

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅屬概要，故並無載列可能對閣下而言屬重要的所有資料，並須與本文件全文一併閱讀，以確保其完整性。閣下在決定[編纂]前，應細閱整份[編纂]。任何[編纂]均涉及風險。[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」。閣下在決定[編纂]前，應細閱該節。

### 概覽

我們是知名銷售及營銷服務供應商，主要專注於向主要在線下零售店(如超市、百貨公司、戶外促銷活動等)開展業務的頭部FMCG(即快速消費品)品牌商及經銷商提供實地銷售及營銷解決方案。於業績記錄期，我們提供四類服務，包括(i)定制營銷解決方案；(ii)任務與營銷人員匹配服務；(iii)營銷人員派駐服務；及(iv)SaaS + 訂閱。有關我們服務的進一步詳情載列如下：

- **定制營銷解決方案。**我們在線下零售店為我們客戶的商品制定並實施定制銷售及營銷計劃，旨在提高品牌知名度，推廣商品及動銷。尤其是，我們設置場地，安排營銷人員及活動消耗品並促進整體項目管理。定制銷售及營銷活動的典型例子包括促銷活動、營銷活動、路演、產品發佈活動、訂貨活動及答謝儀式。

定制營銷解決方案為我們經營已久的業務，也是我們收益的最大貢獻者。於業績記錄期各年分別佔我們總收益的74.0%、65.5%及74.4%。

- **任務與營銷人員匹配服務。**我們在線下零售店為我們客戶的商品制定並實施標準化的銷售及營銷活動，旨在提升我們客戶的銷售業績。尤其是，我們客戶的營銷任務乃通過我們的數字化工具觸點通發佈。我們分析營銷人員的歷史任務績效，以確定其優勢及特徵。通過該分析，我們提供任務與合適的營銷人員的匹配推薦。此外，為了達成客戶的業績目標，我們定期評估我們的服務對銷售業績的影響。標準化銷售及營銷活動的典型例子包括我們客戶的高品銷售及推廣以及店內商品展示。

任務與營銷人員匹配服務於業績記錄期各年分別佔我們總收益的7.7%、14.2%及13.3%。

- **營銷人員派駐服務。**我們指派僱員營銷人員根據客戶的指示在指定線下零售店履行銷售及營銷職責，並幫助管理該等僱員營銷人員的人力資源相關行政事務。尤其是，我們使客戶能夠減少與人力資源相關行政事務有關的運營成本，並提高管理效率。因此，我們的客戶可將更多管理資源集中及分配於其核心業務活動，同時獲得穩定的營銷人員供應。

於業績記錄期各年，營銷人員派駐服務分別佔我們總收益的17.8%、16.7%及7.8%。

- **SaaS + 訂閱。**我們提供現成數字化工具的定制(按需)及訂閱。尤其是，我們的數字化工具支持客戶簡化其銷售及營銷流程以及管理其線下零售網絡，並作出數據導向的決策。

於業績記錄期各年，SaaS + 訂閱分別佔我們總收益的0.5%、3.6%及4.5%。

自2004年成立起，我們致力於向客戶提供切合其企業需求的全面銷售及營銷服務。我們向分散在中國不同地理位置的不同規模的客戶提供服務，以支持其銷售及營銷活動。一般而言，我們的服務需要營銷人員實地實施。營銷人員主要指直接與消費者互動並進行銷售及

---

## 概 要

---

營銷活動現場實施的人員，例如銷售人員、前線員工等。就我們的業務經營而言，我們將營銷人員分類為僱員營銷人員（與我們有僱傭關係）及第三方營銷人員（與我們並無任何僱傭或合約關係）。截至最後可行日期，我們的服務涵蓋中國31個省／直轄市逾320個城市。

### 我們的市場機遇及競爭

作為主要服務中國快速消費品客戶的銷售及營銷服務供應商，我們的營運受中國線下零售市場任何變動的影響，且我們面臨中國零售支援服務市場以及零售銷售及營銷服務市場的機遇及挑戰。根據弗若斯特沙利文報告，中國的零售銷售及營銷服務市場乃屬分散且競爭激烈，2021年五大零售銷售及營銷服務供應商約佔23.4%的市場份額且就收益而言，我們於2021年約佔0.02%的中國市場份額。有關詳情，請參閱「風險因素 — 我們經營所在的市場競爭相對激烈，可能無法成功地與我們現有及未來的競爭對手競爭。此外，我們透過競爭激烈的招標或報價過程獲取部分收入。概無法保證我們會在投標或報價過程中成功中標。」。

根據弗若斯特沙利文報告，中國零售市場分類為線上及線下渠道。就零售服務供應商產生的收益而言，線上渠道的業務增長更快，於2017年至2021年按複合年增長率26.5%快速增長，而線下渠道於同期僅按複合年增長率4.1%增長。展望未來，線上零售市場於2021年至2026年預計按複合年增長率11.9%增長，而線下零售市場於同年預計按複合年增長率3.3%增長。據此，考慮到我們目前的業務主要專注於線下，由於線下零售渠道的增長態勢較慢，這些轉變可能對我們的營運及表現以及我們的業務增長造成不利影響。儘管如此，於過去五年，線下渠道佔有整個零售市場的67%以上，根據弗若斯特沙利文的資料，隨著線上渠道的獲客及留客成本增加及線下渠道的客戶體驗更為深刻及具體，預期線下零售市場的規模將仍大於線上零售市場。預計線下渠道於未來五年將佔整個零售市場的58%以上。

根據弗若斯特沙利文報告，中國零售支援服務市場的收益預計將自2021年的人民幣7.9萬億元增長至2026年的人民幣11.0萬億元，複合年增長率為6.8%，而中國零售銷售及營銷服務市場的收益預計將自2021年的人民幣21,677億元增長至2026年的人民幣33,501億元，複合年增長率為9.1%。零售銷售及營銷服務可分類為快速消費品、耐用品、農業生產資料及其他。根據弗若斯特沙利文的資料，於零售銷售及營銷服務市場下所有類別中，按2021年收益計，快速消費品行業持有最大市場份額，為人民幣12,615億元，佔零售銷售及營銷服務市場的市場規模總額約58.2%，預計於2026年達人民幣16,783億元，複合年增長率維持穩定於5.9%。

