

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。作為概要，並未載有閣下可能認為重要的所有資料。閣下決定投資[編纂]前，務請細閱本文件全文。任何投資均附帶風險。

有關投資[編纂]的部分特定風險載於「風險因素」。閣下決定投資[編纂]前，務請細閱該節。本節所用各種詞彙於「釋義」及「技術詞彙表」中界定。

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(i)銷售車載硬件產品；及(ii)提供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%。根據灼識諮詢的資料，2022年汽車後市場行業高度分散，由眾多子行業組成。按收益計，汽車後市場行業網聯服務的市場規模佔整個更大的汽車後市場行業約0.9%。

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以及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，以及駕馭技術力量的能力，我們為汽車後市場行業價值鏈的行業參與者（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。

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						
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
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

概 要

下表載列我們於所示年度按業務線劃分的毛利及毛利率。

	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	<u>26,528</u>	<u>15.1</u>	<u>34,010</u>	<u>19.7</u>	<u>40,390</u>	<u>17.9</u>
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	<u>68,153</u>	<u>45.2</u>	<u>139,179</u>	<u>57.7</u>	<u>211,388</u>	<u>63.2</u>
總計	<u>94,681</u>	<u>29.0</u>	<u>173,189</u>	<u>41.8</u>	<u>251,778</u>	<u>44.9</u>

於往績記錄期間，我們的SaaS增值服務的收益及毛利貢獻不斷增加。由於我們產品組合變動，我們的銷售車載硬件產品業務的收益貢獻比例由2021財年至2023財年有所下降。此下降主要歸因於(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制導致對我們車載硬件產品的需求減少；及(iii)產品組合因較低成本及較低價格車載硬件產品（如智能核心板等）的銷售增加而發生變化。儘管如此，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（其中包括）(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）所推動。儘管我們於2022財年至2023財年實現車載硬件產品銷售大幅增長，但2022財年及2023財年車載硬件產品銷售的收益貢獻略微下降，由2022財年的41.7%下降至2023財年的40.3%，主要是由於2023財年SaaS營銷及管理服務收益增長更快所致。

自2021財年起，由於我們策略性地將重點放在拓展我們業務線中可取得最高毛利的SaaS增值服務上。在整個往績記錄期間，我們專注於增加服務及營銷力度。於往績記錄期間，隨著客戶群拓展，SaaS增值服務的收益呈現顯著增長趨勢，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，主要由於(i)汽車裝飾產品及服務的收益貢獻由2022財年的人人民幣101.8百萬元增加至2023財年的人人民幣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。

概 要

2022財年至2023財年，我們的銷售車載硬件產品由約人民幣172.7百萬元大幅增加至人民幣226.1百萬元，乃由於（其中包括）(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）所推動。收益大幅增長亦受惠於我們擴大線上線下一體化營銷服務，通過實施團購策略令車載信息系統及車載安全系統收益貢獻增加。

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，使增加SaaS每名活躍4S店客戶的平均收益持續減少。2022財年至2023財年，來自SaaS訂閱服務的收益由人民幣130.3百萬元進一步增加至人民幣134.5百萬元。

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%。於2021財年，相比往績記錄期間其他年份，我們錄得相對較低的整體毛利及毛利率。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。因此，相比往績記錄期間的其他年份，我們於2021財年銷售車載硬件產品的毛利率相對較低，為15.1%。我們的毛利由2022財年的人民幣173.2百萬元逐漸增加至2023財年的人民幣251.8百萬元，這主要歸因於我們的SaaS增值服務及銷售車載硬件產品的收益增加。

概 要

主要經營數據

下表載列於往績記錄期間，我們SaaS營銷及管理服務的主要經營指標：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
SaaS營銷及管理服務			
活躍4S店客戶數 ⁽¹⁾	1,898	2,880	3,623
－ 啖加SaaS活躍4S店客戶數	1,856	2,409	2,612
－ SaaS增值服務活躍4S店客戶數	112	667	1,429
SaaS營銷及管理服務4S店客戶收益 (人民幣千元)	123,713	219,383	313,854
SaaS營銷及管理服務4S店客戶毛利 (人民幣千元)	56,489	129,421	202,096
SaaS營銷及管理服務每名4S店客戶 平均收益 ⁽²⁾ (人民幣千元)	65	76	87
SaaS營銷及管理服務每名4S店客戶 毛利 ⁽³⁾ (人民幣千元)	30	45	56
SaaS營銷及管理服務4S店 客戶毛利率 ⁽⁴⁾	45.7%	59.0%	64.4%

附註：

- (1) SaaS營銷及管理服務活躍4S店客戶數指我們於相關年度提供SaaS營銷及管理服務的4S店客戶數目。
- (2) SaaS營銷及管理服務每名4S店客戶平均收益乃根據相關年度SaaS營銷及管理服務4S店客戶收益總額除以SaaS營銷及管理服務活躍4S店客戶數計算。
- (3) SaaS營銷及管理服務每名4S店客戶毛利乃根據相關年度SaaS營銷及管理服務4S店客戶毛利總額除以SaaS營銷及管理服務活躍4S店客戶數計算。
- (4) SaaS營銷及管理服務4S店客戶毛利率乃根據年內SaaS營銷及管理服務4S店客戶毛利總額除以年內SaaS營銷及管理服務4S店客戶收益總額再乘以100%計算。

概 要

我們的業務模式

我們致力為中國汽車後市場行業的客戶提供智能網聯服務。我們提供(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）。

