

香港聯合交易所有限公司與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因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

## Powerwin Tech Group Limited

### 力盟科技集團有限公司

(「本公司」)

(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(「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，即表示閣下知悉、接納並向本公司、其保薦人、整體協調人、顧問及包銷團成員表示同意：

- (a) 本文件僅為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任何補充、修訂或更換附頁，並不引起本公司、其保薦人、整體協調人、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) 本聆訊後資料集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) 本公司或其任何聯屬公司、保薦人、整體協調人、顧問或其包銷團成員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。

倘於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與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。招股章程的文本將於發售期內供公眾人士閱覽。

## 重要提示

倘閣下對本文件的任何內容有任何疑問，應徵詢獨立專業意見。



**POWERWIN TECH GROUP LIMITED**  
**力盟科技集團有限公司**  
(於開曼群島註冊成立的有限公司)

[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（可予調整）  
[編纂]數目：[編纂]股股份（可予調整及視乎[編纂]行使與否而定）  
最高[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、0.00565%聯交所交易費及0.00015%會財局交易徵費（須於申請時以港元繳足，多繳股款可予退還）  
面值：每股股份0.01美元  
[編纂]：[編纂]

獨家保薦人



[編纂]

[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，並明確表示概不就因本文件全部或部分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。

本文件連同本文件附錄六「送呈公司註冊處處長及展示文件」一節所指定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條的規定送呈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]預期將由[編纂]（為其本身及代表[編纂]）與本公司於[編纂]協商釐定。[編纂]預期將為[編纂]（香港時間）或前後，無論如何不遲於[編纂]（香港時間），除另行公佈外。[編纂]將不超過每股[編纂][編纂]港元，而現時預期將不低於[編纂]港元。倘出於任何原因，[編纂]（為其本身及代表[編纂]）與本公司並未於[編纂]（香港時間）或另行公佈的其他日期或之前協定[編纂]，則[編纂]將不會進行及將告失效。

在作出[編纂]決定前，有意[編纂]應仔細考慮本文件所載全部資料，包括「風險因素」一節所載的風險因素。

倘於[編纂]上午八時正前出現若干情況，則[編纂]（為其本身及代表[編纂]）及獨家保薦人可終止[編纂]於[編纂]項下的責任。該等情況載於「[編纂]」一節。

[編纂]並無且將不會根據美國證券法或美國任何州立證券法登記，且僅可根據美國證券法S規例於美國境外以離岸交易方式[編纂]或出售。

[編纂]

[編纂]

---

## 重要提示

---

[編纂]

---

## 重要提示

---

[編纂]

---

## 重要提示

---

[編纂]

---

## 預期時間表<sup>(1)</sup>

---

[編纂]

---

## 預期時間表<sup>(1)</sup>

---

[編纂]

---

## 預期時間表<sup>(1)</sup>

---

[編纂]



## 目 錄

### 致[編纂]的重要通告

本文件由本公司僅就[編纂]及[編纂]而刊發，除[編纂]外，並不構成[編纂]任何證券的[編纂]或遊說[編纂]任何證券的[編纂]。本文件不得用作且不構成在其他任何司法權區或在任何其他情況下[編纂]或遊說購買的[編纂]。本公司並無採取任何行動以准許在香港以外的任何司法權區[編纂][編纂]或派發本文件。於其他司法權區派發本文件及[編纂][編纂]將受到限制，除非根據有關證券監管機關的登記或授權而獲該等司法權區適用證券法准許或獲得有關證券監管機關的豁免，否則不得進行。

閣下應僅依賴本文件及[編纂]所載資料作出[編纂]決定。我們並無授權任何人士向閣下提供有別於本文件所載的資料。對於並非在本文件載列的任何資料或聲明，閣下不應視為經我們、獨家保薦人、[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、聯屬人士或顧問或參與[編纂]的任何其他人士授權而加以依賴。

	頁碼
預期時間表.....	i
目錄.....	iv
概要.....	1
釋義.....	23
技術詞彙表.....	36
前瞻性陳述.....	40
風險因素.....	41
豁免嚴格遵守上市規則及豁免嚴格遵守公司(清盤及雜項條文)條例.....	89
有關本文件及[編纂]的資料.....	96

---

## 目 錄

---

董事及參與[編纂]的各方 .....	100
公司資料.....	105
行業概覽.....	107
監管概覽.....	123
歷史、重組及公司架構 .....	148
業務 .....	160
與控股股東的關係 .....	264
董事及高級管理層 .....	270
主要股東.....	282
股本 .....	284
財務資料.....	287
未來計劃及[編纂].....	351
[編纂].....	363
[編纂]的架構 .....	378
如何申請[編纂] .....	389
附錄一 — 會計師報告.....	I-1
附錄二 — 未經審核[編纂]財務資料.....	II-1
附錄三 — 截至2022年12月31日止年度未經審核初步財務資料 .....	III-1
附錄四 — 本公司組織章程及開曼群島公司法概要 .....	IV-1
附錄五 — 法定及一般資料.....	V-1
附錄六 — 送呈公司註冊處處長及展示文件.....	VI-1

## 概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅為概要，故未必載有對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下在決定是否[編纂][編纂]前，應閱讀整本文件，包括附錄。任何投資均涉及風險。[編纂][編纂]的若干特定風險載於「風險因素」一節。閣下決定[編纂][編纂]前，應細閱該節。

### 概覽

我們是中國跨境數字營銷服務提供商，按2021年的總賬單金額計，於跨境電商中排名第三，市場份額為6.2%。根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年的總賬單金額計，我們亦是中國第四大跨境數字營銷服務提供商，市場份額為2.7%。多年來，我們一直致力於賦能中國營銷主獲取用戶，以便更好地向全球客戶推廣並與該等客戶聯繫起來，同時與主要及著名媒體發佈商合作，幫助他們探索變現機會。

對中國營銷主而言，跨境數字營銷是通過運用互聯網營銷技術，在線上媒體平台開展對外營銷活動，瞄準海外潛在客戶的方式。根據弗若斯特沙利文的資料，就中國跨境數字營銷行業而言，按2021年的總賬單金額計，前三名參與者佔市場份額的44.4%。根據弗若斯特沙利文的資料，就中國跨境數字營銷行業服務的電商營銷主而言，按2021年的總賬單金額計，前兩名參與者佔市場總份額的63.8%。

利用我們對營銷主不斷變化的需求的深入了解，以及在跨境數字營銷支出的推動下，加上中國企業拓展海外業務的需求日益增長，截至2022年9月30日，我們已為超過1,900家營銷主提供服務，涵蓋電子商務、線上遊戲及應用程序多個垂直行業。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，就我們的跨境數字營銷業務而言，我們分別服務合共644家、539家、704家及762家營銷主。我們於往績記錄期間絕大部分的總賬單金額來自自己與我們連續合作三年以上的營銷主，根據弗若斯特沙利文的資料，此數字較中國跨境數字營銷行業的行業平均年數為長。我們是中國眾多知名營銷主的數字營銷服務提供商，根據弗若斯特沙利文的資料，其中包括(i)最大的跨境電商市場(以2021年收入計)，(ii)最大的女裝獨立線上購物平台(以2021年收入計)，(iii)最大的跨境社交網絡平台運營商(以2021年每月活躍用戶計)，及(iv)中國其中一家領先的線上遊戲公司。

---

## 概 要

---

截至2022年9月30日，我們與19家全球主要及著名媒體發佈商進行策劃及合作，當中包括媒體發佈商A、谷歌、推特、TikTok、LinkedIn、YouTube及Snapchat等主要媒體發佈商，涵蓋社交網絡、即時通訊、搜尋引擎及短視頻媒體平台，以及超過50個專注於特定垂直領域的媒體發布商。截至2022年9月30日，我們服務的媒體覆蓋範圍遍及全球240多個國家和地區，於往績記錄期間合共分別達到約5,940億次曝光次數及150億次點擊次數。我們自2017年開始與媒體發佈商A合作成為其經銷商，為媒體發佈商A在中國的一級數字營銷代理。根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年媒體發佈商A應佔的總賬單計，我們在媒體發佈商A的中國經銷商中排名第三，及我們是中國少數具有能力為行業營銷主提供服務的媒體發佈商A的經銷商之一。

於往績記錄期間，我們的大部分收入均來自跨境數字營銷服務，我們以此為中國的營銷主提供標準化、定製化及／或基於SaaS的解決方案，以滿足他們的跨境營銷需求。於2018年，我們推出Adorado™ SaaS平台（劍魚出海SaaS平台），以數據驅動水平更高和更自動化的方式向營銷主提供跨境數字營銷服務。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的跨境數字營銷服務收入分別為9.5百萬美元、11.7百萬美元、14.3百萬美元、10.1百萬美元及9.6百萬美元，且我們向營銷主的總賬單（即我們向營銷主收取的總貨幣價值，作為其在媒體發佈商平台上實施營銷活動的營銷支出）分別為357.9百萬美元、477.1百萬美元、610.8百萬美元、468.8百萬美元及337.8百萬美元。

於2021年11月，我們亦開始提供跨境網店SaaS解決方案，試推出我們的Powershopy™ SaaS平台（動力商城SaaS平台），使跨境電商商家能夠以「一體化」的方式構建、運營、管理和營銷本身的獨立網店。於截至2021年12月31日止年度及截至2022年9月30日止九個月，我們來自跨境網店SaaS解決方案的收入分別達31,034美元及603,784美元。

### 業務模式

#### 跨境數字營銷服務

取決於營銷主的需要及我們服務的深度，我們的跨境數字營銷服務可分為三個服務類型，即：

- **標準化數字營銷服務**，主要包括基礎服務，如採購媒體資源（即媒體發佈商平台的廣告庫存）、開設及充值媒體賬戶，及在媒體發佈商的平台進行營銷活動（不包括定製化營銷策略或優化）的執行情況；

## 概 要

- **定製化數字營銷服務**，主要包括定向營銷策略及計劃、營銷活動內容設計、定製化營銷活動優化、網店優化、活動監控及管理以及整體用戶獲取執行；及
- **基於SaaS的數字營銷服務**，主要包括通過我們的Adorado SaaS平台以更智能化及自動化的方式優化及進行營銷活動，包括基本版（主要就SMB營銷主而言）及高級版（主要就大型營銷主而言）。

我們為所有營銷主提供跨境數字營銷的標準化數字營銷服務，以滿足他們通過媒體發佈商觸達全球目標受眾的基本需求。除了標準化數字營銷，我們亦可以定製化或基於SaaS的數字營銷服務的形式為營銷主提供額外增值服務，以滿足他們更複雜及差異化的用戶獲取及數字營銷需求。因此，當營銷主向我們尋求跨境數字營銷服務時，有三種服務場景，即我們向營銷主提供(i)單獨的標準化數字營銷服務；(ii)標準化數字營銷服務及定製化數字營銷服務組合；或(iii)標準化數字營銷服務及基於SaaS的數字營銷服務組合。有關進一步詳情，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－服務範圍」。

我們的跨境數字營銷服務由我們敬業而專業的團隊提供，包括（其中包括）整合營銷專家、優化師、創意設計師、銷售經理、業務運營經理、質量保證專家以及技術支援人員。有關進一步詳情，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－充滿活力的團隊」。

下表列出所示期間我們按服務類型劃分的跨境數字營銷業務收入明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
標準化數字營銷	6,087	63.9	7,153	61.2	7,764	54.3	5,500	54.3	5,661	59.2
定製化數字營銷	2,250	23.6	2,950	25.3	3,827	26.7	3,088	30.5	2,496	26.1
基於SaaS的數字營銷	1,194	12.5	1,583	13.5	2,724	19.0	1,536	15.2	1,410	14.7
總計	<u>9,531</u>	<u>100.0</u>	<u>11,686</u>	<u>100.0</u>	<u>14,315</u>	<u>100.0</u>	<u>10,124</u>	<u>100.0</u>	<u>9,567</u>	<u>100.0</u>

## 概 要

下表載列我們提供的不同跨境數字營銷服務的概要：

	標準化	定製化	基於SaaS
服務類型	為所有營銷主提供基礎服務	我們經驗豐富而充滿活力的團隊為部分營銷主提供額外增值服務	利用我們的Adorado SaaS平台為部分營銷主提供額外增值服務
主要服務範圍	<ul style="list-style-type: none"> <li>就在媒體發佈商的平台進行營銷活動採購媒體資源</li> <li>管理媒體發佈商平台的營銷主媒體賬戶</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>定製化營銷策略及優化</li> <li>負責營銷主的整體線上用戶獲取策略及執行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>通過我們的Adorado SaaS平台以更自動化及智能化的方式大規模優化及進行營銷活動</li> </ul>
營銷主的定價模式	營銷主的總賬單主要按CPM基準釐定，其餘則按CPC基準釐定		
媒體發佈商的定價模式	媒體發佈商總支出主要按CPM基準釐定，其餘按CPC基準釐定	不適用 <sup>(1)</sup>	不適用 <sup>(1)</sup>
收入模式	收入按淨額基準確認；	收入以服務費的方式確認；	收入以服務費的方式確認；
	淨額基準收入=營銷主賬單淨額 <sup>(2)</sup> - 媒體發佈商淨支出 <sup>(3)</sup>	服務費=總賬單X服務費率	服務費=總賬單X服務費率

## 概 要

	標準化	定製化	基於SaaS
來自媒體發佈商的 返利	由媒體發佈商（或其 經銷商或代理）提 供，按媒體發佈商總 支出釐定	不適用	不適用
向營銷主提供的 激勵	我們自我們從媒體發 佈商（或其經銷商或 代理）獲得的返利向 營銷主提供獎勵，獎 勵按有關營銷主的總 賬單釐定	不適用	不適用

附註：

- (1) 媒體發佈商的定價模式不適用於我們的定製化及基於SaaS的數字營銷服務，原因為該等服務作為除了我們標準化數字營銷以外的附加增值服務，並不涉及從媒體發佈商平台採購媒體資源。
- (2) 營銷主賬單淨額等於營銷主總賬單減去向營銷主提供的適用激勵。
- (3) 媒體發佈商淨支出等於媒體發佈商總支出減去來自媒體發佈商的適用返利。

總賬單是我們向營銷主收取作為在媒體發佈商平台進行營銷活動的營銷支出的總貨幣價值，而總支出是我們向媒體發佈商支付的總貨幣價值，作為進行營銷活動向媒體發佈商採購媒體資源（即廣告庫存）的營銷支出。就總賬單及總支出而言，我們主要採用CPM（或每千次曝光次數成本）定價模式，少數情況採用CPC（或每次點擊成本）定價模式。我們營銷活動的CPM或CPC定價一般由媒體發佈商平台的廣告庫存實時報價釐定。

於往績記錄期間，我們按淨額基準產生標準化數字營銷服務收入，據此(i)我們向營銷主收取總賬單並給予他們適當獎勵（如有），其最終結果被視為我們的「淨賬單」；及(ii)我們向媒體發佈商平台支付總支出並從媒體發佈商（或其經銷商或代理）獲得適用返利（如有），其最終結果視為我們的「淨支出」。淨賬單與淨支出的差額以來自標準化數字營銷服務的收入列賬。有關進一步詳情，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－收入模式－標準化數字營銷的收入模式」。

---

## 概 要

---

由於我們不會提前向媒體發佈商購買廣告庫存轉售予營銷主，因此我們不用承擔任何庫存風險。一旦營銷活動已經執行，我們只需向媒體發佈商支付廣告庫存費用。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們自媒體發佈商（或其經銷商或代理）獲得返利，符合行業慣例。有關返利為累進率，由媒體發佈商或其經銷商或代理（視情況而定）經考慮多項因素的組合而釐定，例如(i)根據我們的過往表現，我們預期產生的總支出；(ii)與不同種類營銷主的轉換活動及獲得新營銷主相關的各項關鍵績效指標；(iii)媒體發佈商採用不同類型及形式的廣告庫存；及(iv)營銷主的營銷活動質量。該等累進率因媒體發佈商而異。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的平均返利率（「平均返利率」，即相關年度或期間的返利總額除以相關年度或期間於媒體發佈商的支出總額）分別為9.5%、9.6%、9.5%、9.5%及9.6%。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們可通過給予營銷主若干獎勵來鼓勵他們選用我們的數字營銷服務，符合行業慣例。我們向營銷主提供的獎勵率為累進率，由我們與營銷主根據一系列因素預先協定，包括(i)營銷主的估計總賬單，(ii)營銷主所屬行業，(iii)我們所提供服務的範圍和深度，(iv)我們從媒體發佈商平台獲得的適當返利，及(v)相關營銷主遵從媒體政策的記錄。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的平均獎勵率（「平均獎勵率」，即相關年度或期間的獎勵總額除以相關年度或期間向營銷主的賬單總額）分別為8.0%、8.2%、8.3%、8.3%及8.0%。我們的平均獎勵率由2019年的8.0%增至2021年的8.3%，主要是由於(i)我們傾向於向其提供相對較高獎勵率的營銷主A的總賬單貢獻增加，及(ii)我們採取策略提高對若干營銷主（主要為於該等期間的線上遊戲營銷主）的獎勵率以維持我們的市場競爭力。我們的平均獎勵率其後由截至2021年9月30日止九個月的8.3%下跌至截至2022年9月30日止九個月的8.0%，主要是由於我們傾向於向其授予較低獎勵率（或有時甚至在首次參與時不給予獎勵）的SMB營銷主的總賬單貢獻增加。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的淨返利率（「淨返利率」，即於相關年度或期間我們的平均返利率與平均獎勵率之間的差額）分別為1.5%、1.4%、1.2%、1.2%及1.6%。2019年至2021年的淨返利率減少乃主要由於上述平均獎勵率增加所致。我們的淨返利率由截至2021年9月30日止九個月的1.2%增加至截至2022年9月30日止九個月的1.6%，乃主要由於上述原因導致該期間平均獎勵率下降所致。



---

## 概 要

---

定製化及基於SaaS的數字營銷服務是我們在標準化數字營銷服務之外提供的增值服務，為營銷主提供更多選擇。我們以向營銷主收取服務費的形式從該兩項服務中產生收入。有關服務費乃根據營銷主的總賬單及所採用的服務費率計算，已計及我們與營銷主的討論以及營銷活動的複雜程度、我們提供有關服務所需的人工成本及技術支持深度等因素。

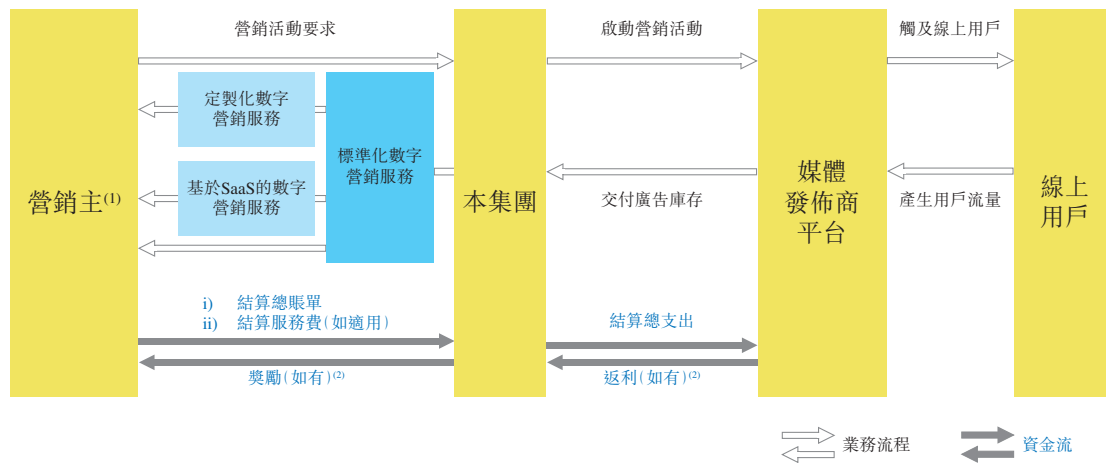
定製化數字營銷服務為一系列服務，包括目標市場及消費者行為分析、媒體策略及報導計劃、營銷活動內容設計、廣告優化及管理、表現跟蹤及評估。營銷主可能間中要求我們的團隊幫助其評估及改善其網店效益。該等服務均由我們的專業團隊提供，通過提升客戶體驗為我們的營銷主帶來更多便利。

我們通過我們的Adorado平台提供基於SaaS的數字營銷服務，該平台利用大數據及AI技術，自動、智能、實時對大量營銷活動進行高速交付及優化。營銷主可在無需動用大量人力的情況下輕易地發起大規模的營銷活動，實現不間斷的優化運營，全天候密切監控活動成效。我們的Adorado平台亦為SMB營銷主提供全鏈條自動化服務，包括輕鬆選媒體、目標市場及產品、營銷優化及結果報告等功能。有關Adorado平台（包括其基本及高級版本）與我們定製化數字營銷服務之間的差別的進一步詳情，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－服務範圍－基於SaaS的數字營銷的服務範圍－Adorado與定製化數字營銷服務的差別」。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的跨境數字營銷服務收入分別為9.5百萬美元、11.7百萬美元、14.3百萬美元、10.1百萬美元及9.6百萬美元，且我們向營銷主的總賬單分別為357.9百萬美元、477.1百萬美元、610.8百萬美元、468.8百萬美元及337.8百萬美元。總賬單與跨境數字營銷服務收入之間的差額主要歸因於以下原因：(1)我們標準化數字營銷服務的收入按淨額基準確認為向營銷主的總賬單淨額與媒體發佈商的淨支出之間的差額，其佔總賬單的比例相對較小；及(2)我們定製化及基於SaaS的數字營銷服務的收入以服務費的方式確認，其僅佔向相關營銷主的總賬單的一定百分比。

## 概 要

下圖闡述我們的跨境數字營銷服務的一般業務流程（包括業務活動和資金流）：



附註：

- (1) 我們的營銷主包括電商商家及平台、線上遊戲開發商及發行商，以及應用程序開發商及運營商。
- (2) 我們可從我們自媒體發佈商（或其經銷商或代理）獲得的返利中向營銷主提供激勵。我們一般在向我們的營銷主授予任何此類激勵前獲得返利。

於往績記錄期間，我們的營銷主主要來自跨境電商行業，且我們大概70%的總賬單來自就跨境電商開展的營銷活動。有關我們營銷主的詳情，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－營銷主」。

### 依賴媒體發佈商A

媒體發佈商A於2004年在美国成立，為全球領先的線上社交媒體平台運營商及佔主導地位的數字媒體內容提供商。截至最後實際可行日期，媒體發佈商A在納斯達克證券市場有限責任公司上市，市值為4,654億美元。媒體發佈商A主要通過於平台（包括其自有及第三方聯屬網站以及移動應用）展示營銷產品，向全球營銷主提供廣告服務。根據弗若斯特沙利文的資料，媒體發佈商A一般通過廣告代理及經銷商與中國營銷主合作，且按2021年的總賬單金額計於中國跨境數字營銷行業佔46.6%的最大市場份額，與谷歌合計則佔該市場份額80%以上。媒體發佈商A為往績記錄期間的最大媒體發佈商，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們與其作出的總支出分別為355.7百萬美元、472.7百萬美元、608.0百萬美元及336.1百萬美元，分別佔各期間總開支的99.6%、99.2%、99.6%及99.6%。自2017年

---

## 概 要

---

以來，我們成為媒體發佈商A於中國的經銷商。根據弗若斯特沙利文的資料，跨境數字營銷服務提供商（特別是像我們這樣的中國主要參與者）主要與一至兩名媒體發佈商合作（尤其是媒體發佈商A等頂級媒體發佈商）以獲取用戶流量和開展跨境數字營銷活動的情況頗為常見，這主要是出於數字營銷服務提供商所服務的營銷主類型的需求及由於這些頂級媒體發佈商佔據主導性的市場領先地位和市場份額所致。有關我們與媒體發佈商A的合作的進一步詳情，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－媒體發佈商－我們與媒體發佈商A的關係」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－於往績記錄期間，媒體發佈商A為我們的單一最大媒體發佈商。若我們未能維持與媒體發佈商A的業務關係或未能與新媒體發佈商建立關係，或我們違反媒體發佈商A的政策而使我們暫停與其進行業務，或媒體發佈商A未能以預期速度發展或失去其領先的市場地位或不再受歡迎，則我們的業務運營及財務業績可能會受到重大不利影響」。

### 跨境網店SaaS解決方案

我們通過Powershopy向客戶提供跨境網店SaaS解決方案，Powershopy是我們於2021年11月推出的專有SaaS平台，為中國的跨境電商商家提供服務，以成立、運營和數字營銷其自身獨立網店，而不是在第三方電子商務平台上運營的網店。我們從跨境網店SaaS解決方案產生收入的方式是向我們的客戶收取(i)使用我們平台的固定包月費；及／或(ii)佣金，按我們的客戶通過我們Powershopy平台所賺取GMV的預定百分比計。於2021年第四季度，我們開始從跨境網店SaaS解決方案業務產生收入，於截至2021年12月31日止年度為31,034美元，均為我們Powershopy平台的包月費用。截至2022年9月30日止九個月，我們從跨境網店SaaS解決方案產生的收入為603,784美元，大部分為我們Powershopy平台的包月費用，而其餘則為上文所述的佣金。

### 優勢及策略

我們認為，以下優勢促成我們的成功：(i)我們是中國跨境數字營銷服務提供商，在服務跨境電商行業擁有優勢，可提供基於SaaS的全鏈路數字營銷解決方案；(ii)以客戶需求為導向的多元解決方案，使我們培育一個完善的營銷主網絡，促進業務發展；(iii)基於SaaS的Adorado平台和Powershopy平台可為客戶提供一站式智能跨境解決方案，為我們的業務帶來更好的協同效應；(iv)廣泛且優質的全球媒體網絡及有利的合作模式；(v)具備前瞻視野及豐富行業經驗的管理團隊。有關更多資料，請參閱「業務－優勢」。

---

## 概 要

---

我們計劃實施以下策略：(i)持續優化和升級我們的Adorado和Powershopy平台；(ii)擴大營銷主的覆蓋度，拓寬銷售渠道，及增強品牌聲譽；(iii)建立全球業務網絡，增強於海外市場提供本土化服務的能力；及(iv)選擇性尋求戰略合作及投資機會。有關更多資料，請參閱「業務－策略」。

### 主要客戶及供應商

截至最後實際可行日期，我們的客戶包括：(i)跨境數字營銷服務的營銷主（如電商商家及平台、線上遊戲開發商及出版商，以及應用程序開發商及運營商，其中絕大部分為直銷主，而非營銷代理），以及(ii)跨境網店SaaS解決方案的客戶（均為跨境電商商家）。於往績記錄期間，我們的五大客戶（主要是電商行業的營銷主）分別佔截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月總收入的59.2%、65.2%、57.4%及47.9%。同期，我們的單一最大客戶（即電商業務運營商）則分別佔總收入的21.6%、22.7%、23.2%及12.9%。

於往績記錄期間，我們的供應商主要是提供包括服務器、研發、雲計算、儲存容量及電信服務的提供商。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們向五大供應商（主要為服務器租賃提供商及研發外包服務提供商）的採購分別佔總採購金額的100.0%、98.7%、100.0%及100.0%。同期，我們向單一最大供應商的採購額分別佔總採購金額約56.1%、58.7%、71.0%及53.8%。

## 概 要

### 歷史財務資料摘要

下表載列摘錄自本文件附錄一我們於往績記錄期間綜合財務資料的財務數據概要。本概要應連同本文件附錄一所載綜合財務資料（包括當中所載隨附附註及「財務資料」所載資料）一併閱讀。

### 選定綜合損益及其他全面收益表數據概要

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
收入	9,531	100.0	11,686	100.0	14,346	100.0	10,124	100.0	10,171	100.0
銷售成本	(977)	(10.3)	(1,461)	(12.5)	(2,177)	(15.2)	(1,711)	(16.9)	(2,016)	(19.8)
毛利	8,554	89.7	10,225	87.5	12,169	84.8	8,413	83.1	8,155	80.2
行政開支	(1,570)	(16.5)	(1,245)	(10.7)	(3,222)	(22.4)	(1,523)	(15.0)	(3,044)	(29.9)
經營利潤	6,730	70.6	7,796	66.7	7,993	55.7	6,106	60.4	4,374	43.0
除稅前利潤	6,181	64.9	6,953	59.5	6,861	47.8	5,290	52.3	3,136	30.8
年／期內利潤	5,204	54.6	5,891	50.4	5,775	40.3	4,465	44.1	2,721	26.8

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的毛利率分別為89.7%、87.5%、84.8%、83.1%及80.2%。於往績記錄期間，我們的整體毛利率下降，主要是由於(i)員工成本增加，而該增加是因為我們的業務人員及研發人員數目於往績記錄期間有所增加，加上特別是2019年至2021年該等員工的平均工資顯著增加；及(ii)我們的跨境網店SaaS解決方案業務於截至2021年12月31日止年度錄得毛損率203.2%，而截至2022年9月30日止九個月錄得35.0%相對較低的毛利率。2021年的毛損率主要是因為(a)我們於2021年11月（當時該業務規模相對較小）才試點推出Powershopy平台，在相對較短的時間錄得此等收入；及(b)開展業務時，我們主要向客戶收取使用費，而不會對通過我們的平台賺得GMV的客戶收取任何佣金。此外，我們自試點推出以來亦產生大量銷售成本，主要是員工成本（尤其是研發

## 概 要

人員)及服務器成本，此乃開展該業務及發展Powershop平台的必要成本。此亦導致我們跨境網店SaaS解決方案業務於2021年的毛損率及截至2022年9月30日止九個月相對較低的毛利率。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的年內或期內利潤分別為5.2百萬美元、5.9百萬美元、5.8百萬美元、4.5百萬美元及2.7百萬美元。我們的期內利潤由截至2021年9月30日止九個月的4.5百萬美元減少至截至2022年9月30日止九個月的2.7百萬美元，主要由於行政開支增加(主要因截至2022年9月30日止九個月產生的1.2百萬美元[編纂])。我們的年內利潤於2020年至2021年保持相對穩定。我們的年內利潤由2019年的5.2百萬美元增加至2020年的5.9百萬美元，主要由於毛利增加。

### 選定綜合財務狀況表數據概要

	截至12月31日		截至9月30日	
	2019年 (千美元)	2020年 (千美元)	2021年 (千美元)	2022年 (千美元)
非流動資產	2,061	2,575	2,767	2,854
流動資產	107,525	118,745	147,731	100,906
流動負債	105,588	111,492	141,101	99,597
流動資產淨值	1,937	7,253	6,630	1,309
總資產減流動負債	3,998	9,828	9,397	4,163
非流動負債	880	964	738	622
資產淨值	3,118	8,864	8,659	3,541

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的流動資產淨值分別為1.9百萬美元、7.3百萬美元、6.6百萬美元及1.3百萬美元。我們的流動資產淨值由截至2021年12月31日的6.6百萬美元大幅減少至截至2022年9月30日的1.3百萬美元，主要是由於(i)貿易應收款項減少，這通常與總賬單減少以及我們加快向客戶收取款項一致，及(ii)應收關聯方款項減少，乃由於來自李先生(我們的控股股東之一)的該等款項以抵銷應付李先生的股息方式結算。上述貿易應收款項及應收關聯方款項部分被(i)銀行貸款減少及(ii)貿易及其他應付款項減少所抵銷，主要是由於與媒體發佈商的總支出減少導致應付第三方的貿易應付款項減少及應付予股東的股息減少。我們的流動資產淨值由截至2020年12月31日的7.3百萬美元減少至截至2021年12月31日的6.6

## 概 要

百萬美元，主要是由於貿易及其他應付款項增加（主要因應付股息所致），部分被貿易及其他應收款項增加所抵銷。我們的流動資產淨值由截至2019年12月31日的1.9百萬美元增加至截至2020年12月31日的7.3百萬美元，主要是由於現金及現金等價物增加，部分被銀行貸款增加所抵銷。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的淨資產分別為3.1百萬美元、8.9百萬美元、8.7百萬美元及3.5百萬美元。我們的淨資產由截至2021年12月31日的8.7百萬美元減少至截至2022年9月30日的3.5百萬美元，主要是由於儘管截至2022年9月30日止九個月的期內利潤為2.7百萬美元，但仍宣派股息7.8百萬美元。我們的淨資產由截至2020年12月31日的8.9百萬美元減少至截至2021年12月31日的8.7百萬美元，主要是由於儘管於2021年的年內利潤為5.8百萬美元，但仍宣派股息6.0百萬美元。我們的淨資產由截至2019年12月31日的3.1百萬美元增加至截至2020年12月31日的8.9百萬美元，此乃由於2020年的年內利潤為5.9百萬美元。

### 選定綜合現金流量表數據概要

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 (千美元)	2020年 (千美元)	2021年 (千美元)	2021年 (千美元)	2022年 (千美元)
經營活動(所用)/所得現金淨額	(5,383)	11,977	(28,142)	(17,698)	23,718
投資活動所用現金淨額	(347)	(791)	(54)	(43)	(40)
融資活動所得/(所用)現金淨額	15,152	3,752	19,182	24,125	(25,480)
現金及現金等價物增加/(減少)淨額	9,422	14,938	(9,014)	6,384	(1,802)
年/期初的現金及現金等價物	221	9,549	24,434	24,434	15,422
匯率變動的影響	(94)	(53)	2	(43)	(33)
年/期末的現金及現金等價物	<u>9,549</u>	<u>24,434</u>	<u>15,422</u>	<u>30,775</u>	<u>13,587</u>

截至2019年及2021年12月31日止年度，我們分別錄得經營活動所用現金淨額5.4百萬美元及28.1百萬美元，主要是由於(i)我們給予營銷主的信貸期比媒體發佈商給予我們的相對較長；及(ii)貿易應收款項的增加，主要反映我們的業務擴張及我們於2021年給予營銷主A（我們的主要客戶之一）自發票日期起60天至90天的延長信貸期。更多

## 概 要

詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們自經營活動錄得負現金流量，並可能面臨流動資金風險，加上相對較高的債務權益比率，這可能限制我們營運的靈活性及營運資金充足性，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」及「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 營運資金充足性」。

### 主要財務比率

	截至12月31日 / 截至該日止年度			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日 / 截至該日 止九個月 2022年
流動比率	1.02	1.07	1.05	1.01
股本回報率	166.9%	66.5%	66.7%	無意義
總資產回報率	4.8%	4.9%	3.8%	無意義
資產負債比率	645.0%	281.5%	528.8%	674.3%
債務權益比率	338.7%	5.8%	350.7%	290.6%
毛利率	89.7%	87.5%	84.8%	80.2%
淨利潤率	54.6%	50.4%	40.3%	26.8%

有關我們主要財務比率計算公式的更多資料及進一步討論，請參閱「財務資料 — 主要財務比率」。

### 截至2022年12月31日止年度的未經審核初步財務資料

載於本文件附錄三截至2022年12月31日及截至該日止年度的未經審核初步財務資料已獲本公司申報會計師根據香港會計師公會頒佈的應用指引第730號（經修訂）「有關年度業績初步公告的核數師指引」所進行的工作作出同意。有關詳情，請參閱本文件附錄三。

### 我們的控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後（並無計及因[編纂]獲行使而可能配發及發行的股份），本公司將由(i)福聯（由余女士全資擁有）擁有[編纂]；(ii)匯好（由李先生全資擁有）擁有[編纂]；(iii)向財（由李先生全資擁有）擁有[編纂]；(iv) Common Excellence（由Tranquil Trust受託人透過其全資附屬公司Total Mice間接持有）擁有[編纂]；及(v) Into One（由Imperial Trust受託人透過其全資附屬公司Honest Beauty間接持有）擁有[編纂]。余女士為李先生的配偶。Tranquil Trust是余女士（作為委託人）設立的全權信託，



---

## 概 要

---

其受益人包括李先生及余女士的家人。Imperial Trust是李先生（作為委託人）設立的全權信託，其受益人包括余女士及李先生的家人。因此，根據上市規則，李先生、余女士及彼等控制的實體（即福聯、匯好、向財、Total Mice、Common Excellence、Honest Beauty及Into One）均為我們於[編纂]後的控股股東。

### 風險因素

我們的業務面對風險，包括「風險因素」一節所列出的風險。閣下決定[編纂]我們的[編纂]之前，務應細閱「風險因素」一節全文。我們面對的一些主要風險關乎我們與營銷主及媒體發佈商（尤其是我們的最大媒體發佈商，即媒體發佈商A）的關係、我們引入新服務及保持技術競爭優勢的能力、行業的激烈競爭及發展，以及適用於我們的法律及法規複雜且不斷演變。由於釐定風險的重要性或要應用不同的詮釋及標準，因此閣下應仔細考慮本文件中所載的所有資料，包括「風險因素」一節所描述的風險及不確定性。

### 近期發展及無重大不利變動

#### 我們業務及財務表現的近期發展

就跨境數字營銷業務而言，我們於截至2023年1月31日止四個月的總賬單金額與2021年10月1日至2022年1月31日期間相比增加8.3%，主要是由於隨著中國政府自2022年底放寬或取消大多數COVID-19防護措施，我們營銷主的營銷支出增加。就跨境網店SaaS解決方案而言，截至2023年1月31日，我們已為我們的Powershopy客戶建立逾2,800間獨立網店。截至2023年1月31日止四個月，通過我們的Powershopy平台建立的網店所產生的GMV逾50.6百萬美元。

截至最後實際可行日期，儘管如本節所述，但我們並無因COVID-19爆發而出現重大業務中斷或營運困難。我們認為，截至最後實際可行日期，COVID-19爆發並無對我們的業務或財務狀況造成重大影響。有關COVID-19爆發對我們業務的影響的更多資料，請參閱「業務－COVID-19爆發對業務的影響」。

---

## 概 要

---

預期約1.7百萬美元的[編纂]將於往績記錄期結束後進一步計入我們的綜合損益及其他全面收益表，這預期將導致我們截至2022年12月31日止年度的利潤較2021年有所減少。有關進一步詳情，請參閱「-[編纂]」。

董事確認，自2022年9月30日起直至本文件日期，(i)跨境數字營銷及跨境網店SaaS解決方案業務均持續增長以及我們的財務或交易狀況或前景並無重大不利變動，亦無發生會對本文件附錄一會計師報告（「會計師報告」）所載綜合財務報表列示的資料造成重大不利影響的事件；及(ii)我們的業務、我們經營所在的行業及／或我們所處的市場或監管環境並無重大不利變動。

### 監管環境的近期發展

中國監管環境近期在各領域經歷多次變化及改革，包括以下方面：

#### 網絡安全及數據私隱的監管發展

近年來，中國政府機關已頒佈（其中包括）《中華人民共和國個人信息保護法》及《中華人民共和國數據安全法》，以確保網絡安全、數據及個人信息保護，反映監管有關領域的法律及法規正隨相關監管監督加強及收緊而進一步發展。具體而言，於2021年12月28日，網信辦及若干其他中國政府機關共同頒佈《網絡安全審查辦法》（「網絡安全審查辦法」），該辦法於2022年2月15日生效。根據網絡安全審查辦法，倘掌握超過一百萬用戶個人信息的網絡平台運營者欲赴[編纂]，必須向網信辦網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查。我們的中國法律顧問認為，網絡安全審查辦法所載的「[編纂]」條款在網絡安全審查下強制性義務方面並不包括於香港[編纂]。

此外，網絡安全審查辦法亦規定，採購網絡產品和服務的關鍵信息基礎設施（「關鍵信息基礎設施」）運營者及開展數據處理活動而影響或者可能影響國家安全的網絡平台運營者也應當接受網絡安全審查。截至最後實際可行日期，概無任何中國政府部門

---

## 概 要

---

已頒佈任何與網絡安全審查辦法有關的詳細規則或實施細則，且概無任何中國政府部門告知我們為關鍵信息基礎設施運營者。有關網絡安全審查辦法的更多詳情，請參閱「監管概覽－中國監管概覽－有關私隱保護的法規」。

再者，於2021年11月14日，網信辦頒佈《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》(「**數據安全意見稿**」)以諮詢公眾意見，規定任何數據處理者赴香港[**編纂**]，影響或者可能影響國家安全的，應當申請網絡安全審查。然而，數據安全意見稿對什麼情況下構成「影響國家安全」並無作出進一步解釋或詮釋。中國政府部門對「影響或者可能影響國家安全」的詮釋擁有廣泛酌情權。倘(i)根據網絡安全審查辦法，我們從事被視為影響或者可能影響國家安全的任何數據處理活動；或(ii)數據安全意見稿已按設想全面實施，而[**編纂**]被視為影響或者可能影響國家安全，我們可能須接受網絡安全審查，而無法進行有關審查可能導致中國主管政府部門的嚴厲懲罰及／或行動。有關更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的業務須遵守複雜且不斷演變的法律法規，特別是在網絡安全、數據隱私及信息安全方面。此等法律法規可能變更且其詮釋存在不確定性，可能會引致申索、令我們的業務慣例改變、招致經濟處罰、令營運成本增加，或令用戶增長率或參與度下滑，或在其他方面損害我們的業務及聲譽」。

截至最後實際可行日期，我們並無涉及網信辦按上述基準就網絡安全審查作出的任何調查及我們並無就有關方面接獲相關中國部門的任何查詢、通知、警告、處罰或制裁。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大信息洩露或用戶數據遺失，亦無因違反網絡安全及數據保護法律及法規而遭受任何中國相關監管機構的任何重大罰款、行政處罰或其他制裁。此外，我們已實施及維持全面的數據保護計劃以及嚴格的內部政策、程序及措施，以確保我們符合數據保護方面的慣常做法。有關詳情，請參閱「業務－數據保護及隱私－數據保護措施」。此外，我們將(a)密切監察及評估有關網絡安全及數據保護的任何監管發展；(b)及時調整及優化我們在數據保護方面的慣常做法，以符合新法律及法規施加的新規定；(c)持續改進我們的數據安全保護技術及內部控制程序，並在需要時委聘外部專業顧問就網絡安全及數據保護規定向我們提供建議；及(d)與網信辦當地分支機構溝通，並在需要時申報網絡安全審查。基於上述分析，我們的中國法律顧問認為，我們在各重大方面均符合有關網絡安全、數據安全及個人信息保護的中國現行法律及法規。

---

## 概 要

---

基於上述分析以及根據我們中國法律顧問的建議，倘數據安全意見稿以目前形式實施，董事對我們在各重大方面遵守數據安全意見稿所載規定並無預見任何重大障礙，因此數據安全意見稿（倘以現行形式生效）將不會對我們的業務運營、財務狀況或建議[編纂]及[編纂]造成重大不利影響。此外，我們的中國法律顧問亦預期，倘數據安全意見稿以其目前的形式實施，本集團在所有重大方面遵守相關要求將不會受到任何重大阻礙，乃因考慮到(i)數據安全意見稿所載大部分監管規定已於中國現行有關網絡安全、數據安全及個人數據保護的法律及法規中作出規定，而本集團截至最後實際可行日期已於所有重大方面遵守該等法律及法規，數據安全意見稿其餘的新建議規則主要為程序要求，例如備案記錄及向有關部門提交報告，在遵守該等規則方面不會對我們構成重大障礙；及(ii)本集團致力於及時調整及優化我們於數據保護方面的做法，以遵守有關網絡安全及數據保護的新法律法規。

經考慮上述董事及中國法律顧問的意見及分析以及已進行的盡職調查後，獨家保薦人並無注意到任何事項會導致彼等不同意董事認為(i)董事對我們在各重大方面遵守數據安全意見稿所載規定並無預見任何重大障礙；及(ii)數據安全意見稿（倘以現行形式生效）將不會對我們的業務運營、財務狀況或建議[編纂]及[編纂]造成重大不利影響的觀點的合理性。

### [編纂]的監管發展

於2023年2月17日，經國務院批准，中國證監會發佈《境內企業境外[編纂]管理試行辦法》（「**管理試行辦法**」）和五項配套指引，並將於2023年3月31日起施行。根據**管理試行辦法**，中國境內企業直接和間接在境外[編纂]證券或[編纂]的，應當向中國證監會備案，並報送相關信息。

同日，中國證監會亦就**管理試行辦法**的發佈舉行新聞發佈會，並發出《關於境內企業境外[編纂]備案管理安排的通知》，澄清了（其中包括）(i) **管理試行辦法**施行之日或之前，已提交有效的境外[編纂]申請、未獲境外監管機構或者境外證券交易所同意的境內企業，可以合理安排向中國證監會提交備案申請的時點，並應在境外[編纂]前完成備案；及(ii)於2023年3月31日前，中國境內企業的間接境外[編纂]申請已獲境外

---

## 概 要

---

監管機構或境外證券交易所批准（例如聯交所已通過聆訊）但尚未完成間接境外[編纂]的，給予自2023年3月31日起六個月的過渡期（「過渡期」）。倘中國境內企業無需向境外監管機構或境外證券交易所重新辦理[編纂]監管程序且於過渡期內完成境外[編纂]的，則本次境外[編纂]毋須立即向中國證監會備案，直至需要辦理再融資等後續備案手續，此類申請人稱為「存量企業」；中國境內企業需要向境外監管機構或境外證券交易所重新辦理[編纂]監管程序（例如聯交所規定的新[編纂]）或未能於過渡期內完成境外[編纂]的，應就本次境外[編纂]向中國證監會備案。

據我們的中國法律顧問所告知，考慮到(i)我們已於[編纂]前通過聯交所的[編纂]，及(ii)截至最後實際可行日期我們並無被要求出席聯交所的[編纂]並預期於過渡期內完成[編纂]及[編纂]，因此我們將被視為存量企業，毋須就[編纂]及[編纂]向中國證監會辦理相關備案程序。

此外，根據我們的中國法律顧問對我們的中國附屬公司、控股股東及實際控制人、董事及高級管理人員進行的法律盡職調查及公開調查，據我們所知且誠如我們的中國法律顧問所告知，我們不屬於管理試行辦法中明確規定的禁止境外[編纂]的任何情形。截至最後實際可行日期，我們並無接獲中國證監會或任何其他中國政府部門就管理試行辦法項下的備案要求發出有關[編纂]及[編纂]的任何查詢、通知、警告或制裁。

有關更多詳情，請參閱「監管概覽－中國監管概覽－《併購規定》及[編纂]」及「風險因素－與在中國開展業務有關的風險－根據中國法規、規定或政策，[編纂]及[編纂]可能須取得中國證監會或其他中國政府機關的批准及／或符合其他規定」。

基於上述分析以及根據我們中國法律顧問的建議，董事並無預見管理試行辦法將對我們的業務運營、財務狀況或建議[編纂]及[編纂]造成重大不利影響。

## 概 要

經考慮上文所披露我們的董事及中國法律顧問的意見及分析以及已進行的盡職調查後，獨家保薦人並無注意到任何事項會導致彼等對董事及中國法律顧問認為彼等並無預見管理試行辦法將對我們的業務運營、財務狀況或建議[編纂]及[編纂]造成重大不利影響的觀點產生疑問。

### 股息

我們於2021年下半年宣派股息6.0百萬美元及於2022年1月宣派股息7.8百萬美元，據此，(i)應付股息10.9百萬美元已於2022年上半年根據本公司與我們的控股股東協定的抵銷安排，通過抵銷李先生就我們向其墊款而應收的其他應收款結算；及(ii)應付股息1.6百萬美元已於2022年上半年以現金結算。截至2022年9月30日，餘下應付股息1.3百萬美元將於[編纂]前結清。除此之外，本公司自註冊成立以來於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無宣派或派發股息。我們過往的派息記錄不得用作釐定我們可能於日後宣派或派付的股息水平的參考或基準。詳情請參閱「財務資料－股息」。

### [編纂]統計數據

下表統計數據乃基於根據[編纂]發行[編纂]計算：

	按指示性 [編纂] 下限每股股份 [編纂]港元計算	按指示性 [編纂] 上限每股股份 [編纂]港元計算
股份[編纂] <sup>(1)</sup>	[編纂]港元	[編纂]港元
未經審核[編纂]經調整 每股股份有形資產淨值 <sup>(2)</sup>	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]按緊隨[編纂]完成後將予發行[編纂]股股份（假設[編纂]未獲行使）計算得出。
- (2) 未經審核[編纂]經調整每股股份有形資產淨值乃於作出本文件附錄二A部分所提述調整後，按緊隨[編纂]及[編纂]完成後預期將予發行合共[編纂]股股份（假設[編纂]未獲行使及不包括本公司根據一般授權可能發行或購回的任何股份）計算得出。

---

## 概 要

---

### [編纂]

與[編纂]有關的[編纂]總額估計約為[編纂]港元（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]的中位數，且未計及[編纂]），其中，(a)約[編纂]港元直接與發行股份有關，並將於[編纂]完成後計入權益，(b)約[編纂]美元（相等於約[編纂]港元）及[編纂]美元（相等於約[編纂]港元）已分別計入我們截至2021年12月31日止年度及截至2022年9月30日止九個月的綜合損益及其他全面收益表，及(c)約[編纂]美元（相等於約[編纂]港元）將計入我們於往績記錄期間結束後的綜合損益及其他全面收益表。我們的[編纂]總額佔我們[編纂][編纂]約[編纂]%（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]的中位數，未計及[編纂]）。上述約[編纂]港元的估計[編纂]包括：(i)約[編纂]港元的[編纂]相關開支（包括但不限於佣金及費用），及(ii)約[編纂]港元的非[編纂]相關開支，包括約[編纂]港元的法律顧問及會計師的費用及開支以及約[編纂]港元的其他費用及開支。我們相信該等費用及開支水平與市場水平一致，且並非異常高昂。上述[編纂]為我們最新可行估計，僅供參考，實際金額可能有所不同。基於該估計，董事預期上述[編纂]將會對我們截至2022年12月31日止年度的經營業績產生不利影響。

### [編纂]

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所列[編纂]的中位數），我們估計，經扣除[編纂]費用及佣金以及我們就[編纂]已付及應付的估計開支後，並假設[編纂]未獲行使，我們將從[編纂]中收取的[編纂]約為[編纂]港元。假設[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]的中位數），我們擬將[編纂][編纂]用於以下用途：(i)約[編纂]%或[編纂]港元將用於加強我們的研發能力（尤其是AI技術能力）、數據分析能力及改善我們與Adorado及Powershop平台更新及迭代相關的信息技術基礎設施；(ii)約[編纂]%或[編纂]港元將用於推廣我們的跨境網店SaaS解決方案業務；(iii)約[編纂]%或[編纂]港元將用於升級我們的業務及內部管理系統，以滿足我們不斷增長的業務規模；(iv)約[編纂]%或[編纂]港元將用於加強在海外國家及地區提供本地化服

---

## 概 要

---

務的能力，以滿足客戶對海外業務佈局及擴充不斷增長的需求，並將業務延伸至全球各地；(v)約[編纂]%或[編纂]港元將用於尋求戰略合作或投資機會；及(vi)約[編纂]%或[編纂]港元將用作營運資金及一般企業用途。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。



## 釋 義

於本文件內，除非文義另有所指，否則下列詞彙具有以下涵義。

「佳成」	指	佳成投資集團有限公司，一家於2019年7月8日根據英屬維京群島法律註冊成立的有限責任公司，為本公司的直接全資附屬公司
「聯屬人士」	指	就任何人士而言，直接或間接控制有關人士或受之直接或間接控制或與之受到直接或間接共同控制的任何其他人士
「會財局」	指	會計及財務匯報局
「細則」或 「組織章程細則」	指	本公司於2023年3月3日有條件採納的經修訂及重列的組織章程細則，將於[編纂]起生效（經不時修訂、補充或重列）；有關細則之概要請參閱附錄四「本公司組織章程及開曼群島公司法概要」一節
「聯繫人」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義
「北京鼎勵」	指	北京鼎勵信息技術有限公司，一家於2018年12月12日根據中國法律註冊成立的有限責任公司，為本公司的間接全資附屬公司
「北京贏力」	指	北京贏力信息諮詢有限公司，一家於2021年12月9日根據中國法律註冊成立的有限責任公司，為本公司的間接全資附屬公司
「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業務的日子（星期六、星期日或香港公眾假期除外）
「英屬維京群島」	指	英屬維京群島

---

## 釋 義

---

「網信辦」 指 國家互聯網信息辦公室

「複合年增長率」 指 複合年增長率

### [編纂]

「開曼公司法」或「公司法」 指 開曼群島公司法（經修訂）（第22章，1961年第3號法例）（經不時合併及修訂）

「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

### [編纂]

## 釋 義

「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，可以是個人或聯名個人或公司
「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
「企業管治守則」	指	上市規則第十四章所載的企業管治守則
「中國」	指	中華人民共和國，僅就本文件而言，不包括香港、澳門及台灣
「緊密聯繫人」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義
「Common Excellence」	指	Common Excellence International Group Limited，一間於2021年10月27日根據英屬維京群島法例註冊成立的有限公司並為我們的控股股東之一
「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	力盟科技集團有限公司，一家於2019年6月7日根據開曼群島法律註冊成立的獲豁免有限責任公司
「公司C」	指	根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年的總賬單計，為中國第三大跨境數字營銷服務提供商，以及我們於往績記錄期間向其購買媒體發佈商媒體資源的本集團獨立第三方
「關連人士」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義
「關連交易」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義

---

## 釋 義

---

「控股股東」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義，就本公司而言，指李先生、余女士、福聯、匯好、向財、Total Mice、Common Excellence、Honest Beauty及Into One的任何一個
「核心關連人士」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義
「COVID-19」	指	2019冠狀病毒，由嚴重急性呼吸道綜合症冠狀病毒2型（SARS-CoV-2病毒）引致的病毒性呼吸道疾病
「中國證監會」	指	中國證券監督管理委員會
「彌償契據」	指	由我們的控股股東簽署的以本公司（為其本身及作為其各附屬公司的受託人）為受益人的日期為2023年3月6日的彌償契據，詳情載於附錄五「法定及一般資料－D.其他資料－2. 稅務及其他彌償保證」
「不競爭契據」	指	由我們的控股股東簽署的以本公司（為其本身及作為其各附屬公司的受託人）為受益人的日期為2023年3月6日的不競爭契據，詳情載於「與控股股東的關係－不競爭契據」
「董事」	指	本公司董事
「企業所得稅」	指	企業所得稅
「企業所得稅法」	指	《中華人民共和國企業所得稅法》
「極端情況」	指	香港政府宣佈超級颱風所造成的極端情況
「該等家族信託」	指	Imperial Trust及Tranquil Trust的統稱
「弗若斯特沙利文」	指	弗若斯特沙利文國際有限公司，一家市場研究及諮詢公司並為獨立第三方

---

## 釋 義

---

「弗若斯特沙利文報告」 指 我們就本文件委託弗若斯特沙利文編製的市場研究報告

「GDP」 指 國內生產總值

### [編纂]

「本集團」或「我們」 指 本公司及(如適用)其附屬公司，或就本公司成為其現時附屬公司的控股公司前的時期，有關附屬公司或其前身公司(視情況而定)從事的業務

### [編纂]

「港元」 指 港元，香港的法定貨幣

「香港財務報告準則」 指 香港會計師公會所頒佈的香港財務報告準則、香港會計準則以及修訂及相關詮釋

「香港結算」 指 香港中央結算有限公司，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，香港結算的全資附屬公司

---

## 釋 義

---

「Honest Beauty」	指	Honest Beauty International Group Company Limited，一間於2021年9月1日根據英屬維京群島法例註冊成立的有限公司並為我們的控股股東之一
「香港」	指	中華人民共和國香港特別行政區

[編纂]

「香港聯交所」或 「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
-------------------	---	-------------

[編纂]

---

## 釋 義

---

「Imperial Trust」	指	李先生作為委託人設立的家族信託，由李先生與受託人根據重組於2022年1月4日訂立的信託契據構成
「獨立第三方」	指	據董事所深知，按上市規則並非本公司關連人士的任何實體或人士

### [編纂]

「Into One」	指	Into One International Group Limited，一間於2021年10月27日根據英屬維京群島法例註冊成立的有限公司並為我們的控股股東之一
------------	---	---

### [編纂]

---

## 釋 義

---

### [編纂]

「最後實際可行日期」 指 2023年3月13日，即本文件刊發前就確定其中所載若干資料的最後實際可行日期

「法律顧問」 指 林仲煒先生，香港大律師

### [編纂]

「上市委員會」 指 聯交所董事會的上市小組委員會

### [編纂]

「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、補充或以其他方式修改）

「福聯」 指 福聯國際控股有限公司，一家於2018年9月18日根據英屬維京群島法律註冊成立的有限責任公司並為我們的控股股東之一

「澳門」 指 中華人民共和國澳門特別行政區

「主板」 指 聯交所運作的證券交易所（不包括期權市場），獨立於聯交所GEM並與之並行運作

「大綱」或  
「組織章程大綱」 指 本公司於2023年3月3日有條件採納的經修訂及重列的組織章程大綱，將於[編纂]起生效（經不時修訂、補充或重列），有關大綱的概要請參閱本文件附錄四「本公司組織章程及開曼群島公司法概要」



---

## 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
「李先生」	指	李翔先生，本公司董事會主席、執行董事兼首席執行官，以及控股股東之一
「余女士」	指	余璐女士，本公司執行董事兼副首席運營官，以及控股股東之一
「國家發改委」	指	中華人民共和國國家發展和改革委員會
「全國人大」	指	中華人民共和國全國人民代表大會

[編纂]

---

## 釋 義

---

### [編纂]

「中國人民銀行」	指	中國人民銀行，中國的中央銀行
「力盟跨境電商」	指	力盟跨境電商集團有限公司，一間於2021年11月9日根據香港法例註冊成立的有限公司，及本公司的間接全資附屬公司
「力盟傳媒」	指	力盟傳媒集團有限公司，一間於2013年8月26日根據香港法例註冊成立的有限公司，及本公司的間接全資附屬公司
「力盟深圳」	指	力盟傳媒(深圳)有限公司，一間於2018年7月9日根據中國法律註冊成立的有限公司，及本公司的間接全資附屬公司
「中國政府」	指	中國政府，包括所有政府分支機構(如省、市及其他地區或地方政府實體)
「中國法律顧問」	指	競天公誠律師事務所，本公司的中國法律顧問

### [編纂]

「S規例」	指	美國證券法S規例
-------	---	----------

---

## 釋 義

---

「人民幣」	指	人民幣元，中國法定貨幣
「重組」	指	我們為籌備[編纂]而進行的重組安排，詳情載於「歷史、重組及公司架構－重組」
「國家外匯管理局」	指	中華人民共和國國家外匯管理局
「市場監管總局」	指	中華人民共和國國家市場監督管理總局，前稱中華人民共和國國家工商行政管理總局
「全國人大常委會」	指	中華人民共和國全國人民代表大會常務委員會
「證監會」	指	香港證券及期貨事務監察委員會
「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
「股份」	指	本公司股本中每股面值0.01美元的普通股
「股份拆細」	指	將本公司每股面值1.00美元的已發行及未發行股份拆細為100股每股面值0.01美元的股份，詳情載於「歷史、重組及公司架構－本公司歷史－本公司」
「股東」	指	股份持有人
「獨家保薦人」	指	廣發融資(香港)有限公司，一間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(定義見證券及期貨條例)的持牌法團
「國家稅務總局」	指	中華人民共和國國家稅務總局

---

## 釋 義

---

### [編纂]

「國務院」 指 中華人民共和國國務院

### [編纂]

「附屬公司」 指 具有上市規則賦予該詞的涵義

「主要股東」 指 具有上市規則賦予該詞的涵義

「匯好」 指 匯好國際集團有限公司，一間於2018年9月18日根據英屬維京群島法例註冊成立的有限公司並為我們的控股股東之一

「Total Mice」 指 Total Mice International Group Company Limited，一間於2021年9月1日根據英屬維京群島法例註冊成立的有限公司並為我們的控股股東之一

「往績記錄期間」 指 截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月

「Tranquil Trust」 指 余女士作為委託人設立的家族信託，由余女士與受託人根據重組於2022年1月4日訂立的信託契據構成

「受託人」 指 HSBC International Trustee Limited，一家根據英屬維京群島法律註冊成立的有限公司，為Imperial Trust及Tranquil Trust各自的受託人

「美元」 指 美元，美國法定貨幣

「美國證券法」 指 1933年美國證券法（經修訂）

---

## 釋 義

---

### [編纂]

「美國」	指	美利堅合眾國、其領土及屬地、美國任何州及哥倫比亞特區
「增值稅」	指	增值稅
「向財」	指	向財國際投資有限公司，一間於2018年7月10日根據英屬維京群島法例註冊成立的有限公司並為我們的控股股東之一

本文件所載中國法律、法規、政府機關、企業、自然人或其他實體等的中文名稱的英文譯名僅供識別。倘上述各項的中文名稱及英文譯名如有歧義，概以中文名稱為準。

## 技術詞彙表

在本文件中，除非文義另有所指，否則本文件中與本集團和我們的業務有關的若干詞彙的解釋和定義應具有以下涵義。該等詞彙及其涵義未必與業內標準定義或用法一致。

「3C」	指	電腦、通訊及電子消費品
「廣告庫存」	指	在線上媒體可用於廣告及線上營銷的流量
「AI」	指	人工智能
「Android」	指	由Google Inc.開發及維護的操作系統，用於智能手機及平板電腦等觸屏技術
「API」	指	應用程序界面，為建立軟件應用程序的常式、協議及工具組合
「App」或「應用程序」	指	為於智能手機及其他移動設備上運行而設計的應用軟件
「AR」	指	擴增實境
「B2B」	指	企業對企業
「B2C」	指	企業對消費者
「雲」	指	於用戶有需要時，透過互聯網從雲計算提供者的服務器，可訪問可配置資源的共享池，令應用程序、服務或資源可供用戶使用
「轉化率」	指	完成意圖行動（如註冊新賬戶或進行購買）的用戶百分比
「CPC」	指	每點擊付費，為營銷主按每次廣告或營銷內容點擊付費的定價模式
「CPM」	指	每千次展示費用，為營銷主按廣告或營銷內容的千次展示付費的定價模式

---

## 技術詞彙表

---

「CRM」	指	客戶關係管理
「DTC」	指	直銷
「電子商務」	指	電子商務，透過電子網絡（主要是互聯網）買賣商品及服務，或進行資金或數據傳輸，其商業交易以企業對企業、企業對消費者、消費者對消費者或消費者對企業的形式進行
「ERP」	指	企業資源規劃，為機構利用集成應用程序，管理業務及自動化大量科技、服務及人力資源相關後台功能的系統的業務程序管理軟件
「信息流廣告」	指	一種無縫穿插在媒體發佈商平台信息流的營銷活動形式，與平台的形式與功能重疊，沿用平台貼子的外觀而不干擾用戶體驗
「GMV」	指	商品交易總額，在特定時間段內通過電子商務平台銷售的商品總價值
「展示」	指	廣告或營銷內容瀏覽量，指於一段時間內，用戶瀏覽或於網頁展示的廣告或營銷內容次數總量
「垂直行業」	指	賣方向有特定需求的客戶群提供貨品及服務的特定行業
「iOS」	指	由Apple Inc.開發及維護的移動操作系統及專門用於Apple觸摸屏技術，包括iPhone、iPod和iPad等
「IT」	指	信息技術，使用任何電腦、存儲、網絡及其他物理設備、基礎設施及程序來創建、處理、存儲、保護及交換所有形式的電子數據

---

## 技術詞彙表

---

「關鍵意見領袖」	指	關鍵意見領袖，在特定領域擁有專業知識及影響力的人或組織，其在有關權益群體內備受信賴且對消費者行為擁有重大影響力
「關鍵績效指標」	指	關鍵績效指標，在數字營銷內容中，指反映營銷活動的成效及績效的指標，如點擊、展示、新安裝、下載、註冊或銷售數量
「KYC」	指	認識你的客戶
「機器學習」	指	對能通過經驗自動改進的電腦演算法的研究，被視為人工智能的分支
「營銷主」	指	任何通過營銷活動或廣告推廣其品牌、產品和服務的人士、公司或機構
「營銷創意」	指	營銷內容的具體呈現
「媒體發佈商」	指	提供廣告庫存以供營銷主推出線上營銷活動的媒體平台運營商，例如社交媒體、搜索引擎、新聞或門戶網站運營商
「網店SaaS解決方案」	指	於特定SaaS線上電子商務平台整合的網店網頁建立、產品及訂單管理、收款、物流管理及客戶管理服務以及其他增值服務（主要包括營銷、支付渠道、物流、倉儲、融資等）
「研發」	指	研究及開發
「經銷商」	指	媒體發佈商的一級數字營銷代理
「ROI」	指	投資回報率
「RPA」	指	機器人流程自動化



---

## 技術詞彙表

---

「SaaS」	指	軟件即服務，一種軟件許可及交付模式，在該模式中軟件按訂購基礎獲許可並集中託管
「服務器」	指	透過電腦網絡向其他計算系統提供服務的電腦系統
「SKU」	指	存貨單位，由字母及數字組成的獨特代碼，用於識別每個產品的特徵，例如製造商、品牌、樣式、顏色及尺寸，並用於識別及追蹤存貨水平或存貨
「SMB」	指	中小企業
「獨立網店」	指	電商商家自有的官方網上平台（與在第三方平台上營運的網店相反），用作發佈及出售產品、為消費者提供下單、付款及物流以及訂單履行等一系列服務
「流量」	指	就數字營銷流量而言，媒體發佈商平台上的受眾流量
「訪客」	指	訪問網站或應用程序或網頁的用戶
「XGBoost」	指	Extreme Gradient Boosting，一個提供正則化梯度提升框架實現機器學習算法的開源軟件庫

---

## 前瞻性陳述

---

本文件載有前瞻性陳述，該等陳述因本身性質使然，涉及重大風險及不確定因素。該等陳述涉及已知和未知的風險、不確定性因素及其他因素，可能導致我們的實際業績、表現或成績與前瞻性陳述所明示或暗示的表現或成績大相逕庭。在若干情況下，該等前瞻性陳述可以通過一些詞語或詞組來識別，如「預期」、「相信」、「或許」、「能夠」、「應該」、「應當」、「估計」、「預估」、「有意」、「可能」、「也許」、「目的」、「計劃」、「尋求」、「將會」、「或會」、「假設」、「希望」、「今後」、「繼續」、「預測」、「提議」、「潛在」、「預計」及其他類似表述。該等前瞻性陳述與以下項目有關，其中包括：

- 我們的經營及業務前景；
- 我們未來的業務發展、財務狀況及經營業績；
- 我們成功實施業務計劃及策略的能力；
- 我們業務的競爭格局以及現有及未來競爭對手的發展及行動；
- 我們行業的消費行為及偏好以及市場趨勢；
- 我們的業務與行業的監管環境及行業前景；
- 中國及海外市場的一般政治、經濟、法律及社會狀況以及政府政策；
- 我們[編纂][編纂]的擬定[編纂]；
- 我們未來的資本需求及資本開支計劃；
- 我們的股息支出；
- 本文件中屬非歷史事實的其他陳述；及
- 其他超出我們控制的因素。

本文件載有的前瞻性陳述僅與截至在本文件中作出該等陳述之日發生的事件或披露的資料有關。我們並無責任就新資料、日後事件或其他事項更新或以其他方式修訂前瞻性陳述。閣下不應過份依賴任何前瞻性陳述。

本節所載警告聲明適用於本文件所載一切前瞻性陳述。

## 風險因素

閣下於決定[編纂]我們的股份前，務須仔細考慮本文件內的所有資料，包括下文所述的風險和不確定因素。我們的業務、財務狀況及經營業績可能會因任何此類風險和不確定因素而受到重大不利影響。我們股份的[編纂]可能會因任何此類風險而下跌，而閣下或會失去全部或部分[編纂]。

### 與我們的業務及行業有關的風險

若我們無法挽留現有營銷主及媒體發佈商，深化或擴大與彼等的關係，吸引新的營銷主及媒體發佈商，或向營銷主提供符合標準的優質服務或向媒體發佈商提供變現機會，我們的品牌及聲譽、財務狀況、經營業績及前景可能受到重大不利影響。

我們的成功取決於我們能否挽留現有營銷主及媒體發佈商，深化或擴大我們與彼等的關係，以及於日後吸引新營銷主及媒體發佈商。為此，我們需要繼續提供高質量及有效的服務，使營銷主的營銷投資回報最大化。若營銷主認定其就我們的服務產生的支出未有帶來足夠回報，彼等可能會減少營銷預算，或終止與我們的業務關係。例如，我們通常與營銷主就我們的跨境數字營銷服務訂立為期一年的協議，且營銷主與我們之間一般並無長期合約的約束。倘無法挽留現有營銷主或吸引新營銷主使用我們的服務，可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景構成重大不利影響。為挽留現有媒體發佈商及吸引新的媒體發佈商，我們需要繼續為該等媒體發佈商提高變現效益。由於我們的媒體發佈商通常並無受長期合約所約束，若媒體發佈商不再滿意通過我們產生的變現效益，彼等可能會減少或終止與我們的合作，而我們會失去在線流量，或我們藉以投放廣告或為營銷主進行營銷活動的其他媒體資源。媒體發佈商（特別是與我們合作的頂級媒體發佈商）在很大程度上控制著媒體資源的供應，而彼等的流程未必總是對我們有利。例如，媒體發佈商可能不時對使用彼等的媒體資源施加額外限制，包括禁止特定營銷主或行業投放廣告或營銷材料。此外，由於我們若干現有營銷主及媒體發佈商具有強大的市場地位，我們與彼等議價的能力可能有限，因而更難獲得有利的商業條款，故我們可能失去與該等營銷主及媒體發佈商的業務。若我們失去媒體發佈商或彼等的媒體資源或我們與彼等的關係轉差，我們未必能及時、適當地為營銷主提供服務，或可能根本無法為營銷主提供服務，並可能因物色新媒體發佈商而產生龐大成本，繼而可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景構成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

此外，營銷主及媒體發佈商均會擔心牽涉到彼等認為不適當或與其品牌不一致或非法的營銷內容及材料。概無法保證我們能夠有效監控營銷內容方面的事宜或阻攔欺詐性或不適當的媒體資源。儘管我們努力避免，但我們仍有可能會提供對我們的營銷主不利的媒體資源，或可能會向媒體發佈商投放包含惡意軟件或不當內容的營銷內容。倘我們未能提供營銷主及媒體發佈商信賴的服務，可能會損害我們以及我們營銷主及媒體發佈商的品牌及聲譽，並對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生負面影響。

於往績記錄期間，媒體發佈商A為我們的單一最大媒體發佈商。若我們未能維持與媒體發佈商A的業務關係或未能與新媒體發佈商建立關係，或我們違反媒體發佈商A的政策而使我們暫停與其進行業務，或媒體發佈商A未能以預期速度發展或失去其領先的市場地位或不再受歡迎，則我們的業務運營及財務業績可能會受到重大不利影響。

於往績記錄期間，媒體發佈商A為我們的單一最大媒體發佈商，我們對媒體發佈商A的支出總額分別佔我們於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月支出總額的99.6%、99.2%、99.6%及99.6%。我們與媒體發佈商A簽訂年度框架協議，該協議自我們於2017年成為其於中國的經銷商起每年續簽。根據弗若斯特沙利文的資料，於2021年，中國營銷主於媒體發佈商A平台的應佔總賬單金額在中國跨境數字營銷行業的總賬單金額中佔46.6%市場份額。由於媒體發佈商A的領先行業地位及在網上用戶間的受歡迎程度，我們得以通過與媒體發佈商A合作以有效及高效方式服務我們的營銷主。有關我們與媒體發佈商A關係的詳情，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－媒體發佈商－我們與媒體發佈商A的關係」。媒體發佈商A可能變更其在我們年度框架協議中的任何條款，或為了更優惠的經濟條款而決定與我們的競爭對手合作。根據我們與媒體發佈商A的協議條款，媒體發佈商A可以提前30天發出書面通知以任何理由或無需理由終止我們的協議。若媒體發佈商A減少與我們的業務或停止與我們合作，或我們未能按照可比的合約條款維持與媒體發佈商A的業務關係，或我們違反媒體發佈商A的政策而使我們暫停與其進行業務，我們可能無法及時以具成本效益的方式找到替代媒體發佈商A的其他媒體發佈商，或可能根本無法找到替代媒體發佈商A的其他媒體發佈商。

媒體發佈商A還向我們提供返利，主要根據我們對其的支出總額計算。有關返利佔我們支出總額的比例或會波動，並經媒體發佈商A定期審閱及調整。若媒體發佈商A停止向我們提供返利，或所提供的返利率降低，則我們的業務、經營業績、財務狀況、流動資金及前景可能會受到重大不利影響。

## 風險因素

若媒體發佈商A未能以預期速度發展或失去其市場領先地位，或對其受眾的吸引力降低，可能會導致其用戶群的數量大幅減少及／或質量下降，繼而會影響我們就媒體發佈商A所投放的營銷活動的覆蓋面、受歡迎程度及效果，並進一步影響其對我們營銷主的吸引力。例如，媒體發佈商A於2022年的廣告收入增長有所放緩，並於2022年11月宣佈裁減超過11,000名僱員。我們的表現可能會受到媒體發佈商A影響。倘媒體發佈商A業務及財務表現的任何負面影響對其廣告業務發展（尤其是與中國營銷主有關的廣告業務）產生負面影響，這將會阻礙我們與媒體發佈商A的業務關係，且我們可能因此無法挽留現有的營銷主或吸引新營銷主，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能從而受到不利影響。

按2021年的總賬單金額計，媒體發佈商A於中國跨境數字營銷市場佔有46.6%的最大市場份額，主導市場地位。然而，我們無法向閣下保證媒體發佈商A日後能夠一直備受營銷主的愛戴。例如，根據弗若斯特沙利文的資料，於中國跨境數字營銷行業，就以主要全球市場為目標的線上營銷活動而言，媒體發佈商A於營銷主的獲客成本一般高於其他主要媒體發佈商。倘營銷主純粹出於成本考慮而未有考慮營銷成效便自媒體發佈商A轉用其他媒體發佈商，則我們與媒體發佈商A的合作將受到不利影響，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

此外，與媒體發佈商A有關的任何負面宣傳，或與其品牌、市場地位、財務狀況、其平台基礎設施維護或遵守適用法律或監管要求有關的任何負面發展，將會對其平台的吸引力進而對我們服務的有效性產生不利影響，繼而會對我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們目前擔任媒體發佈商A的一級授權代理（即經銷商）。倘我們未能作為經銷商與媒體發佈商A維持業務關係，即使倘我們繼續通過媒體發佈商A的其他經銷商或代理間接與其合作並從其採購媒體資源，我們的業務運營、財務狀況及前景可能受到負面影響。例如，作為經銷商，我們可直接連接媒體發佈商A的平台，以代表我們的營銷主管理及充值媒體賬戶。然而，作為非經銷商代理，我們將需要通過媒體發佈商A的其他經銷商或代理間接與其推出及開展營銷活動，倘我們未能與相關的經銷商或代理進行良好的協調，則可能會延長與營銷主的服務過程或對我們提供的服務造成不必要延遲。於該等情況下，我們可能需要於我們的業務運營上部署更多的人力，以確保與其他經銷商及代理順利協調，這可能導致我們數字營銷業務的員工成本增加。此外，倘我們作為非經銷商代理與媒體發佈商A間接合作，我們可能無法從相關經銷商或代理中獲得與我們作為經銷商直接從媒體發佈商A獲得的相當水平的返利，或甚至

---

## 風險因素

---

無法獲得返利。因此，我們標準化數字營銷服務的盈利能力將受到負面影響。此外，倘我們不再擔任媒體發佈商A的經銷商，我們於收購若干新營銷主的努力可能會受到阻礙，尤其是對於業務規模較大及／或擁有國有或國家投資背景且將通常與具有經銷商資格的數字營銷服務提供商合作的品牌擁有人營銷主。有關更多資料，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－媒體發佈商－我們與媒體發佈商A的關係－與媒體發佈商A的持續關係」。

若我們無法推出新的服務或改善及提升現有服務及平台的功能、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性，以緊貼客戶及媒體發佈商不斷變化的需求或我們所在行業的新業務模式，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們經營所在行業瞬息萬變，且受到技術日新月異和客戶及媒體發佈商需求不斷變化的衝擊。我們相信，我們將來成功與否部分取決於我們能否及時以具成本效益的方式提升及推出定價實惠且其功能、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性可滿足瞬息萬變的客戶及媒體發佈商需求並順應技術發展的新服務。若我們無法因應該等變化及時有效地調整我們的服務，則可能會失去現有客戶及媒體發佈商以及我們的競爭地位。

我們可能遭遇困難，其可能延誤或阻礙新服務及升級的發展、推出或實施。對我們的服務及平台的改善及提升、新技術發展或新業務模式可能需要對技術及產品開發、IT基礎設施及我們營運的其他方面作出龐大投資。基於技術障礙、市場需求預測不準確、所需資源不足或產品開發過程冗長等各種原因，我們的投資未必能成功。倘無法緊貼客戶及媒體發佈商不斷變化的需求、我們所在行業的技術發展或新業務模式或市場趨勢，可能削弱我們的服務對現有或潛在客戶及媒體發佈商的吸引力，繼而可能對我們的業務、經營業績及前景構成重大不利影響。

例如，我們於2018年推出Adorado SaaS平台，主要用於支持我們跨境數字營銷服務的整個業務流程。於2021年，我們還開發並推出Powershopy，乃為跨境電商商家提供的一站式SaaS平台，用於其自有獨立網店的設立、運營及營銷。我們持續創新及優化我們的SaaS平台，通過持續的產品開發、IT基礎設施的升級及計劃於日後擴展

---

## 風險因素

---

Adorado及Powershopy以接觸更大的客戶群。在中國，SaaS產品及平台在跨境數字營銷與網店SaaS解決方案市場的應用相對較新，故我們的現有及潛在客戶未必充分認識到對我們SaaS產品及平台的需求或其裨益，或未必足夠迅捷地轉向SaaS產品及平台產品，這可能會阻礙我們的增長潛力。我們打算向現有及潛在客戶宣傳我們Adorado及Powershopy平台的裨益，並不斷提升及創新我們基於SaaS的服務的特色。然而，我們不能保證該等服務將獲得市場認可並產生預期回報。此外，我們SaaS平台的發展及提升可能包含錯誤或缺陷，可能有交互操作性困難，或在整合或定製新服務時造成延誤或困難。若我們的SaaS產品及平台發展未能滿足市場日益增長的需求，或發展速度不及預期，可能會對我們的業務及前景造成重大不利影響。

若我們未能保持我們的整合AI算法、機器學習及數據分析技術的競爭優勢，則我們的業務可能會受到重大不利影響。

我們必須順應持續變化的行業趨勢及技術標準，亦須持續提升及改善我們技術的功能。為維持競爭力並吸引及保留客戶及媒體發佈商，我們必須持續在研發方面投入龐大資源以提升我們的數據分析及AI能力。我們未來的成功取決於我們及時以具成本效益的方式因應數據分析、數據處理、機器學習及算法等領域的技術進展的能力。

通過持續完善算法及分析數據來維護及提升我們的技術能力會受到眾多因素影響，其中許多因素非我們所能控制，例如用戶需求及偏好的變化、新行業標準及慣例的出現、與數據取得及處理有關的法律法規的修訂以及推出搭載了新科技的技術解決方案。因此，我們無法向閣下保證，當我們的競爭對手創造或採用與我們類似的技術，並發展該等技術以達致優於我們的能力時，我們仍將保持成功。倘我們無法以具成本效益的方式及時採用並保持我們的技術競爭優勢，則我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。

此外，與許多發展中技術一樣，AI技術亦存在風險及挑戰，可能會影響其進一步開發、採用及使用，因此影響我們的業務。我們應用AI技術及AI賦能算法可能會產生對種族、文化背景或性別等若干刻板印象的偏頗分析及歧視，這可能使我們遭受潛在的道德或聲譽損害。倘我們的AI賦能技術因被指或實際上對人權、隱私、就業或其他社會問題造成影響而引發爭議，則我們可能會遭受道德或聲譽損害或出現監管合規問題。

---

## 風險因素

---

我們預期將繼續經歷激烈競爭。若我們未能有效地與其他市場參與者競爭，則我們可能會失去營銷主、媒體發佈商或其他業務夥伴，且我們的收入及利潤可能會下降。

跨境數字營銷行業受到快速及頻繁變化的技術、不斷變化的營銷主需求以及我們的競爭對手推出新服務及升級服務所影響。我們必須持續改善我們服務的表現及可靠性，以滿足營銷主的需求及不斷變化的行業標準。倘我們未能適應快速變化的行業或不斷變化的營銷主需求，我們服務的需求可能會減少，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。我們面臨來自競爭對手的競爭壓力，該等競爭對手可能已在整個行業建立更強大及更廣泛的業務佈局，並可能擁有顯著多於我們的財務、技術、營銷及其他資源、更廣泛的營銷主及媒體發佈商基礎，以及更長的經營歷史及更高的品牌知名度。該等競爭對手或可接觸更多用戶信息，並擁有旨在與彼等所收集的信息結合使用的技術，或擁有技術開發更先進的產品或服務（如AI內容生成軟件，ChatGPT），該等產品或服務可應用於數字營銷業務並可能構成競爭威脅，或長遠而言會取代我們基於SaaS的跨境數字營銷服務。彼等還可能利用其地位對其系統、平台、交易、網絡或其他產品或服務作出改變，這可能會對我們的業務及經營業績造成不利影響。彼等所進行的研發、營銷活動及銷售工作可能較我們所進行者更廣泛，並可能開發或推廣與我們類似或較我們更具吸引力的服務或更具競爭力的價格。

除現有競爭對手及其現有服務範圍外，我們預期會面臨來自新入行者的競爭及現有競爭對手新服務範圍的競爭。倘現有或新競爭對手開發、推廣或提供具競爭力的高價值服務，收購我們的其中一名競爭對手或戰略合作夥伴，與我們的其中一名競爭對手或戰略合作夥伴結成戰略聯盟或訂立獨家安排，我們有效競爭的能力可能會嚴重受損，而我們的業務、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。隨著新技術的引入及新入行者的湧入，我們預期競爭將會持續並加劇，這可能會限制我們增加收入及實現或維持盈利的能力。此外，倘大型參與者投資於我們的行業或市場並主導市場規模的重大部分，或會導致競爭格局發生變化，影響我們的市場地位及我們服務的市場需求。競爭出現及加劇很可能導致減價、利潤率降低或行業地位不保，任何此等情況均可能令我們失去營銷主、媒體發佈商或其他業務夥伴，或令我們的業務規模或業務量減少而致收入下滑，進而可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況構成重大不利影響。



---

## 風險因素

---

若跨境數字營銷行業及／或相關細分行業未能持續發展及增長，或發展或增長速度遜於預期，則我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。

我們的業務及前景取決於跨境數字營銷行業和營銷主經營所在的相關細分行業（例如電商和線上遊戲）的持續發展以及我們的客戶將業務擴展到全球市場的需求及彼等對我們服務的需求不斷增長，這可能會受到大量因素的影響，其中許多並非我們所能控制，包括：

- 跨境數字營銷行業和相關細分行業的技術創新或新的商業模式；
- 我們的客戶不斷變化的需求、對跨境數字營銷作為有效的營銷渠道的接受度以及其他替代營銷渠道的出現；
- 我們的客戶所從事的垂直行業（例如電子商務、線上遊戲和應用程序）的增長和發展；
- 目標受眾群體及目標受眾習慣的變化；
- 影響跨境數字營銷行業和相關細分行業的政府法規或政策的變化；及
- 跨境數字營銷行業、相關細分行業以及互聯網行業的普遍增長。

無法保證有關跨境數字營銷行業或相關細分行業（例如跨境電商及線上遊戲）的發展和增長。若任何該等行業未能持續發展或增長，或發展或增長的速度遜於預期，或我們客戶的業務及全球擴張未能以預期速度發展，則我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。

近年來，我們經歷了快速增長。然而，我們的歷史增長可能並不代表我們的未來表現，並且我們面臨與快速發展及演變的行業相關的風險和不確定因素影響。倘若未能有效地管理我們的增長和保持盈利能力，則可能會損害我們的業務及前景。

我們的收入及業務規模於近年來經歷快速增長。我們預計隨著我們行業的演變，以及我們進一步擴展我們的客戶及媒體發佈商基礎並探索新的市場機會，我們將持續擴張。此外，我們的擴張已經並將繼續對我們的管理、營運、技術及其他資源提出大量要求。我們的擴張計劃亦將要求我們繼續提供始終如一的服務，以確保我們的市場

---

## 風險因素

---

聲譽及地位不會因我們所提供服務的質量於實際或觀感上的任何偏差而受到影響。我們將來的經營業績在很大程度上取決於我們能否成功管理有關擴張及增長。雖然我們於近年來實現快速增長，我們的歷史增長率未必代表我們的未來表現，且我們可能無法在快速發展的行業中維持我們的歷史增長。我們的未來表現可能容易受到下文及本節其他地方所述若干風險的影響，這可能會對我們的業務、經營業績、財務狀況、前景以及未來業績產生不利影響：

- 跨境數字營銷及跨境電商行業的持續增長和發展，以及我們應對行業標準不斷變化的能力；
- 營銷主開展營銷活動及媒體發佈商變現其媒體資源的選擇和偏好；
- 我們能夠維持、擴大及進一步發展與營銷主、媒體發佈商及其他業務夥伴的關係，以滿足彼等日益增長的需要及要求；
- 我們提高技術水平以實現最佳的營銷業績或及時開發新技術，以保持領先或緊貼市場進步的能力；
- 我們於經驗有限或並無本地經驗的海外市場執行數字營銷的能力；
- 我們推出及管理用以有效滿足不同行業垂直客戶不同需求的新服務之發展的能力；
- 我們了解及適應不斷變化的監管環境的能力；
- 我們與現有及新競爭對手有效競爭的能力；及
- 我們吸引及留住合資格和熟練的僱員的能力，包括為我們不斷增長的業務提供業務營運、研究及開發的專業人士。

鑒於我們在迅速發展及不斷演變的行業中面對的風險及不確定因素，閣下須考慮我們的經營業績、財務狀況、業務及前景。我們未必能成功應對（其中包括）上述風險及不確定因素，亦未必能有效管理我們的增長，繼而可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景構成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

倘媒體發佈商或彼等的經銷商或代理減少給予我們的返利，或另行以任何對我們不利的方式調整返利政策，或我們被迫提高對營銷主的激勵，我們的經營業績及盈利能力可能會受到重大不利影響。

我們自媒體發佈商或彼等的經銷商或代理收取返利，根據弗若斯特沙利文的資料，這符合行業慣例。返利金額按我們在媒體發佈商平台上的支出總額釐定，而返利率由媒體發佈商本身或其經銷商和代理（視情況而定）經計及多項因素而決定。我們可能通過向營銷主提供部分返利以激勵彼等，我們的標準化數字營銷服務確認的收入指以下兩者之間的差額：(i)總賬單淨額，即總賬單金額與營銷主激勵之間的差額，及(ii)淨支出，即支出總額與來自媒體發佈商的返利之間的差額。請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－收入模式－標準化數字營銷的收入模式」。因此，倘媒體發佈商停止提供或減少向我們提供返利，或另行以任何對我們不利的方式調整其返利政策及機制，我們自標準化數字營銷服務產生的收入將會減少。另外，若我們不得不提高對營銷主的激勵，以留住此類客戶或保持具競爭力的定價，我們標準化數字營銷服務的盈利能力可能因而受到不利影響。在上述任何情況下，我們的經營業績及盈利能力均可能受到重大不利影響。

若我們的營銷主決定與其他第三方跨境數字營銷服務提供商（為媒體發佈商的經銷商或代理）合作，或直接與媒體發佈商合作，則我們可能會面臨脫媒的風險，且我們的盈利能力及前景可能會受到重大不利影響。

我們對接營銷主與媒體發佈商以向全球市場推廣彼等的產品和服務。我們可通過直接與媒體發佈商或其經銷商或代理簽約的方式進行對接。我們的業務及前景在很大程度上取決於我們優化營銷表現及使營銷主的投資產生有競爭力的回報的能力，這將使我們能夠吸引及留住營銷主與我們合作，而不是與我們的競爭對手（為媒體發佈商的經銷商或代理）、或甚至直接與媒體發佈商合作。隨著跨境數字營銷行業的競爭持續加劇，媒體發佈商可能與越來越多的跨境數字營銷服務提供商合作。如業內常見的情況一樣，我們與營銷主並無訂立長期的營銷服務合約，我們的大部分營銷服務合約為期一年，這使我們的收入面臨不確定性及潛在波動的風險。營銷主沒有義務與我們進行獨家合作，彼等通常使用多種營銷渠道開展跨境營銷活動。我們無法保證營銷主會繼續與我們合作，因為他們可能會決定將部分或全部營銷開支分配予其他行業參與者。若干媒體發佈商亦可能允許營銷主直接在其專有平台上開立賬戶及進行跨境數字營銷

---

## 風險因素

---

活動，且我們無法向閣下保證營銷主將繼續使用我們的服務而不是直接與媒體發佈商合作。該等決定可能超出我們的控制範圍。對於減少或停止使用我們服務的營銷主，我們可能無法及時找到其他在我們的服務上花費相近或更多的新營銷主。若營銷主決定委聘其他跨境數字營銷服務提供商，或在若干情況下直接委聘媒體發佈商，我們的業務、經營業績及前景可能受到重大不利影響。

我們為開展業務而獲得的使用及分析數據的權利若受到限制或質疑，可能大幅削弱我們技術及服務的價值，以及導致我們失去客戶及媒體發佈商，並有損我們的業務及經營業績。

就跨境數字營銷業務而言，我們可以使用媒體發佈商提供（在一些情況下由營銷主提供）的若干營銷表現和其他數據，以進行結算及大數據分析和優化等。該等數據包括（其中包括）點擊數、展示次數和營銷活動後表明營銷效果、用戶獲取和參與度的其他整體數據。就我們的跨境網店SaaS解決方案業務而言，商家客戶為我們協助開設及／或運營的網店收集的消費者若干用戶數據儲存於我們委聘的第三方雲服務供應商的雲服務器。經商家客戶要求連同其授權，我們可在我們提供的網店SaaS解決方案的服務範圍內處理該等用戶數據。

媒體發佈商或客戶合法採集、處理及允許訪問數據的能力受限，或彼等的數據採集系統出現中斷、故障或缺陷以及私隱問題，可能限制我們為進行業務而接觸及分析有關數據的能力，繼而可能對我們服務的市場需求或我們服務的有效性及價值造成不利影響。此外，並不保證政府將不會採納更嚴格的法例以禁止或限制於互聯網上採集及使用若干數據，或第三方將不會針對我們的媒體發佈商或客戶提起有關互聯網私隱及數據保護的訴訟，這進而會影響我們與彼等的業務合作。由於有關數據保護及私隱的法律法規的近期發展，業內公司可能須就與第三方共享數據遵守更嚴格的要求，因而可能會限制我們進行涉及業務合作夥伴所採集數據的業務的能力。如發生上述任何情況，我們可能無法提供有效的服務、失去客戶及媒體發佈商，且我們的業務、財務狀況及經營業績將會受到不利影響。訴訟或行政調查亦可能產生高昂成本及分散管理資源，而有關訴訟或調查的結果或為未知之數，並可能對我們的業務、聲譽及前景造成負面影響。

## 風險因素

於2021年4月，Apple在其iOS軟件中引入了一項新的應用程序追蹤透明度功能，要求在其他應用程序中跟蹤用戶以在該等應用程序之間進行交叉銷售及其他營銷活動之前獲得iOS設備用戶的明確許可（「App追蹤透明度政策」）。該政策影響使用iOS設備的消費者在媒體發佈商的平台上接收定向數字營銷內容方式，因為消費者可能會選擇與媒體發佈商分享較少有關彼等於其他應用程序的場外用戶行為信息。這可能會導致定向線上營銷的計量準確性降低及難度增加，以及推動營銷活動成果的成本增加。App追蹤透明度政策推出後，根據弗若斯特沙利文的資料，許多從事數字營銷的媒體發佈商（包括媒體發佈商A）在實施App追蹤透明度政策後短期內，其線上營銷活動出現波動，2021年第三季度及第四季度尤其如此，而同時當時營銷主（特別是該等應用程序及線上遊戲行業）相應放慢其營銷支出的速度。App追蹤透明度政策對我們業務的影響反映在我們部分營銷主（主要為線上遊戲行業）的營銷支出減少上，其於2021年第四季度的總賬單與前一季度相比明顯減少，以及於2022年首三個季度該等線上遊戲營銷主總賬單的水平相對較低。有關更多詳情，請參閱「業務－數據保護及隱私－應用程序追蹤透明度」。我們不能保證App追蹤透明度政策或相似政策（如預期適用於Android設備的類似跨應用程序追蹤限制）於未來是否將會持續影響整體行業參與者，包括我們營銷主的營銷支出。此外，倘與我們合作的媒體發佈商及客戶在獲取用戶數據時違反App追蹤透明度政策或類似政策或規定，則我們進行涉及業務合作夥伴的營銷表現或其他數據業務的能力可能會受到間接影響。鑒於未來可能發生非我們所能控制的監管、行業或其他變動，我們無法向閣下保證我們業務運營的數據來源將始終可予訪問，或可能根本無法訪問。

**盜用或濫用私隱信息可能引致申索、令我們的業務慣例改變、招致經濟處罰、令營運成本增加，或導致客戶及媒體發佈商流失，或在其他方面損害我們的業務及聲譽。**

我們面臨處理及保護進行我們跨境數字營銷及網店SaaS解決方案業務涉及的數據所固有的風險，包括：(i)保護我們系統所收取及分析的數據，包括防止外部攻擊我們的系統，或我們僱員出現欺詐行為或使用不當；(ii)處理數據私隱、安全及其他問題；及(iii)遵守與個人信息的採集、使用、披露或安全有關的適用法律、規則及法規，包括監管機構及政府機構就該等數據提出的任何要求。具體而言，我們可能無法阻止第三方（如黑客或其他從事類似活動的個人或實體）非法獲取我們的任何機密或私人信息。獲得我們數據的有關個人或實體可能會利用有關信息進一步從事各種其他非法活動。我們的僱員亦可能因並無遵守我們的內部控制政策而不當地存取、竄改或分發有關信息。此外，我們對在線支付服務等第三方供應商所採用安全政策或措施的控制或影響有限，而我們的部分營銷主可能會選擇通過有關供應商就我們的服務進行付款。於往

---

## 風險因素

---

續記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無接獲任何有關違反保密信息的申索，亦無因此而受到任何重大不利影響。然而，我們無法向閣下保證日後我們不會因有關申索而需要劃撥大量資源及產生重大開支。任何對我們服務及平台的安全或私隱保護機制及政策的負面宣傳，以及任何針對我們的申索或因實際或視為存在的故障而對我們處以的罰款，均可能對我們的公眾形象、聲譽、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們可能需要龐大的資本及其他資源以防止信息安全漏洞，或減輕該等漏洞引起的問題，或遵守我們的私隱政策或與私隱相關的法律責任。隨著黑客及其他從事在線犯罪活動的人士所使用的方法日趨複雜及日新月異，我們需要的資源亦可能增多。儘管我們致力於在整個營運過程中遵循安全措施及限制有關信息的訪問，但我們無法向閣下保證，我們將能夠防止未經授權人士取得此等數據的訪問權。倘我們未能或被視為未能防止信息安全漏洞或遵守私隱政策或與私隱相關的法律責任，或任何安全漏洞導致未經授權發佈或傳輸用戶數據，均可能令我們的聲譽及業務合作夥伴的信任受損，甚或可能招致法律申索，進而可能對我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的業務須遵守複雜且不斷演變的法律法規，特別是在網絡安全、數據隱私及信息安全方面。此等法律法規可能變更且其詮釋存在不確定性，可能會引致申索、令我們的業務慣例改變、招致經濟處罰、令營運成本增加，或令用戶增長率或參與度下滑，或在其他方面損害我們的業務及聲譽。

我們須遵守各種法律法規，當中涉及對我們的業務而言屬重要的事宜，包括網絡安全、私隱、數據保護、公眾權益、內容、知識產權、廣告、營銷、分發、數據安全、保障消費者、產品責任及稅務。推出新服務或我們可能採取的其他行動，均可能使我們須遵守更多法律、法規或接受其他政府審查。此等法律法規仍在持續演變，並可能發生重大變動。立法及監管機構可能不時仍有待決的提案，可能會對影響我們業務的領域施加新的責任。此等法律法規的適用、解釋及執行可能存在不確定性，其詮釋及應用可能並非貫徹一致（尤其是在我們經營所在的快速發展行業）。

全球各地政府正在逐步制定有關線上業務的立法。有關跨境數字營銷及跨境電商收集與使用用戶數據的立法及法規可能會增加。該等法律及法規可能對我們服務的需求或有效性及價值造成不利影響，迫使我們耗費大量成本或使我們須改變業務慣例，因而可能對我們的業務及經營業績造成不利影響，或損害我們有效實施增長策略的能力。

## 風險因素

我們極其重視數據保護及私隱，竭力遵守所有與私隱及數據收集、處理、使用及披露有關的適用法律及法規。該等法律及法規仍在不斷演變，未必始終清晰，就我們經營業務所在的不同司法權區而言亦未必一致，且我們為遵守該等法律、法規及行業標準而採取的措施未必一直有效。

此外，中國有關數據安全及數據保護的監管及執法制度仍在不斷發展。中國監管機構對數據安全及數據保護領域的監管日益增加。例如，全國人大常委會於2021年6月10日頒佈並於2021年9月1日生效的《中華人民共和國數據安全法》，以規範中國的數據處理活動及安全監管。此外，全國人大常委會於2021年8月20日頒佈並於2021年11月1日生效的《中華人民共和國個人信息保護法》，進一步細化了個人數據處理的一般規則及原則，並進一步增加了個人數據處理者的潛在責任。請參閱「監管概覽－中國監管概覽－有關私隱保護的法規」。我們預期該等領域日後將受到監管機構的更多關注及重視，並吸引持續或更廣泛的公眾監督及關注，這可能會增加我們的合規成本，並使我們面臨與數據安全及保護相關的更高風險及挑戰。倘我們或我們的僱員或合作夥伴未能或被視為未能維護數據安全或遵守適用的中國或外國隱私、數據安全及個人信息保護法律、法規、政策、合約條款、行業標準及其他規定，則可能引致民事或監管責任，包括政府或數據保護部門的強制執法行動及調查、罰款、處罰、責令我們停止以某一方式經營、吊銷我們的執照、訴訟或負面宣傳，並可能需要我們花費大量資源來應對及就指控或申索進行抗辯。

此外，網信辦於2021年11月發佈了《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》，其中規定數據處理者赴香港[編纂]，影響或者可能影響國家安全的，應當申報網絡安全審查。然而，數據安全意見稿中關於「影響或者可能影響國家安全」的判定標準尚不明確，並有待進一步解釋和闡述，有關數據安全意見稿的頒佈日期、最終內容、解釋和實施等方面存在重大不確定性。於2021年12月28日，網信辦與其他十二家中國監管機構共同修訂並頒佈《網絡安全審查辦法》(或網絡安全審查辦法)，於2022年2月15日生效。根據網絡安全審查辦法，掌握超過一百萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外[編纂]，必須向網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查。然而，網絡安全審查辦法並無對「赴國外[編纂]」作出進一步解釋或闡述。截至最後實際可行日期，我們並無參與網信辦的任何調查或網絡安全審查，亦無收到任何有關方面的問詢、通知、警告或制裁。倘我們的任何活動(包括此次[編纂])須進行網絡安全審查，我們將積極配合網信

---

## 風險因素

---

辦進行該等網絡安全審查，惟無法保證我們將能夠及時獲得監管機構的批准，或可能根本無法獲得該等批准。倘我們未能獲得監管機構的有關批准或許可，則可能嚴重限制我們的流動資金，並對我們的業務運營及財務業績造成重大不利影響，尤其是在我們需要額外資金或融資的情況下。

隨著我們業務的擴展，我們將須遵守我們業務目標所在地或我們媒體發佈商所在地或營運地的其他司法權區的其他法律。遵守此等法律法規以及任何相關的問詢或調查或任何其他政府行動的成本可能不菲，並可能延誤或窒礙我們的業務發展，引發負面輿論，增加我們的經營成本，需要管理層花費大量時間及注意力，以及使我們須作出可能有損我們業務的補救行動，包括繳納罰款或接受有關我們須變更或中止現時業務慣例的要求或命令。

倘我們獲提供不準確、不適當或遭竄改的數據，其可能對營銷主的營銷表現數據構成不利影響，進而可能對我們的業務、經營業績及聲譽構成不利影響。

我們依賴我們的媒體發佈商及營銷主提供的營銷表現及其他數據的準確性和真實性，以評估我們協助發佈的營銷活動效果及計算營銷主的相應投資回報。然而，倘媒體發佈商或其他各方提供的有關數據不準確、不適當或遭竄改，我們將無法提升跨境數字營銷服務的精準度、為營銷主達致更好的營銷表現並為媒體發佈商獲取及維持營銷主的營銷開支。因此，我們的聲譽可能受損，我們可能會失去營銷主且我們的業務、經營業績及財務狀況可能受到重大不利影響。此外，我們亦依賴媒體發佈商提供的營銷表現數據作為釐定來自相關媒體發佈商的開支總額及返利以及其後將給予營銷主的任何激勵的基準。如果我們未能識別不準確的營銷表現數據，可能導致我們與媒體發佈商或營銷主產生付款結算糾紛，損害我們的聲譽及使我們失去媒體發佈商及營銷主，並對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

根據我們的業務性質，倘我們為其提供服務的客戶的廣告內容或營銷材料及業務活動出現虛假、欺詐、誤導或其他違法情形，我們會面臨潛在的責任且我們的業務亦會受損。

廣告及營銷活動可能會引致有關版權或商標侵權、公開傳播權或其他申索的爭議，具體取決於通過我們發佈的廣告或營銷活動的性質及內容。我們於合約中要求營銷主向我們聲明其將對營銷內容的真實性負責並確保其營銷活動符合適用的法律及法規，且我們不會對有關營銷材料內容進行獨立核實。然而，我們無法保證(i)我們於媒



## 風險因素

體發佈商的平台協助發佈的營銷活動及營銷材料均遵守相關營銷活動適用的所有法律及法規；(ii)我們的營銷主作出的聲明或提供的支持文件屬真實完整；(iii)根據適用法律法規，監管機關將不會認為我們知曉通過我們發佈的營銷主內容存在欺詐、誤導或其他違法情形，或(iv)我們能夠識別並整改（不論是否及時）所有相關不合規事項。因此，我們可能面臨潛在責任且我們的聲譽可能受損。儘管我們的營銷主通常有責任向我們作出彌償，惟有關彌償未必足以充分彌補我們的損失（包括任何聲譽損害），或我們未必能夠自營銷主收取任何有關款項。除和解費用外，我們可能須承擔自身的訴訟費用，而有關費用可能非常高昂。

有關我們、我們整個行業或我們業務夥伴的任何負面宣傳均可能會對我們的聲譽、業務及經營業績產生重大不利影響。倘我們的品牌受到任何損害，或我們未能維持聲譽，可能會對我們的業務及增長前景造成重大不利影響。

倘出現有關我們整個行業或我們（尤指我們服務的質量、有效性及可靠性、我們的平台、私隱、安全慣例、營銷內容）的投訴、糾紛、訴訟、監管行動或其他負面宣傳，即使並無理據，亦可能會對我們的聲譽以及客戶、媒體發佈商及其他業務夥伴對我們的信任及信心產生不利影響。我們的聲譽以及與客戶、媒體發佈商及其他業務夥伴的關係亦可能因許多其他原因而受損，包括僱員的不當行為、我們的合作媒體發佈商或其他交易對手方的不當行為、該等人士或實體未能符合最低質量標準或履行彼等的其他合約責任或遵守適用的法律法規。此外，有關我們的媒體發佈商及客戶的負面宣傳亦可能會影響我們的業務及營運。另外，由於在我們經營所在行業，誠信、客戶的信任及信心非常重要，故我們容易受到負面市場認知的影響。訴訟及糾紛、我們人員的不當行為、高級人員的變動、投訴、監管調查結果或對我們的處罰均可能損害我們的聲譽。對我們的聲譽造成的任何損害，均可能導致我們的現有及潛在客戶及媒體發佈商日後不願與我們合作，因此可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景產生重大不利影響。

我們相信，我們的品牌在客戶及媒體發佈商中的認可度及聲譽已為我們的業務增長帶來重大貢獻。維持及提升我們品牌的認可度及聲譽對我們的業務及競爭力而言至關重要。諸多因素（其中部分因素非我們所能控制）對維持及提升我們的品牌而言十分重要，若管理不善，可能會對我們的品牌及聲譽造成負面影響。該等因素包括我們能否：

- 隨著營銷主偏好的變化及隨著我們擴展新市場及服務範圍，提供令人滿意的用戶體驗；

---

## 風險因素

---

- 通過各種營銷及推廣活動，提升品牌在現有及潛在客戶及媒體發佈商中的知名度；
- 維持我們所提供服務的種類、受歡迎程度、吸引力及質量；
- 維持與客戶及媒體發佈商之間溝通渠道的效率、可靠性及質量；及
- 於任何關於私隱、網絡安全、產品質量及責任、真偽問題或知識產權問題的負面媒體宣傳影響我們或類似性質的行業參與者的業務時，維護我們的聲譽及商譽。

倘我們無法維持我們的聲譽，提升品牌知名度或增加市場對我們服務的正面認識，我們可能難以維持及擴大客戶及媒體發佈商基礎，而我們的業務及增長前景可能會受到重大不利影響。

我們的風險管理及內部控制系統未必在所有方面均屬充分或有效，這可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們致力建立並持續完善風險管理及內部控制系統，當中包括我們認為適合我們業務營運的政策及程序。請參閱「業務－風險管理及內部控制」。由於風險管理及內部控制系統在設計和實施方面存在內在局限性，故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及時識別、防範和管理所有風險，亦可能根本無法進行識別、防範和管理。我們未必總能及時發現及預防欺詐及其他不當行為，我們為此而採取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僱員的有效執行。然而，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，而這可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。由於我們日後可能會提供更廣泛、更多元化的解決方案、產品及服務，故我們產品種類的多元化將要求我們不斷提升風險管理及內部控制能力。倘我們未能因應業務變化而及時調整風險管理及內部控制政策和程序，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。

---

## 風險因素

---

倘我們的線上平台及／或IT基礎設施受到干擾或內藏未被發現的重大錯誤、缺陷或安全漏洞或問題，可能會損害我們有效提供服務的能力，而我們的業務、聲譽及經營業績可能會受到不利影響。

我們的營運、跨境數字營銷及網店SaaS解決方案業務主要依賴我們的線上平台及IT基礎設施。我們的線上平台及IT基礎設施依賴軟件檢索、處理及管理海量數據。我們所倚賴的軟件目前或將來均可能藏有未被發現的錯誤或漏洞。部分錯誤可能在已發佈代碼以供外部或內部使用後，方會被發現。我們所倚賴的軟件中的錯誤或其他設計缺陷可能對我們的客戶及媒體發佈商帶來負面的體驗、導致延遲推出新功能或升級、引發錯誤或損害我們保護數據安全或知識產權的能力。於我們所倚賴的軟件中發現任何錯誤、漏洞或缺陷，可能會損害客戶或媒體發佈商的聲譽並造成彼等的損失，或招致損害賠償責任，上述任何情況均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況構成不利影響。

我們容易受到網絡攻擊、電腦病毒侵害、實質或電子入侵或類似干擾所影響。儘管我們已建立機制保護我們的系統，但我們的安保措施可能會被破壞。由於用以破壞或未經授權訪問系統的技術變化多端，且一般在對目標發動攻擊時才被確認，故我們無法預料此等技術或實行充分且及時的防禦措施。任何意外或蓄意的安全入侵或其他未經授權訪問我們的系統，均可能導致保密信息被盜及用於非法用途。安全入侵或未經授權訪問保密信息，亦可能使我們面臨因信息遺失而招致的責任，捲入耗時且費用高昂的訴訟，並產生負面輿論。倘安保措施因第三方行動、僱員失誤、不法行為或其他原因而被破壞，或我們的信息技術基礎設施的設計缺陷被發現及利用，則我們與客戶及媒體發佈商之間的關係可能受到嚴重損害，我們可能產生重大責任，而我們的業務及營運可能受到重大不利影響。

我們可能在收取貿易應收款項方面面臨若干風險，如未能收款，則可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績及經營現金流量產生重大不利影響。

我們面臨與貿易應收款項有關的信貸風險。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的貿易應收款項分別為96.4百萬美元、91.2百萬美元、125.6百萬美元及91.1百萬美元。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們錄得的貿易應收款項的預期信貸虧損分別為44,000美元、0.8百萬美元、0.2百萬美元及0.3百萬美元。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們的平均貿易應收款項周轉天數分別為73天、77天、70天及94天。於往績記錄期間，我們通常於發票日期起向客戶授出30至90天的信貸期，且不計利息及無抵押。隨著我們業務的持續增長，我們的貿易應收款項結餘可能會繼續增加，可能加大我們無法收取應收款項的風險，尤其是未償

## 風險因素

還貿易應收款項的主要客戶產生的風險。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的信貸風險集中，原因是我們於往績記錄期間分別有67%、62%、63%及53%的貿易應收款項來自我們的五大客戶。尤其是，我們已於2021年延長授予其中一名主要客戶營銷主A的信貸期，這連同其增購我們的服務，部分歸因於截至2021年12月31日的貿易應收款項結餘較截至2020年12月31日的結餘有所增加。此外，截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們超過12個月未償還的貿易應收款項分別為6.1百萬美元、8.3百萬美元、8.9百萬美元及12.3百萬美元，佔截至相關日期減值撥備前我們貿易應收款項的6.3%、9.1%、7.1%及13.5%。儘管我們不時對客戶的財務狀況進行信用評估，並已採取內部政策來管控應收主要客戶的貿易應收款項水平，以協助監控我們的信貸風險，然而，我們無法向閣下保證我們的信貸評估及信貸風險控制政策的實施將卓有成效。我們亦無法保證客戶將於信貸期內結清我們的貿易應收款項，而我們的貿易應收款項結餘及平均周轉天數日後可能會增加。此外，宏觀經濟狀況亦可能導致我們的客戶出現財務困難，包括運營及流動資金困難、信貸市場渠道有限、無力償債或破產，因而可能導致客戶延遲向我們付款、要求修改付款安排或違反對我們的付款責任。倘有重大貿易應收款項結餘尚未償還的任何客戶（尤其是主要客戶）無力償債或無法及時作出付款，或根本無法作出付款，我們將須進一步就該等貿易應收款項計提撥備，或撤銷相關款項，任何此等情況均可能對我們的盈利能力及流動資金狀況產生不利影響。貿易應收款項結餘的實際虧損可能與我們預計及計提減值撥備的金額有所不同，因此我們可能需要調整我們的減值撥備。在若干情況下，我們可能須就未償還款項起訴我們的客戶，而訴訟可能額外消耗我們的資源。倘我們無法向客戶收取貿易應收款項，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

我們自經營活動錄得負現金流量，並可能面臨流動資金風險，加上相對較高的債務權益比率，這可能限制我們營運的靈活性及營運資金充足性，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

截至2019年及2021年12月31日止年度，我們分別錄得經營活動所用現金淨額5.4百萬美元及28.1百萬美元，且日後可能出現經營現金流出。我們的經營現金流出主要由於我們授予營銷主的信貸期較媒體發佈商授予我們的信貸期為長。無論相關營銷主是否履行其對我們的付款義務，我們亦有責任就已進行的營銷活動的總支出向媒體發佈商付款。我們截至2021年12月31日止年度的經營現金流出亦是由於貿易應收款項

## 風險因素

增加所致，主要反映了我們的業務擴張及我們於2021年授予其中一名主要客戶營銷主A自發票日期起60天至90天的經延長信貸期。有關詳情，請參閱「財務資料－選定綜合財務狀況表項目的說明－貿易及其他應收款項」及「財務資料－流動資金及資本資源－營運資金充足性」。儘管我們致力管理營運資金，但我們無法保證將能夠使我們現金流入的時間及金額與我們的付款責任及其他現金流出的時間及金額相配合。因此，我們無法向閣下保證我們日後將能夠自經營活動產生正現金流量。倘我們日後錄得經營現金流出淨額，則我們的營運資金或會受限，這可能對我們的財務狀況造成不利影響。我們的未來流動資金主要取決於我們自經營活動維持足夠現金流入及維持足夠外部融資(如[編纂])及／或其他來源(如外債)的能力，而該等融資可能無法以對我們有利或商業上合理的條款獲得，或根本無法獲得。倘我們無法及時按合理條款獲得充足資金，或甚至完全無法獲得資金，我們將無法履行付款責任，並可能無法擴展我們的業務。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

此外，於往績記錄期間的大部分時間，我們的債務權益比率相對較高。例如，截至2019年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的債務權益比率分別為338.7%、350.7%及290.6%，主要是由於(i)銀行貸款餘額增加，特別是截至2020年及2021年12月31日，因為我們獲得支持業務發展的銀行借款；(ii)截至2020年12月31日至2022年9月30日的現金及現金等價物減少；以及(iii)我們於2021年下半年及2022年1月宣派股息導致權益總額減少。詳情請參閱「財務資料－主要財務比率－債務權益比率」。任何進一步宣派股息將對我們日後的債務權益比率產生不利影響。

**我們可能無法履行有關合約負債的義務，從而可能令我們面臨流動資金風險。**

我們的合約負債主要來自客戶就跨境數字營銷服務作出的預付款項，而相關服務尚未提供。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的合約負債分別為1.9百萬美元、3.8百萬美元、4.0百萬美元及3.8百萬美元。請參閱「財務資料－選定綜合財務狀況表項目的說明－合約負債」。倘萬一我們無法履行有關合約負債的義務，我們可能無法將有關合約負債轉化為收入，且我們可能須向客戶退還我們所收到的相關預付款項，而我們的現金及／或流動資金狀況可能會受負面影響。我們的未來流動資金、貿易及其他應付款項付款以及債務融資的償還(如有)將主要取決於我們自經營活動產生足夠現金流入的能力。倘我們無法維持充足的營運資金，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景將受重大不利影響。

---

## 風險因素

---

我們行業的季節性波動可能對我們的收入、現金流量及經營業績產生影響。

就跨境數字營銷行業而言，每年的第四季度通常為電商行業營銷主的旺季，彼等通常將大部分營銷預算分配至假日季前後（如聖誕節及新年）及特殊推廣時機（如黑色星期五），在該等期間消費者支出預期會增加。同時，線上遊戲行業的營銷主（作為一般市場慣例）傾向於在每年第二及第三季度的暑假期間以及自第四季度開始的假日季前分配其較高比例的營銷預算。請參閱「業務－季節性」。閣下可能無法根據我們經營業績的季度間比較來預測我們的年度經營業績。由於我們已建立由不同行業的營銷主組成的營銷主基礎，且我們整年一直積極地帶著營銷提案與營銷主接觸，我們的歷史收入增長已大致掩蓋了有關不同行業營銷主的季節性影響，故董事認為，於往績記錄期間，我們的經營並未因季節因素而出現重大波動。然而，倘我們於若干營銷主所在行業的增長率下降或季節性支出較其他行業而言更為明顯，則季節因素或會對我們不同期間的收入、現金流量及經營業績產生不利影響。