根據弗若斯特沙利文的資料，中國零售銷售及營銷服務市場的主要市場推動因素包括(i)消費升級觸發對更多定制營銷服務的需求；(ii)更加激烈的競爭推動營銷效果提升；及(iii)對線下體驗的需求上升。同時，弗若斯特沙利文預期將會出現(i)進一步擴展廣告渠道及媒體資源；(ii)各種產品的需求不斷增加；(iii)有關綜合服務能力的營銷技術盛行；及(iv)效果廣告越來越受歡迎。

### 我們的技術

我們的FMES平台包含功能不同的數字化工具與我們多年來提供服務所積累的數據資產。我們利用數字化工具管理日常經營中收集的數據，並將其轉化成寶貴的數據資產，從而促進業務流程。因此，我們的數字化工具使我們能夠管理我們的業務流程，包括制定實施方案、管理實施流程以及收集、驗證、處理及分析數據以產生數據分析。

我們在日常運營中收集及處理與以下方面相關的零碎散亂第一手資訊：(i)我們及第三方營銷人員的銷售及營銷表現（包括出勤及任務完成記錄）；(ii)消費者行為及反饋意見；及(iii)銷售及購買交易。我們的營銷人員用戶包括不同背景、經驗及技能的營銷人員等。於2022年財政年度，平均每月活躍營銷人員數目超過23,000名，分佈在中國31個省／直轄市逾

---

## 概 要

---

320個城市。為有效管理營銷人員的實地表現，我們將銷售及營銷活動的現場實施劃分為不同的任務，並評估我們營銷人員在任務中的表現。典型的任務示例包括銷售及促銷、在營銷活動中提供協助、店內商品展示、庫存管理及其他日常業務。於2022年財政年度，完成的任務總數逾683,000件。當營銷人員已完成客戶規定的與任務相關的所有要求時，該任務被視為「已完成」。鑑於數據量龐大，我們需要一個可靠及可擴展的平台來支持我們提供有效的銷售及營銷服務。具體而言，米咖(即我們的旗艦數字化工具之一)方便營銷人員輕鬆地申請任務，同時亦便於我們遠程管理營銷人員及監控任務表現及進展。

同時，我們的任務與營銷人員匹配服務利用大數據及AI技術，生成並持續改進營銷人員與任務的匹配推薦建議。由於不同區域(可能有不同的目標消費者群體、消費者行為及偏好及商品種類等)線下零售店的不同任務需要具有不同背景、經驗及技能的營銷人員，我們相信我們可以使用AI生成的匹配推薦建議，提高我們取得更佳業績(如銷售額)的能力。

### 我們的客戶

憑藉我們卓越的業績記錄及服務品質，我們在提供服務方面獲得良好市場聲譽，並積累了包括品牌商及經銷商的穩固客戶群。我們於業績記錄期各年的品牌商客戶及五大客戶大部分是財富世界500強公司、中國企業500強公司及／或中國及／或具國際影響力的其他頭部快速消費品品牌商。於業績記錄期各年，我們來自五大客戶的收益分別為人民幣269.2百萬元、人民幣250.4百萬元及人民幣438.7百萬元，分別佔我們總收益的65.2%、60.2%及71.0%。於業績記錄期各年，我們來自最大客戶的收益分別為人民幣71.2百萬元、人民幣81.2百萬元及人民幣166.8百萬元，分別佔我們總收益的17.2%、19.5%及27.0%。由於我們於業績記錄期各年的大部分收益來自五大客戶，我們面臨主要客戶集中的風險。進一步詳情，請參閱「風險因素 — 我們的大部分收益來自我們的主要客戶，我們於業績記錄期面臨主要客戶集中的風險。」及「業務 — 我們的客戶 — 客戶集中度」。

### 我們的供應商

我們的供應商主要包括勞務供應商、活動消耗品供應商及數據服務及相關IT服務供應商。於業績記錄期各年，我們的五大供應商包括勞務供應商及活動消耗品供應商。於業績記錄期各年，我們來自五大供應商的採購額分別為人民幣149.5百萬元、人民幣156.4百萬元及人民幣121.5百萬元，分別佔我們總採購額的60.6%、58.1%及48.3%。於業績記錄期各年，我們來自最大供應商(為一間人力資源管理服務供應商)的採購額分別為人民幣90.8百萬元、人民幣50.0百萬元及人民幣43.2百萬元，分別佔我們同期總採購額的36.8%、18.6%及17.2%。進一步詳情請，參閱「業務 — 我們的供應商」。

### 我們的競爭優勢

我們認為，以下優勢造就我們迄今為止的成功：

- 中國知名銷售及營銷服務供應商
- 我們的業務模式帶來強大的網絡效應及協同效應
- 我們的FMES平台賦能以數據為中心的運營
- 大型及多樣化營銷人員池
- 具備拓展潛力的優質客戶群
- 經驗豐富及富有洞察力的管理團隊

進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的競爭優勢」。

---

## 概 要

---

### 我們的增長策略

我們擬運用我們的競爭優勢並實施以下策略：

- 提升我們的研發能力及開發先進的銷售及營銷數字化工具以及吸引及挽留研發人才
- 提高我們的品牌知名度，增加市場份額
- 建立我們的國際業務
- 尋求戰略投資、收購及合作

