

財務資料

閣下應將本節與本文件附錄一所載綜合財務資料一併閱讀。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，該等準則可能在重大方面與其他司法權區的公認會計原則存在差異。閣下應細閱整份會計師報告，而不應僅依賴本節所載資料。

以下討論及分析包含涉及風險及不明朗因素的前瞻性陳述。該等陳述乃基於我們對歷史趨勢、現況及預測未來發展的經驗及理解，以及我們認為有關情況下適當的其他因素所作的假設及分析。然而，我們的實際業績或會與前瞻性陳述中的預測存在重大差異。可能導致未來業績與前瞻性陳述所預測者存在重大差異的因素包括本文件「風險因素」所討論者。

此外，以下討論及分析載有若干可能經約整的數額及百分比數字。因此，若干表格中合計一欄數字未必為其上所列數字的算術總和，而所有列示的貨幣金額及百分比僅為概約數值。

概覽

我們是一家面向中國汽車後市場行業參與者的主要智能網聯服務提供商，專注於向行業價值鏈上的行業參與者提供(i)車載硬件產品；及(ii)SaaS營銷及管理服務，涵蓋SaaS訂閱服務及SaaS增值服務。根據灼識諮詢報告，按2022年的收益計，我們在中國汽車後市場行業的SaaS營銷及管理服務提供商中排名第一，市場份額達5.6%，而按2022年的收益計，我們在中國汽車後市場行業的智能網聯服務提供商中排名第二，市場份額達3.8%。

自2012年於深圳成立並設立總部以來，我們旨在為我們的汽車後市場行業的客戶賦能，通過我們的銷售車載硬件產品業務及提供SaaS營銷及管理服務，更好地與客戶建立聯繫，從而實現數字化轉型。憑藉十多年的運營經驗，加上我們的行業洞察力，以及技術的力量，我們為汽車後市場行業的行業參與者（如4S店）開發了一套行業特定產品及服務，以提高其營銷及運營效率。

財務資料

下表載列我們於往績記錄期間按業務線劃分的收益明細：

	2021財年		2022財年		2023財年	
	收益	收益百分比	收益	收益百分比	收益	收益百分比
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
銷售車載硬件產品	175,947	53.8	172,672	41.7	226,098	40.3
SaaS營銷及管理服務						
SaaS訂閱服務	141,513	43.3	130,270	31.5	134,525	24.0
SaaS增值服務	9,314	2.9	110,918	26.8	199,946	35.7
小計	150,827	46.2	241,188	58.3	334,471	59.7
總計	326,774	100.0	413,860	100.0	560,569	100.0

影響我們經營業績的重要因素

我們的業務、經營業績及財務狀況過往及將會繼續受到多項因素影響，多項因素主要包括如下：

- 我們緊跟中國汽車後市場行業最新市場發展及IT技術變革的能力可能使我們從競爭中脫穎而出；
- 我們繼續維持及擴大客戶群的能力；及
- 中國政府的政策及法規。

我們緊跟中國汽車後市場行業最新市場發展及IT技術變革的能力可能使我們從競爭中脫穎而出

汽車後市場行業受中國整體經濟狀況、不斷發展的行業標準、不斷變化的客戶偏好以及頻繁引入新的數字化產品及服務的重大影響。新技術的引入及新行業標準的出現可能會使我們的產品及服務過時或缺乏競爭力。因此，我們未來的成功將部分取決於我們能否(i)適應日新月異的技術及行業標準；(ii)不斷提高我們的專業知識，以應對

財務資料

技術進步及變化；(iii)積累對數字化產品及服務的特性和功能的深入了解；及(iv)維持並增強我們的研發能力及行業見解以滿足客戶要求及偏好。倘我們未能緊跟行業發展趨勢或IT技術變革，或未能引入新的數字化產品及服務，則我們有效應對客戶需求的能力可能會受到不利影響，這可能會損害我們的未來發展並對我們的業務及財務業績有不利影響。

我們繼續維持及擴大客戶群的能力

我們於汽車後市場行業中擁有廣泛的客戶群，主要是由於我們的業務模式涵蓋(i)向4S店客戶及車載設備OBM客戶銷售車載硬件產品，及(ii)向4S店客戶及汽車融資及租賃公司客戶提供SaaS營銷及管理服務。我們認為，我們的多元化產品及服務吸引汽車後市場行業價值鏈中不同環節的客戶，從而使我們能夠把握整條價值鏈上的商機。我們的持續業務增長及盈利能力在很大程度上取決於我們能否與現有及潛在客戶維持及發展密切互惠關係。因此，倘我們與客戶的業務關係因對我們的服務不滿意、溝通不良及在解決衝突方面的經驗不足以及對我們服務定價有異議等因素而惡化，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績有不利影響。

中國政府的政策及法規

於我們從事的行業，政策及法規對我們的業務十分關鍵。我們的業務易受與SaaS服務及汽車後市場行業相關的中國政府政策、法律及法規的變化或該等政策、法律及法規的實施所影響。我們認為，汽車後市場行業數字化產品及服務的應用及有利的法規，將有助進一步改善我們的業務前景。

於往績記錄期間，我們於2021財年、2022財年及2023財年分別確認政府補助人民幣1.7百萬元、人民幣1.7百萬元及人民幣0.7百萬元。此外，我們於2021財年、2022財年及2023財年獲退還人民幣7.3百萬元、人民幣4.0百萬元及人民幣6.3百萬元在中國增值稅及附加稅。有關我們於往績記錄期間獲得的政府補助及稅務優惠進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註7。因此，我們的經營業績將受到我們繼續確認有關政府補助及稅務優惠的能力所影響，而該補助及稅務優惠則將受到政府政策等並非我

財務資料

們所能控制的因素所影響。若我們不再享有政府補助及稅務優惠，或者相關有利政府政策被撤銷或取消，我們的盈利能力及經營業績或會受到重大影響。

COVID-19爆發的影響

自2019年12月以來，COVID-19爆發對全球經濟造成重大影響。有見及此，中國政府實施多項嚴格措施控制中國COVID-19疫情爆發。尤其是，中國政府實施封鎖、關閉工作場所以及出行及交通限制以遏止病毒擴散。COVID-19爆發期間，由於汽車後市場行業的需求普遍減少以及部分客戶實施成本節約措施，我們的業務因而受到負面影響，對我們的經營業績有所影響。所採取的疫情緩解措施同樣地對我們的4S店客戶的業務營運造成負面影響。

自2021年初及直至2022年，中國多個城市再次出現COVID-19病例。有見及此，政府在該等地區採取進一步措施及行動，我們的業務運營以及業務合作夥伴的營運均受影響。COVID-19疫情在中國的發展仍存在不確定性。若中國政府採取緊急措施應對COVID-19的進一步爆發，包括實施出行限制、強制停止業務經營、強制隔離、居家工作及其他替代工作安排，以及限制社交及公眾聚集與封城封區，對中國整體經濟狀況將造成負面影響，繼而可能影響我們的經營業績。於2023年，隨著中國放寬COVID-19政策以及業務活動整體復甦，我們預期2023財年的業務營運及財務表現將有所反彈。儘管COVID-19遏制措施在一定程度上影響我們於往績記錄期間的業務，但於最後實際可行日期，我們的業務運營及財務狀況並無因已實施的遏制措施而受到重大影響。

呈列基準

本公司於2022年1月12日在開曼群島註冊成立，作為我們的[編纂]渠道。為籌備[編纂]，本集團已進行重組，其後本公司成為本集團旗下公司的控股公司。詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構」。

本集團的歷史財務資料由董事根據符合國際會計準則理事會（「國際會計準則理事會」）頒佈的國際財務報告準則的會計政策，並按載於本文件附錄一的所載的會計師報告附註2所載的呈列及編製基準編製。

財務資料

重大會計政策

我們已識別若干對編製歷史財務資料屬重大的會計政策。該等會計政策對理解我們的財務狀況及經營業績乃屬重要，並於本文件附錄一會計師報告附註4討論。

此外，本集團對資產及負債的賬面值作出判斷、估計及假設，而該等判斷、估計及假設可能會有導致未來期間資產及負債的賬面值出現重大調整的重大風險。關鍵會計判斷及估計不確定性的主要來源於本文件附錄一會計師報告附註5討論。

綜合損益及其他全面收益表

下表概述本公司於往績記錄期間的綜合損益及其他全面收益表，詳情載於本文件附錄一會計師報告。

	<u>2021財年</u>	<u>2022財年</u>	<u>2023財年</u>
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收益	326,774	413,860	560,569
銷售成本	<u>(232,093)</u>	<u>(240,671)</u>	<u>(308,791)</u>
毛利	94,681	173,189	251,778
其他收入	15,000	9,675	9,737
其他收入及虧損	260	8,164	9,714
預期信貸虧損（「預期信貸虧損」模式 項下的已確認減值虧損， 扣除撥回	(74)	(521)	(1,554)
分銷及銷售開支	(31,807)	(91,280)	(159,126)
行政開支	(17,348)	(18,367)	(21,203)
研發開支	(16,803)	(16,999)	(18,074)
分佔聯營公司的業績	(57)	—	174
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
融資成本	<u>(1,930)</u>	<u>(1,637)</u>	<u>(2,283)</u>
除稅前溢利	40,364	53,023	58,968
所得稅開支	<u>(5,291)</u>	<u>(5,606)</u>	<u>(7,426)</u>
年度溢利	<u>35,073</u>	<u>47,417</u>	<u>51,542</u>

財務資料

	2021財年	2022財年	2023財年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
年度其他全面收益			
將不會重新分類至損益的項目：			
按公允價值計入其他全面收益			
（「按公允價值計入其他全面收益」）			
的權益工具公允價值虧損	(11,156)	(5,169)	(1,801)
年度全面收益總額	23,917	42,248	49,741
以下各方應佔年度溢利：			
本公司擁有人	31,831	44,145	51,129
非控股權益	3,242	3,272	413
	35,073	47,417	51,542
以下各方應佔年度全面收益總額：			
本公司擁有人	21,167	39,204	49,328
非控股權益	2,750	3,044	413
	23,917	42,248	49,741

非國際財務報告準則計量

為補充我們按照國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦將經調整溢利（非國際財務報告準則計量）及經調整純利率（非國際財務報告準則計量）作為非國際財務報告準則財務計量呈列，此等計量並非國際財務報告準則的規定或按照國際財務報告準則呈列。我們認為，非國際財務報告準則財務計量與相應的國際財務報告準則財務計量一併呈列為潛在投資者及管理層提供有用資料，以了解及評估我們各期間的經營表現。我們認為，該等計量按協助管理層相同的方式協助投資者及其他人士了解及評估我們的綜合經營業績。

我們將[編纂]加回按照國際財務報告準則呈列的年度溢利，以界定年度經調整溢利（非國際財務報告準則計量）。[編纂]主要為與[編纂]有關的開支，並主要因[編纂]目的而產生而加回。我們將年度經調整純利除以年度收益再將結果乘以100%，以呈列經調整純利率（非國際財務報告準則計量）。

財務資料

下表載列於下列年度的經調整溢利（非國際財務報告準則計量）及經調整純利率（非國際財務報告準則計量）：

	<u>2021財年</u>	<u>2022財年</u>	<u>2023財年</u>
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
年度溢利.....	35,073	47,417	51,542
就[編纂]作出調整.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
年度經調整溢利 （非國際財務報告準則計量）.....	36,631	56,618	61,737
年度經調整純利率 （非國際財務報告準則計量）.....	11.2%	13.7%	11.0%

綜合財務狀況表節選項目的說明

收益

按業務線劃分的收益

於往績記錄期間，我們的業務為銷售車載硬件產品及提供SaaS營銷及管理服務。下表載列我們按業務線劃分的收益明細：

	<u>2021財年</u>		<u>2022財年</u>		<u>2023財年</u>	
	收益	收益百分比	收益	收益百分比	收益	收益百分比
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
銷售車載硬件產品						
車載娛樂系統.....	79,667	24.4	96,643	23.4	126,710	22.6
車載安全系統.....	16,817	5.1	13,433	3.2	24,875	4.4
智能核心板.....	79,463	24.3	62,596	15.1	74,513	13.3
小計.....	175,947	53.8	172,672	41.7	226,098	40.3

財務資料

	2021財年		2022財年		2023財年	
	收益	收益百分比	收益	收益百分比	收益	收益百分比
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
SaaS營銷及管理服務						
SaaS訂閱服務	141,513	43.3	130,270	31.5	134,525	24.0
SaaS增值服務	9,314	2.9	110,918	26.8	199,946	35.7
小計	150,827	46.2	241,188	58.3	334,471	59.7
總計	326,774	100.0	413,860	100.0	560,569	100.0

我們的總收益由2021財年的人民幣326.8百萬元增加至2022財年的人民幣413.9百萬元，增幅約為人民幣87.1百萬元或26.7%，主要是受以下因素所推動：(i)我們不斷致力推廣及開發SaaS增值服務令SaaS增值服務的收益增加，及(ii)我們的4S店客戶數目增加，部分被(iii)銷售車載硬件產品收益略有減少所抵銷。我們的總收益由2022財年的人民幣413.9百萬元增至2023財年的人民幣560.6百萬元，增幅約為人民幣146.7百萬元或35.4%。2022財年至2023財年的整體收益大幅增長主要由於2023財年(i)銷售車載硬件產品收益增加約人民幣53.4百萬元，及(ii)SaaS增值服務收益增加約人民幣89.0百萬元，兩項增長均受以下因素所推動：(i)放寬COVID-19出行限制令市場反彈，及(ii)中國於2023財年推出的利好政策，包括刺激汽車消費的補貼及激勵措施（如新能源汽車購置稅減免政策），導致汽車銷量增加進而促進對我們產品及服務的需求增加。

