

## 財務資料

以下有關我們財務狀況及經營業績的討論應與我們於本文件附錄一會計師報告所載的綜合財務資料連同隨附附註一併閱讀。我們的經審計綜合財務資料乃根據香港財務報告準則編製，而香港財務報告準則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涉及風險及不明朗因素的前瞻性陳述。我們的實際業績及所選擇事件的發生時間可能由於多種因素(包括但不限於「風險因素」所載者)而與該等前瞻性陳述所預期者有重大差異。

### 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。我們的定制營銷解決方案在線下零售店為我們客戶商品協助制定並實施定制銷售及營銷計劃，而任務與營銷人員匹配服務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並提供任務與合適的營銷人員的匹配推薦。我們的營銷人員派駐服務專注於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，而SaaS+訂閱則提供現成數字化工具的定制(按需)及訂閱。

為了從更多客戶獲得經常性收益，我們分別在2019年及2020年推出了任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱。通常，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，我們的營銷人員池涵蓋中國31個省/直轄市逾320個城市逾453,000個營銷人員，於業績記錄期，我們已累積逾4百萬個終端的數據資產。

我們的收益由2020年財政年度的人民幣413.6百萬元增長0.7%達至2021年財政年度的人民幣416.3百萬元，並進一步增加至2022年財政年度的人民幣618.1百萬元。定制營銷解決方案為我們建立已久的業務，於業績記錄期各年，佔我們收益的份額最大，金額分別為人民幣305.9百萬元、人民幣272.7百萬元及人民幣459.6百萬元，佔總收益的74.0%、65.5%及74.4%。為回應市場對數字化工具支援結果導向銷售及營銷服務的需求，我們於2019年及2020年分別開始提供任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱。在我們不斷開發數字化工具及為我們的客戶提供有效的服務推動下，我們的任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱錄得強勁增長。2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的任務與營銷人員匹配服務收益分別為人民幣32.1百萬元、人民幣59.2百萬元及人民幣82.1百萬元，而2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的SaaS+訂閱收益分別為人民幣2.0百萬元、人民幣14.9百萬元及人民幣27.7百萬元。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們的毛利為人民幣164.0百萬元、人民幣170.2百萬元及人民幣173.6百萬元，即毛利率分別為39.6%、40.9%及28.1%。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們的純利為人民幣53.9百萬元、人民幣59.0百萬元及人民幣52.7百萬元，即純利率分別為13.0%、14.2%及8.5%。我們於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的經

---

## 財務資料

---

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。有關我們的非香港財務報告準則計量與其最具可比性的香港財務報告準則計量的完整對賬，請參閱本節「— 非香港財務報告準則計量」。

### 呈列基準

歷史財務資料乃根據香港會計師公會頒佈的香港財務報告準則(「香港財務報告準則」)編製。歷史財務資料乃根據歷史成本法編製，並就按公平值計入損益(「按公平值計入損益」)的金融資產及按公平值計入其他全面收益(「按公平值計入其他全面收益」)的金融資產(均按公平值列賬)的重估作出修訂。

編製符合香港財務報告準則的歷史財務資料需要使用若干關鍵會計估計。這亦需要管理層在應用本集團會計政策過程中行使其判斷。涉及高度的判斷或高度複雜性的範疇，或涉及對歷史財務資料作出重大假設和估計的範疇，在附錄一會計師報告附註4中披露。

於編製歷史財務資料時，所有新訂準則、準則修訂本及詮釋已獲採納，並於整個業績記錄期貫徹應用於本集團。

### 影響我們經營業績的主要因素

我們的經營業績一直並預期將繼續受多項主要因素的重大影響，其中許多因素並非我們所能控制，包括以下各項：

#### 一般因素

我們的經營業績一直並將繼續受影響中國經濟及零售支援服務行業的整體狀況影響，包括：

- 中國整體經濟增長及中國零售市場的發展；
- 中國零售支援服務行業的增長及競爭格局，例如中國零售市場數字化的成熟程度、數字化的採納及接受程度，以及中國品牌商及經銷商對零售支援服務的需求；
- 技術進步，此可能進而為彼等帶來龐大的業務機遇，並創造新的探索空間；及
- 影響中國零售支援服務市場政府法規、政策、措施及鼓勵措施。

---

## 財務資料

---

任何此等整體行業狀況的不利變動，可使對我們服務的需求受到負面影響，亦對我們的營運業績構成負面及重大的影響。此外，COVID-19疫情及相應的政府措施亦大為影響中國的零售市場。有關COVID-19疫情對業務營運及財務業績的影響的詳情，請參閱「業務 — COVID-19疫情對我們營運的影響」。

### 影響我們營運業績的特定因素

我們的營運業績過往及預期更是會繼續受公司特定因素的直接影響，包括以下主要因素：

#### 我們維持優質客戶群的能力

自我們於2012年開啟業務流程數字化，我們已在客戶認可我們服務方面取得初步成功。憑藉我們使用數字化工具支援銷售及營銷服務的先發優勢以及對服務頭部品牌商及經銷商的專注，我們已建立強大的客戶群，從而又為我們線下零售業的發展及增長奠定堅實的基礎。我們的戰略重點為頭部品牌商客戶及其他信譽良好的客戶，因為我們相信，優質及忠誠的客戶群對我們的長期發展及成功至關重要。

充分利用我們的綜合服務(包括：(i)在解決客戶需求及核心挑戰方面提供專業建議，處理問題並達成合適的解決方案；(ii)以客戶為中心的周到服務，專注於傾聽及解決客戶需求，識別挑戰，並建立持久的關係；及(iii)增值技術支援及協助，使我們客戶的員工逐步將其線下業務數字化，並維持我們數字化工具的順利運行)，我們於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度分別有57名、59名及166名客戶。於業績記錄期，我們大部分品牌商客戶及於業績記錄期各年的五大客戶大部分屬頭部快速消費品品牌商(例如財富世界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)。

保持穩固客戶群的能力讓我們能夠通過交叉銷售我們的服務產品及數字化工具，並設法爭取客戶的商業夥伴作為我們的新的潛在客戶以擴充業務。我們的服務可連接、整合及鞏固商業實體，使我們能夠不斷在品牌商、經銷商及線下零售店曝光，形成具不同背景的潛在客戶群，從而為我們提供經常性的盈利機會。同時，我們相信，持續擴大客戶群將有助於提高品牌知名度及聲譽，從而吸引更多的客戶聘請我們提供服務。於業績記錄期，我們主要透過我們的直接銷售團隊和一些免費流量來源(包括客戶推薦和口碑)營銷我們的服務，未來，我們亦可能會通過使用渠道企業合作夥伴來營銷我們的服務。展望未來，我們相信我們的成功將繼續大為依賴進一步拓展客戶群的能力，不但包括頭部客戶，亦包括中小企業。

---

## 財務資料

---

由於線下零售營運涉及分散的利益相關者，我們計劃進一步開發及推出新數字化工具，以迎合來自快速消費品行業以外的更廣泛行業(如金融及旅遊行業)及更廣泛的線下零售業務(如不同的預期成果及更多種類的日常零售業務)的客戶。隨著更多全面的數字化工具可供使用，我們計劃鼓勵更多客戶訂購可彼等選擇的數字化工具，使其日常零售營運及銷售及營銷舉措數字化及標準化。

### 我們提升客戶消費的能力

我們未來的收益及業務發展取決於我們增加客戶消費的能力。多年來，我們不斷擴大服務產品的範圍及適用場景，從而滿足日益多樣化的客戶需求。同時，我們亦提升數字化工具並開發新功能，以滿足不斷變化的市場需求，從而更善用我們的數字化工具支援我們的服務產品。我們於2019年推出任務與營銷人員匹配服務，以從更廣泛的客戶產生長期的經常性收益，其後我們於2020年推出SaaS + 訂閱作為較低成本的可替代選擇。我們相信，我們引入以結果為導向的任務與營銷人員匹配服務，以及我們任務與營銷人員匹配服務的「績效掛鉤」收費模式，有助於我們帶動客戶消費增長。我們一般採用「績效掛鉤」收費模式向客戶收取浮動費用(根據客戶規定的績效指標結果計算)。一般而言，目標銷售額的達成程度作為績效指標且浮動費用使用分級佣金架構計算。以我們的一個任務與營銷人員匹配服務為例，我們根據所涉及的營銷人員人數收取固定費用，及根據線下零售店的實際銷售額，使用分級佣金架構收取浮動費用。此浮動費用以下列方式計算：(i)人民幣零元(如實際銷售額低於目標銷售額的80%)；(ii)實際銷售額的1%(如實際銷售額低於目標銷售額的100%但高於80%)；(iii)實際銷售額的2.5%(如實際銷售額低於目標銷售額的130%但超過100%)；及(iv)實際銷售額的4%(如實際銷售額超過目標銷售額的130%(上限為指定最高浮動費用))。儘管COVID-19疫情導致經濟低迷及斷斷續續的業務臨時中斷，我們已採用「績效掛鉤」收費模式的任務與營銷人員匹配服務仍能維持強勁增長勢頭並於業績記錄期實現毛利增長。我們認為這主要是由於客戶更注重成本效益，更願意按服務的結果支付所收取的服務費用。每名客戶平均收益於2020年財政年度及2021年財政年度保持相對穩定，分別為人民幣7.3百萬元及人民幣7.1百萬元。來自客戶的平均收益隨後減少至2022年財政年度的人民幣3.7百萬元，主要是由於客戶數量大幅增加，從2021年財政年度的59名增加至2022年財政年度的166名。儘管如此，我們實現了每名定制營銷解決方案客戶平均收益的大幅增長，從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9.0百萬元。該增加乃主要由於我們的部分現有品牌商客戶增加在定制營銷解決方案上的支出，符合我們側重銷售及營銷預算相對較多的品牌商客戶的策略。

我們相信，上述我們有關任務與營銷人員匹配服務及SaaS + 訂閱的策略亦有助於增強我們與客戶的關係，使與客戶的關係更緊密。我們繼續提供及提升我們的任務與營銷人員匹配服務及SaaS + 訂閱，使我們得以提升客戶忠誠度及消費，從而產生長期的經常性收益，長遠上達致可持續增長。

---

## 財務資料

---

### **我們拓展FMES平台用戶群及推動線下零售網絡的能力**

我們的長期成功取決於FMES平台的吸引力，而我們的業務增長亦由我們拓展FMES平台用戶群及推動線下零售網絡(包括經銷商、終端及營銷人員)的能力所帶動。我們已累積堅實的客戶覆蓋率並建立龐大的線下零售網絡。於2022年財政年度，我們擁有166名客戶，包括32名頭部客戶。於最後可行日期，我們已累積龐大的線下零售網絡，涵蓋中國31個省／直轄市逾360個城市逾4百萬個終端及中國31個省／直轄市逾320個城市逾453,000個營銷人員的數據資產。憑藉我們的營銷人員群，2022年財政年度逾72%使用數字化工具發佈的任務已由營銷人員完成。當營銷人員在現場實施過程中使用我們的數字化工具時，彼等產生數據資產。因此，我們利用客戶品牌知名度累積數據資產。我們強大及不斷擴大的營銷人員池有助於我們擴大客戶群，而客戶群的擴大帶來了更高的任務量。如此高的任務量使我們能夠促進營銷人員保持活躍並吸引更多具有不同背景及技能的營銷人員，從而增強我們為特定營銷任務匹配更合適營銷人員的能力。提升任務匹配能力使我們能夠提高服務質量。

此等數據資產及線下零售網絡在項目規劃實施以及分銷及零售過程中為我們的客戶提供便利，從而提升銷售業績及增強市場數據分析。同時，有關數據資產及線下零售網絡讓我們獲得更多客戶，而這些客戶對數據資產作出反饋，為更多的用戶選項及升級的數字化工具功能作出貢獻，從而使我們能夠吸引更多用戶，形成良性循環。與此同時，我們亦受益於該協同效應，並能將該協同效應變現。

### **我們管理成本及改善營運效益的能力**

我們服務的盈利能力主要取決於我們提升營運效益的能力。由於由第三方服務供應商提供的自由工作者相關的勞務費及僱員福利開支佔我們的服務成本、行政開支及銷售及營銷開支以及研發開支的重大部分，因此，我們將成本控制在合理水平的同時並能拓展業務的能力對我們的營運業績至關重要。

由於我們持續擴展數字化工具所提供服務產品及功能的規模及範疇，我們預期將受惠於規模經濟，這可以通過我們保持相對穩定的服務成本、行政開支、銷售及營銷開支以及研發開支佔收益百分比的能力加以證明。我們的服務成本分別佔2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的收益的60.4%、59.1%及71.9%。同時，我們的行政開支分別佔2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的收益的15.6%、18.2%及12.6%。我們的銷售及營銷開支分別佔2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的收益的4.5%、5.0%及3.1%。我們的研發開支分別佔2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度收益的2.8%、2.9%及4.0%。我們尋求進一步降低成本及開支，尤其是勞務費。倘成本及開支大幅增加而我們無法將該等增加轉嫁予客戶，我們的盈利能力將受到重大不利影響。

## 財務資料

下表說明於業績記錄期，我們的服務成本的假設性波動對除所得稅前溢利的敏感度分析(假設所有其他因素維持不變)，僅供說明用途。敏感度分析採納5%及10%的假設性波動。

除所得稅前溢利增加/ (減少)	服務成本的假設性波動			
	+5%	-5%	+10%	-10%
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
2020年財政年度	(12,480)	12,480	(24,961)	24,961
2021年財政年度	(12,302)	12,302	(24,604)	24,604
2022年財政年度	(22,227)	22,227	(44,454)	44,454

### 持續投資於產品及技術創新

我們已及將繼續對服務及技術開發作出重大投資，以增強我們於中國零售支援服務市場以及零售銷售及營銷服務市場的地位。我們將繼續投入資源，以吸引更多具才能的研發員工，並進一步開發及應用先進技術，例如雲端平台即服務(PaaS)、大數據分析及不同算法等，以升級及開發我們的數字化工具的新功能並提升我們所提供的服務產品。有關詳情，請參閱「業務 — 我們的增長策略 — 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」及「業務 — 我們的研究與開發」。

我們於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度產生的研究及開發開支分別為人民幣11.7百萬元、人民幣12.2百萬元及人民幣25.0百萬元。展望未來，我們將繼續以具成本效益方式，審慎投資資源於研發中，以支援業務的長期增長。我們預期該等投資將有利於推動我們的業務增長及客戶忠誠度，對我們的經營業績及增長前景產生長期積極影響。

### 重大會計政策及估計

我們已識別若干對編製財務報表而言屬重要的會計政策及估計。部分會計政策涉及主觀假設及估計以及有關會計項目的複雜判斷。於各情況下，該等項目的釐定須由管理層基於可能於未來期間出現變動的資料及財務數據作出判斷。當審閱我們的財務報表時，閣下應考慮(i)我們選定的重大會計政策；(ii)影響有關政策的應用的判斷及其他不確定因素；及(iii)所呈報業績對狀況及假設變動的敏感度。

對理解我們的財務狀況及經營業績而言屬重要的主要會計政策及估計詳情載於本文件附錄一會計師報告附註2及4。我們於下文載列我們認為對我們而言屬重要或涉及於編製財務報表時採用的最重要估計及判斷的會計政策。

---

## 財務資料

---

### 收益確認

收益於或隨服務的控制權轉移至客戶時確認。服務的控制權可隨時間轉移或於某一時間點轉移，取決於合約條款與合約適用的法律規定。

倘我們在履約過程中滿足下列條件，則服務的控制權隨時間轉移：

- 提供客戶同時收取及消耗的所有利益；
- 我們履約時創造或提升客戶所控制的資產；或
- 並無創造對我們而言有其他用途的資產，而我們可強制執行其權利收回累計至今已完履約部分的款項。

與客戶的合約可能包括多項履約責任。我們就有關安排按各項履約責任的相對獨立售價分配收益。我們一般按向客戶收取的價格釐定獨立售價。倘獨立售價不能直接觀察，則使用預期成本加差價或經調整市場評估法估計獨立售價，視乎是否有可觀察資料供使用而定。於估計各特定履約責任的相對售價時會作出假設及估計，此等假設及估計的判斷有任何變動，可能影響收益確認。

當合約任一方履約時，合約於綜合財務狀況表中確認為合約資產或合約負債，取決於實體履約及客戶付款間的關係。

合約資產為我們對已轉讓予客戶的服務所交換而得的代價的權利。當我們對代價有無條件權利時，則記錄應收款項。倘於到期支付該代價前，僅需待時間過去，對代價的權利即屬無條件。

倘一名客戶支付代價，或本集團對屬無條件的代價金額擁有權利，於我們向客戶轉移服務前，我們於作出付款或記錄應收款項時(以較早者為準)呈列合約負債。合約負債為我們向客戶轉讓服務，並從客戶收取代價(或代價金額到期)的責任。

倘與合約直接相關，及就取得客戶合約而產生的成本預期可收回，我們將有關成本確認為合約成本。合約成本按與轉讓資產相關的服務模式一致的基準予以攤銷。

完整達成履約責任的進度按以下最能描述達成履約責任的方法計量：

- 直接計量我們轉讓予客戶的價值；或
- 相對於預期作出的付出或投入的總額，我們就履約作出的付出或投入。

---

## 財務資料

---

我們採納輸出法，按直接將迄今已轉讓服務對客戶的價值與合約下承諾的剩餘服務價值進行計量，以確認收益。我們的內部或客戶的項目經理會於服務期間按特定時限核證服務合約下的工作。

不同客戶的付款條款各異，原因為項目各有不同。任務與營銷人員匹配服務及營銷人員派駐服務每月收費，而定制營銷解決方案及SaaS + 訂閱服務則按項目收費。大部分款項的信貸期為30天至180天。我們不打算向客戶提供融資，我們會盡力收回應收款項，及時監察信貸風險。

就來自我們包含可變代價(例如勞工表現及獎勵金額變動)的服務的收益而言，我們使用其有權獲得的最可能金額估計代價金額。僅於將可變代價估計金額納入交易價格很大可能不會導致日後與可變代價相關的不明朗因素得到解決時，須撥回大部分收益下，可變代價估計金額方會納入交易價格內。於各報告期末，我們已更新估計交易價格(包括更新有關可變代價的估計是否受到限制的評估)，以真實反映於各報告期末的情況，以及報告期內情況的變動。

我們採用產出法計量已提供服務的價值，即按照直接計量迄今已向客戶轉移服務的價值相對於服務合約項下承諾完成剩餘服務的價值來確認收益。服務合約通常在一年內完成。我們在服務合約開始時估計收益，並定期評估項目進度以及已發生成本、範圍變更、索賠及爭議的財政影響。我們對收益及服務合約完成狀態的估計需要作出重大判斷，並對確認收益的金額與時間有重大影響。內部及客戶的項目經理均定期衡量各個項目已完成的服務價值，並出具內部進度報告。我們會根據內部進度報告或客戶項目經理的確認，按合約進展定期審查及修訂為每份服務合約編製的合約收益估計。有關我們對收益確認的估計及判斷的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註4(a)。