進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的增長策略」。

### 風險因素

我們業務及行業及[編纂]涉及「風險因素」所載的若干風險。閣下決定[編纂]我們的[編纂]前應仔細完整閱讀該節。我們面臨的若干主要風險包括：

- 我們經營所在的市場競爭相對激烈，可能無法成功地與我們現有及未來的競爭對手競爭。此外，我們透過競爭激烈的招標或報價過程獲取部分收入。概無法保證我們會在投標或報價過程中成功中標。
- 我們的增長可能無法持續並依賴我們吸引新客戶、多元化客戶群及維持或增加來自現有客戶的收益的能力。
- 中國線下零售市場以及零售銷售及營銷服務市場存在各種不確定性。尤其是，電子商務及線上營銷的出現可能對我們的實地銷售及營銷服務需求以及中國整體線下零售銷售及營銷服務市場產生不利影響。
- 倘我們未能滿足客戶對我們服務的要求以配合彼等不斷變化的需求，我們的客戶可能不會續購我們的服務，繼而對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利影響。
- 我們開發新的數字化工具或功能的努力可能不會成功。如若未能成功，我們可能無法提供令客戶滿意的服務，繼而可能損害我們的業務及前景。
- 我們的任務與營銷人員匹配服務的財務業績取決於(其中包括)營銷人員的表現，這可能受到多項因素的不利影響，其中部分因素可能非我們所能控制。
- 我們的客戶可能切換使用我們的服務，此可能對我們的財務業績造成重大不利影響。
- 倘我們的數字化工具存在嚴重錯誤或缺陷，我們的客戶可能會對我們的服務失去信心。此外，我們的數字化工具、IT基建或網絡系統的系統中斷、分散式阻斷服務攻擊或其他黑客和網絡釣魚攻擊可能會延遲或中斷我們向客戶提供服務。我們可能會因該等嚴重錯誤或缺陷或中斷而與客戶抗辯或理賠產生大量成本。
- 我們的大部分收益來自我們的主要客戶，我們於業績記錄期面臨主要客戶集中的風險。
- 來自第三方(例如勞務供應商、活動消耗品供應商及IT服務供應商)的任何服務中斷或延誤，均可能會影響我們服務的交付，並對我們的業務及經營業績產生不利影響。
- 我們的業務產生及處理大量數據，而我們需遵守不斷發展的中國有關信息安全及私隱保障的法律。不當使用或披露數據或有關指控事件可能對我們的業務及前景產生重大不利影響。

## 概 要

### 我們的控股股東

緊隨股份分拆及[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，本公司將分別由Guangjun Sun Holdings及Guangjun Holdings持有[編纂]%及[編纂]%。Guangjun Holdings由Summit Plus(其由孫先生家族信託全資擁有，孫先生家族信託為以孫先生及Junshu Holdings為受益人設立的全權信託)及Junshu Holdings分別擁有99%及1%。Guangjun Sun Holdings由Junshu Holdings Limited全資擁有，Junshu Holdings Limited由孫先生全資擁有。因此，孫先生、Junshu Holdings、Guangjun Sun Holdings、Summit Plus及Guangjun Holdings將於[編纂]後成為我們的控股股東。

### 我們的[編纂]

我們自本公司成立起獲得新水星投資的[編纂]。有關[編纂]的身份及背景及[編纂]主要條款的進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構 — [編纂]」。

### 歷史財務資料概要

下表載列我們於所示年度或截至所示日期的歷史財務資料概要。本概要摘錄自我們於本文件附錄一會計師報告中所載的歷史財務資料。下文所載歷史財務數據概要應與本文件附錄一會計師報告所載歷史財務資料(包括隨附的附註)及「財務資料」所載資料一併閱讀，並作為整體參考。我們的歷史財務資料乃根據香港財務報告準則編製。

### 綜合全面收益表概要

	2020年 財政年度 人民幣千元	2021年 財政年度 人民幣千元	2022年 財政年度 人民幣千元
收益	413,571	416,289	618,110
毛利	163,966	170,249	173,567
其他收入	8,393	24,688	27,894
經營溢利	78,097	86,122	79,709
除所得稅前溢利	73,435	81,453	76,598
年內溢利	53,897	59,010	52,702
以下各方應佔：			
本公司擁有人	53,874	58,664	52,702
非控股權益	23	346	—
	53,897	59,010	52,702

### 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，我們亦使用非香港財務報告準則計量，如經調整純利(非香港財務報告準則計量)作為額外財務計量，其並非香港財務報告準則所規定或根據香港財務報告準則呈列。我們相信，有關計量為[編纂]及其他人士提供有用資料，使彼等以與管理層相同的方式了解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整純利(非香港財務報告準則計量)未必可與其他公司呈列的類似計量指標相比。

我們將經調整純利(非香港財務報告準則計量)界定為經加回[編纂]調整的年內溢利。我們並未納入[編纂]，此乃因為[編纂]是與[編纂]有關的開支。因此，[編纂]被加回經調整純利(非香港財務報告準則計量)，以撇除該等項目的潛在影響。董事相信，當有關非香港財務報告準則計量與相應的香港財務報告準則計量一同呈列時，為潛在的[編纂]及管理層提供有用的資料以更好反映我們的相關運營表現，且更便於比較我們不同時期的相關運營表現。經調整純利(非香港財務報告準則計量)並非香港財務報告準則所規定或根據香港財務報告準則

## 概 要

呈列的計量。使用經調整純利(非香港財務報告準則計量)作為分析工具存在局限性，閣下不應視其為獨立於或可代替我們根據香港財務報告準則報告的經營業績或財務狀況分析。

下表載列所呈列經調整純利(非香港財務報告準則計量)與根據香港財務報告準則計算及呈列的最直接可資比較財務計量的對賬：

	2020年 財政年度 人民幣千元	2021年 財政年度 人民幣千元	2022年 財政年度 人民幣千元
年內溢利	53,897	59,010	52,702
加：			
[編纂]	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>
<b>經調整純利(非香港財務報告準則計量)</b>	<b><u>53,897</u></b>	<b><u>67,380</u></b>	<b><u>70,555</u></b>

我們於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的經調整純利(非香港財務報告準則計量)分別為人民幣53.9百萬元、人民幣67.4百萬元及人民幣70.6百萬元。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們的經調整純利率(非香港財務報告準則計量)分別為13.0%、16.2%及11.4%。

### 收益

#### 服務類型

下表載列於所示年度按服務類型劃分的收益明細：

	2020年財政年度		2021年財政年度		2022年財政年度	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
定制營銷解決方案	305,888	74.0	272,724	65.5	459,623	74.4
任務與營銷人員匹配服務	32,127	7.7	59,238	14.2	82,062	13.3
營銷人員派駐服務	73,583	17.8	69,412	16.7	48,713	7.8
SaaS+ 訂閱	1,973	0.5	14,915	3.6	27,712	4.5
<b>總計</b>	<b><u>413,571</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>416,289</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>618,110</u></b>	<b><u>100.0</u></b>

我們的收益由2020年財政年度的人民幣413.6百萬元增加至2021年財政年度的人民幣416.3百萬元。該增加主要歸因於來自任務與營銷人員匹配服務及SaaS+ 訂閱的收益大幅增加，與我們推廣任務與營銷人員匹配服務及SaaS+ 訂閱的業務策略一致，其影響部分被定制營銷解決方案的收益減少所抵銷，原因為於2021年財政年度若干品牌商客戶在定制營銷解決方案上的支出減少。