(1) 銷售車載硬件產品

於往績記錄期間，我們的銷售車載硬件產品收益為人民幣175.9百萬元、人民幣172.7百萬元及人民幣226.1百萬元，分別佔我們總收益的53.8%、41.7%及40.3%。

2021財年至2022財年的銷售車載硬件產品收益貢獻呈貢獻下降趨勢，主要歸因於(i)COVID-19對中國及我們4S店客戶的運營帶來負面影響；(ii)中國境內實施的出行限

財務資料

制，導致對我們銷售車載硬件產品的需求減少；及(iii)產品組合因低成本及低價格車載產品（如智能核心板等）的銷售增加而發生變化。

儘管上述車載硬件產品銷售於2021財年至2022財年的收益貢獻下跌，我們的車載娛樂系統銷售額回升，乃由於我們自2022財年下半年開始推出SaaS增值服務團購活動，導致我們的車載娛樂系統的銷售額顯著增加，其中，我們的4S店客戶向汽車用戶宣傳廣泛的車輛相關產品及服務，帶動車載娛樂及車載安全產品的銷售增加。車載娛樂系統銷售額由2021財年的人民幣79.7百萬元增加至2022財年的人民幣96.6百萬元，增幅為人民幣17.0百萬元，其中人民幣14.0百萬元或82.5%來自團購業務帶來的新客戶。我們向使用我們的嘀加SaaS的4S店客戶提供SaaS訂閱服務團購活動服務。根據該團購活動，我們的4S店客戶通過嘀加SaaS選擇目標車用戶群體，並通過嘀加SaaS選擇滿足車用戶客戶需求的合適產品。尤其是，我們設計有針對性的營銷策略並製作專門的營銷內容，例如協助營銷活動的圖片／視頻／直播。我們的4S店客戶使用嘀加SaaS通過企業微信／小程序／公眾號／短信向車用戶客戶推送相關營銷內容，吸引他們到訪4S店或在線下單。車用戶到訪客戶的4S店後，我們通過線下營銷促成交易。該團購活動所涵蓋的產品主要涉及車載娛樂系統下的360度全景導航儀、大屏幕汽車中控台、汽車座椅加熱器，均為正價發售，不設折扣。該團購活動通常為期約一週。

然而，我們的車載安全系統的銷售額由2021財年約人民幣16.8百萬元減少至2022財年約人民幣13.4百萬元，是由於後視鏡產品銷售額減少。此外，智能核心板銷售額由約人民幣79.5百萬元減少至人民幣62.6百萬元，是由於部分產品因需求下降而於2022財年逐步淘汰。再者，為應對COVID-19而實施的出行限制導致中國經濟不明朗，該等限制直到2023年上半年才正式結束，對本集團的車載硬件產品銷售產生了負面影響。由於上述原因，於2022財年，我們的車載硬件產品銷售收益較2021財年有所下降。

2022財年至2023財年，我們的車載硬件產品銷售由約人民幣172.7百萬元大幅增加至人民幣226.1百萬元，乃由於受以下因素所推動：(i)COVID-19出行限制放寬令市場反彈；及(ii)中國於2023財年推出的利好政策（包括刺激汽車消費的補貼及激勵措

財務資料

施)。該分部的銷售增加亦歸因於(iii)本集團於2022年下半年開始致力實施的團購策略，令車載娛樂系統的銷售額由2022財年的人民幣96.6百萬元增加至2023財年的人民幣126.7百萬元，增幅為人民幣30.1百萬元，其中人民幣9.3百萬元或30.9%來自團購業務帶來的新客戶。此外，於2023財年，我們(iv)推出附帶行車記錄儀及語音聲控等增益功能的新型流媒體後視鏡，提升車載安全系統銷售額；及(v)推出附帶接打無線電話、增強算法、加強圖像識別等升級功能的新型智能核心板，該等升級功能受我們的客戶歡迎。基於上文所述，於2022財年至2023財年，我們的車載娛樂系統銷售額由約人民幣96.6百萬元增至人民幣126.7百萬元；我們的車載安全系統銷售額由約人民幣13.4百萬元增加至人民幣24.9百萬元；我們的智能核心板銷售額由人民幣62.6百萬元增加至人民幣74.5百萬元。

(2) SaaS營銷及管理服務

於往績記錄期間，我們的SaaS營銷及管理服務收益分別為人民幣150.8百萬元、人民幣241.2百萬元及人民幣334.5百萬元，分別佔我們總收益的46.2%、58.3%及59.7%。我們SaaS營銷及管理服務的收益及收益貢獻的整體增長趨勢是受到以下因素所推動：(i)我們加大銷售及營銷力度以開發我們的SaaS營銷及管理服務；(ii)追加投資以加強銷售力度以推廣我們的SaaS增值服務及(iii)在主要地區設立當地辦事處的策略，使本集團的直銷隊伍能支持區域銷售，從而擴大我們的銷售網絡及客戶群。

我們的SaaS營銷及管理服務可進一步分為(1) SaaS訂閱服務及(2) SaaS增值服務。

於往績記錄期間，我們來自SaaS訂閱服務的收益分別約為人民幣141.5百萬元、人民幣130.3百萬元及人民幣134.5百萬元，約佔我們總收益的43.3%、31.5%及24.0%。2021財年至2022財年，來自SaaS訂閱服務的收益由人民幣141.5百萬元減少至人民幣130.3百萬元。有關減少主要是由於2022財年再度爆發COVID-19造成負面影響，特別是，中國境內實施出行限制及多個城市全城封城導致我們的4S店客戶對我們的SaaS營銷及管理服務的需求減少，使滴加SaaS每名活躍4S店客戶的平均收益持續減少。2022

財務資料

財年至2023財年，來自SaaS訂閱服務的收益由2022財年的人民幣130.3百萬元進一步增加至2023財年的人民幣134.5百萬元，即增加約人民幣4.2百萬元。

於往績記錄期間，我們來自SaaS增值服務的收益分別為人民幣9.3百萬元、人民幣110.9百萬元及人民幣199.9百萬元，分別佔我們總收益約2.9%、26.8%及35.7%。自2021財年以來，我們的SaaS增值服務的收益貢獻呈持續增長趨勢，是由於(i)市場需求不斷增長，(ii)我們擴大服務產品種類，(iii)於2021年我們加大銷售力度以推廣我們的SaaS增值服務，及(iv)我們在主要地區設立當地辦事處的策略，使本集團的直銷隊伍能支持區域銷售，從而擴大我們的銷售網絡及客戶群。

根據灼識諮詢報告，隨著汽車後市場行業4S店增值服務線的種類日漸繁多且門店數字化營銷及管理軟件服務亦日趨複雜，自COVID-19爆發以來4S店對SaaS增值服務的需求不斷增長。董事認為，SaaS增值服務是汽車後市場行業的創新商業模式，具有巨大增長潛力。

為把握此新商機，我們於2021財年推出SaaS增值服務，並不斷豐富我們的服務產品種類，以抓緊不斷增長的市場需求。例如，於2021財年，我們的SaaS增值服務涵蓋汽車裝飾產品及服務；而於2022財年，我們推廣團購活動服務，作為我們SaaS增值服務的一部分。此外，於2023年下半年，我們亦與一家新能源汽車OEM展開合作以協助其新能源汽車4S店，提高這些新能源汽車4S店的延保銷售轉換率。

鑑於行業潛力巨大，除推出新服務外，我們亦將戰略重點瞄準4S店群體，以SaaS增值服務種類及加大營銷力度擴大客戶群來推廣該等服務，使我們的活躍4S店客戶數量由截至2022年12月31日的667家增加至截至2023年12月31日的1,429家。此外，由於我們的SaaS增值服務於2021年推出，SaaS增值業務尚處於起步階段，擴充客戶群有待時日。隨著我們的客戶群不斷擴大，加上我們服務種類增加，我們於2021財年及2022財年收益大幅增長。由於上述原因，SaaS增值服務的每名4S店客戶平均收益由2021財年的人民幣83,000元增加至2022財年的人民幣166,000元，並減少至2023財年的人民幣139,920元，同時擴大我們活躍4S店客戶數目。

財務資料

此外，我們亦採取在主要4S店客戶運營所在的主要地區設立當地辦事處的策略，使本集團的直銷隊伍能支持區域銷售，從而擴大我們的銷售網絡及客戶群，導致SaaS增值服務產品的收益貢獻迅速增長。為此，於最後實際可行日期，我們成立了69家增加智慧雲旗下附屬公司，在中國各地開展業務。

按銷售渠道劃分的收益

	2021財年		2022財年		2023財年	
	收益	收益 百分比	收益	收益 百分比	收益	收益 百分比
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
直接銷售						
銷售車載硬件產品	143,349	43.8	124,197	30.0	138,751	24.7
SaaS營銷及						
管理服務	104,816	32.1	199,059	48.1	305,013	54.4
SaaS訂閱服務	95,502	29.2	88,141	21.3	105,067	18.7
SaaS增值服務 (附註)	9,314	2.9	110,918	26.8	199,946	35.7
渠道合作夥伴銷售						
銷售車載						
硬件產品	32,598	10.0	48,475	11.7	87,347	15.6
SaaS營銷及						
管理服務	46,011	14.1	42,129	10.2	29,458	5.3
SaaS訂閱服務	46,011	14.1	42,129	10.2	29,458	5.3
總計	326,774	100.0	413,860	100.0	560,569	100.0

附註：於往績記錄期間，我們僅通過直接銷售提供SaaS增值服務。

於往績記錄期間，我們主要通過以下方式進行銷售：(i)我們的銷售及營銷團隊直接銷售，及(ii)通過我們的渠道合作夥伴分銷我們的車載硬件及SaaS訂閱服務。有關我們直接銷售及向渠道合作夥伴銷售的業務模式詳情，請參閱本文件「業務－銷售及營銷－銷售渠道」一節。於往績記錄期間，我們的直接銷售收益分別約為75.9%、78.1%及79.1%；而渠道合作夥伴銷售收益分別為24.1%、21.9%及20.9%。2021財年至2023財年期間，我們的直接銷售比例整體呈上升趨勢，乃由於我們在主要4S店客戶運營所在的主要地區設立當地辦事處的策略，使本集團的直銷隊伍能夠支持我們不同服務產品

財務資料

的區域銷售，尤其包括我們向4S店客戶提供的SaaS增值服務。於2023財年，通過直接銷售及通過渠道合作夥伴銷售車載硬件產品收益增加，乃由於(i)經(a)直銷渠道的團購活動產生的銷售增加11.7%至人民幣138.8百萬元及(b)我們經功能升級的智能核心板銷售增加；(ii)我們向渠道合作夥伴的銷售大幅增加至人民幣87.3百萬元，乃由於推出新型後視鏡及車載娛樂系統。

銷售成本

於往績記錄期間，我們的銷售成本主要包括(i)硬件成本；(ii)安裝成本；及(iii)數據流量及服務成本。

硬件成本主要包括我們就製造車載娛樂、智能核心板及車載安全設備等車載硬件產品而採購的電子元件，而我們採購的主要部件包括觸控屏、攝像頭、記錄儀及GPS模塊。我們購買該等電子元件並提供給我們的第三方硬件製造商進行組裝和整合。

安裝成本主要包括將我們的車載硬件產品安裝至車輛的技術人員所收取的成本以及我們的車載硬件產品安裝前的倉儲費用。

數據流量及服務成本主要包括應付移動網絡運營商的數據使用費，以維持我們的客戶與車用戶以及車載硬件之間的無線連接。

下表載列我們於往績記錄期間的銷售成本明細：

	2021財年		2022財年		2023財年	
	銷售成本		銷售成本		銷售成本	
	銷售成本	百分比	銷售成本	百分比	銷售成本	百分比
	人民幣		人民幣		人民幣	
	千元	%	千元	%	千元	%
硬件成本.....	186,140	80.2	185,874	77.2	238,772	77.3
安裝成本.....	26,727	11.5	31,210	13.0	35,618	11.5
數據流量及						
服務成本.....	19,226	8.3	23,587	9.8	34,401	11.2
總計	232,093	100.0	240,671	100.0	308,791	100.0

財務資料

假設所有其他影響盈利能力的因素保持不變，以下敏感度分析說明(i)硬件成本；(ii)安裝成本；及(iii)數據流量及服務成本的假設性波動對於所示年度除稅前溢利的影響。

硬件成本的上升／下跌：

	上升／ 下跌1%	上升／ 下跌5%	上升／ 下跌10%
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
除稅前溢利的相應變動			
2021財年	+/-1,861	+/-9,307	+/-18,614
2022財年	+/-1,859	+/-9,294	+/-18,587
2023財年	+/-2,388	+/-11,939	+/-23,877

安裝成本的上升／下跌：

	上升／ 下跌1%	上升／ 下跌5%	上升／ 下跌10%
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
除稅前溢利的相應變動			
2021財年	+/-267	+/-1,336	+/-2,673
2022財年	+/-312	+/-1,561	+/-3,121
2023財年	+/-356	+/-1,781	+/-3,562

