

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



## Plus Group Holdings Inc. 普樂師集團控股有限公司

(「本公司」)

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

### 的聆訊後資料集

#### 警告

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

本聆訊後資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，亦可能會作出重大變動。閣下閱覽本文件，即代表閣下知悉、接納並向本公司、其聯席保薦人、整體協調人、顧問或承銷團成員表示同意：

- (a) 本文件僅為向香港公眾人士提供有關本公司的資料，除此以外概無任何其他目的；投資者不應根據本文件中的資料作出任何投資決定；
- (b) 在聯交所網站登載本文件或其補充、修訂或更換附頁，並不會引致本公司、其聯席保薦人、整體協調人、顧問或承銷團成員須在香港或任何其他司法權區進行發售活動的任何責任。概不保證本公司最終會否進行發售；
- (c) 本文件或其任何補充、修訂或更換附頁的內容未必會在最後正式的上市文件內全部或部分轉載；
- (d) 本聆訊後資料集並非最終的上市文件，本公司可能不時根據聯交所證券上市規則作出更新或修訂；
- (e) 本文件並不構成向任何司法權區的公眾人士提呈出售任何證券的招股章程、發售通函、通知、通告、小冊子或廣告，亦非邀請公眾人士提呈認購或購買任何證券的要約，且不在邀請公眾人士提呈認購或購買任何證券的要約；
- (f) 本文件不應被視為誘使認購或購買任何證券，亦不擬構成該等勸誘；
- (g) 本公司或其任何聯屬人士、顧問或承銷商概無透過刊發本文件而於任何司法權區發行任何證券或招攬購買任何證券；
- (h) 本文件所述的證券非供任何人士申請認購，即使提出申請亦不獲接納；
- (i) 本公司並無亦不會將本文件所指的證券按1933年美國證券法(經修訂)或美國任何州立證券法登記；
- (j) 由於本文件的派發或本文件所載任何資料的發佈可能受到法律限制，閣下同意自行了解並遵守任何該等適用於閣下的限制；及
- (k) 本文件所涉及的上市申請並未獲批准，聯交所及證監會或會接納、發回或拒絕有關的公開發售及／或上市申請。

倘於適當時候向香港公眾人士提出要約或邀請，有意投資者務請僅依據與香港公司註冊處處長註冊的本公司招股章程作出投資決定；招股章程的文本將於發售期內向公眾派發。

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。

## 重要提示

重要提示：倘閣下對本文件的任何內容有疑問，應諮詢獨立專業意見。



### Plus Group Holdings Inc. 普樂師集團控股有限公司 (於開曼群島註冊成立的有限公司)

#### [編纂]

- [編纂]的[編纂]數目：[編纂](視乎[編纂]行使與否而定)  
[編纂]數目：[編纂](可予[編纂])  
[編纂]數目：[編纂](可予[編纂]及視乎[編纂]行使與否而定)  
最高[編纂]：每股股份[編纂]港元，另加1%經紀佣金、0.0027%證監會交易徵費、0.00015%會財局交易徵費及0.00565%聯交所交易費(須於申請時以港元繳足，可予退還)  
面值：每股股份0.0002美元  
股份代號：[編纂]

聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]及[編纂]

Jefferies



國泰君安國際  
GUOTAI JUNAN INTERNATIONAL

財務顧問、[編纂]、[編纂]及[編纂]



[編纂]

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

本文件連同隨附錄五「送呈公司註冊處處長及展示文件」一節所列文件已根據香港法例第32章公司(清盤及雜項條文)條例第342C條的規定，送呈香港公司註冊處處長登記。香港證券及期貨事務監察委員會及香港公司註冊處處長對本文件或上述任何其他文件的內容概不負責。

[編纂]預期將由[編纂](為彼等本身及代表[編纂])與本公司於[編纂]透過協議釐定。[編纂]預期為[編纂]或前後，且無論如何不遲於[編纂]。除非另行公佈，否則[編纂]將不高於[編纂]港元，而目前預期不低於[編纂]港元。倘[編纂](為彼等本身及代表[編纂])與本公司基於任何理由而未能於[編纂]前協定[編纂]，則[編纂]將不會進行並將告失效。

[編纂](代表[編纂])可在本公司同意的情況下於遞交[編纂]申請截止日期上午或之前隨時調減根據[編纂][編纂]的[編纂]數目及/或指示性[編纂]範圍至低於本文件所述者。在此情況下，本公司將於不遲於遞交[編纂]申請截止日期上午在聯交所網站([www.hkexnews.hk](http://www.hkexnews.hk))及本公司網站([www.plscn.com](http://www.plscn.com))刊發公告。有關進一步資料，請參閱[編纂]的架構及「如何申請[編纂]」各節。

倘於[編纂]上午八時正前出現若干事件，[編纂](代表[編纂])可終止[編纂]於香港[編纂]下[編纂]及促使[編纂]認購[編纂]的責任。有關理由載於本文件「[編纂]」一節。

[編纂]並無亦將不會根據美國證券法或美國任何州證券法登記，且不得於美國境內或為美籍人士(定義見S規例)或為其或其利益而[編纂]、出售、質押或轉讓，惟於獲豁免遵守美國證券法的登記規定或不受其登記規定規限的交易中所進行者除外。[編纂]乃(i)僅根據美國證券法之登記豁免，向第144A條所定義的合資格機構買家[編纂]及出售及(ii)根據S規例於美國境外通過離岸交易[編纂]及出售。

#### 重要通知

我們已就[編纂]採取全電子化[編纂]。我們不會就[編纂]向公眾人士提供本文件或任何[編纂]的印刷本。

本文件可於聯交所網站([www.hkexnews.hk](http://www.hkexnews.hk))及本公司網站([www.plscn.com](http://www.plscn.com))閱覽。倘閣下需要本文件印刷本，閣下可從上述網址下載並打印。

[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。

---

## 重要提示

---

[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。

---

## 重要提示

---

[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。

---

## 預期時間表<sup>(1)</sup>

---

[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。

---

## 預期時間表<sup>(1)</sup>

---

[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。

---

## 預期時間表<sup>(1)</sup>

---

[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。

---

## 預期時間表<sup>(1)</sup>

---

[編纂]



## 目 錄

### 致投資者的重要通知

本公司僅就[編纂]及[編纂]而刊發本文件，其並不構成根據[編纂]按本文件提呈[編纂]的[編纂]以外的任何證券的出售[編纂]或購買[編纂]招攬。在任何其他司法權區或於任何其他情況，本文件或不能用作且其亦不構成[編纂]或邀請。概無採取任何行動以獲准於香港以外任何司法權區[編纂][編纂]或分派本文件。於其他司法權區分派本文件及[編纂]以及銷售[編纂]均受限制，且除非根據該司法權區的適用證券法律獲許可、向相關證券監管機構進行登記或獲其授權或就此獲得豁免外，其未必可進行。

閣下應僅倚賴本文件及[編纂]所載的資料以作出[編纂]決定。[編纂]僅按照本文件所載的資料及所作出的聲明進行。我們並無授權任何人士向閣下提供與本文件所載者不同的資料。閣下不應將並非本文件所載的任何資料或所作出的聲明視為已獲本公司、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、任何本公司或彼等各自的董事、高級職員或代表或參與[編纂]的任何其他人士的授權而加以倚賴。本公司網站 [www.plscn.com](http://www.plscn.com) 所載的資料並不構成本文件的一部分。

	頁次
預期時間表 .....	iii
目錄 .....	vii
概要 .....	1
釋義 .....	16
技術詞彙表 .....	27
前瞻性陳述 .....	30
風險因素 .....	32
豁免嚴格遵守上市規則 .....	76
有關本文件及[編纂]的資料 .....	79
董事及參與[編纂]的各方 .....	83
公司資料 .....	88
行業概覽 .....	90
監管概覽 .....	100

---

## 目 錄

---

	頁次
歷史、重組及公司架構 .....	123
業務 .....	146
與我們控股股東的關係 .....	282
董事及高級管理層 .....	286
主要股東 .....	301
股本 .....	303
財務資料 .....	307
未來計劃及[編纂] .....	381
[編纂] .....	409
[編纂]的架構 .....	420
如何申請[編纂] .....	430
附錄一 — 會計師報告 .....	I-1
附錄二 — [編纂]財務資料 .....	II-1
附錄三 — 本公司組織章程及開曼群島公司法概要 .....	III-1
附錄四 — 法定及一般資料 .....	IV-1
附錄五 — 送呈公司註冊處處長及展示文件 .....	V-1

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅屬概要，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。

## 釋 義

於本文件，除文義另有所指外，下列詞彙具有以下涵義。若干技術詞彙於「技術詞彙表」一節闡述。

「細則」或「組織章程細則」	指	本公司於2023年4月4日有條件採納的組織章程細則（經不時修訂），自[編纂]起生效，其概要載於本文件附錄三
「聯屬人士」	指	就任何指定人士而言，直接或間接控制該指定人士或直接或間接受該指定人士控制或與該指定人士直接或間接受共同控制的任何其他人士
「會財局」	指	香港會計及財務匯報局
「北京若勝」	指	北京若勝科技有限公司，一家於2021年8月16日根據中國法律成立的有限公司，並為本公司間接全資附屬公司
「董事會」	指	本公司董事會
「Brand Wisdom」	指	Brand Wisdom Limited，一家於2021年11月1日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，由潘啟祥先生全資擁有
「英屬處女群島」	指	英屬處女群島
「國家網信辦」	指	國家互聯網信息辦公室
「複合年增長率」	指	複合年增長率
[編纂]		[編纂]
「開曼群島公司法」或「公司法」	指	開曼群島法例第22章《公司法》（1961年第3號法例），經不時修訂或補充或以其他方式修改
[編纂]		[編纂]
[編纂]		[編纂]
[編纂]		[編纂]

---

## 釋 義

---

[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]
「主席」	指 董事會主席
「Channel Power」	指 Channel Power Plus Inc.，一家於2021年10月12日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，為本公司的全資附屬公司
「中國」、「中國內地」及「國家」	指 中華人民共和國，但就本文件而言及僅供地理參考，除文義另有所指外，本文件中對「中國」的提述不適用於香港、澳門特別行政區及台灣
「公司條例」	指 香港法例第622章《公司條例》，經不時修訂、補充或以其他方式修改
「公司(清盤及雜項條文)條例」	指 香港法例第32章《公司(清盤及雜項條文)條例》，經不時修訂、補充或以其他方式修改
「本公司」	指 普樂師集團控股有限公司(前稱普樂師數字科技有限公司)，一家於2021年9月30日根據開曼群島法例註冊成立的獲豁免有限公司
「控股股東」	指 具有上市規則賦予該詞的涵義，除文義另有所指外，指孫先生、Junshu Holdings、Guangjun Holdings、Summit Plus及Guangjun Sun Holdings
「中國證監會」	指 中國證券監督管理委員會
「董事」	指 本公司董事

---

## 釋 義

---

「高級管理人員工商管理碩士」	指	高級管理人員工商管理碩士
「極端情況」	指	香港政府公佈超強颱風導致的極端情況
「弗若斯特沙利文報告」	指	本文件「行業概覽」一節所述本公司委託弗若斯特沙利文就有關中國零售支援服務市場所編製的行業報告
「2020年財政年度」	指	截至2020年12月31日止年度
「2021年財政年度」	指	截至2021年12月31日止年度
「2022年財政年度」	指	截至2022年12月31日止年度
[編纂]		[編纂]
[編纂]		[編纂]
「共青城策碼」	指	共青城策碼投資合夥企業(有限合夥)，一家於2016年5月26日根據中國法律成立的有限合夥企業，為普樂師上海的前股東
「本集團」或「我們」	指	本公司及其不時的附屬公司，或如文義所指，就本公司成為我們現有附屬公司的控股公司之前的期間而言，指於相關時間猶如本公司附屬公司的該等附屬公司或該等附屬公司或其前身公司(視情況而定)營運的業務
「Guangjun Holdings」	指	Guangjun Holdings Limited，一家於2021年9月13日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，為控股股東之一，由Junshu Holdings全資擁有
「Guangjun Sun Holdings」	指	Guangjun Sun Holdings Limited，一家於2021年9月13日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，為控股股東之一，由Junshu Holdings Limited全資擁有
「Hannah Xia Holdings」	指	Hannah Xia Holdings Limited，一家於2021年9月13日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，由Jonson Xia Holdings Limited全資擁有
「港元」或「港仙」	指	分別指香港法定貨幣港元及港仙
「香港」	指	中國香港特別行政區

---

## 釋 義

---

[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]
「香港財務報告準則」	指 香港財務報告準則，包括香港會計師公會發佈的準則及詮釋
[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]
「香港聯交所」或 「聯交所」	指 香港聯合交易所有限公司，為香港交易及結算所有限公司的全資附屬公司
[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]
「厚揚載信」	指 寧波厚揚載信股權投資合夥企業(有限合夥)，一家根據中國法律於2016年2月17日成立的有限合夥企業，為普樂師上海的前股東

---

## 釋 義

---

「獨立第三方」	指	據董事作出一切合理查詢後所深知、全悉及確信，並非我們的關連人士(定義見上市規則)的一方或多方
[編纂]		[編纂]
[編纂]		[編纂]
[編纂]		[編纂]
[編纂]		[編纂]
[編纂]		[編纂]
「嘉興九鼎」	指	嘉興九鼎策略一期投資合夥企業(有限合夥)，一家於2013年7月17日根據中國法律成立的有限合夥企業，為普樂師上海的前股東
[編纂]		[編纂]
[編纂]		[編纂]
[編纂]		[編纂]
「聯席保薦人」	指	於「董事及參與[編纂]的各方」一節中列出的聯席保薦人
「Jonson Xia Holdings」	指	Jonson Xia Holdings Limited，一家於2021年9月3日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，由夏先生全資擁有

---

## 釋 義

---

「Jonson Xia Smile Holdings」	指	Jonson Xia Smile Family Holdings Limited，一家於2023年3月31日在英屬處女群島註冊成立的公司，於成立後由夏先生家族信託全資擁有
「Junshu Holdings」	指	Junshu Holdings Limited，一家於2021年9月3日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，為控股股東之一並由孫先生全資擁有
「Kuwei Holdings」	指	Kuwei Holdings Limited，一家於2021年9月3日在英屬處女群島註冊成立的有限公司
「Kuzhong Holdings」	指	Kuzhong Holdings Limited，一家於2021年9月3日在英屬處女群島註冊成立的有限公司
「最後可行日期」	指	2023年4月10日，即本文件付印前為確定本文件所載若干資料的最後可行日期
[編纂]		[編纂]
「上市委員會」	指	聯交所上市委員會
「上市規則」	指	香港聯合交易所有限公司證券上市規則，經不時修訂、補充或以其他方式修改
「併購規定」	指	《關於外國投資者併購境內企業的規定》，由中國商務部、國務院國有資產監督管理委員會、國家稅務總局、國家工商總局、中國證監會及國家外匯管理局於2006年8月8日聯合頒佈，自2006年9月8日起生效，隨後於2009年6月22日修訂，經不時修訂、補充或以其他方式修改
「主板」	指	由聯交所運作的股票市場(不包括期權市場)，獨立於聯交所GEM並與其並行運作
「明酷商務諮詢」	指	上海明酷商務諮詢有限公司，一家於2015年6月29日根據中國法律成立的有限公司，並為本公司的間接全資附屬公司
「明酷營銷」	指	上海明酷營銷服務有限公司，一家於2012年7月18日根據中國法律成立的有限公司，並為本公司的間接全資附屬公司
「大綱」或「組織章程大綱」	指	本公司於2023年4月4日有條件採納的組織章程大綱(經不時修訂)，自[編纂]起生效，其概要載於本文件附錄三

---

## 釋 義

---

「明達盛睿」	指	寧波明達盛睿股權投資合夥企業(有限合夥)，一家於2015年9月16日根據中國法律成立的有限合夥企業，於重組前為普樂師上海的股東
「工商管理碩士」	指	工商管理碩士
「中國商務部」	指	中華人民共和國商務部
「李先生」	指	李建波先生，我們的非執行董事
「孫先生」	指	孫廣軍先生，我們的執行董事、董事會主席及本公司行政總裁，並為我們的控股股東之一
「孫先生家族信託」	指	孫先生作為委託人以孫先生及Junshu Holdings為受益人設立的全權家族信託，當中恒泰信託(香港)有限公司為受託人
「夏先生」	指	夏景棠先生，本公司的最終股東
「夏先生家族信託」	指	夏先生作為委託人以夏先生及Jonson Xia Holdings為受益人設立的全權家族信託，當中恒泰信託(香港)有限公司為受託人
「楊先生」	指	楊洪先生，我們的執行董事
「劉先生」	指	劉文德先生，我們的獨立非執行董事
「李女士」	指	李營開女士，我們的獨立非執行董事
「顏先生」	指	顏永豪先生，我們的獨立非執行董事
「鐘先生」	指	鐘傑生先生，我們的非執行董事
「新水星投資」	指	新水星投資有限公司，一家於2021年11月8日在香港註冊成立的有限公司，並為本公司間接全資附屬公司
「寧波翰眾」	指	寧波翰眾投資管理合夥企業(有限合夥)，一家於2015年7月2日根據中國法律成立的有限合夥企業，於重組前為普樂師上海的股東
「寧波酷未」	指	寧波酷未投資管理合夥企業(有限合夥)，一家於2014年10月22日根據中國法律成立的有限合夥企業，於重組前為普樂師上海的僱員持股平台



---

## 釋 義

---

「寧波酷眾」	指	寧波酷眾投資管理合夥企業(有限合夥)，一家於2015年7月2日根據中國法律成立的有限合夥企業，於重組前為普樂師上海的僱員持股平台
「No.1 Mercury Holdings」	指	No.1 Mercury Holdings Limited，一家於2021年12月1日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，並為本公司的間接全資附屬公司
[編纂]		[編纂]
[編纂]		[編纂]
[編纂]		[編纂]
[編纂]		[編纂]
「中國人民銀行」	指	中國人民銀行，中國的中央銀行
「普樂師(香港)」	指	普樂師(香港)數字科技有限公司，一家於2021年11月5日在香港註冊成立的有限公司，並為本公司的間接全資附屬公司
「普樂師北京」	指	北京普樂師科技有限公司，一家於2021年8月18日根據中國法律成立的有限公司，並為本公司的間接全資附屬公司
「普樂師上海」	指	普樂師(上海)數字科技有限公司(前稱上海明酷市場營銷服務有限公司及普樂師(上海)數字科技股份有限公司)，一家於2004年8月6日根據中國法律成立的有限公司，並為本公司的間接全資附屬公司
「中國法律顧問」	指	競天公誠律師事務所，我們有關中國法律的法律顧問

---

## 釋 義

---

[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]
「合資格機構買家」	指 第144A條所界定的合資格機構買家
「S規例」	指 美國證券法S規例
「Puzhong Holdings」	指 Puzhong Holdings Limited，一家於2021年9月15日在英屬處女群島註冊成立的有限公司
「重組」	指 本集團為籌備[編纂]而進行的重組，詳情載於本文件「歷史、重組及公司架構」一節
「若勝米咖」	指 上海若勝米咖信息技術有限公司，一家於2017年4月1日根據中國法律成立的有限公司，並為本公司的間接全資附屬公司
「第144A條」	指 美國證券法第144A條
「人民幣」	指 人民幣，中國法定貨幣
「Robert Sun Holdings」	指 Robert Sun Holdings Limited，一家於2021年9月13日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，由Kastle Limited全資擁有
「受限制股份單位」	指 根據受限制股份單位計劃授予參與者的受限制股份單位
「受限制股份單位計劃」	指 董事會於2022年1月13日批准及採納的本公司受限制股份單位計劃，其主要條款載於附錄四「法定及一般資料 — D.其他資料 — 1.受限制股份單位計劃」
「國家外匯管理局」	指 中華人民共和國國家外匯管理局
「國家市場監管總局」	指 中華人民共和國國家市場監督管理總局，前稱中華人民共和國國家工商行政管理總局（「國家工商總局」）
「國家稅務總局」	指 國家稅務總局

---

## 釋 義

---

「證監會」	指	香港證券及期貨事務監察委員會
「證券及期貨條例」	指	香港法例第571章《證券及期貨條例》，經不時修訂或補充
「上海呈智」	指	上海呈智信息科技有限公司，一家於2020年8月6日根據中國法律成立的有限公司，並為本公司的間接全資附屬公司
「上海翰為」	指	上海翰為市場營銷策劃有限公司，一家於2009年6月10日根據中國法律成立的有限公司，並為本公司的間接全資附屬公司
「上海普未」	指	上海普未企業管理合夥企業(有限合夥)，一家於2020年11月12日根據中國法律成立的有限合夥企業，於重組前為普樂師上海的僱員持股平台
「股份」	指	本公司股本中每股面值0.0002美元的普通股
「股份分拆」	指	本公司已發行及未發行股本中每股面值0.01美元的股份於2023年4月4日分拆為50股每股面值0.0002美元的相應類別股份，詳情載於「歷史、重組及公司架構 — 股份分拆」
「股東」	指	股份持有人
「Sky Xia Holdings」	指	Sky Xia Holdings Limited，一家於2021年9月13日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，由Jonson Xia Holdings全資擁有
[編纂]		[編纂]
「Summit Plus」	指	Summit Plus International Holding Limited，一家於2023年3月10日在英屬處女群島註冊成立的公司並為我們的控股股東之一
「收購守則」	指	《公司收購、合併及股份回購守則》
「業績記錄期」	指	包括截至2022年12月31日止三個財政年度
「恒泰信託」	指	恒泰信託(香港)有限公司，孫先生家族信託及夏先生家族信託的受託人
「美國」	指	美利堅合眾國

---

## 釋 義

---

「美國證券法」	指	1933年《美國證券法》(經不時修訂及補充或以其他方式修改)，以及據之頒佈的規則及條例
[編纂]		[編纂]
[編纂]		[編纂]
「美元」	指	美元，美國法定貨幣
「外商獨資企業」	指	上海加諾普科技有限公司，一家於2021年11月30日根據中國法律成立的外商獨資企業，並為本公司的間接全資附屬公司
「贏迪營銷服務」	指	上海贏迪營銷服務有限公司，一家於2017年4月5日根據中國法律成立的有限公司，並為本公司的間接全資附屬公司
「贏迪市場營銷」	指	上海贏迪市場營銷服務有限公司，一家於2004年6月25日根據中國法律成立的有限公司，並為本公司的間接全資附屬公司
「元安九鼎」	指	嘉興昭宣元安九鼎創業投資中心(有限合夥)，一家於2012年11月21日根據中國法律成立的有限合夥企業，為普樂師上海的前股東

在本文件中，除非明確說明或文義另有所指：

- 所有資料及數據均截至最後可行日期；
- 若干金額及百分比數字，包括但不限於持股量及經營數據，可能已經過四捨五入的調整。因此，若干表格中顯示為總數的數字可能並非前面數字的算術匯總；
- 本文件中包含的中國法律、法規、政府機關、企業、自然人或其他實體的中文名稱的英文為翻譯，僅用於識別用途。倘中文與英文翻譯有任何不一致之處，應以中文為準；及
- 除文義另有所指外，「聯繫人」、「緊密聯繫人」、「關連人士」、「關連交易」、「核心關連人士」、「控股股東」、「附屬公司」及「主要股東」等詞彙具有上市規則賦予有關詞彙的涵義。

## 技術詞彙表

本詞彙表載有本文件所用若干技術詞彙的解釋。因此，該等詞彙及其涵義未必與其行業標準涵義或用法一致。

「活躍營銷人員」	指	在特定年度透過我們的數字化工具接受至少一次任務的營銷人員
「營銷趨勢研究」	指	由Scopen(基於他們的研究、嚴格的分析及從其綜合數據庫中得出的大量相關性，提供獨特的戰略視野，以推動創意經濟、賦予靈感的人群及項目中的業務)及R3 Worldwide(協助企業提高他們的營銷效率及效益的全球領先的獨立諮詢公司)兩年一度就廣告主 — 代理商關係的趨勢及代理商的市場看法及實際表現進行的研究
「AI」	指	人工智能
「BI」	指	商業智能，其結合商業分析、數據挖掘、數據可視化、數據工具及基建以及最佳實務，以助企業作出數據導向的決策
「大數據」或「數據資產」	指	針對大量且多樣化的數據集的先進分析技術，以發現隱藏模式、未知的相關性、市場趨勢、客戶偏好及其他有用的資料，有助於組織作出更明智的業務及風險管理決策
「品牌商」	指	商品的知識產權或品牌標籤擁有人，可以是生產商或零售商
「消費者」	指	客戶商品的最終消費者，其間接受益於我們的數字化工具
「數據分析」	指	驗證數據集的過程，以發現趨勢並對其所包含的資料作出結論
「數據標籤」	指	賦予數據的非層級關鍵字或詞彙，該數據有助於描述一個項目並容許自動搜尋或處理
「經銷商」	指	從品牌商購買商品並向終端出售的人士
「僱員營銷人員」	指	指與我們建立僱傭關係並根據定制營銷解決方案或營銷人員派駐服務獲指派為客戶工作的營銷人員
「快速消費品」	指	快速消費品，包括不耐用日常用品，如食物、飲料、化妝品、煙草及其他消耗品

---

## 技術詞彙表

---

「FMES」或「FMES平台」	指	現場營銷生態系統，一個數字化系統，而我們所有數字化工具均位於該系統
「ISO」	指	國際標準化組織，一家總部位於瑞士日內瓦的獨立非政府國際組織，負責發展及刊發全球商界、政府及社會所需的國際標準
「ISO 9001:2015」	指	一項由ISO頒佈的標準，對質量管理體系有具體規定，組織須證明其能夠透過有效應用該體系(包括持續改善體系及確保符合客戶所需及適用必要規定的程序)持續提供符合必要標準及旨在提升客戶滿意度的產品
「ISO/IEC 27001:2013」	指	一項由ISO頒佈的標準，對機構整體業務風險情況內建立、推行、操作、監察、檢討、維持及改善文檔化的信息安全管理系统有具體規定，並對根據個別機構或其組成部分的需要訂制安全控制實施方法有具體規定
「IT」	指	資訊科技
「營銷人員」	指	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，如銷售人員、前線員工等；在業務營運中，我們將營銷人員分類為僱員營銷人員及第三方營銷人員
「頭部公司」	指	屬財富世界500強、中國企業500強及／或中國頭部快速消費品品牌商及／或具國際影響力的公司及／或其附屬公司
「終端」或「線下零售店」	指	零售交易發生的地點，如超市、雜貨店、便利店、百貨公司、戶外推廣活動及其他零售商
「研發」	指	研究與開發
「SaaS」	指	軟件即服務，軟件及相關數據集中託管的一種雲端軟件許可及交付模式
「動銷」	指	通過特別方式，於終端進行特定商品的銷售推廣，如一連串銷售及營銷環節或活動
「中小企業」	指	中小型企業

---

## 技術詞彙表

---

「第三方營銷人員」	指	與我們並無任何僱傭或合約關係並由勞務供應商提供給我們的營銷人員；彼等獲我們指派根據定制營銷解決方案或任務與營銷人員匹配服務為我們的客戶工作
「用戶」	指	為使用我們的數字化工具而向我們註冊的用戶（可以是僱員、服務供應商、品牌商代理、經銷商、終端或營銷人員）

---

## 前 瞻 性 陳 述

---

本文件載有關於我們及附屬公司的若干前瞻性陳述及資料，該等陳述及資料乃基於管理層的看法、管理層所作假設及現時掌握的資料而作出。本文件中使用的「旨在」、「預期」、「相信」、「能夠」、「能」、「估計」、「未來」、「擬」、「可能」、「或會」、「應當」、「計劃」、「猜測」、「尋求」、「應該」、「會」、「將會」等詞彙及其否定式以及其他類似表述，若與本集團或我們的管理層有關，則為前瞻性陳述。該等前瞻性陳述基於我們對當前及未來業務策略以及我們未來營運環境的眾多假設。

此類陳述反映出管理層目前對未來事件、營運、流動資金及資金來源的看法，其中若干觀點可能不會實現或可能會改變。該等陳述會受若干風險、不確定因素及假設的影響，包括本文件所述的其他風險因素及其他因素，部分並非我們所能控制，可能導致我們的實際業績、表現或成就或行業業績與前瞻性陳述所說明或暗示的任何未來業績、表現或成就有重大差異。閣下務請注意，倚賴任何前瞻性陳述均涉及已知及未知的風險及不確定因素。我們面對的該等風險及不確定因素可能會影響前瞻性陳述的準確程度，有關風險及不確定因素包括但不限於下列各項：

- 我們的業務及增長策略及執行該等策略的能力；
- 我們的資本開支計劃；
- 資本市場的發展；
- 我們的營運及業務前景；
- 我們的業務發展、財務狀況及經營業績；
- 銀行貸款及其他融資形式的可獲得性；
- 我們發展及管理我們營運及業務的能力；
- 我們的股息政策；
- 我們識別及滿足客戶需求及喜好的能力；
- 我們競爭對手的行動及發展；
- 我們與業務夥伴保持良好關係的能力；
- 第三方依照合約條款及規定履行合約的能力；
- 我們的業務量、業務性質、業務潛力及未來發展；
- 我們經營所在行業及市場的未來發展、趨勢及情況；
- 我們經營所在行業及市場的監管環境、政策、經營狀況及整體前景的變化；
- 中國整體經濟、政治及營商狀況；及



---

## 前 瞻 性 陳 述

---

- 本文件「風險因素」、「行業概覽」、「監管概覽」、「業務」、「財務資料」及「未來計劃及[編纂]」章節中有關營運、利潤率、整體市場趨勢、風險管理及匯率的若干陳述。

因其性質使然，有關該等及其他風險的若干披露事項僅為估計，倘若出現一項或更多該等不明朗因素或風險，或是所作的假設證實不正確，可能會對我們的財務狀況及營運實際業績造成重大不利影響，並可能與預計、估計、預期及歷史業績相距甚遠。

除適用法律、規則及法規的規定外，我們並無任何責任就新資料、未來事件或其他事項更新或以其他方式修訂本文件內的前瞻性陳述且並不就此承擔任何責任。本文件內論述的前瞻性事件及情況可能會因該等及其他風險、不確定因素及假設而未能如我們預期般發生，甚至不會發生。因此，前瞻性陳述並非未來表現的保證，閣下不應過分依賴任何前瞻性資料。此外，前瞻性陳述不應視為我們將達成或實現計劃及目標的聲明。本節所載警示聲明適用於本文件內載列的所有前瞻性陳述。

於本文件，有關我們或任何董事意向的聲明或提述乃於本文件日期作出。任何有關資料或因應未來發展而有所變化。

## 風險因素

[編纂]於股份前，閣下應仔細考慮本文件中所有資料，包括下文所述的風險和不明朗因素。下述為我們認為的重大風險。以下任何風險均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。股份的[編纂]可能會因任何該等風險大幅下跌，閣下可能會損失全部或部分[編纂]。

該等因素為未必會發生的或然事件，我們無法就任何該等或然事件發生的可能性發表意見。除另有說明外，本文所提供的資料均為截至最後可行日期，在此日期之後不會更新，並受「前瞻性陳述」中的警告聲明的約束。

我們的營運涉及若干風險，其中多項風險超出我們的控制範圍。該等風險可分為：(i)與我們的業務相關的風險；(ii)與我們行業相關的風險；(iii)與在中國開展業務相關的風險；及(iv)與[編纂]相關的風險。目前不為我們所知或未於下文明示或暗示或我們目前認為不重大的其他風險及不確定因素亦可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成損害。閣下在考慮我們的業務及前景時，應計及我們所面臨的挑戰(包括本節所論述者)。

### 與我們的業務相關的風險

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，中國的零售銷售及營銷服務市場競爭相對激烈。截至2021年底，本公司於2021年的收益約為人民幣416.3百萬元，佔快速消費品零售銷售及營銷服務市場的約0.03%。此外，本公司於2021年佔中國整體零售銷售及營銷市場的約0.02%。我們面對業務不同方面的競爭，包括招標及報價過程、研發能力、客戶服務及保留、人才、品牌知名度、商務關係及財政、技術、營銷及其他資源。

我們面臨各種威脅及挑戰。董事認為中國的銷售及營銷服務競爭相對激烈，大量參與者有不同的技能及背景，例如開始從事線下業務的線上銷售及營銷服務供應商。隨著對更多樣、綜合及數據追蹤營銷服務的需求日益增加，及數據收集的標準提高，市場參與者正面臨通過跨行業或行業間併購加強其競爭優勢的壓力。此外，外部宏觀經濟狀況造成的零售行業週期性波動可能對品牌商的營運造成負面影響，導致其營銷支出的減少，從而導致為有限客戶資源的競爭日益激烈。

概無法保證日後我們會在招標或報價過程中成功中標。如果我們在以往的服務中收到較差的績效評估，可能會導致評估結果不佳，或會影響我們未來投標及報價的成功率。概無法保證我們在客戶評價體系下的整體得分不會降低。因此，我們可能不會獲得投標或報價，而我們的聲譽、業務營運及財務業績可能會受到不利影響。

---

## 風險因素

---

我們的競爭對手可能有能力開發出更受品牌商、經銷商、終端及／或營銷人員歡迎的產品，或可能更快更有效地回應新商機及不斷改變的科技、監管及客戶需求。此外，我們有些競爭者可能更快擴展其現有客戶群，並採用更進取的定價政策及提供更具吸引力的定價條款。此能導致我們失去潛在客戶或逼使我們以較低價格銷售我們的服務，以保持競爭力，此舉可對我們的經營業績及財務狀況有重大不利影響。倘我們的任何競爭對手建立業務夥伴關係或聯盟或籌集大量資金，或倘來自其他細分市場或地理市場的著名公司擴展到我們的細分市場或地理市場，我們可能會面臨更多競爭。任何現有或潛在的競爭對手亦可以選擇基於不同的定價模式經營業務或降低其價格以增加其市場佔有率。倘我們無法成功與我們目前或潛在的競爭對手競爭，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

**我們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。**

於業績記錄期各年，我們分別收到人民幣3.7百萬元、人民幣22.8百萬元及人民幣26.1百萬元的政府補助。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。

此外，由於《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》及《人力資源社會保障部、財政部、稅務總局關於延長階段性減免企業社會保險費政策實施期限等問題的通知》的出台，我們在2020年財政年度享受了僱主向員工社會保障計劃繳費的若干豁免。無法保證我們日後會繼續收到或受益於該補貼。在部分情況下，我們可能需要在收到政府補助前滿足若干條件或合同義務。然而，我們無法保證我們將能夠完全滿足該等條件或履行該等義務，且政府當局可能會終止該等補助，或要求我們償還我們之前收到的部分或全部政府補助。

---

## 風險因素

---

該等政府補助可在未來任何時間由相關政府當局酌情調整或撤銷。概無法保證我們能夠繼續滿足符合獲得該等政府補助的條件。亦概無法進一步保證我們目前享有的政府補助不會受到質疑、更改或終止。我們政府補助的任何變更、暫停或終止可能對我們的業務、財務狀況、經營業績、現金流量、盈利能力及前景產生重大不利影響。

**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。**

作為主要提供實地銷售及營銷服務的服務供應商，我們的營運受中國線下零售市場的影響且我們面臨中國線下零售銷售及營銷服務市場的競爭。例如，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，零售銷售及營銷服務市場面臨激烈市場競爭以及營銷支出臨時下降。外部宏觀經濟狀況造成的中國零售行業的週期性波動可能對品牌商的營運造成負面影響，繼而導致其營銷支出減少。該等品牌商傾向於減少可用的營銷預算，並可能在向線下營銷活動分配資源時變得更加謹慎。因此，我們可能面臨有限客戶資源競爭日益激烈的情況。

中國零售市場可進一步分類為線上及線下渠道。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。此外，考慮到品牌商於線下零售市場所面臨的挑戰，如分散的分銷網絡、零售價值鏈中的信息不對稱及信息流的延遲，我們鼓勵品牌商通過線上渠道開展其銷售及營銷活動。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，該轉變可能對我們的營運、業績及業務增長造成不利影響。

此外，我們董事認為由於銷售及營銷可能會通過線上及線下渠道共同進行，技術能力已逐漸成為銷售及營銷服務供應商的下一個核心能力。如今，成熟的服務供應商力圖向廣告商提供一站式整體營銷解決方案。大數據及雲計算技術幫助銷售及營銷服務供應商搜集大量資料，基於多種工具及平台為廣告商建立全面的客戶檔案。此外，新的國內快速消費品品牌通常產生自互聯網且對於線下互動並不熟悉，這促使銷售及營銷服務供應商數字化其線下營運，從而提高品牌商及經銷商的營銷效率。隨著更多的先進技術出現並得以應用，銷售及營銷服務供應商的綜合性及技術驅動越來越強。我們無法向閣下保證我們能夠成功提升我們的技術能力或我們能夠提供令客戶滿意的技術支援的銷售及營銷服務。因此，我們無法確切預測我們的業務於未來的增長率和市場規模。此外，鑑於中國有關網絡安全及數據隱私的法規，我們在採用及開發不同數字化工具時亦可能面臨不可預測的限制。

---

## 風險因素

---

**我們的增長可能無法持續並依賴我們吸引新客戶、多元化客戶群維持或增加來自現有客戶收益的能力。**

我們透過向客戶提供銷售及營銷服務以產生收入。儘管於業績記錄期我們的客戶數量維持相對穩定，惟無法保證我們能留住客戶及／或增加對現有客戶的銷售量。我們的董事認為品牌商或經銷商的營銷支出偶爾下降的情況正經歷低迷期，比如COVID-19時期。外部宏觀經濟狀況造成的零售行業的週期性波動對品牌商的營運造成負面影響，導致其營銷支出減少。該等品牌商傾向於減少可用的營銷預算，並在向營銷活動分配資源時變得更加謹慎。因此，綜合營銷服務市場中的市場參與者可能面臨有限客戶資源競爭日益激烈的情況。

我們可能會遇到客戶流失的情況，且我們可能有中小企業客戶，彼等可能處於發展過程中的創業階段，無法保證其業務會成功。使用我們服務的新客戶亦可能因我們無法控制的原因在相關合約到期時決定不繼續或再次使用。倘我們無法保留或增加來自現有客戶的收入，我們的經營業績可能會受到不利影響。

由於許多其他因素，我們可能無法吸引新客戶或多元化客戶群或保留或增加現有客戶收入，包括：我們目前或潛在客戶的消費水平下降；影響零售支援服務市場的競爭因素，包括引入競爭平台、折扣定價及我們的競爭對手可能實施的其他策略；我們執行增長戰略和經營計劃的能力；尋求數字化轉型的線下商務或於未來將營銷計劃的執行從外包轉向內部的客戶數量減少；客戶對我們的服務滿意度下降；對於我們的許多客戶來說，轉投競爭對手的難度和成本可能並不大；我們與第三方的關係有變；我們於未來可能提供的新服務或加強服務的及時性和成功率；對實際或認為會出現的安全漏洞疑慮；任何系統中斷的頻率及嚴重程度；技術性改變或問題；以及我們注重長遠價值多於短期結果，即倘我們相信該等決策與我們的使命一致，且將改善我們長遠的財務業績，我們可能會做出可能無法將我們的短期收入或盈利能力最大化的戰略決策。

**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。**

迄今為止，我們的業務增長基於我們識別和預測客戶（特別是頭部的快速消費品客戶）需求的能力。我們吸引新客戶、保留現有客戶以及增加對新客戶和現有客戶的銷售額的能力，很大程度上將取決於我們提供滿足客戶要求服務的能力。客戶的要求可能包括(i)要求一個準確度高的全流程銷售及營銷管理系統，可以打通不同數字化軟件及系統(如營銷管理系統、財務系統或僱員管理系統)，提取具有一致數據標籤的數據；(ii)獲得一組數據，如線下零售店的潛在市場規模及實現銷售的能力以及宏觀市場數據，以協助其規劃業務擴張及評

---

## 風險因素

---

估周圍的線下零售網絡及資源配置；及(iii)全面升級位置分散的終端及營銷人員的績效管理系統，並全面實施基於營銷人員業績的新薪酬制度。進一步詳情請參閱「業務 — 我們的服務產品」。若我們無法提供滿足客戶要求的服務，或我們無法改善和增強我們服務的性能、可靠性、設計及可擴展性以回應客戶不斷變化的需求，我們現有的客戶可能不會繼續使用或續購我們的服務，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景將受到不利影響。

**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。**

我們提供的服務需要我們的數字化工具支援。我們不斷改進、升級及增強我們的數字化工具的功能、性能、可靠性、設計、安全性和可擴展性。然而，開發新數字化工具及功能需要投資大量時間及資源。有時候，我們的內部研發部門可能需要數個月的時間來更新、編碼及測試最新或新升級的數字化工具或功能。開發技術時我們可能會遇到困難，該等困難可能會延遲或妨礙新服務開發、引入或實施。我們也可能會在處理我們的業務需求時遇到數字化工具功能及有效性出現問題。此外，由於我們的服務是為來自不同行業的客戶提供，我們可能需要修改或加強我們的數字化工具以更切合地滿足我們某些客戶的任何特定需求。我們可能無法及時成功開發這些修改或增強功能。此外，新網絡平台或技術的時間和性質的不確定因素或就現有平台或技術作出修改，均可能會增加我們的研發或服務交付開支。任何未能開發新數字化工具或功能，均可能導致我們無法提供令客戶滿意的服務，我們的業務、財務狀況、經營業績和前景將受到不利影響。

**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。**

根據任務與營銷人員匹配服務，倘營銷人員的業績無法達到我們與客戶訂立的服務協議所載的績效指標(如線下零售店的銷售額或已完成的任務數量)，我們僅可根據固定服務費用產生最低金額的收益。因此，我們的財務業績取決於(其中包括)營銷人員的表現，該等表現可能受到多項因素的不利影響，而部分因素可能非我們所能控制。概不保證營銷人員可達致績效指標或符合我們及客戶的預期。具體而言，營銷人員的表現取決於我們優化營銷人員與任務的匹配推薦，以及有效控制營銷人員的服務質素並不斷激勵營銷人員達致更佳銷售表現的能力。營銷人員的表現亦可能受我們無法控制的因素影響，例如消費者行為及偏好的變化、客戶商品的聲譽及受歡迎程度、消費者於特定線下零售店的購物體驗等。

我們的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%下降至2021年財政年度的28.3%，主要是由於第三方營銷人員的輪班數量增加導致勞務費增加所致。任務與營銷人員匹配服務的毛利率於2022年財政年度下降至24.8%，乃由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。

---

## 風險因素

---

**若我們無法提供令人滿意的客戶服務，我們的業務及聲譽可能會受重大不利影響。**

我們業務的成功取決於我們及時提供可靠及滿意的客戶服務的能力。然而，無法保證我們能夠為我們的客戶提供滿意的服務或我們可以保持或進一步改善我們的客戶保留率。此外，無法保證我們目前的員工流失率不會增加，或為新的員工提供的培訓將足以符合我們的標準，或經驗不足的員工的湧入不會拉低我們的服務產品及／或客戶服務的質素。倘我們的員工未能為客戶提供滿意的服務，我們的品牌和客戶忠誠度可能會受到不利影響。此外，任何關於我們客戶服務的負面報道或意見都可能損害我們的聲譽，繼而導致客戶和市場佔有率流失。

**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。**

於業績記錄期各年，於同一年度委聘我們提供超過一種服務類型的客戶總計貢獻收益人民幣238.8百萬元、人民幣272.1百萬元及人民幣529.3百萬元，分別佔總收益的57.7%、65.4%及85.6%。視乎我們的客戶為應對現行線下零售市場情況而採取的銷售及營銷策略，彼等可能會選擇委聘我們提供超過一種服務類型及／或從一種服務類型轉換至另一種服務類型。

於業績記錄期，若干客戶從一種服務類型轉換至另一種服務類型。例如，自2022年以來，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換至定制營銷解決方案，以提供更廣泛的定制化銷售及營銷服務，此乃由於為應對行業的現行變化，其銷售及營銷策略亦發生改變。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，整體收益及銷售成本均增加，並導致整體毛利率下降（該等三名客戶貢獻的毛利並不受影響）。

儘管我們認為我們的服務類型是相互補充的，並且每個服務類型都提供不同範圍的服務並針對不同範圍的線下零售業務，但我們不同服務類型之間可能會出現重疊覆蓋。因此，我們的客戶轉換使用服務可能導致我們的收益波動並對整體業績及我們的盈利能力產生不利影響。

**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。**

我們的數字化工具、IT基建或網絡系統可能會受到系統中斷、電腦病毒和分散式阻斷服務(DDoS)攻擊(一種黑客透過令伺服器超出負荷使互聯網服務離線的技術)，我們無法向閣下保證任何適用的復原系統、安全協議、網絡保護機制或其他防禦程序足以或將足以

---

## 風險因素

---

防止該等網絡或服務中斷、系統故障或數據遺失。此外，倘我們的IT基建及網絡系統中的任何漏洞被未經授權的第三方利用，亦可能遭破壞。我們的數字化工具、IT基建及網絡系統也容易因停電、電腦及電信故障、安全漏洞和員工使用錯誤而受到損壞或中斷。截至最後可行日期，並無保單保障我們的數字化工具、IT基建及網絡系統。

鑑於數字化工具支持我們提供服務，任何錯誤、缺陷、安全漏洞、服務中斷、軟件問題、系統中斷、針對我們的數字化工具、IT基建或網絡系統的DDoS攻擊可能需要大量額外的資本及管理資源來解決，而對我們的業務造成重大負擔。此外，上述問題可能令我們的客戶造成損失。我們的客戶可能會對我們的服務安全性失去信心。彼等可能會就彼等遭受的任何損失向我們要求重大賠償或完全停止與我們開展業務。此外，我們的客戶可能會分享其不愉快經歷的相關資料，這可能會損害我們的聲譽，並導致未來銷售額流失。即使我們的任何客戶對我們提出的索賠不成功，也可能耗時、抗辯成本高、且可能對我們的聲譽和品牌形象產生重大不利影響，使我們更難推銷我們的服務，對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

**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。**

於業績記錄期，我們的大部分收益來自少數主要客戶。於業績記錄期各年，來自我們的五大客戶的收益貢獻人民幣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%，且來自我們最大客戶的收益貢獻人民幣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%。此外，於業績記錄期各年，本集團從事快速消費品行業的十大客戶分別貢獻本集團總收益的約53.5%、60.4%及76.3%。這些主要客戶在未來可能繼續佔我們收入的相若或更高比例。因此，我們在未來面臨與客戶集中有關的風險。

於業績記錄期，我們一般與客戶訂立框架協議或定期協議。我們獲授的定制營銷解決方案及營銷人員派駐服務項目一般按需要進行。因此，我們的主要客戶沒有義務繼續以對我們有利的條款及／或以與過去相當的水平或根本無須委聘我們參與後續項目。

概不保證我們未來可與主要客戶維持現有業務關係。亦無法保證我們將能夠多元化我們的客戶群結構或從新客戶獲得新業務項目。倘與主要客戶的業務關係出現任何惡化或中斷，我們的財務表現將受到重大不利影響。

**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。**

我們依賴第三方服務供應商(如勞務供應商、活動消耗品供應商及IT服務供應商)為我們提供銷售及營銷服務。倘我們未能及時從供應商獲得必要服務，可能會大大限制我們向客戶提供服務的能力。我們對供應商提供的服務和營運的控制極低。倘我們的供應商未能以高



---

## 風險因素

---

效和具成本效益的方式提供相關服務以滿足我們目前的需求，或未能充分擴展其服務以滿足我們未來的需求，我們向客戶提供服務的能力可能會受限制。

此外，我們依賴雲端數據服務供應商維護數據資產。雲端服務供應商(包括我們第三方平台供應商的系統)的任何損壞或故障一般均可能導致我們的服務中斷。我們的服務中斷可能導致我們向我們的客戶發放積分或賠償，或導致我們的客戶向我們提出保修或其他索賠。任何該等事宜均會對我們的流失率及吸引新客戶的能力產生重大不利影響，而所有該等事宜均會減少我們的收入。我們的第三方雲端供應商面臨的任何安全漏洞或其他技術問題都可能因此中斷我們的服務及／或損害我們維護的敏感信息，而對我們的業務及聲譽產生重大不利影響，並可能導致法律索賠及責任，對我們的經營業績及財務狀況造成負面影響。倘我們的客戶或潛在客戶認為我們的服務不可靠，我們的業務和聲譽也可能遭受損害。

**我們委聘供應商提供有關第三方營銷人員的勞工服務，第三方營銷人員參與我們服務的實地實施，因此對我們的運營比較重要。然而，我們對有關第三方營銷人員的控制有限。我們亦可能面臨申索、訴訟、仲裁程序、行政訴訟及尋求賠償第三方營銷人員的其他法律及監管程序。**

我們委聘第三方營銷人員實地實施我們服務，主要是定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務。有時候，當管理層認為有需要填補營銷人員的臨時性短缺時，我們可能會根據營銷人員派駐服務委聘第三方營銷人員，在我們的僱員營銷人員臨時或短期缺席的情況下作為其臨時替代者。我們與第三方營銷人員並無任何僱傭或合約關係。相反，我們與勞務供應商訂立服務協議，供應商將營銷人員聘為僱員或承包商。我們不直接向第三方營銷人員支付款項。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。由於第三方營銷人員與我們並無僱傭關係，彼等可選擇是否接受在我們平台上發佈的任務。儘管第三方營銷人員一旦選擇接受任務，就必須遵守任務中規定的服務標準，由於我們對該等第三方營銷人員的控制有限，我們無法向閣下保證第三方營銷人員將會提供符合客戶標準的服務。倘該等第三方營銷人員未能按照我們的指示、政策及指引工作，則可能對客戶滿意度及公司聲譽造成重大不利影響。

根據我們與勞務供應商的協議，我們已要求我們的勞務供應商向與彼等有僱傭關係的第三方營銷人員支付社會保險及住房公積金，並要求我們的勞務供應商就與彼等有非僱傭合約關係的第三方營銷人員結算服務費及申報相關稅務。倘勞務供應商未能履行其對第三方營銷人員的合約責任，我們不對第三方營銷人員承擔責任。然而，第三方營銷人員仍可能就勞務供應商違反法律法規或勞務供應商與第三方營銷人員的僱傭協議而向我們提出申索，原因為彼等於我們的平台提供服務。我們或會面臨申索、法律訴訟、仲裁程序、行政訴訟及尋求就勞務供應商違反任何法律法規或勞務供應商與第三方營銷人員的僱傭協議對第三方營銷人員作出補償的其他法律及監管程序。我們可能須就該等第三方營銷人員對第三方造成的人身傷害及財產損失或因第三方營銷人員受傷而承擔責任。此外，該等法律及監管程序可能令我們因可能適用勞工及僱傭法律以補償第三方營銷人員(包括僱員福利、社會保

---

## 風險因素

---

險及住房公積金供款)以及適用相關稅項及行政罰款而產生額外重大開支。我們可能會招致重大額外開支及法律責任，且我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。此外，規管該等第三方營銷人員的法律法規須由有關部門作出變更及不同詮釋，且我們面臨不確定因素。任何該等變更及不同詮釋均可能導致我們改變定價方法及業務模式，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

**我們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。**

我們的業務涉及產生及處理大量數據。我們面臨處理和保護大量數據的固有風險。特別是，我們面臨的許多挑戰與來自我們平台上的交易及其他活動的數據相關，包括：

- 保護我們系統中及託管在我們系統上的數據，包括防止外界人士對我們系統的攻擊或我們的員工或用戶的欺詐行為或不當使用；
- 解決與私隱和共享、安全、保安及其他因素相關的問題；及
- 遵守與個人資料收集、使用、儲存、傳輸、披露及安全相關的適用法律、規則及法規，包括由監管及政府機構提出與該等數據相關的任何要求。

中國關於信息安全及私隱保障的監管及執法制度正不斷發展。為遵守我們所屬行業急速發展的法律及法規，我們已建立內部程序。在外部常年法律顧問協助下，我們負責整體合規的合規團隊已制定內部法律合規政策，並將繼續檢討、監察及監管與本集團營運相關的法律及法規遵守情況，以及法規遵守程序及制度是否充足有效。中國政府當局可能會要求我們共享我們收集的個人資料及數據，以遵守有關信息安全及私隱保障的中國法律。所有該等法律及法規可能令我們產生額外開支，並使我們備受負面關注，這可能損害我們的聲譽，並對我們的[編纂]產生負面影響。該等法律將實際執行的方法亦存在不明朗因素。中國監管機構日益關注信息安全及私隱保障領域的監管。請參閱「監管概覽—與信息安全及隱私保護有關的法律及法規」。我們預計未來監管機構將對該等領域更為注意及集中關注，並吸引持續或更多的公眾監督及注意，這可能會增加我們的合規成本，並使我們就信息安全及私隱保護面臨更高風險及挑戰。儘管我們僅在徵得用戶事先同意的情況下收集個人資料及數據，並已採取措施保護數據安全及盡量減少數據丟失的風險，惟我們無法向閣下保證我們所採取的措施為一直充分及有效。倘我們無法管理該等風險，我們可能會遭受處罰、罰款、停業及吊銷所需牌照，而我們的聲譽及經營業績可能會遭受重大不利影響。

---

## 風險因素

---

**未能保護客戶及用戶的敏感個人資料免受安全漏洞影響可能會損害我們的聲譽及品牌，並嚴重損害我們的業務及經營業績。**

我們業務的重點之一是敏感個人資料的安全儲存及其於公共網絡的安全傳輸。在運營過程中，我們通過第三方來源直接或間接收集用戶數據。我們僅於必要時向用戶收集及使用實名數據及手機號碼，例如彼等向我們註冊及簽署數字合約時。我們嚴格按照政府法規及用戶私隱政策收集必要的用戶信息。

在我們的數字化工具儲存及傳輸敏感個人資料時，維持全面的安全對維持我們的營運效益及客戶信心以及遵守適用法律及標準至關重要。我們已採取安全政策及措施保護用戶數據及敏感個人資料。然而，技術進步、黑客的專業知識、數據的不當使用或共享、密碼學領域的新發現或其他事件或發展可能導致我們保護機密資料所使用的技術遭到損害或破壞。我們可能無法阻止第三方（尤其是黑客或其他從事類似活動的個人或實體）非法獲取我們持有的機密或私人資料。獲得有關機密或私人資料的個人或實體可能進一步利用有關資料從事各種其他非法活動。我們數字化工具的用戶亦可能違反其保密責任及非法披露或使用有關我們客戶的資料。倘我們的信息安全或我們數字化工具用戶的信息安全措施受到任何損害，可能會對我們的品牌聲譽、業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。有關透過互聯網及流動平台營運的公司收集、使用、儲存、傳輸及保護個人資料的做法受到公眾的更多監督。

我們儲存用戶數據，並須遵守有關私隱及數據保護的中國法律及法規。有關詳情，請參閱「— 我們儲存屬於我們數字化工具客戶及其他用戶的個人信息，並委聘雲服務供應商儲存有關信息。倘危及我們的安全性，或該等資料遭未經授權存取，我們的聲譽可能會受到損害，而我們可能面臨潛在的責任和流失大量業務。」及「監管概覽 — 有關中國外商投資的法律及法規」。

**我們儲存屬於我們數字化工具客戶及其他用戶的個人信息，並委聘雲服務供應商儲存有關信息。倘危及我們的安全性，或該等資料遭未經授權存取，我們的聲譽可能會受到損害，而我們可能面臨潛在的責任和流失大量業務。**

我們儲存與我們服務的客戶及其他用戶有關的個人身份資料及其他機密資料，並受中國有關網絡安全、資料安全、私隱及數據保護的法律法規約束。進一步資料請參閱「監管概覽 — 與信息安全及隱私保護有關的法律及法規 — 信息安全」。儘管我們的數字化工具已配備驗證及檢查工具，以檢測客戶及其他用戶上傳的資料或檔案中的錯誤、缺陷或不當內容，惟我們不能保證由客戶及其他用戶上傳的資料或檔案中包含的所有資訊及內容均為恰當，且不會違反任何有關信息安全及隱私保護的法律或法規。我們無法向閣下保證第三方嘗試

---

## 風險因素

---

未經授權存取與我們的客戶及其他用戶有關的任何個人身份資料時將不會成功。該等資料也可能因人為錯誤(包括我們可能參與操縱資料的工作人員)或其他瀆職行為被洩露。任何未經授權的存取或洩露的該等個人身份資料均可對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

### 我們未來可能會承接虧損項目。

我們項目的盈利能力還取決於對勞務費及活動消耗品的準確估算。我們在一個項目上產生的總成本金額受多種因素影響，包括勞動力及項目範圍或條件的變化，以及活動消耗品價格的波動，其中許多我們無法控制。於業績記錄期，我們承接了一項虧損的定制營銷解決方案項目及一項虧損的任務與營銷人員匹配服務項目。因此，我們在項目執行過程中面臨的意外風險可能會對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。就虧損的定制營銷解決方案項目而言，我們於2020年財政年度確認收益人民幣2.7百萬元，及虧損總額人民幣1.6百萬元。而至於虧損的任務與營銷人員匹配服務項目，我們確認2020年財政年度的收益及虧損總額分別為人民幣8,600元和人民幣280元。更多詳情，請參閱「業務 — 我們的服務產品 — 定制營銷解決方案 — 收費模式」及「業務 — 我們的服務產品 — 任務與營銷人員匹配服務 — 收費模式」。

### 負面輿論可能會對我們的聲譽和業務產生不利影響。

我們的服務可能在社交媒體上為公眾所知或公開報導。倘任何對我們的工作不滿意的客戶在社交媒體上提出任何投訴或任何公眾對我們的作品發表意見(不論是否合理)，而該投訴或意見引起公眾關注，我們的聲譽和業務的可能受到不利影響，繼而對我們的增長前景和財務狀況產生不利影響。與本集團相關的負面輿論或市場認知可能會導致客戶及潛在未來推薦流失，或導致以本集團的聲譽和商譽取得新項目時出現困難。

**我們的服務、數字化工具及品牌為我們的成功不可或缺的一環。倘我們未能有效地維持、推廣及提升我們服務、數字化工具的知名度及我們產品名稱的聲譽，我們的業務及競爭優勢可能會受到損害。**

我們相信，維持、推廣和增強服務、數字化工具和品牌對於我們的業務擴張至關重要。維持及增強我們的服務、數字化工具及品牌很大程度上取決於我們繼續提供優質、精心設計、有用、可靠和創新的產品及服務的能力，而我們無法向閣下保證我們會成功。

我們數字化工具的錯誤、缺陷、中斷或其他性能問題可能影響我們服務的質素，繼而可能會損害我們的聲譽及品牌。此外，倘我們的客戶使用我們服務／產品的體驗並不愉快或用戶使用我們數字化工具的體驗並不如意，該等遭遇可能會影響我們的品牌和其業內聲譽。我們的數字化工具讓第三方(如經銷商、終端及營銷人員)能向直接與彼等互動的我們的客戶(如品牌商)提供服務。倘該等第三方提供的任何服務不符合我們客戶的期望，我們的聲譽可能會受損。

我們相信，隨著市場競爭加劇，品牌認知度的重要性將會提升。除我們能夠以具有競爭力的價格提供可靠服務外，成功推廣我們的品牌還取決於我們營銷工作的成效。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，而在未來，我們亦可能會通過使用渠道合作夥伴來營銷我們的服務。我們營銷品

---

## 風險因素

---

牌的努力涉及大量成本和開支，並相信會在未來增加。然而，我們無法向閣下保證，我們的營銷支出將能擴大客戶群或增加我們的收益，且即使如此，該等溢利增加亦可能不足以抵銷我們在建立和維持聲譽及品牌方面產生的開支。

### **我們的業務受季節性波動及意外中斷之影響。**

於業績記錄期，我們的業務受季節性因素影響。過往我們曆年第四季度的收益相對高於其他季度，主要是因為在曆年第四季度，節日、其他營銷活動及其他活動高度集中，通常會吸引更多用戶並刺激銷售。所以，比較一個財政年度的中期及年度經營業績未必有意義。因而，我們的中期或季度業績不應被視為該財政年度的績效指標。

### **倘我們無法吸引及／或保留我們的合資格技術人員，我們的業務營運、財務狀況及增長前景可能會受到不利影響。**

我們相信，我們的持續成功及增長很大程度上取決於我們吸引及保留我們的合資格人員的服務的能力，彼等擁有技術知識並熟悉我們服務的行業。

倘我們失去任何合資格人員的服務，我們可能無法找到合適或合資格的替代人選，且可能會產生額外費用以及時招聘及培訓新員工，而可能會嚴重擾亂我們的業務及增長。由於我們預期在國際上擴展我們的業務，我們將需要吸引及挽留具有國際業務經驗的資深管理人員。我們亦需要招聘及挽留經驗豐富的本地管理團隊管理我們在其他國家或地區的業務。我們行業的人才競爭非常激烈，合適且合資格的候選人有限。我們可能需要增加我們的總薪酬成本以吸引及挽留實現我們的業務目標所需的資深人員及主要技術人員，否則可能會對我們的業務營運、財務狀況及增長前景造成不利影響。儘管我們可能會與員工訂立保密及／或非競爭協議，且我們有權終止僱傭協議，惟倘我們的管理團隊任何成員在與我們終止僱傭關係後加入競爭對手，我們仍然可能會被他們奪去業務。雖然員工應與我們訂立保密協議，當員工違反保密義務時，本公司有權終止僱傭協議，惟我們也不能向閣下保證，離職的技術人員不會洩露我們的專利技術給我們的競爭對手。未能吸引及挽留主要人員可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

### **由於我們在數字化工具的支援下提供銷售及營銷服務的歷史有限，我們準確預測未來經營業績及前景的能力因而有限，並受許多不明朗因素影響。**

我們於2013年開始推出我們的第一款數字化工具，然後於2020年推出SaaS+訂閱。儘管我們來自SaaS+訂閱的溢利於業績記錄期有所增長，但由於我們提供數字化工具支援的銷售及營銷服務的歷史有限，我們準確預測未來經營業績的能力因而有限，並受到許多不明

---

## 風險因素

---

朗因素影響，包括我們對未來增長進行規劃及建模的能力。我們面臨各種挑戰及不明朗因素，包括我們在新興市場及發展中市場開展業務，而我們的業務戰略要素亦較新，並受後續發展影響。因此，可能無法完全辨別我們及我們的業務面臨的商業化挑戰。

我們無法向閣下保證，我們將能夠達成類似的業績或以與過去相同的速度實現增長，甚或能夠實現增長。閣下不應依賴我們的歷史經營及財務業績來評估我們，而應根據我們作為一家在新興且動態發展的行業營運的初創公司可能遇到的風險及困難來考慮我們的業務前景，其中包括我們吸引及留住客戶的能力，我們為參與業務及營運的各利益相關者創造價值及增加變現的能力，我們駕馭不斷變化的監管環境的能力，我們開發具吸引力且受歡迎的數字化工具並提供令人滿意的服務，建立我們的聲譽並推廣我們的品牌的能力，以及我們預測及適應不斷變化的市況的能力。我們可能無法成功應對該等風險及困難，而可能會嚴重損害我們的業務、經營業績及財務狀況。

**我們的服務依賴我們於數字化工具累積的數據資產及用戶群及該平台所產生的流量，倘我們的數字化工具吸引力下降，我們的業務可能會受到不利影響。**

我們的服務依賴於數字化工具累積的數據資產及用戶群。我們的數據資產主要包括客戶及用戶提供的數據、我們與一家總部位於中國的領先AI公司百度智能雲共同開發的「終端數字化評估與賣力指數」特徵庫(進一步詳情載於本文件「業務—我們的研發與開發」)。倘我們無法存取該等數據資產或接觸用戶群，我們提供服務及吸引新客戶的能力將受到重大不利影響，繼而影響我們的經營業績及財務狀況。

倘我們的數字化工具對品牌商、經銷商、終端或營銷人員的吸引力降低，用戶群可能會顯著減少，零售網絡的觸及率、覆蓋率及我們服務的受歡迎程度可能會受到影響。因此，董事認為，我們可能會因激烈的市場競爭而面臨挑戰。中國銷售及營銷服務相對具有競爭力，有大量具備各種技能及背景的參與者。隨著更具多樣化、一體化及數據追蹤性的營銷服務，以及效率、準確性及反應速度(涵蓋各種線下零售營運)方面具更高的數據收集標準的需求日益增加，市場參與者皆承受壓力透過跨行業或行業內併購增強其競爭力優勢，以便其能提供更全面的服務，獲得更高的市場認知度及擴寬業務。因此，我們的業務及經營業績可能會遭受重大不利影響。此外，與市場地位、財務狀況、平台基建維持或遵守中國法律或監管要求有關的任何負面發展，均可能會對我們服務的質素及有效性以及我們的聲譽及品牌產生不利影響。

**我們的過往表現未必代表我們未來的業績，且由於我們業務的複雜性增加及不斷變化的性質，我們可能無法有效管理我們的增長。**

於業績記錄期，我們的年內經調整純利(非香港財務報告準則計量)持續增長，分別達到人民幣53.9百萬元、人民幣67.4百萬元及人民幣70.6百萬元。儘管我們致力發展我們的業務，惟我們無法向閣下保證我們的經調整純利(非香港財務報告準則計量)將能與過往的增長速度相同。隨著市場競爭加劇及我們行業日漸成熟，我們的客戶群及客戶參與度增長情況

---

## 風險因素

---

未必會如我們預期。此外，近年中國勞動力成本逐漸上升。由於勞動力成本受勞動力供求及通貨膨脹等多項因素影響，我們無法保證我們能夠以商業上合理的條款或根本無法保證我們能夠挽留及吸引足夠的合資格員工。我們可能需要提高工資以留住現有員工或招聘新員工，這將無可避免地增加我們的經營成本。倘我們可能無法將增加的全部或部分勞動力成本轉嫁給客戶，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們業務的許多方面均為獨一無二且不斷發展。我們在一個相對較新且發展迅速的新興行業營運，並面臨重大挑戰，包括政府對互聯網行業的監管日益嚴格以及客戶偏好的變化。因此，我們可能無法預測未來的市場趨勢，並相應調整我們的業務。在考慮我們的增長前景時應考慮一家公司在快速發展的行業中經營時可能遇到的風險和不明朗因素，包括但不限於市況變化、業內競爭加劇、我們與現有客戶保持業務關係及吸引新客戶、留住關鍵人員的能力以及其他不可預見的因素。在將我們的歷史財務資料作為我們未來財務或經營業績的任何指示時，[編纂]應留意固有風險。

**我們從項目中獲得的收益金額可能高於或低於原始合約價值。**

由於我們從客戶收到的最終付款以我們實際完成的服務數量為準，並根據合約／已確認採購訂單中指定的每個服務項目的預先約定單價計算，而合約／已確認採購訂單金額可能包括浮動服務費（該浮動服務費乃根據合約規定的績效指標的實現程度加以計算），因此我們能從合約／已確認採購訂單獲得的收益金額（即該等合約／已確認採購訂單的最終結算價值）可能與原始金額不同。因此，無法保證預期從我們正在進行及手頭上的合約／已確認採購訂單產生的收益金額不會與相應合約／已確認採購訂單中規定的原始合約／已確認採購訂單金額產生重大差異。

**我們向客戶收取貿易應收款項時存在信貸及流動風險，而我們的合約資產的可收回性也可能影響我們的經營業績、流動資金和財務狀況。**

於2020年、2021年及2022年12月31日，我們分別錄得貿易應收款項人民幣323.4百萬元、人民幣393.0百萬元及人民幣344.9百萬元，而我們的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年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們的貿易應收款項及合約資產週轉日數分別為134日、139日及153日。於業績記錄期，我們的貿易應收款項及合約資產週轉日數波動主要與(i)我們的政策及貿易應收款項保理融資金額；及(ii)授予不同客戶的信貸期（視乎多項因素而定）有關。於2021年財政年度及2022年財政年度，我們錄得於損益確認的貿易應收款項及合約資產減值虧損分別為人民幣483,000元及人民幣518,000元，並於2020年財政年度錄得貿易應收款項及合約資產的減值虧損撥回為人民幣298,000元。

---

## 風險因素

---

一般而言，我們向客戶授予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記錄後，董事可釐定及允許較長的信貸期。我們亦可能向頭部客戶授予更優厚的信貸期。例如，於業績記錄期，我們已延長若干主要客戶的信貸期。董事認為，較長的信貸期不可避免地增加本集團的潛在信貸風險。

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會向客戶追討逾期款項，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。已採用該等內部信貸控制程序以盡量減低我們的信貸風險。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。然而，我們無法保證應付本集團的所有該等款項將按時結算，甚或可獲結算。倘我們的貿易應收款項週轉日數進一步增加，或者倘我們的客戶未能及時與我們全額結清賬目、要求我們向彼等提供超過我們授予彼等的信貸期的信貸、或以其他方式拖欠付款，則我們的現金流量及財務狀況可能會受到重大不利影響。我們亦需要為呆賬作出撥備或產生額外的壞賬撇賬，而可能會對我們的財務業績產生不利影響。倘我們決定就該等付款提出索賠，因客戶拖欠付款而引起的糾紛對我們來說也可能會耗費大量時間及金錢，從而影響我們的流動性、業務、財務狀況及經營業績。我們任何主要客戶破產或信用狀況惡化亦可能對我們的業務造成重大不利影響。

因此，客戶延遲付款或欠款可能使我們難以管理營運資金及／或對我們的流動性造成不利影響。我們客戶的結算日一般受其內部政策影響。我們於加強貿易應收款項收款及管理上的努力可能白費，我們無法向閣下保證能夠自客戶悉數收回結欠金額(如能夠收回結欠金額)，或客戶將及時結清款項。我們可能須透過動用內部資源及／或其他銀行融資(包括貿易應收款項保理應收款項)籌集資金，以按時完全履行我們的付款責任，而我們的現金流量及財務狀況結果或會受到重大不利影響。倘因應付本集團款項重大金額遇延遲且未能按時結算，甚或根本無法結算，本集團的業績、流動性及盈利能力將會受到不利影響。任何我們主要客戶的破產或信貸狀況惡化亦會對我們的業務產生重大不利影響。

**以股份為基礎的補償開支可能導致我們現有股東的股權稀釋，並可能對我們的財務業績產生重大不利影響。**

本公司已於2022年1月13日採納受限制股份單位計劃，授予股份獎勵，為合資格參與者就彼等為本集團所作貢獻提供激勵或獎勵。有關詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構 — 受限制股份單位計劃」。採納受限制股份單位計劃或會導致我們在未來產生以股份為基礎的補



---

## 風險因素

---

償開支。為了進一步激勵我們的僱員作出貢獻，我們或會在未來授予額外的以股份為基礎的報酬。因此，就該等以股份為基礎的付款而發行額外股份或會稀釋現有股東的持股比例及該等以股份為基礎的報酬產生的相關開支亦或會對我們的財務業績產生重大不利影響。

### **我們可能產生按金、其他應收款項及預付款項減值虧損。**

於2020年、2021年及2022年12月31日，我們錄得按金、其他應收款項及預付款項分別為人民幣15.6百萬元、人民幣14.9百萬元及人民幣19.8百萬元。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，我們的預付款項、其他應收款項及其他資產的減值虧損撥備分別為人民幣126,000元、人民幣106,000元及人民幣141,000元。然而，由於影響程度、經濟狀況以及COVID-19的影響範圍及持續時間仍不確定，我們可能需要改變對預期信貸虧損計量的假設，這可能導致未來按金、其他應收款項及預付款項的減值虧損。可能產生按金、其他應收款項及預付款項的減值虧損可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

### **我們向供應商付款的時間可能與我們自客戶收款的時間不匹配。**

為保持市場競爭力，我們需要保持高水平的營運資金，以保證業務的順利運作，並支持需求增長。我們向具有較大規模及／或長期關係的客戶提供的信貸期通常比我們的供應商向我們提供的信貸期更長。於業績記錄期，我們通常授予客戶30至180天的信貸期，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在90天以內。隨著收入的持續增長，貿易應收款項週轉日數與貿易應付款項週轉日數之間的不匹配可能使我們面臨流動性風險。此外，我們客戶的任何違約或延遲支付或我們未能自彼等收取貿易應收款項可能會加重我們的現金流量的不匹配，其或會導致未來出現現金流量短缺，並對我們的現金狀況及經營業績造成不利影響。

### **我們可能無法優化我們的服務費用，我們的收費模式中的任何不利趨勢可能會影響我們的經營業績及財務狀況。**

我們根據客戶所需的服務類型，採用多種收費模式向客戶收費。詳情請參閱「業務 — 我們的服務產品」。我們可能無法優化我們的費用，其主要取決於競爭格局及市況。隨著競爭對手推出與我們競爭的新服務或降低他們的費用，我們可能無法根據我們的歷史收費模式吸引新客戶或保留現有客戶。

頭部的客戶為我們業務的主要重點，彼等可能會利用其強大的議價能力要求大額價格優惠。此外，如果提供的服務組合發生變化，我們可能需要或選擇修改我們的收費模式。未來，我們可能無法提高收費水平，甚至可能被要求或選擇降低收費或改變收費模式，而可能會對我們的經營業績及財務狀況產生重大不利影響。

---

## 風險因素

---

### **我們可能無法達到或維持客戶要求的足夠數據傳輸能力。**

於最後可行日期，我們擁有超過4百萬個終端及逾453,000名營銷人員(已註冊使用我們的數字化工具)的數據資產。雖然我們一般能保持足夠的數據傳輸能力以及時處理該等流量並處理數據傳輸，惟我們無法向閣下保證我們能夠在未來繼續實現或保持該能力，尤其是當我們遇到無法預計流量大幅增加。倘我們無法實現或維持足夠的數據傳輸能力，這可能會顯著降低客戶對我們服務的需求。未來，我們可能不得不分配資源及產生大量開支建立、購買或租賃額外數據中心及裝備以及升級我們的技術及網絡基建，以處理流量增加。

此外，我們提供服務的能力亦取決於第三方的互聯網基建開發及維護，包括以必要的速度、數據容量及寬頻維持可靠的網絡。倘該等第三方其中一名受容量限制影響，我們的業務可能會受到不利影響。

### **我們可能無法獲取、維持及保護我們的知識產權和獨家資料。**

我們的商業秘密、商標、版權、專利及其他知識產權對我們的成功至關重要。我們依賴並預期繼續依賴與我們的員工(包括本集團員工及由我們指派的人員)及與我們有商業關係的第三方的保密性和非競爭性和許可協議的組合，以及我們的商標、域名、版權、商業秘密、專利權及其他知識產權，以保護我們的品牌。然而，我們無法控制的事件可能會對我們的知識產權以及我們的服務及業務構成威脅。就申請及成本以及捍衛及執行該等權利的成本而言，有效保護商標、版權、域名、專利權和其他知識產權既昂貴又難以維持。雖然我們已採取措施保護我們的知識產權，但我們無法向閣下保證該等努力為充分或有效。因此，我們的知識產權可能會被侵犯、盜用或遭質疑，這可能導致其範圍被縮小或被宣佈無效或無法執行。

同樣地，我們對非獨家專利資料和技術(例如商業秘密及機密資料)的依賴部分取決於我們與員工及第三方的保密協議。該等協議可能不充分或可能被違反，其中任何一項都可能導致我們的商業秘密及其他知識產權被未經授權使用或(包括向我們的競爭對手)未經授權披露。因此，我們可能會失去源自該等知識產權的關鍵競爭優勢。我們知識產權所受的重大損害以及我們向他人聲稱我們的知識產權的能力有限，均可能會對我們的業務產生重大不利影響。

### **我們可能會因侵犯知識產權而遭第三方的索賠。**

很大程度上，我們依賴我們有效開發及維持與我們的業務相關的知識產權的能力。惟我們無法向閣下保證第三方不會就我們的業務侵犯或以其他方式侵犯彼等擁有的專利、版權或其他知識產權提出索賠(不論該等索賠是否有效)。我們可能會面臨就我們侵犯第三方(包括我們的競爭對手)商標、版權、專利及其他知識產權的指控或就我們涉及不公平貿易行

---

## 風險因素

---

為的指控。我們的產品可能會涉及與侵犯知識產權、不正當競爭、侵犯私隱、誹謗及侵犯第三方權利的指控有關的訴訟程序。知識產權的有效性、可執行性及保護範圍，特別是在中國，仍處於發展階段。隨著我們面臨日益激烈的競爭，以及以訴訟解決中國商業糾紛日趨普遍，我們面臨更高的知識產權侵權索賠風險。

就知識產權索賠進行辯護的花費高昂，且會對我們的管理及資源帶來重大負擔。此外，無法保證我們能就所有案件取得有利的最終結果。該等知識產權索賠即使是無理纏擾或不會導致責任，亦可能損害我們的品牌和聲譽。任何因此產生的責任或開支，或為降低未來責任風險而需要對我們的產品或服務進行的更改，均可能對我們的業務、經營業績及前景產生重大不利影響。

**倘我們未能獲得或維持所有必要執照、許可證及批文，或者倘我們需要採取耗時或昂貴的行動，則我們的業務營運可能會受到重大不利影響。**

我們未能獲得及維持適用於我們業務的必要批文、執照或許可證或政府政策或法規的任何變動可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。我們的業務及營運受到廣泛的監管。中華人民共和國人力資源和社會保障部連同中華人民共和國商務部（或中國商務部）及中華人民共和國工業和信息化部等其他監管機構，已頒佈涵蓋我們行業許多方面的法律法規，包括進入該行業、允許的商業活動範圍、各種商業活動的執照及許可證以及對該行業的外商投資。

我們須從不同監管機構獲得並維持適用的執照、許可證及批文，以開展與我們提供服務有關的現有或未來業務。政府當局可能會繼續通過新規則或對現有監管我們行業的法律法規有新的解釋及理解，且我們一直不斷擴展至新的業務營運。彼等可能要求我們獲得額外的執照、許可證或批文，以使我們能夠繼續經營我們現有或未來的業務，或否則禁止我們經營新要求適用的業務類型。我們無法向閣下保證，我們將能夠及時按要求獲得該等額外的執照、許可證或批文（如有），且任何不合規行為可能導致我們受到罰款或其他處罰。此外，新法規或對現有的法規的新解釋可能會增加我們的經營成本，阻礙我們有效地提供服務，並使我們面臨潛在處罰及罰款。最後，我們現有的執照可能會在沒有適當更新的情況下到期，或者由於違反相關的執照維護要求而被撤銷。倘我們的任何實體被政府當局視作在沒有適當的許可證及執照的情況下經營或超出其授權的業務範圍或以其他方式未能遵守相關法律法規，我們可能會受到處罰，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

---

## 風險因素

---

### 我們的主要供應商數量有限。

於業績記錄期，我們的主要供應商為勞務供應商、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，向我們五大供應商的採購量分別佔我們總採購量的60.6%、58.1%及48.3%。於業績記錄期各年，向我們最大供應商的採購量分別佔我們總採購量的36.8%、18.6%及17.2%。

倘我們任何一個雲服務供應商停止與我們開展的業務，我們可能不得不與替補雲供應商合作，以提供類似的雲服務，我們的客戶體驗可能因此受影響。此外，我們預計將就我們的業務營運繼續聘請有限數量的雲服務供應商。任何服務重大中斷，我們的主要供應商無法履行其義務或替補供應商無法提供服務，均可能阻礙我們的業務及營銷計劃，繼而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

### 與我們若干租賃物業相關的潛在缺陷可能會對我們使用該等物業的能力產生不利影響及／或我們可能會受到行政處罰。

截至最後可行日期，我們的四個租賃物業（三個位於上海及一個位於成都）的業權不完整，乃由於出租人未能證明已履行或完成有關中國劃撥土地的法律程序。我們一直積極與出租人溝通，要求提供有效的租賃授權。此外，這四個租賃物業中的三個（皆位於上海）、一個位於廣州的租賃物業及一個位於北京的租賃物業的現時用途與房屋所有權證所述的相關許可用途不一致。目前，該等租賃物業用作辦公室，而房屋所有權證項下的許可用途為倉庫或宿舍。

就我們的四個業權不完整的租賃物業而言，誠如我們的中國法律顧問所告知，在出租人未能完成有關中國劃撥土地的法律程序的情況下，相關租賃協議可能是無效的或不可執行，我們可能因此面臨該等物業的合法所有者或其他第三方的質疑，並可能被迫騰出相關物業並搬遷我們的辦公室。我們可能會在此過程中產生額外開支，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到負面影響。就用途與各自許可用途不一致的租賃物業而言，誠如我們的中國法律顧問所告知，我們或會被責令於指定時限內糾正該不一致情況，否則我們或會被要求遷離該等物業及搬遷辦公室。然而，我們可能無法以商業上合理的條款搬遷至其他場所，甚或根本無法搬遷。此外，任何搬遷均會產生額外成本或中斷我們的業務及營運。

根據適用的中國法律和法規，租賃協議必須在租約簽立起30日內向中國住房和城鄉建設部當地分支機構進行登記。截至最後可行日期，22項物業中，尚未向相關主管部門登記21項物業的租約，主要由於很難獲得業主配合。就租賃協議進行登記需要業主的配合，包括向有關當局提交其身份證明文件及建築物業權證明。根據我們的中國法律顧問的意見，未能為我們實際使用的租賃物業登記租賃協議將不會影響此等租賃協議的有效性，但主管住房當局可能責令我們於規定時限內登記此等協議，倘我們未能於規定時限內完成登記，則可能就

---

## 風險因素

---

每項未登記租賃處以罰款人民幣1,000元至人民幣10,000元，而倘我們未能於規定時限內完成登記，該等租賃物業的估計最高罰款總額為人民幣210,000元。截至最後可行日期，我們並未因未能就上述租賃進行登記而收到任何監管機構關於潛在行政處罰或執法行動的任何通知。

概無法保證我們的業主會履行其義務繼續將該等物業出租予我們。倘我們因任何原因或任何糾紛或索賠而提前終止我們訂立的租賃協議，我們將須為我們的辦公場所尋找替代地點，該地點可能費用昂貴且會中斷我們的營運。此外，概無法保證我們能夠及時尋獲替代地點或以商業上合理的條款協商租賃協議，甚或能夠尋獲該等地點及協商該等協議。倘我們須以較差的條款訂立新的租賃協議，我們的業務、財務狀況及未來增長潛力可能會受到重大不利影響。

**我們的風險管理和內部控制系統可能在所有方面均不足夠或有效，這可能會對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。**

我們試圖建立由適用於我們業務營運的組織框架、政策、程序和風險管理方法組成的風險管理和內部控制系統，並尋求繼續改良該等系統。進一步詳情請參閱「業務 — 風險管理及內部控制」。然而，由於設計及實施風險管理及內部控制系統的固有局限性，我們無法向閣下保證我們的風險管理及內部控制系統將能夠識別、預防和管理所有風險。我們的內部控制程序旨在監控我們的營運並確保我們的風險管理及內部控制系統整體合規。然而，我們的內部控制程序可能無法及時或根本無法識別所有不合規事件。欺詐和其他不當行為並非總能及時發現和防止，而我們為防止和發現該等活動所採取的預防措施可能並非一直有效。

員工有效實施我們的風險管理和內部控制對我們的營運至關重要。由於我們的業務規模龐大，我們無法向閣下保證有關執行情況不會涉及任何人為錯誤或失誤，這可能對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。由於我們未來可能會提供更廣泛、更多元化的服務，我們的多元化服務產品將需要我們繼續提升風險管理能力。倘我們未能及時調整風險管理政策和程序以適應不斷變化的業務，我們的業務、經營業績和財務狀況可能會受到重大不利影響。

**我們可能沒有足夠的保險來保障我們的潛在責任或損失，因此，倘出現任何該等責任或損失，我們的業務、財務狀況、經營業績和前景可能會受到重大不利影響。**

我們面臨與我們的業務有關的各種風險，並且可能缺乏足夠的保險或沒有相關的保險。此外，中國的保險公司目前提供的保險產品並未如其他較發達經濟體的保險公司提供的那般廣泛。截至最後可行日期，我們並無承擔任何業務責任或中斷保險以保障我們的營運。我們已確定為該等風險投保的成本以及以商業上合理的條款購買該等保險的困難性，就我們的業務和目的而言是不切實際。然而，任何未投保的業務中斷情況均可能導致我們產生大量成本及資源轉移，這可能對我們的業務及經營業績產生不利影響。

---

## 風險因素

---

**我們繼續提升服務的能力取決於充足的研發資源。倘我們不能為我們的研發工作提供足夠的資金，我們可能無法有效競爭，而我們的業務及經營業績可能會受到損害。**

為保持競爭力，我們必須繼續開發新的服務產品並增強我們現有的產品。保持充足的研發人員及資源以滿足市場需求至關重要。倘由於員工流失率高、無法聘請足夠的研發人員或缺乏其他研發資源等若干限制，我們無法開發數字化工具或功能，則我們可能會錯失市場機遇。此外，我們的許多競爭對手在彼等的研發項目上耗費相當多的資金，而該等未有仿效者則可能會被更大的公司收購，其可能會分配更多資源予我們競爭對手的研發計劃。我們未能投入足夠的研發資源或與競爭對手的研發計劃進行有效競爭可能會損害我們的業務。

**於2020年財政年度，我們經歷現金淨流出。**

我們在2020年財政年度經歷現金淨流出。於2020年財政年度，我們的現金淨流出為人民幣10.1百萬元，主要歸因於用於融資活動的現金淨額人民幣139.9百萬元。詳情請參閱本文件「財務資料 — 流動性及資本來源 — 現金流量」。

儘管我們於2021年財政年度及2022年財政年度產生現金淨流入，但我們無法向閣下保證我們未來仍能繼續產生現金淨流入或經營活動所得現金金額將增加，原因為我們業務的擴展以及相應的庫存水平及貿易應收款項及應收票據增加。倘我們未來錄得營運現金淨流出，則我們的營運資金可能會受到限制，其可能會對我們的流動性及財務狀況產生不利影響。倘我們沒有足夠的營運資金並且無法產生足夠的收益或籌集額外資金，則我們可能會延遲完成目前的業務計劃或大幅縮減其範圍或大幅削減我們的業務，其中任何一項均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。此外，倘我們確定我們的現金需求超出我們持有的可用現金，我們可能會尋求發行債務或股本證券或獲得信貸融資。我們無法向閣下保證，在目前經濟環境下，我們將能夠以合理的成本獲得債務或股權融資，甚或能夠獲得。此外，任何股本或股本掛鈎證券的發行均可能會攤薄我們股東的所有權，而任何債務的產生均可能會增加我們的債項義務並導致我們受到限制性經營及財務契約約束。因此，我們可能會面臨流動性問題，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

**我們的業務可能使我們面臨訴訟、索賠或其他糾紛。**

我們可能會遇到我們與客戶、供應商或其他第三方的合同產生的糾紛，其可能涉及針對彼等或我們的索賠。倘未來針對我們或由我們發起的任何索賠超出保險範圍及／或保險限制(如有)，我們的財務狀況可能會受到不利影響。不論是非曲直，法律訴訟可能既費時又費錢，並可能轉移我們管理層對業務營運的注意力，從而對我們的業務營運及財務狀況造成不利影響。導致不利判決的法律程序可能會損害我們的聲譽、造成財務損失並損害我們贏得未來合同的前景，從而對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利影響。

---

## 風險因素

---

此外，在我們的生產基地發生的任何勞資糾紛或罷工可能會擾亂我們的經營。我們無法保證上述事件於未來不會發生，或倘其中任何事件發生時我們將能夠很快解決。倘發生勞資糾紛或罷工而我們未能在短時間內處理，我們的經營可能會受到重大不利影響，這將對我們的業務、財務狀況及經營業績造成負面影響。

**我們的經營實體未能向我們支付股息將對我們的財務狀況產生負面影響。**

我們通過包括附屬公司在內的營運實體開展大部分業務。我們的大部分資產由我們的經營實體持有，且幾乎我們所有的收益及現金流量均歸屬於我們的經營實體。倘我們的經營實體的收益下降，則我們的現金流量將受到負面影響，進而可能影響我們向股東(包括[編纂]股東)支付股息或履行債務義務的能力。我們的經營實體支付股息的能力取決於許多業務考慮因素及監管限制。根據適用中國法律，股息只能由可分配利潤支付。可分配利潤是我們根據中國公認會計原則釐定的純利減去我們需要作出的任何累積虧損彌補及對法定及其他儲備的撥款。該等限制可能會減少我們從經營實體收到的分派數量，其將限制我們支付股息的能力。概無法保證我們的經營實體將產生足夠的收益及現金流量以支付股息，使我們能夠履行義務或向股東宣派股息。

**我們依賴信息系統管理我們的營運，我們的信息系統的任何系統故障或缺陷均可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。**

我們依靠信息系統的能力以及時準確地處理及存儲我們的業務及營運數據。我們的財務控制、風險管理、信貸分析及報告、會計、客戶服務及其他信息系統的正常運作對於我們有序開展業務及提高競爭力至關重要。

倘我們的任何信息系統出現部分故障或完全崩潰，則我們的業務活動可能會受到重大干擾。該等故障可能由多種原因引起，包括自然災害、長時間停電、意外斷電、關鍵硬件及系統故障、軟件故障及電腦病毒。我們信息系統的正常運作亦取決於準確可靠的數據輸入及輔助系統安裝，其均可能會出錯。

我們的競爭力將在一定程度上取決於我們及時且具有成本效益地升級及優化我們信息系統的能力。此外，我們通過現有信息系統獲得及接收的信息或未能及時或不足以讓我們管理風險、對當前營運環境中的市場變化及其他發展作出準備及應對。若未能有效或及時改進或升級我們信息系統，則可能會對我們的競爭力、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

**我們以公平值計入損益的金融資產的波動，已影響我們於業績記錄期的經營業績，並可能繼續影響我們日後的經營業績。**

於業績記錄期，我們對庫務投資產品進行短期投資，旨在獲得如現金及未分配溢利等可用資本的回報。於2020年、2021年及2022年12月31日，我們分別錄得以公平值計入損益的金融資產的公平值為人民幣9.2百萬元、人民幣4.0百萬元及零，為中國信譽良好的持牌商業銀行發行的短期庫務投資產品。於各報告期末，我們以公平值計入損益的金融資產的波動乃主要由於(i)我們投資的庫務投資產品的不同到期日情況；及(ii)我們於各報告期內購買及贖回庫務投資產品的時間及金額。我們面臨與金融市場相關的系統性風險，以一種中國金融市場可能直接及間接受到全球及當地金融、經濟及社會環境影響的方式。例如，近期硅谷銀行及Signature Bank的倒閉，瑞銀集團在瑞士政府協助下收購瑞信，以及未來金融市場的任何其他突然衰退一般而言均可能對市場情緒造成不利影響，這繼而對我們的投資活動結果造成不利影響。我們亦面臨與我們的庫務投資產品投資有關的信貸風險，可能對其公平值的淨變動產生不利影響。我們無法向閣下保證，市場條件及監管環境將為我們投資的庫務投資產品創造公平值收益，或我們未來於庫務投資產品的投資不會產生任何公平值損失。倘我們產生此類公平值損失，我們的經營業績、財務狀況及前景可能會受到不利影響。有關我們的估值方法及不可觀察輸入數據的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註3.3(b)(i)。估值方法存在不確定性。我們無法向閣下保證我們的金融資產的公平值未來不會下降，且我們的金融資產的公平值的任何顯著下降不會對我們的財務狀況產生重大不利影響。

**我們面臨遞延所得稅資產可收回程度的風險。**

截至2020年、2021年及2022年12月31日，本集團遞延所得稅資產分別為人民幣2.7百萬元、人民幣2.1百萬元及人民幣0.7百萬元，其或可減少本集團未來繳納的所得稅。然而，該等遞延所得稅資產的可收回程度取決於本集團產生足夠未來應課稅溢利的能力。概無法保證遞延所得稅資產能夠全部收回。倘遞延所得稅資產被釐定為不可收回，則本集團或須撇減遞延所得稅資產，其可能對我們於各年度的支出、損益及財務狀況產生重大影響。

**我們使用第三方代理為多項政府保障僱員福利計劃作出供款，或會對我們產生不利影響。**

根據《中華人民共和國社會保險法》及中國其他相關法規，於中國營運的公司須開立自己的賬戶並向主管機關完成相關登記，並為政府保障的僱員福利計劃作出供款，金額相等於僱員薪金(包括花紅及津貼)的若干百分比，最高金額由僱員所在地點的地方政府不時訂明。法規及地方政策不時演變，截至最後可行日期，北京市、石家莊市及太原市等地政府頒佈了地方政策，明確限制第三方人力資源代理為非僱員提供社會保險和住房公積金。於業績記錄



---

## 風險因素

---

期及直至最後可行日期，我們於該等地區已營運及使用第三方人力資源代理為我們的僱員支付社會保險及住房公積金供款。因此，誠如我們的中國法律顧問所告知，使用第三方代理支付僱員福利並不完全符合中國適用法律法規。直至最後可行日期，根據相關中國法律法規，透過第三方人力資源代理支付社保及住房公積金供款本身不會直接導致罰款或其他處罰。我們無法保證相關地區政策不存在變化，該等政策日後或會明確限制或規定使用第三方代理繳納僱員福利供款，繼而導致對我們的業務及營運產生不利影響。詳情請參閱「業務 — 僱員」。

於業績記錄期，由於我們部分僱員分散於中國不同地區，我們不大可能在有僱員的每個城市註冊成立公司，因此我們若干中國附屬公司委聘第三方人力資源代理為其各自的僱員支付社會保險及住房公積金。根據該等第三方人力資源代理與本公司或我們相關中國附屬公司訂立的協議，第三方人力資源代理有義務為我們的相關僱員支付社會保險及住房公積金，而我們向有關機構支付服務費。此外，我們亦需提供社會保險金和住房公積金供款和申報所需細節，比如供款金額。尤其是協議條款規定，有關機構並無預付社會保險金和住房公積金任何供款的義務，倘我們延遲向有關機構付款，相關機構有權暫停其服務。截至最後可行日期，儘管我們於地方政策限制使用第三方人力資源代理為我們的僱員繳納社會保險及住房公積金供款的直轄市／地區擁有業務，我們並不知悉本集團公司已收到相關中國機構施加的任何行政罰款或僱員就與第三方人力資源代理的代理安排提出的勞動仲裁申請且我們亦不知悉我們與之合作的第三方人力資源代理未能為我們的僱員支付或延遲支付社會保險金或住房公積金供款。我們於業績記錄期合共佔本集團已付金額總額90%以上的主要第三方人力資源代理已書面確認，其已根據我們與彼等的協議支付供款。然而，倘任何該等人力資源代理未能根據中國適用法律法規的規定為及代我們支付社會保險或住房公積金，或倘相關主管政府機構確定，我們使用有關代理安排並未符合相關中國法律法規的規定，則我們作為僱主因未能履行有關繳納社會保險及住房公積金的義務或須繳付額外供款、支付滯納金及／或面臨相關中國機關施加的罰款，或被責令修正。這可能對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。就住房公積金而言，倘我們未能為僱員處理住房公積金登記或開立住房公積金賬戶，我們可被住房公積金管理中心責令在指定時限內完成該等程序。倘未能完成，則處以罰款人民幣10,000元以上人民幣50,000元以下。如我們未能按要求支付全額住房

---

## 風險因素

---

公積金，則住房公積金管理中心可要求我們於規定期限內繳付尚未支付的款項。如款項未於相關時限內繳付，則可向中國法院申請強制執行。就社會保險而言，倘我們未能提交社會保險登記，我們可被責令在若干時限內修正。倘未能修正，則處以應付社會保險金額一倍以上三倍以下的罰款，且其直屬負責主管及其他直屬負責人須處以罰款人民幣500元以上人民幣3,000元以下。我們可能被責令於特定時間內支付未付結餘，並可能須按日支付逾期費用（即延遲付款金額的0.05%），且倘於該指定期間內未能繳納社會保險，則可能會被主管部門進一步處以逾期款項的一至三倍罰款。誠如我們的中國法律顧問所告知，倘我們能夠在我們被要求支付未償還結餘的一定期限內向相關部門支付，我們被相關政府部門處以罰款的可能性較低。

**我們有關戰略投資、收購及合作的未來計劃可能會失敗，且可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響。**

作為我們未來計劃的一部分，我們打算繼續與選定機構及企業進行戰略合作，包括但不限於可能與我們的增長戰略（特別是能幫助豐富我們所提供的服務、增強我們的技術及擴大我們的客戶及用戶群）互補的戰略聯盟、投資、合資及／或收購。我們亦打算豐富我們現有的能力，增強我們的核心競爭力，並補充我們與國際業務相關的戰略業務發展計劃。我們實施投資、收購及合作戰略的能力將取決於我們識別合適目標的能力、我們以商業上合理的條款及於期望的時間範圍內與彼等達成協議，以及完成此類投資、收購及／或合作的融資可用性的能力，以及我們獲得任何必要的股東或政府批准的能力。我們的戰略投資、收購及合作可能使我們面臨不確定性和風險，包括高昂的收購及融資成本、潛在的持續財務責任及不可預見或隱藏的負債、未能實現我們的預期目標、收益或增加收益的機會、進入我們經驗有限或沒有經驗及競爭對手擁有更強大市場地位的市場的不確定性、與整合收購的業務和管理更大的業務相關的成本和困難，以及轉移我們的資源及管理能力的。我們未能解決該等不確定性及風險可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響。即使我們能夠成功收購或投資合適的業務，我們也無法保證我們將在該等投資、收購及合作中實現我們的預期回報。倘我們未能在未來識別或收購合適的項目或實現我們對該等投資、收購及合作的預期回報，則我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

我們的戰略投資、收購及合作亦存在風險，即我們可能面臨與目標公司及其管理層在投資、收購及合作前後的行動相關的繼任者責任。我們就投資、收購及合作進行的盡職審查可能不足以發現未知的責任，我們從被收購公司或投資目標公司的賣方及／或其股東收取的任何合約保證或彌償可能不足以保護我們免擔實際責任或就其補償我們。與收購或投資相關的重大負債可能會對我們的聲譽產生不利影響並降低收購或投資的收益。此外，倘被收購公司的管理團隊或關鍵員工未能按預期表現，這可能會影響被收購公司的經營業績，進而對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響。

**我們的業務海外擴張可能會不成功，並可能會導致對我們的業務、經營業績及財務狀況的重大不利影響**

作為我們增長策略的一部分，我們計劃擴展至中國以外的零售支援服務市場，比如東南亞（比如新加坡及印尼雅加達）及日本（比如東京）。倘我們的海外擴張計劃不成功，我們的現金流量及盈利能力可能會受到不利影響。此外，我們的海外擴張計劃可能會要求額外的融

---

## 風險因素

---

資及對我們的管理及運營、技術、財務及其他資源產生大量需求。為管理及支援我們的海外擴張計劃，我們可能需要提升我們的運營及行政系統，強化我們的財務及管理控制，提高招聘、培訓及留用額外合資格管理人員及其他行政、銷售及營銷員工的能力，並繼續管理與當地及海外供應商、客戶及其他業務夥伴的關係。所有該等努力都將需要管理層的大量注意力及時間，以及巨大的額外支出。於最後可行日期，我們尚未開始實施海外擴張計劃。我們不能向閣下保證我們將能夠有效及高效地管理未來任何海外擴張計劃，倘我們的海外擴張計劃不成功，我們利用新海外業務機會的能力可能會受到重大不利影響，這將繼而對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

**倘我們未能按照我們的服務協議提供服務，我們可能會承擔重大成本或負債，且我們的聲譽可能會受到損害。**

我們與客戶訂立服務協議，提供廣泛服務，以在各個行業(包括但不限於快速消費品、金融、電子消費品等)協助他們。相關服務可能很複雜並受限於客戶提出的各種要求，任何錯誤或我們未能按照規範履行均可能導致我們的客戶起訴我們違反協議以及其他嚴重後果，而可能會阻礙潛在客戶及我們的業務發展。

### 與我們行業相關的風險

**我們易於受到系統性風險，包括全球金融及經濟狀況的影響**

近期硅谷銀行及Signature Bank的倒閉，瑞銀集團在瑞士政府協助下收購瑞信已對美國及全球金融市場及經濟狀況產生不利影響。任何金融或經濟危機，或察覺到該危機的威脅，包括消費者信心的顯著下降，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。隨著國際經濟惡化，消費者支出及非必需品消費可能減少，這繼而將影響對我們銷售及營銷服務的需求。此外，信貸緊縮的環境可能會加劇我們銀行借款的利息支出，或者銀行甚至可能會減少我們目前可得的銀行融資的金額或中止我們目前可得的銀行融資。尚不清楚該等挑戰是否將會被遏制以及其各自可能會有何種影響。我們運營業務所在的若干經濟體的中央銀行及金融當局已採取擴張性的貨幣及財政政策，就其長期影響而言，不確定性相當大。全球經濟的任何波動可能對消費者對我們客戶商品的需求以及客戶對我們服務的需求產生重大不利影響，我們的經營業績可能會受到重大不利影響。

**COVID-19疫情給我們的業務帶來挑戰，疫情的影響可能會對我們的業務、財務狀況和經營業績產生不利影響。**

自2019年12月開始出現一種新型冠狀病毒(即COVID-19)，令中國政府及世界其他國家實施長期強制隔離、封城、關閉企業及設施以及出行限制。COVID-19疫情以及政府和整個社會為應付COVID-19疫情而施加的限制及所採取的行動，可帶來重大挑戰和不明朗因

---

## 風險因素

---

素。為應付疫情，我們採取了一系列措施，包括(其中包括)部分員工獲安排遙距工作、暫停以線下活動吸納客戶及取消非必要的商務出差，以確保我們員工的安全健康。該等措施短暫降低了我們的經營能力及效率。

儘管自2020年3月下旬以來，中國的情況已大大改善，但之後若干城市的COVID-19確診病例數字略有反彈。於2022年，上海部分地區及中國其他城市出現若干COVID-19陽性病例。此外，中國於2022年12月放寬了COVID-19政策，但於2022年12月底及2023年1月初，國內COVID-19疫情出現了反彈。此外，任何COVID-19疫情再次在中國爆發，或世界其他地區的疫情持續爆發，可導致我們客戶所處的各行各業的商業活動暫時減少，個人行動受到限制，擾亂線下零售網絡的運作及消費者對若干快速消費品商品的需求。

於業績記錄期及直至最後可行日期，我們的業務營運及財務業績暫時被COVID-19疫情中斷且我們認為我們客戶的業務營運受到COVID-19疫情的不利影響，從而降低他們開展銷售及營銷活動的意願，尤其是：

- **2020年財政年度** — COVID-19疫情及相應限制對以下方面造成負面影響：(i)中國線下商務的整體銷售業績；及(ii)客戶的業務營運(包括但不限於銷售及營銷策略變動以及線下零售店暫停營業)及其對我們定制營銷解決方案的需求。由於COVID-19疫情，我們的客戶對路演及營銷活動的需求縮減。另一方面，與服務成本、行政開支及銷售及營銷開支有關的僱員福利開支於2020年財政年度相對較少，乃主要由於《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》及《人力資源社會保障部、財政部、稅務總局關於延長階段性減免企業社會保險費政策實施期限等問題的通知》的出台。根據上述兩份通知，社會保險費減免金額為人民幣5.5百萬元。於2020年財政年度，我們並無取消或延期合約／項目，且我們並無因COVID-19而無法收回的項目產生任何開支。
- **2021年財政年度** — 雖然2021年財政年度並無大規模COVID-19爆發，但由於COVID-19疫情的負面影響導致我們客戶的銷售下滑，委聘我們提供營銷人員派駐服務的客戶數量減少，我們來自營銷人員派駐服務的收益減少。儘管如此，我們仍然保持穩定的財務表現，收益增長0.7%，毛利率由2020年財政年度的39.6%提高至2021年財政年度的40.9%，原因為我們於年內成功推廣任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱。於2021年財政年度，我們並無取消或延期合約／項目，且我們並無因COVID-19而無法收回的項目產生任何開支，且沒有收到任何與COVID-19直接相關的政府補助。

---

## 風險因素

---

- **2022年財政年度** — 儘管2022年年初COVID-19爆發，但我們2022年財政年度的收益較2021年財政年度增加48.5%，主要由於我們來自定制營銷解決方案的收益增加。然而，於同期，15份合約被取消、延期或下調服務範圍，董事估計及認為其已導致收益損失人民幣13.2百萬元，佔2022年財政年度總收益的2.1%。經考慮(其中包括) COVID-19及線下零售店暫停營業的影響後，董事相信，取消、延期或調整該等合約乃歸因於客戶的銷售及營銷策略變動。此外，我們的日常營運暫時中斷，例如我們因COVID-19疫情造成行政中斷而致使向供應商的結算延遲，且僅有若干辦事處獲允許在有限的範圍內繼續開放，因此本集團大部分員工為響應當地社交距離措施需不時居家辦公。然而，我們在向客戶收款方面並無遇到任何重大困難。於2022年財政年度及直至最後可行日期，除上述15份合約外，我們並無取消、延期或調整合約／項目。截至最後可行日期，所有該等延期的合約維持延期狀態，仍未恢復。此外，於2022年財政年度及直至最後可行日期，我們並無因COVID-19而無法收回的延遲及取消項目產生任何開支，且沒有收到任何與COVID-19直接相關的政府補助。

我們無法向閣下保證，我們為緩減COVID-19疫情對我們業務營運的影響所作工作將一直有效，該等工作或根本不會有效。此外，我們日後可能承受COVID-19疫情引起的額外干擾，可能對我們的業務營運、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，該等額外干擾包括但不限於：

- 經濟活動水平下降及封鎖限制導致全球經濟衰退，進而導致來自我們服務的收益減少、訂閱時長及價值縮減、新技術的應用放緩及價格競爭加劇；
- 銷售及營銷及客戶服務工作的效率低下、延遲及額外成本；
- 延遲或未能向受COVID-19疫情影響的客戶收回應收款項；及
- 我們的某個地點、第三方雲服務供應商或其他第三方供應商可能會出現一個或多個COVID-19病例，影響到我們的僱員或客戶的僱員或我們依賴的其他第三方；

並無近期發生的相似事件可提供參考，用於判斷COVID-19疫情作為一項全球性流行病爆發可能產生的影響，因此，即便是我們絕大部分業務所在地中國的情況已逐漸好轉，流行病最終影響的不確定性極高並且可能發生變化。我們尚不知悉其對我們的業務、經營或全球經濟整體可能產生的全部影響。COVID-19疫情對我們業務的影響程度將取決於日後發展情況，而有關發展情況的不確定性極高並且無法預測，如流行病持續時間、出行限制及為遏制疫情及其影響所採取的其他措施(如我們及我們客戶經營所在地中國的社交距離、檢疫隔離及封鎖)的有效性。

---

## 風險因素

---

此外，由於我們的員工不時需要居家辦公，我們的運營效率亦受一定程度影響。COVID-19疫情的變化仍然存在很大不確定性，倘疫情及所導致的中斷持續更長時間，可能對後續期間產生潛在持續影響。在COVID-19全球傳播和惡化無法控制的情況下，本文件中提出的風險和不確定性可能會進一步加劇或加速。

**未來在中國發生的任何不可抗力事件、自然災害或傳染病爆發都可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。**

未來發生的任何不可抗力事件、自然災害或流行病和傳染病的爆發，包括COVID-19、禽流感、嚴重急性呼吸系統綜合症、H1N1流感或伊波拉病毒，都可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。流行病或傳染病的爆發可能導致廣泛的健康危機，及限制受影響地區的業務活動水平，繼而可能對我們的業務產生重大不利影響。此外，過去幾年，中國經歷了地震、洪水及早災等自然災害。中國未來發生的任何嚴重自然災害均可能對其經濟造成重大不利影響，繼而對我們的業務產生重大不利影響。我們無法向閣下保證未來發生的任何自然災害或爆發流行病和傳染病，包括COVID-19、禽流感、嚴重急性呼吸系統綜合症、H1N1流感或其他流行病，或中國政府或其他國家就應付該等傳染病採取的措施不會嚴重干擾我們或我們客戶的營運，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

**我們的業務、增長和前景受到中國零售支援服務行業增長以及數字化工具使用情況的顯著影響。**

數字化服務在中國的市場擴張取決於多項因素，包括新進數字渠道的增長和成本，以及與數字化工具相關的表現及認定價值。倘數字化工具未被廣泛接受，或由於經濟狀況疲弱、企業支出減少、技術性挑戰、數據安全或私隱問題、政府監管、競爭技術和服務或其他方面導致對該等產品或服務的需求減少，我們的業務、增長前景和經營業績將會受到重大不利影響。

**線上業務的監管、立法或自我監管發展的合規可能成本高昂、沒有明確定義且發展迅速，這可能會產生始料不及的成本，使我們因合規失敗而遭採取執法行動，或限制我們的部分業務。該等事件也可能對我們的業務、前景、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。**

中國政府大規模監管互聯網行業。因此，我們可能會面臨與網絡安全及數據私隱相關的複雜及不斷發展的立法及法規的挑戰。我們從我們的用戶收集個人資料以更了解他們及其需要，並需遵守中國及其他適用司法權區的網絡安全法及數據私穩法，包括但不限於《中

---

## 風險因素

---

《中華人民共和國網絡安全法》、《中華人民共和國數據安全法》、《中華人民共和國個人信息保護法》、《網絡安全審查辦法》、《數據出境安全評估辦法》及《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》(「徵求意見稿」)。

根據上述法律法規，我們需要保持用戶、客戶及供應商資料的機密性、完整性及可用性，這對於保持他們對我們服務的信心亦非常重要。因此，倘我們或我們的客戶未能遵守適用的數據安全、網絡安全及私隱法，或未提供足夠的通知及／或獲得終端用戶的同意，我們可能會面臨訴訟或執法行動或對我們的服務的需求減少。任何與我們收集、使用、披露及保留數據及個人資料相關的訴訟或公眾認知，包括適用於我們所收集的數據及個人資料的安全措施，無論是否有效，都可能對我們的聲譽產生不利影響，迫使我们花費大量金錢為該等訴訟辯護，分散我們管理層的注意力，增加我們的經營成本，這均可能對我們的業務、經營業績及前景造成重大不利影響。

然而，該等法律在中國及其他地方的詮釋及實施往往存在不確定性。儘管我們已使用資源來制定並維持我們的網絡安全措施，但我們無法向閣下保證我們始終遵守上述所有法律法規。因此，該等法律法規可能會對我們品牌的需求或有效性及價值產生不利影響，迫使我们承擔大量成本，或要求我們以可能對我們的業務產生不利影響的方式改變我們的商業慣例。此外，一些外國國家正考慮或已通過立法實施數據保護要求或要求本地儲存及處理數據或類似的的要求，這可能會增加我們提供服務的成本和複雜性。

### 我們的行業面臨與使用AI技術相關的道德及聲譽風險。

於業績記錄期及截至最後可行日期，我們在我們的服務中應用AI技術，例如觸點通使用AI算法提供任務與營銷人員的匹配推薦。隨著我們的業務擴張和對研發活動的持續投資，我們對AI技術的應用可能會擴大，反而可能對若干刻板印象中的請求對象產生帶偏見的分析 and 歧視，例如基於種族或文化背景或性別的風險評分不平等。倘我們未來應用AI技術協助產生的建議、預測或分析有缺陷或不準確，我們可能遭遇競爭損害、潛在的法律責任以及道德或聲譽受損。倘我們未來提供以AI為基礎的服務因其對人權、私隱、就業或其他社會問題的據稱或實際影響而引起爭議，我們的道德或聲譽可能會受損，且在企業社會責任方面錄得負面記錄及面臨監管合規問題。

### 與在中國開展業務相關的風險

中國經濟、政治和社會狀況以及政府政策的改變可能會繼續影響我們的業務和前景。

我們所有經營、業務、資產及收益都位於中國。因此，我們的業務、前景、財務狀況和經營業績可能在很大程度上受中國整體政治、經濟及社會狀況以及中國整體經濟持續增長的影響。中國政府通過實施產業政策來調節經濟和行業，並通過財政和貨幣政策來調節中國的宏觀經濟。

---

## 風險因素

---

中國經濟與大多數發達國家的經濟在很多方面可能存在許多差異，主要包括政府參與程度、發展水平、增長率、外匯管制及資源分配。儘管中國政府已採取一些措施以在經濟改革中加強利用市場力量，同時減少生產性資產的國家所有權，並在商業企業中建立完善的企業管治，惟中國仍有很大部分生產性資產可能為政府所有。此外，中國政府可能仍能實施產業政策以規範產業發展。中國政府亦可能透過資源分配、控制以外幣計價的債務支付、制定貨幣政策以及為特定產業或公司提供優惠待遇等方式，對中國的經濟增長實行重大控制。

本集團的表現一直且將繼續受中國經濟影響，繼而受全球經濟影響。全球經濟的不明朗因素及世界各地的政治環境將繼續影響中國的經濟增長。由於過去幾十年中國經濟顯著增長，不同地域及不同經濟部門之間的增長可能不平衡。

**我們業務經營和增長的成功依賴於中國互聯網基建和電信網絡。**

我們的業務取決於中國互聯網基建的表現及可靠性。幾乎所有的互聯網訪問均透過國有電信運營商在中國工業和信息化部的行政控制和監管監督下維持。此外，中國的國家網絡透過國有國際網關連接互聯網，乃國內用戶連接境外互聯網的唯一渠道。倘中國的互聯網基建出現中斷、故障或其他問題，我們可能無法訪問替代網絡。此外，中國的互聯網基建可能無法滿足與互聯網使用情況持續增長相關的需求。

電信網絡運營商無法為我們提供必要的寬頻也可能會影響我們網站的速度和可用性。我們無法控制國家電信運營商提供服務的成本。倘我們為電信及互聯網服務支付的價格大幅上漲，我們的利潤率可能會受到不利影響。此外，倘互聯網訪問費用或對互聯網用戶的其他收費增加，我們的用戶流量可能會減少，繼而可能使我們的收益顯著下降。

**[編纂]需經中國證券監督管理委員會及／或主管部門備案，然而，我們無法保證我們將能夠完成該等備案。**

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。詳情請見「監管概覽 — 有關併購及海外上市的法律及法規」。倘發行人向境外主管監管機構提交



---

## 風險因素

---

首次公开发售的申请，则其应当在其后三个营业日内向中国证监会提交备案申请。倘我们未能及时或根本无法完成向中国证监会的备案，就我们的[编纂]或任何其他未来集资活动（须根据试行办法进行备案）而言，我们筹集或使用资金的能力可能会受到重大不利影响。

发行人后续在其证券先前发行并上市的同时境外市场发行证券，则其应当在发行完成后三个营业日内向中国证监会备案。倘发行人后续在境外其他市场进行证券发行及上市，则其应当按照首次公开发售进行备案。

于2023年2月24日，中国证监会及其他有关政府部门颁布《关于加强境内企业境外发行证券和上市相关保密和档案管理工作的规定》（「**保密规定**」），该规定已于2023年3月31日生效。根据保密规定，境内企业向有关证券公司、证券服务机构、境外监管机构以及其他单位和个人提供或者公开披露，或者通过境外上市主体提供或者公开披露涉及国家机密和国家机关工作机密的文件及资料的，应当依法报有审查批准权限的主管部门批准，并向同级机密管理部门提交有关文件及资料进行备案。境内企业向证券公司、证券服务机构、境外监督管理机构等有关实体和个人提供会计档案或者会计档案副本的，应当按照国家有关规定办理相应手续。为境内企业境外发行和上市提供相应服务的证券公司、证券服务机构在中国境内形成的工作底稿，应当存放在中国境内，需要出境的，应当按照国家有关规定办理审批手续。

然而，鉴于近期颁布的试行办法及保密规定，其诠释、适用及执行以及其将如何影响我们的运营及未来融资仍存在很大的不确定性。此外，倘我们未能完成备案程序或在我们的备案文件中隐瞒任何重要事实或伪造任何主要内容，则我们或会受到责令改正、警告、罚款等行政处罚，且控股股东、实际控制人、直接负责人及其他直接责任人亦会受到警告及罚款等行政处罚。

**并购规则及若干其他中国法规为外国投资者收购某些中国公司制定复杂的程序，这可能使我们更难透过在中国进行收购以实现增长。**

中国商务部、国资委、国家税务总局、中国证监会、工商总局和国家外汇管理局于2006年8月8日联合发布、于2006年9月8日生效并于2009年6月22日作出修订的并购规则，以及其他一些关于并购的既定法规和规则，以及附加的程序和要求，可使外国投资者的并购活动更加费时复杂，包括由中国企业或自然人成立或控制的海外公司收购中国境内关联企业时需要获得中国商务部批准。自《中华人民共和国外商投资法》及其《实施条例》于2020年1月1日起生效，《并购规则》条例在与《中华人民共和国外商投资法》及其《实施条例》并无抵触时继续

