

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，應與本文件全文一併閱讀，以確保其完整性。由於此為概要，故並無載列可能對閣下而言屬重要的所有資料，故務請閣下於作出[編纂]決定前細閱整份文件。任何[編纂]均涉及風險。投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]前，務請細閱該節。

## 概覽

我們是一家中國人身險中介服務提供商，致力於通過數字化人身險交易及服務平台，在線為保險客戶提供保險服務解決方案。我們分銷的保險產品（包括與保險公司共同開發的保險產品）由保險公司承保，我們不承擔任何承保風險。根據弗若斯特沙利文的資料，於2023年，按總保費計，中國的人身險市場規模為人民幣3.8萬億元。我們主要與保險中介機構和保險公司內部銷售人員競爭。此外，我們亦與其他市場參與者（包括銀行保險渠道及保險兼業代理機構）競爭。根據弗若斯特沙利文的資料，於2023年，中國人身險中介市場的總保費達至人民幣2,370億元，佔中國人身險市場總保費的6.3%。於2023年，以中國人身險中介市場的總保費計，我們排名第八，市場份額為2.9%。線上中介在中國人身險中介市場中佔據主導地位，並於2023年佔中國人身險中介市場總保費的89.1%。根據弗若斯特沙利文的資料，以2023年的長期人身險的總保費計，我們是中國第二大線上保險中介機構，佔據7.3%的市場份額，僅次於市場上的一家主要參與者，份額為45.5%。以2023年的長期人身險的首年保費計，我們是中國第二大線上保險中介機構。

我們向與我們合作的保險公司提供保險交易服務，其中大部分為中國的主要保險公司。我們的收入主要來自保險公司通過我們向保險客戶成功分銷其承保的保險產品而支付的佣金。我們的收入通常根據通過我們分銷的保單保費的百分比計算。於往績記錄期間，我們與超過110家保險公司建立了合作，包括中國超過70%的人身險公司。我們視投保人和被保險人均為我們的保險客戶，基於新興科技的應用及我們在互聯網行業的長期積累，我們構建了一個完整的保險客戶運營服務體系。

---

## 概 要

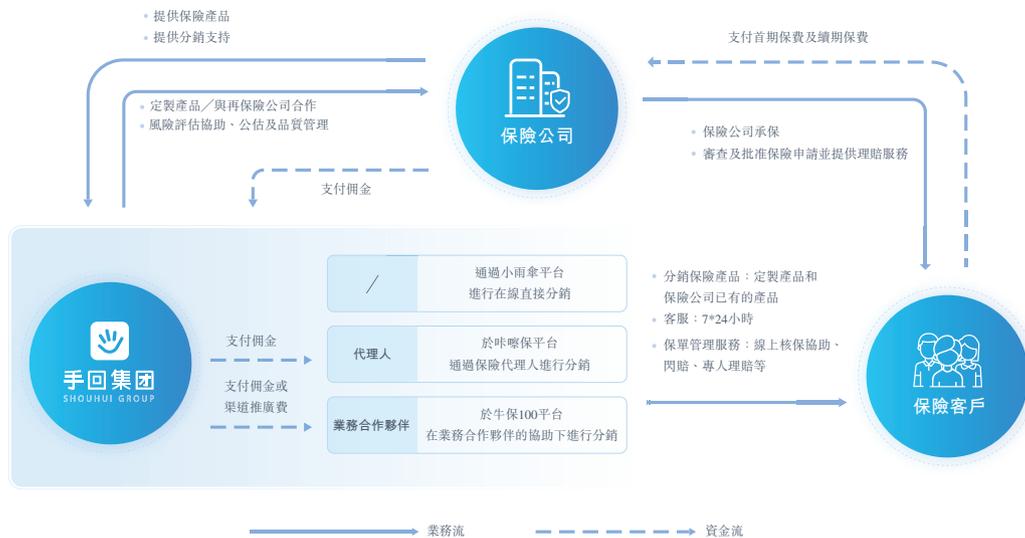
---

我們通過三個平台促成的三個分銷渠道分銷人身險產品，即(1)於小雨傘進行在線直接分銷，(2)於咔嚓保通過保險代理人進行分銷，及(3)於牛保100在業務合作夥伴的協助下進行分銷。保險客戶可通過小雨傘直接購買，小雨傘允許保險客戶在單一平台上完成購買。我們利用咔嚓保協助我們的保險代理人服務保險客戶，並利用牛保100將我們的範圍擴大到更多的保險客戶。我們的數字平台通過促進分銷及在整個保險交易過程中提供全面支持來支持保險代理人及業務合作夥伴。我們根據自保險公司收取的佣金向成功分銷的保險代理人及業務合作夥伴支付佣金或渠道推廣費。

- **於小雨傘進行在線直接分銷。**保險客戶可以通過小雨傘直接購買，該平台允許保險客戶在單一平台上完成購買並旨在成為我們定製和精選保險產品的直接分銷平台。小雨傘涵蓋保險交易的各個環節，包括產品搜索、產品推薦、線上諮詢、提供個性化保險方案、產品購買及保單管理等，從而提升保險客戶的整體體驗。於2024年，於小雨傘的在線直接分銷收入為人民幣293.1百萬元，佔我們保險交易服務總收入的21.3%。
- **於咔嚓保通過保險代理人進行分銷。**我們於咔嚓保平台通過保險代理人分銷保險產品。我們的保險代理人是我們接觸保險客戶、傳遞保險產品信息及促進分銷流程的重要渠道。我們的保險代理人為個人保險銷售從業人員，具備不同保險產品的專業知識及經驗。我們的代理人能夠在咔嚓保上完成在線培訓、業務拓展、保險交易及保單管理等流程操作。截至2024年12月31日，我們已建立由超過27,000名保險代理人組成的分銷網絡，其中16,000名保險代理人於2024年已分銷保險產品，覆蓋中國15個省級行政區域。於2024年，於咔嚓保通過保險代理人分銷的收入為人民幣220.1百萬元，佔我們保險交易服務總收入的15.9%。

## 概 要

- 於牛保100在業務合作夥伴的協助下進行分銷。我們於牛保100平台在業務合作夥伴的協助下分銷保險產品。我們與各種業務合作夥伴合作，包括(i)已積累大量具有保險需求的用戶群體的媒體及廣告公司及關鍵意見領袖等自媒體流量渠道；及(ii)持牌經紀及代理。我們通過自媒體流量渠道在線上創造流量及推廣保險產品。此外，持牌經紀及代理依賴其本身的代理人或經紀推廣及分銷保險產品。我們的牛保100平台在整個保險交易過程中為業務合作夥伴提供支持，包括在線產品選擇及推薦以及在線交易及服務協助。於往績記錄期間，我們的業務合作夥伴數量已經超過1,100家。於2024年，於牛保100在業務合作夥伴的協助下進行分銷的收入為人民幣864.6百萬元，佔我們保險交易服務總收入的62.8%。