我們的收益由2021年財政年度的人民幣416.3百萬元增加至2022年財政年度的人民幣618.1百萬元，主要由於我們來自定制營銷解決方案的收益增加。來自定制營銷解決方案的收益增加主要由於(i)我們部分現有品牌商客戶增加在定制營銷解決方案上的支出，因此來自每名品牌商客戶平均收益由2021年財政年度的人民幣6.7百萬元增加至2022年財政年度的人民幣15.7百萬元；(ii)我們於2021年年底獲得的新客戶貢獻的收益；及(iii)我們部分營銷人員派駐服務客戶轉向我們的定制營銷解決方案，這與我們更專注於定制營銷解決方案並不時針對客戶所在行業的當前變化迎合其銷售及營銷策略的改變的策略相符。

## 概 要

### 地理區域

下表載列於所示年度我們按客戶地理區域劃分的收益明細：

	2020年財政年度		2021年財政年度		2022年財政年度	
	收益	%	收益	%	收益	%
華東 <sup>(1)</sup>	181,887	44.0	200,184	48.1	226,853	36.7
華南 <sup>(2)</sup>	203,703	49.3	154,035	37.0	327,642	53.0
華北 <sup>(3)</sup>	24,272	5.9	54,394	13.1	54,952	8.9
其他 <sup>(4)</sup>	3,709	0.8	7,676	1.8	8,663	1.4
<b>總計</b>	<b>413,571</b>	<b>100.0</b>	<b>416,289</b>	<b>100.0</b>	<b>618,110</b>	<b>100.0</b>

附註：

- (1) 包括來自江蘇、上海、浙江及華東其他省／直轄市的客戶。
- (2) 包括來自廣東、廣西及海南的客戶。
- (3) 包括來自北京、天津、山西及華北其他省／直轄市的客戶。
- (4) 包括來自湖北、四川、河南及除華東、華南及華北外的中國其他省／直轄市的客戶。

我們的大部分收益來自位於華東及華南地區的客戶，該等客戶的收益總貢獻分別為人民幣385.6百萬元、人民幣354.2百萬元及人民幣554.5百萬元，分別佔我們於業績記錄期各年總收益的93.2%、85.1%及89.7%。我們來自位於華北地區客戶的收益佔總收益的百分比由2020年財政年度的5.9%分別大幅增至2021年財政年度及2022年財政年度的13.1%及8.9%，主要由於我們擴大在北京的業務，使來自北京客戶的收益增加。

### 服務成本

下表載列於所示年度的服務成本及佔服務成本的百分比明細：

	2020年財政年度		2021年財政年度		2022年財政年度	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
勞務費 <sup>(1)</sup>	197,806	79.3	182,310	74.2	154,263	34.7
僱員福利開支 <sup>(2)</sup>	7,659	3.1	9,424	3.8	248,792	56.0
活動消耗品 <sup>(3)</sup>	29,238	11.7	38,354	15.6	22,320	5.0
差旅及交通開支	10,030	4.0	10,611	4.3	9,315	2.1
研發及技術服務開支 <sup>(4)</sup>	1,285	0.5	4,729	1.9	8,823	2.0
存貨減值虧損 <sup>(5)</sup>	1,755	0.7	—	—	—	—
其他開支	1,832	0.7	612	0.2	1,030	0.2
<b>總計</b>	<b>249,605</b>	<b>100.0</b>	<b>246,040</b>	<b>100.0</b>	<b>444,543</b>	<b>100.0</b>

附註：

- (1) 勞務費主要為透過勞務供應商委聘的第三方營銷人員所產生的相關費用。
- (2) 僱員福利開支主要為向我們的員工(包括本集團員工及僱員營銷人員)支付的薪酬及福利。
- (3) 活動消耗品主要為生產成本、活動材料採購費、會議及培訓費及場地費用。
- (4) 研發及技術服務開支主要指與提供SaaS+訂閱有關的費用。
- (5) 存貨減值虧損主要指就我們的糖果產品計提虧損撥備。

我們的服務成本於2020年財政年度及2021年財政年度維持相對穩定，其中勞務費在2020年財政年度及2021年財政年度的服務成本中佔比最大，分別佔總服務成本的79.3%及74.2%。

## 概 要

與定制營銷解決方案相關的服務成本由2021年財政年度的人民幣190.7百萬元大幅增加至2022年財政年度的人民幣368.7百萬元，乃主要由於我們於業績記錄期的五大客戶中的三名客戶收益貢獻百分比由2021年財政年度的19.6%增長至2022年財政年度的50.2%。貢獻增加乃主要由於該等三名客戶由營銷人員派駐服務轉向定制營銷解決方案，以針對其所在行業的當前變化迎合其銷售及營銷策略的改變。於2022年財政年度，僱員福利開支大幅增至我們總服務成本的56.0%，因而在我們的服務成本中佔比最大，主要是因為我們部分營銷人員派駐服務客戶轉向我們的定制營銷解決方案。向該等僱員營銷人員支付的僱員福利及支出最初入賬以抵銷營銷人員派駐服務產生的收益的交易總額，而於定制營銷解決方案下，該等開支作為僱員福利開支悉數計入服務成本。

### 毛利及毛利率

下表載列於所示年度按服務類型劃分的毛利及毛利率明細：

	2020年財政年度		2021年財政年度		2022年財政年度	
	毛利 人民幣千元	毛利率 %	毛利 人民幣千元	毛利率 %	毛利 人民幣千元	毛利率 %
定制營銷解決方案	87,474	28.6	82,040	30.1	90,958	19.8
任務與營銷人員匹配服務	10,357	32.2	16,764	28.3	20,386	24.8
營銷人員派駐服務	65,580	89.1	61,633	88.8	43,733	89.8
SaaS+ 訂閱	555	28.1	9,812	65.8	18,490	66.7
總計	<u>163,966</u>	<u>39.6</u>	<u>170,249</u>	<u>40.9</u>	<u>173,567</u>	<u>28.1</u>

我們於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的毛利分別為人民幣164.0百萬元、人民幣170.2百萬元及人民幣173.6百萬元。我們於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的毛利率分別為39.6%、40.9%及28.1%。