- **銷售車載硬件產品**：我們為4S店及渠道合作夥伴提供車載硬件產品，有關產品為無線連接到後台基礎平台設施（其利用我們開發的接入平台，接收、儲存及處理車載硬件產生的數據）的車載硬件，並為車載設備OBM客戶提供智能核心板。我們的車載硬件產品支持導航輔助、碰撞檢測及在線娛樂等網聯和功能，藉此對我們的4S店客戶赋能，加強與其車用戶客戶的聯繫，並提供基於硬件、軟件及服務的整體解決方案。我們的關鍵產品包括車載娛樂系統、車載安全系統及智能核心板。我們的銷售車載硬件產品業務為我們的SaaS營銷及管理服務累積4S店客戶，並提供了接觸車用戶的一種方法。

於往績記錄期間，我們的車載硬件產品主要安裝於ICEV，儘管中國ICEV銷量呈下降趨勢，惟我們預期產生自銷售ICEV車載硬件產品的收益將繼續保持可觀。根據灼識諮詢的資料，2022年ICEV佔乘用車保有量的95%以上，預計到2027年此比例將達到80%。因此，乘用車預計將繼續佔汽車後市場的一大部分。我們於2022年推出線上線下整合營銷服務業務，主要針對在用車，通過（包括但不限於）團購、產品推薦、直播及線下體驗營銷等促銷方式，而這些措施持續支持我們現有汽車車載硬件的銷售。我們認為，未來對本集團車載硬件的需求及市場份額將繼續增長，原因如下：(i)本集團的業務已擴展至汽車後市場的4S店售後市場以升級現有汽車的車載設備，預計未來乘用車總保有量仍將保持可觀，因為於往績記錄期間，我們銷售現有汽車車載硬件產品的收益（即推出團購活動後新客戶貢獻的收益）分別為零、人民幣14.0百萬元及人民幣9.3百萬元，2022財年與2023財年相比，按年同比呈現穩定趨勢；(ii)我們一直不斷開發客戶群以增加我們的市場份額。根據灼識諮詢報告，以2022年中國汽車後市場行業車載硬件產品銷售收益計，我們排名第三，市場份額為2.6%。我們相信我們的市場份額存在上升的潛力，並將繼續增加車載硬件產品的銷售渠道，以提升我們產品的市場份

概 要

額；及(iii)汽車後市場行業的整體市場規模將穩定上升。根據灼識諮詢報告，汽車後市場行業車載硬件產品銷售總收益預計將由2022年的人民幣66億元增加至2027年的人民幣74億元，複合年增長率為2.5%。就產品類別而言，車載娛樂系統及智能核心板等類別的市場規模仍在增長。我們將繼續關注市場不同硬件類別的機會，繼續推出符合市場需求的車載硬件產品，務求增加我們在車載硬件領域的市場份額。

我們向4S店客戶銷售的車載硬件主要是汽車配件，乃為車輛提供增強功能的升級或添置，應視為新車中標準工廠配備的硬件的添置或改裝（例如，更先進的電子設備及功能）。4S店一般有自己的部門專門負責汽車配件採購及改裝管理，因為這些配件的銷售乃其收益來源之一。商務部令2017年第1號《汽車銷售管理辦法》（「**汽車銷售管理辦法**」）第14條規定，任何供應商（即汽車製造商）不得限定汽車配件、用品、金融、保險、救援等產品的提供商，但家用汽車產品「三包」服務、召回等由供應商承擔費用時使用的配件和服務除外，且汽車經銷商自行競標產品亦為行業慣例，原因如下：(i) 汽車經銷商集中採購可確保較低的採購價格；(ii) 產品的安裝、訓練及售後服務更有保障；(iii) 汽車經銷商能更好地處理產品的保理及售後問題；及(iv) 中國的汽車經銷商集團通常可能經營多個品牌，而非僅限於銷售單一品牌。

儘管如此，我們的車載硬件業務銷售可能面臨與OEM製造商及其他汽車零件製造商的競爭。然而，汽車後市場行業中可用的汽車硬件種類繁多，與汽車後市場的其他參與者相比，本公司擁有多項優勢及獨特之處，使我們能夠在此市場上保持競爭力：(i) 我們主要提供與中國汽車後市場網聯服務趨勢相一致的定製數字化硬件產品，而非提供輪胎及剎車片等傳統汽車零部件，因此我們的硬件產品未來將有更多增長機會；(ii) 我們主要專注於汽車後市場客戶（4S店），並在行業內積累了大量客戶群，而其他汽車零部件提供商的業務相當大的部分涉及向OEM提供通用產品，因此彼等與汽車後市場客戶（特別是4S店）的關係較弱；及(iii) 我們在SaaS營銷及管理服務等特殊垂直領域擁有差異化的競爭優勢，此可改善我們的服務及產品的多樣性，從而獲得協同效應，提升我們硬件產品的銷售能力。

概 要

下表載列往績記錄期間按車載硬件產品類別劃分的平均售價及銷量明細：

	2021財年		2022財年		2023財年	
	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量
	人民幣元	千套	人民幣元	千套	人民幣元	千套
車載娛樂系統	885	90	863	112	763	166
車載安全系統	227	74	224	60	383	65
智能核心板	144	551	142	440	130	574