## 概 要

下表載列於所示期間按在線平台及分銷渠道劃分的保險交易服務產生的收入（以絕對金額及佔保險交易服務總收入的百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	收入	%	收入	%	收入	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
牛保100						
(業務合作夥伴)						
－ 自媒體流量渠道 . . . . .	180,413	22.5	599,460	36.8	404,642	29.4
－ 持牌經紀及代理公司 . . .	343,561	42.9	501,656	30.8	459,932	33.4
小計 . . . . .	<b>523,974</b>	<b>65.4</b>	<b>1,101,116</b>	<b>67.6</b>	<b>864,574</b>	<b>62.8</b>
小雨傘(直接分銷) . . . . .	173,846	21.6	317,604	19.5	293,121	21.3
咔嚓保(保險代理人) . . . . .	103,850	13.0	209,898	12.9	220,056	15.9
總計 . . . . .	<b>801,670</b>	<b>100.0</b>	<b>1,628,618</b>	<b>100.0</b>	<b>1,377,751</b>	<b>100.0</b>

作為數字化保險交易和服務的持牌提供商，我們主要通過線上平台分銷長期壽險、長期重疾險、長期醫療險及其他保險以及短期保險產品。我們銷售的產品以長期人身險產品為主。長期人身險產品的性質及其服務週期使我們與保險客戶建立及加強長久的聯繫。我們認為，這種聯繫使我們提供的保險服務可覆蓋保險客戶不同年齡段產生的不同需求，從而產生持續的收入流。

我們分銷的產品類型包括定製的產品和保險公司已有的產品。我們於2017年起開始分銷由我們參與擬定責任條款及條件並進行定價及擁有產品品牌IP的定製長期人身險產品。就總保費而言，我們就於往績記錄期間分銷的大部分定製保險產品與保險公司訂立獨家協議，據此，我們擁有獨家分銷權，前提是我們滿足績效相關條件，例如保費金額或續期率。在保險產品定製化過程中，我們識別並明確我們目標保險客戶的保險產品需求，與保險公司和再保險公司進行競爭性談判，最終選定合作保險公司並分銷定製保險產品。保險公司承保保險產品，與中介機構合作以獲得保費，與再保險公司合作，並按照產品開發需要分擔風險。再保險公司承擔保險公司的風險，並與中介機構合作。我們定製產品的首年保費分別佔我們於2022年、2023年及2024年分銷的全部保險產品首年保費的52.5%、59.0%及40.5%。我們的IP定製產品在我們的平台上

## 概 要

分銷，這也使得我們的品牌認知不斷深入人心，產生良好的市場口碑，進而形成了較高的市場影響力。基於與保險公司良好的合作，我們自成立以來合共分銷了逾1,900個產品，其中包括逾280個定製產品和逾1,600個保險公司已有的產品。截至2024年12月31日，在售的產品有306個，並在我們的平台上成功孵化超過14個IP。

截至2024年12月31日，我們擁有投保人數量超過350萬，累計被保險人數超過580萬，其中截至2024年12月31日160萬名投保人及240萬名被保險人擁有我們的有效保單。我們提供的保險產品可覆蓋保險客戶不同年齡段產生的不同需求。通過提供全面的保險服務，我們與保險客戶建立起緊密聯繫。我們的投保人以中國一線和二線城市的30-45歲人群為主，30-45歲的投保人於往績記錄期間貢獻總保費佔比63.4%，貢獻我們所分銷保單量的72.2%。根據弗若斯特沙利文的資料，中國的30-45歲人群是保險產品消費的主流人群，彼等對數字化保險交易及服務接受程度高，傾向於在線上完成保險交易。

截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們的收入分別為人民幣806.3百萬元、人民幣1,634.4百萬元及人民幣1,387.1百萬元。我們持續專注於長期人身險產品，其產品特性使我們能夠獲得持續的收入，進而夯實了我們財務增長的基礎。

下表載列往績記錄期間我們的關鍵運營數據。

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
<b>投保人數：</b>			
投保人總數 <sup>(1)</sup> (以千計).....	1,143	1,358	1,645
— 小雨傘平台投保人數 (以千計).....	362	409	393
— 牛保100平台投保人數 (以千計).....	511	661	935
— 咔嚓保平台投保人數 (以千計).....	269	288	318

## 概 要

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
<b>被保險人數：</b>			
被保險人總數 <sup>(2)</sup> (以千計) . . . . .	1,525	1,900	2,431
— 小雨傘平台被保險人數 (以千計) . . . . .	508	586	622
— 牛保100平台被保險人數 (以千計) . . . . .	673	937	1,357
— 咔嚓保平台被保險人數 (以千計) . . . . .	343	377	453
<b>截至12月31日止年度</b>			
	2022年	2023年	2024年
新單投保保單件數 <sup>(3)</sup> (以千計) . . . . .	2,292	3,143	1,852
投保人人均新保單數 <sup>(4)</sup> . . . . .	3.2	3.4	1.8
總保費 (人民幣千元) . . . . .	3,997,692	6,766,576	8,195,324
首年保費 (人民幣千元) . . . . .	1,618,193	3,401,528	3,050,744

**附註：**

- (1) 投保人數指於所示日期有效保單的投保人。為免存疑，於所示日期保單已屆滿的投保人及於保單生效前或冷靜期內保單已取消的投保人未計入投保人數內。
- (2) 被保險人數指截至所示日期有效保單的被保險人。為免存疑，於所示日期保單已屆滿的被保險人及於保單生效前或冷靜期內保單已取消的被保險人未計入被保險人數內。
- (3) 新單投保保單件數指相關期間的保單件數，即保單期的第一年。為免存疑，於保單生效前或冷靜期內取消的保單未計入新單投保保單件數內。於2024年，我們分銷了1,852,000份新單投保保單，與2022年及2023年相比有所下降，主要是因為小額保費保單及以促銷為重點的保單均有所下降。於2024年，我們減少了小額保費保單及以促銷為重點的保單數量，以控制成本。
- (4) 投保人人均新保單數指相關期間新單投保保單件數除以同期購買保險產品的投保人數。於往績記錄期間（即截至2024年12月31日止三個年度），每位投保人平均購買的新單數約為3.7件，按截至2024年12月31日止三個年度內承保的新單投保保單件數除以同期購買保險產品的投保人人數計算得出。該數字高於往績記錄期間內各年的投保人人均新保單數，原因是於往績記錄期間，不同年度內存在重複購買保單的投保人。於2024年，投保人人均新保單數減少主要是由於新單投保保單件數減少。

---

## 概 要

---

### 我們的競爭優勢及發展戰略

我們相信以下優勢為我們的成功作出貢獻，預計將持續推動我們的未來增長：(i) 中國線上長期人身險中介服務提供商；(ii) 以市場為導向的產品定製與IP管理；(iii) 賦能保險產品供給、交易及服務的數字化業務流程；(iv) 高效及便捷的保險客戶服務；(v) 與行業實踐緊密結合的研發能力；及(vi) 經驗豐富、持續創新、身經百戰的管理團隊。