### **(a) 定制營銷解決方案**

我們的定制營銷解決方案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。

由於我們提供綜合服務，定制營銷解決方案的活動共同構成單一履約責任。收益隨著客戶收取及消耗我們履約提供的利益同時確認。



---

## 財務資料

---

### **(b) 任務與營銷人員匹配服務**

我們的任務與營銷人員匹配服務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。

來自任務與營銷人員匹配服務的收益隨著客戶收取及消耗我們履約提供的利益同時確認。

### **(c) 營銷人員派駐服務**

我們的營銷人員派駐服務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。

由於客戶同時收取及消耗我們履行每月行政工作所提供的利益，故營銷人員派駐服務收益隨時間入賬。

### **(d) SaaS + 訂閱**

我們的SaaS + 訂閱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。

來自SaaS + 訂閱服務(包括數據訂閱及系統安裝)的收益乃根據獨立合約收取，且被視為明確的履約責任。收益隨時間確認。提供系統安裝服務時，我們的履約並未產生對我們有替代用途的資產，且我們對迄今已完成履約的款項具有可強制執行的權利。此外，客戶同時收取及消耗我們履約時所提供訂閱服務的收益。我們一般於合約期內向客戶收取系統安裝服務費及固定訂閱費。

---

## 財務資料

---

### (e) 主要責任人與代理人考慮

於釐定我們在向客戶提供若干服務中擔任主要責任人或擔任代理人時需要對所有相關事實及情況作出判斷及考慮。於評估我們的主要責任人或代理人角色時，我們個別或合併考慮我們是否於指定服務轉讓予客戶前擁有控制權，是否主要負責滿足客戶規格要求，是否面臨與僱傭有關的風險，以及是否擁有定價權。

我們遵循主要責任人 — 代理人考慮的會計指引，以評估我們是否於特定服務轉移至客戶前控制有關服務，以及評估指標，包括但不限於：(a)實體是否主要負責履行提供特定服務的承諾，包括實體是否有權選擇供應商；(b)實體於特定服務轉移至客戶前是否有存貨風險；(c)實體是否有權就特定服務定價。董事整體考慮上述因素，因為概無因素被單獨視為推定或決定性因素，且於根據不同情況評估指標時應用判斷。有關我們對比主要責任人及代理人考慮的估計及判斷的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註4(b)。

#### (i) 定制營銷解決方案

定制營銷解決方案的收益隨時間按總額基準確認，而履行合約的合約成本(如勞工成本、活動消耗品及經營成本)則確認為服務成本。我們因以下原因而擔任主要責任人：

- 我們對服務人員的選擇及評估具有控制權，例如對受聘員工的薪酬待遇及關鍵績效指標的酌情權，並對可用人力資源的質量及穩定性負主要責任。
- 我們須承受與僱用僱員有關的風險。我們可酌情管理服務計劃的具體實施，如晉升策略、人事調動及日常管理計劃。
- 我們主要負責履行向客戶提供指定商品及服務的承諾，並面臨未能達成客戶設定的關鍵績效指標的風險。
- 我們對支付予供應商的金額擁有價格酌情權，並根據個別項目的性質及時間控制給予客戶的價格設定。

---

## 財務資料

---

### (ii) 任務與營銷人員匹配服務

任務與營銷人員匹配服務的收益隨時間按總額基準確認，而履行合約的成本（如經營成本及勞工成本）則確認為服務成本。我們因以下原因而擔任主要責任人：

- 我們擔任主辦方及項目負責人，提供實施的標準化推廣服務，如預算管理、協助銷售及營銷活動以及其他日常營運。
- 我們主要負責履行向客戶提供指定商品及服務的承諾。
- 我們可酌情選擇項目中的供應商及資源投入，並面臨未能滿足客戶設定的關鍵績效指標的風險。
- 我們對支付予供應商的金額擁有價格酌情權，並根據個別項目的性質及時間控制給予客戶的價格設定。

### (iii) 營銷人員派駐服務

營銷人員派駐的收益隨時間按淨額基準確認，而已付僱員的勞工成本則記錄為扣除收益。我們因以下原因而擔任代理人：

- 我們向客戶提供建議，但無法控制服務實施計劃。
- 我們對勞工的日常表現或工作時間表並無控制權。例如，我們對受聘員工的薪金水平並無酌情權。
- 我們協助甄選聘用人員，並根據客戶的最終決定與聘用人員簽訂勞動合同。我們聘用僱員的風險極低，原因是我們可從客戶悉數收回勞工成本。

---

## 財務資料

---

### *(iv) SaaS + 訂閱*

SaaS + 訂閱的收益隨時間按總額基準確認，而履行合約的成本(如經營成本及安裝服務的勞工成本)則確認為服務成本。我們因以下原因而擔任主要責任人：

- 我們為服務主辦方，主要負責履行向客戶提供指定服務的承諾。
- 我們於將指定數據及數字化工具轉移給客戶前對其進行控制。
- 我們可酌情選擇項目中的供應商及資源投入，並面臨未能滿足客戶要求的風險。
- 我們對支付予供應商的金額擁有價格酌情權，並根據個別項目的性質及時間控制給予客戶的價格設定。

### *(f) 存在重大融資成分*

我們預期並無自所承諾服務轉讓予客戶至客戶付款期限超過一年的任何合約。因此，我們並無就貨幣時間價值調整任何交易價格。

### *(g) 實際可行的權宜方法*

作為實際可行的權宜方法，我們選擇不披露我們服務的剩餘履約責任的相關資料，因為該合約的原預期期限少於一年。

進一步詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註2.22。

## 即期及遞延所得稅

年內所得稅開支或抵免指根據各司法權區的適用所得稅率按本年度應課稅收入計算的應付稅項，而有關所得稅率經暫時性差額及未動用稅項虧損所致的遞延稅項資產及負債變動調整。

我們主要須繳納中國所得稅。釐定所得稅撥備時須作出判斷。在日常業務過程中，有若干交易及計算的最終稅務決定尚不明確。若該等事項的最終稅務結果與最初記錄的金額不同，則該等差異將影響作出該決定期間的所得稅及撥備。與若干暫時性差異及稅務虧損有關的遞延所得稅資產於管理層認為很可能有未來應課稅溢利可抵銷暫時性差異或稅務虧損時確認。其實際使用結果可能有所不同。有關我們就即期及遞延所得稅的估計及判斷的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註4(d)。

---

## 財務資料

---

### (a) 即期所得稅

即期所得稅支出根據本公司及其附屬公司營運及產生應課稅收入的國家於報告期末已頒佈或實質頒佈的稅務法例計算。管理層就適用稅務法例詮釋所規限的情況定期評估報稅表的狀況。其在適用情況下根據預期須向稅務機關支付的稅款設定撥備。

### (b) 遞延所得稅

遞延所得稅採用負債法按資產及負債的稅基與其在綜合財務報表中的賬面值產生的暫時差異悉數撥備。然而，倘遞延稅項負債產生自初步確認商譽，則不會予以確認。倘遞延所得稅產生自交易（業務合併除外）初步確認資產或負債，而於交易時不影響會計或應課稅利潤或虧損，則亦不予入賬。遞延所得稅按於報告期末已制定或實質制定，並預期於相關遞延所得稅資產變現或遞延所得稅負債清償時適用的稅率（及法律）釐定。

遞延稅項資產僅於可能有未來應課稅款項以利用暫時差額及虧損的情況下予以確認。

倘有合法執行權抵銷即期稅項資產及負債，而遞延稅項結餘與同一稅務機關有關時，則遞延稅項資產及負債予以抵銷。倘實體有合法執行權抵銷並擬按淨額基準結算，或同時變現資產及結算債務時，則即期稅項資產及稅項負債予以抵銷。

即期及遞延稅項於損益中確認，惟與於其他綜合收益確認的項目有關者或與直接於權益中確認的項目有關者則除外。在此情況下，該稅項亦分別於其他綜合收益或直接於權益中確認。進一步詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註2.19。

### 貿易及其他應收款項

貿易應收款項指於日常業務過程中就向客戶提供服務而收取的款項。倘預期於一年或以內（或若在業務的正常經營週期內，以較長者為準）可收回貿易及其他應收款項，則貿易及其他應收款項會分類為流動資產；否則會呈列為非流動資產。

貿易應收款項最初按無條件的代價金額確認，除非其包含重大融資成分，則按公平值確認。我們持有貿易應收款項的目的為收取合約現金流量，因此採用實際利率法按攤銷成本進行後續計量。

---

## 財務資料

---

來自我們若干客戶(其合約現金流量僅為支付本金及利息)的貿易應收款項根據我們日常資金管理需要，在無追索權保理安排下將其保理至信譽良好的金融機構。因此，該等貿易應收款項的業務模式乃通過收取合約現金流量及出售該等資產而實現，其後按公平值計入其他全面收益計量。

有關我們的減值政策，請參閱本文件附錄一會計師報告附註3.1(b)(iii)，而有關貿易及其他應收款項的會計政策，請參閱本文件附錄一會計師報告附註2.12。

### 合約資產及合約負債

於與客戶訂立合約後，我們獲得向客戶收取代價的權利及履行向客戶提供服務的義務。視乎餘下權利及履約責任的關係，該等權利及履約責任的合併產生資產淨值或負債淨值。倘餘下權利的計量超出餘下履約責任的計量，則合約為資產並確認為合約資產。反之，合約負債指我們向客戶轉讓我們已自該客戶收取代價(或到期應付代價金額)的前述服務的義務。

當實體獲得代價的權利成為無條件(即僅經過一段時間後代價即成為到期應付)時，則合約資產即成為應收款項。

合約資產於本集團根據合約所載支付條款無條件獲得代價權利前確認收益時予以確認。有關確認收益的準則及時間的更多詳情(包括我們如何評估及釐定有關向客戶提供服務的未開具發票的在建工程金額)，請參閱本文件附錄一會計師報告附註4(a)及附註2.13。

合約資產進行預期信貸虧損評估(進一步詳情載列於本文件附錄一會計師報告附註3.1(b)(iii))，並在收取代價的權利成為無條件時重新分類至應收款項。有關合約資產及合約負債的會計政策，請參閱本文件附錄一會計師報告附註2.13。

### 貿易應收款項及合約資產的減值虧損

本集團遵從香港財務報告準則第9號的指引，釐定貿易應收款項及合約資產是否出現減值。於評估各客戶的違約風險及預期信貸虧損時會作出重大判斷。於作出判斷時，管理層考慮多項因素，例如跟進程序的結果、客戶付款趨勢(包括付款日程)、客戶的財務狀況及信貸風險的預期日後變動(包括考慮一般經濟指標、宏觀經濟指標的變動等因素)。有關假設及輸入數據的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告的附註3.1(b)(iii)，有關我們對貿易應收款項及合約資產減值虧損的估計及判斷的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註4(c)。

## 財務資料

### 綜合全面收益表的主要組成部分

下表概述業績記錄期財務報表的綜合全面收益表，詳情載於本文件附錄一會計師報告。

	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
服務成本	<u>(249,605)</u>	<u>(246,040)</u>	<u>(444,543)</u>
<b>毛利</b>	163,966	170,249	173,567
行政開支	(64,312)	(75,886)	(77,874)
銷售及營銷開支	(18,704)	(20,769)	(19,308)
研發開支	(11,743)	(12,161)	(25,019)
其他收入	8,393	24,688	27,894
其他收益 — 淨額	240	464	1,002
金融資產減值虧損 撥回/(減值虧損)	<u>257</u>	<u>(463)</u>	<u>(553)</u>
<b>經營溢利</b>	78,097	86,122	79,709
財務收入	61	136	162
財務成本	<u>(4,554)</u>	<u>(4,916)</u>	<u>(3,073)</u>
財務成本 — 淨額	<u>(4,493)</u>	<u>(4,780)</u>	<u>(2,911)</u>
應佔聯營公司 (虧損)/溢利 — 淨額	<u>(169)</u>	<u>111</u>	<u>(200)</u>
<b>除所得稅前溢利</b>	73,435	81,453	76,598
所得稅開支	<u>(19,538)</u>	<u>(22,443)</u>	<u>(23,896)</u>
<b>年內溢利</b>	<u>53,897</u>	<u>59,010</u>	<u>52,702</u>
<b>以下各方應佔：</b>			
本公司擁有人	53,874	58,664	52,702
非控股權益	<u>23</u>	<u>346</u>	<u>—</u>
	<u>53,897</u>	<u>59,010</u>	<u>52,702</u>
<b>以下各方應佔年內全面收益總額：</b>			
本公司擁有人	53,874	58,664	52,702
非控股權益	<u>23</u>	<u>346</u>	<u>—</u>
	<u>53,897</u>	<u>59,010</u>	<u>52,702</u>
<b>本公司擁有人應佔 每股盈利</b> 基本及攤薄(以每股 人民幣元列示)	<u>0.54</u>	<u>0.59</u>	<u>0.53</u>

## 財務資料

### 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。

下表載列所呈列年內經調整純利（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

於業績記錄期，我們的收益主要來自就(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 + 訂閱收取的服務費。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們的總收益分別為人民幣413.6百萬元、人民幣416.3百萬元及人民幣618.1百萬元。



## 財務資料

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
總計	<b>413,571</b>	<b>100.0</b>	<b>416,289</b>	<b>100.0</b>	<b>618,110</b>	<b>100.0</b>

### 定制營銷解決方案

我們的定制營銷解決方案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。有關進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的服務產品 — 定制營銷解決方案」。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們來自定制營銷解決方案的收益分別為人民幣305.9百萬元、人民幣272.7百萬元及人民幣459.6百萬元，分別佔相應期間我們總收益的74.0%、65.5%及74.4%。

### 任務與營銷人員匹配服務

我們的任務與營銷人員匹配服務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。有關進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的服務產品 — 任務與營銷人員匹配服務」。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們來自任務與營銷人員匹配服務的收益分別為人民幣32.1百萬元、人民幣59.2百萬元及人民幣82.1百萬元，分別佔相應期間總收益的7.7%、14.2%及13.3%。

### 營銷人員派駐服務

我們的營銷人員派駐服務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。有關進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的服務產品 — 營銷人員派駐服務」。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們營銷人員派駐服務的收益分別為人民幣73.6百萬元、人民幣69.4百萬元及人民幣48.7百萬元，分別佔相應期間我們總收益的17.8%、16.7%及7.8%。

---

## 財務資料

---

營銷人員派駐服務的收益隨時間按淨額基準確認，向僱員支付的勞工成本入賬以抵銷交易總額。儘管我們與僱員營銷人員簽訂僱傭合約，在適用會計處理下，我們被視為我們客戶的代理人。根據香港財務報告準則第15條B35A(b)及B37，以淨額基準確認營銷人員派駐服務收益的會計處理之詳細分析載列如下：

- (i) 僱員營銷人員候選人的選擇與招聘由客戶指定／確認，而我們可能會在招聘過程中向客戶推薦具有適當經驗及技能的僱員營銷人員；
- (ii) 我們應根據客戶早期批准的實施計劃進行營銷人員派駐服務，以及對實施計劃的任何修改都需要客戶的進一步批准；
- (iii) 我們無權決定僱員營銷人員的日常表現及工作安排，但我們可就僱員營銷人員的銷售及營銷服務的實施情況向客戶提供建議從而提高銷售業績，並根據客戶要求向僱員營銷人員提供客戶所設計的培訓，以提高其工作績效；
- (iv) 僱員營銷人員的薪金水平由客戶釐定，任何對僱員營銷人員薪金水平的調整必須得到客戶的批准；及
- (v) 倘客戶認為僱員營銷人員的表現不盡如人意，則有權要求更換該僱員營銷人員。我們通常無權解僱僱員營銷人員。

如上所述，我們對僱員營銷人員的日常表現並無控制權／決定權。儘管我們根據營銷人員派駐服務提供的服務（例如招聘及培訓的推薦建議）可能會間接（積極）影響僱員營銷人員的表現，繼而影響銷售業績，從而影響我們的業績掛鈎收益，但有關服務僅於客戶批准後方會提供，以及有關僱員營銷人員的僱傭、薪酬水平、日常表現以及工作安排及解僱的主要決策一般由客戶作出。進一步詳情載於本文件附錄一會計師報告附註2.22(e)。我們就營銷人員派駐服務向客戶收取的費用中，大部分作為薪金及福利支付予僱員營銷人員。因此，按淨額基準確認收益讓我們能更準確反映業務模式。

## 財務資料

下表載列來自營銷人員派駐服務的總交易金額及所確認的總交易金額與收益之間的對賬明細：

	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
來自營銷人員派駐服務的 總交易金額	<u>1,059,106</u>	<u>1,128,950</u>	<u>763,128</u>
支付僱員福利及支出付款	<u>985,523</u>	<u>1,059,538</u>	<u>714,415</u>
來自營銷人員派駐服務的收益	<u><u>73,583</u></u>	<u><u>69,412</u></u>	<u><u>48,713</u></u>

### SaaS + 訂閱

我們的SaaS + 訂閱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銷售及營銷流程以及管理線下零售網絡並作出數據導向的決策。請參閱「業務 — 我們的服務產品 — SaaS + 訂閱」。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們來自SaaS + 訂閱的收益分別為人民幣2.0百萬元、人民幣14.9百萬元及人民幣27.7百萬元，分別佔我們總收益的0.5%、3.6%及4.5%。

### 地理區域

我們的所有收益於業績記錄期均位於中國。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 人民幣千元	%	收益 人民幣千元	%	收益 人民幣千元	%
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>	<u>3,709</u>	<u>0.9</u>	<u>7,676</u>	<u>1.8</u>	<u>8,663</u>	<u>1.4</u>
總計	<u><u>413,571</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>416,289</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>618,110</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

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。

## 財務資料

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。

### 浮動費用收入

於業績記錄期，我們就定制營銷解決方案、任務與營銷人員匹配服務及營銷人員派駐服務向客戶收取固定服務費用及／或浮動費用。下表載列於所示年度按服務類型劃分的來自浮動費用收入的收益明細：

	2020年財政年度		2021年財政年度		2022年財政年度	
	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比
定制營銷解決方案	7,739	1.9	7,674	1.8	3,294	0.5
任務與營銷人員匹配服務	17,103	4.1	34,869	8.4	45,575	7.4
營銷人員派駐服務	11,016	2.7	10,104	2.4	6,536	1.1
SaaS + 訂閱 (附註)	—	—	—	—	—	—
<b>總計</b>	<b>35,858</b>	<b>8.7</b>	<b>52,649</b>	<b>12.6</b>	<b>55,405</b>	<b>9.0</b>

