

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

Marketingforce Management Ltd 邁富時管理有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

的聆訊後資料集

警告

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

本聆訊後資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出重大變動。閣下閱覽本文件，即代表閣下知悉、接納並向Marketingforce Management Ltd(「本公司」)、其保薦人、整體協調人、顧問或包銷團成員表示同意：

- (a) 本文件僅為向香港公眾人士提供有關本公司的資料，概無任何其他目的；投資者不應根據本文件中的資料作出任何投資決定；
- (b) 在聯交所網站登載本文件或其任何補充、修訂或更換附頁，並不引起本公司、其各自保薦人、整體協調人、顧問或包銷團成員在香港或任何其他司法權區必須進行發售活動的責任。概不保證本公司將會進行發售；
- (c) 本文件或其補充、修訂或更換附頁的內容可能會亦可能不會在最後正式的上市文件內全部或部分轉載；
- (d) 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、通函、小冊子或廣告，亦非邀請公眾人士提出認購或購買任何證券的要約，且不在於邀請公眾人士提出認購或購買任何證券的要約；
- (f) 本文件不應被視為誘使認購或購買任何證券，亦不擬構成該等勸誘；
- (g) 本公司或本公司的任何聯屬公司、顧問或包銷商概無於任何司法權區透過刊發本文件而發售任何證券或徵求購買任何證券的要約；
- (h) 本文件所述的證券非供任何人士申請認購，即使提出申請亦不獲接納；
- (i) 本公司並無亦不會將本文件所指的證券按《1933年美國證券法》(經修訂)或美國任何州立證券法例註冊；
- (j) 由於本文件的刊發或本文件所載任何資訊的發佈可能受到法律限制，閣下同意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登記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刊發予公眾人士。

重要提示

重要提示：閣下如對本文件的內容有任何疑問，應諮詢獨立專業意見。



Marketingforce Management Ltd 邁富時管理有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

[編纂]

[編纂]的[編纂]總數：[編纂]股股份（視乎[編纂]行使與否而定）

[編纂]數目：[編纂]股股份（可予調整）

[編纂]數目：[編纂]股股份（視乎[編纂]行使與否而定及可予調整）

最高[編纂]：每股[編纂][編纂]港元，另加
1.0%經紀佣金、0.0027%證監會交易徵費、0.00565%聯交所交易費及
0.00015%會財局交易徵費（須於申請時以港元繳足，多繳股款可予退還）

面值：每股股份0.0000005美元

[編纂]：[編纂]

聯席保薦人



[編纂]、[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，並表明不會就因本文件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。本文件連同本文件附錄五「送呈香港公司註冊處處長及展示文件」所述文件，[已]按照公司（清盤及雜項條文）條例第342C條的規定由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與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]預期將由我們與[編纂]（為其本身及代表[編纂]）於[編纂]或之前協商釐定，且於任何情況下不遲於香港時間[編纂]中午十二時正。[編纂]將不高於每股[編纂][編纂]港元，預期亦不低於每股[編纂][編纂]港元，惟另行公佈者則作別論。[編纂]申請人必須於申請時就每股[編纂]繳付最高[編纂]每股[編纂][編纂]港元，連同1.0%經紀佣金、0.0027%證監會交易徵費、0.00565%聯交所交易費及0.00015%會財局交易徵費，倘最終釐定的[編纂]低於每股[編纂][編纂]港元，則多繳股款可予退還。倘我們與[編纂]（為其本身及代表[編纂]）因任何原因而未能在於香港時間[編纂]中午十二時正前協定[編纂]，則[編纂]（包括[編纂]）將不會進行並將告失效。

[編纂]（為其本身及代表[編纂]）可在其認為適當的情況下並經本公司同意後，於遞交[編纂]申請截止日期上午之前任何時間，調減本文件所述[編纂]數目及/或指示性[編纂]範圍。在此情況下，我們將在決定作出有關調減後在可行情況下盡快、且無論如何不遲於遞交[編纂]申請截止日期當日上午，分別在香港聯交所網站www.hkexnews.hk及本公司網站www.marketingforce.com刊登有關調減通知。有關更多詳情，請參閱「[編纂]的架構」及「如何申請[編纂]」。

[編纂]不曾亦不會根據美國證券法或美國任何州證券法登記，且不得在美國境內或向美國境內或以美國人士（定義見S規例）的名義或為其利益提呈發售或出售，惟獲豁免或毋須遵守美國證券法登記規定的交易除外。[編纂](i)根據美國證券法第144A條的登記豁免僅向合資格機構買家提呈發售及出售；及(ii)根據S規例在美國境外以離岸交易方式提呈發售及出售。

於作出投資決定前，有意投資者應仔細考慮本文件內所載的所有資料，包括「風險因素」所載的風險因素。倘於[編纂]上午八時正前發生若干事由，則[編纂]（為其本身及代表[編纂]）有權終止[編纂]於[編纂]項下的責任。該等事由載於「[編纂]」。有關進一步詳情，閣下務請參閱該節。

注意事項

我們已就[編纂]採取全電子化申請程序。我們不會就[編纂]向公眾人士提供本文件的印刷本。

本文件於聯交所網站www.hkexnews.hk及本公司網站www.marketingforce.com可供閱覽。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]

重要提示

[編纂]

重要提示

[編纂]

預期時間表⁽¹⁾

[編纂]

預期時間表⁽¹⁾

[編纂]

預期時間表⁽¹⁾

[編纂]

預期時間表⁽¹⁾

[編纂]

目 錄

致投資者的重要通知

我們僅就[編纂]及[編纂]刊發本文件，除根據[編纂]由本文件提呈[編纂]的[編纂]外，並不構成出售任何證券的要約或招攬購買任何證券的要約。本文件不可用作亦不會構成在任何其他司法權區或於任何其他情況下的要約或邀請。我們並無採取任何行動獲准在香港以外的任何司法權區[編纂][編纂]，亦無採取任何行動獲准在香港以外的任何司法權區派發本文件。在其他司法權區派發本文件以及[編纂]及銷售[編纂]受到若干限制，除非根據有關證券監管機關的登記或授權而被該等司法權區適用的證券法例准許或獲得有關證券監管機關的豁免，否則不得進行。

閣下應僅依據本文件所載資料作出投資決定。我們並無授權任何人士向閣下提供與本文件所載不同的資料。對於並非本文件所載的任何資料或聲明，閣下不應視為經我們、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]及[編纂]、[編纂]、我們或彼等各自的任何董事或參與[編纂]的任何其他人士或各方授權而加以依賴。

	頁次
預期時間表.....	i
目錄.....	v
概要.....	1
釋義.....	32
技術詞彙表.....	45
前瞻性陳述.....	49
風險因素.....	51
豁免嚴格遵守上市規則.....	106

目 錄

有關本文件及[編纂]的資料	110
董事及參與[編纂]的各方	115
公司資料	120
行業概覽	122
監管概覽	137
歷史、重組及公司發展	163
業務	196
合約安排	318
關連交易	349
董事及高級管理層	357
與控股股東的關係	373
主要股東	378
股本	382
財務資料	386
未來計劃及[編纂]用途	449
[編纂]	456
[編纂]的架構	470
如何申請[編纂]	486
附錄一： 會計師報告	I-1
附錄二： 未經審核[編纂]財務資料	II-1
附錄三： 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： 送呈香港公司註冊處處長及展示文件	V-1

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此屬概要，故並不包含對閣下而言可能屬重要的所有資料，且應與本文件全文一併閱讀，以保證其完整性。閣下決定投資[編纂]前，應閱讀整份文件。

任何投資均涉及風險。投資[編纂]所涉及的部分特定風險載於「風險因素」。閣下決定投資[編纂]前，應仔細閱讀該節。

概覽

我們是中國一家營銷及銷售SaaS解決方案提供商。我們通過Marketingforce平台提供營銷及銷售SaaS解決方案，為各種規模具有不同需求的企業提供服務，從內容與體驗、廣告與促銷、社交與關係、銷售與愉悅、數據與分析到策略與管理。我們的精準營銷服務亦向廣告客戶提供一站式跨媒體在線營銷解決方案，幫助企業在頭部媒體平台上精準有效地觸達目標受眾。我們為各行各業廣告客戶提供多樣化的服務。憑藉我們對其業務及營銷需求的了解，我們為其制定並執行定制化的營銷計劃，範圍涵蓋設計、發佈、監控及優化其廣告活動。於2021年、2022年及2023年，我們分別有50.0%、46.4%及57.0%的收入來自SaaS業務，50.0%、53.6%及43.0%的收入來自精準營銷服務。

我們向企業提供基於雲的SaaS產品以確保各類使用案例進行有效及高效營銷和銷售管理。於往績記錄期，我們主要提供兩種標誌性SaaS產品，即T雲及珍客，分別結合一系列功能模塊，以解決企業在營銷及銷售活動中面對的痛點。我們按模塊化方式設計及構建SaaS產品，為開發、迭代和定制提供靈活性。截至2023年12月31日，我們擁有237個功能模塊可供SaaS產品使用。用戶可以訂閱並為其訂閱的SaaS產品添加額外功能模塊，以實現更加個性化的結果。

憑藉累積十多年的營銷經驗，我們亦為廣告客戶提供兩種在線營銷服務，即在線廣告解決方案服務及在線廣告分發服務，協助其有效地主要在中國頂尖媒體平台上投放廣告。我們的在線廣告解決方案服務主要包括廣告活動策劃、廣告內容製作、持續

概 要

監控及實時優化，通過該等服務，企業將改善其營銷效果和轉化率。我們的在線廣告分發服務主要涉及賬戶管理以及廣告製作與分發。

我們的直銷團隊是我們銷售體系的核心，團隊致力於通過探索和滿足客戶的需求來堅持我們以客戶為中心的宗旨。為實現成為客戶終身合作夥伴的目標，我們成立客戶成功團隊，旨在幫助客戶使用我們的SaaS產品中獲得最大利益。我們力求與客戶保持互惠互利的關係，並已獲得各行各業客戶的信任，從而為我們帶來交叉銷售及追加銷售機會。

於2021年、2022年及2023年，我們SaaS業務的用戶數目分別達到24,127名、23,647名及25,495名。同年，我們SaaS業務的每名用戶平均合約價值分別為人民幣45,026元、人民幣41,584元及人民幣51,238元。我們的精準營銷服務業務已建立了多元化的客戶群，在服務具有高支付意願的頭部企業方面擁有良好的往績記錄。於2021年、2022年及2023年，我們分別服務845名、998名及1,042名廣告客戶，每名廣告客戶平均支出分別為人民幣5.5百萬元、人民幣5.9百萬元及人民幣6.1百萬元。

於往績記錄期，我們經歷快速增長。我們的收入由2021年的人民幣877.2百萬元增加至2022年的人民幣1,142.8百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣1,232.1百萬元。於往績記錄期，我們的SaaS業務實現強勁發展，其收入由2021年的人民幣438.6百萬元增加至2022年的人民幣529.9百萬元，並進一步增至2023年的人民幣702.4百萬元，複合年增長率為26.5%。儘管COVID-19疫情的不利影響令2022年我們SaaS業務的用戶數量及每名用戶平均合約價值相較2021年略有減少，但我們SaaS業務於2021年至2022年的收入有所增長，主要歸因於我們履行2021年訂立的合約。於2021年、2022年及2023年，我們SaaS業務的毛利率分別為90.1%、89.2%及87.7%。於2021年、2022年及2023年，我們的精準營銷服務業務收入分別為人民幣438.6百萬元、人民幣612.9百萬元及人民幣529.7百萬元。

概 要

我們的產品及服務

於往績記錄期，我們通過(i)SaaS產品，由兩種標誌性SaaS產品T雲及珍客代表；及(ii)精準營銷服務，包括在線廣告解決方案服務及在線廣告分發服務獲得收入。下表載列於所示年度我們按業務分部劃分的收入：

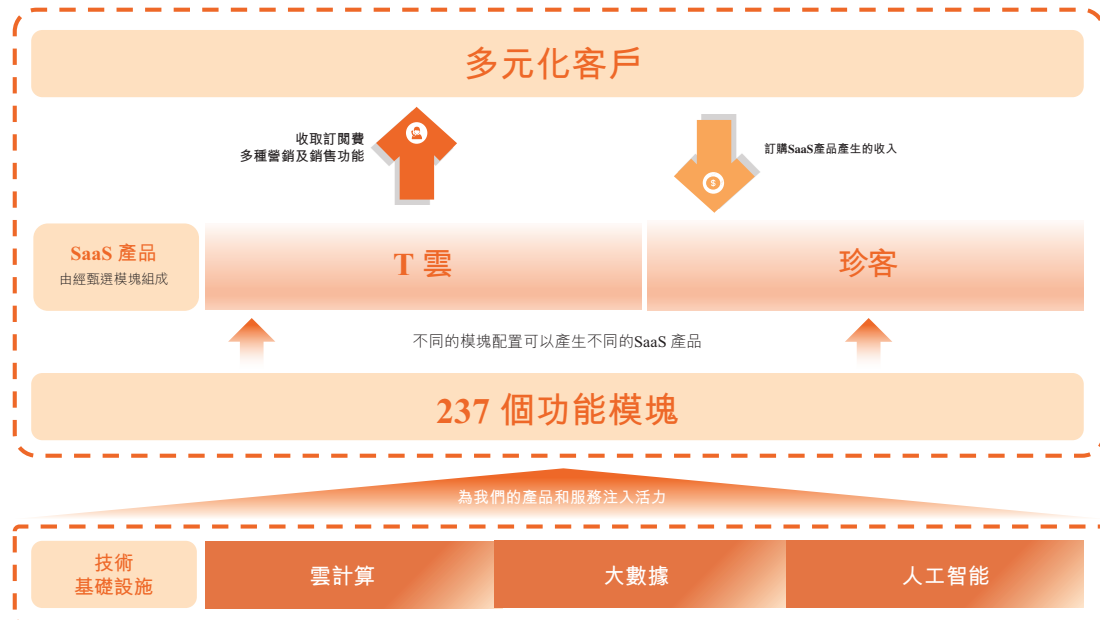
	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
SaaS業務	438,642	50.0	529,877	46.4	702,378	57.0
精準營銷服務	438,589	50.0	612,899	53.6	529,742	43.0
— 在線廣告解決方案						
服務	355,330	40.5	529,158	46.3	445,033	36.1
— 在線廣告分發服務	83,259	9.5	83,741	7.3	84,709	6.9
總計	877,231	100.0	1,142,776	100.0	1,232,120	100.0

SaaS業務

軟件即服務(SaaS)指由提供商在雲基礎建設管理、交付及擁有的應用軟件。其允許用戶從各種裝置輕易接入並通常以訂閱制收費。我們提供標準化的SaaS產品以滿足每個用戶對營銷及銷售活動的多樣化需求，有助於各行業公司以較低的成本獲取銷售線索，提高轉化率，促進銷售增長。於往績記錄期，我們主要提供兩種標誌性SaaS產品T雲及珍客，分別針對營銷及銷售流程。

概 要

我們於Marketingforce平台上建立及營運SaaS業務，包括技術基礎設施、功能模塊層及SaaS產品。它代表了我們向客戶提供有效營銷及銷售SaaS產品的綜合能力。下圖展示我們的Marketingforce平台：



技術基礎設施。我們的SaaS產品由雲計算、大數據及人工智能技術提供支持。雲計算能力確保我們產品和服務組合的穩定性能。大數據分析令用戶可收集、存儲及分析其營銷及銷售活動各個階段產生的數據。我們為用戶提供人工智能功能，該等功能可處理重複性任務，生成內容及促進策略制定，以提高生產力並節省勞動力及其他成本。我們亦向用戶開放Marketingforce平台技術基礎架構層的若干功能，作為我們SaaS產品的一部分，以支援和促進他們使用我們的SaaS產品。用戶可以購買雲端運算服務作為我們SaaS解決方案的組成部分，以進一步改善他們希望透過我們的產品實現的結果。此外，為了實現我們提供一體化SaaS產品的願望，我們的Marketingforce平台亦使用戶能夠輕鬆找到和購買第三方開發人員提供的合適的補充服務，以與我們的SaaS產品結合使用。

功能模塊。功能模塊是可以執行單一功能的最小軟件單元，例如為視頻製作配音或字幕、測量訪客的參與度或進行會員分析。一組功能模塊組合在一起，可以達到發揮SaaS產品的某個作用（如線上視頻編輯、進行再營銷活動或對回頭客戶的會員管理）。截至2023年12月31日，我們已開發及推出237個功能模塊，促進了我們的產品開發、迭代和升級。基於最新的行業趨勢及客戶需求，我們不斷迭代該等模塊並開發新的模塊。

概 要

SaaS產品及多元客群。由於單個功能模塊不能解決企業營銷及銷售痛點，我們結合一系列功能模塊構建我們的營銷及銷售SaaS產品，全面滿足公司在營銷及銷售管理方面的需求。T雲賦能用戶從官方平台搭建及運營至人工智能賦能營銷內容生成及分發的整個營銷流程。另一方面，珍客處理銷售流程，並提供智能銷售管理工具，包括銷售線索管理、銷售線索轉化及客戶管理。這兩項產品均允許用戶通過數據可視化及分析功能，改進他們的營銷及銷售策略。展望未來，我們期望挖掘更多用戶群體的獨特需求，並相應地不斷推出新產品。

於往績記錄期間，客戶主要購買我們的SaaS產品T雲及珍客，支持營銷及銷售管理。用戶支付標準訂購價後，會取得訂購產品的功能，而有用戶賬戶及內含使用權限方面的限制。用戶可購買額外用戶賬戶及使用權限的權利，從而升級現有訂購。請參閱「— SaaS業務 — 定價模式」。

根據弗若斯特沙利文通過記分卡方法進行的比較，我們在現代營銷及銷售SaaS的六個關鍵領域擁有最廣泛的功能。現代營銷和銷售SaaS的六個關鍵領域包括內容與體驗、廣告與促銷、社交與關係、銷售與愉悅、數據與分析、以及策略與管理，解決了客戶從最初的受眾參與到最終購買的整個過程。

我們產品的全面性

與僅解決若干關鍵領域的產品相比，我們的產品被視為全面。例如，部分從其業務運營中積累大量企業信息的公司，在徵得客戶同意後，會與可能成為其客戶的其他企業共享該等信息。該等公司充當為其客戶帶來新的銷售或合作機會的線索生成平台，僅提供該等線索生成服務作為輔助服務。他們通常不會擴展額外的銷售管理功能，尤其是在微信和企業微信等私人流量領域。此外，該等平台通常選擇根據產生的線索數量向其客戶收費，而不是將其作為訂閱費模式下的綜合SaaS解決方案一部分。相關方法強調其專注於產生銷售數字，而非提供迎合整個客戶生命週期的全套營銷和銷售SaaS工具。

概 要

公司	內容與體驗	廣告與促銷	社交與關係	銷售與愉悅	數據與分析	策略與管理
本公司						
公司A						
公司B						
公司C						
公司D						

- 大規模商業化覆蓋的功能最多
- 大規模商業化覆蓋的功能最少

資料來源：弗若斯特沙利文

附註：

- 市場上不同營銷及銷售SaaS解決方案的對比表乃根據記分卡製作，該記分卡在六個關鍵領域（即內容與體驗、廣告與促銷、社交與關係、銷售與愉悅、數據與分析、以及策略與管理）評估我們的同業及我們。每個領域有六至八個子功能，如果我們的同行和我們各自大規模提供其中一個子功能，就獲得一分。於2011年，一名營銷行業資深專業人士在營銷技術全景圖中引入了營銷及銷售六個關鍵領域的子功能選擇。自此，營銷和銷售的六個關鍵領域及其各自的子功能的觀念已被其他營銷相關平台廣泛採用及引用。每個領域的得分以哈維球表示。總體而言，在營銷及銷售活動的六個領域中我們獲得的總分最高，表明我們的SaaS解決方案提供最廣泛功能。

各關鍵領域的部分代表功能如下所示：

- 內容與體驗，包括構建各種營銷平台和自動生成由AI技術驅動的營銷內容；
- 廣告與促銷，包括需求方平台(DSP)及搜索引擎營銷(SEM)解決方案等功能；
- 社交與關係，包括社交客戶關係管理解決方案、營銷自動化解決方案及直播解決方案等功能；
- 銷售與愉悅，包括銷售線索管理、銷售定價管理及銷售流程管理等功能；

概 要

- 數據與分析，包括商業智能系統、客戶數據平台(CDP)及數據管理平台(DMP)等功能；
- 以及策略與管理，包括營銷團隊管理及營銷預算管理等功能。

T雲

T雲是我們標誌性的營銷SaaS產品，滿足用戶對智能營銷的各種需求。基於我們對營銷方法及企業需求的深刻理解，我們開發了T雲以覆蓋整個營銷流程。我們提供各種版本的T雲，包括不同數量的功能模塊，以實現客戶不同層次的營銷需求，而我們的客戶通常會選擇並訂閱我們提供的版本。企業依賴T雲提供的全面功能（而非其中包含的任何某一功能模塊）來解決其營銷過程中的痛點。T雲最基本的版本包含38個特定的標準功能模塊進行完整的營銷流程。我們T雲產品下提供的標準功能模塊多達89個。就有個人化選擇的部分用戶而言，其可以透過購買額外的功能模塊來靈活客製化訂閱，或訂閱若干功能的更高使用限制，並將其添加至現有的T雲產品中。此外，用戶可以為不同的產品、服務、銷售人員訂閱多個用戶賬戶，每個賬戶都有特定的營銷策略和內容，以獲得更好的效果。

案例研究：我們向客戶A（一家專注於傳感器和測試系統的技術解決方案提供商）提供T雲。作為一家技術解決方案提供商，客戶A使用我們的SaaS產品來增強其營銷及銷售能力。客戶A利用官方平台構建工具提供的範本及工具創建多個營銷網站。客戶A使用T雲生成文章介紹其產品和業務，然後自動在網站上分發和發佈。通過數據可視化及分析功能，客戶A了解其營銷活動的效果，並不斷優化其營銷策略以取得更好的效果。請參閱「業務－SaaS業務－T雲－案例研究」。

珍客

珍客是一個結合主流社交平台實現綜合客戶關係管理和數據分析的客戶資源管理平台。特別是，我們的珍客與企業微信等主流社交平台建立聯繫，該聯繫允許用戶方便地將銷售線索的聯繫方式及其他信息從相關社交平台傳輸至珍客，從而提供以下功能：(i)管理客戶信息、(ii)與客戶互動、(iii)提供客戶服務、(iv)開展線上客戶活動及(v)進行客戶數據分析。因此，珍客為通過社交平台與客戶建立聯繫但需要提高銷售

概 要

效率的各行業用戶賦能。珍客通過一站式平台幫助用戶制定有效的銷售策略，提高轉化率，以及更好地管理銷售隊伍。我們提供多達159個功能模塊，包括81個客戶關係管理相關功能模塊及78個輔助模塊，以為不同業務規模及銷售隊伍的用戶的整個銷售流程賦能。標準版的珍客主要促進銷售活動的四個階段，而專業版則進一步配備輔助模塊，用於客戶數據管理及人工智能支持的增長自動化等功能，滿足客戶的個性化需求。我們為珍客提供多個標準版本，以實現完整的銷售轉換流程。

案例研究：客戶B（一家新能源汽車生產商）因依賴傳統的營銷方式，在與客戶的有效溝通及線索管理方面面臨挑戰。我們為客戶B提供珍客專業版，以滿足其線上線下營銷及銷售活動的需求。該解決方案主要包括(i)企業微信平台上的操作工具，可實現名片製作、營銷材料管理及群聊管理等功能；(ii)銷售線索管理工具，用於從汽車媒體渠道導入線索、向經銷商分發線索及篩選潛在購車人等；及(iii)與經銷商共同管理客戶數據庫的其他工具，以及各種銷售輔助工具。該解決方案解決了客戶B在新能源汽車產業方面的痛點和需求，達致有針對性的、基於社區的終端客戶管理，有效避免客戶流失。

精準營銷服務

我們提供兩種線上營銷服務，即在線廣告解決方案服務及在線廣告分發服務。在線廣告解決方案服務方面，我們通過設計、發佈、監測及優化廣告活動為各行各業的公司提供一站式跨媒體的線上營銷解決方案，並將戰略重點放在頭部媒體平台上。此外，我們向廣告服務提供商提供在線廣告分發服務，我們以代理而非委託人身份行事，並代表彼等通過彼等各自的廣告賬戶在客戶指定的媒體平台上投放廣告。我們從媒體合作夥伴處獲取流量，為我們的廣告客戶投放廣告。我們為各行各業的多元化廣告客戶提供服務，包括具有實際營銷需求的直接廣告客戶及代表其廣告客戶與我們建立業務關係的渠道客戶。請參閱「業務－精準營銷」。

概 要

下表載列我們所提供不同營銷服務的概要：

	SaaS業務(營銷SaaS)	在線廣告解決方案服務	在線廣告分發服務
服務範圍	提供以T雲為主的營銷SaaS產品，包含多種功能模塊，供使用者自行製作及分發營銷內容	賬戶管理、流量採購、廣告製作與分發、營銷策略制定與優化	賬戶管理、流量採購、廣告製作與分發
主要客戶類型	B2B公司	B2C公司	B2C公司
主要媒體平台	我們的營銷 SaaS產品主要幫助用戶利用免費或低成本的公眾或私人領域互聯網流量，平台允許所有賬戶按照用戶指南發佈內容。此類平台包括短視頻平台及社交媒體平台(如抖音、快手和嗶哩嗶哩)、其他媒體平台(如新浪新聞、搜狐新聞)以及長尾B2B網站(如首商網及搜了網)	我們為來自領先媒體平台(包括短視頻平台、社交媒體平台及電商平台)的客戶購買公共領域的廣告流量，流量採購成本相對較高	我們為來自領先媒體平台(包括短視頻平台、社交媒體平台及電商平台)的客戶購買公共領域的廣告流量，流量採購成本相對較高

概 要

	SaaS業務(營銷SaaS)	在線廣告解決方案服務	在線廣告分發服務
媒體平台收取的 流量獲取成本	流量通常免費或以低價提供	媒體平台根據CPC、CPM或CPT 向我們收取廣告庫存費用	媒體平台根據CPC、CPM或 CPT向我們收取廣告庫存 費用
定價政策	我們向用戶收取SaaS產品的訂閱 費，費用乃經考慮所實現的功 能、帳戶數量及服務能力後釐 定；請參閱「—SaaS業務—定 價模式」	我們根據獲得的流量向客戶收 費，價格與媒體平台向我們收 取的費用相同，並不另外加 價；客戶需視乎預先釐定的廣 告預算及我們達成的KPI付款	我們根據獲得的流量向客戶 收費，價格與媒體平台向 我們收取的費用相同，並 不另外加價
來自媒體平台 的返利	不適用	媒體平台根據獲得的流量給予我 們一定金額的返利	媒體平台根據獲得的流量給 予我們一定金額的返利
向廣告主提供 的返利	不適用	我們向廣告主提供返利作為獎勵	我們向廣告主提供返利作為 獎勵
收入模式	收入以SaaS訂閱費的形式確認	收入按總額基準確認，即扣除提 供予廣告主的返利後的服務費 (主要根據獲得的流量收費)	收入按淨額基準確認，即由 媒體平台提供的返利經扣 除提供予廣告主的返利後 的金額

概 要

主要經營數據

下表載列我們SaaS業務及精準營銷服務的若干主要經營數據：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
SaaS業務			
用戶總數 ⁽¹⁾	24,127	23,647	25,495
每名用戶平均合約價值(人民幣元) ⁽²⁾	45,026	41,584	51,238
訂閱用戶留存率 ⁽³⁾	76%	69%	69%
每名用戶每月平均收入(人民幣元) ⁽⁴⁾	2,489	2,759	3,432
客戶獲取成本(人民幣元) ⁽⁵⁾	19,619	22,271	18,696
每月獲客成本(人民幣元) ⁽⁶⁾	1,471	1,597	1,254
訂閱合約價值(人民幣千元)	533,864	498,400	721,224
餘下履行義務(人民幣千元)	426,365	489,907	588,722
精準營銷服務⁽⁷⁾			
展示次數(以百萬計)	175,972	267,870	395,373
點擊次數(以百萬計)	3,659	5,911	10,281
點擊率(%) ⁽⁸⁾	2.08%	2.21%	2.60%
廣告客戶數目	845	998	1,042
客戶保留率(%) ⁽⁹⁾	51%	53%	46%

附註：

- (1) 指於相關年度產生收入的用戶。訂閱多個賬戶的用戶按一名用戶計算。
- (2) 每名用戶平均合約價值乃按於特定年度內簽訂的所有訂閱合約的銷售價格及下達的訂單收入的總和除以該年度與我們簽訂該等合約或向我們下達有關訂單的用戶數量計算。
- (3) 特定財政年度的訂閱用戶留存率按當前財政年度及上一財政年度產生訂閱收入的用戶數目除以上一財政年度產生訂閱收入的用戶總數計算。
- (4) 特定年度的每名用戶每月平均收入是該年度每名用戶每月的平均收入；每名用戶每月收入的計算方法為當月SaaS業務產生的收入除以該月產生收入的用戶數目。
- (5) 特定財政年度SaaS業務的客戶獲取成本乃按銷售及分銷開支除以該年內與我們簽訂訂閱合約或下達訂單的用戶數量計算得出。我們利用簽署訂閱合約或向我們下達訂單的用戶數目計算客戶獲取成本，而非產生收入的用戶數目，原因是我們相信目前的方法更好地反映說服一名客戶購買產品所需的銷售總成本及營銷工作。另一方面，一個期間內產生收入的客戶數目無法反映該期間內獲取的新客戶數目。
- (6) 某一財年SaaS業務的每月獲客成本是該年各月獲客成本的平均值；後者的計算方法是銷售和分銷費用除以當月與我們簽訂訂閱合約或下訂單的用戶數量，以及同月的中位數合約長度(以月為單位)。

概 要

- (7) 就我們的主要媒體平台。
- (8) 點擊率按總點擊次數除以總展示次數計算。
- (9) 當年精準營銷服務的客戶保留率依本財年及上一財年產生收入的客戶數量除以上一財年產生收入的客戶總數計算。

SaaS業務

我們SaaS業務的用戶數量由2021年的24,127名輕微減少至2022年的23,647名，主要是由於我們的用戶因2022年COVID-19疫情再次爆發而減少營銷及銷售開支所致。於2023年，我們SaaS業務的用戶數量增至25,495名，此乃由於我們努力推出新的功能模塊，鼓勵用戶擴大其訂閱量，並提高現有模塊的效能，更好地滿足用戶不斷變化的需求，以及利用我們已建立的銷售網絡擴大客戶群。

我們的每名用戶平均合約價值由2021年的人民幣45,026元減少至2022年的人民幣41,584元，主要是由於用戶削減消費。於2023年，我們的每名用戶平均合約價值增加至人民幣51,238元，主要是由於我們的客戶組合發生變化，貢獻合約價值超過人民幣200,000元的客戶數量由2022年的376名增至2023年的501名。該等運營規模相對較大的高價值客戶主要購買珍客的專業版，並需要更多用戶賬戶及／或大規模數據用量以進行營銷內容分發，帶來我們專業版的定價模式下的高消費。請參閱「業務－SaaS業務－珍客－專業版」。

訂閱合約價值由2021年的人民幣533.9百萬元減少至2022年的人民幣498.4百萬元，並於2023年顯著增加至人民幣721.2百萬元，此乃由於我們自2023年起啟動一系列策略，例如：(i)我們不斷提升產品研發，以滿足不斷變化的客戶需求，特別是透過我們產品組合中經提升的智能內容生成技術的整合；(ii)我們與領先的企業服務平台合作，獲取銷售線索並針對尋求提升銷售及營銷效率的客戶的業務領導層執行多種營銷措施；及(iii)我們透過分享案例研究及特定產品培訓提升我們自有銷售團隊的素養，以不斷提高我們的銷售能力。此外，我們的餘下的履行義務（即尚未交付客戶的合約產品及服務總價值）於截至2021年12月31日為人民幣426.4百萬元，截至2022年12月31日為人民幣489.9百萬元，截至2023年12月31日大幅增加至人民幣588.7百萬元，反映我們近期的業務增長。

概 要

我們的訂閱用戶留存率由2021年的76%減少至2022年的69%，並於2023年維持於69%。由於整體市場狀況，許多中國企業為維持盈利能力而選擇減少營銷預算，我們的部分用戶在2022年及2023年並無與我們續訂訂閱合同，我們同時調整營銷策略並優化客戶組合，著重為合同價值較高的客戶提供先進的功能及定制服務。例如，我們已實施用於能更加符合我們高質量客戶需求的數據分析及戰略發展功能模塊。我們提升我們的銷售工作，以能更有效地與該等客戶聯繫。此外，我們與擁有為特定行業提出解決方案專業的顧問，確保我們能夠滿足該等客戶獨特的產品要求。

精準營銷服務

於服務能力增強及營銷需求不斷增長的推動下，廣告客戶數量由2021年的845家增加至2022年的998家，並進一步增加至2023年的1,042家。於2021年、2022年及2023年，我們的精準行銷服務客戶保留率分別為51%、53%及46%。我們不時審查和調整客戶資料，以提高營運效率和獲利能力。我們擁有多元化的客戶群，涵蓋電子商務平台、快速消費品、醫療保健、遊戲、娛樂和社交媒體等行業，這使我們能夠根據市場趨勢改善整體風險管理。於往績記錄期，反映廣告投放運作效率的點擊率保持相對穩定。根據弗若斯特沙利文的資料，往績記錄期內我們的點擊率整體上與行業平均點擊率（即通常介乎2%至3%）一致。請參閱「業務－精準營銷－主要經營數據」。

此外，我們於2021年、2022年及2023年分別有185名、253名及305名客戶於同年採購我們的SaaS產品及精準營銷服務，分別佔同年SaaS用戶總數的0.8%、1.1%及1.2%以及廣告客戶總數的21.9%、25.4%及29.3%。於2021年、2022年及2023年，來自該等客戶的SaaS業務收入分別為人民幣39.3百萬元、人民幣36.2百萬元及人民幣66.3百萬元，佔同年SaaS業務收入的9.0%、6.8%及9.4%。於2021年、2022年及2023年，該等客戶在精準營銷服務產生的收入分別為人民幣79.2百萬元、人民幣16.1百萬元及人民幣53.3百萬元，佔同年精準營銷服務收入的18.1%、2.6%及10.1%。

客戶及供應商

我們的主要客戶為(i)購買我們SaaS產品的企業，及(ii)購買我們精準營銷服務的廣告客戶。我們擁有龐大的客戶群，並不依賴特定垂直行業的用戶。我們的營銷SaaS產品主要以B2B企業為目標客戶，而B2B企業的客户通常是企業或高價值個人。我們的銷售SaaS產品主要面向各行各業的B2B及B2C企業。我們的精準營銷業務覆蓋不同

概 要

行業的廣告客戶，包括電商平台、快速消費品、醫療保健、遊戲、娛樂及社交媒體。我們不時審閱客戶資料，藉以提高運營效率及盈利能力。於往績記錄期各年度，我們最大客戶產生的收入分別佔我們於該等年度收入總額的12.5%、24.5%及24.5%。於往績記錄期各年度，我們五大客戶產生的收入分別佔我們於該等年度收入總額的40.5%、50.0%及42.6%。請參閱「業務－客戶」。

我們的主要供應商為媒體平台以及硬件和系統供應商。於往績記錄期，我們最大的供應商是一家中國領先的互聯網科技公司，該公司在中國經營最大的短視頻發佈平台（按2023年平均DAU計）。於往績記錄期各年度，我們最大供應商的收費分別佔我們於該等年度銷售成本的59.5%、87.3%及83.2%。於往績記錄期各年度，我們五大供應商的收費分別佔我們於該等年度銷售成本的90.3%、92.4%及91.7%。於往績記錄期，我們其中一名五大客戶同時採購精準營銷服務及SaaS解決方案，並分別貢獻了我們於往績記錄期各年度收入的5.4%、3.2%及2.0%，彼亦為我們精準營銷服務及SaaS業務下廣告數據服務的供應商，分別佔我們於往績記錄期各年度銷售成本的0.6%、0.1%及3.8%，並於2023年成為我們其中一名五大供應商。請參閱「業務－供應商」。

我們的優勢

我們相信以下競爭優勢為我們的成功作出貢獻，並將推動我們的未來增長：

- 中國領先兼具強勁增長勢頭的營銷及銷售SaaS解決方案提供商
- 強大的Marketingforce平台可提供一站式、全鏈路的SaaS產品，滿足不同使用案例的各類需求
- 強大的研發能力和領先的專有技術
- 廣泛且多元的客戶基礎具備巨大增長潛力
- 注重客戶體驗的廣泛銷售網絡及全方位客戶成功體系
- 富有遠見且執行力出色的管理團隊

概 要

我們的戰略

我們計劃專注於以下重要戰略，以實現我們的使命並進一步鞏固我們的市場領導地位：

- 進一步鞏固我們在營銷及銷售SaaS解決方案市場的市場領導地位
- 持續強化Marketingforce平台並提升SaaS產品的整體競爭力
- 持續投資於加強我們的研發能力並保持技術優勢
- 持續探索客戶價值並擴大客戶基礎
- 戰略性收購及投資

競爭格局

中國的SaaS解決方案市場及精準營銷市場高度零散。在中國的SaaS解決方案市場內，營銷及銷售SaaS解決方案因其給不同行業的企業帶來的高價值主張而成為最重要的分部之一。根據弗若斯特沙利文的資料，於2022年，營銷及銷售SaaS解決方案市場由2018年的人民幣73億元增至人民幣206億元，2018年至2022年的複合年增長率為29.7%。展望未來，營銷及銷售SaaS解決方案市場預期於2027年達人民幣745億元，2022年至2027年的複合年增長率為29.3%。我們通過基於積累的行業知識提供全面功能的能力、推出滿足不同客戶需求的SaaS產品、開發先進技術、建立廣泛的銷售網絡以及不斷提高我們的品牌知名度，來保持我們的市場地位。

根據弗若斯特沙利文的資料，精準營銷市場由2018年的人民幣5,172億元增加至2022年的人民幣10,287億元，2018年至2022年的複合年增長率為18.8%，預計將於2027年達到人民幣17,285億元，2022年至2027年的複合年增長率為10.9%。中國的精準營銷市場高度分散。通過繼續與領先的媒體平台保持深度合作並製作高質量的營銷內容，我們期望在行業中有效競爭。

風險因素

我們的業務面臨風險（包括「風險因素」一節所載者）。由於不同投資者在確定風險的重要性時可能有不同的解釋和標準，閣下決定[編纂]我們的股份前，應完整閱讀「風險因素」一節。我們面臨的部分主要風險包括：(i)於往績記錄期，我們依賴數量有限的媒體平台為客戶投放廣告。倘我們未能維持與該等媒體平台的業務關係，我們的品牌、

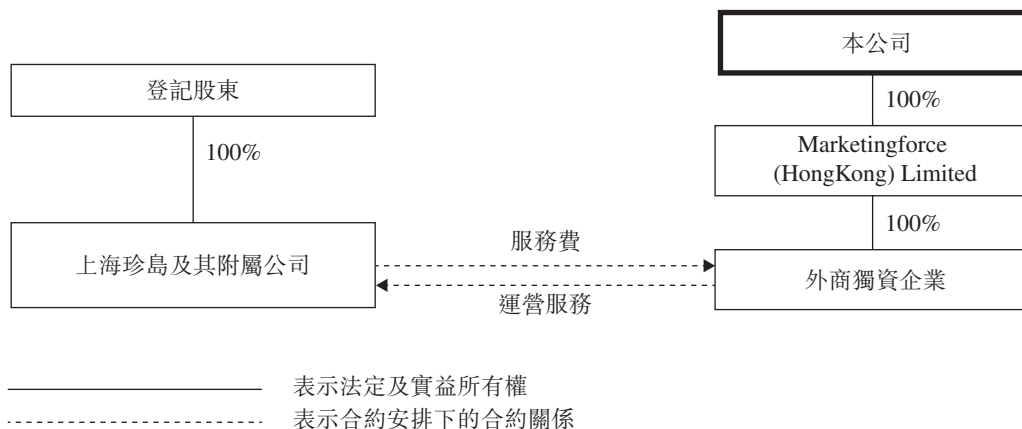
概 要

業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響；(ii)我們於往績記錄期產生淨虧損，未來可能仍會持續；(iii)倘我們未能改進及提高我們產品及服務的功能、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性，以適應客戶持續轉變的需求及跟上技術發展的步伐，我們的客戶可能會停止購買我們的產品及服務，繼而將對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利影響；(iv)倘我們的SaaS產品包含嚴重的錯誤或缺陷，我們可能會失去收入來源，我們的產品用戶可能會對我們的產品及服務失去信心。此外，我們可能會因為這種嚴重的錯誤或缺陷而產生與產品用戶抗辯或理賠的大量成本；(v)倘我們評估及預測潛在目標受眾的能力存在缺陷或無效或出現缺陷或變得無效，我們的聲譽及市場份額或會受到重大不利影響；(vi)如果媒體平台或其轉售商或代理商減少向我們提供的返利，或以任何不利於我們的方式調整返利政策，或者如果我們被迫增加對廣告客戶的獎勵，我們的經營業績及盈利能力可能會受到重大不利影響；(vii)我們的業務、增長及前景極大程度上受中國媒體平台增長及SaaS產品及精準營銷服務的使用率增加所影響；(viii)根據我們的業務性質及我們所發佈的內容，我們面臨潛在的責任及對我們業務的損害。

合約安排

我們當前運營所在行業若干領域的業務受當前中國法律法規的外商投資限制，因此，我們並未直接擁有我們併表聯屬實體的任何股權。我們通過合約安排控制我們的併表聯屬實體，據此，我們對我們併表聯屬實體當前所經營業務擁有實際控制權及獲取其產生的所有經濟利益。詳情請參閱「合約安排」。

以下簡圖說明合約安排的關鍵方面：



概 要

有關與合約安排有關的風險，請參閱「風險因素－與企業架構及合約安排有關的風險」。

受限制股份單位計劃

本公司於2021年11月10日採納受限制股份單位計劃。截至最後實際可行日期，受限制股份單位計劃所涉及的全部股份已發行並由Isle Wealth持有，佔股份拆細及[編纂]完成後本公司股本約[編纂]%（假設[編纂]並無獲行使），及受限制股份單位計劃將不會導致本公司股權攤薄。進一步詳情請參閱本文件附錄四「F. 受限制股份單位計劃」一節。

我們的控股股東

趙先生（又名趙旭隆，為我們的創始人、董事長兼首席執行官）與朱女士（為趙先生的配偶）共同投資於本集團超過十年，此後一直作為本公司股東在決策過程中一致行動。因此，趙先生及朱女士被視為一組控股股東。

於最後實際可行日期，趙先生連同朱女士合共間接持有已發行股份約51.01%，其中包括(i)趙先生通過Willam Zhao Limited及Willian Zhao I Limited（兩者均由趙先生全資擁有）所持有已發行股份的24.97%，及(ii)朱女士通過Shuina Zhu Limited所持有已發行股份的26.04%。為家族財富管理及遺產規劃的目的，趙先生及朱女士擬為創始人家族信託的利益將彼等各自於本公司的權益（由Willam Zhao Limited及Shuina Zhu Limited直接持有）轉讓予Real Force Limited及Precious Sight Limited（於英屬處女群島註冊成立的控股公司）。創始人家族信託的成立將於[編纂]前完成。

因此，緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]並無獲行使），趙先生及朱女士將合共於已發行股份總數擁有約[編纂]%權益，即Willian Zhao I Limited以及 Real Force Limited及Precious Sight Limited（為創始人家族信託的利益的兩家控股公司）持有的已發行股份總數。因此，於[編纂]完成後，趙先生及朱女士連同Real Force Limited、Precious Sight Limited、Willam Zhao Limited、Shuina Zhu Limited及Willian Zhao I Limited將被視為一組控股股東。

截至最後實際可行日期，我們的控股股東概無於與本集團的業務直接或間接構成或可能構成競爭或根據上市規則第8.10條須予披露的任何業務中擁有權益。請參閱「與控股股東的關係」。

概 要

持續關連交易

我們已訂立並預期將繼續若干交易，該等交易於[編纂]後將構成上市規則第十四A章的持續關連交易。該等交易包括(i)劉歡先生(若干聯合附屬實體的董事)及其聯繫人提供的若干擔保，而該等擔保將在[編纂]完成後繼續存在；及(ii)我們的合約安排。因此，我們已就我們與我們的關連人士之間在上市規則第十四A章項下的不獲豁免持續關連交易向聯交所申請，而聯交所[已授出]相關豁免。有關詳情，請參閱「關連交易」。

[編纂]前投資

自註冊成立以來，我們已吸引若干[編纂]前投資者及在過去數年完成多輪股權融資，為我們的業務發展籌集資金。有關[編纂]前投資者身份及背景以及[編纂]前投資主要條款的進一步資料，請參閱「歷史、重組及公司發展－於上海珍島的早期投資及[編纂]前投資」。

歷史財務資料概要

下表載列於往績記錄期我們的綜合財務資料的財務數據概要，乃摘錄自附錄一所載的會計師報告。下文所載的綜合財務數據概要應與本文件中的綜合財務報表(包括相關附註)一併閱讀。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

節選綜合全面收益表項目

下表載列於所示年度我們的綜合全面收益表概要：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
收入	877,231	1,142,776	1,232,120
服務成本	<u>(399,424)</u>	<u>(582,738)</u>	<u>(525,938)</u>
毛利	477,807	560,038	706,182
銷售及分銷開支	(284,158)	(314,995)	(326,798)
行政開支	(172,032)	(188,931)	(203,892)

概 要

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
研發開支	<u>(160,588)</u>	<u>(224,621)</u>	<u>(210,037)</u>
除稅前虧損	<u>(265,102)</u>	<u>(216,487)</u>	<u>(169,423)</u>
年內虧損	<u><u>(272,589)</u></u>	<u><u>(216,455)</u></u>	<u><u>(169,478)</u></u>

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，我們亦呈列並非國際財務報告準則所規定或據此呈列的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）作為額外財務計量。我們認為，該非國際財務報告準則計量消除若干項目的潛在影響，有助比較不同年度及不同公司間的經營表現。

我們認為，經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）為投資者及其他人士提供有用資料，以按彼等協助管理層的相同方式了解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）未必可與其他公司所呈列類似名稱的計量指標作比較。使用該非國際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國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

我們將經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）界定為經加回可轉換可贖回優先股的公平值變動、優先股利息、**[編纂]**開支及以股份為基礎的薪酬開支調整的年內淨虧損。我們在經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）中剔除該等項目，主要因為(i)可轉換可贖回優先股的公平值變動屬非現金性質，預期不會導致我們日後須作出現金付款。**[編纂]**以後，所有可轉換可贖回優先股將轉換為本公司普通股，而按公平值計入損益（「按公平值計入損益」）的金融負債將轉換為權益；(ii)優先股利息與上海珍島於重組前發行的可贖回優先股本有關。由於投資者協議中包含贖回權（請參閱本文件附錄一會計師報告附註27），可贖回優先股本以攤餘成本確認為金融負債，利息增值計入損益表或虧損（增值本身僅於贖回時變現，並不會產生任何現金影響）。根據2021年7月的重組，我們回購了可贖回優先股，並將其替換為我們的可轉換可贖回優先股，該等優先股按公允價值計量且其變動計入損益而非攤餘成本。因此，重組完成後的2022年及2023年並無確認利息；(iii)**[編**

概 要

[纂]開支為與[編纂]有關的開支；及(iv)以股份為基礎的薪酬開支是我們提供給員工的股權激勵及獎勵的相關非現金開支，並不反映我們的業務表現或現金流量。於往績記錄期，該等調整一直貫徹作出。

下表載列所呈列年度的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）與根據國際財務報告準則呈列年內淨虧損的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
淨虧損與經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）的對賬：			
年內淨虧損	<u>(272,589)</u>	<u>(216,455)</u>	<u>(169,478)</u>
加：			
可轉換可贖回優先股的公平值變動	122,237	61,069	107,815
優先股利息	8,004	-	-
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
以股份為基礎的薪酬開支	<u>7,952</u>	<u>8,378</u>	<u>8,378</u>
經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

於2021年及2022年，我們的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）保持相對穩定，分別為人民幣[編纂]百萬元及人民幣[編纂]百萬元。我們的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）由2022年的人民幣[編纂]百萬元減少至2023年的人民幣[編纂]百萬元，主要由於(i)由於SaaS業務收入貢獻增加，導致毛利增加；及(ii)我們的研發開支減少，乃由於我們研發工作的功效及成本效益提高。

我們於往績記錄期錄得淨虧損，主要由於我們在快速擴大SaaS業務過程中產生大量研發開支、行政開支以及銷售及分銷開支。根據弗若斯特沙利文的資料，SaaS解決方案提供商由於收入確認與運營開支之間存在時間差，彼等在擴展業務時通常會蒙受損失。雖然SaaS公司在研發以至銷售、分銷及管理方面承擔大量開支，但由此產生的收入增長可能只在後續階段顯現，原因是收入乃於合約期限內確認。為及時抓緊近年來政府推出利好政策及中國營銷和銷售SaaS市場崛起帶來的機遇，自2019年起，我們

概 要

的(i)研發開支大幅增加，以提升產品性能及推出新型功能模塊，(ii)銷售及分銷開支大幅增加，以推廣SaaS業務及擴大用戶群，及(iii)行政開支大幅增加以支持我們的業務規模快速增長。請參閱「風險因素－我們於往績記錄期產生淨虧損及錄得累計虧損，未來可能仍會持續」。

收入

下表載列我們於所示年度按業務分部劃分的收入明細，以絕對金額及佔總收入的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
SaaS業務	438,642	50.0	529,877	46.4	702,378	57.0
精準營銷服務	438,589	50.0	612,899	53.6	529,742	43.0
總計	877,231	100.0	1,142,776	100.0	1,232,120	100.0

SaaS業務

於往績記錄期，我們來自SaaS業務的收入增加，主要因訂閱增加所致，而訂閱增加主要歸因於(i)我們仍然致力推出新功能模塊及提升現有功能模塊的成效，以更好應對客戶不斷變化的需求；(ii)銷售網絡於往績記錄期經歷急速增長；及(iii)我們渴望幫助客戶實現彼等的目標，並致力於為彼等提供優質的服務。

精準營銷服務

2021年至2022年，我們來自精準營銷服務的收入增加，主要歸因於來自在線廣告解決方案服務的收入(按總額確認)增加。來自在線廣告解決方案服務的收入快速增長主要由於(i)持續加強營銷能力及改善服務素質；(ii)以擁有較強營銷需求及有意願向我們採購專業營銷服務的優質廣告客戶為我們的戰略要點；及(iii)中國線上營銷市場的快速發展，我們努力捕捉並應對越來越多有營銷需求的企業的疑慮。我們於2023年來自精準營銷服務的收入較2022年有所減少，主要由於在線廣告解決方案服務的廣告客

概 要

戶數量減少。廣告客戶數量減少主要由於我們基於多項因素（如客戶信貸記錄、業務前景及毛收入）積極調整客戶組合。這符合我們未來專注於廣告分發服務的整體策略，以改善整體盈利能力及運營效率，同時盡量降低風險。

毛利及毛利率

下表載列我們於所示年度按業務分部劃分的毛利明細，以絕對數額及毛利率列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	毛利	毛利率(%)	毛利	毛利率(%)	毛利	毛利率(%)
	(人民幣千元，百分比除外)					
SaaS業務	395,092	90.1	472,685	89.2	616,155	87.7
精準營銷服務	82,715	18.9	87,353	14.3	90,027	17.0
– 在線廣告解決						
方案服務	8,460	2.4	7,942	1.5	7,348	1.7
– 在線廣告分發服務	<u>74,255</u>	89.2	<u>79,411</u>	94.8	<u>82,679</u>	97.6
總計	<u>477,807</u>	<u>54.5</u>	<u>560,038</u>	<u>49.0</u>	<u>706,182</u>	<u>57.3</u>

我們整體毛利率的波動主要由於收入結構的變化。SaaS業務的收入產生的毛利率相對較高，此乃由於主要與採購第三方服務及硬件以支援營運有關的成本相對較低。相比之下，精準營銷服務的收入產生的毛利率相對較低，主要是由於主要與就在線廣告解決方案服務採購媒體平台的廣告流量相關的成本較高。此外，我們的精準營銷服務的毛利率波動大致與收入結構變動一致，原因為來自我們在線廣告解決方案服務的收入按總額基準確認並導致毛利率相對較低。在線廣告解決方案服務的毛利率變動主要歸因於自媒體平台獲得的返利率及向客戶授予的返利率變動。請參閱「業務 – 精準營銷 – 返利」。在線廣告分發服務的毛利率整體上升主要是由於我們提升團隊的運營效率而使員工成本減少。請參閱「財務資料 – 經營業績主要組成部分的說明 – 毛利及毛利率」。

概 要

業務可持續發展

展望未來，我們計劃專注於開發SaaS業務獲取盈利。為推動持續的收入增長及利潤，我們計劃通過實施營銷策略繼續擴大我們的客戶群。隨著我們的客戶群擴大，預期現有客戶數目有所增加，而我們相信，穩定且範圍廣泛的現有客戶群將進一步促進我們的收入增長。同時，由於SaaS公司通常具有相對穩定的成本，就每個新獲取用戶而言，我們向其提供服務會產生少量的增量成本。此外，我們打算不斷提高及優化產品性能、豐富產品矩陣，來留存更多用戶並激勵其消費，從而創造更高的客戶價值，推動收入持續增長以實現盈利。此外，我們擬提高運營效率以管控成本及支出。請參閱「業務－業務可持續發展」。

節選綜合資產負債表項目

下表載列截至所示日期我們的綜合資產負債表節選資料：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
流動資產總值	1,532,080	1,762,429	2,072,498
流動負債總額	<u>1,166,272</u>	<u>1,556,960</u>	<u>3,104,245</u>
非流動資產總值	278,997	314,003	230,402
非流動負債總額	<u>1,127,491</u>	<u>1,299,365</u>	<u>159,350</u>
流動資產／(負債)淨值	<u>365,808</u>	<u>205,469</u>	<u>(1,031,747)</u>
(負債)淨額	<u>(482,686)</u>	<u>(779,893)</u>	<u>(960,695)</u>

截至2023年12月31日，我們的流動負債淨額為人民幣1,031.7百萬元，而截至2022年12月31日為流動資產淨值人民幣205.5百萬元，主要由於(i)人民幣1,223.8百萬元可轉換可贖回優先資本確認為截至2023年12月31日的非流動負債，截至2022年12月31日則為非流動負債、(ii)計息銀行及其他借款增加人民幣206.9百萬元，及(iii)合約負債增加人民幣90.9百萬元，部分被預付款項、其他應收款項及其他資產增加人民幣311.5百萬元所抵銷，上述情況主要歸因於(a)隨著我們擴大精準營銷服務下在線廣告分發服務的業務規模，代表我們的廣告主向媒體平台支付的墊款額增加，以及(b)我們的戰略政策允許對若干信譽良好的長期客戶授予更長的信貸期。

概 要

我們的流動資產淨值由截至2021年12月31日的人民幣365.8百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣205.5百萬元，主要由於(i)其他應付款項及應計費用增加人民幣367.9百萬元，(ii)合約負債增加人民幣61.1百萬元，(iii)貿易應收款項及應收票據減少人民幣43.3百萬元，(iv)貿易應付款項增加人民幣28.1百萬元，及(v)租賃負債增加人民幣28.1百萬元，部分被(i)預付款項、其他應收款項及其他資產增加人民幣285.7百萬元(主要源於精準營銷服務下在線廣告分發服務的業務增長，導致代廣告主向第三方支付預付款項相關的其他應收款項增加)，及(ii)計息銀行及其他借款減少人民幣94.6百萬元所抵銷。

截至2021年12月31日，我們錄得了負債淨額，主要是由於該年度的虧損以及轉為可轉換可贖回優先股(代表以A輪優先股替換可贖回優先股本後，可贖回優先股本的賬面值與A輪優先股公平值之間的差額，以及普通股重新指定為B輪優先股後，普通股賬面值與B輪優先股公平值之間的差額)。截至2022年及2023年12月31日，我們的淨負債狀況主要是由於年內虧損以及換算產生的匯兌差額所致。我們預期我們的淨負債狀況將在[編纂]後轉為正權益狀況，因為所有可轉換可贖回優先股將轉換為本公司普通股，且可轉換可贖回優先股的負債將被終止確認並作為[編纂]後股本增加入賬。

節選綜合現金流量表項目

下表載列於所示年度我們的現金流量：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
經營活動(所用)／所得現金淨額	(469,798)	64,806	(121,504)
投資活動所用現金淨額	(70,018)	(39,576)	(66,101)
融資活動所得／(所用)現金淨額	679,229	(40,080)	121,921
年末現金及現金等價物	215,658	203,506	138,022

概 要

於往績記錄期，我們錄得負經營現金流量，主要歸因於我們授予精準營銷服務客戶的信貸期通常長於我們的媒體平台授予我們的信貸期。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 過往我們曾錄得負經營現金流量，於未來可能持續」。具體而言，於2021年及2023年，我們經營活動所用現金淨額分別為人民幣469.8百萬元及人民幣121.5百萬元，主要由於(i)預付款項、其他應收款項及其他資產的增加，主要由於(a)隨著我們擴大精準營銷服務下在線廣告分發服務的業務規模，代表我們的廣告主向媒體平台支付的墊款額增加，以及(b)我們的戰略政策允許對若干信譽良好的長期客戶授予更長的信貸期，及(ii)貿易應收款項及應收票據增加，主要由於(a)在線廣告解決方案服務收入增加及(b)我們若干信譽良好的客戶以銀行承兌匯票支付的金額較大。請參閱「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 現金流量 — 經營活動(所用)／所得現金流量淨額」。

為改善我們的經營現金流量，我們擬採取措施，包括(i)加快收回貿易應收款項及應收票據以及其他應收款項，並與客戶磋商預付款項及(ii)專注於SaaS業務的增長以進一步改善收入結構，從而增加現金流入。請參閱「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 現金流量」。

主要財務比率

下表載列於所示年度我們的主要財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
收入增長率(%)	66.2	30.3	7.8
SaaS業務(%)	94.8	20.8	32.6
精準營銷服務(%)	44.9	39.7	(13.6)
毛利率(%)	54.5	49.0	57.3
SaaS業務(%)	90.1	89.2	87.7
精準營銷服務(%)	18.9	14.3	17.0

於往績記錄期，我們的收入持續增長，2021年、2022年及2023年的收入增長率分別為66.2%、30.3%及7.8%。2023年增長放緩主要是由於在線廣告解決方案服務收入減少，因為我們調整了客戶組合，導致該服務的廣告客戶數量減少。有關各年內影響我們經營業績的因素的討論，請參閱「財務資料 — 各期間經營業績比較」。

概 要

申請在聯交所[編纂]

我們現正根據上市規則第8.05(3)條申請[編纂]，並經參考(其中包括)(i)我們截至2023年12月31日止年度的收入人民幣1,232.1百萬元，遠高於上市規則第8.05(3)條規定的500百萬港元；及(ii)我們於[編纂]時的預期市值(按指示性[編纂]範圍下限計算)超過上市規則第8.05(3)條規定的40億港元，符合市值／收入測試。

[編纂]統計數據

下表中所有統計數據乃基於以下假設作出：(i)股份拆細及[編纂]已完成且根據[編纂]已發行[編纂]股股份；(ii)股份拆細及[編纂]完成後，已發行及發行在外股份為[編纂]股；及(iii)[編纂]未獲行使。

	基於[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元	基於[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元
股份市值 ⁽¹⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
未經審核[編纂]經調整綜合 每股有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 市值乃根據緊隨股份拆細及[編纂]完成後預期將予[編纂]的[編纂]股股份(並無計及於[編纂]獲行使後可能[編纂]的股份)計算得出。
- (2) 有關所用假設及計算基準的詳情，請參閱本文件附錄二「未經審核[編纂]財務資料」。

[編纂]

[編纂]包括專業費用、[編纂]佣金及就[編纂]產生的其他費用。我們估計我們的[編纂]將約為[編纂]百萬港元，相當於[編纂][編纂]總額約[編纂]% (假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)並假設概無[編纂]獲行使)，包括(i)[編纂]相關開支(包括但不限於佣金及費用)約[編纂]百萬港元；及(ii)非[編纂]相關開支約

概 要

[編纂]百萬港元，包括(a)法律顧問及會計師的費用及開支約[編纂]百萬港元；及(b)其他費用及開支約[編纂]百萬港元。約[編纂]百萬港元的[編纂]直接源自向公眾發行股份並預期於[編纂]後直接確認為權益扣減，約[編纂]百萬港元的[編纂]則已於往績記錄期支出，而其餘約[編纂]百萬港元的[編纂]預期將於[編纂]前支出。

未來計劃及[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即[編纂]範圍的中位數）並假設[編纂]並無獲行使，我們估計將自[編纂]收到[編纂]淨額約[編纂]百萬港元（經扣除[編纂]佣金及其他與[編纂]有關的估計開支）。根據我們的戰略，我們擬將[編纂][編纂]按以下金額用於下列用途：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元用於提升我們的Marketingforce平台及基於雲的產品組合及服務。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至改進我們的相關技術，包括人工智能、大數據分析及雲計算。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至擴大我們的銷售網絡、提升客戶成功體系及提高品牌影響力。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至達成戰略投資及收購，從而提升我們的Marketingforce平台，豐富我們的產品組合並提升現有產品功能。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至營運資金及一般公司用途。

有關更多關於我們使用[編纂][編纂]的計劃詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

股息

於往績記錄期，我們概無宣派或派付任何股息。據開曼群島法律顧問告知，根據開曼群島法律，累計虧損及負債淨額狀況不一定限制本公司向股東宣派及派付股息。本公司可自利潤或股份溢價賬宣派及派付股息，惟此舉不得導致本公司無法支付其於日常業務過程中的到期債務。由於我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公

概 要

司，任何未來股息的派付及金額亦將取決於能否自附屬公司（包括位於中國的附屬公司）收到股息。根據中國法律法規，除非我們在特定年度擁有根據中國公認會計準則或國際財務報告準則釐定的可分派利潤，否則我們不得派付股息。中國法律亦規定於中國註冊成立的外資企業須將至少10%的除稅後利潤（如有）撥作若干法定儲備金，直至法定儲備金達至並保持於相關中國實體註冊資本的50%或以上，而其不得用作現金股息分派。

我們日後或會以現金或我們認為適當的其他方式分派股息。我們派付的任何股息將由董事會全權酌情決定，考慮因素包括我們的實際及預期經營業績、現金流量及財務狀況、整體業務狀況及業務戰略、預期營運資金需求和未來擴張計劃、法律、監管及其他合約限制以及董事會認為適用的其他因素。目前，我們尚未實施釐定派息率的政策。

COVID-19的影響

自2019年12月底以來，新型冠狀病毒COVID-19的爆發已在不同方面影響全球。為應對COVID-19疫情，包括2022年的再次爆發，各種措施經已採取遏制該病毒，例如限制出行和公共交通，部分封閉設施及場所，以及不時在各地區實施社交距離措施。

於往績記錄期，相比COVID-19爆發初期，於2022年我們的業務營運及財務狀況受到COVID-19疫情的不利影響。我們的經營活動暫時受到限制，包括主要辦公場所關閉、暫停線下銷售及營銷、客戶支援及售後服務。因此，我們的收入增長放緩，2022年SaaS業務收入同比增長20.8%，而2021年為94.8%。因此，我們的財務狀況在2022年受到影響。請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分的說明」。在精準營銷服務方面，由於2022年COVID-19再次爆發對我們的廣告客戶產生不利影響，我們延長了給予部分廣告客戶的信用期，導致我們的其他應收款增加，涉及代表廣告客戶向第三方的預付款項。我們進而減緩了與媒體平台的結算流程，使得我們代表客戶向媒體平台的應付成本增加。

概 要

為了減輕COVID-19疫情的影響，我們已採取措施調動內部資源並善用我們強大的技術能力，例如加強研發工作來完善產品和服務，最大限度地提高銷售團隊能力，並實施各種預防性政策，以確保遠程或現場工作的員工的安全。因此，我們於整個往績記錄期維持收入增長勢頭。隨著COVID-19疫情消退，我們預計其不會對我們的業務及財務業績造成進一步的不利影響。請參閱「財務資料－COVID-19對我們營運的影響」。

互聯網安全

根據我們的中國法律顧問告知，由於我們在中國的業務運營涉及網絡的使用，因此我們受到有關信息安全、網絡安全審查及數據出境安全評估以及算法治理的法律法規所約束。請參閱「監管概覽－有關互聯網安全的法規」。截至最後實際可行日期，我們尚未收到任何與互聯網安全法規相關的監管詢問、調查、通知、警告、制裁或處罰。然而，我們受到複雜且不斷變化的互聯網安全法律法規所約束，任何違反或被認為違反互聯網安全法律法規的行為都可能阻止我們使用或提供若干服務，並可能導致中國監管機構、客戶或其他方的罰款或其他處罰，例如進行若干必要整改、暫停我們的相關業務、關閉我們的業務以及對我們採取行動。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們或會受複雜及不斷演變的隱私與數據保護法律法規所限制。實際發生未能遵守隱私及數據保護的法律法規的行為或被指控未能遵守此類法律法規或會損害我們的聲譽，導致現有及潛在客戶不再使用我們的產品及服務，亦可能使我們面臨重大法律、財務及營運後果」。

近期發展

我們業務營運的近期發展

由於我們仍在擴張SaaS業務，我們預期2024年淨虧損將大幅增加，主要由於可轉換可贖回優先股及以股份為基礎的付款的公平值變動所致。董事確認，直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況、債務、抵押、或然負債、擔保或前景自2023年12月31日（即本文件附錄一所載會計師報告所報告期間的結束日期）起並無重大不利變動，且自2023年12月31日起及直至本文件日期並無發生會對本文件附錄一所載會計師報告所示資料產生重大影響的事件。

概 要

近期監管發展

於2023年2月17日，中國證監會頒佈《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》（「境外上市試行辦法」）及五項配套指引，已於2023年3月31日起生效。根據境外上市試行辦法，尋求在境外市場直接或間接發行上市證券的境內企業須履行中國證監會的備案程序，報送有關材料。發行人境外首次公開發行或者上市的，應當在境外提交發行上市申請文件後3個工作日內向中國證監會備案。我們於2023年4月24日向中國證監會提交所需備案文件，並於2024年2月7日取得《境外[編纂][編纂]備案通知書》。有關詳情，請參閱「監管概覽－有關外匯的法規－境外上市及併購」。

於2023年8月15日，《生成式人工智能服務管理暫行辦法》（「人工智能服務管理暫行辦法」）生效。人工智能服務管理暫行辦法適用於利用生成式人工智能技術向中國境內大眾提供產生任何文字、圖像、音頻、視頻或其他內容的服務（「生成式人工智能服務」）。人工智能服務管理暫行辦法規定（其中包括），向公眾提供文字、影像或聲音生成式人工智能服務的個人或組織應承擔人工智能生成內容製作者的責任。此外，服務具輿論屬性或社會動員能力的，服務提供者應當按照相關法規申請進行安全評估，並按照《互聯網信息服務算法推薦管理規定》的規定辦理算法備案手續。

據我們的中國法律顧問所告知，截至本文件日期，有關「輿論屬性或社會動員能力」的官方監管解釋尚不明確。然而，《具有輿論屬性或社會動員能力的互聯網信息服務安全評估規定》（「《安全評估規定》」）對《安全評估規定》下的「具有輿論屬性或社會動員能力的互聯網信息服務」進行了界定，可用作參考。根據《安全評估規定》，「具有輿論屬性或社會動員能力的互聯網信息服務」包括：（a）開辦論壇、博客、微博客、聊天室、通訊群組、公眾賬號、短視頻、網絡直播、信息分享、小程序等信息服務或者附設相應功能；（b）開辦提供公眾輿論表達渠道或者具有發動社會公眾從事特定活動能力的其他互聯網信息服務。由於我們透過網站及微信小程序利用生成式人工智能技術提供包含文字生成及圖像生成服務的SaaS產品，因此我們受到人工智能服務管理暫行辦法的約束，不排除受安全評估及算法備案手續約束的可能性。我們將就此密切監察

概 要

相關法例及監管慣例，以保持符合最新的人工智能服務管理暫行辦法。2024年3月29日，我們依照人工智能服務管理暫行辦法完成了安全評估。我們已依照人工智能服務管理暫行辦法進行申請程序，於2024年4月11日就一項算法完成備案手續，而另一項算法則正在等待審核。我們尚未識別出對我們根據人工智能服務管理暫行辦法符合備案手續的重大障礙。據我們的中國法律顧問所告知，完成備案程序並非相關服務提供商根據中國法律提供生成式人工智能服務的前提。此外，人工智能服務管理暫行辦法規定相關服務提供者根據《互聯網信息服務算法推薦管理規定》（「**算法規定**」）就彼等的算法進行備案手續。根據算法規定的第25條，倘備案材料於審閱後為齊全，主管機關應就備案手續進行記錄備案。我們尚未發現有關完成其他算法備案手續有任何重大障礙。我們認為，完成待決算法備案手續的可能性相當高，且該算法正在進行的備案手續不大可能會對我們的業務營運或財務業績產生重大不利影響。

基於上文所述，我們認為人工智能服務管理暫行辦法可能會對我們施加若干合規要求，且並無發現我們遵守人工智能服務管理暫行辦法有任何重大障礙。有關詳情，請參閱「監管概覽－有關人工智能服務的法規」。

釋 義

於本文件中，除文義另有所指外，以下詞彙具有下列涵義。

「2022年股份拆細」	指	本公司每股面值0.0001美元的已發行及未發行普通股及優先股各自分拆為20股每股面值0.000005美元的股份，於2022年8月8日起生效，其詳情載於本文件「歷史、重組及公司發展－2022年股份拆細」
「會財局」	指	會計及財務匯報局
「聯屬人士」	指	就任何特定人士而言，指直接或間接控制上述特定人士或受上述特定人士直接或間接控制或與上述特定人士受到直接或間接共同控制的任何其他人士
「細則」或 「組織章程細則」	指	於[●]有條件採納、自[編纂]起生效的本公司經修訂及重列組織章程細則，其概要載於本文件附錄四
「董事會」	指	本公司董事會
「營業日」	指	香港銀行一般開門辦理正常銀行業務的日子，不包括星期六、星期日或香港公眾假期
「英屬處女群島」	指	英屬處女群島

[編纂]

「開曼公司法」	指	開曼群島公司法第22章(1961年第3號法例，經綜合及修訂)，經不時修訂、補充或以其他方式修改
---------	---	-------------------------------------------------

[編纂]

釋 義

「建銀國際海外」	指	建銀國際海外有限公司，一家於2011年2月22日在香港註冊成立的有限公司
「成都珍島」	指	成都珍島信息技術有限公司，一家於2015年9月14日在中國成立的公司，為併表聯屬實體
「中國」	指	中華人民共和國，就本文件而言及僅就地理參考而言，不包括香港、中華人民共和國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	Marketingforce Management Ltd (邁富時管理有限公司*)，一家於2021年2月23日在開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司
「合規顧問」	指	同人融資有限公司
「併表聯屬實體」	指	由本公司通過合約安排控制並被視為我們附屬公司的實體，即上海珍島及其附屬公司。有關該等實體進一步詳情，請參閱本文件「合約安排」
「合約安排」	指	由(其中包括)外商獨資企業、上海珍島及登記股東簽訂的一系列合約安排，詳情載於「合約安排」
「控股股東」或「控股股東集團」	指	具有上市規則所賦予的涵義，除文義另有所指，指趙先生、朱女士、Real Force Limited、Precious Sight Limited、Willam Zhao Limited、Shuina Zhu Limited及Willian Zhao I Limited

釋 義

「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
「洞察力」	指	上海洞察力數字科技集團有限公司，一家於2011年5月24日在中國成立的公司，為併表聯屬實體
「極端情況」	指	香港政府公佈的超強颱風造成的極端情況

[編纂]

「創始人家族信託」	指	將於[編纂]前成立的家族信託，趙先生為委託人、朱女士為保護人、Willam Zhao Limited及Shuina Zhu Limited為受益人及The Core Trust Company Limited擔任受託人。
「弗若斯特沙利文」	指	弗若斯特沙利文(北京)諮詢有限公司上海分公司，一家獨立市場研究顧問，其為獨立第三方

[編纂]

「本集團」、「我們」或「我們的」	指	本公司、其附屬公司及併表聯屬實體，或如文義所指，於本公司成為其現有附屬公司的控股公司前任何期間，則指該等附屬公司(猶如該等附屬公司於有關時間已成為本公司附屬公司)
------------------	---	-----------------------------------------------------------------------------------

釋 義

「廣東珍島」 指 廣東珍島信息技術有限公司，一家於2015年1月29日在中國成立的公司，為併表聯屬實體

「港元」 指 香港法定貨幣港元

[編纂]

「香港」 指 中華人民共和國香港特別行政區

[編纂]

「香港聯交所」或「聯交所」 指 香港聯合交易所有限公司

釋 義

[編纂]

「獨立第三方」 指 並非本公司關連人士(定義見上市規則)的個人或公司

[編纂]

釋 義

「Isle Wealth」 指 Isle Wealth Limited，於英屬處女群島註冊成立的商業有限公司，並由TCT (BVI) Limited全資擁有，根據受限制股份單位計劃以信託方式代表受限制股份單位計劃項下的承授人或本公司（視情況而定）持有我們的股份

[編纂]

「聯席保薦人」 指 中國國際金融香港證券有限公司及建銀國際金融有限公司

「最後實際可行日期」 指 2024年4月19日，即本文件刊發前確定當中所載若干資料的最後實際可行日期

[編纂]

「上市委員會」 指 香港聯交所上市委員會

[編纂]

「上市規則」或
「香港上市規則」 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 由商務部、國資委、國家稅務總局、中國證監會、工商局和國家外匯管理局於2006年8月8日聯合頒佈、自2006年9月8日起施行並於2009年6月22日修訂的《關於外國投資者併購境內企業的規定》

釋 義

「主板」	指	聯交所營運的股票市場（不包括期權市場），獨立於聯交所GEM並與之並行運作
「邁富時網絡」或 「外商獨資企業」	指	邁富時網絡技術（上海）有限公司，一家於2021年4月20日在中國成立的公司，為本公司的全資附屬公司

[編纂]

「大綱」或「組織章程大綱」	指	於[●]有條件採納、自[編纂]起生效的本公司經修訂及重列組織章程大綱，其概要載於本文件附錄四
「財政部」	指	中華人民共和國財政部
「商務部」	指	中華人民共和國商務部
「趙先生」	指	又名趙旭隆，為我們的創始人、執行董事、董事長兼首席執行官，朱女士的配偶及趙芳琪女士的兄弟，為控股股東之一
「朱女士」	指	趙先生的配偶及趙芳琪女士的弟媳，為控股股東之一
「國家發改委」	指	中華人民共和國國家發展和改革委員會

釋 義

[編纂]

「普通股」或「股份」 指 股份拆細前本公司股本中每股面值0.000005美元的普通股以及股份拆細完成後每股面值0.0000005美元的普通股

[編纂]

「中國法律顧問」 指 君合律師事務所，本公司的中國法律顧問

釋 義

「[編纂]前投資」	指	[編纂]前投資者作出的投資，其主要條款概述於本文件「歷史、重組及公司發展－於上海珍島的早期投資及[編纂]前投資」
「[編纂]前投資者」	指	[編纂]前投資的投資者，即 Shanghai Zhiyu Limited、Kaihua Tan Limited、Peimin Guo Limited、Wenhua Xu Limited、Zhenjun HE先生、旺佳集團有限公司、Top Mountain Shuye LP、港聯企業發展有限公司、上海順濛商務信息諮詢合夥企業（有限合夥）、嘉興恆捷股權投資合夥企業（有限合夥）、NB DIGITAL Evergreen Investment Limited Partnership、建銀國際海外、Haorong Co., Limited、Rongjing Co. Limited、Miracle International Development Limited，其詳情載於本文件「歷史、重組及公司發展」
「優先股」	指	A-1輪優先股、A-2輪優先股及B輪優先股的統稱

[編纂]

「登記股東」	指	上海珍島的登記股東，即趙先生、朱女士、上海竝宇、趙芳琪女士、上海祉裕、譚凱華先生、許文華女士及郭培民先生
「相關個人股東」	指	上海珍島的個人股東，即趙先生、朱女士、趙芳琪女士、譚凱華先生、許文華女士及郭培民先生
「重組」	指	本集團為籌備[編纂]而進行的重組安排，如「歷史、重組及公司發展」所述

釋 義

「人民幣」	指	中國法定貨幣人民幣
「受限制股份單位計劃」	指	本公司於2021年11月10日通過及採納的受限制股份單位計劃，其主要條款概要載於本文件附錄四「法定及一般資料－F. 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」(或前稱為「工商局」)	指	中華人民共和國國家市場監督管理總局(前稱為中華人民共和國工商行政管理局)
「國資委」	指	國務院國有資產監督管理委員會
「A-1輪優先股」	指	本公司股本中的A-1輪優先股
「A-2輪優先股」	指	本公司股本中的A-2輪優先股
「B輪優先股」	指	本公司股本中的B輪優先股
「證監會」	指	香港證券及期貨事務監察委員會
「證券及期貨條例」	指	香港法例第571章證券及期貨條例，經不時修訂、補充或以其他方式修改
「上海竝宇」	指	上海竝宇資產管理合夥企業(有限合夥)，一家於2015年11月6日在中國註冊成立的有限合夥企業，作為本集團的員工持股平台，為登記股東之一

釋 義

「上海凱麗隆」	指	凱麗隆(上海)軟件信息科技有限公司，一家於2011年5月16日在中國成立的公司，為併表聯屬實體
「上海天貝」	指	上海天貝信息技術有限公司，一家於2021年10月15日在中國成立的公司，為本公司全資附屬公司
「上海珍島」	指	珍島信息技術(上海)股份有限公司，一家於2009年9月25日在中國成立的公司，為併表聯屬實體
「上海祉裕」	指	上海祉裕資產管理合夥企業(有限合夥)，一家於2015年11月13日在中國註冊成立的有限合夥企業，為登記股東之一
「股份拆細」	指	緊接[編纂]前本公司已發行及未發行股本中每股面值0.000005美元的股份拆細為[10]股每股面值0.0000005美元的相應類別股份，其詳情載於「歷史、重組及公司發展－股份拆細」
「股東」	指	股份持有人

[編纂]

「國家稅務總局」	指	中華人民共和國國家稅務總局
----------	---	---------------

[編纂]

「國務院」	指	中華人民共和國國務院
-------	---	------------

釋 義

「附屬公司」	指	具有公司條例所賦予的涵義，包括本公司的任何併表聯屬實體
「收購守則」	指	證監會發佈的公司收購及合併守則，經不時修訂、補充或以其他方式修改
「往績記錄期」	指	包括截至2021年、2022年及2023年12月31日止三個年度期間
「珍島數字」	指	珍島數字科技(上海)有限公司，一家於2015年12月28日在中國成立的公司，為併表聯屬實體
「珍島網絡」	指	上海珍島網絡科技有限公司，一家於2015年12月28日在中國成立的公司，為併表聯屬實體
「美國」	指	美利堅合眾國、其領土、屬地及所有受其司法管轄的地區
「美國證券法」	指	1933年美國證券法(經修訂)，以及據此頒佈的規則及規例
「美元」	指	美國現時法定貨幣美元

[編纂]

「無錫凱麗隆」	指	無錫凱麗隆廣告科技有限公司，一家於2017年12月26日在中國成立的公司，為併表聯屬實體
---------	---	----------------------------------------------

釋 義

「無錫珍島」 指 無錫珍島數字生態服務平台技術有限公司，一家於2014年5月20日在中國成立的公司，為併表聯屬實體

於本文件，除非文義另有所指，否則「聯繫人」、「緊密聯繫人」、「關連人士」、「核心關連人士」、「關連交易」及「主要股東」等詞彙具有香港上市規則所賦予的涵義。

本文件所載的若干金額及百分比數字已作四捨五入。因此，若干表格內所示的總數未必為其之前數字的算術總和。任何表格或圖表中若出現總計數與所列金額總和不符，均為四捨五入所致。

為方便閱覽，本文件載有在中國成立的公司或實體、法律或法規的中英文名稱，中文名稱與英文譯本如有任何不符，概以中文版為準。帶「*」標記的公司名稱僅供參考之用。

技術詞彙表

本詞彙表載有本文件所用若干技術詞彙的說明。因此，該等詞彙及其涵義未必與該等詞彙的標準行業涵義或用法一致。

「人工智能」	指	人工智能，專注於通過機器模擬人類智能的計算機科學領域
「API」	指	應用程序編程接口，一組允許軟件應用程序相互通信的規則及協議
「應用程序」	指	設計用於在智能手機及其他移動設備上運行的應用程序軟件
「架構」	指	信息系統的硬件、軟件、數據及通信能力所組成的架構
「每名用戶平均合約價值」	指	每名用戶平均合約價值乃按於特定期間內簽訂的所有訂閱合約的銷售價格及下達的訂單收入的總和除以該期間與我們簽訂該等合約或向我們下達有關訂單的用戶數量計算
「BGP」	指	邊界網關協議，為於互聯網上自治系統之間的路由及可達信息交換而設計的標準化外部網關協議
「B2B」	指	企業對企業
「BI」	指	商業智能系統
「複合年增長率」	指	複合年增長率
「客戶端緩存」	指	與遠程集群緩存同步的本地緩存
「基於雲」	指	由雲計算提供商的服務器通過互聯網向有需要的用戶提供的應用程序、服務或資源，並可訪問共享的可配置資源池
「CDN」	指	內容分發網絡，根據用戶地理位置、網頁的源頭及分發內容的服務器，向用戶分發頁面及其他網站內容的分佈服務器（網絡）系統

技術詞彙表

「CPC」	指	每點擊成本，按每次點擊廣告或營銷內容向行業客戶收費的定價模型
「CPM」	指	每千次成本，按展示一千次廣告或營銷內容向行業客戶收費的定價模型
「CPT」	指	每時段成本，按廣告或營銷內容的投放時間向行業客戶收費的定價模型
「數據分析」	指	使用先進的分析技術對繁多及多元的數據組進行分析，以揭露隱藏現象、未知的關連、市場趨勢、客戶喜好及其他有助機構作出更明智商業決策的有用信息
「DAU」	指	每日活躍用戶
「DDoS」	指	分佈式拒絕服務攻擊，一種網絡攻擊，犯罪者試圖通過暫時或無限期地破壞連接到互聯網的主機的服務，使機器或網絡資源對其目標用戶不可用
「EDI許可證」	指	在線數據處理和交易處理的增值電信業務經營許可證
「裂變營銷」	指	利用每個人的社交關係以擴大影響，為增長注入活力
「毛收入」	指	我們就精準營銷服務向廣告客戶收取的總貨幣價值
「H5」	指	HTML5，一種用於構建及呈現網頁內容的標記語言，其為HTML標準的第五版，也是目前的主要版本
「H5網頁」	指	一個可以無縫對接微信數據的移動網站，以創建互動營銷活動

技術詞彙表

「IaaS」	指	基礎設施即服務，一類通過互聯網提供虛擬化計算資源的雲計算服務
「IDC許可證」	指	互聯網數據中心服務(包括互聯網資源協作服務)的增值電信業務經營許可證
「展示次數」	指	廣告或營銷內容的瀏覽次數，即在某期限內用戶瀏覽廣告或營銷內容或在網頁顯示的總次數
「知識產權」	指	知識產權
「信息技術」	指	信息技術，使用任何電腦、存儲、網絡及其他物理設備、基礎設施及程序來創建、處理、存儲、保護及交換各種形式的電子數據
「KPI」	指	關鍵績效指標，就數字營銷而言，為反映營銷活動成效及績效的指標，如點擊量、展示次數、新安裝、下載、註冊或銷售數量
「Marketingforce平台」	指	我們的營銷及銷售SaaS平台，標誌著我們的科技成就、營銷科學及產品能力
「模組」	指	在描述我們的技術基礎設施時，模組是指系統或應用程序的一部分，可以運行以支持特定的功能或用例，如呼叫、消息及管理，一個模組通常由多個功能元件組成
「NLP」	指	自然語言處理
「PaaS」	指	平台即服務，一種雲計算服務類別，提供平台及環境，使開發者能夠在互聯網上建立應用程序

技術詞彙表

「個人電腦」	指	個人電腦
「研發」	指	研究和開發
「SaaS」	指	軟件即服務，一種相關數據集中託管並基於訂閱的雲端軟件許可及交付模式
「SCRM」	指	社群客戶關係管理
「SMS」	指	短信服務，大多數電話、互聯網及移動設備系統的短信服務組成部分，使用標準化通信協議，讓移動設備交換短信
「TB」	指	太字節，用於量化計算機內存或存儲容量的信息單位
「流量」	指	就數字營銷的流量而言，指媒體發佈商平台上受眾的流量
「UI」	指	用戶界面
「UE」	指	用戶體驗
「微信小程序」 或「小程序」	指	微信內的小程序功能，為微信用戶提供高級功能

前瞻性陳述

本文件及其提述而載入本文件的文件可能載有屬於或被視為「前瞻性陳述」的若干陳述。該等前瞻性陳述可通過前瞻性措辭識別，包括「相信」、「旨在」、「估計」、「計劃」、「預測」、「預計」、「預期」、「有意」、「或會」、「尋求」、「可以」、「能夠」、「應當」、「可能」、「將會」或「應該」等詞彙或類似措辭，或於各種情況下通過該等詞彙的否定或其他變化形式或同類詞彙識別或通過有關戰略、計劃、宗旨、目標、未來事件或意向的討論識別。特別是，對「估計」的提述僅指管理層據以採納最佳估計的情形。該等前瞻性陳述涉及並非歷史事實的所有事項。前瞻性陳述在本文件多處出現，包括（但不限於）有關我們的意向、信念或我們現時對（其中包括）業務、經營業績、財務狀況、流動資金、前景、增長、戰略及我們經營或日後可能經營業務所在行業及市場預期的陳述。

由於前瞻性陳述與未來事件或情況有關，故前瞻性陳述在性質上涉及風險及不確定因素。前瞻性陳述並非對我們未來表現或實際經營業績、財務狀況及流動資金的保證。我們經營業務所在市場及行業的發展可能與本文件所載前瞻性陳述所表述或隱含者有重大差異。此外，即使我們的經營業績、財務狀況、流動資金以及經營業務所在市場及行業的發展與本文件所載前瞻性陳述一致，該等業績或發展亦未必代表日後期間的業績或發展。若干風險、不確定因素及其他因素或會導致業績及發展與前瞻性陳述所表述或隱含者存在重大差異，包括但不限於：

- 我們的經營及業務前景；
- 我們與主要客戶及供應商維持關係的能力以及影響彼等的行動及發展；
- 我們經營所在行業及市場的未來發展、趨勢及情況；
- 我們經營所在市場的整體經濟、政治及業務狀況；
- 我們經營所在行業及市場的監管環境的改變；
- 第三方根據合約條款及規範履約的能力；

前瞻性陳述

- 我們挽留高級管理層及主要人員以及聘請合資格員工的能力；
- 我們的業務戰略及達成該等戰略的計劃，包括我們的擴展計劃；
- 我們競爭對手的行動及對其構成影響的發展；
- 我們降低成本及提供具競爭力的價格的能力；
- 我們捍衛我們的知識產權及保護機密的能力；
- 利率、匯率、股票價格、交易量、商品價格及整體市場趨勢的變化或波動情況；
- 資本市場的發展；及
- 我們的股息政策。

前瞻性陳述或會且經常與實際結果有重大出入。本文件內的任何前瞻性陳述反映我們的管理層當前對未來事件的觀點，受與未來事件有關的風險、其他風險、不確定因素及假設所規限。投資者於作出任何投資決定前，務請特別考慮本文件所指出的可能導致與實際結果不符的因素。除遵照上市規則的規定及適用法律另有規定外，我們並無責任修訂本文件內的任何前瞻性陳述，以反映我們於本文件刊發日期後或會發生或出現的任何預期變動或任何事件或情況。本警告聲明適用於本文件內所有前瞻性陳述。

風險因素

投資股份涉及重大風險。閣下決定投資股份前應審慎考慮本文件所載全部資料，包括下文所列風險及不確定性。下文載列我們認為屬重大的風險。以下任何風險均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。股份的市價可能因該等任何風險而大幅下跌，且閣下可能會損失全部或部分投資。

該等因素屬可能發生或可能不會發生的或然事件，我們無法就任何此類或然事件發生的可能性發表意見。除非另有說明，否則所提供的截至最後實際可行日期的資料於本文件日期之後將不會更新，並受本文件「前瞻性陳述」的警告性陳述規限。

我們認為，我們的營運涉及若干風險及不確定因素，其中部分並非我們所能控制。我們將該等風險及不確定因素分類為：(i)與我們的業務及行業有關的風險；(ii)與在中國經營業務有關的風險；(iii)與企業架構及合約安排有關的風險；及(iv)與[編纂]有關的風險。我們目前並不知悉或下文並無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，亦可能損害我們的業務、財務狀況及經營業績。閣下應根據我們面臨的挑戰(包括本節所討論者)考慮我們的業務及前景。

與我們的業務及行業有關的風險

於往績記錄期，我們依賴數量有限的媒體平台為精準營銷服務客戶投放廣告。倘我們未能維持與該等媒體平台的業務關係，我們的品牌、業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們持續獲得具吸引力的內容發佈機會和優質媒體資源對我們的精準營銷業務仍然至關重要。為保持我們的市場競爭力，我們在戰略上專注於維護我們與頂級媒體平台的業務關係。於往績記錄期，我們主要在主要內容分發平台上購買用戶流量及投放我們的廣告，包括一家領先中國互聯網科技公司，按2023年平均DAU計，其經營中國最大的短視頻發佈平台。於往績記錄期，我們的媒體平台廣告流量成本於2021年、2022年及2023年分別為人民幣346.1百萬元、人民幣520.8百萬元及人民幣437.5百萬元。於往績記錄期，精準營銷服務成本佔我們銷售成本的較大比例，分別佔我們於有關年度的銷售成本的89.1%、90.2%及83.6%。有關我們與各大媒體平台的關係詳情，請參閱「業務－精準營銷－媒體平台」。截至最後實際可行日期，我們並無擁有或控制

風險因素

中國任何內容發佈渠道。我們一般與媒體平台訂立年度框架協議，且不施加任何要求他們以可接受的條件向我們提供其內容發佈機會的長期義務，甚或完全不施加任何長期義務。我們無法向閣下保證我們將成功與他們任何一個保持業務合作，或留住他們以便在未來為我們提供優惠的返利率。與我們任何內容發佈渠道斷聯或無法及時獲取任何替代內容發佈渠道，甚或完全無法獲取任何替代內容發佈渠道，均可能會對我們就精準營銷服務協助廣告客戶接觸其目標受眾的能力產生負面影響，從而影響我們的業務、品牌和經營業績。如我們無法與任何媒體平台維持業務關係，我們可能難以及時找到任何替代內容發佈渠道。因此，我們向客戶提供的用戶流量質量和規模將受到嚴重影響，而我們的品牌、業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

於往績記錄期，供應商A是我們的最大媒體平台，於2021年、2022年及2023年，分別佔我們總銷售成本的59.5%、87.3%及83.2%。我們與供應商A訂立年度框架協議，協議按年度基準續新。根據弗若斯特沙利文的資料，線上營銷服務提供商從中國少數幾家頭部媒體平台獲得流量乃屬常見，主要由於彼等在中國移動互聯網市場的主導市場地位及巨大的市場份額。有關我們與供應商A的關係的更多資料，請參閱「業務－供應商－我們與供應商A的關係」。然而，存在供應商A可能修改其於我們的年度框架協議下的條款或為了更有利的合約條款而決定與我們的競爭對手合作的風險。根據我們與供應商A的協議，供應商A可於一個月的事先書面通知後因任何理由終止我們的協議。倘供應商A減少其與我們的業務，終止與我們合作，或倘我們不能按可資比較的合約條款與供應商A維持業務關係或根本無法維持業務關係，或倘我們違反供應商A的政策並被禁止與其開展業務，我們未必能快速或具成本效益地從其他媒體平台物色替代供應商，或根本無法物色替代供應商。此外，供應商A亦根據我們與其的總支出給予我們返利，返利會定期檢討及調整。倘供應商A終止提供返利或按較低比率提供返利，這可能對我們的業務、財務狀況、流動資金及前景造成重大不利影響。

我們於往績記錄期產生淨虧損及錄得累計虧損，未來可能仍會持續。

自成立以來，我們已產生淨虧損。於2021年、2022年及2023年，我們分別錄得淨虧損人民幣272.6百萬元、人民幣216.5百萬元及人民幣169.5百萬元，主要由於(i)我們在SaaS產品的研發和銷售與營銷中投入大量資金；(ii)為支持已擴大的業務規模而增加我們的行政人員導致行政開支增加；及(iii)優先股的利息開支。因此，截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們錄得的累計虧損分別為人民幣300.3百萬元、

風險因素

人民幣516.8百萬元及人民幣690.6百萬元。我們未來可能無法實現或隨後保持盈利能力。我們相信，我們未來的收入增長將取決於（其中包括）我們開發新技術、增強客戶體驗、建立有效商業化戰略、有效及成功競爭以及開發新產品及服務的能力。因此，閣下不應依賴任何往期的收入作為我們未來業績的指示。我們也可能會產生不可預見的費用，或在獲得收入或實現盈利方面遇到困難、複雜情況或延誤。倘我們無法產生足夠的收入並管理我們的開支，我們未來可能會繼續產生重大虧損及錄得累計虧損，並可能無法實現或隨後保持盈利能力。

倘我們未能改進及提高我們產品及服務的功能、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性，以適應客戶持續轉變的需求及跟上技術發展的步伐，我們的客戶可能會停止購買我們的產品及服務，繼而將對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利影響。

我們的收益來自SaaS產品訂閱及精準營銷服務，且預期此種情況於可見未來將持續。我們經營及競爭所在的市場特點是不斷變化和創新，而我們預期該等市場會繼續快速發展。迄今為止，我們的成功乃基於我們識別及預測客戶需求及設計產品及服務的能力，為客戶提供發展業務所需的工具。有關我們提供的產品及服務的進一步資料，請參閱「業務－我們的產品及服務」。我們吸引新客戶、留住現有客戶、增加對新客戶及現有客戶的銷售額以及增加我們的SaaS產品及精準營銷服務的交叉銷售的能力將在很大程度上取決於我們持續改進、加強及提升產品及服務的功能、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性的能力。

我們可能會在技術發展方面遇到困難，這可能會延遲或阻止現有或新的產品、服務及增強功能的開發、引入或實施。儘管我們通過研發團隊在軟件開發方面投放大量的時間，但持續改進及提升我們的產品及服務需要大量投資，而我們可能沒有足夠的資源來如此行事。此外，我們的內部開發人員有時可能需要花費數個月的時間來更新、編碼及測試新的及升級的產品及服務。此外，我們SaaS產品的市場依然相對較新（從產品的低滲透率可見），而我們的努力及相關投資能否為我們帶來顯著收益或能否帶來收益仍不明朗。引進重要技術變革及升級以及推出新產品及服務內容未必成功，且早期興趣及採納該等新服務未必為我們帶來長期成功或較高收益。

風險因素

倘我們無法因應客戶持續轉變的需求改進及提升產品及服務的功能、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性，或不能有效地推廣新產品，我們的現有客戶可能不會進一步購買我們的產品及服務，而我們的業務、財務狀況、經營業績及前景將受到不利影響。

倘我們的SaaS產品包含嚴重的錯誤或缺陷，我們可能會失去收入來源，我們的產品用戶可能會對我們的產品及服務失去信心。此外，我們可能會因為這種嚴重的錯誤或缺陷而產生與產品用戶抗辯或理賠的大量成本。

行業內的產品，如我們開發的產品，往往包含難以檢測及糾正的錯誤、缺陷、安全漏洞或軟件問題，尤其是在首次推出或發佈新版本或升級版本或增強版本時。儘管進行了內部測試，我們的SaaS產品可能存在我們無法及時成功糾正或根本無法糾正的嚴重錯誤或缺陷、安全漏洞或軟件問題，這將引致收益損失、重大資金支出、市場認可度延遲或喪失及我們聲譽及品牌受損，其中任何一項均可對我們的業務、聲譽、財務狀況及經營業績造成不利影響。

此外，我們的雲端系統令我們可同時為所有用戶部署我們SaaS產品的新版本及增強版本。倘我們同時向所有用戶部署存在錯誤、缺陷、安全漏洞或軟件問題的新版本或增強版本，後果較僅向少數用戶部署該等版本或增強版本更為嚴重。

鑒於我們的眾多用戶將我們的產品及服務用於對其業務至關重要的流程，我們產品及服務的任何錯誤、缺陷、安全漏洞、服務中斷或軟件問題均可能會對我們的用戶造成損失。我們的用戶或會就其遭受的任何損失向我們尋求重大賠償或完全終止與我們開展的業務。此外，用戶可於社交媒體分享有關彼等負面體驗資料，這可能會損害我們的聲譽並因此引致未來銷售損失。我們無法向閣下保證我們通常載於與用戶所簽訂協議中限制我們索賠風險的條款將具有可執行性、充分性或以其他方式保護我們免於任何特定索償的責任或損害。即使我們任何用戶向我們提出的索償並未成功，但進行辯護可能費時且成本高昂，且有關索償可能會對我們的聲譽及品牌造成重大不利影響，使我們更加難以銷售我們的產品及服務。

風險因素

倘我們評估及預測潛在目標受眾的能力存在缺陷或無效或出現缺陷或變得無效，我們的聲譽及市場份額或會受到重大不利影響。

我們在SaaS及精準營銷業務下吸引客戶並對我們的產品及服務建立信任的能力在很大程度上取決於我們能否有效評估及預測受眾對相關營銷內容是否感興趣。我們利用專有算法及數據引擎來跟蹤、處理及分析社交媒體用戶數據，預測社交媒體用戶對指定營銷信息的潛在參與可能性及性質，根據特定用戶的興趣創建及定製營銷信息，並根據客戶指定的參數實行營銷及銷售活動。我們的專有算法及數據引擎會考慮到多個數據源，包括受眾的基本數據、行為數據以及來自多種渠道及於多種情況下的交易數據。請參閱「業務－我們的技術及基礎設施－我們的大數據分析能力」。

我們收集的數據未必適用於所有行業，就部分行業而言，我們可能無法取得足夠的用戶數據以確保我們的算法及數據引擎可有效運作。此外，我們通常不會核實我們所收集的數據，而有關數據可能存在欺詐成份或不準確。即使有關數據準確，其亦可能變得不相關或過時，因此可能無法反映用戶的真正興趣，或可能無法準確預測用戶與指定營銷信息之間的互動。例如，在我們獲得相關數據當日後，用戶的興趣及行為模式可能發生改變，或用戶可能已完成交易而對特定的營銷信息不再感興趣。

此外，隨著我們不斷開發新產品、服務及特性來滿足不斷發展及增長的客戶需要，我們預計數據處理量會出現大幅增長。隨著我們處理的數據及變量的增加，我們的算法及數據引擎處理越來越複雜的計算，因此可能出現更多缺陷或錯誤。倘若我們的專有算法及數據引擎無法準確評估或預測用戶對相關營銷內容的興趣及互動，或出現重大錯誤或缺陷，客戶可能無法以具成本效益的方式或根本不會實現其營銷目標，這可能使我們的產品及服務喪失吸引力，導致我們的聲譽受損及市場份額下降，並對我們的業務及經營業績產生不利影響。

如果媒體平台或其轉售商或代理商減少向我們提供的返利，或以任何不利於我們的方式調整返利政策，或者如果我們被迫增加對廣告客戶的獎勵，我們的經營業績及盈利能力可能會受到重大不利影響。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們從媒體平台獲得返利符合行業慣例。返利金額是根據我們在媒體平台上的總支出及媒體平台設定的返利率，並考慮多種因素而釐定。我們可能會通過向廣告客戶提供部分返利來獎勵他們，我們的精準營銷服務的毛

風險因素

利反映了從媒體平台獲得的返利與向客戶提供的返利之間的差額，對於在線廣告解決方案服務，根據廣告預算及KPI的調整進行了調整，減去主要包括員工成本的其他服務成本。請參閱「業務－精準營銷－主要經營數據」。因此，如果媒體平台停止向我們提供或減少返利，或以任何不利於我們的方式調整其返利政策及機制，我們的精準營銷服務可能產生較低的利潤。此外，如果我們為了留住廣告客戶或保持具競爭力的價格而被迫提高對廣告客戶的獎勵率，我們的精準營銷服務的盈利能力可能會受到不利影響。在上述任何情況下，我們的經營業績及盈利能力都可能受到重大不利影響。

我們的業務、增長及前景極大程度上受中國媒體平台增長及SaaS產品及精準營銷服務的使用率增加所影響。

儘管近年SaaS產品在全球的發展良好，SaaS產品在中國的發展仍較美國的發展普遍性及成熟度低。因此，在關注SaaS產品或需求高度可定製應用軟件的用戶中，中國向SaaS產品過渡的步伐可能放緩。我們的用戶能否接受我們的SaaS產品在很大程度上取決於其對我們SaaS產品的認知程度以及SaaS產品在全球的廣泛使用。我們無法向閣下保證用戶採用及利用該等產品的趨勢將在未來繼續發展。

此外，與傳統營銷方式（如搜索引擎）相比，精準營銷服務仍然較不完善。我們或未能與領先線上媒體平台發展或維持深入的合作關係，且我們可能難以經常產生符合不斷改變的受眾喜好的高質量內容。即使精準營銷被廣泛採用，客戶仍有可能對我們所提供的可以不同渠道及設備幫助他們管理精準營銷的服務並不了解，或不願對其作出重大投資。因此，我們無法準確預測我們產品及服務的需求或我們的SaaS產品及精準營銷的未來增長率及市場規模。

中國的SaaS產品及精準營銷市場的擴展取決於若干因素，包括新媒體平台的發展、成本以及SaaS產品及精準營銷的性能及認知價值。倘SaaS產品及精準營銷並無獲得廣泛接納，或因經濟狀況疲軟、企業開支減少、技術挑戰、數據安全或隱私問題、政府監管、技術及產品或服務競爭等導致對該等產品或服務的需求減少，則我們的業務、增長前景及經營業績將受到重大不利影響。

風險因素

根據我們的業務性質及我們所發佈的內容，我們面臨潛在的責任及對我們業務的損害。

廣告可能會導致與版權或商標侵權、公開表演特許權使用費有關的訴訟或基於我們所分發廣告的性質及內容的其他申索。我們的法律顧問認為，根據《中華人民共和國廣告法》（「廣告法」），當廣告經營者就廣告提供廣告設計、製作或代理服務時，須確保其製作或發佈的廣告屬實，並符合適用的法律、規則及法規。例如，其須確保該等廣告不包含被禁止的內容（如屬於最優級別的措辭、破壞社會穩定的內容或涉及淫穢、迷信、暴力、歧視、侵犯公共利益或損害未成年人或殘疾人士健康的內容），不包含被禁止或限制的產品（例如，麻醉劑、精神科藥物、有毒或放射性藥物、母乳代用品、煙草、藥品、醫療器械、農用化學品、食品、酒精及化妝品，以及生產和銷售被禁止或受特定限制和要求規限的其他產品），且不侵犯第三方合法權益。廣告經營者應當按照有關規定建立並健全登記、審核及檔案管理。倘違反以上任何各項或廣告經營者在知悉或應當知悉該廣告屬虛假、欺詐、誤導或其他違法行為的情況下，中國主管部門可沒收該廣告經營者從該等服務中獲得的廣告收入、處以罰款、責令其停止傳播該等虛假、欺詐、誤導或其他違法廣告或更正該廣告，或在若干嚴重情況下暫停其營業或吊銷其營業執照。該等廣告經營者可能與廣告主就因此對消費者或第三方造成的損害承擔連帶及個別責任。根據廣告法，「廣告經營者」包括就其廣告活動向廣告主提供廣告設計、製作或代理服務的任何自然人、法人或其他組織。

由於我們的SaaS業務及精準營銷服務均涉及向廣告主提供「廣告設計、製作及代理服務」，故根據廣告法，我們被視為「廣告經營者」。我們無法向閣下保證我們編製及發佈的SaaS產品或精準營銷服務在線營銷內容符合所有適用法律及法規，或我們廣告主提供的證明文件屬真實及合法。儘管我們按合約要求客戶向我們聲明，彼等確保其廣告符合適用法律及法規，並實施嚴格的審查程序，但我們不會獨立核實我們是否獲准投放該等廣告或核實該等廣告的內容。倘任何該等陳述不實，我們可能須承擔潛在責任，且我們的聲譽可能受損。此外，我們針對廣告業務合規性的內部控制措施可能不足以識別所有涉及攻擊性語言或違反媒體平台法規或內部政策的內容，而媒體平台可能會移除廣告活動或關閉該等廣告商的賬戶。請參閱「業務－精準營銷－精準營銷服務業務下廣告法的合規情況」。儘管我們的客戶通常有責任向我們作出彌償，惟有

風險因素

關賠償可能不足以支付我們的費用或我們可能無法收到賠償。除行政處罰、民事責任及和解費用外，我們可能須承擔昂貴的訴訟費用。此外，我們提供使用人工智能生成營銷內容的模塊，涉及較少的用戶參與。我們的中國法律顧問已確認，根據廣告法，使用該等模塊的用戶將仍被視為廣告主。然而，若該等模塊生成或傳播的內容違反相關法律，且我們無法證明相關違法行為是由用戶提供或許可的內容引起，我們可能無法向用戶尋求彌償。此外，在該等情況下，即使協議中沒有賠償條款，我們的用戶亦可能向我們提起賠償，而我們亦可能無法成功辯護。這可能會導致負面宣傳、金錢損失及法律辯護費用。

倘我們的客戶直接在媒體平台投放在線廣告，我們可能面臨脫媒風險。

作為線上營銷服務提供商，我們幫助客戶從媒體平台獲取流量以營銷其產品或服務。我們亦為客戶提供增值服務，如製作廣告創意及優化廣告活動，以實現更好的營銷效果，在此期間幫助媒體平台變現用戶流量。儘管我們的客戶通過我們投放廣告更具時間及成本效益，且我們的客戶依賴我們在線上營銷方面的行業專業知識以取得更好的營銷效果，但我們的客戶可能會在交易中繞過營銷服務提供商而與媒體平台合作。我們無法保證客戶日後不會直接與媒體平台交易。該等事件的發生可能使我們面臨脫媒風險，而我們的業務、經營業績及財務狀況將受到重大不利影響。

我們的過往增長率可能無法代表我們的未來增長，且倘我們無法有效管理我們的增長或執行我們的策略，則我們的業務及前景或會受到重大不利影響。

我們於往績記錄期的收入增長迅速（由於2022年疫情擾亂業務，我們於2023年的增長率可能會被扭曲）。我們的收入由2021年的人民幣877.2百萬元增加至2023年的人民幣1,232.1百萬元，複合年增長率為18.5%。於2021年、2022年及2023年，我們SaaS業務的用戶數量分別為24,127名、23,647名及25,495名。於同年，精準營銷的廣告客戶數量分別為845名、998名及1,042名。

儘管我們的業務於過去有所增長，但由於我們不斷推出新產品及服務存在不確定性，中國SaaS產品及精準營銷行業的競爭加劇等各種原因，我們無法向閣下保證我們能夠維持我們的過往增長率。我們的收益、開支及經營業績可能由於我們無法控制

風險因素

的因素而不時變動。由於該等因素及其他因素，我們無法向閣下保證我們未來的收益將有所增加或我們將繼續盈利。因此，投資者不應依賴我們過往的業績作為我們未來財務或經營表現的指標。

此外，我們的預期擴張及對新產品及服務的投資可能為我們的管理、運營、財務及人力資源帶來重大壓力。我們現有及經計劃的人員、系統、程序及控制未必足以支持我們未來的運營。我們無法向閣下保證，我們將能夠有效地管理我們的增長或成功地實施所有該等系統、程序及控制措施。倘我們無法有效管理我們的增長或執行我們的策略，則我們的業務及前景或會受到重大不利影響。

由於快速增長，我們作為目前規模的SaaS解決方案提供商的經營歷史有限，因此難以評估我們未來的成功。

我們的業務經歷了數次發展，並經歷了快速增長。我們SaaS產品多個廣受歡迎的功能都是在過去幾年才推出的。由於我們目前規模的運營歷史有限，我們預測未來經營業績的能力有限，並受到多項不確定因素影響，包括我們規劃及模擬未來增長的能力。我們業務及行業的動態性質可能使我們難以評估我們目前的業務和未來前景，因此，我們的歷史業績不應被視為我們未來業績的指標。

我們面臨客戶集中度風險。

我們依賴數量有限的客戶產生大部分收入。於往績記錄期各年度，我們來自五大客戶的收入分別佔我們於該等期間總收入的40.5%、50.0%及42.6%，於往績記錄期各年度，我們來自最大客戶的收入分別佔我們於該等年度總收入的12.5%、24.5%及24.5%。概不保證我們的五大客戶日後將繼續按目前水平向我們採購或向我們採購。倘我們的任何主要客戶大幅減少或停止使用我們的產品及服務，或倘發生此情況，我們無法找到相若水平的替代客戶，或根本無法找到替代客戶，我們的收入可能會下降，進而會對我們的經營業績產生負面影響。儘管我們的客戶在多個行業及地區經營業務，但倘在一個或多個該等垂直行業或地區出現重大衰退或其他不利發展，我們客戶的業務及財務狀況可能會惡化，從而可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

我們的客戶可能容易受到宏觀經濟或整個行業的波動及蕭條的影響。

我們的業務取決於對SaaS產品及精準營銷服務的整體需求，以及我們現有及潛在客戶的經濟狀況。任何金融衰退均可能導致經濟顯著疲弱、信貸供應更為有限、商業信心及活動減少，以及我們向其出售產品及服務的一個或多個行業可能遭遇其他困難。於經濟狀況疲弱期間，客戶可能會延遲或減少其信息技術支出，此舉可能導致我們產品及服務的銷售減少、銷售週期延長、訂閱期限及價值縮減以及價格競爭加劇。尤其是，我們的許多客戶為中小型企業，因為可能欠缺在市場中競爭甚至生存所需的風險管理能力及資源，可能對整個行業的宏觀經濟波動及蕭條敏感及承受力脆弱。倘我們大量客戶在營運中遭遇嚴重困難，或倘彼等因經濟蕭條而不幸被迫關閉，則我們的業務營運、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

我們或會受複雜及不斷演變的隱私與數據保護法律法規所限制。實際發生未能遵守隱私及數據保護的法律法規的行為或被指控未能遵守此類法律法規或會損害我們的聲譽，導致現有及潛在客戶不再使用我們的產品及服務，亦可能使我們面臨重大法律、財務及營運後果。

中國政府近年已頒佈一系列關於保護個人身份資料的法律法規，而我們可能需要遵守該等法律法規。於2022年2月15日，中國國家互聯網信息辦公室頒佈的《網絡安全審查辦法》規定(i)開展數據處理活動的數據處理者及(ii)任何「採購網絡產品或服務的關鍵信息基礎設施運營者」，凡會影響或可能影響國家安全的，應當進行網絡安全審查。此外，任何未能或延遲完成網絡安全審查程序或任何其他未遵守或被認為未遵守《中國網絡安全法》或相關法規的情況可能阻止我們使用或提供若干服務，且可能導致中國監管機構、客戶或其他方提出的罰款或其他懲罰，如進行若干所需整改、暫停相關業務、撤銷我們的業務及針對我們作出法律行動。

於2022年7月7日，中華人民共和國國家互聯網信息辦公室（「網信辦」）頒佈《數據出境安全評估辦法》，自2022年9月1日起生效。根據《數據出境安全評估辦法》，構成「關鍵信息基礎設施運營者」或處理100萬人以上個人信息的數據處理者向境外提供個人信息，應當向網信辦申請數據出境安全評估。此外，數據處理者若向境外提供重

風險因素

要數據或自上年1月1日起累計向境外提供10萬人個人信息或者1萬人敏感個人信息，亦應申請數據出境安全評估。該規定亦適用於網信辦認為屬於出境數據安全評估範圍的任何其他數據出境情況。

然而，該等條文的生效時間相對較短。誠如我們的中國法律顧問告知，中國監管機構將如何應用及實施《網絡安全審查辦法》及《數據出境安全評估辦法》尚未確定。我們是否可能須接受相關監管機構的有關網絡安全審查及數據出境安全評估，須視乎相關監管機構對《網絡安全審查辦法》及《數據出境安全評估辦法》的應用及實施情況而定。

此外，中國全國人民代表大會常務委員會頒佈的《中華人民共和國數據安全法》於2021年9月1日生效。《中華人民共和國數據安全法》規定實體及個人開展數據處理活動的數據安全義務，根據數據在經濟社會發展中的重要程度，以及一旦遭到篡改、破壞、洩露或者非法獲取、非法利用，對國家安全、公共利益或者個人、組織合法權利及權益造成的危害程度，建立數據分類分級保護制度，以及規定對可能影響國家安全的數據處理活動進行國家安全審查程序。

上述及其他類似法律及監管發展可能影響我們經營業務的方式及我們和我們的業務夥伴處理數據的方式。我們可能就遵守有關法律法規產生巨額成本。

我們的業務運營涉及數據處理活動，包括自行或自第三方收集數據、數據儲存及分析。我們亦在系統中儲存產品用戶數據及屬於客戶的信息，我們已在技術上對數據及信息進行去標識化和匿名化處理。訂閱協議終止後，用戶可直接刪除其數據或要求我們刪除。我們已採取各種措施（包括董事會及管理層監督）以確保遵守法律。截至最後實際可行日期，我們並無發生重大個人信息外洩事件，亦並無收到任何與個人信息保護法律法規相關的監管問詢、調查、通知、警告、處罰、訴訟或其他法律程序。我們並不知悉有任何重大違反數據保護法律和法規的情況。經中國法律顧問確認，我們於往績記錄期及直至最後實際可行日期已於所有重大方面遵守有關隱私及個人數據保護的適用中國法律及法規。根據我們的內部控制顧問進行的獨立工作，我們在數據隱私保護方面的內部政策及程序中並無發現重大缺陷。然而，我們無法保證，根據適用法律法規，我們的隱私及數據保護措施將於所有方面始終被視作充分。此外，我們的

風險因素

隱私及數據保護措施的有效性也會受到系統故障、中斷、不足、安全漏洞或網絡攻擊的影響。倘我們無法遵守當時適用的法律法規，或處理任何隱私及數據保護擔憂，有關實際或聲稱的未能遵守或處理的情況可能損害我們的聲譽及阻止現有及潛在客戶使用我們的服務，這將對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

我們面臨與使用人工智能技術及人工智能生成營銷內容有關的道德、法律及聲譽風險。

與許多正在開發的技術一樣，人工智能技術帶來風險及挑戰，可能影響其進一步開發、採用及使用，因此可能對我們的業務產生影響。我們應用人工智能技術，尤其是將人工智能生成營銷內容用於我們SaaS產品的營銷及銷售，這可能會對調查對象存在刻板印象而產生有偏見的分析及歧視，例如基於年齡、文化背景或性別得出不平等的風險評分。此外，人工智能生成營銷內容的準確性可能出現錯誤，這可能有損我們的聲譽及可靠性，倘內容出現誤導成分或包含重大錯誤及遺漏，可能導致監管罰款或法律責任。倘人工智能應用有助生成有缺陷或不正確的內容，我們可能面臨競爭損害、潛在法律責任及道德或聲譽損害。

倘人工智能算法部分按受版權保護的內容進行訓練，人工智能生成內容的使用可能進一步引起與版權侵權有關的問題，概不保證我們的人工智能生成內容的使用不會侵犯第三方的知識產權。此外，人工智能生成內容的使用日後可能面臨監管審查及法律挑戰。倘我們不能保證我們遵守規管人工智能生成內容的使用的相關法律及法規（包括知識產權法、消費者保護法及廣告標準），我們的聲譽、業務及經營業績可能受到重大不利影響。

COVID-19及類似疫情可能繼續為我們的業務帶來挑戰，且疫情的影響可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

自2019年12月起，一種新型冠狀病毒（或稱為COVID-19）導致全球各國實行長期的強制隔離、封鎖、企業及設施關閉、出行限制及其他防控措施。自2022年12月起，COVID-19防控措施已大致放寬。然而，隨著新變種的出現，對COVID-19疫情動態仍存在不確定性，倘疫情及其所造成的破壞持續一段較長時間，則可能對往後期間產生潛在持續影響。倘若中國再度爆發COVID-19疫情及其他類似疫情（如2020年末前後及2021年及2022年COVID-19再度爆發），或於世界其他地區持續爆發，均可能對我們的業務營運或我們客戶及合作夥伴的業務營運造成不利影響，進而對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

風險因素

我們可能無法按照產品用戶的要求實現或維持足夠的數據傳輸能力。

我們產品的用戶經常在短期內有較高的營銷及銷售活動需求（包括通過新產品發佈、假日購物季及閃購等活動），這大大增加了我們服務器的流量。雖然我們通常能夠維持足夠的數據傳輸能力以處理此類流量，我們無法向閣下保證，我們日後能夠繼續實現或維持足夠的數據傳輸能力，尤其是我們在面對流量意外顯著增加的情況下。倘我們無法實現或維持足夠的數據傳輸能力，這將會大幅減少用戶對我們產品的需求。我們日後可能會分配資源，並投入巨額費用成立、購買或租賃其他數據中心及設備及升級我們的技術及網絡基礎設施，以應對負荷量的增加。

此外，我們提供產品及服務的能力亦取決於第三方對互聯網基礎設施的開發及維護，包括以必要的速度、數據容量及帶寬維持可靠的網絡。倘任何一名相關第三方受到容量限制，我們的業務或會受到不利影響。另請參閱「一 第三方（包括數據中心託管設施及其他硬、軟件賣方）服務或因我們無法充分規劃及管理服務中斷或基礎設施容量需求而引致的任何中斷或延遲，均可能損害我們服務的交付，並對我們的業務及經營業績造成重大不利影響」。

倘我們不能成功因應我們的用戶要求或新興行業標準調整我們的SaaS產品，我們的業務、前景及財務業績可能會受到重大不利影響。

近年，在我們營運的主要中國市場中，移動設備（如手機、平板電腦、可穿戴設備及其他互聯網移動設備）日益流行，且已超越個人電腦成為主要互聯網接入方式。隨著5G及更先進移動通信技術的廣泛應用，我們預計該趨勢仍將延續。由於我們的服務透過多種移動操作系統及設備提供，我們依賴我們的服務與受歡迎移動設備及移動操作系統（如Android及IOS）的互用性，而有關設備及系統並非我們所能控制。如有關移動操作系統或設備出現變化，降低我們的產品及服務的功能性（例如與我們的產品及服務不相容），使用戶無法進入我們用戶的官方平台或優先處理競爭對手的服務，則我們服務的使用率可能會受到重大不利影響。如我們的產品及服務所運用的技術出現任何變化，影響到我們所倚賴的現有特性，或操作系統出現任何變化，使我們的用戶難以取用到我們的產品，或使客戶難以進入我們用戶的官方平台，我們的收益可能難以維持或增加。這可能對我們的業務及前景產生重大不利影響。

風險因素

此外，倘我們用於開發服務的平台數量增加（這在瞬息萬變且分散的移動服務市場（如中國）很常見），我們的成本及開支或會增加。為提供優質的服務，我們的服務應能在並非我們所能控制的各種移動操作系統、網絡、移動設備及標準中順暢運作，這極為重要。為使業務獲得成功，我們需要設計、開發、推廣及運作可與該等設備兼容的新的產品及服務。隨著新設備的發佈或更新，我們在開發及升級在移動設備上使用的產品及服務時可能遇到問題。我們可能需要投入大量資源為移動設備創建、支持及維護該等產品，而我們無法向閣下保證我們將獲得成功。

倘我們未能維持一貫的高水平客戶服務，這可能對我們的品牌、業務及財務業績造成重大不利影響。

我們相信，我們專注於客戶服務和支持對於招攬新客戶並保留現有客戶，以及發展我們的業務至關重要。因此，我們已就客戶服務團隊的質量和培訓以及用於提供此項服務的工具投入大量資金。倘我們無法維持一貫的高水平客戶服務，則可能失去現有客戶。

此外，我們吸引新客戶的能力主要依賴於我們的聲譽及我們現有客戶的積極推薦。因此，倘未能維持一貫的高水平客戶服務，或任何市場認為我們未能提供該水平的客戶服務的印象，均可能會對我們的聲譽及我們受客戶積極轉介的數量產生不利影響。

系統中斷、針對我們系統的分散式阻斷服務攻擊、其他黑客及釣魚攻擊或安全漏洞均可能延遲或中斷向我們的用戶及其客戶提供的服務、損害我們的聲譽並使我們承擔重大責任，從而可能對我們的業務、經營業績及財務業績造成不利影響。

我們過去曾遭受系統中斷及DDoS攻擊（黑客使用的一種技術，透過重載服務器使網絡服務脫機）。我們的基礎設施日後或會遭受該等攻擊及漏洞，且我們無法向閣下保證任何適用的恢復系統、安全協議、網絡保護機制或其他防禦程序能夠或將足以防止該等網絡或服務中斷、系統故障或數據丟失。此外，倘我們基礎設施及系統的任何漏洞遭未經授權的第三方利用，則我們的基礎設施及系統亦可能會遭到破壞。

由於用以獲取未經授權訪問的技術頻繁變化及DDoS攻擊、黑客及釣魚攻擊的規模不斷擴大，我們可能無法採取充分的預防措施，或在發生上述事件時阻止攻擊。DDoS攻擊、其他黑客及釣魚攻擊或安全漏洞可能延遲或中斷向我們的用戶及其客戶提供的服務。這可能會阻礙消費者光顧我們用戶的官方平台，因而對其整體客戶體驗產

風險因素

生影響。任何實際或預知攻擊或安全漏洞亦可能會損害我們的聲譽及品牌，使我們面臨潛在訴訟及責任風險，且我們需花費重資及其他資源來緩解因該等攻擊或安全漏洞造成的問題。倘其他SaaS產品或精準營銷服務存在高危或高度曝光的安全漏洞，用戶可能對包括我們在內的整體雲端商業及營銷服務模式的安全性失去信任，這將對我們挽留現有用戶及吸引新客戶的能力產生重大不利影響。

第三方（包括數據中心託管設施及其他硬、軟件賣方）服務或因我們無法充分規劃及管理服務中斷或基礎設施容量需求而引致的任何中斷或延遲，均可能損害我們服務的交付，並對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們使用位於中國的第三方數據中心託管設施。我們亦使用自第三方購買的計算機硬件及第三方授權的軟件以提供服務。一般而言，包括我們的第三方平台提供商系統在內的任何系統損壞或故障均可能導致我們的服務中斷。過去，我們的服務曾出現中斷，並且將來亦可能發生此類中斷。我們的服務中斷可能導致我們向客戶發行信貸或支付罰金，或導致彼等向我們提出保修或其他索賠。任何此類情況均會對我們的流失比率及吸引新客戶的能力產生重大不利影響，所有這些都會降低我們的收益。倘我們的客戶或潛在客戶認為我們的產品及服務不可靠，我們的業務及聲譽亦會受到損害。

我們並不控制任何該等由第三方供應商提供的設施的運行，其易因地震、洪水、火災、停電、電信故障及類似事件而受到損壞或中斷。該等設施亦可能遭受入侵、破壞活動、蓄意破壞行為及類似的刑事行為，以及當地的行政訴訟、法律或監管規定的變更以及停止、限制或延誤作業的訴訟程序。儘管我們的第三方供應商就該等設施採取了諸如災難恢復及業務持續運作安排等預防措施，但發生恐怖主義行為或自然災害、未就關閉設施的決定作出充分通知或就該等設施發生的其他意外問題均會導致我們的服務長期中斷。

此外，該等硬件、軟件及數據未必可以合理的價格按商業上合理的條款繼續向我們提供或可能根本不會向我們提供。倘我們喪失應用任何該等硬件、軟件或雲計算平台的權利，這可能會大幅增加我們的開支，或導致我們的服務供應出現延遲，直至我們開發或識別、通過購買或授權獲得等效技術並整合到我們的服務中（倘適用）。倘該等第三方的表現不盡如人意，或其中任何一方違反對我們的合約責任，我們可能需更

風險因素

換該等第三方及／或採取其他補救措施，這將導致額外成本並對我們向客戶提供的產品及服務造成重大不利影響。此外，我們第三方供應商的財務狀況可能會在我們與其簽訂的合約期限內惡化，其亦可能影響該等第三方提供議定服務的能力，並對我們向客戶提供的服務及我們的經營業績造成重大不利影響。

於往績記錄期，我們錄得相對較大金額的合約負債。倘我們未能履行有關合約負債的履約責任，我們的經營業績及財務狀況可能會受到不利影響。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們分別錄得合約負債人民幣415.1百萬元、人民幣483.6百萬元及人民幣576.1百萬元。我們的合約負債主要包括客戶就SaaS產品的墊款。倘我們因未被發現的錯誤、缺陷及漏洞而未能及時或根本無法向客戶提供訂明的解決方案及服務，則我們可能無法履行有關合約負債的義務，在此情況下，我們可能無法將該等合約負債轉換為收入，並可能須向客戶退款。這將對我們的現金流量及流動性狀況以及我們滿足營運資金需求的能力造成不利影響，繼而影響我們的經營業績及財務狀況。

任何政府補助的任何中斷、減少或延遲均可能對我們的業務產生重大不利影響。

於2021年、2022年及2023年，我們分別錄得政府補助人民幣39.2百萬元、人民幣45.2百萬元及人民幣38.1百萬元。向我們提供的政府補助主要與合資格公司的增值稅扣減有關，通常為有條件性質。我們無法向閣下保證我們將能按相同的水平繼續獲得或獲得有關政府補助，在此情況下我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

倘我們未能有效地擴大我們的直銷能力，我們的經營業績及財務狀況可能會受到不利影響。

我們增加客戶群及令我們產品獲得市場更廣泛接受的能力，將取決於我們能否擴大我們的銷售能力。我們計劃通過擴充直銷團隊，提供更多培訓機會及提升我們的銷售管理系統，以加強我們的銷售能力。為此，我們需要繼續保留我們直銷團隊的主要人員。我們計劃擴充銷售團隊，並在具有巨大經濟發展潛力的地區設立新的地區銷售辦事處。物色及招聘合資格人員並訓練他們使用及銷售我們的解決方案需要投放大量時間、開支和精力。我們可能需要數個月的時間，才可讓我們的銷售代表獲全面培訓及帶來生產效益。如果我們未能保留直銷團隊的主要人員，或我們為擴充及培訓直銷團隊所作的努力及產生的開支並無帶來相應的收入增長，則我們的經營業績及財務狀

風險因素

況可能會受到不利影響。尤其是，如果我們未能招聘、培育及保留優秀的銷售人員，或新入職的銷售人員未能於一段合理時間內達到理想的生產力水平，則我們可能無法實現這項投資的預期效益或提升我們的收入。

我們可能在收取貿易應收款項及應收票據以及與代廣告客戶向第三方支付預付款項有關的其他應收款項方面面臨若干風險，任何未能收取款項的情況均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。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的貿易應收款項及應收票據分別為人民幣174.2百萬元、人民幣130.9百萬元及人民幣112.7百萬元。於2021年、2022年及2023年，我們的貿易應收款項周轉天數分別為48天、33天及38天。2021年至2022年，我們的貿易應收款項周轉天數呈下降趨勢，主要由於我們加強對貿易應收款項的管理。我們的貿易應收款項周轉天數由2022年的33天增加至2023年的38天，主要由於2022年下半年延長我們授予我們若干信譽良好廣告客戶的信貸期的持續影響。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，與代廣告客戶向第三方支付預付款項有關的其他應收款項分別為人民幣1,065.8百萬元、人民幣1,334.2百萬元及人民幣1,670.0百萬元。於2021年、2022年及2023年，與代廣告客戶向第三方支付預付款項有關的其他應收款項的周轉天數分別為64天、75天及90天。有關增加主要由於我們給予若干長期客戶較長信貸期的策略性政策所致。

我們就並非按公平值計入損益持有的所有債務工具的預期信貸虧損確認撥備。於2021年、2022年及2023年，我們的金融資產的減值虧損分別為人民幣15.2百萬元、人民幣6.5百萬元及人民幣31.1百萬元。2023年的增加主要是由於考慮到整體市況，對貿易應收款項及其他應收款項的預期信貸虧損的評估所致。應收款項結餘的實際虧損可能與我們預期及於我們的撥備賬戶中的儲備有所不同，因此，我們可能需要調整我們的撥備。宏觀經濟條件亦可能導致我們客戶出現財務困難，包括信用市場渠道受限、無力償債或破產，從而可能導致客戶延遲向我們付款、要求對其付款安排進行修改或違反對我們的付款義務。儘管我們採取了一系列嚴格的管理措施，但由於各種我們無法控制的因素，我們可能無法收回所有的應收款項。倘若我們與任何客戶之間的關係終止或惡化，或倘若我們的任何客戶在結算應收款項方面遇到財務困難，我們相應的應收款項可能會在可收回性方面受到不利影響。此外，我們的應收款項餘額可能會隨著我們的業務擴張而繼續增長，這可能會增加我們無法收回的應收款項的風險。倘若我們無法向客戶收回應收款項（尤其是我們的主要客戶），則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

風險因素

我們面臨按公平值計入損益的金融工具的公平值變動以及使用不可觀察輸入數據造成的估值不確定性。

我們按公平值計入損益的金融負債指可轉換可贖回優先股，而按公平值計入損益的金融負債將於[編纂]後轉換為權益。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們按公平值計入損益的金融負債分別為人民幣942.5百萬元、人民幣1,096.5百萬元及人民幣1,223.8百萬元。我們的金融工具按公平值計量，其公平值變動於綜合損益表的其他收益或虧損入賬，將直接影響我們的利潤及經營業績。於2021、2022年及2023年，我們分別確認可轉換可贖回優先股公平值虧損人民幣122.2百萬元、人民幣61.1百萬元及人民幣107.8百萬元。倘我們持續錄得有關公平值虧損，我們的經營業績及財務狀況可能受不利影響。

於往績記錄期，我們按公平值計入損益的金融工具的公平值乃使用估值定價模型並參考相關投資價款的不可觀察輸入數據釐定，並分類為第三級公平值計量。該等不可觀察輸入數據的變動將影響我們各財務報告期末的金融工具估計公平值。鑒於按公平值計入損益的金融工具的公平值存在固有不確定性，公平值的任何重大不利變動均可能對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響。

過往我們曾錄得負經營現金流量，於未來可能持續。

於2021年及2023年，我們分別錄得負經營現金流量人民幣469.8百萬元及人民幣121.5百萬元。我們的經營現金流出主要是由於就該業務而言我們通常授予精準營銷服務客戶的信貸期比我們的媒體平台供應商通常授予我們的信貸期相對較長。因此，我們精準營銷服務的現有經營業務及未來業務擴張的現金流量需要相對較高。我們無法向閣下保證未來我們將能夠產生正經營活動現金流量。若我們未來遭遇長期而持續的經營現金流出淨額，我們未必有足夠的營運資金覆蓋我們的經營成本，而我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

風險因素

我們過往有負債淨額及流動負債淨額，這可能使我們面臨若干流動資金風險並可能限制我們的運營靈活性以及對我們的財務狀況及擴展業務的能力產生不利影響。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們有負債淨額人民幣482.7百萬元、人民幣779.9百萬元及人民幣960.7百萬元，主要由於我們將可轉換可贖回優先股列作按公平值計入損益的非流動負債。截至2023年12月31日，我們的流動負債淨額為人民幣1,031.7百萬元，主要是由於可轉換可贖回優先股人民幣1,223.8百萬元截至2023年12月31日確認為流動負債，而截至2022年12月31日該款項確認為非流動負債。於2024年1月，由於根據經修訂組織大綱及章程細則，贖回權利發生變化，該等股份被分類回非流動負債。請參閱本文件附錄一會計師報告附註2.2及27。於2021年，我們與[編纂]前投資者訂立認購協議並發行可轉換可贖回優先股。有關[編纂]前投資者的身份及背景以及相關投資主要條款的進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司發展－於上海珍島的早期投資及[編纂]前投資」。所有該等可轉換可贖回優先股將轉換為本公司普通股，而可轉換可贖回優先股的負債將於[編纂]後終止確認並以權益增加入賬。[編纂]後，我們預期不會就該等可轉換可贖回優先股的公平值變動確認任何進一步收益或虧損。

我們無法向 閣下保證我們日後不會錄得負債淨額。我們亦無法向 閣下保證我們日後將不會再錄得流動負債淨額。負債淨額狀況及流動負債淨額狀況可能使我們面臨流動資金短缺的風險，限制我們的運營靈活性以及對我們擴展業務的能力產生不利影響。這將要求我們尋求額外融資以維持充足的營運資金，而該等額外融資可能無法以對我們有利或商業上合理的條款獲得，或根本無法獲得。倘我們在需要時難以或無法滿足流動資金需求，則可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

以股份為基礎的付款可能會稀釋現有股東持股並對我們的財務表現產生不利影響。

我們為僱員利益採納了受限制股份單位計劃，作為彼等向我們提供服務的報酬，以激勵及獎勵為本集團的成功作出貢獻的合資格人士。請參閱「附錄四－法定及一般資料－F.受限制股份單位計劃」。於2021年、2022年及2023年，我們確認的以股份為基礎的薪酬開支分別為人民幣8.0百萬元、人民幣8.4百萬元及人民幣8.4百萬元。[編纂]後，我們可能會在未來採納其他受限制股份單位計劃以進一步激勵我們的僱員。就以股份為基礎的付款發行額外股份可能會稀釋我們現有股東的持股比例。產生與此類以股份為基礎的付款有關的開支亦可能增加我們的運營開支，從而對我們的財務表現產生不利影響。

風險因素

我們利用當地渠道合作夥伴營銷及推廣我們的產品及服務。倘我們無法成功與當地渠道合作夥伴發展及維持關係，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到不利影響。渠道合作夥伴的不當行為、不合規及疏忽也可能影響我們的業務和聲譽。

迄今為止，我們已聘請渠道合作夥伴營銷及銷售我們的SaaS產品。於2021年、2022年及2023年，我們通過渠道合作夥伴產生的SaaS產品收益分別為人民幣43.6百萬元、人民幣46.5百萬元及人民幣49.1百萬元，佔我們同年SaaS產品收益總額9.9%、8.8%及7.0%。儘管我們擬繼續投入資源以與我們的渠道合作夥伴確定、發展及維持穩定的合作關係，我們無法向閣下保證我們的現有或潛在渠道合作夥伴將嚴格遵守我們與其所訂立協議的排他性或其他條款。其亦可能在發出有限通知或不通知的情況下終止推廣我們的產品或服務。倘我們未能及時以具成本效益的方式或根本不能確定其他的渠道合作夥伴，或未能協助我們的現有及未來渠道合作夥伴獨立銷售及輸送我們的產品及服務，則我們的業務、經營業績及財務狀況或會受到不利影響。此外，儘管我們目前已採取全面措施以防止我們的渠道合作夥伴間自相蠶食，但無法保證該等措施有效或完全有效。倘我們的渠道合作夥伴未有效推銷及銷售我們的產品及服務或未能滿足客戶需求，則我們於潛在及現有客戶中的聲譽及發展業務的能力亦會受到不利影響。透過渠道合作夥伴獲得的銷售收益與直接銷售獲得的收益組合的不可預測變動，或會導致經營業績波動。

我們的渠道合作夥伴可能會因其未違反監管規定而受到監管罰款或處罰，這可能會直接或間接影響我們的業務。我們無法確定其是否已侵犯或將侵犯任何其他方的合法權利或違反任何監管規定。我們不能排除因渠道合作夥伴的任何不合規事宜而產生責任或蒙受損失的可能性。我們無法向閣下保證，我們將能夠識別我們渠道合作夥伴的業務慣例中的違規或不合規情況，或該等違規或不合規情況將得到及時和適當的糾正。參與我們業務的渠道合作夥伴的法律責任及監管行動可能會影響我們的業務活動及聲譽，從而可能影響我們的經營業績。

我們在經營所在市場面臨激烈競爭，可能無法與現有及未來的競爭對手成功競爭。

我們在業務的各個方面均面臨激烈競爭，且我們預期該等競爭日後將持續增長。與我們相比，我們的許多競爭對手在中國擁有更長的經營歷史和經驗、更大的客戶群、更高的品牌知名度、更廣泛的商業關係以及更多的財務、技術、營銷和其他資源。因此，該等競爭對手可能能夠開發出更受企業用戶或廣告主歡迎的產品及服務，

風險因素

或能夠更快速有效地應對新的或不斷變化的機會、技術、法規或用戶需求。此外，我們的部分競爭對手可能能夠利用更大的現有客戶群及銷售網絡採取更激進的定價政策並提供更具吸引力的銷售條款。這可能導致我們失去潛在銷售或迫使我們以較低價格出售我們的產品及服務以保持競爭力，從而可能對我們的經營業績及財務狀況產生重大不利影響。

倘我們的任何競爭對手訂立業務夥伴關係或聯盟或籌集大量額外資金，或倘來自其他市場分部或地區市場的成熟公司擴展至我們的市場分部或地區市場，我們可能會面臨進一步競爭。任何現有或潛在競爭對手亦可能選擇基於不同的定價模式運營或降低價格以增加其市場份額。倘我們無法成功與現有或潛在競爭對手競爭，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到負面影響。

我們的品牌及品牌名稱對我們的成功至關重要。倘我們未能有效維持、推廣及提升我們的品牌，我們的業務及競爭優勢可能會受到損害。

我們相信，維持、推廣及提升我們的品牌及品牌名稱對拓展我們的業務至關重要。維持及提升我們的品牌及品牌名稱在很大程度上取決於我們能否繼續提供優質、設計精良、實用、可靠及創新的產品及服務，而我們無法向閣下保證我們會成功做到這一點。此外，有關我們行業或產品的負面宣傳亦可能會影響我們的品牌及聲譽，進而可能影響我們的業務。

我們基礎設施的錯誤、缺陷、中斷或其他性能問題可能會損害我們的聲譽及品牌，且我們可能會推出新產品或服務條款，而該等新產品或服務條款可能不被我們的客戶及其客戶所接受。此外，倘我們的客戶或其客戶在使用我們的產品或服務時有負面體驗，則可能會影響我們的品牌及行業聲譽。

我們相信，隨著市場競爭的加劇，品牌知名度的重要性將會提高。除我們以具競爭力的價格提供可靠及有用的產品及服務的能力外，我們品牌的成功推廣亦將取決於我們營銷工作的有效性。我們主要通過搜索引擎及社交網站上的廣告以及通過我們的直銷團隊、渠道合作夥伴及多個免費流量來源（包括客戶推薦及口碑）推廣我們的產品及服務。我們推廣品牌的工作涉及巨額成本及開支，我們擬於未來增加成本及開支。然而，我們無法向閣下保證，我們的營銷支出將帶來用戶或廣告客戶數量增加或收入增加，即使實現前述增加，該等收入增加未必足以抵銷我們建立及維持聲譽及品牌名稱所產生的開支。

風險因素

我們依賴高級管理層及其他主要僱員的持續服務及表現，任何人士的離職均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

我們未來的表現取決於我們的高級管理層（包括我們的聯合創始人、高級職員）及其他主要僱員的持續服務及貢獻，以監督及執行我們的業務計劃，並識別及尋求新的機會及產品創新。高級管理層或其他主要僱員的任何離職均可能嚴重延遲或阻礙我們實現戰略業務目標，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。我們的高級管理層團隊可能因高級管理人員的聘用或離職而不時發生變動，這亦可能會擾亂我們的業務。聘請合適的替代人員並將其整合到我們的業務中亦需要大量的時間、培訓和資源，並可能影響我們現有的企業文化。

倘我們無法吸引及挽留合資格人員，我們的業務可能會受到不利影響。

我們未來的成功部分取決於我們能否繼續吸引及挽留專門從事移動互聯網、雲計算及營銷和銷售的高技能人才。例如，經驗豐富的銷售人員可以與潛在客戶有效溝通，提供充分的客戶服務。我們的業務也依賴於高質量的銷售及客戶成功團隊，以提供充分的客戶服務支持我們的產品及服務。無法吸引或挽留合資格人員，或延遲聘用所需人員，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大損害。我們能否繼續吸引及挽留高技能人才，尤其是具備技術及工程技能的僱員以及在設計及開發軟件及互聯網相關服務方面具有豐富經驗的僱員，對我們未來的成功至關重要。倘我們失去任何管理層成員或主要人員的服務，我們可能無法找到合適或合資格的替代人員，並可能產生額外開支以招聘及培訓新員工，這可能會嚴重擾亂我們的業務及增長，因此對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

同時，我們業務的規模及範圍可能要求我們僱用及挽留能夠適應充滿活力、競爭激烈及充滿挑戰的業務環境的各類高效及經驗豐富的人員。中國SaaS及精準營銷行業對人才及合資格人員的競爭激烈，而中國合適及合資格的人選有限。該等人士的競爭可能導致我們提供更高的薪酬及其他福利以吸引及挽留彼等。此外，即使我們提供更高的薪酬及其他福利，我們亦無法向閣下保證該等人士會選擇加入我們或繼續為我們工作。倘我們未能吸引及挽留具備合適管理或其他專業知識的人員，或無法持續維持足夠的勞動力，我們的財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