我們擬通過實施以下戰略來鞏固我們的市場地位並進一步增加我們的市場份額：(i) 與更多產業價值鏈參與者合作，增強業務流程；(ii) 開發更多定製保險產品及提高品牌知名度；(iii) 加大研發及科技投入；及(iv) 通過兼併和收購和海外擴張戰略實現增長。

### 我們的客戶及供應商

我們大部分客戶均為中國保險公司。於往績記錄期間，我們來自各年度五大客戶的總收入分別為人民幣622.4百萬元、人民幣1,042.2百萬元及人民幣979.9百萬元，分別佔我們各年度總收入的77.2%、63.8%及70.7%。於往績記錄期間，我們來自各年度最大客戶的收入分別為人民幣169.0百萬元、人民幣278.1百萬元及人民幣325.6百萬元，分別佔我們各年度總收入的21.0%、17.0%及23.5%。於往績記錄期間，我們於各年度的五大客戶均為獨立第三方。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無我們的董事、彼等緊密聯繫人或任何本公司股東（據董事所知擁有我們已發行股本5%以上者）於各年度的任何五大客戶中擁有任何權益。有關我們的銷售及營銷策略以及定價模式，請參閱本文件「業務－銷售及營銷以及我們的線上平台」一節。

我們的供應商主要包括：(i) 保險代理人；(ii) 保險經紀公司及代理商；及(iii) 提供推廣服務的信息技術及媒體公司（我們的自媒體流量渠道提供商）。於往績記錄期間，我們向各年度五大供應商的採購額分別為人民幣174.3百萬元、人民幣216.3百萬元及人民幣234.8百萬元，分別佔我們各年度總採購額的33.1%、20.0%及27.4%。於往績記錄期間，我們向各年度最大供應商的採購額分別為人民幣60.5百萬元、人民幣84.1百萬元及人民幣65.3百萬元，分別佔我們各年度總採購額的11.5%、7.8%及7.7%。於往績記錄期間，我們於各年度的五大供應商均為獨立第三方。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無我們的董事、彼等緊密聯繫人或任何本公司股東（據董事所知擁有我們已發行股本5%以上者）於各年度的任何五大供應商中擁有任何權益。

---

## 概 要

---

### 競爭

根據弗若斯特沙利文的資料，2023年中國人身險市場按總保費計算的市場規模為人民幣3.8萬億元。根據弗若斯特沙利文的資料，2023年，利用數字平台進行保險交易的互聯網保險服務的總保費達人民幣0.5萬億元，佔中國人身險市場總保費的14.6%，高於2019年的6.0%。我們主要與保險中介機構及保險公司的內部銷售人員競爭。此外，我們亦與其他市場參與者競爭，包括銀行保險渠道及保險兼業代理機構。根據弗若斯特沙利文的資料，2023年，中國人身險中介市場的總保費達到人民幣2,370億元，佔中國人身險市場總保費的6.3%，高於2019年的2.4%。按2023年中國人身險中介市場的總保費計，我們排名第八，市場份額為2.9%。在線中介在中國的人身險中介市場佔據主導地位，佔2023年中國人身險中介市場總保費的89.1%。中國線上長期人身險中介市場相對集中，競爭激烈。於2023年，按總保費計，排名前五的參與者共佔68.6%的市場份額。按2023年長期人身險的總保費計，我們是中國第二大線上保險中介機構，市場份額為7.3%，僅次於市場上的一家主要參與者，份額為45.5%。隨著中國線上長期人身險中介市場競爭的加劇，我們認為，我們已經做好了充分準備，能夠利用此不斷增長的行業機遇。有關我們經營的行業競爭格局的更多詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

### 歷史財務資料概要

下表載列於所示期間摘錄自我們綜合損益表的選定財務數據，有關詳情載於本文件附錄一會計師報告，並應與本文件附錄一會計師報告的歷史財務資料(包括相關附註)一併閱讀。

## 概 要

我們於所示期間的綜合損益及其他全面收益表，其中各細列項目的絕對金額及佔我們收入的百分比概述如下。

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	估收入 人民幣	百分比	估收入 人民幣	百分比	估收入 人民幣	百分比
	<i>(以千元計，百分比除外)</i>					
收入 .....	806,258	100.0	1,634,395	100.0	1,387,086	100.0
營業成本 .....	<u>(525,840)</u>	<u>(65.2)</u>	<u>(1,082,596)</u>	<u>(66.2)</u>	<u>(858,206)</u>	<u>(61.9)</u>
<b>毛利 .....</b>	<b>280,418</b>	<b>34.8</b>	<b>551,799</b>	<b>33.8</b>	<b>528,880</b>	<b>38.1</b>
其他淨收入 .....	13,517	1.7	12,921	0.8	13,682	1.0
銷售及營銷開支 .....	(98,174)	(12.2)	(139,358)	(8.5)	(136,285)	(9.7)
一般及行政開支 .....	(54,915)	(6.8)	(84,080)	(5.1)	(98,023)	(7.1)
研發開支 .....	(53,508)	(6.6)	(61,078)	(3.7)	(50,955)	(3.7)
減值虧損撥回／(撥備) .....	<u>111</u>	<u>0.0</u>	<u>(1,776)</u>	<u>(0.1)</u>	<u>(962)</u>	<u>(0.1)</u>
<b>營業利潤 .....</b>	<b>87,449</b>	<b>10.8</b>	<b>278,428</b>	<b>17.0</b>	<b>256,337</b>	<b>18.5</b>
財務成本 .....	(464)	(0.1)	(461)	(0.0)	(258)	(0.0)
向投資者發行的金融工具						
賬面值變動 .....	61,556	7.6	(584,340)	(35.8)	(345,035)	(24.9)
應佔聯營公司利潤／(虧損) .....	<u>313</u>	<u>0.0</u>	<u>75</u>	<u>0.0</u>	<u>(1,234)</u>	<u>(0.1)</u>
<b>稅前利潤／(虧損) .....</b>	<b>148,854</b>	<b>18.5</b>	<b>(306,298)</b>	<b>(18.7)</b>	<b>(90,190)</b>	<b>(6.5)</b>
所得稅 .....	<u>(17,867)</u>	<u>(2.2)</u>	<u>(49,911)</u>	<u>(3.1)</u>	<u>(45,419)</u>	<u>(3.3)</u>
<b>年內利潤／(虧損) .....</b>	<b>130,987</b>	<b>16.3</b>	<b>(356,209)</b>	<b>(21.8)</b>	<b>(135,609)</b>	<b>(9.8)</b>
年內(稅後)其他全面收益						
換算中國內地境外業務財務報表的						
匯兌差額 .....	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>1</u>	<u>0.0</u>	<u>2,886</u>	<u>(0.2)</u>
<b>年內其他全面收益 .....</b>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>1</u>	<u>0.0</u>	<u>2,886</u>	<u>(0.2)</u>
<b>年內全面收益總額 .....</b>	<u>130,987</u>	<u>16.2</u>	<u>(356,208)</u>	<u>(21.8)</u>	<u>(132,723)</u>	<u>(9.6)</u>