於往績記錄期間，我們的車載硬件產品的平均售價有所下降，這主要是由於特定年度銷售的產品組合所致，因為產品具有複雜的功能（例如娛樂系統）或新推出的具有更先進功能的產品通常會以較高的價格出售，而更多功能較少的產品（例如車載安全產品）會以較低的價格出售。2021財年至2022財年車載安全系統產品的平均售價下降，主要由於我們的一款車載安全系統產品的型號轉型為通用型號，而且單價較低。此外，由2021財年至2022財年，我們的車載娛樂系統產品及安全系統產品的銷量呈下降趨勢，主要是由於我們的客戶對這些產品的需求下降，而我們的董事了解到此乃由於汽車後市場服務需求下降，因為這些服務一般與車輛使用相關，且2021財年的經濟不確定性對車輛新硬件（如車載娛樂及安全系統）的需求以及整體上汽車後市場所需的服務產生了負面影響。為促進銷售，除其他措施以外，我們在SaaS增值服務下推出了團購活動服務，從而使我們的車載娛樂系統銷量於2022財年及2023財年實現反彈。2023財年，由於一款單價較高且我們主要通過團購活動銷售的車載安全產品的銷量增加，我們的車載安全系統的平均售價亦有所增加。

概 要

於往績記錄期間，我們與第三方OEM供應商訂立多項外包安排，以根據OEM安排生產車載硬件產品的若干組件直至製成車載硬件產品。我們的OEM供應商根據我們制定的規格及標準生產我們的產品。通過外包生產及／或組裝車載硬件產品的若干組件和車載硬件產品，我們認為，我們能夠免於直接面對運營自有生產設施相關的風險和開支。進一步詳情請參閱「業務－供應鏈管理－我們的供應商－外包生產安排」。

- **SaaS營銷及管理服務**：我們提供SaaS訂閱服務，包括針對4S店客戶及渠道合作夥伴提供的嘀加SaaS，以及針對汽車融資租賃公司提供的虎哥e盾SaaS。我們的嘀加SaaS通過客戶直接接觸、自動數據標籤和用戶管理以及精準營銷等功能，使我們的4S店客戶更好地管理車用戶客戶。嘀加SaaS的該等功能為我們的4S店客戶賦能，讓其簡化和自動化工作流程，並幫助其實現客戶獲取並提高其銷售績效。我們於嘀加SaaS下的SaaS訂閱服務提供工具，便於深入了解車用戶的需求、接觸車用戶及提高營銷能力。通過我們的嘀加SaaS，我們能面向車用戶（即我們4S店客戶的客戶）並向彼等提供我們的SaaS增值服務，主要包括汽車裝飾產品及服務，及使我們向我們的4S店客戶提供線上線下一體化營銷服務。此外，我們的虎哥e盾SaaS使我們的汽車融資租賃公司客戶能夠在提供融資後監控融資車輛及車輛管理過程中提高其風險管理能力，從而幫助其降低壞賬率，提高車輛召回率，減少經濟損失。於往績記錄期間，我們的嘀加SaaS及虎哥e盾SaaS按實際註冊及已激活車用戶的數目收費。

我們一般聘請服務提供商提供倉儲管理服務，包括管理日常採購訂單、接收及交付產品、管理庫存等。彼等亦可為我們提供特定區域4S店客戶的安裝服務。服務提供商應嚴格遵守我們規定的相關業務流程。進一步詳情請參閱「業務－供應鏈管理－我們的供應商－外包倉庫管理及安裝服務安排」。

銷售車載硬件產品業務收益於硬件的控制權已經轉移時（即產品獲客戶接納時）確認。

概 要

SaaS營銷及管理服務項下SaaS訂閱服務的收益隨著時間推移而確認。預收訂戶收益於合約訂立時入賬列作合約負債，並於訂閱期內攤銷。就所售車載硬件本身具有效用的合約而言，我們視車載硬件及SaaS訂閱服務為兩項獨立的履約責任，因為彼等之間有所不同。具體而言，客戶可自行銷售車載硬件並從中獲益，亦可從獨立的SaaS訂閱中獲益。在此類安排中，交易價格根據其相對獨立售價分配至兩項履約責任。於所售車載硬件適用於訂閱的SaaS服務且無法單獨使用及出售的合約中，我們將硬件及訂閱的SaaS定為一項履約責任，因為兩者高度相互依存及相互關聯。相關收益於SaaS訂閱期按比例確認。

SaaS營銷及管理服務項下SaaS增值服務的收益在服務交付期內（通常為一天內）確認。

我們對我們的業務模式感到自豪，其包含汽車聯網產品及服務的硬件和軟件元素，透過我們的車載硬件產品為汽車買家帶來增值，同時創造渠道，使我們的4S店以及汽車融資及租賃客戶可以觸達及／或管理其車用戶客戶，並對其進行數字營銷。應用我們的汽車聯網產品及服務，尤其是我們的車載硬件產品亦能加強4S店與車用戶客戶之間的互動，包括但不限於有關維修及保養事宜的互動及提供協助（如有需要）。嘀加SaaS下的智能線索服務需要與我們的車載安全硬件互相配合使用，以實現其位置檢索功能。值得注意的是，由於我們的嘀加SaaS服務與我們的車載硬件產品（即用作位置檢索功能的車載安全硬件）交互的情況有限，故我們來自嘀加SaaS服務的收益並不嚴重依賴車載硬件產品的銷量。於往績記錄期間的各年度，我們的智能線索服務產生的收益分別為人民幣105.7百萬元、人民幣88.0百萬元及人民幣73.6百萬元。應用車載硬件產品銷售，包括網聯的車載硬件亦為SaaS及SaaS增值服務交付方面賦能，能夠更好地滿足車用戶車輛全生命週期服務需求及4S店客戶的營銷需求，從而加強4S店客戶與車用戶的聯繫。車用戶亦受益於我們的SaaS增值服務，包括提高汽車使用體驗，如定製汽車裝飾產品及服務，以提高所購車輛的享受價值。憑藉我們的SaaS增值服務，我們亦幫助4S店客戶提供滿足車用戶車輛全生命週期需求的服務，包括提高汽車使用體驗，如汽車裝飾，這會提高擁有車輛的享受價值。於往績記錄期間，我們來自跨分部客戶的收益分別為人民幣209.5百萬元、人民幣228.3百萬元及人民幣281.9百萬元。