倘我們無法有效管理成本及開支，則可能無法維持盈利能力，而我們的財務業績將會受到重大不利影響。

於往績記錄期間，我們最大的成本組成部分為員工成本。我們在業務運營方面倚賴經驗豐富的優化師、整合營銷專家和創意設計師團隊，並在產品開發及技術支援方面倚賴研發人員，為我們的客戶提供跨境數字營銷服務及網店SaaS解決方案。於往績記錄期間，其他員工的開支亦佔我們營銷及行政開支的一大部分。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的員工成本（計入銷售成本）分別為0.5百萬美元、0.8百萬美元、1.8百萬美元、1.4百萬美元及1.8百萬美元，分別佔相關期間總銷售成本的47.9%、53.3%、82.8%、82.0%及88.4%；其他員工的開支合共分別為0.5百萬美元、0.9百萬美元、1.8百萬美元、1.2百萬美元及1.3百萬美元，分別佔相關期間總營銷及行政開支的25.9%、52.1%、45.5%、55.3%及37.1%。人才招聘、培養及挽留成本的增加可能會影響我們的盈利能力、經營業績及業務。

---

## 風險因素

---

此外，近年來，為發展我們的業務，我們已投入大量資源提升技術能力及基礎設施以及增加僱員人數。具體而言，與我們產品開發及IT基礎設施相關的成本於我們總銷售成本的佔比已逐漸增加。隨著業務持續增長，我們預計持續增長可能在以下方面需要大量財務及其他資源，其中包括：

- 投資開發我們的技術平台、IT基礎設施，並提升我們的技術及數據分析能力；
- 擴大跨境網店SaaS解決方案的產品組合；
- 擴大我們的營銷優化、數據分析、業務運營及研發人員團隊；
- 尋求戰略合作、投資、夥伴關係及合適的收購機會以擴展我們的業務；及
- 支付行政開支以及與數據保護及其他合規事宜相關的開支。

我們的開支未必會產生預期回報或為我們的業務帶來利益，若我們未能有效管理我們的成本及開支，我們或無法維持盈利能力。

**倘我們未能遵守法律或監管要求或取得適用於我們業務的必要批准、牌照或許可證，可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。**

互聯網相關業務的法律法規，及與從事相關線上業務及行業的公司相關的發牌及許可規定較新且仍在不斷發展。該等法律法規的解釋及執行亦涉及重大不確定因素。因此，在若干情況下可能難以判定何種行為可能被視為違反適用的法律法規。概無法保證我們已取得在我們經營所在司法權區開展業務所需的全部許可證或牌照，或日後將能維持現有牌照或取得新牌照。

倘任何政府機關認定我們在未取得適當批准、牌照或許可證的情況下運營，或頒佈新法律法規規定經營我們的任何部分業務須取得額外批准或牌照或對此施加其他限制，則其有權（其中包括）徵收罰款、沒收我們的收入、撤銷我們的營業牌照，以及要求我們終止經營有關業務或對我們受影響的部分業務施加限制。有關政府機關的任何該等行動均可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

未能根據中國法律法規的規定足額繳納社會保險及住房公積金供款可能使我們遭受處罰。

根據相關中國法律法規，中國用人單位須為其僱員繳納（其中包括）社會保險及住房公積金，未繳納該等供款的實體可能會被責令限期繳清未繳供款及／或被處以罰款。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未就所有於中國的僱員足額繳納社會保險及住房公積金。我們估計，於往績記錄期間，社會保險基金及住房公積金欠繳額合共約為人民幣3.0百萬元。據我們的中國法律顧問告知，根據相關地方政府政策，繳費基數的調整通常由中國政府部門於每年的指定時間進行。基於我們過往與我們中國附屬公司所在地的相關政府部門的實際經驗，我們預計於2023年第三季度之前根據調整後的繳費基數，就我們所有合資格中國僱員的社會保險及住房公積金作出全額供款。我們無法保證不會有任何僱員就我們未足額繳納社會保險及住房公積金而針對我們提出投訴，亦無法保證我們不會因欠繳款項而被責令進行整改或受到中國有關部門的處罰。任何該等投訴、命令或處罰均可能會對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。有關進一步詳情，請參閱「業務－僱員－社會保險及住房公積金供款」。

我們並無登記我們的租賃協議。

截至最後實際可行日期，我們自獨立第三方租賃中國的八項物業，總建築面積約1,578.2平方米。截至最後實際可行日期，我們尚未根據中國法律法規向相關政府部門登記四份租賃協議，倘我們及業主未能應有關部門的要求登記租賃協議，我們或會就每項未登記租賃面臨人民幣1,000元至人民幣10,000元不等的罰款。我們正在進一步聯絡業主並將採取一切可行及合理的措施，以確保未登記的租賃完成登記。倘我們因未能登記租賃協議而被處以任何罰款，我們可能無法向出租人追償有關損失。截至最後實際可行日期，我們並不知悉有政府主管部門針對我們租賃物業的瑕疵展開任何現有或潛在行動、訴訟或調查。

接受多種付款方式令我們面臨與第三方支付處理相關的風險。

我們接受多種付款方式，包括通過信用卡及借記卡線上付款、通過PayPal及支付寶等第三方線上支付平台付款。我們通常委聘支付網關公司處理我們與對手方之間的交易。倘支付網關公司不願或無法向我們提供相關服務，我們的業務或會中斷。就若



---

## 風險因素

---

于付款方式（包括信用卡及借記卡）而言，我們須支付手續費及其他費用，該等費用可能隨時間增加並提高我們的運營成本及降低盈利能力。我們亦可能受到與我們所提供的不同付款方式（包括線上付款選項）相關的欺詐及其他非法活動的影響。我們亦須遵守規管電子資金轉賬的各種規則、法規及規定、監管規定或其他規則，該等規則及規定可能會變更或重新詮釋，令我們難以或無法遵守。倘未能遵守該等規則或規定，我們可能會面臨罰款及更高額的交易費用，並失去接受信用卡及借記卡付款、處理電子資金轉賬或促進其他類型線上付款的能力，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們面臨將會影響我們財務表現的以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的公允價值變動風險及使用不可觀察的輸入數據導致的估值不確定性風險。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產分別為0.6百萬美元、1.4百萬美元、1.5百萬美元及1.5百萬美元，即我們向香港一間持牌保險公司購買的若干人壽保險產品存款部分的公允價值，其利用不可觀察輸入數據於第三級估值下計量。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們分別錄得金融資產公允價值變動收益28,000美元、60,000美元、56,000美元及43,000美元。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一的附註16及附註25(e)。我們面臨以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的公允價值變動風險。我們無法向閣下保證我們日後能夠確認金融資產公允價值的可資比較變動，相反我們可能會確認公允價值虧損，這將會影響我們的經營業績。此外，以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的公允價值變動估值存在估計不確定性。該等公允價值的估計變動涉及行使專業判斷並使用若干基準、假設及不時不可觀察的輸入數據，而其在性質上具有主觀性及不確定性。因此，以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的估值已經並將繼續受估計的不確定性影響，這可能導致不同時期損益有重大波動。

我們面臨業務運營產生的外匯風險。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們產生的絕大部分收入以美元列值。我們主要以美元與客戶及媒體發佈商結算交易，而我們很大一部分經營開支以人民幣列值。**[編纂]**的**[編纂]**以港元計算。人民幣兌美元及港元的價值或會波動並受（其中包括）我們控制範圍以外的全球政治及經濟狀況變動等因素影響。因此，人民幣兌其他貨幣匯率的任何波動均可能令我們面臨匯率風險，並可能對我們的經營業績造成不

---

## 風險因素

---

利影響。此外，我們一般並無外幣對沖政策，我們利用衍生工具市場或外匯對沖措施將匯率風險減至最低時可能失敗。因此，我們面臨匯率波動風險，該等風險可能對我們的財務狀況及業務表現造成不利影響。

**我們未必能夠防止他人未經授權使用我們的知識產權。**

我們視商標、版權、域名、專有知識、專有技術及類似的知識產權為我們取得成功的關鍵因素，而我們倚賴知識產權法律及合約安排（包括與僱員及他人訂立的保密及不競爭協議）的共同作用，務求維護我們的專有權利。請參閱「業務－知識產權」。即使已採取此等措施，我們的知識產權仍可能被質疑、作廢、被規避或盜用，或該等知識產權未必足以為我們提供競爭優勢。

在中國維持及強制執行知識產權可能存在困難。法律法規受司法解釋及執行所規限，且可能無法貫徹應用。保密、發明轉讓及不競爭條文可能遭交易對手方違反，我們亦未必能就任何該等違約行為採取充分的補救措施。因此，我們未必能有效維護我們的知識產權，或在所有司法權區強制執行我們的合約權利。防止未經授權使用我們的知識產權乃十分困難且成本不菲，而我們採取的措施亦可能不足以防止我們的知識產權被盜用。倘我們為強制執行知識產權而訴諸訴訟，有關訴訟可能產生龐大成本並分散我們的管理及財務資源。我們無法保證我們將於有關訴訟中獲勝。此外，我們的商業秘密可能被洩露或被我們的競爭對手以其他方式取得或獨立發現。倘我們的僱員於我們的工作中使用他人擁有的知識產權，則可能在相關專有知識及發明的權利方面引致爭議。無法維護或強制執行我們的任何知識產權均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。

**我們可能被訴侵犯知識產權，就此作出抗辯可能耗時且成本高昂。**

我們無法確定我們的營運或業務的任何方面並無或將不會侵犯或違反第三方所持有的商標、專利、版權、專有知識或其他知識產權。我們日後可能不時遭他人就知識產權提起法律訴訟及索賠。此外，在我們不知情的情況下，我們的產品、服務或業務的其他方面可能侵犯第三方商標、專利、版權、專有知識或其他知識產權。該等知識產權的持有人可能在多個司法權區針對我們強制執行該等知識產權。若我們被提起任何第三方侵權索賠，則不論有關索賠是否具理據，均可能迫使我們的管理層從業務

---

## 風險因素

---

及營運中分散時間及其他資源，以就此等索賠作出抗辯。我們認為，我們已採取一切合理措施防止侵犯任何第三方的知識產權。然而，我們不能向閣下保證日後我們將不會因他人的知識產權而被威脅或起訴。倘出現任何有關索賠，不論其是否具理據，對其作出抗辯均會耗時及成本高昂，並可能引致訴訟及分散管理層的精力及資源。此外，倘任何我們牽涉在內的有關訴訟或程序的裁決不利，均可能導致我們須支付高額損害賠償，或會令我們的聲譽受損，或導致我們須持續支付權利金或須遵守要求我們刪除有關內容或採取其他措施以防止侵權的禁制令，任何一項均可能阻礙我們發展部分或全部業務，並導致客戶及媒體發佈商延遲或限制與我們合作或使用我們的服務，這或會對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

此外，知識產權法律的應用及詮釋以及授予商標、專利、版權、專有知識或其他知識產權的程序及標準仍在不斷演變且可能不甚明確，因此我們無法向閣下保證，法院或監管機構將會同意我們的分析。由於部分第三方可能已註冊與我們業務所用標識相似的商標，故我們或會遭到侵權索賠，而我們無法向閣下保證政府機關或法院將認為該等相似之處不會引起市場混淆。若我們被認定已違反他人的知識產權，則我們可能須承擔侵權的責任，或可能被禁止使用有關知識產權，而我們可能產生許可使用費或不得不自行開發替代品。因此，我們的業務及財務表現可能受到重大不利影響。

**與我們開展業務的第三方的不合規行為可能對我們的業務產生不利影響。**

我們的業務夥伴（如客戶、媒體發佈商以及與我們建立業務關係的其他第三方服務供應商）可能因未能滿足監管合規要求而受到監管處罰或懲罰，這可能直接或間接地干擾我們的業務。我們無法確定有關第三方是否已經侵犯或將侵犯任何其他方的合法權利或違反任何監管規定。我們無法排除因第三方的任何不合規行為而承擔責任或蒙受損失的可能性。

我們無法向閣下保證，我們定能識別我們業務夥伴或其他第三方在業務實踐中的不正當或不合規行為，或定能及時、妥當地糾正該等不正當或不合規行為，或甚至可能根本無法糾正該等行為。施加於我們的業務夥伴或其他第三方的法律責任及監管行動可能影響我們的業務活動和聲譽，進而影響我們的經營業績。

---

## 風險因素

---

我們在日常業務過程中可能遭提起法律訴訟。倘此等訴訟的結果對我們不利，則可能對我們的業務、經營業績及財務狀況構成重大不利影響。

我們在日常業務過程中可能不時遭提起法律訴訟，這可能對我們的業務、經營業績及財務狀況構成重大不利影響。我們或會就法律法規的合規事宜接受政府機構及監管機構的正式及／或非正式的問詢，其中許多法律法規仍在不斷變化且受解釋所規限。業務夥伴、競爭對手或政府部門（在民事或刑事調查及程序中）或其他實體可能針對我們提起有關實際或指稱違法行為的指控。此等指控可能根據不同司法權區各類法律法規而提出，包括但不限於廣告法、互聯網相關業務法、知識產權法、不正當競爭法、數據保護及私隱法、勞工及僱傭法、侵權法、合同法、財產法及僱員福利法。我們亦可能因我們客戶、媒體發佈商或其他業務夥伴的行動而遭起訴。

於往績記錄期間，我們的部分客戶（作為中國營銷主）透過第三方向我們結算未償還款項，主要是由於相關款項需要以美元結算，根據弗若斯特沙利文的資料，此乃中國跨境數字營銷行業的一般市場慣例，因為與海外媒體發佈商的結算一般需要以美元進行。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，上述第三方付款為6.9百萬美元、10.8百萬美元、9.1百萬美元及3.8百萬美元，分別佔我們總賬單的1.9%、2.3%、1.5%及1.1%。我們自2022年5月底中止該等第三方付款安排。截至最後實際可行日期，我們已加強內部控制措施以免日後再次發生同類事件，包括在與對手方訂立的業務合約中加入禁止相關第三方付款安排的條款，並為業務和財務人員制定協議以定期監控對手方交易及跟進對手方可能導致該等第三方付款的情況。然而，由於我們對付款安排所涉及的各方及該等第三方付款來源的背景情況所知有限，故我們面臨與該等第三方付款有關的潛在洗錢風險。此外，我們還可能面臨第三方付款人或其清盤人要求返還資金的潛在申索。倘我們面臨任何人士就第三方付款提起或提出的任何索償或法律訴訟（無論屬民事或刑事），我們將須投入財務及管理資源以就有關索償及法律訴訟作出抗辯。即使我們對指控進行充分的抗辯，且法院判決我們勝訴，我們作為值得信賴的企業的聲譽仍可能純粹因我們參與訴訟程序而受損。此外，倘第三方付款人或其清盤人對我們提出任何申索而要求返還相關第三方款項，我們可能被迫遵守法院裁決並退還就提供服務而收取的款項。對此，我們無法向閣下保證我們的業務、財務狀況及經營業績將不會受到不利影響。

---

## 風險因素

---

概不保證我們將能在法律及行政行動中成功抗辯或維護我們在不同法律下的權利。即使我們在法律及行政行動中成功抗辯或維護我們於不同法律下的權利，強制執行我們對各當事方的權利可能費用高昂、耗時及最終徒然。此等行動可能令我們陷入負面輿論以及招致巨額的金錢賠償及法律抗辯費用、遭頒發禁制救濟以及刑事和民事罰款及懲處，包括但不限於暫停或撤銷營業執照。

我們須遵守反賄賂、反腐敗及類似法律，違反該等法律的行為或會令我們遭受刑事處罰或重大罰款，並損害我們的業務及聲譽。

我們須遵守我們開展業務活動所在司法權區的反賄賂、反腐敗及反洗錢法律。近年來，反賄賂及反腐敗法律被嚴格執行，且從廣義加以詮釋，並禁止公司及其僱員及其代理人向政府官員及私營部門的其他人員作出不當付款或提供其他利益。違反該等法律可能使我們須面臨調查、制裁、和解、檢控、及獲利返還、重大罰款、損害賠償、其他民事及刑事處罰或禁令、停止及／或取消與指定人士簽訂合同、聲譽損害、負面公眾形象以及其他附帶後果。任何調查、行動及／或制裁均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大負面影響。

此外，我們須遵守適用反洗錢、反恐法律及法規或制裁法律。該等法律及法規要求我們須制定健全的內部控制政策及有關反洗錢監控、報告及其他責任的程序。倘我們未能全面遵守適用法律及法規，則相關政府機構可能對我們處以罰款或其他處罰。我們無法保證日後不會有無法查清洗錢或其他非法或不當活動的情況，這可能會對我們的聲譽、財務狀況及經營業績造成不利影響。

我們倚賴高級管理層及其他主要僱員，倘我們失去彼等的服務或未能吸引新僱員代替該等主要僱員，我們的業務及增長前景或會遭受嚴重影響。

我們的業務營運倚賴高級管理層及任何其他主要僱員的持續服務。具體而言，我們倚賴核心高級管理層成員的專業知識、經驗及領導能力，彼等對我們的戰略方向及整體管理極其重要。

---

## 風險因素

---

儘管我們已向管理層提供激勵，我們無法向閣下保證我們可繼續獲得彼等的服務。若本集團一名或多名主要人員未能或不願留任其現時崗位，我們未必能輕易或根本無法物色替代人選，這可能導致我們的業務營運、戰略方針及戰略執行受到嚴重干擾，以及我們的財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。此外，儘管我們已與管理層訂立保密及不競爭協議，但概不保證我們管理團隊的任何成員將不會加盟我們的競爭對手或組成競爭業務。若我們與現任或前任高級職員之間發生任何爭議，我們或需產生龐大的成本及開支以強制執行該等協議，或我們可能完全無法強制執行該等協議。

此外，由於業內人才的需求及競爭激烈，我們日後或需提供更優厚的薪酬及其他福利以吸引及挽留主要僱員，而這將加大我們的薪酬開支。

我們未來的成功取決於我們吸引、聘用、挽留及激勵高技能僱員的能力，而僱員工資及福利的增加或會對我們的業務及維持盈利的能力造成不利影響。

截至2022年9月30日，我們共有94名全職僱員。我們相信，我們未來成功與否取決於我們是否能夠繼續吸引、聘用、挽留及激勵勝任及技術人才。聘用高技能專業人士的競爭非常激烈，這亦可能增加我們吸引及挽留有才能僱員的成本。於往績記錄期間，我們僱員的平均薪酬水平整體增加且預期將持續增加。我們未必能以符合現行水平及結構的薪酬及福利水平聘請及挽留技術僱員。部分與我們爭奪經驗豐富僱員的行業參與者所擁有的資源可能比我們強大，或能提供更優厚的僱傭條款。此外，我們於僱員培訓方面投入大量時間及資源，以確保彼等的競爭力，這提高彼等對競爭對手的價值，從而令競爭對手希望僱用該等僱員。若我們無法挽留僱員，則可能產生巨額招募及培訓新僱員的開支，並可能削弱我們提供穩定服務的能力，從而對我們的業務及維持盈利的能力造成重大不利影響。

**實施更嚴格的勞動法律法規可能對我們的業務及盈利能力構成不利影響。**

我們大部分的僱員均留駐於中國。在與僱員訂立勞動合同方面，我們須一直遵守日趨嚴格的監管規定，為保障僱員福祉而向指定政府部門支付多項法定僱員福利（包括基本養老保險、住房公積金、基本醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險）。

---

## 風險因素

---

根據《中華人民共和國勞動合同法》及其實施條例，僱主在簽訂勞動合同、確定最低工資、支付酬金、釐定僱員試用期及單方面終止勞動合同方面須遵守日趨嚴格的規定。倘我們決定解僱部分僱員或以其他方式改變我們的僱傭或勞動慣例，則《中華人民共和國勞動合同法》及其實施條例或會限制我們以合宜或具成本效益的方式作出該等改變，這或會對我們的業務及經營業績產生不利影響。根據《中華人民共和國社會保險法》，僱員必須參與基本養老保險、工傷保險、基本醫療保險、失業保險及生育保險，而僱主必須與其僱員共同或各別為該等僱員支付社會保險費。

由於勞動相關法律法規的解釋及執行仍不斷演變，我們無法向 閣下保證，我們的僱傭慣例並無及將不會違反中國的勞動相關法律法規，而這可能令我們面臨勞資糾紛或政府調查。我們無法向 閣下保證，我們已經或將能夠遵守所有勞動相關法律法規，包括與支付社會保險款項及繳納住房公積金的責任相關的法律法規。倘我們被視為已違反相關勞動法律法規，則我們或須向僱員作出額外補償，而我們的業務、財務狀況及經營業績將受到不利影響。

### 我們人員的不當行為或會損害我們的聲譽及業務。

我們人員的不當行為或會導致我們違反法律、遭受監管制裁以及聲譽嚴重受損或招致財務損失。該等不當行為包括開展未經授權或不成功的活動所引起之未知及無法管理的風險或損失、不當使用或披露機密信息、參與欺詐行為，或在其他方面不遵守法律或我們的內部控制程序。倘僱員攜有數據潛逃或利用我們的專有技術與我們競爭，我們亦可能受到重大不利影響。我們無法向 閣下保證，我們的人員不會作出任何不當行為，且我們為防止及發現該等活動所採取的預防措施未必在所有情況下均有效。我們亦可能因我們人員的不當行為遭受負面輿論、聲譽損害或訴訟損失，這可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們的風險管理及內部控制措施亦倚賴於僱員的有效實施。我們無法向 閣下保證實施時不會涉及任何人為失誤或錯誤，這或會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。隨著我們可能在日後提供更廣泛及更加多元化的服務與解決方案，我們服務範圍的多元化將要求我們不斷提高風險管理能力。倘我們未能及時調整風險管理政策及程序以適應不斷變化的業務，我們的業務、經營業績及財務狀況或會受到重大不利影響。

## 風險因素

我們可能無法於有需要時按可接納的條款獲得額外資金，或根本無法獲得額外資金。

儘管我們相信，我們經營活動產生的預期現金流量（連同手頭現金及[編纂][編纂]）將足以滿足我們未來十二個月於日常業務過程中的預期營運資金所需及資本開支，但我們無法向閣下保證日後情況依然如此。若我們的現狀發生轉變或尋求業務擴張，我們日後可能需要額外的現金資源。倘我們尋求投資、收購或類似行動的機遇，我們日後亦可能需要額外的現金資源。若我們認定所需現金超出當時所持現金及現金等價物的金額，我們或需發行股本或債務證券或取得信貸融資。發行及出售額外權益會導致對股權的進一步攤薄。舉債將會加重固定承擔，並可能帶來經營及財務契諾，從而限制我們的營運。我們過往使用銀行借款為我們的業務提供部分資金。我們無法向閣下保證，我們將能夠獲得足額的額外融資或按我們可接納的條款獲得額外融資，或根本無法獲得額外融資。

我們透過投資及收購的業務增長策略可能不會成功。

作為我們業務策略的一部分，我們或會不時在中國內地、香港或海外尋求我們認為有利以及可幫助我們向新業務合作夥伴推廣服務，擴大我們的服務範圍及／或加強我們的IT基礎設施，及與我們的業務及營運相輔相成的戰略聯盟、投資及收購機會。我們通過該等方式實現增長的能力取決於我們識別、協商、完成及整合合適目標以及及時以有利商業條款獲得必要融資及所需政府或第三方同意、批准及許可的能力。然而，這可能使我們面臨許多風險，包括與共享專有信息及技術、對手方不履約或違約以及建立該等新聯盟的費用增加相關的風險，其中任何一項風險均可能對我們的業務產生重大不利影響。我們可能無法控制或監控戰略合作夥伴的行動。倘戰略合作夥伴因其業務運營而遭受任何負面宣傳，我們的聲譽可能因我們與該方的關聯而受到負面影響。此外，我們的成本及開支（包括行政費用及攤銷及折舊）可能因我們的投資或收購而增加，從而可能影響我們的經營業績及財務狀況。

即使我們進行有關收購或投資，我們的經驗仍可能有限，並可能面對以下風險，其中包括：

- 難以整合任何已收購業務、技術或人員至我們的現有業務，尤其是整合不同的業務、營運、財務及風險管理、技術及平台及其他業務功能；及



---

## 風險因素

---

- 難以實施及執行能夠及時充分因應已擴大之營運範疇的管理及內部控制機制。

我們可能無法成功實現涉及任何特定投資、收購或合營公司的戰略目標，且我們可能會損失全部或部分投資。我們可能須就任何投資進行減值評估及確認減值虧損。我們亦可能就收購事項確認無形資產（包括商譽）減值虧損。任何該等虧損均可能對我們的經營業績（尤其是我們的收入或虧損淨額）造成重大不利影響。

我們計劃在我們可能經驗有限或沒有經驗的海外市場擴大我們的服務，這可能使我們面對的業務及經濟風險增加而影響我們財務業績。

作為我們跨境數字營銷及網店SaaS業務的業務戰略之一，以擴大我們的全球客戶基礎範圍，我們可能需要建立本地團隊或辦事處，或與海外司法權區當地業務合作夥伴合作。我們或會進入我們經驗有限或沒有經驗的新國際市場。如果我們未能成功部署、管理或監督我們的營運，我們的業務可能會受到影響。此外，我們還面對國際營商的各種固有風險，包括：

- 政治、社會或經濟不穩；
- 外匯管制及稅務，以及其他可能限制我們自由轉移現金的能力及阻礙我們有效投資此類現金的能力的法規及命令；
- 與我們在外國司法權區提供服務及營運適用的法律、監管及其他政府審查相關的風險，包括與數據私隱、稅務、執法、內容審查、貿易合規、知識產權及地面基礎設施相關事宜；
- 由於遵守當地法律，包括潛在的審查或向地方當局提供用戶信息的要求，可能對我們的品牌及聲譽造成損害；
- 貨幣匯率的波動及遵守貨幣管制；
- 信貸風險及支付欺詐增加；
- 整合任何外國收購的難度加大；

---

## 風險因素

---

- 人員調配、管理及監督全球營運方面的困難，以及與多個國際地點相關的交通、基礎設施及法律合規成本增加；
- 難以深入了解當地市場及文化；
- 我們與國際合作夥伴（包括為我們提供國際結算及信貸的當地金融機構）建立合作關係的能力相關的風險；及
- 遵守法定公平要求及管理稅務後果。

假若我們未能管理國際業務的複雜性並成功擴大我們的全球業務範圍，我們的財務業績可能會受到不利影響。

**由於承保範圍有限，我們或會面臨重大虧損及業務中斷，且我們的現有保險或會到期且無法適當更新。**

截至最後實際可行日期，除與我們應收賬款有關的若干保險外，我們並無另行為我們的業務運營或僱員投購任何商業保險。例如，我們並無涵蓋業務運營潛在損失或損害的任何財產險、業務責任或中斷險。根據我們可獲得的公開資料及弗若斯特沙利文的建議，商業保險承保範圍有限是中國跨境數字營銷及網店SaaS解決方案市場的行業慣例。我們已確定，按合理的商業條款購買任何其他保險的相關成本及困難使我們無法投購該等保險。發生任何未獲保的情況（其中包括業務中斷、對手方違約、訴訟或自然災害，或對我們未投保的技術基礎設施的重大損害），均可能導致我們產生巨額成本及分散資源，並可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

**國內或全球經濟嚴重或長期下滑或無法預測的國際關係可能對我們的業務、經營業績及財務狀況構成重大不利影響。**

我們的業務受限於國內、地區及全球經濟狀況。全球宏觀經濟環境正在面臨挑戰。例如，較過往十載，中國經濟增長已放緩，且該趨勢可能持續。部分全球主要經濟體的央行及金融機關採取擴張性貨幣及財務政策，所帶來的長遠影響極不明確。中東、歐洲及非洲的動盪、軍事行動及恐怖威脅一直備受關注，導致市場出現波動。中國與其他國家（包括亞洲周邊國家）的關係亦受到關注，對經濟構成潛在影響。美國對

---

## 風險因素

---

中國及其他國家發起的貿易戰亦備受關注。政治緊張局勢升級可能減少主要經濟體之間的貿易、投資、技術交流及其他經濟活動，將對全球經濟狀況及全球金融市場的穩定性構成重大不利影響。該等挑戰及不確定性會否受控或得到解決，以及長遠對全球政治及經濟狀況會帶來怎樣的影響仍屬未知之數。新國家安全法引發外國政府施加制裁或其他形式處罰的潛在風險亦存在，可能會對香港的金融市場及經濟狀況造成不利影響，繼而對我們香港附屬公司的營運以及我們股份在香港聯交所的[編纂]構成不利影響。我們經營所在市場的經濟狀況易受全球經濟狀況，以及國內經濟和政治政策變動及整體的預期或觀感經濟增長率所影響。任何全球或我們經營所在市場的嚴重或長期放緩可能對我們的業務、經營業績及財務狀況構成重大不利影響。國內或全球經濟嚴重或長期下滑可能對我們的業務及財務狀況構成重大不利影響。

我們面臨與自然災害、流行病(如COVID-19)、內亂和社會動亂以及其他爆發有關的風險，這可能導致我們的營運受到嚴重干擾。

我們易受我們無法控制的社會及自然災害事件的影響，例如自然災害、流行病及其他災害，該等事件或會對我們的業務造成重大不利影響。自然災害可能引致服務器中斷、失靈、系統故障、技術平台故障或互聯網故障，這或會導致數據遺失或破壞，或軟件或硬件故障，並對我們操作平台以及提供解決方案的能力造成不利影響。倘僱員受到流行病影響，我們的業務亦可能受到不利影響。此外，倘任何流行病危及整體經濟，我們的經營業績或會受到不利影響。COVID-19爆發對中國及世界其他地區造成嚴重影響。為遏止COVID-19蔓延，中國採取了使經濟活動減少的預防措施，包括暫時關閉企業辦公室、零售店及生產設施，並嚴格實行隔離措施，例如居家令及封鎖。由於我們的營業場所或須暫時關閉或我們因外遊限制而未能與業務夥伴進行業務活動，該等措施或會導致我們的業務營運中斷。該等措施亦可能阻礙我們客戶及其他業務合作夥伴的業務活動，從而可能對我們與該等業務合作夥伴的業務產生負面影響。該等風險帶來影響的頻率及程度超出我們的控制範圍，且我們無法保證允許遠程訪問計算器系統的IT基礎設施能夠充分支持我們的業務營運。此外，由於政府或會實行監管或行政措施隔離受影響地區或實施其他措施以控制或遏止傳染病爆發，因此有關爆發可能會嚴重影響及限制經濟活動程度，從而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。我們亦無法保證COVID-19的爆發不會隨新變種病例進一步升級

---

## 風險因素

---

而導致再度實施限制措施，繼而對我們的經營業績造成重大不利影響。COVID-19的長期形勢及病毒突變的影響，無論在疫情範圍及強度方面，以及其對我們的業務活動及廣大經濟的影響，仍然難以評估或預測，使不確定性難以量化。因此，倘任何自然災害、流行病或其他公眾安全問題影響我們的辦事處，則我們的營運可能遭受重大干擾，繼而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

### 與在中國開展業務有關的風險

中國的經濟、政治及社會狀況以及政府政策的變動可能對我們造成不利影響。

我們在中國有附屬公司，且我們服務的絕大部分營銷主為中國公司。因此，中國的經濟、政治及社會狀況以及政府政策嚴重影響我們的業務、財務狀況、經營業績以及前景。中國的經濟在許多方面有別於大多數發達國家的經濟，其中包括架構、政府參與程度、發展水平、增長率、外匯管制及資源分配方面。雖然中國的經濟於過去數十年來經歷大躍進，但於不同地區及不同板塊之間的增長不均。

中國政府採取策略性資源分配、外幣付款責任管制、制定貨幣政策及向特定行業或公司提供優惠待遇來對中國的經濟增長施以重大管控。儘管中國的經濟於過去數十年顯著增長，但有關增長未必持續，而一旦放緩可能對我們的業務和行業構成負面影響。中國的經濟、政治及社會狀況以及中國法律、法規及政策項下的政府政策出現任何不利變動，均可能會對中國整體的經濟增長構成重大不利影響，且該等影響可能會對我們的業務構成不利影響，從而對我們的競爭地位產生不利影響。

此外，儘管中國政府於近數十年來進行多項經濟改革，但該等改革多數預期根據經濟及社會狀況不時作出優化、調整及修改。此外，與該等改革有關的法律及法規的範圍、應用及詮釋未必完全明確。有關優化、調整及修改可能會以我們無法預測的方式影響我們的業務營運，而任何有關法律及法規的範圍、應用及詮釋的不確定性，或會對我們的經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

中國的法律體系存在不確定性，可能影響我們業務及股東可獲得的保障。

中國的法律體系存在固有的不確定性，可能會限制我們的業務及股東可獲得的法律保障。中國的法律體系以大陸法體系為基礎。有別於普通法體系，大陸法體系乃以成文法及中國最高人民法院對其的解釋為基礎成立，而先前的法院判定及裁決作為指引的意義有限。中國政府一直在發展商法體系，並已在頒佈有關經濟事務及事宜（如公司組織及管治、外商投資、商業、稅務及貿易）的法律及法規方面取得重大進展。然而，該等法律及法規中有許多相對較新，且由於已公佈判定數量有限，關於其執行及解釋涉及不確定性，並可能不會像其他司法權區那般一致及可預測。此外，中國的法律體系部分基於可能具有追溯效力的政府政策和行政規則。因此，我們可能在已經違反該等政策和規則後才會意識到違規。此外，根據該等法律、規則和法規，我們的股東可以獲得的法律保障可能較為有限。於中國的訴訟或監管執法行動可能會曠日持久，並產生大量的成本和導致資源及管理層注意力的轉移，而因此對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。我們無法預測中國法律體系的未來發展。我們可能需要為我們的運營取得額外的許可證、授權及批准，而我們可能無法取得有關許可證、授權及批准。我們無法取得該等許可證或授權可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

人民幣價值波動可能對閣下的投資構成重大不利影響。

人民幣兌美元、港元及其他貨幣的價值會波動並受中國政府政策變動的影響，且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求情況。我們很難預測市場力量及中國政府政策將如何繼續影響未來的人民幣匯率。長遠而言，人民幣兌外幣可能會進一步大幅升值或貶值，取決於人民幣估值當時所參考的該組貨幣的波動情況而定，人民幣亦可能獲准許全面或有限制的自由浮動，此舉亦可能導致人民幣兌相關外幣大幅升值或貶值。

[編纂][編纂]將以港元收取。因此，人民幣兌港元升值可能導致我們[編纂][編纂]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。所有該等因素均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。因此，匯率波動可能會對閣下的投資造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

可能難以向我們、我們居住在中國的董事或行政人員送達法律程序文件，或在中國針對彼等或我們強制執行向非中國法院取得的任何判決。

我們的若干資產位於中國。此外，我們的執行董事及行政人員為中國公民及居民，且該等人士的絕大部分資產均位於中國。[編纂]可能難以在中國就中國境外法院提起的訴訟向我們或該等人士送達法律程序文件。中國並未與大多數其他司法權區的法院訂立條約或安排以就判決的認可及執行作出規定。

於2006年7月14日，香港特區政府與中國內地最高人民法院訂立《最高人民法院關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行當事人協議管轄的民商事案件判決的安排》(「**2006年安排**」)，根據該安排，倘任何一方具有任何指定中國法院或任何指定香港法院根據書面法院管轄協議於民商事案件中作出的可執行終審判決，均可申請在相關中國法院或香港法院認可及執行此判決。書面法院管轄協議可定義為雙方在2006年安排生效日期後訂立的任何書面協議，其中明確指定香港法院或中國法院為對爭議具有專屬管轄權的法院。因此，若爭議各方並未同意簽署書面法院管轄協議，則可能無法在中國強制執行香港法院作出的判決。因此，[編纂]可能難以或無法就尋求在非中國法院獲取認可及執行判決而對我們在中國的若干資產、董事或高級管理人員送達法律程序文件。

於2019年1月18日，中國最高人民法院與香港特區政府簽訂《關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行民商事案件判決的安排》(「**2019年安排**」)，該安排旨在建立一個更加透明及明確的機制，以在香港特區政府與中國內地相互認可並執行更廣泛的民商事案件判決。2019年安排將僅在中國最高人民法院頒佈司法解釋和香港特區完成有關立法程序後生效。截至最後實際可行日期，2019年安排尚未生效及其將於生效後替代2006年安排。然而，現時仍不確定2019年安排將於何時生效，且對於該安排項下提起的訴訟帶來的結果及效力可能存在不確定性。

---

## 風險因素

---

倘我們的中國居民股東或實際控制人未能遵守相關中國外匯法規，我們可能會面臨處罰，包括限制我們向中國附屬公司注資的能力。

國家外匯管理局已頒佈若干法規，要求中國居民及中國公司實體就彼等的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登記並獲取其批准。國家外匯管理局於2014年7月頒佈《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》（「**國家外匯管理局37號通知**」），要求中國居民或實體就彼等為海外投資或融資目的而設立或控制境外實體向國家外匯管理局或其地方分支機構進行登記。該等法規適用於我們的中國居民股東，並可能適用於我們未來進行的任何境外收購。

根據該等外匯法規，中國居民若對境外公司直接或間接進行投資，或早於該等外匯法規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。倘任何中國股東未能進行所需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利潤以及任何減資、股份轉讓或清盤的所得款項，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，並處最多佔匯至海外或國內的被視為逃避或非法的外匯總額30%的罰款；及(ii)在嚴重違規的情況下，處最少佔被視為逃避或非法的外匯總額30%至最多為其等值的罰款。

我們已要求據我們所知在本公司持有直接或間接權益的中國居民按適用外匯法規的規定作出必要申請、備案及更改。截至最後實際可行日期，根據國家外匯管理局37號通知須完成登記的最終控股股東李先生及余女士，已經妥善完成作為中國居民關於彼等境外投資的外匯登記。然而，我們無法保證其後若需要作登記修改時，可以成功及時完成。任何相關股東未能遵循國家外匯管理局37號通知或其他相關規定，則可能令我們遭受罰款或法律制裁，限制我們的國內投資活動及境外或跨境投資活動、限制我們附屬公司向我們作出分派、支付股息或其他款項的能力或影響我們的股權架構，從而對我們的業務及前景造成不利影響。

---

## 風險因素

---

關於境外控股公司向中國實體提供貸款及進行直接投資的中國法規可能會延誤或阻礙我們向中國附屬公司作出貸款或額外注資。

我們有於中國註冊成立的附屬公司。我們向中國附屬公司作出貸款或額外注資可能須取得中國有關政府機構的批准、向其備案或登記。

我們向根據中國法律被視為外商投資企業的中國附屬公司作出的任何貸款，均受限於中國法規及外匯貸款登記規定。例如，我們中國附屬公司獲得的任何境外貸款須向國家外匯管理局或其地方分支機構登記，且我們中國附屬公司可能無法獲得超出法定限額的貸款。此外，我們向中國附屬公司提供的任何中長期貸款必須向國家發改委或其地方分支機構備案及登記。我們亦可能決定以出資方式向中國附屬公司提供資金。根據與外商投資企業的相關中國法規，向我們中國附屬公司提供出資須遵守向外商投資綜合管理信息系統進行必要備案的規定，並須向其他中國政府機構進行登記。

於2015年3月，國家外匯管理局頒佈《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》(或國家外匯管理局19號文)，其於2015年6月1日生效。儘管國家外匯管理局19號文容許外商投資企業酌情決定將其外匯資本金結算，其亦重申外商投資企業從其外匯資本金轉換所得的人民幣不得直接或者間接用於其經營範圍以外支出的原則。於2016年6月，國家外匯管理局頒佈《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》(或國家外匯管理局16號文)。國家外匯管理局16號文重申國家外匯管理局19號文中提出的若干規則，惟改變禁止使用外商投資企業從其外匯資本金轉換所得的人民幣發行人民幣委託貸款為禁止使用該等資金向非聯營企業發放貸款。違反國家外匯管理局19號文及國家外匯管理局16號文可能會受到行政處罰。國家外匯管理局19號文及國家外匯管理局16號文或會限制我們將[編纂][編纂]轉撥至中國及在中國使用的能力，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

鑒於中國法律及法規針對境外控股公司向中國實體提供貸款以及進行直接投資提出的各種要求，我們不能向閣下保證我們將能夠就我們未來向中國附屬公司出資或提供境外貸款及時完成有關備案或登記，或根本無法完成有關備案或登記。倘我們未能完成有關備案或登記，我們使用[編纂][編纂]及日後任何相若融資以及將中國業務資本化的能力可能會受到不利影響，這可能對我們的流動資金及我們資助以及擴展業務的能力造成重大不利影響。



## 風險因素

倘我們被分類為中國居民企業或須就中國所得稅目的被相關稅務機關作出任何應課稅收入調整，我們可能面對不利的稅務後果。

根據中華人民共和國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」在中國境內的企業被視為居民企業，並須就其全球收入按25%的稅率繳納企業所得稅。實施條例將「實際管理機構」一詞定義為對企業的生產經營、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22日，國家稅務總局發佈於2008年1月1日實施的《國家稅務總局關於境外註冊中資控股企業依據實際管理機構標準認定為居民企業有關問題的通知》（「**國家稅務總局82號文**」），為認定「實際管理機構」提供了若干具體標準，須滿足以下所有條件：(i)日常運營管理的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)企業的主要資產、會計賬簿、公司印章、董事會和股東會議紀要檔案等位於或存放於中國境內；及(iv)企業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。繼國家稅務總局82號文之後，國家稅務總局發佈《境外註冊中資控股居民企業所得稅管理辦法（試行）》（「**第45號公告**」），其於2011年9月1日生效，闡明該等「境外註冊中資控股居民企業」的申報及備案責任。

國家稅務總局82號文及第45號公告可反映出國家稅務總局釐定外資企業稅務居所的一般標準。然而，該等規則僅適用於由中國企業控股的境外企業，而非由中國個人投資或控股的境外企業（如本公司）。現時並無適用於我們的任何進一步詳細規則或先例。然而，企業的稅務居民身份由中國稅務機關決定，而「實際管理機構」一詞的詮釋仍存在不確定性。截至最後實際可行日期，我們大部分管理層成員駐守中國，稅收居民規則會否對我們的情況適用仍未明確。倘我們被視作中國居民企業，我們將須就我們全球收入按稅率25%繳納企業所得稅，並向中國有關機構申報有關企業所得稅，而我們的非居民企業股東因出售我們的股份而獲得任何股息或收益，若該等收入被視作來自中國境內，則或須繳納10%的預扣稅。此外，儘管企業所得稅法規定合資格中國居民企業之間支付的股息款項可豁免繳納企業所得稅，但仍然不清楚該項豁免的詳盡資格規定，以及倘我們就該目的被視為中國居民企業，我們的中國附屬公司向我們派付的股息將是否符合該等資格規定。倘我們的全球收入根據企業所得稅法須繳納稅

---

## 風險因素

---

款，我們的財務狀況及經營業績將遭到重大不利影響。此外，倘任何相關司法權區的主管機關釐定我們的香港附屬公司與中國附屬公司之間的任何集團內交易並非按公平基準進行，且可能對我們的應課稅收入產生影響，有關部門可能要求我們的相關附屬公司重新釐定相關交易的價格，繼而重新分配相關附屬公司的收入、扣減成本及開支及／或調整相關附屬公司的應課稅收入，以按要求準確反映應課稅收入。在該等情況下，我們在申請退還任何多付的香港利得稅時（倘若可行）可能會出現延誤。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就任何集團內公司間的交易而受到經營所在相關司法權區的任何稅務機關的質疑。然而，我們不能保證未來不會按任何主管稅務機關要求對應課稅收入作出有關重新分配或調整。此類情況均可能導致我們的整體稅項負債增加，從而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

**《中華人民共和國外商投資法》的解釋及施行，以及可能對我們的業務營運構成何種影響存在重大不確定性。**

於2019年3月15日，第十三屆全國人民代表大會頒佈《外商投資法》，並已自2020年1月1日起生效。隨著《外商投資法》出台，國務院頒佈的《外商投資法實施條例》及最高人民法院頒佈的《最高人民法院關於適用〈中華人民共和國外商投資法〉若干問題的解釋》已於2020年1月1日生效。《外商投資法》已取代多部過往外商投資相關法律，並成為中國外商投資的基本法。《外商投資法》將外商投資界定為由一名或多名外國自然人、企業或其他組織（「外國投資者」）直接或間接在中國境內進行的任何投資活動，並特別規定四種形式的投資活動為外商投資，即(a)外國投資者單獨或與其他投資者共同在中國境內設立外商投資企業；(b)外國投資者取得中國境內企業的股份、股權、財產份額或其他類似權益；(c)外國投資者單獨或與其他投資者共同在中國境內投資新建項目；及(d)法律、行政法規或國務院規定的其他方式的投資。由於《外商投資法》及其現行實施和解釋規則相對較新，進一步適用及完善方面仍存在不確定因素，故尚不確定其將如何影響我們現有的公司架構、企業管治及業務營運。

## 風險因素

中國互聯網行業及相關業務監管的法律及法規不斷修改，可能涉及重大不確定性。彼等可能會引起申索、令我們的業務慣例改變、遭受金錢懲罰、營運成本增加，或令用戶增長或參與度下滑，或以其他方式損害我們的業務。

中國政府對互聯網行業施加廣泛的監管，包括互聯網行業公司的外資所有權以及相關發牌及許可規定。該等互聯網相關的法律及法規相對較新並不斷修改，有關解釋及執行涉及重大不確定性。此外，與中國互聯網業務規管有關的風險及不確定因素包括可能頒佈或發佈新的法律、法規或政策監管互聯網活動（包括數字營銷及電商業務）。倘頒佈該等新法律、法規或政策，我們或須就我們的營運取得額外的牌照。倘於該等新法規生效後，我們的營運並未遵守該等新法規，或倘我們未能根據該等新法律及法規取得所需的任何牌照，我們或會面臨罰款，而我們的業務營運可能遭到中斷。

根據中國法規、規定或政策，[編纂]及[編纂]可能須取得中國證監會或其他中國政府機關的批准及／或符合其他規定。

中國政府機關可能會加強對境外進行的發售及／或境外上市的中國發行人及／或申請人的外商投資施加更多超出其控制範圍的規定（例如就我們的建議[編纂]及[編纂]而言）。例如，中國有關政府部門頒佈了《關於依法從嚴打擊證券違法活動的意見》，藉此（其中包括）強調將加強對於境外上市中概股公司的管理及監督、修訂國務院關於有關公司境外[編纂]的特別規定及明確境內行業主管部門及監管機構的職責。

於2023年2月17日，經國務院批准，中國證監會發佈管理試行辦法和五項配套指引，並將於2023年3月31日起施行。根據管理試行辦法，中國境內企業直接和間接在境外[編纂]證券，應當向中國證監會備案，並報送相關信息。然而，誠如我們的中國法律顧問所告知，我們將被視為管理試行辦法下的存量企業，且截至最後實際可行日期，我們毋須就[編纂]及[編纂]按管理試行辦法向中國證監會辦理相關備案程序。有關更多詳情，請參閱「概要—近期發展及無重大不利變動—監管環境的近期發展—海外[編纂]的監管發展」及「監管概覽—中國監管概覽—《併購規定》及[編纂]」。

## 風險因素

由於管理試行辦法以及相關法規及指引的實施或解釋仍存在不確定性，我們無法向閣下保證我們將一直被中國證監會視為存量企業或能夠遵守與我們未來境外海外證券[編纂]或其他[編纂]活動有關的相關新監管規定。倘未能取得或延遲取得任何批准或完成有關[編纂]或[編纂]的任何備案程序，或撤回任何有關批准，可能使我們面臨相關中國政府機關的制裁。政府部門可能會對我們在中國的業務施加限制及處罰，例如關閉我們部分業務、限制我們在中國境外支付股息的能力、延遲或限制將[編纂][編纂]匯至中國或採取可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景以及股份[編纂]造成重大不利影響的其他行動。中國政府機關亦可能採取行動，要求我們或建議我們於結算及交付在此[編纂]的股份前暫停[編纂]。因此，倘閣下於預期結算及交付前進行[編纂]或其他活動，閣下須承擔結算及交付可能不會發生的風險。此外，倘中國政府機關其後頒佈新法律、法規、規定或解釋，要求我們就[編纂]及／或[編纂]取得備案、登記或其他類型的批准，我們無法向閣下保證我們能夠及時取得批准、授權或完成所需程序或其他規定，或根本不能取得批准、授權或完成所需程序或其他規定，或在制定程序以取得有關豁免時取得必要規定的豁免。

### 出售股份收益及股份的股息可能需要繳納預扣中國所得稅。

我們為一家於開曼群島註冊成立的控股公司。我們是否會就企業所得稅法而言被視為中國居民企業尚不確定。因此，目前尚不清楚就我們股份支付的股息或轉讓我們股份產生的任何收益是否會被視為來源於中國境內的收入，因此需要繳納中國所得稅。倘我們被視為中國居民企業，則支付予「非中國居民」股東的任何股息及彼等從轉讓我們的股份中獲得的任何收益可能被視為來源於中國境內的收入，除非另有減少或豁免，否則將須繳納預扣中國所得稅，而根據企業所得稅法，非中國企業的稅率為10%，根據中華人民共和國個人所得稅法，非中國個人的稅率為20%。目前還不清楚我們的股東是否能夠從中國與其他國家或地區簽訂的所得稅協定或協議中獲益。倘應付予非中國居民股東的股息或轉讓我們股份所得的收益須繳付中國稅項，該等非中國股東投資於我們股份的價值可能受到重大不利影響。

## 風險因素

我們通過在香港註冊成立的一家附屬公司投資我們的中國附屬公司。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》（「**避免雙重徵稅的安排**」），我們的中國附屬公司通過香港附屬公司支付予我們的股息可能需要繳納10%的預扣稅，倘中國主管稅務機關認定我們的香港附屬公司符合相關條件和要求，有權享受避免雙重徵稅的安排項下的協定優惠，則按5%的稅率計算。此外，國家稅務總局於2018年頒佈《國家稅務總局關於稅收協定中「收益所有人」有關問題的公告》，載有確定「收益所有人」的若干詳細因素，具體而言，如果申請人的業務活動並不構成實質業務活動，則申請人將不符合「收益所有人」的資格。因此，如果我們的香港附屬公司不被視為任何該等股息的「收益所有人」，則該等股息將因此按10%的稅率繳付預扣所得稅，而非避免雙重徵稅的安排下適用的5%優惠稅率。在該情況下，我們的財務狀況和經營業績將受到不利影響。

互聯網基礎設施及電信系統出現中斷或故障，可能損害我們有效提供服務的能力，進而可能導致我們流失營銷主及媒體發佈商，並有損我們的業務及經營業績。

我們的業務倚賴互聯網基礎設施及電信系統的性能、可靠性及穩定性。我們的服務是否可用倚賴第三方提供商提供雲計算、服務器、儲存容量、內容交付及電信等服務。此外，由於我們倚靠媒體發佈商履約投放營銷主的營銷活動，故彼等的信息技術及通信系統出現中斷或故障，可能擾亂我們的業務營運。互聯網基礎設施及電信系統出現任何中斷或故障，可能損害我們有效投放營銷活動及提供服務的能力，並可能導致我們流失營銷主及媒體發佈商。因此，我們的業務、經營業績及財務狀況將會受到重大不利影響。

### 與[編纂]有關的風險

股份過往並無[編纂]，且未必會形成活躍的交易市場。

於[編纂]完成前，我們的股份並無[編纂]。不能保證我們的股份將於[編纂]完成後形成或維持活躍的[編纂]。[編纂]乃本公司與[編纂]（為其及代表[編纂]）進行協商後的結果，但未必反映我們的股份於[編纂]完成後的[編纂]的價格。我們股份的[編纂]可能會於[編纂]完成後的任何時間下降至低於[編纂]。

---

## 風險因素

---

我們已申請批准股份於聯交所[編纂]及[編纂]。然而，即使獲批准於聯交所[編纂]，亦不保證股份會形成或維持活躍的[編纂]。倘股份於[編纂]後並無形成活躍[編纂]，可能會對股份的[編纂]及流動性造成不利影響。因此，閣下可能無法以相等或高於在[編纂]中就股份支付的價格轉售閣下的股份。

我們股份的[編纂]可能會波動，從而可能導致閣下蒙受重大損失。

我們股份的[編纂]及[編纂]可能會因以下因素以及本「風險因素」章節或本文件其他章節所討論的其他因素而發生波動，而其中部分因素超出我們的控制範圍：

- 我們經營業績的實際或預期波動（包括因匯率波動而引起的變動）；
- 有關我們流失主要人員或競爭對手招募主要人員的新聞；
- 公佈業內競爭局勢發展、收購或戰略聯盟；
- 金融分析師的盈利估計或推薦意見的變動；
- 潛在訴訟或監管調查；
- 影響我們或行業整體經濟狀況或其他事態發展的變動；
- 國際股票市場的價格變動、其他公司及其他行業的經營及股價表現，以及我們無法控制的其他事件或因素；及
- 解除對流通股份的任何禁售或其他轉讓限制，或本公司或其他股東對額外股份的出售或預期出售。

此外，證券市場不時出現重大的價格及交易量波動，而與特定公司的經營表現無關或不成比例。此可能包括全球整體經濟衰退、股票證券市場的大幅波動及信貸市場流動資金的波動及緊縮。難以預測上述狀況將持續的時間，而上述狀況長遠可能繼續帶來風險。該等大市及行業因素或會對股份的市價及波幅產生重大影響，而不論我們的實際經營表現如何。

---

## 風險因素

---

[編纂]將面臨即時攤薄。

由於我們股份的[編纂]預期高於緊接[編纂]前的每股有形資產淨值，故我們股份於[編纂]中的買家將面臨即時攤薄。此外，倘[編纂]行使[編纂]，或倘我們日後增發證券以籌集額外資金，則我們股份的持有人可能面臨權益被進一步攤薄。倘我們日後增發證券，而價格低於該等額外證券發行前的每股有形資產淨值，則我們股份的買家可能會面臨其股份投資的每股有形資產淨值被攤薄。

控股股東對本公司擁有重大影響力，其利益未必與其他股東的利益一致。

於[編纂]完成前及緊隨[編纂]完成後，控股股東將保留其對本公司的實際控制權。在我們組織章程細則及開曼公司法的規限下，控股股東可透過於股東大會和董事會會議上投票，對我們的業務或其他對我們和其他股東而言屬重大的事宜行使重大控制權和施加重大影響。控股股東的利益可能有別於其他股東的利益，且股東可根據其權益自由行使投票權（惟彼等須放棄投票的任何事宜除外）。倘控股股東的利益與其他股東的利益有所衝突，其他股東的利益或會受到損失及損害。

實際或被認為[編纂]我們的股份，可能對我們股份的現行[編纂]及我們日後於有利時間按有利價格籌集資金的能力造成不利影響。

我們股份的[編纂]可能會因我們的股份或與股份相關的其他證券日後在公開市場上大量出售而下跌，特別是由董事、高級管理人員和控股股東進行的出售，或對該等出售的觀感或預期。

我們控股股東所持有的股份須受若干禁售期規限，而禁售期自我們股份開始在香港聯交所[編纂]之日起計。雖然據我們目前所知，概無該等人士有意在禁售期屆滿後出售大量股份，但我們無法向閣下保證彼等將不會出售現時或將來可能持有的任何股份。

我們股份的[編纂]亦可能因發行[編纂]或與股份相關的其他證券，或預期該等出售或發行可能發生而下跌。我們的股份日後被大量出售或被視為出售，可能對我們在香港的股份的現行[編纂]及我們日後按我們認為合適的時間及價格籌集權益資本的能力構成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

股份於買賣開始時的[編纂]可能因(其中包括)不利市況或於出售時至[編纂]開始時期間可能出現的其他不利事態發展而低於[編纂]。

[編纂]將於[編纂]釐定。然而，[編纂]於交付後方會於香港聯交所開始買賣。因此，[編纂]可能無法在該期間出售或以其他方式買賣[編纂]。因此，[編纂]的持有人須承受[編纂]開始時[編纂]的價格可能因不利市況或於出售時至[編纂]開始時期間可能出現的其他不利事態發展而低於[編纂]的風險。

倘證券或行業分析師並無發佈有關我們業務的研究報告，或彼等對關於我們股份的建議作出不利更改，則我們股份的[編纂]及[編纂]可能會下跌。

我們股份的[編纂]將會因行業或證券分析師發佈有關我們或我們業務的研究及報告而受到影響。倘報道我們的一名或多名分析師將我們的股份降級，則我們股份的[編纂]很可能會下跌。倘其中一名或多名分析師不再報道本公司或未有定期發佈有關我們的報告，則我們可能會失去在金融市場的曝光率，進而可能導致我們的[編纂]或[編纂]下跌。

我們日後或無法宣派股份的股息。

股息將由董事會決定進行分派，並須經股東批准。實際分派予股東的股息金額將取決於我們的盈利及財務狀況、營運需求、資本要求及董事可能認為相關及適當的任何其他條件。我們無法向閣下保證日後何時或是否會派付股息。有關進一步詳情，請參閱「財務資料－股息」。

[編纂]在執行股東權利方面可能遇到困難。

本公司為一家在開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司，而開曼群島的法律在若干方面與香港或[編纂]可能身處的其他司法權區的法律不同。本公司的公司事務受大綱及細則、開曼公司法及開曼群島的普通法管轄。股東針對本公司及／或我們董事採取法律行動的權利、少數股東採取的行動及我們董事根據開曼群島法律對本公司的受信責任，在很大程度上受開曼群島的普通法管轄。開曼群島的普通法部分衍生自開曼群島較為有限的司法先例及英國普通法(其於開曼群島的法院具有說服力但無約束力)。股東在面對本公司管理層、董事或主要股東所採取的行動而行使其權利時所擁有的救濟措施，可能不同於彼等若為香港公司或於其他司法權區註冊成立的公司的股東而可能享有者。



---

## 風險因素

---

我們在如何使用[編纂][編纂]方面有重大酌情權，而閣下未必一定同意我們使用該等所得款項的方式。

我們的管理層可能以閣下未必認同的方式，或以不會帶來良好回報的方式運用[編纂][編纂]。有關我們[編纂][編纂]擬定[編纂]的詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。然而，我們的管理層將酌情決定[編纂]的實際用途。閣下將資金委託予我們的管理層（閣下須倚賴彼等的判斷），供我們就特定用途使用[編纂][編纂]。倘我們變更本文件所披露的[編纂]，我們將根據上市規則妥為刊發公告及遵守所有適用規定。

概不保證本文件所載從各種政府刊物、市場數據提供商和其他獨立第三方來源（包括行業專家報告）獲得的若干事實、預測和其他統計數據的準確性或完整性。

本文件所載有關中國、全球經濟及我們經營所在行業的若干事實、預測及其他統計數據乃摘錄自多份政府官方刊物或其他第三方報告。我們於轉載或摘錄政府官方刊物或其他第三方報告的內容供於本文件披露時，已採取合理審慎的態度，然而，我們無法保證該等資料來源的質量或可靠性。該等資料並未經我們、[編纂]或彼等各自的任何聯屬人士或顧問編製或獨立核實，故我們並不會就該等統計數據的準確性發表任何聲明，而該等統計數據或會與中國境內外編製的其他資料不一致。由於收集方法可能有缺陷或不奏效，或所公佈資料與市場慣例可能有差異，本文件內的有關統計數據可能不準確，或未必可與就其他經濟體編製的統計數據作比較。此外，概不保證該等資料的陳述或編製基準或準確程度與其他司法權區的情況一致。在所有情況下，[編纂]應權衡文件有關披露的所佔比重或其重要性。

[編纂]應細閱整份文件，而不應在並無審慎考慮本文件所載風險和其他資料的情況下考慮已刊登媒體報導中的任何特定陳述。

於本文件發佈之前，以及於本文件日期後但於[編纂]完成前，可能會有關於我們及[編纂]的報章及媒體報導。我們對報章或其他媒體所報導的任何資料或其他公開可得資料的準確性或完整性概不負責，對報章或其他媒體或其他公開可得來源就我們的股份、[編纂]或我們而作出的任何估計、預測、見解或意見是否公平、恰當亦不負責。我們就任何該等資料或刊物的適當性、準確性、完整性或可靠性亦不發表任何聲

---

## 風險因素

---

明。因此，有意[編纂]在決定是否投資我們的股份或[編纂]時，不應僅依賴任何該等資料、報導或刊物。閣下在作出有關我們股份的[編纂]決定時，僅應依賴本文件、[編纂]或我們作出的任何正式公佈所載的資料。

本文件所載的前瞻性陳述涉及風險及不確定因素，且可能被證實為不準確。

本文件載有若干使用「旨在」、「預計」、「相信」、「能夠」、「估計」、「預期」、「日後」、「打算」、「應當」、「可能」、「計劃」、「潛在」、「預測」、「尋求」、「應該」、「將會」、「將」或類似表達等前瞻性用語的「前瞻性」陳述。閣下務請注意，任何前瞻性陳述均涉及風險及不確定因素，而與前瞻性有關的任何或所有假設均可能被證實為不準確。因此，前瞻性陳述可能不正確。在本文件中包含前瞻性陳述不應被視為我們表示計劃和目標將得以實現，而閣下不應過分依賴此類陳述。

---

## 豁免嚴格遵守上市規則及豁免嚴格遵守公司 (清盤及雜項條文) 條例

---

為籌備[編纂]，我們已申請下列豁免及免除嚴格遵守上市規則或公司(清盤及雜項條文) 條例相關條文。

### 管理層常駐香港

上市規則第8.12條規定，發行人須有足夠管理層人員常駐香港，即一般是指該發行人至少須有兩名執行董事常居於香港。

由於我們的執行董事為中國公民且並非通常居住於香港，而本公司的其他人員均位於中國，董事認為，僅為遵守上市規則第8.12條而委聘香港居民擔任執行董事或將任何現有執行董事調往香港，對本公司而言在實際操作上有困難、造成沉重負擔且在商業上不可行。因此，我們並未且在可預見將來將不會有執行董事常居於香港，以符合上市規則第8.12條之規定。

因此，我們已向聯交所申請[，而聯交所已向我們授出]有關嚴格遵守上市規則第8.12條的豁免，惟須符合下列條件：

- 根據上市規則第3.05條，本公司已委任余女士(執行董事)及林穎芝女士(本公司的聯席公司秘書)為授權代表(「授權代表」)。彼等將作為本公司與聯交所的主要溝通渠道。上述個人均已確認其可通過電話、傳真及／或電子郵件隨時聯絡以及時處理聯交所的問詢，亦可於聯交所提出要求下在合理時間內與聯交所會面討論任何事宜。授權代表聯繫方式詳情如有任何變動，我們將及時通知聯交所；
- 余女士擁有前往香港的有效旅行證件，並能在相關旅行證件到期時續期。林女士為一名香港永久居民；
- 授權代表可隨時迅速聯繫本公司董事會及高級管理層。可透過授權代表以移動電話號碼、辦公電話號碼、傳真號碼及電子郵件地址的方式與各董事取得聯繫。本公司亦於可行情況下盡快通知聯交所有關本公司授權代表的任何變更；

---

## 豁免嚴格遵守上市規則及豁免嚴格遵守公司 (清盤及雜項條文) 條例

---

- 為方便與聯交所溝通，本公司已向授權代表及聯交所提供董事（包括獨立非執行董事）的聯繫方式詳情，包括移動電話號碼、辦公電話號碼、傳真號碼及電子郵件地址，並將實施一項政策向授權代表提供各董事的最新聯繫方式詳情；
- 倘任何董事預期出差或因其他原因離開辦公室，彼將會向授權代表提供其電話號碼或其他聯繫方式以確保彼在出差時能取得聯繫；
- 就本公司所深知及盡悉，並非常居於香港的各董事均持有或可申請訪港的有效旅行證件，並可在聯交所要求後於合理時間內與聯交所會面；
- 本公司根據上市規則第3A.19條在[編纂]時已委任邁時資本有限公司作為其合規顧問（「合規顧問」）。除（其中包括）授權代表外，合規顧問將作為本公司與聯交所的另一溝通渠道，並自[編纂]起至本公司就緊隨[編纂]後首個完整財政年度的財務業績符合上市規則第13.46條當日止期間向本公司提供有關上市規則下持續責任的專業意見。合規顧問將答覆聯交所的問詢，並在無法聯絡到授權代表及董事時作為與聯交所的主要溝通渠道；及
- 本公司將確保合規顧問能實時聯絡本公司授權代表、董事及高級管理層。本公司授權代表、董事及其他高級人員將立即提供合規顧問就履行上市規則第三A章所載的合規顧問之職責而可能合理要求的有關資料及協助。本公司確保本公司、授權代表、董事、公司秘書及本公司其他高級人員與合規顧問之間將具備充分有效的溝通途徑，且本公司將在合理可行及法律允許的範圍內，使合規顧問知悉本公司與聯交所之間的所有溝通及往來。

---

## 豁免嚴格遵守上市規則及豁免嚴格遵守公司 (清盤及雜項條文) 條例

---

### 聯席公司秘書

上市規則第8.17條規定，上市申請人必須委任一名符合上市規則第3.28條規定的公司秘書。上市規則第3.28條規定，上市申請人的公司秘書須為聯交所認為在學術或專業資格或相關經驗方面足以履行公司秘書職責的人士。聯交所接納下列各項學術或專業資格：(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》所界定的註冊會計師。在評估個別人士是否具有「相關經驗」時，聯交所將根據以下準則進行考慮：(a)在上市申請人及／或任何其他上市發行人的工作年期及所扮演的角色；(b)熟悉上市規則及其他相關法律法規，包括但不限於證券及期貨條例、公司條例、公司(清盤及雜項條文)條例及收購守則；(c)除上市規則第3.29條的最低要求外，已接受及／或將接受的相關培訓；及(d)其他司法權區的專業資格。

本公司已委任余女士為我們的聯席公司秘書之一。余女士於2016年1月1日加入本集團，目前擔任本公司執行董事兼本公司副首席運營官。她負責本集團的內部管理，並協助首席執行官進行本集團的整體策略及方向規劃。有關余女士的履歷，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。考慮到余女士過往處理行政及企業事務的經驗，儘管本公司認為她對本集團及董事會有透徹的了解，但余女士並不具備上市規則第3.28條規定的必要資格。因此，本公司已委任林穎芝女士(為香港居民並具備上市規則第3.28條規定的上述資格)為聯席公司秘書，以協助余女士及為其提供援助。有關林女士的履歷，請參閱本文件「董事及高級管理層－聯席公司秘書」一節。

鑒於公司秘書在[編纂]企業管治中發揮重要作用，尤其是協助[編纂]及其董事遵守上市規則及其他相關法律法規，因此本公司作出以下安排：

- (a) 林女士，一名符合上市規則第3.28條規定的本公司聯席公司秘書之一，將協助余女士，使之能共同履行作為本公司聯席公司秘書的職務和責任。鑒於林女士的相關經驗，彼將能夠就上市規則的相關要求及香港其他適用法律法規向余女士和本公司提供建議；

---

**豁免嚴格遵守上市規則及豁免嚴格遵守公司  
(清盤及雜項條文) 條例**

---

- (b) 本公司其中一名聯席公司秘書余女士將於[編纂]起計三年獲林女士協助，此舉應使她足以獲得上市規則第3.28條所規定的必要知識及經驗；
- (c) 本公司將確保余女士獲得相關培訓和支持，使之能夠熟悉上市規則以及香港[編纂]公司公司秘書所需的職責，余女士亦已承諾參加該等培訓；
- (d) 林女士將就企業管治、上市規則及其他與本公司運營和事務相關的香港適用法律法規定期與余女士溝通。林女士將與余女士緊密合作並提供協助，以履行其作為聯席公司秘書的職務和責任，包括但不限於舉行董事會會議及股東大會；及
- (e) 根據上市規則第3.29條，余女士及林女士亦於每個財政年度參加不少於15小時的相關專業培訓課程，以熟悉上市規則的規定及香港其他監管規定。余女士及林女士均將於適當及需要時獲本公司法律顧問提供有關香港法律的意見及本公司合規顧問的建議。

因此，我們已向聯交所申請[，而聯交所已向我們授出]有關遵守上市規則第3.28及8.17條的豁免。該項豁免的初始有效期由[編纂]起計為期三年。倘於上述三年期間，(i)林女士不再向余女士提供協助；或(ii)本公司嚴重違反上市規則，有關豁免將即時撤銷。在初始三年期限屆滿前，本公司將對余女士的資格和經驗進行評估。在本公司確定不需要對余女士提供持續協助後，本公司將與聯交所聯絡並向聯交所證明，在林女士於該三年期間的協助下，余女士已獲得上市規則第3.28條規定的必要知識和經驗。

---

## 豁免嚴格遵守上市規則及豁免嚴格遵守公司 (清盤及雜項條文) 條例

---

### 有關本文件財務報表的豁免

根據上市規則第4.04(1)條，倘若是新申請人，本文件所載會計師報告必須載有(其中包括)本集團緊接本文件刊發前三個財政年度各年或聯交所可能接納的更短期間的綜合業績。

公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條規定所有招股章程須包括載有公司(清盤及雜項條文)條例附表3所指明事項的會計師報告。

根據公司(清盤及雜項條文)條例附表3第I部第27段，本公司須在本文件內載入緊接本文件刊發前三個財政年度各年的營業總收入或銷售營業總額(視何者為適當而定)的陳述。

根據公司(清盤及雜項條文)條例附表3第II部第31段，本公司須在本文件內載入我們的核數師就本集團緊接本文件刊發前三個財政年度各年的利潤及虧損以及資產及負債作出的報告。

根據公司(清盤及雜項條文)條例第342A條，證監會可在其認為合適的條件(如有)下發出豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例相關規定的證明，前提是經考慮有關情況後，證監會認為有關豁免將不會損害投資大眾的利益及遵守任何或所有有關規定將屬無關緊要或過度繁重，或在其他方面屬不必要或不合宜。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止三個年度以及截至2022年9月30日止九個月的會計師報告載於本文件附錄一。然而，倘有以下原因，嚴格遵守公司(清盤及雜項條文)條例附表3第I部第27段及第II部第31段以及上市規則第4.04(1)條將屬過度繁重且豁免不會損害[編纂]大眾的利益：

- (a) 本集團及本公司申報會計師將不會有充足時間落實我們截至2022年12月31日止年度的經審核財務報表，以供載入將於[編纂]或之前刊發的本文件。倘財務報表須審核至截至2022年12月31日，則本公司及申報會計師將須為會計師報告及本文件進行龐大的擬備、更新及定稿工作，而本文件相關章

---

## 豁免嚴格遵守上市規則及豁免嚴格遵守公司 (清盤及雜項條文) 條例

---

節將須更新，以涵蓋有關額外期間。由於須進行審核的工作量巨大，這將牽涉額外時間及成本。短期內落實截至2022年12月31日止年度的經審核業績將令工作過度繁重。董事認為，鑒於本集團的財務狀況自2022年9月30日(即申報會計師所申報最近期間)起並無重大變動，此等工作的裨益對本公司潛在[編纂]而言或未能令所涉及額外工作及開支以及[編纂]時間表延遲的情況變得合理；

- (b) 本公司已在本文件內載入：(i)涵蓋截至2021年12月31日止三個年度及截至2022年9月30日止九個月的會計師報告，(ii)本文件附錄三所載截至2022年12月31日止年度的本集團未經審核初步財務資料，該財務資料已獲本公司申報會計師畢馬威會計師事務所遵守香港會計師公會頒佈的應用指引第730號(經修訂)「有關年度業績初步公告的核數師指引」所進行的工作作出同意，以及本文件附錄三所載對年內業績的評論，並且相關披露不少於上市規則第13.49條項下初步業績公告的內容規定者，以及(iii)有關本集團於往績記錄期間後及直至本文件日期的最新發展資料。因此，本公司認為，所有重大資料均已為潛在[編纂]對本集團的往績記錄及盈利趨勢形成觀點提供足夠合理的最新資料，且潛在[編纂]對本公司業務、資產及負債、財務狀況、交易狀況、管理及前景作出知情評估所需的一切重大資料均已載入本文件；
- (c) 董事及獨家保薦人在進行充分的盡職調查後確認，直至本文件日期，本集團的財務及交易狀況或前景自2022年9月30日以來概無任何重大不利變動且自2022年9月30日以來，概無任何事件會對會計師報告所示資料、本文件附錄三所載本集團截至2022年12月31日止年度未經審核初步財務資料及本文件「財務資料」一節以及本文件其他部分產生重大影響；及



---

**豁免嚴格遵守上市規則及豁免嚴格遵守公司  
(清盤及雜項條文) 條例**

---

- (d) 本公司有關開曼群島法律的法律顧問確認，開曼群島法律、其他監管規定或我們的細則並無規定我們須於開曼群島或其他地方刊發截至2022年12月31日止年度的年度業績公告。根據上市規則第13.49(1)條的附註，本公司將於[編纂]後(不遲於[編纂])刊發公告，載明相關財務資料已載入本文件。

在此情況下，本公司已向聯交所申請授予本公司嚴格遵守上市規則第4.04(1)條的豁免，而聯交所已授出該豁免，條件是：

- (a) 本文件將於[編纂]或之前刊發，而本公司股份將於[編纂]在聯交所[編纂]；
- (b) 本公司將就嚴格遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條有關附表3第I部第27段及第II部第31段的規定自證監會取得豁免證明；
- (c) 本文件將載有截至2022年12月31日止年度的初步未經審核財務資料及對年內業績的評論。將載入本文件的財務資料必須(i)遵守上市規則第13.49條就初步業績公告的同一內容規定；及(ii)獲申報會計師遵守香港會計師公會頒佈的應用指引第730號(經修訂)「有關年度業績初步公告的核數師指引」所進行的工作作出同意；及
- (d) 本公司不會違反我們的組織章程文件或本公司註冊成立所在地開曼群島的法律及規例，或其他有關我們的刊發初步業績公告義務的監管規定。

本公司亦已就公司(清盤及雜項條文)條例附表3第I部第27段及第II部第31段有關將截至2022年12月31日止年度全年的會計師報告納入本文件的規定自證監會申請豁免嚴格遵守第342(1)(b)條的證明。證監會已根據公司(清盤及雜項條文)條例第342A條授出豁免證明，條件是：

- (a) 本文件載有該豁免之詳情；及
- (b) 本文件將於[編纂]或之前刊發，而我們的股份將於[編纂]或之前([編纂])在聯交所[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

---

### 董事

姓名	居住地址	國籍
----	------	----

#### 執行董事

李翔先生	中國 廣東省 深圳市 福田區 八卦二路12號 612棟5樓	中國
------	--	----

余璐女士	中國 廣東省 深圳市 福田區 八卦二路12號 612棟5樓	中國
------	--	----

#### 獨立非執行董事

趙焱女士	中國 北京 朝陽區 八里莊西里 1號樓13層1308室	中國
------	---	----

公佩鉞先生	中國 福建廈門 海滄區 海滄大道891號 A座1008室	中國
-------	--	----

李國泰先生	香港 九龍 何文田巴富街7號 巴富花園豪富閣22E	中國(香港)
-------	------------------------------------	--------

有關董事及其他高級管理人員的進一步資料載於「董事及高級管理層」。

---

## 董事及參與[編纂]的各方

---

### 參與[編纂]的各方

獨家保薦人

廣發融資(香港)有限公司  
香港  
德輔道中189號  
李寶椿大廈29及30樓

[編纂]

---

## 董事及參與[編纂]的各方

---

### [編纂]

本公司的法律顧問

有關香港法律：

諾頓羅氏香港

香港

中環康樂廣場1號

怡和大厦38樓

有關香港業務運營的香港法律：

林仲煒

香港大律師

香港

金鐘夏慤道18號

海富中心

1座804A室



---

## 董事及參與[編纂]的各方

---

有關中國法律：

競天公誠律師事務所

中國

北京市建國路77號

華貿中心

3號寫字樓34層

---

## 董事及參與[編纂]的各方

---

有關開曼群島法律：

邁普達律師事務所(香港)有限法律責任合夥

香港

灣仔

港灣道18號

中環廣場26層

獨家保薦人及[編纂]的法律顧問

有關香港法律：

金杜律師事務所

香港

中環

皇后大道中15號

置地廣場

告羅士打大廈13層

有關中國法律：

金杜律師事務所

中國

北京市朝陽區

東三環中路1號

環球金融中心

東塔18層

核數師及申報會計師

畢馬威會計師事務所

執業會計師

香港

中環

遮打道10號

太子大廈

8層

行業顧問

弗若斯特沙利文國際有限公司

香港中環

康樂廣場8號

交易廣場一座1706室

[編纂]

---

## 公司資料

---

註冊辦事處	WB Corporate Services (Cayman) Ltd. PO Box 2775 Artemis House 67 Fort Street, Grand Cayman KY1-1111 Cayman Islands
中國主要營業地點	中國 北京朝陽區 住邦2000商務中心 1號樓B座
總辦事處及香港主要營業地點	香港九龍 觀塘道348號 宏利廣場5樓
公司網站	<a href="http://www.empowerwin.com">www.empowerwin.com</a> (本網站所載資料不構成本文件的一部分)
聯席公司秘書	余璐女士  林穎芝女士，ACG、HKACG
授權代表	余璐女士  林穎芝女士，ACG、HKACG
審核委員會	李國泰先生(主席) 趙焱女士 公佩鉞先生
薪酬委員會	公佩鉞先生(主席) 余璐女士 趙焱女士
提名委員會	李翔先生(主席) 趙焱女士 公佩鉞先生

[編纂]

---

## 公司資料

---

### [編纂]

#### 合規顧問

#### 邁時資本有限公司

(根據證券及期貨條例獲准從事第1類  
(證券交易)及第6類(就機構融資提供意見)  
受規管活動的持牌法團)

香港灣仔

港灣道25號

海港中心1908室

#### 主要往來銀行

#### 招商銀行(東四環支行)

中國

北京市朝陽區

東四環中路56號

遠洋國際中心A座

#### 星展銀行(香港)有限公司

香港

中環

皇后大道中99號

中環中心地下

#### 香港上海滙豐銀行有限公司

香港

九龍

深旺道1號

滙豐中心2座1樓

## 行業概覽

本節及本文件其他章節所載資料及統計數據乃摘錄自我們委託的弗若斯特沙利文編製的報告，以及各種政府官方刊物及其他公開可用刊物。我們委聘弗若斯特沙利文就[編纂]編製獨立行業報告－弗若斯特沙利文報告。來自政府官方來源的資料並未經我們、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、彼等各自的任何董事及顧問或參與[編纂]的任何其他人士或各方獨立核實，亦概無就有關資料的準確性發表任何聲明。

### 資料來源及可信度

我們已委託獨立第三方弗若斯特沙利文就本文件目的編製市場研究報告。我們同意就編製弗若斯特沙利文報告向弗若斯特沙利文支付136,480美元的費用，而我們的董事認為該費用反映市場價格，並認為支付費用不會影響在弗若斯特沙利文報告中所得出結論的公平性。弗若斯特沙利文成立於1961年，在全球擁有超過45個辦事處，擁有3,000多名行業顧問、市場研究分析師、技術分析師及經濟學家。

### 研究方法

在編製弗若斯特沙利文報告時，弗若斯特沙利文進行了初步研究，包括與行業參與者及行業專家討論行業現況，以及涉及審查公司報告、獨立研究報告及弗若斯特沙利文本身數據庫的次級研究。

### 基準及假設

弗若斯特沙利文報告的編製基於以下假設：(i)未來十年中國及海外經濟可能保持穩定增長；(ii) 2022年至2026年，中國及海外的社會、經濟及政治環境可能保持穩定；(iii)國內企業海外市場擴張、一站式數字市場服務的發展、電子商務行業的蓬勃發展，以及政府的利好政策可能會推動行業未來增長。COVID-19的影響已納入假設中。

## 行業概覽

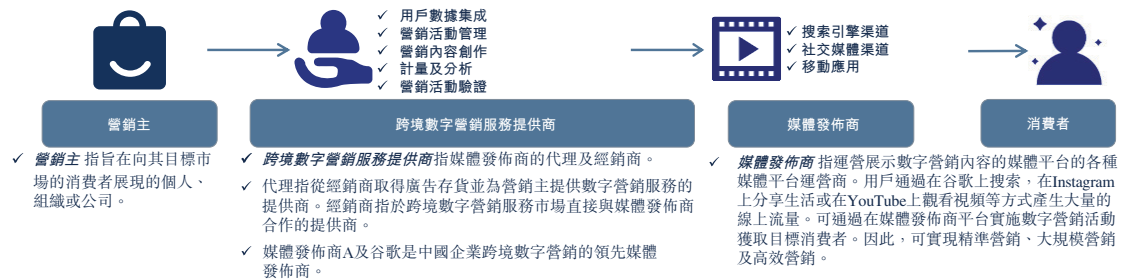
### 中國跨境數字營銷服務行業分析

跨境數字營銷指旨在通過藉數字渠道進行跨境營銷活動針對海外潛在用戶的企業營銷取向。跨境數字營銷核心價值為幫助營銷主通過互聯網廣告技術及數字媒體平台觸達海外消費者。由於中國公司通常面臨信息不對稱、文化差異及缺乏客流量等挑戰，因此對跨境數字營銷服務的需求日益增加。

跨境數字營銷服務提供商可分為兩個類別，媒體發佈商代理及經銷商。代理從經銷商取得廣告存貨，並為營銷主提供數字營銷服務。同時，代理提供（其中包括）營銷內容創作、優化及績效評估等服務。經銷商指於跨境數字營銷服務市場直接與媒體發佈商合作的服務提供商。僅有為數不多的市場參與者自媒體發佈商取得中國經銷商資格。一般而言，僅擁有龐大經銷商規模及全面服務能力的跨境數字營銷服務提供商能符合作為經銷商的準則。經銷商能夠協助利用其龐大客戶群以為媒體發佈商物色及開拓潛在客戶。與從經銷商取得廣告存貨的代理不同，經銷商能夠向營銷主提供營銷服務並協助他們直接從媒體發佈商取得廣告存貨。經銷商可向營銷主提供全周期服務而非僅提供營銷服務，從而改善客戶滿意度及增加客戶黏性。同時，因經銷商與頂級媒體發佈商的緊密關係，故其能夠協助營銷主得知並熟悉頂級媒體發佈商頒佈的最新政策及規例。媒體發佈商（例如媒體發佈商A）採納的眾多經銷商及代理層級並非僅限於中國，亦適用於其他國家及地區。

跨境數字營銷服務提供商主要從服務費以及媒體發佈商的淨支出與營銷主應佔賬單淨額之間的差額產生收入。賬單淨額是營銷主應佔總賬單金額減營銷主激勵的淨額；媒體發佈商的淨支出是來自媒體發佈商的總支出減來自媒體發佈商的返利的淨額。

### 跨境數字營銷服務行業價值鏈



## 行業概覽

附註：

1. 返利：指媒體發佈商向跨境數字營銷服務提供商提供的補償。
2. 營銷主激勵：指跨境數字營銷服務提供商向營銷主就使用跨境數字營銷服務提供的補償。

### 跨境數字營銷服務行業市場規模

跨境數字營銷服務行業市場規模指中國跨境數字營銷服務提供商總賬單金額。

#### • 按媒體劃分

隨著國內公司擴充至海外市場，中國跨境數字營銷服務行業於過去數年急速增長。跨境數字營銷服務行業由2016年的48億美元增加至2021年的223億美元，複合年增長率為36.0%。預期中國的跨境數字營銷服務行業與技術創新及中國公司需求增長的增長一致。估計市場規模於2026年達616億美元，2021年至2026年複合年增長率為22.5%。

媒體發佈商A及谷歌為中國跨境數字營銷的兩家主要媒體發佈商。與大致1至2個媒體發佈商合作為跨境數字營銷服務提供商的行業慣例。絕大部分的中國跨境營銷主偏好有大媒體流量的頂級媒體發佈商，如媒體發佈商A及谷歌。於2021年，中國營銷主於媒體發佈商A及谷歌平台上的應佔總賬單分別佔中國跨境數字營銷服務行業總賬單金額46.6%及33.6%。

#### 2021年按總賬單金額計五大跨境數字營銷行業媒體發佈商市場份額排名（中國）

排名	媒體發佈商	市場份額 (%)
1.	媒體發佈商A	46.6
2.	谷歌	33.6
3.	Amazon	9.4
4.	TikTok	6.3
5.	Snapchat	1.8
	五大小計	97.7
	其他	2.3
	總計	100.0

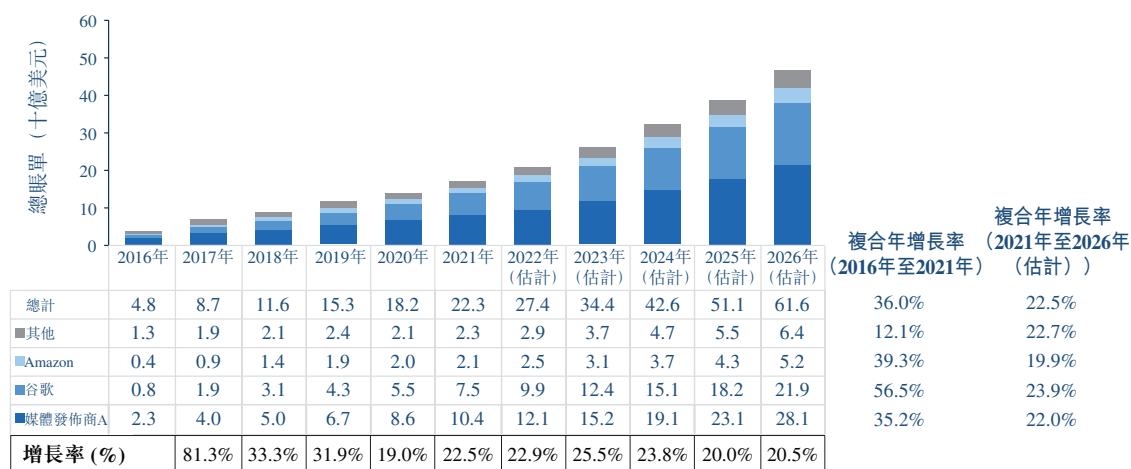
資料來源：弗若斯特沙利文

## 行業概覽

截至2021年，中國跨境數字營銷行業的五大媒體發佈商按行業排名依次為媒體發佈商A、谷歌、Amazon、TikTok和Snapchat，合計佔中國跨境數字營銷行業的總賬單的97.7%。媒體發佈商A在媒體發佈商中仍佔據行業主導地位，迄今尚無其他現有或新媒體發佈商挑戰其主導地位。對電商及線上遊戲行業而言，中國的跨境數字營銷服務市場亦由媒體發佈商A主導。於2021年，按總賬單金額計算，TikTok在中國跨境數字營銷行業佔6.3%的市場份額。

媒體發佈商A是電商營銷主的主要媒體發佈商。媒體發佈商A的最大媒體平台的平均每月活躍用戶由2019年的25.0億增加至2022年的29.6億，於相關期間在所有社交媒體平台當中排名首位。媒體發佈商A作為用戶流量提供商及社交媒體發佈商有主導地位，在不久將來或不會被取代。根據弗若斯特沙利文的資料，截至2019年、2020年、2021年及2022年12月31日以及最後實際可行日期，媒體發佈商A於中國共有九家、十家、11家、11家及11家經銷商。媒體發佈商A於中國跨境數字營銷市場有眾多經銷商及代理層級部分是因為媒體發佈商A於中國並無業務，而中國營銷主需要聯繫中介在媒體發佈商A的平台上實施營銷活動。

中國跨境數字營銷服務行業市場規模  
(按媒體劃分的總賬單明細)，2016年至2026年(估計)



資料來源：弗若斯特沙利文

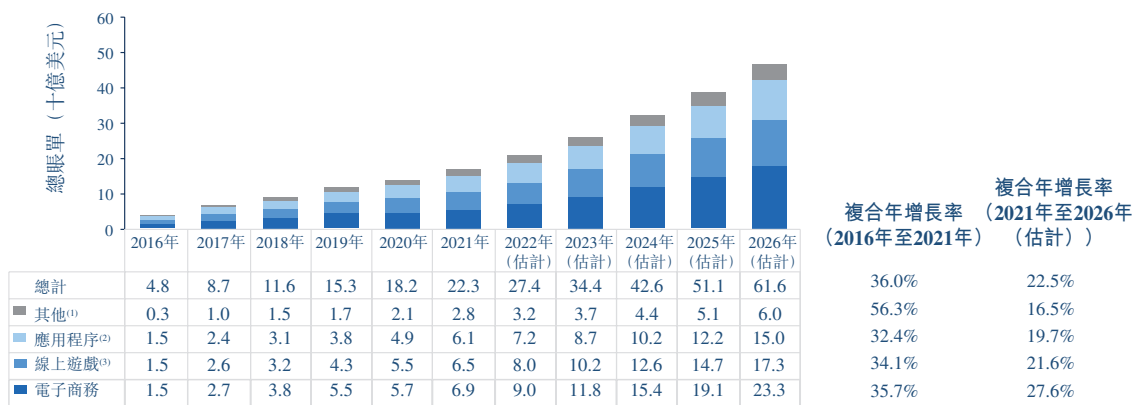


## 行業概覽

### 按行業劃分

在行業範圍，整個跨境數字營銷行業可按電子商務、應用程序、線上遊戲及其他領域劃分。電子商務、線上遊戲及應用程序為中國跨境數字營銷服務的主要行業，於2021年分別佔跨境數字營銷服務行業市場規模約30.9%、29.1%及27.4%。估計電子商務行業跨境數字營銷服務於2026年達233億美元，2021年至2026年複合年增長率約為27.6%。

中國跨境數字營銷服務行業市場規模  
(按行業劃分的總賬單明細)，2016年至2026年(估計)



資料來源：弗若斯特沙利文

附註：

- (1) 其他指其他行業參與者，包括消費電子公司、旅遊及航空公司、快速消費品公司等。
- (2) 應用程序指與視頻類應用程序、工具類應用程序及社交網絡應用程序(但不包括電商及線上遊戲相關應用程序)有關的應用程序行業參與者。
- (3) 線上遊戲包括手機遊戲及個人電腦線上遊戲。

美國擁有龐大的終端客戶群和強大的購買力，是營銷主及跨境數字營銷服務的主要目的地。以總賬單計，中國針對美國終端客戶的跨境數字營銷服務市場規模於2021年達到70億美元，佔針對全球終端客戶的有關市場規模約31.4%，並預期於2026年達203億美元，2021年至2026年複合年增長率約為23.7%。於2021年，中國瞄準美國終端客戶的跨境數字營銷服務行業相對集中，五大參與者佔市場份額約60.9%。

---

## 行業概覽

---

作為快速發展的新興地區，東南亞一直為中國公司進行跨境數字營銷的熱門目的地，並逐漸成為品牌擁有人捕捉的增量市場。作為東南亞的金融中心和連接全球與東南亞市場的門戶，新加坡正逐漸成為跨境數字營銷服務提供商的首選地。領先的跨境數字營銷服務提供商正於新加坡建立當地團隊，以捕捉中國營銷主瞄準東南亞市場的商機。中國針對東南亞終端客戶的跨境數字營銷服務市場規模於2021年達到33億美元，佔針對全球終端客戶的有關市場規模約14.8%，並預期於2026年達107億美元，2021年至2026年複合年增長率約為26.4%。於2021年，就中國瞄準東南亞終端客戶的跨境數字營銷服務行業而言，五大參與者佔市場份額約44.8%。

### 中國跨境數字營銷服務行業市場驅動因素

**國內公司擴充海外市場：**中國公司現積極部署及擴充海外市場。在經濟發展支持下，聲譽卓著的國內公司正將其業務擴充海外及積極參與國際競爭。國內公司海外市場擴充推高跨境數字營銷服務需求以更有效方式開拓海外市場，從而為中國跨境數字營銷服務行業貢獻增長。

**發展SaaS一站式數字營銷服務：**隨著技術急速發展（包括大數據、AI技術及營銷自動化），營銷工具逐步轉向標準化及數字化。數字營銷成為公司發展的內生驅動力。由於營銷SaaS成為先進數字營銷工具之一，故越來越多跨境數字營銷服務提供商推出SaaS一站式服務以進行營銷優化及管理自動化。SaaS一站式服務涵蓋各個方面，包括內容創作、優化及績效評估以及營銷SaaS平台，以加強營銷服務效率。因此，SaaS一站式數字營銷服務發展被視為中國跨境數字營銷服務行業主要驅動因素。

**蓬勃的電子商務行業：**由於COVID-19影響，店舖及購物中心關閉以及線下消費於2020年減少。隨著消費者逐步轉移至線上購物，電子商務行業因而蓬勃發展。此外，由於2021年中國從COVID-19影響中快速復甦，中國跨境電商進出口GMV由2016年的人民幣50,263億元增加至2021年的人民幣145,239億元，複合年增長率為23.6%。此外，由於COVID-19，娛樂需求亦急速增長。海外顧客於封城及社交距離期間花費更多時間在線上遊戲及應用程序，令中國為主的應用程序及線上遊戲越來越受海外顧客歡迎。獲取海外客戶流的需求日益上升，促使電子商務公司尋求跨境數字營銷服務，因而推動行業發展。

---

## 行業概覽

---

**強而大的政府政策支持：**支持跨境電商的政策亦刺激中國跨境數字營銷服務行業的發展。國家積極推動海外倉庫發展，並鼓勵企業使用跨境第三方電子商務平台或自建平台以接收訂單，從而推動本地品牌向國際領域擴張。於2018年9月，財政部、國家稅務總局、商務部及海關總署發佈《關於跨境電商綜合試驗區零售出口貨物稅收政策的通知》。對綜試區電子商務出口企業出口未取得有效進貨憑證的貨物，已實施增值稅、消費稅免稅政策。於2021年7月，國務院辦公廳頒佈《關於加快發展外貿新業態新模式的意見》，提呈七方面二十五項推動跨境貿易新業態新模式發展的意見。於2021年11月，中國商務部頒佈《「十四五」對外貿易高質量發展規劃》以優化國際市場佈局及服務進出口結構，促進跨境電商可持續發展，穩步深化市場開放。

### 中國跨境數字營銷服務行業機會、威脅及挑戰

#### 機會：

**應用技術創新：**AR、AI及大數據等創新使跨境數字營銷服務提供商達至技術轉變。AR是營銷主與消費者建立聯繫及互動的新領域。由於能夠通過沉浸式體驗實現成本效益，AR活動是營銷主講述故事的重要工具。此外，通過從大量數據及分析營銷表現的學習經驗，AI使營銷服務提供商具備更確切的營銷能力。預期技術創新應用推動中國跨境數字營銷服務行業的發展。

**社交媒體及短視頻日益受歡迎：**社交媒體及短視頻受歡迎程度推動跨境數字營銷服務提供商與海外社交媒體間合作。海外媒體與名人間合作加強品牌擁有人營銷影響。此外，社交媒體有效客流量無疑會帶來新商機，通過各種社交媒體及藉短視頻宣傳產品觸達目標受眾及達至大規模營銷影響較為容易。

---

## 行業概覽

---

**國際政策支持：**區域全面經濟夥伴關係協定(RCEP)於2022年1月1日生效，涉及東南亞國家聯盟(ASEAN)的十個國家及五個非ASEAN國家(包括中國、新西蘭、澳洲、日本及韓國)。RCEP為一項自由貿易協定，將打造全球最大貿易集團。中國作為成員國，可從RCEP中獲益，包括關稅規劃及減免、供應鏈進一步優化、非關稅措施及貿易便利化等相關益處。RCEP的實施可以創造一個統一的商品和服務貿易市場使營銷主從減少的貿易壁壘中受益。就跨境數字營銷服務行業而言，由於營銷主可以輕鬆地進入地區內的不同市場，這將為跨境數字營銷服務帶來不斷增長的需求。預期營銷主將轉向經驗豐富的跨境數字營銷服務提供商，以瞄準海外潛在客戶。因此，國際政策支持為跨境數字營銷服務提供商帶來機遇，而其在將中國營銷主輸出至全球市場方面發揮重要作用。

### 威脅及挑戰：

**勞工成本上升：**作為知識集中行業，中國跨境數字營銷服務行業對IT人才有強勁需求。特別因急速發展及技術迭代，公司對高端人才需求日益上升。於中國，信息傳輸、軟件及信息技術平均工資由2016年每年約人民幣120,000元增加至2021年約人民幣177,500元，複合年增長率為8.1%。日益上升的勞工成本加劇行業參與者的運營壓力，並在大體上對中國跨境數字營銷服務提供商構成威脅。

**本地化：**跨境數字營銷服務提供商於擴充至海外市場時面對本地化挑戰。跨境數字營銷在世界各地進行，目標為不同背景的客戶。因文化背景、生活習慣及當地政府政策可能在不同國家及地域各異，本地化被視為中國跨境數字營銷服務行業的挑戰。

### 競爭格局

於2021年，中國有約1,000家跨境數字營銷服務提供商。於2021年，中國五大跨境數字營銷服務提供商佔市場規模約49.8%。

於2021年，本集團的跨境數字營銷服務總賬單為6.0億美元，名列第四及佔中國跨境數字營銷服務行業市場份額約2.7%。

## 行業概覽

### 2021年五大跨境數字營銷服務提供商排名(中國)

排名	公司	總賬單 (十億美元)	市場份額 (%)
1	公司A	4.5	20.2%
2	公司B	4.3	19.3%
3	公司C	1.1	4.9%
4	本集團	0.6	2.7%
4	公司D	0.6	2.7%
五大小計		11.1	49.8%
其他		11.2	50.2%
總計		22.3	100.0%

資料來源：弗若斯特沙利文

附註：

- (1) 公司A於2013年成立，截至最後實際可行日期為總部位於中國上海的非上市公司，擁有超過600名員工。公司A主要向中國營銷主提供跨境數字營銷服務，並針對美洲、亞洲、歐洲等地進行線上營銷活動。公司A於2014年成為媒體發佈商A的經銷商。
- (2) 公司B於2002年成立，截至最後實際可行日期為在深圳證券交易所上市的公司，總部位於中國北京，擁有約3,000名員工。公司B主要專注於跨戰略、數字、廣告、媒體、社交、公共關係專業等廣泛營銷及品牌管理服務。其主要為汽車、快消品及互聯網公司提供整合營銷服務，並針對全球主要市場進行線上營銷活動。公司B於2015年成為媒體發佈商A的經銷商。於2021年，公司B錄得收入人民幣400億元，擁有約6,000名客戶。
- (3) 公司C於2017年成立，截至最後實際可行日期為總部位於中國廣州的非上市公司，擁有約500名員工。公司C主要從事線上遊戲、應用程序及電子商務等典型行業的跨境數字營銷服務，並針對全球超過200個國家及地區進行線上營銷活動。公司C於2020年成為媒體發佈商A的經銷商。
- (4) 公司D於2013年成立，截至最後實際可行日期為在香港聯交所主板上市的公司，總部位於中國廣州，擁有約1,000名員工。公司D主要提供SaaS工具生態系統，包括用於移動營銷、數據分析、創意自動化、貨幣化及彈性雲成本優化的產品和解決方案。公司D的營銷服務針對亞太地區、歐洲、非洲、中東等地進行線上營銷活動。於2021年，公司D錄得收入約755百萬美元。
- (5) 於2021年，中國五大跨境數字營銷服務提供商包括飛書深諾數字科技(上海)股份有限公司、北京藍色光標數據科技股份有限公司、廣州欽動科技有限公司、匯量科技有限公司及本集團。

於2021年，就中國電子商務行業的跨境數字營銷服務而言，五大參與者的市場份額約佔78.3%。

於2021年，本集團的總賬單約4.3億美元，名列第三及佔中國電子商務行業跨境數字營銷服務市場份額約6.2%。

## 行業概覽

### 2021年五大電子商務行業跨境數字營銷服務提供商排名(中國)

排名	公司	總賬單 (十億美元)	市場份額 (%)
1	公司A	2.24	32.5%
2	公司B	2.16	31.3%
3	本集團	0.43	6.2%
4	公司E	0.29	4.2%
5	公司F	0.28	4.1%
五大小計		5.40	78.3%
其他		1.50	21.7%
總計		6.90	100.0%

資料來源：弗若斯特沙利文

附註：

- (1) 公司E於2008年成立，截至最後實際可行日期為總部位於中國北京的非上市公司，擁有約200名員工。公司E主要專注於媒體廣告(包括針對全球超過200個國家及地區的搜尋廣告及績效廣告)。於2021年，公司E擁有約1,000名客戶。
- (2) 公司F於2011年成立，截至最後實際可行日期為在深圳證券交易所上市的公司。公司F總部位於中國陝西省西安，為國際智能營銷服務提供商，提供績效廣告服務、品牌廣告服務及頭部媒體客戶管理服務等全球營銷服務，並針對全球超過200個國家及地區進行線上營銷活動。於2021年，公司F錄得收入約人民幣33億元。
- (3) 於2021年，中國五大電子商務行業跨境數字營銷服務提供商包括飛書深諾數字科技(上海)股份有限公司、北京藍色光標數據科技股份有限公司、北京木瓜移動科技股份有限公司、易點天下網絡科技股份有限公司及本集團。

以總賬單計，中國基於SaaS的跨境數字營銷服務行業市場規模已於2021年達到約41億美元，佔中國整體跨境數字營銷服務行業的18.4%。於2021年，中國基於SaaS的跨境數字營銷服務行業約有200至300名參與者。於2021年，中國五大基於SaaS的跨境數字營銷服務提供商(包括本集團)佔市場規模約46.3%。

於2021年，以基於SaaS的跨境數字營銷服務總賬單2.3億美元計，本集團於中國基於SaaS的跨境數字營銷服務行業排名第三，並佔市場份額約5.6%

## 行業概覽

### 2021年五大基於SaaS的跨境數字營銷服務提供商排名（中國）

排名	公司	總賬單 (十億美元)	市場份額 (%)
1	公司B	0.87	21.2%
2	公司D	0.60	14.6%
3	本集團	0.23	5.6%
4	公司A	0.11	2.7%
5	公司C	0.09	2.2%
五大小計		1.90	46.3%
其他		2.20	53.7%
總計		4.10	100.0%

附註：

- (1) 於2021年，中國五大基於SaaS的跨境數字營銷服務提供商包括飛書深諾數字科技（上海）股份有限公司、北京藍色光標數據科技股份有限公司、廣州鈦動科技有限公司、匯量科技有限公司及本集團。

### 中國跨境數字營銷服務行業進入壁壘分析

**全面服務能力：**互聯網上有大量媒體發佈商，而營銷主的營銷需求亦多元化。多方面均出現要求多元跨境數字營銷服務提供商的需求。僅有為數不多的服務提供商能夠為大型營銷主提供結合基於SaaS的數字營銷服務的深入定製跨境數字營銷服務。大型跨境數字營銷服務提供商能夠結合SaaS等最新技術應用提供全面及定製服務。因此，為營銷主提供全面服務及解決方案成為新進入者的壁壘。

**品牌聲譽及知名度：**於跨境數字營銷服務行業，預期聲譽卓著的公司吸引更多營銷主使用其服務。考慮到成功項目及長期業務夥伴、聲譽卓著的現有公司及品牌知名度能夠藉由以自身更為專業的技能完成營銷項目而證明其本身實力。此外，媒體發佈商A等領先媒體發佈商一般僅與數目有限的經銷商合作，而有關經銷商一般為擁有營銷主資源的公認及知名跨境數字營銷服務提供商。因此，新進入者與較著名參與者競爭時可能遭遇困境。

**人才要求：**跨境數字營銷服務行業對人才的要求相對較高。跨境數字營銷服務提供商的人才需要具備充足的行業經驗，為營銷主提供全面的營銷解決方案，以及維護數據安全和進行技術創新。市場新進入者可能難以在短時間內建立一支專業且技術精湛的團隊以提供熟練的跨境數字營銷服務。

---

## 行業概覽

---

### 中國跨境網店SaaS解決方案行業分析

跨境網店SaaS解決方案提供商為跨境電商業務的獨立網店提供網店建立工具及服務。該等服務於特定SaaS平台線上整合。電子商務業務於平台上直接服務，數據毋需在本本地計算或儲存。跨境網店SaaS解決方案能夠於該平台上實現營銷自動化、人工智能，並最終使數據沉澱。

除多家網上供應商列示產品及服務的第三方電子商務平台外，獨立網店為電商商家推出及提供產品的自家正式網上平台。通過獨立網店，電子商務業務能夠為海外客戶提供一系列服務如訂單預訂、支付及交付。能提供SaaS網店建立工具及服務以及跨境數字營銷功能的行業參與者數目有限。

### 中國跨境網店SaaS解決方案行業市場規模

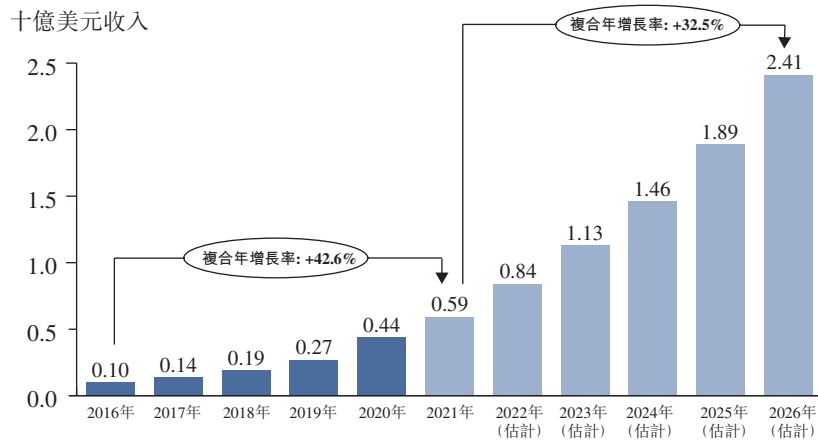
作為跨境電商業務建立獨立網店的現代工具之一，跨境網店SaaS解決方案行業於過去數年隨著跨境電商業務增長而增加。中國跨境網店SaaS解決方案行業由2016年的1.0億美元增加至2021年的5.9億美元，複合年增長率為42.6%。於2021年，中國有約100家跨境網店SaaS解決方案提供商。於2021年，中國跨境網店SaaS解決方案市場相對集中，五大參與者佔市場份額約73.4%。於2021年，本集團的收入約為0.03百萬美元，佔2021年市場份額的0.01%。

預期跨境網店SaaS解決方案行業日後將隨著技術進步、社交媒體盛行及政府政策支持而增長。估計中國跨境網店SaaS解決方案行業於2026年達24.1億美元，2021年至2026年複合年增長率約為32.5%。同時，於2021年，中國跨境獨立網店滲透率按GMV計約為7.5%，預期於2026年增長至9.0%。



## 行業概覽

### 中國跨境網店SaaS解決方案行業市場規模（中國）， 2016年至2026年（估計）



資料來源：弗若斯特沙利文

### 中國跨境網店SaaS解決方案行業的市場驅動因素

**科技進步及創新：**雲計算、大數據、人工智能(AI)及其他科技已推動跨境網店SaaS解決方案行業邁向科技創新。雲計算協助電子商務企業處理於日常營運產生的大量數據，並於全球多個地區輕易部署網站或應用程序。與此同時，跨境網店SaaS解決方案提供商於銷售及產能預測方面應用大數據，以彈性調整戰略。此外，AI廣泛應用於SaaS軟件的日常維護及更新，因而協助電子商務企業收集消費者行為數據，改善用戶體驗。

**政府政策支持：**中央政府已發佈政策，鼓勵跨境電商企業設立獨立網店，推動跨境網店SaaS解決方案行業發展。雲計算協助電子商務企業處理於日常營運產生的大量數據。隨著跨境電商的發展，跨境電商企業偏好設立其自身獨立網店以取得私人用戶流量，而非公眾用戶流量。私人流量可由電商商家重複任意取得，並由商戶直接擁有，而不受平台公眾用戶流量影響。政府已發佈利好政策，推動外貿高質發展。2021年，國務院辦公廳發佈《關於加快發展外貿新業態新模式的意見》。根據該等意見，政府擬鼓勵跨境企業設立電子商務網店，支持平台專業架設，推動跨境網店SaaS解決方案需求。

---

## 行業概覽

---

**社交媒體蓬勃發展：**現時，谷歌搜尋渠道及媒體發佈商A的社交媒體渠道為獨立網店吸引流量的主要渠道。與此同時，多種社交及短視頻應用程序以及如影響者及關鍵意見領袖等的營銷手法方興未艾。社交媒體是消費者作出購買決定時的重要資料來源。換言之，社交媒體能夠激發用戶的消費意欲。就獨立網店而言，對涵蓋於多種社交媒體營銷及與海外關鍵意見領袖合作等綜合營銷服務的跨境網店SaaS解決方案需求持續增長，以吸引流量至獨立網店、進一步建立其自身品牌形象以及實現更佳營銷效果及更高效變現。

**電子商務行業發展：**COVID-19的影響為中國跨境電商行業帶來機遇。由於中國疫情已趨平穩，大量企業已經復工。由於COVID-19爆發，部分線下商店閉業，許多消費者的消費習慣逐漸由線下轉至線上。電子商務行業因其低成本、容易接觸、極具靈活性且效率高的優勢，受到海外市場消費者歡迎。中國跨境電商進出口GMV由2016年的人民幣50,263億元增加至2021年的人民幣145,239億元，複合年增長率為23.6%。運營效率的需求增長推動了電子商務企業對跨境網店SaaS解決方案的需求。

### 中國跨境網店SaaS解決方案行業的機遇、威脅及挑戰

#### 機遇：

**去集中化趨勢推動的機遇：**傳統集中化的電子商務及線下商業區域的流量紅利逐漸減少。電子商務企業面臨競爭同質化、平台收費高昂、客戶留存率低下及營銷方法有限等問題。去集中化電子商務及私人流量仍然存在巨大業務發展潛力。相比集中化的跨境電商平台，獨立網店形式的去集中化跨境電商平台使商戶於客戶管理及整個客戶體驗當中取得更多控制權，因而改善彼等在市場的競爭力。隨著跨境電商去集中化發展，跨境網店SaaS解決方案提供商正通過整合SaaS解決方案及深入營運，協助商戶進一步探索去集中化領域，使商戶完成數字升級並全面改善其業務效率。

**迎合海外消費者的消費習慣：**於線上購物時，海外消費者通常對產品設計、購物體驗及品牌形象有較高要求。傳統第三方電子商務平台對電子商務企業及消費者而言逐漸不再具吸引力，而獨立網店以獨特購物體驗及量身定製的服務招待客戶，這與海

---

## 行業概覽

---

外消費者的消費習慣一致。跨境網店SaaS解決方案提供商使電子商務企業能在其獨立網店上採用多元運營模式，建立第三方平台通常不能提供的穩健品牌形象。海外客戶的消費習慣或可視作跨境網店SaaS解決方案的機遇。

### 威脅及挑戰：

**COVID-19導致物流成本持續上升：**COVID-19的影響導致全球運輸能力未能滿足市場需求。主要物流服務提供商通過不同方式提升價格，導致跨境電商企業物流成本攀升。供應鏈人力短缺。分銷營運效率下降，而這可能導致訂單延誤。國際送遞能力下降影響了物流送達的即時性。物流成本上升可能影響跨境電商企業營運，從而減少彼等對獨立網店SaaS解決方案的預算。

### 中國跨境網店SaaS解決方案行業的進入壁壘

**品牌認可：**服務提供商的品牌認可及行業經驗與其和電子商務企業的長期合作及資源積累直接相關。知名跨境網店SaaS解決方案提供商普遍較早進入市場，其產品及服務亦已經歷多次版本迭代更新。因此，由於已投入業務的客戶忠誠度及高轉換率，彼等普遍擁有較強的品牌認可。新進入者普遍缺乏品牌認可及行業經驗，其難以與較知名對手競爭。

**先進研發能力：**跨境網店SaaS解決方案提供商需要擁有深入行業經驗及先進研發能力，以不同重點產品及服務滿足電子商務企業多元且不斷轉變的需要。現有市場參與者早已積累該等研發能力及資源以服務不同電子商務企業，因而為新進入者設立技術壁壘高牆。

**合資格項目團隊：**跨境網店SaaS解決方案提供商的項目團隊成員需要擁有充分行業經驗及技術資質，以滿足客戶需求。現有參與者普遍擁有經驗充足的項目團隊，內含不同行業的專家，以向電子商務企業就其日常營運提供針對特定行業的指引、培訓及業務意見。培養對電子商務企業具體行業需要的認識須花耗時間及資源，因而對新進入者形成壁壘。

---

## 行業概覽

---

### COVID-19對中國跨境數字營銷服務行業及跨境網店SaaS解決方案行業的影響

由於COVID-19初次爆發期間的各種封城限制，中國跨境數字營銷服務行業於2020年第一季度受到影響。然而，隨著國內公司於海外市場拓展及對中國產品及服務的需求大增，2020年中國跨境數字營銷服務行業很快從COVID-19疫情初時的負面影響中恢復。根據弗若斯特沙利文的資料，由於COVID-19導致全球多國和地區封城並下達在家隔離指令，媒體平台（包括媒體發佈商A運營的社交媒體平台）在全球產生的用戶流量持續上升。媒體平台的用戶流量增長為媒體發佈商及跨境數字營銷服務提供商帶來更多機遇。營銷主的跨境營銷數字轉型出現增速。長遠而言，預期跨境數字營銷服務行業將受益於COVID-19後的跨境數字營銷需求增長。同時，COVID-19的影響為中國跨境電商行業帶來機遇，原因是海外市場的消費習慣逐漸由線下轉至線上。電子商務行業因其低成本、容易接觸、極具靈活性且效率高的優勢受國外消費者歡迎。運營效率的需求上升，推動電子商務企業對跨境網店SaaS解決方案的需要。

於2022年第一季度，中國政府部門在華南收緊限制性措施以遏止COVID-19疫情復燃，包括3月深圳全市封城七日。由於深圳擁有世界最大港口之一，深圳的封鎖擾亂全球供應鏈，包括與跨境電商有關的全球供應鏈。自2022年3月21日起，深圳已復工復產而中國政府部門現正推出措施，確保產業及供應鏈安全和穩定，以及當地人的有序生活及工作。於2022年4月，上海實施全市封城，以遏止COVID-19的傳播。上海的臨時封城已導致全球供應鏈及當地製造業的經濟中斷。上海製造商在封城期間採用的閉環工作安排限制了工廠的生產水平。此外，封城對上海港口的運輸造成影響，導致跨境物流延誤及成本上升。於2022年6月1日，上海當局解除為期兩個月的封城。上海企業及機構已逐步有序恢復線下運營。於2022年11月11日公佈「二十條」後，中國當局於2022年12月7日公佈「新十條」以加快經濟復甦，恢復社會正常運轉。自2020年COVID-19爆發以來，放寬規定（包括允許症狀輕微或無症狀的感染者在家隔離及取消對國內旅行人員的檢測）是促進經濟復甦的有力標誌。根據「新十條」，低風險地區不得控制行動或暫停任何服務、工作或生產。預計於不久將來，本地製造及全球供應鏈將恢復正常運作。因此，對跨境數字營銷服務行業及網店SaaS解決方案行業的負面影響預期會逐漸減退。