## 概 要

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	估收入 人民幣	百分比	估收入 人民幣	百分比	估收入 人民幣	百分比
	(以千元計，百分比除外)					
以下各方應佔利潤／(虧損)：						
本公司權益股東 .....	130,881	16.2	(356,164)	(21.8)	(136,116)	(9.8)
非控股權益 .....	106	0.0	(45)	(0.0)	507	0.0
年內利潤／(虧損) .....	<u>130,987</u>	<u>16.2</u>	<u>(356,209)</u>	<u>(21.8)</u>	<u>(135,609)</u>	<u>(9.8)</u>
以下各方應佔全面收益總額：						
本公司權益股東 .....	130,881	16.2	(356,163)	(21.8)	(133,230)	(9.6)
非控股權益 .....	106	0.0	(45)	(0.0)	507	0.0
年內全面收益總額 .....	<u>130,987</u>	<u>16.2</u>	<u>(356,208)</u>	<u>(21.8)</u>	<u>(132,723)</u>	<u>(9.6)</u>
每股基本及攤薄 (虧損)／						
盈利 (人民幣元) .....	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>

### 非香港財務報告準則計量

為補充我們根據香港財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦採用非香港財務報告準則規定或呈列的非香港財務報告準則計量（即經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量））作為額外財務計量指標。我們認為，該非香港財務報告準則計量消除若干項目的潛在影響，有助於比較不同期間的經營表現。我們認為，有關計量為投資者及其他人士提供有用資料，以按其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利潤（非香港財務報告準則計量）未必可與其他公司呈列的類似計量指標相比。使用該非香港財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，閣下不應視其為獨立於或可代替我們根據香港財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

我們將經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）界定為利潤／(虧損)，不包括以股份為基礎的薪酬開支、[編纂]開支及向投資者發行的金融工具賬面值變動的影響。以股份為基礎的薪酬開支屬非現金性質，乃為根據股權激勵計劃授出購股權所產生的僱員相關開支。我們亦排除有關本次[編纂]的[編纂]開支。此外，向投資者發行的

## 概 要

金融工具賬面值變動為非現金項目。該等損益變動與我們向投資者發行的金融工具有關，該等金融工具將於[編纂]完成後自動轉換為普通股，且預計該等轉換完成後，該金融負債的賬面值會重新分類至權益。有關調整已於往績記錄期間貫徹作出。下表載列所示期間淨利潤或虧損與經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
年內(虧損)/利潤.....	<b>130,987</b>	<b>(356,209)</b>	<b>(135,609)</b>
加：			
向投資者發行的金融			
工具賬面值變動.....	(61,556)	584,340	345,035
以股份為基礎的薪酬.....	5,592	7,920	14,552
[編纂]開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整後的淨利潤			
(非香港財務報告準則計量).....	<b>75,023</b>	<b>253,336</b>	<b>241,563</b>

於往績記錄期間，我們的淨利潤／虧損有所波動。於2022年、2023年及2024年，我們分別錄得淨利潤人民幣131.0百萬元、淨虧損人民幣356.2百萬元及淨虧損人民幣[135.6]百萬元。波動乃主要由於以下因素所致：(i)由於本公司估值變動，我們於2022年錄得向投資者發行的金融工具賬面值變動收益人民幣61.6百萬元、於2023年錄得虧損人民幣584.3百萬元及於2024年錄得虧損人民幣345.0百萬元；及(ii)本集團於往績記錄期間的收入波動。有關進一步詳情，請參閱本節「按保險產品劃分的收入」及本文件「財務資料－不同年度的經營業績比較」一節。

### 按保險產品劃分的收入

我們主要提供人身險產品，包括(i)長期壽險產品；(ii)長期重疾險產品；(iii)長期醫療及其他保險產品；及(iv)短期保險產品。有關我們提供的各類保險產品的詳細特點，請參閱本文件「業務－我們分銷的產品及我們提供的服務－保險交易服務－我們的保險產品供應」一節。

## 概 要

下表載列於所示期間從保險公司分銷其保險產品產生的收入（以絕對金額及佔保險交易服務總收入的百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	收入	%	收入	%	收入	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
<b>長期保險產品</b>						
壽險 .....	401,114	50.0	968,902	59.4	465,088	33.8
重疾險 .....	330,819	41.3	440,835	27.1	474,802	34.5
醫療及其他保險 .....	18,626	2.3	142,946	8.8	306,416	22.2
<b>短期保險產品</b> .....	51,111	6.4	75,935	4.7	131,445	9.5
<b>總計</b> .....	<b>801,670</b>	<b>100.0</b>	<b>1,628,618</b>	<b>100.0</b>	<b>1,377,751</b>	<b>100.0</b>

我們的總收入由2022年的人民幣806.3百萬元增加102.7%至2023年的人民幣1,634.4百萬元，主要由於保險交易服務產生的收入增加。我們的保險交易服務收入由2022年的人民幣801.7百萬元增加103.2%至2023年的人民幣1,628.6百萬元，主要由於(i)長期壽險的收入由2022年的人民幣401.1百萬元增加至2023年的人民幣968.9百萬元，其因首年保費由人民幣994.9百萬元增加至人民幣2,573.1百萬元；長期壽險的首年保費增加是由於市場對長期壽險產品的偏好，該偏好乃由於中國投資（包括股票及理財產品）的利率下調，導致長期壽險產品於2023年在市場上普及；及(ii)長期重疾險的收入由2022年的人民幣330.8百萬元增加至2023年的人民幣440.8百萬元，其因首年保費由人民幣292.3百萬元增加至人民幣401.2百萬元。自保險交易服務產生的收入增加亦由於(i)長期醫療及其他保險的收入由2022年的人民幣18.6百萬元增加至2023年的人民幣142.9百萬元，主要是由於隨著我們自2022年開始加大提供長期醫療險產品力度，我們推出我們平台獨家提供的定製產品金醫保；及(ii)短期保險的收入由2022年的人民幣51.1百萬元增加至2023年的人民幣75.9百萬元，其乃由於我們擴大團險業務。我們分銷的所有類別的保險產品的首年保費增長主要受以下因素推動：(i)我們多樣化的產品供應、不斷增長的自媒體流量渠道和代理網絡，導致保單數量及投保人數量增長，(ii)我們成功調整銷售策略以克服由中國銀保監會於2021年10月12日發佈的《關於進一步規範保險機構互聯網人身保險業務有關事項的通知》（「通知」）的不利影響。有關該通知的影響及我們針對該通知所採取的措施的更多資料，請參閱本文件「財務資料－影響我們經營業績的主要因素－監管環境」一節；及(iii)中國線上長期人身險中介服務市場的整體增長。