概 要

下圖載列我們於往績記錄期間的業務模式概覽。



優勢

我們相信以下競爭優勢使我們從競爭對手中脫穎而出，鑄就我們的成功，各項優勢於「業務－我們的優勢」詳述

- 中國汽車後市場參與者的主要智能網聯服務提供商
- 行業特定多元化的產品及服務
- 支持我們增長的研發能力與行業洞察力
- 多元化的客戶群且與客戶關係穩健
- 經驗豐富的資深管理團隊

我們的戰略

我們計劃採取以下戰略，各項戰略於「業務－我們的戰略」詳述：

- 繼續提升我們的研發能力以加強競爭力。
- 為我們的SaaS營銷及管理服務開發創新功能。
- 持續增強算法建模的能力。

概 要

- 擴闊我們的客戶基礎及拓展我們產品及服務的服務範圍。
- 擴大豐富SaaS增值產品和服務種類，滿足車用戶車輛全生命週期服務需求。
- 在行業上下游探尋戰略投資及合作機會。
- 吸引、培養及留住人才。

風險因素

投資[編纂]涉及若干風險，其中相對重大的風險如下：

- 我們的成功取決於中國汽車後市場在產品及服務方面的規模。
- 我們服務的需求主要取決於我們對汽車後市場行業快速變化的技術及市場趨勢進行創新、及時有效地適應和回應的能力。倘我們未能繼續創新及跟上技術發展的步伐或發展中的市場趨勢，我們的業務可能會受到重大不利影響。
- 我們在經營所在市場面臨激烈競爭。倘我們未能有效競爭，我們可能會失去市場份額，而我們的業務、前景及經營業績可能會受到不利影響。
- 無法保障客戶及用戶的敏感個人信息免受安全漏洞的影響可能會損害我們的聲譽及品牌，並嚴重損害我們的業務及經營業績。
- 我們存儲屬於我們的客戶及SaaS系統車用戶的個人信息，並聘請雲服務提供商存儲有關信息。倘我們的安全受到損害，或該等資料在未經授權的情況下被訪問，我們的聲譽可能受損，並可能會承擔潛在責任及重大業務損失。

我們的客戶及供應商

主要客戶

於往績記錄期間，我們銷售車載硬件產品以及提供SaaS營銷及管理服務的客戶主要包括4S店、渠道合作夥伴、汽車融資租賃公司及車載設備OBM。於往績記錄期間，

概 要

我們各年度的五大客戶分別佔我們總收益的約52.7%、38.6%及33.3%。於同期，最大客戶分別佔我們總收益的約31.6%、21.8%及19.0%。

主要供應商

我們的供應商主要包括OEM供應商、移動通信運營商、雲服務提供商、倉庫管理及安裝服務提供商。於往績記錄期間，我們各年度的五大供應商分別佔我們總採購金額的約64.2%、55.4%及54.9%。於同期，我們的最大供應商分別佔我們總採購金額的約29.4%、21.1%及16.7%。

定價政策

我們根據所提供的產品或服務內容以及客戶類型、產品成本、市場價格水平等多項因素，在保證合理溢利水平的基礎上制定我們產品或服務的銷售價格。

對於銷售車載硬件產品業務，我們主要基於我們的成本及市場價格，同時考慮產品規格／包裝、營銷成本及訂單數量等因素確定銷售價格。

對於SaaS訂閱服務，我們根據使用特定類型服務的實際車用戶數目，向4S店客戶及渠道合作夥伴收取增加SaaS的智能線索服務及／或會員權益服務費用。我們按虎哥e盾SaaS的註冊車用戶數目向汽車融資租賃公司客戶收取虎哥e盾SaaS的訂閱費。訂閱期通常為一年或三年，可選擇續期。訂閱費用主要取決於客戶訂閱的功能模塊類型、用戶人數，並考慮市場價格及我們合理的溢利水平等因素。

對於SaaS增值服務，我們透過向車用戶提供汽車裝飾產品及服務收取產品及服務費。我們亦就幫助客戶實現新業務交易而收取營銷服務費。我們的定價策略考慮運營成本（即線上線下的營銷運營人員成本）、車型及品牌（按國產、合資及豪華車型及品牌分類）、城市屬性（按一線、二線及三線城市分類）及客戶的毛利水平等因素。