附註：我們的SaaS + 訂閱服務並無浮動費用安排。我們通常於合約期內就按需求定制數字化工具向客戶收取固定服務費及固定訂閱費，其乃經參考市場類似數字化工具釐定。

### 定制營銷解決方案

於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們從定制營銷解決方案產生的浮動費用收入分別為人民幣7.7百萬元、人民幣7.7百萬元及人民幣3.3百萬元，佔我們來自定制營銷解決方案收益的2.5%、2.8%及0.7%。

我們從定制營銷解決方案產生的浮動費用收入於2020年財政年度及2021年財政年度均維持相對穩定在人民幣7.7百萬元。我們從定制營銷解決方案產生的浮動費用收入從2021年財政年度的人民幣7.7百萬元大幅下降至2022年財政年度的人民幣3.3百萬元，主要由於採用浮動費用安排佔比減少及我們從事的部分新項目僅按固定費用基準收取所致。

### 任務與營銷人員匹配服務

於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們從任務與營銷人員匹配服務產生的浮動費用收入分別為人民幣17.1百萬元、人民幣34.9百萬元及人民幣45.6百萬元，佔我們從任務與營銷人員匹配服務產生的收益的53.2%、58.9%及55.5%。我們於2020年財政年度至2022年財政年度從任務與營銷人員匹配服務產生的浮動費用收入呈上升趨勢，基本上與我們的任務與營銷人員匹配服務業務增長相符。

於業績記錄期，本集團估計／計算及確認的浮動費用收入金額與我們的客戶確認的浮動費用金額之間並無重大差異。

## 財務資料

### 營銷人員派駐服務

於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們從營銷人員派駐服務產生的浮動費用收入分別為人民幣11.0百萬元、人民幣10.1百萬元及人民幣6.5百萬元，佔我們從營銷人員派駐服務產生的收益的15.0%、14.6%及13.4%。

於2020年財政年度及2021年財政年度，我們從營銷人員派駐服務產生的浮動費用收入分別維持相對穩定在人民幣11.0百萬元及人民幣10.1百萬元。我們從營銷人員派駐服務產生的浮動費用收入從2021年財政年度的人民幣10.1百萬元減少至2022年財政年度的人民幣6.5百萬元，基本上與營銷人員派駐服務產生的收益於同期減少相符。

### 服務成本

我們的服務成本主要包括(i)勞務費；(ii)僱員福利開支；(iii)活動消耗品；(iv)差旅及交通開支；(v)研發及技術服務費；(vi)存貨減值虧損；及(vii)其他開支。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們的服務成本分別為人民幣249.6百萬元、人民幣246.0百萬元及人民幣444.5百萬元。

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工服務供應商僱傭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。

## 財務資料

下表載列按服務類型劃分的服務成本明細。

	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	218,414	87.5	190,684	77.5	368,665	82.9
任務與營銷人員匹配服務	21,770	8.7	42,474	17.2	61,676	13.9
營銷人員派駐服務	8,003	3.2	7,779	3.2	4,980	1.1
SaaS+ 訂閱	1,418	0.6	5,103	2.1	9,222	2.1
<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>

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。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。此外，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。

### 勞務費

定制營銷解決方案以及任務與營銷人員匹配服務的勞務費，主要是指通過勞務供應商聘請第三方營銷人員實地實施我們的服務所發生的費用，而營銷人員派駐服務的勞務費主要是指第三方人力資源機構為我們的若干僱員繳納社會保險和住房公積金的服務費。該等第三方營銷人員並非本集團僱員，而我們並不直接向他們支付款項。相反，我們與勞務供應商訂立服務合約，並向彼等支付服務費，而彼等又向第三方營銷人員支付薪酬/服務費。本集團就任務與營銷人員匹配服務所委聘的第三方營銷人員的薪酬因任務不同而各異。有關薪酬一般包括固定費用(根據其實際出勤或已完成任務數目計算)及績效佣金，該等佣金通常根據特定績效指標(比如線下零售店的銷售業績或特定商品的銷售金額)計算。有關進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的服務網絡及營銷人員 — 我們的服務網絡 — 與第三方營銷人員的關係」。下表載列業績記錄期內按服務類型劃分的勞務費明細：

	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	173,622	87.8	138,635	76.0	91,975	59.6
任務與營銷人員匹配服務	21,364	10.8	41,490	22.8	60,651	39.3
營銷人員派駐服務	2,820	1.4	2,185	1.2	1,637	1.1
<b>總計</b>	<b>197,806</b>	<b>100.0</b>	<b>182,310</b>	<b>100.0</b>	<b>154,263</b>	<b>100.0</b>

## 財務資料

我們的勞務費由2020年財政年度的人民幣197.8百萬元減少至2021年財政年度的人民幣182.3百萬元。該項減少主要是由於我們與於業績記錄期五大客戶之一的定制營銷解決方案項目規模縮減，致使我們對勞務供應商提供的第三方營銷人員的需求減少，從而導致與定制營銷解決方案相關的勞務費減少。該項與定制營銷解決方案相關的勞務費減少與我們的定制營銷解決方案收益減少一致。該項減少的影響部分被與我們任務與營銷人員匹配服務相關的勞務費增加所抵銷，該等勞務費增加與我們的任務與營銷人員匹配服務業務增長一致，乃由於我們主要委聘第三方營銷人員實施任務與營銷人員匹配服務項目。

然後，我們的勞務費由2021年財政年度的人民幣182.3百萬元減少至2022年財政年度的人民幣154.3百萬元。相關減少主要是由於本集團開始將僱員營銷人員分配至提供定制營銷解決方案，因此委聘較少的第三方營銷人員實施定制營銷解決方案項目，導致與定制營銷解決方案相關的勞務費減少所致。另一方面，由於我們主要依賴第三方營銷人員提供任務與營銷人員匹配服務，我們與任務與營銷人員匹配服務相關的勞務費增加，與我們由2021年財政年度至2022年財政年度的任務與營銷人員匹配服務收益增加大致一致。

下表載列於業績記錄期第三方營銷人員就實施定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務項目進行的工作量明細：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
第三方營銷人員在實施以下項目時進行的工作量 (附註)：			
— 定制營銷解決方案	723,539	716,972	491,712
— 任務與營銷人員匹配服務	313,363	549,063	681,937
總計	<u>1,036,902</u>	<u>1,266,035</u>	<u>1,173,649</u>

附註：該數量指第三方營銷人員於整個所示年度就實施我們的定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務項目進行的工作總量。為免生疑問，其並不代表不同個人的總數，因為第三方營銷人員可以在整個所示年度從事多個項目。

於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，第三方營銷人員就實施任務與營銷人員匹配服務而進行的工作量分別為313,363、549,063及681,937，增長趨勢與我們任務與營銷人員匹配服務業務增長大致相符。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，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分別為人民幣68.2元、人民幣75.6元及人民幣89.0元。每單位工作量的平均成本由2020年財政年度的人民幣68.2元增至2021年財政年度的人民幣75.6元，與2020年財政年度每單位工作量的平均成本相若。於2022年財政年度，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。於2020年財政年度及2021年財政年度，營銷人員的薪酬乃根據營銷人員的出勤率及簡單的計件銷售佣金計算。於2022年財政年度，我們引入多元化的激勵架構：(i)倘達成若干銷售目標，營銷人員將有資格獲得更高的佣金率；及(ii)累進計件銷售佣金，旨在激勵營銷人員增加銷售額，相關調整已導致每單位工作量的平均成本由2021年財政年度的人民幣75.6元增加至2022年財政年度的人民幣88.9元。

## 財務資料

於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，第三方營銷人員就實施定制營銷解決方案而進行的工作量分別為723,539、716,972及491,712。於2021年財政年度，該減少與來自定制營銷解決方案的收益減少大致相符。於2022年財政年度，該減少乃主要由於我們於2022年財政年度提供定制營銷解決方案時開始派駐僱員營銷人員，因此導致第三方營銷人員完成的工作量減少。

### 僱員福利開支

僱員福利開支主要指向我們的員工(包括本集團員工及僱員營銷人員)支付的薪酬及福利。下表載列於業績記錄期按服務類型劃分的僱員福利開支明細：

	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	3,328	43.5	3,402	36.1	244,968	98.5
任務與營銷人員匹配服務	147	1.9	463	4.9	604	0.2
營銷人員派駐服務	4,169	54.4	5,276	56.0	2,968	1.2
SaaS + 訂閱	15	0.2	283	3.0	252	0.1
總計	<u>7,659</u>	<u>100.0</u>	<u>9,424</u>	<u>100.0</u>	<u>248,792</u>	<u>100.0</u>

我們的僱員福利開支從2020年財政年度的人民幣7.7百萬元增加至2021年財政年度的人民幣9.4百萬元。該增加主要歸因於與營銷人員派駐服務有關的該等開支增加，此乃由於我們額外招聘本集團員工以滿足2021年財政年度的營銷人員派駐服務的增長的需求。此外，於2020年透過《人力資源社會保障部、財政部、稅務總局關於階段性減免企業社會保險費的通知》出台的社會保險供款減免政策(「社會保險供款減免政策」)於2021年並未重續，導致所有員工的社會保險供款增加，從而致使僱員福利開支增加。

我們的僱員福利開支由2021年財政年度的人民幣9.4百萬元大幅增加至2022年財政年度的人民幣248.8百萬元。該增加主要歸因於與定制營銷解決方案有關的僱員福利開支顯著增加人民幣241.6百萬元，此乃由於我們的部分營銷人員派駐服務客戶轉向定制營銷解決方案。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。此外，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。



## 財務資料

下表載列於所示年度(i)本集團業務及發展部負責項目實施的員工(其員工成本與服務成本項下的僱員福利開支直接相關)及(ii)僱員營銷人員的人數變動情況：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
<b>本集團業務及發展部負責項目實施的員工人數</b>			
年初員工總人數	60	65	65
加：年度招聘員工人數	36	31	11
減：年度離職員工人數	31	31	36
年末員工總人數	65	65	40
年度平均人數 <sup>(1)</sup> ：	63	65	53
<b>我們的僱員營銷人員人數</b>			
年初僱員營銷人員總人數	—	—	5,087
加：年度留用僱員營銷人員人數 <sup>(2)</sup>	—	—	932
減：年度離職僱員營銷人員人數	—	—	1,618
年末僱員營銷人員總人數	—	—	4,401

附註：

1. 本集團業務及發展部負責項目實施的員工的平均人數乃根據本集團年初及年末業務及發展部負責項目實施的員工人數總和除以2計算得出。
2. 於2022年財政年度，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。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。於2020年財政年度及2021年財政年度，我們主要依賴第三方營銷人員實施定制營銷解決方案項目。

於2020年財政年度及2021年財政年度，本集團業務及發展部負責項目實施的員工平均人數維持相對穩定，分別為63名及65名。

於2022年財政年度，本集團業務及發展部負責項目實施的員工平均人數由2021年財政年度的65名減少至53名，主要由於我們為進一步精簡行政及秘書工作，決定解聘部分基本支持人員。

---

## 財務資料

---

自2022年起，我們於業績記錄期的五大客戶中有三名從營銷人員派駐服務轉向定制營銷解決方案，以提供更廣泛的定制化銷售及營銷服務，此乃由於其銷售及營銷策略及需求發生變化以應對他們行業的當前變化。經考慮我們與若干客戶的相對長期業務關係及我們將更多關注及資源放在保持與客戶的業務關係的策略，我們開始留用若干僱員營銷人員並將其從營銷人員派駐服務轉換至定制營銷解決方案。由於定制營銷解決方案及營銷人員派駐服務的會計處理不同，該轉換已對我們的財務業績產生影響，使得整體收益及銷售成本共同增加，同時導致我們的整體毛利率下降，而這三名客戶貢獻的毛利則未受影響。儘管每名僱員營銷人員的成本較高，董事相信就定制營銷解決方案使用僱員營銷人員於以下事宜有益：(i)增強勞動力穩定性；及(ii)由於該等員工通常對相關客戶要求的營運及績效標準熟悉，確保其工作績效得到保證及提高。於2022年12月31日，我們擁有4,399名僱員營銷人員。一般情況下，我們僱員營銷人員人數的變動與僱員營銷人員實施的定制營銷解決方案項目的完成度及進度高度相關。

### 毛利及毛利率

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。我們同期的毛利率分別為39.6%、40.9%及28.1%。

### 定制營銷解決方案

就定制營銷解決方案而言，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87.5百萬元、人民幣82.0百萬元及人民幣91.0百萬元，而同期的毛利率分別為28.6%、30.1%及19.8%。

### 任務與營銷人員匹配服務

就任務與營銷人員匹配服務而言，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10.4百萬元、人民幣16.8百萬元及人民幣20.4百萬元，而同期的毛利率分別為32.2%、28.3%及24.8%。

### 營銷人員派駐服務

就營銷人員派駐服務而言，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65.6百萬元、人民幣61.6百萬元及人民幣43.7百萬元，而同期的毛利率分別為89.1%、88.8%及89.8%。

## 財務資料

### SaaS + 訂閱

就SaaS + 訂閱而言，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555,000元、人民幣9.8百萬元及人民幣18.5百萬元，而同期的毛利率分別為28.1%、65.8%及66.7%。

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	<b>163,966</b>	<b>39.6</b>	<b>170,249</b>	<b>40.9</b>	<b>173,567</b>	<b>28.1</b>

### 行政開支

我們的行政開支包括(i)勞務費、(ii)僱員福利開支(包括董事酬金)、(iii)差旅及交通開支、(iv)攤銷及折舊、(v)辦公室開支、(vi)其他稅項及徵費、(vii)[編纂]、(viii)核數師酬金 — 審計服務及(ix)其他開支。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們的行政開支分別為人民幣64.3百萬元、人民幣75.9百萬元及人民幣77.9百萬元。

於業績記錄期，我們行政開支項下的勞務費波動甚微，保持穩定，於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度分別為人民幣11.5百萬元、人民幣12.3百萬元及人民幣11.8百萬元。

下表載列於所示年度我們行政開支的組成部分：

	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>	11,548	18.0	12,320	16.2	11,796	15.1
僱員福利開支(包括董事薪酬) <sup>(2)</sup>	25,465	39.6	30,019	39.5	22,696	29.2
差旅及交通開支	3,270	5.1	3,479	4.6	2,536	3.3
攤銷及折舊 <sup>(3)</sup>	7,384	11.5	7,332	9.7	5,956	7.6
辦公室開支	6,570	10.2	4,753	6.3	8,727	11.2
其他稅項及徵費 <sup>(4)</sup>	7,999	12.4	7,877	10.4	6,690	8.6
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
核數師酬金						
— 審計服務 <sup>(5)</sup>	739	1.1	—	—	—	—
其他開支 <sup>(6)</sup>	1,337	2.1	1,736	2.3	1,620	2.1
總計	<b>64,312</b>	<b>100.0</b>	<b>75,886</b>	<b>100.0</b>	<b>77,874</b>	<b>100.0</b>

## 財務資料

附註：

- (1) 勞務費主要指(i)我們為後勤辦公部門聘用的臨時僱員(包括兼職僱員或固定期限僱員)及實習生而產生的勞工費用；及(ii)就聘用第三方營銷人員為營銷人員提供行政支援而向勞務供應商支付的服務費。於業績記錄期，我們為後勤辦公部門聘用兼職僱員及實習生以暫時減輕我們的常規人員的日常職責。於同期內，我們委聘第三方營銷人員提供行政支援，因為營銷人員分散在中國不同地區(截至最後可行日期，分散在中國31個省／直轄市逾320個城市)，因此我們需要直接從當地安排當地勞工，以支援各區域分公司的各種行政職能，如日常辦公室行政工作、人力資源及會計等，並協助監控及監督線下零售店的營銷人員的出勤情況，以及提供其他實地管理支援。該等勞務一般由當地獨立的人力資源服務供應商提供及第三方營銷人員為本集團的整體現場行政工作提供支援，而彼等的服務費則參照工作量及當地的薪資水平計算。
- (2) 僱員福利開支主要為向管理員工支付的薪金及福利、董事薪酬。
- (3) 攤銷及折舊主要為電腦軟件的攤銷及租賃裝修、辦公室設備、汽車及本集團使用若干租賃物業的權利折舊。
- (4) 其他稅項及徵費主要為有關城市維護建設稅、教育附加稅及印花稅的額外稅項。
- (5) 核數師酬金 — 審計服務主要為就提供核數服務支付核數師的薪酬。
- (6) 其他開支主要為日常行政費用、招募開支、服務費及汽車保養成本。

### 銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支包括(i)僱員福利開支；(ii)差旅及交通開支；(iii)折舊開支。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們的銷售及營銷開支分別為人民幣18.7百萬元、人民幣20.8百萬元及人民幣19.3百萬元。

下表載列所示年度我們的銷售及營銷開支組成部分：

	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	%
僱員福利開支 <sup>(1)</sup>	15,892	85.0	18,430	88.8	17,762	92.0
差旅及交通開支	2,735	14.6	2,269	10.9	1,498	7.8
折舊開支 <sup>(2)</sup>	77	0.4	70	0.3	48	0.2
<b>總計</b>	<b>18,704</b>	<b>100.0</b>	<b>20,769</b>	<b>100.0</b>	<b>19,308</b>	<b>100.0</b>

附註：

- (1) 僱員福利開支主要指已付予我們的業務員工的薪金及福利。
- (2) 折舊開支主要為辦公室設備折舊。

## 財務資料

### 研發開支

我們的研發開支主要是指我們在以下方面涉及的開支：(i)IT基建、系統開發；(ii)系統維護；及(iii)負責研發的員工。我們於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的研發開支分別為人民幣11.7百萬元、人民幣12.2百萬元及人民幣25.0百萬元。

	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
IT基建	1,597	1,485	2,190
系統開發	1,415	2,722	11,952
系統維護	5,306	1,895	2,789
<b>小計</b>	<b>8,318</b>	<b>6,102</b>	<b>16,931</b>
僱員福利開支(附註)	3,425	6,059	8,088
<b>總計</b>	<b>11,743</b>	<b>12,161</b>	<b>25,019</b>

附註： 僱員福利開支主要指已付予研發員工的薪金及福利。

### 其他收入及收益淨額

我們的其他收入及收益淨額指(i)政府補助；(ii)來自關聯方的利息收入；(iii)增值稅加計扣除的收益；(iv)按公平值計入損益的公平值收益；(v)出售廠房及設備的虧損、(vi)終止租賃的收益及(vii)其他。