數據流量及服務成本的上升／下跌：

	上升／ 下跌1%	上升／ 下跌5%	上升／ 下跌10%
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
除稅前溢利的相應變動			
2021財年	+/-192	+/-961	+/-1,923
2022財年	+/-236	+/-1,179	+/-2,359
2023財年	+/-344	+/-1,720	+/-3,440

有意投資者應注意，上述對歷史財務資料的分析乃基於假設，僅供參考，不應視為成本波動導致的實際影響。

財務資料

毛利及毛利率

按業務線劃分的毛利及毛利率

毛利指我們的收益超過銷售成本的部分。於往績記錄期間，我們的毛利分別為人民幣94.7百萬元、人民幣173.2百萬元及人民幣251.8百萬元，毛利率分別約為29.0%、41.8%及44.9%。下表列示於往績記錄期間我們按業務線劃分的毛利及毛利率明細：

	2021財年		2022財年		2023財年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
銷售車載硬件產品						
車載娛樂系統.....	9,676	12.1	22,112	22.9	24,338	19.2
車載安全系統.....	4,694	27.9	4,197	31.2	5,407	21.7
智能核心板.....	12,158	15.3	7,701	12.3	10,645	14.3
小計.....	26,528	15.1	34,010	19.7	40,390	17.9
SaaS營銷及管理服務						
SaaS訂閱服務.....	61,475	43.4	52,025	39.9	51,594	38.4
SaaS增值服務.....	6,678	71.7	87,154	78.6	159,794	79.9
小計.....	68,153	45.2	139,179	57.7	211,388	63.2
總計.....	94,681	29.0	173,189	41.8	251,778	44.9

財務資料

按銷售渠道劃分的毛利及毛利率

下表列示我們於往績記錄期間按銷售渠道劃分的毛利及毛利率明細：

	2021財年		2022財年		2023財年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
直接銷售						
銷售車載硬件產品	22,789	15.9	24,944	20.1	26,436	19.1
SaaS營銷及管理服務						
SaaS訂閱服務	37,554	39.3	33,117	37.6	40,970	39.0
SaaS增值服務 (附註)	6,678	71.7	87,154	78.6	159,794	79.9
渠道合作夥伴銷售						
銷售車載硬件產品	3,739	11.5	9,066	18.7	13,954	16.0
SaaS營銷及管理服務						
SaaS訂閱服務	23,921	52.0	18,908	44.9	10,624	36.1
總計	94,681	29.0	173,189	41.8	251,778	44.9

附註：於往績記錄期間，我們僅通過直接銷售提供SaaS增值服務。

於往績記錄期間，我們的毛利分別為人民幣94.7百萬元、人民幣173.2百萬元及人民幣251.8百萬元。我們的毛利由2021財年的人民幣94.7百萬元增至2022財年的人民幣173.2百萬元，增幅約人民幣78.5百萬元或82.9%。本集團毛利自2022財年起顯著增長主要是由於我們的SaaS增值服務的收益及毛利貢獻由2021財年的人民幣6.7百萬元增至2022財年的人民幣87.2百萬元，此乃主要由於(i)市場需求不斷增長，(ii)我們服務種類增加，(iii)於2021年我們加大銷售力度以推廣我們的SaaS增值服務，及(iv)我們在地區設立當地辦事處的策略。我們的毛利由2022財年的人民幣173.2百萬元進一步增至2023財年的人民幣251.8百萬元，增幅約為人民幣78.6百萬元或45.4%。本集團毛利大幅增長主要歸因於(i)SaaS增值服務的收益及毛利貢獻不斷增加；及(ii)我們車載硬件產品銷

財務資料

售的收益貢獻不斷增加，此乃受我們從2022財年下半年開始在SaaS增值服務下推出團購活動服務所推動。

我們的整體毛利率受到不同業務線的收益貢獻組合影響。於往績記錄期間，SaaS營銷及管理服務的毛利率高於銷售車載硬件產品的毛利率。

於往績記錄期間，我們的銷售車載硬件產品的毛利率介乎15.1%至19.7%。我們於往績記錄期內某個期間的毛利率主要受我們出售的車載硬件類型（例如，於往績記錄期間，我們的車載安全系統的毛利率普遍高於車載娛樂系統及智能核心板）所影響，其次，我們的毛利率亦受通過直接銷售或渠道合作夥伴銷售硬件所影響。

於往績記錄期間，我們的SaaS訂閱服務的毛利率介乎38.4%至43.4%。我們透過渠道合作夥伴分銷SaaS訂閱服務的毛利率通常較高，介乎36.1%至52.0%。SaaS訂閱服務毛利率較高是由於安裝成本降低所致，而安裝成本通常是我們通過直接銷售提供SaaS訂閱服務時產生。

於往績記錄期間，SaaS增值服務的毛利率是我們不同業務線中最高，介乎71.7%至79.9%。我們的SaaS增值服務的毛利率通常較高，此乃由於(i)我們的SaaS增值服務所需的原材料較少且原材料成本相較其售價普遍較低及(ii)我們來自汽車裝飾產品及服務的銷售收益來自終端汽車用戶，憑藉我們對市場的了解，汽車用戶對輕型汽車改裝的需求及對汽車配件的需求以及我們的規模經濟，我們可靈活釐定我們提供服務的價格，從而獲得更高的毛利率。鑒於(i)我們的SaaS增值服務的直接成本包括硬件成本，如汽車太陽膜、汽車防護罩及其他汽車配件產品以及安裝成本；及(ii)我們向4S店支付用戶流量獲取費用，以推動使用及宣傳我們的整體業務發展作宣傳及客戶獲取目的，我們的管理層認為將用戶流量獲取費用分類為「分銷及銷售開支」項下的廣告開支屬適當的會計處理。因此，我們的管理層認為流量獲取成本並非直接來自提供SaaS增值服務。

財務資料

鑒於我們的SaaS增值服務的業務性質涉及較少的原材料，我們的目標客戶群主要為個人汽車用戶，且用戶流量獲取費用被歸類為運營開支，與其他業務分部相比，我們在此業務子分部享有更好的毛利率優勢。

於2021財年，相比往績記錄期間其他年份，我們錄得相對較低毛利及毛利率。於2021財年，我們的毛利及毛利率受到：(i)產品組合，因我們銷售更多較低成本及較低價格車載硬件產品（如智能核心板），導致毛利率於2021財年減少，及(ii)車載硬件製造相關成本（例如硬件成本）導致車載娛樂系統及智能核心板的溢利率下降的負面影響，部分被(iii)SaaS營銷及管理服務的收益貢獻（與我們的銷售車載硬件產品相比，其毛利率較高，原因是我們的SaaS營銷及管理服務不需要高級硬件製造或高昂安裝成本）抵銷。於2021財年至2023財年，我們的毛利率有所上升，此乃由於我們的SaaS增值服務的收益貢獻增加，該服務的毛利率高於我們其他業務線。

我們的毛利由2022財年的人民幣173.2百萬元增加至2023財年的人民幣251.8百萬元，增幅為人民幣78.6百萬元或45.4%。本集團毛利大幅增長主要歸因於(i)SaaS增值服務的收益及毛利貢獻不斷增加；及(ii)我們銷售車載硬件產品的收益貢獻不斷增加，此乃受我們自2022財年下半年開始在SaaS增值服務下推出團購活動服務所推動。我們的毛利率由2022財年的41.8%增加至2023財年的44.9%。我們的整體毛利率增加乃因我們的SaaS增值服務的收益貢獻增加，而SaaS增值服務與我們先前討論的其他業務線相比，毛利率相對較高。

基於本集團的市場地位、我們不斷努力提供行業特定及多元化產品及服務，以及我們多元化客戶群及與客戶的穩固關係，董事有信心我們能夠持續穩步增長。

財務資料

其他收入

於往績記錄期間，我們其他收入的主要組成部分包括銀行存款的利息收入、按公允價值計入損益的金融資產利息收入、政府補助以及退回中國增值稅及附加費。於往績記錄期間，我們錄得其他收入分別為人民幣15.0百萬元、人民幣9.7百萬元及人民幣9.7百萬元。下表載列我們其他收入的明細：

	<u>2021財年</u>	<u>2022財年</u>	<u>2023財年</u>
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
銀行存款及三個月以上到期的			
定期存款的利息收入	5,977	3,883	2,494
按公允價值計入損益的			
金融資產利息收入	—	—	181
政府補助	1,690	1,743	725
退回中國增值稅及附加費	7,333	4,049	6,337
	<u>15,000</u>	<u>9,675</u>	<u>9,737</u>

於往績記錄期間，我們通過投資閒置現金獲得銀行存款及若干保本理財產品的利息收入。

我們自按公允價值計入損益的金融資產獲取利息收入，此乃由於按公允價值計入損益的金融資產公允價值增加。

於往績記錄期間，我們確認的政府補助主要為本集團收到的政府補貼，以補償若干借款的利息開支、支持本集團的研發，以及購買物業、廠房及設備，該補貼為遞延收入並在估計可使用年期內系統地確認為損益。該等補助並無附帶任何未滿足條件。

財務資料

退回的中國增值稅及附加費乃根據政府優惠政策的若干增值稅退稅，其中本集團嵌入車載硬件產品的軟件合資格根據實際繳納的增值稅獲得一定比例的退稅。

其他收入及虧損

於往績記錄期間，我們的其他收入及虧損主要包括按公允價值計入損益的金融資產的公允價值變動收益以及出售物業、廠房及設備的虧損。於往績記錄期間，金融資產公允價值變動的其他收益是由於我們於2021財年購買投資基金產品所致。2022財年，按公允價值計入損益的金融資產的公允價值變動收益大幅增加，主要是由於本公司對外投資收益增加導致投資產品淨值穩步增長，導致本公司持有的投資產品公允價值發生變化，其中包括收取投資產品的利息及投資產品的市值。下表載列於所示年度我們其他收入及虧損的明細：

	<u>2021財年</u>	<u>2022財年</u>	<u>2023財年</u>
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
按公允價值計入損益的			
金融資產的公允價值變動			
收益	321	8,495	9,637
出售物業、廠房及設備的虧損.....	(61)	(205)	(132)
出售一家聯營公司權益的虧損.....	-	(126)	-
匯兌收益.....	-	-	209
	<u>260</u>	<u>8,164</u>	<u>9,714</u>

有關本集團投資的更多詳情，請參閱本節「綜合財務狀況表節選項目的說明－按公允價值計入損益（「按公允價值計入損益」）的金融資產」一段。

預期信貸虧損模式項下的已確認減值虧損，扣除撥備

本集團以前瞻基礎釐定貿易應收款項減值撥備並就國際財務報告準則第9號規定的預期存續期間虧損作出撥備。於往績記錄期間，我們錄得預期信貸虧損模式項下的已確認減值虧損分別為人民幣0.1百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣1.6百萬元。於

財務資料

2021財年，由於我們向客戶收回貿易應收款項方面的整體改善，已確認的減值虧損減少至人民幣0.1百萬元。於2022財年，由於貿易及其他應收款項結餘增加，故確認減值虧損約人民幣0.5百萬元。於2023財年，由於貿易及其他應收款餘額增加，故確認減值虧損約人民幣1.6百萬元。進一步詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註9。

分銷及銷售開支

下表載列我們於往績記錄期間的分銷及銷售開支明細：

	2021財年		2022財年		2023財年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
員工成本.....	14,608	46.0	19,161	21.0	17,642	11.1
廣告開支.....	8,812	27.7	61,298	67.2	127,676	80.2
折舊及攤銷.....	2,006	6.3	4,153	4.5	6,040	3.8
租金及管理費.....	1,450	4.6	1,694	1.9	1,068	0.7
差旅開支.....	1,065	3.3	1,674	1.8	2,716	1.7
酬酢開支.....	1,661	5.2	1,610	1.7	2,273	1.4
其他開支.....	2,205	6.9	1,690	1.9	1,711	1.1
總計	31,807	100.0	91,280	100.0	159,126	100.0

我們的分銷及銷售開支主要包括(i)員工成本（包括向銷售及營銷團隊員工支付的薪金、花紅及退休福利）及(ii)廣告開支。於往績記錄期間，我們的分銷及銷售開支分別為人民幣31.8百萬元、人民幣91.3百萬元及人民幣159.1百萬元。

2021財年至2022財年，我們的分銷及銷售開支由人民幣31.8百萬元進一步增加至人民幣91.3百萬元，主要是由於廣告開支增加。2022財年至2023財年，我們的分銷及銷售開支進一步由人民幣91.3百萬元增加至人民幣159.1百萬元，主要是由於廣告開支由人民幣61.3百萬元增加至人民幣127.7百萬元，乃由於我們的SaaS增值服務提供的服務種類增加。

財務資料

我們的廣告開支自2021財年至2023財年間呈上升趨勢，主要是由於我們提供SaaS增值服務時產生的獲得用戶流量開支（應付予4S店）增加。該增長趨勢與我們(i)SaaS增值服務的增長及(ii)SaaS增值服務的4S店數量增加一致。於2021年、2022年及2023年12月31日，部署SaaS增值服務的4S店客戶數目分別為112家、667家及1,429家。