風險因素

我們面臨與第三方支付相關的各種風險。

於往績記錄期，我們若干客戶透過第三方支付人向我們結算付款（「第三方支付安排」）。於2021年及2022年，第三方支付總額分別約佔我們同年從所有客戶收到的總付款的2.7%及1.1%。請參閱「業務－第三方支付安排」。我們獲大多數相關客戶及第三方支付人確認，彼等將承擔與第三方支付安排相關的所有風險，使我們免於面臨該等安排可能引起的任何糾紛。請參閱「業務－第三方支付安排」。然而，於往績記錄期，我們仍面臨與該等第三方支付安排有關的各種風險，包括第三方支付人可能因並無合約訂明欠付我們款項而提出返還資金申索，以及可能第三方清算人提出任何申索。倘第三方支付人或其清算人提出任何申索，或就第三方支付對我們提起或提出法律訴訟（無論是民事還是刑事），我們將不得不花費大量財務和管理資源對此類申索和法律訴訟進行抗辯，且我們的財務狀況及經營業績可能因此受到不利影響。

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

我們尋求建立由適合我們業務營運的組織框架、政策、程序及風險管理方法組成的風險管理及內部控制系統，並尋求持續改進該等系統。有關進一步資料，請參閱「業務－風險管理及內部控制」。然而，由於風險管理及內部控制系統的設計及實施存在固有限制，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、預防及管理所有風險。我們的內部控制程序旨在監控我們的運營並確保其整體合規。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。我們並非總能及時發現及防止欺詐及其他不當行為，而我們為防止及發現該等活動而採取的預防措施未必有效。

我們的風險管理及內部控制亦取決於僱員的有效實施。由於我們的業務規模龐大，我們無法向閣下保證有關實施不會涉及任何人為錯誤或失誤，這可能會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。由於我們日後可能會提供更廣泛及更多樣化的產品及服務，我們服務種類的多元化將要求我們繼續提升我們的風險管理能力。倘我們未能及時調整風險管理政策及程序以適應不斷變化的業務，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

風險因素

人工智能技術仍在不斷發展。人工智能技術的任何缺陷或濫用（不論是事實或傳聞，有意或無意，或是我們或其他第三方所為）均可能對我們的業務、聲譽及社會對人工智能解決方案的普遍接受度產生負面影響。

人工智能技術仍處於初步發展階段，並將繼續發展。與許多顛覆性創新類似，人工智能技術存在風險和挑戰，例如被第三方濫用於不當目的、破壞公眾信心甚至違反中國及其他司法權區的適用法律法規、偏見應用或大規模監控，這可能會影響用戶的看法、公眾意見及其採納。我們已採取一系列措施防止濫用我們的技術。然而，我們無法向閣下保證我們為防止技術被濫用而採取的措施將始終有效，或我們的技術不會被濫用或以不符合我們意圖或公眾期望的方式應用。人工智能技術的任何不當、濫用或過早使用（不論是事實或傳聞，有意或無意，或是我們或其他第三方所為）均可能會令潛在客戶對採用人工智能解決方案卻步，可能會損害社會對人工智能解決方案的普遍接受程度，可能招致負面宣傳並對我們的聲譽造成不利影響，甚至可能違反中國及其他司法權區的適用法律及法規，使我們面臨法律或行政訴訟、維權股東及／或其他組織的壓力以及監管機構的嚴格審查。我們應用人工智能技術及人工智能算法可能會對調查對象存在若干刻板印象而產生有偏見的分析 and 歧視，例如基於文化背景或性別得出不平等的風險評分。上述各項事件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，人工智能技術的缺陷或不足可能會損害相關產品及服務作出的決策及分析的準確性及完整性。例如，人工智能技術無法主動識別從互聯網收集的錯誤信息或欺詐信息，這可能會損害數據分析的準確性。無法保證我們將能夠及時發現及補救該等缺陷或不足，或根本無法發現及補救該等缺陷或不足。人工智能技術及解決方案的任何缺陷或不足（不論是事實或傳聞）均可能對我們的業務、聲譽、經營業績及前景造成重大不利影響。

我們使用開源技術可能會對我們的業務運營造成限制。

我們在業務中使用開源軟件，並預期日後將繼續使用開源軟件。儘管我們監控我們對開源軟件的使用以避免使我們的軟件受到我們無意的條件影響，但我們可能會面臨其他方的指控，聲稱擁有開源許可或尋求執行開源許可的條款，包括要求發佈開源軟件、衍生作品或我們使用該等軟件開發的專有源代碼。該等指控亦可能導致訴訟。許多開源許可的條款尚未得到法院的解釋。存在該等許可可能被解釋為對我們將產品

風險因素

商業化的能力施加意外條件或限制的風險。在此情況下，我們可能需要向第三方尋求許可，以繼續商業提供我們的軟件、以源代碼形式普遍提供我們的專有代碼、重新設計我們的軟件或在無法及時重新設計的情況下停止銷售我們的軟件，任何一項均可能對我們的業務及收入造成不利影響。

使用開源軟件使我們面臨許多其他風險和挑戰。開源軟件可由任何人進一步開發或修改。其他人可能會開發與我們競爭的該等軟件，或使該等軟件不再對我們有用。競爭對手亦有可能使用開源軟件開發自己的產品和服務，從而可能減少對我們產品和服務的需求。倘我們無法成功應對該等挑戰，我們的業務及經營業績可能會受到不利影響，且我們的開發成本可能會增加。

我們的服務及內部系統依賴高度複雜及技術性的軟件程序，倘其中包含未被發現的錯誤，我們的業務可能會受到不利影響。

我們的服務及內部系統依賴高度複雜及技術性的軟件程序。此外，我們的服務及內部系統取決於軟件程序存儲、檢索、處理及管理大量數據的能力。我們所依賴的軟件程序可能包含未被發現的錯誤或漏洞。部分錯誤可能僅在代碼發佈以供外部或內部使用後發現。我們所依賴的軟件程序中的錯誤或其他設計缺陷可能會導致客戶體驗不佳、延遲推出新功能或增強功能、導致錯誤或損害我們保護數據或知識產權的能力。倘發生上述任何情況，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到不利影響。

與僱員及其他第三方訂立的保密協議可能無法充分防止披露商業秘密及其他專有資料。

我們已投入大量資源開發我們的技術及專業知識。儘管我們與僱員訂立了載有保密及知識產權所有權條款的僱傭協議，但我們無法向閣下保證該等協議不會被違反，我們將及時或根本不會對任何違反行為有足夠的補救措施，或我們的專有技術、專業知識或其他知識產權不會以其他方式為第三方所知。此外，其他方可能獨立發現商業秘密及專有資料，從而限制我們對該等人士主張任何專有權利的能力。執行及釐定我們的專有權利的範圍可能需要昂貴且耗時的訴訟，而未能獲得或維持商業秘密保護可能會對我們的競爭地位產生不利影響。

風險因素

第三方未經授權使用我們的知識產權可能會損害我們的品牌及聲譽，而保護我們的知識產權所產生的開支可能會對我們的業務產生重大不利影響。

我們認為版權、商標及其他知識產權對我們的成功至關重要，並依賴商標及版權法、商業秘密保護、披露限制及限制使用我們知識產權的其他協議來保護該等權利。儘管我們與業務合作夥伴訂立的合約禁止未經授權使用我們的品牌、圖像、角色及其他知識產權，但我們無法向閣下保證彼等將始終遵守該等條款。該等協議可能無法有效防止機密資料的披露，且可能無法在未經授權披露機密資料的情況下提供足夠的補救措施。此外，第三方可能獨立發現商業秘密及專有資料，限制我們針對該等人士主張任何商業秘密權利的能力。監管未經授權使用我們的專有技術、商標及其他知識產權非常困難且成本高昂，且可能需要提起訴訟以保護我們的知識產權。日後訴訟可能導致大量成本及分散我們的資源，並可能干擾我們的業務，並對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

與我們的商標、品牌或網站類似的由第三方註冊的商標、購買的互聯網搜索引擎關鍵字及註冊的域名可能會對我們的客戶造成混淆，使客戶偏離我們的產品及服務，或損害我們的聲譽。

競爭對手及其他第三方可能會註冊或購買與我們類似的商標或互聯網搜索引擎關鍵字或域名，以將潛在客戶從我們的產品及服務轉移至彼等的產品及服務。我們過去曾因與第三方商標相似而未能為T雲註冊若干商標。防止該等不正當競爭活動存在固有的困難。倘我們無法阻止此類活動，競爭對手及其他第三方可能會驅使潛在客戶偏離我們的產品及服務，這可能會損害我們的聲譽並對我們的經營業績造成重大不利影響。

我們可能因侵犯知識產權而遭受第三方索賠。

我們在很大程度上依賴我們有效開發及維護與我們業務相關的知識產權的能力。然而，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其持有的專利、版權或其他知識產權而提出申索，不論該等申索是否有效。我們可能面臨侵犯第三方（包括我們的競爭對手）的商標、版權、專利及其他知識產權的指控，或我們參與不公平貿易行為的指控。我們的雲SaaS產品及精準營銷服務可能涉及有關侵犯知識產權、不正當競爭、侵犯隱私、誹謗及侵犯第三方權利的訴訟。知識產權的有效

風險因素

性、可執行性及保護範圍（尤其是在中國）仍在不斷演變。由於我們面臨日益激烈的競爭，且隨著訴訟成為解決中國商業糾紛的更常見方法，我們面臨更高的知識產權侵權索賠風險。

就知識產權申索進行抗辯成本高昂，並可能對我們的管理及資源造成重大負擔。此外，我們無法保證在所有情況下均能獲得有利的最終結果。該等知識產權申索可能會損害我們的品牌及聲譽，即使其無理取鬧或不會導致責任。任何由此產生的責任或開支，或為降低未來責任風險而須對我們的產品或服務作出的變動，均可能對我們的業務、經營業績及前景造成重大不利影響。

我們可能成為第三方的反競爭、騷擾或其他有害行為的對象，這可能會損害我們的聲譽並導致我們失去市場份額、客戶及收入。

我們可能成為第三方反競爭、騷擾或其他有害行為的目標。該等行為包括向監管機構作出的匿名或其他投訴。我們可能會因該等第三方行為而受到政府或監管機構的調查，並可能需要花費大量時間及產生大量成本來處理該等第三方行為，且無法保證我們將能夠在合理時間內最終反駁每項指控，或根本無法反駁。此外，任何人（不論是否與我們有關）均可匿名在網上發佈直接或間接針對我們的指控。客戶重視有關零售商、製造商及其貨品及服務的現成資料，並經常在未作進一步調查或驗證且不考慮其準確性的情況下就該等資料採取行動。社交媒體上的資料可用性幾乎是即時的，其影響亦然。社交媒體會立即發佈其訂閱者及參與者發佈的內容，通常不會進行過濾或檢查所發佈內容的準確性。所發佈的資料可能不準確及對我們不利，並可能損害我們的財務表現、前景或業務。損害可能是即時的，而我們並無補救或更正的機會。我們的聲譽可能因公開傳播有關我們業務的匿名指控或惡意陳述而受到負面影響，從而可能導致我們失去市場份額、客戶及收入。

我們的僱員或服務供應商的不當行為及疏忽可能損害我們的業務及聲譽。

我們僱員的不當行為及疏忽可能令我們承擔責任或受到負面報導。儘管我們已實施嚴格的人力資源風險管理政策，且我們已制定經管理層批准並分發予所有僱員的僱員手冊，其中載有廣泛的內部規則及指引，涵蓋最佳商業慣例、職業道德、欺詐預防

風險因素

機制及監管合規等領域，概不保證我們的僱員不會作出可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的不當行為或疏忽。

我們服務供應商的不當行為及疏忽可能使我們遭受業務中斷、負面宣傳或責任。儘管我們有嚴格的標準來選擇我們的服務供應商，但我們無法向閣下保證我們的服務供應商不會有不當行為或疏忽。我們業務中涉及的服務提供商的任何不當行為或疏忽可能會影響我們的業務活動及聲譽，從而可能影響我們的業務、經營業績及財務狀況。

我們在日常業務過程中可能面臨法律訴訟。倘該等法律程序的結果對我們不利，則可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們在日常業務過程中可能不時面臨法律訴訟，這可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響。我們可能會收到政府部門及監管機構有關我們遵守適用法律及法規的正式及非正式查詢，其中許多法律及法規仍在不斷演變並有待詮釋。我們的廣告客戶、媒體合作夥伴、競爭對手、民事或刑事調查及訴訟中的政府實體或其他第三方可能會因實際或被指稱的違法行為而向我們提出索賠。該等索賠可根據各種法律提出，包括但不限於廣告法、互聯網信息服務法、知識產權法、不正當競爭法、數據保護及隱私法、勞動及僱傭法、證券法、房地產法、侵權法、合同法、財產法及僱員福利法。我們亦可能因媒體合作夥伴或廣告客戶的行為而面臨訴訟。例如，倘我們幫助發佈或被視為由我們發佈的廣告為虛假或欺詐，或倘使用或被視為使用我們服務的業務從事欺詐、貪污、或其他不公平行為或以其他方式違反適用法律，我們、董事或高級管理層可能會面臨訴訟或監管行動。

於往績記錄期，並無任何行政處罰可單獨或總體對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響，及直至最後實際可行日期，並無任何針對我們的待決法律程序、仲裁或行政訴訟，而其可能單獨或總體對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大影響。然而，無法保證我們將能夠成功地在法律程序及行政訴訟中為自己辯護或維護我們在各種法律下的權利。即使我們成功地在法律及行政訴訟中為自己辯護或維護我

風險因素

們在各種法律下的權利，但對相關各方執行我們的權利可能昂貴、耗時且最終徒勞無功。該等行動可能使我們面臨負面宣傳、巨額金錢損失及法律抗辯費用、禁令救濟以及刑事及民事罰款及處罰，包括但不限於暫停或撤銷我們開展業務的許可證。

我們開展業務需要多項批文、執照、許可證及證書，未能獲得或重續任何該等批文、執照、許可證或證書均可能會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

根據我們營運所在司法權區的法律法規，我們開展業務須持有多項批文、執照、許可證及證書。遵守相關法律及法規可能需要大量費用，而發生任何不合規情況可能會令我們承擔責任。我們已制定並採取嚴格的內部程序，以確保業務營運符合所有相關法律法規，並確保我們就業務營運取得必要的批文、執照、許可證及證書。然而，我們無法保證我們將能取得所有必要批文、執照、許可證及證書。擁有大量可監督及規範我們經營所在行業權力的監管部門未必像我們一樣解釋相關法律法規。此外，隨著我們經營所在行業的監管體系不斷發展，新法律、法規及監管規定不時獲頒佈及執行。我們或須為現有業務或未來可能擴展的新業務範圍取得目前尚未取得的批文、執照、許可證及證書。倘出現不合規事項，我們或會產生巨額費用並分散大量管理層時間以糾正相關事項。倘我們將來無法取得相關法律法規所規定的全部必要批文、執照、許可證及證書，或倘我們被視為在沒有取得所規定的若干批文、執照、許可證及證書的情況下開展業務營運，則我們或會被處以罰款或我們未取得全部必要批文、執照、許可證及證書的相關業務部門或設施或須暫停運營，這可能會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。有關業務營運所需必要批文、執照、許可證及證書的進一步詳情，請參閱「監管概覽」。我們亦可能因未能遵守政府法規而遭受不利宣傳，這會對我們的聲譽造成負面影響。

我們面臨與國際貿易政策、地緣政治及貿易保護措施有關的風險。

國家之間政治及經濟關係惡化、我們運營所在國家的政府機關實施的制裁及出口管制以及其他地緣政治挑戰（包括但不限於經濟及勞動狀況、關稅、稅項及其他成本增加以及政治不穩定）均可能對我們的運營造成負面影響。此外，對通貨膨脹、能源成本、地緣政治摩擦、資本市場波動及流動資金問題的擔憂日後可能造成營運環境困難。

風險因素

於往績記錄期，我們與海外媒體平台合作的精準營銷服務僅產生少量收入。基於目前地緣政治緊張局勢及國際貿易政策，我們面臨日益嚴峻的挑戰。於往績記錄期，我們通過有關平台（即一家俄羅斯跨國科技公司運營的互聯網搜索引擎）分發營銷內容。該等緊張局勢及政策的未來發展可能會導致經濟及貿易制裁轉變，或會對我們與該海外媒體平台或其他海外媒體平台的業務產生負面影響，從而對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響。

未來擴張計劃受到不確定性及風險的影響，並可能導致我們日後的成本增加。

作為業務戰略的一部分，我們擬通過招聘研發、銷售及客戶成功團隊員工、採購及升級設備及相關基礎設施以及進行戰略投資及收購以增強我們的產品及服務供應及擴大業務規模。詳情請參閱「業務－我們的戰略」及「未來計劃及[編纂]用途」。然而，由於我們可能無法控制的因素，例如技術障礙、財務資源是否充裕以及我們為業務擴張僱用足夠及稱職員工的能力，我們無法保證可以成功實施有關業務戰略，或可以根據我們的計劃時間表及估計成本實施有關業務戰略。此外，我們的總成本將因額外折舊、員工成本及間接費用而增加。特別是，我們預計將產生大量資本支出用於投資我們的SaaS及底層技術基礎設施，這將導致投資現金流出增加。我們還預期，與SaaS業務相關的寬帶及其他硬件成本的絕對金額及百分比將會增加。另一方面，由於我們無法控制的因素，例如整體市場狀況、中國經濟環境以及我們的潛在客戶對我們的產品及服務的整體開支及其日後增長趨勢的變化，擴張計劃可能無法產生我們預期的好處（例如收入及毛利率的增加可能不如預期）。

我們業務的持續擴張亦可能為我們的管理、營運及財務資源帶來巨大壓力。因此，無法保證我們的業務將實現預期增長或我們的業務將可獲利。鑒於有關不確定性，無法保證我們的未來計劃將在預定時間範圍內實現或完成，或我們的目標將全部或部分實現。我們未來的業務、盈利能力及財務狀況可能會受到重大不利影響。

風險因素

我們進行戰略性收購及投資的策略可能會失敗，並可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

作為我們業務增長戰略的一部分，我們日後可能會收購或投資我們認為可擴展及加強我們的媒體平台資源、變現能力及技術能力的業務或公司。我們實施收購戰略的能力將取決於我們物色合適目標的能力、我們與彼等按商業上合理的條款及在所需時限內達成協議的能力，以及完成收購所需的融資情況，以及我們取得任何所需股東或政府批准的能力。我們的戰略收購及投資可能使我們面臨不確定因素及風險，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、收益或增加收入的機會、進入我們經驗有限或並無經驗的市場（而競爭對手在該等市場上具有更強的市場地位）的不確定性、與整合所收購業務及管理更大業務相關的成本及困難，以及分散我們的資源及管理層注意力。我們未能解決該等不確定因素及風險可能會對我們的流動資金、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。即使我們能夠成功收購或投資合適的業務，我們無法向閣下保證我們將實現有關收購或投資的預期回報。截至最後實際可行日期，我們尚未物色或尋求任何收購目標。倘我們日後未能物色或收購合適項目或達致有關收購或投資的預期回報，則我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。

收購亦構成我們可能須承擔與被收購公司及其管理層於收購前後的行動有關的繼承者責任的風險。我們就收購或投資進行的盡職調查可能不足以發現未知責任，而我們從被收購公司或投資目標公司的賣方及／或其股東獲得的任何合約擔保或彌償可能不足以保護我們免受實際責任或補償我們的實際責任。與收購或投資相關的重大責任可能會對我們的聲譽造成不利影響，並減少收購或投資的利益。此外，倘被收購公司的管理團隊或主要僱員的表現未如預期，這可能會影響該被收購公司的業務表現，進而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

任何有關本公司、董事、僱員或產品及服務的負面報導（不論其真實性如何）均可能對我們的業務造成不利影響。

我們的形象很容易受到公眾對我們整體業務的看法所影響，這不僅包括我們產品及服務的效率、安全性及競爭力，亦包括我們的企業管理及文化。我們無法保證任何人不會有意或無意地散佈有關我們的資料，尤其是有關我們產品及服務的效率及安全性或我們內部管理事宜的資料，而這可能會導致公眾對我們產生負面看法。任何有關

風險因素

本公司、董事、僱員或產品及服務的負面宣傳（不論真實性如何）均可能導致客戶失去信心或難以留住或招聘對我們業務營運至關重要的人才。因此，我們的業務、財務狀況、經營業績、聲譽及前景可能受到重大不利影響。

我們受連串不斷發展的ESG相關法律法規所約束，並會面臨轉型風險。社會趨勢、政治政策、法律法規不時變化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。

我們的業務運營受主管部門頒佈的ESG相關法律法規所約束。我們正制定ESG政策，並預期會實施相關政策及程序以確保我們遵守適用的法律法規。請參閱「業務—環境、社會和管治事宜」。截至最後實際可行日期，我們並無因任何不遵守健康、工作安全、社會或環境法規的行為而被處以重大罰款或處罰。然而，社會趨勢及政治政策不斷演變，與ESG相關的法律法規持續頒佈，且ESG相關法律法規可能存在不同詮釋。我們無法向閣下保證我們將完全遵守不斷變化的法律法規。法律法規的任何變化或其詮釋的任何變化，均可能大幅增加我們的合規成本。此外，任何不遵守相關法律法規的行為都可能使我們面臨罰款、處罰及其他法律責任，並對我們的聲譽及信譽產生負面影響，繼而進一步對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

此外，越來越嚴謹的ESG相關法規及政策可能會帶來潛在轉型風險。我們可能需要作大額投資來轉變我們的業務及運營。未能及時適應新規則或根本無法適應新規則可能導致我們的市場份額及商業機會輸給競爭對手，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們可能沒有足夠的保險覆蓋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、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。

我們面臨與我們業務有關的各種風險，且可能缺乏足夠的保險保障或並無相關保險保障。截至最後實際可行日期，我們並無任何業務責任或中斷保險以保障我們的營運。我們已確定，就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使該等保險對我們的業務及目的而言不切實際。然而，任何未投保的業務中斷均可能導致我們產生巨額成本及分散資源，從而可能對我們的業務及經營業績產生不利影響。

風險因素

金融市場及經濟狀況的中斷可能會影響我們籌集資金的能力。

信貸市場惡化及相關金融危機以及各項其他因素（包括證券價格極端波動、流動資金及信貸可用性嚴重下降、若干投資的評級下調及其他估值下降）均可能導致全球經濟急劇下滑。政府過往已採取前所未有的行動，以通過為金融市場提供流動性及穩定性解決及糾正該等極端的市場及經濟狀況。倘該等行動不成功，經濟狀況轉差可能會對我們及時按可接受的條款籌集資金（如有需要）的能力產生重大影響，或根本無法籌集資金。

於2020年，COVID-19對全球多個國家的經濟增長造成不利影響，而此情況是否將導致經濟長期下滑仍為未知之數。此外，於2020年12月31日，英國退出歐盟的過渡期結束。英國脫歐可能會對歐洲以及全球經濟及市場狀況造成不利影響，且可能會導致全球金融及外匯市場的不穩定。目前尚未清楚該等挑戰及不確定性是否將得到控制或解決，以及其長遠而言可能對全球政治及經濟狀況造成的影響。任何全球經濟的嚴重或長期放緩均可能導致金融市場中斷，這可能會對我們籌集資金的能力造成重大不利影響。

我們的部分租賃物業的法律瑕疵及未能續簽現有租賃或為我們的租賃物業找到合適的替代方案可能會對我們的業務造成重大不利影響。

我們租賃的物業主要用作辦公室。我們可能無法於當前期限到期時按商業上合理的條款成功延長或重續該等租賃或根本無法延長或重續該等租賃，因此可能會被迫遷移受影響的營運場所。這可能會中斷我們的營運並導致重大的搬遷開支，從而可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。此外，我們與其他企業競爭若干地點或理想規模的場所。因此，即使我們能夠延長或重續我們的租賃，但由於對租賃物業的高需求，租金可能會大幅增加。

截至最後實際可行日期，我們租賃物業的部分出租人尚未向我們提供物業所有權證或任何其他文件以證明彼等有權向我們租賃該等物業。倘我們的出租人並非物業的擁有人，且彼等未取得擁有人或其出租人的同意，我們的租約可能會失效。倘發生此情況，我們可能須與擁有人或有權租賃物業的各方重新磋商租約。我們的部分租賃物業於訂立租約時亦已按揭，而出租人並無向我們提供證明其已事先取得相關按揭人同意租賃物業的文件。倘按揭持有人取消抵押品贖回權並將物業轉讓予另一方，則有關

風險因素

租約可能無效且對該物業的受讓人不具約束力。此外，我們部分租賃物業的實際用途與該等業權證書或相關授權文件所載用途不一致。我們其中一項租賃物業位於劃撥的國有土地上，而業主未能提供相關文件證明該劃撥土地的租賃合法性。我們不會因此受到任何處罰，但我們可能無法繼續租賃該物業。董事認為我們對該物業的使用將不會個別或共同對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。即使我們須遷出該物業，我們相信我們將能夠輕易找到相若的物業進行搬遷，且我們可能因搬遷而產生的成本及開支並不重大。截至最後實際可行日期，我們並未發現任何所有權爭端或糾紛或第三方索償，且我們並無被處以任何行政處罰。

此外，截至最後實際可行日期，我們租賃物業的若干租賃協議尚未按照適用中國法律法規的規定向中國政府主管部門登記備案。我們無法向閣下保證出租人將會合作並及時完成登記。儘管未能完成租賃協議的登記及備案不會影響該等租約的有效性或妨礙我們使用相關物業，但倘若我們未能於相關中國政府部門提出要求後糾正該不合規，我們可能就該等未登記的各項租賃物業被處以最高人民幣10,000元的罰款。

此外，未來隨著業務的擴展，我們可能需要在租賃場所建設更多數據中心。該等建設項目會受到中國的相關監督及審批程序制約。根據中國法律，建設項目必須在建設前獲得多個政府部門的監管批文，包括項目批文及備案、建設用地及項目規劃批文、節能審查及建築工程施工許可證。建設工程竣工後，在使用建設項目之前，須完成中國法律規定的若干批文、備案或其他程序，如施工驗收報告、節能驗收檢查及消防安全備案。由於法律法規複雜，我們無法向閣下保證將能夠就建設或使用我們的數據中心獲得所有相關批文、許可證、備案或符合所有相關法律要求。倘我們未能按照中國法律規定或及時取得所有必要的建設項目批文、許可證、備案或在使用已建項目前完成所需程序，則可能使我們受到法律或監管制裁，例如被罰款、暫停建設或使用該等物業、在指定限期前整改上述不合規或在有限情況下要求我們搬離有關物業或拆除項目。

風險因素

我們使用第三方代理人就社會保險及住房公積金作出供款，此舉可能會使我們受罰。

在中國營業的公司須在主管部門完成相關登記，並就社會保險及住房公積金作出供款，而供款金額相等於僱員薪金（包括獎金及津貼）的某個百分比，惟以僱員所在地區的當地政府不時指定的最高金額為限。我們使用第三方代理人為我們小部分僱員的社會保險及住房公積金作出供款。據我們的中國法律顧問所告知，委聘第三方人力資源機構代繳社會保險及住房公積金的做法可能不完全符合中國法律法規的規定。倘相關政府主管部門認為委聘第三方人力資源機構代繳社會保險及住房公積金的相關安排不符合相關中國法律法規的規定，則我們可能會受到行政處罰。截至最後實際可行日期，我們並無因未直接就社會保險及住房公積金作出供款而收到有關政府機關的任何警告通知或受到任何行政處罰或其他紀律處分或接獲任何僱員的勞動仲裁申請。然而，倘若有關主管政府機關認為該第三方代理人安排並不符合有關住房公積金的相關中國法律法規規定，我們或會遭勒令於規定期限內向有關地方機關支付欠繳數額，否則政府機關可向人民法院申請強制執行，但相關中國法律法規並未規定罰則；而就社會保險而言，我們或會遭勒令於一定期限內支付欠繳數額及相當於自欠繳之日起每日按欠繳總額的0.05%計的滯納金，如未能支付，我們可能面臨金額相當於欠繳總額的一至三倍的罰款。據我們的中國法律顧問告知，倘若我們能按規定於一定期限內向有關機關支付欠繳數額，則相關政府機關對我們徵收罰款的可能性不高。我們無法向閣下保證，地方部門不會因我們過往的不合規而對我們徵繳費用、罰金或施以其他行政處分。

與在中國經營業務有關的風險

我們可能依賴外商獨資企業支付的股息及其他股權分派為我們可能需要的任何現金及融資需求撥資，而中國附屬公司向我們付款的能力若遭到任何限制，我們開展業務的能力可能會受到重大不利影響。

我們為控股公司，且我們可能會依賴外商獨資企業支付的股息及其他股權分派以滿足現金及融資要求，包括向股東支付股息及其他現金分派以及償還我們可能產生的任何債務所需的資金。此外，倘中國附屬公司日後自身產生債務，規管該債務的文

風險因素

據可能會限制彼等向我們派付股息或作出其他付款的能力。此外，稅務當局可能會要求我們的中國附屬公司根據其目前與可變利益實體訂立的合約安排調整應課稅收入金額，從而對彼等向我們支付股息及其他付款的能力產生重大不利影響。請參閱「一 與企業架構及合約安排有關的風險 — 我們的合約安排可能受中國稅務機關審查，而倘發現我們欠繳額外稅款，則我們的全面收益淨額及 閣下的投資價值可能大幅減少」。

中國附屬公司向我們支付股息或進行其他付款的能力遭到任何限制都可能嚴重不利限制我們的增長、進行可能對業務有利的投資或收購、支付股息或以其他方式資助及開展業務的能力。亦請參閱「一 倘就中國所得稅而言我們被歸類為中國居民企業，相關分類可能會令我們及非中國股東產生稅收及影響」。

政府對匯兌的規管可能限制我們有效動用收入的能力，並影響 閣下的投資價值。

人民幣兌外幣及在若干情況下將貨幣匯出中國受限於相關中國外匯法律法規。根據現行的中國外匯法律法規，倘遵守若干程序要求，可在未經國家外匯管理局事先批准的情況下，以外幣支付經常賬戶項目，如利潤分配以及貿易及服務相關的外匯交易。然而，人民幣兌換成外幣並匯出中國以支付資本開支（例如償還外幣計值貸款）的情況則須獲得適當政府當局的批准或進行登記。

中國政府可能按照適用法律監管資本賬戶及經常賬戶的跨境交易。由於我們的絕大部分收入以人民幣收取，倘我們未能遵守相關中國外匯法律法規或政策，我們未必能以外幣向股東（包括股份持有人）派付股息。

此外，我們面臨未來國際匯率波動的風險，這可能對我們財務業績造成不利影響。人民幣兌其他貨幣的價值或須遵守不同國家的政策、國際經濟及政治動態，以及當地市場的供需狀況。難以預測未來市場力量、政府政策或其他因素會可能如何影響人民幣與其他貨幣之間的匯率。我們的若干海外附屬公司的功能貨幣為人民幣以外的貨幣。於報告期末，該等實體的資產及負債按報告期末的現行匯率換算為人民幣，而

風險因素

其損益表乃按年內加權平均匯率換算為人民幣。所產生的匯兌差額於其他全面收益確認，並於匯兌波動儲備中累計。於2021年、2022年及2023年，我們錄得因境外業務換算而產生的匯兌差額人民幣0.2百萬元、人民幣43.5百萬元及人民幣9.4百萬元，於其他全面虧損中確認。

中國有關中國居民境外投資活動的法規可能限制中國附屬公司增加註冊資本或向我們分派利潤的能力。未能遵守相關法律法規或會使我們或中國居民實益擁有人根據中國法律承擔責任及處罰。

於2014年7月，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》（「37號文」）。37號文規定，中國居民（包括中國個人及中國公司實體以及由於經濟利益而慣常居住於中國的境外個人）須就其直接或間接境外投資活動向國家外匯管理局或其地方分局進行登記。37號文進一步規定，倘境外特殊目的公司發生名稱及經營期限等境外特殊目的公司的基本信息變更，或發生中國個人股東增資、減資、股權轉讓或置換、合併或分立等重要變更後，應到國家外匯管理局辦理變更登記手續。37號文適用於該等身為中國居民的股東及可能適用於我們日後進行的任何境外收購。

倘該等身為中國居民的股東未能根據適用法律辦理規定的登記手續或更新先前備案的登記，中國附屬公司或被禁止向我們分配其利潤或任何減資、股份轉讓或清盤所得，且我們亦可能會被禁止向中國附屬公司進行額外注資。於2015年2月，國家外匯管理局頒佈《關於進一步簡化和改進直接投資外匯管理政策的通知》（「第13號通知」），其自2015年6月生效並由國家外匯管理局於2019年12月30日作進一步修訂。根據第13號通知，外來直接投資及對外直接投資的外匯登記（包括37號文所規定者）將可向合資格的銀行（而非國家外匯管理局）申請備案。合資格的銀行將在國家外匯管理局的監督下直接進行申請審核及受理登記。

我們致力於遵守並確保受法規規限的股東將遵守相關國家外匯管理局規則及法規。截至最後實際可行日期，就我們所深知，趙緒龍先生及朱水納女士（均為中國居民）已根據37號文完成初步登記。然而，我們未必能完全獲悉所有持有本公司直接或間接權益的中國居民身份，亦概不保證該等中國居民將根據我們的要求作出或取得適

風險因素

用登記或持續遵守37號文或其他相關規則的所有規定。相關股東未有或未能遵守該等法規所載登記程序或會令我們遭罰款及法律制裁，如限制跨境投資活動，或限制中國外商獨資附屬公司通過削減資本、轉讓股份或清算面向我們分派股息及所得款項的能力。此外，未能遵守上述各項外匯登記規定可能須根據中國法律承擔規避適用外匯法律法規的責任。因此，業務營運及向閣下分派溢利的能力可能受到重大不利影響。

併購規定及若干其他中國法規就外國投資者對中國公司的若干收購制訂相對全面而複雜的監管規定，從而可能使我們在中國通過收購尋求增長更加困難。

六個中國監管機構於2006年採納並於2009年修訂併購規定，其(其中包括)制訂程序及規定。因此，如適用法律法規所規定，外國投資者的併購活動或須遵守全面而相對複雜的監管規定。有關規定要求(其中包括)外國投資者於取得中國境內企業控制權的控制權變更交易進行前且涉及以下任何情況應向商務部進行申報：(i)涉及任何重點行業；(ii)該交易涉及會影響或可能影響國家經濟安全的因素；或(iii)該交易將導致持有馳名商標或中國老字號的境內企業控制權變更。我們預期，我們的進一步併購將不會觸發在上述各種情況下向商務部進行有關申報或由其他中國政府當局進行審查的規定。此外，由全國人大常委會於2007年發佈並最近於2022年6月24日修訂的《中華人民共和國反壟斷法》規定，被認定為經營者集中及涉及特定營業額門檻的單位的交易須於交易完成前通知國務院反壟斷執法機構並通過其審查。再者，於2011年9月生效的《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》以及於2021年1月生效的《外商投資安全審查辦法》規定，外國投資者收購從事關係國防安全的若干行業的中國公司在完成任何該等收購之前須接受安全審查。

併購規定(其中包括)進一步旨在規定，中國公司或個人為實現境外上市目的而設立並直接或間接控制的境外特殊目的公司或特殊目的公司，且該等特殊目的公司以交換境外公司股份的方式收購中國公司股份或股權，須在該特殊目的公司的證券於境外證券交易所上市及交易前獲得中國證監會批准。

風險因素

我們可能尋求與業務及營運形成互補的潛在戰略收購。根據該等法規的規定完成相關交易可能相當費時，且完成任何規定的批准程序可能影響我們完成有關交易的效率，繼而可能影響我們擴大業務或維持市場份額的能力。

中國法律顧問認為，根據其對當前中國法律法規的理解，中國證監會就[編纂]的批准並非必須，此乃由於(i)中國證監會目前尚未發佈任何關於與我們類似的[編纂]是否受併購規定約束的明確規則或解釋；(ii)外商獨資企業並非通過併購中國公司或個人（按併購規定的定義）擁有的國內公司而成立；及(iii)併購規定並無明確將合約安排歸類為受併購規定約束的交易類型。近期，相關當局頒佈《關於依法從嚴打擊證券違法活動的意見》。該等意見強調要加強對非法證券活動的管理及對中資公司境外上市的監督，並建議採取有效措施，如推動相關監管體系建設以應對中資境外上市公司面臨的風險及事件。請參閱「監管概覽－法規－有關外匯的法規－境外上市及併購」。由於該等意見為近期頒佈，尚未頒佈正式指引及相關實施細則，且該等意見的闡釋日後或會再有發展。我們無法向閣下保證未來頒佈的任何新規定或法規將不會對我們提出額外要求。倘日後確定本次[編纂]須獲得中國證監會或其他監管機構批准或完成其他程序，我們可能會因未能就本次[編纂]尋求中國證監會批准或其他政府授權而面臨被中國證監會或其他中國監管機構行政處罰。此外，倘中國證監會或其他監管機構頒佈新的規則或解釋，要求我們就本次[編纂]獲得其批准或完成所需備案或其他監管程序，我們可能無法獲得對該等批准要求的豁免，且無法確定是否以及何時建立獲得該豁免的程序。因此，未能遵守該等法律法規可能會對我們於中國的營運處以罰款及處罰、限制我們於中國境外支付股息的能力、限制我們於中國的營運優惠待遇、延遲或限制本次[編纂]的[編纂]匯回中國，停止本次[編纂]或導致可能對業務、財務狀況、經營業績及前景以及股份的[編纂]產生重大不利影響的其他行動。於結算及交付所[編纂]的股份前，倘我們未能遵守適用法律法規，監管機構亦可能採取行動要求我們或建議我們停止本次[編纂]。

倘我們未能遵守適用法律法規，中國證監會或其他中國監管機構亦可能採取行動，要求我們或建議我們在結算及交付所[編纂]之前停止本次[編纂]或未來籌資活動。因此，倘閣下在結算及交付之前參與市場交易或其他活動並期待能完成結算及交付，閣下須承擔結算及交付可能不會發生的風險。此外，倘中國證監會或其他監管機

風險因素

構頒佈適用於本次[編纂]或日後集資活動的新規則或解釋，要求我們就本次[編纂]或未來籌資活動取得其批准或完成規定的備案或其他監管程序，如或當已建立獲得該豁免的程序，我們亦未必能取得有關批准規定的豁免。有關批准、備案或其他規定的任何不確定性或負面報導均可能對我們的業務、前景、財務狀況、聲譽及股份的[編纂]產生重大不利影響。

未能遵守有關僱員股權激勵計劃登記規定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。

根據中國法律法規，參與境外上市公司股權激勵計劃的中國居民須向國家外匯管理局或其他地方分局登記並完成若干其他手續。請參閱「監管概覽－法規－有關外匯的法規－中國居民境外投資及股權激勵計劃外匯登記」。我們及我們參與股權激勵計劃的中國居民僱員將須於本公司於香港上市時遵守該等法規。倘我們或任何該等中國居民僱員未能遵守該等法規，我們或有關僱員、諮詢師及顧問可能面臨罰款及其他法律或行政制裁。為全面遵守相關法律法規或政策，我們根據中國法律為董事、高級行政人員及僱員採納其他激勵計劃的能力可能受到限制。

倘就中國所得稅而言我們被歸類為中國居民企業，相關分類可能會令我們及非中國股東產生稅收及影響。

根據企業所得稅法及其實施條例，在中國境外成立而「實際管理機構」在中國境內的企業被視為中國居民企業。實施條例將「實際管理機構」界定為企業的業務、生產、人員、賬務及財產等實施實質性全面控制及管理的機構。國家稅務總局於2009年4月22日發佈《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》且最近於2017年12月29日作修訂（「82號文」），當中載明認定在境外註冊成立惟由中國控制的企業的「實際管理機構」是否位於中國的若干具體標準。儘管82號文僅適用於中國企業或中國企業集團控制的境外企業，惟該通知載明的標準可能反映國家稅務總局對判定所有境外企業稅收居民地位時如何適用「實際管理機構」標準的整體立場。根據82號文，中國企業或中國企業集團控制的境外註冊成立企業同時符合以下條件的，方將判定其為「實際管理機構」在中國境內的中國稅收居民，並就其全球收入

風險因素

徵收中國企業所得稅：(i)日常經營管理的主要場所位於中國；(ii)企業的財務及人事決策由位於中國的機構或人員決定，或需要得到位於中國的機構或人員批准；(iii)企業的主要財產、會計賬簿及記錄、公司印章、董事會及股東決議案等位於或存放於中國；及(iv)至少50%有投票權的董事會成員或高層管理人員經常居住於中國。

我們認為，為中國稅收目的，我們於中國境外的實體均非中國居民企業。然而，企業的稅收居民身份由稅務監管機構依法判定。倘中國稅務監管機構依法判定我們就企業所得稅目的而言為中國居民企業，我們將就全球收入按25%的稅率繳納企業所得稅，且我們將須遵守中國企業所得稅的申報責任。

閣下可能須就從我們收取的股息繳納中國預扣稅及就轉讓股份變現的任何收益繳納中國所得稅。

根據中國現行的稅法，倘我們向非中國企業股東派付的任何股息被視作來自中國，則須按稅率10%（就非中國企業股東）或20%（就非中國個人股東）繳納中國預扣稅。此外，倘就股份的銷售或其他處置變現的收益被視作來自中國，則須按稅率10%（就非中國企業股東）或20%（就非中國個人股東）繳納中國所得稅。任何中國稅務責任可根據適用稅務條約減少。然而，倘我們被視為中國居民企業，並不明確非中國股東能否獲得其稅務居民國家與中國之間的稅務條約的利益。任何中國稅項可能減少閣下投資B類股份的回報。

我們可能無法就中國附屬公司通過香港附屬公司向我們支付的股息獲得相關稅務安排項下的若干優惠。

我們為根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，故依賴來自外商獨資企業的股息及其他權益分派以滿足部分流動資金需求。根據企業所得稅法，10%的預扣稅率目前適用於中國「居民企業」向外國企業投資者派付的股息，惟有關外國投資者註冊成立的司法權區與中國訂有規定優惠稅項待遇的稅務條約除外。根據於2006年12月8日頒佈的《內地和香港特別行政區關於對所得稅避免雙重徵稅和防止偷漏稅的安排》，倘香港居民企業直接擁有中國企業股份至少25%，該預扣稅率可減至5%。於2018年2月3日，

風險因素

國家稅務總局頒佈《國家稅務總局關於稅收協定中「收益所有人」有關問題的公告》，當中訂明於分析申請人是否被確認為受益所有人時考慮的不同因素。倘香港附屬公司未被視為受益所有人，彼等可能無法享有5%的稅收優惠稅率。

此外，於2020年1月生效的《非居民納稅人享受協定待遇管理辦法》規定，非居民納稅人自行判斷彼等是否合資格享受稅收協定的優惠稅收待遇，並向稅務部門備案相關材料。根據其他相關稅務規則及法規，享受寬減預扣稅率亦須符合其他條件。請參閱「監管概覽－法規－有關中國稅務的法規－股息預扣稅」。於可預見的未來，我們擬將自中國附屬公司產生的所有盈利再投資用於我們於中國的業務的營運及擴充。概無法向閣下保證我們對合資格享受優惠稅收待遇的判斷將不會受到有關稅務部門的質疑，或我們將能夠完成向有關稅務部門作出的必要備案，並就中國附屬公司向香港附屬公司派付的股息享受安排項下5%的優惠預扣稅率。

我們及股東面臨與間接轉讓中國居民企業股權、中國境內非中國公司財產或非中國公司擁有的中國境內不動產有關的不確定因素。

於2015年2月3日，國家稅務總局頒佈《關於非居民企業間接轉讓財產企業所得稅若干問題的公告》（「第7號公告」），並於2017年10月17日及2017年12月29日進行修訂，部分取代及補充國家稅務總局於2009年頒佈的《關於加強非居民企業股權轉讓所得企業所得稅管理的通知》（「698號文」）之前的規定。根據第7號公告，非居民企業通過實施不具有合理商業目的的安排，「間接轉讓」中國居民企業股權等資產，規避中國企業所得稅納稅義務的，應重新定性該間接轉讓交易，確認為直接轉讓中國應稅資產。因此，該間接轉讓所得的收益須繳納中國企業所得稅。根據第7號公告，「中國應稅資產」包括中國境內機構財產、中國境內不動產、在中國居民企業的權益性投資資產等。轉讓非中國居民企業直接持有的中國應稅資產所得的收益須繳納中國企業所得稅。在判斷交易安排是否出於「合理商業目的」時，應考慮的因素包括：

- 相關境外企業股權主要價值是否來自於中國應稅資產；
- 相關境外企業資產是否主要由直接或間接在中國境內的投資構成；

風險因素

- 相關境外企業取得的收入是否主要來源於中國境內；
- 境外企業及直接或間接持有中國應稅資產的附屬企業能否通過其實際履行的功能及所面臨的風險證實具有經濟實質；
- 相關境外企業現有業務模式及相關組織架構的存續時間；
- 間接轉讓中國應稅資產的收益於中國境外應繳的所得稅；
- 直接轉讓中國應稅資產安排的可替代性；及
- 該直接轉讓的稅收情況及適用稅法條約或類似安排。

間接境外轉讓中國營業機構或場所資產所得收益將納入中國營業機構或場所的企業所得稅備案，並將須繳納25%的中國企業所得稅。倘中國境內不動產或在中國居民企業的權益性投資資產獲轉讓且與非居民企業的中國營業機構或場所並無關連，則須繳納10%的中國企業所得稅，惟根據適用稅務條約或類似安排享有可動用的稅收優惠待遇。有責任作出轉讓付款的一方擁有轉讓相關的預扣責任。倘支付方未能預扣充足稅項，轉讓人須於法定時限內親身向稅務監管機構申報及繳納有關稅項。滯納適用稅項的轉讓人須交付滯納金或罰款且作出其他糾正措施。倘投資者通過公開證券交易所購入股份，則第7號公告不適用於投資者通過公開證券交易所進行的股份銷售。

我們面臨有關應用第7號公告及698號文的先前規定的不確定因素，包括有關過去及未來若干涉及中國應稅資產的交易（如境外重組、出售我們境外附屬公司股份或投資）的申報及其他義務。我們可能須在交易中履行備案義務或作為轉讓人納稅，或須作為受讓人履行預扣義務。倘由非中國居民企業的投資者轉讓股份，中國附屬公司可能須根據698號文及第7號公告協助辦理備案登記。我們可能需分配寶貴資源，以遵守698號文及第7號公告，要求我們向其購買應稅資產的相關轉讓人遵守該等規則，或證明我們根據該等規則無須納稅，這可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

可能難以向我們或本文件所列居住於中國的董事或高級職員送達法律程序文件或在中國針對彼等執行外國法院判決。

我們的董事及行政人員大部分居於中國。可能難以向若干董事及高級職員送達中國境外的法律程序文件，包括根據適用證券法律引起的相關事項。此外，中國並無與若干國家訂立相互認可和執行法院判決的條約，而閣下可能難以於中國對我們或我們的董事或高級職員執行中國境外法院判決（中國並無與該等境外法院訂立相互認可和執行法院判決條約）。

於2006年7月14日，中國內地與香港訂立《關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行當事人協議管轄的民商事案件判決的安排》（「2006年安排」），據此，持有由香港法院作出要求支付款項的最終判決的書面協議管轄的民商事案件當事人，可向中國法院申請認可及執行有關判決。同樣，持有由中國法院作出要求支付款項的最終判決的書面協議管轄的民商事案件當事人，可向香港法院申請認可及執行有關判決。書面協議管轄指當事人自2006年安排生效之日起訂立任何的書面協議，明確指定中國內地法院或香港法院為唯一具管轄權審理糾紛的法院。因此，倘糾紛當時人未協商訂立書面協議管轄，則不可能在中國內地執行香港法院作出的判決。儘管安排已於2008年8月1日生效，惟根據安排作出的任何行動的結果及成效仍為未知之數。於2019年1月18日，最高人民法院與香港特區政府簽署《關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行民商事案件判決的安排》（「2019年安排」），旨在根據書面雙邊協議管轄以外的準則建立一個更加清晰及明確的機制，以在中國內地與香港相互認可及執行更廣泛的民商事案件判決。2019年安排於2024年1月29日生效並取代2006年安排。

風險因素

倘違反《中華人民共和國勞動合同法》、任何勞工短缺、勞工成本增加或其他影響我們勞動力的因素均可能對我們的業務、盈利能力及聲譽造成不利影響。

我們預期我們的勞工成本（包括工資及僱員福利）將以與中國整體經濟及平均工資同等的水平增加，而中國的整體經濟及平均工資近年來有所增加，並預期將繼續增長。

在與僱員訂立勞動合同、以僱員為受益人向指定政府機關繳交養老金、住房公積金、醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險等多項法定僱員福利方面，我們須遵守監管規定。根據《中華人民共和國勞動合同法》及其實施條例，在簽訂勞動合同、最低工資、支付薪酬、釐定僱員試用期及單方面終止勞動合同方面，僱主須遵守相關規定。於2010年10月，全國人民代表大會常務委員會頒佈《中華人民共和國社會保險法》，該法於2011年7月1日生效，並於2018年12月29日修訂。於1999年4月3日，國務院頒佈《住房公積金管理條例》，並於2002年3月24日及2019年3月24日修訂。根據社會保險法及《住房公積金管理條例》，在中國註冊及營運的公司須於其成立後30日內申請社會保險登記及住房公積金存款登記，並為僱員支付所規定的各項社會保險，包括法律規定的養老保險、醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險。於往績記錄期，我們有三家並無僱用任何僱員且並非任何僱傭協議訂約方的中國附屬公司，儘管該等中國附屬公司在成立之時已辦理社會保險登記，惟直至2023年12月才完成住房公積金存款登記。我們可能被主管勞動部門責令糾正這種疏忽，未能遵守責令可能使我們進一步面臨行政罰款。根據《住房公積金管理條例》，未及時辦理住房公積金存款登記，可按各違規附屬公司被處以介於人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰款。截至最後實際可行日期，我們未曾因未能辦理有關登記而被任何相關政府部門責令在規定期限內辦理有關登記或繳付任何行政罰款。截至最後實際可行日期，我們所有中國附屬公司已辦理並取得社會保險登記及住房公積金存款登記。

由於勞動相關法律法規的應用及解釋仍在不斷變化，我們的僱傭慣例可能違反中國的勞動相關法律法規，這可能會使我們面臨勞動爭議或政府調查。我們無法向閣下保證，我們已經或將能夠遵守所有勞動相關法律法規，包括與全額繳納社保及住房公積金的義務有關的法律法規。倘我們被視為違反相關的勞動法律法規，我們可能會

風險因素

被要求向我們的僱員提供額外補償，且我們的業務、財務狀況及經營業績將受到不利影響。此外，任何勞工短缺、勞工成本增加或其他影響我們勞動力的因素均可能對我們的業務、盈利能力及聲譽造成不利影響。

倘若撤銷或我們無法取得稅收優惠待遇，或者我們的稅務責任的計算方法遭中國稅務監管機構成功質疑，我們或須支付超出稅務撥備的稅款、利息及罰款，故我們的經營業績可能會受到重大不利影響。

多間中國附屬公司於高科技及軟件行業運營，根據現行中國稅法享受各種稅收優惠待遇。倘若符合相關要求，中國附屬公司可享受三種主要類型的優惠待遇，即中國內地特別支持的高新技術企業、軟件企業及中國內地國家計劃內的重點軟件企業。

合資格的高新技術企業，適用15%的企業所得稅稅率。高新技術企業資質每三年由有關部門重新評定一次。此外，合資格的軟件企業有權享受免稅期，包括由第一個盈利日曆年起計的兩年免稅期及隨後三年減稅50%。軟件企業資格每年進行一次評估。倘若稅收優惠待遇被撤銷或無法獲得，或者我們的稅務責任的計算方法遭中國稅務當局成功質疑，我們享受的任何類型的稅收優惠待遇的中止可能會對我們的經營業績產生重大不利影響。請參閱「監管概覽－法規－有關中國稅務的法規－股息預扣稅」。

與企業架構及合約安排有關的風險

倘中國政府發現我們藉以在中國建立業務經營架構的協議不符合適用中國法律及法規的規定，或該等法規或其詮釋日後出現變更，我們或須承受嚴重後果，包括合約安排失效及放棄我們於綜合聯屬實體的權益。

現行中國法律法規對從事提供雲計算及互聯網數據中心業務、增值電信服務及其他相關業務的公司的外資所有權施加若干限制及禁止。

風險因素

我們為一家根據開曼群島法律註冊成立的公司，而我們的中國附屬公司外商獨資企業被視為外商投資企業。為符合中國法律法規，我們根據合約安排通過綜合聯屬實體在中國經營相關業務。該等合約安排使我們能夠：(i)收取來自綜合聯屬實體的絕大部分經濟利益，作為外商獨資企業向綜合聯屬實體提供服務的代價；(ii)對綜合聯屬實體行使有效控制權；及(iii)在中國法律許可的情況下，持有獨家購股權以購買綜合聯屬實體的所有或部分股權。合約安排讓綜合聯屬實體的經營業績及資產及負債根據國際財務報告準則併入我們的經營業績及資產與負債，猶如其為本集團的全資附屬公司（當中若干少數股東權益除外）。請參閱「合約安排－合約安排－概覽」。

我們的中國法律顧問認為，訂立合約安排後，(i)合約協議項下的每份協議均對其訂約方具有約束力，且根據《中華人民共和國民法典》，每份協議均不會無效；及(ii)除爭議解決條款、清算或解散條款及有關仲裁庭或會裁決的補救措施以及香港及開曼群島法院授出臨時補救措施支持仲裁及我們的綜合聯屬實體清盤安排的權力的若干條款外，請參閱「－我們在中國以合約安排的方式通過綜合聯屬實體經營業務，惟根據中國法律，合約安排的若干條款未必可強制執行」。合約安排（個別或共同）均為有效、具有法律約束力且可根據有關協議各方的條款對彼等強制執行，在適用破產、無力償債、禁售、重組及整體影響債權人權利的類似法律的強制執行方面，相關政府機構可酌情行使其詮釋及執行的相關權力，並應用相關中國法律及其政策以及一般股本原則。然而，概無法保證中國政府部門日後的想法不會與我們中國法律顧問的上述意見相反或相異，而中國政府部門日後亦可能採納可能令合約安排失效的新法律及法規。倘中國政府釐定我們違反中國法律及法規或缺乏必要的許可證或批文經營我們的業務，相關中國監管部門將依法處理該等違法或違反行為，包括但不限於：

- 撤銷我們的商業及／或經營牌照；
- 終止或限制我們的運營；
- 處以罰款或沒收彼等視為通過非法經營獲得的任何收入；

風險因素

- 施加我們或外商獨資企業及我們的綜合聯屬實體未必有能力遵行的條件或規定；
- 要求我們或外商獨資企業及我們的綜合聯屬實體重組相關所有權結構或業務；或
- 限制或禁止我們使用[編纂]或我們其他融資活動的[編纂]為我們的綜合聯屬實體及其各自附屬公司的業務及經營提供資金。

任何該等行動均可能對我們的業務運營造成嚴重影響，並可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。此外，倘中國政府部門認為我們的法律架構及合約安排違反中國法律、規則及法規，則中國政府的行動對我們及我們將綜合聯屬實體的財務業績併入我們的綜合財務報表的能力所帶來的影響並不清楚。倘任何該等處罰導致我們無法指示綜合聯屬實體對經濟表現影響最為顯著的活動及／或我們無法從綜合聯屬實體收取經濟利益，則我們未必能夠根據國際財務報告準則將綜合聯屬實體併入我們的綜合財務報表。

我們的合約安排未必會在提供經營控制權方面如直接擁有權一樣有效，而上海珍島或登記股東可能無法履行彼等於合約安排下的責任。

我們依賴與綜合聯屬實體的一系列的合約安排來控制及經營相關業務。合約安排旨在為我們提供對我們綜合聯屬實體的有效控制，並使我們能從彼等獲得經濟利益。請參閱「合約安排」。

該等合約安排於提供對綜合聯屬實體的控制權方面未必如直接所有權一樣有效。倘我們擁有綜合聯屬實體的直接所有權，我們將能夠通過行使股東權利變更綜合聯屬實體的董事會，繼而根據任何適用受託人義務在管理及經營層面實施調整。然而，在現有合約安排下，我們依賴上海珍島及登記股東履行合同義務以行使我們對綜合聯屬實體的控制。倘上海珍島或登記股東無法履行各自於合約安排項下的責任，我們或需花費大量成本並耗用大量資源執行權利。所有合約安排均受中國法律規管並按此詮釋，由合約安排引致的爭議將於中國通過仲裁解決。然而，關於如何根據中國法律詮

風險因素

釋或執行於可變權益實體的合約安排方面，幾乎沒有先例，官方指引亦有限。有關仲裁結果仍具重大不確定性。該等不確定性或會限制我們執行合約安排的能力。倘我們無法執行合約安排，或我們於執行合約安排過程中經歷重大延誤或其他阻礙，我們可能無法對綜合聯屬實體實行有效控制，可能失去對綜合聯屬實體所擁有資產的控制權。因此，我們可能無法將綜合聯屬實體併入我們的綜合財務報表，且我們經營業務的能力或會受到不利影響。

倘綜合聯屬實體宣佈破產或牽涉解散或清盤程序，我們可能無法使用及享有綜合聯屬實體所持有對我們的業務營運屬重大的資產。

我們對綜合聯屬實體的資產並不擁有優先抵押及留置權。倘綜合聯屬實體遭受非自願清盤程序，第三方債權人可能就其部分或全部資產進行申索，而我們未必就綜合聯屬實體的資產對第三方債權人享有優先權。

根據合約安排，登記股東契諾彼等不得出售、轉讓、質押或以任何其他方式處置上海珍島的任何資產或法定或實益權益，或未經外商獨資企業事先書面同意下，就任何證券權益（股份質押協議除外）作出產權負擔。此外，登記股東契諾彼等不得要求上海珍島以任何形式分派股息或溢利，並在股東大會上就此提呈決議案或在未經外商獨資企業事先書面同意的情況下投票通過該等決議案。倘登記股東違反相關契諾，我們可能需訴諸法律程序以強制執行合約安排的條款。任何有關法律程序可能費用高昂，並分散管理層的時間及精力而無法專注於業務營運，且有關法律程序的結果將存在不確定性。

登記股東可能與我們存在利益衝突，從而可能對我們的業務造成重大不利影響。

我們對綜合聯屬實體的控制是基於我們與上海珍島及登記股東訂立的合約安排。登記股東可能與我們存在潛在的利益衝突，並且若彼等進一步擴大自身利益或以其他方式惡意行事，則可能違背其合約或承諾。我們無法向閣下保證，出現利益衝突時登記股東將會以本公司的最佳利益行事或衝突將會以有利於我們的方式解決。登記股東可能違反或促使上海珍島違反或拒絕續簽使我們有效控制綜合聯屬實體並從中取得

風險因素

經濟利益的合約安排。倘我們無法解決我們與登記股東之間的任何利益衝突或爭議，我們可能須依賴法律程序，而這對我們的經營而言可能花費不菲、費時又費力。任何該等法律程序的結果亦存在重大不確定性。

我們在中國以合約安排的方式通過綜合聯屬實體經營業務，惟根據中國法律，合約安排的若干條款未必可強制執行。

合約安排所涉所有協議均受中國法律規管，當中規定通過中國仲裁解決爭議。因此，該等協議須根據中國法律解釋，而爭議須根據中國法律程序解決。適用法律法規的修訂可能限制我們執行合約安排的能力。倘若我們未能執行合約安排，或執行時有重大延誤或受到其他阻礙，將很難有效控制綜合聯屬實體，我們經營業務的能力以及我們的財務狀況和經營業績或會受到重大不利影響。

合約安排載有條款，規定仲裁機構可對綜合聯屬實體的股權、資產或財產授予任何救濟、強制救濟（例如為維持業務營運或迫使資產轉讓）或責令將綜合聯屬實體清算。該等協議亦載有條款，規定倘被要求保護資產及財產或強制措施，則相關司法權區的法院有權向一方頒佈臨時救濟，惟須遵守中國法律規定。然而，根據中國法律，該等條款未必可執行。根據中國法律，發生爭議時，仲裁機構無權為保護綜合聯屬實體的資產或股權而頒發禁令救濟或發出暫時性或決定性的清盤命令。此外，香港及開曼群島等海外法院發出的臨時救濟或強制執行令，在中國亦未必獲認可或執行。此外，該條文規定倘中國法律規定強制清算，綜合聯屬實體須按中國法律允許的最低價格向外商獨資企業或其指定的一方出售所有資產。因此，倘綜合聯屬實體及／或其股東違反合約安排所涉任何協議，而我們未能執行合約安排，我們未必能夠有效控制綜合聯屬實體，因而可能會對我們經營業務的能力造成重大不利影響。

風險因素

倘我們行使選擇權收購綜合聯屬實體的股權所有權及資產，則所有權或資產轉讓可能會令我們受到若干限制及承擔重大成本。

根據國務院頒佈的《外商投資電信企業管理規定》（「外商投資電信企業規定」），外國投資者不得持有提供增值電信服務（不包括電子商務業務、國內多方通訊、存儲轉發類及呼叫中心）的任何公司超過50%的股權。此外，在中國投資增值電信業務的主要外國投資者必須具有經營增值電信業務的良好往績記錄及經驗（「資質要求」）。於2022年3月29日，國務院頒佈《關於修改和廢止部分行政法規的決定》（「國令第752號」），據此，自2022年5月1日起廢除資質要求。然而，根據經修訂外商投資電信企業規定，儘管外國投資者能投資持有增值電信許可證的實體（最多為50%股權），但外國股東持有的實體是否可持有增值電信許可證仍須受有關當局的實質及資質審查。倘中國法律允許外國投資者於未來在中國投資增值電信企業，在我們能夠解除合約安排前我們可能仍須經有關監管機構依法審查，或倘若我們在通過有關監管機構依法審查前解除合約安排，我們可能會無資格經營我們的增值電信企業，並可能被強制暫停其營運，從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。

根據合約安排，外商獨資企業或其指定人士在中國法律允許的範圍內依據外商獨資企業絕對酌情權擁有不可撤銷、無條件及獨家權利，可向登記股東購買上海珍島的全部或任何部分股權。代價須相當於登記股東出資的註冊股本金額，並可在中國法律法規允許的情況下退還予外商獨資企業或其指定人士。

股權轉讓可經商務部、工信部、國家市場監管總局及／或彼等當地主管部門批准或備案。此外，股權轉讓價格可能由相關稅務機關進行審核及稅務調整。

風 險 因 素

我們目前的公司架構及業務運營可能會受到外商投資法的影響。

2019年3月15日，全國人大頒佈外商投資法，其於2020年1月1日生效，並取代當時監管中國外商投資的適用法律，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》連同其實施規則及附屬規定以及過往的外商投資企業法。請參閱「監管概覽－法規－有關外商投資的法規－外商投資法及其實施條例」。

同時，《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，明確闡述外商投資法的相關條文。然而，關於綜合聯屬實體合約安排的性質等事宜或會按照外商投資法的進一步詮釋及實施監管。儘管外商投資法並未將合約安排明確定義為外國投資的一種形式，但在「外商投資」的定義中具有全面規定，包括外國投資者通過法律、行政法規或國務院規定的其他方式在中國進行的投資，我們無法向閣下保證未來法律法規將不會規定合約安排屬於外國投資的一種形式。因此，概不保證我們通過合約安排對綜合聯屬實體的控制將不會被視為外國投資。倘若外商投資法有任何可能實施的規定、任何其他未來法律、行政法規或條文視合約安排為外國投資的方式，我們的合約安排可能被視為無效及違法，且我們可能需要撤銷合約安排及／或處置任何受影響業務。另外，倘若日後的法律、行政法規或規定要求對現有合約安排採取進一步行動，我們是否可以及時完成該等行動可能會面臨很大的不確定性，甚或根本無法完成該等行動。未能及時採取合適措施處理任何該等或類似的監管合規質疑可能會對我們的現有公司架構、企業治理、財務狀況及業務營運產生重大不利影響。

我們的合約安排可能受中國稅務機關審查，而倘發現我們欠繳額外稅款，則我們的全面收益淨額及閣下的投資價值可能大幅減少。

根據中國法律及法規，關聯方之間的安排及交易可能受中國稅務機關審查或質疑。倘中國稅務機關認定我們的中國附屬公司及綜合聯屬實體之間的合約安排並不屬公平價格，並以轉移定價調整的方式調整綜合聯屬實體的收入，則我們可能面臨重大不利稅務後果。就中國稅務而言，轉移定價調整可能導致(其中包括)綜合聯屬實體入

風險因素

賬的開支扣除額減少，從而可能增加其稅項負債。此外，中國稅務機關可能按欠繳稅款對綜合聯屬實體徵收滯納金及處以其他罰款。倘稅項負債增加或倘我們須繳納滯納金或其他罰款，則我們的經營業績可能受到重大不利影響。

與[編纂]有關的風險

股份過往並無[編纂]，我們股份的流動性和[編纂]可能會波動。

在[編纂]完成之前，我們的股份並無[編纂]。無法保證在[編纂]完成後，我們股份的活躍[編纂]將會發展或維持。[編纂]是本公司和[編纂]（代表其本身和[編纂]）協商的結果，這並不表示在[編纂]完成之後我們的股份將按該價格進行[編纂]。在[編纂]完成後，我們股份的[編纂]可隨時低於[編纂]。

[編纂]的交易價格可能會出現波動，這可能會導致閣下遭受重大損失。

我們[編纂]的交易價格可能會波動，並可能因超出我們控制範圍的因素而大幅波動，包括香港、中國、美國和世界其他地方證券市場的一般市場狀況。尤其是，其證券在香港上市的其他主要在中國開展業務的公司的業績和市場價格波動可能會影響我們[編纂]的價格和交易量的波動。眾多總部位於中國的公司已將其證券在香港上市，部分公司正在準備將其證券在香港上市。其中一些公司經歷了大幅波動，包括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交易表現可能會影響投資者對在香港上市的中國公司的總體情緒，從而可能影響我們[編纂]的交易表現。無論我們的實際經營業績如何，該等廣泛的市場和行業因素可能會顯著影響我們[編纂]的市場價格和波動性。

閣下將面臨實時攤薄，並可能在未來面臨進一步攤薄。

由於我們股份的[編纂]高於緊接[編纂]前每股股份綜合有形資產淨值，故於[編纂]中購買我們股份的人士將面臨實時攤薄。我們現有股東的[編纂]經調整綜合每股有形資產淨值將有所增加。此外，倘[編纂]行使[編纂]，或我們日後[編纂]額外股份以籌備額外資金，則股份持有人的權益可能被進一步攤薄。

風險因素

未來[編纂]、[編纂]或出售我們股份可能對我們股份的現行[編纂]及日後我們適時按有利價格籌集資金的能力造成不利影響。

我們股份的[編纂]可能會因我們的股份或與股份相關的其他證券日後在公開市場上被大量[編纂]而下跌。我們發行新股份或與股份相關的其他證券，或預期該等出售或發行可能發生，亦可能導致價格下跌。我們的股份日後被大量出售或預期被大量出售，可能對我們股份的現行[編纂]及我們日後適時按有利價格籌集資金的能力構成重大不利影響。基於任何目的發行或出售額外證券時，我們股東的持股比例可被攤薄。

我們日後可能無法就股份宣派股息。

我們現時並無任何預定的派息率。實際向股東分派的股息金額將取決於我們的盈利與財務狀況、經營需求、資金需求以及董事可能視為相關的任何其他條件，並須經股東批准。我們的董事會對建議任何股息擁有全權酌情權。

我們未來的股息宣派可能或未必反映我們過往的股息宣派，並將由董事絕對酌情決定。實際向股東分派的股息金額將取決於我們的盈利與財務狀況、經營需求、資金需求以及董事可能視為相關的任何其他條件，並須經股東批准。我們未來的股息派付將由董事會絕對酌情決定。我們無法向閣下保證日後何時或是否會派付股息。

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

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

風險因素

我們無法向閣下保證本文件所載自多名獨立第三方取得的若干事實、預測及其他統計數據的準確性或完整性。

本文件(尤其是「業務」及「行業概覽」各節)，載有來自各種官方政府刊物與SaaS及線上營銷市場有關的若干資料及統計數據。然而，我們無法保證該等來源資料的質量或可靠性。我們、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或參與[編纂]的任何其他各方並無獨立核實該等資料，且並無就其準確性發表任何聲明。該等資料的收集方法可能存在缺陷或無效，或已公佈資料與市場慣例之間可能存在差異，這可能導致本文件所載統計數據不準確或無法與其他經濟體編製的統計數據進行比較。因此，閣下不應過分依賴該等資料。此外，我們無法向閣下保證，該等資料的呈列或編製基準或準確性與其他地方呈列的類似統計數據相同。閣下應仔細考慮該等資料或統計數據的重要性。

閣下應細閱整份文件，而不應依賴報章或其他媒體所載有關我們及[編纂]的任何資料。

我們鄭重提醒閣下不要依賴報章或其他媒體所載有關我們及[編纂]的任何資料。於本文件刊發前，報章及媒體對我們及[編纂]均有報導。該等報章及媒體報導可能提述本文件並無載列的若干資料，包括若干營運及財務資料及預測、估值及其他資料。我們並無授權報章或媒體披露任何該等資料，亦不會就任何該等報章或媒體報導或任何該等資料或刊物的準確性或完整性承擔任何責任。我們概不就任何該等資料或刊物的合適性、準確性、完整性或可靠性發表任何聲明。倘任何該等資料與本文件所載資料不一致或有衝突，我們概不就此承擔任何責任，而閣下不應依賴該等資料。

豁免嚴格遵守上市規則

為籌備[編纂]，我們已尋求豁免嚴格遵守以下上市規則相關條文：

管理層留駐香港

根據上市規則第8.12條，申請在聯交所作主要上市的新申請人，須有足夠的管理層人員在香港。此一般是指我們至少須有兩名執行董事通常居於香港。由於我們的核心業務營運主要位於中國、並在中國管理及經營，並將繼續以中國為基地，故我們的執行董事及高級管理層人員現時及將會繼續留駐中國。

因此，我們已向聯交所申請且聯交所[已批准]豁免嚴格遵守上市規則第8.12條所述規定。為與聯交所保持有效溝通，我們將採取以下措施與聯交所保持定期溝通：

- (a) 本公司已根據上市規則第3.05條委任趙先生及李健威先生（本公司其中一名聯席公司秘書）為授權代表（「授權代表」）作為本公司與聯交所的主要溝通渠道。兩名授權代表均確認可通過電話、傳真及電郵隨時聯絡，以及時處理聯交所的查詢。本公司已向聯交所提供該兩名授權代表的聯絡資料，並將在實際可行情況下就本公司授權代表任何變動盡快通知聯交所。趙先生已確認其持有可前往香港的有效旅行證件，並能應要求在合理時間內與聯交所會晤；
- (b) 當聯交所就任何事宜提出聯繫我們的董事時，我們的授權代表有多種方式可隨時及時聯繫所有董事（包括獨立非執行董事）；
- (c) 所有並非通常居於香港的董事均已或可申請有效的旅行證件到香港處理商務，並可於合理期間內經合理通知後與聯交所會晤；
- (d) 本公司已根據上市規則第3A.19條委任同人融資有限公司為合規顧問。除授權代表外，合規顧問將（其中包括）自[編纂]起至本公司遵照上市規則第13.46條就其緊隨[編纂]後首個完整財政年度的財務業績的日期止期間，就

豁免嚴格遵守上市規則

上市規則項下的持續責任向本公司提供專業意見，並作為與聯交所的額外溝通渠道；及

- (e) 聯交所與董事之間的會晤可透過授權代表或本公司合規顧問安排，或於合理時間內直接與董事安排。本公司將根據上市規則就授權代表、董事及／或本公司合規顧問的任何變動在實際可行下盡快知會聯交所。

有關聯席公司秘書的豁免

根據上市規則第3.28條及第8.17條，在聯交所上市的新申請人必須委任一名公司秘書，其必須為聯交所認為在學術或專業資格或有關經驗方面足以履行公司秘書職責的人士。

根據上市規則第3.28條附註1，聯交所認為可接納下列各項為認可學術或專業資格：

- (a) 香港特許秘書公會會員；
- (b) 香港法例第159章《法律執業者條例》所界定的律師或大律師；及
- (c) 香港法例第50章《專業會計師條例》所界定的執業會計師。

此外，根據上市規則第3.28條附註2，評估是否具備「有關經驗」時，聯交所會考慮下列各項：

- (a) 該名人士任職於發行人及其他發行人的年期及所擔當的角色；
- (b) 該名人士對上市規則以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）的熟悉程度；
- (c) 除上市規則第3.29條的最低要求外，該名人士是否曾經及／或將會參加相關培訓；及
- (d) 該名人士於其他司法權區的專業資格。

豁免嚴格遵守上市規則

根據新上市申請人指南第3.10章，上市規則第3.28條項下的豁免適用於一段指定期間，惟在任何情況下，自上市起計不超過三年（「豁免期」），並附帶以下條件：(i)有關公司秘書在豁免期須獲得上市規則第3.28條所規定的資格或經驗且獲委任為聯席公司秘書的人士協助；及(ii)若本公司嚴重違反上市規則，有關豁免可予撤銷。

我們已委任劉歡先生（「劉先生」）及李健威先生（「李先生」）為本公司的聯席公司秘書。李先生為特許管治專業人士，並為香港公司治理公會及英國特許公司治理公會的會員，完全符合上市規則第3.28及8.17條的要求。劉先生曾任本公司高級副總裁，負責監督本公司精準營銷服務的整體規劃及運營。憑藉此類經驗，彼在財務及業務管理及企業管治事宜方面累積豐富經驗，並對本集團的日常營運、內部行政及財務管理具透徹了解。有關劉先生及李先生資歷的進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層－聯席公司秘書」。劉先生具經驗兼熟悉本集團，本公司及董事相信劉先生可勝任本公司聯席公司秘書一職，是擔任本公司聯席公司秘書的合適人選。此外，鑒於我們的主要業務在中國，我們相信讓具有中國相關背景和經驗的劉先生擔任我們的聯席公司秘書，將符合本公司及企業管治的最佳利益。

因此，儘管劉先生並沒有上市規則第3.28及8.17條規定的公司秘書的正式資格，但基於上述原因，我們已向聯交所申請且聯交所[已批准]豁免嚴格遵守上市規則第3.28及8.17條的規定，因此劉先生將獲委任為我們的聯席公司秘書。

我們[已獲]授出的豁免為期三年，條件是李先生作為本公司的聯席公司秘書，將與劉先生密切合作並協助劉先生履行聯席公司秘書的職務，自[編纂]起初步為期三年。李先生是向劉先生提供協助以使其獲得上市規則第3.28條規定的公司秘書「有關經驗」的合適人選。此外，劉先生將遵守上市規則第3.29條的年度專業培訓規定，並將於[編纂]起三年期間加強其對上市規則的認識。本公司將進一步確保劉先生獲得相關培訓及支持，以增進其對上市規則及聯交所上市發行人公司秘書職責的了解。

豁免嚴格遵守上市規則

於該三年期末，本公司將評估劉先生的資歷及經驗及由李先生持續協助的需要。本公司將與聯交所聯繫，以評估劉先生是否在李先生過去三年的協助下已掌握履行公司秘書職責所需的技能及有關經驗（定義見上市規則第3.28條附註2），因此無需進一步申請豁免。

有關持續關連交易的豁免

我們[已訂立]並預期將繼續訂立合約安排，該等合約安排於[編纂]後將構成本公司根據上市規則的不獲豁免持續關連交易。我們的董事及聯席保薦人認為，合約安排對我們的法律架構及業務營運至關重要。由於合約安排項下擬進行的交易乃我們於日常業務過程中訂立，我們董事亦認為，倘合約安排須遵守上市規則第十四A章的規定，會過度繁重且不切實際，並將令本公司增加不必要的行政成本。因此，我們已向聯交所申請且聯交所[已批准豁免]嚴格遵守(i)上市規則第14A.105條項下的公告、通函及獨立股東批准規定，(ii)上市規則第14A.53條項下合約安排項下交易的年度上限規定，及(iii)上市規則第14A.52條項下將合約安排期限限為三年或以下的規定。請參閱本文件「關連交易」。

有關本文件及[編纂]的資料

[編纂]

有關本文件及[編纂]的資料

[編纂]

有關本文件及[編纂]的資料

[編纂]

有關本文件及[編纂]的資料

[編纂]

有關本文件及[編纂]的資料

[編纂]

董事及參與[編纂]的各方

有關我們董事的更多資料，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

董事

姓名	地址	國籍
----	----	----

執行董事

趙緒龍先生	中國 上海 靜安區 平型關路1083弄 17號501室	中國
-------	-----------------------------------------	----

許健康先生	中國 上海 真大路333弄 40號101室	中國
-------	--------------------------------	----

非執行董事

趙芳琪女士	中國 赤峰市 松山區 王府花園 1號樓6-031室	中國
-------	---------------------------------------	----

黃少東先生	中國 北京 豐台區 保利百合花園 8號樓2單元1605室	中國
-------	------------------------------------------	----

董事及參與[編纂]的各方

姓名	地址	國籍
獨立非執行董事		
楊濤先生	中國 上海 閔行區 航新路88弄 350號601室	中國
秦慈先生	中國 上海 徐匯區 龍華路2518弄 72號802室	中國
陳晨先生	中國 上海 丁香路1599弄 18號1001室	中國

董事及參與[編纂]的各方

參與[編纂]的各方

聯席保薦人及保薦人兼[編纂]

中國國際金融香港證券有限公司

香港

中環

港景街1號

國際金融中心第一期29樓

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]

董事及參與[編纂]的各方

[編纂]

本公司的法律顧問

有關香港及美國法律：

高偉紳律師行

香港

中環

康樂廣場1號

怡和大廈27樓

有關中國法律：

君合律師事務所

中國

上海

石門一路288號興業太古匯

香港興業中心一座26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

董事及參與[編纂]的各方

聯席保薦人及[編纂]的法律顧問

有關香港及美國法律：

富而德律師事務所

香港

鰂魚涌太古坊

港島東中心55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

申報會計師及獨立核數師

安永會計師事務所

執業會計師及註冊公眾利益實體核數師

香港鰂魚涌

英皇道979號

太古坊一座27樓

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

靜安區

南京西路1717號

會德豐國際廣場2504室

[編纂]

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
靜安區
江場路1401弄1號
上海市大數據產業園8號樓
珍島中心

香港主要營業地點

香港
九龍
觀塘道348號
宏利廣場5樓

公司網站

<https://www.marketingforce.com>

(網站的內容並不構成本文件一部分)

聯席公司秘書

劉歡先生
中國
上海市
普陀區
富平路399弄
31號602室

李健威先生
香港
九龍
觀塘道348號
宏利廣場5樓

授權代表

趙緒龍先生
中國
上海
靜安區
平型關路1083弄
17號501室

李健威先生
香港
九龍
觀塘道348號
宏利廣場5樓

公司資料

審核委員會

陳晨先生 (主席)
秦慈先生
楊濤先生

薪酬委員會

秦慈先生 (主席)
趙緒龍先生
楊濤先生

提名委員會

趙緒龍先生 (主席)
秦慈先生
楊濤先生

合規顧問

同人融資有限公司
香港
中環
干諾道中77號
標華豐集團大廈706室

[編纂]

往來銀行

華夏銀行股份有限公司上海分行
虹橋支行
中國
上海市
長寧區
古北路458號

上海浦東發展銀行股份有限公司普陀支行
中國
上海市
普陀區
長壽路746號

行業概覽

本節及本文件其他章節載有與我們經營所在行業有關的資料。本節所載的若干資料及統計數據摘錄自我們委託的獨立市場研究機構弗若斯特沙利文發表的弗若斯特沙利文報告，以及各種官方政府刊物及其他公開刊物。我們、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]及[編纂]、任何[編纂]、我們或彼等各自任何董事、高級職員或代表或參與[編纂]的任何其他人士均未獨立核實來自官方政府來源的資料及統計數據，亦一概不就其準確性發表任何聲明。

中國營銷及銷售SaaS解決方案市場概覽

中國SaaS市場的發展

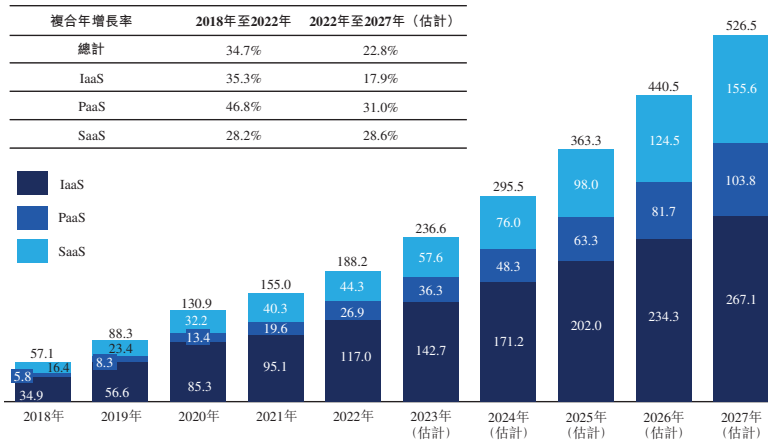
經過數十年經濟的快速發展，中國正成為一個高質量的經濟體，並越來越注重發展數字經濟。隨著COVID-19疫情期間遠程辦公需求的增加及政府對企業數字化轉型的利好政策推動下，中國企業將數字化作為最重要的長期戰略目標之一。因此，眾多企業正採用雲計算等新興技術。軟件即服務(SaaS)、平台即服務(PaaS)及基礎設施即服務(IaaS)共同構成雲計算的公有雲板塊。與本地部署軟件相比，SaaS是一種具有優勢的一站式解決方案，擁有靈活的購買方式、較低的上線成本、較短的上線時間以及便利的維護和升級方案。

根據弗若斯特沙利文的資料，於2022年，以收入計，中國SaaS市場由2018年的人人民幣164億元增至人民幣443億元，2018年至2022年的複合年增長率為28.2%。在需求不斷增長、產品功能日益完善以及政府在數字經濟方面的利好政策的推動下，中國SaaS市場預期將於2027年達到人民幣1,556億元，2022年至2027年的複合年增長率為28.6%。此外，PaaS市場是公有雲市場增長的另一個重要推動因素，越來越多的SaaS提供商擴展其PaaS服務，因為PaaS為彼等的客戶帶來了附加價值。憑藉用作低代碼工具包的PaaS平台，企業能夠以高敏捷性及更短的開發週期開發定製的應用程序，所需的IT工程師更少。

行業概覽

中國公有雲行業市場規模

人民幣十億元，2018年至2027年（估計）



資料來源：弗若斯特沙利文

SaaS市場包括通用SaaS及垂直SaaS分部。通用SaaS如營銷及銷售、人力資源及供應鏈管理為各行各業的企業提供特定功能的解決方案。垂直SaaS提供特定行業所需的行業特定特性及功能。

中國營銷及銷售SaaS解決方案市場的發展

營銷及銷售SaaS解決方案指基於雲的軟件產品組合，當中性能更佳的人工智能解決方案由雲計算、大數據及人工智能技術以及輔助增值服務賦能，旨在幫助企業在營銷及銷售階段促進銷售增長。具體而言，營銷階段是指發掘新銷售機會的業務活動。銷售階段則專注於實現銷售增長、與客戶建立可持續的關係及擴大客戶群。現代營銷及銷售流程一般包括六個關鍵領域，即內容與體驗、廣告與促銷、社交與關係、銷售與愉悅、數據與分析及策略與管理。營銷及銷售SaaS解決方案日益被中國企業採用，因為它們能夠解決痛點，並為營銷及銷售活動帶來價值：

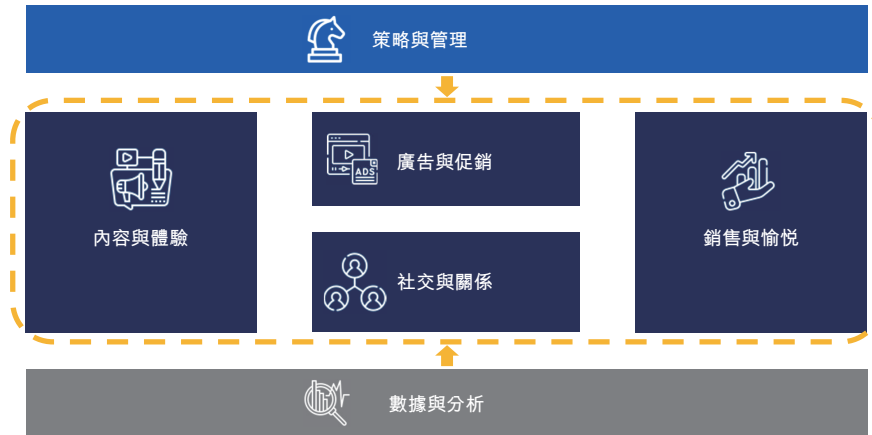
- 內容與體驗。**內容與體驗是營銷及銷售活動的基礎。企業依靠各種內容形式通過營銷及銷售活動傳達信息，並為其受眾提供良好的體驗。如今，受眾周圍充斥著大量內容平台、網站、公眾號及視頻賬號以文字、圖片及視頻的形式提供豐富的資訊，而受眾在瀏覽信息時往往對用戶體驗的期望較高。因此，企業面臨著以更高頻率交付更優質內容的挑戰。營銷及銷售SaaS解決方案有助於智能及高效地製作內容並提升客戶體驗。

行業概覽

- **廣告與促銷。**企業通過在不同媒體平台上購買廣告位及流量，向目標受眾展示及分發數字營銷內容。廣告與促銷已成為最直接及最既定的營銷及銷售活動形式。然而，隨著整體流量增長放緩，媒體平台優質流量集中，獲取流量的價格大幅上漲，導致營銷及銷售的投資回報率下降。營銷及銷售SaaS解決方案可幫助公司管理廣告渠道、監控營銷業績及優化推廣策略以提高投資回報率。
- **社交與關係。**除了傳統媒體平台外，越來越多的企業選擇社交媒體平台傳播內容以觸達受眾、與客戶建立關係並形成私域流量。社交網絡的快速增長及與媒體的關係成為企業需要格外關注的領域。然而，隨著社交媒體平台快速發展及增加，客戶關係管理及私域流量運營場景多樣化，客戶管理策略的制定和實施愈加複雜。營銷及銷售SaaS解決方案對於企業克服相關困難至關重要，集成了一系列功能，可幫助企業以智能及高效的方式應用特定策略。
- **銷售與愉悅。**企業通過持續的客戶轉化、重複購買及轉介實現可持續收入增長。銷售及愉悅是營銷及銷售活動的最終目標及結果。由於客戶有多種產品及服務可供選擇，促使其形成強烈的個性化偏好，因此，銷售轉化如今已變得具挑戰性。營銷及銷售SaaS解決方案為企業提供數字化工具，以管理其銷售隊伍、選擇及執行銷售策略，並取悅其客戶。
- **數據與分析。**透過準確、全面與及時地獲取和應用上述四個領域生成的數據，企業可以更好地分析及優化整體營銷及銷售效率。數據及分析為企業提供營銷及銷售活動的深入見解及科學評估。企業開發及應用先進的數據和分析技術成本高昂且困難重重，而營銷及銷售SaaS解決方案以低成本向企業提供易用的數據相關功能。
- **策略與管理。**企業需要根據自身的行業特點、業務模式及發展階段選擇合適的營銷策略，以管理營銷及銷售人員以及更有效地從事上述四個領域營銷及銷售活動的執行過程。企業往往難以準確評估及識別自身特點及需求並選擇有效的方法。此外，營銷及銷售團隊以及營銷及銷售預算的內部管

行業概覽

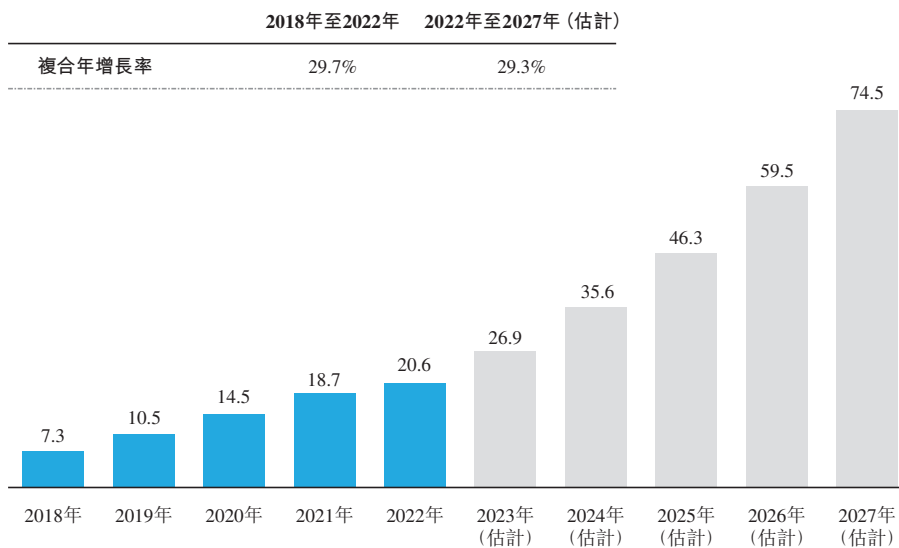
理對於營銷及銷售活動成功與否至為重要。因此，戰略及管理功能與營銷及銷售SaaS解決方案息息相關。營銷及銷售SaaS解決方案為企業提供一系列戰略及內部管理功能，以先進的營銷理念和實踐，不同行業、商業模式及規模的企業可從中選擇及執行合適的營銷及銷售策略以及內部管理功能。



與主要專注於提高後端運營效率的其他解決方案如人力資源管理及供應鏈管理相比，企業更願意為營銷及銷售SaaS解決方案付費，該等解決方案可提高潛在客戶獲取和促進收入增長，效果最顯著可行。根據弗若斯特沙利文的資料，營銷及銷售SaaS解決方案市場由2018年的人民幣73億元增長至2022年的人民幣206億元，2018年至2022年的複合年增長率為29.7%。營銷及銷售SaaS解決方案的市場規模預期於2027年達到人民幣745億元，2022年至2027年的複合年增長率為29.3%。營銷及銷售SaaS解決方案市場在COVID-19疫情期間展現了強大的抗風險能力，該市場於2021年至2022年的增速快於同期整個SaaS市場的增速。

行業概覽

中國營銷及銷售SaaS解決方案的市場規模
人民幣十億元，2018年至2027年（估計）



資料來源：弗若斯特沙利文

營銷及銷售SaaS解決方案的潛在市場規模預期將由2022年的人民幣15,466億元及1.3%的滲透率增長至2027年的人民幣42,545億元及1.8%滲透率。儘管營銷及銷售SaaS解決方案目前的市場規模相對較小，但中國企業正興起訂閱SaaS解決方案的潮流。展望未來，因為營銷及銷售SaaS解決方案具有靈活訂閱方案、高度可擴展性、易於實施且維護需要少等優勢，越來越多的中國企業預期將使用該等解決方案。

從需求側來看，隨著線上流量採購成本上升而線上營銷投資回報下降，企業現時更願意購買營銷及銷售解決方案，以優化其營銷及銷售表現。營銷及銷售解決方案幫助企業建立及管理官方平台、通過人工智能技術生成豐富的營銷內容，並在短視頻平台、社交媒體平台及長尾B2B網站等廣泛的媒體平台上分發該等內容，以具成本效益的方式實現有效的營銷效果。由於私域流量在當今中國營商環境扮演的角色越來越重要，營銷及銷售解決方案亦幫助企業在微信及企業微信等私域流量領域的潛在客戶或現有客戶中開拓更多新銷售、交叉銷售或追加銷售機會，與客戶建立可持續關係。

從供給側來看，憑藉多年的運營和商業經驗，領先的營銷和銷售SaaS解決方案提供商可以更好地了解客戶在營銷和銷售方面的動態需求，擁有為客戶提供有價值且受客戶青睞的高價值產品和服務的能力。因此，企業越來越願意採用營銷及銷售SaaS解決方案。

行業概覽

中國營銷及銷售SaaS解決方案潛在市場規模（「TAM」） 人民幣十億元，2022年至2027年（估計）



附註：

- (1) TAM= 企業數量*平均銷售價格；
- (2) 實際市場規模=付費企業數量*平均銷售價格

資料來源：弗若斯特沙利文

中國營銷及銷售SaaS解決方案市場的驅動因素

- **龐大的潛在客戶數目，對營銷及銷售的需求不斷增長。**根據弗若斯特沙利文的資料，中國企業總數於2023年達到56.9百萬家，預期將於2028年增至74.8百萬家。預計企業將面臨日益激烈的潛在客戶競爭，導致客戶獲取成本上升。隨著營銷及銷售活動成為業務收入增長的更重要推動力，預期相關解決方案的需求及支付意願將會增加。
- **SaaS解決方案的市場認可度不斷提高，改善營銷及銷售的效率。**根據弗若斯特沙利文的資料，就精準營銷業務而言，媒體平台的廣告流量採購成本通常佔服務總成本的90%至99%。隨著線上流量成本增加，企業現在更專注於生成優質營銷內容及開展私域流量營銷。自2019年至2023年，線上流量價格已上升約20%。因此，企業越來越願意採用營銷及銷售SaaS解決方案來助力以高效方式吸引及轉化客戶。此外，現今越來越多企業由新一代領導者管理，他們精通數字科技，更容易接受人工智能、大數據及雲計算等新技術。

行業概覽

- **技術進步及與其他新興技術(如人工智能及大數據技術)的深度融合。** 營銷及銷售SaaS解決方案市場的特點是技術不斷創新，功能不斷豐富。SaaS解決方案需要與人工智能及大數據等新興技術深度融合，以滿足企業不斷變化的需求。例如，大數據技術為企業提供了處理和分析來自各種來源的大量非結構化數據(包括PC和移動應用程序上的文章、圖片和視頻)的能力。運用人工智能技術，企業得以發現隱藏的現象，並從其營銷及銷售過程的過往活動中獲得見解。
- **政府對數字化轉型的有利政策。** 從中國政府的最新計劃和政策中可以看出數字經濟和雲計算的重要性。例如，「中華人民共和國國民經濟和社會發展第十四個五年規劃和2035年遠景目標綱要」將雲計算與大數據、物聯網、工業互聯網、區塊鏈和人工智能以及AR和VR列為數字經濟中的重點產業。尤其是，在「“十四五”數字經濟發展規劃」中，提到營銷及銷售數字化轉型需求是企業數字化轉型最重要的舉措之一。「關於推進“上雲用數賦智”行動培育新經濟發展實施方案」亦呼籲企業通過增加採用雲計算、大數據及其他技術來加速其數字化轉型。

中國營銷及銷售SaaS解決方案市場的競爭格局

中國的營銷及銷售SaaS解決方案市場目前處於增長階段並且高度分散。在中國企業及機構快速數字轉型且越來越多地採用雲端解決方案的推動下，大量市場參與者進入了營銷及銷售SaaS市場。該等參與者將現有產品改編成SaaS模式，或從頭開始開發新的SaaS解決方案，以滿足不同產業的各種需求。2022年，中國約有200家市場參與者參與營銷及銷售SaaS市場。

行業概覽

根據弗若斯特沙利文的資料，以2022年的收入計，我們是中國最大的營銷及銷售SaaS解決方案提供商，2022年SaaS業務的收入為人民幣529.9百萬元，佔市場份額的2.6%。

中國營銷及銷售SaaS解決方案市場競爭格局（按收入計） ⁽¹⁾			
排名	公司	收入 (人民幣百萬元，2022年)	市場份額 (%，2022年)
1	本公司	530	2.6%
2	公司A	430	2.1%
3	公司B	400	1.9%
4	公司C	330	1.6%
5	公司D	224	1.1%

附註：

- (1) 根據弗若斯特沙利文的資料，本文件所披露五大市場參與者的收入，乃根據公開可得資料（如公開市場參與者的年報或招股章程）以及與行業專業的訪談得出。由市場參與者經常從事營銷及銷售SaaS解決方案以外的其他服務，而公開信息僅對營銷及銷售SaaS解決方案（如營銷雲及銷售雲）應佔收入提供有限信息，故弗若斯特沙利文訪問了行業專家，以獲得同業於特定營銷及銷售SaaS解決方案收入方面的充分信息。
- 公司A為一家於1999年成立的公眾公司，總部位於舊金山，主要在全球提供CRM解決方案以及其他如服務雲、數據分析平台、API管理產品、團隊溝通平台等解決方案。公司A於2004年於紐約證券交易所上市。截至2024年1月31日，公司A擁有超過70,000名僱員。
 - 公司B為一家於2013年成立的公眾公司，總部位於上海，主要提供訂閱解決方案（主要包括SaaS產品及ERP解決方案）及商戶解決方案（主要包括為滿足其商戶在線廣告需求而提供的增值服務）。公司B於2019年在香港聯交所上市。截至2023年12月31日，公司B擁有超過4,000名僱員。
 - 公司C為一家於2008年成立的私人公司，總部位於北京，主要在中國提供CRM解決方案。公司C註冊資本為人民幣15.4百萬元。截至2023年12月31日，公司C擁有超過1,000名僱員。
 - 公司D為一家於2012年成立的公眾公司，總部位於杭州，主要提供訂閱解決方案（包括一套涵蓋電商及美容行業的SaaS產品）及商戶解決方案（包括為解決其商戶的支付服務等運營需求的一系列增值服務）。公司D於香港聯交所上市。截至2023年12月31日，公司D擁有超過1,500名僱員。
 - 由於弗若斯特沙利文在與行業專家簽署協議的過程中受到不得披露或不當使用商業機密或其他機密信息的約束，故將有關行業參與者匿名。

資料來源：弗若斯特沙利文

根據弗若斯特沙利文，與其他公司的營銷及銷售SaaS解決方案相比，我們提供功能最廣泛的SaaS解決方案。⁽¹⁾我們認為，與同行相比，我們最重要的競爭優勢之一是能夠商業化大規模地提供涵蓋營銷和銷售兩個階段最廣泛功能的SaaS解決方案這使我們能夠以更高的價格提供標準產品及解決方案，有助於實現高盈利率，並體現在我們的高毛利率水平以及平均合約價值上。

行業概覽



資料來源：弗若斯特沙利文

附註：

- 市場上不同營銷及銷售SaaS解決方案的對比表乃根據記分卡製作，該記分卡在六個關鍵領域（即內容與體驗、廣告與促銷、社交與關係、銷售與愉悅、數據與分析、以及策略與管理）評估我們的同業及我們。每個領域有六至八個子功能，如果我們的同行和我們各自大規模提供其中一個子功能，就獲得一分。於2011年，一名營銷行業資深專業人士在營銷技術全景圖中引入了營銷及銷售六個關鍵領域的子功能選擇。自此，營銷和銷售的六個關鍵領域及其各自的子功能的概念已被其他營銷相關平台廣泛採用及引用。每個領域的得分以哈維球表示。總體而言，在營銷及銷售活動的六個領域中我們獲得的總分最高，表明我們的SaaS解決方案提供最廣泛功能。

SaaS業務的成本包括僱員福利開支、寬頻及其他硬件開支、折舊及攤銷開支、稅金及附加費開支及其他成本。其中僱員福利及寬頻及其他硬件成本佔大多數，通常分別佔我們的銷售成本的10%-35%及50%-80%。

中國營銷及銷售SaaS解決方案市場進入壁壘

- 基於積累的行业知識形成完善且成熟的功能。**領先的營銷及銷售SaaS解決方案提供商通常對各個行業不同階段的企業所經歷的痛點有深入的了解。解決方案提供商獲取和分析大量客戶的需求，識別最具代表性的需求，並開發提供完善且成熟

行業概覽

功能的營銷和銷售解決方案，從而最好地滿足市場需求。因此，解決方案提供商具備行業認知且可以將其融入產品開發的決策中十分重要。然而，新進入者短期內難以根據企業客戶複雜且不斷演變的需求實現產品迭代。

- **先進的技術。**包括大數據分析在內的收集、處理及分析大量來自各種來源的非結構化數據的技術，及發現潛在現象並產生見解的人工智能技術，對幫助企業在整個營銷及銷售階段中完成複雜任務而言至關重要。該等技術在短期內難以開發，且通常需要大量投資，為新進入者設置了壁壘。
- **具有深厚專業知識的成熟銷售網絡。**全國網絡中的銷售代表的專業知識對營銷及銷售SaaS解決方案提供商的成功至關重要。與銷售予個人客戶比較，銷售營銷及銷售解決方案要求銷售代表對下游企業客戶所需的解決方案及行業具有深入理解。利用好銷售人員的專業知識與專業精神對與客戶建立信任關係至關重要。短期內，新進入者面臨建立該等專業知識及有效銷售團隊以服務全國客戶的高壁壘。
- **強大的品牌知名度及穩定的客戶忠誠度。**領先的解決方案提供商受益於穩定的客戶忠誠度，因中國企業一般傾向於選擇具有悠久經營歷史的知名提供商的產品及服務，而該等提供商提供先進的解決方案、強大的技術及快速反應的客戶服務。此外，該等穩定的客戶忠誠度亦源於企業將面臨的高轉換成本。中國企業較樂於採納可幫助解決其於整個營銷及銷售過程中的痛點的一站式營銷及銷售SaaS解決方案。因此，一旦企業已採納領先提供商的解決方案，轉換至新進入者的解決方案，成本將變得高昂，主要是需要將數據從一個系統轉移至另一個系統，且員工須就新系統接受培訓。

中國營銷及銷售SaaS解決方案市場的未來趨勢

- **越來越多模塊化、一站式營銷及銷售SaaS解決方案。**營銷及銷售SaaS解決方案的功能多樣化，且於大部分情況下，單一營銷及銷售SaaS解決方案無法為企業提供所有必要功能 — 從產生新線索的營銷階段到實現銷售增長的銷售階段 — 以與來自不同渠道的客戶建立可持續的關係。隨著越來越多各種規模企業（尤其是大型公司）能夠根據其需求自主實施不同的模塊，由不同的模塊化功能組成的營銷及銷售SaaS解決方案預期將越來越受青睞。為減少採用不同工具的複雜性，市場上將出現更多模塊化、一站式營銷SaaS解決方案以幫助為企業提供更一致及靈活的用戶體驗。

行業概覽

- **由人工智能賦能的持續集成功能。**人工智能技術預期將被整合至營銷及銷售SaaS解決方案的不同應用場景中，例如人工智能內容生成、內容發佈及與客戶建立關係。由於可以較低成本提高效率，人工智能可顯著增強客戶體驗及擴大客戶群。
- **國內解決方案提供商的崛起。**儘管海外解決方案提供商曾在中國市場佔有一席之地，但隨著中國營商環境快速變化，企業營銷及銷售需求不斷演化，而海外解決方案提供商無法捕捉該等變動及企業潛在需求。國內解決方案提供商可更容易捕捉趨勢並適應動態環境，例如採納社群客戶關係管理解決方案，以通過私域流量與客戶建立更緊密及可信賴的關係。日後，中國營銷及銷售SaaS解決方案市場的發展預期將由中國國內解決方案供應商主導。
- **將服務能力擴展至PaaS解決方案。**由於參與者為SaaS解決方案帶來協同效應，越來越多參與者（特別是領先參與者）正擴展其服務能力至PaaS解決方案。基於低代碼平台，PaaS解決方案幫助內部及外部應用程序開發人員建立具有高敏捷性、更短開發時間及所需的IT人員更少的定製SaaS解決方案。透過PaaS解決方案，領先的營銷及銷售SaaS解決方案提供商可以吸引獨立軟件供應商合作夥伴於該等提供商平台開發實用的應用程序，從而進一步服務並同時滿足客戶的標準化個性化需求。

COVID-19的影響

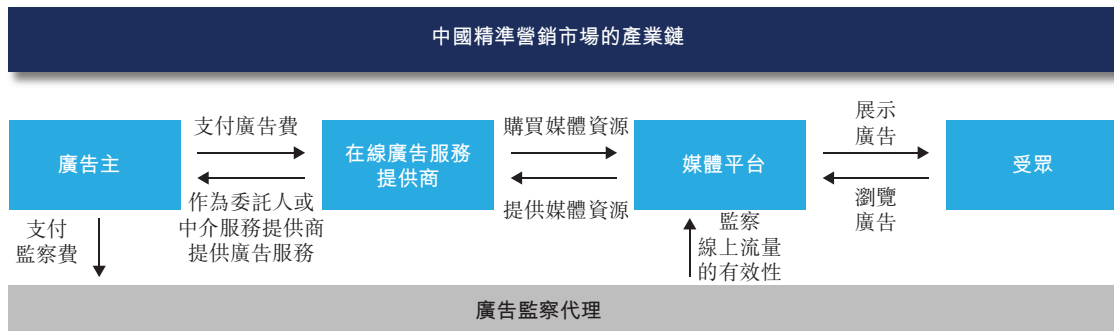
自2020年起的COVID-19疫情，對包括中國在內的全球營商環境帶來不同影響。疫情在短期內對中國營銷及銷售SaaS解決方案市場造成負面影響。2022年，中國多個省市（包括全球最大的城市之一上海）的COVID-19疫情反彈後，許多B2B企業，尤其是在受影響城市的企業無法與全國各地的客戶如常開展營銷及銷售活動，且由於中國偶爾出現的旅遊限制，線下營銷及銷售方式的限制預期將保持不確定。與此同時，預期越來越多企業將意識到加快數字轉型的重要性，投資強大且易於使用的工具，例如營銷及銷售SaaS解決方案。

行業概覽

中國精準營銷市場的概覽

中國精準營銷市場的發展

精準營銷可定義為用於向相關目標受眾發送相關廣告並獲取及留存潛在及現有客戶的在線廣告技術。精準營銷是為了以效果及展示使營銷結果及回報最大化。有多種類型的參與者進入精準營銷市場，包括廣告主、廣告服務提供商、媒體平台、受眾及第三方技術提供商。廣告服務提供商（例如本公司）於產業鏈中佔據主要地位。其可作為委託人，為廣告主策劃在線廣告活動並於不同媒體平台投放廣告，或作為代理人，通過向分銷商出售從線上媒體平台購買的廣告庫存向彼等提供中介服務，而毋須策劃和進行廣告活動或對結果負責。



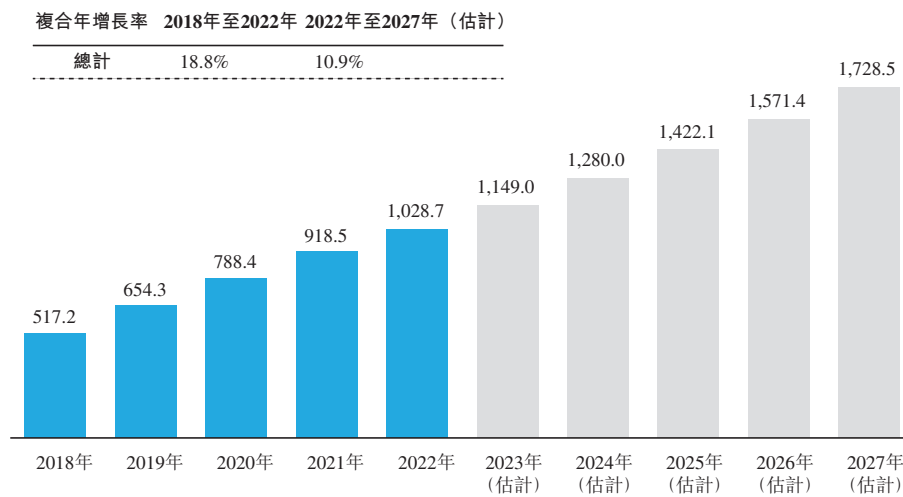
資料來源：弗若斯特沙利文

根據弗若斯特沙利文的資料，精準營銷市場由2018年的人民幣5,172億元增加至2022年的人民幣10,287億元，自2018年至2022年，複合年增長率為18.8%。展望未來，受線上營銷的重要性、線上流量的成本上升及更成熟的精準營銷解決方案的長期驅動，精準營銷市場預期將於2027年達人民幣17,285億元，自2022年至2027年，複合年增長率為10.9%。

行業概覽

中國精準營銷市場的市場規模

人民幣十億元，2018年至2027年（估計）



資料來源：弗若斯特沙利文

中國精準營銷市場的驅動因素

- **互聯網用戶的數目增加。**隨著互聯網用戶數目增加，在線廣告出現巨大機會。根據弗若斯特沙利文的資料，中國互聯網用戶由2019年的903.6百萬人增加至2023年的1,092.0百萬人，複合年增長率為4.8%及2023年的滲透率為77.5%。互聯網用戶數目預期將於2028年達1,212.8百萬人，滲透率為86.7%。互聯網用戶的規模會產生巨大的線上流量並為廣告主提供廣泛的目標基數。
- **短視頻平台商業化。**隨著短視頻平台的快速增長，中國短視頻平台已積累極大基數的日常線上流量。彼等能夠通過出售廣告庫存變現其線上流量，從而為精準營銷市場的廣告主提供有利的媒體平台。
- **在線廣告帶來的最佳結果。**與廣告活動期間及之後難以追蹤表現的傳統廣告相比，在線廣告使廣告主得以實時追蹤表現及分析廣告效果。此外，線上營銷可在潛在客戶於網上看到廣告後為其提供更高效率的方式購買產品／服務，從而增加潛在客戶向付費客戶的轉化率。
- **與營銷及銷售SaaS解決方案的協同效應。**為線上精準營銷活動採用營銷及銷售SaaS解決方案的廣告主能夠更有效地鎖定潛在客戶，從而鼓勵增加在線上營銷的投資。技術進步（尤其是營銷及銷售SaaS解決方案）與精準營銷產生協同效應，推動精準營銷市場的增長。

行業概覽

中國精準營銷行業的進入壁壘

- **領先的媒體平台資源。**與領先的線上媒體平台的深度合作對於廣告服務提供商非常重要，原因為該等媒體平台一般擁有更活躍的受眾，並可幫助廣告主觸達更廣泛的目標受眾。此外，與領先的線上媒體平台建立深度關係，以及時掌握營銷內容分發制度中的規則變化，並將在線廣告投資回報最大化，對於精準營銷服務提供商至關重要。然而，新進入者則難以建立這種關係。
- **生成優質內容的能力。**鑒於市場的激烈競爭，廣告服務提供商趨向不僅作為純粹提供中介服務的代理，且亦作為負責生成營銷內容及協調整體在線廣告活動的負責人。新進入者難以製作出符合不斷變化的受眾偏好的優質營銷內容及有效營銷策略。

中國精準營銷行業的未來趨勢

- **加強與營銷及銷售SaaS解決方案的整合。**由於優質流量集中度相對較高，線上流量成本持續上升。因此，隨著越來越多的公司意識到營銷及銷售SaaS解決方案對提高線上營銷投資回報率的好處，精準營銷業務預期與營銷及銷售SaaS解決方案進行更深入的整合。
- **線上短視頻平台精準營銷的持續增長。**隨著線上視頻成為全球娛樂和新聞的主要來源，預期線上短視頻平台在可預見未來將繼續穩定增長。因此，預計線上短視頻平台的精準營銷市場機會將持續增加。

中國精準營銷行業的競爭格局

中國的精準營銷市場高度分散。精準營銷市場大量參與者作為委託人策劃在線廣告活動並代廣告主在不同媒體平台上投放廣告，或作為代理提供中介服務。於2022年，中國五大市場參與者佔國內市場份額約10%至15%。於2022年，本公司佔市場總額約0.06%，精準營銷服務的收入為人民幣612.9百萬元。

行業概覽

精準營銷業務的成本由媒體平台的廣告流量成本、僱員福利開支、税金及附加費組成。由於精準營銷業務的性質，其涉及採購大量媒體資源，媒體平台的廣告流量成本通常佔精準營銷業務銷售成本的90%-99%，而不論其是否作為委託人或代理人提供精準營銷服務。

資料來源

就[編纂]而言，我們已委聘弗若斯特沙利文對我們經營所在市場開展詳盡分析，並編製行業報告。弗若斯特沙利文提供的服務包括針對不同行業的市場評估、競爭基準測試以及戰略與市場規劃。我們已同意就編製及使用弗若斯特沙利文報告的費用及開支合共為人民幣750,000元。有關金額付款並不取決於成功[編纂]或弗若斯特沙利文報告的結果。除弗若斯特沙利文報告外，我們並無就[編纂]委託編製任何其他行業報告。

我們已於本節及本文件「概要」、「風險因素」、「業務」、「財務資料」各節及其他部分摘錄弗若斯特沙利文報告的若干資料，以向潛在投資者提供我們經營所處行業更為全面的介紹。除另有說明外，本節所載的所有數據及預測均來自弗若斯特沙利文報告、多份官方政府刊物及其他刊物。弗若斯特沙利文根據其內部數據庫、獨立第三方報告及來自知名行業組織的公開數據編製報告。如有需要，弗若斯特沙利文會聯絡業內公司，以收集及綜合有關市場、價格及其他相關資料的訊息。弗若斯特沙利文認為，編製弗若斯特沙利文報告所使用的基本假設（包括用於作出未來預測的假設）均為事實、正確且無誤導成分。弗若斯特沙利文已對該等資料進行獨立分析，惟其審閱結論的準確性在很大程度上取決於所收集資料的準確性。弗若斯特沙利文的研究或會受到該等假設的準確性以及該等一手及二手資料來源的選擇所影響。董事確認而聯席保薦人亦贊同，經合理謹慎行事後，自弗若斯特沙利文報告日期以來，市場信息整體上不存在不利變動而可能會嚴重限制該等數據、與該等數據矛盾或對該等數據產生不利影響。

監管概覽

法規

本節載列可能影響我們在中國的業務活動的主要法律、規則及法規概要。

有關增值電信服務的法規

於2000年9月25日，國務院頒佈《中華人民共和國電信條例》(或電信條例，於2016年2月6日最新修訂)，以監管中國電信活動。電信條例將電信業務分為二類，即「基礎電信業務」及「增值電信業務」。根據電信條例，增值電信業務運營商必須首先向中華人民共和國工業和信息化部(「工信部」)或其省級部門取得增值電信業務經營許可證。於2017年7月3日，工信部頒佈《電信業務經營許可管理辦法》並於2017年9月1日生效，當中載列有關經營增值電信業務所需許可證類型、取得該等許可證的資格及程序以及該等許可證的管理及監督的更多具體規定。

《電信業務分類目錄(2015年版)》(或2015年工信部目錄，於2016年3月1日生效並於2019年6月6日修訂)將電信業務分為兩大類別：A.基礎電信業務及B.增值電信業務，同時各主要類別分為多個子類別。互聯網數據中心業務是指利用相應的機房設施，以外包出租的方式為用戶的服務器等互聯網或其他網絡相關設備提供放置、代理維護、系統配置及管理服務，以及提供數據庫系統或服務器等設備的出租及其存儲空間的出租、通信線路和出口帶寬的代理租用和其他應用服務。IDC服務亦包括互聯網資源協作服務。互聯網資源協作服務指利用架設在數據中心之上的設備和資源，通過互聯網或其他與網絡相關的方式為用戶提供具備隨時可用、隨需使用、隨時擴展以及協同共享等特色功能的數據存儲、互聯網應用開發環境、互聯網應用部署及運營管理服務。在線數據處理與交易處理業務是指利用各種與公用通信網或互聯網相連的數據與事務／交易處理應用平台，通過公用通信網或互聯網為用戶提供在線數據處理和交易／事務處理的業務。在線數據處理與交易處理業務包括交易處理業務、電子數據交換業務和網絡／電子設備數據處理業務。根據2015年工信部目錄，本集團的EDI及IDC許可證屬於「增值電信業務」類下的子類別。

監管概覽

《互聯網信息服務管理辦法》(或互聯網信息服務辦法，由中國國務院頒佈及於2011年1月8日最新修訂)將互聯網信息服務分為經營性和非經營性兩類。根據互聯網信息服務辦法，經營性互聯網信息服務是指通過互聯網向上網用戶提供信息或者網頁製作服務的有償服務。2015年工信部目錄將信息服務進一步細化為五個細類，即：(i)信息發佈平台和遞送服務，(ii)信息搜索和查詢服務，(iii)信息社區平台服務，(iv)信息即時交互服務，及(v)信息保護和處理服務。我們的中國法律顧問認為，我們為當前業務提供的信息不太可能屬於經營性互聯網信息服務類別。此外，根據互聯網信息服務辦法，非經營性互聯網信息服務是指通過互聯網向上網用戶免費提供具有公開性、共享性信息的服務活動。根據《非經營性互聯網信息服務備案管理辦法》(或非經營性信息服務管理辦法，由工信部於2005年2月8日頒佈及於2024年1月18日修訂)，在中國境內提供非經營性互聯網信息服務是指在中國境內的組織或個人利用通過互聯網域名訪問的網站或者利用僅能通過互聯網IP地址訪問的網站提供非經營性互聯網信息服務。由於本公司網站通過我們的網站提供非經營性互聯網信息服務，我們屬於互聯網信息服務辦法及非經營性信息服務管理辦法的監管範圍。而根據互聯網信息服務辦法，國家對非經營性互聯網信息服務實行備案制度。從事非經營性互聯網信息服務，應當向省級電信管理機構或者國務院信息產業主管部門辦理備案手續。辦理備案時，應當提交下列材料：(i)主辦單位和網站負責人的基本情況；(ii)網站網址和服務項目；及(iii)服務項目屬於新聞、出版、教育、醫療保健、藥品和醫療器械等互聯網信息服務範圍的，已取得有關主管部門的同意文件。省級電信管理機構或者國務院信息產業主管部門對備案材料齊全的，應當予以備案並備號。截至最後實際可行日期，本公司網站(<https://www.marketingforce.com>)已根據互聯網信息服務辦法及非經營性信息服務管理辦法完成非經營性互聯網信息服務的備案程序。

監管概覽

有關互聯網安全的法規

信息安全

從國家安全角度而言，中國的互聯網信息受到規管及限制。全國人大常委會於2000年12月28日頒佈《全國人民代表大會常務委員會關於維護互聯網安全的決定》（於2009年8月27日修訂），對在中國有下列構成犯罪行為之一的，可能給予刑事處罰：(i) 利用互聯網銷售偽劣產品或對商品或服務作虛假宣傳；(ii) 利用互聯網損害他人的商業信譽及商品聲譽；(iii) 利用互聯網侵犯他人知識產權；(iv) 利用互聯網編造及傳播影響證券、期貨交易或其他擾亂金融秩序的虛假信息；或(v) 在互聯網上建立淫穢網站、網頁，提供淫穢站點鏈接服務，或傳播淫穢書刊、影片、音像或圖片。中國公安部已於1997年12月16日頒佈《計算機信息網絡國際聯網安全保護管理辦法》，並經中國國務院於2011年1月8日修訂。《計算機信息網絡國際聯網安全保護管理辦法》規定，任何個人不得利用互聯網危害國家安全、洩露國家秘密、侵犯他人合法權益或從事違法犯罪活動。倘互聯網信息服務供應商違反該等辦法，公安部及地方公安局可實施警告、沒收違法所得或處以罰款、停止聯網，情節嚴重者可吊銷營業執照及關停網站。

全國人大常委會頒佈及於2017年6月1日生效的《中華人民共和國網絡安全法》規定，網絡運營者開展經營和服務活動必須遵守法律法規，履行網絡安全保護義務。網絡安全法進一步要求網絡運營者根據適用法律、法規和國家標準的強制性要求，採取一切必要措施，保障網絡安全、穩定運行，有效應對網絡安全事件，防範網絡違法犯罪活動，維護網絡數據的完整性、保密性和可用性。

於2021年6月10日，全國人大常委會頒佈《中華人民共和國數據安全法》，於2021年9月生效。《中華人民共和國數據安全法》對開展數據活動的實體及個人施加數據安全及隱私責任。《中華人民共和國數據安全法》亦規定影響或可能影響國家安全的數據處理活動的國家安全審查程序，並對若干數據及信息實施出境限制。

監管概覽

網絡安全審查及數據出境安全評估

於2021年12月28日，國家網信辦及其他相關中國監管部門聯合修訂及頒佈《網絡安全審查辦法》(或網絡安全審查辦法)，於2022年2月15日生效。

根據《網絡安全審查辦法》，關鍵信息基礎設施運營者(「**關鍵信息基礎設施運營者**」)採購網絡產品和服務，或網絡平台運營者開展數據處理活動，影響或可能影響國家安全的，應當進行網絡安全審查。《網絡安全審查辦法》進一步規定在下列情況下進行網絡安全審查：(i)掌握超過100萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市，必須申報網絡安全審查；(ii)關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品和服務的，該產品和服務投入使用已經或可能影響國家安全的，應當申請網絡安全審查；(iii)如網絡安全審查委員會的任何成員認為任何網絡產品或服務或數據處理活動影響或可能影響國家安全，經中央網絡安全和信息化委員會批准，中國政府主管部門可以啟動網絡安全審查。

於2022年9月16日，我們的中國法律顧問與中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心(更名前為中國網絡安全審查技術與認證中心「**中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心**」)進行了電話諮詢。根據網信辦就《網絡安全審查辦法》答記者問，網絡安全審查辦公室是網信辦的下屬機構，工作委託予中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心，而中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心負責收取申請資料並對資料進行正式審核，並設立了網絡安全審查諮詢熱線。基於以上所述，我們的中國法律顧問認為，中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心是就《網絡安全審查辦法》的應用於本集團在香港上市提供意見的主管機構。據中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心確認，「香港上市」並不構成「國外上市」。此外，截至最後實際可行日期，董事確認，我們擁有少於100萬用戶個人信息。

根據於2022年9月16日與中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心的電話諮詢，中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心確認，如果本集團並無收到中國政府部門將我們歸類為關鍵信息基礎設施運營者的任何通知，本集團被認定為關鍵信息基礎設施運營者的可能性相對較低。然而，中國網絡安全審查技術與認證中心亦表示，關鍵信息基礎設施運營者的認定取決於中國政府部門的其他要求(如有)。

截至最後實際可行日期，(i)我們並無被任何中國政府部門通知被歸類為關鍵信息基礎設施運營者；(ii)我們並無收到任何中國政府部門的通知要求進行網絡安全審查；(iii)我們並無收到任何中國政府部門的任何詢問、通知、警告，亦無受到任何中國政府

監管概覽

部門對我們的業務營運或[編纂]造成的國家安全風險進行的任何調查、制裁或處罰；及(iv)我們認為我們並無從事任何數據處理活動或購買任何影響或可能影響國家安全的網絡產品或服務。基於上述情況，董事及我們的中國法律顧問認為，本集團或[編纂]受到網絡安全審查的可能性低。

此外，於2023年4月13日，我們的中國法律顧問與中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心進行電話諮詢，該官員確認我們不需根據《網絡安全審查辦法》提交網絡安全審查申請，並且不提交網絡安全審查申請乃符合《網絡安全審查辦法》。

於2022年7月7日，網信辦頒佈《數據出境安全評估辦法》，自2022年9月1日起生效。根據《數據出境安全評估辦法》，數據處理者向境外提供數據，有下列情形之一的，應當向網信辦申報數據出境安全評估：(i)數據處理者向境外提供重要數據；(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10萬人個人信息或者1萬人敏感個人信息的數據處理者向境外提供個人信息；及(iv)網信辦規定的其他需要申報數據出境安全評估的情形。

據董事確認，本集團數據存儲於中國內地境內的服務器，相關系統有嚴格訪問控制。截至最後實際可行日期，我們未發現任何通過中國境內業務收集或產生的數據出境可能觸發適用《數據出境安全評估辦法》的情況。基於上述情況，我們的中國法律顧問認為，截至最後實際可行日期，我們毋需提交數據出境安全評估。

然而，我們的中國法律顧問告知，由於此類法律的生效時間相對較短，因此其應用及實施存在不確定性。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們或會受複雜及不斷演變的隱私與數據保護法律法規所限制。實際發生未能遵守隱私及數據保護的法律法規的行為或被指控未能遵守此類法律法規或會損害我們的聲譽，導致現有及潛在客戶不再使用我們的產品及服務，亦可能使我們面臨重大法律、財務及營運後果。」

監管概覽

《網絡數據安全管理條例(徵求意見稿)》(「數安條例」)於2021年11月14日刊發，適用於在中國境內與利用網絡開展數據處理活動有關的活動。由於我們在中國營運Marketingforce平台以提供SaaS產品及服務，我們的中國法律顧問認為，如果以目前形式實施，數安條例可能適用於我們。

根據數安條例，「數據處理者」指在數據處理活動中自主決定處理目的和處理方式的個人或組織。數據處理者擬在香港上市影響或可能影響國家安全的，應當按照國家有關規定申請網絡安全審查。

然而，數安條例對「影響或可能影響國家安全」並無提供進一步說明或解釋。我們的中國法律顧問認為，中國政府部門在解釋「影響或可能影響國家安全」時可能擁有廣泛的酌情權。由於標準相對模糊，我們的中國法律顧問及我們的董事認為，如果以目前的形式實施數安條例，尚未確定本集團及[編纂]是否會受到網絡安全審查。

在我們的中國法律顧問與中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心於2022年9月16日進行的電話諮詢中，中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心確認數安條例仍在徵求意見，尚未生效，因此在香港上市不需要申請網絡安全審查。截至最後實際可行日期，數安條例尚未通過，亦無任何重大更新。因此，截至最後實際可行日期，我們並無義務根據數安條例主動申請網絡安全審查。

算法管治

自2022年3月1日起施行的《互聯網信息服務算法推薦管理規定》或算法推薦規定，根據不同標準對算法推薦服務提供者實施分類分級管理。算法推薦規定亦要求算法推薦服務提供者建立健全算法機制管理制度和技術措施，為用戶提供不針對個人資料的選擇或關閉算法推薦服務的便利選擇。

監管概覽

國家網信辦聯合國家發展改革委、教育部、科技部、工業和信息化部、公安部、廣電總局發佈《生成式人工智能服務管理暫行辦法》(以下稱《辦法》)，自2023年8月15日起施行。

《辦法》明確了提供和使用生成式人工智能服務總體要求，提出了促進生成式人工智能技術發展的具體措施，明確了訓練數據處理活動和數據標注等要求，規定了生成式人工智能服務規範，明確生成式人工智能服務提供者應當採取有效措施防範未成年人用戶過度依賴或者沉迷生成式人工智能服務，按照《互聯網信息服務深度合成管理規定》對圖片、視頻等生成內容進行標識，發現違法內容應當及時採取處置措施等。此外，還規定了安全評估、算法備案、投訴舉報等制度，明確了法律責任。

國家互聯網信息辦公室、工業和信息化部、公安部聯合發佈《互聯網信息服務深度合成管理規定》(以下簡稱《規定》)，自2023年1月10日起施行。

《規定》明確在中華人民共和國境內應用深度合成技術提供互聯網信息服務，適用本規定，明確了深度合成服務的一般規定，強調不得利用深度合成服務從事法律、行政法規禁止的活動。《規定》要求深度合成服務提供者落實信息安全主體責任，建立健全管理制度和技術保障措施，制定公開管理規則、平台公約，對使用者進行真實身份信息認證，加強深度合成內容管理，建立健全闢謠機制和申訴、投訴、舉報機制，要求深度合成服務提供者和技術支持者加強訓練數據管理和技術管理，保障數據安全，不得非法處理個人信息，定期審核、評估、驗證算法機制機理，要求具有輿論屬性或者社會動員能力的深度合成服務提供者、技術支持者應當履行備案和變更、註銷備案手續，上線具有輿論屬性或者社會動員能力的新產品、新應用、新功能的，應當開展安全評估。

監管概覽

有關私隱保護的法規

於2021年8月20日，全國人大常委會頒佈《中華人民共和國個人信息保護法》(或個人信息保護法)，於2021年11月1日生效。根據個人信息保護法，「個人信息」是以電子或其他方式記錄的與已識別或可識別的自然人有關的各種信息，不包括匿名化處理後的信息。個人信息保護法特別註明處理敏感個人信息的規則，敏感個人信息是一旦洩露或者非法使用，容易導致自然人的人格尊嚴受到侵害或者人身、財產安全受到危害的個人信息，包括生物識別、金融賬戶、行蹤軌跡等信息，以及不滿14週歲未成年人的個人信息。個人信息處理者須對其個人信息處理活動負責，並採取必要措施保障其處理的個人信息安全。否則，個人信息處理者將被責令改正、沒收違法所得或暫停或終止提供服務、處以罰款或其他處罰。

於2011年12月，工信部頒佈《規範互聯網信息服務市場秩序若干規定》並於2012年3月15日生效，規定未經用戶同意，互聯網信息服務提供者不得收集任何用戶個人信息，不得將任何用戶個人信息提供給他人，但是法律、行政法規另有規定的除外。根據《規範互聯網信息服務市場秩序若干規定》，互聯網信息服務提供者須(其中包括)(i)明確告知用戶收集和處理該等用戶個人信息的方式、內容和用途，不得收集其提供服務所必需以外的信息；及(ii)妥善保管用戶個人信息，保管的用戶個人信息洩露或者可能洩露時，互聯網信息服務提供者須立即採取補救措施，造成嚴重後果的，須立即向電信監管部門報告，並配合相關部門進行的調查處理。

根據全國人大常委會於2012年12月頒佈的《關於加強網絡信息保護的決定》及工信部於2013年7月頒佈的《電信和互聯網用戶個人信息保護規定》，收集及使用任何用戶個人信息須經用戶同意，並遵循合法、正當、必要的原則，且屬於適用法律規定的目的、方式及範圍。

此外，網絡安全法規定：(i)網絡運營者收集、使用個人信息，應當遵循合法、正當、必要的原則，公開收集、使用規則，明示收集、使用信息的目的、方式和範圍，

監管概覽

並經被收集者的同意；(ii)網絡運營者不得收集與其提供的服務無關的個人信息，不得違反法律、行政法規的規定和雙方的約定收集、使用個人信息；並應當根據法律、行政法規的規定及與用戶的協定，處理其保存的個人信息；及(iii)網絡運營者不得洩露、篡改或者毀損其收集的個人信息，未經被收集者同意，不得向他人提供個人信息。但是，經過處理無法識別特定個人且不能復原的除外。

於2020年5月28日，中華人民共和國全國人民代表大會頒佈《中華人民共和國民法典》，於2021年1月1日生效。《中華人民共和國民法典》規定，自然人的個人信息受法律保護。任何組織或者個人需要獲取他人個人信息的，應當依法取得並確保信息安全，不得非法收集、使用、加工、傳輸他人的個人信息，不得非法買賣、提供或者公開他人的個人信息。

有關廣告業務的法規

於1994年10月27日，全國人大常委會頒佈《中華人民共和國廣告法》(或廣告法)，於2021年4月29日最新修訂。廣告法規定廣告應當真實和合法，若干特定內容的廣告應當在發佈前由有關部門進行審查，且廣告不得有下列情形：(i)使用或者變相使用中華人民共和國的國旗、國歌、國徽，軍旗、軍歌、軍徽；(ii)使用或者變相使用國家機關、國家機關工作人員的名義或者形象；(iii)使用「國家級」、「最高級」、「最佳」等用語；(iv)損害國家的尊嚴或者利益，洩露國家秘密；(v)妨礙社會安定，損害社會公共利益；(vi)危害人身、財產安全，洩露個人隱私；(vii)妨礙社會公共秩序或者違背社會良好風尚；(viii)含有淫穢、色情、賭博、迷信、恐怖、暴力的內容；(ix)含有民族、種族、宗教、性別歧視的內容；(x)妨礙環境、自然資源或者文化遺產保護；及(xi)法律、行政法規規定禁止的其他情形。違反前述規定可能會導致罰款、沒收廣告收入、責令停止傳播廣告及勒令發佈糾正誤導性信息的廣告。情節嚴重的，市場監督管理部門可以勒令終止廣告運營或撤銷營業執照。由於我們的營銷解決方案及業務涉及向廣告主提供「廣告設計、製作、代理服務」，因此我們被廣告法視為「廣告經營者」。

監管概覽

於2016年7月4日，國家工商行政管理總局（或國家工商總局）頒佈《互聯網廣告管理暫行辦法》（或互聯網廣告暫行辦法），以規範互聯網廣告活動，該辦法於2016年9月1日生效，將互聯網廣告界定為通過網站、網頁、互聯網應用程序等互聯網媒介，以文字、圖片、音頻、視頻或者其他形式，直接或者間接地推銷商品或者服務的商業廣告，包括通過電子郵件、文字、圖片、內置鏈接的視頻及付費搜索結果進行推廣。2023年5月1日，國家市場監督管理總局發佈的《互聯網廣告管理辦法》生效，取代《互聯網廣告暫行辦法》，以規範在中華人民共和國境內，利用網站、網頁、互聯網應用程序等互聯網媒介，以文字、圖片、音頻、視頻或其他形式，直接或間接地推銷商品或者服務的商業廣告活動。互聯網廣告辦法具體規定（包括但不限於）：(i) 互聯網廣告應當真實、合法，堅持正確導向，以健康的表現形式表達廣告內容，符合社會主義精神文明建設和弘揚中華優秀傳統文化的要求；(ii) 互聯網廣告應當具有可識別性，能夠使消費者辨明其為廣告。對於競價排名的商品或者服務，廣告發佈者應當顯著標明「廣告」，與自然搜索結果明顯區分；(iii) 以彈出等形式發佈互聯網廣告，廣告主、廣告發佈者應當顯著標明關閉標誌，確保一鍵關閉，不得有影響一鍵關閉的行為；(iv) 不得欺騙、誤導用戶點擊、瀏覽廣告；(v) 廣告主應當對互聯網廣告內容的真實性負責；(vi) 廣告經營者、廣告發佈者應當建立、健全和實施互聯網廣告業務的承接登記、審核、檔案管理制度；(vii) 利用算法推薦等方式發佈互聯網廣告的，應當將其算法推薦服務相關規則、廣告投放記錄等記入廣告檔案。

有關外商投資的法規

外商投資鼓勵目錄及負面清單

外國投資者於中國的投資活動主要受商務部及國家發改委頒佈及不時修訂的《鼓勵外商投資產業目錄》（或鼓勵目錄）及《外商投資准入特別管理措施（負面清單）》（或負面清單）規管。鼓勵目錄及負面清單為中國外商投資的基本框架，將外商投資的業務分為三類：「鼓勵」、「限制」及「禁止」。未列入鼓勵目錄及負面清單的行業一般被視為屬

監管概覽

第四類「允許」。國家發改委及商務部於2022年10月26日頒佈《鼓勵外商投資產業目錄(2022年版)》(或2022年鼓勵目錄)，並於2021年12月27日頒佈2021年負面清單，以取代先前的鼓勵目錄及負面清單。根據2021年負面清單，外國投資者僅可投資於根據中國對世貿組織的承諾向外商投資開放的若干類型的增值電信服務。

外商投資法及其實施條例

於2019年3月15日，中華人民共和國全國人民代表大會頒佈《中華人民共和國外商投資法》(或外商投資法)，於2020年1月1日生效，並取代規管中國外商投資的三部舊規則，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》，連同其實施條例及配套法規。外商投資法對「實際控制」的概念或與可變利益實體的合同安排並無評論；然而，外商投資法在「外商投資」的定義下設有全面條文，包括外國投資者通過法律、行政法規規定的方式或國務院規定的其他方式在中國作出的投資。此外，外商投資法規定，根據規管外商投資的《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》成立的外商投資企業可於外商投資法實施後五年內維持其架構及企業管治，外商投資企業須根據現行《中華人民共和國公司法》(於2018年10月26日最新修訂及生效)、《中華人民共和國合夥企業法》(於2006年8月27日最新修訂並於2007年6月1日生效)及規管企業管治的其他法律及法規調整架構及企業管治。

外商投資法規定，中國對外商投資實行准入前國民待遇加負面清單管理制度，政府一般不會對外商投資實行徵收，惟特殊情況除外，在此情況下，政府將向外國投資者提供公平合理的補償。外國投資者不得投資負面清單上的禁止類產業，且在投資該清單上的限制類產業時必須遵守規定。倘進入特定行業須取得許可證，外國投資者必須申請許可證，而政府必須將其與內資企業的申請一視同仁，惟法律或法規另有規定者除外。此外，外國投資者或外商投資企業須提交信息報告，而外商投資須接受國家安全審查。

監管概覽

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。《中華人民共和國外商投資法實施條例》進一步闡明，國家鼓勵和促進外商投資，保護外國投資者合法權益，規範外商投資管理，不斷優化外商投資環境，推進更高水平對外開放。國務院投資主管部門、商務主管部門負責將負面清單提交國務院批准。

於2019年12月30日，商務部及國家市場監督管理總局聯合頒佈《外商投資信息報告辦法》，於2020年1月1日生效。根據《外商投資信息報告辦法》，外國投資者直接或者間接在中國境內進行投資活動，應由外國投資者或者外商投資企業向商務主管部門報送投資信息。

外商投資增值電信業務

外商直接投資中國電信企業受國務院於2001年12月11日頒佈並於2008年9月10日、2016年2月6日及2022年3月29日修訂的《外商投資電信企業管理規定》(或「外商投資電信企業規定」)規管。根據2022年3月29日修訂前的外商投資電信企業規定，投資於在中國經營增值電信業務的外商投資增值電信企業的主要外國投資者，必須(i)具有企業法人資格，(ii)在註冊的國家或者地區取得基礎電信業務經營許可證，(iii)有與從事經營活動相適應的資金和專業人員，及(iv)有從事增值電信業務的良好業績和運營經驗。於2022年3月29日，國務院頒佈的《關於修改和廢止部分行政法規的決定》刪除外商投資電信企業規定原有「(iv)有從事增值電信業務的良好業績和運營經驗」規定。於2006年7月，信息產業部發佈《關於加強外商投資經營增值電信業務管理的通知》(或「信息產業部通知」)，據此，境內電信公司不得以任何形式向外國投資者變相租借、轉讓、倒賣電信業務經營許可，也不不得以任何形式為外國投資者在中國境內非法經營電信業務提供資源、場地、設施等條件。此外，根據信息產業部通知，外商投資增值電信業務經營者所使用的互聯網域名及註冊商標應由該經營者(或其股東)依法擁有。

監管概覽

有關人工智能服務的法規

於2023年7月10日，網信辦頒佈《生成式人工智能服務管理暫行辦法》（「**人工智能服務管理暫行辦法**」），該辦法自2023年8月15日起施行。人工智能服務管理暫行辦法規範利用生成式人工智能技術向中華人民共和國境內公眾提供生成文本、圖片、音頻、視頻等內容的服務。人工智能服務管理暫行辦法規定（其中包括），生成式人工智能服務提供者應當尊重社會道德規範和商業道德，堅持社會主義核心價值觀，不得生成法律法規禁止的內容和禁止歧視，且應當尊重知識產權和個人信息權益。根據人工智能服務管理暫行辦法，生成式人工智能服務提供者應當承擔其作為網絡信息內容生產者的責任和履行其保護網絡信息安全的義務。倘涉及個人信息，生成式人工智能服務提供者應當承擔個人信息處理者的義務和保護個人信息。此外，生成式人工智能服務提供者應當（包括但不限於）：(i)與其用戶簽訂服務協議；(ii)明確並披露其適用用戶或其服務目的；(iii)防範未成年人用戶沉迷生成式人工智能服務；(iv)對用戶的輸入信息和使用記錄承擔保護義務；(v)根據《互聯網信息服務深度合成管理規定》對圖像、視頻等生成內容進行標識；(vi)防止非法內容傳播；及(vii)建立投訴舉報渠道。此外，生成式人工智能服務具輿論屬性或社會動員能力的，服務提供者應當按照相關法規申請進行安全評估，並按照《互聯網信息服務算法推薦管理規定》的規定辦理算法備案手續。

有關中國知識產權的法規

著作權及軟件登記

根據2010年修訂的《中華人民共和國著作權法》及國務院於2002年8月2日頒佈、2013年1月30日最新修訂並於2013年3月1日生效的《中華人民共和國著作權法實施條例》，著作權包括發表權及署名權等人身權以及製作權及發行權等財產權。未經著作權人許可，複製、發行、表演、放映、廣播、匯編或通過信息網絡向公眾傳播作品，屬於侵犯著作權行為，惟《中華人民共和國著作權法》另有規定者除外。侵權人須根據情況承諾停止侵權行為、採取補救措施、道歉及賠償損失等。於2020年11月11日，全國人大常委會通過《中華人民共和國著作權法》的修訂（或2020年著作權法），於2021年6月1日生效。2020年著作權法進一步加強著作權保護。例如：通過(i)將最高法定賠償

監管概覽

由人民幣500,000元提高至人民幣5,000,000元；(ii)將「視聽作品」標記為新作品類別，以取代「電影作品和以類似攝制電影的方法創作的作品」；及(iii)完善著作權侵權賠償金額的證據規則。截至最後實際可行日期，本集團於中國註冊700項軟件著作權。

《中華人民共和國著作權法》將計算機軟件標識為一種作品。根據國務院於1991年6月4日發佈並於2013年1月30日最新修訂的《計算機軟件保護條例》(最新修訂版本於2013年3月1日生效)，規定中國公民、法人或其他組織開發的軟件無論是否發表，皆享有著作權，包括發表權、署名權、修改權、複製權、發行權、出租權、信息網絡傳播權、翻譯權及應當由軟件著作權人享有的其他權利。

根據國家版權局於1992年4月6日頒佈、於2002年2月20日修訂並於2004年6月18日最新修訂的《計算機軟件著作權登記辦法》，軟件著作權、軟件著作權專有許可合約及轉讓合約均應登記，國家版權局主管軟件著作權登記管理工作，並認定中國版權保護中心為軟件登記機構。中國版權保護中心應當向符合規定的計算機軟件著作權申請人授予登記證書。