我們於2020年財政年度錄得其他收入及收益淨額人民幣8.6百萬元，於2021年財政年度錄得其他收入及收益淨額人民幣25.2百萬元，於2022年財政年度錄得其他收入及收益淨額人民幣28.9百萬元。

下表載列於所示年度其他收入及收益淨額的明細：

	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
<b>其他收入</b>			
政府補助 <sup>(1)</sup>	3,746	22,829	26,090
來自關聯方的利息收入 <sup>(2)</sup>	2,857	—	—
增值稅加計扣除的收益 <sup>(3)</sup>	1,790	1,859	1,804
<b>總計：</b>	<b>8,393</b>	<b>24,688</b>	<b>27,894</b>
<b>其他收益 — 淨額</b>			
按公平值計入損益的公平值收益	316	485	753
出售廠房及設備的虧損	—	(9)	(39)
終止租賃的收益	—	—	292
其他	(76)	(12)	(4)
<b>總計：</b>	<b>240</b>	<b>464</b>	<b>1,002</b>

---

## 財務資料

---

附註：

- (1) 於業績記錄期的政府補助主要指(i)從相關行政區域財政局(包括中國地方政府部門嘉定區財政局)獲取的財務支援，以激勵本集團的發展；以及(ii)中國地方政府根據各自的地方政府政策制定的崗位補貼計劃(如穩崗返還及穩崗補貼)，這些計劃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)。經代表本公司申請財務支援的政府相關實體(即上海滬嘉經濟發展中心及上海外岡工業園區管理服務有限公司)確認，對於該等財務支援，並無相關政府政策的書面文件，財務支援金額乃根據本集團繳納的所得稅及業務規模計算。概無有關政府補助的未達成條件或或然事項。這些政府補助金的發放時間、金額及條件均由政府全權決定，而這些政府補助金可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。
- (2) 來自關聯方的利息收入主要為向孫先生提供購買股份貸款產生的利息收入。
- (3) 增值稅加計扣除的收益主要為稅制改革降低增值稅稅率導致的稅收減免收益。

### 金融資產減值虧損撥回／(減值虧損)

金融資產減值虧損撥回／(減值虧損)指基於預期信貸虧損模式下的貿易應收款項、合約資產及其他應收款項減值虧損撥備淨額。於2021年財政年度及2022年財政年度，我們分別錄得金融資產減值虧損人民幣463,000元及人民幣553,000元。於2020年財政年度，我們錄得金融資產減值虧損撥回人民幣257,000元。

### 財務成本 — 淨額

我們的財務收入指銀行利息收入。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們的財務收入分別為人民幣61,000元、人民幣136,000元及人民幣162,000元。

我們的財務成本主要指(i)貿易應收款項保理利息開支；(ii)銀行借款的利息開支；及(iii)租賃負債的利息開支。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們的財務成本分別為人民幣4.6百萬元、人民幣4.9百萬元及人民幣3.1百萬元。

## 財務資料

下表載列所示年度我們的財務收入及財務成本的明細：

	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
財務收入			
— 銀行利息收入 <sup>(1)</sup>	61	136	162
	<u>61</u>	<u>136</u>	<u>162</u>
財務成本			
— 貿易應收款項保理的利息 <sup>(2)</sup>	(2,722)	(2,142)	(715)
— 銀行借款的利息開支 <sup>(3)</sup>	(1,131)	(2,401)	(2,093)
— 租賃負債的利息開支 <sup>(4)</sup>	(523)	(373)	(265)
— 其他	(178)	—	—
	<u>(4,554)</u>	<u>(4,916)</u>	<u>(3,073)</u>
財務成本 — 淨額：	<u>(4,493)</u>	<u>(4,780)</u>	<u>(2,911)</u>

附註：

- (1) 銀行利息收入主要為我們存放於中國的銀行的存款利息收入。
- (2) 貿易應收款項保理的利息主要為我們與銀行訂立的保理安排所產生的利息開支。詳情請參閱「財務資料 — 綜合財務狀況表若干項目的討論 — 貿易應收款項」。
- (3) 銀行借款的利息開支主要為由我們的銀行借款所產生的利息開支。
- (4) 租賃負債的利息開支主要為由我們的租賃負債產生的利息開支。

於業績記錄期，本集團就若干貿易應收款項與於全球擁有業務，並具有良好信譽的國際財務機構訂立保理安排。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們已從保理銀行收取人民幣697.0百萬元、人民幣688.8百萬元及人民幣161.0百萬元的所得款項。獲保理貿易應收款項屬無追索權，有關獲保理貿易應收款項已按本集團已轉讓絕大部分貿易應收款項擁有權的風險及利益予財務機構為基礎，根據香港財務報告準則第9號並於保理時終止確認。

## 財務資料

### 我們的貿易應收款項保理融資政策

我們的非追索性貿易應收款項保理是現金管理工具，為我們提供了將現金流維持於穩健水平的更高靈活性及機動性，使得我們能夠更加快捷地收回流動資金。為控制及監控有關非追索性貿易應收款項保理的潛在風險，並評估及釐定可獲得或動用貿易應收款項保理的程​​度，我們已實施下列措施：

1. 經考慮貿易應收款項保理所產生的財務成本及我們的營運資金需求後，我們的財務經理可透過保理銀行相關系統申請貿易應收款項保理。申請的貿易應收款項保理金額將根據我們的營運資金需求釐定。我們的財務經理應選擇以最低財務成本提供貿易應收款項保理的保理銀行（擁有可動用融資）並且最先到期的貿易應收款項應最先保理。
2. 貿易應收款項保理須受逐級審批制度規限。在選擇保理銀行後，我們的財務經理應向財務總監提交貿易應收款項保理申請進行批准，該申請隨後將進一步提交予我們的副總裁進行批准。
3. 非追索性保理後，我們的結算人員應編製貿易應收款項保理明細，包括發票金額、保理利率及手續費等。然後向我們的會計人員提交明細資料。會計人員隨後將終止確認相關貿易應收款項。

### 應佔聯營公司(虧損)/溢利

我們應佔聯營公司(虧損)/溢利主要指以權益法於聯營公司股權投資的應佔溢利或虧損。於2021年財政年度，我們錄得人民幣111,000元的聯營公司溢利，而於2020年財政年度及2022年財政年度，我們分別錄得聯營公司虧損人民幣169,000元及人民幣200,000元。

### 所得稅開支

我們的所得稅開支為即期所得稅及遞延所得稅。下表載列於所示年度的所得稅開支明細：

	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
即期所得稅 <sup>(1)</sup>	20,112	21,812	22,476
遞延所得稅 <sup>(2)</sup>	(574)	631	1,420
<b>所得稅開支</b>	<b>19,538</b>	<b>22,443</b>	<b>23,896</b>

附註：

- (1) 即期所得稅包括本集團所屬實體按年度應課稅溢利計算的中國企業所得稅。
- (2) 遞延所得稅主要包括主要因稅項虧損、壞賬及租賃負債產生的已確認可抵扣暫時性差異的遞延所得稅資產減遞延所得稅負債後得出的變動。



---

## 財務資料

---

### 稅項

#### 開曼群島及英屬處女群島

本集團須就來自或產生於本集團成員公司所在及營運的稅務管轄區的溢利按實體基準繳納所得稅。根據開曼群島及英屬處女群島的規則及法規，本集團於開曼群島及英屬處女群島註冊成立的成員公司毋須繳納任何所得稅。

#### 香港

香港利得稅稅率為16.5%。由於本集團於業績記錄期在香港並無應課稅溢利，故未計提香港利得稅撥備。

#### 中國

本集團須按實體基準就來自或源於本集團成員公司所處及經營所在司法管轄區的溢利繳納所得稅。因此，於業績記錄期，我們的所得稅開支及抵免均與我們於中國的營運相關。我們於中國的若干附屬公司自2019年起合資格成為「小型微利企業」，故該等附屬公司有權享有根據利得稅兩級制計算的優惠所得稅稅率。自2019年1月1日至2020年12月31日，根據利得稅兩級制，合資格實體的首筆人民幣1,000,000元應課稅收入按5%的稅率徵稅，而超過人民幣1,000,000元及少於人民幣3,000,000元的應課稅收入按10%的稅率徵稅。自2021年1月1日至2022年12月31日，合資格實體的首筆人民幣1,000,000元的應課稅收入按2.5%的稅率徵稅，超過人民幣1,000,000元但少於人民幣3,000,000元的應課稅收入按10%的稅率徵稅。因此，該等附屬公司於2020年享有5%或10%的優惠所得稅稅率，而於2021年及2022年則享有2.5%或10%的優惠所得稅稅率。除我們符合小微企業資格的附屬公司外，我們所有其他位於中國的附屬公司須於年內就其各自應課稅收入按25%的標準稅率繳納中國企業所得稅。於業績記錄期各年，我們的實際所得稅稅率分別為26.6%、27.6%及31.2%。

根據適用中國稅務法規，於中國成立的公司就2008年1月1日後產生的溢利向外國投資者分派的股息一般須繳納10%預扣稅。倘於香港註冊成立的外國投資者符合中國與香港訂立的避免雙重徵稅協定安排的條件及規定，則相關預扣稅稅率將由10%減至5%。於重組完成後，集團公司於香港的適用預扣稅稅率為10%。

截至最後可行日期，我們已向相關稅務機關作出所有重要稅務申報，並支付所有重大未償還稅務負債，據我們所知，我們與該等稅務機關沒有任何未決或潛在爭議。

有關我們所得稅開支變動的討論，請參閱「— 各期間經營業績比較」。

### 年度溢利及純利率

於業績記錄期各年，我們錄得的溢利分別為人民幣53.9百萬元、人民幣59.0百萬元及人民幣52.7百萬元。於業績記錄期各年，我們的純利率分別為13.0%、14.2%及8.5%。

---

## 財務資料

---

### 各期間經營業績比較

#### 2022年財政年度與2021年財政年度的比較

##### 收益

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。該收益增加主要由於我們來自定制營銷解決方案的收益增加。

##### 按服務類型的收益

我們來自定制營銷解決方案的收益由2021年財政年度的人民幣272.7百萬元增加至2022年財政年度的人民幣459.6百萬元，而來自任務與營銷人員匹配服務的收益由2021年財政年度的人民幣59.2百萬元增加至2022年財政年度的人民幣82.1百萬元。該增加主要歸因於委聘我們提供任務與營銷人員匹配服務的品牌商客戶數目由2021年財政年度的14名增加至2022年財政年度的20名。我們來自營銷人員派駐服務的收益由2021年財政年度的人民幣69.4百萬元減少至2022年財政年度的人民幣48.7百萬元。此乃主要由於(i)來自每名品牌商客戶定制營銷解決方案的平均收益由2021年財政年度的人民幣6.8百萬元增加至2022年財政年度的人民幣15.7百萬元，乃由於我們部分現有品牌商客戶擴大其在定制營銷解決方案上的支出；(ii)我們於2021年年底獲得的新客戶貢獻的定制營銷解決方案的收益；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。我們來自SaaS + 訂閱的收益由2021年財政年度的人民幣14.9百萬元大幅增加至2022年財政年度的人民幣27.7百萬元。該增加主要由於(i)為委聘我們提供SaaS + 訂閱的品牌商客戶數目由2021年財政年度的4名增加至2022年財政年度的6名及(ii)每名SaaS + 訂閱品牌商客戶平均收益由2021年財政年度的人民幣3.3百萬元增加至2022年財政年度的人民幣4.3百萬元，特別是由於2022年SaaS + 訂閱的五大客戶之一於業績記錄期有關開發若干數字化平台及工具合約的合約金額為人民幣13.5百萬元。

##### 服務成本

我們的服務成本由2021年財政年度的人民幣246.0百萬元增加至2022年財政年度的人民幣444.5百萬元。服務成本增加主要由於：

- (i) 僱員福利開支增加人民幣239.4百萬元，主要由於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，因此，僱員營銷人員相關的僱員福利開支金額悉數計入我們的定制營銷解決方案服務成本（而不是按照淨額基準於營銷人員派駐服務項下確認）；及
- (ii) 研發及技術服務開支增加人民幣4.1百萬元，主要由於向客戶提供的SaaS + 訂閱服務增加，

其影響部分被勞務費減少人民幣28.0百萬元所抵銷，由於我們開始分配僱員營銷人員提供定制營銷解決方案，導致與定制營銷解決方案有關的勞務費減少人民幣46.7百萬元，因為我們分配較少的第三方勞工實施定制營銷解決方案項目。另一方面，由於我們主要依賴第三方勞

---

## 財務資料

---

工提供任務與營銷人員匹配服務，我們與任務與營銷人員匹配服務有關的勞務費增加人民幣19.2百萬元，與任務與營銷人員匹配服務的收益增加大體一致。

### 毛利及毛利率

我們的毛利由2021年財政年度的人民幣170.2百萬元增加至2022年財政年度的人民幣173.6百萬元，與收益增加一致，而我們的毛利率由2021年財政年度的40.9%減少至2022年財政年度的28.1%，主要由於定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務的毛利率減少。

### 按服務類型的毛利及毛利率

我們的定制營銷解決方案毛利由2021年財政年度的人民幣82.0百萬元增加至2022年財政年度的人民幣91.0百萬元，而定制營銷解決方案毛利率由2021年財政年度的30.1%減少至2022年財政年度的19.8%。定制營銷解決方案毛利率的減少主要由於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及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，因此，有關僱員營銷人員（一直為該等客戶工作）的收益及僱員福利開支悉數計入定制營銷解決方案的總額（而非按營銷人員派駐服務項下的淨額基準確認），由於該等項目的毛利率低於其他定制營銷解決方案，從而致使定制營銷解決方案的毛利率下降。我們的營銷人員派駐服務毛利由2021年財政年度的人民幣61.6百萬元減少至2022年財政年度的人民幣43.7百萬元，而營銷人員派駐服務毛利率維持相對穩定，於2021年財政年度及2022年財政年度分別為88.8%及89.8%。

我們來自任務與營銷人員匹配服務的毛利由2021年財政年度的人民幣16.8百萬元增加至2022年財政年度的人民幣20.4百萬元，而我們來自SaaS + 訂閱的毛利由2021年財政年度的人民幣9.8百萬元大幅增加至2022年財政年度的人民幣18.5百萬元。任務與營銷人員匹配服務及SaaS + 訂閱的毛利增幅與收益增幅基本一致。我們的任務與營銷人員匹配服務毛利率由2021年財政年度的28.3%減少至2022年財政年度的24.8%，因為第三方營銷人員任務與營銷人員匹配服務的營銷人員出勤情況及每單位工作量完成的銷售額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，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基礎，我們調整了營銷人員薪酬的計算基準，而並無大幅降低服務成本。營銷人員的酬金以服務費為基準。除目前該薪酬基準外，我們進一步引入多元化的激勵架構：(i)倘達成若干銷售目標，營銷人員將有資格獲得更高的佣金率；及(ii)累進計件銷售佣金，旨在激勵營銷人員增加銷售額；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，從而減少採用「績效掛鉤」收費模式的任務與營銷人員匹配服務的收益。詳情請參閱「財務資料 — 綜合全面收益表的主要組成部分 — 服務成本 — 勞務費」。我們來自SaaS + 訂閱的毛利率於2021年財政年度及2022年財政年度維持相對穩定，分別為65.8%及66.7%。

---

## 財務資料

---

### 行政開支

我們的行政開支由2021年財政年度的人民幣75.9百萬元增加至2022年財政年度的人民幣77.9百萬元。該增加主要由於2022年財政年度產生的[編纂]為[編纂]百萬元。

### 銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支於2021年財政年度為人民幣20.8百萬元，於2022年財政年度為人民幣19.3百萬元，維持相對穩定。

### 研發開支

我們的研發開支由2021年財政年度的人民幣12.2百萬元增加至2022年財政年度的人民幣25.0百萬元。該增加主要歸因於使用外部第三方數據庫產生的有關開支，該數據庫由中國AI公司維護，從而令我們能夠獲取數據，包括各種零售店營運數據及零售店對銷售潛力的分析結果，以支持我們建設若干數字化工具及外部軟件開發商對品牌秘鑰系統開發產生的開支。

### 其他收入及收益淨額

我們的其他收入及收益淨額由2021年財政年度的人民幣25.2百萬元增加至2022年財政年度的人民幣28.9百萬元，主要由於政府補助由2021年財政年度的人民幣22.8百萬元增加至2022年財政年度的人民幣26.1百萬元，原因是中國政府給予的財政支援增加。本年度我們獲取政府補助的性質並無重大變化，其中約90%或以上的款項乃兩個年度為刺激本集團於上海地區的發展而獲得的財政支持。年內政府補助的增加乃主要由於自中國當地機構獲得工作補貼計劃(如穩崗補貼及留崗補貼)有關財政支持增加。該等政府補貼的時間、金額及條件乃由政府全權酌情決定，並可能隨著相關政府政策的變動不時出現波動。

### 金融資產減值虧損

我們的金融資產減值虧損於2021年財政年度及2022年財政年度分別為人民幣463,000元及人民幣553,000元，維持相對穩定。進一步詳情請參閱「財務資料 — 財務風險管理 — 信貸風險」及本文件附錄一會計師報告的附註3.1(b)(iii)。

### 財務成本 — 淨額

我們的財務成本 — 淨額由2021年財政年度的人民幣4.8百萬元減少至2022年財政年度的人民幣2.9百萬元，主要由於銀行借款利率下降及貿易應收款項保理融資使用量減少，導致銀行借款及貿易應收款項保理的利息開支減少。

---

## 財務資料

---

### 應佔聯營公司溢利／(虧損)

我們於2021年財政年度應佔聯營公司溢利人民幣111,000元及2022年財政年度應佔聯營公司虧損人民幣200,000元。應佔聯營公司的虧損增加乃主要由於我們的一家聯營公司因研發費用增加而產生的虧損。

### 所得稅開支

我們的所得稅開支，於2021年財政年度及2022年財政年度分別為人民幣22.4百萬元及人民幣23.9百萬元維持相對穩定。我們的實際稅率(即所得稅開支除以除所得稅前溢利)於2021年財政年度為27.6%，於2022年財政年度則為31.2%。我們於2022年財政年度的實際稅率較高乃主要由於我們與非中國境內機構相關的[編纂]不可扣稅。

### 年度溢利及純利率

基於上述原因，我們的年度溢利由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。我們的純利率由2021年財政年度的14.2%減少至2022年財政年度的8.5%，主要由於提高了實際稅率。

### 2021年財政年度與2020年財政年度的比較

#### 收益

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。該增加主要由於來自任務與營銷人員匹配服務及SaaS + 訂閱的收益顯著增加，但部分被定制營銷解決方案及營銷人員派駐服務的收入減少所抵銷。