---

## 概 要

---

我們的總收入由2023年的人民幣1,634.4百萬元減少15.1%至2024年的人民幣1,387.1百萬元，主要由於保險交易服務產生的收入減少。我們的保險交易服務收入由2023年的人民幣1,628.6百萬元減少15.4%至2024年的人民幣1,377.8百萬元，主要是由於長期壽險的收入由2023年的人民幣968.9百萬元減少至2024年的人民幣465.1百萬元，這是由於首年保費由人民幣2,573.1百萬元減少至人民幣1,883.1百萬元。長期壽險收入減少主要是由於(i)整體經濟放緩導致對長期壽險產品的需求減少以及保險公司因應2024年中國利率下調而下調長期壽險產品的預期回報率，並控制因向保險客戶支付回報等成本超過保險公司收入的風險；及(ii)保險公司為應對保險行業政策(尤其是銀行保險渠道的「報行合一」政策)變化而作出謹慎調整。該政策旨在規範壽險公司的銀行保險業務，要求壽險公司嚴格遵守向國家金融監管總局備案的保險條款及保險費率。保險公司須根據向國家金融監管總局備案的產品精算報告執行費用政策，以及支付給銀行保險渠道的佣金不得超過規定的最高佣金率。儘管尚未頒佈針對保險中介機構的類似政策，但保險公司下調保險中介機構的佣金率(尤其是長期壽險產品的佣金率)。保險公司降低了對保險中介機構的佣金率，使其實際運營成本不會超過根據向國家金融監管總局提交的產品精算報告計算的預期運營成本。我們長期壽險產品的平均首年佣金率由2023年的31.7%下降至2024年的21.5%。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－我們分銷的產品及我們提供的服務－保險交易服務－(v)我們的收費模式」一節。根據弗若斯特沙利文的資料，「報行合一」政策導致銀行保險渠道及保險中介機構的佣金率普遍下降。於2024年，我們來自長期壽險產品的收入下降，部分原因是保險公司就分銷長期壽險產品提供的佣金率下降。

我們的保險交易服務收入由2023年的人民幣1,628.6百萬元減少至2024年的人民幣1,377.8百萬元，主要由於牛保100平台的收入由2023年的人民幣1,101.1百萬元減少至2024年的人民幣864.6百萬元，進一步歸因於(i)自媒體流量渠道產生的收入由2023年的人民幣599.5百萬元減少至2024年的人民幣404.6百萬元及(ii)其次是持牌經紀及代理機構產生的收入由2023年的人民幣501.7百萬元減少至2024年的人民幣459.9百萬元。自媒體流量渠道產生的收入減少主要是由於自媒體流量渠道過去專注於長期壽險產品，且大部分收入來自長期壽險，而長期壽險的收入受「報行合一」政策的影響。持牌

---

## 概 要

---

經紀及代理機構產生的收入減幅較小，原因為持牌經紀及代理機構從長期重疾險產品獲得較多收入，而該等產品並無受到「報行合一」政策的重大影響。此外，於2024年，我們加強了與大型持牌經紀及代理機構（例如供應商E及供應商H）的合作。

長期重疾險產品及長期壽險產品的收入於往績記錄期間有所波動。長期重疾險產品的收入貢獻由2022年的41.3%降至2023年的27.1%，主要是由於2021年市場對長期重疾險產品的需求顯著，該需求於2022年和2023年逐漸減少。根據弗若斯特沙利文的資料，中國重疾險市場總保費由2022年的人民幣4,439億元減少至2023年的人民幣4,292億元。於2024年，受超級瑪麗及大黃蜂系列等定製產品的升級及分銷推動，長期重疾險產品的收入貢獻增加至34.5%。長期壽險產品的收入貢獻由2023年的59.4%下降至2024年的33.8%，主要由於2024年長期壽險產品的預期回報率及佣金率較2023年為低，受中國利率下降及保險公司應對銀行保險渠道「報行合一」政策的影響。

我們保險交易服務的毛利率於2023年為33.7%，較2022年的34.7%保持相對穩定。我們的保險交易服務毛利率由2023年的33.7%上升至2024年的38.1%，主要由於(i)毛利率相對較高的長期醫療及其他保險的收入貢獻增加；及(ii)毛利率相對較低且曾為牛保100業務重點的長期壽險收入貢獻減少，尤其是自媒體流量渠道。我們於往績記錄期間分銷的長期醫療及其他保險產品的毛利率相對較高，主要是由於我們分銷的長期醫療險產品一般繳費期較長，續保佣金較高，這也是毛利率高的原因。例如，金醫保產品（我們的長期醫療保險產品系列）通常具有長達20年的繳費期。於往績記錄期間，短期保險的毛利率下降，主要由於我們分銷的短期保險產品類型有所變化，具體而言，2023年的僱主責任保險產品及2024年的財產保險產品與其他短期保險產品相比毛利率較低。於往績記錄期間，我們的保險技術服務毛利率相對穩定。

## 概 要

### 綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們綜合財務狀況表的選定資料：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
非流動資產.....	218,466	481,537	665,474
流動資產.....	888,580	1,076,315	1,170,720
總資產.....	1,107,046	1,557,852	1,836,194
流動負債.....	(1,461,880)	(2,094,652)	(2,471,879)
流動負債淨額.....	(573,300)	(1,018,337)	(1,301,159)
非流動負債.....	(19,271)	(89,365)	(104,118)
負債淨額.....	(374,105)	(626,165)	(739,803)
非控股權益.....	493	448	955

截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們分別錄得負債淨額人民幣374.1百萬元、人民幣626.2百萬元及人民幣739.8百萬元，主要歸因於向投資者發行我們列賬為負債的金融工具。截至2022年、2023年及2024年12月31日，向投資者發行的金融工具分別為人民幣899.9百萬元、人民幣1,357.1百萬元及人民幣1,702.2百萬元。由於[編纂]後自動轉換為普通股，我們向投資者發行的金融工具將由負債重新指定為權益，此後我們預計不會確認向投資者發行的金融工具的賬面值的任何進一步變動，且我們將從負債淨額狀況恢復至資產淨值狀況。有關向投資者發行金融工具的進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註24。

我們的負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣374.1百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣626.2百萬元，主要反映了權益變動，包括(i)年內虧損人民幣356.2百萬元，(ii)回購向投資者發行的金融工具人民幣96.9百萬元，及(iii)以股份為基礎的薪酬人民幣7.9百萬元。我們的負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣626.2百萬元增至截至2024年12月31日的人民幣739.8百萬元，主要反映權益變動，包括(i)年內虧損及其他全面收益人民幣136.1百萬元；(ii)以股份為基礎的薪酬人民幣5.5百萬元；及(iii)發行普通股人民幣3.9百萬元。有關更多資料，請參閱本文件附錄一會計師報告所載合併權益變動表。

## 概 要

截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們分別錄得流動負債淨額人民幣573.3百萬元、人民幣1,018.3百萬元及人民幣1,301.2百萬元。我們的流動負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣1,018.3百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣1,301.2百萬元，主要是由於(i)向投資者發行的金融工具增加人民幣345.0百萬元；及(ii)應收賬款減少人民幣62.4百萬元，部分被(i)以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產增加人民幣135.3百萬元及(ii)合約資產增加人民幣52.3百萬元所抵銷。