---

## 風險因素

---

續有效。此外，《反壟斷法》規定，倘經營者集中程度觸發若干門檻，則應提前通知國家市場監管總局。未來，我們可能會通過收購互補業務以發展我們的業務。遵守上述法規及其他相關規則的要求以完成該等交易可能會耗費大量時間，而任何所需的批准程序，包括獲得中國商務部、國家市場監管總局或其他中國政府機構批准，均可能會延遲或限制我們完成該等交易的能力，這可能會影響我們擴張業務或維持市場佔有率的能力。

此外，中國政府當局發佈的《商務部實施外國投資者併購境內企業安全審查制度的規定》於2011年9月生效，規定外國投資者進行會引起「國防和安全」問題的併購交易時，以及外國投資者經併購可能獲得實際控制權而導致「國家安全」問題的國內企業時，將受到中國政府當局的嚴格審查，而該規則禁止任何試圖繞過安全審查的活動，包括通過代理或合約控制安排建立交易。於2020年12月，國家發改委及中國商務部發佈《外商投資安全審查辦法》，自2021年1月18日起生效。國家發改委及中國商務部會設立工作機制辦公室審查外商投資安全。該等措施將外國投資定義為外國投資者在中國進行直接或間接投資，包括(i)投資新的境內項目或設立外商獨資境內公司或與外國投資者合資；(ii)通過併購方式取得境內公司股權或資產；及(iii)通過任何其他方式進行境內投資。投資於若干影響國家安全的重點領域(如重要文化產品及服務、重要IT及互聯網服務和產品、關鍵技術及其他影響國家安全的重要領域)繼而取得被投資公司的實際控制權，應在進行該等投資前向專門設立的辦公室備案。未有備案的外國投資者將在規定期限內予以整改，而該外國投資者在相關國家信用信息系統中將被記錄為負面信用信息，並按有關規定對該外國投資者處以聯合懲戒。倘該投資者未能整改或拒不整改，則責令出售該等股權或資產，並採取其他必要措施以恢復原狀，消除對國家安全的影響。由於該等措施均為最近頒佈，負責該等安全審查的指定辦公室尚未發佈官方指引。現階段對該等措施的詮釋在許多方面尚不明確，例如「重要IT及互聯網服務和產品」由甚麼構成，以及該等措施是否適用於該等新措施頒佈前已執行或完成的外商投資。

未來，我們可能會通過收購互補業務來發展我們的業務。遵守上述法規和其他相關規則的要求以完成該等交易可能耗費大量時間，而任何所需的批准程序，包括獲得中國商務部或當地相應機構批准，都可能會延遲或限制我們完成該等交易的能力。目前尚不清楚我們的業務會否被視為導致「國防和安全」或「國家安全」問題的行業。然而，中國商務部或其他政府當局可能會在未來公布解釋，以確定我們的業務屬於受安全審查的行業，在這種情況下，我們未來在中國的收購可能會受到嚴格審查或遭禁止。我們透過未來的收購擴張業務或維持或擴大市場佔有率的能力將因此受到重大不利影響。

---

## 風險因素

---

根據中國《企業所得稅法》，我們很可能被歸類為「中國居民企業」，因此我們的盈利能力和閣下的[編纂]價值可能會受到不利影響。

根據《企業所得稅（「企業所得稅」）法》及實施細則，在中國境外註冊成立但在中國設有「實際管理機構」的企業也可歸類為中國居民企業。「實際管理機構」的定義是指對企業的業務、人員、賬務和財產具有實際全面管理和控制權的機構。於2009年4月、2011年7月及2014年1月，國家稅務總局數次發出公告，就確定由中國企業控制的外國企業「實際管理機構」提供若干具體標準。

然而，企業的稅收居民身分有待中國稅務機關確認，對「實際管理機構」一詞的詮釋仍存在不明朗因素。由於我們幾乎所有管理層成員均於中國居住，因此尚未清楚稅務居民規則將如何應用於我們的情況。倘中國稅務機關確定本公司或我們在中國境外的任何附屬公司就中國企業所得稅而言屬中國居民企業，本公司或該附屬公司則須就其全球收入繳納25%的中國稅項，這將大大減少我們的收入淨額。此外，我們還將承擔中國企業所得稅申報義務。

此外，倘中國稅務機關就企業所得稅目的確認我們為中國居民企業，則[編纂]或以其他方式[編纂]我們的[編纂]所得的收益可能需要繳納中國稅，倘該等收益或股息被視為源自中國，我們支付的股息可能需要繳納中國預扣稅稅收，非中國企業稅率為10%，而非中國個人稅率為20%（在任一情況下，視乎任何適用稅收協定的規定而定）。倘我們被視為中國居民企業，尚不清楚本公司的非中國股東是否能夠從其稅收居住國與中國之間的任何稅務協定中獲益。任何該等稅收可能會減少閣下[編纂]我們股票的回報。

**中國通貨膨脹可能對我們的盈利能力及增長產生重大不利影響。**

由於中國經濟在過去幾十年經歷大幅增長，可能出現通貨膨脹，勞動力成本亦可能不斷增加。根據中國國家統計局的統計，2020年至2021年中國居民消費價格指數同比增長0.9%。中國整體經濟及中國平均工資很有可能持續增長，因此未來中國通貨膨脹持續及勞動力成本大幅增加，很有可能對我們的盈利能力和經營產生不利影響。

**中國政府對兌換人民幣的控制及限制可能會影響閣下的投資價值。**

中國政府對兌換人民幣為外幣及在若干情況下將貨幣匯出中國施加控制和限制。我們的大部分收入以人民幣獲得，外幣供應短缺可能限制我們支付股息或其他款項的能力，或履行其他以外幣計價的義務（如有）。根據現行中國外匯管理規定，往來賬戶付款項目，包括利潤分配、利息支付及與貿易相關的交易支出，可以在符合若干程序要求的情況下，在未經國

---

## 風險因素

---

家外匯管理局事先批准時以外幣進行。如將人民幣兌換成外幣並匯出中國以支付資本開支，例如償還外幣貸款等，則須取得有關政府當局的批准。中國政府可酌情對往來賬戶交易施加使用外幣的限制，倘該情況於未來發生，我們可能無法以外幣向我們的股東支付股息。

### 匯率波動可能導致外幣兌換損失。

人民幣兌港元及其他貨幣的匯率會有波動，受中國政府政策影響而變動，且很大程度上取決於國內外經濟政治形勢以及當地市場的供求。未來，市場力量或政府政策對人民幣兌港元或其他貨幣匯率的影響難以預料。此外，中國人民銀行可定期對外匯市場進行干預以限制人民幣匯率波動，並實現政策目標。

[編纂]將以港元收取。因此，人民幣兌港元任何升值均可能導致我們[編纂]的[編纂]減少。相反，人民幣任何貶值可能對外幣股份的價值及任何應付股息產生不利影響。此外，可供我們以合理成本降低外匯風險敞口的工具有限。所有該等因素都可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利影響，並可能減少我們股份的外幣價值和應付股息。

**中國對境外控股公司向中國實體的貸款及直接投資的監管，可能會延遲或阻止我們使用[編纂]向我們的中國附屬公司提供貸款或作出額外出資，這可能對我們的流動性及我們為業務提供資金及擴張業務的能力產生重大不利影響。**

我們向中國附屬公司轉移任何資金，不論是作為股東貸款還是作為增加註冊資本，均需獲得中國相關政府機構的批准或向其登記。外國投資者或外資企業須通過企業登記系統及國家企業信用信息公示系統，向有關商務部門呈交投資資料。此外，呈交變更報告的外資企業須呈交有關基本資料、投資者及彼等實際控制人、投資交易資料及其他資料的變更。就我們於直接向中國附屬公司進行的未來出資或外國貸款，我們可能無法及時完成該等備案或登記，或甚至無法完成。倘我們未能完成該等備案或登記，我們使用[編纂]及將我們中國業務資本化的能力可能會受負面影響，這可能對我們的流動性及我們為業務提供資金及擴張業務的能力產生重大不利影響。

於2015年3月30日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於改革外商投資企業外匯資本金結匯管理方式的通知》（「**國家外匯管理局19號文**」），自2015年6月1日起生效。國家外匯管理局19號文在全國範圍內推動管理外商投資企業以外匯資金結算的改革，允許外商投資企業自行決定以外匯資金結算，惟繼續禁止外商投資企業將使用外匯資金兌換成的人民幣資金用於經營範圍以外的支出。於2016年6月9日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於改革和規範資本項目結匯管理政策的通知》（「**國家外匯管理局16號文**」）。國家外匯管理

---

## 風險因素

---

局19號文及國家外匯管理局16號文繼續禁止外商投資企業將外匯資金兌換成的人民幣資金用於業務範圍以外的支出、投資及融資(證券投資或無擔保銀行產品除外)、向非關聯企業提供貸款或建造或購買非自用房地產。國家外匯管理局19號文及國家外匯管理局16號文可能會嚴重限制我們將[編纂]轉移至中國及在中國使用的能力，這可能對我們的業務、財務狀況和經營業績造成重大不利影響。

**倘我們的中國居民股東或實益擁有人未能遵守相關中國外匯法規，我們可能會受到處罰，包括限制我們向中國附屬公司注資以及我們的中國附屬公司向我們分派利潤的能力。**

國家外匯管理局頒佈了多項法規，要求中國居民及中國企業實體就其直接或間接的境外投資活動向國家外匯管理局當地相應機構進行登記並獲得批准。於2014年7月，國家外匯管理局頒佈《關於境內居民通過特殊目的公司境外投融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》(「**國家外匯管理局第37號文**」)，要求中國居民或實體就彼等為於境外投資或融資而成立或控制已成立的境外實體向國家外匯管理局或其當地相應機構進行登記。該等法規適用於我們的中國居民股東，亦可能適用於我們未來進行的任何境外收購。

根據該等外匯法規，在該等外匯法規實施前進行或曾進行境外公司直接或間接投資的中國居民必須登記該等投資。此外，任何中國居民若為境外公司直接或間接股東，均必須就該境外公司更新以往於國家外匯管理局當地相應機構備案的登記，以反映涉及其返程投資、資本變動的任何重大變化(如資本增加或減少)、股份轉讓或互換、合併或分拆。倘任何中國股東未按要求進行登記或更新先前備案的登記，該境外母公司的中國附屬公司可能會被限制向其境外母公司分派其利潤及從任何減資、股份轉讓或清盤所得的收益，而境外母公司亦可能被限制向其中國附屬公司額外注資。此外，未能遵守上述各項外匯登記要求可導致因逃避適用外匯限制而須根據中國法律承擔責任，包括(i)國家外匯管理局要求在國家外匯管理局規定的期限內退還匯出境外或匯入境內的外匯，並處以匯出境外或匯入境內外匯總額30%以下的罰款，及(ii)涉及嚴重違反時，則處以視為逃匯或非法的已匯外匯30%以上已匯外匯總額以下的罰款。

我們已要求據我們所知在本公司擁有直接或間接權益的中國居民按適用的外匯法規所要求進行必要的申請、備案和變更。然而，我們可能無法完全知悉我們所有中國居民的股東或實益擁有人身分，因此，我們可能無法確定所有中國居民股東或實益擁有人，以確保彼等遵守第37號文或其他相關規定。此外，我們無法保證我們的所有中國居民股東和實益擁有人將遵守我們的要求，及時進行、獲取或更新任何適用的登記或遵守第37號文或其他相關法規要求的其他規定。任何該等股東未能遵守第37號文或其他相關法規可令我們遭受罰款或法

---

## 風險因素

---

律制裁、限制我們在中國及境外的投資活動或跨境投資活動、限制我們的附屬公司向我們作出分派、支付股息或支付其他款項的能力或影響我們的所有權結構，從而可能對我們的業務及前景產生重大不利影響。

**未能遵守有關員工持股計劃或購股權計劃登記要求的中國法規可能使中國計劃參與者或我們面臨罰款及其他法律或行政制裁。**

於2012年2月，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於境內個人參與境外上市公司股權激勵計劃外匯管理有關問題的通知》（「**國家外匯管理局7號文**」），取代先前由國家外匯管理局於2007年3月發佈的規則。根據新的外匯局7號文及其他相關規則及法規，參與境外公開上市公司股權激勵計劃的中國居民必須向外匯局或其當地相應機構登記並辦理若干其他手續。同時為股權激勵計劃參與者的中國居民必須聘請合資格的中國代理人，其可為境外上市公司的中國附屬公司或由中國附屬公司選擇的其他合資格機構，就股權激勵計劃代表其參與者向國家外匯管理局辦理登記及其他手續。參與者亦必須聘請境外委託機構以辦理有關行使其購股權、相關股票買賣或權益及資金轉讓等事宜。此外，倘股權激勵計劃、中國代理人或境外委託機構發生重大變化或出現其他重大變化，中國代理人需要於國家外匯管理局變更有關股權激勵計劃備案。此外，國家外匯管理局第7號文規定，參與境外非公開上市特殊目的公司的股權激勵計劃的中國居民在行使購股權前，需向國家外匯管理局或其當地相應機構進行登記。我們及我們已獲授購股權的中國僱員將於[編纂]完成後受該等法規規限。倘我們的中國購股權持有人未能完成彼等的國家外匯管理局登記，該等中國居民可能會被處以對實體最高人民幣300,000元及對個人最高人民幣50,000元的罰款及法律制裁，亦可能限制我們向我們的中國附屬公司提供額外出資的能力、限制我們的中國附屬公司向我們分派股息的能力，或以其他方式對我們的業務產生重大不利影響。

**中國法律和法規的詮釋和執行的不明朗因素可能會限制 閣下及我們可獲得的法律保護。**

我們大部分業務在中國進行，並受中國法律、規則和法規的約束。中國的法律制度為以成文法為基礎的大陸法體系。與普通法體系不同，法院過往判決或可作為參考，但其先例價值有限。

於1970年代末，中國政府開始頒佈全面的法律法規體系以監管一般經濟事項。過去30年，保護中國各種形式的外國或私營投資的法律整體效果顯著提高。我們的附屬公司須遵守一般適用於中國公司的各種中國法律法規。然而，由於該等法律法規執行時間相對不長，且中國法律體系不斷快速發展，許多法律、法規及規則的詮釋並非時常一致，而該等法律、法規及規則的執行涉及不明朗因素。

---

## 風險因素

---

**我們的股東所取得針對我們的若干判決於執行時可能會遇上困難。**

儘管我們為一家於開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司，惟我們所有的重大資產及業務營運均位於中國。另一方面，我們所有董事及高級管理人員均為中國國民和居民，其大部分資產亦位於中國。因此，倘閣下認為閣下的權利根據適用的證券法或其他法律受到侵犯，閣下在香港向我們或該等人士送達訴訟文件或在香港向我們或該等個人提出訴訟則不大可能成功。中國尚未就大多數其他司法管轄區的法院所作出的判決的認可及執行訂立協定或安排。於2006年7月14日，香港與中國訂立《最高人民法院關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行當事人協議管轄的民商事案件判決的安排》（「**安排**」）。根據該安排，倘任何指定中國法院或任何指定香港法院已根據書面選擇法院協議就民事或商事案件作出可強制執行的最終判決以要求支付款項，任何當事人均可向相關的中國法院或香港法院提出申請認可及執行該判決。因此，倘爭議各方未有同意以書面形式訂立法院選擇協議，則可能無法執行該判決。因此，投資者可能難以或不可能就我們在中國的若干資產或董事送達訴訟文件以尋求在中國認可及執行外國判決。

此外，於2019年1月18日，中國最高人民法院及香港政府訂立《關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行民商事案件判決的安排》（「**新安排**」）。儘管已簽署新安排，但其生效日期仍不明確。新安排於生效後將替代安排，任何有關人士可向相關中國法院或香港法院申請，根據新安排確認及強制執行民事及商務案件的有效判決，但受新安排的條件所限。因此，根據新安排採取的任何行動，其結果及成效仍不明朗。我們不能向閣下保證符合新安排的有效判決可獲中國法院確認及強制執行。

**任何未能遵守中國及其他司法管轄區的反腐敗及反賄賂法律的行為均可能使我們受到處罰及其他不利影響。**

我們受我們經營所在司法管轄區（尤其是中國）的反賄賂法律的約束。此外，我們許多客戶都受到美國頒佈的《海外反腐敗法》的約束，其通常禁止實體參與賄賂或腐敗，即直接或間接地向外國官員支付不當款項以獲取或取得業務。因此，我們的服務合約通常包括反賄賂條款，要求我們遵守適用的反賄賂法律。

儘管我們有監控反賄賂合規的程序及控制措施，但我們不能保證該等措施能夠充分保護我們免受僱員或代理商犯下罔顧後果或犯罪行為。此外，我們可能要因僱員或代理商採取的行動承擔責任，而使我們可能面臨監管調查及處罰的風險。倘我們因本身或僱員的故意或

---

## 風險因素

---

無意行為而未能遵守適用的反賄賂法律，我們的聲譽可能會受到損害，且我們可能會面臨刑事或民事處罰、其他制裁及重大開支，其可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

**我們可能會受到中國對互聯網相關業務和公司規定的複雜性、不確定性及變化的不利影響，且缺乏任何適用於我們業務的必要批准、執照、許可證或備案可能對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。**

中國政府廣泛監管互聯網行業以及與互聯網行業相關的公司授權及許可要求。這些與互聯網相關的法律法規相對較新且不斷變化，其解釋和執行存在重大不確定性。因此，在若干情況下，可能難以確定哪些作為或不作為可能被視為違反適用法律及法規。

遵守該等法律及法規可能產生大量開支，而任何不遵守行為均可能使我們承擔責任。然而，我們不能保證我們將能取得與我們的業務經營相關的所有必要批准、執照、許可證及證書，並在我們持有的批准、執照、許可證、備案及證書所述的業務範圍內開展我們的業務。對我們經營所在的行業擁有廣泛權力進行監督和監管的監管機構可能不會以我們的方法詮釋相關法律及法規。此外，隨著中國互聯網相關行業監管制度的不斷演進，新的法律及法規和監管要求不時頒佈實施，而現行法律及法規和監管要求的詮釋及適用情況亦會有所變化。我們可能需要為我們現有的業務或我們未來可能擴展的新業務範圍獲得目前我們未有的批准、執照、許可證及證書。倘出現不合規情況，我們可能不得不產生大量開支並佔用大量管理時間以糾正事件。未來，倘我們未能獲得相關法律及法規要求的所有必要的批准、執照、許可證、備案及證書，或倘我們被認為在沒有獲得若干批准、執照、許可證、備案及證書的情況下經營業務，我們可能會受到行政處罰或暫停經營沒有獲得所有必要的批准、執照、許可證及證書的相關業務，這可能會對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。有關業務經營所需的批准、執照、許可證及證書的進一步詳情，請參閱「監管概覽」一節。我們亦可能因不遵守政府法規而陷入負面宣傳，這將對我們的聲譽產生負面影響。

此外，如果我們需要續領我們現有的執照或許可證或取得新的執照或許可證，不論是由於新法律及法規頒佈或其他原因，我們不能向閣下保證我們將能夠滿足該等必要條件及要求，或相關政府當局將時常(如會)行使對我們有利的酌情權。政府當局審查我們的申請及授予批准時亦可能出現延遲，不論是由於缺乏人力資源還是新規則、法規、政府政策的實施、詮釋及執行。該等執照、證書、批准及許可證的資格標準及要求可能會不時更改，且將來可能會變得更加嚴格。推行與我們的業務營運相關的任何新及／或更嚴格的法律、法規、執照、證書、批准或許可證要求可能會顯著增加我們的合規及維護成本，或可能會限制我們繼續現有業務的能力，或可能會限制或禁止我們擴大業務。倘我們無法取得必要的政府批准或就此遇上重大延誤，我們的經營可能會遭嚴重干擾，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。



---

## 風險因素

---

### 與[編纂]有關的風險

我們的股份先前並無[編纂]，亦無法保證[編纂]後會發展出活躍市場。

[編纂]完成前，我們的股份並無[編纂]。[編纂]完成後，概無法保證我們的股份會發展出或維持活躍的[編纂]。[編纂]乃本公司與[編纂]（為彼等本身及代表[編纂]）磋商後的結果，可能並不代表股份於[編纂]完成後的[編纂]。我們股份的[編纂]可能會在[編纂]完成後的任何時間受重大不利影響。我們的收益、盈利及現金流量的變化或我們的任何其他發展等因素均可能會影響我們股份的[編纂]及[編纂]。

**[編纂]後我們股份的[編纂]或會波動，可能導致 閣下蒙受重大損失。**

我們股份的[編纂]可能會波動，並可能因許多因素而大幅波動，其中一些因素可能超出我們的控制範圍，包括：我們的財務業績、證券分析師對我們財務業績的估計（如有）的變化、香港、中國、美國及世界各地證券市場的一般市場狀況，以及其證券在香港上市的其他主要在中國開展業務的公司的市場價格表現及波動，均可能會影響我們股份的[編纂]和[編纂]的波動性。多家中國公司已將其證券於香港上市，亦有公司正籌備將其證券於香港上市。部分該等公司經歷大幅波動，包括在首次公開發售後股價大幅下跌。該等公司的證券在發售時或發售後的[編纂]表現可能影響投資者對於香港上市的中國公司的整體投資意願，因而影響股份的[編纂]。不論我們的實際經營表現如何，該等入市及行業因素可能對我們股份的[編纂]及[編纂]造成重大影響。

由於每股[編纂]均高於每股有形賬面淨值，於[編纂]購買我們股份的人士可能會面臨即時及大幅攤薄，並可能在未來進一步被攤薄。

由於我們股份的[編纂]高於緊接[編纂]前的每股有形賬面淨值，因此在[編纂]中購買我們股份的人士將面臨[編纂]有形賬面淨值即時被攤薄。倘[編纂]代表[編纂]行使[編纂]，或倘我們日後透過[編纂]權益獲得額外資本，[編纂]我們[編纂]的人士可能會面臨進一步攤薄。

我們股份在[編纂]上（尤其是由我們的董事、執行官及控股股東進行的）的大量實際[編纂]或未來[編纂]或預期大量[編纂]均可能導致股份[編纂]下跌。

[編纂]完成後（尤其是由我們的董事、執行官及控股股東）在[編纂]大量股份，或認為或預期該等出售可對股份的[編纂]產生不利影響，並可能嚴重損害我們未來通過[編纂]股份籌集資金的能力。

---

## 風險因素

---

我們的控股股東擁有的股份有一定的禁售期。概無法保證彼等不會在禁售期屆滿後出售該等股份或彼等將來可能擁有的任何股份。我們無法預測未來重大[編纂]對我們股份的[編纂]產生的影響(如有)。

由於我們股份的[編纂]與[編纂]之間會有數天間隔，股份持有人須承受股份[編纂]於股份開始[編纂]前的期間可能下跌的風險。

我們[編纂]的[編纂]預期將於[編纂]釐定。然而，我們的股份在交割之前不會於聯交所開始[編纂]，預計交割將為[編纂]後的幾個營業日。因此，[編纂]在此期間可能無法[編纂]或[編纂]我們的股份。因此，我們的股份持有人可因不利的[編纂]或其他不利的發展導致我們的股份[編纂]於[編纂]開始前下跌而面臨風險，這可能於[編纂]時至開始[編纂]時之間發生。

我們的過往派息可能並不代表我們未來的派息政策，且無法保證我們未來宣派及分配任何金額的派息。

於業績記錄期及直至最後可行日期，本公司概無建議、支付或宣派股息，且除普樂師上海向時任股東宣派及支付2020年財政年度股息人民幣165,000,000元外，本集團於業績記錄期及截至本文件日期概無宣派或支付股息。股息分配將由我們的董事會酌情決定，並須經股東批准。任何該等股息的宣派、支付及金額可能取決於我們的未來營運及盈利、資本需求及盈餘、一般財務狀況、合約限制及董事可能認為相關的其他因素。我們亦無法保證在[編纂]後何時能及會以何種形式就我們的股份支付股息。即使我們的財務報表顯示我們的業務已錄得盈利，我們亦可能沒有足夠或任何溢利使我們能夠於未來向股東分派股息。有關進一步資料，請參閱「財務資料 — 股息」。另一方面，派息亦受限於我們的組織章程細則及中國法律或開曼群島法律，包括(如需要)由我們的股東及董事批准。因此，概無保證我們未來會否、何時以及以何種方式支付股息。

聯交所已授予豁免遵守上市規則若干規定。股東將不會享有如此豁免遵守上市規則的利益。該等豁免可能會被撤銷，致使我們及我們的股東面臨額外的法律及合規責任。

我們已申請且聯交所已授予我們多項對嚴格遵守上市規則的豁免。詳情請參閱「豁免嚴格遵守上市規則」。概不保證聯交所不會撤銷任何已授予的豁免或對任何該等豁免施加若干條件。倘該等豁免中任何一項被撤銷或受若干條件的約束，我們可能須承擔額外合規責任、產生額外的合規成本，並面臨由多個司法權區合規問題引起的不確定性，所有該等事項均可能對我們及我們的股東產生不利影響。

---

## 風險因素

---

我們對如何使用[編纂]擁有重大酌情權，而閣下未必同意我們如何使用該等款項。

我們的管理層可能會以閣下不同意或不會為我們的股東帶來有利回報的方式使用[編纂]。我們計劃將[編纂]主要用於(i)增強我們的核心技術能力及基礎研發，包括升級數字化工具，提升IT基礎設施，建立雲銷售及營銷平台即服務(PaaS)系統，並提升我們的上海總部及大連研發中心；(ii)尋求戰略投資、收購及合作；(iii)增強銷售及營銷能力，以進一步促進業務增長及提升品牌知名度；(iv)償還我們的銀行借款及(v)補充營運資金。詳情請參閱「未來計劃及[編纂] — [編纂]」。然而，我們的管理層將對我們[編纂]的實際應用擁有酌情權。閣下將閣下的資金委託給我們的管理層並需依賴彼等的判斷，將我們從[編纂]用於特定用途。

有關保障少數股東權益的開曼群島法律或會有別於香港及其他司法權區的法律。

我們的公司事務受(其中包括)我們的組織章程大綱及組織章程細則、開曼群島公司法及開曼群島普通法所規管。根據開曼群島法例，我們的股東對我們董事採取行動的權利、少數股東提起訴訟的權利及我們董事對我們的受信責任，很大程度上受開曼群島普通法規管。開曼群島普通法部分由開曼群島較有限的司法先例及英國普通法衍生，英國普通法於開曼群島法院具有說服力但無約束力。根據開曼群島法例，股東的權利及董事的受信責任可能與香港或其他司法權區的法規或司法先例所訂明者不同。這可能意味著我們的少數股東可獲得的補救措施可能與根據香港或其他司法權區法例所規定的補救措施不同。特別是開曼群島的證券法與香港不同，故未必能向[編纂]提供同樣保障。此外，開曼群島公司股東或不能於香港法院提出股東衍生訴訟。本公司章程及開曼群島公司法的概要載於本文件附錄三。

本文件中所載前瞻性陳述可能涉及風險及不確定因素。

本文件載有若干前瞻性陳述，並使用前瞻性詞語如「目標」、「預期」、「相信」、「可以」、「預計」、「展望未來」、「有意」、「可能」、「應該」、「計劃」、「展望」、「尋求」、「應」、「將」、「會」、「願景」、「期望」、「目標」、「時間表」等詞彙。該等陳述反映我們的管理層目前對未來事件、營運、流動性和資本資源的觀點，其中若干可能不會實現或可能會改變。

我們股份的[編纂]應注意，依賴任何前瞻性陳述均涉及風險和不確定因素，任何或所有該等假設都可能被證明為不準確的，因此基於該等假設的前瞻性陳述亦可能為不正確。這方面的不確定因素包括上述風險因素特別指出者。鑑於該等和其他不確定因素，本文件中包含的前瞻性陳述不應被視為我們對我們的計劃和目標將實現的陳述或保證。前瞻性陳述應考

---

## 風險因素

---

慮各種值得注意的因素，包括上述因素。除我們根據上市規則或香港聯交所其他要求的持續披露義務外，我們不打算更新該等前瞻性陳述。[編纂]不應過分依賴該等前瞻性陳述。詳情請參閱「前瞻性陳述」。

**倘證券或行業分析師不發表關於我們業務的研究或報告，或倘彼等對我們股份的建議作出不利變動，則我們股份的[編纂]及[編纂]可能會下降。**

倘研究分析師沒有建立及保持足夠的研究範圍，或倘報道我們的一名或多名覆蓋我們的分析師貶低我們的股份或發佈關於我們業務的不準確或不利研究，則我們股份的[編纂]可能會下跌。倘其中一名或多名分析師不再報道本公司或未能定期發佈關於我們的報告，則我們可能會在金融[編纂]上失去知名度，進而可能導致我們股份的[編纂]或[編纂]下降。

**本文件中的事實和統計數據可能來自各種來源，可能並不完全可靠。**

本文件中的若干事實及統計數據，包括但不限於從董事認為可靠的政府機構或獨立第三方的各類公開可用刊物擷取的資料及統計數據。

然而，我們不能保證該等事實和統計數據的質量或可靠性。我們相信上述資料來源為有關資料的適合來源，且我們已審慎摘錄及轉載該等資料。我們無理由相信有關資料存在虛假或誤導成分，或遺漏任何事實致使有關資料存在虛假或誤導成分。我們、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或任何其他參與[編纂]的人士或彼等各自的董事、高級人員、僱員、顧問或代理並無獨立核實正式政府來源的資料及統計數據，並無就準確性發表聲明。有關資料的收集方法可能有瑕疵或無效，或公開資料與市場慣例可能存在差異，或會導致統計數據不準確或無法與其他經濟體統計數據相比較。此外，我們無法向[編纂]保證該等資料陳述或編製的基礎或準確程度與其他地方呈列的類似統計數據一致。在所有情況下，[編纂]應審慎衡量該等事實或統計數據的可依賴程度或重要性。

**[編纂]應仔細閱讀整份[編纂]，我們強烈提醒 閣下不應依賴新聞報道或其他媒體報導中包含任何未經披露的資料或與本文件包含的資料不一致的資料。**

於最後可行日期後但在[編纂]完成前，可能會有關於我們及[編纂]的新聞及媒體報導，包含(其中包括)若干關於我們和[編纂]的財務資料、預測、估值及其他前瞻性資料。我們並無授權報章或其他媒體披露任何該等資料，且不就該等新聞報道或其他媒體報導的準確性或完整性承擔任何責任。我們不對有關我們的任何預測、估值或其他前瞻性資料的適當性、

---

## 風險因素

---

準確性、完整性或可靠性作出任何陳述。倘該等陳述與本文件中所載資料不一致或有衝突，我們概不承擔任何責任。因此，[編纂]僅應根據本文件所載資料作出[編纂]決定，並不應依賴任何其他資料。

閣下應僅依賴本文件、[編纂]及我們在香港作出的任何正式公告所載資料作出有關我們股份的[編纂]決定。我們不就報章或其他媒體報導的任何資料的準確性或完整性承擔任何責任，亦不就報章或其他媒體就我們的股份、[編纂]或我們發表的任何預測、觀點或意見的公平性或適當性承擔任何責任。我們不對任何該等數據或刊載的適當性、準確性、完整性或可靠性作出任何陳述。因此，[編纂]不應依賴任何該等資料、報告或刊物決定是否[編纂]我們的[編纂]。一經[編纂]的股份，閣下即被視為同意閣下不會依賴本文件和[編纂]所載資料以外的任何資料。

---

## 豁免嚴格遵守上市規則

---

為籌備[編纂]，本公司已申請在以下方面豁免嚴格遵守上市規則相關條文。

### 有關管理層留駐香港的豁免

上市規則第8.12條規定，申請以聯交所作為主要上市地的申請人須有足夠的管理層人員留駐香港，一般指至少須有兩名執行董事常駐香港。

本公司的總部及主要業務經營並非位於香港。我們所有的執行董事大部分時間於中國監督本公司的主要業務經營，通常並非居於香港。我們認為，我們的執行董事及高級管理層人員駐紮於本集團有重要業務的地方，符合本公司的最佳利益。因此，本公司並無且在可預見的將來亦不會有足夠管理層人員留駐香港，以符合上市規則第8.12條的規定。

因此，我們已向聯交所申請且聯交所已授出豁免嚴格遵守上市規則第8.12條，並作出以下安排，以便與聯交所保持定期及有效溝通：

- (a) 根據上市規則第3.05條，我們已委任並將繼續保持兩名授權代表，彼等將於任何時候作為我們與聯交所的主要溝通渠道。兩位獲委任的授權代表為楊先生（執行董事）及周傑靈先生（本公司聯席公司秘書之一）。雖然楊先生居於中國，但彼持有有效的訪港旅行證件，並可於該旅行證件到期時續期。此外，兩位授權代表的聯絡方式（包括辦公室及手提電話號碼、電子郵件地址、通信地址及傳真號碼）已提供予聯交所。因此，聯交所可隨時通過電話、傳真及／或電子郵件與本公司的兩位授權代表其中一位聯絡，以迅速處理聯交所的查詢，並可在聯交所要求下於合理時間內與聯交所會面。本公司亦將及時通知聯交所有關授權代表及／或其聯絡資料的任何變動。本公司的兩位授權代表均獲授權代表本公司與聯交所溝通；
- (b) 本公司的兩位授權代表於聯交所如欲就任何事宜與董事聯絡時，均有方法（包括於董事出遊時與彼等聯繫的方法）及時與董事會所有成員（包括獨立非執行董事）聯絡。每位董事（包括獨立非執行董事）已向授權代表及聯交所提供其詳細的聯絡資料（包括其各自的辦公室及手提電話號碼及電郵地址）。我們的每位非常駐香港的董事均擁有或可以申請有效的旅行證件，以便於聯交所要求的合理時間內到訪香港，與聯交所會面。此外，董事將向授權代表提供其住宿地點的聯絡資料，以備彼等預計出遊及／或不在辦公室時使用，並使授權代表可隨時聯絡彼等；

---

## 豁免嚴格遵守上市規則

---

- (c) 本公司已根據上市規則第3A.19條，委任國泰君安融資有限公司為本公司的合規顧問，至少自[編纂]起至本公司就緊隨[編纂]後的首個完整財政年度的財務業績遵守上市規則第13.46條當日止期間擔任與聯交所溝通的額外渠道。合規顧問將就持續的合規要求及根據上市規則及香港其他適用法律及法規產生的其他事項提供建議。本公司將及時通知聯交所我們合規顧問的任何變動。合規顧問亦將答覆聯交所詢問。我們將確保合規顧問能夠迅速接觸本公司的授權代表及董事，彼等將向合規顧問提供合規顧問在履行合規顧問職責時可能需要或合理要求的資料及協助；及
- (d) 本公司將委任其他專業顧問(包括法律顧問及會計師)，就[編纂]後的持續合規要求及上市規則及香港其他適用法律及法規所產生的其他事項向本公司提供建議。

### 有關聯席公司秘書的豁免

根據上市規則第3.28及第8.17條，本公司的公司秘書必須是具有履行公司秘書職能所需的學術或專業資格或相關經驗的人士。

根據上市規則第3.28條附註1，聯交所認為可接受以下學術或專業資格：

- (i) 香港公司治理公會會員；
- (ii) 律師或大律師(定義見《法律執業者條例》(香港法例第159章))；及
- (iii) 執業會計師(定義見《專業會計師條例》(香港法例第50章))。

根據上市規則第3.28條附註2，在評估「相關經驗」時，聯交所會將以下事項納入考量：

- (i) 在發行人和其他發行人處的工作年限以及其工作職責；
- (ii) 是否熟悉上市規則及其他相關法律法規，包括證券及期貨條例、公司條例、公司(清盤及雜項條文)條例及收購守則；
- (iii) 除上市規則第3.29條規定的最低要求外，已及／或將接受的相關培訓；及
- (iv) 其他司法管轄區的專業資格。

---

## 豁免嚴格遵守上市規則

---

我們已任命周傑靈先生（「周先生」）和郭燕女士（「郭女士」）為我們的聯席公司秘書。彼等履歷請參閱「董事及高級管理層 — 聯席公司秘書」章節。周先生為香港會計師公會註冊會計師，因此符合上市規則第3.28條的資格要求，並符合上市規則第8.17條的規定。儘管郭女士不具備公司秘書所需的正式資格，不符合上市規則第3.28條及第8.17條的全部要求。

以下安排已經或將會落實，以協助郭女士取得上市規則第3.28條規定的資格及經驗：

- (i) 周先生將與郭女士緊密合作，共同履行作為本公司聯席公司秘書的職責及責任，並協助郭女士取得上市規則所規定的相關經驗，自[編纂]起計初步為期三年，該期間應足以讓郭女士取得上市規則所規定的相關經驗；
- (ii) 本公司將確保郭女士繼續獲得有關上市規則及香港聯交所[編纂]發行人的公司秘書職責的相關培訓及支持。此外，郭女士及周先生將於需要時尋求本公司香港法律及其他專業顧問的意見。郭女士亦承諾於本公司各財政年度接受不少於15小時的相關專業培訓；及
- (iii) 於三年期間結束時，本公司將進一步評估郭女士的資格及經驗以及是否需要周先生的持續協助。本公司屆時將盡力向香港聯交所證明並令其信納，郭女士於緊接前三年在周先生的協助下已取得相關經驗（定義見上市規則第3.28條附註2），因此毋須進一步豁免遵守上市規則第3.28條及第8.17條。本公司明白，倘周先生於三年期間內不再向郭女士提供協助或倘本公司嚴重違反上市規則，則香港聯交所可撤銷豁免。

我們已經申請[並且聯交所已經批准]豁免嚴格遵守上市規則第3.28條及第8.17條的規定。該豁免的初步期限自[編纂]起為期三年。在該等三年期限結束前，本公司將進一步評估郭女士的資歷及經驗以及是否需要周先生持續協助。我們將與聯交所聯絡，以評估郭女士在過去三年受益於周先生的協助後，是否具備履行公司秘書職責所需的技能，以及是否具備上市規則第3.28及第8.17條規定的相關經驗，並決定是否需要進一步豁免。



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。

---

## 有關本文件及[編纂]的資料

---

[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。

---

## 有關本文件及[編纂]的資料

---

[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。

---

## 有關本文件及[編纂]的資料

---

[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。

---

## 有關本文件及[編纂]的資料

---

[編纂]

---

## 董事及參與[編纂]的各方

---

### 董事

姓名	地址	國籍
<i>執行董事</i> 孫廣軍先生	中國 上海市靜安區 常德路 500弄5號 15樓A室	中國
楊洪先生	中國 上海市徐匯區 大木橋路 450弄20號 602室	中國
<i>非執行董事</i> 李建波先生	中國 廣東省廣州市天河區 棋樂街16號 1004房	中國
鐘傑生先生	中國 廣東省廣州市天河區 冼村路16號 902房	中國
<i>獨立非執行董事</i> 李營開女士	中國 深圳市南山區 香山中街2號 天鵝堡L幢1室 5A	中國
劉文德先生	香港 太古城 太古城道28號 安盛台寧安閣 6樓H室	中國
顏永豪先生	3 Ocean Way #05-07 Singapore	中國

有關我們董事的進一步資料，請參考本文件中「董事及高級管理層」一節。

---

## 董事及參與[編纂]的各方

---

### 參與[編纂]的各方

#### 聯席保薦人

富瑞金融集團香港有限公司

香港

中環金融街 8 號

國際金融中心二期26樓

國泰君安融資有限公司

香港

皇后大道中181號

新紀元廣場

低座26樓至28樓

[編纂]

[編纂]

[編纂]

[編纂]

[編纂]

[編纂]

[編纂]

[編纂]

---

## 董事及參與[編纂]的各方

---

### 財務顧問

建銀國際金融有限公司  
香港  
中環干諾道中3號  
中國建設銀行大廈12樓

### [編纂]

[編纂]

### 申報會計師及獨立核數師

羅兵咸永道會計師事務所  
執業會計師  
註冊公眾利益實體核數師  
香港  
中環  
太子大廈22樓

### 本公司的法律顧問

有關香港法律：  
天元律師事務所(有限法律責任合夥)  
香港  
中環  
康樂廣場1號  
怡和大廈  
33樓3304-3309室

---

## 董事及參與[編纂]的各方

---

有關中國法律：  
競天公誠律師事務所  
中國北京市  
朝陽區  
建國路77號  
華貿中心  
3號寫字樓34層

有關開曼群島法律：  
邁普達律師事務所(香港)有限法律責任合夥  
香港  
灣仔港灣道18號  
中環廣場26樓

有關網絡安全及數據合規事宜的中國法律：  
天元律師事務所  
中國北京市  
西城區  
金融大街35號  
國際企業大廈A座509室

有關美國法律：  
金杜律師事務所  
香港  
中環皇后大道中15號  
置地廣場告羅士打大廈13樓

### 聯席保薦人及[編纂]的法律顧問

有關香港及美國法律：  
眾達國際法律事務所  
香港  
皇后大道中15號  
置地廣場  
公爵大廈31樓

有關中國法律：  
通商律師事務所  
中國北京市  
建國門外大街1號  
國貿寫字樓2座12-14層

### 行業顧問

弗若斯特沙利文(北京)諮詢有限公司上海分公司  
中國  
上海市  
靜安區  
南京西路1717號  
會德豐國際廣場  
2504室



---

## 董事及參與[編纂]的各方

---

[編纂]

[編纂]

合規顧問

國泰君安融資有限公司

香港

皇后大道中181號

新紀元廣場

低座26樓至28樓

---

## 公司資料

---

註冊辦事處	PO Box 309, Ugland House Grand Cayman, KY1-1104 Cayman Islands
總部及中國主要營業地點	中國 上海市 普陀區 長壽路652號 6號樓2樓至3樓
香港主要營業地點	香港 金鐘 夏慤道16號 遠東金融中心 45樓4503室
公司網站	www.plscn.com (本網站資料不構成本文件一部分)
聯席公司秘書	周傑霆先生(CPA) 香港 新界沙田 駿景園 8座46樓 F室  郭燕女士 中國 上海市黃浦區 陸家浜路 1060弄1號 1402室
授權代表 (就上市規則而言)	楊洪先生 中國 上海市徐匯區 大木橋路 450弄20號 602室  周傑霆先生 香港 新界沙田 駿景園 8座46樓 F室

---

## 公司資料

---

### 審核委員會

劉文德先生 (主席)  
顏永豪先生  
李營開女士

### 提名委員會

孫廣軍先生 (主席)  
李營開女士  
劉文德先生

### 薪酬委員會

李營開女士 (主席)  
孫廣軍先生  
顏永豪先生

### [編纂]

[編纂]

### [編纂]

[編纂]

### 主要往來銀行

招商銀行上海曹楊分行  
中國  
上海市普陀區  
曹楊路188號

## 行業概覽

本文件本節及其他章節所載資料及統計數據乃摘錄自我們委託弗若斯特沙利文編製的報告及多份政府官方刊物及其他公開刊物。我們委聘弗若斯特沙利文就[編纂]編製獨立行業報告弗若斯特沙利文報告。本公司、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、任何彼等各自的董事、顧問或任何其他參與[編纂]的人士或各方概無獨立核實來自官方政府來源的資料，且概不就其準確性發表任何聲明。

### 資料來源

我們已就[編纂]委託獨立市場研究顧問弗若斯特沙利文就中國零售市場、中國零售支援服務市場及中國的SaaS市場進行分析並編製報告。弗若斯特沙利文於1961年在紐約成立，為一間獨立全球諮詢公司，提供行業研究及市場策略，並提供增長諮詢及企業培訓。我們已就獲提供的市場研究服務向弗若斯特沙利文支付合同費用人民幣1,130,000元，而我們相信該費用與市場費率一致。

於編纂及編製弗若斯特沙利文報告時，弗若斯特沙利文採納以下假設：(i)2022年至2026年期間（「預測期間」）全球社會、經濟及政治環境很可能維持穩定；(ii)預期新興地區的購買力將繼續快速提升，而發達地區的購買力將穩步增長；及(iii)相關行業的關鍵推動因素很可能於預測期間推動市場發展。

除另有註明外，本節所載的所有數據及預測均摘錄自弗若斯特沙利文報告。弗若斯特沙利文乃基於詳細初步研究（涉及與若干領先的行業參與者討論中國零售支援服務行業市場狀況）以及二級研究（涉及審閱公司報告、獨立研究報告及基於其自身研究數據庫的數據）編製弗若斯特沙利文報告。董事確認，經採取合理審慎措施後，整體市場資料自弗若斯特沙利文報告日期起未有在重大方面限定、抵觸或影響有關資料的重大不利變動。

### 中國零售市場概覽

零售指直接向個人顧客或終端用戶銷售商品的活動。零售活動一般透過多個不同渠道進行，如百貨公司、超市、專賣店、實體店面、線上平台等。品牌商通常擁有其銷售商品的所有權，而經銷商充當品牌商及消費者之間的中介角色，並通過賺取差價獲利。

根據弗若斯特沙利文報告，於2017年至2021年，中國的零售市場錄得溫和增長，由2017年的人民幣15.0萬億元增至2021年的人民幣21.3萬億元，複合年增長率為9.2%。由於中國的消費環境及顧客需求持續變化，傳統線下品牌商及經銷商重新設計其策略，以吸引及挽留顧客。通常，彼等選擇利用數字化轉型擴張業務及拓展網絡。因此，預期中國零售市場將由2021年的人民幣21.3萬億元增至2026年的人民幣29.2萬億元，複合年增長率為6.4%。

### 中國零售市場

#### 按類別劃分

根據弗若斯特沙利文報告，中國零售市場按產品類別分為四個板塊，分別為快速消費品<sup>(1)</sup>、耐用品<sup>(2)</sup>、農業生產資料<sup>(3)</sup>及其他<sup>(4)</sup>。中國零售市場正步入相對成熟階段，出現多種新零售方式及品牌。

歸因於電子商貿於過去數十年的發展，中國零售市場收益於2021年達人民幣21.3萬億元，2017年至2021年的複合年增長率為9.2%。同期快速消費品板塊收益引領中國零售市場，由2017年人民幣9.8萬億元增至2021年人民幣12.0萬億元，複合年增長率為5.2%。隨著新零售品牌於市場上興起，快速消費品板塊預期將於2026年達人民幣14.6萬億元，2021年至2026年的複合年增長率為4.1%。由於購買力水平增加，預期耐用品板塊將於2021年至2026年按複合年增長率8.9%快速增長，於2026年前達到人民幣9.1萬億元。

#### 附註：

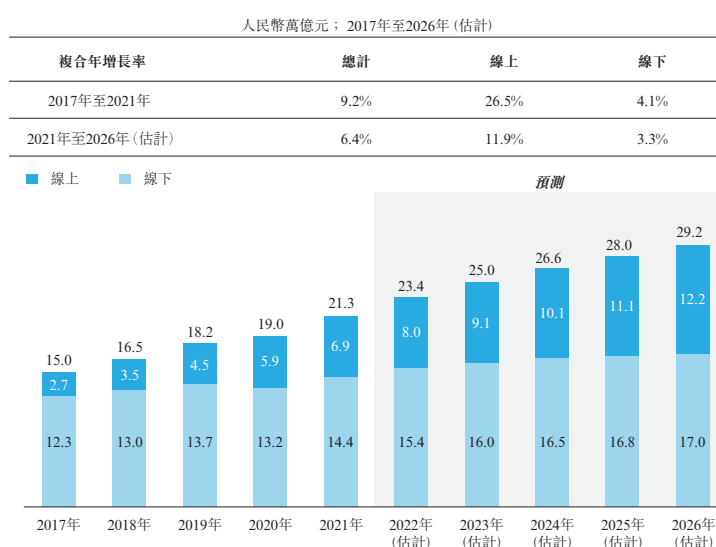
- (1) 快速消費品包括非耐用家居用品，如食物、飲料、化妝品、香煙及其他消費品。
- (2) 耐用品包括家居電器、消費電子產品、傢具、運動器材、珠寶，以及建屋及裝修物料。
- (3) 農業生產資料包括化肥、殺蟲藥及機器。
- (4) 其他包括車輛及汽車零件、衣服、寵物用品、非處方藥物及其他產品。

## 行業概覽

### 按渠道劃分

根據弗若斯特沙利文報告，中國零售市場可分類為線上及線下渠道。得益於成熟的互聯網基建及電子商貿經濟的快速發展，線上渠道為市場中快速增長的板塊，於2017年至2021年按複合年增長率26.5%迅速增長，由人民幣2.7萬億元增至人民幣6.9萬億元。線下渠道佔市場的大部分，由2017年人民幣12.3萬億元增至2021年人民幣14.4萬億元，複合年增長率為4.1%。隨著線上渠道的獲客及留客成本增加及線下渠道的消費者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，並預期於2026年前達人民幣17.0萬億元，於2021年至2026年的複合年增長率3.3%，而線上零售市場預期於2026年前增長至人民幣12.2萬億元，於同年錄得複合年增長率11.9%。下圖顯示於2017年至2026年按渠道劃分的中國零售市場按收益計的過往及預測市場規模。

### 按渠道劃分的中國零售市場規模



附註：市場規模指零售服務供應商產生的收益總額。

資料來源：弗若斯特沙利文分析及估計

### 零售市場的挑戰分析

- **分銷網絡分散。**就分銷渠道而言，由於中國幅員廣大，其零售網絡較為分散。大部分分銷網絡由小型零售店個別擁有，該等分銷網絡的管理較為繁瑣。為提升效率，傳統分銷系統正尋求整合的可能性，從而創造規模經濟效益，使現有長價值鏈的價值最大化。
- **價值鏈的資訊不對稱。**零售市場的品牌商主要專注於大規模生產標準化商品。然而，鑑於品牌商處於零售價值鏈的後端，該等品牌商通常缺乏客戶端有關需求及偏好的第一手資訊。由於資訊不對稱，該等品牌商向零售賣家了解消費者的實際需求時面臨重大困難，因為有關資訊需經過不同類型的分銷渠道多層傳遞。
- **遞延資訊流通。**由於廣泛而分散的零售網絡，不同地方有不同的消費模式及消費者行為，加之漫長的分銷流程，品牌商通常無法及時調整其推廣活動。為解決該等問題，後端品牌商持續致力監察零售店面（即終端）的實際情況。

### COVID-19影響分析

- **線上渠道實現大幅增長。**由於政府為遏制COVID-19傳播而實施的封鎖政策，許多零售店於2020年關閉，線下零售市場受到了相當大的影響。同時，從消費者角度而言，人們居家時間更長，接觸互聯網的時間大幅增加，逐漸形成線上購物習慣。此外，越來越多傳統品牌商與零售支援服務供應商合作，以快速發展其線上渠道，並維持其業務，故2020年以來，線上零售市場經歷了大幅增長。

## 行業概覽

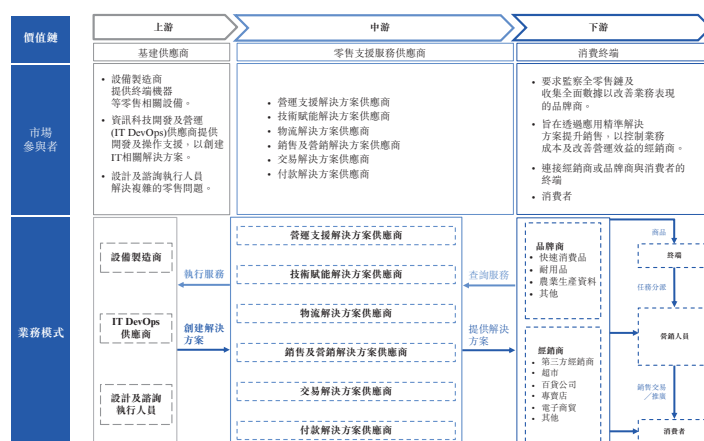
- 越來越多公司認識到採用數字技術的重要性。受疫情的負面影響，零售市場於2020年及2022年遭遇工廠停工和物流延遲。大量傳統品牌商認識到採用數字轉型的必要性，因為其業務由於缺乏數字化而停滯不前。隨後，他們更願意與零售支援服務供應商合作，使得品牌商能夠更好監控採購、物流、銷售及營銷，從而減少不必要的成本。
- 線上線下渠道融合加快。隨着疫情期間數字化趨勢不斷加快，零售市場變得更加以消費者為中心。越來越多品牌商將零售服務納入其業務，他們不僅能夠在線下渠道改善消費者體驗，而且還可以通過將線上渠道作為補充分銷渠道來擴大其業務。憑藉先進的數字技術，市場上的品牌商能夠捕捉消費者需求，更好定制產品，提高運營效率。

### COVID-19政策放寬影響分析

中國當局繼2022年11月11日發佈「20條措施」後，於2022年12月7日首次發佈「新十條」，以加快經濟復甦及恢復社會正常運行。此外，國家衛健委於2022年12月26日宣佈，自2023年1月9日起，將COVID-19從甲類傳染病正式降為乙類傳染病，這意味着將不再採取隔離措施和出行限制。國家於一個月內突然放寬COVID-19政策，導致2022年12月底及2023年1月初感染人數飆升，而部分線下活動受到勞動力短缺的影響。然而，由於中國當局正在投入更多資源支持中國現有醫療系統，並確保充足的醫療供應，預計短期內將會產生不利影響。在可預見的未來，根據國務院2022年12月31日發佈的「十四五擴大內需戰略」，消費和內需的重要作用得到強化，政府計劃全面促進消費和內需，加快培育新型消費和內需，鼓勵傳統線下企業進行數字化轉型和經營升級。此外，中國當局還發布了有利的財政政策，同時從投資和居民消費方面促進消費和內需。相應地，受消費和內需影響較大的零售市場亦有望重返2020年前的增長軌道，零售支援服務市場亦會如此。

### 中國的零售支援服務市場

藉由供需匹配、提高產品配送效率、簡化交易流程、提高信息透明度及準確性、挖掘消費者潛在需求、賦能品牌商或經銷商與消費者的互動，零售支援服務深度融入零售市場的各個方面。隨著中國零售市場獨具特色的發展及科技快速進步，中國零售支援服務市場近年來呈現爆發式增長。此外，中國零售支援服務市場格局正在逐步升級，因為數字化趨勢吸引不同類型的參與者進入市場，為零售品牌商及經銷商提供多元化服務。下圖顯示零售支援服務市場的價值鏈分析：



資料來源：弗若斯特沙利文分析及估計

## 行業概覽

零售支援服務有六種主要類型，分別為銷售及營銷服務、交易服務、付款服務、物流服務、技術賦能服務及營運支援服務。

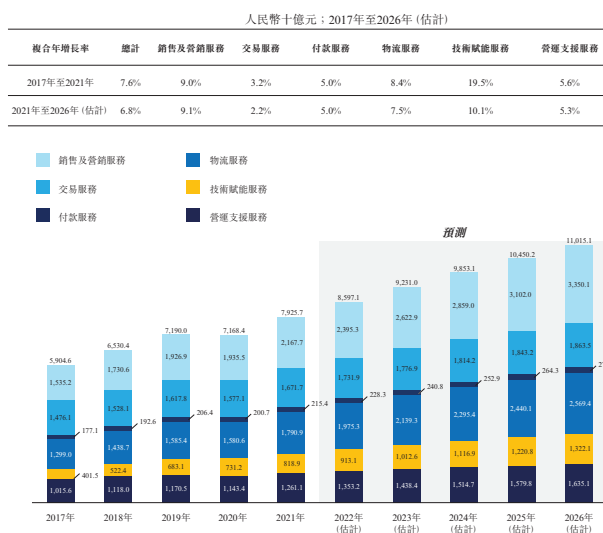
- **銷售及營銷服務**：透過有效地發放商品資訊以推廣及銷售商品的行為，市場參與者包括廣告公司及營銷代理。
- **交易服務**：為品牌商提供展示商品及完成交易的平台（實體或虛擬店，如商場、超市及電子商貿平台）的服務。
- **付款服務**：零售市場參與者的貨幣轉移方式（如透過銀行、第三方付款機構等）。
- **物流服務**：品牌商向終端消費者運送商品的方法，包括倉儲、物流管理、配送管理及運輸，如速遞及社區送貨服務。
- **技術賦能服務**：利用數據及IT基建，如大數據分析、人工智能分析、商業智能、雲服務、資訊科技等，提升營運效益及最終提高銷售額的技巧。
- **營運支援服務**：透過提供外判服務套餐，如人力資源、培訓計劃、平台維護等，減低品牌商營運壓力的做法。

### 按類別劃分

根據弗若斯特沙利文報告，中國的零售支援服務市場收益由2017年人民幣5.9萬億元增至2021年人民幣7.9萬億元，過去五年間的複合年增長率為7.6%。2020年的輕微縮減主要被銷售及營銷服務及技術賦能服務市場的持續增長所抵銷。自2021年至2026年，預期零售支援服務市場收益於未來五年將按複合年增長率6.8%增長至人民幣11.0萬億元。具體而言，銷售及營銷服務是一個重要類別，佔比零售支援服務市場超過50%，於2017年至2021年間實現了9.0%的穩定複合年增長率。

下圖顯示於2017年至2026年按類別劃分的中國零售支援服務供應商按收益計的過往及預測市場規模。

### 按類別劃分的中國零售支援服務市場規模



附註：市場規模指零售支援服務供應商產生的收益總額。

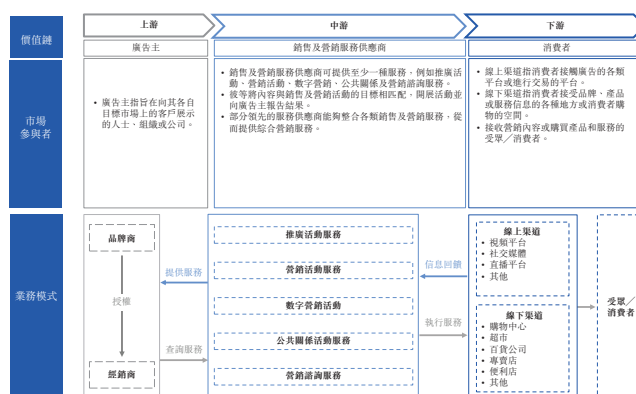
資料來源：弗若斯特沙利文分析及估計

## 行業概覽

### 中國的零售銷售和營銷服務市場

#### 價值鏈分析

零售銷售及營銷服務供應商通常根據其資源或品牌商／經銷商的要求，提供其戰術、方法、渠道、媒體和活動的競爭性組合，以便所有要素齊心協力地工作。這一過程旨在確保所有渠道的所有策略保持一致，並以客戶為中心，以實現品牌商／經銷商預先設定的目標。此外，所有信息均可反映給品牌商或經銷商。然而，存在若干影響信息準確性和交付及時性的障礙。簡言之，中國零售銷售及營銷服務供應商市場價值鏈的參與者包括廣告主、銷售及營銷服務供應商、受眾或消費者。下圖為零售銷售及營銷服務市場的價值鏈分析：



對於零售行業的品牌商或經銷商，銷售及營銷策略為長遠及前瞻性規劃方式，以實現可持續業務增長的基本目標。於此情形，越來越多的品牌商或經銷商需要專業的銷售及營銷服務，以建立良好的社會聲譽並促進產品及服務的銷售。於過去五年，中國零售銷售及營銷服務市場收益的市場規模於2017年至2021年間實現9.0%複合年增長率的快速增長，由約人民幣15,352億元增至約人民幣21,677億元。不同營銷渠道媒體資源的湧現以及數字化的興起，可能會有力協助品牌商或經銷商選擇最有效和最專業的銷售及營銷服務供應商，並以較低成本進行僱用。到2026年，中國零售銷售及營銷服務市場收益的市場規模預計將達到約人民幣33,501億元，於2021年至2026年間複合年增長率達到9.1%。

#### 按類別劃分

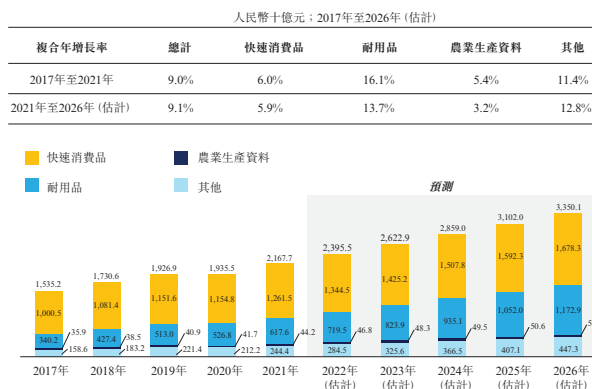
與零售行業一致，零售銷售及營銷服務可分為快速消費品、耐用品、農業生產資料及其他。於零售銷售及營銷服務市場各類別中，快速消費品行業的市場份額最大，在2021年約為58.2%。於2017年至2021年間，快速消費品零售銷售及營銷服務市場收益由約人民幣10,005億元增加至約人民幣12,615億元，期內複合年增長率為6.0%。零售銷售及營銷服務市場一般較具競爭力，特別是在快速消費品類別中，因為過去數年快速消費品持續強勁增長，吸引了眾多銷售及營銷服務供應商為彼等制定服務組合及策略。耐用品收益於同期的最高增長率為16.1%，由2017年的約人民幣3,402億元增加至2021年的約人民幣6,176億元。毫無疑問，疫情對2020年的線下活動造成巨大負面影響，部分零售銷售及營銷服務供應商加快數字化進程，並加強線上及線下銷售及營銷服務之間的連接。隨著零售及線下商業於未來幾年恢復，預期銷售及營銷服務供應商將取得更大增長潛力。從快速消費品產品類別收益的角度來看，預計2026年將達到約人民幣16,783億元，複合年增長率維持穩定於5.9%。



## 行業概覽

下圖列示於2017年至2026年按產品類別劃分的中國零售銷售及營銷服務供應商按收益計的過往及預測市場規模。

### 按類別劃分的中國零售銷售及營銷服務市場規模



附註：市場規模指銷售及營銷服務供應商產生的收益總額。

### 競爭格局

根據弗若斯特沙利文報告，中國零售銷售及營銷服務市場乃屬分散。五大零售銷售及營銷服務供應商2021年佔中國零售銷售及營銷服務市場約23.4%。隨著近年來數字化轉型進程的加快，中國零售銷售及營銷服務市場日趨成熟及一體化，從而將對零售市場的發展產生長期積極的影響。中國政府指示，在「十四五」國民經濟和社會發展等政策的進一步推動下，創造有利的創業發展環境，為零售銷售及營銷服務市場創造新的增長潛力。截至2021年12月31日止年度，本集團確認收益為人民幣416.3百萬元，佔快速消費品零售銷售及營銷服務市場約0.03%。此外，本公司於2021年佔中國整體零售銷售及營銷服務市場約0.02%。

### 2021年按收益計的(中國)領先零售銷售及營銷服務供應商排名

排名	公司名	收益 (人民幣十億元)	市場份額
1	公司A <sup>(1)</sup>	175	8.1%
2	公司B <sup>(2)</sup>	156	7.2%
3	公司C <sup>(3)</sup>	65	3.0%
4	公司D <sup>(4)</sup>	60	2.8%
5	公司E <sup>(5)</sup>	51	2.4%

資料來源：弗若斯特沙利文分析及估計

附註：

- (1) 公司A於2012年成立，為一家北京的非上市互聯網科技公司，為廣告主提供平台內容及銷售及營銷解決方案。
- (2) 公司B於1999年成立，為一家杭州的紐約證券交易所及香港聯交所上市公司，為客戶及商業實體提供電商平台服務，及相關的銷售及營銷服務。
- (3) 公司C於1998年成立，為一家總部位於深圳的香港聯交所上市公司，提供通信工具及遊戲。此外，其還利用銷售與營銷解決方案，協助廣告主接觸目標受眾。
- (4) 公司D於2000年成立，為一家總部位於北京的納斯達克證券交易所及香港聯交所上市公司，專業從事搜尋引擎及視頻平台服務，主要由銷售及營銷服務產生收益。
- (5) 公司E於2000年成立，為一家總部位於北京的納斯達克證券交易所及香港聯交所上市公司，為客戶及商業實體提供電商平台服務，以及相關的銷售及營銷服務。

資料來源：弗若斯特沙利文分析及估計

### 快速消費品零售銷售及營銷服務市場

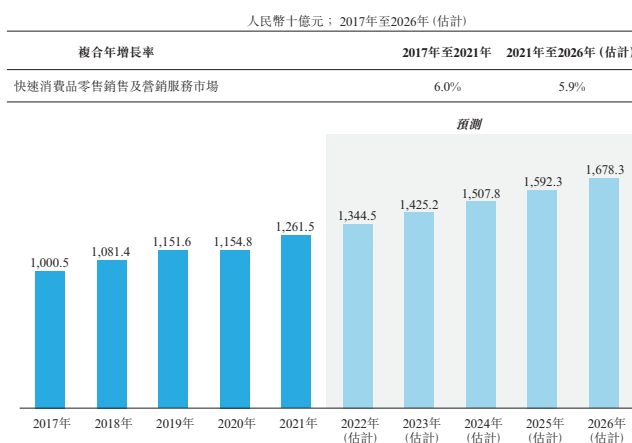
由於快速消費品業務性質複雜，涉及渠道多樣，交易場景龐大(包括線上和線下渠道)，考慮到快速消費品消耗及購買頻率較高，快速消費品企業通常依靠銷售及營銷服務供應商來協助其與目標消費者進行日常接觸和互動。隨著近年來數字化轉型的盛行，快速消費品零售銷售及營銷服務市場收益從2017年的約人民幣10,005億元增加至2021年的約人民幣

## 行業概覽

12,615億元，於此期間的複合年增長率為6.0%。國內快速消費品品牌從各種渠道和消費群體崛起的進一步推動下，中國的零售銷售及營銷服務市場預計在未來的增長潛力巨大。隨著藉由線上渠道實施銷售及營銷計劃的成本不斷增加，在可預見的未來，技術賦能線下銷售及營銷服務供應商亦不斷吸引品牌商和經銷商加強合作。在這個以客戶為中心的時代，品牌商和經銷商有望將線上及線下整合提升到一個新的水平。於這種情況下，估計截至2026年，市場收益將達到約人民幣16,783億元，2021年至2026年間的複合年增長率為5.9%。

下圖列示於2017年至2026年中國快速消費品零售銷售及營銷服務供應商按收益計的過往及預測市場規模。

### 中國快速消費品零售銷售及營銷服務市場規模



附註：市場規模指銷售及營銷服務供應商源自快速消費品企業的收益總額。

### 主要市場推動因素

**消費升級觸發對更多定制營銷服務的需求。**中國的經濟發展及升級為消費者更高的可支配收入及增加的購買力作出貢獻，這進而刺激了彼等對更符合其多樣化的社會地位、生活方式及價值觀的各種新產品的消費需求。這一消費者行為的轉變促使品牌商及經銷商在零售銷售及營銷服務上增加投入，以制定更有針對性及定制化的營銷策略來迎合該等消費者的各種需求及偏好。

**更加激烈的競爭推動營銷效果提升。**產品生命週期、客戶偏好及消費者需求的改變讓品牌商及經銷商確保營銷的效果以帶動更多銷售。因此，由於零售行業競爭加劇，品牌商及經銷商更多的尋求以及越來越願意為專注於促進投資回報(投資回報)的零售銷售及營銷服務付費。這為零售銷售及營銷服務供應商創造了機會，彼等有一個龐大的營銷人員池並能夠有效地將正確的營銷人員與正確的任務相匹配以增強效果。

**對線下體驗的需求上升。**在這個產品迅速升級的時代，消費者更傾向於購買這樣的產品：其有正面的線下試用體驗或見證了線下營銷努力(即使有大量的線上產品曝光)。因此，品牌商及經銷商更為急切地與零售銷售及營銷服務供應商合作，以開發深度線下銷售及營銷舉措及活動來吸引及留住消費者。這為提供活動及銷售可追溯記錄的服務供應商擴展了增長潛力，並提供基於消費者洞察力的銷售及營銷策略。

### 進入壁壘

- **資本。**品牌商或經銷商僱用銷售及營銷服務供應商的原因是該等公司較容易接觸到客戶，這是透過涵蓋眾多媒體終端和生活場景而實現的。為進入這個行業並滿足廣告主的各種需求，大量媒體和人力資源及技術發展的不斷投入對企業的初始投資水平提出了極高要求。而且，市場參與者短期內須覆蓋廣泛社區，初期亦需大量資本成本，從而形成資本壁壘。
- **數據庫。**由於媒體資源的稀缺性，業內頭部企業通常掌握廣泛而深入的銷售及營銷數據與目標客戶的資料。此外，考慮到零售行業的複雜性，因其涵蓋了一個冗長的價值鏈，快速消費品類別尤其如此，零售銷售及營銷市場服務供應商通常具有數字化能力，因此彼等能夠基於準確的實時數據提供深入的績效分析。而新進入者在提供如此準確的信息和滿足客戶複雜的需求方面可能會面臨限制。因此形成了數據庫壁壘。

---

## 行業概覽

---

- **先發優勢。**過去幾年，零售業在中國經歷了大幅增長。如今，零售品牌都與擁有有效資源網絡的老牌銷售及營銷公司合作，以長期跟蹤營銷表現。此外，在合作過程中，這些銷售及營銷公司在品牌運營、產品、目標客戶等方面積累了行業知識和深刻理解。此外，成熟的客戶資源也為市場參與者提供了持續穩定的現金流，從而對行業新進入者構成了先發優勢壁壘。
- **經驗。**擁有合格和經驗豐富的管理能力和服務專業人員是銷售及營銷公司取得成功的關鍵因素，因為優秀人才能夠憑藉其經驗和商業頭腦迅速提供銷售和營銷解決方案。與此同時，這些人才在處理業務開發問題並與技術團隊合作以整合技術賦能銷售及營銷工具或服務創新方面能夠做得更好。行業知識和經驗需要充分和長期的積累，新進入者可能無法於短期內具備或培養這種能力。

### 未來趨勢

- **進一步擴展發佈渠道及媒體資源。**鑑於媒體公司及互聯網企業集團的整合及業務擴張，媒體平台已形成主流媒體平台有大量客戶流量的格局。為提高知名度，廣告主傾向於在流行的搜索引擎及社交媒體等主流平台大量投放廣告。從某種程度上，透過線上渠道實施銷售及營銷計劃的成本近年來日益增加，為銷售及營銷服務供應商在線下渠道提供更多的機會。由於媒體資源的持久度及技術賦能工具及平台的持續多樣化，預期線下渠道及媒體資源會於未來擴張及多樣化，以滿足各種廣告主的需要。
- **各種產品的需求不斷增加。**由於強勁的經濟基礎及中國企業的崛起，中國廣告主對於銷售及營銷服務的需求已顯著增加。廣告主已逐漸擴展至提供各種生產或服務創新，以此向零售銷售及營銷行業貢獻新增長潛力。同時，傳統零售品牌逐漸培養品牌形象管理意識並更多專注於如何提高其銷售目標。國內快速消費品品牌的崛起亦將導致銷售及營銷服務行業的增長。預期該類型的廣告主將會繼續增加。長遠來看，銷售及營銷服務供應商將繼續幫助廣告主抓住其客戶群的價值並加強其變現能力。
- **推廣應用綜合服務能力的營銷技術。**技術能力已逐漸成為銷售及營銷服務供應商的下一個核心能力。如今，成熟的服務供應商盡力向廣告主提供一站式整體營銷解決方案。大數據及雲計算技術幫助銷售及營銷服務供應商搜集大量資料，基於多種工具及平台為廣告主建立全面的客戶檔案。此外，新的國內快速消費品品牌通常起源於互聯網且對於線下互動並不熟悉，這促使銷售及營銷服務供應商數字化其線下營運，從而提高品牌商及經銷商的營銷效率。隨著更多的先進技術出現並得以應用，銷售及營銷服務供應商的綜合性及技術驅動越來越強。
- **效果廣告越來越受歡迎。**技術已徹底改變營銷行業，使廣告商有能力更具體地瞄準潛在消費者。廣告主能夠集中搜索數據及社交媒體數據以創立準確的客戶檔案並確定彼等是否成為目標。隨著數字化的普及，預期廣告主及銷售及營銷服務供應商都將其注意力從單一渠道（無論線下或線上）轉到全渠道。此外，由於廣告主能夠收集到實時資料，彼等將越來越受績效驅動。未來，營銷技術的普及預期將進一步幫助廣告主提高其活動的效率及有效性，以最大化投資回報率、銷量及盈利能力。

### 威脅及挑戰

- **激烈的市場競爭。**中國銷售及營銷服務相對具有競爭力，有大量具備各種技能及背景的參與者。隨著對更具多樣化、一體化及數據追蹤性的營銷服務的需求日益增加，以及數據收集標準在效率、準確性及反應速度（涵蓋各渠道及更複雜的銷售及營銷場景）方面具更高要求，市場參與者皆承受壓力透過跨行業或行業內併購增強其競爭力優勢，以便其能提供更全面的服務解決方案，獲得更高的市場認知度及擴寬業務。
- **營銷支出臨時下降。**品牌商或經銷商的營銷支出因COVID-19而臨時下降。外部宏觀經濟狀況造成的零售行業的週期性波動對品牌商的營運造成負面影響，導致其營銷支出減少。該等品牌商傾向於減少可用的營銷預算，並在向營銷活動分配資源時變得更加謹慎。因此，綜合營銷服務市場中的市場參與者可能面臨有限客戶資源競爭日益激烈的情況。

## 行業概覽

### 機遇及潛力

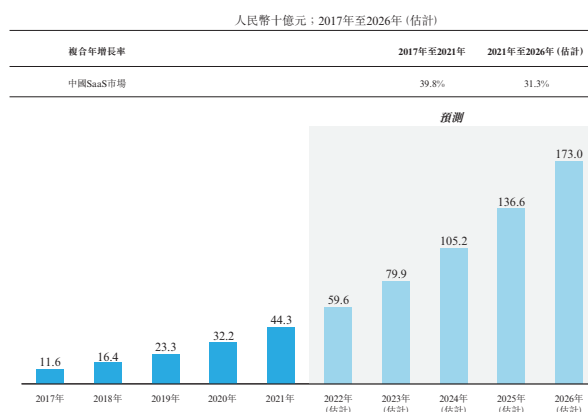
- 技術能以相對低的成本賦能傳統銷售及營銷服務。媒體渠道的激增(包括交互技術及數字媒體的快速發展及整合)，令品牌商或經銷商能夠清晰地描述客戶。此外，藉助大數據的幫助，銷售及營銷公司能夠獲得數據流、營銷效果、銷量等各種有價值的見解，從而幫助能提供不同銷售及營銷活動評估的銷售及營銷服務供應商創造大量商機。此外，由於其亦可採用雲技術支援其銷售及營銷活動的執行，其覆蓋各種銷售及營銷服務的成本並不高昂。
- 熟練度增強廣告主與銷售及營銷服務供應商之間的合作。憑藉經驗及專業知識，許多銷售及營銷服務供應商已愈加熟悉不同類型銷售及營銷活動針對目標客戶的效果。另一方面，廣告主明白其與服務供應商之間合作的效率及效益很大程度上決定推廣活動的表現。因此，參與雙方持續且成熟的合作能確保彼此之間的長遠發展。

### 中國SaaS行業概覽

在政府政策的推動下，基礎設施的建設大幅改進SaaS產品的性能。隨着COVID-19疫情的進一步加劇，更多的企業開始積極應用這種軟件交付模式，因為彼等認可SaaS產品所帶來的降本增利的好處。根據弗若斯特沙利文報告，自2017年至2021年，中國的SaaS市場收益從人民幣116億元增長至人民幣443億元，複合年增長率為39.8%。隨著市場競爭日益加劇，因SaaS產品輕資本及易於使用的特性，中小企業越來越多採用該等產品。

下圖顯示於2017年至2026年中國SaaS供應商按收益計的過往及預測市場規模。

#### 中國SaaS市場規模



附註：市場規模指SaaS服務供應商產生的收益總額。

資料來源：弗若斯特沙利文分析及估計

借助SaaS產品，品牌商和經銷商能夠以更低成本更好追蹤及分析全面的消費者及商業信息，提供有效增加流量和留住消費者的營銷活動。隨著技術進步走向深入，該等趨勢預計將於傳統公司佔上風，因為SaaS產品的價格和功能會變得更實惠，對其業務發展至關重要。因此，直至2026年，市場收益預期將以31.3%的複合年增長率增長至人民幣1,730億元。

### 主要市場推動因素

- 基礎設施及先進科技的發展提供更佳用戶體驗及效率。基礎設施的發展大幅提高互聯網的速度及連接的穩定性，繼而創造一個理想環境，使SaaS產品能夠流暢運作。經過多年的發展，SaaS產品的性能與傳統軟件相比有莫大改進。再加上其獨特的優勢，如定制、易於使用及輕資本的特點，彼等漸漸成為較傳統軟件更好的選擇。
- 傳統軟件企業轉型。傳統軟件公司須頻繁安裝以進行更新及擴展，這對用戶及軟件供應商而言均成本高昂。經考慮SaaS產品的靈活性及增長潛力，多家傳統軟件公司已於過去數年即時開展其SaaS業務。此外，傳統軟件公司擁有寶貴的客戶資源，因此能夠輕易擴展其SaaS業務，善用中國不斷擴大的SaaS市場。

## 行業概覽

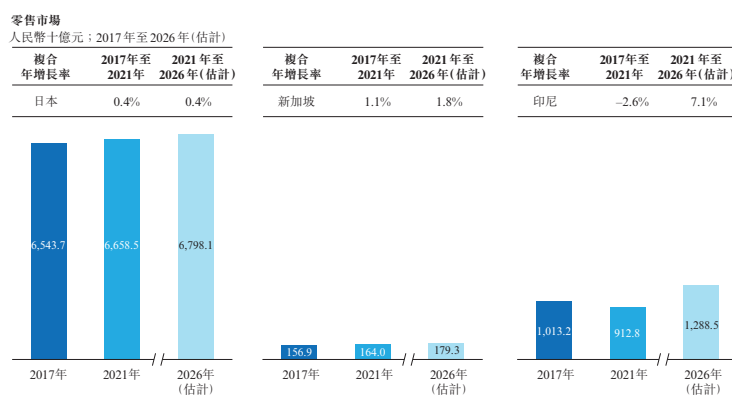
- 在數字化的趨勢下低成本的SaaS產品特別適合中小型企業。鑑於主流購物平台的營銷成本回報幾乎沒有盈利，中小型品牌商及經銷商開始與零售支援服務供應商合作，在其自有平台上建立自有私域流量，以提高盈利能力。此外，相比於需要大量前期付款及複雜維護及運營責任的傳統軟件，SaaS產品通常基於靈活且相對更便宜的訂閱費向其用戶收費。因此，越來越多的中小型品牌商及經銷商認為SaaS產品是彼等參與數字化趨勢以減少不必要成本及提高盈利能力的適當而有效的工具。

### 未來趨勢

- 標準化與個性化的兩極發展。SaaS產品的出現有助於最大限度減少冗餘的工作，繼而提升行業效率。由於標準化SaaS市場的進入門檻相對較低，新進入者幾乎沒有競爭優勢，越來越多的SaaS市場新進入者必須確保自己與眾不同，方能脫穎而出。一般而言，彼等通過提供個性化的SaaS產品，利用其行業經驗來滿足客戶的零散需求。隨著SaaS市場的個性化趨勢開始盛行，預期SaaS的服務特徵在未來會更加明顯。
- SaaS市場的多元化擴張。SaaS產品的種類預期將在未來顯著增加。垂直SaaS產品專注於某特定行業，於過去幾年已開始增加，且預計在未來數年會保持此勢頭。此外，由於SaaS模式需要較少的前期資本投資，預計更多公司(特別是中小型企業)將通過應用橫向SaaS產品參與數字化趨勢，該等產品為企業提供基本或通用的標準化產品，以支援業務中的單一或多個特定功能。
- 標準化SaaS產品的整合。隨著越來越多企業選擇SaaS產品來推動其數字化進程，SaaS產品供應商開始推出自身的軟件平台，或發佈自身的標準化SaaS產品。首先，SaaS及其開發平台的整合可以將各種孤立的SaaS產品統一。此外，該整合加速平台的發展，從而提高研發效率。未來，若干較少編碼要求的SaaS開發平台推出預期將很大程度上簡化SaaS開發流程，並促進SaaS市場的快速擴張。隨著SaaS及其開發平台的整合，各種形式的SaaS產品有望興起。

### 日本及東南亞主要經濟體的零售市場

除中國外，日本及新加坡零售市場的穩定增長一定程度上推動了亞洲零售市場的發展。考慮到強勁的經濟前景、龐大的人口規模及穩定的政治環境，該等國家的零售市場將保持增長勢頭，亦帶動零售支援服務市場的發展，為零售品牌商及零售支援服務供應商帶來機遇。由於新加坡及日本市場相對成熟，預期兩個國家的市場規模收益將分別由2021年的約人民幣1,640億元及人民幣6.7萬億元增加至2026年的人民幣1,793億元及人民幣6.8萬億元。此外，上述國家(日本、新加坡及印尼)的零售銷售及營銷服務市場具有相對分散的國內競爭格局。此外，一些成熟的外國零售銷售及營銷服務供應商於這些國家開展業務。下圖顯示日本、新加坡及印尼的歷史及預測零售市場規模：



附註：市場規模指零售服務供應商產生的收益總額。

資料來源：弗若斯特沙利文分析及估計

---

## 監管概覽

---

本節概述影響我們在中國的業務活動最重要的法律及法規。

### 有關中國外商投資的法律及法規

全國人大常委會於2018年10月26日最新修訂並於同日生效的《中華人民共和國公司法》（「**公司法**」）對公司的設立、公司架構及公司管理均有規定，亦適用於外商在中國投資的企業。此外，《中華人民共和國公司法（修訂草案）》於2021年12月24日公開，徵求公眾意見及建議改善公司登記制度及改進公司的設立及退出渠道，在公司架構方面給予公司更大的自主權、改善公司資本制度、加強公司股東及管理人員的責任制及強調企業的社會責任工作。截至最後可行日期，《中華人民共和國公司法（修訂草案）》尚未正式通過。

根據國務院於2002年2月11日頒佈並於2002年4月1日生效的《指導外商投資方向規定》，中國的行業劃分為四個類別：允許、鼓勵、限制及禁止。《外商投資產業指導目錄》（「**目錄**」）對鼓勵、限制及禁止類別的外商投資項目有所規定。此外，外商投資者於中國的投資活動主要受中國商務部及國家發改委頒佈並分別於2021年1月27日及2022年1月1日生效的《鼓勵外商投資產業目錄（2020年版）》及《外商投資准入特別管理措施（負面清單）（2021年版）》（「**負面清單**」）管轄。《鼓勵外商投資產業目錄（2020年版）》及負面清單取代目錄並載列了受鼓勵、受限制以及被禁止的外商投資行業。未列入該三類中任何一類的行業為允許外商投資的行業，惟中國其他規則及法規明確限制者除外。

誠如我們的中國法律顧問所告知，本集團目前於業績記錄期經營的四類服務包括：(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 + 訂閱不構成經營性互聯網信息服務（指通過互聯網向上網用戶有償提供信息），因此並不需要ICP證書，也不屬於中華人民共和國相關法律法規規定的任何其他限制或禁止的外商投資行業，依據如下：

- (i) 就本集團的定制營銷解決方案而言，該等業務主要於線下進行，本集團未就向客戶提供信息收取費用，因此並不涉及經營性互聯網信息服務。
- (ii) 就任務與營銷人員匹配服務而言，數字化工具透過微信小程序及微信公眾號進行操作。本集團並未就該等數字化工具上發佈的資料向客戶及營銷人員收取費用，彼等可隨意查閱有關資料。因此，本業務並未涉及經營性互聯網信息服務。同時，經諮詢上海市通信管理局，我們獲悉本集團透過微信小程序及微信公眾號開展的業務無需ICP證書。

---

## 監管概覽

---

(iii) 最後，就本集團的營銷人員派駐服務及SaaS + 訂閱而言，客戶訂閱我們的數字化工具來支援其業務及營運，且該訂閱並未涉及向客戶提供信息的任何費用。因此，本業務並未涉及經營性互聯網信息服務。此外，經諮詢上海市通信管理局，我們確認本集團經營的數字化銷售及營銷服務以及SaaS業務並未構成經營互聯網信息服務，且本集團無需取得ICP證書。

於2019年3月15日，全國人民代表大會通過《中華人民共和國外商投資法》（「外商投資法」），後於2020年1月1日生效並取代了中國三部舊有外商投資條例（即《中華人民共和國中外合資經營企業法》、《中華人民共和國中外合作經營企業法》及《中華人民共和國外資企業法》）。外商投資法在投資保護以及公平競爭方面為進行、促進、保護及管理外商投資設立了基本框架。此外，外商投資法讓外商投資企業享有與中國內資企業相同待遇，惟經營於負面清單中被列為「限制」或「禁止」行業的外商投資企業除外。國家將採取措施促進外商投資，如保障外商投資企業通過公平競爭參與政府採購活動以及保護外商投資的知識產權。此外，國家應保護外商投資者的投資、收入以及其他合法權利及權益，如可自由匯入、匯出出資、利潤、資本收益、資產處置所得、知識產權許可使用費、依法獲得的補償或者賠償、清算所得等。

此外，於2019年12月26日，國務院頒佈《中華人民共和國外商投資法實施條例》，於2020年1月1日生效並取代《中華人民共和國中外合資經營企業法實施條例》、《中外合資經營企業合營期限暫行規定》、《中華人民共和國外資企業法實施細則》及《中華人民共和國中外合作經營企業法實施細則》。該實施條例進一步說明中國鼓勵及促進外商投資、保護外商投資者的法律權益、規管外商投資管理、繼續改善外商投資環境以及進一步開放。

於2019年12月30日，中國商務部及國家市場監管總局聯合頒佈《外商投資信息報告辦法》，該辦法於2020年1月1日生效並取代《外商投資企業設立及變更備案管理暫行辦法》。根據《外商投資信息報告辦法》，自2020年1月1日起，外商投資者或外商投資企業在中國境內直接或間接進行投資活動，應根據該等辦法通過企業登記系統及國家企業信用信息公示系統向商務主管部門報送投資信息。

---

## 監管概覽

---

於2020年12月19日，國家發改委和中國商務部聯合頒佈《外商投資安全審查辦法》，該辦法自2021年1月18日起生效，並對外商投資安全審查機制作出規定，包括應審查的投資種類、審查範圍和程序等。國家發改委設立了外商投資安全審查工作機制辦公室（「**工作機制辦公室**」），負責外商投資安全審查的日常工作。在(i)投資軍工、軍工配套等與國防安全有關的領域，以及在軍事設施及軍工設施周邊地域投資；或(ii)投資涉及國家安全的重要農產品、重要能源和資源、重大裝備製造、重要基礎設施、重要運輸服務、重要文化產品及服務、重要信息技術和互聯網產品及服務、重要金融服務、關鍵技術等重要領域，並取得目標企業的控制權之前，外商投資者或中國境內的有關各方必須向工作機制辦公室申報安全審查。當外商投資者(i)持有目標逾50%股權；(ii)即使持有目標50%以下股權，但仍擁有可對目標企業董事會或股東大會決議產生重大影響的表決權；或(iii)對目標的經營決策、人力資源、會計和技術發揮重大影響時，即存在控制。

### 與營銷業務有關的法律及法規

全國人大常委會於1994年10月27日頒佈《中華人民共和國廣告法》（「**廣告法**」）並於2021年4月29日最新修訂，規定於中華人民共和國境內商品經營者或服務提供者的商業廣告活動（即透過若干媒體及形式，直接或間接介紹其宣傳的商品或服務）乃受廣告法管轄。此外，廣告主、廣告經營者及廣告發佈者從事廣告業務，應當遵守廣告法及其他法律、法規，誠實守信，公平競爭。

國家工商行政管理總局（於2018年3月改稱為國家市場監管總局）於2016年7月4日頒佈《互聯網廣告管理暫行辦法》，於2016年9月1日生效。《互聯網廣告管理暫行辦法》監管任何在互聯網頒佈的廣告，包括但不限於通過網站、網頁及應用程序以文字、圖片、音頻及視頻形式頒佈的廣告。此外，倘若互聯網信息服務提供者知悉或應合理地知悉任何人使用其信息服務頒佈違法廣告（即使互聯網信息服務提供者僅提供信息服務且並無涉及互聯網廣告業務），其須加以阻止。《互聯網廣告管理暫行辦法》禁止下列活動：(i)提供或者利用應用程序、硬件等對他人正當經營的廣告採取攔截、篩選、快進、篡改、覆蓋等限制措施；(ii)利用網絡通路、網絡設備、應用程序等破壞他人正當經營廣告的正常數據傳輸或擅自加載或上傳廣告；或(iii)使用虛假數據或流量數據損害他人利益。

國家市場監管總局於2023年2月25日頒佈《互聯網廣告管理辦法》，自2023年5月1日起施行，同時廢止《互聯網廣告管理暫行辦法》。該辦法明確納入利用在線直播直接或間接推銷商品或服務的商業廣告及跨境商業廣告；進一步強化彈窗廣告及植入廣告「一鍵關閉」等方面的制度規定，及強化相關主體責任等。



---

## 監管概覽

---

### 與信息安全及隱私保護有關的法律及法規

#### 信息安全

中國的互聯網內容亦從國家安全角度受到規管及限制。全國人大常委會於2000年12月28日頒佈並於2009年8月27日修訂並即時生效的《關於維護互聯網安全的決定》規定，(i)違法侵入具戰略重要性的計算機或系統；(ii)傳播政治顛覆信息；(iii)洩露國家秘密；(iv)散佈虛假商業信息；或(v)侵犯知識產權，均屬違法。

根據由全國人大常委會於2012年發出的《關於加強網絡信息保護的決定》，以及由工信部於2013年頒佈的《電信和互聯網用戶個人信息保護規定》，電信業務營運商及互聯網服務提供者須設立本身的收集及使用互聯網用戶資料規則，並禁止在未經用戶同意下收集或使用有關資料。此外，電信業務營運商及互聯網服務提供者須將用戶個人資料嚴格保密，且不應洩漏、篡改、損毀、出售或以不當方式向他人提供有關資料。

於2015年2月4日，國家網信辦頒佈《互聯網用戶帳號名稱管理規定》，並於2015年3月1日生效，其載列證實互聯網用戶真實身份的規定，要求用戶於註冊過程中提供其真實姓名。此外，此等條文特別指明互聯網信息服務提供者接受公眾監察，並及時地盡快移除由公眾舉報，於賬戶名稱、相片、自我介紹及其他註冊相關資料中的非法及惡意資料。

全國人大常委會於2015年7月1日頒佈並於同日生效的《中華人民共和國國家安全法》。《中華人民共和國國家安全法》規定，國家須維護國家主權、安全及網絡安全發展利益，國家亦須設立國家安全審查及監管制度以審查(其中包括)外商投資、關鍵技術、網絡信息技術產品與服務以及其他可能影響中國國家安全的重要活動。

根據全國人大常委會於2016年11月7日頒佈並於2017年6月1日生效的《中華人民共和國網絡安全法》，建設及營運網絡或通過網絡提供服務的，應依照法律規定、行政法規及國家標準的強制要求採取技術措施及其他必要措施，保障網絡安全、穩定運作，有效應對網絡安全事件，防範網絡犯罪活動及維護網絡數據的完整性、機密性和可用性。

全國人大常委會於2021年6月10日頒佈《中華人民共和國數據安全法》並於2021年9月1日生效，規範中國的數據處理活動及安全監管。根據《中華人民共和國數據安全法》，數據處理活動應當依法依規展開，建立並改善數據安全管理制度的整個流程，組織數據安全教育、培訓，採取合適的技術措施及其他必要措施保護數據安全。利用互聯網等信息網絡展開數據處理活動，應依照網絡安全多級保護系統履行上述數據安全保護義務。重要數據處理者應明確

---

## 監管概覽

---

數據安全負責人及管理機構以落實數據安全保護職責。展開的數據處理活動，應加強風險監測及有利於促進經濟及社會發展，提升民生福祉，符合社會公德與倫理。此外，《中華人民共和國數據安全法》規定了國家數據安全審查制度，審查影響或可能影響國家安全的數據處理活動。任何組織或個人進行數據處理活動卻違反《中華人民共和國數據安全法》，應視具體情況承擔相應的民事、行政或刑事責任。

根據公安部於2005年12月13日頒佈並於2006年3月1日生效的《互聯網安全保護技術措施規定》，互聯網服務提供者及網絡實體應實施以下互聯網安全保護技術措施：(a)防止電腦病毒、網絡入侵及攻擊損害等事項或危害網絡安全的行為的技術措施；(b)重要數據庫和系統的重大裝備冗餘備份措施；(c)記錄並保留用戶登錄及退出時間、主叫號碼、賬號、互聯網地址或域名、系統維護日誌檔案的技術措施；(d)法律、法規或規則規定實施的其他互聯網安全保護技術措施。此外，互聯網服務提供者及網絡實體按照《互聯網安全保護技術措施規定》實施的記錄留存技術措施應具有至少備份60天的備份功能。

於2021年7月6日，中共中央辦公廳、國務院辦公廳聯合頒佈《關於依法從嚴打擊證券違法活動的意見》（「**打擊證券違法活動措施**」）強調「完善數據安全、數據跨境流動及涉密信息管理等方面的法律及法規，加快修訂《關於加強在境外發行證券與上市相關保密和檔案管理工作的規定》，以提升於中國內地境外上市實體的信息安全責任，加強對跨境信息提供和流程的規範管理，及提升跨境審計監管合作」。

國務院於2021年8月17日頒佈《關鍵信息基礎設施安全保護條例》（「**關鍵信息基礎設施條例**」）並於2021年9月1日生效。根據關鍵信息基礎設施條例，關鍵信息基礎設施指如公共通信及信息服務、能源、交通、水利、金融、公共服務、電子政務、國防科技工業等重要行業及領域之重要網絡設施或信息系統。關鍵信息基礎設施亦指其他重要網絡設施及信息系統，一旦發生損壞、故障或洩露數據，可能嚴重危害國家安全、國計民生及公共利益。上述重要行業和領域的主管部門和監督管理部門乃負責關鍵信息基礎設施安全保護工作的部門。保護工作部門根據認定規則負責組織認定本行業、本領域的關鍵信息基礎設施，及時將認定結果通知關鍵信息基礎設施運營者（「**關鍵信息基礎設施運營者**」），並通報國務院公安部門。截至最後可行日期，有關主管部門尚未公佈任何關鍵信息基礎設施的實施條例或識別規則，而我們亦未收到有關監管部門就我們識別關鍵信息基礎設施運營者的通知。

---

## 監管概覽

---

於2021年12月31日，國家網信辦、工信部、公安部、國家市場監管總局聯合頒佈《互聯網信息服務算法推薦管理規定》，並於2022年3月1日生效。互聯網信息服務算法推薦管理規定落實根據多項條件，對算法推薦服務提供者進行分類及層級管理，並規定具有公眾意見屬性或社會動員能力的算法推薦服務提供者，應於提供有關服務日期起計十個營業日內向國家網信辦登記。

於2022年6月27日，國家網信辦頒佈《互聯網用戶帳號信息管理規定》，並將於2022年8月1日生效。此等規定適用於互聯網信息服務提供者註冊、使用及管理互聯網用戶帳號資料。此等規定訂明，互聯網信息服務提供者必須(其中包括)具備與其服務規模相符的專業及技術能力、建立、改進及嚴格執行真實身份資料認證、核驗賬戶資料、資料內容安全、生態管治、應急響應、保護個人資料及其他管理系統。此等規定亦要求互聯網信息服務提供者應根據法律保障及處理互聯網用戶的賬號資料，並採取措施避免未經授權取得有關資料，以及洩漏、篡改及遺失個人資料。互聯網信息服務提供者應於顯著位置設立作投訴及舉報用的便捷平台、公佈投訴及舉報途徑、健全受理、甄別、處置、反饋機制，說明處理程序及反饋的時限，以及及時處理用戶及公眾的投訴及舉報。

### 與《網絡數據安全管理條例》(徵求意見稿)、《網絡安全審查辦法》及《數據出境安全評估辦法》相關的信息安全

國家網信辦於2021年11月14日頒佈《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》(「《網絡數據安全管理條例草案》」)。根據《網絡數據安全管理條例草案》第二條的規定，《網絡數據安全管理條例草案》適用於在中國境內利用網絡進行數據處理的相關活動。天元律師事務所認為，如果《網絡數據安全管理條例草案》以當前形式生效，它將適用於本公司的某些中國境內實體。就《網絡數據安全管理條例草案》的規定而言，該條例規定數據處理者在開展下列活動時，應按照國家相關規定申報網絡安全審查：(i)獲取大量與國家安全、經濟發展或公眾利益相關的數據資源的互聯網平台營運者進行影響或可能影響國家安全的合併、重組或分立；(ii)處理多於100萬人個人信息的數據處理者擬於海外上市；(iii)數據處理者尋求於香港上市，影響或可能影響國家安全；及(iv)影響或可能影響國家安全的其他數據處理活動。第(i)及(ii)種情形並不適用於本集團。至於第(iii)及(iv)種情形，鑑於《網絡數據安全管理條例草案》第十三條規定的「影響或者可能影響國家安全」的釐定標準仍不明確並有待國家網信辦進一步說明，政府部門可酌情詮釋「影響或者可能影響國家安全」。倘監管機構確定本公司擬

---

## 監管概覽

---

在香港[編纂]或其數據處理活動影響或者可能影響國家安全，本公司可能會受到網絡安全審查。誠如天元律師事務所所告知，本公司擬在香港[編纂]及其業務營運被歸類為影響或可能影響國家安全的可能性相對較低，儘管如此，最終仍取決於監管機構的個案審查意見。詳細分析參見以下段落。

國家網信辦及其他十二個國家監管部門於2021年12月28日，聯合修訂頒佈《網絡安全審查辦法》（「**《網絡安全審查辦法》**」），於2022年2月15日生效。根據《網絡安全審查辦法》第二條，關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品和服務，網絡平台運營者開展數據處理活動，影響或者可能影響國家安全的，應受到網絡安全審查。尤其是，自願申報網絡安全審查的義務必須在兩種情況下履行：(i)倘關鍵信息基礎設施運營者預計其網絡產品及服務的採購在網絡產品及服務投入使用後影響或可能影響國家安全的，應當向網絡安全審查辦公室申請網絡安全審查；及(ii)擁有100萬以上用戶個人信息的網絡平台運營者尋求在境外上市的，必須向網絡安全審查辦公室申請網絡安全審查。

基於天元律師事務所的意見，本集團認為自願申報網絡安全審查的義務不適用於本集團，原因為：

- (i) 根據於2021年9月1日生效的《關鍵信息基礎設施安全保護條例》（「**《關鍵信息基礎設施保護條例》**」），關鍵信息基礎設施指公共通信及信息服務、能源、交通、水利、金融、公共服務、電子政務及國防科技工業等重要行業及領域，以及其他重要網絡設施及信息系統，一旦發生損壞、故障或洩露數據，可能嚴重危害國家安全、國計民生及公共利益。此外，重要行業和領域的主管部門和監督管理部門（「**《關鍵信息基礎設施保護工作部門》**」）乃負責制定關鍵信息基礎設施認定規則、認定其各自行業的關鍵信息基礎設施並及時通知被認定為關鍵信息基礎設施運營者的運營者。由於本集團從事提供銷售及營銷服務，而其業務並無涉及上述規定訂明的相關行業及領域，因此本集團不太可能被認定為關鍵信息基礎設施運營者。截至最後可行日期，本集團尚未收到相關監管部門關於其被認定為關鍵信息基礎設施運營者的任何通知；及
- (ii) 儘管本集團的某些中國境內實體為網絡平台運營商，但本集團處理少於100萬用戶的個人信息，並且誠如天元律師事務所所告知，「於香港[編纂]」並不屬於「國外[編纂]」範疇。此外，天元律師事務所獲本公司授權於2022年6月1日向中國網絡安全審查技術與認證中心（「**中心**」）諮詢，中心由國家網信辦網絡安全審查辦公室委派並有權就網絡安全審查提供公開諮詢及接受提呈。諮詢乃匿名進行，惟於諮詢過程中已向國家網信辦官員詳細闡述本集團業務模式及本公司擬於香港[編纂]。在諮詢過程中，中心告知天元律師事務所，本公司無需就其擬於香港[編纂]申報網絡安全審查，原因為「國外[編纂]」並不包括「於香港[編纂]」。

---

## 監管概覽

---

然而，倘監管部門認定本集團的數據處理活動影響或可能影響國家安全，可啟動網絡安全審查。由於《網絡安全審查辦法》的解釋與應用仍存在不確定性，特別是釐定「影響或者可能影響國家安全」的風險的標準，天元律師事務所無法排除風險因素可能適用於本集團（作為網絡平台運營商）的可能性，然而，其業務被分類為影響或者可能影響國家安全的可能性相對較低，儘管如此，最終仍取決於監管機構的個案審查意見。根據《網絡安全審查辦法》第十條所列因素，對本集團的業務經營或本公司擬[編纂]是否可能引發國家安全風險的詳細分析如下。

在評估國家安全風險方面，《網絡安全審查辦法》第十條重點考慮下列因素：

- (i) 產品和服務的使用可能導致非法控制、干擾或破壞關鍵信息基礎設施的風險；
- (ii) 產品和服務供應中斷對關鍵信息基礎設施業務連續性的損害；
- (iii) 產品和服務的安全性、公開性、透明度及來源的多樣性，供應渠道的可靠性，以及因政治、外交和貿易因素導致供應中斷的風險；
- (iv) 產品和服務供應商遵守中國法律、法規和部門規章的情況；
- (v) 核心數據、重要數據或大量個人信息被竊取、洩露、損壞、非法使用和非法輸出的風險；
- (vi) 公司上市後，關鍵信息基礎設施、核心數據、重要數據或大量個人信息受到外國政府影響、控制或惡意使用的風險，以及網絡信息安全風險；及
- (vii) 其他可能損害關鍵信息基礎設施安全、網絡安全和數據安全的因素。

第(i)至(iv)種情形主要關注與關鍵信息基礎設施運營者購買特定網絡產品和服務相關的供應鏈安全風險。截至最後可行日期，本集團並未收到關鍵信息基礎設施保護工作部門關於其被認定為關鍵信息基礎設施運營者的任何通知，因此，第(i)至(iv)種情形並不適用於本集團。

誠如天元律師事務所所告知，就第(v)種情形而言，本集團認為其不太可能觸發第(v)種情形，因為：(i)根據公司董事所確認，截至最後可行日期，其沒有經歷任何重大的網絡安全和數據隱私事件，包括但不限於數據或個人信息被盜、洩漏、損壞、篡改、丟失及非法使用，或任何侵犯任何第三方數據隱私權的索賠；(ii)正如本文件「業務 — 數據私隱及安全」一節所披露的本集團合規情況，本集團已實施一整套全面的內部政策、程序和措施，以保護數據免遭未經授權的訪問、披露、盜竊、洩漏、損壞、篡改、丟失、非法使用、非法輸出或其他嚴重事件和違規行為；(iii)根據公司董事所確認，截至最後可行日期，本集團在業務運營過程中在中國內地收集的用戶數據已存儲在中國內地境內。此外，考慮到「核心數據」及「重

---

## 監管概覽

---

要數據」的定義以及本集團在業務運營過程中收集及生成數據的性質，該等數據不太可能被視為「核心數據」或「重要數據」；及(iv)於業績記錄期及直至最後可行日期，本集團並未收到適用政府部門關於其業務營運涉及任何網絡安全及數據安全問題的任何調查、通知、警告或制裁。本集團亦不太可能就擬於香港[編纂]觸發第(vi)種情形，除上述因素外，還基於：(i)截至最後可行日期，本集團並未被相關監管機構認定為關鍵信息基礎設施運營者；及(ii)根據上述與中心的諮詢，於香港[編纂]並不被視為海外[編纂]。

誠如天元律師事務所告知，基於上述因素，我們的營運被歸類為「影響或者可能影響國家安全」的可能性相對較低，儘管如此，最終仍取決於監管機構的個案審查意見。

然而，據天元律師事務所告知，「重要數據」、「核心數據」及「網絡信息安全」的解釋及應用以及第(vii)種情形所考慮的其他因素仍然不確定，並有待國家網信辦或相關監管機構進一步說明，本集團不能排除該情形可能適用的可能性。本集團亦將及時了解及遵守立法及監管要求，以防止可能觸發第(v)、(vi)及(vii)種情形的相關風險。

由於《網絡安全審查辦法》中所規定的「影響或可能影響國家安全」的釐定標準仍不確定，並須經國家網信辦進一步解釋，預計將有進一步的解釋與指導讓我們評估涵義。倘本集團須受到網絡安全審查，其將適時申請網絡安全審查。

於2022年7月7日，國家網信辦頒佈了《數據出境安全評估辦法》(「《數據出境安全評估辦法》」)，該辦法自2022年9月1日起生效。該辦法規定，在下列任何情況下均需作出安全評估，方可在中國內地境外進行跨境數據傳輸：(i)輸出中國內地的數據屬重要數據；(ii)關鍵信息基礎設施運營者和處理100萬人以上個人信息的數據處理者向境外提供個人信息；(iii)自上年1月1日起累計向境外提供超過10萬人個人信息或超過1萬人敏感個人信息的數據處理者向境外提供個人信息；或(iv)國家網信辦規定的其他情形。

誠如天元律師事務所告知，鑑於公司董事確認的以下事實，第(ii)及(iii)種情形並不適用於本集團：(a)截至最後可行日期，本集團並未收到相關監管機構關於其被認定為關鍵信息基礎設施運營者的任何通知；(b)本集團處理少於100萬人的個人信息；(c)本集團未達到第(iii)中情況下規定的門檻。然而，誠如天元律師事務所告知，因為在第(i)種情形下規定的重要數據識別仍存在不確定性，有待於上文所分析的國家網信辦或相關監管機構進一步澄清，以及第(iv)種情形的實施仍有待政府有關部門說明，因此新法規將如何應用及實施仍存在不確定性。本集團會密切監察該等措施的應用及執行情況。

---

## 監管概覽

---

根據天元律師事務所於2022年6月1日與中心進行上述諮詢時所諮詢的中心官員所述：

- (i) 本公司無需就其擬於香港[編纂]申報網絡安全審查，原因為「國外[編纂]」並不包括「於香港[編纂]」。
- (ii) 截至諮詢當日，概無釐定「影響或影響國家安全」的詳細規則。

此外，本集團及天元律師事務所認為，根據現行有效的《網絡安全審查辦法》及《數據出境安全評估辦法》，以及假設如果《網絡數據安全管理條例草案》以當前形式生效，彼等預計本集團在遵守《網絡安全審查辦法》、《網絡數據安全管理條例草案》及《數據出境安全評估辦法》（「**相關法規**」）的所有重大方面不會有任何重大障礙，該等相關法規亦將不會對本集團的業務運營、本公司擬在香港[編纂]或其後續潛在海外擴張產生重大不利影響，原因為：

- (i) 正如本文件「業務 — 數據私隱及安全」一節所披露的本集團合規情況，截至最後可行日期，本集團已實施一整套全面的內部政策、程序和措施，以確保其網絡安全及數據保護合規常規；
- (ii) 儘管我們預計在全球範圍內擴大業務經營，然而於截至最後可行日期，本集團尚未開始實施我們的海外擴張計劃。倘若本集團擴張國際市場，董事確認，本集團在業務經營過程中於中國內地範圍內收集及產生的數據今後將仍存儲在中國內地範圍內處理，本集團並不會將有關數據轉出中國內地。此外，本集團執行內部政策，包括《數據安全管理程序》、《用戶個人信息保護管理程序》和《個人信息安全影響評估程序》，就此規定：(i)本集團於中國內地範圍內收集的用戶個人數據不得向中國內地境外提供，除非法律法規要求提供；(ii)對跨境數據轉移，要求評估後確保跨境數據轉移符合相關適用法律法規的規定；
- (iii) 截至最後可行日期，本集團並未收到相關監管機構關於擬[編纂]計劃或就相關法規須進行任何網絡安全審查的任何詢問、通知、警告、調查、處罰或反對意見；
- (iv) 截至最後可行日期，本集團並未受到任何主管監管部門在網絡安全及數據保護方面的重大行政處罰、強制整改或其他制裁，也不存任何重大網絡安全及數據保護事件或對任何第三方的侵權，或待決或據本集團所深知的威脅或與本集團相關的其他法律程序、行政或政府程序；及

---

## 監管概覽

---

- (v) 本集團確認，其將密切關注網絡安全和數據保護方面的立法和監管進展，包括相關法規，並將及時調整其網絡安全和數據保護常規，以確保符合現行有效的《網絡安全審查辦法》、《數據出境安全評估辦法》以及《網絡數據安全管理條例草案》生效後的要求。

聯席保薦人已就相關法規對本集團業務營運及擬於香港[編纂]的影響進行(其中包括)以下獨立盡職審查工作：

- (i) 在天元律師事務所協助下審閱國家網信辦及相關監管機構頒佈的相關法規；
- (ii) 與本公司管理層討論，了解(其中包括)本集團業務、本集團所收集及處理的數據類型以及本公司的網絡安全及數據私隱控制；
- (iii) 與本公司管理層及天元律師事務所討論相關法規的範圍及該等法規施加的要求、相關法規的潛在影響及適用程度以及有關本集團業務營運及[編纂]計劃的上述監管進展(從中國法律觀點上)；
- (iv) 取得及審閱天元律師事務所編製的中國數據合規報告最新草案，內容有關本公司對網絡安全適用法律及法規的遵守情況以及數據合規；及
- (v) 對本集團進行案頭搜索及委聘獨立搜索代理對本集團進行背景搜索，而聯席保薦人並無注意到涉及任何網絡安全審查、行政處罰、強制修正或其他已施加制裁方面的未完成調查，亦無注意到本集團有任何未決或面臨之訴訟或法律程序。

基於天元律師事務所的意見、上述進行的獨立盡職審查以及聯席保薦人目前可得的資料，截至本文件日期，聯席保薦人並無注意到任何事項會致使彼等不贊同本公司對於相關法規不會對本集團業務運營、本公司擬於香港[編纂]或其後續潛在海外擴張產生重大不利影響的意見。

### 私隱保護

《中華人民共和國民法典》於2020年5月28日頒佈並於2021年1月1日生效，規定自然人的個人信息受法律保護。任何組織或個人如需獲取他人的個人信息，應依法獲取及保障信息安全，不得非法收集、使用、處理、傳送他人之個人信息，不得非法交易、提供或披露他人之個人信息。



---

## 監管概覽

---

根據中華人民共和國工業和信息化部（「**工信部**」）於2011年12月29日頒佈並於2012年3月15日生效的《規範互聯網信息服務市場秩序若干規定》，未經用戶同意，互聯網信息服務提供者不得收集個別與用戶相關的信息或合併即可辨別用戶的其他信息，除非另有法律及行政法規規定，否則不得提供用戶個人信息予第三方。同時，互聯網信息服務提供者應妥善保管用戶個人信息，如洩漏或可能洩漏用戶個人信息，必須立即採取補救措施；導致或可能導致嚴重後果的個人信息洩漏，互聯網信息服務提供者應當立即向頒發互聯網信息服務許可證或備案的電信管理機構報告，並與相關部門配合調查及處理。

根據全國人大常委會於2015年8月29日頒佈並於2015年11月1日生效的《中華人民共和國刑法修正案（九）》，任何未依法履行承擔互聯網信息安全管理相關義務的互聯網服務提供者，責令改正拒不改正者，將面臨刑事責任。根據於2013年4月23日頒佈的《最高人民法院、最高人民檢察院、公安部關於依法懲處侵害公民個人信息犯罪活動的通知》，《中華人民共和國刑法》第253條，及於2017年5月8日頒佈並於2017年6月1日生效的《最高人民法院、最高人民檢察院關於辦理侵犯公民個人信息刑事案件適用法律若干問題的解釋》，下列活動可能構成侵犯公民個人信息罪：(i)違反國家相關規定，向特定人員提供公民個人信息或通過網絡等其他方式發放公民的個人信息；(ii)未經公民同意，將合法收集的與公民相關信息提供予他人，除非該信息經過處理，無法識別到特定人員且無法恢復；(iii)在履行職責或提供服務時，違反相關規定收集公民個人信息；或(iv)違反相關規定及法規，購買、接受或交換公民個人信息，以收集個人信息。

於2021年7月27日，中國最高人民法院頒佈《關於審理使用人臉識別技術處理個人信息相關民事案件適用法律若干問題的規定》（「**人臉識別規定**」）。人臉識別規定適用於民事主體之間使用人臉識別技術處理人臉信息發生的民事糾紛。人臉識別規定明確了濫用人臉識別技術處理人臉信息的性質及責任。為對自然人的個人信息進行處理，必須徵得該自然人或其監護人的個別同意。任何違反個人同意、強迫或事實上強迫自然人同意處理人臉信息的行為，均構成對自然人人身權益的侵犯。人臉識別規定進一步規定，信息處理者採用格式條款與自然人訂立合同，要求自然人授予其無期限限制、不可撤銷、可任意轉授權等處理人臉信息的權利，倘自然人要求確認格式條款無效的，人民法院依法予以支持。

---

## 監管概覽

---

根據全國人大常委會於2021年8月20日頒佈並於2021年11月1日生效的《中華人民共和國個人信息保護法》(「**個人信息保護法**」)，個人信息指以電子或其他方式記錄的各種信息，與已識別或可識別的自然人有關，不包括經過匿名處理的信息。個人信息的處理包括個人信息的收集、存儲、使用、加工、傳輸、提供、公開及刪除。於中國境內處理自然人個人信息的活動應受個人信息保護法管轄。此外，個人信息處理者只有在下列任何一種情形下，方可處理個人信息：(a)徵得有關個人同意；(b)為訂立或履行個人為一方的合同，或為按法律制定的勞動規章及法規實施人力資源管理及依法簽訂集體合同所必需；(c)為履行法定職責或法定義務所必需；(d)為應對突發公共衛生事件，或在緊急情況下保護自然人的生命、健康與財產；(e)為公眾利益進行新聞報導、輿論監督等行為，而對個人信息的處理在合理範圍內；(f)按照個人信息保護法的規定，在合理範圍內處理有關個人披露的個人信息或其他合法披露的個人信息；及(g)法律、行政法規規定的其他情形。處理個人信息應根據個人信息保護法的其他相關規定徵得有關個人的同意，但在前段(b)至(g)項所載的情形下，不需要有關個人的同意。

有關網絡安全及數據保護的法律及法規相對較新，且正在不斷變化，其詮釋及強制執行涉及重大不明朗因素。天元律師事務所認為，我們於所有重大方面遵守相關法律及法規並無重大障礙。

### 有關知識產權的法律及法規

#### 商標

根據由全國人大常委會於1982年8月23日頒佈，於2019年4月23日最新修訂並於2019年11月1日生效的《中華人民共和國商標法》以及由國務院於2002年8月3日頒佈，於2014年4月29日最新修訂，並於2014年5月1日生效的《中華人民共和國商標法實施條例》，註冊商標的有效期為十年，自核准註冊之日起計算。如商標需要繼續使用，商標註冊人應當在期滿前十二個月內完成續展手續；在此期間未能辦理的，可以給予六個月的寬展期。每次續展註冊的有效期為十年，自該商標上一屆有效期滿次日起計算。期滿未辦理續展手續的，則註銷其註冊商標。對侵犯註冊商標專用權的行為，工商行政管理部門有權依法查處。涉嫌犯罪的，應及時移送司法機關依法處理。

---

## 監管概覽

---

### 專利

根據全國人大常委會於1984年3月12日頒佈，於2020年10月17日最新修訂並於2021年6月1日生效的《中華人民共和國專利法》，專利分為三種類型。根據《中華人民共和國專利法》及國家知識產權局於2021年5月24日頒佈的《關於施行修改後專利法的相關審查業務處理暫行辦法》，發明專利有效期為二十年，實用新型專利有效期為十年，不遲於2021年5月31日申請的外觀設計專利有效期為十年，而於2021年6月1日或其後申請之外觀設計專利有效期為十五年，自申請日起計算。

國務院於2001年6月15日頒佈《中華人民共和國專利法實施細則》，於2010年1月9日修訂並於2010年2月1日生效。根據《中華人民共和國專利法》及其實施條例，國務院專利行政部門主要負責管理中國的專利。省、自治區或地方政府專利行政部門負責彼等行政區域內的專利管理工作。中國專利制度採用「先到先得」原則，即是當多於一人為同一發明申請專利，專利將授予最先申請的人。要獲得專利，發明或實用新型必須滿足三個條件：新穎性、創造性及實用性。第三方必須獲得專利所有者的同意或適當許可才能使用專利，否則即構成侵犯專利權。