---

## 監管概覽

---

我們的業務運營受到中國及香港政府的監督及監管。本節概述與我們的運營與業務有關的中國及香港法律和法規若干方面。

### 中國監管概覽

#### 有關外商投資的法規

於2021年12月27日，國家發改委及商務部發佈《外商投資准入特別管理措施（負面清單）（2021年版）》（「負面清單」），自2022年1月1日起施行。負面清單列出了負面清單內產業的股權要求、高管要求等外商投資准入方面的其他特別管理措施。任何負面清單之外的領域，按照內外資一致原則實施管理。

本集團目前從事跨境數字營銷及跨境網店SaaS解決方案業務，而有關業務並不在負面清單之列。

#### 有關私隱保護的法規

根據全國人大常委會於1993年2月22日頒佈並於2015年7月1日最新修訂的《中華人民共和國國家安全法》，國家應建立國家安全審查和監管的制度和機制，對涉及國家安全的關鍵技術、網絡信息技術產品和服務，進行國家安全審查，有效預防和化解國家安全風險。於2016年11月7日，全國人大常委會頒佈《中華人民共和國網絡安全法》（以下稱網絡安全法，自2017年6月1日起施行），維護網絡安全及秩序。根據網絡安全法，任何個人和組織使用網絡應當遵守憲法法律，遵守公共秩序，尊重社會公德，不得危害網絡安全，不得利用網絡從事危害國家安全、榮譽和利益，以及侵害他人名譽、隱私、知識產權和其他合法權益等活動。網絡安全法載列網絡運營者各項國家安全保護責任，網絡運營者界定為「網絡的所有者、管理者和網絡服務提供者」。根據網絡安全法，網絡運營者收集、使用個人信息，應當遵循「合法、正當、必要」的原則，公開收集、使用規則，明示收集、使用信息的目的、方式和範圍，並經被收集者同意。

根據全國人大常委會於2021年6月10日頒佈並於2021年9月1日生效的《中華人民共和國數據安全法》，任何組織、個人收集數據，應當採取合法、正當的方式，不得竊取或者以其他非法方式獲取數據。法律、行政法規對收集、使用數據的目的、範圍有

---

## 監管概覽

---

規定的，應當在法律、行政法規規定的目的和範圍內收集、使用數據。開展數據處理活動應當依照法律、法規的規定，建立健全全流程數據安全管理制度，組織開展數據安全教育培訓，採取相應的技術措施和其他必要措施，保障數據安全。發現數據安全缺陷、漏洞等風險時，應當立即採取補救措施；發生數據安全事件時，應當立即採取處置措施，按照規定及時告知用戶並向有關主管部門報告。

根據國務院於2021年7月30日頒佈並於2021年9月1日實施的《關鍵信息基礎設施安全保護條例》，關鍵信息基礎設施是指公共通信和信息服務、能源、交通、水利、金融、公共服務、電子政務、國防科技工業等重要行業和領域的，以及其他一旦遭到破壞、喪失功能或者數據洩露，可能嚴重危害國家安全、國計民生、公共利益的重要網絡設施、信息系統等。該條例強調，任何個人和組織不得實施非法侵入、干擾、破壞關鍵信息基礎設施的活動，不得危害關鍵信息基礎設施安全。根據《關鍵信息基礎設施安全保護條例》，相關政府部門會參照該條例所載列的若干因素，負責制定關鍵信息基礎設施的認定規則，並根據該等規則進一步認定在相關行業的關鍵信息基礎設施。有關部門亦須將其是否被歸類為關鍵信息基礎設施運營者的決定通知運營者。

於2021年8月20日，全國人大常委會發佈並於2021年11月1日生效的《個人信息保護法》。《個人信息保護法》規定處理個人信息應當遵循合法、正當、必要和誠信原則，不得通過誤導、欺詐、脅迫等方式處理個人信息。處理個人信息應當具有明確、合理的目的，並應當與處理目的直接相關，採取對個人權益影響最小的方式。收集個人信息，應當限於實現處理目的的最小範圍，不得過度收集個人信息。任何組織、個人不得非法收集、使用、加工、傳輸他人個人信息，不得非法買賣、提供或者公開他人個人信息；不得從事危害國家安全、公共利益的個人信息處理活動。除此之外，符合下列情形之一的，個人信息處理者方可處理個人信息：(i)取得個人的同意；(ii)為訂

---

## 監管概覽

---

立、履行個人作為一方當事人的合同所必需；(iii)為履行法定職責或者法定義務所必需；(iv)為應對突發公共衛生事件，或者緊急情況下為保護自然人的生命健康和財產安全所必需；(v)依照本法規定在合理的範圍內處理已經合法公開的個人信息；(vi)為公共利益實施新聞報道、輿論監督等行為，在合理的範圍內處理個人信息；或(vii)法律、行政法規規定的其他情形。

根據全國人大常委會於2015年8月29日發佈並於2015年11月1日施行的《中華人民共和國刑法修正案(九)》，網絡服務提供者不履行適用法律規定的信息網絡安全管理義務，拒不改正，有下列情形之一的，負刑事責任：(i)致使違法信息大量傳播的；(ii)致使用戶信息洩露，造成嚴重後果的；(iii)致使刑事案件證據滅失，情節嚴重的；或(iv)有其他嚴重情節的，及(i)違法向他人出售或者提供個人信息或(ii)竊取或者非法獲取個人信息的，情節嚴重的，負刑事責任。

於2022年7月7日，網信辦頒佈《數據出境安全評估辦法》，並於2022年9月1日生效，數據處理者應按照相關法律就其提供予境外人士在中國境內經營過程中所收集及產生的重要數據及個人信息進行安全評估。數據處理者向境外提供數據符合以下情形之一的，應通過其經營所在地省級網信部門向國家網信辦申報數據出境安全評估：(1)數據處理者向境外提供重要數據；(2)關鍵信息基礎設施運營者和處理100萬人以上個人信息的數據處理者向境外提供個人信息；(3)自上年1月1日起累計向境外提供10萬人個人信息或者1萬人敏感個人信息的數據處理者向境外提供個人信息；或(4)國家網信部門規定的其他需要申報數據出境安全評估的情形。

於2021年11月14日，網信辦頒佈《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》(或數據安全意見稿)，規定數據處理者開展以下活動，應當申報網絡安全審查：(i)匯聚掌握大量關係國家安全、經濟發展、公共利益的數據資源的互聯網平台運營者實施合併、重組、分立，影響或者可能影響國家安全的；(ii)處理一百萬人以上個人信息的數據處理者赴國外上市的；(iii)數據處理者赴香港上市，影響或者可能影響國家安全的；(iv)

---

## 監管概覽

---

其他影響或者可能影響國家安全的數據處理活動。數據安全意見稿亦規定大型互聯網平台運營者在境外設立總部或者運營中心、研發中心，應當向國家網信部門和主管部門報告。

於2021年12月28日，網信辦及其他十二個中國監管部門聯合修訂發佈《網絡安全審查辦法》，自2022年2月15日起施行，而自2020年6月1日起施行的《網絡安全審查辦法》同時廢止。《網絡安全審查辦法》規定，其中包括，(i)關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品和服務，網絡平台運營者（「**網絡平台運營者**」）開展數據處理活動，影響或者可能影響國家安全的，應當由網絡安全審查辦公室進行網絡安全審查，網絡安全審查辦公室設在網信辦，負責組織網絡安全審查；及(ii)掌握超過一百萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市，必須向網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查。網絡安全審查將評估，其中包括，(i)產品和服務使用後帶來的關鍵信息基礎設施被非法控制、遭受干擾或者破壞的風險；(ii)產品和服務供應中斷對關鍵信息基礎設施業務連續性的危害；(iii)產品和服務的安全性、開放性、透明性、來源的多樣性，供應渠道的可靠性以及因為政治、外交、貿易等因素導致供應中斷的風險；及(iv)產品和服務提供者遵守中國法律法規情況；(v)核心數據、重要數據或者大量個人信息被竊取、洩露、毀損以及非法利用、非法出境的風險；(vi)上市存在關鍵信息基礎設施、核心數據、重要數據或者大量個人信息被外國政府影響、控制、惡意利用的風險，以及網絡信息安全風險等因素；及(vii)其他可能危害關鍵信息基礎設施安全、網絡安全和數據安全的因素。

### 有關公司成立的法律

中國公司實體註冊成立、運營及管理受全國人大常委會於1993年12月29日頒佈及於1994年7月1日施行，以及於2018年10月26日最後修正的《中華人民共和國公司法》所規管。於2021年12月24日，全國人大常委會頒佈《中華人民共和國公司法（修訂草案）》，徵詢期於2022年1月22日屆滿。根據《中華人民共和國公司法》，公司一般分為有限責任公司和股份有限公司兩類。外商投資的有限責任公司和股份有限公司亦適用於《中華人民共和國公司法》；有關外商投資的法律另有規定的，適用其規定。



---

## 監管概覽

---

全國人大頒佈並於1979年7月8日生效、最後於2016年9月3日修正並於2016年10月1日生效的《中華人民共和國中外合資經營企業法》。國務院頒佈並於1983年9月20日生效及最後於2019年3月2日修正的《中華人民共和國中外合資經營企業法實施條例》。上文所提及法律法規構成中國政府規管中外合資經營企業（「合營企業」）的法律框架，規管合營企業的設立、變更，包括註冊資本、股東、公司形式、合併及分立、解散及終止。外資企業的設立程序、審批程序、註冊資本規定、外匯、會計慣例、稅務及勞工事宜受全國人大於1986年4月12日頒佈並於2016年9月3日修訂的《中華人民共和國外資企業法》以及國務院於1990年12月12日頒佈並於2014年2月19日最後修訂的《中華人民共和國外資企業法實施細則》規管。

於2019年3月15日，全國人大批准並於2020年1月1日生效的《中華人民共和國外商投資法》（「外商投資法」）。外商投資法為中國外商投資的基礎法律，取代了《中外合資經營企業法》、《中外合作經營企業法》及《外資企業法》作為中國外商投資適用通用法律。外商投資法載列推動中國外商投資的原則及措施，並特別規定中國依法保護外國投資者在中國境內的投資、收益和其他合法權益。外商投資法進一步規定於外商投資法生效前設立的外商投資企業，在外商投資法施行後五年內可以繼續保留原企業組織形式等。具體實施辦法由國務院規定。

於2019年12月30日，商務部與國家市場監督管理總局（「市場監管總局」）共同頒佈《外商投資信息報告辦法》（自2020年1月1日起施行），並取代《外商投資企業設立及變更備案管理暫行辦法》。外國投資者或者外商投資企業應通過企業登記系統及國家企業信用信息公示系統向商務主管部門報送投資信息。

---

## 監管概覽

---

### 有關租賃的法規

根據《中華人民共和國城市房地產管理法》，房屋租賃，出租人和承租人應當簽訂書面租賃合同，約定租賃期限、租賃用途、租賃價格、修繕責任等條款，以及雙方的其他權利和義務。

根據於2021年1月1日起施行的《中華人民共和國民法典》，承租人經出租人同意，可以將租賃物轉租給第三人。承租人轉租的，承租人與出租人之間的租賃合同繼續有效。承租人未經出租人同意轉租的，出租人可以解除合同。

根據住房和城鄉建設部於2010年12月1日發佈並於2011年2月1日施行的《商品房屋租賃管理辦法》，房屋租賃合同訂立後三十日內，房屋租賃當事人應當到租賃房屋所在地直轄市、市、縣人民政府建設(房地產)主管部門辦理房屋租賃登記備案。

### 有關知識產權的法規

#### 專利

於1984年3月12日，全國人大頒佈《中華人民共和國專利法》，分別於1992年9月4日、2000年8月25日、2008年12月27日、2020年10月17日修訂以及於2021年6月1日施行。於2001年6月15日，國務院頒佈《中華人民共和國專利法實施細則》並於2010年1月9日修訂。根據該等法律法規，國務院專利行政部門負責管理中國的專利工作。中國的專利體系採用「在先申請」原則，這意味著超過一名申請人分別就同樣的發明創造申請專利的，專利權將授予最先申請的人。授予專利權的發明或實用新型須具備新穎性、創造性和實用性三個條件。發明專利權的期限為二十年，實用新型專利權和外觀設計專利權的期限為十年。第三方使用者實施專利前，須取得相關專利權人的同意或適當許可，否則將構成侵犯其專利權。

#### 著作權

全國人大於1990年9月7日採納並於2020年11月11日最新修訂的《中華人民共和國著作權法》(「著作權法」)，以及國務院於2002年8月2日採納並於2013年1月30日修訂的《中華人民共和國著作權法實施條例》規定，中國公民、法人或其他組織的作品，

---

## 監管概覽

---

包括文學、藝術、自然科學、社會科學、工程技術及計算機軟件，不論是否發表，均享有著作權。著作權自作品創作完成之日起產生。就於任職期間創作的作品而言，著作權由個人作者享有，惟以下情況除外：(i)作品主要是利用僱主的物質技術條件創作，並由僱主承擔責任，或(ii)根據法律、行政法規規定或者合同約定，作品的著作權由僱主享有。於該等情況下，個人作者享有作品的署名權，著作權(署名權除外)由僱主享有，僱主可給予創作或開發作品的個人作者獎勵。此外，由中國版權保護中心管理的自願登記系統已經設立，作品經成功登記後，該中心發放登記證書。

信息產業部與國家版權局頒佈並於2005年5月30日生效的《互聯網著作權行政保護辦法》規定，著作權人發現互聯網傳播的內容侵犯其著作權，向互聯網信息服務提供者發出通知後，互聯網信息服務提供者應當立即採取措施移除相關內容，並保留著作權人的通知6個月。互聯網信息服務提供者明知互聯網內容提供者通過互聯網實施侵犯他人著作權的行為，或者雖不明知，但接到著作權人通知後未採取措施移除相關內容，同時損害社會公共利益的，責令侵權者停止侵權行為，並沒收違法所得及處以非法經營額3倍以下的罰款；非法經營額難以計算的，可以處人民幣100,000元以下的罰款。

由國務院頒佈，於2013年1月30日最新修訂並於2013年3月1日生效的《計算機軟件保護條例》，保護電腦軟件著作權人的權利及權益，鼓勵軟件產業和信息經濟的發展。在中國，中國公民、法人或其他組織所開發的軟件，無論是否申請或獲批准，將於開發後自動即時受到保護。軟件著作權可以向指定機構辦理登記，倘登記，軟件登記機構發放的登記證書將成為著作權所有權及其他登記事項的初步證明。

### 商標

商標受《中華人民共和國商標法》(全國人大於1982年8月23日採納，其後分別於1993年2月22日、2001年10月27日、2013年8月30日及2019年4月23日修訂)及《中華人民共和國商標法實施條例》(國務院於2002年8月3日採納並於2014年4月29日修訂)

---

## 監管概覽

---

保護。國家工商行政管理總局下屬商標局處理商標的註冊事宜，所授註冊商標的有效期為十年，首個或任何續展的十年有效期屆滿後可申請另外續展十年。商標許可協議須報商標局備案。

### 域名

互聯網域名及相關事務主要由工信部於2004年11月5日公佈並於2004年12月20日生效的《中國互聯網絡域名管理辦法》(已由工信部於2017年8月24日公佈並於2017年11月1日生效的《互聯網絡域名管理辦法》取代)以及《中國互聯網絡信息中心域名註冊實施細則》(已由中國互聯網絡信息中心於2012年5月28日公佈並於2012年5月29日生效，其後由於2019年6月18日生效的《國家頂級域名註冊實施細則》取代)所監管。申請者成功註冊後成為域名持有者。域名註冊有效期最長為十年。若重續域名，於重續後，由重續日期起計至屆滿日期的最長期間不得超過十年，基於註冊變更的自動重續除外。

### 有關稅項的法規

#### 企業所得稅

根據全國人大頒佈並於2008年1月1日生效及於2018年12月29日最新修訂的《中華人民共和國企業所得稅法》(「企業所得稅法」)以及國務院於2007年12月6日頒佈並於2019年4月23日修訂的《中華人民共和國企業所得稅法實施條例》，企業分為居民企業和非居民企業。「居民企業」是指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。

中國居民企業的企業所得稅稅率一般為25%，而在中國境內未設立任何分支的非居民企業須就來自中國的收入繳付企業所得稅稅率10%。在中國境外成立但「實際管理機構」在中國境內的企業屬於「居民企業」，即可以中國境內企業方式處理企業所得稅。企業所得稅實施條例定義實際管理機構為對企業的「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。

## 監管概覽

企業所得稅法及其實施條例列明，向「非居民企業」投資者的應付股息以及相關投資者(a)在中國境內未設立機構、場所或(b)雖於中國境內設立機構、場所但有關收入與所設機構、場所無實際聯繫使相關股息及收益源自中國境內)獲得的收益一般須應用所得稅稅率10%。有關股息所得稅可根據中國與其他司法權區的稅務條約而減少。然而，根據國家稅務總局於2009年2月20日頒佈的《國家稅務總局關於執行稅收協定股息條款有關問題的通知》，倘相關中國稅務機關酌情認定一家公司以獲取優惠的稅收地位為主要目的交易或安排而享有所得稅稅率減免，中國稅務機關有權調整稅收優惠待遇；且根據2018年2月3日頒佈並於2018年4月1日生效的《國家稅務總局關於稅收協定中「受益所有人」有關問題的公告》，判定「受益所有人」和代理人時，應根據本條所列因素，結合具體案例的實際情況進行綜合分析，而代理人或指定收款人等不屬「受益所有人」。

此外，國家稅務總局於2019年10月14日頒佈《國家稅務總局關於發佈〈非居民納稅人享受協定待遇管理辦法〉的公告》(或國家稅務總局35號文)，其於2020年1月1日生效。根據國家稅務總局35號文，非居民納稅人享受協定待遇無需取得稅務機關的批准，非居民納稅人自行評估認定符合享受協定待遇條件的，可在納稅申報時或通過扣繳義務人在扣繳時享受協定待遇，但應當歸集和留存未來審查所需的相關資料，並接受稅務機關的後續管理。根據其他相關稅務規則及法規，享受降低預扣稅率的待遇亦須滿足其他條件。

企業所得稅法及其實施條例以及全國人大頒佈並最後於2015年4月24日修訂的《中華人民共和國稅收徵收管理法》說明稅收調整的規則，規定企業與關聯方之間的交易應公平合理。企業及其關聯方之間的業務往來不按照公平合理原則進行而減少其應納稅收入的，稅務機關有權按照合理方法調整。

### 營業稅及增值稅

根據國務院頒佈並最後於2017年11月19日修訂的《中華人民共和國增值稅暫行條例》以及財政部頒佈並最後於2011年10月28日修訂的《中華人民共和國增值稅暫行條例實施細則》，任何從事服務行業業務的單位和個人須就提供服務所得收益繳付增值稅。除增值稅法特別列明，銷售服務或無形資產的稅率為6%。

---

## 監管概覽

---

此外，根據財政部及國家稅務總局於2016年3月23日頒佈並於2016年5月1日生效的《關於全面推開營業稅改徵增值稅試點的通知》(第七條已由《關於建築服務等營改增試點政策的通知》取代)，自2016年5月1日起，在全國範圍內全面推開營業稅改徵增值稅試點。建築業、房地產業、金融業、生活服務業等全部營業稅納稅人，納入試點範圍，由繳納營業稅改為繳納增值稅。

### 間接轉讓稅

於2015年2月3日，國家稅務總局頒佈《關於非居民企業間接轉讓財產企業所得稅若干問題的公告》(或國家稅務總局第7號公告)。根據國家稅務總局第7號公告，非居民企業通過實施不具有合理商業目的的安排，間接轉讓中國居民企業股權等財產，規避中國企業所得稅納稅義務的，應重新定性該間接轉讓交易，確認為直接轉讓中國居民企業股權等財產。因此，相關間接轉讓所得收益或須繳納中國企業所得稅。判斷交易安排是否具有「合理商業目的」結合實際情況綜合分析相關因素，包括：境外企業股權主要價值是否直接或間接來自於中國應稅財產；境外企業資產是否主要由直接或間接在中國境內的投資構成，或其取得的收入是否主要直接或間接來源於中國境內；及境外企業及直接或間接持有中國應稅財產的下屬企業實際履行的功能和承擔的風險是否能夠證實企業架構具有經濟實質等。根據國家稅務總局第7號公告，扣繳義務人未扣繳或未足額扣繳應納稅款的，股權轉讓方應於法定時限內向主管稅務機關申報繳納稅款。遲繳應納稅款將使股權轉讓方需要支付違規利息。國家稅務總局第7號公告不適用於投資者透過公共證券交易所所得的股份銷售交易(相關股份購自公共證券交易所)。

於2017年10月17日，國家稅務總局頒佈《關於非居民企業所得稅源泉扣繳有關問題的公告》(或國家稅務總局第37號公告)(經國家稅務總局於2018年6月15日頒佈的《關於修訂部分稅務執法文書的公告》所修訂)。國家稅務總局第37號公告進一步闡述有關非居民企業預提稅計算、申報及繳付義務的實施細則。然而，國家稅務總局第7號公告的詮釋及應用仍存有不確定性。稅務機關可能決定將國家稅務總局第7號公告應用於我們的境外交易或股份銷售及涉及非居民企業的境外附屬公司(作為股權轉讓方)交易。

---

## 監管概覽

---

### 股息預提稅

《中華人民共和國企業所得稅法》列明，自2008年1月1日起，向非中國居民投資者（在中國境內並無設立機構、場所或設立相關機構、場所但有關收入與所設機構、場所無實際聯繫使相關股息及收益源自中國境內）宣派的股息一般將應用10%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》以及其他適用中國法律，如相關中國主管稅務機關認定一家香港居民企業符合該安排的相關條件及規定以及其他適用法律，則香港居民企業從中國居民企業獲得的股息預提稅可由10%降至5%。然而，根據2009年2月20日頒佈的《國家稅務總局關於執行稅收協定股息條款有關問題的通知》，倘相關中國稅務機關酌情認定一家公司以獲取優惠的稅收地位為主要目的交易或安排而享有所得稅稅率減免，中國稅務機關有權調整稅收優惠待遇。根據國家稅務總局於2018年2月3日頒佈並於2018年4月1日生效的《國家稅務總局關於稅收協定中「受益所有人」有關問題的公告》，對申請人就稅收協定股息、利息、特許權使用費條款中「受益所有人」身份判定時，將考慮若干因素，包括但不限於申請人有無義務在收到所得的12個月內將所得的50%以上支付給第三國（地區）居民、申請人從事的經營活動是否具有實質性、締約對方國家（地區）對有關所得不徵稅或免稅，或徵稅但實際稅率極低，並將結合具體案例的實際情況進行綜合分析。該公告進一步列明，申請人需要證明具有「受益所有人」身份的，應將相關證明資料按照國家稅務總局35號文的規定向相關稅務機構報送。

### 有關外匯及股息分派的法規

#### 外匯法規

中國監管外匯的主要法規為《中華人民共和國外匯管理條例》（最近於2008年8月5日修訂）。根據中國外匯法規，支付經常項目，例如利潤分派、支付利息以及貿易及服務相關外匯交易，符合若干程序規定後可以外幣進行而毋須國家外匯管理局事先批

---

## 監管概覽

---

准。相反，如將人民幣轉換為外幣並匯出中國以支付資本項目，例如在中國境外直接投資、償還以外幣計值的貸款、匯回投資及投資證券，則須獲得適當政府部門批准或登記。

於2012年，國家外匯管理局頒佈《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》(或59號通知)，於2015年5月4日大幅修訂及簡化過往外匯程序。根據59號通知，開立多個特殊目的外匯賬戶，如前期費用外匯賬戶、外匯資本金賬戶、保證金賬戶的開戶核准，外國投資者境內合法所得人民幣再投資核准以及外商投資性公司所投資企業將其外匯利潤、股息劃轉給外商股東，均不再需要國家外匯管理局的批准或核實，而同一實體的多個資本金賬戶可在不同省份開立，此舉過往並無可能做到。

於2013年5月11日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於印發〈外國投資者境內直接投資外匯管理規定〉及配套文件的通知》，外國投資者的境內直接投資活動應在國家外匯管理局及其分支機構辦理登記，銀行應依據國家外匯管理局及其分支機構登記信息辦理境內直接投資相關業務。

於2015年2月13日，國家外匯管理局頒佈《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》(或國家外匯管理局13號通知)。實體及個人可就外商直接投資及海外直接投資向合資格銀行申請外匯登記，而毋須就此向國家外匯管理局申請審批。在國家外匯管理局監督下，合資格銀行可直接審閱申請、進行登記及數據監察以及履行申報責任。

於2015年3月30日，國家外匯管理局頒佈《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》(或19號通知)，在全國範圍內實施外商投資企業外匯資本金結匯管理方式改革。19號通知允許在中國成立的外商投資企業根據意願按企業的實際經營需要辦理外匯資本金結匯、說明外商投資企業使用轉換自外匯計值股



---

## 監管概覽

---

權投資資金的人民幣程序以及取消過往規則及法規的若干其他限制。然而，19號通知繼續禁止外商投資企業（其中包括）將結匯所得人民幣資金用於企業經營範圍之外、發放委託貸款或償還非金融企業間借貸。

國家外匯管理局頒佈《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》（或16號通知），於2016年6月9日生效，重申19號通知載列的部分規則。16號通知列明，外匯收入意願結匯適用於外匯資本金、外債資金和境外上市調回資金，而來自外匯結匯的相應人民幣資金可用於延長關聯方貸款或償還公司間貸款（包括第三方墊款）。然而，16號通知的詮釋及實際施行仍存有重大不確定因素。

於2017年1月26日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於進一步推進外匯管理改革完善真實合規性審核的通知》（或3號通知），就匯出境內機構利潤至境外機構訂明資金管制措施，包括(i)銀行為境內機構辦理等值5萬美元以上（不含）利潤匯出業務，應按真實交易原則審核與本次利潤匯出相關的董事會利潤分配決議、稅務備案表原件、經審計的財務報表，並在相關稅務備案表原件上加章簽注本次匯出金額和匯出日期，及(ii)境內機構利潤匯出前應先依法彌補以前年度虧損。此外，根據3號通知，境內機構辦理境外直接投資登記和資金匯出手續時，應說明投資資金來源與資金用途（使用計劃）情況，提供董事會決議、合同或其他真實性證明材料。3號通知亦放寬外匯流入的政策限制以進一步促進貿易投資便利化，包括(i)擴大境內外匯貸款結匯範圍；(ii)允許內保外貸項下資金調回境內使用；(iii)便利跨國公司外匯資金集中運營管理；及(iv)允許自由貿易試驗區內境外機構境內外匯賬戶結匯。

### **有關股息分派的法規**

監管外商投資企業股息分派的主要法規包括《中華人民共和國公司法》、《中華人民共和國外商投資法》及《中華人民共和國外商投資法實施條例》。根據該等法律法規，中國的外商投資企業按中國會計準則及法規釐定，僅可從累計除稅後利潤（如有）中支付股息。此外，中國公司（包括中國的外商投資企業）應當提取利潤的百分之十

---

## 監管概覽

---

(如有)列入公司法定公積金，公司法定公積金累計額為公司註冊資本的百分之五十以上的，可以不再提取。中國公司有權根據中國會計準則將分配稅後利潤至員工福利及紅利基金。該等儲備不得以現金股息分派。

### *有關中國居民的海外投資外匯登記法規*

於2014年7月4日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局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號通知)。國家外匯管理局37號通知監管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的事務。根據國家外匯管理局37號通知，「特殊目的公司」是指境內居民(含境內機構和境內居民個人)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的境外企業，而「返程投資」是指境內居民直接或間接通過特殊目的公司對境內開展的直接投資活動，即通過新設、併購等方式在境內設立外商投資企業或項目，並取得所有權、控制權、經營管理權等權益的行為。國家外匯管理局37號通知規定，境內居民或機構向特殊目的公司出資前，應向外匯局申請辦登記手續。

於2015年，國家外匯管理局13號通知修訂國家外匯管理局37號通知，規定中國居民或機構就設立或控制以海外投融資為目的的境外實體向合資格銀行登記，而非向國家外匯管理局或其地方分支登記。境內居民或機構以境內外合法資產或權益向特殊目的公司出資但在國家外匯管理局37號通知實施前未依規定登記的，必須就其在特殊目的公司的擁有權權益或控制權向合資格銀行登記。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，應辦理變更登記手續。未符合國家外匯管理局37號通知及後續通知規定的登記程序，或者虛假陳述或未披露透過返程投資設立的外商投資企業控制權的，可能會導致相關外商投資企業的外匯活動受到限制，包括向其境外母公司或聯屬實體支付股息和其他分配，如任何減資、股份轉讓或清算的所得款項，以及境外母公司的資本流入，且可能亦導致相關中國居民或實體根據中國外匯管理法規受到處罰。

---

## 監管概覽

---

### 有關股權激勵計劃的法規

於2012年2月15日，國家外匯管理局頒佈《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》(或購股權規則)，以取代國家外匯管理局於2007年3月頒佈的過往規章。根據購股權規則以及其他相關規章及法規，參與境外上市公司股權激勵計劃的境內個人(指中國公民及連續於中國居住不少於一年的非中國公民(惟有數個例外情況))須向國家外匯管理局或其地方分局登記及完成若干其他手續。

身為中國居民的股權激勵計劃參與者必須委聘合資格中國代理(可能為境外公眾上市公司的中國附屬公司或中國附屬公司揀選的另一家合資格機構)以代表其參與者向國家外匯管理局辦理股權激勵計劃的登記及其他手續。該等參與者亦必須委託一家境外機構統一負責辦理個人行權、購買與出售對應股票或權益以及相應資金劃轉等事項。此外，倘股權激勵計劃、中國代理或境外受託機構出現任何重大變動或其他重大變動，中國代理需就該股權激勵計劃向國家外匯管理局辦理變更登記。中國代理須代表有權行使僱員購股權的中國公民，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地方分局申請年度付匯額度。中國居民出售境外上市公司所授股權激勵計劃下股份所得外匯收益及境外上市公司分派的股息，須於分派予有關中國居民之前匯入中國代理在中國開立的銀行賬戶內。此外，國家外匯管理局37號通知規定，參與境外非上市特殊目的實體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。

### 有關僱傭、社會保險及住房公積金的法規

根據全國人大於1994年7月5日頒佈、於1995年1月1日生效並於2009年8月27日及2018年12月29日修訂的《中華人民共和國勞動法》以及全國人大於2007年6月29日頒佈並於2012年12月28日修訂的《中華人民共和國勞動合同法》，倘企業與其僱員建立僱傭關係，彼此之間應簽立書面勞動合同。相關法律分別規定每日及每周的工作時間上限。此外，相關法律亦列明最低工資。該等企業必須建立、健全勞動安全衛生制度，執行中國政府勞動安全衛生規程和標準，對勞動者進行勞動安全衛生教育，防止勞動過程中的事故，減少職業危害。

---

## 監管概覽

---

根據2004年1月1日實施並於2010年修訂的《工傷保險條例》、於1995年1月1日實施的《企業職工生育保險試行辦法》、於1997年7月16日發佈的《國務院關於建立統一的企業職工基本養老保險制度的決定》、於1998年12月14日頒佈的《國務院關於建立城鎮職工基本醫療保險制度的決定》、於1999年1月22日頒佈的《失業保險條例》的規定，用人單位有責任為其中國職工提供涵蓋基本養老保險、失業保險、生育保險、工傷保險及基本醫療保險的福利計劃。由全國人大於2010年10月28日頒佈並於2018年12月29日修訂的《中華人民共和國社會保險法》，建立了包含基本養老保險、失業保險、生育保險、工傷保險及基本醫療保險（「五險」）的社會保險制度，並就不遵守社會保險相關法律及法規的用人單位的法定義務及責任作出詳細詮釋。

根據中國中央辦公廳及國務院辦公廳於2018年7月20日發佈的《國稅地稅徵管體制改革方案》，自2019年1月1日起，五險等各項社會保險費交由稅務部門統一徵收。此外，根據於2018年9月13日發佈的《國家稅務總局辦公廳關於穩妥有序做好社會保險費徵管有關工作的通知》及於2018年9月21日發佈的《人力資源和社會保障部辦公廳關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》，負責徵收社會保險費的各級稅務機關嚴禁自行組織對企業歷史欠費進行集中清繳。於2018年11月16日發佈的《國家稅務總局關於實施進一步支持和服務民營經濟發展若干措施的通知》強調，對包括民營企業在內的繳費人以前年度欠費，各級稅務機關一律不得自行組織開展集中清繳。

根據由國務院頒佈、自1999年4月3日起生效，其後於2002年3月24日及2019年3月24日修訂的《住房公積金管理條例》，職工個人繳存的住房公積金和職工所在單位為職工繳存的住房公積金，屬於職工個人所有。單位應當向住房公積金管理中心辦理住

---

## 監管概覽

---

房公積金繳存登記，並於住房公積金管理中心審核後為單位職工在受委託銀行設立住房公積金賬戶。單位應當按時、足額繳存住房公積金，不得逾期繳存或者少繳。違反上述規定，單位不辦理住房公積金繳存登記或者不為單位職工辦理住房公積金賬戶設立手續的，由住房公積金管理中心責令限期辦理；逾期不辦理的，處人民幣1萬元以上人民幣5萬元以下的罰款。違反本條例的規定，單位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。

### 有關反壟斷的法規

全國人大常委會於2007年8月30日頒佈《中華人民共和國反壟斷法》，於2008年8月1日生效並於2022年6月24日修訂，而該修訂於2022年8月1日生效，經營者集中達到申報標準的相關經營者應當事先向國務院反壟斷執法機構申報，且其禁止達成壟斷協議、濫用市場支配地位及具有或者可能具有排除或限制競爭效果的經營者集中等壟斷行為。經修訂的反壟斷法規定，(其中包括)經營者不得利用數據、算法、技術、資本優勢及平台規則以排除或限制競爭，並要求政府有關部門加強對與國計民生相關的領域經營者集中審查，並加大對經營者集中違規行為的處罰力度。

於2021年2月7日，國務院反壟斷委員會發佈《關於平台經濟領域的反壟斷指南》，其中規定，涉及協議控制架構的經營者集中，屬於反壟斷審查範圍。

### 有關不正當競爭的法規

根據全國人大於1993年9月2日頒佈並於2019年4月23日最新修訂及生效的《中華人民共和國反不正當競爭法》(「反不正當競爭法」)，經營者不得對其商品的性能、功能、質量、銷售狀況、用戶評價、曾獲榮譽等作任何虛假或者引人誤解的商業宣傳，欺騙或誤導消費者。反不正當競爭法亦規定，經營者利用網絡從事生產或經營活動，應當遵守反不正當競爭法的各項規定。經營者不得利用技術手段，通過影響用戶選擇或者其他方式，實施妨礙或破壞其他經營者合法提供的網絡產品或者服務正常運行的行為。

---

## 監管概覽

---

此外，根據反不正當競爭法，經營者不得從事以下任何不正當行為：(i)實施混淆行為，引人誤認為是他人商品或者與他人存在特定聯繫；(ii)採用財物、任何其他手段賄賂相關單位或個人，以謀取交易機會或者競爭優勢；(iii)侵犯商業秘密；(iv)有獎銷售活動違反反不正當競爭法的規定；及(v)編造、傳播虛假信息或者誤導性信息，損害競爭對手的商業信譽或商品聲譽。

於2021年8月17日，市場監管總局發佈《禁止網絡不正當競爭行為規定(公開徵求意見稿)》，據此，經營者不得利用數據、算法等技術手段實施流量劫持或者影響用戶選擇，或利用技術手段非法抓取、使用其他經營者的數據。此外，經營者不得：(i)編造、傳播虛假或誤導性信息，損害競爭對手商業信譽，或(ii)採用虛構用戶評價或以「紅包」等營銷方式誘導用戶作出好評。

### 有關境外投資的法規

國家發改委於2017年12月26日採納《企業境外投資管理辦法》(或「境外投資辦法」)，並於2018年3月1日生效。「境外投資」指中國境內企業(「投資主體」)直接或通過其控制的境外企業，以投入資產、權益或提供融資、擔保等方式，獲得境外所有權、控制權、經營管理權及其他相關權益的投資活動。投資主體開展境外投資，應當履行境外投資項目(「項目」)核准、備案等手續，報告有關信息，配合國家發改委對境外投資的監督檢查。對於並非屬境外投資辦法規定的敏感類項目，則僅需進行備案，且國家發改委於備案完成後會出具一份備案通知書。此外，根據商務部於2014年9月6日頒佈的《境外投資管理辦法》，商務部及地方商務主管部門應負責對境外投資實施管理和監督。對於並不涉及敏感國家、地區或行業的境外投資，僅需向商務部備案，從事此類境外投資的企業於完成備案後將取得由商務部地方分局頒發的《企業境外投資證書》。

---

## 監管概覽

---

### 《併購規定》及[編纂]

於2006年8月8日，中國六個政府部門及監管機構（包括商務部及中國證監會）頒佈《併購規定》，該規定於2006年9月8日生效並於2009年6月22日修訂，對外國投資者併購境內企業作出規管。其中，《併購規定》規定特殊目的公司（即中國境內公司或自然人為實現以其實際擁有的境內公司權益在境外上市而直接或間接控制的境外公司）證券於境外證券交易所上市交易前須取得中國證監會批准。

此外，於2011年，國務院辦公廳頒佈《國務院辦公廳關於建立外國投資者併購境內企業安全審查制度的通知》（或6號文），正式建立外國投資者併購境內企業的安全審查制度。此外，商務部頒佈實施6號文的《商務部實施外國投資者併購境內企業安全審查制度的規定》（或安全審查規定），並於2011年9月生效。根據6號文，外國投資者併購關係「國防安全」的企業，以及併購關係「國家安全」的企業，且可能獲得企業「實際控制權」的併購活動，須進行安全審查。根據商務部的上述法規，商務部在決定某項併購是否須進行安全審查時，將着眼於交易的實質內容及實際影響。若商務部認定某項併購須進行安全審查，則將提交予根據6號文設立、在國務院領導下、由國家發改委及商務部牽頭的聯席會議開展安全審查。該等法規禁止外國投資者通過以信託、間接投資、租賃、貸款、協議控制、境外交易的方式設計交易結構來規避安全審查。並無明確的條文或官方解釋闡明從事互聯網內容的公司的併購需要進行安全審查，且並無規定要求該通知頒佈前已完成的收購活動須經商務部審查。2020年12月19日，國家發改委及商務部聯合頒佈《外商投資安全審查辦法》（自2021年1月18日起生效），制定了有關外商投資安全審查機制的規定，包括適用審查的投資類型、審查範圍及程序等。外商投資安全審查工作機制辦公室連同商務部將一起領導審查工作。外國投資者或中國境內相關當事人須在投資（其中包括）重要文化產品與服務、重要信息技術和互聯網產品與服務、重要金融服務、關鍵技術以及關係國家安全的其他重要領域，並取得目標企業的控制權之前向上述辦公室進行安全審查申報。

## 監管概覽

於2021年7月6日，國務院辦公廳、中國共產黨中央委員會辦公廳印發了《關於依法從嚴打擊證券違法活動的意見》。意見強調，要加強對非法證券活動的管理和對境內企業境外上市的監管，並提出採取有效措施，如推進相關監管制度體系建設，做好中概股公司風險及突發情況應對。

於2023年2月17日，經國務院批准，中國證監會發佈《境內企業境外[編纂]管理試行辦法》（「**管理試行辦法**」）和五項配套指引，並將於2023年3月31日起施行。根據**管理試行辦法**，(1)境內企業直接和間接在境外[編纂]的證券，應當向中國證監會備案，並報送相關信息；境內企業未能完成備案程序或隱瞞任何重大事實或在其備案文件中偽造任何重要內容的，可能會受到行政處罰，如責令改正、警告、罰款，其控股股東、實際控制人、直接負責的主管人員和其他直接責任人也可能受到警告、罰款等行政處罰；(2)發行人同時符合下列情形的，認定為境內企業間接境外[編纂]：(i)發行人的境內經營實體最近一個會計年度的總資產、淨資產、營業收入或利潤，任一指標佔發行人同期經審核綜合財務報表相關數據的比例超過50%；(ii)經營活動的主要環節在境內開展或者主要場所位於境內，或者負責經營管理的高級管理人員多數為中國公民或者經常居住地位於境內；及(3)境內企業間接境外[編纂]的，發行人應當指定一家主要境內運營實體為境內責任人，向中國證監會備案，發行人境外[編纂]的，應當在境外提交[編纂]申請文件後3個工作日內向中國證監會備案。

同日，中國證監會亦就**管理試行辦法**的發佈舉行新聞發佈會，並發出《關於境內企業境外[編纂]備案管理安排的通知》，澄清了（其中包括）(1)**管理試行辦法**施行之日或之前，已提交有效的境外[編纂]申請、未獲境外監管機構或者境外證券交易所同意的境內企業，可以合理安排向中國證監會提交備案申請的時點，並應在境外[編纂]前完成備案；(2)於2023年3月31日（**管理試行辦法**施行日期）前，中國境內企業的間接境外[編纂]申請已獲境外監管機構或境外證券交易所批准（例如聯交所已通過聆訊）但尚未完成間接境外[編纂]的，給予自2023年3月31日起六個月的過渡期（「**過渡期**」）。倘



---

## 監管概覽

---

中國境內企業無需向境外監管機構或境外證券交易所重新辦理[編纂]監管程序且於過渡期內完成境外[編纂]的，則本次境外[編纂]毋須立即向中國證監會備案，直至需要辦理再融資等後續備案手續，此類申請人稱為「存量企業」；中國境內企業需要向境外監管機構或境外證券交易所重新辦理[編纂]監管程序（例如聯交所規定的新聆訊）或未能於過渡期內完成境外[編纂]的，應就本次境外[編纂]向中國證監會備案。

### 香港監管概覽

#### 有關商業登記、資格、牌照及／或許可的法律及法規

就本集團在香港的營運，本集團須根據香港法例第310章《商業登記條例》取得香港政府稅務局發出的商業登記證。除上文所述外，本集團毋須取得任何行業指定資格、牌照或許可，用於在香港進行網上數字營銷服務。

#### 廣告及營銷服務的法律及法規

香港尚無規管廣告或營銷實務的具體法例。然而，有許多不同條例及法規載列有關產品及服務廣告及推廣的條文，違反該等條例及法規可導致刑事罪行。

若干條例可能適用於我們的數字營銷實務，包括香港法例第21章《誹謗條例》、香港法例第362章《商品說明條例》、香港法例第390章《淫褻及不雅物品管制條例》、香港法例第457章《服務提供（隱含條款）條例》、香港法例第528章《版權條例》及香港法例第559章《商標條例》。

#### 香港法例第21章《誹謗條例》（「《誹謗條例》」）

誹謗有兩種主要類型，即永久形式誹謗與短暫形式誹謗。永久形式誹謗指以書面形式或以若干其他永久形式惡意發佈誹謗性事項。短暫形式誹謗指透過口頭言詞或以若干其他短暫形式發佈誹謗性事項。根據《誹謗條例》第5條，任何人惡意發佈他明知屬虛假的誹謗名譽的永久形式誹謗，可處監禁2年以及被判繳付法院判處的罰款。

---

## 監管概覽

---

有幾種可用的申辯理由，包括但不限於：(a)非故意的誹謗並提出賠罪（見《誹謗條例》第25條）；(b)有理可據（見《誹謗條例》第26條）及公允評論（見《誹謗條例》第27條）。

### **香港法例第362章《商品說明條例》(「《商品說明條例》」)**

根據《商品說明條例》的詳題，《商品說明條例》旨在（其中包括）禁止關於在營商過程中提供的貨品或該等貨品的供應商的虛假商品說明、虛假、具誤導性或不完整的資料、作虛假標記和錯誤陳述，並禁止關於由商戶提供的服務的虛假商品說明。

根據《商品說明條例》第2(5)條，《商品說明條例》所提述的商戶包括任何以某商戶的名義或代某商戶行事的人。因此，本集團作為網上數字營銷服務供應商，可能因經營網上數字營銷服務而須對有關商戶的任何罪行承擔責任。

根據《商品說明條例》第7條，任何人士如在營商過程或業務運作中將虛假商品說明應用於任何貨品，或供應或要約供應已應用虛假商品說明的貨品，即屬犯罪。

根據《商品說明條例》第7A條，任何商戶如將虛假商品說明應用於向消費者提供或要約向消費者提供的服務，或向消費者提供或要約向消費者提供已應用虛假商品說明的服務，即屬犯罪。

根據《商品說明條例》第13E、13F、13G、13H及13I條，任何商戶如就任何消費者作出屬誤導性遺漏、具威嚇性、或構成餌誘式廣告宣傳、先誘後轉銷售行為或不當地就產品接受付款的營業行為，即屬犯罪。

根據《商品說明條例》第18條，任何人如犯《商品說明條例》第7、7A、13E、13F、13G、13H及13I條所訂罪行，一經循公訴程序定罪，可處罰款500,000港元及監禁5年；及一經循簡易程序定罪，可處罰款100,000港元及監禁2年。

### **香港法例第390章《淫褻及不雅物品管制條例》(「《淫褻及不雅物品管制條例》」)**

根據《淫褻及不雅物品管制條例》的詳題，《淫褻及不雅物品管制條例》旨在管制內容屬於或含有淫褻或不雅資料（包括暴力、腐化或可厭的資料）的物品。

根據《淫褻及不雅物品管制條例》第21(1)條，受《淫褻及不雅物品管制條例》內訂明的任何免責辯護條文所規限，任何人發佈淫褻物品或管有淫褻物品以供發佈，不論是否知道該物品是淫褻物品，均屬犯罪，可處罰款1,000,000港元及監禁3年。

---

## 監管概覽

---

根據《淫褻及不雅物品管制條例》第22(1)條，受《淫褻及不雅物品管制條例》內訂明的任何免責辯護條文所規限，任何人向青少年人發佈不雅物品，不論是否知道該物品是不雅物品，或是否知道該人是青少年，均屬犯罪，首次定罪可處罰款400,000港元及監禁12個月，第二次或其後定罪，可處罰款800,000港元及監禁12個月。

根據《淫褻及不雅物品管制條例》第2條，「物品」一詞的涵義廣泛，包括內容屬於或含有供閱讀、觀看或供閱讀兼觀看的資料的任何物件，亦指任何錄音，以及錄有一幅或多幅圖像的任何影片、錄影帶、紀錄碟或其他紀錄。

### **香港法例第457章《服務提供(隱含條款)條例》(「《服務提供(隱含條款)條例》」)**

由於本集團向其客戶提供網上數字營銷服務，提供有關服務受《服務提供(隱含條款)條例》規管，該條例隱含服務提供合約中的不同條款(即在本集團與其客戶之間的合約)。

《服務提供(隱含條款)條例》第5條規定，凡提供人是在業務過程中行事，則在有關的服務提供合約中，即有一隱含條款，規定該人須以合理程度的謹慎及技術作出服務。

《服務提供(隱含條款)條例》第6條規定，凡服務提供合約就提供人在業務過程中所提供的服務，沒有訂明作出服務的時間，而該時間亦無透過該合約所協議的方式訂定，亦並非以雙方的交易過程來決定，則在該合約中即有一隱含條款，規定提供人須在合理時間內作出該項服務。至於甚麼是合理時間，則屬事實問題。

### **香港法例第528章《版權條例》(「《版權條例》」)**

《版權條例》為認可類別的作品，如文學作品、戲劇作品、音樂作品及藝術作品提供全面保護。該等保護延伸至在互聯網上向公眾提供有關作品。特定版權可能存在於本集團創作的與本集團的出版物、數字媒體內容及廣告材料相關的作品之中，包括在未註冊的情況下有資格獲得版權保護的藝術作品(如圖稿及照片)、影片(如視頻)或文學作品(如文本)。

《版權條例》第23、24及26條對特定行為(如在未經版權擁有人授權的情況下複印及／或刊發版權作品或向公眾提供其副本)加以限制，若作出上述行為，則構成版權「直接侵權」，而無須對侵權知情。

---

## 監管概覽

---

《版權條例》第31條限制任何人未經版權擁有人的同意(其中包括)為任何貿易或業務的目的或在任何貿易或業務的過程中，管有或分發他知道或有理由相信該複製品是該作品的侵犯版權複製品，或出售或出租他知道或有理由相信該複製品是該作品的侵犯版權複製品。然而，僅當該人士是在知悉或有理由相信彼正處理商標侵權複製品的情況下作出上述行為，方會承擔責任。

根據《版權條例》第118(1)條，任何人如未獲版權作品的版權擁有人的特許而(其中包括)(a)為任何包含經銷版權作品的侵犯版權複製品的貿易或業務的目的或在任何該等貿易或業務的過程中，公開陳列或分發該作品的侵犯版權複製品；或(b)管有該作品的侵犯版權複製品，以期令(i)某人可為任何貿易或業務的目的或在任何貿易的過程中，出售或出租該侵犯版權複製品；或(ii)某人可為任何包含經銷版權作品的侵犯版權複製品的貿易或業務的目的或在任何該等貿易或業務的過程中，公開陳列或分發該侵犯版權複製品。

根據《版權條例》第118(2A)條，如未獲版權作品(包括電腦程式、電影、電視劇、音樂錄音或音樂錄像)的版權擁有人的特許，而為任何貿易或業務的目的或在任何貿易或業務的過程中，管有該作品的侵犯版權複製品，以期令某人可為該貿易或業務的目的或在該貿易或業務的過程中，使用該侵犯版權複製品，即屬犯罪。

根據《版權條例》第119(1)條，任何人違反《版權條例》第118(1)或118(2A)條，一經循公訴程序定罪，可就每份侵犯版權複製品處罰款50,000港元及監禁4年。

### **香港法例第559章《商標條例》(「《商標條例》」)**

根據《商標條例》第18(1)條，凡某商標已就某些貨品或服務而註冊，如任何人在營商過程或業務運作中，就與該等貨品或服務相同的貨品或服務而使用與該商標相同的標誌，則該人即屬侵犯該註冊商標。

根據《商標條例》第18(2)條，凡某商標已就某些貨品或服務而註冊，如任何人在營商過程或業務運作中，就與該等貨品或服務相類似的其他貨品或服務而使用與該商標相同的標誌；及就該等其他貨品或服務而使用該標誌相當可能會令公眾產生混淆，則該人即屬侵犯該註冊商標。

根據《商標條例》第18(3)條，凡某商標已就某些貨品或服務而註冊，如任何人在營商過程或業務運作中，就與該等貨品或服務相同或相類似的其他貨品或服務而使用與該商標相類似的標誌；及就該等其他貨品或服務而使用該標誌相當可能會令公眾產生混淆，則該人即屬侵犯該註冊商標。

---

## 監管概覽

---

根據《商標條例》第18(4)條，凡某商標已註冊，如任何人在營商過程或業務運作中，就任何貨品或服務而使用與該商標相同或相類似的標誌；該商標有權根據《巴黎公約》獲得作為馳名商標的保護；及該標誌的使用並無適當因由，且對該商標的顯著特性或聲譽構成不公平的利用或造成損害，則該人即屬侵犯該註冊商標。

### 有關我們業務的其他法律及法規

#### 香港法例第112章《稅務條例》(「《稅務條例》」)

由於本集團在香港經營業務，故本集團須根據《稅務條例》繳付利得稅。

《稅務條例》為對香港物業、入息及利潤徵收稅項的條例。《稅務條例》第14條規定(其中包括)，凡任何人(包括法團、合夥、受託人及團體)在香港經營任何行業、專業或業務，而從該行業、專業或業務獲得於香港產生或得自香港的利潤(售賣資本資產當日所得的利潤除外)，則須就所有利潤徵收稅項。於最後實際可行日期，2,000,000港元內的應評稅利潤須按8.25%稅率繳納香港利得稅，而超過2,000,000港元的應評稅利潤部分則須按16.5%稅率繳納。《稅務條例》亦載有有關(其中包括)獲准扣除的支出及開支、虧損抵銷及折舊免稅額的條文。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

### 概覽

我們是一家中國跨境數字營銷服務提供商。根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年的總賬單金額計，我們在中國跨境電商數字營銷服務提供商中排名第三，市場份額為6.2%，我們亦是中國第四大跨境數字營銷服務提供商，市場份額為2.7%。本公司於2019年6月7日在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司，作為重組的一部分，本公司成為本集團的控股公司，通過附屬公司進行業務。我們的歷史可以追溯到2013年，李先生（我們的創始人、董事會主席、執行董事之一兼首席執行官）於2013年成立力盟傳媒（前稱華宸國際集團有限公司），一家主要從事跨境數字營銷業務的公司。有關李先生履歷的進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層」。

### 業務發展里程碑

我們發展過程中的主要里程碑載列如下：

年份	事件
2013年	<ul style="list-style-type: none"><li>我們的主要運營附屬公司之一力盟傳媒於香港註冊成立為有限公司</li></ul>
2014年	<ul style="list-style-type: none"><li>我們成為媒體發佈商C（一家頂級搜索引擎媒體發佈商）的經銷商，並開始發展B2B客戶</li></ul>
2017年	<ul style="list-style-type: none"><li>我們成為媒體發佈商A於中國的經銷商，而隨著我們開始向更多以海外消費者客戶為目標對象的中國營銷主提供服務，我們的業務也從B2B擴展至B2C模式</li><li>根據弗若斯特沙利文的資料，我們於2021年成為中國最大的獨立女裝網購平台數字營銷服務提供商</li></ul>
2018年	<ul style="list-style-type: none"><li>我們於SaaS平台Adorado推出數字營銷</li></ul>
2019年	<ul style="list-style-type: none"><li>我們獲媒體發佈商A頒發成長最快經銷商獎</li><li>根據弗若斯特沙利文的資料，我們開始向營銷主A（為2021年中國最大的跨境電商市場）提供跨境數字營銷服務</li></ul>

---

## 歷史、重組及公司架構

---

年份	事件
2020年	<ul style="list-style-type: none"><li>• 我們獲媒體發佈商A頒發最佳政策表現獎</li><li>• 我們獲媒體發佈商A頒發最佳創意獎 – 合作夥伴</li><li>• 根據弗若斯特沙利文的資料，我們開始向2021年中國最大跨境社交網絡平台運營商（就每月活躍用戶而言）媒體發佈商B（作為我們的營銷主）提供跨境數字營銷服務，以推廣其產品（如短視頻應用程序及視頻編輯應用程序）</li></ul>
2021年	<ul style="list-style-type: none"><li>• 我們開始提供跨境網店SaaS解決方案並推出Powershopy SaaS平台</li><li>• 我們獲媒體發佈商A頒發最佳政策表現獎</li><li>• 我們獲媒體發佈商A頒發最佳創意獎 – 合作夥伴</li></ul>
2022年	<ul style="list-style-type: none"><li>• 我們開始向中國一個領先的內容社區及社交平台提供跨境數字營銷服務</li><li>• 我們成為媒體發佈商B瞄準海外市場的短視頻媒體平台經銷商</li></ul>

### 本公司歷史

#### 本公司

本公司於2019年6月7日在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司，法定股本為50,000美元，分為50,000股每股面值1.00美元的本公司股份。同日，初步認購人（為獨立第三方）獲發行及配發一股本公司認購人股份。

於2019年6月7日，5,999股、2,500股及1,500股本公司股份已分別按面值獲配發及發行予福聯、匯好及向財。同日，初步認購人已轉讓本公司認購人股份予福聯。於完成有關配發、發行及轉讓本公司股份後，本公司由福聯、匯好及向財分別擁有60.0%、25.0%及15.0%股權。福聯由余女士全資擁有，而匯好及向財各自由李先生全資擁有。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

於2021年1月1日，本公司由福聯、匯好及向財分別擁有60.0%、25.0%及15.0%股權。

於2021年12月20日，就重組而言，福聯（作為賣方）將5,900股本公司股份轉讓予Common Excellence（作為買方），對價為5,900美元。於同日，就重組而言，匯好（作為賣方）將2,400股本公司股份轉讓予Into One（作為買方），對價為2,400美元。經上述轉讓後，本公司分別由福聯、匯好、向財、Common Excellence及Into One擁有1.0%、1.0%、15.0%、59.0%及24.0%。

於2022年1月14日，本公司進行股份拆細，將本公司法定股本中每股面值1.00美元的已發行及未發行股份拆分為100股每股面值0.01美元的股份，因此，緊隨股份拆細後，本公司的法定股本為50,000美元，分為5,000,000股股份。由於股份拆細，我們的已發行股本為10,000美元（分為1,000,000股股份）。

於2023年3月3日，通過增設1,995,000,000股股份，本公司的法定資本由50,000美元分為5,000,000股股份增至20,000,000美元分為2,000,000,000股股份，每股股份在所有方面與當時已發行的股份享有同等權益。

有關本公司自其註冊成立起股權架構的進一步變動詳情，請參閱「一 重組」。

本公司主要從事投資控股，主要業務由下文所載主要運營附屬公司進行。

### 我們的主要運營附屬公司

本集團附屬公司的資料載列如下。

#### **力盟傳媒**

力盟傳媒由李先生於2013年8月26日在香港成立為有限公司，已發行股本為1,000,000港元。於2020年3月20日，作為重組的一部分，李先生將其當時於力盟傳媒的全部股權轉讓予佳成，對價為1,000,000港元，此乃參考力盟傳媒的股本而釐定。於有關轉讓後，力盟傳媒由佳成全資擁有。

力盟傳媒主要從事跨境數字營銷業務。



---

## 歷史、重組及公司架構

---

### 力盟電商

力盟電商由佳成於2021年11月9日在香港成立為有限公司。註冊成立後，力盟電商的10,000股股份獲發行予佳成，對價為10,000港元。

力盟電商主要從事跨境網店SaaS解決方案業務。

### 北京贏力

北京贏力由力盟電商於2021年12月9日在中國成立為有限公司。於註冊成立時，其註冊資本為人民幣1百萬元，力盟電商已同意於2021年10月31日前出資。

北京贏力主要從事跨境數字營銷及跨境網店SaaS解決方案業務。

### 北京鼎勵

北京鼎勵由力盟傳媒於2018年12月12日在中國成立為有限公司。於註冊成立時，其註冊資本為人民幣1百萬元，力盟傳媒已同意於2018年12月11日出資。

於2022年1月19日，作為重組的一部分，力盟傳媒與北京贏力訂立股權轉讓協議，將其於北京鼎勵的100%股權轉讓予北京贏力，對價約為人民幣1.4百萬元，此乃參考北京鼎勵於2021年11月30日的評估價值而釐定。於有關轉讓後，北京鼎勵由北京贏力直接全資擁有。

北京鼎勵主要從事跨境數字營銷業務。

### 力盟深圳

力盟深圳由力盟傳媒於2018年7月9日在中國成立為有限公司。於註冊成立時，其註冊資本為人民幣5百萬元，力盟傳媒已同意於2018年7月8日前出資。

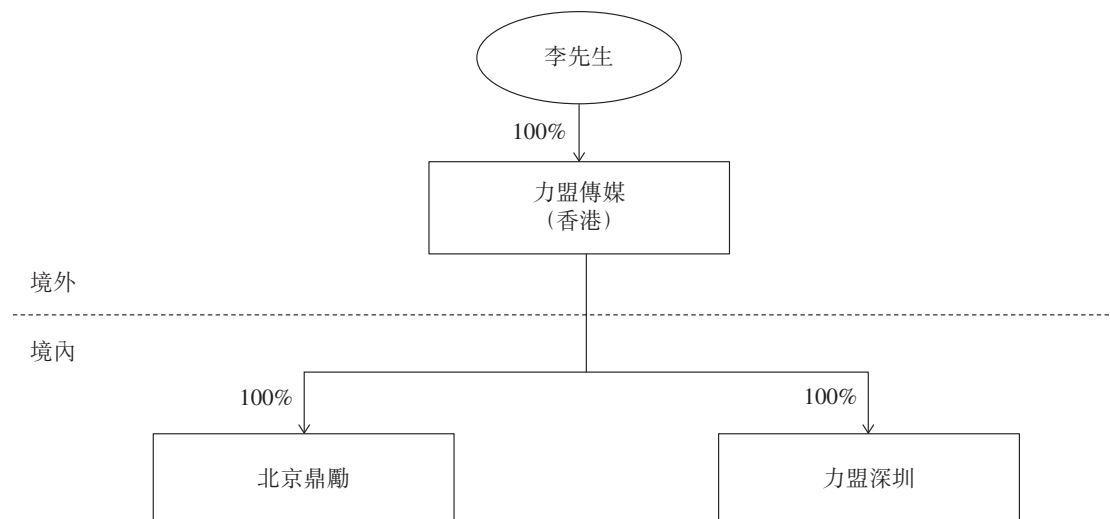
於2021年12月29日，作為重組的一部分，力盟傳媒與北京贏力訂立股權轉讓協議，將其於力盟深圳的100%股權轉讓予北京贏力，對價約為人民幣850,000元，此乃參考力盟深圳於2021年11月30日的評估價值而釐定。於有關轉讓後，力盟深圳由北京贏力直接全資擁有。

力盟深圳主要從事跨境數字營銷業務。

## 歷史、重組及公司架構

### 重組

下圖載列緊接重組前本集團的公司架構：



為籌備[編纂]，我們已進行以下重組步驟：

### 境外重組

#### 1. 註冊成立境外控股公司

於2018年9月18日，福聯根據英屬維京群島法律註冊成立為有限公司，法定股本為50,000美元，分為50,000股每股面值1.00美元的股份。於2018年10月26日，福聯的一股股份已按面值配發及發行予余女士。於該等配發及發行後，福聯由余女士全資擁有。

於2018年9月18日，匯好根據英屬維京群島法律註冊成立為有限公司，法定資本為50,000美元，分為50,000股每股面值1.00美元的股份。於2018年10月26日，匯好的一股股份已按面值配發及發行予李先生。於該等配發及發行後，匯好由李先生全資擁有。

於2018年7月10日，向財根據英屬維京群島法律註冊成立為有限公司，法定資本為50,000美元，分為50,000股每股面值1.00美元的股份。於2018年10月26日，向財的一股股份已按面值配發及發行予李先生。於該等配發及發行後，向財由李先生全資擁有。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

### **2. 註冊成立本公司，向我們個人股東持有的境外控股公司配發及發行股份**

於2019年6月7日，本公司根據開曼群島法律註冊成立為獲豁免有限公司，法定股本為50,000美元，分為50,000股每股面值1.00美元的本公司股份。同日，初步認購人（為獨立第三方）已獲發行及配發一股本公司認購人股份。

於2019年6月7日，5,999股、2,500股及1,500股本公司股份已分別按面值獲配發及發行予福聯、匯好及向財。同日，該本公司認購人股份由首次認購人轉讓予福聯。於完成有關配發、發行及轉讓本公司股份後，本公司由福聯、匯好及向財分別擁有60.0%、25.0%及15.0%股權。

自其於2019年6月7日註冊成立起及直至本文件日期，本公司已由李先生及余女士最初通過特殊目的公司（即福聯、匯好及向財），及自2022年1月11日起亦通過彼等成立的該等家族信託間接全資擁有。

### **3. 註冊成立佳成**

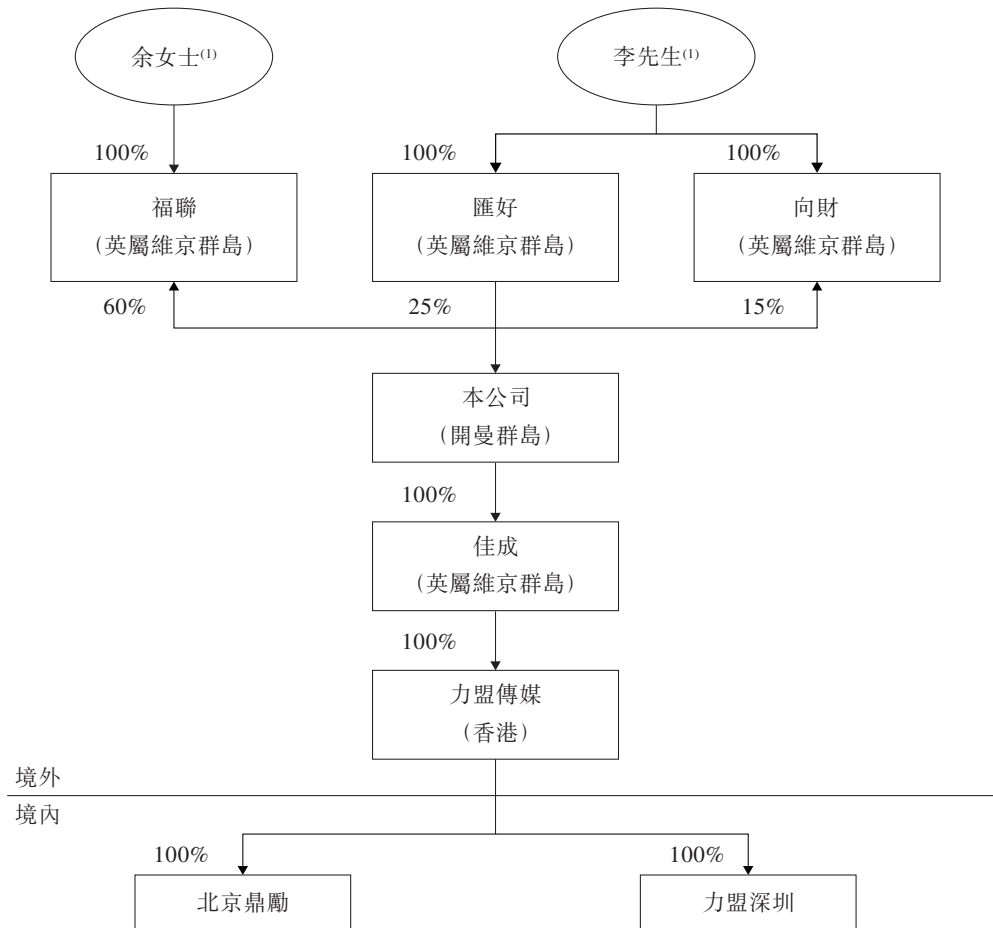
於2019年7月8日，佳成根據英屬維京群島法律註冊成立為有限公司，法定股本為50,000美元，分為50,000股每股面值1.00美元的股份。於2019年9月16日，佳成的一股股份已按面值配發及發行予本公司。於該等配發及發行後，佳成由本公司全資擁有。

### **4. 將力盟傳媒的股份轉讓予佳成**

於2020年3月20日，李先生將其當時於力盟傳媒的全部股權轉讓予佳成，對價為1,000,000港元，此乃參考力盟傳媒的股本而釐定。該轉讓已於2020年3月20日完成。於有關轉讓後，力盟傳媒由佳成全資擁有。

## 歷史、重組及公司架構

下圖載列於上文所述重組步驟後及於2021年1月1日本集團的公司架構：



附註：

(1) 李先生與余女士為配偶。

### 5. 註冊成立力盟電商

於2021年11月9日，力盟電商於香港註冊成立為有限公司。同日，力盟電商的10,000股股份已配發及發行予佳成。於該等配發及發行後，力盟電商由佳成全資擁有。

### 境內重組

### 6. 註冊成立北京贏力

於2021年12月9日，北京贏力根據中國法律註冊成立為有限公司，註冊資本為人民幣1百萬元，由力盟電商出資。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

### 7. 將力盟深圳的股權轉讓予北京贏力

於2021年12月29日，北京贏力與力盟傳媒訂立股權轉讓協議，據此，北京贏力（作為買方）同意購買及力盟傳媒（作為賣方）同意出售力盟深圳的全部股權，對價約為人民幣850,000元，此乃參考力盟深圳於2021年11月30日的評估價值而釐定。該轉讓已於2021年12月30日完成。於有關轉讓後，力盟深圳由北京贏力全資擁有。

### 8. 將北京鼎勵的股權轉讓予北京贏力

於2022年1月19日，北京贏力與力盟傳媒訂立股權轉讓協議，據此，北京贏力（作為買方）同意購買及力盟傳媒（作為賣方）同意出售北京鼎勵的全部股權，對價約為人民幣1.4百萬元，此乃參考北京鼎勵於2021年11月30日的評估價值而釐定。該轉讓已於2022年1月20日完成。於有關轉讓後，北京鼎勵由北京贏力全資擁有。

### 設立該等家族信託

### 9. 為該等家族信託註冊成立控股公司

於2021年9月1日，Honest Beauty及Total Mice各自根據英屬維京群島法律註冊成立為有限公司。

於2021年10月27日，Into One及Common Excellence各自根據英屬維京群島法律註冊成立為有限公司。

於2021年11月1日，Honest Beauty及Into One各自10股股份獲配發及發行予李先生，對價為10.0美元。於該等配發及發行後，李先生分別全資擁有Honest Beauty及Into One。

於2021年11月1日，Total Mice及Common Excellence各自10股股份獲配發及發行予余女士，對價為10.0美元。於該等配發及發行後，余女士分別全資擁有Total Mice及Common Excellence。

### 10. 為該等家族信託將本公司股權轉讓予控股公司

於2021年12月20日，就重組而言，福聯（作為賣方）將5,900股本公司股份轉讓予Common Excellence（作為買方），對價為5,900美元。於同日，就重組而言，匯好（作為賣方）將2,400股本公司股份轉讓予Into One（作為買方），對價為2,400美元。

經上述轉讓後，本公司分別由福聯、匯好、向財、Common Excellence及Into One擁有1.0%、1.0%、15.0%、59.0%及24.0%。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

### 11. 設立該等家族信託

於2022年1月4日，李先生作為委託人設立Imperial Trust為全權信託。於同日，余女士作為委託人設立Tranquil Trust為全權信託。

該等家族信託的受益人包括李先生、余女士及彼等的家庭成員。

### 12. 向該等家族信託轉讓控股公司

於2022年1月11日，李先生以零對價將其於Into One的全部股權轉讓予Honest Beauty。於該轉讓後，Into One由Honest Beauty全資擁有。於同日，李先生以零對價將其於Honest Beauty的全部股權轉讓予受託人。於該轉讓後，Honest Beauty由受託人全資擁有。

於2022年1月11日，余女士以零對價將其於Common Excellence的全部股權轉讓予Total Mice。於該轉讓後，Common Excellence由Total Mice全資擁有。於同日，余女士以零對價將其於Total Mice的全部股權轉讓予受託人。於該轉讓後，Total Mice由受託人全資擁有。

## 股份拆細

### 13. 我們股份的股份拆細

於2022年1月14日，本公司進行本公司股份拆細，將本公司法定股本中每股面值1.00美元的已發行及未發行股份拆分為100股每股面值0.01美元的股份，因此，緊隨股份拆細後，本公司的法定股本為50,000美元，分為5,000,000股股份。

[編纂]

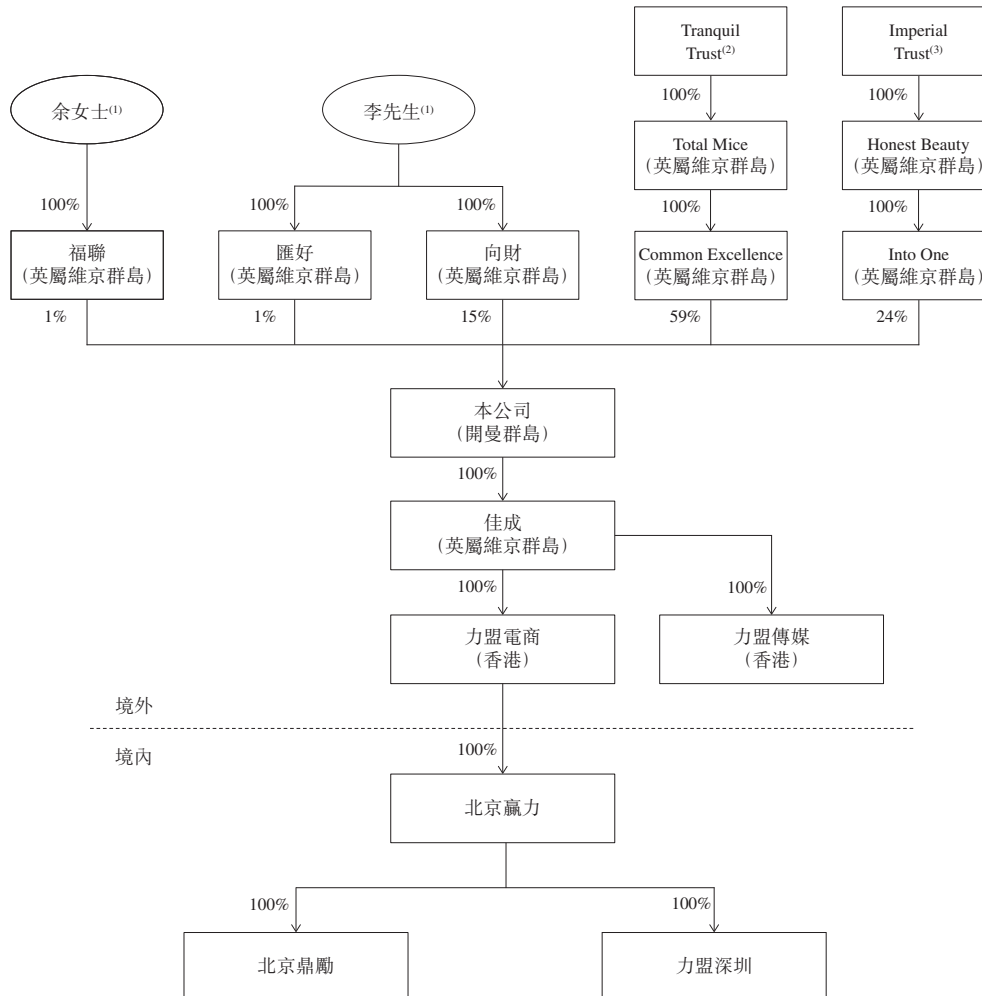
### 14. 根據於2023年3月3日通過的股東決議案進行[編纂]

根據股東於2023年3月3日通過的書面決議案和其中所載條件，董事獲授權通過將本公司股份溢價賬進賬金額[編纂][編纂]的方式，根據其各自的持股比例配發及發行合共[編纂]股按面值入賬列作繳足的股份予於緊接[編纂]前的營業日營業時間結束時名列本公司股東名冊的股東。根據[編纂]將予配發及發行的股份將於所有方面與現有的已發行股份享有同等地位。

## 歷史、重組及公司架構

### 公司架構

本集團於重組、股份拆細及[編纂]完成後、緊接[編纂]前的公司及股權架構載列如下：



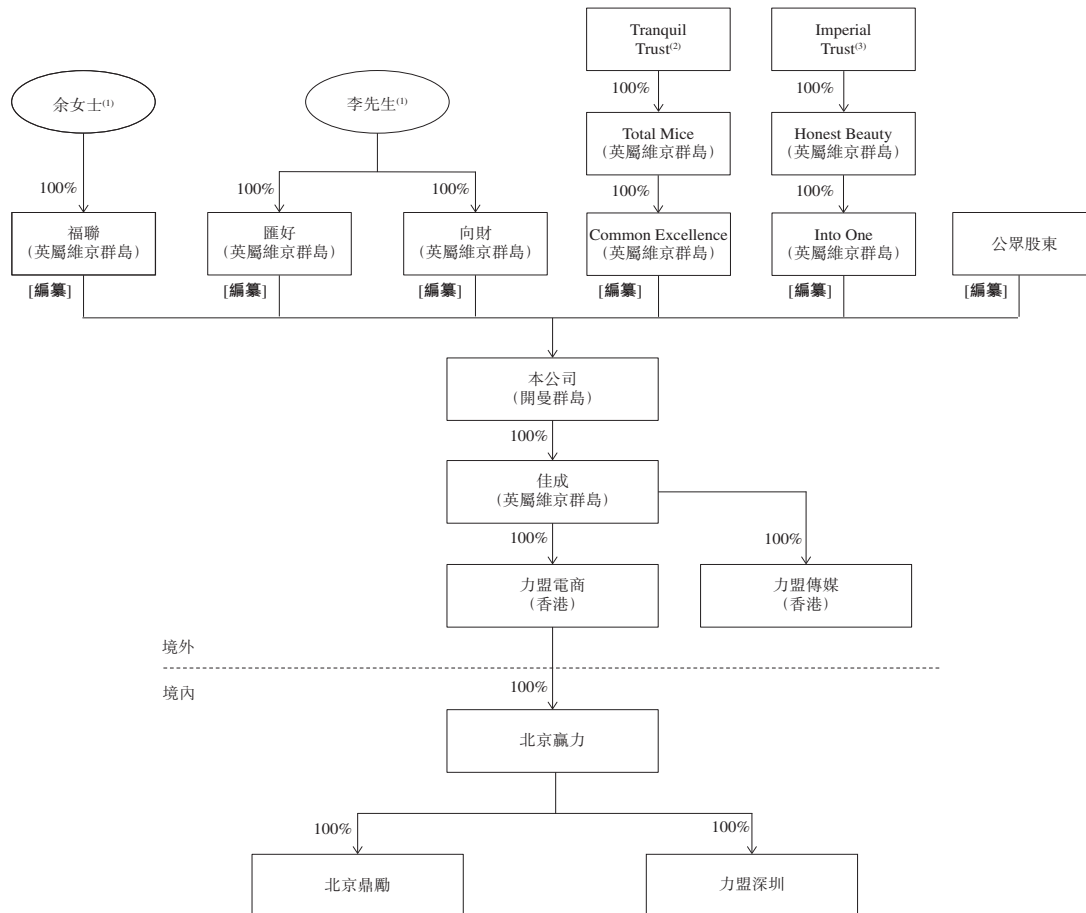
附註：

- (1) 李先生與余女士為配偶。
- (2) Tranquil Trust為全權信託，由余女士於2022年1月4日作為委託人而設立。HSBC International Trustee Limited為Tranquil Trust的受託人。Tranquil Trust的受益人包括李先生及余女士的家庭成員。
- (3) Imperial Trust為全權信託，由李先生於2022年1月4日作為委託人而設立。HSBC International Trustee Limited為Imperial Trust的受託人。Imperial Trust的受益人包括余女士及李先生的家庭成員。

## 歷史、重組及公司架構

### 本集團於緊隨[編纂]後的股權架構

本集團於緊隨[編纂]完成後的公司及股權架構（假設[編纂]未獲行使）載列如下：



附註：

- (1) 李先生與余女士為配偶。
- (2) Tranquil Trust為全權信託，由余女士於2022年1月4日作為委託人而設立。HSBC International Trustee Limited為Tranquil Trust的受託人。Tranquil Trust的受益人包括李先生及余女士的家庭成員。
- (3) Imperial Trust為全權信託，由李先生於2022年1月4日作為委託人而設立。HSBC International Trustee Limited為Imperial Trust的受託人。Imperial Trust的受益人包括余女士及李先生的家庭成員。



---

## 歷史、重組及公司架構

---

### 遵守中國法律

中國法律顧問確認，根據中國法律法規的規定，我們已就進行「一境內重組」所述的註冊成立及轉讓取得所有相關監管機關登記或批准。

### 國家外匯管理局登記

根據37號文，(a)以進行投資或融資為目的而直接創立或間接控制境外特殊目的公司（「境外特殊目的公司」）的中國居民，在向境外特殊目的公司以資產或權益出資之前必須向國家外匯管理局地方分局辦理登記；及(b)初次登記之後，中國居民還需在國家外匯管理局地方分局登記有關境外特殊目的公司的任何重大變更，其中包括境外特殊目的公司的中國居民股東變更、境外特殊目的公司的名稱變更、經營期限變更或境外特殊目的公司資本增減、股權轉讓或置換以及合併或分立等。根據國家外匯管理局37號通知，不遵守該等登記手續或會遭受處罰。

根據13號文，外匯登記的權限由國家外匯管理局地方分局轉到已註冊境內企業所在地的合資格銀行。

中國法律顧問告知，據我們所知，間接持有本公司股份的李先生及余女士為中國居民，已根據37號文辦理登記。

### 《併購規定》

《併購規定》規定，中國公司或自然人為實現境外上市而設立及通過收購中國境內公司股份或股權而直接或間接控制的特殊目的公司，須於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。

中國法律顧問認為，[編纂]無須根據《併購規定》的規定經中國證監會事先批准，原因為(i)中國證監會現時並無頒佈任何明確的規則或解釋，釋明本文件所述同類[編纂]是否須遵守《併購規定》；及(ii)我們的全資中國附屬公司並非通過併購《併購規定》所定義且為本公司實益擁有人的中國公司或自然人所擁有的境內公司而成立；然而，中國法律顧問進一步告知，《併購規定》將如何被詮釋或實施存在不確定性。

## 業 務

### 概覽

我們是中國跨境數字營銷服務提供商，按2021年的總賬單金額計，於跨境電商中排名第三，市場份額為6.2%。根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年的總賬單金額計，我們亦是中國第四大跨境數字營銷服務提供商，市場份額為2.7%。多年來，我們一直致力於賦能中國營銷主獲取用戶，以便更好地向全球客戶推廣並與該等客戶聯繫起來，同時與主要及著名媒體發佈商合作，幫助他們探索變現機會。

利用我們對營銷主不斷變化的需求的深入了解，以及在跨境數字營銷支出的推動下，加上中國企業拓展海外業務的需求日益增長，截至2022年9月30日，我們已為超過1,900家營銷主提供服務，涵蓋電子商務、線上遊戲及應用程序多個垂直行業。我們於往績記錄期間絕大部分的總賬單金額來自已與我們連續合作三年以上的營銷主，根據弗若斯特沙利文的資料，此數字較中國跨境數字營銷行業的行業平均年數為長。我們是中國眾多知名營銷主的數字營銷服務提供商，根據弗若斯特沙利文的資料，其中包括(i)最大的跨境電商市場（以2021年收入計），(ii)最大的女裝獨立線上購物平台（以2021年收入計），(iii)最大的跨境社交網絡平台運營商（以2021年每月活躍用戶計），及(iv)中國其中一家領先的線上遊戲公司。

截至2022年9月30日，我們與19家全球主要及著名媒體發佈商進行策劃及合作，當中包括媒體發佈商A、谷歌、推特、TikTok、LinkedIn、YouTube及Snapchat等主要媒體發佈商，涵蓋社交網絡、搜尋引擎及短視頻媒體平台，以及超過50個專注於特定垂直領域的媒體發布商。截至2022年9月30日，我們服務的媒體覆蓋範圍遍及全球240多個國家和地區，於往績記錄期間合共分別達到約5,940億次曝光次數及150億次點擊次數。我們自2017年開始與媒體發佈商A合作成為其經銷商，為媒體發佈商A在中國的一級數字營銷代理。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國少數具有能力為行業營銷主提供服務的媒體發佈商A的經銷商之一。

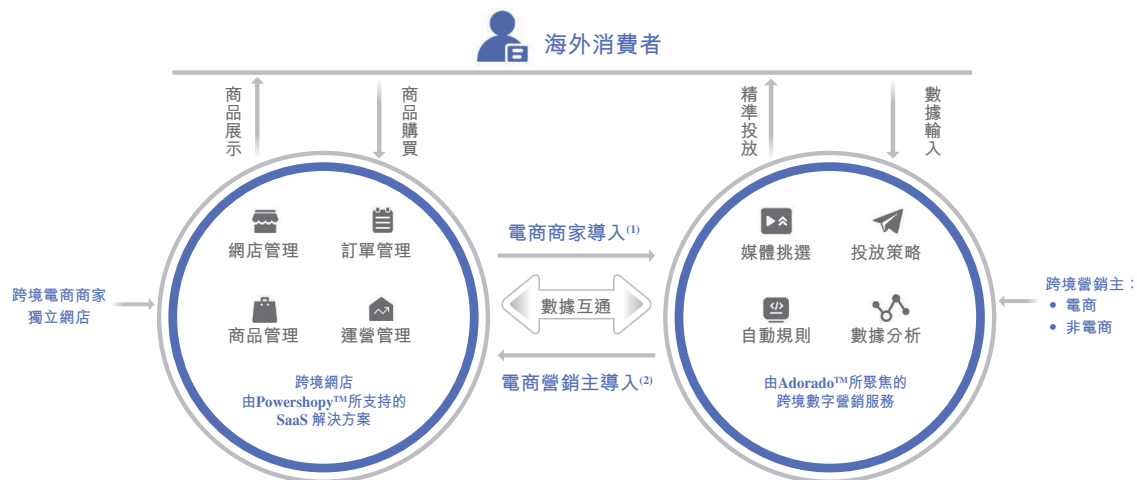
多年來，隨著我們加強數字營銷及SaaS能力，我們建立並完善由兩條業務線組成的業務模式，即：(i)我們的SaaS平台Adorado所聚焦的跨境數字營銷服務，及(ii)由我們的SaaS平台Powershopy所支持的跨境網店SaaS解決方案。於往績記錄期間，我們大部分收入均來自跨境數字營銷服務，我們以此為中國的營銷主提供標準化、定製化及／或基於SaaS的解決方案，以滿足他們的跨境營銷需求。於2018年，我們推出Adorado平台，以數據驅動水平更高和更自動化的方式向營銷主提供跨境數字營銷服務。於2021年11月，我們亦開始提供跨境網店SaaS解決方案，試推出我們的Powershopy平台，使跨境電商商家能夠以「一體化」的方式構建、運營、管理和營銷本身的獨立網店。

## 業 務

在該雙模式下，我們致力於為客戶提供跨媒體及全面體驗，向他們的全球目標客戶推廣和銷售產品和服務，從而為他們的跨境業務建立更強大的網上市場。如此，我們亦能深化與主要及著名媒體發佈商的合作，將他們與來自我們充滿活力的營銷主的更廣泛變現機會聯繫起來。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國數家轉型為「數字營銷+網店SaaS」雙業務模式的數字營銷服務提供商之一，為中國整條行業價值鏈的電商商家提供服務。

我們相信我們的雙業務模式能夠創造更好的協同效應。一方面，我們能夠將我們的營銷主從跨境數字營銷服務轉至跨境網店SaaS業務，原因為當中部分營銷主考慮建立和開發他們自身的獨立網店，並需要SaaS賦能的供應鏈相關服務，而這些服務可以通過我們的Powershopy平台獲取。同時，隨著我們的跨境網店SaaS解決方案不斷發展，使用該等解決方案的客戶將無可避免地需要以更整合的方式推廣和營銷其網店，從而為我們的跨境數字營銷服務（特別是Adorado數字營銷平台）保留一批營銷主，原因為其功能可以嵌入到Powershopy平台，為客戶提供整合的服務體驗。

下圖說明我們的兩條業務線如何互動以連接我們行業價值鏈上的不同參與者，並為我們的未來發展創造更好的協同效應：



附註：

- (1) 我們跨境數字營銷服務的電商營銷主可轉換為我們跨境網店SaaS解決方案的客戶，因為部分該等營銷主亦考慮建立及發展自身的獨立網店並需要相關供應鏈服務。
- (2) 我們網店SaaS解決方案的客戶亦可能需要通過Adorado平台推廣及營銷其網店及產品，而Adorado平台的功能可嵌入到我們的Powershopy平台。

---

## 業 務

---

通過利用我們與營銷主和媒體發佈商的緊密聯繫、我們的行業洞察力和才幹以及 SaaS 和數據分析能力，我們於往績記錄期間快速增長。我們的總賬單金額由 2019 年的 357.9 百萬美元增加至 2020 年的 477.1 百萬美元，並進一步增加至 2021 年的 610.8 百萬美元。截至 2022 年 9 月 30 日止九個月，我們的總賬單金額為 337.8 百萬美元。我們的收入由 2019 年的 9.5 百萬美元增加至 2020 年的 11.7 百萬美元，並進一步增加至 2021 年的 14.3 百萬美元，2019 年至 2021 年的複合年增長率為 22.7%。截至 2022 年 9 月 30 日止九個月，我們的收入為 10.2 百萬美元。

### 優勢

我們是中國跨境數字營銷服務提供商，在服務跨境電商行業擁有優勢，可提供基於 SaaS 的全鏈路數字營銷解決方案。

我們是中國跨境數字營銷服務提供商，在服務跨境電商行業方面擁有優勢。多年來，我們一直專注於跨境電商數字營銷領域。我們通過基於 SaaS 的跨境數字營銷平台 Adorado 及智慧人為介入的定製化服務為中國電商營銷主提供全面、自動化和定製化的跨境數字營銷服務。根據弗若斯特沙利文的資料，按 2021 年總賬單金額計算，我們在中國跨境電商數字營銷服務提供商中排名第三，市場份額約為 6.2%。憑藉深耕跨境電商數字營銷垂直領域積累的經驗和技術優勢，我們的業務已成功拓展至非電商行業，協助眾多電商及非電商企業出海並觸及全球 240 多個國家和地區的目標客戶，實現海外拓展。根據弗若斯特沙利文的資料，按 2021 年總賬單金額計算，我們在中國跨境數字營銷服務提供商中排名第四，市場份額約為 2.7%。

2019 年至 2021 年，我們的跨境數字營銷業務實現了高於行業同期的高速增長，尤其是在跨境電商數字營銷領域。我們的跨境電商數字營銷服務的總賬單金額由 2019 年的 245.0 百萬美元增長 37.8% 至 2020 年的 337.5 百萬美元，並進一步增長 26.5% 至 2021 年的 427.0 百萬美元，根據弗若斯特沙利文的資料，超過同期整體行業增幅。基於營銷主對我們服務的認可，我們來自跨境數字營銷服務的收入由 2019 年的 9.5 百萬美元增加 22.6% 至 2020 年的 11.7 百萬美元，並進一步增加 22.5% 至 2021 年的 14.3 百萬美元，而截至 2022 年 9 月 30 日止九個月的收入為 9.6 百萬美元。

---

## 業 務

---

根據弗若斯特沙利文的資料，按總賬單金額計算，2021年中國跨境電商數字營銷及中國跨境數字營銷行業的市場規模達到69億美元及223億美元，預計於2026年分別增長至233億美元及616億美元，2021年至2026年的複合年增長率為27.6%和22.5%。我們相信豐富的垂直行業經驗、技術優勢及對行業發展的精準預判，會使我們在百億美金級高潛力行業中持續獲得更高的市場份額，並進一步鞏固我們的行業地位。

以客戶需求為導向的多元解決方案，使我們培育一個完善的營銷主網絡，促進業務發展。

我們致力於為不同行業及規模各異的營銷主(尤其是需求複雜、技術對接要求高的垂直行業大型營銷主)提供深度定製化的跨境數字營銷解決方案，以滿足他們的差異化需求。通過對營銷主需求的充分挖掘和理解，我們深入不同營銷場景和垂直行業，提供多元化、全鏈路解決方案，包括標準化服務、定製化服務和基於SaaS的數字營銷服務。標準化數字營銷服務可滿足營銷主採購媒體資源及在媒體發佈平台進行營銷活動的基本需求。定製化數字營銷服務可以根據營銷主的差異化及定製化需求，通過包括整合營銷專家、優化師、創意設計師在內的專業團隊的智慧化人為介入向營銷主提供。基於SaaS的數字營銷服務是提供予大型營銷主的更優選擇，大型營銷主可通過我們的Adorado平台輕鬆實現大量營銷計劃的自動化、智能化和規模化投放。Adorado平台亦可為SMB營銷主提供全鏈條自動化服務，包括便捷選擇媒體、目標市場及產品、開設媒體賬戶及充值、生成初始營銷計劃、實現營銷活動實施及優化並形成最終營銷結果報告等功能。基於SaaS的數字營銷服務使營銷主在無需動用大量人力的情況下便可高效完成營銷績效目標。

憑藉多元化的解決方案，我們不斷幫助營銷主降低投放門檻、提高投放效率和投資回報率(ROI)，從而成功建立一個穩固的營銷主網絡。我們服務了眾多垂直行業的大型及SMB營銷主，其中電商類別包括(根據弗若斯特沙利文的資料)以2021年收入計中國最大的跨境電商平台及中國最大的女裝獨立線上購物平台等知名行業參與者。我們的非電商營銷主覆蓋諸如線上遊戲(包括手機遊戲及個人電腦線上遊戲)、應用程序開發等多個垂直行業，並包括(根據弗若斯特沙利文的資料)以2021年每月活躍用戶數計中國最大的跨境社交網絡平台運營商以及中國領先及具代表性的線上遊戲開發商及發行商。此外，截至2022年9月30日，與我們合作三年以上的營銷主超過120家，而該等營銷主的總賬單金額分別佔截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月的總賬單金額的約86.9%、84.7%、70.8%及84.0%。

---

## 業 務

---

營銷主(尤其是行業頂尖企業)在我們服務的支持下獲得成功後，預期將吸引更多營銷主使用我們的服務。通過服務更多的營銷主，我們不斷優化廣告投放和數字營銷策略、提升行業洞察力，持續升級我們的營銷解決方案的同時，以幫助營銷主進一步降低投放門檻並提高投放效果，從而持續擴大營銷主客戶基礎，促進業務發展。

**基於SaaS的Adorado平台和Powershopy平台可為客戶提供一站式智能跨境解決方案，為我們的業務帶來更好的協同效應。**

我們與全球領先的雲計算服務商合作，以搭建高度可擴展且堅實的IT基礎設施，並運用了大數據、雲計算及AI技術等技術作為支持，不僅增強了Adorado平台和Powershopy平台的功能和服務能力，也鞏固了我們的系統和服務的安全性與穩定性，構建了我們的技術競爭壁壘。

我們自行開發、基於SaaS的Adorado平台可自動、智能及實時對大量營銷方案進行高速交付及優化。該平台可實現從拆解及轉換營銷目標和參數，到制定營銷計劃、創建、投放及動態優化營銷活動以及生成營銷效果報告的全流程自動化，顯著降低流程中的人力消耗。多年來，我們為大型電子商務運營商提供服務，這使我們能夠訪問大量數據，包括但不限於來自媒體發佈商的營銷業績數據、業務運營數據及第三方授權的行業信息。通過對該等多維度數據進行深入的參數分析及編輯，我們不斷完善和優化Adorado平台，提升營銷主的體驗和經營業績。

根據弗若斯特沙利文的資料，憑藉Adorado平台，我們是國內少數可通過SaaS技術能力對接大型電商客戶，並為營銷主提供深度整合跨境數字營銷解決方案的企業。例如，在與某知名跨境電商巨頭的合作中，我們有能力將其提出的業務經營指標進行拆解和轉化為適用於媒體平台的廣告指標，並通過大數據分析和AI算法，對轉化過程中的關鍵指標進行精準預測，從而在預算範圍內構建精準、有效的投放方案，既滿足客戶的營銷目標和要求，又能有效控制投放成本。

同時，我們的細分行業營銷投放經驗和適用於廣泛目標人群及商品種類的廣告架構、營銷投放方案和投放效果數據，可廣泛地運用於中小電商客戶。例如，我們能夠

---

## 業 務

---

為第三方電子商務平台上數量眾多且對數字營銷有差異化需求的SMB商戶提供自動化和可擴展的跨境數字營銷服務。我們認為，該等自動化營銷解決方案已經變得更加成熟，可進一步應用於和幫助其他電子商務平台和SMB電商商家。

憑藉多年積累的跨境數字營銷經驗和技術，我們建立了基於SaaS的一站式跨境網店解決方案平台Powershopy，集建立跨境網店、商品管理、綜合運營管理、跨境數字營銷等功能為一體。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國少數可同時提供一站式跨境網店SaaS解決方案和跨境數字營銷服務的服務提供商。客戶建立其自有跨境網店後，嵌入的Adorado功能能讓商戶使用我們專業的跨境數字營銷服務和廣泛的媒體資源，將流量精準引導至跨境網店，直接向終端消費者傳遞價值主張和品牌故事，並獲得認可。客戶通過Powershopy的可視化數據管理和追蹤功能，實時掌握業務數據和營銷數據，直接建立終端消費者畫像數據，精準定位終端消費者並捕捉其需求，進行差異化和精準化營銷，以有效方式實現獲客和穩定的複購率，建立屬於自己品牌的用戶生態。通過提供跨境數字營銷服務，我們積累了廣泛的營銷主基礎，其中部分從事跨境電商業務的營銷主已成為或預計將成為Powershopy平台的客戶。憑藉他們對我們服務能力的認可及我們充分了解他們產品的特點及服務要求，我們相信我們已做好準備，能夠以更有效的方式快速將該等營銷主轉化為Powershopy平台的客戶，從而奠定先發優勢。Powershopy亦會為我們的跨境數字營銷服務帶來新的增長機會。全新客戶在Powershopy平台建設跨境網店後，可便捷地直接調用基於SaaS的Adorado平台使用跨境數字營銷服務。一站式的便捷體驗，預期更能促使客戶在建立其跨境網店後的跨境數字營銷過程中，持續使用我們的基於SaaS的Adorado平台，實現Powershopy和Adorado雙業務板塊的綜效。

### 廣泛且優質的全球媒體網絡及有利的合作模式。

得益於先進技術及對客戶需求的精準把握和高黏性的合作關係，我們與廣泛且優質的全球媒體夥伴建立合作。截至2022年9月30日，我們已與19家全球主要及著名媒體發佈商建立合作關係，包括媒體發佈商A、谷歌、Tiktok、推特、LinkedIn、YouTube、Snapchat等主流媒體發佈商，覆蓋社交網絡、即時通訊、搜索引擎平台和

---

## 業 務

---

短視頻平台。2017年，我們成為媒體發佈商A的中國經銷商，並合作至今。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，我們是媒體發佈商A在中國的11家經銷商之一。按總賬單金額計算，我們與媒體發佈商A的合作規模由2019年的355.7百萬美元增長32.9%至2020年的472.7百萬美元，並進一步增加28.6%至2021年的608.0百萬美元。截至2022年9月30日止九個月，該等與媒體發佈商A的總支出為336.1百萬美元。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，客戶通過我們在媒體發佈商A平台投放廣告的日平均展示量分別為約2.77億次、4.25億次、5.09億次及5.56億次。此外，我們亦會以細分垂直行業營銷主的營銷需求為導向，為其在海外尋找並推薦該等細分垂直行業內的專業媒體平台，進行更有針對性的廣告投放，以觸達特定領域的終端客戶。截至2022年9月30日，我們與超過50個特定行業媒體發佈商合作。

通過我們積累的客戶資源，特別是高黏性的大客戶資源，全球媒體夥伴可以直接觸達中國眾多行業的優質客戶。我們相信，我們協助全球媒體夥伴與中國客戶進行更為有效的對接，包括提供技術支持、根據客戶的營銷需求推薦媒體夥伴，以及實現營銷主需求與投放資源的精準匹配。我們亦會為全球媒體夥伴及時反饋中國營銷市場的需求和動態，並提供媒體產品優化建議，助力全球媒體夥伴快速開拓中國營銷市場。

廣泛且優質的全球媒體網絡使我們的跨境數字營銷解決方案實現跨平台、多地域覆蓋。截至2022年9月30日，我們協助中國營銷主觸及全球240多個國家和地區的目標客戶，使他們可以在全球大部分國家和地區開展數字營銷活動，快速進入海外市場。多元化的媒體渠道，結合我們對不同文化背景、消費習慣的海外市場用戶的畫像和需求的了解，借助全球媒體夥伴的本地化優勢，我們全面賦能營銷主的跨境營銷服務。我們相信，這一優勢有助吸引更多的中國出海企業使用我們的跨境數字營銷服務，進一步鞏固我們與媒體夥伴的關係，創造更多商機。2019年，我們獲得媒體發佈商A中國經銷商獎項－成長最快經銷商獎；2020和2021年，我們又連續兩年獲得中國經銷商獎項－最佳政策表現獎及最佳創意獎－媒體發佈商A合作夥伴。我們相信我們服務出海企業和提供跨境數字營銷解決方案的能力獲得了市場廣泛認可。



---

## 業 務

---

具備前瞻視野及豐富行業經驗的管理團隊。

我們擁有一支具備前瞻視野的管理團隊，在移動互聯網、數字營銷和技術領域擁有豐富的經驗。我們抓住了中國企業在全球擴張的熱潮，滿足其跨境營銷的需求，根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年的總賬單金額計，我們在中國跨境電商數字營銷服務提供商中排名第三，按2021年的總賬單金額計，我們亦是中國第四大跨境數字營銷服務提供商。

我們的創始人、本集團董事會主席兼執行董事之一李先生曾先後就職於英特爾（中國）有限公司北京分公司和微軟（中國）有限公司，擁有豐富的互聯網行業從業經驗和超過24年的商業管理及信息技術相關經驗。李先生成功捕捉到中國出海企業對跨境數字營銷服務的龐大需求，於2013年創立本集團，致力為中國出海企業提供優質跨境數字營銷服務。本集團的執行董事余女士曾就職於英特爾（中國）有限公司，亦擁有豐富的互聯網行業從業經驗，並在銷售及戰略規劃等方面擁有超過13年經驗。

我們相信，我們的日常運營及業務發展將持續從董事及高級管理層對跨境數字營銷行業的深刻洞察力和理解力及多年技術積累中獲益，使我們對行業前沿動態和市場機遇保持高度敏銳性，能夠對不斷變化的行業趨勢迅速做出反應，並在彼等的引領下於行業內實現進一步增長。

### 策略

為進一步擴大我們的業務，鞏固我們的競爭優勢及行業地位，我們計劃採取以下策略：

**持續優化和升級我們的Adorado和Powershopy平台。**

我們相信，基於SaaS的技術並以多維數據驅動的跨境數字營銷解決方案對我們未來的業務發展具有重要意義。憑藉我們深入的行業知識和領先的技術實力，我們計劃在產品和服務的優化、升級和創新上持續投入，以滿足我們客戶不斷變化的出海營銷需求。我們計劃增加在大數據、AI和SaaS技術方面的研發投資，優化和升級Adorado平台，增強數據處理能力、優化AI算法模型以提升運行效率、拓展RPA技術的應用環節、開發新的功能和工具以進一步滿足營銷主需求，以此增強我們提供自動化、智能化和規模化跨境數字營銷服務的能力。此外，我們擬將對Adorado平台的功能進行補充和調整，使自動化、智能化營銷投放體驗拓展至其他非電商營銷主。

---

## 業 務

---

我們計劃進一步完善Powershopy平台的功能，為跨境電商商家提供更便捷的一站式營銷體驗。具體而言，我們擬為Powershopy平台配備更多建站模板、應用程序及工具，以覆蓋更多不同類型的客戶；為更多垂直行業優化商品管理功能，並開發更多與支付及物流和倉儲服務提供商的對接功能。

我們計劃招聘更多優秀的研發人員、整合營銷專家、優化師、創意設計師及業務運營人員，以支持對Adorado平台和Powershopy平台的優化和升級。我們亦計劃建設及利用更精密的信息技術基礎設施，包括先進的軟件和服務，並加強我們與高性能雲計算服務提供商的合作，以提升平台和系統的安全性與穩定性。此外，我們計劃建立專業模擬環境來測試、開發及改進我們的系統。具體而言，我們將採購若干硬件（如服務器及交換器）以及專業軟件及相關服務，為Powershopy平台的模擬操作創建本地化環境，以進行測試並及時調整，藉此提高Powershopy平台上多樣化功能的運行表現。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

### 擴大營銷主的覆蓋度，拓寬銷售渠道，及增強品牌聲譽。

我們將不斷拓展跨境數字營銷服務和跨境網店SaaS解決方案的業務規模及範圍。我們計劃把Adorado平台服務電商營銷主的成功經驗複製到非電商營銷主，例如我們在線上遊戲和APP行業的客戶，擴大自動化、智能化跨境數字營銷服務的覆蓋行業。我們計劃在現有營銷客戶中，繼續挖掘尚未建設跨境網店的客戶成為Powershopy平台的用戶。此外，我們將進一步擴大銷售團隊，提高銷售及營銷效率，並擴大於更多具有銷售潛力的地區的滲透率，使我們可實現進一步增長。

### 建立全球業務網絡，增強於海外市場提供本土化服務的能力。

我們尋求繼續擴大和多樣化我們的客戶群，建立海外業務，擴大我們跨境數字營銷業務在全球的覆蓋範圍。我們擬在新興市場（如東南亞）成立當地團隊或辦事處，為中國出海企業在該等新興市場提供更好的本地化支援和服務；同時，在該等新興市場開發有出海營銷或建立自身獨立網店相關需求的客戶，推廣我們的跨境數字營銷服務或跨境網店SaaS解決方案並提供本地化支援，由此逐步建立我們的市場地位，並不斷擴大市場佔有率。此外，我們亦計劃在美國建立本地團隊，為以北美及南美市場為目標的營銷客戶提供更好的本地化服務。

---

## 業 務

---

通過成立當地團隊或辦事處，聘請當地的銷售及營運人員，我們可以更有效地掌握該等地區的營銷客戶的本土化需求，為他們開發定製化的跨境數字營銷解決方案，推廣我們的智能化和自動化SaaS服務，並及時提供當地的支持和聯繫。我們相信，憑藉我們深耕中國跨境電商數字營銷行業所積累的成功經驗、已打造的多元化跨境數字營銷解決方案、成熟的智能化和自動化的SaaS服務能力，我們可以滿足海外營銷客戶的跨境數字營銷需求。

### 選擇性尋求戰略合作及投資機會。

受益於跨境數字營銷行業的增長，我們擬尋求機會合作或投資於能夠補充或增強我們現有業務和服務能力，並在戰略上對我們的長期目標有利的業務。我們目標鎖定於在具有強大競爭優勢且與我們的業務需求相輔相成的公司，以及在跨境電商行業具專業知識並在相關增值服務（例如跨境電商數據分析及ERP服務）具有優勢的公司。選擇戰略合作夥伴或投資目標時，我們通常會考慮以下因素：目標公司的收入規模、潛在業務增長、往績記錄、行業聲譽、先進技術以及我們預期的協同效應。

我們認為，我們在跨境數字營銷行業的豐富經驗、領先的技術實力以及具有前瞻視野及豐富行業經驗的管理團隊，將有助於我們做出明智的戰略合作和投資決策。截至最後實際可行日期，我們並未就潛在戰略合作和投資進行任何談判或訂立任何意向書或協議。更多詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

### 跨境數字營銷的業務模式

我們為中國營銷主提供跨境數字營銷服務，以實現更好的用戶獲取，從而向目標海外客戶推廣產品及服務。如此，我們將營銷主與全球各地的媒體發佈商建立聯繫，以將其媒體資源變現。我們的跨境數字營銷服務由一套標準化、定製化及基於SaaS的解決方案組成，該等解決方案屬於為技術驅動及數據賦能的解決方案。

我們一方面制定、管理及優化營銷主的數字營銷戰略及活動，而另一方面則與媒體發佈商合作，從而培養、吸引、留住營銷主及擴大營銷主基礎。我們與營銷主建立直接業務關係，可加深我們對營銷主需求的理解，從而激勵我們戰略性地制定更為個性化的營銷服務及產生更多營銷開支。同樣地，我們與媒體發佈商保持合作使我們能

---

## 業 務

---

夠對媒體發佈商的產品、政策及標準等方面有更深入的了解，有助我們指導營銷主有效地進行營銷活動，達到最佳的營銷效果。隨著我們不斷實現營銷主基礎多樣化，擴大我們媒體發佈商的覆蓋範圍，並增進技術以鞏固數據驅動數字營銷，我們可提供更加可靠、智能化及高效的服務，使我們能夠以相對較低成本為更多營銷主提供更好表現。

我們於2014年底成為媒體發佈商C（一家頂級搜索引擎媒體發佈商）的經銷商後開始提供跨境數字營銷服務。我們於2015及2016年的業務較為專注於為通常以海外市場業務客戶（如當地分銷商及零售商）為目標對象的中小型製造商及貿易公司的營銷主提供服務。於2017年，我們成為媒體發佈商A於中國的經銷商，其擁有強大且覆蓋範圍廣泛的社交媒體驅動媒體資源網絡，消費者用戶遍佈全球各地。同樣，我們的業務逐漸由B2B模式擴展至B2C模式，據此我們開始為更多以海外消費者客戶為目標對象的中國營銷主提供服務。於2018年，我們推出Adorado SaaS平台並開始以更加智能化、有效及數字驅動的方式為向我們的營銷主提供基於SaaS的數字營銷服務。

### 服務類型

我們的跨境數字營銷服務視乎營銷主的需要及我們服務的深度分為三個服務類型，即：(i)標準化數字營銷；(ii)定製化數字營銷；及(iii)基於SaaS的數字營銷服務。

我們為所有營銷主提供跨境數字營銷的標準化數字營銷服務，以滿足他們通過媒體發佈商觸達全球目標受眾的基本需求。除了標準化數字營銷，我們亦可以定製化或基於SaaS的數字營銷服務的形式為營銷主提供額外增值服務供其自願選擇，以滿足他們更複雜及差異化的用戶獲取及數字營銷需求。

我們不會單獨提供定製化及基於SaaS的數字營銷服務，這主要是出於我們營銷主的需求及慣例。我們的中國營銷主通常首先出於其在媒體發佈商的平台上實施營銷活動的基本需求而委聘我們，因此會使用我們的標準化數字營銷服務，直至其發展至有任何進一步需要及尋求增值服務以優化其營銷策略並取得更好的營銷表現（例如通過我們的定製化或基於SaaS的數字營銷服務）。實踐上，中國營銷主很少在未委聘我們與媒體發佈商實施營銷活動的情況下，委聘我們獨立提供定製化或基於SaaS的數字營銷服務。從營銷主的角度而言，他們傾向於將該等標準化及增值服務視為一個整體過程，且為更好地掌握整體營銷計劃及營銷活動，營銷主委聘一名服務提供商跟進整個過程較將任務劃分至不同提供商更為方便及有效。

## 業 務

因此，當營銷主向我們尋求跨境數字營銷服務時，有三種服務場景，即我們向營銷主提供(i)單獨的標準化數字營銷服務；(ii)標準化數字營銷服務及定製化數字營銷服務組合；或(iii)標準化數字營銷服務及基於SaaS的數字營銷服務組合。

下表載列我們提供的不同跨境數字營銷服務的概要：

	標準化	定製化	基於SaaS
<b>服務類型</b>	為所有營銷主提供基礎服務	我們經驗豐富而充滿活力的團隊為部分營銷主提供額外增值服務	利用我們的Adorado SaaS平台為部分營銷主提供額外增值服務
<b>主要服務範圍</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>就在媒體發佈商的平台進行營銷活動採購媒體資源</li> <li>管理媒體發佈商平台的營銷主媒體賬戶</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>定製化營銷策略及優化</li> <li>負責營銷主的整體線上用戶獲取策略及執行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>通過我們的Adorado SaaS平台以更自動化及智能化的方式大規模優化及進行營銷活動</li> </ul>
<b>營銷主的定價模式</b>	營銷主的總賬單主要按CPM基準釐定，其餘則按CPC基準釐定		
<b>媒體發佈商的定價模式</b>	媒體發佈商總支出主要按CPM基準釐定，其餘按CPC基準釐定	不適用 <sup>(1)</sup>	不適用 <sup>(1)</sup>
<b>收入模式</b>	收入按淨額基準確認；  淨額基準收入=營銷主賬單淨額 <sup>(2)</sup> - 媒體發佈商淨支出 <sup>(3)</sup>	收入以服務費的方式確認；  服務費=總賬單X服務費率	收入以服務費的方式確認；  服務費=總賬單X服務費率

## 業 務

	標準化	定製化	基於SaaS
來自媒體發佈商的 返利	由媒體發佈商（或其 經銷商或代理）提 供，按媒體發佈商總 支出釐定	不適用	不適用
向營銷主提供的 激勵	我們自我們從媒體發 佈商（或其經銷商或 代理）獲得的返利向 營銷主提供獎勵，獎 勵按有關營銷主的總 賬單釐定	不適用	不適用

附註：

- 媒體發佈商的定價模式不適用於我們的定製化及基於SaaS的數字營銷服務，因為該等服務作為除了我們標準化數字營銷以外的附加增值服務，並不涉及從媒體發佈商平台採購媒體資源。
- 營銷主賬單淨額等於營銷主總賬單減去向營銷主提供的適用激勵。
- 媒體發佈商淨支出等於媒體發佈商總支出減去來自媒體發佈商的適用返利。

下表列出所示期間我們按服務類型劃分的跨境數字營銷業務收入明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
標準化數字營銷	6,087	63.9	7,153	61.2	7,764	54.3	5,500	54.3	5,661	59.2
定製化數字營銷	2,250	23.6	2,950	25.3	3,827	26.7	3,088	30.5	2,496	26.1
基於SaaS的數字營銷	1,194	12.5	1,583	13.5	2,724	19.0	1,536	15.2	1,410	14.7
總計	<u>9,531</u>	<u>100.0</u>	<u>11,686</u>	<u>100.0</u>	<u>14,315</u>	<u>100.0</u>	<u>10,124</u>	<u>100.0</u>	<u>9,567</u>	<u>100.0</u>

---

## 業 務

---

於往績記錄期間，營銷主的總賬單可分別歸因於：(i)僅使用我們的標準化數字營銷服務在媒體發佈商平台上採購媒體資源而並無使用我們的定製化或基於SaaS的數字營銷服務的營銷主，(ii)使用我們定製化數字營銷服務及標準化數字營銷服務的營銷主，及(iii)使用我們基於SaaS的數字營銷服務及標準化數字營銷服務的營銷主。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們的跨境數字營銷業務分別有644名、539名、704名及762名營銷主，所有營銷主均委聘我們提供標準化數字營銷服務；於各期間，其中三名、三名、七名及21名營銷主委聘我們提供定製化數字營銷服務，及其中兩名、64名、323名及391名委聘我們提供基於SaaS的數字營銷服務。

下表列出所示期間按營銷主類型劃分的營銷主數目及總賬單明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月									
	2019年		2020年		2021年		2022年		2021年		2022年					
	營銷主數目	每名營銷主的平均總賬單 (千美元)	估總賬單的百分比 (%)	營銷主數目	每名營銷主的平均總賬單 (千美元)	估總賬單的百分比 (%)	營銷主數目	每名營銷主的平均總賬單 (千美元)	估總賬單的百分比 (%)	營銷主數目	每名營銷主的平均總賬單 (千美元)	估總賬單的百分比 (%)				
僅使用標準化數字																
營銷服務的營銷主 <sup>(1)(4)</sup>	639	418	267,416	74.7	472	683	322,272	67.6	374	923	345,347	56.6	350	452	164,014	48.6
定製化數字營銷																
服務的營銷主 <sup>(2)(4)</sup>	3	5,934	17,803	5.0	3	9,413	28,240	5.9	7	4,487	31,408	5.1	21	1,611	28,037	8.3
基於SaaS的數字																
營銷服務的營銷主 <sup>(3)(4)</sup>	2	36,362	72,723	20.3	64	1,979	126,631	26.5	323	724	234,012	38.3	391	373	145,756	43.1
<b>總計 / 整體</b>	<b>644</b>	<b>556</b>	<b>357,942</b>	<b>100.0</b>	<b>539</b>	<b>885</b>	<b>477,143</b>	<b>100.0</b>	<b>704</b>	<b>868</b>	<b>610,767</b>	<b>100.0</b>	<b>762</b>	<b>443<sup>(5)</sup></b>	<b>337,807</b>	<b>100.0</b>



