

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。

GL-Carlink Technology Holding Limited 廣聯科技控股有限公司

(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，亦可能會出現重大變動。閣下閱覽本文件，即代表閣下知悉、接納並向廣聯科技控股有限公司(「本公司」)、其獨家保薦人、獨家整體協調人、顧問或包銷團成員表示同意：

- (i) 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；
- (ii) 在聯交所網站登載本文件或其補充、修訂或更換附頁，並不引起本公司、其獨家保薦人、獨家整體協調人、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。本公司最終會否進行任何發售仍屬未知之數；
- (iii) 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；
- (iv) 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；
- (v) 本文件並不構成向任何司法權區的公眾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，且不在於邀請公眾提出認購或購買任何證券的要約；
- (vi) 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；
- (vii) 本公司或其任何聯屬公司、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招攬投資者提出購買任何證券的要約；
- (viii) 本文件所述的證券非供任何人士申請認購，即使提出申請亦不予接納；
- (ix) 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)或美國任何州份證券法例註冊；
- (x) 由於本文件的派發或本文件所載任何資訊的發佈可能受到法律限制，閣下同意了解並遵守任何該等適用於閣下的限制；及
- (xi) 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，準投資者務請僅依據呈交香港公司註冊處處長註冊的本公司招股章程作出投資決定；有關文本將於發售期內向公眾人士刊發。

重要提示

重要提示：倘閣下對本文件的任何內容有任何疑問，閣下應尋求獨立專業意見。

喃加

GL-Carlink Technology Holding Limited 廣聯科技控股有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

[編纂]

[編纂]的[編纂]數目：[編纂]股股份
[編纂]數目：[編纂]股股份（可予[編纂]）
[編纂]數目：[編纂]股股份（可予[編纂]）
[編纂]：不高於每股股份[編纂]港元及預期不低於每股[編纂][編纂]港元，另加**1.0%**經紀佣金、**0.0027%**證監會交易徵費、**0.00015%**會財局交易徵費及**0.00565%**聯交所交易費（須於[編纂]時以港元繳足，多繳款項可予退還）
面值：每股股份**0.0001**美元
[編纂]：[編纂]

獨家保薦人、[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，並明確表示不會就本文件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。

本文件副本連同本文件附錄五「送呈公司註冊處處長及展示文件」一節所述文件，已遵照香港法例第32章公司（清盤及雜項條文）條例第342C條的規定送呈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及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]並無亦將不會根據美國證券法或美國任何州證券法登記，除獲豁免遵守美國證券法的登記規定或屬於不受該等規定約束的交易並符合美國適用州證券法的情況外，不得發售或出售、抵押或轉讓。[編纂]根據S規例僅在美國境外以離岸交易方式[編纂]。

[編纂]預期將由[編纂]（為其本身及代表[編纂]）與本公司於[編纂]以協議釐定。預期[編纂]為[編纂]或之前。除另有公佈外，[編纂]將不會高於每股[編纂][編纂]港元，而現時預期不會低於每股[編纂][編纂]港元。倘因任何原因，[編纂]（為其本身及代表[編纂]）與本公司未能於[編纂]之前協定[編纂]，則[編纂]將不會進行並將告失效。

於作出投資決定前，有意投資者務請謹慎考慮本文件所載的所有資料，包括本文件「風險因素」一節所載的風險因素。

[編纂]（為其本身及代表[編纂]）經本公司同意後，可於遞交[編纂][編纂]截止日期上午或之前，隨時下調[編纂]下[編纂]的[編纂]數目及/或指示性[編纂]範圍。在此情況下，本公司將不遲於遞交[編纂][編纂]截止日期上午前，在聯交所網站(www.hkexnews.hk)及本公司網站(www.glsuke.com)刊登有關公告。我們將於可行情況下盡快公佈有關安排的詳情。進一步詳情，請參閱本文件「[編纂]的架構」及「如何申請[編纂]」章節。

倘於[編纂]上午八時正前出現若干理由，則[編纂]（為其本身及代表[編纂]）可終止[編纂]於[編纂]協議項下的責任。詳情請參閱本文件「[編纂]」一節。

[編纂]

[編纂]

重要提示

[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

本文件由我們僅就[編纂]及[編纂]而刊發，並不構成出售或招攬購買本文件根據[編纂]所[編纂]的[編纂]以外任何證券的[編纂]。本文件不得用作亦不構成在任何其他司法權區或任何其他情況下作出的要約或邀請。我們並無採取任何行動以獲准在香港以外任何司法權區[編纂][編纂]，亦無採取任何行動以獲准在香港以外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[編纂][編纂]均受到限制，除非已根據該等司法權區的適用證券法律並向有關證券監管機關登記或獲其授權或豁免，否則不得進行上述事宜。

閣下作出投資決定時僅應依賴本文件所載的資料。我們並無授權任何人士向閣下提供有別於本文件所載內容的資料。閣下不應將並非載於本文件的任何資料或聲明視為已獲本公司或任何有關人士授權而加以依賴。我們的網站 www.glsuke.com 所載的資料並不構成本文件的一部分。

	頁次
預期時間表.....	i
目錄.....	v
概要.....	1
釋義.....	26
技術詞彙表.....	43
前瞻性陳述.....	48
風險因素.....	50
豁免嚴格遵守上市規則.....	94
有關本文件及[編纂]的資料.....	100

目 錄

董事及參與[編纂]的各方	105
公司資料.....	111
行業概覽.....	114
監管概覽.....	133
歷史、重組及公司架構	157
合約安排.....	199
業務	220
與控股股東集團的關係	349
關連交易.....	355
董事及高級管理層	361
主要股東.....	390
[編纂]	394
股本	398
財務資料.....	401
未來計劃及[編纂].....	461
[編纂]	490
[編纂]的架構	505
如何申請[編纂].....	513
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 — 送呈公司註冊處處長及展示文件.....	V-1

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車載硬件以及SaaS營銷及管理服務提供商，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。汽車後市場行業高度分散，由眾多子行業組成。按收益計，2023年汽車後市場行業的車載硬件銷售以及SaaS營銷及管理服務的市場規模分別佔汽車後市場行業較大規模的約0.5%及0.4%。根據灼識諮詢報告，按2023年收益計，我們在中國汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務提供商中排名第一，市場份額為6.1%，而按2023年收益計，我們在中國汽車後市場行業車載硬件提供商中排名第三，市場份額為3.4%。

自2012年於深圳成立並設立總部以來，我們致力於支持汽車後市場行業的客戶，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，並旨在增強其營銷管理能力，拓寬客戶在汽車後市場行業的收入來源。憑藉十多年的運營經驗，加上我們的行業洞察力，以及善於利用技術的能力，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。

概 要

我們的業務模式

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**：我們提供車載硬件產品，包括(a)車載娛樂系統產品及車載安全系統產品及(b)智能核心板。

我們的車載娛樂系統產品及車載安全系統產品涵蓋包含硬件、雲產品及服務和APP的整體產品及服務套餐，擁有車載硬件及允許硬件無線連接到互聯網的SIM卡等組件，藉此我們的產品能夠提供車載影音內容及服務交付的聚合。通過後市場安裝我們的車載娛樂系統產品及車載安全系統產品，傳統汽車得以升級，實現網聯化，而車用戶可以通過其與提供後市場服務的4S店之間在維修、保養等方面更密切的互動升級用車體驗。

此外，我們設計及提供智能核心板。該等核心板嵌入SDK軟件，亦可連接數據流量，幫助車載設備OBM客戶高效地將自有產品開發成網聯化的產品。

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。

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，我們車載娛樂系統產品的平均售價呈下降趨勢，主要由於已推出SaaS增值服務項下的團購活動服務導致單價較低的通用導航系統及智能車盒的銷售增加。於2023財年，我們車載安全系統產品的平均售價有所上升，是由於我們其中一款有更大屏幕及實時視頻功能的後視鏡產品的銷量增加，與我們上一代後視鏡產品相比，該產品的單價較高，且因我們的團購活動推廣而獲受市場歡迎。

此外，於2022財年，COVID-19限制導致對汽車後市場服務及車輛新硬件的需求減少，主要是由於車輛使用量減少及經濟不確定性。因此，客戶對我們產品的需求下降，導致車載安全系統及智能核心板產品的銷量於2021財年至2022財年呈下降趨勢。為促進銷售，我們於2022財年下半年開始推出（其中包括）SaaS增值服務下的團購活動服務等措施，也因此，於2023財年，我們的車載硬件產品銷量有所反彈。

概 要

市場需求

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，2023年ICEV佔乘用車保有量的90%以上，預計到2028年此比例將達到約80%。因此，ICEV乘用車預計將繼續佔汽車後市場的一大部分。然而，根據灼識諮詢報告，車載硬件產品市場高度分散，汽車後市場行業車載硬件產品銷售總收入預計僅由2023年的人民幣67億元增至2028年的人民幣74億元，複合年增長率為2.2%。進一步詳情請參閱本文件內的「風險因素－未能有效地把握及利用ICEV及NEV行業趨勢可能會對我們的財務表現及前景造成負面影響」。

具體而言，車載娛樂系統產品主要安裝於合資OEM（跨國品牌與國內品牌（如一汽豐田、一汽本田及大眾汽車）設立的合作企業）製造的ICEV。車載安全系統產品主要適用於ICEV，於往績記錄期間，已經安裝於多個不同品牌及車型的汽車，包括跨國品牌與國內品牌設立的合資OEM、國內品牌OEM，以及佔比較小的國外豪華OEM。根據灼識諮詢報告，按新車銷量計，合資品牌及國內品牌合共佔2023年中國整體汽車市場份額的87.0%，並預期於2028年達到91.7%。此外，雖然大多數汽車製造商已預裝硬件產品，但大部分車型（尤其是中低端車型）均已安裝基本硬件產品，有別於汽車後市場銷售的更先進車載硬件產品（如我們提供的車載硬件產品）。在此基礎上，預期銷售車載硬件產品市場將在未來五年內持續增長。

此外，競爭亦來自直接銷售結合硬件的汽車的OEM，他們可能完全繞過後市場，向消費者出售成套配備。如此意味著OEM不僅出售獨立車載硬件產品，也會出售預裝先進硬件解決方案的汽車。這種策略使OEM能夠為消費者提供一體化體驗（包括汽車及其內置硬件），而不需要後市場安裝。因此，OEM的這種直接銷售方式，使我們作為後市場車載硬件提供商面對另一戰線的競爭，因為消費者可以直接向汽車製造商選用這些綜合解決方案。因此，銷售車載硬件的市場規模長遠而言可能減少。

概 要

有關銷售車載硬件的市場需求的詳情，請參閱本文件「風險因素－雖然預期ICEV將繼續佔有汽車後市場的較大比例，但我們的業務面臨市場增長放緩、OEM的競爭及倚賴個別OEM及品牌的風險，如此可能對產品的市場需求造成不利影響」一節。

- **SaaS營銷及管理服務**：我們提供(i) SaaS訂閱服務，包括(a)針對4S店客戶及渠道合作夥伴提供的嘀加SaaS，(b)針對汽車融資租賃公司提供的虎哥e盾SaaS；及(ii) SaaS增值服務。

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。

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。

另外，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。

於往績記錄期間，我們的車載硬件產品主要安裝於ICEV。我們的SaaS訂閱服務收入並非重大依賴我們車載硬件產品的銷量，主要是因為我們的嘀加SaaS與我們的車載硬件產品（即用於定位找回功能的車載安全硬件）互動的情況有限。

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：

- 對中國汽車後市場參與者而言完善的車載硬件以及SaaS營銷及管理服務提供商
- 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。

概 要

- 持續增強算法建模的能力。
- 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，滿足汽車用戶整個用車週期的需求。
- 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。

概 要

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，我們於往績記錄期間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，於往績記錄期間各年度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，我們於往績記錄期間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，我們於往績記錄期間各年度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%。

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」。

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」。

概 要

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。

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。舉例而言，國內及國際OEM（包括新能源汽車製造商）及其他汽車零件製造商按業務規模及可支配資源（包括但不限於資金及研發能力）計可能較為龐大。OEM採用先進技術的趨勢日益顯著，可能會導致車載硬件產品競爭加劇，特別是因為該等OEM可能提供與我們的產品類似但性能或價格更佳的产品。此外，汽車後市場領域的其他汽車零件製造商可能會提供在質量、技術及價格方面相近或優越的車載硬件產品，並與我們競爭。

概 要

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。

儘管面臨來自OEM製造商及其他汽車零部件供應商的潛在競爭，我們的董事確認，我們的車載硬件業務仍具有競爭力，乃由於以下因素(i)我們專注於定制車載硬件，滿足中國汽車後市場對互聯服務不斷增長的需求，與傳統汽車零部件相比可帶來更多增長機會；(ii)我們專注於汽車後市場客戶（尤其是4S店）並已建立多元化客戶群，而其他供應商的業務通常涉及OEM的通用產品，這可能無法促成彼等與汽車後市場客戶的穩固關係；及(iii)我們在SaaS營銷及管理服務等特定領域擁有優勢，這增強了我們的產品品類並與我們的硬件銷售產生協同效應，提升了我們的銷售能力。

我們的車載硬件需求及市場份額預計將增長，主要原因為：(i)我們正擴展至4S店升級現有汽車設備的售後市場，且於往績記錄期間的收入趨勢同比保持穩定；(ii)我們正擴大我們的客戶群及市場份額。根據灼識諮詢報告，按2023年中國汽車後市場行業車載硬件產品銷售產生的收入計，我們排名第三，市場份額為3.4%；及(iii)汽車後市場硬件的市場規模穩步上升，且我們專注於通過推出滿足市場需求的產品來提升我們的份額。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地位、我們在車載硬件產品的設計、改進及添加新功能方面擁有豐富經驗、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」一節及「風險因素－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」一節。

概 要

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（其亦為本公司附屬公司，從事本集團需持有增值電信業務經營許可證的業務）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」。

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。

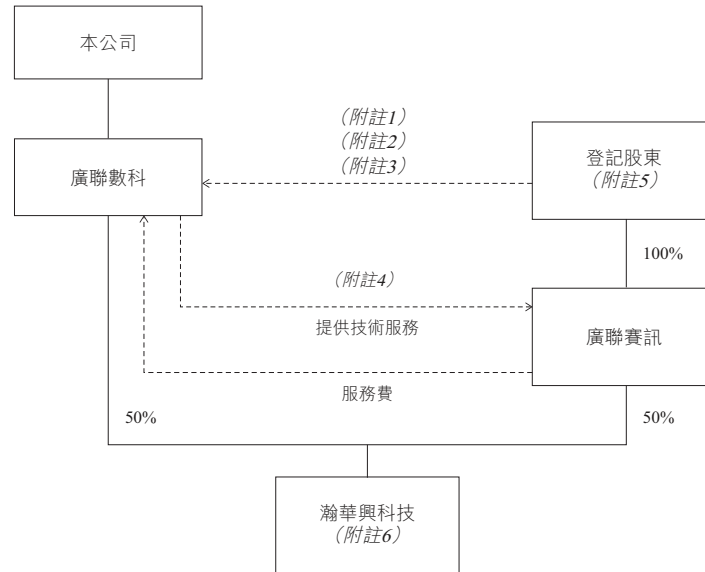
以下簡圖說明在合約安排下自併表聯屬實體流向本集團的經濟利益：

- (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）

概 要

(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

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。
- (6) 瀚華興科技持有信息服務的增值電信業務經營許可證並為本公司的附屬公司。

有關外商投資的更多法規，請參閱本文件「監管概覽」及「合約安排」章節。

概 要

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>
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	<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>
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	<u>3,242</u>	<u>3,272</u>	<u>413</u>
	<u>35,073</u>	<u>47,417</u>	<u>51,542</u>

概 要

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）。

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

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。

概 要

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
— 汽車裝飾產品及服務	9,314	100.0	101,840	91.8	176,827	88.4
— 線上線下一體化營銷服務	—	0.0	9,078	8.2	23,119	11.6
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

於往績記錄期間，我們的總收益分別為2021財年的人民幣326.8百萬元、2022財年的人民幣413.9百萬元及2023財年的人民幣560.8百萬元。整體增長趨勢主要是由於(i)由於我們於2022財年及2023財年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)2023財年銷售的車載硬件產品收益增加。

於往績記錄期間，我們的車載硬件產品銷售收益分別為人民幣175.9百萬元、人民幣172.7百萬元及人民幣226.1百萬元。於2022財年至2023財年，我們的車載硬件產品銷售額由約人民幣172.7百萬元增加至人民幣226.1百萬元，主要受以下因素所推動：(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。收益大幅增長亦主要由於我們實施團購策略，導致車載娛樂系統及車載安全系統的收入貢獻增加。

於往績記錄期間，我們來自SaaS營銷及管理服務的收益分別為人民幣150.8百萬元、人民幣241.2百萬元及人民幣334.5百萬元。我們的SaaS營銷及管理服務的收益及收益貢獻的整體增長趨勢是由我們推廣SaaS增值服務的銷售努力所推動。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。

概 要

此增長是由於(i)市場需求持續增加。根據灼識諮詢報告，中國SaaS增值服務的市場規模自2019年至2023年以200.4%複合年增長率增加，於2023年達至人民幣13億元。該市場需求增長導致訂單數量由2021財年的8,813筆增加至2022財年的50,510筆，並進一步增至2023財年的88,821筆。這得益於我們增加SaaS系統的功能性及實力，於往績記錄期間，該系統在推動我們汽車裝飾業務增長、提升客戶參與度及擴大我們的市場範圍方面發揮了關鍵作用；(ii)我們的服務產品範圍擴大以全面符合客戶需求；(iii)我們將戰略重心瞄準4S店客戶，加大銷售力度以推廣我們的汽車裝飾產品及服務。這使汽車裝飾產品及服務的活躍4S店客戶數量由截至2022年12月31日止年度的322家增加至截至2023年12月31日止年度的631家；及(iv)我們擴張中國各地4S店的地理覆蓋範圍，尤其是四川省、重慶市以及山東省，活躍4S店客戶由2022財年的56家、46家及45家增加至2023財年的84家、56家及89家，使我們的直銷隊伍能支持區域銷售並擴大我們的銷售網絡及客戶群。有關進一步詳情請參閱本文件中的「財務資料」一節。

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.....	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
— 汽車裝飾產品及服務.....	6,678	71.7	78,396	77.0	138,785	78.5
— 線上線下一體化營銷服務.....	0.0	0.0	8,758	96.5	21,009	90.9
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

概 要

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94.7百萬元增加至2022財年的人民幣173.2百萬元，增加約人民幣78.5百萬元或82.9%。於2021財年，我們所錄得的整體毛利及毛利率較往績記錄期間的其他年度相對較低，主要是受以下因素的負面影響，(i)產品組合，因為我們銷售更多成本較低且價格較低的車載硬件產品，例如智能核心板，導致2021財年的毛利率較低，及(ii)與車載硬件製造相關的成本，例如硬件成本增加，導致我們的車載娛樂系統及智能核心板的利潤率下降，導致2021財年車載硬件產品銷售毛利率為15.1%。然而，對我們整體毛利率的該影響部分被(iii)我們SaaS營銷及管理服務收益貢獻的增加所抵銷，與我們銷售車載硬件產品相比，其毛利率更高，因為SaaS營銷及管理服務不需要高硬件製造或高安裝成本。

於2022財年及2023財年，隨著SaaS營銷及管理服務收益貢獻的增加，我們的毛利及毛利率呈現上升趨勢。於2022財年，我們的毛利及毛利率分別為人民幣173.2百萬元及41.8%，而於2023財年，我們的毛利及毛利率分別為人民幣251.8百萬元及44.9%。

於往績記錄期間，我們戰略性地將重點放在擴展SaaS增值服務上，透過我們努力增加我們的服務及營銷力度，其於我們的業務線中擁有最高的毛利。隨著我們客戶群於往績記錄期間的發展，我們的SaaS增值服務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，主要是由於(i)汽車裝飾產品及服務的收益貢獻增加，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)我們活躍的4S店客戶數量增加，由截至2022年12月31日止年度的667家店增加至截至2023年12月31日止年度的1,429家店。

概 要

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)

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，惟部分被根據集團重組的削減資本所抵銷。

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，主要因為貿易及其他應收款項以及按公允價值計入損益的金融資產增加，主要代表本集團對投資基金產品的投資。

概 要

綜合現金流量表節選項目

	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(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	45,164	138,241	157,223

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。

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。

概 要

- (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），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]。

我們擬將[編纂][編纂]用作下列用途：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作提升我們的研發能力，特別是將[編纂]用於以下研發計劃：(1)為我們的SaaS營銷及管理服務開發創新功能；(2)增強我們算法建模的能力；(3)升級現有車載硬件產品；(4)增強我們產品及服務的雲原生技術；及(5)加強對雲基礎設施的投資；
- 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，特別是將[編纂]用於以下用途：(1)提高我們的產品及服務對4S店的滲透率；(2)擴展我們對保險公司的服務；(3)將我們的服務擴展至汽車製造商；
- 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；具體而言，我們預期收購行業上下游的少數股權或與上下游合作，例如收購先進汽車硬件製造商的少數股權，或尋求與4S店集團或汽車製造商的合作機會；
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作營運資金及一般企業用途。

概 要

[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。於最後實際可行日期，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－[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（不計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而將予發行的任何股份），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。

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

概 要

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章的若干規定。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。

[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；及(ii)[編纂]完成後，有[編纂]股[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

概 要

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)根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而可能[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[編纂]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2024年6月18日，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2024年6月18日通過的書面決議案」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[編纂]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。

[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]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]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]費用及[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。

概 要

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。

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、關閉工作場所及限制出行及交通以遏止病毒擴散。中國政府實施的上述各種疫情緩解措施對我們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。自初次爆發，中國多個城市再次出現COVID-19病例。有鑒於此，政府採取進一步的遏制措施，我們自身的業務運作以及我們的合作夥伴的業務均受到影響。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。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。

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4月30日止四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。

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》的規定向中國證監會備案，且中國證監會已就其完成本公司備案於2024年4月2日發出通知。

釋 義

於本文件，除文義另有所指外，下列詞彙及詞語具有以下涵義。若干其他詞彙於本文件「技術詞彙表」一節內說明。

「一致行動確認書」	指	朱雷先生與朱暉先生訂立日期為2023年4月28日的一致行動確認書
「聯屬人士」	指	就任何特定人士而言，直接或間接控制該特定人士或受該特定人士控制或與該特定人士受直接或間接共同控制的任何其他人士
「會財局」	指	香港會計及財務匯報局
「愛卡商雲」	指	馬鞍山愛卡商雲信息技術有限公司，一家於2019年1月23日根據中國法律成立的有限公司，廣聯數科持有其註冊資本的15.01%，而愛卡商雲餘下84.99%權益由塞納德（北京）信息技術有限公司及北京智德典康電子商務有限公司（均被視為張維先生佔多數控制權的公司）分別直接持有67.99%及17.00%
「組織章程細則」或「細則」	指	於2024年6月18日有條件採納並於[編纂]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三，經不時修訂、補充或以其他方式修改
「審核委員會」	指	董事會審核委員會
「董事會」	指	董事會

釋 義

「營業日」	指	香港持牌銀行一般開門營業的日子（星期六、星期日或香港公眾假期除外）
「英屬處女群島」	指	英屬處女群島
「複合年增長率」	指	複合年增長率

[編纂]

「Carlink BVI」	指	車聯未來有限公司，於2022年1月24日根據英屬處女群島法律註冊成立的英屬處女群島商業股份有限公司，由本公司全資擁有
「車聯香港」	指	車聯香港有限公司，一家於2022年2月8日在香港註冊成立的有限公司，為本公司的全資附屬公司
「金融監管總局」	指	國家金融監督管理總局
「中央結算系統」	指	由香港結算設立及運作的中央結算及交收系統
「中國」	指	中華人民共和國，除文義另有所指外及僅就本文件而言，本文件內提述的中國不包括香港、中華人民共和國澳門特別行政區及台灣
「中國政府」或「國家」	指	中國中央政府，包括全部政府部門（包括省級、市級及其他地區或地方政府機構）及其組織，或按文義所指，以上任何之一

釋 義

「灼識諮詢」或 「行業顧問」	指	灼識投資諮詢（上海）有限公司，一家市場研究及諮詢公司，對中國的汽車行業及汽車後市場的智能網聯服務進行研究和分析，並編製行業報告
「灼識諮詢報告」	指	灼識諮詢對中國的汽車行業及汽車後市場的智能網聯服務編製的行業報告
「公司法」或 「開曼公司法」	指	開曼群島公司法（經修訂），經不時修訂、補充或修改
「公司條例」	指	香港法例第622章《公司條例》，經不時修訂、補充及以其他方式修改
「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	廣聯科技控股有限公司（前稱Carlink International Limited及廣聯科技國際控股有限公司），一家於2022年1月12日根據公司法在開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司
「併表聯屬實體」	指	我們通過合約安排控制的實體，即廣聯賽訊，且被視為我們全資附屬公司之一
「合約安排」	指	由包括廣聯數科、廣聯賽訊、登記股東、登記股東的普通合夥人、朱雷先生、朱暉先生、蔣先生及趙先生以及彼等各自的配偶在內的訂約方訂立的一系列合約安排

釋 義

「控股股東集團」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義，除文義另有所指外，指朱雷先生、朱暉先生、Future Expectations、Future Tendency、ZH-tendency及ZL-expectations
「企業管治守則」	指	上市規則附錄C1所載企業管治守則
「高發投資」	指	高發投資控股有限公司，一家於2021年12月30日在香港註冊成立的有限公司，為[編纂]投資者之一
「COVID-19」	指	由嚴重急性呼吸系統綜合症冠狀病毒引起的病毒性呼吸道疾病
「中國證監會」	指	中國證券監督管理委員會，負責監督及規管中國全國證券市場的監管機構
「彌償契據」	指	控股股東集團以本公司（為本身及作為各附屬公司的受託人）為受益人訂立日期為2024年6月18日的彌償契據，有關詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料 – E.其他資料 – 5. 稅項及其他彌償保證 – (e) 彌償契據」一節
「嘀加智慧雲」	指	深圳市嘀加智慧雲服務有限公司（前稱深圳市嘀嗒虎汽車租賃有限公司），一家於2015年7月23日根據中國法律成立的有限公司，由廣聯數科全資擁有
「董事」	指	本公司董事

釋 義

「極端情況」 指 香港任何政府機關在取消八號或以上颱風警告改掛三號或以下颱風警告前公佈，因公共交通服務嚴重受阻、廣泛地區水浸、嚴重山泥傾瀉、大規模停電或任何其他惡劣情況而出現的「極端情況」

[編纂]

「財政年度」 指 截至12月31日止的財政年度

「Future Expectations」 指 Future expectations Inc.，一家於2022年1月5日根據英屬處女群島法律註冊成立的英屬處女群島商業股份有限公司，由朱雷先生全資擁有，為控股股東集團其中一名成員

「Future Tendency」 指 Future Tendency Inc.，一家於2022年1月5日根據英屬處女群島法律註冊成立的英屬處女群島商業股份有限公司，由朱暉先生全資擁有，為控股股東集團其中一名成員

「國內生產總值」 指 國內生產總值

[編纂]

釋 義

「廣聯賽訊」	指	深圳廣聯賽訊股份有限公司，一家於2012年5月4日根據中國法律成立的股份公司，並為我們的併表聯屬實體
「廣聯數科」	指	深圳廣聯數科科技有限公司（前稱深圳市唯恩科技有限公司），一家於2012年11月28日根據中國法律成立的有限公司，由本公司間接全資擁有
「海口嘀加」	指	海口市嘀加科技有限公司，一家於2023年7月27日根據中國法律成立的有限公司，廣聯數科的全資附屬公司，由本公司間接全資擁有
「瀚華興科技」	指	深圳市瀚華興科技有限公司，一家於2013年5月16日根據中國法律成立的有限公司，由廣聯賽訊及廣聯數科分別持有50%及50%
「悍途嘀加」	指	陝西悍途嘀加科技有限公司，一家於2023年10月20日根據中國法律成立的有限公司，由嘀加智慧雲擁有51.00%及獨立第三方擁有49.00%
「港元」	指	香港法定貨幣港元
「香港結算」	指	香港中央結算有限公司，為香港交易及結算所有有限公司的全資附屬公司

[編纂]

釋 義

「香港結算代理人」	指	香港中央結算（代理人）有限公司，為香港結算的全資附屬公司
「香港結算參與者」	指	獲准以直接結算參與者、全面結算參與者或託管商參與者身份參與中央結算系統的參與者
「香港」	指	中華人民共和國香港特別行政區
「香港結算運作程序規則」	指	香港結算有關中央結算系統的運作程序，包括不時有效的中央結算系統運作與功能常規、程序及行政規定

[編纂]

「香港聯交所」或「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
---------------	---	-------------

[編纂]

釋 義

[編纂]

「獨立第三方」	指	就董事所知、所悉及所信，並非上市規則所界定的我們的關連人士或我們的關連人士的聯繫人的人士或公司及彼等各自的最終實益擁有人
「Intelligent Leader」	指	Intelligent Leader Inc.，一家於2022年1月5日根據英屬處女群島法律註冊成立的英屬處女群島商業股份有限公司，由趙先生全資擁有

[編纂]

釋 義

[編纂]

「J-Visionary」	指	J-Visionary Inc.，一家於2023年3月15日根據英屬處女群島法律註冊成立的英屬處女群島商業股份有限公司，由蔣先生間接全資擁有
「最後實際可行日期」	指	2024年6月19日，即於本文件付印前為確定本文件所載若干資料的最後實際可行日期

[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	《關於外國投資者併購境內企業的規定》
「主板」	指	由聯交所運作的股票市場（不包括期權市場），獨立於聯交所GEM及與其並行運作
「大綱」或 「組織章程大綱」	指	於2024年6月18日有條件採納並於[編纂]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三，經不時修訂、補充或以其他方式修改

釋 義

「工信部」	指	中華人民共和國工業和信息化部
「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
「崔先生」	指	崔常晟先生，為我們的非執行董事之一
「高先生」	指	高赫男先生，為我們的[編纂]投資者之一，自2016年5月至2023年5月為廣聯賽訊的前董事
「蔣先生」	指	蔣忠永先生，為我們的執行董事之一
「張維先生」	指	張維先生，為我們的主要股東之一
「趙先生」	指	趙展先生，為我們的執行董事之一及我們的登記股東之一
「朱暉先生」	指	朱暉先生，為控股股東集團成員之一及朱雷先生的胞弟
「朱雷先生」	指	朱雷先生，為我們的創始人之一、控股股東集團成員之一、我們的執行董事之一、我們的董事長及朱暉先生的胞兄
「鄒先生」	指	鄒方昭先生，為我們的非執行董事之一
「國家統計局」	指	中華人民共和國國家統計局
「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

「新三板」	指	全國中小企業股份轉讓系統
「提名委員會」	指	董事會提名委員會
「全國人民代表大會」	指	中華人民共和國全國人民代表大會

[編纂]

「人民銀行」	指	中國的中央銀行中國人民銀行
「中國法律顧問」	指	方達律師事務所，本公司有關中國法律的法律顧問

[編纂]

釋 義

[編纂]

「汽後優簡」	指	汽後優簡網絡科技(深圳)有限公司，一家於2020年12月7日根據中國法律成立的有限公司，並由嘀加智慧雲及獨立第三方分別擁有18.00%及82.00%
「登記股東」	指	正和富通、新疆融盈、上海相濡及趙先生
「有關人士」	指	獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、其中任何一者或本公司各自的董事、顧問、高級管理人員、僱員、代理或代表或參與[編纂]的任何其他人士或各方
「S規例」	指	美國證券法S規例
「薪酬委員會」	指	董事會薪酬委員會
「重組」	指	我們為籌備[編纂]而進行的重組安排，更多詳情載於本文件「歷史、重組及公司架構－重組」一節
「重組框架協議」	指	本公司、Carlink BVI、車聯香港、朱雷先生、朱暉先生、蔣先生、登記股東、廣聯賽訊與廣聯賽訊當時的股東訂立日期為2022年3月18日的重組框架協議
「人民幣」	指	中國法定貨幣人民幣
「Rongying BVI」	指	Rongying Future Inc.，一家於2022年1月7日根據英屬處女群島法律註冊成立的英屬處女群島商業股份有限公司，由趙先生及本集團13名僱員分別擁有67.99%及32.01%

釋 義

「國家外匯管理局」	指	中華人民共和國國家外匯管理局
「國家外匯管理局 37號文」	指	國家外匯管理局於2014年7月4日頒佈的《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》
「國家稅務總局」	指	中華人民共和國國家稅務總局
「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、補充及修改
「股份」	指	本公司股本中每股面值0.0001美元的普通股
「購股權計劃」	指	本公司於2024年6月18日有條件採納的購股權計劃，其主要條款於本文件附錄四「法定及一般資料—D.購股權計劃」概述
「股份認購協議」	指	本公司、Carlink BVI、車聯香港、廣聯數科、廣聯賽訊及當時股東訂立日期為2022年8月12日的股份認購協議
「上海融儒投資」	指	上海融儒投資管理中心（有限合夥），一家於2015年7月13日在中國成立的有限合夥企業，由朱雷先生及朱暉先生分別擁有43.00%及57.00%

釋 義

「上海相濡」	指	上海相濡投資管理中心（有限合夥），一家於2015年6月5日在中國成立的有限合夥企業，由朱暉先生及本集團四名僱員（為獨立第三方）分別擁有99.00%及1.00%，為我們的登記股東之一
「股東」	指	股份持有人
「股東協議」	指	本公司、當時股東與登記股東訂立日期為2022年8月12日的股東協議

[編纂]

「國務院」	指	中華人民共和國國務院
「戰略委員會」	指	董事會戰略委員會
「收購守則」	指	由證監會頒佈的《公司收購、合併及股份回購守則》，經不時修訂、補充或以其他方式修改
「天津車家」	指	天津車家物聯網科技有限公司（前稱天津軌交物聯網科技有限公司），一家於2019年12月9日根據中國法律成立的有限公司，廣聯數科的全資附屬公司，由本公司間接全資擁有
「往績記錄期間」	指	包括截至2021年、2022年及2023年12月31日止三個財政年度的期間

[編纂]

釋 義

[編纂]

「美國」	指	美利堅合眾國
「美元」	指	美國法定貨幣美元
「美國證券法」	指	1933年美國證券法（經不時修訂、補充或以其他方式修改）及其下頒佈的規則及規例
「Visionary Leader」	指	Visionary Leader Inc.，一家於2022年1月5日根據英屬處女群島法律註冊成立的英屬處女群島商業股份有限公司，由蔣先生全資擁有
「表決權委託協議」	指	朱雷先生、朱暉先生、蔣先生及趙先生以及彼等各自的控制實體於2023年5月30日訂立的表決權委託協議，據此，蔣先生、趙先生及彼等各自的控制實體以及Rongying BVI委託朱雷先生及朱暉先生行使彼等各自所持股份所附帶的表決權
「我們」及「本集團」	指	本公司及其附屬公司，或（倘文義指本公司註冊成立前的任何時間）其現有附屬公司的前身公司所從事而其後根據重組由有關附屬公司承接的業務
「新疆融盈」	指	新疆融盈股權投資有限合夥企業，為登記股東之一，一家於2015年9月6日在中國成立的有限合夥企業，(i)由朱暉先生擁有約87.09%，(ii)由趙先生擁有約8.02%，(iii)由上海融儒投資（由朱暉先生及朱雷先生持有57.00%及43.00%）擁有約1.72%，及(iv)由本集團七名僱員擁有約3.17%

釋 義

「煙台隆赫」	指	煙台隆赫投資有限公司，我們的主要股東之一，為一家於2016年4月13日根據中國法律成立的有限公司，由高先生、崔先生、王志成先生及鄒方凱先生各自持有25%。鄒方凱先生為鄒先生及崔先生的親屬，因此為關連人士
「ZH-tendency」	指	ZH-tendency Inc.，一家於2023年3月15日根據英屬處女群島法律註冊成立的英屬處女群島商業股份有限公司，由朱暉先生間接全資擁有，為控股股東集團其中一名成員
「正和方達」	指	江蘇正和方達投資控股有限公司，一家於2010年7月27日在中國成立的有限責任公司，由朱雷先生、朱暉先生及蔣先生分別擁有50.00%、25.00%及25.00%
「正和富通」	指	天津正和富通股權投資合夥企業(有限合夥)(前稱馬鞍山正和富通股權投資合夥企業(有限合夥)及南京正和富通股權投資合夥企業(有限合夥))，一家於2011年12月1日在中國成立的有限合夥企業，由朱雷先生、蔣先生、趙先生及正和方達分別擁有50.00%、40.00%、約9.09%及約0.91%，為登記股東之一
「ZL-expectations」	指	ZL-expectations Inc.，一家於2023年3月15日根據英屬處女群島法律註冊成立的英屬處女群島商業股份有限公司，由朱雷先生間接全資擁有，為控股股東集團其中一名成員

釋 義

「ZZ-Intelligent」 指 ZZ-Intelligent Inc.，一家於2023年3月15日根據英屬處女群島法律註冊成立的英屬處女群島商業股份有限公司，由趙先生間接全資擁有

「%」 指 百分比

除非另有明確說明或內容另有所指，本文件中：

- 本文件所有時間均指香港時間，所提述年份均為曆年；
- 「聯繫人」、「緊密聯繫人」、「關連人士」、「核心關連人士」、「關連交易」、「附屬公司」及「主要股東」等詞彙具有上市規則賦予該等詞彙的涵義；
- 本文件所載若干金額及百分比數字已作四捨五入調整。因此，若干表格內列示的總計數字未必為其上數字的算數總和；及
- 本文件英文版中所述中國法律、規則、法規、國民、實體、政府機關、機構、設施、證書及職銜等的英文名稱為其中文名稱的翻譯，僅供識別。如中文名稱與其英文翻譯有任何歧異，概以中文名稱為準。

技術詞彙表

本詞彙表載有本文件所用並與本集團及我們業務有關的若干詞彙、定義及縮寫。有關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。

「4S」	指	銷售、服務、零配件及信息反饋
「算法」	指	定義明確的指令的有限序列，通常用作解決某類特定問題或執行計算
「APP」	指	用於運行移動設備的一種計算機程序
「API」	指	應用程序編程接口，一組用於構建軟件應用程序的例程、協議及工具
「汽車後市場」	指	售車後有關用車的所有服務
「大數據」	指	以遞增速度增長且傳統數據庫管理工具難以處理的多元化信息集合
「中國汽車流通協會」	指	中國汽車流通協會
「汽車保有量」	指	在某一指定地理區域內的登記車輛總量
「雲計算」	指	按需提供的電腦系統資源，特別是數據存儲（雲存儲）及計算能力，而無需用戶進行直接積極管理
「雲原生」	指	基於雲計算的軟件架構理念，以及利用雲計算在現代動態環境（如公有雲、私有雲和混合雲）中構建和運行可擴展應用程序的軟件開發方法