行政開支

下表載列我們於往績記錄期間的行政開支明細：

	2021財年		2022財年		2023財年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
員工成本.....	10,648	61.4	11,208	61.0	13,003	61.4
辦公室開支.....	1,230	7.1	1,426	7.8	1,069	5.0
折舊及攤銷.....	1,551	8.9	1,613	8.8	1,685	7.9
專業費用.....	442	2.5	153	0.8	589	2.8
租金及管理費.....	262	1.5	391	2.1	411	2.0
酬酢開支.....	1,842	10.6	1,964	10.7	2,336	11.0
銀行手續費及						
行政費用.....	292	1.7	468	2.5	876	4.1
其他開支.....	1,081	6.3	1,144	6.3	1,234	5.8
總計	17,348	100.0	18,367	100.0	21,203	100.0

我們的行政開支主要包括(i)與行政人員有關的員工成本、(ii)劃撥至行政活動的折舊及攤銷、(iii)辦公室開支、(iv)酬酢開支及(v)專業費用。於往績記錄期間，我們的行政開支分別為人民幣17.3百萬元、人民幣18.4百萬元及人民幣21.2百萬元。

財務資料

研發開支

下表載列我們於往績記錄期間的研發開支明細：

	2021財年		2022財年		2023財年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
員工成本.....	13,756	81.9	13,275	78.1	13,533	74.9
折舊及攤銷.....	1,742	10.3	2,194	12.9	2,683	14.8
租金及管理費.....	345	2.1	377	2.2	338	1.9
辦公室開支.....	485	2.9	333	2.0	520	2.9
諮詢及測試費用.....	150	0.9	425	2.5	280	1.5
其他開支.....	325	1.9	395	2.3	720	4.0
總計	16,803	100.0	16,999	100.0	18,074	100.0

我們的研發開支主要包括(i)與研發人員有關的員工成本、(ii)劃撥至研發活動的折舊及攤銷，以及(iii)研發人員就研發活動產生的租金開支及辦公室開支。於往績記錄期間，我們的研發開支分別為人民幣16.8百萬元、人民幣17.0百萬元及人民幣18.1百萬元。

分佔聯營公司的業績

我們分佔聯營公司的業績指我們分佔我們的聯營公司的經營業績，包括(i)汽後優簡（我們於2021財年持有其23.00%股權）及(ii)於2023財年內成立的13家聯營公司。我們分佔聯營公司的業績於往績記錄期間分別為人民幣(57,000)元、零及人民幣174,000元。於2022財年，我們出售於汽後優簡的5.00%股權。交易完成後，我們不再對汽後優簡有重大影響力，而餘下18.00%股權入賬為按公允價值計入損益的金融資產。

財務資料

[編纂]

我們的[編纂]主要指與[編纂]及[編纂]有關而產生的專業服務費用。於往績記錄期間，我們的[編纂]分別為人民幣[編纂]百萬元、人民幣[編纂]百萬元及人民幣[編纂]百萬元。

融資成本

我們的融資成本主要為借款利息及租賃負債利息。於往績記錄期間，我們的融資成本分別為人民幣1.9百萬元、人民幣1.6百萬元及人民幣2.3百萬元。有關我們融資成本的進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註10。

所得稅開支

本集團須按就實體基準就其成員公司所處及經營所在司法權區所產生或獲得的溢利繳納所得稅。

(i) 開曼群島及英屬處女群島

於往績記錄期間，本集團無須繳納任何開曼群島或英屬處女群島的所得稅。

(ii) 香港利得稅

由於本集團於往績記錄期間在香港並無任何應課稅溢利，故並無就香港利得稅提呈撥備。

(iii) 中國企業所得稅

本集團就中國業務的所得稅撥備乃根據現行法例、詮釋及慣例按年內估計應課稅溢利的適用稅率計算。中國國家企業所得稅率為25%。本集團旗下實體之一廣聯賽訊自2018年11月9日起獲「高新技術企業」(「**高新技術企業**」)資格，並在截至2021年11月9日止三個年度享有15%優惠所得稅率。廣聯賽訊的高新技術企業地位已於2021年12月23日獲准再延長三年，廣聯賽訊可享有15%優惠所得稅率直至2024年12月23日。

自2020年起，廣聯數科、瀚華興科技及滴加智慧雲等多家附屬公司因屬「小型微利企業」而於截至2021年12月31日止兩個年度可按5%的較低所得稅率繳稅，而我們其

財務資料

他中國附屬公司的應課稅溢利須按法定所得稅率25%繳稅，該稅率乃根據企業所得稅法釐定。我們亦符合「研發費用加計扣除政策」資格，其減少我們於往績記錄期間按合資格研發開支基準應付的稅項。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註11及21。

於往績記錄期間，我們的所得稅開支分別為人民幣5.3百萬元、人民幣5.6百萬元及人民幣7.4百萬元。於往績記錄期間，我們的實際稅率分別為13.1%、10.6%及12.6%。我們的實際稅率低於25%的法定稅率，主要是由於瀚華興科技及嘀加智慧雲憑藉因屬上述「小型微利企業」而於截至2021年12月31日止兩個年度享有較低的所得稅率5%及於截至2022年12月31日止年度享有所得稅率2.5%，以及可作退稅的研發成本可減免津貼。此外，我們於往績記錄期間亦使用遞延稅項資產抵銷所得溢利，導致實際稅率下降。於2023財年，我們的實際稅率增加至12.6%。相較2022財年，我們於2023財年的實際稅率有所上升，主要歸因於中國政策變動引致多家附屬公司的稅率由2022財年的2.5%增加至2023財年的5%。

經營業績的年度比較

2023財年與2022財年的比較

收益

我們的總收益由2022財年的人民幣413.9百萬元增加至2023財年的人民幣560.6百萬元，增幅約為人民幣146.7百萬元或35.4%。整體收益顯著增長主要歸因於(i)銷售車載硬件產品的收益增加約人民幣53.4百萬元及(ii)來自SaaS增值服務的收益增加約人民幣89.0百萬元，乃由於2023財年受市場反彈及中國推出的利好政策（包括放寬針對COVID-19的出行限制以及刺激汽車消費的補貼及激勵措施）所推動，導致汽車銷量增加，從而增加對我們服務的需求。

(1) 銷售車載硬件產品

2022財年至2023財年，我們的車載硬件產品銷售由約人民幣172.7百萬元大幅增加至人民幣226.1百萬元，乃由於受到(i)放寬COVID-19出行限制令市場反彈；及(ii)中

財務資料

國於2023財年推出的利好政策（包括刺激汽車消費的補貼及激勵措施）所推動。該分部的銷售增加亦歸因於(iii)本集團致力實施團購策略，該策略於2022年下半年開始，令車載娛樂系統的銷售額由2022財年的人民幣96.6百萬元增加至2023財年的人民幣126.7百萬元，增幅人民幣30.1百萬元，其中人民幣9.3百萬元或30.9%是來自團購業務帶來的新客戶。此外，於2023財年，(iv)我們推出新型號的具有駕駛、記錄儀及語音聲控等增強功能的直播媒體後視鏡，其提升了車載安全系統銷售額；及(v)我們推出新型號的具有無線電話連接、較強算法、較強圖像識別等升級功能的智能核心板，而該等升級功能受我們的客戶歡迎。受上述影響，我們的車載娛樂系統銷售從約人民幣96.6百萬元增至人民幣126.7百萬元；我們的車載安全系統銷售額從約人民幣13.4百萬元增加至人民幣24.9百萬元；2022財年至2023財年，我們的智能核心板銷售從人民幣62.6百萬元增加至人民幣74.5百萬元。我們車載硬件產品的銷售大幅增加亦歸因於(vi)我們通過實施團購策略擴展線上及線下整合營銷服務，導致車載娛樂系統及車載安全系統的收入貢獻增加。

(2) SaaS營銷及管理服務

2022財年至2023財年，我們的SaaS營銷及管理服務銷售額由約人民幣241.2百萬元大幅增加至人民幣334.5百萬元，原因是受到2023財年市場反彈及中國推出的利好政策所推動，導致帶來用戶需求增加，我們的SaaS訂閱服務及SaaS增值服務的整體銷售額上升。2022財年至2023財年，SaaS訂閱產生的收益保持相對穩定，分別為人民幣130.3百萬元及人民幣134.5百萬元。2022財年至2023財年，SaaS增值服務產生的收益由人民幣110.9百萬元增至人民幣199.9百萬元，主要由於(i)汽車裝飾產品及服務的收益貢獻由2022財年的人民幣101.8百萬元增加至2023財年的人民幣176.8百萬元；及(ii)我們的活躍4S店客戶數量由2022年12月31日的667家增加至2023年12月31日的1,429家。SaaS增值服務顯著增加是由於(i)市場需求不斷增長，(ii)我們的服務種類有所增加，(iii)我們於2021年加大力度擴展銷售以推廣我們的SaaS增值服務，及(iv)我們在主要地區設立當地辦事處的策略，使本集團的直銷隊伍能支持區域銷售，從而擴大我們的銷售網絡及客戶群。

財務資料

銷售成本

我們的銷售成本由2022財年的人民幣240.7百萬元增加至2023財年的人民幣308.8百萬元，增幅約為人民幣68.1百萬元或28.3%。銷售成本增加與我們於2023財年的整體收益增加一致。銷售成本增加主要是由於(i)車載硬件產品銷售增加帶來購入的硬件成本增加；及(ii) SaaS增值服務的收益貢獻增加帶來的數據流量及服務成本增加。

毛利及毛利率

我們的毛利由2022財年的人民幣173.2百萬元增加至2023財年的人民幣251.8百萬元，增幅為人民幣78.6百萬元或45.4%。本集團毛利大幅增長主要歸因於(i)SaaS增值服務的收益及毛利貢獻不斷增加；及(ii)我們銷售車載硬件產品業務的收益貢獻不斷增加，此乃受到我們自2022財年下半年開始在SaaS增值服務下推出的團購活動服務所推動。我們的毛利率由2022財年的41.8%增加至2023財年的44.9%。我們的整體毛利率增加乃因我們的SaaS增值服務的收益貢獻增加，該服務毛利率較上文所討論的業務線高。

其他收入

我們的其他收入於2022財年及2023財年維持相對穩定，均為人民幣9.7百萬元，主要是由於銀行存款以及到期日三個月以上定期存款利息收入減少，部分被與車載設備一併銷售的已售嵌入式軟件的中國增值稅及附加費退款增加所抵銷，後者與我們銷售車載硬件產品業務的收益增長一致。

其他收入及虧損

我們的其他收入及虧損由2022財年的收益人民幣8.2百萬元增加至2023財年的收益人民幣9.7百萬元，主要由於年內投資產品的公允價值增加，導致按公允價值計入損益的金融資產的公允價值變動收入增加。

預期信貸虧損模式項下的已確認減值虧損，扣除撥備

我們的已確認減值虧損由2022財年的人民幣0.5百萬元增加至2023財年的人民幣1.6百萬元，主要是由於2023財年確認的貿易應收款項增加以及貿易及其他應收款項結餘增加。

財務資料

分銷及銷售開支

我們的分銷及銷售開支由2022財年的人民幣91.3百萬元增加至2023財年的人民幣159.1百萬元。該大幅增加主要是由於(i)2023財年SaaS增值服務的業務擴展產生的廣告開支增加，導致廣告開支增加約人民幣66.4百萬元；(ii)折舊及攤銷增加約人民幣1.9百萬元。具體而言，廣告開支主要包括獲得用戶流量開支、營銷服務開支及銷售開支。獲得用戶流量開支主要指我們自4S店客戶購買的用戶流量開支。我們的獲得用戶流量開支可能因多項因素而有所不同，包括4S店的位置、4S店客戶的預期銷量、於4S店車用戶客戶的預期流量以及目標客戶類型。於往績記錄期間，我們的用戶流量獲取開支佔我們廣告開支的一大部分，原因是與市場慣例一致，我們一般自4S店購買用戶流量。此外，由於我們需要從每家4S店客戶獲得用戶流量，隨著我們擴大4S店客戶網絡及服務新的4S店客戶，我們的獲得用戶流量開支增加。於2023年12月31日，SaaS增值服務活躍4S店客戶數為1,429家。此外，隨著2023年起COVID-19措施放寬，我們在2023財年期間積極參加行業會議及展覽推廣我們的服務，例如2023年3月的2023 CIMP AutoEcosystems博覽會。

行政開支

我們的行政開支由2022財年的人民幣18.4百萬元增加至2023財年的人民幣21.2百萬元。該增加主要是由於行政職能的員工人數有所增加，導致員工成本增加，以及為應對本集團的整體業務擴張增加酬酢開支。

研發開支

我們的研發開支由2022財年的人民幣17.0百萬元增加至2023財年的人民幣18.1百萬元，主要由於本集團整體業務擴張。

融資成本

我們的融資成本維持相對穩定，於2022財年及2023財年分別為人民幣1.6百萬元及人民幣2.3百萬元。

財務資料

[編纂]

於2022財年及2023財年，我們產生[編纂]分別人民幣[編纂]百萬元及人民幣[編纂]百萬元。

所得稅開支

我們的所得稅開支由2022財年的人民幣5.6百萬元增加至2023財年的人民幣7.4百萬元，主要歸因於我們於2023財年錄得的溢利有所增加，導致應課稅收入增加。我們的實際稅率由2022財年的10.6%增加至2023財年的12.6%。相較2022財年，我們於2023財年的實際稅率有所上升，主要是由於中國政策變動導致適用稅率增加，引致2023財年多家附屬公司的稅率由2.5%增加至5%。