概 要

競爭

我們在汽車後市場行業面對的競爭，主要來自汽車後市場行業的其他智能網聯服務提供商。此外，尚未就網聯產品及服務於汽車後市場行業提供產品及服務的硬件及軟件公司可能擴展業務，以技術提供自有車載硬件產品及SaaS營銷及管理服務，該等潛在競爭對手可能包括車載硬件產品製造商及軟件服務提供商。我們認為，我們的競爭優勢在於我們在SaaS營銷及管理服務領域的領先地位、在汽車後市場行業車載業務及提供車載硬件產品的長久經驗、我們久經考驗的研發能力以及我們多年來積累的客戶資源。我們相信，基於上述因素，我們具備良好條件有效迎戰競爭。有關我們行業競爭格局的進一步資料，請參閱本文件「行業概覽」一節。

合約安排

背景

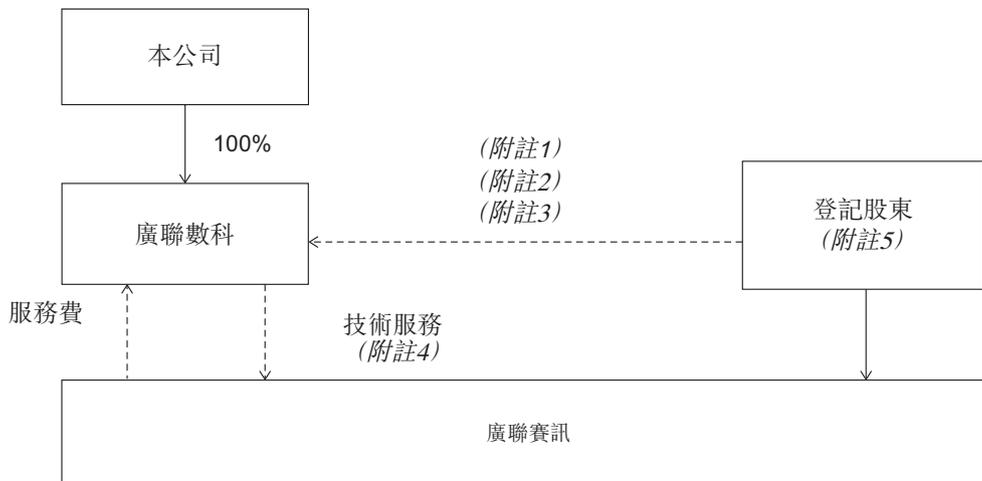
我們從事銷售車載硬件產品及提供SaaS營銷及管理服務業務，涵蓋SaaS訂閱服務及SaaS增值服務。根據中國法律及法規，(a)我們的SCRM系統（我們SaaS營銷及管理服務的組成部分）要求我們具備增值電信業務經營許可證，及(b)我們的車載硬件產品及使用定位用戶數據的SaaS營銷及管理服務中的SaaS訂閱服務要求我們具備與互聯網地圖服務相關的許可證。為遵守適用法律法規並符合在中國從事增值電信業務及與互聯網地圖服務有關業務（「**相關業務**」）的公司的慣例，我們通過廣聯數科、廣聯賽訊及登記股東於2023年3月24日訂立的一系列協議建立合約安排。因此，我們通過併表聯屬實體經營相關業務。我們並無在併表聯屬實體廣聯賽訊直接擁有任何股權，且於最後實際可行日期，廣聯賽訊亦持有瀚華興科技（亦為本公司附屬公司）的50%股權。有關廣聯賽訊及瀚華興科技的進一步資料，請參閱「歷史、重組及公司架構」。

概 要

我們與併表聯屬實體及其股東訂立一系列合約安排。合約安排相關現有協議包括：(i)獨家業務合作協議；(ii)獨家購買權協議；(iii)股權質押協議；(iv)股東表決權委託協議；及(v)配偶承諾。根據合約安排，併表聯屬實體的所有重大商業決策將由本集團通過廣聯數科進行指導及監督，併表聯屬實體業務產生的所有風險亦由本集團實際承擔，因有關併表聯屬實體被視為我們的全資附屬公司。因此，董事認為，廣聯數科通過合約安排享有併表聯屬實體所經營業務產生的所有經濟利益整體屬公平合理。

以下簡圖說明在合約安排下自併表聯屬實體流向本集團的經濟利益：

- (1) 不可撤銷委任為行使廣聯賽訊所有股東權利的實際代理人 (附註1)
- (2) 獨家購買廣聯賽訊全部或部分股權及／或資產的選擇權 (附註2)
- (3) 廣聯賽訊全部股權的優先擔保權益 (附註3)



「→」 表示對股權的直接合法及實益所有權

「-->」 表示合約關係。

概 要

附註：

- (1) 詳情請參閱「合約安排的重要條款概要－股東表決權委託協議」。
- (2) 詳情請參閱「合約安排的重要條款概要－獨家購買權協議」。
- (3) 詳情請參閱「合約安排的重要條款概要－股權質押協議」。
- (4) 詳情請參閱「合約安排的重要條款概要－獨家業務合作協議」。
- (5) 截至最後實際可行日期，登記股東為正和富通、新疆融盈、上海相濡及趙先生，其分別持有廣聯賽訊的41.47%、39.68%、16.34%及2.51%權益。

