

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，亦明確表示，概不對因本公告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。

Mobvista

Mobvista Inc. 匯量科技有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代碼：1860)

截至二零二三年三月三十一日止三個月業績公告

財務摘要

| | 截至下列日期止三個月 | | | 同比變動 | 環比變動 |
|------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|----------|---------|
| | 2023年 3月31日 千美元 (未經審核) | 2022年 12月31日 千美元 (未經審核) | 2022年 3月31日 千美元 (未經審核) | | |
| 收入 | 244,554 | 224,677 | 232,836 | 5.0% | 8.8% |
| 淨收入 ⁽¹⁾ | 64,363 | 59,235 | 54,904 | 17.2% | 8.7% |
| 毛利 | 46,912 | 45,953 | 44,625 | 5.1% | 2.1% |
| 運營費用 | (42,191) | (50,709) | (60,168) | (29.9%) | (16.8%) |
| 其他收入淨額 ⁽²⁾ | 451 | 1,089 | 46,832 | (99.0%) | (58.6%) |
| 經營溢利／(虧損) | 5,172 | (3,667) | 31,289 | (83.5%) | — |
| 期內利潤／(虧損) | 3,201 | 1,806 | 30,940 | (89.7%) | 77.2% |
| 經調整息稅折舊及攤銷前盈利 ⁽³⁾ | 26,071 | 18,849 | 1,137 | 2,193.0% | 38.3% |

附註：

- 淨收入不是基於國際財務報告口徑衡量，我們將淨收入定義為減去分配給流量發佈者的成本後的經調整收入；
- 其他收入淨額包含出售子公司及頭部媒體代理業務的48.8百萬美元的收益；
- 經調整息稅折舊及攤銷前盈利／(虧損)不是基於國際財務報告口徑衡量，我們將經調整息稅折舊及攤銷前盈利定義為報告期間(定義見下文)息稅折舊及攤銷前盈利／(虧損)，並就股份酬金、以公平值計量且其變動計入損益的金融資產投資(收益)／損失、研發團隊重組費用、北京熱雲科技有限公司(「熱雲」)併購律師費、匯兌損失、出售子公司及頭部媒體代理業務收益通過加回或扣除予以調整。

匯量科技有限公司(「本公司」)董事(「董事」)會(「董事會」)，謹此公佈本公司及其附屬公司(「本集團」)截至2023年3月31日止三個月(「報告期間」)之未經審核季度業績。該季度業績已由本公司之審核委員會審閱。由於季度報告可以提供更詳盡和清晰的數據，因此自2023年第二季度開始，本集團將不再單獨披露Mintegral平台的未經審核經營數據。

分部財務資料

下表載列所示期間按業務類型劃分的可呈報分部的資料：

| | 截至3月31日止三個月 | | | | | |
|--|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| | 廣告技術業務 | | 營銷技術業務 | | 總計 | |
| | 2023年 千美元 (未經審核) | 2022年 千美元 (未經審核) | 2023年 千美元 (未經審核) | 2022年 千美元 (未經審核) | 2023年 千美元 (未經審核) | 2022年 千美元 (未經審核) |
| 收入 | 240,995 | 229,645 | 3,559 | 3,191 | 244,554 | 232,836 |
| 流量成本 | (180,191) | (177,932) | — | — | (180,191) | (177,932) |
| 淨收入 | <u>60,804</u> | <u>51,713</u> | <u>3,559</u> | <u>3,191</u> | <u>64,363</u> | <u>54,904</u> |
| 其他成本和費用 | (47,630) | (56,645) | (9,948) | (10,613) | (57,578) | (67,258) |
| 雲計算支出 | (6,347) | (6,621) | (948) | (1,064) | (7,295) | (7,685) |
| 模型訓練費 ⁽¹⁾ | (7,321) | (15,498) | — | — | (7,321) | (15,498) |
| 激勵費用 ⁽²⁾ | (1,938) | (9,045) | — | — | (1,938) | (9,045) |
| 競價費 ⁽³⁾ | (6,216) | (5,118) | — | — | (6,216) | (5,118) |
| 利息收入 | 376 | 112 | 20 | 6 | 396 | 118 |
| 利息費用 | (63) | (293) | (1,191) | (15) | (1,254) | (308) |
| 資產減值損失 | (301) | (205) | — | — | (301) | (205) |
| 折舊攤銷 | (14,837) | (10,233) | (3,364) | (3,440) | (18,201) | (13,673) |
| 其他運營費用 | (10,983) | (9,744) | (4,465) | (6,100) | (15,448) | (15,844) |
| 可呈報分部損益 | <u>13,174</u> | <u>(4,932)</u> | <u>(6,389)</u> | <u>(7,422)</u> | <u>6,785</u> | <u>(12,354)</u> |
| 可呈報分部損益 (經調整息稅折舊 及攤銷前盈利/ (虧損)) ⁽⁴⁾ | <u>28,074</u> | <u>5,594</u> | <u>(1,834)</u> | <u>(3,967)</u> | <u>26,240</u> | <u>1,627</u> |