## 業 務

### 附註：

- (1) 「僅使用標準化數字營銷服務的營銷主」指我們於相關期間僅向其提供標準化數字營銷服務而並無提供額外定製化數字營銷服務或基於SaaS的數字營銷服務的該等營銷主。
- (2) 定製化數字營銷服務的營銷主的總賬單指該等營銷主應佔的標準化數字營銷服務的總賬單，因為定製化數字營銷服務是標準化數字營銷服務之上的增值服務，因此不涉及從媒體發佈商平台採購媒體資源，且不會涉及營銷主的總賬單。
- (3) 基於SaaS的數字營銷服務的營銷主的總賬單指該等營銷主應佔的標準化數字營銷服務的總賬單，因為基於SaaS的數字營銷服務是標準化數字營銷服務之上的增值服務，因此不涉及從媒體發佈商平台採購媒體資源，且不會涉及營銷主的總賬單。
- (4) 於往績記錄期間，我們服務的營銷主總數普遍增加，其中(a)僅委聘我們提供標準化數字營銷服務的營銷主數量減少，及(b)委聘我們提供定製化或基於SaaS的數字營銷服務的營銷主數量顯著增加。這表示更多營銷主普遍傾向於在我們的標準化數字營銷服務之上委聘我們提供增值數字營銷服務。尤其是，於往績記錄期間，基於SaaS的數字營銷服務的營銷主數目及該等營銷主應佔的總賬單大幅增加，主要由於使用我們更新的基本版Adorado的SMB商家營銷主數目增加。
- (5) 於2022年首九個月，每名營銷主的平均總賬單相對較低，主要是由於(i)截至2022年9月30日止九個月，總賬單較2021年同期減少，乃由於我們的營銷主（主要是電商營銷主）因中國的COVID-19疫情再現（特別是於2022年上半年）而導致業務放緩；及(ii)截至2022年9月30日止九個月，總賬單普遍較低的SMB營銷主數目增加。

---

## 業 務

---

### 定價模式

#### 營銷主的定價模式

總賬單是我們向營銷主收取作為在媒體發佈商的平台進行營銷活動的營銷支出的總貨幣價值。在營銷活動開始前，我們與營銷主協定對總賬單定價模式的選擇。

我們用於釐定總賬單的定價模式分為以下兩個類型：

- CPM，或每千次曝光次數成本，據此總賬單根據我們在媒體發佈商平台上展示的營銷活動每千次曝光次數收取的金額計算；及
- CPC，或每次點擊成本，據此總賬單根據我們對媒體發佈商平台上相關營銷活動的有關線上用戶的每次點擊收取的金額計算。

於往績記錄期間，我們主要採用CPM定價模式釐定營銷主的總賬單，其餘按CPC定價模式釐定。

#### 媒體發佈商的定價模式

總支出是我們向媒體發佈商支付的總貨幣價值，作為進行營銷主的營銷活動向媒體發佈商採購媒體資源的營銷支出。用於釐定媒體發佈商總支出的定價模式主要是CPM，少數情況亦採用CPC。我們與媒體發佈商或其經銷商或代理（視情況而定）協定有關定價模式。

### 收入模式

#### 標準化數字營銷的收入模式

於往績記錄期間，我們按淨額基準產生標準化數字營銷服務收入，據此(i)我們向營銷主收取總賬單並給予他們適當獎勵（如有），其最終結果被視為我們的「淨賬單」；及(ii)我們向媒體發佈商平台支付總支出並從媒體發佈商（或其經銷商或代理）獲得適用返利（如有），其最終結果視為我們的「淨支出」。淨賬單與淨支出的差額以來自標準化數字營銷服務的收入列賬。

## 業 務

根據相關會計原則，在決定標準化數字營銷服務收入應按淨額基準還是應按總額基準呈報時，應考慮我們在更多情況下作為中介將營銷主與媒體發佈商聯繫起來的事實。我們在該服務模式下的關鍵作用是幫助營銷主向媒體發佈商採購媒體資源，以在媒體發佈商的平台上進行營銷活動及管理營銷主的媒體賬戶。就此而言，我們並無控制媒體發佈商的廣告庫存，也不對營銷活動的成效作出任何承諾。由於我們不會提前向媒體發佈商購買廣告庫存轉售予營銷主，因此我們不用承擔任何庫存風險。一旦營銷活動已經執行，我們只需向媒體發佈商支付廣告庫存費用。

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的標準化數字營銷服務收入分別為6.1百萬美元、7.2百萬美元、7.8百萬美元、5.5百萬美元及5.7百萬美元。下表進一步詳細列出我們於往績記錄期間標準化數字營銷服務收入的不同組成部分：

		截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
		2019年 (千美元)	2020年 (千美元)	2021年 (千美元)	2021年 (千美元)	2022年 (千美元)
<b>營銷主</b>						
— 總賬單	(1)	357,942	477,143	610,767	468,791	337,807
— 獎勵	(2)	28,532	39,283	50,923	39,007	27,101
— 淨賬單	(3) = (1) - (2)	329,410	437,860	559,844	429,784	310,706
<b>媒體發佈商</b>						
— 總支出	(4)	357,232	476,509	610,295	468,630	337,398
— 返利	(5)	33,909	45,802	58,215	44,346	32,353
— 淨支出	(6) = (4) - (5)	323,323	430,707	552,080	424,284	305,045
<b>標準化數字營銷</b>						
服務收入	(7) = (3) - (6)	6,087	7,153	7,764	5,500	5,661

## 業 務

下表載列於往績記錄期間，我們標準化數字營銷服務的平均獎勵率、平均返利率及淨返利率：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年	2020年	2021年	2021年	2022年
平均返利率 <sup>(1)</sup>	9.5%	9.6%	9.5%	9.5%	9.6%
平均獎勵率 <sup>(2)</sup>	8.0%	8.2%	8.3%	8.3%	8.0%
淨返利率 <sup>(3)</sup>	1.5%	1.4%	1.2%	1.2%	1.6%

附註：

- (1) 平均返利率等於相關年度或期間的返利總額除以相關年度或期間於媒體發佈商的支出總額。
- (2) 平均獎勵率等於相關年度或期間的獎勵總額除以相關年度或期間於媒體發佈商的賬單總額。
- (3) 淨返利率等於平均返利率減相關年度或期間平均獎勵率。

- **總賬單及總支出** — 總賬單為我們向營銷主收取的總貨幣價值，作為其在媒體發佈商的平台上進行營銷活動的營銷支出。總支出是指我們向媒體發佈商支付的總貨幣價值，作為進行營銷主的營銷活動時採購媒體資源的營銷支出。總支出根據(i)媒體發佈商的適用定價模式(即CPM或CPC)，及(ii)從媒體發佈商獲得的有關媒體資源數量(例如營銷活動的曝光次數或點擊次數計量)釐定。我們通常分別按月結算營銷主的總賬單及媒體發佈商的總支出。
- **返利** — 根據弗若斯特沙利文的資料，我們自媒體發佈商(或其經銷商或代理)獲得返利，符合行業慣例。有關返利為累進率，由媒體發佈商或其經銷商或代理(視情況而定)經綜合考慮多項因素而釐定，例如(i)根據我們的過往表現，我們預期產生的總支出；(ii)與不同種類營銷主的轉換活動及獲得新營銷主相關的各項關鍵績效指標；(iii)媒體發佈商採用不同類型及形式的廣告庫存；及(iv)營銷主的營銷活動質量。該等累進率因媒體發佈商而異。我們每季從媒體發佈商收到返利，形式通常為現金，並根據我們的總支出和返利率計算。於往績記錄期間，我們的平均返利率保持相對穩定。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的平均返利率在中國跨境數字營銷行業的一般行業範圍內，最高可達15%。

## 業 務

- **獎勵** — 根據弗若斯特沙利文的資料，我們可通過給予營銷主若干獎勵來鼓勵他們選用我們的數字營銷服務，符合行業慣例。我們向營銷主提供的獎勵率為累進率，由我們與營銷主根據一系列因素預先協定，包括(i)營銷主的估計總賬單，(ii)營銷主所屬行業，(iii)我們所提供服務的範圍和深度，(iv)我們從媒體發佈商平台獲得的適當返利，及(v)相關營銷主遵從媒體政策的記錄。在我們向營銷主提供的獎勵中，我們可扣除若干金額的賬戶管理費，用於：(i)創建媒體發佈商賬戶，(ii)就媒體發佈商的具體規則、政策及媒體產品向營銷主提供培訓，及(iii)處理媒體發佈商平台上的任何違規行為及／或暫停營銷主媒體賬戶。因此，我們向營銷主提供的獎勵來自：(i)營銷主的總賬單，(ii)所採用的獎勵率，及(iii)將予扣除的賬戶管理費(如適用)。我們通常每季向營銷主提供獎勵，且可從營銷主的應收賬項總額中扣除。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的平均獎勵率(即相關年度或期間的獎勵總額除以相關年度或期間向營銷主收取的賬單總額)分別為8.0%、8.2%、8.3%、8.3%及8.0%。我們的平均獎勵率由2019年的8.0%增至2021年的8.3%，主要是由於(i)我們傾向於向其提供相對較高獎勵率的營銷主A的總賬單貢獻增加，及(ii)我們採取策略提高對若干營銷主(主要為於該等期間的線上遊戲營銷主)的獎勵率以維持我們的市場競爭力。我們的平均獎勵率其後由截至2021年9月30日止九個月的8.3%下跌至截至2022年9月30日止九個月的8.0%，主要是由於我們傾向於向其授予較低獎勵率(或有時甚至在首次參與時不給予獎勵)的SMB營銷主的總賬單貢獻增加。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的平均獎勵率在中國跨境數字營銷行業的一般行業範圍內，最高可達10%。
- **淨返利率** — 截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的淨返利率(即於相關年度或期間我們的平均返利率與平均獎勵率之間的差額)分別為1.5%、1.4%、1.2%、1.2%及1.6%。由於我們的平均返利率於2019年至2021年保持相對穩定，故2019年至2021年的淨返利率減少乃主要由於上述平均獎勵率增加所致。我們的淨返利率由截至2021年9月30日止九個月的1.2%增加至截至2022年9月30日止九個月的1.6%，乃主要由於上述原因導致該等期間平均獎勵率下降所致。

---

## 業 務

---

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，向我們提供的返利率並無任何重大調整。倘作出有關調整，我們會在實施調整前就返利率而言積極討論並協議適用於我們的計算基準。此外，我們通常每年與媒體發佈商（或其經銷商或代理）訂立協議，而非訂立任何其他年期較長的協議，因此我們可在返利率更改後靈活地調整我們給予營銷主的獎勵率，原因是我們與營銷主之間亦通常會每年訂立協議。根據弗若斯特沙利文的資料，我們等跨境數字營銷服務提供商每年與營銷主及媒體發佈商訂立各自的業務協議屬行業規範。

### **定製化數字營銷的收入模式**

定製化數字營銷服務為一系列服務，包括目標市場及消費者行為分析、媒體策略及報導計劃、營銷活動內容設計、廣告優化及管理、表現跟蹤及評估。營銷主可能間中要求我們的團隊幫助其評估及改善其網店效益。該等服務均由我們的專業團隊提供，通過提升客戶體驗為我們的營銷主帶來更多便利。於往績記錄期間，我們自定製化數字營銷服務所得的收入為來自營銷主的服務費。該服務費根據營銷主的總賬單計算，服務費率經計及營銷活動的複雜程度及我們提供該等服務所需的勞工成本等因素由我們與營銷主協定。我們通常按季度向營銷主結算該等服務費。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們自定製化數字營銷服務所得的收入分別為2.2百萬美元、2.9百萬美元、3.8百萬美元、3.1百萬美元及2.5百萬美元。

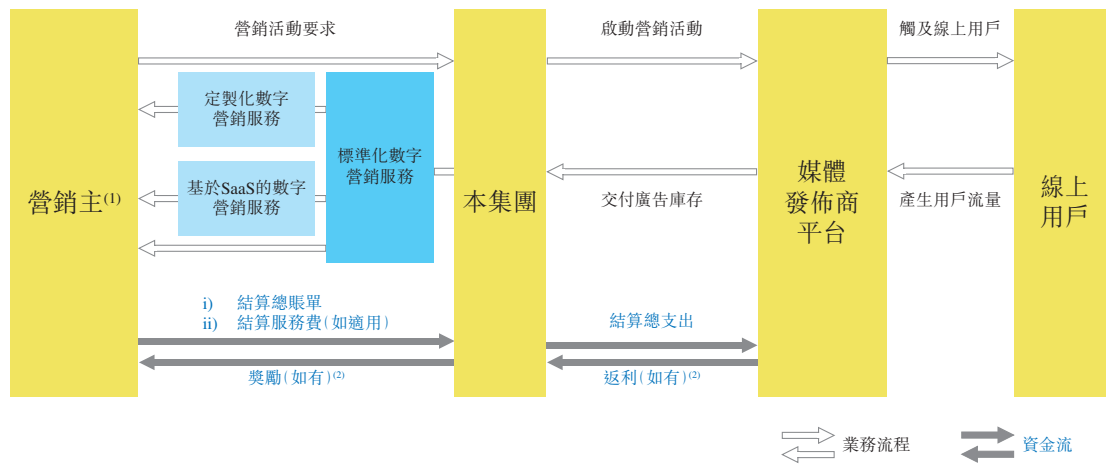
### **基於SaaS的數字營銷的收入模式**

我們通過我們的Adorado平台提供基於SaaS的數字營銷服務，該平台利用大數據及AI技術，自動、智能及實時對大量營銷活動進行高速交付及優化。營銷主可在無需動用大量人力的情況下輕易地發起大規模的營銷活動，實現不間斷的優化運營，全天候密切監控活動成效。於往績記錄期間，我們以來自營銷主的服務費形式從SaaS數字營銷服務產生收入。該服務費根據營銷主的總賬單及所採用的服務費率計算，並已計及我們與營銷主的討論以及營銷活動的複雜程度及我們提供該等服務所需的勞工成本及技術支援深度等因素。我們通常按月度向營銷主結算該等服務費。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們自SaaS數字營銷服務所得的收入分別為1.2百萬美元、1.6百萬美元、2.7百萬美元、1.5百萬美元及1.4百萬美元。

## 業 務

### 業務流程

下圖闡述我們的跨境數字營銷服務的一般業務流程（包括業務活動和資金流）：



附註：

- (1) 我們的營銷主主要包括電商商家及平台、線上遊戲開發商及發行商，以及應用程序開發商及運營商。
- (2) 我們可從我們自媒體發佈商（或其經銷商或代理）獲得的返利中向營銷主提供激勵。我們一般在向我們的營銷主授予任何此類激勵前獲得返利。

### 服務範圍

#### 標準化數字營銷的服務範圍

對於標準化數字營銷，我們通常為營銷主提供採購媒體資源服務，以在媒體發佈商的平台上進行營銷活動及對營銷主的媒體賬戶進行基本管理。下文說明我們標準化數字營銷服務的一般服務範圍及一般程序：

- **KYC (認識你的客戶) 流程及安排。** 在對新營銷主進行內部信用及資格審查後，我們為該營銷主指派的銷售經理將安排該營銷主與我們訂立框架營銷協議，並為營銷主準備在目標媒體發佈商平台上開立媒體賬戶所需的文件。
- **媒體賬戶開設及定期管理。** 根據營銷主的指示，我們代表營銷主開立媒體賬戶並根據營銷主指定進行的相關營銷活動的營銷預算將一筆虛擬款項存入該賬戶。我們負責不時按照整體預算為營銷主指定的賬戶充值，以便進行營銷計劃。倘營銷主其後決定不實施相關營銷活動，則存入的虛擬金額可予重置或相應調整。根據媒體發佈商的政策，媒體賬戶充值是與媒體發佈商下一步實施營銷活動的先決條件，且在一定程度上反映了營銷主的預

---

## 業 務

---

算規模。然而，虛擬金額的存入實質上是一個虛擬概念，其本身既不會引發媒體發佈商的總支出，也不會引發我們的任何預付款項責任。因此，僅將虛擬金額存入媒體賬戶不會對本集團產生任何財務影響。

- **培訓及媒體賬戶管理**。我們可向營銷主提供額外培訓，解釋媒體發佈商平台或其相關媒體產品的具體規則及政策。如營銷主的任何賬戶因不符合規定的行為（如不適當的營銷內容）而被暫停，我們亦可能負責與媒體發佈商及營銷主聯繫，以作出任何糾正或關閉賬戶（如適用）。
- **監控營銷活動過程**。我們協助監控營銷主進行營銷活動的整體流程。當營銷主在營銷活動過程中遇到任何疑問或問題時，我們會提供意見及協助，例如營銷支出出現無法預測的波動或營銷參數設置無法正常工作。在某些情況下，我們亦可能會協助將問題上報至媒體發佈商平台以獲提供進一步協助。
- **質量保證**。我們的質量保證專家通過採用營銷內容檢測工具協助監控營銷內容及資料，協助營銷主確保營銷內容及資料符合適用媒體發佈商的適用規則及政策。倘營銷主的任何營銷內容被檢測到不合規或因不合規而遭封鎖、需要糾正或從媒體發佈商平台上刪除，我們亦會與營銷主密切跟進事件。
- **結算**。我們通常按月向營銷主開具發票進行結算，發票通常列明總賬單、不時適用的獎勵以及發票金額，供營銷主確認。我們按季度向營銷主提供獎勵，有關獎勵可從營銷主的應收總賬單額中扣除。

### 定製化數字營銷的服務範圍

我們的定製化數字營銷服務注重優化營銷主具針對性的營銷效果，並以更注重結果及績效的方式實現用戶獲取目標。為達成目標，我們可能會負責為營銷主的整體用戶獲取計劃制定戰略及監督用戶獲取計劃的端到端執行，藉以建立及／或鞏固其線上地位及對品牌的喜好程度。



---

## 業 務

---

我們的定製化數字營銷包括一系列服務，包括：目標市場及消費者行為分析、媒體策略及報導計劃、營銷活動內容設計、廣告優化及管理、表現跟蹤及評估。我們可能幫助營銷主重新評估其當前的網店及粉絲專頁，從獲客角度提供改進及運營建議。該等服務由我們精幹且敬業的整合營銷專家、優化師、創意設計師、業務運營經理、質量保證專家及研發專家團隊提供。下文進一步說明我們定製化數字營銷服務的一般服務範圍及程序：

- **分析及策略規劃**。我們的整合營銷專家會與營銷主保持緊密溝通，以透徹了解其具體需要及營銷目標，例如目標市場及受眾、將要實現的任何績效目標或任何初步媒體報導計劃及預算。根據該等資料及我們的歷史數據及案例研究，我們的團隊將制定總體營銷計劃，通常包括目標市場及受眾分析、活動及媒體報導策略、活動啟動及實施計劃、任何網店或相關網站運營計劃、將推廣的產品選擇方案、營銷活動及創意設計建議以及KOL主導的營銷策略(如適用)。
- **營銷活動內容設計**。我們的內部創意設計師或外包設計師將根據我們的過往設計形式及過往經驗，幫助營銷主創作合適的營銷內容及材料，包括文字、圖像、音頻及視頻。該等創意亦由外包翻譯人員翻譯及修改，以確保內容符合目標海外市場的當地文化。
- **網店優化**。營銷主可能要求我們從用戶獲取角度幫助評估其當前的網店，以獲得優化和運營建議，這通常涵蓋網店模板、內容、產品上市、加載效率、轉化率及數據跟蹤能力。
- **活動執行及優化**。我們的優化師監察整個營銷活動過程、協助營銷主執行兼優化目標營銷活動的效果。倘獲營銷主授權，我們的優化師將會協助營銷主制訂活動目標及策略、廣告投放、預算分配、營銷材料上載。與此同時，我們的優化師亦會提供定期營銷活動優化，並就活動效果與營銷主不時溝通。

---

## 業 務

---

- **活動監控及管理**。在整個活動生命週期中，我們的優化師將持續監控並持續改進相關營銷效果。
- **結算**。我們通常在相關營銷活動完成後結算定製數字營銷的服務費。服務費根據與該營銷活動相關的營銷主總賬單及預先協定服務費率計算。

### **基於SaaS的數字營銷的服務範圍**

我們通過我們自行開發的專有SaaS平台Adorado提供基於SaaS的數字營銷服務，該SaaS平台於2018年首次推出，利用大數據及AI技術，自動、智能及實時對大量營銷活動進行高速交付及優化。通過Adorado，營銷主可在無需動用大量人力的情況下便利地發起更大規模的營銷活動及實現持續優化結果。通過應用我們的第一手經驗及見解以及多維及具針對性的數據分析能力，Adorado可為營銷主帶來高級客戶體驗並且在用戶獲取及轉換方面實現更強勁的營銷績效表現，同時最大限度地提高媒體發佈商的變現潛力。

Adorado的付費營銷主數目於往績記錄期間顯著增加，由2019年的兩名增加至2020年的64名，並進一步增加至2021年的323名。截至2022年9月30日止九個月，該等付費營銷主數目為391名。截至最後實際可行日期，Adorado主要為中國跨境電商商家提供服務，涵蓋一系列產品類別，如3C、汽車和配件、家居和園藝、美容和健康、服裝配飾。

為滿足營銷主的不同需求，我們近年推出了兩個版本的Adorado，分別為(i)2018年4月推出的基本版Adorado；及(ii)2019年2月推出的高級版Adorado。

### **基本版Adorado**

基本版Adorado旨在為SMB營銷主提供數字營銷的基本功能，包括開戶、充值及管理，以在媒體發佈商平台上自動投放及追蹤廣告及營銷內容。我們通常採用基本版Adorado作為探索我們基於SaaS的專業知識及技術應用的方法，以提升SMB營銷主的客戶體驗及忠誠度。

## 業 務

以下截圖說明我們基本版Adorado的營銷活動投放數據面板：

The screenshot displays the '创建广告' (Create Ad) interface of the Adorado system. It features a progress bar with four steps: 1. 选择您的推广类型 (Select your promotion type), 2. 向什么人群展示广告 (Show ads to what audience), 3. 想要推广的商品/内容 (Products/content you want to promote), and 4. 想要花费的预算和投放时间 (Budget and duration you want to spend). The current step is '请选择您的每日预算' (Please select your daily budget). Below this, there are two radio buttons: '为所有商品设置总预算' (Set total budget for all products) and '为每个商品设置预算' (Set budget for each product). A text input field for '请输入金额' (Please enter amount) is followed by '美金' (USD). Below that, there are two radio buttons for '请选择您的投放时间' (Please select your ad duration): '立即开始' (Start immediately) and '自定义时间' (Custom time). Further down, there are two radio buttons for '广告截止时间' (Ad end time): '持续投放' (Continuous) and '自定义时间' (Custom time). A '广告命名设置' (Ad Naming Settings) section is highlighted in green, containing three rows for naming: '广告系列命名' (Ad Series Naming), '广告组命名' (Ad Group Naming), and '广告命名' (Ad Naming). Each row has a template, a character limit (20/100), and a '恢复默认设置' (Reset to default) link. At the bottom, there are '上一步' (Previous Step) and '发布广告' (Publish Ad) buttons.

為滿足在第三方跨境電商平台上營運的SMB商戶的直接數字營銷需求，我們推出基本版Adorado的更新版。過往，該等SMB商戶主要依賴第三方電子商務平台運營商再分配其平台上集中引流的媒體資源。在基本版Adorado的更新版下，電子商務平台運營商為激勵其平台上的商家以獲取用戶，將使商家從電商平台的後台數據面板轉移到我們的Adorado平台，將其用作電子商務平台的營銷工具。因此，電子商務平台上的商戶可直接獲得媒體發佈商的外部用戶流量並有更大的可達性及靈活性進行數字營銷。

商戶可以通過在電子商務平台提交工作指令以啟動有關營銷活動的指示，指定活動參數，例如目標國家或地區、預算及持續時間、媒體發佈商的選擇（截至最後實際可行日期我們提供兩大媒體發佈商供其選擇），以及將在其平台上的網店銷售的相關產品。在接受電子商務平台發送的工作指令後，我們的Adorado會根據先前的信息及商戶的反饋自動提出營銷活動策略及實施計劃。商戶可在營銷活動準備啟動前持續提供

## 業 務

有關計劃的反饋。除自動投放廣告及推出營銷活動外，我們亦指派專門針對商戶相關垂直行業的優化師，在必要時提供涵蓋家用電器、女性時尚及3C產品等領域的營銷建議。自2020年下半年以來，這種基於SaaS的創新服務模式平穩運行，有助提升商戶利用轉移至電子商務平台的媒體資源的能力，同時為我們的Adorado平台帶來更多商戶（作為營銷主）。

截至最後實際可行日期，使用基本版Adorado的更新版的所有營銷主均是在營銷主A平台上經營的中國跨境電商商家。我們亦與其他電子商務平台合作，以擴展該服務模式。

以下截圖說明從第三方電商平台進入基本版Adorado更新版本的界面：



### 高級版Adorado

高級版Adorado具備更強及更自動的數據處理和分析能力。其主要旨在幫助大型營銷主（例如已全面發展有更複雜的數字營銷需要的跨境電商平台運營商）開展大規模、高度自動化、具備豐富數據的定製營銷活動。下文載述高級版Adorado的主要工作步驟：

- (1) 將營銷主的業務目標轉化為我們的營銷參數。

營銷主的業務目標通常是從其自身的業務角度設定，並不直接反映適用於媒體發佈商平台的任何營銷參數，以進一步實施營銷活動。例如，營銷主的新用戶獲取目標可能並非僅與新應用安裝數量直接相關或僅由其反映。在制定合適的營銷參數時，我們需要綜合考慮一系列用戶操作，如瀏覽產品頁面、加入購物車

---

## 業 務

---

及下訂單。根據我們對媒體發佈商及營銷主的歷史大數據的分析，我們建立了一系列數據模型，以幫助將電子商務行業中常用的業務目標轉化為適用的營銷參數。高級版Adorado的轉化功能使我們能夠以更方便有效的方式幫助營銷主設計營銷策略及計劃。

(2) 制定營銷計劃，預測營銷表現及結果。

在轉化業務目標後，高級版Adorado將繼續幫助自動生成詳細的初始營銷計劃，例如符合我們預測的營銷主的營銷內容結構、優化目標明細、所覆蓋的國家及／或地區、目標受眾、預算分配及關鍵績效指標。該自動處理更多基於我們的大數據分析及AI技術。

(3) 創建、啟動及優化營銷活動。

初步營銷計劃獲批准後，高級版Adorado將開始根據預設的營銷活動策略製作大量廣告，並根據運行時間表進行投放。在營銷活動運行期間，高級版Adorado會衡量整個營銷活動的每個單一廣告，以查看其是否符合預測的營銷效果及結果。如不符合，系統將自動進行優化調整。例如，系統會重置該特定效果不佳廣告的營銷預算，並將預算重新分配予其他表現出色的廣告。所有該等優化操作均由高級版Adorado的自動處理。在電子商務行業的營銷主的旺季期間，無需人工干預即可同時處理超過10,000個廣告。

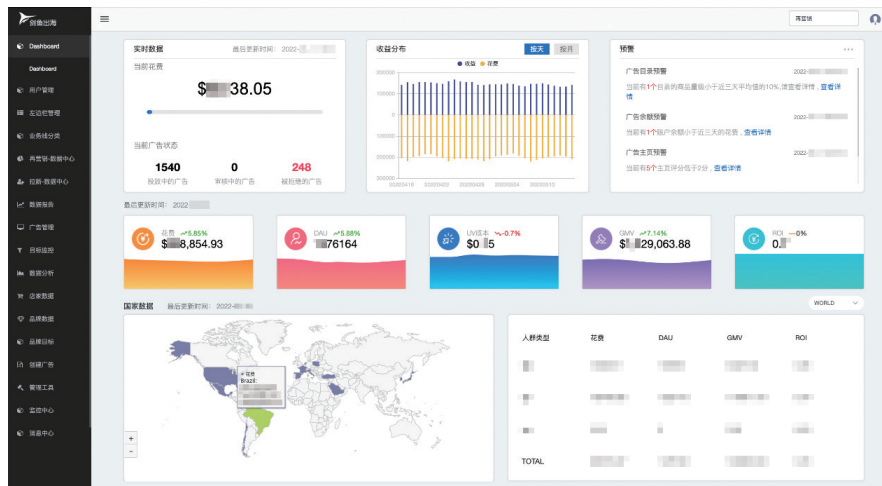
(4) 監控營銷活動並報告業績。

高級版Adorado能夠自動生成營銷數據報告。營銷主可以選擇其業務運營狀態的指標及標準（例如頁面瀏覽量、獨立訪問量、CPM及CPC）以及生成報告的顯示類型。高級版Adorado亦提供監控及警報功能，以在檢測到任何重大偏離常規模式時提醒營銷主，從而使我們的優化師或營銷主能夠及時作出回應並調整營銷活動。

於往績記錄期間，我們大部分自基於SaaS的數字營銷服務所得的收入來自高級版Adorado。

## 業 務

以下截圖說明通過我們高級版Adorado監察營銷活動的界面：



### Adorado與定製化數字營銷服務的差別

下表載列Adorado（包括基本版Adorado及高級版Adorado）與我們的定製化數字營銷服務間的主要差別：

	定製化數字 營銷服務	基本版Adorado	高級版Adorado
目標營銷主	營銷經驗不足，並可能在我們提供的廣泛服務中選擇性地需要深入定製服務，以便以更注重結果和基於表現的方式實現用戶獲取目標，及通常並不涉及同時大規模線上營銷的營銷主（包括SMB及大型營銷主）。	使用我們的Adorado平台而較不熟悉跨境數字營銷活動的交付且對定製功能能有較少需求的SMB營銷主。	使用我們的Adorado平台而具有更複雜數字營銷需求以大規模進行高度自動化、數據豐富及數據驅動定製營銷活動的大型營銷主。

## 業 務

	定製化數字 營銷服務	基本版Adorado	高級版Adorado
服務焦點及對 營銷主的價值	<p>定製營銷服務的營銷主在營銷方面通常經驗有限或沒有經驗，因此彼等可能就目標市場及消費者行為分析、粉絲專頁或 網店改進、媒體選擇、製作營銷材料以及實施及優化營銷活動方面需要各種協助。我們經驗豐富且充滿活力的團隊與營銷主密切溝通，以深入了解彼等的差異化及定製化需求，並提供專注於實現具針對性的營銷效果和用戶獲取目標的定製服務。</p>	<p>我們Adorado平台的營銷主通常已初步制定營銷計劃，因此我們的服務更專注於營銷計劃及策略的執行以及進一步的營銷表現監控及優化。與我們的定製化數字營銷服務相反，我們的Adorado平台令營銷主可以方便高效的方式進行營銷活動並實現不間斷的優化，而無須大量人力。</p>	
使用的SaaS平台	<p>無。</p>	<p>基本版Adorado</p>	<p>高級版Adorado</p>
	<p>整個服務流程由我們充滿活力的團隊人手完成，包括整合營銷專家、優化師、創意設計師、質量保證專家等。</p>	<p>我們利用SaaS平台，在我們的大數據分析及AI能力支持下幫助營銷主完成營銷活動的自動交付、監控及優化。</p>	

---

## 業 務

---

	定製化數字 營銷服務	基本版Adorado	高級版Adorado
定製化水平	高度定製化。	一般並非定製化。	一定程度上定製化。
	有高度定製需求的營銷主 有權選擇一系列服務， 包括：目標市場和消費 者行為分析、媒體策略 和覆蓋計劃、營銷活動 內容設計、廣告優化與 管理、表現追蹤及評 估。營銷主亦可於服務 過程中就任何調整或進 一步定製需求與我們溝 通。	基本版Adorado提供標準的 預裝功能，讓營銷主完 成營銷活動。	除與基本版Adorado類似 的預裝功能外，我們亦 能夠根據營銷主的需要 開發及提供定製功能， 如與營銷主自身的運營 數據進行數據訪問以與 其業務協同以實現更高 效運作及更有效數據分 析、收集及修改營銷主 自身的創意以及營銷表 現報告的定製化格式。



## 業 務

	定製化數字 營銷服務	基本版Adorado	高級版Adorado
與其他市場參與者 相比的特徵	<p>憑藉多年來專注於服務電商商家，特別是我們與2021年中國最大跨境電商平台(按收入計)的合作，我們充滿活力的團隊於跨境電商行業累積豐富的營銷經驗，且我們的本地化能力以及對不同營銷階段及待營銷的產品種類的熟悉程度，使我們於提供廣泛的高度定製化及靈活的服務方面具有明顯優於競爭對手的優勢。</p>	<p>多年來，我們已從數字營銷服務過程及SaaS解決方案的價值鏈中累積多維數據，而該等數據為我們的Adorado平台提供更精準高效的營銷能力。</p> <p>我們已將Adorado的數字營銷SaaS功能嵌入Powershopy(我們的網店解決方案SaaS平台)以為跨境電商商家的產業價值鏈提供整合的服務經驗。</p>	<p>高級版Adorado具有更強大的自動處理及分析數據的能力，並同時以大量及高速的方式處理複雜的大規模營銷活動。</p>

---

## 業 務

---

### 充滿活力的團隊

我們通過(其中包括)我們的專責團隊(由銷售經理、業務營運經理、整合營銷專家、優化師、創意設計師、研發專家以及質量保證專家組成)向營銷主提供不同類型的跨境數字營銷服務，具體取決於所涉及營銷服務的需求及範圍。

#### 銷售經理

在我們對新營銷主進行內部信用和資格審查後，我們為該營銷主指定的銷售經理將負責安排營銷主與我們訂立框架協議，並為營銷主準備在目標媒體發佈商平台上創建媒體賬戶所需的文件。

#### 業務營運經理

我們的業務經理會與營銷主聯絡，並協助服務過程。他們負責在目標媒體發佈商平台上開設媒體賬戶，並代表營銷主將虛擬金額存入該賬戶。業務營運經理亦會在營銷活動執行期間跟進營銷主的客戶服務要求。

#### 整合營銷專家

我們的整合營銷專家與營銷主進行溝通，並根據營銷主的具體標準、需求及營銷目標提出適當的初步營銷策略，以便制定營銷活動參數，如目標受眾、地理區域、用戶偏好以及營銷活動的時間和期間。整合營銷專家亦會向營銷主提供本地化建議，以幫助營銷主優化和交付營銷材料，使之適合特定國家或地區用戶的特定口味。我們的整合營銷專家在營銷行業擁有豐富的經驗。

#### 優化師

我們的優化師負責實時持續監察營銷表現，對營銷內容或策略作出調整以最大化營銷表現，並在實時或指定時間為營銷主生成報告。我們的優化師可為我們的營銷主提供營銷內容或投放方面的戰略建議，以支持其營銷目標及ROI。我們相信，這些努力使我們能夠不斷優化營銷戰略，並提高營銷表現。

---

## 業 務

---

### 創意設計師

我們的創意設計師團隊為我們的範本庫作出貢獻，當中包含營銷格式和創作意念，包括由我們的創意設計師團隊以及外部設計師多年來開發的文字、影像、視頻和音頻，讓營銷主能夠加快生成和優化定製營銷材料。優化師和創意設計師團隊與營銷主保持緊密溝通，了解他們的需求，以適應不斷變化的市場趨勢和用戶偏好。我們相信，交付具有定製營銷格式和創作意念的營銷材料，再加上通過Adorado平台執行營銷計劃和戰略，能夠幫助營銷主以高效及符合成本效益的方式實現更好的營銷效果。

### 質量保證專家

我們的質量保證專家協助審查營銷內容和材料，以協助營銷主符合適用法律法規和媒體發佈商的政策。如營銷主的任何營銷內容被檢測到不合規並遭封鎖、需要糾正或從媒體發佈商的平台刪除，我們的質量保證專家亦會與我們的銷售經理及業務營運經理合作，為營銷主提供協助。

### 研發專家

我們擁有專責的研發專家團隊，以支持我們系統的改進和更新。我們的研發專家定期與我們的業務運營經理、優化師和創意設計師進行溝通，以了解市場趨勢及營銷主的需求，從而提高我們服務的績效以及優化師和創意設計師的工作效率。有關更多詳情，請參閱「一 技術、研究和開發 – 研究及開發」。

### 營銷主

我們多年來已積累多元化的營銷主群體，彼等主要為需要通過跨境解決方案向全球目標客戶推廣及銷售產品及服務的中國企業。多年來，隨著我們的業務模式和服務產品的發展和完善，我們已能夠為營銷主提供差異化的數字營銷和SaaS解決方案，以滿足不同營銷週期和不同營銷規模的各種需求。我們的營銷主包括(i)大型營銷主，其一般為成熟的行業參與者，擁有可觀的營運規模、穩固的市場地位及相對更複雜的數字營銷需求及高額的營銷開支；及(ii)SMB營銷主，其規模較小，營銷週期較不成熟，但在發展過程中仍有潛力逐步接受更具差異化的數字營銷服務。

## 業 務

截至2022年9月30日，我們已為超過1,900名營銷主提供服務。於往績記錄期間，我們總賬單金額超過70%來自與我們合作連續三年以上的營銷主，根據弗若斯特沙利文的資料，此數字較中國跨境數字營銷行業的行業平均年數為長。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們分別有333、296、251及367名經常性營銷主，我們於各期間及緊接前三年期間向其提供服務。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們來自該等經常性營銷主的收入分別為3.2百萬美元、10.6百萬美元、12.2百萬美元及6.8百萬美元，分別佔總收入的33.1%、90.8%、84.9%及66.9%。我們的營銷主來自多個垂直行業，一般可分為(i)跨境電商商家及平台運營商，及(ii)其他營銷主，主要包括線上遊戲開發商及發行商、應用程序開發商和運營商。

根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年的總賬單金額計，我們在中國跨境電商數字營銷服務提供商中排名第三。我們一直是中國眾多跨境電商營銷主的數字營銷服務提供商，其擁有高知名度、高行業排名及／或大型營運規模，根據弗若斯特沙利文的資料，其中包括(i)營銷主A（以2021年收入計為中國最大的跨境電商平台，主要從事本地及國際電子商務業務以及其他業務，例如雲計算、數字媒體及娛樂）；(ii)客戶F（以2021年收入計為中國最大的獨立女裝線上購物平台，主要從事服裝、鞋履、配飾及運動服裝等快時尚女裝的設計、生產及線上跨境銷售）；(iii)媒體發佈商B（作為營銷主，以2021年每月活躍用戶計為中國最大的跨境社交網絡平台運營商，主要在國內外市場運營短視頻媒體平台及其他相關產品）；及(iv)中國其中一家領先的線上遊戲公司。

在我們的營銷主當中，我們與營銷主A的業務關係就是一個很好的例子，說明我們如何致力為我們的營銷主提供全面的綜合服務，同時進一步加強我們在中國跨境數字營銷服務行業的競爭優勢和行業地位，尤其是為電商營銷主提供服務。我們於2019年就向營銷主A的其中一名瞄準全球消費者的B2C電商平台提供標準化及基於SaaS的數字營銷服務贏得營銷主A的競標後，開始與營銷主A建立業務關係。截至最後實際可行日期，我們向營銷主A提供的服務已擴展至涵蓋營銷主A的近乎所有跨境業務線及平台，我們認為與中國的同行公司（營銷主A向其採購媒體發佈商A的媒體資源）相比，此佔營銷主A相對較高的總賬單比例。於2020年，除服務營銷主A外，我們亦開始在獨立基礎上向營銷主A平台上運營的SMB電商商家直接提供基於SaaS的數字營銷服務。截至最後實際可行日期，我們已為超過500家該等SMB電商商家提供服務。鑒於我們互惠互利的業務合作，我們於2022年與營銷主A訂立戰略供應商合作協議，作為其「集團採購部門戰略供應商」，我們相信此乃僅授予營銷主A的少數外部服務提供商的認可。根據弗若斯特沙利文的資料，儘管媒體發佈商A的其他經銷商亦提供類似的基於SaaS的數字營銷服務，但很少有經銷商表現出高度整合的服務能力，並與營銷

## 業 務

主A等大型頂級電商企業進行與我們相同深度和廣度的合作。該綜合服務能力率先體現在我們的Adorado平台(尤其是高級版Adorado)上更強大及更自動化的數據處理及分析能力，其專為大量和高速地同時滿足營銷主A更全面和複雜的數字營銷需求而量身定制。我們對營銷主A的綜合服務能力亦體現在我們對其商業生態系統的參與和貢獻上，例如我們與上述在營銷主A的平台上運營的SMB商戶的合作，以更靈活地直接獲取外部用戶流量，我們認為這進而增強了SMB商戶的黏性及營銷主A平台的吸引力和活力。鑒於我們多年來與營銷主A牢固且值得信賴的業務關係，尤其是考慮到上述我們向營銷主A提供的綜合服務的規模及深度，我們認為使我們與營銷主A的合作受到重大不利影響或終止的替代或脫媒風險較低。

下表載列所示期間按營銷活動行業劃分的營銷主的總賬單明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
跨境電商	244,973	68.4	337,452	70.7	427,043	69.9	314,037	67.0	218,026	64.6
線上遊戲	89,501	25.0	111,812	23.4	171,248	28.0	138,060	29.4	99,747	29.5
應用程序 <sup>(1)</sup>	23,468	6.6	27,879	5.9	12,476	2.1	16,694	3.6	20,034	5.9
<b>總計</b>	<b>357,942</b>	<b>100.0</b>	<b>477,143</b>	<b>100.0</b>	<b>610,767</b>	<b>100.0</b>	<b>468,791</b>	<b>100.0</b>	<b>337,807</b>	<b>100.0</b>

附註：

- (1) 應用程序主要指視頻類應用程序、工具類應用程序及社交網絡應用程序，但不包括電商及線上遊戲相關應用程序。

## 業 務

下表載列於所示期間按營銷活動行業劃分的跨境數字營銷服務產生的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
	(未經審核)									
跨境電商	8,020	84.2	10,038	85.9	11,756	82.1	7,941	78.5	6,784	70.9
線上遊戲	1,023	10.7	1,250	10.7	2,353	16.5	1,817	17.9	1,524	15.9
應用程序 <sup>(1)</sup>	488	5.1	398	3.4	206	1.4	366	3.6	1,259	13.2
<b>總計</b>	<b>9,531</b>	<b>100.0</b>	<b>11,686</b>	<b>100.0</b>	<b>14,315</b>	<b>100.0</b>	<b>10,124</b>	<b>100.0</b>	<b>9,567</b>	<b>100.0</b>

附註：

- (1) 應用程序主要指視頻類應用程序、工具類應用程序及社交網絡應用程序，但不包括電商及線上遊戲相關應用程序。

我們營銷主群體的多樣化加深我們對不同行業數字營銷及獲客需求的理解，並使我們能夠把握新的商機。營銷主與我們洽談數字營銷服務時，其通常向我們提供指示性的總體營銷預算上限。我們會評估營銷主的信譽，然後才會正式委託其提供服務。我們會評估（其中包括）營銷主的業務、盈利能力及所處行業的規模、其歷史及聲譽、其擬營銷及推廣的產品或服務、其營銷定位及需求、是否準時付款以及我們與營銷主在不同方面深化業務合作的潛力。於正式委聘後及作為營銷活動進程，營銷預算可能隨實際營銷表現及效果發生變動。

我們在釐定營銷主就總賬單以及適用的服務費及獎金定價時綜合考慮各種因素。該等因素一般包括：(i) 營銷主的行業類型及分部市場；(ii) 供營銷活動的相關產品及服務；(iii) 媒體發佈商及將動用的媒體資源的類型；及(iv) 所涉及數字營銷服務的性質及複雜，例如：這是基本還是增值服務，營銷主會自行將營銷活動投放到媒體發佈商還是我們可代彼等運營彼等的媒體發佈商賬戶。

### 我們與營銷主所訂立協議的主要條款

我們通常與數字營銷服務的營銷主簽訂年度框架協議。該等協議的主要條款一般包括：

- **期限**。一般為一年。

---

## 業 務

---

- **我們的服務範圍**。協議載列我們與營銷主協商並議定的服務範圍，主要包括以下一項或多項內容：(i)開設媒體賬戶及充值；(ii)賬戶管理和維護；(iii)制定營銷計劃和策略；(iv)生產及／或修改營銷創意和內容；(v)監控、優化和評估營銷實施及表現；及(vi)其他營銷相關諮詢和技術支持。服務範圍和深度可能會有所不同，這取決於營銷主是否只尋求我們的標準化數字營銷服務，或同時尋求我們的額外服務，如定製或基於SaaS的數字營銷。
- **合規代表**。營銷主須確保其提供的營銷內容或材料不違反相關司法權區的適用法律法規或媒體發佈商的政策及指引，亦不可侵犯任何第三方權利。
- **營銷內容的責任分配**。營銷主須對與其提供的營銷內容或材料有關或該等內容引致的任何第三方索賠或媒體發佈商或政府部門的處罰負責。
- **對營銷主的激勵**。倘同意向營銷主提供獎勵，協議亦會載列該等獎勵的條件及適用比率（包括該等獎勵的計算及結算方法）。
- **付款及結算**。我們通常按月向營銷主開具發票，當中通常載列總賬單、定價模式、任何適用的服務費以及待確認的總發票金額。我們通常按季結算向營銷主授予的激勵，這可從營銷主的應收賬項總額中扣除。營銷主付款通常通過銀行轉賬以美元結算。
- **終止**。經雙方書面同意，協議可予終止。

我們就我們委聘相關媒體發佈商平台代表營銷主進行的每項營銷活動通常以電子形式向相關媒體發佈商平台下達廣告訂單，當中訂明關鍵條款，如所涉及的特定媒體平台、營銷主、營銷內容及材料、定價模式、營銷活動的付款及結算條款等。

於2022年9月，我們與營銷主A訂立戰略供應商合作協議。我們獲授予營銷主A的「集團採購部門戰略供應商」認可，並有權根據該協議通過營銷主A的網站、線上官方賬號以及供應商介紹及營銷活動進行公開介紹及推廣。我們須就自媒體發佈商A採購媒體資源向營銷主A提供穩定且價格優惠的數字營銷服務，並在戰略合作協議期間

---

## 業 務

---

提供營銷主A所需的相關培訓及技術支持。各方應對在履行協議過程中獲得的信息保密。協議的固定期限為一年，而倘任何一方嚴重違反協議條款或經雙方同意，則可終止協議。倘因我們的不當行為而對營銷主A的業務造成任何重大不利影響，營銷主A亦可終止協議。

### 營銷主與媒體發佈商重疊

我們的營銷主及媒體發佈商可能會不時出現重疊情況，根據弗若斯特沙利文的資料，此情況在我們的行業屬普遍，因為媒體發佈商的經銷商和代理可能會根據各自專屬的媒體平台及媒體覆蓋面向對方提供不同的媒體資源，在某些情況下，如媒體發佈商需要營銷本身產品或服務時，則可能成為營銷主。

於往績記錄期間，我們的五大客戶之一客戶E向我們採購媒體發佈商A的媒體資源。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，來自客戶E的收入佔我們總收入的百分比分別為15.6%、13.1%、3.2%及0.5%。同時，我們亦向客戶E採購媒體資源，因為其亦是媒體發佈商C的代理，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，對媒體發佈商C(通過客戶E)的總支出佔我們支出總額的百分比分別為0.3%、零、零及零。

於往績記錄期間，我們自媒體發佈商B(不論自其代理間接或作為其經銷商直接)採購媒體資源。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們對媒體發佈商B的總支出佔我們支出總額的百分比分別為0.10%、0.04%、零及0.15%。同時，我們亦於往績記錄期間向媒體發佈商B(作為營銷主)提供跨境數字營銷服務，以幫助媒體發佈商B推廣其自有產品，如短視頻應用程序及視頻編輯應用程序。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，自媒體發佈商B產生的收入佔我們總收入的百分比分別為零、2.2%、2.0%及1.5%。

我們與客戶E及媒體發佈商B就此類重疊交易的協議條款磋商乃按個別基準進行，有關的已採購及已提供服務並非相互聯繫也不是互為條件。董事確認，於往績記錄期間與客戶E及媒體發佈商B進行的該等交易均在正常業務過程中按一般商業條款及公平原則進行。有關更多詳情，請參閱「一 客戶、銷售及營銷 一 五大客戶」及「一 跨境數字營銷的業務模式 一 媒體發佈商 一 五大媒體發佈商」。



## 業 務

### 媒體發佈商

截至2022年9月30日，我們已在全球策劃並與19家主要及著名媒體發佈商合作，包括媒體發佈商A、谷歌、推特、TikTok、LinkedIn、YouTube及Snapchat等主要媒體發佈商，涵蓋社交網絡、即時通訊、搜索引擎及短視頻平台，以及50多家專注於特定垂直領域的媒體發佈商。

我們自2017年開始與媒體發佈商A合作成為其經銷商，為媒體發佈商A在中國的一級數字營銷代理。根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年媒體發佈商A應佔的總賬單計，我們在媒體發佈商A的中國經銷商中排名第三，而且我們是媒體發佈商A在中國數家有能力為各行業營銷主提供服務的經銷商之一。媒體發佈商A為往績記錄期間的最大媒體發佈商，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們與其作出的總支出分別為355.7百萬美元、472.7百萬美元、608.0百萬美元及336.1百萬美元，分別佔各期間總開支的99.6%、99.2%、99.6%及99.6%。

除媒體發佈商A外，我們亦於2022年成為媒體發佈商B瞄準海外市場的短視頻媒體平台經銷商。根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年每月活躍用戶計，媒體發佈商B為中國最大跨境社交網絡平台運營商。除媒體發佈商A及媒體發佈商B外，截至最後實際可行日期，我們亦擔任其他媒體發佈商的二級代理，並通過其經銷商或代理間接自該等媒體發佈商採購媒體資源。我們已與該等媒體發佈商的經銷商或代理訂立相關業務合同。有關詳情，請參閱「一 跨境數字營銷的業務模式 – 媒體發佈商 – 我們與媒體發佈商合作的主要條款」。

我們於2014年底成為媒體發佈商C（一家頂級搜索引擎媒體發佈商）的經銷商，主要是為了在B2B模式下開發我們當時的營銷主基礎。於2017年初，由於我們逐步將業務重心從B2B模式戰略轉移至B2C模式，我們選擇不再擔任媒體發佈商C的經銷商。然而，我們仍通過其經銷商或代理與媒體發佈商C保持合作，以在需要時為我們的客戶提供相關媒體資源。由於我們於2017年的收入較2016年作為媒體發佈商C的經銷商運營期間大幅增加，我們的董事認為終止擔任其經銷商並無對本集團的業務產生重大不利影響。

在我們首次與媒體發佈商合作之前，我們首先考慮營銷主的特定數字營銷需求，以及相關媒體發佈商提供的媒體資源是否適合承辦我們營銷主的營銷活動。例如，我們與媒體發佈商A的緊密合作主要是由我們營銷主的需求及選擇所驅動，於往績記錄期間，該等營銷主大部分來自跨境電商行業，並有獲取海外市場消費者客戶的需求。隨著我們的營銷主基礎多年來不斷發展壯大及多元化，我們也在尋求與能夠在非電商領域提供用戶流量或專注於特定垂直領域的媒體發佈商合作，以便我們能夠為營銷主的多元化和特定行業的營銷需求提供服務。

## 業 務

截至2022年9月30日，我們與媒體發佈商合作進行的媒體發佈覆蓋全球240多個國家和地區，於往績記錄期間，合共分別達到約5,940億次曝光次數及150億次點擊次數。下表載列我們於所示期間按地域覆蓋範圍劃分的與媒體發佈商的總支出明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
美國	95,750	26.8	116,564	24.4	107,180	17.5	57,984	17.2
法國	20,024	5.6	29,657	6.2	49,983	8.2	15,777	4.7
中國台灣	16,869	4.7	16,934	3.6	21,881	3.6	11,219	3.3
德國	16,637	4.7	20,898	4.4	30,353	5.0	9,710	2.9
英國	15,908	4.5	25,123	5.3	27,078	4.4	10,284	3.0
墨西哥	14,341	4.0	16,241	3.4	28,426	4.7	9,390	2.8
西班牙	12,452	3.5	21,128	4.4	39,159	6.4	15,305	4.5
俄羅斯	12,432	3.5	18,761	3.9	24,395	4.0	4,596	1.4
意大利	11,065	3.1	18,049	3.8	17,895	2.9	5,912	1.8
加拿大	9,817	2.7	15,080	3.2	16,573	2.7	5,456	1.6
巴西	9,328	2.6	18,911	4.0	49,912	8.2	17,676	5.2
荷蘭	8,170	2.3	8,205	1.7	7,144	1.2	2,843	0.8
以色列	7,832	2.2	7,139	1.5	6,998	1.1	6,562	1.9
澳洲	7,279	2.0	9,827	2.1	7,890	1.3	4,923	1.5
印度	7,014	2.0	6,894	1.4	6,423	1.1	10,089	3.0
泰國	5,554	1.6	6,994	1.5	5,869	1.0	4,686	1.4
波蘭	5,378	1.5	7,791	1.6	11,220	1.8	3,689	1.1
日本	5,194	1.5	6,751	1.4	11,275	1.8	11,931	3.5
韓國	4,709	1.3	6,792	1.4	7,977	1.3	4,427	1.3
中國香港	4,325	1.2	4,091	0.9	7,416	1.2	3,637	1.1
馬來西亞	4,002	1.1	3,770	0.8	5,345	0.9	6,740	2.0
印尼	3,995	1.1	3,493	0.7	3,491	0.6	4,910	1.5
沙特阿拉伯王國	3,950	1.1	3,630	0.8	2,896	0.5	9,184	2.7
智利	3,950	1.1	6,698	1.4	9,018	1.5	4,414	1.3
菲律賓	3,378	0.9	5,259	1.1	8,834	1.4	14,214	4.2
其他 <sup>(1)</sup>	47,879	13.4	71,829	15.1	95,664	15.7	81,840	24.3
<b>總計</b>	<b>357,232</b>	<b>100.0</b>	<b>476,509</b>	<b>100.0</b>	<b>610,295</b>	<b>100.0</b>	<b>337,398</b>	<b>100.0</b>

附註：

- (1) 其他包括超過210個國家及地區，包括瑞典、比利時、土耳其、越南、奧地利、瑞士、新加坡、挪威等。

---

## 業 務

---

根據弗若斯特沙利文的資料，媒體發佈商與營銷主直接進行交易的情況並不常見而且不具經濟效益，大多數媒體發佈商不與營銷主進行直接交易的原因有兩個方面：

- 從營銷主的角度來看，要有效率和成效地利用營銷支出及從媒體發佈商獲得營銷產品，需要投入大量資金，克服艱深學習，並獲得技術、數據和經驗豐富的營銷人才團隊來執行營銷計劃。聘請營銷專家提供一套全面的數字營銷解決方案，可以通過實現預期的營銷結果，大大提高營銷主營銷計劃的成效，並通過降低從媒體發佈商獲取這些營銷產品的成本，提高營銷支出的效率。
- 從媒體發佈商的角度來看，全面的數字營銷服務提供商可吸引大量不同背景的營銷主，提供跨媒體的中立營銷建議，就不斷發展的眾多營銷產品的特點和優勢提供相關知識，並分享他們從服務廣泛的營銷主所積累的、某一特定營銷主無法從其自身有限的營銷經驗中獲得的營銷專家經驗和專業知識。根據弗若斯特沙利文的資料，作為行業慣例，營銷主通常不會直接與媒體發佈商聯繫，尤其是著名媒體發佈商，理由是著名媒體發佈商為了處理大量營銷主的營銷請求而聘用大量人手不具成本效益。

最重要的是，隨著新營銷時代由互聯網和數字化營銷解決方案主導，在與媒體發佈商合作為營銷主提供服務時，數據豐富的技術能力成為了數字營銷行業市場參與者業務運營的關鍵。

### **我們與媒體發佈商合作的主要條款**

就我們與媒體發佈商的合作而言，合作對手方將為(i)媒體發佈商本身，如我們作為其經銷商的媒體發佈商A，或(ii)作為相關媒體發佈商經銷商或代理的其他數字營銷服務提供商或媒體代理。

我們通常與媒體發佈商（或其經銷商或代理，視乎情況而定）簽訂年度框架協議。該等協議的主要條款一般包括：

- **期限**。一般為一年。
- **營銷內容**。我們應確保投放在媒體發佈商平台上的營銷內容不虛假、不欺詐或不誤導，且相關營銷內容不違反有關司法權區的任何適用法律及法規、媒體發佈商的政策或指引，或侵犯任何第三方的權利。

---

## 業 務

---

- **返利**。該協議載列媒體發佈商（或其經銷商或代理）向我們提供的任何返利的條件及比率（包括應如何計算和調整該等返利）。
- **數據核實**。媒體發佈商的報告或確認應為有關營銷效果數據、總支出計算方法及適用返利的最終證據。我們並無於合約中要求核實媒體發佈商或其經銷商或代理提供的數據。
- **付款和結算**。媒體發佈商（或其經銷商或代理）通常按月向我們開具發票，以結算付款，其中通常列出總支出、定價模式以及發票總額供我們確認。付款一般須於發票日期起的30至60天內作出。媒體發佈商或其經銷商或代理通常每季度給予我們適當返利。我們付款通常通過銀行轉賬以美元結算。在向媒體發佈商投放營銷主在線活動的總支出之前，我們無需向媒體發佈商支付任何預付款項或前期費用。
- **保密**。除法律法規另有規定或經對方事先書面同意外，各方應對在履行相關協議及其合約條款過程中獲得的信息保密。
- **終止**。經雙方書面同意，協議可予終止。

有關媒體發佈商定價模式的更多資料，請參閱「— 跨境數字營銷的業務模式 — 定價模式 — 媒體發佈商的定價模式」。有關媒體發佈商返利的更多資料，請參閱「— 跨境數字營銷的業務模式 — 收入模式 — 標準化數字營銷的收入模式」。

### 媒體發佈商的營銷內容政策

根據與媒體發佈商或（視情況而定）其經銷商或代理簽訂的年度框架協議的條款及條件，他們通常要求營銷內容遵守適用的法律、法規及其政策。一般而言，媒體發佈商的政策是對涉及酒精、毒品及賭博等性質屬敏感的主題的營銷內容作規範，以確保不發佈被禁止的營銷內容。我們已在與營銷主的數字營銷服務協議中訂立必要的條款，以確保我們的營銷主了解並遵守此類政策，並對任何不遵守行為承擔最終責任。我們的質量保證專家協助媒體發佈商對營銷內容及材料進行有關營銷內容及材料符合適用法律、法規及媒體發佈商的政策監察，以及如營銷主的任何營銷活動材料被媒體發佈商認為不合規，協助與有關營銷主進行跟進。

## 業 務

### 防止點擊欺詐

當用戶通過自動腳本或計算機程序重複點擊營銷內容而對該等內容並無真正興趣時，即發生點擊欺詐。當營銷主為其廣告庫存選擇長尾或不知名媒體發佈商時，通常會發生點擊欺詐問題。我們通常與主要及著名媒體發佈商合作，其廣告庫存的質量在跨境數字營銷行業得到廣泛認可，包括我們所服務的營銷主。然而，倘營銷主（主要是擁有自己的應用程序的營銷主）對媒體發佈商平台（尤其是該等長尾媒體發佈商）廣告庫存的真實性及質量有疑慮，營銷主通常會（有時會根據我們的建議）委聘值得信賴的第三方追蹤服務提供商，以監控從媒體發佈商平台購買的廣告庫存所產生的異常流量。通過這方法，此類追蹤服務提供商將幫助營銷主將軟件開發工具包（「**SDK**」）安裝到營銷主的應用程序中，以實時攔截欺詐點擊，同時標記可疑或異常行為和活動，進一步防範點擊欺詐。此類反點擊欺詐**SDK**一般通過考慮點擊安裝時間和用戶行為等指標來識別及阻止欺詐行為，並能夠記錄點擊欺詐事件的具體細節，以供營銷主進一步調查並向媒體發佈商核實。在有限的情況下，如營銷主提出要求，我們可能會就可疑點擊的進一步分析向我們的營銷主提供建議。

### 五大媒體發佈商

下表載列於往績記錄期間我們五大媒體發佈商的詳情：

排名	媒體		我們的 合作模式 <sup>(1)</sup>	與我們建立 業務關係的 時間	總支出 (千美元)	佔總 支出的 百分比 (%)	我們收取的 返利 (千美元)	佔總 返利的 百分比 (%)
	發佈商	背景						
截至2022年9月30日止九個月								
1	媒體發佈商A <sup>(2)</sup>	一家社交網絡平台運營商	直接	六年	336,130	99.62	32,272	99.75
2	媒體發佈商C <sup>(4)</sup>	一家搜索引擎運營商	間接	八年	655	0.20	55	0.17
3	媒體發佈商B <sup>(3)</sup>	一家社交網絡平台運營商	直接	少於四年	521	0.15	14	0.04
4	媒體發佈商D <sup>(5)</sup>	一家社交網絡平台運營商	間接	少於四年	91	0.03	11	0.04
總計					<u>337,397</u>	<u>100.00</u>	<u>32,352</u>	<u>100.00</u>

## 業 務

排名	媒體 發佈商	背景	我們的 合作模式 <sup>(1)</sup>	與我們建立 業務關係的 時間	總支出	佔總 支出的 百分比	我們收取的 返利	佔總 返利的 百分比
					(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
<b>截至2021年12月31日止年度</b>								
1	媒體發佈商A <sup>(2)</sup>	一家社交網絡平台運營商	直接	六年	608,018	99.63	58,163	99.91
2	媒體發佈商C <sup>(4)</sup>	一家搜索引擎運營商	間接	八年	1,696	0.28	5	0.01
3	媒體發佈商D <sup>(5)</sup>	一家社交網絡平台運營商	間接	少於四年	508	0.08	47	0.08
4	媒體發佈商E <sup>(6)</sup>	一家圖像分享及社交網絡 平台運營商	間接	兩年	60	0.01	-	-
5	媒體發佈商F <sup>(7)</sup>	一家即時通訊應用程序 運營商	間接	兩年	13	0.00*	-	-
<b>總計</b>					<b>610,295</b>	<b>100.00</b>	<b>58,215</b>	<b>100.00</b>
<b>截至2020年12月31日止年度</b>								
1	媒體發佈商A <sup>(2)</sup>	一家社交網絡平台運營商	直接	六年	472,691	99.20	45,462	99.26
2	媒體發佈商C <sup>(4)</sup>	一家搜索引擎運營商	間接	八年	2,880	0.60	276	0.60
3	媒體發佈商D <sup>(5)</sup>	一家社交網絡平台運營商	間接	少於四年	603	0.13	48	0.11
4	媒體發佈商B <sup>(3)</sup>	一家社交網絡平台運營商	間接	少於四年	213	0.04	15	0.03
5	媒體發佈商E <sup>(6)</sup>	一家圖像分享及社交 網絡平台運營商	間接	兩年	107	0.02	-	-
<b>總計</b>					<b>476,494</b>	<b>99.99</b>	<b>45,801</b>	<b>100.00</b>

## 業 務

排名	媒體 發佈商	背景	我們的 合作模式 <sup>(1)</sup>	與我們建立 業務關係的 時間	佔總		佔總 返利的 百分比	
					總支出	我們收取的 返利		
					(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
<b>截至2019年12月31日止年度</b>								
1	媒體發佈商A <sup>(2)</sup>	一家社交網絡平台運營商	直接	六年	355,727	99.58	33,832	99.75
2	媒體發佈商C <sup>(4)</sup>	一家搜索引擎運營商	間接	八年	1,152	0.32	39	0.12
3	媒體發佈商B <sup>(3)</sup>	一家社交網絡平台運營商	間接	少於四年	352	0.10	46	0.13
4	媒體發佈商G	長尾媒體發佈商的總體	間接 (廣告網絡)	少於一年	1	0.00*	-	-
5	媒體發佈商H	長尾媒體發佈商的總體	間接 (廣告網絡)	少於一年	0*	0.00*	-	-
<b>總計</b>					<b>357,232</b>	<b>100.00</b>	<b>33,917</b>	<b>100.00</b>

\* 低於500美元或低於0.005%。

*附註：*

- 直接合作模式指我們作為其經銷商直接與媒體發佈商交易；間接合作模式指我們與媒體發佈商的經銷商或其他代理（視情況而定）交易；間接（廣告網絡）合作模式指我們通過聚集該等長尾媒體發佈商的廣告網絡間接交易，通常數量龐大。
- 媒體發佈商A，於2004年在美國成立，是全球領先的線上社交媒體平台運營商及佔主導地位的數字媒體內容提供商，於2021年的總收入超過1,170億美元。截至最後實際可行日期，媒體發佈商A已於納斯達克證券市場有限責任公司上市。
- 媒體發佈商B，於2012年在中國成立，主要從事移動應用程序（涵蓋短視頻、社交網絡、新聞等）的運營。我們主要就媒體發佈商B其中一個瞄準海外市場的短視頻媒體平台購買其媒體資源。
- 媒體發佈商C，於1998年在美國成立，是一家互聯網搜索引擎及其他互聯網產品運營商，於2021年的總收入超過2,370億美元。截至最後實際可行日期，媒體發佈商C已於納斯達克證券市場有限責任公司上市。
- 媒體發佈商D，於2006年在美國成立，是一家線上社交媒體平台運營商，於2021年的總收入超過50億美元。
- 媒體發佈商E，於2010年在美國成立，從事插板式圖片共享網站的運營，於2021年的總收入超過20億美元。截至最後實際可行日期，媒體發佈商E於紐約證券交易所上市。
- 媒體發佈商F，於2011年在美國成立，從事即時通訊移動應用程序的運營，於2021年的總收入超過40億美元。截至最後實際可行日期，媒體發佈商F於紐約證券交易所上市。

## 業 務

### 我們與媒體發佈商A的關係

#### 媒體發佈商A的背景

媒體發佈商A為全球領先的線上社交媒體平台運營商及佔主導地位的數字媒體內容提供商。其於2004年在美國創立。截至最後實際可行日期，媒體發佈商A在納斯達克證券市場有限責任公司上市，市值為4,654億美元。媒體發佈商A主要通過於平台（包括其自有及第三方聯屬網站以及移動應用）展示營銷產品，向全球營銷主提供廣告服務，其於2021年產生的約97%收入來自廣告業務。可在媒體發佈商A的平台上呈現的營銷形式主要包括信息流廣告、即時動態、短視頻、視頻插播廣告、重疊式短視頻、搜索結果、訊息及即時文章。媒體發佈商A專注於吸引及保留營銷主，並於營銷決策到實時優化及活動後分析的整個營銷週期的各個階段為彼等提供支持。媒體發佈商A亦投資及依賴自助服務工具，為其用戶及業務夥伴提供直接客戶支援。媒體發佈商A的最大媒體平台的平均每月活躍用戶由2019年的25.0億增加至2022年的29.6億，在此期間其於全球所有社交媒體平台中排名第一。根據弗若斯特沙利文的資料，媒體發佈商A一般通過廣告代理及經銷商與中國營銷主合作，於2021年，媒體發佈商A平台上中國營銷主應佔的跨境數字營銷總賬單佔中國跨境數字營銷賬單總額的46.6%，為當中最最大市場份額，與谷歌合計佔該市場份額80%以上。

#### 與媒體發佈商A的總支出

自2017年以來，我們一直是媒體發佈商A在中國的經銷商。媒體發佈商A指派一名業務經理與我們密切合作，並提供直接支持。我們相信，我們多年來積累的深厚行業知識和經驗部分歸功於我們與活躍行業參與者（如媒體發佈商A）合作，使我們能夠及時獲得最新行業趨勢、線上營銷洞察力和技術發展，以便我們提供一貫高品質可擴展數字營銷服務。媒體發佈商A於往績記錄期間為我們最大的媒體發佈商，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們對其的總支出分別為355.7百萬美元、472.7百萬美元、608.0百萬美元及336.1百萬美元，佔我們相關期間支出總額的99.6%、99.2%、99.6%及99.6%。

媒體發佈商A於往績記錄期間在我們的總支出中佔主導地位，原因有二。一方面是因為媒體發佈商A與我們之間互相信任和長期合作。另一方面，這也是我們營銷主的選擇，他們主要是跨境電商商家和面向海外市場消費者客戶的平台。媒體發佈商A作為積累全球消費者用戶流量的先驅，自然成為了我們營銷主獲取用戶的首選媒體發



---

## 業 務

---

佈商。根據弗若斯特沙利文的資料，跨境數字營銷服務提供商（特別是像我們這樣的主要參與者）主要與一至兩家媒體發佈商（特別是媒體發佈商A等中國頂級媒體發佈商）合作以獲取用戶流量和開展跨境數字營銷活動的情況頗為常見，這主要是出於數字營銷服務提供商所服務的營銷主類型的需求及由於這些頂級媒體發佈商佔據主導性的市場領導地位及市場份額所致。例如，我們所服務的營銷主（尤其是如我們般的中國電商營銷主）可能更願意與媒體發佈商A等主要媒體發佈商進行數字營銷，因其為全球最大的社交媒體平台運營商，擁有由社交媒體驅動及消費者為主導的用戶組成部分，以及隨著該行業地位而帶來豐富的用戶流量。通過專注於與媒體發佈商A合作，我們能夠與媒體發佈商A建立更緊密的關係及對其有更透徹的了解並從中獲益，從而將為我們的營銷主帶來更多相關服務，實現最大的回報和營銷效果。

### 經銷商的角色

根據弗若斯特沙利文的資料，主要媒體發佈商的經銷商（如我們對於媒體發佈商A）於中國跨境數字營銷服務行業對媒體發佈商及跨境營銷主發揮重要作用：

對媒體發佈商而言，經銷商可協助(i)營銷主的整合及培養。僅有少數擁有高品質及相當規模的營銷主的跨境數字營銷服務提供商可符合成為主要媒體發佈商的經銷商的條件。經銷商可利用其廣泛的營銷主基礎為媒體發佈商識別及發掘潛在客戶，以加強媒體發佈商瞄準中國市場的業務範圍；及(ii)媒體產品推廣。經銷商協助媒體發佈商推廣其營銷服務及媒體產品。在經銷商的協助下，營銷主可更好地利用媒體發佈商提供的媒體產品的功能、計劃及營銷形式，從而為媒體發佈商的媒體產品推廣帶來更好的效果。

對跨境營銷主而言，經銷商可提供(i)具有競爭力的跨境營銷服務。通過經銷商提供的優化及定製服務，需要在瞄準海外用戶的媒體發佈商進行線上營銷的營銷主可更好地獲得具有競爭優勢的營銷產品及媒體資源；及(ii)合規支援。經銷商與媒體發佈商有穩固關係，並更熟悉媒體發佈商不斷更新的最新政策及相關合規要求。經銷商可協助營銷主更好地了解媒體發佈商的最新發展及要求。

---

## 業 務

---

### 甚微的脫媒風險

我們的董事認為，且獨家保薦人同意，我們業務可持續性的脫媒風險（即媒體發佈商A直接與營銷主交易）甚微。根據弗若斯特沙利文的資料，媒體發佈商（尤其是媒體發佈商A等頂級媒體發佈商）直接與營銷主進行交易的情況並不常見且不具經濟效益，原因如下：

- 首先，就媒體發佈商而言，變現用戶流量比直接向營銷主提供增值服務（例如定製化、優化及基於SaaS的服務）更具經濟效益，因為彼等須投入大量時間及資源以自行開發該等服務及技術能力以及了解營銷主多樣化及不斷變化的營銷需求，並密切監控營銷計劃，以確保達到預期效果。例如，由於我們與媒體發佈商A及我們的主要營銷主均有密切聯繫，我們可以取得並分析來自雙方的大量營銷及／或業務數據，並已制定行之有效的營銷策略以於媒體發佈商A的平台為我們的營銷主優化營銷效果。脫媒必然意味媒體發佈商A須投入大量資源以重新開發系統、數據界面及其他技術基礎設施以及營銷策略。有關做法對媒體發佈商A而言不具成本效益，而其需要本集團等數字營銷服務提供商來處理大量的營銷主，以便彼等能夠專注於發展其核心業務；
- 其次，對海外媒體發佈商而言，於中國建立及建設其本身的本地團隊、基礎設施及業務，以獲取及培養本地營銷主通常耗時而且商業上不可行。因此，跨境數字營銷服務提供商（例如我們）可通過向中國營銷主提供更多本地化及量身定製的服務，使海外媒體發佈商可以更有效的方式接觸該等本地營銷主；及
- 第三，就營銷主而言，彼等一般不具備全面專業知識、技術、營銷人才及資源直接與媒體發佈商執行其預期的營銷計劃。我們向客戶提供全面和差異化的跨境數字營銷服務以及媒體發佈商通常本身不提供的跨境網店SaaS解決方案。我們認為，媒體發佈商A依靠我們這些經驗豐富的數字營銷服務提供商的專業知識，以跨媒體中立營銷建議更好地指導營銷主，並就媒體發佈商A的平台上提供的眾多不斷發展的營銷產品的特點和優勢提供相關知識。

## 業 務

### 媒體發佈商A甄選經銷商

據我們所深知，根據與媒體發佈商A的溝通以及對我們的行業及同業的整體觀察，媒體發佈商A甄選經銷商的流程包括：(i)媒體發佈商A的採購團隊將根據其市場調查得出潛在經銷商候選人的候選名單，並通過電子郵件及／或電話通信與該等數字營銷服務提供商取得聯繫，其後通過面對面會議以深入了解候選人及評估業務合作的前景，(ii)數字營銷服務提供商通常會先擔任媒體發佈商A的非經銷商代理，然後再被進一步考慮建立經銷關係，而媒體發佈商A通常會同時對三至五名此類非經銷商代理作為潛在經銷商進行審查，(iii)經銷商的甄選過程通常為兩至三輪，時長通常為六個月，其中包括背景調查、實地考察及彙報作為經銷商與媒體發佈商A合作的業務計劃。有時，媒體發佈商A可能會設定若干關鍵績效指標，供候選人在最終選擇前完成；及(iv)媒體發佈商A多個內部職能部門（包括業務、技術、財務及法律團隊）的代表將參與經銷商評估及甄選過程。

根據弗若斯特沙利文的資料，媒體發佈商A就甄選經銷商一般並無固定的量化標準，而該等標準或會不時因應各候選人的特定能力，以及該等能力如何能被證實在特定時間點有利於媒體發佈商A的業務發展而改變。話雖如此，但基於我們對中國跨境數字營銷行業的觀察及根據弗若斯特沙利文所告知，頂級媒體發佈商（如媒體發佈商A）於選擇與之合作的經銷商時通常會考慮以下因素（主要為定性因素）：

- **業務規模及行業地位**：經銷商需為中國跨境數字營銷行業的先行者，於整體行業或媒體發佈商重視的若干細分市場（如電商、線上遊戲或應用程序）處於重要地位。根據弗若斯特沙利文的資料，就年度總賬單而言，媒體發佈商A在中國的經銷商的業務規模通常介乎1億美元至50億美元；
- **具備營銷主基礎及新營銷主獲取能力**：經銷商需要擁有優質且規模可觀的營銷主基礎，連同強大的新營銷主獲取能力、與相關媒體平台的用戶構成及狀況兼容性及因而有效營銷的變現潛力。根據弗若斯特沙利文的資料及根據截至最後實際可行日期的公開資料，媒體發佈商A在中國的經銷商通常各自服務超過500名營銷主；

---

## 業 務

---

- **技術能力**：經銷商需具備熟練的行業知識、自行開發或自主豐富的營銷產品及營銷相關技術的開發技能，從而實現可擴展的全方位服務覆蓋，並制定符合高服務標準的有效營銷策略；
- **管理團隊及內部基礎設施**：經銷商須擁有具備充足行業經驗及商業頭腦的穩定管理團隊，以及完善的內部基礎設施及執行能力，以遵守相關媒體發佈商的規則及政策；
- **財務基本因素**：經銷商須擁有充足的融資資源及適當的財務記錄保存。根據弗若斯特沙利文的資料及根據截至最後實際可行日期的公開資料，媒體發佈商A在中國的經銷商的年收入一般各自超過10百萬美元；
- **媒體發佈商的知識**：在媒體發佈商A的更特定情況下，其亦將檢視潛在經銷商是否足夠熟悉媒體發佈商A的媒體產品及政策，以及其業務發展方向及重點與潛在經銷商的特定能力是否相符；及
- **入職關鍵績效指標**：為對候選人作更仔細的審查（特別是甄選過程的最後階段），媒體發佈商A可能會為候選人設定若干入職關鍵績效指標，以供其於固定時間範圍內完成（通常為一至兩個月）。該等關鍵績效指標可能與（其中包括）擬聘請的特定新型營銷主數目、營銷主的管道管理、不良交易賬戶率及為加強IT基礎設施（包括營銷自動化工具）而實施的計劃有關。

### 與同業相比，我們對於媒體發佈商A而言的競爭優勢

我們認為，我們是媒體發佈商A的重要業務合作夥伴，且我們擁有以下優於同業（包括媒體發佈商A在中國的其他經銷商）的競爭優勢，使我們具備必要的議價能力和實加，可與媒體發佈商A建立和培養互惠互利的合作關係：

- 我們是一家成熟的市場參與者，在中國跨境數字營銷行業快速增長，尤其是電子商務，考慮到媒體發佈商A是由社交媒體驅動及消費者主導的用戶組成，媒體發佈商A可能會探索該營銷主行業以獲取更多變現機會。根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年的總賬單金額計，我們在中國跨境電商數字營銷服務提供商中排名第三，市場份額為6.2%。

---

## 業 務

---

- 我們為龐大、多元化及快速增長的中國營銷主群提供服務，彼等在跨境業務中具有巨大潛力，加上我們在電商領域的技術能力、豐富經驗及深入的行業見解，以及我們為知名及行業領先的營銷主提供服務的良好往績記錄，相信對媒體發佈商A在尋求與該等營銷主的區域聯繫方面表現出相當的價值及相關性，特別是：
  - 截至2022年9月30日，我們已為超過1,900名營銷主提供服務。根據弗若斯特沙利文的資料，於往績記錄期間，我們超過70%的總賬單來自與我們合作連續超過三年的營銷主，時間較中國跨境數字營銷行業的行業平均年數為長。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的主要營銷主中包括中國跨境業務的各個垂直行業的知名領先企業，包括：(i)營銷主A，按2021年收入計為中國最大的跨境電商市場；(ii)客戶F，按2021年收入計為中國最大的獨立女裝線上購物平台；(iii)媒體發佈商B（作為營銷主），按2021年每月活躍用戶計為中國最大的跨境社交網絡平台運營商；及(iv)中國領先及具代表性的線上遊戲開發商及發行商；
  - 我們與營銷主A的合作證明了我們通過Adorado SaaS平台與充滿活力的資深優化師及其他營銷專家團隊之間的無縫協作，在提供技術驅動、數據豐富且高度集成的智能營銷解決方案方面的能力。我們已與營銷主A合作約五年，涵蓋其幾乎所有跨境業務線及平台。於2020年，除服務營銷主A外，我們亦開始直接向營銷主A平台上運營的SMB電商商家提供SaaS數字營銷服務。截至最後實際可行日期，我們已為超過500名該等SMB電商商家提供服務。於2022年9月，營銷主A亦與我們訂立戰略供應商合作協議，以認可及加強我們的互利及長期合作。根據弗若斯特沙利文的資料，儘管媒體發佈商A的其他經銷商亦提供類似的定製化及／或基於SaaS的數字營銷服務，但很少有經銷商表現出高度整合的服務能力，並與營銷主A等大型頂級電商企業進行與我們相同深度和廣度的合作。該綜合服務能力率先體現在我們Adorado平台（尤其是高級版Adorado）上更強大及更自動化的數據處理和分析能力，其專為大量和高速地同時滿足大型電商營銷主進行更全面和複雜的數字營銷需求而量身定製。例如，高級版Adorado會提供營銷主自身業務及運營數據的數據訪問，以與其業務

---

## 業 務

---

協同，實現更高效的運營和更有效的數據分析。高級版Adorado還使營銷主能夠更無縫地將其從自身業務角度設定的各類業務目標轉化為適用於媒體發佈商平台的營銷參數。在制定合適的營銷參數時，基於我們對媒體發佈商和營銷主提供的多維數據的分析，且綜合考慮多項用戶操作，如瀏覽產品頁面、加入購物車及下訂單，我們建立了一系列數據模型，以更定製化及有效的方式幫助將電子商務行業中常用的業務目標轉化為適用的營銷參數。此外，在營銷活動運行期間，高級版Adorado可在電商營銷主旺季期間同時處理超過10,000個廣告的自動優化調整，而無需人工干預，包括為表現欠佳的廣告動態重置營銷預算及為表現出色的廣告重新分配預算。我們的綜合服務能力亦體現在我們對營銷主的商業生態系統的參與和貢獻上，例如我們與在營銷主A的平台上運營的SMB商戶的合作，以更靈活地直接獲取外部用戶流量，我們認為這進而增強了SMB商戶的黏性及營銷主A平台的吸引力；

- 我們為營銷主服務的奉獻精神及能力亦使我們能夠與營銷主共同成長，並為彼等的業務增長作出貢獻。例如，我們開始與客戶F合作，為開發針對媒體發佈商A的在線活動的自動化營銷工具提供技術服務，並隨著客戶F迅速將自己打造成備受追捧的女裝跨境網購品牌，我們的服務逐漸擴展至全面的跨境數字營銷解決方案；及
  
- 我們幾乎所有的營銷主均為直銷主，中間並無其他營銷代理。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們來自直銷主的收入分別佔我們跨境數字營銷服務總收入的96.3%、97.3%、99.2%及99.4%。這使我們受益於對營銷主的痛點和關注點的第一手資料，以及在持續的基礎上靈活應對及適應其願望及不斷變化的需求。在此過程中，我們能夠與我們的營銷主建立互惠互信的關係，從而積累及培養高質量及忠誠的客戶，並在過程中提高我們的服務能力及專業知識；

## 業 務

- 媒體發佈商A等海外媒體發佈商通常並無在中國設有本地團隊及基礎設施，以接觸目標中國營銷主。就此而言，我們認為，憑藉多年來為中國主要營銷主提供服務所積累的綜合服務能力及行業經驗，我們在縮小差距及為中國營銷主提供本地化及定製化服務方面比同行公司更勝一籌，從而將有助於媒體發佈商A以更有效的方式探索更多本地商機；及
- 我們認為，通過在以下方面將我們與其他現有市場參與者進行比較，我們在行業中被取代或脫媒風險較低：
  - **產品種類的廣度及深度**。有別於中國許多其他跨境數字營銷服務提供商，我們除了提供數字營銷服務外，亦開展了跨境網店SaaS解決方案業務，這使我們能夠促進與電商營銷主的更深入合作，並隨後刺激他們與媒體發佈商（包括媒體發佈商A）開展線上營銷活動以推廣其網店的需求。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，我們是媒體發佈商A在中國的唯一經銷商，亦是2021年中國五大跨境數字營銷服務提供商中唯一一家提供跨境網店SaaS解決方案的提供商。業務範圍及產品種類的擴展進一步增強了我們對跨境電商營銷主的吸引力及服務能力，並提升了我們作為媒體發佈商A的多功能數字營銷服務提供商的資格。此外，如上文所述，儘管媒體發佈商A的其他經銷商亦提供類似的定製化及／或基於SaaS的數字營銷服務，但根據弗若斯特沙利文的資料，很少有經銷商表現出高度整合的服務能力，並與大型頂級電商參與者（如營銷主A）進行與我們相同深度和廣度的合作。我們勝過其他競爭對手贏得營銷主A的競標，為營銷主A提供服務並獲認可為其戰略供應商，亦說明我們具有超越其他市場參與者的競爭優勢的能力。
  - **目標客戶類型**。我們幾乎所有的營銷主都是直銷主，中間並無其他營銷代理，這使我們能夠對營銷主的痛點和關注點有了第一手的了解，以及能夠靈活地應對和適應他們的願望和不斷變化的需求，並與我們的營銷主持續建立互利互信的關係。我們相信，我們服務直銷主的策略使我們能夠利用我們的營銷經驗最大限度地提高營銷主活動的效果及營銷主的滿意度，從而有助於提高我們客戶群的忠誠度，而服務營銷代理的經銷商則主要專注於採購媒體資源，這在很大程度上涉及最低附加價值。根據弗若斯特沙利文的資料，於2021年，我們在中國五

## 業 務

大跨境數字營銷服務提供商中擁有最高的直銷主業務貢獻。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，我們自成立以來一直致力於為電商行業的營銷主提供服務，而電商行業是中國跨境數字營銷服務提供商所服務的最大且增長最快的行業，這使我們能夠憑藉先發優勢從該行業的長期發展中受益。根據弗若斯特沙利文的資料，相較於中國最大的兩家跨境數字營銷服務提供商，我們為中國跨境電商行業提供數字營銷服務的歷史悠久，而且來自中國電商營銷主的業務貢獻較高。另外，根據弗若斯特沙利文的資料，我們亦是中國為數不多的跨境數字營銷服務提供商之一，具備服務營銷主A等頂級電商平台運營商的全面和高度整合的能力，並擁有賦能廣大電商SMB營銷主的服務經驗，與同業公司相比，我們於2021年每名營銷主的總賬單水平相對較高；及

- 一 **服務水平及客戶黏性**。憑藉多年來積累的紮實行業經驗，截至2022年9月30日，我們已服務超過1,900名營銷主，涵蓋電商、線上遊戲及應用程序等多個垂直行業。於往績記錄期間，我們超過70%的總賬單來自與我們連續合作超過三年的營銷主，根據弗若斯特沙利文的資料，此數字較中國跨境數字營銷行業的行業平均年數為長，體現了我們多年來培養客戶關係所累積的營銷主忠誠度。

我們認為，上述競爭優勢均成為新市場參與者進入市場或現有市場參與者與我們有效競爭的壁壘。

多年來，我們獲得媒體發佈商A頒發的多個獎項，包括成長最快經銷商獎、最佳政策表現獎及最佳創意獎（合作夥伴），以表彰我們的合作關係。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是最早於中國成為媒體發佈商A的經銷商的行業參與者之一，且截至最後實際可行日期仍為其經銷商。有關我們競爭優勢的更多詳情，請參閱「一 優勢」。與媒體發佈商A多年的深入合作以及我們上述的競爭優勢，亦使我們擁有必要的議價能力，可與媒體發佈商A協商相對更佳的條款，並為我們的營銷主帶來更多附加價值。例如，由於我們動態掌握媒體發佈商A的用戶流量趨勢和特徵，而這與我們營銷主的需求和願望有關，因此我們能夠憑藉該專業知識並利用我們的議價能力與媒體發佈商



## 業 務

A 協商相對更合理可行的總支出目標，以確保更高的返利水平。此外，為了向我們的營銷主提供高級的客戶體驗，憑藉我們穩固的營銷主基礎及與營銷主 A 的緊密業務關係，我們已成功與媒體發佈商 A 協商，以建立一個獨立的 API 互連，專門瞄準我們從營銷主 A 的平台服務的 SMB 電商商家，以精簡初步開戶引導流程，而對於 SMB 營銷主而言，該流程通常耗時，且對於一般經銷商而言則需要更多手動管理程序。一般而言，與正常手動處理相比，通過該等獨立的 API 互連的開戶流程能夠節省多達 90% 的時間。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並不知悉我們與媒體發佈商 A 的業務關係有任何重大條款違反、停止、終止或惡化情況，且在可預見的未來，我們預計亦不會有任何此類事件對我們與媒體發佈商 A 的長期業務關係產生負面影響。

基於上述有關(i)我們作為媒體發佈商 A 的經銷商所扮演的重要角色、(ii)媒體發佈商 A 甄選經銷商的標準，從而建立行業准入壁壘，以及最重要的是(iii)我們與媒體發佈商 A 合作時較同業更具競爭優勢的討論，我們的董事認為，我們與媒體發佈商 A 的穩定及合作關係是互惠互利的，且我們作為其經銷商在連接媒體發佈商 A 與中國營銷主以培養充滿活力的跨境數字營銷生態系統發揮著至關重要的作用。就此而言，我們的董事認為，且獨家保薦人同意，我們是媒體發佈商 A 的關鍵及寶貴的業務合作夥伴，我們與媒體發佈商 A (作為經銷商) 的關係發生重大不利變動或終止的風險較低，或我們被其他行業參與者 (作為媒體發佈商 A 的經銷商) 取代的風險較低。

### *與媒體發佈商 A 的協議的主要條款*

我們與媒體發佈商 A 簽訂了年度框架協議，每年續簽。我們就委聘媒體發佈商 A 代表營銷主進行的每項營銷活動通常以電子形式下達一份廣告訂單，列明主要條款，例如媒體發佈商 A 的特定平台、營銷主、營銷內容及材料、定價模式以及活動的支付和結算條款。我們與媒體發佈商 A 的框架協議的主要條款和條件一般如下：

- **期限**。一般為一年。
- **營銷內容**。我們承諾確保我們在媒體發佈商 A 的平台上投放的營銷內容不虛假、不欺詐或不誤導，且相關營銷內容不違反任何適用的法律和法規或媒體發佈商 A 的內部政策，也不侵犯任何第三方的權利。

---

## 業 務

---

- **廣告訂單**。我們可能會就每項營銷活動通常以電子形式向媒體發佈商A下廣告訂單，但須經媒體發佈商A審查和批准。
- **返利**。該協議載列媒體發佈商A向我們提供的任何返利的條件、計算方法及比率。返利通常包括基本返利及與不同關鍵績效指標掛鈎的其他返利，通常每季度評估一次。有關實現返利的關鍵績效指標主要包括(i)與總支出水平相關的「銷售目標」關鍵績效指標，(ii)與SMB營銷主應佔的總支出部分相關的「SMB營銷主」關鍵績效指標，及(iii)與經常性營銷主應佔的總支出部分相關的「經常性營銷主」關鍵績效指標。
- **付款和結算**。媒體發佈商A應在每個曆月結束後向我們開具發票。付款應在發票日期起計30天內支付。付款應通過銀行轉賬以美元結算。
- **審查**。我們同意與媒體發佈商A一起參與定期管理審查，以討論協議的履行，包括賬戶審查、營銷計劃和其他相關問題。
- **保密**。除適用法律法規另有規定或經對方事先書面同意外，各方應對在履行相關協議及其合約條款過程中獲得的信息保密。
- **終止**。媒體發佈商A可以提前30天書面通知以任何理由或不給予理由終止該協議。
- **續約**。除非任何一方通知另一方終止合約，否則我們與媒體發佈商A的協議可自動續約至下一個年度。

### 與媒體發佈商A的持續關係

在不太可能發生的情況下，如我們與媒體發佈商A簽訂擔任其經銷商的協議被終止，我們相信其不太可能對我們造成重大不利影響，原因如下：

首先，即使我們不再擔任媒體發佈商A的經銷商，如有需要，我們可以繼續透過其經銷商自媒體發佈商A獲取用戶流量。根據弗若斯特沙利文的資料，視乎媒體發佈商A非經銷商代理的行業資質及營銷主基礎以及其可於媒體發佈商A的平台上產生的總支出水平，作為非經銷商代理間接自媒體發佈商A獲得的返利率可能與作為經銷商直接自媒體發佈商A獲得的返利率相若。就此而言，我們已與媒體發佈商A的另一家經銷商（「公司C」）訂立協議，據此，我們可通過公司C間接從媒體發佈商A獲得用戶流量。

## 業 務

在與公司C訂立該等協議或與媒體發佈商A的其他經銷商訂立類似安排前，我們毋須知會媒體發佈商A。公司C提供的返利率最高可與我們直接從媒體發佈商A獲得的歷史返利水平相若。在我們成為媒體發佈商A的非經銷商並以該身份營運運營的情況下，我們仍然可以間接從媒體發佈商A獲得用戶流量，且我們相信我們自其經銷商獲得的返利或我們隨後可能向我們的營銷主提供的激勵的任何減少將會有限。

公司C（一名獨立第三方）為中國五大跨境數字營銷服務提供商之一，於2021年的總賬單超過10億美元，市場份額為4.9%。根據弗若斯特沙利文的資料，公司C更專注於線上遊戲及應用程序行業，並為最新成為媒體發佈商A經銷商的中國跨境數字營銷行業市場參與者之一。截至最後實際可行日期，公司C擁有約500名僱員，註冊資本約人民幣10.0百萬元，實收資本約人民幣0.2百萬元。自我們於2020年6月2日與公司C訂立框架協議起，我們開始通過公司C獲取媒體發佈商的用戶流量。我們與公司C的最新框架協議於2022年1月1日訂立，為期兩年，據此，我們亦於同日與公司C訂立一份為期一年的返利協議（於2022年6月30日補充並於2023年1月1日續期，為期一年）。框架協議及返利協議均可經雙方同意後續期，及倘一方嚴重違約，則可由另一方終止協議。根據弗若斯特沙利文的資料，從主要媒體發佈商（如媒體發佈商A）的經銷商獲取用戶流量的定價更側重於非經銷商代理將實現的總支出水平，而直接從主要媒體發佈商獲取用戶流量的定價可能受更複雜的考慮因素及指標影響。例如，根據與公司C訂立的返利協議，我們需要於每季度達到若干水平的總支出，方能獲得公司C的返利（而我們從媒體發佈商A直接獲得的返利水平不僅取決於每季度的總支出，亦取決於多項其他關鍵績效指標，例如與所收購的SMB營銷主和經常性營銷主水平相關的關鍵績效指標）。除我們將從公司C取得的用戶流量外，我們毋須就來自媒體發佈商A的用戶流量向公司C支付或預付任何其他費用。根據弗若斯特沙利文的資料，一般而言，與直接從主要媒體發佈商獲取用戶流量相比，非經銷商代理從經銷商獲取用戶流量時可能會獲得相對較長的付款期限。這是因為主要媒體發佈商（如媒體發佈商A）通常傾向要求對手方縮短信貸期。例如，我們須於發票日期起計60天內向公司C付款，而我們與媒體發佈商A的信貸期為發票日期起計30天。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們通過公司C獲得媒體發佈商A的用戶流量，總支出分別為零、約4,242美元、零及零。於2020年，我們通過公司C獲取媒體發佈商A的用戶流量乃用於測試目的，以確保我們於2020年剛開始與公司C合作以獲取用戶流量時與公司C的購買流程順暢。此外，我們於往績記錄期間亦有通過公司C獲得媒體發佈商B及媒體發佈商C的用戶流量，因公司C亦分別為媒體發佈商B及媒體發佈商C的經銷商。

## 業 務

根據我們與公司C的過往溝通及據董事所深知，公司C與本集團訂立上述協議並向我們提供與我們於往績記錄期間直接從媒體發佈商A收取的相若返利率，乃有其商業理據。就媒體發佈商A的總支出而言，與我們訂立的返利安排不僅預期將擴大公司C的業務規模（並因此具有更好的關鍵績效指標），亦將擴大其營銷主基礎及優化其營銷主獲取效率，尤其是擴大其電商營銷主的基礎（本集團在此方面相對具有競爭優勢），長遠而言，兩者均被認為有利於加強公司C與媒體發佈商A的關係，以採購媒體資源，並鞏固其行業地位，促進業務發展。

在不太可能發生的情況下，倘我們不再為媒體發佈商A的經銷商，我們目前僅會考慮與媒體發佈商A的一級經銷商（而非二級代理）訂立相關返利安排，以間接從媒體發佈商A獲得用戶流量，這主要是由於一級經銷商與媒體發佈商A直接合作，因此與媒體發佈商A合作時一般更具議價能力，其後在有關情況下向我們提供較二級代理更優惠的條款及相對更直接的業務流程。

根據弗若斯特沙利文的資料及據我們董事基於我們與媒體發佈商A的溝通所深知，媒體發佈商A等主要媒體發佈商通常不會禁止其經銷商與其他經銷商或代理進一步訂立上述返利安排，此乃由於該等安排最終將於媒體發佈商的平台吸引更多的總支出（無論直接或間接），且只要媒體資源乃根據該等媒體發佈商的媒體政策獲得。因此，經銷商通常並無合約責任向相關媒體發佈商報告或取得其同意，以訂立與公司C般的返利安排。

其次，儘管我們可能不再享有與媒體發佈商A直接合作的若干利益，特別是在付款及返利結算、直接連接至媒體發佈商A的平台以管理及充值媒體賬戶以及媒體發佈商A直接提供與媒體產品及市場趨勢有關的培訓方面，但我們仍可以非經銷商身份取得媒體發佈商A的技術及產品團隊並與之互動，以進行媒體產品的技術整合及解決相關技術問題。此外，儘管非經銷商代理需要通過經銷商或其他代理於媒體發佈商A的平台開設及管理媒體賬戶，但從營銷主的角度而言，就代其開設的媒體賬戶性質及功能以及從媒體發佈商A的平台獲得的用戶流量的質量方面，實際上並無區別。此外，終止我們與媒體發佈商A的經銷商關係將不會影響我們Adorado平台的數字營銷業務功能或正常業務過程中Adorado的升級。由於Adorado為一個相對成熟的SaaS平台，其可基於公開技術文檔進行升級，而無需依賴或求助於媒體發佈商（如媒體發佈商A）的獨家指示及支援。

---

## 業 務

---

第三，我們已成為成熟的市場參與者，有能力更多地基於我們自身的優點（而非媒體發佈商A授出的經銷商資格）獲取、培養及利用營銷主。當數字營銷服務提供商剛進入市場時，其擁有的主要媒體發佈商的經銷商資格可能於其業務開始時在獲得更多營銷主及商機方面發揮更重要的作用。隨著時間推移，市場參與者會加強其於行業內的存在及影響力，因此在考慮加強及維持更有利的合作業務關係時，對手方更可能會在該市場參與者中尋找經銷商資格以外的其他特質。我們被賦予的該等特質其中包括經驗豐富的管理團隊、深入的行業知識且更重要的是多年來建立具有高客戶黏性的堅實營銷主基礎及回頭率，以及強大的技術及數據能力，以提供有效的營銷及與主要客戶（例如營銷主A）維持堅實且穩定的關係。我們相信該等特質正是構成我們競爭優勢的確切特質，將使我們可繼續業務運營，即使沒有媒體發佈商A的經銷商身份，亦不會對我們的用戶獲取或業務發展造成重大干擾或改變。

第四，我們與媒體發佈商A的協議並不包含任何防止我們於合作期間或之後與媒體發佈商A的競爭對手合作的非競爭或排他性條款。我們一直並將繼續積極尋求商機，以與其他媒體發佈商建立新的業務關係。例如，我們於2022年成為媒體發佈商B瞄準海外市場的短視頻媒體平台的經銷商。截至最後實際可行日期，我們亦正在與多個其他值得注意的媒體發佈商進行協商，以建立或進一步合作（包括擔任部分媒體發佈商的經銷商）。有關進一步詳情，請參閱「一 媒體發佈商 — 我們與媒體發佈商A的關係 — 媒體發佈商群的多元化」。

此外，除了為我們的跨境數字營銷服務的媒體發佈商多元化外，我們亦隨著Powershopy平台的推出於2021年底開始提供跨境網店SaaS解決方案。此新業務線無需取決於與數字營銷媒體發佈商的經銷商關係，並預期將隨著我們提供更一體化及一站式的服務助力中國營銷主跨境接觸海外客戶而刺激我們的業務增長並使我們的收入流多元化。

有關更多資料，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 於往績記錄期間，媒體發佈商A為我們的單一最大媒體發佈商。若我們未能維持與媒體發佈商A的業務關係或未能與新媒體發佈商建立關係，或我們違反媒體發佈商A的政策而使我們暫停與其進行業務，或媒體發佈商A未能以預期速度發展或失去其領先的市場地位或不再受歡迎，則我們的業務運營及財務業績可能會受到重大不利影響」。

## 業 務

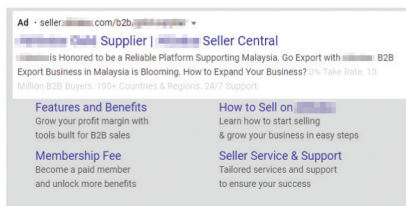
### 媒體發佈商群的多元化

我們已通過拓展媒體發佈商群及尋求與其他主要行業參與者合作的機會，努力降低我們對媒體發佈商A的媒體發佈商集中度。截至最後實際可行日期，除媒體發佈商A外，我們亦與全球各地的18家主要及著名媒體發佈商合作，包括谷歌、推特、TikTok、LinkedIn、YouTube及Snapchat等主要媒體發佈商，涵蓋社交網絡、即時通訊、搜尋引擎及短視頻媒體平台，以及超過50個專注於特定垂直領域的媒體發布商，如家居和園藝、照明、辦公和學校用品、電氣設備和用品以及車輛專業工具和設備。我們於2022年成為媒體發佈商B瞄準海外市場的短視頻媒體平台的經銷商。根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年每月活躍用戶計，媒體發佈商B是中國最大跨境社交平台運營商。尤其是，我們正計劃通過對媒體發佈商B的短視頻媒體平台的線上營銷進行更多研發方面的投資，以加強與媒體發佈商B的合作。此外，隨著我們擴大非電商營銷主基礎，如基於SaaS的數字營銷服務，我們可能會與其他媒體發佈商進行更多的合作，而不一定依賴媒體發佈商A等社交網絡功能。截至最後實際可行日期，我們亦正在與多個其他值得注意的媒體發佈商進行協商，以建立或進一步合作（包括擔任部分媒體發佈商的經銷商）。

### 跨境數字營銷形式

根據營銷主的不同需求，視乎營銷活動的性質、規模及目標受眾，通過跨境數字營銷服務實施的線上營銷活動可採取一系列形式展現。如以下屏幕截圖所示，我們的數字營銷服務形式主要包括搜尋引擎關鍵字、信息流廣告及視頻插播廣告。我們致力不斷定製多種營銷形式來滿足營銷主的多樣化需求。

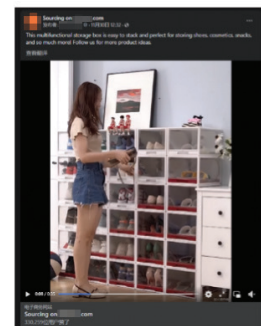
搜尋引擎關鍵字



信息流廣告



視頻



---

## 業 務

---

### 跨境數字營銷案例研究

#### (1) *Star X*項目

多年來，我們通過與中國最大的跨境電商平台營銷主A合作，積累了豐富的營銷經驗及營銷策略，適用於廣泛目標受眾及多元化產品。為抓住更多潛在商機，滿足在營銷主A平台上運營的SMB商戶的直接跨境數字營銷需求，我們推出了以更新版的基本版Adorado支援的Star X項目。詳情請參閱「一 跨境數字營銷的業務模式 – 服務範圍 – 基於SaaS的數字營銷的服務範圍 – 基本版Adorado」。藉此，我們幫助SMB商戶觸達優質目標受眾，以更直接及精準的方式接入閉環用戶流量池。我們亦一路吸引及連繫更多優質的電商商家營銷主。

在Star X項目中，營銷主A向我們介紹SMB商戶及其標記產品。媒體發佈商提供用戶流量，而我們則通過Adorado平台提供跨境數字營銷服務。媒體發佈商向我們提供必要的技術支持及更高級別的API連接，以便在開設媒體賬戶、充值及自動投放營銷內容方面更方便地實施營銷活動。此外，我們亦與營銷主A密切合作，以確保更好地整合其業務目標及我們可通過我們的服務提供的營銷參數。

於最後實際可行日期，與2020年下半年最初客戶相比，Star X項目營銷主A平台的SMB商戶的數目增加超過七倍。在促銷活動旺季，於使用我們的服務前，電子、家具、電器、鞋履等主要垂直行業的部分SMB商戶的ROI可能增至較平常高三到五倍，有助吸引更多不同垂直行業的商戶加入Star X項目。我們認為Star X項目已幫助增強了商戶善用轉移到營銷主A平台的媒體資源的能力，同時為我們基於SaaS的數字營銷服務吸引了更多營銷主。

#### (2) *媒體發佈商B (作為我們的營銷主)*

於2020年初，媒體發佈商B (作為營銷主) 委聘我們在海外市場推廣其主要短視頻移動應用程序。根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年每月活躍用戶計，媒體發佈商B是中國最大的跨境社交網絡平台運營商，其營銷目標是擴大新用戶群。在對目標海外市場進行市場調查及研究後，我們的整合營銷專家提供了主題為「媒體發佈商B年度」的詳細營銷計劃，該營銷計劃將在菲律賓、韓國、英國、埃及、阿拉伯聯合酋長國及沙特阿拉伯王國市場推出。營銷內容包括引人入勝的故事、對新年的祝福和歡迎，以及回顧COVID-19疫情對世界的影響，所有材料均採用縮進式處理，以供觀眾識別。營

## 業 務

銷主同意我們的定製營銷計劃後，我們便開始實施營銷活動，而我們的優化師會定期對營銷效果數據進行觀察和分析，以及時調整營銷計劃。在我們的營銷活動期間及之後，營銷主錄得有關短視頻移動應用程序新註冊用戶數量大幅增加。

### (3) 營銷主B

營銷主B是中國著名的線上遊戲開發商，其聘請我們在韓國市場推廣他們的第一款網絡紙牌遊戲。我們協助為該遊戲進行市場調查，確定合適的目標受眾，並根據遊戲的獨特功能、營銷主的預算以及營銷目標設計營銷策略及執行計劃。我們的策略重點是在媒體發佈商A的平台及一家頂級搜索引擎平台（考慮到他們在營銷主B目標市場的重大影響力）進行遊戲營銷。我們經驗豐富的團隊協助營銷主B逐步執行整個營銷流程。由於推出營銷活動，有關遊戲產品累計粉絲數目大幅增加，且於Apple app store的應用程序下載量排名前列位置。

### 跨境網店SaaS解決方案的業務模式

我們於2021年11月試點推出的Powershopy是我們專有的為中國跨境電商商家提供的一站式網店SaaS解決方案平台，涵蓋商戶自身獨立網店的成立、運營和數字營銷。

我們為Powershopy平台設定的目標客戶主要包括：(i)具有在第三方電子商務平台運營現有網店而欲開設經營自身獨立網店的跨境商戶；及(ii)具有線下製造及／或供應鏈實力而欲直接在DTC模式下開設面向客戶的線上業務的新市場進入者。根據弗若斯特沙利文的資料，在中國，按GMV計，經營獨立網店的跨境電商業務的滲透率於2021年僅為7.5%。

隨著我們與我們的營銷主涉足跨境數字營銷及電商領域，我們發現憑藉我們在數字營銷方面的專業和經驗優勢來開展跨境網店SaaS解決方案業務實乃充滿機遇。與更側重向獨立網店提供SaaS功能端服務的業內同行相比，我們致力於解決營銷主面臨的用戶獲取這一首要痛點。隨著我們逐步擴展SaaS解決方案，我們致力為產業鏈上的中國電商商家提供跨媒體及全渠道的一站式解決方案。Powershopy使商戶能夠管理及展示產品、處理訂單和付款、建立客戶關係和利用數據分析，並結合我們的Adorado功能以進行智能化營銷活動。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國少數實現「數字營銷+網店SaaS」雙重業務模式轉型的數字營銷服務提供商之一，為產業鏈的中國跨境電商商家服務。



## 業 務

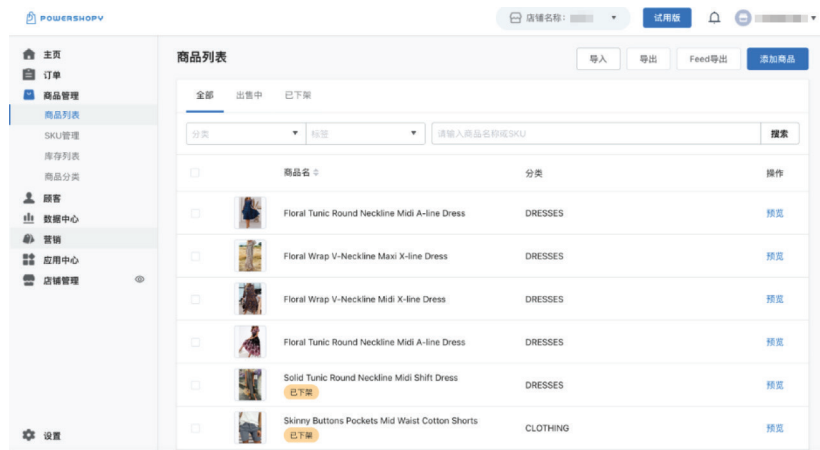
截至2022年9月30日，我們已為我們的Powershopy客戶建立逾1,900家獨立網店，截至2022年9月30日止九個月的GMV為25.9百萬美元。

### 跨境網店SaaS解決方案收入模式

我們從Powershopy平台產生收入的方式是向我們的客戶收取(i)使用我們平台的固定包月費用；及／或(ii)佣金，按我們的客戶通過我們Powershopy平台所賺取GMV的預定百分比計。我們目前提供三種包月套餐，即基礎版、進階版及旗艦版，並收取不同的使用費，這主要視乎我們為每個獨立網店授權使用我們的Powershopy平台的運營商客戶的數量而定。於2021年第四季度，我們開始從跨境網店SaaS解決方案業務產生收入，於截至2021年12月31日止年度為31,034美元，均為我們Powershopy平台的包月費用。截至2022年9月30日止九個月，我們從跨境網店SaaS解決方案產生的收入為603,784美元，大部分為我們Powershopy平台的包月費用，而其餘則為上文所述的佣金。

### Powershopy的主要功能和益處

商戶可快速註冊並登錄我們Powershopy平台的直觀界面，該系統集合多種功能及特色，供商戶設計及建立自己的網店。Powershopy平台為商戶提供逐步開設網店的明確指示，主要包括但不限於(i)上傳產品資料及指定產品類別；(ii)利用我們的模板庫創建獨特的店面；(iii)設置物流及交付選項；(iv)捆綁適用的自定義域名；及(v)設定付款方式。



(Powershopy平台上傳產品資料的界面)

## 業 務

除上文所載五步網店開設功能外，Powershopy平台可向商戶提供其他關鍵功能，包括(i)訂單管理，有助於及時處理和管理客戶訂單，包括取消訂單；(ii)產品管理，提供產品展示、SKU管理、存貨管理及產品分類；(iii)客戶管理，有助於管理客戶會員及未註冊客戶；(iv)數據中心，為商戶提供GMV、訪客數量、訂單、每用戶平均收入、轉化率等實時業務運營信息；(v)營銷中心，有助於商戶獲取營銷及促銷渠道信息以及管理營銷活動及廣告；及(vi)應用程序庫，為商戶提供多種插件應用程序，以提高運營及管理效率。



(Powershopy平台數據中心的界面)

### 我們與跨境網店SaaS解決方案客戶訂立的協議的關鍵條款

我們通常就跨境網店SaaS解決方案與客戶訂立框架協議。該等協議的關鍵條款一般包括：

- **期限**。框架協議通常沒有固定期限。客戶一般可按月續訂。
- **修訂**。我們可以通過我們的官方網站發出公告，不時修訂框架協議的條款。
- **支付與結算**。我們就跨境網店SaaS解決方案賺取使用費和佣金。請參閱「**跨境網店SaaS解決方案的業務模式 – 跨境網店SaaS解決方案收入模式**」。使用費須於使用期生效前支付。佣金（即通過我們的跨境網店SaaS解決方案建立及／或運營的網店產生的GMV的預定百分比）須於發票日期起30天內支付。我們通常按月就結付款項開具發票。

---

## 業 務

---

- **數據保護及隱私**。客戶同意並按合約須取得用戶知情同意及授權採集及使用有關透過Powershopy平台使用網店SaaS解決方案的用戶數據(包括個人信息)。客戶有權提起數據保護及協議訂明的隱私條款產生的任何第三方申索、罰款或法律後果或有關數據保護及協議訂明的隱私條款的任何第三方申索、罰款或法律後果。
- **保密性**。接收保密信息的各方均應對該等信息予以保密，未經另一方同意，不得向任何第三方披露。
- **監管合規**。客戶須確保其通過我們的跨境網店SaaS解決方案進行的業務和活動，包括但不限於商品銷售、產品詳情發佈、營銷材料等信息，不違反任何適用的法律法規和我們的政策或侵犯任何第三方的知識產權。
- **終止**。協議經雙方同意可終止。當客戶發生重大違約或相關法律法規要求時，我們有權終止協議。

## 技術、研究和開發

### IT基礎設施

我們高度可擴展且堅實的IT基礎設施由雲計算及AI技術等獲廣泛認可的技術支持，有能力增強我們SaaS平台的功能，鞏固我們服務的運營可靠性、穩定性、安全性及容量彈性，並支持我們的營銷工具及內部系統，以提升客戶體驗及業務表現。我們的IT基礎設施主要特徵詳情載列如下：

- **可靠性及穩定性**。我們分別與中國及美國兩家著名的大型雲計算公司保持合作，兩家公司在分佈式計算架構上為我們提供雲計算、服務器冗餘及數據存儲恢復技術的全面解決方案。此外，我們採用場外災難恢復系統，避免在媒體發佈商平台或我們合作的第三方出現故障時運營中斷或崩潰。
- **安全合規**。我們亦與雲服務供應商合作部署數據安全合規系統。我們利用基於角色的訪問控制權限管理系統，根據其角色授予系統用戶不同級別的權限及訪問權限，以保證我們的數據系統安全。

---

## 業 務

---

- **服務容量彈性**。我們的數據處理架構基於集群，現有服務器群搭建在雲計算服務供應商端，我們可以輕鬆將更多的服務器部署及集成到現有的服務器群。計算及存儲能力的靈活性使我們能夠更靈活支持不同的業務需求及程序。

我們擬繼續加強我們的計算能力，優化我們的系統架構，並提升我們的IT基礎設施。詳情請參閱「一策略－持續優化和升級我們的Adorado和Powershopy平台」。

### 大數據和AI技術

憑藉創新的營銷相關技術，並利用大數據和AI算法，我們的跨境數字營銷及網店SaaS解決方案業務形成以數據推動及雲計算為主導的基礎。隨著我們在行業格局實現有機增長並積累更多見解，大數據和AI算法作為我們基於SaaS的解決方案及平台的支柱，是我們技術能力的核心。我們從數字營銷服務流程和SaaS解決方案的價值鏈積累的多維數據可應用於整個營銷週期，並在我們開發的SaaS平台中使用，更好地服務客戶。