商標

根據最近於2019年修訂的《中華人民共和國商標法》，註冊商標專用權限於核准註冊的商標及核准使用該商標的商品。註冊商標的有效期為十年，自核准註冊之日起計算。根據《中華人民共和國商標法》，未經商標註冊人的許可，在相同或類似商品上使用與註冊商標相同或近似商標的，構成侵犯註冊商標專用權。侵權人須根據法規承諾停止侵權行為、採取補救措施及賠償損失等。截至最後實際可行日期，本集團於中國有26項註冊商標。

於2014年4月29日，國務院頒佈於2014年5月1日生效的經修訂《中華人民共和國商標法實施條例》(或2014年商標條例)，規定申請商標註冊及續展的要求。根據2014年商標條例，未經商標註冊人的許可，在相同或類似商品上使用與註冊商標相同或近

監管概覽

似商標的，構成侵犯註冊商標專用權。侵權人須根據法規承諾停止侵權行為、採取補救措施及賠償損失。

專利

根據《中華人民共和國專利法》，發明或實用新型專利權被授予後，除專利法另有規定以外，任何單位或個人未經專利權人許可，都不得實施其專利，即不得為生產經營目的製造、使用、許諾銷售、銷售、進口其專利產品，或者使用其專利方法以及使用、許諾銷售、銷售、進口依照該專利方法直接獲得的產品。外觀設計專利權被授予後，任何單位或者個人未經專利權人許可，都不得實施其專利，即不得為生產經營目的製造、許諾銷售、銷售、進口其外觀設計專利產品。一經確認侵犯專利，侵權人須根據法規承諾停止侵權行為、採取補救措施及賠償損失等。2020年10月17日，全國人大常委會通過於2021年6月1日生效的《專利法》(或2020年專利法)。2020年專利法進一步加強專利保護。例如，(i)外觀設計專利期限從10年延長至15年，權利人現在亦可主張整個產品設計的一部分；(ii)發明在申請日期後6個月內，在國家出現緊急狀態或者非常情況時，為公共利益目的首次公開的，不喪失新穎性；及(iii)最高法定賠償由人民幣1,000,000元增加至人民幣5,000,000元。截至最後實際可行日期，本集團於中國有19項註冊專利。

域名

根據於2004年11月頒佈並於2004年12月生效的《中國互聯網絡域名管理辦法》(或2004年域名辦法)及於2017年8月頒佈並於2017年11月生效的《互聯網域名管理辦法》(取代2004年域名辦法)，「域名」指互聯網上識別及定位計算機的層次結構式的字符標識，與該計算機的互聯網協議(IP)地址相對應。域名註冊服務原則上實行「先申請先註冊」。於完成域名註冊後，申請人成為其註冊域名的持有人。倘任何組織或個人認為他人註冊或使用的域名侵犯其合法權益的，則可向域名爭議解決機構申請裁決或依法向人民法院提起訴訟。截至最後實際可行日期，本集團於中國有53項註冊域名。

監管概覽

有關中國勞動保護的法規

根據全國人大常委會於1994年7月頒佈、於1995年1月1日生效並於2018年12月最新修訂的《中華人民共和國勞動法》(或勞動法)，用人單位應當建立和完善其規則及法規，保障勞動者權利。用人單位必須建立、健全勞動安全衛生制度，嚴格執行國家勞動安全衛生規程和標準，對勞動者進行勞動安全衛生教育，防止勞動過程中的事故，減少職業危害。

全國人大常委會於2007年6月29日頒佈、於2008年1月1日生效並於2012年12月最新修訂的《中華人民共和國勞動合同法》及於2008年9月18日頒佈及生效的《中華人民共和國勞動合同法實施條例》規管勞動合同的雙方(即用人單位與勞動者)，並載有涉及勞動合同條款的具體條文。《勞動合同法》及《勞動合同法實施條例》規定，勞動合同須以書面形式訂立。用人單位與勞動者協商一致，可訂立固定期限勞動合同、無固定期限勞動合同或以完成一定工作任務為期限的勞動合同。用人單位與勞動者協商一致，或在符合法定條件的情況下可以解除勞動合同及解聘勞動者。在《勞動合同法》施行前訂立且在其有效期內存續的勞動合同應繼續履行。於實施《勞動合同法》前已建立勞動關係但未訂立正式合同的，應當自《勞動合同法》生效之日起一個月內訂立書面勞動合同。此外，《勞動合同法》亦對使用在中國稱為「被派遣勞動者」的臨時機構勞動者作出規定。被派遣勞動者享有與用人單位的全職勞動者同工同酬的權利。用人單位僅可就屬臨時性、輔助性或替代性的職位使用被派遣勞動者。中華人民共和國人力資源和社會保障部於2014年1月24日頒佈並於2014年3月1日生效的《勞務派遣暫行規定》規定，被派遣勞動者人數不得超過其用工總人數的10%。

根據中國法律法規，中國企業須參與若干僱員福利計劃，包括社會保險基金(即退休金計劃、醫療保險計劃、失業保險計劃、工傷保險計劃及生育保險計劃)及住房公積金，並須向計劃或基金繳納款項，金額相等於僱員於其經營業務或所在地的地方政府不時訂明的薪金(包括花紅及津貼)的若干百分比。根據於2011年7月1日實施並於2018年12月29日修訂的《中華人民共和國社會保險法》，用人單位未按時足額繳納社會

監管概覽

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，按日加收萬分之五的滯納金；逾期仍不繳納的，由有關行政部門處欠繳數額一倍以上三倍以下的罰款。根據國務院頒佈，於2019年3月24日最新修訂及生效的《住房公積金管理條例》，單位逾期不繳或者少繳住房公積金的，由住房公積金管理中心責令限期繳存；逾期仍不繳存的，可以申請人民法院強制執行。

有關租賃的法規

根據全國人大常委會於1994年7月5日頒佈、於2019年8月26日最新修訂並於2020年1月1日生效的《中華人民共和國城市房地產管理法》，房屋租賃，出租人和承租人應當簽訂書面租賃合同，約定租賃期限、租賃用途、租賃價格、修繕責任等條款，以及雙方的其他權利和義務。此外，根據《中華人民共和國城市房地產管理法》及住房和城鄉建設部於2010年12月1日頒佈並於2011年2月1日生效的《商品房屋租賃管理辦法》，房屋租賃合同訂立後三十日內，房屋租賃當事人應當到房地產主管部門辦理房屋租賃登記備案。倘出租人及承租人未能辦理登記程序，則出租人及承租人可能被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。

根據《中華人民共和國民法典》，承租人可在出租人同意的情況下將租賃物業轉租予第三方。承租人轉租的，承租人與出租人的租賃合同繼續有效。倘承租人未經出租人同意轉租物業，則出租人有權終止租賃合同。倘出租人轉讓物業，承租人與出租人之間的租賃合同將仍然有效。此外，抵押權設立前，抵押財產已經出租並轉移佔有的，則先前設立的租賃權益將不會受其後抵押影響。

有關中國稅務的法規

企業所得稅

於2007年3月16日，全國人大常委會頒佈《中華人民共和國企業所得稅法》(或企業所得稅法)(於2018年12月29日最新修訂)，而國務院於2007年12月6日頒佈《中華人民共和國企業所得稅法實施條例》(於2019年4月23日最新修訂)。根據企業所得稅法，納稅人包括居民企業及非居民企業。居民企業是指依照中國法律在中國境內成立，或

監管概覽

者依照外國法律成立但實際管理機構在中國境內的企業。非居民企業是指依照外國法律成立且實際管理機構不在中國境內，但在中國境內設立機構、場所的，或者在中國境內未設立機構、場所，但有來源於中國境內所得的企業。根據企業所得稅法及相關實施條例，企業所得稅稅率統一適用25%。然而，倘非居民企業在中國境內未設立永久性機構、場所，或者雖設立永久性機構、場所但取得的所得與其所設機構、場所沒有實際聯繫的，應當就其來源於中國境內的所得按10%的稅率繳納企業所得稅。國家稅務總局（「國家稅務總局」）於2009年4月22日頒佈及於2008年1月1日生效並於2017年12月29日部分廢除及於同日生效的《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》（或82號文），對「實際控制」標準作出更具體的定義。

增值稅

根據國務院於1993年12月13日頒佈並於2017年11月19日最新修訂的《中華人民共和國增值稅暫行條例》（或增值稅法規）及財政部於1993年12月25日頒佈並於2011年10月28日最新修訂的《中華人民共和國增值稅暫行條例實施細則》，在中國境內銷售貨物或者提供加工服務、修理修配服務以及進口服務的單位和個人，應當繳納增值稅，應納稅額為當期銷項稅額扣除當期進項稅額後的餘額。根據增值稅法規，除另有規定外，納稅人銷售服務及無形資產的稅率為6%。根據增值稅法規，我們的服務須按6%的稅率繳納增值稅。根據財政部、國家稅務總局及海關總署於2019年3月20日頒佈並於2019年4月1日生效的《關於深化增值稅改革有關政策的公告》，自2019年4月1日至2021年12月31日，允許生產、生活性服務業納稅人按照當期可抵扣進項稅額加計10%，抵減應納稅額（「加權增值稅扣減政策」）。於2022年3月3日，財政部及國家稅務總局頒佈《關於促進服務業領域困難行業紓困發展有關增值稅政策的公告》，當中將加權增值稅扣減政策延長至2022年12月31日。隨後，財政部及國家稅務總局於2023年1月9日發佈《關於增值稅小規模納稅人減免增值稅等政策有關徵管事項的公告》，合資格納稅人可加計抵減自2023年1月1日至2023年12月31日止期間的可扣減進項增值稅的5%。

監管概覽

股息預扣稅

根據企業所得稅法及其實施條例，非居民企業在中國境內未設立機構、場所的，或者雖設立機構、場所但取得的所得與其所設機構、場所沒有實際聯繫的，應當就其來源於中國境內的所得繳納10%的預扣稅。根據自2006年8月21日生效的《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》以及自2009年2月20日起生效的《國家稅務總局關於執行稅收協定股息條款有關問題的通知》（或國家稅務總局81號文），倘香港企業直接持有中國企業至少25%權益及符合若干其他條件，包括：(1)香港企業必須直接擁有中國居民企業規定比例的股權及投票權；(2)香港企業在收到股息前的12個月內必須在中國居民企業中直接擁有該規定比例的權益，則中國企業向香港企業股息分派的預扣稅稅率由標準稅率10%降至5%。

根據於2009年2月20日生效的《國家稅務總局關於執行稅收協定股息條款有關問題的通知》（或國家稅務總局81號文），倘相關中國稅務機關酌情認定公司因以獲取優惠的稅收地位為主要目的的交易或安排而享受所得稅稅率減免，則相關中國稅務機關可調整優惠稅收待遇。此外，國家稅務總局於2019年10月14日發佈《國家稅務總局關於發佈〈非居民納稅人享受協定待遇管理辦法〉的公告》（或國家稅務總局35號文），於2020年1月1日生效。國家稅務總局35號文進一步簡化享受協定待遇的程序，並取代《國家稅務總局關於發佈〈非居民納稅人享受稅收協定待遇管理辦法〉的公告》（或國家稅務總局60號文）。根據國家稅務總局35號文，非居民納稅人享受協定待遇，不需要取得稅務機關的批准，非居民納稅人自行判斷符合享受協定待遇申報條件的，可在納稅申報時，或通過扣繳義務人在扣繳申報時，自行享受協定待遇，但應當收集、留存後續檢查所需數據，並接受稅務機關後續管理。根據其他相關稅務規則及法規，亦有其他條件可享有經調減預扣稅稅率。根據國家稅務總局於2018年2月3日頒佈並於2018年4月1日生效的《國家稅務總局關於稅收協定中「受益所有人」有關問題的公告》（或9號文），在確定稅收協定股息、利息或特許權使用費相關稅收待遇申請人的「受益所有

監管概覽

人」身份時，考慮多項因素，包括但不限於申請人是否有義務在收到所得的十二個月內向第三國家或地區居民支付其所得的50%以上；申請人從事的經營活動是否構成實質經營活動；以及稅收協定的對方國家或地區對有關所得是否徵稅或給予稅費豁免或以極低的稅率徵稅均將被考慮在內，並根據具體情況進行分析。該公告進一步規定，擬證明其「受益所有人」身份的申請人須根據《國家稅務總局關於發佈〈非居民納稅人享受稅收協定待遇管理辦法〉的公告》向相關稅務局提交相關文件。

股權轉讓所得稅

根據國家稅務總局於2015年2月頒佈的《國家稅務總局關於非居民企業間接轉讓財產企業所得稅若干問題的公告》(或國家稅務總局第7號公告)，倘非居民企業通過轉讓境外控股公司的股權(在公開證券市場買賣股份除外)而間接轉讓中國居民企業的股權，且並無合理商業目的，則中國稅務機關有權重新評估交易性質，而間接股權轉讓將被視為直接轉讓。因此，有關轉讓產生的收益(即股權轉讓價格減股權成本)將按最高10%的稅率繳納中國預扣稅。於2017年10月，國家稅務總局發佈《國家稅務總局關於非居民企業所得稅源泉扣繳有關問題的公告》(或國家稅務總局第37號公告)，其(其中包括)廢除國家稅務總局第7號公告規定的若干規則，並於2017年12月1日生效。國家稅務總局第37號公告進一步詳述及釐清有關非居民企業收入的預扣稅方法。

有關股息分派的法規

規管外商獨資企業股息分派的主要法規包括《中華人民共和國公司法》、《外商投資法》及《外商投資法實施條例》。根據該等法規，中國外商獨資企業僅可從根據中國會計準則及法規釐定的累計溢利(倘有)中支付股息。此外，中國的外商獨資企業須每年將其累計溢利(倘有)的至少10%提取至若干儲備金，當累計金額達到企業註冊資本的50%時，可以不再提取。該等儲備不得作為現金股息分派。

監管概覽

有關外匯的法規

外幣兌換

規管中國外幣兌換的主要法規為國務院於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》(或外匯管理條例)。根據外匯管理條例，人民幣一般可自由兌換以支付經常項目(如與貿易及服務有關的外匯交易及股息分派)，但不可就資本項目(如中國境外的直接投資、貸款或證券投資)自由兌換，除非事先取得國家外匯管理局或其地方分局的批准。

於2015年2月13日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於進一步簡化和改進直接投資外匯管理政策的通知》(或國家外匯管理局13號文)，據此，實體及個人可向合資格銀行申請外匯登記。在國家外匯管理局的監督下，合資格銀行可直接審查申請並進行登記。

於2015年3月30日，國家外匯管理局頒佈於2015年6月1日生效，並由國家外匯管理局於2019年12月30日及2023年12月4日修訂的《國家外匯管理局關於改革外商投資企業外匯資本金結匯管理方式的通知》(或19號文)。根據19號文，外商投資企業的外匯資本金實行意願結匯，即外商投資企業資本金賬戶中經地方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)的外匯資本金可根據外商投資企業的實際經營需要在銀行辦理結匯，而倘外商投資企業需要通過該賬戶進行進一步支付，其仍需提供證明文件並向銀行辦理審核手續。此外，根據19號文，外商投資企業資本金的使用應在企業經營範圍內遵循真實、自用原則。外商投資企業資本金及其結匯所得人民幣資金不得用於以下用途：(i)不得直接或間接用於企業經營範圍之外或相關法律法規禁止的支出；(ii)除相關法律法規另有規定外，不得直接或間接用於證券投資；(iii)不得直接或間接用於發放人民幣委託貸款(經營範圍許可的除外)、償還企業間借貸(含第三方墊款)或償還已轉貸予第三方的銀行人民幣貸款；或(iv)除外商投資房地產企業外，不得直接或間接用於購買非自用房地產的相關費用。

監管概覽

國家外匯管理局於2016年6月9日頒佈《國家外匯管理局關於改革和規範資本項目結匯管理政策的通知》(或16號文)，於同日生效，並由國家外匯管理局於2023年12月4日修訂。根據16號文，在中國註冊的企業亦可自行酌情將其外債由外幣轉換為人民幣。16號文重申，公司以外幣計值的資本兌換的人民幣不得直接或間接用於企業經營範圍之外或中國法律禁止的用途，亦不得用於向非關聯實體提供貸款，不得直接或間接用於銀行保本產品以外的證券投資或其他投資及財富管理，且不得用於建設或購買非自用房地產(房地產企業除外)。

於2017年1月26日，國家外匯管理局頒佈《國家外匯管理局關於進一步推進外匯管理改革完善真實合規性審核的通知》(或3號文)，並由國家外匯管理局於2023年12月4日修訂，規定境內實體向境外實體導出利潤超過50,000美元的若干資本控制措施，包括(i)銀行應按真實交易原則審核董事會利潤分配決議、稅務備案表原件及經審計的財務報表；及(ii)境內實體利潤導出前應先依法彌補以前年度虧損。此外，根據3號文，境內實體在辦理境外直接投資登記程序時應詳細解釋資本來源及使用安排，並提供董事會決議案、合同及其他證明。

於2019年10月，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》(或國家外匯管理局28號文)，並由國家外匯管理局於2023年12月4日修訂，其(其中包括)允許所有外商投資企業在股權投資真實、不違反適用法律且符合外商投資負面清單的情況下，將外幣資本轉換為人民幣用於中國的股權投資。中國人民銀行、國家發改委、商務部、國務院國有資產監督管理委員會、中國銀行保險監督管理委員會及國家外匯管理局於2020年12月31日聯合頒佈《關於進一步優化跨境人民幣政策支持穩外貿穩外資的通知》並於2021年2月4日生效，允許非投資性外商投資企業在符合現行法規且在中國投資的項目真實合規的前提下，依法以人民幣資金進行境內再投資。此外，倘外商投資企業使用資本項目下的人民幣收入進行境內再投資，則被投資企業毋須就人民幣資本開設特別存款賬戶。

監管概覽

中國居民境外投資及股權激勵計劃外匯登記

由國家外匯管理局頒佈並於2014年7月生效的《國家外匯管理局關於境內居民通過特殊目的公司境外投融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》(或37號文)規管有關中國居民或實體使用特殊目的公司尋求境外投資及融資並於中國進行返程投資的外匯事宜。根據37號文，特殊目的公司指中國居民或實體以投融資為目的，以其合法持有的境內企業資產或權益，或者以其合法持有的境外資產或權益，在境外直接設立或間接控制的境外企業，而「返程投資」指中國居民或實體直接或間接通過特殊目的公司對境內開展的直接投資活動，即通過新設、併購等方式在境內設立外商投資企業或項目，並取得所有權、控制權、經營管理權等權益的行為。37號文規定，向特殊目的公司出資前，中國居民或實體須向國家外匯管理局或其地方分局完成外匯登記。37號文進一步規定，非上市特殊目的公司授出的購股權或股份獎勵的持有人可行使購股權或股份獎勵而成為該非上市特殊目的公司的股東，惟須向國家外匯管理局或其地方分局登記。

向特殊目的公司注入合法境內或境外權益或資產、但於37號文實施前尚未取得國家外匯管理局登記的中國居民或實體，須向國家外匯管理局或其地方分局登記其於該等特殊目的公司的所有權權益或控制權。倘已登記的特殊目的公司發生重大變動，例如基本資料的任何變動(包括該中國居民的名稱及經營期限的變動)、投資金額的增減、股份轉讓或交換、合併或分拆，則須對登記作出修訂。未能遵守37號文所載的登記程序，或作出失實陳述或未能披露通過返程投資成立的外商投資企業的控制人，均可能導致相關外商投資企業的外匯活動受到限制，包括向其境外母公司或聯屬公司股息分派及其他分派(如任何資本削減、股份轉讓或清盤所得款項)，以及來自境外母公司的資本流入，亦可能令相關中國居民或實體受到中國外匯管理法規的處罰。

根據國家外匯管理局於2012年2月15日頒佈的《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》(或國家外匯管理局7號文)，在境外證券交易所上市的公司根據股權激勵計劃獲授股份或購股權的中國居民須(i)向國家外匯管理局或其地方分支機構登記；(ii)聘請合資格中國代理(可為境外上市公司的中國附屬公司或中國附屬公司選定的其他合資格機構)代表參與者就股權激勵計劃進行國家外匯管理局登記及其他程序；及(iii)聘請境外機構處理有關行使購股權的事宜，買賣股份或權益及資金轉撥。

監管概覽

境外上市及併購

於2006年8月8日，包括商務部及中國證監會在內的六家中國政府及監管機構聯合頒佈《關於外國投資者併購境內企業的規定》(或併購規定)，為有關外國投資者併購境內企業的新規定，該規定於2006年9月8日生效並於2009年6月22日修訂。外國投資者購買境內企業股權或認購境內企業增資，使該境內企業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；或者，外國投資者購買境內企業資產，並以該資產投資設立外商投資企業運營該資產時，應遵守併購規定。併購規定(其中包括)旨在規定，由中國公司或個人控制的境外特殊目的公司，為尋求通過收購上述中國公司或個人的中國境內企業，以該等特殊目的公司的股份或其股東持有的股份作為代價，在境外證券交易所上市及買賣該等特殊目的公司的證券前，須取得中國證監會批准。

由全國人大常委會頒佈並於2022年8月1日生效的《中華人民共和國反壟斷法》規定，被視為集中且涉及有特定營業額門檻的各方的交易在完成前須經國務院反壟斷執法機構批准。此外，於2011年2月3日，國務院辦公廳頒佈《國務院辦公廳關於建立外國投資者併購境內企業安全審查制度的通知》(或6號文)，正式建立外國投資者併購境內企業的安全審查制度。此外，於2011年8月25日，商務部頒佈於2011年9月1日生效的《商務部實施外國投資者併購境內企業安全審查制度的規定》(或商務部安全審查規定)，以實施6號文。根據6號文，外國投資者進行涉及「國防安全」問題的併購及外國投資者可據此取得涉及「國家安全」問題的境內企業「實際控制權」的併購須進行安全審查。根據商務部安全審查規定，商務部在決定特定併購是否須接受安全審查時，將重點關注交易的實質內容及實際影響。倘商務部決定特定併購須進行安全審查，其將向聯席會議(根據6號文成立的機關，由國家發改委及商務部牽頭，受國務院領導)提交，以進行安全審查。該規定禁止外國投資者通過信託、間接投資、租賃、貸款、協

監管概覽

議控制或境外交易等方式規避安全審查。隨著近期頒佈的外商投資法生效，該等法律及法規不斷演變。於2020年12月19日，國家發改委及商務部聯合頒佈《外商投資安全審查辦法》並於2021年1月18日生效。《外商投資安全審查辦法》載有關於外商投資安全審查機制的條文，其中包括須予審查的投資類型、審查範圍及程序等。

於2023年2月17日，中國證監會頒佈《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》（「境外上市試行辦法」）及五項配套指引，將於2023年3月31日起生效。

根據境外上市試行辦法，尋求在境外市場直接或間接發行上市證券的境內企業須履行中國證監會的備案程序，報送備案報告、法律意見書等有關材料。境外上市試行辦法規定，存在下列情形之一的，不得境外發行上市：(i)法律、行政法規或者國家有關規定明確禁止上市融資的；(ii)經國務院有關主管部門依法審查認定，境外發行上市可能危害國家安全的；(iii)境內企業或者其控股股東、實際控制人最近3年內存在貪污、賄賂、侵佔財產、挪用財產或者破壞社會主義市場經濟秩序的刑事犯罪的；(iv)境內企業因涉嫌犯罪或者重大違法違規行為正在被依法立案調查，尚未有明確結論意見的；或(v)控股股東或者受控股股東、實際控制人支配的股東持有的股權存在重大權屬糾紛的。

境外上市試行辦法亦規定，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)境內企業最近一個會計年度的營業收入、利潤總額、總資產或者淨資產，任一指標佔發行人同期經審計合併財務報表相關數據的比例超過50%；及(ii)經營活動的主要環節在境內開展或者主要場所位於境內，或者負責經營管理的高級管理人員多數為中國公民或者經常居住地位於境內。上述規定中未明確是否包括來自台灣、香港及澳門的中國公民。發行人境外首次公開發行或者上市的，應當在境外提交發行上市申請文件後3個工作日內向中國證監會備案。境外上市試行辦法亦規定，發行人境外發行上市後發生控制權變更、被境外證券監督管理機構採取調查、處罰等措施、轉換上市地位或者上市板塊、主動終止上市或者強制終止上市等重大事項，應當向中國證監會報告具體情況。

監管概覽

同日，中國證監會亦就發佈境外上市試行辦法召開新聞發佈會，並發佈了《關於境內企業境外發行上市備案管理安排的通知》，其中闡明了(i)境外上市試行辦法施行之日(即2023年3月31日)或之前，已在境外發行上市的境內企業視為存量企業。存量企業不要求立即備案，後續如涉及再融資等備案事項時應按要求向中國證監會備案；(ii)境外上市試行辦法施行之日或之前，已在境外提交有效的境外發行上市申請、未獲境外監管機構或者境外證券交易所同意的境內企業，可以合理安排向中國證監會提交備案申請的時點，並應在境外發行上市前完成備案；(iii)境外上市試行辦法施行之日前，間接境外發行上市申請已獲境外監管機構或者境外證券交易所同意(如香港市場已通過聆訊、美國市場已同意註冊生效等)的境內企業有六個月的過渡期(自2023年3月31日起計)，且在上述六個月內完成境外發行上市的，則視為存量企業。然而，境內企業未能在六個月過渡期內完成境外發行上市的，應按照要求向中國證監會提交相關文件。

基於以上所述，若在境外上市試行辦法生效日期前境內企業已提出有效境外上市申請，但未獲得境外監管機構或境外證券交易所同意，可合理安排申請備案時間並在境外發行及上市前完成備案。我們於2023年4月24日向中國證監會提交所需的備案文件，並於2024年2月7日取得《境外[編纂][編纂]備案通知書》。有關本公司遵守境外上市試行辦法的最新狀況，請參閱「合約安排－向中國政府部門備案並獲其批准」。

歷史、重組及公司發展

概覽

我們的歷史可追溯至趙先生及趙芳琪女士於2009年以彼等各自的財務資源成立上海珍島。有關趙先生及趙芳琪女士的詳細履歷，請參閱本文件「董事及高級管理層」。上海珍島註冊成立後，我們通過Marketingforce平台提供營銷及銷售SaaS解決方案，為有各種需求的任何規模的企業提供服務。

紮根於趙先生的機械工程及自動化專業背景，在中國互聯網行業發展浪潮的推動下，趙先生加深了對互聯網行業的理解，挖掘了SaaS業務的潛力並創立上海珍島。自我們於2009年成立以來，在我們的創始人趙先生帶領下，我們一直致力於營銷相關業務開發，多年來已逐步推出網站建設及在線內容發佈等獨立產品，其後在SaaS產品中整合為功能模塊。於2011年，互聯網技術及相關在線服務的發展導致互聯網用戶日漸增加。隨著在線流量增加，企業將在线廣告視為獲客的重要渠道。我們敏銳意識到客戶需求的不斷增長，並憑藉現有的在線營銷經驗開展精準營銷服務。我們成立了上海凱麗隆，專門為頂級媒體平台提供廣告精準營銷服務。於業務初期，我們主要與百度、新浪及騰訊等當時的各大媒體平台合作並獲取流量。我們的管理團隊已見證中國營銷市場的迅速發展及主要變動，並積極探索更加配合市場趨勢的業務模式，尋找更多商機。隨著雲計算等技術的急速發展，企業對提高營銷效率的需求不斷湧現。管理團隊深明SaaS業務模式的巨大發展前景，並於2013年通過上海珍島推出SaaS業務。於2013年，我們開始設計及建設Marketingforce平台，這是我們為中國企業提供一站式營銷及銷售解決方案的起點。經過兩年的產品開發，於2015年，我們的標誌性一站式營銷SaaS產品T雲在360軟件開放平台上線。

於2015年至2019年，我們繼續擴充業務覆蓋範圍並先後在深圳、成都、蘇州、溫州、杭州及寧波設立分公司。期內，我們繼續改進產品及服務，以獲得更大的競爭優勢。於2017年，我們開始整合T雲中多個產品並以組合方式提供，包括在線客戶服務、再營銷活動及H5頁面設計等主要功能。我們在智慧官方平台建設及智能營銷內容分發兩個主要功能類型方面進行了重大更新，並推出了包括小程序開發、熱門話題識別及推廣材料生成在內的多項重點功能。此外，我們大幅升級官方網站建設及小程序開發功能，實現可視化設計。於2018年，我們增加了基於微信平台的重點客戶管理功能以及小程序電商工具，協助客戶提高運營效率。於2019年，我們亦將T雲從客戶端版本轉換為互聯網化的產品，將各種功能、產生的數據及客戶賬戶連接在一起。

歷史、重組及公司發展

自2019年起，隨著多項有利SaaS企業發展的政府政策出台，管理團隊預測中國營銷及銷售SaaS市場將進入急速發展階段。因此，我們已進一步投資於研發活動並拓展銷售網絡，捕捉先發優勢。我們的研發團隊由2019年的140名員工擴充至2020年逾200名員工。截至2020年1月1日，我們的SaaS業務已提供35個功能模塊，此後，我們持續擴大我們的產品範圍，截至2020年12月31日，功能模組數量增至52個，並進一步增至2023年12月31日的237個。隨著短視頻平台的興起，我們於2020年繼續豐富我們產品中短視頻營銷產品模塊。我們於2021年推出一站式銷售SaaS產品珍客，繼續豐富SaaS產品矩陣。自2021年起，我們擴充經營業務及於逾十個城市（如中山、廣州、南京及東莞）設立辦公室。我們的SaaS業務銷售辦公室由截至2019年12月31日已涵蓋9個城市擴充至截至2023年12月31日的23個城市。我們的銷售團隊由截至2019年12月31日逾510名員工擴充至截至2020年12月31日逾670名員工，並進一步擴充至截至2023年12月31日逾900名員工。同時，我們的管理團隊由截至2019年12月31日的逾210名員工擴充至截至2020年12月31日的逾390名員工，截至2023年12月31日仍維持在391名員工。我們努力完善SaaS產品，加大營銷推廣活動，令我們SaaS業務的客戶群由2021年的24,127名擴大至2023年的25,495名。同時，每名用戶平均合約價值由2021年的人民幣45,026元增加至2023年的人民幣51,238元。雖然我們曾在2022年疫情的不利影響下經歷營銷活動減少及客戶流失情況加劇，但自2023年初以來，我們利用已建立的銷售網絡，恢復SaaS業務擴張。

本公司於2021年2月23日在開曼群島註冊成立為一家獲豁免有限公司，作為我們整體業務的控股公司。

發展里程碑

自2009年以來，本集團的經營規模顯著增長，以下是本集團主要發展里程碑摘要：

年份	事件
2009年	上海珍島於上海成立。
2011年	上海凱麗隆於上海成立。
2013年	上海珍島推出SaaS服務業務。

我們開始設計及建造Marketingforce平台。

歷史、重組及公司發展

年份	事件
2014年	無錫珍島於無錫成立。
2015年	我們的標誌性一站式營銷SaaS產品T雲在360軟件開放平台上線。 廣東珍島於廣東成立。
2019年	我們榮獲國家科學技術進步獎二等獎。 我們將T雲從客戶端升級為網頁版的軟件。
2020年	我們在T雲上引入短視頻製作、發佈及管理的功能模塊。
2021年	我們推出了標誌性一站式銷售SaaS產品珍客。
2022年	湖北省珍島數字智能科技有限公司於湖北成立。

進一步詳情請參閱「業務－獎項及榮譽」。

本集團企業發展

我們的主要附屬公司及併表聯屬實體

於往績記錄期，對我們經營業績有重大貢獻的本集團各成員公司的主要業務活動、成立地點及成立日期列示如下：

公司名稱	成立地點	主要業務活動	成立日期
上海珍島	中國	SaaS業務及通過我們的數據中台運營雲服務業務	2009年 9月25日

歷史、重組及公司發展

公司名稱	成立地點	主要業務活動	成立日期
無錫珍島	中國	精準營銷業務及SaaS業務	2014年 5月20日
上海凱麗隆	中國	精準營銷業務	2011年 5月16日

開展業務與境內股權融資

我們於2009年9月開始營運，趙先生及趙芳琪女士以彼等各自的個人資產成立上海珍島，其為一家於中國成立的有限責任公司，註冊資本為人民幣0.5百萬元，由趙先生及趙芳琪女士分別擁有90%及10%。我們的業務乃透過上海珍島持有並由其本身及其附屬公司經營。

於2011年4月25日，上海珍島的註冊資本透過注資總額人民幣9.5百萬元，由人民幣0.5百萬元增至人民幣10百萬元，其中由趙先生出資人民幣8.55百萬元，趙芳琪女士出資人民幣0.95百萬元。緊隨增資後，上海珍島分別由趙先生及趙芳琪女士擁有90%及10%。

於2015年12月至2021年2月期間，上海珍島進行多輪境內融資，[編纂]前投資者的境內聯屬人士通過該等融資投資我們的業務。有關緊接本文件日期前兩年內上海珍島股本變動的詳情，請參閱「附錄四法定及一般資料－A.有關本集團的其他資料－3.附屬公司和併表聯屬實體的股本變動」。於緊接重組前進行該等境內融資及股東之間的額外轉讓後，上海珍島的資本架構載於下表。

序號	上海珍島股東名稱	註冊 資本出資 (人民幣元)	於上海 珍島的股權 (%)
1	趙先生	10,997,400	35.2865%
2	朱女士	9,300,000	29.8402%
3	上海竝宇 ⁽¹⁾	3,000,000	9.6259%

歷史、重組及公司發展

序號	上海珍島股東名稱	註冊 資本出資 (人民幣元)	於上海 珍島的股權 (%)
4	杭州長森股權投資合夥企業(有限合夥) (「杭州長森」) ⁽²⁾	3,000,000	9.6259%
5	趙芳琪女士 ⁽³⁾	2,400,000	7.7005%
6	上海祉裕 ⁽⁴⁾	702,600	2.2544%
7	譚凱華先生 ⁽⁵⁾	600,000	1.9252%
8	嘉興恆捷股權投資合夥企業(有限合夥) (「嘉興恆捷」) ⁽⁶⁾	566,000	1.8162%
9	許文華女士 ⁽⁵⁾	441,400	1.4164%
10	郭培民先生 ⁽⁵⁾	158,600	0.5088%
總計		31,166,000	100%

附註：

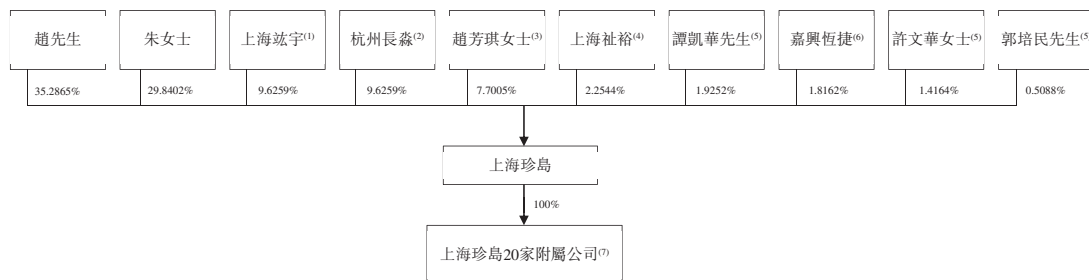
- (1) 上海竝宇是一家在中國註冊成立的有限合夥企業，作為我們的員工持股平台，由執行董事兼高級副總裁許健康先生擁有39.41%權益（作為普通合夥人），本集團其他15名人員擁有60.59%權益（作為有限合夥人），前述其他15名人員中概無人士於上海竝宇擁有三分之一或以上權益。
- (2) 杭州長森通過上海順濼商務信息諮詢合夥企業（有限合夥）（「上海順濼」）持有我們的股份。上海順濼分別由杭州長森（作為有限合夥人）及杭州盛潘投資管理有限公司（「杭州盛潘」）（作為普通合夥人）持有99.995%及0.005%。詳情請參閱「— 於上海珍島的早期投資及[編纂]前投資—3. 有關[編纂]前投資者的資料—上海順濼」。
- (3) 趙芳琪女士為趙先生的姐姐及朱女士的姐姐。
- (4) 上海祉裕是一家於2015年11月13日在中國註冊成立的有限合夥企業，由孫永超（普通合夥人）、畢克發（有限合夥人）及其他四名有限合夥人分別持有2.68%、71.71%及25.61%，他們均為本公司獨立第三方。
- (5) 譚凱華先生、許文華女士及郭培民先生各自均為獨立第三方。
- (6) 詳情請參閱下文「— 於上海珍島的早期投資及[編纂]前投資—3. 有關[編纂]前投資者的資料—嘉興恆捷」。

我們的中國法律顧問確認上海珍島就其在中國的增資及股權轉讓已取得相關批准或備案（如適用）。

歷史、重組及公司發展

重組

下圖載列緊接重組前上海珍島（即本集團業務當時的主要經營實體）的股權架構：



附註：

有關附註(1)至(6)，請參閱本節「一本集團企業發展－開展業務與境內股權融資」。

- (7) 緊接重組前，上海珍島有20家附屬公司，即珍島網絡、成都珍島、上海凱麗隆、無錫凱麗隆、凱麗隆（廣州）信息科技有限公司、廣東珍島、寧波珍島信息技術有限公司、溫州珍島信息技術有限公司、蘇州珍島信息技術有限公司、杭州珍島信息技術有限公司、上海珍島智能技術集團有限公司、珍島數字、洞察力、金華市珍島信息技術有限公司、中山珍島信息技術有限公司、台州珍島信息技術有限公司、崑山珍島信息技術有限公司、無錫珍島、無錫珍島智能技術有限公司及上海凱麗隆大數據科技集團有限公司。
- (8) 根據於2021年9月8日訂立一致行動協議（「一致行動協議」），旨在確認本公司透過現有合約安排取得作為本集團整體的境外控股實體對上海珍島及其附屬公司的控制權之前，在上海珍島層面的控制地位，趙先生及朱女士確認並承認（其中包括）彼等已根據雙方達成的共識在上海珍島董事會及／或股東大會上調整投票，因此，彼等實際上為一致行動；及倘彼等無法就所提呈的任何事項達成共識，彼等同意根據趙先生的意見進行投票。根據日期為2023年9月15日的終止協議及日期為2024年4月1日的補充協議，趙先生及朱女士進一步澄清並確認，一致行動協議旨在確認彼等於現有合約安排生效日期（即2021年9月8日）之前一直在上海珍島層面一致行動。基於上述原因，據我們的中國法律顧問告知，一致行動協議並不影響(i)根據合約安排對上海珍島的有效控制，或(ii)合約安排的合法性。

於2021年2月，我們開始為籌備[編纂]而為本集團進行重組，自此本公司成為本集團的控股公司及[編纂]公司，而我們的中國業務主要由本公司通過合約安排進行。

歷史、重組及公司發展

1. 本公司註冊成立

本公司於2021年2月23日在開曼群島註冊成立為一家獲豁免有限公司，作為本集團[編纂]的控股公司。本公司的初始法定股本為50,000.00美元，分為500,000,000股每股0.0001美元的股份。註冊成立後，一股普通股按面值配發及發行予初始認購人(獨立第三方)，其後於同日轉讓予Willam Zhao Limited(一間於英屬處女群島註冊成立的有限公司，由趙先生最終控制)。

同日，本公司按面值向以下實體配發合共885,578股每股面值0.0001美元的股份，其代價已於2021年2月23日悉數結清：

名稱	股份數目	已付代價	配發後 於本公司 所佔股權 概約百分比
Willam Zhao Limited ⁽¹⁾	352,864	35.2864美元	39.85%
Shuina Zhu Limited ⁽²⁾	298,402	29.8402美元	33.70%
Shanghai Hongyu Limited ⁽³⁾	96,259	9.6259美元	10.87%
Fangqi Zhao Limited ⁽⁴⁾	77,005	7.7005美元	8.70%
Shanghai Zhiyu Limited ⁽⁵⁾	22,544	2.2544美元	2.55%
Kaihua Tan Limited ⁽⁶⁾	19,252	1.9252美元	2.17%
Peimin Guo Limited ⁽⁷⁾	5,088	0.5088美元	0.57%
Wenhua Xu Limited ⁽⁸⁾	14,164	1.4164美元	1.60%

附註：

對於附註(5)至(8)，請參閱下文「一 於上海珍島的早期投資及[編纂]前投資 - 3.有關[編纂]前投資者的資料」以了解詳情。

於最後實際可行日期，

- (1) Willam Zhao Limited為一家在2021年2月8日於英屬處女群島註冊成立的公司，由趙先生全資擁有。
- (2) Shuina Zhu Limited為一家在2021年2月8日於英屬處女群島註冊成立的公司，由朱女士全資擁有。
- (3) Shanghai Hongyu Limited為一家在2021年2月9日於英屬處女群島註冊成立的公司，作為我們境外的員工持股平台，其由執行董事兼高級副總裁許健康先生擁有39.41%，本集團其他15名人員擁有60.59%。除許健康先生外，概無其餘僱員於Shanghai Hongyu Limited擁有30%或以上權益。
- (4) Fangqi Zhao Limited為一家在2021年2月8日於英屬處女群島註冊成立的公司，由趙芳琪女士全資擁有。

歷史、重組及公司發展

2. 註冊成立Marketingforce (HongKong) Limited及外商獨資企業

Marketingforce (HongKong) Limited於2021年3月17日根據香港法例註冊成立為有限公司。同日，Marketingforce (HongKong) Limited向本公司配發一股認購人股份，據此，Marketingforce (HongKong) Limited成為本公司全資附屬公司。

邁富時網絡於2021年4月20日在中國成立為中國控股公司，初始註冊資本為30百萬元，並於2021年5月18日增至100百萬元。截至最後實際可行日期，邁富時網絡由Marketingforce (HongKong) Limited全資擁有。

3. 境外重組及上海珍島減資

為在本公司層面反映杭州長森及嘉興恆捷各自於上海珍島持有9.6259%及1.8162%的股權，於2021年7月15日，本公司向上海順濤配發及發行96,259股A-1輪優先股，代價為人民幣96,000,000元（乃基於杭州長森於上海珍島的累計原投資額計算得出的早期投資金額釐定），並向嘉興恆捷配發及發行18,162股A-2輪優先股，代價為人民幣32,560,000元（乃基於嘉興恆捷於上海珍島的原投資金額釐定）。進一步詳情請參閱下文「一 於上海珍島的早期投資及[編纂]前投資」附註(7)及附註(10)。於是次配發股份後，本公司分別由Willam Zhao Limited、Shuina Zhu Limited、Shanghai Hongyu Limited、上海順濤、Fangqi Zhao Limited、Shanghai Zhiyu Limited、Kaihua Tan Limited、嘉興恆捷、Wenhua Xu Limited及Peimin Guo Limited持有35.2865%、29.8402%、9.6259%、9.6259%、7.7005%、2.2544%、1.9252%、1.8162%、1.4164%及0.5088%。

因此，於2021年8月，經杭州長森及嘉興恆捷分別減資人民幣3百萬元及人民幣0.566百萬元後，上海珍島的註冊資本由人民幣31.166百萬元減少至人民幣27.6百萬元。減資完成後，上海珍島由趙先生、朱女士、上海竝宇、趙芳琪女士、上海祉裕、譚凱華先生、郭培民先生及許文華女士分別持有39.846%、33.696%、10.870%、8.696%、2.546%、2.174%、0.575%及1.599%。

歷史、重組及公司發展

4. 訂立合約安排

於2021年9月8日，邁富時網絡與(其中包括)上海珍島訂立構成合約安排的多項協議，據此，在中國法律及法規許可的範圍內，中國併表聯屬實體業務所有經濟利益均轉讓予外商獨資企業。合約安排為籌備[編纂]而經進一步修訂及重列。有關合約安排的進一步詳情，請參閱本文件「合約安排」一節。

5. 轉讓兩家香港附屬公司

作為我們內部業務重組的一部份，上海珍島於2021年8月27日將美國凱麗隆國際控股(香港)有限公司的100%權益轉讓予邁富時管理有限公司，而無錫珍島於2023年5月25日將凱麗隆國際控股(香港)有限公司的100%權益轉讓予邁富時管理有限公司。

主要收購、出售及合併

於往績記錄期，我們自成立以來並無進行任何我們認為對我們而言屬重大的收購、出售或合併。

根據受限制股份單位計劃配發股份

於2021年11月10日，董事會決議向Isle Wealth配發及發行合共52,632股本公司每股面值0.0001美元的股份，該公司根據受限制股份單位計劃以信託形式代表承授人或本公司(視情況而定)持有我們的股份。進一步詳情請參閱本文件附錄四「法定及一般資料—F. 受限制股份單位計劃」一節。

歷史、重組及公司發展

於上海珍島的早期投資及[編纂]前投資

1. 概覽

於上海珍島的早期投資及[編纂]前投資的詳情概述如下(以英文字母排序)。

相關[編纂]前 投資者	收購方法	認購/轉讓 協議的日期	已收購 普通股 ⁽¹⁾	已收購 A-1輪 優先股 ⁽¹⁾⁽⁴⁾	已收購 A-2輪 優先股 ⁽¹⁾	已收購 B輪 優先股 ⁽¹⁾	總代價	每股投資 成本 ⁽²⁾	代價結算日期	緊隨[編纂] 後持有的 股份數目	緊隨[編纂] 後每股 股份的投资 成本(港元)	較[編纂] 溢價/ (折讓) ⁽³⁾
郭培民先生	朱女士轉讓上海珍 島的權益	2015年12月24日	5,088 ⁽⁵⁾	-	-	-	人民幣 3,700,000元 ⁽⁵⁾	人民幣727元	2017年5月9日	1,017,600 ⁽⁵⁾	[編纂]	[編纂] %
上海祉裕	趙先生轉讓上海珍 島的權益	2015年12月25日	22,544 ⁽⁶⁾	-	-	-	人民幣 16,400,000元	人民幣727元	2016年1月22日	4,508,800	[編纂]	[編纂] %
上海順濛 ⁽⁷⁾⁽⁸⁾	於平及郭培民向杭 州長森轉讓上海 珍島的權益及杭 州長森認購	2017年3月30日 ⁽⁷⁾	-	96,259	-	-	人民幣 96,000,000元	人民幣997元	2021年6月22日 ⁽⁷⁾	5,629,200	[編纂] ⁽⁸⁾	[編纂] %

歷史、重組及公司發展

相關[編纂]前 投資者	收購方法	認購/轉讓 協議的日期	已收購 普通股 ⁽¹⁾	已收購 A-1輪 優先股 ⁽¹⁾⁽⁴⁾	已收購 A-2輪 優先股 ⁽¹⁾	已收購 B輪 優先股 ⁽¹⁾	總代價	每股投資 成本 ⁽²⁾	代價結算日期	緊隨[編纂] 後持有的 股份數目	緊隨[編纂] 後每股 股份的投资 成本(港元)	較[編纂] 溢價/ 折讓 ⁽³⁾
許文華女士	郭培民先生轉讓上海 珍島的權益	2019年12月26日	14,164 ⁽⁴⁾	-	-	-	人民幣 20,350,000元	人民幣1,437元	2020年4月17日	2,832,800 ⁽⁵⁾	[編纂]	[編纂] %
嘉興恒捷 ⁽⁶⁾	上海騰輝創業投資 合夥企業(有限 合夥)(「騰輝」) 轉讓上海珍島的 權益	2020年10月12日	-	-	18,162	-	人民幣 32,560,000元	人民幣1,793元	2021年7月21日 ⁽⁷⁾	3,632,400	[編纂]	[編纂] %
譚凱華先生	北京華藏轉讓上海 珍島的權益	2021年2月6日	19,252 ⁽¹¹⁾	-	-	-	人民幣 14,000,000元	人民幣727元	2021年10月20日	3,850,400 ⁽¹¹⁾	[編纂]	[編纂] %
NB DIGITAL Evergreen Investment Limited Partnership (「NB Digital」) ⁽¹²⁾	轉讓自William Zhao I Limited	2021年5月28日 ⁽¹³⁾	-	53,928	-	-	人民幣 133,200,000元	人民幣2,470元	2021年11月18日	10,785,600	[編纂]	[編纂] %
	認購	2021年6月9日及 2021年6月18日	-	-	-	33,835	22,500,000美元	665美元	2021年6月21日	6,767,000	[編纂]	[編纂] %

歷史、重組及公司發展

相關[編纂]前 投資者	收購方法	認購/轉讓 協議的日期	已收購 普通股 ⁽¹⁾	已收購 A-1輪 優先股 ⁽¹⁾⁽⁴⁾	已收購 A-2輪 優先股 ⁽¹⁾	已收購 B輪 優先股 ⁽¹⁾	總代價	每股投資 成本 ⁽²⁾	代價結算日期	緊隨[編纂] 後持有的 股份數目	緊隨[編纂] 後每股 股份的投资 成本(港元)	較[編纂] 溢價/ 折讓 ⁽³⁾
LIHONG INVESTMENT CO., LIMITED ([Lihong]) ⁽⁵⁾	認購	2021年6月18日	-	-	-	4,511	3,000,000美元	665美元	2021年6月22日	0	[編纂]	[編纂] %
Top Mountain Shuye LP ([Top Mountain]) ⁽⁴⁾	轉讓自William Zhao Limited	2021年6月28日	7,519	-	-	-	4,000,000美元	532美元	2021年7月30日	1,503,800	[編纂]	[編纂] %
旺佳集團有限公司 ([旺佳]) ⁽⁴⁾	轉讓自William Zhao Limited	2021年7月20日	9,398	-	-	-	5,000,000美元	532美元	2021年7月30日	1,879,600	[編纂]	[編纂] %
Zhenjun HE ⁽⁴⁾	轉讓自William Zhao Limited	2021年7月26日	13,158	-	-	-	7,000,000美元	532美元	2021年8月10日	2,631,600	[編纂]	[編纂] %
港聯企業發展有限公司 ([港聯]) ⁽⁴⁾	轉讓自William Zhao Limited	2021年7月30日	5,639	-	-	-	3,000,000美元	532美元	2021年8月4日	1,127,800	[編纂]	[編纂] %
建銀國際海外	認購	2021年8月27日 ⁽⁶⁾	-	-	-	30,075	19,999,875美元	665美元	2021年11月10日	6,015,000	[編纂]	[編纂] %
Haorong Co., Limited ([Haorong])	認購	2021年9月10日	-	-	-	6,974	4,638,000美元	665美元	2021年9月14日	1,394,800	[編纂]	[編纂] %
Rongjing Co. Limited ([Rongjing])	轉讓自William Zhao Limited	2021年9月17日	-	-	-	45,113	30,000,000美元	665美元	2021年9月21日及 2021年9月22日	9,022,600	[編纂]	[編纂] %

歷史、重組及公司發展

相關[編纂]前 投資者	收購方法	認購/轉讓 協議的日期	已收購 普通股 ⁽¹⁾	已收購 A-1輪 優先股 ⁽⁴⁾	已收購 A-2輪 優先股 ⁽¹⁾	已收購 B輪 優先股 ⁽¹⁾	總代價	每股投資 成本 ⁽²⁾	代價結算日期	緊隨[編纂] 後持有的 股份數目	緊隨[編纂] 後每股 股份的投资 成本(港元)	較[編纂] 溢價/ 折讓 ⁽³⁾
												[編纂] [%] [編纂] [%]
NB Digital	認購	2021年9月28日	-	-	-	18,045	12,000,000美元	665美元	2021年9月29日	3,609,000	[編纂]	[編纂] [%]
Miracle International Development Limited (「Miracle International」) ⁽⁵⁾	轉讓自Lihong	2021年12月29日	-	-	-	4,511	3,000,000美元	665美元	2022年1月4日	902,200	[編纂]	[編纂] [%]

歷史、重組及公司發展

附註：

- (1) 上表所列[編纂]前投資者所收購的普通股及優先股數目乃未計及2022年股份拆細以及股份拆細所導致的後續調整。有關截至最後實際可行日期各[編纂]前投資者於2022年股份拆細後所持股份數目，請參閱下文「一本公司的股權架構」。[編纂]以及股份拆細及[編纂]完成後，所有優先股將自動轉換為普通股。詳情請參閱本文件「股本」。
- (2) 按上表所列[編纂]前投資者已收購股份數目計算，並無計及2022年股份拆細以及股份拆細所導致的任何後續調整。
- (3) 為更好地說明[編纂]的溢價或折讓，此處計算的溢價／折讓猶如2022年股份拆細以及股份拆細已於[編纂]前投資結束前發生，並假設[編纂]為[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數。為更清楚說明[編纂]較每股投資成本的折讓，就Shanghai Zhiyu Limited、Kaihua Tan Limited、Peimin Guo Limited及Wenhua Xu Limited對本公司作出的投資而言，此處所示折讓乃按(i)上海祉裕、譚凱華先生、郭培民先生及許文華女士對上海珍島作出早期資本投資總額分別人民幣16,400,000元、人民幣14,000,000元、約人民幣3,700,000元及人民幣20,350,000元，除以(ii)本公司於2021年向Shanghai Zhiyu Limited、Kaihua Tan Limited、Peimin Guo Limited及Wenhua Xu Limited配發的股份總數，並經2022年股份拆細及股份拆細進一步調整計算得出。
- (4) 控股股東趙先生透過Willian Zhao I Limited（一家於2021年5月7日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，並由趙先生透過Willam Zhao Limited全資擁有）收購14,185股A-1輪優先股。
- (5) 作為重組的一部分，於2021年2月23日，我們的股東批准按面值向Peimin Guo Limited（由郭培民先生全資擁有）發行及配發5,088股股份，以反映2015年郭培民先生對上海珍島的早期投資的剩餘部分（約人民幣3,700,000元），以及於緊接重組前郭培民先生於上海珍島的持股。

金額約人民幣3,700,000元為根據郭培民先生於2015年就收購上海珍島3%股權於上海珍島的人民幣21百萬元原投資計算的餘下早期投資金額，並經郭培民先生透過(i)於2017年向杭州長焱轉讓於上海珍島1%股權及(ii)於2019年向許文華女士轉讓上海珍島約441,400股股份（佔上海珍島當時總股本約1.416%）而於上海珍島撤資進一步減少及調整，且計及2017年上海珍島兩次增資後導致的該等影響。

- (6) 作為重組的一部分，於2021年2月23日，我們的股東批准按面值向Shanghai Zhiyu Limited發行及配發22,544股股份，以反映2015年上海祉裕對上海珍島的早期投資，以及於緊接重組前上海祉裕於上海珍島的持股。
- (7) 作為重組的一部分，於2021年4月22日，本公司、上海順灤及嘉興恆捷簽訂優先股認購協議，據此，上海順灤同意以人民幣96,000,000元的代價認購96,259股A-1輪優先股，以反映杭州長焱於2017年對上海珍島的早期投資以及緊接重組前杭州長焱於上海珍島的持股比例為9.6259%。

人民幣96,000,000元為早期投資金額，乃按以下各項合計計算得出：(i)杭州長焱於2017年3月分別支付予於平（就本公司所知為一名獨立第三方）及郭培民的原始投資人民幣63,000,000元及人民幣9,000,000元的代價，用於收購上海珍島7%及1%股權，及(ii)杭州長焱於2017年10月向上海珍島出資原始投資人民幣24,000,000元以認購上海珍島600,000股股份，其後杭州長焱持有上海

歷史、重組及公司發展

珍島9.8039%的股權，有關股權因下文附註10所述嘉興恆捷的投資而於緊接重組前攤薄至合共9.6259%。有關杭州長焱於2021年8月減資上海珍島9.6259%股權的更多詳情請參閱本節「一重組」。上海順濤獲得A-1輪優先股，體現了杭州長焱在上海珍島的特殊權益，是由於杭州長焱於2017年的早期投資為本公司關鍵階段提供了資金支持。有關上海順濤與杭州長焱的關係，詳情請參閱下文「一3. 有關[編纂]前投資者的資料」。

- (8) 於2021年11月25日，上海順濤以人民幣130百萬元的代價將68,113股A-1輪優先股轉讓予Willian Zhuo I Limited，有關股份轉讓後，上海順濤持有剩餘28,146股A-1輪優先股。為更清楚說明[編纂]較每股投資成本的折讓，緊隨[編纂]後上海順濤[編纂]前的每股成本因上述轉讓並未計及減少68,113股A-1輪優先股。
- (9) 作為重組的一部分，於2021年2月23日，我們的股東批准按面值向Wenhua Xu Limited（由許文華女士全資擁有）發行及配發14,164股股份，以反映2019年許文華女士對上海珍島的早期投資（這與我們的有機增長及2015年及2017年[編纂]前投資者的投資一致），以及於緊接重組前許文華女士於上海珍島的持股。
- (10) 作為重組的一部分，於2021年4月22日，本公司、上海順濤及嘉興恆捷簽訂優先股認購協議，據此，嘉興恆捷同意以人民幣32,560,000元的代價認購18,162股A-2輪優先股，以反映嘉興恆捷於2020年對上海珍島的早期投資以及重組前嘉興恆捷持有上海珍島的股權，即1.8162%。

人民幣32,560,000元為嘉興恆捷於2020年10月向獨立第三方騰輝支付收購上海珍島1.8162%股權的原始投資款人民幣32,560,000元。嘉興恆捷於2021年8月減資上海珍島1.8162%股權，更多詳情請參閱本節「一重組」。

- (11) 作為重組的一部分，於2021年2月23日，我們的股東批准按面值向Kaihua Tan Limited（由譚凱華先生全資擁有）發行及配發19,252股股份，以反映2021年譚凱華先生對上海珍島的早期投資，以及於緊接重組前譚凱華先生於上海珍島的持股。譚凱華先生向北京華曦投資發展有限公司（「北京華曦」）收購上海珍島股份，其中譚凱華先生為少數股東，代價乃根據北京華曦於2015年支付的投資價格釐定。據此，該等轉讓的代價與同輪上海祉裕及郭培民先生投資上海珍島的代價一致。
- (12) 我們的戰略合作夥伴NB Digital預計將保持對本公司的長期投資，並在B輪投資期間增持本公司股權。出於策略考慮，經考慮本公司的業務潛力，NB Digital收購的A-1輪優先股的價格有一定折扣，以進一步增強NB Digital與本公司的策略互信。NB Digital認購的B輪優先股的代價與其他B輪投資者一致。
- (13) 根據Willian Zhao I Limited、NB Digital與本公司於2021年5月28日訂立的股份購買協議，Willian Zhao I Limited同意出售而NB Digital同意購買本公司53,928股A-1輪優先股（「銷售股份」），對價為人民幣133,200,000元，其須重新分類為本公司普通股。根據Willian Zhao I Limited、NB Digital與本公司於2021年11月12日訂立的修訂協議，訂約方同意重新分類及重新調配銷售股份為本公司A-1輪優先股。

歷史、重組及公司發展

- (14) Top Mountain、旺佳、Zhenjun He及港聯看好本公司前景，對管理團隊充滿信心，與B輪投資者同時投資本公司，並向Willam Zhao Limited收購當時已發行普通股。考慮到B輪優先股並無特別權利，相關普通股的投資價格較B輪優先股折讓20%。有關授予[編纂]前投資者的特別權利，進一步詳情請參閱「-[編纂]前投資的主要條款」。
- (15) Lihong的認購價格以現金結清，其中2,000,000美元由Miracle International的聯屬人士提供，基於此三分之二的認購股份為Lihong代表Miracle International持有。於2021年12月29日，Lihong持有的4,511股股份以代價3,000,000美元轉讓予Miracle International。有關轉讓後，Lihong不再為本公司股東。
- (16) 根據Willam Zhao Limited、Shuina Zhu Limited、趙先生、Zhu Shuina女士、建銀國際海外與本公司於2021年8月27日訂立的優先股認購協議（「認購協議」），本公司同意發行而建銀國際海外同意認購本公司45,112股B輪優先股，對價為29,999,480美元。根據Willam Zhao Limited、Shuina Zhu Limited、趙先生、Zhu Shuina女士、建銀國際海外與本公司於2021年11月8日訂立的補充函協議，訂約方同意認購協議載有的「29,999,480」及「45,112」各個號碼須修訂並分別由「19,999,875」及「30,075」取代。

為免生疑問，Willian Zhao I Limited為一家於2021年5月7日註冊成立的英屬處女群島公司，由本公司創始人趙先生透過Willam Zhao Limited全資擁有。因此，出於財務利益及投資回報目的，趙先生於2021年11月透過Willian Zhao I Limited收購的14,185股A-1系列優先股不被視為本公司的[編纂]前投資。

2. [編纂]前投資的主要條款

[編纂]前投資所得款項用途：我們將從[編纂]前投資獲得的全部所得款項用於戰略投資、新業務及產品開發、技術基礎設施、人員招聘、銷售及營銷以及其他一般公司用途。截至最後實際可行日期，所得款項已悉數動用。

歷史、重組及公司發展

- [編纂]前投資者為本公司帶來的戰略利益** :
- 於[編纂]前投資時，我們認為本公司可受益於[編纂]前投資者對投資本公司時注入的額外資本。我們亦相信本集團將能夠受益於[編纂]前投資者的業務知識及網絡，特別是，包括建銀國際海外、上海順滌及Top Mountain（彼等已於類似行業進行投資）在內的機構投資者對業務擴張及戰略發展的見解。我們的董事亦認為，知名投資者的投資將進一步提高我們的品牌知名度並促進我們的營銷工作。彼等的投資亦顯示彼等對本集團營運的信心。特別是，憑藉建銀國際海外的銀行背景，以及對金融行業數字化需求的分析，以及與我們分享的業務運營和營銷的專業知識，我們進一步加深了對銀行及金融行業的了解，並擴大了我們在金融行業的客戶群。
- 釐定已付代價的基準** :
- [編纂]前投資的代價乃由本公司（或各出售股東，如適用）與[編纂]前投資者公平磋商，並參考多項因素，包括(a)於上海珍島或本公司（視情況而定）股權的評估市值；(b)投資的時機以及相關投資前本集團的有機擴張及增長；(c)[編纂]前投資者可能享有的權利；(d)[編纂]前投資者對本公司管理及一般企業管治常規的戰略性投入；(e)[編纂]前投資者於資本市場的知識、資源及經驗，以及業務網絡；及(f)我們業務的長遠前景。
- 禁售期**
- 各普通股持有人同意接受自文件日期起至本公司及[編纂]指定的日期止最高180天禁售期的限制。

歷史、重組及公司發展

特別權利

根據第二次經修訂及重列股東協議及第四次經修訂及重列組織章程大綱及細則授予[編纂]前投資者的特別權利包括慣常保護性條款、優先購買權及共同銷售權、優先購買權、董事選舉權、贖回權、信息權等。贖回權將於本公司提交其[編纂]申請時不再可行使，並於緊隨[編纂]完成後終止，而所有其他特別權利於[編纂]完成後終止。

3. 有關[編纂]前投資者的資料

Shanghai Zhiyu Limited

Shanghai Zhiyu Limited為一家於2021年2月9日在英屬處女群島註冊成立的公司，主要從事股權投資，由孫永超、畢克發及其他四名個人股東分別擁有2.68%、71.71%及25.61%，彼等於最後實際可行日期均為中國公民及獨立第三方。孫永超先生為上海大學廣告學副教授，於廣告及營銷領域具有豐富教學及實踐經驗。彼於零售、服裝、房地產行業及於國有企業參與多種營銷及廣告計劃，並在知名互聯網公司擔任重要職位。孫先生先後投資並參與互聯網及教育培訓企業的管理及運營。孫先生與本公司的創始人趙先生相識逾20年。因彼欣賞我們的運營理念、認同我們的運營模式及對本集團的技術營銷發展趨勢感到樂觀，彼通過上海祉裕投資本公司。

Kaihua Tan Limited

Kaihua Tan Limited為一家於2021年2月8日在英屬處女群島註冊成立的公司，主要從事股權投資，由譚凱華先生全資擁有，彼具有豐富房地產行業（包括項目可行性研究、項目營銷、銷售及推行）經驗，於最後實際可行日期為中國個人投資者及獨立第三方。譚凱華先生是通過共同的朋友與我們的創始人、執行董事、董事長兼首席執行官趙先生認識逾十年，並一直留意數字化營銷及銷售行業的前景。經過多輪磋商及到訪本集團總部後，譚先生因看好本集團前景及管理團隊而投資於本集團。

歷史、重組及公司發展

Peimin Guo Limited

Peimin Guo Limited為一家於2021年2月8日在英屬處女群島註冊成立的公司，主要從事股權投資，由郭培民先生全資擁有，彼於最後實際可行日期為中國公民及獨立第三方。郭培民先生主要從事業務運營及管理。於過去十年，彼專注於職業教育及文化創作領域的股權投資。於2015年，郭培民先生通過與趙先生的共同朋友而認識趙先生。根據現場視察、盡識審查及審慎評估，郭培民先生認為本公司遠大發展潛力，因而投資於本集團。

Wenhua Xu Limited

Wenhua Xu Limited為一家於2021年2月8日在英屬處女群島註冊成立的公司，主要從事股權投資，由許文華女士全資擁有，彼於最後實際可行日期為中國公民及獨立第三方。許女士在機械及工程投資行業擁有30年的財務工作經驗。於2019年通過共同好友認識我們的創始人、執行董事、董事長兼首席執行官趙先生。經過與趙先生多輪溝通及深刻評估後，許女士因看好本集團前景及管理團隊而投資於本集團。

Zhenjun He先生

Zhenjun He先生，一名澳大利亞公民及私人投資者，主要從事股權投資。彼之前亦曾投資於專注人工智能的公司。於最後實際可行日期，Zhenjun He先生為一名獨立第三方，彼通過共同的朋友與我們認識。經過多輪磋商及到訪本集團總部後，He先生因看好本集團前景及管理團隊而投資於本集團。

旺佳

旺佳為一家於2013年1月11日在英屬處女群島註冊成立的投資主體，由YU Yusheng先生最終控制。其從事環球金融投資，包括外匯產品、股票及結構性產品。YU Yusheng先生（即旺佳的最終實益擁有人及唯一董事）亦於中國及澳洲從事物業開發，並於物業開發及金融投資方面擁有逾20年豐富經驗，且於最後實際可行日期為獨立第三方。

歷史、重組及公司發展

Top Mountain

Top Mountain為一家於2021年3月29日在英屬處女群島註冊成立的有限合夥企業，主要從事企業投資，由TOP MOUNTAIN INTERNATIONAL GROUP CO., LTD.最終控制，並由楊小寧（作為普通合夥人）以及八名獨立第三方（作為有限合夥人），分別持有12.5%、7.5%及80%（概無於Top Mountain持有超過30%股權）。TOP MOUNTAIN INTERNATIONAL GROUP CO., LTD.由獨立第三方張明義全資擁有，彼參與電動汽車行業、互聯網醫療及消費品行業的新興經濟公司若干投資。楊小寧先生為紫峰資本的創始合夥人兼董事長，參與了超過20家公司的投資，包括從事電動汽車製造及其他高端技術的公司。彼亦獲維犀中國列為2022年40大新能源先鋒投資者。張明義、楊小寧及Top Mountain的八名有限合夥人各自為獨立第三方。Top Mountain因看好本公司及管理團隊的前景而投資於我們。

港聯

港聯為一家於2013年7月29日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，主要從事投資，由獨立第三方吳毅全資擁有。於最後實際可行日期，港聯為一名獨立第三方。吳毅先生透過港聯投資於本集團，因他看好SaaS在中國營銷及銷售領域的未來前景，相信本公司藉行業的發展推動其業務。

上海順灤

上海順灤為一家於2018年8月3日在中國成立的有限合夥企業，由杭州盛潘（作為普通合夥人）及杭州長森（作為有限合夥人）分別持有0.005%及99.995%。杭州長森為一家於2016年4月15日在中國成立的有限合夥企業，分別由杭州盛潘作為普通合夥人及其他42名獨立第三方作為有限合夥人持有。該等42名有限合夥人各自於杭州長森持有少於10%股權。杭州盛潘由YANG Yan及XIAO Lei分別持有50%及50%，兩人均為獨立第三方。杭州長森為主要投資在中國開展主要業務公司的股權及股權相關證券的私募基金，由摩根士丹利（中國）股權投資管理有限公司（「**摩根士丹利（中國）股權**」）擔任其私募基金管理人。摩根士丹利（中國）股權自2014年以來一直專注於管理人民幣私募股權投資基金。摩根士丹利（中國）股權為紐約證券交易所上市公司摩根士丹利的附屬公司。

歷史、重組及公司發展

嘉興恆捷

嘉興恆捷為一家於2020年6月22日在中國註冊成立的有限合夥企業，主要從事股權投資，並由天津弘道北拓科技發展有限公司（「天津弘道北拓」，作為擁有5.70%權益的普通合夥人）管理及控制。嘉興恆捷的其餘權益由16名有限合夥人持有。除我們的非執行董事黃少東先生（作為有限合夥人）持有嘉興恆捷約13.39%權益外，其餘有限合夥人均為獨立第三方。天津弘道北拓為北京聯創北拓投資控股股份有限公司的全資附屬公司，而北京聯創北拓投資控股股份有限公司由朱正國先生最終控制，其為資深投資者且專注並深耕數字技術行業。

NB Digital

NB Digital為一家於2021年1月11日在開曼群島註冊成立的獲豁免有限合夥企業，主要從事企業投資，由NBC Capital Management Co., Ltd.（「NBC」，作為普通合夥人）及其他四名獨立第三方（作為有限合夥人）擁有。除一名有限合夥人PORTERFIELD VENTURES S.A.（一家於英屬處女群島註冊成立的公司，由一名獨立第三方個人（即CHAN Chung Yung）全資擁有）外，其他三名有限合夥人於最後實際可行日期概無持有NB Digital 30%以上的權益。NBC亦由朱正國先生最終控制，其為資深投資者且專注並深耕數字技術行業。

建銀國際海外

建銀國際海外為一家在香港註冊成立的有限公司。其為建銀國際（控股）有限公司（「建銀國際」）的直接全資附屬公司。建銀國際為一家由中國建設銀行股份有限公司（一家於中國註冊成立並於聯交所主板（股份代號：0939）及上海證券交易所（證券代碼：601939）上市的股份公司）間接全資擁有的金融及投資服務公司。行業覆蓋方面，建銀國際大力佈局高新科技領域、互聯網（移動互聯網）、生物醫藥等新興行業，股權投資了一大批優秀的新經濟獨角獸企業。此外，建銀國際亦關注於消費、傳統醫藥、環保節能、地產等傳統產業。近年來，建銀國際投資了多家估值100億美元以上的獨角獸企業，以及數十家具有巨大發展潛力和顛覆性的創新型企業。建銀國際是建銀國際金融有限公司（即我們的其中一名聯席保薦人）的唯一股東。

歷史、重組及公司發展

Haorong

Haorong為一家於2021年7月6日在英屬處女群島註冊成立的公司，為上海顯榮企業管理中心(有限合夥)(「上海顯榮」)的全資附屬公司。上海顯榮為一家於2021年7月1日在中國成立的有限合夥企業，主要從事企業管理及諮詢，由上海羿圖企業管理有限公司(「上海羿圖」)(作為普通合夥人)及上海酷雨網絡科技有限公司(「上海酷雨」)(作為有限合夥人)分別持有1%及99%。上海羿圖為一家有限公司，由三名獨立第三方李昂、肖宇彪及李征媛分別持有46%、44%及10%，主要以自有基金從事業務管理及諮詢、投資於智能科技、服務軟件、創意文化及其他領域。上海酷雨由三名獨立第三方李征媛、董萌及上海羿圖分別擁有98%、1%及1%。Haorong因看好本公司及管理團隊的前景而投資於我們。

Rongjing

Rongjing為一家於2021年7月9日在英屬處女群島註冊成立的公司，主要從事股權投資，於最後實際可行日期由飛鯊娛樂有限公司全資擁有。飛鯊娛樂有限公司由獨立第三方陳馳全資擁有。Rongjing因看好本公司及管理團隊的前景而投資於我們。

Miracle International

Miracle International為一家於2021年3月15日在香港註冊成立的公司，主要從事股權投資，涵蓋IT軟件、硬件及醫學實驗室設備領域，於最後實際可行日期由獨立第三方付剛全資擁有。Miracle International因看好本公司及管理團隊的前景而投資於我們。

截至最後實際可行日期及就董事所深知，除上文「有關[編纂]前投資者的資料」所披露有關本公司與[編纂]前投資者的關係外，本節所述[編纂]前投資者概無與本公司、本公司的附屬公司、我們的股東、董事、高級管理層或彼等各自的任何聯繫人有任何過往或現時關係(包括但不限於家族、業務、融資或僱傭)。

歷史、重組及公司發展

4. 遵守有關新上市申請人[編纂]前投資的指南

基於(i)就[編纂]向聯交所首次提交[編纂]日期前超過28個完整日結算[編纂]前投資的代價；及(ii)就本公司授予[編纂]前投資者有關贖回的特別權利已於提交[編纂]申請後暫停及於[編纂]後將終止，其他授予[編纂]前投資者的特別權利亦將於[編纂]後終止，聯席保薦人已確認，[編纂]前投資遵守新上市申請人指南第4.2章。

計劃中國上市

於2017年下半年，我們開始籌備本集團於深圳證券交易所創業板上市（「計劃A股上市」），及就此而言，於2017年11月，上海珍島根據相關中國規則就接受籌備指引訂立輔導協議（「輔導協議」）。輔導協議於2018年12月終止。

截至2018年底，經考慮多項因素後，包括(i)上海珍島於相關時間的業務規模；及(ii)聯交所為本公司同業選擇的上市地點，上海珍島決定不進行計劃A股上市，因此於2018年12月終止輔導協議。本公司認為，聯交所作為國際認可及聲譽卓著的證券交易所，將有助於向海外投資者推廣本集團及提供直接獲取外資的途徑。

自簽立輔導協議起及直至其終止日期，上海珍島並無向深圳證券交易所創業板提交其上市申請，因此上海珍島並無獲得中國證監會或相關證券交易所的意見。我們的董事確認，就彼等所深知，並無有關計劃A股上市的其他事項需提請[編纂]潛在投資者注意。

經就計劃A股上市進行相關盡職審查，包括(i)與本公司管理層討論計劃A股上市；(ii)與本集團就計劃A股上市而委聘的當時專業人士進行面談；及(iii)審閱有關計劃A股上市的文件後，聯席保薦人（不具備就計劃A股上市提供意見的相關資格或專業知識）並不知悉任何有關計劃A股上市的重大調查結果須提請[編纂]潛在投資者或聯交所注意。

歷史、重組及公司發展

2022年股份拆細

於2022年8月8日，本公司資本中每股面值0.0001美元的已發行及未發行股份各自分拆為20股每股面值0.000005美元的股份，致使於2022年股份拆細後，本公司的法定股本為50,000美元，分為10,000,000,000股每股面值0.000005美元的股份。

本公司的股權架構

以下載列本公司截至最後實際可行日期及緊接股份拆細及[編纂]完成前的股權架構概要：

股東	所持 股份數目	佔本公司 股權的 概約百分比
Willam Zhao Limited ⁽¹⁾	5,440,760	23.74%
Shuina Zhu Limited ⁽²⁾	5,968,040	26.04%
Shanghai Hongyu Limited ⁽³⁾	1,925,180	8.40%
Fangqi Zhao Limited ⁽⁴⁾	1,540,100	6.72%
Shanghai Zhiyu Limited ⁽⁵⁾	450,880	1.97%
Kaihua Tan Limited ⁽⁶⁾	385,040	1.68%
Peimin Guo Limited ⁽⁷⁾	101,760	0.44%
Wenhua Xu Limited ⁽⁸⁾	283,280	1.24%
Isle Wealth	1,052,640	4.59%
Zhenjun He ⁽⁹⁾	263,160	1.15%
港聯 ⁽¹⁰⁾	112,780	0.49%
旺佳 ⁽¹¹⁾	187,960	0.82%
Top Mountain ⁽¹²⁾	150,380	0.66%
上海順濤 ⁽¹³⁾	562,920	2.46%
Willian Zhao I Limited ⁽¹⁴⁾	283,700	1.24%
NB Digital ⁽¹⁵⁾	2,116,160	9.23%
嘉興恆捷 ⁽¹⁶⁾	363,240	1.58%
Haorong ⁽¹⁷⁾	139,480	0.61%
建銀國際海外 ⁽¹⁸⁾	601,500	2.62%
Rongjing ⁽¹⁹⁾	902,260	3.94%
Miracle International ⁽²⁰⁾	90,220	0.39%
總計	22,921,440	100%

附註：

有關附註(1)至(20)，請參閱本節「— 公司架構 — 緊隨[編纂]後的公司架構」。

歷史、重組及公司發展

股份拆細

我們預計於緊接[編纂]前進行股份拆細，據此，我們已發行及未發行股本中每股面值0.000005美元的普通股及優先股將拆細為[10]股每股面值0.0000005美元的股份，其後我們的已發行股本將包括(i) 178,619,600股每股面值0.0000005美元的普通股、(ii) 19,251,800股每股面值0.0000005美元的A-1輪優先股、(iii) 3,632,400股每股面值0.0000005美元的A-2輪優先股及(iv) 27,710,600股每股面值0.0000005美元的B輪優先股。所有優先股將於[編纂]及[編纂]完成後轉換為普通股。

公眾持股量

[編纂]後，控股股東Shanghai Hongyu Limited、Fangqi Zhao Limited、嘉興恆捷及NB Digital所控制的股份將不會計入本公司的公眾持股量。除上文所披露者外，據董事所知、所悉及所信，本公司所有其他現有股東並非本公司核心關連人士，因此其他現有股東持有的股份總數[編纂]股（佔[編纂]後已發行股份總數的約[編纂]%（假設[編纂]未獲行使））將計入公眾持股量。

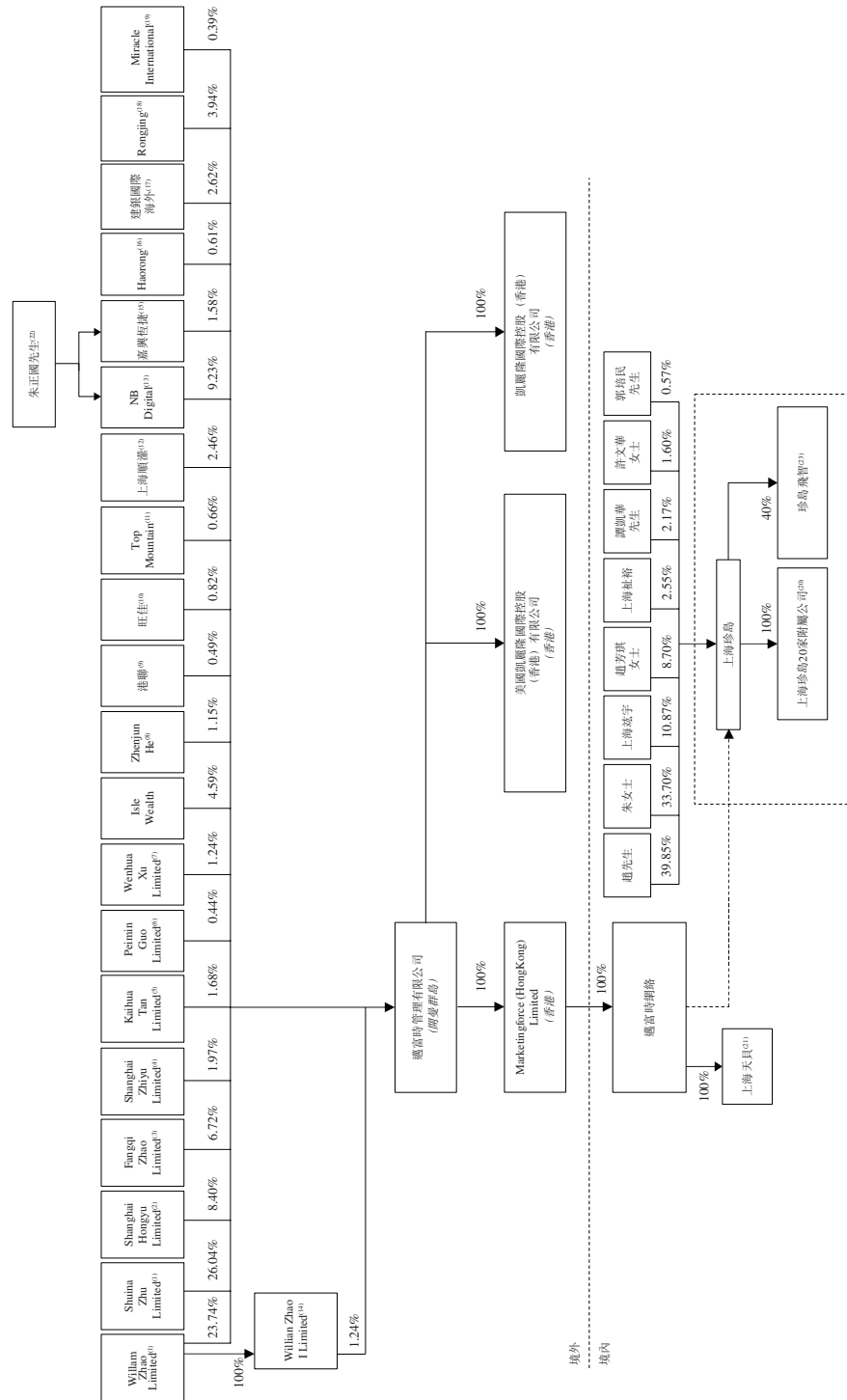
[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），並假設在[編纂]中向公眾股東發行[編纂]，則合計佔我們已發行股份總數約[編纂]%的[編纂]股股份將計入公眾持股量，這符合上市規則第8.08條的規定。此外，為於[編纂]時遵守第8.08(3)條的規定，我們預計[編纂]時公眾持有的股份將不超過50%，並由三大公眾股東實益擁有。

歷史、重組及公司發展

公司架構

重組後及[編纂]前的公司架構

下圖載列本集團截至最後實際可行日期及緊接[編纂]完成前的股權及實益所有權架構：



—— 表示法定及實益所有權
 表示合約安排下的合約關係

歷史、重組及公司發展

附註：

- (1) Willam Zhao Limited為一家於2021年2月8日在英屬處女群島註冊成立的公司，於最後實際可行日期由趙先生全資擁有；而於2021年2月8日在英屬處女群島註冊成立的Shuina Zhu Limited於最後實際可行日期由朱女士全資擁有。就家族理財及遺產規劃而言，趙先生及朱女士擬為創始人家族信託的利益將彼等各自由William Zhao Limited及Shuina Zhu Limited直接持有的本公司權益轉讓予Real Force Limited及Precious Sight Limited（於英屬處女群島註冊成立的控股公司）。The Core Trust Company Limited為上述趙先生及朱女士的創始人家族信託的受託人並控制該等英屬處女群島註冊成立的控股公司。創始人家族信託的設立將於[編纂]前完成。
- (2) Shanghai Hongyu Limited為一家於2021年2月9日在英屬處女群島註冊成立作為我們境外的員工持股平台的公司，於最後實際可行日期由執行董事兼高級副總裁許健康先生及本集團其他15名人員（均為Shanghai Hongyu Limited股份的實益擁有人）分別擁有39.41%及60.59%。除許健康先生外，於最後實際可行日期概無其餘人員於Shanghai Hongyu Limited持有30%或以上權益。Shanghai Hongyu Limited擬為一份信託的利益將其於本公司持有的所有股份轉讓予Driving Force Developments Limited（於英屬處女群島註冊成立的控股公司），其中Shanghai Hongyu Limited為委託人及受益人，而The Core Trust Company Limited為受託人（「Hongyu信託」）。Hongyu信託的設立將於[編纂]前完成。
- (3) Fangqi Zhao Limited為一家於2021年2月8日在英屬處女群島註冊成立的公司，於最後實際可行日期由趙芳琪女士全資擁有。就理財及遺產規劃而言，趙芳琪女士擬為一份信託（「Fangqi信託」）的利益將其於本公司持有的所有股份透過Fangqi Zhao Limited轉讓予Rosy Maple Limited（一家於英屬處女群島註冊成立的控股公司），其中趙芳琪女士為委託人、Fangqi Zhao Limited為受益人及The Core Trust Company Limited為受託人。Fangqi信託的設立將於[編纂]前完成。
- (4) Shanghai Zhiyu Limited為一家於2021年2月9日在英屬處女群島註冊成立的公司，主要從事股權投資，由孫永超、畢克發及其他四名個人股東分別擁有2.68%、71.71%及25.61%，彼等於最後實際可行日期均為中國公民及獨立第三方。Shanghai Zhiyu Limited擬為一份信託（「Zhiyu信託」）的利益將其於本公司持有的所有股份轉讓予Blooming Sky Holdings Limited（一家於英屬處女群島註冊成立的控股公司），其中Shanghai Zhiyu Limited為委託人及受益人及The Core Trust Company Limited為受託人。Zhiyu信託的設立將於[編纂]前完成。
- (5) Kaihua Tan Limited為一家於2021年2月8日在英屬處女群島註冊成立的公司，主要從事股權投資，由譚凱華先生全資擁有，彼於最後實際可行日期為中國公民及獨立第三方。就理財及遺產規劃而言，譚凱華先生擬為一份信託（「Kaihua信託」）的利益將其於本公司持有的所有股份透過Kaihua Tan Limited轉讓予Sea Pictures Limited（一家於英屬處女群島註冊成立的控股公司），其中譚凱華先生為委託人、Kaihua Tan Limited為受益人及The Core Trust Company Limited為受託人。Kaihua信託的設立將於[編纂]前完成。
- (6) Peimin Guo Limited為一家於2021年2月8日在英屬處女群島註冊成立的公司，主要從事股權投資，由郭培民先生全資擁有，彼於最後實際可行日期為中國公民及獨立第三方。
- (7) Wenhua Xu Limited為一家於2021年2月8日在英屬處女群島註冊成立的公司，主要從事股權投資，由許文華女士全資擁有，彼於最後實際可行日期為中國公民及獨立第三方。

歷史、重組及公司發展

- (8) Zhenjun He，一名澳大利亞公民及私人投資者，主要從事股權投資，於最後實際可行日期為一名獨立第三方。
- (9) 港聯為一家於2013年7月29日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，主要從事投資，由獨立第三方吳毅全資擁有。於最後實際可行日期，港聯為一名獨立第三方。
- (10) 旺佳為一家於2013年1月11日在英屬處女群島註冊成立的投資主體。其唯一董事YU Yusheng先生於中國及澳洲從事物業開發，並於物業開發及金融投資方面擁有逾20年豐富經驗，且於最後實際可行日期為獨立第三方。
- (11) Top Mountain為一家於2021年3月29日在英屬處女群島註冊成立的有限合夥企業，主要從事企業投資，由TOP MOUNTAIN INTERNATIONAL GROUP CO., LTD.及楊小寧(作為普通合夥人)以及八名獨立第三方(作為有限合夥人)分別持有12.5%、7.5%及80%(概無於Top Mountain持有超過30%股權)。TOP MOUNTAIN INTERNATIONAL GROUP CO., LTD.由獨立第三方張明義全資擁有。楊小寧及Top Mountain的八名有限合夥人均為獨立第三方。於最後實際可行日期，Top Mountain為一名獨立第三方。
- (12) 上海順濤為一家於2018年8月3日在中國成立的有限合夥企業，由杭州盛潘(作為普通合夥人)及杭州長焱(作為有限合夥人)分別持有0.005%及99.995%。杭州長焱為一家於2016年4月15日在中國成立的有限合夥企業，由杭州盛潘作為普通合夥人及其他42名獨立第三方作為有限合夥人持有。該等42名有限合夥人各自於杭州長焱持有少於10%股權。杭州盛潘由YANG Yan及XIAO Lei分別持有50%及50%，兩人均為獨立第三方。杭州長焱亦為私募基金，由摩根士丹利(中國)股權投資管理有限公司擔任其私募基金管理人。
- (13) NB Digital為一家於2021年1月11日在開曼群島註冊成立的獲豁免有限合夥企業，主要從事企業投資，由NBC(作為普通合夥人)及其他獨立第三方(作為有限合夥人)擁有。除一名有限合夥人PORTERFIELD VENTURES S.A.(一家於英屬處女群島註冊成立的公司，由一名獨立第三方個人全資擁有)外，概無有限合夥人於最後實際可行日期持有NB Digital 30%以上的權益。NBC由朱正國先生(假設[編纂]未獲行使，於緊隨[編纂]完成後持有本公司約[編纂]%股權的股東)最終控制。
- (14) William Zhao I Limited為一家於2021年5月7日在英屬處女群島註冊成立的公司，於最後實際可行日期由趙先生通過William Zhao Limited全資擁有。
- (15) 嘉興恒捷為一家於2020年6月22日在中國註冊成立的有限合夥企業，主要從事股權投資，並由天津弘道北拓(作為擁有5.70%權益的普通合夥人)管理及控制。嘉興恒捷的其餘權益由16名有限合夥人持有。除我們的非執行董事黃少東先生(作為有限合夥人)持有嘉興恒捷約13.39%權益外，其餘有限合夥人均為獨立第三方。
- 天津弘道北拓為北京聯創北拓投資控股股份有限公司的全資附屬公司，而北京聯創北拓投資控股股份有限公司由朱正國先生(假設[編纂]未獲行使，於緊隨[編纂]完成後持有本公司約[編纂]%股權的股東)控制。

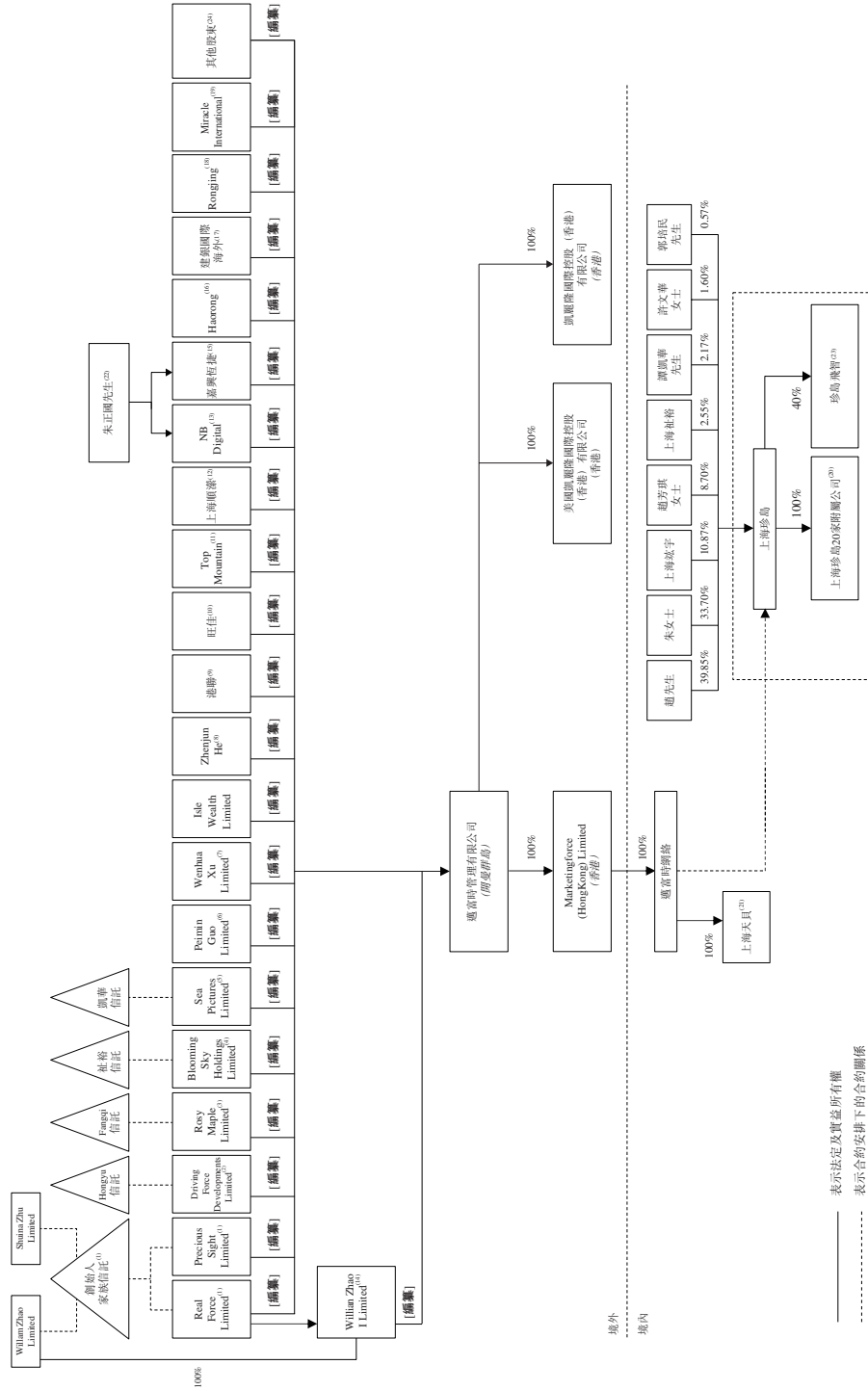
歷史、重組及公司發展

- (16) Haorong 為一家於2021年7月6日在英屬處女群島註冊成立的公司，為上海顯榮的全資附屬公司。上海顯榮為一家於2021年7月1日在中國成立的有限合夥企業，主要從事企業管理及諮詢，由上海羿圖（作為普通合夥人）及上海酷雨（作為有限合夥人）分別持有1%及99%。上海羿圖為一家有限公司，由三名獨立第三方李昂、肖宇彪及李徵媛分別持有46%、44%及10%。上海酷雨由三名獨立第三方李徵媛、董萌及上海羿圖分別擁有98%、1%及1%。
- (17) 建銀國際海外為一家在香港註冊成立的有限公司。其為建銀國際的直接全資附屬公司。建銀國際為一家由中國建設銀行股份有限公司（一家於中國註冊成立並於聯交所主板（股份代號：0939）及上海證券交易所（證券代碼：601939）上市的股份公司）間接全資擁有的金融及投資服務公司。建銀國際是建銀國際金融有限公司（即我們的其中一名聯席保薦人）的唯一股東。
- (18) Rongjing 為一家於2021年7月9日在英屬處女群島註冊成立的公司，主要從事股權投資，於最後實際可行日期由飛鯊娛樂有限公司全資擁有。飛鯊娛樂有限公司由獨立第三方陳馳全資擁有。
- (19) Miracle International 為一家於2021年3月15日在香港註冊成立的公司，主要從事股權投資，於最後實際可行日期由獨立第三方付剛全資擁有。
- (20) 上海珍島有20家附屬公司，其中20家的詳情載於本文件「合約安排」。
- (21) 上海天貝設立為特殊目的公司，其無主營業務。
- (22) NB Digital 及嘉興恆捷由朱正國先生透過北京聯創北拓投資控股股份有限公司（「北京聯創」）最終控制。於最後實際可行日期，黃少東先生（我們的其中一名董事）被視為於北京聯創擁有29.96%的權益。
- (23) 珍島飛智企業諮詢（上海）有限公司為一家於2024年2月2日在中國成立的公司。於最後實際可行日期，珍島飛智企業諮詢（上海）有限公司餘下的60%股份分別由上海德焜天昱管理諮詢合夥企業（有限合夥）及上海德璞投資諮詢有限公司持有30%及30%。上海德焜天昱管理諮詢合夥企業（有限合夥）分別由甘露女士、王天澤先生及周泉先生（均為獨立第三方）持有50%、30%、20%。上海德璞投資諮詢有限公司由甘露女士全資擁有。

歷史、重組及公司發展

緊隨[編纂]後的公司架構

下圖載列本集團緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)的股權及實益所有權架構：



歷史、重組及公司發展

附註：

- (1) 於[編纂]完成後，Real Force Limited及Precious Sight Limited將由創始人家族信託直接控制，其中趙先生為委託人、The Core Trust Company Limited為受託人、朱女士為保護人而William Zhao Limited (仍由趙先生全資擁有)及Shuina Zhu Limited (仍由朱女士全資擁有)為受益人。趙先生作為委託人，將有權擁有創始人家族信託的若干管理權，包括提名及罷免創始人家族信託受益人的權力；朱女士作為保護人，將有權行使創始人家族信託的若干保護權，包括委任及罷免創始人家族信託受託人的權力、創始人家族信託的投資及資產管理的權力等。在行使透過創始人家族信託持有的本公司權益所附帶的投票權時，作為委託人的趙先生將向創始人家族信託的受託人發出指示，並事先徵得作為保護人的朱女士的同意。
 - (2) 於[編纂]完成後，Driving Force Developments Limited將由Hongyu信託間接控制，其中Shanghai Hongyu Limited為委託人及受益人而The Core Trust Company Limited為受託人。
 - (3) 於[編纂]完成後，Rosy Maple Limited將由Fangqi信託間接控制，其中趙芳琪女士為委託人、Fangqi Zhao Limited為受益人而The Core Trust Company Limited為受託人。
 - (4) 於[編纂]完成後，Blooming Sky Holdings Limited將由Zhiyu信託間接控制，其中Shanghai Zhiyu Limited為委託人及受益人而The Core Trust Company Limited為受託人。
 - (5) 於[編纂]完成後，Sea Pictures Limited將由Kaihua信託間接控制，其中譚凱華先生為委託人、Kaihua Tan Limited為受益人而The Core Trust Company Limited為受託人。
- 有關附註(6)至(23)，請參閱「歷史、重組及公司發展—公司架構—重組後及[編纂]前的公司架構」公司架構圖表所載的相應附註(6)至(23)。
- (24) 其他股東主要指認購[編纂]的股東。

歷史、重組及公司發展

遵守中國法律及法規

中國法律顧問確認，(i)我們中國附屬公司的設立已遵守相關法律及法規；(ii)我們的中國附屬公司已取得有關重組的中國法律及法規所規定的所有必要批准、許可及牌照，或在取得有關批准方面並無重大法律障礙；及(iii)重組已遵守所有適用的中國法律及法規。

國家外匯管理局登記

根據由國家外匯管理局頒佈並於2014年7月4日生效的《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》(「**37號文**」)：

- (a) 中國居民必須於國家外匯管理局地方分支機構辦理登記，方能以投融資為目的，以中國居民資產或權益向直接設立或間接控制境外特殊目的公司(「**境外特殊目的公司**」)出資；及
- (b) 在首次登記後，中國居民也須就境外特殊目的公司的任何重大變動，其中包括境外特殊目的公司發生中國居民股東、境外特殊目的公司名稱、經營期限變更，或境外特殊目的公司的資本增加或減少、股權轉讓或置換以及合併或分立，向國家外匯管理局地方分支機構辦理登記。

根據由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限由國家外匯管理局地方分支機構轉到境內實體資產或權益所在地的地方銀行。

據中國法律顧問告知，趙先生及朱女士均為中國居民，並已於2021年4月15日完成辦理37號文所規定的初始境外投資外匯登記手續。

歷史、重組及公司發展

併購規定

於2006年8月8日，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等六家中國監管機關共同發佈《關於外國投資者併購境內企業的規定》（「併購規定」），其於2006年9月8日生效並於2009年6月22日經修訂。根據併購規定，倘(i)外國投資者購買境內非外商投資企業的股權，由此將其轉變為外商投資企業，或通過增加註冊資本認購境內企業的新股權，由此將其轉變為外商投資企業；或(ii)外國投資者成立購買和經營境內企業資產或購買境內企業資產並注入該等資產以成立外商投資企業的外商投資企業（「受監管活動」），則外國投資者須遵守併購規定。併購規定（其中包括）旨在要求由尋求在海外證券交易所公開上市為目的而設立的中國公司或個人控制的境外特殊目的公司，通過使用該特殊目的公司的股份或由其股東所持的股份作為對價收購前述中國公司或個人的中國境內公司，作為該特殊目的公司的證券在境外證券交易所上市及交易前獲得中國證監會批准。

鑒於(1)中國證監會現時尚未就如我們般的[編纂]是否須遵守併購規定而發佈任何明確規則或解釋；(2)外商獨資企業並非通過合併或收購由中國公司或個人擁有的境內公司（定義見併購規定）成立；及(3)併購規定並無條文明確將合約安排歸類為受併購規定約束的交易類型，據中國法律顧問告知，除非日後頒佈新法律及法規，或商務部及中國證監會公佈有關併購規定的新條文或解釋，否則無須就[編纂]取得中國證監會的事先批准。然而，併購規定將如何解釋或實施存在不確定性，且未來頒佈的新規則或法規可能會對我們施加額外要求。

業 務

我們的使命

我們的使命是成為全球企業數字化及智能化變革的最佳夥伴。

概覽

根據弗若斯特沙利文的資料，按2022年收入計，我們是中國最大的營銷及銷售SaaS解決方案提供商，市場份額為2.6%。我們通過Marketingforce平台提供營銷及銷售SaaS解決方案，為各種規模具有不同需求的企業提供服務，從內容與體驗、廣告與促銷、社交與關係、銷售與愉悅、數據與分析到策略與管理。我們的精準營銷服務亦向廣告客戶提供一站式跨媒體在線營銷解決方案，幫助企業在頭部媒體平台上精準有效地觸達目標受眾。我們為各行各業廣告客戶提供多樣化的服務。憑藉我們對其業務及營銷需求的了解，我們為其制定並執行定制化的營銷計劃，範圍涵蓋設計、發佈、監控及優化其廣告活動。

我們向企業提供基於雲的SaaS產品以確保各類使用案例進行有效及高效營銷和銷售管理。於往績記錄期，我們主要提供兩種標誌性SaaS產品，即T雲及珍客，分別結合一系列功能模塊，以解決企業在營銷及銷售活動中面對的痛點。我們按模塊化方式設計及構建SaaS產品，為開發、迭代和定制提供靈活性。截至2023年12月31日，我們擁有237個功能模塊可供SaaS產品使用。用戶可以訂閱並為其訂閱的SaaS產品添加額外的功能模塊，以實現更加個性化的結果。

憑藉累積十多年的營銷經驗，我們亦為廣告客戶提供兩種在線營銷服務，即在線廣告解決方案服務及在線廣告分發服務，協助其有效地主要在中國頂尖媒體平台上投放廣告。我們的在線廣告解決方案服務主要包括廣告活動策劃、廣告內容製作、持續監控及實時優化，通過該等服務，企業將改善其營銷效果和轉化率。

我們的直銷團隊是我們銷售體系的核心，團隊致力於通過地探索和滿足客戶的需求來堅持我們以客戶為中心的宗旨。為實現成為客戶終身合作夥伴的目標，我們成立客戶成功團隊，旨在幫助客戶使用我們的SaaS產品中獲得最大利益。我們力求與客戶保持互惠互利的關係，並已獲得各行各業客戶的信任，從而為我們帶來交叉銷售及追加銷售機會。

業 務

於2021年、2022年及2023年，我們SaaS業務的用戶數目分別達到24,127名、23,647名及25,495名。同年，我們SaaS業務的每名用戶平均合約價值分別為人民幣45,026元、人民幣41,584元及人民幣51,238元。我們的精準營銷服務業務已建立了多元化的客戶群，在服務具有高支付意願的頭部企業方面擁有良好的往績記錄。於2021年、2022年及2023年，我們分別服務845名、998名及1,042名廣告客戶，每名廣告客戶平均支出分別為人民幣5.5百萬元、人民幣5.9百萬元及人民幣6.1百萬元。

於往績記錄期，我們經歷快速增長。我們的收入由2021年的人民幣877.2百萬元增加至2022年的人民幣1,142.8百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣1,232.1百萬元。於往績記錄期，我們的SaaS業務實現強勁發展，其收入由2021年的人民幣438.6百萬元增至2022年的人民幣529.9百萬元，再增加至2023年的人民幣702.4百萬元，複合年增長率為26.5%。於2021年、2022年及2023年，我們SaaS業務的毛利率分別為90.1%、89.2%及87.7%。於2021年、2022年及2023年，我們的精準營銷服務業務收入為人民幣438.6百萬元、人民幣612.9百萬元及人民幣529.7百萬元。

我們的優勢

我們相信以下競爭優勢為我們的成功作出貢獻，並將推動我們的未來增長：

中國領先兼具強勁增長勢頭的營銷及銷售SaaS解決方案提供商

根據弗若斯特沙利文的資料，按2022年收入計，我們是國內最大的營銷及銷售SaaS解決方案提供商。作為中國營銷及銷售解決方案市場的先行者之一，我們致力發展及推動智能營銷解決方案及先進營銷科學。我們努力保持對企業需求變化的敏感度，並協助企業適應高速變化的營銷及銷售實務。2013年，我們開始設計及建設Marketingforce平台，這是我們為中國企業提供一站式營銷及銷售解決方案之旅的起點。我們以客戶為中心，通過開發新功能、研究及應用最新技術以及改善用戶體驗，不斷豐富及改進產品。我們目前透過Marketingforce平台提供一站式營銷及銷售SaaS產品，也提供精準營銷服務，幫助企業更有效及高效地實現營銷目標及銷售增長。

根據弗若斯特沙利文的資料，於2022年，中國營銷及銷售SaaS解決方案市場的規模已達約人民幣206億元，並預期於2027年達到約人民幣745億元，複合年增長率為29.3%。2022年美國每家公司在營銷及銷售SaaS上的平均年度支出約為1,500美元，與其相比，中國的營銷及銷售SaaS解決方案市場仍處於早期發展階段，平均年度支出少

業 務

於150美元，中國市場未來具有巨大增長潛力。作為中國營銷及銷售SaaS解決方案市場的先行者及領先參與者，我們處於獨特而有利的地位去探索並利用行業的快速發展，這從我們SaaS業務的往績記錄足以證明。於往績記錄期，我們的SaaS業務實現強勁發展，其收入由2021年的人民幣438.6百萬元增至2022年的人民幣529.9百萬元，再增加至2023年的人民幣702.4百萬元，複合年增長率為26.5%。

強大的Marketingforce平台提供SaaS產品，滿足不同使用案例的各類需求

技術發展及營銷方法的演變，令獲客及銷售增長方面的各種企業新需求興起。目前營銷及銷售生態系統的廣度及深度意味著企業無法再依賴以往的策略及專業知識。由於新興渠道帶來的使用案例日趨複雜，及時制定營銷策略及戰術變得更具挑戰，且用戶經常須頻繁地切換不同供應商提供的應用程序並處理零碎的信息，而無法全面掌控整個營銷及銷售流程。與盲目購買互聯網流量相比，企業往往更關注營銷及銷售的效果及效率。

為實現滿足所有這些需求的目標，我們創建了Marketingforce平台，我們認為這使我們從所有其他營銷及銷售SaaS解決方案提供商中脫穎而出。通過將我們的技術成果、營銷方法論及實踐經驗整合於統一平台，Marketingforce平台體現了我們為客戶提供綜合營銷及銷售解決方案的能力。我們構建Marketingforce平台為多層架構，以技術基建、數據中台及SaaS產品相互緊密整合。我們致力設計、開發及構建能匹配營銷及銷售流程的產品及服務，Marketingforce平台結合了我們的最新營銷方法論。截至2023年12月31日，我們的功能模塊平台包含237個功能模塊，涵蓋營銷及銷售全流程的六個關鍵階段，包括內容和體驗、廣告和促銷、社交和關係、銷售和愉悅、數據和分析，以及策略和管理。Marketingforce平台使我們的SaaS產品開發、迭代和定製成為可能。現成可用的功能模塊可以減少開發所需的時間和資源，並且可以在不中斷現有產品的情況下方便地將新模塊添加到用戶的訂閱中。在Marketingforce平台的支援下，用戶可以透過統一的帳戶方便地監控、管理和操作我們提供的所有SaaS產品，整合不同產品的資料並產生有意義的洞察力。

根據特定客戶群的共同需求，我們設計並推出了兩款標誌性SaaS產品，營銷SaaS產品T雲以及銷售SaaS產品珍客，包含我們從功能模塊中選擇的預先配置功能模組矩陣以形成合適的營銷方法。針對B2B企業的營銷需求，T雲提供智能集客營銷方法論，協助客戶有效獲取潛在線索並轉化。珍客可讓企業實現高效全面的銷售隊伍管理和客

業 務

戶運營。我們的SaaS產品具有支持低代碼或無代碼操作的直觀用戶界面，使沒有信息技術背景的營銷人員能夠快速適應特性和功能。T雲及珍客的用戶可通過定制組合或添加其他功能模塊來靈活定制其訂閱版本。因此，隨著營銷及銷售資源需求不斷增長、經營規模不斷擴大、商業模式複雜及商業競爭激烈，我們的SaaS產品能夠服務企業的全業務生命週期各樣需求。透過以可擴展的方式提供統一的體驗，我們相信我們已經憑藉開發客戶價值的卓越能力從競爭對手中脫穎而出。於2021年、2022年及2023年，SaaS業務每名用戶平均合約價值分別為人民幣45,026元、人民幣41,584元及人民幣51,238元。於2021年、2022年及2023年，貢獻合約價值超過人民幣100,000元的用戶數量分別為1,307名、1,379名及2,006名，於相關年度，每名用戶平均合約價值分別為人民幣0.33百萬元、人民幣0.28百萬元及人民幣0.30百萬元。

強大的研發能力和領先的專有技術

我們的行業領先地位歸因於我們對於新技術和新產品持續不斷的研發投入。我們相信，強大的內部研發能力是創新的源泉，我們已以上海－武漢雙研發中心為基礎，部署形成完善的研發體系。截至2023年12月31日，我們的研發團隊由461名員工組成，佔我們員工總數的23.9%。我們於往績記錄期一直致力於投資研發，於2021年、2022年及2023年的研發開支分別為人民幣160.6百萬元、人民幣224.6百萬元及人民幣210.0百萬元。

我們的雲計算架構，以支持多層次的產品開發、運營和維護包括必要的雲計算及基礎數據層、數據中台以及SaaS功能模組矩陣。可擴展的運算能力和資料安全性支撐了Marketingforce平台的功能，並有助於確保我們產品的可靠性。數據中台作為一個集中式數據庫，可使在數據中台基礎之上構建的功能模塊之間實現數據同步和整合，使用戶能夠了解其業務全貌。數據中台還包含多個基本模塊，改善開發效率並降低配置成本。

我們相信，多年來積累的寶貴營銷數據及行業知識，將使我們從競爭對手中脫穎而出。透過Marketingforce平台處理及分析相關數據，我們協助用戶通過知識圖譜構建及目標客戶分析來改進決策、優化策略並提高成效。Marketingforce平台進行持續優化，能根據營銷效果及銷售業績優化算法，進一步提升產品功能，最終形成飛輪效應。

業 務

我們不斷提升我們的SaaS產品以更好地滿足客戶的需求。我們的SaaS產品提高從智能內容生成、營銷策略優化、智能營銷策略自動執行到智能客戶管理的客戶獲取全流程的運營效率及有效性，以最終實現營銷及銷售增長自動化。我們對可每天生成並分發大量優質營銷創意內容的人工智能內容生成功能感到自豪。隨著短視頻平台崛起，我們已將其進一步升級，加入智能視頻製作功能以推動客戶適應營銷方法的最新發展。

我們榮獲國家科學技術進步獎二等獎和上海市科學技術進步獎一等獎。我們獲認可為國家高新技術企業並享有優惠稅收待遇。此外，我們是中國科學技術協會認可的國家級示範院士專家工作站。

廣泛且多元的客戶基礎具備巨大增長潛力

我們的一站式營銷及銷售SaaS產品及精準營銷服務可幫助企業實現有效的業務和銷售擴張以及長期發展。我們重視與客戶的穩定合作關係，十多年來積累了廣泛的客戶資源。不依賴任何特定行業，我們從多年的商業運營中獲得了深入跨行業洞察和出色的研發能力，使我們對各行各業的公司均具有吸引力，包括但不限於工業製造、信息技術、企業服務、汽車、零售及家居裝修。我們SaaS業務的用戶數量增長，由2021年的24,127名增至2023年的25,495名。於往績記錄期，我們提供精準營銷服務，專注服務於對專業的市場營銷服務具備高度付費意願的優質用戶。通過為大量具有多元化業務背景的客戶提供服務，我們能夠收集寶貴的反饋並獲得有關客戶需求的第一手信息，有助於我們改進產品及提升服務質量。更重要的是，我們過去十多年來累積了寶貴的行業知識及營銷經驗，使我們能夠獲得更多相同或相似行業的客戶，並使該等客戶能夠更有效地運營。

鑒於我們廣泛的營銷及銷售網絡以及持續提升的品牌知名度，我們在探索中國市場的巨大潛力方面處於獨特地位。隨著我們客戶群體的不斷擴大，我們認為可以將對於某一個行業或城市的成功經驗進行複製。根據弗若斯特沙利文的資料，2022年中國企業總數已達約52.8百萬家，預期於2027年將達約72.1百萬家。隨著營銷環境和場景日趨複雜，越來越多企業尋求採用智能營銷及銷售解決方案，幫助他們以較低成本更有效地獲取及管理潛在客戶。紮根中國市場，我們努力與中國企業共同成長，並不斷優化提升我們的產品和服務，以滿足其不斷迭代的需求。

業 務

注重客戶體驗的廣泛銷售網絡及全方位客戶成功體系

我們擁有布局廣泛且運轉高效的銷售網絡，以觸達潛在客戶。經過多年的努力，我們建成了一支極具競爭力的直銷團隊，致力於為客戶提供優質服務。我們的直銷人員銷售的不僅是產品及服務，還有我們的能力及對客戶關係的奉獻。截至2023年12月31日，我們的直銷團隊由844名成員組成。我們亦推出「珍島星光培訓計劃」，為我們的直銷團隊提供定期全面培訓，加強彼此的專業銷售及營銷技能。為緊貼客戶需求並實現快速響應，我們在23個城市設有直銷網點，以抓緊及服務當地客戶的需求。

我們將客戶成功定義為幫助客戶達成目標。我們的客戶成功部門致力為用戶使用產品方面提供支持，並根據用戶反饋協助我們的產品團隊優化功能及特色。我們的客戶成功團隊在15個城市建立業務據點，負責售前諮詢、需求洞察及售後跟進，旨在確保客戶能夠從我們的產品中最大化獲益。出色的用戶體驗促使客戶續訂服務或向我們購買額外服務。通過積極接觸客戶，我們的客戶成功團隊了解客戶的需求及反饋，為我們的產品開發提供見解。通過與客戶緊密溝通，我們亦在客戶心中強化我們品牌形象，提高客戶忠誠度。

富有遠見且執行力出色的管理團隊

我們擁有一支經驗豐富且穩定的管理團隊。我們的創始人趙緒龍先生以其對中國營銷及銷售行業的深入見解而享有盛譽。趙先生一直致力於研究及推廣營銷科學、智能營銷方法論及營銷技術，幫助中國企業實現數字化轉型。趙先生於2015年出版的著作《智能營銷－數字生態下的營銷革命》為中國第一本有關智能營銷的專業書刊，對行業影響深遠。趙先生的第二本專題著作《準免費獲客－智能營銷工具讓獲客成本趨近於零》於2020年出版，該著作在智能營銷行業享有盛譽，並在學術界及企業界獲得廣泛認可。在趙先生的帶領下，我們以科技、營銷科學及實際經驗結合方面的專業知識而聞名。

我們的高級管理層擁有豐富的市場營銷及軟件開發行業經驗。我們大部分高級管理層成員已加入本公司超過十年，為我們的管理穩定性及持續性作出貢獻。我們的管理團隊由一群充滿熱忱的專業人士組成，使我們可緊貼營銷及銷售SaaS解決方案行業

業 務

的轉變，引領營銷技術的進步，並成為一站式、全鏈路營銷及銷售SaaS產品開發的先行者。

我們始終堅持以客戶為中心的價值觀、奉行長期主義，堅信團隊合作的力量。我們致力於為客戶提供最具競爭力及性價比的產品與服務，持續為客戶創造價值。我們積極引進具有多元化背景、活力及想法的年輕人才，為未來發展注入動力。通過為員工提供具備透明度的晉升計劃，我們鼓勵年輕員工承擔更多責任。我們亦透過讓員工受益於快速發展來激勵員工，而我們的受限制股份單位計劃突出了此點，該計劃涵蓋了我們認為是未來成功基礎的眾多核心僱員。進一步詳情請參閱「附錄四－法定及一般資料－F.受限制股份單位計劃」。

我們的戰略

我們計劃專注於以下重要戰略，以實現我們的使命並進一步鞏固我們的市場領導地位：

進一步鞏固我們在營銷及銷售SaaS解決方案市場的市場領導地位

我們計劃進一步鞏固我們在中國營銷及銷售SaaS解決方案市場的領先地位，在這一快速增長市場發掘可能性及獲取機遇。通過對研發活動及產品開發的持續投資，我們的目標是保持營銷及銷售SaaS行業的領先地位。借助於我們廣泛而強大的銷售網絡，我們擬進一步擴大我們的客戶群並獲得更多市場份額。根據我們開發及推廣T雲及珍客的經驗，通過發現與公司其他主要痛點有關的新興機會，我們計劃推出更多標誌性SaaS產品，以擴大我們在客戶中的影響力。隨著中國營銷及銷售SaaS解決方案市場的快速發展，我們期望擴大SaaS業務的業務規模，這將成為我們未來增長的關鍵驅動力。

持續強化Marketingforce平台並提升SaaS產品的整體競爭力

我們計劃持續投資完善我們的Marketingforce平台，並將其打造為企業的首選平台，為企業妥善解決各個層面的需求。除了投資核心技術以提升Marketingforce平台的表現，我們亦對其結構及產品邏輯進行定期檢討，以確保其適應營銷趨勢。

我們將投入更多資源持續豐富我們的SaaS功能模塊矩陣，以保持產品對企業的吸引力。由於營銷行業發展日新月異，我們的SaaS產品需要不斷進行升級完善，以保持在營銷及銷售SaaS解決方案市場的競爭力。我們計劃與客戶進行緊密溝通以了解彼等

業 務

的最新想法並及時釋除疑慮。同時，我們廣泛的銷售網絡將保持高效運營，以及時發掘在高速增長的行業中不斷增長的營銷需求所帶來的市場機遇，並以附加功能及相關行業元素豐富一站式SaaS產品。更重要的是，憑藉我們開發T雲及珍客的經驗，我們預期將設計並推廣更多的SaaS產品，以滿足特定客戶群的其他需求。

持續投資於加強我們的研發能力並保持技術優勢

我們將通過招募更多具有優秀學術背景及研發經驗的年輕人才，持續投資於加強我們內部研發能力。我們亦計劃在NLP、圖像技術、視頻技術及數據智能等人工智能和大數據技術領域持續投入，以增強我們的技術優勢。鑒於短視頻媒體平台日益普及，我們將戰略性地優先開發及改進人工智能內容生成技術，預期該技術將成為我們智能營銷產品的關鍵特徵。我們亦將專注於應用研發成果提升我們SaaS產品的性能，為客戶帶來更好的用戶體驗。我們計劃通過優化算法及提升運營效率，進一步開發我們的大數據分析引擎。我們亦將會開發我們作為數據中台的PaaS能力並向外部開發者及客戶開放，使得他們可在該平台上開發並運營自有應用程序，最終形成強大的營銷生態，為營銷價值鏈中的主要參與者提供價值主張。

我們預計將繼續擴展我們由人工智能技術驅動的功能模塊產品，以滿足企業不斷迭代的市場營銷和銷售需求。利用我們的大數據和人工智能技術，我們計劃不斷優化和迭代我們的智能營銷及銷售SaaS產品功能模塊，以滿足整個價值鏈的綜合營銷及銷售需求，並提高精準營銷每一環節的效率以及整體產品體驗。

持續探索客戶價值並擴大客戶基礎

我們以客戶為中心，目標是在整個用戶生命週期內提供滿足客戶多元化需求的服務。我們將進一步擴大客戶成功團隊，與客戶保持長期穩定的合作關係。通過提供優質產品及客戶服務，我們擬增加現有客戶對我們的開支，相信此舉可以具成本效益的方式促進收入增長。我們重視客戶的可持續增長，並致力通過推廣交叉銷售及追加銷售機會，從我們現有的廣泛客戶群中發掘機遇。

業 務

我們計劃進一步擴大銷售網絡，尤其是我們直銷團隊的規模，以更有效地接觸潛在客戶。通過密切關注快速增長的垂直行業的發展，我們擬利用我們豐富的營銷經驗及行業知識加大對該類行業的高效滲透。我們亦計劃憑藉我們的品牌知名度及產品開發經驗，將成功模式複製到其他行業。

戰略性收購及投資

我們擬選擇性地尋求戰略收購及投資機會，並尋找與我們的增長策略可實現互補的其他聯盟。在選擇投資和收購目標時，我們計劃關注投資和收購目標與我們自身業務的互補性和兼容性。我們將優先考慮與提供具吸引力的產品、掌握有競爭力的技術或有價值的客戶資產的公司有關的收購或投資機遇。我們相信，我們豐富的行業經驗將有助我們及時發現並有效評估投資機遇。

我們亦計劃讓Marketingforce平台與潛在目標攜手合作，以更好地服務客戶及交付產品。我們相信Marketingforce平台是一個具有包容性的先進體系，在吸收目標公司的技術、產品和行業知識後，可以變得更加強大。

業務可持續發展

我們計劃專注於開發SaaS業務獲取盈利。由於中國營銷及銷售SaaS市場處於初期開發階段並錄得快速增長，我們戰略性地優先擴張業務規模及市場份額以把握日益增長市場上的市場機會，而非取得短期盈利。於往績記錄期，我們的收入持續增長，由2021年的人民幣877.2百萬元增至2022年的人民幣1,142.8百萬元，並進一步增至2023年的人民幣1,232.1百萬元。具體而言，我們的SaaS業務實現快速增長，收入由2021年的人民幣438.6百萬元增至2022年的人民幣529.9百萬元，並進一步增至2023年的人民幣702.4百萬元。

日後，我們計劃透過(i)擴大客戶群，(ii)改善產品表現及豐富產品矩陣以增加每名用戶的合約價值，及(iii)有效管理成本及開支，進一步加強財務表現。

擴大客戶群

於往績記錄期，我們致力擴大客戶群。於2021年、2022年及2023年，我們分別有24,127名、23,647名及25,495名SaaS業務用戶。相比2021年，我們SaaS業務的用戶數量於2022年輕微減少，主要由於COVID-19疫情的不利影響導致我們的營銷活動減少及顧客流失率較高。隨著COVID-19疫情的消退，我們已自有關影響中恢復並繼續擴

業 務

張業務，且得益於我們努力推出新功能模組並增強現有功能模組的效能以更好解決用戶不斷變化的需求，以及利用我們現有的銷售網絡擴大客戶群，我們2023年的SaaS業務用戶數量增至25,495人。

為推動持續的收入增長及利潤，我們計劃通過實施有效的營銷策略繼續擴大我們的客戶群。例如，我們計劃通過擴大我們的銷售團隊來接觸更廣泛的客戶，從而進一步擴大我們的銷售網絡。目前，我們在上海、無錫、深圳、廣州及成都等中國主要城市設有直銷團隊，覆蓋長江三角洲、珠江三角洲、東南地區及其他具有巨大經濟發展潛力的地區。我們計劃主要加強現有地域範圍內的銷售團隊，進一步改善各銷售辦事處的銷售業績及客戶覆蓋範圍。我們亦計劃進軍新地域市場的主要城市，如福州、南昌或重慶，開展營銷及銷售SaaS業務。有關我們直銷網絡擴張的詳細計劃，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。我們亦計劃通過採用大數據技術來更準確地搜索目標客戶來提高客戶獲取效率，從而增加新客戶。此外，我們計劃招聘更多具有相關行業經驗的資深銷售人員，並向我們的銷售人員提供更多培訓，以提升他們的專業技能，從而獲取各個增長中行業的頂尖客戶。

隨著我們的客戶群擴大，預期現有客戶數目有所增加，而我們相信，穩定且範圍廣泛的現有客戶群將進一步促進我們的收入增長。同時，由於SaaS公司通常具有相對穩定的成本，就每個新獲取用戶而言，我們向其提供服務會產生少量的增量成本。此外，隨著我們不斷優化產品性能及豐富產品矩陣，我們預期從廣泛的客戶群中進一步探索交叉銷售或追加銷售機會，從而實現客戶的平均消費增加。具體而言，我們計劃迭代現有功能模塊並開發更多模塊，以滿足用戶不斷變化且多元化的營銷及銷售需求，並為營銷及銷售活動提供更多支持。我們預計將推出行業基準版的營銷及銷售SaaS產品，其中包含適合不同行業特定場景的精選模塊。我們亦預期推出更多特色SaaS產品。例如，我們計劃推出數據分析產品，方便用戶營銷及銷售運營的所有關鍵階段並指導其業務決策，功能包括數據收集、數據清洗、數據分析、數據標籤構建、數據預測以及數據賦能決策。

業 務

持續優化產品表現及豐富產品矩陣以增加每個用戶的終身合約價值

於2021年、2022年及2023年，我們SaaS業務的每名用戶平均合約價值分別為人民幣45,026元、人民幣41,584元及人民幣51,238元。SaaS業務的每名用戶平均合約價值於2022年輕微下跌，乃主要由於COVID-19疫情於2022年再次爆發而採納的收緊措施令運營以及銷售及營銷活動中斷。於2023年，每名用戶平均合約價值有所增加，乃由於我們進一步改進產品組合及利用我們現有的銷售網絡增加銷售及營銷活動。

我們計劃繼續改善及優化產品表現及豐富產品矩陣以挽留更多用戶及刺激消費，繼而創造更多客戶價值及帶動持續收益增長以獲取盈利。例如，我們計劃通過招募及培訓軟件開發人員、產品經理及測試人員加強Marketingforce平台及雲端產品組合。我們亦將繼續加強珍客的功能並改善產品表現，以增加每名用戶平均合約價值及加強我們產品的競爭力。此外，我們計劃繼續通過招募及培訓頂尖專業人士改善相關技術，並更新硬件基建，繼而加強產品表現以吸引更多客戶及創造價值。

有效管理成本及開支

於往績記錄期，我們產生大量營運開支，包括銷售及分銷開支、行政開支及研發開支，主要用於擴大我們的SaaS業務並提升我們的品牌知名度。於中短期內，我們將繼續投資於我們的研發、產品開發、品牌及營銷活動以及銷售網絡擴張。我們擬通過實現規模經濟並提高銷售效率及效益以優化我們的運營開支。

下表載列我們於所列年度的絕對金額及佔收入百分比的運營開支摘要：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	佔收入 百分比	金額	佔收入 百分比	金額	佔收入 百分比
銷售及分銷開支	284,158	32.4	314,995	27.6	326,798	26.5
行政開支	172,032	19.6	188,931	16.5	203,892	16.5
研發開支	160,588	18.3	224,621	19.7	210,037	17.0

(人民幣千元，百分比除外)

業 務

我們的銷售及分銷開支由2021年的人民幣284.2百萬元增長10.8%至2022年的人民幣315.0百萬元，主要由於僱員福利支出增加，此乃由我們的招聘工作所推動，包括提高招聘標準及薪酬水平以吸引合資格人才，從而提升我們的銷售能力。於2023年，我們的銷售及分銷開支略增至人民幣326.8百萬元，主要是由於隨著我們SaaS業務的擴張，我們加大了推廣力度。請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分的說明－銷售及分銷開支」。於往績記錄期，我們的銷售及分銷開支主要與擴大SaaS業務有關，這需要對實地營銷及推廣活動進行投資。我們一直致力於建立高效的SaaS業務銷售網絡和機制，以實現有效客戶覆蓋和可持續增長。受益於我們銷售網絡的擴展以及我們對銷售及分銷活動的投資，我們能夠擴大SaaS業務的用戶群並進一步增加客戶價值。於2021年、2022年及2023年，我們SaaS業務的用戶數量分別為24,127人、23,647人及25,495人；於該等年度我們的SaaS業務的每名用戶平均合約價值分別為人民幣45,026元、人民幣41,584元及人民幣51,238元。2022年用戶數量及每名用戶平均合約價值略微下降，主要由於COVID-19疫情再次爆發，導致我們的線下銷售及營銷活動中斷以及我們的用戶預算暫時減少。我們預計我們的銷售及分銷開支會隨著業務的增長而增長。同時，我們計劃控制銷售及分銷開支以確保其按具成本效益的方式增長。為此，我們計劃透過(i)審慎監察我們銷售團隊的增長及擴張的必要性；(ii)提高我們的招聘標準，以招聘高素質的銷售及營銷人員；及(iii)日益受益於我們廣泛的客戶群及口碑推薦的網絡效應，從而提高銷售及營銷工作的效率及成本效益。

我們的行政開支由2021年的人民幣172.0百萬元增長9.8%至2022年的人民幣188.9百萬元。該等增長主要是由於(i)平均薪酬增加及行政人員人數增加導致僱員福利開支增加及(ii)[編纂]開支所致。於2023年，我們的行政開支依然相對穩定，為人民幣203.9百萬元。請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分的說明－行政開支」。於往績記錄期，我們的行政開支主要與SaaS業務有關。我們預計我們的行政開支將隨著我們的業務增長而增長。與此同時，我們擬通過以下方式控制我們行政開支的增長以確保其按具成本效益的方式增長：(i)審慎監控新行政人員的增長和必要性；(ii)謹慎實施酌情績效獎金，以根據我們的業務和財務表現以及我們行政人員的績效來激勵行政人員的工作效率；及(iii)密切監控我們的成本結構並提高行政管理的運作效率。

業 務

我們的研發開支由2021年的人民幣160.6百萬元增加39.9%至2022年的人民幣224.6百萬元，主要是由於我們研發人員的平均薪酬增加。我們的研發開支於2023年減少6.5%至人民幣210.0百萬元，乃由於研發人員的月均人數由2022年的596人減少至2023年的511人，而這是由於我們精簡研發團隊，並將若干輔助研發任務外包予第三方技術服務供應商。同時，我們專注於核心技術開發的內部研發活動，如開發可增強我們產品功能的系統瀏覽器擴展，這使我們能夠進一步升級SaaS產品的功能模塊，並增強我們的Marketingforce平台的數據分析能力。請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分的說明－研發開支」及「財務資料－各期間經營業績比較」。於往績記錄期，我們的研發開支主要與SaaS業務有關，以確保我們的SaaS產品保持競爭力，這進一步激勵用戶增加支出。每位用戶的月平均收入由2021年的人民幣2,489元增加至2022年的人民幣2,759元，再增加至2023年的人民幣3,432元。為保持我們在研發能力方面的優勢，我們預計我們的研發開支會隨著我們的業務增長而增長。我們計劃通過(i)審慎監控新研發人員的增長和必要性；及(ii)將非必要工作外包予第三方服務提供商，從而提高我們研發活動的成本效益，控制我們研發開支的增長以確保其按具成本效益的方式增長。

展望未來，我們希望以可持續的方式持續評估並監控我們運營開支的效力及效率。我們計劃採取以下措施提升經營效率以有效管理成本及開支增長：(i)我們將利用我們在武漢新設立的第二總部，以較一線城市更具成本效益的方式招聘經驗豐富的員工；(ii)我們計劃推出以利潤為導向的評估及預算控制舉措，提高各業務單位KPI中盈利能力的比重，降低報銷標準，控制中後台人員數量；及(iii)我們將繼續改善內部經營的數字化水平，以改善管理效率並節省勞工成本。我們認為我們將能夠從規模經濟中受益，且我們的運營開支將被不斷擴大的客戶群及不斷增長的收入逐漸攤薄。考慮到(i)我們整體業務的增長，及(ii)可持續的毛利率以及不斷增長的規模經濟和經營槓桿，我們認為我們有能力於[編纂]後進一步改善我們的經營業績。

業 務

我們的產品及服務

我們提供多種基於雲的營銷及銷售產品和解決方案以及精準營銷服務，以滿足企業在營銷及銷售過程中不同類型的需求，有助於各行業用戶以較低的成本獲取銷售線索，提高轉化率，促進銷售增長。我們的SaaS產品通過Marketingforce平台交付，旨在作為智能工具，幫助企業實現營銷活動、銷售轉化及客戶管理流程的關鍵步驟的數字化。除SaaS業務外，我們亦為廣告客戶提供精準營銷服務，包括廣告活動規劃、內容製作、廣告投放、實時分析及持續優化。

通過專注解決企業在營銷及銷售過程中面對的不同問題，我們的SaaS業務及精準營銷服務互補。我們的營銷及銷售SaaS產品主要針對B2B企業，旨在通過數字方式提高營銷及銷售效率。我們的營銷SaaS產品的功能使其於免費或收取低流量成本的媒體平台上有效率地分發自動生成的營銷內容，主要包括(i)短視頻平台，(ii)社交媒體平台，(iii)長尾B2B網站，及(iv)微信及企業微信，以私人流量營銷為特色。此外，我們的銷售SaaS產品主要幫助用戶更好地管理客戶資源、提高轉化率並最終促進銷售。因此，用戶主要產生訂閱費以獲取營銷及銷售工具包，並藉此利用我們SaaS產品中的功能模塊自行生成及分發營銷內容，並可能自行優化其營銷效果。

另一方面，我們的精準營銷服務包括在線廣告解決方案及分發服務，兩者均主要專注於幫助B2C企業獲取更多消費者、增加產品或服務的線上曝光率及提升品牌知名度。為使我們的廣告客戶能夠更廣泛地接觸其潛在客戶，我們主要從領先的在線媒體平台獲得商業流量，並在該等媒體平台上提供有效的廣告投放及持續調整服務，以利用其廣大受眾群。該等領先媒體平台一般收取相對較高的流量獲取費用。該等平台的營銷效果主要取決於我們利用媒體平台的算法及實現高轉化率的能力。

業 務

下表載列我們所提供不同營銷服務的概要：

	SaaS業務(營銷SaaS)	在線廣告解決方案服務	在線廣告分發服務
服務範圍	提供以T雲為主的營銷SaaS產品，包含多種功能模塊，供使用者自行製作及分發營銷內容	賬戶管理、流量採購、廣告製作與分發、營銷策略制定與優化	賬戶管理、流量採購、廣告製作與分發
主要客戶類型	B2B公司	B2C公司	B2C公司
主要媒體平台	我們的營銷SaaS產品主要幫助用戶利用免費或低成本的公眾或私人領域互聯網流量，平台允許所有賬戶按照用戶指南發佈內容。此類平台包括短視頻平台及社交媒體平台(如抖音、快手和嗶哩嗶哩)、其他媒體平台(如新浪新聞、搜狐新聞)以及長尾B2B網站(如首商網及搜了網)	我們為來自領先媒體平台(包括短視頻平台、社交媒體平台及電商平台)的客戶購買公共領域的廣告流量，流量採購成本相對較高	我們為來自領先媒體平台(包括短視頻平台、社交媒體平台及電商平台)的客戶購買公共領域的廣告流量，流量採購成本相對較高

業 務

	SaaS業務(營銷SaaS)	在線廣告解決方案服務	在線廣告分發服務
媒體平台收取的 流量獲取成本	流量通常免費或以低價提供	媒體平台根據CPC、CPM或CPT向我們收取廣告庫存費用	媒體平台根據CPC、CPM或CPT向我們收取廣告庫存費用
定價政策	我們向用戶收取SaaS產品的訂閱費，費用乃經考慮所實現的功能、帳戶數量及服務能力後釐定；請參閱「SaaS業務－定價模式」	我們根據獲得的流量向客戶收費，價格與媒體平台向我們收取的費用相同，並不另外加價；客戶需視乎預先釐定的廣告預算及我們達成的KPI付款	我們根據獲得的流量向客戶收費，價格與媒體平台向我們收取的費用相同，並不另外加價
來自媒體平台的返利	不適用	媒體平台根據獲得的流量給予我們一定金額的返利	媒體平台根據獲得的流量給予我們一定金額的返利
向廣告主提供的返利	不適用	我們向廣告主提供返利作為獎勵	我們向廣告主提供返利作為獎勵
收入模式	收入以SaaS訂閱費的形式確認	收入按總額基準確認，即扣除提供予廣告主的返利後的服務費(主要根據獲得的流量收費)	收入按淨額基準確認，即由媒體平台提供的返利經扣除提供予廣告主的返利後的金額

業 務

我們相信，我們的SaaS業務及精準營銷服務經營將產生協同效應並促進交叉銷售機會。服務廣泛SaaS產品用戶群所積累的豐富經驗將使我們能夠更準確地掌握企業的最新營銷需求。在提供精準營銷服務的同時，我們與廣告客戶的緊密溝通將提供我們產品及功能模塊開發及升級進度的信息。此外，於往績記錄期，部分精準營銷服務的廣告客戶亦使用我們的SaaS產品提高其營銷及銷售過程的效率。例如，部分廣告客戶利用珍客管理在線廣告分發產生的線索。另購買我們的SaaS產品的廣告客戶數目的百分比由2021年的22%增加至2022年的25%，並進一步增加至2023年的29%。

於往績記錄期，我們通過營運SaaS業務及向客戶提供精準營銷服務獲得收入。下表載列於所示年度我們按業務分部劃分的收入：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	<i>(人民幣千元，百分比除外)</i>					
SaaS業務	438,642	50.0	529,877	46.4	702,378	57.0
精準營銷服務	438,589	50.0	612,899	53.6	529,742	43.0
總計	877,231	100.0	1,142,776	100.0	1,232,120	100.0

我們的SaaS業務收入由2021年的人民幣438.6百萬元增加至2022年的人民幣529.9百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣702.4百萬元。於往績記錄期，我們的SaaS業務收入增加主要是由於訂閱量增加，而這主要是由於我們SaaS業務的用戶數量增加及每名用戶平均合約價值增加所致。每名用戶平均合約價值由2021年的人民幣45,026元減少至2022年的人民幣41,584元，再增加至2023年的人民幣51,238元。

我們來自精準營銷服務的收入由2021年的人民幣438.6百萬元增加至2022年的人民幣612.9百萬元。該增加主要是由於我們持續加強營銷能力及改善服務素質，以優質廣告客戶為我們的戰略要點，以及中國在線營銷市場的快速發展。我們來自精準營銷服務的收入由2022年的人民幣612.9百萬元減少至2023年的人民幣529.7百萬元，主要由於來自在線廣告解決方案服務的收入減少，而這主要由於在線廣告解決方案服務的廣告客戶數量減少。有關詳情，請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分的說明－收入」。

業 務

下表載列我們於所示年度按業務分部劃分的毛利明細，以絕對數額及毛利率列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	毛利	毛利率 (%)	毛利	毛利率 (%)	毛利	毛利率 (%)
SaaS業務	395,092	90.1	472,685	89.2	616,155	87.7
精準營銷服務	<u>82,715</u>	18.9	<u>87,353</u>	14.3	<u>90,027</u>	17.0
總計	<u>477,807</u>	<u>54.5</u>	<u>560,038</u>	<u>49.0</u>	<u>706,182</u>	<u>57.3</u>

(人民幣千元，百分比除外)

於往績記錄期，毛利隨著收入增加而蓬勃增長，同時我們整體毛利率的波動主要由於收入結構的變化。SaaS業務的收入產生的毛利率相對較高，此乃由於主要與採購第三方服務及硬件以支援營運有關的成本相對較低。SaaS業務的毛利率於往績記錄期維持相對穩定，於2021年、2022年及2023年分別為90.1%、89.2%及87.7%。

於往績記錄期，我們精準營銷服務的毛利率有所波動，於2021年、2022年及2023年分別為18.9%、14.3%及17.0%，總體上與收入結構的變化一致。在線廣告解決方案服務的收入分別佔2021年、2022年及2023年精準營銷服務的收入81.0%、86.3%及84.0%，按總額基準確認，且毛利率相對較低，於上述同年分別為2.4%、1.5%及1.7%。相較而言，我們在線廣告分發服務的收入（於2021年、2022年及2023年分別佔精準營銷服務收入的19.0%、13.7%及16.0%）按淨額基準確認，於相同年度毛利率較高，分別為89.2%、94.8%及97.6%。在線廣告解決方案服務的毛利率波動主要歸因於媒體平台收獲的返利率及授予客戶的返利率的變動。請參閱「業務－精準營銷－返利」。在線廣告分發服務的毛利率整體上升主要是由於我們提升團隊的運營效率而使相關員工成本減少。請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分的說明－毛利及毛利率」。

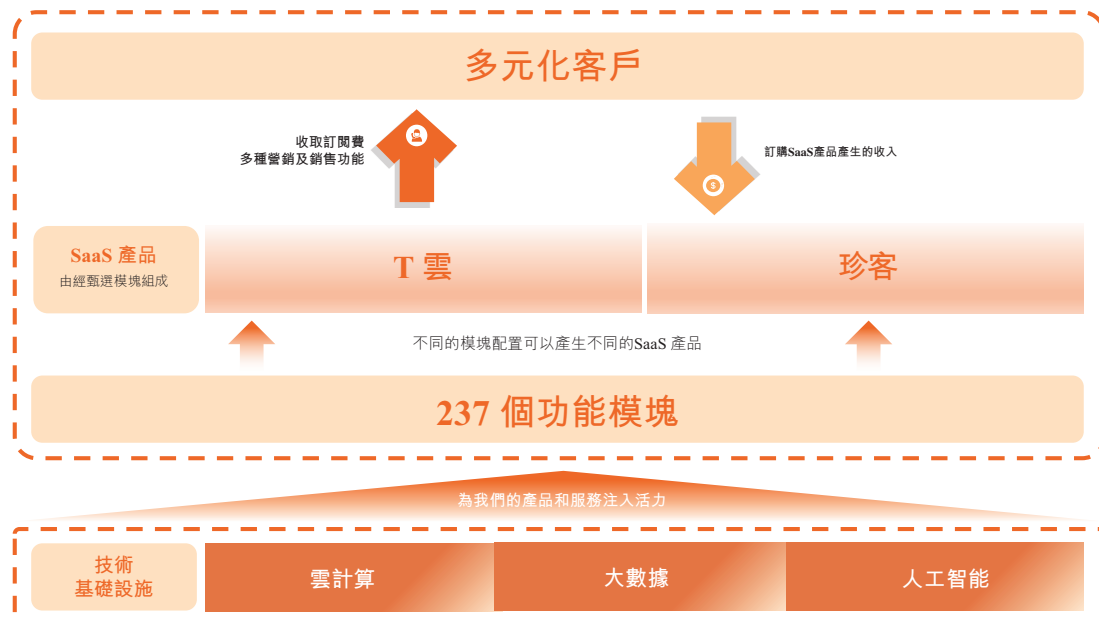
業 務

SaaS業務

概覽

我們提供標準化的SaaS產品以滿足每個用戶對營銷及銷售活動的多樣化需求，有助於各行業公司以較低的成本獲取銷售線索，提高轉化率，促進銷售增長。於往績記錄期，我們主要提供兩種標誌性SaaS產品T雲及珍客，分別針對營銷及銷售流程。採用模塊化產品開發方法，我們能夠更有效率地建構、迭代和客製化我們的SaaS產品，以滿足不同業務的多樣化需求。這使得我們處於不同發展階段的用戶可以透過添加新的功能模塊、擴大若干功能的使用限制或高效且有效地購買更多用戶帳戶的存取權限來客製化其訂閱的SaaS產品。請參閱「定價模式」。