附註：

- (1) 模型訓練費用是指為了收入提升和垂類拓展，針對特定廣告主或特定垂類的投放活動，我們可能會支付給開發者高於投放目標成本的額外費用，從而獲取更多的數據積累，以達到模型訓練的目的；
- (2) 激勵費用是指為了更好的佈局流量側資源，增強與優質開發者的黏性，從而支付給特定開發者的對接費或補貼；
- (3) 競價費是指Mintegral平台由於使用了聚合平台的競價服務而產生的費用；
- (4) 可呈報分部損益(經調整息稅折舊及攤銷前盈利／(虧損)不是基於國際財務報告口徑衡量，我們將可呈報分部損益(經調整息稅折舊及攤銷前盈利／(虧損)定義為可呈報分部損益，並就折舊攤銷及利息費用通過加回予以調整。

下表載列所示期間可呈報分部損益的對賬：

| | 截至3月31日止三個月 | |
|-----------------------------|--------------|---------------|
| | 2023年 | 2022年 |
| | 千美元 | 千美元 |
| | (未經審核) | (未經審核) |
| 可呈報分部損益(經調整息稅折舊及攤銷前盈利／(虧損)) | 26,240 | 1,627 |
| 其他收入淨額 | 55 | 46,714 |
| 折舊及攤銷 | (18,201) | (13,673) |
| 融資成本 | (2,111) | (827) |
| 未分配總部費用 ⁽¹⁾ | (2,922) | (3,379) |
| 除稅前溢利／(虧損) | <u>3,061</u> | <u>30,462</u> |

附註：

- (1) 指無法分攤至分部業務單元的後台職能部門的相關費用等。

業務回顧

2022年是Mintegral最大的基建年，我們上線了新的競價策略，同時對Mintegral平台進行了一次大的系統重構，使得系統化繁為簡，更有利於提高模型訓練和迭代的效率。而財務表現印證了基本面變化，Mintegral在2022年第四季度的收入和利潤皆創出了單季度歷史新高。

由於2022年的基建工作給2023年奠定了良好的基礎，開年以來公司各項業務進展順利。無論是收入還是利潤，Mintegral在2023年第一季度均站上新台階，環比四季度繼續增長。Nativex表現亮眼，2023年第一季度環比去年第四季度翻倍增長，持續為廣告技術業務貢獻利潤。儘管宏觀層面仍存在不確定性，但隨著廣告技術業務競爭優勢的不斷加強，以及Mintegral規模效應的釋放，我們相信廣告技術業務將持續健康增長。

營銷技術方面，我們在2022年將原有的營銷技術團隊和熱雲的團隊整合，優化了部分人員，並重新制定了戰略。2023年第一季度營銷技術收入端同比略微增長，而在降本增效作用下，營銷技術整體虧損也進一步收窄。

管理層討論與分析

收入

1. 按服務類型劃分的收入

下表載列所示期間按服務類型劃分的收入：

| | 2023年 | | 截至3月31日止三個月 2022年 | | 同比變動 |
|----------|----------------|---------------|----------------------|---------------|-------------|
| | 千美元 (未經審核) | 佔總收益比 | 千美元 (未經審核) | 佔總收益比 | |
| 廣告技術業務收入 | 240,995 | 98.5% | 229,645 | 98.6% | 4.9% |
| 營銷技術業務收入 | 3,559 | 1.5% | 3,191 | 1.4% | 11.5% |
| 總計 | <u>244,554</u> | <u>100.0%</u> | <u>232,836</u> | <u>100.0%</u> | <u>5.0%</u> |