《外商投資法》及《實施條例》的背景

2019年3月15日，全國人民代表大會通過了《中華人民共和國外商投資法》，國務院於2019年12月26日頒佈《實施條例》進一步闡明及闡述《外商投資法》的相關條文。《外商投資法》及《實施條例》均於2020年1月1日生效，並已取代中國有關外商投資的三項主要過往法律，即《中外合資經營企業法》、《中外合作經營企業法》及《外資企業法》連同其各自的實施條例。《外商投資法》規定多種形式的外商投資，但並未明確規定透過合約安排作出的外商投資會否被視為外商投資的一種形式。據我們的中國法律顧問所告知，《外商投資法》(如截至本文件日期所詮釋和實施)對我們的合約安排(包括其合法性及有效性)並無產生重大不利影響。

然而，中國法律顧問亦表示，由於中國法律、規則及法規的詮釋及應用可能發生變化，故無法保證相關中國政府最終會採取與上述中國法律顧問意見一致的觀點。

《外商投資法》對合約安排的影響及潛在後果

多家中國公司已採納通過合約安排進行的業務，而該等業務已獲本公司以合約安排形式採納，以由廣聯數科控制我們的併表聯屬實體(我們透過該等企業在中國經營業務)。

概 要

儘管《外商投資法》及《實施條例》未明確規定通過合約安排作出的投資是否應被視為一種外商投資方式，但其規定外商投資應包括「外國投資者根據法律、行政法規或國務院規定的任何其他方式在中國境內投資」。未來法律、行政法規或國務院規定可能會將合約安排視為一種外商投資形式，屆時將無法確定有關合約安排是否將被視為違反外商投資准入規定以及將如何處理上述合約安排。因此，概不保證有關合約安排及併表聯屬實體的業務未來不會因中國法律法規的發展及變化而受到重大不利影響。請參閱「風險因素－與我們的公司架構及合約安排有關的風險－新採納的《中華人民共和國外商投資法》及其實施條例的詮釋及實施，以及其在多大程度上影響我們現時的公司架構、企業管治及業務運營的存續性均存在重大不確定性」。

歷史財務資料概要

下表呈列我們於所示期間或截至所示期間的歷史財務資料概要。本概要摘錄自附錄一所載會計師報告中的歷史財務資料。下文所載歷史財務數據概要應與附錄一所載會計師報告中的歷史財務資料，連同隨附附註及「財務資料」所載資料一併閱讀，以確保其完整性。歷史財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

綜合損益及其他全面收益表概要

	<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>

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
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，扣除撥備	(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	(1,930)	(1,637)	(2,283)
除稅前溢利	40,364	53,023	58,968
所得稅開支	(5,291)	(5,606)	(7,426)
年度溢利	35,073	47,417	51,542
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

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）。

概 要

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）：

	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%

於往績記錄期間，我們的年度溢利分別為人民幣35.1百萬元、人民幣47.4百萬元及人民幣51.5百萬元。於2021財年至2022財年，我們的溢利由人民幣35.1百萬元增加至人民幣47.4百萬元，主要歸因於收益增加，部分被分銷及銷售開支及[編纂]增加所抵銷。我們的期間溢利由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%，主要歸因於收益增加，部分被分銷及銷售開支、行政開支及[編纂]增加所抵銷。

綜合財務狀況表節選項目

下表載列截至所示日期我們的綜合財務狀況表的節選資料，該等資料摘錄自附錄一所載本集團的經審核綜合財務報表。

	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
非流動資產.....	196,252	79,687	64,085
流動資產.....	322,265	482,290	501,766
流動負債.....	206,059	225,346	175,531
流動資產淨值.....	116,206	256,944	326,235
非流動負債.....	35,543	25,219	25,006
淨資產.....	276,915	311,412	365,314
非控股權益.....	3,745	4,680	(98)

概 要

於2021年、2022年及2023年12月31日，我們的資產淨值分別為人民幣276.9百萬元、人民幣311.4百萬元及人民幣365.3百萬元。於2021年及2022年12月31日，我們的資產淨值由人民幣276.9百萬元增加至人民幣311.4百萬元，主要受惠於年內溢利及一家附屬公司的非控股權益注資，惟部分被收購一家附屬公司的非控股權益所抵銷。於2022年及2023年12月31日，我們的資產淨值由人民幣311.4百萬元增加至人民幣365.3百萬元，主要受惠於年內溢利及根據集團重組發行本公司股份，惟部分被削減資本所抵銷。

於2021年、2022年及2023年12月31日，我們的流動資產淨值分別為人民幣116.2百萬元、人民幣256.9百萬元及人民幣326.2百萬元。於2021年及2022年12月31日，我們的流動資產淨值由人民幣116.2百萬元增加至人民幣256.9百萬元，主要因為貿易及其他應收款項、按公允價值計入損益的金融資產及現金及現金等價物均有所增加，惟部分被貿易及其他應付款項增加所抵銷。於2022年及2023年12月31日，我們的流動資產淨值由人民幣256.9百萬元增加至人民幣326.2百萬元，主要因為按公允價值計入損益的金融資產及貿易及其他應收款項增加。

綜合現金流量表節選項目

	<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
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（減少）／			
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>

有關我們現金流量分析的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－現金流量」一節。

概 要

主要財務比率

下表載列於所示年度／日期的主要財務比率：

	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。

[編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），且[編纂]未獲行使，經扣除[編纂]費用及我們就[編纂]應付的估計開支後，我們估計將自[編纂]收取約[編纂]百萬港元的[編纂]。

概 要

我們擬將[編纂][編纂]用作下列用途：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作增強我們的研發能力；
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作將我們的服務範圍擴大至汽車行業產業鏈上的其他參與者；
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作尋求潛在戰略投資及合作機會；
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作營運資金及一般企業用途。