年內溢利

基於上述原因，我們的年內溢利由2022財年的人民幣47.4百萬元增加至2023財年的人民幣51.5百萬元，增幅約人民幣4.1百萬元或8.7%。我們的純利率由2022財年約11.5%減少至2023財年約9.2%，主要由於2023財年經營開支增加。

2022財年與2021財年的比較

收益

我們的收益由2021財年的人民幣326.8百萬元增加至2022財年的人民幣413.9百萬元，增加約人民幣87.1百萬元或26.7%。收益顯著增長乃受到(i)我們不斷致力推廣及發展SaaS增值服務及我們的4S店客戶數目增加令SaaS增值服務的收益增加所帶動，部分被(ii)銷售車載硬件產品的收益略微減少所抵銷。

(1) 銷售車載硬件產品

銷售車載硬件產品產生的收益由2021財年的人民幣175.9百萬元減少至2022財年的人民幣172.7百萬元，減幅約為人民幣3.3百萬元或1.9%。該輕微減少乃主要由於(i)車載硬件產品銷售額下降；(ii)中國境內實施出行限制導致對我們車載硬件產品的需求減少；(iii)2022財年COVID-19疫情於中國若干城市再次爆發以致對4S店客戶的運營造成負面影響。

財務資料

2021財年至2022財年，我們的車載娛樂系統銷售額由約人民幣79.7百萬元回升至人民幣96.6百萬元，原因是由於我們自2022財年下半年開始在SaaS增值服務下推出團購活動服務，我們的車載娛樂系統的銷售額顯著增加，其中，我們的4S店客戶向車用戶宣傳廣泛的車輛相關產品及服務，推動我們的車載娛樂及車載安全產品的銷售增加。車載娛樂系統的銷售額由2021財年的人民幣79.7百萬元增加至2022財年的人民幣96.6百萬元，相較增加了人民幣17.0百萬元，其中人民幣14.0百萬元或82.5%是由推出團購活動後的新客戶貢獻。

然而，我們的車載安全系統銷售額由2021財年約人民幣16.8百萬元減少至2022財年約人民幣13.4百萬元，此乃由於的後視鏡產品銷售額下降。此外，智能核心板銷售額由約人民幣79.5百萬元減少至人民幣62.6百萬元，此乃由於部分產品將於2022財年因需求較低而逐步淘汰。再者，為應對COVID-19而實施的出行限制導致中國經濟不明朗，令本集團的車載硬件產品銷售業務受到負面影響，該限制直到2023年上半年方正式結束。由於上述原因，我們銷售車載硬件產品業務的收益於2022財年較2021財年有所下降。

(2) SaaS營銷及管理服務

SaaS營銷及管理服務產生的收益由2021財年的人民幣150.8百萬元增加至2022財年的人民幣241.2百萬元，增幅約為人民幣90.4百萬元或59.9%。2021財年至2022財年，來自SaaS訂閱服務的收益由人民幣141.5百萬元減少至人民幣130.3百萬元。有關減少主要是由於2022財年再度爆發COVID-19造成負面影響，特別是，中國境內實施出行限制及多個城市全城封城導致我們的4S店客戶對我們的SaaS營銷及管理服務的需求減少，使增加SaaS每名活躍4S店客戶的平均收益持續減少。於2021財年及2022財年，我們來自SaaS增值服務的收益分別為人民幣9.3百萬元及人民幣110.9百萬元，分別佔我們總收益約2.9%及26.8%。收益大幅增加乃我們向4S店客戶提供的SaaS增值服務產生的收益增加，主要是由於我們向地理覆蓋範圍較廣的4S店成功推廣我們的SaaS增值服務，以及我們開發SaaS營銷及管理服務的銷售及營銷團隊人數增加，即我們加大銷售力度推廣我們的SaaS增值服務。尤其是，於2021年12月31日，我們為超過100家4S店提供汽車裝飾產品及服務的SaaS增值服務。於2022年12月31日，我們的SaaS增值服務網絡已擴展至超過600家4S店。

財務資料

銷售成本

我們的銷售成本由2021財年的人民幣232.1百萬元增加至2022財年的人民幣240.7百萬元，增幅約為人民幣8.6百萬元或3.7%。銷售成本增加主要歸因於SaaS增值服務的收益貢獻持續增加，令安裝成本及數據流量及服務成本增加。

毛利及毛利率

我們的毛利由2021財年的人民幣94.7百萬元增加至2022財年的人民幣173.2百萬元，增幅約為人民幣78.5百萬元或82.9%。本集團毛利大幅增長主要受到SaaS增值服務的收益及毛利貢獻增加所帶動，由人民幣6.7百萬元增至人民幣87.2百萬元。我們的毛利由2022財年的人民幣173.2百萬元增至2023財年的人民幣251.8百萬元，增幅約為人民幣78.6百萬元或45.4%。我們的毛利率由2021財年的29.0%增加至2022財年的41.8%，並進一步增至2023財年的44.9%。整體毛利率增加乃受到我們的SaaS增值服務的收益貢獻增加所帶動，與其他業務線相比，SaaS增值服務的毛利率相對較高。我們的SaaS增值服務通常會獲得較高的毛利率，此乃由於(i)我們的SaaS增值服務所需的原材料較少且原材料成本與售價比較普遍較低，及(ii)我們的銷售收益來自終端汽車用戶，且因此憑藉我們對市場的了解，汽車用戶對輕型汽車改裝的需求及汽車的需求配件以及我們的規模經濟，我們有自由釐定我們提供服務的價格，從而獲得更高的毛利率。

其他收入

我們的其他收入由2021財年的人民幣15.0百萬元減少至2022財年的人民幣9.7百萬元，主要由於銀行存款利息收入減少以及就與車載設備一併銷售的嵌入式軟件收到的中國增值稅及附加費退款減少，與我們的車載硬件產品銷售收益減少一致。

其他收入及虧損

我們的其他收入及虧損由2021財年的收益人民幣0.3百萬元增加至2022財年的人民幣8.2百萬元，主要由於按公允價值計入損益的金融資產的公允價值變動收入有所增加。2022財年，按公允價值計入損益的金融資產大幅增加，主要是由於本公司對外

財務資料

投資收益增加導致投資產品淨值穩步增長，導致公司持有的投資產品公允價值發生變化，其中包括收取投資債券的利息並投資債券的估值穩定化。

預期信貸虧損模式項下的已確認減值虧損，扣除撥備

我們的已確認減值虧損由2021財年的人民幣0.1百萬元增加至2022財年的人民幣0.5百萬元，主要由於2022財年確認的貿易應收款項有所增加以及貿易及其他應收款項結餘增加。

分銷及銷售開支

我們的分銷及銷售開支由2021財年的人民幣31.8百萬元增加至2022財年的人民幣91.3百萬元。該大幅增加主要是因(i)2022財年SaaS增值服務業務擴張產生的廣告開支增加約人民幣52.5百萬元；(ii)銷售及營銷團隊人手增加以及我們設立當地辦事處及發展直銷團隊以支持地區銷售工作的策略而令分銷及銷售職能中員工成本增加約人民幣4.6百萬元及(iii)折舊及攤銷增加約人民幣2.1百萬元所致。具體而言，廣告開支主要包括獲得用戶流量開支、營銷服務開支及銷售開支。獲得用戶流量開支主要指我們向4S店客戶購買用戶流量的開支。我們的獲得用戶流量開支可能因多項因素而有所不同，包括4S店的位置、4S店客戶的預期銷量、於4S店汽車用戶客戶的預期流量及目標客戶類型。於往績記錄期間，我們的獲得用戶流量開支佔我們廣告開支的一大部分，原因是與市場慣例一致，我們一般自4S店購買用戶流量。

行政開支

我們的行政開支由2021財年的人民幣17.3百萬元增加至2022財年的人民幣18.4百萬元。該增加主要是由於行政職能的員工成本增加，以及為應對本集團的整體業務擴張增加酬酢開支。

研發開支

我們的研發開支維持相對穩定，2021財年及2022財年分別為人民幣16.8百萬元及人民幣17.0百萬元。

財務資料

融資成本

我們的融資成本由2021財年的人民幣1.9百萬元減少至2022財年的人民幣1.6百萬元，主要由於2022財年本公司取得的融資產品結構變動。

[編纂]

於2021財年及2022財年，我們產生[編纂]分別人民幣[編纂]百萬元及人民幣[編纂]百萬元。

所得稅開支

我們的所得稅開支由2021財年的人民幣5.3百萬元增加至2022財年的人民幣5.6百萬元，主要歸因於我們於2022財年錄得的溢利有所增加，導致應課稅收入增加。我們的實際稅率由2021財年的13.1%減至2022財年的10.6%。儘管2022財年的溢利有所增加，我們仍錄得較低的實際稅率，因為於2022財年的溢利增加主要來自於我們享有2.5%的較低所得稅率的附屬公司重大收益貢獻，低於2021財年廣聯賽訊15%的所得稅稅率或者若干其他附屬公司較低的5%所得稅稅率。

年內溢利

基於上述原因，我們的年內溢利由2021財年的人民幣35.1百萬元增加至2022財年的人民幣47.4百萬元，增幅約人民幣12.3百萬元或35.2%。我們的純利率由2021財年約10.7%增加至2022財年約11.5%，主要由於整體毛利率由2021財年的約29.0%增加至2022財年的41.8%，部分被2022財年經營開支增加抵銷。

流動資金及資本資源

於往績記錄期間，我們主要以經營活動所得現金以及銀行借款撥付營運，而我們的現金主要用於撥付提供產品及服務的成本、分銷及銷售開支以及其他一般營運資金需要。展望未來，除上述者外，本集團預期亦將繼續動用[編纂][編纂]的若干部分為營運提供資金，以實施業務戰略及在有需要時作出其他資本承擔。

財務資料

現金流量

下表載列我們於所示年度的綜合現金流量表概要。

	2021財年	2022財年	2023財年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動所得			
現金淨額.....	57,591	30,279	26,118
投資活動(所用)／			
所得現金淨額.....	(36,729)	80,994	(11,802)
融資活動所得／(所用)			
現金淨額.....	6,276	(18,196)	4,681
現金及現金等價物			
增加淨額.....	27,138	93,077	18,997
年初現金及現金等價物.....	18,026	45,164	138,241
匯率變動的影響.....	—	—	(15)
年末現金及現金等價物.....	<u>45,164</u>	<u>138,241</u>	<u>157,223</u>

經營活動所得現金淨額

於往績記錄期間，我們主要從核心業務，即銷售車載硬件產品以及提供SaaS營銷及管理服務產生經營活動現金流入。經營活動所用現金主要為採購硬件、促使第三方供應商向我們提供製造及安裝服務，以及支付我們的企業運營開支，如員工成本、銷售及分銷開支以及行政開支。

於2023財年，營運資金變動前經營現金流量為人民幣64.1百萬元。與2022財年的現金流入淨額人民幣30.3百萬元相比，於2023財年我們有經營活動現金流入淨額人民幣26.1百萬元，主要由於貿易及其他應付款項減少人民幣20.1百萬元及合約負債減少人民幣35.5百萬元。

於2022財年，本集團經營活動所得現金淨額為人民幣30.3百萬元。我們的營運資金變動前經營現金流量為人民幣53.9百萬元，主要來自除稅前溢利人民幣53.0百萬元，

財務資料

就按公允價值計入損益的金融資產的公允價值變動收益人民幣8.5百萬元、貿易及其他應收款項增加人民幣21.3百萬元、合約成本減少人民幣16.1百萬元、合約負債減少人民幣29.9百萬元及受限制銀行存款增加人民幣19.0百萬元作出調整。

於2021財年，本集團有經營活動所得現金淨額人民幣57.6百萬元。我們的營運資金變動前經營現金流量為人民幣43.1百萬元，主要來自除稅前溢利人民幣40.4百萬元、貿易及其他應收款項減少人民幣50.5百萬元、合約成本減少人民幣16.4百萬元以及貿易及其他應付款項減少人民幣17.6百萬元作出調整。

投資活動所得／所用現金淨額

於往績記錄期間，我們的投資活動所用現金淨額主要反映購買理財產品、購買無形資產及辦公場所裝修所用現金。

於2023財年，投資活動所用現金淨額為人民幣11.8百萬元，主要是由於購買按公允價值計入損益的金融資產人民幣100.0百萬元，以及購買無形資產人民幣14.4百萬元，部分被出售按公允價值計入損益的金融資產所得款項人民幣90.0百萬元及提取三個月以上到期的定期存款人民幣54.1百萬元抵銷。

於2022財年，投資活動所得現金淨額為人民幣81.0百萬元，主要由於提取三個月以上到期的定期存款人民幣179.4百萬元，而部分被存入三個月以上到期的定期存款人民幣89.4百萬元、購買無形資產人民幣9.6百萬元以及購買物業、廠房及設備人民幣5.6百萬元所抵銷。

於2021財年，投資活動所用現金淨額為人民幣36.7百萬元，主要由於購買按公允價值計入損益（「按公允價值計入損益」）的金融資產人民幣130.0百萬元及存入三個月以上到期的定期存款人民幣91.1百萬元，而部分被提取三個月以上到期的定期存款人民幣188.7百萬元及所得利息人民幣7.6百萬元所抵銷。