### 定制營銷解決方案

我們定制營銷解決方案的毛利率由2020年財政年度的28.6%略微增加至2021年財政年度的30.1%。該毛利率增長主要由於與部分品牌商利潤率相對較高的項目規模增加。我們定制營銷解決方案的毛利率由2021年財政年度的30.1%減少至2022年財政年度的19.8%。該減少乃主要由於僱員福利開支增加，原因為我們部分營銷人員派駐服務客戶轉向我們的定制營銷解決方案以針對其所在行業的當前變化迎合銷售及營銷策略的改變。有關該等客戶的定制營銷解決方案項目相較於其他定制營銷解決方案項目勞動密集程度更高，乃由於該等客戶需要在多個地點推廣其產品，以提高其銷售業績。因此，相較於其他推廣活動及營銷活動(可能需要更多活動消耗品而非勞工)，該等項目需要更多的僱員營銷人員來覆蓋該等地點，因此，我們產生更多的僱員福利開支，從而導致該等項目的毛利率相對較低。

### 任務與營銷人員匹配服務

任務與營銷人員匹配服務的毛利率由2020年財政年度的32.2%進一步減少至2021年財政年度的28.3%。任務與營銷人員匹配服務毛利率減少主要由於第三方營銷人員完成的工作量增加以提升項目執行水平及滿足與業務擴張有關的需求及任務與營銷人員匹配服務的第三方營銷人員的每單位工作量的平均成本增加導致勞務費增加。任務與營銷人員匹配服務的第三方營銷人員的每單位工作量的平均成本的增幅高於任務與營銷人員匹配服務的第三方營銷人員的每單位工作量的平均收益。我們任務與營銷人員匹配服務的毛利率由2021年財政年度的28.3%減少至2022年財政年度的24.8%，因為任務與營銷人員匹配服務的第三方營銷人員的每單位工作量的平均成本增幅高於任務與營銷人員匹配服務的第三方營銷人員的每單位工作量的平均收益增幅，主要因為(i)為了確保我們的服務質量及保持穩定的營銷人員群，我們調整了營銷人員薪酬的計算基準，且並無大幅降低服務成本；營銷人員的薪酬



---

## 概 要

---

根據營銷人員的出勤率及實現的銷售額計算；且於2022年財政年度，我們為若干客戶擴大了與銷售相關的激勵類型及(ii)受整體經濟下滑影響，我們的任務與營銷人員匹配服務涉及的線下零售店的銷售業績受到影響，從而令採用「績效掛鉤」收費模式的任務與營銷人員匹配服務的收益減少。

### 營銷人員派駐服務

我們營銷人員派駐服務的毛利率於2020年財政年度為89.1%，並於2021年財政年度及2022年財政年度保持穩定，分別為88.8%及89.8%。

### SaaS + 訂閱

作為2020年新推出的服務類型，我們SaaS + 訂閱的毛利率由2020年財政年度的28.1%顯著增加至2021年財政年度的65.8%。該增長乃主要由於研發及技術服務開支佔SaaS + 訂閱收益的百分比由2020年財政年度的65.1%減少至2021年財政年度的31.7%，原因為我們僅需對2020年開發的軟件作出改動，以迎合客戶的特定要求，而非於引進新客戶時重新開發一套軟件。我們SaaS + 訂閱的毛利率保持相對穩定，於2021年財政年度及2022年財政年度分別為65.8%及66.7%。

有關我們於業績記錄期內的經營業績詳細分析，請參閱「財務資料」。

### 其他收入及收益淨額

我們的其他收入及收益淨額由2020年財政年度的人民幣8.6百萬元增加至2021年財政年度的人民幣25.2百萬元。該增加主要是由於政府補助由2020年財政年度的人民幣3.7百萬元大幅增加至2021年財政年度的人民幣22.8百萬元。2020年財政年度至2021年財政年度的政府補助增加乃主要由於收到的財政支持金額自2020年財政年度的人民幣0.7百萬元大幅增加至2021年財政年度的人民幣22.5百萬元。該政府補助乃根據本集團的所得稅付款及業務規模計算，旨在激勵本集團在上海地區的發展。

我們的其他收入及收益淨額由2021年財政年度的人民幣25.2百萬元進一步增加至2022年財政年度的人民幣28.9百萬元，乃主要由於中國政府提供的財政支持金額增加，導致2022年財政年度的政府補助增加至人民幣26.1百萬元。2021年財政年度至2022年財政年度的政府補助增加乃主要由於自中國當地機關獲得工作補貼計劃(如穩崗補貼及留崗補貼)有關財政支持增加。

於業績記錄期，我們收到的政府補助主要指(i)從相關行政區域財政局(包括中國地方政府嘉定區財政局)獲取的財政支持，以激勵本集團在上海地區的發展；及(ii)中國地方政府根據各自的地方政府政策制定的工作補貼計劃(如穩崗返還及穩崗補貼)，上述政府補助的申請須符合若干條件(如無僱員投訴、無報告拖欠工資及相對較低的解僱率)。相關政府補助並無附帶未達成條件或或然事項。該等政府補助的發放時間、金額及條件均由政府全權決定，且該等政府補助可能由政府定期檢討及評估，並會隨有關政府政策的變動而不時波動。我們收到的大部分政府補助均為非經常性補助。詳情請參閱「風險因素 — 我們未來可能獲得的政府補助的任何終止、減少或延遲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」。

### 年內溢利

我們的年度溢利由2020年財政年度的人民幣53.9百萬元增加至2021年財政年度的人民幣59.0百萬元，主要是由於(i)2021年財政年度的政府補助使得其他收入增加人民幣19.1百萬元；及(ii)2021年財政年度的毛利增加人民幣6.3百萬元。該影響被行政開支增加人民幣11.6百萬元部分抵銷，主要是[編纂]人民幣[編纂]百萬元於2021年財政年度確認。

## 概 要

我們的年內溢利由2021年財政年度的人民幣59.0百萬元減少至2022年財政年度的人民幣52.7百萬元，主要是由於(i)行政開支增加人民幣2.0百萬元，主要是由於人民幣[編纂]百萬元的[編纂]於2022年財政年度確認；及(ii)研發開支增加人民幣12.9百萬元，主要是由於使用外部第三方數據庫進行研發產生相關開支。