[編纂]投資

自2016年4月起，本公司通過認購本公司增加的註冊資本及轉讓本公司股權的方式，獲得[編纂]投資者的多輪投資。截至最後實際可行日期，我們的[編纂]投資者包括高先生、興民智通、領譽投資、懷昕投資、暉珩投資、利通及高發投資。有關我們[編纂]投資的詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]投資的主要條款」。

我們的控股股東集團

於最後實際可行日期，朱雷先生及朱暉先生有權行使本公司約51.33%已發行股本總額所附帶的投票權，其中(i)朱雷先生及朱暉先生各自分別於我們的約10.89%及26.13%已發行股本總額中擁有權益，且彼等根據一致行動確認書合計於我們約37.02%已發行股本總額中擁有權益及(ii)彼等獲（其中包括）J-Visionary、ZZ-Intelligent及Rongying BVI委託，根據表決權委託協議行使約14.31%附帶的投票權，以進一步提高本公司股東大會的決策效率，並確保本集團戰略於股東層面有效實施。

緊隨[編纂]完成後及假設[編纂]未獲行使，朱雷先生及朱暉先生將通過J-Visionary、ZZ-Intelligent及Rongying BVI委託，直接及間接有權行使本公司約[編纂]%的投票權。進一步詳情請參閱本文件「與控股股東集團的關係－我們的控股股東集團－一致行動確認書」一節。

概 要

關連交易

我們已經與於[編纂]後將成為我們的關連人士（定義見上市規則第十四A章）的各方訂立若干協議，而有關協議項下擬進行的交易將構成上市規則項下的持續關連交易。由於中國的外商投資禁止及限制及許可證規定，我們透過在中國的併表聯屬實體廣聯賽訊開展相當部分業務。我們並無在廣聯賽訊直接擁有任何股權。為使本集團獲得對廣聯賽訊的控制權，我們訂立了一系列協議，僅用於使本集團獲得對廣聯賽訊的控制權，並在（其中包括）中國法律法規允許的時間及範圍內授予本集團收購廣聯賽訊股權的權利。根據合約安排，我們通過廣聯賽訊在中國經營若干須遵守外商投資限制或禁止及許可證規定的業務，並從廣聯賽訊取得經濟利益。我們已向聯交所申請[且聯交所已批准]我們就合約安排項下擬進行的交易豁免嚴格遵守上市規則第十四A章的規定。請參閱「關連交易」。

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並，概無無宣派股息。

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可能視為相關的其他因素後，可於日後建議派付股息。任何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。

概 要

[編纂]統計數據

下表的統計數據乃基於以下假設：(i)[編纂]已完成且於[編纂][編纂][編纂]股股份；(ii)[編纂]未獲行使；及(iii)[編纂]完成後，有[編纂]股已[編纂]及發行在外股份。

	基於[編纂] 每股[編纂]港元	基於[編纂] 每股[編纂]港元
[編纂]完成後股份的市值	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
本公司擁有人應佔本公司每股 未經審核[編纂]經調整綜合有形 資產淨值（附註）	人民幣[編纂]元 [編纂]港元	人民幣[編纂]元 [編纂]港元

附註：用於計算本公司擁有人應佔本集團每股未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值的股份數目根據緊隨[編纂]（於文件附錄一附註40作為結算期後事項披露）及[編纂]完成後發行在外的[編纂]股股份。

其並無計及(i)因[編纂]獲行使而可能[編纂]及[編纂]的任何股份或(ii)本公司根據本文件「股本」一節的「配發及發行股份的一般授權」或「購回股份的一般授權」（視乎情況而定）可能發行或購回的任何股份。本公司擁有人應佔本公司每股未經審核[編纂]經調整合併有形資產淨值乃經作出「附錄二－未經審核[編纂]財務資料」所述調整後計算。

於2023年12月31日後，發生以下重大事項：[於[●]，股東書面決議案已獲通過，以批准文件「附錄四－法定及一般資料－股東於[●]通過的書面決議案」所載事項。經議決（其中包括）待股份溢價賬有足夠結餘或因根據[編纂][編纂]及[編纂]股份而或以其他方式而出現進賬後，董事獲授權將本公司股份溢價賬的進賬金額[編纂]美元撥充資本，用以繳足按面值計算的[編纂]股股份，並向於[●]營業時間結束時名列本公司股東名冊或股東名冊總冊的股份持有人按其當時各自於本公司的持股比例[編纂]及[編纂]股份。]

除上文所披露者外，概無對於2023年12月31日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作出調整，以反映本集團於2023年12月31日後的任何經營業績或訂立的其他交易。

概 要

[編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股股份[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[編纂]）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]範圍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]，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。

法律程序及合規

於最後實際可行日期，本集團成員公司或董事概無牽涉任何重大訴訟、索償或行政程序，且據董事所知，亦無針對本集團任何成員公司或董事的待決或面臨威脅的重大訴訟、索償或行政程序。於往績記錄期間，我們曾發生若干不合規事件，包括未能在中國全額繳納社會保險金及住房公積金供款，委聘第三方代理向社會保險及住房公積金供款，以及我們的車載硬件產品不符合相關國家標準的一宗事件。進一步詳情請參閱本文件「業務－法律程序及合規」及「業務－質量控制」等節。