### 著作權

根據全國人大常委會於1990年9月7日頒佈，於1991年6月1日生效，於2020年11月11日最新修訂並於2021年6月1日生效的《中華人民共和國著作權法》，規定著作權包括但不限於計算機軟件，作者及其他著作權擁有人可以到國家著作權主管部門認可的登記機構辦理作品登記手續。根據於1991年10月1日生效並於2013年1月30日最新修訂及其後於2013年3月1日生效的《計算機軟件保護條例》，軟件著作權自軟件開發完成之日起產生。軟件著作權擁有人可以向國務院著作權行政管理部門認定的軟件登記機構辦理登記。於2002年2月20日，中國國家版權局頒佈《計算機軟件著作權登記辦法》，其概述軟件著作權登記、軟件著作權專有許可合同和轉讓合同登記的操作程序。中國國家版權局主要負責國家軟件著作權的登記及管理工作，認定中國版權保護中心為軟件登記機構。

### 域名

工信部刊發《工業和信息化部關於規範互聯網信息服務使用域名的通知》於2018年1月1日生效，規定互聯網接入服務提供者應根據《中華人民共和國反恐怖主義法》及《中華人民共和國網絡安全法》，核證互聯網信息服務提供者的身份，而互聯網接入服務提供者不得為未能提供其真實身份資料者提供互聯網接入服務。

---

## 監管概覽

---

根據工信部於2017年8月24日頒佈，於2017年11月1日生效的《互聯網域名管理辦法》，域名受該管理辦法規管。工信部為負責管理中國互聯網域名的主要監管機構。域名登記通過根據相關法規成立的域名服務代理辦理，申請人於成功登記後成為域名持有人。

### 有關僱傭、社會保障和住房公積金的法律及法規

#### 勞動法、勞動合同法及其實施條例

管轄僱傭關係的主要中國法律及法規為全國人大常委會於1994年7月5日頒佈，於2018年12月29日最新修訂並於同日生效的《中華人民共和國勞動法》、於2007年6月29日頒佈並於2008年1月1日生效的《中華人民共和國勞動合同法》，其最新修訂於2012年12月28日，於2013年7月1日生效、國務院於2008年9月18日頒佈並於同日生效的《中華人民共和國勞動合同法實施條例》。依照上述法律及法規，僱主應與全職員工簽訂書面勞動合同。僱主應建立完善的管理制度以保障其僱員的權利，包括管理職業健康及安全的制度，為僱員提供職業培訓以防止職業傷害。僱主應建立勞動安全及衛生制度，嚴格遵守相應的規章制度，為僱員提供勞動安全及衛生教育，向僱員提供符合規章制度的勞動安全及衛生環境，以及符合規章制度的必要防護用品，還為從事涉及職業危害工作的僱員定期進行健康檢查。此外，僱主需如實把崗位描述、工作環境、工作地點、職業危害、安全生產狀況及報酬等條件告知將聘用的僱員。違反《中華人民共和國勞動合同法》、《中華人民共和國勞動法》及《中華人民共和國勞動合同法實施細則》可能會被罰款，情節嚴重者或會負上其他行政及刑事責任。

#### 社會保險及住房公積金法規

根據全國人大常委會於2010年10月28日頒佈，於2011年7月1日生效，並於2018年12月29日新修訂的《中華人民共和國社會保險法》、國務院於1999年1月22日頒佈並於同日生效，於2019年3月24日最新修訂的《社會保險費徵繳暫行條例》，僱主應向社會保險主管部門登記及參與社會保險計劃，繳納基本養老保險、基本醫療保險、生育保險、工傷保險及失業保險的費用。僱主不辦理社會保險登記的，由社會保險行政部門責令限期改正；逾期不改正的，對僱主處以應繳社會保險數額二倍以上或三倍的罰款，對其直接負責的主管人員和其他直接責任人員處以五百元以上三千元以下的罰款。僱主未按時足額繳納社會保險費的，由社會保險費徵收機構責令限期繳納或者補足，並自欠繳之日起，按日加收0.05%的滯納金；未於限期繳付的，相關行政部門對僱主處以欠繳數額一至三倍的罰款。

---

## 監管概覽

---

國務院於1999年4月3日頒佈《住房公積金管理條例》，於2019年3月24日最新修訂並於同日生效，僱主應到住房公積金管理中心申請辦理繳存住房公積金登記，並為企業員工辦理設立住房公積金賬戶手續。僱主應按時、足額繳納住房公積金，不得逾期或少繳。若僱主不辦理住房公積金繳存登記或不為僱員辦理住房公積金賬戶設立手續的，由住房公積金管理中心責令僱主限期辦理；逾期不辦理的，處以10,000元以上50,000元以下的罰款。此外，僱主逾期不繳或者少繳住房公積金的，由住房公積金管理中心責令僱主限期繳存。若僱主逾期仍不繳存，僱員可以向人民法院申請強制執行。

### 有關反不正當競爭的法律及法規

全國人大常委會於1993年9月2日頒佈《中華人民共和國反不正當競爭法》（「反不正當競爭法」），於1993年12月1日生效並於2019年4月23日最新修訂。根據反不正當競爭法，不正當競爭行為是指經營者在生產經營活動中，違反《反不正當競爭法》規定，擾亂市場競爭秩序，損害其他經營者或消費者的合法權益的行為。經營者在市場交易中，應遵循自願、平等、公平、誠信的原則，遵守法律和商業道德。經營者違反反不正當競爭法規定，將根據具體情節，承擔相應的民事責任、行政責任或刑事責任。此外，最高人民法院頒佈《最高人民法院關於適用〈中華人民共和國反不正當競爭法〉若干問題的解釋》，進一步澄清反不正當競爭行為及反不正當競爭法的應用。

於2021年8月17日，國家市場監管總局頒佈《禁止網絡不正當競爭行為規定（公開徵求意見稿）》，據此，經營者不得利用數據或算法實施流量劫持或影響用戶選擇，不得利用技術手段非法獲取或使用其他經營者的數據。此外，經營者不得(i)編造或傳播誤導性信息以損害競爭對手的聲譽，或(ii)採用虛假評論或使用卡券或「紅包」等營銷手段來誘導用戶作出好評。截至最後可行日期，《禁止網絡不正當競爭行為規定（公開徵求意見稿）》尚未正式通過。

### 有關稅務的法律及法規

#### 企業所得稅法規

根據全國人民代表大會於2007年3月16日頒佈，於2008年1月1日生效並於2018年12月29日由全國人大常委會最新修訂的《中華人民共和國企業所得稅法》，內資企業和外商投資企業的所得稅稅率均為25%，但有例外。為澄清《中華人民共和國企業所得稅法》中的若干規定，國務院於2007年12月6日頒佈了《中華人民共和國企業所得稅法實施條例》，其於日後作出修訂，修訂於2019年4月23日生效。根據《中華人民共和國企業所得稅法》及《中華人民共和國企業所得稅法實施條例》，企業分為「居民企業」或「非居民企業」。除於中國境內設立的

---

## 監管概覽

---

企業外，「實際管理機構」位於中國境內的境外設立企業亦視為「居民企業」，其全球所得需就25%的統一企業所得稅稅率繳納稅項。此外，《中華人民共和國企業所得稅法》規定，非居民企業是指根據外國法律設立的實體，其「實際管理機構」不在中國境內，但在中國設有機構或營業場所，或在中國概無機構或營業場所，但收入來源位於中國。在中國境內未設立常設機構的非居民企業或已在中國設立常設機構的非居民企業，其所得收入與上述常設機構無關的，僅需就其源於中國境內的收入繳稅。

《中華人民共和國企業所得稅法實施條例》規定，自2008年1月1日起，10%的所得稅稅率通常適用於向在中國境內非居民企業投資者（在中國境內概無機構或營業場所，或設有機構或營業場所但相關收入與該機構或營業地點無實際聯繫）宣派的來自中國境內的股利。根據中國與非中國股東所在司法管轄區之間的稅收協定，股息的所得稅可能會減少。

國家稅務總局於2009年4月22日頒佈《關於境外註冊中資控股企業依據實際管理機構標準認定為居民企業有關問題的通知》，於2017年12月29日最新修訂，規定了標準與程序以釐定企業的「實際管理機構」是否為在中國境外註冊並由位於中國境內的中國企業或為位於中國的中國企業集團控制。

### 股息稅法規

根據《中華人民共和國企業所得稅法》，符合資格的中國居民企業之間的股權投資所得如股息及紅利（指一家居民企業直接投資於另一家居民企業取得的投資收益）為免稅。

此外，根據國家稅務總局於2008年1月29日頒佈並於2008年2月29日最新修訂的《關於下發協定股息稅率情況一覽表的通知》，以及國家稅務總局及香港特別行政區政府於2006年8月21日頒佈的《內地和香港特別行政區關於對所得避免雙重徵稅和防止偷漏稅的安排》（「**避免雙重徵稅安排**」），倘香港企業直接持有中國企業至少25%的權益，且符合若干條件（其中包括）：(i)香港企業必須直接持有中國居民企業規定百分比的股權及投票權；及(ii)香港企業於收取股息前的12個月內必須直接持有中國居民企業規定百分比的股權及投票權，則中國企業向香港企業派付股息的代扣所得稅率可由標準稅率的10%減至5%。然而，根據國家稅務總局於2009年2月20日頒佈並於同日生效的《關於執行稅收協定股息條款有關問題的通知》，稅收協定締約對手方的稅收居民需要享受因中國居民公司向其支付股息而可享受的稅收協定待遇的，應同時符合以下條件：(i)取得股息的稅收居民應為稅收協定所規定的公

---

## 監管概覽

---

司；(ii)該稅收居民直接擁有中國居民公司的股權及表決權股份達到指定百分比；及(iii)該稅收居民直接擁有中國居民公司的資本比率於獲取股息前12個月內任何時間達到稅收協定訂明的百分比；而根據國家稅務總局於2018年2月3日頒佈並於2018年4月1日生效的《關於稅收協定中「受益所有人」有關問題的公告》，倘申請人的經營活動不構成實質性經營活動，可能導致申請人作為「受益所有人」的地位不被認定，從而最終使申請人無權根據避免雙重徵稅安排享有上述5%的下調所得稅稅率。

根據國家稅務總局頒佈，於2018年1月1日生效的《關於擴大境外投資者以分配利潤直接投資暫不徵收預提所得稅政策適用範圍的通知》，倘中國境內居民企業向境外投資者分派的利潤直接投資於未受禁止類且符合特定條件的投資項目，則該項目將遵守遞延稅項付款政策且暫不繳納預提所得稅。

### 增值稅法規

根據國務院於1993年12月13日頒佈，於2017年11月19日新修訂的《中華人民共和國增值稅暫行條例》以及財政部及國家稅務總局於1993年12月25日頒佈，於2011年10月28日最新修訂並於2011年11月1日生效的《中華人民共和國增值稅暫行條例實施細則》(統稱「**增值稅法**」)，所有於中國境內從事銷售商品、提供加工、維修及替換服務以及進口商品的實體及個人必須繳付增值稅(「**增值稅**」)。於2017年11月19日，國務院頒佈《關於廢止〈中華人民共和國營業稅暫行條例〉和修改〈中華人民共和國增值稅暫行條例〉的決定》(「**第691號令**」)。根據增值稅法及第691號令，所有於中國境內從事銷售商品、提供加工、維修及替換服務、銷售服務、無形資產、房地產以及進口商品的實體及個人均為增值稅納稅人，必須依法律法規繳納增值稅。一般適用增值稅率簡化為17%、11%、6%及0%，小型納稅人的適用增值稅率為3%。《財政部、國家稅務總局關於調整增值稅稅率的通知》於2018年4月4日頒佈並於2018年5月1日生效。根據通知，原本17%及11%的稅率分別調整為16%及10%。於2019年3月20日，財政部、國家稅務總局及海關總署聯合頒佈《關於深化增值稅改革有關政策的公告》，第39號通知，後於2019年4月1日生效。根據第39號通知，應課稅銷售商品或進口的16%增值稅率調整為13%，10%的增值稅率調整為9%。

### 城市維護建設稅及教育費附加的法規

全國人大常委會於2020年8月11日頒佈《中華人民共和國城市維護建設稅法》，於2021年9月1日生效。根據《中華人民共和國城市維護建設稅法》，城市維護建設稅乃按照納稅人依法繳納的增值稅及消費稅的實際數額計算，其計稅依據為期末稅額抵免的增值稅退稅。此外，

---

## 監管概覽

---

城市維護建設稅稅率為：(a)若納稅人位於市區，則為百分之七；(b)若納稅人位於縣或鎮，則為百分之五；(c)若納稅人不在市區、縣或鎮，則為百分之一。

根據國務院於1986年4月28日頒佈，於2011年1月8日最新修訂並於同日生效的《徵收教育費附加的暫行規定》，教育費附加按各單位及個人繳納的實際增值稅、營業稅及消費稅的數額計算，教育費附加的稅率為3%，分別與增值稅、營業稅及消費稅同時繳納。

### 與股息分派有關的法律及法規

規範在中國的外商投資企業股息分配的主要法律及法規包括於2018年最新修訂的公司法及外商投資法。在中國現有的監管制度下，中國的外商投資企業只能從根據中國會計準則和法規釐定的累計利潤(如有)中支付股息。中國內地公司(包括外商投資企業)需將其除稅後溢利至少10%撥入法定公積金，直至該等公積金累計金額達其註冊資本的50%，而有關外商投資法律另有規定的，從其規定以及於過往財政年度的任何虧損獲抵銷前，不得分派任何溢利。過往財政年度的保留溢利可連同本財政年度的可分派溢利進行分派。

### 有關外匯管理的法規

國務院於1996年1月29日頒佈並於2008年8月5日最新修訂的《中華人民共和國外匯管理條例》(「外匯管理條例」)為規管中國外匯的主要法規。根據外匯管理條例，境內機構、境內個人外匯收入可以調回境內或者存放境外；國務院外匯管理部門根據收支狀況及外匯管理的需要，決定調回境內或存放境外的條件及期限。

於2015年3月30日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於改革外商投資企業外匯資本金結匯管理方式的通知》(「**國家外匯管理局19號文**」)，其於2015年6月1日起生效，取代了國家外匯管理局於2008年8月29日頒佈的《國家外匯管理局綜合司關於完善外商投資企業外匯資本金支付結匯管理有關業務操作問題的通知》。根據國家外匯管理局19號文，外商投資企業可根據企業的實際經營需要為其資本賬戶(即外商投資企業開立的銀行賬戶，而外國股東須匯入及存入相關資本出資額)中經外匯局辦理貨幣出資權益確認(或經銀行辦理貨幣出資入賬登記)的外匯資本部分在銀行辦理結匯。同時，有關人民幣的使用仍需遵守國家外匯管理局19號文規定的限制，即不得直接或間接用於企業經營範圍之外或國家法律法規禁止的支出；除法律法規另有規定外，不得直接或間接用於證券投資；不得直接或間接用於發



---

## 監管概覽

---

放人民幣委託貸款(經營範圍許可的除外)、償還企業間借貸(含第三方墊款)以及償還已轉貸予第三方的銀行人民幣貸款；除外商投資房地產企業外，不得用於支付購買非自用房地產的相關費用。

於2019年10月23日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於進一步促進跨境貿易投資便利化的通知》(「**國家外匯管理局28號文**」)，取消對非投資性外商投資企業資本金境內股權投資的限制。非投資性外商投資企業以結匯所得資本金進行境內股權投資的，被投資方應辦理接受境內再投資登記手續，並按照相關規定開立「資本金賬戶 — 結匯待支付賬戶」以收取相應資本。此外，根據國家外匯管理局於2020年4月10日頒佈的《關於優化外匯管理支持涉外業務發展的通知》，在確保資金使用真實合規並符合現行資本項目收入使用管理規定的前提下，允許符合條件的企業進行資本金、外債及境外上市等境內支付的資本項目收入，無需事先向銀行提供真實性證明。銀行應遵循審慎經營原則控制相關業務風險，並根據資本項目收入支付便利化業務的相關要求進行事後檢查。地方外匯局應加強監測分析及事後監督。

### 國家外匯管理局37號文、國家外匯管理局13號文及國家外匯管理局7號文

於2014年7月4日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於境內居民通過特殊目的公司境外投融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》(「**國家外匯管理局37號文**」)，取代了《關於境內居民通過境外特殊目的公司融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》。國家外匯管理局37號文規定「特殊目的公司」指由境內居民(包括境內機構及境內居民個人)以投融資為目的，以其合法持有的境內企業資產或權益，或以其合法持有的境外資產或權益，直接設立或間接控制的境外企業。境內居民設立或控制在中國進行返程投資的境外特殊目的公司須於當地外匯局進行外匯登記。

於2015年2月13日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於進一步簡化和改進直接投資外匯管理政策的通知》(「**國家外匯管理局13號文**」)，其於2015年6月1日生效。根據國家外匯管理局13號文，境內國外直接投資及境外直接投資的外匯登記申請(包括國家外匯管理局37號文規定者)改向合資格銀行而非國家外匯管理局備案。國家外匯管理局經由銀行對直接投資相關外匯登記實施間接監管。合資格銀行應在國家外匯管理局的監督下審核相關申請並受理登記。

---

## 監管概覽

---

於2012年2月15日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於境內個人參與境外上市公司股權激勵計劃外匯管理有關問題的通知》（「**國家外匯管理局7號文**」）。根據國家外匯管理局7號文及相關規則及法規，參與境外上市公司股權激勵計劃的中國公民及在中國境內連續居住滿一年的外籍個人（外國駐華外交人員和國際組織駐華代表除外）應通過所屬境內公司集中委託一家境內代理機構（可為參與該股權激勵計劃的境外上市公司的中國附屬公司或由該公司依法選定的可辦理資產託管業務的其他境內機構）統一辦理外匯登記，並應由一家境外機構統一辦理行權、購買與出售對應股票或權益以及相應資金劃轉等事項。此外，若股權激勵計劃發生重大變更，境內代理機構須辦理與股權激勵計劃有關的國家外匯管理局變更登記。

### 有關併購及海外上市的法律及法規

六個中國政府機構，包括中國商務部、國家稅務總局、國家外匯管理局、國家工商總局、國務院國有資產監督管理委員會及中國證監會於2006年8月8日聯合頒佈《關於外國投資者併購境內企業的規定》（「**併購規定**」），其於2009年6月22日修訂。外國投資者購買境內公司的股權或認購境內公司增資，使該境內公司變更設立為外商投資企業；或者，外國投資者在中國設立外商投資企業，並通過該企業購買境內企業資產且運營該資產，或外國投資者透過協議購買境內企業資產，並以該投資資產設立外商投資企業運營該資產時，須遵守併購規定。根據併購規定第十一條，境內企業或自然人以其在境外合法設立或控制的公司名義併購與其有關聯關係的境內公司，應報中國商務部審批。併購規定進一步規定（其中包括），中國公司或個人為實現上市而直接或間接控制的境外特殊目的公司，須在收購中國公司的股份或股權以換取境外公司股份的特殊目的公司上市及交易前獲得中國證監會批准。

於2023年2月17日，經國務院批准，中國證監會發佈《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》（「**試行辦法**」）及五項配套指引（其已於2023年3月31日生效）。根據試行辦法，(1)境內企業尋求直接或間接在境外發行證券和上市應完成備案程序，並向中國證監會報告相關信息；倘境內企業未能履行備案程序或在其備案文件中隱瞞任何重要事實或編造重大虛假內容，則該境內企業或會受到責令改正、警告、罰款等行政處罰，其控股股東、實際控制人、直接負責人及其他直接責任人亦會受到警告及罰款等行政處罰；(2)發行人同時符合下列情形的，認定為境內企業間接境外發行上市：(i)發行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、收入或利潤佔發行人同期經審計綜合財務報表相應數字

---

## 監管概覽

---

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，或者負責發行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；及(3)境內企業尋求間接境外發行上市的，發行人應當指定一家主要境內運營實體為境內責任人，向中國證監會辦理備案手續。而倘發行人申請在境外市場上市，則發行人應當於提交有關申請後三個營業日內向中國證監會備案。

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，因此我們必須遵守受中國證監會的備案程序。

於同日，中國證監會亦就發佈試行辦法舉行新聞發佈會並發佈《關於境內企業境外發行上市備案管理安排的通知》（「通知」）。根據中國證監會的通知，在境外上市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，無需向中國證監會申報境外發行和上市。但在6個月的過渡期內，境內公司如需向境外監管機構或證券交易所重新申請發行和上市手續（如公司股份在聯交所的上市申請需要重新聆訊），或倘未能完成境外間接發行和上市，相關境內公司應當向中國證監會完成備案手續。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。經公司確認，如現有發行人的上述要求無法滿足，公司將在提交[編纂]和[編纂]的[編纂]文件後，以合理方式安排提交備案[編纂]，並承諾在向中國證監會完成備案手續前不實施[編纂]。

---

## 監管概覽

---

於2023年2月24日，中國證監會及其他有關政府部門頒佈《關於加強境內企業境外發行證券和上市相關保密和檔案管理工作的規定》（「**保密規定**」），該規定已於2023年3月31日生效。根據保密規定，境內企業向有關證券公司、證券服務機構、境外監管機構以及其他單位和個人提供或者公開披露，或者透過境外上市主體提供或者公開披露涉及國家機密和國家機關工作機密的文件及資料的，應當依法報有審查批准權限的主管部門批准，並向同級機密管理部門提交有關文件及資料進行備案。境內企業向證券公司、證券服務機構、境外監督管理機構等有關實體和個人提供會計檔案或者會計檔案副本的，應當按照國家有關規定辦理相應手續。為境內企業境外發行和上市提供相應服務的證券公司、證券服務機構在中國境內形成的工作底稿，應當存放在中國境內，需要出境的，應當按照國家有關規定辦理審批手續。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

### 概述

本集團可追溯至現任普樂師上海董事及上海翰為董事及法定代表人徐繼武先生（「徐先生」）及獨立第三方武韻秋女士（「武女士」）用自有資金在2004年8月成立普樂師上海（本集團的主要附屬公司之一）。普樂師上海自成立以來主要從事銷售及營銷服務。於2008年9月，武女士轉讓全部70%普樂師上海股權予孫先生。孫先生透過工作與徐先生相識，且鑑於行業的業務前景及增長潛力，孫先生決定投資普樂師上海。該次股權轉讓完成後，普樂師上海分別由孫先生及徐先生持有70%及30%。有關孫先生的相關行業經驗的詳情，請參閱「董事及高級管理層」一節。

我們是知名的銷售及營銷服務供應商，主要專注於在線下零售店（如超市、百貨公司、戶外促銷活動等），向頭部快速消費品（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，我們為客戶（主要包括品牌商及經銷商）提供FMES平台支援的銷售及營銷服務。我們自2004年開始作為傳統銷售及營銷服務供應商，並於2012年開啟業務流程數字化。自此，我們逐漸轉型成為由我們的FMES平台（包括數字化工具以及我們多年來提供服務積累的不同功能及數據資產）支援的銷售及營銷服務供應商。為從更廣泛的客戶獲得經常性收益，我們分別於2019年及2020年推出任務與營銷人員匹配服務以及SaaS + 訂閱。進一步詳情，請參閱「業務」一節。

本公司於2021年9月30日在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。重組完成後，本公司成為我們附屬公司的控股公司。詳情請參閱「一 重組」。

### 我們的業務里程碑

以下載列本集團的主要業務發展里程碑：

年份	里程碑
2004年	普樂師上海成立，我們開始傳統銷售及營銷服務
2008年	孫先生加入本集團擔任普樂師上海的董事及控股股東
2013年	我們推出銷售及營銷項目管理工具 <i>Remotes</i> 及營銷人員的公眾接口 <i>米咖</i>
2017年	我們推出綜合線下商務管理平台 <i>品牌秘鑰</i>
2019年	我們推出任務與營銷人員匹配服務、綜合任務管理平台 <i>觸點通</i> 及數字僱傭合約及人力資源管理工具 <i>eHR</i>
2020年	我們推出SaaS + 訂閱及實地考察任務工具 <i>SMV</i>
2021年	我們推出數字化工具，如綜合數字化店面 <i>品銷通</i> 及線下零售店分析工具 <i>店力通</i>

---

## 歷史、重組及公司架構

---

### 我們的主要營運附屬公司

我們主要通過以下附屬公司開展業務，彼等於業績記錄期對我們的經營業績作出重大貢獻。該等主要附屬公司截至最後可行日期的公司資料如下所示：

名稱	主要業務活動	成立日期及地點
普樂師上海 <sup>(1)</sup>	提供銷售及營銷服務	2004年8月6日，中國
贏迪市場營銷 <sup>(1)</sup>	提供銷售及營銷服務	2004年6月25日，中國
明酷營銷 <sup>(1)</sup>	提供銷售及營銷服務	2012年7月18日，中國
上海翰為 <sup>(1)</sup>	提供銷售及營銷服務	2009年6月10日，中國
上海呈智 <sup>(1)</sup>	提供銷售及營銷服務	2020年8月6日，中國
若勝米咖	系統開發	2017年4月1日，中國

附註：

(1) 截至最後可行日期，各主要營運附屬公司均由本公司間接全資擁有。

有關我們主要營運附屬公司的公司歷史及主要股權變動詳情，請參閱下文「— 重組前的公司歷史」分節。

### 重組前的公司歷史

#### 普樂師上海

##### 1. 普樂師上海的成立及早期發展

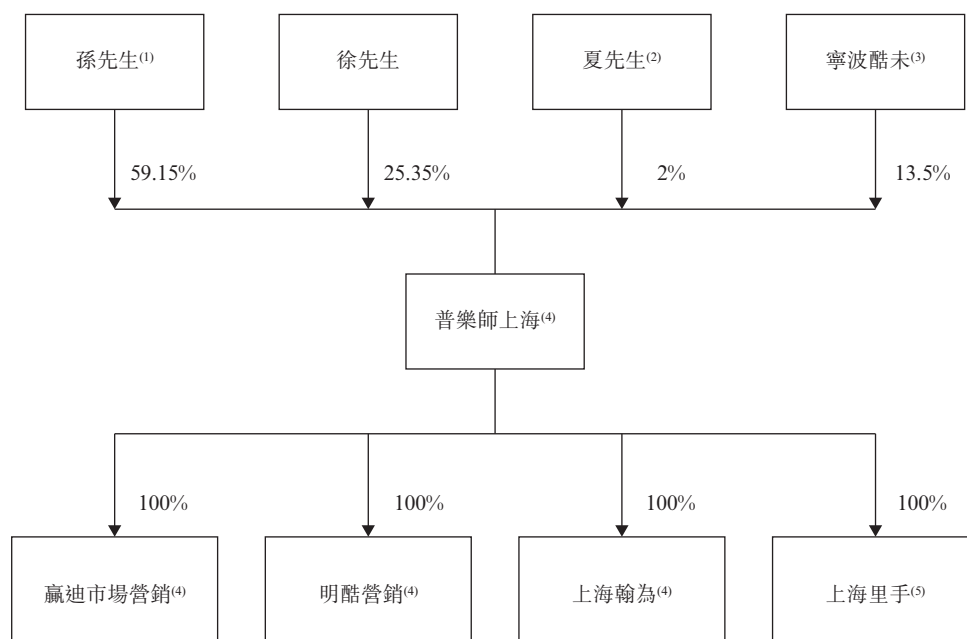
普樂師上海於2004年8月6日以上海明酷市場營銷服務有限公司的名稱在中國成立。其初始註冊資本為人民幣0.5百萬元。普樂師上海於成立時分別由武女士及徐先生擁有70%及30%。徐先生目前為普樂師上海的董事及上海翰為的執行董事及法定代表。

於2008年9月22日，武女士因健康原因決定停止對普樂師上海的投資及管理，與孫先生訂立股權轉讓協議，據此，武女士同意以人民幣0.4百萬元的代價將其全部70%普樂師上海股權轉讓予孫先生。代價乃參考普樂師上海當時的註冊資本經公平磋商後釐定，並由孫先生於同日以現金悉數結清。股權轉讓完成後，普樂師上海由孫先生及徐先生分別擁有70%及30%。

## 歷史、重組及公司架構

於2004年至2012年，孫先生及徐先生成立(自行或透過代持股權)主要從事銷售及營銷的贏迪市場營銷、上海翰為及明酷營銷，以及主要從事廣告設計及製作業務的上海里手展示道具製作有限公司(「上海里手」)。於2014年，贏迪市場營銷、上海翰為、上海里手及明酷營銷當時的股東決定整合該等公司的業務，並允許彼等的部分管理層及員工認購普樂師上海的股權，以此作為激勵。為此，彼等進行一系列增資、股權轉讓及換股交易。因此，於2014年12月8日，普樂師上海的註冊資本增至人民幣25百萬元，其中孫先生、徐先生、夏先生及寧波酷未(作為普樂師上海的員工持股平台，於2014年10月22日根據中國法律註冊成立的有限合夥企業，上海廣酷商務諮詢中心為其普通合夥人，而執行董事楊先生及本集團其他七名當時的僱員為其有限合夥人)透過將其各自在贏迪市場營銷、明酷營銷、上海翰為及上海里手的股權轉讓予普樂師上海，分別認繳人民幣11.3百萬元、人民幣4.8百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣3.4百萬元(分別佔普樂師上海經擴大註冊資本的45.15%、19.35%、2%及13.5%)。有關該等公司的公司歷史詳情，請參閱「— 重組前的公司歷史 — 贏迪市場營銷」、「— 重組前的公司歷史 — 上海翰為」及「— 重組前的公司歷史 — 明酷營銷」。

該等交易於2014年12月8日完成後，孫先生、徐先生、夏先生及寧波酷未分別持有普樂師上海59.15%、25.35%、2%及13.5%，且贏迪市場營銷、明酷營銷、上海翰為及上海里手成為普樂師上海的全資附屬公司。該等交易完成後的公司架構載列如下：



---

## 歷史、重組及公司架構

---

附註：

- (1) 為本公司的執行董事。
- (2) 夏先生自2015年1月起擔任普樂師上海的顧問。
- (3) 寧波酷未為一家於2014年10月22日根據中國法律成立的有限合夥企業，為普樂師上海重組前的員工持股平台。交易時，寧波酷未的合夥權益由上海廣酷商務諮詢中心(作為普通合夥人)、執行董事楊先生及其他七名當時的本集團僱員(作為有限合夥人)持有，而上海廣酷商務諮詢中心由執行董事孫先生全資擁有。於2021年7月普樂師上海改制為有限公司前，寧波酷未持有普樂師上海6,873,204股股份(其後轉換為約人民幣6.87百萬元的註冊資本，佔緊接重組前普樂師上海註冊資本的11.17%)，繼而由本集團九名現時及先前僱員持有。
- (4) 截至最後可行日期為本集團的主要附屬公司。
- (5) 上海里手於2016年12月撤銷註冊前為普樂師上海的全資附屬公司，撤銷註冊的原因為普樂師上海擬專注於其主要業務(即銷售及營銷)。

### 2. 嘉興九鼎及元安九鼎的投資

於2014年7月或前後，嘉興九鼎及元安九鼎表示有意投資普樂師上海。嘉興九鼎及元安九鼎為兩支根據中國法律註冊成立的私募股權基金，均由昆吾九鼎投資控股股份有限公司(其股份在上海證券交易所上市，股份代號：600053.SH)控制。為了變現資本，徐先生(作為普樂師上海股東)與嘉興九鼎及元安九鼎於2014年7月15日訂立股權轉讓協議，據此，徐先生同意將彼持有的普樂師上海股權分別轉讓12.73%及5.45%予嘉興九鼎及元安九鼎，代價分別為人民幣35百萬元及人民幣15百萬元。於嘉興九鼎及元安九鼎投資時，普樂師上海的隱含估值為人民幣275.0百萬元。代價乃經訂約方參考根據普樂師上海2014年的純利預測作出的當時估值公平磋商後釐定，已分別由嘉興九鼎及元安九鼎於2014年12月25日及24日悉數結清。該股份轉讓已於2015年6月24日完成。

有關股份轉讓完成後，孫先生、寧波酷未、嘉興九鼎、徐先生、元安九鼎及夏先生分別持有普樂師上海59.15%、13.5%、12.73%、7.17%、5.45%及2%。經過於2019年11月的一輪股權轉讓後，嘉興九鼎及元安九鼎不再是普樂師上海的股東。有關詳情，請參閱「— 九鼎及厚揚的撤資」。

### 3. 增資及改制為股份有限公司

於2015年7月，普樂師上海註冊資本由人民幣25百萬元增加至人民幣25.8百萬元。寧波酷眾及寧波翰眾出資人民幣4.8百萬元及人民幣4百萬元，其中人民幣0.4百萬元及人民幣0.3百萬元分別計入註冊資本，其餘資金分別撥至資本儲備。於增資時，普樂師上海的隱含估值為人民幣303.9百萬元。代價乃經相關方公平磋商，並由寧波酷眾及寧波翰眾分別於2015年7月15日及2015年7月27日悉數結清。寧波酷眾及寧波翰眾乃兩家於2015年7月2日根據中國法律成立的有限合夥企業。寧波酷眾為普樂師上海重組前的員工持股平台。增資時，寧波酷眾的合夥權益由本集團僱員徐繼武先生(作為普通合夥人)及其他24名本集團當時的僱員(作為有限合夥人)持有。於2021年7月普樂師上海改制為有限公司前，寧波酷眾持有普樂師上海



---

## 歷史、重組及公司架構

---

834,865股股份(其後轉換為約人民幣0.83百萬元的註冊資本，佔緊接重組前普樂師上海註冊資本的1.36%)，繼而由本集團20名現時及先前僱員持有。寧波翰眾由夏先生(作為普通合夥人)及其他12名獨立第三方(作為有限合夥人)擁有。有關增資完成後，孫先生、寧波酷未、嘉興九鼎、徐先生、元安九鼎、夏先生、寧波酷眾及寧波翰眾分別持有普樂師上海57.42%、13.11%、12.35%、6.97%、5.30%、1.94%、1.59%及1.32%。

於2015年11月5日，普樂師上海改制為股份有限公司，並更名為普樂師(上海)數字科技股份有限公司。

### 4. 明達盛睿的投資

於2015年12月，明達盛睿以人民幣38百萬元的代價認購普樂師上海7.6%的股權，當時普樂師上海的隱含估值為人民幣500百萬元。代價乃經訂約方參考根據普樂師上海截至2015年7月31日的純利作出的估值公平磋商後釐定，已由明達盛睿於2015年12月17日悉數結清。

明達盛睿乃一家於2015年9月16日根據中國法律成立的有限合夥企業，蘇州厚揚啟航投資中心(有限合夥)(「厚揚啟航」)為其當時的有限合夥人，而厚揚啟航亦為於2016年6月投資於普樂師上海的厚揚載信的有限合夥人。有關詳情，請參閱「— 厚揚載信及共青城策碼的投資」。明達盛睿經由與孫先生的業務關係認識普樂師上海，鑑於本集團的潛在增長及業務前景，明達盛睿決定投資於本集團。經過2018年9月26日向孫先生出售其持有的明達盛睿22%股權後，厚揚啟航不再為明達盛睿的有限合夥人。有關詳情，請參閱「— 九鼎及厚揚的撤資」。

於2015年12月，普樂師上海的註冊資本進一步增加至人民幣57百萬元，由當時股東按增資前各自持股比例使用資本儲備而增加。

### 5. 厚揚載信及共青城策碼的投資

於2016年6月，普樂師上海註冊資本增至人民幣61.6百萬元，其中人民幣3.4百萬元(佔普樂師上海經擴大註冊資本的5.46%)由厚揚載信以人民幣29.5百萬元的代價出資，普樂師上海的隱含估值為人民幣540.3百萬元，人民幣1.2百萬元(佔普樂師上海經擴大註冊資本的1.94%)由共青城策碼以人民幣10.50百萬元的代價認繳出資，普樂師上海的隱含估值為人民幣541.2百萬元。代價乃經相關方參考根據截至2015年的純利作出的普樂師上海估值公平磋商後釐定，已由厚揚載信及共青城策碼分別於2016年6月23日及2016年6月22日悉數結清。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

厚揚載信為一家於2016年2月17日根據中國法律成立的有限合夥企業，於2020年4月撤銷註冊前主要從事股權投資。厚揚載信通過其一名有限合夥人厚揚啟航認識本集團，而厚揚啟航亦為明達盛睿(普樂師上海當時的股東之一)的有限合夥人。經過2018年9月的股權轉讓後，厚揚載信不再為普樂師上海的股東。有關詳情，請參閱「— 九鼎及厚揚的撤資」。

共青城策碼為一家於2016年5月26日根據中國法律成立的有限合夥企業，其唯一目的為投資於普樂師上海。其普通合夥人為于思未先生(「于先生」)，彼亦為廣州策碼信息技術諮詢有限公司(「廣州策碼」)(於2019年12月普樂師上海出售廣州策碼36%股權前為普樂師上海的附屬公司)的創辦人。有關詳情，請參閱「— 收購及出售 — 收購及出售廣州策碼」分節。由於普樂師上海擬於2016年投資於廣州策碼，于先生由此認識普樂師上海，鑑於普樂師上海的業務前景及增長潛力，彼決定投資於普樂師上海。於2019年12月股權轉讓後，共青城策碼不再為普樂師上海的股東。有關詳情，請參閱「— 共青城策碼的撤資」。

### 6. 九鼎及厚揚的撤資

我們曾探討在中國進行首次公開發售的可能性。有關詳情，請參閱「— 過往A股上市嘗試」分節。於2017年12月，我們決定不再進行A股上市嘗試。因此，我們當時的部分股東，包括嘉興九鼎、元安九鼎、厚揚啟航(透過明達盛睿)及厚揚載信，於2018年8月至2019年11月期間先後將其各自的普樂師上海股份轉讓予孫先生。

- 1) 根據孫先生、嘉興九鼎及元安九鼎於2018年8月31日訂立的回購協議，孫先生分別向嘉興九鼎及元安九鼎收購普樂師上海10.53%及4.51%的股權，代價分別為人民幣48.7百萬元及人民幣20.9百萬元，普樂師上海的隱含估值分別為人民幣462.5百萬元及人民幣462.8百萬元，由孫先生分別於2019年11月15日及11月14日悉數結清。代價乃基於參考嘉興九鼎及元安九鼎作出的原始投資金額加上從結清投資至結清撤資代價期間年利率10厘的簡單利率經公平協商釐定。本次轉讓完成後，嘉興九鼎及元安九鼎不再為普樂師上海的股東。
- 2) 根據孫先生及厚揚載信於2018年9月26日訂立的回購協議，厚揚載信向孫先生轉讓5.46%的普樂師上海股權，代價為人民幣35.9百萬元，普樂師上海的隱含估值為人民幣657.5百萬元，由孫先生於2019年5月6日悉數結清。代價乃基於參考原始投資金額加上年利率10厘的簡單利息，再減去撤資前收取的股息及收入經公平協商釐定。本次轉讓完成後，厚揚載信不再為普樂師上海的股東。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

- 3) 根據上述2)所述的回購協議及由(其中包括)孫先生、厚揚啟航與明達盛睿於2018年9月26日訂立的補充協議，厚揚啟航同意將其全部明達盛睿的22%合夥權益(佔普樂師上海的間接股權的1.55%)轉讓予孫先生，代價為人民幣14.0百萬元，普樂師上海的隱含估值為人民幣902.9百萬元，乃參考厚揚啟航作為明達盛睿的有限合夥人對普樂師上海的投資金額加上年利率10厘的簡單利率再減去撤資前收取的股息及收入經公平協商後釐定，已由孫先生於2018年9月29日悉數結清。

### 7. 共青城策碼的撤資

根據日期為2016年5月30日的增資協議之補充協議以及孫先生及共青城策碼於2019年9月9日訂立的回購協議，共青城策碼向孫先生轉讓1.94%的普樂師上海股權，代價為人民幣7.2百萬元，普樂師上海的隱含估值為人民幣371.1百萬元，乃計及于先生的個人資金需求並參照普樂師上海於2019年6月30日的資產價值經公平協商後釐定。有關代價已由孫先生於2019年12月10日悉數結清。共青城策碼的撤資乃主要由於普樂師上海改變其業務發展方向。本次轉讓完成後，共青城策碼不再為普樂師上海的股東。

### 8. 2019年及2020年股權轉讓

於2019年7月15日，為實現投資回報，徐先生與夏先生(彼對本集團的增長潛力及業務前景感到樂觀)訂立股權轉讓協議。根據股權轉讓協議，徐先生同意將其持有的5.93%普樂師上海股權轉讓予夏先生，代價為人民幣4.7百萬元，代價乃計及徐先生當時的個人財務狀況經雙方公平協商後釐定，並於同日由夏先生悉數結清。

於2020年10月22日，孫先生與夏先生訂立股權轉讓協議，據此，孫先生同意將其持有的2%普樂師上海股權轉讓給夏先生，代價為人民幣11.1百萬元，乃參考厚揚載信及共青城策碼於2016年的投資估值(為外部投資者的最新投資)經雙方公平磋商後釐定，並由夏先生於同日悉數結清。

於2020年11月26日，孫先生進一步與上海普未訂立股權轉讓協議，據此，孫先生同意將其持有的4.87%普樂師上海股權轉讓予上海普未，作為員工激勵，代價為人民幣27百萬元，乃參考孫先生及夏先生之間於2020年10月的上述轉讓估值經公平協商後釐定。代價已由上海普未於2020年12月1日悉數結清。上海普未為一家於2020年11月12日根據中國法律成立的有限合夥企業，為普樂師上海重組前的員工持股平台。於進行股權轉讓時，上海普未的合夥權益由執行董事楊先生(作為普通合夥人)以及執行董事孫先生、副總裁白福利先生、財務總監陳力女士、技術總監崔亞楠先生以及其他二十九名本集團當時的僱員(作為有限合夥

---

## 歷史、重組及公司架構

---

人)持有。於2021年7月普樂師上海改制為有限公司前，上海普未持有普樂師上海3,000,000股股份(其後轉換為人民幣3.0百萬元的註冊資本，佔緊接重組前普樂師上海註冊資本的4.87%)，繼而由本集團35名現時及先前僱員持有。轉換完成後及緊接重組前，兩名先前僱員退出上海普未。緊接重組前，上海普未持有普樂師上海註冊資本的4.87%，其中普樂師上海4.22%的註冊資本由本集團33名現時及先前僱員持有，而普樂師上海剩餘0.65%註冊資本由一名獨立第三方持有，彼於緊接重組前亦為明達盛睿的有限合夥人。

本次股權轉讓完成後，普樂師上海分別由孫先生、寧波酷未、夏先生、明達盛睿、上海普未、寧波酷眾及寧波翰眾分別持有64.49%、11.17%、9.95%、7.04%、4.87%、1.36%及1.12%。

### 9. 於2021年7月改制為有限公司

於2021年7月30日，普樂師上海由股份有限公司改制為有限公司，並更名為普樂師(上海)數字科技有限公司。

#### 贏迪市場營銷

贏迪市場營銷於2004年6月25日根據中國法律成立，初始註冊資本為人民幣0.5百萬元。贏迪市場營銷於成立時由覃慧女士及徐先生分別擁有70%及30%。覃慧女士為孫先生的配偶，彼為並代表孫先生持有該股權。

於2009年2月4日，為解除其代持股權，覃慧女士向孫先生轉讓彼於贏迪市場營銷的股權。

經過一輪增資、股權轉讓及換股交易後，贏迪市場營銷於2014年11月28日成為普樂師上海的全資附屬公司。贏迪市場營銷的股權自此並無變動。由於重組，贏迪市場營銷成為本公司的間接全資附屬公司。

#### 明酷營銷

明酷營銷於2012年7月18日根據中國法律成立，註冊資本為人民幣3百萬元。明酷營銷於成立時由孫先生及徐先生分別擁有70%及30%。

於2014年9月22日，明酷營銷的註冊資本由人民幣3百萬元增加人民幣9百萬元至人民幣12百萬元，由普樂師上海出資。本次增資完成後，明酷營銷由普樂師上海、孫先生及徐先生分別持有75%、17.5%及7.5%。

經過一系列的增資、股權轉讓及換股交易，明酷營銷於2014年11月20日由普樂師上海全資擁有。明酷營銷的股權自此並無變動。由於重組，明酷營銷成為本公司的間接全資附屬公司。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

### 上海翰為

上海翰為於2009年6月10日根據中國法律成立，初始註冊資本為人民幣1百萬元。上海翰為於成立時由孫廣智先生及付文靜女士分別擁有70%及30%。孫廣智先生(孫先生的兄弟)及付女士(徐先生的配偶)分別為並代表孫先生及徐先生持有彼等各自的上海翰為股權。於2013年9月25日，上海翰為的註冊資本由人民幣1百萬元增加至人民幣2百萬元，此乃由孫廣智先生及付文靜女士按彼等分別為及代表孫先生及徐先生持有的於上海翰為的股權比例出資。

於2013年10月24日，為解除其代持股權，孫廣智先生及付女士各自分別向孫先生及徐先生轉讓彼等各自於上海翰為的全部股權。

於2014年9月18日，上海翰為的註冊資本由人民幣2百萬元增加至人民幣8百萬元，註冊資本增加人民幣6百萬元由普樂師上海出資。本次增資完成後，上海翰為由普樂師上海、孫先生及徐先生分別擁有75%、17.5%及7.5%。

經過一輪增資、股權轉讓及換股交易後，上海翰為於2014年11月28日由普樂師上海全資擁有。上海翰為的股權自此並無變動。由於重組，上海翰為成為本公司的間接全資附屬公司。

### 上海呈智

上海呈智於2020年8月6日根據中國法律成立。上海呈智於成立時，由普樂師上海及本公司副總裁白福利先生(「白先生」)分別擁有70%及30%。普樂師上海在2021年12月向白先生收購少數股權後，上海呈智成為普樂師上海的全資附屬公司。有關詳情，請參閱「— 收購及出售 — 收購上海呈智的少數股權」分節。上海呈智的股權自此並無變動。

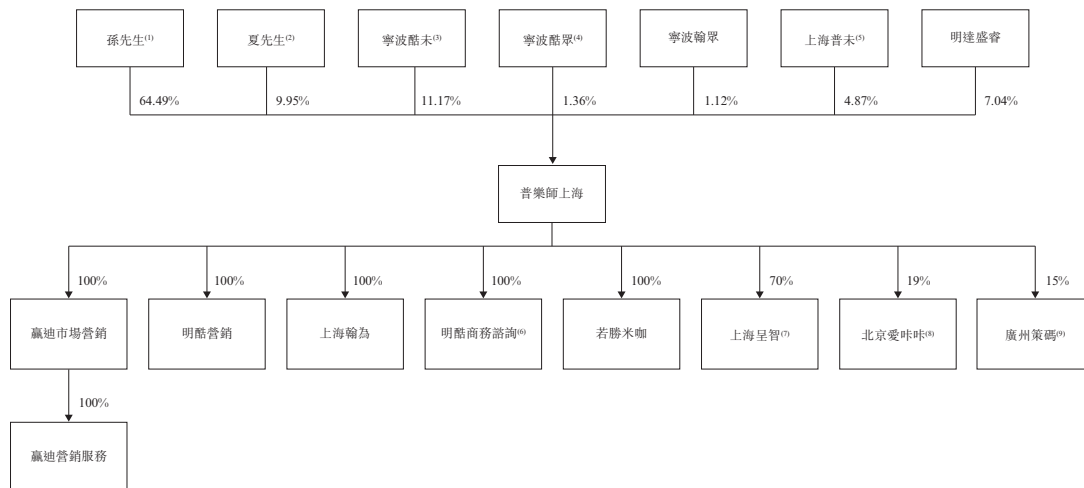
### 若勝米咖

若勝米咖於2017年4月1日根據中國法律成立，主要從事系統開發。若勝米咖自成立之時起已由普樂師上海全資擁有。

## 歷史、重組及公司架構

### 重組

為優化我們的公司架構以進一步發展本集團業務，使本集團更易於進入國際資本市場，我們已進行公司重組以籌備[編纂]，詳情載列如下。本集團緊接重組前的股權及公司架構載於下圖：



附註：

- (1) 為本公司執行董事。
- (2) 夏先生自2015年1月起擔任普樂師上海的顧問。
- (3) 寧波酷未為一家於2014年10月22日根據中國法律成立的有限合夥企業，為普樂師上海重組前的員工持股平台，持有普樂師上海約11.17%的股權。於2021年7月普樂師上海改制為有限公司前，寧波酷未持有普樂師上海6,873,204股股份(其後轉換為約人民幣6.87百萬元的註冊資本，佔緊接重組前普樂師上海註冊資本的11.17%)，繼而由本集團九名現時及先前僱員持有。緊接重組前，寧波酷未的合夥權益由上海廣酷商務諮詢中心(作為普通合夥人)持有20.87%，而上海廣酷商務諮詢中心由執行董事孫先生全資擁有，由執行董事楊先生持有12.12%以及由其他七名本集團現時及先前的僱員(作為有限合夥人)持有67.01%。
- (4) 寧波酷眾為一家於2015年7月2日根據中國法律成立的有限合夥企業，為普樂師上海重組前的員工持股平台，持有普樂師上海約1.36%的股權。於2021年7月普樂師上海改制為有限公司前，寧波酷眾持有普樂師上海834,865股股份(其後轉換為約人民幣0.83百萬元的註冊資本，佔緊接重組前普樂師上海註冊資本的1.36%)，繼而由本集團20名現時及先前僱員持有。緊接重組前，寧波酷眾的合夥權益由夏先生(作為普通合夥人)持有9.13%，由財務總監陳力女士持有3.61%以及由其他18名本集團現時及先前的僱員(作為有限合夥人)持有87.26%。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

- (5) 上海普未為一家於2020年11月12日根據中國法律成立的有限合夥企業，為普樂師上海重組前的員工持股平台，持有普樂師上海約4.87%的股權。於2021年7月普樂師上海改制為有限公司前，上海普未持有普樂師上海3,000,000股股份（其後轉換為人民幣3.0百萬元的註冊資本，佔緊接重組前普樂師上海註冊資本的4.87%），繼而由本集團35名現時及先前僱員持有。轉換完成後及緊接重組前，兩名先前僱員退出上海普未。緊接重組前，上海普未的合夥權益由孫先生（作為普通合夥人）持有29%，由執行董事楊先生持有5.52%，由副總裁白福利先生持有13.97%，由財務總監陳力女士持有3.33%，由技術總監崔亞楠先生持有1%，由其他28名本集團現時及先前的僱員持有33.85%以及由一名獨立第三方（作為有限合夥人，亦為明達盛睿的有限合夥人）持有13.33%。
- (6) 明酷商務諮詢於2015年6月29日根據中國法律成立，為本公司間接全資附屬公司。
- (7) 於普樂師上海向當時的股東白先生（本公司副總裁）收購30%少數權益後，作為重組的一部分，上海呈智成為本公司全資附屬公司。有關詳情，參閱「— 收購及出售 — 收購上海呈智的少數股權」分節。
- (8) 北京愛咋咋信息技術有限公司（「北京愛咋咋」）於2012年3月2日根據中國法律成立，主要從事技術開發。緊接重組前及截至最後可行日期，北京愛咋咋餘下股權分別由鄔國銳、珠海中觀乾明創業投資企業（有限合夥）、劉關鵬及王奉友（均為獨立第三方）持有54.37%、18.22%、4.35%及4.05%。
- (9) 廣州策碼信息技術諮詢有限公司（「廣州策碼」）於2015年3月27日根據中國法律成立，主要從事軟件開發。緊接重組前及截至最後可行日期，廣州策碼的餘下股權由于先生及王烈（均為獨立第三方）分別持有75%及10%。

### 1. 本公司註冊成立

本公司於2021年9月30日於開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司，法定股本為50,000美元，分為50,000股每股面值1美元的股份。

於註冊成立時，一股面值1美元的普通股已按面值配發及發行予初始認購人（即獨立第三方），其後轉讓予Guangjun Sun Holdings。同日，本公司按面值向Guangjun Sun Holdings、Guangjun Holdings、Robert Sun Holdings、Hannah Xia Holdings、Sky Xia Holdings、Kuwei Holdings、Kuzhong Holdings及Puzhong Holdings配發及發行合共19,999股每股面值1美元的普通股。

Guangjun Sun Holdings及Guangjun Holdings各自由孫先生最終控制，而Hannah Xia Holdings及Sky Xia Holdings各自由夏先生最終控制。成立Kuwei Holdings、Kuzhong Holdings及Puzhong Holdings的目的為反映寧波酷未、寧波酷眾、上海普未、明達盛睿及寧波翰眾（即緊接普樂師上海重組前的國內及國外股東）的普通合夥人及／或有限合夥人（孫先生及夏先生除外，彼等透過各自私人境外實體持有本公司股份）的各自持股。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

Kuwei Holdings、Kuzhong Holdings及Puzhong Holdings的各自最終股東為寧波酷未、寧波酷眾、上海普未、明達盛睿或寧波翰眾的一般或有限合夥人。

### 2. 英屬處女群島附屬公司註冊成立

於2021年10月12日，Channel Power於英屬處女群島註冊為有限責任公司。同日，本公司獲配發及發行一股股份，Channel Power成為本公司的直接全資附屬公司。

### 3. 香港附屬公司註冊成立

於2021年11月5日，普樂師(香港)在香港註冊成立。於註冊成立時，Channel Power獲配發及發行10,000股股份，普樂師(香港)成為本公司的間接全資附屬公司。

### 4. 外商獨資企業成立

於2021年11月30日，外商獨資企業根據中國法律成立為一家外商獨資企業，註冊資本為10百萬美元，由普樂師(香港)全資擁有。

### 5. 普樂師上海於2021年12月增資並改制為外商投資企業

於2021年12月，普樂師上海的註冊資本由人民幣61.6百萬元增至人民幣62.2百萬元。根據日期為2021年12月8日的增資協議，新水星投資同意認購新增註冊資本人民幣0.6百萬元，代價為人民幣3.5百萬元，乃參考獨立估值師評估的普樂師上海於2021年8月31日的資產淨值經雙方公平磋商後釐定。於股本增加時，新水星投資由潘啟祥先生(「潘先生」，一名獨立第三方)全資擁有。本次增資後，普樂師上海成為外商投資企業。

### 6. 外商獨資企業增加普樂師上海的註冊資本

於2022年1月，普樂師上海的註冊資本由人民幣62.2百萬元進一步增加至人民幣621.8百萬元，已由外商獨資企業認購額外的人民幣559.6百萬元股本。本增資完成後，孫先生、寧波酷未、夏先生、明達盛睿、上海普未、寧波酷眾、寧波翰眾、新水星投資及外商獨資企業分別持有普樂師上海的6.38%、1.11%、0.99%、0.70%、0.48%、0.13%、0.11%、0.1%及90%。

### 7. 收購普樂師上海的少數股東權益

根據日期為2022年2月9日的股權轉讓協議，(i)孫先生同意轉讓普樂師上海6.38%股權予外商獨資企業，代價為人民幣22.4百萬元；(ii)寧波酷未同意轉讓普樂師上海的1.11%股權予外商獨資企業，代價為人民幣3.9百萬元；(iii)夏先生同意轉讓普樂師上海0.99%股權予外商獨資企業，代價為人民幣3.5百萬元；(iv)明達盛睿同意轉讓普樂師上海0.70%股權予外商獨資企業，代價為人民幣2.5百萬元；(v)上海普未同意轉讓普樂師上海0.48%股權予外商獨資企業，代價為人民幣1.7百萬元；(vi)寧波酷眾同意轉讓普樂師上海0.13%股權予外商獨資



---

## 歷史、重組及公司架構

---

企業，代價為人民幣0.5百萬元；及(vii)寧波翰眾同意轉讓普樂師上海0.11%股權予外商獨資企業，代價為人民幣0.4百萬元。上述代價乃參考獨立估值師對普樂師上海截至2021年8月31日的淨資產評估經公平磋商後釐定。上述轉讓已於2022年3月11日完成並於2022年7月11日悉數結清。緊隨股權轉讓完成後，普樂師上海分別由外商獨資企業及No.1 Mercury Holdings持有99.9%及0.1%。

### 8. 分拆及換股

於2022年2月25日，本公司每股面值1美元的股份分拆為100股每股面值0.01美元的股份。分拆後，本公司的法定股本變為50,000美元，分為5,000,000股每股面值0.01美元的股份。

於2022年3月1日，本公司與Channel Power、Brand Wisdom及No.1 Mercury Holdings訂立換股協議，據此，Brand Wisdom同意出售及Channel Power同意購買一股面值1美元的No.1 Mercury Holdings股份，代價為本公司向Brand Wisdom配發及發行4,008股每股面值0.01美元的股份。該代價乃考慮若干因素，包括投資的時間、財務表現及我們業務的前景經各方公平磋商後釐定。換股完成後，本公司分別由Guangjun Holdings、Guangjun Sun Holdings、Kuwei Holdings、Hannah Xia Holdings、Puzhong Holdings、Kuzhong Holdings、Sky Xia Holdings、Robert Sun Holdings及Brand Wisdom擁有約52.36%、14.97%、8.58%、7.17%、5.50%、5.25%、4.98%、1%及0.2%。

### 股份分拆

於2023年4月4日，本公司每股面值0.01美元的已發行及未發行股份分拆為50股每股面值0.0002美元的股份。分拆後，本公司的法定股本變為50,000美元，分為250,000,000股每股面值0.0002美元的股份，及本公司已發行股本為20,040.08美元，分為100,200,400股每股面值0.0002美元的股份。

### 過往A股上市嘗試

普樂師上海先前曾考慮尋求在中國進行首次公開發售（「A股上市嘗試」）的可能性。於2015年12月25日，普樂師上海委聘一間輔導機構（「輔導機構A」）就中國證監會的規定提供輔導及初步合規意見。由於輔導機構A未能遵守上市時間表，在雙方同意下，普樂師上海根據輔導機構A於2016年5月6日向中國證監會上海證券監管專員辦事處（「中證監上海」）呈交的申請，終止與輔導機構A的委聘關係。於2016年5月23日，普樂師上海委聘另一間輔導機構（「輔導機構B」）。其後，普樂師上海與中證監上海作出多次上市輔導備案。上市輔導備案的目的為不時向中證監上海匯報由所委聘輔導機構根據相關中證監指引對本集團主要營運及財務狀況、企業管治及內部控制措施提供的初步指引及輔導服務的進度。然而，鑑於當時A股市場環境和相對較長的審批流程，在與輔導機構B討論的基礎上，普樂師上海認為於其預

---

## 歷史、重組及公司架構

---

期上市時間表內完成A股上市存在不確定性，因此普樂師上海自願決定不進行A股上市嘗試。經普樂師上海及輔導機構B雙方友好協商同意，普樂師上海於2017年12月26日終止與輔導機構B的委聘關係。有關A股上市嘗試的上市輔導備案本身並不構成正式上市申請。

在孫先生結清2019年12月前投資者撤資的相關代價後，以及隨着我們業務規模和財務業績的持續增長，尤其於我們推出新業務板塊（即分別於2019年及2020年推出的任務與營銷人員匹配服務及SaaS + 訂閱）之後，我們於2021重新考慮了進入資本市場的機會，考慮到（其中包括）聯交所的國際知名度和聲譽以及香港資本市場提供的多元化融資工具，我們認為聯交所為合適[編纂]地點。我們董事相信，於聯交所[編纂]可使我們在國際資本市場上獲得更熟悉本集團所經營行業及業務模式的海外融資機會及投資者，並促進我們拓展海外市場的策略。其後本集團開始了企業重組，以籌備於2021年下半年在聯交所[編纂]。

據彼等所知，董事並不知悉與[編纂]有關的A股上市嘗試相關的任何其他事項須提請聯交所及[編纂]垂注。我們董事進一步確認，除(i)本集團於2019年及2020年因前投資者撤資和股權轉讓而發生的股權結構變動，如本節段落「— 重組前的公司歷史 — 普樂師上海 — 6.九鼎及厚揚的撤資」、「— 重組前的公司歷史 — 普樂師上海 — 7.共青城策碼的撤資」及「— 重組前的公司歷史 — 普樂師上海 — 8. 2019年及2020年股權轉讓」所披露；(ii)為準備[編纂]而進行的公司重組，如本節「重組」所披露；(iii)本集團於2019年及2020年分別推出任務與營銷人員匹配服務及SaaS + 訂閱，及(iv)本文件披露的其他情形外，本集團自2017年12月以來概無須提請聯交所及[編纂]注意的重大變動。

基於上述情況及聯席保薦人就以下事宜所做的盡職調查工作：（其中包括）(i)就(a)導致A股上市嘗試的事件之背景及次序，(b)相關專業人士及其從事的工作，及(c)終止A股上市嘗試獲取及審閱本公司完成的書面問卷；(ii)與普樂師上海聘用的若干專業團體就A股上市嘗試進行面談；(iii)檢討普樂師上海與參與A股上市嘗試的各專業團體之間的相關聘用及終止協議；(iv)在中證監上海網站進行搜索，並審閱與A股上市嘗試有關的公開文件；及(v)審閱專業團體就A股上市嘗試而編製的可用報告，聯席保薦人並不知悉與A股上市嘗試有關、對本公司是否適合[編纂]造成重大不利影響的任何重大事宜，亦不知悉就A股上市嘗試須提請聯交所垂注的任何其他事項。

### [編纂]

根據日期為2021年12月8日的增資協議，新水星投資同意認購普樂師上海的新增註冊資本人民幣0.6百萬元，代價為人民幣3.5百萬元。新水星投資當時由潘先生全資擁有。有關詳情，請參閱本節「— 重組 — 普樂師上海於2021年12月增資並改制為外商投資企業」一段。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

為反映上述公司層面的投資，於2022年3月1日，本公司、Channel Power、Brand Wisdom及No.1 Mercury Holdings訂立換股協議，據此，Brand Wisdom同意出售及Channel Power同意購買一股面值1美元的No.1 Mercury Holdings股份，代價為本公司向Brand Wisdom配發及發行4,008股每股面值0.01美元的股份。該代價乃考慮若干因素，包括投資的時間、財務表現及我們業務的前景經各方公平磋商後釐定。

於2022年3月1日上述[編纂]完成後，本公司由潘先生間接擁有0.2%。

[編纂]的進一步詳情載列如下：

投資者姓名及與本集團的關係	潘先生(獨立第三方)
投資協議日期	2021年12月8日
已付代價金額	人民幣3.5百萬元
代價支付日期	2022年2月18日
實際已付每股股份成本	每股人民幣[編纂]元
實際[編纂]溢價 <sup>(1)</sup>	[編纂]%
[編纂]	所得款項擬用作我們的一般營運資金。截至最後可行日期，[編纂]所得款項已悉數動用。
戰略利益	[編纂]為本公司提供額外營運資金。
緊隨[編纂]完成後本公司的股權(假設[編纂]未獲行使)	[編纂]%(透過Brand Wisdom)

附註：

(1) 每股支付價格相對於指示性[編纂]的溢價乃基於[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)計算。[編纂]支付的每股成本乃根據投資當時的市況而定。

就[編纂]而言，潘先生未獲授與本公司有關的任何特別權利。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

### Brand Wisdom的背景

潘先生為私募投資者，了解香港資本市場。彼於2003年至2004年曾任香港生產力促進局成員，並於2001年1月至2007年12月出任職業訓練局技師訓練委員會成員。潘先生於2002年擔任香港總商會工業及科技委員會主席。潘先生現為中國一間基金管理公司的董事及總經理。潘先生為香港會計師公會的資深會員。潘先生於2021年透過一名前同事認識我們的控股股東孫先生。彼直接持有Brand Wisdom的100%股權，Brand Wisdom為於英屬處女群島註冊成立的有限公司。緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，潘先生將透過Brand Wisdom擁有200,400股股份的權益，佔已發行股份總數的[編纂]%

### [編纂]

潘先生及Brand Wisdom並非本公司主要股東，除於本集團的[編纂]外，潘先生及Brand Wisdom為獨立第三方，因此根據上市規則第8.08條，潘先生透過Brand Wisdom持有的股份將計入本公司[編纂]後的[編纂]。

### 聯席保薦人的意見

基於(i)[編纂]的代價於我們就[編纂]首次向聯交所提交[編纂]日期前至少28個足日不可撤回地結清；及(ii)經董事確認，概無就[編纂]向[編纂]授出特別權利，聯席保薦人認為，[編纂]符合(i)聯交所頒佈的[編纂]臨時指引(HKEx-GL29-12)；及(ii)聯交所頒佈的指引信HKEx-GL43-12。由於並無發行可換股工具，聯交所發出的指引信HKEx-GL44-12不適用於[編纂]。

### 收購及出售

#### 收購及出售廣州策碼

廣州策碼於2015年3月27日根據中國法律成立為有限公司，註冊資本人民幣1百萬元。當時，廣州策碼主要從事軟件開發，而普樂師上海主要出於廣州策碼利用其現有技術及資源開發自有系統的考慮，決定投資廣州策碼。根據日期為2016年4月27日的廣州策碼、普樂師上海及廣州策碼當時股東訂立的投資協議，普樂師上海注資人民幣2百萬元認購10%的股權，並以人民幣8.2百萬元的代價從當時的股東(為獨立第三方)收購廣州策碼的41%股權。代價乃參照獨立估值師出具的估值報告經公平磋商釐定，並已於2016年6月21日悉數結清。本次收購後，廣州策碼的51%股權由普樂師上海持有，並成為普樂師上海的非全資附屬公司。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

於2019年12月9日，鑑於其業務表現、其系統開發的進程及主要業務由軟件開發轉變為市場調研，普樂師上海決定出售36%的廣州策碼總股權，並與于思未先生（「于先生」）（廣州策碼的創辦人，亦有意重新控制廣州策碼）訂立股權轉讓協議。根據股權轉讓協議，普樂師上海以人民幣7.2百萬元的代價將其廣州策碼的36%股權轉讓予于先生，該代價乃參考獨立估值師出具的估值報告經雙方公平磋商後釐定。該代價已由于先生於2019年12月9日悉數結清。本次股權轉讓完成後，廣州策碼的15%股權由普樂師上海持有，且其不再為普樂師上海的附屬公司。

### 收購上海呈智的少數股權

上海呈智於2020年8月6日根據中國法律成立為有限公司，註冊資本為人民幣5百萬元。於成立時，上海呈智分別由普樂師上海及白先生持有70%及30%。上海呈智主要專注於提供銷售及營銷服務。為整合商業資源，普樂師上海與白先生於2021年12月25日訂立股權轉讓協議，據此白先生同意轉讓上海呈智的30%股權予普樂師上海，代價為人民幣1.5百萬元，該代價乃參考經獨立估值師評估的上海呈智於2021年9月30日的資產淨值經雙方公平磋商後釐定，已由普樂師上海於2021年12月29日悉數結清。本次股權轉讓後，上海呈智成為本公司的全資附屬公司。

我們的中國法律顧問確認，收購及出售廣州策碼及收購上海呈智於所有重要方面均已遵守適用的法律法規。

除上文所披露者外，董事確認，本公司於業績記錄期概無進行任何其他重大收購或出售。

### 受限制股份單位計劃

我們於2022年1月13日採納受限制股份單位計劃，旨在向僱員、董事、高級職員及顧問提供擁有本公司股權的機會，獎勵彼等為本集團作出貢獻，並吸引、激勵及挽留技能及經驗豐富的員工為本集團的未來發展及擴張而努力。Robert Sun Holdings於英屬處女群島註冊成立，以持有根據受限制股份單位計劃授出的股份。於2021年9月30日，本公司向Robert Sun Holdings發行1,800股每股面值1美元的普通股，佔本公司當時已發行股本總額的9%，其中1,000股及600股每股面值1美元的普通股其後分別於2021年11月30日及2022年1月11日轉讓予Guangjun Holdings。餘下的200股每股面值1美元的普通股分拆為20,000股每股面值0.01美元的股份，相當於截至最後可行日期本公司已發行股份總額約1%。於2022年1月17日，本公司與Kastle Limited（「受託人」）訂立信託契約（「信託契約」），據此，受託人已同意以受託人身份管理受限制股份單位計劃，並透過Robert Sun Holdings Limited持有受限制股份單位計劃的相關股份。截至最後可行日期，所有受限制股份單位已根據受限制股份單位計劃授出，而本公司將不會於[編纂]後根據受限制股份單位計劃進一步發行或授出受限制股份單位。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

根據受限制股份單位計劃，受限制股份單位相關的股份附帶的投票權於參與者歸屬及行使受限制股份單位前歸屬予受託人。有關詳情，請參閱本文件「附錄四 — 法定及一般資料 — D.其他資料 — 1.受限制股份單位計劃」。

### 設立孫先生家族信託及夏先生家族信託

截至最後可行日期，孫先生已設立孫先生家族信託，當中彼為以孫先生及Junshu Holdings為受益人的委託人，恒泰信託為受託人。Guangjun Holdings(其於緊接[編纂]前持有本公司股份的52.36%)於緊隨其[編纂]前由Summit Plus(由孫先生家族信託全資擁有)及Junshu Holdings分別持有99%及1%。

截至最後可行日期，夏先生已設立夏先生家族信託，當中彼為以夏先生及Jonson Xia Holdings為受益人的委託人，恒泰信託為受託人。Hannah Xia Holdings(其於緊接[編纂]前持有股份的7.17%)於緊接[編纂]前由Jonson Xia Smile Holdings(由夏先生家族信託全資擁有)及Jonson Xia Holdings分別持有99%及1%。

### 遵守中國法律

我們的中國法律顧問確認(i)就上述中國附屬公司於中國境內的重組及[編纂]，中國法律及法規規定的所有相關政府批文、備案、許可證及牌照已取得或完成(如適用)；及(ii)中國境內的重組及[編纂]已依法完成，在所有重大方面均已遵守所有目前生效的相關中國法律及法規。

### 國家外匯管理局登記

根據國家外匯管理局頒佈並於2014年7月14日生效的37號文，中國居民於向國家外匯管理局地方分支機構登記後，方能將合法資產或股權用於由中國居民直接設立或間接控制以境外投資或融資為目的的境外特殊目的公司。

根據國家外匯管理局頒佈並於2015年6月1日生效的《關於進一步簡化和改進直接投資外匯管理政策的通知》(「13號文」)，接受國家外匯管理局登記的權力已從當地國家外匯管理局下放至國內實體資產或權益所在的當地銀行。

誠如我們的中國法律顧問所告知，本公司的獨立實益擁有人(為中國居民並須按37號文及13號文完成註冊)，即孫先生及其他59名人士，已於2021年10月22日正式完成與彼等作為中國居民進行離岸投資有關的外匯登記。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

### 併購規定

中國商務部、國有資產監督管理委員會、國家稅務總局、國家工商總局、中國證監會及國家外匯管理局六個中國監管機構於2006年8月8日聯合發佈的併購規定於2006年9月8日生效，並於2009年6月22日作出修訂。根據併購規定，「外國投資者併購境內企業」指外國投資者具備併購規定的下列情形之一：(i)購買境內非外商投資企業（「境內企業」）股東的股權；(ii)認購境內企業增資，使該境內企業變更為外商投資企業；(iii)設立外商投資企業，並透過該企業協議購買及運營境內企業資產；或(iv)協議購買境內企業資產，並投資該資產以設立外商投資企業及運營該資產。

根據併購規定第11條，與目標公司有關聯方關係的境內公司、企業或個人，以其依法註冊成立或其控制的境外公司的名義併購該境內公司，應經中國商務部審查及批准。

誠如我們的中國法律顧問所告知，鑑於外商獨資企業注資並收購普樂師上海其他當時的股東持有的全部股權時，普樂師上海為一家外商投資企業。因此，重組並不受併購規定第11條規限，且截至最後可行日期，[編纂]毋須根據併購規定取得中國商務部及中國證監會的批准。

### [編纂]

由於Guangjun Holdings及Guangjun Sun Holdings均為本公司的控股股東，其於[編纂]後持有的股份（假設[編纂]未獲行使，約佔緊隨[編纂]完成後本公司已發行股本總額的[編纂]%及[編纂]%）將不會計入本公司的[編纂]。由於楊先生及徐繼武先生分別為我們的董事及我們附屬公司的董事，且為本集團的核心關連人士及Kuwei Holdings的股東，因此Kuwei Holdings於[編纂]後持有的本公司股份（假設[編纂]未獲行使，約佔緊隨[編纂]完成後本公司已發行股本總額的[編纂]%）將不會計入本公司的[編纂]。此外，由於截至最後可行日期，受限制股份單位計劃項下的所有受限制股份單位已授予楊先生，Robert Sun Holdings就受限制股份單位計劃於[編纂]後持有的股份（假設[編纂]未獲行使，約佔緊隨[編纂]完成後本公司已發行股本總額的[編纂]%）將不會計入本公司的[編纂]。

除上述控股股東楊先生（根據受限制股份單位計劃）及Kuwei Holdings持有的本公司股份外，概無其他股東(i)為本集團的核心關連人士；(ii)由本集團的核心關連人士直接或間接出資認購股份；或(iii)慣於就收購、出售、投票或以其他方式處置以其名義登記或由其他方式持有的股份而聽從本集團核心關連人士的指示，因此，其他現有股東於[編纂]後持有的股份（假設[編纂]未獲行使，約佔緊隨[編纂]後我們已發行股本的[編纂]%）將計入[編纂]。

---

## 歷史、重組及公司架構

---

經計及本公司現有股東持有的本公司股份及我們根據[編纂]將發行予其他[編纂]股東的股份(緊隨[編纂]完成後，約佔本公司已發行股本總額的[編纂]%)，我們的董事認為，本公司將能夠滿足上市規則第8.08條的[編纂]要求。

### 禁售安排

本公司控股股東所持有的股份將根據上市規則第10.07(1)條受禁售安排所規限。詳情請參閱「[編纂]」。本公司控股股東亦同意受有利於本公司及[編纂]的禁售安排所規限，禁售期自本文件披露其持股情況之日起至[編纂]日期起計滿十二個月當日止期間。

Hannah Xia Holdings、Sky Xia Holdings及Robert Sun Holdings同意受有利於本公司及[編纂]的禁售安排所規限，禁售期自本文件披露其持股情況之日起至[編纂]日期起計滿十二個月當日止期間。

本公司[編纂]全資擁有的境外實體Brand Wisdom將受有利於本公司及[編纂]的禁售安排所規限，禁售期自本文件披露其持股情況之日起至[編纂]日期起計滿十二個月當日止期間。

截至本文件日期，其他各現有股東同意(i)受有利於本公司及[編纂]的禁售安排所規限，禁售期自本文件披露其持股情況之日起至[編纂]日期起計滿六個月當日止期間(「首六個月期間」)，及(ii)在首六個月期間屆滿之日起的六個月期間內，不對截至本文件日期彼等持有的超過50%股份出售或訂立任何協議出售或以其他方式設立任何購股權、權利、權益或產權負擔。

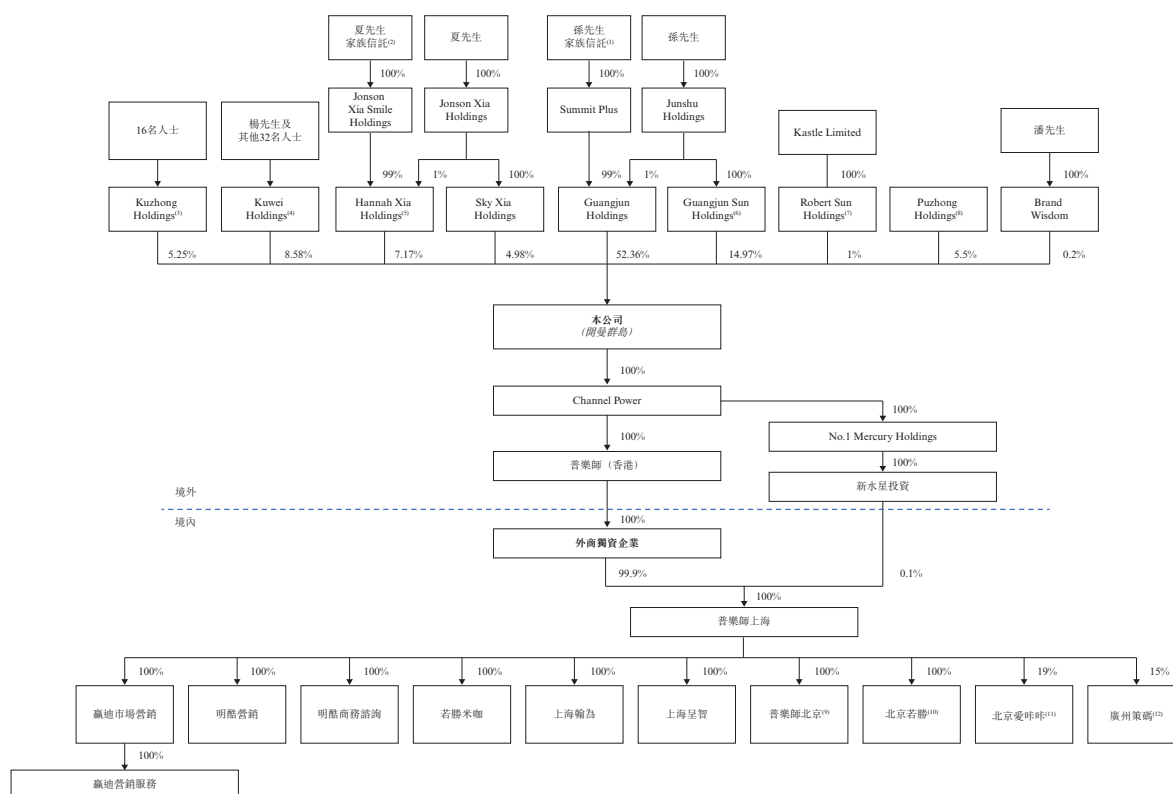


## 歷史、重組及公司架構

### 公司架構

#### 重組及股份分拆後及[編纂]前的公司架構

我們於重組及股份分拆後及緊接[編纂]完成前的公司及股權架構如下：



附註：

- (1) 孫先生家族信託為孫先生作為委託人以孫先生及Junshu Holdings為受益人設立的全權信託，由恒泰信託擔任受託人。
- (2) 夏先生家族信託為夏先生作為委託人以夏先生及Jonson Xia Holdings為受益人設立的全權信託，由恒泰信託擔任受託人。
- (3) Kuzhong Holdings的股份由(a)本集團兩名前僱員(於緊接重組前僅為寧波酷未的有限合夥人)持有25.86%；(b)五名獨立第三方(於緊接重組前僅為寧波翰眾的有限合夥人)持有7.60%；(c)八名獨立第三方(於緊接重組前僅為明達盛睿的有限合夥人或普通合夥人)持有55.32%；及(d)一名獨立第三方(於緊接重組前為明達盛睿及寧波翰眾的有限合夥人)持有11.22%。Kuzhong Holdings的所有股東並非本集團的董事或關連人士。

---

## 歷史、重組及公司架構

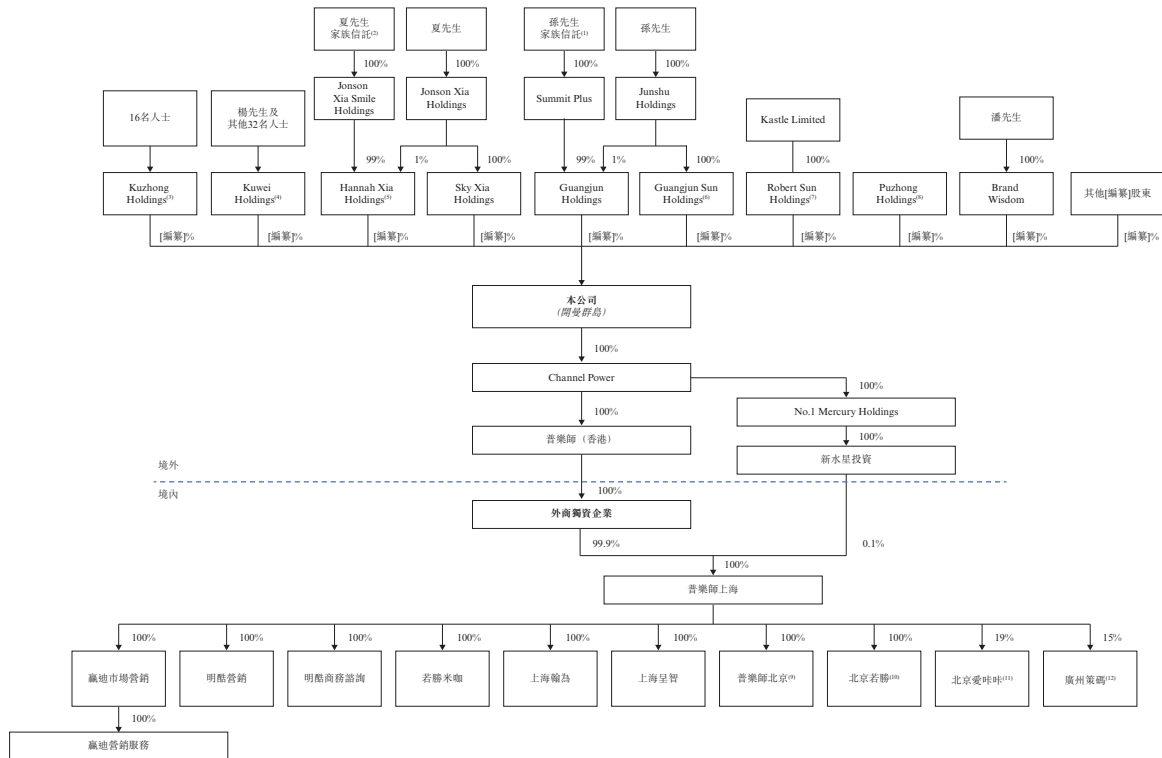
---

- (4) Kuwei Holdings的股份由執行董事楊先生、副總裁白福利先生、技術總監崔亞楠先生及本公司其他三十名現時及先前的僱員分別持有約18.84%、14.77%、0.58%及65.81%。在該三十名現時及先前的僱員中，(a)其中合共持有Kuwei Holdings 64.42%的27人為緊接重組前上海普未的有限合夥人，在上述27人中，合共持有Kuwei Holdings 19.18%的14人亦為寧波酷眾的有限合夥人，合共持有Kuwei Holdings 37.56%的三人亦為寧波酷未的有限合夥人，持有Kuwei Holdings 4.42%的一人亦為寧波酷眾及寧波翰眾的有限合夥人，合共持有Kuwei Holdings 3.26%的9人僅為緊接重組前上海普未的有限合夥人；及(b)其中合共持有Kuwei Holdings 1.39%的三人僅為緊接重組前寧波酷眾的有限合夥人。
- (5) Hannah Xia Holdings的股份分別由Jonson Xia Smile Holdings(由夏先生家族信託全資擁有)持有99%，由Jonson Xia Holdings持有1%，而Jonson Xia Holdings由夏先生全資擁有。
- (6) Guangjun Holdings的股份分別由Summit Plus(由孫先生家族信託全資擁有)持有99%，由Junshu Holdings持有1%，而Junshu Holdings由孫先生全資擁有。
- (7) Robert Sun Holdings乃為持有根據本公司於2022年1月13日採納的受限制股份單位計劃合資格參與者的股份而設立的持股平台，由本公司委聘Kastle Limited管理。截至最後可行日期，受限制股份單位計劃項下所有受限制股份單位均已授予楊先生。詳情請參閱本節「受限制股份單位計劃」。
- (8) Puzhong Holdings的股份由十間境外控股公司持有，當中(a)3.81%由財務總監陳力女士全資擁有的控股公司持有，陳力女士於緊接重組前曾為寧波酷眾及上海普未的有限合夥人；(b)26.14%由本集團一名現時的僱員全資擁有的控股公司持有，該僱員於緊接重組前曾為寧波酷未及上海普未的有限合夥人；(c)65.51%分別由六名獨立第三方全資擁有的六間控股公司持有，該六名獨立第三方於緊接重組前為明達盛睿的有限合夥人，當中一名於緊接重組前亦為上海普未的有限合夥人；及(d)4.54%分別由兩名獨立第三方全資擁有的兩間控股公司持有，該兩名獨立第三方於緊接重組前為寧波翰眾的有限合夥人。Puzhong Holdings的所有股東並非本集團的董事或關連人士。
- (9) 北京若勝於2021年8月16日根據中國法律成立，為本公司間接全資附屬公司。
- (10) 普樂師北京於2021年8月18日根據中國法律成立，為本公司間接全資附屬公司。
- (11) 北京愛咪咪信息技術有限公司於2012年3月2日根據中國法律成立，主要從事技術開發。截至最後可行日期，北京愛咪咪餘下股權分別由鄒國銳、珠海中觀乾明創業投資企業(有限合夥)、劉關鵬及王奉友(均為獨立第三方)持有54.37%、18.22%、4.35%及4.05%。
- (12) 廣州策碼於2015年3月27日根據中國法律成立，主要從事市場調查及研究。截至最後可行日期，廣州策碼的餘下股權分別由於思未及王烈(均為獨立第三方)持有75%及10%。

## 歷史、重組及公司架構

### 緊隨[編纂]後的公司架構

我們於緊隨[編纂]完成後的公司及股權架構如下(假設[編纂]並未行使)：



附註：

第(1)至(12)請參閱本節分節「— 重組及股份分拆後及[編纂]前的公司架構」的圖表。

---

## 業 務

---

### 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、百貨公司及戶外促銷活動)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：(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最成熟業務，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商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。我們亦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%。

---

## 業 務

---

我們的服務深受市場認可。尤其是，根據《2019/20中國營銷趨勢研究》，我們因以下特質而成為最受客戶重視的營銷服務代理商：(i)創新；(ii)銷售推廣／促銷；及(iii)執行能力強。有關我們的其他認可及獎項，請參閱本節「獎項及認可」。此外，憑藉我們的行業洞察力，我們聯合弗若斯特沙利文及頭豹發佈了《2022年中國線下動銷數字化白皮書》，以分析數字化轉型趨勢下線下銷售及營銷所面臨的挑戰及市場機遇。有關詳情，請參閱本節「我們的銷售及營銷」。

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。與此同時，得益於我們提供服務所收集及處理的數據，於業績記錄期，我們已累積逾4百萬個終端的數據資產。

### 我們的市場機遇及競爭

近年來，中國的零售銷售及營銷服務市場一直在經歷數字化轉型，給我們的經營帶來了挑戰及機遇。我們相信我們能夠以技術優勢與其他市場參與者競爭。

鑑於我們的業務主要專注於實地銷售及營銷活動，中國的零售市場逐漸從線下轉向線上，可能會影響我們的業務運營及財務表現。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。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以較慢的速度按複合年增長率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。有關進一步詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務相關的風險 — 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。」。

儘管線上零售渠道不斷增長，但線下零售渠道仍佔較大的市場份額。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消費者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，且預計線下渠道於未來五年將佔整個零售市場的58%以上。此外，品牌商常常將線上零售渠道作為向線下零售渠道補充銷產品的渠道。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入預計將自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

---

## 業 務

---

費品、耐用品、農業生產資料及其他。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%。鑑於目前及預計的線下零售渠道的市場份額，我們相信中國零售市場從線下到線上的逐步轉變對我們的影響不會很大。

董事認為，中國銷售及營銷服務市場的競爭相對激烈，當中有大量不同技能及背景的參與者。隨著對多樣化、綜合及數據追蹤營銷服務的需求不斷增加以及數據收集的標準提高及線下零售營運更為複雜，市場參與者面臨通過跨行業或行業內併購來加強競爭優勢的壓力。此外，外部宏觀經濟條件引起的零售業週期性波動可能對品牌商的營運造成負面影響，導致品牌商營銷預算減少，從而導致對有限客戶資源的競爭日益激烈。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，預期亦會出現(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。另一方面，我們面臨各種威脅及挑戰。有關詳情，請參閱「行業概覽」。

此外，董事認為，銷售及營銷未來預期會通過線上及線下渠道共同進行，技術能力已逐漸成為銷售及營銷服務供應商的下一個核心能力。如今，成熟的服務供應商力圖向廣告商提供一站式整體營銷解決方案。大數據及雲計算技術幫助銷售及營銷服務供應商搜集大量資料，基於多種工具及平台為廣告商建立全面的客戶檔案。此外，新的國內快速消費品品牌通常產生自互聯網，這促使銷售及營銷服務供應商數字化其線下營運，從而提高品牌商及經銷商的營銷效率。隨著更多的先進技術出現並得以應用，銷售及營銷服務供應商的綜合性及技術驅動越來越強。我們無法向閣下保證我們將能夠成功提升我們的技術能力或我們將能夠提供令客戶滿意的由數字化工具支援的銷售及營銷服務。因此，我們無法確切預測我們的業務於未來的增長率和市場規模。此外，鑑於中國有關網絡安全及數據隱私的法規，我們在採用及開發不同數字化工具時亦可能面臨不可預測的限制。因此，雖然我們相信我們擁有數字化轉型時代部署業務的技術優勢，但我們未來增長的程度可能會受到相關不確定性的影響。

## 業 務

在數字化轉型背景下，實地購物仍然是消費者行為的一部分，進而推動對線下銷售及營銷活動的需求。線下零售市場的增長態勢較慢可能受到諸多不明朗因素的影響。零售行業的大部分品牌商均面臨激烈的競爭、分散的分銷網絡及信息不對稱等各種挑戰，且彼等計劃增加投資於線下銷售及營銷，以獲得消費者資料，提高零售價值鏈的效率，並在實施銷售及營銷活動時採用技術賦能工具及系統。從消費者角度而言，消費者不僅傾向於使用線上渠道購買或與品牌商或經銷商互動，而且還享受實體店購物體驗。在某種程度上，該等現象鼓勵品牌商及經銷商與線下零售銷售及營銷服務供應商(如本集團)合作，以推進他們的線下銷售及營銷活動，從而實現自動化、數據透明、用戶互動及資源監控。此外，SaaS技術的進一步發展也會降低前期硬件成本，易於讀取數據資產，以降低品牌商及經銷商進行數字化的門檻。於這種情況下，效率及資源節約有望降低成本，並加強品牌商及經銷商現有的價值主張。而零售銷售及營銷服務供應商能夠於該數字化時代取得商業成功。

根據弗若斯特沙利文報告，隨着近年來數字化轉型的進程，中國零售銷售及營銷服務市場日趨完善及統一，亦會對零售市場的發展產生長期正面影響。此外，中國零售銷售及營銷服務市場已受「十四五規劃」期間國民經濟及社會發展等中國政府政策的推動，為開展新業務創造了良好的發展環境，並為市場創造了新的增長潛力。於截至2021年12月31日止年度，本集團確認收益人民幣416.3百萬元，佔快速消費品零售銷售及營銷服務市場的約0.03%。此外，本公司於2021年佔中國整體零售銷售及營銷市場的約0.02%。

### 我們的業績

我們的收益由2020年財政年度的人民幣413.6百萬元小幅增長0.7%至2021年財政年度的人民幣416.3百萬元，主要是由於來自任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱的收益增加。我們的收益由2021年財政年度的人民幣416.3百萬元增加48.5%至2022年財政年度的人民幣618.1百萬元。

定制營銷解決方案(即我們經營已久的業務)於業績記錄期各年為我們的收益貢獻最大份額，分別佔我們於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度總收益的74.0%、65.5%及74.4%。下表載列所示年度按服務種類劃分的收益：

	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	<u>413,571</u>	<u>100.0</u>	<u>416,289</u>	<u>100.0</u>	<u>618,110</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

我們截至2022年12月31日止三個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%。定制營銷解決方案為我們的毛利貢獻了最大份額，於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度分別佔我們總毛利的53.3%、48.2%及52.4%。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	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
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>

於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們分別錄得純利人民幣53.9百萬元、人民幣59.0百萬元及人民幣52.7百萬元，純利率分別為13.0%、14.2%及8.5%。撇除[編纂]的影響，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。

### 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為23,008名，分佈在中國31個省／直轄市逾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商品銷售及促銷、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。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。



---

## 業 務

---

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)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。

### 我們的競爭優勢

我們認為，以下優勢造就我們的成功：

#### 中國知名銷售及營銷服務供應商

我們是中國的知名銷售及營銷服務供應商，主要專注於向使用我們數字化工具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。憑藉我們的行業專業知識和對銷售、營銷及零售業務以及技術能力的了解，我們有能力為來自不同行業、擁有不同規模、要求和預算的客戶提供全方位的服務，例如(i)制定計劃並開展活動以推動特定商品的銷售，(ii)易於接觸實地實施的營銷人員池，(iii)對我們的客戶於其中可能並無實體店鋪的選定地理位置或特定線下零售店的市場潛力進行數據分析，從而減少與人力資源相關的行政事務的運營成本。

從2004年起，我們一直在中國為快速消費品品牌商及經銷商提供傳統銷售及營銷服務。鑑於線下零售營運的複雜性及多樣化，我們的客戶難以有效地執行銷售及營銷計劃，或有效地監控及評估相關結果。認識到技術改善線下零售營運中銷售及營銷的好處，以及行業巨大的市場潛力，我們於2012年在業務流程中使用數字化工具。自此，我們不斷擴展數字化工具的功能，以向我們的服務提供技術支援。我們分別於2019年及2020年推出了任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱，以期從更多不同範疇的客戶獲得長期及經常性收益。由於我們持續推廣我們的任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱，於2022年財政年度，我們分別向38名及95名客戶提供任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱。

我們的服務深受市場認可。特別是根據《2019/20中國營銷趨勢研究》，我們因以下特質而成為最受客戶重視的代理：(i)是一家創新的代理商(透過不同服務進行業務轉型)；(ii)精於銷售推廣／促銷；及(iii)執行能力強。有關我們的其他認可及獎項，請參閱本節「— 獎項及認可」。

#### 我們的業務模式帶來強大的網絡效應及協同效應

我們的業務模式吸引線下零售營運中不同的利益相關者。我們向不同規模的客戶提供服務，他們遍佈中國各地。我們的服務一般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，例如銷售人員及前線員工。截至最後可行日期，我們的服務範圍覆蓋中國31個省／直轄市逾320個城市。我們強大及不斷擴大的營銷人員池創造強大的網絡效應，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

---

## 業 務

---

量。如此高的任務量使我們能夠促進營銷人員於我們的平台上保持活躍並吸引更多具有不同背景及技能的營銷人員，從而增強了我們為特定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。

我們的服務亦在參與業務營運的各利益相關者之間創造了協同效應，特別是我們的客戶及營銷人員。一方面，我們幫助我們的客戶有效地實施他們的銷售及營銷計劃，並提高他們的線下零售業績。另一方面，我們幫助營銷人員通過金錢回報來尋找工作，從而吸引更多營銷人員加入我們的營銷人員池。同時，由於營銷人員需要通過我們的數字化工具報告他們的出勤情況及任務執行情況，我們已創建一個大型的實時數據庫，以幫助我們的客戶評估銷售及營銷活動。

### 我們的FMES平台賦能以數據為中心的運營

我們在日常運營中收集及處理由營銷人員輸入的與銷售及消費者有關的零碎散亂的第一手資訊，包括出勤記錄、任務完成率、銷售業績及消費者反饋意見。得益於營銷人員於執行任務時輸入的數據，於業績記錄期，我們已積累涵蓋中國31個省／直轄市逾360個城市逾4百萬個終端的數據資產。在零售市場，如果銷售及營銷活動涉及大量且高度分散的線下零售店及／或營銷人員，我們的客戶很難追蹤及管理各線下零售店及營銷人員的每一筆銷售及簽訂的合約，及評估各線下零售店及營銷人員的績效。鑑於數據龐大，我們運用技術以支持我們提供服務及為數據驅動的決策收集信息。

不同於銷售及營銷服務的傳統實施方式（嚴重依賴客戶提供的信息來制定銷售及營銷策略以及人工管理實施過程），我們在我們的數字化工具及多年來提供服務過程中積累的數據的支持下提供服務，我們相信這使我們從競爭對手中脫穎而出，因(i)該等積累的數據資產使我們能夠加深對快速消費品行業的洞察力，獲得市場情報，並通過與線下零售業務的主要利益相關者建立聯繫，擴大我們的行業網絡；(ii)我們的客戶也將從我們根據我們處理的數據制定的定制營銷解決方案中獲益，並因此獲得更好的銷售業績；及(iii)我們的數字化工具將使我們能夠管理及監督整個項目實施過程。設計、管理及協調營銷項目各方面的能力以及交付定制營銷解決方案的能力，使本集團能夠協助客戶解決他們的挑戰，並確保交付預期的營銷解決方案。

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。該平台主要使我們能夠有效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有意義的數據分析。例如，我們其中一位客戶（為快速消費品品牌商，主要從事食品及飲料業務）發現很難從多家分公司使用的不同軟件及系統（如營銷管理系統、財務系統或僱員管理系統）中獲取及分析數據。得益於我們由數字化工具支持的服務，該品牌商客戶可聯系到不同的銷售及營銷代理、營銷主管及營銷人員，並能夠

---

## 業 務

---

獲得具有一致數據標籤的數據，便於對其銷售業績進行分析及評估。除支持我們的服務外，作為數字化工具的運營商，我們從數據中獲得市場洞察力，因此，不斷完善我們的服務，以適應客戶不斷變化的需求。

我們高度重視產品研發與技術提升。於2022年12月31日，我們的创新中心團隊（負責創新及研發）由50名研發人員組成，在上海、北京、廣州及大連均設有研發團隊。於業績記錄期及直至最後可行日期，我們一直升級我們的數字化工具，並推出了逾1,000項更新或新功能，以滿足客戶不斷變化的需求。於最後可行日期，我們已於中國註冊84個我們認為對我們的業務而言屬重要或可能重要的軟件版權。

### 大型及多樣化營銷人員池

在營銷人員池的支持下，我們有能力滿足客戶的需求，為擁有不同商品、目標消費者、要求及預算的客戶提供服務。我們的營銷人員池包括僱員營銷人員（與我們建立僱傭關係）及第三方營銷人員（與我們並無僱傭或合約關係，由勞務供應商向我們提供）。使用我們數字化工具註冊的營銷人員數量從截至2020年12月31日的逾331,400個增加至截至2022年12月31日的逾453,000個，平均每月活躍營銷人員的數量從截至2020年12月31日的逾16,200個增加至截至2022年12月31日的逾23,900個。

我們在日常運營中使用任務管理系統來管理我們項目的實施流程以及營銷人員的表現。任務的典型例子包括銷售及促銷、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運作。依靠我們的營銷人員池，我們於2022年財政年度的任務完成率（按完成的任務總數除以發佈的任務總數計算）達至72%以上，從而滿足了客戶對不同銷售及營銷服務的需求（無論是一次性的、短期的還是持續的）。我們不僅使客戶委聘銷售及營銷服務供應商更加容易便捷，而且還幫助營銷人員獲得金錢回報。

我們重視營銷人員的體驗。具體而言，我們的數字化工具（即米咖）乃為營銷人員使用而創建，具有簡單的界面，易於從移動端訪問，從而鼓勵用戶隨時關注新發佈的任務。使用該數字化工具，營銷人員可以簡單方便地搜尋任務、接收培訓視頻及跟進測試，使他們能更充分地準備並有能力圓滿地履行任務職責及滿足客戶的期望。

憑藉我們現成及廣泛的營銷人員網絡，我們相信我們能夠在競爭對手中脫穎而出，幫助客戶以較低成本提升銷售，把握巨大市場機會。

### 具備拓展潛力的優質客戶群

我們擁有優質客戶群。於業績記錄期，大部分收益乃來自品牌商及經銷商客戶。於2022年財政年度，我們共有43名品牌商客戶。於業績記錄期，我們的品牌商客戶大部分從事快速消費品行業，包括日用品、食品和飲料及電子消費品。同期，我們於業績記錄期各年的品牌

---

## 業 務

---

商客戶及五大客戶大部分屬頭部快速消費品品牌商(包括財富世界500強公司、中國企業500強公司及／或中國及／或具國際影響力的頭部快速消費品品牌商)。

同時，我們與客戶保持了長期穩定的業務關係。於2022年12月31日，我們與五大客戶平均有七年業務關係。

自任務與營銷人員匹配服務及SaaS + 訂閱分別於2019年及2020年推出以來，兩項服務均被現有和新客戶廣泛使用和接受。就我們的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年財政年度的客戶數量分別為15名、19名及38名，不斷增加。就SaaS + 訂閱而言，客戶數量由2020年財政年度的3名增加至2021年財政年度的8名，並增加至2022年財政年度的95名。

我們穩定的客戶群使我們能夠通過交叉銷售我們的服務產品及吸引客戶的業務合作夥伴成為我們的新潛在客戶，以擴展我們的業務，多樣化的服務產品使我們持續地接觸到品牌商、經銷商及線下零售店，形成不同背景的客戶及潛在客戶庫，從而為我們提供持續的業務機會。

我們還與一家總部位於中國的領先AI公司百度智能雲建立戰略合作關係，據此，百度智能雲使用其AI、大數據及雲端運算及其他技術，協助我們建立數字化銷售及營銷平台以及包含線下零售店評估、歷史賣力及潛在市場規模資料的數字數據庫。目前，該數據庫構成我們平台的一部分並讓我們可以幫助我們的客戶掌握我們網絡覆蓋的中國目標消費群體的人口統計數據及消費能力。

### 經驗豐富及富有洞察力的管理團隊

我們的管理團隊在線下銷售及營銷行業及頭部品牌營運中擁有良好的往績記錄。我們富有遠見的管理層孫廣軍先生在營銷行業擁有超過28年經驗。彼曾於若干財富世界500強公司出任不同職位，憑藉彼於在職期間取得的豐富管理及策略規劃行業經驗，孫先生帶領我們進行業務發展。尤為需要指出，我們的管理層使我們得以完成從傳統銷售及營銷服務供應商到由FMES平台支援的知名銷售及營銷服務供應商的數字化轉型。

在我們經驗豐富的管理團隊的領導下，我們掌握市場機遇，與優質頭部快速消費品品牌商建立關係，擴寬我們的服務產品並不斷升級業務模式，以實現長期可持續發展。

---

## 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

由於我們的銷售及營銷服務受到市場好評，我們致力於加強我們現有的數字化工具並開發新的數字化工具，以推動收入增長。為了加強我們的競爭力，我們計劃將大部分[編纂]用於加強我們的核心技術研發能力，包括(i)升級我們的FMES平台及數字化工具；(ii)建立雲端銷售營銷平台即服務(PaaS)系統；(iii)增強上海總部及大連研發中心；及(iv)加強我們的技術基礎設施。

具體而言，我們有關升級我們的FMES平台及數字化工具的計劃將有以下重點：

- 在我們的FMES平台方面，我們將加強性能，改善我們的若干數字化產品，包括**品牌秘鑰**、**品銷通**及**觸點通**，以及開發涵蓋必要功能的運營中心，例如營銷人員營運中心及終端營運中心，為客戶提供廣泛的服務；
- 在我們的數字化工具方面，我們將升級並開發新功能以滿足不斷變化的市場需求，從而更好地利用我們的數字化工具以支持我們的服務產品，並盡量減少我們在提供服務方面的人工輸入；
- 在我們的SaaS + 訂閱方面，我們將專注於數字化客戶線下銷售及營銷活動，並提供服務及／或數字化工具，以滿足更多種類的線下零售營運，從而使得我們能夠滿足多樣化的客戶需求；及
- 在數據賦能方面，我們將專注於大數據挖掘、研發及算法迭代等方面的營運，從而幫助客戶克服數據障礙，提高其運營效率和效益。例如，我們將建立業務中心支撐數字化平台，創建數據標籤、算法、銷售及推廣活動績效指標等系統及索引。

我們相信，有關升級的FMES平台及數字化工具能有助於我們為更廣泛的客戶提供銷售及營銷服務。

同時，我們有關我們總部及研發中心的計劃預計將從以下方面讓我們受益：

- 增強上海總部及大連研發中心將提供額外及充足的辦公空間，以支持我們在未來三年聘用35名研發人才的招聘計劃。我們相信，擴大研發團隊將有助於我們能夠加速技術及數字化工具的創新，並將我們的數字化工具的應用擴展至各種線下零售營運。此外，新員工可以幫助我們滿足客戶及價值鏈上的其他行業參與者不斷變化的業務需求。

---

## 業 務

---

我們意識到，我們所有的員工對我們的成功及長期業務發展至關重要。擁有合資格及有經驗的管理能力及服務專業人士對於營銷公司來說是關鍵的成功因素，此乃由於優秀人才能夠憑藉其經驗及商業頭腦迅速提供銷售及營銷解決方案。與此同時，預計該等人才將能夠進行業務開發並與技術團隊合作以整合技術賦能銷售及營銷工具或服務創新。僅可於長期獲得及積累行業知識和經驗，而新進入者可能無法於短期內具備或培養這種能力。我們計劃使用一部分[編纂]繼續吸引及挽留有才能的員工，包括(i)研發人員，如行業專家、數字化產品經理及助理、測試工程師及算法及數據分析師以及管理及支持人員，彼等將負責提升我們的核心技術能力及基礎研發；及(ii)業務團隊成員，其將協助加速我們的定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務的業務發展。

我們擬為管理人員和其他關鍵員工提供我們認為在我們的行業中具有競爭力的薪酬待遇。此外，我們可能會為有才能且有前途的員工提供培訓及輪換機會，幫助彼等實現專業發展及提升工作經驗，從而使其成為稱職的管理人員。我們亦擬為銷售團隊提供專業培訓，以加強彼等為客戶服務的能力，從而提高客戶忠誠度。除了培訓，我們亦會舉辦各種團隊建設活動，以建立員工的士氣，並在與本集團共同成長的過程中逐漸培養員工的歸屬感。此外，由於我們計劃擴大我們的服務產品及業務的地理覆蓋範圍，我們預期會聘請更多人才來滿足並符合我們的擴展需求。通過對我們的寶貴人力資源開發的持續努力，我們相信我們將成功地挽留及激勵我們的管理、銷售及運營、研發及其他員工，並繼續吸引更多優秀人才。

### 提高我們的品牌知名度，增加市場份額

憑藉經驗及專業知識，許多銷售及營銷服務供應商已愈加熟悉針對目標客戶的不同類型銷售及營銷活動的效果。另一方面，廣告主明白其與服務供應商之間合作的效率及效益很大程度上決定推廣活動的績效。因此，參與雙方持續且互助的合作能確保彼此之間的長遠發展。

我們計劃將一部分[編纂]用於增加我們在中國的市場份額，方法是推廣我們的品牌以促進業務增長，以及加強我們的銷售和營銷渠道。我們擬向快速消費品行業頭部公司及中小企業推廣我們的服務，並向其他行業拓展我們的服務，例如金融及旅遊業。我們計劃通過口碑傳播和其他渠道(例如客戶會面、定期市場研究及行業會議及活動)以及參與在線銷售及營銷渠道(包括在專業及社交網絡平台策略性地投放廣告)，來推動我們的服務產品和數字化工具的滲透。我們亦計劃在上海設立一個展廳，展示我們的標誌性實例。此外，展廳將展示我們的數字化工具如何在各種零售營運中使用，從而增加客戶對我們的技術能力及服務的了解。

---

## 業 務

---

### 建立我們的國際業務

我們計劃利用我們服務頭部快速消費品品牌商客戶的良好往績記錄，拓展至中國以外的零售支援服務市場（比如東南亞（包括新加坡及印尼）及日本）以抓住海外市場機遇。根據我們進行的可行性研究，我們認為該等國家的零售市場可持續，零售支援服務市場的發展前景廣闊。

根據弗若斯特沙利文的資料，日本、新加坡及印尼的零售市場將保持正增長，並為各自零售行業的銷售及營銷服務供應商培育機會。上述該等國家的銷售及營銷行業的競爭格局相對分散。因此，預計進入該等國家的進入壁壘不會太高。

總而言之，鑑於當前零售業競爭格局及日本、新加坡和印尼對銷售及營銷技術服務供應商的強勁需求，以及我們客戶的一流銷售和地域佈局，我們的董事認為，對於我們這樣的新進入者而言，上述國家存在大量發展機會。海外擴張乃本集團的長期計劃，截至最後可行日期，我們尚未開始執行我們的海外擴張計劃。

### 尋求戰略投資、收購及合作

我們有意尋求與選定機構及企業（包括但不限於策略聯盟、投資、合營企業及／或收購）的策略性合作，可與我們的增長策略相輔相成，尤其是能助力我們豐富所提供的服務、提升技術，並擴大我們的客戶及用戶群。我們亦擬豐富現有能力和提升核心競爭力及補充戰略業務發展計劃。目前，我們計劃戰略收購中國大型公司，該等公司可令我們快速在全國範圍擴展業務。具體而言，我們計劃於中國尋求傳統銷售及營銷公司。由於我們目前的業務涵蓋中國31個省／直轄市逾320個城市，因此潛在目標公司所在地點不受限制。選擇及評估潛在目標時，我們將考慮一系列的篩選標準，包括：

- (i) 我們擬物色一家目標公司，即中國的傳統銷售及營銷公司，該公司專注於快速消費品行業。因此，該目標公司將擁有類似業務重點及服務快速消費品客戶的經驗。我們期望目標公司能夠幫助我們提高服務更廣泛快速消費品客戶的能力，並擴大我們服務的適用線下零售營運。此外，我們可以最大限度地縮短自然增長及業務擴張所需的時間；
- (ii) 我們可能會物色一家擁有穩定客戶群（包括國際及當地頭部品牌商及／或經銷商）的目標公司。我們期望該目標公司能夠有助我們擴大客戶群，從而增強我們的市場知名度及提高我們的市場份額；
- (iii) 我們可能會物色一家擁有穩定營銷人員基礎（可能是僱員營銷人員及／或第三方營銷人員）的目標公司，該目標公司能夠有助我們擴大營銷人員基礎。隨着營銷人員基礎的擴大，我們期望擴大營銷人員網絡的地理覆蓋範圍，更有效地管理任務驗收及完成能力，從而提高我們的任務完成率；

---

## 業 務

---

- (iv) 我們可能會物色一家在我們認為對我們現有的業務運營有價值的領域具有競爭優勢的目標公司。我們期望該目標公司能夠有助於擴大我們在不同的線下零售業務中的服務覆蓋範圍，並補充我們現有的服務。此外，該目標公司預期會提高我們的業務增長、品牌知名度和財務表現；及
- (v) 我們計劃物色一家在提供傳統銷售及營銷服務方面有良好業績記錄及年收益至少人民幣150百萬元的目標公司。

根據弗若斯特沙利文就我們的選擇標準及能否獲得有關目標進行的專家訪談，截至2021年，在中國約有300多間年收益至少為人民幣150百萬元的銷售及營銷公司。

我們相信豐富的行業經驗及洞察力能令我們物色合適的潛在機會並有效評估及執行該等機會。從長遠來看，就潛在的投資而言，我們將利用內部產生的資源來提高被收購公司的業績，如分享豐富的行業經驗、實施先進的營運模式、重組其公司治理架構以幫助其融入我們的營運，並建立具有競爭力及靈活性的薪酬體系，目標是與該等被收購公司形成可持續互利的關係。

過去，由於所需的成本較低，我們在中國內地的不同地方設立分公司從而有機擴張。然而，此等擴張策略限制我們獲得競爭能力且無法獲得其他重要益處，該等益處只能透過策略性地投資、收購外部目標以及與其進行合作，包括獲取穩定客戶組合的便利渠道，以拓寬我們的客戶群。由於企業形象提升（這能夠使我們吸引具有我們所尋求的能力的大型優質目標）及成功[編纂]後更強的財務資源，我們相信繼續加強並透過戰略投資、收購及合作進行擴張對於我們而言將會是合適舉措。

截至最後可行日期，我們並無任何特定投資或收購計劃或目標，且並無與任何潛在目標訂立任何確切協議。



## 業 務

### 我們的業務模式

我們的業務模式覆蓋各種線下零售營運。在線下零售營運中，品牌商／經銷商、終端及營銷人員是推動商品銷售的主要利益相關者。他們互相配合及互相影響，從而創造各種可能性。對此，我們的服務連接這些利益相關者，並為彼等帶來網絡效應及協同效應。下圖描述了利益相關者之間的關係，以及我們的服務如何在線下零售營運中促進彼等的關係：



附註：

- (1) 品牌商及經銷商向終端供應商品進行零售。我們向品牌商及經銷商提供服務，協助他們開展銷售和營銷計劃、線下零售網絡管理以及獲取銷售及營銷數據分析。
- (2) 終端指零售交易發生的地點，如超市、雜貨店、便利店、百貨公司、戶外促銷活動及其他零售商。終端的銷售及營銷活動需要實地實施的營銷人員，包括向消費者提供與產品有關的資訊及服務、店內商品展示、存貨管理及其他日常零售業務。
- (3) 營銷人員主要指直接與消費者互動及進行銷售及營銷活動的實地實施的人員，如銷售人員及前線員工。上述人員不僅影響消費者對商品的體驗和選擇，亦擁有與銷售及消費者有關的第一手資訊，例如銷售業績、消費者行為、消費者對商品的反饋等。就業務營運而言，我們將營銷人員分類為僱員營銷人員及第三方營銷人員。
- (4) 營銷人員可透過我們的數字化工具搜索任務。典型任務示例包括銷售及推廣、在與新的潛在消費者互動及／或吸引他們的營銷活動中提供協助、店內商品展示、存貨管理及其他日常運作。接受任務後，營銷人員將執行規定的任務職責，從而讓我們順利向客戶提供銷售和營銷服務。營銷人員在完成任務後，從所提供的服務獲得金錢回報。

## 業 務

- (5) 利用我們的數字化工具，我們從營銷人員收集到與銷售及消費者有關的第一手資訊。同時，利用我們數字化工具的若干內置功能，我們能夠核實該等資訊的準確性。
- (6) 其後，透過我們的數字化工具，有關線下資訊會轉化為數據資產，採用一致的數據標籤進行處理及分析以提供有意義的數據分析。我們向客戶提供數據分析，從而提高各自的營運效益，及時獲取第一手消費者見解，從而在競爭市場中穩佔上風。

### 我們的服務產品

我們針對不同銷售及營銷活動提供廣泛的銷售及營銷服務，該等活動主要於線下零售店(比如超市、百貨公司、戶外促銷活動)進行。下表載列我們四類服務的差異及比較分析：

	定制營銷解決方案	任務與營銷人員匹配服務	營銷人員派駐服務	SaaS+訂閱
服務產品	定制銷售及營銷活動並提供場地及活動材料配置的解決方案服務	不涉及場地及活動消耗品配置的標準化銷售及營銷活動	人力派駐及管理	現成數字化工具的定制(按需)及訂閱
對客戶的核心價值	幫助預先確定的線下零售店制定及實施定制銷售及營銷計劃	幫助預先確定的線下零售商店制定及實施標準化銷售及營銷活動  幫助尋找合適的營銷人員以推廣客戶商品及動銷	使客戶能夠減少與人力資源行政事務相關的運營成本	支持客戶簡化彼等銷售及營銷流程以及管理線下零售網絡
可交付成果	組織及實施線下活動  定制銷售及營銷活動的典型例子包括推廣活動、營銷活動、路演、產品發佈活動、訂貨活動及答謝儀式	分析營銷人員的過往任務表現並提供任務與合適營銷人員的匹配推薦建議  發佈任務以根據匹配推薦建議尋找合適的第三方營銷人員  向第三方營銷人員提供線上及/或線下培訓並管理其表現  標準化銷售及營銷活動的典型例子包括客戶的商品銷售及推廣以及店內商品展示	協助我們客戶為客戶指定的線下零售店進行僱員營銷人員的招聘、培訓及評估，管理與人力資源相關的行政事務  維持與僱員營銷人員的僱傭關係，從而使相關職位具有連續性及一致性	使用我們的數字化工具，並按需進行定制

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。

## 業 務

	定制營銷解決方案	任務與營銷人員匹配服務	營銷人員派駐服務	SaaS+訂閱
涉及的主要數字化工具	Remotes、SMV及米咖	觸點通及米咖	eHR及米咖	品牌秘鑰、品銷通、店力通及米咖
我們費用的主要組成部分	固定服務費	(i) 績效掛鈎費用；及／或 (ii) 固定費用，包括服務及／或系統費用	(i) 固定服務費；及 (ii) 僱員營銷人員薪金、福利及報銷作為我們的償付費用	固定服務及／或訂閱費用
我們有關收費模式的風險	於若干情況下，倘若我們無法達成服務協議所載績效指標（如營銷人員出勤率、招聘率等），我們的客戶可以扣除約定的費用	倘營銷人員的業績不能達到我們與客戶簽訂的服務協議所載績效指標（如線下零售店銷售額或已完成任務數目），我們僅可產生基於固定服務費的最少收益	極小	極小
主要營銷渠道	報價／投標	報價／投標	報價／投標	報價
主要客戶類型	品牌商	品牌商	品牌商	品牌商
主要供應商類型	勞務供應商（提供第三方營銷人員）、活動消耗品供應商及物流服務供應商	勞務供應商（提供第三方營銷人員）	人力資源代理（提供繳納社會保險及住房公積金服務）	IT服務供應商
營銷人員的主要類型	僱員營銷人員及第三方營銷人員	第三方營銷人員	僱員營銷人員	不適用
合約期限	3天至2年	少於1個月至3年	2個月至3年	1週至2年