融資活動所得／所用現金淨額

於往績記錄期間，我們融資活動導致的現金變動主要來自新籌集銀行借款、償還借款及償還租賃負債。

財務資料

於2023財年，融資活動所得現金淨額為人民幣4.7百萬元，主要由於新籌集借款人民幣46.9百萬元及發行本公司股份人民幣245.5百萬元以作為重組一部分，而部分被減資付款人民幣240.8百萬元及償還借款人民幣39.0百萬元所抵銷。

於2022財年，融資活動所用現金淨額為人民幣18.2百萬元，主要由於償還借款人民幣39.7百萬元及向非控股股東派付股息人民幣2.7百萬元以及收購附屬公司非控股權益人民幣10.4百萬元，而部分被新籌集借款人民幣37.0百萬元及一名股東及附屬公司的非控股權益注資人民幣2.6百萬元所抵銷。

於2021財年，融資活動所得現金淨額為人民幣6.3百萬元，主要是由於新籌集借款人民幣60.0百萬元，而部分被償還借款人民幣49.0百萬元、償還租賃負債人民幣2.4百萬元及已付利息人民幣2.1百萬元所抵銷。

流動資產淨值

下表載列我們於所示日期的流動資產及流動負債：

	於12月31日			於1月31日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
				(未經審核)
流動資產				
合約成本.....	24,967	17,097	13,062	20,413
存貨.....	11,784	14,753	9,995	10,184
貿易及其他應收款項.....	71,625	92,380	97,833	121,139
按金及預付款項.....	25,050	33,044	35,926	59,079
按公允價值計入損益（「按公允價值計入損益」）的金融資產 ..	130,380	138,546	158,326	150,489
可收回稅項.....	291	37	1,555	622
三個月以上到期的定期存款.....	2,354	20,482	-	-
受限制銀行存款.....	10,650	27,710	27,846	35,688
現金及現金等價物.....	45,164	138,241	157,223	120,094
總計.....	322,265	482,290	501,766	517,708

財務資料

	於12月31日			於1月31日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
				(未經審核)
流動負債				
貿易及其他應付款項	54,205	89,892	69,502	72,467
租賃負債	1,813	2,347	2,314	2,243
借款	38,223	35,542	43,417	50,440
合約負債	111,658	95,435	58,975	54,526
或有負債	—	—	—	—
應付稅項	160	2,130	1,323	946
總計	206,059	225,346	175,531	180,622
流動資產淨值	116,206	256,944	326,235	337,086

流動資產淨值由2021年12月31日的人民幣116.2百萬元增加至2022年12月31日的人民幣256.9百萬元。該增加主要由於(i)貿易及其他應收款項增加(通常與我們的業務擴張及收益增長相符)；(ii)我們對按公允價值計入損益的金融資產的投資增加；(iii)現金及現金等價物增加；及(iv)合約負債減少所致。

流動資產淨值由2022年12月31日的人民幣256.9百萬元進一步增加至2023年12月31日的人民幣326.2百萬元。該增加主要由於(i)按公允價值計入損益的金融資產增加；(ii)現金及現金等價物增加；及(iii)合約負債以及貿易及其他應付款項減少。

於2024年1月31日，我們的流動資產淨值輕微增加至人民幣337.1百萬元，主要由於我們的業務規模增長導致按金及預付款項增加。

營運資金充足性

董事認為，經考慮我們的現金產生能力、我們可用的現有財務資源及[編纂]估計[編纂]後，我們擁有足夠營運資金，可滿足自本文件日期起計至少12個月的營運資金需求。

財務資料

據董事所知，目前並無或會對本集團流動資金有重大影響的任何其他因素。有關對滿足我們現有營運及為我們未來計劃撥資所需的資金詳情乃載於本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

綜合財務狀況表節選項目的說明

物業、廠房及設備

我們的物業、廠房及設備主要包括租賃裝修、汽車及家具、固定裝置及設備。於2021年12月31日、2022年12月31日及2023年12月31日，我們的物業、廠房及設備分別為人民幣11.1百萬元、人民幣11.3百萬元及人民幣7.3百萬元。

於2022財年，物業、廠房及設備增加至人民幣11.3百萬元，主要由於為提供SaaS營銷及管理服務而購買的辦公室設備及租賃裝修增加。物業、廠房及設備於2023年12月31日減少是由於折舊所致。

使用權資產

我們的使用權資產由2021年12月31日的人民幣2.4百萬元增加至2022年12月31日的人民幣4.2百萬元。有關增加主要是由於增加使用權資產約人民幣4.3百萬元，代表本集團使用其辦公室的權利。

於2023年12月31日，我們的使用權資產減少至人民幣2.6百萬元，主要是由於租賃期內減少添置使用權資產所致。

無形資產

我們的無形資產主要包括軟件及資本化的研發成本。於2021年12月31日、2022年12月31日及2023年12月31日，我們分別有無形資產人民幣10.6百萬元、人民幣16.8百萬元及人民幣25.4百萬元。

於往績記錄期間，我們無形資產的整體增長趨勢主要由於(i)資本化為無形資產的研發開支及(ii)本集團購買軟件所致。

財務資料

於聯營公司的權益

於聯營公司的權益指我們於汽後優簡的權益，我們於2021財年持有其23.00%權益及其他聯營公司。於2021年12月31日、2022年12月31日及2023年12月31日，於聯營公司的權益分別為人民幣303,000元、零及人民幣9,324,000元。於2022財年，我們出售我們於汽後優簡的5.00%股權，而於最後實際可行日期，我們持有汽後優簡的18.00%股權。於該出售完成後，本集團對汽後優簡並無重大影響力，而其餘18.00%股權作為按公允價值計入損益的金融資產入賬。有關於聯營公司的權益的進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註19。

按公允價值計入其他全面收益的權益工具

該權益工具指我們於非上市公司愛卡商雲的15.01%股權。我們選擇指定我們於愛卡商雲的股權為按公允價值計入其他全面收益的投資，因為該投資並非持作交易，且預期不會在可見未來出售。於2021年12月31日、2022年12月31日及2023年12月31日，我們於愛卡商雲的股權的價值（經獨立估值師釐定）分別為人民幣14.7百萬元、人民幣9.6百萬元及人民幣7.8百萬元。

於2019年10月，廣聯賽訊以人民幣30,000,000元的認購價認購愛卡商雲所增加的註冊資本。認購價乃由愛卡商雲當時權益持有人與廣聯賽訊經參考協定的愛卡商雲估值人民幣200.0百萬元公平磋商後釐定。認購價已由廣聯賽訊悉數支付。交易完成以後，廣聯賽訊持有愛卡商雲15.01%的股權。作為重組的一部分，於2022年4月18日，廣聯數科以代價人民幣30.0百萬元收購廣聯賽訊於愛卡商雲持有全部的15.01%註冊資本，代價乃經參考廣聯賽訊於愛卡商雲的投資成本於2021年12月31日的賬面值釐定。該代價已於2023年4月28日悉數結清。該收購完成後，愛卡商雲成為廣聯數科的聯營公司。

愛卡商雲於2019年1月23日在中國成立，註冊資本為人民幣30,000,000元。於愛卡商雲成立時，愛卡商雲由塞納德（北京）信息技術有限公司持有80.00%及由北京智德典康電子商務有限公司持有20.00%，該兩家公司被視為由張維先生擁有多數的控制權，而本集團乃經朱雷先生認識該兩家公司。愛卡商雲為（「愛卡汽車」）據董事所得知，愛卡商雲的股東屬於愛卡汽車集團，其主要業務乃為汽車4S店提供網絡營銷服務，以獲取新車銷售線索。愛卡汽車是中國知名的汽車在線互動媒體服務公司，擁有中國領

財務資料

先的汽車主題社區「愛卡汽車」及大量活躍汽車用戶。通過線上互動交流平台及線下活動，愛卡汽車的業務遍布中國各地。愛卡汽車主要為4S店及汽車製造商提供新車銷售相關的媒體製作、廣告及營銷服務，故已積累豐富的4S店等業務資源。綜合考慮其財務業績、與愛卡汽車的關係以及愛卡汽車業務背景、主要業務活動、客戶群及所屬網絡等業務資源，我們決定投資於愛卡商雲。

愛卡商雲於往績記錄期間的經審核財務資料摘錄如下：

	2021財年	2022財年	2023財年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收益	30,668	9,422	4,428
純利／(虧損)	2,211	(408)	(8,889)
淨資產	74,839	74,431	65,542

根據廣聯賽訊與愛卡商雲當時股東訂立的有關愛卡商雲的投資協議，本集團享有(其中包括)以下權利：(i)反攤薄權；(ii)優先購買權；(iii)優先發售權及共同銷售權；(iv)知情權；及(v)溢利保證。

就董事所知，張維先生為資深投資者，投資於中國不同行業的多家企業。董事確認，(i)本集團於愛卡商雲的投資，與(ii)同是由張維先生控制的Huaixin Co-stone Investment Limited及Lingyu Co-stone Investment Limited對本集團的[編纂]投資，乃屬相互獨立。

於往績記錄期間，愛卡商雲主要於中國從事提供新車銷售線索。我們於愛卡商雲的15.01%股權的下降趨勢乃由於COVID-19爆發對該公司業務運營以及汽車後市場行業整體的負面影響(反映於往績記錄期間我們於愛卡商雲的15.01%股權估值下降)。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註20及35。

財務資料

遞延稅項資產

於2021年12月31日、2022年12月31日及2023年12月31日，我們的遞延稅項資產（指我們可用於抵銷中國企業所得稅法所載的潛在未來溢利的過往年度未動用稅務虧損）分別為人民幣6.1百萬元、人民幣4.7百萬元及人民幣2.9百萬元。遞延稅項資產減少主要由於遞延稅項資產用於抵銷往績記錄期間的溢利，引致我們於相關年度的應付稅項減少。

合約成本

合約成本指我們提供SaaS營銷及管理服務（其將用於履行未來服務的履約責任）產生的預付成本，主要包括購買車內安裝的車載硬件（不能單獨使用，故被視為一段期間內提供的SaaS營銷及管理服務的一部分）及我們會就安裝服務向服務提供商預付的服務費。該等預付合約成本確認為向客戶提供服務的合約期間的部分銷售成本。於2021年12月31日、2022年12月31日及2023年12月31日，合約成本分別為人民幣43.7百萬元、人民幣27.6百萬元及人民幣21.8百萬元。於往績記錄期間的減少趨勢主要是由於我們的產品組合變更，有關產品組合所需的預付成本較少。

按金及預付款項

按金及預付款項主要指硬件預付款項、支付予客戶的按金及預付[編纂]。下表載列於所示日期的按金及預付款項：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
支付予客戶的按金	3,608	4,438	5,166
硬件預付款項	9,828	16,252	12,980
SaaS訂閱供應商			
的預付款項	10,418	9,310	12,712
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
預付[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
其他	910	698	273
	<u>27,075</u>	<u>33,147</u>	<u>35,926</u>

財務資料

我們的按金及預付款項由2021年12月31日的人民幣27.1百萬元增加至2022年12月31日的人民幣33.1百萬元，主要是由於硬件預付款項，因為我們自2022財年下半年起開展團購活動服務，而我們訂購大量車載硬件應付預期業務需求。按金及預付款項再由2022年12月31日的人民幣33.1百萬元增加至2023年12月31日的人民幣35.9百萬元，主要是由於放寬COVID-19措施導致SaaS訂閱服務的銷售額自2023年上半年輕微回升，導致SaaS訂閱供應商的預付款項增加。

於2024年1月31日，我們於2023年12月31日的按金及預付款項人民幣9.2百萬元或25.2%已於其後動用。

存貨

存貨主要包括車載娛樂系統、車載安全系統及智能核心板等車載設備的成品及半成品。下表概列於所示日期不同存貨的結餘及於所示年度的存貨周轉天數：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
原材料及耗材	1,093	1,781	1,801
成品	10,691	12,972	8,194
	<u>11,784</u>	<u>14,753</u>	<u>9,995</u>
存貨周轉天數 ^(附註)	<u>17.6</u>	<u>20.1</u>	<u>14.6</u>

附註：存貨周轉天數乃將有關年度存貨平均結餘除以該年度的銷售成本，再乘以365天計算。存貨平均數為有關年度的年初及年末存貨結餘的算術平均數。

我們的存貨由2021年12月31日的人民幣11.8百萬元增加至2022年12月31日的人民幣14.8百萬元，主要由於所需的成品增加以滿足業務增長。2023年12月31日，我們的存貨減少至人民幣10.0百萬元，主要是由於2023年12月31日較2022年12月31日的成品減少。

財務資料

我們的存貨周轉天數由2021財年的17.6天增加至2022財年的20.1天，主要由於應付業務活動的存貨結餘增加。2023財年，我們的存貨周轉天數減少至14.6天，主要是由於需要較低存貨量的SaaS營銷及管理服務的收益貢獻增加，導致存貨餘額減少。