技術詞彙表

「智能網聯服務」	指	面向汽車後市場行業的服務，其中包括銷售支持車網互聯的車載硬件產品，以及SaaS營銷及管理服務
「轉化率」	指	同一時期內成功交易宗數除以可從線索追蹤至轉換的線索總數
「中國乘用車市場信息聯席會」	指	中國乘用車市場信息聯席會
「CRM」	指	客戶關係管理
「數字化服務」	指	使用數字技術改變商業模式並提供新的收益及創造價值的機會
「DMP」	指	數據管理平台
「DMS」	指	經銷商管理系統
「ERP」	指	企業資源規劃
「GPS」	指	全球定位系統
「ICV」	指	智能網聯汽車，以車輛為主體，融合現代通信及網絡技術，使車輛與外部節點實現的資料共享及協同控制，以達到車輛安全、有序、高效及節能行駛的新一代多車輛系統
「ICEV」	指	內燃機汽車，傳統內燃機汽車完全依靠化石燃料作為能源，內燃機作為其推進裝置
「2級」	指	駕駛自動化等級，2級指提供轉向以及減速／加速功能的部分自動化

技術詞彙表

「3級」	指	駕駛自動化等級，3級指具有在特定條件下駕駛的系統，但駕駛員須在要求時接管控制的有條件自動化
「信息娛樂系統」	指	提供音訊或視訊娛樂的汽車硬件和軟件的集成
「IT」	指	信息技術
「大型語言模型」	指	一種智能電腦演算法，使用深度學習技術及海量數據集來理解、總結、生成及預測新內容
「大型模型」	指	具有大量參數及複雜結構的人工智能模型，能處理及學習大量數據，以執行自然語言處理、影像辨識、語音辨識等各種複雜任務。這些模型通常需要大量計算資源來訓練及操作
「智能線索服務」	指	專業公司或平台提供的服務，利用數字營銷、線索捕獲表格及數據挖掘，物色對特定產品感興趣的潛在客戶。該等服務包括各類線索，如店內線索、維修線索及續訂線索，協助企業（包括4S店）獲得商機、擴大客戶群及促進銷售。透過智能線索服務，用戶可實現客戶精確定位及詳細的市場分析，進而提高業務參與度並最大限度地提高銷售額
「新能源汽車」或 「NEV」	指	可符合公共補貼資格的插電式電動汽車，僅包括純電動汽車(BEV)、插電式混合動力汽車(PHEV)和燃料電池電動汽車(FCEV)
「公安部」	指	公安部
「OA」	指	辦公自動化

技術詞彙表

「OBM」	指	原始品牌製造商，以自有品牌名稱設計、生產及銷售產品的公司
「OEM」	指	原始設備製造商，於汽車行業中指汽車製造商
「乘用車」	指	用作載乘乘客的汽車
「PHEV」	指	插電式混合動力汽車，配備內燃機、電動機及電池並可透過內部及外部電源充電的車輛。該類車輛可在純電動模式下運行，亦可在發動機及電動機協同工作的混合動力模式下運行
「私域流量」或 「私域數據」	指	市場營銷用語，指屬於有以下一項或以上特徵業務的客戶資源：(i)商戶或企業可多次重用數據；(ii)免費；(iii)可隨時觸達確切用戶群；及(iv)允許企業直接傳達及管理用戶
「公域流量」或 「公域數據」	指	市場營銷用語，指各類門戶網站、APP及新媒體平台的客戶資源。該等客戶資源屬於該等APP及平台，個體工商戶不能直接取用。商戶或企業可在這些APP及平台免費推銷其產品及服務，亦可能應要求就取用該等客戶資源及／或進行銷售及營銷支付費用
「SaaS」	指	軟件即服務，一種軟件交付模型，當中軟件在網上訪問而非通過本地部署安裝
「安全系統」	指	降低交通事故的可能性及嚴重程度的汽車硬件和軟件的集成
「SCRM」	指	社會化客戶關係管理

技術詞彙表

「SDK」	指	軟件開發工具包，通常由原始開發商或第三方服務提供商提供的綜合工具包，旨在促進軟件產品內特定功能的實施。其為軟件工程師提供必要的工具、庫及文檔，以開發為各種軟件、框架、硬件平台及操作系統量身定制的應用軟件
「SOP」	指	標準操作程序
「UBI」	指	一種利用車載資訊系統的保險模式，提供市場定價支持，其中保險公司從其自有或第三方生態系統收集消費者數據，識別消費者需求，並應用分析方法，打造定制的場景化保險產品，滿足該等需求。於此模式下，保險公司亦會以自動化技術處理索賠
「企業微信」	指	騰訊開發的通信平台，微信平台的企業和用戶可在此通信

前瞻性陳述

本文件載有屬於或可被視作屬於「前瞻性陳述」的若干陳述。該等前瞻性陳述可從所使用的前瞻性詞彙得以識別，包括「相信」、「旨在」、「估計」、「計劃」、「預測」、「預計」、「預期」、「展望」、「擬」、「可」、「或會」、「尋求」、「能夠」、「可以」、「應該」、「潛在」、「將會」或「應」等詞彙或類似表達，或以上各詞彙的反義詞或其他變化形式或同類詞彙，也可從分辨為有關戰略、計劃、目的、目標、未來事件或意向的討論而識別。具體而言，對「估計」的提述僅指管理層最佳估計的情形。該等前瞻性陳述包括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、信念或我們目前對（其中包括）業務、經營業績、財務狀況、流動資金、前景、增長、戰略及當前或日後可能運營行業及市場的期望所作陳述。

由於性質使然，前瞻性陳述與未來事件和情況有關，因此涉及風險及不確定性。前瞻性陳述並非對未來表現或實際經營業績、財務狀況及流動資金的保證。我們運營市場及行業的發展勢態可與本文件所載前瞻性陳述的描述或含義顯著不同。此外，即使我們的經營業績、財務狀況、流動資金及運營市場及行業的發展勢態與本文件所載前瞻性陳述一致，該等業績或發展勢態並不預示隨後期間的業績或發展勢態。各種風險、不確定因素及其他因素可能導致業績及發展勢態與前瞻性陳述所表述或隱含者有重大分別，包括但不限於：

- 我們的運營及業務前景；
- 我們維持及提升市場地位的能力；
- 我們運營行業或市場的競爭效應及其對我們業務的潛在影響；
- 影響我們運營（尤其是與我們的業務運營有關者）的法律、法規、政府政策、稅務或會計準則或慣例的發展或變動；
- 整體政治及全球經濟狀況（尤其是與中國有關的因素）以及中國政府為管控經濟增長所採取的宏觀經濟政策；

前瞻性陳述

- 我們成功實施任何業務戰略、計劃、目的及目標的能力；
- 我們擴張及管理業務運營的能力；
- 我們獲得業務運營所必需的許可證及租約或對其續期的能力；
- 我們擴張計劃及估計資本開支的變動；
- 我們運營行業的不利變化或發展；
- 通脹、利率及匯率的波動；
- 融資難度發生變動或出現新要求；及
- 我們能否成功準確識別業務所涉未來風險及管理上述因素的風險。

前瞻性陳述可以而且通常與實際結果有重大分別。本文件內的任何前瞻性陳述反映我們的管理層目前對未來事件的觀點，並受與未來事件相關風險、其他風險、不確定性因素及假設所影響。投資者作出投資決定前，務請特別考慮本文件中所述可能導致與實際結果不符的因素。在上市規則規定的規限下及除適用法律可有所規定外，我們並無責任修訂本文件內所示的任何前瞻性陳述，以反映於本文件刊發日期之後可出現或發生的任何預期變動或任何事件或情況。本警示性聲明適用於本文件內的所有前瞻性陳述。

風險因素

股份投資涉及多種風險。閣下在投資於股份前應審慎考慮本文件所載的全部資料，尤其下文所述風險。發生以下任何事件均可能會對我們的聲譽、業務、財務狀況、經營業績及／或前景造成重大不利影響。倘發生任何該等事件，股份[編纂]價可能下跌，而閣下則可能損失全部或部分投資。閣下應向閣下的相關顧問就閣下的特定情況徵詢有關閣下有意投資的專業意見。

我們的業務及營運涉及若干風險及不確定因素，其中許多並非我們所能控制。該等風險可大致分類為(i)與我們的業務及行業有關的風險；(ii)與我們在中國開展業務有關的風險；(iii)與我們的公司架構及合約安排有關的風險；及(iv)與[編纂]有關的風險。

與我們的業務及行業有關的風險

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。

對我們銷售車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務的需求很大程度取決於中國汽車後市場行業的規模及其對我們產品及服務的需求增長，這取決於多種我們控制範圍以外的因素，包括：

- 中國的整體經濟增長；
- 中國人口的可支配收入；
- 中國的汽車保有量；
- 與私有汽車所有權相關的中國政府政策，包括配額、稅收、激勵（或懲罰措施）；
- 整體經濟狀況惡化，因為經濟下行通常會導致駕駛者限制購買自有汽車的支出，繼而影響汽車經銷商、4S店、渠道合作夥伴及汽車OEM在營銷和後市場服務方面的支出；

風險因素

- 中國汽車後市場服務行業的OEM及服務提供商能夠令客戶及車用戶對以車載及增值服務提供、面向車用戶的車載硬件產品及服務等產生興趣；及
- 為推廣及發展我們的車載硬件產品銷售業務以及SaaS營銷及管理服務所作出的努力。

根據灼識諮詢報告，中國汽車後市場行業的市場規模於2019年至2023年間以複合年增長率8.1%增長，於2023年達到人民幣5.2萬億元。鑒於中國經濟前景及乘用車的汽車保有量增加，預計汽車後市場行業的市場規模將於2028年達到人民幣9.1萬億元，於2023年至2028年的複合年增長率為11.8%。倘中國汽車後市場行業的增長或對車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務的需求停滯，對我們的產品及服務的需求會受到負面影響，在該情況下，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景均可能會受到重大不利影響。

未能有效地把握及利用ICEV及NEV行業趨勢可能會對我們的財務表現及前景造成負面影響。

於往績記錄期間，我們的車載硬件產品主要安裝於ICEV。然而，隨著技術的不斷進步和消費者偏好不斷變化，汽車行業正在快速轉型。其中尤為重要的是由傳統的ICEV向NEV（如電動汽車及混合動力汽車）轉型。該趨勢受到眾多因素影響，包括環境關注、提倡清潔交通的政府政策以及電池技術進步改善了NEV的續航里程及性能。

我們面臨市場動態傾向於NEV而非ICEV的風險。消費者需求的這種轉變可能會導致我們的車載硬件產品（主要安裝於ICEV）的銷售和盈利能力下降。鼓勵採購NEV的政府法規及補貼政策可能會加速這一轉變。電動汽車電池技術的不斷進步及基礎設施的不斷發展可能會進一步推動NEV的普及。此外，NEV領域的競爭格局正在加劇，成熟的汽車製造商及新進入者均專注於生產NEV。競爭加劇可能會導致我們在維持或增加我們的市場份額時面臨定價壓力及挑戰。

風險因素

於我們擴展業務以與NEV OEM合作及開發向NEV行業參與者提供營銷工具的營銷系統的同時，於往績記錄期間，我們的車載硬件產品主要安裝於ICEV。未能有效預測及應對該等行業趨勢，包括採取策略以利用不斷增長的NEV市場，同時管理對我們業務的潛在影響，可能會對我們的財務表現及前景產生不利影響。

雖然預期ICEV將繼續佔有汽車後市場的較大比例，但我們的業務面臨市場增長放緩、OEM的競爭及倚賴個別OEM及品牌的風險，如此可能對產品的市場需求造成不利影響。

在汽車行業不斷變化的格局中，我們的車載硬件產品主要安裝於ICEV，特別是跨國品牌與國內品牌設立的合資OEM製造的ICEV。然而，雖然預期ICEV將保持汽車後市場的較大份額，但多項存在因素會對我們的收入來源構成風險。

例如，雖然ICEV在乘用車總量中佔主導地位，但車載硬件產品的整體市場預料慢速增長。慢速增長加上市場高度分散的性質，對我們的收入增長構成重大考驗。此外，我們專注於汽車市場中跨國品牌與國內品牌OEM設立的合資OEM以及國內品牌OEM，使我們面臨市場動態轉變或該等製造商業務中斷的風險。倘該等OEM的意向或戰略出現變動，可能對我們的銷售額及財務表現造成影響。此外，我們面臨銷售配備一體化硬件解決方案汽車的OEM的競爭。這些OEM不僅銷售獨立車載硬件產品，亦提供預裝先進硬件解決方案的汽車。OEM的這種直接銷售方式，構成另一層面的競爭，可能導致長期而言銷售車載硬件的市場規模減少。

雖然預期ICEV將繼續佔有汽車後市場的較大比例，但我們的業務面臨市場增長放緩、OEM的競爭及倚賴個別OEM及品牌的風險。有效應對這些考驗，將是未來保持收入增長及市場地位的關鍵一環，而倘我們未能這樣做，則可能會對我們產品的市場需求產生不利影響，可能會對我們的財務表現及前景產生不利影響。

風險因素

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。

互聯網及汽車後市場行業正在迅速發展，並經歷持續技術發展，而我們經營的行業受行業參與者和最終終端用戶快速變化的需求所影響。我們的成功取決於行業參與者和最終終端用戶對我們產品及服務的接受程度。

於往績記錄期間，我們提供車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務（涵蓋SaaS訂閱服務及SaaS增值服務），以實現營銷及管理能力及效率的提升。我們相信，我們於往績記錄期間取得的成功取決於以及今後的成功亦部分取決於（其中包括）我們能否以及時且具成本效益的方式，提升及整合我們的現有產品、服務，並推出具有價格競爭力的新產品及服務，且其功能可滿足不斷進化的技術發展及4S店的要求、行業不斷演變的趨勢，以及滿足客戶及最終用戶的需求。

為保持對我們產品及服務的需求，我們因此務必持續開發及推廣新產品及服務以應對千變萬化的汽車後市場，從而維持我們的競爭地位。我們無法向閣下保證，我們將持續能夠有效地利用新技術或調整我們的產品及服務，以滿足不斷變化的客戶需求或符合新的行業標準（如有）。倘我們未能及時有效達到上述目標，我們可能會失去現有的客戶群，且可能無法吸引潛在客戶的興趣，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景均可能會受到重大不利影響。

此外，汽車後市場行業格局發生新能源汽車創新或汽車後市場行業的OEM及其他參與者採用新的業務模式等變化，可能使我們需要投入大量資金於開發產品及服務及及相關業務模式、搭建新的信息技術基礎設施、銷售、推廣及分銷我們的產品及服務，以及我們運營的其他方面。我們的努力可能由於多種原因而未能成功，包括但不限於技術障礙、對市場需求的預測不準確、缺乏必需資源，或延遲推出新產品或服務。未能跟上汽車後市場行業的技術發展或新業務模式或客戶群不斷變化的要求，均可能導致我們的服務對現有客戶群或潛在客戶的吸引力降低，從而可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響。

風險因素

倘我們未能按計劃有效及高效地開發及商業化我們的產品及服務，我們未必可如預期發展我們的業務及從銷售候選產品中賺取收益，而在這種情況下，我們的業務經營、財務狀況及前景可能因此受到重大不利影響。

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，而我們來自現有行業參與者及潛在新競爭對手的業務、前景及經營業績可能會受到不利影響。

我們作為垂直綜合汽車後市場行業參與者的智能網聯服務提供商運營，並面臨來自現有競爭對手及新進入者的激烈競爭。我們的現有及潛在競爭對手可能擁有比我們更豐富的財務、業務、管理、技術、營銷、客戶及其他資源，該等對手亦可能在其自有解決方案的開發、推廣、銷售及售後支援方面投入更多資源，以與我們角力。

舉例而言，國內、合營企業及國際OEM（包括新能源汽車製造商）及其他汽車零件製造商按業務規模及可支配資源（包括但不限於資金及研發能力）計可能較為龐大。此外，OEM憑藉其作為汽車製造商的地位，能夠將其自有（或其指定合作夥伴）的車載硬件和相關軟件安裝到其所售新車中。倘OEM將更先進的技術整合至其製造及出售的車輛中，則可能會導致後市場產品的需求減少。這些OEM通常比我們擁有更多財務、技術及營銷資源，在更有效開發、推廣及銷售其本身的服務及產品方面比我們具有競爭優勢。此外，彼等亦可利用與汽車製造商及消費者建立的關係以獲得更大市場份額。OEM採用先進技術的趨勢日益顯著，可能會導致競爭加劇，特別是因為這些製造商可能會提供與我們的產品類似且性能或價格可能更佳的产品。此外，汽車後市場領域的其他汽車零件製造商亦可能加劇競爭。這些競爭對手可能會提供在質量、技術及價格方面相近或優越的車載硬件產品。彼等亦可能採取積極的定價戰略及營銷活動，建立戰略聯盟，並向經銷商及零售商提供更好的條款，而這些均可能對我們的市場地位及銷售造成負面影響。

在我們的業務模式中，我們專注於向消費者提供車載硬件產品。然而，OEM直接在其汽車內加載先進硬件的趨勢，帶來了競爭性考驗。OEM可能出售預裝硬件（而此直接與我們的產品競爭）的汽車。這可能引致對我們的獨立硬件解決方案的需求減

風險因素

少，因為消費者可選用OEM產品帶來的便捷及一體化。另外，OEM通常擁有較多資源、穩健的分銷渠道及品牌知名度，這可能進一步激化競爭，亦可能損害我們的市場份額及定價權。此外，OEM能夠將硬件與其汽車打包銷售，可能引致對後市場安裝的需求減少，損害我們的銷售額及收入。OEM硬件解決方案日漸複雜及一體化，亦可能引致客戶採用OEM產品的比例增加，使我們的市場地位面臨更大考驗。

中國互聯網領域內的大型國際科技公司和大型科技公司亦比我們擁有顯著的競爭優勢，包括其財務和技術實力、與汽車後市場相關的專業知識、廣泛的用戶群和品牌知名度、知識產權組合及研發能力，其中任何一項均可使該等公司能夠在汽車後市場快速推出可與我們的產品和服務有效競爭並侵蝕我們客戶群的網聯產品和服務。根據灼識諮詢報告，若干大型企業正開始將其業務擴展至定制智能網聯服務領域，而未來該等企業可能會參與我們的核心業務。倘上述任何公司擴展至我們的業務板塊（不論是自身擴展或透過建立業務合作夥伴關係或聯盟），或倘來自地理市場的成熟公司擴展至我們的細分市場，我們可能會面臨激烈的競爭。

我們目前及潛在競爭對手亦可能與作為我們客戶群一部分的4S店及渠道合作夥伴具有更深厚關係。這支持彼等開發更新服務、更迅速地應對即將來臨的趨勢及技術，並進行更廣泛的營銷活動。任何現有或潛在競爭對手亦可能會選擇採用不同的定價模式或減價，從而增加市場份額。

我們維持競爭力的能力視乎我們對研發的持續投資，以確保我們的產品能滿足消費者不斷變化的需求，並遵守行業標準及監管規定。然而，概不保證我們的研發工作能足以維持我們的競爭優勢，或我們將成功預測市場趨勢及消費者偏好。我們亦面臨新市場進入者的風險，其可能會推出創新產品或採用顛覆性技術，這可能會進一步加劇競爭。來自現有或潛在競爭對手的競爭均可能會導致我們失去現有客戶、失去潛在銷售或促使我們以較低的價格出售產品及服務以保持競爭力，或迫使我們按對我們不利的商業條款建立合作夥伴關係，任何一項均可能對我們的盈利能力及財務狀況造成重大不利影響。倘我們無法成功與現有或潛在競爭對手競爭，我們的業務及經營業績均可能會受到重大不利影響。

風險因素

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。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。

我們業務的其中一個重點是敏感個人信息的安全存儲及其在公共網絡上的安全傳輸。在有限的情況下，我們直接向車用戶收集聯繫信息、登錄詳情、IMEI（國際移動設備識別碼）、位置等若干信息及數據，主要用於用戶賬號註冊及持續產品支援。

我們存儲與客戶及SaaS系統車用戶有關的個人身份信息及其他機密信息，並受中國有關網絡安全、信息安全、隱私及數據保護的法律及法規約束。進一步資料請參閱「監管概覽－有關互聯網安全及隱私保障的法規」。客戶和其他用戶上傳的信息或文件中的任何缺陷或不當內容方面，我們無法保證客戶和其他用戶上傳的信息或文件中包含的所有主旨和內容屬適當且不會違反任何有關信息安全和隱私保護的法律或法規。

有關通過互聯網及移動平台運營的公司收集、使用、存儲、傳輸及保障個人信息的做法日益受到公眾更多監督。在我們的SaaS系統上保持敏感個人信息的存儲和傳輸全面安全對維持我們的運營效率和客戶信心以及遵守適用法律及標準至為關鍵。科技進步、黑客的持續威脅、不當使用或共享數據、加密機制失效、人為錯誤或不當行為或其他事件或發展可能會導致我們用於保障個人及／或機密信息的技術受到損害或出現漏洞。我們可能無法阻止第三方（尤其是黑客或其他從事類似活動的個人或實體）非法獲取我們持有的機密或私人信息。獲得該等機密或私人信息的個人或實體可能會進一步利用該等信息從事各種其他非法活動。我們SaaS系統的用戶亦可能違反其保密義務，並非法披露或使用有關我們客戶的信息。倘SaaS系統用戶損害信息安全或信息安全措施，可能對我們的品牌聲譽、業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

倘我們未能履行有關合約負債的責任，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。

我們的合約負債主要來自客戶就銷售車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務在訂明的合約年期內作出的預付款項。於2021年、2022年及2023年12月31日，我們的合約負債分別為人民幣146.3百萬元、人民幣116.3百萬元及人民幣80.9百萬元。倘我們未能履行有關合約負債的責任，我們可能無法按預期將該等合約負債金額轉換為收益。倘出現糾紛而我們須向客戶退還部分或全部預付款項，則我們的流動資金狀況可能受到不利影響。此外，倘我們未能履行有關合約負債的義務，亦可能對我們與相關客戶的關係造成不利影響，從而可能影響我們的聲譽以及日後的經營業績。因此，我們的經營業績、流動資金及財務狀況可能會受到重大不利影響。

我們面臨按公允價值計入損益（「按公允價值計入損益」）的金融資產及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」）的權益工具的公允價值變動的風險，有關風險可能屬重大並影響我們的財務業績及狀況。

我們的部分金融資產按公允價值計量。為進行財務呈報，公允價值計量乃根據公允價值計量輸入數據之可觀察程度及公允價值計量輸入數據之整體重要性分類為第一級、第二級或第三級。第一級輸入數據指該實體於計量日期於活躍市場就相同資產或負債獲得之報價（未經調整）；第二級輸入數據指除第一級所包含報價以外，資產或負債之直接或間接可觀察輸入數據；而第三級輸入數據指資產或負債之不可觀察輸入數據。

我們面臨按公允價值計入損益的金融資產及按公允價值計入其他全面收益的權益工具的公允價值變動的風險，可能會對我們未來財政期間的財務表現及狀況有重大影響。我們按公允價值計入損益的金融資產主要指我們於往績記錄期間於以下各項的投資(i)於上海證券交易所上市的股本證券、(ii)非上市基金，指基金經理管理的投資組合，當中大部分組合資產投資於中國的債券投資、(iii)非上市股本投資，及(iv)中國的非上市信託。於2021年、2022年及2023年12月31日按公允價值計入其他全面收益的權益工具指我們於中國成立的一家非上市公司愛卡商雲的15.01%股權。於往績記錄期間，我們按公允價值計入損益的第二級金融資產分別為人民幣130.3百萬元、人民幣138.5百萬元及人民幣147.2百萬元；我們在按公允價值計入其他全面收益的第三級權益工具分別為人民幣14.7百萬元、人民幣9.6百萬元及人民幣7.8百萬元。我們的管理層使用市場法釐定按公允價值計入其他全面收益的權益工具的公允價值。有關我們按公允

風險因素

價值計入損益的第二級金融資產及按公允價值計入其他全面收益的第三級權益工具的公允價值計量的更多資料，請參閱本文件附錄一會計師報告附註35。我們無法控制的因素可能會影響並導致我們所使用估計的不利變動，從而影響該等金融資產的公允價值。該等因素包括（但不限於）整體經濟狀況、市場利率變動及資本市場穩定性。任何該等因素以及其他因素或會導致我們的估計偏離實際結果及導致我們金融資產的公允價值大幅波動並對我們的財務表現及狀況有重大影響。

我們依賴第三方平台和服務開展SaaS營銷及管理服務，倘有關平台和服務因第三方或我們自身的故障而中斷或延誤，可能會導致我們的服務中斷並損害客戶體驗。

現時，我們開展SaaS營銷及管理服務的全部雲端服務及軟件產品及服務的鏈接均搭建在第三方雲平台上。此外，與行業內的許多其他雲端服務提供商一樣，我們亦向第三方提供商採購其他通用IT服務（如數據存儲）。於往績記錄期間，我們向第三方平台及服務支付的成本分別為人民幣1.1百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣1.1百萬元，佔我們於往績記錄期間各年研發開支的8%以下。

我們對第三方計算平台的運行並無控制權。該等平台 and 服務未必繼續按商業上合理的條款提供予我們，亦未必繼續提供予我們。再者，倘該等平台的服務中斷，或第三方計算平台服務提供商的表現被證實未如理想，或彼等其中任何一方未履行其對我們的合約責任，提供予客戶的服務可能受到不利影響。此外，第三方計算平台服務提供商的財務狀況及管理第三方計算平台服務提供商的監管環境可能會在我們的合約期限內惡化，這也可能會影響該提供商繼續向我們提供服務的能力。

倘我們被迫停用任何該等平台或服務，我們可能被迫將我們的服務遷移至其他服務提供商及／或採取其他補救行動，這可能導致我們服務有所延誤或中斷，直至我們獲新的服務提供商或另一第三方提供同等服務為止；即使補救行動成功與我們的服務整合，但這可能會導致我們的開支大幅上升或導致我們的服務發生中斷。從我們現有的服務提供商的平台遷移到其他服務提供商及／或在內部開發同等能力可能費用昂貴及耗時，亦無法保證有關遷移及／或開發不會中斷我們的業務運營或得以成功。倘我們不能（即使屬暫時性）存取有關第三方計算平台和服務，我們的聲譽、業務、財務狀況、經營業績或前景將受到重大不利影響。

風險因素

此外，我們的內部或外部系統（包括我們的內部信息技術系統及第三方服務提供商的系統及電訊網絡系統）如有損壞或故障，可能導致我們的服務中斷或暫停。倘若發生服務中斷或暫停，我們的客戶可能會向我們提出索償，我們或須向彼等發放補回額或通過其他方式補償彼等。我們的客戶或潛在客戶亦可能形成我們產品和服務不可靠的印象，且頻繁的中斷可能會令我們產品及服務的終端用戶感到失望，令彼等不願使用我們的產品及服務。因此，我們的聲譽可能受到損害，使我們更難挽留現有客戶或吸引新客戶。

倘我們日後可能獲得的任何政府補助終止、減少或延遲，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。

於往績記錄期間，我們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。於往績記錄期間的政府補助主要指本集團確認的政府補貼，主要用於支持本集團的行業技術研發及設備。概無有關政府補助的未達成條件或者或然事項。該等政府補助的時間、金額及條件由政府全權酌情決定，而該等政府補助可能由政府定期審查及評估，並可能根據我們可能無法控制或影響的政策變動而不時波動。

我們亦收到中國增值稅及附加費退稅，即根據優惠政府政策退還若干增值稅款項，其中嵌入我們車載硬件的本集團軟件符合資格按實際支付的增值稅若干比例退稅。概不保證我們日後將繼續收取退稅或從有關政策（或類似政策）受益。我們可能需要滿足若干條件或合約義務才可確認政府補助。然而，無法保證我們將能夠完全滿足該等條件或履行該等義務，且政府部門可能會終止該等補助，或要求我們償還我們先已收取的部分或全部政府補助。

該等政府補助可於未來任何時間由相關政府部門酌情調整或撤銷。概不保證我們能夠繼續符合要求以有權獲得該等政府補助。我們亦無法保證我們目前享有的政府補助將不會受到質疑、變更或終止。倘政府補助變更、暫停或終止，可能對我們的業務、財務狀況、經營業績、現金流量、盈利能力及前景造成重大不利影響。

風險因素

我們的業務受中國有關網絡安全、隱私、數據保護及信息安全的複雜且不斷演進的法律法規約束。倘有隱私或數據安全漏洞或未能遵守該等法律法規，可能有損我們的聲譽及品牌，並嚴重損害我們的業務及經營業績。

我們面臨處理和保護數據的固有風險，包括保護系統中的數據、檢測和禁止未經授權的數據共享和傳輸、防止外部各方攻擊我們的系統或防止欺詐行為或我們本身僱員不當使用數據，以及維護及更新我們的數據庫及算法。倘有系統故障、安全漏洞、第三方攻擊或試圖非法獲取數據，導致實際上或認定會洩露用戶數據，可能有損我們的聲譽及品牌，造成現有及潛在客戶不願使用我們的服務，對我們的業務產生負面影響，並使我們面臨潛在的法律責任。

個人身份及其他機密資料在中國及眾多外國司法權區日益受到法律法規的規限。中國政府部門已頒佈連串有關保護個人信息及／或監督數據處理活動的法律法規，據此，相關信息或數據處理者須遵守一系列個人信息及數據保護規定，例如包括要明確指出收集及使用任何信息的目的、方法及範圍，要取得適當的用戶同意，並建立用戶信息保護制度並採取適當的補救措施。然而，中國及全球有關隱私問題的監管框架正在迅速發展，在可見未來可能仍未確定。再者，中國政府已採取措施限制互聯網公司在使用用戶數據時可應用的方法及方式。

倘我們或僱員或合作夥伴未能或被認為未能維護我們用戶數據的安全或遵守適用的中國或外國隱私、數據安全及個人信息保護法律、法規、政策、合約條文、行業規定及其他規定，可能招致民事或監管法律責任，包括政府或數據保護當局的執法行動及調查、罰款、處罰、強制命令我們停止以某種方式經營或終止[編纂]、吊銷我們的營業許可證或營業執照、訴訟或負面的公眾印象，並可能使我們需要花費大量資源就指控及索償作出回應及抗辯。此外，有關我們未能充分保護用戶數據或在其他方面違反適用的隱私及數據安全法律、法規、政策、合約條文、行業標準或其他規定的索償或指控，可能會導致我們的聲譽受損以及我們產品及服務的客戶或終端用戶對我們失去信心，可能造成我們流失客戶及收益，對我們的業務、聲譽、財務狀況及經營業績可能產生重大不利影響。此外，我們不會定期監控或審查客戶上傳及存儲的內容。因此，我們不會控制服務器上可能包含個人信息的內容的實質內容。我們無法向閣下

風險因素

保證第三方將無法成功在未經授權的情況下存取與我們客戶的客戶有關的任何個人信息。該等資料亦可能因人為錯誤或其他違法行為而洩露。倘未經授權存取該等個人信息或系統安全受到損害，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

2022年7月7日，國信辦頒佈《數據出境安全評估辦法》，於2022年9月1日生效。前述辦法規定，任何數據處理者處理或向境外提供超過該辦法指明數量限制的個人信息，應當在向境外提供任何個人信息前向國信辦申請安全評估。安全評估規定亦適用於向中國境外傳輸任何重要數據。即使我們已與彼等訂立具法律約束力的不披露協議，由於不確定我們將在多大程度上受到該辦法的規限，我們無法向閣下保證我們將能夠在所有方面遵守有關規定，並且我們可能會被責令糾正或終止任何被監管機構視為非法的行為。

除了在有關隱私及隱私倡導的法律、法規及其他適用規則外，行業團體或其他私人團體也可能會提出嶄新及不同的隱私標準。我們無法向閣下保證，根據不時可能生效的適用法律法規及其他隱私標準，我們現有的隱私及個人保護系統及技術措施將始終被視為足夠。倘中國的立法或法規擴大至要求對商業慣例或隱私政策進行不同的改變，則我們可能會受到不利影響。我們亦可能須遵守中國政府因應全球日益關注數據隱私，為了在此方面實施更嚴格的社會和道德標準，而頒佈的其他法規、法律及政策。

此外，中國有關數據安全的監管環境不斷變化，可能會受到不同詮釋或重大變化的影響。例如，《網絡安全審查辦法》規定掌握超過一百萬用戶個人信息的網絡平台運營者申請赴國外上市，必須進行網絡安全審查。此外，根據《網絡數據安全管理條例（徵求意見稿）》，數據處理者赴香港上市，若影響或者可能影響國家安全，應當按照有關規則及規例，申請網絡安全審查。假若《網絡安全審查辦法》及《網絡數據安全管理條例（徵求意見稿）》的頒佈版本規定我們等[編纂]須取得網絡安全審查及其他具體行動的審批，我們可能會就我們是否可及時完成或根本能否完成該等額外程序面臨不確定性，這可能會使我們面臨政府的執法行動和調查、罰款、處罰或暫停我們的不合規運營，並對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。

風險因素

中國的數據隱私及安全監管環境相對較新，且相關法律、法規及標準可能不時進行修訂。我們無法向閣下保證，該等法律、法規及標準以及其詮釋或應用的修訂不會使我們受到不利影響。我們可能會受到政府部門調查及檢查我們遵守相關法律法規的情況。倘未能遵守適用數據安全及隱私法律、法規及標準，可能為我們帶來額外成本及責任，損害我們的聲譽，並對我們的業務、經營業績、財務狀況及未來前景造成重大不利影響。

我們的業務高度依賴於我們IT系統與基礎設施的正常運轉及改進。倘IT系統或基礎設施出現任何故障，我們的財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們的業務依賴網絡基礎設施與IT系統的持續運行和及時改進來處理大量信息、數據及線索。然而，我們無法保證對我們軟件的訪問將不會中斷、將會無誤或安全可靠。我們運行所用的任何平台及電訊網絡可能易受人為或自然災害的影響，例如黑客入侵、電腦病毒及其他類型的惡意軟件、軟件缺陷、安全漏洞、地震、洪水和火災、斷電、電信故障或類似事件。容納該等平台或網絡的設施亦可能因遭到非法闖入、故意破壞和毀壞，以及地方行政行為、法律或監管要求的變更以及訴訟程序，而導致終止、限制或延遲運行。任何可能採取的預防措施未必有效甚或完全無效，而任何人為或自然災害、破壞、無充分通知而關閉平台的決定或該等平台的其他意外事件，均可能導致我們的服務出現長時間的中斷。

為提升我們的聲譽及服務質量，我們必須定期引入新產品及服務並不時更新以滿足不斷變化的用戶和客戶需求，並在市場上保持競爭力。然而，我們在首次向市場推出新產品或服務或在測試及發佈系統升級程序及增強功能時可能會面臨許多問題，期間可能遇到未被檢測出的編程錯誤，從而對我們的軟件性能產生不利影響。因此，我們或會產生大量成本，以保護我們的系統免遭相關威脅及盡快修復造成的任何損害，而這些或會對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。

倘我們的任何電腦系統、經營的平台及電信網絡等設施部分或完全癱瘓，或出現任何中斷或故障，我們的業務活動將會因無法及時甚或完全無法使用其他網絡及服務而受到重大中斷。此外，長時間的IT系統故障可能會損害我們的業務營運，並對我們

風險因素

的未來前景及盈利能力產生重大不利影響。若我們的設施因系統故障或第三方服務提供商造成任何破壞，我們的服務可能會受到中斷、推遲，甚至會完全停止。我們也可能會永久丟失已上傳到我們數據中心的所有數據。因此，我們的用戶及業務合作夥伴或會決定轉用我們的競爭對手，這將會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

由於我們提供SaaS營銷及管理服務的歷史有限，我們準確預測未來經營業績及前景的能力受到限制，並受到多項不確定因素所影響。

我們於2018年開始開發啗加SaaS，並自2021年3月起更加專注於提供SaaS增值服務。於2022財年，我們的收益及盈利能力大幅增長，主要是由於SaaS增值服務的收益增加及4S店客戶數量擴大。於往績記錄期間，我們的SaaS增值服務收益大幅增長，於2021財年為人民幣9.3百萬元，佔我們總收益的2.9%，並於2022財年大幅增加至人民幣110.9百萬元，佔我們總收益的26.8%，並進一步增至人民幣199.9百萬元，佔我們總收益的35.7%。雖然我們於往績記錄期間來自SaaS營銷及管理服務及SaaS增值服務的溢利有所增長，但由於我們在銷售車載硬件產品的經驗支持下提供有關服務的歷史有限，因此我們準確預測未來經營業績的能力受到限制，並受到多項不確定因素所影響，包括我們規劃和模擬未來增長的能力。我們面臨各種挑戰及不確定因素，包括我們在新市場及發展中市場經營業務，而且業務戰略元素較新，尚待持續發展。因此，我們未必能夠通盤掌握我們及我們的業務所面臨的商業化挑戰。

我們無法向閣下保證我們將能夠取得與過往相若的業績或以相同的速度增長，或者能夠實現業績或增長。閣下不應依賴我們的過往經營及財務業績來評估我們，而應根據我們作為一家在新興及活躍行業處於初期營運階段的公司可能遇到的風險及困難來考慮我們的業務前景，其中包括我們吸引及留住客戶的能力、我們為參與我們業務及營運的不同利益相關者創造價值及增加變現的能力、我們應對不斷變化的監管環境的能力、我們開發具吸引力的SaaS產品及SaaS增值服務並提供令人滿意的服務、建立我們的聲譽及推廣我們的品牌的能力以及我們預測及適應不斷變化的市場狀況的能力。我們可能無法成功應對該等風險及困難，以維持我們的收益及盈利能力增長，且我們可能無法從4S店客戶獲得經常性業務，這可能會嚴重損害我們的業務、經營業績及財務狀況。

風險因素

倘有我們的產品或服務相關質量問題，可能導致客戶及銷售流失，倘有關問題與我們的產品或服務相關，我們可能面臨產品責任申索。

我們業務的成功取決於能否持續交付客戶所要求的優質可靠產品和服務。維持產品和服務質量穩定很大程度上取決於我們質量控制系統的成效，而質量控制系統的成效則取決於多個因素，包括質量控制系統的設計及我們確保參與我們業務的僱員及其他第三方遵守該等質量控制政策及指引的能力。