建立不同的數據模型，以對我們服務的營銷效果進行數據分析評估。我們的大數據和AI技術實現的主要特徵詳情載列如下：

- **營銷效果預測**。我們使用機器學習技術（例如XGBoost框架）訓練深度學習模型，以預測電子商務行業新買家的獲取成本及現有買家的ROI，這比預測基本的頁面瀏覽量或點擊次數更為複雜。我們將這些訓練有素的學習模型嵌入我們的Adorado平台，基於該等預測在廣告創作及優化過程中以相對準確及時的方式獲得有關我們營銷策略及計劃的建議。
- **自動廣告投放及優化**。根據所預測的表現數據創建廣告後，Adorado平台將自動分配更多預算予表現較佳的廣告。此外，其提供有關優化該等廣告投放的建議，例如更合適的目標用戶群、廣告庫存位置及投放的持續時間。系統亦會自動根據預設的營銷效果目標及預算持續優化廣告。

---

## 業 務

---

- **表現監察及報告。**我們的Adorado平台實時監控媒體賬戶及相關表現數據。其亦能夠通過AI技術生成具有各種績效指標（如營銷支出、效果和特定業務指標）的實時或指定時長報告，這大幅節省了我們的時間及人工參與。

### 研究及開發

我們擁有一支由經驗豐富的專業人才組成的研究及開發團隊進行我們的產品開發和應用以及技術發展和技術支持。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的研發成本分別為0.6百萬美元、1.0百萬美元、1.0百萬美元、0.9百萬美元及1.0百萬美元。截至2022年9月30日，研發人員佔我們僱員總數超過25%。我們的研發團隊由平均擁有約八年行業相關經驗的僱員組成，其中大部分有此前在中國領先的互聯網及科技公司工作的經驗。截至2022年9月30日，超過60%研發人員持有與計算機科學及信息工程等領域相關的大學或以上學歷。我們已製定並採納內部協議，以監管新產品的設計、研發及監控研發項目的主要步驟，包括項目建議及啟動、開發階段以及檢查及維護。

在客戶及媒體發佈商需求以及日益激烈的行業競爭推動下，我們的研發團隊正專注於提升我們的IT基礎設施，並支持開發和維護我們的專有系統與平台、算法及服務，特別是Adorado及Powershopy SaaS平台。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。

根據我們的發展計劃並基於我們對市場需求的評估，我們致力持續提升和創新我們的信息技術。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的研發工作主要集中於Adorado及Powershopy SaaS平台的開發和升級，藉以加強功能、RPA程度、數據分析能力及可擴展性，以滿足媒體發佈商的要求和不同垂直行業廣大營銷主不斷變化的需求。在此過程中，我們持續進行的研究和開發計劃主要涵蓋雲服務、大數據技術、人工智能技術、數據安全及網絡安全以及RPA賦能自動化等領域。

---

## 業 務

---

### 數據保護及隱私

我們非常重視數據保護和隱私，並致力於遵守與隱私和數據收集、處理、使用及披露有關的所有適用法律和法規。

就我們的跨境數字營銷業務而言，媒體發佈商會向我們提供點擊次數、頁面瀏覽量及展示次數等營銷績效數據，以進行數據分析、營銷績效優化及結算。在某些情況下，營銷主會自願與我們分享彼等以績效為導向的業務經營數據，如新註冊人數、付費客戶或購買訂單，以方便我們進行數字營銷分析。

就我們的跨境網店SaaS解決方案業務而言，商家客戶為我們協助開設及／或運營的網店收集的消費者若干用戶數據儲存於我們委聘的第三方雲服務供應商的雲服務器。經商家客戶特別要求連同其授權，我們可在我們提供網店SaaS解決方案的服務範圍內處理該等數據。商家客戶須確保並向我們聲明彼等已獲得用戶的知情同意及授權，就使用我們的網店SaaS解決方案經Powershopy平台收集和使用該等數據（包括個人資料）。

### 數據保護措施

我們已實施一系列措施以保障數據安全及隱私。數據傳輸經由安全的API採用我們與相關媒體發佈商或營銷主協議的特定加密方法進行。我們已採取內部數據隱私保護技術措施，包括我們的數據監控系統、防火牆、定期系統紀錄及檢查、數字訪問認證及數據備份。我們有嚴格的數據保密管理協議以規定我們的僱員只能就客戶或媒體發佈商經相關用戶事先同意特別授權的特定及必要的目的和範圍讀取及使用數據，與我們向客戶及媒體發佈商提供的服務範圍相稱，例如用作評估營銷績效的數據分析用途。我們由數據安全和維護專家負責就不同風險水平，以嚴格及不同控制策略審核及評估僱員的數據讀取需要。僱員僅可於後讀取數據，並僅可於有限期間內讀取。此外，我們一般在我們的合同中加入相關條款，規定我們的合同對手方須遵守我們的隱私政策以及有關數據保護和隱私的相關法律及法規。

---

## 業 務

---

### 中國近期的網絡安全和數據安全監管措施

中國監管機構越來越重視網絡安全和數據保護方面的法律法規：

- 《中華人民共和國數據安全法》於2021年6月頒佈並於2021年9月生效，規定中國政府建立數據安全審查制度，對影響或者可能影響國家安全的數據處理活動進行國家安全審查。
- 《關鍵信息基礎設施安全保護條例》（「**關鍵信息基礎設施保護條例**」）於2021年7月頒佈並於2021年9月生效，其主要包括(i)關鍵信息基礎設施認定；及(ii)關鍵信息基礎設施運營者責任義務。

根據**關鍵信息基礎設施保護條例**，**關鍵信息基礎設施**指公共通信和信息服務、能源、交通、水利、金融、公共服務、電子政務、國防科技工業等重要行業和領域的重要網絡設施、信息系統，以及其他一旦遭到破壞、喪失功能或者數據洩露，可能嚴重危害國家安全、國計民生、公共利益的重要網絡設施、信息系統等。有關主管部門、監督管理部門是負責**關鍵信息基礎設施安全保護**工作的部門。

- 《中華人民共和國個人信息保護法》於2021年8月頒佈並於2021年11月生效，規定中國政府建立健全個人信息保護制度，預防和懲治侵害個人信息權益的行為。個人信息處理者應當根據個人信息的處理目的、處理方式、個人信息的種類以及對個人權益的影響、可能存在的安全風險等，採取措施確保個人信息處理活動符合法律法規的規定，並防止未經授權的訪問以及個人信息洩露、竄改、丟失。發生或者可能發生個人信息洩露、竄改、丟失的，個人信息處理者應當立即採取補救措施，並通知履行個人信息保護職責的部門和個人。

## 業 務

- 2021年11月14日，網信辦發佈《網絡數據安全管理條例（徵求意見稿）》，徵求公眾意見，當中訂明任何數據處理者赴香港上市，且影響或可能影響國家安全的，須申請網絡安全審查。
- 2021年12月28日，網信辦及其他十二個中國監管部門聯合修訂發佈《網絡安全審查辦法》，自2022年2月起施行。《網絡安全審查辦法》規定（其中包括），(i)關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品和服務，網絡平台運營者（「網絡平台運營者」）開展數據處理活動，影響或者可能影響國家安全的，應當由網絡安全審查辦公室進行網絡安全審查，網絡安全審查辦公室設在網信辦，負責組織網絡安全審查；及(ii)掌握超過一百萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市，必須向網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查。

與董事討論後，我們的中國法律顧問認為，截至最後實際可行日期，我們業務和運營受到網信辦網絡安全審查的風險甚微，主要由於(i)我們的跨境數字營銷服務提供了為海外客戶而設並在媒體發佈商平台上實施的線上營銷活動。我們向瞄準海外客戶的獨立網店提供跨境網店SaaS解決方案。該等海外目標客戶主要包括海外消費者，其個人信息及數據（如有）乃自中國境外取得，(ii)我們並無就中國的業務經營掌握超過一百萬用戶個人信息，(iii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大信息洩露或用戶數據丟失，亦無因違反網絡安全及數據保護法律及法規而遭受中國任何相關監管機構的重大罰款、行政處罰或其他制裁，及(iv)截至最後實際可行日期，我們並無涉及網信辦進行有關網絡安全審查的任何調查或關鍵信息基礎設施認定，且我們並無就有關方面接獲相關中國部門的任何查詢、通知、警告、處罰或制裁。基於以上所述及我們中國法律顧問的意見，我們的董事認為，且獨家保薦人同意（基於獨家保薦人進行的盡職調查），網絡安全審查辦法將不會對本集團產生重大不利影響。

然而，我們無法保證未來可能會發佈或頒佈進一步的解釋性規則、指導或通知，這可能影響網絡安全和數據安全監管措施對我們業務和運營的影響和適用性，從而可能對我們的業務和運營造成重大不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的業務須遵守複雜且不斷演變的法律法規，特別是在網絡安全、數據隱私及信息安全方面。此等法律法規可能變更且其詮釋存在不確定性，可能會引致申索、令我們的業務慣例改變、招致經濟處罰、令營運成本增加，或令用戶增長率或參與度下滑，或在其他方面損害我們的業務及聲譽」。



## 業 務

有關網絡安全及數據安全的監管環境的進一步詳情，請參閱「概要－近期發展及無重大不利變動－監管環境的近期發展」及「監管概覽－中國監管概覽－有關私隱保護的法規」。

### 應用程序追蹤透明度

於2021年4月，Apple在其iOS軟件中引入了一項關於新的應用程序追蹤透明度功能的App追蹤透明度政策，要求在其他應用程序中跟蹤用戶以在該等應用程序之間進行交叉銷售及其他營銷活動之前獲得iOS設備用戶的明確許可。該政策影響使用iOS設備的消費者在媒體發佈商的平台上接收定向數字營銷內容的方式，因為消費者可能會選擇與媒體發佈商分享較少有關他們於其他應用程序的場外用戶行為信息。這可能會導致於定向線上營銷的計量準確性降低及難度增加，以及在推動營銷活動成果的成本增加。

根據弗若斯特沙利文的資料，普遍認為許多從事數字營銷的媒體發佈商（包括媒體發佈商A）的線上營銷活動在實施App追蹤透明度政策後短期內出現波動。於2021年第三季度及第四季度尤其如此，當時媒體發佈商仍在適應有關追蹤政策變化的早期過程中，並針對此類變化對營銷產品作出可行調整。例如，媒體發佈商A於2021年第三季度的廣告收入較2020年同期增長33%，而該等增長於2021年第四季度放緩至約20%。於推出App追蹤透明度政策後，營銷主的線上營銷活動同樣受到影響，特別是應用程序及線上遊戲行業的營銷主，其於2021年底相應放慢營銷支出的速度。

經弗若斯特沙利文進一步告知，媒體發佈商A似乎因下列原因並不預期App追蹤透明度政策會產生顯著的長期影響：

- App追蹤透明度政策的影響通常適用於所有媒體發佈商，不僅是對媒體發佈商A。截至最後實際可行日期，概無其他與媒體發佈商A具有類似行業實力及地位的媒體發佈商不受App追蹤透明度政策的影響。媒體發佈商A是全球最大的社交媒體平台運營商及中國領先的跨境營銷主媒體發佈商。根據弗若斯特沙利文的資料，按收入計算，媒體發佈商A在全球數字廣告市場的市場份額從2020年的23%增至2021年的25%，而於中國跨境數字營銷行業，按總賬單計算，媒體發佈商A於2021年的市場份額為46.6%，並預計於2022年為44.2%。憑藉其龐大的用戶群及用戶流量，媒體發佈商A仍被營銷主視為理想主要媒體發佈商及數字營銷的首選。根據弗若斯特沙利文的

## 業 務

資料，與其他媒體發佈商（尤其是短視頻及直播等較新媒體類型的發佈商）相比，媒體發佈商A的用戶群已被證明對中國的營銷主而言具有相對較高的用戶轉化能力，尤其是在北美、歐洲及南美等地理位置進行瞄準海外用戶的跨境營銷活動時。此外，與規模較小的媒體發佈商相比，媒體發佈商A等大型的媒體發佈商實際上較少機會受到App追蹤透明度政策的影響。主要原因是，倘營銷主因App追蹤透明度政策而被迫減少營銷開支，他們更有可能將預算花費在大型的媒體發佈商上，而不是小型媒體發佈商。媒體發佈商A的廣告收入由2021年的114,934百萬美元輕微減少至2022年的113,642百萬美元。然而，該減少主要並非因App追蹤透明度政策所致，而是由多項因素導致的綜合結果，包括（其中包括）宏觀經濟環境、美元升值、COVID-19疫情、iOS操作系統的轉變（包括App追蹤透明度政策）以及其他全球及地區業務及地緣政治狀況。

- App追蹤透明度政策只適用於iOS設備用戶，而媒體發佈商A仍有大量機會追蹤非iOS應用程序的用戶。此外，儘管存在App追蹤透明度政策，然而部分消費者仍會選擇允許進行跨應用程序追蹤，因此數字營銷仍可一如以往於媒體發佈商A的平台上進行；及
- 媒體發佈商A一直致力於研究新的數字營銷策略及協定以應對App追蹤透明度政策。例如，聚合事件衡量（「**聚合事件衡量**」）協定為由媒體發佈商A採用以改善iOS 14+用戶的營銷活動報告，使用更少的用戶數據來衡量線上營銷活動的有效性。聚合事件衡量就在營銷主網域（如其應用程序及網站）出現的轉化事件（如購買、查看內容、加入購物車等）改變了投放於媒體發佈商A平台上的營銷活動的用戶轉化計量方式。截至最後實際可行日期，營銷主就每個網域最多只能追蹤八個轉化事件，並須按重要性對該等轉化進行排名。在收到來自營銷主有關聚合事件衡量的指示後，媒體發佈商A將利用此排名決定如何追蹤選擇退出追蹤的用戶的轉化情況。倘選擇退出媒體發佈商A追蹤的用戶於點擊營銷活動（例如購買訂單並訂閱通訊）後進行多次轉化，則媒體發佈商A將僅報告排名最高的轉化，以評估及優化營銷活動。於2022年初，媒體發佈商A亦已實施轉化API（「**CAPI**」）以應對App追蹤透明度政策，這有助於媒體發佈商A的平台與營銷主自身網域的營銷數據（如其網站、應用程序甚至其線下商店（如有））之間建立更可靠及靈活的連接。有關用戶在營銷主網域上的活動及互動的營銷數據可通過CAPI發送至媒體發佈商A的平台，以幫助營銷主提高營銷效果及用戶獲取效率。

## 業 務

例如，上述聚合事件衡量協定下的八個轉換事件可通過CAPI發送至媒體發佈商A。營銷主可通過CAPI定製及控制與媒體發佈商A共享的信息類型。借助CAPI，營銷主可以利用相對更精確的用戶操作參數來提高營銷活動投放的精確度。媒體發佈商A持續開發類似的協議或工具及增強隱私技術，旨在幫助盡量減少所處理的個人信息量，而同時仍允許進行相關營銷活動並為營銷主計量其表現。

App追蹤透明度政策對我們業務的影響主要反映在我們部分營銷主（主要為線上遊戲行業）的營銷支出減少上，其於2021年第四季度的總賬單與前三季度相比明顯減少。例如，我們於線上遊戲行業的營銷主的總賬單由2021年第三季度的48.4百萬美元下跌至2021年第四季度的32.9百萬美元，主要由於季節性因素及App追蹤透明度政策的影響。與其他行業（例如電商）的營銷主相比，我們的線上遊戲營銷主較容易受App追蹤透明度政策影響。根據弗若斯特沙利文的資料，此乃主要由於線上遊戲主要以移動設備上的應用程序形式存在，而根據App追蹤透明度政策，線上遊戲營銷主於默認情況下無法再訪問Apple移動用戶的廣告主識別碼（「廣告主識別碼」）以確認線上營銷的哪一部分歸因於其應用程序的下載或留存用戶的轉化。由於線上遊戲營銷主比其他營銷主更依賴廣告主識別碼，以對線上營銷效果進行歸因及計量，因此，其更受App追蹤透明度政策的影響。我們的線上遊戲營銷主於2022年首三個季度的總賬單水平亦相對較低，分別為37.6百萬美元、34.4百萬美元及27.8百萬美元，主要由於新線上遊戲延遲推出市場及隨後的營銷活動放緩，其次是影響較小的App追蹤透明度政策所致。根據弗若斯特沙利文的資料，於線上遊戲行業中，部分營銷主延遲向市場推出新線上遊戲，主要是由於中國於2022年大部分時間受COVID-19影響，實施了多項封城限制，導致工作場所出勤情況受限、線上遊戲開發進度延遲以及線上遊戲行業的研發成本上升。

我們積極與媒體發佈商溝通，進行市場研究並為我們的營銷主編寫培訓文件，使彼等熟悉其可用的策略、協定及工具（如聚合事件衡量及CAPI），以解決App追蹤透明度政策可能帶來的任何限制，並通過從其他角度分析與選擇退出追蹤的用戶相關的用戶轉化，從而提高營銷績效。我們的相關營銷主正逐步開始加入聚合事件衡量協定及／或採用CAPI以優化營銷效果。由於媒體發佈商及營銷主均逐步研究解決方案以應對App追蹤透明度政策帶來的變化，預期App追蹤透明度政策對上述營銷主的營銷支出可能單獨帶來的任何負面影響將隨時間而逐漸減少。儘管如上文所述及截至最後實際可行日期，概無僅因實施App追蹤透明度政策而對我們與媒體發佈商A的合作或隨後對

---

## 業 務

---

我們與營銷主的業務關係造成重大負面影響，因我們並不知悉由於App追蹤透明度政策施加的限制，導致任何營銷主要求我們減少或終止媒體發佈商A的營銷活動或與我們終止業務關係。此外，我們於2022年第三季度的總賬單為115.2百萬美元，較2022年第一季度及第二季度的總賬單分別114.6百萬美元及108.0百萬美元有所回升，其中部分歸因於我們與營銷主及媒體發佈商合作採取的措施，以應對App追蹤透明度政策帶來的變化。基於上文所述，董事認為，且獨家保薦人基於獨家保薦人進行的盡職調查同意，本集團的業務營運並無因引入App追蹤透明度政策而受到重大不利影響。有關更多資料，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們為開展業務而獲得的使用及分析數據的權利若受到限制或質疑，可能大幅削弱我們技術及服務的價值，以及導致我們失去客戶及媒體發佈商，並有損我們的業務及經營業績。」

### 知識產權

知識產權對我們的成功及競爭力至關重要。我們倚賴商標、版權、域名以及僱員和第三方保密協議的組合來保護我們的知識產權。一般來說，我們的標準僱傭合同還載有具體的知識產權條款，規定他們在僱傭過程中代表我們創造或開發的所有發明、軟件版權、商標或其他知識產權均由我們擁有並完全屬於我們。

截至最後實際可行日期，我們已分別在中國、香港、新加坡、美國、歐盟及英國註冊三個、八個、13個、一個、兩個及一個商標。截至最後實際可行日期，我們已在中國就Adorado及Powershopy平台註冊24個軟件版權。截至最後實際可行日期，我們亦已在中國註冊九個域名。此外，截至最後實際可行日期，我們在中國辦理申請一個軟件版權註冊以及在多個司法權區為合共13個商標申請註冊。有關我們的重大知識產權的更多詳情，請參閱「附錄五－法定及一般資料－B.有關業務的其他資料－2.本集團的知識產權」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們未必能夠防止他人未經授權使用我們的知識產權」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能被訴侵犯知識產權，就此作出抗辯可能耗時且成本高昂」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就我們所知，並無任何重大侵犯我們的知識產權的情況，且我們概無涉及有關重大侵犯任何知識產權的任何索償或面臨威脅，不論是作為原告人或被告。

## 業 務

### 客戶、銷售及營銷

截至最後實際可行日期，我們的客戶包括：(i) 跨境數字營銷服務的營銷主（如電商商家及平台、線上遊戲開發商及出版商，以及應用程序開發商及運營商），以及(ii) 跨境網店SaaS解決方案的客戶（均為跨境電商商家）。

我們的銷售及營銷工作專注於尋找合適新客戶，深化與現有客戶的關係，評估業務機會及相關風險，以及提升我們品牌的知名度。我們通過不同方式與現有及潛在客戶接觸，如移動和電子郵件溝通渠道和親身訪談。我們致力提供有效的跨境數字營銷服務及網店SaaS解決方案，並使我們的服務多樣化，以進一步增強客戶的黏性，或為我們現有服務的客戶或SaaS平台用戶引入較新的服務。我們積極進行市場研究，務求與行業發展步伐一致。我們亦可能被邀請或自願參與我們客戶的招標及投標過程。我們的管理團隊將與銷售及營銷團隊合作，確定我們的競標策略和行動計劃。此外，我們的現有客戶亦可能向新客戶推薦我們，作為對我們提供的高質量服務的認可。

於往績記錄期間，我們通常給予客戶自發票日期起計介乎30至90天的信貸期。我們有時可能會在開展營銷活動之前要求客戶（主要為SMB營銷主）預付款。我們通常以銀行轉賬方式與客戶結付款項。

### 第三方付款安排

於往績記錄期間，我們的部分客戶（作為中國營銷主）透過第三方向我們結算未付款項，主要是由於相關款項需要以美元結算，根據弗若斯特沙利文的資料，此乃中國跨境數字營銷行業的一般市場慣例，因為與海外媒體發佈商的結算一般需要以美元進行。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，有130名、68名、58名及50名第三方付款人參與該等第三方付款安排，其中約71%為公司實體，約29%為個人。就董事所知，截至最後實際可行日期，本集團與該等第三方付款人、彼等的董事、股東或高級管理層或彼等各自任何聯繫人之間並無其他過往或目前的關係（業務、僱傭、家庭、信託、股權、融資或其他）。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，上述第三方付款為6.9百萬美元、10.8百萬美元、9.1百萬美元及3.8百萬美元，分別佔我們總賬單的1.9%、2.3%、1.5%及1.1%。我們自2022年5月底中止該等第三方付款安排。其後，相關客戶已作出必要安排並開始直接向我們結算美元付款，或（在原訂約實體仍無法直接結算美元的情況下）已安排其具有直接結算能力的其他實體與我們訂立補充業務合約。

---

## 業 務

---

據我們所深知，客戶最初並無使用該等其他實體與我們訂立業務合約，主要是因為(i)客戶在與我們訂立合約時選擇了彼等慣常用於採購數字營銷服務的實體，而該等實體未必為具有直接美元結算能力的其他實體，及(ii)於我們首次與客戶訂立合約時(在我們開始加強對第三方付款安排的內部控制之前)，我們並無特別要求客戶使用具有直接美元結算能力的訂約實體。截至最後實際可行日期，有兩名客戶因第三方付款安排終止而與我們終止業務關係。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們向該等終止客戶發出的總賬單分別佔我們賬單總額的零、零、0.02%及0.04%，以及分別佔我們通過第三方付款安排向所有客戶發出的總賬單的零、零、1.2%及3.9%。截至最後實際可行日期，我們已實施經提升的內部控制措施以免日後再次發生同類事件，包括在與對手方訂立的業務合約中加入禁止相關第三方付款安排的條款，並為業務和財務人員制定協議以定期監控對手方交易及跟進對手方可能導致該等第三方付款安排的情況。我們的董事認為，且獨家保薦人同意，由於第三方付款合共佔我們於往績記錄期間的總賬單的有限部分，且我們的業務在終止第三方付款安排及實施經提升的內部控制措施後並無惡化，因此終止該等安排預期將不會對我們的業務、財務狀況、經營業績或前景產生重大不利影響。截至最後實際可行日期，我們的經營業績或財務狀況並無因上述第三方付款安排的終止而受到重大影響。此外，據我們的中國法律顧問告知，考慮到(i)相關業務合約由我們的非中國附屬公司與我們的客戶訂立，且訂約方已於合約中明確同意以美元結算該等服務付款，(ii)本集團並無就該第三方付款安排受到任何相關中國機關的任何調查或處罰，及(iii)本集團已相應終止該等第三方付款安排，本集團並無在有關上述第三方付款安排的任何重大方面違反任何適用的中國法律、規則或法規。

### 五大客戶

於往績記錄期間，我們的五大客戶(主要是電商行業的營銷主)分別佔截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月總收入的59.2%、65.2%、57.4%及47.9%。我們的單一最大客戶(即電商業務運營商)則分別佔同期總收入的約21.6%、22.7%、23.2%及12.9%。我們已與五大客戶建立平均超過三年的持續業務合作關係。於往績記錄期間，我們授予五大客戶自發票日期起計介乎30至90天的信貸期。

## 業 務

我們通常不會與客戶（包括主要客戶）簽訂長期協議。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－若我們無法挽留現有營銷主及媒體發佈商，深化或擴大與彼等的關係，吸引新的營銷主及媒體發佈商，或向營銷主提供符合標準的優質服務或向媒體發佈商提供變現機會，我們的品牌及聲譽、財務狀況、經營業績及前景可能受到重大不利影響」。有關我們與客戶所訂立業務協議的主要條款，請分別參閱「－跨境數字營銷的業務模式－營銷主－我們與營銷主所訂立協議的主要條款」及「－跨境網店SaaS解決方案的業務模式－我們與跨境網店SaaS解決方案客戶訂立的協議的關鍵條款」。

下表載列於往績記錄期間我們五大客戶的詳情：

排名	客戶 <sup>(1)</sup>	截至最後實際可行日期 的客戶類型及背景	與我們		客戶 應佔 總賬單 (千美元)	佔總 賬單的 百分比 (%)	來自 客戶 激勵 的收入 (千美元)	來自 客戶 的總收入 的百分比 (%)	
			建立 業務關係 的時間	我們提供 的服務					
截至2022年9月30日止九個月									
1.	營銷主A	一家於香港聯交所及紐約證券交易所上市的公司的附屬公司，主要從事國內及國際電商業務以及雲計算、數字媒體及娛樂等其他業務，截至2022年3月31日止年度的收入約為1,346億美元，並擁有超過0.2百萬名僱員	三年	跨境數字 營銷	144,332	42.8	14,420	1,308	12.9
2.	客戶A	一家主要從事電商業務（涵蓋家居用品、汽車電器、玩具、珠寶及配飾等多種產品類型）的私營公司，已發行股本為10,000港元及2021年收入約為人民幣20億元	四年	跨境數字 營銷	4,534	1.3	297	1,304	12.8

## 業 務

排名	客戶 <sup>(1)</sup>	截至最後實際可行日期 的客戶類型及背景	與我們		客戶 應佔 總賬單 (千美元)	佔總 賬單的 百分比 (%)	客戶 激勵 (千美元)	來自 客戶 的收入 (千美元)	佔總收入 的百分比 (%)
			建立 業務關係 的時間	我們提供 的服務					
3.	客戶H	一家主要從事電商業務(專注於家居及戶外用品及服裝)的私營公司，已發行股本為10,000港元及2021年收入超過人民幣50.0百萬元	一年	跨境數字 營銷	3,560	1.1	-	1,088	10.7
4.	客戶B	一家主要從事電商業務(涵蓋家居及戶外用品、健康及美容產品、汽車電器、攝影及視頻設備、服裝、玩具及3C產品等全面的產品類型)的私營公司(客戶B集團公司之一)，已發行股本約為1億港元及2021年銷售規模約為人民幣70億元	五年	跨境數字 營銷	2,098	0.6	88	807	7.9
5.	客戶I	一家主要從事線上遊戲開發及營運的私營公司，已發行股本為1.0百萬港元及2021年收入超過人民幣50.0百萬元	一年	跨境數字 營銷	2,248	0.7	141	368	3.6
總計					<u>156,772</u>	<u>46.5</u>	<u>14,946</u>	<u>4,875</u>	<u>47.9</u>



## 業 務

排名	客戶 <sup>(1)</sup>	截至最後實際可行日期 的客戶類型及背景	與我們		客戶 應佔 總賬單 (千美元)	佔總 賬單的 百分比 (%)	來自 客戶 激勵 (千美元)	來自 客戶 的收入 (千美元)	佔總收入 的百分比 (%)
			建立 業務關係 的時間	我們提供 的服務					
<b>截至2021年12月31日止年度</b>									
1.	客戶A	一家主要從事電商業務(涵蓋家居用品、汽車電器、玩具、珠寶及配飾等多種產品類型)的私營公司，已發行股本為10,000港元及2021年收入約為人民幣20億元	四年	跨境數字 營銷	21,069	3.4	1,318	3,325	23.2
2.	營銷主A	一家於香港聯交所及紐約證券交易所上市的公司的附屬公司，主要從事國內及國際電商業務以及雲計算、數字媒體及娛樂等其他業務，截至2022年3月31日止年度的收入約為1,346億美元，並擁有超過0.2百萬名僱員	三年	跨境數字 營銷	232,005	38.0	23,182	2,553	17.8
3.	客戶B	另一家主要從事電商業務(涵蓋家居及戶外用品、健康及美容產品、汽車電器、攝影及視頻設備、服裝、玩具及3C產品等全面的產品類型)的私營公司(客戶B集團公司之一)，總部位於中國深圳，註冊資本為約人民幣48百萬元及2021年銷售規模約為人民幣70億元	五年	跨境數字 營銷	4,250	0.7	172	1,151	8.0

## 業 務

排名	客戶 <sup>(1)</sup>	截至最後實際可行日期 的客戶類型及背景	與我們 建立 業務關係 的時間	我們提供 的服務	客戶	佔總	來自		佔總收入 的百分比 (%)
					應佔 總賬單 (千美元)	賬單的 百分比 (%)	客戶 激勵 (千美元)	客戶 的收入 (千美元)	
4.	客戶C	一家主要從事線上遊戲開發及營運的私營公司，已發行股本為10,000港元及2021年收入超過人民幣490.0百萬元	三年	跨境數字 營銷	36,714	6.0	3,225	637	4.4
5.	客戶D	一家主要從事電商業務(涵蓋3C產品、家居及戶外用品、玩具及汽車配件等多種產品類型)的公司，已發行股本為10,000港元且年收入一般介乎人民幣20億元至人民幣30億元，並為一家於深圳證券交易所上市的公司的附屬公司	三年	跨境數字 營銷	1,820	0.3	126	566	4.0
<b>總計</b>					<b>295,858</b>	<b>48.4</b>	<b>28,023</b>	<b>8,232</b>	<b>57.4</b>
<b>截至2020年12月31日止年度</b>									
1.	客戶A	一家主要從事電商業務(涵蓋家居用品、汽車電器、玩具、珠寶及配飾等多種產品類型)的私營公司，已發行股本為10,000港元及2021年收入約為人民幣20億元	四年	跨境數字 營銷	31,892	6.7	2,307	2,654	22.7

## 業 務

排名	客戶 <sup>(1)</sup>	截至最後實際可行日期 的客戶類型及背景	與我們		估總 賬單的 百分比 (%)	來自 客戶 激勵 的收入 (千美元)	來自 客戶 的總收入 (千美元)	佔總收入 的百分比 (%)	
			建立 業務關係 的時間	我們提供 的服務					
2.	營銷主A	一家於香港聯交所及紐約證券交易所上市的公司的附屬公司，主要從事國內及國際電商業務以及雲計算、數字媒體及娛樂等其他業務，截至2022年3月31日止年度的收入約為1,346億美元，並擁有超過0.2百萬名僱員	三年	跨境數字 營銷	126,091 (千美元)	26.4	12,604 (千美元)	1,547 (千美元)	13.3
3.	客戶E	公司D(於香港聯交所上市的公司)的附屬公司，主要從事SaaS工具生態系統業務，包括用於移動營銷、數據分析、創意自動化、貨幣化及彈性雲成本優化的產品和解決方案，總部位於中國廣州，2021年的收入約為755百萬美元，並擁有約1,000名僱員 <sup>(2)</sup>	四年	跨境數字 營銷	20,688 (千美元)	4.3	1,102 (千美元)	1,532 (千美元)	13.1

## 業 務

排名	客戶 <sup>(1)</sup>	截至最後實際可行日期 的客戶類型及背景	與我們 建立 業務關係 的時間	我們提供 的服務	客戶	佔總	來自		佔總收入 的百分比 (%)
					應佔 總賬單 (千美元)	賬單的 百分比 (%)	客戶 激勵 (千美元)	客戶 的收入 (千美元)	
4.	客戶D	一家主要從事電商業務(涵蓋3C產品、家居及戶外用品、玩具及汽車配件等多種產品類型)的公司，已發行股本為10,000港元且年收入一般介乎人民幣20億元至人民幣30億元，並為一家於深圳證券交易所上市的公司的附屬公司	三年	跨境數字 營銷	17,727	3.7	1,247	1,498	12.8
5.	客戶F	一家主要從事電商業務，專注女性服裝的私營公司，已發行股本為約3億港元	三年	跨境數字 營銷	66,921	14.0	6,087	383	3.3
總計					<u>263,319</u>	<u>55.1</u>	<u>23,347</u>	<u>7,614</u>	<u>65.2</u>
截至2019年12月31日止年度									
1.	客戶A	一家主要從事電商業務(涵蓋家居用品、汽車電器、玩具、珠寶及配飾等多種產品類型)的私營公司，已發行股本為10,000港元及2021年收入約為人民幣20億元	四年	跨境數字 營銷	31,028	8.7	2,188	2,060	21.6

## 業 務

排名	客戶 <sup>(1)</sup>	截至最後實際可行日期 的客戶類型及背景	與我們		客戶 應佔 總賬單 (千美元)	佔總 賬單的 百分比 (%)	客戶 激勵 (千美元)	來自 客戶 的收入 (千美元)	佔總收入 的百分比 (%)
			建立 業務關係 的時間	我們提供 的服務					
2.	客戶E	公司D(於香港聯交所上市的公司)的附屬公司，主要從事SaaS工具生態系統業務，包括用於移動營銷、數據分析、創意自動化、貨幣化及彈性雲成本優化的產品和解決方案，總部位於中國廣州，2021年的收入約為755百萬美元，並擁有約1,000名僱員 <sup>(2)</sup>	四年	跨境數字 營銷	35,432	9.9	2,973	1,491	15.6
3.	營銷主A	一家於香港聯交所及紐約證券交易所上市的公司附屬公司，主要從事國內及國際電商業務以及雲計算、數字媒體及娛樂等其他業務，截至2022年3月31日止年度的收入約為1,346億美元，並擁有超過0.2百萬名僱員	三年	跨境數字 營銷	72,723	20.3	7,272	1,143	12.0
4.	客戶G	一家主要從事電商業務(專注於家居用品)的私營公司，總部位於中國廣州，註冊資本為人民幣10.0百萬元及2019年收入超過人民幣82.0百萬元	一年	跨境數字 營銷	5,686	1.6	-	582	6.1

## 業 務

排名	客戶 <sup>(1)</sup>	截至最後實際可行日期 的客戶類型及背景	與我們 建立 業務關係 的時間	我們提供 的服務	客戶	佔總	來自		
					應佔 總賬單 (千美元)	賬單的 百分比 (%)	客戶 激勵 (千美元)	客戶 的收入 (千美元)	佔總收入 的百分比 (%)
5.	客戶D	一家主要從事電商業務(涵蓋3C產品、家居及戶外用品、玩具及汽車配件等多種產品類型)的公司，已發行股本為10,000港元且年收入一般介乎人民幣20億元至人民幣30億元，並為一家於深圳證券交易所上市的公司的附屬公司	三年	跨境數字 營銷	3,894	1.1	207	367	3.9
<b>總計</b>					<b>148,763</b>	<b>41.6</b>	<b>12,640</b>	<b>5,643</b>	<b>59.2</b>

*附註：*

- 就董事所知，就以上於往績記錄期間五大客戶列表而言，受同一最終共同控制的不同客戶實體合併為一個客戶，以說明該客戶群的集中程度。
- 客戶E(作為一家數字營銷服務提供商)亦為媒體發佈商C的代理，我們於往績記錄期間向其採購媒體資源。有關進一步詳情，請參閱「一跨境數字營銷的業務模式—營銷主—營銷主與媒體發佈商重疊」。

於往績記錄期間我們的五大客戶均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，我們並不知悉於往績記錄期間將導致停止或終止我們與任何五大客戶的關係的任何資料或安排。截至最後實際可行日期，董事、其緊密聯繫人或據董事所深知於緊隨[編纂]完成後(並無計及[編纂]獲行使)擁有我們已發行股本5%以上的任何股東，於往績記錄期間概無於任何五大客戶擁有任何權益。

---

## 業 務

---

### 供應商及採購

於往績記錄期間，我們的供應商主要是提供包括服務器、研發、雲計算、儲存容量及電信服務的提供商。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們向五大供應商（主要為研發外包服務提供商及服務器租賃提供商）的採購分別佔總採購金額的100.0%、98.7%、100.0%及100.0%。同期，我們向單一最大供應商的採購額分別佔總採購金額約56.1%、58.7%、71.0%及53.8%。於往績記錄期間，我們已與五大供應商建立平均超過一年的持續業務合作關係。

於往績記錄期間，我們委聘第三方研發服務供應商主要升級我們的CRM系統，以及開發我們Powershopy平台的某些模塊組件。我們通常與研發服務提供商訂立框架協議。協議的固定期限一般為一年。我們每月結算服務費，並通過銀行轉賬向研發服務提供商付款。我們的研發服務提供商一般不會於發票日期起向我們授予任何信貸期。倘若任何一方出現嚴重違約情況，履約方有權就實際損失提出索償並終止協議。

我們通常與服務器服務提供商訂立框架協議。協議的固定期限一般為六個月至一年。協議載明有關供應商所提供服務的特定範圍。我們須向服務器服務提供商預付服務費。取得機密資料的訂約方須對有關資料保密，未獲另一方同意不得向任何第三方披露有關資料。

我們根據多種因素甄選供應商，包括他們的資質、聲譽、價格和整體服務。我們會對供應商進行盡職調查，並監督及審查其表現。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在向供應商採購所需服務和產品獲得充足供應方面沒有遇到任何重大困難。我們於往績記錄期間的五大供應商一般不會向我們提供任何信貸期。我們通常通過銀行轉賬與供應商結算付款。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間我們五大供應商的詳情：

排名	供應商	截至最後實際 可行日期供應商 類型及背景	與我們建立 業務關係 的時間	向我們提供 的產品／ 服務類型	採購金額 (千美元)	佔總採購 金額百分比 (%)
<b>截至2022年9月30日止九個月</b>						
1.	供應商J	一家主要提供軟件及信息技術相關服務的私營公司，已發行股本為10.4百萬港元	一年	服務器租賃	120	53.8
2.	供應商D	一家主要提供互聯網訪問優化服務的私營公司，已發行股本為10,000港元	少於兩年	服務器租賃	50	22.4
3.	供應商B	一家於香港聯交所及紐約證券交易所上市的公司的附屬公司，主要從事國內及國際電商業務以及雲計算、數字媒體及娛樂等其他業務，擁有超過0.2百萬名僱員	少於三年	服務器租賃	44	19.7
4.	雲合世紀科技有限公司	一家主要提供計算機技術開發及相關服務的私營公司，已發行股本為10,000港元	少於兩年	服務器租賃	5	2.2
5.	供應商K	一家主要提供軟件及信息技術相關服務的私營公司，註冊資本為人民幣5.0百萬元	少於一年	軟件	4	1.8
<b>總計</b>					<b>223</b>	<b>100.0</b>



## 業 務

排名	供應商	截至最後實際 可行日期供應商 類型及背景	與我們建立 業務關係 的時間	向我們提供 的產品／ 服務類型	採購金額 (千美元)	佔總採購 金額百分比 (%)
<b>截至2021年12月31日止年度</b>						
1.	供應商A	一家主要從事信息技術研發的私營公司，已發行股本為10,000美元	兩年	研發	240	71.0
2.	供應商B	一家於香港聯交所及紐約證券交易所上市的公司的附屬公司，主要從事國內及國際電商業務以及雲計算、數字媒體及娛樂等其他業務，擁有超過0.2百萬名僱員	少於三年	服務器租賃	41	12.1
3.	雲合世紀科技有限公司	一家主要提供計算機技術開發及相關服務的私營公司，已發行股本為10,000港元	少於兩年	服務器租賃	37	11.0
4.	供應商D	一家主要提供互聯網訪問優化服務的私營公司，已發行股本為10,000港元	少於兩年	服務器租賃	20	5.9
<b>總計</b>					<b>338</b>	<b>100.0</b>

## 業 務

排名	供應商	截至最後實際 可行日期供應商 類型及背景	與我們建立 業務關係 的時間	向我們提供 的產品／ 服務類型	採購金額 (千美元)	佔總採購 金額百分比 (%)
<b>截至2020年12月31日止年度</b>						
1.	供應商E	一家主要從事互聯網技術開發的私營公司，註冊資本為人民幣2.0百萬元(已解散)	一年	研發	393	58.7
2.	供應商F	一家主要從事計算機及互聯網技術研發的私營公司，註冊資本為人民幣10.0百萬元(已解散)	一年	研發	136	20.3
3.	供應商G	一家主要從事應用程序及軟件開發的私營公司，註冊資本為人民幣5.0百萬元	一年	研發	60	9.0
4.	供應商A	一家主要從事信息技術研發的私營公司，已發行股本為10,000美元	兩年	研發	60	9.0
5.	供應商B	一家於香港聯交所及紐約證券交易所上市的公司的附屬公司，主要從事國內及國際電商業務以及雲計算、數字媒體及娛樂等其他業務，擁有超過0.2百萬名僱員	少於三年	服務器租賃	12	1.7
<b>總計</b>					<b>661</b>	<b>98.7</b>

## 業 務

排名	供應商	截至最後實際 可行日期供應商 類型及背景	與我們建立 業務關係 的時間	向我們提供 的產品／ 服務類型	採購金額 (千美元)	佔總採購 金額百分比 (%)
<b>截至2019年12月31日止年度</b>						
1.	供應商H	一家主要從事信息技術研發的私營公司，註冊資本為人民幣10.0百萬元(已解散)	一年	研發	272	56.1
2.	供應商I	一家主要從事計算機軟件研發的私營公司，註冊資本為人民幣2.0百萬元(已解散)	一年	研發	155	31.9
3.	供應商F	一家主要從事計算機及互聯網技術研發的私營公司，註冊資本為人民幣10.0百萬元(已解散)	一年	研發	58	12.0
<b>總計</b>					<b>485</b>	<b>100.0</b>

於往績記錄期間我們的五大供應商均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，除截至最後實際可行日期已解散的供應商E、供應商F、供應商H及供應商I外，我們並不知悉於往績記錄期間將導致停止或終止我們與任何五大供應商的關係的任何資料或安排。截至最後實際可行日期，董事、其緊密聯繫人或據董事所深知於緊隨[編纂]完成後(並無計及[編纂]獲行使)擁有我們已發行股本5%以上的任何股東，於往績記錄期間概無於任何五大供應商擁有任何權益。

---

## 業 務

---

### 競爭

中國跨境數字營銷服務行業有相對較高的進入壁壘。我們與其他跨境數字營銷服務提供商在已有強大營銷主及媒體發佈商基礎、全面的服務能力、技術、優化及數據分析能力、專業人才、品牌聲譽及知名度方面競爭，這些亦是我們行業的一般進入壁壘。另一方面，中國跨境網店SaaS解決方案市場處於相對早期的發展階段，而我們與其他跨境數字營銷服務提供商、SaaS解決方案提供商以及為面向海外市場的中國營銷主提供服務的其他相關技術公司競爭。

我們成功競爭的能力取決於許多因素，包括我們服務的功能及質量，獲得與保留營銷主和媒體發佈商的能力，可擴展的先進技術基礎設施，以及定價、品牌知名度及聲譽的競爭力。我們預計我們行業的競爭將會加劇。有關我們行業競爭格局的更多資料，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們預期將繼續經歷激烈競爭。若我們未能有效地與其他市場參與者競爭，則我們可能會失去營銷主、媒體發佈商或其他業務夥伴，且我們的收入及利潤可能會下降」以及「行業概覽－競爭格局」。

### 季節性

於往績記錄期間，每年的第四季度是我們的跨境數字營銷服務為電商行業營銷主提供服務的旺季，他們慣常將其重大部分的營銷預算分配至假期季節（如聖誕節及新年）前後及特殊推銷時機（如黑色星期五），因為預期消費者支出將會增加。同時，於往績記錄期間，我們的線上遊戲行業營銷主按照一般市場做法，傾向於在暑假期間以及從第四季度開始的假日季節之前將大部分營銷預算分配在第二及第三季度。由於我們已經建立了一個營銷主基礎，包括來自不同行業的營銷主，且由於我們全年都在積極與營銷主接觸，提出營銷建議，故我們的過往收入增長通常抵銷不同行業營銷主方面的任何季節性影響，董事認為，於往績記錄期間，我們的業務並無因為季節性而出現重大波動。

## 業 務

### 僱員

截至2022年9月30日，我們合共有94名全職僱員，位於中國內地及香港。下表載列截至2022年9月30日按職能劃分的僱員人數：

職能	僱員人數
管理	4
優化人員、設計師及業務運營	32
銷售及營銷	19
研發	24
財務及行政	15
<b>總計</b>	<b>94</b>

我們根據工作經驗、教育背景及相關空缺職位要求等多項因素，從多個渠道招聘優質人才。我們與全職僱員訂立勞動合同，其中涵蓋工資、福利及解僱理由等事項。這些合同通常載有僱員不競爭條款及保密條款，在他們任職本公司期間及離職後的協定期間有效。

我們僱員的薪酬待遇包括薪金及獎金，一般根據他們的資歷、行業經驗、職位及表現而定。我們根據僱員的表現對其進行評估，以釐定其薪金、晉升及職業發展。我們按照中國相關法律和法規的規定，根據地方當局的要求，作出社會保險及住房公積金供款。我們認為我們僱員的薪酬待遇在競爭對手中具有競爭力。我們還為僱員提供定期反饋以及內部及外間培訓，以不斷提升其技能及知識。我們與僱員一直保持良好的工作關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的僱員並無通過任何工會或以集體談判協議方式協商其僱傭條款，且我們也沒有遇到任何任何重大勞資糾紛、罷工或短缺而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

### 社會保險及住房公積金供款

根據適用中國法律法規，僱主須向多項社會保險基金作出供款，而僱員須參與該等基金，包括養老金、醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險以及住房公積金。有關資料，請參閱「監管概覽－中國監管概覽－有關僱傭、社會保險及住房公積金的

---

## 業 務

---

法規」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無為所有中國僱員的社會保險及住房公積金作出全額供款，主要由於(i)新入職或試用期的僱員尚未開始供款，及(ii)我們並無及時調整若干僱員通過試用期後的繳費基數。於往績記錄期間，我們的社會保險及住房公積金未繳款額合共為人民幣3.0百萬元。

經中國法律顧問告知，相關中國當局可能要求我們於指定期限內繳付未付社會保險供款，且每延遲一天，我們或須繳納相當於未繳供款金額0.05%的滯納金；倘我們在規定期限內沒有繳納有關款項，我們或須繳納未繳供款金額一至三倍的罰款。中國法律顧問亦告知我們，根據相關中國法律法規，我們或會被責令於指明時限內繳納未繳住房公積金供款，倘我們在規定期限內沒有繳納供款，則可向中國人民法院申請強制執行。

經中國法律顧問告知，根據相關地方政府政策，繳費基數調整通常在每年的指定時間與中國當局進行。基於我們過往與我們中國附屬公司所在地的相關政府部門的實際經驗，我們預計於2023年第三季度之前根據經調整供款基數，為我們所有合資格中國僱員的社會保險及住房公積金作出全額供款。我們亦已實施相關內部控制，確保我們對社會保險及住房公積金作出全額供款，包括審閱所有合資格僱員社會保險及住房公積金的計算結果，並積極定期與當地人力資源及社會保障局以及住房公積金管理中心溝通，確保我們取得有關相關法律法規的最新資料。

經中國法律顧問告知，我們因社會保險及住房公積金供款情況而受中國有關部門處罰的風險較微，原因如下：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲相關政府部門的通知，要求我們支付有關社會保險或住房公積金的欠繳金額或罰款；(ii)我們未曾就社會保險或住房公積金遭受任何行政處罰，且就我們所知，並無與此有關的僱員投訴或涉及有關的僱員勞動糾紛；(iii)大多數中國附屬公司已取得主管地方政府部門的確認書，確認我們於往績記錄期間並無就社會保險或住房公積金遭受處罰；(iv)我們已實施相關內部控制措施防止日後出現有關情況；(v)我們將按相關政府

---

## 業 務

---

部門要求在規定期限內支付全額供款或任何欠繳款項；及(vi)我們的最終控股股東李先生及余女士已承諾於[編纂]後，如我們須支付任何上述未繳供款或中國有關部門施加的任何逾期費用或罰款，彼等將就所有有關義務、損失及負債向我們作出彌償。

鑒於上述來自我們中國法律顧問的意見，董事認為，我們未有為中國僱員的社會保險及住房公積金作出全額供款，不會對我們的業務運營及財務狀況造成重大不利影響。因此，截至最後實際可行日期，我們並無就往績記錄期間社會保險及住房公積金未繳款項計提任何撥備。有關進一步詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－未能根據中國法律法規的規定足額繳納社會保險及住房公積金供款可能使我們遭受處罰」。

### 商業保險

截至最後實際可行日期，除與應收賬款有關的若干保險外，我們並無為業務運營或僱員投購任何商業保險。例如，我們並無投購涵蓋業務運營潛在損失或損害的任何財產險、業務責任或中斷險。基於我們的公開可得資料，並經弗若斯特沙利文告知，商業保險承保範圍有限為中國跨境數字營銷及網店SaaS解決方案市場的行業慣例。此外，我們已確定，按合理的商業條款購買任何其他保險的相關成本及困難，令我們購買有關保險並不可行。有關更多詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－由於承保範圍有限，我們或會面臨重大虧損及業務中斷，且我們的現有保險或會到期且無法適當更新」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無作出任何重大保險索賠或成為任何重大保險索賠的對象，且我們概無經歷任何業務中斷而對我們的業務或財務狀況產生重大不利影響。

### 物業

截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業，而是向獨立第三方租賃於中國北京、深圳及杭州的八幢物業，總建築面積約為1,578.2平方米，主要用作辦公室。截至最後實際可行日期，我們已獲得有效的產權證書或文件，證明所有中國租賃物業相關業主的合法權利。我們亦向獨立第三方租賃於香港的辦公室空間。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何因租賃物業而產生的爭議。

---

## 業 務

---

截至最後實際可行日期，我們並無根據適用中國法律法規就中國租賃物業所涉八份租賃協議的其中四份向相關政府部門登記，倘我們及業主未應有關部門要求登記租賃協議，可能就各項未登記租賃被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。截至最後實際可行日期，就我們所知，並無主管政府部門就租賃物業缺損而進行或可能提出的行動、申索或調查。我們正在進一步與業主聯繫，並將採取一切可行合理措施，保證登記未登記的租賃。

截至2022年9月30日，我們租賃物業的賬面值概無佔我們綜合資產總值15%或以上。根據香港上市規則第五章及公司條例（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，無須將公司（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。

### 職業健康、工作安全和環境保護

由於我們經營所在業務及行業的性質，除了遵守適用的法律法規外，我們的業務運營不涉及重大的職業、健康、工作安全和環境問題。然而，我們致力降低運營對環境的任何負面影響，並積極識別與我們業務有關的任何重大環境及社會可持續發展風險。例如，我們正在改善有關能源使用、無紙化運營、氣候變化以及僱員福利及安全的內部政策。我們亦設立環境、健康與安全管理指標及目標以及定期檢討主要環境及社會可持續發展風險績效。有關進一步詳情，請參閱「一 環境、社會及管治以及氣候相關內部管理」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，中國法律顧問表示，我們並無遭遇任何重大職業、健康與安全及環境事故，亦無因個人或財產損失或因健康或安全相關賠償而遭受任何重大索賠，且在所有重大方面遵守了相關的中國法律法規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就遵守適用環境法律及法規產生任何開支。



---

## 業 務

---

### 環境、社會及管治以及氣候相關內部管理

#### 我們的環境、社會及管治治理

我們認為需要董事會共同努力以評估及管理重大的環境、社會及管治事宜，因此我們並無就環境、社會及管治事宜成立任何小組委員會。董事全面負責環境、社會及管治（「環境、社會及管治」）事宜的策略及報告。董事支持我們履行環境及社會責任的承諾，其中包括但不限於以下各項：

- 就環境、社會及企業管治責任制定及採納政策（「環境、社會及管治政策」）；
- 緊貼最新環境、社會及管治相關法律及法規，包括上市規則適用部分，並根據最新監管資料更新我們的環境、社會及管治政策；
- 根據我們的業務運營識別本集團主要利益相關者及就環境、社會及管治事宜建立與彼等接觸的溝通渠道；
- 根據適用法律、法規及政策，定期評估環境、社會及管治相關風險及機遇，特別是與氣候變化有關的風險，以確保履行我們在環境、社會及管治事宜方面的責任；
- 監察我們環境、社會及管治政策的成效並確保其得以實施；
- 編製及審閱環境、社會及管治報告；及
- 遵守及監察有關環境、社會及管治披露及監管合規的最新規定。

此外，我們的行政人員為董事提供支援，對已協定的環境、社會及管治政策和策略的實施情況進行監察、每年向董事報告環境、社會及管治政策的實施情況及成效，以及協助編製環境、社會及管治報告。

#### 環境相關風險對本集團的影響

我們承認，氣候相關問題對我們造成若干程度的影響。我們識別的氣候相關風險可分為兩大類：實體風險及過渡風險。

---

## 業 務

---

我們將實體風險定義為可能對我們造成實體影響的風險。我們相信，氣候相關問題可能帶來極端天氣事件日益嚴重的風險，例如越趨頻繁的風暴及颱風。我們用作業務運營的設備及設施可能會受到干擾。極端天氣亦可能對我們僱員的健康及安全構成威脅。我們可能會受到運營及維護成本增加以及勞工成本增加的潛在影響。

轉型至低碳經濟時，我們亦可能實施廣泛的政策、法律、技術及市場變動以應對與氣候變化相關的緩解及適應要求。與政策變動有關的過渡風險包括環境法律及法規可能不時修訂以及該等法律及法規變動可能導致我們產生額外成本以符合更嚴格規則的任何風險。例如，鑒於氣候變化及氣候相關問題，監管機構可能規定就排放增加披露。該等過渡性風險使我們須轉向可持續業務模式，可能會導致因運營常規改變而增加運營成本等影響。具體而言，我們可能須在運營處所改用節能照明或增加綠化面積。就排放披露責任增加而言，我們可能會因執行更嚴格的排放及資源消耗監控措施而受到成本增加的影響。倘未能遵守環境法規，我們將面臨處罰、罰款、停業或其他形式的行動。

鑒於我們的業務性質，我們預計氣候變化及其他環境相關風險不會對我們的業務運營、財務表現及戰略造成任何重大影響。截至最後實際可行日期，我們的業務運營、戰略或財務表現概無因環境相關問題而受到任何重大影響。

有關更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨與自然災害、流行病（如COVID-19）、內亂和社會動亂以及其他爆發有關的風險，這可能導致我們的營運受到嚴重干擾」。

### **識別、評估及管理環境、社會及管治風險的措施**

我們擬根據我們的環境、社會及管治政策，採取多項戰略及措施以識別、評估及管理環境、社會及管治風險，包括但不限於：

- 審閱及評估業內同類公司的環境、社會及管治報告，以確保及時識別有關環境、社會及管治相關風險；
- 參考（如適用）如國際可持續準則理事會針對特定行業的環境、社會及管治風險發出的當地及國際指引；
- 不時與高級管理層討論，以確保環境、社會及管治相關重大問題得以解決及匯報；

---

## 業 務

---

- 設立溝通渠道並持續與主要利益相關者討論，以了解環境、社會及管治相關憂慮及監察環境、社會及氣候相關表現如何對主要利益相關者造成影響；及
- 如有需要，委聘專業顧問就遵守環境、社會及管治事宜提供建議。

根據我們的環境、社會及管治政策，我們旨在與我們的僱員及業務合作夥伴攜手建立可持續發展社區。我們致力通過節能及可持續發展以減少對環境造成的負面影響。例如，由於我們業務的線上性質，我們能夠盡量避免於日常運營中使用及浪費紙張。我們將繼續提高用電效率。就僱傭常規而言，我們已制定一系列社會政策，以促進僱員健康及安全。為提供安全工作環境，我們為僱員提供職安健培訓及最新資料，以提高彼等對健康及安全事宜的意識。我們亦專注於在本集團內實現多元化，並在招聘、培訓、健康以及專業及個人發展方面平等對待並尊重所有僱員。我們將繼續促進工作與生活之間的平衡，為所有僱員創造積極工作環境。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於各重大方面均已遵守健康及工作安全規定。就企業管治而言，我們已制定有關潛在利益衝突申報、反洗錢措施及採購管理的具體政策，以確保遵守所有相關法律及法規並避免業務運營出現貪腐。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據董事所深知及確信，概無有關貪腐行為而針對我們或任何董事、高級管理層或僱員提出的法律訴訟。根據上市規則附錄十四及二十七分別所載企業管治守則及環境、社會及管治報告指引，我們將設立有效機制，使我們能夠繼續於[編纂]後履行我們在企業管治以及環境、社會及管治事宜方面的企業責任。

### **評估及管理環境、社會及管治風險的指標及目標**

我們日常營運的地點為我們的辦公室，而其中最明顯的資源消耗為用電、用水及用紙。我們監控下列指標以評估及管理我們業務運營產生的環境及氣候相關風險：

- (i) 用電及用水。以我們根據相關法規及政策評估我們的用電量及用水量，並響應政府的倡議，積極節約能源。用電量亦是我們業務營運過程中溫室氣體（「溫室氣體」）排放的主要來源。我們定期監察我們的用電水平，並實

## 業 務

施如推廣使用天然照明、減少於非工作時段使用空調及電子設備等措施，以節約能源及減少溫室氣體排放，並進一步提高僱員對有效用電及節能重要性的意識。我們主要使用人均年用電量評估我們的用電水平。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們的人均用電量分別約為人均18美元、人均31美元、人均67美元及人均75美元。我們的目標為未來三年內每年降低人均用電量約3%。我們亦擬組織更多活動，以促進本集團的節約用水文化；

- (ii) 溫室氣體排放。溫室氣體排放（或碳排放）與氣候變化密切相關，為企業帶來長期風險和機遇。為更好地了解、量化及管理與我們業務有關的碳及氣候變化相關影響、風險及機遇，作為環境、社會及管治工作的第一步，計量及披露我們的碳足跡是不可或缺的。我們的溫室氣體排放主要來自日常營運中的電力使用。於2022年，我們在中國的辦公室共使用56,599.6千瓦時的電力，購買電力相當於間接溫室氣體排放範圍二的約32.9噸碳當量排放。我們的目標是通過提高運營中的能源效率以減少碳排放。我們定期監察電力消耗水平，並採取以下措施：(i)在自然光充足的情況下減少使用電燈；(ii)在自然室溫適合辦公室工作時不使用空調；及(iii)在非工作時間關閉空調、電腦及其他電子設備，以提高員工對有效用電及節能重要性的意識。於2022年，我們亦指派五名員工擔任負責人，各自負責日常監督在其指定區域內的節能減排相關措施的實施情況。尤其是，我們致力於未來五年內將碳排放強度降低，降幅為我們目前排放量的5%（2022年為32.9噸碳當量排放）；
  
- (iii) 無紙化運營。我們已採納內部政策，鼓勵無紙化運營以減少紙張使用及碳排放。我們已採用各種在線系統來支持我們的日常業務運營。我們旨在通過進一步開發業務及CRM系統等內部管理系統，加入更多可藉以實現無紙化的功能，以加強我們的無紙化運營水平。我們主要監察於辦公室內使用的紙張數量以評估無紙化運營的效果。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們合共分別使用約40,000張紙張、50,000張紙張、50,000張紙張及28,000張紙張，而我們的目標為未來三年內每年減少紙張數量約20%；及

## 業 務

- (iv) 所產生廢物。由於我們的業務性質，我們在運營過程中不會產生任何有害廢物。為減少廢物對環境造成的影響，我們定期監察我們的廢物排放量。我們就廢物分類及處置為僱員提供適當指引。我們的目標為於廢物處置方面維持100%的合規率。

### 第三方服務器服務的範圍三排放

我們利用越來越多的第三方雲存儲及服務器服務來運營（特別是）我們的跨境網店SaaS解決方案業務。能源消耗成為數據中心環境足跡的主要組成部分。來自供應商（如我們的服務器服務提供商）的排在環境、社會及管治披露中被計入範圍三的排放，並傾向於自願報告以避免重複計算。為減輕我們通過第三方服務器服務提供商產生的間接影響，我們計劃加強我們的環境、社會及管治的實踐，並積極研究第三方服務提供商的碳足跡，以及在評估有關服務提供商時將環境保護能力列為我們的評估要素之一，以確保我們的服務提供商完全有能力進行可持續經營，並不斷努力減少對環境的影響。在未來篩選服務器服務提供商時，低碳將是我們的首要標準，且評估指標強調對環境的影響、能源及資源利用、可再生能源的使用以及其他減少碳足跡的創新方法。

### COVID-19爆發對業務的影響

COVID-19疫情已經對整體全球經濟造成巨大深遠的影響，亦可能對中國跨境數字營銷及網店SaaS解決方案行業構成不確定性。然而，根據弗若斯特沙利文的資料，儘管COVID-19爆發（特別是初期）導致全球貿易放緩，而對電商等行業營銷主造成負面影響，但預期負面影響會逐漸減退。此外，弗若斯特沙利文認為，COVID-19對中國的跨境數字營銷及網店SaaS解決方案行業有正面影響，主要反映於在線業務及數字營銷的需求激增，包括媒體平台的用戶流量不斷增長、線下商業及營銷渠道停滯以及中國營銷主在推動跨境業務工作中推動數字化變革加速。由於我們提供跨境數字營銷服務及網店SaaS解決方案毋須以實體店形式進行，而營銷主對數字營銷解決方案的需求亦不倚重線下業務，部分營銷主的業務可能錄得增長，原因是長期隔離及限制出行措施，使大眾消費習慣從線下逐漸轉移至線上，包括參與更多線上遊戲，以及使用電商應用程序消費。

---

## 業 務

---

雖然我們的業務在2020年第一季度受到COVID-19的影響（主要由於電商及線上遊戲行業營銷主的業務放緩），因而打擊彼等對我們的營銷需求，我們的業務自2020年第二季度起迅速恢復，我們實現2020年跨境數字營銷服務收入及總賬單收入較2019年雙雙上升，主要由於：(i)根據弗若斯特沙利文的資料，封鎖及社交距離等措施引致全球對在線業務及數字營銷服務取代線下交易的需求激增，繼而帶動對我們服務的總體需求增加；及(ii)對若干行業垂直市場（如電商及線上遊戲）的需求增加，擴大相關營銷主基礎，繼而擴大其對跨境數字營銷服務的需求。

因應COVID-19爆發，我們遵從政府的規定，採取了多項預防措施，並為僱員維持安全衛生的環境，包括(i)定期向僱員分發洗手液及口罩、(ii)實施遙距工作政策及安排，並於必要時將與營銷主及媒體發佈商的線下會議改在線上進行，減低感染COVID-19的風險、(iii)定期對辦公室進行全面清潔及消毒、(iv)時刻通知全體僱員有關COVID-19的預防及應對措施，及(v)密切跟進曾經前往疫區或接觸疑似病例的僱員並要求彼等實時通知我們、進行COVID測試或按政府要求隔離。

截至最後實際可行日期，儘管如本節所述，但我們並無因COVID-19爆發而出現重大業務中斷或營運困難。我們認為，如上文所述，COVID-19爆發並無對我們的業務或財務狀況造成重大影響。然而，對於COVID-19疫情及其進一步發展為全球大流行病仍存在不確定性。例如，2022年（尤其是上半年）COVID-19疫情再現，連同華南及華東等地再度實施的限制性措施及封鎖，導致我們營銷需求減弱的營銷主（特別是供應鏈受影響地區的電商營銷主）的業務放緩。其因而導致截至2022年9月30日止九個月的總賬單金額相較2021年同期有所減少。然而，我們的總賬單於2022年第三季度開始較該年首兩個季度有所回升。於2022年第四季度，中國當局亦宣佈一系列新指引及措施，以優化COVID-19防控方案，加快經濟復甦和恢復社會正常運作。有關進一步詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨與自然災害、流行病（如COVID-19）、內亂和社會動亂以及其他爆發有關的風險，這可能導致我們的營運受到嚴重干擾」。

---

## 業 務

---

### 風險管理及內部控制

我們在運營過程中面對各種風險，因此風險管理對我們的業務非常重要，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險」。此外，我們還面對日常業務過程中出現的信貸風險、流動資金風險、利率風險等各種金融風險，請參閱「財務資料－金融風險」。

我們已採納一套綜合的風險管理政策，當中制定了風險管理框架，以持續識別、評估、評價和監察與我們戰略目標相關的主要風險。審核委員會及最終由董事監察我們風險管理政策的實施。我們管理層識別的風險將根據發生機會和影響進行分析，由本集團妥善跟進、緩解和糾正，並向董事報告。我們已經或將繼續採用（其中包括）以下原則：

- 成立審核委員會審查和監督我們的財務報告程序和內部控制系統。我們的審核委員會由李國泰先生（委員會主席）、趙焱女士及公佩鉞先生組成。有關這些成員的資格和經驗，請參閱「董事及高級管理層－董事委員會－審核委員會」；
- 採納各項政策以確保符合上市規則，包括但不限於有關風險管理、關連交易及資料披露的政策；
- 委任余女士及林穎芝女士為我們聯席公司秘書，確保我們的運營符合適用法律及法規。有關他們的履歷詳情，請參閱「董事及高級管理層－聯席公司秘書」；
- 委任邁時資本有限公司為我們[編纂]後的合規顧問，以就遵守上市規則向我們提供建議；
- 如有需要，聘請外部法律顧問就遵守上市規則向我們提供建議，並確保我們遵守相關監管規定和適用法律；
- 定期為高級管理層及員工提供反貪腐、反賄賂以及反洗錢及制裁相關的合規培訓，以提高他們對適用法律法規的了解和遵守情況；及
- 安排董事及高級管理層參加有關上市規則要求和[編纂]公司董事和高級管理層職責的培訓研討會。

---

## 業 務

---

董事亦全面負責環境、社會及管治事宜的策略及報告。有關我們環境、社會及管治以及氣候相關內部控制及管理的更多詳情，請參閱「一 職業健康、工作安全和環境保護 – 環境、社會及管治以及氣候相關內部管理」。

我們已委任一名內部控制顧問對我們的內部控制機制進行全面審視，發現不足之處以作出改進、就整改措施提出建議及審視該等措施的執行情況。我們已採取相應的內部控制措施解決若干已發現的內部控制問題。截至最後實際可行日期，我們已實施內部控制顧問提出的建議，而內部控制顧問已就我們採取的補救措施完成內部控制系統跟進程序。

### 法律程序和合規性

我們可能會在日常業務過程中不時捲入法律訴訟。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們或董事概無涉及任何管理層認為可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟、仲裁或行政程序。截至最後實際可行日期，就我們所知，並無任何針對我們或董事的未決或可能提出而管理層認為可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟、仲裁或行政程序。

經中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已就中國的業務在所有重大方面遵守適用中國法律及法規。經法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已就香港的業務運營在所有重大方面遵守香港的適用法律及法規。

### 牌照及許可證

經中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已取得在中國經營業務所需的所有重要牌照、許可證及批文，且該等牌照、許可證及批文屬有效，並於截至最後實際可行日期仍然有效。根據我們向法律顧問查詢所知，除商業登記證外，我們得悉不需要為我們在香港產生收入的運營獲得任何業務或行業特定的牌照或許可證。



---

## 業 務

---

此外，我們的中國法律顧問認為，本集團在中國經營的跨境數字營銷服務業務及跨境網店SaaS解決方案業務不受增值電信牌照或外商投資限制所約束，此乃由於(i)於往績記錄期間，我們與客戶及媒體發佈商的業務合約主要由力盟傳媒（我們的香港附屬公司之一）訂立，以提供我們的跨境數字營銷服務及網店SaaS解決方案，而我們的中國附屬公司主要就此向力盟傳媒提供研發及商業支持服務，(ii)我們跨境網店SaaS解決方案的網絡服務器位於中國境外，及(iii)截至最後實際可行日期，本集團在中國經營的業務並無列入有關外商在中國投資的負面清單內。

---

## 與控股股東的關係

---

### 控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後（並無計及因[編纂]獲行使而可能配發及發行的股份），本公司將由(i)福聯（由余女士全資擁有）擁有[編纂]；(ii)匯好（由李先生全資擁有）擁有[編纂]；(iii)向財（由李先生全資擁有）擁有[編纂]；(iv) Common Excellence（由Tranquil Trust受託人透過其全資附屬公司Total Mice間接持有）擁有[編纂]；及(v) Into One（由Imperial Trust受託人透過其全資附屬公司Honest Beauty間接持有）擁有[編纂]。余女士為李先生的配偶。Tranquil Trust是余女士（作為委託人）設立的全權信託，其受益人包括李先生及余女士的家人。Imperial Trust是李先生（作為委託人）設立的全權信託，其受益人包括余女士及李先生的家人。李先生及余女士為配偶。因此，根據上市規則，李先生及余女士（為配偶，故根據指引信GL89-16為一組控股股東）連同彼等控制的實體（即福聯、匯好、向財、Total Mice、Common Excellence、Honest Beauty及Into One）對本集團行使控制權，且均為我們於[編纂]後的控股股東。

李先生為本集團創始人。彼亦為我們的董事會主席、首席執行官及執行董事之一。余女士為我們的副首席運營官及執行董事之一。有關李先生及余女士的更多背景詳情，請參閱「董事及高級管理層」。福聯、匯好、向財、Total Mice、Common Excellence、Honest Beauty及Into One為投資控股公司，且並無任何業務活動。

各控股股東確認，截至最後實際可行日期，彼等於與本集團業務直接或間接構成競爭或可能構成競爭的業務中（本集團業務除外）並無擁有根據上市規則第8.10條須予披露的任何權益。

### 本集團獨立於控股股東

經考慮下列因素後，董事認為本集團於[編纂]後可獨立於控股股東及其各自的緊密聯繫人及／或受彼等控制的公司開展本集團業務：

#### 管理獨立

董事會由五名董事組成，其中包括兩名執行董事及三名獨立非執行董事。我們的管理及經營決定乃由執行董事及高級管理層作出，彼等長期服務於本集團，且於我們所從事的行業內擁有豐富經驗。有關執行董事及高級管理層的更多詳情，請參閱「董事及高級管理層」一節。

---

## 與控股股東的關係

---

董事認為我們可以獨立於控股股東及其各自的緊密聯繫人進行管理，原因如下：

- (i) 各董事知悉其作為董事的受信責任，有關責任要求(其中包括)其以本公司利益為依歸行事並符合本公司最佳利益，且不允許其作為董事的責任與其個人利益之間出現任何衝突；
- (ii) 倘因本集團與董事或其各自的緊密聯繫人將予訂立的任何交易而產生潛在利益衝突，則存在利益關係的董事須在相關董事會會議上就有關交易放棄投票，且不得計入法定人數；
- (iii) 董事會包括三名獨立非執行董事，即超過董事會三分之一成員的人數。董事會將會有足夠有力且獨立的聲音以抗衡任何涉及利益衝突的情況，並保障獨立股東的利益；
- (iv) 本集團的管理、運營及事務由董事會整體領導、管理及監督，而非任何個別董事。根據細則，董事會必須以大多數決定共同行事，且個別董事不得單獨為及代表本公司進行交易或作出任何決策，除非彼獲董事會授權或根據細則條文則作別論。任何董事意見將透過其他董事會成員的意見檢查及予以平衡。本集團高級管理層團隊亦獨立於控股股東；及
- (v) 本公司已設立企業管治程序，以保障股東權益及提高股東價值。詳情請參閱「一 企業管治措施」。

經考慮上述因素，董事信納彼等能夠獨立履行其於本公司的職務，且董事認為我們於[編纂]完成後能夠獨立於控股股東及其各自的緊密聯繫人管理業務。

### 財務獨立

我們有獨立的財務會計系統、內部控制系統、會計及財務團隊，並根據自身業務需要制定財務決策。我們有獨立的審核系統。我們獨立管理銀行賬戶，並未與控股股東(包括彼等各自的緊密聯繫人)共享任何銀行賬戶。我們根據自身業務需求管理財務

---

## 與控股股東的關係

---

並制定財務決策。我們有獨立的融資來源，而控股股東不會干涉我們的資金使用。於最後實際可行日期，我們應付控股股東款項約為1.3百萬美元，將於[編纂]前結清。除上文所披露者外，於最後實際可行日期，並無應付及應收控股股東及其各自的緊密聯繫人的貸款、墊款或結餘尚未悉數結清。

我們有充足的資金進行獨立業務運營，亦有足夠的內部資源可供支持我們的日常運營。於[編纂]後將不會有任何由我們的控股股東或其各自的緊密聯繫人以我們為受益人而提供的財務資助、抵押及／或擔保，反之亦然（視情況而定）。我們有能力不依賴控股股東及其各自的緊密聯繫人自第三方（如必要）獲得融資。我們已委聘一名獨立內部控制顧問協助我們就與關連人士及其聯繫人的交易進行監控，以確保任何給予或收取該等人士的墊款符合上市規則。

經計及本集團內部資源及[編纂]估計[編纂]，及我們能夠在無控股股東支持的條件下自第三方獲得融資，本集團的財務將能夠獨立於控股股東及／或其各自的任何緊密聯繫人。

### 營運獨立

本集團已設立由獨立部門組成的自身組織架構，各部門有明確的責任分工。於往績記錄期間，本集團並無與控股股東及／或其緊密聯繫人共享客戶、營銷、銷售及一般行政資源等營運資源。本集團亦設立一套內部控制措施，以促進業務的有效運作。

### 不競爭契據

控股股東已訂立以本公司為受益人的不競爭契據，據此，各控股股東已向我們（為我們自身及為我們各附屬公司受託人的利益）承諾自[編纂]起，彼等不會且將盡力促使任何其他控股股東，其聯繫人（本集團任何成員公司除外）不會直接或間接（包括通過任何法人團體、合夥、合營公司或其他合約安排，亦不論是否為營利或其他目的）開展、參與、持有、從事、收購或經營，或向任何人士、商號或公司提供任何形式的資助（在或通過本集團任何成員公司進行者除外）以經營任何與本集團於香港或本集團不時進行或開展業務的其他地區的主要業務直接或間接構成競爭或可能構成競爭的業

---

## 與控股股東的關係

---

務，包括但不限於跨境數字營銷業務與跨境網店SaaS解決方案業務（「受限制活動」）。此外，未經本公司事先書面同意，控股股東不得利用其作為控股股東而可能知悉有關本集團業務的任何資料而從事、投資或參與任何受限制活動。

各控股股東進一步向本公司承諾（為我們自身及為我們的附屬公司的利益）自[編纂]起，倘任何控股股東及／或其任何聯繫人（本集團任何成員公司除外）獲提供或得悉與受限制活動有關的任何未來商機（「商機」）：

- (a) 彼須於10天內書面通知本公司有關商機並將有關商機轉介予本公司以供考慮，並須向本公司提供相關資料，以便本公司對有關商機作出知情評估以及追求該商機是否符合本公司及股東的整體利益，包括但不限於商機的性質及相關成本的詳情；
- (b) 彼不得且須促致其聯繫人（本集團任何成員公司除外）不會投資或參與任何商機，除非本公司已拒絕有關商機，且控股股東或彼等任何聯繫人投資或參與的商機的主要條款不優於向本公司提供的條款；
- (c) 彼僅可於以下情況涉足該商機：(i)彼已接獲本公司發出的通知，確認該商機不獲接納及／或該商機不構成與受限制活動競爭（「不接納通知」）；或(ii)彼於本公司接獲商機建議後30天內並無收到本公司的不接納通知。

倘控股股東及／或彼等各自的聯繫人並未擁有從事受限制活動的公司股份或任何證券5%以上權益，而該公司股份於認可的證券交易所上市，則上述承諾並不適用，惟(i)持有人（適當時連同其聯繫人）於該公司持有的股權超過我們的控股股東及／或各自聯繫人在任何時候所持有的合計股權及(ii)有關控股股東在該公司董事會的代表總人數與其在該公司的股權並未顯著不成比例。

---

## 與控股股東的關係

---

在發生下述任何事件或情況時(以最早者為準)，各控股股東根據不競爭契據作出的承諾將會失效，以及對控股股東施加的限制將會解除：

- (a) 股份停止在聯交所[編纂]之日；或
- (b) 有關控股股東及／或其聯繫人不再合共持有30%或以上本公司已發行股本，或有關控股股東不再為本公司控股股東之日。

### 企業管治措施

各控股股東已確認，彼完全知悉須以本公司及股東整體最佳利益行事之責任。為避免潛在利益衝突，本集團將實施以下措施：

- (a) 獨立非執行董事將每年審閱控股股東遵守不競爭契據的情況；各控股股東承諾提供我們就履行不競爭契據而要求的所有必需資料(包括獨立非執行董事進行的年度審閱)；
- (b) 本公司將在本公司年報中披露獨立非執行董事審閱有關遵守不競爭契據事項的決定；
- (c) 控股股東將在本公司的年報中就遵守不競爭契據情況作出年度宣告；
- (d) 倘本集團與控股股東之營運出現利益衝突，被視為於某一特定事宜或主體事項擁有權益之任何董事須向董事會披露其權益。根據細則，倘董事於該事宜擁有任何重大權益，彼將不得就批准該事項之董事會決議案投票，亦不得計入相關董事會會議之法定人數；
- (e) 獨立非執行董事可任命其認為合適的獨立財務顧問及其他專業顧問，以就有關不競爭承諾或關連交易的任何事宜向彼等提供意見，費用由本公司承擔；

---

## 與控股股東的關係

---

- (f) 獨立非執行董事負責決定是否允許任何控股股東及／或其緊密聯繫人涉足或參與一項受限制業務，及倘若允許時指明所施加的任何條件；
- (g) 董事會認同，董事會應由執行及非執行董事（包括獨立非執行董事）之均衡組合組成，致使董事會可具備強烈之獨立性，有效行使獨立判斷。本公司已委任三名獨立非執行董事。董事相信，獨立非執行董事具備足夠才幹，且並無任何業務或其他關係會於任何重大程度上干預彼行使獨立判斷，亦可提供公正之專業意見，保障少數股東權益。獨立非執行董事之詳情載於「董事及高級管理層」；及
- (h) 本公司已委任邁時資本有限公司為合規顧問，其將就遵守適用法律及上市規則（包括有關董事職務及內部控制之各項規定）向本公司提供意見及指引。

## 董事及高級管理層

### 董事及高級管理層

#### 董事

董事會由五名董事組成，包括兩名執行董事及三名獨立非執行董事。我們已與各執行董事訂立服務協議。我們亦與各獨立非執行董事訂立委任書。

下表列示有關董事會成員的若干資料：

姓名	年齡	職位	加入本集團 的日期	獲委任為 董事的日期	主要角色及職責	與其他董事及 高級管理層 的關係
李翔先生	50歲	董事會主席、首席執行官兼執行董事	2013年8月	2019年6月7日	本集團的整體策略及方向規劃、業務發展及管理	余女士的配偶
余璐女士	42歲	副首席運營官兼執行董事	2016年1月	2022年1月21日	本集團的內部管理，並協助首席執行官負責本集團的整體策略及方向規劃	李先生的配偶
趙焱女士	41歲	獨立非執行董事	2023年3月	2023年3月3日	監督董事會並向董事會提供獨立意見	無
公佩鉞先生	46歲	獨立非執行董事	2023年3月	2023年3月3日	監督董事會並向董事會提供獨立意見	無
李國泰先生	54歲	獨立非執行董事	2023年3月	2023年3月3日	監督董事會並向董事會提供獨立意見	無



---

## 董事及高級管理層

---

### 執行董事

李翔先生，50歲，於2013年8月26日創立本集團，並於2019年6月7日獲委任為董事。彼獲委任為董事會主席、本公司首席執行官，並於2022年1月21日獲重新委任為執行董事。彼主要負責本集團的整體策略及方向規劃、業務發展及管理。彼為本公司提名委員會主席。李先生是我們的執行董事兼本公司副首席運營官余女士的配偶。

李先生目前在本公司附屬公司擔任以下職位：

公司名稱	職位
佳成	董事兼總經理
力盟傳媒	董事會主席兼總經理
北京鼎勵	董事會主席兼總經理
力盟深圳	董事會主席兼總經理
力盟跨境電商	董事兼總經理
北京贏力	董事兼總經理

李先生擁有逾24年企業管理及信息技術相關經驗。在創立本集團之前，於1997年至2009年8月，李先生擔任英特爾(中國)有限公司(一間專門從事芯片製造的科技公司)北京分公司的銷售總監。於2009年9月至2012年7月，李先生擔任跨國科技公司微軟(中國)有限公司的大中華區OEM總經理。

李先生於1996年7月獲得中國瀋陽工業大學計算機應用學士學位。李先生於2006年9月獲得中國中歐國際工商學院工商管理碩士學位。

## 董事及高級管理層

李先生為下列公司解散時的董事。據李先生所確認，該公司於解散時具有償債能力，且就彼所盡悉，該公司解散並無導致彼承擔任何實際或潛在的負債或責任：

公司名稱	註冊成立地點	業務性質	解散日期	解散方式	解散原因
深圳英寶通全網信息 科技有限公司	中國	廣告	2019年11月26日	註銷	停止營業

余璐女士，42歲，於2022年1月21日獲委任為本公司執行董事兼副首席運營官。彼亦為本公司聯席公司秘書之一。彼於2016年1月1日加入本集團。彼主要負責本集團的內部管理，並協助首席執行官負責本集團的整體策略及方向規劃。彼為本公司薪酬委員會成員。余女士是董事會主席、本公司首席執行官兼我們的執行董事李先生的配偶。

余女士目前在本公司附屬公司擔任以下職位：

公司名稱	職位
佳成	董事兼副總經理
力盟傳媒	董事兼副總經理
北京鼎勵	董事兼副總經理
力盟深圳	董事兼副總經理

余女士擁有逾13年的銷售及策略規劃經驗。在加入本集團之前，於2008年3月至2015年6月，余女士於英特爾(中國)有限公司(一家專門從事芯片製造的科技公司)擔任的最後職位為渠道客戶經理。

余女士於2003年6月獲得中國石河子大學林業學士學位。余女士於2011年12月獲得香港中文大學金融財務工商管理碩士學位。

### 獨立非執行董事

趙焱女士，41歲，於2023年3月3日獲委任為獨立非執行董事。趙女士主要負責監督董事會並向董事會提供獨立意見。彼亦為本公司審核委員會、薪酬委員會及提名委員會的成員。

---

## 董事及高級管理層

---

趙女士於法律及金融領域擁有逾14年經驗。自2006年7月至2008年5月，趙女士曾任金杜律師事務所北京總部的律師，負責就企業融資事宜向客戶提供意見。自2009年2月至2011年2月，趙女士曾任北京大成律師事務所的律師。自2011年2月至2019年1月，趙女士曾任財通證券股份有限公司（一家證券公司）投資銀行部的董事總經理。趙女士目前擔任證信律師事務所的資深合夥人。

趙女士於2003年7月獲得中國燕山大學法學學士學位。趙女士於2006年6月獲得中國政法大學訴訟法碩士學位。趙女士於2011年12月獲得香港中文大學金融財務工商管理碩士學位。趙女士獲美國福坦莫大學加貝利商學院工商管理博士學位課程取錄。趙女士為中國合資格律師，彼亦持有中國證券執業資格。

公佩鉞先生，46歲，於2023年3月3日獲委任為獨立非執行董事。公先生主要負責監督董事會並向董事會提供獨立意見。彼為本公司薪酬委員會主席、本公司審核委員會及提名委員會的成員。

公先生於審計、業務諮詢及資產管理方面擁有逾22年經驗。自2002年5月至2009年9月，公先生曾任邦盟匯駿顧問（深圳）有限公司的高級顧問、項目經理及高級項目經理。自2009年12月至2013年7月，公先生曾任邦盟匯駿管理諮詢（廈門）有限公司執行董事。自2015年4月至2017年1月，公先生曾任四川好彩頭實業股份有限公司的副總裁。公先生現擔任慧富泰格（廈門）資產管理有限公司的法定代表及執行董事，負責該公司的整體管理。

公先生於1998年7月獲得中國長安大學（前稱為西安公路交通大學）會計學士學位。公先生自2020年起為香港獨立非執行董事協會的成員。

自2021年7月起，公先生現任星宇（控股）有限公司（聯交所主板上市公司，股份代號：2346）獨立非執行董事。

李國泰先生，54歲，於2023年3月3日獲委任為獨立非執行董事。李先生主要負責監督董事會並向董事會提供獨立意見。彼亦為本公司審核委員會主席。

---

## 董事及高級管理層

---

李先生自1994年5月至1997年1月擔任安永會計師事務所審計部門的會計人員；自1998年5月至2000年1月擔任安達信會計師事務所環球企業融資部的高級會計師；自2000年1月至2001年1月擔任星展亞洲融資有限公司的高級審計員；自2002年9月至2006年6月擔任香港交易及結算所有限公司（一間於聯交所上市的公司，股份代號：388）上市部經理；自2006年6月至2007年5月擔任法國巴黎資本（亞太）有限公司企業融資部高級經理；自2007年5月至2008年12月擔任J.P. Morgan Securities (Asia Pacific) Limited投資銀行業務部副總裁；自2009年4月至2010年4月擔任新世界策略投資有限公司（新世界發展有限公司（一間於聯交所上市的公司，股份代號：17）的全資附屬公司）副總裁；自2010年4月至2017年1月擔任銀河－聯昌證券（香港）有限公司（前稱聯昌證券有限公司，為CIMB Group Sdn Bhd的全資附屬公司）投資銀行部董事；以及自2017年7月至2018年5月擔任富德國際控股有限公司（前稱香江金融集團有限公司）董事總經理。李先生自2018年6月起擔任上古證券有限公司投資銀行部董事總經理。李先生自2020年9月起擔任華盛國際控股有限公司（一間於聯交所上市的公司，股份代號：1323）獨立非執行董事；以及自2020年12月起擔任建發物業管理集團有限公司（一間於聯交所上市的公司，股份代號：2156）獨立非執行董事。

李先生於1990年7月獲英國利物浦大學工程學士學位；於1991年12月獲英國曼徹斯特維多利亞大學科學碩士學位；以及於2005年8月獲英國倫敦大學法學學士學位。李先生自1999年9月起成為美國會計師協會會員，及自2000年3月起成為香港會計師公會會員。

### 概述

除本節上文所披露者外，概無董事於緊接本文件日期前三年內於香港或海外的任何其他上市公司擔任任何其他董事職務。

有關董事各自於股份擁有的權益或淡倉（如有）詳情以及董事服務合約及委任書的詳情，請參閱附錄五「法定及一般資料－C.有關我們董事及主要股東的進一步資料」。

各董事均已確認其並無於與我們的業務直接或間接構成或可能構成競爭的業務中（我們的業務除外）擁有根據上市規則第8.10條須予披露的任何權益。

## 董事及高級管理層

除本節上文所披露者外，各董事已確認並無有關其獲委任為董事的其他事宜須股東垂注，亦無有關其獲委任的其他資料須根據上市規則附錄一A第13.51(2)條或41(3)段予以披露。

### 高級管理層

除執行董事以外，本集團高級管理層團隊負責我們的日常業務運營。下表載列有關本集團高級管理層的若干資料：

姓名	年齡	職位	加入本集團 的日期	獲委任為	主要角色及職責	與其他董事
				本公司 高級管理層 的日期		及高級 管理層的關係
范啟堯先生	35歲	電子商務營銷 主管	2020年8月	2022年1月21日	本集團電子商務業務 的銷售及運營的整 體管理	無
曹鑫先生	36歲	技術部主管	2019年4月	2022年1月21日	為商務技術以及產品 的開發和維護提供 技術支持	無

范啟堯先生，35歲，於2022年1月21日獲委任為本集團電子商務營銷主管，負責本集團電子商務業務的銷售及運營的整體管理。

加入本集團之前，於2013年8月至2016年1月，范先生擔任德國國家鐵路公司 Deutsche Bahn AG的信息維護員，負責信息系統維護。范先生之後任職於北京搜秀電子商務有限公司（一家互聯網電商公司）。於2019年7月至2020年8月，范先生擔任北京中天和信資訊技術有限公司（一家技術開發與諮詢公司）的海外廣告運營經理。

---

## 董事及高級管理層

---

范先生於2011年6月獲得中國山西農業大學國際金融與商業學士學位。范先生於2013年6月獲得德國安哈爾特應用技術大學企業管理學士學位。范先生於2019年3月獲得德國安哈爾特應用技術大學在線交流碩士學位。

**曹鑫先生**，36歲，於2022年1月21日獲委任為本公司技術部主管，負責為商務技術以及產品的開發和維護提供技術支持。

加入本集團之前，於2013年10月至2014年12月，曹先生任職於贊博恒安健康科技發展(北京)有限公司(前稱北京甘蒙科技有限公司，一家託管專門從事醫療及保健教育網站的互聯網公司)。自2016年4月至2017年10月，曹先生任職於北京億起聯科技有限公司(一家大數據營銷公司)。曹先生任職於天津俠客行科技有限公司(一間大數據營銷公司)的技術總監，負責軟件開發，直至2018年6月。

曹先生於2014年7月通過遠程學習修畢中國北京交通大學遠程與繼續教育學院計算機科學與技術學士學位。

### 聯席公司秘書

余璐女士於2022年1月21日獲委任為本公司聯席公司秘書之一。有關余女士的履歷詳情，請參閱「一 董事 — 執行董事」。

我們已於2022年1月21日委任林穎芝女士為本公司另一名聯席公司秘書，協助余女士履行其作為聯席公司秘書的職責，包括自[編纂]起計三年內與上市規則及其他香港監管規定相關的合規事宜。

林穎芝女士為卓佳專業商務有限公司(一家全球專業服務提供商，專注於整合商務、企業及投資者服務)企業服務高級經理。林女士在企業秘書領域擁有超過九年的經驗，為香港上市公司以及跨國公司、私人公司及離岸公司提供專業企業服務。林女士為特許秘書、特許企業管治專業人員以及香港公司治理公會及英國特許公司治理公會的會員。林女士於2012年7月獲得香港樹仁大學會計學學士學位。

---

## 董事及高級管理層

---

林女士現於Raffles Interior Limited (聯交所主板上市公司，股份代號：1376)、滄港鐵路有限公司 (聯交所主板上市公司，股份代號：2169)、國富創新有限公司 (前稱中國富強金融集團有限公司，聯交所主板上市公司，股份代號：290) 及艾美疫苗股份有限公司 (聯交所主板上市公司，股份代號：6660) 擔任公司秘書職務。

### 董事委員會

董事會已成立審核委員會、薪酬委員會及提名委員會，並向該等委員會轉授多項職責，協助董事會履行其職責及監督本集團業務活動的特定範疇。

### 審核委員會

本集團已於2023年3月6日遵照上市規則第3.21條及企業管治守則第2部分第D.3段成立審核委員會，並制定其書面職權範圍。審核委員會由三名成員組成，即李國泰先生、趙焱女士及公佩鉞先生，彼等均為獨立非執行董事。李國泰先生為審核委員會主席，並為具有適當專業資格的獨立非執行董事。

審核委員會的主要職責包括 (其中包括) (i) 審閱及監督本集團的財務報告流程及內部控制系統、風險管理及內部審核；(ii) 向董事會提供建議及意見；及(iii) 履行董事會可能指派的其他職責及責任。

### 薪酬委員會

本集團已於2023年3月6日遵照上市規則第3.25條及企業管治守則第2部分第E.1段成立薪酬委員會，並制定其書面職權範圍。薪酬委員會由三名成員組成，即公佩鉞先生、余女士及趙女士。公佩鉞先生為薪酬委員會主席。

薪酬委員會的主要職責包括 (其中包括) (i) 制定及檢討本公司有關董事及高級管理層薪酬的政策及架構以及設立正式且透明的程序來制定有關薪酬政策，並就上述事項向董事會提供建議；(ii) 確定各董事及高級管理層的具體薪酬待遇條款；及(iii) 參照董事不時決議的公司目標及宗旨，檢討及批准績效薪酬。

---

## 董事及高級管理層

---

### 提名委員會

本集團已於2023年3月6日遵照企業管治守則第2部分第B.3段成立提名委員會，並制定其書面職權範圍。提名委員會由三名成員組成，即李先生、趙焱女士及公佩鉞先生。李先生為提名委員會主席。

提名委員會的主要職責包括(其中包括)(i)定期檢討董事會的架構、規模及組成，並就有關董事會的任何建議成員變動向董事會作出推薦建議；(ii)物色、甄選提名出任董事的人選或就有關甄選事項向董事會作出推薦建議，並確保董事會成員多元化；(iii)評估獨立非執行董事的獨立性；及(iv)就委任、重新委任及罷免董事以及董事繼任計劃的相關事宜向董事會作出推薦建議。

### 企業管治

本公司認同於管理架構及本集團內部控制過程中運用良好企業管治元素對確保實現有效問責的重要性。

根據企業管治守則第2部分第C.2.1段，主席及首席執行官的職務應予區分，且不應由同一個人擔任。

李先生是董事會主席兼本公司首席執行官。李先生擁有豐富的企業管理經驗，負責本集團的整體策略及方向規劃、業務發展及管理，對本公司成立以來的發展及業務拓展發揮着舉足輕重的作用。董事會認為，將主席及首席執行官的職責歸屬於同一人有利於本集團的管理。高級管理層和董事會的運作可確保權力和授權的平衡，這兩個機構均由經驗豐富的高素質人才組成。董事會將於經計及本集團之整體情況後，於適當時候繼續審核及考慮將董事會主席及本公司首席執行官之職務分開(如需要)。

本公司已採納企業管治守則所述守則條文。除上文所披露者外，我們已遵守企業管治守則項下所有守則條文的規定。本公司致力於秉持董事會應包括均衡比例的執行董事及獨立非執行董事，以使董事會具備高度獨立性，能有效作出獨立判斷。



---

## 董事及高級管理層

---

### 董事會多元化

本公司深明董事會多元化的裨益。本公司已採納董事會多元化政策，以根據本集團不時的情況，致力達致董事會成員適當的多元化水平。概括而言，董事會多元化政策載明，於考慮提名及委任董事時，在提名委員會的協助下，董事會將會以多元化角度作出考慮，包括但不限於人選的技能、知識、專業經驗及資格、文化教育背景、年齡、性別及預期將為董事會帶來的潛在貢獻，以更好地切合本公司需要及發展。董事會所有委任均以用人唯才為基準，以客觀標準考慮有關人選，並充分考慮對董事會多元化的裨益。

在性別多元化方面，執行董事余女士及獨立非執行董事趙焱女士在各自領域擁有豐富的經驗，為董事會的性別多元化作出了貢獻。

[編纂]後，提名委員會將不時檢討董事會多元化政策及其實施情況，以確保其持續有效，我們將每年在企業管治報告中披露該政策或其摘要。

### 薪酬政策

本公司董事及高級管理層的薪酬包括袍金、薪金、退休金計劃供款、其他津貼、其他實物福利及／或酌情花紅，經參考可資比較公司所支付的薪酬及有關董事及高級管理層的時間付出及表現以及本集團業績而釐定。

本集團經參考(其中包括)可資比較公司所支付薪酬及酬金待遇的市場水平、各董事及高級管理層的職責以及本集團業績而定期審核及釐定董事及高級管理層的薪酬及酬金待遇。

[編纂]後，薪酬委員會將參考董事的經驗、職責、工作量及於本集團的任職時間以及本集團業績對其薪酬及酬金待遇進行審核及釐定。

---

## 董事及高級管理層

---

### 董事及高級管理層薪酬

董事及高級管理層成員以袍金、薪金、住房津貼及退休福利計劃供款的形式向本集團收取薪酬。截至2019年、2020年、2021年12月31日止年度及截至2022年9月30日止九個月，付予董事的薪酬總額(包括袍金、薪金、住房津貼及退休福利計劃供款)分別為135,000美元、240,000美元、625,000美元及510,000美元。除上文所披露者外，於往績記錄期間，本集團任何成員公司概無已付或應付董事任何其他金額。

截至2019年、2020年、2021年12月31日止年度各年及截至2022年9月30日止九個月，支付予我們五名最高薪酬人士的工資、薪金及花紅、退休金成本、住房公積金、醫療保險及其他社會保險的總額分別為197,000美元、414,000美元、882,000美元及697,000美元。

於往績記錄期間，本集團概無向董事或五名最高薪酬人士支付任何薪酬，以作為其加入本集團或於加入本集團後的獎勵或作為離職補償。此外，於往績記錄期間，概無董事放棄或同意放棄任何酬金。

根據現行有效的安排，截至2023年12月31日止年度，董事的薪酬總額(包括袍金、薪金、退休金計劃供款、花紅、以股份為基礎付款、退休福利計劃、津貼及其他實物福利)估計約為34.8百萬港元。

董事會將檢討及釐定董事及高級管理層的薪酬及酬金待遇，並將於[編纂]後聽取薪酬委員會的推薦建議，而薪酬委員會將會考慮可資比較公司支付的薪金、董事投入的時間及職責以及本集團的業績。

### 合規顧問

我們已遵照上市規則第3A.19條，委任邁時資本有限公司為合規顧問，以向本公司提供顧問服務。根據上市規則第3A.23條，預期合規顧問將(其中包括)就下列情況以應有審慎的態度及技巧向本公司提供意見：

- 刊發任何監管公告、通函或財務報告前；
- 擬進行交易(可能屬須予公佈的交易或關連交易)，包括股份發行及股份購回；

---

## 董事及高級管理層

---

- 如本公司擬動用[編纂][編纂]作本文件所詳述以外的用途，或我們的業務活動、發展或業績偏離於本文件所載的任何預測、估計或其他信息；及
- 聯交所就股份[編纂]或[編纂]的反常波動對本公司進行詢問時。

委聘年期將自[編纂]開始，並於我們就[編纂]後開始的首個完整財政年度的財務業績派發年報當日結束，該委聘可經雙方協議後延長。

## 主要股東

### 主要股東

據董事所知，於緊隨[編纂]及[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），下列人士將於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3分部的規定須向我們及聯交所披露的權益或淡倉，或將直接或間接擁有附可在任何情況下於本集團任何其他成員公司的股東大會上行使的表決權的任何類別股本面值10%或以上的權益：

### 於股份中的好倉

股東 姓名／名稱	身份／權益性質	於本文件日期		於緊隨[編纂] 及[編纂]完成後 (假設[編纂]未獲行使)	
		股份數目 <sup>1</sup>	持股比例	股份數目 <sup>1</sup>	持股比例
余女士	受控制法團權益 <sup>2</sup>	10,000(L)	1.0%	[編纂]	[編纂]
	全權信託的委託人 <sup>3</sup>	590,000(L)	59.0%	[編纂]	[編纂]
	配偶權益 <sup>4</sup>	400,000(L)	40.0%	[編纂]	[編纂]
Common					
Excellence	實益擁有人 <sup>3</sup>	590,000(L)	59.0%	[編纂]	[編纂]
Total Mice	受控制法團權益 <sup>3</sup>	590,000(L)	59.0%	[編纂]	[編纂]
李先生	受控制法團權益 <sup>5</sup>	160,000(L)	16.0%	[編纂]	[編纂]
	全權信託的委託人 <sup>6</sup>	240,000(L)	24.0%	[編纂]	[編纂]
	配偶權益 <sup>4</sup>	600,000(L)	60.0%	[編纂]	[編纂]
Into One	實益擁有人 <sup>6</sup>	240,000(L)	24.0%	[編纂]	[編纂]
Honest Beauty	受控制法團權益 <sup>6</sup>	240,000(L)	24.0%	[編纂]	[編纂]
向財	實益擁有人 <sup>5</sup>	150,000(L)	15.0%	[編纂]	[編纂]
受託人	Tranquil Trust的受託人 <sup>3</sup>	590,000(L)	59.0%	[編纂]	[編纂]
	Imperial Trust的受託人 <sup>6</sup>	240,000(L)	24.0%	[編纂]	[編纂]

---

## 主要股東

---

附註：

1. 字母「L」代表該人士於該等股份中持有的「好倉」（定義見證券及期貨條例第XV部）。
2. 本公司由福聯直接持有[編纂]。福聯由余女士全資持有。就證券及期貨條例而言，余女士被視為或被當作於福聯所持有的全部股份中擁有權益。
3. 受託人以Tranquil Trust的受託人身份持有Total Mice的全部已發行股本，而Total Mice則持有Common Excellence的全部已發行股本。Tranquil Trust為余女士（作為委託人）設立的全權信託，受益人包括李先生及余女士的家人。本公司由Common Excellence直接持有[編纂]。因此，根據證券及期貨條例，余女士被視為於Common Excellence持有的股份中擁有權益。
4. 李先生與余女士為配偶關係。因此，根據證券及期貨條例，彼等各自被視為在其他人士擁有權益的所有股份中擁有權益。
5. 本公司由匯好及向財分別直接持有[編纂]及[編纂]。匯好及向財各自由李先生全資擁有。就證券及期貨條例而言，李先生被視為或被當作於匯好及向財所持有的全部股份中擁有權益。
6. 受託人以Imperial Trust的受託人身份持有Honest Beauty的全部已發行股本，而Honest Beauty則持有Into One的全部已發行股本。Imperial Trust是李先生（作為委託人）設立的全權信託，受益人包括余女士及李先生的家人。本公司由Into One直接持有[編纂]。因此，根據證券及期貨條例，李先生被視為於Into One持有的股份中擁有權益。

除上文所披露者外，董事並不知悉於緊隨[編纂]及[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使）有任何其他人士將於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3分部的規定須向本公司及聯交所披露的權益或淡倉，或將直接或間接擁有附有可在任何情況下於本公司或其任何附屬公司的股東大會上行使的表決權的任何類別股本面值10%或以上的權益。董事並不知悉任何安排於隨後日期或會導致本公司或本集團任何其他成員公司的控制權發生變動。

## 股 本

本公司的法定股本及已發行股本如下：

法定股本：		美元
2,000,000,000股	每股面值0.01美元的股份	20,000,000.00

本公司於緊隨[編纂]及[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使）的已發行股本將如下表所示：

已發行及將予發行、繳足或入賬列為繳足：		美元
1,000,000股	於本文件日期已發行的股份	10,000.00
[編纂]股	根據[編纂]將予發行的股份	[編纂]
[編纂]股	根據[編纂]將予發行的股份（不包括 根據[編纂]可能發行的任何股份）	[編纂]
<u>[編纂]股</u>	股份合計	<u>[編纂]</u>

假設[編纂]獲悉數行使，則本公司於緊隨[編纂]及[編纂]完成後的股本將如下表所示：

已發行及將予發行、繳足或入賬列為繳足：		美元
1,000,000股	於本文件日期已發行的股份	10,000.00
[編纂]股	根據[編纂]將予發行的股份	[編纂]
[編纂]股	根據[編纂]及[編纂] 將予發行的股份	[編纂]
<u>[編纂]股</u>	股份合計	<u>[編纂]</u>

---

## 股 本

---

### 假設

上表假設[編纂]已成為無條件且股份根據本文件所述方式發行。並無計及本公司根據下文所述授予董事的配發及發行或購回股份的一般授權而可能配發及發行或購回的任何股份。

### 地位

[編纂]及根據[編纂]可能發行的股份與配發及發行該等股份當日的全部現有已發行股份享有同等地位，具體而言將可享有於本文件日期後宣派、作出或派付的所有股息或其他分派（惟根據[編纂]的權利除外）。

### 發行股份的一般授權

待[編纂]成為無條件後，董事已獲授無條件授權以配發、發行及處置總面值不超過以下兩者總和的股份：

- (a) 緊隨[編纂]及[編纂]完成後本公司已發行股本總面值的20%；及
- (b) 本公司根據下文所述購回股份的一般授權購回的本公司股本總面值（如有）。

董事在此項發行授權下獲授權以配發及發行的股份總面值，將不會因根據(i)供股；(ii)任何以股代息計劃或根據組織章程細則配發及發行股份以代替股份的全部或部分股息的類似安排；或(iii)股東在股東大會上授出的任何特定授權配發及發行股份而減少。

此項發行授權將於下列時間屆滿（以最早發生者為準）：

- (a) 本公司下屆股東週年大會結束時；
- (b) 適用開曼群島法律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

---

## 股 本

---

(c) 股東在股東大會上通過普通決議案修訂、撤銷或更新此項授權時。

有關此項發行授權的進一步詳情，請參閱附錄五「A.有關本集團的進一步資料－3. 股東於2023年3月3日通過的書面決議案」。

### 購回股份的一般授權

待[編纂]成為無條件後，董事已獲授予一般無條件授權，以行使本公司的一切權力購回股份，惟該等股份面值總額不得超過本公司於緊隨[編纂]及[編纂]完成後的已發行股本面值總額10%。

此購回授權僅涉及於聯交所或股份可能[編纂]的任何其他證券交易所（且就此獲證監會及聯交所認可），並根據所有適用法律及上市規則規定進行的購回。聯交所規定須載入本文件有關由本公司購回股份的進一步資料，載於附錄五「A.有關本集團的進一步資料－6. 購回本身的證券」。

此項購回授權將於下列時間屆滿（以最早發生者為準）：

- (a) 本公司下屆股東週年大會結束時；
- (b) 開曼群島適用法律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
- (c) 股東在股東大會上通過普通決議案修訂、撤銷或更新此項授權時。

有關此購回授權的進一步詳情，請參閱附錄五「A.有關本集團的進一步資料－3. 股東於2023年3月3日通過的書面決議案」。



## 財務資料

以下章節應與本文件附錄一會計師報告所載我們的綜合財務資料連同隨附的附註一併閱讀。我們於往績記錄期間的綜合財務資料乃根據香港財務報告準則編製，可能在重大方面有別於其他司法權區的公認會計原則。

以下討論及分析載有反映我們現時對未來事件及財務表現的觀點的前瞻性陳述。該等陳述乃以我們根據經驗及對過往趨勢的見解、目前狀況及預期未來發展以及我們認為於有關情況下適合的其他因素作出的假設及分析為依據。然而，實際結果及發展會否與我們的預期及預測一致，則取決於多項風險及不確定因素。我們的未來業績可能與該等前瞻性陳述的預期出現重大差異。在評估我們的業務時，應審慎考慮本文件提供的資料，包括但不限於「風險因素」及「業務」章節。

### 概覽

我們是中國跨境數字營銷服務提供商，按2021年的總賬單金額計，於跨境電商中排名第三，市場份額為6.2%。根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年的總賬單金額計，我們亦是中國第四大跨境數字營銷服務提供商，市場份額為2.7%。多年來，我們一直致力於賦能中國營銷主獲取用戶，以便更好地向全球客戶推廣並與該等客戶聯繫起來，同時與主要及著名媒體發佈商合作，幫助他們探索變現機會。

利用我們對營銷主不斷變化的需求的深入了解，以及在跨境數字營銷支出的推動下，加上中國企業拓展海外業務的需求日益增長，截至2022年9月30日，我們已為超過1,900家營銷主提供服務，涵蓋電子商務、線上遊戲及應用程序多個垂直行業。我們於往績記錄期間絕大部分的總賬單金額來自自己與我們連續合作三年以上的營銷主，根據弗若斯特沙利文的資料，此數字較中國跨境數字營銷行業的行業平均年數為長。我們是中國眾多知名營銷主的數字營銷服務提供商，根據弗若斯特沙利文的資料，其中包括(i)最大的跨境電商市場(以2021年收入計)，(ii)最大的女裝獨立線上購物平台(以2021年收入計)，(iii)最大的跨境社交網絡平台運營商(以2021年每月活躍用戶計)，及(iv)中國其中一家領先的線上遊戲公司。

## 財務資料

截至2022年9月30日，我們與19家全球主要及著名媒體發佈商進行策劃及合作，當中包括媒體發佈商A、谷歌、推特、TikTok、LinkedIn、YouTube及Snapchat等主要媒體發佈商，涵蓋社交網絡、即時通訊、搜尋引擎及短視頻媒體平台，以及超過50個專注於特定垂直領域的媒體發布商。截至2022年9月30日，我們服務的媒體覆蓋範圍遍及全球240多個國家和地區，於往績記錄期間合共分別達到約5,940億次曝光次數及150億次點擊次數。我們自2017年開始與媒體發佈商A合作成為其經銷商，為媒體發佈商A在中國的一級數字營銷代理。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國少數具有能力為行業營銷主提供服務的媒體發佈商A的經銷商之一。

多年來，隨著我們加強數字營銷及SaaS能力，我們建立並完善由兩條業務線組成的業務模式，即：(i)我們的SaaS平台Adorado所聚焦的跨境數字營銷服務，及(ii)由我們的SaaS平台Powershopy所支持的跨境網店SaaS解決方案。於往績記錄期間，我們大部分收入均來自跨境數字營銷服務，我們以此為中國的營銷主提供標準化、定製化及／或基於SaaS的解決方案，以滿足他們的跨境營銷需求。於2018年，我們推出Adorado平台，以數據驅動水平更高和更自動化的方式向營銷主提供跨境數字營銷服務。於2021年11月，我們亦開始提供跨境網店SaaS解決方案，試推出我們的Powershopy平台，使跨境電商商家能夠以「一體化」的方式為本身的獨立網店構建、運營、管理和進行營銷。

在該雙模式下，我們致力於為客戶提供跨媒體及全渠道服務及一站式體驗，向他們的全球目標客戶推廣和銷售產品和服務，從而為他們的跨境業務建立更強大的網上市場。如此，我們亦能深化與主要及著名媒體發佈商的合作，將他們與來自我們充滿活力的營銷主的更廣泛變現機會聯繫起來。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國數家轉型為「數字營銷+網店SaaS」雙業務模式的數字營銷服務提供商之一，為中國整條行業價值鏈的電商商家提供服務。

我們相信我們的雙業務模式能夠創造更好的協同效應。一方面，我們能夠將我們的營銷主從跨境數字營銷服務轉至跨境網店SaaS業務，原因為當中部分營銷主計劃建立和開發他們自身的獨立網店，並需要SaaS賦能供應鏈相關服務，而這些服務可以通過我們的Powershopy平台獲取。同時，隨著我們的跨境網店SaaS解決方案不斷發展，使用該等解決方案的客戶將無可避免地需要以更整合的方式推廣和營銷其網店，從而為我們的跨境數字營銷服務（特別是Adorado數字營銷平台）保留一批營銷主，原因為其功能可以嵌入至Powershopy平台，為客戶提供整合的服務體驗。

---

## 財務資料

---

通過利用我們與營銷主和媒體發佈商的緊密聯繫、我們的行業洞察力和才幹以及 SaaS 和數據分析能力，我們於往績記錄期間快速增長。我們的總賬單金額由 2019 年的 357.9 百萬美元增加至 2020 年的 477.1 百萬美元，並進一步增加至 2021 年的 610.8 百萬美元。截至 2022 年 9 月 30 日止九個月，我們的總賬單金額為 337.8 百萬美元。我們的收入由 2019 年的 9.5 百萬美元增加至 2020 年的 11.7 百萬美元，並進一步增加至 2021 年的 14.3 百萬美元，2019 年至 2021 年的複合年增長率為 22.7%。截至 2022 年 9 月 30 日止九個月，我們的收入為 10.2 百萬美元。

### 呈列基準

於往績記錄期間，我們透過在香港註冊成立的力盟傳媒及我們於中國註冊成立的附屬公司經營業務。重組完成後，本公司成為現時組成本集團各公司的控股公司，其中涉及加入新成立且沒有實質經營業務的投資控股實體作為力盟傳媒及其附屬公司的控股公司，而在重組之前及之後，本集團的擁有權及業務在經濟實質上均無改變。因此，歷史財務資料乃按照其作為本集團業務綜合財務報表之延續進行編製及呈列，在重組之前，資產及負債按其過往賬面值確認及計量。

本集團於往績記錄期間的綜合損益及其他全面收益表、綜合權益變動表及綜合現金流量表包括現時組成本集團各公司的財務表現及現金流量，猶如目前的集團架構在整個往績記錄期間或其各自的註冊成立或成立日期起（以較短期者為準）已經存在及維持不變。本集團於 2019 年、2020 年及 2021 年 12 月 31 日以及 2022 年 9 月 30 日的綜合財務狀況表乃按截至該等日期現時組成本集團各公司的財務狀況編製及呈列，猶如目前的集團架構於截至各日期已經存在，經計及各自的註冊成立或成立日期（如適用）。在編製歷史財務資料時，集團內部結餘及交易均已全數對銷。

### 影響我們經營業績的主要因素

我們的經營業績及財務狀況受多項因素影響，包括載於本文件「風險因素」一節及下文討論的因素：

#### 跨境數字營銷及電商行業的增長

我們的業務增長受中國跨境數字營銷及跨境電商行業的整體增長所驅動。從事跨境數字營銷以中國為基地的企業一般會同時在相同或不同類型的多媒體發佈商平台

## 財務資料

進行營銷。跨境數字營銷市場規模是指以中國為基地的營銷主的海外數字營銷支出總額。根據弗若斯特沙利文的資料，受到數字化、互聯網普及和國內企業擴張至海外市場的趨勢刺激，中國的跨境數字營銷行業在過去數年已見證快速增長，營銷主的應佔總賬單由2016年的48億美元增加至2021年的223億美元，複合年增長率為36.0%，且由於科技創新（如AR、AI及大數據）及以中國為基地的營銷主對跨境數字營銷服務的需求不斷增長，預期該行業會持續增長，總賬單預期將於2026年增加至616億美元，2021年至2026年的複合年增長率達到22.5%。我們的總賬單由2019年的357.9百萬美元增加至2020年的477.1百萬美元，以及進一步增加至2021年的610.8百萬美元。截至2022年9月30日止九個月，我們的總賬單為337.8百萬美元。我們來自跨境數字營銷服務的收入，即我們於往績記錄期間內產生的大部分收入，於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，分別為9.5百萬美元、11.7百萬美元、14.3百萬美元、10.1百萬美元及9.6百萬美元。

此外，我們於往績記錄期間跨境數字營銷服務的大部分總賬單，來自從事跨境電商行業營銷活動的營銷主，而我們的跨境網店SaaS解決方案亦以中國跨境電商商家及業務為目標。因此，我們的業務增長一直及預期將主要由中國跨境電商行業的發展驅動。根據弗若斯特沙利文的資料，中國跨境電商市場的GMV總量由2016年的0.6萬億美元增加至2021年的1.7萬億美元，複合年增長率為22.0%，並估計將於2026年達到3.0萬億美元，即2021年至2026年的複合年增長率為12.6%。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，因跨境電商業務帶動，跨境網店SaaS解決方案的市場規模在過去數年已上升，並預期未來將隨科技創新、社交媒體發展與繁榮和政府支持而增長。