於2024年1月31日，於2023年12月31日存貨中的人民幣4.0百萬元或39.5%已於隨後出售或動用。

貿易及其他應收款項

貿易及其他應收款項主要指日常業務過程中應收客戶的款項（經扣除信貸虧損撥備）。下表載列於所示日期貿易及其他應收款項以及於所示年度貿易應收款項周轉天數明細：

	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
貿易應收款項			
貿易應收款項	111,970	132,721	139,086
減：信貸虧損撥備	(42,374)	(42,073)	(43,261)
小計	<u>69,596</u>	<u>90,648</u>	<u>95,825</u>
貿易應收款項周轉天數 ^(附註)	106.7	70.7	60.7
其他應收款項			
增值稅應收款項	1,517	746	993
其他	522	1,006	1,267
減：信貸虧損撥備	(10)	(20)	(252)
總計	<u>2,029</u>	<u>1,732</u>	<u>2,008</u>
總計	<u>71,625</u>	<u>92,380</u>	<u>97,833</u>

附註：貿易應收款項周轉天數乃將有關年度貿易應收款項平均結餘除以收益後乘以365天計算。貿易應收款項平均數為有關年度的年初及年末貿易應收款項結餘的算術平均數。

貿易及其他應收款項淨額由2021年12月31日的人民幣71.6百萬元增加至2022年12月31日的人民幣92.4百萬元，主要由於我們的業務增長，導致貿易及其他應收款項結餘增加。我們的貿易及其他應收款項淨額由2022年12月31日的人民幣92.4百萬元增加至2023年12月31日的人民幣97.8百萬元，主要是由於我們的業務規模（特別是我們的收益）增加，尤其是我們兩條業務線的增長。

財務資料

於往績記錄期間，貿易應收款項周轉天數於2021財年、2022財年及2023財年分別由106.7天減至70.7天及60.7天。貿易應收款項周轉天數縮短與我們於往績記錄期間的SaaS增值服務（信貸期一般較短）收益貢獻增加總體一致。

本集團並無持有貿易應收款項結餘的抵押品。貿易應收款項為不計息。

下表載列於所示日期基於貨品付運日期或提供服務日期的貿易應收款項賬齡分析（扣除減值撥備）：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
0至90天.....	30,907	61,961	71,908
91至180天.....	13,064	23,482	18,556
180天以上.....	25,625	5,205	5,361
	<u>69,596</u>	<u>90,648</u>	<u>95,825</u>

逾期但未減值的貿易應收款項賬齡：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
91至180天.....	6,082	14,970	6,857
180天以上.....	25,625	5,205	5,361
	<u>31,707</u>	<u>20,175</u>	<u>12,218</u>

本集團於各報告期以撥備矩陣進行減值分析，以計量預期信貸虧損（「預期信貸虧損」）。撥備率乃基於按具有相似虧損模式的不同客戶類別組別的逾期天數計算。計算方式反映概率加權結果、金錢時間值以及於報告日期可得並有關過往事件、現時狀況及對未來經濟狀況預測的合理憑證信息。於各報告日期，過往觀察預設值會予以重估，並考慮前瞻性信息的變動。預期信貸虧損減值分析的詳情載於本文件附錄一會計師報告附註5、9及35。

財務資料

於2021年、2022年及2023年12月31日，根據預期信貸虧損政策計提的貿易應收款項信貸虧損撥備分別為人民幣42.4百萬元、人民幣42.1百萬元及人民幣43.3百萬元。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，本集團貿易應收款項餘額中包括截至報告日期已逾期但未減值的應收賬款，賬面總額分別為人民幣31.7百萬元、人民幣20.2百萬元及人民幣12.2百萬元。於2021年及2022年及2023年12月31日，逾期結餘中分別人民幣25.6百萬元、人民幣5.2百萬元及人民幣5.4百萬元已逾期180天或以上，且不被視為違約，原因是該等款項來自若干信貸評級良好的信譽良好客戶。此外，為能加強管理貿易應收款項產生的風險，我們制定信貸風險評級政策，以確保能給予具有適當信貸記錄的客戶信貸期。我們亦對客戶進行持續信貸評估。我們將編製季度貿易應收款項的賬齡分析以供管理層審閱。管理層亦會根據客戶的背景、銷售額、付款記錄、經營規模及其與本集團的業務關係，評估客戶的信貸質素、客戶的每月信貸限額及壞賬風險。我們亦使用公開可得的財務資料及我們本身的交易記錄對主要客戶及其他債務人進行評級。該等客戶的信貸質素乃經參考（其中包括）該等客戶的財務狀況及過往經驗進行評估。我們亦定期審閱該等應收賬款的可收回性，並跟進糾紛或逾期金額（如有）。基於上述，我們認為該等客戶的信貸風險並無重大變動。

於2021年12月31日及2022年12月31日賬面值分別為人民幣20.0百萬元及零的部分貿易應收款項已經抵押，作為本集團獲授銀行借款的擔保。請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註30。

於2024年1月31日，於2023年12月31日未償還貿易及其他應收款項中的人民幣4.5百萬元或4.6%已於隨後結付。

按公允價值計入損益（「按公允價值計入損益」）的金融資產

按公允價值計入損益的金融資產主要指本集團對投資基金產品的投資，可按我們的要求贖回。基金產品的本金或回報並無保證，因此其合約現金流量不符合僅用於支付本金及利息，因此基金產品分類為按公允價值計入損益的金融資產。我們於2021年購買非上市基金，其於2021年12月31日、2022年12月31日及2023年12月31日的賬面值分別為人民幣130.3百萬元、人民幣138.5百萬元及人民幣147.2百萬元。參考有可觀察活躍市場報價的相關投資組合後，我們在理財產品投資的價值波動主要由於我們於相關報告日期持有的該等產品的市值波動。

財務資料

於往績記錄期間，我們自中閱資本管理股份公司（「中閱資本」，為一家國資參與的混合所有制公司及獨立第三方）購買投資基金產品。根據公開所得資料，中閱資本於2017年3月成立，是一家與多家知名企業共同成立的混合所有制資產管理公司，其中包括一家在聯交所上市的公司。中閱資本的繳足註冊資本為人民幣100百萬元。中閱資本總資產管理規模約為人民幣40億元。

在投資理財產品時，我們旨在實現(i)相對較低風險水平、(ii)良好流動性及(iii)更高收益率。為了提高本集團現金資產的財務回報，同時確保流動性以及保障本金，我們尋求能符合本集團策略的新投資工具。因此，我們基於以下考慮因素，決定購買私募股權基金：

- (i) 風險水平：我們採取審慎的庫務方針。我們在購買理財產品時的主要考慮因素之一是相關風險水平。我們的管理層參照多個因素來釐定理產品的風險水平，包括發行人身份及背景、聲譽及風險評級、經驗、在管資產規模以及所管理產品的表現。
- (ii) 流動性：在選擇理財產品及基金產品發行人時，我們通常會評估發行人背景，包括其出資額、財務狀況、股東基礎及客戶基礎，以及流動性支持。通過上述評估，我們可以更好管理本集團需贖回基金產品時的流動性風險。
- (iii) 預期收益：我們購買的基金產品主要投資於具有高質量資產的A股上市公司或其控股股東所發行的債券。這類債券的回報率高於市政債券，且風險較低。儘管在投資期內，產品的估值可能出現短期波動，但我們預期在投資期末不會造成本金損失。
- (iv) 其他考慮因素：我們會定期評估本集團的財務狀況，並會對未來兩年的現金流量及相應的資金分配進行預測。

財務資料

我們已制定內部控制政策，規定了購買理財產品的審批程序，並指定了負責人，以確保嚴格遵守有關政策。我們的投資決策按個案基準及經審慎周詳考慮多個因素，包括但不限於我們的整體財務狀況、市場及投資條件、經濟發展、投資成本、投資期限以及該項投資的預期回報及潛在風險。我們一般僅購買由中國信譽良好的商業銀行發行的低風險短期理財產品。理財產品一般流動性強。董事將考慮投資的條件包括流動性、信貸風險及預期回報。我們購買任何中高風險理財產品須事先取得董事會批准。此外，根據我們的內部控制政策，購買理財產品的每筆交易均由財務部門發起，並由財務部門（即我們的首席財務官）進行審核。我們的財務部門負責進行及監察投資。在作出任何投資決策前，我們會通過對投資計劃、規模及預期回報率進行可行性分析，以及對產品組合及受託人對基金管理產品的信譽度進行風險評估，以此進行評估並編製預期回報投資報告及風險分析。在投資期內，我們會監測投資產品表現波幅，與基金經理保持定期溝通以確保及時更新，並在波幅異常或出現高風險的情況下，向相關高級管理人員報告。此外，我們定期向股東報告理財產品表現，並在適當情況下實施另類投資策略。此外，我們將遵守上市規則第十四章相關的規模測試規定，並於[編纂]後在必要及適當時披露我們的投資或其他須予公佈的交易詳情。基於上述投資基金產品發行人的背景及本集團實施的內部政策，董事認為，於往績記錄期間，本集團因投資非上市投資基金產品而產生的信貸風險為低。詳情請參閱本節「有關市場風險的定量及定性披露－信貸風險」一段。

有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註26及35。

財務資料

貿易及其他應付款項

貿易及其他應付款項主要指應付供應商的貿易應付款項、應付票據、已收客戶按金以及應計薪金及其他應付稅項。下表載列於所示日期的貿易及其他應付款項及於所示年度的貿易應付款項周轉天數的明細：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易應付款項.....	14,380	20,563	21,121
應付票據.....	26,544	50,570	27,037
按金.....	1,784	1,275	2,715
應計薪金.....	5,894	6,708	7,216
其他應付稅項.....	1,046	5,783	6,585
[編纂].....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
應向非控股權益支付的利息.....	2,700	—	—
其他.....	1,609	1,340	1,661
	<u>54,205</u>	<u>89,892</u>	<u>69,502</u>
貿易應付款項			
周轉天數 <small>(附註)</small>	38.7	26.5	24.6

附註：貿易應付款項周轉天數乃將有關年度貿易應付款項的平均結餘除以銷售成本後乘以365天計算。貿易應付款項平均數為有關年度的年初及年末貿易應付款項結餘的算術平均數。

於往績記錄期間，我們亦使用銀行發出的銀行承兌匯票向部分供應商支付我們所作出購買的付款。我們於往績記錄期間使用的銀行承兌匯票的到期日一般為六個月。

於2021年12月31日、2022年12月31日及2023年12月31日，我們的應付票據分別為人民幣26.5百萬元、人民幣50.6百萬元及人民幣27.0百萬元。於2021年12月31日至2022年12月31日，應付票據增加主要是由於我們努力使用應付票據，以保留現金來支持我們的業務擴張計劃，並向假如我們以「貨到付現」方式採購而向我們提供更優惠條款的供應商採購時使用現金採購。

財務資料

貿易應付款項周轉天數由2021年12月31日的38.7天減少至2022年12月31日的26.5天，再減少至2023年12月31日的24.6天。貿易應付款項周轉天數的減少主要是由於(i)與2021年12月31日相比，我們於2022年12月31日的應付票據餘額增加，導致貿易應付款項減少，及(ii)與2021年12月31日相比，2022年12月31日的銷售成本增加及貿易應付款項餘額有所減少，引致貿易應付款項周轉天數減少。於2022年及2023年12月31日，貿易應付款項周轉天數保持相對穩定，分別為26.5天及24.6天。

於2024年1月31日，約人民幣19.8百萬元（佔我們於2023年12月31日的貿易及其他應付款項約28.6%）已經結付。

貿易應付款項及應付票據

貿易應付款項及應付票據由2021財年的人民幣40.9百萬元增加至2022財年的人民幣71.1百萬元，主要是由於我們整體業務擴張。

下表載列於所示日期按發票日期計算的貿易應付款項及應付票據賬齡分析：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
0至180天	39,459	71,008	47,852
181至365天	1,465	125	306
	<u>40,924</u>	<u>71,133</u>	<u>48,158</u>

租賃負債

如本文件附錄一所載會計師報告中的歷史財務資料附註3所述，本集團編製歷史財務資料時乃採納國際財務報告準則第16號。因此，於往績記錄期間，租賃於本集團綜合財務狀況表中以資產（就使用權）及金融負債（就付款責任）形式確認。於2023年12月31日，租賃負債總額的賬面值為人民幣2.8百萬元。

財務資料

借款

於2021年12月31日、2022年12月31日及2023年12月31日，借款金額分別為人民幣38.2百萬元、人民幣35.5百萬元及人民幣43.4百萬元。於2024年1月31日，我們的借款金額為人民幣50.4百萬元。於往績記錄期間，我們取得銀行借款，主要是為了支持業務增長及支持擴大覆蓋4S店客戶的戰略，同時改善營運資金結構及享受中國政府對支持中小企業償還借款利息開支的優惠政策。下表載列於所示日期的借款明細：

	於12月31日			於1月31日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審核)			
銀行貸款.....	8,209	23,526	26,398	33,415
其他借款.....	30,014	12,016	17,019	17,025
	<u>38,223</u>	<u>35,542</u>	<u>43,417</u>	<u>50,440</u>
有抵押	30,000	12,000	17,000	17,000
無抵押	8,223	23,542	26,417	33,440
	<u>38,223</u>	<u>35,542</u>	<u>43,417</u>	<u>50,440</u>
包括：				
定息借款.....	<u>38,223</u>	<u>35,542</u>	<u>43,417</u>	<u>50,440</u>