我們無法向閣下保證我們的質量控制系統將會一直行之有效，或者將會有效，或我們能及時發現質量控制系統的任何缺陷。倘我們任何產品或服務的質量因任何原因未能令人滿意，或倘我們的客戶及終端用戶認為我們的產品或服務無法帶來聲稱的服務或裨益，我們可能面臨退貨或取消服務或訂閱、接到客戶投訴或索賠、失去來自潛在客戶的業務或成為政府行政訴訟的目標。例如，我們於2021年發生一宗《中華人民共和國產品質量法》不合規事件，原因是我們的其中一款車載硬件產品被認定不符合國家標準。有關此宗不合規事件的進一步詳情，請參閱本文件「業務－質量控制」及「業務－法律程序及合規－產品質量法相關不合規事件」各節。

此外，我們的部分產品均安裝或用於汽車上，且我們的部分服務由汽車的駕駛者及乘客使用，倘我們產品或服務的任何缺陷或不利影響導致財產損失或人身傷害，我們可能會遭受產品責任申索或產品召回，導致財務及聲譽損害。即使我們最終勝訴，我們對該等法律申索提出抗辯可能會相當昂貴。

另外，倘我們的車載硬件產品或汽車後市場行業普遍存在質量問題，不論有關質量問題是否與我們有關，車用戶及其他客戶對我們的產品及訂閱我們產品及服務的觀感和購買意願亦可能受到負面影響。與我們提供的產品或服務相關的任何實際或認定質量問題，可能會對我們的業務、財務狀況、經營業務及前景造成重大不利影響，而客戶可能會要求我們對他們在使用我們的產品或服務時遭受的任何損失作出重大賠償。

風險因素

我們可能無法成功施行我們的未來業務計劃及業務戰略。我們對研發作出的努力未必能產生預期成效。

誠如「業務－我們的戰略」一節進一步所述，我們致力透過增強我們的研發能力、加大營銷力度及將我們的服務範圍擴大至汽車行業產業鏈上其他參與者，於汽車後市場行業實現可持續增長並進一步加強競爭力。業務計劃的成功實施將是我們實現發展目標的關鍵。然而，我們的業務計劃及戰略（進而前景）乃以未來事件的假設為依據，可能涉及若干風險，本質上存在不確定性。該等假設未必正確，且有關情況可能出現無法預見的變化，例如市況變化、技術發展或法律法規變動。我們亦要配合未來業務計劃投資聘請技術、銷售及營銷人員，並投入大量精力為汽車行業開發新產品及解決方案。於往績記錄期間，我們已投資於研發新解決方案及產品，而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。我們向行業參與者進行新解決方案及產品的營銷不一定能成功，我們提供的新解決方案及產品未必受客戶歡迎，有關產品及服務未必達到預期效果。此外，亦可能會有其他意料之外的事件或因素令我們無法依據業務計劃和戰略取得積極成果，這可能會影響我們業務計劃及戰略的商業可行性。因此，概不保證我們的業務計劃及戰略將按計劃成功實施或者將會實施。

倘我們未能有效及高效地施行業務計劃及戰略，我們可能無法擴大業務、管理增長、利用市場機遇或保持行業競爭力。我們擴大業務規模的計劃，包括但不限於我們向汽車產業鏈擴展及我們招募技術、銷售及營銷人才的計劃，可能會對我們推行業務計劃帶來財務負擔，從而增加我們的成本基礎並對溢利率產生負面影響。此外，若我們的研發或營銷努力不成功，或我們未能及時以具成本效益的方式推出新產品及服務，我們吸引及留住客戶的能力可能會受損，我們或會失去競爭力。在該情況下，我們的業務、財務狀況、經營業績及增長前景可能會受到重大不利影響。

風險因素

我們業務的成功取決於我們維持及擴大客戶群以及與渠道合作夥伴合作以營銷及推廣我們的產品及服務的能力。倘我們未能保持與該等客戶的關係，或倘我們的產品或服務未能獲得市場認可或未能維持及擴大我們的客戶群，則我們的業務增長可能無法持續。

我們依賴4S店及渠道合作夥伴等客戶進行營銷、銷售及實施車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務。截至2023年12月31日止年度，我們已與中國超過3,600家4S店進行交易及合作，同時我們亦與超過200個渠道合作夥伴合作。於往績記錄期間，我們自4S店客戶及渠道合作夥伴所得收益呈現穩定增長。於2021財年，自使用我們SaaS營銷及管理服務的4S店客戶的收益為人民幣123.7百萬元，於2022財年增長至人民幣219.4百萬元，並於2023財年進一步增至人民幣313.9百萬元。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們通過渠道合作夥伴的銷售額分別為人民幣78.6百萬元、人民幣90.6百萬元及人民幣116.8百萬元，佔我們往績記錄期間各年總收益約20%。與渠道合作夥伴合作使我們能夠以較低的獲客成本擴大我們在區域市場的業務。因此，我們認為與4S店及渠道合作夥伴維持穩定的關係對維持我們的市場地位及我們的收益增長至關重要。

我們的客戶可能因各種原因或因素而不再或減少使用我們的產品及服務，例如技術進步使我們的產品及服務過時、我們的產品及服務質量下降、原材料價格上漲及原材料短缺，均非我們或我們的客戶所能控制。倘我們的大量客戶或終端用戶不再使用或減少使用我們的產品及服務，我們可能須在銷售及營銷方面花費遠高於我們目前計劃的支出，以維持或增加收益。該等額外支出可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

我們的大部分收益來自客戶A，減少或失去與客戶A的業務往來可能對我們的收益、經營業績、財務狀況及業務前景造成不利影響。

於往績記錄期間，我們於整段往績記錄期間向最大客戶（即客戶A）銷售的所得的收益分別為人民幣103.3百萬元、人民幣90.2百萬元及人民幣106.5百萬元，分別佔我們同期總收益約31.6%、21.8%及19.0%。有關我們最大客戶的進一步資料，請參閱「業務－銷售及營銷－我們的客戶－於往績記錄期間與客戶A的關係」一節。我們已與客戶A保持超過十年的業務關係，但我們無法向閣下保證，我們將能夠以類似的條款按

風險因素

目前水平繼續為其提供車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務，或根本無法繼續提供該等產品及服務。我們仍與客戶A持續合作，但倘我們未能與客戶A維持關係，或客戶A大幅削減向我們作出的採購，或在與我們磋商協定條款時利用其相對優越的議價地位施壓，我們可能無法通過尋找新客戶或增加向其他客戶的銷售以補償有關虧損，在該情況下，我們的收益、經營業績、財務狀況及業務前景將受到重大不利影響。

可能出現渠道合作夥伴之間相互蠶食的情況，而且我們的渠道合作夥伴可能積壓過多或過時的存貨，倘存貨過度積壓，可能會影響渠道合作夥伴未來的下單量。

我們的分銷策略涉及向渠道合作夥伴銷售我們的產品。於往績記錄期間，我們向渠道合作夥伴作出的銷售產生的收益分別為人民幣78.6百萬元、人民幣90.6百萬元及人民幣116.8百萬元，佔往績記錄期間各年總收益的約20%。然而，我們的渠道合作夥伴可能在準確預測需求方面面臨挑戰，因而引致潛在問題的出現，例如庫存過剩（導致產品過時或降價）或庫存不足（導致錯失銷售機會）。此外，推出新產品或升級現有產品可能會導致我們的銷售渠道之間相互蠶食。這種情況發生於新推出產品的銷售與舊版本或類似產品競爭或進行取代時，可能會對收入流產生潛在影響並令產品的生命週期管理複雜化。有關我們渠道合作夥伴的進一步詳情，請參閱本文件「業務－銷售及營銷－銷售渠道－向渠道合作夥伴進行銷售」。

來自渠道合作夥伴的未來訂單減少或產品退貨可能會對我們對其作出的銷售產生重大不利影響，並相應地對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

我們的經營業績受季節性波動影響。

我們的收益及經營業績經歷且預期將繼續面對季節性波動。過往，我們在一年中的第一季度收益相對較低，於2022財年及2023財年佔我們總收益約10%至20%，主要由於中國春節，並在一年中的第四季度收益相對較高，於往績記錄期間各年一般佔年內總收益約20%至40%，主要是由於節日及其他營銷活動高度集中，導致客戶增加SaaS訂閱及SaaS增值產品和服務的消費或購買。因此，我們的收益可能會因季度而異，而我們的收益及現金流量可能會在一個財政年度內發生變化。雖然我們認為這種

風險因素

季節性因素將繼續影響我們的季度業績，但我們的快速增長在很大程度上掩蓋了迄今為止的年化季節性趨勢。因此，我們業務的歷史模式未必能成為我們未來表現的可靠指標，且閣下可能無法根據我們經營業績的季度比較預測我們的年度經營業績。

我們的貿易應收款項減值撥備可能不足以彌補未來信貸虧損。

我們按前瞻性基準對貿易應收款項減值計提撥備，並按國際財務報告準則第9號規定就預期全期虧損計提撥備。於往績記錄期間，我們錄得按預期信貸虧損模式項下的已確認的減值虧損人民幣0.1百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣1.6百萬元。由於我們的貿易應收款項減值撥備需要作出判斷及估計，我們的貿易應收款項減值撥備可能不足以彌補我們業務營運的未來信貸虧損。倘中國經濟發生不利變動或其他事件對我們的客戶、行業或市場造成不利影響，我們可能需要就貿易應收款項減值作出額外撥備，這可能會大幅降低我們的溢利，並可能對我們的財務狀況、經營業績及增長前景產生不利影響。

我們承受與自然災害、流行病及其他疾病爆發有關的風險，有關情況可能會嚴重擾亂我們的業務、財務狀況及經營業績。我們的業務已經並可能繼續受到COVID-19大流行的不利影響。

呼吸道疾病COVID-19於2019年12月首次爆發，並持續在全球蔓延。於2020年3月，世界衛生組織將COVID-19的爆發定性為全球大流行。自此，所報告的COVID-19病例顯著增加，導致世界各地的政府實施了前所未有的措施，如封城、出行限制、隔離及停業。COVID-19的爆發已對全球經濟帶來前所未有的影響，因為其已大幅降低市場流動性並抑制經濟活動。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，對我們的經營業績產生了影響。COVID-19的爆發已經並可能繼續對受影響國家的經濟及社會狀況造成長期不利影響，這可能會對我們的行業及勞動力及原材料短缺產生間接影響，可能嚴重擾亂我們的運營，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

未能保護我們的商業秘密或知識產權可能會損害我們的業務及競爭地位。

我們的專有技術、數據分析及潛在客戶生成演算法是我們的商業秘密，且我們視商標、版權、專利、域名、訣竅及類似知識產權為我們成功的關鍵。我們依賴知識產權法律及合約安排的結合，包括與僱員訂立的保密、發明轉讓及不競爭協議，以保護我們的知識產權及商業秘密。然而，有關法律及合約安排未必足以保障我們的權利，而我們的車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務軟件的功能可能會被複製，且我們的源代碼可能會被複製。此外，我們的商業秘密或知識產權可能會受到質疑、失效、規避或挪用。例如，我們無法保證能夠成功保護我們的商業秘密免於外洩，或知識產權及專有權免於遭受第三方未經授權使用或我們的對手方不會違反保密責任。這對我們保護商業秘密或註冊、維護和執行知識產權帶來不確定性，因為成文法律及法規亦因司法詮釋及執行而受到影響。對手方可能會違反保密、發明轉讓及不競爭協議，且我們就任何此類違反行為未必有足夠可供採取的補救措施。因此，這對我們有效保護我們的知識產權或執行我們的合約權利帶來不確定性。防範我們的知識產權遭受未經授權使用可能頗為困難且成本高昂，而我們所採取的行動可能不足以防止我們的知識產權被侵犯或挪用。

倘若我們訴諸訴訟以強制執行我們的知識產權或保護我們的商業秘密免於外洩，有關訴訟可能會導致大額成本及分散我們的管理及財務資源，且有關知識產權的訴訟可能使我們的知識產權面臨失效或範圍縮窄的風險。我們無法保證我們會在訴訟中勝訴，即使我們勝訴，我們未必獲得有意義的補償。此外，我們的商業秘密可能會被洩露或以其他方式遭公開或被競爭對手取得或自行發現。未能維護、保護或強制執行我們的商業秘密或知識產權均可能會對我們的業務、財務狀況及前景造成重大不利影響。

供應鏈短缺及中斷、價格波動以及我們與供應商的關係可能會對我們的運營造成不利影響。

我們依賴頻繁交付符合我們技術和質量規格的硬件、產品及供應品。因未能預料的需求、生產或分銷問題、恐怖主義行為、供應商的財務或其他困難、勞工行動、惡劣天氣、自然災害（例如洪水、乾旱及颶風）、疾病爆發（包括COVID-19及其他流行病及大流行）或其他情況而導致供應短缺或中斷，可能會對該等產品的供應、質量及成

風險因素

本造成不利影響，從而可能降低我們的收益、增加運營成本、損害品牌聲譽或以其他方式損害我們的業務。我們可能由於其他原因而在向供應商及合約製造商採購產品時遇到困難，包括供應短缺、生產能力降低、供應商未能按照我們的規格組裝產品、質量控制不足、未能在生產期限前完工及組裝成本增加。例如，在2021年市場上廣泛存在半導體供應短缺，這可能會對我們車載硬件產品的組件供應產生影響。該等短缺或中斷亦可能影響我們的交貨時間，從而可能對我們的運營造成重大不利影響。例如，自2021年起，全球半導體芯片供應短缺，這使我們必須調整車載硬件產品及SaaS服務的售價，以抵銷成本上升的壓力。進一步詳情，請參閱「業務－供應鏈管理－組件及原材料」一節。

我們的業務亦有賴於與供應商發展及維持緊密關係，而供應商是否有能力或願意以有利的價格及條款向我們出售優質產品對我們的盈利能力及財務狀況至為關鍵。眾多我們無法控制的因素可能會損害該等關係以及該等供應商以有利條款向我們銷售產品的能力或意願，即使可能性極低。

我們的品牌是我們成功的關鍵環節。倘我們未能有效維持、推廣及提升本身品牌，或倘我們的產品和服務定價欠缺競爭力，則我們的業務及競爭優勢可能受損。

我們相信，維持、推廣及提升本身的**嘀加**、**廣聯賽訊**及**嘀嗒虎**品牌，對於維持及擴充我們的業務乃屬關鍵，因此，我們在各種營銷及推廣工作方面產生了管理資源及開支，旨在提高我們的品牌知名度並增加我們的產品及服務的銷售，並建立我們在行業中的領導地位。我們品牌名聲的維持和提升，很大程度有賴於繼續提供高質量、精心設計、有用和可靠的服務及軟件產品及服務的能力，但我們無法向閣下保證我們將會成功。

我們相信，隨著汽車後市場服務競爭加劇，品牌認受性將更趨重要。除了能夠以具競爭力的價格提供可靠有效的服務及軟件產品及服務以及SaaS增值服務外，我們品牌的成功推廣亦取決於營銷工作的成效。我們主要通過本身的直銷團隊及渠道合作夥伴推廣我們的品牌。我們的營銷及推廣活動未必會廣獲客戶接受，且我們的產品和服務的銷售未必可達到預計水平。因此，我們無法向閣下保證我們將能夠以具有成本

風險因素

效益的方式開展我們的銷售和營銷工作，或我們將能夠保持市場認受性或我們品牌的競爭力，在該情況下，我們可能處於競爭劣勢。

我們就不同業務範疇與第三方服務提供商及供應商合作。倘我們無法與第三方服務提供商及供應商維持穩定的關係，或我們的供應商在向我們供貨時面臨困難，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到不利影響。

我們的成功取決於我們與第三方服務提供商及供應商（包括但不限於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）的關係，當中部分提供商及供應商可能對我們銷售車載硬件產品以及提供SaaS營銷及管理服務至關重要。於往績記錄期間各年度，我們向五大供應商的採購額分別約為人民幣140.6百萬元、人民幣156.3百萬元及人民幣229.0百萬元，分別佔我們同期交易金額約64.2%、55.4%及54.9%。倘此等第三方服務提供商在提供我們所要求的產品或服務時遇到有關困難，或倘我們與彼等簽訂的購買協議被終止或沒有重續，或彼等暫時或永久停止經營或出現任何其他業務中斷，則我們的業務經營及聲譽將會受到不利影響。此外，倘我們未能成功與供應商商定具成本效益的關係，我們可能被迫要尋找合適的替代者，且無法保證我們可按合理商業條款找到替代供應商，即使可能性極低。

我們可能容易受到他人對我們提出的知識產權侵權索償。

我們無法確定我們的運營或業務的任何方面並非或不會侵犯或損害其他人士所持有的商標、專利、版權、訣竅或其他知識產權。我們日後可能不時面臨與他人知識產權有關的法律訴訟及索償。此外，我們的產品、服務或我們業務的其他方面可能在我們不察覺情況下侵犯第三方商標、專利、版權、訣竅或其他知識產權。倘我們遭遇任何第三方提出侵權索償，我們可能不得已將管理層的時間及資源從我們的業務和運營中轉移至為索償提出抗辯，不論有關索償是否成立。

風險因素

監管行動、法律訴訟、產品責任索償及客戶對我們的投訴可能會損害我們的聲譽，並對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響。

我們可能不時面臨日常業務過程中產生的各種訴訟程序、法律或合約糾紛、調查或行政程序，包括但不限於與我們在業務運營上涉及的供應商、客戶、業務合作夥伴及其他第三方的各種糾紛或索償。正在進行或可能發生的訴訟程序、法律或合約糾紛、調查或行政程序可能會分散管理層的注意力並消耗其時間及我們的其他資源。此外，涉及我們或僱員的任何類似索償、糾紛或法律程序可能會導致損害賠償或法律責任以及法律及其他費用。再者，任何最初並不重要的訴訟、法律或合約糾紛、調查或行政程序可能會因各種因素而升級並變得對我們很重要，例如案件的事實和情況、敗訴的可能性、所涉金額及所涉各方。另外，因訴訟程序、法律或合約糾紛程序、調查或行政程度而產生的公開負面消息可能會損害我們的聲譽，並對我們的品牌、產品及服務形象造成不利影響。我們的業務、財務狀況及經營業績可能因此受到重大不利影響。

我們的執行董事、高級管理層及主要僱員的持續合作對我們的成功至關重要，而失去彼等的服務可能會嚴重損害我們的業務。

我們一直並將繼續依賴執行董事及高級管理層團隊的專業知識及經驗。有關執行董事及高級管理層團隊的進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層」一節。任何董事、高級管理層或主要僱員的流失均可能損害我們的經營能力及阻礙我們業務戰略的執行並損害我們的業務。倘我們無法在合理時間內找到合適的替代者或根本沒有找到合適的替代者，我們的業務、財務狀況及經營業績將受到重大不利影響。

再者，我們未來的成功取決於我們持續吸引、培育、激勵及挽留合資格及幹練僱員的能力，以管理現有業務及實現未來的增長。由於汽車後市場的合格僱員需求甚殷，因此對該等人員的競爭非常激烈。特別是，我們依賴研發團隊開發對客戶具吸引力的產品及服務，且我們亦依賴經驗豐富的銷售人員與客戶保持良好的關係，並向客戶推廣我們的產品及服務。我們未必能夠成功吸引及挽留我們渴求的人才。此外，我們可能需要向彼等提供更高水平的福利以挽留彼等。因此，我們無法向閣下保證我

風險因素

們將擁有充分資源以招攬所需的所有人員。此外，假若任何關鍵僱員加入競爭對手或成立新業務與我們競爭，我們可能會失去該等僱員原可為我們作出貢獻的關鍵客戶資源、技術訣竅及專業知識。因此，若我們未能吸引及挽留人才，可能會對我們維持市場競爭地位或成功實現擴張的能力造成負面影響。

我們的財務表現可能因需要招聘及挽留經驗豐富的技術和銷售及營銷員工以及員工成本增加而受到不利影響。

我們的業務營運及成功有賴於我們吸引、激勵及挽留足夠數量的合資格僱員的能力。我們的董事認為，能夠招聘及挽留經驗豐富的員工對我們業務的穩定性和擴張至關重要。根據灼識諮詢報告，於2023年，互聯網相關行業的平均年薪約為人民幣275,000元。SaaS增值服務的運營和發展，將需要大量熟練的技術及銷售與營銷人員，可能會導致勞動力成本增加。在獲得互聯網相關行業的熟練工人的難度不斷提高的驅動下，董事預計互聯網相關行業的薪資水平將在未來五年內繼續擴大，而根據灼識諮詢報告，到2028年，年薪預計將約為人民幣368,000元。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的僱員福利開支分別約為人民幣42.3百萬元、人民幣53.1百萬元及人民幣52.8百萬元，佔我們同期總收益的12.9%、12.8%及9.4%。我們預期，由於通脹壓力及中國對熟練的技術及銷售與營銷人員的需求將繼續推高工資水平及隨著我們的業務進一步擴張，我們的僱員福利開支將繼續增加。

我們未必能一直提供具競爭力的薪酬待遇，並以商業上合理的水平招聘及挽留員工。未能招聘及挽留員工可能會導致員工短缺，而可能會影響我們的運營，延誤我們的發展計劃及／或影響我們的服務質量。這可能會對我們的運營、聲譽及財務表現造成重大不利影響。我們的財務表現亦可能因中國員工成本上漲而受到不利影響。倘我們無法將上漲的成本轉嫁予客戶，如員工成本大幅增加，可能對我們的財務表現造成重大不利影響。

風險因素

保險範圍可能不足，而保險成本增加可能會對我們的經營業績產生不利影響。

由於中國的保險公司僅提供有限的商業保險產品，中國的保險業仍處於相對早期的發展階段。雖然中國供給數量有限的業務中斷險，但我們認為，中斷風險、該等保險的成本以及按商業上合理的條款購買該等保險的困難，使我們購買有關保險並不切實際。因此，我們並無任何業務責任、中斷或訴訟保險以保障在中國的業務運營。此外，我們並無投購任何保單，涵蓋服務器或其他技術基礎設施的丟失、被盜及損壞等風險。因此，發生未經投保的業務中斷、訴訟或自然災害導致我們未投保的技術設備受到嚴重損害，將導致大量成本及資源分散，從而可能對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響。

我們可能須繳納額外的社會保險供款以及相關部門徵收的滯納金及罰款。

根據《中華人民共和國社會保險法》，我們須為僱員繳納相當於僱員薪金（包括獎金及津貼）若干百分比的社會保險，直至彼等進行業務所在地方政府不時指定的最高上限金額為止。於最後實際可行日期，我們尚未收到地方當局有任何通知或該等僱員就此提出的任何申索或要求。然而，我們無法向閣下保證相關地方政府部門將不會要求我們支付欠款及向我們徵收滯納金或罰款。倘我們未能在規定期限內償還未繳社會保險供款，我們可能會被處以未繳社會保險供款金額一倍至三倍的罰款。有關進一步詳情，包括中國法律法規所規定的該等短缺的潛在影響，請參閱「業務－法律程序及合規－不合規事件」。根據董事可得的資料及經考慮中國法律顧問的意見後，本公司估計，截至2023年12月31日止三個年度，本集團可能須承擔的社會保險及住房公積金供款的差額合共不超過人民幣0.4百萬元。然而，我們無法向閣下保證相關政府部門將不會要求我們支付欠款及對我們處以滯納金或罰款、經濟處罰或其他行政處罰。倘我們因違反勞動法而受到調查，並因勞動法糾紛或調查而受到嚴厲處罰或產生重大法律費用，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

風險因素

我們可能須就未能登記及備案租賃協議承擔責任，我們可能因而受到處罰。

於最後實際可行日期，我們租賃物業的13份租賃協議尚未根據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合作並及時完成登記。我們的中國法律顧問已告知我們，未能完成租賃協議的登記及備案將不會影響該等租賃的有效性或阻礙我們使用相關物業，但倘我們未能在有關部門規定的時限內整改不合規行為，則可能會導致我們就每項未登記的租賃物業被處以最高人民幣10,000元的罰款。截至最後實際可行日期，就我們在中國租賃的13項物業中的四項，出租人未提供有效的產權證或相關授權文件來證明其出租該物業的權利。因此，我們無法向閣下保證，我們不會因相關出租人未持有有效產權證的租賃物業而面臨任何質疑、訴訟或其他針對我們的行動。如果任何此類物業遭成功質疑，我們可能會被迫搬遷在受影響物業經營的業務，而且如果我們面臨與物業有關的質疑，我們可能會被迫停止該等業務活動。如果我們未能按照我們可接受的條款為受影響的業務找到合適的替代物業，或者如果我們因第三方質疑我們或我們的出租人並無持有租賃物業的有效產權證而承擔任何重大責任，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。詳情請參閱「業務－租賃物業」及「業務－法律程序及合規－不合規事件－未向相關中國部門登記租賃協議」。

與我們在中國開展業務有關的風險

未能取得、重續或保留牌照、許可證或批文或未能遵守適用法律法規，可能會影響我們開展或擴展業務的能力。

中國政府廣泛監管互聯網、金融及汽車行業，包括在該等行業運營公司的牌照及許可證規定。我們須持有增值電信業務經營許可證及乙級測繪資質證書等許可證以開展業務及運營。由於規管我們業務活動的相關法律法規可能不時進行修訂，而隨著經濟及社會格局轉變，我們可能會受到更嚴格的監管要求約束。因此，我們無法向閣下保證我們能夠在日常業務過程中避免違反適用的中國法律法規。我們可能無法取得、重續或保留任何營業執照及批文，又或者為我們的業務及營運作出必要的備案，

風險因素

因此，我們可能面臨各種執法行動，包括監管當局頒佈命令，要求我們終止非法經營。我們亦可能被罰款及處分，甚至可能招致刑事法律責任。我們的業務可能因此受到不利影響，並對財務狀況及經營業績造成其他重大不利影響。

中國經濟及社會狀況以及中國政府採納的政策的可能變動，可能會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績產生不利影響。

我們在中國境內經營業務。因此，我們的財務狀況及經營業績受中國經濟及社會狀況、法律發展及政府政策的影響。近年，中國政府實施經濟改革措施，強調利用市場力量推動經濟發展。然而，中國的任何經濟改革政策或措施可能不時修訂或更改。因此，部分該等措施可能有利於中國整體經濟，但對我們經營所在行業並因此對我們的業務產生負面影響。

於往績記錄期間，我們的所有收益均源自中國。因此，我們日後的成功在很大程度上取決於中國的經濟、政治及社會狀況。倘中國政治及社會狀況出現不利變動或中國經濟放緩或衰退，可能對我們的業務、財務、經營業績及前景造成重大不利影響。

我們從位於中國的附屬公司收取的股息可能須繳納中國預扣稅，因而可能對我們向股東支付的股息金額（如有）產生重大不利影響。

我們是一家開曼群島控股公司，所有收入均來自我們在中國的附屬公司所支付的股息。根據企業所得稅法及其實施細則，外商投資企業向其非中國居民企業的外國公司投資者應付的股息須繳納10%的預扣稅，但若該外國投資者註冊成立的司法權區與中國訂立的稅務協議規定了不同的預扣稅安排則除外。根據中國與香港之間於2007年1月生效的稅務安排，倘香港公司為「實益擁有人」，且直接擁有中國公司至少25%的股權，則中國附屬公司向香港公司派付股息的股息預扣稅率降至5%。根據自2015年12月起生效的上述條約第四項議定書，若然所涉及的所得款項的生產或分配的主要目的是獲得上述（減免）利益，則有關減免並不適用。於2018年4月生效的《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》，訂明公司按相關稅務條約不定義為

風險因素

「實益擁有人」的若干條件，並進一步要求希望享受該等稅務協議下的「實益擁有人」待遇的非居民納稅人在報稅時提交若干報告表格及材料。

倘根據上述安排，我們及我們的香港附屬公司被視為非居民企業，而我們的香港附屬公司被視為香港居民企業，並被中國主管稅務機關認定為符合相關條件及規定，則向我們的香港附屬公司支付的股息可享受5%的減免所得稅稅率。然而，倘我們的香港附屬公司未能提交享受該等待遇所需的文件，且倘我們的公司及股權架構被視為有意安排取得減免利益，則我們可能無法享受5%的優惠預扣稅率，因此，我們的中國附屬公司應付予香港附屬公司的股息將按10%的稅率繳納預扣稅。由於我們可能無法獲得優惠稅收待遇，我們可能向股東支付的股息金額（如有）將受到重大不利影響。

根據企業所得稅法，我們可能被歸類為中國的「居民企業」，該分類可能會對我們及我們的非中國股東造成不利的稅務後果，而將對我們的經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

根據企業所得稅法，根據外國或境外地區法律成立且其「實際管理機構」位於中國境內的企業被視為「居民企業」，因此一般須按25%的稅率就其全球收入繳納企業所得稅。於2007年12月6日，國務院採納了《企業所得稅法實施條例》，該條例於2008年1月1日生效，並將「實際管理機構」一詞界定為「對企業的生產經營、人員、賬務及財產實施實質性全面管理及控制的機構」。目前，我們的管理層主要駐於中國，未來可能繼續駐於中國。於2009年4月，中國國家稅務總局頒佈通知，明確了對於控股股東為中國境內企業或企業集團的海外註冊成立企業的「實際管理機構」的定義。然而，稅務機關將如何處理由另一家海外企業投資或控制並最終由中國個人居民控制的海外企業（如我們）仍不清楚。

倘我們被視為中國居民企業，我們將按全球收入25%的稅率繳納企業所得稅，而我們的非居民企業股東收到的任何股息或出售我們股份的收益可能需要按最高10%的稅率繳納預扣稅。此外，雖然企業所得稅法規定，符合條件的中國居民企業之間的股息支付可免徵企業所得稅，但有關豁免的詳細資格要求，以及就此而言，倘我們被視為中國居民企業，我們的中國營運附屬公司向我們支付的股息是否符合有關資格要求

風險因素

仍不清楚。倘我們的全球收入根據企業所得稅法被徵稅，我們的財務狀況及經營業績將受到重大不利影響。

根據企業所得稅法及其實施條例，中國附屬公司派付予其海外股東（倘根據企業所得稅法，海外股東不會被視為中國稅務居民企業）的股息，須按稅率10%繳納預扣稅，惟該海外股東所在司法權區與中國訂有稅務條約或類似安排，且海外股東就申請該稅務條約或類似安排取得地方主管稅務機關批准則作別論。

我們通過香港附屬公司向中國營運附屬公司作出投資。根據《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》（「**避免雙重徵稅安排**」）及其他適用中國法律，我們的香港附屬公司須就從中國營運附屬公司收取的股息按稅率5%繳納預扣稅。然而，國家稅務總局於2018年2月3日頒佈了《關於稅收協定中「受益所有人」有關問題的公告》（「**9號文**」），其自2018年4月1日起生效，為確定締約國居民是否中國稅務條約及類似安排下收入項目的「受益所有人」提供了指導。根據9號文，受益所有人一般必須從事實質性業務活動，代理人不會被視為受益所有人，因此不合資格享受這些優惠。然而，根據9號文，我們的香港附屬公司可能不會被視為任何該等股息的「受益所有人」，而該等股息將因此須按10%的稅率而非根據**避免雙重徵稅安排**及其他適用中國法律所適用的5%的優惠稅率預扣所得稅。在此情況下，我們的財務狀況及經營業績將受到重大不利影響。

根據中國法律，閣下可能須就我們的股息或通過銷售或其他方式處置股份變現的任何收益繳納中國所得稅。

根據企業所得稅法及企業所得稅法實施條例，以及中國與閣下居住的司法權區就規定不同所得稅安排而訂立的任何適用稅務條約或類似安排下，對於向非中國居民企業投資者宣派的股息，而相關股息源自中國境內，倘該投資者在中國並無設立機構場所或營業地點，或在中國設有機構場所但相關收益實際與有關機構場所並無關連，則一般須按稅率10%繳納中國預扣稅。有關投資者轉讓股份變現的任何收益，如被視為源自中國境內的收益，除非條約或類似安排另有規定，否則亦須按10%繳納中國所得稅。根據《中華人民共和國個人所得稅法》及其實施條例，對於向非中國居民的海外

風險因素

個人投資者宣派的源自中國境內的股息，一般須按稅率20%繳納中國預扣稅，而有關投資者轉讓股份變現的源自中國境內的收益一般亦須按20%繳納中國所得稅，在各情況下，可獲得根據適用稅務條約及中國法律所載的任何減免及豁免。

儘管我們的所有業務經營位於中國，惟我們就股份派付的股息或轉讓股份變現的收益會否被視為源自中國境內的收益，以及倘我們被視為中國居民企業，有關股息及收益會否因此須繳納中國所得稅，均屬未知之數。倘通過轉讓股份變現的收益或向我們的非中國居民投資者派付的股息被徵收中國所得稅，則投資者於股份的投资價值可能受到重大不利影響。另外，如居住的司法權區與中國訂有稅務條約或安排，股東也可能不合資格享有該等稅務條約或安排項下的優惠。

我們面臨中國居民企業的非中國控股公司間接轉讓中國居民企業股權的相關不確定因素。

中國稅務機關通過頒佈及實施《關於企業重組業務企業所得稅處理若干問題的通知》(「**國家稅務總局59號文**」，於2008年1月1日生效)及《國家稅務總局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》(「**國家稅務總局698號文**」，於2008年1月1日生效)，加強對非居民企業直接或間接轉讓中國居民企業股權的監督。根據這些通知，倘非居民企業在無合理商業目的的情況下，為規避其所得稅義務，而通過出售海外控股公司股權間接轉讓中國「居民企業」股權(「**間接轉讓**」)，則非居民企業(即轉讓人)或須繳納中國企業所得稅，而該間接轉讓的收益或須按最高10%的稅率繳納中國稅項。國家稅務總局698號文亦規定，倘非中國居民企業以低於公允市值的價格向其關聯方轉讓中國居民企業股權，有關稅務機關有權合理調整相關交易的應課稅收入。隨後於2015年2月3日，國家稅務總局通過發佈《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》(「**7號公告**」)，擴展其稅務司法權，以涵蓋涉及海外公司通過境外轉讓海外中間控股公司轉讓中國不動產及於中國所設機構或場所的資產的交易。7號公告亦從廣義上詮釋「轉讓海外中間控股公司股權」。此外，7號公告進一步

風險因素

釐清如何界定「合理商業目的」的若干標準，並提出適用於內部集團重組的避稅情形。然而，7號公告亦對間接轉讓的海外轉讓人及受讓人施加責任，彼等須自行評估交易是否須繳納中國稅項或是否因此須申報或預繳中國稅項。

7號公告及中國相關機關的詮釋澄清，倘買入並賣出股份均以公開市場交易進行，則可享受國家稅務總局698號文就轉讓境外上市的公開交易實體股份規定的豁免。儘管有該豁免，中國稅務機關可視各種私人股份交易須遵守國家稅務總局698號文及7號公告，有關股東須承擔額外申報責任或稅負。於2017年10月17日，國家稅務總局發出《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》（「**37號公告**」），該公告（其中包括）於2017年12月1日廢除國家稅務總局698號文。37號公告進一步交代及釐清於國家稅務總局698號文下非居民企業收入的預扣稅方法，且7號公告規定的若干規則被37號公告取代。倘非居民企業未能根據企業所得稅法第39條申報應付稅項，稅務機關可命令該企業在所要求時限內支付到期稅款，而非居民企業須在稅務機關指定的時限內申報及支付應付稅款；然而，如非居民企業在稅務機關命令其於指定時限內支付稅項前，自願申報及支付應付稅項，則該企業應被視為已按時支付稅款。

7號公告及37號公告在應用方面存在不確定性。舉例而言，儘管「間接轉讓」一詞未明確界定，但據悉相關中國稅務機關擁有司法管轄權，可要求有可能涉及間接轉讓的海外實體提供資料。此外，就相關中國居民企業間接轉讓向主管稅務機關申報方面的程序及格式，相關機關尚未頒佈任何正式條文或作出任何正式宣佈。再者，當局亦並無就如何釐定海外投資者是否濫用安排以減少、避免或延遲支付中國稅項作出正式宣佈。因此，我們及我們的非居民投資者可能會被徵收7號公告及37號公告規定下的稅款，並可能須投入寶貴的資源以符合7號公告及37號公告或證明我們無須繳納7號公告及37號公告規定下的稅款，而這可能對我們的財務狀況及經營業績或有關非居民投資者對我們的投資造成重大不利影響。此外，由於尋求收購是我們的增長戰略之一，因而可能進行涉及複雜公司架構的收購事項，中國稅務機關可對資本利得徵稅或要求我們提交額外文件供其審查任何潛在收購，這可能導致我們產生額外收購成本或延遲收購時間表。中國稅務機關可根據國家稅務總局59號文、7號公告及37號公告基於所

風險因素

轉讓股權公允價值與投資成本的差額酌情調整應課稅資本利得。倘根據企業所得稅法我們被視為非居民企業及倘中國稅務機關根據國家稅務總局59號文、7號公告及37號公告調整我們併購交易的應課稅收入，則我們與該等潛在收購相關的所得稅開支將會增加，這可能對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。

中國有關併購的規定可能令我們更加難以通過收購獲得增長。

《併購規則》及有關併購的法規及規則出台了其他規程及要求，涉及向政府機關作出一系列申請及補充申請，這可能導致外國投資者與中國企業實體的併購活動較為耗時。根據交易的結構，我們可能須向商務部及其他相關政府機關提交一份估價報告、一份評估報告及收購協議以獲批准。此外，《中華人民共和國反壟斷法》規定，倘達到國務院於2008年8月3日頒佈並於2018年9月18日修訂的《國務院關於經營者集中申報標準的規定》中的特定標準，經營者應當事先向相關反壟斷機關申報控制權交易的任何變動。此外，於2011年3月3日開始實施的《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》，確立了關於外國投資者併購境內公司的安全審查制度。具體而言，該等安全審查規則規定，外國投資者涉及「國家安全」的併購須由商務部嚴格審查，且該等制度禁止任何試圖迴避安全審查的交易，包括通過合約安排控制實體。我們認為我們的業務並不屬於涉及國家安全的行業。然而，我們無法排除商務部或其他政府機構日後發佈與我們的理解相反的解釋或擴大安全審查範圍的可能性。由於我們日後可能通過直接在中國收購互補業務等方式發展部分自身業務，遵守該等法規的要求完成相關交易可能會相對耗時，且任何規定批准流程（包括獲得商務部或任何其他主管政府機關批准）可能給我們完成相關交易帶來不確定性。