我們在Marketingforce平台上建立及營運SaaS業務，包括技術基礎設施、功能模塊層及SaaS產品。它代表我們向客戶提供有效行銷及銷售SaaS產品的綜合能力。下圖展示我們的Marketingforce平台：



技術基礎設施。我們的SaaS產品由雲計算、大數據及人工智能技術提供支持。雲計算能力確保我們產品和服務組合的穩定性能。大數據分析令用戶可收集、存儲及分析其營銷及銷售活動各個階段產生的數據。我們為用戶提供人工智能功能，該等功能可處理重複性任務，生成內容及促進策略制定，以提高生產力並節省勞動力及其他成本。我們亦向用戶開放Marketingforce平台技術基礎架構層的若干功能，作為我們SaaS產品的

業 務

一部分，以支援和促進他們使用我們的SaaS產品。用戶可以購買雲端運算服務作為我們SaaS解決方案的組成部分，以進一步改善他們希望透過我們的產品實現的結果。此外，為了實現我們提供一體化SaaS產品的願望，我們的Marketingforce平台亦使用戶能夠輕鬆找到和購買第三方開發人員提供的合適的補充服務，以與我們的SaaS產品結合使用。

功能模塊。功能模塊是可以執行單一功能的最小軟件單元，例如為視頻製作配音或字幕、測量訪客的參與度或進行會員分析。一組功能模塊組合在一起，可以達到發揮SaaS產品的某個作用（如線上視頻編輯、進行再營銷活動或對回頭客戶的會員管理）。截至2023年12月31日，我們已開發及推出237個功能模塊，促進了我們的產品開發、迭代和升級。基於最新的行業趨勢及客戶需求，我們不斷迭代該等模塊並開發新的模塊。

下文載列我們產品的功能概覽：

營銷和銷售方法論的

六大關鍵領域

功能說明

內容與體驗

營銷內容生成是企業接觸目標受眾的最初關鍵步驟。我們在該類別下的功能模塊幫助企業快速立足線上並高效生產優質營銷內容。這使企業能夠以流暢的在線瀏覽體驗更有效地吸引目標受眾的注意力。

廣告與促銷

該類別下的功能模塊主要專注於促進企業在媒體平台上分發營銷內容。通過向搜索相關信息的受眾更精準地投放廣告，該等功能模塊幫助企業提高營銷投資回報。

社交與關係

隨著社交媒體平台的興起，企業越來越注重與潛在客戶建立聯繫並形成自己的私域流量。該類別下的功能模塊旨在制定並實施適用於不同私域流量場景的營銷策略。

業 務

營銷和銷售方法論的

六大關鍵領域

功能說明

銷售與愉悅

該類別下的功能模塊旨在解決企業在銷售線索管理和銷售轉化方面面臨的痛點。此外，該等功能亦旨在優化企業的銷售策略，使其能夠為客戶帶來更好的用戶體驗並提高客戶留存率。

數據與分析

數據及分析模塊允許企業收集及分析其營銷及銷售過程中產生的統計數據，為企業提供對營銷和銷售活動的更深入見解和更科學評估。

策略與管理

行業、經營規模、發展階段各不相同的企業，其營銷需求有巨大差異。該類別下的功能模塊為企業提供廣泛的營銷策略和內部管理功能，有助企業執行上述五個領域。

SaaS產品及多元客群。由於單個功能模塊不能解決企業營銷及銷售痛點，我們結合一系列功能模塊構建我們的營銷及銷售SaaS產品，全面滿足公司在營銷及銷售管理方面的需求。T雲賦能用戶從官方平台搭建及運營至人工智能賦能營銷內容生成及分發的整個營銷流程。另一方面，珍客處理銷售流程，並提供智能銷售管理工具，包括銷售線索管理、銷售線索轉化及客戶管理。這兩項產品均允許用戶通過數據可視化及分析功能，改進他們的營銷及銷售策略。展望未來，我們期望挖掘更多用戶群體的獨特需求，並相應地不斷推出新產品。

於往績記錄期間，客戶主要購買我們的SaaS產品T雲及珍客，支持營銷及銷售管理。用戶支付標準訂購價後，會取得訂購產品的功能，而有用戶賬戶及內含使用權限方面的限制。用戶可購買額外用戶賬戶及使用權限的權利，從而升級現有訂購。請參閱「— SaaS業務 — 定價模式」。

根據弗若斯特沙利文通過記分卡方法進行的比較，我們在現代營銷及銷售SaaS的六個關鍵領域擁有最廣泛的功能。現代營銷和銷售SaaS的六個關鍵領域包括內容與體

業 務

驗、廣告與促銷、社交與關係、銷售與愉悅、數據與分析、以及策略與管理，解決了客戶從最初的受眾參與到最終購買的整個過程。

我們產品的全面性

與僅解決若干關鍵領域的產品相比，我們的產品被視為全面。例如，部分公司提供線索生成服務作為輔助服務，利用其主要業務（如供應鏈金融）的數據協助其客戶發掘新銷售或合作夥伴關係，而供應鏈金融服務提供商可在客戶同意後與同一價值鏈上其他公司分享其客戶資料，以致為其客戶生成更多線索，達致潛在銷售增長的機會。然而，他們通常不會擴展額外的銷售管理功能，尤其是在微信和企業微信等私人流量領域。此外，該等平台通常選擇根據產生的線索數量向其客戶收費，而不是將其作為訂閱費模式下的綜合SaaS解決方案一部分。相關方法強調其專注於產生銷售數字，而非提供迎合整個客戶生命週期的全套營銷和銷售SaaS工具。

公司	內容與體驗	廣告與促銷	社交與關係	銷售與愉悅	數據與分析	策略與管理
本公司						
公司A						
公司B						
公司C						
公司D						

● 大規模商業化覆蓋的功能最多
○ 大規模商業化覆蓋的功能最少

資料來源：弗若斯特沙利文

附註：

- 市場上不同營銷及銷售SaaS解決方案的對比表乃根據記分卡製作，該記分卡在六個關鍵領域（即內容與體驗、廣告與促銷、社交與關係、銷售與愉悅、數據與分析、以及策略與管理）評估我們的同業及我們。每個領域有六至八個子功能，如果我們的同行和我們各自大規模提供其中一個子功能，就獲得一分。於2011年，一名營銷行業資深專業人士在營銷技術全景圖中引入了營銷及銷售六個關鍵領域的子功能選擇。自此，營銷和銷售的六個關鍵領域及其各自的子功能的觀念已被其他營銷

業 務

相關平台廣泛採用及引用。每個領域的得分以哈維球表示。總體而言，在營銷及銷售活動的六個領域中我們獲得的總分最高，表明我們的SaaS解決方案提供最廣泛功能。

各關鍵領域的部分代表功能如下所示：

- 內容與體驗，包括構建各種營銷平台和自動生成由AI技術驅動的營銷內容；
- 廣告與促銷，包括需求方平台(DSP)及搜索引擎營銷(SEM)解決方案等功能；
- 社交與關係，包括社交客戶關係管理解決方案、營銷自動化解決方案及直播解決方案等功能；
- 銷售與愉悅，包括銷售線索管理、銷售定價管理及銷售流程管理等功能；
- 數據與分析，包括商業智能系統、客戶數據平台(CDP)及數據管理平台(DMP)等功能；
- 以及策略與管理，包括營銷團隊管理及營銷預算管理等功能。

我們SaaS業務的表現

下表載列我們SaaS業務的若干主要經營數據：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
用戶總數 ⁽¹⁾	24,127	23,647	25,495
每名用戶平均合約價值(人民幣元) ⁽²⁾	45,026	41,584	51,238
訂閱用戶留存率 ⁽³⁾	76%	69%	69%
每名用戶每月平均收入(人民幣元) ⁽⁴⁾	2,489	2,759	3,432
客戶獲取成本(人民幣元) ⁽⁵⁾	19,619	22,271	18,696
每月獲客成本(人民幣元) ⁽⁶⁾	1,471	1,597	1,254
訂閱合約價值(人民幣千元)	533,864	498,400	721,224
餘下履行義務(人民幣千元)	426,365	489,907	588,722

業 務

附註：

- (1) 指於相關年度產生收入的用戶。訂閱多個賬戶的用戶按一名用戶計算。
- (2) 每名用戶平均合約價值乃按於特定年度內簽訂的所有訂閱合約的銷售價格及下達的訂單收入的總和除以該年度與我們簽訂該等合約或向我們下達有關訂單的用戶數量計算。
- (3) 特定財政年度的訂閱用戶留存率按當前財政年度及上一財政年度產生訂閱收入的用戶數目除以上一財政年度產生訂閱收入的用戶總數計算。
- (4) 特定年度的每名用戶每月平均收入是該年度每名用戶每月的平均收入；每名用戶每月收入的計算方法為當月SaaS業務產生的收入除以該月產生收入的用戶數目。
- (5) 特定財政年度SaaS業務的客戶獲取成本乃按銷售及分銷開支除以該年內與我們簽訂訂閱合約或下達訂單的用戶數量計算得出。我們利用簽署訂閱合約或向我們下達訂單的用戶數目計算客戶獲取成本，而非產生收入的用戶數目，原因是我們相信目前的方法更好地反映說服一名客戶購買產品所需的銷售總成本及營銷工作。另一方面，一個期間內產生收入的客戶數目無法反映該期間內獲取的新客戶數目。
- (6) 某一財年SaaS業務的每月獲客成本是該年各月獲客成本的平均值；後者的計算方法是銷售和分銷費用除以當月與我們簽訂訂閱合約或下訂單的用戶數量，以及同月的合約期限中位數（以月為單位）。

我們SaaS業務的用戶數量由2021年的24,127名輕微減少至2022年的23,647名，主要是由於我們的用戶因2022年COVID-19疫情再次爆發而減少營銷及銷售開支所致。於2023年，我們SaaS業務的用戶數量增至25,495名，此乃由於我們努力推出新的功能模塊，鼓勵用戶擴大其訂閱量，並提高現有模塊的效能，更好地滿足用戶不斷變化的需求，以及利用我們已建立的銷售網絡擴大客戶群。

我們的每名用戶平均合約價值由2021年的人民幣45,026元減少至2022年的人民幣41,584元，主要是由於用戶削減消費。於2023年，我們的每名用戶平均合約價值增加至人民幣51,238元，主要是由於我們的客戶組合發生變化，貢獻合約價值超過人民幣200,000元的客戶數量由2022年的376名增至2023年的501名。該等運營規模相對較大的高價值客戶主要購買珍客的專業版，並需要更多用戶賬戶及／或大規模數據用量以進行營銷內容分發，帶來我們專業版的定價模式下的高消費。請參閱「業務－SaaS業務－珍客－專業版」。

訂閱合約價值由2021年的人民幣533.9百萬元減少至2022年的人民幣498.4百萬元，並於2023年顯著增加至人民幣721.2百萬元，此乃由於我們自2023年起啟動一系列策略，例如：(i)我們不斷提升產品研發，以滿足不斷變化的客戶需求，特別是透過我們產品組合中經提升的智能內容生成技術的整合；(ii)我們與領先的企業服務平台合作，獲取銷售線索並針對尋求提升銷售及營銷效率的客戶的業務領導層執行多種營銷

業 務

措施；及(iii)我們透過分享案例研究及特定產品培訓提升我們自有銷售團隊的素養，以不斷提高我們的銷售能力。此外，我們的餘下的履行義務（即尚未交付客戶的合約產品及服務總價值）於截至2021年12月31日為人民幣426.4百萬元，截至2022年12月31日為人民幣489.9百萬元，截至2023年12月31日進一步增加至人民幣588.7百萬元，反映我們近期的業務增長。

我們的訂閱用戶留存率由2021年的76%減少至2022年的69%，並於2023年維持於69%。由於整體市場狀況，許多中國企業為維持盈利能力而選擇減少營銷預算，我們的部分用戶在2022年及2023年並無與我們續訂訂閱合同，我們同時調整營銷策略並優化客戶組合，著重為合同價值較高的客戶提供先進的功能及定制服務。例如，我們已實施用於能更加符合我們高質量客戶需求的數據分析及戰略發展功能模塊。我們提升我們的銷售工作，以能更有效地與該等客戶聯繫。此外，我們與擁有為特定行業提出解決方案專業的顧問，確保我們能夠滿足該等客戶獨特的產品要求。

下表載列所示年度我們的標誌性SaaS產品T雲及珍客的用戶明細。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
T雲	23,826	22,855	23,996
珍客	443	1,036	1,810
總計 ⁽¹⁾⁽²⁾	<u>24,269</u>	<u>23,891</u>	<u>25,806</u>

附註：

- (1) 於2021年、2022年及2023年，同時訂閱T雲及珍客的用戶分別為142人、244人及311人，該等用戶已分別被視為該兩種產品的用戶。
- (2) 訂閱多個賬戶的用戶按一名用戶計算。

於往績記錄期，儘管珍客的用戶少於T雲，但珍客產品的用戶數量快速增長，主要由於(i)我們近年來推出珍客，並就發展及改善其功能進行大力投資，旨在把握中國銷售SaaS市場帶來的增長機會；及(ii)在推出珍客專業版後，我們一直在戰略上專注於高價值客戶，除了珍客標準版外，他們更有可能訂購額外增值服務，這些服務通常收取更高的價格並滿足其更複雜的需求。請參閱「—SaaS業務—珍客—專業版」。

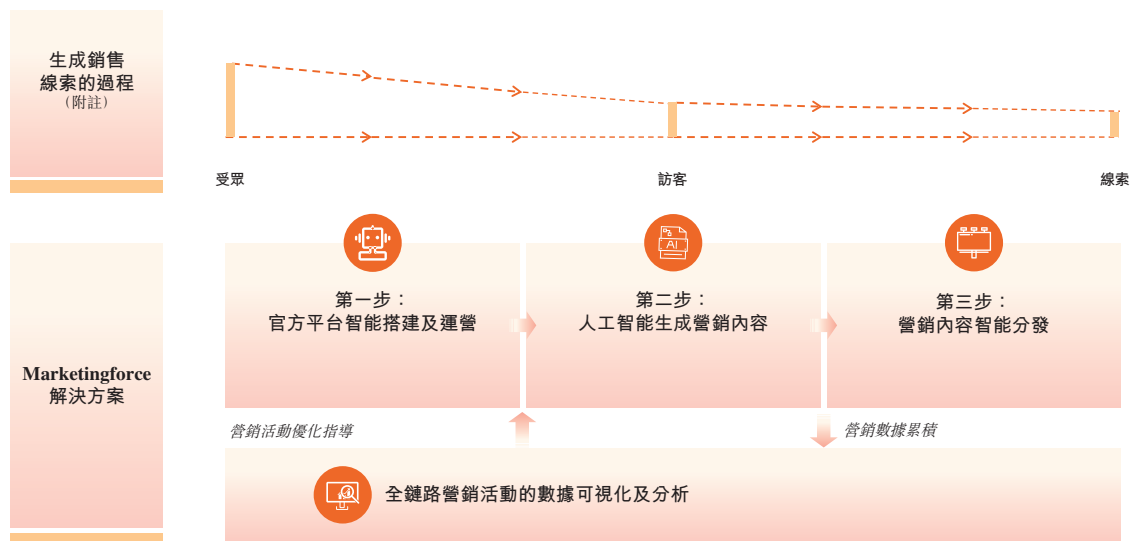
業 務

T雲

T雲概覽

T雲是我們標誌性的營銷SaaS產品，滿足用戶對智能營銷的各種需求。基於我們對營銷方法及企業需求的深刻理解，我們開發了T雲以覆蓋整個營銷流程。我們提供各種版本的T雲，包括不同數量的功能模塊，以實現客戶不同層次的營銷需求，而我們的客戶通常會選擇並訂閱我們提供的版本。企業依賴T雲提供的全面功能（而非其中包含的任何某一功能模塊）來解決其營銷過程中的痛點。我們T雲產品下提供的標準功能模塊多達89個。就有個人化選擇的部分用戶而言，其可以透過購買額外的功能模塊來靈活客製化訂閱，或訂閱若干功能的更高使用限制，並將其添加至現有的T雲產品中。此外，用戶可以為不同的產品、服務、銷售人員訂閱多個用戶帳戶，每個帳戶都有特定的營銷策略和內容，以獲得更好的效果。

T雲功能模塊涵蓋用戶營銷活動的四個階段。下圖說明T雲的典型工作流程：



附註：條形圖的高度顯示我們的SaaS產品在整個營銷流程相關步驟中針對的潛在客戶人數，其中收窄範圍表示篩選出更具針對性的線索。

業 務

T雲為來自不同行業背景的廣泛客戶提供服務，他們強烈需要通過智能生成的營銷內容持續吸引高質量線索。T雲為不同類型企業提供服務，主要目標為通常以企業或高價值個人為客戶的B2B企業，主要來自機械製造、化工及專業服務行業。該等B2B企業業務的一般特點是交易頻率低、每筆交易的平均支出高、決策過程嚴格且談判週期相對較長。該等客戶需要與其潛在及現有客戶建立有意義且持久的關係，提供有競爭力的產品或服務並鼓勵重複購買。

針對B2B企業的具體需求，T雲可在各種長尾B2B網站上高效分發營銷內容，而企業通常會在該等平台上尋求潛在的合作機會。例如，首商網(sooshong.com)及搜了網(51sole.com)等B2B電商網站展示各行業的商機及採購信息，而更容易被潛在企業客戶訪問。由於我們代用戶集中採購流量，該等媒體平台或網站一般為免費或低價，有助B2B企業持續有效地與潛在客戶建立聯繫，提高其營銷開支的回報。此外，T雲亦允許客戶通過本身的賬戶於社交媒體平台及短視頻平台高效地生成及發佈優質內容，其依賴該等平台的推薦算法以自動將該等內容推送予潛在感興趣的受眾，例如於相關行業工作的人士。因此，客戶可有效吸引訪客並與訪客互動，以建立業務關係，而無需購買流量以改善營銷結果。此外，T雲的客戶亦可於其私域流量領域（例如通過微信賬戶）製作並發佈內容，以與其現有聯繫人互動，以探索新銷售機會或維持業務關係。

相比之下，B2C企業的目標受眾通常為更廣泛的個人消費者，因此需要接觸更大量的人士。盛行的媒體平台（如社交媒體、搜索引擎及熱門網站）擁有龐大的用戶群，包括個人消費者。該等平台通常允許B2C企業根據人口統計、興趣及行為等因素縮小受眾範圍，使其成為B2C企業購買互聯網流量以實現銷售轉化的有效方式。

T雲通過從廣泛受眾中篩選出對我們客戶的產品及服務可能感興趣的訪客，並進一步將表示有興趣購買我們用戶的產品或服務的訪客轉化為潛在銷售線索，從而為我們來自不同行業背景的客戶帶來核心產品價值。T雲通過提供集客營銷服務實現上述目標，旨在通過人工智能賦能的工具和技術幫助客戶創建和分發高質量的營銷內容。在典型的工作流程中，用戶首先使用T雲提供的低代碼平台構建工具來建立及管理他們的官方平台。然後，他們將利用人工智能技術以文章、圖像或視頻的形式生成豐富的營

業 務

銷內容，並於廣泛的媒體平台分發該等內容，主要包括短視頻平台、社交媒體平台和長尾B2B網站。根據營銷結果，用戶可以利用T雲的人工智能內容分發功能模塊動態優化廣告策略及內容。整個過程由數據分析模塊支持，該等模塊讓用戶能夠收集、可視化及分析營銷數據以優化策略及改進結果。用戶亦可在其營銷活動中訂閱其他功能。

T雲的主要特色及功能

T雲集成了多種功能及特色，涵蓋典型營銷過程的所有關鍵階段，主要包括智能官方平台搭建及運營、營銷內容、營銷內容分發、數據監控與分析。下列介紹T雲該等基本功能：

官方平台智能搭建及運營

官方營銷平台，包括個人電腦及移動端網站、小程序及H5頁面，是企業建立數字化業務及吸引線上流量的重要途徑。我們通過T雲提供一個集成、直觀的官方平台構建工具，該工具有以下特色：

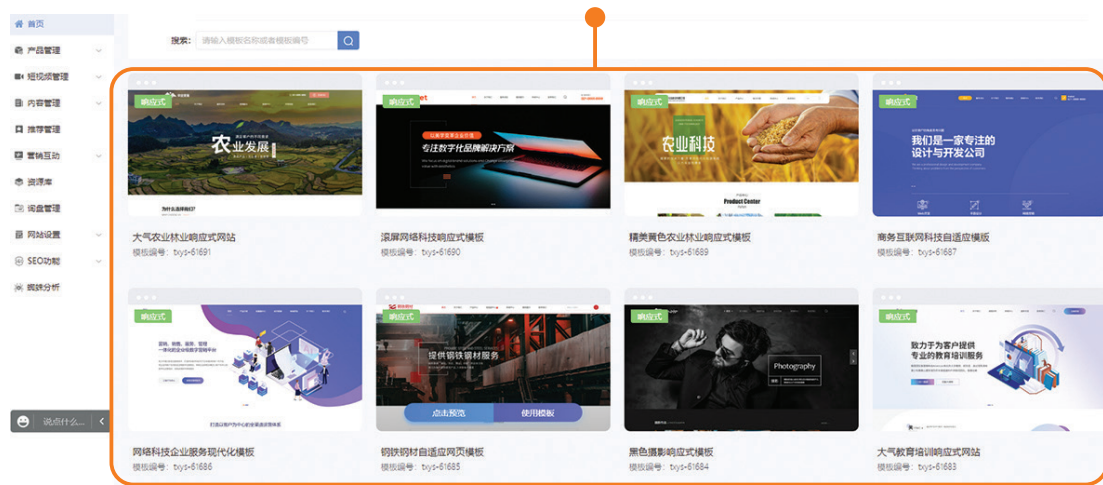
- *使用方便的平台構建工具。*T雲為用戶提供一個集成可視化編輯面板和具拖放功能的低代碼營銷平台構建工具，用戶可以輕鬆創建一個外觀專業的營銷導向型網站，而無需或幾乎不需要懂得編碼技能。此外，我們為用戶提供數以千計的內部設計模板，可按用戶特定要求添加功能，進一步定製。為進一步增加平台曝光率，用戶可通過T雲的嵌入式多語言工具構建多語言線上平台。
- *智能化一站式創建與多種環境兼容的平台。*T雲集成了智能代碼轉換引擎，使用戶可一次性構建自動適應多種環境的官方平台。因此，用戶可創建一個個人電腦版本，之後可通過一鍵功能轉換成為一個移動網站、小程序及／或H5頁面。T雲的移動優化進一步自動調整及優化移動設備的網站內容，確保通過移動設備瀏覽網站的訪客擁有針對其設備定製的體驗，從而促進轉化。

業 務

- 營銷導向的一站式設置及持續優化。我們提供多種工具以促進平台建設，例如自動域名備案、流量及關鍵詞排名監控以及客戶服務系統。這些工具使用戶能夠從一開始就以優化營銷效果來設計和構建其官方平台，在整個過程中提高用戶的營銷效率。此外，我們的流量監控系統基於歷史及實時流量轉化率，有助於持續優化官方平台，幫助用戶更好地吸引客戶。

以下截圖說明我們的官方平台智能構建工具功能的界面：

官方平台範例



人工智能生成營銷內容

T雲為用戶提供內容創建工具，以智能生成各種類型的營銷內容。在大數據分析及人工智能技術的支持下，T雲幫助用戶研究目標受眾的搜索習慣，並助其自動創建精準應用專業表達及行業術語的高質量營銷內容，經常被受眾廣泛分享。

該平台利用三個人工智能內容生成模塊，即臻文、臻圖及臻視，智能組合相關材料並生成營銷內容：

- 臻文。我們的智能文本內容生成器臻文能夠自動生成高質量的營銷文章。通過行業、主題、關鍵詞等參數，臻文根據用戶提供的材料自動生成文章。

業 務

- **臻圖**。臻圖是一款智能圖像創建工具，提供豐富的不同主題和風格的自行設計模板，以及用戶可輕鬆定製圖像的編輯工具。其為用戶提供一站式營銷圖像生成，涵蓋從創意設計到最終產品輸出的全流程。臻圖根據用戶的原始資料及參考文字自動生成各種設計，用於海報、橫幅、產品圖像及新媒體材料。考慮到用戶對各種場景的不同營銷需求，臻圖進一步針對特定行業、營銷場景和時機進行定製化呈現。
- **臻視**。臻視是一款功能強大而界面友好的智能線上視頻編輯器，提供多種轉場效果、音樂資源，以及智慧生成配音和字幕等實用功能，大幅提升視頻創作及剪輯效率。內嵌優質模板，覆蓋企業及產品推廣、產業動畫、培訓片等百餘種業務場景。

以下截圖展示我們的人工智能生成營銷內容功能的界面：



憑藉我們專有的NLP技術、知識圖譜以及智能圖像與視頻生成技術，我們不斷完善內容生成能力，以提高瀏覽後的轉化率和留存率，從而幫助用戶不斷提高營銷效果。詳情請參閱「一我們的技術及基礎設施—人工智能技術」。於往績記錄期，T雲發佈超過23億篇營銷文章，為私域營銷製作約810,500張H5智能海報，並為其用戶製作2.9百萬張營銷圖片及約1,204,200個營銷視頻。利用相關技術，我們在珍客中應用了人工智能內容生成工具。請參閱「一珍客—銷售線索智能轉化」。

業 務

營銷內容智能發佈

T雲以自動化、智能化的方式數字化及簡化營銷流程，選擇合適的廣告交付渠道。其主要利用B2B行業垂直平台及頭部平台，涵蓋公域及私域流量。此外，T雲通過自動數據收集、實時分析及機器學習流程不斷優化其算法。T雲嵌入了多種工具，以增加用戶在互聯網上的曝光率，吸引更多線索詢盤，從而以更高的成本效益獲取客戶。

人工智能賦能內容分發功能具有以下特色：

- **智能交付渠道推薦。**T雲涵蓋多元化平台，包括搜索引擎、短視頻平台、社交媒體及自媒體平台。T雲根據用戶產品、業務、地理位置及行業的特點，以及營銷內容的展示形式，自動推薦能產生較好營銷效果的平台。

對於有目標客戶群的B2B公司用戶，T雲生成專業內容並在最相關的平台上發佈，包括本地熱門網站及優質行業垂直網站。T雲幫助用戶利用該等長尾B2B網站的免費互聯網流量，有效連接潛在客戶並提高營銷回報。其通過自動推薦和設置一系列基於我們的大數據分析更可能吸引潛在客戶的關鍵詞，進一步提高用戶在搜索結果中的曝光率。

對於擁有廣泛消費群體的用戶，T雲戰略性地專注於社交媒體及自媒體，包括即時通訊平台及短視頻平台，以最大限度地接觸到目標個人消費者。

- **動態優化廣告策略及內容。**T雲可動態優化及調整廣告策略及內容。營銷流程每個步驟產生的數據均會實時進行分析。基於分析結果，T雲可通過調整內容交付數量、頻率以及交付媒體平台選擇來優化用戶的營銷策略，從而提升整體營銷效率。
- **為公域及私域流量提供豐富的營銷工具。**T雲集成了營銷工具，使用戶能夠利用社交媒體平台及短視頻分發平台（如抖音、快手及嗶哩嗶哩）上的低成本或免費流量。T雲主要幫助用戶使用這些平台，而只要遵循用戶指引，這些平台就允許賬戶免費發佈內容。我們亦向該等媒體平台（如新浪新聞及搜狐新聞）以及長尾B2B網站（如首商網及搜了網）批量採購發佈文章配額，

業 務

讓用戶可以按相對較低的價格發佈新聞文章。T雲幫助用戶有效識別及捕捉有關該等用戶提供的產品或服務的熱門話題，且彼等可在其社交媒體賬戶生成並發佈有關該等話題的相關文章、圖像或視頻。這將增加目前正在搜索有關該等熱門話題的信息的受眾觀看該等內容的機會，從而增加T雲用戶的產品或服務的在線曝光率。

- **整合再營銷活動，進一步推動轉化率。**T雲自動推行再營銷活動，使用戶能夠向對其產品或服務感興趣的訪問者重複提供營銷內容。用戶可分析訪問者興趣水平，並瞄準可能構成潛在線索的訪問者群體。在用戶的指示及操作下，T雲會協助用戶向這些訪問者進行持續、頻繁、有針對性的內容分發，吸引其進一步查詢並最終促進交易。這種再營銷流程在轉化訪問者線索及進一步轉化客戶方面發揮重要作用。

以下截圖展示我們的短視頻智能營銷內容分發功能的界面：



營銷全鏈路數據可視化與分析

T雲使用戶能夠在整個營銷活動中對其營銷能力及效果實時進行多維自我評估。這通過我們的系統方可實現，該系統從我們的Marketingforce平台上建立的官方營銷網站上獲取並記錄用戶互動，亦可通過API從第三方媒體平台接收營銷結果，以進行分析及改進。因此，用戶可在面板上輕鬆查看其全流程營銷活動的各種營銷數據及實時分

業 務

析。數據分析功能使他們能夠在採用選定T雲工具後對營銷結果進行持續監控，從而加快其調整策略的決策。此功能實現了能力評估、平台建設、內容創建及分發以及效果監控的營銷閉環。

我們主要提供以下功能以促進數據可視化及分析：

- *人工智能評估營銷結果*。在我們積累的行業特定數據集、算法和專業知識的支持下，T雲讓用戶能夠從營銷活動開始時便對其營銷能力和結果進行多維度的自我評估。評估報告關注五個方面，即：官網營銷特色、主要渠道公開度與曝光度、產品推廣及客戶服務能力、品牌信譽，以及信息提供表現。報告量化流量、曝光率、參與率及線索獲取成本，而該等指標用於發現用戶營銷過程中與同業相比所存在的主要問題。用戶可參考報告追蹤其營銷成果，並將其用作改進指南。
- *多維數據呈現及分析*。T雲擁有支援、收集及呈現多維數據的功能，包括流量統計、展示次數、訪問者查詢、關鍵詞排名、再營銷結果、點贊次數。豐富的數據矩陣幫助用戶更有效地識別影響營銷成果的關鍵因素，並相應地優化其營銷活動。
- *監控系統*。T雲建立數據監控系統。T雲提供當營銷數據顯示有異常變化時用戶可及時收到系統警報的功能，以便調整營銷計劃。
- *與珍客共享數據*。在數據中台的支持下，用戶作出指示及操作後，T雲積累的數據會自動流向珍客，使線索生成與線索轉化及客戶管理無縫連接。用戶可以選擇其希望傳輸至其珍客數據庫的數據，如可能令其獲得客戶的詢盤等，以便進一步管理客戶並有效促進銷售。

業 務

以下截圖展示我們的營銷活動數據可視化及分析功能界面：



案例研究

客戶A為一家專注於傳感器和測試系統的技術解決方案提供商。客戶A擁有自己的研發設計團隊，集研發、生產、銷售於一體。客戶A購買我們SaaS產品的目的是提高其整體營銷及銷售能力。

官方平台構建工具。我們的官網範本為工業領域使用者預設了常用頁面，如產品和服務、可與使用者社群媒體平台公眾號連結同步更新的影片簡報部分、新聞中心、用例、公司介紹頁面和聯絡資訊。每個頁面都包含同行業客戶通常顯示的內容建議，使客戶A能夠一鍵設定和插入自己的業務和產品資訊。客戶A使用工具設立了數個營銷站點，包括一個官方個人電腦網站、一個移動終端網站及一個微信小程序，以降低網站建設成本及提升效率。

業 務

人工智能內容生成及分發。客戶A通過T雲內容生成及分發功能積極推行其營銷戰略。客戶A使用T雲撰寫文章，以在各種B2B網站上為潛在客戶介紹其產品及解決方案。T雲生成的文章凸顯產品規格、用例和分銷區域等潛在客戶一般認為重要的細節，有助其全面了解客戶A的產品及業務。T雲透過重複合併超連結和優化關鍵字密度進一步增強文章，以提高內容被引用和查看的可能性。此外，文章中亦嵌入聯絡方式詳細資料，以便有興趣的訪客可以輕鬆地進行一鍵式溝通。客戶A其後使用T雲在B2B網站的相應類別下自動發佈文章。例如，其在B2B網站的「儀表」版塊刊登介紹其高速動作捕捉攝像系統的文章。截至2023年12月31日，其發佈了逾395,000條產品及主營業務信息。用戶流量穩定在日均約1,735人次。客戶A還開展了再營銷活動，最終實現了約52,000次廣告展示，獲得54條銷售線索。為進一步促進客戶轉化，客戶A在媒體新聞平台、百科平台、電子地圖等各類平台上一共發佈了超過2,200篇文章。得益於T雲提供的豐富多樣的營銷資源，其營銷轉化率大幅提高，獲客成本亦有所降低。

數據可視化及分析。依靠數據面板，客戶A可持續充分了解其營銷及效果。T雲向客戶A展示訪問官網平台的用戶的地區資料，以確定其針對該地區的營銷內容分發是否確實有效。客戶A亦可以檢查網站訪客的來源（例如，自然搜尋、社交來源等），以獲取有關潛在受眾的更多資料；透過查看訪客在每個文章頁面停留的時間長度，客戶A可以優化與訪客最感興趣的工業產品相關的展示頁面。通過定期執行數據分析功能，客戶A能夠調整及加強其營銷策略以獲取更好的結果。

珍客

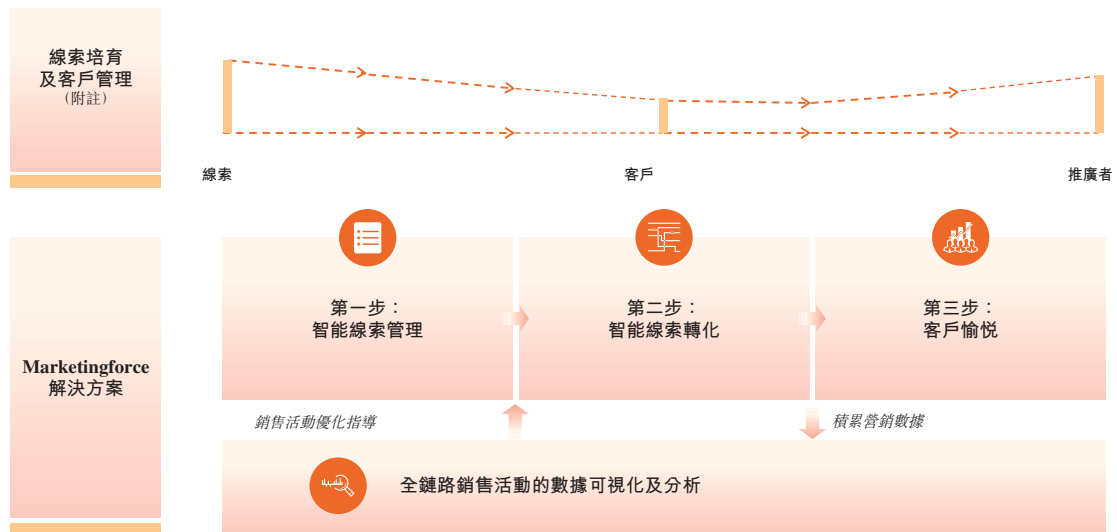
珍客概覽

珍客是一個結合主流社交平台實現綜合客戶關係管理和數據分析的客戶資源管理平台。特別是，我們的珍客與企業微信等主流社交平台建立聯繫，該聯繫允許用戶方便地將銷售線索的聯繫方式及其他信息從相關社交平台傳輸至珍客，從而提供以下功能：(i)管理客戶信息、(ii)與客戶互動、(iii)提供客戶服務、(iv)開展線上客戶活動及(v)進行客戶數據分析。因此，珍客為通過社交平台與客戶建立聯繫但需要提高銷售效率

業 務

的各行業用戶賦能。珍客通過一站式平台幫助用戶制定有效的銷售策略，提高轉化率以及更好地管理銷售隊伍。我們提供多達159個功能模塊，包括81個客戶關係管理相關功能模塊及78個輔助模塊，以為不同業務規模及銷售隊伍的用戶的整個銷售流程賦能。標準版的珍客主要促進銷售活動的四個階段，而專業版則進一步配備輔助模塊，用於客戶數據管理及人工智能支持的增長自動化等功能，滿足客戶的個性化需求。我們為珍客提供多個標準版本，以實現完整的銷售線索管理及轉換流程。用戶通常選購我們提供的版本。存在個人化選擇的部分用戶，可以透過購買額外的功能模塊來靈活客製化訂閱，並將其添加至現有的產品中。企業倚賴珍客提供的全面功能（而非內含的個別功能模塊）解決銷售活動管理過程中的痛點。

下圖載列由標準版的珍客賦能的典型工作流程：



附註：條形圖的高度顯示在整個銷售流程相關步驟中線索、已轉化線索、續訂及轉介線索的數量。

珍客旨在將用戶的銷售人員與其客戶之間的互動數字化，提高銷售效率及客戶體驗。珍客幫助用戶實現從獲得線索到轉化現金過程的價值閉環，將銷售線索轉化為客戶，並進一步轉化為願意再次購買用戶產品及服務並將其推薦給更廣泛的潛在客戶群的推廣者。

業 務

珍客為急需提高銷售管理及客戶運營效率的廣泛用戶提供服務。珍客的一般目標用戶擁有龐大的銷售團隊，需要對銷售人員進行更系統的管理及賦能。由於潛在及現有客戶群龐大，我們的用戶亦需要智能工具進行頻繁的日常溝通及關係管理。該等用戶來自各行各業，如零售、汽車及信息技術。

憑藉對企業在銷售過程中的痛點及需求的深刻了解，我們獨特的產品開發方法是從Marketingforce平台中選擇各種功能模塊來提供社交營銷及私域銷售方法。該等模塊涵蓋了銷售活動的四個主要階段。用戶首先使用珍客的智能銷售線索管理工具管理銷售線索，分析銷售線索並將其分配給負責的銷售人員。珍客然後幫助用戶接觸客戶，為銷售活動創建各種營銷內容，並開展銷售活動。首次購買後的用戶，可通過珍客的會員管理系統、社交裂變營銷活動等進一步管理客戶關係，提升客戶滿意度。與珍客類似，整個銷售流程由銷售數據可視化及分析工具支持，允許用戶改進銷售流程並優化策略及內容。

珍客標準版具有以下特點及功能，涵蓋客戶資源管理流程的主要步驟：

銷售線索智能管理

我們提供的功能模塊涵蓋了從潛在線索評估到分配予銷售團隊的整個線索管理流程。

線索分析

珍客根據潛在客戶對營銷及銷售活動的反應加上社交媒體平台分享的資料（包括搜索、點擊、查看和分享）協助用戶建立畫像庫。其隨後創建一組潛在客戶的特徵標籤，並且不時就各客戶更新有關標籤，以使客戶分析可隨著累積數據增長而自動細化。因此，用戶可通過分析這些標籤的組成增進對客戶群的了解，並通過個人電腦端或手機跟進。

業 務

線索分配

珍客幫助用戶自動化銷售活動管理過程，能夠簡化客戶資料的管理，將線索分配給各銷售人員並加強銷售團隊內部的合作。珍客透過降低不同銷售人員爭取相同潛在訂單及重複跟進的可能性，提高銷售團隊的整體效率。

- **客戶信息管理。**珍客可自動合併同一客戶的重複信息，並將線索分配給特定的銷售人員，以便有序進行賬戶管理。此功能有助於用戶避免不同銷售人員對同一客戶的重複呼叫和溝通，同時加強部門協作。珍客亦處理客戶信息留存及資源重新分配等用戶需求，並避免銷售人員離職帶來的客戶線索流失。
- **訪問控制。**珍客提供客戶信息脫敏和數據隔離功能，允許用戶根據銷售人員的級別控制對每組客戶信息的訪問。此功能可以有效防止銷售人員訪問未分配的潛在客戶的關鍵信息，並防止彼等未經授權接受訂單。

基於定製化的分配條件，珍客幫助用戶及時向銷售人員分配客戶線索，此功能大幅縮短用戶對潛在客戶的響應時間，並提高銷售效率。為促進結果導向的銷售管理，珍客於銷售跟進過程中自動向用戶提供線索轉化率及詳情，可通過人工審核進行進一步驗證。

以下截圖展示智能線索管理功能的界面：



業 務

銷售線索智能轉化

我們通過一系列的人工智能賦能模塊提供銷售線索智能培育功能，幫助我們的用戶創建及精準分發內容給目標客戶、標準化客戶服務程序及管理日常客戶服務和活動。

自動化執行銷售活動

- **客戶標準操作程序 (SOP)**。珍客可協助用戶分析客戶需求，對銷售過程進行有序規劃，並幫助銷售人員制定合理的日常客戶標準操作程序及活動標準操作程序。該模塊可幫助企業規範業務流程及作出合理的銷售決策，同時提高人均營銷效率。
- **社區標準操作程序**。我們為用戶提供多種在社交媒體平台上建立客戶群及社區的方法，以持續吸引流量。例如，用戶可在指定的線上網頁及線下區域放置二維碼，使潛在客戶能夠輕鬆加入群組。該等群組按地理位置、用戶類型及購買歷史進行分類，令用戶可精細化管理該等群組。該等方法快速提升了企業建立群組社區及吸引流量的效率。用戶可為其群組社區的日常運營設置標準操作程序及定期提示。此外，用戶亦可根據群組社區反饋篩選活躍客戶，改善社區運營。

以下截圖展示自動化執行功能的界面：

The screenshot displays the 'Marketing' (营销) dashboard. On the left, there is a navigation menu with options like '客户群发', '客户SOP', '朋友圈', '好友欢迎语', '短信通知', '积分到期提醒', '获客', '员工活码', '批量加好友', '引流链接', '广告获客', '内容', '发红包', '话术库', '素材库', '智能名片', and '臻图'. The main area shows the '客户SOP' (Customer SOP) management interface. At the top, there is a search bar and a '新建SOP' (+ 新建SOP) button. Below it, there are input fields for '请输入SOP名称', '请选择SOP类型', and '请选择创建成员', along with date pickers for '创建开始日期' and '创建结束日期', and a '查询' (Search) button. A table lists the SOP items. The table has columns for 'SOP名称', 'SOP类型', 'SOP节点数', '创建成员', '创建时间', '触发任务数', '状态', and '操作'. The first row shows '高意向客户促单' with 4 nodes and '启用中' status. A red box highlights the table, and an arrow points to the label '客戶標準操作程序項目'.

SOP名称	SOP类型	SOP节点数	创建成员	创建时间	触发任务数	状态	操作
高意向客户促单		4			0	启用中	查看详情 停止 暂停

業 務



智能內容策略

銷售過程中，珍客依託其話術庫及素材庫，為銷售人員制定內容策略。這些功能提升了銷售團隊的專業性，令用戶可輕易跟進活躍客戶的行為並識別他們的購買意向。

- **內容支撐。**珍客有幫助用戶制定營銷內容的話術庫。用戶可隨時查閱平台集成的常用語，一鍵發送至客戶。此外，平台可根據企業員工的業務習慣，精細化他們的營銷詞彙，幫助他們快速展開銷售對話，提高專業技能。
- **策略支撐。**珍客為用戶的銷售活動規劃提供人工智能促成策略制定。利用我們專有的人工智能內容生成能力，企業員工亦可一鍵發佈素材庫中的推廣內容。利用智能圖像創建功能模塊——臻圖，用戶可以高效設計活動、節日或營銷活動的宣傳材料。請參閱「—T雲—人工智能生成營銷內容」及「—我們的技術及基礎設施—人工智能技術」。此外，珍客根據客戶的興趣程度對客戶進行自動評分及標記，並快速識別潛在客戶，使企業員工可開展更具針對性的銷售活動。

業 務

客戶愉悅

我們提供客戶管理服務以進一步促進用戶的客戶管理及日常運作。

重複購買的會員管理

我們協助用戶進行自動會員管理。綜合會員計劃旨在吸引客戶成為會員，持續刺激其再度購買的意願，並加強客戶的品牌黏性及忠誠度。會員計劃一般包括管理會員等級及各種獎勵及任務的積分折扣計劃。用戶可建立其自身的會員積分兌換規則，使會員可使用積分兌換產品及購買服務。用戶可進一步根據會員累積的積分劃分不同會員等級、設定升級條件並為不同等級的會員規劃專屬營銷活動。珍客包含自動會員升級及降級功能，取代人工操作並大幅提升經營效率。

以下截圖展示會員管理功能的界面：

會員管理 - 會員列表

會員信息	會員等級	總收益	待結算收益	狀態	操作
[模糊]	[模糊]	[模糊]	[模糊]	● 啟	查看 修改等級 改成长值
[模糊]	[模糊]	[模糊]	[模糊]	● 啟	查看 修改等級 改成长值
[模糊]	[模糊]	[模糊]	[模糊]	● 啟	查看 修改等級 改成长值
[模糊]	[模糊]	[模糊]	[模糊]	● 啟	查看 修改等級 改成长值
[模糊]	[模糊]	[模糊]	[模糊]	● 啟	查看 修改等級 改成长值
[模糊]	[模糊]	[模糊]	[模糊]	● 啟	查看 修改等級 改成长值
[模糊]	[模糊]	[模糊]	[模糊]	● 啟	查看 修改等級 改成长值

會員資料 會員等級 會員獎勵

共 73 条 10 条/页 < 1 2 3 4 ... 8 >

社交裂變營銷擴大客戶群

利用消費者對其親密圈內人的信任，裂變營銷的主要目的是鼓動活躍用戶在其社交媒體帳戶推廣產品以增加流量。我們提供社交裂變行銷工具，旨在幫助用戶快速擴大客戶群，並提高重複購買的機率。在典型的裂變行銷活動中，用戶可以制定規則，

業 務

鼓勵受眾與彼等的聯絡人分享線上獎品輪盤及促銷海報等互動元素，該等元素通常包含有關其產品或服務的資料。然後，用戶激勵現有或潛在客戶引入新的參與者，並為達到目標的人提供獎勵（例如分享次數）。透過該等行銷活動，我們的用戶可以與更多潛在消費者互動，追蹤推薦關係和購買歷史，從而擴大彼等的客戶群。

以下截圖展示社交裂變營銷功能的界面：

The image displays two screenshots of a social裂变 (social裂变) marketing interface. The top screenshot shows a dashboard with various activity options, and the bottom screenshot shows the configuration steps for a specific activity.

裂變營銷活動

基礎信息

- 活動名稱: 請輸入活動名稱
- 活動時間: 開始時間 至 結束時間

活動規則

- 裂變玩法: 邀請好友助力, 領取定額紅包 邀請好友助力, 瓜分獎池紅包
- 玩法詳解: 設置完成任務需要邀請的人數, 以及可領取的紅包金額, 客戶完成任務即可領取活動紅包獎勵。
- 助力目標: 邀請 人助力, 任務達成可領取紅包獎勵
- 獎勵金額: 任務發起人可領取獎勵 元
- 活動預算: 活動獎池總金額 元

若單個紅包數額大於免密金額 (默認為100元), 需「付款驗密人」在微信支付官方公眾號審核確認才能出資。 [查看驗密操作指引](#)

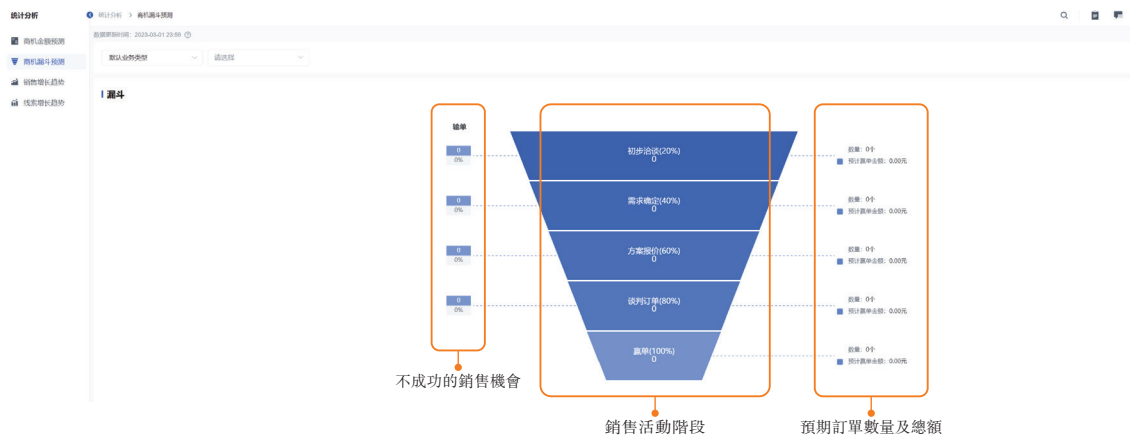
業 務

銷售全鏈路數據可視化與分析

珍客使用戶能夠密切監控整個銷售活動過程中的每個關鍵步驟並獲得指導。例如，用戶可以跟蹤及分析他們與潛在客戶之間的互動，比較有關互動的獲客效果，並獲得實用的改進技巧。有關分析能力使用戶能夠在銷售過程管理中實施質量控制。

此外，珍客在銷售活動的各個階段中提供可視化的轉化數據。它展示可視化的轉換數據，單獨統計公域及私域每個平台的潛在客戶及增長趨勢。這些數據有助用戶更有效地定位各階段的商機及潛在客戶，快速識別客戶當前的銷售狀況，發現缺失銷售線索並進行針對性的跟進。該模塊使用戶能夠以高效的方式制定銷售決策及銷售計劃。

以下截圖展示數據可視化及分析功能的界面（數字僅供說明用途）：



專業版

除了標準版，我們為尋求建立更全面的銷售及客戶管理系統的用戶提供珍客專業版，並為其量身定製模塊以解決具體行業或客戶群相關的個性化需求。珍客專業版透過提供增值功能作為標準版的強大補充，通常透過組合合適的功能模塊進行客製化，以達到客戶期望的結果。珍客專業版提供78個功能模塊。專業版協助用戶通過各種定製化工具及技術提升其客戶轉化率，包括內容生成、銷售自動化、客戶管理及增值服務。其進一步使用我們的數據分析功能協助用戶收集、處理、管理及使用於營銷及銷售活動中產生的數據、建立閉環數據流賦能每個流程步驟。珍客專業版提供的額外增值服務主要通過以下方式向我們的客戶收費：(i)就客戶資源管理功能而言，通常按需

業 務

要管理的信息量收費；(ii)就銷售轉換及推廣功能而言，通常按所分發或交付的營銷內容的使用收費；及(iii)就資源存儲及管理功能而言，通常按賬戶數量及存儲空間計算。客戶之間對珍客專業版的支出可能有很大差異，原因為他們中的大多數人是為了解決其個性化和複雜的客戶管理問題而購買服務。就珍客專業版的高價值客戶而言，我們可授出交付產品或服務後最高三個月的信貸期。

我們的產品透過連接企業自身的銷售推廣平台（如企業官方網站、網店、企業應用程序、線下門店及批發商平台、企業郵件及SMS平台等），幫助企業突破跨平台傳輸數據的障礙。根據行業特點及企業需求，產品可協助用戶設置個性化的數據標籤及處理規則，以進一步對客戶數據進行自動化分類。在已標記好及分類好的客戶數據的基礎上，產品還可幫助銷售人員創建個性化的營銷計劃及標準操作程序，配合我們的其他產品實現營銷及銷售自動化與標準化。通過個性化及精確的營銷及銷售SaaS解決方案，銷售人員可實現高效的客戶管理及客戶溝通，以進一步挖掘現有及潛在客戶價值。

以下截圖展示了示例功能：



我們汲取於為各類客戶開發珍客專業版的過程中累積的行業知識。未來，我們計劃將該等知識應用於各種業務場景，促進標準化、行業特定功能的開發，並根據客戶需求進行適當定製化。

業 務

為幫助我們的客戶完成更複雜的銷售管理工作，我們致力利用我們對客戶需求的洞察及持續的研發投資，不斷開發及推出新功能及模塊，以滿足更高要求的用例。截至2023年12月31日，我們提供81個客戶關係管理相關功能模塊以及78個支持客戶數據管理及人工智能賦能的增長自動化等額外功能的輔助模塊。我們的數據中台支持客戶關係管理模塊與輔助模塊的集成，讓不同行業的客戶可以構建合適的銷售工具，實現有效的業務增長。

案例研究

背景：客戶B是一家從事新能源汽車生產及銷售的企業。在早期階段，客戶B依靠傳統的營銷方式（如短信、電話及微信工具）聯繫終端客戶。客戶B缺乏與終端客戶有效溝通及管理潛在銷售線索的能力。因此，客戶B面臨線索的流失及實際與潛在終端客戶失聯。此外，客戶B並無及時獲取分銷商及終端客戶的數據，需要高效的數據分析工具來支持生產及營銷計劃。為了提高運營效率，客戶B要求我們提供一套有別於傳統方式的數字銷售解決方案，能夠將線上及線下市場場景融合起來，以實現終端客戶行為的全場景跟蹤及全流程的數字化管理。

解決方案及裨益：有鑒於客戶B的痛點、需求及新能源汽車行業的特點，我們提供珍客專業版，涵蓋從線索管理到精準運營服務的全鏈路。

- 我們的產品提供了整合於企業微信平台上的操作工具，例如(i)為每個經銷商的銷售人員製作名片，顯示銷售人員的照片、姓名、好友二維碼等詳細資料；(ii)素材庫管理工具，支援文件、照片、影片等素材的建立、檢視、編輯等日常管理功能，輕鬆製作並與潛在客戶分享最新的營銷素材；(iii)群聊工具，讓銷售人員於客戶下單後一鍵建立專門的客服群聊，並使用預先定義的對話框為銷售人員提供溝通協助。
- 我們的產品為客戶提供了一系列銷售線索管理工具，讓銷售人員能夠有效率地獲取和處理來自各種來源的銷售線索，包括(i)從各汽車媒體網站、總部和經銷商等管道匯入銷售線索，並根據預先定義的規則進行線索合併和分類；(ii)根據客製化規則，根據地點、車型將銷售線索分配予合適的經銷商；(iii)根據顧客資料篩選有強烈購車意願的潛在購車人，向其發出試駕邀請並介紹金融解決方案。

業 務

- 我們的產品提供了其他工具來幫助銷售並進一步方便銷售人員的日常操作，例如客戶資料管理，幫助客戶B管理與其經銷商的客戶資料庫；以及各種數字化銷售賦能工具，如融資安排計算器、試駕管理、訂單管理、交貨協議、交付經驗分享等。

因此，客戶B達致針對性的、基於社區的終端客戶管理，有效避免終端客戶的流失及失聯。

我們的大數據分析能力

我們致力於提高大數據分析能力，此乃我們解決方案及數據分析功能的支柱。我們自有平台的高流量帶來大量數據，而我們的SaaS產品積累各種場景下的數據。該等數據主要包括客戶的基本信息及行為數據以及來自各種渠道的交易數據。我們建立了專有的大數據中心，以更好地管理和分析該等數據，並有效解決管理數據中可能出現的實際問題。因此，我們能夠幫助企業評估、規範和管理信息資產及將數據資產變現。

我們開發並實施了多種先進技術，包括數據庫同步、數據質量監控、流量統計分析、數據流量監控，有關技術使我們能夠以每秒約500至1,000條或每天約3TB的高速同步數據，並通過每天處理近5TB的數據來監控數據質量並進行分析。我們主要監控分布式文件系統、硬件和服務器中的數據流量，使我們能夠優化數據存儲和處理的效率，並及時發現問題。我們構建了傳統數據治理（包括標準數據管理、元數據管理、數據質量管理、數據安全管理和數據生命週期管理）、數據值管理、數據共享管理等機制。我們通過提供清除、建模、分析和挖掘數據以及建立客戶見解及資料功能，為用戶及其客戶提供更好的體驗和更有針對性的服務。同時，我們亦通過BI可視化平台幫助用戶提高運營效率。我們已建立各種大數據應用程序，包括精準定位、客戶分析、使用情況分析、個性化推薦及營銷效果預測，用戶能夠通過這些應用程序獲得反饋以提高數據的準確性並優化效果。我們計劃於未來提供更多數據驅動服務，以提升我們SaaS產品的營銷及銷售自動化。此外，我們強大的數據分析能力使我們能夠自動生成營銷活動調整的建議，例如營銷內容製作及分銷渠道的變化，這亦將有利於我們精準營銷業務的發展，最終將改善營銷效果。

業 務

SaaS業務訂閱協議的主要條款

下文載列我們與用戶就SaaS產品標準版訂立的訂閱協議的主要條款概要：

- *定價*。我們主要按產品版本及額外訂閱的功能模塊向用戶收取訂閱費。
- *付款及信貸條款*。用戶通常須於執行協議後三個營業日內全額結清訂閱費用。根據訂閱協議，我們不會向用戶提供任何信貸期。
- *持續的產品支持*。於訂閱期內，我們免費向用戶提供持續的產品支持服務，以解決他們有關SaaS產品使用的問題或疑問。
- *軟件更新*。於訂閱期內，用戶將獲得有關其訂閱的SaaS產品的任何軟件更新，無需支付額外費用。
- *知識產權*。根據訂閱協議，我們保留我們SaaS產品的所有知識產權。
- *內容合規*。用戶承諾通過我們的SaaS產品發佈的所有營銷內容及資料均符合相關法律及法規。
- *數據保護*。用戶確認他們已從第三方數據所有者獲得了與其有關的所有數據及信息的同意及授權。用戶承諾遵守所有有關數據收集及使用的適用法律及法規，包括但不限於網絡安全法及個人信息保護法。對於個人信息，我們僅在履行訂閱協議義務的必要範圍內處理，並採取措施以保護數據安全。
- *退款*。我們通常不允許用戶在開始使用產品後退貨。

業 務

我們與SaaS業務用戶的訂閱協議通常為期一年，可選擇續約。我們亦可能應用戶的特定要求不時定製合約條款。下表載列所示年度按訂閱期限劃分的合約金額明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
12個月或以下	454,377	348,861	539,841
12至24個月	52,606	72,183	148,456
24個月以上	44,894	82,982	39,718
總計	551,877	504,026	728,015

SaaS業務下廣告法的合規情況

中國法律顧問告知，根據廣告法，「廣告主」指自行或委託他人設計、製作、發佈廣告以推銷其商品或服務的自然人、法人或其他組織，而「廣告經營者」包括為廣告主就其廣告活動提供廣告設計、製作或代理服務的任何自然人、法人或其他組織。廣告法規定廣告主及廣告經營者對彼等廣告內容均承擔法律責任，包括但不限於對廣告內容的真實性或合法性負責。我們的SaaS產品一般以下列方式產生及投放內容：(i)臻文功能根據用戶輸入的關鍵詞生成文本內容，T雲將該等生成文本內容自動發佈至各個媒體平台；(ii)臻圖及臻視功能模塊讓用戶編輯及設計圖像及視頻，可供用戶用作廣告材料，惟此類內容無法自動發佈給受眾；(iii)珍客讓我們的用戶傳送其內容至微信聯絡人或群組。因此，當SaaS產品涉及向用戶提供「廣告設計及製作服務」，根據廣告法，我們被視為「廣告經營者」並須承擔相應法律責任。此外，我們的用戶通過人工智能生成的內容模塊使用我們的SaaS產品以設計、製作或發佈廣告內容，將被視為廣告法下的「廣告主」，如果由我們產品製作的有關人工智能生成式廣告內容違反適用法律，則可能須對消費者或第三方造成的損害與我們承擔連帶責任。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－根據我們的業務性質及我們所發佈的內容，我們面臨潛在的責任及對我們業務的損害」。

業 務

根據SaaS產品訂閱協議，我們的用戶對通過SaaS產品發佈的內容的真確性及合法性負責。用戶對彼等提供或批准的內容產生的任何訴訟因由承擔全部責任，須向我們全數賠償我們的損失（如有）。

定價模式

我們的收入主要來自SaaS產品、T雲及珍客用戶的訂閱。於往績記錄期，T雲主要版本的年訂閱價格在人民幣19,800元至人民幣128,000元之間，根據功能數量和服務容量的不同而定。主要的珍客標準版一般收費為每個帳戶每年人民幣1,180元，套餐至少包含五個帳戶。珍客專業版套餐價格為人民幣128,000元至人民幣198,000元。我們的SaaS產品不提供任何試用版或免費版本。支付標準訂閱費用後，用戶通常可以在訂閱期間內無限制地存取我們的SaaS產品。

我們對若干旨在幫助個人銷售及營銷人員實現其目標的功能的用戶帳戶數量進行限制。企業通常在訂閱期內按其支付的標準價格獲准使用固定數量的帳戶，並需要支付額外費用以獲取更多帳戶以使用該等功能。此外，若干功能（包括能夠生成或分發營銷內容的功能）按數據使用量計算。超出SaaS產品標準訂閱價格中包含的固定使用量後，用戶可以購買額外的使用量。用戶亦可訂閱並為其訂閱的SaaS產品添加額外功能，以實現更個性化的結果。

在實際安排上，訂閱費因合約而異，因為大多數用戶訂閱我們的標準SaaS產品附加額外的功能模塊或定制項，以更好地滿足其個性化需求。例如，除T雲標準版外，用戶還可以訂閱多個銷售管理功能模塊。此外，單個功能模塊的年度訂閱價格介乎人民幣100元至人民幣50,000元，視乎其複雜程度、應用場景及使用限制而定。此外，對於珍客的專業版，我們為專業版的客戶提供各種複雜的輔助模塊及增值服務。選定模塊及服務的組合價格按具體情況視乎功能數目、服務能力及其他因素而定。請參閱「一珍客－專業版」。根據弗若斯特沙利文的資料，我們SaaS產品的定價模式符合行業慣例。我們通常在自用戶帳戶啟用並準備好使用之日起的合約期限內按比例確認SaaS業務的收入。請參閱「財務資料－重大會計政策資料及估計－收入確認－SaaS業務」。

業 務

我們的定價政策考慮了多項因素，如交付的客戶價值、訂購產品包的功能模塊類型及數量、成本及預期利潤水平、我們的增長策略、市場狀況及同業的定價策略。

精準營銷

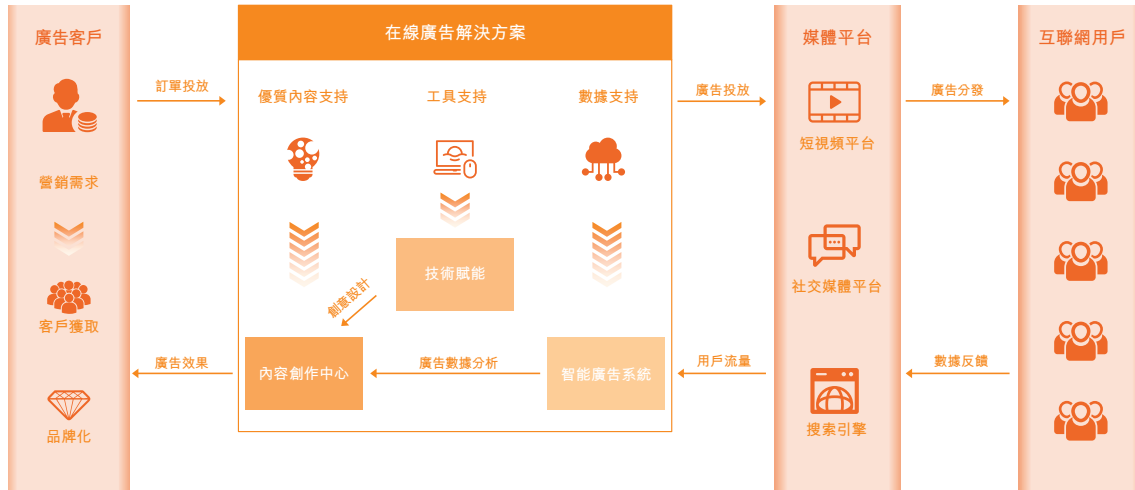
我們為廣告客戶提供有效方式以優化他們的營銷工作，我們與擁有高流量的媒體平台合作亦使我們客戶的營銷活動能夠觸達更多潛在消費者。我們精準營銷的廣告客戶主要以提升品牌知名度或增加產品或服務的線上曝光率為目標。該等客戶針對個人消費者，因此，彼等通常更喜歡在中國擁有廣泛的受眾基礎及高DAU的領先媒體平台（如短視頻分發平台及社交媒體平台）分發營銷內容。該等媒體平台通常會就其廣告投放服務收取高額的流量採購成本。通過有效的營銷投放及持續監察和調整領先媒體平台上的營銷活動，我們幫助廣告客戶提升營銷效果及客戶轉化效率。我們提供兩種精準營銷服務，即在線廣告解決方案服務及在線廣告分發服務。

與我們的SaaS業務相似，我們的精準營銷業務亦利用我們透過Marketingforce平台提供的專有技術基建層的特性及功能（包括雲計算及數據分析能力），並在我們自有數據中心的支持下，使我們能夠更有效地製作營銷內容、實時分析營銷結果並持續調整營銷活動，最終提高營銷支出的回報。我們認為，我們的專有雲計算及大數據分析能力對改善我們廣告客戶的體驗至關重要，因為彼等可有效防止在使用公有雲提供營銷服務時可能出現的數據傳輸、分析及優化延遲或反應遲緩。

業 務

在線廣告解決方案服務

我們通過設計、發佈、監測及優化廣告活動為各行各業的公司提供一站式跨媒體的線上營銷解決方案，並將戰略重點放在頭部媒體平台上。下列流程圖說明我們在線廣告解決方案服務的關鍵步驟：



業務流程

- **接洽廣告客戶。**我們在線廣告解決方案服務的客戶主要是新經濟行業的公司，例如遊戲、電子商務及線上服務。我們一般就在線廣告解決方案服務與客戶訂立年度框架協議，其後客戶根據框架協議就每次活動下訂單。我們的法律及合規部門會對潛在客戶的業務資質、行業聲譽、信用記錄及財務狀況進行內部審查，以免產生運營風險。我們只與通過我們審查的潛在客戶訂立協議。同時，我們協助該客戶向目標在線平台提交文件，供平台批准在其系統中開設賬戶。
- **策劃廣告活動及內容製作。**在與客戶簽訂廣告活動訂單後，我們收集與廣告客戶有關的資料，如他們的背景、市場地位、他們推銷的商品及服務的詳情、消費者群體及營銷目標。我們其後根據客戶的具體要求、廣告預算及要求的KPI，確定目標受眾、活動時間及持續時間，並策劃廣告創意。

業 務

我們會列出我們推薦進行營銷活動的媒體平台，作為我們營銷計劃的一部分。對於我們的短視頻廣告，我們聘請演員在我們的專業內容製作基地進行拍攝，而我們的內部編輯及後期製作人員會根據客戶的要求，其後定製具有特殊效果的在線短視頻。我們會進行測試以檢查策劃的有效性，並在正式推出營銷計劃之前進行調整及／或改進。

- **廣告投放。**我們通常為每個廣告活動推出多個項目。我們大多採用視頻向消費者提供信息流原生廣告，我們認為這可鼓勵消費者提升參與度。我們亦在多個媒體平台上投放在線廣告。我們負責按照與廣告客戶達成的協議，在目標媒體平台上投放廣告及獲取流量。於推出期間，我們經常與客戶就展示次數、點擊率、訂單數量以及所投放廣告計劃的運營詳情及戰略進行溝通，並發送包含關鍵營運數據的月度報告。
- **實時分析及優化。**投放後，表現數據將被傳輸至我們的技術基建層以進行實時監控、分析及存儲。根據通過我們技術基建層的雲計算所進行的該等數據分析，我們將相應地通過調整營銷策略及參數（包括投放時間及受眾覆蓋範圍），以及改進廣告內容來進一步優化我們的營銷活動。
- **結算。**我們的媒體平台合作夥伴通常根據廣告效果數據，按月向我們開具流量獲取成本的發票。我們隨後按月向廣告客戶開具發票，引用媒體平台報告的實際流量支出數據。因此，我們按流量支出減返利向客戶收費。我們與廣告客戶的貿易條款主要是賒賬形式，讓客戶於下單後在一定時間內結算付款。

內容製作及廣告效果優化

我們創作原創短視頻廣告內容，並在媒體平台的界面中原生展示。我們的視頻並非與應用程序分開，而是被設計為原生信息流內容，以與整體界面及用戶體驗無縫融合。

業 務

我們擁有一支內部內容製作團隊，使我們能夠製作有個性、吸引人及抓人眼球的視頻、文字及圖片內容，從而提高廣告主的營銷效率。我們認為，內容製作能力是我們的核心競爭力之一，令我們在業內脫穎而出。我們的內部內容製作團隊創建定製視頻內容，幫助我們的廣告主推廣產品或服務。我們認為，我們製作高質量內容的能力超過業內競爭對手的能力。

- **創意及拍攝。**我們首先根據廣告主的特定需求為廣告活動提出創意。我們的內部編劇將創意轉化為劇本，而我們將聘請演員拍攝視頻。
- **視頻編輯。**拍攝完成後，我們的導演及後期製作團隊會共同選擇最佳場景並製作最終視頻。這個過程包括編輯視頻及聲音、添加音樂及特效以及調整色彩。

我們利用我們的雲計算能力和技術設施，以及我們在廣告活動管理方面的專業知識來持續監控及分析廣告效果數據，並優化廣告活動效果。我們在媒體平台上創建廣告主賬戶並代廣告主管理賬戶。我們從媒體平台購買流量，並向其發送廣告創意及活動參數。媒體平台隨後根據該等活動參數向目標受眾投放廣告。

此外，我們運用數據分析能力來支持內容製作及分發的過程，以更精確的方式將其交付給目標受眾。

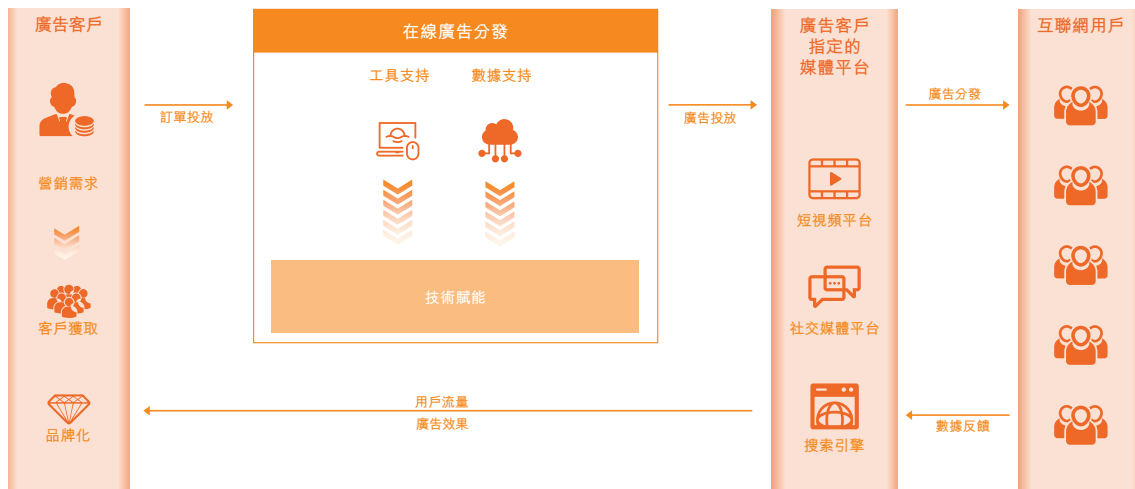
- **收集營銷結果。**我們的廣告系統為點擊客戶廣告的潛在消費者創建獨特標識。當終端消費者完成交易時，電商平台將交易信息連同標識符發送至我們的廣告系統，使我們能夠為客戶收集營銷活動的結果。
- **優化。**我們使用AI算法實時優化廣告投放活動，以監控及分析廣告效果數據，例如觀看次數、展示次數及點擊次數。我們使用該等數據調整預算分配、目標受眾群體及廣告策略，以改進活動效果。
- **效果評估。**我們評估廣告活動的最終效果，包括其轉化率及效果。我們的系統生成反映廣告活動效果及影響的報告及數據。該等數據可為未來的營銷計劃及策略提供參考。

業 務

在線廣告分發服務

我們向若干廣告客戶提供廣告製作及分發服務，乃以代理而非委託人身份行事，並代表彼等通過彼等各自的廣告賬戶在客戶指定的媒體平台上投放廣告。我們亦應客戶要求向其提供廣告賬戶充值服務。我們通常未能就營銷效果提供任何保證，而客戶決定將使用哪些媒體平台來分發營銷內容，在此情況下，我們與此同時將提供內置的雲支持工具，該工具由客戶選擇於我們的技術基礎設施層上開發及更新。當終端消費者點擊我們在媒體平台上投放的廣告時，我們的工具可偵測終端消費者是否完整觀看營銷視頻及該點擊是否達成購買。取得該信息不會收集任何個人數據，而有關信息會發送回媒體平台，以改善目標廣告的準確性。憑藉我們的技術基礎層所支持的雲計算技術，我們亦能夠分析類似廣告主的營銷數據，從而為我們提供在線廣告分發服務提供信息並提供便利。

下列流程圖說明我們在線廣告分發服務的關鍵步驟：



業 務

定價模式

媒體平台根據不同的定價模式向我們收取廣告庫存費用，包括(i)CPC，即每點擊成本，當受眾點擊我們投放的廣告時，我們將被收取費用；(ii)CPM，即每千次成本，據此根據廣告的千次展示，我們將被收取費用；及(iii)CPT，即每時段成本，據此根據廣告投放時長，我們將被收取費用。媒體平台收取的總成本按廣告庫存數目及單價計算。在CPC及CPM模式下，廣告庫存的價格由媒體平台上的實時報價系統於每次投放時釐定。我們的營運人員代表廣告客戶設定在媒體平台上展示廣告節目的最高價格。當互聯網用戶在CPM模式下觀看廣告或在CPC模式下點擊廣告時，我們會產生媒體平台的廣告流量費用，然後該費用將作為總賬單向廣告商開立發票。在CPT模式下，廣告在特定期間內按固定價格支付。根據弗若斯特沙利文的資料，我們基於相同的定價模式就我們的精準營銷服務向廣告主或代表其各自廣告主行事的廣告代理商收取費用，價格與媒體平台向我們收取的費用相同，不收取加成，符合行業慣例。在線廣告解決方案服務的付款則取決於與客戶商定的廣告預算及要求的KPI。我們主要自媒體平台取得的返利減去我們授予客戶的返利產生溢利。請參閱「一 返利」。

收入確認

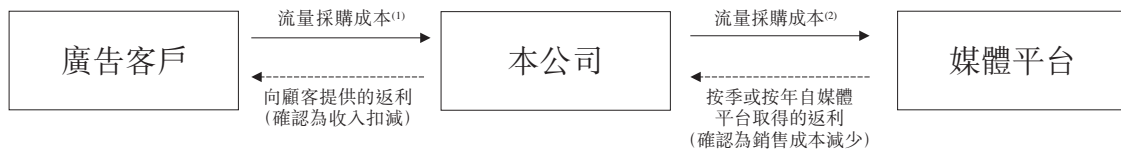
總額基準

我們被視為在線廣告解決方案服務項下的委託人，並按總額確認與該等交易相關的已賺取收入及產生的成本，主要是因為(i)我們負責向廣告主提供綜合廣告解決方案、牽頭製作廣告內容、制定廣告活動及從媒體平台獲取流量；及(ii)除提供特定服務外，我們通常與廣告客戶就若干KPI(如廣告的最高單位成本)達成一致意見。我們定期評估廣告活動的成效。若廣告活動未達到預定績效指標，客戶可以選擇以扣減付款的形式要求補償。因此，當在線廣告解決方案產生的成本超過我們承諾的水平時，我們承擔若干虧損風險。儘管我們不會單獨向客戶收取有關策劃及內容製作服務的成本，但我們在向客戶授出返利時會考慮該等成本。該等安排鼓勵我們製作更好的內容，並不時就營銷活動持續進行調整，從而改善客戶的營銷效果。

業 務

在總額基礎模式下，我們根據媒體平台就流量獲取成本向我們收費所採用的定價機制，根據獲得的流量向客戶收費，但須受廣告預算及客戶要求的KPI限制。我們向客戶提供返利作為獎勵以鼓勵他們使用我們的服務，有關返利按預先釐定的機制計算。媒體平台亦給予我們一定金額的返利，請參閱「一 返利」。我們將從客戶收取的服務費確認為收入，並將向媒體平台支付的流量獲取費確認為成本。此外，自媒體平台取得的返利確認為銷售成本減少，而向廣告主提供的返利則確認為收入扣減。

下圖載列我們在線廣告解決方案服務的資金流向：



附註：

- (1) 與客戶的流量採購成本通常在30至90天內結算。於2021年、2022年及2023年，貿易應收款項周轉天數（主要反映我們在總額基準下的收款天數）分別為48天、33天及38天。
- (2) 與媒體平台的流量採購成本通常按月結算。

淨額基準

我們的在線廣告分發服務通常採用CPC及CPM兩種模式，並較少採用CPT。在該安排下，我們被視為代理，因為(i)我們的廣告客戶指定投放廣告的媒體平台及時間，而我們主要作為連接廣告客戶與媒體平台的中介；及(ii)儘管我們可能為客戶製作廣告內容，但我們並不保證其營銷效果，亦不對任何廣告投入單位成本水平作出任何承諾。因此，我們不承擔任何存貨風險。

由於上述原因，我們按淨額基準就在線廣告分發服務交易報告自客戶收取及向媒體平台支付的有關金額。與總額模式類似，我們向客戶提供返利作為獎勵，有關返利按預先釐定的百分比計算，而媒體平台則給予我們一定的返利。我們將媒體平台給予的返利金額確認為收入。我們以與總額基準類似的方式將給予客戶的返利確認為收入扣減。根據行業慣例，我們有時會在收到客戶款項前代表客戶向媒體平台付款。該等代客戶付款確認為其他應收款項。請參閱「財務資料－若干主要資產負債表項目討論－預付款項、其他應收款項及其他資產（流動）」。

業 務

下圖載列我們的在線廣告分發服務的資金流向：



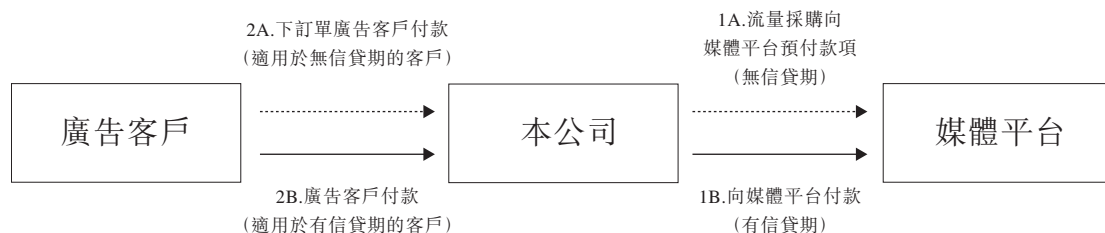
附註：

- (1) 與客戶的流量採購成本一般於210天內結算。於2021年、2022年及2023年，與代表廣告主向第三方支付預付款項有關的其他應收款項周轉天數（反映我們在淨額模式下的收款）分別為64天、75天及90天。
- (2) 與媒體平台的流量採購成本通常按月結算。

代表我們的廣告客戶向媒體平台付款

媒體平台通常需要預付費用來購買流量。由於我們與媒體平台的長期合作，我們獲得若干付款的信貸期，導致應付該等媒體平台的費用。另一方面，我們可能會要求新廣告客戶預付款項，並根據廣告客戶的信譽授予不超過90天的信貸期。經協商，該期限可能會進一步延長予若干客戶。因此，於收到該等廣告客戶的付款之前，我們不斷地代表廣告商向媒體平台付款。代表廣告商支付的該等款項確認為其他應收款。根據弗若斯特沙利文的資料，在我們經營的行業中，代表廣告客戶向第三方媒體平台付款的情況並不少見。

下圖載列我們在線上廣告解決方案及分銷服務下代表廣告客戶向媒體平台付款的資金流向：



附註：

1. 根據與媒體平台的協議，我們為廣告客戶開設及經營賬戶。我們負責在投放廣告前為該等賬戶充值。我們會(A)向我們並無就流量採購訂立信貸期的媒體平台作出預付款項，或(B)首先向媒體平台下達訂單，並安排與媒體平台確認實際總開支後每月結算。有關款項將被確認為(i)其他應付款項及應計款項—代表客戶應付媒體平台的成本，就將按淨額扣減的成本而言，及(ii)貿易應付款項，就將按總額確認的成本而言。

業 務

2. 我們的客戶下訂單進行內容分發並通過本公司或自行消耗流量。我們可能(A)要求新廣告客戶預付款項，或(B)與廣告客戶就所獲得的流量進行結算。預付款項被確認為購買廣告流量的預付款；應收廣告客戶款項將被確認為(i)與代廣告商－第三方預付款項相關的其他應收款項，收入將按淨額扣減，及(ii)貿易應收款項，收入將按總額確認。

於往績記錄期，我們向媒體平台付款與收到客戶付款的時間不匹配，導致經營現金流為負且其他應收款項增加。

- 我們於2021年及2023年的營運現金流量分別為人民幣469.8百萬元及人民幣121.5百萬元，主要由於我們通常授予精準營銷服務客戶的信貸期較媒體平台供應商就該等業務通常授予我們的信貸期相對較長。
- 與代廣告商預付款項相關的其他應收款項由截至2021年12月31日的人民幣1,065.8百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣1,334.2百萬元，主要由於代表我們的廣告商向媒體平台支付的預付款項金額增加以及在線廣告分發服務總賬單增加。
- 與代廣告商預付款項相關的其他應收款項由截至2022年12月31日的人民幣1,334.2百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣1,670.0百萬元，主要因為自2022年下半年以來，我們為一些信貸期較長的廣告客戶延長信貸期。請參閱「財務資料－若干主要資產負債表項目討論－預付款項、其他應收款項及其他資產(流動)」。

我們現有的精準營銷服務業務以及未來的業務拓展對現金流的要求相對較高。因此，對於客戶的預付款項及後續結算的安排，我們因向媒體平台付款與從客戶接收付款的時間差而面臨流動性風險，這可能會妨礙我們的營運資金能力和充足性用於支付新廣告訂單的費用。此外，我們的精準營銷服務規模不時受到我們手邊營運資金的限制。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－過往我們曾錄得負經營現金流量，於未來可能持續。」此外，一般市場狀況亦可能導致我們的客戶出現財務困難，導致向我們付款的延遲、付款安排的修改或對我們的付款義務的違約。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能在收取貿易應收款項及應收票據以及與代廣告客戶向第三方支付預付款項有關的其他應收款項方面面臨若干風險，任何未能收取款項的情況均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。」

業 務

有鑑於該等風險，我們計劃改善與代表客戶預付款項相關的營運資金管理。我們已採取了一系列措施：

- 我們已與若干廣告客戶商定結算計劃，以在給定時間內結算未清餘額，並且正在協商結算計劃，包括目標日期以及每個日期之前結算的金額。由於我們與該等客戶保持長期關係，我們可能會不時更新金額及時間表以反映正在進行的交易。
- 我們參考歷史結算經驗、後續結算、預期結算計劃、與廣告客戶的業務關係及其信用狀況，評估了代廣告商向第三方預付款項的貿易應收款項及其他應收款項的可收回性，並相應提列了虧損撥備。我們已加強對逾期應收款項的催收，包括將催收責任分配給我們的銷售團隊，並在必要時通過訴訟程序採取法律行動。
- 我們根據客戶的信用記錄、業務前景和總帳單等因素，主動調整客戶結構，特別是在線廣告解決方案服務的客戶，並專注於營銷需求較強的優質廣告客戶。未來我們計劃重點關注SaaS業務的成長，維持廣告分發服務的合理規模，以提高整體獲利能力和營運效率，同時最大限度地降低風險。
- 在供應商方面，憑藉我們與主要媒體平台的穩定及長期業務關係，我們能夠與彼等協商更長的付款期及延期，為我們提供更大的財務靈活性。我們可能會進一步將若干輔助或運營任務外包給第三方服務提供商，例如視頻後期製作，以助降低成本並優化付款現金流量。

返利

媒體平台給予我們的標準返利通常按客戶通過我們在相關媒體平台上的實際流量支出的預定百分比計算，並按月或按季度結算。我們通過以下方式從媒體平台獲得返利：(i)以購買廣告流量的預付款形式；(ii)抵銷我們所欠付的貿易應付款項；或(iii)現金（主要按流量獲取成本的總支出計算）。以預付款形式給予的有關返利可由我們在未來用於從相關媒體平台購買流量。除標準返利外，媒體平台亦給予我們額外的漸進率，有關比率由平台在考慮多項因素組合後釐定，例如根據我們的過往業績預計將產生的總支出，以及與廣告活動有關的各項KPI。有關返利通常按季度或年度結算，並根據我們於相關期間的實際總支出計算。根據弗若斯特沙利文的資料，與媒體平台的返利安排符合行業慣例。

業 務

我們給予廣告客戶返利，以激勵及鼓勵其使用我們的服務。該等返利確認為收入扣減。根據弗若斯特沙利文的資料，激勵使用我們精準營銷服務的廣告主屬普遍行業慣例。我們根據多項因素釐定給予每名廣告主的返利率，例如廣告主的估計總流水賬額及其業務前景以及我們預計在特定年度從媒體平台獲得的總返利。此外，我們亦考慮策劃及內容製作服務方面的成本，該等成本主要於在線廣告解決方案服務下產生。授予廣告客戶的返利通常按月結算，當中已扣除應收廣告客戶的款項。

因此，我們在線廣告解決方案服務及分發服務的盈利能力取決於自媒體平台收獲並授予客戶的返利率。在總額基準模式下，我們將自媒體平台收獲的返利與授予客戶的返利之間的差額減去其他服務成本（主要包括勞動成本）確認為毛利。在淨額基準模式下，我們將自媒體平台收獲的返利與授予客戶的返利之間的差異確認為收入，並將該差異（減其他服務成本）確認為毛利。

下表載列我們於往績記錄期自媒體平台收獲並授予客戶的返利率：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
在線廣告解決方案服務：			
自媒體平台收獲的平均返利率 ⁽¹⁾	9.3%	8.2%	6.4%
提供予客戶的平均返利率 ⁽²⁾	6.9%	6.7%	4.7%
淨返利率 ⁽³⁾	2.4%	1.5%	1.6%
在線廣告分發服務：			
自媒體平台收獲的平均返利率	7.7%	6.7%	5.8%
提供予客戶的平均返利率	5.9%	5.2%	4.5%
淨返利率	1.8%	1.5%	1.4%

附註：

- (1) 自媒體平台收獲的平均返利率等於相關年度媒體平台收取的總返利除以相關年度媒體平台的總流量支出。
- (2) 提供予客戶的平均返利率等於相關年度向客戶提供的總返利除以相關年度媒體平台的總流量支出。
- (3) 淨返利率為我們於相關年度自媒體平台收取與向客戶提供的平均返利之間的差額。

業 務

我們經營所在的市場競爭激烈，線上流量價格不斷上漲。於往績記錄期，我們自媒體平台收取的平均返利率普遍下降。我們定期審查精準營銷業務的整體盈利能力，包括在線廣告解決方案服務及分發服務項下客戶的經營狀況及信貸風險。於往績記錄期內，在線廣告解決方案及分發服務的淨回扣率有所波動，主要受以下因素影響：(i) 由於我們的媒體平台基礎多樣化並增加與該等媒體平台的支出，因此導致媒體平台的不同回扣政策，而媒體平台通常將其返利率作為其業務策略的一部分釐定，並根據其業務計劃及需求給予返利；(ii) 隨著行業整體競爭加劇，由媒體平台獲得的平均返利率普遍下降；及(iii) 我們通過調整獲授予的返利率將成本變動轉嫁予客戶的工作，目的在於保持盈利能力。在確定在線廣告解決方案服務客戶的返利率時，我們會考慮規劃及內容製作服務的成本以及預期賬單總額；然而，我們仍可能向該等通常平均賬單總額高於分銷服務的客戶提供更高的返利率，以激勵增加購買我們的服務。因此，我們於2022年及2023年的在線廣告解決方案服務及分銷服務的淨返利率相若。在未來，由於解決方案服務通常涉及更多的勞動力投入及相對較高的存貨風險，我們可能會調整所提供的服務類型，以提高運營穩定性並最大限度地提高資源投資效率。

據中國法律顧問告知，根據中國反不正當競爭法，公司在其交易活動中，可以明示方式向交易對手方給予折扣，惟公司及接受折扣的交易對手方均須如實將折扣入賬。就我們所深知，我們從精準營銷服務媒體合作夥伴獲得返利符合適用的中國法律（包括但不限於反賄賂法）。有關我們的收入確認政策以及我們給予廣告客戶及線上媒體平台返利的進一步詳情，請參閱「財務資料－重大會計政策資料及估計－收入確認」。

廣告客戶

我們為各行各業的多元化廣告客戶提供服務。於往績記錄期，我們通常與具有實際營銷需求的公司建立直接業務關係，我們將其視為直接廣告客戶。直接廣告客戶通常讓我們大量參與其營銷過程，使用我們的營銷服務，包括但不限於產品定位、營銷策略制定、內容製作、營銷方案制定、廣告投放及持續優化。在向直接客戶提供線上營銷服務的同時，我們與其保持密切溝通，以了解其業務和營銷需求，並定製營銷策略來滿足其要求。我們認為，我們與直接廣告客戶的緊密聯繫證明了我們的營銷優化能力及客戶服務對客戶的吸引力。與客戶的直接聯繫亦可為客戶提供更好的用戶體驗

業 務

並提高客戶忠誠度。於往績記錄期，我們亦與部分渠道客戶（主要包括廣告代理及線上流量渠道代理）接洽，該等客戶代表其廣告客戶與我們建立業務關係。於2021年、2022年及2023年，我們所服務的廣告客戶數量分別達到845、998及1,042家。

我們通常與廣告客戶訂立年度框架協議。協議的主要條款主要包括：

- (i) **期限**。初始期限為一年，經雙方同意後可自動續期或經書面通知續期；
- (ii) **我們的服務**。我們於在線廣告解決方案服務下提供的服務包括營銷活動設計、營銷活動優化、廣告後端管理以及營銷效果分析及報告。根據在線廣告分發服務，我們代表客戶投放廣告或為客戶向廣告賬戶充值。在兩種服務模式中，我們代表客戶在各種媒體平台上開設廣告賬戶，並通過媒體平台的賬戶管理系統為該等賬戶充值並管理投放的內容；
- (iii) **定價方法**。詳請參閱「— 在線廣告解決方案服務」及「— 在線廣告分發服務」；
- (iv) **結算方式**。我們的廣告客戶預付訂單款項，或於下達訂單後於特定期間內結清款項；
- (v) **內容審核**。我們有權為合法目的審查及協助修訂發佈內容。廣告客戶有義務配合我們相應修改內容。

精準營銷服務業務下廣告法的合規情況

據我們的法律顧問告知，根據廣告法，當廣告經營者就廣告提供廣告設計、製作或代理服務時，須確保其製作或發佈的廣告內容真實，並符合適用的法律、規則及法規。例如，其須確保該等廣告不包含被禁止的內容（如形容最優級別的用詞、破壞社會穩定的內容或涉及淫穢、迷信、暴力、歧視、侵犯公共利益或損害未成年人或殘疾人士健康的內容），不包含禁止或限制發佈廣告的產品（例如，麻醉藥品、精神藥品、有毒或放射性藥品、母乳代用品、煙草、藥品、醫療器械、農用化學品、食品、酒類及

業 務

美容，以及禁止生產和銷售或受特定限制和要求規限的其他產品)，且不侵犯第三方合法權益。倘違反上述各項或廣告經營者明知或理應知悉有關廣告屬虛假、欺詐、誤導或有其他違法情形，則中國主管部門可沒收該廣告運營商從相關服務中獲得的廣告收入、處以罰款、責令其停止傳播該等虛假、欺詐、誤導或有其他違法情形的廣告或更正廣告內容，而對於有若干嚴重情節的，可責令暫停其業務或吊銷其營業執照。該等廣告經營者可能與廣告主就消費者或第三方因此蒙受的損害承擔連帶責任。根據廣告法，「廣告經營者」包括為廣告主就其廣告活動提供廣告設計、製作或代理服務的任何自然人、法人或其他組織。就在線廣告解決方案服務及在線廣告分發服務而言，我們不時為客戶創作營銷內容並於第三方媒體平台投放廣告，第三方媒體平台然後將向受眾分發廣告。由於我們的營銷解決方案及業務涉及向廣告主提供「廣告設計、製作、代理服務」，故根據廣告法，我們被視為「廣告經營者」，並可能根據廣告法及廣告內容的其他法律承擔責任。

根據我們與廣告客戶的協議，由於我們按客戶要求生成內容，並在客戶批准後方會發佈內容，我們的客戶對所發佈內容的真實性及合法性承擔責任。因此，我們的廣告客戶對彼等提供或批准的內容產生的任何訴訟因由負全部責任，須向我們全數賠償我們的損失(如有)。我們亦已針對廣告業務合規性實施一系列內部控制措施，包括但不限於(i)要求我們的僱員了解相關法律法規的法律訓練框架，及(ii)要求專門員工負責記錄廣告活動並審閱廣告內容，評估是否存在違法成分及確保內容符合適用法律法規規定的登記審查制度，例如廣告法。倘出現涉及攻擊性語言或違反法規或政策的廣告，媒體平台有權移除廣告活動，情節嚴重者甚至可以關閉賬號。於往績記錄期，我們與該等媒體平台合作，終止違反媒體平台內部政策的使用攻擊性或違禁材料的賬戶。根據我們的系統記錄，於2021年、2022年、2023年以及自2024年1月1日至最後實際可行日期止期間，52個、177個、73個及9個賬戶被終止。為盡量減少損失，我們與廣告客戶保持積極溝通，確保彼等了解相關風險及有關違規行為的嚴重性。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－根據我們的業務性質及我們所發佈的內容，我們面臨潛在的責任及對我們業務的損害」。

業 務

我們主要依靠媒體平台確保其提供的廣告效果數據的準確性，主要包括點擊次數、展示次數、總流量支出及轉化率。於往績記錄期，我們從具有市場領先地位及良好往績記錄的中國領先媒體平台購買絕大部分用戶流量，我們認為該等平台具備先進技術，可準確追蹤及記錄廣告效果數據。倘有任何疑問或分歧，客戶及我們均保留委聘獨立第三方實體核實媒體平台所報告的效果數據或流量支出的權利。根據弗若斯特沙利文的資料，作為行業慣例，線上營銷服務提供商不採用反點擊欺詐機制，但倘線上營銷服務提供商或其客戶發現流量或效果數據異常，則保留聘請獨立第三方數據跟蹤平台以獨立核實廣告效果數據的權利。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，客戶、媒體平台與我們之間並無就核實效果數據產生重大爭議。

媒體平台

我們從媒體合作夥伴處獲取流量，為我們的廣告客戶投放廣告。我們在戰略上重點覆蓋國內外頂級媒體發佈商，並與其建立直接關係，包括供應商A，該公司為一家中國領先的互聯網科技公司，按2023年平均DAU計，該公司經營中國最大的短視頻發佈平台。請參閱「一 供應商 — 我們與供應商A的關係。」

我們通常與媒體平台訂立年度框架協議。該等協議的主要條款通常包括：

- (i) *期限*。初始期限為一年，經雙方同意後可自動續期或經書面通知續期；
- (ii) *定價、付款方式及結算期*。我們與媒體平台的協議規定了流量獲取的定價基準。媒體平台報告的實際流量支出數據通常用作結算的依據。我們通常有權委聘獨立第三方廣告核實服務提供商監控及核實流量。根據與媒體平台的協議，我們為廣告客戶開設及運營賬戶。我們負責在投放廣告前為該等賬戶充值，通常在與媒體平台確認實際流量獲取成本的總支出後安排按月結算；
- (iii) *保密性*。除法律及法規另有規定或經另一方事先書面同意外，各方應對其履行相關協議及其合同條款時獲得的信息保密；

業 務

- (iv) **廣告內容**。我們有責任進行背景審查，以確保客戶為合資格廣告客戶。我們有責任確保在媒體平台上投放的內容不存在虛假、欺騙或誤導，不違反任何適用法律、法規或媒體平台的內部政策，亦不侵犯任何第三方的權利；及
- (v) **政策修改**。媒體平台有權因商業或監管合規需要單方面修改政策，包括但不限於有關平台准入、廣告設計標準、廣告審查及保證金的政策。

主要媒體平台

我們主要直接從媒體平台購買流量，其次會從該等平台的代理購買流量。下表載列我們於往績記錄期各年度以年度總支出計的主要媒體平台詳情：

截至2021年12月31日止年度

排名	媒體平台	背景	總支出 (人民幣千元)	佔總支出 的百分比 (%)
1	媒體平台A	一家短視頻發佈平台運營商	3,769,849	82.8
2	媒體平台B ⁽⁴⁾	一家在線通訊及社交媒體服務提供商	366,339	8.0
3	媒體平台C ⁽⁵⁾	一家數字營銷平台運營商	124,525	2.7
			<u>4,260,713</u>	<u>93.5%</u>
總計			<u>4,260,713</u>	<u>93.5%</u>

業 務

截至2022年12月31日止年度

排名	媒體平台	背景	總支出 (人民幣千元)	佔總支出 的百分比 (%)
1	媒體平台A	一家短視頻發佈平台運營商	4,591,634	79.4
2	媒體平台B	一家在線通訊及社交媒體服務提供商	686,623	11.9
3	媒體平台C	一家數字營銷平台運營商	312,970	5.4
總計			<u>5,591,227</u>	<u>96.7%</u>

截至2023年12月31日止年度

排名	媒體平台	背景	總支出 (人民幣千元)	佔總支出 的百分比 (%)
1	媒體平台A	一家短視頻發佈平台運營商	5,372,561	86.4
2	媒體平台B	一家在線通訊及社交媒體服務提供商	345,694	5.6
3	媒體平台C	一家數字營銷平台運營商	375,998	6.1
總計			<u>6,094,253</u>	<u>98.1</u>

附註：

- (1) 媒體平台A (或供應商A) 為我們往績記錄期各年度的最大供應商。媒體平台A是一家中國領先的互聯網科技公司，經營短視頻發佈平台，其於2016年在北京成立，註冊資本為人民幣100百萬元。其在中國移動互聯網市場具有主導市場地位及較大的市場份額。

業 務

- (2) 媒體平台B於2014年在北京成立，註冊資本為人民幣5百萬元。媒體平台B的最終控股公司（供應商B）為一家全球領先的互聯網及科技公司，主要提供在線通訊及社交媒體服務，2022年的總收入為人民幣554,552百萬元，並於2004年在香港聯交所上市。
- (3) 媒體平台C於2014年在杭州成立，註冊資本為人民幣2百萬元，為中國領先的數字營銷平台運營商，致力於匹配商家、品牌及零售商在其電商平台的營銷需求。媒體平台C的最終控股公司於2019年在香港聯交所上市，2022年的總收入為人民幣24,776百萬元，其美國預託證券於2014年在紐約證券交易所上市。

於往績記錄期，媒體平台上的廣告流量成本分別佔我們2021年、2022年及2023年總銷售成本的86.7%、89.4%及83.2%，主要為我們在線廣告解決方案服務的流量採購成本。根據弗若斯特沙利文的資料，就精準營銷業務而言，媒體平台的廣告流量採購成本通常佔服務成本的90%至99%。詳情請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分的說明－服務成本」。

主要經營數據

下表載列我們精準營銷服務有關主要媒體平台的若干主要經營數據：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
展示次數(以百萬計)	175,972	267,870	395,373
點擊次數(以百萬計)	3,659	5,911	10,281
點擊率(%) ⁽¹⁾	2.08%	2.21%	2.60%
廣告客戶數目	845	998	1,042
客戶保留率(%) ⁽²⁾	51%	53%	46%

附註：

- (1) 點擊率按總點擊次數除以總展示次數計算。根據弗若斯特沙利文的資料，往績記錄期內我們的點擊率整體上與行業平均點擊率（即通常介乎2%至3%）一致。
- (2) 當年精準營銷服務的客戶保留率依本財年及上一財年產生收入的客戶數量除以上一財年產生收入的客戶總數計算。

業 務

於2021年、2022年及2023年，我們向8名、3名及2名客戶提供在線廣告解決方案服務，同年每名廣告客戶的平均支出分別為人民幣44.4百萬元、人民幣176.4百萬元及人民幣223.0百萬元。於2023年，我們戰略性地專注於高價值客戶，並致力為其提供優質服務。因此，我們的在線廣告解決方案服務的客戶數量由2021年的8名減少至2022年的3名，再進一步減少至2023年的2名，同時我們設法實現更高的每名客戶平均支出，導致來自在線廣告解決方案服務的收入由2021年的人民幣44.4百萬元增長至2022年的人民幣176.4百萬元，再增加至2023年的人民幣223.0百萬元。就在線廣告分發服務而言，我們於2021年、2022年及2023年分別為837名、995名及1,040名客戶提供服務，每名廣告客戶的平均支出分別為人民幣5.1百萬元、人民幣5.4百萬元及人民幣5.6百萬元。我們主要以點擊率衡量經營效率，於往績記錄期，點擊率保持相對穩定。展望未來，我們擬審慎管理在線廣告解決方案及分銷服務的精準營銷服務業務規模，並維持與代表廣告商（第三方）預付款項相關合理水平的其他應收款項，以改善整體現金流量。

此外，我們於2021年、2022年及2023年分別有185名、253名及305名客戶於同年採購我們的SaaS產品及精準營銷服務，分別佔同年SaaS用戶總數的0.8%、1.1%及1.2%以及廣告客戶總數的21.9%、25.4%及29.3%。於2021年、2022年及2023年，來自該等客戶的SaaS業務收入分別為人民幣39.3百萬元、人民幣36.2百萬元及人民幣66.3百萬元，佔同年SaaS業務收入的9.0%、6.8%及9.4%。於2021年、2022年及2023年，來自該等客戶的精準營銷服務收入分別為人民幣79.2百萬元、人民幣16.1百萬元及人民幣53.3百萬元，分別佔同年精準營銷服務收入的18.1%、2.6%及10.1%。

於2021年、2022年及2023年，我們的精準營銷服務客戶保留率分別為51%、53%及46%。我們不時審查和調整客戶資料，以提高營運效率和獲利能力。我們擁有多元化的客戶群，涵蓋電子商務平台、快速消費品、醫療保健、遊戲、娛樂和社交媒體等行業，這使我們能夠根據市場趨勢改善整體風險管理。

業 務

下表載列我們按服務類型劃分的精準營銷服務產生的選定財務指標明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
在線廣告解決方案服務			
毛收入	355,330	529,158	445,033
收入	355,330	529,158	445,033
服務成本 ⁽¹⁾	346,870	521,216	437,685
毛利 ⁽²⁾	8,460	7,942	7,348

附註：

- (1) 在線廣告解決方案服務項下的服務成本包括媒體平台的廣告流量費(扣除媒體平台返利)、員工成本及稅項附加費。媒體平台返利確認為服務成本減少，於2021年、2022年及2023年分別為人民幣35,398千元、人民幣46,231千元及人民幣29,683千元。
- (2) 在線廣告解決方案服務的毛利反映自媒體平台收取的返利與授予客戶的返利之間的差額(可就廣告預算及關鍵績效指標進行調整)減去其他服務成本(主要包括員工成本)。

我們的在線廣告解決方案服務毛利由2021年的人民幣8.5百萬元減少至2022年的人民幣7.9百萬元，主要由於2022年流量獲取成本增加。由於宏觀經濟的波動及COVID-19疫情，精準營銷服務提供商面臨全行業成本上漲，且由於廣告客戶的廣告預算控制更為嚴格，因此無法將成本轉嫁予廣告客戶，從而導致毛利減少。我們的在線廣告解決方案服務毛利由2022年的人民幣7.9百萬元減少至2023年的人民幣7.3百萬元，主要由於在線廣告解決方案服務的廣告客戶數量減少。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
在線廣告分發服務			
毛收入	4,291,377	5,346,731	5,863,040
減：廣告流量成本 ⁽¹⁾	4,208,118	5,262,990	5,778,331
收入	83,259	83,741	84,709
服務成本 ⁽²⁾	9,004	4,330	2,030
毛利 ⁽³⁾	74,255	79,411	82,679

業 務

附註：

- (1) 在線廣告分發服務項下的成本包括媒體平台的廣告流量費（扣除媒體平台返利）。媒體平台返利確認為廣告流量成本減少，於2021年、2022年及2023年分別為人民幣350,964千元、人民幣376,161千元及人民幣358,864千元。
- (2) 在線廣告分發服務項下的服務成本包括員工成本及稅項附加費。
- (3) 與在線廣告解決方案業務類似，在線廣告分發服務的毛利反映自媒體平台收取的返利與授予客戶的返利之間的差額減去其他服務成本（主要包括員工成本及稅項附加費）。

我們的在線廣告分發服務的服務成本由2021年的人民幣9.0百萬元減少至2022年的人民幣4.3百萬元，主要由於COVID-19疫情期間，我們在線廣告分發服務的僱員人數減少，導致在線廣告分發服務的員工成本減少。我們的在線廣告分發服務的服務成本由2022年的人民幣4.3百萬元減少至2023年的人民幣2.0百萬元，主要由於我們提升內部團隊的運營效率而使員工成本減少。例如，我們開發了專有自動充電系統。廣告客戶提交賬戶充值請求後，系統將自動審核該請求，並完成充值流程，省去營運團隊手動登入媒體平台後端下單的時間。此外，在製作廣告內容時，我們的團隊使用廣告設計工具，根據廣告客戶提供的建議，協調製作廣告素材，作為傳統內容製作方式的補充。這些措施幫助我們簡化工作流程，並有效提高人員效率。

銷售及營銷

我們的銷售工作專注於加深與現有客戶的關係、與新客戶及潛在客戶建立關係以及探索未開發的業務機會。我們的SaaS及精準營銷業務各自有獨立的直銷管理系統，包括獨立的銷售團隊及當地辦事處。截至2023年12月31日，我們的SaaS業務銷售團隊有857名全職僱員，而精準營銷業務銷售團隊則有44名全職僱員。截至同日，我們主要分別通過在23個城市的當地銷售辦事處開展SaaS業務及在三個城市的當地銷售辦事處開展精準營銷業務。

業 務

SaaS業務

直銷團隊

我們的銷售團隊主要專注於發展我們銷售團隊所在城市的本地企業。為擴大營銷及銷售SaaS業務，我們在上海、無錫、深圳、廣州及成都等23個中國城市建立直銷辦事處，覆蓋長三角、珠三角、東南地區及極具經濟發展潛力的其他地區。儘管我們通常在每個城市設立一個銷售辦事處，但在上海及無錫等潛在用戶群龐大的城市，我們設有多個銷售辦事處，以滿足不同類型用戶的不同需求、偏好及消費水平。例如，我們透過其中一家實體為合約價值超過人民幣100,000元的客戶提供服務，這群客戶可能需要更先進的功能來滿足業務需求。此外，我們為同時亦是我們精準營銷業務客戶的用戶設立了銷售辦事處，該等用戶通常會為其海外業務購買我們的SaaS產品且具有待滿足的獨特需求。我們相信，這種策略可應用更專業的方法，有利於提高銷售效率。截至2021年1月1日，我們在14個城市設有23個銷售辦事處。於2021年、2022年及2023年，我們分別在八個、一個及零個城市設立八個、一個及零個新銷售辦事處，全部用於營銷及銷售SaaS業務。於2022年，我們在武漢成立第二總部，作為努力擴展至更多地理區域以加強吸引及維持SaaS用戶的一部分。根據弗若斯特沙利文的資料，SaaS公司通常會部署當地的銷售辦事處及人員來推廣及銷售其產品，因為面對面溝通是必要且有效的方式，使企業能夠充分了解SaaS產品主要功能的價值、亮點及運營方法，通常該等資料無法通過網上推廣直觀顯示。憑藉我們在當地的影響力及通過該等銷售辦事處與客戶的緊密聯繫，我們已擴大客戶群並增加客戶對我們的支出。

下表載列於往績記錄期新開設銷售辦事處的用戶數量及相應新簽訂訂閱合約價值：

新用戶數量⁽¹⁾：

成立時間	新開設 銷售辦事處 數量	截至12月31日止年度		
		2021年	2022年	2023年
2021年	8	440	690	749
2022年	1	—	746	2,115
2023年	—	—	—	—

業 務

新簽訂訂閱合約價值⁽²⁾：

成立時間	新開設 銷售辦事處 數量	截至12月31日止年度		
		2021年	2022年	2023年
2021年	8	7,407	13,177	16,175
2022年	1	—	64,355	299,476
2023年	—	—	—	—

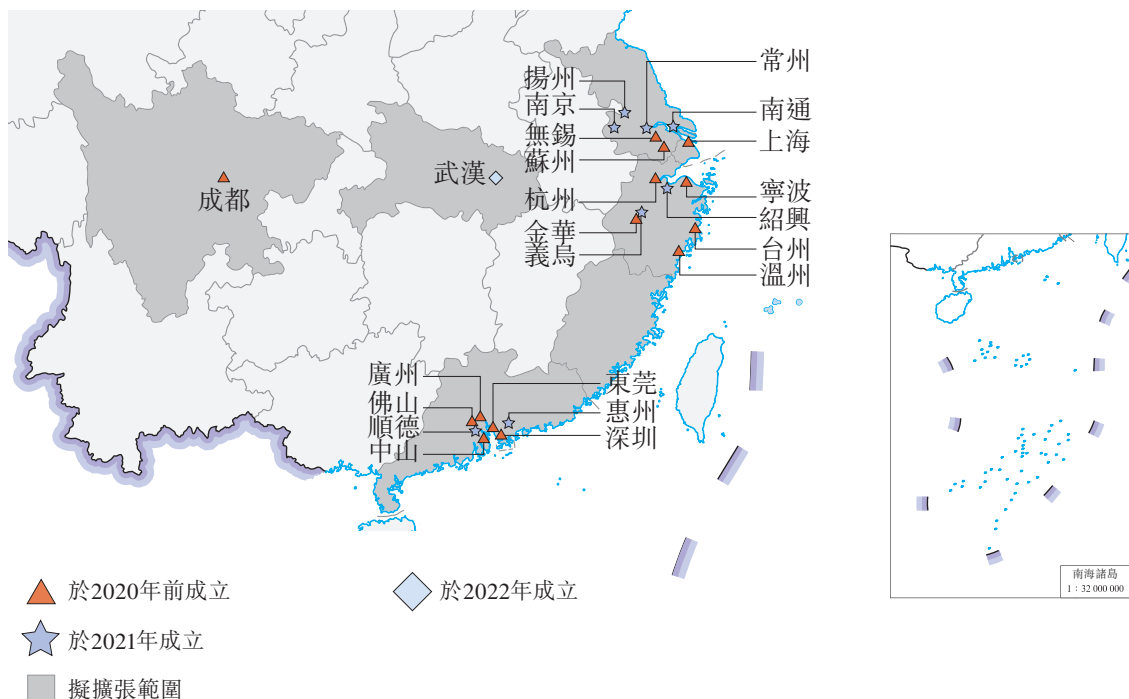
(人民幣千元)

附註：

- (1) 先前未曾購買我們的SaaS產品並於特定年度與該等銷售辦事處首次訂立合約的用戶。
- (2) 於指定年度產生的訂閱合約價值。

雖然新開設的銷售辦事處通常需要時間提升業績、吸引新用戶及建立客戶關係，但該等辦事處的新用戶平均合約價值已有所增加，顯示我們通過與當地商業機構接洽而加強客戶服務的能力。同時，我們的武漢總部專注於相對較大規模的業務，該等業務具有更強購買力且要求具有更廣泛特色，導致平均支出增加。在未來，我們計劃主要加強現有辦事處的銷售隊伍，以進一步擴大客戶及地域覆蓋範圍並提高銷售業績。請參閱「未來計劃及[編纂]用途—[編纂]用途」。

以下中國區域地圖顯示出截至2023年12月31日我們的SaaS業務銷售辦事處所在位置。



業 務

我們通常基於直銷員工的績效向其提供月度獎勵。舉例而言，我們根據T雲及珍客標準版新簽訂的訂閱合約價值向直銷員工授予獎勵，比率主要介乎10%至30%。此外，我們就直銷員工以優惠價格與其相關現有客戶續簽的每份合約向其授予若干獎勵。我們的直銷人員的薪酬主要包括(i)基本工資、(ii)授予經理及董事的績效獎金，其金額按團隊績效釐定，及(iii)授予銷售人員的佣金，主要根據新簽訂的合約釐定，其次根據現有客戶的續約釐定。我們於2021年、2022年及2023年分別向直銷團隊發放績效獎金人民幣7.0百萬元、人民幣3.5百萬元及人民幣2.9百萬元，且於2021年、2022年及2023年，銷售佣金總額分別為人民幣18.1百萬元、人民幣17.4百萬元及人民幣20.0百萬元。2023年的獎勵增加主要是由於我們的新SaaS用戶數量增加。

渠道合作夥伴

我們主要通過內部直銷團隊銷售SaaS產品，但亦採用渠道合作夥伴模式，並向區域渠道合作夥伴銷售SaaS產品，區域渠道合作夥伴負責接收相關用戶的訂單及收款。我們並無與渠道合作夥伴的客戶訂立銷售協議。在渠道合作夥伴模式下，渠道合作夥伴協助我們向用戶營銷及推廣我們的SaaS產品。

下表載列我們於所示年度按銷售渠道劃分的SaaS產品分部收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
直銷	395,011	90.1	483,380	91.2	653,294	93.0
渠道合作夥伴	43,631	9.9	46,497	8.8	49,084	7.0
總計	<u>438,642</u>	<u>100.0</u>	<u>529,877</u>	<u>100.0</u>	<u>702,378</u>	<u>100.0</u>

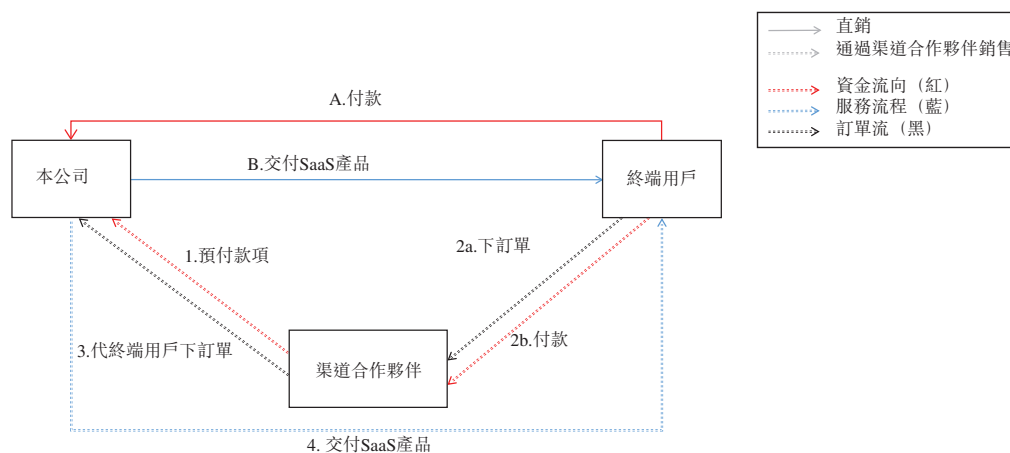
我們的區域渠道合作夥伴作為我們銷售SaaS產品的代理，主要因我們的SaaS產品無需區域渠道合作夥伴獨立提供任何實質實行或其他服務，並且我們負責運營及維持我們的SaaS產品和相關服務所基於的雲基礎設施，無論此類SaaS產品是否通過我們的直銷團隊或區域渠道合作夥伴銷售。因此，我們通過我們的區域渠道合作夥伴銷售SaaS產品產生的收入乃按向終端用戶收取的總金額確認，而支付予該等區域渠道合

業 務

作夥伴的佣金費用會確認為我們的銷售及營銷費用一部分。根據弗若斯特沙利文的資料，聘請當地渠道合作夥伴進行營銷是中國SaaS行業的標準行業慣例。

我們的渠道合作夥伴通常為企業服務提供商，其主要業務活動包括向各類中小企業提供培訓、諮詢及知識產權服務（例如商標註冊）。我們主要是為了利用其客戶群而聘請該等渠道合作夥伴，而彼等亦為我們的潛在客戶。根據弗若斯特沙利文的資料，營銷及銷售SaaS解決方案提供商通常與企業服務提供商合作作為渠道合作夥伴。該等提供商認為銷售營銷及銷售SaaS產品與其主要服務並無相抵觸，且通常將其作為增值服務的一部分提供，因為該等產品亦有助其客戶提高運營效率並解決業務流程中面臨的困難。

下圖說明通過直銷及與渠道合作夥伴銷售的交易流程：



與渠道合作夥伴的交易流程：

1. 渠道合作夥伴就SaaS產品的未來供應支付一次性預付款項。由於我們將會為渠道合作夥伴舉辦培訓課程而投入時間及產生經濟開支，我們要求支付預付款項作為保證金，以證明彼等承諾與我們合作。預付款項金額因渠道合作夥伴的地區而異，一般介乎人民幣50,000元至人民幣150,000元。根據弗若斯特沙利文的資料，我們與渠道合作夥伴的預付安排及相關金額與行業慣例一致。

業 務

2. 渠道合作夥伴負責獲取終端用戶，而終端用戶向渠道合作夥伴下達訂單，並根據我們向渠道合作夥伴提供的價目表支付SaaS產品的費用。
3. 渠道合作夥伴代終端用戶向我們下達訂單。
4. 我們負責向終端用戶交付SaaS產品並激活動戶賬戶。然後，我們從渠道合作夥伴的未結預付款結餘中扣除終端用戶支付的金額減去佣金。

我們擁有廣泛的渠道合作夥伴網絡。截至2021年、2022年及2023年十二月三十一日，我們分別有115個、119個及191個渠道合作夥伴。截至2023年12月31日，我們的渠道合作夥伴網絡覆蓋29個省份118個城市。我們認為我們龐大的渠道合作夥伴基礎的網絡效應有助於我們吸引新用戶及以具成本效益的方式推廣產品及服務。我們根據各種標準甄選渠道合作夥伴，其中包括能力和經驗以及銷售資源。據我們所知，我們所有的渠道合作夥伴均為獨立第三方。

下表列示所示年度渠道合作夥伴數量及其變動情況：

	截至12月31日 / 截至該日止年度		
	2021年	2022年	2023年
年初渠道合作夥伴數量	76	115	119
新增的渠道合作夥伴	88	69	111
離開的渠道合作夥伴	49	65	39
渠道合作夥伴淨增長 / (減少)	39	4	72
年末渠道合作夥伴數量	115	119	191

於往績記錄期，我們繼續加強渠道合作夥伴管理，並根據我們的銷售網絡擴張情況聘請新渠道合作夥伴。我們分別於2021年、2022年及2023年終止與49名、65名及39名渠道合作夥伴的合作，主要是由於彼等的銷售表現不盡人意。我們通常允許在合作終止時退還未下訂單的剩餘預付款項。於2021年、2022年及2023年，我們的渠道合作夥伴支付的一次性預付款項分別為人民幣22.4百萬元、人民幣12.7百萬元及人民幣27.8百萬元。2021年至2022年的預付款項減少主要是由於該年度聘用的新渠道合作夥伴較少。此乃由於渠道合作夥伴的銷售及營銷活動因疫情防控措施而中斷，使其難以吸引及留住客戶。2023年的預付款項增加與我們擴展業務及作出銷售努力導致的渠道合作夥伴增加一致。

業 務

與渠道合作夥伴簽訂的銷售協議

我們渠道合作夥伴協議的主要條款包括以下內容：

- **合作期限、續期及終止。** 渠道合作夥伴協議的期限通常為一年，倘雙方均未選擇終止，將自動續期一年。倘渠道合作夥伴違反義務或未能達成協定的銷售目標，我們有權終止協議。
- **指定營銷及銷售區域。** 我們對渠道合作夥伴指定可營銷及銷售我們產品及服務的地理區域。渠道合作夥伴通常不得在其指定區域以外進行營銷和銷售。
- **銷售目標。** 渠道合作夥伴須達成協議所訂明的針對中國不同城市的季度銷售目標。倘渠道合作夥伴未能達成其銷售目標，我們可能會將其降級或終止與其的業務關係。
- **按金。** 我們向渠道合作夥伴收取固定金額的按金，如協議並非因渠道合作夥伴的過錯而終止，則按金可予退還。
- **定價、付款及結算。** 我們釐定各SaaS產品的單價，並向渠道合作夥伴提供各產品的價目表。渠道合作夥伴須根據標價營銷我們的產品。渠道合作夥伴須於簽立協議後向我們支付一定金額的預付款，並不時就銷售我們的產品向我們支付額外的預付款。於往績記錄期，我們向渠道合作夥伴支付SaaS產品所列價格的一定百分比（通常介乎60%至70%）作為佣金。佣金乃就新客戶及現有客戶的續約按相同費率支付。我們於2021年、2022年及2023年分別向渠道合作夥伴支付佣金人民幣31.2百萬元、人民幣28.5百萬元及人民幣61.1百萬元。該增加主要歸因於2023年下半年通過渠道合作夥伴委聘的合約。根據弗若斯特沙利文的資料，我們支付予渠道合作夥伴的佣金通常與市場慣例一致。我們通常通過銀行轉賬與渠道合作夥伴結算付款。
- **退換貨政策。** 用戶開始使用產品後，我們通常不允許退換貨。
- **次級渠道合作夥伴。** 根據協議，渠道合作夥伴有權委聘次級渠道合作夥伴，並全權負責次級渠道合作夥伴的管理、銷售及營銷活動。於往績記錄期，我們的渠道合作夥伴並無委聘次級渠道合作夥伴。
- **排他性。** 在協議期限內，渠道合作夥伴不得營銷任何我們的競品。

業 務

管理渠道合作夥伴

維持強大的渠道合作夥伴網絡及與各渠道合作夥伴的高效工作關係對我們增加銷售及確保用戶滿意至關重要。我們選擇具有強大專業知識及良好往績記錄的渠道合作夥伴。我們不時就銷售目標、客戶反饋以及業務與服務能力審核渠道合作夥伴的表現。渠道合作夥伴不得在我們指定的區域以外進行銷售或推廣，亦須按照我們的標準價格銷售或推廣我們的SaaS產品。我們為渠道合作夥伴提供營銷支持及培訓，使其能夠更好地為用戶提供服務。當收到用戶或其他渠道合作夥伴有關服務欠佳的投訴時，我們會進行相應的調查，一經確認相關行為確已違反我們的客戶服務標準，則我們會通過調減費用或終止業務關係來處罰相關渠道合作夥伴。

我們認為我們的渠道合作夥伴網絡目前並未受到同業競爭行為影響，並採取以下措施防止渠道合作夥伴之間的同業競爭行為：(i)我們在銷售協議列明各渠道合作夥伴的指定區域，並禁止彼等在其他區域進行銷售或推廣；(ii)我們參考特定地區的經濟發展水平，在各個指定的地理區域限制渠道合作夥伴的數量；及(iii)我們已制定規則及程序，以避免同一指定區域內或不同指定區域的渠道合作夥伴之間發生同業競爭行為。我們的渠道合作夥伴嚴禁接觸其指定區域以外的客戶，並將對任何已認定的重大違反相關規定行為進行處罰。對於通過渠道合作夥伴招攬的用戶，我們的服務人員在激活賬戶時確認公司名稱和聯繫信息，並在提供後續服務或生成銷售收據時再次核對用戶的聯繫信息。因此，當用戶的身份或聯繫信息不符合相應渠道合作夥伴的授權區域時，我們可以認定渠道合作夥伴越區銷售。此外，我們的渠道合作夥伴需要根據我們的價目表銷售我們的產品，以避免在同一地理區域內互相競爭，且向終端客戶出售SaaS產品時一般不得以返利、折扣或其他獎勵方式變相降低售價。我們審查通過渠道合作夥伴招攬的用戶提供的產品訂單和合同中的售價，並監控渠道合作夥伴通過網站或其他方式發佈產品促銷時的廣告價格。當渠道合作夥伴的售價或廣告價格低於我們規定的價格時，將被視為違反規則，並將受到處罰。於往績記錄期，我們並無發現我們的渠道合作夥伴嚴重違反相關反同業競爭規則。

於協議期限內，渠道合作夥伴未經我們事先同意不得使用我們的註冊商標。渠道合作夥伴須根據我們提供的標價營銷我們的SaaS產品。我們有權參考現行市場價格在需要時調整標價。

業 務

我們認為，我們並無重大庫存風險，因為渠道合作夥伴通常須在我們向客戶發放產品之前向我們支付SaaS產品的價格。渠道合作夥伴模式亦不存在渠道壓貨風險，因為我們（而非渠道合作夥伴）會負責直接向客戶交付SaaS產品。

精準營銷業務

我們並無就精準營銷服務業務委聘渠道合作夥伴，而是通過我們的直銷團隊獲取廣告客戶（包括廣告主及代若干廣告主行事的廣告代理）。我們在上海、廣州及無錫設立了精準營銷業務銷售辦事處，這些城市的企業家通常對廣告服務有強烈的需求，使我們能夠有效地與潛在及現有的廣告客戶建立聯繫。我們通過不同方法招攬客戶，包括通過致電及拜訪、線上營銷活動以及客戶和媒體平台轉介直接獲取客戶。此外，我們通過線下營銷活動招攬客戶，包括行業展覽、商業峰會及現場拜訪。我們的銷售人員會拜訪潛在客戶，藉以了解對方的需求，並將有關需求與我們的服務進行配對。我們的客服團隊負責售後服務及客戶維護，包括日常維護、交付材料的製作及優化廣告賬戶運營，包括廣告投放策略。公司層面方面，我們組織客戶沙龍活動以分享行業信息、竞品信息，及時傳達媒體平台的最新政策及策略。

營銷及品牌推廣

我們已成立營銷及公共關係部，負責提升品牌知名度、推廣新產品及現有產品及解決方案、維護我們與業務合作夥伴的關係、管理公共關係以及建立及維護生態系統。我們提升本公司在各行業的品牌知名度，以拓展潛在市場。我們為營銷工作進行了全面戰略部署，包括品牌知名度建設、公共關係管理、需求挖掘以及業務合作及夥伴關係建設。

客戶

我們的主要客戶為(i)購買我們SaaS產品的企業，及(ii)購買我們精準營銷服務的廣告客戶。我們擁有龐大的客戶群，並不依賴特定垂直行業的用戶。於往績記錄期各年度，我們最大客戶產生的收入分別佔我們於該等年度收入總額的12.5%、24.5%及24.5%。於往績記錄期各年度，我們五大客戶產生的收入分別佔我們於該等年度收入總額的40.5%、50.0%及42.6%。據我們所知，概無我們的主要客戶與我們、我們的附屬公司、我們的股東、董事或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人有任何過往或現時關係（包括但不限於家族、業務、融資、僱傭或其他方面）。

業 務

我們的營銷SaaS產品主要以B2B企業為目標客戶，而B2B企業的客户通常是企業或高價值個人，主要來自機械製造、化工及專業服務行業。該等B2B企業業務的一般特點是交易頻率低、每筆交易的平均支出高、決策過程嚴格且談判週期相對較長。該等客戶需要與其潛在及現有客戶建立有意義且持久的關係，提供有競爭力的產品或服務並鼓勵重複購買。

我們的銷售SaaS產品主要面向各行各業的B2B及B2C企業，如零售、汽車及信息技術行業。我們銷售SaaS產品的典型客戶擁有龐大銷售團隊，需要對其銷售人員進行更為系統化的管理及授權。該等客戶通常迫切需要提升銷售管理及客戶運營的效率。

我們的精準營銷業務覆蓋不同行業的廣告客戶，包括電商平台、快速消費品（美容、個人護理、食品飲料、服裝及日用品）、醫療保健、遊戲、娛樂及社交媒體。我們的客戶包括上市公司及行業領先企業。我們不時審閱客戶資料，藉以提高運營效率及盈利能力。

於2021年、2022年及2023年，來自SaaS業務經常性客戶的收入分別佔我們於各年度來自SaaS業務的總收入的約51%、74%及66%，而來自精準營銷服務經常性客戶的收入分別佔於各年度精準營銷服務總收入的69%、96%及96%。指定財政年度的經常性客戶是指在目前及上一個財政年度均產生收入的客戶。

截至2021年12月31日止年度

客戶 ⁽¹⁾	所提供主要服務／產品	銷售金額 (人民幣千元)	佔收入		信貨期	付款方法	客戶背景	業務關係 起始年份
			百分比					
客戶A	精準營銷服務	109,720	12.5		每月結算；15天內付款	銀行轉賬	客戶A為一家遊戲研發及運營公司，於2010年在上海成立，註冊資本為人民幣360.0百萬元。客戶A開發的遊戲涵蓋休閒運動、收集闖關、策略類型，在全球200多個國家和地區發行。	2021年

業 務

客戶 ⁽¹⁾	所提供主要 服務／產品	銷售金額 (人民幣千元)	佔收入 百分比	信貸期	付款方法	客戶背景	業務關係 起始年份
客戶B	精準營銷服務	96,169	11.0	收到發票後10天內付款	銀行轉賬	客戶B為一家專注於數字閱讀內容製作及發行的公司，於2011年在北京成立，註冊資本為人民幣45.6百萬元。其已開發三個數字閱讀品牌，並與300多家內容生成公司合作。	2020年
客戶C	精準營銷服務	62,790	7.2	每月結算；15天內付款	銀行轉賬	客戶C為一家大型中國美容集團，於2016年在廣州成立，註冊資本為513.8百萬美元。其擁有多個國內外知名化妝品及皮膚護理品牌。客戶C的最終控股公司於2020年在紐約證券交易所上市。	2020年
公司E	精準營銷服務 及SaaS	47,412	5.4	每月結算；收到發票後5 天內付款	銀行轉賬	公司E是一家在開曼群島註冊成立並於2019年在香港聯交所上市的公司，其美國預託證券於2014年在紐約證券交易所上市。公司E的業務包括商業、雲計算、數字媒體和娛樂及創新計劃。	2020年
客戶D	精準營銷服務	38,164	4.4	收到發票後45天內付款	銀行轉賬	客戶D為一家於2007年在上海成立的外資教育公司，註冊資本為人民幣19.0百萬元。其是一家知名的教育培訓公司，提供各種教育服務，包括語言學習、海外遊學及文化交流計劃。	2017年
總計		<u>354,255</u>	<u>40.5</u>				

業 務

截至2022年12月31日止年度

客戶	所提供主要 服務／產品	佔收入		信貨期	付款方法	客戶背景	業務關係 起始年份
		銷售金額 (人民幣千元)	百分比				
客戶B	精準營銷 服務	279,782	24.5	每月結算；收到發票後20天內 付款	銀行轉賬	客戶B為一家專注於數字閱讀 內容製作及發行的公司，於 2011年在北京成立，註冊資 本為人民幣45.6百萬元。其 已開發三個數字閱讀品牌， 並與300多家內容生成公司 合作。	2020年
客戶F	精準營銷 服務	129,009	11.3	每月結算；下下個月底前付款	銀行轉賬	客戶F為一家軟件及信息技術服 務公司，於2014年在蘇州成 立，註冊資本為人民幣10.0 百萬元。客戶F的最終控股 公司（主要從事網絡遊戲的 研發、運營及發行業務）於 2015年在深圳證券交易所上 市。	2018年
客戶G	精準營銷 服務	120,274	10.5	每月結算；收到發票後下下個 月底前付款	銀行轉賬	客戶G為一家移動互聯網公司， 於2017年在廣州成立，註冊 資本為人民幣1.0百萬元。其 主要為企業提供品牌推廣及 資源整合服務，並與主要領 先媒體平台合作。	2017年
公司E	精準營銷 服務及 SaaS	36,295	3.2	每月結算；收到發票後5天內付 款	銀行轉賬	公司E是一家在開曼群島註冊成 立並於2019年在香港聯交所 上市的公司，其美國預託證 券於2014年在紐約證券交易 所上市。公司E的業務包括 商業、雲計算、數字媒體和 娛樂及創新計劃。	2020年

業 務

客戶	所提供主要 服務／產品	估收入		信貸期	付款方法	客戶背景	業務關係 起始年份
		銷售金額 (人民幣千元)	百分比				
客戶H	精準營銷 服務	6,013	0.5	每月結算；下個月第5日付款	銀行轉賬	客戶H為一家數字營銷公司，於2021年在深圳成立，註冊資本為人民幣1.0百萬元。其專注於社交媒體廣告營銷業務，並與領先的電子商務公司合作。	2022年
總計		<u>571,373</u>	<u>50.0</u>				

截至2023年12月31日止年度

客戶	所提供主要 服務／產品	估收入		信貸期	付款方法	客戶背景	業務關係 起始年份
		銷售金額 (人民幣千元)	百分比				
客戶B	精準營銷 服務	302,252	24.5	每月結算；收到發票後20天內付款	銀行轉賬	客戶B為一家專注於數字閱讀內容製作及發行的公司，於2011年在北京成立，註冊資本為人民幣45.6百萬元。其已開發三個數字閱讀品牌，並與300多家內容生成公司合作。	2020年
客戶F	精準營銷 服務	142,782	11.6	每月結算；下下個月底前付款	銀行轉賬	客戶F為一家軟件及信息技術服務公司，於2014年在蘇州成立，註冊資本為人民幣10.0百萬元。客戶F的最終控股公司（主要從事網絡遊戲的研發、運營及發行業務）於2015年在深圳證券交易所上市。	2018年

業 務

客戶	所提供主要 服務／產品	估收入		信貸期	付款方法	客戶背景	業務關係 起始年份
		銷售金額 (人民幣千元)	百分比				
客戶I ⁽²⁾	精準營銷 服務及 SaaS	28,927	2.3	每月結算；180天內付款	銀行轉賬	客戶I為一家軟件及信息技術服務公司，於2016年在上海成立，註冊資本為人民幣10.0百萬元。	2018年
客戶J ⁽²⁾	精準營銷 服務及 SaaS	26,127	2.1	每月結算；180天內付款	銀行轉賬	客戶J為一家專門從事計算機互聯網技術領域的技術開發、技術諮詢及技術服務的公司，於2010年在上海成立，註冊資本為人民幣0.5百萬元。	2018年
公司E	精準營銷 服務及 SaaS	24,676	2.0	每月結算；收到發票後5天內付款	銀行轉賬	公司E是一家在開曼群島註冊成立並於2019年在香港聯交所上市的公司，其美國預託證券於2014年在紐約證券交易所上市。公司E的業務包括商業、雲計算、數字媒體和娛樂及創新計劃。	2020年
總計		<u>524,764</u>	<u>42.6</u>				

附註：

- (1) 由於該等客戶並未同意於本文件中披露身份，故彼等已匿名處理。
- (2) 客戶I及J購買了精準營銷服務以及珍客專業版。對於SaaS解決方案，交易按月結算，因為銷售轉換和促銷功能下的數據使用乃持續產生的。

截至最後實際可行日期，概無董事、其聯繫人或擁有或據董事所知擁有我們5%以上已發行股本的任何股東於我們的五大客戶中擁有任何權益。

業 務

客戶成功

我們高度重視客戶的成功。我們的客戶成功團隊在15個城市部署超過170名員工，團隊致力協助用戶通過一站式營銷和銷售SaaS產品獲取最大價值，並建立覆蓋全客戶體驗的標準化客戶服務流程。銷售團隊專注於獲取新用戶，而我們的客戶成功團隊則致力於提供初始銷售以外的長期服務，以推動經常性購買、探索交叉銷售及追加銷售機會，並鼓勵用戶轉介。我們致力解決用戶的關注和需求，積極收集反饋並採取行動改進和維護長期用戶關係。客戶服務的關鍵步驟包括：

- 協助用戶根據其需求選擇功能模塊產品，奠定良好用戶體驗的基礎；
- 舉辦線上培訓課程，協助用戶在短時間內熟悉我們的SaaS功能模塊矩陣，並將產品價值最大化；
- 收集用戶的反饋，以了解彼等在業務增長的各個階段不斷變化的需求，促進我們研發團隊持續進行模塊和軟件升級；及
- 積極跟進以收集用戶反饋。

我們已為我們的客戶成功團隊制定具有詳細時間表的客戶管理行動計劃，以開展各種銷售活動。人工智能評估報告讓用戶可以直接查看和分析其改進，並通過充分發掘其所訂閱功能模塊的潛力，助其建立營銷和銷售能力。我們憑藉上述計劃提高用戶對我們營銷和銷售SaaS產品的理解，調動其訂閱新模塊及其他服務的意願。此外，我們根據用戶的使用頻率和反饋，為用戶提供滿足特定需求的針對性售後服務。通過與用戶的持續互動，我們的客戶成功團隊收集有關使用我們SaaS產品的反饋，為我們的研發團隊提供未來產品開發的見解。此外，我們建立了內部流程來處理客戶投訴，包括收到投訴後記錄詳細資料、確定解決方案以及由部門經理確認結果。整個流程旨在確保每項投訴均得到適當處理及回應。於往績記錄期，我們並無遇到重大客戶投訴。

業 務

第三方支付安排

背景

於往績記錄期，我們的若干客戶（「**相關客戶**」）透過第三方支付人與我們結算其款項（「**第三方支付安排**」）。於2021年及2022年，相關客戶數目分別為4,054名及2,226名，而該等年度第三方支付人數目分別超過4,000名及2,000名。於2021年及2022年，第三方支付總額為人民幣141.6百萬元及人民幣74.0百萬元，分別約佔我們於相關年度自所有客戶收到付款總額的2.7%及1.1%。於往績記錄期，第三方支付金額佔支付總額的百分比一直在下降，原因是我們對此類安排施加了更嚴格的限制。於往績記錄期，概無個別相關客戶透過第三方支付對我們的收入做出重大貢獻。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，除接受有關款項外，我們並無積極開展任何第三方支付安排，亦無參與任何其他形式的有關安排。此外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並未向任何相關客戶或第三方支付人提供任何貼現、佣金、返利及其他利益，以促使或鼓勵第三方支付安排。

於往績記錄期，84.6%的第三方支付人為與相關客戶有關的人士或與相關客戶有關的實體，包括(i)為與相關客戶有關的人士，如法定代表、董事、高級管理層、個人股東、僱員及親屬；及(ii)為與相關客戶有關的實體，例如公司股東、同系附屬公司、擁有重疊股東的實體。於往績記錄期，作為關聯方的第三方支付人作出的第三方支付總額為人民幣182.5百萬元。此外，15.4%的第三方支付人為相關客戶的業務夥伴，與相關客戶有其他業務交易，並促成付款安排以結付未償還的應付款項，於往績記錄期第三方支付款項合共人民幣33.1百萬元。董事已確認，於往績記錄期，第三方支付安排所涉及的相關客戶及第三方支付人為獨立第三方，而與我們、我們的附屬公司、我們的股東、董事、高級管理層或彼等各自的任何聯繫人並無任何過往或當時的關係（包括但不限於家族、業務、融資、僱傭或其他方面）。

業 務

使用第三方支付安排的原因

於往績記錄期，相關客戶主要為小型公司。根據弗若斯特沙利文的資料，該等實體通過第三方支付人向其供應商及服務提供商結算付款我們在中國所營運的行業中屬相對常見的做法。我們的相關客戶通過第三方支付人結算彼等與我們的付款主要由於我們的相關客戶主要以小規模或個人獨資企業的形式經營其業務並傾向為方便資金流而通過第三方支付人的銀行賬戶結算款項。

緩解措施

為就第三方支付安排有關的風險保障我們，我們已實施一系列緩解措施。我們要求相關客戶向我們提供相關資料，其中包括進行第三方支付安排的原因及所涉及第三方支付人的身份。此外，我們要求相關客戶向我們提供付款委託函（「委託函」）。委託函通常列明(i)相關客戶根據與我們訂立的原協議條款將其付款責任委託予有關第三方支付人；及(ii)相關客戶及第三方支付人承擔有關第三方支付安排的所有風險，解除我們因有關安排可能產生的任何糾紛的責任。就大部分第三方支付安排而言，我們要求相關客戶及相關第三方支付人簽署我們提供的委託函範本，其中包括相關第三方支付人應清楚確認支付金額，並同意與相關客戶共同承擔付款責任，且於任何情況下不得要求還款。據中國法律顧問告知，一旦生效，相關客戶及相關第三方支付人簽署載列共同付款責任的委託函將對相關第三方支付人構成有效及具約束力的責任。我們的中國法律顧問進一步確認，第三方支付安排自身在所有重大方面並無違反或規避適用的中國法律及法規（包括反洗錢法律），惟收取款項僅作結清貨物或服務的銷售，並與任何犯罪或非法所得或收益無關。於往績記錄期，就付款金額而言，共計9.3%的第三方支付仍未獲委託函。