借款賬面值須於一年內償還。

我們其他借款的貸款人主要是中國具有國有背景的中小型持牌放債人，即我們的獨立第三方。

本集團於2021財年、2022財年及2023財年的商業銀行貸款實際年利率分別介乎4.35%至4.79%、3.7%至4.35%及3.6%至4.4%；而本集團於2021財年、2022財年及2023財年的其他借款的實際年利率分別介乎4.96%至6.5%、4.96%至6.5%及4.90%。

財務資料

儘管商業銀行及中小型持牌放債人在利率方面存在上述明顯差異，根據中國政府的優惠政策，中國政府可退還持牌放債人借款利息開支，金額最高可達本集團所借利息開支的70%，其將有條件退還予本集團。根據政府政策，我們須達成貸款協議所述的若干先決條件，方可獲退還利息開支。先決條件包括（其中包括）在南山區註冊、已根據政府計劃從指定金融機構獲得借款，並且在申請時並無拖欠還款或已經結清借款。於往績記錄期間，本集團能夠達成所有先決條件。因此，於2022財年，本集團就我們於2021財年提取的其他借款所收到的來自持牌放債人的該等借款的利息費用償還金額合共為人民幣877,000元。就我們成功獲得利息開支退還的借款而言，我們於2021財年發出的其他借款實際利率為1.95%及1.81%。由於我們正在申請退還利息開支，我們預計將於2024年下半年或前後收到2022財年及2023財年的餘下退還金額。考慮到政府政策帶來的裨益，我們應付持牌放債人的利息淨額將較我們應付一般商業銀行的利息更為優惠。因此，本集團自中國中小型持牌放債人獲得有關借款。

於往績記錄期間，我們的銀行貸款及其他借款期限介乎六至12個月。在若干情況下，貸款人可要求本公司董事及控股股東連同其各自的關聯人或第三方擔保公司提供個人擔保。

此外，董事確認，於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們在以可接受的條款自商業銀行或持牌放債人獲得融資方面並無遇到任何困難。

下表載列於所示日期借款的實際利率範圍：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
實際年利率.....	4.35%至 6.50%	3.70%至 6.50%	3.60%至 4.90%

財務資料

於2021年12月31日，借款金額人民幣38.2百萬元已獲朱雷先生、趙先生、深圳市高新投融資擔保有限公司、深圳市中小企業融資擔保有限公司及本集團旗下若干實體共同提供擔保。借款金額人民幣10.0百萬元亦以廣聯賽訊的一項專利作抵押。

於2022年12月31日，借款金額人民幣35.5百萬元已獲朱雷先生、趙先生、深圳市高新投融資擔保有限公司、深圳市力合科技融資擔保有限公司及本集團旗下實體共同提供擔保。借款金額人民幣12.0百萬元亦以廣聯賽訊的一項專利作抵押。

於2023年12月31日，借款金額人民幣43.4百萬元已獲朱雷先生、趙展先生、深圳市高新投融資擔保有限公司、深圳市力合科技融資擔保有限公司及本集團旗下實體共同提供擔保。

於2024年1月31日，我們並無未動用銀行融資。董事確認，由朱雷先生及趙先生提供的擔保將於[編纂]後解除。

董事已確認，於往績記錄期間，我們在取得或償還借款方面並無遇到任何重大困難，且彼等並不知悉該等借款有任何違反任何重大契諾或限制。

合約負債

合約負債主要來自客戶就銷售車載硬件產品以及提供SaaS營銷及管理服務在訂明的合約年期內（於往績記錄期間通常為三年）作出的預付款項。合約負債其後在我們提供服務或交付產品時確認為收益。

下表概述於所示日期的合約負債：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
銷售車載硬件產品及 SaaS訂閱服務	146,278	116,349	80,859
流動	111,658	95,435	58,975
非流動	34,620	20,914	21,884
	146,278	116,349	80,859

財務資料

於2021年、2022年及2023年12月31日，合約負債分別由人民幣146.3百萬元減少至人民幣116.3百萬元及人民幣80.9百萬元。合約負債整體減少的趨勢主要由於我們專注於擴大SaaS增值服務致使銷售車載硬件產品及提供SaaS訂閱服務的收人貢獻持續減少，進而導致我們的產品組合發生變化。

於2024年1月31日，於2023年12月31日的合約負債中的人民幣9.6百萬元或10.2%已於隨後確認為收益。

資本承擔及開支

於往績記錄期間，本集團分別產生資本開支零、人民幣48,000元及人民幣57,000元，這與已訂約但未於財務報表撥備的收購物業、廠房及設備有關。

有關本集團合約及資本承擔的詳情於本文件附錄一會計師報告附註34披露。

債務

下表載列於所示日期我們的債務詳情：

	於12月31日			於1月31日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
租賃負債（流動）	1,813	2,347	2,314	2,243
租賃負債（非流動）	662	2,038	436	377
借款	38,223	35,542	43,417	50,440
總計	40,698	39,927	46,167	53,060

於2024年1月31日（即編製債務報表的最後實際可行日期），本集團的未償還債務指租賃負債人民幣2.6百萬元以及計息銀行及其他借款人民幣50.4百萬元。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團獲取銀行借款時並無遭遇任何困難。於2024年1月31日，我們的銀行借款概無以貿易應收款項作抵押。

財務資料

除上文所披露者外，於最後實際可行日期，本集團並無任何其他銀行融資、借款、按揭、押記、債權證或債務證券（已發行或發行在外，或已獲授權發行或以其他方式設立但未發行）或其他類似債務、融資租賃承擔、承兌負債、承兌信貸、租購承擔（已擔保或抵押）或或有負債或擔保。

租賃負債

如本文件附錄一會計師報告歷史財務資料附註3所述，本集團編製歷史財務資料時乃採納國際財務報告準則第16號。因此，於往績記錄期間，租賃於本集團綜合財務狀況表中以資產（就使用權）及金融負債（就付款責任）形式確認。於2024年1月31日，租賃負債總額（包括流動及非流動負債）為人民幣2.6百萬元。

借款

請參閱本節「綜合財務狀況表節選項目的說明－借款」。

或有負債

於2021年、2022年、2023年12月31日及2024年1月31日，我們並無任何或有負債。

董事確認，自2024年1月31日以來直至文件日期，我們的債務概無重大變化。

與關聯方的交易

就本文件附錄一會計師報告附註36所載的關聯方交易而言，董事確認，該等交易乃按正常商業條款或不遜於本集團向獨立第三方提供的條款進行，屬公平合理，並符合股東整體利益。

財務資料

主要財務比率

下表載列於所示年度的主要財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
盈利比率			
毛利率 ⁽¹⁾	29.0%	41.8%	44.9%
純利率 ⁽²⁾	10.7%	11.5%	9.2%
股本回報率 ⁽³⁾	13.2%	16.1%	15.2%
總資產收益率 ⁽⁴⁾	6.8%	8.8%	9.1%
	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
流動性比率			
流動比率 ⁽⁵⁾	1.6倍	2.1倍	2.9倍
速動比率 ⁽⁶⁾	1.5倍	2.1倍	2.8倍

附註：

- (1) 毛利率乃按毛利除以有關年度收益計算。
- (2) 純利率乃按純利除以有關年度收益計算。
- (3) 股本回報率乃按有關年度的年化純利除以年初及年末總權益結餘算術平均數再乘以100%計算。
- (4) 總資產收益率乃按有關年度的年化純利除以年初及年末總資產結餘算術平均數再乘以100%計算。
- (5) 流動比率乃按流動資產總值除以流動負債總額計算。
- (6) 速動比率乃按流動資產總值減存貨再除以流動負債總額計算。

股本回報率

股本回報率由2021財年的13.2%增加至2022財年的16.1%，主要由於純利產生的股本增加所致。股本回報率由2022財年的16.1%減少至2023財年的15.2%，主要由於股東應佔純利減少以及2022財年以年初及年末總權益結餘計算的平均總權益較2023財年有所增加。

財務資料

總資產收益率

我們的總資產收益率由2021財年的6.8%增加至2022財年的8.8%，主要由於2022財年純利增加。總資產收益率由2022財年的8.8%增加至2023財年的9.1%，主要由於2022財年以年初及年末總資產結餘計算的平均總資產較2023財年有所增加。

流動比率

流動比率由於2021年12月31日的1.6倍分別上升至於2022年12月31日的2.1倍及於2023年12月31日的2.9倍。整體上升趨勢主要由於流動資產總值增加。

速動比率

我們的速動比率由於2021年12月31日的1.5倍分別上升至於2022年12月31日的2.1倍及於2023年12月31日的2.8倍。整體上升趨勢主要由於流動資產總值增加。

有關市場風險的定量及定性披露

我們面臨來自市場變動的市場風險，如市場風險、信貸風險及流動資金風險。

市場風險

本集團的活動主要面臨利率的金融風險。往績記錄期間內，本集團面臨的市場風險以及其管理及計量風險的方式並無改變。

本集團面臨與三個月以上到期的定息定期存款、借款及租賃負債有關的公允價值利率風險。由於銀行結餘的現行市場利率浮動，本集團亦面臨與浮息銀行結餘有關的現金流量利率風險。本集團目前並無利率對沖政策。然而，如有需要，管理層將考慮對沖重大利率風險。

信貸風險

本集團的信貸風險主要與銀行結餘、三個月以上到期的定期存款、銀行存款、受限制銀行存款、貿易及其他應收款項及支付予客戶的按金有關。本集團主要與優質且有長期關係的客戶進行交易，故接受新客戶時，本集團於簽訂合約前會考慮客戶的聲譽。

財務資料

為將信貸風險降至最低，本集團管理層持續監察債務人的信貸質量及財務狀況，確保採取跟進行動以收回逾期債務。為管理貿易及其他應收款項產生的風險，本集團已制定政策確保向具有適當信貸記錄的對手方訂立信貸條款，且管理層對其對手方進行持續信貸評估。授予客戶的信貸期及該等客戶的信貸質量乃經評估，其中考慮該等客戶的財務狀況、過往經驗及其他因素。

流動資金風險

在管理流動資金風險時，本集團管理層監控並維持管理層認為足夠的現金及現金等價物水平，以為本集團的營運提供資金並減輕現金流量意外波動的影響。

有關我們金融負債的到期狀況載於本文件附錄一所載會計師報告的歷史財務資料附註35。

[編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），我們將承擔的[編纂]估計約為人民幣[編纂]百萬元或[編纂][編纂]的[編纂]%，當中包括(i)[編纂]相關開支（包括但不限於佣金及費用）約人民幣[編纂]百萬元及(ii)非[編纂]相關開支約人民幣[編纂]百萬元，包括(a)我們法律顧問及申報會計師的費用及開支約人民幣[編纂]百萬元；及(b)其他費用及開支約人民幣[編纂]百萬元。

於往績記錄期間，[編纂]分別為人民幣[編纂]百萬元、人民幣[編纂]百萬元及人民幣[編纂]百萬元。有關[編纂]的[編纂]總額（按本文件所述[編纂]的中位數計算及假設[編纂]不會獲行使）主要包括已付或應付專業人士費用以及[編纂]費用及佣金，預期約為人民幣[編纂]百萬元，其中(i)約人民幣[編纂]百萬元預計將根據相關財務報告準則於[編纂]完成後自權益中扣除；及(ii)約人民幣[編纂]百萬元預計將於損益中確認為開支。就於損益中扣除或將扣除的總額而言，約人民幣[編纂]百萬元已於往績記錄期間自損益中扣除。上述[編纂]為於最後實際可行日期的最佳估計，並僅供參考，而實際金額可能與估計有所分別。

財務資料

股息

於2021財年已向非控股股東宣派股息人民幣2.7百萬元，並已於2022財年派付。除上述者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無宣派股息。

我們並無任何固定股息政策或預定派息率。股息的宣派由董事會酌情決定。本公司宣派任何末期股息亦須於股東大會獲股東批准。董事於考慮我們的營運及盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制、資本開支及未來發展需求、股東利益以及其於當時視為相關的其他因素後，可於日後建議派付股息。股息的宣派及派付以及股息金額將受組織章程文件、任何適用法律及法規（包括開曼公司法）規限。過往股息分派並不反映未來股息分派。

於任何特定年度未獲分派的任何可分派溢利將會保留及可用於其後年度的分派。倘溢利撥作股息分派，則該部分溢利將不能用於再投資我們的業務營運。

可供分派儲備

本公司於2022年1月12日註冊成立為投資控股公司。於2023年12月31日，本公司可供分派儲備為人民幣238.1百萬元，可供分派予我們的股東。

資產負債表外安排

於往績記錄期間，我們並無任何重大資產負債表外安排。於最後實際可行日期，我們並無訂立任何資產負債表外交易。

未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值

有關詳情，請參閱「附錄二－未經審核[編纂]財務資料」。

無重大不利變動

經審慎周詳考慮後，董事確認，於本文件日期，自2023年12月31日以來，我們的財務或貿易狀況或前景並無發生任何重大不利變動，且自2023年12月31日以來亦無發生會對本文件附錄一會計師報告所載綜合財務資料中所示資料產生重大不利影響的事件。

財務資料

根據香港上市規則第13.13至13.19條作出披露

董事確認，於最後實際可行日期，概無情況須根據上市規則第13.13至13.19條的披露規定作出披露。

近期發展

有關本集團近期發展的更多詳情，請參閱本文件「概要－近期發展及並無重大不利變動」及附錄一「附註40－期後事項」。