2. 廣告技術業務淨收入

下表載列所示期間廣告技術業務的淨收入：

| | 截至下列日期止三個月 | | | | |
|---------------------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 2023年 3月31日 | 2022年 12月31日 | 2022年 9月30日 | 2022年 6月30日 | 2022年 3月31日 |
| 廣告技術業務收入 | 240,995 | 221,700 | 210,956 | 219,512 | 229,645 |
| —廣告技術業務淨收入 ⁽¹⁾ | 60,804 | 56,258 | 51,408 | 52,746 | 51,713 |

附註：

(1) 淨收入定義為收入減去分配給流量發佈者的成本。

3. 廣告技術業務按軟件平台業務部門劃分的收入

下表載列所示期間廣告技術業務按軟件平台業務部門劃分的收入：

| | 截至3月31日止三個月 | | | | |
|---------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| | 2023年 | | 2022年 | | 同比變動 |
| | 千美元 (未經審核) | 佔總收益比 | 千美元 (未經審核) | 佔總收益比 | |
| Mintegral業務收入 | 226,057 | 93.8% | 200,105 | 87.1% | 13.0% |
| Nativex業務收入 | 14,938 | 6.2% | 29,540 | 12.9% | (49.4%) |
| 廣告技術業務收入總計 | <u>240,995</u> | <u>100.0%</u> | <u>229,645</u> | <u>100.0%</u> | <u>4.9%</u> |

截至2023年3月31日止三個月，本集團錄得廣告技術業務收入241.0百萬美元(2022年同期：229.6百萬美元)，同比增長4.9%。廣告技術業務收入來源於兩個業務部門：Mintegral和Nativex。其中，來自Mintegral的收入為226.1百萬美元，佔廣告技術業務收入比重為93.8%；來自Nativex的收入為14.9百萬美元，佔廣告技術業務收入比重為6.2%。

報告期內，Nativex平台收入同比下滑49.4%至14.9百萬美元(2022年同期：29.5百萬美元)，收入減少主要由於2022年第一季度剝離了頭部媒體代理業務。

3.1. Mintegral平台主要運營及財務數據

3.1.1. 主要財務數據

報告期內，Mintegral平台錄得收入226.1百萬美元(2022年同期：200.1百萬美元)，較2022年第一季度同比增長13.0%。

下表載列所示期間Mintegral平台收入：

| | Mintegral 平台業務 收入 (千美元) (未經審核) | 環比變動 | 同比變動 |
|-----------|---|-------------|-------------|
| 2023年第一季度 | 226,057 | 5.1% | 13.0% |
| 2022年第四季度 | 215,166 | 8.0% | 13.0% |
| 2022年第三季度 | 199,302 | (5.4%) | 24.6% |
| 2022年第二季度 | 210,595 | 5.2% | 64.1% |

此外，為進一步搶佔市場、建立先發優勢和規模效應，集團將平台規模的增長和多垂類的拓展作為中期的戰略目標。報告期內，該戰略目標的成果已逐漸顯現。

1) Mintegral平台業務收入貢獻超過10萬美元⁽¹⁾的客戶情況。

我們將客戶定義為在特定時期內產生收入的主體。

我們統計了過去12個月內收入貢獻超過10萬美元⁽¹⁾規模的企業級客戶數量。這些企業級客戶一般貢獻了Mintegral平台的大部分收入，具有較強的穩定性和平台黏性，推動了平台規模的擴大，並提高了平台的經濟槓桿。

截至2022年3月31日和2023年3月31日止的滾動十二個月，收入貢獻超過10萬美元⁽¹⁾的規模企業客戶分別為288個和421個。

| | 2023年 3月31日 ⁽²⁾ | 2022年 12月31日 ⁽²⁾ | 2022年 9月30日 ⁽²⁾ | 2022年 6月30日 ⁽²⁾ | 2022年 3月31日 ⁽²⁾ |
|---|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| 收入貢獻超過10萬美元 ⁽¹⁾ 的客戶數量(個) | 421 | 390 | 361 | 320 | 288 |
| 收入貢獻超過10萬美元 ⁽¹⁾ 的客戶收入合計 (千美元) | 775,497.9 | 771,082.7 | 761,307.8 | 735,980.2 | 663,882.9 |
| 收入貢獻超過10萬美元 ⁽¹⁾ 的客戶的平均收入貢獻 (千美元) | 1,842.0 | 1,977.1 | 2,108.9 | 2,299.9 | 2,305.1 |
| 收入貢獻超過10萬美元 ⁽¹⁾ 的客戶收入佔比 | 91.1% | 93.4% | 95.1% | 96.7% | 97.8% |
| 收入貢獻超過10萬美元 ⁽¹⁾ 的客戶的平均收入貢獻 同比變動 | (20.1%) | (6.0%) | 19.0% | 50.6% | 64.9% |