此外，我們實行了解你的客戶（「KYC」）程序，以全面了解相關客戶的身份、業務或僱傭資料及資金來源，並防止欺詐或洗錢以及恐怖主義融資犯罪。在接納任何第三方支付付款之前，我們會將有關付款資料與我們系統內記錄的資料進行核實，確保有關付款乃通過適用函件內確認的相關第三方支付人賬戶結付。鑒於未涉及委託函的付款金額有限，且我們已終止所有第三方支付安排，我們認為，上述強化的內部控制措施可有效且充分防止未經授權的第三方支付及其相關風險。

業 務

加強內部控制措施並終止第三方支付安排

我們的董事負責制定並監督內部控制措施的實施及我們質素管理系統的有效性。我們亦成立由三名獨立非執行董事組成的審核委員會，致力於確保監管合規程序及內部控制系統的合適及有效性。請參閱「董事及高級管理層」。為防範再度發生第三方支付安排及其潛在風險，我們已實施加強的內部控制措施。我們自2023年1月1日起已終止所有第三方支付安排且未來我們將不會訂立類似的第三方支付安排。僅於我們的財務部門核實來自客戶的企業賬戶付款後，我們方會交付我們的SaaS產品及服務。此外，就所有新獲得的客戶而言，我們根據營業執照驗證客戶的支付賬戶信息。倘我們收到來自第三方支付人賬戶的付款，我們的營銷部門將退款並告知客戶及第三方支付人有關安排不再獲受理。由於相關客戶於往績記錄期的付款貢獻相對不重大，我們相信終止第三方支付安排不會對我們的財務及營運狀況造成重大影響。

供應商

我們的主要供應商為媒體平台以及硬件和系統供應商。於往績記錄期各年度，我們最大供應商的收費分別佔我們於該等年度銷售成本的59.5%、87.3%及83.2%。於往績記錄期各年度，我們五大供應商的收費分別佔我們於該等年度銷售成本的90.3%、92.4%及91.7%。據我們所知，概無我們的主要供應商與我們、我們的附屬公司、我們的股東、董事或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人有任何過往或現時關係（包括但不限於家族、業務、融資、僱傭或其他方面）。

業 務

截至2021年12月31日止年度

供應商 ⁽¹⁾	所採購主要 服務／產品	採購金額 (人民幣千元)	佔銷售成本 百分比	信貸期	付款方法	供應商背景	業務關係 起始年份
供應商A	媒體資源	237,545	59.5	每月結算； 28天內付款	銀行轉賬	供應商A是一家中國領先的互聯網科技公司，經營短視頻發佈平台，於2016年在北京成立，註冊資本為人民幣100百萬元。其在中國移動互聯網市場具有主導地位及較大的市場份額。我們主要通過供應商A的短視頻發佈平台為精準營銷業務的廣告客戶投放廣告。	2018年
供應商B	媒體資源	106,887	26.8	預先付款	銀行轉賬	供應商B為一家中國跨國科技及娛樂集團及控股公司，於1998年成立，總部位於深圳。供應商B主要提供在線通訊及社交媒體服務。於2004年在香港聯交所上市。	2021年
供應商C	媒體資源	6,572	1.6	預先付款	銀行轉賬	供應商C為一家在線營銷公司，於2016年在無錫成立，註冊資本為人民幣0.1百萬元。供應商C的在線營銷業務主要包括搜索引擎營銷、內容營銷、小程序開發及網站建設服務。其主要為我們的T雲產品提供服務。	2018年
供應商D	媒體資源	5,527	1.4	預先付款	銀行轉賬	供應商D是一家專門從事互聯網相關服務及產品的科技公司，於2000年在北京成立，註冊資本為45.2百萬美元。其運營中國領先的搜索引擎平台，及從事人工智能、自動駕駛及在線娛樂服務。供應商D的最終控股公司於2021年在香港聯交所上市，其美國預託證券於2005年在納斯達克股票市場上市。	2018年

業 務

供應商 ⁽¹⁾	所採購主要 服務／產品	佔銷售成本		信貸期	付款方法	供應商背景	業務關係 起始年份
		採購金額 (人民幣千元)	百分比				
供應商F	硬件採購	3,821	1.0	不適用	銀行轉賬	供應商F為一家建築公司，於2020年在上海成立，註冊資本為人民幣5.0百萬元。我們與供應商F就硬件採購訂立協議，有效期為2020年9月至2023年8月。	2020年
總計		<u>360,352</u>	<u>90.3</u>				

截至2022年12月31日止年度

供應商	所採購主要 服務／產品	佔銷售成本		信貸期	付款方法	供應商背景	業務關係 起始年份
		採購金額 (人民幣千元)	百分比				
供應商A	媒體資源	508,479	87.3	每月結算； 28天內付款	銀行轉賬	供應商A是一家中國領先的互聯網科技公司，經營短視頻發佈平台，於2016年在北京成立，註冊資本為人民幣100百萬元。其在中國移動互聯網市場具有主導地位及較大的市場份額。我們主要通過供應商A的短視頻發佈平台為精準營銷業務的廣告客戶投放廣告。	2018年
供應商B	媒體資源	12,171	2.1	預先付款	銀行轉賬	供應商B為一家中國跨國科技及娛樂集團及控股公司，於1998年成立，總部位於深圳。供應商B主要提供在線通訊及社交媒體服務。於2004年在香港聯交所上市。	2021年

業 務

供應商	所採購主要 服務／產品	佔銷售成本		信貨期	付款方法	供應商背景	業務關係 起始年份
		採購金額 (人民幣千元)	百分比				
供應商C	媒體資源	10,768	1.8	預先付款	銀行轉賬	供應商C為一家在線營銷公司，於2016年在無錫成立，註冊資本為人民幣0.1百萬元。供應商C的線上營銷業務主要包括搜索引擎營銷、內容營銷、小程序開發及網站建設服務。其主要為我們的T雲產品提供服務。	2018年
供應商D	媒體資源	4,842	0.8	預先付款	銀行轉賬	供應商D是一家專門從事互聯網相關服務及產品的科技公司，於2000年在北京成立，註冊資本為45.2百萬美元。其運營中國領先的搜索引擎平台，亦從事AI雲、智能駕駛及在線娛樂服務。供應商D的最終控股公司於2021年在香港聯交所上市，其美國預託證券於2005年在納斯達克股票市場上市。	2018年
供應商G	媒體資源	1,980	0.3	於下月底前 每月付款	銀行轉賬	供應商G為一家於2009年在上海成立的外商投資廣告公司，註冊資本為1.0百萬美元。供應商G的最終控股公司，經營全球領先的搜索引擎平台，主要專注於在線廣告、搜索引擎技術、雲計算及若干人工智能相關服務，並於2004年在納斯達克股票市場上市。	2013年
總計		<u>538,240</u>	<u>92.4</u>				

業 務

截至2023年12月31日止年度

客戶	所採購主要 服務／產品	佔銷售成本		信貨期	付款方法	供應商背景	業務關係 起始年份
		採購金額 (人民幣千元)	百分比				
供應商A	媒體資源	437,564	83.2	每月結算； 28天內付款	銀行轉賬	供應商A是一家中國領先的互聯網科技公司，經營短視頻發佈平台，於2016年在北京成立，註冊資本為人民幣100百萬元。其在中國移動互聯網市場具有主導地位及較大的市場份額。我們主要通過供應商A的短視頻發佈平台為精準營銷業務的廣告客戶投放廣告。	2018年
公司E	廣告數據服務	20,009	3.8	不適用 ⁽²⁾	銀行轉賬	公司E是一家在開曼群島註冊成立並於2019年在香港聯交所上市的公司，其美國預託證券於2014年在紐約證券交易所上市。公司E的業務包括商業、雲計算、數字媒體和娛樂及創新計劃。	2020年
供應商C	媒體資源	11,422	2.2	預先付款	銀行轉賬	供應商C為一家在線營銷公司，於2016年在無錫成立，註冊資本為人民幣0.1百萬元。供應商C的在線營銷業務主要包括搜索引擎營銷、內容營銷、小程序開發及網站建設服務。其主要為我們的T雲產品提供服務。	2018年

業 務

客戶	所採購主要 服務／產品	佔銷售成本		信貸期	付款方法	供應商背景	業務關係 起始年份
		採購金額 (人民幣千元)	百分比				
供應商B	媒體資源	6,708	1.3	預先付款	銀行轉賬	供應商B為一家中國跨國科技及娛樂集團及控股公司，於1998年成立，總部位於深圳。供應商B主要提供在線通訊及社交媒體服務。於2004年在香港聯交所上市。	2021年
供應商D	媒體資源	6,569	1.2	預先付款	銀行轉賬	供應商D是一家專門從事互聯網相關服務及產品的科技公司，於2000年在北京成立，註冊資本為45.2百萬美元。其運營中國領先的搜索引擎平台，及從事人工智能、自動駕駛及在線娛樂服務。供應商D的最終控股公司於2021年在香港聯交所上市，其美國預託證券於2005年在納斯達克股票市場上市。	2018年
總計		482,272	91.7				

附註：

- (1) 由於該等供應商並未同意於本文件中披露身份，故彼等已匿名處理，而我們有合約責任不披露若干供應商的身份。
- (2) 截至最後實際可行日期，我們尚未與公司E的相關實體協定相關服務協議的信貸條款。

業 務

於往績記錄期，公司E為我們於2021年至2023年的其中一名五大客戶，分別佔我們於2021年、2022年及2023年收入的5.4%、3.2%及2.0%，其採購我們在線廣告分發服務及SaaS產品；公司E亦為我們2021年精準營銷服務下及往績記錄期SaaS業務下廣告數據服務的供應商，分別佔我們2021年、2022年及2023年銷售成本的0.6%、0.1%及3.8%，並於2023年成為我們其中一名五大供應商。公司E為一家從事若干媒體平台運營的中國科技公司，其運營不同業務的附屬公司購買我們的SaaS產品及在線廣告分發服務，以解決彼等各自的業務需求。根據弗若斯特沙利文的資料，媒體平台於有營銷產品及服務的廣告需求時成為廣告商乃為精準營銷產業的慣例。此外，我們自公司E採購廣告數據服務（主要涉及其運營的媒體平台的行為數據（不含個人數據）），以提升我們SaaS產品在該等媒體平台上的表現。公司E利用我們的SaaS產品在各種線上媒體渠道上推廣及擴大其媒體平台及產品的線上曝光度。公司E的不同附屬公司為我們提供廣告數據服務並使用我們的SaaS產品，因此，我們於往績記錄期向客戶E提供產品及／或服務獨立於我們向客戶E購買產品和／或服務。

下表載列所示年度公司E的採購額及銷售額：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
銷售額			
– SaaS業務	25,631	23,807	19,966
– 精準營銷服務	21,781	12,488	4,710
採購額			
– SaaS業務	532	421	20,009
– 精準營銷服務	1,688	–	–

截至最後實際可行日期，概無董事、其聯繫人或擁有或據董事所知擁有我們5%以上已發行股本的任何股東於我們的五大供應商中擁有任何權益。

業 務

我們與供應商A的關係

我們的精準營銷服務主要依賴供應商A，供應商A為中國領先互聯網科技公司，按2023年平均每日活躍用戶(DAU)計，經營中國最大的短視頻發佈平台。2022年，按營銷總賬單計，供應商A在中國在線短視頻平台行業的市場份額約為75%。根據弗若斯特沙利文的資料，由於供應商A的短視頻發佈平台在中國移動互聯網市場佔據主導地位及較大市場份額，精準營銷服務提供商(如我們)通常會從其獲得大量流量。鑒於供應商A通過精準營銷服務提供商(如我們)與眾多廣告主合作，故此與供應商A合作非常重要。這使我們能夠提供便捷有效的在線營銷內容交付服務，以增加在供應商A的在線內容發佈平台上投放廣告的客戶的營銷收益為目標。供應商A的媒體平台通常擁有強大社交媒體影響力及龐大用戶群，這使該等媒體平台成為目標受眾主要為個人消費者的廣告客戶的理想選擇。因此，精準營銷服務提供商依賴供應商A的在線短視頻平台獲取用戶流量及投放短視頻廣告乃屬常見情況。

我們自2018年以來一直與供應商A合作，並通過供應商A的短視頻發佈平台投放廣告產生了來自精準營銷業務的廣告客戶的大量收入。於2021年、2022年及2023年，我們與供應商A的總支出分別為人民幣3,769.8百萬元、人民幣4,591.6百萬元及人民幣5,372.6百萬元，分別佔我們各年度總支出的82.8%、79.4%及86.4%。此外，於2021年、2022年及2023年，向供應商A作出的採購額分別為人民幣237.5百萬元、人民幣508.5百萬元及人民幣437.6百萬元，分別佔我們各年度銷售成本的59.5%、87.3%及83.2%，主要為廣告流量成本。此外，我們的營銷SaaS產品通過彼等在供應商A媒體平台的賬戶發佈內容，幫助用戶利用免費互聯網流量。請參閱「—我們的產品及服務」。

與供應商A訂立的協議的主要條款

我們與供應商A訂立須每年續期的年度框架協議。就各個廣告活動而言，我們向供應商A下達廣告活動訂單，當中概述活動詳情，如內容發佈平台、廣告主、定價模式、付款及結算條款。根據弗若斯特沙利文的資料，在線廣告行業中，媒體平台通常不會訂立有義務提供廣告流量的長期供應協議，而我們與供應商A的安排符合行業慣例。我們與供應商A訂立的年度框架協議一般包括以下主要條款：

- **期限。** 初始期限一般為一年，在雙方同意下可予續期。

業 務

- **廣告內容。**我們須確保我們的廣告客戶為合資格實體，且在媒體平台上投放的內容並無虛假、欺詐或誤導。此外，我們應確保在媒體平台上投放的內容不會違反任何適用法律、法規或媒體平台的內部政策，且不會侵犯任何第三方的權利。我們已針對廣告業務合規性實施一系列內部控制措施，請參閱「**精準營銷 – 精準營銷服務業務下廣告法的合規情況**」。
- **定價、付款及結算。**我們與供應商A訂立的協議規定流量獲取的定價基準。供應商A報告的實際流量支出數據通常用作結算的依據。我們通常有權委聘獨立第三方廣告核實服務提供商監控及核實流量。根據與供應商A的協議，我們為廣告客戶開設及運營賬戶。我們負責在投放廣告前為該等賬戶充值，通常在與供應商A確認實際流量獲取成本的總支出後安排按月結算。
- **保密性。**除法律另有規定或經另一方書面同意外，各方應對其履行相關協議時獲得的任何信息保密。
- **政策修改。**供應商A有權因商業或監管合規需要單方面修改政策，包括但不限於有關平台准入、廣告設計標準、廣告審查及保證金的政策。
- **終止。**年度框架協議可(i)於發生不可抗力事件時；(ii)在嚴重違約的情況下由非違約方；或(iii)由供應商A發出一個月書面通知終止。

與供應商A的持續關係

自2018年業務關係開始以來，我們一直與供應商A保持穩定的合作關係。董事確認，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們與供應商A之間並無任何重大糾紛。

我們認為，我們是供應商A的重要業務合作夥伴，且並不知悉在可預見的未來出現任何會對我們的合作產生重大不利影響的問題。我們廣泛的客戶群將有助於豐富供應商A的生態系統，且我們的內容及精準交付將改善供應商A最終用戶的體驗。我們已為精準營銷服務業務建立龐大且多元化的客戶群，在服務支付意願強的領先企業方面擁有良好往績。我們所服務的廣告客戶數目持續增長，於2021年、2022年及2023年分別達到845名、998名及1,042名。隨著市場參與者在行業中建立更強大的影響力，廣告

業 務

客戶在決定建立及維持業務關係時考慮其他屬性的可能性更大。我們憑藉經驗豐富的管理團隊、深厚的行業專業知識、對客戶營銷策略的深刻理解，以及在服務龐大客戶群方面的豐富經驗來建立競爭優勢。此外，我們擁有強大的技術能力和基礎設施，使我們能夠有效地為客戶發佈廣告並不斷優化營銷效果。我們相信，該等特性有助我們與現有客戶建立穩固關係並擴大客戶群，持續為供應商A帶來價值。

此外，我們期望進一步加強與供應商A的合作，並繼續協助我們的廣告客戶在領先媒體平台上準確有效地觸達目標受眾。於往績記錄期各年度，我們均獲評為供應商A的核心合作夥伴之一，而我們的運營團隊已從供應商A獲得有關信息流營銷、內容創意及網絡直播的各種專業認證。於2023年，我們被評為供應商A二十大生態合作夥伴之一，此乃對我們通過密切合作為彼等數字營銷生態系統發展做出貢獻的認可。因此，我們與其他行業參與者相比可能擁有一連串優勢，包括指定服務人員確保業務關係長遠穩固、有利付款期限及信用額度及測試新產品及功能的機會。我們亦有權使用API接口進行技術開發，為每個消費者創建獨一的標識符，併發送與後續交易相關的行為數據，使我們能夠分析營銷活動成效並改進服務。憑藉我們的技術能力，我們正與供應商A進一步合作，探索跨多個平台運營場景的新型深度電商廣告解決方案，以通過提高自動化水平協助客戶提高整體轉化準確性及降低溝通成本為目標。

鑒於上述情況，我們認為我們已成為供應商A的寶貴業務合作夥伴，並已建立穩定的合作關係，這可以從我們與彼等的業務增加得以反映。我們能夠在供應商A的媒體平台上投放大規模、具吸引力及有效的在線廣告，並為我們的廣告客戶吸引大量訪客及潛在終端消費者。因此，我們認為在可預見的未來我們與供應商A的關係不大可能出現重大不利變動或終止。

據董事所深知，主要媒體平台運營商（如供應商A）一般不會禁止服務提供商（如我們）與其他廣告發佈服務提供商或代理商訂立流量獲取及返利安排。倘我們與供應商A的業務關係終止，我們相信能夠通過與一級代理訂立購買流量及賺取返利的安排，獲得供應商A的媒體資源，且即使我們通過上述一級代理間接獲得服務，供應商A拒絕提供服務的機會不大。我們認為，該事件不大可能對我們向主要廣告客戶提供優質服務或與彼等維持關係的能力造成重大不利影響。我們亦將通過利用我們的採購規模賺取令人滿意的返利來實現盈利。

業 務

同時，倘我們無法與供應商A維持業務關係，我們可能難以及時為我們的精準營銷服務尋找替代內容分發渠道。然而，與供應商A的業務關係終止不大可能對我們的SaaS業務產生影響，因該業務不需要我們從供應商A獲得流量。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－於往績記錄期，我們依賴數量有限的媒體平台為客戶投放廣告。倘我們未能維持與該等媒體平台的業務關係，我們的品牌、業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響」。

媒體平台多元化

我們通過尋求與其他主要行業參與者合作的機會，努力減少對供應商A的依賴。我們將媒體平台基礎多元化，並與中國及全球多個知名媒體平台合作，涵蓋社交網絡、即時通訊、搜索引擎及短視頻媒體平台。例如，於2021年，我們開始與供應商B（一家中國領先互聯網技術公司，主要提供在線通訊及社交媒體服務，於2021年、2022年及2023年為我們主要供應商之一）建立業務關係。我們預期將加強與其他媒體平台運營商的合作，並在未來在各種社交媒體平台上擴展我們的精準營銷服務。

我們的技術及基礎設施

雲計算

我們高度重視雲計算技術並一直對其進行投入。為了向我們基於雲的產品及服務組合提供穩定性能，我們開發多層技術基礎設施，包括(i)技術基建層，作為提供計算資源的基礎數據層；(ii)數據中台層，用於數據及基本模塊；及(iii)SaaS層，用於功能模塊開發能力。

技術基建層

我們技術基建層的主要特點載列如下：

- **可靠性及可用性。**我們建立了高度冗餘的架構，以確保我們信息技術基礎設施的可靠性。我們的內部網絡配備了多項安全措施，未經授權無法訪問數據庫，並使用複雜的安全程序進行內外部通信及加密數據傳輸。我們亦使用防火牆防止未經授權訪問我們的系統。此外，我們亦設有自動監控系統，以監控我們業務運營及信息技術基礎設施的關鍵指標，任何指標超過

業 務

安全限制即會觸發警報，使我們能夠快速應對緊急情況。於往績記錄期，我們並無經歷任何重大服務中斷、系統停機、對我們的軟件或網站的攻擊或對我們的業務運營造成重大不利影響的其他營運問題。

- **安全。**我們的平台已獲得國家網絡安全等級保護三級認證。T雲所搭載的雲硬盤提供三副本存儲策略，確保任何副本發生故障時數據的快速遷移和恢復；我們採用多種數據備份方式，包括MySQL及增量備份以及本地備份和雲備份，以及跨區域機房數據的1：1災難恢復，以確保我們的數據安全並避免數據丟失；我們靈活配置的安全組策略，使用戶在實例級別對進出網絡的流量進行安全過濾。
- **可擴展性。**我們使用微服務技術搭建我們平台的雲架構，以使我們能透過獨立、自動擴張及標準化的服務模塊經營我們所有的業務分部並透過添置新功能模塊迅速應對新業務需求。我們亦能微調每個功能模塊並將一般功能整合至單獨的模塊以使架構簡單、提升我們系統的有效性及靈活性及降低維修成本。
- **性能優異。**為使我們的廣告客戶及媒體合作夥伴享有快速且流暢的用戶體驗，我們使用先進的技術（如客戶端緩存、雲計算及虛擬化）以優化系統的響應時間，並將BGP網絡及CDN相結合以實現高速率。我們的信息技術基礎設施能每秒處理至少600,000個會話，平均回覆時間約為50毫秒。
- **全面保護。**我們已採取各種措施保護我們的基礎設施，例如用於發現入侵攻擊，並識別威脅及系統風險的網絡應用程序防火牆。

數據中台

我們的數據中台在三個方面起中間平台的作用。作為技術中間平台，數據中台提供一系列可用於開發各種SaaS產品的技術。因此，我們能靈活組合不同產品線的功能模塊，快速開發新產品。數據中台支持我們SaaS產品之間的數據共享，促進用戶一站式體驗。作為算法中間平台，數據中台確保我們算法資源的一鍵部署及執行。

業 務

數據中台層涉及我們的虛擬化、大數據、微服務、人工智能、機器學習等先進的信息技術，是一個集先進智能營銷及銷售SaaS產品交付能力以及數據分析服務於一體的高效智能平台。憑藉我們的數據中台，我們能夠推出高質量的標準化SaaS產品，這使我們能夠通過不斷的產品和技術創新，持續為客戶傳遞更好的服務。

作為我們策略的一部分，我們亦計劃向第三方開發商及業務合作夥伴開啟數據中台的PaaS功能，鼓勵其為我們的商家提供差異化的創意應用，從而豐富我們的產品以及技術生態系統。我們通過身份認證和流量控制進一步提高我們開放平台的安全性和可靠性。

有關我們SaaS層的功能，請參閱「—SaaS業務」。

人工智能技術

我們的算法工程團隊不斷探索人工智能領域，尤其是人工智能內容生成、NLP技術及知識圖譜。於往績記錄期，我們對專有人工智能技術及系統的研發投資總計達人民幣76.1百萬元。我們在SaaS產品中應用我們專有的人工智能技術，在整個獲客過程中顯著提高運營效率及有效性，以最終實現營銷及銷售增長自動化。

我們建立了自有的人工智能算法模型庫，涵蓋營銷自動化、用戶體驗優化及風險管理等場景。我們積累了多種人工智能模型，以應對不同客戶場景的營銷自動化，涵蓋營銷推薦、復購及客戶流失的銷售數據預測、營銷效果評估等領域。該等算法模型有助客戶提高運營效率。舉例而言，營銷場景的內容生成算法大幅縮短了營銷內容的製作時間。在自然語言處理方面，訓練有素的算法能夠進行基礎數據預處理，支持以非結構化文本為主的業務場景。

此外，我們亦為各行業的客戶創建模塊來處理彼等的請求。該等模塊包括汽車公司的銷售線索評級模塊、汽車保險的客戶獲取及保留模塊、客戶流失預警模塊及回購預測模塊。客戶可通過我們的模塊使用大量歷史及即時客戶數據。透過應用數據分析和機器學習技術，彼等可以提供對終端客戶行為的準確預測和洞察。這支持決策並實現高於行業平均的準確率。

業 務

我們的大數據風險管理系統分析及評估系統安全的潛在威脅和弱點，並偵測重大信息安全風險。我們根據風險評估結果改進我們的信息安全系統。例如，我們根據不同類型數據的敏感性，採用不同級別的訪問控制政策。

我們的運算基礎建設乃合併位於中國的第三方數據中心託管設施及我們的自有數據中心。我們相信我們能夠通過向國內供應商購買硬件維持業務運營及配合運算能力需求。

人工智能內容生成

我們特別關注人工智能內容生成技術，包括文本、圖像及視頻創作。憑藉我們的營銷資料庫和現有的產業內容資料庫，我們智能生成營銷內容的技術能力高於產業平均。我們的文本生成工具可以自動生成標題、摘要及文章內容，以及識別和替換文本中的禁用詞，而我們的圖像生成工具可以智能方式從圖像中剪除出物件，並根據模板及用戶文本輸入創建定製的海報和橫幅。我們在圖像分類、圖像產品識別、圖像風險管理方面均取得了進展。我們的平台會繼續利用圖像生成技術，為用戶及其客戶提供更準確、更便捷的內容生成服務。再者，我們目前在產品及服務中採用一系列視頻生成技術，包括但不限於：智能合成、內容分析、分類、風險管理。我們的視頻生成工具可以智能方式摘取和替換視頻內容，並根據用戶提供的模板和文字及圖像自動製作視頻。我們將會繼續加強視頻生成技術，為用戶及其客戶提供更準確、更便捷的內容生成服務。有關人工智能內容生成技術在我們產品及服務中的應用，請參閱「—SaaS業務—T雲—人工智能生成營銷內容」及「—SaaS業務—珍客—智能線索轉化」。

NLP

我們預期進一步提升一系列NLP技術以改進產品及服務，包括但不限於自然語言處理、語義分析、主題分析、情感分析、文本生成、原文模擬、文本改寫、文本分類等領域。

知識圖譜

隨著行業數據庫的建立，基於行業生產關係中的上下游企業知識圖譜，我們正在開發相關技術，為客戶提供全面的人工智能服務，包括內容生成、智能客戶服務及精準獲客服務。我們建立知識圖譜，以圖形化數據結構呈現企業、其主要產品、原材料、上下游產業實體之間的關係。知識圖譜使我們的模型更深入地理解複雜的數據和關係。我們採用訓練方法，讓模型以符合行業平均的效率學習和應用知識庫中的資訊。此外，知識圖譜還可以幫助客戶了解產業供應鏈中的關係，以協助制定行銷策略。

業 務

用戶交互技術

我們不斷改進我們的用戶交互(UI)技術，涵蓋交互設計和視覺設計。在我們的模塊化設計原則下，我們開發了各種預建的UI模式，在界面中設有預先定義的組件、常用功能和小部件。用戶可以通過快速拖放將組件添加到他們的頁面，以低代碼、無縫的方式構建其官方網站。我們的UI設計非常適合移動設備，讓用戶可快速設立微信小程序和移動網店。

研發

技術創新是我們成功的關鍵。自成立以來，我們大力投資增強我們的研發能力以支持我們的產品及服務，同時推出新的特性、功能及產品。於2021年、2022年及2023年，我們分別產生研發開支人民幣160.6百萬元、人民幣224.6百萬元及人民幣210.0百萬元。

截至2023年12月31日，我們擁有一支由461名經驗豐富的技術專業人士組成的團隊，佔我們員工總數的23.9%。我們成立由精心甄選的人才組成的研發團隊，其專業知識涵蓋廣泛的專業領域，如人工智能、分佈式數據庫、大數據及雲計算。我們將研發人才庫分為由六至八名成員組成的多個研發團隊。各成員負責其各自的專業知識領域，介乎軟件設計、產品管理、性能測試至開發系統的運營維護。因此，該等研發團隊具備全面的技術能力，使彼等能有效制定符合客戶需求的定製解決方案。

新SaaS產品或對現有產品的重大新更新的開發流程可分為五個階段。

- *第一階段：需求調研分析。*我們的客戶成功團隊及銷售團隊以及技術及項目經理率先進行市場分析以收集來自客戶的需求反饋。
- *第二階段：產品設計。*完成新功能或產品的基本設計方案以解決客戶需求。我們通常透過選定及升級Marketingforce平台上的現有功能模塊，滿足用戶對功能提升的需求。
- *第三階段：產品審查。*於產品經理完成深入設計及產品需求文檔審查後，開發團隊將完成UI/UE架構設計開發及完成編碼、測試及產品推出。

業 務

- *第四階段：開發測試。* 完成功能及系統測試以及下一個預發佈的階段。
- *第五階段：產品發佈優化。* 根據用戶反饋發佈產品、優化功能及性能。發佈具備經改善的特性及功能的更新版本。

由於我們持續投資我們的研發能力，我們已獲得中國政府機構以及國際機構及貿易協會對我們作為創新者的領先地位的認可。於2020年11月，作為SaaS智能營銷雲平台行業的代表企業，我們入選「商務部確定的第二批數字商務企業」。於2020年4月，作為對我們SaaS產品賦能企業數字化轉型的認可，我們獲選為由工業和信息化部中小企業局發佈的中小企業數字化賦能服務產品及活動推薦目錄（第一期）的數字營銷推薦產品。於2019年12月，我們獲得國務院頒發的國家科學技術進步獎二等獎。

我們繼續維持我們的行業領先地位並獲中國社會科學院、創新型國家發展論壇、eNet研究院、德本諮詢及其他專業機構評定及認定為「中國人工智能SaaS影響力企業No.1」、「中國新科技100強－新基建創新企業服務平台」、「最佳創新Martech服務商」。於2018年，我們獲認定為國家高新技術企業。於2020年，我們於江蘇省獲認定為「專業化、精細化、特色化、新穎化企業」。於2020年，我們獲認定為無錫的企業技術中心。

競爭

我們在一個龐大且競爭激烈的市場中競爭。在中國的SaaS解決方案市場內，營銷及銷售SaaS解決方案因其給不同行業的企業帶來的高價值主張而成為最重要的分部之一。根據弗若斯特沙利文的資料，於2022年，營銷及銷售SaaS解決方案市場由2018年的人民幣73億元增至人民幣206億元，2018年至2022年的複合年增長率為29.7%。展望未來，營銷及銷售SaaS解決方案市場預期於2027年達人民幣745億元，2022年至2027年的複合年增長率為29.3%。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國最大的營銷及銷售SaaS解決方案提供商，2022年SaaS業務的收入為人民幣529.9百萬元，市場份額為2.6%。我們通過基於積累的行業知識提供全面功能的能力、推出滿足不同客戶需求的SaaS產品、開發先進技術、建立廣泛的銷售網絡以及不斷提高我們的品牌知名度，來保持我們的市場地位。

業 務

我們認為T雲的競爭優勢主要在於其廣告及推廣能力，提供一系列設計到達頁面、搜索引擎優化及自動生成營銷內容的功能。另外，珍客的競爭優勢主要在於其於社交與關係以及銷售與愉悅領域的能力，其功能包括自動化執行營銷活動及SCRM。儘管該兩種產品是分別提供，但用戶可以通過彼等的營銷及銷售能力無縫整合來實現兩者的協同效應。通過同時使用該兩種產品，用戶可以利用T雲的廣告及促銷功能產生潛在客戶，並利用珍客的社交與關係功能高效地培育潛在客戶並轉化為付費客戶。此外，用戶亦可以通過T雲生成的營銷內容與客戶互動，並利用珍客的SCRM功能來達成交易並提供售後支持，從而帶動再次光顧。整體而言，該兩種產品的整合使用戶能夠簡化其營銷及銷售流程並盡量發揮其增長潛力。

根據弗若斯特沙利文的資料，精準營銷市場由2018年的人民幣5,172億元增加至2022年的人民幣10,287億元，2018年至2022年的複合年增長率為18.8%，預計將於2027年達到人民幣17,285億元，2022年至2027年的複合年增長率為10.9%。中國的精準營銷市場高度分散。於2022年，中國五大市場參與者佔中國市場份額的10%至15%。於2022年，我們佔中國市場總額約0.06%，精準營銷服務的收入為人民幣612.9百萬元。通過繼續與領先的媒體平台保持深度合作並製作高質量的營銷內容，我們期望在行業中有效競爭。

知識產權

我們認為我們的專有域名、版權、商標、商業機密及其他知識產權對我們的業務運營至關重要。我們依賴專利、版權、商標、商業機密法及對披露的限制的結合來保護我們的知識產權。截至最後實際可行日期，我們已：

- 在中國註冊700個軟件版權；
- 在中國註冊53個域名；
- 在中國註冊26個商標；
- 在中國註冊19項專利；及
- 在中國註冊四項美術或文字作品版權。

業 務

有關我們重要知識產權的詳細資料，請參閱「附錄四－法定及一般資料－C. 有關我們業務的進一步資料－2. 知識產權」。

除提出商標及專利註冊申請外，我們還實施一套全面的措施以保護我們的知識產權。我們的僱員在受僱於我們期間產生的所有發明、商業機密、開發及其他過程均為我們的財產，而僱員須向我們轉讓彼等在該等工作中可能主張的任何所有權。此外，我們在招聘過程中實施了篩選程序，這有助於我們防止因僱用競爭對手的前僱員而產生的潛在糾紛。

截至最後實際可行日期，我們在中國並無面臨任何重大糾紛或侵犯第三方商標、許可證及其他知識產權的申索。

僱員

截至2023年12月31日，我們擁有1,931名全職僱員，大多數僱員位於中國上海。下表載列按職能劃分的我們僱員的人數：

僱員職能	僱員人數	佔總數百分比
銷售	901	46.7
研發	461	23.9
管理及運營	391	20.2
客戶成功	178	9.2
總計	1,931	100.0

我們的成功依賴我們吸引、挽留及動員合資格人員的能力。作為我們人力資源戰略的部分，我們提供僱員競爭性薪酬、以績效為基礎的現金花紅及其他獎勵。因此，我們在吸引及挽留核心僱員方面擁有強勁的往績記錄。我們主要通過內部引薦及推薦及第三方就業網站等在線渠道招聘我們在中國的僱員。作為一項政策，我們為新僱員提供強大的培訓計劃。我們相信這些計劃可使新僱員具備所需的技能及職業道德。我們還根據不同部門僱員的需求量身定製，提供線上線下的定期和專業培訓。

業 務

於往績記錄期，我們不同部門的僱員人數有所波動。下表載列按職能劃分的月均僱員人數（其等於各月末僱員人數的總和除以某一年度的月數）：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
銷售	1,412	1,227	957
研發	424	596	511
管理及運營	457	536	447
客戶成功	228	218	203

銷售人員的月均人數於2021年達到1,412人，此乃由於我們正在擴展SaaS業務，故需要更大規模的銷售團隊以接觸更廣泛的客戶。然而，於2022年第二季度受到COVID-19疫情及相關限制的不利影響，銷售人員的人數有所下降。於2022年第三季度，鑒於中國各地的疫情防控有所緩解，我們繼續招聘銷售人員，以加大我們的銷售及營銷力度。於2022年第四季度，由於多個省市零星出現COVID-19病例，我們經歷了銷售人員流失，對銷售活動造成負面影響。整體而言，於2022年，鑒於中國COVID-19疫情再次零星爆發，我們設法維持合理的銷售團隊規模，銷售人員的月均人數由2021年的1,412人略微減少至2022年的1,227人。銷售人員的月均人數由2022年的1,227人減少至2023年的957人，主要是由於(i)繼2021年銷售團隊擴張後，2022年上半年銷售人員數量相對較多，以及(ii)我們於2023年主要利用我們成熟的銷售團隊擴展業務並專注於提高銷售效率。我們相信，以目前的銷售團隊規模，我們能夠於2023年保持業務發展及收入增長，主要是因為(i)我們在多個城市建立了強大的銷售網絡，積累了銷售資源，並能夠從更多來源獲取銷售線索，且(ii)我們優化了客戶結構，這亦有助於提高銷售效率，此經貢獻合約價值人民幣100,000元以上的用戶數量從2021年的1,307人增至2022年的1,379人，並增至2023年的2,006人得以印證。

研發人員的月均人數由2021年的424人增加至2022年的596人，主要是由於我們正在提高我們的技術能力並繼續致力於我們的研發活動。研發人員的月均人數由2022年的596人減少至2023年的511人，主要是由於我們努力提高研發活動的成本效益並將非必要工作外包予第三方服務提供商。

業 務

行政人員的月均人數由2021年的457人增加至2022年的536人，主要為了支持我們擴大經營規模。行政人員的月均人數由2022年的536人減少至2023年的447人，主要是因為我們優化行政架構以提高運營效率。此外，我們於2021年擴大客戶成功團隊以支持我們的業務，並自此保持穩定的團隊規模。

根據中國法規的規定，我們參與適用的地方市級及省級政府組織的各種僱員社會保障計劃，包括住房、養老金、醫療、工傷、生育及失業福利計劃。我們與大部分執行人員、管理人員及僱員簽訂與保密、知識產權、僱傭及商業道德政策有關的標準合約及協議。該等合約通常載有彼等在本公司任職期間及離職後有效的保密條款。

我們的僱員並無成立任何僱員工會或協會。我們相信，我們與僱員維持良好的工作關係，且於往績記錄期及直至最後實際可行日期並未經歷任何重大勞資糾紛，且在為滿足業務需要而招募員工時亦未遭遇任何困難。

我們實施了適用於SaaS及精準營銷業務的內部反貪腐措施，並將該條款納入我們與供應商簽訂的採購合約中。其中，我們嚴格禁止直接或間接收受禮品、現金、回扣及額外福利，包括但不限於旅遊及其他營銷招待。我們亦制定了舉報計劃，鼓勵員工直接向內部稽核部門舉報賄賂事件。我們亦鼓勵供應商向我們報告任何回扣。

社會保險及住房公積金

根據中國法律法規的要求，我們為員工參加由地方政府管理的各種員工社會保障計劃，包括住房、養老、醫療保險、生育保險、工傷保險及失業保險。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們使用第三方代理人為我們少數僱員繳納社會保險及住房公積金供款。

於2021年、2022年及2023年，我們通過第三方代理人分別作出供款人民幣3,766,129元、人民幣5,142,192元及人民幣3,211,136元，約佔我們同年社會保險費及住房公積金供款總額3%、3%及2%。截至最後實際可行日期，我們通過第三方代理人為若干僱員作出供款。我們聘請第三方代理人繳付社會保險及住房公積金，主要由於我們於全國不同城市工作的部分員工更傾向於其各自的居住地（而非在我們與其建立僱傭關係的相關實體所在城市）繳納社會保險及住房公積金，以便於當地使用該等福利。因此，我們對該等僱員所在城市的僱員作出該等安排。

業 務

根據中國法律，與僱員而非第三方簽訂勞動合同的公司應為僱員足額繳納社會保險及住房公積金。據我們的中國法律顧問所告知，委聘第三方人力資源代理人繳付社會保險和住房公積金的做法未必完全符合中國法律法規的規定。

我們已加強內部控制並實施以下整改措施，以於日後逐步糾正此做法：

- 往後，我們將不再接受額外僱員通過第三方代理人繳納社會保險及住房公積金的要求。我們已指派人力資源部門審查並關注社會保險賬戶及住房公積金賬戶的登記要求，並報告社會保險及住房公積金的繳納情況及作出供款；
- 我們目前正與我們涉及有關安排的僱員溝通，使其社會保險及住房公積金得以在我們與該等僱員建立僱傭關係的相關實體所在城市繳納。我們亦會視乎未來業務計劃，考慮在相關僱員居住地成立附屬公司或分支機構，以在該等僱員不同意上述安排時為其繳納社會保險及住房公積金。當我們在相關僱員所在地成立分公司或附屬公司後，我們將會終止第三方付款安排；
- 我們限制我們聘請第三方機構繳納社會保險及住房公積金的僱員人數，有關僱員人數由2021年1月1日的22人減少至2024年3月31日的18人；及
- 我們將定期諮詢我們的中國法律顧問，獲取有關中國法律法規的意見，以隨時了解監管動態。

截至最後實際可行日期，我們並無因未直接就社會保險及住房公積金作出供款而收到有關政府機關的任何警告通知或受到任何行政處罰或其他紀律處分或接獲任何僱員的勞動仲裁申請。然而，倘若有關主管政府機關認為該第三方代理人安排並不符合有關住房公積金的相關中國法律法規規定，我們或會遭勒令於規定期限內向有關地方機關支付欠繳數額，否則政府機關可向人民法院申請強制執行，但相關中國法律法規並未規定罰則；而就社會保險而言，我們或會遭勒令於一定期限內支付欠繳數額及相當於自欠繳之日起每日按欠繳總額的0.05%計的滯納金，如未能支付，則須支付金額

業 務

相當於欠繳總額的一至三倍的罰款。誠如我們的中國法律顧問所告知，倘相關政府部門不確認我們通過第三方代理人繳納的社會保險費及住房公積金金額，我們可能被視為未作出全數供款，於2021年、2022年及2023年的差額分別為人民幣3,766,129元、人民幣5,142,192元及人民幣3,211,136元。截至最後實際可行日期，可能產生的負債總額（包括未償還結餘及滯納金）約為人民幣15.4百萬元。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們使用第三方代理人就社會保險及住房公積金作出供款，此舉可能會使我們受罰」。據我們的中國法律顧問告知，倘若我們能按規定於一定期限內向有關機關支付欠繳數額，則相關政府機關對我們徵收罰款的可能性不高。

保險

根據一般市場慣例，我們並未投購任何中國法律並無強制性規定的業務中斷保險或產品責任保險。我們並無投購關鍵人員保險、對我們網絡基礎設施或信息技術系統作出損害賠償的保單或任何物業保單。於往績記錄期，我們並無作出與我們的業務有關的任何重大保險索賠。進一步詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能沒有足夠的保險覆蓋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、經營業績及前景可能會受到重大不利影響」。

環境、社會和管治事宜

我們的董事負責制定我們關於環境、社會和管治（「ESG」）事宜的戰略和政策。我們的董事還支持我們通過管理ESG相關風險並確保建立有效的內部控制系統來減輕風險，從而履行環境和社會責任的承諾。

作為營銷和銷售SaaS解決方案提供商，我們並無運營任何生產設施，我們的大部分業務都是線上進行。因此，我們在日常運營中不會面臨重大的健康、安全或環境風險。儘管如此，我們仍堅持綠色管理理念，並採取減碳措施限制我們在工作場所的碳足跡。

業 務

治理

我們正制訂涵蓋以下方面的ESG政策（「**ESG政策**」）：(i)對ESG事宜作適當的風險治理，包括與氣候相關的風險及機遇；(ii)識別主要持份者及與彼等聯繫的溝通渠道；(iii) ESG治理結構；(iv) ESG策略形成程序；(v) ESG風險管理及監控；及(vi)識別關鍵績效指標、相關衡量標準及緩解措施。

我們的董事會全面負責監督及採納ESG政策，根據適用法律、法規及政策定期評估ESG相關風險、制定及確定我們的策略及主要目標，以及每年根據ESG相關目標檢討我們的表現，若發現與目標存在重大差異，則適當修訂ESG策略。

我們亦正設立由關鍵營運職能人員組成的ESG工作組，以支持我們的董事會推行ESG政策。具體而言，ESG工作組一般負責及時了解最新的ESG相關法律法規、對ESG相關風險進行重要性評估、評估我們如何因應氣候變化調整業務，並持續監察應對我們ESG相關責任的措施的實施情況。我們預期於[編纂]前制定ESG政策並成立ESG工作組。

ESG相關風險的實際及潛在影響

全球暖化對業務營運構成廣泛風險，包括供應鏈中斷、保險成本上升及勞動力挑戰。我們積極識別及監察可能影響我們的業務、策略及財務表現的環境、社會及氣候相關風險及機遇。我們評估短期、中期及長期影響的程度。由於我們的業務不涉及任何實體生產設施的運營，我們目前並無任何與健康、工作安全及環境有關的重大責任。我們預期不會就此產生任何可能對我們的業務或經營業績產生重大不利影響的重大責任。誠如我們的中國法律顧問所告知，我們毋須就我們從事的主要業務取得任何中國環境法律及法規項下重大批准或證書。大部分潛在實體風險及過渡風險僅會對我們的客戶造成影響，最終可能會影響我們的收入。

業 務

流行病、極端天氣、地震及其他自然災害短期內將對我們及我們客戶的運營產生負面影響。我們的主要業務位於上海市區，可能會在極端天氣事件中受到影響。極端天氣條件可能導致我們的業務運營暫停或中斷，並對我們的財務表現產生不利影響。極端天氣亦可能導致服務中斷，繼而或會對我們向客戶提供服務的能力產生不利影響。由於我們的團隊在上海市區運營，氣候變化對我們運營造成的實際影響相對有限。然而，我們充分意識到極端天氣事件可能導致系統故障，從而引起混亂。此類故障可能導致數據丟失，從而可能影響我們與用戶的持續關係。為解決此問題，我們將密切監控每日天文台預測，並在出現極端天氣時及時通知我們的員工及其他人員採取任何相關措施。我們預期於2024年制定在極端天氣下工作的具體協議，以確保僱員安全及業務正常運營。此外，我們在與持份者進行協商及訂立合約時會考慮極端天氣風險，以盡量減少在該等情況下的經濟損失。

從中長期來看，政府或會更改現有的或頒佈新的環境、社會及氣候相關法律法規，這可能會直接或間接影響我們的業務、運營及財務狀況。例如，相關變化或會令與氣候相關的規定更嚴謹，影響我們計算基礎設施及數據中心的節能設備成本、增加勞工成本，亦可能會改變客戶對銷售及營銷活動形式及內容的偏好及需求，繼而令我們須相應更新我們的產品及服務。

我們在制定業務策略時會考慮該等事宜，並可能會調整我們在特定地區或城市的策略，以應對不斷變化的環境、社會及氣候相關形勢。我們成立專門團隊負責相關項目的生命週期管理，識別、評估、管理及降低ESG相關風險的影響。例如，我們的IDC人員管理及監控計算設備的節能及耗能控制計劃，行政人員監督廢物管理系統以確保我們實現節能及減少污染的目標。我們的管理層積極識別及監控與我們的業務、策略及財務表現相關的實際及潛在ESG相關風險，並在我們的業務運營中考慮該等事宜。

據董事所知，截至最後實際可行日期，本集團的業務模式概無受制於與ESG相關的社會趨勢及政治政策的重大變動而對本集團的業務、財務狀況及經營業績造成負面影響。

業 務

指標及目標

溫室氣體排放及控制

作為營銷及銷售SaaS解決方案提供商，電力消耗乃我們營運中溫室氣體排放的主要來源。根據我們的ESG政策，我們設定了指導我們業務營運的目標。我們希望不斷優化我們的能源利用，特別是在我們的數據中心。我們積極在數據中心實施節能舉措，為社會環境保護做出貢獻：

供電系統節能

我們致力於透過優化供配電系統來節約能源。我們確保不間斷電源系統負載率保持在50%以上，以實現高運作效率。同時，我們減少不間斷電源系統的電池容量，使其僅滿足啟動柴油發電機所需的電量，以達到節能的目標。

照明控制系統節能

我們在數據中心設計了高效率靈活的照明控制系統。我們在非工作區域安裝智能感應LED燈，可實現自動關閉控制功能，減少照明能耗。

優化機房的散熱佈局及設計

我們對機房設計、佈局、使用等各方面進行最優化，並進行合理的散熱規劃，降低機房冷卻能耗。

此外，我們還在辦公室實施了節能措施。我們保持照明裝置和燈具清潔，以最大限度地提高能源效率。我們也定期清潔過濾器 and 空調，並將空調系統的最低溫度設定為攝氏25.5度，以最大限度地減少能源消耗。

為了控制範圍3排放，我們鼓勵線上會議取代非必要的商務旅行，倘若確實無法避免，我們盡量選擇火車等低碳出行方式而非飛機。在我們的辦公室，我們鼓勵員工減少紙張、水及電力的消耗，分類垃圾以方便回收，並減少工作浪費。

業 務

下表載列我們於2021年、2022年及2023年的耗電量及溫室氣體排放量：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
耗電量(每百萬人民幣收入千瓦時)	2,997.6	3,255.7	6,534.7
溫室氣體排放量(噸二氧化碳當量)	1,577.9	2,174.4	3,491.6
範圍一直接排放量(噸二氧化碳當量)	46.5	49.0	49.7
範圍二間接排放量(噸二氧化碳當量)	1,527.8	2,121.8	3,438.7
範圍三間接排放量 ¹ (噸二氧化碳當量)	3.6	3.6	3.2
溫室氣體排放強度 (噸二氧化碳當量/ 每百萬人民幣元收入)	1.8	1.9	3.8

附註：

1. 溫室氣體排放範圍3的計算目前只包括因處理廢紙而產生的溫室氣體排放，我們預期未來改善溫室氣體數據收集系統並計量範圍3排放量的其他類別。

我們預期通過改善業務運營中的節能來減少耗電量及碳排放。具體而言，我們預期2024年耗電量將較目前耗電量減少4%，並預期2024年碳排放強度將較目前排放量降低4%。

僱員安全

我們不斷評估與僱員工作安全相關的潛在風險。於往績記錄期，我們並無錄得任何工傷死亡事件，於2021年、2022年及2023年發生四起、三起及四起工傷事故。我們計劃進一步制定在極端天氣下工作的具體協議，以確保僱員安全及業務正常運營。

社會責任

我們採取一系列社會政策來創造健康的工作環境。例如，我們為員工提供職業安全培訓及更新。我們還為員工提供管理及招聘培訓。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何嚴重違反有關職業健康及安全的法律及法規。

業 務

在公司治理方面，我們已實施反欺詐管理政策，以打擊腐敗、洗錢和賄賂。該政策還保障我們的員工依法享有的舉報權利。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，並無針對我們或我們任何董事及僱員的腐敗行為提起法律訴訟。

營銷及廣告

我們主要專注於SaaS銷售及營銷，這意味著我們的服務在支援及促進各種形式的廣告方面發揮著至關重要的作用。我們認識到我們的服務可能會產生社會影響，包括但不限於對客戶行為和選擇的影響；廣告內容對社會價值觀的影響；對用戶資料隱私和安全的擔憂；透過為企業、中小型企業提供易於使用且負擔得起的工具，為廣告民主化做出貢獻。

為解決該等潛在的社會影響，並為建立一個更道德、包容和可持續的廣告生態系統做出貢獻，我們一直在促進負責任的廣告實踐，支持對社會負責的內容的創建和傳播，關注數據隱私，並為中小企業賦權。我們考慮廣告的道德影響，例如避免宣傳不健康的產品、欺騙性做法或操縱科技。我們鼓勵客戶傳播對社會負責的訊息，支持多元化和包容性，並與可持續實踐保持一致。我們優先保護個人信息並遵守相關隱私法規。

為促進廣告內容的合規性及道德性，我們制定了《廣告業務承接登記、審核、檔案管理制度》。該制度要求廣告企業進行登記，要求廣告主準確提供身分、聯絡方式、資格及廣告平台等信息。對於若干廣告，必須記錄廣告審查機關的批准證明。該制度強調由熟悉相關知識的人員進行徹底檢查，以確保遵守廣告法律和法規。審查內容涵蓋多個方面，包括內容的真實性、禁止誤導性或禁止性內容、是否符合法律要求、避免可能損害公共利益或違反道德規範的內容。該制度對特定的違法行為和侵權行為進行分類和審查，並對若干產品類別進行額外審查。最後一步是在進行製作之前由廣告負責人或指定的復審員進行審核。整體而言，該制度旨在規範我們集團內廣告內容的合規性及道德標準，確保其符合法律要求、保護消費者並維護社會價值。

物業

我們的公司總部位於中國上海。截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業，而我們租賃31處物業，總建築面積約為50,762.51平方米，主要用作辦公及業務運營處所。在該31處物業當中，30處租賃作辦公室用途及一處租賃作我們的數據中心用途。有業權瑕疵的物業全部均作辦公室用途。

業 務

截至最後實際可行日期，我們5處租賃物業的出租人沒有向我們提供有效的所有權證書、相關授權文件或許可，證明他們有權將物業出租給我們。據中國法律顧問告知，根據《中華人民共和國民法典》，不動產物權的設立、變更、轉讓及消滅，僅於登記後生效，法律另有規定則除外。根據《不動產登記資料查詢暫行辦法》，不動產權利人及利害關係人可向所在地不動產登記機構查詢並複製不動產登記資料。於租賃物業擁有權益的各方可憑證明其權益的文件查詢登記狀況。據中國法律顧問告知，出租人有責任取得所有權證書以簽訂租約。如果出租人不具備出租該等有缺陷租賃物業的必要權利，相關租賃協議可能會被視為無效。因此，物業業主可能會指控未經授權使用該等物業，因而有權向我們要求歸還該物業並要求我們騰出該物業。該等指控及申索可能會影響我們對相關租賃物業的使用，並使我們面臨與歸還物業相關的潛在訴訟及糾紛風險。我們認為，出租人未能向我們提供相關所有權證書的原因超出我們所控制範圍，我們與該等出租人就其更正業權缺陷保持定期溝通。我們正在進一步加強我們的內部控制措施，並將要求出租人在簽訂新租約之前提供有效的所有權證書或證明其權利的文件。

董事認為，考慮到(i)我們已取得四處租賃物業的出租人的書面承諾，倘我們的業務運營因業權缺陷而受到影響，相關出租人將提供替代經營場所並承擔相應費用；(ii)另外兩處租賃物業的出租人在租賃協議中同意，倘出租人的財產權存在爭議，出租人應承擔相應的違約責任；及(iii)就餘下租賃物業而言，我們能夠按可比條款在短時間內搬遷至合格的替代場所而不會產生大量額外費用，我們的財務狀況及經營業績不會受到重大不利影響。

截至最後實際可行日期，我們十處租賃物業的實際用途不符合所有權證書規定的用途。關於這些物業，我們的中國法律顧問認為，倘地方機關質疑租約的有效性，恢復土地使用權或要求我們將土地恢復原有用途，則我們可能無法租賃、佔用及使用相關租賃物業。據我們的中國法律顧問告知，在交還土地並停止使用相關租賃物業後，我們作為承租人而面臨額外重大行政處罰的風險相對較低。經董事確認，如我們無法繼續使用相關租賃物業，我們能夠按可比條款在短時間內搬遷至合格的替代場所而不會產生大量額外費用。

業 務

截至最後實際可行日期，根據業主提供的所有權證書，我們其中一處租賃物業位於劃撥土地，且該租賃物業的用途與所有權證書上列明的指定土地用途不一致。根據《中華人民共和國城鎮國有土地使用權出讓和轉讓暫行條例》，劃撥土地不得轉讓、出租、抵押，除非土地主管部門及房地產管理部門批准將有關劃撥土地轉為出讓土地，並向國家繳納出讓金。否則，土地管理部門可能沒收違法所得，並對未經批准擅自轉讓、出租或抵押劃撥土地的單位或個人處以罰款。由於劃撥土地的擁有人尚未就租賃劃撥土地及建於其上的物業辦妥相關手續，我們可能面臨在監管部門要求的情況下無法繼續使用有關物業的風險。我們的中國法律顧問認為，受處罰的將為業主而非我們（作為承租人）。經董事確認，如我們無法繼續使用相關租賃物業，我們能夠按可比條款在短時間內搬遷至合格的替代場所而不會產生大量額外費用。此外，我們已向出租人取得書面承諾，倘我們的業務運營受業權瑕疵影響，將按我們的要求提供另一場地並承擔所有相關費用。

根據適用中國法律法規，物業租賃合同必須向相關房地產機關登記。截至最後實際可行日期，我們其中29處租賃物業尚未完成登記手續。我們中國法律顧問指出，根據中國法律，未完成租賃登記不影響租賃協議的有效性，惟一旦中國政府主管機關要求我們登記租賃協議而我們未能為任何租賃協議完成登記，則我們可能會因每項未登記租賃遭處以最高人民幣10,000元罰款。我們認為，即使遭處以該等處罰，我們的財務狀況及經營業績亦不會受到重大不利影響。截至最後實際可行日期，主管機關並無責令我們更正。

牌照、批文及許可證

截至最後實際可行日期，據我們的中國法律顧問所告知，我們已取得在中國經營主要業務所需的所有重要牌照及許可證，且仍然具有充分效力。我們的各中國附屬公司已取得其營業執照，尤其是上海珍島、珍島網絡及無錫珍島各自持有IDC許可證；上海珍島及珍島網絡各自持有EDI許可證。

業 務

法律程序及合規

法律程序

我們在日常業務過程中可能會不時涉及法律訴訟。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，就我們所知，並無任何針對我們且個別或共同會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的未決或已完成的法律、仲裁或行政程序。

合規

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未曾且並未涉及任何與嚴重不合規事件有關的行政處罰。

對我們產品的檢查

於2022年，有數篇新聞報導我們參與操縱在線搜索結果，並使用虛假賬戶誤導潛在客戶進行在線評價、評論及回覆（「**指控**」）。該等新聞報導後，上海市靜安區市場監督管理局（「**靜安區市場監督管理局**」）與市北高新園區市場監督管理所及市北高新園區管委會的代表對有關指控進行行政檢查及一系列調查。

經確定，我們的SaaS業務及精準營銷服務業務營運不涉及虛假賬戶，而指控是由我們的一名僱員向記者作出旨在達成交易的虛假陳述所致，違反了我們的內部規定及規則。我們並無提供新聞報導中所述的該等功能；相反，我們的產品允許用戶於第三方公共平台實名發佈其業務、產品及服務的介紹。我們要求用戶在我們的系統中提供實名信息，並僅在認證後為用戶啟用此功能，作為防止用戶通過我們的產品以虛假賬戶發佈營銷內容的部份執行措施。我們會根據用戶的營業執照及其他信息核實我們為其開戶的用戶賬戶，每年重新核實身份。我們不會提供代表用戶註冊非官方平台賬戶的服務。誠如我們的中國法律顧問所告知，上述功能符合適用的中國法律法規。在檢查中，靜安區市場監督管理局重點調查了T雲的該功能，對我們的實名認證程序進行了核實，並確認未發現任何違反相關法律法規的情況。

業 務

於檢查後，靜安區市場監督管理局發出日期為2022年11月4日的書面確認，確認其並無發現任何與指控有關的違法行為，且並無採取任何後續監管行動。誠如我們的中國法律顧問所告知，根據《中華人民共和國行政處罰法》，倘無法確定違法行為的事實，則不得施加行政處罰。鑒於我們已根據靜安區市場監督管理局的指示提供所有相關信息及材料，且鑒於書面確認，我們受到任何更高級別機關的行政處罰的可能性較低，且我們毋須向其他政府部門取得進一步確認。我們已加強內部控制，禁止銷售人員對我們的產品及服務能力作出虛假陳述。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無受到任何其他行政檢查或監管查詢，或受邀出席與相關政府部門就除上述問題外的監管合規舉行的任何會議。

數據隱私及數據安全

為了進行演算培訓，我們主要從自己的數據收集或從各種媒體平台的第三方獲取數據。此外，在提供產品和服務時，我們會在系統上存儲各種類型的數據，包括用戶信息及其客戶信息。我們已制定並實施保障數據隱私及數據安全的政策及程序，並確保我們遵守相關法律法規。於往績記錄期，我們的軟件或網站並無遇到任何重大中斷、阻礙或攻擊，或任何重大運營問題。下文載列我們相關政策及程序的概要。

數據訪問及使用

我們的用戶在使用SaaS產品及獲取我們服務時可能會上傳某些個人信息，例如手機號碼及電子郵件地址。我們根據法律要求，在該等數據存儲到我們的系統前將其進行加密。請參閱「監管概覽－法規－有關私隱保護的法規」。我們不會以其他方式處理用戶及用戶客戶的任何個人信息。我們對該等數據的訪問實施嚴格限制，且我們的員工在未經特定授權的情況下無法獲取用戶的詳細數據及信息。此外，就人工智能算法培訓而言，我們在處理前對所有數據進行去標識化及匿名化處理，確保其不附帶任何個人信息。訂閱協議終止後，用戶可直接刪除其數據或要求我們刪除其數據。

業 務

我們制定了嚴格的數據使用規則，以防止我們數據的任何未經授權訪問或非法使用。我們的數據庫在內聯網上運行，只有合資格人員才能訪問，且只能通過支援該特定解決方案的服務器進行訪問。我們已採納內部政策，以確保根據僱員資歷及部門職能進行授權，使有關數據僅可於有需要時獲取。我們規定了系統賬戶的註冊、初始密碼分配、用戶權限及審批程序、系統資源分配及註銷、限制僱員的數據使用。此外，我們保留該等僱員的訪問日誌的詳細記錄，並定期審查有關記錄。

儲存及傳輸

我們已採用數據加密系統保護傳輸及存儲中的數據。我們的數據庫存儲在我們位於蘇州及無錫的受防火牆保護的雲服務器上。我們經常備份數據庫，定期進行數據恢復測試，以檢查備份系統的狀態。此外，我們定期檢查數據庫操作，以防止在傳輸及存儲數據過程中洩漏信息及遺失數據。例如，我們密切監控服務器的數據運行狀態，並在發生緊急情況或異常情況時向負責數據安全的相關部門發出警報。

有關數據保護的內部控制措施

我們的數據隱私及保護措施是我們內部控制系統不可或缺的一部分。我們已採納專注於系統管控、硬件提升及數據安全團隊建設的全面數據隱私及保護政策。

在系統層面上，我們收集或用戶上傳的數據分為三個級別：重要及秘密、一般及秘密以及外部與公開。我們就存儲和傳輸過程中的重要機密數據制定有針對性的安全保護措施。在數據訪問方面，我們加強身份認證機制，建立用戶身份，指定授權，並定期檢查用戶的實際授權及分配授權的合理性。我們亦根據不斷演變的法律法規提供有關數據保護的培訓，並已與僱員訂立保密協議，以防止數據的不當使用或披露。我們不時聘請第三方服務供應商對我們的系統和解決方案進行外部安全測試。

業 務

在物理層面上，我們保護服務器、路由器、轉換器及其他硬件及通信鏈接不受自然災害、破壞及竊聽攻擊。此外，我們的信息技術專家會定期檢查、維護及更換設備。

我們的數據安全團隊由首席技術官領導的相關技術人員組成，負責監督我們日常運營中集團數據隱私和安全工作。數據安全團隊負責加強我們的數據保護系統，以跟上法律法規的變化及相關技術的發展，並監控及報告任何可疑的數據提取和傳輸活動。該團隊會進行例行檢查，以改善我們的信息安全管理技術及內部控制系統。

風險管理及內部控制

我們已建設風險管理及內部控制系統，包括我們認為對我們的業務營運適當的政策及程序。我們致力於持續改善該等系統。我們在業務營運的各個方面（如信息系統、財務申報、監管合規和人力資源）採用及實施風險管理政策。董事會負責建立和更新我們的內部控制系統，而高級管理層則監督每個附屬公司和職能部門的內部控制程序和措施的日常執行情況。

財務申報風險管理

我們制定了一系列與財務申報風險管理有關的會計政策，如財務報告管理、資產保護管理、預算管理和運營分析管理。我們為財務部門員工提供定期培訓，以確保其了解我們的會計政策。我們制定各項程序來執行這些會計政策，我們的財務部門根據這些程序審查我們的管理賬目。

信息系統風險管理

請參閱「一 數據隱私及數據安全」。

業 務

監管合規風險管理

遵守適用法律及法規（尤其是監管互聯網廣告行業的法律及法規）及保護我們的知識產權是我們監管合規風險管理的重點。我們已制定及採納嚴格的內部程序以確保我們的業務營運遵守相關規則及法規。我們已設有負責審閱及更新我們與客戶及供應商訂立的合約模板的法律及合規部門。我們的法律及合規部門亦與我們的外部法律顧問合作以確保我們已取得並維持我們營運所需的所有必要許可證及牌照。倘相關法律及法規並無明確規定可採取的行動或是否採取行動，我們將採取保守態度避免任何潛在合規問題。我們會根據法律、法規及行業標準的變動持續改進我們的內部政策及更新法律文件的內部模板，以確保持續合規。

人力資源風險管理

我們會針對不同部門僱員的需求提供定期及專門培訓。我們已推出經管理層批准的僱員手冊並已派發予全體僱員，該手冊載有與職業道德、疏忽及不當行為有關的內部規則及指引。我們會為僱員提供定期培訓及資源以解釋說明僱員手冊所載的指引。我們亦設有匿名申報渠道以使本集團所有層面的潛在違反內部政策或違反慣例能及時向管理層申報，並能採取適當的措施將任何損害降至最低。

持續監察風險管理政策實施情況的措施

我們已設立董事會審核委員會以及財務部及管理層以持續監督我們風險管理政策的實施，從而確保我們的內部控制系統可有效識別、管理及減輕我們業務營運所涉及的風險。有關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」。

我們的內部審核部門負責檢討內部控制的有效性並向審核委員會報告所發現的任何問題。內部審核部門的成員會定期舉行會議以討論我們所面對的任何內部控制問題以及為解決該等問題而需實施的相應措施。內部審核部門向審核委員會報告，以確保及時將所發現的任何重大問題上報予該委員會。審核委員會隨後會討論相關問題並於必要時向董事會報告。

業 務

獎項及榮譽

於往績記錄期，我們在產品、技術及創新方面獲得獎項及榮譽，其中的最重要獎項及榮譽載列如下：

獎項／榮譽	獲獎年份	頒獎機構／部門	實體／產品
2023上海軟件和信息技術服務業百強	2023年	上海市經濟和信息化委員會	本集團
2023中國軟件技術領先企業獎	2023年	數字化觀察網	本集團
2023年AI SaaS最具影響力的企業之一； 2023年行業領先企業	2023年	中國科學院《互聯網週刊》；eNet研究院；德本諮詢	本集團
大數據優秀服務商之選「領航企業」	2023年	中國科學院《互聯網週刊》；eNet研究院；德本諮詢	本集團
年度數字營銷平台	2023年	IAI獎項	本集團
年度優秀數據智能技術平台	2023年	iDigital年度獎項－第六屆GMTIC全球營銷技術與零售創新峰會	本集團
「雲鼎獎」2021-2022年度領先品牌	2022年	全球雲計算大會•中國站(Cloud Connect China)	本集團
2022人工智能SaaS企業榜首	2022年	中國科學院《互聯網週刊》	本集團
高新技術企業	2022年	上海政府	本集團

業 務

獎項／榮譽	獲獎年份	頒獎機構／部門	實體／產品
2022年上海軟件和信息技術服務業百強	2022年	上海市經濟和信息化委員會	本集團
2021中國創新品牌500強	2021年	亞洲品牌網；中國亞洲經濟發展協會； 《環球時報》	上海珍島
2021人工智能SaaS企業排行榜榜首	2021年	中國科學院《互聯網週刊》；中國社會科學院信息化研究中心；eNet研究院； 德本諮詢	本集團
第12屆金鼠標數字營銷大賽效果營銷類金獎	2021年	金鼠標數字營銷大賽	凱麗隆(上海)軟件信息科技有限公司
上海市科學技術獎一等獎	2020年	上海市科學技術委員會大獎	本集團
第七屆「雲鼎獎」特別獎項：2020雲計算抗疫先鋒企業	2020年	全球雲計算大會•中國站(Cloud Connect China)	上海珍島
2020年度最受企業歡迎AI-SaaS企業營銷服務平台	2020年	中國科學院《互聯網週刊》；中國社會科學院信息化研究中心；eNet研究院； 德本諮詢	上海珍島

合約安排

背景

我們的併表聯屬實體乃根據中國法律成立。如下文所述，我們目前經營所在行業的若干領域的業務受現行中國法律法規的外商投資禁止。本公司通過股權所有權直接持有併表聯屬實體並不可行。反之，我們決定，根據中國外商投資限制行業的慣例，我們將通過合約安排取得對併表聯屬實體目前經營業務的有效控制權，並從該業務獲得100%全部經濟利益。有關合約安排的詳情，請參閱下文「合約安排－概覽」。

採納合約安排的理由

我們在中國的業務經營及組合主要通過併表聯屬實體進行，包括：

- (1) 上海珍島及其附屬公司（「**SaaS實體**」），主要從事提供基於雲的營銷及銷售服務及透過由我們在中國的Marketingforce平台中專有的技術基建層賦能的SaaS產品提供解決方案（「**SaaS業務**」）；及
- (2) 上海凱麗隆、無錫凱麗隆、凱麗隆（廣州）信息科技有限公司（「**廣州凱麗隆**」）、無錫珍島及無錫珍島智能技術有限公司（「**無錫珍島智能**」）（統稱「**精準營銷實體**」），主要從事提供一站式移動社交精準營銷解決方案（「**精準營銷業務**」）；

（統稱「**相關業務**」）。

相關業務採用合約安排是因為SaaS業務及精準營銷業務均與本集團的Marketingforce平台底層技術基建層高度整合、關聯且密不可分，而其提供我們的核心技術能力，即雲端運算技術、大數據分析及人工智能，並要求取得互聯網數據中心服務（包括互聯網資源協作服務）的增值電信業務經營許可證（「**IDC許可證**」），而其受外商投資禁止。

合約安排

禁止外商投資於我們的相關技術基礎設施

中國的外商投資活動主要受商務部及國家發改委聯合頒佈及不時修訂的《外商投資准入特別管理措施（負面清單）（2021年版）》（「**負面清單**」）及《鼓勵外商投資產業目錄》（「**鼓勵目錄**」）規管。負面清單及鼓勵目錄將外商投資行業分為三類，即「**鼓勵類**」、「**限制類**」及「**禁止類**」。未列入負面清單及鼓勵目錄的行業通常被視為屬於第四類「**允許**」。

根據工信部於2019年6月6日最新修訂的《電信業務分類目錄》（「**目錄**」）對IDC業務的定義，互聯網數據中心業務（即IDC業務）亦包括互聯網資源協作服務業務。如中國信息通信研究院（「**中國信通院**」）在其指引中進一步闡述，互聯網資源協作服務業務是指利用架設在數據中心之上的設備和資源，通過互聯網或其他網絡以隨時獲取、隨時擴展、按需使用、協作共享等方式，為用戶提供數據存儲、互聯網應用開發環境、互聯網應用部署和運行管理等服務。因此，上海珍島通過我們的Marketingforce平台基礎技術基建層面（「**IDC基建功能**」）提供的雲計算及IDC功能及服務被視為互聯網數據中心業務，並構成目錄下的增值電信服務分項。因此，經營相關業務須取得IDC許可證。

據中國法律顧問告知，根據負面清單，外國投資者僅被允許投資根據中國加入世界貿易組織的承諾已開放外商投資的特定類型增值電信服務。然而，迄今為止，IDC業務並未被納入中國對世界貿易組織作出之上述承諾的範圍。

根據商務部於2003年發佈的《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》及《內地與澳門關於建立更緊密經貿關係的安排》、商務部於2015年發佈並於2019年11月最新修訂的《〈內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排〉服務貿易協議》及《〈內地與澳門關於建立更緊密經貿關係的安排〉服務貿易協議》，以及由工信部頒佈並於2016年6月30日生效的《工業和信息化部關於港澳服務提供者在內地開展電信業務有關問題的

合約安排

通告》(連同前述安排統稱「**CEPA規定**」)，符合**CEPA**規定下資格要求的香港及澳門服務提供者獲准在中國內地成立中外合資企業，以經營**IDC**業務，而該等合資格香港及澳門服務提供者(作為外國投資者)可收購該等合營企業的最高**50%**股權。**CEPA**規定對此類香港／澳門服務提供者的主要資格要求(「**CEPA資格要求**」)包括以下：

- (i) 有關服務提供者於香港／澳門提供服務的性質及範圍應包含擬於中國內地提供服務的性質及範圍；
- (ii) 有關服務提供者應於香港／澳門註冊，並已從事實質性商業經營3年以上(含3年)；
- (iii) 來自香港／澳門的有關服務提供者應在香港／澳門從事實質性商業經營期間依法繳納利得稅；
- (iv) 來自香港／澳門的有關服務提供者應於香港／澳門擁有或租用業務場所從事實質性商業經營，其業務場所應與其業務範圍及規模相符合；及
- (v) 有關服務提供者於香港／澳門僱傭的員工中在香港／澳門居留不受限制的居民和持單程證來香港／澳門定居的內地人士應佔其員工總數的**50%**以上。

鑒於上述，誠如我們的中國法律顧問告知，上海珍島**IDC**基建功能的交付及提供需擁有**IDC**許可證，該許可證僅對滿足**CEPA**資格要求且在香港或澳門擁有權的最高比例為**50%**的香港和澳門服務提供者開放。此外，外國投資者能否持有此類**IDC**許可證最終仍需由工信部酌情決定和審查。

我們的中國法律顧問(i)於2021年5月和2021年7月向工信部進行了口頭諮詢，及(ii)於2024年2月與上海市通信管理局進行口頭諮詢(「**2024年諮詢**」)，在該等期間，工信部及上海市通信管理局的官員確認：

- (A) 如境內公司被任何不符合**CEPA**資格要求的外國投資者(包括其直接股東及其直接附屬公司)直接或間接投資或持有，則該境內公司持有的**IDC**許可證可能受到不利影響；

合約安排

- (B) 為滿足CEPA資格要求，申請人的外國股東（不論直接或間接）應持有香港工業貿易署或澳門經濟及科技發展局授予的有效香港／澳門服務提供者證明書；及
- (C) 考慮到本公司及本公司的非香港／澳門股東無法持有香港／澳門服務提供者證書及本公司於緊隨[編纂]完成後可能存在的外國股東，境內申請人（即經營業務受IDC許可證規限的實體）的該等間接外國股東將不會被視為符合CEPA資格要求的港澳服務提供者，因此即使我們的香港聯屬公司符合CEPA資格要求，工信部也不會向我們授予IDC許可證。

我們的中國法律顧問亦於2022年9月向工信部直屬事業單位中國信息通信研究院（「中國信通院」）進行了口頭諮詢，期間中國信通院官員確認，倘我們不具香港／澳門服務提供者證明書的外國股東直接或間接收購上海珍島的任何股權，則上海珍島將無法交付及提供IDC基建功能。

據我們的中國法律顧問告知，(i)工信部為決定是否應向外商投資企業授出IDC許可證的主管部門；(ii)中國信通院為有權詮釋及解釋相關政策並回答我們上述詢問的主管部門；及(iii)上海市通信管理局為有權回答我們於2024年2月進行的口頭詢問的主管部門。

截至最後實際可行日期，Marketingforce (HongKong) Limited、美國凱麗隆國際控股(香港)有限公司（「美國凱麗隆」）及凱麗隆國際控股(香港)有限公司（「凱麗隆香港」）為本集團僅有的三家香港附屬公司，其中(a) Marketingforce (HongKong) Limited僅為投資控股實體，自其註冊成立以來並無在香港開展實質性業務；而(b)美國凱麗隆及凱麗隆香港均通過我們在中國內地的業務人員在海外媒體平台上遠程投放廣告從事海外精準營銷業務，在香港並無業務運營規模。

據我們的中國法律顧問告知，根據CEPA規定，為符合資格成為香港／澳門服務提供者，香港／澳門實體須符合上述CEPA資格要求。此外，根據與香港工業貿易署的電話諮詢，香港工業貿易署人員注意到：(i) Marketingforce (HongKong) Limited自其註冊成立以來在香港並無從事實質性業務，因此其將不能申請香港服務提供者證明書；(ii)可參考致服務提供者通告第1/2020號《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的

合約安排

安排》(《安排》)申請《香港服務提供者證明書》(《證明書》)的程序之附錄五，其中特別要求申請人須在香港擁有實質性商業經營。因此，鑒於美國凱麗隆及凱麗隆香港通過駐中國內地員工開展實質性經營，其將難以申請《香港服務提供者證明書》；及(iii)我們的三家香港附屬公司均無擁有或租用與其業務範圍和規模相符合的業務場所從事任何實質性商業經營，故彼等不大可能取得《香港服務提供者證明書》。基於上文所述，我們認為我們的香港附屬公司均無法取得《香港服務提供者證明書》。

此外，即使本集團內的中間控股公司持有香港／澳門服務提供者證明書，正如中國法律顧問所告知，倘若沒有香港／澳門服務提供者證明書的外國股東收購上海珍島的間接股權，上海珍島將仍舊無法交付及提供IDC基建功能，根據如下：

- (i) 據我們的中國法律顧問告知，CEPA資格要求適用於經營受IDC許可證規限的業務實體的直接及間接股東，而不僅僅是本集團內在香港經營業務的中間控股公司；
- (ii) 上海珍島交付及提供IDC基建功能需要取得IDC許可證，就外商投資限制而言，該許可證僅向符合CEPA資格要求的香港及澳門服務提供者開放，而香港或澳門的最高所有權百分比為50%；及
- (iii) 經前述中國法律顧問於2021年5月及7月以及2024年2月進行的口頭諮詢中向工信部及上海市通信管理局官員確認，(a)為符合CEPA資格要求，境內申請人(即經營業務受IDC許可證規限的實體)的外國股東(包括直接及間接)須持有香港工業貿易署或澳門經濟及科技發展局頒發的有效香港／澳門服務提供者證明書；及(b)考慮到本公司及本公司的非香港／澳門股東無法持有香港／澳門服務提供者證書及本公司於緊隨[編纂]完成後可能存在的外國股東，境內申請人(即經營業務受IDC許可證規限的實體)的該等間接外國股東將不會被視為符合CEPA資格要求的港澳服務提供者，因此即使本集團內的中間控股公司符合CEPA資格要求，工信部亦不會向我們授出IDC許可證。

合約安排

基於以上所述，上海珍島因此需通過合約安排交付及提供IDC基建功能。

SaaS業務—提供SaaS解決方案

誠如我們的中國法律顧問告知，提供SaaS業務不受嚴格的外商投資限制。然而，由於本集團運營的SaaS業務與本集團的相關技術基建層（尤其是雲計算技術）已高度整合及相互關聯，並需要IDC許可證及受外商投資禁止，故無法與有關基礎設施分離，說明如下：

A. 整個SaaS業務與本集團的技術基建層高度整合及相互關聯並獲其支持，受外商投資限制所規限。

本集團的SaaS產品基礎為我們專有的技術基建層，一個以基本雲技術驅動的基礎設施，其為本集團廣泛的SaaS解決方案的開發、升級及運營提供基礎能力（包括雲計算、綜合數據分析、數據存儲及互聯網數據中心能力）及環境。本集團的SaaS業務通過以下方式與本集團的技術基建層高度整合及相互關聯，其中包括：

- 本集團的SaaS產品由通過我們的技術基建層提供的IDC基建功能支持，該服務可為特定SaaS產品的定製以提升SaaS業務提供服務的功能，並獲得SaaS業務所產生的寶貴數據洞察。其整合本公司的雲架構功能與SaaS產品研發；
- 本集團透過我們的技術基建層直接衍生及提供的雲相關服務亦構成其SaaS產品的組成部分。例如，本公司向用戶開放其技術基建層的部分功能，作為其SaaS產品的一部分，以支持及便利用戶使用我們的SaaS產品。本集團大多數SaaS合約亦包含雲計算相關功能（提供雲計算相關功能須受IDC許可證規限），如雲儲存及雲加速功能，作為該等服務的組成部分，以進一步改善客戶希望通過相關SaaS產品實現的結果；及

合約安排

- 本集團的SaaS業務亦依賴與技術基建層虛擬服務器鏈接的IP地址，以為客戶建立並運營在線市場。因此，若缺乏本集團的技術基建，各在線市場將需於其他公有雲平台註冊個別IP地址，此舉將降低本集團的營運效率。此外，若無上述IP地址鏈接，本集團無法提供全鏈路一站式SaaS產品。

基於上述，將SaaS業務與通過我們的基礎雲架構及Marketingforce平台技術層提供及交付的IDC基建功能分開既不可行亦不切實際。倘SaaS業務被刻意分離並通過本集團內不同實體運營，其將扭曲該等服務產品的本質，且SaaS業務在沒有基礎雲架構及技術的情況下無法正常運行。

B. 分離本集團的SaaS業務將從根本上損害SaaS解決方案的運營及提供。

與市場上若干其他SaaS產品提供商不同，本集團專有的技術基建層鞏固本集團提供SaaS業務的競爭優勢。其使本集團能夠利用雲計算、數據存儲、IDC能力提供高效、穩定及安全的SaaS服務，例如通過更佳的消費者數據保護、更精準的定製及更強的處理及備份能力提供服務。自我們的技術基建層於2016年推出以來，本集團定期更新，以提升雲計算服務的功能並增強其處理／存儲能力及數據安全保護措施，進而優化本公司的SaaS產品的效能。隨著本集團基於SaaS解決方案的發展及需求不斷完善及升級我們技術基建層的功能及能力，SaaS業務亦依賴我們技術基建層的升級，以提升我們所提供服務的種類及效能。SaaS業務與其所基於之技術基建層間的相互共生關係反映SaaS業務完全融入本集團的整合雲服務及解決方案，使其在實際中與由我們的Marketingforce平台提供及交付的IDC基建功能密不可分。

C. 統一技術支持及營銷服務將最大程度地提高效率及規模經濟。

本集團的技術基建層及其相關技術支持涵蓋SaaS業務，以盡可能提高業務效益。例如，本集團就通過各項雲服務及解決方案收集的所有數據進行雙系統熱備份，其乃由同一組技術人員維護及進行技術支持。此外，SaaS解決方案及我們技術基建層的研發由同一研發團隊基於對SaaS解決方案及我們的基本技術基建共有的認知及規劃進行

合約安排

處理。此外，本集團亦成立核心管理團隊，支持(其中包括)本集團銷售及營銷SaaS解決方案及雲計算解決方案(如上文所述，須取得IDC許可證)。因此，SaaS業務與我們的技術基建層已高度整合及相互關聯，在不從根本上改變我們的業務模式及運營的情況下，將SaaS業務分離作為獨立服務在技術及商業上不可行，可能會對我們的業務運營及所提供的服務質量造成不利影響。

由於上述情況，鑒於本公司的SaaS解決方案包含雲計算的不可分割特性或功能，並與本集團的技術基建層(須受IDC許可證規限)整合，因此，其他SaaS實體與上海珍島(即持有IDC許可證的實體)不可分割，且本公司須根據合約安排經營我們的SaaS業務。

我們的中國法律顧問為此向工信部官員進行了2021年諮詢，期間本公司向工信部官員表示，SaaS業務與本集團的雲計算及IDC業務(即受IDC許可證規限的業務)高度整合及相互關聯，無法與本公司的雲技術基建分割。對此，相關官員確認，彼等將交由本公司評估該等業務是否高度整合及相互關聯，且基於本公司的呈報內容，彼等對本公司的評估並無異議。據中國法律顧問所告知，工信部是處理我們上述有關諮詢的主管部門。此外，我們的中國法律顧問亦於2023年5月向上海市通信管理局官員進行了口頭諮詢(「**2023年諮詢**」)，據中國法律顧問所告知，上海市通信管理局是處理2023年諮詢中所作出諮詢及詢問的主管部門。於2023年諮詢中，本公司表示我們的SaaS解決方案包含雲計算的不可分割特性及功能；對此，官員確認(i)本集團提供的SaaS解決方案受IDC許可證規限；及(ii)SaaS業務實體與上海珍島(即持有IDC許可證的實體)在結構上不可分割，且倘SaaS業務實體為上海珍島的附屬公司，則在實際中可開展SaaS業務。

基於以上所述，因此本集團須通過合約安排經營SaaS業務，而我們認為合約安排仍然受到嚴限。

合約安排

精準營銷業務

誠如我們的中國法律顧問告知，提供精準營銷服務並不嚴格受外商投資限制所規限。然而，與SaaS業務相似，提供精準營銷業務亦由本公司專有的技術基建層支持，因此其與本集團的相關技術基建層（尤其是雲計算技術）已高度整合及相互關聯，並需要IDC許可證及受外商投資禁止，故無法與有關基礎設施分離，進一步解釋如下。

A. 整個精準營銷業務與本集團的技術基建層（尤其是雲計算技術）高度整合及相互關聯並由其支持，並需要IDC許可證及受外商投資禁止。

如上文所披露，本集團專有的技術基建層為雲技術驅動基礎設施，提供雲計算、綜合數據分析、數據存儲及互聯網數據中心能力，通過以下方式為精準營銷業務提供強大的技術支持：

- 我們的精準營銷業務由精準營銷實體（包括上海凱麗隆、無錫凱麗隆、廣州凱麗隆等）運營，而不僅僅是作為採用本集團技術基建層的雲計算服務及數據分析能力的第三方用戶。於往績記錄期，本公司精準營銷業務的業務運營及客戶管理系統使用本集團的雲計算技術，以覆蓋我們精準營銷服務的全生命週期，並能夠對傳輸回相關基礎設施的數據進行綜合及高效分析，以使相應的精準營銷解決方案的功能和能力實現精準定製。此外，通過技術基建層提供的雲計算及綜合數據分析能力將主動及自動生成有關廣告佈局及內容、目標市場及客戶的建議，從而使本集得以製作廣告及創作內容，並將營銷效果及回報最大化。
- 誠如本文件「業務－精準營銷－在線廣告解決方案服務」的流程圖所示，來自本集團技術基建層的技術賦能構成向客戶提供在線廣告解決方案的組成部分。例如，本集團的在線廣告解決方案包含名為「臻惠投－臥龍」的內置雲工具，該工具在本集團的技術基建層開發及維護，致力於提高營銷效率。具體而言，本集團將能夠監控營銷視頻的完播率並從中獲取實時數

合約安排

據，並進一步優化向本集團客戶提供營銷成果的內容創作。其亦編製及整合同一客戶投放的各種廣告的相關營銷數據，以供彼等審閱及分析，並進一步提高營銷成果的效率。

- 同樣地，本集團在提供在線廣告分發服務的同時，亦會提供「臻惠投－麥斯引擎(CID)」(TMS-MAX ENGINE)的內置雲端工具，其於本集團的技術基建層開發及更新。每當有關終端客戶點擊本集團在其媒體合作夥伴所投放的廣告時，該工具將主要在相關電子商務平台上編製、分析及傳輸相關客戶的購買相關行為數據，即唯一的跟蹤參數(例如終端客戶下的訂單)。基於通過技術基建層提供的該等數據收集、整合及分析，由該雲支持工具獲取及分析的數據概要將提供予該等媒體合作夥伴，以產生有關類似廣告內容的目標市場及客戶的推薦，旨在最大化其營銷效果。
- 同時，本集團代表其客戶分發或製作的精準營銷材料或廣告中嵌入的鏈接(將終端用戶重新定向至本集團客戶的網站)需要向相關地方通信管理局備案ICP(互聯網內容提供商)。作為本集團全鏈路一站式精準營銷服務的組成部分，在上海珍島的支持下，精準營銷實體亦將準備、提交、完成相關ICP備案並為其客戶進行ICP備案驗證流程，此舉需要依賴上海珍島持有的IDC許可證。
- 除以上所述外，我們的精準營銷業務的整個業務營運系統(包括客戶的登錄、客戶信貸期申請、服務費結算及數據存儲與分析)均由我們的技術基建層開發及更新，我們的技術人員對上述各項進行系統性改造，以應用我們的微應用算法，以提升我們精準營銷業務客戶管理及維護的效率及功能(例如，根據透過我們的技術基建層的交易數據的分析進一步改善服務費用結算及信貸期申請服務)。我們技術基建層的支持亦可讓我們通過分析所收集的基礎數據獲得更清晰明確的客戶群，從而可以設計及完善我們精準營銷解決方案和服務的組合及種類。

合約安排

B. 統一技術支持將最大程度地提高效率及規模經濟。

從技術支持的角度來看，我們的IDC基建功能、SaaS業務和精準營銷業務僅有一個統一技術支持服務，以最大程度地提高效率及規模經濟。技術支持的整合亦延伸至精準營銷業務，由我們的技術基建層（尤其是雲計算技術）賦能、維護及進一步開發。與SaaS業務類似，本集團對通過其在線廣告解決方案服務及在線廣告分發服務收集的所有數據進行雙系統熱備份，並由同一組技術人員進行維護及技術支持。誠如上文所述，自我們的技術基建層於2016年推出以來，本集團定期更新，以提升雲計算服務的功能並增強其處理／存儲能力及數據安全保護措施，進而優化本公司精準營銷解決方案及服務的營銷效果及回報以及內容製作效能。隨著本集團不斷完善及升級我們技術基建層的功能及能力，精準營銷業務依賴我們技術基建層的升級，以提升我們服務產品的種類及效能。精準營銷業務與其所基於之技術基建層間的相互共生關係反映精準營銷業務完全融入我們的雲計算基礎設施，該業務分部享有我們專有技術及自有數據中心的全力支持。因此，在並無從根本上改變我們的業務模式和運營的情況下，將精準營銷業務與我們的技術基建層（尤其是雲計算技術）分離，在技術上屬不可能，這可能會對我們的業務運營和所提供的服務質量產生不利影響。

C. 分離本集團的精準營銷業務將從根本上損害其精準營銷服務解決方案的運營及提供。

與市場上若干其他精準營銷服務提供商不同，本集團專有的技術基建層亦鞏固本集團提供精準營銷業務的競爭優勢。相較於其他雲服務提供商提供的公有雲，其使本集團能利用其雲計算、數據存儲、IDC能力提供高效及更完善的精準營銷服務，例如通過更佳的消費者數據保護、更精準的定製及提升的數據分析能力提供服務。根據弗若斯特沙利文的資料，專有技術基礎設施可以為本集團的精準營銷業務提供更高的數據安全性和隱私性，因為本公司對該等虛擬化資源擁有唯一訪問權，並且對其配置和管理有更高的控制，幾乎沒有限制，這突顯出本集團與其他同業相比的主要競爭優勢，並為本公司向具有各種數據保護及隱私需求的客戶提供服務的能力奠定了堅實的基礎。

合約安排

如上所述，於往績記錄期，本公司精準營銷業務的業務運營及客戶管理系統乃使用本集團的雲計算技術，以覆蓋精準營銷服務的全生命週期。因此，倘採用公有雲作為中介，人為地將精準營銷業務與本集團的專有技術基建層分開，該安排則會在提供服務的過程中損害於本集團的內置雲支持工具所提供增值功能的兼容性，從而破壞了通過本公司的精準營銷解決方案和廣告分發收集的基礎數據實時傳輸回技術基建層以進行雲計算和數據分析的效率和穩定性，因此，本公司將無法為營銷效果的升級及改進提供實時建議。這將從根本上損害本集團於精準營銷業務的競爭優勢。

基於以上所述，精準營銷業務已與本集團的技術基建層高度整合及相互關聯，在不從根本上改變其業務模式和運營的情況下，將精準營銷業務作為一項獨立服務與本集團的技術基礎設施人為分離，在技術和商業上均不切實際，這可能會對我們的業務運營及所提供的服務質量造成重大不利影響。此外，基於(i)如上文所述，本集團的精準營銷解決方案(包括在本集團的技術基建層上開發及更新的內置雲支持的精準營銷工具)及ICP備案服務的功能與其整體精準營銷業務互補，並作為本集團提供的精準營銷服務不可或缺的部分及(ii)本集團精準營銷業務與其技術基建層的分離受與其主要業務合作夥伴及主要客戶的合約限制，因此，精準營銷實體與上海珍島(即持有IDC許可證的實體)不可分離。

就此而言，我們的中國法律顧問向工信部官員進行了2021年諮詢，期間本公司向工信部官員表示，精準營銷業務已與本集團通過我們的Marketingforce平台提供及交付的IDC基建功能高度整合及相互關聯，且不能與本公司的雲技術基礎設施分開；對此，相關官員確認其將交由本公司評估該等業務是否已高度整合及相互關聯，且根據本公司的呈列，彼等對本公司的評估並無異議。誠如我們的中國法律顧問所告知，工信部是處理我們上述有關諮詢的主管部門。此外，在我們的中國法律顧問進行的2023年諮詢中，本公司表示，本集團的精準營銷業務包含ICP備案及相關備案信息驗證功能，需要由IDC許可證持有人進行；該官員的回應確認(i)本集團提供的該等精準營銷業務受IDC許可證規限，及(ii)精準營銷實體(為上海珍島的全資附屬公司)在結構上無法與上海珍島(即持有IDC許可證的實體)分離，並可在實際中開展精準營銷業務。

合約安排

合約安排

概覽

由於我們當前運營所在行業若干領域的外商投資受上述當前中國法律法規的限制，我們並未直接擁有我們併表聯屬實體的任何股權。

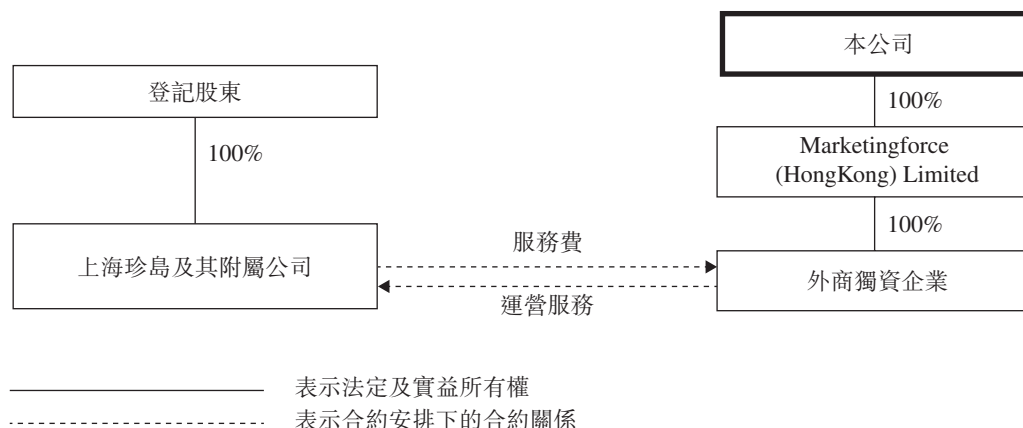
鑒於上述由我們中國法律顧問告知的中國監管背景及上述口頭諮詢，我們確定本公司直接通過股權所有權持有我們的併表聯屬實體不可行。我們決定改用中國外商投資限制產業之慣例，通過訂立合約安排，以獲取當前併表聯屬實體所經營業務的實際控制權及其產生的所有經濟利益。

為遵守中國法律法規，同時利用國際資本市場獲益及維持對我們所有業務的有效控制，我們開始了一系列重組活動。根據重組，我們對業務不受外商投資限制的實體進行股權收購，並由外商獨資企業與上海珍島（持有餘下併表聯屬實體）及登記股東訂立合約安排。合約安排使併表聯屬實體的經營業績及資產和負債可根據國際財務報告準則與我們的經營業績及資產和負債綜合入賬，猶如彼等為本集團的附屬公司。基於上文所述，我們認為合約安排旨在盡量減少與相關中國法律法規的潛在衝突。

董事認為，合約安排屬公平合理，因為：(i) 合約安排乃由外商獨資企業與併表聯屬實體經自由磋商後訂立；(ii) 通過與外商獨資企業（本集團在中國註冊成立的全資附屬公司）訂立獨家業務合作協議，我們的併表聯屬實體將得到我們更多的經濟及技術支持，且在[編纂]後獲得更佳的市場聲譽；及(iii) 多家其他公司使用類似安排達成上述目的。

合約安排

下列簡圖說明根據合約安排，自上海珍島流入本集團的經濟利益：



附註：

- (1) 上海珍島的登記股東為趙先生（持有39.85%）、朱女士（持有33.70%）、上海竝宇（持有10.87%）、趙芳琪女士（持有8.70%）、上海祉裕（持有2.54%）、譚凱華先生（持有2.17%）、許文華女士（持有1.60%）及郭培民先生（持有0.57%）。
- (2) 上海珍島的附屬公司，即：
 - 珍島網絡，主要從事通過數據中台促進SaaS業務的技術基建層的交易及數據處理；
 - 上海凱麗隆、無錫凱麗隆、廣州凱麗隆，從事精準營銷業務；
 - 廣東珍島、寧波珍島信息技術有限公司、溫州珍島信息技術有限公司、蘇州珍島信息技術有限公司、杭州珍島信息技術有限公司、上海珍島智能技術集團有限公司、珍島數字、湖北省珍島數字智能科技有限公司、洞察力、金華市珍島信息技術有限公司、中山珍島信息技術有限公司、成都珍島以及台州珍島信息技術有限公司，從事SaaS業務及擬從事銷售雲計算解決方案；
 - 無錫珍島、無錫珍島智能，從事精準營銷業務及SaaS業務；及
 - 上海凱麗隆大數據科技集團有限公司，為非經營實體。
- (3) 截至最後實際可行日期，上海珍島亦持有珍島飛智企業諮詢（上海）有限公司40%股權，珍島飛智企業諮詢（上海）有限公司為一家於2024年2月2日在中國成立的非經營實體。

我們將解除合約安排的情況

倘若相關業務不再被納入受限制範圍，或適用法律要求的若干有關外商投資准入的條件及許可已達成，且我們可根據中國法律、法規及政策合法經營業務，外商獨資企業將根據獨家購買權協議行使認購期權收購併表聯屬實體的股權／資產及解除合約安排，惟須經申請或批准流程並取得相關政府機構批准後方告落實。

合約安排

合約安排項下協議及其他主要條款概要

組成合約安排的各項具體協議的說明載於下文。

獨家業務合作協議

作為合約安排的一部分，上海珍島與外商獨資企業[已訂立]經修訂及經重列獨家業務合作協議（「**獨家業務合作協議**」），據此，上海珍島已同意委聘外商獨資企業為其獨家服務提供商，提供可能包括外商獨資企業可不時釐定的上海珍島業務範圍內的所有服務的服務（包括技術服務、信息技術諮詢服務、軟件開發），以換取服務費。上海珍島與外商獨資企業協定，於獨家業務合作協議期限內，彼等可能訂立進一步技術服務協議或諮詢服務協議，訂明特定技術服務和諮詢服務的具體內容、方式、人員及費用。

根據獨家業務合作協議，服務費應由上海珍島及其附屬公司的100%淨收入組成。儘管有前述規定，外商獨資企業可根據上海珍島每月提供的服務和上海珍島的經營需要，通過事先書面通知全權酌情調整服務費率，而上海珍島將接受任何有關調整。外商獨資企業將按月計算服務費，並向上海珍島開具相應的發票。儘管獨家業務合作協議訂有付款安排，外商獨資企業仍可調整付款時間及方式，且上海珍島將接受任何有關調整。服務費應按月到期及支付。上海珍島將(a)向外商獨資企業交付上海珍島每月的管理賬目及經營統計數據，包括上海珍島及其附屬公司於有關月份的淨收入，及(b)於每月結束後30日內向外商獨資企業支付有關月份淨收入的100%或經外商獨資企業同意的其他金額。上海珍島須(a)向外商獨資企業交付上海珍島各個財政年度的經審核綜合財務報表，該等報表須由外商獨資企業選定及批准的獨立執業會計師審核及核證，及(b)於每個財政年度結束後90日內，向外商獨資企業支付相等於上海珍島及其附屬公司於該財政年度的淨收入（如有關經審核財務報表所示）與上海珍島於該財政年度按月支付予外商獨資企業的總金額之間的差額（如有）的款項。

合約安排

此外，未經外商獨資企業事先書面同意，在獨家業務合作協議期限內，上海珍島不得就獨家業務合作協議涉及的服務和其他事宜接受任何第三方提供的類似諮詢及／或服務，亦不得與任何第三方建立與任何第三方形成的獨家業務合作協議類似的合作關係。

獨家業務合作協議亦規定，在獨家業務合作協議執行期間，外商獨資企業擁有外商獨資企業所創造或開發的所有權利、所有權、權益及知識產權的獨家專有權及權益。

除非外商獨資企業發出書面通知終止，否則獨家業務合作協議將持續有效。上海珍島不得在獨家業務合作協議的到期日前終止協議。

獨家購買權協議

作為合約安排的一部分，登記股東已與上海珍島及外商獨資企業[訂立]經修訂及經重列獨家購買權協議（「**獨家購買權協議**」），各載有相似條款及條件。根據獨家購買權協議，登記股東共同及個別及不可撤銷地向外商獨資企業授出一項不可撤銷且可行使一次或多次的獨家購買權，以收購或促使由外商獨資企業指定的任何人士在適用中國法律允許的範圍內，於任何時間及不時以相等於（如適用）適用中國法律允許之最低代價金額的代價收購各登記股東於上海珍島的部分或全部股權。有關收購上海珍島資產的代價須為適用中國法律允許的最低價格。

上海珍島及登記股東已立約承諾（其中包括）：

- (i) 未經外商獨資企業事先書面同意，彼等不得以任何方式增補、變更或修訂上海珍島的公司章程文件、增減其註冊資本或以其他方式改變其註冊資本結構；
- (ii) 彼等應根據良好的財務與業務標準及慣例維持上海珍島的企業存續，謹慎有效經營其業務及處理其事務；

合約安排

- (iii) 未經外商獨資企業事先書面同意，彼等不得於協議日期後的任何時間出售、轉讓、質押或以任何方式處置上海珍島的任何資產或於上海珍島業務或收入中的法定或實益權益，或允許在其上設置任何擔保權益的產權負擔；
- (iv) 未經外商獨資企業事先書面同意，彼等不得招致、繼承、擔保或承擔任何債務的存續，惟(i)於日常業務過程中產生的債務（通過貸款產生者除外），及(ii)已向外商獨資企業披露並就此取得外商獨資企業書面同意的債務除外；
- (v) 彼等將一直於日常業務過程中經營上海珍島的所有業務，以保持上海珍島的資產價值及避免可能對上海珍島的營運狀況和資產價值造成影響的任何作為／疏忽；
- (vi) 未經外商獨資企業事先書面同意，彼等不得促使上海珍島訂立任何重大合約，惟於日常業務過程中訂立的合約除外（價值超過人民幣5,000,000元的合約被視為重大合約）；
- (vii) 未經外商獨資企業事先書面同意，彼等不得促使上海珍島向任何人士提供任何貸款或信貸；
- (viii) 彼等會應上海珍島要求向外商獨資企業提供與上海珍島的業務營運和財務狀況有關的資料；
- (ix) 倘外商獨資企業要求，彼等須按經營類似業務的公司典型的保險金額及類型，從外商獨資企業可接受的保險公司購買及持有上海珍島的資產及業務的保險；
- (x) 未經外商獨資企業事先書面同意，彼等不得促使或允許上海珍島合併、整合、收購或投資任何人士；
- (xi) 彼等須於發生或可能發生有關上海珍島的資產、業務或收入的任何訴訟、仲裁或行政訴訟後即時通知外商獨資企業；
- (xii) 為保持上海珍島對其所有資產的所有權，彼等會簽立所有必要或適當的文件、採取所有必要或適當的行動及提出所有必要或適當的投訴或對所有申索提出必要及適當的抗辯；

合約安排

- (xiii) 未經外商獨資企業事先書面同意，彼等應確保上海珍島不得以任何方式向其股東分派股息；惟經外商獨資企業書面要求，上海珍島須立即向其股東分派任何或全部可分派利潤；
- (xiv) 應外商獨資企業的要求，彼等須委任外商獨資企業所指定的任何人士為上海珍島的董事及／或執行董事；
- (xv) 未經外商獨資企業事先書面同意，彼等不得從事與外商獨資企業或其聯屬企業構成競爭的任何業務；及
- (xvi) 除非中國法律有所規定，未經外商獨資企業書面同意，上海珍島不得解散或清算。

此外，上海珍島的登記股東已立約承諾(其中包括)：

- (i) 未經外商獨資企業事先書面同意，彼等不得出售、轉讓、抵押或以其他方式處置彼等持有的上海珍島股份的任何法定或實益權益，或允許在其上設置任何擔保權益的產權負擔，惟根據股份質押協議就該等股份設立的質押除外；
- (ii) 彼等應促使上海珍島的股東大會及／或董事會及／或執行董事在未經外商獨資企業事先書面同意的情況下，不得批准出售、轉讓、抵押或以其他方式處置彼等持有的上海珍島股份的任何法定或實益權益，或允許在其上設置任何擔保權益的產權負擔，惟根據股份質押協議就該等股份設立的質押除外；
- (iii) 彼等應促使上海珍島的股東大會或董事會及／或執行董事在未經外商獨資企業事先書面同意的情況下，不得批准與任何其他人士的合併或整合，或對任何人士的收購或投資；
- (iv) 倘發生或有可能發生任何與其持有的上海珍島股份有關的訴訟、仲裁或行政訴訟，則其須立即知會外商獨資企業；
- (v) 彼等應促使上海珍島的股東大會或董事會及／或執行董事投票批准轉讓將向其購買的部分股份，並採取外商獨資企業可能要求的任何及所有其他行動；

合約安排

- (vi) 在保持對上海珍島的所有權所需的限度下，彼等將簽署所有必要或適當的文件，採取所有必要或適當的行動及提出所有必要或適當的投訴或對所有申索提出必要及適當的抗辯；
- (vii) 應外商獨資企業的要求，其須委任外商獨資企業的任何指定人士為上海珍島的董事及／或執行董事；
- (viii) 應外商獨資企業於任何時候作出的要求，彼等應立即無條件根據獨家購買權協議將其持有的上海珍島股份轉讓予外商獨資企業的指定人士，且股東據此放棄其對上海珍島其他現有股東（如有）作出的股份轉讓的優先購買權（如有）；
- (ix) 如彼等從上海珍島收到任何利潤分配、股息或清盤所得款項，股東應立即按照中國法律允許的方式將該等利潤、股息和清盤所得款項捐贈予外商獨資企業或外商獨資企業指定的任何人士；及
- (x) 彼等應嚴格遵守獨家購買權協議及其他由彼等、外商獨資企業及上海珍島共同及個別簽立的合約的條款、履行該等協議及合約項下的責任，並避免可能影響其有效性和可執行性的任何行為／疏忽。倘彼等於獨家購買權協議或股份質押協議或以外商獨資企業為受益人授出的授權委託書項下的股份中擁有任何剩餘權利，彼等不得行使該等權利，惟按外商獨資企業書面指示行事者則另作別論。

登記股東亦已承諾，在相關法律及法規的規限下，倘外商獨資企業行使獨家購買權協議項下的購買權以收購上海珍島的股權，彼等將向外商獨資企業退還所收取的任何對價。

獨家購買權協議將持續有效，直至登記股東所持上海珍島全部股權已轉讓予外商獨資企業或其指定人士方告終止。

股份質押協議

作為合約安排的一部分，登記股東已各別與上海珍島及外商獨資企業[訂立]經修訂及經重列股份質押協議（「**股份質押協議**」），各載有相似的條款及條件。根據股份質押協議，登記股東同意將彼等各自法定擁有的上海珍島全部股權質押予外商獨資企業作為第一擔保權益，以保證相關合約安排項下的合約責任獲及時且完整地支付和履行。

合約安排

股份質押協議於向有關工商行政管理局完成登記後生效，並將持續有效，直至上海珍島登記股東及上海珍島於相關合約安排的全部合約責任獲悉數履行，且上海珍島登記股東及上海珍島於相關合約安排的所有未償還債務獲償付。股份質押協議項下的股份質押已根據相關中國法律在有關中國主管機關正式登記。

登記股東已承諾（其中包括），未經外商獨資企業事先書面同意，彼等不會轉讓其股權、不會就其股權設置或允許存在任何擔保權益或其他產權負擔，或以履行獨家購買權協議以外的任何其他方式處置有關股權。

倘發生違約事件（定義見股份質押協議），外商獨資企業可隨時向登記股東發出違約通知，據此，外商獨資企業可根據股份質押協議行使質押權，或根據適用法律以其他方式處置已質押股權，除非在發出違約通知後的20個工作日內，違約事件已獲解決至令外商獨資企業滿意的程度則另作別論。外商獨資企業可根據自身獨立判斷行使有關質押權。登記股東與上海珍島已承諾在外商獨資企業行使有關質押權時向其提供必要協助。上海珍島不就處置已質押股權後的剩餘不足部分對外商獨資企業承擔責任。

根據股份質押協議，登記股東已同意，未經外商獨資企業事先書面同意，彼等將不會轉讓或處置已質押股權或就已質押股權設立或允許任何第三方設立任何可能損害外商獨資企業權益的產權負擔。

截至最後實際可行日期，有關上海珍島的股份質押協議已完成登記。

授權委託書

根據各登記股東於同一日期簽署的不可撤銷的授權委託書（「**授權委託書**」），登記股東已委任外商獨資企業及其指定人士（包括但不限於外商獨資企業的控股公司董事及其繼任人以及取代該等董事或繼任人的清盤人，但不包括非獨立人士或可能引起利益衝突的人士）作為其代理人 and 委託人，代表其處理有關上海珍島的所有事務，並行使其作為上海珍島登記股東的所有權利，包括但不限於：(i)代表相關登記股東出席股東大會和簽署決議案的權利；(ii)根據適用中國法律和上海珍島組織章程細則行使所有股東

合約安排

權利和股東投票權的權利，包括但不限於出售或轉讓或質押或處置登記股東各自的部分或全部持股，以及向有關當局提交任何所需文件的權利；及(iii)代表登記股東指定和委任上海珍島的法定代表、執行董事及／或董事、監事、首席執行官及其他高級管理人員的權利。

此外，根據授權委託書及為確保不會引起利益衝突，上海珍島各登記股東不可撤銷地承諾：

- (i) 授權委託書項下的授權不會導致外商獨資企業與登記股東之間的任何潛在利益衝突；及
- (ii) 倘於履行合約安排期間發生任何利益衝突，則外商獨資企業的利益應佔優先地位。

除非外商獨資企業要求更換授權委託書項下委任的指定人士，否則授權委託書於登記股東仍為上海珍島的股東期間一直有效。

上海珍島的組織章程細則訂明，股東有權於股東大會上批准其經營戰略及投資計劃、委任執行董事及審閱並批准年度預算及盈利分配計劃。因此，通過不可撤銷的授權委託書安排，本公司及外商獨資企業可通過股東投票對上海珍島行使實際控制權，並通過有關投票亦控制上海珍島董事會的組成。

貸款協議

根據外商獨資企業與各登記股東[訂立]的經修訂及經重列貸款協議（「**貸款協議**」），外商獨資企業同意向每位登記股東提供一筆貸款，貸款金額相當於該註冊股東所認購的上海珍島註冊資本，全數用於投資上海珍島。具體而言，當貸款人收到借款人要求在貸款協議期限內提供全部或部分貸款的通知，貸款人應在收到該通知後一(1)個月內向借款人提供該部分貸款。該登記股東從外商獨資企業獲得貸款資金後，僅將貸款資金用於上海珍島的注資及上海珍島增加註冊資本時的營運資金，並須向上海珍島支付貸款資金。貸款協議在以下方面提供防止資金挪用的充分保障：(1)貸款協議規

合約安排

定，登記股東僅能將貸款資金用於上海珍島的注資或營運資金；(2)未經外商獨資企業事先書面同意，登記股東不得將貸款資金用於任何其他目的；及(3)倘違反有關合約義務，則外商獨資企業有權終止貸款協議，並要求登記股東賠償所有損失。截至最後實際可行日期，借款人並無要求提供貸款，而貸款人亦未向借款人提供貸款。未經外商獨資企業事先書面同意，該等貸款不得用於任何其他用途。

除非貸方另有指明，否則每筆貸款的期限應為長期。貸款將於貸方根據相關獨家購買權協議行使其獨家購買權當日，或發生若干指定終止事件時(如貸方向借方發出書面通知要求還款或借方違約時)(以較早者為準)終止。

貸方行使其獨家購買權後，借方須僅通過根據獨家購買權協議將借方於上海珍島的全部股權連同股份轉讓的所有所得款項全部轉讓予貸方或貸方的指定人士，以償還貸款。

合夥人承諾書

上海竝宇及上海祉裕(「**有限合夥**」)各合夥人(「**合夥人**」，包括有限合夥人及普通合夥人)[已簽署]無條件及不可撤回承諾書(「**合夥人承諾書**」)，表明(其中包括)彼等各自承諾：

- 促致合夥人持續遵守合約安排，且不會提出或接納將會違反合約安排的任何申索；
- 彼等通過有限合夥於上海珍島的權益由外商獨資企業實益擁有，彼等不會就該等權益提出申索；
- 未經外商獨資企業或其指定人士事先書面同意，其不會且將促致有限合夥不會有意影響合約安排的效力及穩定性而修改合夥協議、合夥組成或出售於有限合夥的任何權益；
- 根據外商獨資企業或其指定人士的指示，轉讓其於有限合夥的權益予指定人士，惟以適用法律允許者為限，並匯付代價(如有)予外商獨資企業或其指定人士；
- 促致有限合夥不會基於彼等的上海珍島股份而針對合約安排提出任何主張或採取任何行動；

合約安排

- 倘外商獨資企業或其任何指定人士要求根據合約安排修訂有限合夥相關項目，應要求促使及實行有關要求；及
- 倘其違反任何承諾，則以合約安排下違反方的相同方式承擔有關違反事項的責任並賠償損失。

配偶同意書

各個別登記股東及上海竝宇及上海祉裕的合夥人（如適用）的配偶[已簽署]同意書（「配偶同意書」），以表示（其中包括）：

- (i) 確認並同意彼等各自的配偶（作為登記股東或有限合夥的有限合夥人，視情況而定）持有的任何股權（連同其中的任何其他權益），均屬彼等配偶的獨立財產、不屬於共有財產範圍內；彼等各自的配偶及有限合夥有權根據合約安排處理各自配偶的股權及於上海珍島的任何權益，而毋須事先徵得彼等的同意；
- (ii) 確認各自的配偶可進一步修訂或終止合約安排，而毋須經其授權或同意；
- (iii) 確認各自的配偶將訂立所有必要文件並採取一切必要行動，以確保適當履行不時修訂的合約安排；及
- (iv) 根據適用法律無條件及不可撤銷地放棄該等股權及資產的任何權利或利益，並確認其將不會對有關股權及資產提出任何索償；且彼並無、亦無意參與上海珍島的營運及管理或其他投票事宜。

其他主要條款

爭議解決

倘就條款的解釋或履行發生任何爭議，獨家業務合作協議、獨家購買權協議、貸款協議及股份質押協議均訂明：(a)倘因合約安排引起或就合約安排產生任何爭議，訂約方應協商解決有關爭議；及(b)倘訂約方未能在相關爭議發生後30日內達成協議，相關爭議應按當時有效的仲裁規則提交予上海國際經濟貿易仲裁委員會（上海國際仲裁中

合約安排

心)。仲裁裁決須為最終定論，且對所有訂約方均具有約束力。任何一方均有權於相關仲裁裁決生效後向具司法管轄權的法院申請強制執行仲裁裁決。在爭議解決期間，除爭議事項外，訂約方應繼續行使彼等各自的權利，並履行合約安排項下各自的責任。

爭議解決條款亦規定：(i) 仲裁庭可就上海珍島的股份或資產授予補救措施、禁令救濟（例如經營業務或迫使轉讓資產）或下令將上海珍島清盤；及(ii) 香港、開曼群島（即本公司的註冊成立地點）及中國（即上海珍島的成立地點及上海珍島主要資產的所在地）的法院亦有司法管轄權就上海珍島的股份或財產授出臨時補救措施及／或強制執行仲裁裁決或臨時補救措施。

然而，我們的中國法律顧問告知，根據現有中國法律，仲裁庭一般不會授予此類禁令救濟或勒令上海珍島清盤。此外，根據現行中國法律，香港及開曼群島等境外法院授出的臨時補救措施或強制執行命令可能不獲承認或不可強制執行。

由於以上所述，倘上海珍島或登記股東違反任何合約安排，則我們未必能夠及時獲得充分的補救措施，並可能對我們有效控制上海珍島及經營業務的能力造成重大不利影響。進一步詳情請參閱「風險因素－與企業架構及合約安排有關的風險」。

利益衝突

各登記股東已簽署授權委託書，當中載有就合約安排可能產生的潛在利益衝突的處理方式。請參閱上文「授權委託書」。

繼承事項

合約安排所載條文亦對相關個人股東的繼承人具有約束力，猶如該繼承人為合約安排的簽署方，而貸款協議僅對各登記股東具有約束力。根據合約安排，除貸款協議僅對各登記股東具有約束力外，各登記股東應採取必要行動確保：(i) 其繼承人、監護人及在登記股東身故、破產、喪失行為能力（就個人而言）或發生可能影響其行使有

合約安排

關上海珍島的股東權利的任何其他情況後有權在登記股東於上海珍島的股權中享有權利及利益的任何其他人士，應被視為合約安排的簽署人，並在發生任何有關情況時享有／承擔合約安排內的一切權利及責任；及(ii)繼承人包括配偶、子女、父母、兄弟、姐妹、祖父母及外祖父母，而繼承人的任何違約行為將被視為違反合約安排，外商獨資企業可對繼承人強制執行其權利。

虧損分擔

根據相關中國法律及法規，概無法律規定本公司或外商獨資企業須分擔上海珍島的虧損或向其提供財務支援。此外，上海珍島是一家股份有限公司，以其擁有的資產和財產對其自身的債務和損失承擔全部責任。外商獨資企業擬在必要時繼續向上海珍島提供或協助其獲得財務支援。此外，鑒於本集團通過持有所需的中國運營牌照及批文的上海珍島在中國進行大多數業務運營，且其財務狀況及經營業績根據適用會計原則併入本集團財務報表，倘上海珍島蒙受虧損，本公司的業務、財務狀況及經營業績將會受到不利影響。

然而，如獨家購買權協議所規定，未經外商獨資企業事先書面同意，上海珍島不得(其中包括)(a)出售、轉讓、抵押或以任何方式處置其任何資產；(b)產生、繼承、擔保或批准任何債務，惟(i)於日常業務過程中產生(但非產生自貸款)的債務；及(ii)已向外商獨資企業披露並經外商獨資企業書面批准的債務除外；(c)向任何人士提供貸款或信貸(於日常業務過程中產生者除外)；(d)與任何第三方進行任何整合或合併，或獲任何第三方收購或投資於任何第三方；及(e)增加或減少其註冊資本，或以任何其他方式更改註冊資本的結構。

因此，由於協議的相關限制性條文，倘因上海珍島而蒙受任何虧損，則對外商獨資企業及本公司的潛在不利影響可在一定程度上得到限制。

清盤

根據獨家購買權協議，倘中國法律規定進行強制清盤，上海珍島股東須在中國法律允許的限度內，將其自清盤收取的所得款項贈予外商獨資企業或其指定人士。

合約安排

保險

我們並未就合約安排所涵蓋的風險投保。

我們的確認

董事確認，截至最後實際可行日期，我們根據合約安排通過上海珍島經營業務並無遭到任何中國監管部門干預或阻撓。

合約安排的合法性

根據上文所述，我們認為合約安排就實現業務目的及盡量降低與中國相關法律法規的潛在衝突而言十分切合。我們的中國法律顧問已告知，已採取所有可能的行動或步驟，使其能夠得出以下合法結論，且於合約安排簽立時：

- (a) 合約安排項下各份協議由中國法律規管；
- (b) 根據《中華人民共和國民法典》，合約安排項下各協議對各訂約方具有約束力，且其中概無協議將屬無效；
- (c) 概無合約安排違反上海珍島或外商獨資企業的組織章程細則所載的任何條文；
- (d) 合約安排的簽立、效力及履行無須向中國政府機關取得任何批文或授權，但以下情況除外：
 - (1) 外商獨資企業根據就獨家購買權協議所持的權利行使購買權以收購上海珍島的全部或部分股權須經中國政府機構批准、同意、備案及／或登記；
 - (2) 根據股份質押協議擬進行的任何股份質押須向市場監督管理主管部門登記；
 - (3) 合約安排爭議解決條文規定的仲裁裁決／臨時補救措施在強制執行前須獲中國法院認可；及

合約安排

- (e) 合約安排項下的各項協議在中國法律下均屬有效、合法及具約束力，惟與該等協議項下的爭議解決條款及清算或解散條款有關者除外。(1)該等協議規定，任何爭議須提交上海國際經濟貿易仲裁委員會（上海國際仲裁中心）根據當時有效的仲裁規則仲裁。當中亦規定，仲裁人可就上海珍島的股份或資產授予臨時補救措施或禁令救濟（例如經營業務或迫使轉讓資產），或下令將上海珍島清盤；及香港、開曼群島及中國的法院亦有司法管轄權授出及／或強制執行仲裁裁決及臨時補救措施。然而，我們的中國法律顧問告知，根據現有中國法律，仲裁庭一般不會授予此類禁令救濟或勒令上海珍島清盤。此外，根據現行中國法律，香港及開曼群島等境外法院授出的臨時補救措施或強制執行命令可能不獲承認或不可強制執行。(2)合約安排規定，如上海珍島進行清算或解散，上海珍島應在中國法律允許的範圍內，委任我們外商獨資企業推薦人選成立清算小組，管理上海珍島及其附屬公司及分公司的財產。然而，此項規定並不適用於中國法律要求的強制清盤或破產清算。

我們的中國法律顧問亦告知我們，當前及未來中國法律法規的解釋及適用性存在大量不確定性，因此，概無法保證中國監管機構將來不會採用與上述觀點相反或有所不同的觀點。請參閱「風險因素－與企業架構及合約安排有關的風險－倘中國政府發現我們藉以在中國建立業務經營架構的協議不符合適用中國法律及法規的規定，或該等法規或其詮釋日後出現變更，我們或須承受嚴重後果，包括合約安排失效及放棄我們於併表聯屬實體的權益」及「風險因素－與企業架構及合約安排有關的風險－我們在中國以合約安排的方式通過併表聯屬實體經營業務，惟根據中國法律，合約安排的若干條款未必可強制執行」。

然而，基於上述分析及上述建議，董事認為，根據適用中國法律法規，採納合約安排不太可能被視為無作用或無效，且除本節「爭議解決」一段所述的相關條款外，合約安排下的每份協議按中國法律法規具有可執行性。

合約安排

中國關於外商投資的立法發展

外商投資法的背景

外商投資法由全國人民代表大會於2019年3月15日批准並於2020年1月1日生效。《外商投資法實施條例》由國務院於2019年12月26日頒佈並於2020年1月1日生效。外商投資法取代《中外合資經營企業法》、《中外合作經營企業法》及《外資企業法》，成為在中國進行外商投資的法律基礎。外商投資法規定若干形式的外國投資，但並未明確規定合約安排作為外商投資的一種形式。《外商投資法實施條例》亦未提及外商投資是否包括合約安排。誠如我們中國法律顧問告知，倘未來法律、法規和國務院規定未將合約安排歸為外商投資的形式，則我們的合約安排整體以及構成合約安排的每份協議均不會受到影響，並且將繼續合法有效及對訂約方具有約束力，有關例外情況，請參閱「合約安排－合約安排的合法性」。

外商投資法的影響及後果

通過合約安排開展業務已被包括本集團在內的許多在中國的公司採用。我們利用合約安排由外商獨資企業控制上海珍島（我們通過其在中國經營業務）。外商投資法規定，外商投資包括「外國投資者在中國境內進行的法律、行政法規或者國務院規定的其他方式的投資」，但並未闡述「其他方式」的含義。未來法律、行政法規或國務院制定的規定可能會將合約安排視為外商投資的一種形式，屆時將無法確定合約安排是否會被視為違反外商投資准入要求，以及上述合約安排將會被如何處理。因此，無法保證合約安排及上海珍島的業務將不會因中國法律法規的變更而在未來受到重大不利影響。請參閱「風險因素－與企業架構及合約安排有關的風險－我們目前的公司架構及業務運營可能會受到外商投資法的影響」。

向中國政府部門備案並獲其批准

於2023年2月17日，中國證監會頒佈《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》（「《境外上市試行辦法》」）及五項配套指引，並已於2023年3月31日起生效。

合約安排

根據《境外上市試行辦法》，尋求在境外市場直接或間接發行上市證券的境內企業須履行中國證監會的備案程序，報送有關材料。《境外上市試行辦法》規定，存在下列情形之一的，不得境外發行上市：(i)法律、行政法規或者國家有關規定明確禁止上市融資的；(ii)經國務院有關主管部門依法審查認定，境外發行上市可能危害國家安全的；(iii)境內企業或者其控股股東、實際控制人最近3年內存在貪污、賄賂、侵佔財產、挪用財產或者破壞社會主義市場經濟秩序的刑事犯罪的；(iv)境內企業因涉嫌犯罪或者重大違法違規行為正在被依法立案調查，尚未有明確結論意見的；或(v)控股股東或者受控股股東、實際控制人支配的股東持有的股權存在重大權屬糾紛的。

《境外上市試行辦法》亦規定，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)境內企業最近一個會計年度的營業收入、利潤總額、總資產或者淨資產，任一指標佔發行人同期經審計合併財務報表相關數據的比例超過50%；及(ii)經營活動的主要環節在境內開展或者主要場所位於境內，或者負責經營管理的高級管理人員多數為中國公民或者經常居住地位於境內。上述規定中未明確是否包括來自台灣、香港及澳門的中國公民。發行人境外首次公開發行或者上市的，應當在境外提交發行上市申請文件後3個工作日內向中國證監會備案。《境外上市試行辦法》亦規定，發行人境外發行上市後發生控制權變更、被境外證券監督管理機構或者有關主管部門採取調查、處罰等措施、轉換上市地位或者上市板塊、主動終止上市或者強制終止上市等重大事項，應當向中國證監會報告具體情況。

同日，中國證監會亦就發佈《境外上市試行辦法》召開新聞發佈會，並發佈了《關於境內企業境外發行上市備案管理安排的通知》，其中闡明了(i)《境外上市試行辦法》施行之日(即2023年3月31日)或之前，已在境外發行上市的境內企業視為存量企業。存量企業不要求立即備案，後續如涉及再融資等備案事項時應按要求向中國證監會備案；(ii)《境外上市試行辦法》施行之日或之前，已在境外提交有效的境外發行上市申

合約安排

請、未獲境外監管機構或者境外證券交易所同意的境內企業，可以合理安排向中國證監會提交備案申請的時點，並應在境外發行上市前完成備案；(iii)《境外上市試行辦法》施行之日前，間接境外發行上市申請已獲境外監管機構或者境外證券交易所同意（如香港市場已通過聆訊、美國市場已同意註冊生效等）的境內企業有六個月的過渡期（自2023年3月31日起計），且在上述六個月內完成境外發行上市的，則視為存量企業。然而，境內企業未能在六個月過渡期內完成境外發行上市的，應按照要求向中國證監會提交相關文件。在就《境外上市試行辦法》召開的新聞發佈會上，中國證監會官員明確，對於尋求以合約安排方式在境外上市的公司，中國證監會將徵求相關監管機構的意見，在該等公司完全滿足合規要求的情況下完成其境外上市備案，支持該等公司利用不同市場的資源發展壯大。

基於以上所述，若在《境外上市試行辦法》生效日期前境內企業已提出有效境外上市申請，但未獲得境外監管機構或境外證券交易所同意，可合理安排申請備案時間並在境外發行及上市前完成備案。

我們於2023年4月24日向中國證監會提交所需的備案文件，並於2024年2月7日取得《境外[編纂][編纂]備案通知書》。

儘管如此，《外商投資法》規定，外商投資包括「外國投資者在中國境內進行的法律、行政法規或者國務院規定的其他方式的投資」，但並未闡述「其他方式」的含義。未來法律、行政法規或國務院制定的規定可能會將合約安排視為外商投資的一種形式，屆時將無法確定合約安排是否會被視為違反外商投資准入要求，以及上述合約安排將會被如何處理。因此，無法保證合約安排和我們併表聯屬實體的業務將來不會因中國法律法規的變化而受到重大不利影響。請參閱「風險因素－與企業架構及合約安排有關的風險」。

合約安排

遵守合約安排

本集團已採取以下措施，確保本集團於合約安排實施後能有效運行及遵守合約安排：

- (a) 倘必要，實施及遵守合約安排過程中出現的重大問題或政府部門的任何監管查詢將於發生時呈報董事會審閱及討論；
- (b) 董事會將至少每年審閱一次合約安排的整體履行及遵守情況；
- (c) 本公司將於年報中披露其履行及遵守合約安排的整體情況；及
- (d) 本公司將聘請外部法律顧問或其他專業顧問（倘若必要），協助董事會檢討合約安排的實施、檢討外商獨資企業及上海珍島處理合約安排產生的特定問題或事宜的法律合規情況。

合約安排的會計層面

根據獨家業務合作協議，各方同意，上海珍島應向外商獨資企業支付服務費作為外商獨資企業所提供服務的對價。服務費相等於上海珍島的服務費，佔上海珍島淨收入的100%。外商獨資企業有權定期收取或查驗上海珍島的賬目。

此外，根據獨家購買權協議，由於在作出任何分派之前須取得外商獨資企業的事先書面同意，外商獨資企業對向登記股東分派股息或任何其他款項擁有絕對合約控制權。倘若登記股東收取任何收入、利潤分派或股息，彼等應在適用中國法律允許的情況下，即時轉讓或支付該等收入、利潤分派或股息予外商獨資企業或外商獨資企業指定的任何其他人士，作為獨家業務合作協議所規定服務費的一部分。

由於外商獨資企業、上海珍島及登記股東之間的合約安排，外商獨資企業能夠有效控制、確認及取得上海珍島的業務及營運的絕大部分經濟利益。因此，上海珍島被視為本公司的受控制結構實體，並由本公司合併入賬。合併上海珍島業績的依據披露於本文件附錄一所載會計師報告附註2.2(b)。

關連交易

根據上市規則第十四A章，於[編纂]後，本集團成員公司與我們的關連人士之間的交易將構成我們的關連交易或持續關連交易。

我們的關連交易概要

下表載列於[編纂]後將構成關連交易的交易概要：

編號	關連交易	適用規則	尋求豁免	截至 2023年、 2024年及 2025年 12月31日 止三個年度 的年度上限 (人民幣千元)
	獲全面豁免關連交易			
1.	劉歡先生的財務援助	14A.90	不適用	不適用
	不獲豁免持續關連交易			
2.	合約安排	14A.34-36、 14A.49、 14A.52-53、 14A.59、 14A.105	上市規則第十四A章的公 告、通函、股東批准、 年期不超過三年及年度 上限規定	不適用

獲全面豁免持續關連交易

上海珍島收取來自劉歡先生的財務援助

背景

劉歡先生及／或其聯繫人就授予上海珍島的融資總額人民幣205百萬元向獨立商業銀行提供若干擔保（「劉歡先生的財務援助」），並將於[編纂]完成後存續，且預期將於2025年1月前悉數解除。由於劉歡先生的財務援助主要用於補充精準營銷服務業務的日常營運資金，因此劉歡先生（作為高級經理於2012年加入上海珍島，目前為本集團精準營銷服務負責人）與本集團其他成員公司自願提供劉歡先生的財務援助，以更好地支持本公司的發展。由於商業銀行要求為銀行貸款提供個人擔保，劉歡先生的財務援

關連交易

助為我們提供了額外融資支持，且我們不擬在劉歡先生的財務援助項下擔保獲全數贖回或償還前解除擔保，原因如下：(i)劉歡先生的財務援助是一項對本公司有利的商業安排，其為本集團提供了銀行融資擔保形式的額外靈活性，其中大部分為需要我們高級管理層個人擔保的信貸融資；(ii)與正常商業條款相比，劉歡先生的財務援助將有助於本公司獲得更好的銀行融資條件，例如較低的利率；及(iii)解除劉歡先生的財務援助項下的所有擔保將會造成不必要的負擔或商業上不可取，因為此舉會產生不必要的額外成本、開支及時間。根據本公司行業顧問弗若斯特沙利文的資料，中國商業銀行要求其中一名(而非全體)並非法人實體控股股東的高級管理層就法人實體將獲得的貸款提供除法人實體提供的擔保外的擔保而不要求控股股東成為共同擔保人，乃屬平常情況。

劉歡先生及／或其聯繫人並無亦將不會就劉歡先生的財務援助自本集團收取任何形式的代價。於最後實際可行日期，劉歡先生為有限合夥人，持有上海竝宇(本集團的員工持股平台及登記股東之一)14.32%的權益，並持有Shanghai Hongyu Limited(本公司的股東之一)14.32%的股權。有關劉歡先生過往向本集團提供貸款以及劉歡先生及／或其聯繫人以本集團為受益人提供的擔保金額的詳情，請參閱「財務資料－關聯方交易」及本文件附錄一會計師報告附註26。

於最後實際可行日期，除彼等作為本集團內共同工作夥伴的關係外，劉歡先生與本集團控股股東或創始人之間並無任何其他先前或現時的關係(家庭、業務、融資、僱傭等關係)。

上市規則的涵義

根據上市規則，劉歡先生為若干併表聯屬實體的董事，因此為我們的關連人士。劉歡先生的財務援助的提供將構成以本集團為受益人的財務資助，並將於[編纂]後構成上市規則第十四A章項下的持續關連交易。

由於本集團收取的劉歡先生的財務援助乃(i)按正常商業條款或更佳條款進行；及(ii)並非以本集團的資產作抵押，其構成上市規則第14A.90條項下的持續關連交易，而該等交易獲全面豁免遵守上市規則第十四A章項下適用的股東批准、年度審閱及所有

關連交易

披露規定。我們的董事（包括獨立非執行董事）已確認，本集團收取劉歡先生的財務援助項下擬進行的交易乃於本集團日常及一般業務過程中按正常商業條款或更佳條款進行，屬公平合理且符合本公司及股東的整體利益。

不獲豁免持續關連交易

合約安排

背景

如本文件「合約安排」一節所披露，由於中國對外資擁有權方面施加監管限制，我們通過我們的併表聯屬實體在中國開展一大部分業務。我們並無持有由登記股東持有的併表聯屬實體的任何股權。外商獨資企業、上海珍島及上海珍島的登記股東之間的合約安排使我們能(i)收取來自併表聯屬實體的絕大部分經濟利益，作為外商獨資企業向上海珍島提供服務的對價；(ii)透過上海珍島對併表聯屬實體行使實際控制權；及(iii)在中國法律允許的情況下，持有購買上海珍島全部或部分股權的獨家購買權。

有關合約安排的詳細條款，請參閱本文件「合約安排」一節。

上市規則的涵義

由於合約安排的四名訂約方（即趙先生、趙芳琪女士、朱女士及上海竝宇）為關連人士，故根據上市規則，合約安排項下擬進行的交易於[編纂]後構成本公司的持續關連交易。趙先生和趙芳琪女士為董事。朱女士為我們的一名董事趙先生的配偶，因此為趙先生的聯繫人。上海竝宇由我們的一名董事許健康先生擁有39.41%，因此為許健康先生的聯繫人。

董事（包括獨立非執行董事）認為，合約安排及其項下擬進行的交易對本集團的法律架構及業務至關重要，且該等交易一直並將在在本集團的日常及一般業務過程中按正常商業條款或更佳條款訂立，屬公平合理且符合本公司及股東的整體利益。因此，儘管合約安排項下擬進行的交易以及（其中包括）上海珍島及本集團的任何成員公司將訂立的任何新交易、合約及協議或現有交易、合約及協議的續新（「新集團內部協議」，

關連交易

及各自為一項「新集團內部協議」) 嚴格說來構成上市規則第十四A章下的持續關連交易，董事認為，鑒於本集團處於與合約安排項下關連交易規則相關的特殊狀況，倘若該等交易須嚴格遵守上市規則第十四A章載列的規定(其中包括公告、通函及獨立股東批准規定)，將帶來不必要的負擔，並將為本公司增添不必要的行政成本。

內部控制措施

為確保各關連交易相關協議的條款公平合理，及按不遜於提供予我們或從獨立第三方所提供的條款訂立，且關連交易按一般商業條款進行，我們已採納下列內部控制程序：

- 我們已採納及實施一套關連交易管理制度。根據該制度，董事會審核委員會負責就關連交易對相關法律、法規、本公司政策及上市規則的遵守情況進行審查。此外，本公司的董事會審核委員會、董事會及多個內部部門(包括但不限於財務部及法律部)共同負責評估該等關連交易協議項下的條款，特別是各交易項下的定價政策的公平性；
- 本公司董事會審核委員會、董事會及多個內部部門亦會定期監督該等相關協議的履行情況及交易進度。此外，本公司管理層亦會定期審核相關協議的定價政策；
- 獨立非執行董事及核數師將對框架協議項下的持續關連交易進行年度審閱及提供年度確認書，以確保遵照上市規則的規定，關連交易乃根據協議條款按一般商業條款根據定價政策進行，屬公平合理且符合股東的整體利益；及
- 於考慮我們向關連人士提供及我們將向關連人士收取的產品費用及其他費用(如適用)時，本公司將會持續定期研究現行市況及慣例，並參考本公司與獨立第三方進行同類交易的價格及條款，確保上述關連人士提供的價格及條款(不論通過招標程序或雙方商業談判(視情況而定))屬公平合理且不遜於獨立第三方提供者。

關連交易

聯交所授出豁免

合約安排

就合約安排而言，我們已向聯交所申請且聯交所[已批准]我們於股份在聯交所[編纂]期間，(i)就合約安排項下擬進行的交易根據上市規則第14A.105條豁免嚴格遵守上市規則第十四A章的公告及獨立股東批准規定，(ii)豁免嚴格遵守上市規則第14A.53條就合約安排項下的交易訂立年度上限的規定及(iii)豁免嚴格遵守上市規則第14A.52條的限制合約安排的年期為三年或以下的規定，惟須受以下條件規限：

(a) 未經獨立非執行董事批准不得變更

未經我們的獨立非執行董事批准，合約安排不得作出任何變更（包括有關任何應付外商獨資企業的費用）。

(b) 未經獨立股東批准不得變更

除下文(d)段所述者外，未經獨立股東批准，不得對規管合約安排的協議作出任何變更。任何變更一經取得獨立股東批准，根據上市規則第十四A章即毋須再發出公告或尋求獨立股東批准，除非及直至擬作進一步變更。然而，有關在本公司年報就合約安排作出定期申報的規定（誠如下文(e)段所載）將繼續適用。

(c) 經濟利益靈活性

合約安排將繼續讓本集團通過以下途徑取得併表聯屬實體的經濟利益：(i)本集團（倘及當適用中國法律允許時）以零對價或適用中國法律法規允許的最低對價金額收購併表聯屬實體所有或部分全部股權的購買權；(ii)本集團保留併表聯屬實體產生的大部分利潤的業務結構，以致無須就併表聯屬實體根據獨家業務合作協議應付予外商獨資企業的服務費金額訂立年度上限；及(iii)本集團對併表聯屬實體管理及營運的控制權，以及對其全部表決權的實際控制權。

關連交易

(d) 重續及複製

在合約安排就本公司及其直接控股的附屬公司（一方）與併表聯屬實體（另一方）之間的關係提供可接受框架的前提下，可於現有安排到期後，或就本集團認為可提供業務便利時可能有意成立的從事與本集團相同業務的任何現有或新外商獨資企業或營運公司（包括分公司），按照與現有合約安排大致相同的條款與條件，重續及／或複製該框架，而無須取得股東批准。然而，本集團可能成立的從事與本集團相同業務的任何現有或新外商獨資企業或營運公司（包括分公司）的董事、最高行政人員或主要股東，將於重續及／或複製合約安排後被視為本公司關連人士，該等關連人士與本公司之間的交易（類似合約安排項下的交易除外）須遵守上市規則第十四A章的規定。此項條件須受相關中國法律法規及批准規限。

(e) 持續申報及批准

我們將持續披露有關合約安排的詳情，如下：

- 各財政期間內執行的合約安排將遵照上市規則相關條文在本公司的年報及賬目中披露。
- 獨立非執行董事將每年審議合約安排，在相關年度的本公司年報及賬目中確認：(i)該年度所進行的交易乃遵照合約安排相關條文而訂立；(ii)併表聯屬實體並未向其權益持有人派發且其後亦未另行轉撥或轉讓予本集團的任何股息或其他分派；及(iii)本集團與併表聯屬實體於相關財政期間根據上文(d)段訂立、重續或複製的任何新合約對我們股東而言屬公平合理或有利，且就本集團而言符合本公司及股東的整體利益。

關連交易

- 本公司核數師將對根據合約安排進行的交易開展年度審核程序，並將向董事呈交函件，向聯交所呈交副本，確認交易已獲董事批准，並已遵照相關合約安排訂立，而併表聯屬實體並未向其權益持有人派發且其後亦未另行轉撥或轉讓予本集團的任何股息或其他分派。
- 就上市規則第十四A章而言，尤其是有關「關連人士」的定義，併表聯屬實體將被視為本公司的附屬公司，而與此同時，併表聯屬實體的董事、最高行政人員或主要股東及彼等各自的聯繫人將被視為本公司（就此而言，不包括併表聯屬實體）的關連人士，該等關連人士與本集團（就此而言包括併表聯屬實體）之間的交易（合約安排項下的交易除外）將須遵守上市規則第十四A章的規定。
- 併表聯屬實體將承諾，股份在聯交所[編纂]期間，併表聯屬實體將容許本集團管理層及本公司核數師查閱其全部相關記錄，以便本公司核數師審閱關連交易。
- 此外，我們亦已向聯交所申請而聯交所已批准我們根據上市規則第14A.105條，(i)就任何新集團內部協議（定義見上文）項下擬進行的交易豁免嚴格遵守上市規則第十四A章的公告、通函及獨立股東批准規定；(ii)豁免嚴格遵守就本集團任何成員公司根據任何新集團內部協議應付／應收併表聯屬實體的費用訂立年度上限的規定；及(iii)股份在聯交所[編纂]期間，豁免嚴格遵守將任何新集團內部協議有效期限定為三年或以下的規定，惟須以合約安排持續生效及併表聯屬實體將繼續被視為本公司附屬公司為條件，而併表聯屬實體的董事、最高行政人員或主要股東及其聯繫人將被視為本公司（就此而言，不包括併表聯屬實體）的關連人士，該等關連人士與本集團（就此而言包括併表聯屬實體）之間的交易（合約安排項下的交易除外）須遵守上市規則第十四A章的規定。我們將遵守上市規則的適用規定，而該等持續關連交易如有任何變更，將立刻知會聯交所。