風險因素

中國有關離岸控股公司向中國實體提供貸款及作出直接投資的法規可能會延遲或妨礙我們使用[編纂][編纂]向我們的中國附屬公司提供貸款或額外注資。

在動用[編纂]或任何進一步[編纂]的[編纂]時，作為我們中國附屬公司的離岸控股公司，我們可能向我們的中國附屬公司提供貸款，亦可能向中國附屬公司進行額外注資。任何由我們向中國附屬公司提供的貸款均須遵守中國法規。舉例而言，我們在中國提供予我們的中國附屬公司以為其活動提供資金的貸款不得超過法定限額，且必須予以登記或備案。我們亦可能決定通過注資為中國附屬公司提供資金。該等注資必須向商務部或其地方機構備案或經其批准，並向國家工商總局或其地方分支機構登記。我們無法向閣下保證我們將能夠就日後我們向附屬公司或其各自任何附屬公司提供的貸款或進行的注資及時向政府進行有關登記或獲其批准，或將能及時完成備案及登記程序，即使不能達成上述事項的可能性極低。倘我們未能進行有關登記或獲其批准或未能完成有關備案或登記程序，則我們使用[編纂][編纂]及將我們的中國業務資本化的能力可能受到負面影響，這可能會對我們的流動資金及我們為業務提供資金及擴展業務的能力造成重大不利影響。

中國政府對貨幣兌換的管制可能會限制我們的外匯交易，包括支付我們股份的股息。

目前，人民幣不能自由兌換貨幣，外幣兌換及匯款均受到中國外匯法規的管制。概不保證在某個匯率水平下，我們將有足夠的外幣滿足我們的外匯需求。根據中國目前的外匯管制體系，我們在經常賬戶下進行的外匯交易（包括在[編纂]完成後支付股息）毋須經過國家外匯管理局的事先批准，惟我們須提交相關交易的證明文件，並於中國境內持有進行外匯業務所需許可證的指定外匯銀行進行相關交易。然而，我們在資本賬戶下進行的外匯交易必須經過國家外匯管理局的事先批准。概不保證我們將能夠及時取得該等批准，或者能夠取得該等批准。這可能限制我們的中國附屬公司獲取外幣債務或股權融資的能力。

現有外匯法規允許我們在[編纂]完成後，在遵守若干程序要求的前提下，以外幣支付股息，而毋須經過國家外匯管理局的事先批准。然而，概不保證中國政府在未來

風險因素

將繼續採用此政策。中國政府亦可酌情限制我們獲取外匯後用於經常賬戶交易。外幣不足可能削弱我們獲取足以派付股息予股東的外幣或符合任何其他外匯要求的能力。

中國勞工成本增加執行更全面的勞動法律法規，可能對我們的業務及盈利能力造成不利影響。

《中華人民共和國勞動合同法》於2008年1月1日實施，並於2012年12月28日作最新修訂及於2013年7月1日生效，《中華人民共和國社會保險法》於2011年7月1日生效，並於2018年12月29日作最新修訂。該等旨在改善勞動保障的新法律法規頒佈後，我們預計我們的勞工成本（包括工資及僱員福利）將持續上升。除非我們能夠將該等增加的勞工成本轉嫁予取得我們服務的付費人士，否則我們的盈利能力及經營業績可能會受到重大不利影響。

此外，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，我們須遵守更嚴格的監管規定。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，僱主須遵守更嚴格的規定。倘我們決定終止僱用部分僱員或以其他方式變更僱傭或勞動慣例，《中華人民共和國勞動合同法》及其實施條例可能限制我們以適宜或具成本效益的方式進行該等變更的能力，這可能會對我們的業務及經營業績造成不利影響。由於勞動相關法律法規的詮釋及實施仍在不斷變化，我們無法向閣下保證我們的僱傭慣例將始終被視為符合與勞動相關的中國法律法規。倘我們受到與勞動糾紛或政府調查有關的嚴重處罰，則我們的業務、財務狀況及經營業績將受到不利影響。

人民幣及其他貨幣價值的波動可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

人民幣兌港元、美元及其他貨幣的價值會因中國政府政策導致的變化而波動，且在很大程度上取決於國內及國際經濟及政治發展以及當地市場的供求情況。難以預測市場力量及中國政府政策將如何繼續影響未來的人民幣匯率。長遠而言，人民幣兌港

風險因素

元、美元或其他外幣可能大幅升值或貶值，取決於人民幣估值當時所參考的一籃子貨幣的波動情況而定，或人民幣可能獲准許全面浮動，這亦可能導致人民幣兌美元或其他外幣大幅升值或貶值。

即使我們絕大部分收益及開支均以人民幣計值，惟匯率波動可能在未來對資產淨值及盈利的價值造成不利影響。尤其是，[編纂][編纂]以港元計算。人民幣兌港元匯率如有不利變動，可能對[編纂][編纂]的價值造成不利影響。此外，人民幣兌其他外幣匯率如有不利變動，亦可能導致成本增加，這可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

與我們的公司架構及合約安排有關的風險

倘中國政府認定我們就在中國經營業務建立架構的協議不符合適用的中國政府對外商投資的限制，或倘該等法規或現有的法規的詮釋日後出現變動，我們可能須承受嚴重後果，包括合約安排作廢及放棄我們於業務中的權益。

外商投資中國的增值電信業務及互聯網地圖服務行業受到廣泛規管及諸多限制。根據《2021年外商投資負面清單》及《外國的組織或者個人來華測繪管理暫行辦法》，我們業務的若干方面屬於受限制的增值電信業務及互聯網地圖服務。鑒於我們是一家開曼群島公司，且根據中國法律我們被視為外國法人，我們或我們的外商獨資中國附屬公司均無資格申請在中國提供有關增值電信業務及互聯網地圖服務的必要許可證。因此，我們通過廣聯數科、廣聯賽訊及登記股東之間訂立的合約安排在中國開展受外商投資限制所限的業務運營。我們一直依賴並預計將繼續依賴廣聯賽訊經營我們大部分的業務運營。我們並未於廣聯賽訊擁有任何股本所有權權益，但通過合約安排控制其運營並獲得經濟利益。

風險因素

倘我們、廣聯賽訊或其任何現有或未來附屬公司被認定違反任何現行或未來中國法律或法規，或未能取得或維持任何所需許可證或批准，相關中國監管機構可施以處罰，其中包括宣佈合約安排作廢、徵收罰款、沒收我們的收入、吊銷我們的營業執照、重組我們的中國附屬公司、責令我們停業或對我們的經營施加限制或條件、限制我們使用[編纂][編纂]及其他可能會對我們的業務造成損害的執法行動。任何該等行動均會導致我們的業務出現重大中斷及損害我們的聲譽，從而對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。

倘我們行使購股權以購買廣聯賽訊的股本所有權，所有權轉讓可能使我們受到若干限制及引致大額成本。

根據合約安排，廣聯數科或其指定人士擁有獨家權利，可按適用中國法律許可的最低代價金額向登記股東購買廣聯賽訊的全部或任何部分股本權益。受相關法律法規所規限，登記股東須將其收到的任何金額的收購價款返還給廣聯數科。倘進行此類轉讓，主管稅務機關可要求廣聯數科參考市值就所有權轉讓所得繳納企業所得稅，在此情況下，稅款數額可能很高。

登記股東可能與我們存在潛在利益衝突，而彼等可能違反與我們簽訂的合約，或以違背我們利益的方式對有關合約進行修改。

我們通過併表聯屬實體開展部分業務。我們對有關實體的控制是基於與廣聯賽訊及登記股東訂立的合約安排，而該等安排允許我們控制廣聯賽訊。登記股東可能與我們存在潛在利益衝突，倘彼等認為可進一步促進其自身利益，或倘彼等背棄信用，則彼等可能違反與我們簽訂的合約。我們無法向閣下保證，在我們與廣聯賽訊之間發生利益衝突時，登記股東將完全以符合我們利益的方式行事，或利益衝突將以有利於我們的方式得到解決。

此外，登記股東可能違反或引致廣聯賽訊違反合約安排。倘廣聯賽訊或登記股東違反與我們簽訂的合約，或以其他方式與我們產生糾紛，我們或須啟動法律訴訟，這將涉及重大不確定性。有關糾紛及訴訟可能對我們的業務運營造成重大干擾，並對我們控制廣聯賽訊的能力造成不利影響，進而導致負面宣傳。任何有關法律訴訟的結果亦存在很大的不確定性。

風險因素

我們在中國的業務運營依賴與我們的併表聯屬實體及其股東訂立的合約安排，該等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，且我們的併表聯屬實體及其股東未必會履行其在合約安排下的義務。

我們依賴並預計將繼續依賴與廣聯賽訊及其股東的合約安排控制廣聯賽訊（亦為在中國經營我們的部分業務所需的主要執照的持有人）。有關該等合約安排的更多詳情，請參閱「合約安排」一節。該等合約安排未必會在為我們提供對廣聯賽訊的控制權方面如直接所有權一樣有效。倘我們擁有廣聯賽訊的直接所有權，我們將能夠行使我們作為股東的權利，在任何適用的受信責任的規限下，變更董事會進而在管理層層面實施變更。然而，根據現有合約安排，我們依賴廣聯賽訊的履行情況。

倘廣聯賽訊及其股東未能履行彼等在合約安排下的義務，我們或需承擔巨額費用及耗費大量資源以強制執行我們在合約下的權利，並依賴中國法律下能獲得的法律補救措施，包括尋求特定履行或禁制性救濟措施及索賠，我們無法向閣下保證這些補救措施將會有效。若我們不能強制執行在該等合約安排下的權利，我們或無法有效控制廣聯賽訊或獲得我們業務運營的全部經濟利益，且我們的業務、財務狀況及經營業績將受到重大不利影響。另外，倘我們未能在該等合約安排屆滿後續期，除非當時中國法律准許我們在中國直接經營相關業務，否則我們將無法繼續相關業務運營。

此外，倘廣聯賽訊或其全部或部分資產受留置權或第三方債權人的權利所規限，我們或無法繼續部分或全部相關業務活動，這可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。倘廣聯賽訊進入自動清盤或非自願清盤程序，其股東或無關聯的第三方債權人可對部分或全部相關資產申索權利，從而阻礙我們經營相關業務的能力，這可能對我們的業務、我們產生收益的能力及閣下股份的市價造成重大不利影響。

風險因素

倘廣聯賽訊宣佈破產或面臨解散或清盤程序，本集團可能失去對廣聯賽訊的控制權，並可能無法享有我們併表聯屬實體的全部經濟利益。

廣聯賽訊為我們的併表聯屬實體。合約安排包含的條款明確規定，未經廣聯數科書面同意，廣聯賽訊不得自動清盤。然而，倘廣聯賽訊的股東違反此義務並使廣聯賽訊自動清盤或倘廣聯賽訊宣佈破產，其全部或部分資產可能受留置權或第三方債權人的權利所規限，而本集團可能無法繼續控制廣聯賽訊及可能無法享有廣聯賽訊的經濟利益，這可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

我們通過併表聯屬實體藉合約安排在中國開展若干部分的業務，惟合約安排的若干條款可能無法強制執行或受相關中國法律限制所規限。

廣聯數科、廣聯賽訊及其股東之間的合約安排所載條文規定，仲裁機構可就廣聯賽訊的股份及／或資產作出補救措施、禁制性救濟措施及／或將廣聯賽訊清盤的裁決。該等協議所載條文亦規定，具司法管轄權的法院有權在成立仲裁庭之前作出臨時補救措施以支持仲裁。然而，據我們的中國法律顧問告知，該等條款未必可強制執行。根據中國法律，仲裁機構無權為受損害方作出禁制性救濟措施或發出臨時或最終清盤令，以保障廣聯賽訊的資產或於廣聯賽訊的任何股權。此外，香港及開曼群島等海外法院作出的臨時補救措施或強制執行令在中國未必可獲承認或執行。雖然中國法律確實允許仲裁機構為受損害方作出轉讓廣聯賽訊的資產或股權的裁決，但在決定是否採取強制執行措施時，法院未必會支持仲裁機構的裁決。因此，如廣聯賽訊或其任何股東違反合約安排的任何義務，我們未必能及時獲得足夠的補救措施，且我們有效控制併表聯屬實體及開展業務的能力可能受到重大不利影響。

風險因素

與廣聯賽訊及登記股東的合約安排可能須受中國稅務機關審查，其可能裁定我們或我們的併表聯屬實體應繳納額外稅款或不符合免稅資格，或兩者兼而有之，這可能會大幅增加我們的應納稅款，從而減少我們的淨收入。

根據我們與廣聯賽訊之間的合約安排，廣聯賽訊會將其絕大部分淨收入（扣除廣聯賽訊於指定年度的任何累計虧損、營運資金需求、開支及稅項）轉讓給我們，這將大幅削減其應課稅收入。該等安排及交易乃關聯方交易，必須根據適用的中國稅收規則按公平原則進行，倘未能如此進行，稅務機關則可按支付稅項前已扣除金額的全額進行特別稅項調整。因此，我們與廣聯賽訊的交易可能會受到中國稅務機關的質疑。倘中國稅務機關認為我們與廣聯賽訊及其股東進行的交易並非按公平原則進行，或被認定導致適用中國法律、規則及法規不允許的稅項減免，則中國稅務機關可進行轉讓定價調整，並調整廣聯數科或併表聯屬實體的損益，以及對彼等施加更多稅務責任。此外，中國稅務機關可能會就經調整但未繳稅項向我們徵收滯納金和其他罰款。倘廣聯數科或併表聯屬實體的稅務責任增加或被裁定須繳交滯納利息或其他罰款，我們的淨收入可能會受到重大不利影響。

我們可能依賴我們中國附屬公司派付的股息及其他權益分派撥付我們可能存在的任何現金及融資需求，如有對我們中國附屬公司向我們派付股息的能力的限制，可能對我們開展業務的能力造成重大不利影響。

我們為一家控股公司，且我們可能依賴我們在中國的中國附屬公司派付的股息和其他分派以滿足我們的現金需求，包括償還我們可能產生的任何債務所需的資金。倘我們的中國附屬公司未來產生債務，管理債務的工具可能會限制其向我們派付股息或作出其他分派的能力。另外，相關中國法律、規則及法規僅允許中國附屬公司動用其累計溢利（如有，根據中國會計準則及法規釐定）派付股息。根據中國法律、規則及法規，我們的附屬公司亦須每年撥出部分淨收入以撥付特定儲備金。此外，法定一般儲備金要求在派付股息前每年撥出10%的稅後收入，直至累計金額達到我們附屬公司註冊資本的50%為止。因此，我們的附屬公司以股息、貸款或墊款的形式將其部分淨資產轉讓給我們的能力有限。如有對我們附屬公司向我們派付股息的能力的限制，可能會對我們增長、作出可能對我們業務有利的投資或收購、派付股息或以其他方式為我們的業務提供資金和開展業務的能力造成重大不利限制。

風險因素

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和實施，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不確定性。

多家中國企業（包括本公司）已採納合約安排，以取得中國現時限制外商投資的產業所需的牌照及許可證。商務部於2015年1月刊發建議《外商投資法》草案徵求意見稿（或2015年《外國投資法（草案徵求意見稿）》），據此，通過合約安排所控制的可變利益實體亦被視為外商投資實體（如彼等最終受外國投資者「控制」）。於2019年3月，中國全國人民代表大會頒佈《中華人民共和國外商投資法》，國務院於2019年12月頒佈《中華人民共和國外商投資法實施條例》（或《實施條例》），以進一步闡明及闡述《外商投資法》的相關條文。《外商投資法》及《實施條例》均自2020年1月1日起開始生效，並取代規管外國在華投資的主要過往法律及法規。根據《外商投資法》，「外商投資」指外國投資者（包括外國的自然人、外國企業或其他外國組織）直接或間接在中國境內進行的投資活動，包括下列任何情形：(i)外國投資者單獨或與其他投資者共同在中國境內設立外商投資企業；(ii)外國投資者取得中國境內企業的股份、股權、財產份額或其他類似權益；(iii)外國投資者單獨或與其他投資者共同在中國境內投資新建項目；及(iv)法律、行政法規或國務院規定的其他方式的投資。在釐定某家公司是否被視為外商投資企業時，《外商投資法》及《實施條例》並無引入「控制」概念，亦無明確訂明合約安排是否被視為一種外商投資方法。《中華人民共和國外商投資法》並未明確規定合約安排為外商投資的一種形式。中國法律顧問認為，合約安排的法律文件可能屬有效、合法並對有關各方具約束力。然而，《外商投資法》載有一項總括性條款，將外國投資者按照法律、行政法規或國務院規定的其他方式在中國境內進行的「外商投資」的定義納入其中。由於《外商投資法》及《實施條例》是新採納法律，相關政府機構可能就《外商投資法》的詮釋及實施頒佈更多法律、法規或規則，所以不能排除2015年《外國投資法（草案徵求意見稿）》所述的「控制」概念將被引入《外商投資法》，或我們採納的合約安排可被任何未來法律、法規及規則視為一種外商投資方法。倘我們的併表聯屬實體被任何未來法律、法規及規則視為外商投資企業，以及我們運營的任何業務被列入外商投資「負面清單」，因而受外商投資限制或禁制，我們將須根據有關法律、法規

風險因素

及規則採取進一步行動，這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。另外，倘未來法律、行政法規或規則規定企業須就現有合約安排採取進一步行動，我們能否及時完成甚或切實完成有關行動存在重大不確定性。未能及時採取適當措施應對任何有關或類似監管合規質疑，可能會對我們現時的公司架構、業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

與[編纂]有關的風險

我們的股份過往並無公開市場。

我們的股份在[編纂]前並無公開市場。我們股份的初步[編纂]範圍為本公司與[編纂] (代表[編纂]) 磋商的結果，[編纂]可能與股份於[編纂]後的市價相去甚遠。我們已申請批准股份於聯交所[編纂]及[編纂]。然而，於聯交所[編纂]概不保證我們的[編纂]將會形成活躍且具流通性的[編纂]市場，或即使形成有關市場，亦不保證其在[編纂]後得以持續。

我們股份的[編纂]量及[編纂]或會波動，這可能導致[編纂]中購買股份的投資者蒙受大額虧損。

[編纂]後，我們股份的[編纂]量及[編纂]或會波動。下列因素可能影響我們股份的[編纂]量及[編纂]：

- 我們收益及經營業績的實際或預計波動；
- 我們或競爭對手招聘關鍵人員或關鍵人員離職的消息；
- 金融分析師的盈利估計或建議發生變化；
- 我們及我們參與競爭的行業的歷史及前景；
- 潛在訴訟或監管調查；
- 宣佈我們行業的新投資、戰略聯盟及／或收購；及
- 從事與我們類似業務活動的上市公司的估值。

風險因素

任何該等發展可能會導致我們的股份交易量及價格發生巨大及突發變動。我們無法保證有關發展在日後不會發生。

此外，近年來，股票市場總體上（尤其是在中國有大量業務的公司的股份），經歷了越來越大的價格和交易量波動，當中若干波動與該等公司的經營業績無關或不相符。因此，不論我們的經營業績或前景如何，我們股份的投資者可能會經歷其股份的[編纂]波動及股份價值下降。

我們的股份未來在公開市場上被大量拋售或預期被拋售，可能會對股份的現行市價及我們未來的集資能力造成重大不利影響，或可能攤薄 閣下的股權。

若股份或與股份相關的其他證券未來在[編纂]上被大量拋售，或發行新股份，或預期該等拋售或發行可能會發生，我們股份的[編纂]可能會因此下跌。我們的股份於未來被大量拋售或預期被大量拋售，亦可能對日後在我們認為合適的時間以合適的價格集資的能力造成重大不利影響。此外，倘我們於日後的發售中發行額外股份，股東的股權或會遭攤薄。

現有股東持有的若干數目的[編纂]在[編纂]完成後一段時期內進行轉售受到或將會受到合約及／或法律限制的規限。請參閱「[編纂]」及「[編纂]」章節。在上述限制解除後，[編纂]未來被大量拋售或預期被大量拋售或可能被我們大量拋售，均可能對[編纂]的[編纂]及我們未來籌集股本資金的能力造成負面影響。

我們就如何運用[編纂][編纂]具有重大酌情權，而 閣下未必同意我們的運用方式。

管理層可能以 閣下未必同意的方式運用[編纂][編纂]，或運用方式可能無法取得可觀回報。有關我們對擬定[編纂]的詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」一節。然而，管理層將有酌情權決定[編纂]的實際用途。 閣下向管理層託付資金用於是次[編纂][編纂]的特定用途，而 閣下須信賴管理層的判斷。

風險因素

因[編纂]，股份買家將會遭遇即時攤薄，倘我們於未來[編纂]額外股份，股份買家或會遭遇進一步攤薄。

由於股份的[編纂]高於股份於緊接[編纂]前的每股有形賬面淨值，故[編纂]中的股份買家將遭遇[編纂]經調整有形資產淨值的即時攤薄。我們日後可能需要籌集額外資金，以為與現有或新合約相關的進一步擴張或新發展提供資金。倘本公司通過發行新股或股權掛鈎證券而非按比例地向現有股東籌集額外資金，該等股東於本公司的持股比例可能減少，而該等新證券可能賦予優先於[編纂]所賦予的權利及特權。

因根據購股權計劃可能授出的購股權而發行股份，可能會導致股權攤薄。

我們可向購股權計劃的合資格參與者（可能是僱員、高級管理人員及董事）授出購股權。根據購股權計劃行使購股權將導致股份數目增加，並可能導致本公司股東的所有權百分比、每股盈利及每股資產淨值被攤薄（視乎行使價而定）。有關購股權計劃的進一步詳情於本文件附錄四「法定及一般資料－D.購股權計劃」一節概述。

我們可能無法就我們的股份支付任何股息或作出其他分派。

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。我們無法向閣下保證[編纂]後何時派付股份的股息以及派付股息的形式。宣派及派付股息由董事會全權決定，且我們向股東派付股息或作出其他分派的能力受到多項因素影響，包括但不限於業務及財務表現、資本及監管規定及總體業務狀況。即使我們的財務報表顯示我們的業務獲利，但我們日後未必具有充足或任何溢利以供我們向股東作出股息分派。由於上文所述，我們不能保證我們日後將會派付股份的股息。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－股息」。

風險因素

閣下可能會在根據開曼群島法律保護 閣下權益方面遇到困難。

我們是一家開曼群島公司，我們的公司事務受（其中包括）我們的組織章程大綱、我們的組織章程細則、公司法及開曼群島普通法規管。根據開曼群島法律，股東針對董事採取行動的權利、少數股東的行動以及董事對我們的受信責任在很大程度上受開曼群島普通法的規管。開曼群島有關保護少數股東權益的法律可能在某些方面與其他司法權區的法律有所不同。該等差異可能意味著，少數股東可獲得的補救措施可能與其他司法權區法律下的補救措施有所不同。

我們無法向 閣下保證有關中國、中國經濟及我們經營所在行業的事實、預測及其他統計數據的準確性。

我們已從中國和其他政府機關、行業協會、獨立研究機構或其他第三方來源所提供的資料，得出若干事實、預測及其他統計數據（尤其有關中國、中國經濟和我們經營所在行業的資料）。雖然我們在轉載有關資料時採取合理審慎態度，惟我們、獨家推薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或我們或彼等各自的任何聯屬人士或顧問並無編製或獨立核實來自正式官方來源的資料，該等事實、預測及統計數據包括「風險因素」、「行業概覽」及「業務」所用的事實、預測及統計數據。由於收集方法可能存在瑕疵或無效或已刊發信息與市場慣例之間存在差異和其他問題，故 閣下不應過度依賴該等統計數據。另外，我們無法向 閣下保證該等統計數據按與其他地方列報的相似統計數據相同的基準或按相同準確程度列報或編纂。在所有情況下， 閣下應審慎考慮如何衡量該等事實、預測或統計數據的參考價值或重要性。

我們鄭重提醒 閣下切勿依賴報章或其他媒體所載有關我們及[編纂]的任何資料。

在本文件刊發之前，報章及媒體可能會作出載有有關[編纂]及我們的若干資料的報導，而有關資料並無載入本文件。我們並無授權任何報章或媒體披露該等資料。我們對於任何該等報章或媒體的報導或任何該等資料的準確性或完整性概不承擔任何責任。我們對任何該等資料或刊物的合適性、準確性、完整性或可靠性亦不發表任何聲明。倘在本文件以外刊物刊登的有關資料與本文件所載資料不符或有所衝突，我們概不承擔責任。因此，有意投資者不應依賴任何該等資料。

豁免嚴格遵守上市規則

為籌備[編纂]，本公司已就嚴格遵守香港上市規則相關條文尋求以下豁免：

有關管理層人員留駐香港的豁免

根據香港上市規則第8.12條，申請在香港聯交所[編纂]的新申請人，須有足夠的管理層人員在香港。此一般是指該申請人至少須有兩名執行董事通常居於香港。由於我們的總部位於中國而本集團的主要業務營運及管理事務均於中國進行，執行董事常駐中國能夠更有效管理及處理本集團的業務營運。因此，我們目前並無及於可見將來不會有足夠的管理層人員在香港，以符合香港上市規則第8.12條的規定。

因此，我們已向香港聯交所申請[且香港聯交所已同意授出]豁免嚴格遵守香港上市規則第8.12條的規定。為與香港聯交所保持有效的溝通，我們將採取下列措施，以確保香港聯交所與我們保持定期溝通：

- (a) 我們已根據香港上市規則第3.05條委任兩名授權代表。兩名授權代表為執行董事趙先生及聯席公司秘書張勇先生（「張先生」）。授權代表將作為香港聯交所與本公司溝通的主要渠道。授權代表可應要求在合理時間內在香港與香港聯交所會面，並且香港聯交所可隨時通過電話及／或電郵與授權代表聯絡，以及時處理香港聯交所可能作出的任何查詢。各授權代表獲授權代表本公司與香港聯交所溝通；
- (b) 香港聯交所欲就任何事宜聯絡董事時，各授權代表有方法隨時迅速聯絡全體董事（包括非執行董事及獨立非執行董事）。我們將實施一項政策，據此：
 - (i) 各董事將向授權代表提供其手機號碼、辦公室電話號碼及電郵地址；

豁免嚴格遵守上市規則

- (ii) 各董事將於外遊時向授權代表提供其電話號碼或臨時聯絡方法；及
- (iii) 各董事將會向香港聯交所提供其手機號碼、辦公室電話號碼及電郵地址；
- (c) 根據香港上市規則第3A.19條，我們已委聘八方金融有限公司作為我們的合規顧問，其將作為香港聯交所與本公司溝通的另一渠道，任期自[編纂]起至本公司根據香港上市規則第13.46條刊發[編纂]後首個完整財政年度的財務業績當日為止；
- (d) 本公司將及時知會香港聯交所有關本公司授權代表及合規顧問的任何變動；
- (e) 我們有一名獨立非執行董事（即慈瑩女士）常居於香港，而每名並非通常居於香港的董事已確認彼等各自持有或可申請辦理前往香港的有效旅遊證件，並可於合理時間內與香港聯交所會面；及
- (f) 我們將在[編纂]後聘請一名香港法律顧問就香港上市規則的應用及其他適用香港法例法規向我們提供建議。

有關聯席公司秘書的豁免

香港上市規則第3.28及8.17條規定，我們的公司秘書必須為香港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。香港聯交所接納以下各項為認可學術或專業資格：

- (a) 香港公司治理公會會員；
- (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；或
- (c) 香港法例第50章《專業會計師條例》所界定的會計師。

豁免嚴格遵守上市規則

香港上市規則第3.28條附註2進一步規定香港聯交所評估個別人士是否具備「有關經驗」時會考慮下列各項：

- (a) 該名人士任職於發行人及其他發行人的年期及其所擔當的角色；
- (b) 該名人士對香港上市規則以及其他相關法例及規則（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) 除香港上市規則第3.29條規定的最低要求（即於各財政年度參加不少於15小時的相關專業培訓）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。

我們已委任張先生作為聯席公司秘書之一。儘管張先生並不具備香港上市規則第3.28條附註所規定的資格及足夠的有關經驗，但基於彼過去於本集團的管理經驗及彼對本集團內部行政及業務營運的透徹了解，我們希望委任彼為我們的聯席公司秘書。此外，我們已委任張麗霞女士（「張女士」）（彼符合香港上市規則第3.28條附註1項下所規定的必要資格）作為另一名聯席公司秘書，協助張先生取得香港上市規則第3.28條項下規定擔任本公司的公司秘書的必要資格及經驗。有關張先生及張女士的資格及經驗的進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層」一節。

除履行其作為聯席公司秘書之一的職能外，張女士將協助張先生，使張先生可取得香港上市規則第3.28條項下規定的相關公司秘書經驗並熟悉香港上市規則及其他適用香港法例的規定。此外，張先生將根據香港上市規則第3.29條的規定，於各財政年度參加相關的專業培訓。

豁免嚴格遵守上市規則

我們已根據新上市申請人指南第3.10章第13段就委任張先生為我們的聯席公司秘書之一申請豁免嚴格遵守香港上市規則第3.28及8.17條，[且已獲香港聯交所批准]，條件如下：

- (a) 張先生必須由張女士協助（彼具備香港上市規則第3.28條所規定資格及經驗），並於豁免有效期內獲委任為本公司的聯席公司秘書；
- (b) 豁免的有效初步為[編纂]起計三年，如張女士不再提供有關協助或本公司嚴重違反香港上市規則，有關豁免將被即時撤回；及
- (c) 張先生獲委任為其中一名聯席公司秘書期間，於各財政年度，彼將遵守上市規則第3.29條項下年度專業培訓規定以加強彼對上市規則的了解。

於三年期間屆滿前，本公司須向香港聯交所證明及尋求香港聯交所確認張先生於相關三年期間在張女士的協助下獲益，並已取得上市規則第3.28條附註2所列的相關經驗，以及能夠履行公司秘書的職能，從而毋須進一步獲得豁免。

[編纂]

豁免嚴格遵守上市規則

[編纂]

豁免嚴格遵守上市規則

[編纂]

與非豁免持續關連交易有關的豁免

本集團已訂立合約安排，而根據合約安排擬進行的交易以及任何新交易、合約及協議或重續現有交易、由（其中包括）併表聯屬實體與本集團任何成員公司（我們通過股權擁有）擬訂立的合約及協議將於[編纂]完成後構成香港上市規則第十四A章項下非豁免持續關連交易。本公司已就非豁免持續關連交易申請豁免嚴格遵守上市規則第十四A章的若干規定，且香港聯交所已向我們授出有關豁免。該等非豁免持續關連交易及獲授予豁免的詳情載於本文件「關連交易」一節。

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

董事

姓名	住址	國籍
----	----	----

執行董事：

朱雷先生	中國 江蘇省 南京市 鼓樓區 江蘇路60號 B棟2301室	中國
------	--	----

蔣忠永先生	中國 江蘇省 南京市 建鄴區 廬山路168號 新地中心二期 2601室	中國
-------	---	----

趙展先生	中國 廣東省 深圳市 南山區 香山西街 香山里花園三期 2棟42A室	中國
------	--	----

非執行董事：

鄒方昭先生	中國 山東省 煙台市 芝罘區 長生西路 6號內11號	中國
-------	---	----

崔常晟先生	中國 山東省 龍口市 工商聯會員之家 1號樓1單元902室	中國
-------	---	----

董事及參與[編纂]的各方

姓名	住址	國籍
彭超女士	中國 廣東省 深圳市 龍崗區 平湖街道 輔城坳社區 融湖盛世花園 3C棟404室	中國
獨立非執行董事：		
馮轅先生	中國 江蘇省 南京市 建邺區 雲錦路139號 金地名京 8幢1102室	中國
魏春蘭女士	中國 廣東省 深圳市 南山區 蛇口雙璽花園 A501室	中國
慈瑩女士	香港 灣仔 巴路士街14號 京都大廈10樓	中國

有關我們的董事及其他高級管理人員的進一步資料載於「董事及高級管理層」。

董事及參與[編纂]的各方

參與各方

獨家保薦人、
[編纂]及[編纂]

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
(根據證券及期貨條例可進行證券及期貨條例所界定的第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)

[編纂]

董事及參與[編纂]的各方

[編纂]

董事及參與[編纂]的各方

[編纂]

本公司的法律顧問

關於香港法例
方達律師事務所
香港中環
康樂廣場8號
交易廣場一期26樓

關於中國法律
方達律師事務所
中國
深圳市
福田區
中心四路1號
嘉里廣場1座9樓

關於開曼群島法律
Appleby (毅柏律師事務所)
香港鰂魚涌
華蘭路18號
太古坊
港島東中心
42樓4201-03及12室

獨家保薦人及[編纂]的法律顧問

關於香港法例
競天公誠律師事務所有限法律責任合夥
香港中環
皇后大道中15號
置地廣場
公爵大廈32樓
3203-3207室

董事及參與[編纂]的各方

關於中國法律
中倫律師事務所
中國
廣東省
深圳市
福田區
益田路5033號
平安金融中心
A座57/58/59層

關於美國法律
德匯律師事務所
香港
遮打道18號
歷山大廈
28樓2802室

核數師及申報會計師

德勤•關黃陳方會計師行
執業會計師
註冊公眾利益實體核數師
香港
金鐘道88號
太古廣場一座35樓

獨立行業顧問

灼識投資諮詢（上海）有限公司
中國
上海市
靜安區
普濟路88號
靜安國際中心
B座10樓

[編纂]

公司資料

註冊辦事處

71 Fort Street
PO Box 500, George Town
Grand Cayman, KY1-1106
Cayman Islands

總部及中國主要營業地點

中國
廣東省
深圳市
南山區
留仙大道3370號
南山智園
崇文園區
1號樓14樓

香港主要營業地點

香港
灣仔
皇后大道東183號
合和中心46樓

公司網站

www.glshuke.com

(註：本網站上的信息並不構成本文件的一部分)

聯席公司秘書

張勇先生
中國
廣東省
深圳市
福田區
彩田路6001號
天威花園
3棟6樓C室

張麗霞女士(ACG、HKACG)

香港
灣仔
皇后大道東183號
合和中心46樓

公司資料

授權代表	趙展先生 中國 廣東省 深圳市 南山區 香山西街 香山里花園三期 2棟42A室
	張勇先生 中國 廣東省 深圳市 福田區 彩田路6001號 天威花園 3棟6樓C室
審核委員會	魏春蘭女士 (主席) 馮轅先生 慈瑩女士
薪酬委員會	馮轅先生 (主席) 趙展先生 魏春蘭女士
提名委員會	朱雷先生 (主席) 魏春蘭女士 慈瑩女士
戰略委員會	朱雷先生 (主席) 趙展先生 蔣忠永先生

[編纂]

公司資料

[編纂]

合規顧問

八方金融有限公司

香港中環

干諾道中88號

南豐大廈

8樓801-805室

主要往來銀行

上海浦東發展銀行股份有限公司深圳分行布吉支行

中國

廣東省

深圳市龍崗區

羅崗路69號

信義荔山御園D區1棟

招商銀行股份有限公司深圳分行泰然支行

中國

廣東省

深圳市福田區

深南大道6017號

都市陽光名苑1層

行業概覽

本節及本文件其他章節所載資料及統計數據摘錄自經我們委託灼識諮詢編製的報告以及多份政府官方刊物及其他公共刊物。我們委聘灼識諮詢就[編纂]編製灼識諮詢報告（一份獨立行業報告）。我們或參與[編纂]的任何其他各方，或我們或其各自的任何董事、高級管理層代表、顧問或參與[編纂]的任何其他人士均無獨立核實來自政府官方來源的資料，亦無就其準確性發表任何聲明。

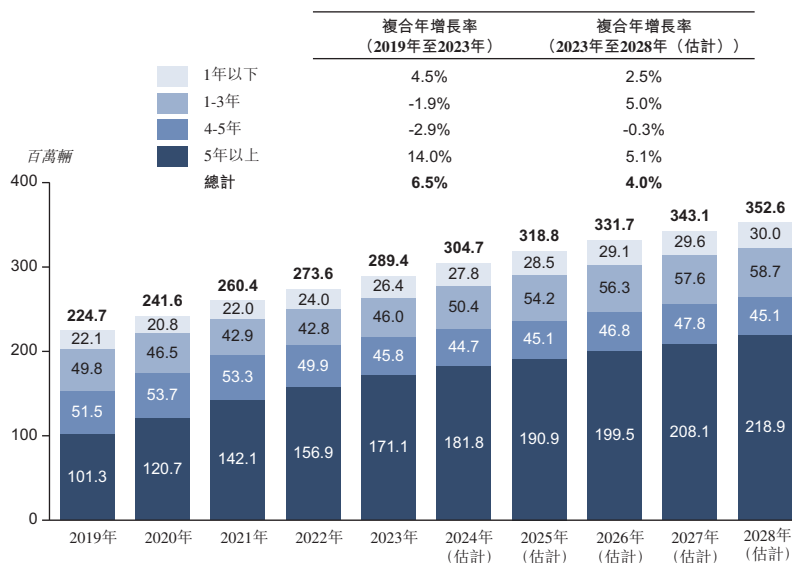
中國汽車行業及汽車後市場行業概覽

中國乘用車行業概覽

由於經濟增長及個人收入水平不斷提高，中國乘用車的汽車保有量於2019年至2023年間由224.7百萬輛增至289.4百萬輛。隨著中國乘用車的總汽車保有量穩步增長，按車齡劃分的乘用車結構亦逐漸發生變化，中國乘用車平均車齡於2019年至2023年間由5.4年增至6.6年。

受乘用車數量及平均車齡所推動，大量中國乘用車正進入售後期間，令售後市場服（包括汽車裝飾產品及服務、UBI續保及二手車幫賣）錄得較大增長。

2019年至2028年（估計）按車齡計中國乘用車總保有量



資料來源：中國乘用車市場信息聯席會、中國汽車流通協會、灼識諮詢

行業概覽

中國乘用車行業的智能網聯趨勢

- **ICV滲透率提高。**網絡發展是中國乘用車行業的重要組成部分。目前，其主要體現在三大要素：1)2級及3級自動駕駛；2)先進的互動功能；及3)加強的服務供給，將逐漸成為用戶購車的重要決定因素。隨著相關軟硬件的不斷商用開發，新一代技術將有助於自動駕駛的深化發展，滿足主動及被動安全的嚴格規定。因此，中國ICV銷量預計將由2023年的8.7百萬輛增加至2028年的15.9百萬輛，將佔2028年新車銷量50%以上。
- **ICV價值鏈向下游用戶端整合升級。**隨著ICV的快速普及以及汽車使用和製造的數據積累，中國傳統汽車行業正在演變，產生以用戶為中心的商業模式。該轉型涉及以ICV為中心的新產業鏈的形成，以及從新的維護和使用模式中創建的各種下游細分市場，包括軟件和服務、汽車後市場服務及出行服務。這種持續演變增加了對ICV行業的價值貢獻，同時也提高了下游終端用戶的價值及重要性。於2023年，中國ICV行業的總收益超過人民幣1.3萬億元，預計於2028年將達到人民幣3.2萬億元，複合年增長率為19.4%。
- **軟件及服務的重要性日益提升。**隨著汽車行業持續轉型，應用及功能擴展使用戶於汽車全生命週期的總消費量有所增加。除傳統硬件及汽車製造外，中國ICV行業亦包括更多軟件及增值服務的持續消費，其將成長為未來的核心組成部分。2023年相關軟件及服務市場規模佔整體ICV市場超過34%。預期將於2028年超過人民幣1.3萬億元，複合年增長率為24.9%，佔整個市場約40%。
- **大型模型在中國乘用車行業的綜合應用。**大型模型先前已應用於ICV的自動駕駛及交互功能，以提高駕駛安全性及駕駛體驗。隨著數據的不斷增加，汽車行業中可以透過API界面經一般大型模型訓練並應用於多個場景的專業大型模型逐漸成熟並被廣泛應用於ICV的整個生命週期，尤其是與用戶信息相關的領域，包括汽車銷售、汽車後市場服務及出行服務。就汽車銷售而言，專業大型模型可通過精準分析潛在客戶需求進行個性化營銷及客戶關係管理，從而提高銷售效率。就汽