根據弗若斯特沙利文的資料，跨境數字營銷開支總額及我們經營所在行業將繼續增長，而且我們相信其對我們服務的需求將繼續增加。然而，如果我們經營所在行業發展或增長較預期緩慢，我們的過往增長未必預示未來的業績表現。此外，倘若我們未能與其他市場參與者有效競爭，我們可能失去客戶、媒體發佈商或其他業務夥伴，而我們的收入可能下降。

### 營銷主基礎及營銷主的跨境數字營銷支出

我們的經營業績受我們營銷主基礎的規模、多元化及質量和該等營銷主的跨境數字營銷開支所影響。我們的營銷主基礎已迅速增長，而我們的業務服務來自不同行業及具有規模的營銷主基礎，包括跨境電商、線上遊戲及應用程序。我們相信營銷主基礎的規模、多元化及質量能使我們的收入增長，並使我們處於繼續取得可持續增長

---

## 財務資料

---

的位置。尤其是我們的營銷主基礎證實具有高度客戶黏性，根據弗若斯特沙利文的資料，我們於往績記錄期間超過70%的總賬單來自與我們一起合作達三年以上的營銷主，較中國跨境數字營銷行業的行業平均年數為長。

此外，我們通過服務提高營銷主的營銷支出的能力，取決於若干主要因素，包括(i)我們對最新市場趨勢的洞察力以捕捉營銷主不斷演變的用戶獲取需求，(ii)我們對技術、營銷優化能力及科技的持續創新以提供更精準定向的數字營銷服務，及(iii)我們應用行業經驗及科技於服務交付方面以回應市場趨勢，從而為營銷主取得最大化營銷效果的能力。

倘若我們未能挽留現有營銷主、深化或擴展我們與營銷主的關係、或吸引新營銷主，對我們的經營業績及前景可能造成不利影響。尤其是營銷主的總賬單與我們來自跨境數字營銷的收入具有相關性，如果營銷主減少或終止與我們的合作，將會妨礙營銷主的總賬單增長，對我們的經營業績及業務前景會造成重大影響。

如需更多資料，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－若我們無法挽留現有營銷主及媒體發佈商，深化或擴大與彼等的關係，吸引新的營銷主及媒體發佈商，或向營銷主提供符合標準的優質服務或向媒體發佈商提供變現機會，我們的品牌及聲譽、財務狀況、經營業績及前景可能受到重大不利影響」及「業務－跨境數字營銷的業務模式－營銷主」。

### 與媒體發佈商的關係

我們與不同媒體發佈商合作獲取用戶流量以實施符合營銷主需要的營銷活動，最終帶動我們的收入。我們的經營業績受到與我們合作的不同類型媒體發佈商所影響，以及我們適時取得優質、具成本效益及符合營銷主需要的用戶流量的能力所影響。截至2022年9月30日，我們已經與全球19個主要及著名媒體發佈商合作。尤其是，我們自2017年起成為媒體發佈商A於中國的經銷商，而媒體發佈商A是往績記錄期間內我們的最大媒體發佈商，我們對其的總支出於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月分別為355.7百萬美元、472.7百萬美元、608.0百萬美元及336.1百萬美元，佔各期間支出總額的99.6%、99.2%、99.6%及99.6%。頂級媒體發佈商，如媒體發佈商A，一般對經銷商及代理有嚴謹的甄選程序，並對其合作的業務夥伴特別強調可提供金錢回報機會、交付相關的優質營銷活動、留住及吸引用戶群。因此，倘若我們無法有效滿足媒體發佈商金錢回報的需要，我們未必能為營

## 財務資料

銷主獲得足夠及有效的用戶流量及維持我們與媒體發佈商的合作，從而將會（其中包括）對我們向營銷主提供的服務及我們的整體業務等造成不利影響。有關更多資料，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－定價模式－媒體發佈商的定價模式」及「業務－跨境數字營銷的業務模式－媒體發佈商」。

此外，媒體發佈商（或其經銷商或代理）授予的返利率將影響我們的淨返利率，並影響我們標準化數字營銷業務的經營業績。詳情請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－收入模式－標準化數字營銷的收入模式」。下表載列我們於所示期間經參照我們淨返利率波動所作出的淨利潤敏感度分析，當中假設該等變動僅因平均返利率下降導致（而所有其他因素保持不變）：

	截至12月31日止年度			截至9月30日
	2019年	2020年	2021年	止九個月 2022年
淨返利率	1.5%	1.4%	1.2%	1.6%
淨利潤(千美元)	5,204	5,891	5,775	2,721
<b>假設淨返利率下降</b>				
<b>0.1個百分點</b>				
對淨利潤的影響				
(千美元)	(301)	(404)	(514)	(293)
<b>假設淨返利率下降</b>				
<b>0.2個百分點</b>				
對淨利潤的影響				
(千美元)	(602)	(807)	(1,027)	(585)

### 技術與服務能力

我們的經營業績取決於我們的技術及服務能力，包括我們用於營銷優化的大數據分析及AI能力、我們的IT基礎設施實力及我們對SaaS平台的服務能力。我們認為，我們開發及應用改進技術及服務標準的能力會影響我們為營銷主實現更好的營銷表現及為媒體發佈商實現更高的變現效率的能力，從而產生營銷主的總賬單、與媒體發佈商的總支出及跨境數字營銷服務的隨後收入。我們的基於SaaS的跨境數字營銷服務及網店SaaS解決方案業務分別由我們的Adorado及Powershop SaaS平台提供支持。我們必須緊跟不斷變化的行業趨勢和技術標準，並繼續增強和改善我們技術和服務的功能性和可擴展性。此外，我們加強技術能力及IT基礎設施的能力將影響我們吸引及挽留客戶及媒體發佈商的能力，並影響我們的運營效率。

## 財務資料

### 控制成本及開支的能力

我們認為，我們未來的成功取決於我們吸引、聘用、挽留及激勵對我們的業務運營及未來發展至關重要的合資格及熟練人才的能力，包括但不限於我們專職的整合營銷專家、優化師、創意設計師、業務營運經理、銷售經理、產品開發及技術升級及支持的研發人員團隊。對於高技能和經驗豐富的專業人士的競爭非常激烈，這已經並可能繼續增加我們吸引及挽留人才的成本和開支。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的員工成本（計入銷售成本）分別為0.5百萬美元、0.8百萬美元、1.8百萬美元、1.4百萬美元及1.8百萬美元，分別佔我們各期間總銷售成本的47.9%、53.3%、82.8%、82.0%及88.4%。我們的其他員工開支總額分別為0.5百萬美元、0.9百萬美元、1.8百萬美元、1.2百萬美元及1.3百萬美元，分別佔各期間營銷及行政開支總額的25.9%、52.1%、45.5%、55.3%及37.1%。於往績記錄期間，員工成本及開支合共佔我們總銷售成本以及營銷及行政開支的百分比相對較高。這主要是由於為了激勵及挽留人才以擴展業務，我們於2020年及2021年落實員工大幅加薪，加幅水平遠高於2019年。除此之外，隨著我們業務的自然增長，我們預期員工成本及開支於日後將維持相對穩定的增幅。此外，由於我們會進一步開發運營效率更高之基於SaaS的服務，我們計劃將員工成本及開支保持在控制範圍內。倘我們未能以適當步伐開發有關業務，或倘我們未能有效聘用及挽留高素質人才，或以其他方式管理我們的員工成本及開支，我們的業務及經營業績將受到不利影響。

### 若干關鍵會計政策以及會計估計及判斷

我們已識別對編製財務報表而言屬重要的若干會計政策。我們的部分會計政策涉及主觀假設及估計，以及與會計項目有關的複雜判斷。在每種情況下，該等項目的釐定需要管理層根據未來期間可能發生變化的資料和財務數據作出主觀和複雜的判斷。於審閱我們的財務報表時，閣下應考慮(i)我們的主要會計政策、(ii)影響該等政策應用的會計判斷及估計以及其他不確定因素，及(iii)所呈報業績對條件及假設變動的敏感度（如適用）。我們於下文載列我們認為對我們至關重要或涉及編製財務報表時所用的最重要估計及判斷的會計政策。我們的主要會計政策對了解我們的財務狀況及經營業績至關重要，其進一步詳情載於本文件附錄一會計師報告附註2。有關我們應用會計政策時的關鍵會計判斷及主要會計估計的更多詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註3。

---

## 財務資料

---

本集團於往績記錄期間的財務資料乃根據香港財務報告準則編製，包括香港會計師公會（「香港會計師公會」）頒佈的所有適用個別香港財務報告準則、香港會計準則及詮釋，以及香港公認會計原則。香港會計師公會已頒佈多項新訂及經修訂香港財務報告準則。為編製本文件中我們於往績記錄期間的財務資料，我們已採納於2022年1月1日開始的會計期間所有適用的新訂及經修訂香港財務報告準則。我們並無提早採納於2022年1月1日開始的會計期間尚未生效的任何其他新準則或詮釋。已頒佈但於2022年1月1日開始的會計期間尚未生效的經修訂及新訂會計準則及詮釋詳列於本文件附錄一附註28。本文件中我們於往績記錄期間的財務資料亦符合上市規則的適用披露條文。下文所載及附錄一進一步詳述的會計政策已於我們往績記錄期間的財務資料內所有呈列期間貫徹應用。我們截至2021年9月30日止九個月的中期財務資料乃根據我們就截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月的財務資料所採納的相同編製及呈列基準而編製。

### 收入確認

#### *跨境數字營銷服務*

於往績記錄期間，我們大部分收入來自提供跨境數字營銷服務。我們通常就有關服務採用CPM定價模式，其餘則按CPC基準。我們基於CPM或CPC基準於提供相關服務時確認收入。收入按已收取或應收對價的公允價值計量，指就已履行服務預期應收款項扣除折扣、退貨及增值稅。

我們遵循有關委託人與代理人關係考慮的會計指引，以評估本集團在轉讓予營銷主（作為顧客）前是否控制指定服務，其指標包括但不限於(a)該實體是否主要負責履行承諾提供指定的服務、(b)在指定服務轉讓給顧客之前，該實體是否存在庫存風險，及(c)該實體是否有酌情權決定指定貨品或服務的價格。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。

就我們的跨境數字營銷服務而言，我們不會向營銷主承諾營銷活動的有效性，亦不會在將相關媒體資源轉移予營銷主之前對其進行控制。因此，我們作為代理人提供跨境數字營銷服務，且不會將代媒體發佈商收取的營銷主的任何款項計入收入。



---

## 財務資料

---

### (i) 標準化數字營銷服務

我們作為中介將營銷主與媒體發佈商聯繫起來並促成其交易。我們主要按協定的媒體發佈商已賺返利金額（經扣除授予營銷主的激勵）確認收入。進一步詳情請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－收入模式－標準化數字營銷的收入模式」。

### (ii) 定製化數字營銷服務及基於SaaS的數字營銷服務

來自有關服務的收入按向營銷主收取的協定金額確認，有關金額通常基於營銷主就特定媒體發佈商平台的總賬單的若干百分比計算。

### 跨境網店SaaS解決方案

跨境網店SaaS解決方案收入包括使用費及佣金。在訂閱期間，客戶可以訪問我們的SaaS平台，但不得佔有該平台或轉讓與該平台有關的專有權。使用費為客戶在通過我們的跨境網店SaaS解決方案建立的獨立網店以及我們的Powershop平台銷售產品及處理交易時每月收取的費用。使用費通常按每家網店收取，並根據網店對我們解決方案的訂購計劃收取。使用費於訂閱期限內按直線基準攤銷。佣金包括客戶通過我們的Powershop平台建立的獨立網店銷售產品所賺取的GMV分成，並在完成相關交易時確認。

### 貿易應收款項

貿易及其他應收款項於本集團有無條件權利收取對價時確認。倘對價僅隨時間推移即會成為到期應付，則收取對價的權利為無條件。貿易及其他應收款項利用實際利率法按攤銷成本減信貸虧損撥備列賬。請參閱本文件附錄一附註2(g)(i)。

我們透過評估預期信貸虧損（「預期信貸虧損」）估計貿易應收款項的虧損撥備。其需要使用估計及判斷。預期信貸虧損乃根據本集團的過往信貸虧損經驗，並就債務人的特定因素及對目前與預計的整體經濟狀況評估於報告期末作出調整。倘估計與原先估計不同，該等差異將影響貿易應收款項的賬面值，並因有關估計的變動以致期內減值虧損亦受影響。我們會繼續評估貿易應收款項於彼等預期存續期內的預期信貸虧損。我們按相等於全期預期信貸虧損（使用撥備矩陣計算）的金額計量貿易應收款項的虧損撥備。由於我們過往的信貸虧損經驗並無顯示不同客戶分部的虧損模式有重大差異，根據賬齡狀況得出的虧損撥備並無於我們不同客戶基礎之間進一步區分。

## 財務資料

### 所得稅及遞延稅項資產

本集團須繳納不同司法權區的所得稅。於往績記錄期間，我們的若干中國附屬公司向我們其中一家香港附屬公司力盟傳媒提供集團內研發服務及商業支持服務。評估有關類型交易的不確定課稅情況涉及對最終結果、解釋及應用相關稅項法律及確定反映價值創造定位的適用轉讓定價等的重大判斷。有關進一步資料，請參閱本文件附錄一附註3(c)。

遞延稅項資產乃就可扣減暫時差額確認。由於該等遞延稅項資產僅於可能有未來利潤可用於抵銷可扣減暫時差額時確認，故管理層須作出判斷以評估未來應課稅利潤的可能性。

### 選定綜合損益及其他全面收益表項目的說明

下表載列我們於所示期間的選定綜合損益及其他全面收益表。我們於下文呈列的過往業績未必代表未來任何期間的預期業績。

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
收入	9,531	100.0	11,686	100.0	14,346	100.0	10,124	100.0	10,171	100.0
銷售成本	(977)	(10.3)	(1,461)	(12.5)	(2,177)	(15.2)	(1,711)	(16.9)	(2,016)	(19.8)
毛利	8,554	89.7	10,225	87.5	12,169	84.8	8,413	83.1	8,155	80.2
營銷開支	(211)	(2.2)	(434)	(3.7)	(785)	(5.5)	(577)	(5.7)	(451)	(4.4)
行政開支	(1,570)	(16.5)	(1,245)	(10.7)	(3,222)	(22.4)	(1,523)	(15.0)	(3,044)	(29.9)
貿易應收款項的										
預期信貸虧損	(44)	(0.4)	(768)	(6.6)	(158)	(1.1)	(197)	(1.9)	(291)	(2.9)
其他收入/(虧損)	1	-	18	0.2	(11)	(0.1)	(10)	(0.1)	5	0.0
經營利潤	6,730	70.6	7,796	66.7	7,993	55.7	6,106	60.4	4,374	43.0
財務成本	(577)	(6.0)	(903)	(7.7)	(1,188)	(8.3)	(859)	(8.5)	(1,281)	(12.6)
金融資產的										
公允價值變動	28	0.3	60	0.5	56	0.4	43	0.4	43	0.4
除稅前利潤	6,181	64.9	6,953	59.5	6,861	47.8	5,290	52.3	3,136	30.8
所得稅	(977)	(10.3)	(1,062)	(9.1)	(1,086)	(7.5)	(825)	(8.2)	(415)	(4.0)
年/期內利潤	<u>5,204</u>	<u>54.6</u>	<u>5,891</u>	<u>50.4</u>	<u>5,775</u>	<u>40.3</u>	<u>4,465</u>	<u>44.1</u>	<u>2,721</u>	<u>26.8</u>

## 財務資料

### 收入

於往績記錄期間，我們大部分收入均來自跨境數字營銷服務。我們的跨境數字營銷服務分為三種服務類型：(i)標準化數字營銷、(ii)定製化數字營銷，及(iii)基於SaaS的數字營銷。於2021年第四季度，我們亦開始提供跨境網店SaaS解決方案，並自其產生收入。下表載列我們於所示期間按業務線及服務類型劃分的總收入明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
跨境數字營銷業務										
— 標準化數字營銷	6,087	63.9	7,153	61.2	7,764	54.1	5,500	54.3	5,661	55.7
— 定製化數字營銷	2,250	23.6	2,950	25.3	3,827	26.7	3,088	30.5	2,496	24.5
— 基於SaaS的 數字營銷	1,194	12.5	1,583	13.5	2,724	19.0	1,536	15.2	1,410	13.9
小計	9,531	100.0	11,686	100.0	14,315	99.8	10,124	100.0	9,567	94.1
跨境網店SaaS 解決方案	—	—	—	—	31	0.2	—	—	604	5.9
總計	<u>9,531</u>	<u>100.0</u>	<u>11,686</u>	<u>100.0</u>	<u>14,346</u>	<u>100.0</u>	<u>10,124</u>	<u>100.0</u>	<u>10,171</u>	<u>100.0</u>

### 跨境數字營銷服務收入

#### 標準化數字營銷服務

於往績記錄期間，我們來自標準化數字營銷服務的收入按淨額基準計算，據此(i)我們向營銷主收取總賬單並給予他們適當獎勵(如有)，其淨業績被視為我們的「淨賬單」；及(ii)我們向媒體發佈商平台支付總支出，並從媒體發佈商(或其經銷商或代理)獲得適用返利(如有)，其淨業績被視為我們的「淨支出」。淨賬單與淨支出的差額以來自標準化數字營銷服務的收入列賬。有關進一步詳情，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－收入模式－標準化數字營銷的收入模式」。

## 財務資料

下表進一步詳細載列我們於往績記錄期間的標準化數字營銷服務收入的不同組成部分：

		截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
		2019年 (千美元)	2020年 (千美元)	2021年 (千美元)	2021年 (千美元)	2022年 (千美元)
<b>營銷主</b>						
— 總賬單	(1)	357,942	477,143	610,767	468,791	337,807
— 激勵	(2)	28,532	39,283	50,923	39,007	27,101
— 淨賬單	(3) = (1) – (2)	329,410	437,860	559,844	429,784	310,706
<b>媒體發佈商</b>						
— 總支出	(4)	357,232	476,509	610,295	468,630	337,398
— 返利	(5)	33,909	45,802	58,215	44,346	32,353
— 淨支出	(6) = (4) – (5)	323,323	430,707	552,080	424,284	305,045
<b>標準化數字營銷</b>						
服務收入	(7) = (3) – (6)	6,087	7,153	7,764	5,500	5,661

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們來自標準化數字營銷服務的收入分別為6.1百萬美元、7.2百萬美元、7.8百萬美元、5.5百萬美元及5.7百萬美元。由2019年至2020年的增加主要是由於我們的業務擴張及跨境數字營銷業務（特別是與電子商務及線上遊戲行業若干主要客戶有關的業務）的總賬單整體增加所致。截至2022年9月30日止九個月與2021年同期相比有所增長，主要由於我們傾向於向其授予較低獎勵率（或有時甚至在首次參與時不給予獎勵）的SMB營銷主的總賬單貢獻增加，導致我們的平均獎勵率下跌。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的標準化數字營銷服務收入分別佔我們跨境數字營銷服務總收入的63.9%、61.2%、54.3%、54.3%及59.2%。

---

## 財務資料

---

### 定製化數字營銷服務

我們的定製化數字營銷服務專注於為營銷主優化目標營銷效果，並以更加注重實效和基於績效的方式實現用戶獲取目標。於往績記錄期間，我們以向營銷主收取服務費的形式產生定製化數字營銷服務的收入。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們來自定製化數字營銷服務的服務費分別為2.2百萬美元、2.9百萬美元、3.8百萬美元、3.1百萬美元及2.5百萬美元。2019年至2021年的收入增加，主要受我們營銷主對定製化營銷服務的需求增加及需要有關服務的營銷主數目增加所推動。截至2022年9月30日止九個月的定製化數字營銷服務收入較2021年同期減少，主要是由於該等服務的營銷主（主要是電商營銷主）的總賬單減少，因中國的COVID-19疫情再現，特別是於2022年上半年，導致其業務放緩，隨後對定製化營銷服務的需求下降。

### 基於SaaS的數字營銷服務

我們通過自有的SaaS平台Adorado提供基於SaaS的數字營銷服務。於往績記錄期間，我們以向營銷主收取服務費的形式產生基於SaaS的數字營銷服務的收入。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們基於SaaS的數字營銷服務的服務費分別為1.2百萬美元、1.6百萬美元、2.7百萬美元、1.5百萬美元及1.4百萬美元。於2019年至2021年，我們基於SaaS的數字營銷服務的收入增加，主要是由於(i)我們基於SaaS的數字營銷服務的其中一名主要客戶營銷主A的總賬單增加；及(ii)同期使用我們基於SaaS的數字營銷服務的付費營銷主數目增加。截至2022年9月30日止九個月，基於SaaS的數字營銷服務的收入較2021年同期減少，主要是由於就營銷主A採用的經調整服務費率減少0.6個百分點，以促進我們協商縮短我們授予營銷主A的信貸期。

### 跨境網店SaaS解決方案收入

於2021年11月，隨著我們的Powershopy平台的試點推出，我們開始提供跨境網店SaaS解決方案。我們從Powershopy平台獲得收入的形式為(i)就使用我們的平台收取固定的包月使用費；及／或(ii)按客戶通過Powershopy平台產生的GMV的預定百分比計算的佣金。我們目前提供三種包月套餐，即基礎版、進階版及旗艦版，並收取不同的使用費，這主要視乎我們為每個獨立網店授權使用我們的Powershopy平台的運營商客戶的數量而定。截至2021年12月31日止年度，我們的跨境網店SaaS解決方案收入為

## 財務資料

31,034美元，而截至2022年9月30日止九個月則達603,784美元。截至2021年12月31日止年度至截至2022年9月30日止九個月的收入大幅增加，主要是由於：(i)使用費同期由31,034美元增加至422,617美元，主要是由於(a)自我們於2021年11月開展該業務以來，我們短期內錄得2021年的使用費，及(b)截至2022年9月30日止九個月的使用費增加乃由於我們幫助建立的網店數量由截至2021年12月31日的500多家增加至截至2022年9月30日的1,900多家；及(ii)截至2022年9月30日止九個月產生佣金181,167美元，而我們於2021年並無產生有關收入，原因是我們自2022年起方開始根據GMV向客戶收取佣金。

### 銷售成本

我們的銷售成本指與提供服務直接相關的成本，包括(i)員工成本，指(a)我們業務人員(如整合營銷專家、優化師、創意設計師及業務營運經理)，及(b)產品開發及技術支持的研發人員的薪金及福利、(ii)主要與升級我們的CRM系統以及開發Powershop平台的一些模塊組件有關的研發外包成本、(iii)稅項及附加費，及(iv)其他成本，主要指服務器成本，以及尤其是為線上遊戲營銷主定製化數字營銷的內容製作成本。下表載列於所示期間的銷售成本明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
員工成本	468	47.9	778	53.3	1,803	82.8	1,402	82.0	1,782	88.4
研發的外包成本	485	49.7	650	44.5	240	11.0	240	14.0	-	-
稅項及附加費	9	0.9	12	0.8	26	1.2	21	1.2	11	0.5
其他	15	1.5	21	1.4	108	5.0	48	2.8	223	11.1
總計	<u>977</u>	<u>100.0</u>	<u>1,461</u>	<u>100.0</u>	<u>2,177</u>	<u>100.0</u>	<u>1,711</u>	<u>100.0</u>	<u>2,016</u>	<u>100.0</u>

## 財務資料

下表載列我們於所示期間按業務線及服務類型劃分的銷售成本明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
跨境數字營銷服務										
— 標準化數字營銷	600	61.4	861	58.9	1,113	51.1	913	53.4	865	42.9
— 定製化數字營銷	260	26.6	447	30.6	639	29.4	529	30.9	489	24.3
— 基於SaaS的 數字營銷	117	12.0	153	10.5	331	15.2	269	15.7	269	13.3
小計	977	100.0	1,461	100.0	2,083	95.7	1,711	100.0	1,623	80.5
跨境網店SaaS 解決方案 <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	94	4.3	-	-	393	19.5
總計	977	100.0	1,461	100.0	2,177	100.0	1,711	100.0	2,016	100.0

附註：

(1) 我們自2021年11月起開始提供跨境網店SaaS解決方案。

下表載列我們於所示期間跨境網店SaaS解決方案業務的銷售成本明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
員工成本	-	-	-	-	54	57.5	-	-	241	61.3
服務器成本	-	-	-	-	32	34.0	-	-	150	38.2
研發外包成本	-	-	-	-	7	7.7	-	-	-	-
稅項及附加費	-	-	-	-	1	0.8	-	-	2	0.5
總計 <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	94	100.0	-	-	393	100.0

附註：

(1) 我們自2021年11月起開始提供跨境網店SaaS解決方案。

## 財務資料

與截至2021年12月31日止年度相比，我們跨境網店SaaS解決方案業務的銷售成本於截至2022年9月30日止九個月大幅增加，主要由於：(i)我們僅自2021年11月起提供有關服務，因而2021年的銷售成本僅記錄自其開始以來的短暫時間；及(ii)我們繼續就跨境網店SaaS解決方案業務的擴展產生員工成本（特別是研發人員的成本）及服務器成本。

### 毛利及毛利率

我們的毛利等於收入減銷售成本。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的毛利分別為8.6百萬美元、10.2百萬美元、12.2百萬美元、8.4百萬美元及8.2百萬美元。

我們的毛利率指毛利佔收入的百分比。我們的整體毛利率主要受我們的成本控制（尤其是員工成本）、業務組合及業務規模所影響。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的毛利率分別為89.7%、87.5%、84.8%、83.1%及80.2%。

下表載列於所示期間我們按業務線及服務類型劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	毛利 (千美元)	毛利率 (%)	毛利 (千美元)	毛利率 (%)	毛利/ (損) (千美元)	毛利/ (損) (損)率 (%)	毛利 (千美元)	毛利率 (%)	毛利 (千美元)	毛利率 (%)
跨境數字營銷服務										
— 標準化數字營銷	5,487	90.1	6,292	88.0	6,651	85.7	4,587	83.4	4,797	84.7
— 定製化數字營銷	1,990	88.4	2,503	84.8	3,188	83.3	2,559	82.9	2,006	80.4
— 基於SaaS的 數字營銷	1,077	90.2	1,430	90.3	2,393	87.8	1,267	82.5	1,141	81.0
跨境網店SaaS 解決方案	—	—	—	—	(63)	(203.2)	—	—	211	35.0
總計／整體	<u>8,554</u>	89.7	<u>10,225</u>	87.5	<u>12,169</u>	84.8	<u>8,413</u>	83.1	<u>8,155</u>	80.2



---

## 財務資料

---

於往績記錄期間，我們的跨境數字營銷業務的毛利率相對較高，主要由於我們的銷售成本的性質及結構與我們服務的收入確認一致。我們的銷售成本主要包括員工成本，且並不包括與媒體發佈商的總支出相關的任何獲取用戶流量的成本，此乃由於：(i) 標準化數字營銷服務的收入按淨額基準確認，據此，獲取用戶流量的總支出不計入銷售成本中的成本項目，及(ii) 從收入確認的角度來看，我們的定製化及基於SaaS的數字營銷服務不涉及用戶流量採購階段，因此該等服務的銷售成本亦不包括用戶流量採購成本。有關跨境數字營銷業務收入確認的進一步詳情，請參閱「業務－跨境數字營銷的業務模式－收入模式」及「－若干關鍵會計政策以及會計估計及判斷－收入確認－跨境數字營銷服務」。此外，儘管我們的員工成本於往績記錄期間大幅增加，但我們相信與相同收入規模的勞動密集型行業相比，其比例仍相對較小。根據弗若斯特沙利文的資料，在可比較的範圍內調整適用的收入確認基準後，我們的跨境數字營銷業務的毛利率處於與同行公司的合理範圍內。

於往績記錄期間，我們的整體毛利率下降。這主要是由於(i) 員工成本增加，而該增加是因為我們的業務人員及研發人員數目於往績記錄期間有所增加，加上特別是於2019年至2021年該等員工的平均工資顯著增加；及(ii) 我們的跨境網店SaaS解決方案業務於截至2021年12月31日止年度錄得毛損率203.2%，而截至2022年9月30日止九個月錄得35.0%相對較低的毛利率。2021年的毛損率主要由於(a) 我們於2021年11月（當時該業務規模相對較小）才試點推出Powershopy平台，在相對較短的時間錄得此等收入；及(b) 開展業務時，我們主要向客戶收取使用費，而不會對其通過我們的平台建立的獨立網店賺得GMV的客戶收取任何佣金。此外，我們自試點推出以來亦產生較大部分的銷售成本，主要是員工成本（尤其是研發人員）及服務器成本，此乃開展該業務及發展Powershopy平台的必要成本。此亦導致我們跨境網店SaaS解決方案業務於2021年的毛損率及截至2022年9月30日止九個月相對較低的毛利率。我們的跨境網店SaaS解決方案業務成功從截至2021年12月31日止年度的毛損轉為於截至2022年9月30日止九個月錄得毛利，主要反映因我們擴張跨境網店SaaS解決方案的用戶群及業務規模帶來的規模經濟。

## 財務資料

### 營銷開支

我們的營銷開支包括(i)我們銷售及營銷人員的員工薪金及福利，及(ii)其他，主要指我們銷售及營銷員工的差旅費。

下表載列我們於所示期間的營銷開支明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
員工薪金及福利	179	84.8	429	98.8	772	98.3	572	99.1	449	99.6
其他	32	15.2	5	1.2	13	1.7	5	0.9	2	0.4
總計	<u>211</u>	<u>100.0</u>	<u>434</u>	<u>100.0</u>	<u>785</u>	<u>100.0</u>	<u>577</u>	<u>100.0</u>	<u>451</u>	<u>100.0</u>

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的營銷開支分別佔我們總收入約2.2%、3.7%、5.5%、5.7%及4.4%。2019年至2021年，我們的營銷開支增加，主要是由於我們的銷售及營銷僱員人數增加以及該等僱員的薪金及福利增加所致。我們的營銷開支由截至2021年9月30日止九個月的0.6百萬美元減少至截至2022年9月30日止九個月的0.5百萬美元，主要是由於2022年上半年我們的銷售及營銷人員結構優化。

### 行政開支

行政開支包括(i)行政人員的員工薪金及福利、(ii)服務費，主要指(a)向深圳英寶通廣告有限公司(「深圳英寶通」，該公司於2021年註銷前為李先生控制的關聯方)就採購跨境數字營銷的配套服務(如賬戶管理及客戶服務)支付的服務費；有關進一步詳情，請參閱「關聯方交易及結餘—關聯方交易—購買服務」；(b)我們的中國附屬公司與我們的香港附屬公司之一力盟傳媒之間的集團內公司間交易所產生的增值稅開支。於往績記錄期間，我們的若干中國附屬公司就力盟傳媒提供的跨境數字營銷服務向力盟傳媒提供研發服務及商業支援服務。本集團就該等集團內公司間交易所收取的服務費支付增值稅，但由於力盟傳媒不受中國增值稅法的規限，故無法確認相應的

## 財務資料

增值稅進項以作進一步扣減。因此，從本集團角度而言，該等增值稅實質上被視為開支，並相應於行政開支項下確認；及(c)其他服務費，包括審核及稅務諮詢費、招聘、公證、IP應用及翻譯費、(iii)折舊，主要指辦公室租賃及辦公設備的折舊、(iv)銀行手續費，指有關銀行貸款的服務費、(v)辦公室開支，主要指電訊、互聯網及辦公用品開支、(vi)[編纂]，及(vii)其他，指交通、差旅、商務招待及公用事業開支。

下表載列於所示期間的行政開支明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
員工薪金及福利	283	18.0	445	35.7	1,052	32.7	590	38.7	847	27.8
服務費	849	54.1	327	26.3	517	16.0	364	23.9	318	10.4
[編纂]	-	-	-	-	[編纂]	[編纂]	-	-	[編纂]	[編纂]
折舊	233	14.8	224	18.0	313	9.7	216	14.2	278	9.1
銀行手續費	9	0.6	10	0.8	27	0.8	18	1.2	26	0.9
辦公室開支	37	2.4	48	3.9	215	6.7	113	7.4	59	1.9
其他	159	10.1	191	15.3	323	10.0	222	14.6	289	9.5
總計	<u>1,570</u>	<u>100.0</u>	<u>1,245</u>	<u>100.0</u>	<u>3,222</u>	<u>100.0</u>	<u>1,523</u>	<u>100.0</u>	<u>3,044</u>	<u>100.0</u>

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的行政開支分別佔我們總收入的16.5%、10.7%、22.4%、15.0%及29.9%。

### 貿易應收款項的預期信貸虧損

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們分別錄得貿易應收款項的預期信貸虧損44,000美元、0.8百萬美元、0.2百萬美元、0.2百萬美元及0.3百萬美元。

## 財務資料

### 其他收入或虧損

其他收入或虧損主要包括(i)利息收入，主要指銀行存款利息、(ii)外匯虧損，及(iii)其他開支或收入，主要包括與下列各項有關的其他收入：(a)出售與我們租賃物業有關的使用權資產的收益，及(b)與穩崗補貼有關的政府補助。

### 財務成本

財務成本指(i)銀行貸款利息，指我們的銀行貸款(主要與香港一家金融機構訂立的若干保理安排有關)的利息，及(ii)租賃負債利息，主要與我們於中國北京、深圳及杭州的第三方租賃物業有關。有關進一步詳情，請參閱「一債務」。

下表載列於所示期間的財務成本明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022年	
	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
銀行貸款利息	555	96.2	881	97.6	1,169	98.4	845	98.4	1,271	99.2
租賃負債利息	22	3.8	22	2.4	19	1.6	14	1.6	10	0.8
總計	<u>577</u>	<u>100.0</u>	<u>903</u>	<u>100.0</u>	<u>1,188</u>	<u>100.0</u>	<u>859</u>	<u>100.0</u>	<u>1,281</u>	<u>100.0</u>

### 金融資產的公允價值變動

金融資產的公允價值變動指我們購買的壽險產品的存款部分的公允價值變動，據此，我們有權收取保底回報以及非保證投資回報。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們錄得金融資產的公允價值變動分別為28,000美元、60,000美元、56,000美元、43,000美元及43,000美元。有關該等壽險產品的詳情，請參閱「一選定綜合財務狀況表項目的說明一以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產」及本文件附錄一附註16。

## 財務資料

### 所得稅

我們的所得稅開支包括即期稅項及遞延稅項。下表載列我們於所示期間的所得稅開支明細：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 (千美元)	2020年 (千美元)	2021年 (千美元)	2021年 (千美元) (未經審核)	2022年 (千美元)
即期稅項					
年內撥備	960	1,188	1,114	860	459
遞延稅項					
產生及撥回暫時差額	17	(126)	(28)	(35)	(44)
總計	<u>977</u>	<u>1,062</u>	<u>1,086</u>	<u>825</u>	<u>415</u>

本集團須就產生於或源自本集團成員公司所在及經營所在司法權區的利潤按實體基準繳納所得稅。

本公司根據開曼公司法於開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司，並因此獲豁免繳納開曼群島所得稅。根據英屬維京群島的規則及法規，本集團於英屬維京群島註冊成立的附屬公司毋須繳納任何所得稅。

香港利得稅是按往績記錄期間的估計應評稅利潤以16.5%的稅率計提，惟本集團一家附屬公司在利得稅兩級制下為合資格公司除外。就該香港附屬公司而言，應評稅利潤的首2.0百萬港元按8.25%的稅率徵稅，餘下應評稅利潤則按16.5%稅率徵稅。2019年及2020年香港利得稅撥備已計及香港特別行政區政府於2018/19及2019/20課稅年度給予各業務扣減75%應付稅項（寬免上限為20,000港元）後計算。2021年及2022年香港利得稅撥備已計及香港特別行政區政府於2020/21及2021/22課稅年度給予各業務扣減100%應付稅項（寬免上限為10,000港元）後計算。

中國即期所得稅撥備乃根據企業所得稅法釐定的中國附屬公司應評稅利潤的法定稅率25%計算。

---

## 財務資料

---

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們的實際所得稅稅率分別為15.8%、15.3%、15.8%、15.6%及13.2%。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的董事並不知悉稅務機關就我們的稅務申報提出任何未決查詢、審核、調查、質疑或處罰。

### 各期間比較

#### 截至2022年9月30日止九個月與截至2021年9月30日止九個月比較

##### 收入

收入由截至2021年9月30日止九個月的10.1百萬美元增加0.5%至截至2022年9月30日止九個月的10.2百萬美元，主要由於如下文所述我們的標準化及基於SaaS的數字營銷服務以及跨境網店SaaS解決方案的收入增加，部分被我們的定製化數字營銷服務的收入下降所抵銷：

- **標準化數字營銷。**來自標準化數字營銷服務的收入由截至2021年9月30日止九個月的5.5百萬美元增加2.9%至截至2022年9月30日止九個月的5.7百萬美元。儘管截至2022年9月30日止九個月與2021年同期相比，我們的總賬單有所下降（主要是由於2022年（尤其是2022年上半年）中國的COVID-19疫情再現），但我們截至2022年9月30日止九個月的標準化數字營銷服務收入與2021年同期相比輕微增加。該增加主要是由於該期間的淨返利率增加，此乃主要由於平均獎勵率下降，乃歸因於我們傾向對授予較低獎勵（或有時在首次參與時不給予獎勵）的SMB營銷主的總賬單貢獻增加。
- **定製化數字營銷。**來自定製化數字營銷服務的收入由截至2021年9月30日止九個月的3.1百萬美元下降19.2%至截至2022年9月30日止九個月的2.5百萬美元。該下降主要是由於2022年COVID-19疫情再現，導致我們定製化數字營銷服務的營銷主（主要是電商營銷主）的總賬單減少，其業務放緩，隨後對定製化營銷服務的需求下降。

---

## 財務資料

---

- **基於SaaS的數字營銷。**來自基於SaaS的數字營銷服務的收入由截至2021年9月30日止九個月的1.5百萬美元下降8.2%至截至2022年9月30日止九個月的1.4百萬美元。該下降主要是由於與2021年同期相比，截至2022年9月30日止九個月就營銷主A所採用基於SaaS的數字營銷的服務費率減少。

### 銷售成本

銷售成本由截至2021年9月30日止九個月的1.7百萬美元增加17.8%至截至2022年9月30日止九個月的2.0百萬美元，與我們的業務規模擴張一致。該增加主要是由於我們的研發人員（尤其是開發我們的網店SaaS解決方案業務）增多導致我們的員工成本增加，部分被我們採用內部人力令研發外包成本下降所抵銷。

### 毛利及毛利率

我們的毛利由截至2021年9月30日止九個月的8.4百萬美元下降3.1%至截至2022年9月30日止九個月的8.2百萬美元。毛利下降主要是由於銷售成本增加，特別是我們跨境網店SaaS解決方案業務的研發人員成本及服務器成本。我們的整體毛利率由截至2021年9月30日止九個月的83.1%下降至截至2022年9月30日止九個月的80.2%，主要是由於(i)因上述來自定製化數字營銷服務的收入減少，導致定製化數字營銷服務的毛利率下降，及(ii)截至2022年9月30日止九個月，我們跨境網店SaaS解決方案業務的毛利率相對較低，為35.0%。

### 營銷開支

營銷開支由截至2021年9月30日止九個月的0.6百萬美元下降21.8%至截至2022年9月30日止九個月的0.5百萬美元，主要是由於2022年我們的銷售及營銷人員結構優化。

### 行政開支

行政開支由截至2021年9月30日止九個月的1.5百萬美元增加99.9%至截至2022年9月30日止九個月的3.0百萬美元，主要是由於截至2022年9月30日止九個月產生[編纂]美元的[編纂]，而截至2021年9月30日止九個月並無產生該等開支。

---

## 財務資料

---

### 貿易應收款項的預期信貸虧損

我們於截至2021年及2022年9月30日止九個月貿易應收款項的預期信貸虧損分別為0.2百萬美元及0.3百萬美元。

### 財務成本

財務成本由截至2021年9月30日止九個月的0.9百萬美元增加49.1%至截至2022年9月30日止九個月的1.3百萬美元。該增加主要是由於截至2022年9月30日止九個月市場利率增加（主要由美國聯邦儲備局於2022年期間多次加息引發），令銀行貸款利息增加0.4百萬美元。例如，我們的財務成本主要與保理安排相關的銀行貸款利息有關，截至2022年9月30日止九個月，此類銀行貸款的年利率範圍約為1.85%至5.05%，而2021年同期的年利率則明顯處於較低水平，一般為1.83%至2.11%。

### 所得稅開支

我們的所得稅開支由截至2021年9月30日止九個月的0.8百萬美元下降至截至2022年9月30日止九個月的0.4百萬美元，原因是我們的稅前利潤於同期由5.3百萬美元下降至3.1百萬美元。

### 期內利潤

由於上文所述，我們的期內利潤由截至2021年9月30日止九個月的4.5百萬美元下降39.1%至截至2022年9月30日止九個月的2.7百萬美元。我們的淨利潤率（即期內利潤佔收入的百分比）由截至2021年9月30日止九個月的44.1%下降至截至2022年9月30日止九個月的26.8%，主要是由於行政開支（尤其是[編纂]）增加。

### 截至2021年12月31日止年度與截至2020年12月31日止年度比較

#### 收入

收入由截至2020年12月31日止年度的11.7百萬美元增加22.8%至截至2021年12月31日止年度的14.3百萬美元，主要由於如下文所述我們的定製化及基於SaaS的數字營銷服務的收入增加所致：

- **標準化數字營銷。**來自標準化數字營銷服務的收入由截至2020年12月31日止年度的7.2百萬美元增加8.5%至截至2021年12月31日止年度的7.8百萬美元。該增加主要是由於電子商務及線上遊戲行業若干主要營銷主的應佔總賬單增加，令我們的總賬單增加。



---

## 財務資料

---

- **定製化數字營銷。**來自定製化數字營銷服務的收入由截至2020年12月31日止年度的2.9百萬美元增加29.7%至截至2021年12月31日止年度的3.8百萬美元。該增加主要歸因於營銷主對定製營銷服務的需求增加，以及使用我們定製化數字營銷服務的營銷主數目於同期有所增加。
- **基於SaaS的數字營銷。**來自基於SaaS的數字營銷服務的收入由截至2020年12月31日止年度的1.6百萬美元增加72.1%至截至2021年12月31日止年度的2.7百萬美元。該增加主要歸因於營銷主A的應佔總賬單增加，以及使用我們基於SaaS的數字營銷服務的付費營銷主數目於同期大幅增加。

### 銷售成本

銷售成本由截至2020年12月31日止年度的1.5百萬美元增加49.0%至截至2021年12月31日止年度的2.2百萬美元，與我們的業務規模擴張一致。該增加主要是由於(i)我們的業務人員及研發人員增多，及(ii)為了激勵及挽留人才以擴展業務，我們於2021年為員工大幅加薪，加薪幅度遠高於過往年度，因而導致員工成本增加，部分被我們採用更多的內部人力升級CRM系統令研發外包成本下降所抵銷。

### 毛利及毛利率

我們的毛利由截至2020年12月31日止年度的10.2百萬美元增加19.0%至截至2021年12月31日止年度的12.2百萬美元。毛利增加主要是由於我們的業務規模擴張及總收入增加所致。我們的整體毛利率由截至2020年12月31日止年度的87.5%下降至截至2021年12月31日止年度的84.8%，主要是由於標準化、定製化及基於SaaS的數字營銷服務各自的毛利率減少所致。有關減少主要是由於員工成本增加，而員工成本增加主要是由於(i)各項服務相關的業務人員及研發人員的數目增加，及(ii)2021年的員工平均薪金較2020年大幅增加。我們的標準化數字營銷服務的毛利率減少也是由於我們於2021年向線上遊戲行業的若干營銷主提供更高的獎勵率，以維持我們的市場競爭力，而我們從媒體發佈商那裡獲得的返利率相對與之持平。

---

## 財務資料

---

### 營銷開支

營銷開支由截至2020年12月31日止年度的0.4百萬美元增加80.9%至截至2021年12月31日止年度的0.8百萬美元，原因是我們的銷售及營銷員工人數及其薪金和福利水平於同期有所提高。

### 行政開支

行政開支由截至2020年12月31日止年度的1.2百萬美元大幅增加158.8%至截至2021年12月31日止年度的3.2百萬美元，主要是由於(i)2021年產生[編纂][編纂]美元，而2020年並無該等開支；及(ii)我們的業務擴張令行政員工人數及其薪金和福利水平於同期有所提高，導致員工薪金及福利增加0.6百萬美元。

### 貿易應收款項的預期信貸虧損

貿易應收款項的預期信貸虧損由截至2020年12月31日止年度的0.8百萬美元減少79.4%至截至2021年12月31日止年度的0.2百萬美元。

### 財務成本

財務成本由截至2020年12月31日止年度的0.9百萬美元增加31.6%至截至2021年12月31日止年度的1.2百萬美元。該增加主要是由於為支持我們的業務擴張而增加銀行貸款，令銀行貸款利息增加0.3百萬美元。

### 所得稅開支

截至2020年及2021年12月31日止年度，我們的所得稅開支保持相對穩定在1.1百萬美元。

### 年內利潤

由於上文所述，我們的年內利潤保持相對穩定，截至2020年及2021年12月31日止年度，分別為5.9百萬美元及5.8百萬美元。我們的淨利潤率（即年內利潤佔收入的百分比）由截至2020年12月31日止年度的50.4%下降至截至2021年12月31日止年度的40.3%，原因是截至2021年12月31日止年度我們的行政開支及銷售成本較2020年大幅增加。

---

## 財務資料

---

### 截至2020年12月31日止年度與截至2019年12月31日止年度比較

#### 收入

收入由截至2019年12月31日止年度的9.5百萬美元增加22.6%至截至2020年12月31日止年度的11.7百萬美元，主要由於如下文所述我們的標準化及定製化數字營銷服務的收入增加所致：

- **標準化數字營銷。**來自標準化數字營銷服務的收入由截至2019年12月31日止年度的6.1百萬美元增加17.5%至截至2020年12月31日止年度的7.2百萬美元。該增加主要由於電子商務及線上遊戲行業的營銷主要應佔的總賬單增加，因為同期此類營銷主數目增加。
- **定製化數字營銷。**來自定製化數字營銷服務的收入由截至2019年12月31日止年度的2.2百萬美元增加31.1%至截至2020年12月31日止年度的2.9百萬美元。該增加主要是由於營銷主為獲取用戶（尤其是從電商營銷主獲取）而增加對定製營銷服務的需求。
- **基於SaaS的數字營銷。**來自基於SaaS的數字營銷服務的收入由截至2019年12月31日止年度的1.2百萬美元增加32.6%至截至2020年12月31日止年度的1.6百萬美元。該增加主要是由於營銷主A的應佔總賬單增加，以及使用我們基於SaaS的數字營銷服務的付費營銷主數目較同期增加。

#### 銷售成本

銷售成本由截至2019年12月31日止年度的1.0百萬美元增加49.5%至截至2020年12月31日止年度的1.5百萬美元，與我們的業務規模擴張一致。該增加主要是由於(i)有關員工人數及其薪金和福利水平隨著我們的業務擴展而提高，及(ii)研發CRM系統的外包成本增加。

#### 毛利及毛利率

我們的毛利由截至2019年12月31日止年度的8.6百萬美元增加19.5%至截至2020年12月31日止年度的10.2百萬美元。毛利增加主要是由於總收入隨著我們的業務規模擴張而增加。我們的整體毛利率由截至2019年12月31日止年度的89.7%下降至截至2020年12月31日止年度的87.5%，主要是由於定製化及標準化數字營銷服務的毛利率

---

## 財務資料

---

減少所致，有關減少主要是由於員工成本增加，而員工成本增加主要是由於(i)服務相關業務人員及研發人員的數目增加，及(ii)2020年該等員工平均工資較2019年有所增加。基於SaaS的數字營銷服務的毛利率分別於2019年及2020年保持相對穩定。

### 營銷開支

營銷開支由截至2019年12月31日止年度的0.2百萬美元增加105.7%至截至2020年12月31日止年度的0.4百萬美元。該增加乃由於我們的銷售及營銷員工人數及其薪金和福利水平較同期有所提高。

### 行政開支

行政開支由截至2019年12月31日止年度的1.6百萬美元減少20.7%至截至2020年12月31日止年度的1.2百萬美元，主要由於我們就向深圳英寶通採購跨境數字營銷配套服務而於2019年產生服務費0.8百萬美元，而於2020年則無產生有關開支，但部分被員工薪金及福利增加0.3百萬美元所抵銷，主要原因是我們行政員工的薪金及福利水平有所提高。

### 貿易應收款項的預期信貸虧損

貿易應收款項的預期信貸虧損由截至2019年12月31日止年度的44,000美元大幅增加至截至2020年12月31日止年度的0.8百萬美元，而結餘較高的賬齡較長的貿易應收款項則面臨預期信貸虧損。

### 財務成本

財務成本由截至2019年12月31日止年度的0.6百萬美元增加56.5%至截至2020年12月31日止年度的0.9百萬美元。該增加主要是由於為支持因我們的業務擴張而增加的經營資金需求而使銀行貸款增加，導致銀行貸款利息增加0.3百萬美元。

### 所得稅開支

我們的所得稅開支由截至2019年12月31日止年度的1.0百萬美元增加至截至2020年12月31日止年度的1.1百萬美元，原因是我們的稅前利潤由同期6.2百萬美元增加至7.0百萬美元。

## 財務資料

### 年內利潤

由於上文所述，我們的年內利潤由截至2019年12月31日止年度的5.2百萬美元增加13.2%至截至2020年12月31日止年度的5.9百萬美元。我們的淨利潤率（即年內利潤佔收入的百分比）由截至2019年12月31日止年度的54.6%下降至截至2020年12月31日止年度的50.4%，主要是由於如上文所闡釋，貿易應收款項的預期信貸虧損及財務成本有所增加。

### 選定綜合財務狀況表項目的說明

下表載列截至所示日期的綜合財務狀況表：

	截至12月31日			截至
	2019年 (千美元)	2020年 (千美元)	2021年 (千美元)	9月30日 2022年 (千美元)
<b>非流動資產</b>				
物業、廠房及設備	8	21	51	34
使用權資產	766	324	411	408
無形資產	—	—	7	40
以公允價值計量且其變動				
計入當期損益的金融資產	630	1,447	1,487	1,517
遞延稅項資產	657	783	811	855
	<u>2,061</u>	<u>2,575</u>	<u>2,767</u>	<u>2,854</u>
<b>流動資產</b>				
貿易及其他應收款項	97,976	94,311	132,309	87,094
現金及現金等價物	9,549	24,434	15,422	13,587
預付所得稅	—	—	—	225
	<u>107,525</u>	<u>118,745</u>	<u>147,731</u>	<u>100,906</u>
<b>流動負債</b>				

## 財務資料

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年
				(千美元)
貿易及其他應付款項	82,535	81,430	91,075	72,089
合約負債	1,931	3,755	4,025	3,845
銀行貸款	19,728	24,144	45,156	23,374
租賃負債	280	173	312	280
即期稅項	1,114	1,990	533	9
	<u>105,588</u>	<u>111,492</u>	<u>141,101</u>	<u>99,597</u>
<b>流動資產淨值</b>	<u>1,937</u>	<u>7,253</u>	<u>6,630</u>	<u>1,309</u>
<b>總資產減流動負債</b>	<u>3,998</u>	<u>9,828</u>	<u>9,397</u>	<u>4,163</u>
<b>非流動負債</b>				
銀行貸款	383	806	633	504
租賃負債	497	158	105	118
	<u>880</u>	<u>964</u>	<u>738</u>	<u>622</u>
<b>資產淨值</b>	<u>3,118</u>	<u>8,864</u>	<u>8,659</u>	<u>3,541</u>
<b>資本及儲備</b>				
股本	10	10	10	10
儲備	<u>3,108</u>	<u>8,854</u>	<u>8,649</u>	<u>3,531</u>
<b>權益總額</b>	<u>3,118</u>	<u>8,864</u>	<u>8,659</u>	<u>3,541</u>

### 物業、廠房及設備

我們的物業、廠房及設備主要包括辦公室設備，截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日的結餘分別為8,000美元、21,000美元、51,000美元及34,000美元。截至2019年12月31日至2021年12月31日的結餘增加主要是由於隨著我們業務擴張而招聘更多員工，導致加購辦公室設備（例如電腦及傢具）。

## 財務資料

### 使用權資產

租賃於租賃開始日確認為使用權資產和相應負債。當我們就一項低價值資產訂立租賃時，我們決定是否以逐項租賃基準將租賃資本化。於租賃資本化時確認的使用權資產初步按成本計量，其中包括租賃負債的初始金額，再加上於開始日期或之前作出的任何租賃付款以及任何所產生的初始直接成本。倘適用，使用權資產的成本亦包括拆卸及移除相關資產或還原相關資產或該資產所在場所而產生的估計成本，並貼現至其現值，以及扣減任何所收的租賃優惠。使用權資產隨後按成本減累計折舊及減值虧損列賬。更多詳情請參閱本文件附錄一附註2(f)、2(g)(ii)及附註13。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，與我們在中國租賃物業有關的使用權資產分別為0.8百萬美元、0.3百萬美元、0.4百萬美元及0.4百萬美元。

### 無形資產

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們分別錄得無形資產零、零、7,000美元及40,000美元。截至2021年12月31日及2022年9月30日的無形資產結餘與我們於2021年購買的財務管理軟件（旨在提高我們財務員工的工作效率及準確性）以及我們於2022年購買的若干辦公軟件有關。

### 以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產分別為0.6百萬美元、1.4百萬美元、1.5百萬美元及1.5百萬美元，該等金額為我們向香港一家持牌保險公司購買的若干人壽保險產品存款部分的公允價值，我們據此可享有保底回報及非保證投資回報。本集團（作為保單持有人及實益擁有人）持有該等與李先生及余女士（作為受保人）訂立的人壽保險合同，有關合同不僅包含保險部分，亦包含存款部分。我們採用香港財務報告準則第4號保險合同（類比），於初始確認後分拆保險部分及存款部分。於本集團預期持有保險合同期間，就承保範圍預付的一次性初始收費按預付開支入賬，並將攤銷至開支。餘下所支付的預付保單費（經扣除預付收費）被視為存款部分，並根據香港財務報告準則第9號金融工具入賬。由於我們有權享有保底回報及非保證投資回報，故此存款部分並無產生僅為支付本金及未償還本金利息的現金流量。根據香港財務報告準則第9.4.1.4號，存款部分以公允價值計量且其變動計入當期損益。更多詳情請參閱本文件附錄一附註16及附註25(e)。

---

## 財務資料

---

我們將會根據內部投資政策投資金融產品。[編纂]後，我們將會在擁有並非用於任何營運資金用途的盈餘現金時考慮投資金融產品，以從我們多餘的現金中獲得比常規銀行存款更高的投資回報。作為我們內部控制政策及措施的一部分，我們將考慮投資目標、投資期限、投資金額、預期回報率、資金來源及相關風險分析等因素進行投資決策，並編製投資方案，而其將由董事會審閱及批准。董事會將就主要投資的狀況進行審閱。[編纂]後，我們於投資該等金融產品時將嚴格遵守上市規則第十四章的規定及我們的內部政策。

公允價值計量的分類乃參考估值技術所用輸入數據的可觀察性及重要性而釐定。於往績記錄期間，本集團持有的保險合約的存款部分的第三級公允價值計量乃根據保險公司提供的報表中的價值計量。根據香港財務報告準則第13.93(d)號及香港財務報告準則第13.BC195號，由於我們使用保險公司報表中所述的價值而並無作出調整，我們並未制定公允價值的定量不可觀察輸入數據，因此我們無需編製定量資料，例如對不可觀察輸入數據變動的敏感度。

我們的董事已進行以下事項，以滿足該等以第三級公允價值計量金融資產的估值的合理性：(i)審閱保險合約的條款；(ii)向保險公司索取報表並核對保險合約的存款部分結餘；及(iii)考慮我們對該等保險合約的投資的內部控制。

有關第三級金融工具的公允價值計量的詳情於本文件附錄一所載會計師報告附註25(e)中披露，其由本公司的申報會計師根據香港會計師公會頒佈的香港投資通函呈報委聘準則第200號「投資通函內就歷史財務資料出具的會計師報告」頒佈。我們的申報會計師對本集團於往績記錄期間歷史財務資料的整體意見已載於本文件附錄一第I-2頁。

經考慮董事及申報會計師完成的工作，並根據獨家保薦人進行的盡職調查工作，包括但不限於：(i)取得及審閱有關金融資產的相關協議條款；(ii)取得並檢查保險合同的保單報表及存款部分結餘；(iii)與本集團管理層討論以了解有關第三級金融資產估值的相關政策及程序；(iv)與申報會計師討論以了解彼等在編製會計師報告過程中就該等金融資產進行的工作；及(v)審閱會計師報告內有關該等金融資產的相關附註，獨家保薦人並無注意到任何事項會合理地導致對上述董事及申報會計師的解釋的合理性產生疑問。



## 財務資料

### 貿易及其他應收款項

貿易及其他應收款項於我們擁有收取對價的無條件權利時確認。如僅需經過一段時間，該對價便須到期支付，收取對價的權利則屬無條件。

下表載列截至所示日期貿易及其他應收款項的明細：

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年
				(千美元)
<b>貿易應收款項</b>				
應收第三方款項	96,421	90,706	125,321	91,103
應收關聯方款項	—	449	276	7
	<u>96,421</u>	<u>91,155</u>	<u>125,597</u>	<u>91,110</u>
減：貿易應收款項的虧損撥備	<u>(3,968)</u>	<u>(4,736)</u>	<u>(4,894)</u>	<u>(5,185)</u>
	<u>92,453</u>	<u>86,419</u>	<u>120,703</u>	<u>85,925</u>
<b>其他應收款項</b>				
應收關聯方款項	4,683	4,133	10,929	35
應收第三方款項	840	3,759	677	1,134
	<u>5,523</u>	<u>7,892</u>	<u>11,606</u>	<u>1,169</u>
	<u>97,976</u>	<u>94,311</u>	<u>132,309</u>	<u>87,094</u>

### 貿易應收款項

貿易應收款項主要指於日常業務過程中應收客戶的無抵押及非計息結餘。於往績記錄期間，我們一般給予客戶30至90天的信貸期，自發票日期起計。我們一般不會就貿易應收款項結餘持有任何抵押品或其他信用增級。

---

## 財務資料

---

於往績記錄期間，我們應收第三方的貿易應收款項主要有關應收營銷主的總賬單及跨境數字營銷服務費。我們應收第三方的貿易應收款項由截至2019年12月31日的96.5百萬美元減至截至2020年12月31日的90.8百萬美元，主要由於我們於近2020年底加快收取及結付應收營銷主的貿易應收款項及基於彼等當時所動用的營銷預算，到2020年底，我們的部分主要營銷主並無產生如此多的營銷支出。應收第三方的貿易應收款項由截至2020年12月31日的90.8百萬美元增至截至2021年12月31日的125.3百萬美元，主要由於(i)因我們跨境數字營銷服務的業務擴張，我們的營銷主總賬單有所增加，及(ii)於2021年，我們延長其中一名主要客戶營銷主A的信貸期。應收第三方的貿易應收款項由截至2021年12月31日的125.3百萬美元減少至截至2022年9月30日的91.1百萬美元，主要由於(i)截至2022年9月30日止九個月，我們的營銷主總賬單減少，及(ii)我們加快收取及結算應收營銷主的貿易應收款項。截至2023年1月31日，我們截至2022年9月30日應收營銷主A的貿易應收款項的99.4%已於其後結清。

就我們向一名獨立第三方營銷主（「**營銷主D**」）提供的跨境數字營銷服務及總賬單而言，我們應收關聯方貿易款項與由李先生及余女士擁有的關聯方Powerwin Technology Pte. Ltd.（「**Powerwin Tech Pte**」）有關，此乃根據(i)Powerwin Tech Pte與營銷主D訂立的業務合約，及其後(ii)Powerwin Tech Pte與我們其中一間提供該等服務的香港附屬公司力盟傳媒訂立的業務合約（「**間接安排**」）。有關間接安排的進一步詳情，請參閱「一關聯方交易及結餘—關聯方交易—提供服務」及本文件附錄一附註26(d)。由於間接安排已於2022年3月終止，我們截至2022年9月30日的應收關聯方的貿易應收款項分別較截至2020年及2021年12月31日有所減少。截至2023年1月31日，截至2022年9月30日的全部應收Powerwin Tech Pte的貿易應收款項7,000美元已於其後結清。

截至2023年1月31日，截至2022年9月30日的貿易應收款項總額中的60.8百萬美元或66.8%已於隨後結付。

## 財務資料

我們務求對我們未結付的貿易應收款項維持嚴格控制，藉此監測我們的信貸風險。高級管理層會定期檢討逾期結餘。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能在收取貿易應收款項方面面臨若干風險，如未能收款，則可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績及經營現金流量產生重大不利影響」。下表載列截至所示日期按發票日期及未計減值撥備前計算的貿易應收款項的賬齡分析：

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年 (千美元)
一個月內	41,085	35,758	27,986	39,629
一至兩個月	28,316	24,385	46,166	20,199
兩至三個月	16,470	13,491	19,657	2,041
三至六個月	3,309	2,557	18,498	6,773
六至十二個月	1,140	6,702	4,422	10,123
十二個月以上	6,101	8,262	8,868	12,345
	<u>96,421</u>	<u>91,155</u>	<u>125,597</u>	<u>91,110</u>

下表載列我們截至2022年9月30日按賬齡劃分的貿易應收款項的其後結付情況（根據發票日期及截至所示日期未計減值撥備前）：

	截至2022年	截至2023年1月31日	
	9月30日的	的其後結付	
	貿易應收	直至2023年1月31日	
	款項結餘	的其後結付	(%)
	(千美元)	(千美元)	(未經審核)
一個月內	39,629	34,128	86.1
一至兩個月	20,199	18,376	91.0
兩至三個月	2,041	554	27.1
三至六個月	6,773	1,945	28.7
六至十二個月	10,123	4,235	41.8
十二個月以上	12,345	1,611	13.1
	<u>91,110</u>	<u>60,849</u>	66.8

## 財務資料

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，三個月以上但十二個月以內未結付的貿易應收款項分別為4.4百萬美元、9.3百萬美元、22.9百萬美元及16.9百萬美元，分別佔截至各日期未計減值撥備前貿易應收款項的4.6%、10.2%、18.2%及18.5%。截至2022年9月30日，在三個月以上但十二個月以內未結付的貿易應收款項16.9百萬美元中，(i)該等結餘的約41%與我們於往績記錄期間的兩名最大客戶有關，即營銷主A及客戶A，其均為中國跨境電商行業信譽良好且成熟的市場參與者，擁有龐大運營規模、良好的財務狀況、明確的付款計劃及與本集團多年的穩定及深入合作關係，過往並無任何壞賬，(ii)該等餘額中約30%與五名財務狀況良好的SMB跨境電商營銷主有關，該等營銷主一般與本集團合作至少兩年且過往並無出現任何壞賬，及(iii)該等結餘的餘下部分乃與超過50名其他營銷主有關，而各自涉及金額相對有限的未結付貿易應收款項，且過往並無任何壞賬。截至2023年1月31日，我們截至2022年9月30日的三個月以上但十二個月以內未結付的貿易應收款項中的36.6%已於其後結清。我們的董事認為，我們已就賬齡超過三個月以上但十二個月以內的貿易應收款項作出充足撥備。考慮到我們的過往信貸虧損經驗、與相關營銷主的過往交易經驗及彼等的財務狀況，該等貿易應收款項結餘（於並無作出撥備的情況下）並無可收回性問題。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，十二個月以上未結付的貿易應收款項分別為6.1百萬美元、8.3百萬美元、8.9百萬美元及12.3百萬美元，分別佔截至有關日期未計減值撥備前貿易應收款項的6.3%、9.1%、7.1%及13.5%。截至2023年1月31日，我們截至2022年9月30日的十二個月以上未結付的貿易應收款項的13.1%其後已結清。截至2022年9月30日，十二個月以上未結付的貿易應收款項中，(i)該等結餘中約45%與三家跨境電商營銷主有關，而彼等均涉及相對較高的未結付的貿易應收款項。延遲付款乃因營銷主在財務或經營上出現困難或因內部業務調整而造成障礙，我們已向該三名營銷主提出訴訟以結算未結付的貿易應收款項，(ii)該等結餘中約32%與其他兩名與我們有兩年以上業務關係並因內部業務調整而延遲付款的營銷主有關，及(iii)該等結餘的餘下部分與超過300名其他SMB營銷主有關，而各自涉及金額相對有限的未結付貿易應收款項。我們根據適用香港財務報告準則基於該等賬齡較長的貿易應收款項各自的預期信貸虧損率計提撥備。這包括就來自一名總部位於深圳及服務覆蓋東南亞市場的跨境電商營銷主（「營銷主C」）的貿易應收款項單獨作出的撥備。有關詳情，請參閱「一 選定綜合財務狀況表項目的說明 — 累計虧損」。我

## 財務資料

們一直與相關營銷主就十二個月以上未結付的貿易應收款項的可行結算時間表進行磋商，尤其是該等未結付的貿易應收款項結餘較高者。尤其是，截至2022年9月30日，對於合計佔我們十二個月以上未結付的貿易應收款項約77%的五名營銷主，我們通常要求該等營銷主於2023年第一或第三季度前分期結付其未結付的貿易應收款項。截至2022年9月30日，應收該等五名營銷主的虧損撥備前的十二個月以上未結付的貿易應收款項為9.4百萬美元，扣除虧損撥備3.8百萬美元，應收該五名營銷主的十二個月以上未結付的貿易應收款項淨額為5.6百萬美元。截至最後實際可行日期，上述五名營銷主均已根據結算時間表結付相關餘額。根據我們就賬齡較長的貿易應收款項的財務管理政策，截至最後實際可行日期，我們已向逾期貿易應收款項相對較高的三名營銷主提出訴訟，包括一項針對營銷主C股東的訴訟（由於營銷主C已於2019年解散）。截至最後實際可行日期，上述兩項訴訟（包括針對營銷主C股東的訴訟）已由法院作出對我們有利的裁決，剩餘一項訴訟仍在法院審理中。除上述訴訟外，截至最後實際可行日期，本集團與我們的營銷主之間概無就有關各超過1.0百萬美元的未結付貿易應收款項的糾紛。董事認為，我們已就賬齡超過十二個月的貿易應收款項作出充足撥備。考慮到我們的過往信貸虧損經驗、與相關營銷主的過往交易經驗、彼等的財務狀況以及我們針對相關營銷主的訴訟程序，該等貿易應收款項結餘（於並無作出撥備的情況下）並無可收回性問題。

下表載列截至所示日期我們應收第三方的貿易應收款項根據付款到期日及減值撥備前的賬齡分析：

	截至			
	截至12月31日			9月30日
	2019年	2020年	2021年	2022年
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	(千美元)
未逾期	72,721	67,673	93,271	54,232
6個月內	16,522	9,150	20,372	18,271
6個月以上但於1年內	1,400	6,711	3,674	6,996
1年以上但於2年內	2,060	1,538	2,946	4,515
2年以上但於3年內	58	1,795	842	3,014

## 財務資料

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年
				(千美元)
3年以上	<u>–</u>	<u>179</u>	<u>594</u>	<u>1,163</u>
小計	92,761	87,046	121,699	88,191
個別撥備	<u>3,660</u>	<u>3,660</u>	<u>3,622</u>	<u>2,912</u>
	<u>96,421</u>	<u>90,706</u>	<u>125,321</u>	<u>91,103</u>

有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註25(a)。

下表載列截至2022年9月30日按賬齡劃分的應收第三方的貿易應收款項的其後結付情況（根據截至所示日期付款到期日及減值撥備前）：

	截至2022年 9月30日的 應收第三方的 貿易應收 款項結餘			直至2023年1月31日 的其後結付	
	(千美元)	(千美元)	(%)	(千美元)	(%)
				(未經審核)	
未逾期	54,232	48,589	89.6		
6個月內	18,271	8,151	44.6		
6個月以上但於1年內	6,996	2,794	39.9		
1年以上但於2年內	4,515	547	12.1		
2年以上但於3年內	3,014	112	3.7		
3年以上	<u>1,163</u>	<u>50</u>	4.3		
小計	88,191	60,243	68.3		
個別撥備	<u>2,912</u>	<u>599</u>	20.6		
	<u>91,103</u>	<u>60,842</u>	66.8		

## 財務資料

截至2023年1月31日，我們截至2022年9月30日的上述應收第三方的逾期貿易應收款項的66.8%已於其後結清。

下表載列我們於所示期間的平均貿易應收款項周轉天數：

	截至12月31日止年度			截至 9月30日 止九個月
	2019年	2020年	2021年	2022年
平均貿易應收款項周轉天數 <sup>(1)</sup>	73	77	70	94

附註：

- (1) 於某一特定年度或期間的平均貿易應收款項周轉天數，乃按有關年初及年末或期間的貿易應收款項結餘算術平均數(扣除減值撥備)除以年度或期間的總賬單、服務費(減向營銷主提供的激勵)、固定包月費用及佣金的總和，再乘以相關年度或期間天數計算得出。

平均貿易應收款項周轉天數表示我們就所提供服務收取現金款項所需的平均時間。平均貿易應收款項周轉天數由2019年的73天增加至2020年的77天，主要由於2019年初的貿易應收款項結餘較低，此與我們當時的業務規模及信貸期相對較長的營銷主的總賬單增加一致。平均貿易應收款項周轉天數由2020年的77天減少至2021年的70天，乃由於我們加快收回及結算與營銷主的貿易應收款項。平均貿易應收款項周轉天數由2021年的70天增加到截至2022年9月30日止九個月的94天，主要是由於(i)我們截至2022年9月30日止九個月的總賬單減少，(ii)同期，我們定製化及基於SaaS的數字營銷服務的服務費減少，以及(iii)如上文所述，我們於2021年下半年延長營銷主A的信貸期。

我們已設立信貸風險管理政策，據此對要求信貸超過特定金額的所有客戶進行個別信貸評估。該等評估專注於客戶過往到期付款記錄及當前支付能力，並計及客戶的特定資料及客戶經營所在經濟環境的資料。於釐定貿易應收款項虧損撥備時，我們考慮應收款項的信貸風險有否顯著增加。為評估信貸風險是否顯著增加，我們將於報告日期產生的應收款項違約風險與初步確認日期的違約風險進行比較。我們基於過往信貸虧損經驗，使用撥備矩陣按整個存續期的預期信貸虧損金額計量貿易應收款項的虧損撥備，並根據債務人的特定因素及於報告日期對當前及預計一般經濟狀況的評估進行調整。有關我們貿易應收款項面對的信貸風險及預期信貸虧損的更多詳情，請參閱

## 財務資料

本文件附錄一附註25(a)。我們應收第三方的貿易應收款項虧損撥備由2019年12月31日的4.0百萬美元增加至2020年12月31日的4.7百萬美元，並進一步增加至2021年12月31日的4.9百萬美元及截至2022年9月30日的5.2百萬美元，其與截至有關日期我們應收第三方的貿易應收款項的整體增加一致，特別是由於賬齡為十二個月以上預計損失率較高的應收第三方的貿易應收款項增加。

我們密切監控未償還貿易應收款項，尤其是賬齡較長的貿易應收款項，並要求定期向管理層報告收款情況以便採取進一步行動。我們已採取多項措施加大該等貿易應收款項的收款力度，包括與相關客戶磋商及設定貿易應收款項收款率作為我們從事該等工作的相關業務人員的績效指標。倘多次收款失敗後發生重大付款延誤，我們或會訴諸法律程序收回欠款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已向拖欠付款的若干客戶提起法律訴訟以尋求自客戶收回逾期欠款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們向關聯方及第三方收取貿易應收款項時並無遇到任何重大困難，以致對我們的業務或財務表現造成重大影響。

我們已與香港一家商業銀行訂立附有追索權的多項保理安排，據此，我們自若干主要客戶欠結未付的發票金額取得預付款項。在此等安排下，該銀行在客戶欠款原定期到付款之日向我們支付款項的協定部分，然後由客戶於60日後為我們繳付有關預付款項。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及截至2022年9月30日，該等保理安排涉及的貿易應收款項金額分別為21.2百萬美元、24.9百萬美元、51.7百萬美元及21.1百萬美元。

### 其他應收款項

應收關聯方的其他應收款項主要為向關聯方提供的墊款，包括：(i)提供予李先生的墊款，有關結餘分別為2.6百萬美元、2.5百萬美元、10.9百萬美元及零，主要與我們於2018年及2021年所協定李先生向本集團的借款有關；(ii)提供予李先生控制（直至2020年10月為止）的關聯方Huanyu Technology Development Co., Ltd.（「**Huanyu Technology**」）的墊款，用於滿足其於業務啟動階段的經營所需，結餘分別為2.1百萬美元、零、零及零；及(iii)提供予李楠先生（李先生的直系親屬）控制的關聯方北京蠻牛科技有限公司（「**北京蠻牛**」）的墊款，結餘分別為零、1.6百萬美元、零及零，用於滿足其開展針對高等教育機構及公共機構的信息技術項目的經營所需。截至2022年9月30日，所有上述所有關聯方墊款已結付。由於上述原因，我們應收關聯方的其他應收款項由截至2019年12月31日的4.7百萬美元減少至截至2020年12月31日的4.1百萬美元，



## 財務資料

並增加至截至2021年12月31日的10.9百萬美元，及大幅減少至截至2022年9月30日的35,000美元。我們應收關聯方的其他應收款項均為無抵押、免息及無固定還款期。有關進一步詳情，請參閱「關聯方交易及結餘」及本文件附錄一附註26(d)。截至最後實際可行日期，Huanyu Technology為一家主要向跨境電商商家提供商品採購服務的私營公司，已發行股本為1.0百萬港元。於往績記錄期間，除上述向Huanyu Technology作出的墊款外，我們概無與Huanyu Technology進行任何交易。截至最後實際可行日期，北京蠻牛為一家主要從事軟件開發業務的私營公司，註冊資本為人民幣10.0百萬元及其最終實益擁有人為李楠先生。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，應收第三方的其他應收款項分別為0.8百萬美元、3.8百萬美元、0.7百萬美元及1.1百萬美元，其主要指：(i)提供予Huanyu Technology的墊款，截至2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日的結餘分別為2.1百萬美元、零及零，原因是Huanyu Technology於2020年10月後不再由李先生控制，當時李先生考慮到本集團的業務重心為跨境數字營銷而非Huanyu Technology的商品採購業務，而將其於Huanyu Technology的全部股權轉讓予一名獨立第三方人士（於截至最後實際可行日期為Huanyu Technology的唯一股東及最終實益擁有人）；(ii)提供予一名獨立第三方（為我們過往的潛在業務夥伴）的墊款以滿足其經營所需，截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日的結餘分別為零、1.0百萬美元、零及零。該獨立第三方為一家私人公司，於截至最後實際可行日期主要從事數字營銷業務，已發行股本為10,000港元，並由另一名獨立第三方個人最終全權擁有；(iii)截至2022年9月30日與[編纂]有關的其他應收款項[編纂]美元；及(iv)應收第三方的其他應收款項的其他雜項。

於往績記錄期間，本集團的任何關聯方或關連人士或任何獨立第三方概無承擔任何與我們業務營運或資本開支有關且並無向我們收取的成本或開支。

### 現金及現金等價物

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的現金及現金等價物（即銀行及手頭現金）分別為9.5百萬美元、24.4百萬美元、15.4百萬美元及13.6百萬美元。

## 財務資料

### 貿易及其他應付款項

貿易及其他應付款項主要包括(i)貿易應付款項；(ii)應付增值稅及其他稅項；(iii)應付工資；(iv)其他應付款項及應計費用；及(v)應付股息。下表載列截至所示日期的貿易及其他應付款項明細：

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年 (千美元)
貿易應付款項－第三方	81,815	81,001	84,442	70,479
應付增值稅及其他稅項	28	73	86	23
應付工資	160	350	339	274
其他應付款項及應計費用	532	6	208	15
應付股息	—	—	6,000	1,298
<b>總計</b>	<b>82,535</b>	<b>81,430</b>	<b>91,075</b>	<b>72,089</b>

所有貿易及其他應付款項（包括應付關聯方款項）預期將於一年內或按要求償付。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的貿易及其他應付款項付款並無出現重大延遲。

### 貿易應付款項

貿易應付款項主要指我們在日常業務過程中為從媒體發佈商獲取媒體資源的付款義務。貿易應付款項通常為免息。截至2019年及2020年12月31日，貿易應付款項保持相對穩定，結餘分別為81.8百萬美元及81.0百萬美元，截至2021年12月31日則增加至84.4百萬美元，主要因為隨著我們擴充業務，營銷主的總賬單有所增加，而與媒體發佈商的總支出隨之增加。貿易應付款項由截至2021年12月31日的84.4百萬美元減少至截至2022年9月30日的70.5百萬美元，主要是由於與媒體發佈商的總支出減少。

## 財務資料

下表載列截至所示日期按發票日期計算的貿易應付款項的賬齡分析：

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年
一個月內	43,821	42,952	37,013	41,688
一至三個月	37,994	38,049	47,429	28,791
	<u>81,815</u>	<u>81,001</u>	<u>84,442</u>	<u>70,479</u>

下表載列我們於所示期間的平均貿易應付款項周轉天數：

	截至12月31日止年度			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
				止九個月
平均貿易應付款項周轉天數 <sup>(1)</sup>	65	69	55	70

附註：

- (1) 於某一特定年度或期間的平均貿易應付款項周轉天數，乃按有關年初及年末的貿易應付款項結餘算術平均數除以年度或期間的總支出（減來自媒體發佈商的返利），再乘以相關年度或期間的天數計算得出。

平均貿易應付款項周轉天數表示我們須向對手方支付現金的平均時間。我們的平均貿易應付款項周轉天數由2019年的65天增加至2020年的69天，主要由於2019年初的貿易應付款項結餘較低，此與我們當時的業務規模一致。我們的平均貿易應付款項周轉天數由2020年的69天減少至2021年的55天，主要是由於我們根據保理安排已收的預付款項令我們其後加快結算與媒體發佈商的款項。我們的貿易應付款項周轉天數由2021年的55天增至截至2022年9月30日止九個月的70天，主要原因是，儘管截至2022年9月30日止九個月貿易應付款項的期末結餘低於2021年貿易應付款項的期初結餘，媒體發佈商截至2022年9月30日止九個月的總支出相較2021年同期仍有所減少。

---

## 財務資料

---

截至2023年1月31日，截至2022年9月30日的所有貿易應付款項總額已於隨後結付。

### 其他應付款項

其他應付款項主要包括(i)應付增值稅及其他稅項、(ii)應付工資，主要包括員工薪金、住房公積金及社會保險、(iii)其他應付款項及應計費用、及(iv)與截至2021年12月31日及2022年9月30日已宣派但未支付股息有關的應付股息。截至2019年12月31日的其他應付款項及應計費用0.5百萬美元主要指向營銷主退還最終並無提供服務的預先付款，因為該營銷主向我們預先付款後終止其營銷活動。截至2022年9月30日的應付股息1.3百萬美元將於[編纂]前使用本集團自有資金結清。

### 合約負債

合約負債指我們提供訂約服務的義務。我們的合約負債主要來自客戶就跨境數字營銷服務仍待提供相關服務時預付的款項。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的合約負債分別為1.9百萬美元、3.8百萬美元、4.0百萬美元及3.8百萬美元，其整體增加主要是由於預付客戶（大部分為SMB營銷主）數目增加，以及業務增長所致。截至2021年12月31日的合約負債增加亦乃由於若干應付營銷主的返利獲重新分類為合約負債，原因是相關營銷主其後並無就應付激勵啟動任何營銷支出，以貿易應收款項抵銷總賬單。

截至2023年1月31日，我們截至2022年9月30日的合約負債的1.1百萬美元或28.1%已於其後主要通過向客戶提供服務確認為收入。經考慮過往其後結算模式後，我們預期我們客戶將於短期內動用彼等支付予我們的預付款項以滿足彼等的營銷需求。然而，其後動用客戶支付予我們的預付款項乃視乎彼等的實際營銷需求。即使有任何長期未償還合約負債，我們不認為將對我們的業務或財務狀況構成任何重大不利影響。

### 累計虧損

截至2019年1月1日，我們的累計虧損為2.1百萬美元，乃由於(i)2019年前數年間在我們業務發展初步階段的利潤相對較低及(ii)截至2019年1月1日，就當時其中一家主要電商營銷主的逾期貿易應收款項個別計提3.9百萬美元虧損撥備。於2017年，我們成為媒體發佈商A於中國的經銷商，並逐漸開始將跨境數字營銷業務從B2B模式轉為

---

## 財務資料

---

B2C業務模式。於2018年，我們仍處於B2C業務模式的初期階段，所經營的營銷主基礎規模相對較小，而我們的Adorado平台於同年新推出。為發展我們的業務及營銷主基礎並擴大我們的市場份額，與往後年度相比，相對於我們的總收入，我們於2018年產生較高水平的成本及開支。由於上述原因，我們於2019年前數年錄得較低的利潤。此外，由於我們當時的主要客戶之一營銷主C因自身經營及財務困難於2018年拖欠我們的款項，我們於截至2019年1月1日就營銷主C的逾期貿易應收款項進一步錄得3.9百萬美元的個別計提的虧損撥備。因上述虧損撥備，我們於截至2019年1月1日錄得累計虧損2.1百萬美元。營銷主C於2018年12月不再為我們的客戶並且其後於2019年解散，而我們於往績記錄期間並未自營銷主C產生任何收入。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，應收營銷主C的虧損撥備前的貿易應收款項各自為2.9百萬美元，個別計提虧損撥備分別3.6百萬美元、3.6百萬美元、3.6百萬美元及2.6百萬美元後，我們截至相關日期應收營銷主C的貿易應收款項淨額分別為零、零、零及0.3百萬美元。我們已向營銷主C的股東提出訴訟，要求彼等支付總賬單和服務費及相關合約罰款。法院已於2020年12月裁定我們勝訴，截至最後實際可行日期，該判決正在執行中。截至2023年1月31日，我們應收營銷主C截至2022年9月30日的貿易應收款項0.6百萬美元或20.6%已於其後結清。截至2019年12月31日及2020年1月1日，我們的保留利潤為3.1百萬美元，其歸因於我們業務擴張而產生截至2019年12月31日止年度的年內利潤5.2百萬美元。

### 債務

於往績記錄期間，我們的債務主要包括銀行貸款及租賃負債。截至2019年、2020年及2021年12月31日、2022年9月30日以及2023年1月31日，我們的銀行貸款結餘合共分別為20.1百萬美元、25.0百萬美元、45.8百萬美元、23.9百萬美元及61.5百萬美元。截至相同日期，我們的租賃負債分別為0.8百萬美元、0.3百萬美元、0.4百萬美元、0.4百萬美元及0.3百萬美元。

## 財務資料

下表載列截至所示日期我們的債務明細：

	截至12月31日			截至	截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日	1月31日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	(千美元)	(千美元)
<i>即期</i>					
銀行貸款	19,728	24,144	45,156	23,374	61,061
租賃負債	280	173	312	280	190
	<u>20,008</u>	<u>24,317</u>	<u>45,468</u>	<u>23,654</u>	<u>61,251</u>
<i>非即期</i>					
銀行貸款	383	806	633	504	446
租賃負債	497	158	105	118	75
	<u>880</u>	<u>964</u>	<u>738</u>	<u>622</u>	<u>521</u>
<b>總計</b>	<b><u>20,888</u></b>	<b><u>25,281</u></b>	<b><u>46,206</u></b>	<b><u>24,276</u></b>	<b><u>61,772</u></b>

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，董事確認我們在貿易及非貿易應付款項以及借款的付款方面並無任何重大拖欠及／或違約情況。除本文件所披露者外，截至2023年1月31日（即就債務聲明而言的最後實際可行日期），我們並無任何銀行融資（無論有否動用）、未償還貸款資本、銀行透支及承兌負債或其他類似債務、債權證、抵押、押記或貸款，或承兌信貸或租購承諾、擔保或其他重大或然負債或與之相關的任何契約。董事確認，本集團的債務及或然負債自流動資金披露的最新日期及直至最後實際可行日期並無任何重大變動。

### 銀行貸款

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的銀行貸款分別為20.1百萬美元、25.0百萬美元、45.8百萬美元及23.9百萬美元，按當前市場利率計息。於往績記錄期間的有關銀行貸款乃關於我們與香港及中國內地持牌商業銀行訂立的多項銀行融資協議。截至2023年1月31日，我們的銀行貸款為61.5百萬美元。截至2023年1月31日，我們銀行貸款的最高信貸額度為89.5百萬美元，未動用的金額為28.0

## 財務資料

百萬美元。我們的銀行貸款主要用於向媒體發佈商採購媒體資源，而銀行貸款的餘額由截至2019年12月31日至截至2021年12月31日有所增加，與我們與媒體發佈商的總支出隨著我們的業務增長而增加基本一致。截至2022年9月30日，銀行貸款較截至2021年12月31日有所減少，主要是因為我們對銀行貸款的需求減少，以及截至2022年9月30日止九個月我們與媒體發佈商的總支出減少，加上同期加快向客戶收款的速度。有關我們的銀行貸款的更多詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註18(c)及附註21。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，有關銀行貸款已按以下方式由本集團關聯方或其自有物業作出擔保及／或抵押：

- 與本集團所持壽險產品有關分別為0.5百萬美元、1.0百萬美元、0.8百萬美元及0.7百萬美元的銀行貸款。有關銀行貸款由李先生及余女士共同擔保，並由本文件「— 選定綜合財務狀況表項目的說明 — 以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產」及附錄一附註16詳述的壽險合約項下的以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產抵押；
- 分別為14.6百萬美元、18.4百萬美元、35.5百萬美元及16.7百萬美元的銀行貸款，有關貸款由李先生及余女士擔保，並由本文件「— 選定綜合財務狀況表項目的說明 — 貿易及其他應收款項 — 貿易應收款項」以及附錄一附註17詳述的與保理安排有關的貿易應收款項抵押；
- 截至2019年、2020年及2021年12月31日，分別為5.0百萬美元、5.0百萬美元及9.5百萬美元的銀行貸款，有關貸款由李先生擔保；
- 截至2020年12月31日為0.6百萬美元的銀行貸款，有關貸款(i)由（其中包括）李先生及余女士通過獨立第三方擔保服務供應商（其按一般銀行融資及融資動用實際金額的固定百分比收取擔保費用）作擔保，及(ii)由本集團關聯方（即李先生的親屬）實際擁有的物業作抵押。截至最後實際可行日期，有關銀行貸款已由相關擔保及其後解除的抵押悉數清償；及
- 截至2022年9月30日為6.5百萬美元的銀行貸款由李先生及余女士擔保。

## 財務資料

董事確認，我們關聯方提供的擔保將於[編纂]後獲解除或以本集團將予提供的公司擔保取代。請參閱本文件「關聯方交易及結餘－關聯方結餘及擔保」及附錄一附註21(b)。

下表載列截至所示日期我們的銀行貸款到期概況：

	截至12月31日			截至
	2019年 (千美元)	2020年 (千美元)	2021年 (千美元)	9月30日 2022年 (千美元)
一年內或按要求	19,728	24,144	45,156	23,374
一年後但兩年內	76	172	172	172
兩年後但五年內	228	518	445	332
五年後	79	116	16	—
小計	383	806	633	504
總計	20,111	24,950	45,789	23,878

我們的銀行貸款須符合與金融機構的貸款安排常見的有關本集團若干財務表現指標（如資產負債表比率）的契諾。倘我們違反契諾，則須於要求時償還銀行貸款。我們定期監察對該等契諾的遵守情況。有關流動性風險管理的進一步詳情，請參閱本文件附錄一附註25(b)。

截至最後實際可行日期，我們的債務中並無可能嚴重限制我們承擔額外債務或股權融資的能力的重大限制性契約，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期亦無違反任何有關已提取銀行融資的契約。董事確認，自2023年1月31日（即就債務聲明而言的最後實際可行日期）起，我們的債務狀況並無重大變動。



---

## 財務資料

---

### 租賃負債

我們的租賃負債主要與我們於中國租賃物業作為辦公室有關，而該等租賃負債乃按租期內尚未支付的租賃付款的淨現值計量。於往績記錄期間，有關物業租賃一般租期介乎一至四年。我們的租賃負債由截至2019年12月31日的0.8百萬美元減少至截至2020年12月31日的0.3百萬美元，其主要由於2020年5月，我們深圳辦公室的租賃建築面積有所減少。我們的租賃負債由截至2020年12月31日的0.3百萬美元增加至截至2021年12月31日的0.4百萬美元，其主要由於我們擴展業務，令我們於2021年租賃更多物業。我們的租賃負債由截至2021年12月31日的0.42百萬美元減少至截至2022年9月30日的0.40百萬美元，主要由於我們於截至2022年9月30日止九個月並未訂立新租賃而支付的租賃租金。

### 或然負債

截至2019年、2020年及2021年12月31日、2022年9月30日以及2023年1月31日以及最後實際可行日期，我們並無任何未償還擔保或其他重大或然負債。董事確認，自流動資金披露的最新日期起直至最後實際可行日期，本集團的債務、資本承擔及或然負債並無重大變動。

### 流動資金及資本資源

我們業務運營及擴展需要大量資金，包括獲取媒體資源、加強服務能力、提升技術能力、升級信息技術基礎設施及體系，以及其他營運資金需求。我們過往通過經營所得現金及銀行貸款，為資本開支及營運資金需求提供資金。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日及2023年1月31日，我們分別擁有現金及現金等價物9.5百萬美元、24.4百萬美元、15.4百萬美元、13.6百萬美元及27.6百萬美元，其包含銀行及手頭現金。於[編纂]及[編纂]完成後，我們擬繼續主要通過經營活動產生的現金流量淨額，連同任何我們可得且適合的債務或股權融資，為現金需求注資。

## 財務資料

下表載列我們於往績記錄期間的現金流量概要：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 (千美元)	2020年 (千美元)	2021年 (千美元)	2021年 (千美元)	2022年 (千美元)
營運資金變動前的					
經營現金流量	7,014	8,802	8,483	6,534	4,959
營運資金變動	(12,395)	3,487	(34,054)	(22,554)	19,967
已付所得稅	(2)	(312)	(2,571)	(1,678)	(1,208)
經營活動(所用)／所得 現金淨額	(5,383)	11,977	(28,142)	(17,698)	23,718
投資活動所用現金淨額	(347)	(791)	(54)	(43)	(40)
融資活動所得／(所用) 現金淨額	15,152	3,752	19,182	24,125	(25,480)
現金及現金等價物 增加／(減少)淨額	9,422	14,938	(9,014)	6,384	(1,802)
年／期初的現金及 現金等價物	221	9,549	24,434	24,434	15,422
匯率變動的影響	(94)	(53)	2	(43)	(33)
年／期末的現金及 現金等價物	9,549	24,434	15,422	30,775	13,587

## 財務資料

### 經營活動所用或所得現金流量

經營活動所用或所得現金流量指就以下項目作出調整後的除稅前利潤：(i)若干非現金或非經營活動相關項目（如折舊、無形資產攤銷、財務成本、出售使用權資產收益、貿易應收款項預期信貸虧損及以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的公允價值變動）、(ii)營運資金變動的影響（如貿易及其他應收款項、貿易及其他應付款項及合約負債的變動）及(iii)已付所得稅。

截至2022年9月30日止九個月，我們的經營活動所得現金淨額為23.7百萬美元，其乃由於除稅前利潤3.1百萬美元以及營運資金的正面變動所致。營運資金的正面變動主要反映貿易及其他應收款項減少44.9百萬美元，主要是由於(i)應收第三方的貿易應收款項減少，這通常與總賬單減少以及我們加快向客戶收取款項一致，及(ii)由於向李先生結算墊款導致應收關聯方款項減少，部分被貿易及其他應付款項減少24.8百萬美元所抵銷，主要是由於(i)我們與媒體發佈商的總支出減少導致應付第三方的貿易應付款項減少，及(ii)由於部分支付已宣派股息導致應付股息減少所致。

截至2021年12月31日止年度，我們的經營活動所用現金淨額為28.1百萬美元，其乃由於除稅前利潤6.9百萬美元以及營運資金的負變動所致。營運資金的負變動主要反映貿易及其他應收款項增加38.2百萬美元，主要是由於貿易應收款項因以下各項而增加：(i)由於跨境數字營銷服務的業務擴張，營銷主的總賬單增加，及(ii)於2021年，我們延長其中一名主要客戶（營銷主A）的信貸期，部分被貿易及其他應付款項增加3.8百萬美元所抵銷，乃主要因應付股息增加6.0百萬美元所致。

截至2020年12月31日止年度，我們的經營活動所得現金淨額為12.0百萬美元，其乃由於除所得稅前利潤7.0百萬美元及營運資金的正面變動所致。營運資金的正面變動主要反映(i)貿易及其他應收款項減少2.8百萬美元，主要是由於貿易應收款項減少，原因為我們在2020年底加快從營銷主收回及結算貿易應收款項的速度，且根據當時營銷主使用的營銷預算，我們部分主要營銷主在2020年底並無產生那麼多的營銷支出，及(ii)合約負債增加1.8百萬美元，部分被貿易及其他應付款項減少1.1百萬美元所抵銷。

---

## 財務資料

---

截至2019年12月31日止年度，我們的經營活動所用現金淨額為5.4百萬美元，其乃由於除稅前利潤6.2百萬美元及營運資金的負變動所致。營運資金的負變動主要反映貿易及其他應收款項增加61.2百萬美元，主要是由於貿易應收款項增加，此與我們的營銷主總賬單隨我們的業務擴張增加大致一致，部分被貿易及其他應付款項增加47.7百萬美元所抵銷，這主要是由於主要與我們對媒體發佈商的付款責任有關的應付第三方的貿易應付款項增加。

### 投資活動所用現金流量

截至2022年9月30日止九個月，我們的投資活動所用現金淨額為40,000美元，主要反映就購買與若干辦公軟件有關的無形資產付款。

截至2021年12月31日止年度，我們的投資活動所用現金淨額為54,000美元，其反映(i)就購買物業、廠房及設備(主要包含辦公室設備)付款，及(ii)就購買財務管理軟件有關的無形資產付款。

截至2020年12月31日止年度，我們的投資活動所用現金淨額為0.8百萬美元，其主要涉及就我們從香港一家持牌保險公司購買壽險產品的存款部分購買以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產0.8百萬美元。有關詳情，請參閱「一 選定綜合財務狀況表項目的說明 — 以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產」。

截至2019年12月31日止年度，我們的投資活動所用現金淨額為0.3百萬美元，主要用於就上述壽險產品存款部分購買以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產0.3百萬美元。

### 融資活動所得或所用現金流量

截至2022年9月30日止九個月，我們的融資活動所用現金淨額為25.5百萬美元，主要反映償還銀行貸款354.5百萬美元及向本公司權益股東派付股息1.6百萬美元，部分被新銀行貸款所得款項332.5百萬美元抵銷。

截至2021年12月31日止年度，我們的融資活動所得現金淨額為19.2百萬美元，其主要反映新銀行貸款所得款項500.9百萬美元，部分被償還銀行貸款480.0百萬美元抵銷。

## 財務資料

截至2020年12月31日止年度，我們的融資活動所得現金淨額為3.8百萬美元，其主要反映新銀行貸款所得款項385.9百萬美元，部分被償還銀行貸款381.1百萬美元抵銷。

截至2019年12月31日止年度，我們的融資活動所得現金淨額為15.2百萬美元，其主要反映新銀行貸款所得款項119.7百萬美元，部分被償還銀行貸款103.7百萬美元抵銷。

### 流動資產淨值

下表載列我們截至所示日期的流動資產、流動負債及流動資產淨值：

	截至12月31日		截至	截至
	2019年	2020年	9月30日	1月31日
	(千美元)	(千美元)	2022年	2023年
			(千美元)	(千美元)
				(未經審核)
<b>流動資產</b>				
貿易及其他應收款項	97,976	94,311	132,309	87,094
現金及現金等價物	9,549	24,434	15,422	13,587
預付所得稅	—	—	—	225
	<u>107,525</u>	<u>118,745</u>	<u>147,731</u>	<u>100,906</u>
	-----	-----	-----	-----
<b>流動負債</b>				
貿易及其他應付款項	82,535	81,430	91,075	72,089
合約負債	1,931	3,755	4,025	3,845
銀行貸款	19,728	24,144	45,156	23,374
租賃負債	280	173	312	280
即期稅項	1,114	1,990	533	9
	<u>105,588</u>	<u>111,492</u>	<u>141,101</u>	<u>99,597</u>
	-----	-----	-----	-----
<b>流動資產淨值</b>	<u>1,937</u>	<u>7,253</u>	<u>6,630</u>	<u>1,309</u>
	=====	=====	=====	=====

## 財務資料

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日及2023年1月31日，我們的流動資產淨值分別為1.9百萬美元、7.3百萬美元、6.6百萬美元、1.3百萬美元及6.1百萬美元。截至上述各日期的流動資產淨值狀況主要歸因於我們的貿易及其他應收款項及現金及現金等價物，部分被我們的貿易及其他應付款項、銀行貸款及合約負債抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2022年9月30日的1.3百萬美元增加至截至2023年1月31日的6.1百萬美元。這主要是由於貿易及其他應收款項增加30.4百萬美元，主要是由於(i)部分主要營銷主傾向於日曆季度後期與我們結付更多貿易應收款項及(ii)自2022年第四季度中國放寬或取消大多數與COVID-19相關的防護措施以來，我們的營銷主增加了營銷支出，令貿易應收款項增加，部分被銀行貸款增加37.7百萬美元所抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2021年12月31日的6.6百萬美元大幅減少至截至2022年9月30日的1.3百萬美元。這主要是由於貿易及其他應收款項減少45.2百萬美元，主要是由於(i)貿易應收款項減少，這通常與總賬單減少以及我們加快向客戶收取款項一致，及(ii)應收關聯方款項減少，乃由於該等來自李先生的款項根據本公司與控股股東協定的抵銷安排，以抵銷應付李先生的股息的方式結算。上述貿易及其他應收款項的減少部分被銀行貸款減少21.8百萬美元以及貿易及其他應付款項減少19.0百萬美元所抵銷，主要是由於與媒體發佈商的總支出減少導致應付第三方的貿易應付款項減少以及應付股東股息減少。

截至2021年12月31日，我們的流動資產淨值為6.6百萬美元，與截至2020年12月31日的流動資產淨值7.3百萬美元相比有所減少。該變動主要是由於貿易及其他應付款項增加9.6百萬美元，主要是由於截至2021年12月31日的應付股息6.0百萬美元。這部分被貿易及其他應收款項增加38.0百萬美元抵銷。

截至2020年12月31日，我們的流動資產淨值為7.3百萬美元，與截至2019年12月31日的流動資產淨值1.9百萬美元相比有所增加，主要是由於現金及現金等價物增加14.9百萬美元，部分被主要是銀行貸款增加4.4百萬美元抵銷。有關進一步詳情，請參閱「— 流動資金及資本資源 — 經營活動所用或所得現金流量」。

### 營運資金充足性

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日及2023年1月31日，我們有足夠的現金及現金等價物滿足我們的營運資金需求。截至2019年及2021年12月31日止年度，我們分別錄得經營活動所用現金淨額5.4百萬美元及28.1百萬美元，主要是由於(i)於往績記錄期間，我們給予營銷主的信貸期（通常為自發票日期起30至90天）

---

## 財務資料

---

比媒體發佈商給予我們的信貸期（通常為自發票日期起30至60天）相對較長；及(ii)貿易應收款項的增加，主要反映我們的業務擴張及我們於2021年給予營銷主A（我們的主要客戶之一）自發票日期起60天至90天的延長信貸期。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們自經營活動錄得負現金流量，並可能面臨流動資金風險，加上相對較高的債務權益比率，這可能限制我們營運的靈活性及營運資金充足性，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。我們實行多項措施，透過以下方式提升經營現金流量狀況：(i)縮短或限制延長信貸期等措施，以更適時及具效率的方式與我們的主要營銷主進行溝通以結清發票。尤其是，我們已與營銷主A協商，並自2022年9月起將我們給予營銷主A的信貸期由自發票日期起90天恢復至60天，及(ii)鼓勵我們相關業務人員積極跟進加快收款，並設定貿易應收款項收款率作為該等人員的主要績效指標。截至2022年9月30日止九個月，我們錄得經營活動所得現金淨額23.7百萬美元，而於2021年則錄得經營現金流出，這主要是由於同期與媒體發佈商的總支出減少加上我們實施上述措施加快向客戶收款以改善我們的經營現金流狀況所致。

董事認為，考慮到本集團可用的財務資源，如可用的銀行貸款及[編纂]的估計[編纂]、即期銀行及手頭現金及預期經營現金流量，我們有足夠的營運資金滿足現有需求及自本文件日期起計至少未來12個月的需求。

### 資本開支

於往績記錄期間，我們產生的資本開支主要用於購買物業、廠房及設備（即我們的辦公室設備，例如電腦及傢具）以及無形資產（即我們的財務管理以及辦公軟件及系統）。有關我們於往績記錄期間的資本開支用途的更多資料，請參閱「流動資金及資本資源－投資活動所用現金流量」。

### 關聯方交易及結餘

#### 關聯方交易

於往績記錄期間，我們有若干關聯方交易，主要涉及(i)提供服務、(ii)購買服務及(iii)向關聯方墊款及關聯方還款。

---

## 財務資料

---

該等關聯方交易乃根據我們與各關聯方協定的條款進行。董事確認，於往績記錄期間的所有上述關聯方交易均按公平原則於一般及日常業務過程中進行。董事進一步確認，該等關聯方交易不會嚴重歪曲我們於往績記錄期間的經營業績，亦不會令我們的過往業績無法反映我們的未來表現。

### 提供服務

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們確認來自Powerwin Tech Pte (一間於新加坡註冊成立的公司，為由李先生及余女士擁有的關聯方) 的收入分別為零、18,000美元、20,000美元、14,000美元及零，佔我們於各自期間總收入的零、0.2%、0.1%、0.1%及零。該等來自關聯方的收入與我們根據間接安排向獨立第三方營銷主D提供的跨境數字營銷服務有關，在該間接安排下，(i)Powerwin Tech Pte與營銷主D訂立業務合約，及其後(ii)Powerwin Tech Pte與力盟傳媒(我們一間提供該等服務的香港附屬公司)訂立業務合約。間接安排乃自2020年起因應營銷主D的要求而作出，因為其內部政策為不與香港實體直接訂立合約。按照間接安排，跨境數字營銷服務仍由本集團向營銷主D提供，而來自營銷主D的付款由Powerwin Tech Pte代表本集團收取。因此，由於Powerwin Tech Pte為力盟傳媒的訂約方，故我們已於往績記錄期間確認來自Powerwin Tech Pte作為關聯方的收入及貿易應收款項。於2022年3月，由於Powerwin Tech Pte及營銷主D訂立協議終止其上述業務合約，因此間接安排終止，而本集團與Powerwin Tech Pte之間的業務合約亦大致於同一時間屆滿。除間接安排外，Powerwin Tech Pte自其註冊成立以來並無從事任何其他業務活動。由於往績記錄期間Powerwin Tech Pte作出的收入貢獻微乎其微，因此我們的董事認為終止間接安排預期並不會對本集團的業務營運造成重大影響。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們就間接安排應收Powerwin Tech Pte的貿易應收款項分別為零、449,000美元、276,000美元及7,000美元。由於該等結餘與向營銷主D支付的總賬單有關，故其金額高於我們於往績記錄期間各年度或期間自Powerwin Tech Pte確認的收入，即僅指向營銷主D提供的標準化數字營銷服務按淨額基準確認的收入。截至2023年1月31日，應收Powerwin Tech Pte截至2022年9月30日的全部貿易應收款項7,000美元其後已結清。另請參閱「一 選定綜合財務狀況表項目的說明－貿易及其他應收款項－貿易應收款項」。



## 財務資料

### 購買服務

於往績記錄期間，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們已向深圳英寶通（於2021年註銷前，由李先生控制的關聯方）採購若干跨境數字營銷配套服務，例如服務器、內容製作、賬戶管理及客戶服務，涵蓋所有相關服務的服務費分別為0.8百萬美元、零、零、零及零。於2019年，由於我們的中國營運附屬公司當時成立不久，我們的跨境數字營銷服務的部分配套功能於某一交易時段由我們外包予深圳英寶通。我們通過考慮取得深圳英寶通有關服務的成本及提供類似服務的市場利潤率範圍等因素協商及釐定服務費。根據弗若斯特沙利文的資料，用於釐定向深圳英寶通作出的服務費所採納的利潤率屬合理，亦屬同類服務的現行市場範圍內。我們自2020年起不再委聘深圳英寶通，相關服務由我們自身的中國附屬公司承擔。因此，我們於2019年之後與深圳英寶通並無產生任何相關關聯方交易金額。另請參閱「一 選定綜合損益及其他全面收益表項目的說明 — 行政開支」。

深圳英寶通於註銷前主要從事數字營銷業務，註冊資本為人民幣10.0百萬元。就 [編纂] 而言，深圳英寶通並未納入本集團，主要是因為其主要專注於提供針對國內媒體發佈商的數字營銷服務，而本集團專注於通過與海外媒體發佈商合作提供跨境數字營銷服務。由於李先生不再有意從事任何該等目標為國內媒體發佈商的業務，因此深圳英寶通逐步停止其業務，並最終於2021年註銷。經我們的董事確認，於往績記錄期間，深圳英寶通並無涉及任何重大申索、監管查詢、訴訟或法律訴訟（無論是實際或潛在）。深圳英寶通於2021年註銷前根據其截至2020年12月31日止年度的管理賬目錄得淨利潤。經李先生確認，深圳英寶通於註銷時具備償付能力。

### 向關聯方墊款及關聯方還款

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，我們錄得向關聯方墊款總額分別為4.1百萬美元、5.7百萬美元、9.0百萬美元、0.3百萬美元及零，及我們錄得關聯方還款總額分別為4.1百萬美元、4.2百萬美元、2.2百萬美元、1.6百萬美元及10.9百萬美元。有關金額主要與我們向(i)李先生、(ii)北京蠻牛，及(iii) Huanyu Technology 墊款及其後來自彼等的還款（討論載於「一 選定綜合財務狀況表項目的說明 — 貿易及其他應收款項 — 其他應收款項」）有關。有關更多資料，請參閱本文件附錄一附註26(c)。

## 財務資料

### 關聯方結餘及擔保

下表載列我們截至所示日期的關聯方結餘明細：

	截至12月31日			截至
	2019年	2020年	2021年	9月30日
	(千美元)	(千美元)	(千美元)	2022年 (千美元)
<b>貿易性質：</b>				
應收關聯方貿易款項	–	449	276	7
<b>非貿易性質：</b>				
其他應收關聯方款項	4,683	4,133	10,929	35
應付股息	–	–	6,000	1,298

所有應收及應付關聯方的未償還款項（屬非貿易性質）將於[編纂]前悉數結清。有關關聯方交易及結餘的進一步詳情，請參閱本文件附錄一附註26。

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們由本集團關聯方或其自有物業擔保及／或抵押的銀行貸款分別為20.1百萬美元、25.0百萬美元、45.8百萬美元及23.9百萬美元。董事確認，我們的關聯方提供的擔保將於[編纂]後解除或以本集團將予提供的公司擔保取代。截至最後實際可行日期，本集團的一名關聯方通過該關聯方擁有的物業提供的抵押已就上述其中一項銀行貸款解除。有關進一步資料，請參閱本文件「－債務－銀行貸款」及附錄一附註21(b)及附註26(e)。

### 資產負債表外承擔及安排

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無為擔保任何第三方的付款責任而訂立任何財務擔保或其他承擔。我們並無訂立任何與我們的股權掛鈎並分類為股東權益的衍生協議，亦無訂立未有反映於我們的綜合財務報表的衍生協議。我們並無任何重大的資產負債表外安排，亦無於轉讓予未綜合實體作為對該實體的信貸、流動資金或市場風險支持的資產中擁有任何保留或或有權益。我們並無於向我們提供融資、流動資金、市場風險或信貸支持或與我們從事租賃、對沖或研發服務的任何未綜合實體中擁有任何可變權益。

## 財務資料

### 主要財務比率

下表載列截至所示日期或於所示期間與本集團有關的若干財務比率：

	截至12月31日 / 截至該日止年度			截至 9月30日 / 截至該日 止九個月
	2019年	2020年	2021年	2022年
流動比率 <sup>(1)</sup>	1.02	1.07	1.05	1.01
股本回報率 <sup>(2)</sup>	166.9%	66.5%	66.7%	無意義 <sup>(8)</sup>
總資產回報率 <sup>(3)</sup>	4.8%	4.9%	3.8%	無意義 <sup>(8)</sup>
資產負債比率 <sup>(4)</sup>	645.0%	281.5%	528.8%	674.3%
債務權益比率 <sup>(5)</sup>	338.7%	5.8%	350.7%	290.6%
毛利率 <sup>(6)</sup>	89.7%	87.5%	84.8%	80.2%
淨利潤率 <sup>(7)</sup>	54.6%	50.4%	40.3%	26.8%

附註：

- (1) 流動比率按截至所示日期的流動資產總值除以流動負債總額計算。
- (2) 股本回報率按相關年度的年內利潤除以年末權益總額結餘再乘以100%計算。
- (3) 總資產回報率按相關年度的年內利潤除以年末總資產結餘再乘以100%計算。
- (4) 資產負債比率按截至所示日期的借款總額除以權益總額再乘以100%計算。
- (5) 債務權益比率按截至所示日期的借款總額(扣除現金及現金等價物)除以權益總額再乘以100%計算。
- (6) 毛利率按相關年度或期間的毛利除以總收入計算。
- (7) 淨利潤率按相關年度或期間的年內利潤除以總收入計算。
- (8) 中期數字並無意義，因其無法與年度數字作比較。

### 流動比率

截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，我們的流動比率分別為1.02倍、1.07倍、1.05倍及1.01倍，且截至該等日期維持相對穩定。有關往績記錄期間流動資產及流動負債變動的更多詳情，請參閱「— 流動資金及資本資源 — 流動資產淨值」。

## 財務資料

### 股本回報率

我們的股本回報率由2019年的166.9%下降至2020年的66.5%，乃由於2019年至2020年的權益總額增幅超過年內利潤增幅所致。股本回報率分別於2020年及2021年維持相對穩定於66.5%及66.7%。截至2022年9月30日止九個月的數字並無意義，因其無法與年度數字作比較。

### 總資產回報率

我們的總資產回報率於2019年及2020年維持相對穩定，分別為4.8%及4.9%。總資產回報率由2020年的4.9%下降至2021年的3.8%，是由於總資產增幅（主要歸因於貿易及其他應收款項增加）超過年內利潤增幅。截至2022年9月30日止九個月的數字並無意義，因其無法與年度數字作比較。

### 資產負債比率

我們的資產負債比率由截至2019年12月31日的645.0%下降至截至2020年12月31日的281.5%，是由於權益總額在銀行貸款結餘增多的情況下仍有所增加。資產負債比率由截至2020年12月31日的281.5%升至截至2021年12月31日的528.8%，是由於銀行貸款結餘增加及我們於2021年下半年宣派股息導致權益總額減少所致。儘管銀行貸款結餘減少，但我們的資產負債比率由截至2021年12月31日的528.8%大幅增加至截至2022年9月30日的674.3%，此乃由於我們於2022年1月宣派股息導致權益總額減少所致。

### 債務權益比率

我們的債務權益比率由截至2019年12月31日的338.7%大幅下降至截至2020年12月31日的5.8%，是由於現金及現金等價物以及權益總額在銀行貸款結餘增多的情況下仍有所增加。現金及現金等價物的增加主要是由於(i)隨著我們業務的增長，我們的新銀行貸款與我們與媒體發佈商的總支出增長一致，(ii)於2020年末前加快向營銷主收取及結算貿易應收款項，及(iii)隨著我們業務的增長，我們從客戶（主要是SMB營銷主）收到的預付款項所致。權益總額增加主要歸因於我們於2020年的利潤。債務權益比率由截至2020年12月31日的5.8%大幅增至截至2021年12月31日的350.7%，乃由於銀行貸款結餘增加而現金及現金等價物以及權益總額減少所致。儘管我們於2022年1月宣派股息導致現金及現金等價物減少以及權益總額減少，但我們的債務權益比率由截至2021年12月31日的350.7%減少至截至2022年9月30日的290.6%，此乃由於銀行貸款結餘減少所致。

---

## 財務資料

---

### 毛利率及淨利潤率

有關往績記錄期間毛利率及淨利潤率變動的更多詳情，請參閱「一 選定綜合損益及其他全面收益表項目的說明 — 毛利及毛利率」及「一 各期間比較」。

### 金融風險

在正常業務過程中，我們面臨各類金融風險，主要包括信貸風險、流動資金風險及利率風險。我們的整體風險管理着重金融市場的不可預測性，並致力於盡量減低對我們財務表現的潛在不利影響。更多詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註25。

### 信貸風險

信貸風險指交易對手違反其合約責任而令本集團蒙受財務損失的風險。我們的信貸風險主要歸因於貿易應收款項。我們預計因現金及現金等價物而面臨的信貸風險有限，因為交易對手是我們認為信貸風險較低的銀行。我們的管理層已實施信貸政策，持續監察此等信貸風險。

我們已制訂信貸風險管理政策，並據此對信貸要求超過一定金額的所有客戶進行獨立信貸評估。此等評估着重於客戶以往到期時的還款記錄及現時的還款能力，並考慮客戶的特定資料及與客戶經營所在地區的經濟環境有關的資料。

我們於客戶經營所屬行業或所在國家或地區並無重大信貸風險集中情況。重大信貸風險集中主要在本集團存在對個別客戶的重大風險時產生。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，往績記錄期間貿易應收款項總額中分別有67%、62%、63%及53%為應收五大客戶款項。

有關我們的信貸風險的更多資料，請參閱本文件附錄一附註25(a)。

### 流動資金風險

本集團的獨立經營實體自行負責其現金管理，包括現金盈餘的短期投資及籌集貸款以滿足預期現金需求。我們的政策是定期監察流動資金需求及對貸款契諾的合規情況，以確保我們維持足夠現金儲備來滿足短期和長期的流動資金需求。有關我們按不同到期組別劃分的金融負債的更多詳情，請參閱本文件附錄一附註25(b)。

## 財務資料

### 利率風險

我們的利率風險主要來自按固定利率及浮動利率發放的銀行貸款，租賃負債也會令我們面臨現金流量利率風險。倘若利率上升或下降100個基點，且所有其他變量維持不變，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們的稅後利潤將分別減少或增加約0.2百萬美元、0.2百萬美元、0.4百萬美元及0.2百萬美元，主要是由於我們就浮息負債面臨利率風險所致。更多詳情請參閱本文件附錄一附註25(c)。