關連交易

董事確認

董事(包括獨立非執行董事)認為，合約安排、上海珍島收取來自關連人士的財務資助，及其項下擬進行的交易乃於並將於我們的一般及日常業務過程中按正常或更佳商業條款訂立，屬公平合理並符合本公司及股東的整體利益。董事認為，就合約安排下相關協議年期(期限超過三年)而言，此類合約安排定為該期限乃屬合理及正常商業慣例，以確保(i)併表聯屬實體的財務及經營政策可由外商獨資企業實際控制；(ii)外商獨資企業可取得併表聯屬實體的經濟利益；及(iii)不間斷防止併表聯屬實體的任何可能資產及價值外洩。

聯席保薦人確認

聯席保薦人認為，上述不獲豁免持續關連交易一直並將繼續於本公司一般及日常業務過程中按正常商業條款訂立，屬公平合理並符合本公司及股東的整體利益。就合約安排下相關協議年期(期限超過三年)而言，聯席保薦人認為，確保(i)併表聯屬實體的財務及經營可由外商獨資企業實際控制；(ii)外商獨資企業可取得併表聯屬實體的經濟利益；及(iii)不間斷防止併表聯屬實體的任何可能資產及價值外洩乃屬合理及正常商業慣例。

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。下表載列董事的若干資料：

姓名	年齡	職位	加入 本集團的日期	獲委任為 董事日期	角色及職責	與其他 董事及高級 管理層的關係
執行董事						
趙緒龍先生 ⁽¹⁾	46歲	董事長、執行 董事兼 首席執行官	2009年9月	2021年 2月23日	透過董事會監督整 體管理、制定本 集團業務計劃、 策略及主要決策	趙芳琪女士的 兄弟
許健康先生	38歲	執行董事兼 高級副總裁	2009年9月	2022年 11月14日	負責Marketingforce 平台全國直銷及 渠道業務體系建 設	無
非執行董事						
趙芳琪女士	54歲	非執行董事	2017年9月	2021年 2月23日	負責就本集團的整 體發展提供策略 建議	趙緒龍先生的 姐妹

董事及高級管理層

姓名	年齡	職位	加入 本集團的日期	獲委任為 董事日期	角色及職責	與其他 董事及高級 管理層的關係
黃少東先生	35歲	非執行董事	2022年 4月25日	2022年 4月25日	負責就本集團的整 體發展提供策略 建議	無
獨立非執行董事						
楊濤先生	53歲	獨立非執行 董事	2017年 9月10日	2022年 11月14日 ⁽²⁾	監督並向董事會提 供獨立判斷	無
秦慈先生	48歲	獨立非執行 董事	2019年 5月28日	2022年 11月14日 ⁽²⁾	監督董事會並向董 事會提供獨立判 斷	無
陳晨先生	43歲	獨立非執行 董事	2022年 11月14日	2022年 11月14日 ⁽²⁾	監督董事會並向董 事會提供獨立判 斷	無

附註：

(1) 趙先生亦以別名趙旭隆為人所知。

(2) 我們的獨立非執行董事於2022年11月14日獲委任，其委任自本文件日期起生效。

除上述所披露者外，董事及高級管理人員彼此之間概無關聯。

董事及高級管理層

執行董事

趙緒龍先生 (又名趙旭隆)，46歲，本集團創始人，自2021年2月23日起擔任本公司執行董事兼首席執行官，並自2017年9月10日和2009年9月15日起分別擔任上海珍島董事長及首席執行官。趙先生於2022年11月14日獲委任為本公司董事長。趙先生現時亦於本集團多家附屬公司擔任職務，包括擔任Marketingforce (HongKong) Limited、邁富時網絡及上海天貝的執行董事、美國凱麗隆國際控股(香港)有限公司及凱麗隆國際控股(香港)有限公司的董事，以及無錫珍島及廣東珍島的監事。彼擁有逾14年的管理經驗。自本集團成立以來，趙先生一直領導其業務，並主要負責作出本集團的戰略及關鍵決策，包括整體發展、戰略方向、業務管理、創新及研發等決策。據趙先生確認，在創立本集團之前，彼一直積極探索創業舉措，並曾於2006年至2009年在上海珍島實業有限公司(「珍島實業」，一家主要從事百貨傳統貿易業務的公司，該業務與本集團主營業務無關)工作，主要負責銷售。

趙先生曾獲得多項獎項及榮譽，以表彰其創新成就、創業精神及貢獻，包括於2021年在國際科創節獲評為「2021年度數字化推動力人物」、於2021年獲中國科學家論壇評為「2021智能營銷雲平台研究領域企業首席科學家」、於2021年獲中國亞洲經濟發展協會品牌管理專業委員會評為「2021品牌強國十大傑出人物」及於2020全球雲計算大會－中國站獲得「2019-2020年度雲鼎獎－中國雲計算行業影響力人物獎」。

趙先生於2001年6月獲得中國東華大學機械工程及自動化專業學士學位。

許健康先生，38歲，自2022年11月14日起擔任本公司執行董事，並自2021年2月23日起擔任高級副總裁。許先生自2009年9月起在上海珍島擔任多個職務，並自2020年4月16日起現任高級副總裁。許先生現時亦於本集團多家附屬公司擔任多個職務，包括擔任上海珍島智能技術集團有限公司、寧波珍島信息技術有限公司、台州珍島信息技術有限公司及金華珍島信息技術有限公司的執行董事，以及珍島網絡、溫州珍島信息技術有限公司、中山珍島信息技術有限公司及杭州珍島信息技術有限公司的監事。

董事及高級管理層

許先生於為企業提供互聯網服務方面擁有逾14年經驗。於2009年9月至2020年4月，彼歷任上海珍島銷售總監及副總裁。自加入上海珍島以來，許先生一直專注於數字營銷領域的創新、實施和整合。彼帶領團隊在華東、華南、中國西南地區從事行業研究，正確了解企業在經營過程中的痛點，尤其是獲客需求，這一企業最迫切解決的問題。

許先生於2018年12月獲得中國華東師範大學人力資源管理(函授)學士學位。

非執行董事

趙芳琪女士，54歲，自2021年2月23日起擔任本公司非執行董事及自2017年9月10日起擔任上海珍島的非執行董事。彼於銷售實踐方面擁有逾22年經驗。趙女士自2006年12月至2009年12月在上海中西製藥有限公司擔任銷售人員。彼其後自2010年3月至2018年1月擔任寧波朗生醫藥有限公司區域銷售負責人。趙女士於2018年12月至2021年4月擔任國藥控股興安盟有限公司副總經理，於2018年1月至2021年10月擔任內蒙古鑫頻創碩醫療器械有限公司總經理。

趙女士於1995年7月獲得石家莊鐵道大學(前稱石家莊鐵道學院)漢語言文學學士學位。

趙女士於珍島實業的營業執照於2016年10月被吊銷時擔任該公司監事。珍島實業於2018年4月24日取消註冊。趙女士經作出一切合理查詢後確認，就彼所知、所悉及所信，由於珍島實業暫無營業且並無實質業務營運，故珍島實業的營業執照已被吊銷。經趙女士確認，(i)珍島實業於其營業執照被吊銷時暫無營業及有償付能力；(ii)彼並無任何不當行為導致營業執照被吊銷；及(iii)彼並不知悉任何已經或將會因營業執照被吊銷而對彼提出的實際或潛在申索。趙女士曾於赤峰奧派醫療器械商貿有限責任公司(「赤峰奧派」)的營業執照被吊銷時擔任該公司的董事，赤峰奧派的業務為醫療器械貿易，與本集團的主要業務無關。赤峰奧派於2015年9月17日取消註冊。趙女士經作出一切合理查詢後確認，就彼所知、所悉及所信，由於赤峰奧派已停業且並無進行年檢，故赤峰奧派的營業執照已被吊銷。經趙女士確認，(i)赤峰奧派於其營業執照被吊銷時暫無營業及有償付能力；(ii)彼並無任何不當行為導致營業執照被吊銷；及(iii)彼並不知悉任何已經或將會因營業執照被吊銷而對彼提出的實際或潛在申索。

董事及高級管理層

黃少東先生，35歲，自2022年4月25日起擔任本公司非執行董事。黃先生於境內外資本市場融資及投資方面擁有逾12年經驗。黃先生於2011年7月至2013年12月擔任中國國際金融股份有限公司資本市場部分分析員，及於2013年12月至2015年5月擔任高盛高華證券有限責任公司投資銀行部副經理。黃先生現任北京聯創北拓投資控股股份有限公司董事兼副總經理，並自2015年6月起出任該公司的基金經理，自2017年12月起擔任天津正道北拓諮詢股份有限公司總經理兼董事，並自2019年10月起擔任北拓國際證券有限公司董事。此外，黃先生自2016年6月起擔任北京百特萊德工程技術股份有限公司監事。

自2020年9月17日起，黃先生擔任北拓國際證券有限公司（獲證監會發牌從事第1類（證券交易）及第4類（就證券提供意見）受規管活動（定義見證券及期貨條例）的公司）的負責人員。黃先生於2018年入選「福布斯中國30位30歲以下財務和金融行業精英榜」。

黃先生於2011年7月獲得北京大學元培學院經濟學學士學位。黃先生於2022年6月獲清華大學五道口金融學院一帶一路金融EMBA項目錄取，並正在修讀企業管理碩士學位。

獨立非執行董事

楊濤先生，53歲，自2022年11月14日起擔任獨立非執行董事。彼亦自2017年9月至2022年7月擔任上海珍島獨立董事。鑒於楊先生出任上海珍島的獨立董事且未參與上海珍島的日常管理，董事會認為楊先生在上海珍島擔任董事職務不會產生任何上市規則第3.13(7)條項下的重大獨立性問題。楊先生於電子商務行業擁有逾28年經驗。自1995年7月本科畢業以來，楊先生一直在東華大學任教並從事電子商務領域的研究工作。楊先生在東華大學的多個部門任職，包括曾於1995年7月至1999年8月任職人力資源部、在1999年9月至2002年2月任職發展規劃部，並自2002年3月任職繼續教育學院。彼於2000年9月獲東華大學助理研究員的職稱。

董事及高級管理層

楊先生分別於1995年7月及2004年3月獲得中國東華大學計算機及應用學士學位及管理科學與工程專業碩士學位。

秦慈先生，48歲，自2022年11月14日起擔任獨立非執行董事。彼亦自2019年5月至2022年7月擔任上海珍島獨立董事。鑒於秦先生出任上海珍島的獨立董事且未參與上海珍島的日常管理，董事會認為秦先生在上海珍島擔任董事職務不會產生任何上市規則第3.13(7)條項下的重大獨立性問題。

秦先生在投融資行業擁有逾13年經驗。秦先生自2010年10月至2011年在上海證券交易所上市公司中國銀河證券股份有限公司（證券代碼：601881.SH）的投資銀行部任職。彼其後自2011年10月至2015年在上海證券交易所上市公司國泰君安證券股份有限公司（證券代碼：601211.SH）投資銀行部任職。彼隨後自2015年8月至2019年3月在長城國瑞證券有限公司投資銀行部任職。自2020年10月起，秦先生在深圳證券交易所上市公司寧波卡倍億電氣技術股份有限公司（證券代碼：300863）擔任若干職務，其間2021年5月起擔任副總經理，並隨後自2021年8月起兼任董事會秘書。

秦先生於1997年7月獲得中國上海財經大學信息管理系統學士學位，隨後於2000年1月獲得投資經濟學碩士學位。

陳晨先生，43歲，自2022年11月14日起擔任獨立非執行董事。彼於審計和諮詢業務方面擁有逾21年經驗。陳先生曾於2002年10月至2018年4月擔任德勤華永會計師事務所（特殊普通合夥）多個職位，最後於2014年6月至2018年4月任職德勤華永會計師事務所（特殊普通合夥）審計合夥人。彼隨後於2018年5月至2020年12月擔任納斯達克上市公司Yunji Inc.（納斯達克股票代碼：YJ）的首席財務官。陳先生自2019年11月起擔任納斯達克上市公司Q&K International Group Limited（納斯達克股票代碼：QK）的獨立董事及審核委員會主席。彼亦自2021年1月及2021年5月起分別擔任紐約證券交易所上市公司ATRenew Inc.（紐交所：RERE）的首席財務官及董事。此外，陳先生自2021年12月起擔任香港聯交所上市公司周黑鴨國際控股有限公司（股份代號：1458）的獨立非執行董事及自2024年1月起擔任Yunji Inc.的獨立非執行董事。

董事及高級管理層

陳先生於2002年7月獲得上海交通大學國際航運學士學位。彼自2005年起成為中國註冊會計師協會(CICPA)會員。

除上文所披露者外，概無董事於緊接本文件日期前三年內在證券於香港或海外任何證券市場上市的公眾公司中擔任任何董事職務。除本文所披露者外，就董事於作出一切合理查德詢後所深知、全悉及確信，並無其他有關委任董事的事宜須股東垂注，亦無任何須根據上市規則第13.51(2)(a)至(v)條予以披露的董事資料。

董事概無在與本集團業務直接或間接構成競爭或可能構成競爭的任何業務(本集團業務除外)中享有任何權益。

高級管理層

本公司高級管理層負責日常業務管理。下表載列高級管理層成員的資料：

姓名	年齡	職位	加入 本集團的日期	獲委任為高級 管理層的日期	角色及職責	與其他 董事及高級 管理層的關係
趙緒龍先生	46歲	董事長、執行 董事兼 首席執行官	2009年9月	2021年 2月23日	透過董事會 監督整體管 理、制定本 集團業務計 劃、策略及 主要決策	趙芳琪女士的 兄弟
許健康先生	38歲	執行董事兼 高級副總裁	2009年9月	2021年 2月23日	負責全國直銷及 Marketingforce 平台建設	無

董事及高級管理層

姓名	年齡	職位	加入 本集團的日期	獲委任為高級 管理層的日期	角色及職責	與其他 董事及高級 管理層的關係
劉歡先生	44歲	高級副總裁、 聯席公司 秘書	2012年4月	2021年 2月23日	監督本集團精 準營銷服務 的整體規劃 與運營	無
王士義先生	35歲	副總裁	2009年9月	2021年 2月23日	監督本集團研 發中心的系 統建設、產 品規劃和架 構設計	無
陳海林先生	46歲	首席技術官	2014年3月	2024年 1月15日	監督產品開 發和項目管 理的整體管 理、參與制 定長期技術 發展戰略、 管理本集團 團隊組織和 人才培訓	無
馬進先生	37歲	首席財務官	2021年4月	2021年 4月22日	負責本集團的 整體財務管 理	無

董事及高級管理層

趙緒龍先生，為本公司董事長、執行董事兼首席執行官。其履歷詳情請參閱本節「一 董事」。

許健康先生，為本公司執行董事兼高級副總裁。其履歷詳情請參閱本節「一 董事」。

劉歡先生，44歲，自2021年2月23日起擔任本公司高級副總裁，並於2022年11月14日獲委任為本公司聯席公司秘書，其委任於2022年11月21日生效。劉先生於2012年4月加入上海珍島，自2021年4月1日起擔任高級副總裁。劉先生目前亦於本集團多家附屬公司擔任多個職務，包括擔任上海凱麗隆大數據科技集團有限公司及上海凱麗隆的執行董事，以及邁富時網絡、上海天貝及凱麗隆(廣州)信息科技有限公司的監事。彼擁有逾21年營銷行業經驗。加入本集團之前，劉先生自2002年9月至2007年4月擔任深圳市好家庭實業有限公司專業市場部經理。彼其後於2009年10月至2012年3月擔任上海弗臣信息技術有限公司副總裁。

劉先生於2002年7月獲得中國內蒙古師範大學體育學士學位，並於2016年6月獲得中國上海財經大學高級管理人員工商管理碩士學位。

王士義先生，35歲，現任本公司副總裁。王先生於2009年9月加入上海珍島，現分別自2022年9月2日及2022年6月20日起擔任上海珍島副總裁及執行董事。王先生目前亦於本集團多家附屬公司擔任多個職務，包括擔任珍島網絡的執行董事、珍島數字的執行董事兼總經理、以及上海珍島智能技術集團有限公司及蘇州珍島信息技術有限公司的監事。

王先生於網絡產品的設計、研發和架構方面擁有逾14年經驗。自2009年加入上海珍島以來，王先生先後擔任上海珍島的產品、研發及創新業務的負責人。彼一直緊貼本公司的業務發展需要，目前專注於拓展與本集團主要客戶的戰略關係。

王先生於2021年9月獲得中國華東師範大學公共關係學士學位。

董事及高級管理層

陳海林先生，46歲，自2024年1月15日起擔任本公司首席技術官，並自2022年4月11日起擔任上海珍島首席數據官助理。彼於網絡產品的研發方面擁有超過11年的經驗。陳先生自2013年1月至2013年3月任職於上海文思海輝信息技術有限公司。自2013年4月至2014年2月，陳先生任職於上海天聽信息科技有限公司。其後彼自2014年3月至2019年1月先後擔任上海珍島首席技術官及自2019年2月至2022年4月擔任產品開發總監。

陳先生獲得多項獎項及認可。彼名為《支持互聯網級關鍵核心業務的分佈式數據庫系統》的項目於2019年獲得國家科技進步二等獎。彼名為《面向企業精準營銷服務的數據平台及其關鍵技術》的項目於2020年獲得上海市科技進步一等獎。

陳先生於2001年7月獲得中國東華大學機械工程及自動化學士學位。

馬進先生，37歲，自2021年4月22日起擔任本公司首席財務官，並分別自2021年4月22日及2022年6月20日起擔任上海珍島首席財務官兼執行董事。彼於投融資方面擁有逾11年經驗。馬先生自2012年7月至2015年10月曾於高盛高華證券有限責任公司擔任多個職務，最後任職股權資本市場部經理。其後，馬先生自2015年10月至2021年4月於高盛(亞洲)有限責任公司擔任多個職務，最後任職投資銀行部執行董事。

馬先生分別於2009年7月及2012年6月獲得中國復旦大學電子科學與技術專業理學學士學位及物理電子學專業理學碩士學位。

概無高級管理層於緊接本文件日期前三年內在證券於香港或海外任何證券市場上市的公眾公司中擔任任何董事職務。

聯席公司秘書

劉歡先生為本公司高級副總裁，於2022年11月14日獲委任為本公司聯席公司秘書，其委任於2022年11月21日生效。有關劉先生的履歷詳情，請參閱上文「高級管理層」。

董事及高級管理層

李健威先生為本公司聯席公司秘書，於2022年11月14日獲委任，其委任於2022年11月21日生效。李先生為卓佳專業商務有限公司的企業服務部經理，於會計、審計及企業秘書服務方面擁有逾10年經驗。彼一直為香港上市公司以及跨國公司、私人公司及離岸公司提供專業的企業服務。

李先生為香港公司治理公會（前稱香港特許秘書公會）及英國特許公司治理公會的特許秘書、特許企業管治專業人士及會員。李先生分別於2010年8月及2020年11月取得香港公開大學的企業管治學士學位及碩士學位。

李先生目前擔任四環醫藥控股集團有限公司（股份代號：0460）、興科蓉醫藥控股有限公司（股份代號：6833）及正業國際控股有限公司（股份代號：3363）（均為於香港聯交所上市的公司）的公司秘書。

董事及高級管理層薪酬

我們就截至2021年、2022年及2023年12月31日止財政年度支付予董事的薪酬（包括薪金、津貼、實物福利、退休金計劃供款和以股份為基礎的報酬）總額分別為人民幣2.3百萬元、人民幣1.8百萬元及人民幣7.1百萬元。有關各董事於往績記錄期薪酬的詳情載於本文件附錄一。

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，本集團五名最高薪酬人士分別包括一名、零名及兩名董事，其薪酬包含於上述薪酬（包括薪金、津貼、實物福利、退休金計劃供款和以股份為基礎的報酬）總額中。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，為其餘四名、五名及三名人士支付的薪金、津貼、實物福利、退休金計劃供款和以股份為基礎的報酬總額分別約為人民幣8.9百萬元、人民幣14.8百萬元及人民幣9.9百萬元。

根據現行有效安排，我們估計截至2024年12月31日止年度應付董事的薪酬總額（除稅前）將約為人民幣7.2百萬元。

於往績記錄期，本集團概無向董事或五名最高薪酬人士支付薪酬，作為其加入本集團或加入本集團時的獎勵。於往績記錄期，概無就離任本集團任何成員公司的董事

董事及高級管理層

職位或與本集團任何成員公司事務管理相關的任何其他職位向董事、前董事或五名最高薪酬人士支付或應付任何補償。概無董事於往績記錄期放棄任何薪酬。

除上文所披露者外，於往績記錄期，本集團概無支付或應付予董事任何其他款項。

有關我們與董事訂立的服務合約及委任函的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－D.有關董事的進一步資料－1.董事服務合約及委任函」一節。

董事確認

上市規則第8.10條

截至最後實際可行日期，概無董事於直接或間接與我們的業務構成競爭或可能構成競爭的業務中擁有根據上市規則第8.10(1)條須予披露的權益。

上市規則第3.09D條

各董事確認，彼(i)已於2022年11月取得上市規則第3.09D條所述的法律意見；及(ii)明白適用於彼作為根據上市規則的上市發行人董事的交易所上市規則中的規定，以及向聯交所作出虛假聲明或提供虛假資料可能產生的後果。

上市規則第3.13條

各候任獨立非執行董事已確認(i)彼就上市規則第3.13(1)至(8)條所述各項因素的獨立性；(ii)截至最後實際可行日期，彼過往或現時於本公司或其附屬公司的業務中並無財務或其他權益，亦無根據上市規則與本公司的任何核心關連人士有任何聯繫；及(iii)在彼獲委任時概無其他可能影響其獨立性的因素。

董事及高級管理層

企業管治

董事會委員會

審核委員會

我們已根據上市規則第3.21條及上市規則附錄C1所載企業管治守則成立審核委員會。審核委員會的主要職責為檢討及監督本集團的財務報告程序及內部監控制度，審查本集團財務資料，並考慮有關外聘核數師及其委任事宜。審核委員會包括三名獨立非執行董事（即陳晨先生、秦慈先生及楊濤先生）。陳晨先生為委員會主席，擁有上市規則第3.10(2)條及第3.21條所規定適當會計和相關財務管理專業知識。

薪酬委員會

我們已根據上市規則第3.25條及上市規則附錄C1所載企業管治守則成立薪酬委員會。薪酬委員會的主要職責是就所有董事及高級管理層的薪酬和為制訂薪酬政策而設立正式透明程序等方面向董事會作出有關本集團政策及架構的推薦建議。我們的薪酬委員會包括一名執行董事（即趙緒龍先生）及兩名獨立非執行董事（即秦慈先生及楊濤先生）。秦慈先生為本公司薪酬委員會主席。

提名委員會

我們已遵照上市規則附錄C1所載企業管治守則成立提名委員會，其主要職責為檢討董事會的架構、規模及組成、評估獨立非執行董事的獨立性，並就董事委任或重新委任及董事繼任計劃向董事會作出推薦建議。我們的提名委員會包括一名執行董事（即趙緒龍先生）及兩名獨立非執行董事（即秦慈先生及楊濤先生）。趙緒龍先生已獲正式委任為委員會主席。

董事及高級管理層

受限制股份單位計劃

為激勵董事、高級管理層及其他參與者為本集團作出貢獻，及為本集團吸引和挽留合適人才，我們於2021年11月10日採納受限制股份單位計劃。進一步詳情請參閱本文件「附錄四－法定及一般資料－F.受限制股份單位計劃」一節。

董事會多元化政策

為提高董事會效率並維持企業管治的高標準，董事會已採納董事會多元化政策（「**董事會多元化政策**」）。董事會多元化政策載列甄選董事會候選人的標準，包括但不限於性別、年齡、文化及教育背景、族裔、專業經驗、技能、知識及服務年限。最終決定將根據選定候選人將為董事會帶來的裨益及貢獻而作出。我們的目標是在董事會中保持至少10%的女性代表，董事會目前由一名女性董事及六名男性董事組成，且知識及技能均衡，滿足了這一目標性別比例。我們將在招募員工時實施確保性別多元化的政策，以培育女性高級管理層及董事會潛在繼任者的渠道。我們將參考利益持份者的期望以及國際及當地推薦的最佳實踐，努力提高女性代表，實現性別多元化的適當平衡。此外，我們將實施全面計劃，旨在識別及培訓具有領導能力及潛力的女性員工，目標是將彼等晉升為高級管理層或董事會成員。董事會認為我們現有的董事會組成符合董事會多元化政策。

董事會提名委員會（「**提名委員會**」）負責審查董事會的多元化。[編纂]後，提名委員會將不時監督和評估董事會多元化政策的落實情況，以確保其持續有效。提名委員會亦將在連續的年度報告內，載列董事會多元化政策概要，包括就實施董事會多元化政策設立的任何可計量目標及實現該等目標的進度。

董事及高級管理層

合規顧問

我們已根據上市規則第3A.19條委任同人融資有限公司為我們的合規顧問（「合規顧問」）。合規顧問將就遵守上市規則及適用的香港法律向我們提供指導及意見。根據上市規則第3A.23條，合規顧問將在以下若干情況下向本公司提供意見：

- (a) 刊發任何監管公告、通函或財務報告前；
- (b) 擬進行股份發行及股份購回等交易（可能屬於須予公佈的交易或關連交易）時；
- (c) 我們擬按本文件所詳述者以外的方式動用[編纂][編纂]，或本集團業務活動、發展或業績偏離本[編纂]內的任何預測、估計或其他資料時；及
- (d) 聯交所就[編纂]價格或交易量的不尋常變動或上市規則第13.10條項下的其他事項而向本公司作出查詢。

合規顧問的任期將自[編纂]開始及預期將於我們就[編纂]後開始的首個完整財政年度的財務業績遵守上市規則第13.46條之日結束。

企業管治守則

董事深知為達致有效問責而在本集團的管理架構及內部控制程序引進良好的企業管治元素的重要性。本公司擬於[編纂]後遵守上市規則附錄C1所載企業管治守則所有守則條文，惟企業管治守則守則條文C.2.1除外，其中規定董事長與首席執行官的角色應有區分，並不應由一人同時兼任。

本公司董事長兼首席執行官目前由趙先生擔任。鑒於趙先生自本集團成立以來對本集團作出的重大貢獻及其豐富經驗，我們認為，由趙先生兼任我們的董事長及首席執行官將為本集團提供強大一致的領導，及趙先生於[編纂]後繼續兼任本公司的董事長及首席執行官對我們的業務發展及前景屬適當且有利，因此，目前無意區分董事長及首席執行官的職能。

董事及高級管理層

儘管此構成偏離企業管治守則守則條文C.2.1，董事會認為該架構並不會損害董事會及本公司管理層之間的權力及職權平衡，理由是：(i)由於董事會將作出的決策須經至少大多數董事批准，且董事會包括三名獨立非執行董事，符合上市規則的規定，故董事會擁有足夠的權力制衡；(ii)趙先生及其他董事知悉及承諾履行彼等作為董事的受信責任，這些責任要求(其中包括)其應為本公司利益及以符合本公司最佳利益的方式行事，並基於此為本集團作出決策；及(iii)董事會由經驗豐富的高素質人才組成，確保董事會權力及職權平衡，該等人才會定期會面以討論影響本公司經營的事宜。此外，本集團的整體戰略及其他主要業務、財務及經營政策乃經董事會及高級管理層詳盡討論後共同制定。董事會將繼續檢討本集團企業管治架構的有效性，以評估是否需要區分董事長與首席執行官的職務。

與控股股東的關係

概覽

趙先生（我們的創始人、董事長兼首席執行官）與朱女士（為趙先生的配偶）共同投資於本集團超過十年，此後一直作為本公司股東在決策過程中一致行動。因此，趙先生及朱女士被視為一組控股股東。

於最後實際可行日期，趙先生連同朱女士合共間接持有已發行股份約51.01%，其中包括(i)趙先生通過Willam Zhao Limited及Willian Zhao I Limited（兩者均由趙先生全資擁有）所持有已發行股份的24.97%，及(ii)朱女士通過Shuina Zhu Limited所持有已發行股份的26.04%。為家族財富管理及遺產規劃的目的，趙先生及朱女士擬為創始人家族信託的利益將彼等各自透過Willam Zhao Limited及Shuina Zhu Limited持有的本公司權益轉讓予Real Force Limited及Precious Sight Limited（於英屬處女群島註冊成立的控股公司）。創始人家族信託的成立將於[編纂]前完成。

因此，緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]並無獲行使），趙先生及朱女士將合共於已發行股份總數擁有約[編纂]%權益，即Willian Zhao I Limited以及Real Force Limited及Precious Sight Limited（為創始人家族信託利益的兩家控股公司）為創始人家族信託的利益持有的已發行股份總數。因此，於[編纂]完成後，趙先生及朱女士連同Real Force Limited、Precious Sight Limited、Willam Zhao Limited、Shuina Zhu Limited及Willian Zhao I Limited將被視為一組控股股東。

根據上市規則第8.10條作出的披露

截至最後實際可行日期，我們的控股股東概無於與本集團的業務直接或間接構成或可能構成競爭及根據上市規則第8.10條須予披露的任何業務中擁有權益。

獨立於控股股東

經考量以下因素，董事認為，本集團於[編纂]後可獨立於控股股東及其緊密聯繫人開展業務。

管理獨立

我們的業務由我們的董事會及高級管理層管理及開展。於[編纂]後，我們的董事將由七名董事組成，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。有關更多資料，請參閱「董事及高級管理層」。

與控股股東的關係

我們的董事認為董事會及高級管理層將獨立於我們的控股股東運作，因為：

- (1) 各董事均充分知悉彼作為董事的受信職責，該等責任要求（其中包括）彼為本公司及我們股東整體的裨益及最佳利益行事，且不容許其董事職責與個人利益存在任何衝突；
- (2) 倘本集團與董事或其各自聯繫人之間將訂立的任何交易產生潛在利益衝突，於本公司的相關董事會會議上就該等交易投票前，擁有利益關係的董事須聲明該等利益的性質；
- (3) 我們的三名獨立非執行董事均獨立於控股股東，並於彼等各自的專業領域擁有豐富的經驗。請參閱「董事及高級管理層」。我們所有的獨立非執行董事均根據上市規則的規定委任，以確保董事會僅在充分考慮獨立及公正的意見後作出決定；
- (4) 董事會的執行董事及獨立非執行董事組成均衡，以確保董事會於作出影響本公司的決策時具有獨立性。具體而言，(a)我們的獨立非執行董事與任何控股股東或彼等各自的緊密聯繫人概無聯繫；(b)我們的獨立非執行董事佔董事會人數的三分之一以上；及(c)我們的獨立非執行董事個別及共同擁有必要的知識及經驗，將能夠為本公司提供專業及經驗豐富的意見。總括而言，董事相信我們的獨立非執行董事能夠於董事會的決策過程中作出公正及合理的判斷，並保障本公司及我們股東的整體利益；及
- (5) 於[編纂]後，我們將採取企業管治措施及充分有效的控制機制，管理本集團與控股股東之間的利益衝突（如有），藉以助益我們的管理獨立。有關進一步資料，請參閱下文「— 企業管治措施」。

經考慮上述因素，董事信納彼等能獨立履行於本公司的管理職責，且董事認為彼等能於[編纂]後獨立於控股股東管理業務。

與控股股東的關係

營運獨立

本集團持有開展本集團業務所需的所有相關執照、資格、知識產權及許可。本集團擁有足夠的資金、設施及僱員，可獨立於控股股東及其緊密聯繫人經營業務。本集團亦擁有獨立的獲客渠道及獨立的管理團隊經營業務。我們亦制定一套內部控制程序並採取企業管治常規，推動我們業務的有效經營。

我們認為我們能夠獨立於控股股東及其緊密聯繫人經營業務。董事確認，我們能夠於[編纂]後獨立於控股股東及／或其緊密聯繫人經營業務。

財務獨立

本公司已設立自身的財務部門，其擁有獨立的財務人員團隊，負責獨立於控股股東及其緊密聯繫人履行庫務、會計、申報、集團信貸及內部控制職能，同時設有完善且獨立的財務系統，並根據自身業務需求作出獨立的財務決策。本公司獨立維持銀行賬戶，不與控股股東共享任何銀行賬戶。本公司使用自有資金進行稅務登記並獨立納稅。因此，本公司的財務職能部門（例如現金和會計管理、發票和票據）均獨立於控股股東及其緊密聯繫人運作。我們預期於[編纂]後不會依賴控股股東及／或其緊密聯繫人進行融資，因為我們預期營運資金將來自經營活動產生的現金流量、銀行貸款以及[編纂]的[編纂]。

此外，我們能夠在無須依賴控股股東集團提供擔保或抵押的情況下向獨立第三方獲取融資。截至最後實際可行日期，控股股東集團及／或彼等各自的緊密聯繫人概無向本集團提供任何存續中的貸款、擔保或質押。此外，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們單獨收到第三方投資者的一系列[編纂]前投資。有關[編纂]前投資的詳情，請參閱本文件中的「歷史、重組及公司發展」。

基於上文所述，董事相信於[編纂]後，我們能夠在財務上維持獨立於控股股東及其緊密聯繫人。

與控股股東的關係

企業管治措施

董事深知良好企業管治對保障股東利益的重要性。我們將採納以下企業管治措施以管理本集團與控股股東之間的潛在利益衝突：

- (a) 倘就董事於其中擁有重大權益的事項舉行董事會會議，該名董事將就相關決議案放棄投票且不得計入投票法定人數內；
- (b) 董事會將由執行及非執行董事均衡組成，包括不少於三分之一的獨立非執行董事，以確保董事會在決策過程中能夠有效作出獨立判斷並向股東提供獨立建議。獨立非執行董事個別及整體具備所需的知識及經驗。彼等將致力於提供公正專業意見，以保障我們少數股東的權益；
- (c) 本公司已建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，本公司將遵守上市規則第十四A章的相關規定，包括上市規則項下的公告、申報及獨立股東批准規定（如適用）；
- (d) 我們的獨立非執行董事個別及共同擁有所需的知識及經驗。彼等致力於提供公正及專業的意見，以保障我們少數股東的權益；
- (e) 倘獨立非執行董事須審查本集團與控股股東之間的任何利益衝突，控股股東將向獨立非執行董事提供所有必要資料，而本公司將於年報或以公告方式披露獨立非執行董事的決定；
- (f) 我們的董事（包括獨立非執行董事）將根據上市規則附錄C1所載的企業管治常規守則及企業管治報告於適當時尋求外部顧問的獨立專業意見，費用由本公司承擔；及

與控股股東的關係

- (g) 我們已委任同人融資有限公司作為我們的合規顧問，其將就遵守適用法律及上市規則（包括有關董事職責及企業管治的各種規定）向我們提供意見及指引。

基於上文所述，董事確信已採取充分的企業管治措施以於[編纂]後管理本集團與控股股東及／或董事之間的利益衝突，從而保障少數股東的權利。

主要股東

主要股東

據董事所知，緊隨股份拆細及[編纂]完成後並假設[編纂]未獲行使，預期下列人士將於本公司股份或相關股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部的規定須向我們披露的權益及／或淡倉，或將直接或間接擁有附有權利可在任何情況下於本公司股東大會上行使表決權的任何類別股本面值10%或以上的權益：

股東名稱	權益性質	緊接股份拆細後 但[編纂]完成前 ⁽²⁾		緊隨股份拆細及 [編纂]完成後 ⁽²⁾	
		股份數目 ⁽¹⁾	佔本公司股權 的概約百分比	股份數目 ⁽¹⁾	佔本公司股權 的概約百分比
趙先生 ⁽³⁾	全權信託委託人、 受控法團權益及配 偶權益 ⁽³⁾	116,925,000	51.01%	116,925,000	[編纂]%
朱女士 ⁽³⁾	受控法團權益及 配偶權益 ⁽³⁾	116,925,000	51.01%	116,925,000	[編纂]%
Shuina Zhu Limited ⁽³⁾	信託實益擁有人 ⁽³⁾	114,088,000	49.77%	114,088,000	[編纂]%
Willam Zhao Limited ⁽³⁾	信託實益擁有人 ⁽³⁾ 受控法團權益 ⁽³⁾	114,088,000	49.77%	114,088,000	[編纂]%
		2,837,000	1.24%	2,837,000	[編纂]%
The Core Trust Company Limited ⁽³⁾	受託人 ⁽³⁾	114,088,000	49.77%	114,088,000	[編纂]%
Real Force Limited ⁽³⁾	實益擁有人 ⁽³⁾	54,407,600	23.74%	54,407,600	[編纂]%
Precious Sight Limited ⁽³⁾	實益擁有人 ⁽³⁾	59,680,400	26.04%	59,680,400	[編纂]%

主要股東

股東名稱	權益性質	緊接股份拆細後 但[編纂]完成前 ⁽²⁾		緊隨股份拆細及 [編纂]完成後 ⁽²⁾	
		股份數目 ⁽¹⁾	佔本公司股權 的概約百分比	股份數目 ⁽¹⁾	佔本公司股權 的概約百分比
朱正國先生 ⁽³⁾	受控法團權益	2,479,400	10.82%	24,794,000	[編纂]%
NB DIGITAL ⁽³⁾	實益擁有人	2,116,160	9.23%	21,161,600	[編纂]%
Mr. XU Jiankang ⁽⁵⁾	受控法團權益 ⁽⁵⁾	19,251,800	8.40%	19,251,800	[編纂]%
Shanghai Hongyu Limited ⁽⁵⁾	全權信託委託人及信 託實益擁有人 ⁽⁵⁾	19,251,800	8.40%	19,251,800	[編纂]%
The Core Trust Company Limited ⁽⁵⁾	受託人 ⁽⁵⁾	19,251,800	8.40%	19,251,800	[編纂]%
Driving Force Developments Limited ⁽⁵⁾	實益擁有人 ⁽⁵⁾	19,251,800	8.40%	19,251,800	[編纂]%
趙芳琪女士 ⁽⁶⁾	受控法團權益 ⁽⁶⁾	15,401,000	6.72%	15,401,000	[編纂]%
Fangqi Zhao Limited ⁽⁶⁾	全權信託委託人及信 託實益擁有人 ⁽⁶⁾	15,401,000	6.72%	15,401,000	[編纂]%
The Core Trust Company Limited ⁽⁵⁾	受託人 ⁽⁶⁾	15,401,000	6.72%	15,401,000	[編纂]%
Rosy Maple Limited ⁽⁶⁾	實益擁有人 ⁽⁶⁾	15,401,000	6.72%	15,401,000	[編纂]%

主要股東

附註：

- (1) 上述所有權益均為好倉，而於[編纂]及[編纂]完成後，所有優先股將自動轉換為普通股。
- (2) 按緊隨股份拆細及[編纂]完成後已發行股份總數[編纂]股（假設[編纂]未獲行使）計算。
- (3) Willam Zhao Limited為一家於2021年2月8日在英屬處女群島註冊成立的公司，直接持有5,440,760股股份，於最後實際可行日期由趙先生全資擁有；Shuina Zhu Limited為一家於2021年2月8日於英屬處女群島註冊成立的公司，直接持有5,968,040股股份，於最後實際可行日期由朱女士全資擁有。此外，於最後實際可行日期，趙先生透過Willam Zhao Limited全資擁有的公司Willian Zhao I Limited亦直接持有本公司283,700股股份。

為家族財富管理及遺產規劃目的，趙先生及朱女士擬轉讓各自由Willam Zhao Limited 直接持有的本公司權益54,407,600股股份（經股份拆細調整）及由Shuina Zhu Limited直接持有的本公司權益59,680,400股股份（經股份拆細調整）分別轉讓予Real Force Limited 及Precious Sight Limited（在英屬處女群島註冊成立的控股公司），受益人為創始人家族信託的利益。The Core Trust Company Limited擔任上述趙先生及朱女士的創始人家族信託的受託人並控制該等在英屬處女群島註冊成立的控股公司。創始人家族信託的設立將於[編纂]前完成。

因此，在緊接[編纂]完成前及緊隨[編纂]完成後，趙先生及朱女士各自被視為於合共11,692,500股股份中擁有權益，其中包括(i)透過創始人家族信託控制的114,088,000股股份；及(ii)趙先生透過Willam Zhao Limited全資擁有的公司Willian Zhao I Limited直接持有的283,700股股份。

- (4) 截至最後實際可行日期，朱正國先生被視為於合共2,479,400股股份中擁有權益，當中包括(i)透過朱正國先生控制的公司NB Digital擁有2,116,160股股份；及(ii)透過嘉興恒捷（由天津弘道北拓（由朱正國先生控制）擔任普通合夥人並控制5.70%權益）持有的363,240股股份。進一步詳情請參閱「歷史、重組及公司發展－於上海珍島的早期投資及[編纂]前投資－3. 有關[編纂]前投資者的資料」。
- (5) Shanghai Hongyu Limited為一家於2021年2月9日在英屬處女群島註冊成立的公司，作為我們的境外員工持股平台，於最後實際可行日期直接持有本公司1,925,180股股份，並由執行董事兼高級副總裁許健康先生及本集團其他15名員工（於最後實際可行日期均為Shanghai Hongyu Limited的實益擁有人）分別擁有39.41%及60.59%。於最後實際可行日期，除徐健康先生外，其餘員工概無持有Shanghai Hongyu Limited的30%或以上權益。

Shanghai Hongyu Limited擬將其持有的本公司全部股份轉讓予Driving Force Developments Limited（在英屬處女群島註冊成立的控股公司），以Shanghai Hongyu Limited為委託人及受益人的信託作為受益人，以及以The Core Trust Company Limited為受託人（「Hongyu Trust 信託」）。Hongyu信託的設立將在[編纂]前完成。

因此，在緊接[編纂]完成前及緊隨[編纂]完成後，徐健康先生被視為於Shanghai Hongyu Limited透過Hongyu Trust持有的股份中擁有權益。

- (6) Fangqi Zhao Limited為一家於2021年2月8日於英屬處女群島註冊成立的公司，於最後實際可行日期直接持有本公司1,540,100股股份。於最後實際可行日期，其由趙芳琪女士全資擁有。

主要股東

為家族財富管理及遺產規劃目的，趙芳琪女士擬將其透過Fangqi Zhao Limited持有的本公司全部股份轉讓予Rosy Maple Limited（為英屬處群島註冊成立的控股公司），以趙芳琪女士為委託人及Fangqi Zhao Limited為受益人的信託（「**Fangqi**信託」）作為受益人，及以The Core Trust Company Limited為受託人。Fangqi信託的設立將在[編纂]前完成。

因此，在緊接[編纂]完成前及緊隨[編纂]完成後，趙芳琪女士被視為於Fangqi Zhao Limited透過Fangqi信託持有的股份中擁有權益。

除上文披露者外，董事並不知悉於緊接[編纂]完成前及緊隨[編纂]完成後任何人士將於股份中擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部的規定須向本公司披露的權益或淡倉，或將直接或間接擁有附有權利可在任何情況下於本公司股東大會上行使表決權的任何類別股本面值10%或以上的權益。我們的董事並不知悉任何可能於其後日期導致本公司控制權出現變動的安排。

股 本

法定及已發行股本

截至本文件刊發日期及緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），本公司的法定及已發行股本的描述如下：

1. 法定股本

股份數目	股份描述	股份總面值 (美元)
9,993,200,300股	每股面值0.000005美元的普通股	49,966.0015
1,925,180股	每股面值0.000005美元的A-1輪優先股	9.6259
363,240股	每股面值0.000005美元的A-2輪優先股	1.8162
4,511,280股	每股面值0.000005美元的B輪優先股	22.5564
<u>10,000,000,000股</u>	總計	<u>50,000.00</u>

2. 截至最後實際可行日期已發行及發行在外

股份數目	股份描述	股份總面值 (美元)	已發行股本 概約百分比
17,861,960股	每股面值0.000005美元的 普通股	89.3098	77.93%
1,925,180股	每股面值0.000005美元的 A-1輪優先股	9.6259	8.40%
363,240股	每股面值0.000005美元的 A-2輪優先股	1.8162	1.58%
2,771,060股	每股面值0.000005美元的 B輪優先股	13.8553	12.09%
<u>22,921,440股</u>	總計	<u>114.6072</u>	<u>100%</u>

股本

股份拆細及[編纂]完成後已發行及發行在外(假設[編纂]未獲行使)

緊隨股份拆細及[編纂]完成後本公司的已發行股本(假設[編纂]未獲行使，且於[編纂]成為無條件後每股優先股將自動轉換為一股每股面值0.0000005美元的普通股)將如下：

股份數目	股份描述	股份概約總面值 (美元)
法定股本：		
<u>100,000,000,000股</u>	每股面值0.0000005美元的普通股	<u>50,000.000</u>
已發行股本：		
<u>229,214,400股</u>	每股面值0.0000005美元的普通股	<u>114.6072</u>
根據[編纂]將予發行的股份(假設[編纂]未獲行使)		
<u>[編纂]股</u>	每股面值0.0000005美元的普通股	<u>[編纂]</u>
緊隨[編纂]完成後已發行股份總數(假設[編纂]未獲行使)		
<u>[編纂]股</u>	每股面值0.0000005美元的普通股	<u>[編纂]</u>

假設

上表假設[編纂]成為無條件及股份根據[編纂]發行，當中並無計及因本公司根據下述授予董事的一般授權而可能發行或購回的任何股份。

股 本

地位

[編纂]將在所有方面與本文件所述所有已發行或將予發行股份享有同等地位，並於本文件日期後的記錄日期就股份所宣派、作出或支付的一切股息或其他分派享有同等資格及地位。

須召開股東大會的情形

本公司僅擁有一類股份（即普通股），每股股份與其他股份享有同等地位。

根據開曼公司法及章程大綱和細則的條款，本公司可不時通過股東普通決議案(i)增加股本；(ii)合併及分拆股本為較大面值的股份；(iii)將股份分類；(iv)將股份拆細為較小面值的股份；及(v)註銷任何未獲認購的股份。此外，本公司可由股東通過特別決議案削減其股本或資本贖回儲備。有關詳情，請參閱「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－2. 組織章程細則－2.4更改股本」一節。

股份發行的一般授權

在[編纂]成為無條件的前提下，董事已獲授予一般無條件授權以配發、發行及處置總面值不超過以下總和的股份：

- (i) 緊隨[編纂]完成後本公司已發行股本（未計及因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份）總面值的20%；及
- (ii) 本公司根據本節「購回股份的一般授權」一段所述權力購回的本公司股本總面值（如有）。

此項股份發行的一般授權將一直有效，直至以下最早發生者：

- (i) 本公司下屆股東週年大會結束時（除非我們的股東在股東大會上以普通決議案無條件或有條件另行更新）；或
- (ii) 任何適用法律或組織章程細則規定本公司須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時；或

股 本

(iii) 股東在股東大會上通過普通決議案修改或撤銷該授權時。

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. 本公司股東於[●]通過的書面決議案」一節。

購回股份的一般授權

在[編纂]成為無條件的前提下，我們的董事已獲授予一般授權，以行使本公司一切權力購回總面值不超過本公司緊隨[編纂]完成後已發行或將予發行股份總面值10%的股份（未計及根據[編纂]可能發行的任何股份）。

此項購回授權僅涉及在聯交所或股份上市所在且獲證監會及聯交所就此目的認可的任何其他經批准證券交易所作出的購回，而有關購回亦須根據適用法律及／或上市規則的規定作出。相關上市規則的概要載於本文件「附錄四 – 法定及一般資料 – A. 有關本集團的其他資料 – 5. 購回股份」一節。

此項購回股份的一般授權將一直有效，直至以下最早發生者：

- (i) 本公司下屆股東週年大會結束時（除非我們的股東在股東大會上以普通決議案無條件或有條件另行更新）；或
- (ii) 任何適用法律或組織章程細則規定本公司須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時；或
- (iii) 股東在股東大會上通過普通決議案修改或撤銷該授權時。

有關此項購回股份授權的進一步詳情，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 – 5. 購回股份」一節。

受限制股份單位計劃

我們已於2021年11月10日採納受限制股份單位計劃以激勵我們的董事、高級管理人員及其他僱員，並讓本集團吸引及挽留合適的人員。有關股份激勵計劃的進一步詳情，請參閱本文件「附錄四 – 法定及一般資料 – F. 受限制股份單位計劃」一節。

財務資料

下列討論及我們的分析應與附錄一會計師報告所載綜合財務報表連同隨附附註一併閱讀。我們的綜合財務報表乃根據國際財務報告準則編製。

以下討論及分析載有前瞻性陳述，反映我們目前對未來事件及財務表現的看法。該等陳述是基於我們根據我們的經驗及對過往趨勢、現時狀況及預期未來發展的理解以及我們認為在該等情況下屬適當的其他因素所作的假設及分析而作出。然而，實際結果及發展會否達致我們的預期及預測，則取決於多項風險及不確定性因素。在評估我們的業務時，閣下應審慎考慮本文件所載資料，包括但不限於「風險因素」及「業務」各節。

概覽

根據弗若斯特沙利文的資料，按2022年收入計，我們是中國最大的營銷及銷售SaaS解決方案提供商。我們通過Marketingforce平台提供營銷及銷售SaaS解決方案，為各種規模的具有不同需求的企業提供服務，從內容與體驗、廣告與促銷、社交與關係、銷售與愉悅、數據與分析到策略與管理。我們的精準營銷服務亦向廣告客戶提供一站式跨媒體在線營銷解決方案，幫助企業在頭部媒體平台上精準有效地觸達目標受眾。我們為各行各業廣告客戶提供多樣化的服務。憑藉我們對其業務及市場需求的了解，我們為彼等制定並執行定制化的營銷計劃，涵蓋設計、發佈、監控及優化其廣告活動。

我們擁有龐大及快速增長的客戶基礎。於2021年、2022年及2023年，就我們的SaaS業務而言，我們已分別為不同行業的24,127名、23,647名及25,495名用戶提供服務。同年，我們已分別為845名、998名及1,042名廣告客戶提供精準營銷服務，業務涵蓋遊戲、電子商務及線上服務等新興經濟行業。透過為大量具有多元化業務背景的客戶提供服務，我們能夠收集寶貴的反饋並獲得有關客戶需求的第一手知識，有助我們提高產品及服務質量。更重要的是，我們過去十多年來累積了寶貴行業知識及營銷經驗，使我們可獲得在相同或類似行業中的更多客戶，並使其能更有效地經營。

於往績記錄期，我們迅速增長。我們的收入由2021年的人民幣877.2百萬元增加至2022年的人民幣1,142.8百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣1,232.1百萬元，複合年增長率為18.5%。我們的毛利由2021年的人民幣477.8百萬元增加至2022年的人民幣560.0百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣706.2百萬元，複合年增長率為21.6%。

財務資料

截至2023年12月31日，我們錄得負債淨額，乃主要由於我們將可轉換可贖回優先股列作非流動負債。所有可轉換可贖回優先股將轉換為本公司普通股，而該等可轉換可贖回優先股負債將於[編纂]後終止確認並入賬列作股權增加。我們預期我們的負債淨額狀況將於[編纂]後轉為正權益狀況。

呈列基準

本公司於2021年2月23日在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。經過一系列重組後，我們已成為一家投資控股公司。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則（「國際財務報告準則」）編製，其中包括國際會計準則理事會（「國際會計準則理事會」）批准的所有準則及詮釋。除另有說明外，均以人民幣呈列。我們的綜合財務資料根據歷史成本法編製，惟若干按公平值計入損益的金融負債已按公平值計量。

編製符合國際財務報告準則的財務報表需要使用若干重要會計估計。其亦要求我們的管理層在應用我們的會計政策過程中行使其判斷。涉及高度判斷或高度複雜性的範疇，或假設及估計對我們的綜合財務資料屬重大的範疇於本文件附錄一所載的會計師報告附註3中披露。

影響經營業績的主要因素

我們的經營業績已受到且預期將繼續受諸多因素嚴重影響，其中一些因素並非我們所能控制。該等因素包括但不限於下列各項：

一般因素

我們的業務及經營業績受到一般因素影響，該等因素影響更為廣泛的中國雲端營銷及銷售解決方案行業，包括：

- 中國整體經濟發展，特別是互聯網行業的增長及中國各行業數字化的發展及佔有率；
- 媒體平台以及中國公司採用SaaS及精準營銷服務的增長；

財務資料

- 數字化轉型，伴隨雲計算、大數據分析及人工智能技術的發展及其在中國各行業的營銷及銷售SaaS行業的應用；及
- 中國各行業企業在線上營銷及銷售SaaS產品及其他服務的支出，以及其未來增長趨勢。

特定因素

我們擴大客戶群的能力

我們通過向客戶提供營銷及銷售SaaS產品及精準營銷服務獲取收入，且我們經營業績及收入的持續增長取決於我們擴大客戶群的能力。使用我們的SaaS業務及精準營銷服務的客戶數目對我們的經營業績而言至關重要。我們服務及產品的質素、專門的銷售及營銷工作以及全面客戶關係管理機制，有助於往績記錄期形成龐大且多樣化的客戶群。於2021年、2022年及2023年，我們SaaS業務的用戶數目分別達到24,127人、23,647人及25,495人。2022年用戶數量略有下降，主要是由於COVID-19疫情的不利影響導致我們的營銷活動減少。然而，我們的SaaS業務收入由2021年的人民幣438.6百萬元增加20.8%至2022年的人民幣529.9百萬元，主要是由於2021年用戶訂閱的合約價值有所增加，其中部分隨後於2022年確認為收入。隨著COVID-19疫情消退，我們已從該等影響中恢復並持續擴展業務，得益於我們致力推出新功能模塊及提升現有功能模塊的成效，以更好應對用戶不斷變化的需求，以及利用我們現有的銷售網絡擴大客戶群，我們SaaS業務的用戶數量於2023年增加至25,495人。我們的精準營銷業務的廣告客戶數目由2021年的845人增加至2022年的998人，並進一步增加至2023年的1,042人。我們來自精準營銷服務的收入於2021年為人民幣438.6百萬元，於2022年為人民幣612.9百萬元，於2023年則為人民幣529.7百萬元。

我們吸引及成功獲得新客戶的能力取決於一系列因素，其中包括：提供新功能模塊；升級現有的產品及服務、銷售及營銷力度；以及客戶服務素質。為加強我們的營銷及銷售能力，我們一直致力建立專責銷售團隊及高效銷售機制，優先改善客戶體驗及促進其業務增長。截至2023年12月31日，我們已在23個城市建立當地直銷辦事處。另外，通過為越來越多客戶提供服務，我們從客戶中獲得寶貴回饋，並積累珍貴的行業經驗，有助我們進一步改善產品及服務，從而最終提升客戶滿意度。我們亦將持續提高品牌形象並提升我們在中國市場的影響力。

財務資料

我們加深與客戶關係的能力

我們致力與客戶維持穩定且長期的業務關係。我們的一站式營銷及銷售SaaS產品旨在為企業的客戶獲取和管理全流程賦能。截至2023年12月31日，我們就SaaS產品提供全面且多樣化的功能模塊矩陣，涵蓋237個模塊。就精準營銷服務而言，我們提供一站式的跨媒體專業服務，包括制定廣告計劃、製作營銷內容、持續監控及實時優化，以使我們的廣告客戶取得滿意的營銷效果。我們致力為客戶提供卓越的產品及服務。為加深我們與現有客戶的關係，我們繼續專注於客戶成功以及卓越的服務質量。特別是，我們預期將使我們的產品及服務適用於更多應用場景，以更好地滿足客戶不斷變化的營銷需求。

我們亦相信，於往績記錄期，客戶不斷增加的支出推動了我們的快速增長。優質產品及卓越服務鼓勵客戶購買我們提供的新服務或升級其現有套餐。為向客戶提供更好的服務，我們亦已成立客戶成功部門，致力於在整個營銷及銷售活動過程中為SaaS產品用戶提供支援。

持續投資產品及技術創新的能力

我們的未來增長取決於我們對研發的持續投資以及我們在技術創新方面的努力。我們依靠我們的Marketingforce平台向SaaS用戶提供雲服務。我們的Marketingforce平台以先進技術為基礎。Marketingforce平台使我們在處理客戶要求方面具有高度的可擴展性，並在開發及升級我們的SaaS產品方面提供極大的靈活性，不斷豐富客戶體驗，並迎合彼等不斷發展的業務需求。我們亦已將大數據分析廣泛應用於我們的精準營銷，以提高我們服務的有效性。隨著客戶逐漸意識到我們所提供產品及服務的優勢，彼等更願意自我們購買額外的產品和服務或更新版本來升級體驗，這有助於提高每名客戶的平均支出，最終促進我們的收入增長。

為了更好地滿足客戶在更複雜的使用案例及不斷增長的營運規模所產生的營銷及銷售需求，我們致力於研發方面的投資。於2021年、2022年及2023年，我們的研發開支分別為人民幣160.6百萬元、人民幣224.6百萬元及人民幣210.0百萬元。我們將繼續致力於研發活動，通過不斷創新來豐富產品及服務的特性、功能及界面以豐富及改進產品及服務並鞏固我們的市場領先地位。

財務資料

產品及收入組合

我們的整體經營業績及盈利能力亦取決於我們的收入結構。於往績記錄期，SaaS業務的毛利率一般高於精準營銷服務的毛利率。於2021年、2022年及2023年，我們的SaaS業務的毛利率分別為90.1%、89.2%及87.7%，而精準營銷服務的毛利率分別為18.9%、14.3%及17.0%。因此，兩項業務收入合併將影響我們的整體利潤率。

我們自精準營銷服務中確認的收入金額受到我們向不同廣告客戶提供營銷服務的角色影響。根據我們作為委託人的在線廣告解決方案服務安排，我們按總額確認與廣告客戶簽訂的合約產生的收入。由於在媒體平台上為在線廣告解決方案服務取得廣告流量產生的高昂成本，故毛利率相對較低。根據我們作為代理的在線廣告分發服務安排，我們按淨額確認與廣告客戶簽訂的合約產生的收入，且不將廣告流量的採購成本入賬為我們的服務成本。有關我們就此方面確認收入政策的進一步詳情，請參閱「一重大會計政策資料及估計－收入確認」。我們按總額及淨額確認的收入比例計量的精準營銷服務不同部分收入合併將影響我們的利潤率。

我們管理成本及提高營運效率的能力

我們管理成本的能力為提高整體盈利能力的關鍵。特別是，我們的銷售及分銷開支佔總收入的較高比例，於2021年、2022年及2023年分別佔總收入的32.4%、27.6%及26.5%。此外，於整個往績記錄期，我們的僱員福利開支佔銷售及分銷開支的大部分。我們擬通過實現規模經濟及提高銷售效率及效益來優化我們的營運開支。隨著業務不斷發展，我們預期通過加入更多經驗豐富的銷售人員及向銷售團隊提供更多培訓課程，進一步改善我們的銷售團隊結構。通過該等措施，我們旨在擴張客戶群及以更具成本效率的方法與客戶維持穩固的業務關係。

COVID-19對我們營運的影響

自2019年12月底以來，新型冠狀病毒COVID-19的爆發已在不同方面影響全球。於2022年上半年，COVID-19新變種Omicron傳播性更高，導致全球不同地區疫情再次爆發。為應對COVID-19疫情，包括2022年的再次爆發，各種措施經已採取遏制該病毒，例如限制出行和公共交通，部分封閉設施及場所，以及不時在各地區實施社交距離措施。

財務資料

於往績記錄期，相比COVID-19爆發初期，於2022年我們的業務營運及財務狀況受到COVID-19疫情的不利影響。由於COVID-19的影響，我們的經營活動暫時受到限制，包括我們的日常運營以及銷售和營銷工作。於2022年上半年，我們在多個主要城市（包括上海、深圳、無錫及蘇州）的辦事處經歷過不同時段的暫時關閉。尤其是，上海總部於2022年4月及5月暫時關閉。於關閉期間，上海總部80%以上的員工居家辦公，而相比2021年同期，我們於2022年4月及5月的缺勤員工數目更多。

此外，我們的銷售及營銷工作於上海爆發COVID-19期間亦遭遇困難，原因是我們的銷售人員須安排更多線上客戶拜訪，與線下拜訪客戶相比，獲得訂單更具挑戰性。COVID-19亦影響我們的客戶支援及售後服務。例如，我們在為希望更換產品訂閱的客戶及時調整合約方面面臨困難，且我們在疫情期間亦難以向客戶交付發票，導致付款延遲。於2022年上半年COVID-19爆發期間，我們的其他辦事處亦受到同樣的影響。因此，我們於爆發期間難以進行線下銷售及營銷活動以致收入增長放緩。

此外，2022年3月至6月受上海疫情影響，我們第二季度新簽訂的訂閱合約價值較2021年同期下降約49.4%。因此，我們於2022年錄得SaaS業務收入同比增長20.8%，較2021年的94.8%同比增長大幅下降。然而，除上文所述的銷售活動減少，我們的業務營運及研發活動並無受COVID-19疫情嚴重影響。因此，我們的財務狀況亦於2022年受到影響。我們與代表廣告主向第三方支付的其他應收款項有關的預付款項由截至2021年12月31日的人民幣1,065.8百萬元增至截至2022年12月31日的人民幣1,334.2百萬元，部分是因於2022年COVID-19再次爆發的不利影響而延長給予部分廣告客戶的信貸期。

為在COVID-19疫情期間與該等廣告客戶保持良好的業務關係，我們向該等廣告客戶授予較長的付款期限，主要為90天至180天。例如，四名最大廣告客戶（按截至2022年12月31日與代廣告客戶預付款項有關的其他應收款項的期末結餘計）獲授予較長付款期，與代該四名廣告客戶預付款項有關的其他應收款項金額佔截至2022年12月31日與代廣告客戶預付款項有關的其他應收款項期末結餘總額的74.3%。再者，我們代表客戶應付媒體平台的成本由截至2021年12月31日的人民幣62.8百萬元增至截至2022年12月31日的人民幣319.8百萬元，主要歸因於我們因COVID-19疫情放慢了對媒體平台的結算流程。請參閱「財務資料－預付款項、其他應收款項及其他資產（流動）」及「財務資料－其他應付款項及應計費用（即期）」。

財務資料

自2022年6月開始，在中國各地（包括上海等大城市）解除疫情限制後，我們逐步恢復正常業務運營。尤其是，隨著社交距離措施獲放寬，我們的線下銷售及營銷活動已整體恢復至正常水平。然而，由於2022年6月起中國多個地區COVID-19疫情再次零星爆發，我們在該等地區的辦事處受到不同程度的影響。具體而言，我們在該等辦事處的銷售人員在親自進行客戶造訪時因不同地區的疫情防控措施出現暫時性困難。於2022年第三季度，因應COVID-19疫情漸見改善，我們增加銷售及營銷活動。因此，與2021年第三及第四季度相比，新簽訂的訂閱合約價值分別小幅增長約8.6%及4.9%。自2022年12月中旬起，中國全國COVID-19疫情再次爆發。因此，我們在受影響地區的辦事處運營不時遭受干擾。

為了減輕COVID-19疫情的影響，我們已採取措施調動內部資源並善用我們強大的技術能力，例如加強研發工作來完善產品和服務，最大限度地提高銷售團隊能力，並實施各種預防性政策，以確保遠程或現場工作的員工的安全。因此，我們於整個往績記錄期維持收入增長勢頭。隨著COVID-19疫情消退，我們預計其不會對我們的業務及財務業績造成進一步的不利影響。然而，我們不能完全確定 COVID-19疫情的影響何時才能完全緩解。COVID-19或任何類似疫情的任何長期爆發都可能對我們的業務及財務業績造成不利影響。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — COVID-19及類似疫情可能繼續為我們的業務帶來挑戰，且疫情的影響可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響」。

重大會計政策資料及估計

部分會計政策要求我們就會計項目採用估計、假設及複雜判斷。我們應用會計政策時使用的估計及假設以及所作判斷對我們的財務狀況及經營業績有重大影響。我們的管理層根據經驗及其他因素（包括行業慣例及我們根據當時情況視為合理的對日後事件的預期）持續評估該等估計、假設及判斷。管理層的估計或假設與實際結果之間並無出現任何重大偏差。於往績記錄期，我們對該等估計及假設亦無作出任何重大變更。我們預期該等估計及假設在可預見的未來不會出現任何重大變更。

財務資料

下文載列我們認為對我們至關重要或涉及在編製財務報表時所採用最重大估計、假設及判斷的會計政策。對了解我們財務狀況及經營業績屬重要的重大會計政策資料、估計、假設及判斷的進一步詳情載於本文件附錄一所載會計師報告附註2.4及3。

收入確認

來自客戶合約的收入於貨品或服務的控制權轉移予客戶時，按反映本集團預期就交換該等貨品或服務有權收取的對價金額確認。

當合約對價包括可變金額，則對價金額估計為本集團就向客戶轉移貨品或服務而有權換取的金額。可變對價於合約開始時估計並受到限制，直至與可變對價相關的不確定性其後獲得解決時，已確認的累計收入金額很可能不會出現重大收入撥回為止。

當合約包含就向客戶轉移貨品或服務為客戶提供超過一年的重大融資利益的融資部分，則收入按應收款項的現值計量，並使用本集團與客戶於合約開始時進行的單獨融資交易所反映的貼現率貼現。倘合約中包含為本集團提供重大融資利益超過一年的融資部分，則合約項下已確認收入包括根據實際利率法於合約負債中計算的利息開支。對於客戶付款與轉讓已承諾的貨品或服務轉移期限為一年或以下的合約，則採用國際財務報告準則第15號的可行權宜方法，不會因重大融資部分的影響調整交易價格。

SaaS業務

SaaS業務收入主要來自各種雲端營銷及銷售解決方案。收入通常於客戶能訪問雲端當日起在合約期限內按比例確認。SaaS業務直接提供予客戶（包括本集團直接出售者）及通過渠道合作夥伴提供。本集團負責交付雲端軟件以及確保客戶有權穩定訪問雲端軟件。

財務資料

渠道合作夥伴擔任代理人及擁有合約義務遵守本集團的定價指引，對客戶並無重大履約義務。因此，本集團為委託人，並按渠道合作夥伴向客戶發出票據的總額確認收入。渠道合作夥伴向客戶發出票據的總額與本集團向渠道合作夥伴發出票據的金額之間的差額確認為合約獲取成本。合約獲取成本按與收入確認一致的方式按比例計入銷售及分銷開支。

本集團開發及銷售定制化自主軟件。收入於定制化軟件的控制權轉移予客戶時確認。直到軟件交付給客戶後，客戶方能同時從定制化軟件取得並使用其利益並控制定制化軟件。由於合約限制，定制化軟件一般無法為本集團提供替代用途。然而，在定制化軟件轉讓予客戶前，可執行的付款權不會產生。因此，收入在定制化軟件交付予客戶時確認。

本集團就履行其定制軟件開發合約的成本確認一項資產。該等成本與合約直接相關，產生將用於履行合約的資源，並預期可收回。合約履行成本於定制軟件轉嫁予客戶並確認收入時入賬為銷售成本。

精準營銷服務

本集團自於媒體平台於若干行業投放廣告的營銷解決方案產生收入。精準營銷服務包括在線廣告解決方案服務及在線廣告分發服務。根據與客戶訂立的每項特定合約，本集團於特定交易中擔任委託人或代理人。於釐定本集團是否根據合約擔任委託人或擔任代理人時，管理層在作出判斷及評估時須考慮所有相關因素，即(a)本集團是否主要負責履行提供特定服務的承諾；(b)本集團在特定服務或控制權轉讓至客戶之前或之後是否有存貨風險；及(c)本集團是否擁有設定特定服務價格的酌情權。具體而言，對於在線廣告解決方案服務，本集團擔任該等安排的委託人，相應按總額確認收入；而對於在線廣告分發服務，本集團擔任代理人並按淨額確認收入。

在線廣告解決方案服務

本集團通過設計、製作、發佈、監控及優化廣告活動，提供一站式跨媒體移動營銷解決方案，以頂級媒體平台為戰略要點。本集團主要按每千次成本（「**CPM**」）及每點擊成本（「**CPC**」）向客戶收費，並當單位廣告成本超過承諾水平時可予下調。收入於客戶從服務中受益時予以確認。

財務資料

儘管並無任何因素可被單獨視為推定或決定性因素，本集團於該等安排中為委託人，並負責(i)辨認並與本集團視為客戶的第三方廣告主訂立合約，本集團主要負責向廣告主提供特定整合服務並承諾不超過與廣告主協定的單位廣告成本；(ii)面臨一定程度的若干虧損風險，以至於製作內容、制定廣告活動及自媒體平台獲取流量產生的成本無法以自廣告主獲得的總對價補償；(iii)基於本集團與廣告主磋商的價格執行所有計費及收款活動；及(iv)對本集團製作及於媒體平台投放的廣告內容負責。本集團於特定服務轉讓予廣告主前控制該特定服務，並擔任該等安排的委託人，因此按總額確認該等交易所賺取的收入及產生的成本。在該等安排下，自媒體平台獲得的返點入賬列作銷售成本的減少。提供予廣告主的返點均確認為收入扣減。

在線廣告分發服務

本集團提供流量獲取服務，用於分發由廣告主或本集團製作的廣告。廣告在由客戶確定的目標媒體平台發佈。此外，本集團應客戶要求向客戶提供廣告賬戶充值服務。收入於廣告分發及廣告賬戶充值完成時予以確認。

本集團並非此安排的委託人，因本集團無法在將特定服務(即流量)交付予客戶前控制該特定服務，因為(i)主要負責提供媒體發佈服務乃目標媒體平台而非本集團；(ii)媒體平台乃由客戶(而非本集團)識別及確定，且本集團並無承諾在轉移至客戶前獲取流量。因此，在執行該等交易時，本集團並非為委託人。本集團按淨額報告自客戶收取的金額及向媒體平台支付的與該等交易有關的金額。根據該等安排，媒體平台授出的返點於綜合損益表入賬列作收入。提供予廣告主的返點均確認為收入扣減。

以股份為基礎的付款

本公司設有一項股權激勵計劃，旨在向對本集團營運的成功作出貢獻的合資格參與者提供激勵及獎勵。本集團的僱員(包括董事)透過以股份為基礎的付款形式收取薪酬，據此，僱員會提供服務以換取權益工具(「以權益結算的交易」)。

財務資料

與僱員進行的以權益結算的交易成本乃參照於授出日期的公平值計量。公平值由外聘估值師使用貼現現金流量法及倒推法釐定，進一步詳情載於本文件附錄一所載會計師報告附註32。

以權益結算的交易成本，連同權益相應增加部分，於表現及／或服務條件達成期間內在僱員福利開支中確認。於各往績記錄期末直至歸屬日確認的以權益結算的交易的累計開支，反映歸屬期已到期部分及本集團對將最終歸屬的權益工具數目的最佳估計。期內於損益扣除或計入的金額指於該期間期初及期末確認的累計開支變動。

釐定獎勵獲授當日的公平值時並不考慮服務及非市場表現條件，惟在有可能符合條件的情況下，則評估為本集團對將最終歸屬的權益工具數目的最佳估計的一部分。市場表現條件反映於獎勵獲授當日的公平值。獎勵附帶的任何其他條件（但不帶有相關的服務要求）視作非歸屬條件。除非有另外的服務及／或表現條件，否則非歸屬條件反映於獎勵的公平值，並導致獎勵即時支銷。

因非市場表現及／或服務條件未能達成而最終並無歸屬的獎勵不會確認為開支。倘獎勵包括市場或非歸屬條件，無論市場或非歸屬條件是否達成，交易均會被視為已歸屬，前提是所有其他表現及／或服務條件須已達成。

當以權益結算的獎勵條款作出修訂，如符合初始獎勵條款，則至少按照條款未被修訂的情況確認開支。此外，倘任何修訂會導致以股份為基礎的付款的公平值總額增加，或於修訂當日計量時對僱員有利，則會確認開支。

倘以權益結算的獎勵被註銷，會被視作已於註銷當日歸屬，任何未就獎勵確認的開支會即時確認。這包括在本集團或僱員控制範圍內的非歸屬條件未獲達成的任何獎勵。然而，倘新獎勵取代已註銷獎勵，並於授予當日被指定為替代獎勵，則已註銷及新獎勵會如前段所述被視為對初始獎勵的修訂。

財務資料

所得稅

所得稅包括即期及遞延稅項。與損益以外確認的項目有關的所得稅於損益以外確認，即於其他全面收益或直接於權益確認。

即期稅項資產及負債根據於年末已頒佈或實質上已頒佈的稅率（及稅法），並經考慮本集團營運所在國家的現行詮釋及慣例，按預期可從稅務機關收回或向其支付的金額計量。

遞延稅項就報告期間末資產及負債稅基與其用作財務申報的賬面值之間的所有暫時性差額按負債法計提撥備。

遞延稅項負債就所有應課稅暫時性差額予以確認，惟以下情況除外：

- 當遞延稅項負債由初步確認商譽或並非業務合併的交易中的資產或負債產生，且在進行交易時對會計利潤或應課稅利潤或虧損均無影響；及
- 就與附屬公司的投資相關的應課稅暫時性差額而言，當撥回暫時性差額的時間可以控制，且暫時性差額可能不會於可見將來撥回。

遞延稅項資產乃就所有可扣稅暫時性差額及未動用稅項抵免和未動用稅項虧損的結轉而確認。遞延稅項資產以可能有應課稅利潤用作抵銷可扣減暫時性差額、未動用稅項抵免及未動用稅項虧損的結轉為限予以確認，惟下列情況除外：

- 當有關可扣減暫時性差額的遞延稅項資產由初步確認並非業務合併的交易中的資產或負債產生，且於進行交易時對會計利潤或應課稅利潤或虧損均無影響；及
- 就與附屬公司投資相關的可扣減暫時性差額而言，在暫時性差額有可能在可預見將來撥回，且有可能出現可用作抵銷暫時性差額的應課稅利潤時，方會確認遞延稅項資產。

財務資料

遞延稅項資產的賬面值在各報告期間末進行檢討，倘不再可能有充足應課稅利潤以動用全部或部分遞延稅項資產，則予以削減。倘可能有充足應課稅利潤以收回全部或部分遞延稅項資產，則會在各報告期間末重新評估未確認的遞延稅項資產，並予以確認。

遞延稅項資產及負債按變現資產或償還負債期間的預期適用稅率計量，並以報告期間末前已頒佈或實質上已頒佈的稅率（及稅法）為基礎。

遞延稅項資產及遞延稅項負債僅限於本集團擁有可依法強制執行的權利抵銷即期稅項資產及即期稅項負債，且遞延稅項資產及遞延稅項負債與由同一稅務機關對同一納稅實體或不同納稅實體（其有意以淨額結算即期稅項負債及資產或同時變現資產及結算負債）於未來各期間（期間遞延稅項負債或資產的大部分款項預計將清償或收回）徵收的所得稅有關時可抵銷。

非金融資產的減值

倘存在減值跡象，或須就資產（遞延稅項資產、金融資產及合約獲取成本除外）進行年度減值測試時，則估計資產的可收回金額。資產的可收回金額為資產或現金產生單位的使用價值，以及其公平值減出售成本兩者的較高者，並就個別資產釐定，除非資產並不產生很大程度上獨立於其他資產或資產組別的現金流入，在此情況下，可收回金額按資產所屬的現金產生單位予以釐定。進行現金產生單位減值測試時，倘可在合理及一致的基礎上進行分配，則公司資產（例如總部大樓）的一部分賬面值會分配予個別現金產生單位，否則分配予最小的現金產生單位組別。

減值虧損僅於資產的賬面值超過其可收回金額時確認。在評估使用價值時，估計未來現金流量按能反映現時市場對貨幣時間價值及該資產特定風險的評估的除稅前貼現率貼現至現值。減值虧損於其產生期間自損益內於與減值資產功能一致的開支類別扣除。

於各往績記錄期末，會評估是否有跡象顯示先前確認的減值虧損可能不再存在或已減少。倘該等跡象存在，則估計可收回金額。先前就商譽以外的資產所確認的減值

財務資料

虧損僅於用作釐定該資產可收回金額的估計有變時撥回，但撥回金額不得高於假設過往年度並無確認資產減值虧損的情況下釐定的賬面值（已扣除任何折舊／攤銷）。該減值虧損的撥回於其產生期間計入損益。

於往績記錄期，已出現減值跡象。根據管理層的估計，非金融資產的可收回金額乃根據使用價值，通過使用預算毛利率、收入增長率及折現率等關鍵假設來估計未來稅前現金流量來釐定。減損測試所採用的預算毛利率是管理層根據過往績效以及對SaaS業務及精準營銷服務市場發展的預期所釐定。預計收入增長率乃基於本公司批准的業務計劃。折現率反映了市場對時間價值的評估以及與行業相關的特定風險。根據評估結果，我們的董事認為，截至2021年、2022年及2023年12月31日，非金融資產的賬面值不超過可收回金額，因此，毋須就非金融資產計提減值撥備。

應收款項的預期信貸虧損撥備

本集團使用撥備矩陣計算應收款項的預期信貸虧損（「**預期信貸虧損**」）。撥備率是基於具有類似虧損模式的多個債務人分部組別的內部信用評級釐定。

撥備矩陣最初基於本集團歷史觀察違約率而定。本集團將調整矩陣以根據前瞻性資料調整過往信貸虧損經驗。例如，倘預計下一年的預測經濟狀況（如國內生產總值）預期會惡化，進而導致客戶行業的違約事件數目增加，則調整歷史違約率。於各報告日期，過往觀察違約率將予更新，前瞻性估計的變動將予分析。

對過往觀察違約率、預測經濟狀況及預期信貸虧損間的相關性進行的評估屬重大估計。預期信貸虧損的金額易受環境及預測經濟狀況變化影響。本集團的過往信貸虧損經驗及經濟狀況預測亦未必代表客戶於未來的實際違約情況。有關本集團應收款項的預期信貸虧損資料於本文件附錄一會計師報告附註20及21披露。

財務資料

綜合全面收益表

下表載列我們於所示年度的綜合全面收益表概要：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
收入	877,231	1,142,776	1,232,120
服務成本	<u>(399,424)</u>	<u>(582,738)</u>	<u>(525,938)</u>
毛利	477,807	560,038	706,182
其他收入及收益	39,776	47,702	39,904
銷售及分銷開支	(284,158)	(314,995)	(326,798)
行政開支	(172,032)	(188,931)	(203,892)
研發開支	(160,588)	(224,621)	(210,037)
可轉換可贖回優先股的公平值變動	(122,237)	(61,069)	(107,815)
其他開支	(1,998)	(125)	(585)
金融資產減值	(15,191)	(6,496)	(31,143)
融資成本	<u>(26,481)</u>	<u>(27,990)</u>	<u>(35,239)</u>
除稅前虧損	(265,102)	(216,487)	(169,423)
所得稅開支	<u>(7,487)</u>	<u>32</u>	<u>(55)</u>
年內虧損	<u>(272,589)</u>	<u>(216,455)</u>	<u>(169,478)</u>

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，我們亦呈列並非國際財務報告準則所規定或據此呈列的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）作為額外財務計量。我們認為，該非國際財務報告準則計量消除若干項目的潛在影響，有助比較不同期間及不同公司間的經營表現。

我們認為，經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）為投資者及其他人士提供有用資料，以按彼等協助管理層的相同方式了解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）未必可與其他公司所呈列類似名稱的計量指標作比較。使用該非國際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國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

財務資料

我們將經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）界定為經加回可轉換可贖回優先股的公平值變動、優先股利息、[編纂]開支及以股份為基礎的薪酬開支調整的年內淨虧損。我們在經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）中剔除該等項目，主要因為(i)可轉換可贖回優先股的公平值變動屬非現金性質，預期不會導致我們日後須作出現金付款。[編纂]以後，所有可轉換可贖回優先股將轉換為本公司普通股，而按公平值計入損益（「按公平值計入損益」）的金融負債將轉換為權益；(ii)優先股利息乃與上海珍島於重組前發行的可贖回優先股本有關。由於投資者協議中載有贖回權（請參閱本文件附錄一會計師報告附註27），可贖回優先股本以攤銷成本確認為金融負債，利息增值計入損益表（增值本身僅於贖回時變現，並不會產生任何現金影響）。根據2021年7月的重組，我們購回了可贖回優先股，並以我們的可轉換可贖回優先股取代，該等優先股按公允價值計量且其變動計入損益，而非攤銷成本計量。因此，重組完成後於2022年及2023年並無確認利息；(iii)[編纂]開支為與[編纂]有關的開支；及(iv)以股份為基礎的薪酬開支是我們提供給員工的股權激勵及獎勵的相關非現金開支，並不反映我們的業務表現或現金流量。於往績記錄期，該等調整一直貫徹作出。

下表載列所呈列年度的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）與根據國際財務報告準則呈列的年內淨虧損的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
淨虧損與經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）的對賬：			
年內淨虧損	<u>(272,589)</u>	<u>(216,455)</u>	<u>(169,478)</u>
加：			
可轉換可贖回優先股的公平值變動	122,237	61,069	107,815
可贖回優先股利息	8,004	—	—
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
以股份為基礎的薪酬開支	<u>7,952</u>	<u>8,378</u>	<u>8,378</u>
經調整淨虧損 （非國際財務報告準則計量）	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

財務資料

我們於往績記錄期錄得淨虧損，主要由於我們在快速擴大SaaS業務過程中產生大量研發開支、行政開支以及銷售及分銷開支。根據弗若斯特沙利文的資料，SaaS解決方案提供商由於收入確認與運營開支之間存在時間差，彼等在擴展業務時通常會蒙受損失。雖然SaaS公司在研發以至銷售、分銷及管理方面承擔大量開支，但由此產生的收入增長可能只在後續階段顯現，原因是收入乃於合約期限內確認。為及時抓緊近年來政府推出利好政策及中國營銷和銷售SaaS市場崛起帶來的機遇，自2019年起，我們的(i)研發開支大幅增加，以提升產品性能及推出新型功能模塊，(ii)銷售及分銷開支大幅增加，以推廣SaaS業務及擴大用戶群，及(iii)行政開支大幅增加以支持我們的業務規模快速增長。由於我們仍在擴張SaaS業務，我們預期在2023年錄得淨虧損。請參閱「風險因素－我們於往績記錄期產生淨虧損及錄得累計虧損，未來可能仍會持續」。

於2021年及2022年，我們的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）保持相對穩定，分別為人民幣130.5百萬元及人民幣132.3百萬元。我們的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）由2022年的人民幣132.3百萬元減少至2023年的人民幣27.7百萬元，主要由於(i)由於SaaS業務收入貢獻增加，導致毛利增加；及(ii)我們的研發開支減少，乃由於我們研發工作的功效及成本效益提高。

經營業績主要組成部分的說明

收入

於往績記錄期，我們自SaaS業務及精準營銷服務產生收入，我們來自SaaS業務及精準營銷服務的收入錄得大幅增長。下表載列我們於所示年度按業務分部劃分的收入明細，以絕對金額及佔總收入的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
SaaS業務	438,642	50.0	529,877	46.4	702,378	57.0
精準營銷服務	438,589	50.0	612,899	53.6	529,742	43.0
總計	877,231	100.0	1,142,776	100.0	1,232,120	100.0

財務資料

SaaS業務

我們為用戶提供全面及多樣化的SaaS產品，以滿足彼等對各種營銷及客戶關係管理的需求。截至2023年12月31日，我們的SaaS產品矩陣包括237個功能模塊。我們來自SaaS業務的收入主要產生自我們向用戶收取的訂閱費。有關我們就SaaS業務的收入確認政策的詳情，請參閱「— 重大會計政策資料及估計 — 收入確認 — SaaS業務」。

我們來自SaaS業務的收入由2021年的人民幣438.6百萬元增加至2022年的人民幣529.9百萬元，於2023年進一步增加至人民幣702.4百萬元。SaaS業務的用戶數量由2021年的24,127名輕微減少至2022年的23,647名，主要由於COVID-19疫情的不利影響導致我們的營銷活動減少及客戶流失增加。此外，每名用戶平均合約價值由2021年的人民幣45,026元減少至2022年的人民幣41,584元，主要是由於2022年COVID-19疫情再次爆發，導致我們的用戶縮減營銷及銷售支出。儘管如此，我們的SaaS業務收入於2022年仍有所增加，主要是由於與2020年相比，2021年用戶訂閱的合約價值有所增加，其中部分隨後於2022年確認為收入。受益於SaaS業務的用戶數量由2022年的23,647名增加至2023年的25,495名，以及每名用戶平均合約價值由2022年的人民幣41,584元增加至2023年的人民幣51,238元，SaaS業務收入由2022年的人民幣529.9百萬元增加32.6%至2023年的人民幣702.4百萬元。

精準營銷服務

我們的精準營銷服務包括(i)在線廣告解決方案服務，及(ii)在線廣告分發服務。就我們作為委託人的在線廣告解決方案服務而言，我們按總額確認與廣告客戶簽訂的合約產生的收入。就我們作為代理的在線廣告分發服務而言，我們按淨額確認與廣告客戶簽訂的合約產生的收入。有關我們收入確認政策的進一步詳情，請參閱「— 重大會計政策資料及估計 — 收入確認 — 精準營銷服務」。

財務資料

下表載列於所示年度我們精準營銷服務產生的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
在線廣告解決方案服務	355,330	81.0	529,158	86.3	445,033	84.0
在線廣告分發服務	83,259	19.0	83,741	13.7	84,709	16.0
收入	438,589	100.0	612,899	100.0	529,742	100.0

我們自精準營銷服務產生的收入由2021年的人民幣438.6百萬元增加至2022年的人民幣612.9百萬元。此主要是由於來自在線廣告解決方案服務的收入增加，按總額基準確認。我們來自在線廣告解決方案服務收入的急速增長乃主要由於(i)持續加強營銷能力及改善服務素質，有助我們進一步提高品牌知名度及為我們的在線廣告解決方案服務吸引更多廣告客戶；(ii)以擁有較強營銷需求及有意願向我們採購專業營銷服務的優質廣告客戶為我們的戰略要點；及(iii)中國線上營銷市場的快速發展，我們努力捕捉並應對越來越多有營銷需求的企業的疑慮。

我們自精準營銷服務產生的收入由2022年的人民幣612.9百萬元減少至2023年的人民幣529.7百萬元，主要由於來自在線廣告解決方案服務的收入減少，而這主要由於在線廣告解決方案服務的廣告客戶數量減少。客戶數量減少主要由於我們基於多項因素(如客戶信貸記錄、業務前景及毛收入)積極調整客戶組合。這符合我們未來專注於廣告分發服務的整體策略，以期改善整體盈利能力及運營效率，同時盡量降低風險。

財務資料

下表說明於所示年度我們的毛收入與精準營銷服務的收入的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
毛收入	4,646,707	5,875,889	6,308,073
減：媒體平台收取的廣告 流量費(扣除媒體平台返利)	<u>4,208,118</u>	<u>5,262,990</u>	<u>5,778,331</u>
收入	<u>438,589</u>	<u>612,899</u>	<u>529,742</u>

下表載列於所示年度廣告客戶數量及每名廣告客戶平均支出的明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
毛收入(人民幣千元)	4,646,707	5,875,889	6,308,073
廣告客戶數量	845	998	1,042
— 在線廣告解決方案服務	8	3	2
— 在線廣告分發服務	837	995	1,040
每名廣告客戶平均支出 ⁽¹⁾ (人民幣千元)	5,499	5,888	6,054

附註：

- (1) 每名廣告客戶的平均支出指於有關年度每名廣告客戶產生的平均毛收入。

服務成本

我們的服務成本主要包括(i)媒體平台的廣告流量成本，主要指我們就購買有關精準營銷服務的流量向媒體平台支付的成本，(ii)寬頻及其他硬件成本，主要與寬頻服務及硬件(如SaaS業務的服務器)有關，(iii)僱員福利開支，(iv)稅金及附加費，及(v)折舊及攤銷。就折舊及攤銷而言，使用年期有限的無形資產(商譽除外)的攤銷期及攤銷方法須至少在各財政年度末檢討。就此而言，我們軟件的主要年費率介乎10%至20%，即5至10年的可使用年期。我們根據技術更新的不同速度及市場對使用該等資產所提供服務的需求估計軟件的可使用年期。請參閱本文件附錄一會計師報告附註2.4。

財務資料

根據弗若斯特沙利文的資料，我們SaaS業務及精準營銷業務的服務成本的成本結構與其他主要市場參與者基本一致。就SaaS業務而言，服務成本主要包括其僱員福利及信息技術成本，分別佔銷售成本約10%至35%及50%至80%；就精準營銷業務而言，媒體平台的廣告流量採購成本通常佔服務成本的90%至99%。

下表載列我們於所示年度按性質劃分的服務成本明細，以絕對數額及佔總服務成本百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
媒體平台的廣告						
流量成本	346,125	86.7	520,813	89.4	437,532	83.2
寬頻及其他硬件成本	33,183	8.3	36,210	6.2	60,617	11.5
僱員福利開支	13,427	3.3	20,894	3.6	20,096	3.8
税金及附加費	3,484	0.9	1,178	0.2	2,470	0.5
折舊及攤銷	3,205	0.8	3,643	0.6	5,223	1.0
總計	399,424	100.0	582,738	100.0	525,938	100.0

於往績記錄期，媒體平台的廣告流量成本構成我們服務成本的最大一部分，此乃歸因於我們的在線廣告解決方案服務。我們於媒體平台的廣告流量成本由2021年的人民幣346.1百萬元增加至2022年的人民幣520.8百萬元。此大致與在線廣告解決方案服務的業務增長相符。我們的媒體平台廣告流量成本由2022年的人民幣520.8百萬元減少至2023年的人民幣437.5百萬元，與在線廣告解決方案服務的收入減少一致。於2021年、2022年及2023年，精準營銷服務成本佔我們服務成本較高比例，於有關年度分別佔我們服務成本的89.1%、90.2%及83.6%。相反，於往績記錄期，與SaaS業務有關的服務成本分別於有關年度佔服務成本的10.9%、9.8%及16.4%。

財務資料

下表載列我們於所示年度按業務分部劃分的服務成本明細，以絕對數額及佔服務成本百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
SaaS業務	43,550	10.9	57,192	9.8	86,223	16.4
精準營銷服務	355,874	89.1	525,546	90.2	439,715	83.6
總計	399,424	100.0	582,738	100.0	525,938	100.0

毛利及毛利率

下表載列我們於所示年度按業務分部劃分的毛利明細，以絕對數額及毛利率列示：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	毛利	毛利率(%)	毛利	毛利率(%)	毛利	毛利率(%)
	(人民幣千元，百分比除外)					
SaaS業務	395,092	90.1	472,685	89.2	616,155	87.7
精準營銷服務	82,715	18.9	87,353	14.3	90,027	17.0
— 在線廣告解決方案服務	8,460	2.4	7,942	1.5	7,348	1.7
— 在線廣告分發服務	74,255	89.2	79,411	94.8	82,679	97.6
總計	477,807	54.5	560,038	49.0	706,182	57.3

財務資料

於往績記錄期，由於業務增長，尤其是SaaS業務的增長，毛利隨著收入增加而蓬勃增長。整體毛利率由2021年的54.5%下降至2022年的49.0%，並上升至2023年的57.3%。我們整體毛利率的波動與我們收入結構的變化總體上一致，原因是於2021年、2022年及2023年，毛利率相對較高的SaaS業務的收入貢獻分別佔我們總收入的50.0%、46.4%及57.0%。由於成本結構不同，我們的SaaS業務錄得比精準營銷服務更高的毛利率。對於SaaS業務，服務成本主要包括僱員福利開支、寬頻及其他硬件、折舊及攤銷等成本，其中僱員福利開支和寬頻及其他硬件成本佔服務成本的大部分。於SaaS業務初始時對寬頻及其他硬件進行初始投資後，我們能夠從規模經濟中受益，折舊及攤銷成本的絕對金額通常不大。此外，僱員福利開支一般不會隨SaaS收入的增長成比例增長，因此毛利率相對較高。對於精準營銷業務，絕大部分服務成本均來自我們在線廣告解決方案服務的媒體平台流量採購成本，通常絕對金額較大，毛利率相對較低。

受益於業務增長及規模經濟，SaaS業務的毛利率於2021年為90.1%，並於2022年維持相對穩定於89.2%。SaaS業務的毛利率於2023年小幅下降至87.7%，主要是由於為了加強我們SaaS產品的表現而增加採購廣告數據服務。

於往績記錄期，我們精準營銷服務的毛利率有所波動，於2021年、2022年及2023年分別為18.9%、14.3%及17.0%，總體上與收入結構的變化一致。在線廣告解決方案服務的收入分別佔2021年、2022年及2023年的81.0%、86.3%及84.0%，按總額基準確認，且毛利率相對較低，於2021年、2022年及2023年分別為2.4%、1.5%及1.7%。相較而言，我們在線廣告分發服務的收入按淨額基準確認，同期毛利率較高，分別為89.2%、94.8%及97.6%。在線廣告解決方案服務的毛利率波動主要歸因於媒體平台收獲的返利率及授予客戶的返利率的變動。請參閱「業務－精準營銷－返利」。在線廣告分發服務的毛利率整體上升主要是由於員工成本減少，乃因我們提高團隊的營運效率。例如，我們開發了專有自動充電系統。廣告客戶提交賬戶充值請求後，系統將自動審核該請求，並完成充值流程，省去營運團隊手動登入媒體平台後端下單的時間。此外，在製作廣告內容時，我們的團隊使用廣告設計工具，根據廣告客戶提供的建議，協調製作廣告素材，作為傳統內容製作方式的補充。這些措施幫助我們簡化工作流程，並有效提高人員效率。

財務資料

銷售及分銷開支

銷售及分銷開支主要包括(i)銷售及營銷人員的僱員福利開支，(ii)合約獲取成本，指我們為SaaS業務向渠道合作夥伴支付的款項，(iii)辦公室及租賃開支，及(iv)營銷及推廣開支，指我們與SaaS業務有關的銷售及營銷活動產生的成本。銷售及分銷開支於2021年、2022年及2023年分別佔收入的32.4%、27.6%及26.5%。

下表載列於所示年度我們銷售及分銷開支主要組成部分的明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
僱員福利開支	170,272	195,574	186,776
合約獲取成本	32,225	32,780	34,747
辦公室及租賃開支	28,032	20,522	24,137
營銷及推廣開支	31,673	31,474	45,595
折舊及攤銷	21,956	34,645	35,543
總計	284,158	314,995	326,798

我們銷售及營銷人員的僱員福利開支由2021年的人民幣170.3百萬元增加至2022年的人民幣195.6百萬元，主要因為我們於2022年將銷售團隊規模維持於合理水平及提高我們的招聘標準及薪酬水平。我們銷售及營銷人員的僱員福利開支由2022年的人民幣195.6百萬元減少至2023年的人民幣186.8百萬元，主要是由於每月平均銷售及營銷人員人數由2022年的1,227人減少至2023年的957人。請參閱「業務－僱員」。此外，我們於2021年、2022年及2023年向直銷團隊分別授予績效獎金人民幣7.0百萬元、人民幣3.5百萬元及人民幣2.9百萬元。於2021年、2022年及2023年的銷售佣金總額分別為人民幣18.1百萬元、人民幣17.4百萬元及人民幣20.0百萬元。請參閱「業務－銷售及營銷－SaaS業務」。

財務資料

我們的折舊及攤銷由2021年的人民幣22.0百萬元增加至2022年的人民幣34.6百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣35.5百萬元，主要是由於我們隨著業務規模擴張而租賃更多辦公物業及購買更多辦公室設備。

行政開支

行政開支主要包括(i)行政人員的僱員福利開支、(ii)辦公室及租賃開支、(iii)折舊及攤銷、(iv)以股份為基礎的開支、(v)專業服務費及(vi)[編纂]開支。我們行政人員的僱員福利開支由2021年的人民幣92.7百萬元增加至2022年的人民幣105.0百萬元，主要是由於為加強總部職能而增加平均薪酬。我們行政人員的僱員福利開支由2022年的人民幣105.0百萬元減少至2023年的人民幣99.9百萬元，主要由於每月平均行政人員人數由2022年的536人減少至2023年的447人。我們的折舊及攤銷金額由2021年的人民幣19.8百萬元增加至2022年的人民幣28.3百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣30.2百萬元，主要是由於我們隨著業務規模擴張而租賃更多辦公物業及購買更多辦公室設備。我們於2021年錄得專業服務費人民幣18.1百萬元，主要指我們就融資活動產生的諮詢及專業服務產生的開支。行政開支於2021年、2022年及2023年分別佔收入的19.6%、16.5%及16.5%。

下表載列於所示年度我們一般及行政開支組成部分的明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
僱員福利開支	92,712	104,977	99,946
辦公室及租賃開支	26,672	18,435	22,078
折舊及攤銷	19,825	28,316	30,213
以股份為基礎的開支	7,952	8,378	8,378
專業服務費	18,079	4,979	6,889
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
其他	2,871	9,181	10,839
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]

財務資料

研發開支

研發工作主要關注於為SaaS產品開發及升級技術及功能模塊。研發開支主要包括(i)研發人員的僱員福利開支、(ii)折舊及攤銷及(iii)辦公室及租賃開支。研發人員的僱員福利開支由2021年的人民幣116.2百萬元增加至2022年的人民幣172.8百萬元，主要是由於年內擴大研發團隊的規模。尤其是，研發人員的僱員福利開支和研發人員的數目在2021年大幅增加，主要是由於我們推出不同項目以進一步增強Marketingforce平台的數據分析、集成和處理能力。我們的研發團隊為增強我們的核心技術能力以協助SaaS產品保持競爭力至關重要，例如升級和迭代功能模塊以及增強Marketingforce平台的數據分析能力。我們研發人員的僱員福利開支由2022年的人民幣172.8百萬元減少至2023年的人民幣149.8百萬元，主要是由於我們精簡研發力量，將若干輔助研發工作外包予第三方技術服務供應商，如開發可增強我們產品功能的系統瀏覽器擴展，使研發人員的月均人數由2022年的596人減少至2023年的511人。同時，我們專注於核心技術開發的內部研發活動，這使我們能夠進一步升級SaaS產品的功能模塊，並增強我們的Marketingforce平台的數據分析能力。請參閱「業務－研發」。研發開支於2021年、2022年及2023年分別佔收入的18.3%、19.7%及17.0%。為保持我們研發的實力，我們一直並將繼續投資於研發活動。

下表載列於所示年度我們研發開支組成部分的明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
僱員福利開支	116,225	172,795	149,777
折舊及攤銷	20,065	26,063	27,828
辦公室及租賃開支	15,620	16,619	11,592
專業服務費	8,678	9,144	20,840
	<u>160,588</u>	<u>224,621</u>	<u>210,037</u>
總計	<u>160,588</u>	<u>224,621</u>	<u>210,037</u>

財務資料

其他收入及收益

其他收入及收益主要包括(i)額外可抵扣進項稅額、(ii)政府補助及(iii)銀行利息收入。下表載列於所示年度我們的其他收入及收益主要組成部分的明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
額外可抵扣進項稅額	32,525	33,239	25,332
政府補助	6,650	11,947	12,727
銀行利息收入	526	1,109	1,048
出售使用權資產及租賃負債的收益	13	208	424
修改使用權資產及租賃負債的收益	—	—	281
匯兌收益淨額	—	971	—
其他	62	228	92
總計	39,776	47,702	39,904

提供予我們的額外可抵扣進項稅額與合資格公司的增值稅抵減有關，屬有條件性質。增值稅抵減乃指以若干百分比（2019年4月至2022年12月為10%，2023年為5%）從應納稅額中加權扣除的可抵扣進項稅額。根據由財政部、國家稅務總局及海關總署於2019年3月頒佈的《財政部稅務總局海關總署關於深化增值稅改革有關政策的公告》及其後的有關法律及政策，該抵減乃基於我們向相關稅務部門登記的SaaS業務及精準營銷解決方案服務的服務成本計算。請參閱「監管概覽－法規－有關中國稅務的法規－增值稅」。

融資成本

我們的融資成本包括(i)可贖回優先股的利息（此與優先股有關）、(ii)計息銀行借款的利息及(iii)租賃負債利息。於2021年、2022年及2023年，我們的融資成本分別為人民幣26.5百萬元、人民幣28.0百萬元及人民幣35.2百萬元。

財務資料

可轉換可贖回優先股的公平值變動

可轉換可贖回優先股的公平值變動指與已發行予[編纂]前投資者的可轉換可贖回優先股負債部分有關的公平值變動。可轉換可贖回優先股在發行時按公平值初始確認。我們於損益中確認可轉換可贖回優先股贖回部分的變動。請參閱本文件附錄一會計師報告附註29。於2021年、2022年及2023年，我們錄得的可轉換可贖回優先股的公平值變動分別為人民幣122.2百萬元、人民幣61.1百萬元及人民幣107.8百萬元。

其他開支

其他開支主要包括(i)出售物業、廠房及設備項目虧損、(ii)出售使用權資產及租賃負債的虧損及(iii)匯兌虧損。請參閱本文件附錄一會計師報告附註9。於2021年、2022年及2023年，我們的其他開支分別為人民幣2.0百萬元、人民幣0.1百萬元及人民幣0.6百萬元。

下表載列於所示年度其他開支的明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
出售物業、廠房及設備項目的虧損	132	125	30
匯兌虧損淨額	1,422	–	60
其他	444	–	495
總計	1,998	125	585

金融資產減值

金融資產減值指根據預期信貸虧損模式確認的金融資產減值虧損。請參閱本文件附錄一會計師報告附註2.4。於2021年、2022年及2023年，我們的金融資產減值分別為人民幣15.2百萬元、人民幣6.5百萬元及人民幣31.1百萬元。2023年的增加主要是由於考慮到整體市況，對貿易應收款項及其他應收款項的預期信貸虧損作出評估所致。

財務資料

所得稅開支

我們須按實體基準就於成員公司註冊及營運所在的稅務司法權區中產生或取得的利潤繳納所得稅。根據開曼群島現行法律，本公司毋須繳納所得稅或資本利得稅。此外，本公司向其股東支付股息時，無須繳納開曼群島預扣稅。

於往績記錄期，於香港註冊成立的附屬公司須就於香港產生的估計應課稅利潤按16.5%的稅率繳納所得稅。

根據《中華人民共和國企業所得稅法》（「**企業所得稅法**」）及《企業所得稅法實施條例》，除稅務優惠情形外，於往績記錄期，中國附屬公司的企業所得稅率為25%。有關我們的中國附屬公司於往績記錄期獲授稅務寬減的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註12。所得稅開支於往績記錄期增加主要由於本集團部分附屬公司的應課稅收入增加。我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期，我們的中國營運附屬公司概無因嚴重違反稅務法律及法規而受到相關稅務機關的行政處罰。

於2021年、2022年及2023年，我們分別錄得不可扣稅開支人民幣19.4百萬元、人民幣9.5百萬元及人民幣18.7百萬元。不可扣稅開支主要指不可扣稅的可轉換可贖回優先股的公平值虧損。

下表載列於所示年度我們所得稅開支的主要組成部分的明細：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
即期所得稅	7,509	7	—
遞延所得稅	(22)	(39)	55
總計	7,487	(32)	55

財務資料

各期間經營業績比較

截至2023年12月31日止年度與截至2022年12月31日止年度比較

收入

我們的收入由2022年的人民幣1,142.8百萬元增加至2023年的人民幣1,232.1百萬元，主要由於來自SaaS業務的收入增加，部分被精準營銷業務收入下降所抵銷。

SaaS業務

SaaS業務的收入由2022年的人民幣529.9百萬元增加32.6%至2023年的人民幣702.4百萬元，主要歸因於我們SaaS業務的用戶數量由2022年的23,647名增加至2023年的25,495名，及每名用戶平均合約價值由2022年的人民幣41,584元增加至2023年的人民幣51,238元。有關增加主要是由於(i)我們改進並擴大SaaS產品系列，激勵用戶增加消費及(ii)我們對客戶成功的不懈努力，幫助用戶更好地了解並創造SaaS產品的最大價值。

精準營銷服務

我們精準營銷服務的收入由2022年的人民幣612.9百萬元減少13.6%至2023年的人民幣529.7百萬元，主要由於在線廣告解決方案服務的收入由2022年的人民幣529.2百萬元減少至2023年的人民幣445.0百萬元。有關減少主要由於在線廣告解決方案服務的廣告客戶數量減少，因為我們基於多項因素（如客戶信貸記錄、業務前景及毛收入）積極調整客戶組合。這符合我們未來專注於廣告分發服務的整體策略，以期改善整體盈利能力及運營效率，同時盡量降低風險。

服務成本

我們的服務成本由2022年的人民幣582.7百萬元減少9.7%至2023年的人民幣525.9百萬元，主要由於精準營銷服務的服務成本減少，部分被SaaS業務的服務成本增加所抵銷。

SaaS業務

我們SaaS業務的服務成本由2022年的人民幣57.2百萬元增加50.7%至2023年的人民幣86.2百萬元。有關增加主要由於採購寬頻、硬件及其他配套服務，以加強我們SaaS產品的表現。

財務資料

精準營銷服務

我們精準營銷服務的服務成本由2022年的人民幣525.5百萬元減少16.3%至2023年的人民幣439.7百萬元，與同年精準營銷服務的收入減少大致相符。

毛利及毛利率

鑒於上述情況，我們的整體毛利由2022年的人民幣560.0百萬元增加26.1%至2023年的人民幣706.2百萬元，而整體毛利率由2022年的49.0%增加至2023年的57.3%。整體毛利率增加主要由於SaaS業務收入的比例增加，而SaaS業務本質上利潤率相對較高。

SaaS業務

我們SaaS業務的毛利由2022年的人民幣472.7百萬元增加30.4%至2023年的人民幣616.2百萬元。毛利率由2022年的89.2%減少至2023年的87.7%。毛利率減少主要是由於成本增加，主要是由於採購廣告數據服務以加強我們SaaS產品的表現。

精準營銷服務

我們精準營銷服務的毛利由2022年的人民幣87.4百萬元增加3.1%至2023年的人民幣90.0百萬元。我們精準營銷服務的毛利率由2022年的14.3%增加至2023年的17.0%。該增加主要歸因於按淨額確認且毛利率相對較高的在線廣告分發服務的收入比例增加。

銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支由2022年的人民幣315.0百萬元略微增加至2023年的人民幣326.8百萬元，主要由於營銷及推廣開支因推廣力度加大及SaaS業務擴大而增加，部分被每月平均銷售及營銷人員人數由2022年的1,227人減少至2023年的957人，導致僱員福利開支下降所抵銷。

財務資料

行政開支

我們的行政開支由2022年的人民幣188.9百萬元增加7.9%至2023年的人民幣203.9百萬元，主要由於(i)[編纂]增加及(ii)專業服務費增加，主要來自與日常營運相關的顧問服務，部分被每月平均行政人員人數由2022年的536人減少至2023年的447人令僱員福利開支減少所抵銷，此乃受益於我們努力提高行政管理的運營效率。

研發開支

我們的研發開支由2022年的人民幣224.6百萬元減少至2023年的人民幣210.0百萬元，主要由於(i)僱員福利開支減少，因研發人員的月均人數由2022年的596人減少至2023年的511人，部分被專業服務費增加抵銷，此乃因為我們精簡研發隊伍，並將若干輔助研發任務外包予第三方技術服務供應商所致。同時，我們將內部研發資源用於核心技術的內部開發。

其他收入及收益

我們的其他收入及收益由2022年的人民幣47.7百萬元減少16.4%至2023年的人民幣39.9百萬元，主要由於我們有權獲得的退還可抵扣增值稅的政府補助減少。

融資成本

我們的融資成本由2022年的人民幣28.0百萬元增加25.7%至2023年的人民幣35.2百萬元，主要由於計息銀行借款及其他借款的利息增加。

可轉換可贖回優先股的公平值變動

可轉換可贖回優先股的公平值變動由2022年的人民幣61.1百萬元增加至2023年的人民幣107.8百萬元，主要由於與已發行予[編纂]前投資者的金融工具負債部分有關的公平值變動。

其他開支

於2022年及2023年，我們的其他開支分別為人民幣0.1百萬元及人民幣0.6百萬元。

財務資料

金融資產減值

於2022年及2023年，我們的金融資產減值分別為人民幣6.5百萬元及人民幣31.1百萬元。

所得稅開支

我們於2022年及2023年分別錄得所得稅抵免人民幣0.0百萬元及所得稅開支人民幣0.1百萬元。

年內虧損

鑒於上述情況，我們的淨虧損由2022年的人民幣216.5百萬元減少至2023年的人人民幣169.5百萬元。

截至2022年12月31日止年度與截至2021年12月31日止年度比較

收入

我們的總收入由2021年的人民幣877.2百萬元增加30.3%至2022年的人民幣1,142.8百萬元，主要由於SaaS業務及精準營銷服務的收入均增加。

SaaS業務

與2021年相比，我們的SaaS業務於2022年的收入增長低於預期，原因是我們的線下銷售及營銷活動以及業務運營受到COVID-19疫情爆發及2022年上半年的疫情防控措施干擾。儘管因疫情而受到負面影響，但SaaS業務仍然能夠錄得收入增長，其由2021年的人民幣438.6百萬元增加20.8%至2022年的人民幣529.9百萬元，主要歸因於2021年用戶訂閱的合約價值較2020年有所增加，而此項目隨後於下一年度確認為收入。有關增加主要是由於(i)我們因在中國成立銷售辦事處而持續加強了銷售及營銷工作；(ii)我們推出更完善具有升級功能模塊的產品及版本，滿足用戶於各種業務場景下的需求，吸引新用戶並激勵現有用戶增加消費；及(iii)我們對客戶成功的不懈努力及幫助用戶更好地了解並創造SaaS產品的最大價值，但由於2022年COVID-19疫情再次爆發，令我們用戶的預算暫時減少，導致每名用戶的平均合約價值下降，部分抵銷了有關增長。

財務資料

精準營銷服務

我們精準營銷服務的收入由2021年的人民幣438.6百萬元增加39.7%至2022年的人民幣612.9百萬元。這是由於(i)在線廣告解決方案服務的收入由2021年的人民幣355.3百萬元增加至2022年的人民幣529.2百萬元，及(ii)其次為在線廣告分發服務的收入由2021年的人民幣83.3百萬元增加至2022年的人民幣83.7百萬元。有關增加主要由於(i)廣告客戶數目由2021年的845名增加至2022年的998名；及(ii)每名廣告客戶的平均支出由2021年的人民幣5.5百萬元增加至2022年的人民幣5.9百萬元。該等增加受企業於2022年的在線營銷需求增加所推動，在此期間，受COVID-19疫情爆發的影響，若干業務及銷售活動轉移至在線渠道。

服務成本

我們的服務成本由2021年的人民幣399.4百萬元增加45.9%至2022年的人民幣582.7百萬元，大致與SaaS業務及精準營銷服務的業務增長相符。

SaaS業務

我們SaaS業務的服務成本由2021年的人民幣43.6百萬元增加31.3%至2022年的人民幣57.2百萬元，與2022年的業務增長導致的SaaS業務的收入增加大致相符。

精準營銷服務

我們精準營銷服務的服務成本由2021年的人民幣355.9百萬元增加47.7%至2022年的人民幣525.5百萬元。此主要由於按總額基準確認的在線廣告解決方案服務的業務增長，使得媒體平台的廣告流量獲取成本增加。

毛利及毛利率

鑒於上述情況，我們的整體毛利由2021年的人民幣477.8百萬元增加17.2%至2022年的人民幣560.0百萬元，整體毛利率由2021年的54.5%減少至2022年的49.0%。此主要歸因於我們精準營銷服務的收入比例不斷增加，而該業務本質上利潤率相對較低。

財務資料

SaaS業務

我們SaaS業務的毛利由2021年的人民幣395.1百萬元增加19.6%至2022年的人民幣472.7百萬元，與SaaS業務的收入增長相符。2021年及2022年，SaaS業務的毛利率維持相對穩定，分別為90.1%及89.2%。

精準營銷服務

我們精準營銷服務的毛利由2021年的人民幣82.7百萬元增加5.6%至2022年的人民幣87.4百萬元，同時精準營銷服務的毛利率由2021年的18.9%下降至2022年的14.3%。此主要由於按總額確認且毛利率相對較低的在線廣告解決方案服務收入比例增加。

銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支由2021年的人民幣284.2百萬元增加10.8%至2022年的人民幣315.0百萬元，主要由於僱員福利開支增加。該增加主要歸因於我們銷售及營銷人員的僱員福利開支由2021年的人民幣170.3百萬元增加至2022年的人民幣195.6百萬元。2022年，我們的銷售人員數目波動，2022年第二季度我們的銷售及營銷活動受到COVID-19疫情及相關措施的不利影響，銷售人員數目有所下降。然而，2022年第三季度，鑒於COVID-19疫情形勢轉好，我們增聘相對較多的銷售人員以加大我們的銷售及營銷力度。整體而言，於2022年，有見COVID-19疫情再次零星爆發，我們設法維持合理的銷售團隊規模，銷售人員月均人數略有下降，自2021年的1,412人減少至2022年的1,227人。此外，我們於2022年提高了招聘標準及薪酬水平以吸引合格人才，提升我們的銷售能力，進一步增加了銷售及分銷開支。

行政開支

我們的行政開支由2021年的人民幣172.0百萬元增加9.8%至2022年的人民幣188.9百萬元，主要由於為加強總部職能而提高平均薪酬導致僱員福利開支由2021年的人民幣92.7百萬元增至2022年的人民幣105.0百萬元，部分被專業服務費減少所抵銷。

財務資料

研發開支

我們的研發開支由2021年的人民幣160.6百萬元增加39.9%至2022年的人民幣224.6百萬元。此主要由於(i)為繼續投入SaaS業務研發而提高研發人員的平均薪酬導致僱員福利開支增加，以及(ii)專注於我們SaaS產品的產品升級及迭代的研發項目產生的專業服務增加，以及數據中台的數據分析能力增強。

其他收入及收益

我們的其他收入及收益由2021年的人民幣39.8百萬元增加19.9%至2022年的人民幣47.7百萬元，主要是由於我們有權獲得的退還可抵扣增值稅的政府補助增加。

融資成本

我們的融資成本於2021年及2022年維持相對穩定，分別為人民幣26.5百萬元及人民幣28.0百萬元。

可轉換可贖回優先股的公平值變動

可轉換可贖回優先股的公平值變動由2021年的人民幣122.2百萬元減少50.0%至2022年的人民幣61.1百萬元，主要由於與已發行予[編纂]前投資者的金融工具負債部分有關的公平值變動。

其他開支

於2021年及2022年，我們的其他開支分別為人民幣2.0百萬元及人民幣0.1百萬元。

金融資產減值

於2021年及2022年，我們的金融資產減值分別為人民幣15.2百萬元及人民幣6.5百萬元。

所得稅開支

我們於2021年錄得所得稅開支人民幣7.5百萬元，並於2022年錄得所得稅抵免人民幣0.0百萬元。

年內虧損

鑒於上述情況，我們的淨虧損由2021年的人民幣272.6百萬元減少至2022年的人民幣216.5百萬元。

財務資料

若干主要資產負債表項目討論

非流動資產及負債

下表載列截至所示日期我們的非流動資產及負債：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
非流動資產			
物業、廠房及設備	110,109	121,422	93,353
使用權資產	155,414	172,663	115,316
無形資產	5,092	3,761	2,884
預付款項、其他應收款項及 其他資產	7,995	14,994	17,459
遞延稅項資產	23	55	–
合約獲取成本	364	1,108	1,390
非流動資產總值	278,997	314,003	230,402
非流動負債			
租賃負債	126,277	136,597	89,643
其他應付款項及應計費用	1,428	1,575	3,370
合約負債	57,296	64,718	66,337
可轉換可贖回優先股	942,483	1,096,475	–
遞延稅項負債	7	–	–
非流動負債總額	1,127,491	1,299,365	159,350

物業、廠房及設備

我們的物業、廠房及設備由截至2021年12月31日的人民幣110.1百萬元增加10.3%至截至2022年12月31日的人民幣121.4百萬元，主要是由於為我們在武漢新成立的第二總部採購辦公設備、傢俬及裝置。我們的物業、廠房及設備由截至2022年12月31日的人民幣121.4百萬元減少23.1%至截至2023年12月31日的人民幣93.4百萬元，主要由於折舊費用及年內添置減少。

財務資料

使用權資產

我們的使用權資產主要包括租賃土地及辦公物業。我們的使用權資產由截至2021年12月31日的人民幣155.4百萬元增加11.1%至截至2022年12月31日的人民幣172.7百萬元。該增加主要因為我們隨業務擴張而租賃更多辦公物業。我們的使用權資產由截至2022年12月31日的人民幣172.7百萬元減少33.2%至截至2023年12月31日的人民幣115.3百萬元，主要是由於租賃折舊。

可轉換可贖回優先股

於2021年，我們與[編纂]前投資者訂立認購協議並發行可轉換可贖回優先股。有關[編纂]前投資者身份及背景以及相關投資主要條款的進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司發展－於上海珍島的早期投資及[編纂]前投資」。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們錄得非流動可轉換可贖回優先股的金額分別為人民幣942.5百萬元、人民幣1,096.5百萬元及零。該等金額乃於2021年及2022年確認為非流動負債。人民幣1,223.8百萬元的有關可轉換可贖回優先股於2023年重新分類為流動負債，因為截至2023年12月31日，贖回權被設定為將於不到12個月內到期。於2024年1月，因應根據經修訂的組織章程大綱及細則對贖回權作出的變動，股份再次被歸類為非流動負債。請參閱本文件附錄一會計師報告附註2.2及27。然而，彼等於[編纂]後將不會影響我們的現金頭寸或資本資源。於[編纂]及該等可轉換可贖回優先股轉換為我們的普通股後，該負債將被終止確認。

流動資產／(負債)淨額

下表載列截至所示日期的流動資產及負債：

	截至12月31日			截至
	2021年	2022年	2023年	2月29日
	(人民幣千元)			2024年
	(未經審核)			
流動資產				
貿易應收款項及應收票據	174,218	130,886	112,663	156,012
合約獲取成本	19,790	14,314	38,406	40,867
預付款項、其他應收款項 及其他資產	1,114,108	1,399,852	1,711,324	1,462,635

財務資料

	截至12月31日			截至
	2021年	2022年	2023年	2月29日
	(人民幣千元)			(未經審核)
按公平值計入其他全面				
收益的金融資產	–	2,055	1,602	20
可收回稅項	8,306	2,707	–	–
受限制現金	–	9,109	20,481	11,427
短期銀行存款	–	–	50,000	50,000
現金及現金等價物	215,658	203,506	138,022	361,539
流動資產總值	1,532,080	1,762,429	2,072,498	2,082,500
流動負債				
貿易應付款項	15,568	43,669	50,950	45,328
其他應付款項及應計費用	213,642	581,544	612,701	542,021
計息銀行及其他借款	507,432	412,878	619,812	738,857
租賃負債	43,248	71,358	54,304	44,847
合約負債	357,793	418,848	509,788	423,206
應付稅項	4,358	7	7	7
可轉換可贖回優先股本	–	–	1,223,789	–
其他流動負債	24,231	28,656	32,894	28,032
流動負債總額	1,166,272	1,556,960	3,104,245	1,822,298
流動(負債)／資產淨額	365,808	205,469	(1,031,747)	260,202

截至2024年1月31日，我們的流動資產淨值為人民幣236.5百萬元，而截至2023年12月31日的流動負債淨額為人民幣1,031.7百萬元，主要是由於可轉換可贖回優先股本重新分類為非流動負債。請參閱「可轉換可贖回優先股」。

財務資料

截至2023年12月31日，我們的流動負債淨額為人民幣1,031.7百萬元，而截至2022年12月31日的流動資產淨值為人民幣205.5百萬元，主要由於(i)人民幣1,223.8百萬元可轉換可贖回優先股本確認入賬為2023年的流動負債，(ii)計息銀行及其他借款增加人民幣206.9百萬元，及(iii)合約負債增加人民幣90.9百萬元，部分被預付款項、其他應收款項及其他資產增加人民幣311.5百萬元所抵銷，上述情況主要有關在線廣告分發服務的業務增長，導致代廣告主向第三方支付預付款項。

我們的流動資產淨值由截至2021年12月31日的人民幣365.8百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣205.5百萬元，主要由於(i)其他應付款項及應計費用增加人民幣367.9百萬元，(ii)合約負債增加人民幣61.1百萬元，(iii)貿易應收款項及應收票據減少人民幣43.3百萬元，(iv)貿易應付款項增加人民幣28.1百萬元，及(v)租賃負債增加人民幣28.1百萬元，部分被(i)預付款項、其他應收款項及其他資產增加人民幣285.7百萬元(主要源於在線廣告分發服務的業務增長，導致代廣告主向第三方支付預付款項相關的其他應收款項增加)，及(ii)計息銀行及其他借款減少人民幣94.6百萬元所抵銷。

截至2021年及2022年12月31日，我們分別錄得負債淨額人民幣482.7百萬元及人民幣779.9百萬元。該增加主要是由於2022年年內虧損人民幣216.5百萬元及因2022年換算產生的匯兌差額人民幣89.1百萬元所致。我們的負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣779.9百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣960.7百萬元，主要是由於2023年年內虧損人民幣169.5百萬元及2023年換算產生的匯兌差額人民幣19.7百萬元。所有可轉換可贖回優先股將轉換為本公司普通股，而可轉換可贖回優先股的負債將於[編纂]後終止確認並以權益增加入賬。我們預期我們的負債淨額狀況將於[編纂]後轉變為資產淨值狀況。

貿易應收款項及應收票據

我們的貿易應收款項主要與應收以下人士的款項有關：(i)我們精準營銷服務的廣告客戶及(ii) SaaS業務的用戶。我們的應收票據主要與我們在線廣告分發服務的應收廣告客戶款項有關。

財務資料

下表載列截至所示日期的貿易應收款項及應收票據：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
應收票據	116,154	12,650	1,436
貿易應收款項	74,454	129,799	129,139
減值	(16,390)	(11,563)	(17,912)
總計	174,218	130,886	112,663

於往績記錄期，我們已實施有效的信貸管理制度及政策。對於我們的精準營銷服務，與客戶的交易條款以信貸為主，根據我們的客戶信貸管理系統，通常按相關客戶的信貸可靠性向客戶提供不超過90天的信貸期。對於我們的SaaS業務我們通常要求用戶在交付SaaS產品之前預先支付款項，而若干高價值客戶可獲得交付產品或服務後最高三個月的信貸期。

下表載列截至所示日期我們的貿易應收款項（基於確認日期及扣除撥備）的賬齡分析：

	截至12月31日					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
90日以內	44,753	75.6	108,465	91.7	72,757	65.4
90日至180日	4,799	8.1	6,267	5.3	20,530	18.5
181日至1年	3,885	6.6	1,001	0.8	14,128	12.7
1年以上	5,751	9.7	2,637	2.2	3,823	3.4
總計	59,188	100.0	118,370	100.0	111,238	100.0

我們的貿易應收款項由截至2021年12月31日的人民幣74.5百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣129.8百萬元，主要由於：(i)在線廣告解決方案服務的收入隨著我們的業務擴展而增加及我們就在線廣告解決方案服務向客戶授予信貸期；及(ii)由於2022年COVID-19疫情再次爆發的不利影響，我們部分客戶減緩結算流程。我們的貿易應收款項維持相對穩定，截至2022年12月31日為人民幣129.8百萬元及截至2023年12月31日為人民幣129.1百萬元。截至2023年12月31日，賬齡超過90天的貿易應收款項有所增加，主要是由於來自與我們建立長期業務關係並被授予較長信貸期的若干主要廣告客戶的貿易應收款項增加。截至2024年3月31日，人民幣25.1百萬元，即截至2023年12月31日賬齡超過90天的應收賬款約65.3%已結清。

財務資料

下表載列截至所示日期應收票據的主要組成部分：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
已貼現但未終止確認的票據	115,116	12,650	–
手頭應收票據	1,038	–	1,436
總計	116,154	12,650	1,436

過往，我們在線廣告分發服務的若干廣告客戶以銀行承兌票據付款。根據我們的會計政策，我們評估與該等票據相關的財務風險，並通過將該等票據確認為應收票據來保留風險及回報，直至該等票據到期為止，屆時相關風險被視為已消除。由於2021年收到的所有銀行承兌票據於2022年到期並終止確認，已貼現但未終止確認的銀行承兌票據餘額減少至截至2022年12月31日的人民幣12.7百萬元，導致應收票據由截至2021年12月31日的人民幣116.2元減少至截至2022年12月31日的人民幣12.7百萬元。截至2023年12月31日，我們錄得應收票據人民幣1.4百萬元。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們於一年內到期（基於確認日期）的應收票據於扣除撥備後分別為人民幣115.0百萬元、人民幣12.5百萬元及人民幣1.4百萬元。截至2023年12月31日，我們的絕大部分應收票據均於一年內到期。

我們亦已實施貿易應收款項及應收票據管理政策，以監察和加強在日常業務過程中應收款項及應收票據的收款情況。我們的財務部門負責每月編製一份應收款項及應收票據收款過程的報告。我們將應收款項及應收票據的收款指派給我們的銷售團隊。在相關服務開始或相關產品交付後，負責的銷售團隊會迅速聯繫相關客戶以進行付款結算，且銷售團隊須與客戶保持頻繁溝通，確保有效的信貸控制。倘若付款逾期而客戶無法立即結算，銷售團隊將聯繫客戶並實施付款計劃，以確保貿易應收款項及應收票據的可收回性。具體而言，對於應收款項賬齡超過兩年，總金額超過人民幣0.5百萬元的每名客戶，我們將向該客戶發出書面通知。如果在發出書面通知後30天內仍未付款，我們將在適當時將案件移交給我們的法務部門，我們的法務部門將採取行動，包括在必要時透過法律程序收款。

財務資料

我們已透過考慮客戶的財務狀況、客戶的信貸評級及信貸記錄、本集團與客戶之間的關係年長、對客戶履行其對我們的付款義務的能力有重大不利影響的未來市場或環境變動及其他因素，評估相關未償還貿易應收款項及應收票據的可收回性。我們認為，無法收回相關貿易應收款項及應收票據的風險相對較低，主要是因為我們已經評估了客戶的歷史信用狀況。

我們採用國際財務報告準則第9號規定的計提預期信貸虧損的方法。截至2021年、2022年及2023年12月31日，應收票據的預期信貸虧損率分別為0.97%、1.06%及0.77%。應收票據的預期虧損率的波動主要由於應收票據（包括商業承兌匯票以及銀行承兌匯票）的組成有變動。與銀行承兌匯票相比，商業承兌匯票有較高的信貸風險，故預期信貸虧損率較高。此外，儘管銀行承兌匯票的信貸風險相對較低，但銀行承兌匯票的信貸風險因不同承兌銀行而異。因此，平均預期信貸虧損率會隨應收票據的組成變動而波動。

我們的貿易應收款項及應收票據減值虧損政策乃基於須運用判斷及估算的應收款項可收款性評估和賬齡分析，其考慮到結餘賬齡、存在爭議、最近的歷史支付模式、任何其他有關客戶信譽的可用信息和宏觀經濟的影響。我們持續密切審查貿易應收款項及應收票據結餘和任何逾期餘額，並評估逾期結餘的可收回性。截至2021年、2022年及2023年12月31日，貿易應收款項及應收票據減值分別為人民幣16.4百萬元、人民幣11.6百萬元及人民幣17.9百萬元。有關我們的貿易應收款項及應收票據會計方式及預期信貸虧損資料說明的進一步資料，請參閱本文件附錄一所載的會計師報告附註20。綜上所述，我們認為並不存在貿易應收款項及應收票據的可追回性問題，並已計提足夠撥備。

下表載列於所示年度我們的貿易應收款項的周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
貿易應收款項的周轉天數 ⁽¹⁾	<u>48</u>	<u>33</u>	<u>38</u>

附註：

- (1) 貿易應收款項的周轉天數等於期初及期末貿易應收款項結餘的平均數除以有關期間的總收入，再乘以有關期間的天數。

財務資料

我們的貿易應收款項的周轉天數由2021年的48天減少至2022年的33天，主要由於(i)我們的SaaS產品於2021年收緊信貸期政策，通常要求用戶在交付SaaS產品之前支付預付款項，以及(ii)加強對貿易應收款項的管理。我們的貿易應收款項周轉天數由2022年的33天增加至2023年的38天，主要因為我們延長我們若干信譽良好的廣告客戶的信貸期。

截至2024年3月31日，我們截至2023年12月31日的貿易應收款項及應收票據中的人民幣84.0百萬元或約74.6%已結清。

預付款項、其他應收款項及其他資產(流動)

我們的預付款項、其他應收款項及其他資產主要包括(i)代表廣告主支付預付款項有關的其他應收款項－第三方，主要指應收購買我們在線廣告分發服務的廣告客戶的款項、(ii)其他預付款項、(iii)其他可收回稅項，以及(iv)按金及其他應收款項。

下表載列截至所示日期我們的預付款項、其他應收款項及其他資產：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
代表廣告主支付預付款項有關			
的其他應收款項－第三方	1,065,794	1,334,168	1,670,000
其他預付款項	26,132	20,592	23,637
其他可收回稅項	17,560	39,978	27,966
按金	15,028	22,930	12,603
購買廣告流量的預付款項	9,853	2,885	4,758
[編纂]開支撥充資本	[編纂]	[編纂]	[編纂]
合同履行成本	—	—	6,663
其他	872	605	5,034
減值撥備	(22,438)	(24,627)	(40,483)
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]

我們的預付款項、其他應收款項及其他資產由截至2021年12月31日的人民幣[編纂]百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣[編纂]百萬元，並進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣[編纂]百萬元，主要由於我們的在線廣告分發服務業務增長導致代表廣告主向第三方支付預付款項相關的其他應收款項增加所致。在線廣告

財務資料

分發服務中，有時，我們在收到廣告客戶的付款前代表該等廣告主向媒體平台支付款項。代表廣告主支付的該等款項確認為其他應收款項。根據弗若斯特沙利文的資料，參考上市公司公開披露的有關其在線廣告分發服務的資料以及與行業專家的訪談，代表廣告客戶向我們經營所在行業的第三方媒體平台作出預付款項的情況並不罕見。我們與代表廣告客戶向第三方媒體平台預付款項有關的其他應收款項餘額相對較大，符合行業慣例。根據弗若斯特沙利文的資料，與代表廣告主向第三方媒體平台預付款項有關的其他應收款項結餘佔來自在線廣告分發服務的收入的平均範圍介乎50%至300%，原因是越來越多的市場參與者向信用度良好的合資格客戶授予更長的信用期限，以更好地把握市場機遇。

代廣告主收取與預付款項有關的其他應收款項由截至2021年12月31日的人民幣1,065.8百萬元增至截至2022年12月31日的人民幣1,334.2百萬元，主要是由於代廣告主向媒體平台作出的墊款增加以及在線廣告分發服務的總賬單增加。代廣告主收取與預付款項有關的其他應收款項由截至2022年12月31日的人民幣1,334.2百萬元增至截至2023年12月31日的人民幣1,670.0百萬元，主要因為我們自2022年下半年起延長數名信貸期較長的廣告客戶的信貸期。於我們為該等客戶延長信貸期後，我們繼續與彼等訂立交易，且截至2022年12月31日，根據延長信貸期錄得與代表廣告主支付的預付款項有關的額外其他應收款項人民幣831.4百萬元，佔截至同日總結餘的62.3%。截至2023年12月31日，根據延長信貸期與該等客戶進行的交易產生的與代表廣告主支付的預付款項有關的其他應收款項達到人民幣1,335.6百萬元，佔截至同日與代廣告主收取與預付款項有關的其他應收款項結餘總額的80.0%。

我們通常就在線廣告分發服務向廣告客戶授予不超過90天的信貸期。於2022年，由於COVID-19再度爆發及市場競爭激烈，優質廣告客戶尋求較長信貸期的情況普遍。考慮到我們與部分廣告客戶的長期關係，除信貸期外，我們更向該等廣告客戶授予若干寬限期（主要為發票日期後90天至180天）。例如，四名最大廣告客戶（按截至2022年12月31日的代表廣告客戶支付預付款項有關的其他應收款項的期末結餘計）獲授予較長信貸期。我們與該四名廣告客戶的業務關係介乎約三至五年。

財務資料

下表載列截至往績記錄期各年末我們代表廣告主支付預付款項有關的其他應收款項的賬齡分析：

	截至12月31日					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
90天以內	738,783	69.4	619,678	46.5	840,096	50.3
90天至180天	218,842	20.5	446,009	33.4	414,948	24.9
181天至1年	95,346	8.9	258,588	19.4	390,966	23.4
1年以上	12,823	1.2	9,893	0.7	23,990	1.4
總計／整體	<u>1,065,794</u>	<u>100.0</u>	<u>1,334,168</u>	<u>100.0</u>	<u>1,670,000</u>	<u>100.0</u>

賬齡超過90天的代表廣告主支付預付款項有關的其他應收款項由截至2021年12月31日的人民幣327.0百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣714.5百萬元，主要是由於(i)我們繼續擴大在線廣告分發服務的業務規模及(ii)由於COVID-19再度爆發及市場競爭激烈，我們向若干信譽良好且與我們有長期業務關係的客戶授予更長的信貸期。賬齡超過90天且超出適用信貸期的未償還結餘由截至2021年12月31日的人民幣113.4百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣141.9百萬元，而佔賬齡超過90天總結餘的百分比則由截至2021年12月31日的34.7%減少至截至2022年同日的19.9%。

賬齡超過90天的代表廣告主支付預付款項有關的其他應收款項由截至2022年12月31日的人民幣714.5百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣829.9百萬元，主要來自與我們若干客戶的交易，彼等繼續享受我們自2022年下半年以來為他們延長的長期信貸期，而彼等繼續與我們維持持續的業務關係。賬齡超過90天且超出適用信貸期的未償還結餘由截至2022年12月31日的人民幣141.9百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣419.0百萬元，而佔賬齡超過90天總結餘的百分比則由截至2022年12月31日的19.9%增至截至2023年12月31日的50.5%。未償還結餘的增加主要與我們的幾位主要客戶有關，我們與彼等保持長期良好關係，並知悉不存在重大可收回問題。

我們持續監控長期及／或逾期應收款項的收回情況。截至2024年3月31日，截至2023年12月31日與賬齡超過90天的廣告商預付款項相關的其他應收款項人民幣732.3百萬元(或約88.2%)已結清。其中，截至同日，代廣告主收取與預付款項有關的其他

財務資料

應收款項（其截至2023年12月31日的賬齡超過90天及仍未根據適用信貸條款予以清償）中的人民幣366.3百萬元或約87.4%已結清。我們已與若干廣告客戶商定結算計劃，以於指定時間內結清未償還結餘。就其餘廣告客戶而言，我們正在磋商結算計劃。此類結算計劃通常會指定目標日期以及每個日期之前須結算的金額。由於我們與該等客戶保持長期關係，我們可能會不時更新金額及時間表，以反映正在進行的交易。

我們其他應收款項的預期信貸虧損的對價載列於本文件附錄一會計師報告附註21。

截至2024年3月31日，我們截至2023年12月31日的代表廣告主支付預付款項有關的其他應收款項中的人民幣1,000.6百萬元或約59.9%已結清。

下表載列於所示年度代表廣告主向第三方支付預付款項相關的其他應收款項的周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
代表廣告主支付預付款項有關 的其他應收款項－第三方 ⁽¹⁾	<u>64</u>	<u>75</u>	<u>90</u>

附註：

- (1) 代表廣告主支付預付款項有關的其他應收款項的周轉天數－第三方，等於期內代表廣告主支付預付款項有關的其他應收款項－第三方的期初及期末結餘的平均數除以有關期間在線廣告分發服務的毛收入，再乘以有關期間的日數。

代表廣告主向第三方支付預付款項有關的其他應收款項的周轉天數由2021年的64天增加至2022年的75天，主要是由於(i)我們客戶的結算流程放慢，及(ii)2022年COVID-19再度爆發的不利影響而致使我們授予部分廣告客戶更長信貸期。代表廣告主向第三方支付預付款項的其他應收款項的周轉天數由2022年的75天增加至2023年的90天，主要是由於我們自2022年下半年起延長數名信貸期較長的廣告客戶的信貸期。

我們已根據過往結付經驗、後續結付、進一步預期結付計劃、與廣告客戶的業務關係以及彼等的信譽，評估代表廣告主向第三方支付預付款項有關的其他應收款項的可收回性。我們基於預期信貸虧損模型對其他應收款項項目的可收回性進行減值分析，包括(i)與代表廣告主向第三方支付預付款項有關的其他應收款項，(ii)按金及(iii)

財務資料

其他。為了確保其他應收款項的預期信貸虧損撥備屬充足，我們考慮了歷史虧損率，並評估了其他應收款項預期信貸虧損模型中使用的前瞻性宏觀經濟數據。有關預期信貸虧損的所有資料，請參閱本文件附錄一所載的會計師報告附註21。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們錄得的減值撥備分別為人民幣22.4百萬元、人民幣24.6百萬元及人民幣40.5百萬元。我們認為，無法收回與代表廣告主向第三方支付預付款項有關的其他應收款項的風險相對較低，主要由於(i)我們已經評估了客戶的歷史信用狀況，以確保向具有合適信貸記錄的客戶授予信貸期，及我們對該等客戶進行持續信貸評估，(ii)我們過去並無客戶重大收款問題，(iii)我們密切監察賬齡較長的其他應收款項，定期更新收款狀況，並於往績記錄期內各季末進行減值分析，(iv)我們將收回其他應收款項的工作分派予銷售人員，並要求彼等與我們的客戶保持迅速及頻繁的溝通，從而確保有效實施信貸控制，及(v)我們與客戶已就逾期應收款項的結算計劃達成協議或正與客戶就逾期應收款項磋商結算計劃。鑒於上述情況，我們認為並不存在與代表廣告主向第三方支付預付款項有關的其他應收款項的可收回性問題，並已計提足夠撥備。

截至2024年3月31日，我們截至2023年12月31日的預付款項、其他應收款項及其他資產中的人民幣1,025.6百萬元或約59.9%已結清。

按公平值計入其他全面收益的金融資產及按公平值計入損益的金融負債

截至2023年12月31日，我們的應收票據按公平值計入其他全面收益（「按公平值計入其他全面收益」）計量並分類為第三級。按公平值計入其他全面收益計量的應收票據的公平值乃使用貼現現金流量法釐定。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的可轉換可贖回優先股按公平值計入損益計量並確認為第三級。按公平值計入損益計量的可轉換可贖回優先股的公平值採用倒推法及貼現現金流量法釐定。金融工具的公平值計量詳情於本文件附錄一會計師報告附註2.4披露。

對於第三級金融工具的估值，董事根據專業意見採納以下程序：(i)委聘獨立估值師並提供必要的財務及非財務資料，以便估值師進行估值程序，並與估值師討論有關假設；(ii)審慎考慮所有資料，尤其是需要管理層評估及估計的非市場相關資料輸入，例如流動性折扣；及(iii)審閱估值師編製的估值工作文件及結果。基於上述程序，就編製本文件附錄一會計師報告而言，董事信納於歷史財務資料中分類為公平值計量第三級的金融工具的估值工作。

財務資料

金融資產及負債的公平值計量詳情，特別是公平值層級、估值技術及關鍵輸入數據（包括第三級計量的重大不可觀察輸入數據）的詳情披露於本文件附錄一所載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聘用準則第200號「投資通函內就歷史財務資料出具的會計師報告」編製的會計師報告附註36。申報會計師對本集團整體於往績記錄期歷史財務資料的意見載於本文件附錄一第I-2頁。

就分類為公平值計量第三層級的金融資產及負債的估值而言，聯席保薦人已進行相關盡職調查工作，包括但不限於(i)獲取有關估值師的資格及其核心團隊成員的背景、資歷及工作經驗的資料；(ii)獲取並審閱估值師發表的估值報告及估值師編製的相關文件；(iii)與本公司及估值師討論有關金融資產與負債估值的主要基準及假定；(iv)審閱本文件附錄一會計師報告的相關附註，以及(v)理解本公司管理層及申報會計師有關第三層級金融資產及負債估值所進行的工作。經考慮本公司管理層及申報會計師所進行的工作以及上述進行的相關盡職調查工作，聯席保薦人並無注意到任何事宜會導致聯席保薦人質疑估值師對分類為公平值計量第三層級的金融資產及負債的估值分析。

貿易應付款項

我們為客戶向媒體平台購買廣告流量。我們的貿易應付款項主要包括為在線廣告解決方案服務購買廣告流量而應付媒體平台的款項。我們一般要求新廣告客戶預付款項，且根據若干廣告客戶的信譽授予不超過90天的信貸期。我們通常享有媒體平台授予最多28天的信貸期。

我們的貿易應付款項由截至2021年12月31日的人民幣15.6百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣43.7百萬元。我們的貿易應付款項由截至2022年12月31日的人民幣43.7百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣51.0百萬元，主要由於我們的流量採購隨著SaaS業務的擴展而增加。

財務資料

下表載列截至所示日期我們按發票日期劃分的貿易應付款項的賬齡分析：

	2021年		截至12月31日 2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
1年以內	11,081	71.2	37,183	85.1	45,952	90.2
1年以上	4,487	28.8	6,486	14.9	4,998	9.8
總計	15,568	100.0	43,669	100.0	50,950	100.0