行業概覽

車後市場服務而言，專業大型模型可評估車輛的使用狀況，並根據海量用戶行為數據提供合適的解決方案推薦。此外，就出行服務而言，專業大型模型可協助駕駛員進行路線規劃或車輛調度，以避免交通擁堵並改善出行體驗。

- **汽車OEM的智能硬件內部開發及整合。**隨著技術不斷創新及消費者對個人化及客製化汽車的需求增加，許多OEM已開始內部開發智能硬件，並直接銷售結合硬件的汽車，他們可能完全繞過後市場，向消費者提供成套配備。如此意味著OEM不僅出售獨立車載硬件產品，也會出售預裝先進硬件解決方案的汽車。這種策略使OEM能夠為消費者提供一體化體驗（包括汽車及其內置硬件），而不需要後市場安裝。因此，OEM的這種直接銷售方式，導致市場競爭加劇，因為消費者可以直接向汽車製造商選用這些綜合解決方案。

中國汽車後市場行業概覽

汽車後市場行業的定義及分類

汽車後市場行業指汽車售出後所有與汽車相關的一系列服務，包括汽車零部件銷售、汽車維修及保養、汽車融資租賃、汽車保險及二手車市場。汽車後市場行業側重於為使用中的乘用車提供服務，而汽車服務的市場總需求直接與乘用車總保有量及平均車齡等因素有關。

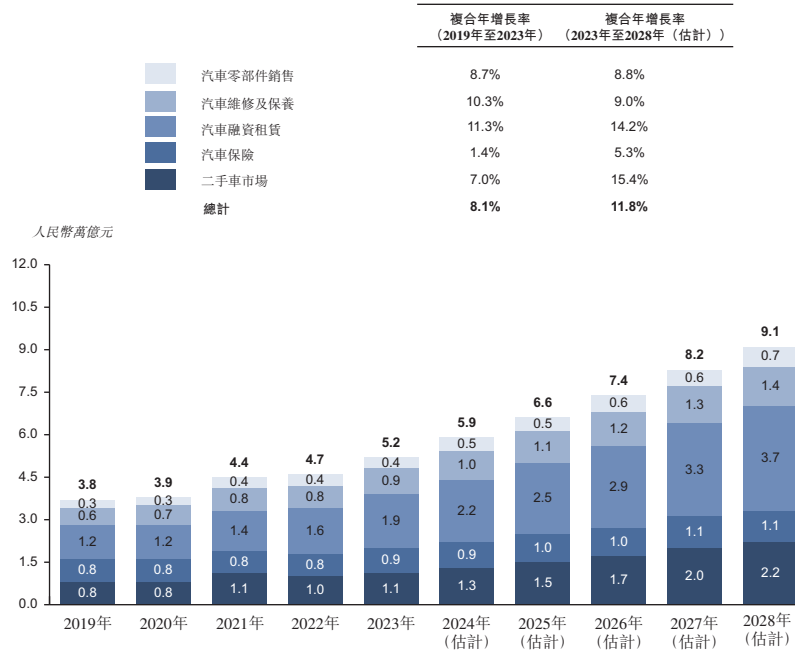
在汽車後市場行業的中游價值鏈中，主要市場參與者指4S店、汽車零件製造商、特許經營IAM等，其與下游汽車用戶及上游OEM連繫。提供車載硬件及軟件產品的公司為汽車後市場行業整個價值鏈賦能。

中國汽車後市場行業的市場規模

於2019年至2023年間，中國汽車後市場行業的市場規模按複合年增長率8.1%增長，於2023年達至人民幣5.2萬億元。鑒於中國經濟前景樂觀及乘用車的汽車保有量增長，汽車後市場行業的市場規模預期將於2028年達至人民幣9.1萬億元，2023年至2028年的複合年增長率為11.8%。

行業概覽

2019年至2028年（估計）中國汽車後市場的市場規模



資料來源：中國乘用車市場信息聯席會、中國汽車流通協會、灼識諮詢

中國汽車後市場行業的驅動因素

- 乘用車汽車保有量增加及平均車齡。**隨著購買力增強及整體消費升級，預計中國乘用車的汽車保有量到2028年將達到352.6百萬輛。乘用車保有量增加導致車輛使用頻率、總里程數及汽車磨損率提高。另一方面，中國乘用車平均車齡仍明顯低於發達國家的水平，但預計到2028年將達到7.2年，導致每輛車的汽車服務平均開支增加。因此，中國汽車後市場行業的規模於未來繼續蓬勃發展。
- NEV乘用車趨勢。**NEV趨勢為中國汽車後市場行業帶來獨特機遇。2023年NEV市場的銷量增至8.9百萬輛，預計於2028年將達到22.8百萬輛。於各類NEV中，由於發動機及電池均為PHEV的動力系統，故PHEV需要同時保養發動機及電池，而PHEV的定期保養及維修的年化開支比ICEV高出約13%。鑒於電池組的高昂成本，預計BEV將需要額外的服務，例如電池檢查、電池均衡及電池測試。因此，從NEV的整個生命週期來看，仍將有相當大的支出分配至汽車後市場服務，尤其是維護、維修及電池服務方面。

行業概覽

- **利好政策及法規。**受惠於有利的法規，汽車後市場行業的創新應用將繼續快速蓬勃發展。例如，中國銀行保險監督管理委員會於2020年發佈《關於實施車險綜合改革的指導意見》，鼓勵在新能源汽車和具備條件的傳統汽車中開發UBI等創新產品。為實現碳達峰及碳中和的目標，中國政府已頒佈多項指引及計劃，包括《新能源汽車產業發展規劃（2021－2035年）》，並促進NEV市場的長期增長。該等政策及法規促使乘用車銷量增加，並刺激汽車後市場的增長。

中國汽車後市場行業智能網聯服務概覽

汽車後市場行業智能網聯服務概覽

隨著科技的不斷進步及應用，人們對交通的需求及期望不斷提高。此外，政府還為ICV的發展提供強而有力的支持。因此，未來汽車智能網聯是必然趨勢。

汽車後市場行業智能網聯服務可以通過車載硬件產品及SaaS營銷及管理服務將汽車連接到互聯網，為客戶提供更全面及高效的服務。

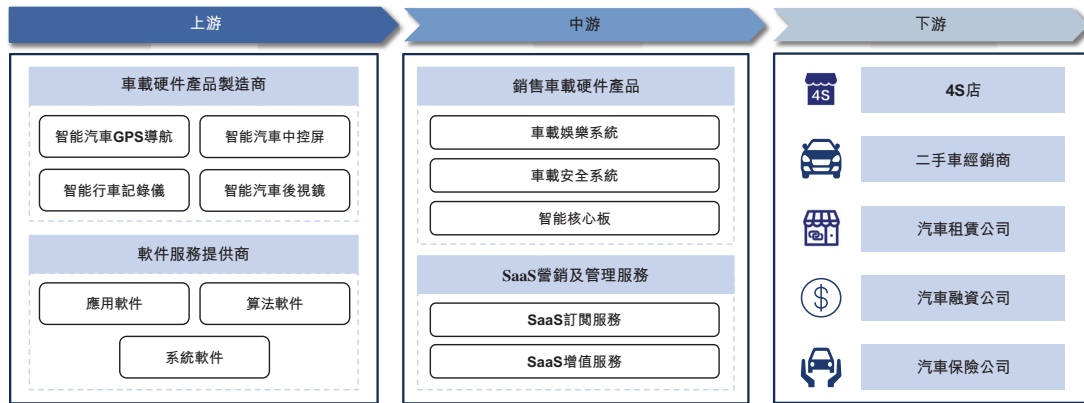
汽車後市場行業智能網聯服務的定義及分類

智能網聯服務是指將汽車與互聯網連接起來，為汽車後市場行業的4S店、車險公司、汽車融資租賃公司、二手車經銷商等客戶提供全面的硬件產品、軟件服務及增值服務。具體而言，汽車後市場行業的智能網聯服務包括銷售支持車網聯通的車載硬件產品，以及SaaS營銷及管理服務。這些SaaS營銷及管理服務旨在實現4S店與汽車用戶聯通，促成直接觸達客戶、用戶管理及精準營銷。此外，有關服務亦可以應用於車輛救援、車輛遠程故障診斷、客戶訂閱服務等場景。

行業概覽

汽車後市場行業的智能網聯服務價值鏈闡述如下。汽車後市場行業的智能網聯服務供應商定位中游，在聯繫與整合上下游之間扮演重要角色。

汽車後市場行業的智能網聯服務價值鏈



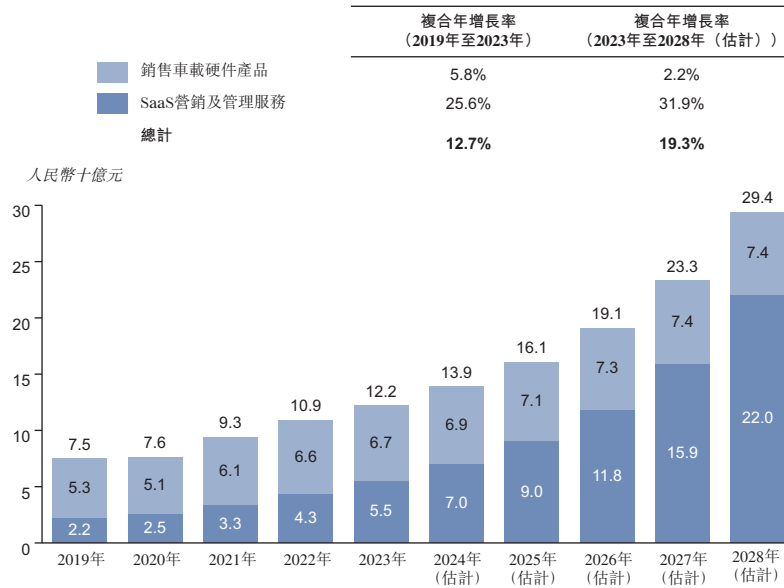
資源來源：灼識諮詢

汽車後市場行業智能網聯服務的市場規模

汽車後市場行業的智能網聯服務在ICV的持續完善及發展的推動下快速發展。因此，中國汽車後市場行業智能網聯服務的總收益由2019年的人民幣75億元增至2023年的人民幣122億元，複合年增長率為12.7%。未來，汽車後市場行業的智能網聯服務將擁有更廣泛且更深層的應用場景，尤其是維修、二手車銷售服務及UBI續保。因此，預期汽車後市場行業智能網聯服務的總收益將於2028年達到人民幣294億元，2023年至2028年的複合年增長率為19.3%。

行業概覽

2019年至2028年（估計）中國汽車後市場行業的智能網聯服務總收益



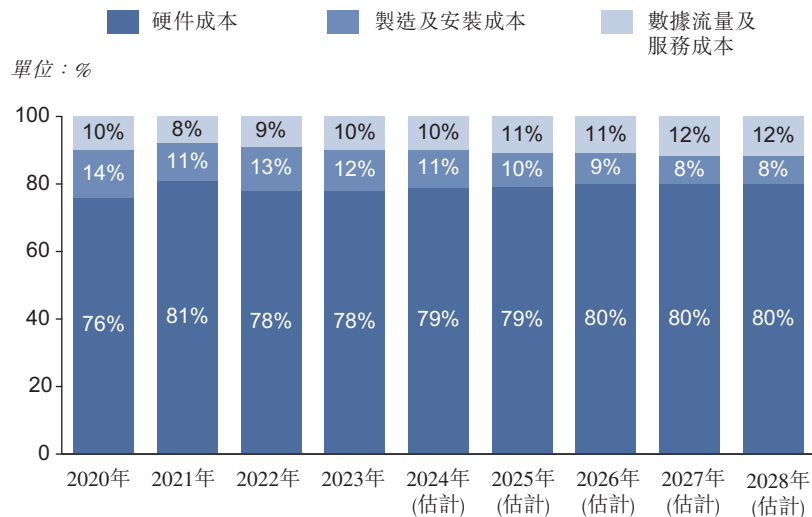
資料來源：中國乘用車市場信息聯席會、中國汽車流通協會、國家統計局、工信部、中國銀保監會、灼識諮詢

汽車後市場行業的智能網聯服務正迎來蓬勃發展機會。先進技術的持續完善及應用，不僅提升汽車行業服務水平及用戶體驗，亦為汽車後市場行業的智能網聯服務發展提供強力支持，包括銷售車載硬件產品及SaaS營銷及管理服務。

中國汽車後市場行業智能網聯服務提供商的成本結構主要包括硬件成本、安裝成本以及數據流量及服務成本，於2023年分別約佔總成本的78%、12%及10%。受全球芯片短缺影響，硬件製造成本增加，導致硬件售價顯著上升。在此趨勢下，預期汽車後市場行業智能網聯服務提供商的硬件成本所佔比重將持續上升。

行業概覽

2020年至2028年（估計）汽車後市場行業智能網聯服務提供商的成本結構



資料來源：灼識諮詢

中國汽車後市場行業智能網聯服務的市場驅動因素

- **對營銷及管理線上轉型的需求增加。**汽車後市場行業的門店從公共領域獲取客戶的成本不斷增加。因此，汽車後市場行業的門店專注於私域運營，利用SaaS營銷及管理服務來提高客戶忠誠度並改善客戶留存率，例如將直播推廣加入其營銷策略，投資數字客戶關係管理系統，並利用私域數據採集達致精準營銷。
- **擴大智能網聯服務的業務範圍。**汽車後市場行業的門店已通過銷售車載硬件產品及SaaS營銷及管理服務擴大其業務範圍，以滿足客戶對售後市場服務不斷變化的需求，包括汽車裝飾產品及UBI保險服務。該等業務（汽車及門店）及消費者（駕駛員）方面的改革大大提高汽車後市場行業門店的售後能力。因此，該等不斷變化的業務孕育出SaaS增值服務的新模式，以提高汽車後市場行業門店的效率及盈利能力。

行業概覽

- **利好政策及法規。**於有利的法規下，汽車後市場行業智能網聯服務的應用將持續快速提升。例如，於2023年10月，商務部等九部門聯合發佈《關於推動汽車後市場高質量發展的指導意見》，旨在優化汽車零部件分銷環境，並加強汽車維修的數字服務能力。此外，於2024年1月，工業和信息化部等五部門發佈《關於開展智慧網聯汽車“車路雲一體化”應用試點工作的通知》，致力提升汽車聯網率，支持車載終端與城市級平台加強互通。

中國汽車後市場行業智能網聯服務的准入壁壘及挑戰

儘管市場機遇龐大，智能網聯服務提供商面對特定的准入壁壘，主要涉及技術能力、獲取和管理客戶的能力以及培養技能人才。首先，有關智能網聯服務提供商須擁有強大技術能力及數據積累，以改善與4S店的聯繫。此外，為擴大業務範圍，新參與者必須克服與招攬其他公司客戶相關的相對較高營銷成本。再者，智能網聯服務提供商必須聘用資深技術人員，同時培訓一支高效的線下銷售隊伍，以滿足技術服務及銷售渠道不斷轉變的需求。

智能網聯服務提供商為4S店提供網聯服務時或會面對多項挑戰。首先，數據安全漏洞可能對汽車後市場行業遠程控制功能的實施造成影響。此外，汽車駕駛者在選用智能網聯服務時大多會關注個人隱私問題，普遍不願意讓智能車載設備及汽車應用程序記錄、收集及傳送其個人數據。這就要求智能網聯服務提供商對平台收集用戶數據方面作出適當限制。另一方面，智能網聯服務提供商亦須解決去中心化應用程序平台難以整合其他應用程序平台的信息以建立全面的用戶信息檔案的難題。

行業概覽

汽車後市場行業銷售車載硬件產品概覽

汽車後市場行業銷售車載硬件產品的定義及分類

銷售車載硬件產品指通過互聯網連接的智能車載硬件產品及相關汽車模塊。智能車載硬件產品可分類為1) 車載娛樂系統(如智能汽車GPS導航及智能汽車中控屏)、2) 車載安全系統(如智能行車記錄儀及智能汽車後視鏡)及相關汽車模塊，即3) 智能核心板。

汽車後市場行業銷售車載硬件產品的市場規模

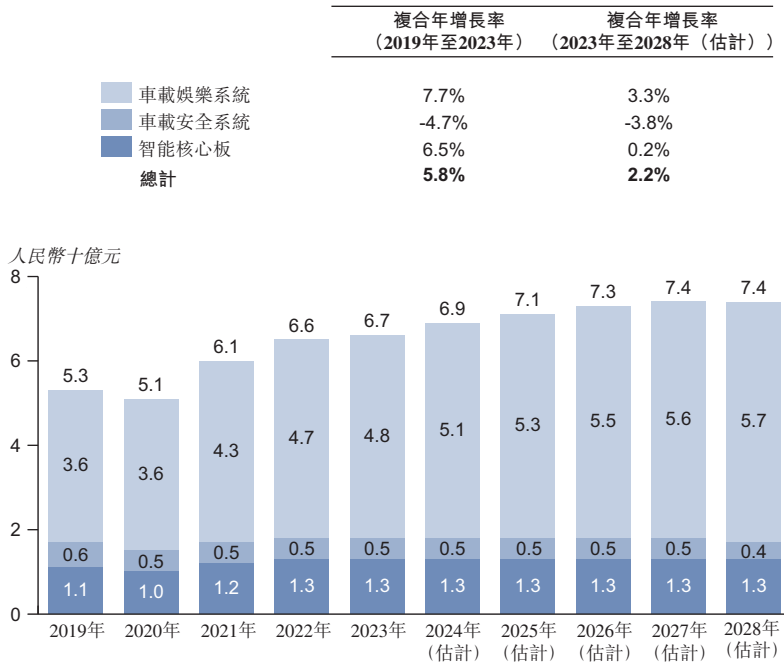
隨著中國汽車保有量的持續增長，2019年至2023年汽車後市場行業銷售車載硬件產品出現同步增長。汽車後市場行業銷售車載硬件產品總收益由2019年的人民幣53億元增加至2023年的人民幣67億元，複合年增長率為5.8%。

自2020年疫情以來，車主更加重視智能車載硬件產品的便利性及安全性相關的益處，並變得傾向接受車載硬件產品，使得汽車後市場行業車載硬件產品的滲透率提高。再者，智能汽車中控屏呈現整合趨勢，推出具有GPS導航及行車記錄功能的一體機產品。因此，汽車後市場行業銷售車載硬件產品的總收益預計由2023年的人民幣67億元增加至2028年的人民幣74億元，複合年增長率為2.2%。

車載娛樂系統及車載安全系統主要安裝於ICEV，通過4S店或其他後市場渠道售予汽車用戶。這些系統主要向跨國品牌與國內品牌設立的合資OEM及國內品牌OEM供應，可按不同汽車品牌及車型的特定需求定製，並可安裝在不同品牌及車型類別的汽車。於2023年，按新車銷量計，合資及國內品牌合共佔中國整體汽車市場份額的87.0%，並預期於2028年達到91.7%。此外，雖然大多數汽車製造商已預裝硬件產品，但大多數車型(尤其是中低端車型)均已安裝基本硬件產品，有別於汽車後市場銷售的更先進車載硬件產品。在此基礎上，預期銷售車載硬件產品市場將在未來五年內持續增長。

行業概覽

2019年至2028年（估計）中國汽車後市場行業銷售車載硬件產品的總收益



資料來源：中國乘用車市場信息聯席會、中國汽車流通協會、國家統計局、工信部、灼識諮詢

附註：

- (1) 車載娛樂系統包括智能汽車GPS導航及智能汽車中控屏。
- (2) 車載安全系統包括智能行車記錄儀及智能汽車後視鏡。

中國汽車後市場行業銷售車載硬件產品的市場驅動力

車輛的創新、網聯服務場景的擴展，以及政策法規的保障和倡導等因素，均推動汽車後市場行業銷售車載硬件產品的增長。這些動態因素主要推動汽車後市場行業銷售車載硬件產品的廣泛採用及發展，同時確保個人用戶信息的安全及隱私。

中國汽車後市場行業銷售車載硬件產品的准入壁壘及挑戰

對於汽車後市場行業的新市場參與者來說，銷售車載硬件產品的准入門檻相對較高。首先，銷售車載硬件產品的實施涉及數據分析及軟件集成等複雜技術。然而，新參與者可能缺乏技術積累及人才。此外，開發此類技術需要大量投資及資金，這可能對新參與者構成障礙。與此同時，由於新參與者的市場影響力相對較弱，擴大客戶群及提高客戶參與度可能會有困難。

行業概覽

此外，汽車後市場行業銷售車載硬件產品面臨的市場挑戰及威脅涉及個人用戶數據安全、技術演進及競爭力、資源分配及用戶體驗。因此，尋求提供汽車後市場行業銷售車載硬件產品的市場參與者需要克服這些障礙，以實現更持續的發展。

汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務概覽

汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務的定義及分類

SaaS營銷及管理服務指與營銷活動有關的SaaS訂閱服務及SaaS增值服務，如獲取、激活、轉化、管理及挽留客戶，以及通過線上措施進行的管理活動，如財務、人事、流程、風險管理及數據管理等。SaaS訂閱服務指汽車後市場行業營銷及管理業務模塊的常規軟件服務。具體而言，SaaS營銷軟件服務通常包括CRM／SCRM、客戶數據平台(CDP)及DMS，而SaaS管理軟件服務通常包括ERP、OA及DMP。SaaS增值服務指4S店服務線的線上流量轉介及線下第三方門店運營，包括汽車裝飾產品及服務、UBI續保等。

隨著中國ICV行業的快速發展，軟件及服務的重要性日漸提升。4S店、汽車保險公司、汽車融資租賃公司及二手車經銷商亦需要持續投資於SaaS營銷及管理服務以發展其業務。憑藉線上預約、定期保養提醒及車輛管理，彼等可提供更全面及高效的服務，提高客戶滿意度及忠誠度，並實現長期業務發展目標。

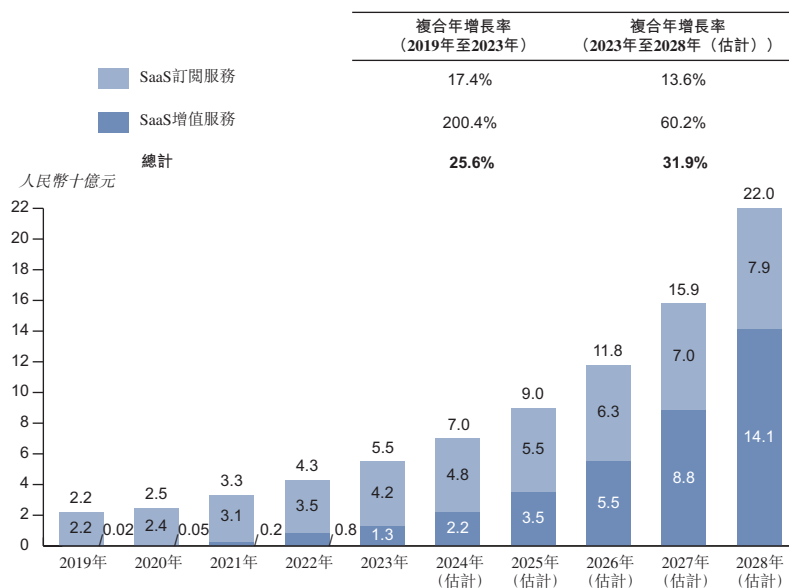
汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務的市場規模

自COVID-19爆發以來，越來越多汽車後市場行業的門店開始重視SaaS營銷及管理服務，由2019年的約0.1百萬家增加至2023年的0.3百萬家。因此，中國汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務的總收益由2019年的人民幣22億元增加至2023年的人民幣55億元，複合年增長率為25.6%。由於汽車後市場服務市場的市場規模持續增長，且門店對SaaS營銷及管理服務的預算不斷增加，汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務的總收益預計由2023年的人民幣55億元增長至2028年的人民幣220億元，複合年增長率為31.9%。

行業概覽

自COVID-19的爆發以來，隨著4S店增值服務線的種類日漸繁多，汽車後市場行業門店SaaS營銷及管理軟件服務亦日趨複雜，4S店對SaaS增值服務的需求不斷增長。因此，作為汽車後市場行業的創新商業模式，2023年SaaS增值服務的總收益達到人民幣13億元，於2028年有望達到人民幣141億元，2023年到2028年的複合年增長率為60.2%。

2019年至2028年（估計）中國汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務的總收益



資料來源：中國乘用車市場信息聯席會、中國汽車流通協會、中國銀保監會、灼識諮詢

附註：

- (1) SaaS訂閱服務指汽車後市場行業營銷及管理業務模塊的常規軟件服務。
- (2) SaaS增值服務指4S店服務線的線上流量轉介及線下第三方門店運營，包括汽車裝飾產品及服務、UBI續保等。

隨著SaaS營銷服務轉型及升級，越來越多4S店正建立自有的私域平台，4S店透過本身的線上渠道自行管理與客戶的關係。然而，彼等仍面臨營銷活動效率低、獲客成本高、客戶轉化率及客戶忠誠度低等私域運營效率低的痛點，而該等痛點可透過提供更多創新增值服務（包括在線流量推薦及線下第三方門店運營）解決。此外，該等增值服務預計將進一步擴展至更多業務場景，如NEV購置／升級、二手車銷售服務及汽車金融服務轉介，以應對車用戶在不同生命週期的產品選擇偏好。這些因素均可以吸引

行業概覽

更多客戶、有效產生更多收益並提高汽車後市場行業的4S店、車險公司、汽車金融及租賃公司以及二手車經銷商的毛利率。

汽車後市場行業的各項增值服務在促進汽車後市場產品及服務的交易流程及提高消費者忠誠度方面越漸重要。因此，更多智能網聯服務提供商採用該等增值服務，以構建數字化客戶運營能力，從而進一步提高數字化營銷服務的效率。隨著市場發展，預期將有更多汽車後市場行業的智能網聯服務提供商進一步擴展其業務，提供更多種類的增值服務，以滿足消費者在汽車後市場服務週期不同階段的需求。

中國汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務的市場驅動因素

數字化消費需求的增長、雲服務的趨勢、數字化技術的迭代等因素正在推動汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務的增長。此外，中國政府機構已推出一系列有利政策及規定，如《關於推進「上雲用數賦智」行動培育新經濟發展實施方案》以及「十四五」電子商務發展規劃。該等政策及規定旨在打造數字化產業鏈，鼓勵企業依法開展精準營銷，全面提升生產及銷售效率。總體而言，這些市場驅動因素可以激勵市場參與者提升客戶關係管理並與行業動態及標準保持一致。

中國汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務的准入壁壘及挑戰

汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務面臨的准入壁壘包括技術限制及數據覆蓋、初始投資巨大及獲取客戶採用。該等障礙可能會給試圖進入市場新參與者帶來重大挑戰。

此外，汽車後市場行業的SaaS營銷及管理服務仍然存在諸多挑戰。例如，由於數字化技術的不斷發展，市場參與者必須將不斷學習和調整放在首位，以確保其解決方案的有效性。同時，對用戶數據隱私及安全的擔憂以及網絡安全漏洞也是汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務面臨的重要挑戰。

行業概覽

中國汽車後市場行業智能網聯服務的競爭格局

於2023年，汽車後市場行業智能網聯服務佔整體汽車後市場的份額甚微，按收益計佔總市場份額約0.9%。中國汽車後市場行業智能網聯服務市場相對分散，汽車後市場行業的五大智能網聯服務提供商於2023年的市場份額約為14.9%。汽車後市場智能網聯服務需要高端的硬件及軟件技術，以及大量數據處理及雲端計算能力，當中要求專業技術團隊及龐大的財政支持，這導致市場准入門檻非常高。然而，由於市場潛力巨大，多間創新公司及初創企業出現，導致汽車後市場行業智能網聯服務領域相對分散。目前市場上有多種類型的參與者，專業智能網聯服務提供商在汽車後市場行業的強大技術能力及行業見解方面具有明顯競爭優勢。

本公司涵蓋SaaS營銷及管理服務及銷售車載硬件產品，並具備為汽車後市場行業客戶（如4S店、汽車融資租賃公司以及其他汽車後市場服務提供商）服務的專業知識。於2023年，按自汽車後市場行業智能網聯服務產生的總收益計，本公司在中國汽車後市場行業智能網聯服務提供商中排名第一。

下表載列按2023年汽車後市場行業智能網聯服務產生的收益計，智能網聯服務提供商的排名。

2023年按收益計中國汽車後市場行業五大智能網聯服務提供商的排名

排名	公司	2023年	
		汽車後市場行業 智能網聯服務 產生的收益 (人民幣十億元)	市場份額 ⁽⁵⁾ (%)
1	本公司	0.56	4.6%
2	A公司 ⁽¹⁾	0.33	2.7%
3	B公司 ⁽²⁾	0.32	2.6%
4	C公司 ⁽³⁾	0.30	2.5%
5	D公司 ⁽⁴⁾	0.30	2.5%
	五大小計	1.81	14.9%
	總計	12.16	100.0%

資料來源：年報、灼識諮詢

行業概覽

附註：

- (1) A公司為一家創立於2003年的上市公司。其專注於汽車行業客戶，如OEM及經銷商等，提供營銷及汽車後市場領域的數字解決方案、雲服務、軟件及專業服務，並構建汽車行業鏈上下游及跨行業整合的數字生態系統平台。
- (2) B公司為一家創立於2002年的上市公司。其主要專注於為乘用車及商用車提供數字地圖服務及其他定製的智能網聯汽車解決方案。其網聯服務產品可以滿足不同應用場景中汽車的差異化需求，包括汽車定位及安全管理相關的需求，如汽車狀態監控及駕駛行為監控。
- (3) C公司為一家創立於2000年的上市公司。其向汽車行業提供信息技術解決方案，從事各類汽車零部件產品的研究、開發及生產。該公司為後市場汽車公司提供全面的智能網聯服務以提高其效率，並為用戶提供個人化的尊貴汽車服務，以數字方式實現精準觸達。
- (4) D公司是一家創立於2009年並經中國證券監督管理委員會批准的擬上市公司。其為物聯網許多應用場景提供智能終端產品及支援解決方案。其產品主要應用於三大領域，包括汽車後市場、出行及支付硬件。
- (5) 本文件所載若干金額及百分比數字已約整。因此，若干表格中所示的總數不一定為其前列數字的算術總和。任何表格或圖表中所示總額與所列金額總和之間的任何差異乃由於約整所致。

下表載列按2023年汽車後市場行業銷售車載硬件產品產生的收益計，銷售車載硬件產品提供商的排名。

2023年按收益計中國汽車後市場行業銷售車載硬件產品提供商的排名

排名	公司	2023年汽車 後市場行業銷售 車載硬件產品 產生的收益	
		(人民幣十億元)	市場份額 ⁽³⁾ (%)
1.....	B公司	0.32	4.8%
2.....	D公司	0.30	4.6%
3.....	本公司	0.23	3.4%
4.....	E公司 ⁽¹⁾	0.22	3.3%
5.....	F公司 ⁽²⁾	0.11	1.6%
	五大小計	1.18	17.7%
	總計	6.66	100.0%

資料來源：年報、灼識諮詢

行業概覽

附註：

- (1) E公司為一家創立於1997年的上市公司。其主要為智能網聯汽車提供硬件及軟件服務，並致力於為全球客戶提供便捷的駕駛解決方案。該公司擁有汽車智能網聯雲平台，為後市場汽車提供數據處理及業務管理服務。
- (2) F公司為一家創立於2006年的上市公司。其專注於智能駕駛和全球領先的汽車電子解決方案，其業務涵蓋汽車智能座艙、智能輔助駕駛、智能互聯網連接，並提供汽車後市場的智能汽車行車記錄儀、智能汽車後視鏡及其他產品。
- (3) 本文件所載若干金額及百分比數字已約整。因此，若干表格中所示的總數不一定為其前列數字的算術總和。任何表格或圖表中所示總額與所列金額總和之間的任何差異乃由於約整所致。

下表載列按2023年汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務產生的收益計，SaaS營銷及管理服務提供商的排名。

2023年按收益計中國汽車後市場行業五大SaaS營銷及管理服務提供商的排名

排名	公司	2023年汽車後 市場行業SaaS 營銷及管理服務 產生的收益	市場份額 ⁽³⁾
		(人民幣十億元)	(%)
1	本公司	0.33	6.1%
2	A公司	0.31	5.6%
3	C公司	0.26	4.8%
4	G公司 ⁽¹⁾	0.16	3.0%
5	H公司 ⁽²⁾	0.10	1.8%
	五大小計	1.17	21.3%
	總計	5.49	100.0%

資料來源：年報、灼識諮詢

附註：

- (1) G公司為一家創立於2002年的民營公司。其為汽車行業提供數字化服務，包括汽車零部件產品、智能網聯汽車軟件及相關服務。該公司全場景的SaaS營銷及管理服務圍繞用戶全生命週期提供平台運營、運營能力建設等服務。

行業概覽

- (2) H公司為一家創立於2015年的上市公司。其為汽車行業提供軟件及相關服務，主要通過ERP業務、雲服務等運營。該公司為汽車經銷商集團提供全面服務，幫助彼等實現精準管理及創新獲利模式。
- (3) 本文件所載若干金額及百分比數字已約整。因此，若干表格中所示的總數可能並非其前列數字的算術總和。任何表格或圖表中所示總額與所列金額總和之間的任何差異乃由於約整所致。

汽車後市場行業智能網聯服務的准入壁壘

- **技術能力及數據積累。**隨著各種機器及設備產生越來越多數據，而數據模型及機器學習的研發耗時甚久，這對新市場進入者構成主要壁壘。
- **營銷渠道及客戶資源。**建立高效銷售及營銷渠道對智能網聯服務提供商接觸、服務及留住汽車後市場行業的客戶至關重要。為擴大業務規模，新進入者亦須克服高昂成本以招徠其他公司的客戶。
- **引入專業人才。**市場參與者必須同時擁有經驗豐富的技術員工及高效的線下銷售隊伍，以滿足技術服務和銷售渠道日益變化的需求。此必要條件削弱了汽車後市場行業智能網聯服務市場新進入者的競爭力。

資料來源

本節所載資料摘錄自我們就本文件委託灼識諮詢獨立編製的灼識諮詢報告。我們預期就灼識諮詢報告及其使用向灼識諮詢支付合共人民幣1,047,000元。灼識諮詢是一家在香港成立的諮詢公司，為不同行業提供行業諮詢服務、商業盡職調查及戰略諮詢服務。

灼識諮詢利用各種資源進行一手及二手研究編製本報告。一手研究涉及訪談主要行業專家及領先行業參與者。二手研究涉及分析各種公開來源的數據，包括中國國家統計局、中國汽車流通協會、中國乘用車市場信息聯席會等。灼識諮詢收集的資料及數據已使用灼識諮詢的內部分析模型及技術進行分析、評估及驗證。灼識諮詢所使用的方法乃基於從多個層面收集的資料，該等資料可相互參照以確保可靠性及準確性。

行業概覽

就歷史數據和預測而言，灼識諮詢於編製其報告時乃基於以下基準及假設：

- (i) 預計未來十年整體社會、經濟及政治環境將保持穩定趨勢；(i)根據國家統計局及國際貨幣基金組織(IMF)的資料，預計2023年至2033年中國及全球名義國內生產總值的複合年增長率將分別為5.8%及4.7%；(ii)中國的社會、經濟及政治環境很可能在預測期內保持穩定，中國政府將採取一系列政策維持社會、經濟及政治環境的穩定，例如於2021年3月批准的「十四五規劃」提出，十四五期間經濟和社會發展的主要目標是經濟發展取得新的成果，提高國家治理的有效性，以及於2022年10月召開的中國共產黨第20次全國代表大會上的報告提出中國政府致力於推動經濟高質量發展，維護國家安全和社會穩定；
- (ii) 在預測期內，相關的關鍵行業驅動因素可能會繼續推動汽車市場的增長，包括有利政策、消費者對數字化渠道和解決方案的需求不斷增加以及持續的技術升級；及
- (iii) 並無極端不可抗力因素或行業法規對市場狀況造成重大或根本性影響。

監管概覽

我們的業務一直並將繼續受中國政府部門頒佈及實施的相關中國法律及法規（包括全國性及地方性法律及法規）所規管。本節載有目前與本集團業務相關的監管及法律規定概要。由於法律及法規可能有變，我們難以預測有關變動對我們的業務構成的影響以及額外的合規成本。

有關外商投資的法規

於2020年1月1日，《中華人民共和國外商投資法》（「《外商投資法》」）及《中華人民共和國外商投資法實施條例》（「《外商投資法實施條例》」）已生效並成為中國規管外商投資的主要法律及法規，並取代先前規管中國外商投資的三條法律，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》，連同其實施細則及附屬法規。

根據《外商投資法》，「外商投資」指外國個人、企業或者其他實體在中國直接或者間接進行的投資活動，包括下列情況：(i)外國投資者單獨或與其他投資者共同在中國設立外商投資企業；(ii)外國投資者收購中國境內企業的股份、股權、財產份額或其他類似權益；(iii)外國投資者單獨或與其他投資者共同在中國投資新建項目；及(iv)外國投資者通過法律、行政法規或國務院規定的其他方式進行的投資。

根據《外商投資法》，中國已採納改革後的外商投資管理制度，中國政府對外國投資者的投資准入提供國民待遇，而外國投資者需遵守外商投資負面清單所規定的要求。負面清單將在獲得國務院批准後不時頒佈、修訂或發佈。負面清單列出禁止外商投資的產業清單及限制外商投資的產業清單。外國投資者不得投資禁止類產業，而外