#### 按服務類別的收益

我們來自定制營銷解決方案的收益由2020年財政年度的人民幣305.9百萬元減少至2021年財政年度的人民幣272.7百萬元。該減少乃主要由於2021年財政年度我們若干定制營銷解決方案品牌商客戶的支出減少。來自營銷人員派駐服務的收益由2020年財政年度的人民幣73.6百萬元減少至2021年財政年度的人民幣69.4百萬元。該減少主要由於COVID-19疫情的負面影響導致我們客戶銷售放緩，從而導致委聘我們提供營銷人員派駐服務的客戶數目減少。營銷人員派駐服務的客戶數目由2020年財政年度的22名減少至2021年財政年度的14名。

與本集團推廣我們的任務與營銷人員匹配服務及SaaS + 訂閱的業務策略相一致，我們來自任務與營銷人員匹配服務的收益由2020年財政年度的人民幣32.1百萬元增加至2021年財政年度的人民幣59.2百萬元，而我們來自SaaS + 訂閱的收益由2020年財政年度的人民幣2.0百萬元大幅增加至2021年財政年度的人民幣14.9百萬元。任務與營銷人員匹配服務的收益增長由以下各項所支持：任務與營銷人員匹配服務客戶數目由2020年財政年度的15名增加至2021年財政年度的19名；及每名任務與營銷人員匹配服務客戶平均收益由2020年財政年度的人民幣2.1百萬元增加至2021年財政年度的人民幣3.1百萬元。同樣，SaaS + 訂閱收益的增長乃主要由於SaaS + 訂閱客戶數量從2020年財政年度的3名增加至2021年財政年度的8名，以及每名SaaS + 訂閱客戶的平均收益從2020年財政年度的人民幣0.7百萬元增加至2021年財政年度的人民幣1.9百萬元。

---

## 財務資料

---

### 服務成本

我們的服務成本維持相對穩定，於2020年財政年度及2021年財政年度分別為人民幣249.6百萬元及人民幣246.0百萬元。

我們的勞務費從2020年財政年度的人民幣197.8百萬元減少至2021年財政年度的人民幣182.3百萬元。勞務費的減少主要歸因於於業績記錄期我們的五大客戶之一的一項定制營銷解決方案項目的規模縮減，導致對勞工服務供應商提供的第三方營銷人員的需求減少，從而導致與定制營銷解決方案有關的服務成本減少人民幣35.0百萬元，與定制營銷解決方案的收益減少一致。由於我們主要委聘第三方營銷人員實施我們的任務與營銷人員匹配服務項目，該減少部分被與任務與營銷人員匹配服務項目相關的勞務費的增加人民幣20.1百萬元所抵銷，這與我們於任務與營銷人員匹配服務的業務增長一致。

僱員福利開支從2020年財政年度的人民幣7.7百萬元增加至2021年財政年度的人民幣9.4百萬元，主要由於2021年財政年度招聘額外集團員工以滿足對我們營銷人員派駐服務不斷增長的需求導致與營銷人員派駐服務有關的開支增加人民幣1.1百萬元。此外，社會保險供款減免政策於2021年並未重續，導致所有員工的社會保險供款增加，從而致使僱員福利開支增加。

### 毛利及毛利率

基於上述原因，我們的毛利由2020年財政年度的人民幣164.0百萬元增加至2021年財政年度的人民幣170.2百萬元。我們的毛利率由2020年財政年度的39.6%輕微增加至2021年財政年度的40.9%。毛利率上升主要由於(i)SaaS + 訂閱的毛利率由2020年財政年度的28.1%增加至2021年財政年度的65.8%及(ii)定制營銷解決方案的毛利率由2020年財政年度的28.6%增加至2021年財政年度的30.1%。

#### 按服務類型的毛利及毛利率

我們來自定制營銷解決方案的毛利由2020年財政年度的人民幣87.5百萬元減少至2021年財政年度的人民幣82.0百萬元，而我們來自營銷人員派駐服務的毛利由2020年財政年度的人民幣65.6百萬元減少至2021年財政年度的人民幣61.6百萬元。定制營銷解決方案及營銷人員派駐服務的毛利的降幅與定制營銷解決方案及營銷人員派駐服務收益的降幅基本一致。我們定制營銷解決方案的毛利率則由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的利潤率相對較高的項目規模增加。我們營銷人員派駐服務的毛利率於2020年財政年度及2021年財政年度維持相對穩定，分別為89.1%及88.8%。

我們來自任務與營銷人員匹配服務的毛利由2020年財政年度的人民幣10.4百萬元增加至2021年財政年度的人民幣16.8百萬元，而我們來自SaaS + 訂閱的毛利由2020年財政年度的人民幣555,000元增加至2021年財政年度的人民幣9.8百萬元。任務與營銷人員匹配服務及SaaS + 訂閱的毛利增幅大致與任務與營銷人員匹配服務及SaaS + 訂閱收益增長一致。我們任務與營銷人員匹配服務的毛利率則由2020年財政年度的32.2%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

---

## 財務資料

---

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。詳情請參閱「財務資料 — 綜合全面收益表的主要組成部分 — 服務成本 — 勞務費」。我們SaaS + 訂閱的毛利率則由2020年財政年度的28.1%大幅增加至2021年財政年度的65.8%。該增加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%下降至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。

### 行政開支

我們的行政開支由2020年財政年度的人民幣64.3百萬元增加至2021年財政年度的人民幣75.9百萬元。該增加主要由於僱員福利開支由2020年財政年度的人民幣25.5百萬元增加至2021年財政年度的人民幣30.0百萬元，乃由於(i)我們的管理員工的平均薪金增加；及(ii)社會保險供款減免政策於2021年沒有被重續；及(iii)2021年財政年度的[編纂]為[編纂]百萬元。

### 銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2020年財政年度的人民幣18.7百萬元增加至2021年財政年度的人民幣20.8百萬元。該增加主要來自(i)業務員工的僱員福利開支由2020年財政年度的人民幣15.9百萬元增加至2021年財政年度的人民幣18.4百萬元，乃由於業務員工的平均薪金增加所致；及(ii)於2020年推出的社會保險供款減免政策於2021年並無重續。

### 研發開支

我們的研發開支保持相對穩定，於2020年財政年度及2021年財政年度分別為人民幣11.7百萬元及人民幣12.2百萬元。

### 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，其中大部分為中國政府的財務支援。2021年財政年度的政府補助主要包括為激勵本集團在上海地區的發展而獲得的財務支持，而2020年財政年度的政府補助主要與就業補貼計劃有關。政府補助的增加主要是由於為激勵本集團在上海地區的發展而獲得的財務支持金額自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。政府補助的時間、金額及條件由政府全權酌情決定，並可能隨有關政府政策變動不時波動。

## 財務資料

### 金融資產減值虧損撥回／(減值虧損)

我們於2020年財政年度的金融資產減值虧損撥回為人民幣257,000元，而於2021年財政年度的金融資產減值虧損為人民幣463,000元。該變動主要由於貿易應收款項的預期信貸虧損撥備增加。進一步詳情請參閱「財務資料 — 財務風險管理 — 信貸風險」及本文件附錄一會計師報告的附註3.1(b)(iii)。

### 財務成本 — 淨額

我們於2020年財政年度及2021年財政年度的財務成本淨額維持相對穩定，分別為人民幣4.5百萬元及人民幣4.8百萬元。

### 應佔聯營公司(虧損)／溢利

我們於2020年財政年度應佔聯營公司虧損為人民幣169,000元，於2021年財政年度應佔聯營公司溢利為人民幣111,000元。該變動主要由於我們的其中一間聯營公司於2021年財政年度錄得溢利人民幣0.6百萬元，於2020年財政年度則錄得虧損人民幣1.4百萬元。

### 所得稅開支

我們的所得稅開支由2020年財政年度的人民幣19.5百萬元增加至2021年財政年度的人民幣22.4百萬元。所得稅開支增加大致與除稅前溢利由2020年財政年度的人民幣73.4百萬元增加至2021年財政年度的人民幣81.5百萬元一致。

### 年內溢利及純利率

基於上述原因，我們的年內溢利由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。我們的純利率由2020年財政年度的13.0%增加至2021年財政年度的14.2%。

### 綜合財務狀況表若干項目的討論

下表載列於所示日期的綜合財務狀況表中選定資料，均摘錄自於所示日期的綜合財務狀況表，其摘自本文件附錄一會計師報告所載的經審計綜合財務報表。

	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
流動資產淨值	<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
資產總額	594,359	630,710	627,126
負債總額	326,922	305,679	280,632
資產淨值	<b>267,437</b>	<b>325,031</b>	<b>346,494</b>
非控股權益	1,523	—	—



## 財務資料

下表載列我們於所示日期的流動資產及流動負債：

	於12月31日			於2023年
	2020年	2021年	2022年	2月28日
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)
<b>流動資產</b>				
合約資產	215,734	183,256	190,624	233,872
貿易應收款項	323,352	393,041	344,902	303,560
合約成本	2,392	712	480	731
按金、其他應收款項及預付款項	15,587	14,946	19,772	22,749
按公平值計入損益的金融資產	9,180	4,000	—	—
現金及現金等價物	9,110	20,317	62,704	45,848
	<u>575,355</u>	<u>616,272</u>	<u>618,482</u>	<u>606,760</u>
<b>流動負債</b>				
租賃負債	5,056	3,778	2,319	1,811
借款	31,000	54,800	61,273	56,273
貿易及其他應付款項	261,279	234,196	203,032	186,300
合約負債	3,624	3,297	6,858	6,279
應付所得稅	22,376	7,475	5,648	6,369
應付關聯方款項	17	—	1,447	1,506
	<u>323,352</u>	<u>303,546</u>	<u>280,577</u>	<u>258,538</u>
<b>流動資產淨值</b>	<b><u>252,003</u></b>	<b><u>312,726</u></b>	<b><u>337,905</u></b>	<b><u>348,222</u></b>

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；及(ii)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)現金及現金等價物、(ii)按金、其他應收款項及預付款項及(iii)合約資產增加，其影響部分被貿易應收款項及按公平值計入損益的金融資產減少所抵銷。

我們的流動資產淨值由2022年12月31日的人民幣337.9百萬元增加至2023年2月28日的人民幣348.2百萬元，主要是由於(i)按金、其他應收款項及預付款項以及合約資產增加及(ii)租賃負債、借款及貿易及其他應付款項減少，其影響部分被(i)貿易應收款項減少及(ii)應付所得稅增加所抵銷。

---

## 財務資料

---

### 廠房及設備

於業績記錄期，我們的廠房及設備主要包括租賃裝修、辦公設備及汽車。

我們的廠房及設備的賬面淨額由2020年12月31日的人民幣865,000元增加至2021年12月31日的人民幣1.1百萬元。此乃主要由於辦公設備及汽車增加人民幣620,000元，其影響部分被2021年財政年度人民幣403,000元的折舊開支及出售辦公設備人民幣18,000元所抵銷。

我們的廠房及設備的賬面淨額由2021年12月31日的人民幣1.1百萬元減少至2022年12月31日的人民幣984,000元。此乃主要由於出售辦公設備人民幣43,000元及折舊開支人民幣429,000元，其影響部分被2022年財政年度添置辦公設備人民幣392,000元所抵銷。

### 使用權資產

於業績記錄期，我們的使用權資產主要為我們累計租賃期超過12個月的租賃處所。

我們的使用權資產由2020年12月31日的人民幣8.2百萬元減少至2021年12月31日的人民幣5.6百萬元，乃主要由於折舊開支人民幣5.3百萬元，其影響部分因訂立新租賃導致添置使用權資產人民幣2.8百萬元而被抵銷。

我們的使用權資產進一步減少至2022年12月31日的人民幣2.5百萬元，乃主要由於折舊開支人民幣4.6百萬元，其影響部分被添置使用權資產人民幣3.1百萬元所抵銷。

### 無形資產

於業績記錄期，我們的無形資產主要包括購自第三方的軟件。

我們的無形資產由2020年12月31日的人民幣2.7百萬元減少至2021年12月31日的人民幣991,000元並進一步減少至2022年12月31日的零，乃主要由於我們的電腦軟件攤銷。

### 於聯營公司的投資

於業績記錄期，我們於聯營公司的投資主要為我們於以下聯營公司的投資，包括北京愛味味信息技術有限公司(一家主要從事技術開發及諮詢服務的公司)及廣州策碼(一家主要從事市場研究服務、資訊科技諮詢及軟件開發的公司)。

於2020年、2021年及2022年12月31日，我們於聯營公司的投資維持相對穩定，分別為人民幣4.6百萬元、人民幣4.7百萬元及人民幣4.5百萬元。

## 財務資料

### 遞延所得稅資產

於業績記錄期，我們的遞延所得稅資產主要指賬面稅項與實際所得稅的差額。

我們的遞延所得稅資產由2020年12月31日的人民幣2.7百萬元減少至2021年12月31日的人民幣2.1百萬元。此乃主要由於確認累計稅收損失減少。

我們的遞延所得稅資產由2021年12月31日的人民幣2.1百萬元減少至2022年12月31日的人民幣0.7百萬元。此乃主要由於確認累計稅收損失減少。

### 合約資產

我們的合約資產主要為我們向客戶提供服務而未開具發票的金額。

下表載列於所示日期的合約資產明細：

	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
合約資產 — 賬面總額	216,781	184,088	192,191
減：合約資產的減值撥備	<u>(1,047)</u>	<u>(832)</u>	<u>(1,567)</u>
合約資產 — 淨值	<u>215,734</u>	<u>183,256</u>	<u>190,624</u>

於2023年2月28日，人民幣90.5百萬元（即於2022年12月31日的合約資產的47.1%）隨後由本集團結算收取並作為貿易應收款項入賬。

於2020年、2021年及2022年12月31日，合約資產分別為人民幣215.7百萬元、人民幣183.3百萬元及人民幣190.6百萬元。於2020年、2021年及2022年12月31日，我們五大客戶的合約資產分別為人民幣143.6百萬元、人民幣118.5百萬元及人民幣128.0百萬元，佔於2020年、2021年及2022年12月31日的計提虧損撥備前合約資產66.2%、64.4%及66.6%。2020年財政年度至2021年財政年度合約資產下降趨勢與定制營銷解決方案產生的收益減少大致相符。其後於2022年12月31日，我們的合約資產增至人民幣190.6百萬元，該增加大致與收益增長一致。於2020年、2021年及2022年12月31日，本集團於計及合約資產減值撥備前的合約資產分別為人民幣216.8百萬元、人民幣184.1百萬元及人民幣192.2百萬元。

## 財務資料

下表載列於所示日期按服務類型劃分的合約資產明細：

	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
定制營銷解決方案	96,541	62,059	123,054
任務與營銷人員匹配服務	6,837	4,396	14,451
營銷人員派駐服務	112,009	112,137	52,439
SaaS + 訂閱	1,394	5,496	2,247
合計：	<u>216,781</u>	<u>184,088</u>	<u>192,191</u>

於2020年、2021年及2022年12月31日，合約資產主要來自我們的定制營銷解決方案及營銷人員派駐服務，合共分別佔總合約資產結餘的96.2%、94.6%及91.3%。我們的定制營銷解決方案通常於項目完成後三個月內結算及向客戶開單。就營銷人員派駐服務而言，由於開單程序要求客戶收集及提供相關結算資料（例如銷售數據及派駐人力的表現），故收益確認與開單之間的時間延遲通常在兩個月內。

與定制營銷解決方案有關的合約資產餘額分別佔同期期末結餘總額的44.5%、33.7%及64.0%，主要是由於收益確認與結算通常較其他類型的服務有更長時間延遲所致。該等結餘由2021年12月31日的人民幣62.1百萬元增加至2022年12月31日的人民幣123.1百萬元，主要由於2022年財政年度營銷人員派駐服務的若干客戶轉向我們的定制營銷解決方案（彼等需要更多量身打造的銷售及營銷服務），導致定制營銷解決方案的收益增加。

與任務與營銷人員匹配服務有關的合約資產餘額分別佔同期期末結餘總額的3.2%、2.4%及7.5%，而與SaaS + 訂閱有關的合約資產餘額分別佔同期期末結餘總額的0.6%、3.0%及1.2%。就任務與營銷人員匹配服務及SaaS + 訂閱而言，我們一般在向客戶提供服務後每月與客戶進行結算。

任務與營銷人員匹配服務的合約資產結餘由2020年12月31日的人民幣6.8百萬元減少至2021年12月31日的人民幣4.4百萬元，主要由於相對較多項目於年結日前結算收取。結餘進一步增加至人民幣14.5百萬元，主要是由於2022年財政年度最後一季度的收益相比2021年財政年度最後一季度的收益增加所致。

與營銷人員派駐服務有關的合約資產餘額分別佔同期期末結餘總額的51.7%、60.9%及27.3%。於2020年及2021年12月31日的合約資產餘額總額所佔比例較大主要由於總交易金額較其他服務的金額大。合約資產餘額總額的比例由2021年12月31日的60.9%減少至2022年12月31日的27.3%，主要由於年內三名客戶轉為使用定制營銷解決方案。於業績記錄期，來自營銷人員派駐服務的該等結餘的變動大致與來自營銷人員派駐服務的交易總額波動一致。

## 財務資料

於2020年、2021年及2022年12月31日，SaaS+訂閱的合約資產結餘分別為人民幣1.4百萬元、人民幣5.5百萬元及人民幣2.2百萬元。該增加與業績記錄期來自SaaS+訂閱的收益增加趨勢大致一致。

下表載列於所示日期基於項目完成日期全期預期信貸虧損撥備前的合約資產賬齡分析：

	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
1至60日	187,249	161,761	149,864
61至120日	24,473	20,424	38,082
121至180日	4,791	1,289	3,991
180日以上	<u>268</u>	<u>614</u>	<u>254</u>
合計	<u>216,781</u>	<u>184,088</u>	<u>192,191</u>

於2020年12月31日，賬齡為120日以上的合約資產主要包括與定制營銷解決方案有關的合約資產，尤其是來自與客戶B、客戶C、客戶E及客戶F的定制營銷解決方案項目，賬單處理時間長乃主要由於客戶內部錯綜複雜的核證程序所致。由於本集團就更簡便的核證程序不斷努力與客戶協商，賬齡為121日至180日的合約資產由2020年12月31日的人民幣4.8百萬元減少至2021年12月31日的人民幣1.3百萬元。於2021年12月31日，除客戶C、客戶E及一些其他客戶外，大部分客戶能在120日以內或更短時間與我們結清合約資產。