附註：

- (1) 表格中及上文所指的超過10萬美元指10萬美元及10萬美元以上。
- (2) 表格中所指日期指的是截至所指日期止的滾動十二個月。

2) Mintegral平台業務收入貢獻10萬美元以上⁽¹⁾的客戶留存情況

我們的客戶留存率是通過比較兩個連續十二個月的統計期間的數據來計算的，以表示前一個統計期間中有多少客戶在當前期間仍為活躍客戶。此外，我們的客戶數量可能會根據收購、合併、分拆和其他市場活動進行調整。

相較於截至2022年3月31日止十二個月，收入貢獻超過10萬美元⁽¹⁾的規模的企業級客戶在截至2023年3月31日止十二個月的留存率為95.9%，基於美元的淨擴張率⁽²⁾為124.0%。具體列示如下：

**總體留存
情況**

| | |
|--|--------|
| 收入貢獻超過10萬美元的當期 ⁽³⁾ 留存客戶數量 ⁽⁵⁾ (個) | 355 |
| 收入貢獻超過10萬美元的基期 ⁽⁴⁾ 客戶數量 ⁽⁵⁾ (個) | 370 |
| 收入貢獻超過10萬美元的客戶留存率 | 95.9% |
| 基於美元的淨擴張率 ⁽²⁾ | 124.0% |

附註：

- (1) 表格中及上文所指的超過10萬美元指10萬美元及10萬美元以上。
- (2) 基於美元的淨擴張率： $(\text{當期留存企業級客戶在當期的平均收入貢獻} / \text{當期留存企業級客戶在基期的平均收入貢獻}) * 100\%$ 。
- (3) 當期：截至2023年3月31日止十二個月。
- (4) 基期：截至2022年3月31日止十二個月。
- (5) 客戶數量包含基期為微型客戶，但在當期收入貢獻超過10萬美元的企業級客戶。

3.1.2. 主要運營數據

下表載列所示期間主要運營數據變化：

| 季度環比變化 | 截至下列日期止三個月 | | | |
|-------------------------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|
| | 2023年 3月31日 | 2022年 12月31日 | 2022年 9月30日 | 2022年 6月30日 |
| 合作流量發佈者 ⁽¹⁾ 留存率 | 93.4% | 94.9% | 95.2% | 92.2% |
| 新增合作流量發 佈者數量變動 | 15.1% | 16.6% | 15.8% | 19.0% |
| 新增合作流量Apps 數量變動 | 19.3% | 23.5% | 23.6% | 28.2% |

附註：

- (1) 合作流量發佈者：定義為在特定時期內向平台發送合作請求的流量開發者主體，其可能為我們需要支付成本的流量供應商，也可能為我們潛在的流量供應商。

報告期末，Mintegral合作的流量發佈者保留良好，並不斷增長。流量發佈者留存率為93.4%，新增流量發佈者增長為15.1%，新增流量Apps數量增長19.3%。

4. Mintegral業務按移動應用類型劃分的收入佔比

我們將輕度遊戲定義為IAP⁽¹⁾(應用內購買)收入佔遊戲總收入比小於或等於30%的遊戲，將中重度遊戲定義為IAP⁽¹⁾(應用內購買)收入佔遊戲總收入比大於30%的遊戲，遊戲收入中IAP⁽¹⁾(應用內購買)的佔比一般由廣告主側提供。2023年第一季度，我們的垂類拓展在中重度遊戲方面有了比較大的突破，中重度遊戲收入佔Mintegral收入的28.5%。

下表載列所示期間按應用類型⁽²⁾劃分的Mintegral業務收入佔比：

| | 截至下列日期止三個月 | | | | |
|-----------|----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 2023年 3月31日 | 2022年 12月31日 | 2022年 9月30日 | 2022年 6月30日 | 2022年 3月31日 |
| 輕度遊戲 | 52.0% | 52.6% | 51.2% | 58.0% | 61.0% |
| 中重度遊戲 | 28.5% | 23.4% | 21.1% | 19.3% | 19.1% |
| 非遊戲 | 19.5% | 24.0% | 27.7% | 22.7% | 19.9% |
| 總計 | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