監管概覽

商投資須符合投資限制類產業負面清單規定的若干條件。除負面清單所規定的禁止類產業及限制類產業外，其他產業的外商投資與國內投資將一視同仁。在《外商投資法》生效前已成立的任何外商投資企業可於2020年1月1日起計五年內維持其原有企業形式。

於2019年12月31日，中國商務部（「商務部」）及國家市場監督管理總局（「市場監管總局」）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》，倘外國投資者直接或者間接在中國進行投資活動，應由外國投資者或者外商投資企業須將投資信息報送商務主管部門以作進一步處理。

於2020年12月19日，國家發展和改革委員會（「發改委」）及商務部頒佈《外商投資安全審查辦法》，於2021年1月18日生效。發改委及商務部在發改委下設工作機制辦公室，負責外商投資安全審查。《外商投資安全審查辦法》將外商投資定義為外國投資者在中國的直接或間接投資，當中包括(i)投資新境內項目或與外國投資者成立外商獨資公司或合資企業；(ii)通過併購方式收購境內企業的股權或資產；及(iii)通過其他方式在境內投資。投資若干與國家安全相關的關鍵領域，如重要文化產品與服務、重要信息技術和互聯網產品與服務、關鍵技術以及其他與國家安全相關的重要領域，從而取得所投資企業的實際控制權，須於作出有關投資前向工作機制辦公室備案。對於可能構成「通過其他方式在境內投資」或「實際控制權」的情況，可根據該辦法作出廣義的解釋。

有關增值電信服務及互聯網內容服務的法規

增值電信服務

國務院於2000年9月25日頒佈並於2016年2月6日最新修訂的《中華人民共和國電信條例》（「《電信條例》」）將中國所有電信業務分類為基礎或增值服務。根據《電信條例》，增值電信服務營運商須首先自中國工業和信息化部（「工信部」）或其省級部門取

監管概覽

得《增值電信業務經營許可證》。工信部頒佈的《電信業務經營許可管理辦法》(最新修訂於2017年9月1日生效)載列增值電信服務所需許可證類型以及取得有關許可證的資格及程序。例如，在多個省份提供商業增值服務的增值電信服務營運商須取得跨地區許可證，而在單一省份提供相同服務的增值電信服務營運商則須取得當地許可證。

互聯網信息服務

互聯網信息服務為工信部於2019年6月6日最新更新的《電信條例》所附當前目錄《電信業務分類目錄》中的一種增值電信服務。根據國務院於2000年9月25日頒佈並於2011年1月8日修訂的《互聯網信息服務管理辦法》，「互聯網信息服務」指通過互聯網向上網用戶提供服務，並分類為「經營性互聯網信息服務」及「非經營性互聯網信息服務」。經營性互聯網信息服務營運商在從事任何經營性互聯網信息服務業務前須自相關政府部門取得互聯網信息服務增值電信業務經營許可證(稱為ICP證許可證)。如營運商僅按非經營基準提供互聯網信息，則毋須取得ICP許可證。根據《電信業務經營許可管理辦法》，ICP許可證有效期為五年，並可於屆滿前90日內續期。

此外，在移動互聯網應用程序提供經營性互聯網信息服務受《移動互聯網應用程序信息服務管理規定》所規管，該規定由國家互聯網信息辦公室於2016年6月28日頒佈並於2016年8月1日生效，最近於2022年8月1日修訂。移動互聯網應用程序信息服務提供者須遵守該等規定，包括取得法例及法規所規定的資格及負責信息安全。

增值電信服務的外資所有權限制

根據國務院頒佈的《外商投資電信企業管理規定》(最新修訂於2022年5月1日生效)，增值電信服務提供者的最終外資股本所有權(其亦適用互聯網信息服務提供者)

監管概覽

不得超過50%；惟法律另有規定者則作別論。符合該等規定的外國投資者須經審查取得工信部及商務部（或商務部授權的當地部門）的批准。

工信部於2006年7月13日發佈《關於加強外商投資經營增值電信業務管理的通知》，規定境內電信服務提供者不得以任何形式向外國投資者出租、轉讓或出售電信業務經營許可證，或向任何外國投資者提供任何資源、場地或設施以在中國非法經營電信業務。根據該通知，增值電信業務經營許可證持有人或其股東必須直接擁有該許可證持有人提供增值電信業務所使用的域名及商標。該通知亦進一步規定，各許可證持有人須擁有經營獲許可業務必要的設施（包括服務器），在其許可證涵蓋的範圍設置設施。倘許可證持有人未能符合通知的要求或糾正任何違規情況，工信部或其地方部門可酌情對許可證持有人採取措施，包括吊銷其增值電信業務經營許可證。根據工信部於2020年10月發出的《關於加強外商投資電信企業事中事後監管的通知》，工信部不再發出《外商投資經營電信業務審定意見書》。外商投資企業申請或變更電信經營許可證時，須向工信部提交相關外商投資材料。

互聯網地圖服務的法規

根據自然資源部發佈的《測繪資質管理辦法》（最近修訂於2021年7月1日生效），任何非測繪企業提供互聯網地圖服務須經當地自然資源主管部門批准，並須取得測繪資質證書。互聯網地圖是指通過互聯網調用或傳輸的地圖。根據國家測繪地理信息局於2011年12月23日發佈的《關於進一步加強互聯網地圖服務資質管理工作的通知》，未取得互聯網地圖服務測繪資質證書的實體一律不得從事互聯網地圖服務。根據於2019年7月24日最新修訂的《地圖審核管理規定》，除少數例外情況外，倘企業擬從事下列任何活動，必須首先向相關監管部門申請批准：(i) 出版、展示、生產、登載、進口或出口地圖或附有地圖圖形的產品；(ii) 再次出版、展示、生產、登載、進口或出口在獲

監管概覽

審批後內容有所變化的地圖或附有地圖圖形的產品；及(iii)在境外出版或展示地圖或者附有地圖圖形的產品。經批准的互聯網地圖營運者須每半年向相關監管部門提交地圖更新內容，並在現有批准的兩年期限屆滿時就地圖重新申請新的批准。根據自然資源部發佈並於2019年6月16日最新修訂的《外國的組織或者個人來華測繪管理暫行辦法》，外國的組織或者個人應當依法與中華人民共和國有關部門或單位以合資、合作的方式在中華人民共和國境內從事測繪活動。國務院自然資源部門和軍隊測繪部門負責中國境內測繪活動的審批。

有關產品質量及侵權責任的法規

產品質量

根據全國人民代表大會常務委員會（「全國人大常委會」）於1993年2月22日頒佈並分別於2000年7月8日、2009年8月27日及2018年12月29日修訂及生效的《中華人民共和國產品質量法》，國務院產品質量監督管理部門主管全國產品質量監督工作。生產者及銷售者應當建立及健全內部產品質量管理制度，嚴格實施各崗位負責的質量控制措施。國務院有關部門在各自的職責範圍內負責產品質量監督工作。縣級或以上地方產品質量監督部門主管有關行政區域內的產品質量監督工作。縣級或以上地方人民政府有關部門在各自的職責範圍內負責產品質量監督工作。

侵權責任

根據於2010年7月生效的《中華人民共和國侵權責任法》（「《侵權責任法》」），網絡用戶及網絡服務提供者利用網絡侵害他人權益，應當承擔侵權責任。網絡用戶利用網絡服務實施侵權行為，被侵權人有權通知網絡服務提供者採取刪除、屏蔽、斷開鏈接等必要措施。網絡服務提供者接到通知後未及時採取必要措施者，須對損害的擴大

監管概覽

部分與該網絡用戶承擔連帶責任。網絡服務提供者知道網絡用戶利用其網絡服務侵害他人權益而未採取必要措施，則與該網絡用戶承擔連帶責任。此外，根據《侵權責任法》，因產品有缺陷而造成任何損害，被侵權人可以向該產品的生產者或銷售者尋求賠償。倘因銷售者的過錯使產品存在缺陷，生產者向被侵權人賠償後，有權向銷售者追償。倘產品缺陷由生產者造成，銷售者向被侵權人賠償後，有權向生產者追償。全國人民代表大會於2020年5月28日通過《中華人民共和國民法典》（「《民法典》」），於2021年1月1日生效，並廢止《侵權責任法》。《民法典》進一步修訂原《侵權責任法》規定的網絡侵權責任，更明確說明有關網絡服務提供者有關通知及反通知的「避風港」規定，包括(i)接到權利人的通知後，應盡快採取刪除、屏蔽或斷開鏈接等必要保護措施，並及時將權利人的通知轉送相關網絡用戶；及(ii)接到相關網絡用戶的反通知後，將該反通知轉交權利人，並告知其可採取其他相應措施，如向主管部門投訴或向法院提起訴訟。《民法典》亦規定，倘網絡服務提供者知道或應當知道網絡用戶的侵權行為，將與該網絡用戶承擔連帶責任。產品責任方面，《民法典》規定了額外的緩解措施，如停止銷售有缺陷產品，並規定如未及時對有缺陷產品採取緩解措施或緩解措施不充分，銷售者及生產者亦須對擴大的損害承擔責任。倘須召回有缺陷的產品，銷售者及生產者須承擔被侵權人因此支付的費用。

有關併購及海外上市的法律及法規

《關於外國投資者併購境內企業的規定》（「《併購規定》」）由商務部、國家稅務總局、國家外匯管理局、國家工商總局、國務院國有資產監督管理委員會及中國證監會六個中國政府機構於2006年8月8日聯合頒佈，並於2009年6月22日修訂。外國投資者購買境內公司股權或認購境內公司增資，從而將該境內公司的性質變更為外商投資企業時；或外國投資者在中國設立外商投資企業，購買境內公司資產且運營該資產時；或外國投資者通過協議購買境內公司資產，通過注入該等資產設立外商投資企業並運

監管概覽

營該等資產時，均須遵守《併購規定》。根據《併購規定》第11條，境內企業或境內自然人透過其所成立或控制的海外公司收購與其有關聯關係的境內企業，應獲商務部審批。《併購規定》進一步規定（其中包括），由中國公司或個人以上市為目的成立並直接或間接控制的離岸特殊目的公司，應在該特殊目的公司收購中國公司的股份或股權以交換離岸公司的股份進行上市及買賣前獲得中國證監會批准。

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告有關資料；倘境內公司未能完成備案程序或在其備案文件中隱瞞任何重大事實或偽造任何重要內容，則該境內公司可能會受到行政處罰，如責令改正、警告、罰款，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可能受到警告、罰款等行政處罰；(2)倘發行人同時符合下列條件，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)發行人境內經營實體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應數據的比例超過50%；(ii)其主要經營活動在中國境內或主要營業場所位於中國境內，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在中國境內居住；及(3)境內公司尋求間接在境外市場發行及上市證券，發行人應指定一家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；倘發行人申請在境外市場上市，發行人應當在提交申請後三個工作日內向中國證監會備案。

據我們的中國法律顧問告知，由於我們符合上述兩個條件，我們建議[編纂]及[編纂]屬於境內公司間接在境外[編纂]及[編纂]的範圍，因此我們須向中國證監會辦理備案手續。

同日，中國證監會亦就頒佈《試行辦法》舉行新聞發佈會，並發佈《關於境內企業境外發行上市備案管理安排的通知》（「該通知」）。根據中國證監會該通知，在《試行辦法》生效日期（即2023年3月31日）前已就間接境外發行及上市取得境外監管機構或

監管概覽

證券交易所批准（例如擬在香港發行及／或上市已通過其股份在聯交所上市申請的聆訊）但尚未完成境外間接發行上市的境內企業，自2023年3月31日起獲給予六個月的過渡期。

於2023年2月24日，中國證監會及其他相關政府機構頒佈《關於加強境內企業境外發行證券和上市相關保密和檔案管理工作的規定》（「《保密規定》」）並於2023年3月31日生效。根據《保密規定》，境內企業向有關證券公司、證券服務機構、境外監管機構以及其他單位及個人提供或公開披露，或通過其境外上市主體提供或公開披露涉及國家機密及國家機關工作機密的文件及資料，應當依法報有審批權限的主管部門批准，並報同級保密管理部門備案。境內企業向證券公司、證券服務機構、境外監管機構等有關單位及個人提供會計檔案或其副本，應當按照國家有關規定履行相應程序。為境內企業境外發行上市提供相應服務的證券公司、證券服務機構在中國境內形成的工作文件，應當存放在中國境內，需要出境的應當按照國家相關規定辦理審批手續。

有關互聯網安全及隱私保障的法規

互聯網安全法

中國政府已制定有關互聯網信息安全及保護個人信息免遭任何濫用或未經授權披露的法律及法規。從國家安全的角度來看，中國的互聯網信息受到監管及限制。全國人大常委會於2000年12月28日頒佈並於2009年8月27日修訂《關於維護互聯網安全的決定》，違反者可能會因以下行為而在中國受到刑事處罰：(i)不當進入具有戰略重要性的計算機或系統；(ii)傳播具有政治破壞性的信息；(iii)洩露國家秘密；(iv)散佈虛假商業信息；或(v)侵犯知識產權。中國公安部（「公安部」）已於1997年12月16日頒佈《計算

監管概覽

機信息網絡國際聯網安全保護管理辦法》，國務院於2011年1月8日對其作出修訂，禁止（其中包括）以導致洩露國家機密或傳播破壞社會穩定的內容等方式使用互聯網。倘互聯網信息服務提供者違反該等措施，主管部門可吊銷其經營許可證並關閉其網站。

於2016年11月7日，全國人大常委會頒佈《中華人民共和國網絡安全法》（「網絡安全法」），自2017年6月1日起施行。網絡安全法規定包括互聯網信息服務提供者等網絡運營者依照適用的法律及法規以及強制性國家及行業標準，採取技術措施及其他必要措施，保障網絡運行的安全及穩定，有效應對網絡安全事件，防範違法及犯罪活動，並維護網絡數據的完整性、機密性及可用性。網絡安全法強調，任何使用網絡的個人和組織不得危害網絡安全，亦不得利用網絡從事危害國家安全、經濟秩序和社會秩序，以及侵害他人名譽、隱私、知識產權和其他合法權益等非法活動。網絡安全法亦重申此前在其他現行法律及法規中規定有關個人信息保護的若干基本原則及要求，包括上述法例及法規。違反網絡安全法的任何規定和要求，互聯網服務提供者可能被警告、罰款、沒收違法所得、吊銷許可證、註銷備案、關閉網站，甚至負上刑事責任。

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購買網絡產品和服務的關鍵信息基礎設施運營者，以及開展影響或者可能影響國家安全的數據處理活動的網絡平台運營者，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。

《試行辦法》規定，在香港上市會影響或可能影響國家安全的數據處理者，應當申請網絡安全審查。儘管如此，《試行辦法》並未對「影響或可能影響國家安全」作出進一步解釋或詮釋，其最終引進存在不確定性。

監管概覽

個人信息或數據安全法

全國人民代表大會常務委員會於2021年6月10日頒佈《中華人民共和國數據安全法》(「數據安全法」)，自2021年9月1日起施行，根據數據在經濟及社會發展中的重要程度，以及非法使用有關數據，對國家安全、公共利益或者個人及組織合法權益造成的潛在危害程度，建立數據分類分級保護制度。政府主管部門確定的「重要數據」應加強保護，國家對關於維護國家安全和利益及履行國際義務的數據應實施出口管制。此外，數據安全法規定重要數據的處理者應當委派數據安全負責人和管理機構負責數據安全，而有關處理者應當對其數據處理活動定期開展風險評估，並向有關主管部門報送評估報告。此外，數據交易中介服務提供者應當要檢查數據來源，審核數據交易雙方的身份，並留存相關記錄。違反數據安全法的有關單位或個人可能受到警告、罰款、暫停業務、吊銷許可證或營業執照，甚至追究刑事責任。由於數據安全法相對較新，其詮釋和實施仍存在不確定性。

於2011年12月29日，工信部發佈《規範互聯網信息服務市場秩序若干規定》，自2012年3月15日起施行，規定未經用戶同意，互聯網信息服務提供者不得收集用戶任何個人信息或向第三方提供任何有關信息。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有關用戶個人信息的方式、內容和用途，並僅可收集其提供服務所必需的有關信息；及(ii)妥善保管用戶個人信息；用戶個人信息洩露或者可能洩露時，網絡信息服務提供者應當立即採取補救措施；情況嚴重時，應當立即向電信管理機構報告。

於2005年12月13日，公安部發佈《互聯網安全保護技術措施規定》，自2006年3月1日起施行。該等規定要求互聯網服務提供者採取適當措施(包括防範電腦病毒、數據備份及其他相關措施)，並保存有關其用戶的若干資料(包括用戶登記資料、登錄和退出時間、互聯網位址、用戶發帖的內容和時間)最少60日，發現和檢測非法信息，停止傳輸此類信息，並保存相關記錄。互聯網服務提供者禁止未經授權向任何第三方披露用戶信息，但法律及法規規定須予披露者除外。互聯網服務提供者須進一步按 requirement 建立管理制度，採取技術措施保障用戶通信的自由和保密。

監管概覽

根據全國人大常委會發佈並自2012年12月28日起施行的《關於加強網絡信息保護的決定》及工信部於2013年7月16日發佈並自2013年9月1日起施行的《電信和互聯網用戶個人信息保護規定》，收集和使用任何用戶個人信息必須先取得用戶同意，並遵守適用法律、業務合理性和必要性，並在適用法律規定的目的、方法和範圍內。互聯網信息服務提供者亦必須嚴格保密有關信息，並進一步禁止洩露、篡改或銷毀任何有關信息，或向其他人士出售或提供有關信息。互聯網信息服務提供者應當採取技術及其他措施，防止所收集的個人信息出現任何未經授權的披露、損壞或損失。此外，國家互聯網信息辦公室、工信部、公安部及市場監管總局於2021年3月12日聯合發出《常見類型移動互聯網應用程序必要個人信息範圍規定》，自2021年5月1日起施行，明確互聯網應用程序運營者不得以用戶不同意收集非必要的個人信息為由拒絕用戶使用應用程序的基本功能服務。違反任何該等法律及法規，互聯網信息服務提供者可能受到警告、罰款、沒收違法所得、吊銷許可證、註銷備案、關閉網站甚至被追究刑事責任。

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，並取得數據被收集者同意；(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、行政法規的規定和數據被收集者同意的範圍進行收集、使用個人信息，並應當依照法律、行政法規的規定和與用戶的約定，處置其保存的個人信息；(iii)網絡運營者不得洩露、篡改、毀損其收集的個人信息；未經數據被收集者同意，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信息除外。此外，根據網絡安全法，關鍵信息基礎設施的網絡運營者一般在中國境內運營時應在境內儲存收集和產生的個人信息和重要數據。

監管概覽

根據《移動互聯網應用程序信息服務管理規定》，互聯網應用程序提供者必須按照後台強制實名登記及前台自願實名展示的原則，對用戶的手機號碼等身份信息進行驗證。互聯網應用程序提供者不得啟用收集用戶地理位置信息、訪問用戶通訊錄、激活用戶移動智能設備的攝像頭或錄像機等與其服務無關的其他功能，也不得捆綁安裝無關的應用程序，惟已向用戶明確表明並取得用戶對此類功能和應用程序的同意則除外。倘應用程序提供者違反規定，互聯網應用程序商店服務提供者必須採取措施停止有關違規事項，包括發出警告、暫停發佈、將應用程序下架、記錄事件並將事件向相關政府部門報告。

於2019年11月28日，國家互聯網信息辦公室秘書局、工信部辦公廳、公安部辦公廳及國家市場監督管理總局辦公廳聯合發出《App違法違規收集使用個人信息行為認定方法》，為監督管理部門提供參考，為應用程序運營者自查自行糾正和網民社會監督提供指引，並進一步說明構成通過應用程序非法收集和使用個人信息的行為形式，包括：(i)未公開收集使用個人信息規則；(ii)未明示收集使用個人信息的目的、方式和範圍；(iii)未經用戶同意收集使用個人信息；(iv)違反必要原則，收集與其提供的服務無關的個人信息；(v)未經用戶同意向他人提供個人信息；及(vi)未按法律規定提供刪除或更正個人信息功能或未公佈投訴、舉報方式等信息。

根據全國人大常委會於2015年8月29日發佈並自2015年11月1日起施行的《中華人民共和國刑法修正案(九)》，任何互聯網服務提供者未能履行適用法律規定的信息網絡安全管理義務，經責令採取改正措施而拒不改正者，將受到刑事處罰。此外，根據最高人民法院、最高人民檢察院及公安部於2013年4月23日發佈的《關於依法懲處侵害公民個人信息犯罪活動的通知》以及於2017年5月8日發佈並自2017年6月1日起施行的《最高人民法院、最高人民檢察院關於辦理侵犯公民個人信息刑事案件適用法律若干問題的解釋》，下列活動可能構成侵犯公民個人信息的犯罪行為：(i)違反國家有關規定向特定個人提供公民個人信息，以及通過信息網絡或者其他途徑發佈公民個人信

監管概覽

息；(ii)未經被收集者同意，將合法收集的公民個人信息向他人提供，惟經處理無法識別特定個人且不能復原的信息除外；(iii)在履行職責、提供服務過程中違反適用規則及法規收集公民個人信息；或(iv)違反適用規則及法規，通過購買、收受、交換等方式收集公民個人信息。此外，根據最高人民法院及最高人民檢察院於2019年10月21日發出並於2019年11月1日生效的《關於辦理非法利用信息網絡、幫助信息網絡犯罪活動等刑事案件適用法律若干問題的解釋》，拒不履行信息網絡安全管理義務，致使用戶信息洩露者，如屬下列情形之一，應當認定為中國刑法規定「造成嚴重後果」的情況：(i)致使洩露行蹤軌跡信息、通信內容、徵信信息、財產信息五百條以上；(ii)致使洩露住宿信息、通信記錄、健康生理信息、交易信息等其他可能影響人身、財產安全的用戶信息五千條以上；(iii)致使洩露第(i)項、第(ii)項規定的信息以外的用戶信息五萬條以上；(iv)致使洩露用戶信息的數量雖未達到第(i)項、第(ii)項及第(iii)項規定標準，但是按相應比例折算合計達到有關數量標準；(v)造成他人死亡、重傷、精神失常或者被綁架等嚴重後果；(vi)造成重大經濟損失；(vii)嚴重擾亂社會秩序；或(viii)造成其他嚴重後果。

於2021年8月16日，國信辦連同工信部及其他政府部門頒佈《汽車數據安全管理若干規定（試行）》（「《汽車數據安全規定》」），自2021年10月1日起生效。根據《汽車數據安全規定》，汽車數據包括汽車設計、生產、銷售、使用、維修等過程中涉及的個人信息數據和重要數據。「重要數據」是指一旦遭到篡改、破壞、洩露或者非法獲取、非法利用，可能危害國家安全、公共利益或者個人、組織合法權益的數據。汽車數據運營商必須根據《汽車數據安全規定》開展汽車數據運營活動，包括收集、存儲、使用、處理、傳輸、提供、公佈汽車數據。此外，汽車數據運營商應對其重要數據運營活動進行風險評估，並向相關政府部門報告。汽車數據運營商基於業務目的需要跨境傳輸重要數據時，該運營商需要通過國信辦及其他相關政府部門組織的安全評估，不得提供超出安全評估範圍的重要數據。

監管概覽

有關知識產權的法規

商標

根據全國人大常委會於1982年8月23日頒佈並分別於1993年2月22日、2001年10月27日、2013年8月30日及2019年4月23日修訂及施行的《中華人民共和國商標法》及國務院於2002年8月3日頒佈、於2014年4月29日修訂並自2014年5月1日起施行的《中華人民共和國商標法實施條例》，國務院工商行政管理部門設立商標局，主管全國商標註冊和管理的工作。註冊商標的有效期為十年，自核准註冊之日起計算。如註冊商標有效期屆滿後仍需要繼續使用註冊商標，應當在有效期屆滿前十二個月內辦理續展手續；如未能在此期間辦理申請手續，可獲授予六個月的寬展期。每次續展註冊的有效期為十年。商標註冊申請人在外國就同一種商品首次申請註冊相同商標之日起六個月內，在中國就此提出商標註冊申請，申請人可根據中國與有關境外國家之間簽訂的任何協議，或兩國均為訂約方的國際條約，或按照互惠原則，享有優先權。倘申請人在中國政府主辦或認可的國際展覽會上展出的商品上首次使用該商標，申請人可享有優先權，惟須自展出之日起六個月內提出申請註冊該商標。商標註冊人可以通過簽訂商標使用許可合同，授權他人使用其註冊商標。許可人應當監督被許可人使用其註冊商標的商品品質，而被許可人應當保證使用該註冊商標的商品品質。經許可使用他人註冊商標者，必須在使用該註冊商標的商品上標明被許可人的名稱和商品產地。如許可他人使用其註冊商標，許可人應當將其商標使用許可報商標局備案，由商標局公告。商標使用許可未經備案不得對抗善意第三人。

專利

根據全國人大常委會於1984年3月12日頒佈、分別於1992年9月4日、2000年8月25日、2008年12月27日及2020年10月17日修訂並自2021年6月1日起施行的《中華人民共和國專利法》及國務院於2001年6月15日頒佈、分別於2002年12月28日及2010年1月9日修訂並自2010年2月1日起施行的《中華人民共和國專利法實施細則》，國務院專利行

監管概覽

政部門負責管理全國的專利工作。其受理和審查專利申請，依法對發明創造授予專利權。可獲授予專利權的任何發明和實用新型，應當具備新穎性、創造性和實用性。任何可獲授予專利權的外觀設計，應當不屬於現有設計；也沒有任何單位或者個人就同樣的外觀設計在申請日以前向國務院專利行政部門提出過申請，並記載在申請日以後公告的專利文件中。發明專利權的期限為二十年，實用新型專利權的期限為十年，外觀設計專利權的期限為十五年，均自申請日起計算。

著作權

根據全國人大常委會於1990年9月7日頒佈、分別於2001年10月27日、2010年2月26日及2020年11月11日修訂並自2021年6月1日起施行的《中華人民共和國著作權法》，中國公民、法人或者非法人組織的作品，不論是否發表，依照本法享有著作權。「作品」一詞包括文字作品；口述作品；音樂、戲劇、曲藝、舞蹈、雜技藝術作品；美術、建築作品；攝影作品；視聽作品與通過類似於電影攝影的過程創作的作品；工程設計圖、產品設計圖、地圖、示意圖等圖形作品和模型作品；計算機軟件；及符合作品特徵的其他智力成果。

國家版權局頒佈並自2002年2月20日起施行的《計算機軟件著作權登記辦法》規管軟件著作權登記、軟件著作權專有許可合同和轉讓合同登記。國家版權局主管全國軟件著作權登記管理工作。國家版權局認定中國版權保護中心為軟件登記機構。

域名

根據工信部於2017年8月24日頒佈並自2017年11月1日起施行的《互聯網域名管理辦法》，工信部負責監督管理全國互聯網域名。在中國境內設立域名根服務器及域名根

監管概覽

服務器運行機構、域名註冊管理機構和域名註冊服務機構，應當依據《互聯網域名管理辦法》取得工信部或者省、自治區、直轄市通信管理局的相應許可。

有關租賃的法規

根據全國人大常委會於1994年7月5日頒佈並於2019年8月26日最新修訂，且於2020年1月1日生效的《中華人民共和國城市房地產管理法》，出租人和承租人應當就房屋租賃簽訂書面租賃合同，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，並向房產管理部門登記備案。根據中華人民共和國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》，如果沒有進行上述登記，由建設（房地產）部門對出租人和承租人處以罰款。根據於2020年5月28日頒佈並於2021年1月1日生效的《中華人民共和國民法典》，承租人經出租人同意，可以將租賃物轉租給第三人。承租人與出租人之間的租賃合同在承租人轉租租賃物後仍然有效。倘承租人未經出租人同意轉租租賃物，出租人可以解除租賃合同。此外，租賃物在租賃期間發生的所有權變動不會影響租賃合同的效力。

有關外匯的法規

外幣兌換

根據最近於2008年經修訂的《外匯管理條例》以及國家外匯管理局和其他相關中國政府機構頒佈的各項法規，人民幣在經常項目範圍內可自由兌換，如與貿易相關的收支、利息及股息。除法律法規明確豁免者外，如直接股權投資、貸款及投資返還等資本項目仍需獲得國家外匯管理局或其省級分局的事先批准，方可將人民幣兌換成美元等外幣，並將外幣匯款至中國境外地區。

於2008年8月，國家外匯管理局發佈《關於完善外商投資企業外匯資本金支付結匯管理有關業務操作問題的通知》（於2015年6月1日廢除）（或國家外匯管理局142號文），通過限制兌換後的人民幣的使用方式，以規範外商投資企業的外幣註冊資本兌換為人民幣。此外，國家外匯管理局於2011年11月9日發佈並於2015年3月19日廢除的

監管概覽

《關於進一步明確和規範部分資本項目外匯業務管理有關問題的通知》(或國家外匯管理局45號文)，明確了國家外匯管理局142號文的適用情況。根據國家外匯管理局142號文和國家外匯管理局45號文，由外商投資企業的外幣註冊資本兌換所得的人民幣資本金僅可用於經適用行政管理主管機關批准的營業範圍內用途，而不得用於中國境內的股權投資。此外，國家外匯管理局加強監管由外商投資企業外幣註冊資本兌換的人民幣資金流向及用途。未經國家外匯管理局批准，不得改變人民幣資本金用途，在任何情況下人民幣資本金均不得用作償還尚未動用貸款所得款項的人民幣貸款。

為進一步改革外匯管理體制，以滿足和便利外商投資企業的業務和資本運作，國家外匯管理局於2014年7月發佈《關於在部分地區開展外商投資企業外匯資本金結匯管理方式改革試點有關問題的通知》，並於2014年8月4日生效及於2015年6月1日廢除。該通知暫停國家外匯管理局142號文在若干地區的應用，並允許在該等地區註冊且經營範圍包括「投資」的外商投資企業使用由外幣註冊資本兌換的人民幣資本金，用作中國境內的股權投資。國家外匯管理局於2015年3月發佈《關於改革外商投資企業外匯資本金結匯管理方式的通知》(或國家外匯管理局19號文)，並於2015年6月1日生效及取代國家外匯管理局142號文。19號文允許外商投資企業根據其業務運營的實際需要按酌情基準結算其外匯資本金，並規定外商投資公司使用由外幣計價資本金兌換所得的人民幣作股權投資的程序。然而，19號文亦重申由外商投資公司的外幣計價資本金兌換所得的人民幣，不得直接或間接用於其經營範圍以外用途的原則。

於2016年6月，國家外匯管理局發佈《關於改革和規範資本項目結匯管理政策的通知》(或16號文)，並於同日生效。與19號文相比，16號文規定應用於外匯資本金、外債募集資金及匯回境外上市募集資金的酌情外匯結匯方式，且不限制結匯所得人民幣資金用於向關聯方發放貸款或償還公司間貸款(包括第三方墊款)。然而，16號文在實踐中的詮釋及實施仍然可能存在不確定性。

監管概覽

於2012年11月，國家外匯管理局頒佈（已修改）《關於進一步改進和調整直接投資外匯管理政策的通知》，並於2015年5月4日作出修訂，其大幅修訂及簡化外匯程序。根據該通知，開立各種特殊目的外匯賬戶（如開立前費用賬戶、外匯資本金賬戶及擔保賬戶）、外國投資者將人民幣收益在中國再投資、以及外商投資企業向其外國股東匯出外匯溢利及股息，均不再需要國家外匯管理局的批准或核實，且同一實體可在不同省份開設多個資本金賬戶，以前不可能這樣做。此外，國家外匯管理局於2013年5月頒佈並於2019年12月30日部分廢除（已修改）國家外匯管理局關於印發《外國投資者境內直接投資外匯管理規定》及配套文件的通知，國家外匯管理局或其地方分支機構對外國投資者在中國的直接投資實行登記管理，而銀行須根據國家外匯管理局及其分支機構提供的登記資料辦理與在中國直接投資有關的外匯業務。

《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）於2015年6月1日生效並於2019年12月30日部分廢除後，取代了向國家外匯管理局申請批准外商直接投資及境外直接投資的外匯登記，而改為由實體及個人向合資格銀行申請有關的外匯登記。合資格銀行在國家外匯管理局的監督下直接審查申請並進行登記。

於2019年10月23日，國家外匯管理局發佈《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）。國家外匯管理局28號文（其中包括）放寬了先前的限制，允許獲准經營範圍不包括股權投資的外商投資企業，使用其結匯所得資金作境內股權投資用途，前提是投資屬真實並遵守外商投資相關法律及法規。此外，國家外匯管理局28號文規定，在部分試點地區符合條件的企業可將其註冊資本、外債及境外上市的資本收入用於境內支付，而無需事先向相關銀行提供該等境內支付的真實性證明。在中國境內進行交易付款必須以人民幣支付。中國公司收取的外幣收入可根據國家外匯管理局訂明的規定及條款匯入中國或保留於中國境外。

監管概覽

股息分派

在中國的外商獨資企業及中外合資經營企業僅可從其根據中國會計準則及法規釐定的累計溢利（如有）中派付股息。此外，該等外商投資企業不得派付股息，除非其每年至少撥出其各自累計除稅後溢利的10%（如有）作為若干儲備基金的資金，直至該儲備基金的累計金額達到該企業註冊資本的50%為止。此外，該等公司亦可根據中國會計準則將部分稅後溢利酌情分配至僱員福利及獎金基金。該等儲備不可作為現金股息分派。

規管上述股息分派安排的法規已被《外商投資法》及其實施細則所取代，該法規並未規定外商投資企業的具體股息分派規則。然而，《外商投資法》及其實施細則規定，根據《外商投資法》將外商獨資企業或中外合資經營企業轉制為外商投資企業後，合營企業協議中約定的收益分配方法可繼續適用。

中國居民的境外投資外匯登記

根據國家外匯管理局於2005年10月發佈《關於境內居民通過境外特殊目的公司融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》（或國家外匯管理局75號文），以及一系列實施細則及指引，包括於2011年7月生效有關操作程序的《關於印發境內居民通過境外特殊目的公司融資及返程投資外匯管理操作規程的通知》，中國居民（包括中國居民自然人或中國公司）必須就其對境外特殊目的公司的直接或間接境外投資以進行境外股權融資活動向國家外匯管理局地方分支機構登記，並在該境外公司出現任何重大變動時更新有關登記。國家外匯管理局於2014年7月4日頒佈《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》（或國家外匯管理局37號文），取代了國家外匯管理局75號文。國家外匯管理局37號文規定中國居民以其合法擁有的境內企業資產或股權或境外資產或權益直接設立或間接控制以進行境外投融資的境外實體（即國家外匯管理局37號文所指的「特殊目的公司」）向國家外匯管理局地方分支機構登

監管概覽

記。國家外匯管理局37號文所指的「控制權」，泛指中國居民通過收購、信託、委任代表、投票權、回購、可轉換債券或其他安排，取得境外特殊目的公司或中國公司的經營權、受益權或決策權。國家外匯管理局37號文進一步規定，倘特殊目的公司的基本信息發生任何變動，例如中國居民個人股東、名稱或經營期限的變更，或有關特殊目的公司的任何重大變動，如中國個人增資或減資、股份轉讓或交換、合併、分立或其他重大事件，則須對登記進行修訂。倘境外控股公司的中國居民股東未向國家外匯管理局地方分支機構完成登記，則中國附屬公司可能被禁止向境外公司分派其溢利及任何減資、股份轉讓或清算所得款項，而境外公司向其中國附屬公司提供額外資本的能力可能受到限制。此外，未能遵守上述國家外匯管理局的登記及修訂規定可能導致根據中國法律承擔規避適用外匯限制的責任。國家外匯管理局13號文於2015年6月1日生效後，實體及個人須向合資格銀行（而非國家外匯管理局）申請外商直接投資及境外直接投資（包括國家外匯管理局37號文所要求者）的外匯登記。合資格銀行在國家外匯管理局的監督下直接審查申請並進行登記。

根據中國人民銀行於2006年12月發佈的《個人外匯管理辦法》及其於2007年1月發佈並由國家外匯管理局於3月23日最新修訂的實施細則，涉及員工持股計劃及中國公民參與的購股權計劃的所有外匯事宜，須經國家外匯管理局或其授權分支機構批准。於2012年2月，國家外匯管理局頒佈《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），取代了2007年3月頒佈的較早規則。根據國家外匯管理局7號文，獲境外公開上市公司授予購股權的中國居民，須透過該境外公開上市公司的中國代理或中國附屬公司向國家外匯管理局進行登記並完成若干其他程序。倘購股權持有人未能完成其國家外匯管理局登記，則該等中國僱員可能面臨罰款及法律制裁，亦可能限制該境外公開上市公司向其中國附屬公司注入額外資本的能力及限制該中國附屬公司分派股息的能力。

監管概覽

有關勞工及工作安全的法規

勞工保障

根據全國人大常委會於1994年7月5日頒佈、並分別於2009年8月27日修訂及於2018年12月29日生效的《中華人民共和國勞動法》，及全國人大常委會於2007年6月29日頒佈、於2012年12月28日修訂並於2013年7月1日生效的《中華人民共和國勞動合同法》，以及由國務院頒佈並於2008年9月18日生效的《中華人民共和國勞動合同法實施條例》，用人單位應當與職工簽訂書面勞動合同。用人單位支付給職工的工資不得低於當地最低工資標準。用人單位須設立職業安全與健康機制，嚴格遵守國家標準，並為員工提供相關教育。僱員必須在安全衛生的環境中工作。

根據《中華人民共和國社會保險法》、《工傷保險條例》、《失業保險條例》、《社會保險費徵繳暫行條例》及其他法律、法規和規則的規定，用人單位必須代表職工繳納若干社會保障基金（包括基本養老保險、失業保險、基本醫療保險、工傷保險及生育保險）。相關費用應向地方行政部門繳付。未能支付或全額支付費用可能會受到行政措施制裁，如罰款及責令補足未付金額。根據國務院於1999年4月3日頒佈並分別於2002年3月24日及2019年3月24日修訂的《住房公積金管理條例》（於同日生效）的規定：職工自行繳納和存入的住房公積金和用人單位為其職工繳納的住房公積金，歸職工所有。單位應當到住房公積金管理中心辦理住房公積金繳存登記，經住房公積金管理中心核實後，單位代其職工在委託銀行開立住房公積金賬戶。倘單位不辦理住房公積金繳存登記或者不代表職工開立住房公積金賬戶者，由住房公積金管理中心責令限期辦理。逾期仍不辦理，將被判處人民幣10,000元以上至人民幣50,000元以下的罰款。單位逾期繳存住房公積金或者繳付金額不足者，由住房公積金管理中心責令限期繳存。逾期仍不繳存，可向人民法院申請強制執行。