## 業 務

### 主要營運數據

下表載列於所示年度有關我們的客戶的主要營運數據：

	2020年財政 年度	2021年財政 年度	2022年財政 年度
<b>本集團</b>			
以下客戶的數目：			
— 品牌商客戶	47	41	43
— 經銷商客戶	14	25	127
來自以下客戶的收益(人民幣千元)：			
— 品牌商客戶	343,213	341,563	555,569
— 經銷商客戶	70,358	74,727	62,542
以下每名客戶平均收益(人民幣千元)：			
— 品牌商客戶(附註1)	7,302	8,331	12,920
— 經銷商客戶(附註2)	5,026	2,989	492 <sup>(附註4)</sup>
<b>定制營銷解決方案</b>			
以下客戶的數目：			
— 品牌商客戶	35	30	26
— 經銷商客戶	10	17	28
來自以下客戶的收益(人民幣千元)：			
— 品牌商客戶	236,373	202,887	408,190
— 經銷商客戶	69,515	69,837	51,435
以下每名客戶平均收益(人民幣千元)：			
— 品牌商客戶(附註1)	6,754	6,763	15,700
— 經銷商客戶(附註2)	6,952	4,108	1,837
<b>任務與營銷人員匹配服務</b>			
以下客戶的數目：			
— 品牌商客戶	12	14	20
— 經銷商客戶	3	6	19
來自以下客戶的收益(人民幣千元)：			
— 品牌商客戶	31,947	57,072	74,451
— 經銷商客戶	180	2,166	7,611
以下每名客戶平均收益(人民幣千元)：			
— 品牌商客戶(附註1)	2,662	4,077	3,723
— 經銷商客戶(附註2)	60	361	401
<b>營銷人員派駐服務</b>			
以下客戶的數目：			
— 品牌商客戶	22	14	15
— 經銷商客戶	1	2	5
來自以下客戶的收益(人民幣千元)：			
— 品牌商客戶	72,920	68,291	47,176
— 經銷商客戶	663	1,122	1,537
以下每名客戶平均收益(人民幣千元)：			
— 品牌商客戶(附註1)	3,315	4,878	3,145
— 經銷商客戶(附註2)	663	561	307

## 業 務

	2020年財政 年度	2021年財政 年度	2022年財政 年度
<b>SaaS + 訂閱</b>			
以下客戶的數目：			
— 品牌商客戶	3	4	6
— 經銷商客戶	—	5	89
來自以下客戶的收益(人民幣千元)：			
— 品牌商客戶	1,973	13,313	25,752
— 經銷商客戶	—	1,602	1,960
以下每名客戶平均收益(人民幣千元)：			
— 品牌商客戶(附註1)	658	3,328	4,292
— 經銷商客戶(附註2)	—	320	22
<b>營銷人員</b>			
平均每月活躍營銷人員(附註3)	16,220	23,374	23,008

附註：

1. 每名品牌商客戶平均收益乃將品牌商客戶的收益除以有關期間品牌商客戶數目計算得出。
2. 每名經銷商客戶平均收益乃將經銷商客戶的收益除以有關期間經銷商客戶數目計算得出。
3. 平均每月活躍營銷人員乃將(i)有關期間每月活躍營銷人員加總人數除以(ii)十二個月計算得出。就業務營運而言，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(與我們並無僱傭或合約關係)。
4. 於2022年財政年度每名經銷商客戶平均收益減少，主要由於我們同年獲得大量小規模經銷商客戶，其銷售及營銷預算相對較少。

### 定制營銷解決方案

#### 概要

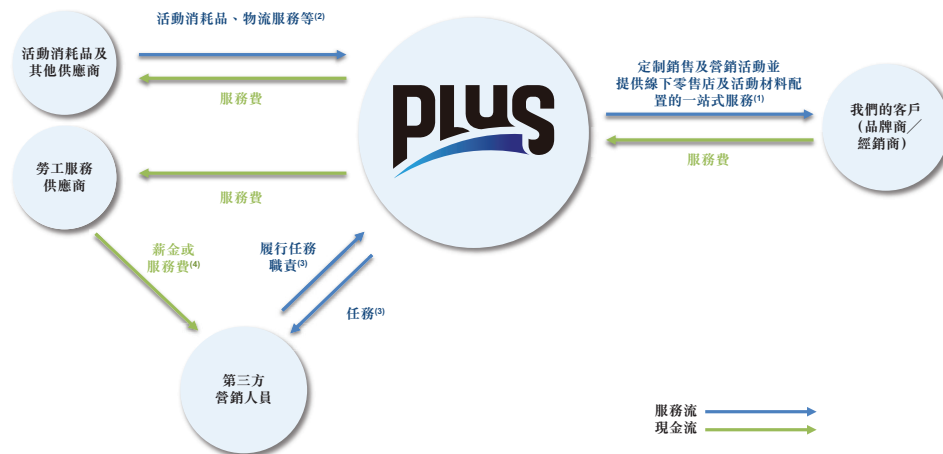
定制營銷解決方案(即我們經營已久的業務)為我們的收益貢獻最大份額，於業績記錄期各年分別佔我們總收益的74.0%、65.5%及74.4%。我們在線下零售店為我們客戶的商品制定並實施定制銷售及營銷計劃，旨在提高品牌知名度、推廣商品及動銷。尤其是，本集團設置場地、安排營銷人員及活動消耗品並促進整體項目管理。定制銷售及營銷活動的典型例子包括促銷活動、營銷活動、路演、產品發佈活動、訂貨活動及答謝儀式。

由於我們提供綜合服務，因此定制營銷解決方案的各種活動組成一項單一履約責任。提供定制營銷解決方案的收益在一段時間內按總額基準確認，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。關於收益確認的主要會計政策及有關收益確認的重大會計估計及判斷的進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註2.22及4(a)。

## 業 務

### 業務模式及流程

以下流程圖概述我們定制營銷解決方案的業務模式：



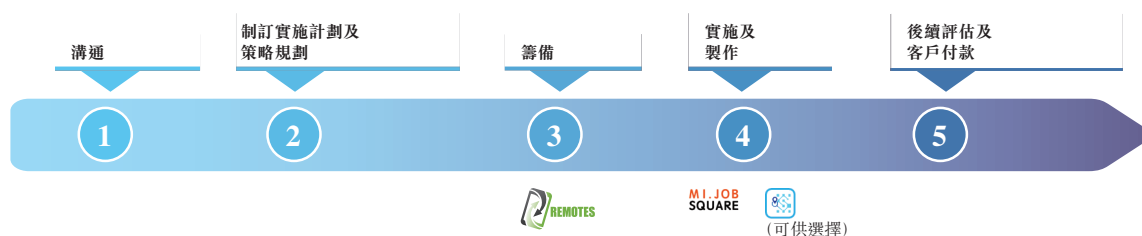
附註：

1. 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，本集團設置場地、安排營銷人員及活動消耗品並促進整體項目管理。
2. 定制營銷解決方案的主要供應商包括勞務供應商、活動消耗品供應商及物流服務供應商。有關勞務供應商的進一步詳情，請參閱本節「我們的服務網絡及營銷人員」。
3. 我們的定制營銷解決方案需要營銷人員實地實施。根據定制營銷解決方案的性質及客戶的要求，我們可能委聘僱員營銷人員或第三方營銷人員。僱員營銷人員與我們有僱傭關係，而第三方營銷人員與我們並無任何僱傭或合約關係並由我們的勞務供應商提供。為有效管理日常營運中的第三方營銷人員，我們使用任務管理系統。任務使用 Remotes 發佈而營銷人員可以閱覽可申請的任務清單並使用米咖申請任何合適的任務。任務的典型例子包括銷售及促銷，在與新的潛在消費者互動及／或吸引他們的營銷活動中提供協助以及其他日常營運。
4. 我們並不直接向第三方營銷人員支付。相反，我們與勞務供應商訂立服務合約並向其支付服務費，而勞務供應商則向第三方營銷人員支付薪金／服務費。有關勞務供應商的進一步詳情，請參閱本節「我們的服務網絡及營銷人員」。

我們主要透過來自現有及潛在客戶的報價邀請或競爭激烈的招標，物色潛在項目。有關投標程序的進一步詳情，請參閱本節「我們的銷售及營銷」。

## 業 務

我們擔任顧問、組織者及整體項目經理，負責定制營銷解決方案項目的方方面面。以下流程圖概述我們定制營銷解決方案的主要業務流程：



### 1. 與客戶溝通並提供建議及解決方案

我們的客戶提出具體的銷售及營銷目標與要求，而我們與客戶溝通服務的詳情，例如活動日期及時長、場地選擇以及所需任何活動消耗品的設計及內容。我們與客戶持續討論，提供建議及解決方案，並與客戶確認服務範疇；

### 2. 制定實施計劃及策略規劃

我們根據客戶的目標及要求，考慮客戶的背景及市場地位、商品性質、來自客戶的預算、我們的內部資源及其他諸多因素，制定實施計劃，包括活動籌劃、平面圖、安全及安保措施、所需活動材料清單及營銷人員清單。實施計劃將根據客戶的要求及我們的建議不斷進行修改，直至經客戶批准；

### 3. 籌備

根據獲批的實施計劃，我們就活動消耗品及場地等方面尋求供應商且與其進行協調，並確保具備適當的物流及設施。我們使用Remotes發佈任務，且營銷人員可使用米咖申請任務。定制營銷解決方案的營銷人員包括僱員營銷人員（與我們擁有僱傭關係）及第三方營銷人員（與我們並無任何僱傭或合約關係）。任務信息包括期限及次數、地點、詳細工作內容、薪酬金額及計算方法以及其他重要說明。營銷人員申請任務且我們批准他們的申請後，我們可能會提供線上及／或線下培訓，以便他們更好地了解如何履行其工作職責及達到我們客戶的期望，並進行後續測驗，以確保他們有充分能力完成任務；

### 4. 實施及製作

在實施定制營銷解決方案項目的過程中，我們通常將自身定位為項目總經理，以督查該計劃的實地實施。我們負責實施計劃，包括時間及場地安排、物流安排及活動材料安裝及佈置、協調供應商及服務供應商以及監督營銷人員的出勤及表現。我們亦負責確保活動客人的安全及健康。營銷人員執行所規定的工作職責，從而促進我們實施定制營銷解決方案項目。

---

## 業 務

---

我們目前主要使用三個數字化工具。除任務發佈外，*Remotes*用於管理實地實施。其包含一套用於實時項目管理、任務管理以及內部溝通的綜合工具。米咖被營銷人員用於匯報他們的出勤情況及任務完成率。例如，他們到達工作地點時必須上傳自拍照，拍攝整個場地及其他特定區域的照片，並輸入與業績相關的數據，例如銷售商品的件數、分發的促銷禮品的件數、庫存數量及組織的陳列架數量，並使用米咖的內置相機功能拍攝的照片作為支持證據。內置相機功能確保作為支持證據提交的照片不會被營銷人員編輯。我們可能會評估定制營銷解決方案(使用*SMV*安排在線下零售店進行實地考察)的效果，並就銷售管理及運營表現(如產品可示性不足、存貨滯銷以及其他銷售相關數據)作出任何示警。

### 5. 持續報告、評估及客戶付款

營銷人員輸入的數據會保留作數據資產供日後參考，並協助作出數據導向的策略規劃、落實與評估。為了確保活動的順利實施，我們的業務團隊通常會創建即時消息群組以及時監控及跟蹤進度。對於長期項目，客戶可能要求我們基於營銷人員輸入的數據，就執行狀態提供分析報告。我們按服務協議開具發票，讓客戶結付款項。

#### 營銷人員

於業績記錄期，我們就定制營銷解決方案委聘第三方營銷人員及僱員營銷人員。

於業績記錄期，我們就實施我們的定制營銷解決方案委聘第三方營銷人員。第三方營銷人員與我們並無任何僱傭或合約關係。我們與勞務供應商訂立服務協議，該供應商將營銷人員聘為其僱員或承包商。我們不直接向第三方營銷人員支付款項。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。由於第三方營銷人員與我們並無僱傭關係，彼等可選擇是否申請在我們平台上發佈的任務。然而，第三方營銷人員一旦選擇接受任務，就必須遵守任務中規定的服務標準。我們的第三方營銷人員使我們可靈活應對我們客戶的臨時服務需求。

自2022年以來，除第三方營銷人員外，我們於若干定制營銷解決方案項目還委聘僱員營銷人員。由於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到定制營銷解決方案，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。該等更廣泛的服務包括(i)制定(其中包括)品牌戰略、銷售及營銷策略；及(ii)通過安排場地及營銷人員直接監督及管理該等計劃的整個實施過程。就該等客戶而言，為確保業務連續性及服務質量，我們已留用曾為營銷人員派駐服務下的該等客戶工作的僱員營銷人員，該等人員繼續為定制營銷解決方案項下的相關客戶工作。每個僱員營銷人員都會根據其工作經驗及技能派駐到一個指定的項目，在指定的線下零售店駐點，從而有可能保持該等職位



## 業 務

的連續性及一致性。我們的僱員營銷人員提供服務一般不會重疊，因為招聘的每個僱員營銷人員都會派駐到一個指定的項目。其薪酬包括1)固定的月薪(視實際出勤而定)；及2)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。截至2022年12月31日，我們就定制營銷解決方案擁有4,399名僱員營銷人員，旨在為客戶維持穩定的員工隊伍，並確保服務質素。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的服務網絡及營銷人員」。

### 客戶數目

下表載列於所示年度委聘我們提供定制營銷解決方案的客戶數目：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
以下客戶的數目：			
— 新客戶	13	17	30
— 回頭客戶	29	24	21

定制營銷解決方案客戶數目於2020年財政年度及2021年財政年度分別為42名及41名，維持相對穩定，每名客戶平均收益由2020年財政年度的人民幣7.3百萬元輕微減少至2021年財政年度的人民幣6.7百萬元，主要由於我們於2021年獲得若干新經銷商客戶。定制營銷解決方案客戶數目隨後於2022年財政年度增加至51名，每名客戶平均收益大幅增長至2022年財政年度的人民幣9.0百萬元。這主要是因為於業績記錄期內，五大客戶中有三名從營銷人員派駐服務(其收益按淨額基準確認)轉到定制營銷解決方案(其收益按總額基準確認)。

於業績記錄期，客戶委聘我們提供一種以上服務類型及／或不時改變服務類型或服務類型組合。尤其是，我們交叉銷售定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務乃主要由於我們的客戶對不同線下零售店可能有不同的銷售及營銷舉措。例如，我們的客戶可能使用我們的定制營銷解決方案在其暢旺的商店實施定制銷售及營銷活動以提升新產品的品牌知名度。我們的定制營銷解決方案的特點是涉及各種活動消耗品供應商。另一方面，客戶可能使用我們的任務與營銷人員匹配服務在其冷清的商店刺激銷售。我們的任務與營銷人員匹配服務的特點是我們有能力使用AI技術及大數據挑選合適的營銷人員以幫助指定線下零售店改善銷售業績。

### 於業績記錄期我們的未完成合約量

未完成合約量(就我們的定制營銷解決方案而言)指我們在收到客戶指示後估計待履行的未完成合約數量及已確認採購訂單(服務期限於所示年度年末尚未到期)以及根據該等合約及已確認採購訂單將予確認的相應收益金額。該等估計乃基於截至最後可行日期我們的董事所深知、盡悉及確信作出。

## 業 務

下表載列定制營銷解決方案的滾動未完成合約量：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
<b>合約／已確認採購訂單數目</b>			
年初未完成合約／已確認採購訂單 總數	46	34	57
加：年內啟動的新合約／已確認採購 訂單數目	87	79	61
減：年內已完成的合約／已確認採購 訂單數目	<u>99</u>	<u>56</u>	<u>91</u>
年末未完成合約／已確認採購訂單 總數	<u>34</u>	<u>57</u>	<u>27</u>
	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>未完成合約／已確認採購訂單金額</b>			
年初未完成合約／已確認採購訂單金 額總額	218,704	121,402	488,563
加：年內啟動的新合約／已確認採購 訂單金額	208,586	639,885	197,307
減：年內確認的收益	<u>305,888</u>	<u>272,724</u>	<u>459,623</u>
年末的未完成合約／已確認採購訂單 金額總額	<u>121,402</u>	<u>488,563</u>	<u>226,247</u>

未完成合約／已確認採購訂單數目由於2021年12月31日的57份減少至於2022年12月31日的27份，主要由於2022年年初上海COVID-19爆發的影響。未完成合約／已確認採購訂單的平均金額於2021年12月31日為人民幣8.6百萬元，於2022年12月31日為人民幣8.4百萬元，維持穩定。截至最後可行日期，我們的尚未完成合約／已確認採購訂單金額為人民幣549.6百萬元<sup>(附註)</sup>，其中人民幣267.0百萬元預期將確認為截至2023年12月31日止年度的收益。

附註：

截至2022年12月31日及截至最後可行日期的未完成合約／已確認採購訂單金額指根據我們的董事所深知、盡悉及確信，我們預計將收到的餘下合約期間的金額(假設合約／已確認採購訂單將分別根據其截至2022年12月31日及最後可行日期的條款執行)。

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。

## 業 務

下表載列於整個業績記錄期就確認的總收益而言定制營銷解決方案的十大合約：

排名	客戶	合約期限	服務範圍	收費基準	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	於整個業績 記錄期確認 的總收益 人民幣千元	截至2023年 12月31日止 年度，預期將 確認為收益 的截至最後 可行日期的 未達成合 約／已確認 採購訂單金 額(附註5) 人民幣千元	合約毛利率 (附註6) %	截至最後可 行日期合約 狀況
1	客戶D (附註1)	2021年10月1日至 2023年2月1日 (附註9)	提高品牌知名度並推廣指定線下零售店的產品	固定服務費	—	—	164,951	—	2.0% (附註7)	完成	
2	客戶B (附註2)	2021年1月1日至 2022年6月30日	銷售及營銷服務	固定及浮動服務費	—	59,950	28,765	88,715	—	37.1%	完成
3	客戶B (附註2)	2019年4月1日至 2020年6月30日	銷售及營銷服務	固定及浮動服務費	60,738	—	—	60,738	—	32.3%	完成
4	客戶B (附註2)	2021年7月1日至 2022年6月30日	銷售及營銷服務	固定及浮動服務費	—	24,651	35,499	60,151	—	32.6%	完成
5	客戶B (附註2)	2019年10月1日至 2020年6月30日	銷售及營銷服務	固定及浮動服務費	45,395	—	—	45,395	—	37.1%	完成
6	客戶B (附註2)	2020年7月1日至 2021年6月30日	銷售及營銷服務	固定及浮動服務費	6,816	37,720	—	44,535	—	32.5%	完成
7	客戶A (附註3)	2022年6月1日至 2023年3月31日	指定商店的營銷及推廣服務	固定及浮動服務費	—	—	41,264	41,264	—	14.1% (附註7)	完成
8	客戶B (附註2)	2022年8月1日至 2023年6月30日	銷售及營銷服務	固定及浮動服務費	—	—	35,002	35,002	1,680	38.6% (附註8)	進行中
9	客戶A (附註3)	2020年4月1日至 2022年3月31日	指定商店的營銷及推廣服務	固定及浮動服務費	9,697	18,539	6,665	34,901	—	45.0% (附註8)	完成
10	客戶G (附註4)	2022年10月1日至 2024年9月30日	營銷及活動實施服務	固定及浮動服務費	—	—	26,392	26,392	74,511	3.0% (附註7)	進行中

## 業 務

### 附註：

- 1 客戶D為一家中國實體集團，主要從事嬰幼兒用品(包括玩具及乳製品)銷售。客戶D的母公司為一家總部位於中國的亞太區全球投資公司的附屬公司。
- 2 客戶B為一家中國實體集團，主要從事日用品銷售(包括個人健康護理、口腔護理、紡織品護理及家庭護理)。客戶B的母公司為一家快速消費品行業的全球領先公司，專注於在約180個國家及地區通過線上及線下渠道提供品牌包裝消費品。客戶B的母公司股份於紐約證券交易所上市，於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，其銷售淨額分別為約710億美元、761億美元及802億美元。於2022年12月31日，其市值為3,592億美元。
- 3 客戶A為一家中國私營實體，主要從事食品銷售。其註冊資本為91.5百萬美元。客戶A的母公司為一家快速消費品跨國公司，且為巧克力、口香糖、薄荷糖及水果甜點的全球領先製造商。該公司專門從事糖果、寵物食品及其他食品的生產。
- 4 客戶G為一家主要從事日用品銷售的中國實體，專注於主要使用纖維、無紡布及吸水性技術由天然或合成纖維製成的產品。客戶G的母公司為一家快速消費品跨國公司，為逾175個國家的日常用品(包括個人護理用品、生活用紙及消費用品)的全球領先公司。客戶G的母公司股份在紐約證券交易所上市，於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，其銷售淨額分別為約191億美元、194億美元及202億美元。於2022年12月31日，其市值為458億美元。
- 5 截至最後可行日期的未完成合約／已確認採購訂單金額是指據董事所深知、盡悉及確信，我們預期將於截至2023年12月31日止年度的剩餘期限收到的金額(假設合約／已確認採購訂單將按照截至最後可行日期的條款履行)。
- 6 毛利率指於合約期限內特定合約的整體毛利率。
- 7 由於中國的快速消費品市場自2020年起受到COVID-19的嚴重影響，我們認為該客戶已改變其銷售及營銷策略，從而在線下零售市場狀況困難及經濟下滑的情況下改善其銷售表現，因此，經與我們討論後，更直接及更廣泛地參與實施定制營銷解決方案項下的賣地銷售及營銷活動，包括代其管理及監督營銷人員，而並非僅向該客戶派駐僱員銷售人員。因此，與該等營銷人員相關的僱員福利開支悉數計入我們的服務成本，而該項目因而錄得相對較低的毛利率。
- 8 該等合約的毛利率相對較高，主要由於該等合約涉及店內銷售及營銷活動(一般涉及較少的活動消耗品及運營成本)。
- 9 截至最後可行日期，透過客戶D與本公司訂立的一份自2023年2月1日起施行的新合約，客戶D與本公司終止了本合約。

---

## 業 務

---

### 收費模式

一般而言，我們根據成本加成法並參考預計將產生的成本及費用收取固定服務費。定制營銷解決方案的成本及費用主要包括勞務費（主要指支付予參與項的第三方營銷人員的服務費（按固定基礎費用乘以每次活動的營銷人員總數計算））、活動消耗品（如宣傳材料費用、場地及設施費用等）及僱員福利開支（主要指僱員營銷人員的薪金）。於若干情況下，我們可能採用最高限額的固定費用，因此，我們須承擔與任何意外及額外成本及費用有關的風險。此外，於少數情況下，我們有權收取與業績掛鈎的浮動費用，該費用主要根據銷售業績計算。

於若干情況下，倘若我們無法達成服務協議所載績效指標（如營銷人員出勤率或招聘率），我們的客戶可以扣除約定的固定服務費。於業績記錄期，我們並未遭遇我們的客戶對定制營銷解決方案的服務費作出任何大幅扣減的情況。於業績記錄期各年，因未能達到績效指標而對定制營銷解決方案作出扣減的費用分別為人民幣3.0百萬元、人民幣2.9百萬元及人民幣2.5百萬元。於業績記錄期各年，定制營銷解決方案的平均收益（就年內完成的合約／已確認採購訂單而言）分別為人民幣3.1百萬元、人民幣4.9百萬元及人民幣6.0百萬元。

於業績記錄期，我們承接了一項虧損的定制營銷解決方案項目，在該項目當中，我們負責協助客戶推廣指定糖果產品並管理相關糖果產品的銷售及庫存控制，期限為2018年1月至2020年12月。為了實施該項目，我們須先採購糖果產品，然後再在市場上推廣及管理相關指定糖果產品的銷售。就該虧損項目而言，我們於2020年財政年度確認收益人民幣2.7百萬元及毛損人民幣1.6百萬元。該項目發生虧損的主要因為項目控制不力，導致相關糖果產品發生減值虧損。這主要是因為存貨按成本與可變現淨值兩者中的較低者列賬。成本按加權平均法釐定，可變現淨值為日常業務過程中的估計售價減去適用可變銷售開支。對成本高於其可變現淨值的存貨計提存貨減值準備。我們的董事認為，該虧損項目屬於一次性獨立事件，乃由於其僅對我們2020年財政年度總收益貢獻了0.6%，並且由於該項目而確認的毛損並未對我們的營運及財務業績產生任何重大影響。於業績記錄期，除上述定制營銷解決方案項目外，我們並無其他虧損的定制營銷解決方案項目。於業績記錄期，除上述虧損的定制營銷解決方案項目外，本集團並無承接任何其他需要以類似安排購買存貨的項目。

為盡可能減少項目虧損的風險，我們已採用內部控制措施及業務策略，包括定期監控客戶賬目、改善定價策略並密切監控我們所產生的成本。有關詳情，請參閱「業務 — 我們的銷售及營銷 — 定價措施及策略」。

---

## 業 務

---

### 付款及結算安排

定制營銷解決方案按項目基準收取費用。根據項目性質，我們一般於項目完成後或按項目進度向客戶收取費用。於業績記錄期，我們向定制營銷解決方案客戶授出6至186天的信貸期。

### 代表性項目

下列為業績記錄期我們承接的部分代表性定制營銷解決方案項目：

(i) 提供綜合管理系統

客戶類別	主要從事日用品的快速消費品品牌商
實施期間	2021年1月至2021年12月
項目費用	約人民幣52.0百萬元
客戶要求／我們的職責	<ul style="list-style-type: none"><li>● 客戶希望在客戶指定的線下零售店開展銷售及營銷活動，以提高該等線下零售店的銷售額。</li><li>● 客戶希望我們提供可以連接至其自身內部IT系統的系統，並使用該系統收集銷售數據以計算營銷人員的績效掛鉤酬金；同時，該系統有助於完善零售流程、營銷人員任務及營銷人員服務費的管理。</li></ul>
我們的主要工作步驟	<b>實施銷售及營銷活動</b>

- (1) 首先，客戶提供一份對我們的服務有需求的線下零售店清單。基於該清單，我們通過向米咖發佈任務，在指定線下零售店設置促銷攤位、專櫃或物料（如海報、橫幅及標籤）並委聘必需及合適的營銷人員。營銷人員的主要職責為在指定線下零售店的銷售推廣並管理適當的商品陳列及維護促銷物料的設置。我們使用*Remotes*發佈任務，而營銷人員使用米咖申請任務。然後，我們審查並批准其申請。獲批准的營銷人員於米咖上收到確認通知。

---

## 業 務

---

- (2) 我們負責管理營銷人員的評估系統。因此，我們向營銷人員提供線上及線下培訓，確保他們所提供的服務符合客戶的規定。
- (3) 於項目實施期間，營銷人員須使用米咖報告其出勤及完成任務的情況。我們處理相關數據，生成月度分析報告，其中包括營銷人員的招聘率及出席率以及線下零售店的銷售表現，並將相關報告交付給客戶。

### 連接客戶的內部IT系統

- (1) 首先，客戶提供了關於其內部IT系統的系統連接器的所有信息。
- (2) 其次，透過客戶提供的系統連接器，我們將FMES平台與客戶內部IT系統連接起來。
- (3) 連接過後，透過客戶提供的系統連接器，計算營銷人員的績效掛鉤酬金所需的數據由我們的FMES平台推選及傳送至客戶內部IT系統。該等數據由營銷人員於實地實施期間使用米咖輸入。

### 涉及的利益相關者

**客戶** — 品牌商

**營銷人員** — 約12,000名營銷人員

**終端** — 來自中國內地20個省／直轄市67個城市超過4,300家線下零售店

### 涉及的數字化工具及其 主要應用

- **Remotes** — 任務藉由Remotes發佈，而發佈的任務會在米咖上到達接觸到人員。客戶亦能透過Remotes實時制定、更新及管理銷售及營銷項目。作為項目經理，我們透過分析經由Remotes處理的數據監控活動的實施。
- **米咖** — 營銷人員透過米咖接收及申請任務，須藉由米咖報告出勤率及回復任務完成率，並作出其他反饋。

---

## 業 務

---

### 成果及評估

- 我們的績效通過服務協議中列明的關鍵績效指標評估，有關指標包括營銷人員招聘及出勤率以及線下零售店的銷售業績。於2021年下半年，(i)與客戶的最低要求95%相比，我們實現營銷人員的招聘率97%至99%；及(ii)與客戶的最低要求95%相比，我們實現營銷人員的出勤率98%至99%。此外，與該等線下零售店的平時日均銷售業績相比，逾半數銷售及營銷活動成功提高了線下零售店的銷售業績。
- 由於營銷人員及線下零售店充足，我們促使客戶完成項目中逾287,000項銷售及營銷活動。
- 所有項目數據直接由我們的FMES平台推選及傳送至客戶內部IT系統，該系統有助於將客戶系統與線下零售店及營銷人員的數據進行連接及整合，從而簡化項目的結付流程

### (ii) 使用大篷車進行戶外銷售及營銷活動

<b>客戶類別</b>	主要從事食品及飲品業務的快速消費品品牌商
<b>實施期間</b>	2021年9月至12月
<b>項目費用</b>	約人民幣6.9百萬元
<b>客戶要求／我們的職責</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 客戶希望通過使用一系列不同的數字化工具、大篷車和紅包組織銷售及營銷活動，提高消費者之間的互動及品牌知名度。</li><li>● 我們負責組織及實施上述銷售及營銷活動，包括規劃活動的日程及路線，並就我們的數字化工具提供技術支援。</li></ul>



---

## 業 務

---

### 我們的主要工作步驟

- (1) 首先，客戶提供一份對我們銷售及營銷服務有需求的城市／鄉鎮清單。基於有關清單，我們為所有活動規劃日程及路線，租用大篷車，安排大篷車的裝飾，佈置表演舞台及採購所有必需的活動材料。我們亦於活動開始前安排一則將於互聯網上發佈的推廣視頻。我們亦負責購買服務協議中所列明的必需保險。
- (2) 我們亦負責向米咖發佈任務，從而委聘必需及合適的營銷人員。營銷人員的主要職責包括路演的實地實施（比如佈置會場、向客人分派禮物及吸引客人在聚什惠中玩迷你遊戲）。我們使用 *Remotes* 發佈任務，而營銷人員使用米咖申請任務。然後，我們審查並批准其申請。獲批准的營銷人員在米咖上收到確認通知。然後我們於活動前向獲批准的營銷人員提供培訓。
- (3) 於項目實施期間，營銷人員推動實地實施，而作為項目經理，我們使用 *Remotes* 監督活動以確保活動的順利實施。我們亦須於每一活動結束後兩天內安排一則將於互聯網上發佈的推廣視頻。
- (4) 營銷人員須使用米咖報告其出勤及任務完成率。該等數據傳輸至我們的FMES平台以供我們進一步處理。我們須向客戶提供每週進度報告，包括線下零售店的銷售業績、活動完成率、客人參與率及互聯網發佈率。

### 涉及的利益相關者

**客戶** — 品牌商

**營銷人員** — 約43,000名營銷人員

**終端** — 中國60個城市及鄉鎮的80家線下零售店

**消費者** — 超過2,000名客人

---

## 業 務

---

### 涉及的數字化工具及其應用

- *Remotes* — 任務藉由*Remotes*發佈，而發佈的任務會在米咖上接觸到營銷人員。客戶亦能透過*Remotes*實時制定、更新及管理銷售及營銷項目。作為項目經理，我們透過分析經由*Remotes*處理的數據監控活動的實施。
- 米咖 — 營銷人員透過米咖接收及申請任務，須藉由米咖報告出勤率及回復任務完成率，並作出其他反饋。
- 聚什惠 — 活動的客人在聚什惠上玩迷你遊戲並為其於線下零售店的購買獲得折扣券。

### 成果及評估

- 該項目的服務費乃參考舉行活動的數目計算。我們的業績通過服務協議中列明的關鍵績效指標評估，有關指標包括活動前合作、活動的實施及製造及營銷人員表現。倘我們未能達到績效指標的最低水平，客戶有權不為特定活動支付服務費。於項目期間，全部活動已成功舉行而客戶並未就該項目扣減我們的任何服務費。
- 營銷人員可透過我們的數字化工具接收包括特定要求的任務，而與此同時，客戶的後勤人員可透過我們的數字化工具發佈任務及接收活動數據資料以作進一步分析。

### (iii) 店內流量管理及宣傳活動

客戶類別	主要從事消費電子產品業務的品牌商
實施期間	2022年1月至2022年5月
項目費用	約人民幣4.0百萬元
客戶要求／我們的職責	客戶希望(i)管理線下零售店繁忙時間的流量，如歡迎進場消費者及處理消費者有關產品的查詢及要求；及(ii)協助進行促銷物料(如海報、橫幅及節日裝飾品)的維護及店舖活動，以提升店舖服務，例如對外宣傳及活動維護

---

## 業 務

---

### 我們的主要工作步驟

- (1) 我們設計並推薦計劃時間表。基於客戶批准的實施計劃，我們向米咖發佈任務，從而委聘必需及合適的營銷人員。營銷人員的主要職責為協助線下零售店開展產品介紹、活動推廣及銷售。我們使用 *Remotes* 發佈任務，而營銷人員使用米咖申請任務。然後，我們審查並批准其申請。獲批准的營銷人員於米咖上收到確認通知。我們向營銷人員提供線上及線下培訓及測試以確保彼等提供的服務符合客戶的規定。
- (2) 於實施項目期間，營銷人員須使用米咖報告其出勤及完成任務的情況。我們處理相關數據，生成整體表現報告，並將相關報告交付給客戶。

### 涉及的利益相關者

**客戶** — 品牌商

**營銷人員** — 每次推廣活動逾7,200名營銷人員

**終端** — 中國31個省／直轄市逾300個城市超過4,500家線下零售店

### 涉及的數字化工具及其應用

- *Remotes* — 任務藉由 *Remotes* 發佈，而發佈的任務會在米咖上接觸到營銷人員。客戶亦能透過 *Remotes* 實時制定、更新及管理銷售及營銷項目。作為項目經理，我們透過分析經由 *Remotes* 處理的數據監控活動的實施。
- 米咖 — 營銷人員透過米咖接收及申請任務，須使用米咖報告出勤率及回復任務完成率，並作出其他反饋。

### 成果及評估

- 該項目的服務費乃參考舉行的活動數目或涉及的營銷人員人數計算。於項目期間，我們舉行逾19,000項活動。服務協議中並無列明績效指標。
- 通過使用我們的數字化工具，客戶和我們可監察及監督營銷人員的招聘、培訓及出勤情況，以及實地銷售及營銷活動的實施情況。

## 業 務

### 任務與營銷人員匹配服務

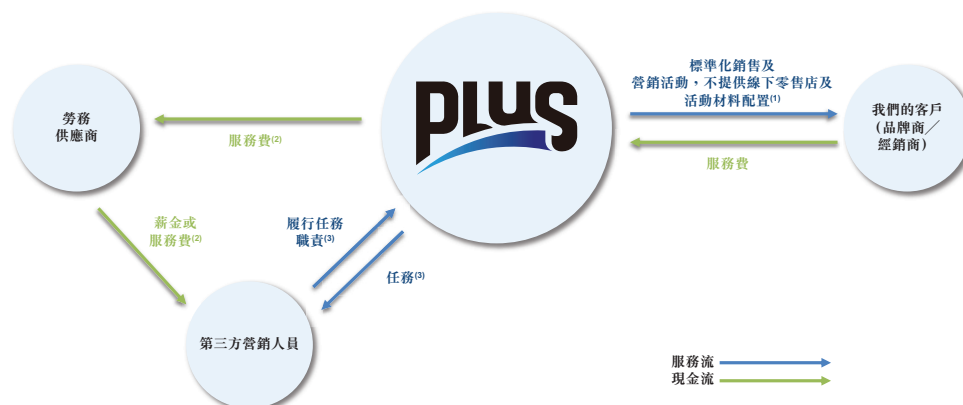
#### 概覽

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%。我們於線下零售店針對客戶的商品制定並實施標準化的銷售及營銷活動，以提高客戶的銷售業績。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線下零售店的促銷展位及店內商品展示。

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效益同時確認。任務與營銷人員匹配服務的收益在一段時間內按總額基準確認，而履行合約的合約成本（如經營成本及勞工成本）則確認為服務成本。關於收益確認的主要會計政策及有關收益確認的重大會計估計及判斷的進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註2.22及4(a)。

#### 業務模式及流程

以下流程圖概述我們任務與營銷人員匹配服務的業務模式：



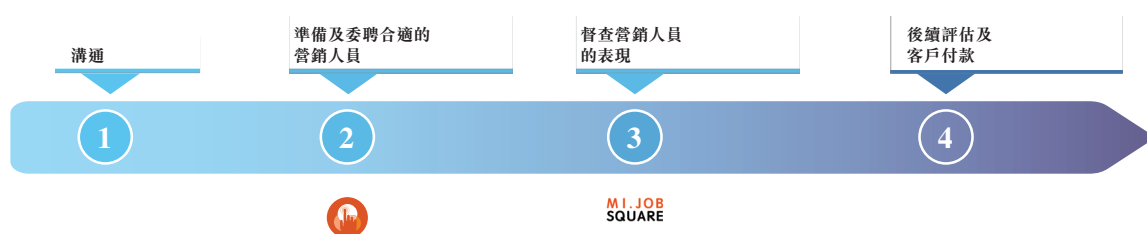
## 業 務

附註：

1. 我們於線下零售店針對客戶的商品制定並實施標準化的銷售及營銷活動，以提高客戶的銷售業績。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。
2. 任務與營銷人員匹配服務的主要供應商包括勞務供應商。本集團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。我們不直接向第三方營銷人員支付款項。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。有關勞務供應商的進一步詳情，請參閱本節「我們的服務網絡及營銷人員」。
3. 我們的任務與營銷人員匹配服務要求第三方營銷人員的實地實施。第三方營銷人員由我們的勞務供應商提供。由於第三方營銷人員與我們並無任何僱傭或合約關係，因此彼等可以靈活應對我們客戶的臨時服務需求。為有效管理第三方營銷人員，我們使用任務管理系統。任務藉由觸點通發佈而營銷人員可以閱覽可用任務清單並使用米咖申請任何合適的任務。任務與營銷人員匹配服務任務的典型例子包括店內商品展示以及客戶的商品銷售及推廣。

我們一般透過來自現有及潛在客戶的報價邀請或競爭激烈的招標或由於我們與現有及潛在客戶的積極溝通取得任務與營銷人員匹配服務項目。有關招標程序的進一步詳情，請參閱本節「我們的銷售及營銷」。

我們擔任任務與營銷人員匹配服務的顧問、組織者及項目經理以及我們數字化工具的系統營運商。以下流程圖概述我們任務與營銷人員匹配服務的主要業務流程：



### 1. 與客戶溝通並提供必要的建議

我們與客戶就其要求及需要進行溝通，特別是彼等具體的銷售目標(或其他績效指標)及為達到該等目標的預算。基於客戶的期望及預算以及利用我們的數字化工具及多年來累積的數據資產，我們制定實施計劃，其包括活動的日期及期限、線下零售店的覆蓋範圍及銷售目標。實施計劃會根據客戶的要求持續進行修改直至獲得客戶批准為止；

---

## 業 務

---

### 2. 準備及委聘合適的營銷人員

我們根據經批准的實施方案利用觸點通發佈營銷任務。任務包括活動資料，比如期限及頻率、地點、職責的詳細描述、薪酬金額及其計算方法以及其他重要說明。任務的典型示例包括店內商品展示以及客戶的商品銷售及推廣。營銷人員透過米咖申請任務而我們審查及批准其申請。我們亦負責確保線下零售店的招聘率。我們可能會向獲批准的營銷人員提供線上及／或線下培訓及後續測驗，以便彼等更好地了解如何妥當履行任務職責及達到我們客戶的期望；

觸點通應用大數據及AI技術分析營銷人員的過往表現及生成該等營銷人員與任務的匹配推薦建議。相關過往表現包括出勤記錄、任務完成率、營銷人員的評估及績效審查(保留作為數據資產且與每名營銷人員密切相關)。使用此等匹配推薦建議，我們能夠提高能力取得更佳業績(比如銷售額)。更進一步解釋，即使一名特定的營銷人員擅於在高端購物商場實現銷售，其可能未必擅於在當地便利店安排商品展示。此乃由於不同區域(可能有不同的目標消費者群體、消費者行為及偏好或商品種類)線下零售店的不同任務需要營銷人員具備不同背景、經驗及技能。為提高營銷人員與特定任務(規定任務範圍、商品及指定線下零售店)匹配的準確度，我們使用數字化工具收集、處理及分析來自營銷人員的數據並核實此等數據，然後將其保留作為數據資產。

### 3. 督查營銷人員的表現

我們通常將自身定位為客戶的項目經理，以監管及督查該計劃的實施。獲批准的營銷人員履行所要求的任務職責，因此有利於我們實施任務與營銷人員匹配服務項目。除監督營銷人員的出勤外，我們亦負責確保線下零售店的銷售業績能達到客戶設定的最低要求。營銷人員使用米咖報告其執行情況，該等數據包括其考勤記錄、任務完成情況、評估及績效。根據使用我們的數字化工具所收集的數據，我們定期評估我們的服務對銷售業績的影響，以期實現銷售目標(或其他績效指標)。比如，倘銷售業績(或其他績效指標)未達到客戶的要求，我們能主動向已接受關於該等具體線下零售店任務的營銷人員發佈附加任務，或經考慮營銷人員與任務的智能匹配推薦建議後調整營銷人員的分配；及

### 4. 持續報告、評估及客戶付款

所收集的數據保留作為數據資產。為了確保順利實施，我們的業務團隊通常會創建即時消息群組以及時監控及跟蹤進度。同時，我們可評估服務的有效性並就此向客戶提供反饋。通常我們基於數據資產生成分析報告並每周或每月向客戶提供相關報告。我們按服務協議開具發票，讓客戶結付款項。

## 業 務

### 第三方營銷人員

於業績記錄期，我們就實施我們的任務與營銷人員匹配服務委聘第三方營銷人員。第三方營銷人員指與我們並無任何僱傭或合約關係的營銷人員。我們與勞務供應商訂立服務協議，供應商將營銷人員聘為僱員或承包商。通過米咖註冊的營銷人員將被推薦予該等勞務供應商供其委聘。我們不直接向第三方營銷人員支付款項。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。由於第三方營銷人員與我們並無僱傭關係，彼等可選擇是否申請在我們平台上發佈的任務。然而，第三方營銷人員一旦選擇接受任務，就必須遵守任務中規定的服務標準。我們的第三方營銷人員使我們可靈活應對我們客戶的臨時服務需求。進一步詳情請參閱本節「我們的服務網絡及營銷人員」。

### 客戶數目

下表載列於所示年度委聘我們提供任務與營銷人員匹配服務的客戶數目：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
以下客戶的數目：			
— 新客戶	10	9	23
— 回頭客戶	5	10	15
客戶保留率 <sup>(附註)</sup>	50.0%	66.7%	78.9%

附註： 指定年度的客戶留存率乃按(i)於該年度仍為我們客戶的上一年度客戶數目除以(ii)上一年度客戶總數計算。

委聘我們提供任務與營銷人員匹配服務的客戶數目由2020年財政年度的15名增加至2021年財政年度的19名，主要由於我們的部分定制營銷解決方案客戶決定改用我們的任務與營銷人員匹配服務，這與我們推廣該服務的業務策略及因應我們客戶所處行業的當前變化，不時調整銷售及營銷策略的業務策略一致。同時，每名客戶平均收益由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，這與我們投入更多資源及精力來推廣及發展任務與營銷人員匹配服務並使其成為一種主要服務類型的業務策略大致相符。委聘我們提供任務與營銷人員匹配服務的客戶數目由2021年財政年度的19名增加至2022年財政年度的38名，而每名客戶平均收益由2021年財政年度的人民幣3.1百萬元輕微減少至2022年財政年度的人民幣2.2百萬元，主要由於我們獲得的新任務與營銷人員匹配服務客戶主要為規模相對較小的品牌商及經銷商，其銷售及營銷預算相對較少。

於業績記錄期，客戶委聘我們提供一種以上服務類型及／或不時改變服務類型或服務類型組合。尤其是，我們交叉銷售定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務乃主要由於我們的客戶對不同線下零售店可能有不同的銷售及營銷舉措。比如，我們的客戶可能為實施定制銷售及營銷活動委聘我們提供定制營銷解決方案以提高新產品的品牌知名度。我們的

## 業 務

定制營銷解決方案的特點是我們有能力實施定制的銷售及營銷活動，其可能涉及各種活動消耗品供應商並要求許多營銷人員參加實地實施。另一方面，客戶可能委聘我們提供任務與營銷人員匹配服務以標準化銷售及營銷活動來推動銷售。我們的任務與營銷人員匹配服務的特點是我們有能力挑選合適的營銷人員以幫助指定線下零售店改善銷售業績。

### 於業績記錄期我們的未完成合約量

未完成合約量(就我們的任務與營銷人員匹配服務而言)指我們在收到客戶的指示後估計待履行的未完成合約數量(其服務條款於所示期間結束時尚未到期)以及根據此等合約將予確認的相應收益金額。該等估計乃基於截至最後可行日期我們的董事所深知、盡悉及確信作出。

下表載列了我們任務與營銷人員匹配服務的滾動未完成合約量：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
<b>合約數目</b>			
年初未完成合約總數	9	8	24
加：年內啟動的新合約數目	8	22	12
減：年內已完成的合約數目	<u>9</u>	<u>6</u>	<u>5</u>
年末未完成合約總數	<u><u>8</u></u>	<u><u>24</u></u>	<u><u>31</u></u>
	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>未完成合約金額</b>			
年初未完成合約金額總額	31,403	10,688	10,353
加：年內啟動的新合約金額	11,411	58,903	73,073
減：年內確認的收益	<u>32,127</u>	<u>59,238</u>	<u>82,062</u>
年末未完成合約金額總額	<u><u>10,688</u></u>	<u><u>10,353</u></u>	<u><u>1,363</u></u> (附註)



---

## 業 務

---

未完成合約／已確認採購訂單數量由2021年12月31日的24份增加至2022年12月31日的31份。由於2022年年初上海COVID-19疫情爆發的影響，於2021年12月31日，於未完成合約／已確認採購訂單中，五名客戶於截至2021年財政年度擁有兩份或多份任務與營銷人員匹配服務合約，而於2022年12月31日，於未完成合約／已確認採購訂單中，於2022年財政年度僅四名客戶簽訂兩份或多份任務與營銷人員匹配服務合約。未完成合約／已確認採購訂單的平均金額由2021年12月31日的人民幣0.4百萬元大幅減少至2022年12月31日的人民幣0.04百萬元，主要由於為審慎起見，就上述計算基準而言，截至2022年12月31日未完成合約金額僅包括我們預計收到的固定服務費，而截至2021年12月31日的未完成合約金額包括固定服務費及績效掛鈎費用。截至最後可行日期，我們的未完成合約金額為人民幣840,090元<sup>(附註)</sup>，全部金額預期將確認為截至2023年12月31日止年度的收益。

*附註：*

截至2022年12月31日及截至最後可行日期的未完成合約金額指根據我們的董事所深知、盡悉及確信，我們預計將於餘下合約期間收到的固定服務費金額（假設合約將分別根據其截至2022年12月31日及最後可行日期的條款執行）。

## 業 務

下表載列就整個業績記錄期確認的總收益而言的10大任務與營銷人員匹配服務合約：

排名	客戶	合約期限	服務範圍	收費基準	收益		於整個業績 記錄期確認 的收益總額 人民幣千元	截至2023年 12月31日止 年度，預期將 確認為收益 的截至最後 可行日期的 未完成合約 金額(附註7) 人民幣千元	合約毛利率 (附註8) %	截至最後可 行日期的合 約狀態
					2020年 財政年度 人民幣千元	2021年 財政年度 人民幣千元				
1	客戶G (附註1)	2021年1月1日至 2021年12月31日	銷售及促銷服務	固定及浮動服務費	—	24,709	24,709	—	28.2%	完成
2	客戶G (附註1)	2022年1月1日至 2022年12月31日	銷售及營銷服務	固定及浮動服務費	—	20,928	20,928	—	21.8% (附註10)	完成
3	客戶F (附註2)	2022年4月1日至 2023年3月31日	安排及主持促銷及營銷活動	固定及浮動服務費	—	13,748	13,748	—	31.8%	完成
4	附註3	2022年8月1日至 2023年7月31日	銷售及促銷服務	固定及浮動服務費	—	12,189	12,189	— (附註9)	15.4% (附註11)	進行中
5	客戶G (附註1)	2020年9月1日至 2020年12月31日	銷售及促銷服務	固定及浮動服務費	10,189	—	10,189	—	29.6%	完成
6	附註4	2019年8月1日至 2021年7月31日	長期促銷服務	固定及浮動服務費	5,371	3,178	8,549	—	33.6%	完成
7	附註5	2021年7月1日至 2023年6月30日	長期促銷服務	固定及浮動服務費	—	2,215	7,906	— (附註9)	25.2%	進行中
8	附註4	2019年8月1日至 2021年7月31日	長期促銷服務	固定及浮動服務費	2,979	3,911	6,890	—	33.9%	完成
9	附註4	2021年8月1日至 2022年7月31日	銷售及營銷服務	固定及浮動服務費	—	—	6,519	—	28.0%	完成
10	附註6	2021年1月1日至 2021年12月31日	銷售及促銷服務	固定及浮動服務費	—	—	6,352	—	37.0%	完成

## 業 務

### 附註：

- 1 客戶G為一家主要從事日用品銷售的中國實體，專注於主要使用纖維、無紡布及吸水性技術由天然或合成纖維製成的產品。客戶G的母公司為一家快速消費品跨國公司，為逾175個國家的日常用品（包括個人護理用品、生活用紙及消費用品）的全球領先公司。客戶G的母公司在紐約證券交易所上市，於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，其銷售淨額分別為約191億美元、194億美元及202億美元。於2022年12月31日，其市值為458億美元。
- 2 客戶F為主要從事日用品及食品業務的中國實體集團。客戶F的母公司為一家快速消費品跨國公司，於190個國家擁有逾400個品牌。其日用品及食品業務分類為(i)美容及個人護理（主要包括皮膚清潔、頭髮護理、皮膚護理和除臭劑類別的銷售）；(ii)食品及點心（主要包括冰淇淋、鹹味食品、調味料及茶類的銷售）；及(iii)家庭護理（主要包括織物類和各種清潔產品的銷售）。客戶F的母公司在倫敦證券交易所上市，於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的營業額分別為約507億歐元、524億歐元至及601億歐元。於2022年12月31日，其市值為1,290億美元。
- 3 主要從事乳製品銷售的中國實體集團，為一間跨國公司（其股份於新西蘭證券交易所上市）的經銷商。
- 4 主要從事醫藥製品業務的中國實體，為一家跨國公司（其股份在紐約證券交易所上市）的附屬公司。
- 5 主要從事食品業務的中國實體，為一間食品及飲料跨國公司的附屬公司。
- 6 中國實體主要從事乳製品（包括嬰兒配方奶粉）、食品、保健品等業務。
- 7 截至最後可行日期的未完成合約金額指據董事所深知、盡悉及確信，我們預計將於截至2023年12月31日止年度的餘下期間收到的固定服務費金額（假設合約將根據其截至最後可行日期的條款執行）。
- 8 毛利率指於合約期限內特定合約的整體毛利率。
- 9 就分析截至最後可行日期的未完成合約金額而言，為審慎起見，我們僅考慮根據該合約預期將收取的固定服務費。由於該合約並無訂明對我們服務有需求的線下零售店／人員數目，截至最後可行日期的未完成合約金額預期將根據該合約確認為截至2023年12月31日止年度的收益，假定為零。
- 10 此合約的毛利率相對較低，主要由於考慮到(i)客戶G為任務與營銷人員匹配服務最重要客戶之一；及(ii)自2016年以來，本集團與客戶G相對較長的業務關係及為了從客戶G獲得更多業務，我們提供更有競爭力的價格。
- 11 此合約的毛利率相對較低，主要由於考慮到業績記錄期來自此客戶的收益增長率，我們提供更有競爭力的價格。此合約的浮動費用收入按規定固定費率乘以銷量計算，而不計及銷售金額。

---

## 業 務

---

### 收費模式

一般而言，我們向客戶收取(i)績效掛鉤浮動費用；及／或(ii)固定費用(包括服務及／或系統費用)。於業績記錄期各年，來自任務與營銷人員匹配服務的平均收益(就年內完成合約而言)分別為人民幣3.6百萬元、人民幣9.9百萬元及人民幣16.4百萬元。

我們的績效掛鉤浮動費用按服務合約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用作績效指標且浮動費用使用分級佣金架構計算。在我們其中一例任務與營銷人員匹配服務中，我們根據涉及的營銷人員人數收取固定費用，並使用分級佣金架構根據線下零售店的實際銷售額收取浮動費用。該浮動費用乃按以下方式計算：(i)人民幣0元，倘實際銷售額少於目標銷售額的80%；(ii)實際銷售額的1%，倘實際銷售額少於目標銷售額的100%但多於目標銷售額的80%；(iii)實際銷售額的2.5%，倘實際銷售額少於目標銷售額的130%但多於目標銷售額的100%；及(iv)實際銷售額的4%，倘實際銷售額多於目標銷售額的130%，以指定的最高浮動費用為上限。儘管經濟下行及COVID-19造成的斷斷續續臨時中斷，我們的任務與營銷人員匹配服務(已採用「績效掛鉤」收費模式)於業績記錄期仍然能夠保持強勁增長態勢並實現毛利增長。我們相信此乃主要由於我們的客戶更具成本意識以及更願意為基於服務的成果收費的服務付費。

在任務與營銷人員匹配服務「績效掛鉤」收費模式下，倘營銷人員的業績無法達到我們與客戶簽訂的服務協議所載績效指標(如線下零售店銷售額或已完成任務數目)，我們僅可產生基於固定服務費的極少收益。有關與任務與營銷人員匹配服務「績效掛鉤」收費模式相關的風險詳情，請參閱「風險因素 — 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。」。為盡可能減少與任務與營銷人員匹配服務「績效掛鉤」收費模式相關的風險，我們已採取以下措施：

- (i) 營銷人員的選擇須參考營銷人員與數字化工具(利用AI算法分析我們多年來提供服務積累的數據資產(包括營銷人員在特定線下零售店的業績))生成的任務之匹配推薦建議；及
- (ii) 我們收集了線下零售店的銷售業績數據，根據所收集的數據，我們持續監察是否能達到客戶的銷售目標(或其他績效指標)。倘銷售業績(或其他績效指標)未達到客戶的期望，我們能主動調整營銷人員的分配以在合約／項目期限結束前達到銷售目標(或其他績效指標)。

---

## 業 務

---

於業績記錄期，雖然我們任務與營銷人員匹配服務的毛利率存在波動，考慮到(i)浮動費用收入佔我們任務與營銷人員匹配服務收益的大部分；(ii)我們任務與營銷人員匹配服務收益的增長幅度超過了中國零售銷售及營銷服務市場的市場規模的增長幅度；及(iii)於業績記錄期，我們能採用「績效掛鉤」收費模式提高毛利，董事認為上述措施能有效降低「績效掛鉤」收費模式的相關風險並能有效維持或提高我們任務與營銷人員匹配服務的長期毛利率。

於業績記錄期，我們承接了一項虧損的任務與營銷人員匹配服務項目，據此，我們負責(i)透過銷售、庫存管理及數據反饋提高客戶的線下零售銷售；及(ii)從2020年10月至2020年12月期間使用我們的數字化工具管理銷售及營銷活動。就該虧損項目而言，我們於2020年財政年度分別確認收益及毛損人民幣8,600元及人民幣280元。該虧損項目的理由主要是由於經考慮該客戶的頭部地位後我們提供相對較低價格。董事認為該虧損項目為一次性獨立事件，乃由於其僅貢獻2020年財政年度總收益的0.002%，並且由於該項目而確認的毛損並無對我們的運營及財務業績產生任何重大影響。於業績記錄期，除上述任務與營銷人員匹配服務項目外，我們並無其他虧損的任務與營銷人員匹配服務項目。

為盡可能減少項目虧損的風險，我們已採用內部控制措施及業務策略，包括定期監控賬戶、觀察提供給客戶的相對較低價格並密切監控我們所產生的成本。有關詳情，請參閱「業務 — 我們的銷售及營銷 — 定價措施及策略」。

### 付款及結算安排

我們按月向任務與營銷人員匹配服務客戶收取費用及結算。於業績記錄期，我們向任務與營銷人員匹配服務客戶授予0至170天的信貸期。

### 代表性項目

以下為我們於業績記錄期承接的部分代表性任務與營銷人員匹配服務項目：

- (i) 以專業數字化平台支援項目管理從而爭取更大的市場覆蓋率

客戶類別	主要從事日用品業務的快速消費品品牌商
實施期間	2021年1月至2021年12月
項目費用	約每月人民幣2.0百萬元

---

## 業 務

---

### 客戶要求／我們的職責

- 我們負責監督接受任務，負責整理店內陳列商品並協助商品銷售的營銷人員。客戶亦希望統一營銷人員的工作標準，以提高營銷人員的工作效率，進而將提升線下零售店的銷售業績
- 我們負責透過使用我們的系統提高營銷人員的服務率
- 我們亦負責向營銷人員提供培訓，並要求彼等通過我們的數字化工具參與線上測驗，以確保彼等所提供的服務的有效性與質量

### 我們的主要工作步驟

- (1) 首先，客戶提供一份對我們服務有需求的線下零售店清單及銷售目標。基於此清單，我們發佈任務並基於智能匹配推薦建議尋找合適的營銷人員。此等匹配推薦建議乃使用分析過往業績數據的AI算法生成，有關業績數據與各個營銷人員密切相關，並使用數字化工具經年收集而來。
- (2) 任務中規定的營銷人員的主要職責包括整理店內商品展示及協助商品銷售及推廣。營銷人員可申請任務而我們會審查及批准其申請。獲批准的營銷人員將在米咖上收到確認通知。我們向營銷人員提供培訓並要求彼等使用米咖參加線上測驗以確保彼等所提供服務的有效性與質量。
- (3) 於項目實施期間，營銷人員須使用米咖報告其出勤及任務完成率。除監督營銷人員的出勤外，我們使用觸點通持續監控線下零售店的銷售業績以確保銷售目標能夠實現。

---

## 業 務

---

- (4) 我們處理相關數據，生成分析報告，並將相關報告交付給客戶。有關報告包括招聘率及營銷人員出勤率以及線下零售店的銷售業績等詳細資訊。

### 涉及的利益相關者

**客戶** — 品牌商

**營銷人員** — 超過2,000名營銷人員(於2021年12月)

**終端** — 於中國內地28個省／直轄市逾260個城市超過2,000個線下零售店

### 涉及的數字化工具及其應用

- **觸點通** — 任務藉由**觸點通**發佈，而發佈的任務會在**米咖**接觸到營銷人員。
- **米咖** — 營銷人員透過**米咖**接受及申請任務，須藉由**米咖**報告出勤率及回復任務完成率，並作出其他反饋。

### 成果及評估

- 我們的業績乃根據服務協議規定的關鍵績效指標進行評估，有關指標包括線下零售店的銷售業績及完成率。
- 我們使客戶在2021年3月實現人民幣127百萬元的銷售，即(i)銷售較2020年同期的人民幣97百萬元增加31%；及(ii)高於業績目標人民幣90百萬元43%
- 我們以3.8%的高成本效益比率(即透過該項目可達到的銷售額與客戶在該項目上花費的營銷開支的比率)獲得104%的高完成率及取得我們的2022年實施計劃的最高分，從而使我們能持續管理此項目

---

## 業 務

---

(ii) 使用分級績效掛鉤薪酬管理營銷人員

客戶類別	主要從事食品業務的快速消費品品牌商
實施期間	2021年4月至2021年7月
項目費用	約人民幣3.0百萬元
客戶要求／我們的職責	<ul style="list-style-type: none"><li>● 客戶希望使用分級績效掛鉤薪酬管理營銷人員，並提升其於銷售及營銷舉措上的開支的成本效益</li><li>● 客戶亦希望核證營銷人員的身份，確保營銷人員從到任、工作至支付服務費時均為同一人</li><li>● 我們負責監管營銷人員，並為營銷人員提供基本任務培訓及產品知識培訓，以改善銷售技巧，並透過給予獎勵及時提升營銷人員的活躍度</li></ul>
我們的主要工作步驟	<ol style="list-style-type: none"><li>(1) 首先，客戶提供一份對我們服務有需求的線下零售店清單及銷售目標。基於此清單，我們發佈任務並基於智能匹配推薦建議尋找合適的營銷人員。此等匹配推薦建議乃使用分析過往業績數據的AI算法生成，有關數據與各個營銷人員密切相關，並使用數字化工具經年收集而來。</li><li>(2) 我們發佈任務並基於智能匹配推薦建議尋找合適的營銷人員。如任務所述，營銷人員的主要職責包括整理店內商品展示並協助銷售及推廣商品。我們使用觸點通發佈任務，而營銷人員使用米咖申請任務。接著，我們審閱並批准其申請。經批准的營銷人員將在米咖上接收確認通知。然後，我們向營銷人員提供基本任務及產品知識培訓，以確保彼等提供的服務達致客戶要求的標準。</li></ol>



---

## 業 務

---

- (3) 於項目實施期間，營銷人員須使用米咖報告其出勤率及任務完成率。除了監督營銷人員的出勤情況，我們還使用觸點通持續監控線下零售店的銷售業績，以確保實現銷售目標。我們需要透過給予獎勵，及時提高營銷人員的積極性。
- (4) 我們處理相關數據，生成分析報告，並將相關報告交付給客戶。有關報告包括營銷人員的招聘率及出勤率以及線下零售店的銷售業績等詳細資訊。

### 涉及的利益相關者

**客戶** — 品牌商

**營銷人員** — 超過560名營銷人員(於2021年7月)

**終端** — 於中國內地24個省／直轄市逾79個城市超過560個線下零售店

### 涉及的數字化工具及其應用

- **觸點通** — 任務藉由觸點通發佈，而發佈的任務會在米咖上接觸到營銷人員。
- **米咖** — 營銷人員透過米咖接受及申請任務，須藉由米咖報告出勤率及回復任務完成率，並作出其他反饋。

### 成果及評估

- 我們的業績乃根據服務協議規定的關鍵績效指標進行評估，有關指標包括線下零售店的銷售業績、營銷人員的完成率及出勤率。
- 我們使客戶於2021年4月至7月實現約人民幣19百萬元的平均銷售額，銷售額較2020年同期增長約8%，成本效益比率處於3.9%的低水平
- 2021年7月的完成率高達96%，有效出勤率為98%

---

## 業 務

---

### 營銷人員派駐服務

#### 概覽

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

通常，一份營銷人員派駐服務合約需要數百名僱員營銷人員，因此涉及大量的僱員營銷人員資料及人力資源相關行政事務。透過使用我們的數字化工具*eHR*，我們利用僱員營銷人員輸入的詳細信息來自動生成數字化僱傭合約。相較於傳統的人工輸入及編製僱傭合約，其不僅減少文書及無意錯誤的可能，而且確保符合中國相關法律法規（要求自開始工作之日起一個月內簽訂僱傭合約）以及有助於簡化新員工入職程序。此外，我們亦協助客戶處理持續的人力資源相關事務，包括支付薪金及福利。

僱員營銷人員的主要職責包括：(i)於指定地點銷售及營銷以及消費者管理，包括完成相關月度／年度銷售及營銷目標及其他實地目標；(ii)獲取新的消費者及挽留現有消費者；(iii)完成商品銷售及展示以及客戶可能要求的其他績效指標；(iv)執行推廣活動；及(v)管理存貨。

營銷人員派駐服務的收益按淨額基準確認，而向僱員支付的勞務成本則於扣除收益後入賬，並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而隨時間入賬。儘管我們與僱員營銷人員簽訂僱傭合約，我們被視為客戶代理。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於「財務資料 — 綜合全面收益表的主要組成部分 — 收益 — 營銷人員派駐服務」。

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

## 業 務

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，以淨值基準確認收益讓我們能更準確反映業務模式。下文載列來自營銷人員派駐服務的總交易金額明細及所確認的總交易金額與收益之間的對賬：

	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
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	<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>

### 業務模式及流程

以下流程圖概述我們營銷人員派駐服務的業務模式：



附註：

1. 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。
2. 於業績記錄期，倘我們並未於特定省份或城市建立附屬公司，我們可能會透過第三方人力資源代理就社會保險及住房公積金作出供款。有關詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務相關的風險 — 我們使用第三方代理為多項政府保障僱員福利計劃作出供款，或會對我們產生不利影響。」及「業務 — 僱員」。

一般而言，我們通過來自現有及潛在客戶的報價邀請或競爭激烈的招標提供營銷人員派駐服務。有關招標程序的進一步詳情，請參閱本節「我們的銷售及營銷」。

## 業 務

以下流程圖概述我們營銷人員派駐服務的業務流程：



### 1. 制定實施計劃

我們與客戶溝通並就僱員營銷人員服務範圍達成共識，包括(特別是)工作計劃、職責、薪級表及支付要求、僱員營銷人員的技能及經驗的特定要求、僱員營銷人員招聘、終止及解僱政策、所派駐的地理位置、職位數量及支出。我們亦與客戶討論彼等是否想要採用eHR或使用彼等現有的人力資源軟件或系統。eHR的主要特徵包括用戶身份驗證、數字僱傭合約，以及多種人力資源管理功能，例如計算及記錄薪金及福利以及生成員工相關報告。我們與客戶訂立留任協議，並使用我們的數據資產制定實施計劃，以供客戶批核；

### 2. 招聘僱員營銷人員及將其委派至指定線下零售店

我們根據上述實施計劃協助甄選及招聘僱員營銷人員，並通過eHR與僱員營銷人員簽訂數字僱傭合約或與僱員營銷人員簽署紙質僱傭合約。我們僅會在委聘營銷人員派駐服務經合約或採購訂單確認後方開始招聘僱員營銷人員，且不會在與客戶訂立任何營銷人員派駐合約前聘用任何僱員營銷人員。甄選及招聘僱員營銷人員及僱員營銷人員的薪酬水平的最終決定由我們的客戶作出。eHR根據僱員營銷人員輸入的個人資料自動生成數字僱傭合約，因此與傳統的數據輸入及人力資源人員人工編製僱傭合約相比，在編製內部記錄及數字僱傭合約時，減少了筆誤及疏忽錯誤。我們認為，使用eHR簽署數字僱傭合約可以確保遵守中國有關法律和法規(要求在開始工作之日起一個月內簽署僱傭合約)並簡化新員工入職流程從而使我們的客戶受益。然後我們派駐僱員營銷人員為客戶工作。每個僱員營銷人員都被分配到一個指定的項目，因此，在一個指定的線下零售店常駐，可保持有關職位的連續性及一致性。僱員營銷人員的主要職責包括在指定地點銷售及營銷、消費者管理、商品展示、執行推廣活動及管理存貨。根據客戶指示，我們協助管理僱員營銷人員。一般而言，我們就僱員營銷人員實施的銷售及營銷服務向客戶提供建議而客戶可直接或在我們的協助下給予僱員營銷人員指示，以向彼等委派工作。我們的客戶對僱員營銷人員的日常表現或工作時間表擁有酌情決定權；

---

## 業 務

---

### 3. 監督及提供僱員營銷人員培訓

我們可能需要評估所派駐僱員營銷人員是否能夠滿足我們與客戶的服務協議所規定的具體關鍵績效指標，並向僱員營銷人員提供培訓以確保表現令人滿意。通過eHR，我們可以有效地持續管理僱傭記錄，如數字僱傭合約、待批准招聘的僱員營銷人員人數、待執行的合約數量及所有僱員營銷人員的平均薪金；

### 4. 計算及支付薪金及福利

我們根據我們與僱員營銷人員簽訂的僱傭合約計算僱員營銷人員的薪金(可能包括按規定績效指標計算的固定月薪及花紅)及福利(包括社會保險及住房公積金)。然後，我們將計算結果提交予客戶以供彼等批准。經客戶同意計算結果後，我們在客戶支付我們的服務費前，向僱員營銷人員支付薪金，並繳納社會保險及住房公積金供款。客戶會根據服務合約向我們作出補償。倘我們未在特定省份或城市設立附屬公司，我們可能會通過第三方人力資源代理繳納社會保險及住房公積金供款。我們按服務協議出具發票，讓客戶結付款項；

### 5. 保持勞動力穩定

倘我們的客戶不滿意我們派駐的任何僱員營銷人員，我們的客戶有權要求更換僱員營銷人員，且我們有責任於一段指定期間內(一般介乎一至兩週)提供合適的人選供客戶選擇及擔任該職位。通常，我們隨後因上述原因終止僱傭合約而支付補償，而我們的客戶會根據我們與彼等訂立的合約向我們作出補償。我們的客戶通常可酌情解僱僱員營銷人員。同時，倘我們及時辦理入職及離職手續，我們可能獲得(其中包括)評核獎金。因此，我們幫助客戶保持穩定及合適的勞動力；及

### 6. 將線下信息轉化為數據資產

保存於eHR的數據資產包括僱員營銷人員的個人資料、工資記錄及社會保險及住房公積金供款記錄等信息。

---

## 業 務

---

### 僱員營銷人員

我們委聘僱員營銷人員並指派彼等為營銷人員派駐服務客戶工作。每個僱員營銷人員都會根據其工作經驗及技能派駐到一個指定的項目，因此在指定的線下零售店駐點，可保持該等職位的連續性及一致性。我們的僱員營銷人員提供服務一般不會重疊，因為招聘的每個僱員營銷人員都會派駐到一個指定的項目。有時候，當管理層認為有需要填補營銷人員的臨時性短缺時，我們可能會根據營銷人員派駐服務委聘第三方營銷人員，在我們的僱員營銷人員臨時或短期缺席的情況下作為其臨時替代者。其薪酬包括1) 固定的月薪（視實際出勤而定），及2) 績效掛鈎佣金，該等佣金通常根據規定績效指標（比如線下零售店的銷售業績或特定商品的銷售金額）計算。

就我們與僱員營銷人員之間在營銷人員派駐服務客戶的指示下終止僱傭關係而言，根據我們與僱員營銷人員之間訂立的僱傭合約及適用的《中國人民共和國勞動合同法》，除法律另有規定者外，我們有權單方面終止僱傭合約，原因包括（其中包括）僱員營銷人員嚴重違反我們的規章制度或嚴重失職。再者，通過提前30天向相關僱員營銷人員發出書面通知，我們有權依法終止相關僱員營銷人員的僱傭合同，原因包括（其中包括）相關僱員營銷人員在工作崗位上經過培訓及調整後仍不能勝任工作。

根據中國法律顧問的建議，倘我們以違反僱傭合約條款的方式終止一名僱員營銷人員的僱傭合約，例如，未能按照相關僱傭合約的明確規定事先發出書面通知，則根據《中華人民共和國勞動法》，由於違法僱傭合約，僱員營銷人員可要求本集團作出經濟補償，相當於僱員營銷人員在本集團工作年限的每整年兩個月的工資。在這種情況下，根據我們與營銷人員派駐服務客戶訂立的服務合約，因該終止而產生的成本（包括上述經濟補償）應由客戶承擔。

於業績記錄期及截至最後可行日期，我們並未就僱傭關係的終止與僱員營銷人員有任何重大法律訴訟。

於業績記錄期，我們一般與僱員營銷人員簽訂定期合約，該合約期(i)在特定日期或(ii)在客戶的銷售及營銷活動完成日期結束。就有特定終止日期的定期合約而言，合約期一般在3年內，因此與我們分別與客戶簽訂的相應服務合約的期限（兩個月至3年）相似。每個僱員營銷人員都被分配到一個指定的項目，因此，在一個指定的線下零售店常駐，可保持有關職位的連續性及一致性。僱員營銷人員的主要職責包括：(i)於指定地點銷售及營銷以及消費者管理，包括完成相關月度／年度銷售及營銷目標及其他實地目標；(ii)獲取新的消費者及挽留現有消費者；(iii)完成商品銷售及展示以及客戶可能要求的其他績效指標；(iv)執行推廣活動；及(v)管理存貨。更多詳情，請參閱本節「我們的服務網絡及營銷人員」。

## 業 務

通過有效監控及管理高度分散的僱員營銷人員，我們在全國範圍內為客戶提供服務。於2022年12月31日，我們協助進行招聘並已指派超過3,900名僱員營銷人員在中國23個省份／直轄市的160多個城市（包括各線城市）為客戶工作。下表載列於所示年度我們的僱員營銷人員所在的地理區域概要：

	2020年		於12月31日		2022年	
	僱員營銷		僱員營銷		僱員營銷	
	人員數目	%	人員數目	%	人員數目	%
華東 <sup>(1)</sup>	5,576	44.3	4,687	40.4	1,514	38.7
華南 <sup>(2)</sup>	2,434	19.3	2,485	21.4	957	24.4
中國東南 <sup>(3)</sup>	632	5.02	651	5.6	337	8.6
中國西南 <sup>(4)</sup>	641	5.1	749	6.5	393	10.0
華北 <sup>(5)</sup>	1,526	12.1	1,642	14.1	464	11.8
中國東北 <sup>(6)</sup>	810	6.4	774	6.7	112	2.9
中國西北 <sup>(7)</sup>	1	0.1	3	0.1	—	—
華中 <sup>(8)</sup>	981	7.8	621	5.3	140	3.6
<b>總計</b>	<b>12,601</b>	<b>100.0</b>	<b>11,612</b>	<b>100.0</b>	<b>3,917</b>	<b>100.0</b>

附註：

- (1) 包括江蘇、上海、浙江及華東其他省／直轄市。
- (2) 包括廣東、廣西及海南。
- (3) 包括四川及江西。
- (4) 包括重慶、雲南及貴州。
- (5) 包括北京、山西、河北及華北其他省／直轄市。
- (6) 包括吉林及遼寧。
- (7) 包括新疆。
- (8) 包括湖南及湖北。

### 客戶數目

下表載列於所示年度委聘我們提供營銷人員派駐服務的客戶數目：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
以下客戶的數目：			
— 新客戶	3	1	5
— 回頭客戶	19	13	13

## 業 務

委聘我們提供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，主要是因為(i)六名客戶在2021年財政年度不再委聘我們提供任何服務；及(ii)三名客戶不再委聘我們提供營銷人員派駐服務，但在2021年財政年度繼續委聘我們提供定制營銷解決方案及／或任務與營銷人員匹配服務。這三名客戶在2020年財政年度及2021年財政年度分別貢獻總收益人民幣7.3百萬元及人民幣8.4百萬元以及總毛利人民幣2.6百萬元及人民幣3.0百萬元。營銷人員派駐服務客戶數目其後增加至18名，此乃主要由於我們於2022年財政年度努力獲得新客戶。

於業績記錄期，若干客戶不再委聘我們提供營銷人員派駐服務但繼續委聘我們提供定制營銷解決方案及／或任務與營銷人員匹配服務。我們認為這與我們更專注於定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務的策略相符。從我們的角度來看，與我們的其他服務相比，營銷人員派駐服務的利潤相對較低(如果考慮到總交易額)，並且需要相對較多的營運資金。從我們客戶的角度來看，客戶是否選擇使用其他服務主要取決於彼等應對現行線下零售市場情況的銷售及營銷策略。特別是，營銷人員派駐服務提供專門及穩定的勞動力，而定制營銷解決方案提供一次性定制銷售及營銷活動實施服務，任務與營銷人員匹配服務在使用大型營銷人員池方面提供靈活性，以便在特定的線下零售店履行特定工作職責。

### 於業績記錄期我們的未完成合約量

未完成合約量(就我們的營銷人員派駐服務而言)指我們在收到客戶的指示後估計待履行的未完成合約數量(其服務條款於所示年度末尚未到期)以及根據該等合約將予確認的相應收益金額。該等估計乃基於截至最後可行日期我們的董事所深知、盡悉及確信作出。

下表載列了我們營銷人員派駐服務的滾動未完成合約量：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
<b>合約數目</b>			
年初未完成合約總數	21	19	36
加：年內啟動的新合約數目	16	24	7
減：年內完成的合約數目	<u>18</u>	<u>7</u>	<u>30</u>
年末未完成合約總數	<u>19</u>	<u>36</u>	<u>13</u>



## 業 務

	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>未完成合約金額</b>			
年初未完成合約金額總額	67,949	29,660	43,917
加：年內啟動的新合約金額	35,294	83,669	22,740
減：年內確認的收益	<u>73,583</u>	<u>69,412</u>	<u>48,713</u>
年末的未完成合約金額總額	<u>29,660</u>	<u>43,917</u>	<u>17,945</u> <sup>(附註)</sup>

未完成合約數量從於2021年12月31日的36份減少至於2022年12月31日的13份且未完成合約的平均金額由於2021年12月31日的人民幣1.2百萬元增加至於2022年12月31日的人民幣1.4百萬元。這主要是因為受到2022年初上海爆發COVID-19疫情的影響，於2021年12月31日，於未完成合約中，十名客戶於2021年財政年度擁有兩份或多份營銷人員派駐服務合約，而於2022年12月31日，於未完成合約中，除一名客戶有三份營銷人員派駐服務合約外，所有客戶於2022年財政年度僅有一份營銷人員派駐服務合約。截至最後可行日期，我們的未完成合約金額為人民幣20.6百萬元<sup>(附註)</sup>，其中人民幣17.9百萬元預期將確認為截至2023年12月31日止年度的收益。

附註：

截至2022年12月31日及截至最後可行日期的未完成合約金額指根據我們的董事所深知、盡悉及確信，我們預計將於餘下合約期間收到的金額，該金額按淨額基準並根據業績記錄期的最新月費計算。

## 業 務

下表載列於整個業績記錄期就確認的總收益而言營銷人員派駐服務的十大合約：

排名	客戶	合約期限	服務範圍	收費基準	2020年 財政年度 人民幣千元	收益 2021年 財政年度 人民幣千元	2022年 財政年度 人民幣千元	於整個業績 記錄期確認 的總收益 人民幣千元	截至2023年 12月31日止 年度，預期將 確認為收益 的截至最後 可行日期的 未完成合約 金額(附註6) 人民幣千元	合約毛利率 (附註7) %	截至最後可 行日期合約 狀況
1	客戶B (附註2)	2021年7月1日至 2023年6月30日	營銷人員派駐及管理	固定及浮動服務費	—	10,813	13,309	24,122	4,211	93.1%	進行中
2	客戶B (附註2)	2019年7月1日至 2020年6月30日	營銷人員派駐及管理	固定及浮動服務費	22,353	—	—	22,353	—	87.0%	完成
3	客戶D (附註1)	2018年10月1日至 2020年9月30日	招聘及管理促銷員以及派駐促銷員至多個推廣項目	固定服務費	16,009	—	—	16,009	—	81.6%	完成
4	客戶F (附註3)	2021年1月1日至 2022年12月31日	銷售代表的招聘及人力資源管理	固定服務費	—	8,816	6,658	15,474	—	90.5%	完成
5	客戶B (附註2)	2020年7月1日至 2021年6月30日	營銷人員派駐及管理	固定及浮動服務費	253	9,480	—	9,733	—	95.2%	完成
6	客戶G (附註5)	2021年5月1日至 2022年4月30日	招聘、培訓及管理銷售代表	固定服務費	—	3,783	5,656	9,439	—	92.1%	完成
7	客戶A (附註4)	2020年4月1日至 2021年6月30日	派駐營銷人員至指定線下零售店以開展推廣活動	固定服務費	4,547	4,315	—	8,862	—	89.3%	完成
8	客戶D (附註1)	2018年10月1日至 2021年9月30日	招聘及管理多個推廣項目的促銷員及遠程促銷員	固定服務費	60	7,948	—	8,008	—	88.0%	完成
9	客戶F (附註3)	2020年1月1日至 2021年12月31日	銷售代表的招聘及人力資源管理	固定服務費	7,671	—	—	7,671	—	85.6%	完成
10	客戶D (附註1)	2021年10月1日至 2023年2月1日 (附註8)	招聘及管理促銷員以及派駐促銷員至多個推廣項目	固定服務費	—	3,017	3,411	6,428	—	94.4%	完成

## 業 務

### 附註：

- 1 客戶D為一家中國實體集團，主要從事嬰兒用品(包括玩具及乳製品)銷售。客戶D的母公司為一家總部位於中國的亞太地區全球投資公司的附屬公司。
- 2 客戶B為一家中國實體集團，主要從事日用品銷售(包括個人健康護理、口腔護理、紡織品護理及家庭護理)。客戶B的母公司為一家，快速消費品行業的全球領先公司，專注於在約180個國家及地區通過線上及線下渠道提供品牌包裝消費品。客戶B的母公司股份於紐約證券交易所上市，於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，其銷售淨額分別為約710億美元、761億美元及802億美元。於2022年12月31日，其市值為3,592億美元。
- 3 客戶F為主要從事日用品及食品業務的中國實體集團。客戶F的母公司為一家快速消費品跨國公司，於190個國家擁有逾400個品牌。其日用品及食品業務分類為(i)美容及個人護理(主要包括皮膚清潔、頭髮護理、皮膚護理和除臭劑類別的銷售)；(ii)食品及點心(主要包括冰淇淋、鹹味食品、調味料及茶類的銷售)；及(iii)家庭護理(主要包括織物類和各種清潔產品的銷售)。客戶F的母公司股份於倫敦證券交易所上市，於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度的營業額分別為約507億歐元、524億歐元及601億歐元。於2022年12月31日，其市值為1,275億美元。
- 4 客戶A為一家中國私營實體，主要從事食品銷售。其註冊資本為91.5百萬美元。客戶A的母公司為一家快速消費品跨國公司，且為巧克力、口香糖、薄荷糖及水果甜點的全球領先製造商。該公司專門從事糖果、寵物食品及其他食品的生產。
- 5 客戶G為一家主要從事日用品銷售的中國實體，專注於主要使用纖維、無紡布及吸水性技術由天然或合成纖維製成的產品。客戶G的母公司為一家快速消費品跨國公司，為逾175個國家的日常用品(包括個人護理用品、生活用紙及消費用品)的全球領先公司。客戶G的母公司股份在紐約證券交易所上市，於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，其銷售淨額分別為約191億美元、194億美元及202億美元。於2022年12月31日，其市值為458億美元。
- 6 截至最後可行日期的未完成合約金額指據董事所深知、盡悉及確信，我們預期將於截至2023年12月31日止年度剩餘期限收到的金額，該金額以淨額基準並基於業績記錄期的最新月費計算。
- 7 毛利率指於合約期限內特定合約的整體毛利率。
- 8 截至最後可行日期，透過客戶D與本公司訂立的一份自2023年2月1日起施行的新合約，客戶D與本公司終止了本合約。

---

## 業 務

---

### 收費模式

一般而言，我們向客戶收取(i)固定服務費(基於成本加成法並參考預期產生的成本及開支，例如保險費)；及(ii)僱員營銷人員的薪水及福利以及支出的報銷。於若干項目中，我們可向客戶收取績效掛鈎的浮動費用，該費用基於訂明的績效指標結果計算。績效指標的典型示例包括線下零售店的銷售業績或特定商品的銷售額。於業績記錄期各年，來自營銷人員派駐服務的平均收益(就年內完成的合約而言)分別為人民幣4.1百萬元、人民幣9.9百萬元及人民幣1.6百萬元。同期，我們的營銷人員派駐服務合約並無產生虧損。

關於僱員營銷人員的薪金及福利以及其他支出(如上文段落第(ii)項所述)，由於我們與僱員營銷人員有僱傭關係，因此我們有義務向彼等支付工資及福利並為其提供勞動保險，然後向客戶報銷。就報銷程序而言，我們首先根據與我們簽訂的僱傭合約計算他們的薪金(可能包括按規定績效指標計算的固定月薪及花紅)及福利(包括社會保險及住房公積金)。然後，我們將計算結果提交予客戶以供彼等批准。經客戶同意計算結果後，我們負責並向僱員營銷人員支付薪金，並繳納社會保險及住房公積金供款，或倘我們未在特定省份或城市設立附屬公司，我們可能會通過第三方人力資源代理繳納社會保險及住房公積金供款。然後，我們向客戶尋求報銷。

### 付款及結算安排

我們按月向營銷人員派駐服務客戶收取費用及結算。於業績記錄期內，我們向營銷人員派駐服務客戶授予7至180天的信貸期。

### 代表性項目

以下是我們在業績記錄期承擔的具有代表性的營銷人員派駐服務項目：

<b>客戶類別</b>	主要從事食品業務的快速消費品品牌商
<b>實施期間</b>	2021年1月至2021年12月
<b>項目費用</b>	約每月人民幣8.0百萬元
<b>我們的職責</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 根據客戶的要求，我們負責確保與僱員營銷人員人力資源有關的事宜(包括但不限於簽署僱傭合約及支付薪金和福利)符合相關法律法規</li></ul>

---

## 業 務

---

### 我們的主要工作步驟

- (1) 我們協助客戶招聘僱員營銷人員。確認僱傭後，新僱員營銷人員透過即時消息收到一個邀請鏈接以填寫所要求的個人信息並上傳證明文件，比如戶籍狀況、社會保險、銀行賬戶明細及地址證明，以核實其身份。已簽署的數字僱傭合約版本作為數據資產保留並可供客戶審閱及下載。
- (2) 客戶能夠管理及審查每日人力資源相關的營運，比如薪金及福利的計算及記錄以及通過*eHR*生成員工相關報告。
- (3) 我們根據我們與僱員營銷人員之間簽署的僱傭合約計算僱員營銷人員的薪金及福利(包括社會保險及住房公積金)。然後我們將計算結果提交給客戶供其批准。客戶批准計算結果後，我們向僱員營銷人員支付薪金並繳納社會保險及住房公積金供款。

### 涉及的利益相關者

**客戶** — 品牌商

**營銷人員** — 中國約120個城市的1,100多名僱員營銷人員

**終端** — 不適用(客戶並未選擇使用我們的其他數字化工具，因此並無提供關於終端的資料)

### 涉及的數字化工具及其應用

**eHR** — 使用*eHR*，客戶和我們能夠持續管理僱傭記錄。具體而言，*eHR*協助僱員營銷人員用戶身份驗證並基於僱員營銷人員輸入的個人信息自動生成數字僱傭合約，因此能減少筆誤及疏忽錯誤。

---

## 業 務

---

### 成果及評估

- 該項目的服務費乃參考涉及的僱員營銷人員數目計算。服務協議中列明了績效指標，包括按時支付以及向僱員營銷人員提交薪金及福利的支付記錄。
- 由於線下零售市場的性質為勞動密集型且分佈廣泛，簽署數字僱傭合約及使用我們的數字化工具進行身份驗證可減少差旅開支，避免偽簽
- 除了僱傭合約外，其他人力資源相關文件，如員工手冊及行政通知，亦可通過使用我們的數字化工具的電子簽署功能簽署，並於線上填妥
- 將人力資源相關數據(如薪酬支付、工傷、退休、社會保險及住房公積金供款)及文件數字化，從而大幅改善營運效益，加強文件存檔、數據安全及資訊分享，並提升不同業務單位之間的協作

### **SaaS + 訂閱**

#### 概覽

SaaS + 訂閱於業績記錄期各年為我們的收益貢獻第四大份額，佔我們總收益的0.5%、3.6%及4.5%。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。於提供系統安裝服務時，我們的履約並不會創造一項對我們具替代用途的資產，並對迄今已完成履約的付款具有強制執行的權利。此外，客戶隨我們履約而同時收取及消耗我們提供訂閱服務的益處。我們一般就系統安裝向客戶收取服務費，並於合約期收取固定的訂閱費。SaaS + 訂閱的收益隨時間按總額基準確認，而履行合約的合約成本(如經營成本及安裝服務的勞工成本)則確認為服務成本。關於收益確認的主要會計政策及有關收益確認的重大會計估計及判斷的進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註2.22及4(a)。

## 業 務

### 業務模式及流程

下列流程圖說明SaaS + 訂閱的業務模式：



附註：

1. 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。
2. SaaS + 訂閱的主要供應商包括IT服務供應商。

我們一般通過來自現有及潛在客戶收到的報價邀請，或由於我們與現有及潛在客戶的積極溝通取得SaaS + 訂閱客戶。我們擔任數字化工具的系統營運商。以下流程圖概述我們SaaS + 訂閱的主要業務流程：



#### 1. 與客戶溝通

我們與客戶溝通，以了解彼等的要求及需要，並推薦現成適用的數字化工具。我們亦與客戶討論，以了解是否需要對我們現成的數字化工具進行定制。倘客戶要求，我們亦可能開發新的數字化工具。通常，我們的客戶會就數字化工具確定技術要求(例如功能、數據標籤、界面設計等)；

#### 2. 訂閱及定制

我們與客戶訂立訂閱協議，並為客戶啟動數字化工具。同時，我們可為客戶指定的用戶(例如彼等的僱員、經營商或營銷人員)啟動數字化工具。我們通常按需對一系列現成數字化工具的設置及/或操作作出定制以滿足我們客戶的技術要求。於訂閱期間，我們提供我們的數字化工具相關的一切必須的IT協助及維護；及

## 業 務

### 3. 支付訂閱費

我們根據服務協議開具發票，供客戶結付款項。

#### 客戶數目

下表載列於所示年度委聘我們提供SaaS + 訂閱的客戶數目：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
以下客戶的數目：			
— 新客戶	3	5	90
— 回頭客戶	—	3	5
客戶保留率 <sup>(附註)</sup>	不適用	100.0%	62.5%

附註： 指定年度的客戶保留率乃按(i)於該年度仍為我們客戶的上一年度客戶數目除以(ii)上一年度客戶總數計算。

委聘我們提供SaaS + 訂閱的客戶數目由2020年財政年度的3名增加至2021年財政年度的8名，並大幅增至2022年財政年度的95名，這符合推廣我們SaaS + 訂閱的業務策略。具體而言，我們於2022年財政年度獲得的大部分新客戶為經銷商客戶。起初，旨在透過數字渠道提升產品銷售，我們的若干品牌商客戶已支付數字化工具的訂閱費以供經銷商使用。因此，該等經銷商一開始就不是我們的客戶。隨後，由於各經銷商的更加具體的需求，彼等繼續以經銷商客戶的身份直接委聘我們(即在SaaS + 訂閱下為使用數字化工具向我們支付訂閱費)，以滿足其單獨的定制化需求。同時，每名客戶平均收益由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1.9百萬元乃主要由於2021年財政年度啟動的合約數目增加。然而，每名客戶平均收益由2021年財政年度的人民幣1.9百萬元減少至2022年財政年度的人民幣0.3百萬元，主要由於我們於2022年財政年度獲得大量新經銷商客戶及符合我們對經銷商客戶及其他相對小規模客戶的標準化SaaS + 訂閱服務的戰略推廣。



## 業 務

### 於業績記錄期我們的項目未完成合約量

未完成合約量(就我們的SaaS + 訂閱而言)指收到客戶的指示後估計待履行的未完成合約數量(其服務條款於指定期末尚未到期)以及根據該等合約將予確認的相應收益金額。該等估計乃基於截至最後可行日期我們的董事所深知、盡悉及確信作出。

下表載列了我們SaaS + 訂閱合約金額及SaaS + 訂閱合約數目的滾動未完成合約量：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
<b>合約數目</b>			
年初未完成合約總數	12	16	7
加：年內啟動的新合約數目	10	42	7
減：年內完成合約數目	<u>6</u>	<u>51</u>	<u>13</u>
年末未完成合約總數	<u>16</u>	<u>7</u>	<u>1</u>
	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>未完成合約金額</b>			
年初未完成合約金額總額	55	2,611	3,635
加：年內啟動的新合約金額	4,529	15,939	24,077
減：年內確認的收益	<u>1,973</u>	<u>14,915</u>	<u>27,712</u>
年末的未完成合約金額總額	<u>2,611</u>	<u>3,635</u>	<u>— (附註)</u>

截至最後可行日期，我們的SaaS + 訂閱的尚未完成合約金額為人民幣19,045<sup>(附註)</sup>，全部金額預期將確認為截至2023年12月31日止年度的收益。

附註：

截至2022年12月31日及截至最後可行日期的未完成合約金額指根據我們的董事所深知、盡悉及確信，我們預計將收到的餘下合約期間的金額(假設合約將根據其截至2022年12月31日及最後可行日期的條款執行)。

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。

## 業 務

下表載列於整個業績記錄期就確認的收益總額而言的十大SaaS + 訂閱合約：

排名	客戶	合約期限	服務範圍	收費基準	2020年 財政年度 人民幣千元	收益 2021年 財政年度 人民幣千元	2022年 財政年度 人民幣千元	於整個業績記錄 期間確認的 收益總額 人民幣千元	截至最後可行 日期仍未完成 合約金額 (附註5) 人民幣千元	截至2023年 12月31日止 年度，預期將 確認為收益的 截至最後可行 日期仍未完成 合約金額 (附註5) 人民幣千元	合約毛利率 (附註6) %	截至最後可行 日期的合約狀 況
1	客戶H (附註1)	2022年4月12日至 2022年12月31日	開發若干數字化平台及工具	固定服務費	—	—	12,581	12,581	—	—	73.7%	完成
2	客戶H (附註1)	2022年11月23日至 2022年12月31日	開發若干數字化平台及工具	固定服務費	—	—	4,764	4,764	—	—	70.2%	完成
3	客戶H (附註1)	2021年12月21日至 2021年12月31日	數據處理數字化工具	固定服務費	—	4,622	—	4,622	—	—	98.6% (附註8)	完成
4	附註2	2021年10月12日至 2023年10月11日	經銷商管理數字化工具	固定服務費	—	471	3,393	3,864	—	(附註7)	65.4%	進行中
5	客戶H (附註1)	2021年11月12日至 2021年12月31日	開發營銷數字化工具	固定服務費	—	3,147	—	3,147	—	—	36.0% (附註9)	完成
6	客戶H (附註1)	2020年12月11日至 2021年1月20日	數據處理數字化工具	固定服務費	355	1,419	—	1,774	—	—	44.8%	完成
7	附註3	2020年12月1日至 2022年6月30日	開發營銷數字化工具	固定服務費	764	764	—	1,528	—	—	27.4% (附註10)	完成
8	客戶H (附註1)	2022年12月21日至 2022年12月23日	開發營銷數字化工具	固定服務費	—	—	1,098	1,098	—	—	61.0%	完成
9	附註3	2021年7月2日至 2022年6月30日	提供銷售及營銷數字化工具	固定服務費	—	—	945	945	—	—	38.0% (附註11)	完成
10	附註4	2021年12月23日至 2022年12月31日	開發營銷數字化工具	固定服務費	—	—	931	931	—	—	19.7% (附註12)	完成

## 業 務

### 附註：

- 1 客戶H為主要從事食品(比如薯片、堅果及其他休閒零食)及飲料銷售的中國實體集團。客戶H的母公司為一間快速消費品跨國集團，其為方便食品和飲料的全球領先公司，其產品組合包括各種愉悅食品及飲料，其中包括多種零售額預計超過10億美元的標誌性品牌。客戶H的母公司的股票於納斯達克上市。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，其分別錄得約704億美元、795億美元及864億美元收益。截至2022年12月31日，其市值為2,489億美元。
- 2 主要從事食品行業的中國公司。
- 3 主要從事食品行業的中國實體集團，為一間跨國集團(其股份於聯交所上市)的附屬公司。截至2022年12月31日，其市值為776億港元。
- 4 主要從事奶製品行業的中國公司。
- 5 截至最後可行日期的未完成合約金額指根據我們的董事所深知、盡悉及確信，我們預計將收到的截至2023年12月31日止年度的餘下期間的金額(假設合約將根據截至最後可行日期的條款執行)。
- 6 毛利率指於合約期限內特定合約的整體毛利率。
- 7 我們已完成服務且該合約項下的所有服務費均已獲支付。
- 8 此合約的毛利率相對較高，主要由於此合約涉及及訂閱以前開發的店力通，因此，並不涉及開發任何複雜的新平台或數字化工具，導致系統開發及維護的成本相對較低。
- 9 此合約的毛利率相對較低，主要由於我們需要為客戶開發一個客製化平台(包括針對不同類型用戶的界面及廣告牌設計)，因此，我們就委聘第三方IT服務供應商產生相對較高的開發成本。
- 10 此合約的毛利率相對較低，主要由於我們需要開發一個品牌秘輪的客製化版本並於多個地點協助運營及維護客戶系統，導致相對較高的開發成本。
- 11 此合約的毛利率相對較低，主要由於(i)我們需要策劃及開發一個一店一碼的客製化版本並提供持續遠程支持及維護服務；及(ii)開發及運營企業微信，涉及與消費者的及時互動及用心經營，導致相對較高的開發成本。
- 12 此合約的毛利率相對較低，主要由於(i)我們需要開發一個品牌秘輪的客製化版本，以供客戶用於不同地點並提供持續維護服務，因此，我們產生相對較高的開發成本；及(ii)我們向此客戶提供更具有競爭力的價格，因為其為我們於2022年獲得的新客戶。

---

## 業 務

---

### 收費模式

我們一般向客戶收取定制數字化工具的固定服務費(如需要)，並於合約期內收取經參考市場上類似數字化工具後釐定的固定訂閱費。於業績記錄期各年，來自SaaS+訂閱的平均收益(就年內完成合約而言)分別為人民幣329,000元、人民幣292,000元及人民幣2.1百萬元。同期，我們的SaaS+訂閱合約並無產生虧損。

### 付款及結算安排

我們的SaaS+訂閱按項目基準收費。根據項目性質，我們一般於項目完成後或根據項目進度向客戶收取費用。於業績記錄期，我們已授予SaaS+訂閱客戶30至120日的信貸期。

### 代表性項目

以下為我們於業績記錄期承接的部分代表性SaaS+訂閱項目：

(i) **品牌秘鑰(客製化版本)**

<b>客戶類別</b>	主要從事食品及飲品業務的快速消費品品牌商
<b>實施期間</b>	2020年12月至2022年6月
<b>項目費用</b>	約人民幣2.4百萬元
<b>客戶要求／我們的職責</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 客戶希望開發高精確度的全流程營銷管理系統，使客戶可以管理大量線下零售店的銷售及營銷計劃</li><li>● 此外，需要該系統來打通其他軟件及系統(例如營銷管理系統、財務系統或員工管理系統)，並可供其以一致的數據標籤取得數據，該等軟件及系統已被客戶遍佈全國的27家分公司使用</li><li>● 我們將繼續在數字化工具投入營運後提供與系統管理及維護及數據維護及備份有關的服務及向客戶的27間分公司提供系統軟件營運培訓</li></ul>

---

## 業 務

---

### 我們的主要工作步驟

- (1) 客戶向我們提供未經分類的銷售及營銷代理數據、營銷主管數據及線下零售店數據。我們使用數據標籤對該等數據進行分類及整合。
- (2) 同時，我們根據客戶要求定制**品牌秘鑰**，尤其是使用適當的數據標籤定制其過濾功能，以便在不同系統中使用一致的數據標籤提取數據。
- (3) 然後，我們檢測新近定制**品牌秘鑰**的穩定性及可靠性。檢測完成後，我們將**品牌秘鑰**連接到軟件及系統，比如營銷管理系統、財務系統或員工管理系統（客戶遍佈全國的27家分公司已使用該等軟件及系統）。
- (4) 最後，客戶使用定制化的**品牌秘鑰**，管理銷售及營銷計劃（其中涉及眾多銷售及營銷代理、營銷主管及線下零售店）。

### 涉及的利益相關者

**客戶** — 品牌商(包括其遍佈全國的27家分公司)

**經銷商** — 超過60名銷售及營銷代理以及超過500名營銷主管

**終端** — 超過17,000間線下零售店

### 涉及的數字化工具及其應用

**品牌秘鑰**(客製化版本)提供專為滿足客戶運營需求而設計的線下商務管理平台，包含有助於管理線下運營的工具，涉及組織及代理管理、預算及資源管理、項目實施及績效評估、文件控制等。其為一個開放平台，可與客戶或其服務供應商或代理可能使用的其他系統或軟件連接。因此，其可以將從各方收集或從各種軟件擷取的數據系統化，並在最大程度上達致數據及資料的可存取性及分享。

---

## 業 務

---

### 成果及評估

- 我們就定制及訂閱數字化工具收取固定服務費。服務協議中並未列出績效指標。
- 截至2022年7月，客戶已使用我們的數字化工具成功連結62家銷售及營銷代理、超過500名營銷主管及超過17,000間線下零售店。

### (ii) 品銷通

#### 客戶類別

主要從事食品業務的快速消費品品牌商

#### 實施期間

2022年1月至2022年12月

#### 項目費用

每個用戶賬戶每年人民幣5,000元

#### 客戶要求／我們的職責

- 客戶擁有70,000家線下零售店並想要將其線下零售店的業務活動數字化。
- 客戶亦希望(i)參考線下零售店的銷售業績來改善組織架構；(ii)物色合適的線下零售店以制定擴展計劃及重新分配資源；及(iii)連接經銷商的線下零售店及讓客戶追蹤其日常銷售訂單。
- 項目應涉及100個經銷商試點。

#### 我們的主要工作步驟

- (1) 我們為客戶啟動品銷通，而客戶將邀請鏈接發送至其經銷商。客戶的經銷商利用邀請鏈接，搭建並管理其數字化店面，並維護品銷通的數字化店面中的商品目錄。在數字化店面上，經銷商可以預先設定以下詳細資訊，例如價格、規格、促銷信息、最低銷量以及適合其零售策略的若干商品的定價政策及標準。

---

## 業 務

---

- (2) 經銷商用戶可透過 *品銷通* 創建二維碼，邀請線下零售店掃碼訪問其數字化店面。線下零售店可透過 *品銷通*，直接向該經銷商下達採購訂單，然後經銷商可選擇接受其訂單並確認有關交貨及付款狀態等詳細資訊。完成銷售交易後，*品銷通* 自動生成發票，以減少管理時間及成本。此外，*品銷通* 能追蹤取得並使用優惠券的線下零售店。
- (3) 同時，客戶獲取線下零售店向相關經銷商用戶下達的採購訂單數據，以便客戶分析市場需求並了解營銷活動的效果。

### 涉及的利益相關者

**客戶** — 品牌商

**經銷商** — 超過80名經銷商

**終端** — 超過6,500間線下零售店

### 涉及的數字化工具及其應用

*品銷通* 為一個綜合數字化店面，專注於連接經銷商及線下零售店。客戶可以安排其經銷商建立數字化店面，以展示商品並發佈營銷及推廣活動，以推動銷售，而終端用戶（以及可能是線下零售店店主的營銷人員用戶）可以透過下單流程數字化，直接向經銷商用戶下訂單。*品銷通* 的主要功能包括(i)建立及管理數字化店面；(ii)管理分銷網絡；及(iii)組織營銷及推廣活動。

### 成果及評估

- 我們參照與客戶相關聯的經銷商數目使用數字化工具收取固定服務費。服務協議中並未列出績效指標。
- 於項目期間，客戶通過我們的數字化工具從線下零售店獲得超過13,000張銷售訂單，總額為人民幣8.7百萬元。

---

## 業 務

---

- 於2022年6月，客戶已與83家經銷商建立聯繫，積累逾6,500間線下零售店，較協議所規定業績目標高出12%，並取得超過4,300張銷售訂單，整體重複購買率為65%。
- 截至2022年9月30日止九個月，超過5,600間線下零售店使用我們的數字化工具達成約26,000張銷售訂單；而若採用傳統管理模式，推廣活動則無法直達線下零售店。

### (iii) 店力通(客製化版本)

客戶類別	主要從事食品及飲品業務的快速消費品品牌商
實施期間	2021年12月
訂閱費用	約人民幣4.9百萬元
客戶要求／我們的職責	<ul style="list-style-type: none"><li>● 客戶擁有其線下零售店的多個獨立數據來源，但需要進行分類及整理，我們負責建立線下零售店數據庫，並核證數據的真實性，讓客戶的經銷商基於不同渠道類別(例如店舖、酒吧、卡拉OK房間、電影院、網吧、旅遊景點)準確分配資源，並列出該等線下零售店的最新活動。</li><li>● 我們負責使用店力通的功能建立一套包含線下零售店附近設施的統一數據標籤制度。</li><li>● 我們亦負責建立一個描述周邊消費群體(包括消費者的消費能力)，以及相關線下零售店的詳情(包括其所在城市的等級、商圈的暢旺程度及店內資訊)的數據庫，並持續改善有關數據庫的數據準確性。</li></ul>



---

## 業 務

---

### 我們的主要工作步驟

- (1) 我們首先對客戶提供的多個獨立的線下零售店數據源進行分類和整理。同時，我們定制了*店力通*，以納入符合客戶要求的數據標籤系統。該等統一的數據標籤系統也包括線下零售店的周邊設施。然後，我們用店舖、酒吧、卡拉OK房間、電影院、網吧及旅遊景點等不同的渠道類別數據標籤標記線下零售店的原始數據。
- (2) 經過分類、整理及標記後，此類數據由具有一致數據標籤的數據庫組成。同時，通過使用*店力通*的過濾功能，客戶可以獲得對線下零售店的分析數據，包括市場人口統計、銷售業績及周邊人口的購買力。

### 涉及的利益相關者

**客戶** — 品牌商

**終端** — 超過6百萬間線下零售店數據已獲核實、統一及併入超過3.7百萬間線下零售店

### 涉及的數字化工具及其應用

*店力通*(客製化版本)為一種數據分析工具，根據客戶及用戶提供的數據資產，使用AI算法和BI分析線下零售店的市場人口統計及銷售業績以及周邊人口的購買力。

### 成果及評估

- 我們參照已列入數據庫的終端數目收取固定服務費。服務協議中並未列出績效指標。
- 原本分散於客戶不同系統中的超過6百萬間線下零售店數據已獲核實、統一及併入我們的數字化工具，線下零售店渠道類別已進行調整，而相關線下零售店驗真活動已得到核證。
- 完成建設載有超過3.7百萬家線下零售店數據的數據庫

---

## 業 務

---

### 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累積的數據資產。我們使用我們的數字化工具來管理於日常營運中收集到的數據並將其轉化為寶貴的數據資產，這繼而便利了我們的業務流程。因此，我們的數字化工具使我們能夠管理我們的業務流程，包括制定實施計劃、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零碎散亂的第一手資訊，包括(i)我們的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；及(iii)買賣交易數據。我們的營銷人員用戶池包括不同背景、經驗及技能的營銷人員。於2022年財政年度，平均每月活躍營銷人員數目超過23,900名，分佈在中國31個省／直轄市逾320個城市。為有效管理我們營銷人員的表現(當彼等於線下零售店／銷售及營銷活動執行我們的服務時)，我們使用任務管理系統。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，於業績記錄期完成的任務總數逾683,000件且我們的任務完成率(按完成的任務總數除以發佈的任務總數計算)達至72%以上。鑑於如此數據量，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)線下零售店的不同任務需要營銷人員具備不同背景、經驗及技能，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FMES平台




我們以FMES平台支撐我們所提供的銷售及營銷服務，當中包括功能不同，覆蓋整個線下銷售及營銷網絡及流程的數字化工具。我們的數字化工具主要設計目的為於用戶使用其功能時收集客戶及用戶輸入及提供的數據，並將有關數據傳送至我們的FMES平台，並保留作數據資產。這些數據資產可能自我們所有數字化工具中收集，其後可賦予適當的數據標籤，並使用AI算法及BI進行整合及分析，其後以有意義的方式標記、定制及呈列，協助客戶

## 業 務

作出以數據為本的策略規劃、實施及評估。於最後可行日期，我們的FMES平台有八款主要數字化工具，包括**品牌秘鑰**、**品銷通**、**觸點通**、**Remotes**、**SMV**、**店力通**、**米咖**及**eHR**。我們的主要數字化工具的主要功能及詳情載於下表：

我們的數字化工具	主要功能	推出年份
<b>品牌秘鑰</b> 	<b>綜合線下商業管理平台</b>  <i>品牌秘鑰</i> 包含有助於管理線下運作的工具，包括組織及代理管理、預算及資源管理、項目實施及表現評估、檔案管理。其為一個開放平台，可與其他系統或軟件連接。因此，其可以將從各方收集或從不同軟件擷取的數據系統化，並在最大程度上達致數據及資料的可存取性及共享。	2017年
<b>品銷通</b> 	<b>綜合數字化店面</b>  我們的客戶專注於將經銷商與線下零售店建立聯繫，可安排其經銷商使用 <b>品銷通</b> 設立數字化店面展示商品，並發佈營銷及促銷活動，而終端用戶可透過下單流程數字化，直接向經銷商用戶下達訂單。	2021年
<b>觸點通</b> 	<b>綜合任務管理平台</b>  專注於連接我們的客戶與營銷人員，該等用戶分佈於中國。透過 <b>觸點通</b> ，我們的客戶可(i)發佈及管理營銷任務，例如協助銷售及營銷活動、店內商品展示、存貨管理及其他日常運作；(ii)及時管理及監督營銷人員及彼等的表現以及基於我們的數據資產提供營銷人員與營銷任務的智能匹配推薦建議；及(iii)管理及監督相關線下零售店及彼等的銷售表現。	2019年
<b>Remotes</b> 	<b>銷售及營銷項目管理工具</b>  <i>Remotes</i> 主要應對在管理定制營銷解決方案實施上，於我們與客戶及其服務供應商之間進行協作，並用作發佈任務。其包含一套用於實時項目管理、任務發佈及管理以及內部溝通的綜合工具。	2013年
<b>SMV</b> 	<b>實地考察任務工具</b>  <i>SMV</i> 的主要設計目的是協助覆核銷售及營銷項目的成效，用於識別線下零售店的警示項目。我們的客戶可使用 <b>SMV</b> 要求安排在指定線下零售店進行預定的實地考察，並作出任何警示。 <i>SMV</i> 的主要功能亦包括提交實地考察任務反饋及管理有關任務。	2020年

## 業 務

我們的數字化工具	主要功能	推出年份
米咖 	營銷人員的公眾接口  米咖是一個微信公眾號，作為營銷人員的公眾連接程序，讓用戶申請由我們的客戶透過觸點通或Remotes發佈的任務，並便捷地向我們的客戶匯報任務完成率，並作出其他反饋意見。	2013年
店力通 	線下零售店分析工具  數據分析工具，利用AI算法及BI通過使用我們的數據庫(包括客戶提供的數據資產及透過FMES平台傳送的數據以及我們與一名中國領先的AI公司百度智能雲共同開發的「終端數字化評估與賣力指數」特徵庫)分析線下零售店的銷售表現及周邊人群的購買力，實現數據導向的決策。	2021年
eHR 	數字僱傭合約及人力資源管理工具  數字僱傭合約及人力資源管理工具，主要協助最小化人力資源相關的人工作業，減少筆誤及行政負擔，並讓我們持續管理員工的僱傭記錄。eHR的主要特徵包括用戶身份驗證、自動生成數字僱傭合約，以及多種人力資源管理功能，例如計算及保存薪金及福利支付記錄。	2019年

除上文所列的主要數字化工具外，我們有三款輔助性質的額外數字化工具，即聚什惠、一店一碼及五角星驗真。

### 我們的研究與開發

我們的FMES平台代表了我們業務的命脈。鑑於技術及互聯網正在改變線下商業，為應對因連貫性不佳、滯後反饋及與傳統線下銷售及營銷代理合作時銷售與營銷活動之間不緊密而經歷的挑戰，我們在2012年開啟業務流程數字化。得益於頭部客戶數字化方面的預算，我們於2013年推出Remotes及米咖，也是FMES平台的組成部分。此後，為了迎合我們客戶不斷變化的銷售及營銷需求以及幫我們的客戶優化其線下零售流程，我們不斷擴大數字化工具的功能，為我們的服務產品提供技術支援。於業績記錄期及截至最後可行日期，我們推出了逾1,000個更新或新功能，以迎合我們客戶不斷改變的需求，例如(i)觸點通已升級其每週業務報告(銷售方)，以便客戶及時審查其線下零售店的銷售業績；(ii)品銷通已加入一項新功能，可(a)隱藏停止提供的產品；及(b)自動審核展示新產品的申請；(iii)米咖已加入一項新功能，可與營銷人員簽訂數字合約，並將任務進行分類。於業績記錄期各年，我們產生的研發開支為人民幣11.7百萬元、人民幣12.2百萬元及人民幣25.0百萬元，分別佔我們的收益的2.8%、2.9%及4.0%。

---

## 業 務

---

我們認為產品研發及技術改進十分重要。目前，我們在上海、北京、廣州及大連四地設有研發團隊。我們還與一家總部位於中國的領先AI公司百度智能雲建立戰略合作關係，據此，百度智能雲使用其AI、大數據及雲端運算及其他技術，協助我們建立數字化銷售及營銷平台，並與我們一同建立「SaaS+線下數字化營銷」業務模式，以持續為品牌商及經銷商創造價值。此外，百度智能雲提供其AI技術以協助我們開發「終端數字化評估與賣力指數」特徵庫。該特徵庫指一個包含評估、歷史銷售業績及線下零售店潛在市場規模資料的電子數據庫。基於該特徵庫及面對中國國內市場的消費品品牌，預期其將實現百度智能雲及我們共同客戶的零售店、訪問量、展示／銷售及營銷／撤銷數目的數字化轉型，並最終促進消費品品牌商客戶的銷售及溢利增長。目前，該特徵庫組成了數據庫(數據分析工具)的一部分，幫助我們的客戶掌握我們網絡覆蓋的中國目標消費群體的人口統計數據及消費能力。根據與戰略合作夥伴的合作協議，因合作而收集的任何數據或資料應予以保密。此外，我們與大連理工大學經濟管理學院簽訂產學研戰略合作協議書，自2021年起計為期三年，並可自動續簽三年。該合作使我們能夠與該大學組建科研及諮詢團隊，依托學術研究優勢。此外，該大學可提供培訓課程，以提升員工的技術知識及研究能力。另一方面，我們為該大學的學生提供實習及畢業生就業機會。同時，該大學亦可按其需要聘任我們擁有業務及實踐經驗的技術人員與管理人員擔任實習指導教師。

截至最後可行日期，我們的FMES平台及數字化工具為作預設及部署於雲服務供應商。此外，用戶數據儲存於雲服務供應商運營的若干虛擬私有雲中，該等虛擬私有雲與公共雲隔離，託管於公共雲環境中，為安全起見，只由我們存取。

以我們可靠的IT基礎設施為基礎，我們在數字化工具的研發方面積累了豐富的經驗，並致力於此，以支持我們利用AI算法及大數據技術提供服務，並遵守數據安全及隱私。我們對技術基礎設施作出大量投資，對我們有效率及有效地解決與我們業務相關的技術挑戰至關重要。我們的研發舉措包括：

- 持續為線下商業開發端對端及全面服務，以滿足品牌商、經銷商、終端、營銷人員對SaaS+訂閱的需求；
- 深入研究不同行業(如母嬰、傳統零售及餐飲行業)由數字化工具支援的銷售及營銷服務；
- 持續對算法及大數據應用進行優化，例如有關終端、營銷人員及其他方面的建議算法、配對算法、標準化算法及評估算法；

---

## 業 務

---

- 加強AI及BI技術的應用，主要包括實質的零售AI認證、核實新客戶及用戶、終端及營銷人員的AI辨識及自動分配數據標籤，以及BI數據為本的決策系統；
- 將區塊鏈技術應用至線上及線下業務情景，確保數據真實可靠，並在實現數據及資訊共享的益處的同時，保障數據隱私及安全；
- 根據高度模組化的系統部分設計理念，開發低程式碼研發平台，以更具成本效益的方式，有效率及效益地應對客戶的需求；及
- 提高我們開發SaaS及平台即服務(PaaS)的能力，並與外部人士及開發商合作，建立以雲端為基礎的銷售及營銷平台。

於2022年12月31日，我們的創新中心團隊由50名研發人員組成，負責創新及研發並由擁有逾16年技術開發經驗的技術總監崔亞楠先生帶領。有關技術總監的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層 — 高級管理層」。我們亦通過招聘、晉升及培訓的方式大力培養電腦工程專家及數據分析師，以進一步提高我們的技術優勢。憑藉強大的研發及技術提升能力，我們取得公認的研發成果。於最後可行日期，我們已於中國註冊84個我們認為對我們的業務而言屬重要或可能重要的軟件版權。