### 股息

我們於2021年下半年宣派股息6.0百萬美元及於2022年1月宣派股息7.8百萬美元，據此，(i)應付股息10.9百萬美元已於2022年上半年根據本公司與控股股東協定的抵銷安排，通過抵銷應收李先生的其他應收款結算。該等應收李先生的其他應收款項10.9百萬美元與李先生於2018年及2021年協定的向我們的借款有關，該等借款為無抵押、免息及無固定還款期；及(ii)應付股息1.6百萬美元已於2022年上半年以現金結算。截至2022年9月30日，餘下應付股息1.3百萬美元將於[編纂]前結清。除此之外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司自註冊成立以來並無宣派或派發股息。我們過往的派息記錄不得用作釐定我們可能於日後宣派或派付的股息水平的參考或基準。

按照組織章程細則及開曼公司法的條文規定，我們可通過股東大會宣派股息，但所宣派股息只可從利潤或股份溢價賬撥付，且股息不得超出董事會建議的金額。然而，任何股息宣派均視乎我們的經營業績、營運資金及現金狀況、未來業務及盈利、資本要求、合約限制(如有)以及董事不時認為相關的任何其他因素而定。董事會也可不時派付其認為就本公司利潤而言屬合理的中期股息，以及按其認為適當的金額和日期就任何類別的股份派付特別股息。我們無法保證日後將以何種形式派付股息。此外，任何股息的宣派和派付以及股息金額均須受以下條文規限：(i)組織章程細則，當中規定任何末期股息均須經股東於股東大會上批准；及(ii)開曼公司法，當中規定股息可從其股份溢價賬的進賬金額中派付，惟緊隨派付股息後，本公司須有能力償還其於日常業務過程中到期的債務。未來任何股息的宣派及派付將由董事酌情決定，並可能須取得股東批准。根據適用的中國法律，我們位於中國的各附屬公司須在就彌補累計虧損作出分配或計提撥備並分配至法定儲備後方可分派稅後利潤。

## 財務資料

### 可供分派儲備

截至2022年9月30日，本公司並無任何可供分派儲備。

### [編纂]

與[編纂]有關的[編纂]總額估計為約[編纂]港元（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]的中位數，且未計及[編纂]），其中，(a)約[編纂]港元直接與發行股份有關，並將於[編纂]完成後計入權益，(b)約[編纂]美元（相等於約[編纂]港元）及[編纂]美元（相等於約[編纂]港元）已分別計入我們截至2021年12月31日止年度及截至2022年9月30日止九個月的綜合損益及其他全面收益表，及(c)約[編纂]美元（相等於約[編纂]港元）將計入我們於往績記錄期間結束後的綜合損益及其他全面收益表。我們的[編纂]總額佔我們[編纂][編纂]約[編纂]（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]的中位數，未計及[編纂]）。上述約[編纂]港元的估計[編纂]包括：(i)約[編纂]港元的[編纂]相關開支（包括但不限於佣金及費用），及(ii)約[編纂]港元的非[編纂]相關開支，包括約[編纂]港元的法律顧問及會計師費用及開支以及約[編纂]港元的其他費用及開支。我們相信該等費用及開支的水平與市場水平一致，且並非異常高昂。上述[編纂]為我們最新可行估計，僅供參考，實際金額可能有所不同。基於該估計，董事預期上述[編纂]將會對我們截至2022年12月31日止年度的經營業績產生不利影響。

### 近期發展

有關近期發展對我們業務、運營、財務表現及監管環境的影響的更多詳情，請參閱「概要－近期發展及無重大不利變動」。

### 未經審核[編纂]經調整有形資產淨值

有關本集團的未經審核[編纂]經調整有形資產淨值報表，請參閱本文件附錄二A部分，當中載列有關報表以說明[編纂]對截至2022年9月30日本公司權益股東應佔本集團有形資產淨值的影響，猶如[編纂]已於2022年9月30日進行，並假設[編纂]未獲行使。

---

## 財務資料

---

### 並無重大不利變動

董事確認，自2022年9月30日起直至本文件日期，(i)我們的跨境數字營銷及跨境網店SaaS解決方案業務均持續增長，且我們的財務或交易狀況或前景並無重大不利變動，亦無發生會對本文件附錄一會計師報告所載綜合財務報表列示的資料造成重大不利影響的事件；及(ii)我們的業務、我們經營所在的行業及／或我們所處的市場或監管環境並無重大不利變動。

### 毋須根據上市規則作出額外披露

董事確認，截至最後實際可行日期，倘若股份於該日在聯交所[編纂]，概無出現任何情況而會導致須根據上市規則第13.13至13.19條的規定作出披露。

### 截至2022年12月31日止年度的未經審核初步財務資料

截至2022年12月31日及截至該日止年度的未經審核初步財務資料已獲本公司申報會計師根據香港會計師公會頒佈的應用指引第730號(經修訂)「有關年度業績初步公告的核數師指引」所進行的工作作出同意。有關詳情，請參閱本文件附錄三。



---

## 未來計劃及[編纂]

---

### 未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱「業務－策略」。

### [編纂]

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即[編纂]的中位數)，我們估計，經扣除[編纂]費用及佣金以及我們就[編纂]已付及應付的估計開支後，並假設[編纂]未獲行使，我們將從[編纂]中收取的[編纂]約為[編纂]港元。

配合我們的策略，假設[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]的中位數)，我們擬將[編纂][編纂]用於以下用途：

- 約[編纂]或[編纂]港元將用於加強我們的研發能力(尤其是AI技術能力)、數據分析能力及改善我們與Adorado及Powershopy平台更新及迭代相關的信息技術基礎設施。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們的研發成本(主要為用於產品開發及技術支持的研發人員的員工成本以及研發的外包成本)分別為0.6百萬美元、1.0百萬美元、1.0百萬美元及1.0百萬美元。我們的過往研發開支相對較低，主要是由於(i)於往績記錄期間，我們的研發主要專注於產品設計、開發及維護的基本需求，且我們需要進一步加強研發活動的廣度和深度，以豐富產品功能和功效，並加快產品迭代。例如，我們需要為(a)招聘更多專門從事大數據分析和算法的員工，(b)我們的Adorado平台與我們合作的所有媒體發佈商的數據連接，及(c)在建立及管理網店的基礎上，為Powershopy平台開發及升級更多增值功能模塊部署更多的研發資源，包括應用程序庫、數據分析模塊及訂單履行模塊(例如付款、物流及ERP系統)；及(ii)我們正在發展具備精細化管理以及差異化工作範圍及分配的完善研發人員結構。例如，我們目前為我們的兩款SaaS產品各安排一名產品經理，我們不僅需要按產品線分配產品經理，亦需要按每款SaaS產品的主要功能模塊分配產品經理。此外，在Powershopy業務的初期階段，我們的兩條業務線共用若干研發人員。我們日後傾向於部署不同的團隊進行不同業務的研發以加強

## 未來計劃及[編纂]

產品開發、推出及測試的效率。與過往研發相關開支相比，為支持我們跨境數字營銷服務業務及跨境網店SaaS解決方案業務的未來增長，我們需要進一步投資於提高Adorado和Powershopy平台的數據處理能力及自動化程度。我們亦可能需要根據不斷變化的行業趨勢及客戶需求，為我們的SaaS平台開發全新的特色及功能，以保持競爭力並吸引及留住客戶及媒體發佈商。具體而言，我們擬動用：

- 一 約[編纂]或[編纂]港元用於開發我們的Adorado平台，以加強我們的基於SaaS的數字營銷服務能力。我們計劃招聘更多研發專家，以開發我們專有AI技術及基於算法的大數據分析能力，提高Adorado平台的自動化營銷活動設計及優化能力。我們預計將聘用各自擁有三年以上相關行業經驗的研發人員來負責開發及維護上述AI及大數據技術。未來三年，我們擬升級我們Adorado平台的以下模塊：
  - (i) 實時智能交付系統。其將全面使用機器學習及深度學習算法，結合媒體發佈商向我們提供的資料，例如用戶標記，以提高對點擊率及轉化率的預測能力，從而提高營銷活動的有效性。其將進一步加強我們Adorado平台的吸引力及我們營銷主的黏性；
  - (ii) 自動化營銷運營管理系統。通過分析我們營銷主的營銷人員的日常運營活動，其幫助優化營銷工作流程，結合大數據分析進一步實現自動化運營及管理，從而提高營銷主的操作效率及準確度。其不僅可作為營銷工具，亦可作為一個高效的運營系統支持我們的營銷主；
  - (iii) 增強與多樣化媒體發佈商的聯繫。例如，我們將從API接口層面的數據對接、短視頻廣告編輯及優化功能的整合以及短視頻廣告投放全流程自動化的角度進一步深化我們與媒體發佈商B的合作。我們亦計劃增加我們Adorado平台與其他媒體發佈商（例如媒體發佈商D、媒體發佈商E及媒體發佈商F）的數據連接及由全球KOL主導的營銷活動的參與渠道；及

---

## 未來計劃及[編纂]

---

- (iv) 基於AI的營銷材料管理系統。其幫助電商商家營銷主管理及處理營銷材料，例如圖片、視頻及廣告標語，並將通過數據分析選擇表現較佳的營銷材料。其使用人工智能解決方案，例如圖片識別技術、智能圖片拼接以及視頻編輯及合成技術，以即時生成營銷創意及內容。其將滿足電商商家營銷主對更吸引的影像及基於視頻的營銷創意日益增長的需求，亦令營銷活動更具創意及更準確，以吸引目標受眾。

未來三年，我們計劃為我們的Adorado平台招聘13名研發人員，其中四名負責實時智能交付系統，其中三名負責自動化營銷運營管理系統，其中兩名負責與媒體發佈商的聯繫，及其中四名負責基於AI的營銷材料管理系統。我們相信，我們投資於加強Adorado平台表現將進一步幫助營銷主優化營銷表現、增強客戶黏性及引入新客戶，從而增加我們基於SaaS的數字營銷服務及標準化數字營銷服務的收入；

- 一 約[編纂]或[編纂]港元用於招聘更多研發專家來負責開發我們的Powershopy平台，並進一步加強我們對客戶的一站式跨境網店SaaS解決方案。我們計劃聘用各自擁有三年以上相關行業經驗的研發專家。我們擬從以下方面進一步提高我們為客戶建立的獨立網店的營運及處理效率：

- (i) 加強網店產品及產品供應商管理系統。我們擬在以下方面增強產品管理的功能：(i)在產品採購渠道方面，從連接有限數量的產品採購平台至更多樣化的產品採購平台，包括支援直運功能的商品供應鏈平台，從而可透過接受客戶訂單而無需保留庫存的情況下降低SMB的進入壁壘，(ii)在終端客戶的產品推薦方面，從商家人手設置暢銷產品的選項，到以大數據和AI技術賦能提供更加自動化和個性化的產品推薦功能，提高用戶標記和剖析的精準化和差異化，以及採用優惠券、動態定價、閃賣和團購等智能營銷工具，及(iii)在產品頁面管理方面，從產品以英文展示到自動多語言翻譯，以及基於終端用戶位置的支付和物流功能的相應升級，加上更多的AI協同技術，供商家以更具成

---

## 未來計劃及[編纂]

---

本效益的方式設計和組合產品展示創意。我們目前的產品供應商管理主要通過第三方ERP服務提供商完成，而我們計劃通過實施產品供應商自動評級系統為我們的商家提供更多增值供應商選擇及管理功能。該系統將通過對商家多維度的過往產品購買數據進行大數據分析，從供應的應變能力、產品質量、客戶反饋、定價和市場競爭力等方面對相關產品供應商進行自動分類和評級。我們亦正在為商家開發精選產品推薦功能，以便在電商旺季期間取得暢銷產品的最佳優惠，當中涵蓋家居用品、女性時尚及3C產品等熱門產品類別，並綜合考慮產品供應商的評級、熱門產品的歷史銷售情況以及Powershopy平台提供的供應鏈支持。

- (ii) 加強網店內容及展示管理系統以改善終端消費者的購物體驗。我們計劃根據我們客戶覆蓋的垂直行業創建更多店面模板，並提供更多產品展示形式，如信息流、旋轉視頻、互動創意及擴增實境。我們亦需要通過雲服務技術確保全球各地的消費者能夠高速地及低延遲地訪問及瀏覽網店內容；及
- (iii) 支持更多電商業務模式。我們的Powershopy平台現時在DTC模式下幫助電商商家建立瞄準消費者的網店。我們擬多元化發展Powershopy平台支持的電商業務模式，如產品定製、直播電商及B2B網店，以吸引更多客戶。

我們亦擬透過Powershopy平台豐富我們的綜合服務種類，主要包括支付聚合器、ERP系統服務、定位並管理倉庫及物流服務提供商、專業培訓及其他增值服務，這需要我們進一步研究和發展與各種第三方服務提供商的聯繫。我們認為，這將有助於自客戶跨境電商業務運營的早期階段保留客戶，並為彼等與我們的合作帶來長期價值及連續性。例如，我們計劃通過與更多本地化第三方支付提供商合作，並開發更

## 未來計劃及[編纂]

全面的解決方案以處理不同支付提供商的付款流程、退款政策及服務費不一致的情況，從而增強網店支付管理系統。為幫助客戶節省國際物流成本及維持客戶滿意度，我們亦計劃加強網店物流信息處理能力以滿足客戶對貨品從製造商到終端消費者的追蹤需求，以及處理於物流過程中的退貨、重新包裝、二次銷售及其他問題。

未來三年，我們計劃為我們的Powershopy平台招聘26名研發人員，其中五名負責網店產品及產品供應商管理，其中四名負責網店內容及展示管理，其中五名負責Powershopy平台支持的電商業務模式多元化，其中四名負責訂單管理，其中四名負責支付管理，及其中四名負責物流信息處理能力。此外，我們計劃招聘一名系統運營及維護專家，以維持Adorado及Powershopy平台的安全運營。我們相信，我們投資於進一步提高通過Powershopy平台建立的網店的運營效率，並使其功能和服務種類多樣化，將有助增強客戶黏性並為我們的服務引入新客戶，從而增加我們跨境網店SaaS解決方案的收入；

- 一 約[編纂]或[編纂]港元用於採購具有大量數據存儲容量的服務器、高性能雲計算服務及高速網絡服務等IT基礎設施，以持續增強我們的計算能力、可持續性及優化我們的系統架構。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，我們分別產生服務器成本8,000美元、12,000美元、98,000美元及223,000美元。隨著我們業務的預期擴張，特別是跨境網店SaaS解決方案業務，我們的IT基礎設施需要具備更強大的處理能力，以應對更複雜的功能和要求、更大的客戶群和信息量，而我們目前的基礎設施及過往相關開支水平不足以支持該等能力。未來三年，我們擬使用[編纂]以從以下方面增加IT基礎設施的採購：(i)購買海外雲服務器服務；(ii)購買網絡流量負載平衡器及相關服務以確保通過我們Powershopy平台成立的網店得以穩定營運；(iii)購買客戶服務電郵接收及發送解決方案；及(iv)從數字地圖服務供應商購買自動化收貨地址輸入及驗證服務；

## 未來計劃及[編纂]

- 約[編纂]或[編纂]港元用於為我們的系統進行測試及模擬操作創造專業環境。具體而言，我們擬採購若干硬件（如服務器及交換器），為Powershopy平台的模擬操作創建本地化互聯網環境，以進行測試並及時調整，藉此提高Powershopy平台上多樣化功能的運行表現。此外，我們亦需要採購若干專業軟件及相關服務，為我們的測試及開發過程提供支援；及
- 約[編纂]或[編纂]港元將用於租賃更多辦公室及為辦公室進行翻新。我們計劃改善現有辦公室的裝修、設備及設施，為員工創造更好的工作環境。我們亦計劃租賃更多辦公室以容納上述新招募的研發人員以及相關IT設備及設施。
- 約[編纂]或[編纂]港元將用於推廣我們的跨境網店SaaS解決方案業務。我們於2021年11月試行推出Powershopy平台，開始提供跨境網店SaaS解決方案，於往績記錄期間，我們並無就此產生任何營銷開支。我們的Powershopy平台可能無法獲得與跨境數字營銷業務相若的市場認可度及品牌知名度。SaaS平台在中國網店SaaS解決方案市場的使用亦相對較新，我們的現有及潛在客戶可能無法充分認識到對我們Powershopy平台的需求或其好處。我們擬進一步推廣我們的跨境網店SaaS解決方案，向客戶宣傳我們Powershopy平台的好處及優勢，以建立我們的品牌知名度並探索業務發展機會。具體而言，我們擬動用：
  - 約[編纂]或[編纂]港元用於通過招聘具備豐富行業經驗及知識的銷售及營銷員工以優化我們的銷售及營銷團隊結構，以更有效的方式在跨境電商行業尋求商機，並為客戶提供相關增值服務，例如就獨立網店的益處及設立過程提供意見、就營銷計劃及經營戰略路線圖提供建議。我們計劃投放(i)直接銷售員工負責發展潛在客戶及其他前期銷售工作；(ii)銷售經理以就我們的特定業務合作流程與客戶協調；及(iii)營銷專家以為我們的跨境網店SaaS解決方案組織、設計及優化營銷活動。於2023年及2024年，我們計劃將銷售及營銷團隊的規模維持在約19名成員；及

## 未來計劃及[編纂]

- 一 約[編纂]或[編纂]港元用於通過線上及線下營銷活動來推廣我們的跨境網店SaaS解決方案業務，如通過在中國頂級媒體發佈商的平台上開展營銷活動及組織或參與行業研討會以與跨境電商行業的潛在客戶及業務合作夥伴接洽。具體而言，
- (i) 約[編纂]或[編纂]港元用於2023年及2024年組織瞄準中國跨境電商商家的線上營銷活動。我們計劃(a)組織瞄準潛在客戶的線上資訊分享環節、演講及培訓以介紹我們的產品及服務、行業知識以及案例研究，密切跟進潛在客戶以了解其顧慮及需要，2023年及2024年各年的預算為0.4百萬港元；(b)於若干新媒體平台(例如微信及知乎)自營公眾號，並與第三方媒體發佈商合作，例如專注於特定垂直領域的媒體發布商、短視頻媒體平台及搜索引擎平台以實施營銷活動，2023年及2024年各年的預算為0.4百萬港元；及(c)定期就海外用戶流量獲取提供線上培訓、媒體資源更新及相關技術支持以加強我們的客戶黏性並吸引新客戶，2023年及2024年各年的預算為0.2百萬港元；
  - (ii) 約[編纂]或[編纂]港元用於2023年及2024年在中國參與及組織線下營銷活動。我們計劃(a)參與更多跨境電商行業展覽會，例如中國(海南)國際跨境電商展覽會、中國進出口商品交易會、深圳跨境電商展覽會等，以推廣我們的品牌及產品，2023年及2024年各年的預算為0.66百萬港元；及(b)於若干跨境電商業務需求現正大幅增加的主要城市安排路演，以展示我們的Powershopy平台、介紹我們的專業團隊及服務，2023年及2024年各年的預算為0.39百萬港元；及
  - (iii) 約[編纂]或[編纂]港元用於2024年通過採購主要及著名媒體發佈商的媒體資源開展瞄準海外跨境電商商家的線上營銷活動。

## 未來計劃及[編纂]

- 約[編纂]或[編纂]港元將用於升級我們的業務及內部管理系統，以迎合我們不斷增長的業務規模，據此：
  - 約[編纂]或[編纂]港元用於開發及升級我們的CRM系統。我們利用CRM系統來管理我們與客戶的關係及聯繫。然而，我們CRM系統現有的功能僅限於若干基本營運需要，無法支持我們整個業務營運週期。目前的系統尚未實現與多樣化媒體發佈商的兼容及與其他數字平台（例如我們的財務管理系統）的數據互通。此外，我們仍未授予我們的客戶直接通過CRM系統管理與我們合作流程的權限。考慮到我們的預期業務擴展及客戶基礎，我們計劃進一步開發並豐富我們CRM系統的功能以優化客戶與我們合作時的體驗。我們計劃(i)實現合約、業務及財務管理功能多樣化，包括但不限於業務合約簽署、修訂、終止及備案、開展、監察及管理不同媒體發佈商平台的營銷賬戶、自動發票申請及核查、逾期貿易應收款項分析，預算為1.9百萬港元，(ii)優化及開發更多管理中心及報告中心的功能，包括但不限於用戶職責及權限管理、優化器分配、客戶標籤管理、來自媒體發佈商的數據引入、客戶忠誠度分析、實時總支出報告及客戶流失報告，預算為1.7百萬港元，(iii)實現與其他內部或外部信息來源的數據連接多樣化，例如我們的ERP系統、第三方企業信用系統、第三方企業信息核查平台，及開發其他我們業務發展所需的新功能，預算為1.3百萬港元，及(iv)開發小程序及CRM系統的手機網頁版，使我們的員工及客戶更方便隨時隨地進入系統，預算為1.3百萬港元；及
  - 約[編纂]或[編纂]港元將用於開發及升級我們的ERP系統。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們為財務人員使用專門的財務管理系統，以更有效的方式處理日常工作，但我們的銷售及營銷、研發及行政人員尚無任何數字管理平台。我們需要進一步提升辦公室及管理系統的數字化水平，以提高員工整體的操作效率及準確度。我們計劃使用約1.3%或1.3百萬港元採購新綜合ERP系統以於管理層、業務營運人員、銷售及營銷團隊、研發團隊、財務人員及行政人員中統一應用以實現整體數字化以及高效的營運及管理、改善我們總部的管



## 未來計劃及[編纂]

理能力並為我們當地團隊的成立及業務營運提供有效支持。此外，我們計劃使用約2.3%或2.2百萬港元根據我們自身業務營運程序、財務結算程序及業務夥伴的特點定制開發該ERP系統的若干功能及數據連接。

- 約[編纂]或[編纂]港元將用於加強在海外國家及地區提供本地化服務的能力，以滿足客戶對海外業務佈局及擴充不斷增長的需求，並將業務延伸至全球各地。具體而言，我們擬動用：
  - 約[編纂]或[編纂]港元用於在新加坡建立本地團隊。我們計劃於新加坡成立當地團隊或辦事處，並就我們的跨境數字營銷業務捕捉以東南亞市場為目標的中國營銷主商機。作為快速發展的新興地區，東南亞一直為中國公司進行跨境數字營銷的熱門目的地，並逐漸成為品牌擁有人捕捉的增量市場。作為東南亞的金融中心和連接全球與東南亞市場的門戶，新加坡正逐漸成為跨境數字營銷服務提供商的首選地。根據弗若斯特沙利文的資料，中國以東南亞受眾為目標的跨境數字營銷服務的市場規模於2021年達到33億美元，佔以全球受眾為目標的該市場規模約14.8%，並預期於2026年將達到107億美元，2021年至2026年的複合年增長率約為26.4%。根據弗若斯特沙利文的資料，中國針對東南亞受眾的跨境數字營銷服務行業於2021年約有50至100名市場參與者。按2021年的總賬單金額計，五大市場參與者約佔44.8%市場份額。於2021年，主要市場參與者的年收入一般超過10百萬美元，為來自全球多個國家和地區的電商、線上遊戲及應用程序行業的營銷主提供服務。通過在該等選定海外市場設立當地辦事處，我們能夠與當地媒體發佈商及其他業務合作夥伴建立更緊密的關係，而我們的海外團隊隨後可就最適合當地受眾的營銷內容及營銷計劃向我們提供建議，以便我們提供最佳的本地化服務，增強客戶黏性及我們的競爭優勢，並吸引更多以東南亞市場為目標的新營銷主。此外，考慮到東南亞的當地跨境電商商家的營銷需求，並憑藉我們深厚的跨境電商行業知識及領先技術能力，我們亦計劃在該等當地市場推廣我們的數字營銷服務及網店SaaS解決方案，提高我們的品牌知名度，並在後期開始通過提供我們的服務協助當地跨境電商商家建立海外業務佈局。

---

## 未來計劃及[編纂]

---

我們需要招聘當地員工（如銷售及營銷人員、優化人員及創意設計師）、採購IT基礎設施、租賃辦公室及採購辦公設備及設施，為我們的當地團隊提供支援；

- 一 約[編纂]或[編纂]港元用於在美國建立當地團隊。考慮到我們現有營銷主傾向於瞄準北美和南美市場（包括但不限於美國、巴西、加拿大及墨西哥）的推行營銷活動，我們計劃在美國成立當地團隊或辦事處。美國擁有龐大的終端客戶群和強大的購買力，是營銷主及跨境數字營銷服務的主要目的地。以總賬單金額計，中國針對美國終端客戶的跨境數字營銷服務市場規模於2021年達到70億美元，佔針對全球終端客戶的有關市場規模約31.4%，並預期於2026年達到203億美元，2021年至2026年複合年增長率約為23.7%。受美國的潛在終端客戶群所推動，我們若干中國營銷主（特別是該等主要大型營銷主，例如營銷主A、媒體發佈商B（作為營銷主）及客戶F）已在美國建立或正在建立當地團隊，以與終端客戶更緊密地聯繫。在此過程中，該等營銷主更願意委聘跨境數字營銷服務提供商，彼等一方面在為中國的營銷主提供服務時積累了足夠的行業經驗，另一方面在美國擁有當地業務，能以更直接及有效的方式支持營銷主的實地工作。因此，考慮到我們的營銷主的此類本地化營銷需求，我們計劃在美國戰略性地建立團隊，以更緊密及有效地服務我們於美國設有當地團隊的中國營銷主。我們於美國的當地團隊將積極與我們的美國營銷主團隊保持密切的業務溝通及合作，以更加了解彼等於當地市場的業務重心，及時把握彼等的業務動態及尋求更多商機。通過更多與我們於美國的營銷主團隊面對面交流的機會，我們將能夠更好地深入了解彼等的當地業務、營銷預算、營銷計劃及媒體選擇，加強我們與彼等的關係並在不受時差或語言阻礙的情況下及時回應彼等的需求。我們於美國的當地團隊亦將定期就更多本地化媒體發佈商及KOL以及本地數字營銷市場的發展及轉變進行市場調查及分析，以更加了解本地受眾的消費趨勢及取向，其將對優化我們定製營銷內容的創作、豐富我們定製化及基於SaaS的數字營銷服務的營銷創意庫及為我們的營銷主優化營銷模式

## 未來計劃及[編纂]

及策略作出貢獻。從長遠來看，我們亦需要提升我們於美國以及北美和南美的品牌知名度以吸引新的中國營銷主及加強與現有營銷主的合作，因為在美國設有當地業務的中國營銷主可能會不時物色及評估跨境數字營銷服務提供商（最好在美國設有當地團隊）。我們計劃利用線下和線上的營銷渠道，通過在北美和南美的營銷活動交付，提高我們在跨境數字營銷市場的品牌認知度，例如針對中國營銷主的當地分支機構或附屬公司實施線下營銷活動，參加與當地媒體發佈商和精準數字營銷有關的展會，並與當地中國商會開展合作。上述線下銷售及營銷活動亦預期由我們於美國的當地團隊進行以取得更好的成效。與上文所述在新加坡建立本地團隊的計劃類似，我們擬將[編纂]用於招聘當地員工、採購IT基礎設施、租賃辦公室及採購辦公設備及設施，為我們駐守在美國的本地團隊提供支援。根據弗若斯特沙利文的資料，中國針對美國受眾的跨境數字營銷服務行業相對集中，於2021年約有50至100名市場參與者。按2021年總賬單計，五大市場參與者佔市場份額約60.9%。主要市場參與者於2021年的年收入通常超過10百萬美元，為全球多個國家及地區的電商、線上遊戲及應用程序行業的營銷主提供服務。

- 約[編纂]或[編纂]港元將用於尋求與上下游行業參與者的戰略合作或投資機會，這會補充或提升我們現有業務及產品的功能，並與我們形成協同效應，舉例而言，能夠提高我們整體技術能力的公司，例如具備跨境電商行業專業知識以及在數據分析、跨境電商ERP服務等相關增值服務方面具有優勢的公司。董事認為，業務價值鏈上的戰略合作及對目標投資可為我們的業務擴張提供大量機會。在評估潛在投資目標時，我們通常會考慮目標公司的收入規模、潛在增長、過往記錄、行業聲譽及信譽、先進技術及我們預期的協同效應。具體而言，我們將考慮擁有成熟及強大的跨境數字營銷數據分析、營銷活動優化及／或客戶關係管理方面的技術能力，具備市場認可度且最近財政年度的年收入超過0.5百萬美元的目標公司。我們亦打算考慮已在東南亞、北美及／或南美數字營銷市場擁有龐大本地客戶群及

## 未來計劃及[編纂]

服務能力且最近財政年度的年收入超過2.0百萬美元的目標公司。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，市場上有超過600個可能符合該等標準的目標。因此，董事認為，市場上有足夠數量的合適目標公司進行上述的戰略合作或投資計劃。我們將進一步研究對特定目標的投資計劃的可行性，以及彼等是否會與我們的上述業務及擴張戰略產生協同效應，並接觸董事認為符合本公司及股東最佳利益的目標。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何收購目標以[編纂][編纂]。請參閱「業務－策略－選擇性尋求戰略合作及投資機會」。

- 約[編纂]或[編纂]港元將用作營運資金及一般企業用途。由於業務擴張，我們預計對營運資金的需求會增加。

我們相信，我們的擴張計劃及[編纂]的預期[編纂]與我們的歷史發展、未來業務戰略及行業趨勢相稱。

倘[編纂]釐定為建議[編纂]的上限或下限，且[編纂]並無獲行使，我們將收取的[編纂]將分別增加或減少約[編纂]港元。倘[編纂]釐定為高於或低於估計[編纂]的中位數或[編纂]已獲行使，我們將按比例對以上[編纂]的分配作出調整。

倘我們計劃的任何部分因政府政策的變動導致我們的任何計劃不可行或發生不可抗力事件等原因而無法按計劃進行，董事將審慎評估有關情況並可能重新分配[編纂][編纂]。

倘[編纂][編纂]並未即時用作上述用途，則在相關法律及法規許可的情況下，我們擬將有關[編纂]僅以短期計息存款的方式存置於香港的持牌銀行或獲認可金融機構。倘上述[編纂]的建議[編纂]出現任何變動或任何金額的[編纂]將用於一般企業用途，我們將作出適當公佈。

---

[ 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 ]

---

[ 編 纂 ]

---

[ 編 纂 ]

---

[ 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 ]

---

## [ 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 ]



---

## 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-54頁所載為自本公司申報會計師畢馬威會計師事務所(香港執業會計師)收到的報告全文，以供載入本文件。



## 致力盟科技集團有限公司董事及廣發融資(香港)有限公司就歷史財務資料出具的會計師報告

### 緒言

我們謹就力盟科技集團有限公司(「貴公司」)及其附屬公司(統稱「貴集團」)載於第I-4至I-54頁的歷史財務資料出具報告，此等歷史財務資料包括於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日的 貴集團綜合財務狀況表及 貴公司財務狀況表、截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度各年以及截至2022年9月30日止九個月(「有關期間」)的綜合損益及其他全面收益表、綜合權益變動表及綜合現金流量表，以及主要會計政策概要及其他解釋資料(統稱「歷史財務資料」)。第I-4至I-54頁所載的歷史財務資料為本報告的組成部分，其編製以供載入 貴公司日期為[編纂]就 貴公司股份在香港聯合交易所有限公司主板進行[編纂]而刊發的文件(「文件」)。

### 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所載的編製及呈列基準編製真實而中肯的歷史財務資料，並落實 貴公司董事認為屬必要的內部控制，以使歷史財務資料的編製不存在由於欺詐或錯誤而導致的重大錯誤陳述。

### 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，並向 閣下報告我們的意見。我們根據香港會計師公會(「香港會計師公會」)頒佈的香港投資通函呈報委聘準則第200號「投資通函內就歷史財務資料出具的會計師報告」開展工作。此準則要求我們遵守道德標準，並規劃和執行工作以就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。

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事項的憑證。所選擇的程序取決於申報會計師的判斷，包括評估因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，申報會計師會考慮與有關實體根據歷史財務資料附註1所載的編製及呈列基準編製真實而中肯的歷史財務資料相關的內部控制，以設計在有關情況下屬適當的程序，但目的並非對該實體內部控制的有效性發表意見。我們的工作也包括評價董事所採用會計政策的恰當性及所作會計估計的合理性，以及評價歷史財務資料的整體列報方式。

我們相信，我們獲取的憑證屬充分恰當，能為我們的意見提供基礎。

## 意見

我們認為，就會計師報告而言，歷史財務資料根據歷史財務資料附註1所載的編製及呈列基準真實而中肯地反映了 貴公司及 貴集團於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日的財務狀況以及 貴集團於有關期間的財務表現及現金流量。

## 審閱追加期間相應財務資料

我們已審閱 貴集團追加期間相應財務資料，此等財務資料包括截至2021年9月30日止九個月的綜合損益及其他全面收益表、綜合權益變動表及綜合現金流量表以及其他解釋資料（「追加期間相應財務資料」）。 貴公司董事須負責根據歷史財務資料附註1所載編製及呈列基準編製及呈列追加期間相應財務資料。我們的責任是根據我們的審閱，對追加期間相應財務資料作出結論。我們已根據香港會計師公會頒佈的香港審閱委聘準則第2410號「由實體獨立核數師審閱中期財務資料」進行審閱。審閱包括主要向負責財務及會計事務的人員作出查詢，以及應用分析性及其他審閱程序。審閱的範圍遠較根據香港審計準則進行審計的範圍為小，故我們無法保證將知悉在審計中可能被發現的所有重大事項。因此，我們不發表審計意見。根據我們的審閱，我們並無發現任何事項，令我們相信就會計師報告而言，追加期間相應財務資料在各重大方面未有根據歷史財務資料附註1所載編製及呈列基準編製。

就香港聯合交易所有限公司證券上市規則及公司（清盤及雜項條文）條例項下事宜出具報告

**調整**

編製歷史財務資料時，概無對第I-4頁所界定的歷史財務報表作出任何調整。

**股息**

我們提述歷史財務資料附註24(d)，當中載有關於 貴公司就有關期間所派付股息的資料。

**貴公司並無法定財務報表**

貴公司自註冊成立以來並無編製任何法定財務報表。

**畢馬威會計師事務所**

執業會計師

香港中環

遮打道10號

太子大廈8樓

[編纂]



## 歷史財務資料

下文載列的歷史財務資料為本會計師報告的組成部分。

本報告的歷史財務資料乃根據 貴公司截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月的綜合財務報表編製（統稱「歷史財務報表」）。歷史財務報表由畢馬威華振會計師事務所（特殊普通合伙）廈門分所根據與 貴公司另行訂立的委聘條款並按照香港會計師公會頒佈的香港審計準則進行審核。

附錄一

會計師報告

綜合損益及其他全面收益表

(以美元列示)

	附註	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
		2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元 (未經審核)	2022年 千美元
收入	4	9,531	11,686	14,346	10,124	10,171
銷售成本		<u>(977)</u>	<u>(1,461)</u>	<u>(2,177)</u>	<u>(1,711)</u>	<u>(2,016)</u>
毛利		<u>8,554</u>	<u>10,225</u>	<u>12,169</u>	<u>8,413</u>	<u>8,155</u>
營銷開支		(211)	(434)	(785)	(577)	(451)
行政開支		(1,570)	(1,245)	(3,222)	(1,523)	(3,044)
貿易應收款項的預期信貸虧損	17	(44)	(768)	(158)	(197)	(291)
其他收入／(虧損)	5	<u>1</u>	<u>18</u>	<u>(11)</u>	<u>(10)</u>	<u>5</u>
經營利潤		6,730	7,796	7,993	6,106	4,374
財務成本	6(a)	(577)	(903)	(1,188)	(859)	(1,281)
金融資產的公允價值變動		<u>28</u>	<u>60</u>	<u>56</u>	<u>43</u>	<u>43</u>
除稅前利潤	6	6,181	6,953	6,861	5,290	3,136
所得稅	7(a)	<u>(977)</u>	<u>(1,062)</u>	<u>(1,086)</u>	<u>(825)</u>	<u>(415)</u>
年／期內利潤		<u>5,204</u>	<u>5,891</u>	<u>5,775</u>	<u>4,465</u>	<u>2,721</u>
年／期內其他全面收益(除稅後)						
其後可能重新分類至損益的項目：						
換算不以美元為功能貨幣的						
實體的財務資料的匯兌差額		<u>(94)</u>	<u>(16)</u>	<u>20</u>	<u>(29)</u>	<u>(39)</u>
年／期內其他全面收益	10	<u>(94)</u>	<u>(16)</u>	<u>20</u>	<u>(29)</u>	<u>(39)</u>
貴公司權益股東應佔年／期內						
全面收益總額		<u>5,110</u>	<u>5,875</u>	<u>5,795</u>	<u>4,436</u>	<u>2,682</u>
每股盈利						
基本及攤薄	11	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>

隨附附註為歷史財務資料的一部分。

附錄一

會計師報告

綜合財務狀況表

(以美元列示)

	附註	2019年 千美元	於12月31日 2020年 千美元	2021年 千美元	於9月30日 2022年 千美元
<b>非流動資產</b>					
物業、廠房及設備	12	8	21	51	34
使用權資產	13	766	324	411	408
無形資產	14	-	-	7	40
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產	16	630	1,447	1,487	1,517
遞延稅項資產	23(b)	657	783	811	855
		<u>2,061</u>	<u>2,575</u>	<u>2,767</u>	<u>2,854</u>
<b>流動資產</b>					
貿易及其他應收款項	17	97,976	94,311	132,309	87,094
現金及現金等價物	18	9,549	24,434	15,422	13,587
預付所得稅	23(a)	-	-	-	225
		<u>107,525</u>	<u>118,745</u>	<u>147,731</u>	<u>100,906</u>
<b>流動負債</b>					
貿易及其他應付款項	19	82,535	81,430	91,075	72,089
合約負債	20	1,931	3,755	4,025	3,845
銀行貸款	21	19,728	24,144	45,156	23,374
租賃負債	22	280	173	312	280
即期稅項	23(a)	1,114	1,990	533	9
		<u>105,588</u>	<u>111,492</u>	<u>141,101</u>	<u>99,597</u>
<b>流動資產淨值</b>		<u>1,937</u>	<u>7,253</u>	<u>6,630</u>	<u>1,309</u>
<b>總資產減流動負債</b>		<u>3,998</u>	<u>9,828</u>	<u>9,397</u>	<u>4,163</u>
<b>非流動負債</b>					
銀行貸款	21	383	806	633	504
租賃負債	22	497	158	105	118
		<u>880</u>	<u>964</u>	<u>738</u>	<u>622</u>
<b>資產淨值</b>		<u>3,118</u>	<u>8,864</u>	<u>8,659</u>	<u>3,541</u>
<b>資本及儲備</b>					
股本	24	10	10	10	10
儲備		3,108	8,854	8,649	3,531
<b>權益總額</b>		<u>3,118</u>	<u>8,864</u>	<u>8,659</u>	<u>3,541</u>

隨附附註為歷史財務資料的一部分。

附錄一

會計師報告

貴公司財務狀況表

(以美元列示)

	附註	於12月31日		於9月30日	
		2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
<b>非流動資產</b>					
於一家附屬公司的投資	15	<u>—*</u>	<u>—*</u>	<u>—*</u>	<u>—*</u>
<b>流動資產</b>					
其他應收款項	17	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>6,197</u>	<u>1,904</u>
		<u>10</u>	<u>10</u>	<u>6,197</u>	<u>1,904</u>
<b>流動負債</b>					
其他應付款項	19	<u>12</u>	<u>16</u>	<u>6,987</u>	<u>3,936</u>
		<u>12</u>	<u>16</u>	<u>6,987</u>	<u>3,936</u>
<b>負債淨額</b>		<b><u>(2)</u></b>	<b><u>(6)</u></b>	<b><u>(790)</u></b>	<b><u>(2,032)</u></b>
<b>資本及儲備</b>					
股本	24	10	10	10	10
儲備		<u>(12)</u>	<u>(16)</u>	<u>(800)</u>	<u>(2,042)</u>
<b>權益總額</b>		<b><u>(2)</u></b>	<b><u>(6)</u></b>	<b><u>(790)</u></b>	<b><u>(2,032)</u></b>

\* 結餘為少於1,000美元的金額。

隨附附註為歷史財務資料的一部分。

附錄一

會計師報告

綜合權益變動表

(以美元列示)

	附註	股本 千美元	股份溢價 千美元	資本儲備 千美元	匯兌儲備 千美元	(累計 虧損)/ 保留利潤 千美元	權益總額 千美元
於2019年1月1日的結餘		-	-	129	-	(2,131)	(2,002)
截至2019年12月31日止年度 的權益變動							
年內利潤		-	-	-	-	5,204	5,204
其他全面收益	10	-	-	-	(94)	-	(94)
全面收益總額		-	-	-	(94)	5,204	5,110
發行股份		10	-	-	-	-	10
於2019年12月31日及 2020年1月1日的結餘		10	-	129	(94)	3,073	3,118
截至2020年12月31日止年度 的權益變動							
年內利潤		-	-	-	-	5,891	5,891
其他全面收益	10	-	-	-	(16)	-	(16)
全面收益總額		-	-	-	(16)	5,891	5,875
因重組產生的金額		-	-	(129)	-	-	(129)
於2020年12月31日的結餘		10	-	-	(110)	8,964	8,864
截至2021年12月31日止年度 的權益變動							
年內利潤		-	-	-	-	5,775	5,775
其他全面收益	10	-	-	-	20	-	20
全面收益總額		-	-	-	20	5,775	5,795
已宣派股息		-	-	-	-	(6,000)	(6,000)
於2021年12月31日及 2022年1月1日的結餘		10	-	-	(90)	8,739	8,659
截至2022年9月30日止九個月 的權益變動							
期內利潤		-	-	-	-	2,721	2,721
其他全面收益	10	-	-	-	(39)	-	(39)
全面收益總額		-	-	-	(39)	2,721	2,682
已宣派股息		-	-	-	-	(7,800)	(7,800)
於2022年9月30日的結餘		10	-	-	(129)	3,660	3,541

隨附附註為歷史財務資料的一部分。

綜合權益變動表(續)

(以美元列示)

	附註	股本 千美元	股份溢價 千美元	資本儲備 千美元	匯兌儲備 千美元	保留利潤 千美元	權益總額 千美元
(未經審核)							
於2021年1月1日的結餘		10	-	-	(110)	8,964	8,864
截至2021年9月30日止九個月							
的權益變動							
期內利潤		-	-	-	-	4,465	4,465
其他全面收益	10	-	-	-	(29)	-	(29)
全面收益總額		-	-	-	(29)	4,465	4,436
已宣派股息		-	-	-	-	(6,000)	(6,000)
於2021年9月30日的結餘		10	-	-	(139)	7,429	7,300

隨附附註為歷史財務資料的一部分。

附錄一

會計師報告

綜合現金流量表

(以美元列示)

	附註	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
		2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
(未經審核)						
<b>經營活動</b>						
經營(所用)／所得現金	18(b)	(5,381)	12,289	(25,571)	(16,020)	24,926
已付所得稅	23(a)	(2)	(312)	(2,571)	(1,678)	(1,208)
<b>經營活動(所用)／所得現金淨額</b>		<u>(5,383)</u>	<u>11,977</u>	<u>(28,142)</u>	<u>(17,698)</u>	<u>23,718</u>
<b>投資活動</b>						
就購買物業、廠房及設備付款		(9)	(17)	(44)	(33)	(2)
就購買無形資產付款		-	-	(10)	(10)	(38)
購買以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產		(338)	(774)	-	-	-
<b>投資活動所用現金淨額</b>		<u>(347)</u>	<u>(791)</u>	<u>(54)</u>	<u>(43)</u>	<u>(40)</u>
<b>融資活動</b>						
已付租賃租金的本金部分	18(c)	(221)	(184)	(282)	(190)	(279)
新增銀行貸款所得款項	18(c)	119,654	385,947	500,854	363,765	332,545
償還銀行貸款	18(c)	(103,707)	(381,110)	(480,024)	(338,594)	(354,464)
支付[編纂]		-	-	[編纂]	-	[編纂]
已付利息開支		(552)	(879)	(1,160)	(842)	(1,263)
已付租賃租金的利息部分	18(c)	(22)	(22)	(19)	(14)	(10)
向 貴公司權益股東派付股息		-	-	-	-	(1,600)
<b>融資活動所得／(所用)現金淨額</b>		<u>15,152</u>	<u>3,752</u>	<u>19,182</u>	<u>24,125</u>	<u>(25,480)</u>
<b>現金及現金等價物增加／(減少)淨額</b>						
於1月1日的現金及現金等價物	18(a)	221	9,549	24,434	24,434	15,422
外匯匯率變動的影響		(94)	(53)	2	(43)	(33)
<b>於12月31日／9月30日的現金及現金等價物</b>	18(a)	<u>9,549</u>	<u>24,434</u>	<u>15,422</u>	<u>30,775</u>	<u>13,587</u>

隨附附註為歷史財務資料的一部分。

## 歷史財務資料附註

(除非另有註明，否則以美元列示)

### 1 歷史財務資料的編製及呈列基準

#### 1.1 一般資料

貴公司於2019年6月7日根據開曼群島法律第22章公司法（1961年第3號法例，經修訂）在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。

貴公司為一家投資控股公司，除下述集團重組（「重組」）外，其自註冊成立日期以來並無開展任何業務運營。貴公司及其附屬公司（統稱「貴集團」）主要從事跨境數字營銷服務及跨境網店SaaS解決方案。

#### 1.2 重組及呈列基準

於有關期間，貴集團通過位於香港的力盟傳媒集團有限公司（「力盟傳媒」）及其於中華人民共和國（「中國」）成立的附屬公司開展業務。為使企業架構合理化以籌備貴公司股份於香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）主板[編纂]，貴集團按文件「歷史、重組及公司架構」一節所詳述進行重組。重組完成後，貴公司成為貴集團現時旗下公司的控股公司，當中涉及加插並無實質業務的新成立投資控股實體，作為力盟傳媒及其附屬公司的控股公司，而貴集團擁有權及業務的經濟實質於重組前後亦無變化。因此，歷史財務資料乃作為貴集團業務的綜合財務報表的延續編製及呈列，資產和負債則按重組前的歷史賬面值確認及計量。

本報告所載貴集團於有關期間的綜合損益及其他全面收益表、綜合權益變動表及綜合現金流量表包括貴集團現時旗下公司的財務表現及現金流量，猶如現時的集團架構於整個有關期間（或自其各自的註冊成立或成立日期以來，以時間較短者為準）一直存在且維持不變。本報告所載貴集團於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日的綜合財務狀況表乃為呈列貴集團現時旗下公司於該等日期的財務狀況而編製，猶如現時的集團架構於相關日期已經存在，並考慮相關註冊成立或成立日期（如適用）。集團內結餘及交易於編製歷史財務資料時悉數抵銷。

#### 1.3 附屬公司

於本報告日期，貴公司未編製經審核財務資料，乃由於其為投資控股公司，無須遵守註冊成立所在司法權區的相關規則及法規項下的法定審核規定。具有法定規定的貴集團附屬公司的財務資料乃根據實體註冊成立及／或成立所在國家對該實體適用的相關會計規則及法規編製。



附錄一

會計師報告

於重組完成後及於本報告日期，貴公司於以下附屬公司擁有直接或間接權益，而所有附屬公司均為私營公司：

公司名稱	註冊成立／ 成立地點及日期	註冊／已發行及 繳足資本的詳情	擁有權益比例		主要業務
			由 貴公司 持有	由一間 附屬公司 持有	
<b>直接持有</b>					
佳成投資集團有限公司 (附註(a))	英屬維京群島 (「英屬維京群島」)／ 2019年7月8日	50,000美元／ 1美元	100%	-	投資控股
<b>間接持有</b>					
力盟跨境電商集團 有限公司(附註(a))	香港／ 2021年11月9日	10,000港元／ 10,000港元	-	100%	跨境網店SaaS解決 方案業務
力盟傳媒(附註(b))	香港／ 2013年8月26日	1,000,000港元／ 1,000,000港元	-	100%	跨境數字營銷及 網店SaaS解決 方案業務
北京贏力信息諮詢 有限公司(「北京贏力」) (附註(a)(c))	中國／ 2021年12月9日	人民幣 1,000,000元／ -	-	100%	跨境數字營銷及 網店SaaS解決 方案業務
力盟傳媒(深圳) 有限公司(「力盟深圳」) (附註(a)(c))	中國／ 2018年7月9日	人民幣 5,000,000元／ -	-	100%	跨境數字營銷業務
北京鼎勵信息技術 有限公司(「北京鼎勵」) (附註(a)(c))	中國／ 2018年12月12日	人民幣 1,000,000元／ -	-	100%	跨境數字營銷業務

附註：

- (a) 於有關期間，並無就該等公司編製法定經審核財務報表，此乃由於該等公司於2019年、2020年或2021年新註冊成立或無須根據註冊成立所在的司法權區相關法律法規出具經審核財務報表。
- (b) 該公司的法定財務報表乃根據適用於香港企業的中小企財務報告準則編製，截至2020年1月31日止年度法定財務報表已由Alan Chan And Company Certified Public Accountants(執業會計師)審核，截至2020年及2021年12月31日止年度法定財務報表已由陳維漢會計師事務所(執業會計師)審核。

該公司前稱華宸國際集團有限公司，並於2020年12月23日更名為力盟傳媒。

- (c) 該等公司英文名稱僅供參考。該等實體的官方名稱為中文名稱。該等實體乃於中國成立的有限公司。

#### 1.4 編製基準

貴集團現時旗下所有公司已採用12月31日作為其財政年度結束日期。

歷史財務資料乃根據所有適用的香港財務報告準則（「香港財務報告準則」）編製，該統稱包括由香港會計師公會（「香港會計師公會」）頒佈的所有適用個別香港財務報告準則、香港會計準則（「香港會計準則」）及詮釋。有關採納的重大會計政策的進一步詳情載於附註2。

香港會計師公會已頒佈多項新訂及經修訂的香港財務報告準則。就編製本歷史財務資料而言，貴集團已就2022年1月1日開始的會計期間應用所有適用的新訂及經修訂香港財務報告準則。貴集團並未提早應用於2022年1月1日開始的會計期間仍未生效的任何其他新訂準則或詮釋。於2022年1月1日開始的會計期間已頒佈但尚未生效的經修訂及新訂會計準則及詮釋載於附註28。

歷史財務資料亦符合香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）證券上市規則的適用披露條文。

下文載列的會計政策已於歷史財務資料呈列的所有期間貫徹應用。

追加期間相應財務資料已根據歷史財務資料採納的相同編製及呈列基準編製。

## 2 重大會計政策

### (a) 計量基準

貴集團各實體的財務報表項目採用最能反映實體相關事件及情況的經濟實質之貨幣（「功能貨幣」）計量。貴公司及其於中國內地以外的附屬公司的功能貨幣為美元，而中國內地附屬公司的功能貨幣為人民幣。

由於貴集團於有關期間的主要業務以美元計值，歷史財務資料以美元呈列，除非另有所指，否則均約整至最接近的千位數。

除如附註16所闡釋以公允價值計量且其變動計入當期損益（「以公允價值計量且其變動計入當期損益」）的金融資產按公允價值列賬外，歷史財務資料的編製以歷史成本為計量基準。

### (b) 估計及判斷的使用

編製符合香港財務報告準則的歷史財務資料需要管理層作出判斷、估計和假設，而該等判斷、估計和假設會影響政策的應用以及資產、負債、收入與支出的匯報數額。該等估計及相關假設根據過往經驗及在該等情況下認為屬合理的其他多項因素作出，其結果構成判斷不易從其他途徑得知的資產與負債賬面值的基礎。實際結果可能有別於該等估計。

該等估計及相關假設按持續經營基準檢討。假如會計估計的修訂僅影響修訂作出期間，則於該期間確認；如有關修訂對當期及未來期間均有影響，則在有關修訂作出期間及未來期間確認。

管理層採用香港財務報告準則作出對財務資料有重大影響的判斷以及估計不確定因素的主要來源於附註3討論。

### (c) 附屬公司

附屬公司指貴集團控制的實體。貴集團可以或有權從參與實體的業務分享非固定回報，且有能力行使其對實體的權力影響該等回報時，貴集團即對實體擁有控制權。評估貴集團是否擁有控制權時，僅考慮（貴集團及其他方持有的）實質權利。

於附屬公司的投資自控制權開始當日起至控制權終止當日期間綜合於歷史財務資料。集團內公司間結餘、交易及現金流量以及集團內公司間交易產生的任何未實現利潤於編製歷史財務資料時悉數抵銷。當且僅當沒有出現減值跡象時，集團內公司間交易產生的未實現虧損方會按照抵銷未實現收益的方式抵銷。

倘 貴集團於附屬公司的權益變動不會導致失去控制權，則作為股權交易入賬，據此，綜合權益內的控股權益金額會作出調整，反映相關權益變動，惟不會調整商譽亦不會確認損益。

當 貴集團失去附屬公司的控制權，則按出售該附屬公司的全部權益入賬，而所產生的收益或虧損則確認損益。於失去控制權當日仍保留於前附屬公司的任何權益按公允價值確認，而該金額將被視為一項金融資產初步確認的公允價值或（如適合）就於聯營公司或合營企業的投資進行確認有關的成本。

於 貴公司財務狀況表中，於附屬公司的投資按成本減減值虧損列賬（見附註2(g)(ii)）。

**(d) 物業、廠房及設備**

物業、廠房及設備按成本減累計折舊及減值虧損列賬（見附註2(g)(ii)）。

報廢或出售一項物業、廠房及設備產生的損益為出售所得款項淨額與該項目賬面值之間的差額，於報廢或出售當日於損益中確認。

物業、廠房及設備項目折舊按下列估計可使用年期，在扣除其估計剩餘價值（如有）後，以直線法撇銷其成本計算：

— 辦公室設備 3至5年

倘一項物業、廠房及設備各部分的可使用年期不同，則該項目的成本或估值將按合理基準於各部分之間進行分配，且各部分將作單獨折舊。資產的可使用年期及剩餘價值（如有）於每年檢討。

**(e) 無形資產**

貴集團所收購的無形資產以成本減累計攤銷（當估計可使用年期有限）及減值虧損列賬（見附註2(g)(ii)）。用於研發以及內生商譽及品牌的支出均於產生期間確認為開支。

具有有限可使用年期的無形資產按直線法於資產估計可使用年期內攤銷計入損益。以下具有有限可使用年期的無形資產自可供使用日期起攤銷，估計可使用年期如下：

— 軟件 3至10年

軟件的可使用年期乃根據軟件的技術或商業可用性的預期期限進行評估。

攤銷期間及方法於每年檢討。

倘無形資產被評估為可無限期使用，則不會作攤銷。無形資產之可使用年期屬無限之任何結論經每年檢討，以釐定有關事件及情況是否繼續支持有關資產具有無限可使用年期之評估。如情況有變，則會自變更日期起就可使用年期從無限轉為有限之評估按未來適用基準，並根據上文所載就具有有限可使用年期之無形資產作出攤銷之政策入賬。

(f) 租賃資產

貴集團會於合約初始生效時評估該合約是否屬租賃或包含租賃。倘合約為換取對價而給予在一段時間內控制可識別資產使用的權利，則該合約屬租賃或包含租賃。倘客戶有權主導可識別資產的使用及從該使用中獲取幾乎所有的經濟收益，則表示控制權已轉讓。

作為承租人

倘合約包含租賃部分及非租賃部分，貴集團已選擇不區分非租賃部分，並將各租賃部分及任何相關非租賃部分作為所有租賃的單一租賃部分入賬。

於租賃開始日，貴集團確認使用權資產和租賃負債，惟租賃期為12個月或以下的短期租賃及低價值資產的租賃除外。當貴集團就一項低價值資產訂立租賃時，貴集團決定是否以逐項租賃基準將租賃資本化。與未資本化的租賃相關的租賃付款在租賃期內有系統地確認為開支。

當租賃已資本化，租賃負債初步按租期內應付的租賃付款的現值確認，並按租賃中所隱含的利率貼現，或倘該利率不能輕易釐定，則以相關遞增借貸利率貼現。於初步確認後，租賃負債按攤銷成本計量，而利息支出則採用實際利率法計量。租賃負債的計量並不包括不依賴某一指數或比率的可變租賃付款，因此該等可變租賃付款於其產生的會計期間計入損益。

於租賃資本化時確認的使用權資產初步按成本計量，其中包括租賃負債的初始金額，再加上於開始日期或之前作出的任何租賃付款以及任何所產生的初始直接成本。倘適用，使用權資產的成本亦包括拆卸及移除相關資產或還原相關資產或該資產所在場所而產生的估計成本，並按其現值貼現，以及扣減任何所收的租賃優惠。使用權資產隨後按成本減累計折舊及減值虧損（見附註2(g)(ii)）列賬。

折舊按下列未屆滿租期以直線法撇銷使用權資產的項目成本計算：

— 租賃物業	2至4年
--------	------

倘某一指數或利率變動引致未來租賃付款變動，或貴集團根據剩餘價值擔保預期應付款項之估計有變，或當重新評估貴集團是否將合理確定行使購買、延期或終止選擇權而產生變動，則會重新計量租賃負債。當租賃負債以此方式重新計量，就使用權資產之賬面值作出相應調整，或倘使用權資產之賬面值減至零，則於損益入賬。

租賃負債亦於租賃範圍或租賃對價（並非原先於租賃合同中撥備）（「租賃修訂」）出現變動（並非作為一項單獨租賃入賬）時重新計量。在此情況下，租賃負債於修訂生效日期根據經修訂租賃付款及租賃期使用經修訂貼現率重新計量。唯一例外情況為因COVID-19疫情直接導致並符合香港財務報告準則第16號租賃第46B段所載條件的租金寬減。在該等情況下，貴集團已利用實際權宜方法不對租金寬減是否為租賃修改進行評估，並於觸發租金寬減的事件或條件發生期間的損益內將對價變動確認為負可變租賃付款。

貴集團於歷史財務資料中單獨呈列使用權資產及租賃負債。長期租賃負債的即期部分釐定為於報告期後十二個月內到期結算的合約付款的現值。

(g) 信貸虧損及資產減值

(i) 金融資產信貸虧損

貴集團就按攤銷成本計量的金融資產（包括現金及現金等價物以及貿易及其他應收款項）的預期信貸虧損確認虧損撥備。

*預期信貸虧損的計量*

預期信貸虧損為信貸虧損的概率加權估計。信貸虧損以所有預期現金差額（即根據合約應付 貴集團的現金流量與 貴集團預期收取的現金流量之間的差額）的現值計量。

倘貼現影響重大，則預期現金差額就定息金融資產以及貿易及其他應收款項採用於初始確認時釐定的實際利率或其近似值進行貼現。

估計預期信貸虧損時所考慮的最長期間為 貴集團面臨信貸風險的最長合約期間。

於計量預期信貸虧損時， 貴集團會考慮在無需付出過多成本或努力下即可獲得的合理可靠數據。這包括有關過往事件、當前狀況及未來經濟狀況預測的資料。

預期信貸虧損按以下其中一個基準計量：

- 12個月預期信貸虧損：指於報告日期後12個月內可能違約事件而導致的預期虧損；及
- 全期預期信貸虧損：指預期信貸虧損模式適用項目之預期年內所有可能違約事件而導致之預期虧損。

貿易應收款項的虧損撥備一般按等同於全期預期信貸虧損的金額計量。於報告日期，貿易應收款項的預期信貸虧損乃根據 貴集團的過往信貸虧損經驗使用撥備矩陣進行估計，並根據債務人的特定因素及對當前及預測整體經濟狀況的評估進行調整。

就所有其他金融工具而言， 貴集團確認相等於12個月預期信貸虧損的虧損撥備，除非金融工具的信貸風險自初始確認以來顯著增加，在此情況下，虧損撥備按相等於全期預期信貸虧損的金額計量。

*信貸風險大幅增加*

於評估金融資產的信貸風險自初始確認以來有否大幅增加時， 貴集團會比較於報告日期及於初始確認日期評估的金融資產發生違約的風險。在作出重新評估時， 貴集團認為，倘(i)借款人不大大可能在 貴集團無追索權採取變現抵押（如持有）等行動的情況下向 貴集團悉數支付其信貸債務；或(ii)金融資產已逾期90日，則構成違約事件。 貴集團會考慮合理可靠的定量及定性資料，包括過往經驗及毋須付出過多成本或努力即可獲得的前瞻性資料。

具體而言，評估信貸風險自初始確認以來有否大幅上升時會考慮以下資料：

- 未能於合約到期日支付本金或利息；
- 金融工具外部或內部信貸評級（如有）的實際或預期顯著惡化；
- 債務人業績的實際或預期顯著惡化；及
- 技術、市場、經濟或法律環境的現有或預測變動對債務人履行其對 貴集團責任的能力有重大不利影響。

視乎金融資產的性質而定，信貸風險大幅增加的評估乃按個別基準或共同基準進行。當評估按共同基準進行時，金融資產根據共同信貸風險特徵（如逾期狀況及信貸風險評級）進行分組。

預期信貸虧損於各報告日期重新計量，以反映金融資產自初始確認以來的信貸風險變動。預期信貸虧損金額的任何變動均於損益中確認為減值收益或虧損。貴集團就所有金融資產確認減值收益或虧損，並通過虧損撥備賬對其賬面值作出相應調整。

#### 利息收入的計算基準

根據附註2(p)確認的利息收入按金融資產的總賬面值計算，除非該金融資產出現信貸減值，在此情況下，利息收入按金融資產的攤銷成本（即總賬面值減虧損撥備）計算。

於各報告日期，貴集團評估金融資產是否出現信貸減值。當發生一項或多項對金融資產估計未來現金流量有不利影響的事件時，金融資產出現信貸減值。

金融資產信貸減值的證據包括以下可觀察事件：

- 債務人出現重大財務困難；
- 違約，如違約或逾期事件；
- 借款人有可能破產或進行其他財務重組；
- 技術、市場、經濟或法律環境的重大變動對債務人有不利影響；或
- 由於發行人出現財務困難，證券活躍市場消失。

#### 撤銷政策

若日後實際上不可收回款項，貴集團則會撤銷（部分或全部）金融資產的總賬面值。該情況通常出現在貴集團確定債務人沒有資產或可產生足夠現金流量的收入來源來償還應撤銷的金額。

其後收回先前撤銷的資產於收回期間在損益中確認為減值撥回。

#### (ii) 其他非流動資產減值

於各報告期末審閱內部及外部資料源，以確定下列資產是否出現減值跡象，或先前確認的減值虧損是否不再存在或可能已經減少：

- 物業、廠房及設備；
- 使用權資產；
- 無形資產；及
- 於貴公司財務狀況表中之附屬公司的投資。

倘出現任何有關跡象，則會估計資產的可收回金額。

— 計算可收回金額

資產的可收回金額為其公允價值減出售成本與使用價值兩者中的較高者。於評估使用價值時，估計未來現金流量按可反映現時市場對貨幣時間價值及資產特定風險的評估的稅前貼現率貼現至其現值。如果資產所產生的現金流入基本上並非獨立於其他資產所產生的現金流入，則以能獨立產生現金流入的最小資產組別（即現金產生單位）來釐定可收回金額。

— 確認減值虧損

倘資產或其所屬現金產生單位的賬面值超過其可收回金額，則於損益確認減值虧損。就現金產生單位確認的減值虧損會作出分配，按比例減少該單位（或該組單位）內其他資產的賬面值，惟資產的賬面值不得減少至低於其個別公允價值減出售成本（如可計量）或使用價值（如可釐定）。

— 減值虧損撥回

在釐定可收回金額中所使用的估計發生有利變動時，會轉回減值虧損。轉回減值虧損限於資產以前期間沒有確認減值虧損時的賬面值。減值虧損的轉回於轉回確認期間計入損益。

**(h) 合約負債**

合約負債在 貴集團確認相關收入前客戶支付不可退還對價時確認（見附註2(o)）。如 貴集團有無條件權利在 貴集團確認相關收入前收取對價，則合約負債亦會獲確認。在相關情況下，相應應收款項亦會獲確認（見附註2(i)）。

**(i) 貿易及其他應收款項**

貿易及其他應收款項於 貴集團有無條件權利收取對價時確認。倘對價僅隨時間推移即會成為到期應付，則收取對價的權利為無條件。

貿易及其他應收款項利用實際利率法按攤銷成本減信貸虧損撥備列賬（見附註2(g)(i)）。

**(j) 現金及現金等價物**

現金及現金等價物包括銀行及手頭現金、存放於銀行及其他金融機構的活期存款，以及可隨時轉換為已知數額現金、價值變動風險極微及自購入後三個月內到期的短期高流動性投資。現金及現金等價物根據附註2(g)(i)所載政策評估預期信貸虧損。

**(k) 貿易及其他應付款項**

貿易及其他應付款項初步按公允價值確認，其後按攤銷成本列賬，惟倘貼現影響並不重大，則按發票金額列賬。

**(l) 計息借貸**

計息借貸初步按公允價值減交易成本計量。於初始確認後，計息借貸採用實際利率法按攤銷成本列賬。利息開支根據 貴集團有關借貸成本的會計政策確認（見附註2(r)）。

(m) 僱員福利

(i) 短期僱員福利及設定提存退休計劃

薪金、年度花紅、有薪年假、設定提存退休計劃供款及非貨幣福利成本於僱員提供相關服務的期間內計算。倘延遲付款或結算且影響重大，則該等金額按現值列賬。

(ii) 離職福利

離職福利於貴集團不再能取消提供該等福利時及貴集團確認涉及支付離職福利的重組成本時(以較早者為準)確認。

(n) 所得稅

期內所得稅包括當期稅項及遞延稅項資產及負債的變動。當期稅項及遞延稅項資產及負債的變動均於損益確認，惟與於其他全面收益或直接於權益確認的項目有關者除外，在此情況下，有關稅項金額分別於其他全面收益或直接於權益確認。

當期稅項為就期內應課稅利潤採用於報告期末已頒佈或實質已頒佈的稅率計算的預期應付稅項，以及就過往期間應付稅項作出的任何調整。

遞延稅項資產及負債分別源自可扣稅及應課稅暫時差額，即資產及負債就財務報告而言的賬面值與其稅基之間的差額。遞延稅項資產亦由未動用稅項虧損及未動用稅項抵免產生。

除若干有限之例外情況外，所有遞延稅項負債及所有遞延稅項資產(以可能有未來應課稅利潤可用作抵扣有關資產為限)均會予以確認。支持確認由可抵扣暫時差額所產生遞延稅項資產的未來應課稅利潤包括因轉回目前存在的應課稅暫時差額而產生的數額；但這些轉回的差異必須與同一稅務機關及同一應課稅實體有關，並預期在可抵扣暫時差額預計轉回的同一期間或遞延稅項資產所產生稅項虧損可向後期或向前期結轉的期間內轉回。在決定目前存在的應課稅暫時差額是否足以支持確認由未利用可抵扣虧損和稅款抵減所產生的遞延稅項資產時，亦會採用同一準則，即差異是否與同一稅務機關及同一應課稅實體有關，並是否預期在能夠使用未利用可抵扣虧損和稅款抵減撥回的同一期間內轉回。

確認遞延稅項資產及負債的有限例外情況為不影響會計或應課稅利潤的資產或負債的初步確認(前提是其並非業務合併的一部分)，以及有關於附屬公司的投資的暫時差額(如屬應課稅差額，只限於貴集團可控制撥回的時間，而且在可見將來不大可能撥回的差額；或如屬可扣稅差額，則只限於很可能在將來撥回的差額)。

已確認的遞延稅項金額按照資產及負債賬面值的預期變現或清償方式，根據於報告期末已頒佈或實質上已頒佈的稅率計量。遞延稅項資產及負債不予貼現。

遞延稅項資產的賬面值於各報告期末審閱，並於不再可能有足夠應課稅利潤以動用相關稅務利益時作出調減。倘可能有足夠應課稅利潤可供動用，則撥回任何有關扣減。

分派股息所產生的額外所得稅於確認支付相關股息的負債時確認。



當期稅項結餘及遞延稅項結餘以及其變動額會分開列示，並且不予抵銷。當期和遞延稅項資產只會 在 貴集團有法定行使權以當期稅項資產抵銷當期稅項負債，並且符合以下附帶條件的情況下，才可以分別抵銷當期和遞延稅項負債：

- 就當期稅項資產及負債而言， 貴集團擬按淨額基準結算，或同時變現資產及清償負債；或
- 倘為遞延稅項資產及負債，而該等資產及負債與同一稅務機關就以下其中一項徵收的所得稅有關：
  - 同一應課稅實體；或
  - 不同應課稅實體計劃在日後每個預計有大額遞延稅項負債需要清償或大額遞延稅項資產可以收回的期間內，按淨額基準變現當期稅項資產及清償當期稅項負債，或同時變現該資產及清償該負債。

(o) 收入

貴集團收入主要來自提供跨境數字營銷服務及跨境網店軟件即服務（「SaaS」）解決方案。

(a) 跨境數字營銷服務

貴集團使用CPM或每千次展示費用（按廣告的每千次展示計算）及CPC或每點擊付費（按廣告的點擊量計算）作為定價模式。 貴集團基於CPM或CPC於提供相關服務時確認收入。收入按已收取對價或應收對價的公允價值計量，指就已履行服務預期應收款項扣除折扣、退貨及增值稅（「增值稅」）。

(i) 標準化數字營銷服務

貴集團通過連系營銷主與媒體發佈商並促成有關交易擔任中介。 貴集團主要按協定的媒體發佈商已賺返利金額（經扣除授予營銷主的激勵）確認收入。

(ii) 定製化及基於SaaS的數字營銷服務

除了標準化數字營銷服務外， 貴集團亦由向營銷主提供定製化及基於SaaS的服務來產生收入。來自有關服務的收入按向營銷主收取的協定金額確認，有關金額通常基於營銷主在特定媒體平台上的賬單之若干百分比計算。

就標準化數字營銷服務和定製化及基於SaaS的數字營銷服務兩者而言， 貴集團概不就營銷活動效益向營銷主作出承諾，亦不會在轉讓廣告位予營銷主前控制有關廣告位。故此， 貴集團認為其於兩項安排中擔當代理，代媒體發佈商向營銷主收取的任何付款並不計入收入之中。

(b) 跨境網店SaaS解決方案

跨境網店SaaS解決方案產生的收入包括使用費及佣金。在訂閱期間，客戶可以訪問SaaS平台，但不得佔有SaaS平台或轉讓與該平台有關的專有權。

每月向客戶收取使用費，以在通過SaaS平台建立的獨立網店出售彼等的產品及處理交易。使用費通常按每家網上商店收取，並根據商店的訂購計劃而定。使用費於訂閱期限內按直線基準攤銷。

佣金包括分佔客戶通過在SaaS平台出售產品賺取的商品交易總額（「GMV」），且於完成交易時確認。

**(p) 利息收入**

利息收入於產生時使用實際利率法，針對金融資產的賬面總額應用對金融資產預計年內估計未來現金收入進行準確折現的折現率進行確認。對於並無出現信貸減值的按攤銷成本計量的金融資產而言，實際利率應用於資產的賬面總值。就出現信貸減值的金融資產而言，實際利率應用於資產的攤銷成本（即賬面總值扣除虧損撥備）（見附註2(g)(i)）。

**(q) 外幣換算**

期內進行的外幣交易按交易日的匯率換算。以外幣計值的貨幣資產及負債則按報告期末的匯率換算。匯兌收益及虧損於損益內確認。

以外幣按歷史成本計算的非貨幣資產及負債，使用交易日當時的匯率換算。交易日為 貴集團或 貴公司初始確認該等非貨幣資產或負債的日期。以外幣計值按公允價值列賬的非貨幣資產及負債於計量公允價值日期通用的匯率換算。

不使用美元作為功能貨幣的實體的業績按與交易日的匯率相若的匯率換算為美元。財務狀況表項目乃以報告期末的收市匯率換算為美元。所產生的匯兌差額於其他全面收益中確認並於匯兌儲備中單獨於權益累計。

**(r) 借款成本**

與收購、建築或生產需要大量時間方可投入擬定用途或出售的資產直接相關的借款成本資本化為該資產的部分成本。其他借款成本則在產生期間計為費用。

**(s) 關聯方**

(a) 倘一名人士符合下列條件，則該名人士或與其關係密切的家庭成員與 貴集團有關聯：

- (i) 控制或共同控制 貴集團；
- (ii) 對 貴集團有重大影響力；或
- (iii) 為 貴集團或 貴集團母公司的主要管理層成員。

(b) 倘一個實體符合下列任何條件，則該實體與 貴集團有關聯：

- (i) 該實體與 貴集團屬同一集團的成員公司（即各母公司、附屬公司及同系附屬公司相互關聯）。
- (ii) 一個實體為另一實體的聯營公司或合營公司（或另一實體為成員公司的集團旗下成員公司的聯營公司或合營公司）。
- (iii) 兩個實體均為同一第三方的合營公司。
- (iv) 一個實體為第三方實體的合營公司，而另一實體為該第三方實體的聯營公司。
- (v) 實體為 貴集團或與 貴集團有關聯的實體就僱員福利設立的離職後福利計劃。
- (vi) 實體受(a)所述人士控制或共同控制。

- (vii) (a)(i)所述人士對實體有重大影響力或屬該實體（或該實體的母公司）主要管理層成員。
- (viii) 實體或實體作為集團任何成員公司其中一部分向 貴集團或 貴集團母公司提供主要管理人員服務。

與一名人士關係密切的家庭成員指預期在與實體的交易中可影響該人士或受該人士影響的家庭成員。

#### (t) 分部報告

經營分部及歷史財務資料所呈報各分部項目的金額，乃根據向 貴集團各條業務線及地區分配資源及評估其表現而定期向 貴集團最高行政管理層提供的財務資料當中識別出來。

除非分部具備相似的經濟特徵及在產品及服務性質、生產工序性質、客戶類型或類別、用作分配產品或提供服務的方法及監管環境的性質方面相似，否則各個重大經營分部不會進行合併計算（就財務申報而言）。個別非重大的經營分部，如果符合上述大部分標準，則可進行合併計算。

### 3 會計判斷及估計

管理層應用於 貴集團會計政策之方法、估計及判斷，對 貴集團財務狀況及營運業績有重大影響。部分會計政策要求 貴集團於本質上屬不確定事務上應用估計及判斷。應用 貴集團會計政策時所作之若干重要會計判斷及重大會計估計描述如下。

#### (a) 確認收入 – 委託人與代理人的考量

貴集團使用不同業務模式為顧客提供跨境數字營銷服務，涉及以總額或淨額基準評估收入確認，即在不同業務模式中評估作為委託人或代理人。貴集團遵循有關委託人與代理人關係考慮的會計指引，以評估 貴集團在轉讓予顧客前是否控制指定服務。其指標包括但不限於(a)該實體是否主要負責履行承諾提供指定的服務；(b)在指定服務轉讓給顧客之前，該實體是否存在庫存風險；及(c)該實體是否有酌情權決定指定服務的價格。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) 貿易應收款項虧損撥備

貴集團透過評估預期信貸虧損估計貿易應收款的虧損撥備，過程需要使用估計及判斷。預期信貸虧損乃根據 貴集團的過往信貸虧損經驗，並就債務人的特定因素及對目前與預計的整體經濟狀況評估於報告期末作出調整。倘估計與原先估計不同，該等差異將影響貿易應收款的賬面值，並因有關估計的變動以致期內減值虧損亦受影響。貴集團會繼續評估貿易應收款於彼等預期存續期內的預期信貸虧損。

#### (c) 所得稅及遞延稅項資產

貴集團須繳納不同司法權區的所得稅。於有關期間，若干中國附屬公司向力盟傳媒提供集團內研發服務及商業支持服務。評估該類交易的不確定課稅情況涉及與最終結果有關的重大判斷、相關稅項法律的解釋及應用以及反映價值創造定位的適用轉讓定價的確定。儘管 貴集團認為其已根據相關稅項法律就集團內交易作出課稅情況的最佳估計，該等事項的最終稅項結果可能有別於在 貴集團財務報表中反映的稅項結果。事實和情況的變化或可獲得的新資料可能導致 貴集團在確定集團內交易適用的轉讓定價政策和

## 附錄一

## 會計師報告

條款、現有稅項負債的充足性及退還多繳香港利得稅的合資格申請（如有）時重新評估其判斷或估計。有關重新評估可能導致出現稅項負債或退稅，從而影響作出有關決定的期內稅項開支。

遞延稅項資產乃就可扣減暫時差額確認。由於該等遞延稅項資產僅於可能有未來利潤可用於抵銷可扣減暫時差額時確認，故管理層須作出判斷以評估未來應課稅利潤的可能性。

### 4 收入及分部資料

#### (a) 收入

貴集團主要業務是提供跨境數字營銷服務以及跨境網店SaaS解決方案。

##### (i) 收入細分

按主要服務劃分的客戶合約收入細分如下：

	來自客戶的收入				
	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年	2020年	2021年	2021年	2022年
	千美元	千美元	千美元	千美元	千美元
	(未經審核)				
<b>跨境數字營銷服務</b>					
– 標準化數字營銷	6,087	7,153	7,764	5,500	5,661
– 定製化數字營銷	2,250	2,950	3,827	3,088	2,496
– 基於SaaS的數字營銷	1,194	1,583	2,724	1,536	1,410
	<u>9,531</u>	<u>11,686</u>	<u>14,315</u>	<u>10,124</u>	<u>9,567</u>
<b>跨境網店SaaS解決方案</b>	<u>–</u>	<u>–</u>	<u>31</u>	<u>–</u>	<u>604</u>
	<u><u>9,531</u></u>	<u><u>11,686</u></u>	<u><u>14,346</u></u>	<u><u>10,124</u></u>	<u><u>10,171</u></u>
	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年	2020年	2021年	2021年	2022年
	千美元	千美元	千美元	千美元	千美元
	(未經審核)				
<b>按收入確認時間細分</b>					
– 某一個時間點	9,531	11,686	14,315	10,124	9,567
– 在一段時間內	<u>–</u>	<u>–</u>	<u>31</u>	<u>–</u>	<u>604</u>
	<u><u>9,531</u></u>	<u><u>11,686</u></u>	<u><u>14,346</u></u>	<u><u>10,124</u></u>	<u><u>10,171</u></u>

附錄一

會計師報告

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，有關交易超過 貴集團收入10%的客戶分別為三名、四名、兩名、兩名（未經審核）及三名。該等客戶的收入載列如下：

	來自客戶的收入				
	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年	2020年	2021年	2021年	2022年
	千美元	千美元	千美元	千美元	千美元
				(未經審核)	
客戶I	2,060	2,654	3,325	2,675	1,304
客戶II	1,143	1,547	2,553	1,447	1,307
客戶III	1,491	1,532	不適用*	不適用*	不適用*
客戶IV	不適用*	1,498	不適用*	不適用*	不適用*
客戶V	不適用*	不適用*	不適用*	不適用*	1,088

\* 指該名客戶的收入少於 貴集團年／期內收入的10%。

(ii) 預期未來將於有關期間內各報告日期確認現有合約產生的收入

貴集團已就其原定預期期限為一年或以下的銷售合約應用香港財務報告準則第15號第121(a)段的實際權宜方法，且並無披露分配至未履行履約責任的交易價格。

(b) 分部資料

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，與基於 貴集團各實體提供服務地點計算的總收入有關的地區資料如下：

	來自客戶的收入				
	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年	2020年	2021年	2021年	2022年
	千美元	千美元	千美元	千美元	千美元
				(未經審核)	
香港	9,531	11,655	14,294	10,122	10,157
中國內地	—	31	52	2	14
	<u>9,531</u>	<u>11,686</u>	<u>14,346</u>	<u>10,124</u>	<u>10,171</u>

非流動資產不包括主要位於中國內地的以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產及遞延稅項資產。

附錄一

會計師報告

5 其他收入／(虧損)

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元 (未經審核)	2022年 千美元
利息收入	9	3	1	1	1
外匯虧損	(7)	(6)	(12)	(8)	(5)
其他(開支)／收入	(1)	21	-	(3)	9
	<u>1</u>	<u>18</u>	<u>(11)</u>	<u>(10)</u>	<u>5</u>

6 除稅前利潤

除稅前利潤乃經扣除／(計入)下列各項後達致：

(a) 財務成本：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元 (未經審核)	2022年 千美元
銀行貸款利息	555	881	1,169	845	1,271
租賃負債利息	22	22	19	14	10
	<u>577</u>	<u>903</u>	<u>1,188</u>	<u>859</u>	<u>1,281</u>

(b) 員工成本(包括董事酬金)：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元 (未經審核)	2022年 千美元
薪金、工資及其他福利	867	1,643	3,451	2,444	2,890
退休計劃供款	63	9	176	120	176
	<u>930</u>	<u>1,652</u>	<u>3,627</u>	<u>2,564</u>	<u>3,066</u>

貴集團中國附屬公司參與由中國市級及省級政府機關組織的定額供款退休福利計劃(「計劃」)，據此，中國實體須按照不同地方政府機關要求的支付比例作出供款。地方政府機關負責向參與計劃的退休員工支付退休金。

## 附錄一

## 會計師報告

貴集團根據香港強制性公積金計劃條例為根據香港僱傭條例的司法管轄權聘用的僱員運作一項強制性公積金計劃（「強積金計劃」）。強積金計劃為一項由獨立受託人管理的設定提存退休計劃。根據強積金計劃，僱主及其僱員各自須按僱員相關收入的5%向計劃供款，最高每月相關收入為30,000港元。向計劃作出之供款即時生效。

除上述供款以外，貴集團並無其他重大的支付退休金福利義務。

### (c) 其他項目：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元 (未經審核)	2022年 千美元
金融資產公允價值變動收益	(28)	(60)	(56)	(43)	(43)
[編纂]	-	-	[編纂]	-	[編纂]
研發成本	632	965	1,013	881	960
無形資產攤銷成本 (附註14)	-	-	3	2	4
折舊					
— 物業、廠房及設備 (附註12)	1	4	14	9	15
— 使用權資產 (附註13)	233	220	299	207	262
	<u>838</u>	<u>1,129</u>	<u>2,048</u>	<u>1,056</u>	<u>2,425</u>

## 7 綜合損益及其他全面收益表內的所得稅

### (a) 綜合損益及其他全面收益表內稅項指：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元 (未經審核)	2022年 千美元
即期稅項					
年／期內撥備	<u>960</u>	<u>1,188</u>	<u>1,114</u>	<u>860</u>	<u>459</u>
	<u>960</u>	<u>1,188</u>	<u>1,114</u>	<u>860</u>	<u>459</u>
遞延稅項					
產生及撥回暫時差額 (附註23(b))	<u>17</u>	<u>(126)</u>	<u>(28)</u>	<u>(35)</u>	<u>(44)</u>
	<u>977</u>	<u>1,062</u>	<u>1,086</u>	<u>825</u>	<u>415</u>

## 附錄一

## 會計師報告

### (b) 稅項開支與按適用稅率計算的會計利潤的對賬：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元 (未經審核)	2022年 千美元
除稅前利潤	<u>6,181</u>	<u>6,953</u>	<u>6,861</u>	<u>5,290</u>	<u>3,136</u>
有關除稅前利潤的名義稅項，					
按有關國家適用的利潤稅率計算	1,012	1,121	1,146	872	478
不可扣減開支的稅務影響	6	15	26	16	12
免稅收入的稅務影響	(6)	(10)	(9)	(7)	(7)
法定稅項優惠	<u>(35)</u>	<u>(64)</u>	<u>(77)</u>	<u>(56)</u>	<u>(68)</u>
實際稅務開支	<u>977</u>	<u>1,062</u>	<u>1,086</u>	<u>825</u>	<u>415</u>

根據開曼群島及英屬維京群島的規則及法規，貴集團毋須繳納開曼群島及英屬維京群島任何所得稅。

香港利得稅撥備是按有關期間內估計應評稅利潤以16.5%的稅率計算，惟貴集團一附屬公司在利得稅兩級制下為合資格公司則除外。該附屬公司應評稅利潤的首2百萬港元按8.25%稅率計算，餘下的應評稅利潤則按16.5%稅率計算。

2019年及2020年香港利得稅撥備已計及香港特別行政區政府於2018/19年及2019/20年課稅年度給予各業務扣減75%應付稅項（寬免上限為20,000港元）後計算。

2021年及2022年香港利得稅撥備已計及香港特別行政區政府於2020/21年及2021/22年課稅年度給予各業務扣減100%應付稅項（寬免上限為10,000港元）後計算。

中國附屬公司的法定所得稅稅率為25%。

## 8 董事酬金

董事酬金如下：

	截至2019年12月31日止年度				總計 千美元
	董事袍金 千美元	薪金及福利 千美元	酌情花紅 千美元	退休計劃供款 千美元	
董事					
李翔先生（「李先生」）	-	65	-	8	73
余璐女士（「余女士」）	-	57	-	5	62
	<u>-</u>	<u>122</u>	<u>-</u>	<u>13</u>	<u>135</u>



附錄一

會計師報告

	截至2020年12月31日止年度				總計 千美元
	董事袍金 千美元	薪金及福利 千美元	酌情花紅 千美元	退休計劃供款 千美元	
<b>董事</b>					
李先生	-	120	-	1	121
余女士	-	118	-	1	119
	<u>-</u>	<u>238</u>	<u>-</u>	<u>2</u>	<u>240</u>

	截至2021年12月31日止年度				總計 千美元
	董事袍金 千美元	薪金及福利 千美元	酌情花紅 千美元	退休計劃供款 千美元	
<b>董事</b>					
李先生	-	281	46	12	339
余女士	-	244	31	11	286
	<u>-</u>	<u>525</u>	<u>77</u>	<u>23</u>	<u>625</u>

	截至2021年9月30日止九個月 (未經審核)				總計 千美元
	董事袍金 千美元	薪金及福利 千美元	酌情花紅 千美元	退休計劃供款 千美元	
<b>董事</b>					
李先生	-	205	35	9	249
余女士	-	173	23	8	204
	<u>-</u>	<u>378</u>	<u>58</u>	<u>17</u>	<u>453</u>

	截至2022年9月30日止九個月				總計 千美元
	董事袍金 千美元	薪金及福利 千美元	酌情花紅 千美元	退休計劃供款 千美元	
<b>董事</b>					
李先生	-	223	34	10	267
余女士	-	211	23	9	243
	<u>-</u>	<u>434</u>	<u>57</u>	<u>19</u>	<u>510</u>

余女士於2022年1月21日獲委任為 貴公司董事。於有關期間，彼為 貴集團主要管理人員，且上文所披露有關彼の酬金包括其作為主要管理人員提供服務所得的酬金。

趙焱女士、公佩鉞先生及李國泰先生於2023年3月3日獲委任為獨立非執行董事。

## 附錄一

## 會計師報告

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，貴集團並無向董事或下文附註9所載任何最高薪酬人士支付或應付任何款項作為加入貴集團或加入之後的獎勵或離職補償。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，概無董事放棄或同意放棄任何薪酬的安排。

### 9 最高酬金人士

於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，五名最高酬金人士當中，有兩名為董事，其酬金披露於附註8。其餘三名人士的酬金總額如下：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元 (未經審核)	2022年 千美元
薪金及其他酬金	60	115	238	149	178
酌情花紅	-	59	11	11	-
退休計劃供款	2	-	8	6	9
	<u>62</u>	<u>174</u>	<u>257</u>	<u>166</u>	<u>187</u>

三名最高酬金人士之列的人士酬金範圍如下：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 人數	2020年 人數	2021年 人數	2021年 人數 (未經審核)	2022年 人數
零至1,000,000港元	3	3	3	3	3

### 10 其他全面收益

與其他全面收益各組成部分有關的稅項影響：

	截至2019年12月31日止年度			截至2020年12月31日止年度			截至2021年12月31日止年度		
	除稅前 金額 千美元	稅務利益 千美元	經扣除 稅項金額 千美元	除稅前 金額 千美元	稅務利益 千美元	經扣除 稅項金額 千美元	除稅前 金額 千美元	稅務利益 千美元	經扣除 稅項金額 千美元
不使用美元作為功能貨幣的實體的 財務資料換算的匯兌差額	(94)	-	(94)	(16)	-	(16)	20	-	20
	<u>(94)</u>	<u>-</u>	<u>(94)</u>	<u>(16)</u>	<u>-</u>	<u>(16)</u>	<u>20</u>	<u>-</u>	<u>20</u>
	截至2021年9月30日止九個月(未經審核)			截至2022年9月30日止九個月					
	除稅前 金額 千美元	稅務利益 千美元	經扣除 稅項金額 千美元	除稅前 金額 千美元	稅務利益 千美元	經扣除 稅項金額 千美元			
不使用美元作為功能貨幣的實體的 財務資料換算的匯兌差額	(29)	-	(29)	(39)	-	(39)			
	<u>(29)</u>	<u>-</u>	<u>(29)</u>	<u>(39)</u>	<u>-</u>	<u>(39)</u>			

## 附錄一

## 會計師報告

### 11 每股盈利

由於重組及截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月的業績採用附註1所披露的編製及呈列基準呈列，故就本報告而言，並無呈列每股盈利資料。

### 12 物業、廠房及設備

	辦公室設備 千美元
<b>成本：</b>	
於2019年1月1日	—
添置	9
匯兌調整	—*
	<hr/>
於2019年12月31日及2020年1月1日	9
添置	17
匯兌調整	—*
	<hr/>
於2020年12月31日及2021年1月1日	26
添置	44
匯兌調整	—*
	<hr/>
於2021年12月31日及2022年1月1日	70
添置	2
匯兌調整	(7)
	<hr/>
於2022年9月30日	65
	<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>
<b>累計折舊：</b>	
於2019年1月1日	—
年度扣除	(1)
匯兌調整	—*
	<hr/>
於2019年12月31日及2020年1月1日	(1)
年度扣除	(4)
匯兌調整	—*
	<hr/>
於2020年12月31日及2021年1月1日	(5)
年度扣除	(14)
匯兌調整	—*
	<hr/>
於2021年12月31日及2022年1月1日	(19)
期內扣除	(15)
匯兌調整	3
	<hr/>
於2022年9月30日	(31)
	<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>
<b>賬面淨值：</b>	
於2022年9月30日	34
	<hr style="border-top: 3px double black;"/>
於2021年12月31日	51
	<hr style="border-top: 3px double black;"/>
於2020年12月31日	21
	<hr style="border-top: 3px double black;"/>
於2019年12月31日	8
	<hr style="border-top: 3px double black;"/>

\* 該結餘指少於1,000美元的金額。

附錄一

會計師報告

13 使用權資產

	租賃物業 千美元
成本：	
於2019年1月1日	190
添置	912
出售	(189)
匯兌調整	(11)
	<u>902</u>
於2019年12月31日及2020年1月1日	902
添置	390
出售	(912)
匯兌調整	33
	<u>390</u>
於2020年12月31日及2021年1月1日	413
添置	378
匯兌調整	14
	<u>413</u>
於2021年12月31日及2022年1月1日	805
添置	304
匯兌調整	(103)
	<u>805</u>
於2022年9月30日	<u>1,006</u>
累計折舊：	
於2019年1月1日	—
年度扣除	(233)
出售	95
匯兌調整	2
	<u>(136)</u>
於2019年12月31日及2020年1月1日	(136)
年度扣除	(220)
出售	274
匯兌調整	(7)
	<u>(89)</u>
於2020年12月31日及2021年1月1日	(89)
年度扣除	(299)
匯兌調整	(6)
	<u>(394)</u>
於2021年12月31日及2022年1月1日	(394)
期內扣除	(262)
匯兌調整	58
	<u>(598)</u>
於2022年9月30日	<u>(598)</u>
賬面淨值：	
於2022年9月30日	<u>408</u>
於2021年12月31日	<u>411</u>
於2020年12月31日	<u>324</u>
於2019年12月31日	<u>766</u>

貴集團租賃多間辦公室。租賃合同通常訂有1年至4年的固定期限。

14 無形資產

	軟件 千美元
成本：	
於2019年1月1日、2019年12月31日、2020年1月1日、 2020年12月31日及2021年1月1日	—
添置	10
匯兌調整	—*
	<hr/>
於2021年12月31日及2022年1月1日	10
添置	38
匯兌調整	(1)
	<hr/>
於2022年9月30日	47
	<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>
累計攤銷：	
於2019年1月1日、2019年12月31日、2020年1月1日、 2020年12月31日及2021年1月1日	—
年度扣除	(3)
匯兌調整	—*
	<hr/>
於2021年12月31日及2022年1月1日	(3)
期內扣除	(4)
匯兌調整	—*
	<hr/>
於2022年9月30日	(7)
	<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>
賬面淨值：	
於2022年9月30日	40
	<hr style="border-top: 3px double black;"/>
於2021年12月31日	7
	<hr style="border-top: 3px double black;"/>
於2020年12月31日	—
	<hr style="border-top: 3px double black;"/>
於2019年12月31日	—
	<hr style="border-top: 3px double black;"/>

\* 該結餘指少於1,000美元的金額。

附錄一

會計師報告

15 於附屬公司的投資

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
非上市股份，按成本計算	—*	—*	—*	—*

\* 貴公司於附屬公司的投資為1美元。

有關 貴集團附屬公司的更多資料載列於附註1.3。

16 以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
以公允價值計量且其變動計入 當期損益的金融資產：				
— 保險合約存款部分	630	1,447	1,487	1,517

貴集團（作為保單持有人及實益擁有人）持有若干壽險合約，有關合約除了包含保險部分，亦包含存款部分。貴集團將於初始確認時應用香港財務報告準則第4號保險合約（類比），以分拆其保險部分與存款部分。於 貴集團預期持有保險合約期間，就保險提前支付的一次性首次收費作預付開支列賬，並攤銷至開支。餘下的預付保單費（經扣除預付收費）被視為存款部分，並根據香港財務報告準則第9號金融工具入賬。由於 貴集團有權收取保證最低回報以及非保證投資回報，故此存款部分並無產生僅為支付本金及未償還本金利息的現金流量。根據香港財務報告準則第9.4.1.4號，存款部分以公允價值計量且其變動計入當期收益。有關存款部分公允價值的計量，請參閱附註25(e)。

17 貿易及其他應收款項

貴集團

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
貿易應收款項 — 第三方	96,421	90,706	125,321	91,103
貿易應收款項 — 關聯方 (附註26(d))	—	449	276	7
	96,421	91,155	125,597	91,110
減：貿易應收款項虧損撥備	(3,968)	(4,736)	(4,894)	(5,185)
	92,453	86,419	120,703	85,925
應收關聯方款項 (附註26(d))	4,683	4,133	10,929	35
應收第三方款項	840	3,759	677	1,134
	97,976	94,311	132,309	87,094

## 附錄一

## 會計師報告

所有貿易及其他應收款項預期將於一年內收回或確認為開支。

貴集團已與銀行訂立若干具追索權保理安排，據此，貴集團就若干客戶欠付的發票金額取得預付款項。根據該等安排，銀行於原定到期日向貴集團支付客戶欠付金額的協定部分，貴集團其後於60日後結算預付款項。

於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，保理安排項下的貿易應收款項金額分別為21,218,000美元、24,868,000美元、51,672,000美元及21,137,000美元。

### 賬齡分析

截至報告期末，貿易應收款項（已列入貿易及其他應收款項）根據發票日期的賬齡分析如下：

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
1個月內	41,085	35,758	27,986	39,629
1個月至2個月	28,316	24,385	46,166	20,199
2個月至3個月	16,470	13,491	19,657	2,041
3個月至6個月	3,309	2,557	18,498	6,773
6個月至12個月	1,140	6,702	4,422	10,123
超過12個月	6,101	8,262	8,868	12,345
	<u>96,421</u>	<u>91,155</u>	<u>125,597</u>	<u>91,110</u>

貿易應收款項由發票日期起計30至90日內到期。有關貴集團信貸政策及貿易應收款項所產生的信貸風險之更多資料載列於附註25(a)。

貴公司

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
應收附屬公司款項	–	–	6,000	1,298
應收第三方款項	–	–	187	596
應收關聯方款項	10	10	10	10
	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>6,197</u>	<u>1,904</u>

### 18 現金及現金等價物及其他現金流量資料

(a) 現金及現金等價物包含：

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
銀行及手頭現金	<u>9,549</u>	<u>24,434</u>	<u>15,422</u>	<u>13,587</u>

附錄一

會計師報告

(b) 除稅前利潤與經營(所用)/所得現金的對賬：

	附註	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
		2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
除稅前利潤		6,181	6,953	6,861	5,290	3,136
就以下各項作出調整：						
折舊	6(c)	234	224	313	216	277
無形資產攤銷	14	-	-	3	2	4
財務成本	6(a)	577	903	1,188	859	1,281
出售使用權資產收益		(2)	(2)	-	-	-
貿易應收款項預期信貸虧損		44	768	158	197	291
以公允價值計量且其變動計入當期 損益的金融資產增加		(20)	(44)	(40)	(30)	(30)
營運資金變動：						
貿易及其他應收款項(增加)/減少		(61,156)	2,768	(38,156)	(28,159)	44,924
貿易及其他應付款項增加/(減少)		47,660	(1,105)	3,832	3,208	(24,777)
合約負債增加		1,101	1,824	270	2,397	(180)
經營(所用)/所得現金		<u>(5,381)</u>	<u>12,289</u>	<u>(25,571)</u>	<u>(16,020)</u>	<u>24,926</u>

(c) 融資活動所產生負債的對賬

下表詳述 貴集團融資活動所產生負債的變動，包括現金及非現金變動。融資活動所產生負債為現金流量或未來現金流量已於或將於 貴集團綜合現金流量表中分類為融資活動所產生現金流量的負債。

	銀行貸款 千美元 (附註21)	租賃負債 千美元 (附註22)	總計 千美元
於2019年1月1日	4,161	190	4,351
融資現金流量變動：			
新銀行貸款所得款項	119,654	-	119,654
償還銀行貸款	(103,707)	-	(103,707)
已付租金之資本部分	-	(221)	(221)
已付租金之利息部分	-	(22)	(22)
已付利息開支	(552)	-	(552)
融資現金流量變動總額	<u>15,395</u>	<u>(243)</u>	<u>15,152</u>
匯兌調整	-	(10)	(10)



附錄一

會計師報告

	銀行貸款 千美元 (附註21)	租賃負債 千美元 (附註22)	總計 千美元
<b>其他變動：</b>			
年內訂立新租賃產生租賃負債增加	–	914	914
租賃修訂調整	–	(96)	(96)
利息開支 (附註6(a))	555	22	577
其他變動總額	555	840	1,395
於2019年12月31日	20,111	777	20,888
<b>銀行貸款 租賃負債 總計</b>			
	千美元 (附註21)	千美元 (附註22)	千美元
於2020年1月1日	20,111	777	20,888
<b>融資現金流量變動：</b>			
新銀行貸款所得款項	385,947	–	385,947
償還銀行貸款	(381,110)	–	(381,110)
已付租金之資本部分	–	(184)	(184)
已付租金之利息部分	–	(22)	(22)
已付利息開支	(879)	–	(879)
融資現金流量變動總額	3,958	(206)	3,752
匯兌調整	–	(12)	(12)
<b>其他變動：</b>			
年內訂立新租賃產生租賃負債增加	–	390	390
提前終止租賃合同	–	(640)	(640)
利息開支 (附註6(a))	881	22	903
其他變動總額	881	(228)	653
於2020年12月31日	24,950	331	25,281

附錄一

會計師報告

	銀行貸款 千美元 (附註21)	租賃負債 千美元 (附註22)	總計 千美元
於2021年1月1日	24,950	331	25,281
融資現金流量變動：			
新銀行貸款所得款項	500,854	–	500,854
償還銀行貸款	(480,024)	–	(480,024)
已付租金之資本部分	–	(282)	(282)
已付租金之利息部分	–	(19)	(19)
已付利息開支	(1,160)	–	(1,160)
融資現金流量變動總額	19,670	(301)	19,369
匯兌調整	–	(10)	(10)
其他變動：			
年內訂立新租賃產生租賃負債增加	–	378	378
利息開支 (附註6(a))	1,169	19	1,188
其他變動總額	1,169	397	1,566
於2021年12月31日	45,789	417	46,206
	銀行貸款 千美元 (附註21)	租賃負債 千美元 (附註22)	總計 千美元
於2022年1月1日	45,789	417	46,206
融資現金流量變動：			
新銀行貸款所得款項	332,545	–	332,545
償還銀行貸款	(354,464)	–	(354,464)
已付租金之資本部分	–	(279)	(279)
已付租金之利息部分	–	(10)	(10)
已付利息開支	(1,263)	–	(1,263)
融資現金流量變動總額	(23,182)	(289)	(23,471)
匯兌調整	–	(44)	(44)
其他變動：			
年內訂立新租賃產生租賃負債增加	–	304	304
利息開支 (附註6(a))	1,271	10	1,281
其他變動總額	1,271	314	1,585
於2022年9月30日	23,878	398	24,276

附錄一

會計師報告

(d) 租賃現金流出總額

計入綜合租賃現金流量表的金額包括以下各項：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
於經營現金流量內	15	10	25	18	28
於融資現金流量內	243	206	301	204	289
	<u>258</u>	<u>216</u>	<u>326</u>	<u>222</u>	<u>317</u>

該等金額與以下項目有關：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
已付租賃租金	<u>258</u>	<u>216</u>	<u>326</u>	<u>222</u>	<u>317</u>

19 貿易及其他應付款項

貴集團

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
貿易應付款項－第三方	81,815	81,001	84,442	70,479
應付增值稅及其他稅項	28	73	86	23
應付工資	160	350	339	274
其他應付款項及應計費用	532	6	208	15
應付股息	—	—	6,000	1,298
	<u>82,535</u>	<u>81,430</u>	<u>91,075</u>	<u>72,089</u>

所有貿易及其他應付款項(包括應付關聯方款項)將於一年內結清或須按要求償付。

於2022年9月30日的應付股息預期將於 貴公司股份於聯交所[編纂]([編纂])前結清。

附錄一

會計師報告

截至報告期末，基於發票日期的貿易應付賬款的賬齡分析如下：

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
1個月內	43,821	42,952	37,013	41,688
1個月至3個月	37,994	38,049	47,429	28,791
	<u>81,815</u>	<u>81,001</u>	<u>84,442</u>	<u>70,479</u>

貴公司

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
應付股息	-	-	6,000	1,298
應付附屬公司款項	12	16	987	2,638
	<u>12</u>	<u>16</u>	<u>6,987</u>	<u>3,936</u>

20 合約負債

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
已收預付款項	<u>1,931</u>	<u>3,755</u>	<u>4,025</u>	<u>3,845</u>

合約負債變動

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
年／期初結餘	830	1,931	3,755	4,025
因於年／期內確認計入年／期初 合約負債的收入而導致				
合約負債減少	(548)	(699)	(2,336)	(2,534)
因銷售前預先開單而導致 合約負債增加	1,649	2,523	2,606	2,354
年／期末結餘	<u>1,931</u>	<u>3,755</u>	<u>4,025</u>	<u>3,845</u>

附錄一

會計師報告

21 銀行貸款

(a) 於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，應償還銀行貸款如下：

	於12月31日			於9月30日
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
1年內或應要求	19,728	24,144	45,156	23,374
1年後但於2年內	76	172	172	172
2年後但於5年內	228	518	445	332
5年後	79	116	16	—
小計	383	806	633	504
總計	20,111	24,950	45,789	23,878

(b) 已抵押為抵押品的資產及銀行貸款契諾

於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，銀行貸款的抵押情況如下：

	於12月31日			於9月30日
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
有抵押銀行貸款	20,111	24,950	45,789	23,878

銀行貸款由李先生擔保、由李先生及余女士共同擔保或由李先生、余女士及其他關聯方擁有的若干物業共同擔保（附註26）。

於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日分別為460,000美元、980,000美元、807,000美元及678,000美元的銀行貸款由李先生及余女士共同擔保，並以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產（附註16）作抵押，以就保單貸款進行質押。

於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日分別為14,649,000美元、18,403,000美元、35,474,000美元及16,665,000美元的銀行貸款由李先生及余女士擔保，並根據保理安排（附註17）以貿易應收款項作抵押。

於2019年、2020年及2021年12月31日分別為5,002,000美元、5,003,000美元及9,508,000美元的銀行貸款由李先生擔保。於2022年9月30日的銀行貸款5,015,000美元由李先生及余女士擔保。

於2020年12月31日為564,000美元的銀行貸款由李先生、余女士、李楠先生及華宸互動科技（北京）有限公司（由一名關聯方李楠先生控制）通過獨立第三方擔保服務供應商擔保（其按一般銀行融資的固定百分比及融資的實際動用金額收取擔保費用），並以一項由李楠先生實際擁有的物業作抵押。李楠先生透過李楠先生擁有的物業提供的抵押品已於2022年9月30日解除。

## 附錄一

## 會計師報告

於2022年9月30日的銀行貸款1,520,000美元由李先生及余女士擔保。

貴公司董事已確認，關聯方提供的擔保預期將於[編纂]後解除或由 貴集團提供的公司擔保取而代之。

貴集團的所有銀行融資須待達成有關 貴集團資產負債表若干比率的契諾後方告作實，此做法常見於與金融機構訂立的貸款安排。倘若 貴集團違反契諾，已提取的融資須應要求償還。 貴集團定期監察其對該等契諾的合規情況。有關 貴集團流動資金風險管理的進一步詳情載於附註25(b)。於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，概無違反有關提取銀行融資的契諾。

### 22 租賃負債

於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，應償還租賃負債如下：

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
1年內或應要求	280	173	312	280
1年後但於2年內	239	134	105	118
2年後但於5年內	258	24	—	—
小計	497	158	105	118
總計	777	331	417	398

### 23 綜合財務狀況表的所得稅

(a) 綜合財務狀況表的即期稅項指：

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
於1月1日	156	1,114	1,990	533
年／期內撥備	960	1,188	1,114	459
已付所得稅	(2)	(312)	(2,571)	(1,208)
重新分類至預付所得稅	—	—	—	225
於12月31日／9月30日	1,114	1,990	533	9

(b) 已確認遞延稅項資產：

遞延稅項資產各個組成部分的變動

於綜合財務狀況表確認的遞延稅項資產的組成部分及年／期內變動如下：

由下列各項產生的遞延稅項：	信貸 虧損撥備 千美元	可收回 稅項虧損 千美元	應計費用 千美元	總計 千美元
於2019年1月1日	648	26	–	674
計入損益／自損益(扣除)	6	(26)	3	(17)
於2019年12月31日及2020年1月1日	654	–	3	657
計入損益／自損益(扣除)	127	–	(1)	126
於2020年12月31日及2021年1月1日	781	–	2	783
計入損益	26	–	2	28
於2021年12月31日及2022年1月1日	807	–	4	811
計入損益／自損益(扣除)	46	–	(2)	44
於2022年9月30日	<u>853</u>	<u>–</u>	<u>2</u>	<u>855</u>

24 資本、儲備及股息

(a) 股本

貴公司於2019年6月7日在開曼群島註冊成立，初始法定股本為50,000美元，分為50,000股每股面值1.00美元的股份。於2019年6月7日，10,000股每股面值1.00美元的股份已予發行。

於2022年1月14日，貴公司進行股份拆細（「股份拆細」），據此，貴公司法定股本中每股面值1.00美元的每股已發行及未發行股份拆細為100股每股面值0.01美元的股份，因此緊隨有關股份拆細後，貴公司法定股本為50,000美元，分為5,000,000股股份。由於股份拆細，已發行股本為10,000美元，分為1,000,000股股份。

附錄一

會計師報告

(b) 權益組成部分的變動

貴集團綜合權益各組成部分的期初與期末結餘之間的對賬載於綜合權益變動表。貴公司個別權益組成部分於有關期間的變動詳情載列如下：

	股本 千美元	股份溢價 千美元	資本儲備 千美元	累計虧損 千美元	權益總額 千美元
於2019年6月7日 (註冊成立日期)的結餘	—	—	—	—	—
自2019年6月7日 (註冊成立日期)起至 2019年12月31日 止期間的權益變動					
發行股份	10	—	—	—	10
期內利潤	—	—	—	(12)	(12)
於2019年12月31日及 2020年1月1日的結餘	10	—	—	(12)	(2)
截至2020年12月31日 止年度的權益變動					
年內利潤	—	—	—	(4)	(4)
於2020年12月31日及 2021年1月1日的結餘	10	—	—	(16)	(6)
截至2021年12月31日 止年度的權益變動：					
年內利潤	—	—	—	5,216	5,216
就當前年度宣派的股息	—	—	—	(6,000)	(6,000)
於2021年12月31日及 2022年1月1日的結餘	10	—	—	(800)	(790)
截至2022年9月30日 止九個月的權益變動：					
期內利潤	—	—	—	6,558	6,558
就當前期間宣派的股息	—	—	—	(7,800)	(7,800)
於2022年9月30日的結餘	10	—	—	(2,042)	(2,032)



(c) 儲備性質及目的

(i) 資本儲備

資本儲備由重組產生。

(ii) 匯兌儲備

匯兌儲備包括換算不使用美元作為功能貨幣的實體財務資料所產生的一切外匯差額。儲備根據附註2所載會計政策處理。

(d) 股息

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，貴公司分別宣派零、零及6,000,000美元（每股600美元，除以股份拆細前的10,000股股份）及7,800,000美元（每股7.80美元，除以股份拆細後的1,000,000股股份）的股息。截至2022年9月30日止九個月，已結清12,502,000美元的應付股息，而餘下1,298,000美元的應付股息將於[編纂]前結清。

(e) 資本管理

管理資本時，貴集團的目標是保障貴集團有能力持續經營，以為股東創造回報和為其他持份者帶來利益，並通過就服務釐定與風險水平相稱的價格，以及確保可按合理成本獲得融資來維持最佳的資本架構，從而減低資本成本。

貴集團定期積極檢討和管理資本架構，以在較高借款水平可能帶來的較高股東回報與穩健資本狀況帶來的好處和保障之間取得平衡，並因應經濟狀況的變化調整資本架構。

貴集團參照其債務狀況監察資本架構。貴集團的策略是保持權益與債務處於平衡狀況，確保有足夠營運資金履行其債項責任。為維持或調整有關比率，貴集團或會調整向股東派付的股息金額、發行新股、向股東返還資本、籌集新債務融資或出售資產以減少債務。

貴公司或其任何附屬公司均不受外部施加的資本要求規限。

## 25 金融風險管理及公允價值

貴集團面臨的信貸、流動資金、利率及貨幣風險於正常業務過程中產生。貴集團亦因對其他實體進行股權投資及其本身的權益股份價格變動而面臨權益價格風險。

貴集團面臨的此等風險及用以管理此等風險的金融風險管理政策和慣例於下文說明。

(a) 信貸風險

信貸風險指交易對手方違反其合約責任而令貴集團蒙受財務損失的風險。貴集團的信貸風險主要歸因於貿易應收款項。貴集團因現金及現金等價物而面臨的信貸風險有限，因為交易對手方是貴集團認為信貸風險較低的銀行。管理層已實施信貸政策，持續監察此等信貸風險。

### 貿易應收款項

貴集團已制訂信貸風險管理政策，並據此對信貸要求超過一定金額的所有客戶進行獨立信貸評估。此等評估着重於客戶以往到期時的還款記錄及現時的還款能力，並考慮客戶的特定資料及與客戶經營所在的經濟環境有關的資料。貿易應收款項由開單當日起計30至90日內到期。貴集團一般不會向客戶收取抵押品。

附錄一

會計師報告

貴集團於客戶經營所屬行業或所在國家並無重大信貸風險集中情況。重大信貸風險集中主要在 貴集團存在對個別客戶的重大風險時產生。於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日，貿易應收款項總額中分別有6%、6%、4%及38%為應收 貴集團最大客戶的款項，而貿易應收款項總額中分別有67%、62%、63%及53%為應收 貴集團五大客戶的款項。

貴集團按相等於全期預期信貸虧損（使用撥備矩陣計算）的金額計量貿易應收款項的虧損撥備。由於 貴集團過往的信貸虧損經驗並無顯示不同客戶分部的虧損模式有重大差異，根據賬齡狀況得出的虧損撥備並無於 貴集團不同客戶基礎之間進一步區分。

下表提供有關 貴集團於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日就貿易應收款項面臨的信貸風險及預期信貸虧損的資料：

	於2019年12月31日		
	預期虧損率 %	賬面總值 千美元	虧損撥備 千美元
未逾期	0.02%	72,721	16
6個月內	0.10%	16,522	17
6個月以上但於1年內	2.79%	1,400	39
1年以上但於2年內	10.58%	2,060	218
2年以上但於3年內	31.03%	58	18
小計		92,761	308
個別撥備	100.00%	3,660	3,660
		<u>96,421</u>	<u>3,968</u>
		<u><u>96,421</u></u>	<u><u>3,968</u></u>
	於2020年12月31日		
	預期虧損率 %	賬面總值 千美元	虧損撥備 千美元
未逾期	0.02%	67,673	13
6個月內	0.07%	9,150	6
6個月以上但於1年內	0.21%	6,711	14
1年以上但於2年內	11.44%	1,538	176
2年以上但於3年內	38.33%	1,795	688
3年以上	100.00%	179	179
小計		87,046	1,076
個別撥備	100.00%	3,660	3,660
		<u>90,706</u>	<u>4,736</u>
		<u><u>90,706</u></u>	<u><u>4,736</u></u>

附錄一

會計師報告

	於2021年12月31日		
	預期虧損率 %	賬面總值 千美元	虧損撥備 千美元
未逾期	0.02%	93,271	19
6個月內	0.04%	20,372	9
6個月以上但於1年內	0.33%	3,674	12
1年以上但於2年內	8.59%	2,946	253
2年以上但於3年內	45.72%	842	385
3年以上	100.00%	594	594
小計		121,699	1,272
個別撥備	100.00%	3,622	3,622
		<u>125,321</u>	<u>4,894</u>

	於2022年9月30日		
	預期虧損率 %	賬面總值 千美元	虧損撥備 千美元
未逾期	0.02%	54,232	10
6個月內	0.05%	18,271	9
6個月以上但於1年內	0.16%	6,996	11
1年以上但於2年內	3.26%	4,515	147
2年以上但於3年內	40.91%	3,014	1,233
3年以上	100.00%	1,163	1,163
小計		88,191	2,573
個別撥備	89.70%	2,912	2,612
		<u>91,103</u>	<u>5,185</u>

有關年／期內貿易應收款項的虧損撥備賬目變動如下：

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
年／期初結餘	3,924	3,968	4,736	4,894
年／期內確認的預期信貸虧損	<u>44</u>	<u>768</u>	<u>158</u>	<u>291</u>
年／期末結餘	<u>3,968</u>	<u>4,736</u>	<u>4,894</u>	<u>5,185</u>

附錄一

會計師報告

其他應收款項

於釐定其他應收款項的預期信貸虧損時，貴集團管理層已考慮歷史違約經驗及前瞻性資料（按合適情況而定）。貴集團管理層已評估得出，其他應收款項自初始確認以來並無大幅增加信貸風險，違約風險並不重大，因此管理層認為不需要就有關期間計提其他應收款項減值撥備。