近期發展及並無重大不利變動

於往績記錄期間後及直至最後實際可行日期，我們繼續專注於(i)銷售車載硬件產品；及(ii)提供SaaS營銷及管理服務。於往績記錄期間後及直至最後實際可行日期，我們的業務營運保持穩定。直至最後實際可行日期，我們的整體業務模式並無變動，且經濟環境大致保持穩定。

概 要

根據截至2024年1月31日止一個月的未經審核管理賬目，我們的收益與2023年同期比較穩定增長。有關收益增加主要歸因於提供SaaS營銷及管理服務（尤其是我們的SaaS增值服務）的收益增加所致，與我們於2023財年的財務表現一致。

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（即往績記錄期間結束），本集團的財務或貿易狀況、債務、按揭、或有負債、擔保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附錄一所載會計師報告中所示資料產生重大影響的事件。

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的措施控制中國COVID-19疫情爆發。尤其是，中國政府實施封鎖、關閉工作場所及出行及限制交通以遏止病毒擴散。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。中國政府實施的上述各種疫情緩解措施同樣地對我們4S店客戶的業務運營造成負面影響。因此，我們於2021財年的整體收益較往績記錄期間內的其他年度為低。然而，於往績記錄期間，我們就COVID-19的就業支持獲得政府補貼分別約人民幣27,000元、人民幣51,000元及人民幣1,000元，但於往績記錄期間，我們概無獲得其他COVID-19相關的社會保險減免，或任何租金優惠。

自2021年起及直至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，我們的業務營運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、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鎖城市或地區，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。儘管COVID-19遏制措施在

概 要

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。董事認為，長遠而言，預期COVID-19爆發將不會對本集團的營運及表現造成任何重大不利影響。

有關《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》的近期監管發展

於2023年2月17日，經國務院批准、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》（「《試行辦法》」）及五項配套指引並於2023年3月31日生效。根據《試行辦法》，(1)境內企業尋求直接或間接在境外發行證券或上市，應當履行備案手續，並向中國證監會報送相關資料；境內公司未履行備案程序或在備案文件中隱瞞重大事實、偽造主要內容的，可能被責令改正、警告、罰款等行政處罰，而其控股股東、實際控制人、直接負責的主管人員及其他直接責任人員亦受到警告、罰款等行政處罰；(2)倘發行人同時符合下列兩個條件，則境外發行上市應被認定為境內公司在境外間接發行上市：(i)境內公司最近一個會計年度的總資產、淨資產、收益或溢利任何一項佔發行人同期經審核綜合財務報表相關數據的比例超過50%；(ii)經營活動的主要環節在中國開展或主要營業場所位於中國，或發行人負責經營管理的高級管理人員多數為中國公民或經常居住地位於中國；及(3)境內公司尋求間接在境外市場發行證券或上市，發行人應指定一個主要的境內經營實體，負責向中國證監會辦理所有備案手續；發行人提出境外市場上市申請的，應在該申請提交後的三個工作日內向中國證監會提交備案材料。本公司已根據《試行辦法》向中國證監會提交備案。

有關《網絡安全審查辦法》及網絡安全法規的近期監管發展

於2021年12月28日，國家互聯網信息辦公室（「國信辦」）發佈經修訂《網絡安全審查辦法》（「國信辦經修訂辦法」），自2022年2月15日起施行，取代於2020年4月13日頒佈的《網絡安全審查辦法》。國信辦經修訂辦法當中規定關鍵信息基礎設施運營者

概 要

購買網絡產品和服務，網絡平台運營者開展影響或者可能影響國家安全的數據處理活動，須進行網絡安全審查。根據國信辦經修訂辦法第7條，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，必須向網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查。

於2021年11月14日，國信辦開始公開徵求《網絡數據安全管理條例（徵求意見稿）》（「**數據安全條例草案**」）的意見，該草案規定有意在香港證券交易所上市而影響或可能影響國家安全的數據處理者須根據相關規則及法規申請網絡安全審查。然而，數據安全條例草案並無提供標準，以釐定該等[編纂]將「影響或可能影響國家安全」的具體情況。截至最後實際可行日期，數據安全條例草案僅發佈以徵求公眾意見，其最終版本及生效日期可能會有所變動及存在不確定性。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大數據事故或個人資料洩露、違反數據保護、有關數據處理或數據保護的主管機關調查或其他法律程序，或接獲任何有關數據處理或數據保護的質詢、通知、警告、處罰或制裁，而其可能對我們的業務產生重大不利影響。於最後實際可行日期，我們並無收到任何有關數據安全的查詢，亦無因網絡安全問題而接獲或受到任何監管機構的任何通知、警告或制裁。

我們的董事經聽取中國法律顧問意見後認為，由於(i)我們並無擁有超過一百萬用戶的個人信息，及(ii)根據向CCRC的諮詢，據國信辦經修訂辦法，我們在香港[編纂]並不屬於「赴國外上市」的範圍內，因此我們毋須根據國信辦經修訂辦法第7條提出網絡安全審查申請。於最後實際可行日期，我們並無接獲任何有關部門通知我們被歸類為關鍵信息基礎設施運營者，我們亦無涉及國信辦的任何網絡安全審查調查，且我們並無就此接獲任何質詢、通知、警告或制裁。因此，董事及我們的中國法律顧問一致認為國信辦經修訂辦法及數據安全條例草案如其現行形式實施，不會對我們的業務營運或擬議[編纂]產生重大不利影響。進一步詳情請參閱「業務－網絡安全及個人數據隱私」一節。