我們的研發過程一直由不斷發展的市場、客戶及用戶的需求以及我們的管理層及研發團隊的創新所推動。我們鼓勵僱員與客戶保持密切溝通，了解彼等的需求，並為研發團隊提供自主權及自由度，以探索及開發新功能。在完成項目啟動及開發階段後，我們會進行內部測試，以解決測試版本中可能存在的重大技術問題及錯誤。推出項目後，我們會持續監察及分析系統性能，繼續優化系統功能及性能。於業績記錄期及直至最後可行日期，我們並無經歷任何嚴重服務中斷。

### 我們的服務網絡及營銷人員

#### 我們的服務網絡

我們的服務網絡在客戶規模、地理位置及任務類型方面具有廣泛的覆蓋範圍。我們的大多數服務，特別是定制營銷解決方案、任務與營銷人員匹配服務及營銷人員派駐服務，都需要營銷人員協助及參與實地實施我們的服務。截至最後可行日期，我們的服務範圍覆蓋中國31個省／直轄市逾320個城市。

---

## 業 務

---

註冊使用我們的數字化工具的營銷人員數由截至2020年12月31日的逾331,400個增至截至2022年12月31日的逾453,000個，月均活躍營銷人員數由截至2020年12月31日的逾16,200個增至截至2022年12月31日的逾23,900個。於業務營運中，我們將營銷人員分為(1)僱員營銷人員，其與我們有僱傭關係，且獲指派根據定制營銷解決方案或營銷人員派駐服務為客戶工作；及(ii)第三方營銷人員，其與我們並無任何僱傭或合約關係，且參與定制營銷解決方案或任務以及營銷人員匹配服務。截至2022年12月31日，我們有(i)4,399名僱員營銷人員專注於定制營銷解決方案項目；及(ii)3,917多名僱員營銷人員專注於營銷人員派駐服務項目。

我們強大及不斷擴大的營銷人員池產生了網絡效應，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激勵營銷人員於我們的平台上保持活躍並吸引更多具有不同背景及技能的營銷人員，從而增強了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。

### 與僱員營銷人員的關係

僱員營銷人員指與我們有僱傭關係，且獲指派根據定制營銷解決方案或營銷人員派駐服務為客戶工作的營銷人員。每個僱員營銷人員都會根據其工作經驗及技能派駐到一個指定的項目，在指定的線下零售店駐點，從而有可能保持該等職位的連續性及一致性。我們的僱員營銷人員提供服務一般不會重疊，因為招聘的每個僱員營銷人員都會派駐到一個指定的項目。其薪酬包括固定的月薪(視實際出勤而定)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。

我們負責根據我們與僱員營銷人員訂立的僱傭合約計算其薪金及福利(包括社會保險及住房公積金)。然後，我們將計算結果提交予客戶供其批准。經客戶同意計算結果後，我們負責向僱員營銷人員支付薪金及福利。於若干情況下，倘我們並未在特定省份或城市設立附屬公司，我們可能通過該等相關僱員營銷人員的第三方人力資源代理繳納社會保險及住房公積金。有關詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務相關的風險 — 我們使用第三方代理為多項政府保障僱員福利計劃作出供款，或會對我們產生不利影響。」及「業務 — 僱員」。

雖然有關具體工作安排的條款可能會因客戶的要求而各有不同，但我們通常採用並與僱員營銷人員簽署標準的僱傭合約，以簡化入職程式並實現有效部署。根據職位及職責的性質，我們或會簽訂保密協議，以保護客戶的利益及機密資料，及／或競業限制協議，該協議禁止僱員營銷人員在受我們僱傭期間加入我們客戶的競爭對手或從事與客戶類似的業務。關於定制營銷解決方案及營銷人員派駐服務的僱員營銷人員，我們有權在合約規定的情形下，提前發出書面通知，終止僱傭我們的僱員營銷人員。關於營銷人員派駐服務的僱員營銷人員，我們的客戶有權要求更換任何未能謹慎履行職責或工作不稱職的僱員營銷人員。

---

## 業 務

---

### 與第三方營銷人員的關係

第三方營銷人員是指我們與其並無任何僱傭或合約關係的營銷人員。我們與勞務供應商訂立服務協議，該等供應商將營銷人員聘為其僱員或承包商。我們不直接向第三方營銷人員支付。相反，我們與勞務供應商訂立服務合約，並向其支付服務費，而彼等又向第三方營銷人員支付薪酬／服務費。由於第三方營銷人員與我們並無僱傭關係，彼等可選擇是否申請我們平台上發佈的任務。但是，第三方營銷人員一旦選擇接受，就必須遵守任務中規定的服務標準。第三方營銷人員方便我們靈活地應對客戶的臨時服務需求。於業績記錄期，第三方營銷人員主要參與我們的定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務。在少數情況下，我們可能會聘請第三方營銷人員參與我們的營銷人員派駐服務項目。相應地，第三方營銷人員在不同服務類型下提供服務可能會重疊。

根據我們與勞務供應商（與第三方營銷人員擁有僱傭關係）訂立的服務協議，該等勞務供應商須與第三方營銷人員訂立僱傭合約，並為其繳納社會保險費及住房公積金，並對以下事宜承擔責任(i)對線下零售店造成的任何財產或其他損害；(ii)對我們的客戶或任何第三方造成的任何人身傷害或財產損失；及(iii)勞務供應商與第三方營銷人員之間出現的任何爭議，包括但不限於勞動爭議、工傷爭議、社會保險爭議及工資爭議。

另一方面，根據我們與勞務供應商（與第三方營銷人員擁有非僱傭合約關係）訂立的服務協議，該等勞務供應商須為第三方營銷人員結算服務費並申報相關稅費。由於我們與勞務供應商簽訂了合約，而第三方營銷人員僅與勞務供應商保持有關非僱傭合約關係，該合約並未就第三方營銷人員因派駐在為我們的客戶工作時所造成的任何死亡、傷害或財產損失等事宜發表言論，因此我們可能須為此承受相關風險。鑑於該等第三方營銷人員與我們並無直接僱傭或合約關係，誠如我們的中國法律顧問所告知，倘勞務供應商未能履行他們對該等第三方營銷人員的責任，我們無需對第三方營銷人員負責。然而，由於第三方營銷人員一般在我們的客戶指定的場所工作，儘管我們與該等第三方營銷人員並無直接僱傭或合約關係，倘第三方營銷人員於為我們的客戶工作時造成任何死亡、傷害或財產損失，我們可能須承擔法律或財務責任，因為實際上，根據每個案件的具體情況，本公司可能會被法院認定依據中國法律須對本公司的任何直接或間接的行動或不作為導致任何死亡、傷害或財產損失（例如，本公司在給予指導、選擇適當的第三方營銷人員或未能向他們提供足夠的建議方面存在過錯）負責。倘任何第三方營銷人員對我們提起訴訟、仲裁、或申索，我們可以根據該訴訟、仲裁或申索的性質及背景對客戶或供應商提起類似的訴訟、仲裁或申索。為降低我們面臨的風險，我們已制定控制措施以評估風險，並根據不同客戶的需求決定是否對不同項目購買保險，比如第三方責任險、展覽保險、意外保險等，且通常會要求勞務供應商（即向我們提供第三方營銷人員的供應商）購買該等保險。於業績記錄期，我們僅根據客戶的具體指示購買保險，而董事認為該安排與市場準則一致。於業績記錄期及直至最後可行日期，我們並無面臨我們派駐的第三方營銷人員就在為我們的客戶工作時有關任何死亡、傷害或財產損失作出的或為第三方營銷人員作出的申索。



---

## 業 務

---

### 營銷人員管理

#### 針對任務分配合適的營銷人員

我們為不同的項目選擇及分配合適營銷人員時，會考慮許多因素，包括(其中包括)我們的服務性質、客戶需求、覆蓋範圍及風險控制。為了控制僱員營銷人員，我們將僱員營銷人員分配給指定的定制營銷解決方案或營銷人員派駐服務項目，讓其駐紮在指定的線下零售店，從而為我們的客戶提供穩定的人力。我們相信，我們的僱員營銷人員可以更好、更全面地為我們的長期項目服務。另一方面，由於第三方營銷人員的靈活性，我們將其分配到無需穩定勞動力的若干定制營銷解決方案項目及任務與營銷人員匹配服務項目。由於我們與第三方營銷人員沒有任何僱傭關係，而他們的服務費乃根據已完成的任務量計算，因此我們不必持續支付其基本薪資或其他與僱傭有關的福利。因此，第三方營銷人員的成本通常低於僱員營銷人員的成本。

#### 營銷人員的日常管理

我們管理分散在中國31個省／直轄市的逾320個城市的眾多營銷人員，並在日常運營中處理高度分散且凌亂的由營銷人員輸入的第一手銷售及消費者相關信息。為了在日常運營中有效管理及監督營銷人員的表現並高效處理數據，我們依靠數字化工具，即米咖及任務管理系統。米咖為一個平台，營銷人員可以在該平台上申請任務並匯報任務完成率及作出其他反饋。每個營銷人員都需進行個人身份驗證，包括上傳自拍照及其他身份識別詳細資訊，經過篩選之後，才能成為平台上的用戶，並遵守我們的服務標準。營銷人員可以訪問現有任務清單並申請合適的任務。典型的任務範例包括銷售及促銷、在與新的潛在客戶互動及／或吸引彼等的營銷活動中提供協助、店內商品展示、庫存管理及其他日常操作。任務申請須經客戶批准，申請成功的營銷人員將引導至數字化簽約網站。營銷人員接手任務後，需使用米咖報告其工作進度。例如，彼等需要在上班時上傳自拍照，並輸入業績數據，比如售出的商品單位，分發的促銷禮品數量，庫存量及整理的展示架數量，並使用米咖內置相機功能拍攝照片作為證據。內置相機功能可確保作為證據提交的照片不會被第三方營銷人員編輯。

#### 管理營銷人員業績

為了監控及激勵營銷人員，彼等的報酬(即僱員營銷人員的薪酬及第三方營銷人員任務中規定的服務費)包括(其中包括)績效佣金(通常根據線下零售店的銷售業績或特定商品的銷售額等指定績效指標計算)。就僱員營銷人員而言，倘彼(i)於試用期內不符合僱用條件，包括但不限於未通過培訓評估；(ii)連續3天或總計5天曠工；(iii)虛報銷售數據或虛報工作記錄比如出勤；或(iv)其他嚴重違反我們內部規章制度的情況，我們有權終止僱傭彼等。同時，就僱員營銷人員而言，我們對營銷人員派駐服務的僱員營銷人員的日常表現並無控制

---

## 業 務

---

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，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。倘客戶不滿意任何由我們派駐的僱員營銷人員，客戶有權利要求更換而我們負責為客戶提供合適的替代候選人。

營銷人員業績會受到許多因素的不利影響，例如能力傾向，技能水準，任務及報酬的激勵程度或角色感知，其中一些因素可能超出了我們的控制範圍。為了盡量減少我們的風險敞口，我們已採用以下措施：

- (i) 營銷人員的選擇須參考特定線下零售店的營銷人員的歷史業績，該等銷售業績數據與特定營銷人員緊密相關，乃從多年提供服務實踐中積累；及
- (ii) 我們收集了線下零售店的銷售績效數據，基於所收集的數據，我們持續督查是否能達到客戶的銷售目標（或其他績效指標）。倘銷售業績（或其他績效指標）未達到客戶的期望，我們能主動調整營銷人員的分配，以在合約／項目期限結束前達到銷售目標（或其他績效指標）。

### 營銷人員關懷

我們重視營銷人員的個人發展，並協助提升及拓寬其技能。我們為營銷人員提供培訓視頻及後續測驗，以便其可以更好了解如何令人滿意地履行任務職責及達致客戶期望。此外，米咖還協助營銷人員管理其日程表，例如請求改變職責、加班及休假。最後也是最重要的，營銷人員可根據行業（如個人護理、食品及飲料以及互聯網及技術行業）、任務性質及地理位置對其賬號進行個性化處理，以方便執行任務。

我們重視推廣企業社會責任及可持續發展，並將其融入我們業務營運的所有主要方面。我們為僱員的職業健康及安全設想，對防止職業傷害負責。我們重視營銷人員及客戶，努力為營銷人員創造友好及可持續的環境。我們通過改善營銷人員關懷（專注於安全及福利），提高營銷人員對工作條件的滿意度。

為確保營銷人員在戶外或實地以及參加其他特別活動時的職業健康及安全，我們已實施安全管理系統及安全防範措施，並與客戶及／或供應商訂立安全協議，明確規定合約履行過程中的安全責任及責任承擔。於業績記錄期及直至最後可行日期，我們並無發生任何重大意外、個人或財產損失索賠或向僱員作出賠償，我們亦無出現任何健康及工作安全的重大不合规事宜。

---

## 業 務

---

### 我們的客戶

#### 概要

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，並積累了穩固客戶群。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們分別合共擁有57、59及166名客戶，包括品牌商及經銷商，當中大部分從事快速消費品行業，如日用品、食品和飲料及電子消費品。倘線下零售營運涉及大量高度分散的線下零售店及營銷人員，品牌商（即擁有商品知識產權或品牌標籤者，可能是製造商或零售商）及經銷商（即自品牌商購買商品並將商品銷售給線下零售商店者）可能會發現，部署足夠的營銷人員成本很高，且使用傳統方法監測及評估各線下零售商店及營銷人員的業績很費時。因此，品牌商及經銷商委聘我們提供實地銷售及營銷解決方案及實施銷售及營銷活動（主要於線下零售店執行）。我們認為我們與品牌商的經銷商的工作範圍沒有重疊。

根據弗若斯特沙利文報告，品牌商擁有商品的所有權並將其商品出售予經銷商（即批發商及／或零售商），而經銷商則直接自品牌商購買商品並通常向其下游經銷渠道（即零售商）及／或終端客戶進營銷售。品牌商及經銷商的營銷活動的目的、規模及方法各有不同。品牌商的營銷活動主要集中在品牌建設以及品牌層面及國家層面的產品教育，從而間接促進通過經銷商的商品銷售，而經銷商主要側重於通過在各自的銷售區域及商店開展營銷活動直接提升銷量。

儘管經銷商可能不時直接開展營銷活動，但由於我們與經銷商之間存在以下固有差異，經銷商可能無法像我們一樣高效及有效地開展銷售及營銷活動：(i)我們專門從事提供銷售及營銷服務並擁有豐富經驗，多年來為多個頭部快速消費品品牌商開展營銷活動，而經銷商專門從事產品分銷，可能不具備我們在銷售及營銷服務方面的專業知識；(ii)我們擁有大量的營銷人員，能夠同時派駐大量的營銷人員進行營銷活動，而經銷商在進營銷售及營銷活動方面的人員數量可能有限；及(iii)作為我們服務的一部分，我們為銷售及營銷活動佈置場地及採購活動消耗品，而經銷商通常不從事提供此類服務。因此，我們的董事認為，鑑於本集團與品牌商的經銷商的業務性質不同，我們與經銷商之間的競爭程度有限。這也是我們的客戶組合包括委聘我們提供營銷服務的經銷商的原因。

此外，一般而言，品牌商需要在不同地區對不同經銷商提供的商品採取一致的營銷策略。因此，為了實現營銷策略的一致性，品牌商可能委任一個或多個銷售及營銷服務供應商管理他們在不同地區的營銷策略，而不是委任分散在不同地區的多個經銷商。

我們於業績記錄期各年的五大客戶及品牌商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2022年財政年度，我們有32名頭部客戶，當中包括業績記錄期各年的大部分五大客戶及若干其他客戶。

## 業 務

### 我們的客戶服務協議的條款

於業績記錄期，我們一般與客戶訂立框架協議或定期協議。我們獲授的定制營銷解決方案及營銷人員派駐服務項目通常按需進行。於業績記錄期，並無發生嚴重違反與客戶簽訂的任何服務協議的情況。下表載列與我們的客戶就我們提供的不同服務所訂立的服務協議條款的一般概要：

	定制營銷解決方案	任務與營銷人員匹配服務	營銷人員派駐服務	SaaS + 訂閱
期限時長	一般而言，我們與客戶訂立框架協議。當客戶有定制營銷解決方案的實際需求時，客戶將向我們下達採購訂單及／或訂立個別項目協議。框架協議期限介乎一至兩年，而採購訂單／單一項目協議項下的活動／項目的期限各不相同，於業績記錄期介乎三天至一年以上。	一般而言，於業績記錄期，我們與客戶訂立定期協議，年期通常介乎不到一個月至三年。	一般而言，於業績記錄期，我們與客戶訂立定期協議，年期通常介乎兩個月至三年。我們亦可與客戶訂立框架協議。	一般而言，我們與客戶訂立定期協議，年期視乎是否需要定制而有所不同。於業績記錄期，我們的SaaS + 訂閱協議的年期介乎一週至兩年。
我們費用的主要組成部分	固定服務費	(i) 績效掛鉤費用；及／或  (ii) 固定費用，包括服務及／或系統費用	(i) 固定服務費；及  (ii) 我們報銷僱員營銷人員的薪金、福利及開支	固定服務及／或訂閱費用
結算安排	按項目(項目完成後或基於項目進度)	月結	月結	按項目(項目完成後或基於項目進度)
信貸期限	6至186天	0至170天	7至180天	30至120天
IP權擁有人	我們的客戶	我們的客戶	我們的客戶	我們的客戶
保密性	有	有	有	有

---

## 業 務

---

### 獨家權

一般而言，我們提供的服務不受任何獨家權限制。然而，於業績記錄期，有少部分項目使我們可能於合約期受獨家權限制，且禁止向我們客戶的競爭對手提供類似服務。

### 終止條款

一般而言，我們與客戶的協議可由我們或客戶根據相關協議規定的條款事先書面通知終止。

### IP權擁有人

於業績記錄期，我們並無就客戶擁有的IP權訂立任何許可協議。一般而言，我們的客戶同意我們可以在履行我們與他們的服務協議的範圍內合理、適當地使用他們的IP權。倘SaaS + 訂閱涉及我們為客戶專門設計及定制的數字化工具，則數字化工具的版權及所有合法權利，包括但不限於其中的任何數據、報告、結果及任何內容，均完全屬於我們的客戶。

### 保密性

對於客戶在我們提供服務期間向我們提供的數據及IP權，如商業營運數據、財務數據及消費者聯繫資料，我們有合約義務將客戶數據僅用於提供服務，並對該等客戶數據進行保密，不向任何第三方披露有關數據。在與客戶的項目完成後，我們應歸還所有包含該等機密資料的文件、數據及軟件，或根據客戶的指示刪除該等數據。此保密義務不包括(a)披露時的公開資料；(b)在客戶向我們披露之前，我們已經獲得的數據；及(c)根據適用的法律披露的該等機密資料(如我們在披露之前已書面通知我們的客戶將要披露的機密資料以及相關情況)。

### 我們的五大客戶

於業績記錄期，我們的五大客戶包括從事快速消費品行業(例如日用品、食品及飲品及電子消費品)的品牌商。於業績記錄期各年，我們來自五大客戶的收益為人民幣269.2百萬元、人民幣250.4百萬元及人民幣438.7百萬元，分別佔我們同期總收益的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。有關詳情，請參閱「業務 — 我們的客戶 — 客戶集中度」及「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。」。據我們的董事所知，我們的董事、彼等緊密聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的股東均無在我們的五大客戶中擁有任何權益(包括彼等各自的最終股東)。

## 業 務

### 截至2020年12月31日止年度

排名	客戶	所提供服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	支付方式	收益 人民幣 千元	估總收益 百分比 %
1	客戶B	定制營銷解決方案及營銷人員派駐服務	<p>客戶B為一家中國實體集團，主要從事日用品銷售(包括個人健康護理、口腔護理、紡織品護理及家庭護理)。</p> <p>客戶B的母公司為一家快速消費品行業的全球領先公司，專注於在約180個國家及地區通過線上及線下渠道提供品牌包裝消費品。客戶B的母公司的股份於紐約證券交易所上市，於2020年財政年度錄得約710億美元的銷售淨額。於2022年12月31日，其市值為3,592億美元。</p>	2008年	75至120日	銀行轉賬	71,187	17.2
2	客戶E	定制營銷解決方案	<p>客戶E為一家中國私營實體，主要從事各類產品(比如電子消費品、化妝品、日用品等)為其客戶安排大型促銷活動。其註冊資本為人民幣25.0百萬元。</p>	2015年	126至186日	銀行轉賬	68,507	16.6
3	客戶C	定制營銷解決方案	<p>客戶C為一家私營的中國跨國技術公司。其為信息及通信技術(ICT)基礎設施及智能設備的全球提供商，專門從事電子消費品(包括智能手機、個人電腦、平板電腦、可穿戴設備、耳機、顯示器、路由器及附屬產品)的設計、開發及銷售以及提供移動互聯網服務。客戶集團內與我們保持最頻繁業務關係的公司之註冊資本為人民幣447億元。</p>	2016年	30日	銀行轉賬	61,838	15.0

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。

## 業 務

排名	客戶	所提供服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	支付方式	佔總收益	
							收益 人民幣 千元	百分比 %
4	客戶A	定制營銷解決方案及營銷人員派駐服務	<p>客戶A為一家中國私營實體，主要從事銷售食品。其註冊資本為91.5百萬美元。</p> <p>客戶A的母公司為一家快速消費品跨國公司，且為巧克力、口香糖、薄荷糖及水果甜點的全球領先製造商。該公司專門從事糖果、寵物食品及其他食品的生產。</p>	2009年	120日	銀行轉賬	38,303	9.3
5	客戶F	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	<p>客戶F為主要從事日用品及食品銷售的中國實體集團。</p> <p>客戶F的母公司為一家快速消費品跨國公司，於190個國家擁有逾400個品牌。其日用品及食品業務分類為(i)美容及個人護理(主要包括皮膚清潔、頭髮護理、皮膚護理和除臭劑類別的銷售)；(ii)食品及點心(主要包括冰淇淋、鹹味食品、調味料及茶類的銷售)；及(iii)家庭護理(主要包括織物類和各種清潔產品的銷售)。客戶F的母公司股份於倫敦證券交易所上市，於2020年財政年度錄得營業額約507億歐元。於2022年12月31日，其市值為1,275億美元。</p>	2017年	120日	銀行轉賬	29,335	7.1
總計：							<u>269,170</u>	<u>65.2</u>

## 業 務

### 截至2021年12月31日止年度

排名	客戶	所提供服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	支付方式	收益 人民幣 千元	估總收益 百分比 %
1	客戶B	定制營銷解決方案及營銷人員派駐服務	<p>客戶B為一家中國實體集團，主要從事日用品銷售(包括個人健康護理、口腔護理、紡織品護理及家庭護理)。</p> <p>客戶B的母公司為一家快速消費品行業的全球領先公司，專注於在約180個國家及地區通過線上及線下渠道提供品牌包裝消費品。客戶B的母公司的股份於紐約證券交易所上市，於2021年財政年度錄得約761億美元的銷售淨額。於2022年12月31日，其市值為3,592億美元。</p>	2008年	120至180日	銀行轉賬	81,235	19.5
2	客戶E	定制營銷解決方案	<p>客戶E為一家中國私營實體，主要從事各類產品(比如電子消費品、化妝品、日用品等)為其客戶安排大型促銷活動。其註冊資本為人民幣25.0百萬元。</p>	2015年	186日	銀行轉賬	66,509	16.0
3	客戶G	定制營銷解決方案、任務與營銷人員匹配服務、營銷人員派駐服務及SaaS+訂閱	<p>客戶G為一家主要從事日用品銷售的中國實體，專注於主要使用纖維、無紡布及吸水性技術由天然或合成纖維製成的產品。</p> <p>客戶G的母公司為一家快速消費品跨國公司，為逾175個國家的日常用品(包括個人護理用品、生活用紙及消費用品)的全球領先公司。客戶G的母公司股份在紐約證券交易所上市，於2021年財政年度錄得約194億美元淨銷售額。於2022年12月31日，其市值為458億美元。</p>	2016年	90日	銀行轉賬	36,083	8.7



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。

## 業 務

排名	客戶	所提供服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	支付方式	佔總收益	
							收益 人民幣 千元	百分比 %
4	客戶F	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	<p>客戶F為主要從事日用品及食品銷售的中國實體集團。</p> <p>客戶F的母公司是快速消費品跨國公司，於190個國家擁有400多個品牌。其日用品及食品被歸類為(i)美容及個人護理(主要包括皮膚清潔、頭髮護理、皮膚護理和除臭劑類別的銷售)；(ii)食品及點心(主要包括冰淇淋、鹹味食品、調味料及茶類的銷售)；及(iii)家庭護理(主要包括織物類和各種清潔產品的銷售)。客戶F母公司的股份於倫敦證券交易所上市，於2021年財政年度錄得約524億歐元營業額。於2022年12月31日，其市值為1,275億美元。</p>	2017年	120日	銀行轉賬	33,317	8.0
5	客戶H	定制營銷解決方案、任務與營銷人員匹配服務、營銷人員派駐服務及SaaS+訂閱	<p>客戶H為主要從事食品(比如薯片、堅果及其他休閒零食)及飲料銷售的中國實體集團。</p> <p>客戶H的母公司為快速消費品跨國公司，其為方便食品和飲料的全球領先公司，其產品組合包括各種愉悅食品和飲料，其中包括多種零售額預計超過10億美元的標誌性品牌。客戶H的母公司股份於納斯達克上市，於2021年財政年度錄得約795億美元收益。於2022年12月31日，其市值為2,489億美元。</p>	2013年	60日	銀行轉賬	33,301	8.0
總計：							<u>250,445</u>	<u>60.2</u>

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。

## 業 務

### 截至2022年12月31日止年度

排名	客戶	所提供服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	支付方式	估總收益	
							收益 人民幣 千元	百分比 %
1	客戶D	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	客戶D為主要從事嬰幼兒產品(包括玩具和乳製品)銷售的中國實體集團。其註冊資本為36.0百萬美元。客戶D的母公司為總部位於中國的亞太全球投資公司的附屬公司。	2014年	90日	銀行轉賬	166,757	27.0
2	客戶A	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	客戶A為一家中國私營實體，主要從事食品銷售。其註冊資本為91.5百萬美元。  客戶A的母公司為一家快速消費品跨國公司，且為巧克力、口香糖、薄荷糖及水果甜點的全球領先製造商。該公司專門從事糖果、寵物食品及其他食品的生產。	2009年	120日	銀行轉賬	85,954	13.9
3	客戶B	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	客戶B為一家中國實體集團，主要從事日用品銷售(包括個人健康護理、口腔護理、紡織品護理及家庭護理)。  客戶B的母公司為一位快速消費品行業的全球領先公司，專注於在約180個國家及地區通過線上及線下渠道提供品牌包裝消費品。客戶B的母公司股份於紐約證券交易所上市。於2021年財政年度錄得銷售淨額約761億美元。於2022年12月31日，其市值為3,592億美元。	2008年	120至180日	銀行轉賬	80,317	13.0

## 業 務

排名	客戶	所提供服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	支付方式	估總收益	
							收益 人民幣 千元	百分比 %
4	客戶G	定制營銷解決方案，任務與營銷人員匹配服務、營銷人員派駐服務及SaaS+訂閱	客戶G為一家主要從事日用品銷售的中國實體，專注於主要使用纖維、無紡布及吸水性技術由天然或合成纖維製成的產品。  客戶G的母公司為一家快速消費品跨國公司，為逾175個國家的日常用品(包括個人護理用品、生活用紙及消費用品)的全球領先公司。客戶G的母公司股份在紐約證券交易所上市，於2021年財政年度錄得約194億美元淨銷售額。於2022年12月31日，其市值為458億美元。	2016年	60至120日	銀行轉賬	57,591	9.3
5	客戶E	定制營銷解決方案	客戶E為一家中國私營實體，主要從事各類產品(比如電子消費品、化妝品、日用品等)為其客戶安排大型促銷活動。其註冊資本為人民幣25.0百萬元。	2015年	186日	銀行轉賬	48,070	7.8
總計：							<u>438,689</u>	<u>71.0</u>

### 客戶集中度

於業績記錄期，我們的大部分收益來自少數主要客戶。於業績記錄期各年，來自我們的五大客戶的收益貢獻為人民幣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%。

#### 與主要客戶的穩固關係

於業績記錄期及直至最後可行日期，我們的全部主要客戶均與我們訂立框架或長期協議，期限不少於一年。於有關框架協議期限內，我們的主要客戶可向我們下採購訂單及／或與我們訂立獨立項目協議(按需要進行)。因此，我們的主要客戶沒有義務繼續以對我們有利的條款及／或以與過去相當的水平或根本無須委聘我們參與後續項目。概無保證我們將能與主要客戶在未來維持現有業務關係。董事認為，訂立該等框架或長期協議表明我們與主要

---

## 業 務

---

客戶(其中大多數為跨國快速消費品品牌商)建立的相互及穩固關係。該等大型企業(尤其是跨國品牌商)通常會採用嚴格及多重標準的供應商甄選程序，原因是彼等試圖集中和專注於其核心競爭力，且彼等樂意與合資格供應商建立長期業務關係。

截至最後可行日期，我們與五大客戶維持五至十四年的業務關係，有關詳情載於「業務 — 我們的客戶 — 我們的五大客戶」。據我們的董事所深知，於業績記錄期，我們的五大客戶均為獨立第三方。過去數年來，我們一直致力於滿足主要客戶的需求，提供令其滿意的服務，從而使其成為我們的主要客戶。據董事所深知、盡悉及確信，我們了解到，我們的主要客戶對我們的服務普遍感到滿意，而我們預計在可見未來我們與主要客戶的業務關係不會發生任何重大變化。我們亦積極與客戶定期溝通，了解彼等對我們服務的反饋意見，以便我們不斷提升服務質素，使我們的服務達到更好的效果。

董事確認，於業績記錄期各年，我們概無違反任何框架協議、已確認採購訂單或項目協議之任何條款，以致對我們與任一五大客戶關係構成重大不利影響，或違反任何條款導致我們與五大客戶之間於業績記錄期訂立的任何框架協議、已確認採購訂單或項目協議被終止。此外，於業績記錄期及直至最後可行日期，本公司與主要客戶的業務關係並無出現重大不利變動。截至2022年12月31日，我們與八名五大客戶中的七名保持業務關係。於2022年3月，與客戶C的最後一份合約到期後，我們已終止與客戶C的業務關係，此乃主要由於商業原因並符合我們的信貸風險控制及策略。有關進一步詳情，請參閱下文「與我們的客戶維持穩定及可持續業務關係的措施」分段。

### 行業環境

根據弗若斯特沙利文報告，零售銷售及營銷服務供應商的較大部分收益來自少數客戶並不罕見，對主要服務大型企業的服務供應商而言尤為如此，因此，本集團客戶集中符合行業常態。誠如弗若斯特沙利文所告知，這主要是由於大型企業往往擁有豐富資源，且傾向於在數字化方面投入相對較大資金，以提高營運效益及獲取消費者內在需求。此外，該等大型企業通常擁有多家附屬公司，各自會在內部分享及互相參照合資格供應商的資料。因此，與專注於中小型企業的零售支援服務供應商相比，專注於大型企業的服務供應商從上述大型企業集團公司獲得收益，因而具有較高的客戶集中率。根據上文所述及我們執行董事的行業經驗，董事認為客戶集中於我們行業並不罕見，且依賴客戶的風險亦非我們獨有。

---

## 業 務

---

### 為減輕集中風險而採取的措施

鑑於上述我們與主要客戶建立的業務關係，董事預期我們的主要客戶不會大幅減少向我們購買的數量。此外，透過我們在銷售及營銷方面的努力把握新商機，加上穩固的客戶群，董事認為，倘我們在未來失去任何主要客戶，對我們財務表現的任何不利影響預計只會持續一時。我們已採取多項措施減輕集中風險，其中包括：

1. 為留住客戶，我們多年來一直努力滿足客戶的需求，讓客戶滿意。我們亦積極與客戶定期溝通，了解彼等對我們服務的反饋意見，以便我們不斷提升服務質素及效果。正如我們與主要客戶建立的關係所表明，我們至今為留住現有客戶所作的不懈努力經證明卓有成效。
2. 我們不斷努力擴展及鞏固客戶群。例如，於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們分別獲得18名、22名及128名新客戶，分別貢獻收益人民幣14.4百萬元、人民幣12.8百萬元及人民幣14.3百萬元，分別佔同期總收益的3.5%、3.1%及2.3%。此外，鑑於業績記錄期我們的大部分主要客戶均為品牌商客戶，我們一直力求擴大經銷商客戶群。經銷商客戶數目由2020年財政年度的14名增至2022年財政年度的127名。最初，為了透過數字渠道促進產品銷售，我們的若干品牌商客戶已支付了數字化工具的訂閱費，供經銷商使用。因此，該等經銷商從一開始就不是我們的客戶。隨後，由於各經銷商的具體需求，他們繼續以經銷商客戶的身份與我們直接接洽（即就SaaS+訂閱向我們支付數字化工具的訂閱費），以滿足彼等的個人定制需求。因此，董事預期我們能夠減少對品牌商客戶的依賴，獲取更多經銷商客戶，從而使客戶群多元化。加強及擴大客戶群亦是我們的增長策略之一，其進一步詳情載於「業務 — 我們的增長策略 — 提高我們的品牌知名度，增加市場份額」。
3. 於業績記錄期，我們主要透過我們的直接銷售團隊和其他來源（包括客戶推薦和口碑）營銷我們的服務，而在未來，我們亦可能會通過使用渠道合作夥伴來營銷我們的服務。我們相信，我們的品牌營銷工作將幫助我們擴大客戶群及增加我們的收益。特別是，由於我們不斷努力拓展客戶群，我們已訂立服務協議，提供任務與營銷人員匹配服務，以推廣及實施金融服務公司所提供分期付款產品的銷售及營銷計劃。

---

## 業 務

---

### *與我們的客戶維持穩定及可持續業務關係的措施*

我們與全部五大客戶維持了良好的業務關係，且於業績記錄期概無與彼等產生任何糾紛。儘管如此，我們終止與客戶C的業務關係。

與客戶C的最後一份合約於2022年3月到期後，我們並未與客戶C重續任何現有合約或訂立任何新合約，此乃主要由於商業原因並符合我們的信貸風險控制及策略。於2022年12月31日，我們並無客戶C應付的任何重大未償付貿易應收款項。截至2022年12月31日，除客戶C外，我們與業績記錄期各年的其他五大客戶維持業務關係。我們已採取多項措施加強與客戶的業務關係，包括定期與客戶溝通，了解彼等不斷變化的需求，以及根據彼等的建設性反饋意見提升我們的服務質素及使我們的服務產品多樣化，例如推出數字化工具的新功能。同時，為令我們可不斷改進所提供的服務，我們已持續培養我們的數據分析能力，藉此令客戶能夠精準識別目標線下零售店及消費者，並使我們能夠改進營銷人員與任務的匹配推薦建議，從而提升我們服務的營銷效果。

### **我們的供應商**

#### **概要**

我們的供應商主要包括勞務供應商(提供第三方營銷人員)、活動消耗品供應商、人力資源代理(提供社會保險及住房公積金的繳交服務)及相關IT服務供應商。為確保服務及物料的品質及價格合理以及付款期限合理，我們僅從我們的認可供應商進行採購，而我們對我們認可的供應商進行年度審閱。我們已設立供應商甄選的管理程序，其要求於甄選第三方供應商時，須對供應商的信譽及股權架構(包括最終實益擁有人)作出充分的盡職審查，以確定(其中包括)供應商是否已取得必須的批准或許可證。

於業績記錄期，我們並無因我們自供應商採購的服務或物料上出現任何重大短缺或供應延遲，而導致業務出現任何重大中斷。

一般而言，我們不會與供應商訂立長期協議。我們與供應商的協議一般為期不超過一年，並可予重續。我們與供應商的協議一般包含防止商業賄賂條款以及不會容許任何一方無故終止協議。就我們所知，我們並無違反任何與供應商的協議。

## 業 務

### 我們的五大供應商

於業績記錄期，我們的五大供應商包括勞務供應商及活動消耗品供應商。我們的採購成本分別於服務成本、行政開支、研發開支及銷售及營銷開支中確認。於業績記錄期各年，我們來自五大供應商的採購額為人民幣149.5百萬元、人民幣156.4百萬元及人民幣121.5百萬元，分別佔我們同期總採購額的60.6%、58.1%及48.3%。於業績記錄期各年，我們來自最大供應商（為一間勞務供應商）的採購額為人民幣90.8百萬元、人民幣50.0百萬元及人民幣43.2百萬元，分別佔我們總採購額的36.8%、18.6%及17.2%。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們來自最大供應商的採購額逐漸減少符合我們通過向能夠提供類似服務的其他供應商採購，減少依賴單一供應商的策略。

據我們的董事所知，我們的董事、彼等緊密聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的股東均無在我們的五大供應商（包括彼等各自的最終股東）中擁有任何權益。

### 截至2020年12月31日止年度

排名	供應商	所提供服務	背景	業務關係開始年份	信貸期	支付方式	佔總採購額	
							採購額 人民幣 千元	百分比 %
1	供應商A	提供勞動服務	一間位於安徽省的私營人力資源管理服務供應商，註冊資本為人民幣5.0百萬元，成立於2016年	2018年	30日	銀行轉賬	90,816	36.8
2	供應商B	提供活動消耗品相關服務	一間位於上海的私營營銷策劃服務供應商，註冊資本為人民幣10.0百萬元，成立於2005年	2018年	七個工作日	銀行轉賬	31,253	12.6
3	供應商F	提供勞動服務	一間位於福建省的私營營銷策劃服務供應商，註冊資本為人民幣10.0百萬元，成立於2019年	2019年	30日	銀行轉賬	15,955	6.5
4	供應商C	提供活動消耗品相關服務	一間位於上海的私營展覽展示服務供應商，註冊資本為人民幣500,000元，成立於2014年	2018年	60日	銀行轉賬	7,921	3.2
5	供應商G	提供勞動服務	一間位於安徽省的私營人力資源服務供應商，註冊資本為人民幣10.0百萬元，成立於2020年	2020年	30日	銀行轉賬	3,589	1.5
<b>總計：</b>							<b>149,534</b>	<b>60.6</b>

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。

## 業 務

### 截至2021年12月31日止年度

排名	供應商	所提供服務	背景	業務關係開始年份	信貸期	支付方式	佔總採購額	
							採購額 人民幣 千元	百分比 %
1	供應商A	提供勞動服務	一間位於安徽省的私營 人力資源管理服務供應 商，註冊資本為人民幣 5.0百萬元，成立於 2016年	2018年	30日	銀行轉賬	50,002	18.6
2	供應商H	提供勞動服務	一間位於江西省的私營 人力資源服務供應商， 註冊資本為人民幣1.0 百萬元，成立於2020年	2020年	30日	銀行轉賬	40,726	15.1
3	供應商I	提供勞動服務	一間位於福建省的私營 供應鏈管理服務供應 商，註冊資本為人民幣 50.0百萬元，成立於 2019年	2020年	30日	銀行轉賬	38,408	14.3
4	供應商J	提供勞動服務	一間位於湖南省的私營 人力資源服務供應商， 註冊資本為人民幣5.0 百萬元，成立於2020年	2021年	30日	銀行轉賬	18,279	6.8
5	供應商K	提供活動 消耗品 相關服務	一間位於上海的私營建 築裝飾服務供應商，註 冊資本為人民幣 500,000元，成立於 2011年	2020年	60日	銀行轉賬	8,956	3.3
<b>總計：</b>							<b><u>156,371</u></b>	<b><u>58.1</u></b>



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。

## 業 務

### 截至2022年12月31日止年度

排名	供應商	所提供服務	背景	業務關係開始年份	信貸期	支付方式	採購額 人民幣 千元	佔總採購額 百分比 %
1	客戶J	提供勞務	一間於2020年創建的總部位於湖南省的私人人力資源服務供應商，註冊資本為人民幣5.0百萬元	2021年	30日	銀行轉賬	43,219	17.2
2	客戶H	提供勞務	一間於2020年創建的總部位於江西省的私人人力資源服務供應商，註冊資本為人民幣1.0百萬元	2020年	30日	銀行轉賬	32,763	13.0
3	客戶P	提供勞務	一間於2021年創建的總部位於江西省的私人信息技術諮詢服務供應商，註冊資本為人民幣2.0百萬元	2021年	5日	銀行轉賬	21,346	8.5
4	客戶O	提供勞務	一間於2020年創建的總部位於湖南省的私人營銷策劃服務供應商，註冊資本為人民幣5.0百萬元	2021年	3日	銀行轉賬	18,396	7.3
5	客戶C	提供活動消耗品相關服務	一間於2014年創建的總部位於上海的私人展覽服務供應商，註冊資本為人民幣500,000元	2018年	60天	銀行轉賬	5,795	2.3
總計：							<u>121,519</u>	<u>48.3</u>

### 我們的銷售及營銷

我們已採納以客戶為中心的銷售方式。我們專注聆聽和處理客戶需要、識別客戶在各種業務場景中面臨的挑戰並保持長久的業務關係。

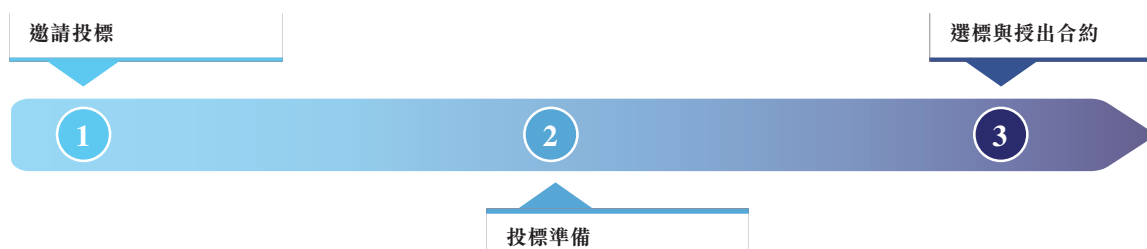
我們相信，隨著市場競爭加劇，品牌認知度的重要性將會增加。除我們能夠以具有競爭力的價格提供可靠服務外，成功推廣我們的品牌還取決於我們營銷工作的成效。於業績記錄期各年，我們利用多種營銷渠道透過我們的直接銷售團隊和一些免費流量來源（包括客戶推薦和口碑）營銷我們的服務，而在未來，我們亦可能會通過使用渠道合作夥伴來營銷我們的服務。特別是，我們受邀出席由中國一家頭部人工智能公司在2021年10月舉辦的行業活動並發表演講，以及我們聯合弗若斯特沙利文連同頭豹共同發佈了《2022年中國線下動銷數字化白皮書》，以分析數字化轉型趨勢下線下銷售及營銷的挑戰和市場機遇。於業績記錄期各年，我們產生銷售及營銷開支分別為人民幣18.7百萬元、人民幣20.8百萬元及人民幣19.3百萬元。

## 業 務

我們主要透過來對我們的服務感興趣的現有及潛在客戶的報價邀請或競爭性招標，物色潛在項目。投標過程及報價邀請過程的進一步詳情載列如下。

### 投標過程

下列流程圖概述我們投標的過程：



### 邀請投標

一般而言，潛在客戶需要銷售及營銷服務時，便會向我們發出通知，內容包括項目資料概要，例如性質、時間表及資格預審要求，也就是潛在客戶評估服務供應商投標資格的一套標準。如果我們對該項目感興趣，便會提供我們的業務重點及有關背景、資歷及財務資料的資料。

### 投標準備

我們收到投標邀請時，會收集投標所需資料及編製投標文件。在此階段，我們從我們的服務供應商及物料供應商取得不具約束力報價，以協助我們的成本估算及定價決策。我們可能會使用我們的數字化工具及數據資產分析服務範圍，以提供由數據導向並更具成本效益的執行計劃及投標文件。

### 選標與授出合約

我們的潛在客戶將潛在服務供應商列入投標會面的候選名單，一般而言有兩輪會面。我們向潛在客戶提交並解釋我們的投標文件或執行計劃及回應他們的詢問，並在會面期間與他們討論項目細節、定價及其他合約條款。就某些項目而言，特別是大型項目，潛在客戶也可能要求我們證明我們有足夠的營運資金承接該等項目。獲授合約後，我們將與潛在客戶簽訂框架協議或單一項目協議。

## 業 務

### 中標率

下表載列於業績記錄期來自中標及報價按服務類型劃分的收益：

	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	%
<b>透過以下方式獲得定制營銷</b>						
<b>解決方案</b>						
投標	115,231	27.9	135,496	32.5	268,552	43.5
報價	190,657	46.1	137,228	33.0	191,071	30.9
小計：	<b>305,888</b>	<b>74.0</b>	<b>272,724</b>	<b>65.5</b>	<b>459,623</b>	<b>74.4</b>
<b>透過以下方式獲得任務與營銷人員匹配服務</b>						
投標	1,088	0.3	5,882	1.4	48,364	7.8
報價	31,039	7.4	53,356	12.8	33,698	5.5
小計：	<b>32,127</b>	<b>7.7</b>	<b>59,238</b>	<b>14.2</b>	<b>82,062</b>	<b>13.3</b>
<b>透過以下方式獲得營銷人員</b>						
<b>派駐服務</b>						
投標	65,990	16.0	31,172	7.5	22,667	3.6
報價	7,593	1.8	38,240	9.2	26,046	4.2
小計：	<b>73,583</b>	<b>17.8</b>	<b>69,412</b>	<b>16.7</b>	<b>48,713</b>	<b>7.8</b>
<b>透過以下方式獲得SaaS+</b>						
<b>訂閱</b>						
投標	—	—	—	—	778.3	0.1
報價	1,973	0.5	14,915	3.6	26,934	4.4
小計：	<b>1,973</b>	<b>0.5</b>	<b>14,915</b>	<b>3.6</b>	<b>27,712</b>	<b>4.5</b>
<b>投標總計</b>	<b>182,309</b>	<b>44.1</b>	<b>172,550</b>	<b>41.4</b>	<b>340,362</b>	<b>55.0</b>
<b>報價總計</b>	<b>231,262</b>	<b>55.9</b>	<b>243,739</b>	<b>58.6</b>	<b>277,748</b>	<b>45.0</b>
<b>總收益</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>

## 業 務

下表載列於業績記錄期按服務類型劃分的投標申請書數目及通過投標獲授合約數目：

	2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
<b>定制營銷解決方案</b>			
投標申請書數目	25	54	53
獲授合約數目	20	25	36
<b>中標率(%) (附註1)</b>	<b>80.0%</b>	<b>46.3%</b>	<b>67.9%</b>
<b>任務與營銷人員匹配服務</b>			
投標申請書數目	1	5	6
獲授合約數目	1	5	6
<b>中標率(%) (附註1)</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>
<b>營銷人員派駐服務</b>			
投標申請書數目	2	8	5
獲授合約數目	2	8	5
<b>中標率(%) (附註1)</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>
<b>SaaS + 訂閱</b>			
投標申請書數目	—	—	2
獲授合約數目	—	—	2
<b>中標率(%) (附註1)</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>100.0%</b>

附註：

- 於上表中，中標率乃按(i)獲授合約數目除以(ii)提交的投標申請書數目計算。就上述分析而言，我們將中標的申請書日期視為各合約起始日。
- 於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，我們分別透過投標獲得三份、兩份及三份合約，涵蓋一種以上服務範圍。就上述分析而言，我們將該等合約視為各服務類型項下的一份合約及一份投標申請書。
- 於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度各年，我們透過一份投標申請書分別獲得一份定制營銷解決方案合約及一份營銷人員派駐服務合約。就上述分析而言，我們將該等合約視為各服務類型項下的一份合約及一份投標申請書。

於業績記錄期，我們通過投標獲得的合約數目維持相對穩定，而我們的定制營銷解決方案中標率下降。這主要由於我們收到更多招標邀請，但我們計劃專注於利潤率相對較高的項目。因此，定制營銷解決方案中標率有所波動。

---

## 業 務

---

### 投標策略

收到標書後，我們分析招標文件，評估工作範疇、成本、時間表及我們潛在客戶的要求。評估投標時，我們考慮(其中包括)以下因素(i)我們手頭的項目數量；(ii)我們提供相關服務的可動用能力及資源；及(iii)有關項目對我們業務及業務組合的潛在價值，而這視乎項目及競爭環境等眾多相關因素而定。

### 定價措施及策略

我們的定價根據我們各類服務的收費模式釐定，進一步詳情載於「業務 — 我們的服務產品」。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。一般而言，浮動費用乃根據客戶規定的業績指標的結果來計算，並且可以使用有上限的階梯式佣金結構來計算。不同的合約有不同的計算方法及階梯式佣金結構水平。於若干情況下，倘我們無法達到服務協議中規定的績效指標(如營銷人員出勤率或招聘率)，則客戶可以扣除約定的費用。為了持續監控及評估我們各項績效指標的平均績效水平，除財務資料外，我們可能還會考慮項目目標銷售金額的平均達成率。項目目標銷售金額的平均達成率乃按我們實際實現的銷售金額除以客戶對每個項目的目標銷售金額(如適用)，然後取平均值計算，於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，該平均達成率分別為105.5%、99.6%及101.3%。2022年財政年度(相較於2021年財政年度)的平均實現率相對較低，乃主要由於整體經濟狀況及我們客戶的業務受到COVID-19疫情的不利影響，且我們的若干項目的銷售相關績效指標因COVID-19封鎖限制而中斷。2021年財政年度的平均達成率較2020年財政年度略有反彈，與任務與營銷人員匹配服務的增長相符。此外，我們可能參考以下因素調整具體項目的定價：(i)所涉及工作的性質及範圍；(ii)我們當時的可用人力及資源；(iii)項目涉及的勞務費及活動消耗品成本；及(iv)客戶要求的項目預期時間表。

我們將繼續緊跟市場價格變動，並在報價階段密切留意客戶的回應。我們竭力及時應對市場價格變動及客戶回應，避免我們的市場地位、競爭力、業績及財務狀況受到任何重大不利影響。

於業績記錄期，除一個定制營銷解決方案項目及一個任務與營銷人員匹配服務項目外，我們並無虧損合約。為將我們面臨的虧損項目風險減至最低，我們已採納以下內部控制措施及業務策略：

- (i) 我們的財務團隊將於每個月末結賬之後，識別任何實際、預期及潛在虧損的項目，並將該等項目的相關資料轉交予我們的高級管理層，以(a)確定虧損／預期虧損的原因；(b)審查相關項目的成本評估；(c)提升我們的預算及項目計劃的準確

---

## 業 務

---

性；及(d)就將該等項目所產生的預期及潛在虧損減至最低作出推薦建議措施。所有調查結果及推薦建議將直接向財務總監及執行董事報告；

- (ii) 經考慮本節「— 我們的銷售及營銷 — 定價措施及策略」一段所披露的所有因素後，我們謹慎地向客戶提供相對較低價格；及
- (iii) 我們將密切監察我們產生的成本，以確保我們項目長期的整體盈利能力。

### 服務產品協同效應

我們認為我們不同的服務類型覆蓋不同線下零售營運，且彼此之間相輔相成且每種類型的服務都提供不同範圍的銷售及營銷服務，針對不同範圍的線下零售營運。因此，考慮到我們的客戶可能對不同的線下零售營運有不同的銷售及營銷計劃，我們認為在不同類型服務中存在協同效應。根據他們針對當前的線下零售市場情況的銷售及營銷策略，我們的客戶可能會委聘我們提供一種以上服務類型並不時改變服務類型或服務類型的組合。尤其是，我們的客戶可能會選擇(i)定制營銷解決方案，實施定制的銷售及營銷活動，這可能涉及場地及活動材料配置，並需要大量的營銷人員在客戶的暢旺店舖參與實地實施，推廣新產品的品牌知名度；(ii)任務與營銷人員匹配服務，主要涉及利用AI技術及大數據對合適的營銷人員與具體線下零售店進行匹配的標準化銷售及營銷服務而不提供場地及活動材料配置，以幫助提高銷售業績；(iii)營銷人員派駐服務，向客戶指定的線下零售店提供專門及穩定的勞動力；或(iv)SaaS + 訂閱，以獲得我們的現成數字化工具，而無需我們的其他服務，如實地實施或提供營銷人員。

於業績記錄期各年，於同年／期委聘我們提供一種以上服務類型的客戶合共分別貢獻收益約人民幣238.8百萬元、人民幣272.1百萬元及人民幣529.3百萬元，佔總收益的57.7%、65.4%及85.6%。在業績記錄期，我們的某些客戶從一種服務切換到另一種服務。例如，自2022年以來，我們五大客戶中有三家於業績記錄期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銷售及營銷服務，其原因在於彼等的銷售及營銷策略隨著現行行業策略的變化而發生變化。委聘我們提供定制營銷解決方案之前，該等三名客戶將制定及實施其自身營銷計劃，我們的職責是指派僱員營銷人員在指定線下零售店根據彼等指示及規定執行銷售及營銷職責，並協助彼等管理該等僱員營銷人員的人力資源相關行政事務。根據彼等銷售及營銷策略的變動，該等三名客戶需要我們的定制營銷解決方案。在該等三名客戶轉向定制營銷解決方案後，本集團主動為彼等制定及實施定制銷售及營銷計劃。除管理我們

---

## 業 務

---

的僱員營銷人員及相關的人力資源相關行政事務外，我們參與制定(其中包括)品牌戰略、銷售及營銷計劃及活動營銷策略。我們亦負責通過安排場地及營銷人員直接監督及管理該等計劃的整個實施過程。有關該等服務轉換後對服務成本及毛利率的影響之詳情請參閱「財務資料 — 綜合全面收益表的主要組成部分 — 服務成本」及「財務資料 — 各期間經營業績比較 — 毛利及毛利率」。

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，以及我們客戶最近的銷售及營銷策略，我們相信，來自定制營銷解決方案及／或任務與營銷人員匹配服務的收益未來預計將佔我們總收益的較大比例，而來自營銷人員派駐服務的收益預計將佔我們總收益的較小比例。

### 季節性

於業績記錄期，我們於曆年內第四季度的收益一般較曆年內其他季度高，主要因為在曆年的第四季度，節日及其他營銷項目與其他活動普遍集中度較高，往往會吸引更多的客戶為刺激銷售及提升品牌知名度組織銷售及營銷活動。

### 數據私隱及安全

我們認真對待我們FMES平台的數據安全及私隱。當用戶註冊賬戶或登錄其數字化工具賬戶時，將會出現一個通知要求該用戶閱讀並同意用戶私隱政策。我們的數字化工具的用戶私隱政策描述了我們的數據使用慣例及私隱如何運作，其特別指定了在相關服務的不同情況下自我們的用戶收集的用戶數據類型。我們已實施內部規則及政策以管理我們使用我們的數字化工具收集、使用及分享個人信息的方式，及防止資料洩漏、損壞、篡改、丟失及濫用的協定、技術及系統，並設有專門的信息安全團隊觀察上述規則及政策的執行情況並確保合規。此外，我們對電腦室、資料中心、數據中心及其他設施及設備採取安全技術措施，以確保數據安全及順利流通。

我們已設立並逐漸完善我們的數據安全管理系統及程序，以確保我們對數據及個人信息整個生命週期的數據收集、轉換、存儲、使用、外部供應、刪除及安全管理的其他方面，透過我們的FMES平台現在及未來均符合適用法律及規例的要求。我們已指定員工負責網絡安全、數據合規及個人信息保護並向我們的員工提供必要的數據安全培訓。此外，僱員(尤其是我們處理數據及個人信息的員工)一般須與我們簽署保密協議，禁止彼等在沒有合法依據及法律程序的情況下披露與其工作及用戶有關的任何機密資料。合規性審計方面，我們須進行年度信息安全風險評估及編製信息安全風險評估報告。

具體而言，我們已建立以下管理制度及程式，適用於所有我們的數據及個人信息(包括該等FMES平台及AI算法收集並處理的數據及個人信息)：

- (i) 《信息安全管理手冊》，指導我們的整體信息安全管理。其規定負責信息安全的指定人員及其職責；

---

## 業 務

---

- (ii) 《數據安全管理程序》及《用戶個人信息保護管理程序》，當中載列涵蓋從收集到銷毀整個數據週期的數據及個人信息安全控制的議定書。《數據安全管理程序》規定應評估數據出境，以確保數據出境符合適用法律法規的規定；《用戶個人信息保護管理程序》規定於中國收集的個人用戶信息不得向海外提供，除非法律法規另行豁免；及《個人信息安全影響評估程序》規定數據出境的具體評估方法；
- (iii) 《數據分類分級管理程序》，當中規定根據數據的敏感性及數據洩露造成的潛在影響進行數據分類及分級，據此已制定數據安全保護策略及採取相應的安保措施，以確保數據及個人信息的安全；
- (iv) 《信息安全管理制度》，就數據庫訪問方面規定嚴格的訪問控制措施並就添加允許訪問至白名單建立審批流程。其規定數據庫安全訪問管理，開設賬戶並添加至授權訪問白名單前，就商業目的需要直接訪問數據庫或就數據庫操作需要一定權限的個人必須申請並獲得批准。數據庫應配置登錄日誌及監測審計功能以記錄所有用戶各種操作事件的日誌，數據庫管理員應定期對數據庫進行安全審計，包括用戶權限及訪問限制等方面；
- (v) 《供應商和合作方數據管理程序》，規範我們與供應商及數據方面其他各方的合作；及
- (vi) 《信息安全事件管理程序》、《信息系統備份與恢復暫行辦法》、《網絡信息安全應急預案管理程序》及《信息安全舉報投訴管理程序》，適用於信息安全事件管理及應急響應、數據容災恢復及備份以及回應投訴及報告方面的信息安全。

除上述措施外，我們繼續密切關切數據安全立法及監管動態，並已委聘外部法律顧問進行相關諮詢及評估，以完善數據合規及風險防範系統。

普樂師上海獲得信息安全管理系統(ISO/IEC 27001:2013)認證，其中包括支援銷售終端管理系統的信息安全管理系統開發及應用。該證書有效期為2021年7月20日至2024年7月19日。所有本集團公司須遵守普樂師上海ISO 27001體系。



---

## 業 務

---

根據上述情況，天元律師事務所認為，截至最後可行日期，我們的數據治理政策、程式及有關網絡安全、數據安全及個人信息保護的常規於所有重大方面符合有關網絡安全、數據安全及個人信息保護適用法律及規例要求。

### 數據收集及使用

在我們的運營過程中，我們使用我們的數字化工具直接或間接通過第三方來源收集用戶數據。就直接收集的用戶數據而言，根據相關的法律及法規，我們於收集及使用用戶的個人資料前，須取得彼等的同意。當個人或實體註冊賬戶或登入我們的數字化工具賬戶時，將出現一份通知要求用戶閱讀並同意用戶私隱政策。我們數字化工具的用戶私隱政策說明處理用戶數據的規則，包括將收集的用戶數據的類型、目的、範圍、收集方法及用途。私隱政策亦解釋系統權限功能及用戶數據的權利。在我們的數字化工具收集包含敏感個人資料的用戶數據之前，將獲得單獨的用戶同意，以確保用戶的確認。根據數字化工具的性質及功能，有關數字化工具收集的用戶數據可能包括用戶姓名、身份證號碼、手機號碼、地址及銀行賬戶號碼，以及用戶過往表現。具體來說，我們從FMES平台積累的營銷人員用戶數據為符合我們隱私政策的用戶個人信息，一般包括營銷人員用戶的以下資料：(i)基本資料：姓名、手機號碼、身份證號碼、身份證照片、地址及銀行賬號；(ii)任務相關記錄，如收到及執行的推薦任務、任務完成記錄及取得成果；(iii)任務位置信息；(iv)任務偏好信息，如偏好任務類型及行業類別；及(v)設備信息：移動設備的操作系統。營銷人員的上述數據(如營銷人員用戶的任務相關記錄及任務偏好信息的記錄)被AI技術標記，然後對這些數據進行相應整合及分析。在分析的基礎上，其生成適合線下零售店發佈的任務的營銷人員匹配推薦。我們的客戶，作為最終決策者，將參考我們的匹配建議，選擇合適的營銷人員，以達到更好的業績效果。同時，我們的數字化工具可能通過第三方來源間接收集用戶數據，如嵌入式第三方軟件開發工具包或訪問應用程序編程接口。我們僅於有需要時收集及使用用戶的實名數據及手機號碼，例如當彼等註冊我們的數字化工具賬戶及簽署數字合約時。我們嚴格遵從政府法規及用戶私隱政策收集必要的用戶資料。除用戶私隱政策所述者外，我們不會收集非必要的用戶資料，惟法律法規另有規定除外，我們在未經用戶同意下，不會向第三方提供任何所儲存的數據。我們也可能收集我們提供服務及履行服務協議所需的用戶數據，並在用戶同意及授權的範圍內使用該等數據，並作出合理的舉措以免用戶數據遭到未獲授權使用、遺失或洩漏。此外，我們在FMES平台上積累的終端數據為終端的基本運營信息，一般包括終端的以下資料：(i)名稱、地址、行政區域等基本資料；(ii)週邊經濟情況，如鄰近線下零售店的分佈、類型及銷售業績、相關區域的消費者消費能力等；及(iii)品牌商運營信息：品牌營銷投入、營銷及促銷活動的類型／形式、鄰近營銷人員的可用性及能力。我們的AI技術對上述數據進行自動整合及分析，根據其週邊消費水平及其銷售業績等特徵，對線下零售店的銷售潛力提供相應的評分，並向客戶提供建議，協助其進行終端的選址決策。所有用戶數據均於中國境內使用。我們不會向任何第三方機構出售或以非法方式提供我們收集的用戶數據。我

---

## 業 務

---

們的FMES平台已採納一系列相關數據安全措施。一般而言，我們亦會與相關客戶及信息科技服務供應商簽署「數據互享及保護規範」及「數據及保護規範承諾書」，據此，(i)數據供應商對數據來源的合法性、傳送的合規性，及與個人資料相關的同意及授權要求作出承諾；及(ii)我們有權核證雙方的數據合規性及載明資料安全措施。

### 敏感資料去標識化及去敏感化

使用我們的數字化工具收集用戶數據後，我們對敏感個人資料進行去標識化及去敏感化，並對用戶數據實施數據屏蔽。於FMES平台上累積的用戶數據儲存於由我們的VPC雲服務供應商營運的虛擬私有雲(VPC)，其為託管於公共雲環境中的隔離雲，並由我們獨家存取。同時，為盡量減少對我們的業務營運及服務產品至關重要的數據資產的損壞、洩漏及丟失風險，該等用戶數據也儲存於我們位於中國的自有本地服務器中，並定期備份。我們使用任務匹配算法，在數據加密的環境下，根據設定的標籤規則對用戶的個人信息進行標籤。然後，對用戶的聯繫方式進行排名及展示。除排名外，我們的客戶無法在我們的數字化工具上看到用戶的個人資料，而僅可使用虛擬號碼與用戶聯繫，以與目標用戶進行點對點溝通。此外，相關數字化工具已發佈算法原則及規則。我們根據每名僱員的年資及職能，嚴格限制每名僱員獲授權訪問的數據範圍，且不許對機密數據進行未經授權的私人下載及預覽。對於傳送敏感數據，我們有界面脫敏要求。我們不時為僱員提供數據保護的培訓，並一般已與僱員訂立保密協議，以免數據遭到不當使用或披露。

我們於業績記錄期及直至最後可行日期並無出現重大數據違規事宜。

網絡安全和數據保護的法律法規相對較新且不斷發展，其解釋和執行存在很大的不確定性。我們無法排除未來新法規或規則可能對我們施加額外合規要求的可能性。請參閱「風險因素 — 與我們行業相關的風險 — 線上業務的監管、立法或自我監管發展的合規可能成本高昂、沒有明確定義且發展迅速，這可能會產生始料不及的成本，使我們因合規失敗而遭採取執法行動，或限制我們的部分業務。該等事件也可能對我們的業務、前景、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。」截至最後可行日期，我們並無收到有關建議[編纂]計劃的任何查詢、通知、警告或制裁，或要求根據《網絡安全審查辦法》及《網絡數據安全管理條例草案》進行任何網絡安全審查。天元律師事務所認為，我們在各重大方面遵守相關法律法規不存在重大障礙。

---

## 業 務

---

### 內部規程

我們慎重處理資料安全，因為儲存及保護使用我們數字化工具收集並在我們FMES平台上積累的用戶數據對我們的業務至關重要。就此，我們已建立一套有關使用、披露及保護機密資料的數據安全內部規程。我們的內部規程概要載列如下：

- (a) **數據分類及訪問限制**。我們根據數據性質及不同的保密程度將用戶數據分類為(i)「核心數據」；(ii)「重要數據」；及(iii)「內部數據」，並實施安全政策以限制不同類別用戶數據的使用。使用我們的數字化工具收集用戶數據後，我們對敏感的個人資料進行去標籤化、去敏感化，對敏感的個人信息實行數據屏蔽。我們將用戶數據的存儲隔離在安全區域，並限制授權僱員訪問。我們亦確保數據的儲存及傳送穩妥，避免任何未獲授權的公眾人士或第三方以任何未獲授權方式存取或使用用戶數據。我們保持記錄及監控系統數據的所有輸入、輸出、複製及刪除，此乃我們的資料安全措施一個重要部分。
- (b) **設備安全及數據備份**。我們可以訪問及操作用戶數據的IT基建均已安裝防毒保護軟件。用戶數據存儲於由我們的VPC雲服務供應商營運的虛擬私有雲(VPC)及我們位於中國的自有本地服務器。為盡量降低數據損壞、洩漏及丟失的風險，我們每天對數據(包括存儲於虛擬私有雲及我們的本地服務器上的數據)進行備份。
- (c) **數據私隱培訓**。我們為員工提供數據私隱及信息安全培訓，以提高其合規意識。此外，僱員一般須與我們簽署保密協議，禁止彼等在沒有合法依據及法律程序的情況下披露與其工作及用戶有關的任何機密資料。
- (d) **專責人員管理信息安全**。為保障資料安全及實施內部制衡，我們有專責人員負責管理信息安全，主要包括(i)收集、分析及確認信息系統的數據安全要求，確保將數據安全納入系統規劃；(ii)構建數據安全系統平台，包括去敏感化框架、數據訪問權限管理、風險監控；(iii)定期審核系統權限以確保數據安全；(iv)分析、設計及實施已開發系統的數據安全要求；及(v)協助調查及處理數據安全事件，及時降低有關事件造成的風險及影響。

為緊貼最新監管發展，我們極為關注最新頒佈的網絡安全及數據保護法，以確保我們的數據安全及私隱政策有效性，確保我們遵守所有適用的法律及法規。我們不時更新我們的數字化工具及FMES平台上的用戶私隱政策，並通知用戶我們處理個人資料的目的、範圍及方法，以及用戶對其個人資料可享的權利，以及我們關於數據安全及私隱的內部規程。此

---

## 業 務

---

外，我們在新僱員入職時對其進行數據安全及私隱意識的培訓，不時對處理數據的僱員進行信息安全培訓，並及時收回離職僱員的實質及邏輯訪問權。在業績記錄期，我們並無經歷任何嚴重的資料洩漏或用戶數據丟失。

### 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的影響且我們面臨中國零售銷售及營銷服務市場的競爭。

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業績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。此外，品牌商常常將線上零售渠道作為向線下零售渠道補充分銷產品的渠道。

董事認為，中國銷售及營銷服務的競爭相對激烈，當中有大量不同技能及背景的參與者。隨著對多樣化、綜合及數據追蹤營銷服務的需求不斷增加、數據收集的標準提高，市場參與者面臨透過跨行業或行業內併購來加強競爭優勢的壓力。此外，外部宏觀經濟條件引起的零售業週期性波動可能對品牌商的營運造成負面影響，導致品牌商營銷支出減少，從而導致對有限客戶資源的競爭日益激烈。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，預期亦會出現(i)進一步擴展發佈渠道及媒體資源；(ii)各種產品的需求不斷增加；(iii)推廣應用綜合服務能力的營銷技術；及(iv)效果廣告越來越受歡迎。另一方面，我們面臨各種威脅及挑戰。有關詳情，請參閱「行業概覽」。

此外，董事認為，銷售及營銷未來預期會通過線上及線下渠道共同進行。因此，技術能力已逐漸成為銷售及營銷服務供應商的下一個核心能力。如今，成熟的服務供應商盡力向廣告商提供一站式整體營銷解決方案。大數據及雲計算技術幫助銷售及營銷服務供應商搜集大量資料，基於多種工具及平台為廣告商建立全面的客戶檔案。此外，新的國內快速消費品品牌通常產生自互聯網且對於線下互動並不熟悉，這促使銷售及營銷服務供應商數字化其線下營運，從而提高品牌商及經銷商的營銷效率。隨著更多的先進技術出現並得以應用，銷

---

## 業 務

---

售及營銷服務供應商的綜合性及技術驅動越來越強。我們無法向閣下保證我們能夠成功提升我們的技術能力或我們能夠提供令客戶滿意的銷售及營銷服務(由數字化工具支援)。因此，我們無法確切預測我們的業務於未來的增長率和市場規模。此外，鑑於中國有關網絡安全及數據隱私的法規，我們在採用及開發不同數字化工具時亦可能面臨不可預測的限制。

線下零售市場的增長態勢較慢可能受諸多不明朗因素的影響。零售行業的大部分品牌商均面臨激烈的競爭、分散的分銷網絡及信息不對稱等各種挑戰，且彼等計劃增加投資於實體銷售及營銷，以獲得消費者資料，提高長期零售價值鏈的效率，並在實施銷售及營銷活動時採用技術賦能工具及系統。從消費者角度而言，消費者不僅傾向於使用線上渠道購買或與品牌商或經銷商互動，而且還享受實體店購物體驗。在某種程度上，該等現象鼓勵品牌商及經銷商與線下零售銷售及營銷服務供應商(如本集團)合作，以推進他們的實體銷售及營銷活動，從而實現自動化、數據透明、用戶互動及資源監控。此外，SaaS技術的進一步發展也會消除前期硬件成本，靈活讀取計算結果，以降低品牌商及經銷商進行數字化的門檻。於這種情況下，效率及資源節約有望降低成本，並加強品牌商及經銷商現有的價值主張。而零售銷售及營銷服務供應商能夠於該數字化時代取得商業成功。

根據弗若斯特沙利文報告，近年來，隨着數字化轉型進程的加快，中國零售銷售及營銷服務市場日趨完善及統一，亦會對零售市場的發展產生長期正面影響。此外，中國零售銷售及營銷服務市場已受「十四五規劃」期間國民經濟及社會發展等中國政府政策的推動，為開展新業務創造了良好的發展環境，及為市場創造了新的增長潛力。於截至2021年12月31日止年度，本集團確認收益人民幣416.3百萬元，佔快速消費品零售銷售及營銷服務市場的約0.03%。此外，本公司於2021年佔中國整體零售銷售及營銷市場的約0.02%。有關進一步詳情，請參閱「風險因素 — 與我們業務相關的風險 — 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。」。

### 知識產權

我們通過版權、商標及專利及其他可用的知識產權形式以及與我們的僱員、供應商、客戶及其他人士訂立的保密及授權協議，來保護我們的知識產權。一般而言，我們的僱員必須訂立一份標準的保密協議，承認彼等代表我們產生的所有發明、商業秘密、開發結果及其他流程均為我們的財產，並將彼等可能對該等作品主張的任何擁有權轉讓予我們。儘管我們採取預防措施，然而，第三方可能在未經我們同意下取得並使用我們擁有或獲授權的知識產權。於業績記錄期，我們並無發覺任何此等違反我們知識產權的事宜。然而，侵權、挪用或

## 業 務

挑戰我們的知識產權、未經授權使用或披露我們的商業機密及其他知識產權、我們的知識產權受到重大損害，以及限制我們針對其他人士維護我們知識產權的能力，可能導致我們的業務受到重大不利影響。此外，我們可能被指稱侵犯第三方的知識產權，即使有關指稱屬無理或我們毋須負責，仍有可能損害我們的品牌及聲譽。詳情請參閱「風險因素 — 與我們的業務相關的風險 — 我們可能無法獲取、維持及保護我們的知識產權和獨家資料。」及「風險因素 — 與我們的業務相關的風險 — 我們可能會因侵犯知識產權而遭第三方的索賠。」。

於最後可行日期，我們在中國擁有26個註冊商標、兩個香港註冊商標、84個中國註冊軟件著作權以及46個註冊域名。對我們的業務經營屬重要的知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料 — B.有關我們業務的其他資料 — 2.本集團的知識產權」。

在業績記錄期及直至最後可行日期，我們並無與第三方有關的任何其他重大未決知識產權法律訴訟。

### 僱員

截至2022年12月31日，我們有8,559名僱員，全部位於中國，有關詳情載列於下表：

	僱員人數
<b>本集團員工</b>	
— 總部及管理層	7
— 業務及發展	108
— 實地管理	14
— 創意設計	7
— 研發	50
— 財務	22
— 人力資源	19
— 行政及其他(包括合規、內部審計、投資等)	16
<b>小計</b>	<b>243</b>
<b>僱員營銷人員</b>	
— 定制營銷解決方案項目項下的僱員營銷人員	4,399
— 營銷人員派駐服務項下的僱員營銷人員	3,917
<b>小計</b>	<b>8,316</b>
<b>總計</b>	<b>8,559</b>

---

## 業 務

---

有關定制營銷解決方案及營銷人員派駐服務項下僱員營銷人員詳情及地域分佈明細，請分別參閱本節「— 我們的服務產品 — 定制營銷解決方案」及「— 我們的服務產品 — 營銷人員派駐服務」。

我們的成功取決於我們吸引、留用及激勵合資格員工的能力。我們相信我們為員工提供具競爭力的薪酬待遇及鼓勵主動性的環境。我們按時足額支付勞動報酬，並根據社會發展逐步提高其工資水平。我們的招聘工作包括在線招聘、內部推薦，其次，進行校園招聘及使用專業招聘人員。我們為員工提供在職培訓，以持續提高我們員工的績效及能力。

根據中國法規的要求，我們參與各種政府的法定僱員福利計劃，包括社會保險及住房公積金。根據中國法律，我們須按僱員薪金、花紅及若干津貼的指定百分比向僱員福利計劃供款，最高可達當地政府不時規定的最高金額。於業績記錄期，除由第三方人力資源機構支付社會保險及住房公積金的僱員外，我們已按時為所有僱員足額繳納社會保險及住房公積金。同一時期，對於由第三方人力資源機構代繳社會保險及住房公積金的僱員，我們已按時向第三方人力資源機構支付足以繳納社會保險及住房公積金的款項。

### 委聘第三方代理為多項政府保障僱員福利計劃作出供款

#### 背景

於業績記錄期，由於我們部分僱員分散於中國不同地區，我們不大可能在有僱員的每個城市註冊成立公司，我們委聘第三方人力資源代理為我們的僱員（與我們有直接僱傭關係的僱員）支付社會保險及住房公積金。於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度，透過第三方代理繳納社保及住房公積金的僱員人數分別為約8,300、8,200及2,769，佔僱員總人數的46.6%、46.1%及32.4%。該下降趨勢主要由於我們努力在我們的僱員工作範圍內建立分支機構。截至最後可行日期，透過第三方代理繳納社保及住房公積金的僱員人數為2,285，佔僱員總人數的23.5%。

#### 法律後果及潛在最高罰款

根據該等第三方人力資源代理與本公司或我們相關中國附屬公司訂立的協議，第三方人力資源代理有義務為我們的相關僱員支付社會保險及住房公積金，而我們向有關機構支付服務費。此外，我們亦需提供社會保險金和住房公積金供款和申報所需細節，比如供款金額。尤其是協議條款規定，有關機構並無預付社會保險金和住房公積金任何供款的義務，倘我們延遲向有關機構付款，有關機構有權暫停其服務。然而，倘任何該等人力資源代理未能根據中國適用法律法規的規定為及代我們支付社會保險或住房公積金，或倘相關主管政府

---

## 業 務

---

機構確定，我們使用有關代理安排並未符合相關中國法律法規的規定，則我們作為僱主因未能履行有關繳納社會保險及住房公積金的義務或須繳付額外供款、支付滯納金及／或面臨相關中國機關施加的罰款，或被責令修正。這可能對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。

就住房公積金而言，倘我們未能為僱員處理住房公積金登記或開立住房公積金賬戶，我們可被住房公積金管理中心責令在指定時限內完成該等程序。倘未能完成，則處以罰款人民幣10,000元以上人民幣50,000元以下。如我們未能按要求支付全額住房公積金，則住房公積金管理中心可要求我們於規定期限內繳付尚未支付的款項。如款項未於相關時限內繳付，則可向中國法院申請強制執行。就社會保險而言，倘我們未能提交社會保險登記，我們可被責令在若干時限內修正。倘未能修正，則處以應付社會保險金額一倍以上三倍以下的罰款，且其直屬負責主管及其他直屬負責人須處以罰款人民幣500元以上人民幣3,000元以下。我們可能被責令於特定時間內支付未付結餘，並可能須按日支付逾期費用（即延遲付款金額的0.05%），且倘於該指定期間內未能繳納社會保險，則可能會被主管部門進一步處以逾期款項的一至三倍罰款。誠如我們的中國法律顧問所告知，根據相關中國法律法規，透過第三方人力資源代理支付社保及住房公積金供款本身不會直接導致罰款或其他處罰。同時，根據與相關政府機關的諮詢，本公司於業績記錄期並未因通過第三方人力資源代理繳納社保及住房公積金供款而遭受有關主管部門的任何處罰。然而，倘第三方人力資源代理未能為及代表我們的僱員支付社保或住房公積金供款，我們只有在相關監管機關勒令我們整改但我們未在規定期限內整改的情況下會被處以未繳社保供款金額一至三倍的罰款。我們每月向第三方人力資源代理確認僱員人數、支付金額及支付狀況。根據我們指示第三方人力資源代理在最近一個月（即2023年1月）支付的員工社會保險金額，倘第三方人力資源代理未能於該月為僱員繳納社會保險費且我們未能於規定時限內付款，我們面臨的最高罰款將約為人民幣14.7百萬元。

此外，誠如我們的中國法律顧問所告知，倘我們能夠在我們被要求支付未償還結餘的一定期限內向相關部門支付，我們被相關政府部門處以罰款的可能性較低。

### **採取的整改措施**

自2020年財政年度起，我們已在我們的僱員工作範圍內建立分支機構。因此，透過第三方代理繳納社保及住房公積金的僱員佔僱員總人數的比例由2020年財政年度的46.6%減至2022年財政年度的32.4%，並進一步減至截至最後可行日期的23.5%。



---

## 業 務

---

於業績記錄期合共佔本集團已付金額總額90%以上的主要第三方人力資源代理已書面確認，其已根據我們與彼等的協議支付供款。截至最後可行日期，我們並不知悉本集團公司已收到相關中國機構施加的任何行政罰款或僱員就與第三方人力資源代理的代理安排提出的勞動仲裁申請且我們亦不知悉我們與之合作的第三方人力資源代理未能為我們的僱員支付或延遲支付社保費或住房公積金供款。在業績記錄期及於最後可行日期，我們亦不知悉任何僱員就支付社保或住房公積金供款的投訴或要求。

此外，於2022年7月17日，我們收到一份來自我們的控股股東孫先生的確認函，其承諾倘本公司因上述代理安排被有關政府部門要求支付相關罰款從而遭受行政處罰或經濟損失，則其將就該等款項對本公司進行賠償並使本公司不會因此受到任何行政處罰或經濟損失。

基於上文，誠如我們的中國法律顧問所告知，董事認為，該違規事件將不會對本集團的整體經營及財務狀況造成重大不利影響。

### **採納的內部控制措施**

鑑於上文，我們亦已採納有關社保及住房公積金的內部政策，包括以下持續措施：

- 我們已就禁止為新入職僱員安排第三方人力資源代理向我們的高級管理層及人力資源部發出內部通知，以確保彼等獲悉有關該禁止的新政策；
- 我們的人力資源部負責每月審閱社會保險及公積金繳納記錄，以確保該安排不會出現意外。倘發現有關該安排的任何變故，我們的人力資源部經理將向董事報告以採取進一步行動；
- 我們將繼續不時向僱員提供有關社保及住房公積金的相關法律及法規以及合規要求的培訓；
- 社保及住房公積金的計算將由我們的人力資源部門編製，並由我們的財務部門每月進行審閱，以降低相關法律法規的違規風險；及
- 我們將繼續定期向我們的中國法律顧問諮詢有關中國法律法規的建議，以強化我們的法律意識並及時了解相關法規發展。

---

## 業 務

---

此外，我們還採取措施監控第三方人力資源代理的行為，確保其遵守適用的中國法律法規。特別是，(i)我們將繼續選擇已獲得相關政府機構頒發的人力資源服務許可證的第三方人力資源代理，並要求該代理在交易前提供該許可證的副本以供檢查，以確保其具備足夠及適當的資格；及(ii)我們將繼續要求第三方人力資源代理及時向社會保險及住房公積金提供收據和付款詳情。

誠如我們的中國法律顧問所述，使用第三方代理繳納僱員福利供款未完全符合中國法律及法規。法規及地方政策不時演變，截至最後可行日期，北京市、石家莊市及太原市等地區政府頒佈了地方政策，明確限制第三方人力資源代理為非僱員提供社會保險和住房公積金。該等政策並未規定聘用第三方人力資源代理的企業應支付的罰金，並且在實踐中如何實施該等地方政策仍然存在不確定性。我們與第三方人力資源代理保持密切溝通和聯絡，一旦當地政府發佈了禁止向非員工繳納社會保險及住房公積金的政策和／或要求第三方人力資源代理整頓，第三方人力資源代理將通知我們，從而使我們能夠建立新的分支機構，以遵守新頒佈的當地政策。於業績記錄期至最後可行日期，我們並未收到任何主管當局要求終止該等安排的任何通知，也未因聘用第三方人力資源代理繳納社會保險及住房公積金而受到任何主管當局的處罰。

本公司已委聘內部監控顧問審閱本公司就解決上述不合規事件而採取的補救措施。內部監控顧問並無提出任何進一步建議。內部監控檢討乃根據本公司所提供的資料進行，而內部監控顧問並無就內部監控發表任何保證或意見。此外，經考慮上述不合規事件的背景及我們採取的內部監控措施，我們的董事認為且聯席保薦人同意，強化的內部監控措施足以合理有效地防止類似事件再次發生。

於業績記錄期，我們在我們現有僱員的工作地點逐步設立分支機構，以使我們在不使用第三方人力資源代理的合理情況下，直接支付彼等之社會保險及住房公積金。為整改該等代理安排，我們計劃於現有僱員工作地不少於25個中國城市（即一個地點設一間分公司）設立分公司，並將彼等的社會保險及住房公積金賬戶由第三方代理轉至我們新成立的分公司。根據我們截至最後可行日期的整改時間表，我們預期，該等截至2023年2月由第三方人力資源代理支付社會保險及住房公積金的僱員中約86%的賬戶轉存將於[編纂]後六個月內完成。由於餘下的14%（即少於我們僱員總數的5%）賬戶轉存面臨實際困難，例如仍在休產假或即將退休的僱員，我們會密切留意該等僱員的情況，並會按個案基準盡快作出整改。除我們無法控制的其他不可預見情況外，我們預計所有整改行動將於[編纂]後一年內完成，並將於本

---

## 業 務

---

公司年報中披露有關整改措施進度。同時，於整改過渡期間，我們將繼續要求現有第三方代理提供繳存明細及確認函以確保及時足額繳納社保及住房公積金，及確保彼等已為我們的僱員支付該等供款。

誠如我們的中國法律顧問所告知，於業績記錄期，除上文「委聘第三方代理為多項政府保障僱員福利計劃作出供款」各段所披露者外，我們在所有重大方面遵守適用中國法律及法規項下的所有法定僱傭、社會安全保險基金及住房基金責任。於業績記錄期，除由第三方人力資源機構支付社會保險及住房公積金的僱員外，我們已按時為所有僱員足額繳納社會保險及住房公積金。同一時期，對於由第三方人力資源機構代繳社會保險及住房公積金的僱員，我們已按時向第三方人力資源機構支付足以繳納社會保險及住房公積金的款項。請參閱「風險因素 — 與我們的業務相關的風險 — 我們使用第三方代理為多項政府保障僱員福利計劃作出供款，或會對我們產生不利影響。」。

### 我們與僱員的關係

我們與員工訂立標準僱傭合約。我們亦與我們的高級員工及主要研發技術人員訂立標準的保密和不競爭協議。截至2022年12月31日，我們亦於上海設有工會及於從化設有工會，分別由240名會員及1,169名會員組成。我們相信我們與僱員保持良好的工作關係，我們過往沒有與僱員發生任何重大糾紛。

### 物業

截至最後可行日期，我們並無擁有任何房地產。

截至最後可行日期，我們在11個城市（主要包括上海、廣州、深圳、南京、北京、大連及成都）租賃及佔用22個物業（總建築面積為2,685平方米，用作辦公室及員工宿舍（即上市規則第5.01(2)條所定義的非物業活動）及57個辦公室隔間（用作辦公室）。我們的租賃物業乃向獨立第三方租賃。相關租賃協議規定的租賃到期日介乎2023年至2025年。

於2022年12月31日，我們的租賃物業均未佔我們綜合總資產的15%或以上。根據上市規則第五章及公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)條(b)節，其規定所有土地或建築物權益必須包括在公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段所述的估值報告中。

### 業權瑕疵且與許可用途不一致的租賃物業

截至最後可行日期，我們的四項租賃物業（三項位於上海及一項位於成都）存在業權瑕疵，乃由於出租人未能證明已履行或完成有關中國劃撥土地的法律程序。我們一直積極與出租人溝通，要求提供有效的所有權證或租賃授權。此外，該四項租賃物業中的三項（全部位

---

## 業 務

---

於上海)、一項位於廣州的租賃物業及一項位於北京的租賃物業的現時用途與房屋所有權證所述的各自許可用途不一致。目前，該等租賃物業用作辦公室，而房屋所有權證項下的許可用途為倉庫或旅館。

就我們存在業權瑕疵的租賃物業而言，誠如我們的中國法律顧問所告知，根據相關法律法規，在出租人未能完成有關中國劃撥土地的法律程序的情況下，相關租賃協議可能為無效或無法執行，我們可能面臨第三方對我們的租賃權的挑戰。然而，誠如我們的中國法律顧問所告知，出租人有責任遵守相關要求並獲得相關的所有權證或租賃授權。若未能履行該等程序，相關出租人可能會受到中國政府主管當局的處罰，若出租人沒有必要的權利租賃不完整租賃物業，相關租賃可能被視為無效且無法執行。作為租戶，儘管我們不受任何行政處罰或相關法律法規的處罰，然而我們使用瑕疵租賃物業可能會受到第三方對租賃的索賠或挑戰的影響，我們可能會被要求從該等物業遷出並重新安置辦公室。我們的中國法律顧問認為，我們的租賃物業存在業權瑕疵不會對我們的業務營運產生重大不利影響，因為(i)於業績記錄期及直至最後可行日期，任何中國政府有關當局並未視該等租賃物業的租賃為無效；(ii)於業績記錄期及直至最後可行日期，我們並無收到任何整改令，或因上述業權瑕疵被要求終止租賃或重新安置，我們亦無受到其他不利影響或遭受任何損失；及(iii)董事認為，倘我們被要求從該等物業遷出並重新安置辦公室，我們將能夠找到類似的物業作重新安置，我們可能因重新安置而產生的成本及開支並不重大，因此我們對該等物業的使用不會單獨或集體地對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

就我們的用途與各自許可用途不一致的租賃物業而言，誠如我們的中國法律顧問所告知，我們可能會被要求在規定期限內糾正租賃物業的用途不一致，否則我們可能會被要求從該等物業遷出並重新安置辦公室。我們的中國法律顧問認為，我們的持續經營不會受到重大影響，因為(i)出租人承擔確保實際用途與獲批用途一致的主要責任，並在有需要時向主管機關完成相關「登記變更」程序，以登記變更改用途，而承租人因出租人未能完成有關程序而被處以任何重大行政處罰或罰款的風險較低；(ii)概無對我們提起或施加行政行動或處罰，我們亦無收到對我們佔用及使用其物業的權利的挑戰；及(iii)我們的董事認為，若因與獲批土地用途不一致，使我們無法繼續租賃，以致我們需要從該等物業遷出並重新安置辦公室，我們將能夠找到類似的物業作重新安置，我們可能因重新安置而產生的成本及開支並不重大，因此有關情況不會單獨或集體地對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

### 租賃登記

根據適用的中國法律和法規，租賃協議必須在租賃簽立起30日內向中國住房和城鄉建設部當地分支機構進行登記。截至最後可行日期，22項物業中，21項物業的租賃尚未向相關主管部門登記，主要由於難以獲得業主配合。就租賃協議進行登記需要業主的配合，包括向有關當局提交其身份證明文件及建築物業權證明。誠如我們的中國法律顧問所告知，未能為我們實際使用的租賃物業登記租賃協議將不會影響此等租賃協議的有效性，但主管住房當局可能責令我們於規定時限內登記租賃協議，倘我們未能於規定時限內完成登記，則可能就

## 業 務

每項未登記租賃處以罰款人民幣1,000元至人民幣10,000元，而倘我們未能於規定時限內完成登記，該等租賃物業的估計最高罰款總額為人民幣210,000元。截至最後可行日期，我們並未因未能就上述租賃進行登記而收到任何監管機構關於潛在行政處罰或執法行動的任何通知。

### 保險

按照一般市場慣例，我們並無投購任何業務中斷保險或產品責任保險，根據中國法律，此並非強制性。我們並無為我們的技術基礎設施或財產的損失投購保險。在業績記錄期，我們並無提出與我們的業務有關的任何重大保險索賠。發生任何未投保的業務中斷、訴訟或自然災害，或我們未投保的設備或設施遭受重大損失，均可能對我們的經營業績產生重大不利影響。進一步資料請參閱「風險因素 — 與我們的業務相關的風險 — 我們可能沒有足夠的保險來保障我們的潛在責任或損失，因此，倘出現任何該等責任或損失，我們的業務、財務狀況、經營業績和及前景可能會受到重大不利影響。」。

### 執照及許可證

在業績記錄期及於最後可行日期，我們已根據適用的中國法律及法規，從有關當局取得對我們在中國的業務屬重大的所有必要的牌照、批准及許可證，而該等執照、批准及許可證維持十足效力。董事確認，在為我們的中國附屬公司更新營業執照方面不存在任何重大的法律障礙。

下表載列我們目前持有的重要執照及許可證：

執照、許可證及批准名稱	持有人	到期日
勞務派遣經營許可證	上海翰為	2025年10月10日
勞務派遣經營許可證	明酷營銷	2026年4月7日
勞務派遣經營許可證	若勝米咖	2026年3月18日
勞務派遣經營許可證	贏迪營銷服務	2026年3月19日
人力資源服務許可證	普樂師上海	2024年4月10日
人力資源服務許可證	贏迪市場營銷	2024年4月10日
ISO 9001：2015	贏迪市場營銷	2023年11月16日
ISO 9001：2015	明酷營銷	2023年11月16日
ISO/IEC 27001：2013(支持推廣管理系統開發及應用的信息安全管理系統)	普樂師上海	2024年7月19日

---

## 業 務

---

### 獎項及認可

於業績記錄期及直至最後可行日期，我們獲得許多與我們的業務及服務有關的獎項及認可。以下為具有代表性的獎項及認可：

獎項／認可	獲獎年度	頒獎機構／部門
2019年度嘉定新城(馬陸鎮)最佳綜合實力獎	2020年	中共嘉定新城工作委員會、嘉定新城管理委員會、中共馬陸鎮委員會、馬陸鎮人民政府
2019年度嘉定新城(馬陸鎮)最佳發展獎	2020年	中共嘉定新城工作委員會、嘉定新城管理委員會、中共馬陸鎮委員會、馬陸鎮人民政府
《2019/20中國營銷趨勢研究》— 因(i)是一家創新的代理商(通過不同產品進行業務轉型)；(ii)擅長銷售推廣／促銷；及(iii)執行能力良好而備受客戶推崇的代理	2020年	Scopen及R3 Worldwide
2019年度嘉定區現代服務業綜合實力獎銀獎	2020年	上海市嘉定區人民政府
2020年度外岡鎮優秀企業最佳發展質量獎	2021年	中共上海市嘉定區外岡鎮委員會及上海市嘉定區外岡鎮人民政府
2020年度嘉定區現代服務業綜合實力獎銀獎	2021年	上海市嘉定區人民政府
鄧白氏註冊認證企業	2021年	鄧白氏
2021年度外岡鎮優秀企業最佳發展質量獎	2021年	中共上海市嘉定區外岡鎮委員會及上海市嘉定區外岡鎮人民政府

---

## 業 務

---

獎項／認可	獲獎年度	頒獎機構／部門
2021年度嘉定區現代服務業50強	2022年	上海市嘉定區人民政府
Peer Struggle 1000	2022年	華為消費者業務大中華區

### 法律訴訟及合規

#### 法律訴訟

我們可能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，董事確認並無針對本集團或任何董事的待決或威脅本集團或任何董事的訴訟、仲裁或行政程序，而可能對本集團財務狀況或營運業績產生重大不利影響。

#### 涉及安裝廣告牌的法律訴訟

於業績記錄期，我們涉及一宗一名路人死亡的法律訴訟。明酷營銷獲我們其中一名客戶委聘於原告擁有的一間商舖安裝廣告牌。明酷營銷其後將安裝工作分包予我們其中一名活動消耗品相關服務供應商，其負責人將工作交予建築及安裝資質不全的第三方。於2020年7月，上述廣告牌掉落並擊中一名路人，導致路人死亡。原告(即上述商舖的擁有人)共同及個別起訴明酷營銷(包括商舖的承租人、活動消耗品相關服務供應商、安裝廣告牌的第三方及其他方)，要求賠償路人死亡的民事責任人民幣1.06百萬元及訴訟費。根據安徽省阜陽市潁東區人民法院於2021年9月作出的判決，(i)針對明酷營銷的申索被駁回及(ii)活動消耗品相關服務供應商及安裝廣告牌的第三方須共同及個別承擔賠償責任人民幣170,000元。於2021年10月，原告及安裝廣告牌的第三方不服判決各自提出上訴。於2022年7月，明酷營銷收到法院通知，上訴案件將於2022年8月進行審理。於2022年8月31日，安徽省阜陽市中級人民法院就上訴案件作出終審判決，維持一審判決，駁回上訴。誠如我們的中國法律顧問所告知，根據判決，有關該事故的判決為最終及決定性判決。

為避免事故再次發生，我們已根據適用法律及法規，採納多項內部政策及程序，尤其是有關供應商及分包商的甄選、評估及監督。

---

## 業 務

---

我們已實施《供應商管理制度》，以規管我們供應商的行為，並列明供應商候選、甄選及評估的原則以及相關部門的責任。具體來說，

- 在新供應商進入認可供應商候選名單前，應進行全面、嚴格的資信、資質及背景調查。這類資信調查應在政府網站或獲得公認的第三方搜尋平台上進行，包括合規調查(例如查驗有關候選供應商是否因信用違約或未能履行法定義務而處於異常經營狀態，是否面臨法律、仲裁或處罰的較高風險)及股權調查(例如供應商的任何股東是否屬於關連人士或政府機構)。我們應前往供應商的辦公場所開展現場盡職調查；
- 任何已訂立的框架協議或合約須由合規團隊審查，以釐定是否有任何條文對本集團不利或會對本集團構成風險。合約當中應列明人員及資質條款，確保供應商將根據相關行業標準及慣例提供足夠數量的合資格、熟練和謹慎的勞工及人員，以妥為履行合約。供應商不得使用或允許任何分包商僱用任何就履約而言被視為不稱職、粗心或不合資格的勞工及人員。供應商須提交員工授權書，承諾每名勞工及人員(包括分包商所提供的勞工及人員)均在適用法律及法規要求的範圍內具備履行合約所需的合適資格、許可及保證。資信及背景調查結果連同已簽署協議或合約應提交至採購主管以供批准，然後才可將候選供應商添加至我們的認可供應商名單。任何已連續12個月終止與我們業務關係的認可供應商，應從認可供應商名單中移除，並且未來遵循相同候選評估程序處理；及
- 認可供應商須按單一交易基準及每年根據所提供產品或服務質量、合作程度、應急供應能力及結算記錄等不同準則進行評估。每個供應商的評估報告須提交給採購主管。未能通過評估的認可供應商應從認可供應商名單中移除。任何涉及非法或不法活動及提供虛假及不符合標準貨品或服務的供應商應列入黑名單。

我們已推出《業務外包管理 — 內控管理手冊》，提供有關業務外包流程概覽，涵蓋外包制度、員工角色及責任以及業務外包的開始、實施及審計。具體來說，

- 分包商的甄選程序應公開、公平、公正並用人唯才，如選擇投標，則應遵守有關招標法例。甄選過程中，我們的僱員在任何情況下均不得接受任何賄賂、回扣或其他形式的福利。分包商及其僱員不得利用不當手段(如提供賄賂、回扣或其他形式的福利)招攬業務；



---

## 業 務

---

- 採購部門應向財務部及其他相關部門提交已簽署的業務外包合約存檔。應採取措施確保我們的分包商嚴格履行並遵守業務外包合約；
- 應持續評估分包商的履約情況。應安排定期及不定期實地檢查以監督分包商的表現，並記錄評估結果。如有任何重大違約情形，須立即終止外包業務合約；及
- 驗收測試應由我們的有關部門或人員進行。驗收證書應當在驗收時發出，驗收過程中發現的任何異常情況應當立即報告並及時處理。評估結果應提交作為支付申請附件的一部分，並根據合約載明的支付條款釐定支付金額，且款項應於獲得外包管理、財務部門負責人及財務總監的批准後方可發放。

除上述者外，為避免對履行供應商合同的相關責任產生疑問及混淆，我們對供應商合同進行了標準化，並規定供應商及／或分包商應對在生產、安裝和嵌入過程中造成的任何死亡、人身傷害或財產損失承擔全部責任，並同樣適用於因供應商及／或分包商提供產品在保修期內出現任何缺陷而造成的任何死亡、人身傷害或財產損失。

基於上文所述，我們已在內部實施強化內部措施，我們相信這會充分有效地防止事故再次發生。

### **獨立第三方受賄案件有關刑事判決中提及的贏迪市場營銷事件**

上海市普陀區人民法院於2020年8月27日作出的刑事判決(內容有關政府官員張楚(「張先生」，為獨立第三方)於2014年及2015年的受賄案(「該事件」)) (「該判決」)中提及我們的一間主要營運附屬公司贏迪市場營銷(「提及」)。於相關時間，我們的執行董事孫先生為贏迪市場營銷的唯一董事及法定代表人，彼目前仍於贏迪市場營銷擔任相同職位。此外，於相關時間，我們的執行董事楊先生為普樂師上海(贏迪市場營銷的控股公司)的財務總監及本集團的副總經理。

董事認為，經計及(其中包括以下待討論事項)上海市普陀區人民檢察院及上海市普陀區人民法院(統稱「主管部門」，即直接負責檢控、裁決及處理該事件相關該判決的主管部門)於2022年10月20日發出的確認函，當中確認他們並未發現贏迪市場營銷及其股東、其各自的法定代表人、董事和其他相關人士在張先生案件中涉及單位行賄罪或行賄罪或被立案、起訴、審判及／或判處刑罰或因此被採取強制措施(「確認函」)，該事件並未對董事根據上市規則第3.08及3.09條擔任董事的合適性造成不利影響。

---

## 業 務

---

構成董事意見基準的該事件討論詳情如下：

(i) 該事件的背景、性質、原因及後果

於2014年年末，上海市普陀區勞動監察大隊（「**普陀監察大隊**」）口頭通知贏迪市場營銷，一名未具名的贏迪市場營銷前僱員針對贏迪市場營銷向普陀監察大隊發起投訴（「**該投訴**」），就贏迪市場營銷應向僱員支付的社保金額提出異議。因此，為加強對勞動及社會保險法的了解，贏迪市場營銷諮詢了普陀監察大隊，並經張先生（時任普陀監察大隊副大隊長）推薦委聘上海惠順企業管理有限公司（「**上海惠順**」），以獲得勞動相關諮詢及培訓服務。贏迪市場營銷與上海惠順於2014年10月訂立《人力資源政策諮詢服務會員協議》（「**人力資源服務協議**」）。

根據人力資源服務協議的條款，上海惠順須提供勞工相關諮詢及培訓服務，包括對員工進行有關中華人民共和國勞動法及人力資源管理的培訓以及回答相關的問題（「**培訓及諮詢服務**」），贏迪市場營銷已就此支付人民幣30,000元（「**合約價**」）。自人力資源服務協議於2015年9月30日屆滿起及直至最後可行日期，本集團與上海惠順並無任何進一步合作或任何其他關係。本集團並無收到有關與上海惠順合作的任何正式詢問、申索或潛在申索。

於2020年8月27日，上海市普陀區人民法院作出該判決，根據適用的中國法律，張先生因於2014年至2019年期間利用不同公職（其中包括）從多名人士或實體收受賄賂而被判有罪。該判決指出，於2014年至2015年期間，張先生作為普陀監察大隊的時任副大隊長，透過上海惠順以「諮詢費」的名義，從贏迪市場營銷等多個實體收受賄賂。

於最後可行日期，贏迪市場營銷、孫先生、楊先生或任何其他董事及僱員並未接受任何正式或非正式調查，亦未收到有關該事件的任何申索及潛在申索。

經中國法律顧問確認，提及並無對本公司造成重大不利影響的法律涵義或後果，主要因為根據《中華人民共和國刑事訴訟法》，未經人民法院依法判決，對任何人都不得確定有罪，該判決中贏迪市場營銷、其股東及彼等各自的任何董事及僱員均未被列為被告，儘管張先生於該判決被定罪及存在提及，該判決對贏迪市場營銷並無不利法律後果。

---

## 業 務

---

(ii) 董事及聯席保薦人對董事根據上市規則第3.08及3.09條是否合適擔任董事的意見

董事認為，該事件並未影響孫先生及楊先生根據上市規則第3.08及3.09條擔任董事的合適性。董事認為，下文事項證明贏迪市場營銷、其董事及僱員均未涉及該判決中指控的賄賂案：

1. 贏迪市場營銷並不知悉張先生與上海惠順於訂立人力資源服務協議之前及該協議期限內的關係

作為贏迪市場營銷內部控制政策的一部分，經贏迪市場營銷時任人力資源經理(目前擔任總務經理職位，負責外部媒體溝通)(「時任人資經理」)確認，在訂立人力資源服務協議之前，於2014年對上海惠順進行線上背景調查，以了解上海惠順的董事身份及股權架構。時任人資經理並未注意到任何引起其質疑上海惠順的事宜。

2. 人力資源服務協議項下的交易屬合理真實

人力資源服務協議項下的交易存在合理真實的商業邏輯。贏迪市場營銷的主要業務是擔任客戶代理並協助彼等招聘、管理人力資源相關行政事務、評估及培訓僱員營銷人員。鑑於人力資源對其商業模式的重要性，贏迪市場營銷委聘上海惠順提供培訓及諮詢服務屬合理。事實上，培訓及諮詢服務隨後由上海惠順根據人力資源服務協議的條款及服務範圍按合約價提供。因此，董事認為，贏迪市場營銷與上海惠順的交易屬合理真實。

3. 贏迪市場營銷訂立人力資源服務協議並無不可告人的非法動機。(i)頒發贏迪市場營銷的人力資源服務許可證(「許可證」)(即贏迪市場營銷唯一持有的與人力資源相關的許可證)與(ii)人力資源服務協議之間並無聯繫

誠如我們的中國法律顧問所告知，上海嘉定區人力資源和社會保障局(「嘉定人力資源局」)為負責審批頒發、續期及撤銷許可證的主管部門。嘉定人力資源局在現場盡職調查訪談中進一步確認，嘉定人力資源局乃向贏迪市場營銷頒發該等許可證的負責主管部門且贏迪市場營銷歷來及目前持有的許可證乃由嘉定人力資源局頒發，而上海普陀區人力資源和社會保障局(「普陀人力資源局」)無權審批向上海市嘉定區註冊的公司頒發許可證。誠如我們的中國法律顧問所告知並經普陀

---

## 業 務

---

人力資源局在現場盡職調查訪談中進一步確認，自2004年(即贏迪市場營銷成立年份)至今，普陀監察大隊一直無權參與有關許可證的審查程序。因此，經我們的中國法律顧問確認並基於與嘉定人力資源局的盡職調查訪談，根據適用的中國法律，張先生並無相關權力參與有關審批頒發贏迪市場營銷許可證的程序。

此外，誠如本公司的中國法律顧問所告知並經嘉定人力資源局在現場盡職調查訪談中確認，自2011年4月至今，贏迪市場營銷一直持有嘉定人力資源局頒發的有效許可證，且該許可證從未被撤銷或吊銷。

再者，經嘉定人力資源局確認，自贏迪市場營銷於2004年成立以來，嘉定人力資源局並未對其進行重大處罰，且嘉定人力資源局並不知悉有任何針對贏迪市場營銷的投訴。因此，我們的董事認為，多年來該許可證的簽發及維持乃由於本集團在重大方面遵守人力資源相關事宜，而並非由於簽署人力資源服務協議。

#### 4. 我們的董事於2014年並未參與訂立人力資源服務協議，且僅於2021年知悉人力資源服務協議

經當時人力資源經理及負責磋商及批准人力資源服務協議的其他相關僱員確認，根據當時有關支出批准程序的內部指引，金額低於人民幣50,000元的交易無需當時的贏迪市場營銷董事(即孫先生)的批准或其控股公司的授權。因此，我們的董事概無(a)參與與上海惠順磋商、批准及訂立人力資源服務協議及向上海惠順付款；(b)與張先生或上海惠順有任何個人聯繫。我們的董事於2021年初對媒體輿論進行例行監測時才發現該判決，然後我們迅速聘請我們的外部中國法律顧問，通過(包括其他措施)探索申訴的可行性以評估及減輕該判決對贏迪市場營銷的聲譽及商業利益的任何潛在影響。

#### 5. 贏迪市場營銷、孫先生及楊先生並未因行賄謀取非法利益而被定罪，亦未被列為該判決的被告

誠如我們的中國法律顧問所確認，該判決並未提及贏迪市場營銷、孫先生、楊先生及本集團其他高級管理層通過上海惠順謀取任何不正當收入或利益或張先生向贏迪市場營銷提供任何非法幫助。此外，根據通過中國裁判文書網、最高人民檢察院網站、人民法院公告網、中國執行信息公開網進行的公開搜索，就該事件而言，我們的中國法律顧問並未發現贏迪市場營銷、孫先生、楊先生及本集團其他高級管理層因行賄謀取非法利益而被任何人民法院定罪；根據無罪推定原則(即在審判確定有罪之前推定無罪)及《中華人民共和國刑法》及《中華人民共和國刑事訴訟法》規定的未經人民法院判決對任何人都不得確定有罪的原則，且鑑於贏迪

---

## 業 務

---

市場營銷、孫先生、楊先生及本集團其他高級管理層並未被列為該判決的被告，我們的中國法律顧問認為，並無合理情況導致本公司的中國法律顧問相信贏迪市場營銷、孫先生、楊先生及本集團其他高級管理層就該事件需承擔刑事責任。

### 6. 我們收到主管部門的確認函

於2022年10月，主管部門出具確認函，確認他們並未發現贏迪市場營銷及其股東、其各自的法定代表人、董事和其他相關人士在張先生案件中涉及單位行賄罪或行賄罪或被立案、起訴、審判及／或判處刑罰或因此被採取強制措施。我們的中國法律顧問認為，就刑事訴訟程序及該判決結果而言，確認函已證明贏迪市場營銷、其股東、彼等各自的法定代表人、董事及其他相關人士並無捲入張先生賄賂案件。請亦參考緊隨的分節，其中陳述我們中國法律顧問對確認函的解釋及根據。

基於上文，聯席保薦人同意董事的意見，認為該事件並無影響董事根據上市規則第3.08及3.09條擔任董事的合適性。

#### (iii) 我們的中國法律顧問對主管部門的確認函發表的意見

我們的中國法律顧問對上述確認函的解釋如下：

- (i) 根據《中華人民共和國刑法》，單位行賄罪指「單位為謀取不正當利益而行賄，或者違反國家規定，給予國家工作人員以回扣、手續費」，行賄罪指「為謀取不正當利益，給予國家工作人員以財物」。該判決並未提及贏迪市場營銷、其股東以及彼等各自的法定代表人、董事及其他相關人士透過上海惠順謀取任何不正當收入或利益，且張先生並無為贏迪市場營銷提供任何非法幫助。根據確認函及相關中國法律法規，我們的中國法律顧問認為主管部門已確認贏迪市場營銷、其股東以及彼等各自的法定代表人、董事及其他相關人士並未於張先生案件中被認定為犯罪。
- (ii) 根據《中華人民共和國刑事訴訟法》，刑事案件刑事訴訟包括案件的立案、偵查、提起訴訟、審判及執行等程序。「強制措施」指主管部門根據案件情況對犯罪嫌疑人或被告人取保候審前拘傳、監視居住、逮捕及拘留等。根據確認

---

## 業 務

---

函及相關中國法律法規，我們的中國法律顧問認為主管部門已確認贏迪市場營銷、其股東以及彼等各自的法定代表人、董事及其他相關人士並無捲入於張先生案件中的刑事訴訟或被採取強制措施。

基於上文所述，我們的中國法律顧問認為，就刑事訴訟程序及該判決結果而言，確認函已證明贏迪市場營銷、其股東、彼等各自的法定代表人、董事及其他相關人士並無捲入張先生賄賂案件。

### (iv) 強化的內部控制措施

我們已採取或將迅速採取補救措施防止再次發生，包括：

1. 在外部常年法律顧問協助下，我們負責整體合規的合規部門已制定內部法律合規政策，並將繼續檢討、監察及監管與我們營運相關的法律及法規遵守情況，以及法規遵守程序及制度是否充足有效；
2. 人力資源部門已就根據相關中國法律支付及計算社會保險及住房公積金供款制定政策，具有相關知識及專業知識的人員密切跟進相關中國法律的變動或更新，以確保我們緊隨相關中國法律的任何發展。所有僱員的薪酬表(包括社會保險的計算)須由人力資源部門的高級人員檢查，確保正確及遵守法規要求；
3. 我們已制定反腐敗、反商業賄賂規定，以規管我們與客戶、供應商、服務供應商及承包商的日常業務過程中的業務活動，據此(a)所有客戶、供應商、服務供應商及承包商須與我們訂立個別的反商業賄賂協定，及(b)於代我們簽署合約前，我們的主要員工須簽署廉潔自律承諾書；
4. 我們成熟的供應商管理制度，要求於甄選第三方供應商時，須對供應商的信譽及股權架構(包括最終實益擁有人)作出充分的盡職審查，以確定(其中包括)供應商是否有任何政府背景。獲本公司選定後，供應商應與我們訂立反商業賄賂協定；
5. 我們為所有員工出台匯報機制及定期申報利益衝突及舉報政策(例如設立舉報熱線及特設電郵賬戶)，以及提供有關防止腐敗及賄賂的定期培訓。任何被發現違反反賄賂及腐敗政策及程序的員工將受紀律處分或其他處罰；

---

## 業 務

---

6. 我們已訂立危機管理程序，要求僱員向指定高級人員報告任何重大事件(例如由有關當局進行的調查／巡查／查詢)以供內部處理及評估；及
7. 如有必要，我們亦將諮詢中國法律顧問或其他法律顧問，以就法律及合規事宜提供協助。

為籌備[編纂]，我們已委聘獨立第三方顧問(「**內部監控顧問**」)，對我們於2022年7月就財務報告的若干內部監控選定範疇進行審閱(「**內部監控檢討**」)。內部監控顧問審閱的財務報告的若干內部監控選定範疇包括反貪污及反賄賂，以及有關社會保險及住房公積金的適用中國法規的合規情況。

內部監控顧問於2022年10月進行跟進檢討，審視本集團採取管理行動的狀況，以處理內部監控檢討的推薦意見(「**跟進檢討**」)。內部監控顧問對於跟進檢討並無任何進一步建議，惟董事會及其委員會(包括委任所需董事)所規定的職權及職責範圍(預期將由本集團於[編纂]前完成)除外。內部監控檢討及跟進檢討乃根據本集團提供的資料進行，內部監控顧問並無對內部監控發表任何保證或發表任何意見。

鑑於上述提及該事件背景及我們所採用內部控制措施，本公司董事認為及聯席保薦人同意，我們強化的內部控制措施足以合理有效地防止類似事件再次發生。

### 合規

誠如我們的中國法律顧問所告知，於業績記錄期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。

### 風險管理及內部控制

我們已在本集團指定負責人員，以監督本集團持續遵守監管我們業務運營並監督實施任何必要措施的相關中國法律及法規。此外，我們計劃定期為董事、高級管理人員及相關僱員提供有關中國相關法律及法規的持續培訓計劃及／或更新，以積極主動地發現與任何潛在不合規有關的任何事項及問題。此外，我們採用了一套內部規則及政策來規範僱員的行為。我們已建立一個監察系統，以確保僱員遵守內部規則及政策以及適用的法律及法規。

---

## 業 務

---

我們已委任國泰君安融資有限公司為我們的合規顧問，自[編纂]日期起生效，就持續遵守上市規則及香港適用的證券法律及法規提供意見。在業績記錄期，我們的董事並無發現任何重大的內部控制弱點或失誤。我們的董事認為，我們有足夠及有效的內部控制程序，且我們的董事適合及有能力遵守上市規則第3.08及第3.09條，而且根據上市規則第8.04條，本公司適合[編纂]。

### 財務報告風險管理

我們制定一套與財務報告風險管理有關的會計政策，如財務報告管理政策、預算管理政策、財務報表編製政策以及財務部門及人員管理政策。我們制定各種程序來執行該等會計政策，而我們的財務部門會根據該等程序審查我們的管理賬目。我們亦為財務部門人員提供定期培訓，以確保彼等了解我們的會計政策。

於2022年12月31日，我們的財務團隊由22名員工組成，並由我們的財務總監陳力女士領導，彼擁有超過21年的管理財務事務經驗，並於2014年3月獲認證為上海市註冊會計師協會非執業會員，及於2019年1月成為註冊管理會計師(CMA)。有關財務總監陳力女士的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層 — 高級管理層」。我們的財務團隊有四個部門，分別為資本管理部、會計部、財務分析部及項目財務管理部。各部門有其各自的指定職責，且部門主管須向財務總監匯報。各部門須及時提供相關財務資料，以協助編製財務報告，並對所提供資料的完整性及準確性負責。

### 信息系統風險管理

於2022年12月31日，我們的创新中心團隊負責創新及研發。创新中心團隊由50名研發人員組成，並由在技術開發擁有逾16年經驗的技術總監崔亞楠先生帶領。有關技術總監的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層 — 高級管理層」。

我們已實施多項內部程序及控制，以確保數據受到保障及避免任何信息外洩及損失。根據我們已實施的信息技術措施，我們伺服器、營運系統、網絡基建、電腦、文件檔案的所有密鑰必須包含至少八位數字、大小寫字元，必須定期更換，且無論如何不應90日以上維持不變。相同規定亦適用於數據庫及營運服務軟件的密鑰。此外，我們已制定適當的備份策略以備份數據庫，我們的數據庫將定期備份，我們已指派專員每日檢查及監測備份記錄，以及即時解決任何異常情況(如有)。再者，我們已制定在可能性較低的情況下發生數據災難時的緊急及數據復原計劃，並定期進行數據災難演習。最後，我們定期對我們的軟件進行健康檢查，以保護其免受電腦病毒的侵害。我們利用我們的操作系統內置的防毒軟件，提供全面、持續及實時的保護，以保護我們的信息系統免受軟件威脅，如電腦病毒、惡意軟件及間諜軟件。



---

## 業 務

---

在業績記錄期及直至最後可行日期，我們並無遇到任何重大的信息洩漏或數據丟失，亦無遇到任何重大的侵權及／或未經授權使用我們的版權軟件知識產權的情況。

### 監管合規風險管理

在外部常年法律顧問協助下，我們負責整體合規的合規團隊已制定內部法律合規政策，並將繼續檢討、監察及監管與本集團營運相關的法律及法規遵守情況，以及監管合規程序及制度是否充足有效。如有需要，我們亦將諮詢法律顧問以就法律及合規事宜獲得協助。我們的員工手冊已載列有關合約及相關法律法規的一般原則，以供員工遵守。我們已設立相關會計及管理內部控制系統及程序，確保遵守上市規則。此外，我們已指派共享服務中心團隊的員工(i)追蹤進行中的訴訟及爭議、記錄其狀況及每月向高級管理層提供最新概要以供審閱；及(ii)取得及維持我們運營所需的所有必要許可證及牌照。此外，我們的人力資源團隊已就根據相關中國法律支付及計算社會保險及住房公積金供款制定政策，具有相關知識及專業知識的員工須密切跟進相關中國法律的變動或更新，以確保我們能緊隨相關中國法律的任何發展。我們僱員的薪酬表(包括社會保險的計算)須由人力資源團隊的高級員工檢查，確保準確無誤及遵守法規要求。我們根據法律、法規及行業標準的變化不斷改進我們的內部政策，以確保持續合規。