於2022年12月31日，賬齡為120日以上的合約資產主要包括與客戶B有關的合約資產，佔賬齡為120日以上的合約資產的88.4%，客戶B是本集團於業績記錄期的前五大客戶之一，彼通常需要相對較長結算時間，鑑於長期的業務關係及其良好的信用記錄，本集團認為，與客戶B有關的信用風險不高，因此願意授予其相對更長的結算時間。於2023年2月28日，人民幣2.9百萬元（即於2022年12月31日賬齡為120日以上的合約資產的68.3%）隨後由本集團結算收取，並入賬列為貿易應收款項。

於2023年2月28日，概無於2022年12月31日賬齡為180日以上的合約資產隨後由本集團結算，並入賬列為貿易應收款項，餘下結餘仍處於結算過程中。董事認為，本集團長期未償還合約資產面臨的信用風險較低，乃由於該等合約資產通常與信用評級高及向本集團付款記錄良好的五大客戶有關。

## 財務資料

下表載列於所示年度確認相關收益後的平均付款日：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
平均付款日 (附註)	<u>57</u>	<u>49</u>	<u>60</u>

附註：平均付款日乃基於合約資產平均結餘除以相關年度除增值稅後開票金額再乘以2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的365日計算。

下表載列於所示日期按收費基準劃分的合約資產明細：

	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
浮動費用	19,075	20,880	15,424
固定費用	<u>197,706</u>	<u>163,208</u>	<u>176,767</u>
合計(賬面總額)	<u>216,781</u>	<u>184,088</u>	<u>192,191</u>

於2020年、2021年及2022年12月31日，賬齡為60日內的浮動費用部分相關合約資產金額分別為人民幣18.2百萬元、人民幣20.2百萬元及人民幣14.6百萬元，分別佔浮動費用部分相應結餘總額的95.5%、96.6%及94.8%。

於2023年2月28日，人民幣12.3百萬元(佔我們於2022年12月31日的浮動費用收入相關合約資產的79.9%)隨後由本集團結算收取，並入賬列為貿易應收款項。

就業績記錄期各報告期末的合約資產而言，概無收到來自本集團客戶的重大爭議。

於2023年2月28日，人民幣78.2百萬元(佔我們於2022年12月31日的固定費用收入相關合約資產的44.2%)隨後由本集團結算收取，並入賬列為貿易應收款項。

本集團於2020年、2021年及2022年12月31日的實際合約資產壞賬率分別為0.5%、0.5%及0.8%。實際壞賬率按於年末的合約資產減值撥備除以合約資產總賬面值再乘以100%計算。

### 貿易應收款項

於業績記錄期，我們的貿易應收款項主要指來自日常業務過程中向客戶履行服務的應收款項。於2020年、2021年及2022年12月31日，我們的貿易應收款項分別為人民幣323.4百萬元、人民幣393.0百萬元及人民幣344.9百萬元。

## 財務資料

下表載列於所示日期的貿易應收款項明細：

	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
貿易應收款項	326,260	396,647	346,088
減：貿易應收款項的 減值撥備	<u>(2,908)</u>	<u>(3,606)</u>	<u>(1,186)</u>
<b>貿易應收款項 — 淨額</b>	<b><u>323,352</u></b>	<b><u>393,041</u></b>	<b><u>344,902</u></b>

我們的貿易應收款項由於2020年12月31日的人民幣323.4百萬元增加至於2021年同日的人民幣393.0百萬元，與2021年第四季度收益較2020年同期增加以及貿易應收款項保理融資減少基本一致。

我們的貿易應收款項由2021年12月31日的人民幣393.0百萬元減少至2022年12月31日的人民幣344.9百萬元，主要由於我們於業績記錄期與一名主要客戶訂立一份協議，該名客戶據此同意給予我們更短的結算期。

下表載列於所示日期扣除撥備後的貿易應收款項根據交易日期的賬齡分析：

	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
1至60日	218,202	236,000	172,636
61至120日	87,376	101,344	135,145
121至180日	16,087	45,801	31,732
180日以上	<u>4,595</u>	<u>13,502</u>	<u>6,575</u>
<b>合計</b>	<b><u>326,260</u></b>	<b><u>396,647</u></b>	<b><u>346,088</u></b>

下表載列於所示日期計提的貿易應收款項虧損撥備：

	貿易應收款項 人民幣千元
於2020年1月1日	3,375
於年內計入損益的虧損撥備撥回	<u>(467)</u>
<b>於2020年12月31日</b>	<b><u>2,908</u></b>

## 財務資料

	貿易應收款項 人民幣千元
於2021年1月1日	2,908
於年內計入損益的虧損撥備增加	698
於2021年12月31日	3,606
於2022年1月1日	3,606
於年內計入損益的虧損撥備撥回	(217)
撇銷壞賬	(2,203)
於2022年12月31日	1,186

下表載列所示年度的貿易應收款項平均週轉日數：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
貿易應收款項週轉日數 (附註)	71	87	102

附註：貿易應收款項週轉日數乃根據貿易應收款項的平均結餘除以相關年度的除增值稅後賬單總額乘以2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的365日計算得出。

我們的貿易應收款項週轉日數由2020年財政年度的71日增加至2021年財政年度的87日，主要因為於2020年6月與客戶E重續框架協議時，我們將授予客戶E的信貸期由126日延長至186日。鑑於我們與客戶的業務關係的重要性以及客戶的過往結算記錄，我們通常會應客戶要求允許其更長的結算期。

我們的貿易應收款項週轉日數由2021年財政年度的87日進一步增加至2022年財政年度的102日，主要由於若干客戶的結算相對較慢。

於2023年2月28日，人民幣186.3百萬元（即於2022年12月31日我們的貿易應收款項未收回結餘的53.8%）已結清。

下表載列所示年度我們的貿易應收款項及合約資產平均週轉日數：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
貿易應收款項及合約資產 週轉日數 (附註)	134	139	153

附註：貿易應收款項及合約資產週轉日數乃根據貿易應收款項及合約資產的平均結餘除以相關年度的營銷人員派駐服務的交易總額及定制營銷解決方案、任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱的收益總和乘以2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的365日計算得出。



---

## 財務資料

---

我們的貿易應收款項及合約資產週轉日數自2020年財政年度的134日增加至2021年財政年度的139日。主要由於(i)我們為品牌商客戶提供更長信貸期，以與彼等發展長期業務關係；及(ii)貿易應收款項保理融資減少。我們的貿易應收款項及合約資產週轉日數由2021年財政年度的139日增加至2022年財政年度的153日，主要由於貿易應收款項保理融資進一步減少，原因是我們為節省財務成本而減少使用貿易應收款項保理融資。有關貿易應收款項保理融資的進一步詳情，請參閱「財務資料 — 綜合全面收益表的主要組成部分 — 財務成本 — 淨額」。

於業績記錄期，我們一般授予客戶30至180日的信貸期。經考慮我們與主要客戶的過往業務關係及其過往結算歷史後，董事可釐定及允許更長的信貸期。我們也可能給予我們頭部的客戶更寬裕的信貸期。例如，於業績記錄期，我們曾延長若干主要客戶的信貸期。

此外，我們採用的收費模式也在我們的貿易應收款項週轉中發揮了重要作用。除了向客戶收取固定服務費外，我們還根據服務協議中規定的主要與項目實施有效性有關的指定績效指標的結果，例如銷售金額及銷售量等，向我們的客戶收取浮動費用。這些績效指標通常每月評估一次，或在項目結束時評估。績效指標是參照我們客戶的銷售業績和財務表現進行計算，而該家銷售業績及財務表現數據只有在其管理賬目和內部記錄於其指定的會計週期結束妥為編製時才可用。只有在績效指標結果得到確認時，才會開具發票。

### **採納的內部控制措施**

為了確保從營銷人員收集的月度銷售數據的準確性及完整性以編製我們的期末財務報表，我們亦將向客戶獲取線下零售店的月度銷售報告（「**POS數據**」）以交叉核對由營銷人員透過數字化工具輸入的月度銷售數據。鑑於POS數據由客戶提供且我們無權編輯，因此上述交叉核對過程可以確保構成我們收益基礎的銷售數據（從營銷人員收集）的準確性。倘營銷人員收集的銷售數據與POS數據不一致，我們將與客戶溝通，調查不一致的原因並跟進。任務與營銷人員匹配服務結算通常於提供服務後一個月內完成。將從營銷人員收集的月度銷售數據與POS數據交叉核對後，我們將編製月度結算報告供客戶審閱。於客戶審閱同意月度結算報告（根據客戶提供的POS數據編製並交叉核對）後，我們將向客戶開具發票，然後客戶將根據發票進行結算。於業績記錄期，我們並未獲悉從營銷人員收集的月度銷售數據與POS數據（由客戶指定結算週期提供）之間存在任何重大差異。因此，確認的收益金額通常不會與結算過程中約定的金額存在重大差異。

---

## 財務資料

---

### 可收回性

我們的董事認為，向我們客戶收取的貿易應收款項不會出現可收回問題，其依據如下：

- 於業績記錄期，我們大部分客戶的付款期限為30日至180日的信貸期，而我們的貿易應收款項週轉日數在該信貸期期限內。此外，同期，我們在向客戶收取貿易應收款項時並無遇到任何重大困難。賬齡逾120日的貿易應收款項僅分別佔我們於2020年、2021年及2022年12月31日的貿易應收款項的6.3%、15.0%及11.1%。此外，於2023年2月28日，我們已收取於2022年12月31日的貿易應收款項未償還餘額的53.8%。於2023年2月28日，鑑於我們於2022年12月31日的大部分未償付貿易應收款項與我們的五大客戶有關，該等客戶(i)包括頭部快速消費品品牌商(包括財富世界500強公司及／或中國及／或具國際影響力的頭部快速消費品品牌商)及(ii)具有良好的信用記錄，與我們有長期的業務關係，董事認為該等客戶的信用風險不高。我們的董事確認，我們與我們的客戶之間並無存在可能對仍未結算的貿易應收款項的可收回性產生不利影響的重大分歧或爭議。
- 根據香港財務報告準則，我們已分別為2020年、2021年及2022年12月31日的金額為人民幣2.9百萬元、人民幣3.6百萬元及人民幣1.2百萬元的貿易應收款項計提足額虧損撥備，以減輕與未償還金額相關的不確定性並繼續為任何潛在撇銷及或然因素計提足額撥備。
- 我們的管理層密切監察我們的貿易應收款項及合約資產金額及週轉日數，以盡量減少並控制信貸風險。我們的管理層亦會定期與客戶審閱未支付的金額，以確定貿易應收款項的可收回性，如有需要，我們的業務團隊可能跟進客戶逾期款項事宜，並須每週向管理層匯報追收款項的情況。
- 此外，我們已採用信貸控制程序，其要求我們的財務團隊(i)定期向高級管理層及業務團隊提供有關貿易應收款項最新情況的資料，例如賬齡狀況；及(ii)不時與客戶溝通，以追蹤其業務表現及財務狀況，以便我們的財務團隊可及時獲悉任何異常情況。我們的高級管理層亦將密切監控我們的貿易應收款項的結算狀態。我們已採用該等內部信貸控制程序以減低信貸風險。我們相信貿易應收款項週轉日數較長不會對我們的流動性及現金管理產生重大不利影響。

根據上文及經考慮(i)董事並不知悉任何可能影響客戶財務狀況及信譽的重大不利事件；(ii)大部分客戶具備良好的歷史還款記錄；及(iii)我們極力催收逾期餘額，並評估客戶還款進度，同時要求業務及開發部門與彼等進行定期溝通，我們並不知悉任何可收回性問題，並相應計提充足撥備。

## 財務資料

### 合約成本

於業績記錄期，我們的合約成本主要為與未來用於履行履約責任的服務合約直接相關的成本。我們的合約成本由2020年12月31日的人民幣2.4百萬元減少至2021年12月31日的人民幣712,000元及2022年12月31日的人民幣480,000元，這與各有關日期持續的項目平均合約成本減少基本一致。

於2023年2月28日，於2022年12月31日的所有合約成本其後由本集團動用，並入賬列為本集團的服務成本。

### 按金、其他應收款項及預付款項

我們的按金、其他應收款項及預付款項包括(i)應收客戶增值稅；(ii)第三方按金；(iii)其他應收員工款項；(iv)[編纂]預付款項；及(v)預付供應商款項，於2020年、2021年及2022年12月31日分別為人民幣15.6百萬元、人民幣14.9百萬元及人民幣19.8百萬元。

於2023年2月28日，人民幣5.5百萬元(即於2022年12月31日的按金、其他應收款項及預付款項的27.6%)其後由本集團結算／動用。

下表載列於所示日期我們的按金、其他應收款項及預付款項明細：

	於12月31日		
	2020年	2021年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<b>即期部分</b>			
應收客戶增值稅	13,007	11,045	11,026
按金 — 第三方	1,857	1,800	1,943
其他應收款項 — 員工	670	222	121
其他	46	5	—
	<u>15,580</u>	<u>13,072</u>	<u>13,090</u>
減：其他應收款項的 減值撥備	<u>(126)</u>	<u>(106)</u>	<u>(141)</u>
其他應收款項 — 淨額	<u>15,454</u>	<u>12,966</u>	<u>12,949</u>
[編纂]預付款項	[編纂]	[編纂]	[編纂]
預付供應商款項	<u>133</u>	<u>103</u>	<u>976</u>
	<u>133</u>	<u>1,980</u>	<u>6,823</u>

我們的按金、其他應收款項及預付款項由2020年12月31日的人民幣15.6百萬元減少至2021年同日的人民幣14.9百萬元，主要由於應收客戶增值稅由2020年12月31日的人民幣13.0百萬元減少至2021年12月31日的人民幣11.0百萬元，與合約資產的減少一致。

---

## 財務資料

---

我們的按金、其他應收款項及預付款項由2021年12月31日的人民幣14.9百萬元增加至2022年12月31日的人民幣19.8百萬元，主要由於[編纂]預付款項增加。

### 應付關聯方款項

於2020年及2021年12月31日，我們的應付關聯方款項分別為人民幣17,000元及零。於2020年12月31日，我們的應付關聯方款項為應付廣州策碼計算服務的未償還結餘。

於2022年12月31日及2023年2月28日，我們的應付關聯方款項分別為人民幣1.4百萬元及人民幣1.5百萬元，為孫先生向我們提供的非貿易性質、無抵押、免息及按要求償還的日常營運資金貸款。董事確認，所有未付應付關聯方款項已於最後可行日期悉數結清。

### 按公平值計入損益的金融資產

我們的按公平值計入損益的金融資產為由中國信譽良好的持牌商業銀行發行的短期庫務投資產品。於2020年及2021年12月31日，我們的按公平值計入損益的金融資產分別為人民幣9.2百萬元及人民幣4.0百萬元。各報告期末我們按公平值計入損益的金融資產波動主要來自(i)我們投資的上述短期庫務投資產品的不同到期日；及(ii)各報告期內我們購買及贖回上述短期庫務投資產品的時間及金額。我們的按公平值計入損益的金融資產由2021年12月31日的人民幣4.0百萬元減少至2022年12月31日的零。該減少是由於我們於年底前贖回了在2022年財政年度投資的所有短期庫務投資產品。

### 我們的庫務及投資政策

根據投資政策，若本公司收取現金及未分配溢利等可得資本回報，投資界定為業務活動。董事會負責庫務政策及庫務投資的整體規劃及評估，而我們的財務團隊負責執行、實施、檢討及向董事會報告庫務投資。經董事會批准，我們可能就股權、債券、基金、庫務投資產品及衍生產品(可於一年內變現)作出短期投資。[編纂]後，本集團於金融資產(包括理財產品、庫務投資產品及其他類似金融資產)的投資將須遵守上市規則第14章項下適用規定。

我們採取以下措施投資於金融資產(包括理財產品、庫務投資產品及其他類似金融資產)：

- 我們僅使用閒置資金或盈餘現金購買金融資產，且有關投資不會影響我們有關主要業務範圍的經營活動、營運資金需求及投資；
- 董事會負責整體規劃及評估庫務政策；

---

## 財務資料

---

- 我們一般僅購買信譽良好的大型持牌商業銀行提供的金融工具；
- 我們投資的金融產品通常須為低風險，且每年的預期利率一般應高於同期定期存款利率；
- 除非經董事會批准，否則原則上禁止進行期貨交易；
- 本集團的附屬公司不得自行作出投資決策；
- 本公司及其附屬公司須於各會計期末對我們的短期投資進行全面檢討，並根據適用會計政策基於潛在虧損估計設立撥備；
- 我們的財務團隊負責根據發行持牌商業銀行提供的風險類別、預期投資回報及利率的潛在變動並亦考慮我們的財務狀況、現金狀況、經營現金需求以及利率變動對金融產品進行審閱及風險評估，並敲定投資金融產品的計劃，以供行政總裁及財務總監批准。我們的財務團隊亦負責執行、實施、檢討及向董事會報告金融產品投資；
- 倘利率大幅波動，我們的財務團隊將及時進行分析，並向財務總監提供相關資料；
- 董事會每季度審閱各類投資的表現，而董事會及管理團隊定期審閱及監督我們的投資組合及政策；
- 倘建議交易的代價佔我們在最新經審計賬目中資產總額的5%或以上，則購買前必須經董事會批准；
- 倘建議交易的代價佔我們在最新經審計賬目中資產總額的25%或以上，則購買前必須經董事會及股東批准；及
- 董事會就預先批准的交易授予行政總裁的投資金額以及每筆交易的代價及資產價值(面值或公平值，以較高者為準)不得超過我們在最新經審計賬目中資產總額的5%。

在任何時候，與任何一個交易方的交易總額都不得超過我們最新經審計賬目中資產總額的25%，惟購買前已於股東大會上獲得董事會及股東批准。

## 財務資料

於業績記錄期，我們與中國信譽良好的持牌商業銀行訂立短期非保本中低風險庫務投資產品合約。我們的管理層在作出投資決策時已審慎行事，僅專注於低風險庫務投資產品。本集團高級管理層擁有投資金融產品的管理專業知識。我們的財務總監陳力女士於管理財務事宜方面擁有逾21年經驗，於2014年3月獲上海市註冊會計師協會認可為非執業會員，並於2019年1月獲認可為註冊管理會計師，因此，彼能夠評估投資風險及不同投資產品的回報。有關陳力女士的若干資料詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層 — 高級管理層」。

下表載列本集團於所示日期持有的庫務投資產品的詳情：

產品供應商	產品類型	認購日期	已贖回／		到期日	風險評級	預期收益率	投資範疇	資產分配
			認購本金額	尚未償付					
於2020年12月31日									
1. 招商銀行股份有限公司 (「招商銀行」)	非保本固定收益產品	2020年12月28日	5,000	已贖回	2040年1月10日	R2 <sup>(2)</sup>	浮動息率 <sup>(3)</sup>	附註 <sup>(4)</sup>	附註 <sup>(5)</sup>
2. 招商銀行	非保本固定收益產品	2020年11月11日	4,180	已贖回	2040年1月10日	R2 <sup>(3)</sup>	浮動息率 <sup>(3)</sup>	附註 <sup>(4)</sup>	附註 <sup>(5)</sup>
於2021年12月31日									
3. 招商銀行	非保本固定收益產品	2021年5月11日	4,000	已贖回	2040年1月10日	R2 <sup>(2)</sup>	浮動息率 <sup>(3)</sup>	附註 <sup>(4)</sup>	附註 <sup>(5)</sup>
於2022年12月31日 無									