附註：

- (1) IAP(應用內購買)是遊戲開發者常見的變現模式，指開發者通過用戶在遊戲中的內購獲得收入，另一種常見的變現模式是IAA(應用內廣告)，指開發者通過應用內廣告變現。這兩種模式可以相結合，以更好地達到開發者增收的目的。
- (2) 圖中所示意的應用類型劃分是根據使用我們的應用(客戶)的應用類型而劃分。

銷售成本

報告期內，我們的銷售成本同比增長5.0%至197.6百萬美元(2022年同期：188.2百萬美元)。成本增長主要來源於廣告技術業務，廣告技術業務成本主要包括流量成本以及其他業務成本，其中其他業務成本主要由服務器成本以及資本化形成的無形資產攤銷構成。一方面，隨著廣告技術業務規模的擴大，流量成本和服務器成本有所上升，另一方面，隨著時間的推移，廣告技術平台在不同時期形成的無形資產會逐漸攤銷，因此當期攤銷的費用有所增加。

下表載列所示期間按成本類型劃分的銷售成本明細：

| | 截至3月31日止三個月 | | | | |
|----------|----------------|--------------|----------------|--------------|-------------|
| | 2023年 | | 2022年 | | 同比變動 |
| | 千美元 (未經審核) | 佔各自業務 收入比 | 千美元 (未經審核) | 佔各自業務 收入比 | |
| 廣告技術業務 | 196,812 | 81.7% | 187,281 | 81.6% | |
| 流量成本 | 180,191 | 74.8% | 177,932 | 77.5% | 1.3% |
| 其他業務成本 | 16,621 | 6.9% | 9,349 | 4.1% | 77.8% |
| 營銷技術業務 | 830 | 23.3% | 930 | 29.1% | (10.8%) |
| 營銷技術業務成本 | 830 | 23.3% | 930 | 29.1% | (10.8%) |
| 總計 | <u>197,642</u> | <u>80.8%</u> | <u>188,211</u> | <u>80.8%</u> | <u>5.0%</u> |

毛利及毛利率

報告期內，本集團錄得毛利為46.9百萬美元(2022年同期：44.6百萬美元)，同比上升5.1%，毛利率較2022年同期持平。

其中，廣告技術業務毛利同比上升4.3%至44.2百萬美元，毛利率為18.3%，略低於2022年同期(2022年同期：18.5%)，主要由於2023年第一季度其他業務成本上升明顯。營銷技術業務毛利為2.7百萬美元，毛利率為76.7%，較2022年同期有所增長。

下表載列所示期間整體業務的毛利與毛利率：

| | 2023年 | | 截至3月31日止三個月 2022年 | | 同比變動 |
|-----------|---------------------|--------------|----------------------|--------------|-------------|
| | 毛利 千美元 (未經審核) | 毛利率 | 毛利 千美元 (未經審核) | 毛利率 | |
| 廣告技術業務 | 44,183 | 18.3% | 42,364 | 18.5% | 4.3% |
| 營銷技術業務 | 2,729 | 76.7% | 2,261 | 70.9% | 20.7% |
| 總計 | 46,912 | 19.2% | 44,625 | 19.2% | 5.1% |

銷售及營銷開支

報告期內，我們的銷售及營銷開支同比下降38.7%至12.5百萬美元(2022年同期：20.4百萬美元)。下降的主要原因為激勵費用的降低。

研發開支

報告期內，我們的費用化研發開支同比下降30.2%至18.7百萬美元(2022年同期：26.8百萬美元)。費用化研發開支的減少主要由於模型訓練費用的降低。

一般及行政開支

報告期內，我們的一般行政開支同比下降15.5%至11.0百萬美元(2022年同期：13.0百萬美元)。

運營費用

我們將運營費用分為固定費用(不含股份酬金)，變動費用和股份酬金。其中固定費用主要為人工成本(現金部分)，租賃費用，員工差旅費，中介機構費，福利費等日常運營相關費用，同時我們將當期人工費用的資本化研發支出與費用化研發支出合併。2022年由於團隊整合等因素，季度間固定費用稍有波動，但總體趨勢穩定。

變動費用為與廣告投放直接相關的補貼，廣告平台模型訓練費用，資產減值損益等。變動費用自2022年第一季度以來，隨著Mintegral整體平台能力的提升，呈逐步下降趨勢。2023年第一季度相較於2022年第一季度同比下滑35.1%。