### 信貸風險管理

我們的信貸風險主要來自於貿易應收款項、包含在預付款項、其他應收款項及其他資產中的金融資產以及銀行的現金存款。我們主要通過以下措施管理信貸風險：

- 我們已實施「了解你的客戶」程序及信貸檢查，取得其商業登記牌照，以查明潛在客戶的背景；
- 我們對潛在客戶進行信貸評估，並要求彼等在達到一定門檻前預付服務費用，以儘量減少我們的信貸風險；
- 我們密切關注我們的貿易應收款項及其他金融資產的水平，並在我們預見到客戶可能無法履行其義務時，採取適當的行動來收回款項或儘量減少我們的損失；及
- 關於根據客戶聲譽及業務規模向其授予信貸期，我們設立了相關的信貸政策，並會不斷審查及修訂該等政策。

---

## 業 務

---

### 運營風險管理

我們在業務運營中面臨各種風險，我們相信風險管理對我們的成功至關重要。我們面臨的主要運營風險包括(其中包括)：(i)我們與客戶維持關係的能力、我們保留用戶群並使之增長的能力，以及我們遠程管理龐大營銷人員網絡的能力；(ii)線上業務的法律及法規變動及發展，包括網絡安全、信息安全、私隱及數據保護機制，此可能產生無法預見的成本，有關法律及法規可能並非清晰界定，且可能迅速變化或限制我們的業務，或使我們更換技術平台或業務模式；(iii)我們可能無法成功開發新數字化工具或數字化工具功能，或維持或改進我們的IT基礎設施。

### 反賄賂及反腐敗

我們已制定反腐敗、反商業賄賂指引，以規管我們的客戶與供應商於日常業務過程中的業務活動，據此，所有客戶及供應商須與我們分別訂立反商業賄賂協議，並須遵守有關指引。我們已設立供應商甄選管理程序，其要求於甄選第三方供應商時，須對供應商的信譽及股權架構(包括最終實益擁有人)作出充分的盡職審查，以確定(其中包括)供應商是否有任何政府背景。獲本公司選定後，供應商應訂立包含反商業賄賂條款的協議。此外，我們的反腐敗及反商業賄賂指引規定，我們的主要員工於代表我們簽署商業合約前，須簽署廉潔自律承諾書。我們亦為員工出台匯報機制及定期申報利益衝突及舉報政策(例如設立供匯報用的熱線及指定電郵賬戶)，以及提供有關防止腐敗及賄賂的定期培訓。任何僱員一經被發現違反反賄賂及腐敗政策及程序將受紀律處分或其他處罰。此外，我們亦已訂立危機管理程序，要求僱員向指定高級人士報告任何重大事件(例如由有關當局進行的調查／巡查／查詢)以供內部處理及評估。於業績記錄期及直至最後可行日期，我們並無收到該等客戶關於我們違反任何與反賄賂及反腐敗法律及其他標準有關的協議條款的警告或其他通知。

同時，我們已設立全面的反賄賂及反腐敗監管機制。我們已設立相關政策，以說明及界定構成欺詐、挪用公款、洗錢、不法行為及其他行為失當的行動。我們向僱員提供公開的匯報渠道，使員工能夠保密及匿名匯報任何失當行為。我們為僱員提供培訓，以提高彼等對相關規則及條例的知識及認識。我們亦緊貼最新的監管動態，並不時與相關監管機構溝通，根據行業的不斷發展，討論最新的監管要求。

在外部常年法律顧問協助下，我們負責整體合規的合規團隊已制定內部法律合規政策，並將繼續檢討、監察及監管與本集團營運相關的法律及法規遵守情況，以及監管合規程序及制度是否充足有效。如有需要，我們亦將諮詢法律顧問以就法律及符規事宜獲得協助。

---

## 業 務

---

### 審核委員會的經驗及資格以及董事會監察

我們已成立一個審核委員會，持續監督我們的風險管理政策的實施狀況，以確保我們的內部控制系統能夠有效地識別、管理及減輕我們業務運營中涉及的風險。審核委員會由三名獨立非執行董事組成，即劉先生、李女士及顏先生。劉先生擁有合適的會計及財務管理專業知識，並為審核委員會主席。關於我們審核委員會成員的專業資格及經驗，請參閱「董事及高級管理層 — 董事 — 獨立非執行董事」。

我們的審計部門負責審查內部控制有效性，並就發現的任何問題向審核委員會報告。財務部門的成員定期舉行會議，討論我們所面臨的任何內部控制問題以及為解決該等問題所需採取的相應措施。有關問題及建議措施其後會及時提交予審核委員會。然後，審核委員會將討論該等問題及措施，並在必要時向董事會報告。

### 監察風險管理政策執行情況的持續措施

我們已實施各種政策及程序，以確保在我們運營各方面進行有效的風險管理，包括日常業務的管理、財務報告及記錄程序、資金管理政策及對適用法律及法規的遵守狀況。我們的董事會監察並管理與我們的運營有關的整體風險。我們已設立一個審核委員會以審查及監察本集團的財務報告程序及內部控制系統。有關該等委員會成員的資格及經驗及我們審核委員會的職責詳情，請參閱「董事及高級管理層 — 董事會委員會 — 審核委員會」。我們已按照上市規則第3.21條及上市規則附錄十四所載的企業管治守則及企業管治報告，採納書面職權範圍。

### 環境、社會及管治事項

我們重視提倡企業社會責任及可持續發展，並將其融入我們業務營運的所有主要範疇。我們為僱員的職業健康及安全設想，防止職業傷害。在本集團的安全管理政策下，我們嚴格遵守國家關於消防安全的法律及法規，並已建立消防系統及實施應對緊急情況的措施。同時，我們按照有關法律規定，對消防安全設備及應急出口的明顯標誌進行了維護，並定期檢查消防安全設備，保持出口暢通。

### 環境、社會及管治事項的管理

我們肩負在環保及社會責任方面的責任，並意識到與氣候有關的問題可能對我們的業務造成影響。我們承諾於[編纂]後遵守環境、社會及管治（「**環境、社會及管治**」）報告規定。董事會已根據上市規則採納一套全面的環境、社會及企業管治責任的政策（「**環境、社會及管治政策**」），當中載列企業社會責任目標，並就於日常營運中履行企業社會責任提供指引。我們的董事會負有集體及整體責任，以制訂、採納及檢討本集團的環境、社會及管治願景、政策及目標，以及我們將根據環境、社會及管治政策評估、釐定及應對環境、社會及管治相關

---

## 業 務

---

風險，至少每年一次。我們的董事會可評估環境、社會及管治風險並檢討我們現行策略、目標及內部監控，或委聘獨立第三方進行上述事宜。其後將作出必要的改進，以緩解風險。我們的環境、社會及管治舉措詳情如下：

1. 恪守商業道德 — 我們嚴格遵守反腐敗、反賄賂相關法律法規的規定。為加強反舞弊工作，我們已實施《反舞弊管理政策》，反對並明確禁止腐敗、受賄及賄賂行為。該政策防止各種干擾及破壞我們業務活動的非法、無序及腐敗行為，依法保障員工的舉報權。此外，我們的若干客戶要求在框架協議中納入若干反賄賂及反腐敗條款。
2. 使用狀況良好的數字化工具提供優質服務 — 我們致力使用狀況良好的數字化工具提供優質服務，以滿足客戶不斷變化的需求。此外，由於數字化工具對支持我們提供服務至關重要，我們將繼續加強我們數字化工具的核心功能並提高我們的技術能力。
3. 數據隱私及安全 — 我們認真對待我們FMES平台的數據安全及私隱。我們已實施內部規則及政策以管理個人資料的收集、使用及分享方式以及採用相關協定、技術及系統防止資料洩漏、損壞、篡改、丟失及濫用，並設有專門的信息安全團隊觀察上述規則及政策的執行情況並確保合規。此外，我們亦對電腦室、資料中心、數據中心及其他設施及設備採取安全技術措施，以確保資料安全及信息暢通。有關進一步詳情，請參閱本節「— 數據私隱及安全」。
4. 保障僱員薪酬及福利 — 我們與員工訂立標準勞動合約，嚴格遵守勞動合約條款。我們相信，我們為員工提供具有競爭力的薪酬待遇及鼓勵主動性的環境。我們按時足額支付勞動報酬，並根據社會發展逐步提高其工資水平。根據中國法規的要求，我們參與各種政府的法定僱員福利計劃，包括社會保險及住房公積金。
5. 營造良好工作環境 — 我們為員工提供在職培訓，不斷提高員工的績效及能力。
6. 消費者知情權 — 為確保消費者對我們客戶的商品及購買體驗的信心，我們要求我們項目的營銷人員誠實守信，並向消費者提供正確的產品信息。
7. 幫助政府改善社會問題 — 我們承擔社會責任，幫助政府改善社會問題，如招募殘障人士或其他困難人士，旨在創造殘障人士或其他困難人士能與正常人一起工作的環境，甘苦與共。

---

## 業 務

---

8. 對環境及資源的責任 — 我們承擔可持續發展及資源保護的責任，以及保護環境及維護自然和諧的責任。由於我們的業務性質，且基於我們業務並非製造性質，我們相信，我們的營運並非主要環境污染來源，因為我們的營運不涉及任何重大直接空氣排放、污水排放、噪音污染及廢物產生。儘管我們直接產生的環境影響微不足道，我們充分認識到我們管理與營運相關的環境影響的社會責任，且已實施多項環保內部政策以減低碳足跡，如減少能源及紙張消耗：(i)要求所有辦公室以雙面打印文件；(ii)關掉若干IT設施的電源或啟用自動休眠模式；(iii)空調控制，相關措施包括最低溫度要求、定期維護空氣冷卻技術及最佳時間控制等措施；以及(iv)指派員工負責定期檢查及關閉閒置的電器。
9. 確保僱員的職業健康及安全 — 為確保僱員在戶外或廣告車工作、從事戶外廣告、燈箱、展位的組裝及製作以及參加本集團組織的其他特別活動時的職業健康及安全，我們已實施安全管理系統及安全防範措施，並會與客戶及／或供應商訂立安全協議，明確規定合同履行過程中的安全責任和責任承擔。於業績記錄期及直至最後可行日期，我們並無發生任何重大意外、個人或財產損失索賠或向僱員作出賠償，我們亦無出現任何健康及工作安全的重大不合規事宜。

### 環境、社會及管治相關風險的影響

鑑於我們的業務性質，我們不存在重大的健康、工作安全、社會或環境風險。此外，我們相信並無有關廢氣及溫室氣體排放、向水及土地排污、有害及無害廢物產生，而會產生重大影響的環境法律及法規。為了確保遵守適用的法律及法規，如有必要，我們的人力資源部門會不時調整我們的人力資源政策，以適應相關勞動及工作安全法律及法規的重大變化。在業績記錄期及直至最後可行日期，我們並無因為健康、工作安全、社會或環境法規的不合規而受到任何罰款或其他處罰，亦無涉及任何適用環保法律及法規的重大違法事宜。董事預期，本集團日後將不會因遵守適用環保規例及規則而直接產生重大成本。

對氣候變化及溫室氣體排放的關注不斷增加，導致各類法規及政策的出台。會以短期、中期及長期來評估所產生的估計影響程度。近年來，氣候變化造成天氣模式不斷變化，使極端天氣出現的頻率增加。中期至長期而言，為應對氣候變化的潛在影響而有越來越多法例及法規出台，可能直接或間接影響我們的營運。我們可能須取得額外許可證、牌照或證書且我們的客戶或供應鏈亦可能受到影響，進而可能使我們面臨額外的合規成本及經營限制，從而可能對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響。

## 業 務

### 用作評估環境、社會及管治相關風險的指標及目標

董事會已參照上市規則附錄二十七的披露規定，在各財政年度開始時為重大關鍵績效指標設定指標及目標。下文載列我們目前已識別的重大關鍵績效指標的部分關鍵指標及目標：

- (i) **溫室氣體排放**。污染物釋放及排放方面，由於我們的業務性質，我們的業務不涉及直接排放大量空氣污染物。我們的日常營運主要涉及電力消耗的間接溫室氣體排放。我們的目標是通過提高我們運營中的能源效率來減少碳排放量，如(i)當連續五分鐘處於非工作狀態時，關掉若干IT設施的電源或啟用自動休眠模式；及(ii)空調相關措施包括將空調溫度設定控制在25攝氏度、每六個月定期維護空氣冷卻技術及最佳時間控制等措施。另外，我們已指派員工負責每日定期檢查及關閉閒置的電器。

未來，我們旨在通過維持我們的用電量(即我們間接溫室氣體排放的主要來源)來限制間接溫室氣體排放不超過上一年用電量水平(即於2023年財政年度每人民幣百萬元收益目標不超過288千瓦時)。

- (ii) **能源及資源用量**。能源及資源使用方面，關鍵指標主要包括我們的辦公室的用電量(以千瓦時(「**千瓦時**」)為單位)、我們的辦公室的用水量(以立方米為單位)，以及我們為員工提供的汽車的燃料用量(以升為單位)。下表載列於所示年度我們估計的主要能源用量及能源用量密度：

能源／資源種類	單位	用量		
		2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
<b>電力</b> <small>(附註)</small>				
總用量	千瓦時	191,667	181,731	178,003
用電量密度	千瓦時／人民幣 百萬元收益	463	437	288
<b>水</b> <small>(附註)</small>				
總用量	立方米	2,436	2,551	2,173
用水量密度	立方米／人民幣 百萬元收益	5.89	6.13	3.52
<b>燃料</b>				
總用量	升	4,883	6,707	4,351
燃料用量密度	升／人民幣 百萬元收益	11.81	16.11	7.04

附註：

其代表我們辦公室於所示年度直接支付其各自的電費單及／或水費單的耗電量及耗水量。

## 業 務

於未來五年，我們努力於日常運營中優化資源使用，並主動採取措施於運營中採用環保方式。我們旨在於將我們的能源及資源用量維持在不超過上一年用量密度的水平(即於2023年財政年度每人民幣百萬元收益目標用電量不超過288千瓦時，每人民幣百萬元收益目標用水量不超過3.52立方米，每人民幣百萬元收益目標燃料用量不超過7.04升)。

- (iii) *產生的廢物*。我們的業務不涉及直接排放污染物至水源及土地或產生危險廢物。為減少我們處置無害廢物對環境的影響，我們定期監測我們的廢物排放水平。我們在日常運營中產生的無害廢物，主要指活動材料，包括(i)無法重複使用材料製成的展台及其他大型裝置；(ii)促銷材料印刷品，例如傳單及單張；及(iii)銷售及營銷活動中使用的一次性用品，如一次性用具及商品樣品等。一般情況下，於銷售及營銷活動結束後，我們會按照客戶指示處置或以其他方式處理此類活動材料。下表載列於所示年度，我們估算的無害廢物主要類別的採購金額：

無害廢物類別	單位	消耗量		
		2020年 財政年度	2021年 財政年度	2022年 財政年度
展台及其他大型裝置	件	3,683	2,408	1,972
促銷材料印刷品	張	915,015	323,760	196,087

我們採取措施減少不必要的物料使用，例如建議員工延長活動材料的使用壽命，儘可能多次或以多種方式重複使用，以減少浪費。我們已與線下零售業務中的客戶及其他利益相關者合作，以減少、再利用及回收活動材料。

例如，我們使用聚什惠向消費者分發電子折扣優惠券，以供彼等隨後於線下零售店進行購物，這將有助於減少紙質優惠券的使用。此外，我們為使用米咖的營銷人員提供在線培訓及測驗，這有助於減少印刷培訓材料的分發。未來，我們將繼續尋找提供環保活動材料的技術，並探索以環境可持續方式管理活動材料的不同方法。

我們旨在保持向水和土地的污染物零直接排放以及有害廢物零產生。此外，展望未來，我們旨在於將我們的無害廢物消耗量維持在不超過上一年消耗量的水平(即於2023年財政年度目標不超過1,972件展台及其他大型裝置及約196,000張促銷材料印刷品)。同時，我們也鼓勵供應商減少包裝材料的使用，主動將營銷活動產生的廢物與日常運營中產生的廢物分開，儘量回收活動材料，並儘量使用環保活動材料。為了進一步加強我們的ESG實踐，並積極減少活動材料的消耗，我們在選擇和評估供應商時，擬將環保能力列為我們的評估要素之一。我們的目標是確保我們的供應商完全有能力進行可持續的營運，並不斷努力減少對環境的影響。

---

## 業 務

---

在內部，支持我們業務營運的FMES平台鼓勵無紙化營運。此外，我們還採取內部政策，要求在我們的辦公室內進行文件的雙面打印。所有這些舉措旨在減少我們的紙張消耗及間接碳排放。於業績記錄期各年，我們分別購買了約275,500張、231,500張及218,000張辦公用紙。未來，我們旨在於將我們的辦公用紙購買維持在不超過上一年購紙量的水平(即於2023年財政年度目標不超過218,000張紙)。

(iv) 除上述目標外，我們的目標為在整體環境方面維持零環境污染事故。

### 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，從而影響我們的業務營運及財務業績。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年財政年度其他月份相比，2023年1月的已完成任務數目維持相對穩定，約為69,000個；(iv)本集團員工已逐漸復工，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，董事並不知悉自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。此外，我們認為儘管有關COVID-19的爆發及近期短暫反彈仍存在重大不確定性並可能對我們的營運及財務表現造成負面影響，例如，由於COVID-19近期反彈，我們的業務可能受整體經濟狀況及消費者線下活動影響，而我們



---

## 業 務

---

的部分收益為浮動費用收入(與我們客戶的銷售業績密切相關)，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。

於業績記錄期及直至最後可行日期，我們的業務營運及財務業績暫時被COVID-19疫情中斷且我們認為我們客戶的業務營運受到COVID-19疫情的不利影響，從而降低他們開展銷售及營銷活動的意願，尤其是：

- **2020年財政年度** — COVID-19疫情及相應限制對以下方面造成負面影響：(i)中國線下商務的整體銷售業績；及(ii)客戶的業務營運(包括但不限於銷售及營銷策略變動以及線下零售店暫停營業)及其對我們定制營銷解決方案的需求。由於COVID-19疫情，我們的客戶對路演及營銷活動的需求縮減。另一方面，與服務成本、行政開支及銷售及營銷開支有關的僱員福利開支於2020年財政年度相對較少，乃主要由於《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》及《人力資源社會保障部、財政部、稅務總局關於延長階段性減免企業社會保險費政策實施期限等問題的通知》的出台。根據上述兩份通知，社會保險費減免金額為人民幣5.5百萬元。於2020年財政年度，我們並無取消或延期合約／項目，且我們並無因COVID-19而無法收回的項目產生任何開支。
- **2021年財政年度** — 雖然2021年財政年度並無大規模COVID-19爆發，但由於COVID-19疫情的負面影響導致我們客戶的銷售下滑，委聘我們提供營銷人員派駐服務的客戶數量減少，我們來自營銷人員派駐服務的收益減少。儘管如此，我們仍然保持穩定的財務表現，收益增長0.7%，毛利率由2020年財政年度的39.6%提高至2021年財政年度的40.9%，原因為我們於年內成功推廣任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱。於2021年財政年度，我們並無取消或延期合約／項目，且我們並無因COVID-19而無法收回的項目產生任何開支，且沒有收到任何與COVID-19直接相關的政府補助。
- **2022年財政年度** — 儘管2022年年初COVID-19爆發，但我們2022年財政年度的收益較2021年財政年度增加48.5%，主要由於我們來自定制營銷解決方案的收益增加。然而，於同期，15份合約因服務範圍縮小而被取消、延期或調整，董事估計及認為其已導致收益損失人民幣13.2百萬元，佔2022年財政年度總收益的2.1%。經考慮(其中包括)COVID-19及線下零售店暫停營業的影響後，董事相信，取消、延期或調整合約乃歸因於客戶的銷售及營銷策略變動。此外，我們的日常營運暫時中斷，例如我們因COVID-19疫情造成行政中斷而致使向供應商的結算延遲，且僅

---

## 業 務

---

有若干辦事處獲允許在有限的範圍內繼續開放，因此本集團大部分員工為響應當地社交距離措施需不時居家辦公。然而，我們在向客戶收款方面並無遇到任何重大困難。於2022年財政年度及直至最後可行日期，除上述15份合約外，我們並無取消、延期或調整合約／項目。截至最後可行日期，所有該等延期的合約維持延期狀態，仍未恢復。此外，於2022年財政年度及直至最後可行日期，我們並無因COVID-19而無法收回的延遲及取消項目產生任何開支，且沒有收到任何與COVID-19直接相關的政府補助。

整個COVID-19疫情期間，我們一直採取補救措施以減輕COVID-19疫情的影響。該等補救措施包括實施各種預防政策，以確保我們遠程工作或線下零售店實地工作的僱員的安全，例如採用衛生設備，從而使我們的業務正常運作且沒有面臨重大干擾。因此，儘管COVID-19暫時造成干擾，但我們能夠保持任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱的強勁增長勢頭，並於業績記錄期實現經調整純利(非香港財務報告準則計量)增長。任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱收益總額由2020年財政年度的人民幣34.1百萬元增加117.5%至2021年財政年度的人民幣74.2百萬元。我們於2022年財政年度來自任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱的收益總額為人民幣109.8百萬元，較2021年財政年度增加48.0%。同時，我們分別於2020年財政年度、2021年財政年度及2022年財政年度錄得純利人民幣53.9百萬元、人民幣59.0百萬元及人民幣52.7百萬元。

難以預測COVID-19疫情的未來發展及其對宏觀經濟及零售支援服務行業的影響。目前無法合理估計任何潛在業務中斷程度以及對我們的財務業績及前景的相關影響。此外，我們日後可能承受COVID-19疫情引起的額外干擾，可能對我們的業務營運、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，該等額外干擾包括但不限於：

- 經濟活動水平下降及封鎖限制導致全球經濟衰退，進而導致我們的服務收益減少、訂閱時長及價值縮減、新技術的應用放緩及價格競爭加劇；
- 銷售及營銷及客戶服務工作的效率低下、延遲及額外成本；
- 延遲或未能向受COVID-19疫情影響的客戶收回應收款項；及
- 我們的某個地點、第三方雲服務供應商或其他第三方供應商可能會出現一個或多個COVID-19病例，影響到我們的僱員或客戶的僱員或我們依賴的其他第三方。

---

## 業 務

---

任何未來爆發的傳染病或類似的不利公共衛生發展、意外極端惡劣天氣或嚴重自然災害會影響產業價值鏈的各個環節，進而影響我們的業務及經營業績。對傳染病或自然災害的持續擔憂，特別是有關其對消費者流動性、商品消費模式以及客戶在銷售及營銷活動上的預算的影響，可能會對線下銷售及營銷服務市場的增長及開發產生不利影響。由於任何傳染病爆發或自然災害的發生，有關強制關閉辦事處及線下零售店及限制個人流動的政府措施可能對整體經濟產生重大不利影響，從而進一步影響我們的業務及經營業績。

---

## 與我們控股股東的關係

---

### 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。

### 競爭

截至最後可行日期，我們的各控股股東(包括其各自的緊密聯繫人(本集團成員公司除外))及董事確認，彼除於本集團的業務外，概無任何需要根據上市規則第8.10條進行披露的直接或間接與本集團的業務競爭或可能競爭的業務的利益。

### 獨立於我們的控股股東

經考慮以下因素後，董事信納我們於[編纂]後可獨立於控股股東及彼等各自的緊密聯繫人經營業務。

### 管理獨立

我們的董事會包括兩名執行董事、兩名非執行董事及三名獨立非執行董事。各董事均知悉彼作為董事的受信責任，其中要求彼必須為本公司的利益及最佳利益行事，且不允許彼作為董事的責任與彼之個人利益之間有任何衝突。倘本公司與董事或彼等各自的緊密聯繫人之間即將訂立的任何交易出現潛在的利益衝突，有利益關係的董事須放棄對批准彼或其任何緊密聯繫人擁有重大利益的任何合約或安排或任何其他計劃的任何董事會決議案的投票，且不得計入出席相關董事會會議的法定人數。此外，我們相信我們的獨立非執行董事能夠為董事會的決策過程帶來獨立判斷。有關我們的獨立非執行董事的簡歷詳情，請參閱「董事及高級管理層」。

基於以上所述，董事信納，董事會整體連同高級管理層團隊，能夠獨立履行本集團的管理角色，並有能力於[編纂]後獨立於控股股東管理我們的業務。

### 經營獨立

基於以下原因，董事認為，我們經營並不依賴控股股東及彼等各自的緊密聯繫人：

- (i) 本集團擁有足夠的資本、技術及人力資源以獨立經營其業務，並持有開展我們的業務所需的所有相關重大許可證、資格、知識產權及批准；

---

## 與我們控股股東的關係

---

- (ii) 本集團有既定及完善的組織架構，由各獨立部門組成，每個部門均承擔特定職責；
- (iii) 本集團有獨立途徑接觸主要屬獨立第三方的客戶；
- (iv) 本集團亦可獨立獲得(其中包括)供應商、品牌合作夥伴及本集團業務所需的其他資源，毋須依賴控股股東及／或彼等的緊密聯繫人的供應，而我們獨立經營我們的業務，擁有獨立的權利制定及實施我們的經營決策；
- (v) 我們設有一套內部控制程序，以促進業務有效運行。有關內部控制程序的詳情，請參閱「業務 — 風險管理及內部控制」；及
- (vi) 我們根據相關法律及法規，已採用一套公司治理慣例及指引，如關於股東大會、董事會會議、董事會委員會會議及進行關連交易的規則，以促進業務有效運行。

我們相信，我們能以獨立於控股股東及其各自的緊密聯繫人的方式經營業務。我們的董事確認，本集團將能於[編纂]後，以獨立於控股股東及彼等的緊密聯繫人的方式營運。

### 財務獨立

我們已建立自身的財務部門，擁有一支獨立的財務人員隊伍，獨立於控股股東，負責本公司的財務控制、會計、報告、集團信貸及內部控制職能。我們可以根據我們的業務需要獨立作出財務決策。本公司獨立開設銀行賬戶，不與控股股東共用任何銀行賬戶，控股股東不干預本公司的資金運用。本集團使用本身的資金獨立進行稅務登記及繳稅。我們亦已建立獨立健全的審計制度、規範的財務及會計制度以及完整的財務管理制度。我們有足夠的資金及銀行融資獨立經營我們的業務，並有足夠的內部資源及穩健的信貸狀況支持我們的日常運作。我們可獲得獨立第三方融資，並且有能力獲得此類融資，而毋須依賴我們的控股股東或彼等各自的緊密聯繫人提供的任何擔保或抵押。於[編纂]後，我們將毋須依賴我們的控股股東進行融資，我們將有足夠的營運資金獨立經營我們的業務。

於業績記錄期及直至最後可行日期，本集團有若干應付／應收控股股東的非貿易相關金額，所有有關未付結餘已於最後可行日期悉數結付。此外，於業績記錄期，本集團若干銀行及其他借貸由控股股東及／或彼等各自的緊密聯繫人擔保。自2022年8月以來，所有有關擔保均已解除。更多資料請參閱本文件附錄一本集團會計師報告附註28。

---

## 與我們控股股東的關係

---

除上文所述者外，我們的資金來源獨立於控股股東，概無控股股東或彼等各自的緊密聯繫人於業績記錄期為我們的營運提供資金。因此，我們在財務上不依賴控股股東。

基於以上所述，董事信納，我們於財務上能夠獨立於我們的控股股東及彼等各自的緊密聯繫人。

### 企業管治措施

董事相信，我們已制定足夠的企業管治措施以管理潛在的利益衝突，以保障我們的股東(包括少數股東)的整體利益。尤其是，我們將實施以下措施：

- (i) 擁有重大利益的董事應全面披露任何與我們的利益衝突或潛在衝突的事項(包括董事於將與本集團簽訂協議的公司中擁有權益的交易)，並放棄參與有關該董事或其任何緊密聯繫人擁有重大利益事項的董事會會議，除非大多數獨立非執行董事特別要求該董事出席或參與該董事會會議；
- (ii) 董事會將由執行董事及非執行董事(包括獨立非執行董事)均衡組成，以確保董事會能夠在決策過程中有效地作出獨立判斷，並向我們的股東提供獨立意見。我們已任命三名獨立非執行董事，我們相信我們的獨立非執行董事擁有足夠的經驗，且概無任何商業及／或其他關係，可能以任何重大方式干擾彼等行使獨立判斷。彼等致力於提供公正的外部意見，以保護我們[編纂]股東的利益。關於我們的獨立非執行董事的進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層 — 董事 — 獨立非執行董事」；
- (iii) 我們的組織章程細則指明，倘於股東層面出現任何潛在的利益衝突，我們的控股股東應於本公司的股東大會上就相關決議案放棄投票；
- (iv) 我們已成立審核委員會、薪酬委員會及提名委員會，以評估及控制，並確保董事會就有關(其中包括)我們與外部核數師及內部審計職能部門的關係、董事及高級管理層薪酬，以及董事會的組成等事宜獲得適當意見。我們的審核委員會由獨立非執行董事組成，而薪酬委員會及提名委員會各自的大多數成員為獨立非執行董事。此外，審核委員會及薪酬委員會各自的主席為獨立非執行董事。有關我們各委員會及其組成的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層 — 董事委員會」一段；

---

## 與我們控股股東的關係

---

- (v) 本公司已設立內部控制機制以識別關連交易。於[編纂]後，倘本公司與控股股東或其任何聯繫人訂立關連交易，本公司將須遵守適用上市規則；
- (vi) 倘我們的獨立非執行董事被要求審查本集團與我們的控股股東及／或董事之間的任何利益衝突情況，我們的控股股東及／或董事應向我們的獨立非執行董事提供所有必要的資料，並且本公司應通過本公司的年度報告或以符合上市規則的公告方式披露獨立非執行董事的決定(包括控股股東向本公司推薦的商業機會並未被採納的原因)；
- (vii) 根據上市規則附錄十四中的企業管治守則，我們的董事，包括我們的獨立非執行董事，將能夠於適當的情況下向外部人士尋求獨立的專業意見，費用由本公司承擔；
- (viii) 我們將定期為董事及高級管理層團隊提供培訓，以確保彼等了解彼等於上市規則下的義務；及
- (ix) 我們已委任國泰君安融資有限公司為我們的合規顧問，該顧問將於遵守適用法律及上市規則方面(包括有關董事職責及企業管治的各項要求)向我們提供建議及指引。

## 董事及高級管理層

### 董事

[編纂]後，董事會將由七名董事組成，包括兩名執行董事、兩名非執行董事及三名獨立非執行董事。董事會負責並擁有管理及經營業務的一般權力，而高級管理層則負責業務的日常管理。

下表載列有關董事的若干資料：

姓名	年齡	職位	角色及職責	加入本集團的日期	獲委任為董事的日期	與其他董事及高級管理層的關係
<i>執行董事</i>						
孫廣軍先生	52歲	執行董事、主席兼行政總裁	本集團業務營運的整體管理，作出關鍵營運及業務決策、財務決策以及制定本集團業務發展計劃	2008年 9月22日	2021年 9月30日	無
楊洪先生	56歲	執行董事兼副總裁	本集團的整體管理及營運	2011年 10月1日	2022年 7月1日	無
<i>非執行董事</i>						
李建波先生	52歲	非執行董事	監督董事會及向董事會提供專業意見及判斷	2015年11月 22日 <sup>(1)</sup>	2022年 7月1日	無
鐘傑生先生	50歲	非執行董事	監督董事會及向董事會提供專業意見及判斷	2022年 7月1日	2022年 7月1日	無
<i>獨立非執行董事</i>						
李營開女士	52歲	獨立非執行董事	監督董事會及向董事會提供獨立判斷	2022年 9月23日	2022年 9月23日	無
劉文德先生	53歲	獨立非執行董事	監督董事會及向董事會提供獨立判斷	2022年 9月23日	2022年 9月23日	無
顏永豪先生	48歲	獨立非執行董事	監督董事會及向董事會提供獨立判斷	2022年 9月23日	2022年 9月23日	無

附註：

- (1) 李建波先生於2015年11月至2021年12月首次加入本集團擔任普樂師上海董事。彼於2022年7月再次加入本集團擔任董事。



---

## 董事及高級管理層

---

### 執行董事

**孫廣軍先生**，52歲，本公司主席、行政總裁兼執行董事。孫先生負責本集團業務營運的整體管理，作出關鍵營運及業務決策、財務決策以及制定本集團業務發展計劃。

孫先生在營銷及業務發展方面擁有逾26年經驗。自1993年9月至1999年7月，彼於寶潔(廣州)有限公司擔任不同職務，包括大客戶經理、單位經理、洗濯項目客戶營銷經理(主要負責織物護理產品的客戶業務開發)、市場經理及華南市場區域銷售經理。自1999年8月至2001年8月，彼任職於利潔時家化(中國)有限公司，擔任全國大客戶經理，主要負責國際及區域大客戶業務，並直接向全國銷售總監匯報。加入聯合利華服務(合肥)有限公司前，孫先生擔任上海百達輝琪市場拓展服務有限公司廣州分公司的負責人至2004年10月。自2004年2月至2006年12月，孫先生於聯合利華服務(合肥)有限公司擔任銷售發展總監、區域總經理、客戶市場總監及區域客戶發展總監，主要負責制定業務戰略及實施計劃。自2007年2月至2009年1月，彼擔任芬歐藍泰標籤(中國)有限公司(前稱芬歐藍泰標籤(常熟)有限公司)的總經理，負責中國的整體業務營運。

孫先生於2008年9月加入本集團，主要投放時間及資源於本集團。孫先生曾於本集團擔任不同職務。自2008年9月至2015年6月，孫先生擔任普樂師上海的執行董事。自2015年6月起，孫先生一直擔任普樂師上海的董事會主席。孫先生亦於2009年2月至2015年10月期間擔任普樂師上海的總經理，並自2016年1月起於同一公司擔任總經理一職。

孫先生於1993年7月自中國科學技術大學取得高分子物理學學士學位，並於2008年9月在中歐國際工商學院取得高級管理人員工商管理碩士學位。

**楊洪先生**，56歲，本公司執行董事兼副總裁。楊先生主要負責本集團的整體管理及營運。

楊先生在營銷及業務發展方面擁有逾23年經驗。自1999年7月至2006年5月及自2006年6月至2008年4月，楊先生先後擔任上海百達輝琪市場拓展服務有限公司及上海百達輝琪營銷服務有限公司的副總經理，主要負責業務發展。自2008年4月至2011年9月，彼於廣州吉途仕達商務信息諮詢有限公司擔任副總裁，主要負責該公司的職能運作，如財務工作、行政、人力資源及IT等。

---

## 董事及高級管理層

---

楊先生曾於本集團擔任不同職務。於2011年10月至2014年6月，楊先生擔任普樂師上海的財務總監。楊先生自2013年1月起擔任副總經理，2015年6月起擔任董事。

楊先生於1989年6月在蘇州大學取得物理教育理學學士學位。

### 非執行董事

**李建波先生**，52歲，本公司非執行董事。李先生主要負責監督董事會及向董事會提供專業意見及判斷。李先生於2015年12月至2021年6月擔任普樂師上海的董事。

李先生在營銷及管理方面擁有逾26年的經驗。於1995年7月至1999年4月，彼任職於廣州寶潔有限公司產品供應部。於1999年4月至2011年1月，彼擔任國際商業機器(中國)有限公司廣州分公司的總監／合夥人，主要負責為一般業務分部營運大中華集團諮詢業務。隨後於2011年3月至2016年4月，李先生於永輝超市股份有限公司先後擔任執行副總裁及總裁，該公司於上海證券交易所上市(股份代號：601933.SH)。李先生於2016年11月成立廣州優思得科技有限公司，並擔任該公司董事至2020年1月。彼自2020年2月起擔任永輝彩食鮮發展有限公司的行政總裁。

李先生於1993年7月在中國科學技術大學取得經濟管理工程學士學位，並於1995年7月在該大學取得管理科學工程碩士學位。

**鐘傑生先生**，50歲，本公司非執行董事。彼主要負責監督董事會及向董事會提供專業意見及判斷。

鐘先生於營銷及管理方面擁有逾26年經驗。自1995年7月至2015年6月，鐘先生任職於廣州寶潔有限公司客戶業務發展部，分別主要負責銷售部門的管理以及業務運營的整體管理。自2016年5月至2021年11月及自2016年5月至2021年7月，鐘先生分別擔任成都邁科高分子材料股份有限公司的董事及總經理，該公司股份於全國中小企業股份轉讓系統上市(股份代號：836843)，彼主要負責制定業務戰略及建立業務開發團隊。鐘先生於2021年10月共同創立上海寶琚企業管理諮詢有限公司並擔任執行董事及法定代表人至今。

鐘先生於1995年7月在四川大學取得計算機科學學士學位。

---

## 董事及高級管理層

---

### 獨立非執行董事

**李營開女士**，52歲，為我們的獨立非執行董事，主要負責監督本集團及就本集團的營運及管理提供獨立意見。

李女士擁有逾16年管理經驗。李女士於2006年6月加入深圳市凱江源商貿有限公司(前稱深圳市一紙便利廣告有限公司)擔任執行董事至2009年12月，主要負責一般業務管理。於2008年9月至2017年11月，李女士擔任深圳市駕馭傳信廣告有限公司的執行董事。於2009年5月至2011年6月，李女士擔任深圳市利盛達美廣告有限公司的法定代表人。

李女士自2014年10月起擔任貴州賴茅酒業有限公司的董事。彼亦自2019年1月起擔任深圳市凱江源商貿有限公司的監事。李女士分別自2019年4月、2019年5月及2019年6月起擔任西藏瀚澤商貿有限公司、浩潤控股投資(深圳)有限公司及杭州匯瀚商貿有限公司的法定代表人、總經理及執行董事。

李女士於1992年7月取得南京工業大學(前稱南京化工學院)化學工程工程學士學位，並於2000年12月取得新西蘭奧克蘭商學院工商管理碩士學位。

**劉文德先生**，53歲，為我們的獨立非執行董事，主要負責監督本集團及就本集團的營運及管理提供獨立意見。

劉先生在金融及會計方面擁有逾20年經驗。劉先生自2019年2月起擔任華人飲食集團有限公司(股份代號：8272.HK)的獨立非執行董事，直至該公司於2021年7月在聯交所GEM取消證券上市。彼自2015年10月至2021年1月擔任創新電子控股有限公司(股份代號：8346.HK)的執行董事兼董事會主席，於創新電子控股有限公司以私有化形式撤回於GEM上市後成為其目前的董事。劉先生自2014年3月起擔任REF Holdings Limited(一間於聯交所主板上市的公司(股份代號：1631.HK))董事會主席兼非執行董事。彼自2005年10月起至2023年3月及自2017年9月起分別擔任金利豐金融集團有限公司(股份代號：1031.HK(其股份於2023年2月以私有化方式退市前已於聯交所主板上市))及昇捷控股有限公司(現名為昇柏控股有限公司，股份代號：2340.HK)各自的獨立非執行董事。

---

## 董事及高級管理層

---

劉先生於1991年11月畢業於香港理工學院(現稱香港理工大學)，取得會計學文學學士學位。劉先生於1997年9月獲香港會計師公會認可為執業會計師，於1997年7月獲英國特許公認會計師公會認可為會員。彼亦於2012年8月獲香港董事學會認可為資深會員，於2015年11月獲香港證券及投資學會認可為資深會員。

顏永豪先生，48歲，為我們的獨立非執行董事，主要負責監督本集團及就本集團的營運及管理提供獨立意見。

顏先生在投資銀行、企業及創業方面擁有逾22年高級管理層崗位經驗。於1999年11月，顏先生作為分析師加入雷曼兄弟亞洲控股有限公司的股票資本市場部。於2001年5月，顏先生作為合伙人加入HSBC Markets (Asia) Limited的股票資本市場部。自2004年7月至2008年8月顏先生於瑞士銀行擔任台灣股票融資市場主管。自2008年9月至2010年12月，顏先生曾於蘇格蘭皇家銀行(前身為ABN AMRO Bank N.V.)擔任執行董事、環球銀行及資本市場亞洲區股票承銷及股票配售業務主管。自2014年3月至2015年6月，顏先生擔任華泰金融控股(香港)有限公司董事總經理兼股票資本市場主管。離開華泰金融控股(香港)有限公司後，顏先生擔任三胞集團有限公司的集團副總裁，主要負責三胞集團有限公司在中國的投資及併購。自2016年12月至2017年6月，顏先生擔任千百度國際控股有限公司(一間股份於聯交所主板上市的公司，股份代號：1028.HK)的執行董事、首席財務總監。自2016年4月至2018年9月，彼亦獲委任為英國Hamleys Global Holdings Limited董事會成員。彼其後於2017年6月至2018年4月期間擔任千百度國際控股有限公司的非執行董事。成立Nova Vision Acquisition Corp前，顏先生為QF Global Limited的聯合創始人及行政總裁、Alchemy Global Payment Solutions Ltd.的聯合創始人及行政總裁及日本ANA Neo Inc.的全球行政總裁。顏先生自2021年3月起亦擔任Nova Vision Acquisition Corp(一間股份於納斯達克上市的公司，納斯達克股份代號：NOVV)的主席。

顏先生於1997年7月取得普利茅斯大學會計及金融文學學士學位，並於1999年1月取得英國南安普頓大學會計及金融社會科學理學碩士學位。顏先生於2016年9月至2016年11月參加斯坦福大學工商管理研究生院的Stanford Ignite Programme。

## 董事及高級管理層

### 高級管理層

本集團高級管理層成員負責本集團業務日常運作及管理。我們的執行董事孫廣軍先生亦為我們的行政總裁，而我們的執行董事楊洪先生亦為我們的副總裁。其履歷詳見本節上文「執行董事」。除上述執行董事外，本集團的高級管理層如下：

姓名	年齡	職位	角色及職責	加入本集團的日期	獲委任為高級管理層 的日期	與其他董事及 高級管理層 的關係
白福利	53歲	副總裁	制定進入市場策略	2015年10月 12日 <sup>(1)</sup>	2022年 7月12日	無
陳力	44歲	財務總監	管理財務事務	2014年4月25日	2022年 7月12日	無
崔亞楠	40歲	技術總監	監督研發	2016年10月16日	2022年 7月12日	無

附註：

- (1) 白先生於2015年11月首次加入本集團，擔任普樂師上海監事至2019年12月。彼於2020年8月再次加入本集團擔任上海呈智的執行董事。

白福利先生，53歲，我們的副總裁。白先生主要負責制定進入市場策略。白先生自2015年10月至2019年12月擔任普樂師上海監事。於2020年8月至2022年1月，彼擔任上海呈智執行董事，自此一直擔任其監事。

白先生在營銷及業務發展方面擁有逾26年經驗。於1992年7月至2000年8月，彼任職於廣州寶潔有限公司北京分公司銷售部。自2002年2月至2004年6月，彼擔任高露潔棕欖(中國)有限公司(前稱廣州高露潔棕欖有限公司)的副區域董事。於2004年7月至2007年7月，彼擔任聯合利華(中國)有限公司區域經理。於2007年8月至2009年9月，彼擔任漢高(中國)投資有限公司的銷售總監。自2009年7月至2012年6月，彼擔任中糧可口可樂飲料有限公司市場推廣及銷售總監。自2014年7月至2016年6月，彼擔任亞瑪芬體育用品貿易(上海)有限公司的總經理。自2016年7月至2019年12月，彼擔任上海納薇服裝設計有限公司副總裁。

白先生於1992年7月取得北京大學法律學士學位。彼於2009年9月畢業於中歐國際工商學院，獲得高級管理人員工商管理碩士學位。

陳力女士，44歲，我們的財務總監，主要負責管理財務事務。陳女士於2014年4月至2014年6月擔任高級財務經理，並自2014年7月起一直擔任普樂師上海的財務總監。

## 董事及高級管理層

加入本集團前，陳女士於2000年11月至2014年4月擔任上海市錦誠國際船務代理有限公司的財務部經理助理，主要負責協助財務經理管理財務部門及整體財務工作。自2020年6月起，陳女士擔任埃特朗(上海)機電新技術有限公司的監事，主要負責監管公司董事及高級管理層團隊以及公司財政事項。

陳女士於2007年7月取得上海財經大學會計學管理學士學位。陳女士於2004年5月獲財政部認可為中級會計師，並於2014年3月獲上海註冊會計師協會認可為非執業會員。彼亦於2019年1月獲註冊管理會計師協會認可為註冊管理會計師(CMA)。

崔亞楠先生，40歲，我們的技術總監。彼主要負責監督研發。崔先生於2020年10月加入普樂師上海，自此一直擔任研發總監。

崔先生在技術開發方面擁有逾16年經驗。自2006年7月至2016年7月，彼先後擔任大連遠東數碼有限公司的軟件工程師、研發組長、項目經理及高級研究員，主要負責領導該公司各種軟件產品的設計及開發。自2016年8月至2020年9月，崔先生擔任廣州策碼信息技術諮詢有限公司大連研發中心的研發主管及負責人，主要負責各種軟件產品的設計及開發以及大連研發中心的日常運作。

崔先生於2006年7月取得大連理工大學信息與計算機科學理學學士學位，並於2012年12月取得該校的工商管理碩士學位。崔先生於2003年9月通過全國計算機等級考試C語言程序設計(二級)考試及於2004年4月通過網絡技術(三級)考試。彼於2005年9月取得計算機技術與軟件專業技術資格(中級軟件設計師)。

### 根據上市規則第13.51(2)條所作出其他披露

我們的執行董事兼董事會主席孫先生曾擔任以下營業執照已被撤銷的公司的負責人：

公司名稱	註冊成立地點	主要業務	狀態	解散/ 撤銷日期	職位
上海百達輝琪市場拓展服務有限公司廣州分公司	中國	企業形象策劃	吊銷營業執照 <sup>(1)</sup>	2004年10月14日	負責人

附註：

- (1) 據孫先生作出合理查詢後深知、盡悉及確信，上述公司並無遵守相關中國法律及法規規定的法定年度檢查。於營業執照被吊銷前，其並無業務活動或不再擁有業務。

## 董事及高級管理層

我們的執行董事楊先生曾擔任以下營業執照已被撤銷的公司的負責人：

公司名稱	註冊成立地點	主要業務	狀態	解散／撤銷日期	職位
上海百達輝琪市場拓展服務有限公司北京營銷策劃分公司	中國	營銷服務	吊銷營業執照 <sup>(1)</sup>	2007年12月26日	負責人

附註：

- (1) 據楊先生作出合理查詢後深知、盡悉及確信，上述公司並無遵守相關中國法律及法規規定的法定年度檢查。於營業執照被吊銷前，其並無業務活動或不再擁有業務。

我們的獨立非執行董事李女士曾擔任下列營業執照已被撤銷的公司的負責人：

公司名稱	註冊成立地點	主要業務	狀態	解散／撤銷日期	職位
深圳市奧尊信息技術有限公司上海分公司	中國	電腦軟件、硬件和電子儀器及設備、通信設備的分銷	吊銷營業執照及取消註冊 <sup>(1)</sup>	2015年5月17日 吊銷營業執照，2015年10月9日取消註冊	負責人

附註：

- (1) 據李女士經作出一切合理查詢後所深知、盡悉及確信，上述公司並無遵守相關中國法律及法規規定的法定年度檢查。於營業執照被吊銷前，其並無業務活動或不再擁有業務。

## 董事及高級管理層

我們的獨立非執行董事劉先生曾於下列由債權人自願及強制清盤或透過剔除註冊解散的公司擔任董事：

公司名稱	註冊成立地點	主要業務	狀態	解散／撤銷日期	職位
Blandor International Limited	香港	投資	因債權人自願清盤而解散 <sup>(1)</sup>	2006年2月15日	董事
昌年有限公司	香港	投資	透過剔除註冊解散	2003年3月21日	董事
欣輝有限公司	香港	投資	透過剔除註冊解散	2002年12月6日	董事
鑑益有限公司	香港	投資	透過剔除註冊解散	2002年8月9日	董事
惠泰管理服務有限公司	香港	投資	透過剔除註冊解散	2002年7月12日	董事
惠泰物業管理有限公司	香港	投資	透過剔除註冊解散	2002年7月12日	董事
惠泰物業發展有限公司	香港	投資	透過剔除註冊解散	2002年7月12日	董事
興發置業有限公司	香港	投資	因強制清盤而解散 <sup>(2)</sup>	2007年8月30日	董事
M. Paris Hong Kong Limited	香港	時裝零售	因債權人自願清盤而解散 <sup>(1)</sup>	2006年1月10日	董事
新精印刷有限公司	香港	投資	透過剔除註冊解散	2007年3月23日	董事
On Line Education Limited	香港	投資	因強制清盤而解散 <sup>(3)</sup>	2006年11月29日	董事
Renouveau (H.K.) Limited	香港	時裝零售	因債權人自願清盤而解散 <sup>(1)</sup>	2006年1月10日	董事
Sinoboan Limited	香港	投資	透過剔除註冊解散	2002年10月11日	董事
Talow Investment Limited	香港	投資	透過剔除註冊解散	2002年11月22日	董事



## 董事及高級管理層

公司名稱	註冊成立地點	主要業務	狀態	解散／撤銷日期	職位
貿點投資有限公司	香港	投資	透過剔除註冊 解散	2003年3月21日	董事
Uniwin Company Limited	香港	投資	透過剔除註冊 解散	2002年10月11日	董事
富豪投資有限公司	香港	投資	透過撤銷註冊 解散	2014年1月10日	董事
Topwayson Company Limited	香港	投資	透過剔除註冊 解散	2003年1月10日	董事

附註：

- 據劉先生作出合理查詢後所深知、盡悉及確信，建煌新記建築置業有限公司（「建煌」，現稱正商實業有限公司，股份代號：185）為該等公司的最終控股公司，而劉先生曾為建煌及其集團成員公司（「建煌集團」）的財務總監。由於1998年前後發生亞洲金融風暴，建煌集團的業務受嚴重影響，未能償還其貸款。因此，建煌董事會決定透過債權人自願清盤將該等公司清盤。
- 據劉先生作出合理查詢後所深知、盡悉及確信，劉先生曾為興發置業有限公司（「興發」）的控股公司建煌集團的財務總監。由於1998年前後發生亞洲金融風暴，建煌集團的業務受嚴重影響，興發未能支付租金。因此，興發當時的業主對興發提出訴訟，以收回自2000年11月1日起至2001年4月30日止期間為數約0.4百萬港元的欠租。
- 據劉先生作出合理查詢後所深知、盡悉及確信，劉先生曾為建煌集團的財務總監，該公司投資於On Line Education Limited（「On Line Education」）並提名劉先生出任On Line Education董事。然而，劉先生從未參與管理On Line Education。其後，On Line Education業務下滑，未能支付僱員薪金。因此，僱員就總數約1.3百萬港元的欠薪向勞資審裁處對On Line Education提出訴訟。
- 除上述情況外，上述解散的公司於解散前均無業務活動或不再擁有業務。

我們的獨立非執行董事顏先生曾於下列透過剔除註冊解散的公司擔任董事，該公司於解散前並無業務活動或不再擁有業務：

公司名稱	註冊成立地點	主要業務	狀態	解散／撤銷日期	職位
Clemens Investment Holdings Limited	香港	投資	透過剔除註冊 解散	2018年12月21日	董事

---

## 董事及高級管理層

---

誠如上述各董事確認，據彼等作出合理查詢後所深知、全悉及確信，(i)除Blandor International Limited、興發置業有限公司、M. Paris Hong Kong Limited、On Line Education Limited及Renouveau (H.K.) Limited(統稱「劉先生名下公司」)外，上述各解散或遭吊銷公司(視情況而定)於緊接其解散或吊銷營業執照前具有償債能力，且於最後可行日期，劉先生並無因身為劉先生名下公司董事而就各公司的解散承擔未償還負債或面臨持續申索或訴訟；(ii)董事並無導致解散或吊銷營業執照的不當行為；及(iii)彼並不知悉存在因解散或營業執照遭吊銷(視情況而定)而已經或將會向彼提出的任何實際或潛在申索。

除本文件中本節、「主要股東」及附錄四所披露者外，以及就本公司董事作出一切合理查詢後深知、全悉及確信，本公司各董事確認：(i)截至最後可行日期，彼並無在本公司及／或任何相聯法團(具有證券及期貨條例第XV部涵義)擔任任何其他職位或在其股份、相關股份及債權證中持有淡倉；(ii)截至最後可行日期，彼與本公司任何董事、高級管理人員及／或主要或控股股東並無其他關係；(iii)彼於緊接本文件日期前三年內並無於其證券在香港及／或海外任何證券市場上市的任何公眾公司擔任任何董事職務；及(iv)並無其他有關本公司董事委任的事宜須提請本公司股東及聯交所垂注，或須根據上市規則第13.51(2)條披露。

### 聯席公司秘書

**周傑霆先生**，38歲，本公司聯席公司秘書之一。周先生於2021年10月加入本集團，此後一直負責本公司秘書相關工作。周先生於2022年7月12日獲委任為本公司的公司秘書。

周先生在審計、會計、企業融資、合規及公司秘書工作方面擁有逾15年經驗。彼曾在國際會計師事務所及多家私營或上市公司擔任財務總監及公司秘書。自2018年7月至2021年7月，周先生擔任香港航天科技集團有限公司(前稱恒達科技控股有限公司)的獨立非執行董事，該公司的股份於香港聯交所上市(股份代號：1725.HK)。彼亦自2020年12月一直擔任德運控股有限公司(股份代號：1440.HK)的獨立非執行董事。

周先生於2007年11月取得澳洲麥覺理大學會計學商業學士學位，並於2021年11月取得香港中文大學高級管理人員工商管理碩士學位。彼分別於2011年9月及2015年5月獲認可為澳洲會計師公會執業會計師及香港會計師公會會員。

**郭燕女士**，35歲，我們的聯席公司秘書之一。郭女士於2012年6月加入本集團。郭女士於2022年7月12日獲委任為我們的聯席公司秘書之一。

---

## 董事及高級管理層

---

加入本集團前，郭女士於2010年7月至2012年6月擔任上海百達輝琪營銷服務有限公司經理助理及全國業務營運總監助理，主要負責營銷推廣活動及業務管理資料的收集及分析。於2012年6月至2014年4月，郭女士在普樂師上海總經理辦公室擔任助理。於2014年5月至2015年6月，郭女士在普樂師上海擔任項目經理，主要負責客戶服務及項目執行管理。自2015年7月起，彼開始擔任普樂師上海的證券事務代表。

郭女士於2010年7月畢業於同濟大學同科學院，獲得機電工程工程學士學位。於2015年7月，郭女士獲得上海證券交易所董事會秘書資格證書。

### 董事委員會

我們已在董事會內成立以下委員會，即審核委員會、提名委員會及薪酬委員會。該等委員會根據董事會採納的職權範圍運作。

### 審核委員會

我們已根據上市規則第3.21條及第3.22條及上市規則附錄十四所載企業管治守則第二部守則條文D.3成立審核委員會，並書面列明職權範圍。審核委員會由三名成員組成，即劉先生、李女士及顏先生。劉先生具有適當的會計和財務管理專業知識，擔任委員會主席。審核委員會的主要職責是就外部審計師的任命、重新任命和罷免向董事會提出建議；審核財務報表；就我們的財務報告流程提供重要建議；監督我們的內部控制和風險管理制度以及審計過程；及就與企業管治相關的事宜向董事會提供建議和意見。

### 提名委員會

我們已根據上市規則第3.27A條及上市規則附錄十四所載的企業管治守則第二部守則條文B.3成立提名委員會，並書面列明職權範圍。提名委員會由三名成員組成，即孫先生、李女士及劉先生。孫先生為委員會主席。提名委員會的主要職責是就審查董事會的結構、規模和組成(包括技能、知識和經驗)提出建議；及審查董事的任命和董事會繼任管理，並向董事會提出建議。

### 薪酬委員會

我們已根據上市規則第3.25條及第3.26條及上市規則附錄十四所載的企業管治守則第二部守則條文E.1成立薪酬委員會，並書面列明職權範圍。薪酬委員會由三名成員組成，即孫先生、顏先生及李女士。李女士為委員會主席。薪酬委員會的主要職責是就董事和高級管理

---

## 董事及高級管理層

---

人員的薪酬政策和結構以及建立正式和透明的制定薪酬政策程序向董事會提出建議，並就董事及高級管理人員的薪酬待遇及僱員福利安排向董事會提出建議。

### 董事會多元化政策

為提升董事會效率及維持高水準的企業管治，我們已採納董事會多元化政策，該政策載有實現及維持董事會多元化的目標及方法。根據董事會多元化政策，我們於挑選董事會候選人時會考慮多項因素，包括但不限於性別、技能、年齡、專業經驗、知識、文化及教育背景、種族以及服務年期，以達致董事會多元化。最終的委任決定將以用人唯才為原則，並考慮所挑選的人選將對董事會作出的貢獻。

我們的董事擁有均衡的知識及技能組合。彼等於不同專業取得學位。我們有三位具備不同行業背景的獨立非執行董事，佔董事會三分之一以上。我們的董事會包括一名女性董事及六名男性董事。經考慮我們目前的業務模式及具體需求以及董事的不同背景，董事會的組成符合董事會多元化政策。

我們意識到性別多元化的特別重要性，因此我們的提名委員會將繼續並不時為董事會物色合適的男性及女性候選人任命為董事。我們亦將繼續確保在招聘本公司各層員工時實現性別多元化，包括但不限於中高層，以便我們在適當的時候擁有女性高級管理人員及董事會潛在繼任人的管道，確保董事會的性別多樣性。董事相信，經參考我們的多元化政策及業務性質，以用人唯才為任命原則將符合本公司及其股東的整體最佳利益。為讓我們的股東能夠判斷是否已實現董事會多元化，我們將透過在本公司股東大會召開前刊發的公告及通函向股東提供每位董事候選人的詳細資料，以供董事會委任或膺選連任。

我們的提名委員會負責確保董事會成員的多元化。[編纂]後，我們的提名委員會將適當地不時檢討董事會多元化政策，以確保其持續有效，討論任何修訂，並向董事會建議任何該等修訂，供其審議及批准。而我們將會每年在企業管治報告中披露董事會多元化政策的實施情況，並監督我們董事會多元化政策的執行情況。

### 合規顧問

我們根據上市規則第3A.19條委任國泰君安融資有限公司擔任我們於建議[編纂]後的合規顧問。根據上市規則第3A.23條，合規顧問將就下列情況向我們提供意見：

- (i) 刊發任何監管公告、通函或財務報告前；
- (ii) 擬進行可能屬須予披露或關連交易的交易（包括股份發行及股份回購）；
- (iii) 我們擬使用[編纂]的方式有別於本文件詳述的方式；

---

## 董事及高級管理層

---

- (iv) 我們的業務活動、發展或業績與本文件任何預測、估計或其他資料不同；及
- (v) 聯交所根據第13.10條對本公司作出有關我們股份[編纂]或[編纂]異常波動、股份可能出現虛假市場或任何其他事項的查詢。

委任期將由[編纂]開始及於我們就[編纂]起首個完整財政年度刊發財務業績的年報當日結束，且有關委任或須經雙方協定。

### 偏離企業管治守則

上市規則附錄十四所載企業管治守則第二部守則條文C2.1訂明，主席及行政總裁的角色應有所區分，且不應由同一人士兼任。

孫先生目前同時擔任本公司董事會主席及本公司行政總裁。彼主要參與制定本集團的整體企業及業務策略，以及作出本集團的重大業務及營運決策。

董事認為孫先生兼任本公司董事會主席及行政總裁可確保本集團領導一致，決策和執行快速而具有成效，有利於本集團的業務前景。此外，鑑於(i)由我們的董事會做出的決定需要我們至少過半數的董事批准；(ii)孫先生及其他董事知悉並承諾履行其作為董事的受信責任，(其中包括)要求彼以本公司的裨益及最佳利益行事，並將為本公司做出相應決定；(iii)董事會由兩名執行董事(包括孫先生)、兩名非執行董事和三名獨立非執行董事組成，董事會的運作可確保權力和職權的平衡，並擁有較強獨立性元素；及(iv)本公司的整體戰略及其他關鍵業務、財務和營運政策經董事會和高級管理層深入討論後共同制定，董事相信，該架構不會損害本公司的董事會與管理層之間的權力及職權的平衡。

除上述披露外，我們將遵守上市規則附錄十四所載企業管治守則的所有守則條文的規定。我們將繼續檢討我們的企業管治政策及對上市規則的遵守情況，並將於[編纂]後遵守企業管治守則所載的相關原則。

### 董事及高級管理層薪酬及酬金

董事及高級管理層以袍金、薪金、花紅、退休金計劃供款、津貼及實物福利的形式自本集團收取酬金。

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，董事收取的酬金總額(包括薪金、酌情花紅、退休金計劃供款、房屋福利及其他酬金)分別為人民幣1.2百萬元、人民幣1.6百萬元及人民幣1.7百萬元。

---

## 董事及高級管理層

---

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，支付予本公司五名最高薪酬人士的工資及薪金、酌情花紅、退休金計劃供款、房屋福利及其他開支總額分別為人民幣2.9百萬元、人民幣4.1百萬元及人民幣4.4百萬元。

根據目前生效的安排，截至2023年12月31日止年度應付董事的薪酬(不包括酌情花紅)及應收實物福利總額估計為人民幣2.2百萬元。

獨立非執行董事向本公司收取袍金。全體董事因向本公司提供服務或執行與本公司營運有關的事項所需及合理發生的開支，均向本公司報銷，並作為董事提供服務的袍金從本公司的資金中支付予彼等，董事可不時釐定有關金額(如有)(不超過不包括其他應付金額(如作為委任酬金的開支)的年度總額或本公司可通過普通決議釐定的較大金額)。除上文所披露者外，董事無權從本公司收取任何其他特別福利。董事的薪酬由董事會釐定，於[編纂]後，董事會將聽取薪酬委員會的建議，並計及適用的法律、法規及規則。

於業績記錄期，本集團並無向董事或五名最高薪酬的人士就作為加入或於加入我們時的獎勵或作為離職的補償支付酬金。此外，概無董事於同期放棄任何酬金。

除上文所披露者外，於業績記錄期，本集團概無向董事或高級管理層支付或應付其他款項。

### 受限制股份單位計劃

我們於2022年1月13日採納受限制股份單位計劃，透過向僱員、董事、高級職員及顧問提供擁有本公司股權的機會，獎勵彼等為本集團作出貢獻，並吸引、激勵及挽留技能及經驗豐富的員工為本集團的未來發展及擴張而努力。

根據受限制股份單位計劃，受限制股份單位的相關股份附帶的投票權於受限制股份單位獲參與者歸屬及行使前歸屬予受託人。有關詳情，請參閱本文件「附錄四 — 法定及一般資料 — D.其他資料 — 1.受限制股份單位計劃」。

## 主要股東

據董事所知，緊隨股份分拆及[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，以下人士／實體各自將於我們的股份或相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及第3分部條文須向本公司及聯交所披露的權益及／或淡倉，或直接或間接擁有附帶權利在任何情況下於本公司股東大會上投票的任何類別股本面值的10%或以上權益：

姓名	權益性質	於最後可行日期 持有股份 <sup>(1)</sup>		緊隨股份分拆及[編纂] 完成後持有股份(假設 [編纂]未獲行使) <sup>(1)</sup>	
		數目	概約百分比	數目	概約百分比
孫先生	全權信託創辦人 <sup>(2)</sup> 受控制法團權益 <sup>(3)</sup>	67,460,000	67.33%	67,460,000	[編纂]%
覃慧女士	配偶權益 <sup>(7)</sup>	67,460,000	67.33%	67,460,000	[編纂]%
Junshu Holdings	受控制法團權益 <sup>(2)(3)</sup>	15,000,000	14.97%	15,000,000	[編纂]%
Summit Plus	受控法團權益 <sup>(4)</sup>	52,460,000	52.36%	52,460,000	[編纂]%
Guangjun Sun Holdings	實益擁有人	15,000,000	14.97%	15,000,000	[編纂]%
Guangjun Holdings	實益擁有人	52,460,000	52.36%	52,460,000	[編纂]%
夏先生	全權信託創辦人 <sup>(5)</sup> 受控制法團權益 <sup>(5)</sup>	12,170,000	12.15%	12,170,000	[編纂]%
嚴小航女士	配偶權益 <sup>(8)</sup>	12,170,000	12.15%	12,170,000	[編纂]%
Jonson Xia Smile Holdings	受控法團權益 <sup>(6)</sup>	7,180,000	7.17%	7,180,000	[編纂]%
Hannah Xia Holdings	實益擁有人	7,180,000	7.17%	7,180,000	[編纂]%
恒泰信託	受託人 <sup>(2)(5)</sup>	59,640,000	59.52%	59,640,000	[編纂]%
Kuwei Holdings	實益擁有人	8,600,000	8.58%	8,600,000	[編纂]%

---

## 主要股東

---

附註：

- (1) 所述全部權益均為好倉。
- (2) 截至最後可行日期及緊隨[編纂]完成後，Guangjun Holdings由Summit Plus(由孫先生家族信託全資擁有)擁有99%，由Junshu Holdings擁有1%，而Junshu Holdings由孫先生全資擁有。孫先生作為委託人以孫先生及Junshu Holdings為受益人設立孫先生家族信託，恒泰信託為受託人。根據證券及期貨條例，孫先生被視為於Guangjun Holdings持有的所有股份中擁有權益。
- (3) 截至最後可行日期及緊隨[編纂]完成後，Guangjun Sun Holdings由Junshu Holdings全資擁有，而該公司由孫先生全資擁有。根據證券及期貨條例，孫先生被視為於Guangjun Sun Holdings持有的所有股份中擁有權益。
- (4) 截至最後可行日期及緊隨[編纂]完成後，Summit Plus由孫先生家族信託全資擁有，而孫先生家族信託由孫先生全資擁有。
- (5) 截至最後可行日期及緊隨[編纂]完成後，Hannah Xia Holdings由Jonson Xia Smile Holdings(由夏先生家族信託全資擁有)擁有99%，由Jonson Xia Holdings擁有1%，而Jonson Xia Holdings由夏先生全資擁有。夏先生作為委託人以夏先生及Jonson Xia Holdings為受益人設立夏先生家族信託，恒泰信託為受託人。根據證券及期貨條例，夏先生被視為於Hannah Xia Holdings持有的所有股份中擁有權益。
- (6) 截至最後可行日期及緊隨[編纂]完成後，Jonson Xia Smile Holdings由夏先生家族信託全資擁有，而夏先生家族信託由夏先生全資擁有。
- (7) 覃慧女士為孫先生的配偶。根據證券及期貨條例，覃慧女士被視為於孫先生持有的所有股份中擁有權益。
- (8) 嚴小航女士為夏先生的配偶。根據證券及期貨條例，嚴小航女士被視為於夏先生持有的所有股份中擁有權益。

除上文所披露者外，我們的董事並不知悉，任何人士／實體於緊隨股份分拆及[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)於任何股份或相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及第3分部條文須向本公司及聯交所披露的權益及／或淡倉，或直接或間接擁有附帶權利在任何情況下於本公司或我們任何附屬公司的股東大會上投票的任何類別股本面值的10%或以上權益。董事並無察覺到有可能會於其後日期導致本公司控制權出現變動的任何安排。



## 股 本

### 法定及已發行股本

以下描述緊接股份分拆及[編纂]完成前及緊隨股份分拆及[編纂]完成後，本公司的已發行及將予發行為已繳足或入賬列作繳足的法定股本：

#### 法定股本

股份數目	股份描述	面值總額 (美元)
250,000,000股每股面值 0.0002美元的股份	於本文件日期的法定股本	50,000

#### 於股份分拆及[編纂]完成後，已發行及將予發行、已繳足或入賬列作繳足

假設[編纂]未獲行使，緊隨股份分拆及[編纂]完成後，本公司的已發行股本如下：

股份數目	股份描述	面值總額 (美元)	佔已發行 股本的概約 百分比 (%)
100,200,400股 [編纂]股	於本文件日期已發行的股份 根據[編纂]將予發行的 股份	20,040.08 [編纂]	[編纂] [編纂]
<b>[編纂]股</b>	<b>股份總計</b>	<b>[編纂]</b>	<b>[100]</b>

假設[編纂]獲全數行使，緊隨股份分拆及[編纂]完成後，本公司的已發行股本如下：

股份數目	股份描述	面值 (美元)	佔已發行 股本的概約 百分比 (%)
100,200,400股 [編纂]股	於本文件日期已發行 股份 根據[編纂]將予發行的 股份	20,040.08 [編纂]	[編纂] [編纂]
<b>[編纂]股</b>	<b>股份總計</b>	<b>[編纂]</b>	<b>[100]</b>

---

## 股 本

---

### 假設

上表假設[編纂]成為無條件，且根據股份分拆及[編纂]發行的股份如本文所述進行。上表並無計算本公司根據下文所述授予本公司董事配發及發行股份的一般授權或購回股份的一般授權或以其他方式可能配發及發行或購回的任何股份。

### 最低[編纂]

根據上市規則第8.08條，於[編纂]之時及其後所有時間，本公司已發行股本總額必須至少有25%，由公眾人士(定義見上市規則)持有。

### 地位

本公司的[編纂]將於所有方面與目前已發行或將發行的所有股份享有同等地位，特別是，將悉數享有於本文件日期後的記錄日就股份所宣派、作出或派付的所有股息或其他分派，惟股份分拆項下的權利除外。

### 須舉行股東大會的情況

根據開曼群島公司法及大綱及細則的條款，本公司可不時通過普通股東決議案(i)增加其股本；(ii)將其股本合併及分拆為面值較大的股份；(iii)將其股份拆細為面值較小的股份；及(iv)註銷未獲承購的任何股份。此外，本公司可根據開曼群島公司法的條文以股東特別決議案的方式減少或贖回其股本。有關詳情，請參閱本文件附錄三「本公司組織章程及開曼群島公司法概要 — 2.組織章程細則 — 2.4更改股本」。

根據開曼群島公司法及大綱及細則的條款，當時已發行的任何類別股份所附帶的所有或任何特別權利(除非該類別股份的發行條款另有規定)，可在該類別已發行股份不少於四分之三投票權的持有人書面同意下，或在該類別股份持有人的獨立會議上以不少於四分之三多數票通過的決議案予以更改。有關詳情，請參閱本文件附錄三「本公司組織章程及開曼群島公司法概要 — 2.組織章程細則 — 2.3更改現有股份或類別股份附有的權利」。

此外，本公司亦將根據細則的規定不時召開股東大會，細則概要載於本文件附錄三「本公司組織章程及開曼群島公司法概要」。

---

## 股 本

---

### 發行股份的一般授權

待[編纂]成為無條件，董事獲授一般無條件授權以配發、發行及處置股份或可轉換為股份的證券或購股權、認股權證或類似的權利，以認購該等可轉換證券的股份，並作出或授出將予或可能需要行使該等權力的要約、協議或期權，但董事所配發或同意配發的股份總數，除根據：

- (i) 行使本公司可能不時發行的任何購股權、認股權證；
- (ii) 根據我們的組織章程細則，任何以股代息計劃或類似安排，規定配發股份以代替全部或部分股份的股息；
- (iii) 股東在股東大會上授出的特定授權

以外，總數不得超過：

- (i) 股份分拆及[編纂]完成後我們已發行股份總數的20% (不包括根據[編纂]可能發行的任何股份)；及
- (ii) 本公司根據下文「股本 — 購回股份的一般授權」一節所述的購回股份的一般授權而購回的股份總數(如有)。

發行股份的一般授權將於以下時間(以最早發生者為準)前一直有效：

- (i) 本公司下屆股東週年大會結束時；或
- (ii) 開曼群島任何適用法律或組織章程細則規定本公司舉行下屆股東週年大會之日；或
- (iii) 股東於股東大會上以通過一項普通決議案重續、修訂或撤回該項董事授權時。

有關此項一般授權的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料 — A.有關本集團的其他資料 — 4.股東於2023年4月4日通過的書面決議案」。

### 購回股份的一般授權

待[編纂]成為無條件，董事獲授一般無條件授權，以行使本公司一切權力在緊接股份分拆及[編纂]完成後，購回總數不超過本公司已發行股份的10%的股份(惟並無計及因行使[編纂]而可能發行的任何股份)。

---

## 股 本

---

此授權僅涉及於聯交所或本公司股份可能上市(以及證監會及聯交所就此目的認可)的任何其他證券交易所購回股份，及其他根據證監會、聯交所、開曼群島公司法及其他所有適用法律法規所作出的股份購回。聯交所要求列入本文件的有關回購股份的進一步資料載於本文件附錄四「法定及一般資料 — A.有關本集團的其他資料 — 4.股東於2023年4月4日通過的書面決議案」一段。

購回股份的一般授權將一直生效直至下列較早發生者：

- (i) 本公司下屆股東週年大會結束時；或
- (ii) 開曼群島任何適用法律或組織章程細則規定本公司舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時；或
- (iii) 股東於股東大會上以通過一項普通決議案重續、修訂或撤回該項董事授權時。

有關此項一般授權的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料 — A.有關本集團的其他資料 — 4.股東於2023年4月4日通過的書面決議案」。

## 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	(249,605)	(246,040)	(444,543)
<b>毛利</b>	<b>163,966</b>	<b>170,249</b>	<b>173,567</b>
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)	257	(463)	(553)
<b>經營溢利</b>	<b>78,097</b>	<b>86,122</b>	<b>79,709</b>
財務收入	61	136	162
財務成本	(4,554)	(4,916)	(3,073)
財務成本 — 淨額	(4,493)	(4,780)	(2,911)
應佔聯營公司 (虧損)/溢利 — 淨額	(169)	111	(200)
<b>除所得稅前溢利</b>	<b>73,435</b>	<b>81,453</b>	<b>76,598</b>
所得稅開支	(19,538)	(22,443)	(23,896)
<b>年內溢利</b>	<b>53,897</b>	<b>59,010</b>	<b>52,702</b>
<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	23	346	—
	<b>53,897</b>	<b>59,010</b>	<b>52,702</b>
<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	23	346	—
	<b>53,897</b>	<b>59,010</b>	<b>52,702</b>
<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)	<b>0.54</b>	<b>0.59</b>	<b>0.53</b>

## 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
<b>總計</b>	<b>7,659</b>	<b>100.0</b>	<b>9,424</b>	<b>100.0</b>	<b>248,792</b>	<b>100.0</b>

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
<b>總計</b>	<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
<b>總計</b>	<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 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 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 財政年度	2021年 財政年度	2022年 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：

	2020年	於12月31日 2021年	2022年	於 2023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)
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：

	2020年	於12月31日 2021年	2022年	於 2023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)
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

### 關聯方交易

於業績記錄期，我們與關聯方的交易主要包括(i)自控股股東之一收取的利息收入；及(ii)與廣州策碼的若干交易。我們與關聯方的交易乃於正常業務過程中進行，價格及條款由訂約各方相互協定。

下表載列於所示年度與關聯方交易的概要：

	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
自以下人士收到的利息收入			
— 孫先生	<u>2,857</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
	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
研發及技術服務費			
— 廣州策碼	<u>(413)</u>	<u>(441)</u>	<u>—</u>

下表載列於所示日期應付關聯方款項：

	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
<b>應付關聯方款項</b>			
孫先生	—	—	1,447
廣州策碼	<u>17</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
	<u>17</u>	<u>—</u>	<u>1,447</u>

於2020年、2021年及2022年12月31日，應付關聯方款項分別為人民幣17,000元、零及人民幣1.4百萬元。於2023年2月28日，我們的應付關聯方款項為人民幣1.5百萬元，乃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。

## 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)	5,382	2,591	1,121	—	9,094
	<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)	3,956	1,971	212	—	6,139
	<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)	<u>2,379</u>	<u>56</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>2,435</u>
	<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>8.0%</u>	<u>11.2%</u>	<u>0.7%</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]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。

---

## 未來計劃及[編纂]

---

### 未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱「業務 — 我們的增長策略」。

### [編纂]

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即每股[編纂]港元至[編纂]港元指示性[編纂]範圍的中位數)及經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用、[編纂]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]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。具體而言，
    - 在我們的FMES平台方面，我們將加強性能，繼續改善我們的若干數字化產品(包括**品牌秘鑰**、**品銷通**及**觸點通**)，以及開發包含所有必要功能的平台級運營系統，例如營銷人員營運系統及終端營運系統，為客戶提供廣泛的服務；
    - 在我們的數字化工具方面，我們將升級及開發新功能以滿足不斷變化的市場需求，從而更好地利用我們的數字化工具以支持我們的服務產品，並盡量減少我們在提供服務方面的人工輸入；
    - 在我們的SaaS+訂閱方面，我們將客戶線下銷售及營銷活動數字化，並提供服務及／或數字化工具，以服務於更廣泛的線下零售業務，從而使得我們能夠滿足多樣化的客戶需求；及
    - 在數據賦能方面，我們將專注於研發及優化算法方面的營運，從而幫助客戶克服數據障礙，並提高其運營效率和效益。例如，我們將建立業務系統來支持我們的FMES平台、數字化工具以及數據標籤、算法、銷售及促銷活動績效指標的索引等；
  - [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。我們擬與同行業企業合作，通過建立涵蓋廣泛任務及營銷人員的綜合實地銷售及營銷網絡實現共贏；

為實現上述計劃，我們擬於未來三年招聘35名研發人才，當中包括行業專家、數字化產品經理及助理、測試工程師、項目經理、算法與數據分析師、產品開發、運維人員；及

---

## 未來計劃及[編纂]

---

- [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，包括購買硬件及軟件版權或許可權，以擴大儲存及計算功能及加強我們的IT運營管理及維護，以確保我們所提供服務的可靠性及安全性；及
- [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於增強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。我們有意豐富我們現有能力和提高我們的核心競爭力，並補充我們的戰略業務發展計劃；
- [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。我們計劃於未來三年招聘逾25名具備適當技術專長的不同級別銷售人員；
- [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專業培訓以增強其服務客戶的能力，進而提升客戶忠誠度；及
- [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。我們將投資於通過口碑傳播和其他渠道(例如客戶會議、進行定期市場調查及行業會議及活動)擴大我們的影響力。我們亦預期參與線上銷售及營銷渠道，包括策略性地於專業及社交網絡平台投放廣告；
- [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於償還我們的銀行借款，其中包括：
  - 本金約人民幣[編纂]百萬元(相當於約[編纂]百萬港元)、年利率4.3%的銀行貸款，於2023年5月24日到期。該貸款用作我們的營運資金；及
  - 本金約人民幣[編纂]百萬元(相當於約[編纂]百萬港元)、年利率4.3%的銀行貸款，於2023年5月29日到期。該貸款用作我們的營運資金；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。



---

## 未來計劃及[編纂]

---

倘[編纂]釐定在指示性價格範圍的中位數以下或以上，則上文所載[編纂]的分配將按比例調整。

倘[編纂]獲悉數行使，扣除我們應付的[編纂]、費用及其他估計開支後，假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元(即[編纂]範圍的中位數)，我們估計將收到額外[編纂]約[編纂]百萬港元。我們擬按比例將所有額外[編纂]應用於上述相同用途。

假設[編纂]未獲行使，

- (i) 倘[編纂]定為指示性[編纂]範圍的上限，即每股[編纂]港元，則[編纂]將增加約[編纂]百萬港元，於此情況下，我們擬按比例動用上文所載的額外[編纂]；及
- (ii) 倘[編纂]定為指示性[編纂]範圍的下限，即每股[編纂]港元，則[編纂]將減少約[編纂]百萬港元，於此情況下，我們擬按比例減少用於上述相同用途的[編纂]。

倘[編纂]並未即時用於上述用途，我們將僅在相關法律法規允許的情況下，將有關款項存入香港或中國的持牌商業銀行或授權金融機構(定義見證券及期貨條例或適用中國法律法規)作短期存款。

### 我們擴張計劃的市場需求

董事認為，我們的上述擴張計劃乃屬可行，因為在我們的業務擴張後，市場對我們的產品和服務有充足需求，理由如下：

#### 提升我們的核心技術能力及基礎研發

1. **中國對快速消費品零售銷售及營銷服務的需求不斷增長：**根據弗若斯特沙利文報告，各種營銷渠道中媒體資源的出現和數字化的興起，可能會極大地幫助品牌商或經銷商選擇最有效、最專業的銷售及營銷服務供應商，並以相對較低的成本委聘彼等以得到優質和實時數據。到2026年，按收益計，中國零售銷售及營銷服務市場規模預計將達到約人民幣33,501億元，2021年至2026年的複合年增長率為9.1%。

由於快速消費品業務性質複雜，涉及渠道多樣，交易場景龐大，考慮到快速消費品購買頻率較高，快速消費品品牌商及經銷商通常依靠銷售及營銷服務供應商來協助其與目標消費者進行日常接觸和互動。隨著近年來數字化轉型的盛行，快速消費品零售銷售及營銷服務市場的收益從2017年的約人民幣10,005億元增加至2021年的約人民幣12,615億元，於此期間的複合年增長率為6.0%。國內快速消費

---

## 未來計劃及[編纂]

---

品品牌從各種渠道和消費群體崛起的進一步推動下，中國的零售銷售及營銷服務市場預計在未來的增長潛力巨大。

隨著藉由線上渠道實施銷售及營銷計劃的成本不斷增加，在可預見的未來，技術賦能線下銷售及營銷服務供應商亦不斷吸引品牌商和經銷商加強合作。在這個以客戶為中心的時代，品牌商和經銷商有望將線上及線下整合提升到一個新的水平。於這種情況下，估計截至2026年，市場的收益將達到約人民幣16,783億元，2021年至2026年間的複合年增長率為5.9%。此外，它還促使零售銷售及營銷服務供應商須配備數字化工具和平台，以便更好地服務其客戶。

- 2. 中國對SaaS產品的需求不斷增長：**我們將使用[編纂]的部分[編纂]來升級我們的FMES平台和與SaaS + 訂閱相關的數字化工具。我們相信未來對我們的SaaS + 訂閱將有足夠的需求，因為根據弗若斯特沙利文的資料，隨着COVID-19疫情加速蔓延，越來越多的企業開始積極參與SaaS作為軟件交付模式的應用，因為他們認識到SaaS產品帶來的成本降低及盈利提升的好處。從2017年到2021年，按SaaS服務供應商產生的收益計，中國SaaS市場從人民幣116億元增長至人民幣443億元，年複合增長率為39.8%。
- 3. 中國對PaaS系統的需求不斷增長：**作為我們擴張計劃的一部分，我們打算建立一個雲端銷售及營銷平台即服務(PaaS)系統。根據弗若斯特沙利文報告，中國的雲服務市場一直在快速增長，大量企業正在從傳統的軟件模式向雲服務遷移。因此，在中國雲基礎設施蓬勃發展的同時，平台即服務(PaaS)系統也因其多樣的應用場景而迅速發展。從2017年到2021年，按PaaS服務供應商產生的收益計，中國PaaS市場從人民幣35億元增長到人民幣196億元，年複合增長率為53.8%。隨着各行業場景應用和業務加速雲化，弗若斯特沙利文預計，伴隨着AI、IoT、大數據等新技術的不斷迭代和創新，未來PaaS平台的業務需求將會更多。中國PaaS市場將更快更好地滿足各行業的多樣化應用需求。展望未來，預計到2026年，中國PaaS市場規模將達到人民幣632億元，2021年至2026年的年複合增長率為26.4%。
- 4. 中國政府政策的支持：**根據弗若斯特沙利文報告，中國零售銷售及營銷服務市場已受「十四五規劃」期間國民經濟及社會發展等中國政府政策的推動，為開展新業務創造了良好的發展環境，並為市場創造了新的增長潛力。

---

## 未來計劃及[編纂]

---

### 提升我們在銷售、營銷及業務發展能力

5. **人才積累：**正如弗若斯特沙利文所強調，數字化零售支持服務比傳統零售支持服務所需知識密集程度更高，而具備IT、數字化運營、數字化營銷甚至跨行業技能人才在市場上相對稀缺。為持續提供可靠服務，我們花多年時間建立公司人才庫，並成立經驗豐富的團隊，以支持和擴大業務運營。同樣地，根據弗若斯特沙利文報告，為提供可靠服務，主要市場參與者花數年時間建立自己的人才庫並設立經驗豐富的團隊。這種競爭優勢必然給新進入者帶來競爭壁壘，可為我們創造更多發展機會。

### 實施計劃

#### 加強我們的核心技術能力及基礎研發

#### 我們的業務計劃及商業理由

在加強我們的核心技術能力及基礎研發方面，我們的業務計劃主要包括(i)持續升級我們的FMES平台及數字化工具；(ii)建立一個雲端銷售及營銷平台即服務(PaaS)系統；(iii)加強我們的IT基礎設施；及(iv)增強上海總部及大連研發中心。

預計FMES平台及數字化工具的升級以及建立雲端銷售及營銷PaaS系統將通過以下方式推動我們的業務增長並將其轉化為可持續的溢利：

1. FMES平台及數字化工具將升級，為我們的服務及產品增加新的特性及功能，我們相信此舉將提高客戶的忠誠度，並可增加客戶數量。我們亦將對若干新功能收取額外費用；
2. FMES平台及數字化工具的大部分升級旨在提高我們日常運營的內部效率，以及提升用戶體驗及鼓勵品牌商及經銷商使用我們的平台及數字化工具。部分升級通過減少處理時間來提高我們的內部效率。此外，部分升級將增強平台及數字化工具的數據處理能力，以便我們將能夠提供更高質量的數據並適應伴隨業務增長而增加的待處理數據量；
3. 部分升級增強了營銷人員使用我們平台時的體驗，因此隨著更多營銷人員對我們的平台及數字化工具感到滿意，我們的營銷人員池亦有望擴大；

---

## 未來計劃及[編纂]

---

4. FMES平台及數字化工具的一系列升級適用於我們的SaaS+服務訂閱，透過提供新功能及減少處理時間來提高我們的服務效率並改善使用者體驗。鑑於可供客戶使用的功能多種多樣，我們預計SaaS+服務的用戶數量將會增加，因為用戶在實施其營銷策略時可以做出更精確的數據驅動決策。因此，我們的整體盈利能力將得到改善。特別是，我們打算繼續藉由交叉銷售推動SaaS+訂閱向現有品牌商及經銷商滲透。我們相信，這不僅將推動我們的SaaS+訂閱業務，使之更具成本效益，而且還有助於加強我們與品牌商及經銷商的關係，並鼓勵彼等委聘我們及挽留他們。我們將進一步擴大我們的客戶群，方式是向線下零售運營客戶(比如經銷商及營銷人員)提供具有增強功能的數字化工具。藉由於線下零售業務中推廣我們的SaaS+訂閱，我們也將能夠強化我們對品牌商客戶的價值主張；及
5. 根據弗若斯特沙利文的資料，中國的PaaS市場因其多樣化的應用，其收益自2017年的人民幣35億元已快速增長至2021年的人民幣196億元。由於中國的PaaS市場將更快更好地滿足各行業多樣化的應用需求，因此預計未來PaaS平台的業務需求會更多。鑑於該市場趨勢，開發雲端平台即服務(PaaS)對於保持競爭優勢迫在眉睫，且我們期望通過我們的新PaaS平台獲得新的商機。我們相信中國雲服務市場的增長為我們挖掘新客戶提供了巨大的增長空間。我們努力獲得新客戶以擴大我們的客戶羣。我們將加強平台的網絡效應，吸引更多品牌商及經銷商加入我們的平台，提高我們的品牌知名度及口碑推薦，這反過來又使我們能夠快速獲得新客戶。我們還將加強銷售及營銷力度，以吸引新客戶，並加速對我們平台的採用速度。

為支持上述FMES平台和數字化工具的升級，以及我們研發能力的持續提升，我們計劃：

1. 增強上海總部及大連研發中心；及
2. 加強IT基礎設施，以提升我們所提供服務的可靠性和安全性。

## 未來計劃及[編纂]

持續升級我們的FMES平台及數字化工具以及建立一個雲端銷售及營銷平台即服務(PaaS)系統

為實施我們有關(i)持續升級我們的FMES平台及數字化工具；及(ii)建立一個雲端銷售及營銷平台即服務(PaaS)系統的未來計劃，於未來三年，我們擬啟動18項研發項目，按研發主題可分為六類，即(a)數據處理；(b)操作功能；(c)算法；(d)平台框架；(e)輔助功能；及(f) PaaS，有關詳情如下：

項目名稱	目的及採用或增強的功能／技術	該項目與已完成的研發項目有何區別	增值
<b>(a) 數據處理：</b>			
1. 數據中台建設	建立一個數據平台，將營銷人員透過我們的FMES平台上各種數字化工具收集的數據集中。	通過我們的各種數字化工具收集的業務數據可以集中處理。因此，可以更有效地分析我們的業務數據。	(a) 生成分析報告以改進銷售及營銷策略的制定，預期將提高客戶的忠誠度且客戶數量亦可能會增加； (b) 提高我們的數據處理能力並縮短處理時間，從而提高我們的內部效率； (c) 提高任務與營銷人員匹配推薦的準確性以提升客戶體驗；及 (d) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。
2. 平台主資料管理中心	建立主數據標準化系統，將我們各種數字化工具收集的業務數據的格式統一，提高數據質量，減少處理從各種數字化工具收集的數據所需的人力及時間。	目前各種數字化工具收集的業務數據為不同格式。	(a) 提高業務數據的準確性，從而使數字化工具的用戶能夠做出更好的數據驅動決策，以增強客戶體驗；及 (b) 縮短開始提供服務前的準備時間，以提升客戶體驗。

## 未來計劃及[編纂]

項目名稱	目的及採用或增強的功能／技術	該項目與已完成的研發項目有何區別	增值
<b>(b) 操作功能：</b>			
3. SaaS平台綜合運營中心	為我們的SaaS平台開發一個系統，以持續為營銷人員提供更多及時的任務推薦。	目前，存在營銷人員在完成營銷項目後離開我們平台的情況，因為我們的平台運營商可能無法根據營銷人員的需求及時推薦其他任務。	<p>(a) 營銷人員在完成一個營銷項目後，可以及時得到其他任務的推薦，從而提升營銷人員的體驗，我們的營銷人員池亦將得到擴大。此外，我們可以通過做更多的任務推薦來獲得更多的佣金；</p> <p>(b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>
4. 平台財務結算中心	開發一個系統，使用戶能夠通過我們的在線平台結算賬單。	薪酬結算程序將被縮短。	<p>(a) 使營銷人員用戶能夠更快地獲得營銷服務的報酬，提升營銷人員體驗，從而擴大我們的營銷人員池；及</p> <p>(b) 縮短結算賬單時間以提升我們的內部效率。</p>

## 未來計劃及[編纂]

項目名稱	目的及採用或增強的功能／技術	該項目與已完成的研發項目有何區別	增值
5. 公共域：品牌優惠大廳	豐富FMES平台的功能，使品牌商能夠管理經銷商並向其提供特別銷售優惠。另一方面，經銷商將能夠搜索及兌現特別銷售優惠。	此乃我們將為客戶提供的新功能。	<p>(a) 品牌商可以更好地監控及分析其營銷策略的有效性，而經銷商可以及時獲知品牌商的任何特別銷售優惠，從而提高客戶忠誠度並增加客戶數量。客戶體驗亦可以得到提升；及</p> <p>(b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>
6. 公共域：渠道服務大廳	通過分享其他經銷商的經驗，豐富FMES平台的功能，將我們的服務擴展至經銷商。	此乃我們將為客戶提供的新功能。	<p>(a) 通過學習其他經銷商的成功案例，為經銷商制定營銷策略，提供優質信息，並據此改善其業務運營。因此，客戶體驗將得到增強；及</p> <p>(b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>

## 未來計劃及[編纂]

項目名稱	目的及採用或增強的功能／技術	該項目與已完成的研發項目有何區別	增值
7. 運營中心：品牌業務運營中心	為品牌商自動生成並提供定制營銷解決方案	此乃我們將為客戶提供的新功能。	<p>(a) 品牌商能夠在更短的時間內制定營銷策略，並更好地監控其在營銷計劃中投入的資源，從而提高客戶忠誠度並增加客戶數量。客戶體驗亦可以得到提升；及</p> <p>(b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>
<b>(c) 算法：</b>			
8. 動銷場景(場員等)推薦算法研究開發	開發一種算法，為分銷渠道及商品的匹配等提供推薦。	我們的新算法將能夠優化營銷人員的匹配推薦並提高我們客戶的銷售業績。	<p>(a) 優化任務與營銷人員匹配服務的準確性，從而提高客戶的銷售業績，提升客戶體驗；及</p> <p>(b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>
9. 歸一驗真算法研究(動態)	開發一種算法，統一我們系統中各線下零售店的描述。	目前，存在因線下零售店描述不一致導致營銷人員無法匹配到合適任務的情況。	<p>(a) 提升匹配能力，從而改善營銷人員體驗，並有望擴大我們的營銷人員池；及</p> <p>(b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>



## 未來計劃及[編纂]

項目名稱	目的及採用或增強的功能／技術	該項目與已完成的研發項目有何區別	增值
10. 圖像識別演算法研究	開發一種算法，自動識別線下零售店圖像中顯示的有用信息，如貨架佔有率。	圖像識別所需的時間將縮短。	(a) 使客戶能夠及時了解線下零售店的運營數據，以提升客戶體驗及我們的內部效率；及  (b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。
<b>(d) 平台框架：</b>			
11. 平台基礎技術能力構建(應用架構，系統架構)	構建包含系統基本功能的模板模塊，可應用於任何新系統或現有系統的更新。	目前，當我們構建新系統或更新現有系統時，我們都需要重新開發基礎功能。	可以在更短的時間內完成新系統的開發及現有系統的更新，及時滿足用戶不斷變化的需求，提升客戶體驗。
12. 平台門戶	為我們的平台開發一個界面，在一個單獨的界面中提供我們所有服務及產品的介紹，以用於營銷。	目前，我們每個應用程序都有其專屬入口及界面。客戶可能無法獲悉我們提供的其他產品及服務。	客戶可能會找到適合其營銷需求的服務及產品，從而提高客戶忠誠度並吸引新客戶。
<b>(e) 輔助功能：</b>			
13. 平台簽約中心	開發一個系統，使用戶能夠通過我們的平台與其他用戶簽約。	目前，用戶之間通過線下方式簽約合約，比較耗時。	(a) 用戶可以更有效地與其他用戶簽約合約，從而提高客戶忠誠度，收取額外費用，增加客戶數量；及  (b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。

## 未來計劃及[編纂]

項目名稱	目的及採用或增強的功能／技術	該項目與已完成的研發項目有何區別	增值
14. 平台綜合商城系統	為我們的平台開發一個購物中心系統，列出我們的SaaS產品，使SaaS+訂閱用戶能夠通過我們的平台線上訂閱我們的服務並進行支付。	處理產品展示、訂閱及付款所需的時間將縮短。	縮短客戶訂閱及支付我們的產品及服務所需的時間，以提高我們的內部效率。
15. 行業應用體系構建	提供我們之前提供予其他品牌商及經銷商的解決方案，作為品牌商及經銷商的現成解決方案產品。	此乃我們將為客戶提供的新產品。	<p>(a) 減少品牌商及經銷商自行設計營銷解決方案所需的時間及失敗的風險，從而提高客戶忠誠度，增加客戶數量，並提升客戶體驗；</p> <p>(b) 我們可以就該新產品收取費用；</p> <p>(c) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>
<b>(f) PaaS：</b>			
16. 開發者中心	為開發者搭建一個接口平台，使彼等可以把我們的PaaS系統鏈接到其系統上。	PaaS平台將是我們的新服務。	客戶可以利用我們的PaaS系統來滿足其多樣化的應用需求。我們預期通過我們新的PaaS系統抓住新的商機。
17. 實地生態解決方案中心	為開發者及商業夥伴提供有關(其中包括)其產品的展示、定價及銷售的服務。	PaaS平台將是我們的新服務。	客戶可以利用我們的PaaS系統來滿足其多樣化的應用需求。我們預期通過我們新的PaaS系統抓住新的商機。
18. PaaS支持中心	為開發者及業務夥伴提供技術及資源支持。	PaaS平台將是我們的新服務。	客戶可以利用我們的PaaS系統來滿足其多樣化的應用需求。我們預期通過我們新的PaaS系統抓住新的商機。

附註：本集團的編程及編碼可能包括Java或Golang的使用，並涉及AI算法等先進技術。

## 未來計劃及[編纂]

鑑於我們啓動上述18個研發項目的計劃，我們計劃透過第三方招聘網站、內部推薦及校園招聘招募更多的研發人才。該等研發人才包括行業專家、數字化產品經理及助理、測試工程師、項目經理、算法及數據分析師、產品開發、運營及維護人員。我們的董事，基於他們的市場洞察力和經驗以及我們的業績記錄，考慮到我們未來的計劃，尤其是持續升級我們的FMES平台及數字化工具並建立一個雲端銷售及營銷平台即服務(PaaS)系統的業務計劃，預期我們未來三年需要上述其他研發人才，這是因為當前人力資源不足以支持全面實施計劃。

於業績記錄期，我們的研發人員主要負責(i)研發項目(包括研發新的數字化工具、數字化工具的主要功能、支持數字化產品及FMES平台的技術及算法等)；(ii)日常維護及優化我們當前正在使用的已完成研發項目，及其他IT系統及硬件；及(iii)為研發過程的順利進行提供行政支持(如客戶服務及資源配置)。於業績記錄期，截至2022年12月31日，我們已完成9個研發項目，對19個我們已投入使用的已完成研發項目進行了維護並保持優化，並發佈了1,000多項更新或新功能。

下表概述了於2022年12月31日我們現有研發人員的數量，以及我們計劃為每種職能招募的新研發人員：

職能	僱員數目	
	於2022年 12月31日	根據擴張計劃 招募
研發項目 (附註1)	26	28 (附註2)
當前使用的已完成研發項目的日常維護及優化	12	7
行政支持 (附註3)	12	—
總計：	<u>50</u>	<u>35</u>

附註：

- (1) 負責研發項目(包括研發新型數字化工具、PaaS系統、數字化工具主要功能、支持數字化工具的技術和算法及FMES平台等)的員工。
- (2) 在計劃招募的另外28名負責研發項目的員工中，將有(i)17名負責產品開發的人才；(ii)8名負責算法的人才，特別是AI算法，搭建算法平台以支持我們的研發過程；及(iii)3名負責業務開發及項目管理的人才，以確保研發項目從業務角度的適宜性及研發項目的順利實施。
- (3) 行政支持的例子包括客戶服務及資源配置，以使研發過程順利運行。

---

## 未來計劃及[編纂]

---

為實施開展上述18個新的研發項目的計劃，我們須於截至2023年、2024年及2025年止年度，分別額外招聘14名、15名及6名研發人員，以逐步擴大研發團隊。該等研發職位之間並無職能及角色定位重疊。我們根據以下因素估計上述職能所需的新增研發人員數目，該等因素包括(其中包括)(i)已完成研發項目的過往經驗以及研發項目及日常維護及優化我們當前正在使用的已完成研發項目所需研發人員的過往經驗；(ii)我們於未來三年持續升級FMES平台，研發新的數字化工具、平台即服務(PaaS)系統、算法、技術及數字化工具主要功能的未來計劃所需計劃研發人員數目；(iii)計劃研發項目及適用線下零售業務的複雜程度；及(iv)我們的能力及資源是否充足。

我們預期，除我們現有的26名研發人員(負責研發項目)外，我們還需增聘28名人員來研發新的數字化工具、平台即服務(PaaS)系統、數字化工具的主要功能、支持研發的技術及算法，因為(i)現有人員中大部分均需持續優化我們已投入使用的已完成研發項目(如FMES平台)，因此，將其全部重新分配至未來研發項目不具商業可行性；(ii)我們預期，隨著業務營運擴張及客戶群的擴大，線下零售業務範圍將會增大，因此我們將需要更多人員同時負責適合於不同線下零售業務的研發項目，以鞏固我們的市場地位；(iii)我們將需要不斷提高我們現有的數字化產品的品質並開發新的數字化工具，以跟上我們客戶的需求及市場趨勢，並推動擴張計劃；及(iv)我們需要持續優化算法並增強數字化工具及系統的其他技術含量，以強化用戶體驗，從而保持數字化工具及系統的競爭力。

此外，我們將不斷要求員工為數字化產品及系統進行日常維護。儘管我們的FMES平台及現有的數字化工具已投入應用及營運，我們預期我們負責數字化工具及系統日常維護的現有研發人員將需要持續維護我們的FMES平台及現有的數字化工具。因此，考慮到根據我們的增長策略開發的新系統及數字化工具，我們預計需要增聘7名員工，以日常維護將在未來三年推出的新數字化工具及系統。

特別是，我們希望該等研發人員能夠促進並支持我們快速增長的任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱。由於我們的任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱仍處於早期發展階段，新的數字化工具的研發、算法及數據分析就任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱增長而言必不可少，亦可增強我們提供更廣泛任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱的能力。我們預計新的研發人員將有助於我們加快技術及數字化工具的創新，並將我們的數字化工具的適用性擴展到各個行業的更多商業場景。此外，該等新員工有助於我們滿足客戶及價值鏈上其他行業參與者不斷變化的業務需求。根據弗若斯特沙利文的資料，研發人員的月薪(包括基本月薪及花紅)(有關詳情載列於下表)符合行業慣例。

## 未來計劃及[編纂]

下表載列我們擬招聘的研發人員和管理及支持人員的薪酬水平及職位要求：

職位	待聘僱員人數	職責及職能	月薪 資質 (人民幣千元)	經驗	截至2022年 12月31日 本集團 本職位的 僱員人數		增聘本職位人才的原因
					本職位的 僱員人數	增聘本職位人才的原因	
行業專家	1	業務開發並確保服務及數字化工具適合性及執行。	65-75	<ul style="list-style-type: none"> <li>五年軟件操作經驗或熟悉數據庫安裝及運行、常規軟件及網絡安全；</li> <li>行業流程管理經驗。</li> </ul>	5	根據我們的預期發展及增長擴充人才庫	
數字化工具經理	3	產品創新與開發及市場用戶研究。	45-50	<ul style="list-style-type: none"> <li>三年產品管理經驗，具有豐富的移動互聯網新產品的設計策劃經驗。</li> </ul>	5	根據我們的預期發展及增長擴充人才庫	
數字化工具助理	2	產品創新與開發及市場用戶研究。	13-16	<ul style="list-style-type: none"> <li>一年產品需求分析經驗。</li> </ul>	1	根據我們的預期發展及增長擴充人才庫	
測試經理	2	測試方案設計與產品測試。	30-35	<ul style="list-style-type: none"> <li>三年產品測試經驗。</li> </ul>	2	根據我們的預期發展及增長擴充人才庫	

## 未來計劃及[編纂]

職位	職責及職能	待聘僱員人數	月薪 (人民幣千元)	資質	經驗	增聘本職位的原因
測試工程師	產品測試及編製測試報告。	3	15-20	本科或以上學歷，計算機軟件或其他相關專業。	一年的測試經驗，具有編程經驗更佳。	3 根據我們的預期發展及增長擴充人才庫
算法及數據科學家	數據分析、構建及優化業務模型及監管研發團隊實施。	1	68-72	本科或以上學歷，數學、統計學、計算機相關專業。	<ul style="list-style-type: none"> <li>五年算法及數據科學家行業經驗；</li> <li>具有模型算法建設經驗。</li> </ul>	— 基於數據導向業務的目標，本公司需要開發數據產品以支持及反饋我們的業務，因此，我們於2022年建立了一個算法及數據中心，以設立算法及數據科學家職位。
數據分析師	分析營運數據及提供實施建議。	2	28-32	本科或以上學歷，計算機、統計學、數學、大數據及其他相關專業。	一年數據建模及應用經驗。	3 根據我們的預期發展及增長擴充人才庫
算法工程師	數據分析及優化算法	5	25-29	本科或以上學歷，計算機或數據應用相關專業。	一年建立知識庫及數據處理、分析及建模的經驗。	— 基於數據導向業務的目標，本公司需要開發數據產品以支持及反饋我們的業務，因此，我們於2022年建立了一個算法及數據中心，以設立算法工程師職位。

## 未來計劃及[編纂]

截至2022年 12月31日 本集團 本職位的 僱員人數		增聘本職位人才的原因	
職位	職責及職能	待聘僱員 人數	月薪 資質 (人民幣 千元)
項目經理	項目管理。	2	28-35 本科或以上學歷，計算機科學或其他相關專業。
產品開發架構師	產品開發，包括架構設計、引入先進技術及解決技術問題。	1	45-50 本科或以上學歷，軟件工程及計算機科學專業。
產品開發經理	產品開發，包括項目管理及開發核心代碼及關鍵模塊。	2	30-35 本科或以上學歷，計算機科學專業。
產品開發工程師	產品開發及單元測試。	4	13-16 本科或以上學歷，計算機科學專業；
項目經理	五年軟件開發經驗；或	3	五年軟件開發經驗；或
產品開發工程師	兩年項目管理經驗。	2	兩年項目管理經驗。
產品開發工程師	五年獨立軟件項目系統分析及架構設計經驗且擁有軟件架構設計成功案例或大型系統經驗。	3	五年獨立軟件項目系統分析及架構設計經驗且擁有軟件架構設計成功案例或大型系統經驗。
產品開發工程師	三年開源應用開發經驗。	3	三年開源應用開發經驗。
產品開發工程師	一年相關經驗。	9	一年相關經驗。

## 未來計劃及[編纂]

職位	職責及職能	待聘僱員人數	月薪 資質 (人民幣千元)	經驗	增聘本職位人才的原因
維護經理	運營維護，包括日常維護及處理緊急事務。	2	28-35 大專或以上學歷，市場營銷或其他相關專業。	<ul style="list-style-type: none"> <li>五年運營維護經驗及兩年管理職位；</li> <li>具備公共云平台運營管理經驗或實際自動化運維經驗者優先。</li> </ul>	2 根據我們的預期發展及增長擴充人才庫
維護工程師	運營維護，包括系統監控、數據備份及故障排查等。	5	14-20 大專或以上學歷，計算機科學專業。	<ul style="list-style-type: none"> <li>一年運營維護經驗；</li> <li>有平台運維經驗者優先。</li> </ul>	— 隨著研發團隊規模的擴大，產品數量及功能的增加及對數據產品的使用增多，僅由一名維護經理協調所有系統的維護無法滿足平台開發的高可用性及數據安全，需要一支全職維護支援團隊，並需擴充運維規模，設立維護工程師職位。

截至2022年  
12月31日  
本集團  
本職位的  
僱員人數



---

## 未來計劃及[編纂]

---

### 加強我們的IT基礎設施

我們計劃加強我們的IT基礎設施，包括購買硬件及軟件版權或許可權，以擴大儲存及計算功能及加強我們的IT運營管理及維護，以確保我們所提供服務的可靠性及安全性。具體而言，

- 於2023年第二季度，我們計劃為我們的算法實驗室採購能支持PB級數據量及計算力的軟件(例如操作系統、算法授權、數據分析工具等)及硬件(例如服務器、計算卡等)。我們預計該等軟硬件將為我們的大數據分析及優化算法提供強大的算力支持；
- 於2023年第四季度，我們計劃購買虛擬桌面軟件以支持我們的IT供應商的研究、營運及維護等的安全且獨立的遠程訪問平台。我們預計該虛擬桌面軟件可以幫助節省差旅開支。
- 於2024年第三季度，我們計劃分別在上海、大連及廣州建立PB級安全備份服務器，實現多副本異地容災備份。我們亦計劃採購專業級數據備份軟件及高穩定性的企業寬帶專線，確保對數字化工具傳輸的數據進行穩定且實時的備份。備份服務器將使用RAID 1陣列構建，因此即使若干磁盤損壞，其仍可以恢復。我們預計我們可以提高我們的備份效率並節省數據安全管理的成本。
- 於2025年第四季度，我們計劃構建一個統一且集成的IT監控平台，全面監控分佈在公有云及私有云中的所有軟硬件環境及系統資源，並提供實時反饋。我們預期監控平台能夠幫助我們快速定位故障原因，從而及時解決任何系統問題，確保系統的可靠性，降低監控相關的運維成本以及提高服務及IT維護質量。

### 增強上海總部及大連研發中心

關於增強上海總部及大連研發中心，我們計劃在2023年第二季度開始強化，預計將於2023年第三季度完成強化，於2023年第四季度完成構建。增強後的上海總部及大連研發中心預計將提供額外及充分的辦公空間，以支持我們未來三年招聘35名研發人才的計劃。我們相信，我們擴大後的研發團隊將有助於我們加快技術及數字化工具的創新，並將數字化工具的適用性擴展到更多線下零售業務。此外，該等新僱員有助於我們滿足客戶及價值鏈上其他行業參與者不斷變化的業務需求。

---

## 未來計劃及[編纂]

---

為了利用技術共同開發及提升零售及營銷服務，我們與大連一所擅長數據結構及算法的著名大學簽訂了合作協議，並打算為我們的研發人才及該大學的人才建立一個交流合作平台。該等人才可能包括算法研究和圖像識別技術的專業人員。

### 成本及利益分析

為了不斷升級對我們日常營運及提供服務至關重要的FMES平台及數字化工具，我們計劃在未來三年內招聘35名研發人才，此乃由於我們目前的勞動力不足以支持全面實施。與此同時，董事認為委聘第三方IT服務供應商升級我們的FMES平台及數字化工具並不符合本集團的最佳利益。FMES平台的整體安全是我們最大的考慮，因此，我們已盡最大努力將有關FMES平台或數字化工具的任何風險降至最低。倘我們將升級外包予第三方，我們可能面臨有關(i)知識產權、程序代碼、商業機密及專有技術洩露；及(ii)用戶資料或其他重要數據洩漏或濫用的風險。此外，第三方IT服務供應商或可能無法如願升級FMES平台及數字化工具或其組織或營運狀況的任何重大變化(如破產、裁員或關鍵項目人員離職)均可能影響其如願升級FMES平台及數字化工具的能力。同樣，出於保密性及數據敏感性考慮，我們認為委聘第三方IT服務供應商建立PaaS系統並不符合本集團的最佳利益。

根據自人力資源機構獲取的費用報價，預計我們自行招聘及僱傭研發人才可節省人力資源外包(即招聘機構尋找並僱傭合適的人才，再派駐予我們)成本，同時使我們能夠更好地控制有關人才的表現，乃由於相較於人力資源外包，我們對自有的僱員總體上有更多的控制權。此外，人力資源機構提供的人才可能會有波動，因此會缺乏連貫性並可能影響研發過程及不同研發人員之間的協作。因此，董事相信直接及內部僱傭研發人才有助於降低該等不確定性風險並有利於我們的長遠發展，乃由於我們可更好地控制我們的成本及彼等的表現。

除招聘研發人才外，我們預期投資於增強上海總部及大連研發中心，這可能會影響我們的盈利能力及流動資金。據董事最佳估計，我們預期我們的財務表現及流動資金狀況將會受到以下因素的不利影響：(i)租賃我們經擴大的上海總部及大連研發中心將初步確認為使用權資產(倘租期超過一年)且相應負債將初步確認為租賃負債。使用權資產將於租期內折舊，且相應折舊將確認為開支。租賃負債的財務成本將於租期內自損益扣除；(ii)租賃物業裝修付款及收購初步設立所需辦公設備付款將確認為廠房及設備(將於未來折舊)；及(iii)我們亦預期總部及研發中心將產生辦公開支。

---

## 未來計劃及[編纂]

---

### 尋求戰略投資、收購及合作

#### 我們的業務計劃及商業理由

我們預計我們的戰略投資、收購及合作可以豐富我們現有的能力，提高我們的核心競爭力，並補充戰略業務發展計劃。目前，我們計劃戰略收購位於北京、上海、成都、廣州及深圳等中國一線城市的大型公司，該等公司可令我們快速在全國範圍擴展業務。具體而言，我們計劃於中國尋求傳統銷售及營銷公司。由於我們目前的業務涵蓋中國31個省／直轄市逾320個城市，因此目標公司的經營地點將不受限制。選擇及評估潛在目標公司時，我們將考慮一系列的篩選標準。特別是，我們打算尋找並將有選擇地尋求以下潛在目標公司：

- (i) 為中國專注於快速消費品行業的傳統銷售及營銷公司，因此，該目標公司將擁有類似業務重點及服務快速消費品客戶的經驗。因此，我們期望目標公司能夠幫助我們提高服務更廣泛快速消費品客戶的能力，並擴大我們服務的適用線下零售營運。此外，彼等服務快速消費品客戶的經驗應互為補充，使我們能夠提供更好服務及達致更佳協同效應，從而提高我們客戶的忠誠度。我們可以最大限度地縮短自然增長及業務擴張所需的時間；
- (ii) 擁有穩定客戶群(包括國際及當地頭部品牌商及／或經銷商)。倘目標公司與我們擁有相同客戶，但目標公司於不同地區為該等客戶提供服務，則通過收購目標公司，我們可擴大現有客戶的服務覆蓋範圍。

此外，儘管我們認為品牌商及經銷商通常對在更廣泛的地域範圍內增加使用數據驅動的營銷服務有需求，但由於不同地區營銷服務供應商的技術水準與數據庫不一致，此類需求可能無法得到滿足。董事認為在收購其他區域營銷服務供應商後，我們可以將我們的業務模式及技術應用於收購目標，從而實現協同效應，進而使我們的客戶能夠在覆蓋更多銷售點及銷售渠道的更大地理覆蓋範圍內實現數據收集。

或者，在所收購目標公司與我們並無任何重疊客戶的情況下，我們期望該目標公司能夠有助我們擴大客戶群，從而增強我們的市場知名度及提高我們的市場份額；

- (iii) 擁有穩定的營銷人員群(可為僱員營銷人員及／或第三方營銷人員)，因此目標公司能夠有助於我們擴大營銷人員群。隨着營銷人員基礎的擴大，我們期望擴大營銷人員網絡的地理覆蓋範圍，更有效地管理任務驗收及完成能力，從而提高我們的任務完成率。此外，由於我們打算選擇一個擁有豐富經驗的營銷人員池的目標公司服務於數量龐大的品牌商，要對不同品牌商的需求有著多元化的理解。藉由獲得該目標公司，我們可以迅速提高我們將合適營銷人員與市場領先的品牌商相匹配的能力，該等市場領先的品牌商即為我們的主要客戶；

---

## 未來計劃及[編纂]

---

- (iv) 在我們認為對我們現有業務運營有價值的領域或主題方面擁有競爭優勢。因此，我們期望該目標公司能夠有助於擴大我們在不同線下零售營運方面的服務覆蓋面並與我們現有服務及業務增長互補，並提升我們的品牌知名度及財務表現。此外，我們亦可取得目標公司過往提供服務所累積的數據。我們相信該等運營數據可能涵蓋更廣泛的線下零售運營，從而進一步改善我們制定銷售和營銷策略的能力；及
- (v) 在提供傳統銷售及營銷服務方面有良好的業績記錄，我們認為其能盈利，年收益至少為人民幣150百萬元，並且我們還會考慮包括預期預期市盈率在內的其他因素，參考於聯交所上市的傳統銷售及營銷服務供應商，並計及收購私營公司的折扣因素。此外，倘目標公司具備國際地位，其可進一步補充我們與國際地位有關的戰略業務發展計劃。

從財務角度來看，在收購及成功整合後，根據我們收購的實際目標的規模及業務重點，鑑於將予收購的目標公司預計在我們收購時擁有良好的財務狀況，錄得收益及溢利，我們預計收購將對我們的財務業績作出積極貢獻。

從經營的角度來看，鑑於(i)有關目標公司從事在我們經營所處且具有經驗的同一行業；(ii)我們將專注於識別有良好客戶基礎及盈利能力的目標；及(iii)我們計劃保留目標公司的管理層，我們預計在完成收購後不會對我們的經營產生重大干擾或影響。

為便於確定目標公司，(i)我們打算指定一個由我們的高級管理人員組成的團隊作為工作小組，監督收購和投資計劃的實施；(ii)我們的僱員，特別是那些掌握我們業務合作夥伴第一手資料並與之直接溝通的僱員，將被指示通過內外部市場調研在市場上物色可能符合我們選擇標準的潛在目標；及(iii)我們的執行董事亦可能根據彼等的個人關係及行業經驗物色潛在目標，並將作為專家小組在開始談判之前審查目標公司是否適當。我們預計將於2023年上半年開始物色收購或投資目標並對物色的合適目標進行一系列可行性研究及盡職調查後與其進行磋商。倘若我們認為潛在目標合適，我們將進一步與潛在賣方磋商，以商定公平合理且符合本公司及股東整體利益的正常商業條款。