附註：

- (1) R2是招商銀行投資產品五級風險分類R1至R5的第二低產品風險級別。R2級別產品的本金損失風險相對較低，浮動收益波動相對可控。
- (2) 產品收益率受市場利率波動和產品經理實際投資表現所影響。收益率於每個營業日按以下公式計算：當前收益率(年化) = 實際當前收益 / 認購產品數量乘以365天。
- (3) 產品主要直接或間接投資於銀行間和外匯市場的各類銀行存款、同業貸款、金融資產和金融工具，包括但不限於銀行存款、大額存單、債券、同業存單、資產抵押證券、逆回購，以及外匯基金、外匯衍生工具和資產管理產品，目標是標準債基資產和其他符合監管要求的固定收益金融資產和金融工具。其中，到期日在一年以下的短期國庫券、央行票據和政策性金融債券應佔產品總資產不低於5%。
- (4) 投資組合的資產分配詳情載列如下：

資產類型	分配百分比
固定收益資產	不低於100%
其中：流動資產	不低於5%

## 財務資料

除上述措施外，本公司已採取下列措施最大限度減少涉及購買保值型庫務投資產品的風險：

- 庫務投資產品應具有高流動性且贖回期應不超過七天；
- 持有庫務投資產品不應超過一年；
- 庫務投資產品的產品風險等級不可超過R2的等級；及
- 庫務投資產品必須由本集團在中國的主要銀行或其附屬金融機構提供。

我們相信，我們於按公平值計入損益的金融資產的投資不會干擾我們的業務營運或資本開支。[編纂]後，我們將根據上述投資措施繼續投資該等金融產品。

### 以公平值計量的金融資產估值

我們按用於計量公平值的估值方法所用輸入數據的層級，分析我們金融工具的公平值。該等輸入數據歸入以下公平值架構內的三個層級：

- 相同資產或負債在活躍市場上的報價(未經調整)(第一級)。
- 並非納入第一級的報價，惟可直接(即作為價格)或間接(即源自價格)觀察的資產或負債的輸入數據(第二級)。
- 並非依據可觀察市場數據的資產或負債的輸入數據(即不可觀察輸入數據)(第三級)。

本集團使用的主要第三級輸入數據為按公平值計入損益的金融資產的回報率，乃根據對手方於合約中書面列明的收益率得出及評估。下表載列有關使用不可觀察輸入數據的公平值計量的量化資料。

說明	於12月31日			估值方法	不可觀察輸入數據	不可觀察輸入數據與公平值的關係
	2020年 (人民幣千元)	2021年 (人民幣千元)	2022年 (人民幣千元)			
公平值	9,180	4,000	—	貼現現金 流量	預期回報率	預期回報率越高， 公平值越高。
不可觀察輸入數據範圍	2.15%– 2.91%	2.60%– 2.99%	—	—		

在(i)按公平值計入損益的金融資產(即短期庫務投資產品)；及(ii)按公平值計入其他全面收益的金融資產(即受限於無追索權保理安排的若干貿易應收款項)的估值評估方面，參照證監會於2017年5月發佈的適用於聯交所上市公司董事的「有關董事在企業交易估值方面的責任指引」，董事已考慮以下主要因素：(i)報告期末的現有可用市場情況；(ii)庫務投資產品合約內約定的條款及保理安排貿易應收款項；(iii)庫務投資產品的預期回報率以及為評估對本集團回報水平的融資成本；(iv)若干貿易應收款項的貼現率；(v)估值相關政策及其他證

---

## 財務資料

---

明文件；及(vi)為該等金融工具估值所採用的方法、假設及關鍵參數。基於上述考慮，董事認為本集團第三級金融工具的估值乃屬公平合理，且本集團的財務報表乃屬妥為編製。

有關按公平值計量的金融資產的公平值計量詳情(特別是公平值層級、使用不可觀察輸入數據的公平值計量，包括估值方法、重大不可觀察輸入數據及不可觀察輸入數據與公平值之間的關係)於本文件附錄一所載會計師報告附註3.3中披露，其乃由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準則第200號「投資通函內就歷史財務資料的會計師報告」發出。申報會計師有關本集團於整個業績記錄期的歷史財務資料的意見於本文件附錄一第I-2頁載列。

就董事進行的估值分析而言，聯席保薦人已進行相關盡職調查工作，包括但不限於(i)與本公司管理層討論短期庫務投資產品及若干貿易應收款項的相關投資性質及背景，包括預期收益率及進行該短期庫務投資的理由；(ii)審閱有關庫務投資合約及貿易應收款項保理合約；(iii)本公司管理層了解歸類為第三級公平值計量的金融資產估值的主要依據及假設；(iv)審閱載於本文件附錄一會計師報告內的有關附註；及(v)與申報會計師討論以了解彼等為報告本集團於整個業績記錄期的歷史財務資料而就第三級金融工具估值所進行的工作。鑑於董事及申報會計師所做工作以及上述所完成的相關盡職調查，聯席保薦人並未發現任何跡象顯示本公司管理層並無進行足夠調查及盡職調查(以為本集團的第三級金融工具的估值作準備)。

### 現金及現金等價物

我們的現金及現金等價物包括手頭現金、原到期日為三個月或以下的銀行及其他金融機構現金。於2020年、2021年及2022年12月31日，我們的現金及現金等價物分別為人民幣9.1百萬元、人民幣20.3百萬元及人民幣62.7百萬元。我們的現金及現金等價物主要以人民幣計值。我們的現金及現金等價物自2020年12月31日的人民幣9.1百萬元增加至2021年12月31日的人民幣20.3百萬元，主要是由於經營活動及投資活動所得現金淨額增加超過融資活動所用現金淨額增加。我們的現金及現金等價物由2021年12月31日的人民幣20.3百萬元增加至2022年12月31日的人民幣62.7百萬元。這主要是由於經營活動所得現金增加及已付所得稅減少。

### 貿易及其他應付款項

我們的貿易及其他應付款項主要包括(i)貿易應付款項；(ii)應計員工成本；(iii)向客戶退還社會保險；(iv)其他應付稅項；(v)應付[編纂]；(vi)應計開支；(vii)應付報銷款項及退款；(viii)收購無形資產應付款項及(ix)其他。於2020年、2021年及2022年12月31日，我們的貿易及其他應付款項分別為人民幣261.3百萬元、人民幣234.2百萬元及人民幣203.0百萬元。



## 財務資料

下表載列於所示日期我們的貿易及其他應付款項：

	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
貿易應付款項	<u>45,596</u>	<u>45,739</u>	<u>52,066</u>
其他應付款項：			
— 應計員工成本	95,113	95,040	79,977
— 向客戶退還社會保險 (附註)	58,866	52,305	48,015
— 其他應付稅項	55,156	34,150	16,449
— 應付[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
— 應計開支	1,478	2,019	922
— 應付報銷款項及退款	3,642	1,425	712
— 收購無形資產應付款項	396	—	—
— 其他	<u>1,032</u>	<u>719</u>	<u>793</u>
	<u>215,683</u>	<u>188,457</u>	<u>150,966</u>
<b>貿易及其他應付款項</b>	<b><u>261,279</u></b>	<b><u>234,196</u></b>	<b><u>203,032</u></b>

附註：由於COVID-19的影響，本集團於截至2020年止年度的若干期間內獲得政府減免繳納社會保障金。從客戶收取用於結清社會保險責任，但隨後獲政府減免的與營銷人員派駐服務相關的總額為人民幣70.8百萬元。誠如我們的中國法律顧問所告知，鑑於根據社會保險供款減免政策，僱傭實體（即本集團）合資格及有權享有社會保險付款減免。此外，應客戶要求及與本集團公平磋商後，出於善意，我們可酌情將該等款項退還其客戶。考慮到上述因素，從會計的角度，作為一種謹慎的方法，本集團將有關付款減免款項確認為我們的其他應付款項且並無保留任何社會保險付款的減免款項，乃由於我們認為自己是客戶的營銷人員派駐服務業務代理人，因此不確定何時以及是否應將該等付款減免退還給我們的營銷人員派駐服務客戶。鑑於上文，經考慮與客戶的穩定業務關係，我們已於業績記錄期與若干客戶公平磋商退還上述付款，於業績記錄期各年，曾退還予相關客戶的總額分別為人民幣11.9百萬元、人民幣6.6百萬元及人民幣4.3百萬元，於2020年、2021年及2022年12月31日，可退還結餘分別為人民幣58.9百萬元、人民幣52.3百萬元及人民幣48.0百萬元。其他款項將於就退款安排（包括但不限於時間及付款條款）進行公平磋商後按客戶的要求退還。進一步詳情參見本文件附錄一會計師報告附註25(a)。

於2023年2月28日，人民幣130.6百萬元（即於2022年12月31日的貿易及其他應付款項的64.3%）其後由本集團結清。

## 財務資料

### 貿易應付款項

我們的貿易應付款項指供應商向我們提供的服務及產品的未付負債，供應商主要包括(i)勞務供應商；(ii)活動消耗品供應商；(iii)數據服務及相關IT服務供應商。下表載列我們於所示日期貿易應付款項的賬齡分析：

	於12月31日		
	2020年	2021年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
最長90日	<u>45,596</u>	<u>45,739</u>	<u>52,066</u>

於2020年12月31日及2021年12月31日，我們的貿易應付款項維持相對穩定，分別為人民幣45.6百萬元及人民幣45.7百萬元。我們的貿易應付款項隨後增加至於2022年12月31日的人民幣52.1百萬元，主要由於因COVID-19疫情而延遲向供應商付款。

於2023年2月28日，人民幣41.9百萬元(即於2022年12月31日的貿易應付款項的80.5%)已結清。

下表載列於所示年度的貿易應付款項週轉日數：

	2020年	2021年	2022年
	財政年度	財政年度	財政年度
貿易應付款項週轉日數(附註)	72	70	91

附註：貿易應付款項週轉日數乃按相關年度貿易應付款項期初及期末餘額的平均值除以相關期間成本總額(不包括僱員福利開支及存貨減值虧損)再乘以2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的365日計算。

於2020年財政年度及2021年財政年度，我們的貿易應付款項週轉日數維持相對穩定，分別為72日及70日。於2022年財政年度，我們的貿易應付款項週轉日數增至91日，主要由於COVID-19疫情造成行政中斷而致使結算延遲。

### 合約負債

我們的合約負債主要來自在尚未提供相關服務的情況下，客戶就我們的服務的預付款項。

於業績記錄期，我們與營銷人員派駐服務有關的合約負債由2020年12月31日的人民幣3.6百萬元減少至2021年12月31日的人民幣3.3百萬元，其後增加至2022年12月31日的人民幣6.9百萬元。我們的合約負債主要來自我們自一名客戶收取的預付款項。波動指我們收取的預付款項與我們提供的服務的比較。

於2023年2月28日，人民幣2.1百萬元(即於2022年12月31日的合約負債的30.3%)其後由客戶動用，並入賬列為本集團收益。

## 財務資料

### 應付所得稅

我們的應付所得稅指根據中國企業稅法的應付所得稅。我們的應付所得稅由於2020年12月31日的人民幣22.4百萬元減至於2021年12月31日的人民幣7.5百萬元，原因為我們從客戶收取與營銷人員派駐服務有關的社會保險付款，但其後因政府應對COVID-19疫情影響而推出的減免政策而有所減少，我們對此予以確認為2020年財政年度的應課稅溢利收益。於2022年12月31日，我們的應付所得稅進一步減少至人民幣5.6百萬元，主要是由於我們已於2022年6月底結清2021年財政年度的所得稅款項。

### 債務

下表載列本集團於所示日期的債務明細：

	於12月31日			於2023年
	2020年	2021年	2022年	2月28日
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
銀行借款(有抵押及／或有擔保)	31,000	54,800	61,273	56,273
租賃負債(無抵押及無擔保)	8,626	5,911	2,374	2,028
應付關聯方款項(無抵押及無擔保)	17	—	1,447	1,506
<b>總計</b>	<b>39,643</b>	<b>60,711</b>	<b>65,094</b>	<b>59,807</b>

於2023年2月28日(即釐定我們債務的最後可行日期)，我們有未償債務人民幣59.8百萬元，包括(i)銀行借款人民幣56.3百萬元；(ii)無抵押及無擔保租賃負債人民幣2.0百萬元；及(iii)無擔保應付關聯方款項人民幣1.5百萬元。此外，於業績記錄期，本集團若干銀行及其他借款由控股股東及／或彼等各自緊密聯繫人擔保，所有有關擔保已自2022年8月解除。於2023年2月28日，我們概無任何其他銀行融資、借款、按揭、質押、債權證或債務證券(已發行或發行在外或已授權或以其他方式增設但尚未發行)或其他類似債項、融資租賃承擔、承兌負債、承兌信貸、租購承擔、或然負債或擔保。

於2023年2月28日，我們有未動用的銀行融資人民幣23.7百萬元，為中國持牌銀行提供的有抵押信貸融資。

董事確認，本集團的債務及或然負債自最後可行日期起及直至本文件日期並無任何重大變動。

## 財務資料

### 租賃負債

我們的租賃負債指租賃協議項下未支付租賃款項的現值。

下表載列於所示日期我們的租賃負債：

	於12月31日			於
	2020年	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	2月28日
				人民幣千元
				(未經審計)
即期部分	5,056	3,778	2,319	1,811
非即期部分	<u>3,570</u>	<u>2,133</u>	<u>55</u>	<u>217</u>
<b>總計</b>	<b><u>8,626</u></b>	<b><u>5,911</u></b>	<b><u>2,374</u></b>	<b><u>2,028</u></b>

我們的租賃負債由於2020年12月31日的人民幣8.6百萬元減少至於2021年12月31日的人民幣5.9百萬元，然後進一步減少至於2022年12月31日的人民幣2.4百萬元及於2023年2月28日的人民幣2.0百萬元，主要由於租期縮短導致未來租賃付款的貼現值下降。

### 借款

我們的借款指我們的有抵押銀行借款。於2020年、2021年及2022年12月31日及2023年2月28日，我們的所有借款均須於一年內或按要求償還，並以人民幣列值。下表載列於所示日期我們的計息銀行借款的性質、利率狀況及加權平均利率：

	於12月31日			於
	2020年	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	2月28日
				人民幣千元
				(未經審計)
流動有抵押及／或有擔保銀行借款	<u>31,000</u>	<u>54,800</u>	<u>61,273</u>	<u>56,273</u>
加權平均實際利率	4.9%	4.7%	4.2%	4.2%

我們向銀行借款主要是為了滿足我們的營運資金需求。於2020年及2021年12月31日，我們的銀行借款由以下各項共同抵押及／或擔保：(i)孫先生及其配偶持有的物業抵押；(ii)孫先生及其配偶提供的個人擔保；(iii)本公司若干附屬公司提供的公司擔保；及(iv)由為中小企業特別設置的政府擔保人提供的擔保。所有由孫先生及其配偶為我們的銀行借款提供的該等抵押／擔保自2022年8月已解除。

## 財務資料

於2022年12月31日及最後可行日期，我們的銀行借款由(i)本公司若干附屬公司提供的公司擔保；及(ii)由為中小企業特別設置的政府擔保人提供的擔保擔保。

我們的借款由於2020年12月31日的人民幣31.0百萬元增加至於2021年12月31日的人民幣54.8百萬元，及其後進一步增加至於2022年12月31日的人民幣61.3百萬元。此乃主要由於經考慮我們日常營運及業務擴張所需的營運資金，我們通過增加銀行借款金額及減少貿易應收款項保理金額在策略上調整債務融資組合。於業績記錄期，我們的銀行借款加權平均實際利率介乎4.2%至4.9%，而貿易應收款項保理的利率則介乎2.5%至4.0%。

董事確認，於業績記錄期及直至最後可行日期，我們並無違反任何財務契約，或在償還到期銀行借款或其他貸款融資上出現違約。

### 或有負債

於最後可行日期，我們並無任何重大或有負債。

### 流動性及資本來源

過去，我們主要通過經營活動所得現金、銀行借款及股東注資滿足我們的資本開支及營運資金需求。[編纂]後，我們擬通過業務營運所得現金、[編纂]及其他未來股權或債務融資滿足我們未來的資本需求。我們目前預期為營運提供資金的融資方式短期內不會有任何變動。

### 現金流量

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
營運資金變動前的經營現金流量	83,883	93,511	85,260
營運資金變動	(24,567)	(36,688)	10,646
經營所得現金淨額	<b>59,316</b>	<b>56,823</b>	<b>95,906</b>
已付所得稅	(13,513)	(36,713)	(24,303)
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
年末現金及現金等價物	<b>9,110</b>	<b>20,317</b>	<b>62,704</b>

---

## 財務資料

---

### 經營活動所得現金流量

我們的經營活動所得現金流量反映就以下各項作出調整後的除所得稅前溢利：(i) 非現金或非經營收入及開支，如財務收入及成本、出售資產的虧損／(收益)、來自按公平值計入損益的公平值收益、攤銷及折舊、應佔聯營公司虧損／(溢利) — 淨額以及貿易應收款項、合約資產及其他應收款項(減值虧損撥回)／減值虧損；(ii) 營運資金變動，包括流動資產(如合約資產及存貨)及流動負債(如貿易及其他應付款項以及合約負債)；及(iii) 已付所得稅的影響。

於2022年財政年度，我們的經營活動所得現金淨額為人民幣71.6百萬元。營運資金變動前的經營現金流量為人民幣85.3百萬元，主要反映就財務成本人民幣3.1百萬元以及攤銷及折舊人民幣6.0百萬元作出正面調整後的除所得稅前溢利人民幣76.6百萬元。營運資金變動導致現金流入人民幣10.6百萬元，主要包括貿易應收款項減少人民幣47.6百萬元，合約資產增加人民幣8.1百萬元以及貿易及其他應付款項減少人民幣31.2百萬元。

於2021年財政年度，我們的經營活動所得現金淨額為人民幣20.1百萬元。營運資金變動前的經營現金流量為人民幣93.5百萬元，主要反映就財務成本人民幣4.9百萬元以及攤銷及折舊人民幣7.4百萬元作出正面調整後的除所得稅前溢利人民幣81.5百萬元。營運資金變動導致現金流出人民幣36.7百萬元，主要包括貿易應收款項增加人民幣72.5百萬元及合約資產減少人民幣32.7百萬元。