### 綜合財務狀況表概要

下表載列於所示日期的綜合財務狀況表概要。

	於12月31日		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
流動資產	575,355	616,272	618,482
流動負債	323,352	303,546	280,577
<b>流動資產淨值</b>	<b>252,003</b>	<b>312,726</b>	<b>337,905</b>
非流動資產	19,004	14,438	8,644
非流動負債	3,570	2,133	55
<b>資產淨值</b>	<b>267,437</b>	<b>325,031</b>	<b>346,494</b>
非控股權益	1,523	—	—

我們的流動資產淨值由2020年12月31日的人民幣252.0百萬元增加至2021年12月31日的人民幣312.7百萬元，主要由於2021年第四季度的收益較2020年同期增加及使用的貿易應收款項保理融資減少導致貿易應收款項增加，其影響部分被(i)借款增加；(ii)貿易及其他應付款項減少；及(iii)合約資產減少所抵銷。

我們的流動資產淨值由2021年12月31日的人民幣312.7百萬元增加至2022年12月31日的人民幣337.9百萬元，主要由於(i)按金、其他應收款項及預付款項以及現金及現金等價物增加及(ii)租賃負債、貿易及其他應付款項及所得稅應付款項減少，相關影響被(i)貿易應收款項及按公平值計入損益的金融資產減少及(ii)借款增加所部分抵銷。

### 資產淨值

我們的資產淨值由2020年12月31日的人民幣267.4百萬元增加至2021年12月31日的人民幣325.0百萬元，主要是由於本集團2021年財政年度純利人民幣59.0百萬元，其影響被2021年財政年度向非控股權益收購一間附屬公司的股權人民幣1.5百萬元部分抵銷。

我們的資產淨值由2021年12月31日的人民幣325.0百萬元進一步增加至2022年12月31日的人民幣346.5百萬元，主要是由於2022年財政年度純利人民幣52.7百萬元及新股東注資人民幣3.5百萬元，其影響被其他儲備減少人民幣34.7百萬元部分抵銷，而其他儲備減少係其因重組收購普樂師上海的少數股東權益而導致。

### 綜合現金流量表概要

下表載列於所示年度的現金流量概要：

	2020年 財政年度 人民幣千元	2021年 財政年度 人民幣千元	2022年 財政年度 人民幣千元
經營活動所得現金淨額	45,803	20,110	71,603
投資活動所得現金淨額	83,976	4,794	4,527
融資活動所用現金淨額	(139,889)	(13,697)	(33,743)
現金及現金等價物(減少)/增加淨額	(10,110)	11,207	42,387
年初現金及現金等價物	19,220	9,110	20,317
<b>年末現金及現金等價物</b>	<b>9,110</b>	<b>20,317</b>	<b>62,704</b>

## 概 要

我們的經營所得現金淨額由2020年財政年度的人民幣59.3百萬元略微減少至2021年財政年度的人民幣56.8百萬元。該減少乃主要歸因於貿易及其他應付款項減少人民幣37.6百萬元，此乃由於所述社保繳費減免政策乃2020年財政年度的一次性政策，其影響部分被(i)除所得稅前溢利增加人民幣8.0百萬元；及(ii)由於我們於業績記錄期努力向若干主要客戶收回貿易應收款項，貿易應收款項減少人民幣27.0百萬元所抵銷。

我們的經營所得現金淨額由2021年財政年度的人民幣56.8百萬元顯著增加至2022年財政年度的人民幣95.9百萬元。該增加乃主要歸因於(i)貿易應收款項減少人民幣120.2百萬元，主要因為我們於業績記錄期與我們的其中一名主要客戶訂立協議，據此，該客戶與我們協定一個較短的結算期；及(ii)合約負債增加人民幣3.9百萬元，其影響部分被(i)與我們收益增加相一致的合約資產增加人民幣40.8百萬元；及(ii)貿易及其他應付款項減少人民幣30.7百萬元所抵銷。

### 主要財務比率

	於12月31日或截至該日止年度		
	2020年	2021年	2022年
收益增長 <sup>(1)</sup>	-13.1%	0.7%	48.5%
毛利率 <sup>(2)</sup>	39.6%	40.9%	28.1%
純利率 <sup>(3)</sup>	13.0%	14.2%	8.5%
經調整純利率(非香港財務報告準則計量) <sup>(4)</sup>	13.0%	16.2%	11.4%
流動比率 <sup>(5)</sup>	1.8	2.0	2.2

附註：

- (1) 收益增長比率相等於收益增長除以去年同期的收益。
- (2) 毛利率按年內毛利除以收益計算。
- (3) 純利率按期內溢利除以年內收益計算。
- (4) 經調整純利率(非香港財務報告準則計量)相等於年內經調整純利(非香港財務報告準則計量)除以收益。
- (5) 流動比率按年末流動資產總額除以流動負債總額計算。

### [編纂]統計數字

	按[編纂] [編纂] [編纂]港元	按[編纂] [編纂] [編纂]港元
股份[編纂](附註1)	[編纂]港元	[編纂]港元
本公司擁有人應佔[編纂]經調整 綜合有形資產淨值(附註2)	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

1. [編纂]的計算乃基於預計將於緊隨[編纂]完成後發行的[編纂](假設[編纂]未獲行使)。
2. 本公司擁有人應佔[編纂]經調整綜合有形資產淨值乃經本文件附錄二所載「[編纂]財務資料」所述調整後並基於假設股份分拆及[編纂]已於2022年12月31日進行而發行[編纂]股股份(不包括受限制股份單位計劃項下入賬為庫存股的1,000,000股股份(股份分拆後)釐定，並無計及因[編纂]獲行使而可能配發及發行的任何股份，或本公司根據配發及發行股份的一般授權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。

## 概 要

### [編纂]

[編纂]指與[編纂]有關的專業費用、[編纂]及其他費用。假設[編纂]為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)及並無行使[編纂]，我們預期產生[編纂]合計為人民幣[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬港元)，約佔[編纂]總額的[編纂]%，包括[編纂]人民幣[編纂]百萬元及[編纂]人民幣[編纂]百萬元(包括法律顧問及申報會計師的費用及開支人民幣[編纂]百萬元及其他費用及開支人民幣[編纂]百萬元)。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們自損益扣除的[編纂]分別為人民幣[編纂]百萬元、人民幣[編纂]百萬元及人民幣[編纂]百萬元。