下表載列所示期間的費用情況：

| | 截至下列日期止三個月 | | | | |
|------------------|---------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| | 2023年 3月31日 千美元 (未經審核) | 2022年 12月31日 千美元 (未經審核) | 2022年 9月30日 千美元 (未經審核) | 2022年 6月30日 千美元 (未經審核) | 2022年 3月31日 千美元 (未經審核) |
| 變動費用 | 25,914 | 32,565 | 33,632 | 39,933 | 39,951 |
| 固定費用 (不含股份酬金) | 20,906 | 20,651 | 22,115 | 22,004 | 24,117 |
| 股份酬金 | 1,382 | 3,958 | 3,654 | 2,434 | 2,435 |
| 總計 | 48,202 | 57,174 | 59,401 | 64,371 | 66,503 |

經營利潤／(虧損)

報告期內，我們的經營利潤為5.2百萬美元(2022年同期：盈利31.3百萬美元，其中包含了出售子公司及媒體專業策劃與採購業務收益48.8百萬美元)。如果我們排除股份酬金、折舊與攤銷、以公平值計量且其變動計入損益的金融資產投資(收益)／損失、研發團隊重組費用、熱雲併購律師費、匯兌損失、出售子公司及媒體專業策劃與採購業務收益的影響，我們的經營利潤將同比上升25.0百萬美元至26.1百萬美元(2022年同期：1.1百萬美元)。

隨著平台能力的提升，經調整息稅折舊及攤銷前盈利季度間明顯攀升，規模效應逐漸釋放。

下表載列所示期間淨利潤，經調整息稅折舊及攤銷前盈利：

| | 截至下列日期止三個月 | | | | |
|---------------|---------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| | 2023年 3月31日 千美元 (未經審核) | 2022年 12月31日 千美元 (未經審核) | 2022年 9月30日 千美元 (未經審核) | 2022年 6月30日 千美元 (未經審核) | 2022年 3月31日 千美元 (未經審核) |
| 淨利潤／(虧損) | 3,201 | 1,806 | (13,266) | (9,290) | 30,940 |
| 經調整息稅折舊及攤銷前盈利 | 26,071 | 18,849 | 11,462 | 4,687 | 1,137 |

其他財務資料(非國際財務報告準則計量)

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦採用並非國際財務報告準則規定或並非按國際財務報告準則呈列的非國際財務報告準則衡量指標(即息稅折舊及攤銷前盈利，經調整後息稅折舊及攤銷前盈利及經調整後利潤／(虧損)淨額)作為額外財務衡量指標。我們相信，該非國際財務報告準則衡量有利於通過去除我們的管理層認為對我們經營表現不具指示性的項目的潛在影響，來比較不同期間的經營表現。我們相信，該衡量指標為投資者及其他人士提供有幫助的信息，以通過與我們的管理層相同方式了解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整後息稅折舊及攤銷前盈利及經調整後利潤／(虧損)淨額未必可與其他公司所呈列類似衡量指標相比。該非國際財務報告準則衡量指標用作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國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

截至3月31日止三個月

| | 2023 | | 2022 | | 同比變動 |
|--|---------------|-------|---------------|---------|----------|
| | 千美元 (未經審核) | 佔總收入比 | 千美元 (未經審核) | 佔總收入比 | |
| 經營利潤／(虧損) | 5,172 | 2.1% | 31,289 | 13.4% | (83.5%) |
| 加回： | | | | | |
| 折舊與攤銷 | 18,201 | 7.4% | 13,673 | 5.9% | 33.1% |
| 息稅折舊及攤銷前盈利／ (虧損) | 23,373 | 9.6% | 44,962 | 19.3% | (48.0%) |
| 加回： | | | | | |
| 股份酬金 ⁽¹⁾ | 1,382 | 0.6% | 2,435 | 1.0% | (43.2%) |
| 研發團隊重組費用 ⁽²⁾ | — | — | 31 | 0.0% | — |
| 熱雲併購律師費 ⁽³⁾ | — | — | 619 | 0.3% | — |
| 匯兌損失 ⁽⁴⁾ | 1,389 | 0.6% | 1,797 | 0.8% | (22.7%) |
| 以公平值計量且變動 計入損益的金融資產 投資(收益)／損失 ⁽⁵⁾ | (73) | 0.0% | 71 | 0.0% | (202.8%) |
| 出售子公司及大媒體 代理業務收益 ⁽⁶⁾ | — | — | (48,778) | (20.9%) | — |
| 經調整息稅折舊及攤銷前 盈利 ⁽⁷⁾ | 26,071 | 10.7% | 1,137 | 0.5% | 2,193.0% |
| 期內利潤／(虧損) | 3,201 | 1.3% | 30,940 | 13.3% | (89.7%) |
| 加回： | | | | | |
| 股份酬金 | 1,382 | 0.6% | 2,435 | 1.0% | (43.2%) |
| 以公平值計量且變動 計入損益的金融資產 投資(收益)／損失 | (73) | 0.0% | 71 | 0.0% | (202.8%) |
| 衍生金融負債公平值 變動(收益)／損失 | — | — | — | — | — |
| 經調整後利潤／(虧損) 淨額 ⁽⁸⁾ | 4,510 | 1.8% | 33,446 | 14.4% | (86.5%) |