我們相信，我們豐富的行業經驗及洞察力將使我們能夠識別合適的潛在機會，並有效地評估及利用有關機會。對於潛在投資，長遠而言，我們將利用內部所得資源提升被收購公司的表現，例如分享我們豐富的行業經驗、推行我們的先進運營模式、重組其公司管治架構以協助其融入我們的運營，以及建立有競爭力且靈活的薪酬體系，旨在與有關被收購公司建立可持續互利關係。

---

## 未來計劃及[編纂]

---

### 成本及利益分析

我們擬將[編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元用於戰略投資、收購及合作。倘[編纂]金額低於收購代價的金額，我們認為以下事宜具有商業可行性：(i)藉由收購目標公司超過50%的股權(而非全部股權)以與交易方建立聯系並取得對目標公司的控制權；及／或(ii)動用我們的內部資源及／或外部融資以結算代價的任何剩餘部分。基於以下分析，董事認為戰略收購將有利於我們的業務戰略，從而進一步擴大我們的業務規模及市場份額：

#### (i) 最大限度減少自然發展所需的時間

根據董事的過往經驗，我們需要六年才能以自然發展的方式實現至少人民幣150百萬元的年收益，主要包括(i)在我們現有的地域覆蓋範圍內擴大客戶群；及(ii)通過(i)招標申請；及(ii)直接銷售來擴大我們的地域覆蓋範圍。

另一方面，董事估計我們一般需要約一年才能完成對目標的收購，視目標的複雜程度、位置、規模及服務產品而定，包括(i)進行及執行估值、盡職調查及磋商；(ii)簽署相關協議；及(iii)完成收購的法定要求及商業條款。我們的董事認為，戰略收購及投資對於實現業務擴展而言更具時間效率。

#### (ii) 最大限度減少自然發展相關的不確定性及附加成本

戰略收購不僅可以節省擴大客戶群及服務產品的時間，還可以增加技術和管理人才，有助於根據當地監管要求、社會文化及市場環境調整管理模式，控制與新客戶或遠程管理相關的風險，並節省成本及精力。此外，董事認為，戰略收購還有助於我們實現客戶群多樣化，因為我們可以接觸到被收購目標公司的現有客戶群。繼承收購前由目標公司妥善管理的現有客戶群可以最大限度減少獲取上述新客戶的風險及不確定性，並在短時間內擴大我們的收益來源。

相較於自然發展至新市場，參照目標公司的財務表現及現有客戶群，戰略收購可確保更穩定的收入來源及可預測的投資回報。我們將對目標公司進行估值及盡職調查，確保合理範圍內的投資回報。

儘管我們自成立以來主要通過自然發展擴展業務，從而增加我們在中國的市場份額，董事認為，自然及外延發展增長相結合就一間公司而言頗為理想，因為藉由戰略收購進行擴張將使我們能夠更快進入新市場，擴大我們現有市場的佔有率，其方式更有效且更安全，進而使收益基礎多樣化，無需僅僅依靠當前運營來實現增長。

---

## 未來計劃及[編纂]

---

### 目標可獲得性

根據弗若斯特沙利文進行的專家訪談，針對我們的選擇標準和該等目標可獲得性，截至2021年，中國有超過300家收益至少為人民幣150百萬元的銷售及營銷公司。

### 提高我們的銷售及營銷能力

#### 我們的業務計劃及商業理由

為提高我們的銷售及營銷能力，我們計劃(i)於未來三年通過招聘28名具備適當技術專長的銷售人才來擴大業務團隊的規模以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；(ii)擴展及多樣化我們的銷售及營銷渠道；及(iii)為我們的業務團隊提供更專業的培訓。

#### 擴大業務團隊的規模以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

我們打算擴大業務團隊的規模以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。此業務團隊預計將負責擴大項目組合、客戶群和營銷渠道、制定銷售策略和相應措施以確保戰略的實現，並不斷提高我們的服務質量以增強與客戶的長期關係。我們相信，通過不斷培養優秀的銷售人才，我們可以實現可持續增長。特別是，我們計劃在未來三年內通過第三方招聘網站、內部推薦及學校招聘聘請28名具備適當技術專長的銷售人才。一般來說，這些人才應具備定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務的運營和管理、營銷策略及／或風控建模等領域的背景。根據弗若斯特沙利文的資料，銷售人才的年薪(包括基本工資及花紅)符合行業標準，有關詳情載於下表。

## 未來計劃及[編纂]

下表載列我們打算招聘的銷售人才的工資水平及崗位要求：

職位	職責及職能	待聘僱員人數	年薪 (附註) 資質 (人民幣 千元)	經驗	增聘本職位人才的原因
銷售副總裁	<ul style="list-style-type: none"> <li>設立銷售戰略目標</li> <li>了解客戶需求及時解決問題</li> <li>具備建立銷售管理團隊的能力</li> </ul>	1	1,744	五年中高層銷售業務管理經驗	由於營銷人員大幅增加，需要副總裁級別的人員協同部門人員管理以配合定制營銷解決方案，任務與營銷人員匹配服務及SaaS + 訂閱發展
銷售總監	<ul style="list-style-type: none"> <li>開發多種銷售方法以達成銷售目標</li> <li>根據銷售目標合理制定業績目標</li> <li>能夠開發新客戶及新市場</li> </ul>	8	920	五年銷售經驗，包括三年以上SaaS相關行業銷售經驗及三年以上銷售團隊管理經驗	為服務更多頂級品牌商客戶，需要大量高水平的銷售人員去聯繫及滿足客戶的需求

## 未來計劃及[編纂]

職位	職責及職能	待聘僱員人數	年薪 (附註) (人民幣千元)	資質	經驗	截至2022年 12月31日 本集團 本職位的 僱員人數	增聘本職位人才的原因
銷售經理	<ul style="list-style-type: none"> <li>負責區域市場分銷渠道建設</li> <li>支援當前業務合作夥伴以提高其銷售能力</li> <li>了解SaaS+服務相關產品的市場情況</li> </ul>	9	332	<ul style="list-style-type: none"> <li>本科或以上學歷並有一定行業資源</li> <li>熟悉主流SaaS+服務產品及銷售模式</li> <li>有SaaS+服務或雲產品銷售經驗者優先</li> </ul>	三年銷售經驗	45	根據我們的預期發展及增長擴充人才庫
銷售專員	<ul style="list-style-type: none"> <li>實施營銷計劃</li> <li>協助銷售經理完成月度銷售計劃</li> <li>持續提高客戶交易率</li> </ul>	10	204	<ul style="list-style-type: none"> <li>大專或以上學歷，優秀的應屆畢業生亦可接受</li> <li>對SaaS+服務產品及銷售模式有一定了解</li> <li>有較強的商業談判技巧及新客戶開拓能力</li> </ul>	不適用	43	根據我們的預期發展及增長擴充人才庫

附註：年薪包括基礎薪金及銷售分紅。



---

## 未來計劃及[編纂]

---

### *為我們的業務及營運團隊提供更專業的培訓*

我們計劃為我們的僱員營銷人員(即我們業務及營運團隊的一部分)提供各類培訓，以增強彼等為客戶提供服務的能力，從而提高客戶的忠誠度。該等僱員營銷人員是我們的寶貴資產，因為彼等直接與消費者互動，彼等的表現直接影響我們的收益。因此，促進彼等的個人發展及提高技能，對提高我們的服務質量非常重要。

### *擴大及多元化我們的銷售及營銷渠道*

我們將投資並通過口碑推薦和一系列其他渠道(如客戶會議、定期市場研究以及行業會議及活動)擴大我們的影響力。我們還希望聘用在線銷售及營銷渠道，包括在專業和社交網絡平台上戰略性地投放廣告。繼2021年10月我們參加了一家總部位於中國的領先人工智能公司組織的行業活動，並與弗若斯特沙利文和頭豹一起發佈《2022年中國線下動銷數字化白皮書》之後，我們計劃在2023年發佈第二份白皮書。同時，我們計劃積極參與客戶會議和行業活動，以提高我們的品牌知名度並使我們的客戶群多元化。

### **成本及利益分析**

為加速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，我們計劃通過額外招聘28名具備適當技術專長的銷售人才來擴大業務團隊的規模。

根據自人力資源機構獲取的費用報價，預計我們自行招聘及僱傭銷售人才可節省人力資源外包(即招聘機構尋找並僱傭合適的人才，再派駐予我們)成本，同時令我們能更好地控制有關人才的表現，乃由於相較於人力資源外包，我們對自有的僱員總體上有更多的控制權。此外，人力資源機構提供人才可能有所波動，因此缺乏連貫性並可能影響我們與客戶的關係及實施長期銷售策略。因此，董事相信直接僱傭銷售人才可能有助於降低相關不確定性風險並有利於我們的長遠發展，乃由於我們可以更好地控制我們的成本及彼等的表現。

## 未來計劃及[編纂]

### 預期實施時間表

下表載列我們計劃使用[編纂]的預期實施時間表：

	截至12月31日止年度				總計
	2023年	2024年	2025年	2026年	
	(百萬港元)				
加強我們的核心技術能力及基礎研發	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
尋求戰略投資、收購及合作	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
提高我們的銷售及營銷能力	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
償還銀行借款	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
<b>總計</b>	<b>[編纂]</b>	<b>[編纂]</b>	<b>[編纂]</b>	<b>[編纂]</b>	<b>[編纂]</b>

投資者應注意，上述實施計劃乃根據當前經濟狀況制定，且受許多不確定性及不可預測因素影響，尤其是「風險因素」中所載列的風險因素。我們的實際業務過程可能與本文件中所載列的業務目標有所不同。因此，概不保證我們的業務計劃將按照估計時間表落實，亦不保證我們的未來計劃將能完全實現。

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。

---

[ 編 纂 ]

---

[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。

---

[ 編 纂 ]

---

[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。

---

[ 編 纂 ]

---

[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。

---

[ 編 纂 ]

---

[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。

---

[ 編 纂 ]

---

[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。

---

[ 編 纂 ]

---

[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。

---

[ 編 纂 ]

---

[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。

---

[ 編 纂 ]

---

[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。

---

[ 編 纂 ]

---

[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。

---

[ 編 纂 ]

---

[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。

---

[ 編 纂 ]

---

[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。

---

## [ 編纂 ] 的 架 構

---

[ 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。

---

## [ 編纂 ] 的 架 構

---

[ 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。

---

## [ 編纂 ] 的 架 構

---

[ 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。

---

## [ 編纂 ] 的 架 構

---

[ 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。

---

## [ 編纂 ] 的 架 構

---

[ 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。

---

## [ 編纂 ] 的 架 構

---

[ 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。

---

## [ 編纂 ] 的 架 構

---

[ 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。

---

## [ 編纂 ] 的 架 構

---

[ 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。

---

## [ 編纂 ] 的 架 構

---

[ 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。

---

## [ 編纂 ] 的 架 構

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 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。

---

## 如何申請 [ 編纂 ]

---

[ 編纂 ]

以下第I-1至I-3頁為本公司申報會計師[羅兵咸永道會計師事務所](香港執業會計師)發出的會計師報告全文，以供收錄於本文件。此會計師報告乃按照香港會計師公會頒佈的香港投資通函呈報準則第200號「投資通函內就歷史財務資料出具的會計師報告」的要求擬備，並以本公司董事及聯合保薦人為收件人。

[DRAFT]

**[Letterhead of PricewaterhouseCoopers]**

**致普樂師集團控股有限公司列位董事、富瑞金融集團香港有限公司及國泰君安融資有限公司就歷史財務資料出具的會計師報告**

**序言**

本所(以下簡稱「我們」)謹此就普樂師集團控股有限公司(「貴公司」)及其附屬公司(統稱為「貴集團」)的歷史財務資料作出報告(載於第I-4至I-66頁)，此等歷史財務資料包括於2020年、2021年及2022年12月31日的綜合財務狀況表、貴公司於2021年及2022年12月31日的財務狀況表，以及截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度各年(「業績記錄期」)的綜合全面收益表、綜合權益變動表及綜合現金流量表，以及主要會計政策概要及其他解釋資料(統稱為「歷史財務資料」)。第I-4至I-66頁所載的歷史財務資料為本報告的組成部分，其擬備以供收錄於貴公司日期為[•]有關貴公司在香港聯合交易所有限公司主板進行首次[編纂]股份的文件(「文件」)內。

**董事就歷史財務資料須承擔的責任**

貴公司董事須負責根據歷史財務資料附註1.3及2.1所載的呈列及擬備基準擬備真實而中肯的歷史財務資料，並對其認為為使歷史財務資料的擬備不存在由於欺詐或錯誤而導致的重大錯誤陳述所必需的內部控制負責。

**申報會計師的責任**

我們的責任是對歷史財務資料發表意見，並將我們的意見向閣下報告。我們已按照香港會計師公會(「會計師公會」)頒佈的香港投資通函呈報準則第200號「投資通函內就歷史財務資料出具的會計師報告」執行我們的工作。該準則要求我們遵守道德規範，並規劃及執行工作以對歷史財務資料是否不存在任何重大錯誤陳述獲取合理保證。

我們的工作涉及執程序以獲取有關歷史財務資料所載金額及披露的證據。所選擇的程序取決於申報會計師的判斷，包括評估由於欺詐或錯誤而導致歷史財務資料存在重大錯誤陳述的風險。在評估該等風險時，申報會計師考慮與該實體根據歷史財務資料附註1.3及2.1所載的呈列及擬備基準擬備真實而中肯的歷史財務資料相關的內部控制，以設計適當的程序，但目的並非對該實體內部控制的有效性發表意見。我們的工作亦包括評價董事所採用會計政策的恰當性及作出會計估計的合理性，以及評價歷史財務資料的整體列報方式。

我們相信，我們所獲得的證據能充足及適當地為我們的意見提供基礎。

### 意見

我們認為，就本會計師報告而言，該等歷史財務資料已根據歷史財務資料附註1.3及2.1所載的呈列及擬備基準，真實而中肯地反映了 貴公司於2021年及2022年12月31日的財務狀況及 貴集團於2020年、2021年及2022年12月31日的綜合財務狀況，及 貴集團於業績記錄期的綜合財務表現及綜合現金流量。

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。

---

## 附錄一

## 會計師報告

---

### 根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則(「上市規則」)及公司(清盤及雜項條文)條例下事項出具的報告

#### 調整

在擬備歷史財務資料時，並無對載於第I-4頁中所界定的相關財務報表作出調整。

#### 股息

我們參考歷史財務資料附註13，該附註說明普樂師集團控股有限公司並無於業績記錄期派付任何股息。

#### 貴公司並無法定財務報表

貴公司自註冊成立日期並未有擬備任何法定財務報表。

[羅兵咸永道會計師事務所]

執業會計師

香港

[日期]

## I 貴集團的歷史財務資料

### 編製歷史財務資料

下文載列的歷史財務資料構成本會計師報告的一部分。

貴集團截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度的財務報表(歷史財務資料以此為依據)已由[羅兵咸永道會計師事務所]根據會計師公會頒佈的香港審計準則審計(「**相關財務報表**」)。

除另有指明者外，歷史財務資料以人民幣(「**人民幣**」)呈列，且所有數值已約整至最接近的千位數(人民幣千元)。

## 附錄一

## 會計師報告

### 綜合全面收益表

	附註	截至12月31日止年度		
		2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
收益	5	413,571	416,289	618,110
服務成本	7	(249,605)	(246,040)	(444,543)
<b>毛利</b>		<b>163,966</b>	<b>170,249</b>	<b>173,567</b>
行政開支	7	(64,312)	(75,886)	(77,874)
銷售及營銷開支	7	(18,704)	(20,769)	(19,308)
研發開支	7	(11,743)	(12,161)	(25,019)
其他收入	6	8,393	24,688	27,894
其他收益 — 淨額	6	240	464	1,002
金融資產減值虧損撥回／(減值虧損)	3.1(b)(iv)	257	(463)	(553)
<b>經營溢利</b>		<b>78,097</b>	<b>86,122</b>	<b>79,709</b>
財務收入	10	61	136	162
財務成本	10	(4,554)	(4,916)	(3,073)
財務成本 — 淨額		(4,493)	(4,780)	(2,911)
應佔聯營公司(虧損)／溢利 — 淨額	17	(169)	111	(200)
<b>除所得稅前溢利</b>		<b>73,435</b>	<b>81,453</b>	<b>76,598</b>
所得稅開支	11	(19,538)	(22,443)	(23,896)
<b>年內溢利</b>		<b>53,897</b>	<b>59,010</b>	<b>52,702</b>
<b>以下人士應佔：</b>				
貴公司擁有人		53,874	58,664	52,702
非控股權益		23	346	—
		<u>53,897</u>	<u>59,010</u>	<u>52,702</u>
<b>以下人士應佔年內 全面收益總額：</b>				
貴公司擁有人		53,874	58,664	52,702
非控股權益		23	346	—
		<u>53,897</u>	<u>59,010</u>	<u>52,702</u>
<b>貴公司擁有人應佔 每股盈利</b>				
基本及攤薄(以每股 人民幣列示)	12	<u>0.54</u>	<u>0.59</u>	<u>0.53</u>

附錄一

會計師報告

綜合財務狀況表

	附註	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>資產</b>				
<b>非流動資產</b>				
廠房及設備	14	865	1,064	984
使用權資產	16	8,159	5,612	2,509
無形資產	15	2,689	991	—
於聯營公司的投資	17	4,564	4,675	4,475
遞延所得稅資產	18	<u>2,727</u>	<u>2,096</u>	<u>676</u>
		<u>19,004</u>	<u>14,438</u>	<u>8,644</u>
<b>流動資產</b>				
合約資產	21	215,734	183,256	190,624
貿易應收款項	20	323,352	393,041	344,902
合約成本	5	2,392	712	480
按金、其他應收款項及預付款項	20	15,587	14,946	19,772
按公平值計入損益的 金融資產	22	9,180	4,000	—
現金及現金等價物	23	<u>9,110</u>	<u>20,317</u>	<u>62,704</u>
		<u>575,355</u>	<u>616,272</u>	<u>618,482</u>
<b>資產總值</b>		<u><u>594,359</u></u>	<u><u>630,710</u></u>	<u><u>627,126</u></u>
<b>權益</b>				
股本	24	—	130	130
其他儲備	24	178,249	181,600	151,994
保留盈利		<u>87,665</u>	<u>143,301</u>	<u>194,370</u>
<b>貴公司擁有人應佔權益</b>		265,914	325,031	346,494
非控股權益		<u>1,523</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
<b>權益總額</b>		<u><u>267,437</u></u>	<u><u>325,031</u></u>	<u><u>346,494</u></u>



附錄一

會計師報告

	附註	2020年 人民幣千元	於12月31日 2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
<b>負債</b>				
<b>非流動負債</b>				
租賃負債	16	<u>3,570</u>	<u>2,133</u>	<u>55</u>
<b>流動負債</b>				
租賃負債	16	5,056	3,778	2,319
借款	26	31,000	54,800	61,273
貿易及其他應付款項	25	261,279	234,196	203,032
合約負債	21	3,624	3,297	6,858
應付所得稅		22,376	7,475	5,648
應付關聯方款項	28	<u>17</u>	<u>—</u>	<u>1,447</u>
		<u>323,352</u>	<u>303,546</u>	<u>280,577</u>
<b>負債總額</b>		<u><u>326,922</u></u>	<u><u>305,679</u></u>	<u><u>280,632</u></u>
<b>權益及負債總額</b>		<u><u>594,359</u></u>	<u><u>630,710</u></u>	<u><u>627,126</u></u>

## 附錄一

## 會計師報告

### 貴公司財務狀況表

	附註	於12月31日	
		2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
<b>資產</b>			
<b>非流動資產</b>			
於附屬公司的投資	(a)	<u>—</u>	<u>298,782</u>
<b>流動資產</b>			
其他應收款項及預付款項	20	<u>1,789</u>	<u>5,407</u>
<b>資產總值</b>		<u><u>1,789</u></u>	<u><u>304,189</u></u>
<b>權益</b>			
股本	24	130	130
其他儲備	24	—	298,782
累計虧損	24	<u>(5,121)</u>	<u>(22,306)</u>
<b>權益總額</b>		<u><u>(4,991)</u></u>	<u><u>276,606</u></u>
<b>負債</b>			
<b>流動負債</b>			
應付附屬公司的款項	(b)	4,348	23,668
其他應付款項	25	<u>2,432</u>	<u>3,915</u>
<b>負債總額</b>		<u><u>6,780</u></u>	<u><u>27,583</u></u>
<b>權益及負債總額</b>		<u><u>1,789</u></u>	<u><u>304,189</u></u>

(a) 於附屬公司的投資指於 Channel Power Plus Inc.及其附屬公司的投資，按[編纂]業務於重組完成日期的資產淨值總額計算(附註1.2(h))。

(b) 於2021年及2022年12月31日，應付附屬公司款項為無抵押、免息且須按要求償還。

## 附錄一

## 會計師報告

### 綜合權益變動表

	附註	貴公司擁有人應佔					非控股 權益	權益 總額
		股本	其他儲備	保留	小計	非控股 權益		
		(附註 24(a))	(附註 24(b))	盈利				
人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元			
於2020年1月1日的結餘		—	159,278	217,762	377,040	—	377,040	
向一間新附屬公司注資		—	—	—	—	1,500	1,500	
年內溢利及全面收益總額		—	—	53,874	53,874	23	53,897	
股息分派	13	—	—	(165,000)	(165,000)	—	(165,000)	
轉撥至法定儲備	24(b)	—	18,971	(18,971)	—	—	—	
於2020年12月31日的結餘		—	178,249	87,665	265,914	1,523	267,437	
於2021年1月1日的結餘		—	178,249	87,665	265,914	1,523	267,437	
年內溢利及全面收益總額		—	—	58,664	58,664	346	59,010	
向非控股權益收購一間附屬公司 的股權	(a)	—	323	—	323	(1,869)	(1,546)	
註冊成立 貴公司及發行股份	1.2(a)	130	—	—	130	—	130	
轉撥至法定儲備	24(b)	—	3,028	(3,028)	—	—	—	
於2021年12月31日的結餘		130	181,600	143,301	325,031	—	325,031	
於2022年1月1日的結餘		130	181,600	143,301	325,031	—	325,031	
新股東注資	1.2(e)	—	3,510	—	3,510	—	3,510	
年內溢利及全面收益總額		—	—	52,702	52,702	—	52,702	
轉撥至法定儲備	24(b)	—	1,633	(1,633)	—	—	—	
視作分派	1.2(g)	—*	(34,749)	—	(34,749)	—	(34,749)	
於2022年12月31日的結餘		130	151,994	194,370	346,494	—	346,494	

\* 少於人民幣1,000元。

(a) 截至2021年12月31日止年度，貴集團與 貴公司附屬公司之一上海呈智信息科技有限公司（「上海呈智」）的非控股股東訂立股權轉讓協議，據此，非控股股東同意向 貴集團轉讓上海呈智的30%股權，代價為人民幣1,546,000元。於股權轉讓後，上海呈智成為 貴公司的全資附屬公司。

## 附錄一

## 會計師報告

### 綜合現金流量表

	附註	截至12月31日止年度		
		2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
<b>經營活動所得現金流量</b>				
經營所得現金淨額	27(a)	59,316	56,823	95,906
已付所得稅		<u>(13,513)</u>	<u>(36,713)</u>	<u>(24,303)</u>
經營活動所得現金淨額		<u>45,803</u>	<u>20,110</u>	<u>71,603</u>
<b>投資活動的現金流量</b>				
已收利息		6,747	136	162
購買廠房及設備	14	(188)	(620)	(392)
購買無形資產		(879)	(396)	—
出售廠房及設備所得 款項		—	9	4
認購按公平值計入損益的金融資產	22	(434,500)	(576,140)	(683,800)
贖回按公平值計入損益的金融資產	22	425,636	581,805	688,553
向 貴公司關連方墊款		(28,725)	—	—
貴公司關連方還款		<u>115,885</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
投資活動所得現金淨額		<u>83,976</u>	<u>4,794</u>	<u>4,527</u>

附錄一

會計師報告

	附註	截至12月31日止年度		
		2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
<b>融資活動的現金流量</b>				
已付利息		(1,160)	(2,401)	(2,093)
非控股權益向一間 新附屬公司注資		1,500	—	—
支付[編纂]		[編纂]	[編纂]	[編纂]
償還租賃負債 (包括利息開支)		(5,537)	(5,842)	(4,991)
銀行借款所得款項		54,000	74,600	61,273
償還銀行借款		(49,866)	(50,800)	(54,800)
已付股息	13	(138,826)	(26,174)	—
貴公司股東墊款	28(c)	—	—	1,447
向非控股權益收購 一間附屬公司的股權		—	(1,546)	—
視作向股東分派	1.2(g)	—	—	(34,749)
股東注資	1.2(a)、 1.2(e)	—	130	3,510
融資活動所用現金淨額		<u>(139,889)</u>	<u>(13,697)</u>	<u>(33,743)</u>
<b>現金及現金等價物</b>				
(減少)/增加淨額		<u>(10,110)</u>	<u>11,207</u>	<u>42,387</u>
年初現金及現金等價物		<u>19,220</u>	<u>9,110</u>	<u>20,317</u>
年末現金及現金等價物	23	<u><u>9,110</u></u>	<u><u>20,317</u></u>	<u><u>62,704</u></u>

## II 歷史財務資料附註

### 1. 一般資料、重組及呈列基準

#### 1.1 一般資料

貴公司根據開曼群島法例第22章(1961年第3號法例，經不時修訂、補充或以其他方式修改)公司法於2021年9月30日在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。貴公司的註冊辦事處地址為PO Box 309, Uglund House, Grand Cayman, KY1-1104, Cayman Islands。

貴公司為一間投資控股公司，其附屬公司主要在中華人民共和國(「中國」)從事定制營銷解決方案、任務與營銷人員匹配服務、營銷人員派駐服務及SaaS+訂閱(「**編纂**業務」)。貴公司的最終控股公司為Junshu Holdings Limited。貴公司的最終控制方為孫廣軍先生(「**孫先生**」)。

#### 1.2 重組

於貴公司註冊成立及下文所述重組(「**重組**」)完成前，**編纂**業務主要由普樂師(上海)數字科技有限公司(「**普樂師上海**」)，一間於中國成立的有限公司及其附屬公司(「**中國營運公司**」)經營。於重組完成前，中國營運公司由孫先生持有及控制。

為籌備貴公司股份於香港聯合交易所有限公司主板**編纂**及**編纂**(「**編纂**」)，貴集團進行重組，將貴公司註冊成立為貴集團現時旗下公司的控股公司，以進行**編纂**業務。重組涉及以下步驟：

##### (a) 貴公司註冊成立及境外股權重組

於2021年9月30日，貴公司於開曼群島註冊成立為有限公司，法定股本為50,000美元，分為50,000股每股面值1.0美元的股份。於註冊成立後，一股面值1.0美元的普通股按面值配發及發行予初始認購人，其後轉讓予Guangjun Sun Holdings Limited(「**Guangjun Sun Holdings**」)。同日，貴公司按面值向Guangjun Sun Holdings、Guangjun Holdings Limited(「**Guangjun Holdings**」)、Robert Sun Holdings Limited(「**Robert Sun Holdings**」)、Hannah Xia Holdings Limited(「**Hannah Xia Holdings**」)、Sky Xia Holdings Limited(「**Sky Xia Holdings**」)、Kuwei Holdings Limited(「**Kuwei Holdings**」)、Kuzhong Holdings Limited(「**Kuzhong Holdings**」)和Puzhong Holdings Limited(「**Puzhong Holdings**」)配發及發行合共計19,999股每股面值1.0美元的普通股。

##### (b) 英屬處女群島離岸附屬公司註冊成立

於2021年10月12日，Channel Power Plus Inc.(「**Channel Power**」)在英屬處女群島註冊成立為有限責任公司。同日，貴公司獲配發及發行一股股份，Channel Power成為貴公司直接全資附屬公司。

##### (c) 香港離岸附屬公司註冊成立

於2021年11月5日，普樂師(香港)數字科技有限公司(「**普樂師(香港)**」)於香港註冊成立。於註冊成立時，Channel Power獲配發及發行10,000股股份，普樂師(香港)成為貴公司間接全資附屬公司。

## 附錄一

## 會計師報告

### (d) 外商獨資企業成立

於2021年11月30日，上海加諾普科技有限公司（「外商獨資企業」）根據中國法律成立為外商獨資企業，註冊資本為10,000,000美元，由普樂師（香港）全資擁有。

### (e) 普樂師上海於2021年12月增資並改制為普樂師上海外商投資企業

於2021年12月，普樂師上海的註冊資本由人民幣61,555,000元增加至人民幣62,177,000元。根據日期為2021年12月8日的增資協議，新水星投資有限公司（「新水星投資」）同意認購新增註冊資本人民幣622,000元，代價為人民幣3,510,000元。於下述換股前，新水星投資由潘啟祥先生（「潘先生」）間接全資擁有。增資後，普樂師上海成為外商投資企業。潘先生已於2022年2月悉數支付有關注資。

### (f) 外商獨資企業增加普樂師上海的註冊資本

於2022年1月，普樂師上海的註冊資本由人民幣62,177,000元進一步增加至人民幣621,768,000元，已由外商獨資企業悉數出資，代價為人民幣559,592,000元。該增資完成後，孫先生、寧波酷未投資管理合夥企業（有限合夥）（「寧波酷未」）、夏景棠先生（「夏先生」）、寧波明達盛睿股權投資合夥企業（有限合夥）（「明達盛睿」）、上海普未企業管理合夥企業（有限合夥）（「上海普未」）、寧波酷眾投資管理合夥企業（有限合夥）（「寧波酷眾」）、寧波翰眾投資管理合夥企業（有限合夥）（「寧波翰眾」）、新水星投資及外商獨資企業分別持有普樂師上海的6.4%、1.1%、1.0%、0.7%、0.5%、0.1%、0.1%、0.1%及90.0%。

### (g) 收購普樂師上海的少數股東權益

根據日期為2022年2月9日的股權轉讓協議，孫先生、寧波酷未、夏先生、明達盛睿、上海普未、寧波酷眾及寧波翰眾同意轉讓合共9.9%普樂師上海股權予外商獨資企業，總代價為人民幣34,749,000元。股權轉讓完成後，普樂師上海由外商獨資企業持有99.9%。

### (h) 分拆及換股

於2022年2月25日，貴公司每股面值1.0美元的股份拆細為100股每股面值0.01美元的股份，因此在分拆後，貴公司的法定股本50,000美元拆細為5,000,000股每股面值0.01美元的股份。

於2022年3月1日，貴公司與Channel Power、Brand Wisdom Limited（「Brand Wisdom」）及No.1 Mercury Holdings Limited（「No.1 Mercury Holdings」）（新水星投資的控股公司並由潘先生最終控制）訂立換股協議，據此，Brand Wisdom同意出售及Channel Power同意購買面值為1.0美元的No.1 Mercury Holdings的100%股權，代價為貴公司向Brand Wisdom配發及發行4,008股每股面值0.01美元的股份。換股完成後，貴公司分別由Guangjun Holdings、Guangjun Sun Holdings、Kuwei Holdings、Hannah Xia Holdings、Puzhong Holdings、Kuzhong Holdings、Sky Xia Holdings、Robert Sun Holdings及Brand Wisdom擁有約52.3%、15.0%、8.6%、7.2%、5.5%、5.2%、5.0%、1.0%及0.2%。

## 附錄一

## 會計師報告

於重組完成後及於本報告日期，貴公司於以下附屬公司擁有直接或間接權益：

名稱	註冊成立／成立地點及日期	主營業務及經營地點	註冊／已發行股本	所持股權(%)			於本報告日期
				2020年	於12月31日 2021年	2022年	
直接權益							
Channel Power Plus Inc.	英屬處女群島，2021年10月12日	於英屬處女群島進行投資控股	1美元	不適用	100%	100%	100% (i)
間接權益							
普樂師(香港)數字科技有限公司	中國(香港)，2021年11月5日	於香港進行投資控股	10,000港元	不適用	100%	100%	100% (i)
No.1 Mercury Holdings Limited	英屬處女群島，2021年12月1日	於英屬處女群島進行投資控股	1美元	不適用	—	100%	100% (i)
新水星投資有限公司	中國(香港)，2021年11月8日	於香港進行投資控股	100港元	不適用	—	100%	100% (i)
上海加諾普科技有限公司**	中國，2021年11月30日	於上海進行投資控股	10,000,000美元	不適用	100%	100%	100% (i)
普樂師(上海)數字科技有限公司*	中國，2004年8月6日	於中國內地提供數字化商務綜合解決方案服務	人民幣621,768,000元	100%	100%	100%	100% (ii)
上海贏迪市場營銷服務有限公司*	中國，2004年6月25日	於中國內地提供數字化商務綜合解決方案服務	人民幣20,000,000元	100%	100%	100%	100% (ii)
上海贏迪營銷服務有限公司*	中國，2017年4月5日	於中國內地提供數字化商務綜合解決方案服務	人民幣5,000,000元	100%	100%	100%	100% (ii)
上海翰為市場營銷策劃有限公司*	中國，2009年6月10日	於中國內地提供數字化商務綜合解決方案服務	人民幣8,000,000元	100%	100%	100%	100% (ii)
上海明酷營銷服務有限公司*	中國，2012年7月18日	於中國內地提供數字化商務綜合解決方案服務	人民幣12,000,000元	100%	100%	100%	100% (ii)
上海若勝米咖信息技術有限公司*	中國，2017年4月1日	於中國內地進行系統開發	人民幣2,000,000元	100%	100%	100%	100% (ii)
上海明酷商務諮詢有限公司*	中國，2015年6月29日	於中國內地提供數字化商務綜合解決方案服務	人民幣5,000,000元	100%	100%	100%	100% (i)
上海呈智信息科技有限公司*	中國，2020年8月6日	於中國內地提供數字化商務綜合解決方案服務	人民幣5,000,000元	70%	100%	100%	100% (i)
北京普樂師科技有限公司*	中國，2021年8月18日	於中國進行投資控股	人民幣1,000,000元	不適用	100%	100%	100% (i)
北京若勝科技有限公司*	中國，2021年8月16日	於中國進行投資控股	人民幣1,000,000元	不適用	100%	100%	100% (i)



## 附錄一

## 會計師報告

- \* 上述若干附屬公司並無正式英文名稱，其英文名稱乃管理層盡力翻譯其中文名稱所得。
- # 根據中國法律註冊為外商獨資企業。
- (i) 由於該等公司為新註冊成立或根據其各自註冊成立地點的法定規定毋須刊發經審計財務報表，故截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度(或自其各自註冊成立日期至財政年度結束，如適用)並無就該等公司刊發經審計財務報表。
- (ii) 該等公司截至2020年12月31日止年度的經審計財務報表乃根據中國會計準則編製，並由中審眾環會計師事務所審核。由於該等公司根據其各自註冊成立地點的法定規定毋須刊發經審計財務報表，故截至2021年及2022年12月31日止年度並無就該等公司刊發經審計財務報表。

### 1.3 呈列基準

緊隨重組前後，[編纂]業務主要通過中國營運公司進行。根據重組，中國營運公司被轉讓予 貴公司並由 貴公司持有。 貴公司在重組前未涉足任何其他業務，不符合業務定義。重組僅為[編纂]業務的資本重整，該業務的管理層並無變動，且[編纂]業務的最終擁有人維持不變。

因此，重組後產生的 貴集團被視為 貴公司[編纂]業務的延續，且就本報告而言，歷史財務資料乃作為中國營運公司綜合財務報表的延續而編製及呈列， 貴集團的資產及負債按[編纂]業務在所有呈列期間的賬面值確認及計量。

## 2. 主要會計政策概要

編製歷史財務資料時採用的主要會計政策載列如下。除非另有說明，否則該等政策於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度已貫徹應用。

### 2.1 編製基準

歷史財務資料已根據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(以公平值列值)之重估而作出修訂。

根據香港財務報告準則編製歷史財務資料需要使用若干關鍵會計估計，亦需要管理層在應用 貴集團會計政策過程中作出判斷。涉及較高層次的判斷或複雜性較高的範疇，或涉及對歷史財務資料屬重大假設和重大估計的範疇披露於附註4。

於編製歷史財務資料時，所有新準則、準則修訂及詮釋已獲採用並於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度貫徹應用於 貴集團。

## 附錄一

## 會計師報告

### 2.2 尚未生效且未獲 貴集團提早採納的新準則及準則修訂、改進、詮釋及會計指引

下列新準則及準則修訂、改進、詮釋及會計指引於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度已刊發但尚未生效且未獲 貴集團提早採納。

		於以下日期或 之後開始的 年度期間生效
香港會計準則第1號及香港財務報告準則實務報告第2號(修訂本)	會計政策披露	2023年1月1日
香港財務報告準則第4號(修訂本)	延長暫時豁免應用香港財務報告準則第9號	2023年1月1日
香港會計準則第12號(修訂本)	與單一交易產生的資產及負債有關的遞延稅項	2023年1月1日
香港會計準則第8號(修訂本)	會計估計的定義	2023年1月1日
香港財務報告準則第17號	保險合約	2023年1月1日
香港財務報告準則第17號(修訂本)	香港財務報告準則第17號的修訂	2023年1月1日
香港財務報告準則第17號	香港財務報告準則第17號及香港財務報告準則第9號之初步應用 — 比較資料	2023年1月1日
香港詮釋第5號(2020年)	財務報表的呈列 — 借款人對載有按要求償還條款的定期貸款的分類	2024年1月1日
香港財務報告準則第16號(修訂本)	售後回租的租賃負債	2024年1月1日
香港會計準則第1號(修訂本)	將負債分類為流動或非流動	2024年1月1日
香港會計準則第1號(修訂本)	帶契諾的非流動負債	2024年1月1日
香港財務報告準則第10號及香港會計準則第28號(修訂本)	投資者與其聯營公司或合資企業之間的資產出售或注資	待定

貴集團已開始評估該等新準則及準則修訂、改進、詮釋及會計指引的影響。根據管理層所作的初步評估，於其生效時預期不會對 貴集團的財務表現及狀況造成重大影響。

### 2.3 綜合入賬及權益會計法原則

#### (a) 附屬公司

##### (i) 綜合入賬

附屬公司指 貴集團對其具有控制權的所有實體(包括結構性實體)。當 貴集團因參與該實體而承擔可變回報的風險或享有可變回報的權益，並有能力透過其對該實體的主導權影響該等回報時，則 貴集團控制該實體。附屬公司乃於控制權轉移至 貴集團當日起全面綜合入賬，並於控制權終止當日起停止綜合入賬。

集團內公司間交易、結餘及交易的未變現收益會予以對銷。除非該交易提供已轉移資產減值的證據，否則未變現虧損亦會抵銷。附屬公司的會計政策已於需要時作出修訂，以確保與 貴集團採用的政策一致。

於附屬公司業績及權益的非控股權益分別於綜合全面收益表、綜合權益變動表及綜合財務狀況表內單獨呈列。

## 附錄一

## 會計師報告

### (ii) 於附屬公司的投資

於附屬公司的投資按成本值扣除減值入賬。成本值包括投資的直接應佔成本。附屬公司的業績由 貴公司根據已收及應收股息之基準入賬。

倘自附屬公司投資收取的股息超出宣派股息期間該附屬公司的全面收益總額，或倘獨立財務報表的投資賬面值超出綜合財務報表所示被投資公司的資產淨值(包括商譽)的賬面值，則於收到此等投資所得股息時須對該等附屬公司的投資進行減值測試。

### (iii) 所有權權益變動

貴集團將與非控股權益交易(並不導致失去控制權)視為與 貴集團股權持有人進行的交易。所有權權益變動導致控股權益與非控股權益的賬面值調整，以反映彼等於附屬公司的相對權益。非控股權益調整金額與任何已付或已收代價之間的任何差額，均於 貴公司擁有人應佔權益內的獨立儲備中確認。

當 貴集團因失去控制權、共同控制權或重大影響而不再將投資實體綜合入賬或按權益會計法將其入賬時，於該實體的任何保留權益按其公平值重新計量，並於損益中確認賬面值的變動。就其後入賬列作聯營公司、合資企業或金融資產的保留權益而言，該公平值成為初始賬面值。此外，先前就該實體於其他全面收益中確認的任何金額均按猶如 貴集團已直接出售相關資產或負債的方式入賬。這可能意味著先前在其他全面收益中確認的金額將重新分類至損益或轉撥至適用香港財務報告準則所指定／允許的另一類別權益。

倘於合資企業或聯營公司的所有權權益減少，但仍保留共同控制權或重大影響，則過往於其他全面收益中確認的金額僅按比例重新分類至損益(如適用)。

### (b) 聯營公司

聯營公司指 貴集團對其有重大影響但不具有控制權或共同控制權的所有實體。通常情況下， 貴集團持有15%至50%的投票權。在最初按成本確認後，對聯營公司的投資採用權益會計法入賬。

### (c) 權益會計法

在權益會計法下，投資初始以成本確認，其後作出調整，以於損益中確認 貴集團應佔被投資公司的收購後利潤或虧損，以及於其他全面收益中確認 貴集團應佔被投資公司的其他全面收益變動。已收或應收聯營公司股息乃確認為投資賬面值之扣減。

在 貴集團應佔權益會計法投資的虧損相等於或超過其於該實體的權益(包括任何其他無抵押長期應收款項)時， 貴集團不會進一步確認虧損，除非其已代表其他實體承擔義務或支付款項。

貴集團與其聯營公司之間交易的未變現收益以 貴集團於該等實體權益為限抵銷。除非交易有證據表明所轉讓的資產發生減值，否則未變現的虧損也予以沖銷。權益會計法入賬的被投資公司的會計政策已按需要作出改變，以確保與 貴集團所採納的政策一致。

按權益會計法入賬的投資的賬面值根據附註2.8所述的政策進行減值測試。

## 2.4 分部報告

經營分部乃以與向主要營運決策者（「主要營運決策者」）提交內部報告一致的方式呈報。負責分配資源及評估經營分部表現的主要營運決策者被確定為作出策略性決定的 貴集團主席。

## 2.5 外幣換算

### (a) 功能及呈列貨幣

貴集團各實體的歷史財務資料所列項目均以該實體營運所在的主要經濟環境的貨幣計量（「功能貨幣」）。歷史財務資料以人民幣呈列，人民幣為 貴公司的功能及呈列貨幣。

### (b) 交易及結餘

外幣交易採用交易當日的現行匯率換算為功能貨幣。因結算此等交易及以外幣計值的貨幣資產和負債以年末匯率進行換算產生的外匯收益及虧損在綜合全面收益表「其他收益 — 淨額」中確認。

以外幣按公平值計量的非貨幣項目採用確定公平值當日的匯率換算。

### (c) 集團公司

擁有不同於呈列貨幣的功能貨幣的外國業務（當中概無擁有超通脹經濟體的貨幣），其業績及財務狀況均按下列方式換算為呈列貨幣：

- 就各財務狀況表呈列的資產及負債按該財務狀況表日期的收市匯率換算；
- 各全面收益表的收入及開支按平均匯率換算（除非該匯率並非交易日期的現行匯率累計影響的合理約值，在該情況下，收入及開支按交易日期換算）；及
- 所有由此產生的匯兌差額均在其他全面收益內確認。

在綜合入賬時，因換算於外國實體的任何投資淨額以及借款及被指定為此類投資對沖的其他金融工具而產生的匯兌差額在其他全面收益中確認。當出售國外業務或償還構成一部分投資淨額的任何借款時，相關匯兌差額將重新分類至損益，作為出售損益的一部分。

## 2.6 廠房及設備

廠房及設備按歷史成本減折舊列賬。歷史成本包括購買該等項目直接應佔的支出。

其後的成本僅在與項目相關的未來經濟利益可能流入 貴集團及該項目成本能可靠地計量的情況下，方會計入資產賬面值或確認為獨立的資產（如適用）。重置部分的賬面值終止確認。其他維修及保養於其產生的財政期間均自綜合全面收益表扣除。

廠房及設備折舊使用直線法計算，在以下估計可使用年內(或倘為租賃物業裝修，則於較短的租賃期內)分攤其成本至其剩餘價值：

租賃物業裝修	租期或3年(以較短者為準)
辦公設備	3年
汽車	5年

資產的剩餘價值及可使用年期於各報告期期末予以審閱，並作出適當調整。

倘資產賬面值高於其估計可收回金額，則即時將資產賬面值撇減至其可收回金額(附註2.8)。

出售收益及虧損乃按比較所得款項與賬面值釐定，並於綜合全面收益表內「其他收益 — 淨額」中確認。

## 2.7 無形資產

### (a) 計算機軟件

與維護軟件程序相關的成本於產生時確認為開支。當符合以下條件時，貴集團控制可識別及獨特軟件產品的設計及測試的直接應佔開發成本確認為無形資產：

- 開發該軟件使其可使用，在技術上可行；
- 管理層有意開發該軟件並使用或出售；
- 有能力使用或出售該軟件；
- 能證明該軟件如何產生可能出現的未來經濟利益；
- 有足夠的技術、財務及其他資源完成開發並可使用或出售該軟件；及
- 該軟件在開發期內應佔開支能可靠地計量。

資本化為軟件一部分的直接應佔成本包括僱員成本及相關經常開支的適當部分。

已資本化的開發成本入賬列為無形資產，並自該資產可供使用起計攤銷。於2020年、2021年及2022年12月31日，無形資產主要包括自第三方購買的軟件。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，並無開發成本符合上述標準及作為無形資產進行資本化。

### (b) 研發

不符合上文(a)項所載條件的研發開支於產生時確認為開支。先前確認為開支的開發成本於後續期間不會確認為資產。

**(c) 攤銷方法及期間**

貴集團在以下期間採用直線法攤銷具有有限使用年期的無形資產：

- 計算機軟件 2至5年

**2.8 非金融資產減值**

無限定可使用年期的無形資產毋須攤銷，並須每年進行減值測試，或倘有事件出現或情況變化顯示彼等可能減值時，則測試次數更為頻繁。其他資產於出現事件或情況變化顯示賬面值或不能收回時，須進行減值測試。減值虧損按資產賬面值超過其可收回金額的數額確認。可收回金額為資產公平值減去出售成本及使用價值兩者中較高者。於評估減值時，資產按大致獨立於其他資產或資產組別（現金產生單位）的現金流入的獨立可辨認現金流入的最低層次組合。除商譽外，已蒙受減值的非金融資產在各報告期末均就減值是否可以轉回進行檢討。

**2.9 金融資產**

**(a) 分類**

貴集團將金融資產劃分為以下計量類別：

- 隨後將按公平值計量（計入其他全面收益或計入損益）的金融資產；及
- 將按攤銷成本計量的金融資產。

該分類取決於實體管理金融資產的業務模式及現金流量的合約條款。

就按公平值計量的資產而言，收益及虧損將計入損益或其他全面收益。就並非持作交易的權益工具投資而言，將取決於貴集團是否於最初確認時行使不可撤銷選擇權，以將權益投資按公平值計入其他全面收益。

貴集團當且僅當管理該等資產的業務模式變動時重新分類債務投資。若預期可在一年或更短的時間內收回有關款項，則將其分類為流動資產。若否，則將被列為非流動資產。貴公司及貴集團的金融資產包括貿易應收款項、合約資產、按金及其他應收款項、按公平值計入損益的金融資產以及現金及現金等價物。

**(b) 確認及終止確認**

金融資產常規買賣於交易日（即貴集團承諾購買或出售資產之日）確認。於收取來自金融資產的現金流量的權利屆滿或已被轉讓且貴集團已轉讓擁有權的絕大部分風險及回報時終止確認金融資產。

(c) 計量

初始計量時，倘金融資產並非以公平值計入損益，則 貴集團按公平值加收購該金融資產的直接應佔交易成本計量該金融資產。按公平值計入損益的金融資產的交易成本於損益內支銷。

債務工具

債務工具的后續計量取決於 貴集團管理資產的業務模式及該等資產的現金流量特徵。 貴集團將其債務工具分類為三種計量類別：

- 攤銷成本：持作收回合約現金流量的資產，倘該等資產現金流量僅指支付的本金及利息，則按攤銷成本計量。該等金融資產的利息收入乃按實際利率法計入「財務收入」。終止確認產生的任何收益或虧損直接於損益內確認，並與外匯收益及虧損一併按「其他收益 — 淨額」呈列。減值虧損於綜合全面收益表內作為單獨項目呈列。
- 按公平值計入其他全面收益：持作收回合約現金流量及出售金融資產的資產，倘該等資產現金流量僅指支付本金及利息，則按公平值計入其他全面收益計量。賬面值的變動乃計入其他全面收益，惟於損益確認的減值收益或虧損、利息收入及匯兌損益的確認除外。金融資產終止確認時，先前於其他全面收益確認的累計收益或虧損由權益重新分類至損益，並於其他收益 — 淨額內確認。該等金融資產產生的利息收入使用實際利率法計入財務收入。外匯收益及虧損於其他收益 — 淨額內呈列，而減值開支於綜合全面收益表內作為單獨項目呈列。
- 按公平值計入損益：未達攤銷成本標準或按公平值計入其他全面收益的資產乃按公平值計入損益計量。後續按公平值計入損益計量的債務投資的收益或虧損於損益內確認，並於產生期間在其他收益 — 淨額內列報淨額。

(d) 減值

貴集團按前瞻基準評估與其按攤銷成本列賬的債務工具相關的預期信貸虧損。所採用的減值方法取決於信貸風險是否顯著增加。附註3詳述 貴集團如何釐定信貸風險是否大幅增加。

預期信貸虧損為金融資產預期年內信貸虧損的概率加權估計(即所有現金差額的現值)。

就貿易應收款項及合約資產而言， 貴集團採用香港財務報告準則第9號所允許的簡化方法，該方法要求自資產的初始確認起確認預期全期虧損。該撥備矩陣乃根據具有類似信貸風險特徵的貿易應收款項及合約資產於預期存續期內的歷史觀察違約率釐定，並就前瞻性估計作出調整。在各報告日期會更新歷史觀察違約率，並分析前瞻性估計的變化。

按金及其他應收款項減值按12個月預期信貸虧損或全期預期信貸虧損計量，視乎信貸風險自初步確認以來有否顯著增加而定。倘應收款項的信貸風險自初步確認以來大幅增加，則減值按全期預期信貸虧損計量。

就按攤銷成本計量的其他金融資產(包括現金及現金等價物)而言，管理層認為，參考對手方歷史違約率及當前財務狀況，彼等的信貸風險自初始確認以來並無大幅增加。

## 2.10 抵銷金融工具

當貴集團有法定可強制執行權利可抵銷已確認金額，並有意按其淨額基準結清或同時變現資產和結清負債時，有關金融資產與負債可互相抵銷，並在綜合財務狀況表報告其淨額。法定可強制執行權利不得依賴未來事件而定，而必須在一般業務過程中以及倘公司或對手方一旦出現違約、無償債能力或破產時強制執行。於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度並無抵銷金融資產及負債。

## 2.11 存貨

存貨按成本與可變現淨值兩者中的較低者列賬。成本按加權平均法釐定。存貨主要包括糖果產品，可變現淨值為日常業務過程中的估計售價減適用可變銷售開支。

## 2.12 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。貴集團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。

來自貴集團部分客戶的貿易應收款項，其合約現金流量僅為支付本金及利息，根據貴集團日常資金管理需要，通過無追索權保理安排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透過收取合約現金流量及出售該等資產達致，並於其後按公平值計入其他全面收益計量。

有關貴集團減值政策的說明，請參閱附註3.1(b)(iii)。

## 2.13 合約資產及合約負債

於與客戶訂立合約後，貴集團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。合約資產於貴集團根據合約所載支付條款有權無條件獲得代價前確認收益時予以確認。反之，合約負債指貴集團已自該客戶收取相關代價(或到期的代價金額)，而須向客戶轉讓上述服務的責任。

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

合約資產根據附註3.1(b)(iii)所載政策進行預期信貸虧損評估，並在收取代價的權利成為無條件時重新分類至應收款項。

## 2.14 現金及現金等價物

在綜合現金流量表內，現金及現金等價物包括手頭現金、以及原到期日為三個月或以內的銀行及其他金融機構的現金。



## 附錄一

## 會計師報告

### 2.15 股本

普通股分類為權益。發行新股或購股權直接應佔的遞增成本於權益中顯示為所得款項扣減（扣除稅項）。

### 2.16 貿易及其他應付款項

貿易應付款項指就於一般業務過程中自供應商取得貨品或服務付款的責任。倘貿易及其他應付款項於一年或以內（或倘在業務的正常經營週期內，以較長者為準）到期，則分類為流動負債；否則，以非流動負債呈列。

貿易及其他應付款項最初按公平值確認且其後以實際利率法按攤銷成本計量。

### 2.17 借款

借款最初按公平值扣除產生的交易成本確認。借款其後按攤銷成本計量。所得款項（扣除交易成本）與贖回價值的任何差額按實際利率法於借款期間內於綜合全面收益表確認。

倘部分或全部融資將會很有可能提取，則設立貸款融資時支付的費用確認為該貸款的交易成本。在此情況下，該費用將遞延直至提取為止。倘無證據證明部分或全部融資將會很有可能被提取，則該項費用資本化作為流動資金服務的預付款，並按有關融資期間攤銷。

當合約中規定的責任解除、取消或屆滿時，借款從財務狀況表中剔除。已消除或轉讓予另一方的金融負債的賬面值與已付代價（包括任何已轉讓的非現金資產或已承擔的負債）之間的差額於損益中確認為財務成本。

除非 貴集團可無條件將負債之結算遞延至期末結算日後12個月以上，否則借款分類為流動負債。

### 2.18 借款成本

一般及特定借款成本直接歸屬於需要完成及籌備該資產以作擬定用途或出售的一段時間內資本化的合資格資產的收購、建設或生產。合資格資產為必須經一段長時間處理以作其擬定用途或出售的資產。

所有其他借款成本均於所產生的年度內支銷。

### 2.19 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繳稅項，並且就歸屬於暫時差異以及未使用的稅項虧損的遞延稅項資產及負債之變動作出調整。

#### (a) 即期所得稅

即期所得稅支出根據 貴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之間的暫時差異悉數撥備。然而，倘遞延稅項負債從初步確認商譽產生，則不會予以確認。倘遞延所得稅乃產生自交易(業務合併除外)中初步確認的資產或負債，且不影響交易當時的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該等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，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，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，惟與於其他全面收益確認之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全面收益或直接於權益中確認。

**2.20 僱員福利**

**(a) 退休金責任**

貴集團僅管理定額供款退休金計劃。根據中國的規則及法規，貴集團的中國僱員須參加中國有關市級與省級政府組織的多項定額供款退休福利計劃，據此，貴集團及其中國僱員須每月按僱員薪金的百分比向該等計劃供款。市級與省級政府承諾承擔根據上述計劃應付的全部現有及未來中國退休僱員的退休福利責任。除每月供款外，貴集團無須就其僱員的退休及其他退休後福利承擔其他付款責任。該等計劃的資產與貴集團其他資產分開持有，並由政府獨立管理的基金保管。

貴集團就定額供款退休計劃作出的供款於產生時支銷。

**(b) 住房公積金、醫療保險及其他社會保險**

貴集團中國僱員有權參與政府監管的多項住房公積金、醫療保險及其他社會保險計劃。貴集團每月基於僱員薪金的若干百分比向該等基金供款(惟不得超出一定上限)。貴集團有關該等基金的責任以各年度應付的供款為限。對住房公積金、醫療保險及其他社會保險的供款於產生時支銷。

**(c) 離職福利**

貴集團在正常退休日期前解僱僱員或僱員自願接受離職以換取該等福利時支付離職福利。貴集團於以下日期(以較早者為準)確認離職福利：(a) 貴集團無法再撤回該等福利的要約之日；及(b) 實體確認重組成本屬香港會計準則第37號範圍內並涉及支付離職福利之日。在提出要約以鼓勵自願離職的情況下，離職福利乃根據預期接受要約的僱員人數計量。於報告期結束後超過12個月到期應付的福利則貼現至現值。

**(d) 短期責任**

工資及薪金負債(包括預期在僱員提供相關服務期間結束後12個月內悉數結算的非貨幣福利及累計年假)就截至報告期末僱員已提供的服務進行確認，並按結算有關負債時預期將支付的金額計量。負債於綜合財務狀況表內呈列為即期僱員福利責任。

僱員享有的病假及產假於休假時才確認。

**(e) 花紅計劃**

貴集團根據計及貴集團股東應佔溢利(作出若干調整後)的公式就花紅及溢利攤分而確認負債及開支。貴集團按合約規定或過往慣例所產生的推定責任確認撥備。

**(f) 以股份為基礎的付款**

對提供類似服務的僱員及其他人士的以權益結算、以股份為基礎的付款按授出日期權益工具的公平值計量。

授出日期將予轉讓權益工具的公平值與授出日期將予收取現金代價之間的差額重組為「僱員福利」。

**2.21 撥備**

倘貴集團現時因過往事件而涉及法律或推定責任，而履行責任可能導致資源流出，且金額已可靠估計，則會確認撥備。不會就未來經營虧損確認撥備。

倘有多項同類責任，則會整體考慮責任類別以釐定履行責任時可能流出的資源。即使同一責任類別所涉及任何一個項目相關的資源流出可能性極低，仍須確認撥備。

撥備按反映當前市場對貨幣時間價值及責任特定風險之評估的稅前利率，以履行責任預計所需支出之現值計量。隨時間流逝而增加的撥備確認為利息開支。

**2.22 收益確認**

收益於或隨貨品或服務的控制權轉移至客戶時確認。服務的控制權可隨時間或某一時間點轉移，取決於合約條款與合約適用的法律規定。

倘貴集團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；
- 貴集團履約時創造或提升客戶所控制的資產；或
- 並無創造對貴集團而言有其他用途的資產，而貴集團可強制執行其權利以收取迄今已完成履約部分的款項。

倘服務的控制權隨時間轉移，收益將於合約期間參考全都完成履約責任的進度確認。否則，收益於客戶獲得資產控制權時的某一時間點確認。

## 附錄一

## 會計師報告

客戶合約可能包括多項履約責任。就該等安排而言，貴集團根據其相對獨立售價分配收益至各項履約責任。貴集團一般根據向客戶收取的價格釐定獨立售價。倘獨立售價無法直接觀察，則使用預期成本加利潤率或經調整市場評估法進行估計，視乎可觀察資料的可用性而定。於估計各不同履約責任的相關售價時已作出假設及估計，而對該等假設及估計的判斷變動可能影響收益確認。

當合約的任何一方已履約，貴集團根據實體履約與客戶付款之間的關係將合約於綜合財務狀況表呈列為合約資產或合約負債。

合約資產為貴集團就換取貴集團已向客戶轉讓的服務而收取代價的權利。應收款項於貴集團擁有無條件收取代價的權利時入賬。倘代價僅隨時間推移即會成為到期應付，則收取代價的權利為無條件。

倘於貴集團向客戶轉讓服務前，客戶支付代價或貴集團擁有無條件收取代價的權利，則貴集團於作出付款或應收款項入賬時(以較早者為準)呈列合約負債。合約負債指貴集團因已自客戶收取代價(或代價金額到期)，而須轉讓服務予客戶之責任。

貴集團將獲取客戶合約所引致的與合約直接相關的成本確認為合約成本(倘預期可收回該等成本)。合約成本按與轉讓與資產有關的貨品或服務模式一致的基準攤銷。

完成履約責任的進度乃基於下列最能描述貴集團完成履約責任表現的其中一種方法計量：

- 直接計量 貴集團轉移予客戶的價值；或
- 貴集團完成履約責任所作出的努力或投入相對於預期作出的努力或投入總額。

貴集團採用產出法基於直接將對客戶迄今為止轉移的服務價值與合約中承諾的剩餘服務比較計量而確認其收益。貴集團擁有內部或客戶的項目經理將在服務期內按特定時間間隔對工作進行認證的服務合約。

由於項目不同，不同客戶的付款條件亦不同。任務及營銷人員以及營銷人員派駐服務匹配服務按月收費，而定制營銷解決方案及SaaS+訂閱服務按項目收費。大部分款項的付款，信貸期為30至180日。貴集團無意向客戶提供融資，且貴集團努力收回應收款項並及時監控信貸風險。

就包含可變代價(如勞工表現變動及獎勵付款)的定制營銷解決方案、任務與營銷人員匹配服務、營銷人員派駐服務及SaaS+訂閱所得收益而言，貴集團使用最可能的金額估計其將有權收取的代價金額。可變代價的估計金額僅於計入交易價格時很大可能不會導致日後與可變代價相關的不確定因素其後獲解決時出現重大收益撥回的情況下，方會計入交易價格。於各報告期末，貴集團更新估計交易價格(包括更新其對可變代價估計是否受限的評估)，以忠實反映於報告期末存在的情況及報告期內的情況變化。

### (a) 定制營銷解決方案

定制營銷解決方案在線下零售店為貴集團客戶的商品制定並實施定制銷售及營銷計劃，旨在增強品牌知名度、推廣商品及動銷。尤其是，貴集團設置場地、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 貴集團提供綜合服務，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 貴集團履約提供的效益同時確認。

**(b) 任務與營銷人員匹配服務**

任務與營銷人員匹配服務為 貴集團客戶的商品於線下零售店制定並實施標準化的銷售及營銷活動，旨在提高客戶的銷售業績。尤其是， 貴集團客戶的營銷任務乃通過 貴集團的數字化工具觸點通發佈。 貴集團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， 貴集團提供任務與合適的營銷人員的匹配推薦，並調整營銷人員與任務的匹配。此外，為了達成 貴集團客戶的業績目標， 貴集團定期評估其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 貴集團履約提供的效益同時確認。

**(c) 營銷人員派駐服務**

營銷人員派駐服務指派 貴集團的僱員營銷人員根據 貴集團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， 貴集團使其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， 貴集團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 貴集團履行每月行政工作所提供的利益，故營銷人員派駐服務的收益隨時間確認。

**(d) SaaS+訂閱**

SaaS+訂閱提供現成數字化工具的定制(按需)及訂閱。尤其是，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。

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， 貴集團的履約並未產生對 貴集團有替代用途的資產，且 貴集團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 貴集團履約時所提供訂閱服務的效益。 貴集團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。

**(e) 主要責任人與代理人考量**

於釐定 貴集團在向其客戶提供若干服務中是否擔任主要責任人或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 貴集團的主要責任人或代理人角色時， 貴集團個別或綜合考慮 貴集團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，以及是否可酌情釐定價格。

(i) 定制營銷解決方案

提供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。貴集團因以下原因而擔任主要責任人：

- 貴集團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。
- 貴集團須承受與僱傭僱員有關的風險。
- 貴集團可酌情管理服務計劃的具體實施，如促銷策略、人事調動及日常管理計劃。
- 貴集團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。
- 貴集團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。

(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，而履行合約的合約成本(如經營成本及勞工成本)則確認為服務成本。貴集團因以下原因而擔任主要責任人：

- 貴集團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。
- 貴集團主要負責履行向客戶提供指定商品及服務的承諾。
- 貴集團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。
- 貴集團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收益。貴集團因以下原因而擔任代理人：

- 貴集團向客戶提供建議，但無法控制服務實施計劃。
- 貴集團對勞工的日常表現或工作時間表並無控制權。例如，貴集團對受聘員工的薪金水平並無酌情權。
- 貴集團根據客戶作出的最終決定，協助甄選及與聘用人員簽訂勞動合同。貴集團並無聘用僱員的風險，原因是彼等可從客戶悉數收回勞工成本。

(iv) SaaS + 訂閱

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

- 貴集團為服務主辦方，主要負責履行向客戶提供指定服務的承諾。
- 貴集團於將指定數據及數字化產品轉移給客戶前對其進行控制。
- 貴集團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。
- 貴集團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

貴集團預期並無自所承諾貨品或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， 貴集團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， 貴集團選擇不披露定制營銷解決方案、任務與營銷人員匹配服務及營銷人員派駐服務及SaaS + 訂閱的剩餘履約責任的相關資料，因為該合約的原預定期限少於一年。

2.23 股息分派

貴集團已就於報告期末或之前已宣派但於報告期末並未分派的任何股息金額(即已獲適當授權及不再由實體酌情決定的金額)計提撥備。

2.24 政府補助

當可以合理確定 貴集團將會收到政府補助並會遵守所有附帶條件時，則政府補助會按其公平值確認。

有關成本的政府補助均會於符合擬補償成本所需的期間遞延並在損益確認。

2.25 利息收入

按公平值計入損益的金融資產的利息收入計入該等資產的公平值收益淨額。

按攤銷成本計量的金融資產使用實際利率法計算的利息收入作為「其他收入」於綜合全面收益表內確認。

倘利息收入乃從持作現金管理用途的金融資產所賺取，則呈列為財務收入(見下文附註10)。

## 2.26 每股盈利

### (a) 每股基本盈利

每股基本盈利乃按以下方式計算得出：

- 貴公司擁有人應佔溢利(扣除普通股以外的任何支付權益成本)；及
- 財政年度內發行在外的普通股的加權平均數，並就該年內已發行普通股的花紅部分作出調整，且不包括庫存股。

### (b) 每股攤薄盈利

每股攤薄盈利調整用於釐定每股基本盈利的數字已計及：

- 與潛在攤薄普通股相關的利息及其他融資成本的除所得稅後影響；及
- 發行在外的額外普通股的加權平均數(假設轉換所有潛在攤薄普通股)。

## 2.27 租賃

倘 貴集團釐定一項安排將所識別資產之一段期間的使用控制權轉讓以換取代價，則由一項交易或一系列交易構成的安排屬或包含租賃。該釐定乃按對有關安排的內容的評估而作出，不論有關安排是否屬法律形式租賃。

貴集團(作為承租人)就若干租賃辦公室訂立租賃協議。

租賃初步確認為使用權資產，並在租賃資產可供 貴集團使用當日確認相應負債。每筆租賃付款乃分配至負債及財務成本。財務成本於租期內於損益扣除，以計算出各期間負債餘額的固定週期利率。使用權資產乃按資產估計可使用年期及租期的較短者以直線法折舊。如 貴集團合理確定會行使購買選擇權，則使用權資產會於相關資產的可使用年內折舊。

租賃產生的資產及負債初步按現值計量。租賃負債包括以下租賃付款的淨現值：

- 固定付款(包括實質固定付款)減任何應收租賃獎勵；
- 基於指數或利率的可變租賃付款；
- 剩餘價值擔保下的承租人預期應付款項；
- 購買選擇權的行使價格(倘承租人合理地確定行使該權利)；
- 支付終止租賃的罰款(倘租賃條款反映承租人行使該權利)；及
- 租賃負債的計量亦包含根據可合理確定的續租權支付的租賃付款。



租賃付款採用租賃所隱含的利率予以貼現。倘能釐定該利率，則使用 貴集團的增量借款利率，即個別承租人在類似經濟環境中為在以相似條款、擔保及條件獲得與使用權資產具有類似價值的資產而借入必要資金所須支付的利率。

使用權資產按以下各項組成的費用計量：

- 租賃負債的初步計量金額；
- 於開始日期或之前所作的任何租賃付款，減所收取的任何租賃獎勵；
- 任何初始直接成本；及
- 修復成本(如有)。

與短期租賃相關的付款按直線法確認為開支。短期租賃乃租期為12個月或以下的租賃。

### 3 財務風險管理

#### 3.1 財務風險因素

貴集團的業務令其面臨多項金融風險：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。 貴集團的整體風險管理計劃重點關注金融市場的不可預測性，並設法將對 貴集團財務表現的潛在不利影響減至最低。

管理層定期管理 貴集團金融風險。由於 貴集團的財務架構及目前營運簡單，故管理層並無進行任何對沖活動。

##### (a) 市場風險

###### (i) 外匯風險

貴集團的業務主要以人民幣進行。於2020年、2021年及2022年12月31日，並無重大非人民幣資產及負債。因此， 貴集團並無面臨任何重大外匯風險。

###### (ii) 現金流量利率風險

貴集團的利率風險來自銀行現金及銀行借款。按浮動利率計息的銀行借款使 貴集團面臨現金流量利率風險，惟被銀行存款所部分抵銷。由於銀行借款的還款時間表均為一年內，利率修訂產生的潛在風險並不重大。銀行借款的利率狀況於附註26及28披露。銀行存款按現行市場利率計息。

###### (iii) 價格風險

貴集團就其所持按公平值計入損益的金融資產(按公平值列賬且公平值變動於損益確認)而面臨價格風險。

為管理投資產生的價格風險， 貴集團會豐富其投資組合。投資組合的多元化乃在 貴集團設定的限制下進行。每項投資均由高級管理層按個案基準進行管理。有關 貴集團投資可變價格的影響，請參閱附註22。

**(b) 信貸風險**

貴集團就其貿易及其他應收款項、合約資產、現金及現金等價物、按公平值計入損益的金融資產面臨信貸風險。上述項目的賬面值為 貴集團面臨的與金融資產有關的最大信貸風險敞口。

**(i) 現金及現金等價物**

貴集團預期並無與銀行現金存款有關的重大信貸風險，因為該等存款主要存放於國有銀行及信用等級為AAA或AA+的大型上市銀行。管理層預期不會因有關對手方不履約而造成任何重大損失。

**(ii) 按公平值計入損益的金融資產**

由於 貴集團投資於市場信用評級高、流動性強、回報穩定的庫務投資產品， 貴集團預期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。管理層預期不會因有關對手方不履約而造成任何重大損失。

**(iii) 貿易應收款項及合約資產**

貴集團應用香港財務報告準則第9號規定的簡化方法計量預期信貸虧損，即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已根據相同信貸風險特點及賬齡期分類。合約資產與未開具發票的在建工程相關，有關風險特點與同類合約的貿易應收款項大致相同。因此， 貴集團確定，貿易應收款項的預期虧損率與合約資產的虧損率合理地相若。

貴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。因應不同類型客戶， 貴集團分別計算預期信貸虧損率。

就第1類而言， 貴集團認為該等客戶具有優良的信貸狀況且無違約記錄。此外，該等客戶在財務上有能力結付未付金額。該等客戶的預期信貸虧損乃獨立評估。

就第2類而言，貿易應收款項及合約資產的預期信貸虧損率乃根據撥備矩陣釐定，其中主要逾期少於12個月的結餘按下文所列的預期信貸虧損率撥備。

過往虧損率亦進行調整，以反映有關影響客戶結清應收款項的能力的宏觀經濟因素(即國內生產總值及消費者價格指數)的當前及前瞻性資料。

基於管理層評估，於2020年、2021年及2022年12月31日的貿易應收款項及合約資產減值撥備分別約為人民幣3,955,000元、人民幣4,438,000元及人民幣2,753,000元。

據此，各報告期末的貿易應收款項及合約資產虧損撥備乃按下文所述而釐定。

## 附錄一

## 會計師報告

第一類：根據外部信貸評級，客戶信貸風險相對較低且並無違約記錄。

於2020年、2021年及2022年12月31日，按逾期日劃分的第一類貿易應收款項及合約資產減值撥備釐定如下：

於2020年12月31日	Aaa	Aa	A	Baa	Ba	總計
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>
於2021年12月31日	Aaa	Aa	A	Baa	Ba	總計
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>
於2022年12月31日	Aaa	Aa	A	Baa	Ba	總計
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。

第二類：客戶信貸風險相對較高

於2020年、2021年及2022年12月31日，按逾期日劃分的第二類貿易應收款項及合約資產減值撥備釐定如下：

於2020年12月31日	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
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>
於2021年12月31日	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
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>

## 附錄一

## 會計師報告

於2022年12月31日	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
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)	<u>(1,503)</u>	<u>(494)</u>	<u>(131)</u>	<u>(126)</u>	<u>(76)</u>	<u>—</u>	<u>(177)</u>	<u>(68)</u>	<u>(2,575)</u>
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>

### (iv) 按攤銷成本計量的其他應收款項

按攤銷成本計量的其他應收款項主要指於知名公司的其他應收款項及存款。貴集團使用預期信貸虧損模型以確定其他應收款項的預期虧損撥備。管理層參考對手方歷史違約率及當前財務狀況認為其信貸風險自初始確認以來並未顯著增加。所有其他應收款項均在履行，且信貸風險與最初預期一致。因此，貴集團使用12個月預期信貸虧損模型以評估其他應收款項的信貸虧損。

於2020年、2021年及2022年12月31日，貿易應收款項、合約資產及其他應收款項的虧損撥備與該年／期初虧損撥備對賬如下：

	貿易應收 款項 人民幣千元	合約 資產 人民幣千元	其他應收 款項 人民幣千元	總計 人民幣千元
於2020年1月1日	3,375	878	85	4,338
金融資產(減值虧損 撥回)／減值虧損	<u>(467)</u>	<u>169</u>	<u>41</u>	<u>(257)</u>
於2020年12月31日	<u>2,908</u>	<u>1,047</u>	<u>126</u>	<u>4,081</u>
於2021年1月1日	2,908	1,047	126	4,081
金融資產減值虧損／ (減值虧損撥回)	<u>698</u>	<u>(215)</u>	<u>(20)</u>	<u>463</u>
於2021年12月31日	<u>3,606</u>	<u>832</u>	<u>106</u>	<u>4,544</u>
於2022年1月1日	3,606	832	106	4,544
金融資產(減值虧損 撥回)／減值虧損 壞賬撤銷	<u>(217)</u> <u>(2,203)</u>	<u>735</u> <u>—</u>	<u>35</u> <u>—</u>	<u>553</u> <u>(2,203)</u>
於2022年12月31日	<u>1,186</u>	<u>1,567</u>	<u>141</u>	<u>2,894</u>

## 附錄一

## 會計師報告

### (c) 流動資金風險

流動資金風險為 貴集團未能償付到期債項的風險，因資產及負債的金額與年期錯配所致。

審慎的流動資金風險管理意味著維持充足的現金及現金等價物以及可用資金。由於相關業務的性質使然， 貴集團負責財務職能的管理層力求通過保持充足可用的現金及承諾銀行融資來保持資金的靈活性。

下表以綜合財務狀況表日期至合約到期日的剩餘期間為基礎，將 貴集團的金融負債劃分為相關到期組別。表內披露的金額為合約未貼現現金流量。

	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
應付一名關聯方 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)	5,382	2,591	1,121	—	9,094
	<u>148,066</u>	<u>2,591</u>	<u>1,121</u>	<u>—</u>	<u>151,778</u>
<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)	3,956	1,971	212	—	6,139
	<u>164,295</u>	<u>1,971</u>	<u>212</u>	<u>—</u>	<u>166,478</u>

## 附錄一

## 會計師報告

	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>

### 3.2 資本風險管理

貴集團的資本管理目標是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金成本。貴集團利用股權撥付其業務營運所需資金。為維持或調整資本架構，貴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，貴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。債務淨額以借款、租賃負債及應付關聯方款項總額減去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。資本總額以綜合財務狀況表內列示的「權益總額」計算。

貴集團的策略為將資產負債比率維持在最低水平。於2020年、2021年及2022年12月31日的資產負債比率如下：

	附註	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	26	31,000	54,800	61,273
租賃負債	16	8,626	5,911	2,374
應付關聯方款項	28	17	—	1,447
減：現金及現金等價物	23	(9,110)	(20,317)	(62,704)
減：按公平值計入損益的金融資產	22	<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>8.0%</u>	<u>11.2%</u>	<u>0.7%</u>

### 3.3 公平值估計

#### (a) 公平值層級

貴集團按用於計量公平值的估值方法所用輸入數據的層級，分析其金融工具的公平值。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)。

貴集團財務部就財務申報目的對第三級金融工具進行估值並以個案基準管理金融工具的估值工作。財務部至少每年一次使用估值方法釐定 貴集團第三級金融工具的公平值，然後向 貴公司的高級管理層及董事匯報。

下表呈列 貴集團按公平值計量的資產。

	第三級 人民幣千元
<b>於2020年12月31日</b>	
按公平值計入其他全面收益的金融資產：貿易應收款項	210,568
按公平值計入損益的金融資產：短期庫務投資	9,180
	<u>219,748</u>
<b>於2021年12月31日</b>	
按公平值計入其他全面收益的金融資產：貿易應收款項	265,201
按公平值計入損益的金融資產：短期庫務投資	4,000
	<u>269,201</u>
<b>於2022年12月31日</b>	
按公平值計入其他全面收益的金融資產：貿易應收款項	239,296
按公平值計入損益的金融資產：短期庫務投資	—
	<u>239,296</u>

#### (b) 使用不可觀察輸入數據進行的公平值計量

貴集團與中國若干金融機構訂立短期庫務投資產品合約。該等項目於綜合財務狀況表中反映為按公平值計入損益的金融資產。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。

貴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回報率獲取及評估。

## 附錄一

## 會計師報告

與使用不可觀察輸入數據進行的公平值計量有關的量化資料

(i) 按公平值計入損益

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	預期收益率	預期收益率越高，公平值越高
不可觀察輸入數據範圍	2.15%– 2.91%	2.60%– 2.99%	—			

於2020年、2021年及2022年12月31日，每年預期收益率變動100個基點將會導致公平值變動分別約為人民幣92,000元、人民幣40,000元及零。

(ii) 按公平值計入其他全面收益

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	210,568	265,201	239,296	貼現現金流量	貼現率	貼現率越高，公平值越低。
不可觀察輸入數據範圍	2.54%– 3.95%	3.54%– 3.95%	3.23%– 3.95%			

於2020年、2021年及2022年12月31日，每年貼現率變動100個基點將會導致公平值變動分別約為人民幣2,106,000元、人民幣2,652,000元及人民幣2,393,000元。

#### 4 重大會計估計及判斷

估計及判斷持續進行評估，並根據過往經驗及其他因素而作出，包括對未來事件作出認為在有關情況下屬合理的預期。

貴集團對未來作出估計及假設。按其定義，會計估計結果很少會與相關實際結果一致。有重大風險導致須對下個財政年度的資產及負債的賬面值作出重大調整的估計及假設於下文闡述：

(a) 收益確認

管理層採用產出法計量所提供服務的價值，即基於直接將對客戶迄今為止轉移的服務價值與服務合約中承諾完成的剩餘服務比較計量而確認收益。服務合約一般於一年內完成。管理層在服務合約開始時估計收益，並定期評估項目進度以及所產生成本、範圍變更、索賠及糾紛的財務影響。管理層對收益及服務合約完成情況的估計需要作出重大判斷，並對收益確認的金額和時間有重大影響。內部及客戶項目經理會定期計量各項目完成的服務價值，並發佈內部進度報告。隨著合約的推進，貴集團會根據內部進度報告或客戶項目經理的確認而定期檢討及修訂就各服務合約擬定的合約收益估計。



## 附錄一

## 會計師報告

### (b) 主要責任人與代理人考量

貴集團遵循主要責任人與代理人考量的會計指引，以評估 貴集團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。 貴公司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。

### (c) 貿易應收款項及合約資產減值虧損

貴集團遵循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。於評估每位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，管理層會考慮各種因素，如跟進程序的結果、客戶付款趨勢(包括付款日程)、客戶的財務狀況及預期信貸風險日後變動，包括考慮一般經濟指標、宏觀經濟指標變動等因素。有關假設及輸入數據的詳情於附註3.1(b)(iii)論述。

### (d) 即期及遞延所得稅

貴集團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錄得的金額不同，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。

## 5 收益及分部資料

貴公司主席被認定為 貴集團主要經營決策者，負責審核 貴集團內部報告以評估績效及分配資源。 貴公司主席將 貴集團業務視為單一經營分部，並相應地審閱綜合財務報表。

### (a) 收益明細

	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
來自以下各項的收益：			
定制營銷解決方案	305,888	272,724	459,623
任務與營銷人員匹配服務	32,127	59,238	82,062
營銷人員派駐服務	73,583	69,412	48,713
SaaS + 訂閱	1,973	14,915	27,712
	<u>413,571</u>	<u>416,289</u>	<u>618,110</u>

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度， 貴集團所有收益隨時間確認。

### (b) 地理資料

所有收益及資產截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度均位於中國。

## 附錄一

## 會計師報告

### (c) 來自主要客戶的收益

來自佔 貴集團截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度收益10%或以上的各主要客戶的收益載列如下：

	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
客戶A	不適用*	不適用*	85,954
客戶B	71,187	81,235	80,317
客戶C	61,838	不適用*	不適用*
客戶D	不適用*	不適用*	166,757
客戶E	68,507	66,509	不適用*

\* 佔相應年度收益少於10%。

### (d) 就合約負債確認的收益

下表列示截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度就結轉合約負債確認的收益。

	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
計入年初合約負債結餘的已確認收益			
營銷人員派駐服務	<u>5,019</u>	<u>3,624</u>	<u>3,297</u>

### (e) 未完成合約責任

誠如附註2.22(e)所披露，作為實際可行的權宜方法， 貴集團選擇不披露定制營銷解決方案、任務與營銷人員匹配服務及營銷人員派駐服務及SaaS+訂閱剩餘履約責任的相關資料，因為該等合約的原預定期限少於一年。

### (f) 履約成本確認的資產

	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
於12月31日自履約成本確認的資產	<u>2,392</u>	<u>712</u>	<u>480</u>
年內確認為提供服務成本的攤銷	<u>3,781</u>	<u>2,392</u>	<u>712</u>

## 附錄一

## 會計師報告

### 6 其他收入及收益淨額

	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
<b>其他收入</b>			
政府補助 (附註(a))	3,746	22,829	26,090
來自關聯方的利息收入 (附註28(b))	2,857	—	—
增值稅加計扣除的收益	1,790	1,859	1,804
	<u>8,393</u>	<u>24,688</u>	<u>27,894</u>
<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)
	<u>240</u>	<u>464</u>	<u>1,002</u>

(a) 截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，政府補助主要包括工作補助計劃及公司註冊補貼。該等補助並無附帶未達成條件或其他或然事項。貴集團並無直接受益於任何其他形式的重大政府資助。

### 7 按性質劃分的開支

	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
僱員福利開支(包括董事酬金) (附註8)	52,441	63,932	297,338
勞務費	209,354	194,630	166,059
研發及技術服務開支	9,603	10,831	25,754
活動消耗品	29,238	38,354	22,320
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
差旅及交通開支	16,035	16,359	13,349
辦公室開支	6,570	4,753	8,727
其他稅項及徵費	7,999	7,877	6,690
攤銷及折舊 (附註14、附註15、附註16(a))	7,461	7,402	6,004
存貨減值虧損	1,755	—	—
核數師薪酬 — 審核服務	739	—	—
其他開支	3,169	2,348	2,650
	<u>344,364</u>	<u>354,856</u>	<u>566,744</u>
代表：			
服務成本	249,605	246,040	444,543
行政開支	64,312	75,886	77,874
研發開支	11,743	12,161	25,019
銷售及營銷開支	18,704	20,769	19,308
	<u>344,364</u>	<u>354,856</u>	<u>566,744</u>

## 附錄一

## 會計師報告

### 8 僱員福利開支

	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
工資及薪金	34,273	40,557	218,354
酌情花紅	2,207	2,281	1,172
退休金計劃供款 (附註(c))	3,128	8,956	51,718
住房福利及其他開支	12,833	12,138	26,094
	<u>52,441</u>	<u>63,932</u>	<u>297,338</u>
代表：			
服務成本	7,659	9,424	248,792
行政開支	25,465	30,019	22,696
銷售及營銷開支	15,892	18,430	17,762
研發開支	3,425	6,059	8,088
	<u>52,441</u>	<u>63,932</u>	<u>297,338</u>

(a) 截至2022年12月31日止年度，僱員福利開支大幅增加，主要因為 貴集團部分客戶將其服務類型從營銷人員派駐服務轉為定制營銷解決方案，因此，與僱員營銷人員相關的僱員福利(包括工資及薪金、養老金計劃供款、住房福利)全額計入定製營銷解決方案的僱員福利開支(而非於營銷人員派駐服務項下按淨額基準確認)。

#### (b) 五名最高薪酬人士

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度， 貴集團五名最高薪酬人士包括兩名、兩名及兩名董事。彼等的酬金披露於附註9(a)。已付予其餘非董事人士的酬金如下：

	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
工資及薪金	1,268	1,981	2,328
酌情花紅	257	134	25
退休金計劃供款	83	290	251
住房福利及其他開支	69	74	98
	<u>1,677</u>	<u>2,479</u>	<u>2,702</u>

酬金範圍如下：

酬金範圍(港元)	人數		
	截至12月31日止年度		
	2020年	2021年	2022年
500,001港元至1,000,000港元(相當於約人民幣409,000元至人民幣818,000元)	3	3	2
1,000,001港元至1,500,000港元(相當於約人民幣818,000元至人民幣1,226,000元)	—	—	1
	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>

## 附錄一

## 會計師報告

### (c) 退休金計劃供款

貴集團中國附屬公司的僱員須參與由地方市政府管理及營運的定額供款退休計劃。貴集團的中國附屬公司按僱員薪金的若干百分比向計劃供款，為僱員的退休福利提供資金。

根據人力資源和社會保障部及地方市政部門發佈的政策，受2019冠狀病毒病(COVID-19)影響，地方當局已陸續實施社會保障救濟政策。因此，於2020年2月至2020年12月期間的社會保險開支已相應減少或獲豁免。

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，貴集團並無動用沒收供款以減少其供款，且於2020年、2021年及2022年12月31日，並無可用以減少未來供款的沒收供款。

## 9 董事福利及權益

### (a) 董事酬金

孫先生於2021年9月30日獲委任為貴公司執行董事。楊先生於2022年7月1日獲委任為貴公司執行董事。

李建波先生及鐘傑生先生於2022年7月1日獲委任為貴公司非執行董事。

李營開女士、劉文德先生及顏永豪先生於2022年9月23日獲委任為貴公司獨立非執行董事。

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度已付／應付各董事的薪酬載列如下：

董事姓名	袍金 人民幣千元	薪金 人民幣千元	酌情花紅 人民幣千元	退休金計劃 供款 人民幣千元	津貼及 實物福利 (附註(ii)) 人民幣千元	總計 人民幣千元
<b>截至2020年12月31日</b>						
止年度						
執行董事兼						
行政總裁：						
孫先生	—	533	—	30	22	585
執行董事：						
楊先生	—	426	115	30	22	593
總計	—	959	115	60	44	1,178

## 附錄一

## 會計師報告

董事姓名	袍金 人民幣千元	薪金 人民幣千元	酌情花紅 人民幣千元	退休金計劃 供款 人民幣千元	津貼及 實物福利 (附註(ii)) 人民幣千元	總計 人民幣千元
<b>截至2021年12月31日</b>						
止年度						
執行董事兼 行政總裁：						
孫先生	—	716	45	97	25	883
執行董事：						
楊先生	—	559	34	97	25	715
<b>總計</b>	<b>—</b>	<b>1,275</b>	<b>79</b>	<b>194</b>	<b>50</b>	<b>1,598</b>

董事姓名	袍金 人民幣千元	薪金 人民幣千元	酌情花紅 人民幣千元	退休金計劃 供款 人民幣千元	津貼及 實物福利 (附註(ii)) 人民幣千元	總計 人民幣千元
<b>截至2022年12月31日止</b>						
年度						
執行董事兼行政總裁：						
孫先生	—	843	—	96	27	966
執行董事：						
楊先生	—	585	—	96	27	708
非執行董事：						
李建波先生	—	—	—	—	—	—
鐘傑生先生	—	—	—	—	—	—
獨立非執行董事：						
李營開女士	—	—	—	—	—	—
劉文德先生	—	—	—	—	—	—
顏永豪先生	—	—	—	—	—	—
<b>總計</b>	<b>—</b>	<b>1,428</b>	<b>—</b>	<b>192</b>	<b>54</b>	<b>1,674</b>

- (i) 執行董事的薪酬指該等董事以中國營運公司僱員的身份自中國營運公司收取的薪酬。
- (ii) 津貼及實物福利主要指由中國人力資源和社會保障部監管的住房公積金。
- (iii) 自各自任職之日起至2022年12月31日止期間，非執行董事及獨立非執行董事並無從 貴集團收取任何薪酬。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，概無董事放棄任何酬金。

## 附錄一

## 會計師報告

### (b) 董事離職福利

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，概無向董事支付任何款項作為提早終止委任的補償。

### (c) 向第三方提供以促成董事服務的代價

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度任何款項以促成 貴公司或中國營運公司的董事服務。

### (d) 有關以董事、董事所控制的法團及董事的關連實體為受益人的貸款、準貸款及其他交易的資料

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，概無以董事、董事所控制的法團及董事的關連實體為受益人的貸款、準貸款及其他交易。

### (e) 董事於交易、安排或合約的重大權益

除附註9及28所披露者外，概無 貴公司或中國經營公司為訂約方而 貴公司董事直接或間接於其中擁有重大利益且與 貴集團業務有關的重大交易、安排及合約截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度三個年度各年年底或其中任何時間存續。

## 10 財務成本 — 淨額

	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
財務收入			
— 銀行利息收入	61	136	162
	<u>61</u>	<u>136</u>	<u>162</u>
財務成本			
— 貿易應收款項保理利息	(2,722)	(2,142)	(715)
— 銀行借款利息開支	(1,131)	(2,401)	(2,093)
— 租賃負債利息開支	(523)	(373)	(265)
— 其他	(178)	—	—
	<u>(4,554)</u>	<u>(4,916)</u>	<u>(3,073)</u>
	<u>(4,493)</u>	<u>(4,780)</u>	<u>(2,911)</u>

## 11 所得稅開支

### (a) 開曼群島及英屬處女群島所得稅

貴集團須就產生自或來自 貴集團成員公司註冊及經營所在稅務司法權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，於開曼群島及英屬處女群島註冊成立的 貴集團成員公司無須繳納任何所得稅。

### (b) 香港利得稅

香港利得稅稅率為16.5%。由於 貴集團於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度在香港並無應課稅溢利，故並無就香港利得稅計提撥備。

## 附錄一

## 會計師報告

### (c) 中國預扣稅

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% (附註1.2)。

### (d) 中國企業所得稅

於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，已就 貴集團中國主要附屬公司的應課稅溢利按25%的稅率計提中國企業所得稅撥備。 貴集團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」。「小型微利企業」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。

	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
即期所得稅	20,112	21,812	22,476
遞延所得稅 (附註18)	(574)	631	1,420
所得稅開支	<u>19,538</u>	<u>22,443</u>	<u>23,896</u>

所得稅開支與按適用稅率計算的會計溢利的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
除所得稅前溢利	<u>73,435</u>	<u>81,453</u>	<u>76,598</u>
按中國法定稅率25%計算的稅項	18,359	20,363	19,150
不可扣稅開支的稅務影響	1,519	3,002	1,033
可額外扣稅開支的稅務影響	(64)	(138)	(95)
適用於附屬公司的稅率差異的影響	<u>(276)</u>	<u>(784)</u>	<u>3,808</u>
	<u>19,538</u>	<u>22,443</u>	<u>23,896</u>



## 附錄一

## 會計師報告

### 12 每股盈利

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，每股基本收益按 貴公司擁有人應佔溢利除以已發行普通股加權平均數計算。

在釐定截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度的已發行普通股加權平均數時，於2021年9月30日（ 貴公司註冊成立日期）已發行的1股股份及同日為籌備[編纂]而根據重組發行的19,999股股份（附註1.2(a)）被視為於2020年1月1日經已發行，猶如 貴公司當時既已註冊成立，而於2022年2月25日（附註1.2(h)）及2023年4月4日（附註29(b)）股份拆細的影響已為計算每股盈利而進行追溯調整。除上述外，於釐定截至2022年12月31日止年度的已發行普通股加權平均數時，於2022年1月18日收取的200股庫存股（附註24(b)(ii)）的影響及於2022年3月1日發行的4,008股股份（附註1.2(h)）的影響亦已按時間加權因數進行調整。

	截至12月31日止年度		
	2020年	2021年	2022年
貴公司擁有人應佔利潤(人民幣千元)	53,874	58,664	52,702
已發行普通股的加權平均數	100,000,000	100,000,000	99,218,000
每股基本及攤薄盈利(人民幣)	<u>0.54</u>	<u>0.59</u>	<u>0.53</u>

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度每股攤薄盈利與每股基本盈利相同，原因為年內並無發行在外的潛在攤薄普通股。

### 13 股息

貴公司自其註冊成立以來並無支付或宣派任何股息。

截至2020年12月31日止年度的股息人民幣165,000,000元指 貴集團現時旗下公司向其當時股東宣派的股息。由於股息率及享有股息的股份數目資料就本報告而言並無意義，故並無呈列有關資料。

## 附錄一

## 會計師報告

### 14 廠房及設備

	租賃物業裝修 人民幣千元	辦公設備 人民幣千元	汽車 人民幣千元	總計 人民幣千元
<b>於2020年1月1日</b>				
成本	1,545	3,408	457	5,410
累計折舊	(1,298)	(2,626)	(245)	(4,169)
賬面淨值	<u>247</u>	<u>782</u>	<u>212</u>	<u>1,241</u>
<b>截至2020年12月31日止年度</b>				
年初賬面淨值	247	782	212	1,241
年內添置	—	188	—	188
折舊開支 (附註7)	(243)	(277)	(44)	(564)
年末賬面淨值	<u>4</u>	<u>693</u>	<u>168</u>	<u>865</u>
<b>於2020年12月31日</b>				
成本	1,545	3,596	457	5,598
累計折舊	(1,541)	(2,903)	(289)	(4,733)
賬面淨值	<u>4</u>	<u>693</u>	<u>168</u>	<u>865</u>
<b>截至2021年12月31日止年度</b>				
年初賬面淨值	4	693	168	865
年內添置	—	297	323	620
出售	—	(18)	—	(18)
折舊開支 (附註7)	(4)	(324)	(75)	(403)
年末賬面淨值	<u>—</u>	<u>648</u>	<u>416</u>	<u>1,064</u>
<b>於2021年12月31日</b>				
成本	1,545	3,553	780	5,878
累計折舊	(1,545)	(2,905)	(364)	(4,814)
賬面淨值	<u>—</u>	<u>648</u>	<u>416</u>	<u>1,064</u>

## 附錄一

## 會計師報告

	租賃物業裝修 人民幣千元	辦公設備 人民幣千元	汽車 人民幣千元	總計 人民幣千元
<b>截至2022年12月31日止年度</b>				
年初賬面淨值	—	648	416	1,064
年內添置	—	392	—	392
出售	—	(43)	—	(43)
折舊開支 (附註7)	—	(323)	(106)	(429)
年末賬面淨值	—	674	310	984
<b>於2022年12月31日</b>				
成本	1,545	3,085	780	5,410
累計折舊	(1,545)	(2,411)	(470)	(4,426)
賬面淨值	—	674	310	984

折舊開支已於綜合全面收益表內自以下類別扣除：

	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
行政開支	488	332	381
銷售及營銷開支	76	71	48
	564	403	429

### 15 無形資產

	計算機軟件 人民幣千元
<b>於2020年1月1日</b>	
成本	6,477
累計攤銷	(3,493)
賬面淨值	2,984
<b>截至2020年12月31日止年度</b>	
年初賬面淨值	2,984
年內添置	1,403
攤銷開支 (附註7)	(1,698)
年末賬面淨值	2,689
<b>於2020年12月31日</b>	
成本	7,880
累計攤銷	(5,191)
賬面淨值	2,689

## 附錄一

## 會計師報告

	計算機軟件 人民幣千元
<b>截至2021年12月31日止年度</b>	
年初賬面淨值	2,689
攤銷開支 (附註7)	<u>(1,698)</u>
年末賬面淨值	<u>991</u>
<b>於2021年12月31日</b>	
成本	7,880
累計攤銷	<u>(6,889)</u>
賬面淨值	<u>991</u>
<b>截至2022年12月31日止年度</b>	
年初賬面淨值	991
攤銷開支 (附註7)	<u>(991)</u>
年末賬面淨值	<u>—</u>
<b>於2022年12月31日</b>	
成本	7,880
累計攤銷	<u>(7,880)</u>
賬面淨值	<u>—</u>

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，攤銷開支已計入行政開支。

### 16 租賃

#### (a) 使用權資產

	租賃場所 人民幣千元
<b>於2020年1月1日</b>	
成本	16,268
累計折舊	<u>(5,443)</u>
賬面淨值	<u>10,825</u>
<b>截至2020年12月31日止年度</b>	
年初賬面淨值	10,825
年內添置	2,533
折舊開支 (附註7)	<u>(5,199)</u>
年末賬面淨值	<u>8,159</u>
<b>於2020年12月31日</b>	
成本	18,801
累計折舊	<u>(10,642)</u>
賬面淨值	<u>8,159</u>

## 附錄一

## 會計師報告

	租賃場所 人民幣千元
<b>截至2021年12月31日止年度</b>	
年初賬面淨值	8,159
年內添置	2,754
折舊開支 (附註7)	<u>(5,301)</u>
年末賬面淨值	<u><u>5,612</u></u>
<b>於2021年12月31日</b>	
成本	21,555
累計折舊	<u>(15,943)</u>
賬面淨值	<u><u>5,612</u></u>
<b>截至2022年12月31日止年度</b>	
年初賬面淨值	5,612
年內添置	3,143
年內出售	(1,662)
折舊開支 (附註7)	<u>(4,584)</u>
年末賬面淨值	<u><u>2,509</u></u>
<b>於2022年12月31日</b>	
成本	19,264
累計折舊	<u>(16,755)</u>
賬面淨值	<u><u>2,509</u></u>

使用權資產指 貴集團根據租賃安排在兩至四年的租期內使用相關辦公室的權利，按成本減累計折舊列賬。

概無就可變付款、剩餘價值擔保、延期及終止選擇權特別安排的合約條款嵌入租賃安排。

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，折舊開支包括於行政開支當中。

### (b) 租賃負債

	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
租賃負債	8,626	5,911	2,374
減：非即期	<u>(3,570)</u>	<u>(2,133)</u>	<u>(55)</u>
即期部分	<u><u>5,056</u></u>	<u><u>3,778</u></u>	<u><u>2,319</u></u>
	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
年內租賃負債利息開支 (附註10)	523	373	265
與短期租賃有關的開支 (計入行政開支)	<u>1,442</u>	<u>1,145</u>	<u>1,982</u>

## 附錄一

## 會計師報告

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，租賃現金流出總額(包括短期租賃付款、租賃負債的本金及利息付款)分別約為人民幣7,114,000元、人民幣6,102,000元及人民幣7,375,000元。

### 17 於聯營公司的投資

	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
於1月1日	4,733	4,564	4,675
應佔聯營公司(虧損)/溢利 — 淨額	<u>(169)</u>	<u>111</u>	<u>(200)</u>
於12月31日	<u>4,564</u>	<u>4,675</u>	<u>4,475</u>

有關 貴集團聯營公司的詳情如下：

名稱	業務性質	營業地點	佔所有權百分比 於12月31日		
			2020年	2021年	2022年
北京愛味味信息技術有限責任公司 (「北京愛味味」)	數字營銷系統開發	中國	19%	19%	19%
廣州策碼信息技術諮詢有限公司(「廣州策碼」)	數字營銷系統開發	中國	15%	15%	15%

通過協議， 貴集團分別保證北京愛味味董事會三名董事之一的席位及廣州策碼董事會三名董事之一的席位，以參與所有重大財務及經營決策。因此，儘管 貴集團分別僅持有19%及15%的投票權，但其認定對北京愛味味及廣州策碼具有重大影響力。該兩間聯營公司均採用權益法入賬。

於2020年、2021年及2022年12月31日，聯營公司並無獲施加重大承擔及或然負債，且 貴集團並無未確認應佔虧損。

管理層已透過進行財務預測評估聯營公司的未來經營戰略、投資計劃及融資安排。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度並無計提減值，聯營公司的預測可收回款項估計超出於2020年、2021年及2022年12月31日的賬面值。

### 18 遞延所得稅資產

遞延所得稅資產分析如下：

	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
於超過12個月後變現	2,016	1,204	710
於12個月內變現	<u>711</u>	<u>892</u>	<u>(34)</u>
遞延所得稅資產	<u>2,727</u>	<u>2,096</u>	<u>676</u>

## 附錄一

## 會計師報告

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度的遞延所得稅資產及負債變動(不考慮相同稅務司法權區內的結餘抵銷)如下：

	遞延所得稅資產					遞延所得稅	遞延所得稅 資產 — 淨額 人民幣千元
	稅項虧損 人民幣千元	壞賬 人民幣千元	租賃負債 人民幣千元	存貨減值 人民幣千元	小計 人民幣千元	使用權資產 人民幣千元	
於2020年1月1日	425	1,058	2,777	599	4,859	(2,706)	2,153
計入/(扣除自)綜合 全面收益表	<u>1,178</u>	<u>(51)</u>	<u>(621)</u>	<u>(599)</u>	<u>(93)</u>	<u>667</u>	<u>574</u>
於2020年12月31日及 2021年1月1日	1,603	1,007	2,156	—	4,766	(2,039)	2,727
(扣除自)/計入綜合 全面收益表	<u>(711)</u>	<u>123</u>	<u>(680)</u>	<u>—</u>	<u>(1,268)</u>	<u>637</u>	<u>(631)</u>
於2021年12月31日及 2022年1月1日	<u>892</u>	<u>1,130</u>	<u>1,476</u>	<u>—</u>	<u>3,498</u>	<u>(1,402)</u>	<u>2,096</u>
(扣除自)/計入綜合 全面收益表	<u>(892)</u>	<u>(420)</u>	<u>(884)</u>	<u>—</u>	<u>(2,196)</u>	<u>776</u>	<u>(1,420)</u>
於2022年12月31日	<u>—</u>	<u>710</u>	<u>592</u>	<u>—</u>	<u>1,302</u>	<u>(626)</u>	<u>676</u>

於2022年12月31日，貴集團有未確認遞延所得稅負債人民幣25,819,000元，該金額原應就中國附屬公司未分派溢利支付作為預扣所得稅。於2022年12月31日，有關未匯出盈利約為人民幣258,194,000元。倘暫時差額撥回的時間由貴集團控制及董事確認有關盈利於可預見未來將不會在中國境外分派，則不予確認遞延所得稅負債。由於中國營運公司於重組前由中國股東持有，故於2020年及2021年12月31日並無未確認遞延所得稅負債。

## 附錄一

## 會計師報告

### 19 按類別劃分的金融工具

	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>綜合財務狀況表所示資產</b>			
其後按攤銷成本計量的金融資產			
— 貿易應收款項	112,784	127,840	105,606
— 按金及其他應收款項(不包括預付款項) (附註20)	15,454	12,966	12,949
— 現金及現金等價物 (附註23)	9,110	20,317	62,704
按公平值計入損益的金融資產			
— 債務投資：短期庫務投資 (附註22)	9,180	4,000	—
按公平值計入其他全面收益的金融資產			
— 貿易應收款項	210,568	265,201	239,296
<b>總計</b>	<b>357,096</b>	<b>430,324</b>	<b>420,555</b>
<b>綜合財務狀況表所示負債</b>			
其後按攤銷成本計量的金融負債			
— 貿易應付款項 (附註25)	45,596	45,739	52,066
— 其他應付款項(不包括非金融負債)	65,414	59,267	54,540
— 借款 (附註26)	31,000	54,800	61,273
— 租賃負債 (附註16)	8,626	5,911	2,374
— 應付關聯方款項 (附註28)	17	—	1,447
<b>總計</b>	<b>150,653</b>	<b>165,717</b>	<b>171,700</b>

### 20 貿易應收款項、按金、其他應收款項及預付款項

#### (a) 貿易應收款項

	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
貿易應收款項	326,260	396,647	346,088
減：貿易應收款項減值撥備 (附註3.1(b)(iii))	(2,908)	(3,606)	(1,186)
<b>貿易應收款項 — 淨額</b>	<b>323,352</b>	<b>393,041</b>	<b>344,902</b>



## 附錄一

## 會計師報告

貿易應收款項基於發票日期的賬齡分析如下：

	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
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>
	<u>326,260</u>	<u>396,647</u>	<u>346,088</u>

貿易應收款項的賬齡主要處於開具發票後180日(視乎服務性質而定)內。貴集團的貿易應收款項以人民幣計值及初步以交易價格總額確認。

### (b) 按金、其他應收款項及預付款項

#### 貴集團

	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
來自客戶的應收增值稅	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	<u>46</u>	<u>5</u>	<u>—</u>
	15,580	13,072	13,090
減：其他應收款項減值撥備	<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>

貴集團的按金、其他應收款項及預付款項主要以人民幣計值。

貿易應收款項、按金及其他應收款項的賬面值與其公平值相若。於各報告期結束時的最大信貸風險敞口為上述各類貿易應收款項、按金及其他應收款項的賬面值。

#### 貴公司

	於12月31日	
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
[編纂]預付款項	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

## 附錄一

## 會計師報告

### 21 合約資產及合約負債

貴集團已確認以下與收益有關的合約資產及負債。

	於2020年 1月1日 人民幣千元	2020年 人民幣千元	於12月31日 2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
定制營銷解決方案	106,865	96,541	62,059	123,054
任務與營銷人員匹配服務	4,988	6,837	4,396	14,451
營銷人員派駐服務	139,526	112,009	112,137	52,439
SaaS + 訂閱	—	1,394	5,496	2,247
合約資產 — 賬面總額	251,379	216,781	184,088	192,191
減去：合約資產減值撥備 (附註 3.1(b)(iii))	(878)	(1,047)	(832)	(1,567)
合約資產 — 淨額	<u>250,501</u>	<u>215,734</u>	<u>183,256</u>	<u>190,624</u>
合約負債				
營銷人員派駐服務	<u>5,019</u>	<u>3,624</u>	<u>3,297</u>	<u>6,858</u>

- (a) 貴集團的合約資產以人民幣計值及初步以交易價格總額確認。
- (b) 貴集團預期合約資產與貿易應收款項具有相同風險特徵。合約資產減值於附註3.1(b)(iii)披露。
- (c) 於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，合約資產的賬面總額變動如下所示：

#### (i) 定制營銷解決方案

	2020年 人民幣千元	12月31日 2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
於1月1日	106,865	96,541	62,059
已確認合約資產	305,888	272,724	459,623
轉入貿易應收款項	<u>(316,212)</u>	<u>(307,206)</u>	<u>(398,628)</u>
於12月31日	<u>96,541</u>	<u>62,059</u>	<u>123,054</u>

## 附錄一

## 會計師報告

### (ii) 任務與營銷人員匹配服務

	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
於1月1日	4,988	6,837	4,396
已確認合約資產	32,127	59,238	82,062
轉入貿易應收款項	<u>(30,278)</u>	<u>(61,679)</u>	<u>(72,007)</u>
於12月31日	<u>6,837</u>	<u>4,396</u>	<u>14,451</u>

### (iii) 營銷人員派駐服務

	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
於1月1日	139,526	112,009	112,137
已確認合約資產	1,059,106	1,128,950	763,128
轉入貿易應收款項	<u>(1,086,623)</u>	<u>(1,128,822)</u>	<u>(822,826)</u>
於12月31日	<u>112,009</u>	<u>112,137</u>	<u>52,439</u>

### (iv) SaaS + 訂閱

	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
於1月1日	—	1,394	5,496
已確認合約資產	1,973	14,915	27,712
轉入貿易應收款項	<u>(579)</u>	<u>(10,813)</u>	<u>(30,961)</u>
於12月31日	<u>1,394</u>	<u>5,496</u>	<u>2,247</u>

## 22 按公平值計入損益的金融資產

	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
於1月1日	—	9,180	4,000
新增	434,500	576,140	683,800
來自按公平值計入損益的 公平值收益	316	485	753
贖回	<u>(425,636)</u>	<u>(581,805)</u>	<u>(688,553)</u>
於12月31日	<u>9,180</u>	<u>4,000</u>	<u>—</u>
分類：			
債務投資：短期庫務投資	<u>9,180</u>	<u>4,000</u>	<u>—</u>

## 附錄一

## 會計師報告

### 23 現金及現金等價物

	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
存放於銀行及其他金融機構的現金 手頭現金	9,096 <u>14</u>	20,292 <u>25</u>	62,683 <u>21</u>
現金及現金等價物	<u>9,110</u>	<u>20,317</u>	<u>62,704</u>

現金及現金等價物以以下貨幣計值：

	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
以人民幣計值	9,110	20,317	62,539
以港元計值	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>165</u>
現金及現金等價物	<u>9,110</u>	<u>20,317</u>	<u>62,704</u>

於2020年、2021年及2022年12月31日，現金及現金等價物結餘須遵守中國政府頒佈的外匯管制規則及法規。

### 24 股本及儲備

#### (a) 貴公司股本

	普通股數目	普通股的 相等面值 人民幣千元
法定：		
於2021年9月30日(註冊成立日期)及2021年12月31日 股份分拆(附註1.2(h))	50,000 <u>4,950,000</u>	324 <u>—</u>
於2022年12月31日	<u>5,000,000</u>	<u>324</u>
已發行：		
註冊成立時 發行股份(附註1.2(a))	1 <u>19,999</u>	—* <u>130</u>
於2021年12月31日的結餘	<u>20,000</u>	<u>130</u>
於2022年1月1日 股份分拆(附註1.2(h)) 發行股份(附註1.2(h))	20,000 1,980,000 <u>4,008</u>	130 <u>—</u> <u>—*</u>
於2022年12月31日	<u>2,004,008</u>	<u>130</u>

\* 少於人民幣1,000元

## 附錄一

## 會計師報告

### (b) 貴集團其他儲備

	資本儲備 人民幣千元	法定儲備 人民幣千元	總計 人民幣千元
於2020年1月1日	142,275	17,003	159,278
轉撥至法定儲備 (附註(i))	—	18,971	18,971
於2020年12月31日及2021年1月1日	142,275	35,974	178,249
轉撥至法定儲備 (附註(i))	—	3,028	3,028
向非控股權益收購一間附屬公司的股權	323	—	323
於2021年12月31日及2022年1月1日	142,598	39,002	181,600
一位新股東注資	3,510	—	3,510
視作分派 (附註1.2(g))	(34,749)	—	(34,749)
轉撥至法定儲備 (附註(i))	—	1,633	1,633
於2022年12月31日	111,359	40,635	151,994

### (i) 法定儲備

根據中國公司法及中國的附屬有限責任公司組織章程細則所訂條文，於扣除過往年度累計虧損後的純利，須由該等公司先行撥款予各自的法定盈餘公積金及任意公積金，其後方可分配予擁有人。分配予法定盈餘公積金的百分比為10%。撥入任意公積金的金額由該等公司的權益擁有人決定。當法定盈餘公積金結餘達到註冊資本50%時即毋須撥款。法定盈餘公積金及任意公積金可撥作企業的資本，惟剩餘法定盈餘公積金不得少於實繳註冊資本的25%。

此外，根據中國有關外商投資企業的法例及中國外商獨資附屬公司章程細則條文規定，扣除過往年度累計虧損後的純利，應由該等公司先行撥款予各公積金。分配予公積金的純利百分比不少於10%。當公積金結餘達到註冊資本50%後則毋須撥款。待取得該等公司各自董事會的批准後，公積金可用作抵銷累計虧損或增資。

### (ii) 受限制股份單位計劃

貴公司於2022年1月13日採納受限制股份單位計劃（「受限制股份單位計劃」）。於2022年1月18日，孫先生透過一系列交易，間接轉讓Robert Sun Holdings（持有貴公司200股股份（「相關股份」））全部已發行股本至Kastle Limited（作為受益人），以便無償執行受限制股份單位計劃。相關股份分拆為20,000股每股面值0.01美元的股份（附註1.2(h)），相當於截至2022年12月31日貴公司已發行股份總額約1%。

根據受限制股份單位計劃，在股份無條件歸屬於參與者之前，相關股份在貴公司的控制之下，因此實質上被視為貴公司的庫存股。截至2022年12月31日，貴公司概無根據受限制股份單位計劃授出受限制股份單位。

## 附錄一

## 會計師報告

### (c) 貴公司儲備變動

貴公司的儲備變動如下：

	其他儲備 人民幣千元	累計虧損 人民幣千元	總計 人民幣千元
於2021年9月30日(註冊成立日期)的結餘	—	—	—
期內虧損	—	(5,121)	(5,121)
於2021年12月31日的結餘	—	(5,121)	(5,121)
年內虧損	—	(17,185)	(17,185)
貴集團重組(附註1.2(h))	298,782	—	298,782
於2022年12月31日的結餘	298,782	(22,306)	276,476

## 25 貿易及其他應付款項

### 貴集團

	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	45,596	45,739	52,066
其他應付款項：			
— 應計員工成本	95,113	95,040	79,977
— 向客戶退還退休金回報(附註(a))	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
— 應付無形資產收購款項	396	—	—
— 其他	1,032	719	793
	215,683	188,457	150,966
	261,279	234,196	203,032

貿易及其他應付款項以人民幣計值，且賬面值與其公平值相若。

貿易應付款項按發票日期作出的賬齡分析如下：

	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
最長90日	45,596	45,739	52,066

## 附錄一

## 會計師報告

- (a) 受COVID-19影響，貴集團於截至2020年止年度內的一段時間內獲政府減少支付社保付款。自相關客戶收取有關營銷人員派駐服務以結算社保義務但隨後獲政府減免的付款總額約為人民幣70,788,000元。貴集團已與客戶協商退回上述款項，於2020年、2021年及2022年12月31日的可退還結餘分別約為人民幣58,866,000元、人民幣52,305,000元及人民幣48,015,000元。

### 貴公司

	於12月31日	
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
其他應付款項：		
— 應付[編纂]	[編纂]	[編纂]

## 26 借款

	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
即期、有抵押			
— 銀行借款	31,000	54,800	61,273

- (a) 所有在一年內到期銀行借款的賬面金額與其公平值相近。銀行借款以人民幣計值，於2020年、2021年及2022年12月31日的加權平均年利率分別為4.92%、4.70%及4.18%。

- (b) 於2020年及2021年12月31日，借款由以下事項抵押及擔保：

- (i) 孫先生及孫夫人所提供個人擔保；
- (ii) 孫先生及孫夫人所持有物業；
- (iii) 貴公司若干附屬公司所提供公司擔保；
- (iv) 特別為中小企業而設的政府擔保人所提供擔保。

於2022年12月31日，借款由以下事項擔保：

- (i) 貴公司若干附屬公司所提供公司擔保；
- (ii) 特別為中小企業而設的政府擔保人所提供擔保。

- (c) 貴集團已遵守截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度借款的財務契約。

## 附錄一

## 會計師報告

### 27 綜合現金流量表附註

#### (a) 經營所得現金

	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
<b>經營活動所得現金流量</b>			
除所得稅前溢利	73,435	81,453	76,598
就以下各項作出調整：			
財務收入 (附註10)	(61)	(136)	(162)
財務成本 (附註10)	4,554	4,916	3,073
來自按公平值計入損益的公平值收益 (附註6)	(316)	(485)	(753)
來自關聯方的利息收入 (附註28)	(2,857)	—	—
出售資產的虧損／(收益) (附註6)	—	9	(253)
攤銷及折舊 (附註7)	7,461	7,402	6,004
應佔聯營公司虧損／(溢利) — 淨額 (附註17)	169	(111)	200
存貨減值虧損 (附註7)	1,755	—	—
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	(257)	463	553
	<u>83,883</u>	<u>93,511</u>	<u>85,260</u>
<b>營運資金變動：</b>			
貿易應收款項(增加)／減少	(99,488)	(72,529)	47,641
按金、其他應收款項及預付款項減少／(增加)	4,554	2,325	(1,521)
合約資產減少／(增加)	34,598	32,693	(8,103)
存貨增加	(1,329)	—	—
合約成本減少	1,389	1,680	232
貿易及其他應付款項增加／(減少)	37,087	(513)	(31,164)
應付關聯方款項增加／(減少)	17	(17)	—
合約負債(減少)／增加	(1,395)	(327)	3,561
	<u>(1,395)</u>	<u>(327)</u>	<u>3,561</u>
<b>經營所得現金淨額</b>	<u>59,316</u>	<u>56,823</u>	<u>95,906</u>