此外，本集團預計我們將進一步產生人民幣[編纂]百萬元的額外[編纂]，其中人民幣[編纂]百萬元(包括法律顧問及申報會計師的費用及開支人民幣[編纂]百萬元及其他費用及開支人民幣[編纂]百萬元)預期將於我們的綜合損益表中扣除，而人民幣[編纂]百萬元(包括[編纂]人民幣[編纂]百萬元、法律顧問及申報會計師的費用及開支人民幣[編纂]百萬元及其他費用及開支人民幣[編纂]百萬元)預期於[編纂]後自權益中扣除，此乃直接歸因於發行[編纂]。上述[編纂]為截至最後可行日期的最佳估計，僅供參考，而實際金額可能有別於此估計。

### [編纂]

假設[編纂]為[編纂]港元(即[編纂]港元至[編纂]港元[編纂]範圍的中位數)及經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、佣金及其他估計開支並假設[編纂]未獲行使後，我們預計將收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。我們擬將[編纂]用作如下用途：

- [編纂] %的[編纂]或[編纂]百萬港元，將用於提升我們的核心技術能力及基礎研發
  - [編纂] %的[編纂]或[編纂]百萬港元，將用於持續升級我們的FMES平台及數字化工具；
  - [編纂] %的[編纂]或[編纂]百萬港元，將用於建立一個雲端銷售及營銷平台即服務(PaaS)系統；
  - [編纂] %的[編纂]或[編纂]百萬港元，將用於加強我們的IT基礎設施；
  - [編纂] %的[編纂]或[編纂]百萬港元，將用於提升我們的上海總部及大連研發中心；
- [編纂] %的[編纂]或[編纂]百萬港元，將用於戰略投資、收購及合作；
- [編纂] %的[編纂]或[編纂]百萬港元，將用於提高我們的銷售及營銷以及業務發展能力，以促進我們的業務增長及提高品牌知名度：
  - [編纂] %的[編纂]或[編纂]百萬港元，將用於擴大業務團隊的規模以於未來三年加快我們定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務的發展；
  - [編纂] %的[編纂]或[編纂]百萬港元，將用於向我們的業務及營運團隊提供更多的專業培訓以增強彼等服務客戶的能力，進而提升客戶忠誠度；
  - [編纂] %的[編纂]或[編纂]百萬港元，將用於擴大及多元化我們的銷售及營銷渠道；
- [編纂] %的[編纂]或[編纂]百萬港元，將用於償還銀行借款；及
- [編纂] %的[編纂]或[編纂]百萬港元，將作為我們的營運資金，用於一般用途。

---

## 概 要

---

### 股息

本公司自註冊成立以來並無支付或宣派任何股息。除普樂師上海向當時的股東宣派2020年財政年度的股息人民幣165.0百萬元外，本集團在業績記錄期及截至本文件日期並無宣派或支付任何股息。

本公司為一家於開曼群島註冊成立的控股公司。雖然目前我們並未制定正式的股息政策或固定股息分派基準，惟董事會日後經計及營運及盈利狀況、資本要求及盈餘、整體財務狀況、合約限制、資本支出及未來發展要求、股東利益以及當時被視為相關的其他情況及其他因素後，可建議派付股息。股息的任何宣派及派付以及金額將根據細則、開曼群島公司法及任何適用法律法規由董事會建議及批准。日後宣派的股息可能會或可能不會反映過往宣派的股息，並將由董事全權酌情釐定。概不保證於任何年度將會宣派或分派任何金額的股息。

### 法律訴訟及合規

#### 法律訴訟

我們可能不時面臨日常業務過程中產生的法律訴訟、調查及申索。於業績記錄期及直至最後可行日期，除「業務 — 法律訴訟及合規 — 法律訴訟」所披露者外，董事確認概無任何待決或威脅本集團或任何董事的訴訟、仲裁或行政訴訟，而可能對本集團的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

#### 合規

誠如我們的中國法律顧問所告知，於業績記錄期內及直至最後可行日期，我們並無違反或觸犯可能對我們的整體業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的適用中國法律及法規，且我們已就我們於中國的營運自相關政府機關取得所有重大必要牌照及批准。

### COVID-19疫情對我們營運的影響

自2019年12月以來，一種新型病毒株COVID-19嚴重影響中國及許多其他國家。於2020年3月11日，世界衛生組織宣佈COVID-19為全球大流行病。中國及其他國家與地區的許多商業及社會活動受到嚴重干擾，特別是在2020年第一季度。儘管自2020年3月下旬起，中國的情況已顯著改善，但隨後若干城市的COVID-19確診病例數輕微反彈。於2022年，上海部分地區及中國其他城市出現了大量COVID-19陽性病例，最終導致中國多個地區COVID-19疫情反彈。為應對COVID-19，中國政府不時實施各種強制隔離，包括居住區域的臨時封鎖及關閉線下零售店、辦事處、工作場所及其他設施、實施「閉門」生產或非必要行業的居家辦公安排，以及暫停公共交通。該等措施導致我們客戶經營所在的各個行業的商業活動暫時減少，而個人行動限制干擾了線下零售網絡的營運及消費者對若干快速消費品商品的需求，從而影響我們於業績記錄期的業務營運及財務業績。詳情請參閱「業務— COVID-19疫情對我們營運的影響」。此外，由於我們的員工不時需要居家辦公，因此我們的營運效益受到了一定程度的影響。

鑑於中國政府最近自2022年12月以來放鬆全國COVID-19疫情防控措施(例如，中國當局發佈措施加快經濟復甦和恢復社會正常運作，以及取消隔離措施及旅行限制)，儘管2022年12月底及2023年1月初感染人數飆升，董事對我們未來的運營保持謹慎樂觀的態度。根據董事目前掌握的資料(包括(i)自2022年12月起及直至最後可行日期，並無合同／項目取消或推遲；(ii)我們並未遭遇任何重大勞動力短缺，且與2021年財政年度及2022年財政年度相比，2023年1月平均每月活躍營銷人員數目維持相對穩定，超過26,000名；(iii)與2022年財政