下表載列於所示年度我們的貿易應付款項的周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
貿易應付款項的周轉天數 ⁽¹⁾	20	19	33

附註：

- (1) 貿易應付款項的周轉天數等於期初及期末貿易應付款項結餘的平均數除以有關期間的服務成本，再乘以有關期間的天數。

於2021年及2022年，我們貿易應付款項的周轉天數維持相對穩定，分別為20天及19天。我們貿易應付款項的周轉天數由2022年的19天增加至2023年的33天，主要是因為隨著我們與若干主要媒體平台的總支出增加，我們能夠與該等媒體平台協商更優惠的結算期。

截至2024年3月31日，我們截至2023年12月31日的貿易應付款項中的人民幣25.0百萬元或約49.0%已結清。

其他應付款項及應計費用（即期）

我們的其他應付款項及應計費用主要包括(i)代表客戶向媒體平台應付費用、(ii)廣告主墊款、(iii)應付工資及福利、(iv)遞延收入，以及(v)按金。代表客戶向媒體平台應付費用指為廣告客戶提供在線廣告分發服務產生的流量獲取成本，該款項將由我們代表該等客戶轉付予媒體平台。廣告主墊款指就我們的在線廣告分發服務自廣告客戶預收的款項，由我們代表該等客戶支付予媒體平台。

財務資料

下表載列截至所示日期我們其他應付款項及應計費用的明細：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
代表客戶向媒體平台應付費用	62,773	319,790	312,649
廣告主墊款	78,412	155,121	183,836
應付工資及福利	42,327	41,173	35,441
遞延收入	1,595	1,700	3,530
按金	4,941	12,494	18,757
其他應付稅項	3,068	3,031	4,310
其他應付款項	15,205	22,162	29,805
購買長期資產	2,665	9,277	6,253
應計[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]

我們的其他應付款項及應計費用由截至2021年12月31日的人民幣[編纂]百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣[編纂]百萬元，主要由於(i)代表客戶應付媒體平台的成本由截至2021年12月31日的人民幣62.8百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣319.8百萬元，主要歸因於我們因COVID-19而放慢了對媒體平台的結算過程，以及(ii)廣告主墊款增加。此乃主要由於我們要求墊款的在線廣告分發服務客戶收入增加及由於COVID-19疫情導致我們減慢與供應商的結算過程所致。

我們的其他應付款項及應計費用由截至2022年12月31日的人民幣[編纂]百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣[編纂]百萬元，主要由於廣告主預付款由截至2022年12月31日的人民幣155.1百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣183.8百萬元。

截至2024年3月31日，我們截至2023年12月31日的其他應付款項及應計費用中的人民幣476.9百萬元或約77.8%已結清。

代表客戶向媒體平台應付費用

代表客戶向媒體平台應付費用指就在我們的在線廣告分發服務下獲得流量而向媒體平台的應付金額。在與廣告客戶就在線廣告分發服務進行洽商後，我們將與廣告客戶就流量獲取量及結算方式達成協議。根據與媒體平台的協議，我們為廣告客戶開設並營運賬戶。作為代理，我們負責在投放廣告前為賬戶充值，通常安排在與媒體平台

財務資料

確認流量獲取成本的實際支出總額後按月結算。由於與媒體平台長期合作，我們就若干付款獲授信貸期，導致應向該等媒體平台支付成本。我們通常要求我們的新廣告客戶預付款項，我們根據其信譽向某些廣告客戶授予不超過90天的信貸期。我們與媒體平台及廣告客戶之間的結算時間差將導致暫時的運營現金流出。

下表載列於所示年度與在線廣告分發服務有關的其他應付款項及應計費用的周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
代表客戶向媒體平台應付費用的周轉天數 ⁽¹⁾	<u>12</u>	<u>13</u>	<u>20</u>

附註：

- (1) 代表客戶向媒體平台應付費用的周轉天數等於期內代表客戶向媒體平台應付費用的期初及期末結餘平均數除以有關期間在線廣告分發服務的服務毛收入成本再乘以該期間天數。

由於受COVID-19疫情影響，我們在2022年放慢結算程序，於2021年及2022年，我們代表客戶向媒體平台應付費用的周轉天數維持相對穩定，分別為12天及13天，主要由於2022年初的期初餘額相對較低。我們代表客戶向媒體平台應付費用的周轉天數由2022年的13天增加至2023年的20天，主要由於2022年應付費用增加，以及我們於2022年及2023年付款時間表延長。

合約負債

我們的合約負債由截至2021年12月31日的人民幣415.1百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣483.6百萬元，並進一步增加至截至2023年12月31日的人民幣576.1百萬元，主要由於我們SaaS業務的業務增長而令預付款項增加。我們自2021年起收緊信貸期政策（一般要求用戶在交付SaaS產品之前預先付款）。

截至2024年3月31日，我們截至2023年12月31日的合約負債中的人民幣157.2百萬元或約27.3%已確認為收入。

財務資料

流動資金及資本資源

以往，我們主要以業務運營的所得款項、銀行借款及股東權益出資撥付現金需求。於[編纂]後，我們擬透過業務營運所產生的現金及銀行借款，連同[編纂][編纂]淨額為未來資金需求提供資金。我們預期未來為業務提供資金的融資可得程度不會出現任何變動。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的現金及現金等價物分別為人民幣215.7百萬元、人民幣203.5百萬元及人民幣138.0百萬元。我們截至2021年及2022年12月31日錄得流動資產淨值，而截至2023年12月31日錄得流動負債淨額。

現金流量

下表載列我們於所示年度的現金流量：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
營運資金變動前的經營現金流量	(27,175)	(22,050)	113,003
營運資金變動	(431,129)	84,506	(235,555)
已收利息	526	1,109	1,048
(已付)／已收所得稅	(12,020)	1,241	—
經營活動(所用)／所得現金淨額	(469,798)	64,806	(121,504)
投資活動所用現金淨額	(70,018)	(39,576)	(66,101)
融資活動所得／(所用)現金淨額	679,229	(40,080)	121,921
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	139,413	(14,850)	(65,684)
年初現金及現金等價物	76,816	215,658	203,506
匯率變動的影響淨值	(571)	2,698	200
年末現金及現金等價物	215,658	203,506	138,022

財務資料

經營活動(所用)／所得現金流量淨額

我們於2022年錄得正經營現金流量人民幣64.8百萬元，而於2021年及2023年則分別錄得負經營現金流量人民幣469.8百萬元及負經營現金流量人民幣121.5百萬元。我們的經營現金流出主要歸因於我們授予精準營銷服務客戶的信貸期通常長於我們的媒體平台供應商就有關業務授予我們的信貸期。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－過往我們曾錄得負經營現金流量，於未來可能持續」。為維持穩健的經營現金流量淨額，我們擬採取措施，包括(i)加快收回貿易應收款項及應收票據以及其他應收款項的週期，並與客戶協商預付款項及(ii)專注SaaS業務的增長。

於2023年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣121.5百萬元。我們的經營活動所用現金淨額按非現金及其他項目調整除所得稅前虧損人民幣169.4百萬元計算，以得出營運資金變動前的經營收益人民幣113.0百萬元。此經營虧損因營運資金變動而作出調整，主要包括預付款項、其他應收款項及其他資產增加人民幣339.5百萬元，部分被(i)其他應付款項及應計費用增加人民幣36.1百萬元，及(ii)合約負債增加人民幣92.6百萬元所抵銷。

於2022年，我們的經營活動所得現金淨額為人民幣64.8百萬元。我們的經營活動所用現金淨額按非現金及其他項目調整除所得稅前虧損人民幣216.5百萬元計算，得出營運資金變動前的經營虧損人民幣22.1百萬元。此經營虧損因營運資金變動而作出調整，主要包括(i)其他應付款項及應計費用增加人民幣363.5百萬元，(ii)合約負債增加人民幣68.5百萬元及(iii)貿易應付款項增加人民幣28.1百萬元，部分被(i)預付款項、其他應收款項及其他資產增加人民幣298.1百萬元及(ii)貿易應收款項及應收票據增加人民幣75.4百萬元所抵銷。

於2021年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣469.8百萬元。我們的經營活動所用現金淨額按非現金及其他項目調整除所得稅前虧損人民幣265.1百萬元計算，得出營運資金變動前的經營虧損人民幣27.2百萬元，並經營運資金變動(主要包括(i)預付款項、其他應收款項及其他資產增加人民幣519.7百萬元，主要由於(a)隨著我們擴大精準營銷服務下在線廣告分發服務的業務規模，代表我們的廣告主向媒體平台支付的墊款額增加，及(b)我們的戰略政策允許對若干信譽良好的長期客戶授予更長的信貸期，(ii)其他應付款項及應計費用減少人民幣91.7百萬元及(iii)貿易應收款項及應收票據增加人民幣56.2百萬元，主要由於(a)在線廣告分發服務收入增加及(b)若干信譽良好客戶以銀行承兌票據作出的較大金額付款，部分被合約負債增加人民幣233.8百萬元所抵銷)進一步調整。

財務資料

為了改善我們的經營現金流量，就精準營銷服務而言，我們預計將加快貿易應收款項及應收票據以及其他應收款項的收款，並與客戶協商預付款。我們一般在收到該等廣告客戶的付款之前向媒體平台付款，而且過往而言，我們向某些廣告客戶授予的信貸期限較平台授予公司的信貸期更長。我們預計將根據信貸管理體系不時調整客戶組合，以提高整體盈利能力及運營效率，同時將風險敞口降至最低。我們擬審慎管理精準營銷服務業務規模，保持精準營銷服務業務規模，並將廣告商及第三方的預付款相關的其他應收款項維持於合理水平，以改善整體現金流。此外，我們預計將重點關注SaaS業務的增長，以改善收入結構。我們通常要求付費用戶在交付SaaS產品之前預先付款，我們相信付費用戶的預付款將有助於改善我們的經營現金流量。

投資活動所用現金流量淨額

我們投資活動所用現金指購買主要與服務器有關的物業、廠房及設備項目。於2021年、2022年及2023年，我們投資活動所用現金淨額分別為人民幣70.0百萬元、人民幣39.6百萬元及人民幣66.1百萬元。

融資活動所得／(所用) 現金流量淨額

於2023年，我們的融資活動所得現金淨額為人民幣121.9百萬元，主要由於計息銀行及其他借款的所得款項人民幣1,019.0百萬元，部分被計息銀行借款還款人民幣800.0百萬元所抵銷。

於2022年，我們的融資活動所用現金淨額為人民幣40.1百萬元，主要由於(i)償還計息銀行借款人民幣496.6百萬元，以及(ii)支付租賃費用人民幣45.3百萬元，部分被計息銀行及其他借款所得款項人民幣516.9百萬元所抵銷。

於2021年，我們的融資活動所得現金淨額為人民幣679.2百萬元，主要由於(i)計息銀行及其他借款所得款項人民幣601.8百萬元，以及(ii)發行優先股所得款項人民幣524.7百萬元，部分被償還計息銀行借款人民幣276.4百萬元所抵銷。

財務資料

債務及或然負債

下表載列我們截至所示日期的債務明細：

	截至12月31日			截至
	2021年	2022年	2023年	2月29日
	(人民幣千元)			(未經審核)
即期				
借款	507,432	412,878	619,812	738,857
租賃負債	43,248	71,358	54,304	44,847
可轉換可贖回優先股	–	–	1,223,789	–
其他應付款項及應計 費用 – 建銀國際	–	1,845	1,214	1,356
非即期				
可轉換可贖回優先股	942,483	1,096,475	–	1,250,165
租賃負債	126,277	136,597	89,643	61,307
總計	1,619,440	1,719,153	1,988,762	2,096,532

借款

下表載列截至所示日期我們的借款的明細：

	截至12月31日			截至
	2021年	2022年	2023年	2月29日
	(人民幣千元)			(未經審核)
銀行貸款 – 有抵押	372,316	349,817	529,032	595,505
銀行貸款 – 無抵押	20,000	–	–	–
貼現票據	115,116	12,650	–	51,372
其他借款 – 有抵押	–	50,411	90,780	91,980
總計	507,432	412,878	619,812	738,857

財務資料

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的借款總額分別為人民幣507.4百萬元、人民幣412.9百萬元及人民幣619.8百萬元。於往績記錄期，我們的借款主要用於為我們因業務擴張而增加的營運資金需求提供資金。我們的抵押銀行貸款主要由若干關聯方提供擔保。截至最後實際可行日期，我們的控股股東及／或彼等各自的緊密聯繫人並無提供存續的擔保。有關更多詳情，請參閱「與控股股東的關係－獨立於控股股東－財務獨立」。就劉歡先生及／或其聯繫人作出的擔保而言，我們並無計劃解除該等擔保。請參閱「關連交易－獲全面豁免持續關連交易」。餘下擔保為集團內擔保，而我們並無計劃解除該等擔保。我們的其他貸款主要包括無抵押銀行貸款及貼現票據。請參閱本文件附錄一會計師報告附註26。

截至2024年2月29日，我們的未動用銀行融資為人民幣0.5百萬元。我們於2021年、2022年及2023年銀行借款的實際年利率分別為2.6%至5.4%、1.3%至5.2%及1.8%至5.2%。董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無重大違反契諾的情況，且我們在獲取銀行貸款及其他借款方面並無遭遇困難。

可轉換可贖回優先股

截至2021年、2022年及2023年12月31日，可轉換可贖回優先股的公平值分別為人民幣942.5百萬元、人民幣1,096.5百萬元及人民幣1,223.8百萬元。有關該等可轉換可贖回優先股的進一步資料，請參閱本文件附錄一會計師報告附註28。

截至2024年2月29日，我們的可轉換可贖回優先股公平值為人民幣1,250.2百萬元。

租賃負債

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們分別確認租賃負債人民幣169.5百萬元、人民幣208.0百萬元及人民幣143.9百萬元，主要由於我們業務擴張使得租賃開支增加。我們的租賃負債由截至2022年12月31日的人民幣208.0百萬元減至截至2023年12月31日的人民幣143.9百萬元，主要由於我們於年內作出的租賃付款。

截至2024年2月29日，我們的租賃負債為人民幣106.2百萬元。

或然負債

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們分別無任何重大或然負債。

財務資料

債務聲明

除上文所披露者外，於往績記錄期及直至2024年2月29日（即就債務聲明而言的債務日期），我們概無任何重大按揭、押記、債權證、借貸資本、債務證券、貸款、銀行透支或其他類似債項、融資租賃或租購承擔、承兌負債（一般貿易票據除外）、承兌信貸（有擔保、無擔保、有抵押或無抵押）或擔保。自最後實際可行日期起直至本文件日期，債務狀況並無發生重大變動。

主要財務比率

下表載列於所示年度我們的主要財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
收入增長率(%)	66.2	30.3	7.8
<i>SaaS</i> 業務(%)	94.8	20.8	32.6
精準營銷服務(%)	44.9	39.7	(13.6)
毛利率(%)	54.5	49.0	57.3
<i>SaaS</i> 業務(%)	90.1	89.2	87.7
精準營銷服務(%)	18.9	14.3	17.0

於往績記錄期，我們的收入持續增長，2021年、2022年及2023年的收入增長率分別為66.2%、30.3%及7.8%。2023年增長放緩主要是由於在線廣告解決方案服務收入減少，因為我們調整了客戶組合，導致該服務的廣告客戶數量減少。有關各年度內影響我們經營業績的因素的討論，請參閱本節「— 各期間經營業績比較」。

資本開支

我們於往績記錄期的資本開支主要包括(i)物業、廠房及設備及(ii)無形資產。

財務資料

下表載列於所示年度的資本開支：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
物業、廠房及設備	69,429	39,048	15,676
無形資產	589	693	939
總計	70,018	39,741	16,615

於往績記錄期，我們的資本開支增加，主要受我們業務擴張的增長所推動。我們主要以經營及融資活動所得現金撥付該等開支。

合約責任

資本承擔

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們並無任何重大資本承擔。

關聯方交易

我們不時與關聯方進行交易。董事認為本文件附錄一會計師報告附註34所載各項關聯方交易乃由相關各方於日常業務過程中按正常商業條款進行。董事亦認為往績記錄期內的關聯方交易不會扭曲我們的往績業績或導致歷史業績不能反映日後表現。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們自本集團一名高級管理層劉歡先生獲得若干貸款，金額分別為人民幣8.0百萬元、人民幣35.5百萬元及零。該等貸款屬非貿易性質，作我們一般公司用途，原因是我們與媒體平台和廣告客戶的結算可能會在短時間內引發我們的流動資金需求。該等貸款已於同年悉數償還。請參閱本文件附錄一會計師報告附註34。我們獨立開立銀行賬戶，且我們預期經營活動產生的現金流量、銀行貸款以及[編纂][編纂]足以撥付我們的營運資金需求。

財務資料

資產負債表外承擔及安排

截至最後實際可行日期，我們並無任何重大資產負債表外承擔或安排。

財務風險披露

我們的業務使我們面臨各種財務風險，主要有外匯風險、信貸風險及流動資金風險。我們的整體風險管理計劃專注於金融市場的不可預測性，並尋求最大限度減低對我們財務表現的潛在不利影響。

外匯風險

本集團主要在中國內地及香港開展業務營運，且其大部分貨幣資產、負債及交易均主要以人民幣及美元計值。本集團並無使用任何衍生工具對沖其所面對的外匯風險。有關詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註37。

我們於2023年錄得因境外業務換算而產生的匯兌差額人民幣9.4百萬元，指換算我們附屬公司財務報表的匯兌差額。我們的若干海外附屬公司的功能貨幣主要為美元。於各報告期末，該等實體的資產及負債按報告期末的現行匯率換算為人民幣，而其損益表乃按與交易日期適用的外匯匯率相若的匯率換算為人民幣。所產生的匯兌差額於其他全面收益中確認，並於匯兌波動儲備中累計。於2023年，因換算境外業務而產生的匯兌差額為人民幣9.4百萬元，主要是由於美元與人民幣之間的匯率波動所致。

信貸風險

本集團僅與備受認可且信譽良好的第三方進行交易。我們的政策規定，所有擬用信貸期交易的客戶，均須通過信貸審核程序。此外，應收款項結餘持續受監管，而本集團承受壞賬的風險並不重大。對於並非以有關營運單位功能貨幣計值的交易，本集團在未經信貸控制部門主管特別批准的情況下不會給予信貸期。

本集團金融資產（包括現金及現金等價物、受限制現金、貿易應收款項及應收票據以及其他應收款項）的信貸風險乃因對手方違約產生，最大風險相當於該等工具的賬面值。

財務資料

有關信貸風險的管理目標及政策的進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註37。

流動資金風險

流動資金風險為本集團因資金短缺而難以履行財務責任的風險。本集團面臨的流動資金風險主要來自金融資產及負債的期限錯配。本集團考慮其金融負債及金融資產的到期日以監察資金短缺風險。

本集團的目標為維持資金持續性及靈活性之間的平衡。本集團旨在維持充裕現金及現金等價物，以滿足其流動資金需求。

有關我們於往績記錄期各期末金融負債的到期情況，請參閱本文件附錄一會計師報告附註37。

股息

於往績記錄期，我們概無宣派或支付任何股息。據開曼群島法律顧問告知，根據開曼群島法律，累計虧損及負債淨額狀況不一定限制本公司向股東宣派及派付股息。本公司可自利潤或股份溢價賬宣派及派付股息，惟此舉不得導致本公司無法支付其於日常業務過程中的到期債務。由於我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，任何未來股息的派付及金額亦將取決於能否自附屬公司（包括位於中國的附屬公司）收到股息。根據中國法律法規，除非我們在特定年度擁有根據中國公認會計準則或國際財務報告準則釐定的可分派利潤，否則我們不得派付股息。中國法律亦規定於中國註冊成立的外資企業須將至少10%的除稅後利潤（如有）撥作若干法定儲備金，直至法定儲備金達至並保持於相關中國實體註冊資本的50%或以上，而其不得用作現金股息分派。

未來，我們可能會以現金或其他我們認為合適的方式分配股息。我們派付的任何股息將由董事會全權酌情決定，考慮因素包括我們的實際及預期經營業績、現金流量及財務狀況、整體業務狀況及業務戰略、預期營運資金需求和未來擴張計劃、法律、監管及其他合約限制以及董事會認為適用的其他因素。目前，我們尚未實施釐定派息率的政策。

財務資料

營運資金確認

董事認為，考慮到[編纂][編纂]淨額及我們可動用的財務資源，包括可用銀行融資以及現金及現金等價物，我們擁有足夠營運資金以滿足現時及自本文件日期起至少12個月的需求。

可供分派儲備

截至2023年12月31日，我們並無任何可供分派儲備。

[編纂]開支

[編纂]開支包括專業費用、[編纂]佣金及就[編纂]產生的其他費用。我們估計我們的[編纂]開支將約為[編纂]百萬港元，相當於[編纂][編纂]總額約[編纂]%（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）並假設概無[編纂]獲行使），包括(i)[編纂]相關開支（包括但不限於佣金及費用）約[編纂]百萬港元；及(ii)非[編纂]相關開支約[編纂]百萬港元，包括(a)法律顧問及會計師的費用及開支約[編纂]百萬港元；及(b)其他費用及開支約[編纂]百萬港元。約[編纂]百萬港元的[編纂]開支直接源自向公眾[編纂]股份並預期於[編纂]後直接確認為權益扣減，約[編纂]百萬港元的[編纂]開支則已於往績記錄期支出，而其餘約[編纂]百萬港元的[編纂]開支預期將於[編纂]前支出。

未經審核[編纂]經調整有形資產淨值報表

有關詳情，請參閱本文件附錄二。

概無重大不利變動

董事確認，直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況、債務、抵押、或然負債、擔保或前景自2023年12月31日（即本文件附錄一所載會計師報告所報告期間的結束日期）起並無重大不利變動，且自2023年12月31日起及直至本文件日期並無發生會對本文件附錄一所載會計師報告所示資料產生重大影響的事件。

財務資料

上市規則第13.13至13.19條規定的披露事項

董事確認，截至最後實際可行日期，並未出現須根據上市規則第13.13至13.19條規定作出披露的情況。

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱「業務－我們的戰略」。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即[編纂]範圍的中位數）並假設[編纂]並無獲行使，我們估計將自[編纂]收到[編纂]淨額約[編纂]百萬港元（經扣除[編纂]佣金及其他與[編纂]有關的估計開支）。倘[編纂]淨額不足，我們計劃使用自有資金或可用銀行授信填補財務需求或延伸落實時限。根據我們的戰略，我們擬將[編纂][編纂]按以下金額用於下列用途：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元用於未來三年提升我們的Marketingforce平台及基於雲的產品組合及服務，將予分配的[編纂]明細如下：
 - i. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至招聘及培訓IT專家、技術架構師、軟件開發人員、產品經理及測驗人員，彼等將提升我們基於雲的產品及服務的性能及用戶體驗，並擴大我們的產品及服務組合。下表載列我們於未來三年的招聘計劃：

職位	招聘人數	估計平均年薪 (人民幣千元)			資質
		2024年	2025年	2026年	
IT專家	5	304	319	335	計算機科學學士學位
技術架構師	5	320	336	353	或以上學歷，具有5
軟件開發人員	31	300	315	331	年或以上
產品經理	5	300	315	331	軟件開發／設計／
測驗人員	6	280	294	309	測試經驗。
合共	<u>52</u>				

未來計劃及[編纂]用途

我們計劃通過改善Marketingforce平台及加強我們SaaS產品的整體競爭力，進一步投資我們的SaaS業務，其預計將有助於提高每名用戶平均支出並推動我們的收入增長及毛利率。新工具及特性主要包括：

Marketingforce平台。我們致力鞏固Marketingforce平台在功能模塊能力方面的領先地位。就此而言，我們計劃迭代現有的功能模塊並開發更多模塊，以滿足用戶不斷變化的多樣化營銷及銷售需求，並為營銷及銷售活動提供更多支持。

營銷及銷售SaaS。我們預計透過(i)引入與創新功能性模塊整合的新型號以應對不斷演變的客戶需求，及(ii)推出進一步定製處理行業專屬場景的可選擇性模塊的行業版本，從而持續升級並迭代我們的標誌性營銷及銷售SaaS產品，包括T雲及珍客。

專注於營銷及銷售活動的數據及分析產品。我們亦預期推出更多標誌性SaaS產品。例如，我們計劃推出專注於數據及分析的數據分析產品，該等產品助力用戶營銷及銷售業務所有主要階段並指導業務決策，其功能包括數據收集、數據清洗、數據分析、數據標籤構建、數據預測及數據賦能決策。

- ii. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至採購有效的雲計算服務、裝置、服務器及網絡安全基建，改善我們的數據儲存及實時計算能力，以支援我們的基於雲的組合。

硬件設備／

基礎設施	採購	估計總成本	服務年期
------	----	-------	------

(人民幣百萬元)

SaaS基礎設施

服務器	19	9.5	5年
IDC頻寬	基於每年需求而定	9.0	-

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至於未來三年改進我們的相關技術，包括人工智能、大數據分析及雲計算。我們相信，對研發活動的投資將提高我們的產品能力，使解決方案多樣化，並使每名用戶平均合約價值增加，從而推動我們 SaaS 業務的收入增長。
- i. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至招聘及培養高素質專業人員，如IT專家、平台架構師、大數據工程師、算法工程師、產品經理及測驗工程師。下表載列我們於未來三年的招聘計劃：

職位	招聘人數	估計平均年薪 (人民幣千元)			資質
		2024年	2025年	2026年	
IT專家	7	360	378	397	計算機科學學士學位
平台架構師	6	315	331	347	或以上學歷，具備
大數據工程師	28	340	357	375	5年或以上軟件開
算法工程師	11	360	378	397	發／設計／測試
產品經理	5	340	357	375	經驗。
測驗工程師	11	320	336	353	
合共	<u>68</u>				

具體而言，我們計劃在以下領域提升我們的技術：

人工智能技術。我們計劃持續增強NLP、計算機視覺及深度學習技術。例如，我們計劃開發用於自動生成更加複雜場景的圖片及視頻的人工智能算法，以改善多模態信息融合視頻技術生成內容。我們亦計劃提升我們在自然語言推理及人機對話方面的人工智能能力；

大數據技術。我們計劃提升我們在智能營銷、流量購買及用戶增長管理方面的分析能力，並優化我們的算法模型。我們預期持續構建企業知識圖譜的上下游數據體系，提供精確的銷售轉化預測服務以助用戶把握潛在客戶；

未來計劃及[編纂]用途

雲計算。我們計劃增強我們在IaaS、PaaS及SaaS層的雲計算能力，並提高我們解決方案的兼容性及有效性。例如，我們計劃進一步增強模塊化的PaaS能力，使我們能夠快速回應客戶並降低我們的運營成本。我們亦期望以低代碼方式開發更靈活及可配置的模塊及功能設計能力。

- ii. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至升級我們的硬件基礎設施。我們計劃採購先進的服務器及裝置，以升級互聯網數據中心、大數據集群及計算節點，繼而提升總體計算能力及支援更先進技術的發展。下表載列我們於未來三年硬件基礎設施的採購計劃：

硬件設備／

基礎設施	採購	估計總成本 (人民幣百萬元)	服務年期
------	----	-------------------	------

相關技術基礎設施

網路設備	47	2.4	5年
防火牆	10	4.0	5年
態勢感知設備	7	7.9	5年
保安服務	基於每年需求而定	13.5	-

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至於未來三年擴大我們的銷售網絡、提升客戶成功體系及提高品牌影響力：

- i. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至持續擴招我們的直銷團隊。

我們的直銷是銷售體系的核心，致力於通過探索及滿足客戶需求來堅持我們以客戶為中心的原則。於往績記錄期，我們的直銷團隊於2021年、2022年及2023年分別貢獻SaaS產品收入的90.1%、91.2%及93.0%。於往績記錄期內，我們的直銷人員數目因COVID-19疫情及相關限制的不利影響而出現波動，儘管如此，我們仍維持合理的銷售團隊規模，並提高薪酬水平。這些努力促進我們SaaS業務的用戶總數逐步增加。截至2023年12月31日，我們的直銷團隊由844名成員組成，在23個城市設有直銷辦事處，以尋求及服務當地客戶。我們相信，擴大高素質銷售人員的招聘，不斷提高直銷人員的專業水平，將進一步提升客戶價值。

未來計劃及[編纂]用途

我們預期加強銷售網絡，以幫助進一步提高市場滲透率並擴大我們營銷及銷售SaaS產品在中國市場的現有客戶群，以及擴大我們在中國的業務足跡以覆蓋更多城市，從而推動我們SaaS產品的收入增長。目前，我們在中國主要城市如上海、無錫、深圳、廣州及成都擁有直銷團隊，覆蓋長三角、珠三角、東南地區及極具經濟潛力的其他地區。我們計劃主要加強現有地域範圍內的銷售團隊，進一步改善各銷售辦事處的銷售業績及客戶覆蓋範圍。我們亦計劃進軍新地域市場的主要城市，如福州、南昌或重慶，以發展我們的營銷及銷售SaaS業務。我們預計到2026年將在24個城市擁有31個銷售辦事處。下表載列我們於未來三年銷售人員的招聘計劃：

地理位置	招聘人數	估計平均年薪 (人民幣千元)	資質
長三角	314		
珠三角	131	60-110 (視乎	學士學位；有相關
東南地區	35	資歷而定)	銷售經驗者
西南地區	19		優先。
華中	23		

- ii. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至持續完善我們的客戶成功體系。我們計劃加大對客戶成功體系建設的投入，擴大客戶成功團隊，並開展內部培訓。我們致力幫助用戶更好地了解及使用我們的產品，繼而持續提升客戶滿意度及留存率。我們預期建立客戶關係評估體系，在營銷及銷售活動的整個生命週期內密切跟進用戶。下表載列我們於未來三年的招聘計劃：

職位	招聘人數	估計平均年薪 (人民幣千元)	資質
客戶成功人員	48	80-150	學士學位；2年或以上企業服務經驗

未來計劃及[編纂]用途

iii. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至進一步提升我們的品牌影響力。我們預期(a)持續製作並在多個數字媒體平台發佈營銷內容，以推廣本公司以及我們的產品及服務；及(b)舉辦專業論壇及研討會以進一步建設我們的品牌。

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至於未來三年達成戰略投資及收購，從而提升我們的Marketingforce平台，豐富我們的產品組合並提升現有產品功能，旨在提高處於數字化轉型迅速的垂直行業中的目標客戶滲透率以及優化我們的客戶結構。我們的潛在投資或收購目標主要包括：(a) SaaS產品及模塊可與我們的產品及服務組合互補的公司；(b)在數字營銷及銷售領域擁有前沿人工智能或大數據技術的公司；及(c)在具有強大數字化轉型需求的特定行業垂直領域（例如汽車及金融服務）的地理區域中擁有廣泛客戶群的數字化營銷及銷售行業的公司。我們計劃投資位於北京、上海、廣州、深圳及杭州等地高端IT人才充足的公司，且我們旨在進一步滲透當地市場。我們主要尋找每年收益為人民幣20百萬元至人民幣100百萬元已經有盈利或可在中短期內盈利的公司。截至最後實際可行日期，我們概無識別或尋求任何戰略投資或收購目標，亦無設定任何明確投資或收購時間表。我們相信市場上有充裕數量的收購及投資目標供我們選擇。根據弗若斯特沙利文的資料，營銷及銷售行業內約有600個潛在目標在包括業務性質、地區及運營規模方面符合我們的準則。

由於我們的投資及收購計劃，於短期內，我們可能會增加用於投資活動的現金及增加商譽。我們相信有關影響將由我們的業務增長吸收，因為有關計劃將讓我們增強我們的技術能力，擴大我們的產品及服務供應，並吸引新行業客戶。

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至營運資金及一般公司用途。

倘[編纂]定為[編纂]範圍的上限或[編纂]範圍的下限，則[編纂][編纂]淨額將分別增加或減少約[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元。倘我們的[編纂][編纂]淨額多於或少於預期，我們將按比例增加或減少擬用作上述用途的[編纂]淨額。

未來計劃及[編纂]用途

倘[編纂]獲悉數行使，本公司將按每股[編纂][編纂]港元的[編纂]（即[編纂]範圍的中位數）悉數行使[編纂]後將予配發及發行的[編纂]股股份收到額外[編纂]淨額約[編纂]百萬港元（經扣除本公司應付[編纂]費用及佣金）。籌集所得額外款項將按比例用於上述[編纂]用途的範疇。

倘因政府政策變動導致我們不能開發任何項目或發生不可抗力事件，導致我們發展計劃的任何部分無法按計劃進行，我們將審慎評估有關情況並可能重新分配[編纂][編纂]淨額。

倘[編纂][編纂]淨額並未即時用作上述用途，在相關法律法規允許的範圍內，我們僅將該等[編纂]淨額存入持牌商業銀行及／或證券及期貨條例所界定的其他認可金融機構的短期計息賬戶。

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

[編纂] 的 架 構

[編 纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

如何申請 [編纂]

[編纂]

[插入公司信頭]

就歷史財務資料致邁富時管理有限公司列位董事以及中國國際金融香港證券有限公司及建銀國際金融有限公司的會計師報告

緒言

我們就第I-[3]至I-79頁所載邁富時管理有限公司（「貴公司」）及其附屬公司（統稱「貴集團」）的歷史財務資料作出報告，當中包括 貴集團截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年（「有關期間」）的綜合損益表、綜合全面收益表、綜合權益變動表及綜合現金流量表、 貴集團於2021年、2022年及2023年12月31日的綜合財務狀況表及 貴公司於2021年、2022年及2023年12月31日的財務狀況表以及重大會計政策資料及其他解釋資料（統稱「歷史財務資料」）。第I-[3]至I-79頁所載歷史財務資料構成本報告必不可少的一部分，乃為載入 貴公司日期為[編纂]有關 貴公司股份首次在香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）主板[編纂]的文件（「文件」）而編製。

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2.1及2.2分別所載的呈列基準及編製基準編製真實而中肯的歷史財務資料，並對其認為使歷史財務資料的編製不存在由於欺詐或錯誤而導致的重大錯誤陳述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（「香港會計師公會」）頒佈的香港投資通函呈報聘用準則第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憑證。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2.1及2.2分別所載的呈列基準及編製基準編製真實而中肯的歷史財務資料相

關的內部控制，以設計於各種情況下適當的程序，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估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，我們所獲得的憑證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，歷史財務資料已根據歷史財務資料附註2.1及2.2分別所載的呈列基準及編製基準，真實而中肯地反映了 貴集團於2021年、2022年及2023年12月31日以及 貴公司於2021年、2022年及2023年12月31日的財務狀況及 貴集團於各有關期間的財務表現及現金流量。

根據聯交所證券上市規則及公司(清盤及雜項條文)條例下事項出具的報告

調整

在編製歷史財務資料時，並無對載於第I-[3]頁中所界定的相關財務報表作出調整。

股息

我們謹此提述歷史財務資料附註13，當中載述 貴公司並無就有關期間派付任何股息。

貴公司並無歷史財務報表

於本報告日期， 貴公司自其註冊成立日期起並無編製法定財務報表。

[●]

執業會計師

香港

[編纂]

謹啟

I. 歷史財務資料

編製歷史財務資料

下文所載歷史財務資料構成本會計師報告的一部分。

貴集團於有關期間的財務報表由安永會計師事務所根據香港會計師公會頒佈的香港審計準則審核（「相關財務報表」），而歷史財務資料則基於相關財務報表編製。

除另有指明外，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

綜合損益表

	附註	截至12月31日止年度		
		2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
收入	5	877,231	1,142,776	1,232,120
服務成本		<u>(399,424)</u>	<u>(582,738)</u>	<u>(525,938)</u>
毛利		477,807	560,038	706,182
其他收入及收益	6	39,776	47,702	39,904
銷售及分銷開支		(284,158)	(314,995)	(326,798)
行政開支		(172,032)	(188,931)	(203,892)
研發開支		(160,588)	(224,621)	(210,037)
可轉換可贖回優先股的 公平值變動	27	(122,237)	(61,069)	(107,815)
其他開支	9	(1,998)	(125)	(585)
金融資產減值		(15,191)	(6,496)	(31,143)
融資成本	8	<u>(26,481)</u>	<u>(27,990)</u>	<u>(35,239)</u>
除稅前虧損	7	<u>(265,102)</u>	<u>(216,487)</u>	<u>(169,423)</u>
所得稅開支	12	<u>(7,487)</u>	<u>32</u>	<u>(55)</u>
年內及 貴公司擁有人 應佔虧損		<u>(272,589)</u>	<u>(216,455)</u>	<u>(169,478)</u>
貴公司普通權益持有人 應佔每股虧損				
基本及攤薄(人民幣)	14	<u>(18.16)</u>	<u>(12.88)</u>	<u>(10.08)</u>

綜合全面收益表

	附註	截至12月31日止年度		
		2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
年內虧損		<u>(272,589)</u>	<u>(216,455)</u>	<u>(169,478)</u>
其他全面收益／(虧損)				
可能於其後期間重新分類至損益 的其他全面(虧損)／收益				
— 按公平值計入其他全面 收益的金融資產公平值變動	22	—	(21)	13
— 因境外業務換算而產生的 匯兌差額		(174)	(43,541)	(9,381)
將不會於其後期間重新分類至 損益的其他全面 收益／(虧損)				
— 因 貴公司換算而產生的 匯兌差額		<u>5,356</u>	<u>(45,568)</u>	<u>(10,334)</u>
年內其他全面 收益／(虧損)		<u>5,182</u>	<u>(89,130)</u>	<u>(19,702)</u>
年內及 貴公司擁有人 應佔全面虧損總額		<u>(267,407)</u>	<u>(305,585)</u>	<u>(189,180)</u>

附錄一

會計師報告

綜合財務狀況表

		於12月31日		
	附註	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
非流動資產				
物業、廠房及設備	15	110,109	121,422	93,353
使用權資產	16	155,414	172,663	115,316
無形資產	17	5,092	3,761	2,884
預付款項、其他應收款項及其他資產	21	7,995	14,994	17,459
遞延稅項資產	19	23	55	–
合約獲取成本	5	364	1,108	1,390
非流動資產總值		<u>278,997</u>	<u>314,003</u>	<u>230,402</u>
流動資產				
貿易應收款項及應收票據	20	174,218	130,886	112,663
合約獲取成本	5	19,790	14,314	38,406
預付款項、其他應收款項及其他資產	21	1,114,108	1,399,852	1,711,324
按公平值計入其他全面收益的金融資產	22	–	2,055	1,602
可收回稅項		8,306	2,707	–
受限制現金	23	–	9,109	20,481
短期銀行存款	23	–	–	50,000
現金及現金等價物	23	215,658	203,506	138,022
流動資產總值		<u>1,532,080</u>	<u>1,762,429</u>	<u>2,072,498</u>
流動負債				
貿易應付款項	24	15,568	43,669	50,950
其他應付款項及應計費用	25	213,642	581,544	612,701
計息銀行及其他借款	26	507,432	412,878	619,812
租賃負債	16	43,248	71,358	54,304
合約負債	5	357,793	418,848	509,788
應付稅項		4,358	7	7
可轉換可贖回優先股	27	–	–	1,223,789
其他流動負債	28	24,231	28,656	32,894
流動負債總額		<u>1,166,272</u>	<u>1,556,960</u>	<u>3,104,245</u>
流動資產／(負債)淨值		<u>365,808</u>	<u>205,469</u>	<u>(1,031,747)</u>
資產總值減流動負債		<u>644,805</u>	<u>519,472</u>	<u>(801,345)</u>
非流動負債				
租賃負債	16	126,277	136,597	89,643
其他應付款項及應計費用	25	1,428	1,575	3,370
合約負債	5	57,296	64,718	66,337
可轉換可贖回優先股	27	942,483	1,096,475	–
遞延稅項負債	19	7	–	–
非流動負債總額		<u>1,127,491</u>	<u>1,299,365</u>	<u>159,350</u>
負債淨額		<u>(482,686)</u>	<u>(779,893)</u>	<u>(960,695)</u>
權益				
貴公司擁有人應佔權益				
股本	29	1	1	1
其他儲備	30	(482,687)	(779,894)	(960,696)
資產不足		<u>(482,686)</u>	<u>(779,893)</u>	<u>(960,695)</u>

綜合權益變動表

	貴公司擁有人應佔							權益總額 人民幣千元
	附註	股本 人民幣千元	資本儲備* 人民幣千元	以股份 為基礎的		外幣		
				付款儲備* 人民幣千元	法定儲備* 人民幣千元	換算儲備* 人民幣千元	累計虧損* 人民幣千元	
於2021年1月1日		-	27,600	21,992	5,076	(357)	(27,594)	26,717
年內虧損		-	-	-	-	-	(272,589)	(272,589)
年內其他全面虧損：								
一因換算而產生的匯兌差額		-	-	-	-	5,182	-	5,182
年內全面虧損總額		-	-	-	-	5,182	(272,589)	(267,407)
以權益結算的購股權安排	31	-	-	7,952	-	-	-	7,952
發行股份	29	1	-	-	-	-	-	1
轉撥至可轉換可贖回 優先股***	27	-	(249,949)	-	-	-	-	(249,949)
轉撥至法定儲備**		-	-	-	137	-	(137)	-
於2021年12月31日		<u>1</u>	<u>(222,349)</u>	<u>29,944</u>	<u>5,213</u>	<u>4,825</u>	<u>(300,320)</u>	<u>(482,686)</u>

附錄一

會計師報告

	貴公司擁有人應佔								
	附註	股本	資本儲備*	以股份	公平值	法定儲備*	外幣	累計虧損*	權益總額
				為基礎的			儲備*		
	人民幣千元	人民幣千元	付款儲備*	儲備*	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2021年12月31日及									
2022年1月1日		1	(222,349)	29,944	-	5,213	4,825	(300,320)	(482,686)
年內虧損		-	-	-	-	-	-	(216,455)	(216,455)
年內其他全面虧損：									
— 按公平值計入其他全面									
收益的金融資產公平值變動	22	-	-	-	(21)	-	-	-	(21)
— 因換算而產生的匯兌差額		-	-	-	-	-	(89,109)	-	(89,109)
年內全面虧損總額		-	-	-	(21)	-	(89,109)	(216,455)	(305,585)
以權益結算的購股權安排	31	-	-	8,378	-	-	-	-	8,378
於2022年12月31日		<u>1</u>	<u>(222,349)</u>	<u>38,322</u>	<u>(21)</u>	<u>5,213</u>	<u>(84,284)</u>	<u>(516,775)</u>	<u>(779,893)</u>

附錄一

會計師報告

	貴公司擁有人應佔								
	附註	以股份 為基礎的				外幣			
		股本	資本儲備*	付款儲備*	公平值儲備*	法定儲備*	換算儲備*	累計虧損*	權益總額
	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12月31日及									
2023年1月1日		1	(222,349)	38,322	(21)	5,213	(84,284)	(516,775)	(779,893)
年內虧損		-	-	-	-	-	-	(169,478)	(169,478)
年內其他全面虧損：									
— 按公平值計入其他全面									
收益的金融資產公平值變動	22	-	-	-	13	-	-	-	13
— 因換算而產生的匯兌差額		-	-	-	-	-	(19,715)	-	(19,715)
年內全面虧損總額		-	-	-	13	-	(19,715)	(169,478)	(189,180)
以權益結算的購股權安排	31	-	-	8,378	-	-	-	-	8,378
轉撥至法定儲備**		-	-	-	-	4,345	-	(4,345)	-
於2023年12月31日		<u>1</u>	<u>(222,349)</u>	<u>46,700</u>	<u>(8)</u>	<u>9,558</u>	<u>(103,999)</u>	<u>(690,598)</u>	<u>(960,695)</u>

* 該等儲備賬戶包括分別於2021年、2022年及2023年12月31日綜合財務狀況表中的綜合儲備人民幣(482,687,000)元、人民幣(779,894,000)元及人民幣(960,696,000)元。

** 根據在中華人民共和國(「中國」)成立的所有附屬公司的組織章程細則，該等附屬公司須將除稅後利潤的10%轉撥至法定儲備，直至儲備達到50%的註冊資本。轉撥至此儲備後，方可向權益持有人分派股息。該法定儲備可用於彌補過往年度虧損、擴大現有營運或轉換為該等附屬公司的額外註冊資本。

*** 根據2021年重組，貴集團回購上海珍島的可贖回優先股，並替換為貴公司的可轉換可贖回優先股。同時，趙旭隆先生將其部分普通股轉讓給另一投資者，隨後重新指定為可轉換可贖回優先股。可贖回優先股的替換及普通股的重新指定的詳情分別載於歷史財務資料附註27及29。可轉換可贖回優先股以公平值計入損益計量。由於作為重組的一部分的轉讓可轉換可贖回優先股是與貴公司股東以股東身分進行的交易，因此並無確認收益或虧損。因此，可贖回優先股賬面值與可轉換可贖回優先股公平值之間的差額為人民幣58,677,000元，以及趙旭隆先生轉讓的普通股賬面值與公平值之間的差額的其中人民幣191,272,000元的可轉換可贖回優先股在綜合權益變動表中作為資本公積反映。詳情請參閱文件「歷史、重組及公司發展—於上海珍島的早期投資及[編纂]前投資」。

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		
		2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
經營活動所得現金流量				
除稅前虧損		(265,102)	(216,487)	(169,423)
就以下各項作出調整：				
物業、廠房及設備項目折舊	15	26,715	36,865	41,093
無形資產攤銷	17	2,666	1,760	1,800
使用權資產折舊	16	35,670	54,042	55,914
確認以權益結算及以股份為基礎之付款	31	7,952	8,378	8,378
出售物業、廠房及設備項目的虧損	9	132	125	30
出售使用權資產及租賃負債的收益	6	(13)	(208)	(424)
修改使用權資產及租賃負債的收益	6	–	–	(281)
金融資產減值	7	15,191	6,496	31,143
可轉換可贖回優先股的公平值變動	27	122,237	61,069	107,815
融資成本	8	26,481	27,990	35,239
銀行利息收入	6	(526)	(1,109)	(1,048)
匯兌虧損／(收益)淨額	6及9	1,422	(971)	60
可收回稅項撇減		–	–	2,707
受限制現金增加		–	(9,109)	(11,372)
貿易應收款項及應收票據增加		(56,156)	(75,442)	(896)
預付款項、其他應收款項及 其他資產增加		(519,737)	(298,125)	(339,512)
合約獲取成本減少／(增加)		365	4,732	(24,374)
貿易應付款項(減少)／增加		(12,403)	28,100	7,281
其他應付款項及應計費用(減少)／增加		(91,653)	363,524	36,055
按公平值計入其他全面收益的 金融資產(增加)／減少		–	(2,076)	466
合約負債增加		233,834	68,477	92,559
其他流動負債增加		14,621	4,425	4,238
經營(所用)／所得現金		<u>(458,304)</u>	<u>62,456</u>	<u>(122,552)</u>
已收利息		526	1,109	1,048
(已付)／已退回所得稅		<u>(12,020)</u>	<u>1,241</u>	<u>–</u>
經營活動(所用)／所得現金流量淨額		<u><u>(469,798)</u></u>	<u><u>64,806</u></u>	<u><u>(121,504)</u></u>

附錄一

會計師報告

	附註	截至12月31日止年度		
		2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
投資活動所得現金流量				
出售物業、廠房及設備		–	165	514
購買無形資產		(589)	(693)	(939)
購買物業、廠房及設備項目		(69,429)	(39,048)	(15,676)
存放短期銀行存款		–	–	(50,000)
投資活動所用現金流量淨額		<u>(70,018)</u>	<u>(39,576)</u>	<u>(66,101)</u>
融資活動所得現金流量				
租賃付款	32	(31,533)	(45,317)	(73,220)
自關聯方借款	34	8,000	35,500	–
償還自關聯方借款	34	(8,000)	(35,500)	–
計息銀行及其他借款所得款項		601,816	516,850	1,019,000
償還計息銀行借款		(276,360)	(496,600)	(800,000)
已付利息		(10,866)	(15,013)	(23,305)
支付[編纂]開支		–	–	[編纂]
發行優先股的所得款項	27	524,732	–	–
償還可贖回優先股本	32	(128,560)	–	–
融資活動所得／(所用) 現金流量淨額		<u>679,229</u>	<u>(40,080)</u>	<u>[編纂]</u>
現金及現金等價物增加／(減少) 淨額				
年初現金及現金等價物		139,413	(14,850)	(65,684)
匯率變動的影響淨值		76,816	215,658	203,506
		<u>(571)</u>	<u>2,698</u>	<u>200</u>
年末現金及現金等價物		<u>215,658</u>	<u>203,506</u>	<u>138,022</u>
現金及現金等價物結餘分析				
現金及銀行結餘	23	215,658	212,615	208,503
減：短期銀行存款	23	–	–	(50,000)
減：受限制現金	23	–	(9,109)	(20,481)
綜合財務狀況表及綜合現金流量表 列賬的現金及現金等價物	23	<u>215,658</u>	<u>203,506</u>	<u>138,022</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	2023年 人民幣千元
非流動資產				
於附屬公司的投資	18	<u>516,094</u>	<u>567,873</u>	<u>577,502</u>
非流動資產總值		<u>516,094</u>	<u>567,873</u>	<u>577,502</u>
流動資產				
預付款項、其他應收款項及其他資產	21	31,249	41,641	47,844
現金及現金等價物	23	<u>3,983</u>	<u>70</u>	<u>257</u>
流動資產總值		<u>35,232</u>	<u>41,711</u>	<u>48,101</u>
流動負債				
其他應付款項及應計費用	25	2,656	17,834	42,478
可轉換可贖回優先股	27	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>1,223,789</u>
流動負債總額		<u>2,656</u>	<u>17,834</u>	<u>1,266,267</u>
流動資產／(負債)淨值		<u>32,576</u>	<u>23,877</u>	<u>(1,218,166)</u>
資產總值減流動負債		<u>548,670</u>	<u>591,750</u>	<u>(640,664)</u>
非流動負債				
可轉換可贖回優先股	27	<u>942,483</u>	<u>1,096,475</u>	<u>—</u>
非流動負債總額		<u>942,483</u>	<u>1,096,475</u>	<u>—</u>
負債淨額		<u>(393,813)</u>	<u>(504,725)</u>	<u>(640,664)</u>
權益				
股本	29	1	1	1
儲備	30	<u>(393,814)</u>	<u>(504,726)</u>	<u>(640,665)</u>
資產不足		<u>(393,813)</u>	<u>(504,725)</u>	<u>(640,664)</u>

II. 歷史財務資料附註

1. 公司資料

貴公司為一家於2021年2月23日在開曼群島註冊成立的有限公司。貴公司的註冊辦事處地址為Maples Corporate Services Limited的辦事處（地址為PO Box 309, Ugland House, Grand Cayman KY1-1104, Cayman Islands）。

貴公司為一間投資控股公司。貴公司及其附屬公司（統稱為「貴集團」）主要從事SaaS業務，於中國提供雲端銷售服務及精準營銷服務、營銷解決方案。

現組成 貴集團的 貴公司及其附屬公司曾進行文件「歷史、重組及公司發展」一節所述的重組。

於本報告日期，貴公司於其附屬公司中擁有直接及間接權益，除上海珍島為股份有限公司外，該等附屬公司均為私營有限責任公司（若在香港境外註冊成立，則與在香港註冊成立的私營公司有基本相似特徵），其詳情載列如下：

名稱	附註	註冊成立／ 成立地點及日期 以及營業地點	註冊股本／ 已發行 普通股面值	貴公司應佔 股權百分比		主要業務
				直接	間接	
Marketingforce (HongKong) Ltd. (「Marketingforce HongKong」)	f	香港 2021年3月17日	1港元	100%	-	投資控股
美國凱麗隆國際控股（香港）有限公司（「美國凱麗隆」）	b	香港 2009年3月26日	10,000港元	100%	-	營銷及 銷售服務
邁富時網絡技術（上海）有限公司（「邁富時網絡技術」）	a	中國／中國內地 2021年4月20日	100,000,000 美元	-	100%	投資控股
珍島信息技術（上海）股份有限公司（「上海珍島」）	a	中國／中國內地 2009年9月25日	人民幣 27,600,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
無錫珍島數字生態服務平台技術有限公司（「無錫珍島」）	c	中國／中國內地 2014年5月20日	人民幣 10,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
無錫珍島智能技術有限公司（「無錫珍島智能」）	c	中國／中國內地 2019年10月18日	人民幣 10,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
上海珍島智能技術集團有限公司（「上海珍島智能」）	e	中國／中國內地 2020年5月28日	人民幣 100,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務

附錄一

會計師報告

名稱	附註	註冊成立／ 成立地點及日期 以及營業地點	註冊股本／ 已發行 普通股面值	貴公司應佔 股權百分比		主要業務
				直接	間接	
上海珍島網絡科技 有限公司 (「上海珍島網絡」)	a	中國／中國內地 2015年12月28日	人民幣 50,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
珍島數字科技(上海) 有限公司(「珍島數字」) (曾用名：上海珍島 雲計算科技有限公司)	a	中國／中國內地 2015年12月28日	人民幣 100,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
上海洞察力數字科技集團 有限公司(「上海洞察力」) (曾用名：上海洞察力軟件 信息科技有限公司)	a	中國／中國內地 2011年5月24日	人民幣 100,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
成都珍島信息技術有限公司 (「成都珍島」)	a	中國／中國內地 2015年9月14日	人民幣 2,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
廣東珍島信息技術有限公司 (「廣東珍島」)(曾用名： 深圳市珍島信息技術 有限公司)	d	中國／中國內地 2015年1月29日	人民幣 10,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
杭州珍島信息技術有限公司 (「杭州珍島」)	a	中國／中國內地 2016年2月24日	人民幣 1,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
溫州珍島信息技術有限公司 (「溫州珍島」)	a	中國／中國內地 2016年2月17日	人民幣 2,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
寧波珍島信息技術有限公司 (「寧波珍島」)	a	中國／中國內地 2015年9月9日	人民幣 2,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
蘇州珍島信息技術有限公司 (「蘇州珍島」)	a	中國／中國內地 2016年1月20日	人民幣 1,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務

附錄一

會計師報告

名稱	附註	註冊成立／ 成立地點及日期 以及營業地點	註冊股本／ 已發行 普通股面值	貴公司應佔 股權百分比		主要業務
				直接	間接	
金華市珍島信息技術有限公司 (「金華珍島」)	a	中國／中國內地 2020年3月2日	人民幣 1,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
中山珍島信息技術有限公司 (「中山珍島」)	a	中國／中國內地 2020年4月1日	人民幣 1,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
台州珍島信息技術有限公司 (「台州珍島」)	a	中國／中國內地 2020年4月2日	人民幣 1,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
凱麗隆(上海)軟件信息科技 有限公司(「上海凱麗隆」)	a	中國／中國內地 2011年5月16日	人民幣 10,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
上海凱麗隆大數據科技集團 有限公司 (「上海凱麗隆大數據」)	a	中國／中國內地 2020年5月28日	人民幣 50,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
凱麗隆(廣州)信息科技有限 公司(「廣州凱麗隆」)	a	中國／中國內地 2016年3月3日	人民幣 1,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
無錫凱麗隆廣告科技有限公 司(「無錫凱麗隆」)	a	中國／中國內地 2017年12月26日	人民幣 10,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
凱麗隆國際控股(香港)有限 公司(「香港凱麗隆」)	b	香港 2018年8月29日	1,000,000港元	100%	-	營銷及 銷售服務
上海天貝信息技術有限公司 (「上海天貝」)	a	中國／中國內地 2021年10月15日	人民幣 30,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務
湖北省珍島數字智能科技 有限公司(「湖北珍島」)	g	中國／中國內地 2022年3月1日	人民幣 100,000,000元	-	100%	營銷及 銷售服務

附註：

- (a) 概無就該等實體編製經審核財務報表。
- (b) 該等實體根據私營企業香港財務報告準則所編製截至2021年12月31日止年度的財務報表已由符氣杰執業會計師審核。該等實體根據私營企業香港財務報告準則所編製截至2022年12月31日止年度的財務報表已由晟睿會計師事務所審核。並無就截至2023年12月31日止年度編製經審核法定財務報表。

- (c) 該等實體根據中國公認會計準則所編製截至2021年及2022年12月31日止年度的法定財務報表已由無錫梁溪會計師事務所有限公司審核。並無就截至2023年12月31日止年度編製經審核法定財務報表。
- (d) 廣東珍島根據中國公認會計準則所編製截至2022年12月31日止年度的法定財務報表已由深圳市鑄信會計師事務所(普通合夥)審核。並無就截至2021年及2023年12月31日止年度編製經審核法定財務報表。
- (e) 上海珍島智能根據中國公認會計準則所編製截至2021年12月31日止年度的法定財務報表已由上海匯洪會計師事務所有限公司審核，而上海珍島智能根據中國公認會計準則所編製截至2022年12月31日止年度的法定財務報表已由上海宏華會計師事務所有限公司審核。並無就截至2023年12月31日止年度編製法定經審核財務報表。
- (f) Marketingforce HongKong根據香港中小企業財務報告準則所編製截至2021年及2022年12月31日止年度的財務報表已由郭嘯南會計師事務所審核。並無就截至2023年12月31日止年度編製法定經審核財務報表。
- (g) 湖北珍島根據中國公認會計準則所編製截至2022年12月31日止年度的法定財務報表已由湖北海信會計師事務所有限公司審核。並無就截至2023年12月31日止年度編製法定經審核財務報表。

2.1 呈列基準

根據文件「歷史、重組及公司發展」一段所全面解釋的重組，貴公司於2021年9月8日成為現組成貴集團的公司的控股公司。

貴集團在中國內地提供禁止及限制外商投資的若干增值電信服務業務。貴公司的全資附屬公司邁富時網絡技術(「外商獨資企業」)已與上海珍島及其各自的登記股權持有人訂立合約安排(「合約安排」)。合約安排使外商獨資企業能夠對上海珍島行使實際控制權，並取得上海珍島絕大部分的經濟利益。因此，儘管貴公司並無擁有上海珍島的任何直接或間接股權，但貴公司基於合約安排而控制上海珍島。有關合約安排的詳情披露於文件「合約安排」一節。

因此，於2021年9月8日，貴公司成為貴集團現時旗下公司的控股公司。重組的安排使得當時股東能夠於重組前後以相同方式於上海珍島及其附屬公司維持其各自的實益擁有權權益。因此，歷史財務資料乃根據猶如貴公司於整個有關期間一直為貴集團現時旗下公司的控股公司的基準編製。因此，上海珍島及其附屬公司的資產及負債已以現有賬面值併入歷史財務資料。綜合損益表、綜合全面收益表、綜合權益變動表及綜合現金流量表(包括貴集團現時旗下公司的業績及現金流量)均按猶如重組完成後目前的集團架構於整個有關期間或自其各自註冊成立／成立日期起(以較短期間為準)一直存在的基準編製。

所有集團內公司間交易及結餘均已於綜合時抵銷。

2.2 編製基準

歷史財務資料乃根據國際財務報告準則（「國際財務報告準則」）編製，其中包括國際會計準則理事會（「國際會計準則理事會」）批准的所有準則及詮釋。於2023年1月1日開始的會計期間生效的所有國際財務報告準則，連同相關過渡性條文已由 貴集團提早採納，以編製整個有關期間的歷史財務資料。

歷史財務資料按歷史成本法編製，惟按公平值計入損益（「按公平值計入損益」）的若干金融負債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」）的金融資產乃按公平值計量。

儘管 貴集團及 貴公司於2023年12月31日分別錄得負債淨額人民幣960,695,000元及人民幣640,664,000元、流動負債淨額人民幣1,031,747,000元及人民幣1,218,166,000元，主要是由於可轉換可贖回優先股，但歷史財務資料乃按持續經營基準編製。

根據於2024年1月12日以特別決議通過的 貴公司第四次經修訂及重列組織章程大綱及細則，優先股持有人有權於發生下列任何事件後隨時行使贖回權：(i)於2025年6月30日或之前未完成[編纂]；或(ii)任何集團公司、創始人或創始人控股公司嚴重違反交易文件，已經或可能對 貴公司造成任何重大損害或損失；或(iii)可能合理預期會對 貴公司控制權架構造成重大不利影響的任何適用法律的重大變動。由於贖回權的變動， 貴公司董事認為，自本報告日期起計未來十二個月內，優先股不會對 貴集團的現金流量產生影響。剔除可轉換可贖回優先股的影響， 貴集團及 貴公司於2023年12月31日分別錄得流動資產淨值人民幣192,042,000元及人民幣5,623,000元。 貴公司董事認為，考慮到（其中包括）過往財務表現及可動用財務資源， 貴集團及 貴公司將擁有充足的營運資金，以履行到期的金融負債及責任，並維持其自2023年12月31日起計未來12個月的營運。

2.3 已頒佈但尚未生效的國際財務報告準則

貴集團尚未於歷史財務資料應用下列已頒佈但尚未生效的新訂及經修訂國際財務報告準則。

國際財務報告準則第10號及國際會計準則第28號（修訂本）	投資者與其聯營公司或合營企業之間的資產出售或注資 ¹
國際財務報告準則第16號（修訂本）	售後回租中的租賃負債 ¹
國際會計準則第1號（修訂本）	將負債分類為流動或非流動（「2020年修訂本」） ¹
國際會計準則第1號（修訂本）	附帶契諾的非流動負債（「2022年修訂本」） ¹
國際會計準則第7號及國際財務報告準則第7號（修訂本）	供應商融資安排 ¹
國際會計準則第21號（修訂本）	缺乏可交換性 ²

1 於2024年1月1日或之後開始的年度期間生效。

2 於2025年1月1日或之後開始的年度期間生效。

3 尚未釐定強制生效日期，惟可供採納。

貴集團正在評估此等新訂及經修訂國際財務報告準則在首次應用時的影響。截至目前， 貴集團認為，該等新訂及經修訂國際財務報告準則不太可能對 貴集團的經營業績及財務狀況產生重大影響。

2.4 重大會計政策

綜合基準

綜合財務資料包括 貴公司及其附屬公司於有關期間的財務資料。附屬公司指 貴公司直接或間接控制的實體（包括結構性實體）。當 貴集團就參與投資對象業務而收取可變回報或享有可變回報權利以及能透過對投資對象行使權力（即賦予 貴集團有能力主導投資對象相關活動的現有權利）影響該等回報時，即取得控制權。

一般情況下，存在多數投票權形成控制權的推定。倘 貴公司擁有少於投資對象大多數投票或類似權利的權利，則 貴集團於評估其是否擁有對投資對象的權力時會考慮一切相關事實及情況，包括：

- (a) 與投資對象其他投票持有人的合約安排；
- (b) 其他合約安排所產生的權利；及
- (c) 貴集團的投票權及潛在投票權。

附屬公司的財務報表乃於與 貴公司相同的報告期內採納一致的會計政策編製。附屬公司的業績乃於 貴集團取得控制權之日起綜合入賬，並繼續綜合入賬直至該控制權終止當日為止。

利潤或虧損及其他全面收益的各個部分乃歸屬於 貴公司的擁有人及非控股權益，即使此舉引致非控股權益出現虧絀結餘。因 貴集團成員公司之間進行交易而產生的所有集團內公司間的資產及負債、權益、收益、開支及現金流量均會於綜合時悉數對銷。

倘有事實及情況顯示上述三項控制權因素中的一項或多項發生變動，則 貴集團會重新評估其是否仍然控制投資對象。附屬公司擁有權益的變動（並未失去控制權）作為一項股權交易入賬。

倘 貴集團失去對附屬公司的控制權，則其取消確認資產（包括商譽）、負債、任何非控股權益及匯兌波動儲備；並在損益中確認任何保留投資的公平值及由此產生的任何盈餘或虧絀。 貴集團先前於其他全面收益內確認的應佔組成部分，按照 貴集團直接處置相關資產或負債所規定的相同基準，重新分類至損益或保留利潤（如適用）。

公平值計量

貴集團於各有關期間末按公平值計量其若干金融工具。公平值乃在市場參與者於計量日期進行的有序交易中出售資產所收取或轉移負債所支付的價格。公平值計量乃基於假設出售資產或轉移負債的交易於資產或負債的主要市場進行，或在無主要市場的情況下，則於對該資產或負債最有利的市場進行。 貴集團可於該主要或最有利市場進行交易。資產或負債的公平值乃採用市場參與者為資產或負債定價時所用的假設計量（假設市場參與者依照彼等的最佳經濟利益行事）。

非金融資產的公平值計量須考慮市場參與者可從使用該資產得到的最高及最佳效用，或把該資產售予另一可從使用該資產得到最高及最佳效用的市場參與者所產生的經濟利益的能力。

貴集團採用適用於有關情況且具備充分數據以計量公平值的估值技術，以盡量使用相關可觀察輸入數據及盡量減少使用不可觀察輸入數據。

所有公平值於歷史財務資料計量或披露的資產及負債乃基於對公平值計量整體而言屬重大的最低層元素按以下公平值等級分類：

- 第一級 — 根據相同資產或負債於活躍市場所報的價格（未經調整）
- 第二級 — 根據對公平值計量而言屬重大的最低層級輸入數據可觀察（不論直接或間接）的估值技術
- 第三級 — 根據對公平值計量而言屬重大的最低層級輸入數據不可觀察的估值技術

就按經常性基準於歷史財務資料確認的資產及負債而言，貴集團於各報告期末通過重新評估分類（按對公平值計量整體而言具有重要意義的最低層級輸入數據），釐定層級中各級間是否有轉移。

非金融資產的減值

倘存在減值跡象，或須就非金融資產（遞延稅項資產、金融資產及合約獲取成本除外）進行年度減值測試時，則估計資產的可收回金額。資產的可收回金額為資產或現金產生單位的使用價值與其公平值減出售成本兩者的較高者，並就個別資產釐定，除非資產並不產生很大程度上獨立於其他資產或資產組別的現金流入，在此情況下，可收回金額按資產所屬的現金產生單位予以釐定。

進行現金產生單位減值測試時，倘可在合理及一致的基礎上進行分配，則公司資產（例如總部大樓）的一部分賬面值會分配予個別現金產生單位，否則分配予最小的現金產生單位組別。

減值虧損僅於資產的賬面值超過其可收回金額時確認。在評估使用價值時，估計未來現金流量按能反映現時市場對貨幣時間價值及該資產特定風險的評估的除稅前貼現率貼現至現值。減值虧損於其產生期間自損益內於與減值資產功能一致的開支類別扣除。

於各有關期間末，會評估是否有跡象顯示先前確認的減值虧損可能不再存在或已減少。倘該等跡象存在，則估計可收回金額。先前就商譽以外的資產所確認的減值虧損僅於用作釐定該資產可收回金額的估計有變時撥回，但撥回金額不得高於假設過往年度並無確認資產減值虧損的情況下釐定的賬面值（已扣除任何折舊／攤銷）。該減值虧損的撥回於其產生期間計入損益。

關聯方

在下列情況下，有關人士被視為與貴集團有關聯：

- (a) 有關人士為該名人士的家族成員或直系親屬，而該名人士
 - (i) 控制或共同控制貴集團；
 - (ii) 對貴集團有重大影響力；或
 - (iii) 為貴集團或貴集團母公司的主要管理人員的成員；

或

- (b) 有關人士為實體，且符合下列任何條件：
 - (i) 該實體與貴集團屬同一集團的成員公司；
 - (ii) 一家實體為另一實體（或另一實體的母公司、附屬公司或同系附屬公司）的聯營公司或合營企業；

- (iii) 該實體與 貴集團為同一第三方的合營企業；
- (iv) 一家實體為第三方的合營企業，而另一實體為該第三方的聯營公司；
- (v) 該實體為離職後福利計劃，該計劃的受益人為 貴集團或與 貴集團有關的實體的僱員；
- (vi) 該實體由(a)項所述人士控制或共同控制；
- (vii) (a)(i)項所述人士對該實體有重大影響或屬該實體（或該實體的母公司）主要管理人員的成員；及
- (viii) 向 貴集團或 貴集團的母公司提供主要管理人員服務的實體或其所屬集團的任何成員公司。

物業、廠房及設備與折舊

物業、廠房及設備（在建工程除外）按成本減累計折舊及任何減值虧損列賬。物業、廠房及設備項目的成本包括其購買價以及將資產達至運作狀況及運抵有關位置作擬定用途的任何直接應佔成本。

物業、廠房及設備項目投入運作後產生的支出，如維修及保養費用，一般於產生期間自損益扣除。在符合確認準則的情況下，主要檢測的開支在該資產賬面值資本化為替代項目。倘物業、廠房及設備的重大部分須定期更換， 貴集團確認有關部分為具有特定可使用年期的個別資產並相應作出折舊。

折舊就各物業、廠房及設備項目的估計可使用年期，以直線法撇銷其成本至其剩餘價值計算。就此目的所用的主要年率及估計可使用年期如下：

辦公設備	19%
傢俬及裝置	19%
汽車	19%
租賃物業裝修	剩餘租期與估計 可使用年期5至7年 兩者之間的較短者

倘物業、廠房及設備項目部分的可使用年期不同，則該項目的成本按合理基準分配至不同部分，而各部分將分別折舊。剩餘價值、可使用年期及折舊法至少於各財政年度結束時檢討並在適當時作出調整。

物業、廠房及設備項目以及任何已初步確認的重大部分於出售時或當預期使用或出售該項目將不會帶來未來經濟利益時終止確認。於終止確認資產年度於損益內確認的任何出售或報廢盈虧為有關資產出售所得款項淨額與賬面值的差額。

無形資產（商譽以外）

獨立收購的無形資產於初步確認時按成本計量。於業務合併收購的無形資產成本為於收購當日的公平值。無形資產的可使用年期評估為有限或無限。年期有限的無形資產其後於可使用經濟年期內攤銷，並於該無形資產可能出現減值跡象時評估減值。可使用年期有限的無形資產的攤銷期及攤銷方法須至少於各財政年度結束時檢討。用於此目的的主要年率如下：

軟件	10%-20%
----	---------

研發成本

所有研究成本於產生時自損益表扣除。

新產品開發項目產生的開支僅於 貴集團證明在技術上能夠完成無形資產供使用或出售、有意完成及有能力使用或出售該資產、該資產將如何產生未來經濟利益、具有完成項目所需的資源且能夠可靠地計量開發期間的支出時，方會撥充資本並以遞延方式入賬。未能符合該等條件的產品開發開支概於產生時支銷。

租賃

貴集團於合約開始時評估合約是否為租賃或包含租賃。倘合約為換取對價而給予在一段時間內控制已識別資產使用的權利，則該合約為租賃或包含租賃。

貴集團作為承租人

貴集團對所有租賃（惟短期租賃及低價值資產租賃除外）採取單一確認及計量方法。貴集團確認租賃負債以作出租賃付款，而使用權資產指使用相關資產的權利。

(a) 使用權資產

使用權資產於租賃開始日期（即相關資產可供使用當日）予以確認。使用權資產按成本減累計折舊及減值虧損計量，並就租賃負債的任何重新計量作出調整。使用權資產成本包括已確認租賃負債的金額、已產生初始直接成本及於開始日期或之前作出的租賃付款減任何已收租賃優惠。使用權資產按直線法於租期與資產的估計可使用年期兩者中的較短者折舊如下：

樓宇	1年至6年
----	-------

倘於租期結束前租賃資產的擁有權轉讓至 貴集團或成本反映購買選擇權獲行使，則根據資產的估計可使用年期計算折舊。

(b) 租賃負債

租賃負債於租賃開始日期按租期內的租賃款項現值予以確認。租賃款項包括定額付款（包括實質定額付款）減任何應收租賃優惠款項、取決於指數或利率的可變租賃款項以及預期根據剩餘價值擔保支付的金額。租賃款項亦包括 貴集團合理確定行使的購買選擇權的行使價及支付終止租賃的罰款（倘租賃條款反映 貴集團行使選擇權終止租賃）。不取決於指數或利率的可變租賃付款在出現觸發付款的事件或條件的期間內確認為支出。

於計算租賃款項的現值時，由於租賃隱含的利率不易釐定，故 貴集團應用租賃開始日期的增量借款利率計算。於開始日期後，租賃負債金額的增加反映利息的增加，並因支付租賃付款而減少。此外，倘有任何修改、租期變更、租賃款項變動（例如指數或利率的變動導致未來租賃款項發生變化）或購買相關資產的選擇權評估的變更，則重新計量租賃負債的賬面值。

(c) 短期租賃

貴集團對樓宇的短期租賃（即自租賃開始日期起計租期為12個月或以下，並且不包含購買選擇權的租賃）應用短期租賃確認豁免。

短期租賃的租賃款項在租期內按直線法確認為開支。

投資及其他金融資產

初步確認及計量

金融資產於初步確認時分類為其後按攤銷成本、按公平值計入其他全面收益及按公平值計入損益計量。

金融資產於初步確認時的分類取決於金融資產的合約現金流量特徵以及貴集團管理該等金融資產的業務模式。除並未包含重大融資組成部分的貿易應收款項或貴集團已應用可行權宜方法不調整重大融資部分影響的貿易應收款項外，貴集團初步按公平值計量金融資產；倘屬並非按公平值計入損益的金融資產，則另加交易成本。不包括重大融資部分或貴集團已應用可行權宜方法的貿易應收款項根據下文「收入確認」所載的政策按根據國際財務報告準則第15號釐定的交易價格計量。

為使金融資產按攤銷成本或公平值計入其他全面收益分類並計量，其需要產生純粹為支付本金及未償還本金的利息（「純粹為支付本金及利息」）的現金流量。不論業務模式，並非純粹為支付本金及利息的現金流量的金融資產按公平值計入損益分類及計量。

貴集團管理金融資產的業務模式指其管理金融資產以產生現金流量的方式。業務模式決定現金流量會否源於收取合約現金流量、出售金融資產或同時源於兩者。按攤銷成本分類及計量的金融資產以目的為收取合約現金流量而持有金融資產的業務模式持有，而按公平值計入其他全面收益分類及計量的金融資產則以目的為收取合約現金流量及出售而持有的業務模式持有。並非以上述業務模式持有的金融資產按公平值計入損益分類及計量。

買賣須按照市場規定或慣例一般指定的期間內交付的金融資產須於交易日（即貴集團承諾買賣該資產當日）確認。

期後計量

金融資產期後計量視乎以下分類：

按攤銷成本計量的金融資產（債務工具）

按攤銷成本計量的金融資產期後採用實際利率法計量，並須予減值。倘資產被終止確認、修改或出現減值，則收益及虧損於損益表確認。

按公平值計入其他全面收益的金融資產（債務工具）

就按公平值計入其他全面收益的債權投資而言，利息收入、外匯重估及減值虧損或撥回於損益表中確認，並使用與按攤銷成本計量的金融資產相同的方式計算。剩餘公平值變動於其他全面收入中確認。於終止確認時，於其他全面收益中確認的累計公平值變動轉撥至損益表。

終止確認金融資產

金融資產（或（倘適用）一項金融資產的一部分或一組類似金融資產的一部分）主要在下列情況下終止確認（即從 貴集團綜合財務狀況表移除）：

- 自該項資產收取現金流量的權利已屆滿；或
- 貴集團已轉讓其自該項資產收取現金流量的權利，或已根據「轉讓」安排承擔向第三方悉數支付已收現金流量的責任，並無造成重大延誤；且(a) 貴集團已轉讓該項資產的絕大部分風險及回報，或(b) 貴集團並無轉讓亦無保留該項資產絕大部分風險及回報，惟已轉讓該項資產的控制權。

倘 貴集團已轉讓其自該項資產收取現金流量的權利或已訂立轉讓安排， 貴集團評估是否保留該項資產所有權的風險及回報及保留的範圍。倘既無轉讓或保留該項資產的絕大部分風險及回報，亦無轉讓該項資產的控制權，則 貴集團繼續確認已轉讓資產，惟以 貴集團持續參與為限。於該情況下， 貴集團亦確認相關負債。已轉讓資產及相關負債按反映 貴集團保留的權利及責任的基準計量。

以為已轉讓資產提供擔保的形式持續參與按該項資產的原賬面值或 貴集團可能須償還對價最高金額（以較低者為準）計量。

金融資產減值

貴集團就並非按公平值計入損益持有的所有債務工具確認預期信貸虧損（「預期信貸虧損」）撥備。預期信貸虧損基於根據合約到期的合約現金流量與 貴集團預期收取的所有現金流量（按概約原實際利率貼現）之間的差額計算。預期現金流量將計入來自出售所持有屬於合約條款不可或缺部分的抵押品或其他增信的現金流量。

一般方法

預期信貸虧損分兩階段確認。對於自初步確認以來並無大幅上升的信貸風險而言，預期信貸虧損就因未來12個月可能發生的違約事件引致的信貸虧損（12個月預期信貸虧損）計提撥備。對於自初步確認以來出現大幅上升的信貸風險而言，則須就預期於風險剩餘年期內的信貸虧損計提虧損撥備，而不論違約時間（全期預期信貸虧損）。

於各報告日期， 貴集團評估金融工具的信貸風險自初步確認以來是否大幅上升。 貴集團作出評估時，會比較金融工具於報告日期發生違約的風險及金融工具於初步確認日期發生違約的風險，並考慮毋須付出過多成本或努力即可獲得的合理可靠資料，包括歷史及前瞻性資料。

倘合約付款已逾期90天，則 貴集團認為金融資產違約。然而，於若干情況下，倘內部或外部資料顯示 貴集團不太可能在考慮持有的任何增信前悉數收取未償還合約金額， 貴集團亦可能認為金融資產違約。金融資產於並無合理預期收回合約現金流量時撇銷。

就按公平值計入其他全面收益的債權投資而言， 貴集團採用低信貸風險簡化法。於各報告日期， 貴集團利用毋須付出過多成本或努力即可獲得的所有合理及可支持的資料評估債權投資是否被視為具有低信貸風險。信用評級機構評級為高投資類別（非常好及良好）的債權投資被視為低信貸風險投資。 貴集團的政策是以12個月為基準計量此類工具的預期信貸虧損。然而，倘債權投資的信貸風險自作出以來顯著增加，則將基於全期預期信貸虧損計提撥備。 貴集團採用信用評級機構的評級確定債務工具的信貸風險是否顯著增加，並估計預期信貸虧損。

按公平值計入其他全面收益的債權投資及按攤銷成本計量的金融資產根據一般方法須予減值，並在以下階段分類以計量預期信貸虧損，惟應用下文所詳述簡化方法的貿易應收款項則除外。

- 第一階段 — 信貸風險自初步確認以來並無大幅上升的金融工具，且其虧損撥備按相當於12個月預期信貸虧損的金額計量
- 第二階段 — 信貸風險自初步確認以來大幅上升的金融工具，惟並非信貸減值金融資產，且其虧損撥備按相當於全期預期信貸虧損的金額計量
- 第三階段 — 於報告日期出現信貸減值的金融資產（惟並非購買或源生信貸減值），且其虧損撥備按相當於全期預期信貸虧損的金額計量

簡化方法

對於不包括重大融資部分的貿易應收款項而言，或當貴集團採用可行權宜方法不就重大融資部分的影響作出調整時，貴集團採用簡化方法計算預期信貸虧損。根據簡化方法，貴集團不會監測信貸風險變動，而於各報告日期根據全期預期信貸虧損確認虧損撥備。貴集團已根據其歷史信貸虧損經驗建立撥備矩陣，並根據債務人特定的前瞻性因素及經濟環境作出調整。

金融負債

初步確認及計量

金融負債於初步確認時分類為按公平值計入損益的金融負債、貸款及借款、應付款項（如適用）。

所有金融負債初步按公平值確認，而倘為貸款及借款以及應付款項，則扣除直接歸屬的交易成本。

貴集團的金融負債包括貿易應付款項、其他應付款項及應計費用、可轉換可贖回優先股、計息銀行及其他借款以及租賃負債。

期後計量

金融負債期後計量視乎以下分類：

按公平值計入損益的金融負債

於初步確認時指定為按公平值計入損益的金融負債，於初步確認日期僅在符合國際財務報告準則第9號標準的情況下方可作出指定。指定為按公平值計入損益的負債的收益或虧損於損益內確認，惟貴集團自身信貸風險所產生於其他全面收益呈列且期後並無重新分類至損益的收益或虧損除外。於損益確認的公平值收益或虧損淨額不包括就該等金融負債收取的任何利息。

按攤銷成本計量的金融負債（貿易及其他應付款項以及借款）

於初步確認後，貿易及其他應付款項以及計息借款期後以實際利率法按攤銷成本計量，除非貼現的影響微不足道，則按成本列賬。當負債終止確認以及按實際利率法進行攤銷程序時，其收益及虧損於損益表確認。

計算攤銷成本時考慮收購所產生的任何折讓或溢價，以及作為實際利率組成部分的費用或成本。實際利率攤銷計入損益表的融資成本。

終止確認金融負債

當負債項下的責任獲解除、註銷或屆滿，則終止確認金融負債。

當現有金融負債被來自同一貸款人的另一項按極不相同條款的負債替代，或現有負債的條款大幅修訂，則該項交換或修訂視作終止確認原有負債及確認新負債處理，而各自賬面值的差額於損益表確認。

抵銷金融工具

倘現有可強制執行的法定權利以抵銷已確認金額，且有意以淨額結算或同時變現資產及償付債務，則金融資產及金融負債可予以抵銷，而其淨額於財務狀況表呈報。

現金及現金等價物

綜合財務狀況表中的現金及現金等價物包括手頭現金及銀行現金，以及到期日通常在三個月內的短期高流動性存款，該等存款可隨時轉換為已知金額的現金，沒有重大價值轉變的風險，並為應付短期現金承擔之用。

就綜合現金流量表而言，現金及現金等價物包括手頭現金及銀行現金以及上文界定的短期存款，並減去須按要求償還及構成 貴集團現金管理組成部分的銀行透支。

所得稅

所得稅包括即期及遞延稅項。與損益以外確認的項目有關的所得稅於損益以外確認，即於其他全面收益或直接於權益確認。

即期稅項資產及負債根據於年末已頒佈或實質上已頒佈的稅率（及稅法），並經考慮 貴集團營運所在國家的現行詮釋及慣例，按預期可從稅務機關收回或向其支付的金額計量。

遞延稅項就報告期間末資產及負債稅基與其用作財務申報的賬面值之間的所有暫時性差額按負債法計提撥備。

遞延稅項負債就所有應課稅暫時性差額予以確認，惟以下情況除外：

- 當遞延稅項負債由初步確認商譽或並非業務合併的交易中的資產或負債產生，且在進行交易時對會計利潤或應課稅利潤或虧損均無影響，且不產生相等的應課稅及可扣減暫時性差額；及
- 就與附屬公司的投資相關的應課稅暫時性差額而言，當撥回暫時性差額的時間可以控制，且暫時性差額可能不會於可見將來撥回。

遞延稅項資產乃就所有可扣減暫時性差額及未動用稅項抵免和未動用稅項虧損的結轉而確認。遞延稅項資產以可能有應課稅利潤用作抵銷可扣減暫時性差額、未動用稅項抵免及未動用稅項虧損的結轉為限予以確認，惟下列情況除外：

- 當有關可扣減暫時性差額的遞延稅項資產由初步確認並非業務合併的交易中的資產或負債產生，且於進行交易時對會計利潤或應課稅利潤或虧損均無影響，且不產生相等的應課稅及可扣減暫時性差額；及

- 就與附屬公司投資相關的可扣減暫時性差額而言，在暫時性差額有可能在可預見將來撥回，且有可能出現可用作抵銷暫時性差額的應課稅利潤時，方會確認遞延稅項資產。

遞延稅項資產的賬面值在各報告期間末進行檢討，倘不再可能有充足應課稅利潤以動用全部或部分遞延稅項資產，則予以削減。倘可能有充足應課稅利潤以收回全部或部分遞延稅項資產，則會在各報告期間末重新評估未確認的遞延稅項資產，並予以確認。

遞延稅項資產及負債按變現資產或償還負債期間的預期適用稅率計量，並以報告期間末前已頒佈或實質上已頒佈的稅率（及稅法）為基礎。

遞延稅項資產及遞延稅項負債僅限於 貴集團擁有可依法強制執行的權利抵銷即期稅項資產及即期稅項負債，且遞延稅項資產及遞延稅項負債與由同一稅務機關對同一納稅實體或不同納稅實體（其有意以淨額結算即期稅項負債及資產或同時變現資產及結算負債）於未來各期間（期間遞延稅項負債或資產的大部分款項預計將清償或收回）徵收的所得稅有關時可抵銷。

政府補助

政府補助在合理保證可收取補助及所有附帶條件均可遵守的情況下按其公平值確認。當補助與支出項目有關，則在擬用作補償的成本支銷期間按系統基準確認為收入。

倘補助與資產有關，則其公平值計入遞延收益賬，並在相關資產的預期可使用年內以每年等額分期撥至損益表或自相關資產賬面值扣除並以減少折舊開支的方法撥至損益表。

收入確認

來自客戶合約的收入於貨品或服務的控制權轉移予客戶時，按反映 貴集團預期就交換該等貨品或服務有權收取的對價金額確認。

當合約對價包括可變金額，則對價金額估計為 貴集團就向客戶轉移貨品或服務而有權換取的金額。可變對價於合約開始時估計並受到限制，直至與可變對價相關的不確定性其後獲得解決時，已確認的累計收入金額很可能不會出現重大收入撥回為止。

當合約包含就向客戶轉移貨品或服務為客戶提供超過一年的重大融資利益的融資部分，則收入按應收款項的現值計量，並使用 貴集團與客戶於合約開始時進行的單獨融資交易所反映的貼現率貼現。倘合約中包含為 貴集團提供重大融資利益超過一年的融資部分，則合約項下已確認收入包括根據實際利率法於合約負債中計算的利息開支。對於客戶付款與轉讓已承諾的貨品或服務轉移期限為一年或以下的合約，則採用國際財務報告準則第15號的可行權宜方法，不會因重大融資部分的影響調整交易價格。

(a) SaaS業務

SaaS業務收入主要來自各種雲端營銷及銷售解決方案。收入通常於客戶能訪問雲端當日起在合約期限內按比例確認。SaaS業務直接提供予客戶（包括 貴集團直接及通過渠道合作夥伴出售者）。貴集團負責交付雲端軟件以及確保客戶有權穩定訪問雲端軟件。

渠道合作夥伴擔任代理人及擁有合約義務遵守 貴集團的定價指引，對客戶並無重大履約義務。因此，貴集團為委託人，並按照渠道合作夥伴向客戶收取的總金額確認收入。渠道合作夥伴向客戶收取的總金額與 貴集團向渠道合作夥伴收取的金額之間的差額確認為合約獲取成本。合約獲取成本按與收入確認一致的方式按比例計入銷售及分銷開支。

貴集團開發及銷售定制化自主軟件。收入於定制化軟件的控制權轉移予客戶時確認。直到軟件交付給客戶後，客戶方能同時從定制化軟件取得並使用其利益並控制定制化軟件。由於合約限制，定制化軟件一般無法為 貴集團提供替代用途。然而，在定制化軟件轉讓予客戶前，可執行的付款權不會產生。因此，收入在定制化軟件交付予客戶時確認。

貴集團就履行其定制軟件開發合約的成本確認一項資產。該等成本與合約直接相關，產生將用於履行合約的資源，並預期可收回。合約履行成本於定制軟件轉讓予客戶並確認收入時入賬為銷售成本。

(b) 精準營銷服務

貴集團於媒體平台上一系列行業的廣告營銷解決方案產生收入。精準營銷服務包括在線廣告解決方案服務及在線廣告分發服務。根據與客戶訂立的每項特定合約，貴集團於特定交易中擔任委託人或代理人。於釐定 貴集團是否根據合約擔任委託人或擔任代理人時，管理層在判斷及評估時須考慮所有相關因素，即(a) 貴集團是否主要負責履行提供特定服務的承諾；(b) 貴集團在特定服務或控制權轉移至客戶之前或之後是否擁有存貨風險；及(c) 貴集團是否擁有設定特定服務價格的酌情權。具體而言，對於在線廣告解決方案服務，貴集團擔任該等安排的委託人，相應按總額基準確認收入；而對於在線廣告分發服務，貴集團擔任代理人並按淨額基準確認收入。

(1) 在線廣告解決方案服務

貴集團通過設計、製作、發佈、監控及優化廣告活動，提供一站式跨媒體移動營銷解決方案，以頂級媒體平台為戰略要點。貴集團主要按每千次成本（「CPM」）及每點擊成本（「CPC」）向客戶收費，並當單位廣告成本超過承諾水平時可予下調。收入於客戶從服務中受益時予以確認。

儘管並無任何因素可被單獨視為推定或決定性因素，貴集團於該等安排中為委託人，並負責(i)識別並與 貴集團視為客戶的第三方廣告主訂立合約，貴集團主要負責向廣告主提供特定整合服務，並承諾不超過與廣告主協定的單位廣告成本；(ii)面臨一定程度的虧損風險，惟以製作內容、制定廣告活動及自媒體平台獲取流量的成本無法由自廣告主獲得的總代價所補為限；(iii)基於 貴集團與廣告主磋商的價格執行所有計費及收款活動；及(iv)對 貴集團製作及於媒體平台投

放的廣告內容負責。貴集團於特定服務轉讓予廣告主前控制該特定服務，並擔任該等安排的委託人，因此按總額基準確認該等交易所賺取的收益及產生的成本。在該等安排下，自媒體平台獲得的返點入賬列作銷售成本的減少。提供予廣告主的返點均確認為收入扣減。

(2) 在線廣告分發服務

貴集團提供流量獲取服務，用於分發由廣告主或貴集團製作的廣告。廣告在由客戶確定的目標媒體平台發佈。此外，貴集團應客戶要求向客戶提供廣告賬戶充值服務。收入於廣告分發及廣告賬戶充值完成時予以確認。

貴集團並非此安排的委託人，因貴集團無法在將特定服務（即流量）交付予客戶前控制該特定服務，因為(i)主要負責提供媒體發佈服務乃目標媒體平台而非貴集團；(ii)媒體平台乃由客戶（而非貴集團）識別及確定，且貴集團並無承諾在轉移至客戶前獲取流量。因此，在執行該等交易時，貴集團並非為委託人。貴集團按淨額基準報告自客戶收取的金額及向媒體平台支付的與該等交易有關的金額。根據該等安排，媒體平台授出的返點於綜合損益表入賬列作收入。提供予廣告主的返點均確認為收入扣減。

其他收入

利息收入通過採用將金融工具的估計未來所收現金在預計年內準確貼現至金融資產賬面淨值的利率，以實際利率法按應計基準予以確認。

合約負債

當貴集團於轉讓相關貨品或服務前已自客戶收取付款或付款到期（以較早者為準），確認合約負債。合約負債於貴集團根據合約履約時（即向客戶轉讓相關貨品或服務的控制權）確認為收入。

合約獲取成本

當SaaS業務的渠道合作夥伴代表貴集團取得合約，且預期可收回有關成本，則確認合約獲取成本為資產，並按比例攤銷及計入銷售及分銷開支，與收入確認模式一致。

以股份為基礎的付款

貴公司設有一項股權激勵計劃。貴集團的僱員（包括董事）透過以股份為基礎的付款形式收取薪酬，據此，僱員會提供服務以換取權益工具（「以權益結算的交易」）。

與僱員進行的以權益結算的交易成本乃參照於授出日期的公平值計量。公平值由外聘估值師使用貼現現金流量法及倒推法釐定，進一步詳情載於歷史財務資料附註31。

以權益結算的交易成本，連同權益相應增加部分，於表現及／或服務條件達成期間內在僱員福利開支中確認。於各有關期間末直至歸屬日確認的以權益結算的交易的累計開支，反映歸屬期已到期部分及貴集團對將最終歸屬的權益工具數目的最佳估計。期內於損益扣除或計入的金額指於該期間期初及期末確認的累計開支變動。

釐定獎勵獲授當日的公平值時並不考慮服務及非市場表現條件，惟在有可能符合條件的情況下，則評估為貴集團對將最終歸屬的權益工具數目的最佳估計的一部分。市場表現條件反映於獎勵獲授當日的

公平值。獎勵附帶的任何其他條件（但不帶有相關的服務要求）視作非歸屬條件。除非有另外的服務及／或表現條件，否則非歸屬條件反映於獎勵的公平值，並導致獎勵即時支銷。

因非市場表現及／或服務條件未能達成而最終並無歸屬的獎勵不會確認為開支。倘獎勵包括市場或非歸屬條件，無論市場或非歸屬條件是否達成，交易均會被視為已歸屬，前提是所有其他表現及／或服務條件須已達成。

當以權益結算的獎勵條款作出修訂，如符合初始獎勵條款，則至少按照條款未被修訂的情況確認開支。此外，倘任何修訂會導致以股份為基礎的付款的公平值總額增加，或於修訂當日計量時對僱員有利，則會確認開支。倘以權益結算的獎勵被註銷，會被視作已於註銷當日歸屬，任何未就獎勵確認的開支會即時確認。

這包括在 貴集團或僱員控制範圍內的非歸屬條件未獲達成的任何獎勵。然而，倘新獎勵取代已註銷獎勵，並於授予當日被指定為替代獎勵，則已註銷及新獎勵會如前段所述被視為對初始獎勵的修訂。

其他僱員福利

退休金計劃

貴集團於中國內地經營附屬公司的僱員須參與由地方市政府營運的中央退休金計劃。該等附屬公司須向中央退休金計劃作出若干百分比工資成本的供款。供款於根據中央退休金計劃的規則成為應付款項時自損益表扣除。

借款成本

購入、興建或生產合資格資產（即須經過一段長時間方可作擬定用途或銷售的資產）直接應佔的借款成本資本化為該等資產的成本組成部分。在該等資產基本可作擬定用途或銷售時，停止將借款成本予以資本化。其他所有借款成本於產生期間支銷。借款成本包括實體就借入資金產生的利息及其他成本。

股息

股息於股東在股東大會上批准後確認為負債。

外幣

歷史財務資料以人民幣呈列，其有別於 貴公司的功能貨幣美元（「美元」）。由於 貴集團的主要收入及資產來自中國內地的業務，故選擇人民幣作為呈列歷史財務資料的貨幣。 貴集團各實體釐定其各自的功能貨幣，而計入各實體財務報表的項目均以該功能貨幣計量。 貴集團實體入賬的外幣交易初步以其各自於交易當日的現行功能貨幣匯率入賬。以外幣計值的貨幣資產及負債均按報告期間末的現行功能貨幣匯率換算。結算或換算貨幣項目所產生的差額於損益表確認。

按歷史成本計量的以外幣計值的非貨幣項目按初始交易日期的匯率換算。按公平值計量以外幣計值的非貨幣項目，採用公平值計量日期的匯率換算。按公平值計量的非貨幣項目換算產生的收益或虧損的處理方式與該項目公平值變動的收益或虧損確認一致（即於其他全面收益或損益確認公平值收益或虧損的項目換算差額亦分別於其他全面收益或損益確認）。

在終止確認與預付對價有關的非貨幣資產或非貨幣負債時釐定初步確認相關資產、開支或收入的匯率時，初始交易日期為 貴集團初步確認預付對價產生非貨幣資產或非貨幣負債的日期。倘有多筆預付款項或預收款項，則 貴集團就每筆預付對價的付款或收款釐定交易日期。

貴公司及若干海外附屬公司的功能貨幣為人民幣以外的貨幣。於各報告期間末，該等實體的資產與負債按報告期間末的現行匯率換算為人民幣，其損益表則按與交易日期的現行匯率相若的匯率換算為人民幣。

就此產生的匯兌差額於其他全面收益確認，並作為匯兌波動儲備累計。於出售境外業務時，與特定境外業務相關的儲備金累計金額於損益表確認。

3. 重大會計判斷、估計及假設

編製歷史財務資料要求管理層作出影響收入、開支、資產及負債的報告金額以及隨附披露及或然負債披露的判斷、估計及假設。該等假設及估計的不確定性可能會導致未來對受影響資產或負債的賬面值進行重大調整。

判斷

在應用 貴集團會計政策的過程中，除涉及估計的判斷外，管理層作出以下對歷史財務資料中確認的金額影響最大的判斷：

合約安排

上海珍島為客戶提供增值電信服務。由於中國對提供增值電信服務的外資所有權的監管禁止及限制，誠如歷史財務資料附註2.1所披露， 貴集團通過合約安排對上海珍島行使控制權，並享有上海珍島的所有經濟利益。

儘管 貴集團並無持有上海珍島的直接股權，惟因其透過合約安排擁有上海珍島的財務及經營政策控制權並收取來自上海珍島業務活動的絕大部分經濟利益，故 貴集團認為其控制上海珍島。因此，上海珍島於有關期間作為附屬公司入賬。

委託人與代理人的考量 – 提供精準營銷服務的收入

於釐定 貴集團是否在提供精準營銷服務中擔任委託人或擔任代理人時須對所有相關事實及情況作出判斷及考慮。 貴集團遵循委託人與代理人考量的會計指引評估 貴集團於特定服務轉移至客戶前是否控制該特定服務，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；(b)實體於特定服務轉移至客戶前是否擁有存貨風險；及(c)實體是否能酌情設定特定貨品或服務的價格。由於沒有任何因素可被單獨視為推定或決定性因素，故 貴集團綜合考慮上述因素，並因應各不同情況在評估指標時使用判斷。 貴集團按總額基準呈報在線廣告解決方案服務及按淨額基準呈報在線廣告分發服務。

估計的不確定性

各報告期間末的未來主要假設及估計不確定性的其他主要來源導致於下個財政年度內出現須對資產及負債賬面值作出重大調整的重大風險，詳述如下：

以股份為基礎的付款

貴集團已為 貴公司董事及 貴集團僱員設立僱員激勵平台。受限制股份的公平值於授出日期按貼現現金流量法釐定。估值技術由一名獨立估值師於進行估值前認證及校對以確保輸出數據反映市況。若干輸入數據，如有關缺乏市場流通性貼現率（「缺乏市場流通性貼現率」）、貼現率及波動率需管理層估計。倘任何估計及假設出現變動，其可導致將於損益中確認的公平值變動。更多詳情載於歷史財務資料附註 31。

從媒體平台賺取的返點的可變代價

媒體平台可以以不同形式給予 貴集團返點。貴集團按總額基準將有關返點入賬為服務成本扣減（當 貴集團為委託人），或按淨額基準入賬為收入（當 貴集團為代理）。貴集團從媒體平台賺取的返點具有多種結構及比率，主要根據與該等媒體平台的合約條款、彼等適用的返點政策、貴集團的業務表現及媒體平台設立的酌情激勵計劃釐定。

貴集團根據是否可能達成廣告花費的合約規定門檻或是否可能達成其他基準或若干規定分類的評估而自媒體平台產生返點。此項釐定需要作出重大判斷及估計。於作出此判斷及估計時，貴集團根據過往經驗及定期監察返點政策內所載的不同表現因素作出評估。有關返點佔 貴集團及廣告主的總花費之百分比可能出現波動，並會定期檢討及調整。

租賃 – 估計增量借款利率

貴集團無法輕易釐定租賃內所含利率，因此使用增量借款利率（「增量借款利率」）計量租賃負債。增量借款利率為 貴集團於類似經濟環境中為取得與使用權資產價值相近的資產，而以類似抵押品於類似期間借入所需資金應支付的利率。因此，增量借款利率反映了 貴集團「應支付」的利率，當無可觀察的利率時（如就並無訂立融資交易的附屬公司而言）或當須對利率進行調整以反映租賃的條款及條件時（如當租賃並非以附屬公司的功能貨幣訂立時），則須作出利率估計。貴集團使用可觀察輸入數據（如市場利率）估計增量借款利率並須作出若干實體特定估計（如附屬公司單獨的信貸評級）。

按公平值計入損益的金融負債

發行予投資者的工具並非於活躍市場買賣，其公平值採用估值技術（包括貼現現金流量法、倒推法及權益分配模型）釐定。有關估值乃基於缺乏適銷性及波動性之折讓的關鍵參數，而有關假設可能存在不確定性，可能與實際結果有重大差異。進一步詳情載於歷史財務資料附註27。

遞延稅項資產

所有累計稅項虧損及可扣減暫時性差額確認為遞延稅項資產。管理層須根據未來應課稅利潤的可能時間及水平以及未來稅務規劃策略作出重大判斷，以釐定可確認的遞延稅項資產金額。進一步詳情載於歷史財務資料附註19。

應收款項的預期信貸虧損撥備

貴集團使用撥備矩陣計算應收款項的預期信貸虧損。撥備率是基於具有類似虧損模式的多個債務人分部組別的內部信用評級釐定。

撥備矩陣初步基於 貴集團的過往觀察違約率而定。貴集團將調整矩陣以根據前瞻性資料調整過往信貸虧損經驗。例如，倘預計下一年的預測經濟狀況（如國內生產總值）將會惡化，而導致客戶行業的違約事件數目增加，則調整過往違約率。於各報告日期，過往觀察違約率將予更新，前瞻性估計的變動將予分析。

對過往觀察違約率、預測經濟狀況及預期信貸虧損間的相關性進行的評估屬重大估計。預期信貸虧損的金額易受環境及預測經濟狀況變化影響。貴集團的過往信貸虧損經驗及經濟狀況預測亦未必代表客戶於未來的實際違約情況。有關 貴集團應收款項預期信貸虧損的資料於歷史財務資料附註20及21披露。

非金融資產（商譽除外）減值

貴集團於各報告期間末評估所有非金融資產（包括使用權資產）是否出現任何減值跡象。非金融資產在有跡象顯示賬面值可能無法收回時進行減值測試。當資產或現金產生單位的賬面值超過其可收回金額（即其公平值減出售成本與其使用價值兩者中的較高者）時，即存在減值。公平值減出售成本乃根據類似資產公平交易中具約束力的銷售交易的可用數據或可觀察市場價格減出售資產的增量成本計算。當進行使用價值計算時，管理層必須估計資產或現金產生單位的預期未來現金流量，並選擇合適的貼現率以計算該等現金流量的現值。物業、廠房及設備、使用權資產及無形資產的賬面值分別披露於歷史財務資料附註15、16及17。董事認為，於各有關期間末，非金融資產毋須提列減值撥備。根據管理層的估計，非金融資產的可收回金額乃根據使用價值，通過使用預算毛利率、收入增長率及折現率等關鍵假設來估計未來稅前現金流量來釐定。減值測試所採用的預算毛利率是管理階層根據過往績效以及對SaaS業務及精準營銷服務市場發展的預期所釐定。預計收入增長率是基於 貴公司批准的業務計劃。折現率反映了市場對時間價值的評估以及與行業相關的特定風險。根據評估結果，董事認為，於各有關期間末，非金融資產的賬面值不超過可收回金額，因此無須就非金融資產提列減值撥備。

4. 分部資料

經營分部資料

管理層根據由主要經營決策者（「主要經營決策者」）審閱的報告釐定經營分部。主要經營決策者為 貴公司的執行董事，負責分配資源及評估經營分部的表現。

貴集團主要在中國內地從事提供SaaS業務及精準營銷服務。管理層主要根據分部收入及分部毛利單獨監控 貴集團經營分部的業績，以就資源分配及表現評估作出決策。分部毛利按分部收入減分部服務成本計算。SaaS業務分部的服務成本主要包括僱員福利開支及其他直接服務成本。精準營銷服務分部的服務成本主要包括流量購買成本。

附錄一

會計師報告

提交予主要經營決策者的其他資料（連同分部資料）的計量方式乃與歷史財務資料所應用者一致。由於主要經營決策者並無使用任何獨立分部資產及分部負債資料分配資源或評估經營分部的表現，因此其並無獲提供有關資料。

	SaaS業務 人民幣千元	精準營銷服務 人民幣千元	總計 人民幣千元
截至2021年12月31日止年度			
分部收入	438,642	438,589	877,231
分部服務成本	<u>43,550</u>	<u>355,874</u>	<u>399,424</u>
毛利	<u><u>395,092</u></u>	<u><u>82,715</u></u>	<u><u>477,807</u></u>
截至2022年12月31日止年度			
分部收入	529,877	612,899	1,142,776
分部服務成本	<u>57,192</u>	<u>525,546</u>	<u>582,738</u>
毛利	<u><u>472,685</u></u>	<u><u>87,353</u></u>	<u><u>560,038</u></u>
截至2023年12月31日止年度			
分部收入	702,378	529,742	1,232,120
分部服務成本	<u>86,223</u>	<u>439,715</u>	<u>525,938</u>
毛利	<u><u>616,155</u></u>	<u><u>90,027</u></u>	<u><u>706,182</u></u>

地理資料

由於 貴集團幾乎所有非流動資產均位於中國內地以及 貴集團於有關期間幾乎所有收入均來自位於中國內地的業務，故並無根據國際財務報告準則第8號經營分部呈列任何地理分部資料。

有關主要客戶的資料

於各有關期間向個別貢獻 貴集團總收入的10%以上客戶作出銷售產生的收入如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
客戶A	109,720	不適用*	不適用*
客戶B	不適用*	129,009	142,781
客戶C	96,169	279,792	302,252
客戶D	不適用*	不適用*	不適用*
客戶E	<u>不適用*</u>	<u>120,274</u>	<u>不適用*</u>

* 由於個別金額於有關期間並無佔 貴集團收入10%或以上，故並無披露該客戶的相應收入。

附錄一

會計師報告

5. 收入

有關收入的分析如下：

(a) 收入資料劃分

服務種類

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
精準營銷服務	438,589	612,899	529,742
SaaS業務	438,642	529,877	702,378
	<u>877,231</u>	<u>1,142,776</u>	<u>1,232,120</u>

確認收入的時間

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
精準營銷服務			
於某一時間點	438,589	612,899	529,742
SaaS業務			
於某一時間點	6,203	5,764	14,927
隨時間	432,439	524,113	687,451
	<u>877,231</u>	<u>1,142,776</u>	<u>1,232,120</u>

(b) 履約責任

有關 貴集團履約責任的資料概述如下：

SaaS業務

就SaaS服務而言，履約責任主要自客戶有權訪問一個或多個雲應用程序之日起於合約期限內達成。對於在某個時間點確認的服務，乃於服務完成時確認。 貴集團對客戶採用信貸政策及預付款政策。

就定制化軟件開發項目而言，在軟件交付並被客戶驗收後，即代表履約義務獲達成，而除合約金額的若干百分比需由客戶預付外，一般需於開票日期30天內支付。

精準營銷服務

履約責任在從服務中受益、廣告分發或廣告賬戶充值時履行。履約責任於客戶從服務中受益或廣告分發及廣告賬戶充值完成時得到履行。 貴集團於精準營銷服務安排中向獲認可及信譽良好的第三方提供特定信貸期。

附錄一

會計師報告

(c) 與合約負債相關的已確認收入

貴集團確認以下與收入相關的合約負債：

	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	2023年 人民幣千元
合約負債	181,254	415,089	483,566	576,125

由於業務增長，貴集團收緊要求客戶預付款項的預付款政策，從而導致合約負債相應增加。

下表載列於有關期間確認計入報告期初合約負債的收入金額。

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
計入報告期初合約負債餘額的已確認收入：			
精準營銷服務	15,170	8,128	2,602
SaaS業務	139,314	349,665	416,246
	<u>154,484</u>	<u>357,793</u>	<u>418,848</u>

下表載列於各有關期間末分配至餘下履約責任（未達成或部分未達成）的交易價格，而下文披露金額不包括受限的可變代價：

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
預期履約時間			
一年內	357,793	418,848	509,788
超過一年*	57,296	64,718	66,337
合約負債	<u>415,089</u>	<u>483,566</u>	<u>576,125</u>

* 貴集團預期餘下履約責任將主要於1至2年內達成。

(d) 自獲得合約的增量成本確認的資產

貴集團已確認以下與客戶合約相關的資產：

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
合約獲取成本（流動）	19,790	14,314	38,406
合約獲取成本（非流動）	364	1,108	1,390
	<u>20,154</u>	<u>15,422</u>	<u>39,796</u>

附錄一

會計師報告

貴集團已確認與收購SaaS業務供應合約的增量成本有關的資產。此乃於綜合財務狀況表內的「合約獲取成本」內呈列。

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
於年內確認為與SaaS業務相關的 銷售開支的攤銷	20,185	19,790	14,314
(e) 為履行合約而從增量成本中確認的資產			

貴集團亦已就履行其定制軟件開發合約的成本確認以下資產。此乃於綜合財務狀況表內「預付款項、其他應收款項及其他資產」內呈列。

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
合約履行成本(流動)	-	-	6,663

6. 其他收入及收益

其他收入及收益分析如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
額外可抵扣進項稅額*	32,525	33,239	25,332
政府補助**	6,650	11,947	12,727
銀行利息收入	526	1,109	1,048
出售使用權資產及租賃負債的收益	13	208	424
修改使用權資產及租賃負債的收益	-	-	281
匯兌收益淨額	-	971	-
其他	62	228	92
	<u>39,776</u>	<u>47,702</u>	<u>39,904</u>

* 金額指SaaS業務及精準營銷服務產生的中國稅法允許的增值稅加計抵減。概無與該等補助有關的未達成條件或或然事項。

** 於有關期間收到的政府補助主要包括自中國內地多個地方政府部門所收到的財政補助。並無與這些收入相關的未滿足的條件或或有事項。

附錄一

會計師報告

7. 除稅前虧損

貴集團的除稅前虧損如下：

	附註	截至12月31日止年度		
		2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
提供服務的成本(不包含計入 僱員福利開支的費用及折舊)		382,792	558,201	500,619
物業、廠房及設備項目折舊	15	26,715	36,865	41,093
使用權資產折舊	16	35,670	54,042	55,914
無形資產攤銷	17	2,666	1,760	1,800
研發開支(不包括攤銷、折舊及 僱員福利開支)		24,298	25,763	32,432
計量租賃負債不包括的租賃開支	16	1,332	1,737	1,769
核數師酬金		1,107	494	194
可轉換可贖回優先股的公平值虧損	27	122,237	61,069	107,815
[編纂]開支		[編纂]	[編纂]	[編纂]
僱員福利開支(包括董事薪酬(附註10))：				
— 薪金、津貼及實物福利		357,320	444,314	411,058
— 退休金計劃供款(定額供款計劃)*		35,316	49,926	45,537
— 以股份為基礎支付的薪酬	31	7,952	8,378	8,378
匯兌虧損/(收益)淨額	6及9	1,422	(971)	60
金融資產減值		15,191	6,496	31,143
額外可抵扣進項稅額	6	(32,525)	(33,239)	(25,332)
政府補助	6	(6,650)	(11,947)	(12,727)
銀行利息收入	6	(526)	(1,109)	(1,048)
出售使用權資產及租賃負債的收益	16	(13)	(208)	(424)
修改使用權資產及租賃負債的收益	16	—	—	(281)
出售物業、廠房及設備項目的虧損淨額	9	132	125	30

* 概無已沒收供款可供 貴集團(作為僱主)用作減少現有供款水平。

8. 融資成本

融資成本分析如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
計息銀行及其他借款利息	11,019	15,326	23,889
可贖回優先股本利息	8,004	—	—
租賃負債利息	7,458	12,664	11,350
	<u>26,481</u>	<u>27,990</u>	<u>35,239</u>

附錄一

會計師報告

9. 其他開支

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
出售物業、廠房及設備項目虧損	132	125	30
匯兌虧損淨額	1,422	–	60
其他	444	–	495
	<u>1,998</u>	<u>125</u>	<u>585</u>

10. 董事及最高行政人員的薪酬

於有關期間，已付或應付 貴公司董事及最高行政人員的薪酬(包括在成為 貴公司董事前擔任集團實體主要行政人員及董事的服務薪酬)如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
袍金	150	–	–
其他酬金：			
薪金、津貼及實物福利	1,595	1,429	4,923
退休金計劃供款	71	71	136
以股份為基礎支付的薪酬	517	258	2,066
董事薪酬總額	<u>2,333</u>	<u>1,758</u>	<u>7,125</u>

於有關期間， 貴公司董事就其對 貴集團提供的服務獲授激勵，進一步詳情載於歷史財務資料附註31。有關股權激勵獎勵於授出日期或於歸屬期內即時於損益確認，其公平值於授出日期釐定，歷史財務資料所載有關期間的金額載列於上述董事薪酬披露資料。

	薪金、 津貼及 袍金		退休金 計劃供款	以股份 為基礎支付 的薪酬	薪酬總額
	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
截至2021年12月31日止年度					
執行董事					
趙旭隆先生(a)	–	1,264	57	–	1,321
許健康先生(c)	–	331	14	517	862
	<u>–</u>	<u>1,595</u>	<u>71</u>	<u>517</u>	<u>2,183</u>

附錄一

會計師報告

	袍金 人民幣千元	薪金、 津貼及 實物福利 人民幣千元	退休金 計劃供款 人民幣千元	以股份 為基礎支付 的薪酬 人民幣千元	薪酬總額 人民幣千元
非執行董事					
趙芳琪女士(b)	-	-	-	-	-
周尉清先生(e)	-	-	-	-	-
秦慈先生(d)	50	-	-	-	50
楊濤先生(d)	50	-	-	-	50
李霽友先生(d)	50	-	-	-	50
	<u>150</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>150</u>
	<u>150</u>	<u>1,595</u>	<u>71</u>	<u>517</u>	<u>2,333</u>

	袍金 人民幣千元	薪金、 津貼及 實物福利 人民幣千元	退休金 計劃供款 人民幣千元	以股份 為基礎支付 的薪酬 人民幣千元	薪酬總額 人民幣千元
--	-------------	-----------------------------	----------------------	------------------------------	---------------

截至2022年12月31日止年度

執行董事

趙旭隆先生(a)	-	1,271	63	-	1,334
許健康先生(c)	-	158	8	258	424
	<u>-</u>	<u>1,429</u>	<u>71</u>	<u>258</u>	<u>1,758</u>

非執行董事

趙芳琪女士(b)	-	-	-	-	-
黃少東先生(f)	-	-	-	-	-
	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
	<u>-</u>	<u>1,429</u>	<u>71</u>	<u>258</u>	<u>1,758</u>

	袍金 人民幣千元	薪金、 津貼及 實物福利 人民幣千元	退休金 計劃供款 人民幣千元	以股份 為基礎支付 的薪酬 人民幣千元	薪酬總額 人民幣千元
--	-------------	-----------------------------	----------------------	------------------------------	---------------

截至2023年12月31日止年度

執行董事

趙旭隆先生(a)	-	3,075	68	-	3,143
許健康先生(c)	-	1,848	68	2,066	3,982
	<u>-</u>	<u>4,923</u>	<u>136</u>	<u>2,066</u>	<u>7,125</u>

附錄一

會計師報告

	袍金 人民幣千元	薪金、 津貼及 實物福利 人民幣千元	退休金 計劃供款 人民幣千元	以股份 為基礎支付 的薪酬 人民幣千元	薪酬總額 人民幣千元
非執行董事					
趙芳琪女士(b)	-	-	-	-	-
黃少東先生(f)	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
	-	4,923	136	2,066	7,125

- (a) 趙旭隆先生自2009年9月起獲委任為上海珍島的首席執行官，並於2021年2月獲委任為 貴公司的首席執行官。
- (b) 趙芳琪女士自2017年9月起獲委任為上海珍島的非執行董事，並於2021年2月獲委任為 貴公司的非執行董事。
- (c) 許健康先生自2017年9月起獲委任為上海珍島的執行董事，並於2021年2月至2021年4月擔任 貴公司的執行董事以及於2022年11月重新獲委任為 貴公司執行董事。
- (d) 秦慈先生、楊濤先生及李霽友先生分別於2019年5月、2017年9月及2017年9月獲委任為上海珍島的非執行董事，並於2021年2月至2021年4月擔任 貴公司的非執行董事。
- (e) 周尉清先生於2020年5月至2021年8月擔任上海珍島的非執行董事，並於2021年2月至2021年11月擔任 貴公司的非執行董事。
- (f) 黃少東先生自2022年4月起獲委任為 貴公司的非執行董事。

11. 五名最高薪酬僱員

於有關期間，五名最高薪酬僱員分別包括一名、零名及兩名董事，彼等的薪酬詳情載於上文附註10。餘下四名、五名及三名最高薪酬僱員（並非 貴公司董事或最高行政人員）的詳情如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
薪金、津貼及實物福利	5,035	8,286	5,650
退休金計劃供款	171	250	136
以股份為基礎支付的薪酬	3,733	6,226	4,159
	8,939	14,762	9,945

薪酬介乎以下範圍的非董事最高薪酬僱員人數如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
1,500,001 港元至 2,000,000 港元	1	1	–
2,000,001 港元至 2,500,000 港元	1	1	2
2,500,001 港元至 3,000,000 港元	1	1	–
3,500,001 港元至 4,000,000 港元	1	1	–
6,000,001 港元至 6,500,000 港元	–	1	1

12. 所得稅

開曼群島

貴公司為一家於開曼群島註冊成立的有限公司。根據開曼群島現行法律，貴公司毋須就收入或資本收益繳納稅項。此外，開曼群島不會對貴公司向其股東派付的股息徵收預扣稅。

香港

於有關期間，於香港註冊成立的附屬公司須就於香港產生的估計應課稅利潤按16.5%的稅率繳納所得稅。

中國內地

根據《中華人民共和國企業所得稅法》（「企業所得稅法」）及《企業所得稅法實施條例》，除下文所述該等公司享有稅務寬減，於有關期間，中國附屬公司的企業所得稅率為25%。

- (1) 上海珍島、珍島數字及上海珍島網絡分別於2012年、2018年及2018年獲認證為高新技術企業，於2021年1月至2023年12月期間享有15%的優惠企業所得稅率。
- (2) 無錫珍島於2016年獲認證為軟件企業，於2017年1月至2018年12月期間享有0%的優惠企業所得稅率，並於2019年1月至2021年12月期間享有12.5%的優惠企業所得稅率。無錫珍島於2018年獲認證為高新技術企業，並於2022年1月至2023年12月期間享有15%的優惠企業所得稅率。
- (3) 上海珍島智能自2021年12月起被認證為雙軟企業，享受自獲利年度起，第一年至第二年免徵企業所得稅，第三年至第五年按照適用稅率減半徵收企業所得稅的優惠政策。上海珍島智能於2022年獲認證為高新技術企業，於2022年1月至2024年12月期間享有15%的優惠企業所得稅率。
- (4) 湖北珍島自2023年3月起獲認證為雙軟企業，享受自獲利年度起，第一年至第二年免徵企業所得稅，第三年至第五年按照適用稅率減半徵收企業所得稅的優惠政策。
- (5) 廣東珍島、寧波珍島、成都珍島、蘇州珍島、上海洞察力、廣州凱麗隆、無錫凱麗隆、無錫珍島智能、金華珍島、中山珍島、台州珍島、崑山珍島、上海凱麗隆大數據、上海天貝、溫州珍島、杭州珍島及珍島數字為合資格的小型微利企業。

根據財稅[2019]第13號通知，該等附屬公司首人民幣1,000,000元的應課稅利潤可按25%計算，並按20%優惠企業所得稅率繳納稅項。人民幣1,000,000元至人民幣3,000,000元的應課稅利潤則按50%計算，並按20%優惠企業所得稅率繳納稅項。有關政策於2019年至2021年間生效。

附錄一

會計師報告

根據財稅[2021]第8號通知，該等附屬公司首人民幣1,000,000元的應課稅利潤可按12.5%計算，並按20%優惠企業所得稅率繳納稅項。人民幣1,000,000元至人民幣3,000,000元的應課稅利潤則按50%計算，並按20%優惠企業所得稅率繳納稅項。有關政策於2021年至2022年間生效。

根據財稅[2022]第5號通知，該等附屬公司首人民幣1,000,000元的應課稅利潤可按12.5%計算，並按20%優惠企業所得稅率繳納稅項。人民幣1,000,000元至人民幣3,000,000元的應課稅利潤則按25%計算，並按20%優惠企業所得稅率繳納稅項。有關政策於2021年至2022年間生效。

根據財稅[2023]第6號通知，該等附屬公司首人民幣1,000,000元的應課稅利潤可按25%計算，並按20%優惠企業所得稅率繳納稅項。人民幣1,000,000元至人民幣3,000,000元的應課稅利潤則按25%計算，並按20%優惠企業所得稅率繳納稅項。有關政策於2023年至2024年間生效。

貴集團所得稅開支的主要組成部分如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
即期所得稅	7,509	7	–
遞延所得稅 (附註19)	(22)	(39)	55
年內稅項支出／(抵免) 總額	<u>7,487</u>	<u>(32)</u>	<u>55</u>

適用於按其大部分附屬公司所在國家的法定稅率計算的除稅前虧損適用的稅項開支與按實際稅率計算的稅項開支的對賬如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
除稅前虧損	<u>(265,102)</u>	<u>(216,487)</u>	<u>(169,423)</u>
按25%的法定稅率計算的稅項	(66,275)	(54,122)	(42,356)
適用於合資格附屬公司的優惠稅率的影響	26,009	28,946	19,336
稅率上升對期初遞延稅項的影響	–	(19)	–
毋須課稅收入	(734)	(1)	(288)
毋須扣稅開支	19,427	9,455	18,735
動用過往期間的稅項虧損	(1,759)	(2,016)	(1,693)
未確認遞延所得稅資產的暫時性差額 及稅項虧損	43,617	46,590	35,440
加速可扣稅研發開支	<u>(12,798)</u>	<u>(28,865)</u>	<u>(29,119)</u>
按實際稅率計算的稅項	<u>7,487</u>	<u>(32)</u>	<u>55</u>

13. 股息

於有關期間，貴公司並無宣派或派付任何股息。

附錄一

會計師報告

14. 貴公司普通權益持有人應佔每股虧損

每股基本虧損金額乃基於 貴公司普通股權益持有人應佔年內虧損及經計及假設 貴公司股份拆細 (於歷史財務資料附註29披露) 於2021年1月1日已生效的追溯調整後假設已發行普通股的加權平均數計算得出。

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度呈列的每股基本虧損金額並無就攤薄作出調整，因為可轉換可贖回優先股及尚未行使股份獎勵對所呈列每股基本虧損金額有反攤薄影響。

每股基本及攤薄虧損的計算乃基於：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
虧損			
用於計算每股基本及攤薄虧損的 貴公司普通股權益持有人應佔虧損 (人民幣千元)	(272,589)	(216,455)	(169,478)
股份			
用於計算每股基本及攤薄虧損的假設年內已發行普通股加權平均數	15,011,220	16,809,320	16,809,320
每股虧損 (基本及攤薄) (人民幣元)	(18.16)	(12.88)	(10.08)

15. 物業、廠房及設備

2021年12月31日

	租賃				總計 人民幣千元
	辦公設備 人民幣千元	傢俬及裝置 人民幣千元	汽車 人民幣千元	物業裝修 人民幣千元	
於2021年1月1日：					
成本	95,476	4,653	6,952	22,602	129,683
累計折舊	(47,348)	(711)	(2,806)	(10,490)	(61,355)
賬面淨值	48,128	3,942	4,146	12,112	68,328
於2021年1月1日 (經扣除累計折舊)	48,128	3,942	4,146	12,112	68,328
添置	26,264	672	2,023	39,669	68,628
出售	(132)	-	-	-	(132)
年內折舊撥備	(15,088)	(862)	(1,488)	(9,277)	(26,715)
於2021年12月31日 (經扣除累計折舊)	59,172	3,752	4,681	42,504	110,109
於2021年12月31日：					
成本	119,064	5,325	8,975	62,271	195,635
累計折舊	(59,892)	(1,573)	(4,294)	(19,767)	(85,526)
賬面淨值	59,172	3,752	4,681	42,504	110,109

附錄一

會計師報告

2022年12月31日

	辦公設備 人民幣千元	傢俬及裝置 人民幣千元	汽車 人民幣千元	租賃 物業裝修 人民幣千元	總計 人民幣千元
於2022年1月1日：					
成本	119,064	5,325	8,975	62,271	195,635
累計折舊	(59,892)	(1,573)	(4,294)	(19,767)	(85,526)
賬面淨值	<u>59,172</u>	<u>3,752</u>	<u>4,681</u>	<u>42,504</u>	<u>110,109</u>
於2022年1月1日（經扣除累計折舊）	59,172	3,752	4,681	42,504	110,109
添置	23,153	37	983	24,394	48,567
出售	(235)	(42)	(112)	-	(389)
年內折舊撥備	(17,188)	(915)	(1,707)	(17,055)	(36,865)
於2022年12月31日 （經扣除累計折舊）	<u>64,902</u>	<u>2,832</u>	<u>3,845</u>	<u>49,843</u>	<u>121,422</u>
於2022年12月31日：					
成本	141,812	5,209	9,756	86,665	243,442
累計折舊	(76,910)	(2,377)	(5,911)	(36,822)	(122,020)
賬面淨值	<u>64,902</u>	<u>2,832</u>	<u>3,845</u>	<u>49,843</u>	<u>121,422</u>

2023年12月31日

	辦公設備 人民幣千元	傢俬及裝置 人民幣千元	汽車 人民幣千元	租賃 物業裝修 人民幣千元	總計 人民幣千元
於2023年1月1日：					
成本	141,812	5,209	9,756	86,665	243,442
累計折舊	(76,910)	(2,377)	(5,911)	(36,822)	(122,020)
賬面淨值	<u>64,902</u>	<u>2,832</u>	<u>3,845</u>	<u>49,843</u>	<u>121,422</u>
於2023年1月1日（經扣除累計折舊）	64,902	2,832	3,845	49,843	121,422
添置	1,420	383	355	11,410	13,568
出售	(412)	(132)	-	-	(544)
年內折舊撥備	(18,684)	(1,047)	(1,292)	(20,070)	(41,093)
於2023年12月31日 （經扣除累計折舊）	<u>47,226</u>	<u>2,036</u>	<u>2,908</u>	<u>41,183</u>	<u>93,353</u>
於2023年12月31日：					
成本	142,775	5,279	10,107	98,075	256,236
累計折舊	(95,549)	(3,243)	(7,199)	(56,892)	(162,883)
賬面淨值	<u>47,226</u>	<u>2,036</u>	<u>2,908</u>	<u>41,183</u>	<u>93,353</u>

16. 使用權資產及租賃負債

於有關期間，貴集團訂立若干樓宇的長期租賃合約，租期通常為一年到六年。一般而言，貴集團不得向貴集團以外人士轉讓及分租租賃資產。

(a) 使用權資產

於有關期間，貴集團使用權資產的賬面值及變動如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
年初賬面值	43,083	155,414	172,663
添置	149,811	72,826	5,591
租賃修訂	–	–	(4,731)
租賃終止	(1,810)	(1,535)	(2,293)
年內折舊撥備	(35,670)	(54,042)	(55,914)
年末賬面值	<u>155,414</u>	<u>172,663</u>	<u>115,316</u>

(b) 租賃負債

於有關期間，租賃負債的賬面值及變動如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
年初賬面值	45,612	169,525	207,955
添置	149,811	72,826	5,591
年內利息	7,458	12,664	11,350
租賃修訂	–	–	(5,012)
租賃終止	(1,823)	(1,743)	(2,717)
年內付款	(31,533)	(45,317)	(73,220)
年末賬面值	<u>169,525</u>	<u>207,955</u>	<u>143,947</u>
分析為：			
即期部分	43,248	71,358	54,304
非即期部分	<u>126,277</u>	<u>136,597</u>	<u>89,643</u>

租賃負債的到期日分析於歷史財務資料附註37披露。

附錄一

會計師報告

(c) 於損益中確認的租賃相關款項如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
租賃負債利息	7,458	12,664	11,350
修改使用權資產及租賃負債的收益	-	-	(281)
出售使用權資產及租賃負債的收益	(13)	(208)	(424)
使用權資產折舊費用	35,670	54,042	55,914
與短期租賃有關的開支	1,332	1,737	1,769
	<u>44,447</u>	<u>68,235</u>	<u>68,328</u>
損益中確認的款項總額	<u>44,447</u>	<u>68,235</u>	<u>68,328</u>

(d) 租賃的現金流出總額於歷史財務資料附註32中披露。

17. 無形資產

2021年12月31日

	軟件 人民幣千元	總計 人民幣千元
於2021年1月1日		
成本	18,167	18,167
累計攤銷	<u>(11,404)</u>	<u>(11,404)</u>
賬面淨值	<u>6,763</u>	<u>6,763</u>
於2021年1月1日的成本(扣除累計攤銷)	6,763	6,763
添置	995	995
年內攤銷撥備	<u>(2,666)</u>	<u>(2,666)</u>
於2021年12月31日	<u>5,092</u>	<u>5,092</u>
於2021年12月31日		
成本	19,162	19,162
累計攤銷	<u>(14,070)</u>	<u>(14,070)</u>
賬面淨值	<u>5,092</u>	<u>5,092</u>

附錄一

會計師報告

2022年12月31日

	軟件 人民幣千元	總計 人民幣千元
於2022年1月1日		
成本	19,162	19,162
累計攤銷	<u>(14,070)</u>	<u>(14,070)</u>
賬面淨值	<u>5,092</u>	<u>5,092</u>
於2022年1月1日的成本(扣除累計攤銷)	5,092	5,092
添置	429	429
年內攤銷撥備	<u>(1,760)</u>	<u>(1,760)</u>
於2022年12月31日	<u>3,761</u>	<u>3,761</u>
於2022年12月31日		
成本	19,591	19,591
累計攤銷	<u>(15,830)</u>	<u>(15,830)</u>
賬面淨值	<u>3,761</u>	<u>3,761</u>

2023年12月31日

	軟件 人民幣千元	總計 人民幣千元
於2023年1月1日		
成本	19,591	19,591
累計攤銷	<u>(15,830)</u>	<u>(15,830)</u>
賬面淨值	<u>3,761</u>	<u>3,761</u>
於2023年1月1日的成本(扣除累計攤銷)	3,761	3,761
添置	923	923
年內攤銷撥備	<u>(1,800)</u>	<u>(1,800)</u>
於2023年12月31日	<u>2,884</u>	<u>2,884</u>
於2023年12月31日		
成本	20,514	20,514
累計攤銷	<u>(17,630)</u>	<u>(17,630)</u>
賬面淨值	<u>2,884</u>	<u>2,884</u>

附錄一

會計師報告

18. 於附屬公司的投資

貴公司

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
投資成本	516,094	567,873	577,502

19. 遞延稅項

以下為遞延稅項於有關期間的變動：

遞延稅項資產

	金融資產減值 人民幣千元	租賃負債 人民幣千元	稅項虧損 人民幣千元	總計 人民幣千元
2021年12月31日				
於2021年1月1日	9	5,426	219	5,654
年內計入損益的遞延稅項	14	13,497	395	13,906
於2021年12月31日	<u>23</u>	<u>18,923</u>	<u>614</u>	<u>19,560</u>
2022年12月31日				
於2022年1月1日	23	18,923	614	19,560
年內(扣除自)/計入損益的 遞延稅項	(12)	8,382	1,836	10,206
於2022年12月31日	<u>11</u>	<u>27,305</u>	<u>2,450</u>	<u>29,766</u>
2023年12月31日				
於2023年1月1日	11	27,305	2,450	29,766
年內自損益扣除的遞延稅項	(11)	(7,137)	(1,251)	(8,399)
於2023年12月31日	<u>-</u>	<u>20,168</u>	<u>1,199</u>	<u>21,367</u>

附錄一

會計師報告

遞延稅項負債	使用權資產 人民幣千元	總計 人民幣千元
2021年12月31日		
於2021年1月1日	5,660	5,660
年內自損益扣除的遞延稅項	<u>13,884</u>	<u>13,884</u>
於2021年12月31日	<u><u>19,544</u></u>	<u><u>19,544</u></u>
2022年12月31日		
於2022年1月1日	19,544	19,544
年內自損益扣除的遞延稅項	<u>10,167</u>	<u>10,167</u>
於2022年12月31日	<u><u>29,711</u></u>	<u><u>29,711</u></u>
2023年12月31日		
於2023年1月1日	29,711	29,711
年內計入損益的遞延稅項	<u>(8,344)</u>	<u>(8,344)</u>
於2023年12月31日	<u><u>21,367</u></u>	<u><u>21,367</u></u>

就呈列而言，若干遞延稅項資產及負債已於財務狀況表內抵銷。以下為就財務報告目的而言對貴集團遞延稅項結餘的分析：

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
綜合財務狀況表中確認的遞延稅資產淨額	23	55	—
綜合財務狀況表中確認的遞延稅項負債淨額	<u>7</u>	<u>—</u>	<u>—</u>

於各有關期間末，貴集團於中國內地產生的累計稅項虧損分別為人民幣383,861,000元、人民幣677,826,000元及人民幣894,454,000元，其將於一至五年內到期用於抵銷產生虧損的公司的未來應課稅利潤。

於各有關期間末，貴集團於香港亦產生的累計稅項虧損分別為人民幣4,978,000元、人民幣9,579,000元及人民幣11,682,000元，其將無限期結轉以抵銷產生虧損的公司的未來應課稅利潤。

於各有關期間末，貴集團的可扣減暫時性差額分別為人民幣33,457,000元、人民幣39,486,000元及人民幣66,507,000元。

並無就該等虧損及可扣減暫時性差額確認遞延稅項資產，因為其已於已持續虧損的附屬公司產生，且被認為不大可能於可預見將來有應課稅利潤可用作抵銷稅項虧損，故可扣減暫時性差額可供動用。

20. 貿易應收款項及應收票據

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
應收票據	116,154	12,650	1,436
貿易應收款項	74,454	129,799	129,139
減值	(16,390)	(11,563)	(17,912)
	<u>174,218</u>	<u>130,886</u>	<u>112,663</u>

貴集團與其精準營銷服務客戶的貿易條款主要按信貸形式進行。信貸期通常為一個月，主要客戶可延長至三個月。每名客戶均設最高信貸額度。貴集團力求嚴格控制未償還應收款項，並設有信貸控制部門，以盡量降低信貸風險。貴集團並無就其貿易應收款項結餘持有任何抵押品或其他信貸加強措施。貿易應收款項為不計息。

於2022年12月31日，來自一名第三方的其他借款本金金額為人民幣50,000,000元及未付借款利息為人民幣411,000元，由一名關聯方（珍島信息技術（上海）股份有限公司）擔保，並以貿易應收款項人民幣19,848,000元及其他應收款項人民幣57,807,000元作抵押。

於2023年12月31日，銀行借款本金金額為人民幣20,000,000元及未付借款利息為人民幣14,000元，由一名關聯方（劉歡）擔保，並以貿易應收款項人民幣4,258,000元及其他應收款項人民幣87,037,000元作抵押。

於2023年12月31日，來自一名第三方的其他借款本金金額為人民幣90,000,000元及未付借款利息為人民幣780,000元，由一名關聯方（珍島信息技術（上海）股份有限公司）擔保，並以貿易應收款項人民幣15,535,000元及其他應收款項人民幣252,974,000元作抵押。

於2021年、2022年及2023年12月31日，貴集團將中國內地銀行承兌的應收票據貼現（「貼現票據」），賬面價值分別為人民幣125,616,000元、人民幣110,912,000元及人民幣35,600,000元。董事認為，貴集團保留若干貼現票據的重大風險及回報，包括與該等貼現票據有關的違約風險。該等貼現票據入賬列作銀行借款，金額分別為人民幣115,116,000元、人民幣12,650,000元及零。進行貼現後，貴集團並無保留任何貼現票據的使用權，包括向任何其他第三方出售、轉讓或抵押貼現票據。

而就餘下貼現應收票據而言，貴集團已終止確認該等票據（「已終止確認票據」），分別為人民幣10,500,000元、人民幣98,262,000元及人民幣35,600,000元。於2021年、2022年及2023年12月31日，已終止確認票據的到期日分別為4個月、4個月及6個月。

根據《中華人民共和國票據法》，已終止確認票據的持有人有權不按照先後順序，對包括貴集團在內的已終止確認票據持有人中的任何一人、數人或者全體行使追索權（「持續涉入」）。董事認為，已接納的銀行在沒有違約的情況下，貴集團被已終止確認票據持有人索賠的風險極低。貴集團已轉移有關已終止確認票據的絕大部分風險及回報。因此，貴集團已終止確認已終止確認票據的全額賬面值。貴集團持續涉入與已終止確認票據及購回該等已終止確認票據的未貼現現金流量的最高損失風險相等於有關賬面金額。董事認為，貴集團於已終止確認票據的持續涉入公平值並不重大。於有關期間，貴集團尚未確認已終止確認票據於轉移日期的任何收益或虧損。概無於年內或累計確認持續涉入的收益或虧損。有關貼現於整個年度平均作出。

附錄一

會計師報告

於各有關期間末的應收票據及貿易應收款項（基於確認日期及扣除撥備）的賬齡分析如下：

(a) 應收票據

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
1年內	115,030	12,516	1,425

(b) 貿易應收款項

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
90日內	44,753	108,465	72,757
90日至180日	4,799	6,267	20,530
181日至1年	3,885	1,001	14,128
1年以上	5,751	2,637	3,823
	<u>59,188</u>	<u>118,370</u>	<u>111,238</u>

應收票據及貿易應收款項減值的虧損撥備變動如下：

(a) 應收票據

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
年初結餘	487	1,124	134
減值／(減值撥回)	637	(990)	(123)
年末結餘	<u>1,124</u>	<u>134</u>	<u>11</u>

(b) 貿易應收款項

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
年初結餘	30,404	15,266	11,429
減值	8,330	4,648	6,592
年內撇銷的不可收回應收款項	(23,468)	(8,485)	(120)
年末結餘	<u>15,266</u>	<u>11,429</u>	<u>17,901</u>

附錄一

會計師報告

於有關期間根據國際財務報告準則第9號的減值

就貿易應收款項及應收票據可收回性進行的減值分析乃基於預期信貸虧損模式作出。確認減值與否需要管理層作出判斷及估計，當中會考慮結餘的賬齡、是否存在糾紛、近期過往付款模式、任何其他有關對手方信譽的可得資料及宏觀經濟的影響。

下表載列 貴集團使用撥備矩陣計算的應收票據及貿易應收款項面臨的信貸風險資料：

(a) 應收票據

	於12月31日		
	2021年 1年內	2022年 1年內	2023年 1年內
預期信貸虧損率	0.97%	1.06%	0.77%
賬面總值 (人民幣千元)	116,154	12,650	1,436
預期信貸虧損 (人民幣千元)	1,124	134	11

(b) 貿易應收款項

於2021年12月31日

	個別基準		總體基準				總計
	90日內	91日至 180日	181日至 1年	1年以上	小計		
預期信貸虧損率	100.00%	1.34%	1.42%	1.42%	4.64%	1.68%	20.50%
賬面總值 (人民幣千元)	14,254	45,360	4,868	3,941	6,031	60,200	74,454
預期信貸虧損 (人民幣千元)	14,254	607	69	56	280	1,012	15,266

於2022年12月31日

	個別基準		總體基準				總計
	90日內	91日至 180日	181日至 1年	1年以上	小計		
預期信貸虧損率	100.00%	1.26%	1.26%	1.28%	3.41%	1.31%	8.81%
賬面總值 (人民幣千元)	9,860	109,848	6,347	1,014	2,730	119,939	129,799
預期信貸虧損 (人民幣千元)	9,860	1,383	80	13	93	1,569	11,429

於2023年12月31日

	個別基準		總體基準				總計
	90日內	91日至 180日	181日至 1年	1年以上	小計		
預期信貸虧損率	100.00%	2.06%	1.77%	2.05%	5.28%	2.12%	13.86%
賬面總值 (人民幣千元)	15,495	74,286	20,899	14,423	4,036	113,644	129,139
預期信貸虧損 (人民幣千元)	15,495	1,529	369	295	213	2,406	17,901

附錄一

會計師報告

21. 預付款項、其他應收款項及其他資產

貴集團

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
非流動：			
購買物業、廠房及設備項目的			
預付款項	3,533	990	90
按金	4,462	14,653	18,581
減值撥備	—	(649)	(1,212)
總計	<u>7,995</u>	<u>14,994</u>	<u>17,459</u>
流動：			
代表廣告主收取的有關預付款項的			
其他應收款項－第三方*	1,065,794	1,334,168	1,670,000
其他預付款項	26,132	20,592	23,637
其他可收回稅項	17,560	39,978	27,966
按金	15,028	22,930	12,603
購買廣告流量的預付款項	9,853	2,885	4,758
[編纂]開支資本化	[編纂]	[編纂]	[編纂]
合約履行成本(附註5)	—	—	6,663
其他	872	605	5,034
減值撥備	(22,438)	(24,627)	(40,483)
總計	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

* 於在線廣告分發服務中，貴集團有時會在收到廣告主的預付款項前代表廣告主向媒體平台作出預付款項，該等代表廣告主作出的預付款項確認為其他應收款項。於2022年及2023年12月31日，其他應收款項人民幣57,807,000元及人民幣340,011,000元分別就銀行及其他借款抵押，進一步詳情載於歷史財務資料附註20及26。

就若干其他應收款項項目可收回性進行的減值分析乃基於預期信貸虧損模式作出，具體如下：

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
與代表廣告主作出預付款項有關的			
其他應收款項－第三方	1,065,794	1,334,168	1,670,000
按金	19,490	37,583	31,184
其他	872	605	5,034
總計	<u>1,086,156</u>	<u>1,372,356</u>	<u>1,706,218</u>

附錄一

會計師報告

其他應收款項減值的虧損撥備變動如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
年初結餘	16,214	22,438	25,276
減值	6,224	2,838	24,675
年內撤銷的不可收回應收款項	—	—	(8,256)
年末結餘	<u>22,438</u>	<u>25,276</u>	<u>41,695</u>