我們的流動負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣573.3百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣1,018.3百萬元，主要由於(i)向投資者發行的金融工具增加人民幣457.2百萬元；(ii)即期稅項增加人民幣80.0百萬元；及(iii)應付賬款增加人民幣59.2百萬元，部分被(i)以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產增加人民幣129.2百萬元；(ii)合約資產增加人民幣92.8百萬元；及(iii)現金及現金等價物增加人民幣35.3百萬元所抵銷。

我們相信，隨著我們業務的增長，我們的流動負債淨額狀況將隨著經營活動產生的現金流入淨額而改善。我們亦計劃通過審慎選擇業務合作夥伴及進一步優化我們的獲客方式來提高我們的經營效率，從而改善我們的流動負債淨額狀況以及確保充足的營運資金。此外，我們將繼續密切監控我們的流動資金狀況，以確保其符合我們的業務營運及擴張計劃。我們亦將管理我們的現金及流動資產水平，以確保有足夠的現金流量來滿足我們營運產生的任何計劃或意外現金需求。我們計劃通過在財務部成立應收賬款團隊來更好地管理應收賬款的收回，該團隊將負責對應收款項進行對賬及向我們的客戶收取應收賬款。我們將指派指定人員與不同客戶聯絡，每月對應收款項進行對賬並跟進客戶。

### 綜合現金流量表概要

下表載列於所示期間我們的現金流量。

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
經營產生／(所用) 現金 .....	(42,485)	231,083	135,607
已付所得稅 .....	(11,776)	(26,015)	(25,507)
經營活動(所用)／產生現金淨額 .....	(54,261)	205,068	110,100
投資活動所用現金淨額 .....	(81,418)	(123,061)	(123,490)
融資活動所用現金淨額 .....	(2,071)	(46,757)	(4,125)
現金及現金等價物(減少)／增加淨額 .....	(137,750)	35,250	(17,515)

## 概 要

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
年初現金及現金等價物 .....	232,991	95,241	130,491
外匯匯率變動的影響 .....	-	*	392
年末現金及現金等價物 .....	<b>95,241</b>	<b>130,491</b>	<b>113,368</b>

\* 該等結餘指低於人民幣500元的金額。

截至2022年12月31日止年度，我們錄得經營現金流出淨額。於2022年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣54.3百萬元，主要是由於(i)因2022年初結清大筆應付賬款結餘，應付賬款減少；及(ii)其他應付款項、應計費用及其他負債進一步減少，乃由於代表投保人應付保費減少。

## 主要財務比率

下表載列我們於所示期間的若干主要財務比率。

	截至12月31日止年度 /		
	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
毛利率 .....	34.8%	33.8%	38.1%
淨利潤 / (虧損) 率 <sup>(1)</sup> .....	16.2%	(21.8%)	(9.8%)
經調整淨利潤率			
(非香港財務報告準則計量) <sup>(2)</sup> .....	9.3%	15.5%	17.4%
流動比率 <sup>(3)</sup> .....	0.6	0.5	0.5

附註：

- (1) 淨利潤 / (虧損) 率乃按所示年度的年內虧損 / 利潤除以總收入計算得出。
- (2) 經調整淨利潤率 (非香港財務報告準則計量) 乃按所示年度的經調整淨利潤 (非香港財務報告準則計量) 除以總收入計算得出。
- (3) 截至2022年、2023年及2024年12月31日的流動比率乃按流動資產總值除以流動負債總額計算得出。

---

## 概 要

---

上市規則第13.46(2)條規定，發行人須於年度報告或財務摘要報告所涉及的財政年度結束後四個月內向其股東寄發該等報告。由於(1)本文件已根據上市規則附錄D2有關年度報告的規定載列本公司截至2024年12月31日止年度的財務資料；(2)我們不會因未派發該等年度報告及賬目而違反組織章程細則、開曼群島法律及法規或其他監管規定；及(3)我們已遵守上市規則附錄C1所載企業管治守則第二部分的適用守則條文，故我們不會另行編製及刊發並向股東寄發截至2024年12月31日止年度的年度報告。此外，我們將於2025年4月30日前刊發公告，說明由於本文件已載有相關財務資料，我們不會另行編製及向股東寄發截至2024年12月31日止年度的年度報告。我們仍將遵守上市規則第13.91(5)條的規定。

### 風險因素

我們面臨的若干主要風險因素概要包括：

- (i) 我們可能無法向保險客戶提供多樣化或定製的保險產品，也無法向保險公司提供多種服務，以有效滿足其需求，這可能會對我們的業務、經營業績和財務狀況產生重大不利影響；
- (ii) 保險客戶可能決定直接向保險公司購買保險，這將對我們的財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響；
- (iii) 我們在經營所在市場面臨激烈競爭，部分競爭對手可能較我們擁有更多資源或品牌知名度；
- (iv) 我們的業務受到保險監管機構及其他中國政府機構的監管及管理，而我們未能遵守任何適用法規及規則可能導致財務損失或影響我們的業務；
- (v) 倘我們未能與合作夥伴維持穩定關係，我們的業務、經營業績、財務狀況及業務前景可能受到重大不利影響；
- (vi) 由於我們向保險客戶分銷保險產品所收取的收入乃基於保險公司設定的保費及佣金率，故該等佣金率的任何下降或我們支付的佣金開支或渠道推廣費的任何增加均可能對我們的經營業績造成不利影響；及
- (vii) 於往績記錄期間，我們的財務業績出現波動，且我們日後可能無法保持盈利。

---

## 概 要

---

倘上述任何主要風險因素實現，可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。閣下於決定投資[編纂]前，應閱讀本文件「風險因素」整節。