---

## 概 要

---

年度相比，2023年1月的已完成任務數目維持相對穩定，約為69,000個；(iv)本集團員工已逐漸回到辦公室，因此，我們的營運效率已逐漸恢復正常；及(v)基於我們與主要客戶及供應商定期溝通的市場資料，並考慮到政府實施的措施，直至最後可行日期，董事並未發現自2022年年底以來放鬆全國COVID-19疫情防控政策及中國的COVID-19疫情後續反彈對本集團的營運及財務業績產生任何重大不利影響。董事認為COVID-19不會對我們產生永久影響或嚴重干擾我們的業務營運，原因為隨著零售市場及零售支持服務市場復甦，對我們服務的需求將逐漸恢復。董事將繼續評估COVID-19對我們的營運及財務表現的影響，並密切監控我們面臨的與COVID-19相關的風險和不確定性。

### 近期發展及並無重大不利變動

#### 業務發展

考慮到我們的客戶多年來通常需要我們提供更廣泛的銷售及營銷服務，我們相信，未來，越來越多地營銷人員派駐服務客戶可能選擇及轉為使用我們的定制營銷解決方案及/或任務與營銷人員匹服務。

於2023年1月，我們已與客戶D訂立定制營銷解決方案合約，據此，我們將在全國範圍內提供定制營銷解決方案，包括提高品牌知名度及在指定線下零售店進行商品推廣。有關服務合約的最高合約價格總額為人民幣375百萬元，並將涉及約4,300名僱員營銷人員。我們相信，該等新合約將加強我們的定制營銷解決方案並增加我們的收益流。

#### 財務發展

我們截至2023年12月31日止年度的純利較截至2022年12月31日止年度可能錄得減少，主要由於(i)預計年內將產生[編纂]；及(ii)我們的其他收入可能減少，原因是我們於2022年財政年度收到的大部分政府補助均為非經常性補助及該等政府補助的發放時間、金額及條件均由政府全權決定，故我們可能無法於2023年按類似標準獲得該等政府補助。

於2023年3月31日，本公司已授予總計20,000股相關股份，在股份分拆完成後已獲調整為1,000,000股相關股份，佔緊隨[編纂]完成後已發行股份的[編纂](假設[編纂]未獲行使)。預計授出受限制股份單位將導致本集團於歸屬期產生以股份為基礎的付款開支。因此，確認以股份為基礎的付款開支將對本集團截至2023年12月31日止年度的純利造成負面財務影響。

#### 最近的監管發展

##### 《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》

於2023年2月17日，中國證券監督管理委員會(「**中國證監會**」)發佈《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》(「**試行辦法**」)及五項配套指引，試行辦法已於2023年3月31日生效。根據試行辦法，對境內企業直接及間接在境外發行證券及上市實行備案監管制度。

試行辦法規定，有下列情形之一的，明確禁止境外上市或發行：(i)法律、行政法規及國家有關規定明確禁止有關證券發行及上市；(ii)證券發行及上市計劃經國務院主管部門依法審查確定可能危及國家安全；(iii)境內公司、其控股股東或實際控制人在最近三年內有貪

---

## 概 要

---

污、賄賂、挪用公款、侵佔財產或破壞社會主義市場經濟秩序等有關犯罪行為；(iv)境內公司涉嫌犯罪或重大違法違規正在接受調查，並且尚未結案；或(v)境內公司控股股東或控股股東及／或實際控制人控制的其他股東所持股權存在重大所有權糾紛。

根據試行辦法，上市申請人同時符合下列情形的，認定為境內企業間接境外發行上市：(i)上市申請人多個境內運營實體於最近一個會計年度的任何總資產、淨資產、收入或利潤佔其同期經審計綜合財務報表相應數字的50%以上；(ii)經營活動的主要環節在境內開展或者主要營業地點位於境內，或者負責上市申請人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。誠如我們的中國法律顧問所告知，因為我們符合上述兩個條件，所以我們的擬[編纂]及[編纂]屬於境內企業間接境外[編纂]及[編纂]的範圍，因此我們必須遵守中國證監會的備案程序。

於2023年2月17日，中國證監會亦發佈《關於境內企業境外發行上市備案管理安排的通知》。根據通知，境內企業於境外上市試行辦法生效日期或之前已在境外上市的，視為存量企業，無需立即辦理備案手續，但後續企業行為有所涉及時，需向中國證監會備案。此外，於試行辦法的生效日期(即2023年3月31日)前已就境外間接發行上市獲得境外監管機構或證券交易所批准(如擬在香港發行及／或上市的公司已通過其股份於聯交所上市申請的聆訊)但尚未完成境外間接發行上市的境內企業，自2023年3月31日起獲授六個月過渡期。於2023年9月30日前六個月期間完成境外發行和上市的，視為存量企業，且於該六個月過渡期內無須向中國證監會進行境外發行及上市備案。

基於上文所述，誠如我們的中國法律顧問所告知，我們無須完成境外[編纂]備案，惟(i)我們於2023年3月31日之前通過聯交所[編纂]的[編纂]，(ii)我們於2023年9月30日或之前完成我們在聯交所的[編纂]及[編纂]，及(iii)我們無須於2023年3月31日至2023年9月30日期間與聯交所進行新的[編纂]。根據我們的中國法律顧問的上述建議，我們的董事認為且聯席保薦人同意，倘滿足上述要求，我們無須完成境外[編纂]備案。我們的董事認為，倘需要，本公司完成該等備案程序並無可預見的重大障礙，乃由於(i)誠如我們的中國法律顧問所告知，我們並不屬於試行辦法規定的禁止境外[編纂]及[編纂]的任何情況；(ii)此外，我們並無收到中國證監會或任何其他中國政府機構發出的任何禁止我們在聯交所[編纂]的查詢、通知、警告或命令；及(iii)我們將繼續監督我們對試行辦法的遵守情況，且我們將根據適用於我們的時間要求履行備案程序或信息報告程序。

詳情請參閱「監管概覽 — 有關併購及海外上市的法律及法規」。

### 概無重大不利變動

董事確認，截至本文件日期，除本文件附錄一會計師報告附註29所述的期後事項以及「概要 — 近期發展及並無重大不利變動」所載的近期發展外，自2022年12月31日(即本文件附錄一所載會計師報告所載綜合財務報表日期)以來，我們的財務、經營或交易狀況或前景概無發生重大不利變動，自2022年12月31日以來亦無發生任何事件將對本文件附錄一會計師報告中所載資料產生重大影響。