監管概覽

有關稅項的法規

企業所得稅法

中國法定企業所得稅（或企業所得稅）的稅率為25%，自2008年1月1日起生效並於2018年12月29日最新修訂。合資格成為國家大力支持的「高新技術企業」的企業可享有《中華人民共和國企業所得稅法》（「企業所得稅法」）規定的優惠稅率15%。根據於2016年1月修訂的《高新技術企業認定管理辦法》（「認定辦法」），中華人民共和國科學技術部、財政部及國家稅務總局的省級對口部門共同確定企業是否符合企業所得稅法所規定「高新技術企業」的條件。在進行有關確定時，該等政府部門考慮到（其中包括）核心技術的所有權、支持核心產品或服務的關鍵技術是否屬於在認定辦法中規定國家重點支持的高新技術範圍、研發人員佔職工總數的比例、研發開支佔年度銷售收入的比例、高新技術產品或服務收入佔總收入的比例以及相關指引所載的其他措施。「高新技術企業」證書的有效期為三年。

合資格成為「重點軟件企業」的企業可享有企業所得稅法規定的10%優惠稅率。有意取得「重點軟件企業」資格的企業，每年將接受政府有關部門的評估，確定其是否合資格享有10%優惠稅率。於2016年5月前，「重點軟件企業」由發改委、工信部、商務部、財政部、國家稅務總局共同認定。於2016年5月，中國政府四個部門聯合發佈通知，據此，企業在年度所得稅申報過程中持有「重點軟件企業」資質證明文件向當地稅務機關備案，可享有10%所得稅優惠稅率。於2020年12月，財政部、國家稅務總局、發改委及工信部共同發佈通知，取消原先適用於「重點軟件企業」的稅務優惠。該通知規定，重點軟件企業自盈利第一年起免繳企業所得稅五年，其後年度可享有10%所得稅優惠稅率。

監管概覽

預扣稅

根據企業所得稅法及其實施細則，外商投資企業支付予其非居民企業投資者的股息、利息、租金或特許權使用費，以及該非居民企業投資者處置資產（扣除該資產淨值後）所得款項須按10%的稅率繳納企業所得稅（即預扣稅），除非該非居民企業投資者的註冊成立所在司法權區與中國有稅收協定或安排，規定降低預扣稅率或免徵預扣稅。財政部及國家稅務總局於2008年2月聯合頒佈《關於企業所得稅若干優惠政策的通知》，說明於2008年1月1日之前外商投資企業形成的累積未分配溢利免徵任何預扣稅。

香港與中國設有稅務安排，規定股息的預扣稅率降至5%須受限於若干條件及規定，例如規定香港居民企業於緊接股息分派前12個月期間任何時間擁有分派股息的中國企業至少25%權益，並成為股息的「受益所有人」。然而，根據國家稅務總局於2009年2月發佈的《關於執行稅收協定股息條款有關問題的通知》（或國稅函81號），倘中國相關稅務機關自行酌情釐定，由於主要旨在獲得稅收優惠的結構或安排，公司受惠於較低的股息預扣稅稅率，中國稅務機關可以調整稅務優惠。此外，根據國家稅務總局於2018年2月發佈、自2018年4月1日起施行並取代由國家稅務總局於2009年10月發佈的國稅函601號的《關於稅收協定中「受益所有人」有關問題的公告》（或國稅函9號），締約國居民如非股息、利息及特許權使用費收入的「受益所有人」，將不符合資格享有稅收協定或安排項下福利。根據國稅函9號，「受益所有人」是指對所得或所得據以產生的權利或財產具有擁有權和支配權的人，一般從事實質性經營活動。代理或管道公司不會被視為「受益所有人」，因此將不合資格享有協定優惠。管道公司通常是指以逃稅、減稅或者轉移或積累溢利為主要目的而設立的公司。此外，根據國家稅務總局於2019年10月發佈的《非居民納稅人享受協定待遇管理辦法》（或國稅函35號），非居民企業毋需事先取得相關稅務機關的批准，即可享受較低的預扣稅率。非居民企業如自行評估符合有受稅收協定待遇所規定的條件，可直接申請減低預扣稅率，並在辦理納稅申報時提交必要的表格及證明文件，由相關稅務機關進行備案後審查。

監管概覽

稅務居民

根據企業所得稅法及其實施細則，在中國境外成立並在中國境內擁有「實際管理機構」的企業被視為「居民企業」，並將其全球收入按25%稅率繳納企業所得稅。「實際管理機構」一詞指「對企業的生產經營、人員、賬務、財產等實施實質性全面管理和控制的機構」。根據國家稅務總局於2009年4月發佈的國稅函82號，中國公司或中國公司集團控制的境外註冊企業，如果滿足以下條件，將被分類為其「實際管理機構」位於中國境內的「居民企業」：(i)負責其日常運營的高級管理層及核心管理部門主要位於中國；(ii)其財務及人力資源決策取決於位於中國的個人或機構的決定或批准；(iii)其主要資產、會計賬簿、公司印章、董事會和股東會會議記錄及文件在中國境內或存置在中國境內；及(iv)企業有表決權的董事或高級管理層不少於半數在中國境內居住。國家稅務總局於2011年7月發佈附加規則，為國稅函82號的實施提供更多指引，並於2014年1月發佈對國稅函82號的修訂，授權其省級分支機構釐定中資控股的境外註冊企業是否應被視為中國居民企業。儘管國稅函82號、補充指引及其修訂僅適用於由中國企業控制的境外註冊企業，而不適用於由中國個人或外國人控制的企業，通知所載的確定標準可能反映國家稅務總局關於如何應用「實際管理機構」測試確定境外企業的稅務居民身份的一般立場，不論其是否由中國企業、個人或外國人控制。

中國增值稅取代營業稅

於2011年11月，財政部及國家稅務總局聯合發佈兩份通知，載述試點增值稅改革方案的詳情，將部分試點行業的銷售稅項由營業稅改徵增值稅。增值稅改革方案最初僅適用於上海的試點行業，於2012年擴大至北京及廣東省等八個額外地區。於2013年8月，該方案進一步擴大至全國。於2016年5月，試點方案範圍擴大至覆蓋建築、房地產、金融及消費服務等更多行業領域。

中國城市維護建設稅及教育費附加

任何須繳納消費稅及增值稅的外商投資實體或純粹境內單位或個人亦須繳納中國城市維護建設稅。城市維護建設稅的稅率視乎納稅人所在地而定，分別為實際繳納的消費稅及增值稅金額的7%、5%或1%。繳納消費稅及增值稅的全部實體及個人亦按實際繳納的消費稅及增值稅金額按稅率3%繳納教育費附加及按稅率2%繳納地方教育費附加。

歷史、重組及公司架構

概覽

我們是一家面向中國汽車後市場行業參與者的車載硬件以及SaaS營銷及管理服務提供商。我們於2012年透過成立主要營運附屬公司之一廣聯賽訊開展業務。我們的董事長朱雷先生擁有超過30年的公司及業務管理經驗，而我們的首席執行官趙先生在汽車電子產品及電腦軟件開發方面擁有超過15年經驗。有關我們擁有豐富經驗管理團隊的進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層」一節。

我們致力於支持汽車後市場行業的客戶，在智能網聯場景下實現提升營銷及管理能力及效率。通過部署我們的產品及服務，我們旨在幫助汽車後市場的客戶（包括4S店、車載設備OBM以及汽車融資租賃公司），以提升其營銷及運營效率，並提高其收益及盈利能力。自成立以來，我們一直專注於汽車後市場，特別是4S店客戶。我們的管理層注意到無處不在的互聯網連接快速發展以及支持互聯網車輛的設備加速發展帶來的潛在商機，利用智能網聯車載硬件產品的汽車後市場得到的關注和接受程度不斷提高，通過提供更先進的車載硬件產品擴大我們的業務範圍，從而提升車用戶對汽車的體驗感。為滿足汽車後市場客戶進行高效營銷的需求及向其提供客戶管理工具，我們通過提供SaaS營銷及管理服務擴大我們的服務組合。因此，我們亦將銷售車載硬件產品的服務範圍擴展至涵蓋整個汽車行業價值鏈，以擴充產品及服務，從而滿足車用戶日益增長的需求。通過將我們的SaaS產品及服務的涵蓋範圍擴大到汽車行業價值鏈中更多的門店和不同的參與者，我們對汽車用戶的行為有了更深入的了解，且憑藉這份理解，我們正在擴展SaaS增值產品和服務的類別，不斷滿足不同網聯汽車場景的汽車用戶在整個用車期間的需求，並在此過程中從新型服務交易中獲得更多收入，增強我們當前的服務組合。

歷史、重組及公司架構

業務里程碑

下文載列我們公司和業務發展的重要里程碑：

年份	業務成就及里程碑
2012年	成立廣聯賽訊
2012年	我們獲選為中國汽車流通行業協會常務理事單位
2013年	我們獲中國汽車後市場總會、汽車後市場精英俱樂部及玩車網評為「2013年最具創新車聯網品牌前五強」
2015年	我們獲14個政府部門和組織聯合評為「領航100」青年領軍企業 廣聯賽訊於2015全球移動互聯網CEO峰會榮獲「年度最具品牌影響力獎」
2016年	我們獲中國汽車流通協會頒發「2016中國汽車流通行業經營服務模式創新獎」
2017年	推出虎哥e盾SaaS，為汽車融資租賃公司提供汽車管理服務
2018年	推出嘀加SaaS，為我們的4S店客戶提供SaaS營銷及管理服務 我們獲中國汽車後市場總會、中國汽車後市場總會汽車改裝分會、點金國際傳媒集團及中國武漢汽車服務產業博覽會頒發2017至2018年度十大年度營銷獎
2019年	我們獲深圳市企業聯合會、深圳市企業家協會評為「2019深圳500強企業」

歷史、重組及公司架構

年份	業務成就及里程碑
2020年	<p>我們獲深圳國際汽車改裝服務業展覽會評選為「2020年度戰略合作夥伴」及獲第16屆格蘭彼治中國汽車後市場年度總評榜組委會頒發「4S集團優秀供應商獎」</p> <p>「嘀嘀虎」(我們的品牌之一) 獲深圳知名品牌評價委員會評為「深圳知名品牌」</p> <p>嘀加SaaS獲深圳市企業創新紀錄審定委員會、深圳市創新紀錄組織委員會評為「第十九屆深圳企業創新紀錄」</p>
2021年	<p>我們的嘀加SaaS進一步升級為基於微信生態的SCRM系統，提供SaaS營銷及管理服務</p> <p>我們獲深圳市科技創新委員會、深圳市財政局及國家稅務總局深圳市稅務局評為「高新技術企業」</p> <p>我們獲中國(大灣區)國際車聯網大會組委會頒發「2021年度車聯網解決方案金手指獎」</p> <p>我們獲選為廣東省車聯網產業聯盟常務理事單位</p>
2022年	<p>我們取得深圳市環通認證中心有限公司發出的ISO/IEC 27001:2013信息安全管理體系認證證書</p> <p>我們的嘀加SaaS已取得深圳市公安局發出的網絡系統三級安全等級保護備案證明</p>

歷史、重組及公司架構

年份

業務成就及里程碑

2023年 我們獲深圳市中小企業服務局認可為專精特新中小企業

我們獲深圳市科技創新委員會、深圳市財政局及國家稅務總局
深圳市稅務局認可為「高新技術企業」

我們獲深圳市企業創新紀錄辦公室頒發「第二十二屆深圳企業
創新紀錄」獎項

我們獲中國（大灣區）車聯網大會組委會及廣東省高新技術企
業協會頒發「2022-2023車聯網科技創新數據與網絡安全卓越
獎」

我們獲深圳市汽車電子行業協會頒發「2022年度汽車電子科學
技術獎優秀創新產品獎」

我們獲深圳市商業聯合會頒發第十屆深圳成長型企業最佳僱主
的「最佳僱主人才發展獎」

歷史、重組及公司架構

我們的主要附屬公司及併表聯屬實體

我們於下文載列有關對我們的經營業績有重大貢獻的本公司主要附屬公司及併表聯屬實體的資料：

編號	公司名稱	成立及 開展業務日期	於最後實際		往績記錄期間的 主要股權變動
			可行日期 的所有權	主要業務活動	
1	廣聯賽訊	2012年5月4日	100% ^{附註}	互聯網信息服務及地理定位服務	
2	廣聯數科	2012年11月28日	100%	提供汽車後市場產品及服務	
3	瀚華興科技	2013年5月16日	100%	購買數據流量	請參閱本節下文 「我們的公司發展」 及「重組」段落。
4	嘀加智慧雲	2015年7月23日	100%	提供營銷軟件運營服務	
5	天津車家	2019年12月9日	100%	車聯網技術服務及銷售智能車載 設備	

附註：廣聯賽訊是我們的併表聯屬實體，並自2023年3月24日起通過廣聯數科、廣聯賽訊與登記股東之間訂立的合約安排已併入本集團。進一步詳情請參閱「合約安排」一節。

於最後實際可行日期，我們採用了由74家其他附屬公司組成的集團架構，主要旨在覆蓋我們分佈中國各地的SaaS增值服務業務主要地理區域。通過設立多家覆蓋主要地理區域的個別公司，我們能夠為同一地點的4S店客戶部署更多銷售人員，以推廣和提供我們的SaaS增值服務，使我們能夠通過與客戶業務的緊密結合來提高用戶滿意度和黏性，並通過與客戶更緊密的合作，及通過更深入了解客戶的需求提供更多個性化的服務，我們的目標是同時提高每家4S店的平均收益水平。有關本集團附屬公司主要活動的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註39。

歷史、重組及公司架構

我們的公司發展

我們於下文載列重組前我們主要營運附屬公司的公司歷史及主要股權變動。我們亦持有愛卡商雲及汽後優簡以及多家其他我們持有少數權益的公司的少數投資。

廣聯賽訊

廣聯賽訊於2012年5月4日在中國成立為一家有限公司，初始註冊資本為人民幣50,000,000元，已以現金繳足。截至其成立日期，廣聯賽訊由郭晶女士（「郭女士」）、肖順玲女士、朱雷先生、烏魯木齊新弘優股權投資管理有限合夥企業、孫玉卿先生及正和富通分別持有42.00%、25.00%、13.00%、10.00%、5.00%及5.00%。除朱雷先生、孫玉卿先生（趙先生的舅舅）及正和富通外，我們的其他創始人為廣聯賽訊的獨立第三方財務投資者。

自廣聯賽訊成立起進行一系列股權轉讓後，於2016年4月，朱雷先生及朱暉先生（彼等為兄弟及我們的控股股東集團）以及彼等控制的公司及有限合夥企業擁有廣聯賽訊約58.96%權益，而郭女士持有約19.00%，獨立第三方胡琳女士（「胡女士」）持有約20.52%，以及趙自強先生（趙先生的父親）持有餘下約1.52%。

於2016年5月，我們引入高赫男先生、山東興民鋼圈股份有限公司（現為興民智通（集團）股份有限公司）（「興民智通」）及新疆宏盛開源股權投資合夥企業（有限合夥）（「宏盛投資」）作為我們的A系列[編纂]投資者（「A系列[編纂]投資者」）。

於2019年，我們進一步引入深圳市領譽基石股權投資合夥企業（有限合夥）（「領譽投資」或「B系列[編纂]投資者」）作為我們的B系列[編纂]投資者。此外，於2020年7月，馬鞍山懷昕基石股權投資合夥企業（有限合夥）（「懷昕投資」）及蘇州暉珩創業投資中心（有限合夥）（「暉珩投資」）向我們當時的其中一名權益持有人收購於廣聯賽訊的權益。作為重組的一部分，我們亦完成引入利通發展有限公司（「利通」）及高發投資作為我們的[編纂]投資者。[編纂]投資的進一步詳情載於下文。

歷史、重組及公司架構

A系列[編纂]投資

於2016年4月及5月，高先生、興民智通及宏盛投資各自通過以下方式投資於廣聯賽訊：(a)分別以代價人民幣38,000,000元、人民幣28,500,000元及人民幣28,500,000元向郭女士收購廣聯賽訊註冊資本的7.6%、5.7%及5.7%，及(b)分別以現金代價人民幣60,000,000元、人民幣45,000,000元及人民幣45,000,000元對廣聯賽訊註冊資本注資人民幣3,333,300元、人民幣2,500,000元及人民幣2,500,000元。有關代價乃根據廣聯賽訊、A系列[編纂]投資者及郭女士之間的公平磋商，並分別參考廣聯賽訊的協定估值以及2016年及2017年的預期除稅後溢利釐定，並且計及廣聯賽訊授予A系列[編纂]投資者的特別權利及利益。股權轉讓及注資的付款分別於2016年5月17日及2016年5月30日完成，而廣聯賽訊的註冊資本總額增加至人民幣58,333,300元。

下表載列緊隨彼等的投資完成後A系列[編纂]投資者的持股比例：

A系列[編纂] 投資者姓名／名稱	於廣聯		
	賽訊的概約 權益百分比	已付總代價 ⁽¹⁾ (人民幣元)	完成日期 ⁽²⁾
高先生	12.23%	98,000,000	2016年7月1日
興民智通.....	9.17%	73,500,000	2016年7月1日
宏盛投資.....	9.17%	73,500,000	2016年7月1日

附註：

(1) 已付總代價指支付予郭女士的代價與向廣聯賽訊注資金額的總額。

(2) 完成日期指注資及股權轉讓的所有必要登記完成的日期。

趙自強先生向趙先生轉讓股權

於2017年8月8日，趙自強先生訂立股權轉讓協議以向其兒子趙先生轉讓廣聯賽訊註冊資本人民幣760,000元，相當於廣聯賽訊註冊資本的約1.3029%，代價為人民幣760,000元。股權轉讓於2017年8月16日完成。於轉讓後，趙自強先生不再持有廣聯賽訊的任何股權。

歷史、重組及公司架構

B系列[編纂]投資

於2019年6月21日，廣聯賽訊、廣聯賽訊當時的權益持有人（A系列[編纂]投資者除外）、A系列[編纂]投資者及領譽投資訂立投資協議（「國內投資協議」），據此，宏盛投資以代價人民幣50,000,000元將廣聯賽訊約4.76%的註冊資本轉讓予領譽投資，代價已於2019年7月19日悉數結清且股權轉讓已於2019年8月16日完成。有關代價由訂約方經參考廣聯賽訊的協定估值後公平磋商釐定。董事獲告知，宏盛投資已出售其於廣聯賽訊的部分權益，原因為其希望變現其於廣聯賽訊的部分投資，而廣聯賽訊並不希望發行新資本，以避免大量資本增加導致的潛在攤薄影響。

其他[編纂]投資

於2020年7月27日，廣聯賽訊當時的權益持有人之一胡女士訂立股權轉讓協議，以將於廣聯賽訊的約13.59%及4.00%股權分別轉讓予懷昕投資及暉珩投資，代價分別為人民幣67,942,900元及人民幣20,000,000元，代價由訂約方經參考A系列投資中郭女士出售的股權轉讓的協定價值後公平磋商釐定，分別於2020年10月21日及2020年8月14日悉數結清。有關轉讓後，胡女士不再為廣聯賽訊的權益持有人。董事獲告知，胡女士出售其於廣聯賽訊的權益以將其投資收益變現。

於2020年10月18日，廣聯賽訊當時的權益持有人（即正和富通、新疆融盈、懷昕投資、高先生、興民智通、上海相濡、領譽投資、宏盛投資、暉珩投資及趙先生）訂立發起人協議，據此，各方同意廣聯賽訊改制為股份有限公司，註冊股本為人民幣60,000,000元，分為60,000,000股每股面值人民幣1.0元的股份，此乃參考獨立會計師評估廣聯賽訊於2020年8月31日的資產淨值釐定，而於改制後，廣聯賽訊當時的權益持有人各自按照其當時在改制前在廣聯賽訊的股權比例持有廣聯賽訊的股份。

歷史、重組及公司架構

於2020年10月28日，廣聯賽訊改制為股份有限公司，並更名為廣聯賽訊股份有限公司。下表載列廣聯賽訊於緊隨改制完成後的股權架構。

股東姓名／名稱	每股面值	
	人民幣1.0元的 股份數目	概約持股 百分比
正和富通.....	12,898,320	21.50%
新疆融盈.....	12,342,840	20.57%
懷昕投資.....	8,153,160	13.59%
高先生.....	7,337,100	12.23%
興民智通.....	5,502,840	9.17%
上海相濡.....	5,081,160	8.47%
領譽投資.....	2,857,140	4.76%
宏盛投資.....	2,645,700	4.41%
暉珩投資.....	2,400,000	4.00%
趙先生.....	781,740	1.30%
總計.....	60,000,000	100%

有關廣聯賽訊的股權於重組過程中的後續變動，請參閱本文件本節「重組」一段。

經我們的中國法律顧問確認，注資、股權轉讓及廣聯賽訊改制為股份有限公司已妥為合法完成，並已取得所有監管批准。

廣聯賽訊主要從事互聯網信息服務及地理定位服務。廣聯賽訊現時持有信息服務業務（僅限互聯網信息服務）的增值電信業務經營許可證及乙級測繪資質證書。

廣聯數科

廣聯數科（前稱深圳市唯恩科技有限公司）於2012年11月28日在中國成立，註冊資本為人民幣10.0百萬元。於成立後，廣聯數科由廣聯賽訊全資擁有。

歷史、重組及公司架構

作為重組的一部分，高發投資（我們的[編纂]投資者之一）獲引入並成為廣聯數科的權益持有人，隨後廣聯數科被車聯香港收購，及車聯香港向高發投資收購股權，而高發投資則認購本公司股份。進一步詳情請參閱本節「重組－引入高發投資作為[編纂]投資者、廣聯數科增加註冊資本及被車聯香港收購所有股權」一段。

重組完成後，廣聯數科的註冊資本全部由車聯香港全資擁有，且廣聯數科成為我們的間接全資附屬公司。

廣聯數科主要從事為中國汽車後市場提供產品及服務。

瀚華興科技

瀚華興科技於2013年5月16日在中國成立，註冊資本為人民幣1.0百萬元。於成立後，瀚華興科技由梁東鵬先生及羅華雄先生（均為獨立第三方）分別持有10.00%及90.00%。

於2014年4月24日，考慮到瀚華興科技的研發能力將對我們的業務前景有利，廣聯數科向梁東鵬先生及羅華雄先生（均為獨立第三方）收購彼等於瀚華興科技的全部權益。經參考瀚華興科技當時的資產淨值及當時註冊資本並未繳足，有關收購以代價人民幣2.0元進行。代價於2014年6月17日悉數結清。收購完成後，瀚華興科技成為廣聯數科的全資附屬公司。經我們的中國法律顧問確認，上述收購已妥為合法完成，並已取得所有監管批准。上述收購已妥為結算。

作為重組的一部分，以及根據合約安排設定瀚華興科技由內資股東及外資股東各持有一半的所有權，於2023年2月9日，瀚華興科技的註冊資本由人民幣1.0百萬元增加人民幣9.0百萬元至人民幣10.0百萬元，當中人民幣4.0百萬元由廣聯數科按面值認購，及當中人民幣5.0百萬元由廣聯賽訊按面值認購。上述增資完成後，瀚華興科技由廣聯賽訊及廣聯數科分別持有50.00%及50.00%。經我們的中國法律顧問確認，上述增資已妥為合法完成，並已取得所有監管批准。於最後實際可行日期，瀚華興科技的註冊資

歷史、重組及公司架構

本人民幣10.0百萬元之中的人民幣1.0百萬元已繳足，而根據瀚華興科技的組織章程細則，餘下部分人民幣9.0百萬元於2035年12月31日前毋須繳足；中國法律法規另有規定除外。

瀚華興科技主要從事在中國購買數據流量，以及提供互聯網信息服務。瀚華興科技現時持有信息服務業務（僅限互聯網信息業務）的增值電信業務經營許可證。

嘀加智慧雲

嘀加智慧雲（前稱深圳市嘀嗒虎汽車租賃有限公司）於2015年7月23日在中國成立，註冊資本為人民幣5.0百萬元，認購價於2020年6月由廣聯賽訊悉數支付。於成立後，嘀加智慧雲由廣聯賽訊全資擁有。

作為重組的一部分，於2022年3月30日，廣聯數科以約人民幣4.3百萬元的代價向廣聯賽訊收購嘀加智慧雲的全部註冊資本，代價經參考獨立估值師就嘀加智慧雲全部股權於2021年12月31日的價值編製的估值報告而釐定。代價已於2023年4月19日悉數結清。收購完成後，嘀加智慧雲成為廣聯數科的全資附屬公司。經我們的中國法律顧問確認，上述收購已妥為合法完成，並已取得所有監管批准。上述收購已妥為結算。

嘀加智慧雲主要從事在中國提供營銷軟件運營服務。

天津車家

天津車家（前稱天津軌交物聯網科技有限公司）於2019年12月9日在中國成立，註冊資本為人民幣10.0百萬元。於成立後，天津車家由廣聯賽訊、瑞深實業（深圳）有限公司及樂光平先生（均為獨立第三方）分別持有51.00%、44.00%及5.00%。

於2020年12月9日，廣聯賽訊及樂光平先生各自向瑞深實業（深圳）有限公司收購22.00%權益，經參考天津車家當時的財務表現及當時註冊資本並未繳足，代價為零。

歷史、重組及公司架構

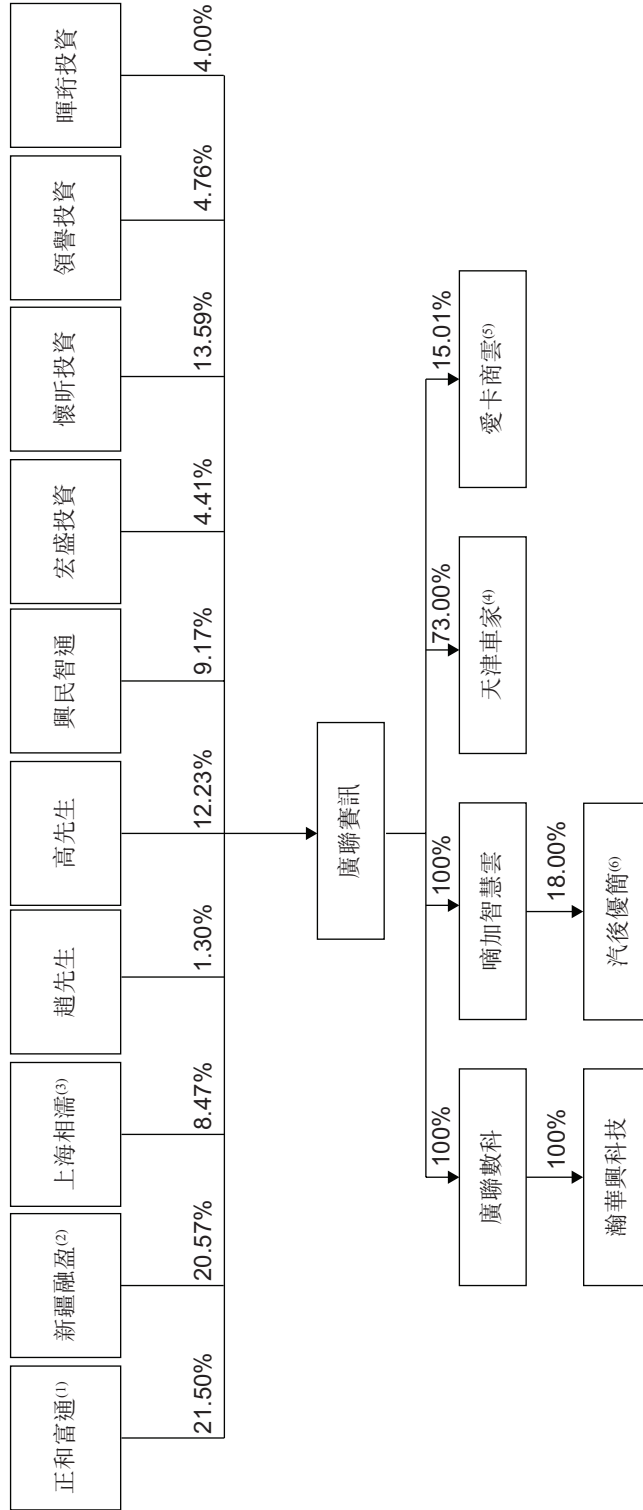
作為重組的一部分，於2022年3月28日，廣聯數科以約人民幣2.2百萬元的代價收購廣聯賽訊所持有的天津車家全部73.00%註冊資本，代價經參考獨立估值師就天津車家全部股權於2021年12月31日的價值編製的估值報告而釐定。代價已於2023年4月20日悉數結清。於2022年12月，廣聯數科收購樂光平先生所持有的天津車家餘下27%註冊資本，代價為人民幣10.39百萬元，乃經參考獨立估值師就天津車家全部股權於2022年11月30日的價值編製的估值報告而釐定。我們於2023年1月6日向市場監管總局辦妥備案手續。收購完成後，天津車家成為廣聯數科的全資附屬公司。經我們的中國法律顧問確認，上述收購已妥為合法完成，並已取得所有監管批准。

天津車家主要在中國從事車聯網技術服務及智能車載設備銷售。

歷史、重組及公司架構

緊接重組前的架構

本集團於重組前的所有權架構載列如下：



附註：

- (1) 正和富通為一家於2010年7月27日在中國成立的有限合夥企業，由朱雷先生、蔣先生、趙先生及正和方達分別擁有50.00%、40.00%、約9.09%及約0.91%。
- (2) 新疆融盈為一家於2015年9月6日在中國成立的有限合夥企業，(i)由朱暉先生擁有約87.09%；(ii)由趙先生擁有約8.02%；(iii)由上海融儒投資（由朱暉先生及朱雷先生分別持有57.00%及43.00%）擁有約1.72%；及(iv)由本集團七名僱員擁有約3.17%。
- (3) 上海相濡為一家於2015年6月5日在中國成立的有限合夥企業，由朱暉先生及本集團四名僱員分別擁有99.00%及1.00%。

歷史、重組及公司架構

- (4) 於重組前，天津車家餘下27%由獨立第三方樂光平先生直接持有。
- (5) 愛卡商雲餘下84.99%由塞納德（北京）信息技術有限公司及北京智德康電子商務有限公司（均被視為由張維先生控制大多數股權的公司）分別直接持有67.99%及17.00%。
- (6) 汽後優簡餘下82.00%分別由深圳市目維汽車文化合夥企業（有限合夥）、韓卓恒、趙光明及武漢興嘉盟汽車服務有限公司直接持有52.0%、16.0%、9.0%及5.0%，彼等均為獨立第三方。

歷史、重組及公司架構

重組

為籌備[編纂]及[編纂]，我們已進行一系列重組步驟來建立我們的股權架構以籌備[編纂]，並引入利通及高發投資作為新增的[編纂]投資者。我們已採取的步驟載列如下。

本公司及我們的境外附屬公司註冊成立

本公司於2022年1月12日以其前稱Carlink International Limited在開曼群島註冊成立，作為我們的[編纂]公司。截至其註冊成立日期，其法定股本為50,000美元，分為500,000,000股每股面值0.0001美元的股份。

於2022年1月12日，向初始認購人（為獨立第三方）配發及發行一股面值0.0001美元的股份，該股份隨後於同日轉讓予Future Expectations，該公司在英屬處女群島註冊成立為股份有限公司，並由朱雷先生全資擁有。本公司於同日進一步向Future Tendency、Visionary Leader、Intelligent Leader（統稱為「創始人BVI」）及Rongying BVI（全部均為在英屬處女群島註冊成立的投資控股股份有限公司，並分別由朱暉先生、蔣先生、趙先生及趙先生連同本集團其他僱員全資擁有）各自配發及發行一股股份。緊隨上述認購及配發後，創始人BVI及Rongying BVI各自持有本公司當時已發行股份的20.00%。

車聯未來有限公司（「Carlink BVI」）於2022年1月24日在英屬處女群島註冊成立為股份有限公司。其獲授權發行最多50,000股同一類別每股面值1.0美元的股份及由本公司持有。Carlink BVI為一家投資控股公司。自其註冊成立日期起，Carlink BVI一直由本公司全資擁有。

車聯香港於2022年2月8日在香港註冊成立為有限公司，已發行股本為1.0港元，由一股股份組成及由Carlink BVI持有。車聯香港為一家投資控股公司。自其註冊成立日期起，車聯香港一直為本公司的間接全資附屬公司。

嘀加智慧雲、天津車家及愛卡商雲的轉讓

為籌備[編纂]及確保合約安排僅為本集團的業務目的而定制以及盡量減低與有關外資所有權限制的中國相關法律法規存在衝突的可能性，廣聯賽訊分別於2022年3月28日、2022年3月30日及2022年4月18日將其於天津車家、嘀加智慧雲及愛卡商雲的全部股權轉讓予廣聯數科。

歷史、重組及公司架構

有關進一步詳情，請參閱本節「我們的公司發展」一段。

引入高發投資作為[編纂]投資者、廣聯數科增加註冊資本及被車聯香港收購所有股權

於2022年1月20日，廣聯數科的註冊資本增加人民幣2,500,000元，全部由廣聯賽訊透過將盈餘儲備資本化認購。

於2022年4月11日，廣聯數科的註冊資本增加人民幣386,598元，相當於廣聯數科全部註冊資本的約3.00%，全部由高發投資按認購價人民幣480,000元認購，有關基準乃參考由獨立估值師就廣聯數科截至2021年12月31日的價值編製的估值報告而釐定。有關高發投資的詳情，請參閱本節「[編纂]投資－有關[編纂]投資者的資料」。

高發投資對廣聯數科的注資已於2022年7月22日悉數支付。於注資完成後，廣聯數科改制為中外合資企業，由廣聯賽訊及高發投資分別擁有約97.00%及約3.0%。

於2022年4月28日，廣聯數科的註冊資本進一步增加人民幣87,113,402元，全部由廣聯賽訊按認購價人民幣110.0百萬元認購，價格乃參考由獨立會計師事務所就本集團於2021年12月31日的財務狀況編製的財務盡職調查報告而釐定，該出資額透過抵銷廣聯數科欠廣聯賽訊的股東貸款支付。緊隨上述增資完成後，廣聯數科的註冊資本為人民幣100.0百萬元，由廣聯賽訊及高發投資分別持有約99.6134%及約0.3866%。

於2022年5月6日，車聯香港以人民幣126,547,969元的代價向廣聯賽訊收購廣聯數科人民幣99,613,402元的註冊資本（即廣聯賽訊於廣聯數科的全部股權），並以人民幣491,131元的代價向高發投資收購廣聯數科人民幣386,598元的註冊資本（即高發投資於廣聯數科的全部股權），該等代價乃基於獨立估值師就廣聯數科截至2022年3月31日的價值編製的估值報告。上述交易的代價已於2023年3月24日悉數結清。緊隨該轉讓後，廣聯數科由車聯香港全資擁有及成為本公司的間接全資附屬公司。作為重組的一部分，高發投資收取的代價其後由高發投資用於結算本公司股份的部分認購價。有關進一步詳情，請參閱下文「向境外認購人發行股份及利通代替宏盛投資認購股份」。

歷史、重組及公司架構

於2023年2月6日，廣聯數科的註冊資本增加人民幣10.0百萬元，全部由車聯香港認購，認購價已於2023年4月27日悉數繳足。緊隨上述增資完成後，廣聯數科的註冊資本為人民幣110.0百萬元，由車聯香港持有100.00%。

經我們的中國法律顧問確認，上述增資及股權轉讓已妥為合法完成，並已取得所有監管批准。上述增資及股權轉讓已妥為結算。

董事確認，向車聯香港轉讓廣聯數科的註冊資本旨在重組(a)本集團不受外資所有權限制的經營業務，(b)執行合約安排，及(c)為[編纂]目的而設立公司架構。

廣聯賽訊削減註冊資本

於2022年6月1日，根據股東決議案及主要為向廣聯賽訊權益持有人提供資金以認購股份，廣聯賽訊當時的股東議決將廣聯賽訊的註冊資本由人民幣60,000,000元削減至人民幣31,104,060元（已於2022年6月1日起45日內在深圳市市場監督管理局（「深圳市市監局」）的商事主體信用監管公示平台公佈），削減註冊資本於2023年1月12日獲深圳市市監局批准，而退還予參與資本削減的股東的資金於2023年3月27日或之前已妥為支付（「GS資本削減」）。下表載列廣聯賽訊就GS資本削減支付的金額：

參與回購的廣聯賽訊 股東姓名／名稱	回購廣聯賽訊 股份數目	已付回購 價格總額 (人民幣元)	支付日期
懷昕投資.....	8,153,160	67,942,900	2023年2月20日
高先生.....	7,337,100	61,142,500	2023年2月28日
興民智通.....	5,502,840	45,857,000	2023年3月17日
領譽投資.....	2,857,140	23,809,500	2023年2月6日
宏盛投資.....	2,645,700	22,047,500	2023年3月27日
暉珩投資.....	2,400,000	20,000,000	2023年3月20日

GS資本削減完成後，正和富通、新疆融盈、上海相濡及趙先生為廣聯賽訊的餘下股東，而彼等仍為我們的登記股東，並成為合約安排的訂約方。

歷史、重組及公司架構

據我們的中國法律顧問告知，廣聯賽訊的削減註冊資本已於2023年1月12日妥為合法完成，並已妥為完成所有監管披露和備案要求。

向境外認購人發行股份及利通代替宏盛投資認購股份

於2022年3月18日，作為重組的一部分及根據由（其中包括）本公司、登記股東、廣聯賽訊及廣聯賽訊當時的股東訂立的重組框架協議，廣聯賽訊當時的股東同意（其中包括）參與GS資本削減及高發投資認購本公司0.99%的權益。高發投資已付代價金額為人民幣5.0百萬元的美元等值，該代價乃經參考獨立會計師事務所就本集團於2021年12月31日的財務狀況編製的財務盡職調查報告而釐定。

由於GS資本削減，廣聯賽訊當時的股東及／或彼等各自的聯屬人士作為境外認購人（「境外認購人」）認購股份的主要目的是反映GS資本削減後彼等各自於廣聯賽訊於本公司的原有股權比例，惟以下情況除外：(i)原屬宏盛投資的持股比例獲利通作為新引入的[編纂]投資者認購，而宏盛投資於GS資本削減後不再持有本集團的任何權益，及(ii)高發投資成為股東。

於2022年8月12日，作為重組的一部分及根據由（其中包括）本公司、廣聯數科、廣聯賽訊及當時股東訂立的股份認購協議同意於GS資本削減完成後認購股份。因此，本公司的股權架構變更如下：

境外認購人名稱	認購股份數目 (佔本公司 已發行股本總額 的概約百分比)	認購價	備註
Future Tendency	15,834,305 (26.1292%)	1,583.4305美元	由朱暉先生全資擁有的認購人， 並無參與GS資本削減