於2020年財政年度，我們的經營活動所得現金淨額為人民幣45.8百萬元。營運資金變動前的經營現金流量為人民幣83.9百萬元，主要反映就財務成本人民幣4.6百萬元以及攤銷及折舊人民幣7.5百萬元作出正面調整後的除所得稅前溢利人民幣73.4百萬元。營運資金變動導致現金流出人民幣24.6百萬元，主要包括貿易應收款項增加人民幣99.5百萬元及合約資產減少人民幣34.6百萬元。

### 投資活動所用現金流量

我們的投資活動所得現金流入主要包括認購／贖回按公平值計入損益的金融資產所得款項及本公司董事還款。我們的投資活動所用現金主要反映用於認購按公平值計入損益的金融資產及向本公司關聯方墊款的現金。

於2022年財政年度，我們的投資活動所得現金淨額為人民幣4.5百萬元，主要是由於認購按公平值計入損益的金融資產人民幣683.8百萬元，部分被贖回按公平值計入損益的金融資產人民幣688.6百萬元所抵銷。

於2021年財政年度，我們的投資活動所得現金淨額為人民幣4.8百萬元，主要由於贖回按公平值計入損益的金融資產人民幣581.8百萬元，部分被認購按公平值計入損益的金融資產人民幣576.1百萬元所抵銷。

---

## 財務資料

---

於2020年財政年度，我們的投資活動所得現金淨額為人民幣84.0百萬元，主要由於(i)贖回金融資產所得款項人民幣425.6百萬元；(ii)本公司關聯方的還款人民幣115.9百萬元；及(iii)已收利息人民幣6.7百萬元，部分被(i)認購金融資產人民幣434.5百萬元；及(ii)向本公司董事墊款人民幣28.7百萬元所抵銷。

### 融資活動所得現金流量

我們的融資活動所得現金流入主要來自銀行借款所得款項及本公司管理層墊款。我們的融資活動所用現金主要反映用於已付利息、償還租賃負債、償還銀行借款、向本公司管理層還款及向當時股東的股息分派的現金。

於2022年財政年度，我們的融資活動所用現金淨額為人民幣33.7百萬元，主要是由於(i)償還租賃負債人民幣5.0百萬元；(ii)償還銀行借款人民幣54.8百萬元；(iii)就重組視作向股東分派人民幣34.7百萬元；及(iv)支付[編纂]百萬元，部分被(i)銀行借款的所得款項人民幣61.3百萬元；及(ii)股東注資人民幣3.5百萬元所抵銷。

於2021年財政年度，我們的融資活動所用現金淨額為人民幣13.7百萬元，主要由於銀行借款所得款項人民幣74.6百萬元，部分被(i)償還銀行借款人民幣50.8百萬元；(ii)已付利息人民幣2.4百萬元；(iii)支付[編纂]百萬元；(iv)償還租賃負債人民幣5.8百萬元；及(v)股息分派人民幣26.2百萬元所抵銷。

於2020年財政年度，我們的融資活動所用現金淨額為人民幣139.9百萬元，主要由於(i)向股東的股息分派人民幣138.8百萬元；(ii)償還銀行借款人民幣49.9百萬元；(iii)償還租賃負債人民幣5.5百萬元；及(iv)已付利息人民幣1.2百萬元，部分被銀行借款所得款項人民幣54.0百萬元所抵銷。

### 營運資金確認

於業績記錄期，我們主要以現金、經營所得現金及短期銀行借款滿足營運資金需求。我們通過密切監控及管理營運來管理現金流量及營運資金。我們亦認真審視未來現金流量需求，並在必要時調整我們的營運及擴張計劃，以確保我們維持充足的營運資金支持業務營運。於業績記錄期，我們基本維持穩定的營運資金狀況。

考慮到我們目前可獲得的財務資源(包括預期經營所得現金、可供運用財務融資及[編纂]的估計[編纂])，董事認為，我們至少於自本文件日期起計12個月內擁有充足的營運資金滿足我們目前的營運資金需求。

## 財務資料

### 資本開支及承擔

#### 資本開支

我們的資本開支主要包括(i)購買廠房及設備；(ii)購買無形資產；及(iii)從非控制性權益中收購附屬公司的股權。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們的資本開支分別為人民幣1.1百萬元、人民幣2.5百萬元及人民幣392,000元。

我們估計截至2023年12月31日止年度的資本支出將為人民幣21.6百萬元，我們擬主要用於根據未來計劃購買軟件、硬件、網絡設備及辦公室設備。我們預計運用我們的可用現金資源及[編纂]的[編纂]為該等資本支出提供資金。

#### 資本承擔

於2020年、2021年及2022年12月31日，我們並無資本承擔。

### 資產負債表外安排

於最後可行日期，我們並未訂立任何資產負債表外安排。

### 主要財務比率

下表載列於所示日期或年度我們的主要財務比率的概要：

	於12月31日及截至該日止年度		
	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年內的收益計算。
- (3) 純利率按年內溢利除以年內的收益計算。
- (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) 流動比率按年末的流動資產總額除以流動負債總額計算。





## 財務資料

下表載列就本集團銀行借款而提供個人擔保的關聯方：

	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
<b>銀行借款擔保</b>			
— 孫先生及孫夫人	31,000	54,800	—

於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，孫先生及孫夫人已分別提供金額為人民幣31.0百萬元、人民幣54.8百萬元及零的銀行借款個人擔保。由孫先生及其配偶為我們的銀行借款提供的所有擔保已自2022年8月解除。

董事相信，與關聯方交易的條款乃按一般商業條款商討，並符合本公司及其股東的整體利益。此外，董事認為，我們於業績記錄期的關聯方交易不會扭曲我們的往績記錄業績，或令我們的歷史業績不能反映我們的未來表現。有關我們與關聯方交易的進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註28。

### 財務風險管理

我們的活動面臨多項財務風險：市場風險（包括外匯風險、現金流量利率風險及價格風險）、信貸風險及流動資金風險。我們的整體風險管理計劃著重金融市場的不可預知性質，並尋求盡量減少對我們財務表現的潛在不利影響。我們定期管理本集團的財務風險。由於本集團財務架構及現有營運簡單，故管理層並無進行對沖活動。董事會檢討並同意管理該等風險的政策，概述如下。

#### 信貸風險

本集團其他金融資產（包括按公平值計入損益的金融資產、貿易應收款項、按金、其他應收款項及預付款項及合約資產）的信貸風險已計入綜合財務狀況表。

本集團預期在銀行的現金存款不存在重大的信貸風險，因存款基本上均存放於國有銀行及其他信貸評級為AAA級或AA+級的中型或大型上市銀行。管理層預期不會出現有關對手方因不履約而造成的任何重大損失。

本集團預期，由於本集團投資於具有較高市場信貸評級、流動性及穩定回報的庫務投資產品，因此不存在與按公平值計入損益的金融資產相關的重大信貸風險。管理層預期不會出現有關對手方因不履約而造成的任何重大損失。

---

## 財務資料

---

於業績記錄期各年末，本集團面臨來自本集團五大客戶貿易應收款項及合約資產的集中信貸風險，有關款項分別為人民幣387.6百萬元、人民幣424.3百萬元及人民幣383.3百萬元，佔扣除虧損撥備前的貿易應收款項及合約資產結餘總額的71.4%、73.1%及71.2%。本集團的主要客戶為信譽良好的機構，還款記錄良好。管理層認為在此方面的信貸風險有限。

本集團應用香港財務報告準則第9號所訂明的簡化方法就預期信貸虧損作出撥備，該規定允許對所有貿易應收款項及合約資產採用全期預期虧損撥備。為計量預期信貸虧損，貿易應收款項及合約資產根據共同的信貸風險特徵及賬齡期進行分組。合約資產與未開具發票的在建工程有關，並與同類合約的貿易應收款項具有大致相同的風險特徵。因此，本集團得出結論，貿易應收款項的預期虧損率為合約資產虧損率的合理近似值。

本集團將貿易應收款項及合約資產分為兩類，以計量預期信貸虧損率。第1類適用於信貸風險相對較低且無違約記錄的客戶，第2類是針對信貸風險相對較高的客戶。對於不同類型的客戶，本集團分別計算預期信貸虧損率。

就第1類而言，本集團認為該等客戶的信貸狀況良好，且無違約記錄。此外，該等客戶在財務上有能力結清未償金額。該等客戶的預期信貸虧損作單獨評估。就第2類而言，貿易應收款項的預期信貸虧損率按撥備矩陣釐定，其中主要逾期少於12個月的餘額按預期信貸虧損率計提。過往虧損率亦進行調整，以反映影響客戶結清應收款項能力的目前及前瞻性宏觀經濟因素（即國內生產總值及消費者物價指數）資料。根據管理層評估，於2020年、2021年及2022年12月31日，貿易應收款項及合約資產的減值撥備分別為人民幣4.0百萬元、人民幣4.4百萬元及人民幣2.8百萬元。於業績記錄期，該等結餘的預期虧損撥備並不重大。鑑於應收款項的收款記錄良好，管理層認為本集團尚未收回的貿易應收款項結餘的固有信貸風險並不重大。

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

## 財務資料

下表載列我們於所示年度對第1類客戶的資產減值撥備的概要：

	Aaa	Aa	A	Baa	Ba	總計
<b>於2020年12月31日</b>						
賬面總額(人民幣千元)	927	183,532	258,888	81,189	—	524,536
預期信貸虧損率	0.02%	0.03%	0.04%	0.09%	0.95%	
虧損撥備(人民幣千元)	—*	(58)	(95)	(71)	—	(224)
賬面淨值(人民幣千元)	<u>927</u>	<u>183,474</u>	<u>258,793</u>	<u>81,118</u>	<u>—</u>	<u>524,312</u>
	Aaa	Aa	A	Baa	Ba	總計
<b>於2021年12月31日</b>						
賬面總額(人民幣千元)	728	205,582	288,078	55,334	—	549,722
預期信貸虧損率	0.02%	0.03%	0.04%	0.08%	0.95%	
虧損撥備(人民幣千元)	—*	(63)	(113)	(43)	—	(219)
賬面淨值(人民幣千元)	<u>728</u>	<u>205,519</u>	<u>287,965</u>	<u>55,291</u>	<u>—</u>	<u>549,503</u>
	Aaa	Aa	A	Baa	Ba	總計
<b>於2022年12月31日</b>						
賬面總額(人民幣千元)	838	200,354	263,129	35,562	—	499,883
預期信貸虧損率	0.02%	0.03%	0.04%	0.08%	0.95%	
虧損撥備(人民幣千元)	—*	(58)	(93)	(27)	—	(178)
賬面淨值(人民幣千元)	<u>838</u>	<u>200,296</u>	<u>263,036</u>	<u>35,535</u>	<u>—</u>	<u>499,705</u>

\* 少於人民幣1,000元。

附註：於業績記錄期，第1類客戶的組合保持相對穩定，且該等客戶為上市公司或大型企業，在市場上歷史相對悠久且財務狀況穩健。因此，於業績記錄期評級為「Aaa」、「Aa」及「A」的該等客戶預期信貸虧損率保持相對穩定，其信貸風險相對較低，且基於外部信用評級並無違約記錄。

## 財務資料

下表載列我們於所示年度對第2類客戶的資產減值撥備的概要：

	即期	30日 以內	31至 60日	61至 90日	91至 120日	121至 150日	151至 180日	180日 以上	總計
<b>於2020年12月31日</b>									
賬面總額(人民幣千元)	13,392	817	1,623	124	40	—	—	2,509	18,505
預期信貸虧損率	7.16%	7.22%	11.09%	12.10%	22.50%	68.76%	100.00%	100.00%	
虧損撥備(人民幣千元)	(959)	(59)	(180)	(15)	(9)	—	—	(2,509)	(3,731)
賬面淨值(人民幣千元)	<u>12,433</u>	<u>758</u>	<u>1,443</u>	<u>109</u>	<u>31</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>14,774</u>
	即期	30日 以內	31至 60日	61至 90日	91至 120日	121至 150日	151至 180日	180日 以上	總計
<b>於2021年12月31日</b>									
賬面總額(人民幣千元)	14,763	11,512	1,582	141	259	239	—	2,517	31,013
預期信貸虧損率	5.16%	5.16%	7.96%	8.51%	16.99%	68.62%	100.00%	100.00%	
虧損撥備(人民幣千元)	(762)	(594)	(126)	(12)	(44)	(164)	—	(2,517)	(4,219)
賬面淨值(人民幣千元)	<u>14,001</u>	<u>10,918</u>	<u>1,456</u>	<u>129</u>	<u>215</u>	<u>75</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>26,794</u>
	即期	30日 以內	31至 60日	61至 90日	91至 120日	121至 150日	151至 180日	180日 以上	總計
<b>於2022年12月31日</b>									
賬面總額(人民幣千元)	26,157	8,589	1,645	1,315	445	—	177	68	38,396
預期信貸虧損率	5.75%	5.75%	7.96%	9.58%	17.08%	61.03%	100.00%	100.00%	
虧損撥備(人民幣千元)	(1,503)	(494)	(131)	(126)	(76)	—	(177)	(68)	(2,575)
賬面淨值(人民幣千元)	<u>24,654</u>	<u>8,095</u>	<u>1,514</u>	<u>1,189</u>	<u>369</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>35,821</u>

以攤銷成本計量的其他應收款項主要為於知名公司的其他應收款項及按金。管理層參考交易對手的過往歷史違約率及目前財務狀況後，認為其信貸風險自初始確認後並未顯著增加。減值撥備根據12個月預期信貸虧損釐定，且該虧損並不重大。鑑於與債務人的過往合作及應收款項的收款記錄良好，管理層認為本集團尚未收回的其他應收款項結餘的固有信貸風險並不重大。

## 財務資料

### 流動資金風險

流動資金風險指我們因資產與負債之間的金額及到期情況錯配，而無法於到期時履行責任的風險。審慎的流動資金風險管理指維持充足的現金及現金等價物及可動用的資金。

本集團的目標為維持足夠的現金及現金等價物以及可動用的資金。由於相關業務的性質，我們的管理層旨在通過維持足夠的現金及可動用的承諾銀行融資，維持資金靈活性。於業績記錄期，我們通常授予客戶30日至180日的信貸期，而除若干供應商要求我們作出預付款項外，供應商向我們提供的信貸期介乎於90日內。隨著我們的收益不斷增加，貿易應收款項週轉日數與貿易應付款項週轉日數之間的錯配可能使我們面臨流動資金風險。此外，發生任何客戶拖欠或延期付款或我們未能自客戶收取貿易應收款項的情況均可能擴大現金流錯配，其亦會導致日後的重重大現金流不足，並對我們的現金狀況及經營業績造成影響。

本集團於報告期末根據合約未貼現付款的金融負債到期情況如下：

	1年內 人民幣千元	1至2年 人民幣千元	2至3年 人民幣千元	3年以上 人民幣千元	總計 人民幣千元
<b>於2020年12月31日</b>					
貿易及其他應付款項(不包括非 金融負債)	111,010	—	—	—	111,010
應付關聯方款項	17	—	—	—	17
銀行借款及利息付款	31,657	—	—	—	31,657
租賃負債(包括利息付款)	<u>5,382</u>	<u>2,591</u>	<u>1,121</u>	<u>—</u>	<u>9,094</u>
	<u>148,066</u>	<u>2,591</u>	<u>1,121</u>	<u>—</u>	<u>151,778</u>
	1年內 人民幣千元	1至2年 人民幣千元	2至3年 人民幣千元	3年以上 人民幣千元	總計 人民幣千元
<b>於2021年12月31日</b>					
貿易及其他應付款項(不包括非 金融負債)	105,006	—	—	—	105,006
銀行借款及利息付款	55,333	—	—	—	55,333
租賃負債(包括利息付款)	<u>3,956</u>	<u>1,971</u>	<u>212</u>	<u>—</u>	<u>6,139</u>
	<u>164,295</u>	<u>1,971</u>	<u>212</u>	<u>—</u>	<u>166,478</u>

## 財務資料

	1年內 人民幣千元	1至2年 人民幣千元	2至3年 人民幣千元	3年以上 人民幣千元	總計 人民幣千元
<b>於2022年12月31日</b>					
貿易及其他應付款項(不包括非 金融負債)	106,606	—	—	—	106,606
應付一名關聯方款項	1,447	—	—	—	1,447
銀行借款及利息付款	62,033	—	—	—	62,033
租賃負債(包括利息付款)	2,379	56	—	—	2,435
	<u>172,465</u>	<u>56</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>172,521</u>

### 資本風險管理

本集團的資本管理目標為保障其持續經營的能力，以為股東提供回報及為其他利益相關者帶來利益，並維持最佳資本架構以減少資本成本。本集團利用股權撥付其營運所需資金。為維持或調整資本架構，本集團可調整派付予股東的股息金額、退還資本予股東、發行新股份或出售資產以減少債務。

與業內其他公司一樣，本集團利用資產負債比率監察資本，此比率以債務淨額除以資本總額計算。債務淨額按總借款、租賃負債及應付關聯方款項，減現金及現金等價物，以及按公平值計入損益的金融資產計算。總資本以綜合財務狀況表內列示的「權益總額」計算。

本集團的策略為將資產負債比率維持在最低水平。於所示日期的資產負債比率如下：

	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
借款	31,000	54,800	61,273
租賃負債	8,626	5,911	2,374
應付關聯方款項	17	—	1,447
減：現金及現金等價物	(9,110)	(20,317)	(62,704)
減：按公平值計入損益的金融資產	<u>(9,180)</u>	<u>(4,000)</u>	<u>—</u>
債務淨額	21,353	36,394	2,390
權益總額	<u>267,437</u>	<u>325,031</u>	<u>346,494</u>
資產負債比率	<u><b>8.0%</b></u>	<u><b>11.2%</b></u>	<u><b>0.7%</b></u>

---

## 財務資料

---

### 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，本集團於業績記錄期及直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比例，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、股東利益以及當時可能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。

### 上市規則規定的披露

董事確認，於最後可行日期，概無導致股份於聯交所[編纂]後根據上市規則第13.13至13.19條規定須予披露的情況。

### 可供分派儲備

於2022年12月31日，本集團的可供分派儲備為人民幣194.4百萬元。

### [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]百萬元(相當於約[編纂]百萬港元)，約佔[編纂]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]費用人民幣[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。



本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

---

## 財務資料

---

[編纂]

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

---

## 財務資料

---

[編纂]

### 無重大不利變動

董事確認，於本文件日期，我們的財務及貿易狀況或前景自2022年12月31日（即本文件附錄一所載的會計師報告中呈報的期末）起並無重大不利變動。