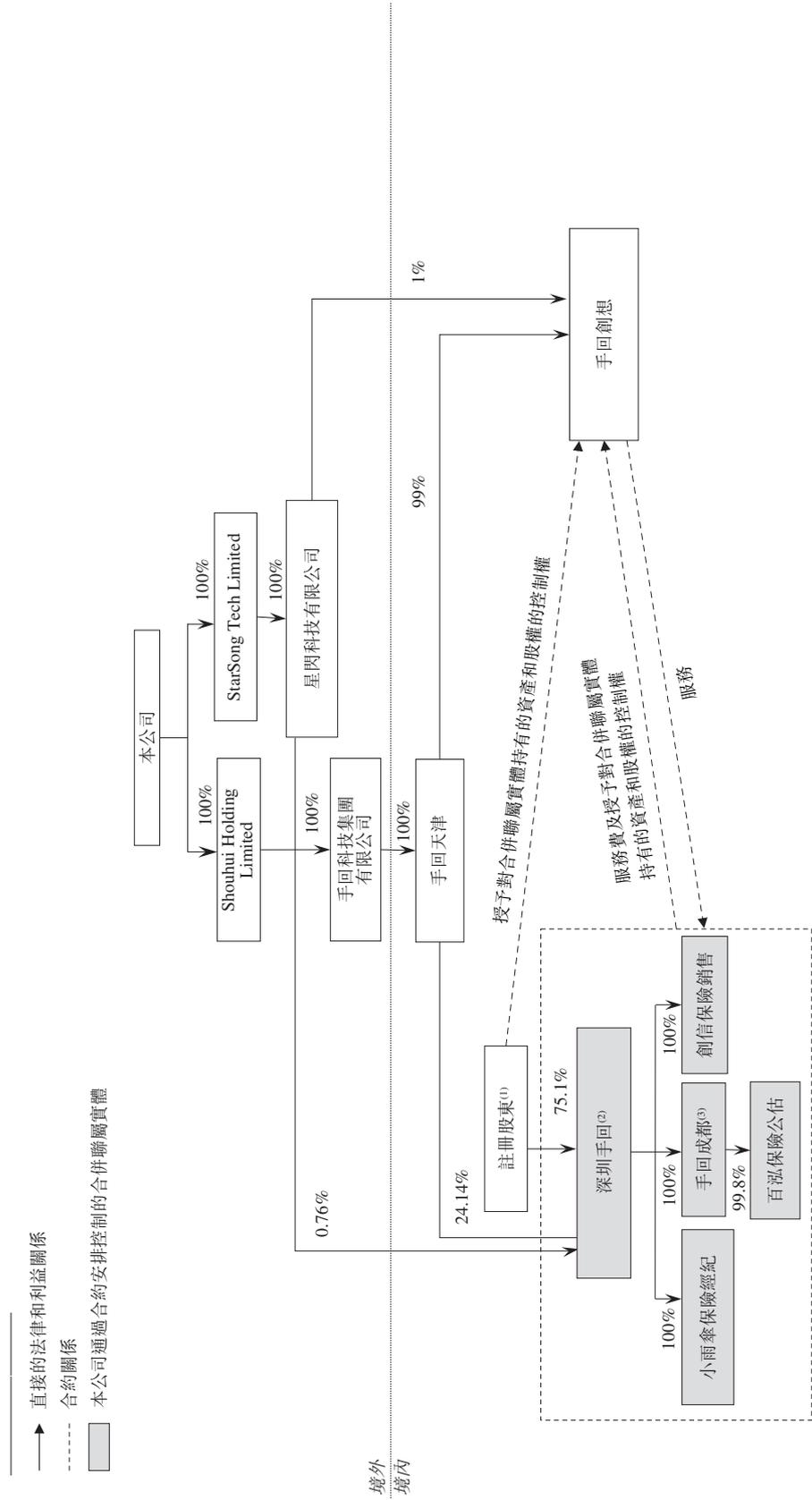
### 合約安排

由於中國對外資所有權的監管限制，我們訂立合約安排，據此，我們已取得對合併聯屬實體的有效控制權，該等合併聯屬實體在中國開展本集團的若干業務，須遵守外商投資限制。合約安排使我們能夠收取來自合併聯屬實體的絕大部分經濟利益，作為手回創想所提供服務的對價，並持有獨家購買權，可在中國法律允許的範圍內購買合併聯屬實體的全部或部分股權及資產。

## 概 要

合約安排包括以下協議：(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)授權書；及(v)配偶承諾。有關進一步詳情，請參閱本文件「合約安排」一節。

以下簡圖說明我們的合約安排：



## 概 要

附註：

- (1) 註冊股東為三名個人(即光先生、韓先生及劉女士，其分別持有深圳手回47.10%、13.26%及2.41%的股權)以及小雨傘(僱員持股計劃)(其持有深圳手回12.33%股權)。光先生是我們的創始人並擔任我們的董事會主席和執行董事。韓先生是我們的執行董事。劉女士是我們的執行董事。小雨傘(僱員持股計劃)是一家有限合夥企業，也是一個持有股份的僱員持股平台。截至最後實際可行日期，小雨傘(僱員持股計劃)有23名有限合夥人，包括光先生(35.95%)，木成林投資(1.00%)(其由光先生持有80%及韓先生持有20%，亦為小雨傘(僱員持股計劃)的普通合夥人)以及一組本公司現任及前任僱員(即李鑒庭先生(12.29%)(其亦為執行董事)、李少鋒先生(6.33%)、陳德濤先生(3.90%)(為小雨傘保險經紀的總經理)、尹文俊先生(3.80%)、王佐文先生(3.80%)、寇大鵬先生(2.53%)、郭瑜女士(2.53%)、彭辰先生(1.95%)、林珊珊女士(2.53%)、梁經緯先生(2.53%)、厲輝先生(1.27%)、崔蕊女士(1.27%)、張琪女士(1.27%)、張維東先生(1.27%)、成炎彬先生(1.27%)、蔡澤鍵先生(1.27%)、張毅麟先生(0.98%)、李情女士(0.98%)(其亦為我們的聯席公司秘書)、蔣星先生(0.98%)、陳坤蘭女士(1.27%)、趙歡先生(2.22%)及王馨女士(6.82%)(其亦為我們的首席財務官))(根據本集團境內僱員股份獎勵計劃，他們每個人都獲得僱員股份獎勵)。
- (2) 於往績記錄期間，深圳手回主要擔任我們主要附屬公司及合併聯屬實體的控股公司。
- (3) 自2021年12月3日起，手回成都主要擔任百泓保險公估的控股公司。

鑒於深圳手回(一家由光先生持有47.10%權益的公司)、光先生、韓先生、劉女士及小雨傘(僱員持股計劃)(一家由光先生持有35.95%權益的有限合夥企業)均為本公司的關連人士，因此，根據上市規則第14A章，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。

我們已申請且聯交所[已授出]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條下對合約安排項下交易訂立年度上限的規定；及(iii)上市規則第14A.52條有關合約安排期限限制在三年或以下的規定，惟須受限於若干條件。有關詳情，請參閱本文件「持續關連交易」一節。

## 股東資料

### 我們的控股股東

截至最後實際可行日期，光先生(透過其受控法團)控制我們已發行股本約29.68%。

---

## 概 要

---

根據2024年8月23日、2024年11月12日及2024年12月16日簽署的投票權委託協議，投票權委託股東同意委任Little Blue Light Ltd (一家由光先生全資擁有的公司) 擔任其代理人及委託代表以於本公司股東大會上行使其持有若干股份附帶的投票權。投票權委託協議項下的相關投票權將歸屬於Little Blue Light Ltd，自[編纂]起生效且該等投票權僅由Little Blue Light Ltd於本公司所有股東大會上行使(無論投票權委託股東或其各自代表是否出席)。有關更多詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－投票權委託安排」。

因此，緊隨資本化發行及[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，光先生透過Little Green Light Ltd及Little Blue Light Ltd將控制本公司股東大會上全部投票權的約[編纂]，包括其透過Little Green Light Ltd及Little Blue Light Ltd實益擁有的約[編纂]及投票權委託股東向Little Blue Light Ltd歸屬的約[編纂]。因此，光先生、Little Green Light Ltd及Little Blue Light Ltd將於[編纂]後成為本公司的控股股東。