附註：

- (1) 股份酬金是向選定的高管和員工授予受限制股份單位和購股權所產生的費用，其性質為非現金損益，通常不包括在我們行業其他公司類似的非國際財務報告準則計量中。
- (2) 研發團隊重組費用為升級研發力量的員工辭退成本，其性質為一次性的，可能與我們業務運營的基本業績沒有直接關係。

- (3) 熱雲併購律師費是支付給律師的與我們收購熱雲資料相關服務費，屬於一次性費用，可能與我們業務運營的基本業績沒有直接關係。
- (4) 匯兌損失為外幣貨幣賬戶折算匯兌差額產生的損失。匯兌損失可能與我們業務運營的基本表現沒有直接關係。
- (5) 以公平值計量且變動計入損益的金融資產投資(收益)／損失是本集團持有的部分投資公平值變動產生的，其公平值變動計入損益。該等投資損失與我們的主營經營活動沒有直接關係。
- (6) 出售子公司及媒體專業策劃與採購業務收益是本集團業務重組產生的出售收益，屬於一次性收益，可能與我們業務運營的基本表現沒有直接關係。
- (7) 經調整息稅折舊及攤銷前盈利不是基於國際財務報告口徑衡量，我們將經調整息稅折舊及攤銷前盈利定義為期內息稅折舊及攤銷前盈利／(虧損)，並就股份酬金、以公平值計量且其變動計入損益的金融資產投資(收益)／損失、研發團隊重組費用、熱雲併購律師費、匯兌損失、出售子公司及媒體專業策劃與採購業務收益通過加回或扣除予以調整。
- (8) 經調整後利潤／(虧損)淨額不是基於國際財務報告口徑衡量，我們將經調整後利潤／(損失)淨額定義為期內溢利／(虧損)，並就股份酬金、以公平值計量且其變動計入損益的金融資產投資(收益)／損失及衍生金融負債公平值變動(收益)／損失通過加回或扣除予以調整。

綜合損益表
截至2023年3月31日止三個月 — 未經審核
(以美元列示)

| | 截至3月31日止三個月 | |
|-------------|---------------------|----------------------|
| | 2023年 千美元 | 2022年 千美元 |
| 收入 | 244,554 | 232,836 |
| 銷售成本 | <u>(197,642)</u> | <u>(188,211)</u> |
| 毛利 | 46,912 | 44,625 |
| 銷售及營銷開支 | (12,528) | (20,426) |
| 研發開支 | (18,703) | (26,777) |
| 一般及行政開支 | (10,960) | (12,965) |
| 其他收入淨額 | <u>451</u> | <u>46,832</u> |
| 經營溢利／(虧損) | 5,172 | 31,289 |
| 衍生金融負債公平值變動 | — | — |
| 融資成本 | <u>(2,111)</u> | <u>(827)</u> |
| 除稅前溢利／(虧損) | 3,061 | 30,462 |
| 所得稅 | <u>140</u> | <u>478</u> |
| 期內溢利／(虧損) | <u><u>3,201</u></u> | <u><u>30,940</u></u> |
| 以下人士應佔： | | |
| 本公司權益股東 | 3,670 | 32,039 |
| 非控股權益 | <u>(469)</u> | <u>(1,099)</u> |
| 期內溢利／(虧損) | <u><u>3,201</u></u> | <u><u>30,940</u></u> |
| 每股盈利／(虧損) | | |
| 基本(美分) | 0.21 | 1.97 |
| 攤薄(美分) | <u>0.24</u> | <u>1.94</u> |