於計算預期信貸虧損率時，貴集團考慮歷史虧損率並就前瞻性宏觀經濟數據作出調整。

下表載列 貴集團使用撥備矩陣計算的其他應收款項面臨的信貸風險資料：

於2021年12月31日

	第1階段	第2階段	第3階段	總計
預期信貸虧損率	1.28%	5.24%	100.00%	2.07%
賬面總值(人民幣千元)	1,068,856	9,032	8,268	1,086,156
預期信貸虧損(人民幣千元)	<u>13,697</u>	<u>473</u>	<u>8,268</u>	<u>22,438</u>

於2022年12月31日

	第1階段	第2階段	第3階段	總計
預期信貸虧損率	1.22%	3.41%	100.00%	1.84%
賬面總值(人民幣千元)	1,347,810	16,278	8,268	1,372,356
預期信貸虧損(人民幣千元)	<u>16,453</u>	<u>555</u>	<u>8,268</u>	<u>25,276</u>

於2023年12月31日

	第1階段	第2階段	第3階段	總計
預期信貸虧損率	2.01%	6.47%	100.00%	2.44%
賬面總值(人民幣千元)	1,659,990	40,525	5,703	1,706,218
預期信貸虧損(人民幣千元)	<u>33,369</u>	<u>2,623</u>	<u>5,703</u>	<u>41,695</u>

貴公司

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
即期：			
應收關聯方款項－上海珍島*	29,942	38,320	46,698
[編纂]開支資本化	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>
總計	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

* 貴公司的應收關聯方款項與以股份為基礎的付款有關，詳情載於歷史財務資料附註31。

附錄一

會計師報告

22. 按公平值計入其他全面收益的金融資產

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
按公平值計入其他全面收益的應收票據	-	2,076	1,610
減：按公平值計入其他全面收益的 金融資產公平值變動	-	(21)	(8)
	<u>-</u>	<u>2,055</u>	<u>1,602</u>

23. 現金及現金等價物

貴集團

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
手頭現金	145	10	90
銀行現金	211,887	207,267	188,985
現金等價物	3,626	5,338	19,428
減：到期日超過三個月的短期銀行存款*	-	-	(50,000)
減：受限制現金**	-	(9,109)	(20,481)
現金及現金等價物	<u>215,658</u>	<u>203,506</u>	<u>138,022</u>
按下列貨幣計值：			
人民幣	173,959	185,190	132,540
美元	41,694	18,271	5,396
港元	<u>5</u>	<u>45</u>	<u>86</u>
現金及銀行結餘總額	<u>215,658</u>	<u>203,506</u>	<u>138,022</u>

* 於2023年12月31日，到期日超過三個月的短期銀行存款的實際利率為1.95%。

** 根據 貴集團與供應商及保理公司就在線廣告業務訂立日期為2022年3月25日的三方協議，當 貴集團無法及時付款，保理公司將在並無商業爭議的情況下無條件向供應商付款。為擔保該筆付款，保理公司於2022年及2023年12月31日分別對 貴集團銀行賬戶人民幣9,109,000元及人民幣12,968,000元進行限制性監管。

根據 貴集團與銀行訂立的日期為2022年12月30日的融資協議，須設立一個專門賬戶以擔保銀行借款，該銀行於2023年12月31日對 貴集團的專門賬戶人民幣7,427,000元進行限制性監管。

附錄一

會計師報告

貴公司

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
手頭現金	-	-	-
銀行現金	3,983	70	257
現金及現金等價物	<u>3,983</u>	<u>70</u>	<u>257</u>
按下列貨幣計值：			
美元	3,983	70	257
現金及銀行結餘總額	<u>3,983</u>	<u>70</u>	<u>257</u>

人民幣不能自由兌換成其他貨幣，然而，根據中國內地外匯管理條例以及結匯、售匯及付匯管理規定，貴集團可透過獲授權進行外匯業務的銀行將人民幣兌換為其他貨幣。

銀行現金按根據每日銀行存款或短期銀行存款利率計算的浮動利率計息。銀行結餘乃存放於並無近期違約記錄且信譽良好的銀行。

24. 貿易應付款項

於各有關期間末，基於確認日期的貿易應付款項的賬齡分析如下：

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
1年內	11,081	37,183	45,952
1年以上	4,487	6,486	4,998
	<u>15,568</u>	<u>43,669</u>	<u>50,950</u>

貿易應付款項為不計息並一般於30日期限內結算。

25. 其他應付款項及應計費用

貴集團

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
非即期：			
遞延收入	1,428	1,575	3,370
	<u>1,428</u>	<u>1,575</u>	<u>3,370</u>

附錄一

會計師報告

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
即期：			
代表客戶向媒體平台			
應付費用*	62,773	319,790	312,649
廣告主墊款**	78,412	155,121	183,836
應付工資及福利	42,327	41,173	35,441
遞延收入	1,595	1,700	3,530
按金	4,941	12,494	18,757
其他應付稅項	3,068	3,031	4,310
其他應付款項	15,205	22,162	29,805
購買長期資產	2,665	9,277	6,253
應計[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

* 代表客戶向媒體平台應付費用指就在線廣告分發服務為客戶支付的流量獲取成本。

** 廣告主墊款指向需要我們的在線廣告分發服務的客戶預先收取的款項。

貴公司

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
即期：			
應計[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
應付關聯方款項－香港凱麗隆	–	696	17,177
應付關聯方款項－上海珍島	–	–	5,832
應付關聯方款項－Marketingforce HongKong	–	279	283
應付關聯方款項－美國凱麗隆	–	–	975
其他應付款項	–	63	91
	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

26. 計息銀行及其他借款

於2021年12月31日

	實際利率	到期日	人民幣千元
銀行貸款－有抵押	3.65%至5.35%	1年	372,316
銀行貸款－無抵押	3.70%	1年	20,000
貼現票據	2.55%	1年	115,116
			<u>507,432</u>

附錄一

會計師報告

於2022年12月31日

	實際利率	到期日	人民幣千元
銀行貸款－有抵押	3.65%至5.20%	1年	349,817
貼現票據	1.25%至2.90%	1年	12,650
其他借款－有抵押*	8.00%	1年	50,411
			<u>412,878</u>

於2023年12月31日

	實際利率	到期日	人民幣千元
銀行貸款－有抵押	3.24%至5.20%	1年	529,032
其他借款－有抵押*	8.00%	1年	90,780
			<u>619,812</u>

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
分析為：			
應償還銀行及其他貸款：			
1年內或按要求	<u>507,432</u>	<u>412,878</u>	<u>619,812</u>
	<u>507,432</u>	<u>412,878</u>	<u>619,812</u>

於2021年、2022年及2023年12月31日，有關各方（包括關聯方）提供的擔保金額如下：

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
凱麗隆(上海)軟件信息科技有限公司	—	—	150,197
凱麗隆(上海)軟件信息科技有限公司、邁富時網絡技術(上海)有限公司	—	—	139,147
劉歡先生、申力遙女士、凱麗隆(上海)軟件信息科技有限公司	—	50,027	119,616
珍島信息技術(上海)股份有限公司(其他借款－有抵押)*	—	50,411	90,780
劉歡先生、申力遙女士、凱麗隆(上海)軟件信息科技有限公司、邁富時網絡技術(上海)有限公司	—	70,026	70,047
劉歡先生**	—	—	20,014
邁富時網絡技術(上海)有限公司	—	20,000	20,000

附錄一

會計師報告

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
劉歡先生、申力遙女士、珍島信息技術(上海)股份有限公司	-	7,008	10,011
趙旭隆先生、朱水納女士、凱麗隆(上海)軟件信息技術有限公司	210,130	50,067	-
趙旭隆先生、朱水納女士、珍島信息技術(上海)股份有限公司	30,046	-	-
趙旭隆先生、朱水納女士、無錫珍島數字生態服務平台技術有限公司、凱麗隆(上海)軟件信息技術有限公司	15,020	-	-
趙旭隆先生、朱水納女士、劉歡先生、申力遙女士、凱麗隆(上海)軟件信息技術有限公司	30,000	49,574	-
趙旭隆先生、朱水納女士、劉歡先生、申力遙女士、凱麗隆(上海)軟件信息技術有限公司、邁富時網絡技術(上海)有限公司	80,112	-	-
劉歡先生、申力遙女士、上海市中小微企業政策性融資擔保基金管理中心	7,008	3,003	-
趙旭隆先生、朱水納女士、凱麗隆(上海)軟件信息技術有限公司、邁富時網絡技術(上海)有限公司	-	100,112	-
	<u>372,316</u>	<u>400,228</u>	<u>619,812</u>

* 於2022年及2023年12月31日，其他借款亦以貿易應收款項及其他應收款項作抵押，進一步詳情載於歷史財務資料附註20。

** 於2023年12月31日，銀行借款亦以貿易應收款項及其他應收款項作抵押，進一步詳情載於歷史財務資料附註20。

上述關聯方擔保為無償提供。除趙旭隆先生及朱水納女士外，其他關聯方擔保將不會於[編纂]前解除。

27. 可轉換可贖回優先股

可贖回優先股本

於2017年，上海珍島與A-1輪投資者訂立股份認購協議，據此A-1輪投資者投資共人民幣120,000,000元。

於2020年，其中一名A-1輪投資者退出，股權由A-2輪投資者(連同A-1輪投資者稱為「A輪投資者」)接管。

根據2021年的重組，A輪投資者持有的股本權益通過發行貴公司的A輪優先股(「A輪優先股」)購回。由於有關變動，A輪投資者先前持有的上海珍島權益由貴公司的權益替代。

贖回特點

根據A-1輪投資者協議，於以下情況下，A-1輪投資者有權要求趙旭隆先生或上海珍島以A-1輪協議中協定的價格購回A-1輪投資者所持有的全部股權：(i)上海珍島未能於A-1輪協議訂立之日起計三年內完成上市；(ii)A-1輪投資者或其委任董事已投贊成票的上海珍島上市可行計劃，因創始人控股公司無正當理由否決而無獲上海珍島股東大會或董事會批准；(iii)趙旭隆先生從上海珍島辭任或離開上海珍島，或創始人直接或間接出售彼等於上海珍島的股權或採取任何其他可能導致上海珍島控制權發生變動或可能對上海珍島上市造成不利影響的行為，或創始人嚴重違反其在A-1輪協議項下的競業禁止義務或上海珍島與創始人之間的任何保密協議、競業禁止協議或僱傭合約項下的其他義務。

根據A-2輪投資者協議，A-2輪投資者有權於任何時間要求趙旭隆先生或上海珍島以A-2輪協議中協定的價格購回A-2輪投資者所持有的全部股權。

A-1輪可贖回優先股本的購回價等於A-1輪認購價加上年利率12%的盈利。

A-2輪可贖回優先股本的購回價等於A-2輪認購價加上年利率8%的盈利。

呈列及分類

贖回義務產生金融負債，其初步按購回金額的現值計量，其後按攤銷成本計量。可贖回優先股本於有關期間的變動載列如下。

可贖回優先股本的變動如下：

	A-1輪 人民幣千元	A-2輪 人民幣千元	總計 人民幣千元
2021年1月1日	135,287	33,094	168,381
利息開支(實際利率8%)	-	1,471	1,471
利息開支(實際利率12%)	6,533	-	6,533
轉撥至A輪優先股	(141,820)	(34,565)	(176,385)
2021年、2022年及2023年12月31日	-	-	-

可轉換可贖回優先股

根據重組，於2021年7月，貴公司向A輪投資者發行114,421股每股面值0.0001美元的A輪優先股。重組完成後，A輪投資者先前持有的上海珍島權益由貴公司的權益替代。

於2021年11月，貴集團與B輪投資者訂立了股份認購協議，據此B輪投資者就138,553股每股面值0.0001美元的B輪優先股(「B輪優先股」)共投資92,138,000美元。

轉換權利

優先股持有人可於發行日期後的任何時間選擇轉換每股優先股，而毋須支付任何額外代價。在(i)上市結束，或(ii)多數優先股股東的書面同意書或協議中定明的日期，兩者中較早者自動轉換所有發行在外的優先股為普通股。初始轉換價格為原發行價，轉股比例為1:1。

適用的轉換價格應不時予以調整及就(i)股份分拆及合併的調整；(ii)普通股股息及分派的調整；(iii)其他股息的調整；(iv)重組、合併、整合、重新分類、交換、替代的調整；(v)攤薄發行的轉換價格調整；(vi)其他攤薄事件予以重新調整。

贖回特點

倘在發生以下任何事件後的任何時間：(a)上市未在B輪優先股截止日期後36個月到期或之前完成；(b)優先股持有人或其委任董事已投贊成票的 貴公司上市可行計劃，因創始人控股公司無正當理由否決而無獲 貴公司股東大會或董事會批准；(c)趙旭隆先生從 貴公司辭任，或創始人直接或間接出售彼等於 貴公司的股權或採取任何其他可能導致 貴公司控制權發生變動或可能對 貴公司上市造成不利影響的行為，或創始人嚴重違反其在股東協議項下的競業禁止義務或 貴公司與創始人之間的任何保密協議、競業禁止協議或僱傭合約項下的其他義務；(d)任何集團公司、創始人或創始人控股公司對交易文件的任何重大違反，對 貴公司造成或可能造成任何重大損害或虧損；或(e)適用法律的任何重大變動，可合理預期會對 貴公司控制結構產生重大不利影響。

清算優先權

倘 貴公司發生任何清算、解散或清盤，無論自願或非自願， 貴公司的所有可合法分配予成員公司的資產和資金（在滿足所有債權人的債權及法律上可能優先的債權後）應以總額等於(i) B輪優先股發行價及其利息自B輪優先股發行日期起按B輪優先股發行價每年單利百分之十二(12%)計算，或(ii)A輪優先股發行價及其利息自A輪優先股發行日期起按A輪優先股發行價每年單利百分之八(8%)計算，依以下順序分配給優先股持有人：

- (1) B輪優先股
- (2) A輪優先股

投票權

每名優先股持有人應有權獲得相等於優先股可轉換為普通股的數量所附帶的投票權數目的投票權。優先股持有人應與普通股持有人一同而非作為一個單獨的類別投票。

附錄一

會計師報告

呈列及分類

貴集團將主債務及優先股的轉換衍生工具指定為按公平值計入損益的金融負債，並於綜合財務狀況表中呈列為可轉換可贖回優先股。管理層認為，因自身信貸風險變動而導致的優先股公平值變動並不重大。可轉換可贖回優先股的變動情況如下：

貴集團及貴公司	可轉換 可贖回優先股 人民幣千元
2021年1月1日	—
轉移自可贖回優先股本	176,385
可贖回優先股本的賬面值與A輪優先股的公平值之間的差額	58,677
發行B輪優先股	396,172
將普通股重新指定為B輪優先股 (附註29b)	191,272
按公平值計入損益的金融負債的公平值虧損	122,237
換算匯兌調整	(2,260)
	<u>942,483</u>
2021年12月31日	
按公平值計入損益的金融負債的公平值虧損	61,069
換算匯兌調整	92,923
	<u>1,096,475</u>
2022年12月31日	
按公平值計入損益的金融負債的公平值虧損	107,815
換算匯兌調整	19,499
	<u>1,223,789</u>
2023年12月31日	

貴集團可轉換可贖回優先股的估值過程

可轉換可贖回優先股的公平值乃根據獨立專業合資格估值師使用倒推法進行的估值釐定，以釐定貴集團的相關股權價值並採用股權分配模型釐定於2021年12月31日的可轉換可贖回優先股的公平值，且於2022年及2023年12月31日使用現金流量貼現法及股權分配模型。

考慮到B輪優先股融資於2021年11月發生的市場流通性及相關股權價值直至2021年12月31日不會出現重大差異，故於2021年12月31日採用倒推法。於2022年及2023年12月31日並無有關市場流通性，因此相應採用貼現現金流量法。

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
無風險利率	0.96%	4.42%	4.70%
缺乏市場流通性貼現率 (「缺乏市場流通性貼現率」)	17.00%	16.27%	6.47%
波幅	45.53%	51.30%	39.60%
清盤情況下的可能性	17.50%	17.50%	12.50%
贖回情況下的可能性	17.50%	17.50%	12.50%
轉換情況下的可能性	65.00%	65.00%	75.00%

附錄一

會計師報告

貴集團根據到期日接近截至估值日期預期退出時間的美國政府債券的收益率來估算無風險利率。缺乏市場流通性貼現率乃按期權定價法估計。根據期權定價法，認沽期權的成本（可予對沖私人所持股份可出售前的價格變動）視作釐定缺乏市場流通性貼現率的基準。波幅乃基於可比較公司在相當於截至估值日期之清算或贖回事件的預計年期之每日股票價格作出估計。

在所有其他變量保持不變的情況下，無風險利率、缺乏市場流通性貼現率、波幅以及轉換情況下的可能性的增加或減少將減少或增加可轉換可贖回優先股的公平值。在所有其他變量保持不變的情況下，清盤及贖回情況下的可能性的增加或減少將增加或減少可轉換可贖回優先股的公平值。

28. 其他流動負債

其他流動負債如下所示：

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
合約負債增值稅	24,231	28,656	32,894

29. 股本

貴公司於2021年2月23日根據公司法在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司，法定股本為50,000美元，分為(i) 499,660,015股每股面值0.0001美元的普通股、(ii) 96,259股每股面值0.0001美元的A-1輪優先股、(iii) 18,162股每股面值0.0001美元的A-2輪優先股、(iv) 225,564股每股面值0.0001美元的B輪優先股。

於2022年8月8日，貴公司股本中每股面值0.0001美元的已發行及未發行股份被拆細為20股每股面值0.000005美元的股份。於股份拆細後，貴公司的法定股本為50,000美元，分為10,000,000,000股每股面值0.000005美元的股份。

普通股

	2021年 12月31日 美元	2022年 12月31日 美元	2023年 12月31日 美元
法定：			
499,660,015股每股面值0.0001美元的普通股	49,966	—	—
9,993,200,300股每股面值0.000005美元的 普通股	—	49,966	49,966

已發行和繳足：

	已發行股份數目	股本 千美元	股本 人民幣千元
於2021年12月31日	893,098	89	1
於2022年及2023年12月31日	17,861,960	89	1

附錄一

會計師報告

已發行股本自2021年2月23日（註冊成立日期）至2023年12月31日的變動如下：

	已發行股份數目	股本 人民幣千元
於2021年1月1日	—	—
發行普通股 (附註a)	938,211	1
重新指定為B輪優先股 (附註b)	(45,113)	—
於2021年12月31日	<u>893,098</u>	<u>1</u>
貴公司股本中每股股份被拆細為20股股份	16,968,862	—
於2022年及2023年12月31日	<u>17,861,960</u>	<u>1</u>

附註a：

- (1) 於2021年2月23日，貴公司按面值向初始認購人（獨立第三方）發行和配發一股普通股，隨後於同日轉讓予Willam Zhao Limited（一家於英屬處女群島註冊成立的有限公司，該公司由趙旭隆先生最終控制）。
- (2) 於2021年2月23日，貴公司按面值向以下實體發行和配發合共885,578股股份：

股東	已發行股份數目	認購價 美元
Willam Zhao Limited	352,864	35.29
Shuina Zhu Limited	298,402	29.84
Shanghai Hongyu Limited	96,259	9.63
Fangqi Zhao Limited	77,005	7.70
Shanghai Zhiyu Limited	22,544	2.25
Kaihua Tan Limited	19,252	1.93
Peimin Guo Limited	5,088	0.51
Wenhua Xu Limited	14,164	1.42
總計	<u>885,578</u>	

- (3) 於2021年11月10日，貴公司按面值向Isle Wealth Limited發行和配發52,632股普通股。
- (4) 於2021年11月12日，Willam Zhao Limited按以下方式向其他普通股股東轉讓普通股：
 - (i) 向Zhenjun He轉讓13,158股普通股；
 - (ii) 向港聯企業發展有限公司轉讓5,639股普通股；
 - (iii) 向旺佳集團有限公司轉讓9,398股普通股；及
 - (iv) 向Top Mountain Shuye LP轉讓7,519股普通股。

附註b：

- (1) 於2021年11月10日，由趙旭隆先生持有的45,113股普通股被重新指定為B輪優先股，並轉讓予Rongjing Co. Limited。

30. 儲備

貴集團

貴集團的儲備金額及儲備於有關期間變動乃呈列於綜合權益變動表內。

(a) 資本儲備

貴集團的資本儲備／股份溢價指已發行股份面值與已收代價之間的差額。

(b) 以股份為基礎的付款儲備

以股份為基礎的付款儲備指歷史財務資料附註31所載以權益結算的股份獎勵。

(c) 匯兌波動儲備

匯兌波動儲備包括換算功能貨幣並非人民幣的貴集團公司財務報表所產生的所有匯兌差額。儲備乃根據歷史財務資料附註2.4所載的會計政策處理。

貴公司

	股本	資本儲備	以股份 為基礎的 付款儲備	外幣 匯兌儲備	累計虧損	權益總額
	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2021年1月1日	-	-	-	-	-	-
年內虧損	-	-	-	-	(131,340)	(131,340)
年內其他全面收益	-	-	-	5,356	-	5,356
年內全面虧損總額	-	-	-	5,356	(131,340)	(125,984)
轉撥至可轉換可贖回優先股	-	(297,774)	-	-	-	(297,774)
以權益結算的購股權安排	-	-	29,944	-	-	29,944
發行股份	1	-	-	-	-	1
於2021年12月31日及2022年1月1日	<u>1</u>	<u>(297,774)</u>	<u>29,944</u>	<u>5,356</u>	<u>(131,340)</u>	<u>(393,813)</u>
年內虧損	-	-	-	-	(73,722)	(73,722)
年內其他全面虧損	-	-	-	(45,568)	-	(45,568)
年內全面虧損總額	-	-	-	(45,568)	(73,722)	(119,290)
以權益結算的購股權安排	-	-	8,378	-	-	8,378
於2022年12月31日	<u>1</u>	<u>(297,774)</u>	<u>38,322</u>	<u>(40,212)</u>	<u>(205,062)</u>	<u>(504,725)</u>

附錄一

會計師報告

	股本 人民幣千元	資本儲備 人民幣千元	以股份 為基礎的		累計虧損 人民幣千元	權益總額 人民幣千元
			付款儲備 人民幣千元	外幣 匯兌儲備 人民幣千元		
年內虧損	-	-	-	-	(133,983)	(133,983)
年內其他全面虧損	-	-	-	(10,334)	-	(10,334)
年內全面虧損總額	-	-	-	(10,334)	(133,983)	(144,317)
以權益結算的購股權安排	-	-	8,378	-	-	8,378
於2023年12月31日	<u>1</u>	<u>(297,774)</u>	<u>46,700</u>	<u>(50,546)</u>	<u>(339,045)</u>	<u>(640,664)</u>

31. 以股份為基礎的付款

僱員激勵平台

上海竝宇資產管理合夥企業(有限合夥)(「上海竝宇」)為一家於2015年11月6日在中國註冊成立的有限合夥企業，作為員工持股平台。上海竝宇的普通合夥人為 貴公司執行董事兼高級副總裁許健康先生。

Shanghai Hongyu Limited為一家於2021年2月9日在英屬處女群島註冊成立的公司，由上海竝宇全資擁有。根據重組，上海竝宇及許健康先生各自被視為於Shanghai Hongyu Limited持有的股份中擁有權益。

股權激勵計劃

於2015年12月，上海珍島採納股權激勵計劃，旨在向為 貴集團的成功作出貢獻的合資格參與者提供獎勵及回報。股權激勵計劃的合資格參與者包括 貴集團任何高級人員、董事、僱員及向 貴集團提供或曾提供真誠服務的任何個人顧問或諮詢人員。

在遵循股權激勵計劃所載的任何限制的前提下，每份已歸屬股份須於以下日期中的較晚者方可行使：(i)相關股份歸屬的日期，及(ii)上市後30天，但不遲於該已歸屬股份成為可行使後90天內行使。股權激勵計劃下每股股份行使價為人民幣8.33元。

於有關期間，股權激勵計劃項下尚未發行的股份如下：

	股份數目
於2021年1月1日	2,688,342
年內已授出	311,658
年內已沒收	-
於2021年、2022年及2023年12月31日	<u>3,000,000</u>

於重組後，股權激勵計劃的相關股份已由上海珍島變更為 貴公司。

於有關期間， 貴集團分別確認以股份為基礎的薪酬開支人民幣7,952,000元、人民幣8,378,000元及人民幣8,378,000元。

附錄一

會計師報告

於有關期間授出的購股權的公平值採用貼現現金流量法計量。

用於釐定授出的購股權的公平值的主要估值假設如下：

	2021年2月22日 人民幣千元
方法	貼現現金流量法
無風險利率	3.03%
缺乏市場流通性貼現率	18.00%
波幅	43.11%

貴集團根據中國內地政府債券於2021年2月22日的收益率估計無風險利率。缺乏市場流通性貼現率乃根據期權定價法估計。根據期權定價法，認沽期權的成本（可對沖私人持有股份可出售前的價格變動）被視為釐定缺乏市場流通性貼現率的基礎。波幅按可比公司自估值日起一段時間內每日股價回報的年化標準差及與到期日相近的時間跨度估計。

32. 綜合現金流量表附註

(a) 主要非現金交易

於有關期間，貴集團就物業租賃安排擁有使用權資產的非現金添置分別為人民幣149,811,000元、人民幣72,826,000元及人民幣5,591,000元，以及租賃負債的非現金添置分別為人民幣149,811,000元、人民幣72,826,000元及人民幣5,591,000元。

於有關期間，貴集團就以股份為基礎的付款安排擁有以股份為基礎的付款儲備的非現金添置分別為人民幣7,952,000元、人民幣8,378,000元及人民幣8,378,000元。

於有關期間，貴集團就貼現票據對貿易應收款項及應收票據進行的非現金減計分別為人民幣8,604,000元、人民幣115,116,000元及人民幣12,650,000元，以及對計息銀行及其他借款進行的非現金減計分別為人民幣8,604,000元、人民幣115,116,000元及人民幣12,650,000元。

(b) 融資活動產生的負債變動

	計息銀行 及其他借款 人民幣千元	租賃負債 人民幣千元	可贖回 優先股本 人民幣千元	可轉換 可贖回 優先股 人民幣千元	融資活動 產生的 負債總額 人民幣千元
於2021年1月1日	190,428	45,612	168,381	-	404,421
融資活動所得／(所用) 現金流量	314,589	(31,533)	(128,560)	524,732	679,228
非現金變動：					
新租賃	-	149,811	-	-	149,811
應計利息	11,019	7,458	8,004	-	26,481
租賃終止	-	(1,823)	-	-	(1,823)
可贖回優先股本的賬面值與A輪優先股的 公平值之間的差額	-	-	-	58,677	58,677
將普通股重新指定為B輪優先股	-	-	-	191,272	191,272

附錄一

會計師報告

	計息銀行 及其他借款 人民幣千元	租賃負債 人民幣千元	可贖回 優先股本 人民幣千元	可轉換 可贖回 優先股 人民幣千元	融資活動 產生的 負債總額 人民幣千元
按公平值計入損益的金融負債的					
公平值虧損	-	-	-	122,237	122,237
換算匯兌調整	-	-	-	(2,260)	(2,260)
轉至可轉換可贖回優先股	-	-	(47,825)	47,825	-
重新分類	(8,604)	-	-	-	(8,604)
於2021年12月31日及2022年1月1日	<u>507,432</u>	<u>169,525</u>	<u>-</u>	<u>942,483</u>	<u>1,619,440</u>
融資活動所得／(所用) 現金流量	5,236	(45,317)	-	-	(40,081)
非現金變動：					
新租賃	-	72,826	-	-	72,826
應計利息	15,326	12,664	-	-	27,990
租賃終止	-	(1,743)	-	-	(1,743)
重新分類	(115,116)	-	-	-	(115,116)
換算匯兌調整	-	-	-	92,923	92,923
優先股公平值變動	-	-	-	61,069	61,069
於2022年12月31日及 2023年1月1日	<u>412,878</u>	<u>207,955</u>	<u>-</u>	<u>1,096,475</u>	<u>1,717,308</u>
融資活動所得／(所用) 現金流量	195,695	(73,220)	-	-	122,475
非現金變動：					
新租賃	-	5,591	-	-	5,591
應計利息	23,889	11,350	-	-	35,239
租賃修訂	-	(5,012)	-	-	(5,012)
租賃終止	-	(2,717)	-	-	(2,717)
重新分類	(12,650)	-	-	-	(12,650)
換算匯兌調整	-	-	-	19,499	19,499
優先股公平值變動	-	-	-	107,815	107,815
於2023年12月31日	<u>619,812</u>	<u>143,947</u>	<u>-</u>	<u>1,223,789</u>	<u>1,987,548</u>

(c) 租賃的現金流出總額

綜合現金流量表所載的租賃的現金流出總額如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
經營活動內	1,343	1,349	1,769
融資活動內	<u>31,533</u>	<u>45,317</u>	<u>73,220</u>
	<u>32,876</u>	<u>46,666</u>	<u>74,989</u>

附錄一

會計師報告

33. 承擔

於各有關期間末，貴集團及貴公司並無任何重大承擔。

34. 關聯方交易及結餘

貴公司的董事認為，以下人士／公司為於有關期間與貴集團有交易或有結餘的關聯方。

(a) 姓名／名稱及關係

關聯方姓名／名稱	與貴集團及貴公司的關係
趙旭隆	首席執行官兼股東
天津正道北拓諮詢股份有限公司（「北拓」）	貴公司其中一名股東的一名股東
建銀國際金融有限公司（「建銀國際」）	貴公司其中一名股東的姊妹聯屬人士
劉歡	高級管理層
申力遙	一名高級管理層的配偶

(b) 與關聯方的交易

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
購買服務			
建銀國際	-	1,845	1,140
北拓	11,692	300	300
	<u>11,692</u>	<u>2,145</u>	<u>1,440</u>
自關聯方借款			
趙旭隆先生	-	-	-
劉歡先生	8,000	35,500	-
	<u>8,000</u>	<u>35,500</u>	<u>-</u>
償還自關聯方借款			
趙旭隆先生	-	-	-
劉歡先生	(8,000)	(35,500)	-
	<u>(8,000)</u>	<u>(35,500)</u>	<u>-</u>

(c) 與關聯方的其他交易

誠如歷史財務資料附註26所披露，貴集團若干董事、高級管理層及股東已就給予貴集團的若干銀行貸款作出擔保。

附錄一

會計師報告

(d) 與關聯方的未償還結餘

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
其他應付款項及應計費用			
建銀國際*	—	1,845	1,214

* 建銀國際的未償還結餘乃非貿易性質，並與[編纂]開支相關。貴公司承諾於2024年付款。

(e) 貴集團主要管理人員薪酬

	截至12月31日止年度		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
短期僱員福利	7,623	9,557	12,430
退休金計劃供款	285	313	340
以股份為基礎支付的薪酬	5,799	6,226	6,226
	<u>13,707</u>	<u>16,096</u>	<u>18,996</u>

有關董事及首席執行官酬金的進一步詳情載於歷史財務資料附註10。

35. 按類別劃分的金融工具

各類別金融工具於各有關期間末的賬面值如下：

於2021年12月31日

金融資產

	按攤銷成本 計量的金融資產 人民幣千元
計入預付款項、其他應收款項及其他資產的金融資產 (附註21)	1,063,718
貿易應收款項及應收票據 (附註20)	174,218
現金及現金等價物 (附註23)	<u>215,658</u>
	<u>1,453,594</u>

附錄一

會計師報告

金融負債

	按攤銷成本 人民幣千元	按公平值 計入損益 人民幣千元	總計 人民幣千元
貿易應付款項 (附註24)	15,568	–	15,568
可轉換可贖回優先股 (附註27)	–	942,483	942,483
計入其他應付款項及應計費用的 金融負債 (附註25)	88,240	–	88,240
計息銀行及其他借款 (附註26)	507,432	–	507,432
	<u>611,240</u>	<u>942,483</u>	<u>1,553,723</u>

於2022年12月31日

金融資產

	按攤銷成本 人民幣千元	按公平值 計入其他 全面收益 人民幣千元	總計 人民幣千元
計入預付款項、其他應收款項及其他資產的 金融資產 (附註21)	1,347,080	–	1,347,080
貿易應收款項及應收票據 (附註20)	130,886	–	130,886
按公平值計入其他全面收益的金融資產 (附註22)	–	2,055	2,055
受限制現金 (附註23)	9,109	–	9,109
現金及現金等價物 (附註23)	203,506	–	203,506
	<u>1,690,581</u>	<u>2,055</u>	<u>1,692,636</u>

金融負債

	按攤銷成本 人民幣千元	按公平值 計入損益 人民幣千元	總計 人民幣千元
貿易應付款項 (附註24)	43,669	–	43,669
可轉換可贖回優先股 (附註27)	–	1,096,475	1,096,475
計入其他應付款項及應計費用的 金融負債 (附註25)	380,519	–	380,519
計息銀行及其他借款 (附註26)	412,878	–	412,878
	<u>837,066</u>	<u>1,096,475</u>	<u>1,933,541</u>

附錄一

會計師報告

於2023年12月31日

金融資產

	按攤銷成本 人民幣千元	按公平值 計入損益 人民幣千元	總計 人民幣千元
計入預付款項、其他應收款項及其他資產的			
金融資產 (附註21)	1,664,523	–	1,664,523
貿易應收款項及應收票據 (附註20)	112,663	–	112,663
按公平值計入其他全面收益的金融資產 (附註22)	–	1,602	1,602
受限制現金 (附註23)	20,481	–	20,481
短期銀行存款 (附註23)	50,000	–	50,000
現金及現金等價物 (附註23)	138,022	–	138,022
	<u>1,985,689</u>	<u>1,602</u>	<u>1,987,291</u>

金融負債

	按攤銷成本 人民幣千元	按公平值 計入損益 人民幣千元	總計 人民幣千元
貿易應付款項 (附註24)	50,950	–	50,950
可轉換可贖回優先股 (附註27)	–	1,223,789	1,223,789
計入其他應付款項及應計費用的金融負債 (附註25)	385,584	–	385,584
計息銀行及其他借款 (附註26)	619,812	–	619,812
	<u>1,056,346</u>	<u>1,223,789</u>	<u>2,280,135</u>

36. 金融工具的公平值及公平值層級

管理層已評估現金及現金等價物、短期銀行存款、受限制現金、貿易應收款項及應收票據、貿易應付款項、計入預付款項、其他應收款項及其他資產的金融資產、計入其他應付款項及應計費用的金融負債以及計息銀行及其他借款的公平值與其賬面值相若，主要原因為該等工具均於短期內到期。

金融資產及負債的公平值按當前交易（強制或清算出售除外）中各方自願交換工具的金額入賬。

按公平值計入損益的可轉換可贖回優先股的公平值採用倒推法及貼現現金流量法釐定。進一步詳情載於附註27。

按公平值計入其他全面收益計量的應收票據的公平值採用貼現現金流量法釐定。進一步詳情載於歷史財務資料附註22。

附錄一

會計師報告

公平值層級

下表顯示 貴集團金融工具的公平值計量層級。

按公平值計量的資產

於2022年12月31日

	公平值計量採用以下基準			總計
	於活躍	重大可觀察	重大不可觀察	
	市場的報價	輸入數據	輸入數據	
	(第一層級)	(第二層級)	(第三層級)	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
按公平值計入其他全面收益的金融資產	-	-	2,055	2,055

於2023年12月31日

	公平值計量採用以下基準			總計
	於活躍	重大可觀察	重大不可觀察	
	市場的報價	輸入數據	輸入數據	
	(第一層級)	(第二層級)	(第三層級)	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
按公平值計入其他全面收益的金融資產	-	-	1,602	1,602

按公平值計量的負債

於2021年12月31日

	公平值計量採用以下基準			總計
	於活躍	重大可觀察	重大不可觀察	
	市場的報價	輸入數據	輸入數據	
	(第一層級)	(第二層級)	(第三層級)	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
按公平值計入損益的金融負債	-	-	942,483	942,483

於2022年12月31日

	公平值計量採用以下基準			總計
	於活躍	重大可觀察	重大不可觀察	
	市場的報價	輸入數據	輸入數據	
	(第一層級)	(第二層級)	(第三層級)	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
按公平值計入損益的金融負債	-	-	1,096,475	1,096,475

附錄一

會計師報告

於2023年12月31日

公平值計量採用以下基準

	於活躍 市場的報價 (第一層級) 人民幣千元	重大可觀察 輸入數據 (第二層級) 人民幣千元	重大不可觀察 輸入數據 (第三層級) 人民幣千元	總計 人民幣千元
按公平值計入損益的金融 負債	-	-	1,223,789	1,223,789

以下為於2021年、2022年及2023年12月31日金融工具估值的重大不可觀察輸入數據及定量敏感度分析的概要：

	估值方法	重大不可觀察輸入數據	年度	範圍	公平值對輸入數據之敏感度
可轉換可贖回優先股	倒推法	無風險利率	2021年	0.96%	無風險利率增加／減少5%將導致公平值減少／增加人民幣262,000元
		缺乏市場流通性 貼現率(「缺乏市場 流通性貼現率」)	2021年	17.00%	缺乏市場流通性貼現率增加／減少5%將導致公平值減少／增加人民幣10,766,000元／人民幣10,573,000元
		波幅	2021年	45.53%	波幅增加／減少5%將導致公平值減少／增加人民幣8,404,000元
可轉換可贖回優先股	貼現現金流量法	無風險利率	2022年	4.42%	無風險利率增加／減少5%將導致公平值減少／增加人民幣832,000元／人民幣836,000元
		缺乏市場流通性 貼現率	2022年	16.27%	缺乏市場流通性貼現率增加／減少5%將導致公平值減少／增加人民幣11,820,000元／人民幣11,680,000元
		波幅	2022年	51.30%	波幅增加／減少5%將導致公平值減少／增加人民幣9,016,000元
按公平值計入 其他全面收益 的金融資產	貼現現金流量法	貼現率	2022年	2.51%	貼現率增加／減少5%將導致公平值減少／增加人民幣1,000元
可轉換可贖回優先股	貼現現金流量法	無風險利率	2023年	4.70%	無風險利率增加／減少5%將導致公平值減少／增加人民幣393,000元／人民幣394,000元

估值方法	重大不可觀察輸入數據	年度	範圍	公平值對輸入數據之敏感度
	缺乏市場流通性貼現率	2023年	6.47%	缺乏市場流通性貼現率增加／減少5%將導致公平值減少／增加人民幣3,607,000元
	波幅	2023年	39.60%	波幅增加／減少5%將導致公平值減少／增加人民幣3,039,000元／人民幣3,058,000元
按公平值計入其他全面收益的金融資產	貼現現金流量法 貼現率	2023年	2.51%至2.54%	貼現率增加／減少5%將導致公平值減少／增加人民幣413元

37. 財務風險管理目標及政策

貴集團的主要金融工具包括現金及現金等價物、計息銀行及其他借款及可轉換可贖回優先股。該等金融工具的主要目的乃為 貴集團的業務籌集資金。 貴集團擁有多項其他金融資產及負債，如貿易應收款項、計入預付款項、其他應收款項及其他資產的金融資產、貿易應付款項以及計入其他應付款項及應計費用的金融負債，均直接來自經營業務。

貴集團金融工具所產生的主要風險為外匯風險、信貸風險及流動資金風險。董事會檢討及協定管理各項該等風險的政策，概述如下。

外匯風險

貴集團主要在中國內地及香港開展業務營運，且其大部分貨幣資產、負債及交易均主要以人民幣及美元計值。 貴集團並無使用任何衍生工具對沖其所面對的外匯風險。

下表列示在所有其他變量保持不變的情況下 貴集團於各有關期間末承受重大風險的外匯匯率所合理可能出現的變動會給 貴集團稅前虧損及 貴集團權益（保留利潤／累計虧損除外）產生的概約變動：

	外匯匯率 上升／(下跌) %	除稅前虧損 增加／(減少) 人民幣千元	股權 增加／(減少) 人民幣千元
<u>截至2021年12月31日止年度</u>			
倘人民幣兌美元貶值	5	16	(23,922)
倘人民幣兌美元升值	(5)	(16)	23,922
<u>截至2022年12月31日止年度</u>			
倘人民幣兌美元貶值	5	3,920	(43,624)
倘人民幣兌美元升值	(5)	(3,920)	43,624
<u>截至2023年12月31日止年度</u>			
倘人民幣兌美元貶值	5	6,747	(53,344)
倘人民幣兌美元升值	(5)	(6,747)	53,344

信貸風險

貴集團僅與獲認可及信譽良好的第三方進行交易。貴集團政策規定，所有有意按信貸條款交易的客戶均須通過信貸審查程序。此外，貴集團持續監察應收結餘，且貴集團的壞賬風險並不重大。對於並非以有關營運單位功能貨幣計值的交易，貴集團在未經信貸控制部門主管特別批准的情況下不會給予信貸期。

貴集團金融資產（包括現金及現金等價物、短期銀行存款、受限制現金、貿易應收款項及應收票據以及其他應收款項）的信貸風險乃因對手方違約產生，最大風險相當於該等工具的賬面值。

(i) 貿易應收款項的信貸風險

為管理貿易應收款項產生的風險，貴集團已制定政策確保向具有良好信貸記錄的交易對手提供信貸條款，且管理層會對交易對手持續進行信貸評估。授予客戶的信貸期通常不超過90天，且貴集團會評估該等客戶的信貸質素，並同時考慮彼等的財務狀況、過往經驗及其他因素。鑒於應收款項的收款往績良好，管理層認為，貴集團未償還貿易應收款項結餘所固有的信貸風險不重大。

在計算預期信貸虧損率時，貴集團考慮客戶的歷史虧損率，並就前瞻性宏觀經濟數據進行調整。有關貴集團面臨來自貿易應收款項的信貸風險的進一步量化數據於歷史財務資料附註20披露。於2021年、2022年及2023年12月31日，由於貴集團15.71%、35.31%及24.43%的貿易應收款項為應收貴集團最大債權人的款項，而貴集團55.86%、76.69%及59.79%的貿易應收款項為應收貴集團五大債務人的款項，故貴集團面對若干信貸集中風險。

(ii) 應收票據、其他應收款項及按公平值計入其他全面收益的金融資產的信貸風險

就應收票據及計入預付款項、其他應收款項、其他資產的金融資產及按公平值計入其他全面收益的金融資產的金融資產而言，管理層根據歷史結算記錄及過往經驗，對該等工具的可收回性定期進行集體評估以及個別評估。於2021年、2022年及2023年12月31日，對其他應收款項、應收票據及按公平值計入其他全面收益的金融資產的信貸評級進行評估。貴集團已根據12個月預期信貸虧損模式進行評估，認為該等金融資產的預期信貸虧損並不重大。鑒於與債務人合作的歷史及良好的應收款項收回記錄，管理層認為貴集團的未償還應收票據及其他應收款項結餘所固有的信貸風險並不重大。

(iii) 現金及現金等價物、短期銀行存款及受限制現金的信貸風險

為管理現金及現金等價物、短期銀行存款及受限制現金產生的風險，其主要存置於高信貸評級銀行。該等金融機構近期並無違約記錄。基於過往數據及管理層分析，收回虧損並不重大，因此並無必要計提撥備。

附錄一

會計師報告

下表列示基於 貴集團信貸政策的信貸質量及最大信貸風險，該信貸政策主要基於逾期資料（除非其他資料可在毋須付出不必要成本或努力的情況下獲得）以及於各有關期間末的年末分期分類。呈列金額為金融資產的賬面總值。

2021年12月31日

	12個月預期 信貸虧損		全期預期信貸虧損		總計 人民幣千元
	第1階段	第2階段	第3階段	簡化方法	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	
貿易應收款項*	-	-	-	74,454	74,454
應收票據	116,154	-	-	-	116,154
計入預付款項、其他應收款項及 其他資產的金融資產					
- 正常**	1,068,856	-	-	-	1,068,856
- 呆賬**	-	9,032	8,268	-	17,300
現金及現金等價物	215,658	-	-	-	215,658
	<u>1,400,668</u>	<u>9,032</u>	<u>8,268</u>	<u>74,454</u>	<u>1,492,422</u>

2022年12月31日

	12個月預期 信貸虧損		全期預期信貸虧損		總計 人民幣千元
	第1階段	第2階段	第3階段	簡化方法	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	
貿易應收款項*	-	-	-	129,799	129,799
應收票據	12,650	-	-	-	12,650
計入預付款項、其他應收款項及 其他資產的金融資產					
- 正常**	1,347,810	-	-	-	1,347,810
- 呆賬**	-	16,278	8,268	-	24,546
按公平值計入其他全面收益的 金融資產	2,055	-	-	-	2,055
受限制現金	9,109	-	-	-	9,109
現金及現金等價物	203,506	-	-	-	203,506
	<u>1,575,130</u>	<u>16,278</u>	<u>8,268</u>	<u>129,799</u>	<u>1,729,475</u>

附錄一

會計師報告

2023年12月31日

	12個月預期 信貸虧損		全期預期信貸虧損		總計 人民幣千元
	第1階段	第2階段	第3階段	簡化方法	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	
貿易應收款項*	-	-	-	129,139	129,139
應收票據	1,436	-	-	-	1,436
計入預付款項、其他應收款項及 其他資產的金融資產					
- 正常**	1,659,990	-	-	-	1,659,990
- 呆賬**	-	40,525	5,703	-	46,228
按公平值計入其他全面收益的 金融資產	1,602	-	-	-	1,602
受限制現金	20,481	-	-	-	20,481
短期銀行存款	50,000	-	-	-	50,000
現金及現金等價物	138,022	-	-	-	138,022
	<u>1,871,531</u>	<u>40,525</u>	<u>5,703</u>	<u>129,139</u>	<u>2,046,898</u>

* 就 貴集團應用減值簡化方法的貿易應收款項而言，按撥備矩陣計算的資料披露於附註20。

** 計入預付款項、其他應收款項及其他資產的金融資產信貸質素於尚未逾期時被視為「正常」，且概無資料顯示金融資產的信貸風險自初始確認時具有重大增幅。否則而言，金融資產的信貸質素被視為「呆賬」。

流動資金風險

流動資金風險為 貴集團因資金短缺而難以履行財務責任的風險。 貴集團面臨的流動資金風險主要來自金融資產及負債的期限錯配。 貴集團考慮其金融負債及金融資產之到期日以監察資金短缺之風險。

貴集團之目標為維持資金之持續性及靈活性兩者間之平衡。 貴集團的目標是維持充裕現金及現金等價物，以符合其流動資金規定。

於各有關期間末，基於已訂約惟未貼現款項計算的 貴集團金融負債及租賃負債到期狀況如下：

2021年12月31日

	1年內或 按要求	1年至2年	2年至5年	5年以上	總計
	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
貿易應付款項	15,568	-	-	-	15,568
其他應付款項及應計費用	88,240	-	-	-	88,240
計息銀行及其他借款	517,068	-	-	-	517,068
可轉換可贖回優先股	-	-	1,031,077	-	1,031,077
租賃負債	53,289	51,194	87,081	645	192,209
	<u>674,165</u>	<u>51,194</u>	<u>1,118,158</u>	<u>645</u>	<u>1,844,162</u>

附錄一

會計師報告

2022年12月31日

	1年內或				總計
	按要求	1年至2年	2年至5年	5年以上	
	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
貿易應付款項	43,669	–	–	–	43,669
其他應付款項及應計費用	380,519	–	–	–	380,519
計息銀行及其他借款	419,939	–	–	–	419,939
可轉換可贖回優先股	–	1,031,077	–	–	1,031,077
租賃負債	82,753	53,784	98,210	–	234,747
	<u>926,880</u>	<u>1,084,861</u>	<u>98,210</u>	<u>–</u>	<u>2,109,951</u>

2023年12月31日

	1年內或				總計
	按要求	1年至2年	2年至5年	5年以上	
	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
貿易應付款項	50,950	–	–	–	50,950
其他應付款項及應計費用	385,584	–	–	–	385,584
計息銀行及其他借款	626,927	–	–	–	626,927
可轉換可贖回優先股	1,031,077	–	–	–	1,031,077
租賃負債	59,082	45,263	51,194	–	155,539
	<u>2,153,620</u>	<u>45,263</u>	<u>51,194</u>	<u>–</u>	<u>2,250,077</u>

資本管理

貴集團資本管理的主要目標為確保其維持良好的信貸狀況及穩健的資本比率，以支持其業務並使股東價值最大化。

貴集團將資產淨值視為資本，並管理其資本架構並根據經濟狀況的變動對其作出調整。為維持或調整資本架構，貴集團或會調整派付予股東之股息，回報資本予股東或發行新股份。貴集團現時未受任何外界施加的資本要求所限制。於有關期間，目標、政策或流程概無變動。

附錄一

會計師報告

貴集團使用負債資產比率（即負債總額除以資產總值）監察資本。於各有關期間末的資產負債比率如下：

	於12月31日		
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
負債總額	2,293,763	2,856,325	3,263,595
資產總值	<u>1,811,077</u>	<u>2,076,432</u>	<u>2,302,900</u>
資產負債比率	<u>126.65%</u>	<u>137.56%</u>	<u>141.72%</u>

38. 有關期間後的事件

根據於2024年1月12日以特別決議通過的 貴公司第四次經修訂及重列組織章程大綱及細則，優先股持有人有權於發生下列任何事件後隨時行使贖回權：(i)於2025年6月30日或之前未完成上市；或(ii)任何集團公司、創始人或創始人控股公司嚴重違反交易文件，已經或可能對 貴公司造成任何重大損害或損失；或(iii)可能合理預期會對 貴公司控制結構造成重大不利影響的任何適用法律的重大變動。

於2024年1月26日，上海珍島與兩名第三方訂立合資協議，以成立一家有限公司。上海珍島及該兩名第三方已承諾分別以總代價人民幣8,000,000元、人民幣6,000,000元及人民幣6,000,000元認購新成立公司註冊資本的40%、30%及30%。

於2024年3月1日，Isle Wealth Limited向對 貴集團的成功作出貢獻的合資格參與者授出1,052,640股受限制股份。

除上述事項外， 貴公司或 貴集團於2023年12月31日後並無進行任何重大期後事項。

39. 期後財務報表

貴公司、 貴集團或 貴集團現時旗下任何公司並無就2023年12月31日之後的任何期間編製經審核財務報表。

附錄二

未經審核[編纂]財務資料

以下資料並不構成本文件附錄一所載本公司申報會計師安永會計師事務所(香港執業會計師)編製的會計師報告的一部分，且載入本文件僅供說明用途。未經審核[編纂]財務資料應與本文件「財務資料」及附錄一所載會計師報告一併閱讀。

(A) 未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值

以下為根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第4.29條並參照香港會計師公會頒佈的會計指引第7號編製[編纂]財務資料以供載入投資通函編製的本集團未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值，僅供說明用途，並載於本文件以說明[編纂]對截至2023年12月31日本公司擁有人應佔本集團綜合有形資產淨值的影響，猶如[編纂]已於2023年12月31日進行。

編製本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值僅供說明用途，且由於其假設性質，未必能真實反映倘[編纂]已於2023年12月31日或任何未來日期完成時本集團的財務狀況。其按本文件附錄一所載會計師報告內截至2023年12月31日的綜合有形負債淨額編製並按下述調整。未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值並不構成本文件附錄一所載會計師報告一部分。

	於2023年		於2023年		於2023年	
	12月31日		12月31日		12月31日	
	本公司		可轉換		本公司	
	擁有人應佔		可贖回優先股		擁有人應佔	
	綜合有形	[編纂]估計	轉換後對綜合		未經審核[編纂]	
	負債淨額	[編纂]淨額	有形負債淨額		經調整綜合	
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	的估計影響		有形資產淨值	
	(附註1)	(附註2)	(附註3)		(人民幣元)	(港元)
					(附註4)	(附註5)
根據[編纂]每股股份						
[編纂]港元計算	(963,579)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
根據[編纂]每股股份						
[編纂]港元計算	(963,579)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
根據[編纂]每股股份						
[編纂]港元計算	(963,579)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

附錄二

未經審核[編纂]財務資料

附註：

- (1) 如本文件附錄一會計師報告所載，於2023年12月31日本公司擁有人應佔本集團綜合有形負債淨額相等於2023年12月31日的本公司擁有人應佔綜合負債淨額人民幣960,695,000元減去於2023年12月31日的無形資產人民幣2,884,000元。
- (2) 估計[編纂][編纂]淨額乃根據[編纂]每股股份[編纂]、[編纂]或[編纂]計算（經扣除本集團應付的[編纂]費用及其他相關開支），並不計及因[編纂]獲行使而可能配發及發行的任何股份（不包括於往績記錄期計入損益的[編纂]開支）。就[編纂]的估計[編纂]淨額而言，以港元計價的金額乃參考中國人民銀行公佈的匯率已按1.00港元兌人民幣[0.90711]元的匯率（於[2024年4月19日]當日的匯率）換算為人民幣。概不表示港元金額已經、可能已經或可能按該匯率或任何其他匯率兌換為人民幣，反之亦然。
- (3) 於[編纂]及[編纂]完成後，所有可轉換可贖回優先股將自動轉換為普通股。之後可轉換可贖回優先股將從負債轉為權益。因此，就未經審核[編纂]財務資料而言，於2023年12月31日，本公司擁有人應佔未經審核[編纂]經調整有形資產淨值將增加人民幣[編纂]元。
- (4) 本公司擁有人應佔每股股份未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值乃按上文附註2及3所述並基於已發行[編纂]股股份而調整後得出，並已假設2022年股份拆細、可轉換可贖回優先股轉換為普通股、股份拆細及[編纂]已於2023年12月31日完成。然而，其並不計及因[編纂]獲行使而可能配發及發行的任何股份。
- (5) 每股股份未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值乃按人民幣[0.90711]元兌1.00港元的匯率換算為港元。概不表示港元金額已經、可能已經或可能按該匯率或任何其他匯率兌換為人民幣，反之亦然。
- (6) 並無對未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值作出任何調整以反映於2023年12月31日後本集團的任何經營業績或訂立的其他交易。

以下為申報會計師 [編纂] (香港執業會計師) 為載入本文件而編製有關未經審核 [編纂] 財務資料的報告全文。

[編纂]

[編纂]

[編纂]

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[●]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公司法或開曼群島的任何其他法律禁止的任何宗旨。

如附錄五「展示文件」一節所訂明，組織章程大綱於聯交所及本公司網站展示。

2 組織章程細則

本公司的組織章程細則於[●]獲有條件採納並包含以下條文：

2.1 董事

(a) 配發及發行股份的權力

在不影響任何現有股份所附帶的任何權利的情況下，董事可根據組織章程大綱的規定(以及本公司在股東大會上可能作出的任何指示)，按董事認為適當的時間及其他條款(無論是在股息或其他分配、投票、歸還資本或其他方面)向董事認為適當的人士配發、發行、授予購股權或以其他方式處置有或無優先、遞延或其他權利或限制的股份。

(b) 出售本公司或任何附屬公司資產的權力

在不違反開曼公司法、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情況下，本公司的業務應由可行使本公司全部權力的董事會管理。對組織章程大綱及細則的任何更改及任何此類指示均不得使董事會於未作出相關更改或任何相關指示之前所採取的原應有效的行動在制定該規例後失效。

(c) 對離職的補償或付款

組織章程細則中並無關於董事離職的補償或付款的規定。

(d) 向董事提供的貸款

組織章程細則中並無關於向董事提供貸款的規定。

(e) 購買股份的財務資助

組織章程細則中並無關於本公司提供財務資助以購買本公司或其附屬公司股份的規定。

(f) 披露於與本公司或其任何附屬公司所訂立的合約中所擁有的權益

任何人士不得被剝奪擔任董事或替任董事或因其職位而失去以賣方、買方或任何其他身份與本公司訂立合約的資格，任何有關合約或任何由本公司或本公司的代表訂立且任何董事或替任董事以任何方式於其中擁有權益的任何合約或交易亦不得被撤銷，參與訂約或在其中擁有權益的任何董事或替任董事，亦無須因其董事職務或由此而建立的受託關係，向本公司交待其由任何有關合約或交易所獲得的任何利潤，但任何董事或替任董事於任何該等合約或交易中的權益性質應於審議及表決時或之前披露。

董事不得就其或其任何緊密聯繫人擁有任何重大利益的任何合約或安排或任何其他建議的任何董事決議案投票（董事亦不可計入法定人數內），倘董事就此投票，其投票將不獲計算（其亦不會計入該決議案的法定人數內），惟此項限制不適用於下列任何情況，即：

- (i) 就董事或其任何緊密聯繫人在本公司或其任何附屬公司的要求下或為該等公司的利益借出款項或由其引致或承擔的責任而向該董事或其任何緊密聯繫人提供任何抵押或彌償保證；*
- (ii) 就董事或其任何緊密聯繫人本身根據擔保或彌償保證或通過提供抵押為本公司或其任何附屬公司的債項或債務單獨或共同承擔全部或部分責任，而向第三方提供任何抵押或彌償保證；*

- (iii) 有關[編纂]本公司或本公司可能發起或擁有權益的任何其他公司的股份、債券或其他證券（或由本公司或該等公司[編纂]）以供認購或購買，而董事或其任何緊密聯繫人因參與有關[編纂]的[編纂]或分[編纂]而擁有或將擁有權益的任何建議；
- (iv) 有關本公司或其任何附屬公司的僱員利益的任何建議或安排，包括：
 - (A) 採納、修改或運作董事或其任何緊密聯繫人據此可能受益的任何僱員股份計劃或任何股份激勵計劃或購股權計劃；或
 - (B) 採納、修改或運作有關本公司或其任何附屬公司董事、其緊密聯繫人及僱員的養老金或退休、身故或傷殘撫恤計劃，而並無給予任何董事或其任何緊密聯繫人一般不會給予與該計劃或基金有關類別的人士的任何特權或利益；及
- (v) 董事或其任何緊密聯繫人僅因其／彼等於本公司股份或債券或其他證券的權益而與其他持有本公司股份或債券或其他證券的人士一樣以相同方式擁有權益的任何合約或安排。

(g) 薪酬

支付給董事的酬金（如有）應為董事決定的酬金。董事亦有權獲得因出席董事或董事委員會會議、本公司股東大會，或本公司任何類別股份或債券持有人的單獨會議，或與本公司業務有關或履行其董事職責而適當產生的所有差旅費、住宿費及其他費用，或獲得由董事決定的有關固定津貼，或採取二者相結合的方式。

董事可批准就董事認為超出該董事作為董事日常工作的任何服務向任何董事支付額外酬金。支付給同時擔任本公司法律顧問、辯護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應不計入作為董事的報酬。

(h) 退任、委任及免職

本公司可通過普通決議案委任任何人士為董事，以填補空缺或出任新增的董事職位。

本公司可通過普通決議案在任何董事（包括董事總經理或其他執行董事）任期屆滿前罷免其職務，而無須理會組織章程細則的任何規定或本公司與該董事曾訂立的任何協議中的任何內容，並可通過普通決議案選任其他人士接替其職位。任何條文均不得視為剝奪被免職董事因終止董事職務或因為終止董事職務而終止任何其他委任或職務而應當獲得的補償或損害賠償。

董事可委任任何人士為董事，以填補空缺或出任新增的董事職位，但該委任不得使董事人數超過組織章程細則規定的最高董事人數。任何以此方式委任的董事任期僅至受任後的本公司第一次股東週年大會為止，屆時如符合資格則可於會上膺選連任。

無須以持有股份作為出任董事的資格，出任董事亦無任何具體年齡限制。

董事須於下列情況下離職：

- (i) 倘若該董事向本公司發出書面通知辭去董事職務；
- (ii) 倘若該董事在未經董事會特別允假的情況下連續12個月缺席董事會會議（為免生疑問，未由其委任的代表或替任董事代其出席）且董事會通過決議案因董事缺席將其撤職；
- (iii) 倘若該董事身故、破產或與債權人全面作出任何安排或債務和解；
- (iv) 倘若該董事被證實屬或變得精神不健全；或

- (v) 倘若由當時不少於四分之三的董事（包括其本身）（倘非整數，則以最接近的較低整數為準）簽署的書面通知將其撤職。

於本公司每年的股東週年大會上，三分之一的在任董事（或倘若董事數目並非三或三的倍數，則以最接近但不少於三分之一的董事）須輪席告退，惟每名董事（包括按特定任期獲委任的董事）均須最少每三年輪席告退一次。任滿告退的董事的任期將有效直至大會結束時為止（其於該大會上退任並合資格膺選連任）。本公司於有任何董事任滿告退的任何股東週年大會上，可再重選類似數目的人士出任董事以填補空缺。

(i) 借貸權力

董事可行使本公司一切權力借入款項及抵押或質押本公司的業務、財產、資產（現時及未來）及未催繳股本或其中任何部分，並可直接或作為本公司或任何第三方的任何債務、負債或債項的抵押品而發行債權證、債權股證、按揭、債券及其他證券。

2.2 修訂組織章程文件

除以特別決議案通過外，不得更改或修訂組織章程大綱或細則。

2.3 修訂現有股份或類別股份的權利

若本公司股本在任何時間分為不同類別股份，除非某類股份的發行條款另有規定，否則，無論本公司是否在清盤，當時已發行的任何類別股份所附有的全部或任何權利，可經由持有不少於該類已發行股份四分之三投票權的持有人書面同意，或經由該類股份持有人在另行召開的大會上以不少於四分之三的多數票通過決議案批准後，方可予以修訂。對於任何該等會議，組織章程細則中有關股東大會的所有規定應作必要修改後適用，惟必要法定人數須為持有或由受委代表或正式授權代表代表至少該類別已發行股份三分之一投票權的一名或多名人士。

除非該類別股份所附權利或其發行條款另有明確規定，否則，賦予任何類別股份持有人的權利不得因設立或發行與其享有同等權益的額外股份而視為被更改。

2.4 更改股本

本公司可藉普通決議案：

- (a) 按普通決議案規定的金額增加股本，具有本公司於股東大會上所釐定的權利、優先權及所附的特權；
- (b) 將所有或任何部分股本合併及分拆為數額大於現有股份的股份。在合併已繳足股款的股份並將其分拆為較大數額的股份時，董事可以其認為權宜的方式解決任何可能出現的困難，尤其是（在不影響前述一般性的原則下）在將予合併股份持有人之間決定將何種股份合併為一股合併股份。此外，倘任何人士因而有權獲得一股或多股合併股份的零碎股份，則該零碎股份可由董事就此委任的人士出售，該獲委任人士可將售出的零碎股份轉讓予買方，而該項轉讓的有效性不應受質疑，並將出售所得款項（扣除有關出售費用）的淨額分派予原應獲得零碎合併股份的人士，根據彼等的權利及權益按比例地分派，或支付予本公司而歸本公司所有；
- (c) 通過分拆現有股份或其中的任何部分，將全部或任何部分股本分拆為低於組織章程大綱規定的金額股份或無票面值的股份；及
- (d) 註銷任何在普通決議案通過日期尚未獲任何人士承購或同意承購的股份，並按註銷股份的面額削減其股本數額。

本公司可在開曼公司法規定的規限下，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－須以過半數票通過

根據組織章程細則，「特別決議案」一詞按開曼公司法的定義，指須由有權投票的本公司股東在股東大會親身或（若股東為公司）由其正式授權代表或受委代表（若允許受委代表）以不少於四分之三大多數票通過的決議案，而指明擬提呈特別決議案的有關大會通告已正式發出，並包括由全部有權在本公司股東大會投票的本公司股東以書面方式經一位或以上該等股東在一份或多份文據上簽署批准的特別決議案，而以此方式獲採納的特別決議案的生效日期為簽署該文據或（如多於一份）最後一份文據的日期。

另一方面，根據組織章程細則，「普通決議案」一詞指須由有權投票之本公司股東在根據組織章程細則規定舉行的股東大會親自或（如股東為公司）由其正式授權代表或受委代表（若允許委任受委代表）以簡單多數票通過的決議案，並包括由全部上述本公司股東以書面方式批准的普通決議案。

2.6 投票權

根據任何股份所附的任何權利或限制，於任何股東大會上本公司的每名親自出席的股東（或如股東為公司，其正式授權代表）或受委代表(a)有發言權；(b)舉手表決時享有一票投票權；及(c)就其所持的每一股股份享有一票投票權。

倘任何股東根據上市規則須就任何特定決議案放棄投票或受限制而只能投票贊成或反對任何特定決議案，該名股東或其代表所投任何違反該規定或限制的投票不會計算在內。

倘股東為聯名股東，應優先接受排名首位股東的投票，無論該首位股東是親自參與投票還是通過受委代表進行投票（或倘股東為公司或其他非自然人，其正式授權代表或受委代表），其他聯名股東的投票無效。聯名股東的優先級由本公司股東名冊上的股東名稱排列順序確定。

精神不健全的股東，或由對於精神病案件具有司法管轄權的法院作出的命令所指的股東，不論是在舉手或投票以作出表決中，均可由其監管人、接管人、財產保佐人，或由法院所指定可代表該名股東的其他人士進行表決；任何此等監管人、接管人、財產保佐人或其他人士，均可由受委代表代為表決。

除已於股東大會記錄日期登記為股東，且已繳清其當時就股份應付的所有催繳股款或其他款項者外，任何人士概不得計入任何股東大會的法定人數或有權於該大會上投票。

在任何股東大會上，任何提呈大會表決的決議案概以投票方式表決，惟大會主席可根據上市規則規定准許就純粹與程序或行政事宜有關的決議案以舉手方式表決。

身為本公司股東的任何公司或其他非自然人可根據其組織章程文件，或在該等條文缺失的情況下，經其董事或其他監管機構的決議，授權其認為適當的人士擔任其代表，出席本公司任何會議或本公司任何類別股東會議，獲授權人士有權行使該公司的相同權力，猶如其為個人股東。

倘一家認可結算所(或其代名人)為本公司股東，則可授權其認為適當的一名或多名人士作為代表，出席本公司任何股東大會或本公司任何類別股東會議，惟倘超過一名人士獲授權，則該項授權須列明各名獲授權的人士所代表的股份數目及類別。根據本規定獲授權的人士有權代表認可結算所(或其代名人)行使該認可結算所(或其代名人)可行使的相同權利及權力(包括發言權及在允許以舉手方式表決時可個別舉手投票的權利)，猶如該名人士為持有該授權書指定的股份數目及類別的本公司個別股東。

2.7 股東週年大會與股東特別大會

本公司須於每個財政年度舉行一次股東大會作為其股東週年大會，並於該財政年度結束後六個月內(或上市規則或聯交所可能允許的其他期限)舉行。召開股東週年大會的通告中須指明其為股東週年大會。

董事有權召開股東大會，並須於股東要求時立刻着手召開本公司股東特別大會。股東要求是指提出要求之日，按每股一票基準持有不少於當日附有本公司股東大會10%表決權的已發行股份的一名或多名股東的要求。上述股東要求必須說明會議目的及將加入會議議程的決議案，必須由申請人簽署並向本公司位於香港的主要營業地點提出，或倘本公司不再擁有該主要營業地點，則於本公司註冊

地點提出。要求可由多份格式類似的文件組成，每份文件均由一名或多名申請人簽署。倘提出股東要求當日概無董事或倘董事在提出股東要求當日後21日內沒有採取行動在其後21日內妥為召開股東大會，申請人或代表全部申請人表決權半數以上的任何申請人可自行召開股東大會，惟通過該方式召開的任何大會不得遲於前述的21日期限到期後三個月內召開。申請人召開前述股東大會的方式，應盡可能與董事召開股東大會的方式一致。

2.8 賬目及審核

董事必須妥為保存會計賬冊，內容有關本公司所有收支款項及有關收支的事項、本公司所有銷貨及購貨及本公司資產及負債。該等賬冊必須自編製日期起至少存置五年。倘賬冊不能真實及公平地反映本公司事務狀況及解釋有關的交易，則不被視為適當保存賬冊。

董事須決定是否，及以何種程度、時間及地點及在何種情況或規例下，公開本公司賬目及賬冊，或其任何一種以供本公司股東（非董事）查閱。除開曼公司法賦予權利或獲董事授權或本公司在股東大會上授權外，任何股東（非董事）無權查閱本公司任何賬目或賬冊或文件。

董事須促使於每屆股東週年大會上為本公司編製及呈報自上一份賬目刊發後期間的損益賬，連同於損益賬結算日的資產負債表、董事對於有關損益賬涵蓋期間本公司損益及於有關期間末本公司業務狀況的報告、有關該等賬目的核數師報告，以及法律可能規定的其他報告及賬目。

2.9 核數師

本公司應在每屆股東週年大會通過普通決議案委任本公司的一名或多名核數師，任期至下屆股東週年大會。本公司可通過普通決議案罷免任期末屆滿的核數師。有關人士須獨立於本公司，方會獲委任為本公司核數師。核數師薪酬須由本公司於委任核數師的股東週年大會上通過普通決議案或以該決議指明的方式釐定。

2.10 會議通告及擬於會上處理的事務

召開股東週年大會須發出不少於21日的通知，而任何股東特別大會則須發出不少於14日的通知，惟不包括送達或視作送達通告的日期及發出通告的日期。召開股東週年大會的通知須指明該會議為股東週年大會，而召開會議以通過特別決議案的通知須指明擬提呈一項特別決議案。每份通告須指明大會舉行地點、日期及時間、決議案詳情及會上擬進行事項的一般性質。儘管有上述規定，惟以下列方式取得同意，不論是否已發出指定通知及是否已遵守組織章程細則有關股東大會的條文，本公司股東大會仍視作已正式召開：

- (a) 如屬股東週年大會，經本公司全體有權出席該大會並在會上表決的股東同意；及
- (b) 如屬股東特別大會，則由有權出席會議並於會上投票的大多數股東（合共持有以面值計不少於具有該項權利的股份的95%）同意。

倘在發出股東大會通知之後但在會議召開之前，或在延後股東大會之後但在續會召開之前（不論是否需要發出續會通知），董事全權酌情認為按會議通知所指定的日期、時間或地點召開股東大會因故並不可行或並不合理，則可更改或延後會議至另一日期、時間及地點進行。

董事亦有權在召開股東大會的每一通知中規定，倘股東大會當天任何時間發出烈風警告或黑色暴雨警告（除非董事在相關通知中列明，該警告至少於股東大會前最短時間內撤銷），會議須延後至較遲日期重新召開，而無須另行通知。

倘股東大會延後：

- (a) 本公司須於實際可行情況下盡快將該延期通知（須根據上市規則載列延期的理由）發佈在本公司網站及刊發於聯交所網站，而由於在股東大會召開當日發出烈風警告或黑色暴雨警告而未發佈或未刊發該通知不影響股東大會的自動延期；

- (b) 董事須釐定重新召開會議之日期、時間及地點，並就重新召開會議發出最少七個足日的通知；及該通知須指明續會重新召開之日期、時間及地點，以及代表委任表格在重新召開會議上被視作有效的提交日期及時間（惟就原會議提交之任何代表委任表格在重新召開會議上仍繼續有效，除非經撤銷或已更換為新代表委任表格）；及
- (c) 在重新召開會議上僅可處理原會議通知所載事務，就重新召開會議發出的通知無須指明將在重新召開會議上處理之事務，亦無須再次刊發任何隨附文件。倘重新召開會議有待處理新事務，則本公司須根據組織章程細則就重新召開會議發出新通知。

2.11 股份轉讓

股份轉讓可以書面及聯交所指定的標準轉讓格式或董事批准的其他格式的轉讓文據進行。轉讓文據須由轉讓人及（除非董事另有決定）承讓人雙方或其代表簽署。在承讓人姓名列入本公司的股東名冊前，轉讓人將仍被視為股份持有人。

董事可拒絕登記任何未繳足股款或本公司擁有留置權的股份轉讓。董事亦可拒絕登記任何其他股份的轉讓，除非：

- (a) 向本公司提交轉讓文據連同有關的股票（於轉讓登記後將予註銷），及董事合理要求可證明轉讓人有權進行轉讓的其他證明；
- (b) 轉讓文據只涉及一類股份；
- (c) 轉讓文據已妥為加蓋印章（如需加蓋印者）；
- (d) 如將股份轉讓給聯名持有人，則獲轉讓股份的聯名持有人不得超過四名；
- (e) 有關股份不涉及以本公司為受益人的任何留置權；及

- (f) 就此向本公司支付不超出聯交所不時釐定的最高應付金額(或董事不時要求的較低數額)的款項。

倘董事拒絕登記任何股份的轉讓，其應在拒絕後的兩個月內通知轉讓人及受讓方。

本公司在暫停辦理股份過戶登記手續期間，將暫停辦理過戶登記。董事透過在聯交所網站刊登廣告或根據上市規則以本公司按組織章程細則規定的電子手段送達通知的方式或於報章刊登廣告的方式發出至少10個營業日的通知(倘為供股，則發出至少6個營業日的通知)後，可暫停辦理股份過戶登記手續，時間及期間可由董事不時釐定，惟暫停辦理股份過戶登記手續的期間在任何年度不得超過30日(或本公司股東以普通決議案釐定的較長期間，惟該期間在任何年度不得超過60日)。

2.12 本公司購回本身股份的權力

在符合開曼公司法規定的前提下，本公司可以購買自己的股份，前提是(a)購買方式首先由本公司股東通過普通決議案授權，以及(b)任何此類購買只能根據聯交所或香港證券及期貨事務監察委員會不時頒佈的任何相關守則、規則或條例進行。

2.13 本公司任何附屬公司擁有股份的權力

組織章程細則並無關於附屬公司擁有股份的規定。

2.14 股息及其他分派方式

在符合開曼公司法和組織章程細則的前提下，本公司可通過普通決議案，議決支付已發行股份的股息和其他分配，並授權從本公司可合法使用的資金中支付股息或其他分配，但股息不得超過董事建議的金額。除非從本公司已實現或未釋放的利潤、股份溢價賬戶或法律允許的其他方面支付，否則不得支付股息或作出其他分配。

董事可不時向本公司股東派付董事根據本公司的利潤視為合理的中期股息。此外，董事可不時就其認為合適的金額及日期的股份宣派及支付特別股息。

除任何股份所附帶的權利另有規定外，所有股息和其他分配均應根據股東在支付股息期間的任何部分或部分期間所持有的股份實繳股款支付。就此而言，凡在催繳前就股份所繳付的股款將不會視為股份的實繳股款。

董事可從本公司任何股東應獲派的任何股息或其他分配中扣除其當時因催繳或其他原因而應付本公司的所有款項（如有）。董事可保留就本公司有留置權的股份所應支付的任何股息或其他應付款項，亦可將該等股息或款項用作清償具有留置權的債務、負債或安排。

本公司無須承擔股息的利息。除非任何股份附帶的權利另有規定，否則股息和其他分配可以用任何貨幣支付。

當董事或本公司在股東大會上議決就本公司股本派付或宣派股息時，董事可繼而議決：(a)配發入賬列為繳足股款的股份來支付全部或部分股息，但所配發的股份須與承配人已持有的股份屬於相同類別，而有權獲派股息的本公司股東可選擇收取現金作為全部股息或部分股息以代替配發；或(b)有權獲派股息的本公司股東可選擇獲配發入賬列為繳足股款的股份以代替董事認為適合的全部或部分股息，但所配發的股份須與承配人已持有的股份屬於相同類別。本公司在董事建議下亦可通過普通決議案，就本公司任何一項特定股息議決（儘管有上述情況）該股息可通過配發入賬列為繳足股款的股份悉數支付股息，而不給予本公司股東選擇收取現金股息以代替配發的權利。

任何以現金支付的股票股息、利息或其他應付款項均可通過電匯方式支付給持有人，或通過郵寄支票或認股權證支付給持有人的註冊地址，如果是聯名持有人，則郵寄至在本公司股東名冊上名列首位的持有人的註冊地址，或持有人或聯名持有人可能以書面形式直接指定的人的註冊地址。每份此類支票或認股權證

均應按照收款人的指示付款。兩位或以上聯名持有人的其中任何一人可就應付有關該等聯名持有人所持股份的任何股息、其他分配、紅利或其他應付款項發出有效收據。

任何股息或其他分配在應支付股息或分配之日起六年後仍無人認領的，將被沒收並歸還給本公司。

經本公司股東以普通決議案批准，董事可決定全部或部分通過分配特定資產，特別是（但不限於）通過分派任何其他公司的股份、債權證或證券，或以任何一種或多種此類方式支付任何股息或其他分配，而當有關分派出現任何困難時，董事可以其認為適當的方式解決，尤其可不理會零碎配額，將其調高或調低或將其利益撥歸於本公司，亦可為分派而釐定該等指定資產的價值，並可決定按所釐定的價值向本公司股東支付現金，以調整各股東的權利，並可在董事認為適當的情況下將該等指定資產交予受託人。

2.15 受委代表

有權出席及在本公司股東大會上投票的本公司股東均有權委任其他人士（必須為個人）作為受委代表，代其出席及投票，而以此方式獲委任的受委代表於會上的發言權與股東無異。投票表決時，可親身或由受委代表投票。受委代表無須為本公司股東。股東可委任任何數目的受委代表代其出席任何單一股東大會或任何單一類別大會。

委任受委代表文據須由委任人或其正式書面授權代理人親筆書面簽署，或倘該委任人為公司或其他非自然人，則須由獲正式授權代理人親筆簽署。

董事應在召開任何會議或續會的通告或本公司發出的受委代表文據中，列明委任受委代表的文據存放的方式（包括電子方式）及委任受委代表文據存放的地點及時間（不遲於受委代表所涉及會議或續會開始的指定時間）。

委任受委代表文據可採用任何常規或通用形式（或董事批准的其他形式），並可表明其僅適用於特定會議或其任何續會，或全面適用於所有會議直至該委任撤回為止。

2.16 催繳股款及沒收股份

在任何股份配發及發行條款的規限下，董事可向本公司股東催繳有關彼等所持股份（不論按面值或溢價計算）的任何未繳股款，而本公司每名股東在接獲至少14個整日指明付款日期的通知後均應按規定的時間向本公司支付就其股份催繳的股款。董事可決定撤銷或延遲全部或部分催繳。催繳款項或須分期支付。接獲催繳股款通知的人士須負責支付向其催繳的股款，而不論涉及催繳股款的股份其後是否已經轉讓。

於授權催繳的董事決議案通過之時，催繳即視為作出。股份聯名持有人須共同及各別負責支付有關股份的所有到期催繳款項及分期款項。

若催繳款項於其到期應付時仍未繳付，則應繳股款的人士應就未付款項按董事釐定的利率繳納自催繳款項到期應付之日起至實際繳付之日止的利息（以及本公司因未繳款項而產生的所有開支），惟董事可豁免繳付全部或部分利息或開支。

倘任何催繳款項或其分期付款於其到期應付時仍未繳付，則董事可向到期應付的人士發出不少於14個整日的通知，要求支付未繳款項連同任何應計利息以及本公司因未繳款項而產生的任何開支。該通知應註明付款地點並聲明倘未遵從通知，則可沒收受催繳股款的股份。

若未遵從前述通知，則通知所涉及的任何股份可在該通知要求的付款前，透過董事的相關決議案予以沒收。該等沒收包括被沒收股份於沒收前未派付的所有股息、其他分派或其他應付款項。

被沒收股份可按董事認為合適的條款及方式出售、重新配發或另行處置。

任何股份被沒收的人士將不再為本公司就該被沒收股份的股東，並應退還本公司被沒收股份的證書以作註銷，且仍須按董事釐定的利率向本公司繳付其在沒收之日就該等股份應付本公司的所有款項連同利息，惟倘本公司已全額收取其就該等股份到期應付的款項，則該人士的責任應告終止。

2.17 查閱股東名冊

本公司須根據開曼公司法存置或安排存置其股東名冊。通過在聯交所網站以刊登公告的方式或根據上市規則以組織章程細則所規定本公司以電子方式送交通告的方式或於報章以發佈廣告的方式發出10個營業日的通知（倘為供股，則發出6個營業日的通知），董事可在其釐定的時間及期間內暫停辦理全部或任何類別股份的過戶登記，惟暫停股份過戶登記的期間在任何年度內不得超過30日（或本公司股東以普通決議案決定的較長期間，惟該期間在任何年度內均不得超過60日）。

除非暫停辦理股份過戶登記手續，否則股東名冊須於營業時間內免費供本公司任何股東查閱。

2.18 會議及另行召開的各類別會議的法定人數

除非出席股東已達到法定人數，否則不得於任何股東大會上處理要務。法定人數應為兩名親身出席的本公司股東或其受委代表（或倘股東為公司或其他非自然人，則為其正式授權的代表或代理人），除非本公司只有一名股東有權在該股東大會上投票，在該等情況下，法定人數應為該名親身出席的股東或其受委代表（或倘股東為公司或其他非自然人，則為其正式授權的代表或代理人）。

本公司另行召開的類別股東大會的法定人數乃如上文第2.3段所述。

2.19 少數股東在遭受欺詐或壓制時可行使的權利

組織章程細則並無關於少數股東在遭受欺詐或壓制時可行使的權利的規定。

2.20 清盤程序

根據開曼公司法，本公司可通過特別決議案決定本公司自願清盤。

在任何股份所附權利的規限下，於清盤時：

- (a) 倘可向本公司股東分派的資產不足以償還本公司全部已繳股本，則資產的分派方式為盡可能由本公司股東按開始清盤時分別所持股份的已繳或應繳股本比例分擔虧損；
- (b) 倘可向本公司股東分派的資產超逾開始清盤時償還本公司全部已繳股本之所需，則餘數可按本公司股東各自所持股份於開始清盤時的已繳股本比例向彼等分派。

倘本公司清盤，清盤人可在本公司以特別決議案批准及開曼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，而不論該等資產為同一類或多類不同的財產。清盤人可就此目的為任何財產釐訂價值，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之情況下，將該等資產的全部或任何部分交予清盤人在獲得同樣批准之情況下認為適當並以本公司股東為受益人而設立的信託的受託人，惟不得強迫本公司任何股東接受任何負有債務之資產、股份或其他證券。

2.21 失去聯絡的股東

本公司有權在下列情況下，出售本公司任何一位股東的股份或因身故、破產或法例實施而轉移到他人的股份：(a)合共不少於三張有關應以現金支付該等股份持有人任何款項之支票或認股權證於12年內全部仍未兌現；(b)本公司在上述期間或下文第(d)段所述之三個月限期屆滿前，並無接獲任何有關該股東下落或存在之消息；(c)於12年期間內，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)至12年期間期滿時，本公司已設法以廣告方式在報章(或在上市規則規限下，按組織章程細則所載本公司須以電子方式送交通

知之規定，以電子通訊方式)發出通知，表示有意出售有關股份，且自刊登廣告日期起三個月期間已屆滿，並已知會聯交所本公司欲出售該等股份。任何有關出售所得款項淨額將撥歸本公司所有，本公司於收訖該款項淨額後，即欠負該位前股東一筆相等於該項淨額的款項。

開曼群島公司法及稅務概要

1 緒言

開曼公司法在頗大程度上源自舊有英國公司法，惟開曼公司法與現時的英國公司法有相當大的差異。以下為開曼公司法若干條文的概要，惟此概要不包括所有適用的條文及例外情況，亦非有別於有利益關係人士可能較熟悉的司法權區的同類條文的所有公司法及稅項事宜的總覽。

2 註冊成立

本公司於2021年2月23日根據開曼公司法於開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。因此，其必須在開曼群島以外地區經營其大部分業務。本公司須每年向開曼群島的公司註冊處處長呈交年度申報表並根據其法定股本數額繳付一筆費用。

3 股本

開曼公司法准許公司發行普通股、優先股、可贖回股份或前述任意股份組合。

開曼公司法規定，倘公司按溢價發行股份，不論是旨在換取現金或其他，須將相當於該等股份的溢價總值的款項撥入「股份溢價賬戶」。倘公司根據作為收購或註銷任何其他公司股份的代價的任何安排配發並以溢價發行股份的溢價，公司可選擇不按上述規定處理。開曼公司法規定，在公司的組織章程大綱及細則規定(如有)的規限下，公司可按其不時決定的方式運用股份溢價賬，包括但不限於：

- (a) 向股東作出分派或派付股息；

- (b) 繳足公司未發行股份的股本，以便向股東發行已繳足股款的紅股；
- (c) 贖回及購回股份（惟須符合開曼公司法第37條的規定）；
- (d) 撤銷公司的開辦費用；
- (e) 撤銷公司發行任何股份或債權證的開支、所支付佣金或所給予折讓；及
- (f) 為贖回或購買公司任何股份或債權證應支付的溢價計提撥備。

股份溢價賬不得用作向股東作出分派或派付股息，除非該公司在緊隨建議支付分派或股息之日後有能力償還日常業務中的到期債務。

開曼公司法規定，經開曼群島大法院確認，股份有限公司或具有股本的擔保有限公司，如其組織章程細則許可，可以特別決議案以任何方式削減其股本。

在開曼公司法的詳細規定的規限下，股份有限公司或具有股本的擔保有限公司，倘若其組織章程細則許可，則可以發行可按公司或股東選擇贖回或有責任贖回的股份。此外，在組織章程細則許可下，公司亦可購回本身的股份，包括任何可贖回股份。購買的方式必須得到公司的組織章程細則許可或公司以普通決議案批准。組織章程細則可指明公司董事可決定購買的方式。公司只可贖回或購買本身已繳足股款的股份。如公司贖回或購買本身股份後再無任何持股的股東，則不可贖回或購買本身股份。除非在緊隨建議付款之日後，公司仍有能力償還在日常業務中的到期債務，否則公司以公司股本贖回或購買本身的股份，乃屬違法。

開曼群島並無明文限制公司提供財務資助以購買或認購公司本身或其控股公司的股份。因此，倘公司董事在履行審慎責任及秉承行事時認為適當授出該資助乃為恰當目的並符合公司利益，則公司可提供該等財務資助。有關資助須以公平方式進行。

4 股息及分派

除開曼公司法第34條的規定外，並無有關派付股息的法定規定。根據英國案例法（可能於開曼群島在此方面具有說服力），股息只自利潤中分派。此外，開曼公司法第34條許可，在符合償還能力測試且在公司組織章程大綱及細則（如有）之規定的規限下，公司可由股份溢價賬支付股息及分派（詳情請參閱上文第3段）。

5 股東訴訟

開曼群島法院預測將參考英國的案例法判例。*Foss v. Harbottle*判例（及其例外案例）獲開曼群島法院引用及遵從。該案例准許少數股東以公司名義進行集體訴訟或引申訴訟，對(a)超越公司權限或非法行為；(b)欺詐少數股東而過失方為對公司有控制權的人士；及(c)並無得到由所需規定大多數（或特別指定大多數）股東通過的決議案提出訴訟。

6 保障少數股東權益

如公司（並非銀行）且其股本分為股份，則開曼群島大法院可根據持有公司已發行股份不少於五分之一的股東申請，委派調查員審查公司的事務並按大法院指定的方式向法院呈報結果。

公司任何股東可入稟開曼群島大法院，如法院認為根據公平而公正的理由公司理應清盤，則可發出清盤令。

股東對公司的索償，一般而言須根據適用於開曼群島的一般合同法或民事侵權法，或根據公司的章程大綱及組織章程細則所確立作為股東具有的個別權利而提出。

開曼群島法院已引用並依循英國普通法有關不容許主要股東欺詐少數股東的規定。

7 出售資產

開曼公司法並無明文限制董事出售公司資產的權力。根據一般法律，董事在行使上述權力時須履行審慎及誠信職責，出於正當目的及符合公司的利益。

8 會計及審核規定

開曼公司法規定，公司須就下列各項保存適當的賬冊：

- (a) 公司所有收支款項，及有關收支事項；
- (b) 公司所有銷貨與購貨記錄；及
- (c) 公司的資產與負債。

倘賬冊不能真實及公平地反映公司事務狀況及解釋有關的交易，則不被視為適當保存賬冊。

9 股東名冊

在其組織章程細則之規定的規限下，獲豁免公司可在董事不時認為適當的情況下，在開曼群島或以外的地點存置股東總名冊及任何分冊。開曼公司法並無規定獲豁免公司須向開曼群島公司註冊處處長遞交股東名單。因此，股東姓名及地址並非公開資料，不會供給公眾查閱。

10 查閱賬冊及記錄

公司股東根據開曼公司法一般並無查閱或獲得公司股東名冊或公司記錄副本的權利，惟具有公司的組織章程細則可能載列的權利。

11 特別決議案

開曼公司法規定，若一項決議案獲得至少三分之二有權出席股東大會並投票的股東親身或（如准許委派代表）委任代表在股東大會通過，且大會已正式發出通告，指明擬將該決議案作為特別決議案，則該決議案為特別決議案，惟倘公司在其組織章程細則中規定所需大多數須超過三分之二，並另外規定對於需要特別決議案批准的事項，所需的大多數（即不少於三分之二）可能不盡相同的情況除外。如公司的組織章程細則許可，公司當時所有有權表決的股東以書面簽署的決議案亦可具有特別決議案的效力。

12 擁有母公司股份的附屬公司

倘公司的宗旨許可，則開曼公司法並不禁止開曼群島公司購買及持有其母公司的股份。任何附屬公司的董事在進行上述購買時，須履行審慎及誠信職責，出於正當目的及符合附屬公司利益。

13 併購及合併

開曼公司法允許開曼群島公司之間及開曼群島公司與非開曼群島公司之間進行併購及合併。就此而言，(a)「併購」指兩間或以上組成公司合併，並將其業務、財產及負債歸屬至其中一家存續公司內；及(b)「合併」指兩間或以上的組成公司整合為一家合併公司，並將該等公司的業務、財產及負債歸屬至該合併公司。為進行併購或合併，併購或合併計劃書須獲各組成公司的董事批准，而該計劃必須獲(a)各組成公司以特別決議案授權及(b)組成公司的組織章程細則可能列明的其他授權(如有)。該併購或合併計劃書必須向開曼群島公司註冊處處長存檔，連同有關合併或存續公司償債能力的聲明、各組成公司的資產及負債清單以及承諾將有關併購或合併證書的副本送交各組成公司股東及債權人的承諾書，並將在開曼群島憲報刊登併購或合併的通告。除若干特殊情況外，異議股東有權於作出所需程序後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併購或合併無須經法院批准。

14 重組

法定條文規定進行重組及兼併須於就此召開的大會上獲出席大會(a)相當於75%價值的股東，或(b)大多數債權人(佔債權人價值的75%)(視情況而定)贊成，並於其後獲開曼群島大法院批准。雖然異議股東可向大法院表示申請批准的交易對股東所持股份並無給予公平值，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，異議股東將不會獲得類似美國公司的異議股東一般具有的估值權利(即有權按照以司法方式釐定的股份價值收取現金付款)。

15 收購

如一家公司提出收購其他公司的股份的要約，且在提出收購要約後四個月內，不少於90%被收購股份持有人接納要約，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異議股東按要約條款轉讓其股份。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。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方與接納要約的有關股份持有人之間有欺詐或不誠實或勾結，以不公平手法逼退少數股東。

16 彌償保證

開曼群島法律並不限制公司組織章程細則對高級人員及董事作出彌償保證的程度，除非開曼群島法院認為任何有關條文違反公眾政策（例如支持對觸犯法律的後果作出彌償）。

17 重組

公司可基於以下理由向開曼群島大法院呈交委任重組官的呈請：

- (a) 公司可能無力支付其債務；及
- (b) 公司擬根據開曼公司法、外國法律或通過協商一致的重組擬向其債權人（或其類別）提出妥協或安排。

大法院可（其中包括）於呈請聆訊後下令委任一名重組官，該重組官具有法院可能命令的權力並履行其職能。於(i)呈交委任重組官的呈請後但於命令委任重組官前；及(ii)於命令委任重組官時直至有關命令解除為止的任何時候，除獲得法院許可外，任何針對本公司的訴訟、行動或其他法律程序（刑事訴訟除外）不得開展或進行，對公司進行清盤的決議案不得通過及針對本公司的清盤呈請不得呈交。然而，儘管呈交委任一名重組官的呈請或委任一名重組官，以公司全部或部分資產作擔保的債權人有權在未經法院許可及未提及所委任的重組官的情況下強制執行擔保。

18 清盤

法院可對公司頒令強制清盤，或(a)倘公司有償債能力，則根據其股東特別決議案，或(b)倘公司無力償債，則根據其股東的普通決議案自動清盤。清盤人負責接管公司資產(包括出資人(股東)應付的款項(如有))、確定債權人名單及償還公司所欠債權人的債務(如資產不足以償還全部債務則按比例償還)，並確定出資人的名單，以及根據彼等的股份所附權利分派剩餘資產(如有)。

19 轉讓的印花稅

開曼群島對開曼群島公司股份轉讓並不徵收印花稅，惟轉讓在開曼群島持有土地權益的公司股份除外。

20 稅項

根據開曼群島《稅務優惠法》(經修訂)第6條，本公司或會獲得開曼群島財政司司長作出的承諾：

- (a) 開曼群島現行法律概不會就本公司或其業務所得溢利、收入、收益或增值徵收任何稅項；及
- (b) 此外，本公司毋須就下列各項的溢利、收入、收益或增值繳納稅項或繳納遺產稅或繼承稅性質的稅項：
 - (i) 本公司股份、債權證或其他債務；或
 - (ii) 就全部或部分任何有關付款(定義見《稅務優惠法》(經修訂)第6(3)條)繳納預扣稅。

開曼群島現時對個人或公司的溢利、收入、收益或增值並不徵收任何稅項，亦無徵收繼承稅或遺產稅性質的稅項。除不時因在開曼群島司法權區內訂立若干文據或將該等文據帶入開曼群島司法權區而可能須予支付若干印花稅外，開曼群島政府不大可能對本公司徵收其他重大稅項。開曼群島並無參與訂立任何適用於由本公司作出或向本公司作出的任何付款的任何雙重徵稅協議。

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。該意見函連同開曼公司法文本可於附錄五「展示文件」一節所述的網址查閱。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權區法律之間的差異，應尋求獨立法律意見。

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2月23日根據開曼公司法於開曼群島註冊成立為一家獲豁免有限公司。我們的註冊辦事處乃Maples Corporate Services Limited的辦事處（地址為PO Box 309, Ugland House, Grand Cayman KY1-1104, Cayman Islands）。由於本公司於開曼群島註冊成立，因此，本公司的公司架構以及組織章程大綱和細則須遵守開曼群島相關法律。開曼群島公司法以及我們的組織章程大綱和細則相關方面的概要載於本文件附錄四。

本公司於2022年11月30日根據公司條例第16部註冊為非香港公司，而本公司的香港主要營業地點位於香港九龍觀塘道348號宏利廣場5樓。李健威先生已獲委任為本公司的授權代表，在香港接收法律程序文件和通知。法律程序文件送達地址為香港九龍觀塘道348號宏利廣場5樓。

於本文件日期，本公司的總部位於中國上海市靜安區江場路1401弄1號8號樓珍島中心。

2. 本公司股本變動

於2021年2月23日，本公司註冊成立，法定股本為50,000.00美元，分為500,000,000股每股面值0.0001美元的股份。

本公司股本於緊接本文件日期前兩年內發生的變動如下：

- (a) 於2022年8月8日，本公司股本中每股面值0.0001美元的已發行及未發行股份各自拆細為20股每股面值0.000005美元的股份，致使於拆細後，本公司的法定股本為50,000美元，分為10,000,000,000股每股面值0.000005美元的股份。

我們預期將在緊接[編纂]前進行股份拆細，據此，我們已發行及未發行股本中每股面值0.000005美元的股份（包括普通股及優先股）將分拆為[十]股每股面值0.0000005美元的股份，因此，緊隨該股份拆細後，本公司的法定股本為50,000美元，分為100,000,000,000股每股面值0.0000005美元的股份。

除上文所披露者外，於緊接本文件日期前兩年內，本公司的股本並無變動。

3. 附屬公司和併表聯屬實體的股本變動

附屬公司的公司資料概要和詳情載於附錄一所載會計師報告附註1。

於緊接本文件日期前兩年內，本公司的任何附屬公司或併表聯屬實體股本並無變動。

除本文件附錄一所載會計師報告所述附屬公司和併表聯屬實體外，本公司並無其他附屬公司或併表聯屬實體。

4. 本公司股東於[●]通過的書面決議案

根據有權於本公司股東大會投票的本公司股東於[●]通過的書面決議案：

- (a) 待(1)聯交所上市委員會批准本文件所述已發行股份和將予發行的股份[編纂]及買賣，而有關[編纂]及批准其後並無於股份在聯交所主板開始[編纂]前撤回；及(2)已確定[編纂]；(3)[編纂]根據[編纂]的責任成為無條件（包括因[編纂]（代表[編纂]）豁免任何條件（倘相關）且並無按[編纂]的條款或因其他理由予以終止，各條件均須於[編纂]協議指定的日期或之前達成）；及(4)[編纂]與本公司已正式簽立[編纂]：
- (i) 批准[編纂]（包括[編纂]）、批准建議根據[編纂]配發及發行[編纂]，並授權董事確定[編纂]的[編纂]並配發及發行[編纂]；
- (ii) 待[編纂]成為無條件後，董事獲授一般授權，以行使本公司一切權力配發、發行及處置股份或可轉換為股份的證券，以及作出或授予可能須配發及發行或處置該等股份的要約、協議或購股權（包括附有可認購股份或以其他方式收取股份的任何權利的任何認股權證、債券、票據或債權證），惟規定按此方式配發及發行或有條件或無條件同意配發及發行的股份總數（根據[編纂]、供股或因行使本公司不時配發及發行的任何認股權證所附帶任何認購權，或根據組織章程細則按股東

於股東大會授予的特別授權配發及發行股份代替全部或部分股息除外)不得超過：(i)緊隨股份拆細及[編纂]完成後的已發行股份(不包括因[編纂]獲行使而將予發行的股份)總數的20%；及(ii)本公司根據下文(a)(iv)所述董事獲授的授權所購回的股份總數；

(iii) 待[編纂]成為無條件後，董事獲授一般授權(「購回授權」)以行使本公司一切權力，於聯交所或本公司證券可能上市而證監會及聯交所就此認可的任何其他證券交易所購回總數不超過緊隨股份拆細及[編纂]完成後已發行股份總數10%的股份(不包括因行使[編纂]而將予發行的股份)；

(iv) 藉於董事根據該一般授權可能配發及發行或同意配發及發行的股份面值總額加入相當於本公司根據上文(iv)段所述購回股份授權所購回股份面值總額的數額(不超過緊隨股份拆細及[編纂]完成後已發行股份面值總額的10%，但不包括因行使[編纂]而可能發行的任何股份)，擴大上文(ii)段所述一般授權；及

(b) 本公司批准並採納組織章程大綱及細則，待緊隨[編纂]後生效且於[編纂]後即時生效。

上文(a)(ii)、(a)(iii)及(a)(iv)段所述各項一般授權將一直生效，直至以下最早者為止：

- 本公司下屆股東週年大會結束時，除非股東於股東大會通過普通決議案以無條件或有條件重續有關授權；
- 任何適用法律或組織章程細則規定本公司須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時；或
- 本公司股東於股東大會以普通決議案修訂或撤銷該授權時。

5. 購回股份

本節載列有關購回證券的資料，包括聯交所規定載入本文件有關該購回的資料。

(a) 上市規則的規定

上市規則允許以聯交所為第一上市地的公司於聯交所購回其證券，惟須受若干限制規限，其中最重要的限制概述如下：

(i) 股東批准

所有股份購回建議，須事先經股東於股東大會上通過普通決議案以一般授權或就特定交易作出特別批准的方式批准。

根據本公司股東於[●]通過的書面決議案，董事獲授一般無條件授權（「購回授權」）以行使本公司一切權力，於聯交所或本公司證券可能上市而證監會及聯交所就此認可的任何其他證券交易所購回股份，該等股份總面值不得超過緊隨[編纂]完成後已發行股份（不包括根據[編纂]可能發行的任何股份）面值總額的10%，該授權將於以下最早者之時屆滿：(i)本公司下屆股東週年大會結束時，除非股東於股東大會通過普通決議案以無條件或有條件重續有關授權；(ii)組織章程細則或任何其他適用法律規定本公司須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時；及(iii)本公司股東於股東大會以普通決議案修訂或撤銷該授權當日。

(ii) 資金來源

我們購回股份的資金必須從根據組織章程大綱及細則以及香港及開曼群島適用法律法規可供合法作此用途的資金中撥付。上市公司不得以現金以外的對價或以聯交所不時的交易規則規定以外結算方式於聯交所購回自身證券。根據開曼法律，本公司作出的任何購買所用資金可從利潤或就購買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，或倘根

據組織章程細則獲授權及在開曼公司法的規限下從資本中撥付。購買時應付高於購買股份面值的任何溢價，必須自利潤或股份溢價賬的進賬金額，或倘根據組織章程細則獲授權及在開曼公司法的規限下從資本中撥付。

(iii) 交易限制

上市公司可在聯交所購回的股份總數最多為已發行股份總數的10%。在未取得聯交所事先批准的情況下，公司不得於緊隨購回後的30日期間內發行或宣佈擬發行新證券（因行使在有關購回前尚未行使的認股權證、購股權或類似工具要求公司發行證券引致的證券發行除外）。此外，上市公司不得以較其股份於前五個交易日在聯交所交易的平均收市價高5%或以上的購買價，在聯交所購回其股份。倘購回證券導致公眾人士持有的上市證券數目降至低於聯交所規定的相關最低百分比，上市規則亦禁止上市公司購回其證券。公司須促使其指定購回證券的經紀，在聯交所提出要求時向聯交所披露有關購回的資料。

(iv) 購回股份的地位

所有購回證券（不論在聯交所進行或以其他方式）將自動失去其上市地位，而相關證書亦須予以註銷及銷毀。根據開曼群島法律，除非在進行購買前，本公司董事決議持有本公司所購買股份作為庫存股份，否則本公司所購買股份須被視為已註銷，而本公司已發行股本的金額須按該等股份的面值減少。然而，根據開曼公司法，購買股份不會被視為削減法定股本的金額。

(v) 暫停購回

發生股價敏感事件或作出股價敏感決定後，直至公佈相關股價敏感資料前，上市公司不得購回任何證券。尤其於緊接以下日期（以較早者為準）前一個月期間內：(a)批准上市公司任何年度、半年度、季度或任何其他中期業績（不論是否上市規則規定者）的董事會會議日期（按上市規則首次知

會聯交所的日期)及(b)上市公司根據上市規則刊登公司任何年度或半年度或季度或任何其他中期業績公告(不論是否上市規則規定者)的最後期限，上市公司不得在聯交所購回其股份，但特殊情況除外。此外，倘上市公司違反上市規則，則聯交所或會禁止其於聯交所購回證券。

(vi) 申報規定

有關在聯交所或以其他方式購回證券的若干資料，須在不遲於下一個營業日的早市或任何開市前時段(以較早者為準)開始交易前30分鐘向聯交所申報。此外，上市公司的年報須披露在有關年度購回證券的詳情，包括購回證券數目的每月分析、每股股份的購買價或就全部該等購回支付的最高價及最低價(如相關)與已付總價。

(vii) 核心關連人士

上市規則禁止一家公司在知情情況下在聯交所向「核心關連人士」購買證券，核心關連人士指該公司或其任何附屬公司的董事、最高行政人員或主要股東或其緊密聯繫人(定義見上市規則)，而核心關連人士亦不得在知情情況下向該公司出售其證券。

(b) 購回理由

董事認為，股東授予董事一般授權於市場購回股份，符合本公司及股東的最佳利益。視乎當時市況及資金安排，有關購回可能提高每股股份資產淨值及／或每股股份盈利，並僅於董事相信有關購回將對本公司及股東有利時方會進行。

(c) 購回資金

股份購回的資金必須從根據組織章程細則及開曼群島適用法律可供合法作此用途的資金中撥付。董事不得以現金以外的對價或以聯交所交易規則規定以外的結算方式於聯交所購回股份。受限於上文所述，董事作出的任何購回，所用資金可來自本公司利潤或就購回目的而發行新股份的所得款項，或倘根據組織章程細

則獲授權及在開曼公司法的規限下從資本中撥付，而購回時應付的任何溢價，必須來自本公司利潤或本公司股份溢價賬的進賬金額，或倘根據組織章程細則獲授權及在開曼公司法的規限下從資本中撥付。

然而，倘行使購回授權會對本公司的營運資金要求或資產負債水平造成重大不利影響或董事認為不時適合本公司的，則董事不擬在該情況下行使購回授權。

(d) 一般事項

倘悉數行使購回授權，按緊隨股份拆細及[編纂]完成(但並無行使[編纂])後已發行[編纂]股股份計算，本公司於下列最早時間前最多可購回約[編纂]股股份：

- 本公司下屆股東週年大會結束時，除非股東於股東大會通過普通決議案以無條件或有條件重續有關授權；
- 組織章程細則或任何其他適用法律規定本公司須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時；或
- 本公司股東於股東大會以普通決議案修訂或撤銷該授權當日。

董事已向聯交所承諾，只要相關規則適用，彼等將根據上市規則及開曼群島適用法律法規行使購回授權。

概無董事或(經其作出一切合理查詢後盡其所知)彼等任何緊密聯繫人現時擬在購回授權獲行使的情況下將任何股份出售予本公司。

概無核心關連人士(定義見上市規則)告知我們，倘購回授權獲行使，其現時有意向我們出售股份，或承諾不會進行上述事項。

倘因購回股份導致一名股東於投票權的權益比例增加，則就收購守則而言，該增加將被視為一項收購。因此，一名股東或一組一致行動的股東可獲得或

鞏固對我們的控制權，因而須根據收購守則規則26提出強制要約。除上文所述者外，就董事所知，並無因根據購回授權進行的任何購回而在收購守則下可能產生的任何後果。

倘購回股份導致公眾所持股份數目下降至低於當時已發行股份的25%，僅在徵得聯交所同意豁免上市規則有關上述公眾持股量的規定後方可進行。我們認為，除特殊情況外，一般不會授予此項規定的豁免。

B. 公司重組

為籌備[編纂]及精簡公司架構，我們於[編纂]前進行重組。有關詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司發展－重組」一節。

C. 有關我們業務的進一步資料

1. 重大合約概要

於本文件日期前兩年內，本集團訂立的屬重大或可能屬重大的合約如下（並非於日常業務過程中訂立的合約）：

- (a) 外商獨資企業與上海珍島訂立日期為[●]的經修訂及經重述獨家業務合作協議（「獨家業務合作協議」），據此，上海珍島同意委聘外商獨資企業為其獨家服務提供商，提供的服務可能包括上海珍島業務範圍內的所有服務，以換取服務費；
- (b) 外商獨資企業、上海珍島與其登記股東（即趙緒龍先生、朱水納女士、上海竝宇、杭州長森、趙芳琪女士、上海祉裕、譚凱華先生、嘉興恆捷、許文華女士及郭培民先生）訂立日期為[●]的經修訂及經重述獨家購買權協議（「獨家購買權協議」），據此，登記股東共同及單獨不可撤銷地向外商獨資企業授出一項不可撤銷且可行使一次或多次的獨家購買權，以購買或促使由外商獨資企業指定的任何人士在適用中國法律允許的範圍內，於任何時間及不時以相等於（如適用）適用中國法律允許的最低對價金額的對價購買各登記股東於上海珍島的部分或全部股權；

- (c) 外商獨資企業、上海珍島及各登記股東訂立日期為[●]的經修訂及經重述股份質押協議，據此，各登記股東分別同意無條件及不可撤銷地將彼等各自法定擁有的上海珍島全部股權質押予外商獨資企業作為第一擔保權益，以保證相關合約安排項下的合約責任獲及時且完整地支付和履行；
- (d) 外商獨資企業與登記股東訂立日期為[●]的經修訂及重述貸款協議，據此，外商獨資企業同意向登記股東提供貸款，專門用於投資上海珍島。未經外商獨資企業事先書面同意，該等貸款不得用於任何其他用途；及
- (e) [編纂]。

2. 知識產權





(a) 商標

於最後實際可行日期，本集團已註冊以下我們認為對我們的業務而言屬重大或可能屬重大的商標：

序號	商標	註冊地點	註冊擁有人	註冊編號	類別	到期日
1.		中國	上海珍島	17401319	38	2027年5月6日
2.		中國	上海珍島	17401318	42	2027年5月6日
3.		中國	上海珍島	33343971	42	2029年5月13日
4.		中國	上海珍島	17401320	35	2027年5月6日
5.		中國	上海珍島	17401321	9	2027年5月6日
6.		中國	上海珍島	33343943	9	2029年7月13日
7.		中國	上海珍島	60265001	9	2032年4月20日
8.		中國	上海珍島	60261955	42	2032年4月27日

附錄四

法定及一般資料

序號	商標	註冊地點	註冊擁有人	註冊編號	類別	到期日
9.		中國	上海珍島	60248950	38	2032年4月27日
10.		中國	上海珍島	60248926	35	2032年4月20日
11.		香港	上海珍島	305639743	9、35、 36、42	2031年5月27日
12.		香港	上海珍島	305638834	9、35、 36、42	2031年5月26日
13.		香港	上海珍島	305639752	9、35、 36、42	2031年5月27日

(b) 專利

截至最後實際可行日期，我們擁有以下我們認為對本集團業務而言屬重大或可能屬重大的專利：

序號	專利	專利擁有人	專利編號 / 申請編號	申請類別	授予日期
1.	一種基於識別反饋的 字符圖像驗證碼識 別方法	上海珍島	ZL201210349375.X	發明	2016年4月27日
2.	一種基於數據加密的 雲端信息存儲系統	上海珍島	ZL201910725908.1	發明	2021年3月30日

附錄四

法定及一般資料

序號	專利	專利擁有人	專利編號／		申請類別	授予日期
			申請編號			
3.	一種圖像數據處理方法及系統	上海珍島	ZL202111108097.4		發明	2022年7月12日
4.	一種基於營銷大數據的企業信息化管理雲平台	上海珍島	ZL202010108224.X		發明	2022年5月27日
5.	一種基於營銷雲數據的新零售營銷服務系統	上海珍島	ZL201911202600.5		發明	2022年4月15日
6.	一種基於雲計算的院校用智能營銷實訓系統	上海珍島	ZL201911076846.2		發明	2022年5月27日

附錄四

法定及一般資料

序號	專利	專利擁有人	專利編號／		申請類別	授予日期
			申請編號			
7.	一種基於大數據的智能化教務分析管理系統	上海珍島	ZL201911018151.9		發明	2022年4月19日
8.	一種基於AI和大數據的智能營銷雲服務平台	上海珍島	ZL201910849102.3		發明	2022年3月29日
9.	一種多雲端信息處理系統及其資源共享方法	上海珍島	ZL201910344678.4		發明	2021年7月16日
10.	一種智能優化管理雲端信息的方法及系統	上海珍島	ZL201910240254.3		發明	2021年11月12日

附錄四

法定及一般資料

序號	專利	專利擁有人	專利編號／		申請類別	授予日期
			申請編號			
11.	一種廣告流量預測方法及裝置	上海珍島	ZL201511024079.2	發明	2020年7月28日	
12.	一種網絡數據智能分發服務系統	上海珍島	ZL202011509846.X	發明	2022年9月20日	
13.	一種安全獲取移動終端位置的方法及系統	上海珍島	ZL201910238154.7	發明	2022年9月27日	

(c) 版權

於最後實際可行日期，我們已註冊以下我們認為對本集團業務而言屬重大或可能屬重大的版權：

序號	版權	註冊編號	首次出版／
			註冊日期
1.	大數據精準營銷實訓系統V1.0	2022SR0267087	2021年4月14日
2.	基於大數據的SCRM社會化客戶服務管理平台V1.0	2022SR0267100	2021年12月16日

附錄四

法定及一般資料

序號	版權	註冊編號	首次出版／ 註冊日期
3.	基於互聯網的SCRM社會化客戶 關係維護管理系統V2.2.1	2021SR1696552	2021年4月9日
4.	基於互聯網的智能寫作服務平台V1.0	2021SR1034641	2021年1月8日
5.	視頻自動生成播放軟件V1.0	2021SR1028605	2021年5月6日
6.	基於互聯網的視頻渲染管理系統V1.0	2021SR1026249	2021年3月18日
7.	基於互聯網的信息分發管理系統V1.0	2021SR1026250	2021年3月29日
8.	視頻剪輯生產可視化管理系統V1.0	2021SR0548998	2020年8月20日
9.	基於互聯網的智能寫作助手軟件V1.0	2021SR0541853	2020年2月5日
10.	基於大數據的寫作數據處理系統V1.0	2021SR0542531	2020年10月7日

序號	版權	註冊編號	首次出版／ 註冊日期
11.	基於大數據的圖像生成服務管理平台V1.0	2021SR0539319	2020年5月10日
12.	視頻智能截選封面系統V1.0	2019SR0777212	2019年5月16日
13.	基於互聯網的數據處理系統V1.0	2021SR1483687	2021年3月26日
14.	廣告內容分發網絡推廣平台V1.0	2021SR0062802	2021年1月13日
15.	分銷商城管理系統V1.0	2021SR0056323	2021年1月12日
16.	視頻圖像字幕快速生成軟件V1.0	2021SR0056544	2021年1月12日
17.	基於雲計算的智能化商城服務軟件V1.0	2020SR1270130	2020年9月18日
18.	跨平台可視化分析平台V1.0	2019SR0246503	2018年10月11日
19.	大數據可視化平台V1.0	2019SR0210905	2018年11月3日
20.	基於雲計算的數據存儲系統V1.0	2021SR1483681	2021年7月22日

附錄四

法定及一般資料

序號	版權	註冊編號	首次出版／ 註冊日期
21.	短視頻內容自動生成系統V1.0	2021SR0128161	2021年1月22日
22.	基於互聯網的社交媒體整合營銷系統V1.0	2021SR0124001	2021年1月22日
23.	基於深度學習的數據智能分發 計算軟件V1.0	2021SR0929769	2021年5月5日
24.	圖片設計效果智能預覽展示軟件V1.0	2021SR0909781	2021年2月25日
25.	基於雲計算技術的數據分發處理軟件V1.0	2021SR0909779	2021年4月12日
26.	短視頻運營與推廣實訓系統V1.0	2022SR0263574	2021年6月11日
27.	湖北珍島珍客SCRM平台V1.0	2022SR0941712	2022年6月2日
28.	湖北珍島CDP—智能汽車客戶 數據平台軟件V1.0	2022SR0941773	2022年4月15日

附錄四

法定及一般資料

序號	版權	註冊編號	首次出版／ 註冊日期
29.	湖北珍島CDP－智慧零售管理 系統軟件V1.0	2022SR0997861	2022年3月25日
30.	湖北珍島CDP－智能汽車經銷商 管理系統軟件V1.0	2022SR0997254	2022年3月20日

(d) 域名

於最後實際可行日期，我們已註冊以下我們認為對我們業務而言屬重大或可能屬重大的域名：

序號	域名	註冊擁有人	註冊日期
1.	kaililong.com	上海凱麗隆	2023年5月19日
2.	71360.com	上海珍島	2022年11月24日
3.	marketingforce.com	上海珍島	2022年12月16日
4.	dongchali.cn	洞察力	2023年8月9日
5.	dongchali.com	洞察力	2023年8月1日
6.	021team.com	洞察力	2023年8月1日
7.	dianshanghui.com	無錫珍島	2020年4月28日
8.	yihuozhijia.cn	無錫珍島智能	2020年2月25日
9.	yihuozhijia.com	無錫珍島智能	2020年2月25日

除上文所述者外，截至最後實際可行日期，概無其他對我們的業務而言屬重大的商標或服務標誌、專利、知識產權或工業產權。

D. 有關董事的進一步資料

1. 董事服務合約及委任函

各董事已於[●]與本公司簽訂服務合約。該等服務合約的主要詳情為(a)期限自彼等各自的委任生效日期起計三年任期，直至舉行下屆股東大會重選董事當日止；及(b)可根據各自的條款終止。服務合約可根據我們的組織章程細則及適用上市規則續訂。

除上文所披露者外，概無董事已經或計劃與我們訂立服務合約（於一年內到期或可由僱主免付賠償（法定賠償除外）予以終止的合約除外）。

2. 董事薪酬

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，本集團支付及授予董事的薪酬及福利總額分別約為人民幣2.3百萬元、人民幣1.8百萬元及人民幣7.1百萬元。

根據現時生效的安排，我們估計截至2024年12月31日止年度應付董事的薪酬總額（稅前）將約為人民幣7.2百萬元。

本集團並無向董事或五名最高薪酬人士支付任何薪酬作為加入本集團或加入本集團後的獎勵。於往績記錄期，董事、前任董事或五名最高薪酬人士概無因離任本集團任何成員公司的董事職位或任何其他有關本集團任何成員公司管理事務的職位而獲付或收到賠償。概無董事於往績記錄期放棄任何薪酬。

除上文披露者外，本集團於往績記錄期概無已付或應付任何董事的其他款項。

E. 權益披露

1. 權益披露

(a) 董事或最高行政人員截至最後實際可行日期及在股份拆細及[編纂]後於本公司及其相聯法團的股本中擁有的權益及淡倉

緊隨股份拆細及[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使及並無計及受限制股份單位計劃），本公司董事及最高行政人員於本公司及其相聯法團的股份、相關股份及債權證（定義見證券及期貨條例第XV部）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的有關條文被當作或視為擁有的權益及淡倉），或根據證券及期貨條例第352條須登記於該條例所指登記冊的權益或淡倉，或根據上市規則所載上市公司董事進行證券交易的標準守則須知會本公司及聯交所的權益或淡倉如下：

(i) 於股份的權益

董事或最高 行政人員姓名	身份／權益性質	股份數目 (股份拆細 後經調整)	緊隨股份 拆細及 [編纂]後的	
			[編纂]前的 概約持股 百分比	[編纂]後的 概約持股 百分比 ⁽¹⁾
趙先生 ⁽²⁾	全權信託委託人、 受控法團權益及 配偶權益 ⁽²⁾	116,925,000	51.01%	[編纂]%
許健康 ⁽³⁾	受控法團權益 ⁽³⁾	19,251,800	8.40%	[編纂]%
趙芳琪女士 ⁽⁴⁾	受控法團權益 ⁽⁴⁾	15,401,000	6.72%	[編纂]%

附註：

(1) 上表乃按緊隨股份拆細及[編纂]完成後已發行股份總數[編纂]股股份（假設[編纂]未獲行使）計算。

- (2) Willam Zhao Limited為一家於2021年2月8日在英屬處女群島註冊成立的公司，直接持有5,440,760股股份，於最後實際可行日期由趙先生全資擁有；Shuina Zhu Limited為一家於2021年2月8日於英屬處女群島註冊成立的公司，直接持有5,968,040股股份，於最後實際可行日期由朱女士全資擁有。此外，於最後實際可行日期，趙先生透過Willam Zhao Limited全資擁有的公司Willian Zhao I Limited亦直接持有本公司283,700股股份。

為家族財富管理及遺產規劃目的，趙先生及朱女士擬轉讓各自由Willam Zhao Limited 直接持有的本公司權益54,407,600股股份（經股份拆細調整）及由Shuina Zhu Limited直接持有的本公司權益59,680,400股股份（經股份拆細調整）分別轉讓予Real Force Limited 及Precious Sight Limited（在英屬處女群島註冊成立的控股公司），受益人為為創始人家族信託的利益。The Core Trust Company Limited擔任上述趙先生及朱女士的創始人家族信託的受託人並控制該等在英屬處女群島註冊成立的控股公司。創始人家族信託的設立將於[編纂]前完成。

因此，在緊接[編纂]完成前及緊隨[編纂]完成後，趙先生被視為於合共11,692,500股股份中擁有權益，其中包括(i)透過創始人家族信託控制的114,088,000股股份；及(ii)趙先生透過Willam Zhao Limited全資擁有的公司Willian Zhao I Limited直接持有的2,837,000股股份。

- (3) Shanghai Hongyu Limited為一家於2021年2月9日在英屬處女群島註冊成立的公司，作為我們的境外員工持股平台，於最後實際可行日期直接持有本公司1,925,180股股份，並由執行董事兼高級副總裁許健康先生及本集團其他15名員工（於最後實際可行日期均為Shanghai Hongyu Limited的實益擁有人）分別擁有39.41%及60.59%。於最後實際可行日期，除徐健康先生外，其餘員工概無持有Shanghai Hongyu Limited的30%或以上權益。

Shanghai Hongyu Limited擬將其持有的本公司全部股份轉讓予Driving Force Developments Limited（在英屬處女群島註冊成立的控股公司），以Shanghai Hongyu Limited為委託人及受益人的信託作為受益人，以及以The Core Trust Company Limited為受託人（「Hongyu Trust信託」）。Hongyu信託的設立將在[編纂]前完成。

因此，在緊接[編纂]完成前及緊隨[編纂]完成後，徐健康先生被視為於Shanghai Hongyu Limited透過Hongyu Trust持有的股份中擁有權益。

- (4) Fangqi Zhao Limited為一家於2021年2月8日於英屬處女群島註冊成立的公司，於最後實際可行日期直接持有本公司1,540,100股股份。於最後實際可行日期，其由趙芳琪女士全資擁有。

為家族財富管理及遺產規劃目的，趙芳琪女士擬將其透過Fangqi Zhao Limited持有的本公司全部股份轉讓予Rosy Maple Limited（為英屬處女群島註冊成立的控股公司），以趙芳琪女士為委託人及Fangqi Zhao Limited為受益人的信託（「Fangqi信託」）作為受益人，及以The Core Trust Company Limited為受託人。Fangqi信託的設立將在[編纂]前完成。

因此，在緊接[編纂]完成前及緊隨[編纂]完成後，趙芳琪女士被視為於Fangqi Zhao Limited透過Fangqi信託持有的股份中擁有權益。

(ii) 於相聯法團的權益

姓名	於本集團的職位	相聯法團名稱	於相聯法團的持股百分比
趙先生 ⁽¹⁾	董事長、執行	上海珍島	39.85% (實益擁有人)
	董事兼首席執行官		33.70% (配偶權益)
許健康 ⁽²⁾	執行董事兼 高級副總裁	上海珍島	10.87% (於受控法團的權益)
趙芳琪 ⁽³⁾	非執行董事	上海珍島	8.70% (實益擁有人)

附註：

- (1) 截至最後實際可行日期，趙先生控制上海珍島的73.55%股權，包括(i)直接持有39.85%股權，(ii)被視為擁有趙先生的配偶朱女士持有的33.70%股權。
- (2) 截至最後實際可行日期，許健康先生被視為透過上海竝宇間接控制上海珍島的10.87%股權，上海竝宇由上海竝宇的普通合夥人許健康先生擁有39.41%權益。
- (3) 截至最後實際可行日期，趙芳琪女士直接控制上海珍島的8.70%股權。

(b) 根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部須予披露的權益及淡倉

有關緊隨股份拆細及[編纂]完成後將於股份或相關股份中擁有或被視為或被當作擁有根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部條文須向本公司披露的實益權益或淡倉，或直接或間接擁有附帶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之權利的任何類別股本面值10%或以上權益的人士的資料，請參閱本文件「主要股東」一節。

除上文所述者外，截至最後實際可行日期，董事並不知悉任何人士將於緊隨[編纂]完成後直接或間接擁有附帶可於任何情況下在本集團任何成員公司的股東大會上投票之權利的任何類別股本面值10%或以上的權益。

2. 免責聲明

除本節、「董事及高級管理層」及「[編纂]」所披露者外：

- (a) 董事或名列下文「G.其他資料－4.專家同意書」一段的任何專家概無在本集團任何成員公司的發起或緊接本文件日期前兩年內本集團任何成員公司所收購或出售或租賃，或本集團任何成員公司擬收購或出售或租賃的任何資產中擁有任何直接或間接權益；
- (b) 董事或名列下文「G.其他資料－4.專家同意書」一段的任何專家概無在本文件日期仍然存續且對本集團整體業務而言屬重要的任何合約或安排中擁有重大權益；
- (c) 董事或名列下文「G.其他資料－4.專家同意書」一段的任何專家概無與本集團任何成員公司訂立或擬訂立任何服務合約（不包括於一年內到期或可由僱主在無須賠償（法定賠償除外）的情況下終止的合約）；
- (d) 不計及根據[編纂]可能被認購以及根據受限制股份單位計劃配發及發行的任何股份，據本公司董事或最高行政人員所知，於緊隨[編纂]完成後，任何其他人士並未於本公司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分部條文須向本公司及聯交所披露的權益或淡倉，或（並非本集團成員公司）並未直接或間接擁有附帶可於任何情況下在本集團任何成員公司的股東大會上投票之權利的任何類別股本面值10%或以上的權益；
- (e) 本公司董事或最高行政人員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、相關股份或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任何權益或淡倉（包括根據證券及期貨條例的有關條文規定被當作或視為擁有的權益及淡倉），或根據證券及期貨條例第352條規定須登記於該條所指登記冊內的權益或淡倉，或於股份[編纂]時根據上市發行人董事進行證券交易的標準守則須知會本公司及聯交所的權益或淡倉；及

- (f) 據董事所知，概無董事或其緊密聯繫人（定義見上市規則）或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的現有股東於本集團五大客戶或五大供應商中擁有任何權益。

F. 受限制股份單位計劃

1. 條款概要

以下為董事會於2021年11月10日（「採納日期」）批准及採納以及不時修訂的本公司受限制股份單位計劃的主要條款概要。受限制股份單位計劃僅由Isle Wealth持有的本公司現有股份提供資金。由於受限制股份單位計劃不涉及本公司於[編纂]後授出任何購股權或獎勵，因此不受上市規則第十七章條文規限。

(a) 目的

受限制股份單位計劃的目的是為了表彰及獎勵本集團部分僱員（包括董事、高級職員及高級管理層成員）對本集團作出的貢獻，以吸引最佳人才為本集團提供服務，以及向彼等提供額外獎勵，以維持並進一步推動本集團業務的成功。

(b) 可參與人士

合資格參與受限制股份單位計劃的人士（「受限制股份單位參與者」）包括本集團的任何僱員，包括本集團的僱員（包括董事、高級職員及高級管理層成員）。根據受限制股份單位計劃的條款，董事會不時指定的管理人（「管理人」，而截至最後實際可行日期，管理人為趙先生）可不時從所有合資格受限制股份單位參與者中挑選獲授予受限制股份單位獎勵（「獎勵」）的僱員，並釐定（其中包括）獎勵的金額。

(c) 受限制股份單位限額

受限制股份單位計劃的相關股份總數不得超過1,052,640股股份（即本公司初始52,632股每股面值0.0001美元的股份，經2022年股份拆細調整，並可經股份拆細進一步調整）。截至受限制股份單位計劃的採納日期，股份初步由Isle Wealth持有，佔股份拆細及[編纂]完成後已發行股份約[編纂]%（假設[編纂]未獲

行使)。Isle Wealth Limited根據此計劃持有(不論直接或間接)未歸屬的股份，須就根據上市規則以及本公司組織章程大綱及細則的條文要求股東批准的事宜放棄投票，除非法律另有規定根據實益擁有人的指示投票且獲得有關指示。

在遵守任何適用法律、法規及規則的前提下，本公司將確保：(a)於[編纂]完成後，本公司於任何財政年度根據受限制股份單位計劃將予發行的股份總數最高上限不得超過該財政年度初已發行股份總數的3%；(b)於任何12個月期間向承授人已發行及將予發行的股份總數將不得超過該12個月期間任何時間已發行股份總數的1%；及(c)在受限制股份單位計劃的任何獎勵因註銷、屆滿、沒收、退回、或以其他方式終止而沒有向受限制股份單位參與者交付股份(不論全部或部分)的情況下，或任何受限制股份單位失效，則受限制股份單位的相關股份不得被視為根據受限制股份單位計劃已動用及將不可供受限制股份單位計劃的未來獎勵動用。

(d) 管理

受限制股份單位計劃將由管理人根據受限制股份單位計劃的條款及條件管理。管理人擁有的全權絕對權利如下：

- (i) 詮釋及解釋受限制股份單位計劃的條文；
- (ii) 確定在受限制股份單位計劃下獲授獎勵的人士、授出獎勵的條款及條件、根據受限制股份單位計劃授出的受限制股份單位可予歸屬的時間；
- (iii) 在認為有必要時對根據該計劃授出獎勵的條款作出適當及公平的調整；
- (iv) 因應前述(i)及(ii)作出其認為適當或合宜的其他決定或確定；及
- (v) 管理人根據受限制股份單位計劃作出的一切決定、確定及詮釋為最終、不可推翻，並對各方具有約束力。

(e) 授予獎勵

管理人獲授權可於受限制股份單位計劃的有效期限內任何時間全權酌情決定向任何受限制股份單位參與者授予獎勵(「授予」)。獎勵的數量可由管理人全權酌情決定，且在選定的受限制股份單位參與者之間可以有所不同。受限制股份單位

參與者應向受限制股份單位計劃受託人（「受託人」）支付的代價以接納受限制股份單位計劃的獎勵由管理人全權酌情決定，而任何該等代價須由受託人持有，並由受託人認為根據受限制股份單位計劃的條款屬適當或合宜的方式應用。

在遵守受限制股份單位計劃的限制及條件的前提下，管理人可授權相關受託人以書面通知形式向各受限制股份單位參與者授出授予獎勵的要約，可以採用的形式包括授予協議、函件或任何由管理人不時確定形式的有關通知或文件（「授予通知」），以供選定受限制股份單位參與者（「承授人」，包括因原承授人逝世而有權獲得任何獎勵的任何人士）根據受限制股份單位計劃的條款接納授予，並受管理人認為適當且載列於授予通知內的額外條款及條件所規限。

(f) 授予的限制

在選定受限制股份單位參與者將會或可能被上市規則（如適用）或任何其他適用規則、法規或法律禁止買賣股份的時候，不得向任何選定受限制股份單位參與者作出授予及不可讓彼等接納任何授予。股份在聯交所[編纂]期間：

- (i) 管理人或本公司在知悉內幕消息後不可作出授予，直至有關內幕消息根據上市規則的規定已公佈為止；
- (ii) 本公司公佈財務業績日期及下列期間的任何日期均不可作出授予：(a) 緊接年度業績公佈日期前60日，或由相關財政年度結束日期至業績公佈日期的期間（以較短者為準）；及(b) 緊接季度業績（如有）及半年業績公佈日期前30日，或由相關季度或半年期間結束日期至業績公佈日期的期間（以較短者為準）；及
- (iii) 若聯交所或上市規則有所規定，授予獎勵須遵守上市規則的必要規定或由聯交所另行規定。

於[編纂]完成後，向本公司任何董事、最高行政人員、主要股東或彼等各自的任何聯繫人（定義見上市規則）作出任何授予，須經獨立非執行董事（不包括作為有關獎勵的建議承授人的獨立非執行董事）事先批准，並須遵守上市規則的

規定。儘管有上述規定，倘根據上市規則第14A.95條向董事授予任何獎勵，構成相關董事在其服務合約下的薪酬一部分，則其將獲豁免遵守申報、公告及獨立股東批准的規定。

在下列任何情況下，管理人不得向任何參與者授出任何獎勵：

- (i) 尚未從任何適用監管機構獲得該授予的必要批准；
- (ii) 證券法律或法規規定須就授予或本計劃刊發文件或其他發售文件；
- (iii) 倘授予將導致本集團任何成員公司或其任何董事違反任何適用證券法律、規則或法規；
- (iv) 授予將導致違反上文第4條或本計劃其他規則所規定的受限制股份單位限額。

(g) 受限制股份單位計劃的期限

受限制股份單位計劃的期限自採納日期開始，為期十(10)年，除非董事會於其期限屆滿前任何時間提前終止，惟有關終止不得影響任何承授人的任何現有權利。受限制股份單位計劃終止後，不得再授出獎勵，但在所有其他方面，受限制股份單位計劃的條文仍具十足效力及作用。於有關終止前已授出但於終止日期尚未歸屬的所有受限制股份單位仍屬有效。在此情況下，管理人須通知受託人及所有承授人有關終止及受託人以信託形式持有的股份及其他權益或利益的處理方式，惟受託人持有的股份不得轉讓予本公司，且本公司不得以其他方式持有任何股份或任何股份權益(出售該等股份所得款項的任何權益除外)。

(h) 獎勵的歸屬

根據受限制股份單位計劃的條款及適用於各獎勵的具體條款及條件，獎勵中授出的受限制股份單位須受歸屬期(不少於12個月)及達成由管理人(如有)全權酌情決定的表現里程碑或目標及／或其他條件所規限。倘該等條件未獲達成，受限制股份單位須於管理人全權酌情決定的任何該等條件未獲達成之日自動失效。

在遵守受限制股份單位計劃條款的前提下，已歸屬的受限制股份單位須於有關受限制股份單位歸屬日期起計的合理期間內由管理人全權酌情履行，方法是：

- (i) 指示及促使相關受託人轉讓受限制股份單位的相關股份（及（如適用）有關股份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）予承授人或其全資擁有的實體（由承授人代表）；及／或
- (ii) 指示及促使受託人以現金向承授人支付相等於股份市值的金額（及（如適用）有關股份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）。

(i) 可轉讓性

根據受限制股份單位計劃授出的任何受限制股份單位須屬承授人個人所有，不得讓與或轉讓，惟承授人向其全資擁有的公司或在其全資擁有的兩家公司之間讓與或轉讓除外。受限制股份單位計劃及授予通知的條款對承授人的讓與受讓人及轉讓受讓人具有約束力。受限制股份單位參與者身故後，受限制股份單位的獎勵於參與者身故時歸屬，其可按遺囑或根據繼承及分派的法律轉讓。

承授人不得以任何方式出售、轉讓、出讓、押記、按揭、設立產權負擔、對沖或就任何受限制股份單位或受託人以信託形式代承授人持有的任何財產、獎勵、任何獎勵或受限制股份單位的相關股份或其中的任何權益或利益，以任何其他人士為受益人設立任何權益。

(j) 失效

在受限制股份單位計劃的條款規限下，未歸屬的受限制股份單位將於以下最早時間自動失效：

- (i) 本集團任何成員公司終止承授人的僱傭或服務之日；
- (ii) 要約（或經修訂要約（視情況而定））截止日期；
- (iii) 根據安排計劃釐定薪酬的記錄日期；
- (iv) 本公司開始清盤的日期；
- (v) 承授人違反可轉讓性的日期；
- (vi) 不再可能滿足任何未決歸屬條件的日期；

- (vii) 管理人已決定，根據本計劃的規則以及授予通知所載的條款及條件，未歸屬的受限制股份單位不得歸屬予承授人。

(k) 受限制股份單位計劃的變更及終止

董事會可在董事會認為適當的情況下隨時修訂受限制股份單位計劃，惟本公司須按規定的方式及程度取得任何受限制股份單位計劃修訂的必要批准。

在不改變受限制股份單位計劃的情況下，董事會可按與受限制股份單位計劃訂明者不同而董事會判定為必要的條款及條件向受限制股份單位參與者授予獎勵，以促使及促進實現受限制股份單位計劃的目的。

董事會可於期限屆滿前隨時終止受限制股份單位計劃，惟有關終止不得影響任何承授人的任何現有權利。受限制股份單位計劃終止後，不得再授出獎勵，但在所有其他方面，受限制股份單位計劃的條文仍具十足效力及作用。於有關終止前授出但於終止日期尚未歸屬的所有受限制股份單位仍屬有效。在此情況下，管理人須通知受託人及所有承授人有關終止及受託人以信託形式持有的股份及其他權益或利益的處理方式，惟受託人持有的股份不得轉讓予本公司，且本公司不得以其他方式持有任何股份或任何股份權益（出售該等股份所得款項的任何權益除外）。

2. 根據受限制股份單位計劃授出的受限制股份單位

截至最後實際可行日期，本公司以受限制股份單位形式向本集團13名僱員（彼等均為獨立第三方）授予獎勵，受限制股份單位相關股份總數為1,052,640股（即本公司初始52,632股每股面值0.0001美元的股份，經2022年股份拆細調整，並可經股份拆細進一步調整），佔股份拆細及[編纂]完成後已發行股份的[編纂]%（假設[編纂]未獲行使）。

G. 其他資料

1. 遺產稅

董事獲告知，本公司或我們的任何附屬公司不大可能承擔重大遺產稅責任。

2. 訴訟

據董事所知，本集團任何成員公司概無待決或面臨的重大訴訟或申索。

3. 聯席保薦人

聯席保薦人已代表我們向上市委員會申請批准已發行股份及根據[編纂]將予發行的股份(包括因[編纂]獲行使而可能將予發行的任何股份)[編纂]及買賣。本公司已作出一切必要安排，使股份獲准納入[編纂]。

各聯席保薦人確認其符合上市規則第3A.07條所載適用於保薦人的獨立性標準。

本公司已與各聯席保薦人訂立委聘協議，據此，本公司同意向聯席保薦人支付總費用1,000,000美元，以擔任本公司有關[編纂]的保薦人。

4. 專家同意書

下列專家各自就本文件的刊發發出同意書，同意分別以本文件所載形式及內容轉載其報告、函件、意見或意見概要(視情況而定)及引述其名稱，且並無撤回有關同意書。

名稱	資格
中國國際金融香港證券有限公司	進行證券及期貨條例第1類(證券交易)、第2類(期貨合約交易)、第4類(就證券提供意見)、第5類(就期貨合約提供意見)及第6類(就機構融資提供意見)受規管活動的持牌法團
建銀國際金融有限公司	進行證券及期貨條例第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)受規管活動的持牌法團
君合律師事務所	合資格中國律師
邁普達律師事務所(香港)有限法律責任合夥	有關開曼群島法律的法律顧問
安永會計師事務所	執業會計師
弗若斯特沙利文(北京)諮詢有限公司上海分公司	行業顧問

附錄四

法定及一般資料

截至最後實際可行日期，上述專家概無於本公司或其任何附屬公司擁有任何股權，亦無認購或提名他人認購本集團任何成員公司證券的權利（不論可否依法強制執行）。

5. 無重大不利變動

董事確認，自2022年12月31日（即我們最近期經審核綜合財務報表的編製日期）以來，本公司的財務或交易狀況或前景並無重大不利變動。

6. 約束力

倘根據本文件作出申請，本文件即具效力，使所有相關人士受香港法例第32章公司（清盤及雜項條文）條例第44A及44B條的所有適用條文（罰則除外）約束。

7. 雙語文件

根據香港法例第32L章《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第4條規定的豁免，本文件的英文及中文版本將分開刊發。

8. 合規顧問

本公司已根據上市規則第3A.19條委任同人融資有限公司為其合規顧問。

9. 籌備開支

截至最後實際可行日期，本公司並無就[編纂]產生任何重大的籌備[編纂]開支。

10. 其他事項

(1) 除「財務資料」及「[編纂]」所披露者外，於緊接本文件日期前兩年內：

- (a) 本集團任何成員公司概無發行或同意發行或擬發行的股份或借貸資本以換取現金或以非現金或其他方式繳足或部分繳足股款；

- (b) 本集團任何成員公司概無股份或借貸資本附帶購股權或同意有條件或無條件附帶購股權；及
 - (c) 概無就發行或出售本集團任何成員公司的任何股份或借貸資本而授出佣金、折扣、經紀佣金或其他特別條款。
- (2) 除本節及「財務資料」所披露者外：
- (a) 本集團任何成員公司概無創辦人、管理層或遞延股份，亦無任何債權證；
 - (b) 概無本集團任何成員公司的股份或借貸資本或債權證附帶購股權或同意有條件或無條件附帶購股權；及
- (3) 我們並無任何發起人。於緊接本文件日期前兩年內，概無就[編纂]及本文件所述相關交易向任何發起人支付、配發或給予或建議支付、配發或給予任何現金、證券或其他利益。
- (4) 本集團內任何公司現時概無股本或債務證券於任何證券交易所上市或於任何交易系統買賣，亦無尋求或擬尋求任何上市或買賣許可。
- (5) 本公司並無尚未償還的可換股債務證券或債權證。
- (6) 概無放棄或同意放棄未來股息的安排。
- (7) 於緊接本文件日期前十二(12)個月內，本集團並無經歷任何業務中斷而可能或已經對本集團的財務狀況產生重大影響。

有關本集團的其他資料

連同本文件副本一併送呈香港公司註冊處處長進行登記的文件包括：

- (a) 附錄四「法定及一般資料－G.其他資料－4.專家同意書」一節所述的同意書；及
- (b) 附錄四「法定及一般資料－C.有關我們業務的進一步資料－1.重大合約概要」一節所述的各重大合約副本。

展示文件

以下文件的副本將於本文件刊發日期起計14日期間於聯交所網站 www.hkexnews.hk 及我們網站 www.marketingforce.com 展示：

- (a) 組織章程大綱及組織章程細則；
- (b) 由安永會計師事務所發出的會計師報告，其全文載於本文件附錄一；
- (c) 由安永會計師事務所發出有關本集團未經審核[編纂]財務資料的報告，其全文載於本文件附錄二；
- (d) 本集團截至2021年、2022年及2023年12月31日止三個財政年度的經審核綜合財務報表；
- (e) 我們的中國法律顧問君合律師事務所就本集團在中國的若干一般企業事宜及物業權益出具的中國法律意見；
- (f) 我們的開曼群島法律顧問邁普達律師事務所(香港)有限法律責任合夥擬備的意見函，其中概述本文件附錄四所述開曼群島公司法的若干方面；
- (g) 開曼公司法；
- (h) 弗若斯特沙利文(北京)諮詢有限公司上海分公司出具的行業報告，其摘要載於本文件「行業概覽」一節；

附錄五

送呈香港公司註冊處處長及展示文件

- (i) 附錄四「法定及一般資料 – G.其他資料 – 4.專家同意書」一節所述的同意書；
- (j) 附錄四「法定及一般資料 – C.有關我們業務的進一步資料 – 1.重大合約概要」所述的重大合約；
- (k) 附錄四「法定及一般資料 – D.有關董事的進一步資料 – 1.董事服務合約及委任函詳情」所述的董事服務合約及委任函；及
- (l) 受限制股份單位計劃的條款。