有關我們與控股股東的關係及持股權益詳情，請參閱「與控股股東的關係」及「主要股東」章節。

### [編纂]投資者

於2015年至2024年，我們已與若干投資者達成五輪[編纂]投資，包括極地信天、紅杉雨澄、經天緯地特殊目的公司、歌斐特殊目的公司、西藏聚智、天津聚新及StarReach Tech Limited。有關詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－[編纂]投資」一節。

### [編纂]股份獎勵計劃

截至最後實際可行日期，我們已根據[編纂]股份獎勵計劃就合共329,920股股份或[編纂]股經調整股份向167名承授人授出獎勵。截至本文件日期，概無獎勵已獲歸屬。於[編纂]完成後，所有獎勵獲悉數歸屬後，股東的股權將不會受到進一步攤薄影響，原因為所授出獎勵涉及的所有股份均由Holdco代表指定承授人並為其利益持有。有關進一步詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－[編纂]股份獎勵計劃」一節。

---

## 概 要

---

### 法律訴訟及合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及我們認為會對我們業務、經營業績、財務狀況或聲譽造成重大不利影響的任何實際或待決法律、仲裁或行政程序（包括任何破產或接管程序）。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及我們認為會導致對我們業務、經營業績、財務狀況或聲譽造成重大不利影響的任何罰款、執法行動或其他懲罰的重大違規事件。

### 2022年COVID-19爆發的影響

2022年，COVID-19疫情在中國和世界各地捲土重來，包括高傳染性的德爾塔及奧密克戎變異株，這對經濟造成了不利影響。我們的若干業務運營及財務表現受到了負面影響，主要歸因於我們的部分營銷活動受到影響。不同銷售渠道的收入受到不同程度的影響。部分歸因於COVID-19捲土重來，2022年來自保險代理、業務合作夥伴及直接分銷的收入較2021年均有所下降。COVID-19的出行限制及捲土重來阻礙了我們的銷售及營銷工作。於2022年，我們的銷售及營銷開支較2021年有所減少，主要由於受COVID-19限制的影響，我們減少了推廣活動。特別是，為應對COVID-19疫情，我們將線下活動轉變為線上活動，從而節省了行銷開支。例如，在2021年，我們組織了兩次線下新產品發佈活動，而在2022年，我們只舉辦了一次這樣的線下活動。

由於COVID-19對我們業務及財務表現的影響自2022年以來已減弱，我們的董事認為，COVID-19疫情從長遠看將對我們業務產生相對有限的影響。儘管如此，我們計劃根據未來COVID-19疫情的任何發展，保持警惕、密切監測及評估市場形勢。有關COVID-19疫情的影響及風險的更多資料，請參閱本文件「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－日後發生任何不可抗力事件、自然災害或爆發傳染病可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」一節。

### 近期發展

#### 近期業務發展

於往績記錄期間後及直至最後實際可行日期，我們的業務運營保持穩定。我們的業務模式於往績記錄期間後維持不變，且我們於往績記錄期間後繼續分銷更多保險產品及拓展保險客戶群覆蓋範圍。

---

## 概 要

---

### 無重大不利變動

我們的董事已確認，直至本文件發佈之日，自2024年12月31日（即本文件附錄一所載會計師報告所呈報期間的結束日期）以來，我們的財務、運營或交易狀況、負債、或有負債或前景並未發生重大不利變動，且自2024年12月31日以來，並未發生任何將對本文件附錄一所載會計師報告中顯示的信息產生重大影響的事件。

### 股息

本公司為一間於開曼群島註冊成立的控股公司。我們並無正式股息政策或預定派息比率。我們派付的任何股息將由董事酌情釐定，並將取決於我們的未來營運及盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制及董事認為相關的其他因素。任何股息宣派及派付以及股息金額將受我們的組織章程大綱及組織章程細則以及開曼公司法所規限。股東可於股東大會上批准任何股息宣派，惟不得超過董事會建議的金額。據我們的開曼群島法律顧問告知，根據開曼群島法律，淨負債或累計虧損狀況未必會限制我們自我們的利潤或股份溢價賬向股東宣派及派付股息，前提為此舉不會導致本公司無法支付其於日常業務過程中到期的債務。

任何未來股息的派付及金額亦將取決於我們能否從附屬公司收取股息。中國法律規定，股息僅可從根據中國會計原則計算的年內利潤中派付。據我們的中國法律顧問告知及根據中國法律及法規，我們的中國附屬公司經各自股東批准後，可從累計除稅後利潤（如有）派付股息，惟(i)我們的中國附屬公司進行匯出匯款時須彌補過往年度的虧損；及(ii)中國附屬公司須從除稅後利潤撥款至不可分派儲備金。因此，我們累計稅後利潤為正數的中國附屬公司於抵銷過往年度虧損及向儲備金作出必要撥款後，可向彼等各自的股東宣派股息。

於往績記錄期間，我們並無宣派或派付任何股息。

---

## 概 要

---

[編纂]

### [編纂]用途

倘[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數），我們估計我們將自[編纂]獲得[編纂]淨額[編纂]港元（假設[編纂]未獲行使）。倘[編纂]獲悉數行使，我們估計我們將收到[編纂]淨額[編纂]港元。我們擬將[編纂]淨額用於以下用途：(i)約[編纂]的[編纂]淨額，或約[編纂]港元，預計於未來60個月用於加強及優化我們的銷售及營銷網絡以及改善服務；(ii)約[編纂]的[編纂]淨額，或約[編纂]港元，預計於未來60個月用於提升我們的研發能力及改進技術基礎設施；(iii)約[編纂]的[編纂]淨額，或約[編纂]港元，預計用於未來36至60個月的選定兼併、

---

## 概 要

---

收購及戰略[編纂]；及(iv)約[編纂]的[編纂]淨額，或約[編纂]港元，預計於未來60個月用於營運資金及一般公司用途。有關進一步資料，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

### [編纂]開支

假設[編纂]未獲行使，我們將承擔的[編纂]費用估計約為人民幣[編纂]元（[編纂]港元）（包括[編纂]佣金），[編纂]為每股股份[編纂]港元，佔[編纂][編纂]總額的約[編纂]，包括(i)[編纂]費用人民幣[編纂]元；及(ii)[編纂]費用人民幣[編纂]元，包括(a)法律顧問及申報會計師的費用及開支人民幣[編纂]元；及(b)其他費用及開支人民幣[編纂]元。於往績記錄期間，我們共產生[編纂]開支人民幣[編纂]元（[編纂]港元），其中人民幣[編纂]元（[編纂]港元）已於綜合損益及其他全面收益表中確認。

我們估計本公司將產生額外[編纂]費用約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）（包括[編纂]佣金、獎勵及其他交易費用約人民幣[編纂]元（[編纂]港元））（假設[編纂]未獲行使，且基於[編纂]每股[編纂][編纂]港元），其中約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）預計將扣除自綜合損益及其他全面收益表，以及約人民幣[編纂]元（[編纂]港元）預計將於[編纂]時從權益中扣除。直接歸屬於發行股票的[編纂]費用將從權益中扣除。以上[編纂]開支為最新切實可行估算，僅供參考，實際金額可能與此估算金額有所不同。