綜合損益及其他全面收益表
 截至2023年3月31日止三個月 — 未經審核
 (以美元列示)

| | 截至3月31日止三個月 | |
|-------------------|---------------------|----------------------|
| | 2023年 | 2022年 |
| | 千美元 | 千美元 |
| 期內溢利／(虧損) | 3,201 | 30,940 |
| 期內其他全面收益 | | |
| 可能於其後重新分類至損益內的項目： | | |
| 海外附屬公司財務報表的換算差額 | <u>(118)</u> | <u>(133)</u> |
| 期內全面收益總額 | <u>3,083</u> | <u>30,807</u> |
| 以下人士應佔： | | |
| 本公司權益股東 | 3,552 | 31,906 |
| 非控股權益 | <u>(469)</u> | <u>(1,099)</u> |
| 期內全面收益總額 | <u>3,083</u> | <u>30,807</u> |

綜合財務狀況表
 於2023年3月31日 — 未經審核
 (以美元列示)

| | 於2023年 3月31日 千美元 | 於2022年 12月31日 千美元 |
|---------------------|------------------------|-------------------------|
| 非流動資產 | | |
| 物業、廠房及設備 | 11,432 | 11,679 |
| 無形資產 | 141,783 | 137,587 |
| 商譽 | 115,344 | 115,342 |
| 遞延稅項資產 | 20,809 | 20,357 |
| 以公平值計量且其變動計入損益的金融資產 | 1,356 | 1,235 |
| | <u>290,724</u> | <u>286,200</u> |
| 流動資產 | | |
| 以公平值計量且其變動計入損益的金融資產 | 31,544 | 31,564 |
| 合約成本 | — | — |
| 貿易及其他應收款項 | 144,160 | 141,104 |
| 預付款項 | 45,609 | 32,179 |
| 受限制現金 | 4,154 | 4,783 |
| 現金及現金等價物 | 76,826 | 105,716 |
| 即期可回收稅款 | — | 528 |
| | <u>302,293</u> | <u>315,874</u> |
| 流動負債 | | |
| 貿易及其他應付款項 | 233,423 | 251,164 |
| 應付即期稅項 | 7,748 | 7,331 |
| 銀行貸款及透支 | 7,039 | 45,555 |
| 租賃負債 | 3,570 | 4,991 |
| 衍生金融負債 | 2,194 | 2,194 |
| 可換股債券 | 30,614 | — |
| | <u>284,588</u> | <u>311,235</u> |
| 流動資產淨額 | <u>17,705</u> | <u>4,639</u> |
| 資產總值減流動負債 | <u>308,429</u> | <u>290,839</u> |

綜合財務狀況表
 於2023年3月31日 — 未經審核(續)
 (以美元列示)

| | 於2023年 3月31日 千美元 | 於2022年 12月31日 千美元 |
|---------------|------------------------|-------------------------|
| 非流動負債 | | |
| 銀行貸款及透支 | 40,000 | — |
| 可換股債券 | — | 29,980 |
| 遞延稅項負債 | 5,867 | 5,867 |
| 租賃負債 | 6,581 | 6,932 |
| 其他非流動負債 | — | 21 |
| | <u>52,448</u> | <u>42,800</u> |
| 資產淨值 | <u>255,981</u> | <u>248,039</u> |
| 資本及儲備 | | |
| 股本 | 16,366 | 16,366 |
| 儲備 | <u>227,446</u> | <u>219,037</u> |
| 本公司權益股東應佔權益總額 | 243,812 | 235,403 |
| 非控股權益 | <u>12,169</u> | <u>12,636</u> |
| 權益總額 | <u>255,981</u> | <u>248,039</u> |

致謝

本人謹藉此機會代表董事會，向本集團管理層及員工於報告期內的努力及奉獻致以謝意。本人亦謹此答謝監管機構的指導以及股東與客戶的長期支持。

承董事會命
匯量科技有限公司
主席
段威

中國廣州，2023年5月15日

於本公告日期，董事會包括執行董事段威先生(主席)、曹曉歡先生(首席執行官)、方子愷先生及宋笑飛先生；非執行董事黃德煒先生；以及獨立非執行董事孫洪斌先生、張可玲女士和黃家輝先生。