## 附錄一

## 會計師報告

### (b) 金融負債對賬

下表提供截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度融資活動產生的負債變動的對賬。

	融資活動產生的負債					其他資產			總計 人民幣千元
	借款 人民幣千元	租賃負債 人民幣千元	應付關聯方 款項 人民幣千元	應付股東 款項 人民幣千元	應付股息及 預扣稅 人民幣千元	小計 人民幣千元	現金及 現金等價物 人民幣千元	按公平值	
								計入損益的 金融資產 人民幣千元	
於2020年1月1日	(26,866)	(11,107)	—	29	—	(37,944)	19,220	—	(18,724)
現金流量：									
— 銀行借款所得款項	(54,000)	—	—	—	—	(54,000)	—	—	(54,000)
— 償還銀行借款	49,866	—	—	—	—	49,866	—	—	49,866
— 宣派股息	—	—	—	—	138,826	138,826	—	—	138,826
— 認購金融資產	—	—	—	—	—	—	—	434,500	434,500
— 贖回金融資產	—	—	—	—	—	—	—	(425,636)	(425,636)
— 已支付借款利息	1,131	—	—	—	—	1,131	—	—	1,131
— 其他現金流量	—	5,537	—	(29)	—	5,508	(10,110)	—	(4,602)
非現金變動：									
— 研究及計算機開支	—	—	(17)	—	—	(17)	—	—	(17)
— 新增使用權資產	—	(2,533)	—	—	—	(2,533)	—	—	(2,533)
— 利息開支	(1,131)	(523)	—	—	—	(1,654)	—	—	(1,654)
— 來自按公平值計入損益的公平值 收益	—	—	—	—	—	—	—	316	316
— 宣派股息	—	—	—	—	(165,000)	(165,000)	—	—	(165,000)
於2020年12月31日	(31,000)	(8,626)	(17)	—	(26,174)	(65,817)	9,110	9,180	(47,527)
	融資活動產生的負債					其他資產			總計 人民幣千元
	借款 人民幣千元	租賃負債 人民幣千元	應付關聯方 款項 人民幣千元	應付股息及 預扣稅 人民幣千元	小計 人民幣千元	現金及 現金等價物 人民幣千元	按公平值		
							計入損益的 金融資產 人民幣千元		
於2021年1月1日	(31,000)	(8,626)	(17)	(26,174)	(65,817)	9,110	9,180	(47,527)	
現金流量：									
— 銀行借款所得款項	(74,600)	—	—	—	—	(74,600)	—	—	(74,600)
— 償還銀行借款	50,800	—	—	—	—	50,800	—	—	50,800
— 繳納預扣所得稅	—	—	—	26,174	26,174	—	—	—	26,174
— 認購金融資產	—	—	—	—	—	—	—	576,140	576,140
— 贖回金融資產	—	—	—	—	—	—	—	(581,805)	(581,805)
— 已支付借款利息	2,401	—	—	—	2,401	—	—	—	2,401
— 其他現金流量	—	5,842	17	—	5,859	11,207	—	—	17,066
非現金變動：									
— 新增使用權資產	—	(2,754)	—	—	(2,754)	—	—	—	(2,754)
— 利息開支	(2,401)	(373)	—	—	(2,774)	—	—	—	(2,774)
— 來自按公平值計入損益的公平值收益	—	—	—	—	—	—	—	485	485
於2021年12月31日	(54,800)	(5,911)	—	—	(60,711)	20,317	4,000	—	(36,394)

## 附錄一

## 會計師報告

	融資活動產生的負債					其他資產		
	借款	租賃負債	應付關聯方 款項	應付股東 款項	小計	現金及 現金等價物	按公平值	總計
							計入損益的 金融資產	
人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	
於2022年1月1日	(54,800)	(5,911)	—	—	(60,711)	20,317	4,000	(36,394)
現金流量								
— 銀行借款所得款項	(61,273)	—	—	—	(61,273)	—	—	(61,273)
— 償還銀行借款	54,800	—	—	—	54,800	—	—	54,800
— 視作向股東分派	—	—	27,980	6,769	34,749	—	—	34,749
— 貴公司股東墊款	—	—	(1,447)	—	(1,447)	—	—	(1,447)
— 認購金融資產	—	—	—	—	—	—	683,800	683,800
— 贖回金融資產	—	—	—	—	—	—	(688,553)	(688,553)
— 已支付借款利息	2,093	—	—	—	2,093	—	—	2,093
— 其他現金流量	—	4,991	—	—	4,991	42,387	—	47,378
非現金變動：								
— 新增使用權資產	—	(3,143)	—	—	(3,143)	—	—	(3,143)
— 終止租賃	—	1,954	—	—	1,954	—	—	1,954
— 利息開支	(2,093)	(265)	—	—	(2,358)	—	—	(2,358)
— 來自按公平值計入損益的公平值收益	—	—	—	—	—	—	753	753
— 視作向股東分派 (附註1.2(g))	—	—	(27,980)	(6,769)	(34,749)	—	—	(34,749)
於2022年12月31日	(61,273)	(2,374)	(1,447)	—	(65,094)	62,704	—	(2,390)

### (c) 非現金交易

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，租賃物業的成本分別約為人民幣2,533,000元、人民幣2,754,000元及人民幣3,143,000元(附註16)已資本化作使用權資產。

## 28 關聯方交易

以下為截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度 貴集團與其關聯方於日常業務過程中進行的交易及於2020年、2021年及2022年12月31日的關聯方交易結餘的概要。

### (a) 關聯方姓名／名稱及關係

以下公司及個人為於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度與 貴集團擁有結餘及／或交易的 貴集團關聯方。

關聯方姓名／名稱	與 貴集團的關係
孫先生	董事兼控股股東
孫夫人	孫先生的配偶
廣州策碼	貴公司的聯營公司
寧波酷未	貴集團現時旗下普樂師上海的股東
上海普未	貴集團現時旗下普樂師上海的股東



## 附錄一

## 會計師報告

- (iv) 截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，應收 貴公司董事之款項尚未償還最高金額如下：

	截至12月31日止年度		
	2020年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
孫先生	<u>115,885</u>	<u>—</u>	<u>—</u>

(d) 銀行借款擔保

貴集團的如下銀行借款以關聯方所作個人擔保作抵押：

	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
擔保人			
— 孫先生及孫夫人	<u>31,000</u>	<u>54,800</u>	<u>—</u>

孫先生及孫夫人所作個人擔保已於2022年8月解除。

(e) 主要管理人員薪酬

董事認為主要管理人員為 貴公司董事會成員，彼等負責規劃、指導及控制 貴集團的業務活動。其薪酬於附註9(a)披露。

## 29 期後事項

(a) 已授出受限制股份單位

於2023年3月31日， 貴公司已授出總計20,000股 貴公司相關股份的受限制股份單位，在股份分拆完成後將調整為1,000,000股 貴公司相關股份(附註29(b))。

(b) 股份分拆

於2023年4月4日， 貴公司每股面值0.01美元的已發行及未發行股份拆細為50股每股面值0.0002美元的股份，於拆細後， 貴公司的法定股本為50,000美元，分為250,000,000股每股面值0.0002美元的股份，而已發行股本為20,040.08美元，分為100,200,400股每股面值0.0002美元的股份。

## III 期後財務報表

貴公司或 貴集團現時旗下任何公司並無就2022年12月31日後的任何期間編製經審計財務報表。 貴公司或 貴集團現時旗下任何公司並無就2022年12月31日後的任何期間宣派或作出任何股息或分派。

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。

---

## 附錄二

## [編纂] 財務資料

---

本附錄二所載資料並不構成本文件附錄一所載本公司申報會計師[羅兵咸永道會計師事務所](執業會計師)會計師報告的一部分，載入本文件僅供說明用途。[編纂]財務資料應與本文件「財務資料」一節及本文件附錄一所載會計師報告一併閱讀。

[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。

---

## 附錄二

## [ 編纂 ] 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。

---

## 附錄二

## [ 編纂 ] 財務資料

---

以下為[羅兵咸永道會計師事務所](香港執業會計師)發出的報告全文，以供收錄於本文件內。

[羅兵咸永道會計師事務所信頭]

[草稿]

[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。

---

## 附錄二

## [ 編纂 ] 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。

---

## 附錄二

## [ 編纂 ] 財務資料

---

[ 編纂 ]

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

### 本公司組織章程概要

#### 1 組織章程大綱

本公司的組織章程大綱於2023年4月4日獲有條件採納，並規定(其中包括)本公司股東承擔的責任屬有限，而本公司的成立宗旨並無限制，且本公司擁有全部的權力及權限實施未受開曼群島公司法或任何其他法律禁止的任何宗旨。

組織章程大綱於附錄五「B.展示文件」一節列明的本公司及聯交所網站上展示。

#### 2 組織章程細則

本公司組織章程細則於2023年4月4日獲有條件採納，其中包括以下條文：

##### 2.1 董事

###### (a) 配發及發行股份的權力

在遵守組織章程大綱條文(及於股東大會上由本公司給予的任何指示)的情況下且在不影響任何現有股份所附帶的任何權利的前提下，以董事認為適當的時間及其他條款，董事可配發、發行、授予期權或以其他方式處置股份，不論股份是否有優先權、遞延或其他權利或限制，無論是否與股息或其他分派、投票、資本返還或在其他方面有關。

###### (b) 出售本公司或任何附屬公司資產的權力

在遵守公司法、組織章程大綱及細則的規定以及特別決議案作出的任何指示的前提下，本公司的業務應由可行使本公司全部權力的董事管理。組織章程大綱及細則的任何更改以及任何該等指示，倘董事先前的任何行為於未進行修改或未發出該指示前仍為有效，則不得使該等行為無效。

###### (c) 離職補償或付款

組織章程細則中並無關於董事離職補償或付款的規定。

###### (d) 向董事提供貸款

組織章程細則中並無關於向董事提供貸款的規定。

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

### (e) 提供財務資助購買股份

組織章程細則中並無關於由本公司提供財務資助購買本公司或其附屬公司股份的規定。

### (f) 披露與本公司或其任何附屬公司所訂立合約中的權益

概無任何人士須因任職董事或替任董事而喪失以賣方、買方或其他身份與本公司訂立合約的資格或因該任職而遭禁止訂立合約，而任何該等合約或由本公司或本公司代表訂立的任何合約或交易，不得因任何董事或替任董事於其中擁有權益或責任而失效，作為訂約一方或擁有權益的任何董事或替任董事亦毋須僅因其董事或替任董事職位或由此建立的受信關係而須向本公司交代其由任何該等合約或交易或與該等合約或交易有關所變現的任何溢利，惟倘任何董事或任何替任董事在任何該等合約或交易中的權益性質，須由彼等在考慮該等及就此進行表決時或之前披露。

倘一名董事或其任何緊密聯繫人於任何合約或安排或任何其他建議中擁有任何重大權益，則該名董事無權就與之有關的任何董事決議案進行投票（亦不得計入與之有關的法定人數），而倘該名董事已投票，則其票數不得計算在內（其亦不得計入該決議案的法定人數），惟該項限制不適用於任何下列事項，即：

- (i) 就董事或其任何緊密聯繫人應本公司或其任何附屬公司的要求或為本公司或其任何附屬公司的利益借出款項或招致或承擔的債務，向該董事或其任何緊密聯繫人作出的任何抵押或彌償保證；
- (ii) 就董事或其任何緊密聯繫人因本公司或其任何附屬公司的債項或債務根據一項擔保或彌償保證或通過作出抵押個別或共同承擔全部或部分責任，而向第三方作出任何抵押或彌償保證；
- (iii) 涉及提呈發售本公司或本公司可能發起或於其中擁有權益的任何其他公司的股份、債權證或其他證券以供認購或購買的任何建議，而董事或其任何緊密聯繫人在提呈發售的承銷或分承銷中以參與者身份擁有或將擁有權益；
- (iv) 涉及本公司或其任何附屬公司僱員福利的任何建議或安排，包括：
  - (A) 採納、修訂或執行董事或其任何緊密聯繫人可據此獲利的任何僱員股份計劃或任何股份獎勵計劃或購股權計劃；或

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

(B) 採納、修訂或執行涉及董事、其緊密聯繫人及本公司或其任何附屬公司僱員的養老金、退休、身故或傷殘福利計劃，且並無給予任何董事或其任何緊密聯繫人任何與該計劃或基金有關的類別人士一般所未獲賦予的特權或利益；及

(v) 董事或其任何緊密聯繫人僅因其於本公司的股份或債權證或其他證券擁有權益，而與本公司股份或債權證或其他證券的其他持有人以相同方式擁有權益的任何合約或安排。

### (g) 薪酬

支付給董事的酬金(如有)應為董事應決定的酬金。董事亦有權獲全額支付因出席董事或董事委員會會議、本公司股東大會或本公司任何類別的股份或債券持有人單獨會議、或與本公司業務或履行其董事職責有關的其他事宜而適當產生的所有差旅、酒店及其他費用，或收取由董事決定的固定津貼，或部分以此方式及部分以另一方式的結合。

對於董事認為超出其作為董事的日常工作的任何服務，董事可批准向任何董事支付額外薪酬。支付給同時擔任本公司法律顧問、律師或事務律師的董事或以專業身份為本公司提供服務的董事的任何費用不應計入其作為董事的薪酬。

### (h) 退任、委任及罷免

本公司可通過普通決議案委任任何人作為董事，以填補空缺或作為新增董事。

即使組織章程細則或本公司與任何董事之間的任何協議載有任何規定，本公司可在該董事任期屆滿前通過普通決議案罷免該董事(包括董事總經理或其他執行董事)，以及本公司亦可藉普通決議案委任其他人士替任。對任何董事的罷免均不得被視為剝奪該董事因其遭終止董事委任或因終止董事委任而失去任何其他委任或職位而應支付予該董事的補償或損害賠償。

董事可委任任何人士出任董事，以填補空缺或出任新增的董事職位，惟委任不會導致董事人數超過組織章程細則規定或根據組織章程細則的董事人數上限。任何按上述方式委任的董事，任期將於接受委任後本公司首屆股東週年大會舉行時屆滿，屆時可於會上膺選連任。

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

董事無須持有股份以符合出任董事的資格，出任董事亦無任何特定年齡限制。

在下列情況下董事須離職：

- (i) 董事致函通知本公司其辭去董事職務；
- (ii) 未經董事特別批准，董事連續12個月缺席（為免生疑問，並未由其委任的代表或替任董事代表出席），且董事通過決議案，該董事因該等缺席而被撤職；
- (iii) 董事身故、破產或與其全體債權人作出任何債務償還安排或債務重整協議；
- (iv) 董事被證實屬或變得精神不健全；或
- (v) 由當時在任董事人數（包括該董事）不少於四分之三（或倘非整數，則以最接近的較低整數為準）的董事簽署書面通知將其罷免。

於本公司每屆股東週年大會上，三分之一的在任董事（或倘董事人數並非三或三的倍數，則最接近但不少於三分之一的人數）須輪值退任，惟每名董事（包括獲特定任期委任的董事）須每三年最少輪值退任一次。退任董事的任期直至其退任的大會結束為止，並符合資格於該大會上膺選連任。本公司可於任何董事退任的任何股東週年大會上推選相若數目的人士為董事以填補職位空缺。

### (i) 借款權力

董事可行使本公司一切權力借貸款項及將本公司現時及日後的全部或部分業務、物業及資產以及未催繳股本予以按揭或押記，並發行債權證、債權股證、按揭、債券及其他該等證券（不論是直接發行或作為本公司或任何第三方的任何債務、責任或義務的擔保）。

## 2.2 更改章程文件

除通過特別決議案外，組織章程大綱或細則一概不得更改或修訂。

### 2.3 更改現有股份或類別股份附有的權利

倘本公司股本於任何時間分為不同類別股份，除非某類別股份的發行條款另有規定，否則當時已發行任何該類別所附有全部或任何權利，僅可經由不少於持有該類別已發行股份投票權四分之三的持有人書面同意，或經由該類別股份持有人在另行召開的會議上以不少於四分之三的大多數票數通過決議案批准而變更(不論本公司是否正在清盤)。組織章程細則中關於股東大會的全部條文每次在作出必要的修正後均適用於任何該等大會，惟法定人數須為一名或多名持有該類別已發行股份至少三分之一投票權的人士(或其代表或正式授權代表)。

除非有關類別股份所附權利或發行條款另有明確規定，否則賦予任何該類別股份持有人的權利，不得因進一步設立或發行地位相同的股份而視為被更改。

### 2.4 更改股本

本公司可通過普通決議案：

- (a) 以普通決議案規定的數額增加其股本，並賦予本公司在股東大會上可能釐定的權利、優先權及特權；
- (b) 將其所有或任何股本合併及分拆成為面值大於現有股份的股份。在任何合併繳足股份及分拆為較大面值股份時，董事或須以其認為權宜的方式解決任何可能出現的困難，尤其是(在不損害前述一般性原則下)合併股份的不同持有人之間決定將何種股份合併為各合併股份，且倘任何人士因而獲得零碎股份，則該零碎股份可由董事就此委任的某名人士出售，該獲委任的人士可將出售的股份轉讓予買方，而該項轉讓的有效性不應受質疑，並將出售所得款項扣除有關出售費用後的淨額按彼等的權利及權益的比例分派予原應有權獲得零碎合併股份的人士，或支付予本公司而歸本公司所有；
- (c) 通過分拆其現有股份或其中任何股份，將其全部或任何部分股本分拆為面值小於組織章程大綱規定面值的股份或無面值的股份；及
- (d) 註銷在有關普通決議案獲通過當日仍未獲任何人士承購或同意承購的任何股份，並按所註銷股份面值削減其股本金額。

在公司法條文的規限下，本公司可通過特別決議案削減其股本或任何資本贖回儲備金。

### 2.5 特別決議案 — 所需的大多數票

組織章程細則對「特別決議案」的定義與公司法相同，就此而言，所需的大多數票不得少於在股東大會（須正式發出股東大會通告，指明擬提呈的決議案為特別決議案，並包括由有權在本公司股東大會上投票的本公司全體股東以一份或多份由一名或多名該等股東簽署的文據書面批准的特別決議案）上有權親自或（倘為法團）由其正式授權代表或（倘允許委派代表）代表投票的本公司股東票數的四分之三，而據此採納特別決議案的生效日期即為該份文據或該等文據最後一份（倘多於一份）的簽立日期。

相對而言，組織章程細則界定「普通決議案」為須由本公司的有權表決股東在根據組織章程細則舉行的股東大會親自或（倘為法團）由其正式授權代表或委派代表（倘允許委派代表）以簡單大多數票通過的決議案，亦包括所有上述本公司全體股東以書面批准的普通決議案。

### 2.6 投票權

在任何股份附有任何權利或限制的規限下，於任何股東大會上(a)親自（或倘屬法團股東，則為其正式授權代表）或由代表出席的各本公司股東均有發言權；(b)舉手表決時，以任何該等方式出席的每一位股東均有一票投票權；及(c)投票表決時，以該等方式出席的每一名股東對其持有的每股股份均有一票投票權。

凡任何股東須按上市規則就任何特定決議案放棄投票或就任何特定決議案只限於投贊成或反對票，任何違反有關規定或限制的股東表決或代表有關股東表決，將不能被計入表決結果內。

如為聯名持有人，親自或委派代表（或倘為法團或其他非自然人，則為其正式授權代表或委派代表）投票的優先持有人的表決應被接受，而不接受其他聯名持有人表決，優先次序以本公司股東名冊內持有人排名次序先後釐定。

任何精神不健全的股東，或任何對精神錯亂有管轄權的法院對其下達命令的股東，可由其監護人、財產接管人、財產保佐人或由該法院委派代表該股東的其他人士，通過舉手或投票的方式進行表決，任何該等監護人、財產接管人、財產保佐人或其他人士均可委託代表投票。

任何人士不得被計入法定人數或有權在任何股東大會上投票，除非其於股東大會的記錄日期登記為股東，或除非已支付其當時就股份應付的所有催繳或其他款項。

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

於任何股東大會上，任何提呈大會表決的決議案須以投票方式表決，惟大會主席可准許純粹與上市規則規定的程序或行政事宜有關的決議案以舉手方式表決。

作為本公司股東的任何法團或其他非自然人可根據其章程文件，或在其章程文件並無規定時通過其董事或其他管理機構的決議案，授權其認為合適的人士擔任其代表出席本公司或任何類別股東的任何會議，且如此授權的人士應獲得行使法團猶如其為個人股東時可以行使的相同權力。

倘獲認可結算所(或其代名人)為本公司股東，則可授權其認為合適的人士在本公司任何股東大會或本公司任何類別股東的任何股東大會上擔任其代表，惟倘超過一名人士獲授權，則授權文件須列明各名就此獲授權人士所代表的股份數目及類別。根據本條文獲授權的人士有權行使其代表的獲認可結算所(或其代名人)可行使的同樣權利及權力，猶如該人士為持有該授權文件註明股份數目及類別的本公司個別股東，包括(倘允許以舉手方式表決)以個別舉手表決方式投票的權利。

### 2.7 股東週年大會及股東特別大會

本公司須於每個財政年度結束後6個月內(或上市規則或聯交所允許的其他期限)舉行一次股東週年大會，並須在召開大會的通告中指明其為股東週年大會。

董事可召開股東大會，且可應股東請求立即安排召開本公司股東特別大會。股東的請求為一名或多名股東提交的請求，而該等股東在提交請求當日持有於該日附帶權利可於本公司股東大會上投票的已發行股份不少於10%的投票權(按每股一票基準)。股東的請求必須說明將添加到會議議程的目的及決議案，並必須由請求人簽署並存放在本公司於香港的主要辦事處或本公司的註冊辦事處(倘本公司不再擁有該等主要辦事處)，並可由多份格式相似並由一位或多位請求人簽署的文件組成。倘於提交股東請求之日並無董事，或倘董事未於提交股東請求之日起21日內妥為召開須於其後21日內舉行之會議，請求人自身或其中(持有全部請求人所持全部投票權的一半以上)的任何人士可以自行召開股東大會，但採取前述方式召開的會議不得晚於上述21日期限屆滿後三個月。由請求人召開的股東大會應按盡可能接近於董事召集股東大會採取的相同方式召開。



## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

### 2.8 賬目及審核

董事應就本公司所有收支款項及收支所涉及的事項、本公司所有貨品銷售及採購記錄以及本公司的資產及負債安排存置妥善的賬冊。該等賬冊必須自編製之日起至少保留五年。倘並無存置真實及公平地反映本公司事務狀況及解釋其交易所需的妥善的賬冊，則不得視為存有妥善的賬冊。

董事須決定是否公開本公司賬目及賬冊或其一供並非董事的本公司股東查閱，並決定查閱的範圍、時間、地點、條件或規定，且除公司法賦予權利或獲董事或本公司在股東大會上授權外，並非董事的股東一概無權查閱本公司任何賬目或賬冊或文件。

董事須安排編製自上一份賬目起的該期間的損益賬連同於損益賬編製日期的資產負債表、董事就損益賬涵蓋期間的本公司利潤或虧損及本公司於該期間止的業務狀況的報告、核數師就該賬目編製的報告及法律可能規定的其他報告及賬目，並在每屆股東週年大會上提呈本公司。

### 2.9 核數師

本公司須在每屆股東週年大會通過普通決議案委任本公司的一名或多名核數師，其任期直至下屆股東週年大會為止。本公司可通過普通決議案於核數師任期屆滿前罷免核數師。除非該人士獨立於本公司，否則任何人士不得被委任為本公司的核數師。核數師薪酬須由本公司於委任彼等的股東週年大會上通過普通決議案、或按該決議案所規定方式釐定。

### 2.10 會議通告及將於會上處理的事務

召開股東週年大會須發出不少於21日的事先通告，而任何股東特別大會須以不少於14日的事先書面通告召開，其不包括送達或被視為送達當日及發出當日。召開股東週年大會的通告須指明該會議為股東週年大會，而召開大會以通過特別決議案的通告須指明擬提呈決議案為特別決議案。各通告須指明大會地點、日期及時間、決議案詳情及將於會議上處理的事務的一般性質。儘管有上文所述，不論有否發出所指明通告和是否符合組織章程細則有關股東大會的規定，倘以下各方如此同意，則本公司股東大會須被視為已妥為召開：

- (a) 倘屬股東週年大會，全體有權出席該大會並於會上投票的本公司股東；及

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

- (b) 倘屬股東特別大會，多數有權出席大會並於會上投票的股東(合共持有不少於95%賦予該項權利的股份面值)。

倘在發出股東大會通告之後但在股東大會召開之前，或在押後股東大會之後但在延會召開之前(不論是否需要發出延會通告)，董事全權酌情認為按會議通告所指定之日期、時間及地點召開股東大會並不可行或並不合理(不論基於任何原因)，彼等可以更改或押後會議至另一日期、時間及地點進行。

董事亦有權在召開股東大會的每一份通告中規定，倘股東大會當天任何時間發出烈風警告或黑色暴雨警告(除非有關警告在董事可能於相關通告中指明之股東大會前至少一段時間內撤銷)，會議須押後至較遲日期重新召開，而無須另發通告。

當股東大會押後時：

- (a) 本公司須在切實可行的情況下儘快在本公司網站及聯交所網站刊登有關延期的通告(須根據上市規則載明延期的理由)，惟由於在股東大會當日烈風或黑色暴雨警告生效，未有刊登或發出該通告不會對股東大會自動延期有所影響；
- (b) 董事須釐定重新召開大會之日期、時間及地點，並提前最少7個整日發出重新召開大會通告；有關通知須指明延會重新召開之日期、時間及地點，以及代表委任書在重新召開大會上被視作有效的提交日期及時間(惟就原始會議提交之任何代表委任書在重新召開大會上仍繼續有效，除非已經撤銷或已替換新代表委任書)；及
- (c) 重新召開大會上僅處理原定大會通告所載的事務，就重新召開大會發出的通告無須訂明重新召開大會上將處理的事務，亦無須重新刊發任何隨附文件。倘重新召開大會上有須處理的新事務，本公司須根據組織章程細則就有關重新召開大會發出新通告。

### 2.11 股份轉讓

股份轉讓可藉轉讓文據進行，且轉讓文據須採用書面形式及聯交所規定的任何轉讓標準格式或董事可能批准的該等其他格式。轉讓文據須由轉讓人(除非董事另有決定)或其代表及承讓人雙方簽署。在承讓人姓名列入本公司的股東名冊前，轉讓人仍得視為股份的持有人。

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

董事可拒絕登記任何未繳足或本公司有留置權股份的任何轉讓。董事亦可拒絕登記任何股份的任何轉讓，除非：

- (a) 轉讓文據連同有關股票（於轉讓登記後即予註銷）及董事合理要求的其他可證明轉讓人有權進行轉讓的文件已送交本公司登記；
- (b) 轉讓文據只涉及一類股份；
- (c) 轉讓文據已妥為蓋上釐印（如須蓋釐印者）；
- (d) 如轉讓予聯名持有人，獲轉讓股份的聯名持有人不超過四名；
- (e) 有關股份不涉及有利於本公司的任何留置權；及
- (f) 有關金額費用不高於聯交所就有關費用可不時釐定應付就此支付本公司款項的最高款額（或董事可不時要求的較低數額）。

如董事拒絕登記任何股份轉讓，須在兩個月內向轉讓人及承讓人發出拒絕登記通知。

本公司暫停辦理股份過戶登記手續期間，轉讓登記將會暫停。董事可通過在聯交所網站刊載廣告方式或根據上市規則按本公司遵照組織章程細則規定以電子方式送交通告或報章發佈廣告的方式發出10個營業日通告（如為供股，則為6個營業日通告），於董事可不時釐定的時間及期間暫停辦理股份過戶登記手續，惟暫停辦理股份過戶登記手續的期間於任何年度均不得超過30日（或本公司股東可能以普通決議案決定的較長期間，惟該期間在任何年度均不得超過60日）。

### **2.12 本公司收購本身股份的權力**

受公司法條文規限，倘(a)本公司股東透過普通決議案已經事先授權購買方式，及(b)任何此類購買僅應按照聯交所或香港證券及期貨事務監察委員會發佈的不時生效的任何相關守則、規則或規章進行的前提下，本公司可收購其本身的股份。

### 2.13 本公司任何附屬公司擁有股份的權力

組織章程細則並無關於附屬公司股份擁有權的條文。

### 2.14 股息及其他分派方法

在公司法及組織章程細則的規限下，本公司可通過普通決議案決議就已發行股份派付股息及其他分派，以及授權從本公司可合法作此用途的資金中，撥付股息或其他分派，惟股息不得超過董事建議的金額。除了在股息或其他分派出自本公司已變現的利潤、未派發的利潤或股份溢價賬，或在法律允許等情況以外，不得派付任何股息或作出其他分派。

董事認為本公司利潤足以派付時，董事可不時向本公司股東派付中期股息。董事可不時額外按其認為合適的款額及日期宣派及派付特別股息。

除任何股份所附帶的權利另有規定外，所有股息派付及其他分派須根據股東就於派付股息期間的任何一段或多段時間持有的股份所繳付的股款作出。就此而言，凡在催繳前就股份所繳付的股款將不會視為股份的實繳股款。

董事可自本公司任何股東應獲派的任何股息或其他分派扣減其當時應付本公司的催繳或其他應付款項的總數(如有)。董事可保留就本公司擁有留置權的股份應付的任何股息或其他款項，並可將該等股息或其他款項用於清償存在留置權的債務、負債或協定。

本公司無須承擔股息的利息。除任何股份所附權利另有規定外，股息及其他分派可以任何貨幣支付。

當董事或本公司於股東大會決議派付或宣派本公司股本的股息，董事可進一步決議：(a)以配發入賬列作繳足的股份方式償付全部或部分股息，而所配發的股份須與承配人已持有的類別屬於相同類別，惟有權獲派股息的本公司股東有權選擇收取現金作為全部股息(或部分股息)以代替該項股份配發；或(b)有權獲派股息的本公司股東有權選擇收取配發入賬列作繳足的股份以代替董事可能認為合適的全部或部分股息，而所配發的股份須與承配人已持有的股份屬於相同類別。在董事作出推薦意見後，本公司可就本公司任何一項特定股息通過普通決議案方式決議，(即使上文有所規定)以配發入賬列作繳足股份方式派付全部股息，而不給予本公司股東選擇收取現金股息以代替配發的任何權利。

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

就股份應以現金支付的任何股息、利息或其他款項，可通過電匯方式支付予持有人，或以支票或股息單支付並通過郵寄方式寄送至持有人的登記地址，或如屬聯名持有人，則寄送至在本公司股東名冊中排名首位的持有人的登記地址，或寄送至該名持有人或該等聯名持有人可能書面指示的人士及地址。每一份該等支票或股息單均應以其接收人為抬頭。兩名或多名聯名持有人中的任一人均可以就其以聯名持有人身份持有的股份上應付的任何股息、其他分派、紅利或其他款項出具有效收據。

任何於有關股息或分派應付日期六年後仍未領取的有關股息或其他分派可沒收，並須撥歸本公司所有。

在本公司股東通過普通決議案批准下，董事可決議以分派指定資產(尤其是(但不限於)分派任何其他公司的股份、債權證或證券)的方式或任何一種或多種上述方式支付全部或部分股息或其他分派，而當有關分派出現任何困難時，董事或須以彼等認為權宜的方式解決，尤其可略去零碎權益、將零碎權益化零或化整以湊成整數或規定零碎股份須計入本公司的利益，亦可釐定任何該等指定資產(或其任何部分)的價值以作分派，並可決定按所釐定的價值向本公司任何股東支付現金，以調整各方權利，並可在董事認為權宜情況下將任何該等指定資產歸屬予受託人。

### 2.15 代表

凡有權出席本公司股東大會並於會上投票的本公司股東可委派其他人士(必須為個人)為其代表代其出席大會及於會上投票，而獲委任的代表將與股東具有相同權利以於大會上發言。投票表決可親身或委派代表進行。代表無須為本公司股東。股東可委任任何數目的代表代其出席任何單一股東大會(或任何單一類別股東大會)。

委任代表的文據須以書面形式進行，且須經由委任人或獲其書面正式授權的代表親筆簽署。倘委任人為法團或其他非自然人，則須經由其正式授權代表親筆簽署。

董事應在召開任何會議或續會的通告或本公司發出的代表委任文據中，列明代表委任文據交回的方式以及代表委任文據交回的地點及時間(不遲於舉行委任代表相關的會議或續會開始的時間)。

委任代表之文據可為任何慣常或通用形式(或董事可能批准的其他形式)，並可表明就特定會議或其任何續會使用，或全面適用於所有會議直至撤回為止。

### 2.16 催繳股款及沒收股份

在配發及發行任何股份條款的規限下，董事可就本公司股東所持股份的任何未繳金額向股東催繳股款（不論就面值或溢價），而每名本公司股東須（須已接獲最少14個整日通知，列明何時付款）按通知規定的時間向本公司支付其股份的催繳股款。董事可決定撤回或延遲催繳全部或部分股款。催繳款項可能須分期支付。被催繳股款的人士即使於其後將涉及催繳股款的股份出讓，仍須就被催繳股款承擔法律責任。

催繳股款應視為於董事通過有關授權催繳之決議案時作出。股份之聯名持有人須共同及各別支付有關股份之所有催繳股款及到期之分期付款。

倘催繳股款於到期及應付後仍未支付，欠款人須就未繳金額支付利息，利息由未繳金額到期及應付當日起計至繳款為止，利率由董事釐定（以及加上本公司因有關未支付而產生的所有開支），但董事可獲豁免支付全部或部分利息或開支。

倘催繳股款或催繳股款之分期付款於到期應付後仍不獲繳付，則董事可向欠款人發出不少於14個整日之通知，要求支付未繳付之款額，連同所有應計利息及本公司因有關未支付而產生的任何開支。通知應列明付款之地點及應列明倘該通知不獲遵從，則該等已催繳股款之股份將予沒收。

倘該通知不獲遵從，則所發出通知有關的任何股份於在通知所規定的所有款項獲得支付前，可由董事通過決議案予以沒收。沒收的內容將包括有關被沒收股份的所有應付但於沒收前仍未支付的股息、其他分派或其他款項。

被沒收的股份將可按董事認為合適的有關條款及方式出售、重新配發或以其他方式處置。

股份被沒收人士將不再為有關被沒收股份的本公司股東，並須將被沒收股份的股票交回本公司以作註銷，惟其股份雖被沒收，該人士仍有責任向本公司繳付就股份而在沒收之日應當支付本公司的全部款項，連同按董事可釐定有關利率的利息，惟若本公司已全額收到就該等股份到期應付的所有款項，則該人士的責任應告終止。

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

### 2.17 查閱股東名冊

本公司應根據公司法存置或促使他人存置本公司股東名冊。董事可通過在聯交所網站刊載廣告方式或根據上市規則按本公司遵照組織章程細則規定以電子方式送交通告或於報章發佈廣告的方式發出10個營業日通告(如為供股，則為6個營業日通告)，於董事可能釐定的時間及期間暫停辦理全部或任何類別股份的股份過戶登記手續，惟暫停辦理股份過戶登記手續的期間於任何年度均不得超過30日(或本公司股東可能以普通決議案決定的較長期間，惟該期間在任何年度均不得超過60日)。

除暫停辦理股份過戶登記手續外，股東名冊須於一般營業時間內可供本公司任何股東免費公開查閱。

### 2.18 大會及另行召開類別股東大會的法定人數

除非任何股東大會已達出席法定人數，否則不可處理任何事宜。兩名親身或由受委代表出席的股東，或倘為法團或其他非自然人，則為其正式授權代表或代表出席的股東應被視為已達法定人數，除非本公司僅有一名有權於有關股東大會上投票的股東，則在該情況下法定人數應為一名親身或委派代表(或倘為法團或其他非自然人，則為其正式授權代表或代表)出席的股東。

本公司就個別類別股份持有人另行召開的股東大會的法定人數按上文2.3段所規定。

### 2.19 少數股東在遭受欺詐或壓制時可行使的權利

組織章程細則概無有關少數股東在遭受欺詐或壓制時可行使權利的條文。

### 2.20 清盤程序

根據公司法，本公司可通過特別決議案決議本公司自願清盤。

除股份所附權利另有規定外，在清盤中：

- (a) 如果可用於分配給本公司股東的資產不足以償付本公司的全部繳足股本，則此類資產的分配方式應為盡可能讓本公司股東按其於清盤開始時持有股份的繳足或應已繳足股本的比例負擔虧損；

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

- (b) 如果可用於分配給本公司股東的資產足夠償付清盤開始時本公司的全部繳足股本並有剩餘，則剩餘部分應按清盤開始時本公司股東所持股份繳足股本的比例分配給股東。

倘本公司清盤，則清盤人可在獲得本公司以特別決議案批准及公司法規定的任何其他批准下，將本公司全部或任何部分資產以實物分派予本公司股東(而不論該等資產是否由同一類別資產組成)且可就此目的評估任何資產的價值並決定本公司股東或不同類別股東間的分派方式。清盤人可在獲得同樣批准的情況下，以本公司股東為受益人的信託方式，將全部或任何部分資產歸屬清盤人在獲得同樣批准下認為適當的受託人，惟不得強迫本公司股東接受任何負有債務的資產、股份或其他證券。

### 2.21 失去聯絡的股東

倘出現下列情況，本公司有權出售股東的任何股份或因身故或破產或因法例的施行而向其傳轉股份的人士的股份：(a)不少於三張有關應以現金支付該等股份持有人任何款項的支票或認股權證12年內全部仍未兌現；(b)本公司在上述期間或下文(d)段所述三個月限期屆滿前，並無接獲有關該股東的下落或存在的任何消息；(c)於12年期間，至少應已就上述股份派發三次股息，而股東於有關期間內並無領取股息；及(d)於12年期屆滿時，本公司安排在報章刊登廣告，或根據上市規則以本組織章程細則所規定本公司可以電子方式送達通知的方式以電子通訊發出通知，表示有意出售該等股份，且自刊登廣告日期起三個月期間已屆滿，並已知會聯交所有關意向。任何出售所得款項淨額撥歸本公司所有，而本公司收到有關所得款項淨額後，即欠負有關前股東一筆相等於有關所得款項淨額的款項。

## 開曼群島公司法及稅項概要

### 1 緒言

雖然公司法與現行英國公司法存在重大差異，但在頗大程度上乃根據舊有英國公司法制定。下文乃公司法若干條文的概要，然而此概要並非旨在包含所有適用的限制及例外情況，亦非對公司法及稅項的所有事項的完整審視，此等條文可能有別於有利益關係的各方可能較熟悉的司法管轄區的同類條文。



## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

### 2 註冊成立

本公司於2021年9月30日根據公司法在開曼群島註冊成立為一家獲豁免有限公司。因此，其須主要在開曼群島以外的地區經營業務。本公司須每年向開曼群島公司註冊處處長提交週年報表，並根據其法定股本的金額支付費用。

### 3 股本

公司法准許公司發行普通股、優先股、可贖回股份或同時發行上述任何股份。

公司法規定，倘公司按溢價發行股份，不論旨在換取現金或其他代價，均須將相當於該等股份溢價總值的款項撥入名為「股份溢價賬」的賬項內。倘根據任何安排配發公司的股份以作為收購或註銷任何其他公司股份的代價並按溢價發行股份，則公司可選擇不就該等股份溢價應用該等條文。公司法規定，在組織章程大綱及細則條文(如有)的規限下，公司可按其可能不時釐定的方式動用股份溢價賬，包括但不限於：

- (a) 向股東作出分派或派付股息；
- (b) 繳足公司將發行予股東作為繳足紅股的未發行股份的股款；
- (c) 贖回及購回股份(須符合公司法第37條的條文)；
- (d) 撤銷公司的開辦費用；
- (e) 撤銷發行公司任何股份或債權證的開支或就此支付的佣金或給予的折讓；及
- (f) 就贖回或購買公司任何股份或債權證的應付溢價作出撥備。

除非在緊隨建議作出分派或派付股息日期後，公司仍有能力償還在日常業務過程中到期的債務，否則不可動用股份溢價賬向股東作出分派或派付股息。

公司法規定，經開曼群島大法院確認後，倘其組織章程細則批准，則股份有限公司或設有股本的擔保有限公司可通過特別決議案以任何方式削減其股本。

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

在公司法詳細條文的規限下，倘其組織章程細則批准，則股份有限公司或設有股本的擔保有限公司可發行可由公司或股東選擇贖回或有責任贖回的股份。此外，倘其組織章程細則批准，則該公司可購買其本身的股份，包括任何可贖回股份。該購買方式須獲組織章程細則或由公司以普通決議案批准。組織章程細則可規定由公司董事釐定購買方式。除非股份為已繳足股份，否則公司不得贖回或購買其股份。如因贖回或購買導致公司再無任何持股股東，則公司不得贖回或購買其任何股份。除非在緊隨建議付款日期後，公司仍有能力償還在日常業務過程中到期的債務，否則公司以其股本贖回或購買其本身的股份乃屬違法。

開曼群島對由公司提供財務資助以購買或認購其本身或其控股公司的股份並無法定限制。因此，倘公司董事謹慎履行職責及秉誠行事，認為在出於適當目的及符合公司利益的情況下可適當提供財務資助，則公司可提供該等資助。有關資助須符合公平原則。

### 4 股息及分派

除公司法第34條外，並無有關派付股息的法定條文。根據在此方面可能於開曼群島具有說服力的英國判例法，股息僅可以利潤派付。此外，公司法第34條准許公司在通過償債能力測試並遵守公司的組織章程大綱及細則條文(如有)的情況下，以股份溢價賬派付股息及作出分派(有關詳情，請參閱上文第3段)。

### 5 股東訴訟

預期開曼群島法院應會依循英國判例法判例。開曼群島法院已引用及依循*福斯訴哈波特爾案*的判例及其例外情況，該等例外情況准許少數股東就以下各項提起集體訴訟或以公司名義提起衍生訴訟：(a)超越公司權限或非法的行為、(b)欺詐少數股東的行為且過失方本身對公司有控制權及(c)須以特定(或特別)大多數股東通過的決議案(事實上並未取得)通過的訴訟。

### 6 保障少數股東

如公司(並非銀行)將股本分拆為股份，則開曼群島大法院可根據持有該公司已發行股份不少於五分之一的股東申請，委派調查員調查該公司的事務並按大法院指定的方式呈報有關結果。

公司任何股東均可入稟開曼群島大法院，如法院認為公司清盤屬公平公正，則可發出清盤令。

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

一般而言，股東對公司的申索須根據開曼群島適用的一般契約法或民事侵權法，或根據公司組織章程大綱及細則作為股東所具有的個別權利而提出。

開曼群島法院已引用及依循英國普通法有關多數股東不得對少數股東作出欺詐行為的規定。

### 7 處置資產

公司法並未對董事處置公司資產的權力作出明確限制。一般而言，董事在行使該等權力時，須謹慎履行職責及秉誠行事，而該等行使須出於適當目的及符合公司利益。

### 8 會計及審核規定

公司法規定，公司須就下列各項安排存置適當賬冊：

- (a) 公司所有收支款項及收支所涉及的事項；
- (b) 公司所有貨品銷售及採購記錄；及
- (c) 公司的資產及負債。

倘並無存置真實及公平地反映公司事務狀況及解釋其交易所需的賬冊，則不得視為已存置妥善的賬冊。

### 9 股東名冊

在其組織章程細則條文的規限下，獲豁免公司可在董事不時認為適當的開曼群島境內或境外地點存置股東名冊總冊及任何股東名冊分冊。公司法並無要求獲豁免公司向開曼群島公司註冊處處長提交任何股東名單，因此股東姓名／名稱及地址並非公開資料，且不供公眾查閱。

### 10 查閱賬冊及記錄

根據公司法，公司股東並無查閱或獲得公司股東名冊或公司記錄副本的一般權利，惟具有公司的組織章程細則可能載列的權利。

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

### 11 特別決議案

公司法規定，倘在股東大會（須正式發出股東大會通告，指明擬提呈的決議案為特別決議案）上，有權親自或（倘允許委派代表）委派代表投票的股東以至少三分之二的大多數票通過一項決議案，則該決議案為特別決議案，惟公司可於組織章程細則訂明所需大多數票須為三分之二以上，另外亦可規定該等大多數票（不少於三分之二）可因須通過特別決議案批准的事項而異。如經公司組織章程細則批准，經公司屆時有權投票的全體股東簽署的書面決議案可作為特別決議案。

### 12 附屬公司擁有母公司的股份

公司法並不禁止開曼群島公司收購及持有其母公司的股份，惟須符合公司的宗旨。任何附屬公司的董事在進行上述收購時，須謹慎履行職責及秉誠行事，而該等行使須出於適當目的及符合附屬公司利益。

### 13 合併及整合

公司法允許開曼群島公司之間及開曼群島公司與非開曼群島公司之間進行合併及整合。就此而言，(a)「合併」指將兩家或以上擬合併公司合併，並將其業務、財產及負債歸屬至其中一家作為存續公司的公司，及(b)「整合」指將兩家或以上擬合併公司整合為一家整合公司，並將該等公司的業務、財產及負債歸屬至該整合公司。為進行合併或整合，合併或整合計劃書須獲各擬合併公司的董事批准，而該計劃書隨後必須通過以下各項獲得授權：(a)各擬合併公司的特別決議案及(b)該擬合併公司的組織章程細則可能列明的其他授權（如有）。合併或整合計劃書連同有關整合或存續公司償債能力的聲明、各擬合併公司的資產及負債清單以及承諾有關合併或整合證書的副本將送交各擬合併公司股東及債權人，且該合併或整合公告將刊於開曼群島憲報的承諾書須提交予開曼群島公司註冊處處長存檔。除若干特殊情況外，如遵循規定程序，則持異議股東有權獲支付其股份的公平值，惟倘各方未能就此達成共識，則將由開曼群島法院釐定。遵守此等法定程序進行的合併或整合無須經法院批准。

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

### 14 重組

法定條文規定重組及合併須於就此召開的大會上(視情況而定)獲得出席大會的(a)股東(佔股東價值75%)，或(b)大多數債權人(佔債權人價值75%)批准，並於其後獲開曼群島大法院批准。雖然有異議的股東有權向大法院表達意見，尋求批准的交易對股東股份並未給予公平值，但如無證據顯示管理層有欺詐或不誠實，大法院不大可能僅因上述理由而否決該項交易，而倘該項交易獲批准及完成，有異議股東將不會獲得類似諸如美國公司有異議股東一般具有的估值權利(即以司法方式釐定其股份估值而獲得現金的權利)。

### 15 收購

倘一家公司提出收購另一家公司股份的要約，且在提出要約後四個月內，不少於90%被收購股份的持有人接納要約，則要約人在上述四個月期滿後的兩個月內，可隨時發出通知要求持異議股東按要約條款轉讓其股份。持異議股東可在該通知發出後一個月內向開曼群島大法院提出反對轉讓。持異議股東須證明大法院應行使其酌情權，惟大法院一般不會行使其酌情權，除非有證據顯示要約人與接納要約的有關股份持有人之間有欺詐或不誠實或勾結行為，以不公平手法逼退少數股東。

### 16 彌償保證

開曼群島法律並不限制公司組織章程細則對人員及董事作出彌償保證的範圍，除非開曼群島法院認為任何有關條文違反公眾政策(例如本意為對犯罪的後果作出彌償保證)。

### 17 重組

本公司可基於下列理由向開曼群島大法院提出申請委任重組人員：

- (a) 已經或可能無力償還債項；及
- (b) 擬根據公司法、外國法律或透過無異議的重組向其債權人(或其類別)提出和解或安排。

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

大法院在聆訊該等呈請後，(其中包括)可頒令委任重組人員，並賦予該等權力，以執行法院所頒令的職能。在(i)提交委任重組人員的呈請後，但在發出委任重組人員的命令之前；及(ii)在發出有關委任重組人員的命令直至該命令撤銷之前，不得對該公司進行或提起任何訴訟、行動或其他法律程序(刑事訴訟除外)，不得通過公司清盤的決議案且不得提交公司清盤的呈請，除非已有法院准許。儘管有提交委任重組人員的呈請或重組人員的委任函，債權人如持有本公司全部或部分資產的抵押，則有權無須法院許可即可執行該項抵押權，而無須徵求已委任的重組人員同意。

### 18 清盤

法院可對公司頒令強制清盤，或(a)倘公司有能力償債，則根據其股東的特別決議案，或(b)倘公司無力償債，則根據其股東的普通決議案自願清盤。清盤人負責收集公司資產(包括出資人(股東)應付的款項(如有))、確定債權人名單及償還公司所欠債權人的債務(如資產不足償還全部債務則按比例償還)，並確定出資人的名單，以及根據彼等的股份所附權利分派剩餘資產(如有)。

### 19 轉讓印花稅

開曼群島對開曼群島公司股份轉讓並不徵收印花稅，惟轉讓在開曼群島持有土地權益的公司股份除外。

### 20 稅項

根據開曼群島稅務優惠法(經修訂)第6條，本公司或會獲得開曼群島財政司承諾：

- (a) 開曼群島現行法律概不會就本公司或其業務所得利潤、收入、收益或增值徵收任何稅項；及
- (b) 此外，本公司無須就下列各項繳納與利潤、收入、收益或增值相關或屬遺產稅或繼承稅性質的稅項：
  - (i) 本公司的股份、債權證或其他債務；或
  - (ii) 預扣全部或部分任何有關付款(定義見稅務優惠法(經修訂)第6(3)條)。

開曼群島現時對個人或公司的利潤、收入、收益或增值並不徵收任何稅項，且無屬繼承稅或遺產稅性質的稅項。除不時因在開曼群島司法管轄區內訂立若干文據或將有關文據帶入開曼群島司法管轄區而可能適用的若干印花稅外，開曼群島政府不大可能對本公司徵收其他重大稅項。開曼群島並無參與訂立任何適用於由本公司作出或向本公司作出的任何付款的雙重徵稅協定。

---

## 附錄三

## 本公司組織章程及開曼群島公司法概要

---

### 21 外匯管制

開曼群島並無外匯管制法規或貨幣限制。

### 22 一般事項

本公司有關開曼群島法律的法律顧問邁普達律師事務所(香港)有限法律責任合夥已向本公司發出一份意見函，概述開曼群島公司法的各方面。該意見函連同公司法文本於附錄五「B.展示文件」一節所述網站展示。任何人士如欲查閱開曼群島公司法的詳細概要，或欲了解該等法律與其較熟悉的任何司法管轄區法律之間的差異，建議尋求獨立法律意見。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### A. 有關本集團的其他資料

#### 1. 本公司註冊成立

本公司於2021年9月30日在開曼群島根據公司法註冊成立為一家獲豁免有限公司。因此，本公司的營運及公司架構須符合開曼群島相關法律、法規及細則及大綱的規定。本公司細則及大綱的概要載於本文件附錄三。本公司註冊辦事處地址為PO Box 309, Ugland House Grand Cayman, KY1-1104 Cayman Islands。

我們於中國的主要營業地點及總部位於中國上海市普陀區長壽路652號6號樓2樓至3樓。本公司於2021年11月30日根據《公司條例》第16部註冊為非香港公司，我們在香港的註冊營業地址為香港金鐘夏慤道16號遠東金融中心45樓4503室。香港居民周傑霆先生(通訊地址為香港新界沙田駿景園8座46樓F室)已獲委任為我們的授權代表，負責於香港接收送達法律程序文件及通告。法律程序文件及通告送達地址為香港金鐘夏慤道16號遠東金融中心45樓4503室。

#### 2. 本公司的股本變動

於註冊成立日期，本公司法定股本為50,000美元，分為50,000股每股面值1美元的普通股。

下文載列本公司自註冊成立以來的股本變動：

- (a) 於2021年9月30日，即註冊成立之日，本公司按以下方式配發及發行每股面值1美元的普通股：
  - (i) 一股普通股予獨立第三方Sertus Nominees (Cayman) Limited，其後於同日以面值代價轉讓予Guangjun Sun Holdings；
  - (ii) 2,999股普通股予Guangjun Sun Holdings；
  - (iii) 8,892股普通股予Guangjun Holdings；
  - (iv) 1,800股普通股予Robert Sun Holdings；
  - (v) 1,436股普通股予Hannah Xia Holdings；
  - (vi) 998股普通股予Sky Xia Holdings；
  - (vii) 1,720股普通股予Kuwei Holdings；
  - (viii) 1,052股普通股予Kuzhong Holdings；
  - (ix) 1,102股普通股予Puzhong Holdings。



## 附錄四

## 法定及一般資料

- (b) 於2021年11月30日，Robert Sun Holdings將1,000股每股面值1美元的普通股轉讓予Guangjun Holdings，代價為1,000美元。
- (c) 於2022年1月11日，Robert Sun Holdings將600股每股面值1美元的普通股轉讓予Guangjun Holdings，代價為600美元。
- (d) 於2022年2月25日，每股面值1美元的股份分拆為100股每股面值0.01美元的股份，因此分拆後本公司的法定股本成為50,000美元，分為5,000,000股每股面值0.01美元的股份。
- (e) 於2022年3月1日，本公司配發及發行4,008股每股面值0.01美元的股份予Brand Wisdom。

有關重組的更多詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構 — 重組」。

有關本公司法定股本及已發行股本之其他詳情，請參閱「股本」。

除上文及「— 4. 股東於2023年4月4日通過的書面決議案」一節所披露者外，本公司股本自本公司註冊成立以來並無發生其他變動。

### 3. 我們的附屬公司

我們的附屬公司載於本文件附錄一的會計師報告。除本文件附錄一會計師報告中提及的附屬公司外，截至最後可行日期，本公司並無其他附屬公司。

以下載列於緊接本文件日期前兩年內我們附屬公司的資本變動：

- (i) 於2021年12月30日，普樂師上海的註冊資本由人民幣61,555,075元增至人民幣62,176,843元，由新水星投資出資；
- (ii) 於2022年1月28日，普樂師上海的註冊資本由人民幣62,176,843元增至人民幣621,768,430元，由外商獨資企業出資；
- (iii) 於2021年11月16日，當時普樂師北京各個人股東，即孫先生、趙正弋女士、劉韜先生、趙凌宇女士、鄭曉東先生、汪鵬程先生、柳靜女士、張文慧女士、葉麗珊女士、徐愛平先生、楊潔女士、黃馳先生、王烈先生、鐘家明先生、李明先生、張群先生、陳力女士、董琦女士、吳偉先生、侯勤先生、施莉萍女士、徐穎女士、吳彬先生、孟宏亮女士、彭佳忻女士及富文煉先生將其各自於普樂師北京的全部股權，即普樂師北京總註冊資本的99%，分別以零代價轉讓予普樂師上海；及

## 附錄四

## 法定及一般資料

- (iv) 於2021年11月16日，北京若勝當時各個人股東，即夏先生、徐繼武先生、楊先生、白福利先生、劉洋先生、李宏先生、方蓮芸女士、張琳琳女士、陳群亞女士、王芳女士、夏敏女士、鬱良士先生、駱俐蓉女士、陳雅芬女士、徐兆剛先生、王宇先生、翁海燕女士、黃磊先生、嚴憬女士、馬卿先生、黃偉先生、朱佳女士、郭清先生、崔亞楠先生、魏宏鏞先生、徐白嫣女士、施芸女士、何珏女士、費旻雯女士、程輝先生、繆旻女士、韓偉先生、郭燕女士及申繼亮先生分別將其各自於北京若勝的全部股權，即北京若勝總註冊資本的99%，以零代價轉讓予普樂師上海。

除上文及「歷史、重組及公司架構」一節所披露者外，我們附屬公司的資本在緊接本文件日期前兩年內並無發生變動。

### 4. 股東於2023年4月4日通過的書面決議案

以下決議案由股東於2023年4月4日以書面形式通過，惟前提是本文件所載的[編纂]條件已獲達成，且[編纂]項下的[編纂]義務已成為無條件(包括因豁免任何條件(如相關))，且此等義務並未於[編纂]指定的日期或之前根據各自協議條款或其他條件終止：

- (a) 本公司批准及採納將於[編纂]後生效的組織章程大綱及細則；
- (b) 股份分拆、[編纂]及[編纂]已獲批准，但須經董事(或董事會設立任何委員會)全權酌情決定的修改，而我們的董事或董事會設立任何委員會已獲授權採取其認為對實現[編纂]、[編纂]和[編纂]而言必要的所有事項；
- (c) 授予董事一般無條件授權，以(其中包括)配發、發行及處置股份、可轉換為股份的證券或可認購股份或可轉換證券的購股權、認股權證或類似權利，以及作出或授出或可能須行使該等權力的要約、協議或購股權，惟除根據(a)行使任何認購權、本公司不時發行的認股權證；(b)按照細則規定配發股份以代替全部或部分股份股息的任何以股代息計劃或類似安排；或(c)行使股東在股東大會上授予的特定權力外，董事所配發或同意將予配發的股份總數不得超過以下兩項之和(i)[編纂]完成後已發行股份總數(不包括[編纂]獲行使將予發行的任何股份)的20%；及(ii)本公司根據下文(d)段所述購回股份的一般授權

## 附錄四

## 法定及一般資料

(如有)購回的股份總數。該授權於決議通過後一直生效，直至下列日期為止(以最早發生者為準)：本公司最早的股東週年大會結束時、開曼群島任何適用法律或細則規定本公司須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時或股東於股東大會上通過普通決議案續新、修改或撤銷此項授權時(「適用期間」)；

- (d) 授予董事一般無條件授權(「購回授權」)，代表本公司行使一切權力購回本身股份，惟購回的股份總數不得超過緊隨股份分拆及[編纂]完成後已發行股份總數(不包括[編纂]行使時將予發行的任何股份)的10%，此等授權於適用期間內一直有效；及
- (e) 擴大上文(c)段所述的一般無條件授權，方式為增加董事根據該項一般授權可配發或發行的股份總數，而該數目須相當於本公司根據上文(d)段所述購回股份授權所購回股份總數，惟該經擴大的數目不得超過緊隨股份分拆及[編纂]完成後已發行股份總數(不包括[編纂]行使時將予發行的任何股份)的10%。

### 5. 公司重組

有關為籌備[編纂]而進行的重組詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構」一節。

### 6. 本公司購回本身證券

下文段落載有(其中包括)聯交所規定須載入本文件的有關本公司購回本身證券的資料。

#### (a) 上市規則的規定

在若干限制規限下，上市規則允許第一上市地為聯交所的公司在聯交所購回其本身證券，其中最重要的內容概述如下。

##### (i) 股東批准

所有第一上市地為聯交所的公司建議購回證券(如為股份，則須為繳足股份)，必須由股東於股東大會上以就特別交易授出的特定批准或一般授權方式通過普通決議案事先批准。

## 附錄四

## 法定及一般資料

股東根據日期為2023年4月4日的股東書面決議案授予董事購回授權，授權彼等行使本公司一切權力，於聯交所或本公司證券可能上市以及獲證監會及聯交所為此認可的任何其他證券交易所購回不超過緊隨[編纂]及股份分拆完成後已發行股份總數(不計及[編纂]獲行使後將予發行的股份)10%的股份，該購回授權將一直有效直至下列最早發生者為止：(a)本公司下屆股東週年大會結束時；(b)細則或任何適用法例規定本公司須舉行下屆股東週年大會期間屆滿時；或(c)股東於股東大會上通過普通決議案撤銷、修訂或更新授予董事的授權之日。

### (ii) 資金來源

根據上市規則、大綱及細則以及香港及開曼群島適用法律法規，本公司購回任何證券須以合法可用作該用途的資金撥付。上市公司不可於聯交所以非現金的代價或聯交所交易規則規定以外的其他結算方法購回其本身證券。就開曼群島法律而言，本公司作出的任何購回，所用資金必須來自利潤或就購回目的而發行新股份的所得款項，或來自股份溢價賬的進賬金額，或(倘因此根據組織章程細則獲授權並符合開曼群島公司法)來自資本。購回時應付高於購回股份面值的任何溢價，必須以利潤或股份溢價賬的進賬金額或在組織章程細則授權並符合開曼群島公司法的規限下以資本撥付。

### (iii) 買賣限制

本公司可購回緊隨股份分拆及[編纂]完成後本公司已發行股份總數最多10%的股份。於緊隨購回股份後30日期間內，未經聯交所事先批准，本公司不得發行或宣佈擬發行股份(因在購回前尚未行使的認股權證、購股權或要求公司發行證券的類似工具獲行使而發行的證券除外)。倘購回會導致公眾持有的股份數目跌至低於聯交所規定的有關指定最低百分比，本公司亦不得於聯交所購回股份。本公司須促使獲委任進行購回股份的經紀於聯交所可能要求時向聯交所披露有關購回的資料。倘購買價較股份於聯交所買賣的前五個交易日日的平均收市價高出5%或以上，本公司亦不得於聯交所購回其股份。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### (iv) 購回股份的地位

所有購回股份(不論於聯交所或其他證券交易所購回)將自動除牌，該等股份的股票亦須註銷及銷毀。根據開曼群島公司法，除非於進行購回前，本公司董事決議持有本公司所購回股份作為庫存股，否則本公司購回的股份於購回時須視為已註銷，而本公司的已發行股本須相應扣減所購回股份的總面值，然而，根據開曼群島法律，本公司的法定股本將不會因購回而減少。

### (v) 暫停購回

本公司在知悉內幕消息後不得購回任何股份，直至該消息公佈為止。特別是根據截至本文件日期生效的上市規則規定，於緊接以下事件(以較早者為準)前一個月期間內：(i)批准本公司任何年度、半年度、季度或任何其他中期期間(無論上市規則規定與否)業績的董事會會議日期(根據上市規則首先知會聯交所的日期)；及(ii)本公司根據上市規則刊發任何年度、半年度或季度或任何其他中期期間(無論上市規則規定與否)業績公告的最後限期，及各情況下截至業績公告日期止，本公司不得於聯交所購回股份，除非在特別情況下則當別論。此外，倘本公司違反上市規則，則聯交所可能禁止本公司在聯交所購回股份。

### (vi) 程序及申報規定

本公司最遲須於聯交所或其他證券交易所購回股份任何日期後的聯交所營業日早上交易時段或開市前時段(以較早者為準)開始前30分鐘內向聯交所申報，報告前一天所購回股份的總數、每股股份購買價或就該等購回已付的最高及最低價(倘相關)。此外，本公司的年報須披露年內購回股份的詳情，包括購回股數目的每月分析、每股股份購買價或就所有該等購回已付的最高及最低價(倘相關)及所付總價格。本公司的董事會報告須載列年內進行的股份購回以及董事進行該等購回的理由。

### (vii) 核心關連人士

上市規則規定，本公司不得於知情情況下在聯交所自「核心關連人士」(包括本公司或任何附屬公司的董事、最高行政人員或主要股東，或彼等的任何緊密聯繫人(定義見上市規則))購回股份，而核心關連人士不得於知情情況下向本公司出售股份。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### (b) 購回的理由

董事相信，董事獲股東授予一般授權致令本公司在市場上購回股份，乃符合本公司及股東的最佳利益。視乎當時市況及資金安排而定，有關購回可提高每股資產淨值及／或每股盈利，且僅在董事相信該等購回將有利於本公司及股東時方會進行。

### (c) 購回的資金

本公司購回證券時僅可動用大綱、細則、上市規則及開曼群島適用法例及法規允許可合法作此用途的資金。

基於本文件所披露的本公司現時財務狀況，並計及本公司現時營運資金狀況，董事認為倘購回授權獲全面行使，其可能對本公司的營運資金及／或本公司的資產負債狀況產生重大不利影響（相較本文件所披露的狀況而言）。然而，倘行使購回授權會對董事認為本公司不時適宜的營運資金需求或資產負債水平有重大不利影響，則董事不擬行使購回授權。

### (d) 一般事項

倘購回授權基於緊隨股份分拆及[編纂]完成後已發行的[編纂]股股份獲全面行使（假設[編纂]並無獲行使），則可能相應導致於下列時間（以最早者為準）前的期間本公司購回最多[編纂]股股份：

- (i) 本公司下屆股東週年大會結束時；或
- (ii) 任何開曼群島適用法例或組織章程細則規定本公司須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時；或
- (iii) 股東在股東大會上以普通決議案更新、修訂或撤銷授予董事的有關授權時。

董事經作出一切合理查詢後所深知，概無董事，亦無任何彼等的緊密聯繫人（定義見上市規則）目前有意在購回授權獲行使的情況下，將任何股份出售予本公司或我們的附屬公司。

董事已向聯交所承諾，在適用情況下，彼等將根據上市規則、細則以及適用法例及法規行使購回授權。

## 附錄四

## 法定及一般資料

倘因購回股份導致股東於本公司投票權的權益比例增加，則就收購守則而言，該項增加將被視作取得投票權。因此，視乎股東權益的增幅，一名股東或一組一致行動股東（定義見收購守則）可能取得或鞏固對本公司的控制權，並須根據收購守則規則26作出強制性要約。除上述者外，董事並不知悉根據購回授權進行任何股份購回將會產生收購守則項下的任何其他後果。

倘購回股份會導致公眾人士持有的股份數目減至低於當時已發行股份的25%，則必須在徵得聯交所同意豁免遵守上市規則有關上述公眾持股量的規定後方可進行。據認為，此項規定的豁免通常在特殊情況下方會授出。

本公司不得於知情情況下在聯交所自核心關連人士購買證券，而核心關連人士不得於知情情況下向本公司出售證券。概無本公司的核心關連人士知會我們，其有意在購回授權獲行使的情況下向本公司出售證券，亦承諾不會向本公司出售任何相關證券。

### B. 有關我們業務的其他資料

#### 1. 重大合約概要

以下為本公司或任何本集團成員公司於緊接本文件日期前兩年內訂立的重大或可能屬重大的合約（並非於日常業務過程中訂立的合約）：

- (a) 孫先生、寧波酷未、夏先生、明達盛睿、上海普未、寧波酷眾、寧波翰眾、新水星投資及普樂師上海訂立日期為2021年12月8日的增資協議，據此，新水星投資以人民幣3,510,000元的代價認購普樂師上海人民幣621,768.43元註冊資本的相應股權；
- (b) 孫先生、夏先生、新水星投資、本公司、潘啟祥先生及普樂師上海訂立上文(a)段日期為2021年12月8日的增資協議的補充協議，據此，新水星投資、潘先生及彼等控制的其他實體在換股後的持股比例變為0.2%；
- (c) 白福利先生與普樂師上海訂立日期為2021年12月25日的股權轉讓協議，據此，白福利先生同意以人民幣1,546,170元的代價將其上海呈智30%股權（對應上海呈智人民幣1,500,000元註冊資本）轉讓予普樂師上海；

## 附錄四

## 法定及一般資料

- (d) 孫先生、寧波酷未、夏先生、明達盛睿、上海普未、寧波酷眾、寧波翰眾、新水星投資、外商獨資企業及普樂師上海訂立日期為2022年1月20日的增資協議，據此，外商獨資企業以人民幣559,591,587元的代價認購普樂師上海人民幣559,591,587元註冊資本的相應股權；
- (e) 外商獨資企業、孫先生、寧波酷未、夏先生、明達盛睿、上海普未、寧波酷眾及寧波翰眾訂立日期為2022年2月9日的股權轉讓協議，據此，(i)孫先生同意以人民幣22,406,772元的代價將其普樂師上海6.3837%股權(對應人民幣39,691,806元註冊資本)轉讓予外商獨資企業；(ii)寧波酷未同意以人民幣3,880,053元的代價將其普樂師上海1.1054%股權(對應人民幣6,873,204元註冊資本)轉讓予外商獨資企業；(iii)夏先生同意以人民幣3,446,088元的代價將其普樂師上海0.9860%股權(對應人民幣6,130,686元註冊資本)轉讓予外商獨資企業；(iv)明達盛睿同意以人民幣2,445,496元的代價將其普樂師上海0.6967%股權(對應人民幣4,332,000元註冊資本)轉讓予外商獨資企業；(v)上海普未同意以人民幣1,693,557元的代價將其普樂師上海0.4825%股權(對應人民幣3,000,000元註冊資本)轉讓予外商獨資企業；(vi)寧波酷眾同意以人民幣471,297元的代價將其普樂師上海0.1343%股權(對應人民幣834,865元註冊資本)轉讓予外商獨資企業；及(vii)寧波翰眾同意以人民幣390,937元的代價將其普樂師上海0.1114%股權(對應人民幣692,514元註冊資本)轉讓予外商獨資企業；
- (f) 本公司、Channel Power、Brand Wisdom及No.1 Mercury Holdings訂立日期為2022年3月1日的換股協議，據此，Brand Wisdom同意出售而Channel Power同意購買面值1美元的一股No.1 Mercury Holdings股份(包括No.1 Mercury Holdings全部已發行股本)，代價為本公司配發及發行4,008股每股面值0.01美元的股份予Brand Wisdom；
- (g) 普樂師(香港)、本公司及孫先生訂立日期為2023年3月31日的轉讓契據，據此，(i)普樂師(香港)向本公司轉讓其結欠孫先生的無抵押免息貸款總金額1,700,000港元及(ii)孫先生以撥充資本的方式豁免本公司結欠的債務；及
- (h) 香港[編纂]。

### 2. 本集團的知識產權

除下文所披露者外，截至最後可行日期，概無其他與我們業務有關且屬重要或可能重要的商標、服務標記、專利、知識產權或工業產權。






## 附錄四

## 法定及一般資料

### (a) 商標

截至最後可行日期，我們已註冊以下我們認為對我們的業務而言屬重要或可能重要的商標：

編號	註冊編號	商標	註冊擁有人	註冊日期	類別	註冊地
1.	305810346		普樂師(香港)	2021年11月23日	42	香港
2.	305810355		普樂師(香港)	2021年11月23日	42	香港
3.	51119222		普樂師上海	2021年12月21日	35、42	中國
4.	18492474	普乐师	普樂師上海	2017年1月14日	42	中國
5.	18492434	普乐师	普樂師上海	2017年1月14日	35	中國

### (b) 專利

截至最後可行日期，我們已申請以下專利：

編號	專利	類別	註冊編號	註冊擁有人	註冊地	申請日期
1.	一種面向實地終端的導購數位化評估系統和方法	發明	CN202111114134.2	若勝米咖	中國	2021年9月23日

### (c) 域名

截至最後可行日期，我們已註冊以下域名：

編號	域名	註冊擁有人	註冊日期	到期日
1.	plus-digital.cn	普樂師上海	2016年10月20日	2025年10月20日
2.	plus-digital.com.cn	普樂師上海	2016年10月20日	2025年10月20日
3.	myfmes.cn	普樂師上海	2017年2月27日	2027年2月27日
4.	plus-group.com.cn	普樂師上海	2016年10月20日	2025年10月20日
5.	plusgroup.com.cn	普樂師上海	2017年3月8日	2025年3月8日
6.	mecoolchina.com	普樂師上海	2005年6月23日	2023年6月23日
7.	plscn.com	普樂師上海	2015年9月17日	2025年9月17日
8.	plscn.com.cn	普樂師上海	2015年9月17日	2025年9月17日
9.	plscn.cn	普樂師上海	2015年9月17日	2025年9月17日
10.	plscn.net	普樂師上海	2015年9月17日	2025年9月17日
11.	plsits.com	普樂師上海	2016年11月14日	2024年11月14日
12.	plsits.cn	普樂師上海	2016年11月14日	2024年11月14日
13.	raisingmkt.com	普樂師上海	2017年3月27日	2025年3月27日
14.	risingmkt.com	普樂師上海	2017年3月27日	2025年3月27日
15.	nuoshengmkt.com	普樂師上海	2017年3月27日	2025年3月27日
16.	cz-datafactory.com	普樂師上海	2022年6月20日	2025年6月20日
17.	lshoplcode.com	普樂師上海	2022年6月21日	2023年6月21日
18.	brand-key.cn	普樂師上海	2022年6月21日	2023年6月21日
19.	channel-station.com	普樂師上海	2022年6月21日	2023年6月21日
20.	luckyradar.com.cn	普樂師上海	2022年6月21日	2023年6月21日
21.	mi-job.cn	普樂師上海	2022年6月21日	2023年6月21日
22.	plusehr.com	普樂師上海	2022年6月21日	2023年6月21日

## 附錄四

## 法定及一般資料

編號	域名	註冊擁有人	註冊日期	到期日
23.	plusferm.com	普樂師上海	2022年6月21日	2023年6月21日
24.	plussav.com	普樂師上海	2022年6月21日	2023年6月21日
25.	remotes.com.cn	普樂師上海	2022年6月21日	2023年6月21日
26.	site-dna.com	普樂師上海	2022年6月21日	2023年6月21日
27.	smartmv.com.cn	普樂師上海	2022年6月21日	2023年6月21日
28.	touch-kit.com	普樂師上海	2022年6月21日	2023年6月21日
29.	myfmes.com	若勝米咖	2017年2月27日	2025年2月27日
30.	myfmes.ltd	若勝米咖	2021年1月26日	2025年1月26日
31.	myfmes.store	若勝米咖	2021年1月26日	2025年1月27日
32.	fmes.ltd	若勝米咖	2021年1月26日	2025年1月26日
33.	fmes.store	若勝米咖	2021年1月26日	2025年1月27日
34.	shruosheng.com	若勝米咖	2021年8月24日	2025年8月24日
35.	mecoolchina.cn	明酷營銷	2008年1月24日	2026年1月24日
36.	mecoolchina.net	明酷營銷	2011年12月1日	2023年12月1日
37.	chengzhish.com	上海呈智	2020年11月10日	2024年11月10日
38.	sims-cn.com	上海翰為	2016年1月29日	2025年1月29日
39.	sims-china.cn	上海翰為	2012年10月15日	2023年10月15日
40.	sims-china.com.cn	上海翰為	2012年10月15日	2023年10月15日
41.	harvestchina.cn	上海翰為	2010年12月31日	2023年12月31日
42.	harvestchina.net	上海翰為	2011年12月1日	2023年12月1日
43.	harvest-china.cn	上海翰為	2009年8月13日	2023年8月13日
44.	winningidea.com.cn	贏迪市場營銷	2010年8月24日	2023年8月24日
45.	winningidea.cn	贏迪市場營銷	2008年7月25日	2023年7月25日
46.	wimkt.net	贏迪市場營銷	2011年12月1日	2023年12月1日

### (d) 版權

截至最後可行日期，我們已註冊以下我們認為對我們的業務而言屬重要或可能重要的版權：

編號	版權名稱	版權擁有人	註冊編號	註冊地	註冊日期
1.	普樂師 — 督導管理系統1.0	普樂師上海	2016SR329372	中國	2016年1月10日
2.	若勝米咖實地管理溝通平台 — IOS版手機客戶端軟件 V1.0	若勝米咖	2021SRA006721	中國	2021年5月18日
3.	若勝米咖實地管理溝通平台 — 微信端軟件V1.0	若勝米咖	2021SRA006724	中國	2021年5月18日

## 附錄四

## 法定及一般資料

編號	版權名稱	版權擁有人	註冊編號	註冊地	註冊日期
4.	若勝米咖實地管理溝通平台 — 企業微信端軟件V1.0	若勝米咖	2021SRA006723	中國	2021年5月18日
5.	若勝米咖實地管理溝通平台 — Android版手機客戶端 軟件V1.0	若勝米咖	2021SRA006722	中國	2021年5月18日
6.	若勝米咖實地管理溝通平台 — PC端軟件V1.0	若勝米咖	2021SR1434350	中國	2021年5月18日
7.	全糖爭霸企業管理軟件 (安卓版)V1.0	若勝米咖	2021SR1392369	中國	2016年11月23日
8.	全糖爭霸企業管理軟件 (IOS版)V1.0	若勝米咖	2021SR1392359	中國	2016年11月23日
9.	品牌方促銷管理系統V1.0	若勝米咖	2021SR1392358	中國	2017年2月28日
10.	策碼企業營銷管理安卓版 軟件V3.0	若勝米咖	2021SR1392361	中國	2015年9月22日
11.	基於複雜應用環境的優惠 算法系統1.0	若勝米咖	2021SR1392368	中國	2018年9月30日
12.	營銷爭霸紅包激勵系統V1.0	若勝米咖	2021SR1392360	中國	2019年5月30日
13.	銷售團隊KPI考核管理系統 安卓版V1.0	若勝米咖	2021SR1392366	中國	2018年3月23日

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。

## 附錄四

## 法定及一般資料

編號	版權名稱	版權擁有人	註冊編號	註冊地	註冊日期
14.	基於複雜應用環境的預約輪牌算法系統1.0	若勝米咖	2021SR1392367	中國	2018年9月30日
15.	促銷員績效管理系統V1.0	若勝米咖	2021SR1392362	中國	2017年5月10日
16.	策碼企業促銷工作管理軟件V1.0.4	若勝米咖	2021SR1392364	中國	2016年1月6日
17.	基於企業微信的新零售會員管理系統1.0	若勝米咖	2021SR1392370	中國	2018年9月20日
18.	促銷管家MO企業管理軟件V1.0	若勝米咖	2021SR1392363	中國	2016年11月23日
19.	銷售團隊KPI考核管理系統IOS版V1.0	若勝米咖	2021SR1392365	中國	2017年10月31日
20.	策碼企業營銷管理IOS版軟件V3.0	若勝米咖	2021SR1392353	中國	2015年9月22日
21.	若勝米咖智慧導購週報推送系統 — 企業微信端軟件V1.0	若勝米咖	2021SRA006294	中國	2021年2月18日
22.	若勝米咖智慧導購週報推送系統 — 微信端軟件V1.0	若勝米咖	2021SRA006290	中國	2021年2月18日
23.	若勝米咖智慧導購在線客服系統V1.0	若勝米咖	2021SRA006295	中國	2021年2月18日

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。

## 附錄四

## 法定及一般資料

編號	版權名稱	版權擁有人	註冊編號	註冊地	註冊日期
24.	若勝米咖智慧導購任務廣場 — 微信端軟件V1.0	若勝米咖	2021SRA006289	中國	2021年1月18日
25.	若勝米咖智慧導購任務廣場 — PC端軟件V1.0	若勝米咖	2021SR1329297	中國	2021年1月18日
26.	若勝米咖智慧拜訪計劃管理 系統 — Android版手機 客戶端軟件V1.0	若勝米咖	2021SRA009570	中國	2021年9月18日
27.	若勝米咖智慧拜訪計劃管理 系統 — PC端軟件V1.0	若勝米咖	2022SR0015267	中國	2021年9月18日
28.	若勝米咖智慧導購培訓考核 系統 — PC端軟件V1.0	若勝米咖	2022SR0015268	中國	2021年9月18日
29.	若勝米咖智能拉新管理系統 — 微信端軟件V1.0	若勝米咖	2021SRA009571	中國	2021年9月18日
30.	若勝米咖智慧拜訪計劃管理 系統 — IOS版手機客戶 端軟件V1.0	若勝米咖	2021SRA009572	中國	2021年9月18日
31.	若勝米咖智慧導購培訓考核 系統 — 微信端軟件V1.0	若勝米咖	2021SRA007549	中國	2021年6月18日

## 附錄四

## 法定及一般資料

編號	版權名稱	版權擁有人	註冊編號	註冊地	註冊日期
32.	若勝米咖實地任務管理系統 — 微信端軟件V1.0	若勝米咖	2021SRA007490	中國	2021年6月18日
33.	若勝米咖實地任務管理系統 — Android版手機客戶端 軟件V1.0	若勝米咖	2021SRA007492	中國	2021年6月18日
34.	若勝米咖實地任務管理系統 — IOS版手機客戶端軟件 V1.0	若勝米咖	2021SRA007491	中國	2021年6月18日
35.	若勝米咖實地任務管理系統 — PC端軟件V1.0	若勝米咖	2021SR1566769	中國	2021年6月18日
36.	若勝米咖FMES平台協議中 心軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1394188	中國	2021年3月8日
37.	若勝米咖品銷通進貨平台 — 經銷商PC端軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1420862	中國	2021年4月23日
38.	若勝米咖品銷通進貨平台 — 總部PC端軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1420879	中國	2021年4月23日
39.	若勝米咖品銷通訂貨平台管 理端 — 小程序端軟件 V1.0	若勝米咖	2022SR1423447	中國	2021年6月4日
40.	若勝米咖品銷通進貨平台 — 企業微信端軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1423572	中國	2021年4月23日

## 附錄四

## 法定及一般資料

編號	版權名稱	版權擁有人	註冊編號	註冊地	註冊日期
41.	若勝米咖品銷通店主訂貨平台 — 小程序端軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1516937	中國	2021年4月23日
42.	若勝米咖天路溝通平台 — APP端安卓版V1.0	若勝米咖	2022SR1474740	中國	2021年4月23日
43.	若勝米咖Remotes— 項目管理軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1485660	中國	2021年4月23日
44.	若勝米咖Remotes— 巡店管理軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1485809	中國	2021年4月23日
45.	若勝米咖米咖 — 觸點任務管理平台軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1485892	中國	2021年4月23日
46.	若勝米咖FCRM軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1485929	中國	2021年4月23日
47.	若勝米咖Remotes-APP-IOSe版V1.0	若勝米咖	2022SR1494202	中國	2021年4月23日
48.	若勝米咖觸點通經營中台 — 經營週報系統V1.0	若勝米咖	2022SR1494205	中國	2021年4月23日
49.	若勝米咖Remotes— 執行報表分析系統軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1494206	中國	2021年4月23日
50.	若勝米咖觸點通經營中台 — 經營助手V1.0	若勝米咖	2022SR1494263	中國	2021年4月23日

## 附錄四

## 法定及一般資料

編號	版權名稱	版權擁有人	註冊編號	註冊地	註冊日期
51.	若勝米咖SMV(智慧拜訪) — APP端 — 安卓版V1.0	若勝米咖	2022SR1494265	中國	2021年4月23日
52.	若勝米咖 — 分銷市場系統 V1.0	若勝米咖	2022SR1501208	中國	2021年4月23日
53.	若勝米咖觸點通經營中台 — 項目執行管理軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1501228	中國	2021年4月23日
54.	若勝米咖一店一碼管理系統 V1.0	若勝米咖	2022SR1490566	中國	2021年4月23日
55.	若勝米咖天路溝通平台 — 企業微信端系統V1.0	若勝米咖	2022SR1537898	中國	2021年4月23日
56.	若勝米咖FMES平台內容中 心軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1485942	中國	2022年6月19日
57.	若勝米咖FMES平台主認證 審核中心軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1485944	中國	2021年12月19日
58.	若勝米咖FMES平台主數據 中心軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1485943	中國	2022年1月12日
59.	若勝米咖FMES平台素材中 心軟件V1.0	若勝米咖	2022SR1490228	中國	2022年6月19日
60.	若勝米咖店力通 — IOS版 軟件V1.0	若勝米咖	2023SR0252515	中國	2021年4月23日



## 附錄四

## 法定及一般資料

編號	版權名稱	版權擁有人	註冊編號	註冊地	註冊日期
61.	若勝米咖聚什惠小票上傳活動管理軟件V1.0	若勝米咖	2023SR0248385	中國	2021年4月23日
62.	若勝米咖米咖 — 任務廣場系統V1.0	若勝米咖	2023SR0248402	中國	2021年4月23日
63.	若勝米咖五角星驗真系統V1.0	若勝米咖	2023SR0248452	中國	2021年4月23日
64.	若勝米咖Remotes App — 安卓版系統V1.0	若勝米咖	2023SR0284310	中國	2021年4月23日
65.	若勝米咖SMV PC版(智慧拜訪)系統V1.0	若勝米咖	2023SR0251938	中國	2021年4月23日
66.	若勝米咖SMV IOS版(智慧拜訪)系統V1.0	若勝米咖	2023SR0398206	中國	2021年4月23日
67.	若勝米咖天路溝通平台 — 微信端系統V1.0	若勝米咖	2023SR0284329	中國	2021年4月23日
68.	若勝米咖天路溝通平台 — APP端IOS版系統V1.0	若勝米咖	2023SR0284330	中國	2021年4月23日
69.	若勝米咖天路溝通平台 — PC系統V1.0	若勝米咖	2023SR0273466	中國	2021年4月23日
70.	贏迪全天候分銷員定制歡迎語軟件V1.0	贏迪市場營銷	2019SR0782196	中國	2018年11月30日

## 附錄四

## 法定及一般資料

編號	版權名稱	版權擁有人	註冊編號	註冊地	註冊日期
71.	贏迪結伴團購軟件V1.0	贏迪市場營銷	2019SR0781327	中國	2018年7月31日
72.	贏迪全天候分銷員定向推送軟件V1.0	贏迪市場營銷	2019SR0781343	中國	2018年8月31日
73.	贏迪短促快速激勵軟件V1.0	贏迪市場營銷	2019SR0778592	中國	2018年5月7日
74.	贏迪市場分銷軟件V1.0	贏迪市場營銷	2019SR0778490	中國	2019年2月28日
75.	贏迪任務裂變軟件V1.0	贏迪市場營銷	2019SR0779560	中國	2018年11月30日
76.	贏迪實地營銷人員管理軟件V1.0	贏迪市場營銷	2019SR0778554	中國	2018年3月29日
77.	明酷實地導購身份驗證軟件V1.0	明酷營銷	2019SR0783550	中國	2017年4月27日
78.	明酷智能陳列核查軟件V1.0	明酷營銷	2019SR0785919	中國	2019年3月29日
79.	明酷手機商業智能BI軟件V1.0	明酷營銷	2019SR0785916	中國	2019年1月31日
80.	明酷項目執行報表智能推送軟件V1.0	明酷營銷	2019SR0785965	中國	2018年8月31日
81.	明酷銷售報表軟件V1.0	明酷營銷	2019SR0785869	中國	2018年6月29日
82.	明酷實地導購人員管理軟件V1.0	明酷營銷	2019SR0779429	中國	2018年1月31日

## 附錄四

## 法定及一般資料

編號	版權名稱	版權擁有人	註冊編號	註冊地	註冊日期
83.	明酷實地業務主數據管理軟件V1.0	明酷營銷	2019SR0779421	中國	2018年3月22日
84.	明酷實地導購培訓管理軟件V1.0	明酷營銷	2019SR0779433	中國	2018年6月21日

除上文所披露者外，截至最後可行日期，概無其他與我們業務有關的重大營業或服務標記、專利、知識或工業產權。

### C. 關於董事及主要股東的其他資料

#### 1. 權益披露

##### (a) 董事及最高行政人員的權益及淡倉

緊隨股份分拆及[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，據董事所知，董事及最高行政人員於本公司及其相聯法團(定義見證券及期貨條例第XV部)的股份、相關股份及債權證中擁有根據證券及期貨條例第XV部第7及8分部須知會本公司及聯交所的權益或淡倉(包括根據證券及期貨條例有關條文被當作或視為擁有的權益或淡倉)，或根據證券及期貨條例第352條須記入該條所述登記冊的權益或淡倉，或根據上市規則附錄十所載上市發行人董事進行證券交易的標準守則須通知本公司及香港聯交所的權益或淡倉(在各情況下均於股份[編纂]後)如下：

董事名稱	身份／權益性質	持有股份／ 相關股份 數目 <sup>(1)</sup>	概約股權 百分比 <sup>(2)</sup>
孫廣軍先生	全權信託創辦人 <sup>(3)</sup> 受控法團權益 <sup>(4)</sup>	67,460,000	[編纂]%
楊洪先生	實益權益 <sup>(5)</sup>	2,620,240	[編纂]%

## 附錄四

## 法定及一般資料

附註：

- (1) 上述所有權益均為好倉。
- (2) 基於緊隨股份分拆及[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)已發行股份總數[編纂]股計算。
- (3) 截至最後可行日期及緊隨[編纂]完成後，Guangjun Holdings將分別由Summit Plus(由孫先生家族信託全資擁有)擁有99%，由Junshu Holdings擁有1%，而Junshu Holdings將由孫先生全資擁有。孫先生作為委託人以孫先生及Junshu Holdings為受益人設立孫先生家族信託，恒泰信託為受託人。根據證券及期貨條例，孫先生被視為於Guangjun Holdings持有的所有股份中擁有權益。
- (4) 截至最後可行日期及緊隨[編纂]完成後，Guangjun Sun Holdings由Junshu Holdings全資擁有，而該公司由孫先生全資擁有。根據證券及期貨條例，孫先生被視作於Guangjun Sun Holdings持有的所有股份中擁有權益。
- (5) 截至最後可行日期及緊隨[編纂]完成後，楊先生於1,620,240股股份中擁有權益，彼持有Kuwei Holdings的18.84%股權。根據受限制股份單位計劃下授予彼之受限制股份單位，楊先生有權獲得1,000,000股股票，但須符合歸屬條件。有關詳情，請參閱本節「— D.其他資料 — 1.受限制股份單位計劃」一段。

### (b) 主要股東權益

除本文件「主要股東」一節所披露者外，董事並不知悉任何其他人士(非本公司董事或最高行政人員)已經或被當作或被視為在股份或相關股份中擁有權益或淡倉，一旦股份[編纂]，根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部規定將須向本公司及香港聯交所披露，或屬直接或間接擁有附有權利可於所有情況下在本公司股東大會上投票的任何類別股本面值10%或以上的權益的人士。

## 2. 服務合約詳情

### (a) 執行董事及非執行董事

各執行董事及非執行董事，即孫先生、楊先生、李先生、鐘先生均已與本公司訂立自[編纂]起計初步為期三年的服務協議，其後一直有效，直至其中一方向對方發出不少於三個月的書面通知予以終止(惟可按組織章程大綱及細則的規定膺選連任)。

### (b) 獨立非執行董事

獨立非執行董事，即顏先生、李女士及劉先生與本公司[已]訂立委任函。每份委任函的條款及條件在所有重大方面均相似。各獨立非執行董事的任期均為自[編纂]起初步為期三年，可於相關委任函規定的若干情況下終止。

## 附錄四

## 法定及一般資料

除上述者外，概無董事已經或擬與本公司或本集團任何成員公司訂立服務合約（於一年內到期或由僱主終止而毋須支付賠償金（法定賠償除外）的合約除外）。

### 3. 董事薪酬

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，董事收取的酬金總額（包括薪金、酌情花紅、退休金計劃供款、房屋福利及其他酬金）分別為人民幣1.2百萬元、人民幣1.6百萬元及人民幣1.7百萬元。

除本文件所披露者外，截至2022年12月31日止三個年度，本集團任何成員公司概無向董事支付或應付的其他款項。

根據截至本文件日期現行有效的現有安排，截至2023年12月31日止年度，本公司應付董事的薪酬（包括實物福利但不包括酌情花紅）金額估計約為合共人民幣2.2百萬元。

除上文所披露者外，本集團任何成員公司概無就截至2022年12月31日止三個年度向任何董事支付或應付的其他款項。

### 4. 已收代理費或佣金

除本文件所披露者外，於本文件日期前兩年內，概無董事或名列本附錄「— D.其他資料 — 7.專家資格」的任何人士曾就本公司或本集團任何成員公司的股本發行或出售接受任何佣金、折扣、代理費、經紀費或其他特別條款。

### 5. 免責聲明

除「董事及高級管理層」、「與我們控股股東的關係」、「主要股東」及本附錄「— 關於董事及主要股東的其他資料 — 3.董事薪酬」各節所披露者外：

- (a) 董事概無於本公司或其相聯法團（定義見證券及期貨條例第XV部）的股份、相關股份及債權證中擁有根據證券及期貨條例第XV部第7及8分部須知會本公司及香港聯交所的任何權益或淡倉（包括根據證券及期貨條例的有關條文被當作或視作擁有的權益及淡倉），或根據證券及期貨條例第352條須登記於該條所述登記冊的任何權益或淡倉，或根據董事及上市公司進行證券交易的標準守則須知會本公司及香港聯交所的任何權益或淡倉（在各情況下均於股份在香港聯交所[編纂]後）；

## 附錄四

## 法定及一般資料

- (b) 據董事所知，概無任何人士於股份及相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部的規定須向我們及香港聯交所披露的權益或淡倉，或直接或間接擁有附帶權利可於任何情況下在本集團任何其他成員公司的股東大會上投票的任何類別股本面值10%或以上的權益；
- (c) 董事或名列本附錄「— D.其他資料 — 7.專家資格」的任何人士概無於我們的發起中，或於緊接本文件日期前兩年內本公司或本集團任何成員公司所收購或出售或租賃予本公司或本集團任何成員公司，或本公司或本集團任何成員公司擬收購或出售或擬租賃予本公司或本集團任何成員公司的任何資產中擁有權益；
- (d) 除與[編纂]有關者外，董事或名列本附錄「— D.其他資料 — 7.專家資格」的任何人士概無於本文件日期存續並對本集團業務有重大影響的任何合約或安排擁有重大權益；
- (e) 我們並無任何[編纂]的發起人，且緊隨本文件日期前兩年內並無就本文件所述[編纂]及相關交易向任何發起人支付、分配或給予任何現金、證券或其他權益，或擬支付、分配或給予任何現金、證券或其他權益；
- (f) 概無董事於本集團任何成員公司的發起的任何資產中擁有權益，或於緊接本文件日期前兩年內於本集團任何成員公司所收購或出售或租賃予本集團任何成員公司的任何資產中擁有任何直接或間接權益；
- (g) 概無董事於本文件日期仍然有效且對本集團整體業務而言屬重大的任何合約或安排中擁有重大權益；
- (h) 本公司並無未償還的可轉換債務證券或債權證；
- (i) 除與[編纂]有關者外，名列本附錄「— D.其他資料 — 7.專家資格」的任何人士概無：(i)在我們任何股份或本集團任何成員公司的任何股份中擁有法定或實益權益；或(ii)認購或指定其他人士認購本集團任何成員公司的證券的權利（不論是否在法律上可強制執行）；及
- (j) 概無董事或其各自的緊密聯繫人（定義見上市規則）或任何股東（據董事所知持有我們已發行股本5%以上者）在我們的五大供應商或五大客戶中擁有任何權益。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### D. 其他資料

#### 1. 受限制股份單位計劃

以下為於2022年1月13日（「**受限制股份單位採納日期**」）批准及採納的受限制股份單位計劃的主要條款概要。由於受限制股份單位計劃並不涉及本公司[編纂]後發行或授出的任何受限制股份單位，故受限制股份單位計劃不受上市規則第十七章的條文所規限。

##### (a) 目的

本計劃旨在透過向僱員、董事、高級職員及顧問提供擁有本公司股權的機會，獎勵彼等為本集團作出貢獻，並吸引、激勵及挽留技能及經驗豐富的員工為本集團的未來發展及擴張而努力。

##### (b) 受限制股份單位

每份受限制股份單位代表一股相關股份，代表本計劃項下向任何獲選人士授出的有條件權利，以取得扣除任何稅項、印花稅及其他適用費用的股份（由董事會全權酌情決定）。

##### (c) 可參與人士

合資格根據受限制股份單位計劃獲授受限制股份單位的人士包括本公司或本集團任何成員公司的僱員、董事、高級職員或顧問（「**受限制股份單位合資格人士**」）。董事會酌情甄選受限制股份單位合資格人士作為獲選人士（「**受限制股份單位獲選人士**」）參與受限制股份單位計劃。

##### (d) 受限制股份單位計劃的年期

受限制股份單位計劃將自受限制股份單位採納日期起計十年期間有效（根據下文(t)段提前終止者除外）（「**受限制股份單位計劃期間**」），其後不再授出任何受限制股份單位，惟受限制股份單位計劃的條文在所有其他方面仍具十足效力及作用，且於受限制股份單位計劃期間授出的受限制股份單位可根據其發行條款繼續行使。

##### (e) 授出及接納

###### a. 作出要約

董事會可以其本身可能釐定格式的函件（「**受限制股份單位授予函**」）向受限制股份單位獲選人士作出授出限制股份單位的要約。受限制股份單位授予函會列明受限制股份單位獲選人士的姓名、接納受限制股份單位的方式、受限制股份單位獲選人士接納的截止日期、獲授的受限制股份單位數目及受限制股份單位所代表的相關股份數目、歸屬準則及條件、歸屬時間表、受限制股份單位的授予價格及／或行使價（如適用），以及董事會釐定且與受限制股份單位計劃並無不符的該等其他條款及條件，並會要求受限制股份單位獲選

## 附錄四

## 法定及一般資料

人士承諾接受限制股份單位的授出條款持有受限制股份單位並遵守受限制股份單位計劃的規定。

### b. 接納要約

受限制股份單位獲選人士可按受限制股份單位授予函所載方式接納授出受限制股份單位的要約。一經接納，受限制股份單位被視為自授予函日期授出。一經接納，受限制股份單位獲選人士則成為受限制股份單位計劃的參與者（「受限制股份單位參與者」）。

### c. 授出限制

在以下任何情況下，董事會不應向任何受限制股份單位獲選人士授出任何受限制股份單位：

- (1) 未就有關授出取得任何適當監管機構的必要批准；
- (2) 證券法或法規規定須就授出受限制股份單位或就受限制股份單位計劃刊發文件或其他發售文件（除非董事會另有決定）；
- (3) 授出受限制股份單位會導致本公司、本集團任何成員公司或彼等任何董事違反任何適用證券法律、規則或法規；或
- (4) 根據授出任何受限制股份單位會造成超過受限制股份單位的數目上限。

### (f) 股份數目上限

根據受限制股份單位計劃授出的受限制股份單位數目上限總數（不包括根據受限制股份單位計劃的規則已失效或註銷的受限制股份單位）不得超過股份於聯交所主板[編纂]日期的股份總數的10%（可根據任何資本化發行或資本重組作出任何調整）或為受託人就受限制股份單位計劃不時持有或將持有的有關股份數目。

### (g) 受限制股份單位所附權利

受限制股份單位參與者並無於受限制股份單位的任何相關股份中擁有任何附帶權益，除非及直至受限制股份單位已由受限制股份單位參與者歸屬及行使為止。此外，受限制股份單位參與者不得於受限制股份單位的相關股份歸屬及行使前就其行使投票權。於該等受限制股份單位歸屬及獲受限制股份單位參與者行使前，受託人應行使受限制股份單位的相關股份附帶的投票權。除非董事會全權酌情在授予函中指明，受限制股份單位參與者並無任何權利就受限制股份單位的任何相關股份收取任何現金或非現金收入、股息或分派及／或非現金及非實物分派的銷售所得款項。



## 附錄四

## 法定及一般資料

### **(h) 股份附帶的權利**

就任何受限制股份單位轉讓予受限制股份單位參與者的任何股份須受細則的所有條文所規限，並與轉讓當日(或倘本公司於該日暫停辦理股份過戶登記手續的，則為恢復辦理股份過戶登記手續的首日)已發行繳足股份享有同地位。因此，該等股份將賦予有關持有人權利獲取於轉讓當日(或倘本公司於該日暫停辦理股份過戶登記手續，則為恢復辦理股份過戶登記手續的首日)或其後支付或作出的全部股息或其他分派。

### **(i) 出讓受限制股份單位**

根據受限制股份單位計劃授出的受限制股份單位屬各受限制股份單位參與者個人所有，不得轉讓。受限制股份單位參與者不得就有關受託人以信託方式代受限制股份單位參與者持有的任何財產、受限制股份單位或當中的任何權益或利益，進行出售、轉讓、出讓、抵押、按揭、設立產權負擔、對沖或就此以任何其他人士為受益人設立任何權益。

### **(j) 受限制股份單位歸屬**

董事會可釐定受限制股份單位的歸屬準則、條件及時間表，而該等準則、條件及時間表須於受限制股份單位授予函中訂明。

在歸屬準則、條件及時間表已獲達成、履行、達致或豁免後的一段合理時間內，本公司須向各相關受限制股份單位參與者發出歸屬通知(「歸屬通知」)。歸屬通知將確認已獲達成、履行、達致或豁免的歸屬準則、條件及時間表的程度以及所涉及的股份數目(及(倘適用)該等股份相關的現金或非現金收入、股息或分派及/或非現金及非實物分派的銷售所得款項)。

倘歸屬條件未獲達成而有關條件未獲授豁免，則受限制股份單位須根據董事會全權酌情釐定的條件予以註銷。

### **(k) 受託人**

本公司可委聘受託人協助管理根據受限制股份單位計劃授出的受限制股份單位及其歸屬。本公司可(i)向受託人配發及發行其將持有的股份，該等股份將用作補足受限制股份單位於行使後涉及的股份及/或(ii)指示並促使受託人自任何股東接收現有股份或購買現有股份(不論是否於市場上購買)以補足受限制股份單位於行使後涉及的股份。本公司須促使以董事會可能全權酌情釐定的任何方式向受託人提供足夠資金，以使受託人可履行其有關管理受限制股份單位計劃的責任。根據受限制股份單位計劃授出及將予授出的受限制股份單位的所有相關股份均會轉讓、配發或發行予受託人。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### **(l) 行使受限制股份單位**

受限制股份單位參與者所持有且有歸屬通知證明已歸屬的受限制股份單位可由參與者向受託人送達書面行使通知並向本公司送達其副本予以全部或部分行使，惟須受本受限制股份單位計劃的條件所規限。受限制股份單位須按[編纂]或其完整倍數(惟仍然未予行使的受限制股份單位數目不足一[編纂]者除外)行使。

於行使通知內，參與者須要求受託人，而董事會須指示並促使受託人於五個營業日內向參與者轉讓已行使受限制股份單位涉及的股份(及(倘適用)該等股份的現金及非現金收入、股息或分派及／或非現金及非實物分派的銷售所得款項)，即本公司已向受託人配發及發行列作繳足股份，或受託人已透過購買現有股份或透過向任何本公司股東收取的現有股份而獲得者，或者向參與者轉讓出售該等股份的出售所得款項，惟受限制股份單位參與者須支付行使價(倘適用)以及向受託人進行轉讓所適用或受託人所指示的所有稅項、印花稅、徵費及費用。

儘管存在前述規定，倘受限制股份單位參與者於上文所指明的期間內會或可能會因上市規則(包括但不限於(i)上市規則附錄十上市發行人董事進行證券交易的標準守則第A.3條所訂明的禁制期，及(ii)證券及期貨條例(第571章)內幕消息條文)或任何其他適用法律、法規或規則而不得買賣股份，則應在上市規則或任何其他適用法律、法規或規則允許進行有關買賣當日後盡快向有關受限制股份單位參與者配發及發行或轉讓(視乎情況而定)相關股份。

受限制股份單位參與者須在接到歸屬通知兩(2)周內送達行使通知。在此兩週期間後，受託人將不會代受限制股份單位參與者持有已歸屬的受限制股份單位相關股份。倘在此兩週期間內未有送達行使通知或根據上一段由於參與者未能提供足夠資料以令轉讓生效導致未能向受限制股份單位參與者轉讓已行使的受限制股份單位相關股份，則已歸屬或行使的受限制股份單位(視乎情況而定)將失效(除非經董事會全權酌情同意，則另當別論)。

### **(m) 收購時的權利**

倘向全體本公司股東(或除要約人及／或受要約人控制的任何人士及／或與要約人一致行動的任何人士以外的股東)發出全面要約(無論以收購要約、合併或其他類似方式)以收購股份，而收購股份的全面要約獲批准且於所有方面成為或宣佈成為無條件，則即使歸屬期尚未開始，受限制股份單位參與者的受限制股份單位將即時歸屬。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### **(n) 和解或安排時的權利**

倘本公司與其股東或債權人之間擬就本公司重組或其與任何其他公司或若干公司的合併計劃達成和解或安排，且本公司已向其股東發出召開股東大會以考慮及酌情批准該等和解或安排的通知並已取得該等股東批准，則即使歸屬期尚未開始，受限制股份單位參與者的受限制股份單位將即時歸屬。

### **(o) 自願清盤時的權利**

倘於受限制股份單位計劃期間內通過本公司自願清盤(就重組、合併或安排計劃者除外)的有效決議案，則所有尚未歸屬的受限制股份單位將被視為已即時歸屬。在此情況下，概不會向受限制股份單位參與者轉讓任何股份，亦不會向其支付任何現金替代物，惟受限制股份單位參與者將有權按與本公司股東相等的基準於清盤時從可供分配的資產中收取其就受限制股份單位本可收取的有關款項。

### **(p) 受限制股份單位失效**

- a. 在下列情況下，任何未歸屬的受限制股份單位將即時自動失效：
  - i. 受限制股份單位參與者試圖或採取任何行動就有關任何受限制股份單位或當中的任何權益或利益，進行出售、轉讓、出讓、抵押、按揭、設立產權負擔、對沖或就此以任何其他人士為受益人設立任何權益。
- b. 倘於任何時間，
  - i. 受限制股份單位參與者(為本集團僱員者)：
    1. 於受僱期間未能將全部時間及精力投入本集團業務或盡最大努力發展本集團業務及利益；
    2. 於受僱於本集團期間在未經本公司事先書面同意的情況下進行本集團業務之外的任何競爭性或其他業務；及／或
    3. 違反與本集團訂立的僱傭合約或應對本集團承擔的其他責任(包括但不限於第8條所載的限制性契諾)，
  - ii. 無論出於何種原因，擔任本集團顧問的受限制股份單位參與者無法再為本集團任何成員公司的成長及發展作出貢獻，

則所有未歸屬受限制股份單位及已歸屬但未行使的受限制股份單位將自動失效，而該受限制股份單位參與者不得就受限制股份單位或相關股份提出任何申索。

## 附錄四

## 法定及一般資料

- c. 倘參與者因何種原因而終止於本公司或本集團任何成員公司受僱、擔任顧問或提供其他服務，董事會應全權酌情決定及應通知參與者有關已授予該參與者的任何未歸屬受限制股份單位能否歸屬及有關受限制股份單位的歸屬期。倘董事會決定有關受限制股份單位不得歸屬，則有關受限制股份單位將自動註銷，自參與者的僱傭、顧問或其他服務終止當日起生效。

### **(q) 註銷受限制股份單位**

董事會可酌情註銷任何尚未歸屬或失效的受限制股份單位，惟前提是：

- a. 在與本公司核數師或董事會委任的獨立財務顧問協商後，由本公司或本集團任何成員公司向受限制股份單位參與者支付相等於董事會所釐定於註銷日受限制股份單位公平值的金額；
- b. 本公司或相關本集團成員公司向受限制股份單位參與者提供與將予註銷受限制股份單位等值的替代獎勵(或根據任何其他受限制股份單位計劃、購股權計劃或股份相關獎勵計劃授出獎勵或購股權)；或
- c. 董事會作出任何受限制股份單位參與者可能同意的安排，作為註銷其受限制股份單位的補償。

### **(r) 資本架構重組**

倘本公司進行[編纂]發行、供股、股本合併、拆細或削減，則董事會可全權酌情在其認為適當的情況下，對尚未行使的受限制股份單位相關股份的數目或等值金額作出公平調整，以保障受限制股份單位參與者的權益。

### **(s) 修訂受限制股份單位計劃**

除受限制股份單位計劃所規定者外，董事會可隨時修改受限制股份單位計劃的任何條款。受限制股份單位計劃如有任何修訂，須向所有受限制股份單位參與者發出書面通知。倘受限制股份單位計劃條款及條件出現任何屬性質重大的修改或向受限制股份單位授出的條款有所變動而該等變動將對任何受限制股份單位參與者任何仍屬有效的權利造成重大不利影響，則須取得於董事會批准修訂受限制股份單位計劃或已授出受限制股份單位條款(視乎情況而定)的相關決議案通過當日由受限制股份單位參與者所持相當於所有相關受限制股份單位面值的四分之三的受限制股份單位參與者的同意，除非有關修改或變動根據受限制股份單位計劃的現有條款自動生效。董事會對受限制股份單位計劃的條款及條件或已授出受限制股份單位的條款(視乎情況而定)的任何建議修訂是否屬重大有最終決定權。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### (t) 終止受限制股份單位計劃

董事會可於受限制股份單位計劃期間屆滿前隨時終止受限制股份單位計劃。就於受限制股份單位計劃終止運作前根據受限制股份單位計劃的規則授出的受限制股份單位而言，受限制股份單位計劃的條文仍具十足效力及作用。本公司或相關本集團成員公司須通知受託人及所有受限制股份單位參與者有關終止情況，以及受託人以信託方式代受限制股份單位參與者持有的任何財產(包括但不限於所持有的任何股份)及尚未行使受限制股份單位的處理方式。

### (u) 管理受限制股份單位計劃

董事會有權管理受限制股份單位計劃，包括有權解釋及詮釋該等規則及根據該計劃授出的受限制股份單位的條款。董事會可授權董事會轄下委員會管理受限制股份單位計劃。董事會亦可在其認為適當的情況下委任一名或多名獨立第三方承包商協助管理受限制股份單位計劃及授出與管理受限制股份單位計劃有關的權力及／或職能。董事會根據受限制股份單位計劃作出的決定毋須一致，可有選擇地向根據該計劃獲授予或合資格獲授受限制股份單位的人士作出。倘董事為受限制股份單位參與者，則除其本身權益外及在細則的規限下，其可就有關受限制股份單位計劃(其自身參與者除外)的任何董事會決議案投票，並可保留該計劃項下的受限制股份單位。各受限制股份單位參與者須放棄就(其中包括)受限制股份單位或股份的價值及數目或受限制股份單位或股份相關的等值現金及由董事會管理受限制股份單位計劃提出任何異議的權利。

### (v) 一般事項

#### 已授出受限制股份單位

截至最後可行日期，本公司已授出總計20,000股相關股份的受限制股份單位，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)。根據受限制股份單位計畫授予的受限制股份單位詳情如下：

姓名	在本集團 內部的職位	授出日期	截至最後 可行日期 獲授的 受限制股份 單位相關 股份的數目	緊隨股份 分拆後獲授 的受限制 股份單位 相關股份的 數目	歸屬期	緊隨[編纂]完 成後 (假設[編纂] 未獲 行使)概約 股權百分比
楊先生	執行董事 兼副總裁	2023年 3月31日	1,000,000	1,000,000	授出日期起十 年	[編纂]%

## 附錄四

## 法定及一般資料

截至最後可行日期，受限制股份單位並無歸屬，及所有受限制股份單位尚未行使。由於所有尚未行使的受限制股份單位相關股份已發行予Robert Sun Holdings，因此尚未行使的受限制股份單位不會對本公司在[編纂]後的持股量有任何攤薄影響。[編纂]後，本公司將不再根據受限制股份單位計劃發行或授予更多受限制股份單位。

### 2. 遺產稅

董事已獲告知，本公司或任何本集團成員公司須承擔重大遺產稅責任的可能性不大。

### 3. 訴訟

除「業務 — 法律訴訟及合規」所披露者外，截至最後可行日期，據董事所知，我們概無涉及任何重大訴訟、仲裁或申索，亦不存在任何可能對我們的經營業績或財務狀況造成重大不利影響的待決或造成威脅或針對我們提出的重大訴訟、仲裁或申索。

### 4. 聯席保薦人

聯席保薦人已代表我們向上市委員會[編纂]批准本文件所述的已發行及將予發行或出售的股份(包括根據行使[編纂]而可予發行的任何股份)[編纂]及[編纂]。聯席保薦人符合上市規則第3A.07條適用於保薦人的獨立準則。本公司須向聯席保薦人就其作為[編纂]的聯席保薦人提供的服務支付的費用為800,000美元。

### 5. 開辦費用

本公司並無產生任何有關本公司成立的重大開辦費用。

### 6. 雙語文件

本文件的中英文版本乃依據香港法例第32L章《公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第4條的豁免條文而分別刊發。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### 7. 專家資格

在本文件中發表意見的專家資格(定義見上市規則及《公司條例》)如下：

名稱	資格
富瑞金融集團香港有限公司	根據證券及期貨條例獲發牌從事第1類(證券交易)、第4類(就證券提供意見)及第6類(就機構融資提供意見)受規管活動
國泰君安融資有限公司	根據證券及期貨條例獲發牌從事第6類(就機構融資提供意見)受規管活動
競天公誠律師事務所	本公司有關中國法律的法律顧問
天元律師事務所	本公司有關網絡安全及數據合規事宜的中國法律顧問
羅兵咸永道會計師事務所	執業會計師(根據香港法例第50章《專業會計師條例》)及註冊公眾利益實體核數師(根據香港法例第588章《會計及財務匯報局條例》)
邁普達律師事務所 (香港)有限法律責任 合夥	本公司有關開曼群島法律的法律顧問
弗若斯特沙利文(北京) 諮詢有限公司上海分 公司	獨立行業顧問

### 8. 專家同意書

本附錄「— D.其他資料 — 7.專家資格」所列專家已各自就本文件的刊載發出同意書，同意按本文件所示格式及內容，轉載其報告及／或函件及／或法律意見(視情況而定)及引述其名稱，且並無撤回該等同意書。

於最後可行日期，上述專家概無於本公司或本集團任何成員公司擁有任何股東權益，亦無權(不論是否具有法律強制執行力)認購或提名任何人士認購本公司或本集團任何成員公司的權益。

### 9. 約束力

倘根據本文件提出申請，則本文件應具有效力，致使一切有關人士須受香港法例第32章公司(清盤及雜項條文)條例第44A及第44B條的所有適用條文(罰則除外)約束。

## 附錄四

## 法定及一般資料

### 10. 概無重大不利變動

董事確認，除本文件披露者外，自2022年12月31日（即本集團最近期經審計綜合財務報表編製之日）起，本集團的財務或營業狀況或前景概無重大不利變動。

### 11. 其他事項

- (a) 除本文件「歷史、重組及公司架構」、「財務資料」及附錄一所披露者外：
  - (i) 在緊接本文件日期前兩年內，本公司或本集團任何成員公司概無發行或同意發行已繳足或部分繳足的任何股份或借貸資本以換取現金或現金以外的代價；
  - (ii) 概無就發行或出售本公司或本集團任何成員公司的股份或借貸資本而給予或同意給予任何佣金、折扣、經紀佣金或其他特殊條款；
  - (iii) 在緊接本文件日期前兩年內，概無就認購、同意認購、促使認購或同意促使認購本公司或本集團任何成員公司的股份而曾支付或應付任何佣金（[編纂]佣金除外）；
  - (iv) 本公司或本集團任何成員公司概無發行或同意發行任何創始人、管理層或遞延股份；
  - (v) 本公司概無任何發行在外的可換股債務證券或債權證；
- (b) 本公司或本集團任何成員公司的股份或借貸資本概無附有購股權或有條件或無條件同意附有購股權；
- (c) 本附錄「— D.其他資料 — 7.專家資格」所列人士概無於本集團任何成員公司的股份中擁有任何實益權益或其他權益或認購或提名他人認購本集團任何成員公司證券的權利或購股權（無論可否依法強制執行）；
- (d) 概無作出放棄或同意放棄未來股息的任何安排；
- (e) 本公司或本集團任何成員公司概無任何銀行透支或其他類似債務；



---

## 附錄四

## 法定及一般資料

---

- (f) 本公司或本集團任何成員公司概無租購承擔、擔保或其他重大或有負債；
- (g) 董事確認，本公司的業務於本文件日期前12個月內概無出現可能或已經對本公司財務狀況造成重大影響的中斷；
- (h) 本公司股東名冊總冊將由我們在開曼群島的[編纂]存置，而本公司香港股東名冊將由香港[編纂]存置。股份的所有轉讓及其他所有權文件須送交香港[編纂]，以辦理登記手續。本公司已作出一切必要安排，以使股份獲准納入[編纂]；及
- (i) 本公司的任何股本及債務證券(如有)概無在任何其他證券交易所上市或買賣，也未尋求或擬尋求任何上市或買賣許可。

## 附錄五

## 送呈公司註冊處處長及展示文件

### A. 送呈香港公司註冊處處長的文件

隨同本文件文本一併送呈香港公司註冊處處長登記的文件為：

- (1) [編纂]文本；
- (2) 本文件附錄四「法定及一般資料 — D.其他資料 — 8.專家同意書」一節所述的書面同意書；及
- (3) 本文件附錄四「法定及一般資料 — B.有關我們業務的其他資料 — 1.重大合約概要」一節所述的重大合約副本。

### B. 展示文件

下列文件副本將於本文件日期起計14日的時段在聯交所網站[www.hkexnews.hk](http://www.hkexnews.hk)及本公司網站[www.plscn.com](http://www.plscn.com)展示：

- (1) 組織章程大綱及組織章程細則；
- (2) 羅兵咸永道會計師事務所編製的會計師報告，全文載於本文件附錄一；
- (3) 本集團截至2022年12月31日止三個年度的經審計綜合財務報表；
- (4) 羅兵咸永道會計師事務所編製的本集團[編纂]財務資料報告，全文載於本文件附錄二；
- (5) 本文件附錄三所述由我們的開曼群島法律顧問邁普達律師事務所(香港)有限法律責任合夥發出、概述開曼群島公司法若干方面的意見函件；
- (6) 開曼群島公司法；
- (7) 本文件附錄四「法定及一般資料 — B.有關我們業務的其他資料 — 1.重大合約概要」所述的重大合約；
- (8) 於本文件附錄四「法定及一般資料 — C.關於董事及主要股東的其他資料 — 2.服務合約詳情」所述與董事訂立的服務合約及委任函件；
- (9) 本文件附錄四「法定及一般資料 — D.其他資料 — 8.專家同意書」所述的書面同意書；
- (10) 我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所就一般事宜及本集團於中國的物業權益出具的中國法律意見；

---

## 附錄五

## 送呈公司註冊處處長及展示文件

---

- (11) 我們有關本集團於中國的若干網絡安全及數據合規事宜的中國法律顧問天元律師事務所出具的中國數據合規報告；
- (12) 受限制股份計劃規則；及
- (13) 弗若斯特沙利文(北京)諮詢有限公司上海分公司編製的行業報告。