(b) 流動資金風險

貴集團的獨立經營實體自行負責其現金管理，包括現金盈餘的短期投資及籌集貸款以滿足預期現金需求。貴集團的政策是定期監察其流動資金需求及對貸款契諾的合規情況，以確保維持足夠現金儲備來滿足短期和長期的流動資金需求。

下表顯示 貴集團金融負債於報告期末的剩餘合約到期日，有關到期日乃基於合約未貼現現金流量以及 貴集團可被要求償還的最早日期得出。

	於2019年12月31日					於12月31日 的賬面值 千美元
	合約未貼現現金流出				總計 千美元	
	1年內 或應要求 千美元	超過1年 但少於2年 千美元	超過2年 但少於5年 千美元	超過5年 千美元		
銀行貸款	19,807	85	248	81	20,221	20,111
租賃負債	309	255	267	–	831	777
貿易及其他應付款項	82,535	–	–	–	82,535	82,535
	<u>102,651</u>	<u>340</u>	<u>515</u>	<u>81</u>	<u>103,587</u>	<u>103,423</u>
	於2020年12月31日					於12月31日 的賬面值 千美元
	合約未貼現現金流出				總計 千美元	
	1年內 或應要求 千美元	超過1年 但少於2年 千美元	超過2年 但少於5年 千美元	超過5年 千美元		
銀行貸款	24,224	188	540	117	25,069	24,950
租賃負債	183	138	24	–	345	331
貿易及其他應付款項	81,430	–	–	–	81,430	81,430
	<u>105,837</u>	<u>326</u>	<u>564</u>	<u>117</u>	<u>106,844</u>	<u>106,711</u>

附錄一

會計師報告

	於2021年12月31日					於12月31日 的賬面值 千美元
	合約未貼現現金流出					
	1年內 或應要求 千美元	超過1年 但少於2年 千美元	超過2年 但少於5年 千美元	超過5年 千美元	總計 千美元	
銀行貸款	45,255	184	457	16	45,912	45,789
租賃負債	322	106	-	-	428	417
貿易及其他應付款項	91,075	-	-	-	91,075	91,075
	<u>136,652</u>	<u>290</u>	<u>457</u>	<u>16</u>	<u>137,415</u>	<u>137,281</u>
	於2022年9月30日					於9月30日 的賬面值 千美元
	合約未貼現現金流出					
	1年內 或應要求 千美元	超過1年 但少於2年 千美元	超過2年 但少於5年 千美元	超過5年 千美元	總計 千美元	
銀行貸款	23,521	181	338	-	24,040	23,878
租賃負債	286	119	-	-	405	398
貿易及其他應付款項	72,089	-	-	-	72,089	72,089
	<u>95,896</u>	<u>300</u>	<u>338</u>	<u>-</u>	<u>96,534</u>	<u>96,365</u>

(c) 利率風險

(i) 利率風險概況

貴集團的利率風險主要來自按固定利率及浮動利率發放的銀行貸款以及令貴集團面臨現金流量利率風險的租賃負債。

下表詳列貴集團銀行貸款於報告期末的利率概況：

	名義金額			
	2019年 千美元	於12月31日 2020年 千美元	2021年 千美元	於9月30日 2022年 千美元
定息負債：				
租賃負債	777	331	417	398
銀行貸款	<u>-</u>	<u>563</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
	<u>777</u>	<u>894</u>	<u>417</u>	<u>398</u>
浮息負債：				
銀行貸款	<u>20,109</u>	<u>24,382</u>	<u>45,780</u>	<u>23,862</u>
淨敞口	<u>20,109</u>	<u>24,382</u>	<u>45,780</u>	<u>23,862</u>

(ii) 敏感度分析

倘若利率上升／下降100個基點，且所有其他變量維持不變，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月 貴集團的稅後利潤將分別減少／增加約168,000美元、204,000美元、382,000美元及199,000美元，主要是由於 貴集團就其浮息負債面臨利率風險所致。

以上敏感度分析顯示，假設於各報告期末出現利率變動，並已於報告期末應用該等變動，以重新計量由 貴集團持有且令 貴集團面臨公允價值利率風險的金融工具， 貴集團的稅後利潤及保留利潤將出現的即時變動。就 貴集團於各報告期末持有的浮息非衍生工具所產生的現金流量利率風險而言，對 貴集團稅後利潤及保留利潤的影響估計為對有關利率變動的利息開支或收入的年化影響。

(d) 貨幣風險

貴集團於香港經營業務，而 貴集團的大部分貨幣資產與負債及交易主要以美元計值。 貴集團並無面臨重大外幣風險。

(e) 公允價值計量

(i) 以公允價值計量的金融資產

公允價值層級

下表呈列 貴集團於各報告期末按經常性基準計量的金融工具公允價值，並按照香港財務報告準則第13號公允價值計量界定的公允價值層級分類為三個級別。

公允價值計量所歸類的級別乃參考估值技術所用輸入數據可否觀察及其重要程度決定，方式如下：

- 第1級估值：僅使用第1級輸入數據（即相同資產或負債於計量日期在活躍市場的未經調整報價）計量的公允價值。
- 第2級估值：使用第2級輸入數據（即未能符合第1級的可觀察輸入數據，且並無使用重大不可觀察輸入數據）計量的公允價值。不可觀察輸入數據為未能獲得市場數據的輸入數據。
- 第3級估值：使用重大不可觀察輸入數據計量的公允價值。

下表呈列 貴集團於各報告期末以公允價值計量的金融資產：

	於2019年	於2019年12月31日歸入以下級別的		
	12月31日的	公允價值計量		
	公允價值	第1級	第2級	第3級
	千美元	千美元	千美元	千美元
<b>經常性公允價值計量</b>				
以公允價值計量且其變動				
計入當期損益的金融資產：				
保險合約的存款組成部分	630	—	—	630

	於2020年	於2020年12月31日歸入以下級別的		
	12月31日的	公允價值計量		
	公允價值	第1級	第2級	第3級
	千美元	千美元	千美元	千美元
<b>經常性公允價值計量</b>				
以公允價值計量且其變動				
計入當期損益的金融資產：				
保險合約的存款組成部分	1,447	—	—	1,447

	於2021年	於2021年12月31日歸入以下級別的		
	12月31日的	公允價值計量		
	公允價值	第1級	第2級	第3級
	千美元	千美元	千美元	千美元
<b>經常性公允價值計量</b>				
以公允價值計量且其變動				
計入當期損益的金融資產：				
保險合約的存款組成部分	1,487	—	—	1,487

	於2022年	於2022年9月30日歸入以下級別的		
	9月30日的	公允價值計量		
	公允價值	第1級	第2級	第3級
	千美元	千美元	千美元	千美元
<b>經常性公允價值計量</b>				
以公允價值計量且其變動				
計入當期損益的金融資產：				
保險合約的存款組成部分	1,517	—	—	1,517

於有關期間，第1級與第2級之間並無轉撥，亦無轉入第3級或自第3級轉出。

有關第3級公允價值計量的資料

保險合約存款組成部分的公允價值根據保險公司提供的結單計量。

該等第3級公允價值計量的結餘於有關期間的變動如下：

	於12月31日			於9月30日
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
於1月1日	271	630	1,447	1,487
購買付款	338	774	-	-
年／期內於損益				
確認的公允價值變動	28	60	56	43
用於每月收取的保險費	(7)	(17)	(16)	(13)
於12月31日／9月30日	<u>630</u>	<u>1,447</u>	<u>1,487</u>	<u>1,517</u>

(ii) 並非按公允價值列賬的金融資產及負債的公允價值。

貴集團按攤銷成本列賬的金融工具的賬面值與其於2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年9月30日的公允價值並無重大差異，原因是所有該等金融工具的到期日較短。

## 26 重大關聯方交易

### (a) 姓名／名稱及與關聯方的關係

於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，董事認為以下各方為 貴集團關聯方：

關聯方姓名／名稱	關係
— 李先生	貴集團控股股東
— 李楠先生	李先生的近親
— Powerwin Technology Pte. Ltd. (「Powerwin Tech Pte」)	由李先生及余女士擁有
— Huanyu Technology Development Co., LTD. (「Huanyu Technology」)	由李先生控制至2020年10月為止
— 深圳英寶通廣告有限公司 (「深圳英寶通」) (附註(a))	由李先生控制
— 北京蠻牛科技有限公司 (「北京蠻牛」)	由李楠先生控制
— 華宸互動科技(北京)有限公司 (「華宸互動」)	由李楠先生控制
— 福聯國際控股有限公司 (「福聯」)	貴公司股東
— 匯好國際集團有限公司 (「匯好」)	貴公司股東
— 向財國際投資有限公司 (「向財」)	貴公司股東
— 范啟堯先生	主要管理人員
— 曹鑫先生	主要管理人員

(a) 此實體於2021年6月21日註銷。



附錄一

會計師報告

(b) 主要管理人員薪酬

貴集團主要管理人員的薪酬(包括附註8所披露支付予貴公司董事及附註9所披露支付予若干最高薪酬僱員的金額)如下：

	關聯方交易				
	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元 (未經審核)	2022年 千美元
薪金、津貼及福利	145	308	744	540	603
退休計劃供款	15	2	30	22	24
短期僱員福利	160	310	774	562	627

薪酬總額計入「員工成本」(見附註6(b))。

(c) 關聯方交易

於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年9月30日止九個月，貴集團進行了以下重大關聯方交易：

	關聯方交易				
	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2021年 千美元 (未經審核)	2022年 千美元
貿易性質：					
向以下各方提供服務					
Powerwin Tech Pte	—	18	20	14	—
自以下各方獲取服務					
深圳英寶通	812	—	—	—	—
非貿易性質：					
向以下各方墊款					
北京蠻牛	—	1,997	146	126	—
Huanyu Technology	2,796	—	—	—	—
李先生	1,257	3,727	8,806	155	—
福聯	7	2	3	2	3
匯好	4	2	2	2	2
向財	3	2	2	2	3
以下各方還款					
北京蠻牛	—	360	1,783	1,342	—
Huanyu Technology	2,200	—	—	—	—
李先生	1,887	3,866	380	223	10,902

附錄一

會計師報告

(d) 與關聯方的結餘

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
<b>貿易性質：</b>				
<b>應收關聯方貿易款項</b>				
Powerwin Tech Pte	—	449	276	7
<b>非貿易性質：</b>				
<b>其他應收關聯方款項</b>				
北京蠻牛	—	1,637	—	—
Huanyu Technology	2,054	—	—	—
李先生	2,615	2,476	10,902	—
福聯	7	9	12	15
匯好	4	6	8	10
向財	3	5	7	10
	<u>4,683</u>	<u>4,133</u>	<u>10,929</u>	<u>35</u>
<b>應付股息</b>				
福聯	—	—	3,600	778
匯好	—	—	1,500	325
向財	—	—	900	195
	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>6,000</u>	<u>1,298</u>

與該等關聯方的結餘為無抵押、免息且並無固定還款期限。

所有應付關聯方非貿易款項將於[編纂]前悉數結清。

(e) 由關聯方擔保的銀行貸款

	於12月31日		於9月30日	
	2019年 千美元	2020年 千美元	2021年 千美元	2022年 千美元
<b>非貿易性質</b>				
由李先生擔保、由李先生及余女士 共同擔保或由李先生、余女士、 李楠先生及華宸互動共同擔保 的銀行貸款 (附註21)				
	<u>20,111</u>	<u>24,950</u>	<u>45,789</u>	<u>23,878</u>

貴公司董事已確認，關聯方提供的擔保將於[編纂]後解除或由 貴集團提供的公司擔保取而代之。  
李楠先生透過李楠先生擁有的物業提供的抵押品已於2022年9月30日解除。

## 27 直接及最終控股方

於本報告日期，董事認為 貴集團的直接母公司為Common Excellence International Group Limited (該公司於英屬維京群島註冊成立)， 貴公司的最終控股方則為李先生及余女士。

## 28 已頒佈但尚未就2022年1月1日開始期間生效的修訂本、新準則及詮釋的潛在影響

截至本報告日期，香港會計師公會已頒佈多項修訂、新準則及詮釋。有關修訂及準則尚未就於2022年1月1日開始的會計期間生效，歷史財務資料也並無採納該等修訂及準則。該等發展包括可能與 貴集團有關的以下各項：

	於以下日期或之後 開始的會計期間生效
香港財務報告準則第17號，保險合約	2023年1月1日
香港會計準則第1號(修訂本)，財務報表呈列：將負債分類為流動或非流動	2023年1月1日
香港會計準則第1號(修訂本)，財務報表呈列及香港財務報告準則 實務聲明第2號(修訂本)，作出重大性判斷：披露會計政策	2023年1月1日
香港會計準則第8號(修訂本)，會計政策，會計估算之變動及錯誤： 會計估計的定義	2023年1月1日
香港會計準則第12號(修訂本)，所得稅：與單一交易產生的資產及 負債有關的遞延稅項	2023年1月1日

貴集團正在評估該等發展預期於[編纂]期間產生的影響。 貴集團目前為止的結論是採納有關修訂及準則不大可能對歷史財務資料產生重大影響。

## 29 期後事件

於2023年3月3日，根據本公司當時的股東通過的書面決議案，通過增設1,995,000,000股每股面值0.01美元的股份，本公司的法定股本由50,000美元分為5,000,000股每股面值0.01美元的股份增至20,000,000美元分為2,000,000,000股每股面值0.01美元的股份。

根據本公司股東於2023年3月3日通過的書面決議案，本公司董事獲授權通過將本公司股份溢價賬的進賬金額撥充資本，向股東配發及發行[編纂]股每股面值0.01美元按面值入賬列作繳足的股份。資本化發行的詳情載於本文件「附錄五法定及一般資料」一節。截至本報告日期，該等股份尚未發行。

## 期後財務報表

貴集團旗下的 貴公司及其附屬公司概無就2022年9月30日後任何期間編製經審核財務報表。

[ 編纂 ]

[ 編纂 ]

[ 編纂 ]

[ 編纂 ]

[ 編纂 ]



[ 編纂 ]

---

附錄三

截至2022年12月31日止年度  
未經審核初步財務資料

---

以下為本集團截至2022年12月31日及截至該日止年度的初步財務資料（「**2022年初步財務資料**」），連同截至2021年12月31日及截至該日止年度的比較數字，以及本集團財務狀況及經營業績的討論和分析。2022年初步財務資料未經審核。[編纂]應謹記，本附錄三所載的2022年初步財務資料可能會作出調整。

附錄三

截至2022年12月31日止年度  
未經審核初步財務資料

2022年初步財務資料

綜合損益及其他全面收益表

	附註	2021年 千美元	2022年 千美元 (未經審核)
收入	2	14,346	16,429
銷售成本		<u>(2,177)</u>	<u>(2,574)</u>
毛利		<u>12,169</u>	<u>13,855</u>
營銷開支		(785)	(605)
行政開支		(3,222)	(4,712)
貿易應收款項的預期信貸虧損	8	(158)	(295)
其他(虧損)/收入	3	<u>(11)</u>	<u>20</u>
經營利潤		7,993	8,263
財務成本	4(a)	(1,188)	(1,909)
金融資產的公允價值變動		<u>56</u>	<u>57</u>
除稅前利潤	4	6,861	6,411
所得稅	5(a)	<u>(1,086)</u>	<u>(917)</u>
年內利潤		<u>5,775</u>	<u>5,494</u>
年內其他全面收益(除稅後)			
其後可能重新分類至損益的項目：			
換算不以美元為功能貨幣的實體的 財務資料的匯兌差額		<u>20</u>	<u>(40)</u>
年內其他全面收益		<u>20</u>	<u>(40)</u>
本公司權益股東應佔年內全面收益總額		<u>5,795</u>	<u>5,454</u>
每股盈利			
基本及攤薄(仙)	6	<u>577.46</u>	<u>549.29</u>

附錄三

截至2022年12月31日止年度  
未經審核初步財務資料

綜合財務狀況表

	附註	12月31日 2021年 千美元	12月31日 2022年 千美元 (未經審核)
<b>非流動資產</b>			
物業、廠房及設備		51	30
使用權資產		411	320
無形資產		7	41
以公允價值計量且其變動計入當期損益 的金融資產		1,487	1,527
遞延稅項資產		811	859
		<u>2,767</u>	<u>2,777</u>
<b>流動資產</b>			
貿易及其他應收款項	8	132,309	109,545
現金及現金等價物		15,422	27,716
		<u>147,731</u>	<u>137,261</u>
<b>流動負債</b>			
貿易及其他應付款項	9	91,075	99,773
合約負債		4,025	4,332
銀行貸款	10	45,156	28,560
租賃負債		312	224
即期稅項		533	290
		<u>141,101</u>	<u>133,179</u>
<b>流動資產淨值</b>		<u>6,630</u>	<u>4,082</u>
<b>總資產減流動負債</b>		<u>9,397</u>	<u>6,859</u>
<b>非流動負債</b>			
銀行貸款	10	633	461
租賃負債		105	85
		<u>738</u>	<u>546</u>
<b>資產淨值</b>		<u>8,659</u>	<u>6,313</u>
<b>資本及儲備</b>			
股本		10	10
儲備		8,649	6,303
<b>權益總額</b>		<u>8,659</u>	<u>6,313</u>

## 2022年初步財務資料附註

### 1 重大會計政策

2022年初步財務資料並不構成本公司及其附屬公司（統稱「本集團」）截至2022年12月31日止年度的綜合財務報表，但摘錄自該等綜合財務報表。

#### (a) 合規聲明

本集團財務報表乃根據所有適用的香港財務報告準則（「香港財務報告準則」）編製，該統稱包括由香港會計師公會（「香港會計師公會」）頒佈的所有適用個別香港財務報告準則、香港會計準則（「香港會計準則」）及詮釋、香港公認會計原則及香港公司條例的披露規定。該等財務報表亦符合香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）證券上市規則的適用披露條文。本集團採納的重大會計政策於「附錄一—會計師報告」附註2披露。編製截至2021年及2022年12月31日止年度的綜合財務報表所用的重大會計政策並無變動。

香港會計師公會已頒佈多項新訂及經修訂香港財務報告準則。就編製該等綜合財務報表而言，本集團已於2022年1月1日開始的會計期間採納所有適用的新訂及經修訂香港財務報告準則。本集團並無提早採納於2022年1月1日開始的會計期間尚未生效的任何其他新準則或詮釋。於2022年1月1日開始的會計期間已頒佈但尚未生效的經修訂及新訂的會計準則及詮釋載於附註11。

#### (b) 財務報表編製基準

截至2022年12月31日止年度的綜合財務報表包括本公司及其附屬公司。

本集團各實體的財務報表項目採用最能反映實體相關事件及情況的經濟實質之貨幣（「功能貨幣」）計量。本公司及其於中國內地以外的附屬公司的功能貨幣為美元（「美元」），而中國內地附屬公司的功能貨幣為人民幣。

由於本集團的主要業務以美元計值，綜合財務報表以美元呈列，除非另有所指，否則均約整至最接近的千位數。

除以公允價值計量且其變動計入當期損益（「以公允價值計量且其變動計入當期損益」）的金融資產按公允價值列賬外，財務報表的編製以歷史成本為計量基準。

編製符合香港財務報告準則的財務報表需要管理層作出判斷、估計和假設，而該等判斷、估計和假設會影響政策的應用以及資產、負債、收入與支出的匯報數額。該等估計及相關假設根據過往經驗及在該等情況下認為屬合理的其他多項因素作出，其結果構成判斷不易從其他途徑得知的資產與負債賬面值的基礎。實際結果可能有別於該等估計。

該等估計及相關假設按持續經營基準檢討。假如會計估計的修訂僅影響修訂作出期間，則於該期間確認；如有關修訂對當期及未來期間均有影響，則在有關修訂作出期間及未來期間確認。

## 附錄三

## 截至2022年12月31日止年度 未經審核初步財務資料

### 2 收入及分部資料

#### (a) 收入

本集團主要業務是提供跨境數字營銷服務以及跨境網店SaaS解決方案。

#### (i) 收入細分

按主要服務劃分的客戶合約收入細分如下：

	2021年 千美元	2022年 千美元 (未經審核)
<b>跨境數字營銷服務</b>		
標準化數字營銷	7,764	9,084
定製化數字營銷	3,827	3,883
基於SaaS的數字營銷	2,724	2,093
	<u>14,315</u>	<u>15,060</u>
<b>跨境網店SaaS解決方案</b>	31	1,369
	<u>14,346</u>	<u>16,429</u>
	<b>2021年 千美元</b>	<b>2022年 千美元 (未經審核)</b>
<b>按收入確認時間細分</b>		
— 某一個時間點	14,315	15,060
— 在一段時間內	31	1,369
	<u>14,346</u>	<u>16,429</u>

截至2022年及2021年12月31日止年度，有關交易超過本集團收入10%的客戶分別為三名（未經審核）及兩名。該等客戶的收入載列如下：

	2021年 千美元	2022年 千美元 (未經審核)
客戶I	3,325	1,760
客戶II	2,553	1,727
客戶III	不適用*	2,837

\* 指該名客戶的收入少於本集團年內收入的10%。

#### (ii) 預期未來將於各報告日期確認現有合約產生的收入

本集團已就其原定預定期限為一年或以下的銷售合約應用香港財務報告準則第15號第121(a)段的實際權宜方法，且並無披露分配至未履行履約責任的交易價格。

## 附錄三

## 截至2022年12月31日止年度 未經審核初步財務資料

### (b) 分部資料

截至2022年及2021年12月31日止年度，與基於本集團各實體提供服務地點計算的總收入有關的地區資料如下：

	2021年 千美元	2022年 千美元 (未經審核)
香港	14,294	16,415
中國內地	52	14
	<u>14,346</u>	<u>16,429</u>

非流動資產不包括主要位於中國內地的以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產及遞延稅項資產。

### 3 其他(虧損)/收入

	2021年 千美元	2022年 千美元 (未經審核)
利息收入	1	20
外匯虧損	(12)	(10)
其他收入	—	10
	<u>(11)</u>	<u>20</u>

### 4 除稅前利潤

除稅前利潤乃經扣除/(計入)下列各項後達致：

#### (a) 財務成本：

	2021年 千美元	2022年 千美元 (未經審核)
銀行貸款利息	1,169	1,894
租賃負債利息	19	15
	<u>1,188</u>	<u>1,909</u>

#### (b) 員工成本：

	2021年 千美元	2022年 千美元 (未經審核)
薪金、工資及其他福利	3,451	3,744
退休計劃供款	176	225
	<u>3,627</u>	<u>3,969</u>

附錄三

截至2022年12月31日止年度  
未經審核初步財務資料

(c) 其他項目：

	2021年 千美元	2022年 千美元 (未經審核)
金融資產公允價值變動收益	(56)	(57)
[編纂]	[編纂]	[編纂]
研發成本	1,013	1,246
無形資產攤銷成本	3	6
折舊		
— 物業、廠房及設備	14	19
— 使用權資產	299	350
	<u>2,048</u>	<u>3,701</u>

5 綜合損益及其他全面收益表內的所得稅

(a) 綜合損益及其他全面收益表內稅項指：

	2021年 千美元	2022年 千美元 (未經審核)
即期稅項		
年內撥備	<u>1,114</u>	<u>965</u>
	<u>1,114</u>	<u>965</u>
遞延稅項		
產生及撥回暫時差額	<u>(28)</u>	<u>(48)</u>
	<u>1,086</u>	<u>917</u>

(b) 稅項開支與按適用稅率計算的會計利潤的對賬：

	2021年 千美元	2022年 千美元 (未經審核)
除稅前利潤	<u>6,861</u>	<u>6,411</u>
有關除稅前利潤的名義稅項，按有關國家適用的利潤稅率計算	1,146	1,000
不可扣減開支的稅務影響	26	14
免稅收入的稅務影響	(9)	(13)
法定稅項優惠	<u>(77)</u>	<u>(84)</u>
實際稅務開支	<u>1,086</u>	<u>917</u>

根據開曼群島及英屬維京群島（「英屬維京群島」）的規則及法規，本集團毋須繳納開曼群島及英屬維京群島任何所得稅。



## 附錄三

## 截至2022年12月31日止年度 未經審核初步財務資料

2022年的香港利得稅撥備是按年內估計應評稅利潤以16.5% (2021年：16.5%) 的稅率計算，惟本集團一附屬公司在利得稅兩級制下為合資格公司則除外。該附屬公司應評稅利潤的首2百萬港元 (「港元」) 按8.25%稅率計算，餘下的應評稅利潤則按16.5%稅率計算。該附屬公司的香港利得稅撥備於2021年按相同基準計算。

2022年香港利得稅撥備已計及香港特別行政區政府於2021/22年課稅年度給予各業務扣減100%應付稅項 (寬免上限為10,000港元) (2021年：於2020/21年課稅年度給予的寬免上限為10,000港元，而於計算2021年撥備時已計及有關寬免) 後計算。

中國附屬公司的法定所得稅稅率為25%。

### 6 每股盈利

每股基本盈利乃根據本公司權益股東應佔利潤5,454,000美元 (未經審核) (2021年：5,795,000美元) 及年內已發行1,000,000股股份 (2021年：1,000,000股股份 (就2022年股份拆細 (「股份拆細」) 作出調整)) 的加權平均數計算，計算如下：

#### 加權平均股份數目

	2021年 千美元	2022年 千美元 (未經審核)
於1月1日的已發行股份	10,000	10,000
股份拆細的影響	990,000	990,000
於12月31日的加權平均股份數目	<u>1,000,000</u>	<u>1,000,000</u>

每股基本盈利並未計及根據於2023年3月3日通過的股東決議案的建議[編纂]，因為建議[編纂]尚未生效。

截至2022年及2021年12月31日止年度，概無已發行潛在攤薄普通股；因此，每股攤薄盈利相當於每股基本盈利。

### 7 股息

截至2022年12月31日止年度，本公司分別宣派7,800,000美元 (每股7.80美元，除以股份拆細後的1,000,000股股份) (2021年：6,000,000美元 (每股600美元，除以股份拆細前的10,000股股份)) 的股息。於2022年12月31日，12,502,000美元的應付股息已結清，而餘下1,298,000美元的應付股息將於本公司股份於聯交所[編纂] (「[編纂]」) 前結清。

### 8 貿易及其他應收款項

	2021年 12月31日 千美元	2022年 12月31日 千美元 (未經審核)
貿易應收款項 – 第三方	125,321	113,212
貿易應收款項 – 關聯方	276	–
	<u>125,597</u>	<u>113,212</u>
減：貿易應收款項虧損撥備	(4,894)	(5,189)
	<u>120,703</u>	<u>108,023</u>
應收關聯方款項	10,929	33
應收第三方款項	677	1,489
	<u>132,309</u>	<u>109,545</u>

## 附錄三

## 截至2022年12月31日止年度 未經審核初步財務資料

所有貿易及其他應收款項預期將於一年內收回或確認為開支。

本集團已與銀行訂立若干具追索權保理安排，據此，本集團就若干客戶欠付的發票金額取得預付款項。根據該等安排，銀行於原定到期日向本集團支付客戶欠付金額的協定部分，本集團其後於60日後結算預付款項。

於2022年12月31日，保理安排項下的貿易應收款項金額為27,088,000美元（未經審核）（2021年：51,672,000美元）。

### 賬齡分析

截至報告期末，貿易應收款項（已列入貿易及其他應收款項）根據發票日期的賬齡分析如下：

	2021年 12月31日 千美元	2022年 12月31日 千美元 (未經審核)
1個月內	27,986	44,696
1個月至2個月	46,166	31,431
2個月至3個月	19,657	6,618
3個月至6個月	18,498	8,669
6個月至12個月	4,422	8,050
超過12個月	8,868	13,748
	<u>125,597</u>	<u>113,212</u>

貿易應收款項由發票日期起計30至90日（2021年：30至90日）內到期。

有關年內貿易應收款項的虧損撥備賬目變動如下：

	2021年 千美元	2022年 千美元 (未經審核)
於1月1日的結餘	4,736	4,894
年內確認的預期信貸虧損	158	295
於12月31日的結餘	<u>4,894</u>	<u>5,189</u>

### 9 貿易及其他應付款項

	2021年 12月31日 千美元	2022年 12月31日 千美元 (未經審核)
貿易應付款項－第三方	84,442	96,986
應付增值稅及其他稅項	86	32
應付工資	339	280
其他應付款項及應計費用	208	1,177
應付股息	6,000	1,298
	<u>91,075</u>	<u>99,773</u>

附錄三

截至2022年12月31日止年度  
未經審核初步財務資料

所有貿易及其他應付款項（包括應付關聯方款項）預期於一年內結清或須按要求償付。

於2022年12月31日的應付股息將於[編纂]前結清。

截至報告期末，基於發票日期的貿易應付賬款的賬齡分析（計入貿易及其他應付款項）如下：

	2021年 12月31日 千美元	2022年 12月31日 千美元 (未經審核)
1個月內	37,013	46,955
1個月至3個月	47,429	50,031
	<u>84,442</u>	<u>96,986</u>

10 銀行貸款

(a) 銀行貸款還款計劃的分析如下：

	2021年 12月31日 千美元	2022年 12月31日 千美元 (未經審核)
1年內或應要求	45,156	28,560
1年後但於2年內	172	172
2年後但於5年內	445	289
5年後	16	-
小計	<u>633</u>	<u>461</u>
總計	<u>45,789</u>	<u>29,021</u>

(b) 已抵押為抵押品的資產及銀行貸款契諾

於2022年及2021年12月31日，銀行貸款的抵押情況如下：

	2021年 12月31日 千美元	2022年 12月31日 千美元 (未經審核)
有抵押銀行貸款	<u>45,789</u>	<u>29,021</u>

於2022年12月31日，635,000美元（未經審核）（2021年：807,000美元）的銀行貸款由李先生及余女士共同擔保，並以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產作抵押，以就保單貸款進行質押。

於2022年12月31日，22,350,000美元（未經審核）（2021年：35,474,000美元）的銀行貸款由李先生及余女士擔保，並根據保理安排（見附註8）以貿易應收款項作抵押。

## 附錄三

## 截至2022年12月31日止年度 未經審核初步財務資料

於2022年12月31日，6,036,000美元（未經審核）（2021年：9,508,000美元）的銀行貸款由李先生及余女士擔保。

本集團的所有銀行融資須待達成有關本集團資產負債表若干比率的契諾後方告作實，此做法常見於與金融機構訂立的貸款安排。倘若本集團違反契諾，已提取的融資須應要求償還。本集團定期監察其對該等契諾的合規情況。於2022年12月31日，概無違反有關提取銀行融資的契諾。

### 11 已頒佈但尚未就截至2022年12月31日止年度生效的修訂本、新準則及詮釋的潛在影響

截至該等財務報表刊發日期，香港會計師公會已頒佈多項新訂或經修訂的準則，有關準則尚未就截至2022年12月31日止年度生效，本集團截至2022年12月31日止年度的綜合財務報表也並無採納該等準則。該等發展包括可能與本集團有關的以下各項。

	於以下日期或 之後開始的 會計期間生效
香港財務報告準則第17號， <i>保險合約</i>	2023年1月1日
香港會計準則第1號（修訂本）， <i>財務報表呈列：將負債分類為流動或非流動</i>	2023年1月1日
香港會計準則第1號（修訂本）， <i>財務報表呈列及</i>	2023年1月1日
香港財務報告準則實務聲明第2號（修訂本）， <i>作出重大性判斷：披露會計政策</i>	
香港會計準則第8號（修訂本）， <i>會計政策， 會計估算之變動及錯誤：會計估計的定義</i>	2023年1月1日
香港會計準則第12號（修訂本）， <i>所得稅：與單一交易產生的資產 及負債有關的遞延稅項</i>	2023年1月1日

本集團正在評估該等發展預期於[編纂]期間產生的影響。本集團目前為止的結論是採納有關修訂及準則不大可能對綜合財務報表產生重大影響。

## 業務回顧及展望

我們是中國跨境數字營銷服務提供商，按2021年的總賬單金額計，於跨境電商中排名第三，市場份額為6.2%。根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年的總賬單金額計，我們亦是中國第四大跨境數字營銷服務提供商，市場份額為2.7%。多年來，我們一直致力於賦能中國營銷主獲取用戶，以便更好地向全球客戶推廣並與該等客戶聯繫起來，同時與主要及著名媒體發佈商合作，幫助他們探索變現機會。我們的跨境數字營銷服務包括標準化、定製化及基於SaaS的解決方案，以滿足中國營銷主的跨境營銷需求。我們亦提供跨境網店SaaS解決方案，使跨境電商商家能夠構建、運營、管理和營銷自身的獨立網店。

通過利用我們與營銷主和媒體發佈商的緊密聯繫、我們的行業洞察力和才幹以及SaaS和數據分析能力，我們的收入由2021年的14.3百萬美元增加至2022年的16.4百萬美元。

## 附錄三

## 截至2022年12月31日止年度 未經審核初步財務資料

展望未來，我們計劃實施以下策略，以進一步擴展我們的業務及鞏固我們的競爭優勢及行業地位：

- 持續優化和升級我們的Adorado和Powershopy平台；
- 擴大營銷主的覆蓋度，拓寬銷售渠道，及增強品牌聲譽；
- 建立全球業務網絡，增強於海外市場提供本土化服務的能力；及
- 選擇性尋求戰略合作及投資機會。

自2022年12月31日起及直至本文件日期，我們的跨境數字營銷及跨境網店SaaS解決方案業務均持續增長，且據我們所深知，中國或我們經營所在行業的整體經濟及市場狀況並無出現可能對我們的經營業績及財務狀況產生重大不利影響的變動。

### 管理層對經營業績及財務狀況的討論及分析

#### 選定綜合損益及其他全面收益表項目的說明

下表載列於所示年度的選定綜合損益及其他全面收益表項目：

	截至12月31日止年度	
	2021年 (千美元)	2022年 (千美元) (未經審核)
收入	14,346	16,429
銷售成本	<u>(2,177)</u>	<u>(2,574)</u>
毛利	<u>12,169</u>	<u>13,855</u>
營銷開支	(785)	(605)
行政開支	(3,222)	(4,712)
貿易應收款項的預期信貸虧損	(158)	(295)
其他(虧損)/收入	<u>(11)</u>	<u>20</u>

附錄三

截至2022年12月31日止年度  
未經審核初步財務資料

	截至12月31日止年度	
	2021年 (千美元)	2022年 (千美元) (未經審核)
經營利潤	7,993	8,263
財務成本	(1,188)	(1,909)
金融資產的公允價值變動	56	57
除稅前利潤	6,861	6,411
所得稅	(1,086)	(917)
年內利潤	<u>5,775</u>	<u>5,494</u>

非香港財務報告準則計量

為補充我們根據香港財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦呈列經調整年內利潤（非香港財務報告準則計量）作為額外財務計量（並非香港財務報告準則所規定，亦不根據香港財務報告準則呈列）。經調整年內利潤（非香港財務報告準則計量）指加回[編纂]的調整後的年內利潤。[編纂]指我們就[編纂]產生的專業服務費。我們認為，經調整年內利潤（非香港財務報告準則計量）為[編纂]及其他人士提供有用的資料，以理解及評估我們業務營運的盈利能力。然而，我們對經調整年內利潤（非香港財務報告準則計量）的呈列可能與其他公司呈列的類似名稱的計量不具有可比性。本文件所呈列的經調整年內利潤（非香港財務報告準則計量）為一項分析工具，僅作說明用途，不應將其脫離我們根據香港財務報告準則呈報的財務業績而單獨考慮，亦不應將其視為替代分析。

附錄三

截至2022年12月31日止年度  
未經審核初步財務資料

下表將我們於所示年度的經調整年內利潤（非香港財務報告準則計量）進行對賬：

	截至12月31日止年度	
	2021年 (千美元)	2022年 (千美元) (未經審核)
年內利潤	5,775	5,494
加		
與[編纂]有關的[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整年內利潤（非香港財務報告準則計量）	<u>6,550</u>	<u>7,631</u>

年度比較

收入

我們的收入由2021年的14.3百萬美元增加14.7%至2022年的16.4百萬美元，主要歸因於我們跨境數字營銷服務及跨境網店SaaS解決方案的收入增加。

來自跨境數字營銷的收入

- **標準化數字營銷。**來自標準化數字營銷服務的收入由2021年的7.8百萬美元增加16.7%至2022年的9.1百萬美元。儘管2022年與2021年相比我們的總賬單有所下降（主要是由於2022年中國的COVID-19疫情再現），但我們2022年的標準化數字營銷服務收入與2021年相比有所增加，此乃由於平均返利率上升。2022年的平均返利率較2021年有所增加，主要是由於2022年第四季度的平均返利率較高。於2022年第四季度，當中國政府放寬或取消大多數與COVID-19相關的防護措施時，我們的營銷主增加了營銷支出，隨後導致我們與媒體發佈商的總支出增加，並使我們更容易於2022年第四季度的表現優於相關關鍵績效指標並實現更高的返利。
- **定製化數字營銷。**來自定製化數字營銷服務的收入於2022年為3.9百萬美元，與2021年的收入3.8百萬美元相比保持相對穩定。

- 基於SaaS的數字營銷。來自基於SaaS的數字營銷服務的收入由2021年的2.7百萬美元下降22.2%至2022年的2.1百萬美元。該下降主要是由於與2021年相比，2022年就營銷主A所採用基於SaaS的數字營銷的服務費率減少。

#### 來自跨境網店SaaS解決方案的收入

我們於2021年11月開始提供的跨境網店SaaS解決方案的收入由2021年的31,000美元大幅增加至2022年的1.4百萬美元。

#### 銷售成本

銷售成本由2021年的2.2百萬美元增加至2022年的2.6百萬美元，與我們的業務規模擴張一致。該增加主要是由於我們的研發人員（尤其是開發我們的跨境網店SaaS解決方案業務）增多導致我們的員工成本增加以及主要用於跨境網店SaaS解決方案的服務器成本增加，部分被我們採用內部人力令研發外包成本下降所抵銷。

#### 毛利及毛利率

我們的毛利由2021年的12.2百萬美元增加至2022年的13.9百萬美元。該增加主要是由於我們跨境網店SaaS解決方案及標準化數字營銷服務的收入增加。我們的整體毛利率由2021年的84.8%輕微下降至2022年的84.3%，主要是由於就營銷主A於2022年採納的服務費率相比2021年有所下降，致使基於SaaS的數字營銷服務的毛利率有所下降。

#### 營銷開支

我們的營銷開支由2021年的0.8百萬美元減少至2022年的0.6百萬美元。該減少主要是由於2022年我們的銷售及營銷人員結構優化。

#### 行政開支

我們的行政開支由2021年的3.2百萬美元增加至2022年的4.7百萬美元，主要是由於2022年產生[編纂][編纂]美元，而於2021年產生的該等開支僅為[編纂]美元。

#### 貿易應收款項的預期信貸虧損

貿易應收款項的預期信貸虧損由2021年的0.2百萬美元增加至2022年的0.3百萬美元。



## 附錄三

## 截至2022年12月31日止年度 未經審核初步財務資料

### 財務成本

財務成本由2021年的1.2百萬美元增加至2022年的1.9百萬美元。該增加主要是由於2022年市場利率增加（主要由美國聯邦儲備局於2022年期間多次加息引發），令銀行貸款利息增加0.7百萬美元。

### 所得稅開支

我們的所得稅開支於2022年為0.9百萬美元，而2021年則為1.1百萬美元。我們於2021年及2022年的實際所得稅稅率分別為15.8%及14.3%。

### 年內利潤

由於上文所述，我們的年內利潤由2021年的5.8百萬美元減少至2022年的5.5百萬美元。儘管期內收入及毛利有所增加，但我們的淨利潤率由2021年的40.3%減少至2022年的33.4%，主要是由於行政開支（尤其是[編纂]）增加。

### 選定綜合財務狀況表項目的討論

#### 流動資產淨值

	截至12月31日	
	2021年 (千美元)	2022年 (千美元) (未經審核)
<b>流動資產</b>		
貿易及其他應收款項	132,309	109,545
現金及現金等價物	15,422	27,716
	<u>147,731</u>	<u>137,261</u>
<b>流動負債</b>		
貿易及其他應付款項	91,075	99,773
合約負債	4,025	4,332
銀行貸款	45,156	28,560
租賃負債	312	224
即期稅項	533	290
	<u>141,101</u>	<u>133,179</u>
<b>流動資產淨值</b>	<u>6,630</u>	<u>4,082</u>

附錄三

截至2022年12月31日止年度  
未經審核初步財務資料

我們的流動資產淨值由截至2021年12月31日的6.6百萬美元減少至截至2022年12月31日的4.1百萬美元。該減少主要是由於貿易及其他應收款項減少22.8百萬美元，主要歸因於(i)貿易應收款項減少，這主要由於我們加快向客戶收取款項，及(ii)應收關聯方款項減少，乃由於該等來自李先生的款項根據本公司與控股股東協定的抵銷安排，以抵銷應付李先生的股息的方式結算。該貿易及其他應收款項的減少部分被銀行貸款減少16.6百萬美元所抵銷，主要是由於我們對銀行貸款的需求隨著我們加快結算來自營銷主的貿易應收款項而減少以及我們與媒體發佈商的總支出減少。

貿易及其他應收款項

下表載列截至所示日期貿易及其他應收款項的明細：

	截至12月31日	
	2021年 (千美元)	2022年 (千美元) (未經審核)
貿易應收款項－第三方	125,321	113,212
貿易應收款項－關聯方	276	—
	<u>125,597</u>	<u>113,212</u>
減：貿易應收款項虧損撥備	(4,894)	(5,189)
	<u>120,703</u>	<u>108,023</u>
應收關聯方款項	10,929	33
應收第三方款項	677	1,489
	<u>132,309</u>	<u>109,545</u>

貿易應收款項

我們的貿易應收款項由截至2021年12月31日的125.6百萬美元減少至截至2022年12月31日的113.2百萬美元，主要是由於我們加快收取及結算應收營銷主的貿易應收款項。

其他應收款項

我們的其他應收款項由截至2021年12月31日的11.6百萬美元減少至截至2022年12月31日的1.5百萬美元，主要是由於應收李先生的其他應收款項減少10.9百萬美元，部分被[編纂]增加所抵銷。

附錄三

截至2022年12月31日止年度  
未經審核初步財務資料

貿易及其他應付款項

下表載列截至所示日期的貿易及其他應付款項明細：

	截至12月31日	
	2021年 (千美元)	2022年 (千美元) (未經審核)
貿易應付款項－第三方	84,442	96,986
應付增值稅及其他稅項	86	32
應付工資	339	280
其他應付款項及應計費用	208	1,177
應付股息	6,000	1,298
	<u>91,075</u>	<u>99,773</u>

我們的貿易及其他應付款項由截至2021年12月31日的91.1百萬美元增加至截至2022年12月31日的99.8百萬美元，主要是由於貿易應付款項增加12.5百萬美元，此乃由於我們於2022年第四季度與媒體發佈商的總支出較2021年同期有所增加。與媒體發佈商的總支出增加主要原因是，於2022年第四季度當中國政府放寬或取消大多數與COVID-19相關的防護措施時，我們的營銷主增加了營銷支出，隨後導致我們與媒體發佈商的總支出增加。

債務

我們的債務包括銀行貸款及租賃負債。下表載列截至所示日期我們的債務明細：

	截至12月31日	
	2021年 (千美元)	2022年 (千美元) (未經審核)
<i>即期</i>		
銀行貸款	45,156	28,560
租賃負債	312	224
	<u>45,468</u>	<u>28,784</u>

附錄三

截至2022年12月31日止年度  
未經審核初步財務資料

	截至12月31日	
	2021年 (千美元)	2022年 (千美元) (未經審核)
<i>非即期</i>		
銀行貸款	633	461
租賃負債	105	85
	<u>738</u>	<u>546</u>
<b>總計</b>	<b><u>46,206</u></b>	<b><u>29,330</u></b>

截至2021年及2022年12月31日，我們的銀行貸款分別為45.8百萬美元及29.0百萬美元，主要用於支持我們的業務擴張及發展。

截至2021年及2022年12月31日，我們的租賃負債分別為0.4百萬美元及0.3百萬美元，主要與我們在中國租賃物業作為辦公室有關。

主要財務比率

下表載列截至所示日期或於所示期間與本集團有關的若干財務比率：

	截至12月31日 / 截至該日止年度	
	2021年	2022年 (未經審核)
流動比率 <sup>(1)</sup>	1.05	1.03
股本回報率 <sup>(2)</sup>	66.7%	87.0%
總資產回報率 <sup>(3)</sup>	3.8%	3.9%
資產負債比率 <sup>(4)</sup>	528.8%	459.7%
債務權益比率 <sup>(5)</sup>	350.7%	20.7%
毛利率 <sup>(6)</sup>	84.8%	84.3%
淨利潤率 <sup>(7)</sup>	40.3%	33.4%

附註：

- (1) 流動比率按截至所示日期的流動資產總值除以流動負債總額計算。
- (2) 股本回報率按相關年度的年內利潤除以年末權益總額結餘再乘以100%計算。
- (3) 總資產回報率按相關年度的年內利潤除以年末總資產結餘再乘以100%計算。
- (4) 資產負債比率按截至所示日期的借款總額除以權益總額再乘以100%計算。
- (5) 債務權益比率按截至所示日期的借款總額(扣除現金及現金等價物)除以權益總額再乘以100%計算。
- (6) 毛利率按相關年度的毛利除以總收入計算。
- (7) 淨利潤率按相關年度的年內利潤除以總收入計算。

### 流動比率

截至2021年及2022年12月31日，我們的流動比率分別為1.05倍及1.03倍。

### 股本回報率

我們的股本回報率由2021年的66.7%上升至2022年的87.0%，主要是由於我們於2022年1月宣派股息致使權益總額減少。

### 總資產回報率

我們的總資產回報率維持相對穩定，於2021年及2022年分別為3.8%及3.9%。

### 資產負債比率

我們的資產負債比率由截至2021年12月31日的528.8%下降至截至2022年12月31日的459.7%，主要原因是，即使我們於2022年1月宣派股息致使出現權益總額減少的情況，銀行貸款結餘仍有所減少。

### 債務權益比率

我們的債務權益比率由截至2021年12月31日的350.7%大幅下降至截至2022年12月31日的20.7%，主要原因是，即使我們於2022年1月宣派股息致使出現權益總額減少的情況，但由於我們加快結算來自營銷主的貿易應收款項，因此銀行貸款結餘有所減少以及現金及現金等價物有所增加。

### 毛利率及淨利潤率

有關我們毛利率及淨利潤率變動的討論，請參閱「— 管理層對經營業績及財務狀況的討論及分析 — 年度比較」。

### 有關市場風險的披露

有關進一步資料，請參閱「財務資料 — 金融風險」。

### 企業管治守則

由於我們於截至2022年12月31日止年度尚未於聯交所[編纂]，故上市規則附錄十四所載的企業管治守則於該期間對我們並不適用。[編纂]後，除「董事及高級管理層 — 企業管治」所披露者外，我們將遵守企業管治守則所載的所有守則條文。

### 審閱初步財務資料

本文件附錄三「2022年初步財務資料」一節所載有關我們截至2022年12月31日止年度的綜合財務狀況表、綜合損益及其他全面收益表的未經審核財務資料及其相關附註已獲本公司申報會計師根據香港會計師公會頒佈的應用指引第730號（經修訂）「有關年度業績初步公告的核數師指引」所進行的工作與我們截至2022年12月31日止年度的綜合財務報表草擬本所載數額核對一致。本公司申報會計師在這方面進行的工作並不構成鑒證業務，因此本公司申報會計師並無對2022年初步財務資料發表任何意見或鑒證結論。

### 購買、出售或贖回本公司股份

由於我們於截至2022年12月31日止年度尚未於聯交所[編纂]，故該項披露規定對我們並不適用。

## 本公司組織章程概要

### 1 組織章程大綱

本公司的組織章程大綱於2023年3月3日獲有條件採納，當中列明（其中包括）本公司各股東的責任有限、本公司的成立宗旨不受限制，及本公司應有充分權力及權限履行公司法或開曼群島任何其他法例並無禁止的任何宗旨。

組織章程大綱於附錄六「展示文件」一節指出的聯交所及本公司的網站登載展示。

### 2 組織章程細則

本公司的組織章程細則於2023年3月3日獲有條件採納並包含以下條文：

#### 2.1 董事

##### (a) 配發及發行股份的權力

在組織章程大綱條文（及本公司可能於股東大會發出任何指示）的規限下，以及在不損害任何現有股份所附任何權利的情況下，董事可按其認為合適的時間及其他條款向其認為合適的人士配發、發行、授出購股權或以其他方式處置股份，不論是否附有在股息或其他分派、投票權、歸還資本或其他方面的有關優先權、遞延權或其他權利或限制。

##### (b) 出售本公司或任何附屬公司資產的權力

在公司法、組織章程大綱及細則條文的規限下，以及在獲得特別決議案指示的情況下，本公司的業務須由董事管理，且董事可行使本公司的一切權力。組織章程大綱及細則的修改以及上述指示，不會令各董事過往在該修改或指示作出或給予前所作本屬有效的行動失效。

##### (c) 對離職的補償或付款

組織章程細則並無有關董事離職補償或付款的條文。

(d) 向董事提供的貸款

組織章程細則並無有關向董事提供貸款的條文。

(e) 購買股份的財務資助

組織章程細則並無有關本公司提供財務資助以購買本公司或其附屬公司股份的條文。

(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

任何人均不會因為以賣方、買方或其他身份與本公司簽訂合約而失去擔任董事或替任董事的資格，亦不會因為擔任董事或替任董事而無法以上述身份與本公司簽訂合約，且任何該等合約以及本公司或他人代表本公司簽訂的任何董事或替任董事以任何方式在其中享有利益的任何合約或交易均不得且無須被撤銷，按此簽訂合約或享有利益的任何董事或替任董事均無需因為其董事或替任董事職位或因此建立的信義關係而有義務向本公司說明其從上述任何合約或交易中獲得或就此產生的任何利潤，前提是該董事或任何替任董事在該等合約或交易中享有的利益的性質已由彼等在考量該合約或交易以及針對該合約或交易表決之時或之前披露。

董事不得就其或其任何緊密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（亦不可計入會議的法定人數內），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，即：

- (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根據擔保或彌償保證或透過提供抵押為本公司或其任何附屬公司的債項或債務單獨或共同承擔全部或部分責任，而向第三方提供任何抵押或彌償保證；



- (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參與有關發售的包銷或分包銷而擁有或將擁有權益的任何建議；
- (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據此可能受益的任何僱員股份計劃或任何股份激勵計劃或購股權計劃；或
  - (B) 採納、修改或執行有關董事、其緊密聯繫人及本公司或其任何附屬公司僱員的養老金或退休、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

支付予董事的薪酬（如有）應為董事釐定的薪酬。董事亦可報銷出席董事會議或董事委員會會議、或本公司股東大會或本公司任何類別股份或債權證的持有人特別會議，或處理與本公司有關的事務或履行彼等作為董事的職責的所有差旅、住宿及其他合理開支，或就此收取各董事所釐定的固定津貼，或同時收取固定津貼及報銷部分開支。

對於董事認為超出其擔任董事日常職務的任何服務，董事會可批准向該董事支付額外酬金。兼任本公司顧問、律師或法務或以其他方式為本公司提供專業服務的董事，可獲支付董事酬金以外的額外費用。

(h) 退任、委任及免職

本公司可通過普通決議案委任任何人士出任董事，以填補空缺或作為新增董事。

儘管組織章程細則或本公司與有關董事簽訂的任何協議另有規定，本公司仍可通過普通決議案罷免任何任期末屆滿的董事（包括董事總經理或其他執行董事），亦可通過普通決議案選舉另一人接替彼等的職位。任何情況均不應被視為剝奪遭如此罷免的董事因終止董事職務、或因終止董事職務而終止任何其他聘任或職務而應獲得的補償或賠償。

董事可委任任何人士出任董事，以填補空缺或作為新增董事，惟該委任不得致使董事人數超出組織章程細則規定或根據其規定的任何董事人數上限。按上述方式獲委任的董事，其任期僅直至其獲委任後本公司首屆股東週年大會為止，並符合資格於該大會上重選連任。

無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) 董事向本公司發出書面通知辭去董事職位；
- (ii) 董事並無特別向各董事請假而連續12個月缺席（為免生疑問，並無委任代表或替任董事代其出席），且各董事通過決議案以其缺席為由將其撤職；
- (iii) 董事身故、破產或與其債權人達成任何安排或償債協議；
- (iv) 董事被發現為或成為精神不健全；或
- (v) 由當時不少於四分之三的在職董事（包括該董事）（倘非整數，則以最接近的較低整數為準）簽署的書面通知將該董事撤職。

於本公司每年的股東週年大會上，三分之一的在任董事（或倘若董事人數並非三或三的倍數，則為最接近但不少於三分之一的董事）須輪值退任，惟每名董事（包括按特定任期獲委任的董事）均須最少每三年輪值退任一次。退任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重選連任）。本公司於有任何董事退任的任何股東週年大會上，可選舉類似數目的人士出任董事以填補空缺。

*(i) 借貸權力*

董事可行使本公司所有權力以借款及按揭或押記其業務、物業及資產（現時及日後）及未催繳股本或其中任何部分，以及發行債權證、債股、按揭、債券及其他有關證券，不論是直接作為借款或作為本公司或任何第三方的任何債項、責任或義務的抵押品。

**2.2 更改章程文件**

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。

**2.3 更改現有股份或股份類別的權利**

若本公司股本在任何時間分為不同類別股份，則無論本公司是否正在進行清盤，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投票權四分之三的所有人書面同意，或經由該類股份持有人在另行召開的大會上以不少於四分之三的多數票通過的決議案批准而更改。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任何該等大會，惟大會的法定人數須為持有該類已發行股份投票權不少於三分之一的一名或多名人士（或其受委代表或正式獲授權代表）。

除非該類股份所附權利或其發行條款另有明確規定，否則，賦予任何類別股份持有人的權利不得因設立或發行與其享有同等權益的額外股份而視為被更改。

## 2.4 更改股本

本公司可通過普通決議案：

- (a) 增加經普通決議案通過的股本金額並附帶本公司在股東大會上可能決定的權利、優先權及特權；
- (b) 將所有或任何部分股本合併及分拆為面值大於現有股份的股份。在合併已繳足股款的股份並將其分拆為數額大於現有股份的股份時，董事可以其認為適當的方式解決任何可能出現的困難，尤其是（在不影響前述一般性的原則下）在將予合併股份持有人之間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[編纂]（扣除有關出售費用）分派予原應獲得零碎合併股份的人士，根據彼等的權利及利益按比例分派，或支付予本公司而歸本公司所有；
- (c) 通過再拆分其現有股份或其中任何部分，將全部或任何部分的股本拆分為金額小於組織章程大綱所規定金額的股份或無面值的股份；及
- (d) 註銷在有關普通決議案通過當日仍未被任何人士認購或同意認購的任何股份，並按所註銷股份的數額減少股本數額。

本公司可在符合公司法條文下，藉特別決議案減少股本或任何資本贖回儲備金。

## 2.5 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」具有與公司法相同的涵義，就此而言，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，並包括由本公司全部

有權在本公司股東大會投票的股東以一份或多份經一位或以上該等股東簽署的文書，藉書面方式批准的特別決議案，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）最後一份文書的日期。

相比之下，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。

## 2.6 表決權

在任何股份附有任何權利或限制的規限下，於任何股東大會上，(a)每位親身出席大會的本公司股東（或若股東為法團，則其正式授權代表）或受委代表有權發言；(b)以舉手方式表決時，每名以任何有關方式出席的股東可投一票；及(c)以投票方式表決時，每名以有關方式出席的股東可就其所持每股股份投一票。

倘任何股東根據上市規則須就任何特定決議案放棄投票或受限制而只能投票贊成或反對任何特定決議案，則該名股東或其代表違反該規定或限制作出的任何投票不會計算在內。

如屬聯名持有人，則排名較優先的持有人作出的投票（不論親身或受委代表）（或倘為法團或其他非自然人士，透過其正式授權代表或受委代表）將排除其他聯名持有人的投票而被接納，排名先後依據本公司股東名冊的持有人的排名次序而定。

精神不健全或任何有司法管轄權的法院已就其作出精神不健全認定的股東，在無論舉手表決或投票表決時，可通過由其監護人、接管人、財產受託人或法院指定的代表該股東的其他人士進行表決，且任何該等監護人、接管人、財產受託人或其他人士均可通過受委代表進行表決。

概無人士計入法定人數或有權於任何股東大會上投票，除非其於有關會議的記錄日期登記為股東，或其就有關股份當時應付的所有催繳款項或其他款項已經繳付。

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。

任何屬本公司股東的法團或其他非自然人士，可根據章程文件（或未有列明有關條文，則藉其董事或其他規管機構的決議案），授權其認為合適的有關人士於本公司任何大會或任何類別股東大會上出任其代表，而如此獲授權的人士有權行使如同該法團屬個人股東所能行使的相同權力。

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其所代表的認可結算所（或其代名人）行使該認可結算所（或其代名人）可行使的相同權利及權力（包括在允許以舉手方式表決時可個別舉手投票的權利），猶如該人士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。

## **2.7 股東週年大會及股東特別大會**

本公司須於每個財政年度結束後六個月內（或上市規則或聯交所允許的其他期間）舉行一次股東大會作為該財政年度的股東週年大會。召開股東週年大會的通告中須指明其為股東週年大會。

董事可能召集股東大會，並須於股東請求時立刻著手召集本公司的股東特別大會。股東請求是指在提出請求之日，按每股股份投一票的基準持有不少於當日附有本公司股東大會投票權的已發行股份的10%投票權的一名或多名股東的請求。股東請求必須說明會議的目的及將加入會議議程的決議案，必須由請求人簽署並存放於本公司在香港的主要辦事處，或倘本公司不再擁有有關主要辦事處，則存放於本公司註冊辦事處，並可由多份格式類似的文件組成，每份文件均由一名或多名請求人簽署。倘於提出股東請求之日並無任何董事或倘董事在提出股東請求之日後21日之內沒有正式著手召集在額外21日之內召開的股東大會，請求人

或代表全部請求人總表決權半數以上的任何請求人可以自行召集股東大會，但通過該方式召集的任何大會不得遲於前述21日期間屆滿後三個月之內舉行。請求人召集股東大會的方式，應盡可能與董事召集股東大會的方式一致。

## **2.8 賬目及核數**

董事應確保公司備存關於以下各項的適當會計賬簿：本公司收支的所有款項以及該等收支所涉及的事項；本公司的所有商品出售與購買；及本公司的資產與負債。有關賬簿須自其編製日期起保留至少五年。若有關會計賬簿無法真實、公平地體現本公司事務的狀態並說明其交易，則應視為未備存適當會計賬簿。

董事可決定是否，及以何種程度、時間及地點及在何種情況或規例下，公開本公司賬目及賬冊，或其任何一種以供本公司股東（並非董事）查閱。除公司法賦予權利或董事或本公司在股東大會上授權外，股東（並非董事）無權查閱本公司任何賬目或賬冊或文件。

董事須安排編製及於每屆股東週年大會向本公司呈報自上一份賬目刊發以來的期間的損益賬，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業務狀況的報告、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。

## **2.9 核數師**

本公司應在每屆股東週年大會透過普通決議案委任本公司的一名或多名核數師，其任期至下屆股東週年大會為止。本公司可透過普通決議案在核數師任期屆滿前將其罷免。除非有關人士獨立於本公司，否則概無人士可獲委任為本公司核數師。核數師酬金由本公司在委任核數師的股東週年大會上透過普通決議案，或有關決議案所指明的方式確定。

### 2.10 會議通知及議程

股東週年大會須以不少於21日的通知召開，任何股東特別大會須以不少於14日的通知召開，通知期不包括通知發出之日或視作發出之日及所通知之日。召開股東週年大會的通知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知須指明擬提呈決議案為一項特別決議案。每份通知須列明會議地點、日期及時間、以及將於會議中進行的決議案及該事項的一般性質詳情。儘管以上所述，無論是否發出特定通知，及無論組織章程細則中關於股東大會的條文是否得以遵守，只要經以下人士同意，本公司股東大會即被視為已正式召開：

- (a) 倘為股東週年大會，則由全體有權出席會議並於會上投票的本公司股東；及
- (b) 倘為股東特別大會，則由有權出席會議並於會上投票的大多數股東（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%）。

倘在發出股東大會通知之後但在會議召開之前，或在延後股東會議之後但在延會召開之前（不論是否需要發出延會通知），董事絕對酌情認為按會議通知所指定的日期、時間或地點召開股東大會因故並不可行或並不合理，則可更改或延後會議至另一日期、時間及地點進行。

董事亦有權在召開股東大會的每一通知中規定，倘於股東大會當天任何時間發出烈風警告或黑色暴雨警告（除非警告至少已於董事在相關通知中列明該警告的股東大會前最短時間內撤銷），會議須延後至較遲日期重新召開，而無須另行通知。

倘股東大會延後：

- (a) 本公司須於實際可行情況下盡快將該延期通知發佈在本公司網站及刊發於聯交所網站，按照上市規則載述延後的原因，惟由於烈風警告或黑色暴雨警告於股東大會當天生效，而未能發佈或刊發該通知不影響股東大會的自動延期；



- (b) 董事須釐定重新召開會議之日期、時間及地點，並就重新召開會議發出最少七個足日的通知；及該通知須指明延會重新召開之日期、時間及地點，以及代表委任表格在重新召開會議上被視作有效的提交日期及時間（惟就原會議提交之任何代表委任表格在重新召開會議上仍繼續有效，除非經撤銷或已更換為新代表委任表格）；及
- (c) 重新召開的大會僅處理原大會通告所載列的事務，且重新召開的大會的通告毋須列明將予處理的事務，亦毋須重新傳閱任何隨附文件。倘擬於該重新召開的大會處理任何新事務，本公司應根據組織章程細則發出重新召開大會的新通告。

### 2.11 股份轉讓

股份轉讓可以書面形式及聯交所訂明的任何轉讓準則或董事可能批准的其他格式的轉讓文據進行。轉讓文據須由轉讓人或其代表及（除非董事另有決定）承讓人雙方簽署。在承讓人姓名列入本公司股東名冊前，轉讓人將仍被視為股份持有人。

董事可拒絕登記任何未繳足股款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) 轉讓文據已妥為蓋章（在需要蓋章的情況下）；
- (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付費用（或董事不時要求的較少金額）。

如董事拒絕登記任何股份轉讓，須在拒絕登記後兩個月內通知轉讓人及承讓人。

轉讓登記於本公司暫停辦理股份過戶登記期間暫停。董事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遵照組織章程細則規定的電子方式送達通知的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），可於董事不時決定的時間及期間內暫停辦理股份過戶登記，惟在任何年度內，暫停辦理股份過戶登記的時間不得超過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）。

#### **2.12 本公司購回本身股份的權力**

在公司法條文的規限下，本公司可購買本身股份，惟購買方式須(a)事先經本公司股東以普通決議案的形式授權，及(b)任何該等購買應僅根據聯交所或香港證券及期貨事務監察委員會所頒佈並不時生效的任何有關守則、規則或法規作出。

#### **2.13 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。

#### **2.14 股息及其他分派方式**

在公司法及組織章程細則的規限下，本公司可通過普通決議案議決就已發行股份派付股息及作出其他分派，並授權利用本公司合法可用的資金支付該等股息或其他分派，惟股息金額不得超過董事建議的金額。除非從本公司已變現或未變現利潤、股份溢價賬中派付或另行獲法律批准，否則不得派付股息或作出其他分派。

董事可不時向本公司股東支付董事根據本公司的利潤視為合理的中期股息。此外，董事可不時按其認為適當的金額及於其認為適當的日期就股份宣派及派付特別股息。

除任何股份附帶的權利另有規定外，所有股息及其他分派均根據股東於派付股息所涉期間的任何一段或多段時間內所持有股份的繳足股款支付。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。

董事可從本公司股東應獲派的任何股息或其他分派中扣減有關股東當時應付本公司的催繳股款或其他應付款項的全部數額（如有）。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留置權所涉及的債務、負債或協議。

本公司無須承擔股息的利息。除任何股份附帶的權利另有規定外，股息及其他分派可以任何貨幣支付。

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來支付全部或部分股息，但所配發的股份須與承配人已持有的股份屬於相同類別，而有權獲派股息的本公司股東可選擇收取現金作為全部股息或部分股息以代替配發；或(b)有權獲派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認為適合的全部或部分股息，但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）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收取現金股息以代替配發的權利。

就股份應向持有人支付的任何股息、利息或其他現金金額，須以電匯或支票或股息單郵寄往持有人的登記地址，如屬聯名持有人，則郵寄往在本公司股東名冊排名首位的持有人的登記地址，收件人和收件地址以持有人或聯名持有人以

書面發出的指示者為準。每分支票或股息單的抬頭人須為向其發送的人士。就兩名或以上聯名持有人所持有的股份而言，任何一名持有人均可就任何股息、其他分派、紅利或其他應付款項發出有效收據。

於有關股息或分派派付之日後六年期間後仍無人領取的所有股息或其他分派可予以沒收並撥歸至本公司。

在本公司股東透過普通決議案同意下，董事可決議通過分派指定資產（尤其是（包括但不限於）任何其他公司分派股份、債權證或證券或任何一種或以上的形式）支付全部或部分股息或其他分派，而當有關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，將零碎股份約整（上調或下調）或規定零碎股份須為本公司的利益累計，亦可為分派釐定該等指定資產或其任何部分的價值，並可決定按所釐定的價值基準向本公司任何股東支付現金，以調整所有股東的權利，並可在董事認為適當的情況下將任何該等指定資產授予受託人。

#### **2.15 受委代表**

有權出席本公司股東大會及於會上投票的本公司股東有權委任其他人士（必須為個人）作為其受委代表，代其出席大會及投票，而以此方式獲委任的受委代表享有與股東同等的權利並可在會議上發言。可由股東親身或受委代表投票。受委代表毋須為本公司股東。股東可委任任何數目的受委代表代其出席任何股東大會或任何類別會議。

代表委任文據須為書面形式，並由委任人或其書面正式授權的授權人親筆簽署，或倘委任人為法團或其他非自然人士，則由獲正式授權代表親筆簽署。

董事將在召開任何會議或續會的通知或本公司寄出的任何委任代表的文據中，指定代表委任文據的寄送方式及送達代表委任文據的地點及時間（不得遲於委任代表有關的會議或續會舉行的指定時間）。

代表委任文據須為慣常或通用格式（或董事可能批准的其他格式），並可表明就特定會議或其任何續會使用，或全面適用於所有會議直至撤回為止。

#### **2.16 催繳股款及沒收股份**

根據任何股份的配發及發行條款，董事可向本公司股東催繳有關彼等所持股份尚未繳付的任何股款（不論按股份面值或以溢價計算），而本公司各股東須（惟應已收到至少14個足日的通知，指明付款時間及地點）於當時或指定時間向本公司支付已就其股份催繳的股款。董事可決定撤回或延遲催繳全部或部分股款。被催繳的股款須分期支付。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。

催繳股款被視作於董事授權作出催繳的決議案通過之時作出。股份聯名持有人須共同及個別負責支付有關股份的所有到期催繳股款及分期股款。

倘催繳股款於到期應付後仍未繳付，則欠款人士須就未繳付金額按董事可能釐定的利率支付到期應付日期起直至繳付期間的利息（並加上本公司因有關未付款而產生的所有開支），惟董事可豁免支付全部或部分利息或開支。

倘催繳股款或催繳股款的分期付款於到期應付後仍未繳付，董事可向欠款人士發出不少於14個足日通知，要求支付未繳付款項，連同任何可能累算的利息及本公司因有關未付款而產生的任何開支。該通知應註明付款地點及聲明如通知不獲遵從則可沒收受催繳股款的股份。

若不遵守該通知，在通知的股款繳清之前，可根據董事所作出的決議案沒收所通知的任何股份。有關沒收包括有關被沒收股份應付、但在沒收前尚未支付的全部股息、其他分派或其他股款。

被沒收股份可按照董事認為合適的有關條款及有關方式出售、重新配發或另行處置。

任何人士的股份被沒收後，即不再是本公司被沒收股份的股東，並須將被沒收股份的股票交回本公司以作註銷，而該人士仍有責任向本公司繳付就股份而在沒收之日應當向本公司支付的全部款項，以及按董事可能釐定的利率計算的利息，但倘本公司已收到其就該等股份到期應付的全部款項，則該人士的責任即告終止。

### **2.17 查閱股東名冊**

根據公司法，本公司須存置或被促使存置本公司股東名冊。通過在聯交所網站以發佈廣告的方式或根據上市規則以本公司按組織章程細則規定的電子方式送達通知的方式或於報章以發佈廣告的方式發出10個營業日通知（或倘為供股，則為6個營業日通知）後，董事可於其決定的時間及期間內全面或就任何類別股份暫停登記股東名冊，惟股東名冊暫停登記的時間在任何年度內均不得超過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）。

除暫停登記外，股東名冊須於辦公時間內免費供本公司任何股東查閱。

### **2.18 會議及獨立類別大會的法定人數**

除非出席股東大會人數達到法定人數，否則不可於該會議上處理任何事項。除非本公司僅有一位有權於該股東大會上投票之股東，否則兩位親身出席的本公司股東或受委代表，或其正式授權代表或受委代表（如為法團或其他非自然人）應為會議的法定人數，在該情況下，法定人數應為親身出席或由受委代表出席的一位股東，或者在法團或其他非自然人的情況下，法定人數應為其正式授權代表或受委代表。

本公司獨立類別股份持有人召開的獨立股東大會的法定人數乃如上文第2.3段所述。

### **2.19 少數股東遭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遭欺詐或壓制時可行使的權利的條文。

## 2.20 清盤程序

根據公司法，本公司可通過特別決議案議決本公司自願清盤。

除股份所附權利另有規定外，在清盤中：

- (a) 倘本公司股東分派的資產不足以償還本公司全部已繳足股本，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彼等所持股份的繳足股款或應繳足股款比例分擔虧損；
- (b) 倘本公司股東分派的資產於開始清盤時償還本公司全部已繳足股本之後仍有剩餘，則有關餘額將按本公司股東所持股份於開始清盤時的繳足股款比例向彼等分派。

倘本公司清盤，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的情況下，將本公司全部或任何部分資產以實物分派予本公司股東，而不論該等資產為同一類或不同類別的財產。清盤人可就此目的對任何資產進行估值，並決定本公司股東或不同類別股東間的分派方式。清盤人可在獲得同類批准的情況下，將全部或任何部分該等資產授予清盤人（在獲得同類批准後）認為適當並以本公司股東為受益人而設立的信託的受託人，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。

## 2.21 失去聯絡的股東

倘：(a)合共不少於三張有關應以現金支付該等股份持有人任何款項的支票或認股權證在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)於12年期間，上述股份至少已有三次股息到期應付，而股東於有關期間內並無領取股息；及(d)於12年期間屆滿時，本公司以在報章發出廣告的方式，或根據上市規則以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發出通知，表示有意出售該等股份，且自刊登該廣告日期起計三個月期間已屆滿，並已知會

聯交所本公司有意出售該等股份，則本公司可出售任何一位本公司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[編纂]將撥歸本公司所有，本公司於收訖該[編纂]後，即欠付該位前股東一筆相等於該[編纂]的款項。

## 開曼群島公司法及稅務概要

### 1 緒言

公司法在很大程度上源自舊有英國公司法，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，惟此概要並非旨在包含一切適用約制及例外情況或全面檢討公司法的一切事宜及稅務，並可能有別於有關人士可能更為熟悉的司法權區的同條文。

### 2 註冊成立

本公司於2019年6月7日根據公司法於開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。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公司註冊處處長提交週年報表存盤，並按其法定股本數額支付費用。

### 3 股本

公司法准許公司發行普通股、優先股、可贖回股份或上述任何組合的股份。

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對價，須將相當於該等股份的溢價總值的款項撥入「股份溢價賬」。視乎公司的選擇，該等條文可不適用於該公司根據有關以收購或註銷任何其他公司股份作為對價的任何安排而按溢價配發及發行的股份溢價。公司法規定，在公司的組織章程大綱及細則條文(如有)的規限下，公司可按其不時決定的方式動用股份溢價賬，包括(但不限於)：

- (a) 向股東支付分派或股息；
- (b) 繳足將發行予股東作為繳足紅股的公司未發行股份；



- (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) 撤銷公司股份或債權證的任何發行開支，或就該等發行所支付的佣金或給予的折扣；及
- (f) 支付贖回或購買公司任何股份或債權證應付的溢價。

不得動用股份溢價賬向股東支付分派或股息，除非公司在緊隨建議支付分派或股息之日後將有能力償還其在日常業務過程中的到期債務。

公司法規定，經開曼群島大法院確認，股份有限公司或具有股本的擔保有限公司，倘其組織章程細則許可，可藉特別決議案以任何方式削減其股本。

在公司法的詳細規定的規限下，股份有限公司或具有股本的擔保有限公司，倘其組織章程細則許可，則可以發行公司或股東可選擇贖回或有責任贖回的股份。此外，倘其組織章程細則許可，有關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的購買方式。公司僅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，公司仍有能力償還其在日常業務過程中的到期債務，否則公司自股本中撥款贖回或購買本身的股份乃屬違法。

開曼群島並無任何法定限制，禁止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，倘公司董事在審慎履行職責及誠信行事的情況下認為，適當提供財務資助乃為恰當目的並符合公司利益，則公司可提供財務資助。有關資助須按公平原則進行。

#### 4 股息及分派

除公司法第34條的規定外，並無有關支付股息的法定條文。根據在支付股息方面於開曼群島可能具相當說服力的英國判例法，股息僅可以利潤支付。此外，公司法第34條規定，如通過償付能力測試且在遵守公司組織章程大綱及細則條文(如有)的情況下，公司可動用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

預期開曼群島法院將遵循英國判例法的先例。*Foss v. Harbottle*判例(及其例外案例)獲開曼群島法院引用及遵從。該例外案例准許少數股東以公司名義進行集體訴訟或引申訴訟，以對(a)超越公司權限或非法的行為；(b)欺詐少數股東的行為，且過失方為對公司有控制權的人士；及(c)並無得到由所需合資格大多數(或特別指定大多數)股東通過的決議案的行為提出質疑。

#### 6 保護少數股東

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。

公司任何股東均可入稟開曼群島大法院，如法院認為根據公平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，一般而言須根據適用於開曼群島的一般合同法或民事侵權法，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。

開曼群島法院已採用並依循英國普通法有關大多數股東不可對少數股東進行欺詐的規定。

#### 7 出售資產

公司法並無明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履行審慎及誠信職責，出於正當目的及符合公司的利益。

## 8 會計及審核規定

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，及有關收支事項；
- (b) 公司所有銷貨與購貨記錄；及
- (c) 公司的資產與負債。

倘賬冊不能真實及公平地反映公司事務狀況及解釋有關交易，則不被視為適當保存賬冊。

## 9 股東名冊

在其組織章程細則之規定的規限下，獲豁免公司可在董事不時認為適當的地點（不論在開曼群島境內或境外）存放股東名冊總冊及任何分冊。公司法並無規定獲豁免公司須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記錄，且不可供公眾查閱。

## 10 查閱賬冊及記錄

根據公司法，公司股東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，若一項決議案獲得最少三分之二的大多數有權出席股東大會並於會上投票的股東親身或（如准許委派代表）委任代表在股東大會通過，且大會已正式發出通告，指明擬將該決議案作為特別決議案，則該決議案為特別決議案，惟公司可在其組織章程細則中規定所需大多數須超過三分之二，並另外規定對於需要特別決議案通過的事項，所需的大多數（即不少於三分之二）可能不盡相同。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簽署的書面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

倘公司的宗旨許可，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，須履行審慎及誠信職責，出於正當目的及符合附屬公司利益。

## 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家存續公司內；及(b)「合併」指兩間或以上的組成公司整合為一家合併公司，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，並將在開曼群島憲報刊登併購或合併通告的承諾書。除若干特殊情況外，有異議股東有權於遵循規定程序後獲支付其股份的公允價值，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無須經法院批准。

## 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上獲出席大會的(a)股東價值的75%，或(b)大多數債權人(佔債權人價值的75%)(視情況而定)贊成，並於其後獲開曼群島大法院批准。雖然有異議的股東有權向大法院表示申請批准的交易無法反映股東所持股份的公允價值，但如無證據顯示管理層有欺詐或不誠實行為，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有異議股東一般具有的估值權利(即有權按照以司法方式釐定的股份價值收取現金付款)。

## 15 收購

如一家公司提出收購其他公司的股份的要約，且在提出收購要約後四個月內，不少於90%被收購股份的持有人接納要約，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有異議股東按要約條款轉讓其股份。有異議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。有異議股東須證明大法院應行使其酌情權，但除非有證據顯示要約方與接納要約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，否則大法院不大可能會行使其酌情權。

## 16 彌償保證

開曼群島法律並不限制公司的組織章程細則對高級人員及董事作出彌償保證的程度，除非開曼群島法院認為任何有關條文違反公眾政策（例如支持對犯罪的後果作出彌償）。

## 17 重組

公司可向開曼群島大法院提交委任重組人員的呈請，理由為公司：

- (a) 無法或可能無法償還債務；及
- (b) 擬根據公司法、外國法律或通過達成一致重組，向其債權人（或多類債權人）提出折中方案或安排。

大法院可（其中包括）於聆訊該等呈請後頒令委任重組人員，賦予其法院可能授予的權利並履行法院可能准許的該等職能。於(i)提交委任重組人員的呈請後而頒令重組人員前，及(ii)頒令委任重組人員時直至該等頒令被撤銷的任何時間，均不得對公司進行或提起訴訟、行動或其他法律程序（刑事訴訟除外）、不得通過公司清盤的決議且不得提交公司清盤的呈請，除非已有法院准許。然而，儘管須提交委任重組人員的呈請或委任重組人員，對公司全部或部分資產享有擔保的債權人有權強制執行該擔保，而無須法院准許及無須徵求已委任的重組人員同意。

## 18 清盤

法院可對公司頒令強制清盤，或(a)倘公司有能力償債，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(如資產不足以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)。

## 19 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。

## 20 稅項

根據開曼群島稅務優惠法(經修訂)第6條，本公司可獲得開曼群島財政司司長的承諾：

- (a) 開曼群島現行法律概不會就本公司或其業務所得利潤、收入、收益或增值徵收任何稅項；及
- (b) 此外，本公司無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具有遺產稅或繼承稅性質的稅項：
  - (i) 本公司股份、債權證或其他債務；或
  - (ii) 就全部或部分任何有關付款(定義見稅務優惠法(經修訂)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性質的稅項。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任何雙重徵稅協定。

## 21 外匯管制

開曼群島並無外匯管制法規或貨幣限制。

## 22 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。該意見函連同公司法文本於附錄六「送呈公司註冊處處長及展示文件－展示文件」所述網站登載展示。任何人士如欲查閱開曼群島公司法的詳細概要，或欲了解有關該等法律與其較熟悉的任何司法權區法律之間的差異的建議，應尋求獨立法律意見。

## A. 有關本集團的進一步資料

### 1. 本公司註冊成立

我們於2019年6月7日根據開曼公司法在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。我們已於香港設立主要營業地點，地址為香港九龍觀塘道348號宏利廣場5樓，並於2022年2月28日根據公司條例第16部向香港公司註冊處登記為非香港公司。林穎芝女士已獲委任為本公司的授權代表，於香港接收法律程序文件及通知。

由於我們在開曼群島註冊成立，故此我們的運營須遵守開曼公司法及組織章程大綱及細則。開曼群島公司法若干方面的概要以及組織章程大綱及細則若干條文的概要載於附錄四「本公司組織章程及開曼群島公司法概要」。

### 2. 本公司股本的變動

於本公司註冊成立日期，本公司的法定股本為50,000美元，分為50,000股每股面值1.00美元的本公司股份。

自本公司註冊成立日期起直至本文件日期，本公司股本發生以下變動：

- 於2019年6月7日，初始認購人已獲配發及發行一股未繳股款的本公司股份，且該股份隨後於2019年6月7日按面值轉讓予福聯（由余女士全資擁有的公司）並由福聯繳足。同日，5,999股、2,500股及1,500股本公司股份已分別按面值獲配發及發行予福聯、匯好及向財。
- 於2022年1月14日，本公司進行本公司股份拆細，將本公司法定股本中每股面值1.00美元的已發行及未發行股份拆分為100股每股面值0.01美元的股份，因此，緊隨股份拆細後，本公司的法定股本為50,000美元，分為5,000,000股股份。
- 於2023年3月3日，根據於「一股東於2023年3月3日通過的書面決議案」所提述的本公司當時的股東通過的書面決議案，通過增設1,995,000,000股每股面值0.01美元的股份，本公司的法定股本由50,000美元分為5,000,000股



每股面值0.01美元的股份增至20,000,000美元分為2,000,000,000股每股面值0.01美元的股份。

除上文及本文件所披露者外，本公司股本於緊接本文件日期前兩年內並無變動。

此外，本公司股本於本文件日期後將發生以下變動：

- 假設[編纂]成為無條件，於緊隨[編纂]及[編纂]完成後，不計及因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份，於[編纂]後，本公司的已發行股本將為[編纂]，分為[編纂]股股份（全部已繳足或入賬列為繳足的股份）。

### 3. 股東於2023年3月3日通過的書面決議案

於2023年3月3日，股東通過書面決議案，據此（其中包括）：

- (a) 本公司有條件批准及採納於[編纂]後生效的組織章程大綱及細則，其條款概述於附錄四；
- (b) 通過增設1,995,000,000股每股面值0.01美元的股份（每股在所有方面與當時已發行股份享有同等地位），本公司的法定股本由50,000美元分為5,000,000股每股面值0.01美元的股份增至20,000,000美元分為2,000,000,000股每股面值0.01美元的股份；
- (c) 待「[編纂]的架構」所載的所有條件於有關日期及時間或之前獲達成或豁免後：
  - (i) 批准[編纂]及授出[編纂]，且授權董事根據[編纂]配發及發行[編纂]及[編纂]獲行使後可能須配發及發行的股份數目；
  - (ii) 批准[編纂]，且授權董事或獲董事正式授權的董事委員會或獲授權簽署人實施[編纂]；

- (iii) 待本公司股份溢價賬因根據[編纂]發行[編纂]而入賬後，授權董事將本公司股份溢價賬的進賬額[編纂]，以向於緊接[編纂]前的營業日的營業時間結束時名列本公司股東名冊的股份持有人並按彼等當時各自於本公司股權的比例（盡量接近但不涉及碎股，因而不會配發及發行碎股）配發及發行[編纂]股悉數繳足股份予彼等，以使配發及發行的股份在所有方面與當時現有已發行股份享有同等地位，且授權董事進行有關[編纂]；
- (iv) 待本公司根據上市規則第10.08條作出禁售承諾後，根據大綱及組織章程細則授予董事一般無條件授權，以配發、發行及處置股份或可轉換為股份的證券，或認購股份或該等可轉換證券的購股權、認股權證或類似權利，以及作出或授出會或可能須於有關期間（定義見下文）或之後行使該等權力的要約、協議或購股權，前提是由董事配發或同意配發的股份總數（不包括根據(i)供股，(ii)根據組織章程大綱及細則規定配發股份以代替全部或部分股息的任何以股代息計劃或類似安排，或根據行使本公司任何認股權證或任何可轉換為股份的證券所附帶的認購或轉換權，或根據行使[編纂]或根據[編纂]或[編纂]可能授出的任何購股權，或(iii)股東於股東大會上授予的特定授權）不得超過以下的總和：
  - (a) 緊隨[編纂]及[編纂]完成後已發行股份總數的20%（不包括根據[編纂]可能發行的任何股份）；及
  - (b) 本公司根據購回授權（定義見下文）購回的股份總數（如有），有關授權自決議案獲通過起至下列最早者期間仍然有效：(i)本公司下屆股東週年大會結束，除非經股東於股東大會上通過普通決議案重續（不論無條件或受條件規限）；(ii)細則或任何適用法律規定本公司須舉行下屆股東週年大會的期間結束，及(iii)股東於股東大會上通過普通決議案更改或撤銷授權當日（「有關期間」）；

- (v) 授予董事一般無條件授權（「購回授權」），行使本公司一切權力以在聯交所或經證監會及聯交所就此認可股份可能[編纂]的任何其他證券交易所購回股份，根據所有適用法律及上市規則的規定，合共不得超過緊隨[編纂]及[編纂]完成後已發行股份總數（不包括根據[編纂]可能發行的任何股份）的10%，有關授權於有關期間仍然有效；及
- (vi) 通過加入本公司根據上文(v)分段購回的股份（如有），擴大根據上文(iv)分段配發、發行及處置股份的一般授權。

#### 4. 公司重組

為籌備[編纂]，本集團旗下各間公司已進行重組。有關進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構」。

#### 5. 附屬公司股本變動

我們的附屬公司載列於會計師報告，其全文載於本文件附錄一。除會計師報告所述附屬公司外，我們並無任何其他附屬公司。

除於「歷史、重組及公司架構 — 重組」所披露者外，附屬公司股本於緊接本文件日期前兩年內概無變動。

#### 6. 購回本身的證券

##### (a) 上市規則條文

上市規則准許以聯交所作為[編纂]的公司在聯交所購回其本身之證券，惟須遵守若干限制，其中較重要的限制概述如下：

##### (i) 股東批准

以聯交所為第一[編纂]地的公司所有建議購回證券（倘為股份，則須繳足股款）須事先獲股東於股東大會通過普通決議案（以一般授權或就特定交易作出特別批准的方式）批准。

根據時任股東於2022年3月3日通過的決議案，董事獲授一般無條件授權（「購回授權」），以在聯交所或證券可能[編纂]且證監會及聯交所就此認可的任何其他證券交易所購回不超過緊接[編纂]及[編纂]完成後已發行股份總數10%的股份（未計及根據[編纂]獲行使而可能發行的任何股份），有關授權將於我們下屆股東週年大會結束時，開曼公司法或本公司組織章程細則或任何其他適用的開曼群島相關法律規定我們須舉行下屆股東週年大會之期限屆滿當日，或股東在股東大會以普通決議案撤銷或修訂上述授權時（以較早者為準）屆滿。

(ii) 資金來源

回購的資金須根據組織章程細則、上市規則及香港及開曼群島適用法律及法規可合法撥作此項用途的資金。

[編纂]公司於聯交所購回本身證券時，不得以非現金對價，亦不得採用並非聯交所交易規則規定的結算方式結算。除上文所述外，本公司作出的任何購回，所用資金必須從本公司利潤或就購回目的而發行新股份的所得款項撥付，而購回時應付的任何溢價，必須從本公司利潤或本公司股份溢價賬的進賬金額撥付。在開曼公司法的規限下，購回可亦自資本撥付。

(iii) 交易限制

[編纂]公司在聯交所可購回的股份總數最多為已發行股份總數的10%。在未取得聯交所事先批准的情況下，公司不得於緊隨購回後的30日期間內發行或宣佈擬發行新證券（因行使在購回前尚未行使的認股權證、購股權或要求公司發行證券的類似工具而發行的證券除外）。此外，[編纂]公司不得以較其股份於聯交所[編纂]前五個交易日在聯交所的平均收市價高5%或以上的購買價，在聯交所購回其股份。倘購回證券導致公眾人士持有

的[編纂]證券數目降至低於聯交所規定的最低百分比，上市規則亦禁止[編纂]公司購回其證券。公司須促使其委任代為購回證券的經紀人，在聯交所提出要求時向聯交所披露有關購回的資料。

*(iv) 購回股份的地位*

所有購回證券（不論在聯交所或其他證券交易所）會自動[編纂]，而有關股票亦必須註銷及銷毀。

*(v) 暫停購回*

[編纂]公司於獲悉內幕消息後任何時間均不得購回證券，直至該消息公佈為止。尤其於緊接以下日期（以較早者為準）前一個月期間內：(a)批准[編纂]公司任何年度、半年度、季度或任何其他中期業績（不論是否為上市規則所規定者）的董事會會議日期（即根據上市規則首次知會聯交所的日期）；及(b)[編纂]公司根據上市規則刊登任何年度或半年度，或季度或任何其他中期業績公告（不論是否為上市規則所規定者）的最後期限，及直至業績公告日期為止，[編纂]公司不得在聯交所購回股份，但特殊情況除外。此外，倘[編纂]公司違反上市規則，則聯交所可禁止其在聯交所購回證券。

*(vi) 呈報規定*

與在聯交所或透過其他途徑購回證券有關的若干資料，須於不遲於下一個營業日的早市或任何開市前時段開始（以較早者為準）前30分鐘向聯交所申報。此外，[編纂]公司的年報必須披露有關年內購回證券的詳情，包括購回證券數目的每月分析、每股購買價或就所有該等購回支付的最高及最低價格（如有關）與所支付的總價。

*(vii) 核心關連人士*

[編纂]公司不得在知情情況下在聯交所向「核心關連人士」(即公司或其任何附屬公司的董事、最高行政人員或主要股東或彼等的緊密聯繫人)購買證券，而核心關連人士亦不得在知情情況下向公司出售其證券。

**(b) 購回理由**

董事認為，購回股份的能力符合本公司及股東的利益。購回股份可令每股資產淨值及／或盈利增加(視乎情況而定)。董事尋求獲授購回股份的一般授權，以便本公司可適時靈活購回股份。在任何情況下購回股份之數目、價格與有關其他條款將由董事經考慮當時情況於有關時間釐定。購回股份將僅於董事相信有關購回將對本公司及股東有利的情況下進行。

**(c) 購回資金**

回購證券時，本公司僅可動組織章程細則、上市規則及開曼群島適用法律合法用作購回的資金。倘購回授權於股份購回期間的任何時間獲全面行使，則可能對本公司的營運資金及／或資產負債狀況(與本文件所披露的狀況比較)造成重大不利影響。然而，董事不擬在對本公司的營運資金需求或董事認為不時適合本公司的資產負債水平有重大不利影響的情況下在有關範圍內行使一般授權。

**(d) 一般事項**

在緊隨[編纂]及[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)已發行[編纂]股股份的基準下，全面行使購回授權或會導致本公司於以下時間前期間購回最多約[編纂]股股份：

- (i) 我們的下屆股東週年大會結束時；

- (ii) 任何適用法律或組織章程細則規定我們須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時；或
- (iii) 股東於股東大會上通過普通決議案修改或撤回該購回授權之日，

以最早發生者為準。

據董事作出一切合理查詢後所知，董事或任何彼等各自的緊密聯繫人目前概無意向本公司或附屬公司出售任何股份。

董事已向聯交所承諾，只要相關規則適用，彼等將根據上市規則及開曼群島適用法律行使購回授權。

概無本公司的核心關連人士知會本公司，表示倘購回授權獲行使，其現時有意向本公司出售股份，或承諾不會向本公司出售股份。

倘購回股份導致股東於本公司的投票權益比例增加，則該項增加將根據香港公司收購及合併守則（「收購守則」）被視為收購。因此，一名股東或一組一致行動股東（視權益的增加程度而定）可能取得或鞏固對本公司的控制權，並須按照收購守則規則26提出強制收購。除上述者外，就董事所知，根據購回授權進行購回不會產生任何與收購守則有關的後果。

任何導致公眾所持股份數目跌至低於已發行股份總數的25%（即聯交所規定的有關訂明的最低百分比）的任何股份購回，僅可於聯交所同意豁免有關上市規則第8.08條項下[編纂]的規定後進行。然而，董事目前無意於會導致[編纂]低於上市規則所規定者的情況下行使購回授權。

## B. 有關業務的其他資料

### 1. 重大合約概要：

緊接本文件日期前兩年內，我們曾訂立以下重大或可能屬重大的合約（並非於日常業務過程中訂立的合約）：




- (a) 力盟傳媒與北京贏力於2021年12月29日簽訂的股權轉讓協議，據此，力盟傳媒將其於力盟深圳的全部股權轉讓予北京贏力，對價為人民幣851,436.58元；
- (b) 力盟傳媒與北京贏力於2022年1月19日簽訂的股權轉讓協議，據此，力盟傳媒將其於北京鼎勵的全部股權轉讓予北京贏力，對價為人民幣1,350,181.14元；
- (c) 彌償契據；
- (d) 不競爭契據；及
- (e) [編纂]。

### 2. 本集團的知識產權

截至最後實際可行日期，我們已註冊或已申請註冊以下對我們的業務屬重大的知識產權。

#### (a) 商標

截至最後實際可行日期，我們已註冊以下對我們的業務屬重大的商標：

編號	商標	註冊編號	類別	註冊擁有人	註冊地	屆滿日
1.	 力/盟/傳/媒 POWERWIN MEDIA	305497877	41、42	力盟傳媒	香港	2031年1月4日
2.	 力/盟/傳/媒 POWERWIN MEDIA	40202100277U	35	力盟傳媒	新加坡	2031年1月4日
3.	 力/盟/傳/媒 POWERWIN MEDIA	40202100287R	41	力盟傳媒	新加坡	2031年1月4日













附錄五

法定及一般資料

編號	商標	註冊編號	類別	註冊擁有人	註冊地	屆滿日
4.	 力/盟/傳/媒 POWERWIN MEDIA	40202100288P	42	力盟傳媒	新加坡	2031年1月4日
5.	 SHOPYWINWIN	305634027	35、42	力盟傳媒	香港	2031年5月23日
6.	 SHOPYWINWIN	40202112002T	42	力盟傳媒	新加坡	2031年5月22日
7.	 SHOPYWINWIN	40202112001Y	35	力盟傳媒	新加坡	2031年5月22日
8.	 SHOPYWINWIN	018476563	35、42	力盟傳媒	歐盟	2031年5月22日
9.	 POWERSHOPV	018486830	35、41、42	力盟傳媒	歐盟	2031年6月8日
10.	 POWERSHOPV	305652207	35、41、42	力盟傳媒	香港	2031年6月8日
11.	 POWERSHOPV	56755966	42	力盟傳媒	中國	2031年12月27日
12.	 POWERSHOPV	56769637	41	力盟傳媒	中國	2032年1月13日
13.	 POWERSHOPV	56777047	35	力盟傳媒	中國	2032年3月20日
14.	 POWERSHOPV	40202113546T	42	力盟傳媒	新加坡	2031年6月8日
15.	 POWERSHOPV	40202113541P	35	力盟傳媒	新加坡	2031年6月8日
16.	 POWERSHOPV	40202113545U	41	力盟傳媒	新加坡	2031年6月8日
17.	 动力商城	40202113547X	35	力盟傳媒	新加坡	2031年6月8日
18.	 动力商城	40202113548V	41	力盟傳媒	新加坡	2031年6月8日

附錄五

法定及一般資料

編號	商標	註冊編號	類別	註冊擁有人	註冊地	屆滿日
19.	 动力商城	40202113549S	42	力盟傳媒	新加坡	2031年6月8日
20.		5544378	35	力盟傳媒	美國	2028年8月20日
21.		304325724	35	力盟傳媒	香港	2027年11月5日
22.		40202116641T	35	力盟傳媒	新加坡	2031年7月14日
23.		40202116640Y	42	力盟傳媒	新加坡	2031年7月14日
24.		UK00003668358	35、42	力盟傳媒	英國	2031年7月14日
25.		305686543	35、42	力盟傳媒	香港	2031年7月13日
26.		305798198	41、42	力盟傳媒	香港	2031年11月10日
27.		305798206	35、41、42	力盟傳媒	香港	2031年11月10日
28.		305798215	35、41、42	力盟傳媒	香港	2031年11月10日

截至最後實際可行日期，我們已申請註冊以下商標：

編號	商標	類型或 類別	申請人	註冊地	申請編號	申請日期
1.		35	力盟傳媒	美國	90441114	2020年12月31日
2.		41	力盟傳媒	美國	90441108	2020年12月31日
3.		42	力盟傳媒	美國	90441102	2020年12月31日
4.		35	力盟傳媒	美國	90731078	2021年5月24日
5.		42	力盟傳媒	美國	90731146	2021年5月24日
6.		35	力盟傳媒	美國	90763295	2021年6月9日

附錄五

法定及一般資料

編號	商標	類型或類別	申請人	註冊地	申請編號	申請日期
7.		41	力盟傳媒	美國	90763290	2021年6月9日
8.		35	力盟傳媒	中國	56774256	2021年6月8日
9.		35	力盟傳媒	美國	90827277	2021年7月14日
10.		41	力盟傳媒	美國	90827274	2021年7月14日
11.		42	力盟傳媒	美國	90827271	2021年7月14日
12.		35	力盟傳媒	美國	90827300	2021年7月14日
13.		42	力盟傳媒	美國	90827281	2021年7月14日

(b) 域名

截至最後實際可行日期，我們已註冊以下對我們的業務屬重大的域名：

編號	域名	註冊人	註冊日期	到期日
1	winkee.net	力盟深圳	2006年6月6日	2026年6月6日
2	empowerservice.cn	力盟深圳	2012年3月26日	2024年3月26日
3	empowercloud.cn	力盟深圳	2011年7月6日	2024年7月6日
4	empowerwin.com	力盟深圳	2011年7月6日	2024年7月6日
5	winkee.cn	力盟深圳	2006年6月6日	2026年6月6日
6	empowersource.cn	力盟深圳	2011年7月6日	2024年7月6日
7	empowerservice.com.cn	力盟深圳	2012年3月26日	2024年3月26日
8	empowercloud.com.cn	力盟深圳	2011年7月6日	2024年7月6日
9	winkee.com	力盟深圳	2004年12月15日	2024年12月16日

(c) 軟件著作權

截至最後實際可行日期，我們已註冊以下對我們的業務屬重大的軟件著作權：

編號	軟件著作權名稱	版本	申請人	註冊編號	註冊地	註冊日期
1	Adorado SMB管理 平台	V3.0	力盟傳媒	2022SR0031410	中國	2022年 1月6日
2	Adorado商用提效 工具管理系統	V3.0	力盟傳媒	2022SR0132308	中國	2022年 1月20日
3	Adorado廣告數據 管理系統	V3.3	力盟傳媒	2022SR0031408	中國	2022年 1月6日
4	Adorado數據信息 可視化報表系統	V4.5	力盟傳媒	2022SR0031405	中國	2022年 1月6日
5	Adorado星合客戶 前台管理系統	V1.0	力盟傳媒	2022SR0031406	中國	2022年 1月6日
6	Adorado星合智能 流程自動化管理 平台	V3.0	力盟傳媒	2022SR0031409	中國	2022年 1月6日
7	Adorado星合智能 派單系統	V3.0	力盟傳媒	2022SR0031407	中國	2022年 1月6日
8	Adorado運營管理 後台系統	V2.0	力盟傳媒	2022SR0128229	中國	2022年 1月20日

附錄五

法定及一般資料

編號	軟件著作權名稱	版本	申請人	註冊編號	註冊地	註冊日期
9	Adorado智能廣告 創建系統	V4.2	力盟傳媒	2022SR0128234	中國	2022年 1月20日
10	Powershopy AI智 能監控系統	V2.0	力盟傳媒	2022SR0132501	中國	2022年 1月20日
11	Powershopy客戶 管理系統	V2.0	力盟傳媒	2022SR0128253	中國	2022年 1月20日
12	Powershopy模板 商城系統	V2.0	力盟傳媒	2022SR0128233	中國	2022年 1月20日
13	Powershopy企業 運營管理監控 系統	V2.0	力盟傳媒	2022SR0132309	中國	2022年 1月20日
14	Powershopy商品 管理系統	V2.0	力盟傳媒	2022SR0128232	中國	2022年 1月20日
15	Powershopy數據 集成管理平台	V1.0	力盟傳媒	2022SR0128231	中國	2022年 1月20日
16	Powershopy商務 運營管理平台	V2.0	力盟傳媒	2022SR0128252	中國	2022年 1月20日
17	Powershopy廣告 資產管理系統	V2.0	力盟傳媒	2022SR0128254	中國	2022年 1月20日
18	Powershopy自助 建站平台	V2.0	力盟傳媒	2022SR0128230	中國	2022年 1月20日

## 附錄五

## 法定及一般資料

編號	軟件著作權名稱	版本	申請人	註冊編號	註冊地	註冊日期
19	Powerwin CRM財務 管理系統	V2.4	力盟傳媒	2022SR0132458	中國	2022年 1月20日
20	Powerwin CRM智能 權限配置系統	V2.2	力盟傳媒	2022SR0132459	中國	2022年 1月20日
21	Powerwin墊付客戶 資信評估系統	V2.5	力盟傳媒	2022SR0132455	中國	2022年 1月20日
22	Powerwin合同管理 系統	V4.1	力盟傳媒	2022SR0132456	中國	2022年 1月20日
23	Powerwin客戶智能 管理系統	V3.0	力盟傳媒	2022SR0031111	中國	2022年 1月6日
24	Powerwin商務運營 管理系統	V4.3	力盟傳媒	2022SR0132457	中國	2022年 1月20日

截至最後實際可行日期，我們已申請註冊以下對我們的業務屬重大的軟件著作權：

編號	軟件著作權名稱	版本	申請人	申請編號	申請地	申請日期
1.	Powershopy應用 商店系統	V2.0	力盟傳媒	2021R11S2173487	中國	2021年12月 14日

除上述者外，截至最後實際可行日期，並無任何其他與本集團業務有重大關係的商標或服務標誌、專利、設計、知識產權或工業產權。

C. 有關我們董事及主要股東的進一步資料

1. 權益披露

(a) 本公司董事的權益

緊隨[編纂]及[編纂]完成後，且不計及因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份，本公司董事及最高行政人員於本公司或相聯法團（定義見證券及期貨條例第XV部）的股份、相關股份及債權證中擁有於股份[編纂]後根據證券及期貨條例第XV部第7及第8分部須知會本公司及聯交所的權益或淡倉（包括根據證券及期貨條例相關條文當作或視作擁有的權益或淡倉），或根據證券及期貨條例第352條須於該條所指登記冊登記的權益或淡倉，或根據上市規則附錄十所載[編纂]董事進行證券交易的標準守則須知會本公司及聯交所的權益或淡倉如下：

(i) 於本公司的權益

董事姓名	權益性質	股份數目	佔股權概約百分比 <sup>(2)</sup>
李先生	於受控制法團的權益	[編纂]	[編纂]
	全權信託委託人 <sup>(3)</sup>	[編纂]	[編纂]
	配偶權益 <sup>(4)</sup>	[編纂]	[編纂]
余女士	於受控制法團的權益	[編纂]	[編纂]
	全權信託委託人 <sup>(5)</sup>	[編纂]	[編纂]
	配偶權益 <sup>(4)</sup>	[編纂]	[編纂]

附註：

- (1) 除另有說明外，所有權益均屬好倉。
- (2) 股權百分比乃(i)假設相關購股權並無獲行使，及(ii)基於緊隨[編纂]及[編纂]完成後（並無計及任何因[編纂]獲行使而可能發行的股份）的已發行股份總數[編纂]股計算得出。

- (3) Imperial Trust是李先生（作為委託人）設立的全權信託，其受益人包括余女士及李先生的家庭成員。
- (4) 李先生與余女士為配偶。因此，就證券及期貨條例而言，彼等各自被視為於另一方擁有權益的所有股份中擁有權益。
- (5) Tranquil Trust是余女士（作為委託人）設立的全權信託，其受益人包括李先生及余女士的家庭成員。

### **(b) 本公司主要股東的權益**

除「主要股東」一節所披露者外，董事並不知悉任何其他人士（本公司董事或最高行政人員除外）將於緊隨[編纂]及[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），於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分部的條文須向本公司及聯交所披露的權益及／或淡倉，或將直接或間接擁有附帶權利可在任何情況下在本公司或本集團任何其他成員公司的股東大會上投票的任何類別股本面值10%或以上權益。

## **2. 董事的服務合約及委任書**

各執行董事已與本公司訂立服務合約，並且我們已向各獨立非執行董事發出委任書。與各執行董事訂立的服務合約的初步固定任期為自[編纂]起計三年。與各獨立非執行董事訂立的委任書的初步固定任期為自[編纂]起計三年。服務合約及委任書可根據各自條款終止。服務合約可根據我們的組織章程細則及適用上市規則續訂。

除上文所披露者外，概無董事已或擬與本集團任何成員公司訂立服務合約（不包括一年內屆滿或僱主可於一年內終止而無須支付賠償（法定賠償除外）的合約）。

## **3. 董事薪酬**

截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，支付予董事的薪酬總額（包括薪金、酌情花紅、住房津貼及退休福利計劃供款以及其他實物利益）分別為135,000美元、240,000美元、625,000美元及510,000美元。



除上文所披露者外，截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月，本集團任何成員公司概無已付或應付任何董事的其他款項。

根據當前生效的安排，我們估計截至2023年12月31日止年度應付董事的薪酬總額（不包括酌情花紅）約為34.8百萬港元。

緊接於本文件刊發前三個財政年度各年，概無董事放棄或同意放棄任何酬金的安排。

#### 4. 董事的競爭權益

概無董事於直接或間接與本集團業務競爭或可能競爭的任何業務（本集團業務除外）中擁有權益。

#### 5. 免責聲明

除本文件所披露者外：

- (a) 概無本公司董事或最高行政人員於本公司或相聯法團（定義見證券及期貨條例第XV部）的股份、相關股份及債權證中擁有於股份在聯交所[編纂]後根據證券及期貨條例第XV部第7及第8分部須知會本公司及聯交所的權益或淡倉（包括根據證券及期貨條例相關條文當作或視作擁有的權益或淡倉），或根據證券及期貨條例第352條須於該條所指登記冊登記的權益或淡倉，或根據上市規則附錄十所載[編纂]董事進行證券交易的標準守則須知會本公司及聯交所的權益或淡倉；就本公司任何董事或最高行政人員所知，概無任何人士於股份及相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及第3分部的條文須向本公司及聯交所披露的權益或淡倉，或直接或間接擁有附帶權利可在任何情況下在本集團任何其他成員公司的股東大會上投票的任何類別股本面值10%或以上權益；
- (b) 除「歷史、重組及公司架構」所披露者外，概無董事或下文「—D.其他資料—6.專家資格」所列任何人士於緊接本文件刊發日期前兩年內已由本集團任何成員公司收購或出售或租賃，或擬由本集團任何成員公司收購或出售或租賃的任何資產中擁有任何發起權益；

- (c) 概無董事或下文「D.其他資料-6.專家資格」所列的任何人士於與本集團訂立並於本文件日期仍然存續而性質或條件屬不尋常或對本集團的整體業務而言屬重大的任何合約或安排中擁有任何重大權益；
- (d) 除與[編纂]有關外，下文「D.其他資料-6.專家資格」所列的任何人士概無於本集團任何成員公司擁有任何股權或（不論是否具法律效力）認購或提名他人認購本集團任何成員公司證券的權利；
- (e) 概無董事與本公司或本集團任何成員公司已訂立或擬訂立任何服務協議（不包括於一年內屆滿或由僱主於一年內終止而無須支付賠償（法定賠償除外）的合約）；及
- (f) 概無董事、彼等各自的緊密聯繫人（定義見上市規則）或擁有本公司已發行股本超過5%權益的股東於本公司五大客戶及五大供應商中擁有任何權益。

## D. 其他資料

### 1. 遺產稅

據董事所知，本公司或我們的任何附屬公司不太可能須根據中國法律承擔任何重大遺產稅責任。

### 2. 稅務及其他彌償保證

我們的控股股東以本公司為受益人已訂立彌償契據（為我們本身及作為我們各附屬公司的受託人），就（其中包括）本集團任何成員公司就於[編纂]或之前所賺取、應計、收取、訂立或產生的任何收入、利潤、收益、交易、事項、事宜或事情而可能須予支付的稅項負債（包括所有罰款、罰則、負債、成本、費用、開支及稅收附帶的或與稅收有關的利益（包括但不限於利得稅、暫繳利得稅、利息稅、薪俸稅、財產稅、任何形式的增值稅、遺產稅、身故稅、資本稅、印花稅、預扣稅、利率、關稅及國內消費稅）），按共同及個別基準提供彌償。

### 3. 訴訟

截至最後實際可行日期，除「業務－法律程序和合規性」所披露者外，本集團成員公司概無牽涉任何重大訴訟、仲裁或申索，而據董事所知，本集團概無任何尚未了結或可能提出或面臨的重大訴訟、仲裁或申索，且相關訴訟、仲裁或申索會對其業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

### 4. 獨家保薦人

獨家保薦人已代表本公司向聯交所申請批准根據[編纂]及[編纂]的已發行及將予發行的股份(包括因行使[編纂]而可能發行的額外股份)[編纂]。本公司已作出所有必要安排，以使該等股份[編纂]。

獨家保薦人符合上市規則第3A.07條所載適用於保薦人的獨立性規定。獨家保薦人費為5,500,000港元及酌情花紅500,000港元，兩者均應由本公司支付。

### 5. 無重大不利變動

董事確認，自2021年12月31日以來(即本集團編製最新一期經審核綜合財務報表的日期)，本集團的財務或貿易狀況或前景並無重大不利變動。

### 6. 專家資格

在本文件中發表意見或建議的專家(定義見上市規則及公司(清盤及雜項條文)條例)的資格如下：

姓名／名稱	資格
廣發融資(香港)有限公司	為可進行第6類(就機構融資提供意見)受規管活動(定義見證券及期貨條例)的持牌法團
畢馬威會計師事務所	執業會計師；根據會計及財務匯報局條例註冊的公眾利益實體核數師
競天公誠律師事務所	中國法律顧問
邁普達律師事務所(香港) 有限法律責任合夥	開曼群島法律顧問
林仲煒	香港大律師
弗若斯特沙利文	行業顧問

## 7. 專家同意書

上文「-D.其他資料-6.專家資格」所述各專家已各自就本文件的刊發，同意以本文件所載形式及涵義載列其報告及／或函件及／或法律意見書（視情況而定）及引述其名稱，且迄今並未撤回同意書。

於最後實際可行日期，上述專家概無於本公司或我們任何附屬公司擁有任何股權或有權（不論是否可依法強制執行）認購或提名他人認購本公司或我們任何附屬公司的證券。

## 8. 發起人

本公司並無上市規則所規定的發起人。

除本文件所披露者外，緊接本文件日期前兩年內，並無就[編纂]及本文件所述有關交易向任何發起人支付、配發或給予或擬支付、配發或給予現金、證券或其他利益。

## 9. 開辦費用

本公司就註冊成立所產生的開辦費用約為58,720港元並已由我們支付。

## 10. 約束力

倘根據本文件提出申請，本文件即具有效力，使所有相關人士須受公司（清盤及雜項條文）條例第44A條及第44B條的所有適用條文（罰則除外）約束。

## 11. 雙語文件

本文件的英文及中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條的豁免規定分開刊發。本文件的中英版文本如有任何不符，概以英文版本為準。

## 12. 股份持有人的稅項

### (a) 香港

買賣登記於本公司[編纂]的股份須繳納香港印花稅。在香港[編纂]股份所產生的利潤或源自香港的利潤亦可能須繳納香港利得稅。

### (b) 開曼群島

開曼群島對開曼群島公司股份轉讓並不徵收印花稅，惟轉讓在開曼群島擁有土地權益的公司股份除外。

### (c) 諮詢專業顧問

股份有意持有人如對認購、購買、持有、出售或買賣股份的稅務影響有任何疑問，建議諮詢其專業顧問。在此強調，本公司、董事或參與[編纂]的各方，對股份持有人任何由認購、購買、持有、出售或買賣股份產生的稅務影響或負債概不承擔責任。

## 13. 其他事項

### (a) 除本文件所披露者外：

- (i) 除本文件所披露者外，於緊接本文件日期前兩年內，我們或我們任何附屬公司並無發行或同意發行任何繳足或部分繳足股本或貸款資本，以換取現金或現金以外的對價；
- (ii) 本公司或我們任何附屬公司的股份或貸款資本並無附帶購股權或有條件或無條件同意附帶購股權；
- (iii) 於緊接本文件日期前24個月內，並無就發行或出售本集團任何成員公司任何股份或貸款資本而給予任何佣金、折扣、經紀佣金（除根據[編纂]外）或其他特殊條款；
- (iv) 於緊接本文件日期前兩年內，概無就認購、同意認購、促使認購或同意促使認購本公司或我們任何附屬公司的任何股份而已向或應向任何人士支付佣金（支付予[編纂]的佣金除外）；

- (v) 概無發行或同意發行本公司或我們任何附屬公司的創辦人股份、管理層股份或遞延股份；
  - (vi) 本公司概無任何未行使可換股債券或債權證；及
  - (vii) 概無有關放棄或同意放棄未來股息的安排。
- (b) 我們的董事確認，於緊接本文件日期前12個月，本集團業務並無任何中斷而可能對或已經對本集團財務狀況造成重大不利影響。
- (c) 本公司並無任何股本證券及債券（如有）在任何其他證券交易所[編纂]或[編纂]，亦無尋求或擬尋求該等證券及債券[編纂]或[編纂]。
- (d) 本公司股東名冊總冊將由[編纂][編纂]存置於開曼群島。本公司的香港股東名冊將由我們的[編纂]存置於香港。除非董事另有協定，否則股份的所有轉讓書及其他所有權文件須遞交[編纂]登記，而不可於開曼群島提交。本公司已作出所有必要安排，以使該等股份[編纂]。

### 送呈香港公司註冊處處長文件

隨本文件一併送呈香港公司註冊處處長以供登記的文件為：

- (a) [編纂]；
- (b) 「法定及一般資料－D.其他資料－7.專家同意書」所述的書面同意書；及
- (c) 「法定及一般資料－B.有關業務的其他資料－1.重大合約概要」所述各重大合約的核證副本。

### 展示文件

下列文件將於本文件日期起計14日（包括該日）內發佈在聯交所網站 [www.hkexnews.hk](http://www.hkexnews.hk) 及本公司網站 [www.empowerwin.com](http://www.empowerwin.com)：

- (a) 組織章程大綱及細則；
- (b) 畢馬威會計師事務所發出的會計師報告，報告全文載於附錄一；
- (c) 畢馬威會計師事務所就本集團未經審核[編纂]財務資料發出的報告，報告全文載於附錄二；
- (d) 本集團截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年9月30日止九個月的經審核綜合財務報表；
- (e) 法律顧問就我們於香港的業務運營有關的若干香港法例事宜出具的建議書；
- (f) 我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所就本集團的若干方面而出具的法律意見；
- (g) 我們的開曼群島法律顧問邁普達律師事務所（香港）有限法律責任合夥出具的意見函件，其概述附錄四「本公司組織章程及開曼群島公司法概要」所述的本公司組織章程及開曼公司法的若干方面；
- (h) 附錄五「法定及一般資料－D.其他資料－7.專家同意書」所述的書面同意書；

## 附錄六

## 送呈公司註冊處處長及展示文件

- (i) 附錄五「法定及一般資料－B. 有關業務的其他資料－1. 重大合約概要」所述重大合約；
- (j) 附錄五「法定及一般資料－C. 有關我們董事及主要股東的進一步資料－2. 董事的服務合約及委任書」所述的服務合約及委任書；
- (k) 弗若斯特沙利文報告；及
- (l) 開曼公司法。