歷史、重組及公司架構

境外認購人名稱	認購股份數目 (佔本公司 已發行股本總額 的概約百分比)	認購價	備註
Future Expectations.	6,599,332 (10.8899%)	659.9332美元	由朱雷先生全資擁有的認購人， 並無參與GS資本削減
Visionary Leader.	5,188,671 (8.5622%)	518.8671美元	由蔣先生全資擁有的認購人， 並無參與GS資本削減
Intelligent Leader	1,800,039 (2.9704%)	180.0039美元	由趙先生全資擁有的認購人， 並無參與GS資本削減
Rongying BVI ⁽¹⁾	1,681,708 (2.7751%)	168.1708美元	認購人為本集團僱員的 持股平台，並無參與GS資本削減
煙台隆赫.	7,337,100 (12.1074%)	人民幣61,142,500元 的美元等值	認購價等同於高先生根據GS資本 削減所收取的金額
深圳市聯興永盛投資 企業(有限合夥) (「聯興永盛投資」)	5,502,840 (9.0806%)	人民幣45,857,000元 的美元等值	認購價等同於興民智通根據GS資本 削減所收取的金額
Lingyu Co-stone Investment Limited (「Lingyu Investment」)	2,857,140 (4.7148%)	人民幣23,809,500元 的美元等值	認購價等同於領譽投資根據GS資本 削減所收取的金額
Huaixin Co-stone Investment Limited (「Huaixin Investment」)	8,153,160 (13.4541%)	人民幣67,942,900元 的美元等值	認購價等同於懷昕投資根據GS資本 削減所收取的金額
暉珩投資.	2,400,000 (3.9604%)	人民幣20,000,000元 的美元等值	認購價等同於暉珩投資根據GS資本 削減所收取的金額

歷史、重組及公司架構

境外認購人名稱	認購股份數目 (佔本公司 已發行股本總額 的概約百分比)	認購價	備註
利通發展有限公司 (「利通」).....	2,645,700 (4.3658%)	人民幣22,047,500元 的美元等值	認購價乃參考獨立會計師事務所 就本集團於2021年12月31日的 財務狀況編製的財務盡職調查 報告而釐定。
高發投資.....	600,000 (0.9901%)	人民幣5,000,000元 的美元等值	認購價乃參考獨立會計師事務所 就本集團於2021年12月31日的 財務狀況編製的財務盡職調查 報告而釐定。
總計	60,599,995 (100%)	35,695,031.1955 美元	

附註：

- (1) 於最後實際可行日期，Rongying BVI為我們的僱員持股平台，由趙先生及另外13名本集團僱員全資擁有。於重組前，我們的僱員股份平台為新疆融盈。

有關上述代價的結算情況，請參閱本節下文「境外股東就配發及發行股份付款」。

下表載列境內股東與境外股東之間的關係：

廣聯賽訊或廣聯數科 境內股東姓名／名稱 ^(A)	境外認購人名稱 ^(B)	境外認購人與境內股東 之間的關係
朱雷先生 ⁽¹⁾	ZL-expectations Inc. ⁽¹⁾	由朱雷先生全資擁有
朱暉先生 ⁽²⁾	ZH-tendency Inc. ⁽²⁾	由朱暉先生全資擁有
蔣先生 ⁽³⁾	J-Visionary Inc. ⁽³⁾	由蔣先生全資擁有
趙先生 ⁽⁴⁾	ZZ-Intelligent Inc. ⁽⁴⁾	由趙先生全資擁有

歷史、重組及公司架構

廣聯賽訊或廣聯數科		境外認購人與境內股東
境內股東姓名／名稱 ^(A)	境外認購人名稱 ^(B)	之間的關係
新疆融盈 ⁽⁵⁾	Rongying BVI	於最後實際可行日期， Rongying BVI為我們的僱 員股份平台，由趙先生及 另外13名本集團僱員全資 擁有。於重組前，我們的 僱員股份平台為新疆融盈。
高先生 ⁽⁶⁾	煙台隆赫	由高先生完全控制 ⁽⁷⁾
興民智通 ⁽⁶⁾	聯興永盛投資	由興民智通全資擁有
宏盛投資 ⁽⁶⁾	利通	相互獨立
領譽投資 ⁽⁶⁾	Lingyu Co-stone	由領譽投資全資擁有
懷昕投資 ⁽⁶⁾	Huaxin Co-stone	由懷昕投資全資擁有
暉珩投資 ⁽⁶⁾	暉珩投資	同一實體
高發投資	高發投資	同一實體

附註：

- (A) 此欄列示廣聯賽訊或廣聯數科於重組前的股東。
- (B) 此欄列示本公司緊隨重組完成後的股東。
- (1) 於重組前，朱雷先生透過正和富通及新疆融盈間接持有廣聯賽訊的權益，且彼根據一致行動確認書為朱暉先生的一致行動方。於2023年3月31日，Future Expectations因朱雷先生的個人財富及持股架構安排將其6,599,333股普通股轉讓予ZL-expectations。
- (2) 於重組前，朱暉先生透過正和富通、新疆融盈及上海相濡間接持有廣聯賽訊的權益，且彼根據一致行動確認書為朱雷先生的一致行動方。於2023年3月31日，Future Tendency因朱暉先生的個人財富及持股架構安排將其15,834,306股普通股轉讓予ZH-tendency。
- (3) 於重組前，蔣先生透過正和富通間接持有廣聯賽訊的權益。於2023年3月31日，Visionary Leader因蔣先生的個人財富及持股架構安排將其5,188,672股普通股轉讓予J-Visionary。

歷史、重組及公司架構

- (4) 於重組前，趙先生直接及透過新疆融盈及正和富通間接持有廣聯賽訊的權益。於2023年3月31日，Intelligent Leader因趙先生的個人財富及持股架構安排將其1,800,040股普通股轉讓予ZZ-Intelligent。
- (5) 於重組前，本集團若干僱員透過正和富通、上海相濡及新疆融盈間接持有廣聯賽訊的權益。
- (6) 於重組前，高先生、興民智通、宏盛投資、領譽投資、懷昕投資及暉珩投資各自直接持有廣聯賽訊的權益。
- (7) 煙台隆赫由高先生（於2016年5月至2023年5月為廣聯賽訊的董事）、崔先生（我們的非執行董事）、王志成先生及鄒方凱先生各自持有25%。王志成先生是高先生的親屬。鄒方凱先生是崔先生及鄒先生（各為我們的非執行董事）各自的親屬，因此為一名關連人士。煙台隆赫的股東已訂立一致行動協議。根據一致行動協議，煙台隆赫的股東同意高先生的表決意見為煙台隆赫的最終一致表決意見。因此，高先生被視為對煙台隆赫擁有控制權。
- (8) 於重組前，廣聯賽訊由(a)正和富通（其普通合夥人為一家由朱雷先生及朱暉先生控制75%及由蔣先生持有25%的公司）持有21.50%；(b)新疆融盈（其普通合夥人為一家有限合夥企業（其普通合夥人為朱暉先生））持有20.57%；(c)上海相濡（其普通合夥人為朱暉先生）持有8.47%；及(d)趙展先生持有1.30%。因此，朱雷先生及朱暉先生（均為一致行動方）為持有控股權益的廣聯賽訊股東。作為重組的一部分，朱雷先生及朱暉先生的投票控制權反映於彼等各自的控股公司於本公司的持股。亦請參閱本節「表決權委託協議」及本文件「與控股股東集團的關係－我們的控股股東集團」。

為反映A系列[編纂]投資者及B系列[編纂]投資者（統稱「A系列及B系列[編纂]投資者」）根據國內投資協議獲授的特別權利，本公司、當時股東與登記股東於2022年8月12日訂立股東協議，以實質上反映國內投資協議項下A系列及B系列[編纂]投資者於其同等實體（為我們的境外認購人）中獲授的權利及義務。於我們向聯交所提交[編纂]後，授予[編纂]投資者的所有特別權利經已終止，惟假若[編纂]並無進行，則已終止的特別權利須予恢復。有關授予A系列及B系列[編纂]投資者的特別權利的詳情，請參閱本節「[編纂]投資－[編纂]投資的主要條款」。

境外股東就配發及發行股份付款

於廣聯賽訊結清根據GS資本削減應付的資金後，煙台隆赫、聯興永盛投資、利通、Lingyu Co-stone、Huaxin Co-stone及暉珩投資就彼等認購本公司股份各自應付的款項已於2023年2月15日至2023年4月19日期間妥為支付。

高發投資認購我們股份的認購價於2023年5月12日悉數支付。

歷史、重組及公司架構

合約安排的制定及執行

於2023年3月24日，合約安排下的多份合約由訂約方訂立，包括廣聯數科、廣聯賽訊、登記股東、登記股東的普通合夥人、朱雷先生、朱暉先生、蔣先生、趙先生及彼等各自的配偶，據此，廣聯數科將在中國對廣聯賽訊施加管理控制權，以獲得其絕大部分經濟利益，以及防止資產或價值從廣聯賽訊流失。合約安排包括以下合約：

- 獨家業務合作協議；
- 獨家購買權協議；
- 股東表決權委託協議；
- 股份質押協議；及
- 配偶承諾函。

進一步詳情請參閱「合約安排」一節。自與本公司訂立合約安排起，廣聯賽訊已成為我們的併表聯屬實體。

於最後實際可行日期，重組已按照相關法律法規完成。

表決權委託協議

為進一步提高在本公司股東大會上的決策效率及確保有效執行本集團策略，朱雷先生、朱暉先生、蔣先生及趙先生以及彼等各自的控制實體與Rongying BVI訂立表決權委託協議，據此，蔣先生、趙先生及彼等各自的控制實體以及Rongying BVI分別委託朱雷先生及朱暉先生於自[編纂]起計12個月期間共同行使彼等各自所持股份所附帶的表決權。於協議日期（惟可作出任何必要調整以反映[編纂]時或之前的任何股份發行、分拆或任何類似事件），朱雷先生及朱暉先生應有權行使委託予彼等的投票權力所附的投票權利，有關權利包括但不限於簽署相關文件、於股東大會及董事會會議上就各項待審議及表決的事宜進行表決的權利，惟ZH-tendency、ZL-expectations、J-Visionary、ZZ-Intelligent及Rongying BVI各自保留作為股份持有人或最終實益擁有人的所有經濟權利則除外，例如根據適用法律法規及組織章程細則收取股份股息的權利及出售股份的權利。

歷史、重組及公司架構

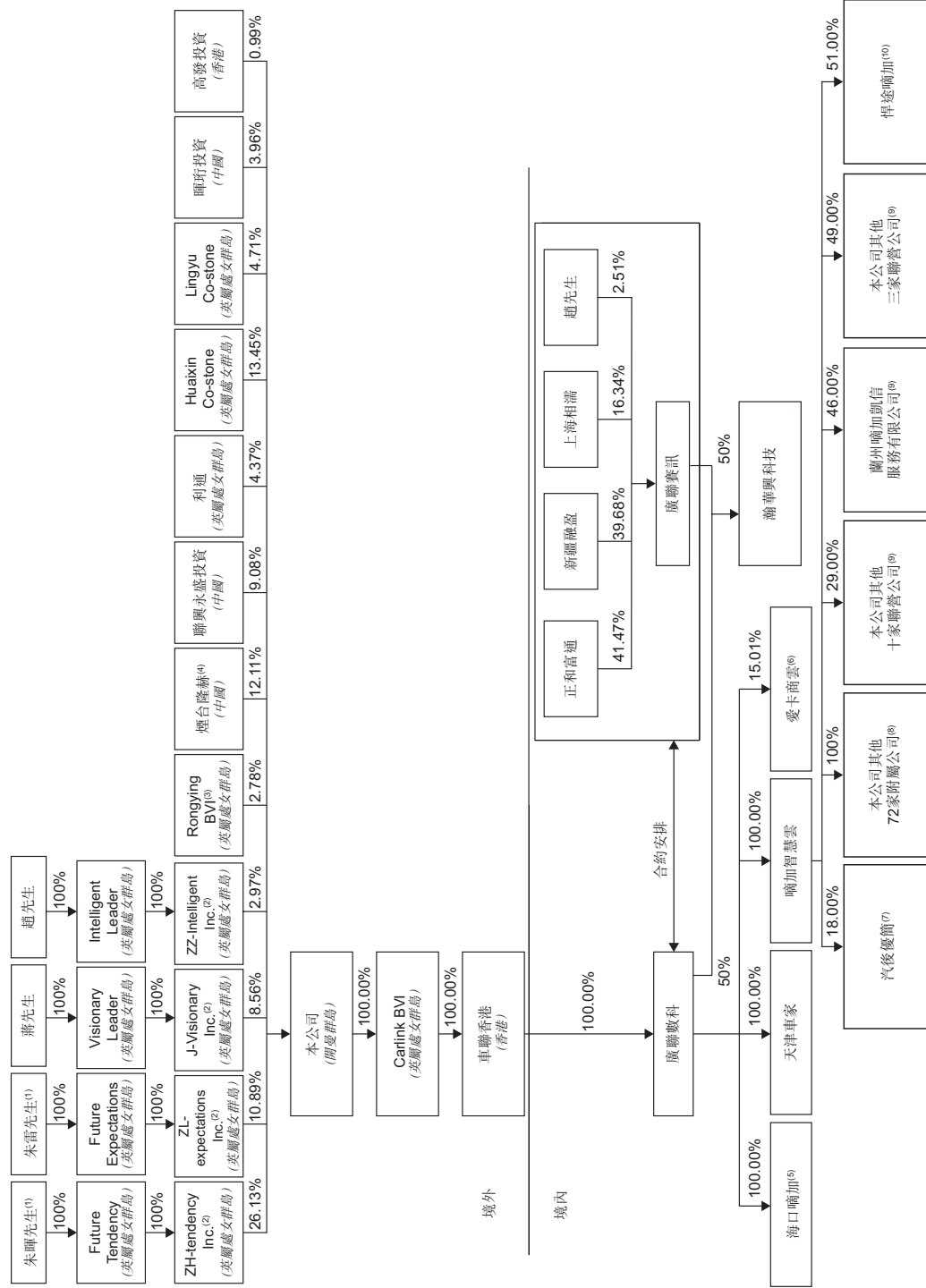
朱雷先生、朱暉先生、蔣先生及趙先生認為，通過訂立表決權委託協議將使朱雷先生及朱暉先生能夠行使對本公司的控制權，並使朱雷先生及朱暉先生在處理本公司股權時保留靈活性（如需要）。委託安排的期限初步定為[編纂]後12個月，因為股東希望保持本公司股東層面的決策連續性，並將於表決權委託協議即將屆滿時對其有效性進行審閱，並將進行修改（如需要）以增強朱雷先生及朱暉先生在執行及實施本集團管理及運營方面的領導及控制能力。

根據表決權委託協議及根據一致行動確認書，朱雷先生及朱暉先生被視為一組控股股東。因此，於最後實際可行日期，朱雷先生及朱暉先生連同彼等各自的控制實體（即ZH-tendency、ZL-expectations、Future Tendency及Future Expectation）為我們的控股股東集團成員，有效控制本公司約51.33%的投票權，並將於緊隨[編纂]完成後控制本公司約[編纂]%的投票權（不計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份）。有關詳情，請參閱本文件「與控股股東集團的關係」一節。

歷史、重組及公司架構

股權及公司架構

最後實際可行日期及於[編纂]及[編纂]完成前我們的集團架構如下：



歷史、重組及公司架構

附註：

- (1) 朱暉先生及朱雷先生為彼此的一致行動方。有關詳情，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。
- (2) 根據表決權委託協議，朱雷先生及朱暉先生獲（其中包括）J-Visionary、ZZ-Intelligent及Rongying BVI委託行使本公司已發行股本總額約14.31%所附帶的表決權。
- (3) Rongying BVI為僱員持股平台，於2022年1月7日根據英屬處女群島法律註冊成立。
- (4) 根據日期為2023年4月21日的衡平股份抵押契據，以煙台隆赫名義登記的7,337,100股每股面值0.0001美元的普通股，已抵押予廣西自貿區活真多網絡科技有限公司。
- (5) 海口市喃加科技有限公司，一家於2023年7月27日根據中國法律成立的有限公司，自成立以來為廣聯數科的全資附屬公司，由本公司最終全資擁有。於最後實際可行日期，海口喃加尚未開始業務運營。
- (6) 愛卡商雲餘下的84.99%由塞納德（北京）信息技術有限公司及北京智德典康電子商務有限公司（均被視為由張維先生控制大多數股權的公司）分別直接持有67.99%及17.00%。
- (7) 汽後優簡餘下的82.00%分別由深圳市目維汽車文化合夥企業（有限合夥）、韓卓恒、趙光明及武漢興嘉盟汽車服務有限公司直接持有52.0%、16.0%、9.0%及5.0%，彼等均為獨立第三方。
- (8) 於最後實際可行日期，本公司有其他72家附屬公司，乃為開展覆蓋中國各地區的業務而成立，但個別而言並無對本集團整體帶來重大收益，因此並非我們的主要附屬公司。有關於2021年、2022年及2023年12月31日本公司附屬公司的進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註39。有關往績記錄期間後成立的本集團附屬公司的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－A.有關本集團的進一步資料－5.附屬公司的股本變動」一節。
- (9) 於最後實際可行日期，本公司14家聯營公司的其他股東資料如下：

編號	聯營公司名稱	其他股東
1.	煙台市喃加彩一汽車服務有限責任公司	餘下71.00%由濟南鼎東汽車服務有限公司及中贏恆發（深圳）科技有限公司分別持有49.00%及22.00%，該等公司均為獨立第三方。
2.	烏魯木齊喃加藍卡汽車服務有限責任公司	餘下71.00%由新疆九千里汽車服務有限公司及中贏恆發（深圳）科技有限公司分別持有49.00%及22.00%，該等公司均為獨立第三方。

歷史、重組及公司架構

編號	聯營公司名稱	其他股東
3.	貴陽市滴加鑫匯達汽車服務有限責任公司	餘下71.00%由貴州垚舜通汽車服務有限公司及中贏恆發(深圳)科技有限公司分別持有49.00%及22.00%，該等公司均為獨立第三方。
4.	滴加牛膜王(濟南)汽車用品服務有限責任公司	餘下71.00%由山東金鑫汽車美容裝飾有限公司及中贏恆發(深圳)科技有限公司分別持有49.00%及22.00%，該等公司均為獨立第三方。
5.	滴加金鑫(濟南)汽車用品服務有限責任公司	餘下71.00%由山東金鑫汽車美容裝飾有限公司及中贏恆發(深圳)科技有限公司分別持有49.00%及22.00%，該等公司均為獨立第三方。
6.	洛陽滴加惠汽車服務有限公司	餘下71.00%由河南省車實惠實業發展有限公司及中贏恆發(深圳)科技有限公司分別持有49.00%及22.00%，該等公司均為獨立第三方。
7.	甘肅滴加一門汽車服務有限公司	餘下71.00%由甘肅一門汽車裝飾服務有限責任公司及深圳市歡騰時代科技有限公司分別持有49.00%及22.00%，該等公司均為獨立第三方。
8.	九江滴科鑫聯汽車服務有限責任公司	餘下71.00%由九江鑫眾聯車汽車服務有限公司及中贏恆發(深圳)科技有限公司分別持有49.00%及22.00%，該等公司均為獨立第三方。
9.	內蒙古滴加美圖汽車服務有限公司	餘下71.00%由呼倫貝爾瑞祥汽車銷售服務有限公司及深圳市歡騰時代科技有限公司分別持有49.00%及22.00%，該等公司均為獨立第三方。
10.	雲南滴加噹哩啲啲汽車服務有限公司	餘下71.00%由雲南噹哩啲啲汽車服務有限公司及深圳市歡騰時代科技有限公司分別持有49.00%及22.00%，該等公司均為獨立第三方。
11.	蘭州滴加凱信汽車服務有限公司	餘下54.00%由蘭州佳迪汽車裝飾服務有限公司及深圳市歡騰時代科技有限公司分別持有49.00%及5.00%，該等公司均為獨立第三方。
12.	北京市新智車主汽車服務有限公司	餘下51.00%由南京趣融網絡技術有限公司持有，該公司為獨立第三方。
13.	廣州新智車主汽車服務有限公司	餘下51.00%由南京趣融網絡技術有限公司持有，該公司為獨立第三方。
14.	寧夏新智車主汽車服務有限公司	餘下51.00%由南京趣融網絡技術有限公司持有，該公司為獨立第三方。

歷史、重組及公司架構

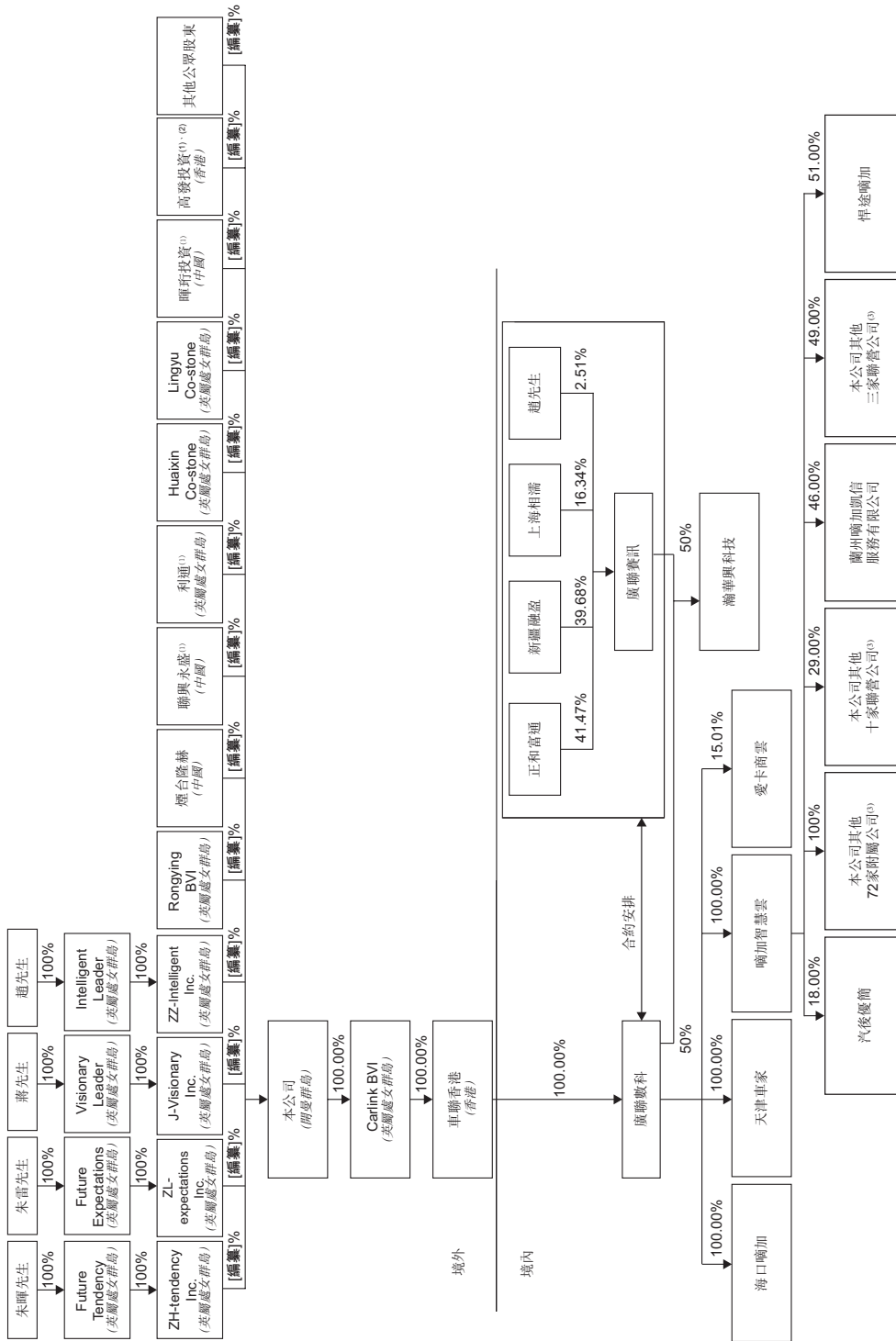
(10) 於最後實際可行日期，悍途滴加餘下的49.00%由獨立第三方陝西悍途領馭科技有限公司直接持有。

[編纂]

待本公司股份溢價賬因根據[編纂][編纂][編纂]而錄得進賬後，董事獲授權將本公司股份溢價賬的進賬額[編纂]美元資本化，方法是將該款項用於按面值全數繳足於緊接[編纂]前按比例向截至[編纂]名列本公司股東名冊的股東[編纂]及[編纂]的合共[編纂]股股份。

歷史、重組及公司架構

下圖載列緊隨[編纂]及[編纂]完成後（並無計及根據購股權計劃授出的任何購股權獲得行使而可能[編纂]的股份）的集團架構：



附註 (1) : 聯興永盛、利通、暉珩投資及高發投資各自獨立第三方實益擁有。該等公司各自持有的股份[編纂]後被視作本公司公眾持股量的一部分。

(2) : [編纂]

(3) : 本公司截至最後實際可行日期的附屬公司及聯營公司數目。

歷史、重組及公司架構

[編纂]投資

[編纂]投資的主要條款

於2019年6月21日，廣聯賽訊、廣聯賽訊當時的權益持有人（A系列[編纂]投資者除外）以及A系列及B系列[編纂]投資者訂立國內投資協議，當中載列[編纂]投資的主要條款。

於2022年4月11日，廣聯數科將其註冊資本增加人民幣386,598元，全部均由高發投資出資。

下表概述[編纂]投資的主要條款：

[編纂] 投資者姓名／名稱	A系列[編纂]投資者			B系列 [編纂] 投資者	其他[編纂]投資者			
	高先生 ⁽⁴⁾	興民智通 ⁽⁵⁾	宏盛投資 ⁽⁶⁾	領譽投資 ⁽⁷⁾	懷昕投資 ⁽⁸⁾	暉昕投資	利通	高發投資
[編纂]協議 日期	2016年 4月5日	2016年 5月11日	2016年 4月5日	2019年 6月21日	2020年 7月27日	2020年 7月27日	2022年 8月12日	2022年 12月30日
完成支付全部代價 日期	2016年 5月30日	2016年 5月30日	2016年 5月30日	2019年 7月19日	2020年 10月21日	2020年 8月14日	2023年 3月21日	2023年 5月12日
已支付代價金額 (人民幣元) ⁽¹⁾	98,000,000	73,500,000	73,500,000	50,000,000	67,942,900	20,000,000	22,047,500	5,000,000
已認購本公司股份的 相等數目（及佔股權的 概約百分比）	7,337,100 (12.1074%)	5,502,840 (9.0806%)	5,502,840 (9.0806%)	2,857,140 (4.7148%)	8,153,160 (13.4541%)	2,400,000 (3.9604%)	2,645,700 (4.3658%)	600,000 (0.9901%)
[編纂]後持有的本公司 股份的相等數目 (及佔股權 概約百分比)	有關緊隨[編纂]及[編纂]完成後由[編纂]投資者持有的本公司股權，請參閱「股權及公司架構」一段。							
根據[編纂]投資 已付的每股成本 (人民幣元) ⁽²⁾	2.7	2.7	2.7	3.5	1.7	1.7	1.7	1.7
[編纂][編纂] (概約) ⁽²⁾ ..	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%
本公司的估值 (概約) ⁽³⁾ (人民幣元)	801,400,000	801,400,000	801,400,000	1,050,000,000	500,000,000	500,000,000	500,000,000	500,000,000
鎖定期	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
[編纂]投資 [編纂]	我們收到的[編纂]投資所得款項淨額用於本集團的業務擴展及其他一般營運資金用途。							

歷史、重組及公司架構

附註：

- (1) 據董事所知，增資及股權轉讓的代價乃參考（其中包括）(i)於相關交易前本公司當時的估值；(ii)授予A系列[編纂]投資者及B系列[編纂]投資者的特別權利及利益；(iii)相關[編纂]投資者與廣聯賽訊當時股東之間的商業磋商及(iv)當時市況等因素釐定。特別是：
 - (i) 各A系列[編纂]投資者均已通過(a)增資及(b)向廣聯賽訊當時的股東郭女士收購對廣聯賽訊作出投資。本公司的投資後估值顯示A系列[編纂]投資者對本集團的信心。
 - (ii) 於2019年6月21日，宏盛投資將廣聯賽訊約4.76%的註冊資本轉讓予領譽投資。該代價由訂約方參考在A系列投資中廣聯賽訊的協定估值及股份所附帶的權利及利益後經公平磋商後釐定。股權轉讓使宏盛投資將其投資變現。
 - (iii) 於2020年7月27日，廣聯賽訊當時的權益持有人之一胡女士訂立股權轉讓協議，將廣聯賽訊約13.59%及4.00%的股權轉讓予懷昕投資及暉珩投資，現金代價分別為人民幣67,942,900元及人民幣20,000,000元，由訂約方經公平磋商後釐定。
 - (iv) 利通及高發投資支付的代價金額乃經參考由獨立會計師事務所就本集團於2021年12月31日的財務狀況編製的財務盡職調查報告而釐定。
- (2) 每股成本乃參考本公司於[編纂]後的已發行股份總數作出調整。[編纂][編纂]乃以假設[編纂]為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）及於[編纂]後的基準計算。
- (3) 估值按相關[編纂]投資者就認購或收購本公司註冊資本而支付的總代價除以向[編纂]投資者配發（或以其他方式收購）的股份總百分比計算。據董事所知，各輪[編纂]投資的不同估值包括以下考量：

A系列[編纂]投資者（高先生、興民智通、宏盛投資）

- 作出相關投資決定前本公司的估值；及
- 授予A系列[編纂]投資者的特別權利。

B系列[編纂]投資者（領譽投資）

- 作出相關投資決定前本公司的估值；
- 授予B系列[編纂]投資者的特別權利；及
- B系列[編纂]投資者向宏盛投資（我們的其中一名A系列[編纂]投資者）收購廣聯賽訊的股權。因此，領譽投資支付的代價將高於上一輪[編纂]投資，因此宏盛投資可變現其於廣聯賽訊的部分投資。

歷史、重組及公司架構

懷昕投資及暉珩投資

- 作出相關投資決定前本公司的估值；
- 懷昕投資及暉珩投資並無獲廣聯賽訊授予特別權利；
- 懷昕投資與暉珩投資與胡女士（廣聯賽訊一名早期投資者）之間的商業談判，以及胡女士的個人財務需要，以將其投資套現；及
- 考慮到COVID-19導致的商業不確定性及市況，胡女士決定於2020年7月撤資。

利通及高發投資

- 作出相關投資決定前本公司的估值，即於2021年末前後；
- 投資時機；及
- 投資前的市場狀況。

我們的董事確認，懷昕投資、暉珩投資、利通及高發投資各自已達成共識，其基於本集團於2020年及2021年前後的人民幣500百萬元估值進行投資。利通及高發投資延遲簽署正式投資協議並延遲清繳款項，乃由於其有意將實際投資與本集團為籌備[編纂]而進行的具體重組步驟相符合。(i)作為本集團重組的一部分，高發投資投資廣聯數科，將廣聯數科改制為中外合營企業；及(ii)在境外水平上，利通的投資與宏盛投資撤出一致。重組進而受到2022年年中至年底持續的COVID-19封城導致的嚴重市場不確定性以及本集團有意提出[編纂]的時間所影響，故高發投資及利通分別於2022年8月12日及2022年12月30日方訂立各自的[編纂]投資協議。

董事認為，隱含估值之間存在差異主要是由於(i)於2020年及之後進行的[編纂]投資涉及向早期投資者收購廣聯賽訊境外層面的現有股權；(ii)本公司於[編纂]投資前的估值；(iii)投資價值獲[編纂]投資者及本集團及／或售股股東同意的時間；及(iv)投資前的整體市況所致。

- (4) 由於進行重組，煙台隆赫代高先生認購股份。煙台隆赫為一家於2016年4月13日根據中國法律成立的公司，由高先生、崔先生、王志成先生及鄒方凱先生各持有25%。該等人士已訂立一致行動協議且高先生被視為對煙台隆赫擁有控制權。
- (5) 由於進行重組，聯興永盛代興民智通認購股份。聯興永盛為一家於2018年7月18日根據中國法律成立的有限合夥企業，由興民智通控制。
- (6) 宏盛投資其後於2019年將其部分[編纂]投資轉讓予領譽投資，及於2023年完成GS資本削減後不再持有本集團的任何權益。此數目指宏盛投資最初收購的股份。

歷史、重組及公司架構

- (7) 由於進行重組，Lingyu Co-Stone代領譽投資認購股份。Lingyu Co-Stone是一家於2022年4月14日根據英屬處女群島法律註冊成立的公司，由領譽投資控制。
- (8) 由於進行重組，Huaixin Co-Stone代懷昕投資認購股份。Huaixin Co-Stone是一家於2022年4月14日根據英屬處女群島法律註冊成立的公司，由懷昕投資控制。

[編纂]投資的所得款項用途及戰略利益

[編纂]投資所籌集及本集團收取的資金用於一般營運資金用途。於最後實際可行日期，[編纂]投資所籌集的所有資金均已動用。

我們認為，本集團可因[編纂]投資者對本公司的投資受惠，且他們的投資證明他們對本集團營運的信心，以及認同本集團的表現、優勢及前景。我們亦認為，大部分[編纂]投資者可就本集團的發展為我們提供專業意見，並可通過加強業務合作協助我們實現業務協同效應。於[編纂]投資時，董事相信本公司將特別以以下方式受惠：

1. 為本集團的發展提供額外資金支持：我們的[編纂]投資者為已為本集團注入大量資金的機構及個人。該等資金用於擴大我們的業務規模、增強我們的研發功能及營銷力度。此外，董事相信，我們能夠受益於[編纂]投資者的業務網絡，他們將可為我們帶來更多商機。
2. 提供戰略指導及經驗：我們的[編纂]投資者為對行業有深入認識及見解的機構投資者或經驗豐富投資者。董事相信，[編纂]投資者可就制定我們未來業務發展的戰略提供見解及建議，並改善我們的企業管治、財務報告及內部控制。
3. 提升我們的聲譽：我們的[編纂]投資者為知名機構投資者及經驗豐富的個人投資者。董事亦認為，[編纂]投資者的投資可為本集團帶來更多關注，並提升我們的聲譽及知名度。這對本集團的進一步業務擴展產生正面影響並吸引更多客戶及合作夥伴。

歷史、重組及公司架構

[編纂]投資者的權利

根據本集團與[編纂]投資者訂立的協議，我們的A系列[編纂]投資者、B系列[編纂]投資者及利通享有（其中包括）(i)贖回權、(ii)反攤薄權、(iii)優先購買權、(iv)首次發售權及共同出售權、(v)信息權、(vi)提名董事的權利，及(vii)溢利保證等權利。

根據本公司與[編纂]投資者訂立日期為2023年5月22日的補充協議，在我們向聯交所提交[編纂]後，授予[編纂]投資者的所有特別權利已終止，惟假若[編纂]並無進行，則已終止的特別權利須予恢復。

獨家保薦人的確認

獨家保薦人已確認，[編纂]投資符合新上市申請人指南第4.2章，而新上市申請人指南第4.2章第16至19段並不適用，此乃由於並無發行可換股工具。

歷史、重組及公司架構

有關[編纂]投資者的資料

下文載列於最後實際可行日期仍為本公司股東的[編纂]投資者的背景資料：

[編纂]投資者

背景

高先生／煙台隆赫.....

高先生為煙台隆赫的董事。煙台隆赫為一家於2016年4月13日根據中國法律成立的公司，由高先生、崔先生、王志成先生及鄒方凱先生各自持有25%。煙台隆赫根據重組框架協議支付的認購金額由高先生單獨出資。此外，煙台隆赫的股東已訂立一致行動協議，據此，煙台隆赫的股東已同意高先生的表決意見為煙台隆赫的最終一致表決意見。因此，高先生被視為對煙台隆赫擁有控制權。高先生自2018年7月起擔任興民力馳有限責任公司（興民智通的附屬公司）董事長兼總經理，並自2011年3月及2022年1月起分別擔任興民智通董事及總裁。高先生於2016年5月加入本集團，擔任廣聯賽訊董事。高先生為一名主要投資於科技行業的資深投資者。高先生及興民智通於2015年12月或前後在招商證券股份有限公司（「[編纂]保薦人」）組織的汽車行業分享會上透過本公司的財務顧問認識本集團。經考慮我們業務營運的長遠前景，高先生於2016年通過認購註冊資本以出資的方式自當時其中一名股東收購廣聯賽訊的權益。煙台隆赫向董事會提名崔先生擔任本公司非執行董事。有關崔先生的履歷，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。高先生自2023年5月起不再於本集團擔任任何職位。

歷史、重組及公司架構

[編纂]投資者

背景

興民智通／聯興永盛..... 興民智通為一家在深圳證券交易所上市的公司（證券代碼：002355），該公司主要從事車輪生產及車載硬件及數據服務。高先生自2011年3月及2022年1月起分別擔任興民智通董事及總裁。經考慮我們業務營運的長遠前景，興民智通於2016年通過認購註冊資本以注資的方式自當時其中一名股東收購廣聯賽訊的權益。聯興永盛提名鄒先生擔任本公司非執行董事。有關鄒先生的履歷，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

領譽投資..... 領譽投資為一家於2016年5月26日在中國成立的有限合夥企業。領譽投資的普通合夥人為深圳市領信基石股權投資基金管理合夥企業（有限合夥）（「領信基石」），而領信基石則由烏魯木齊鳳凰基石股權投資管理有限合夥企業（「烏魯木齊鳳凰」）及烏魯木齊昆侖基石創業投資有限公司（「烏魯木齊昆侖」）分別擁有99.0%及1.0%。領譽投資有19名有限合夥人，其最大的有限合夥人為深圳市引導基金投資有限公司，持有20.23%的合夥權益。領譽投資專注於對中期及後期風險投資進行投資。領譽投資於2019年2月或前後在與潛在投資者的商務聚會上通過朱雷先生認識本集團。經考慮我們業務營運的長遠前景，領譽投資於2019年自宏盛投資收購廣聯賽訊的權益。領譽投資提名彭超女士擔任本公司非執行董事。有關彭女士的履歷，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

歷史、重組及公司架構

[編纂]投資者

背景

- 懷昕投資..... 懷昕投資為一家於2019年9月29日在中國成立的有限合夥企業，懷昕投資的普通合夥人為烏魯木齊鳳凰，而烏魯木齊鳳凰的普通合夥人為上海客申管理諮詢有限公司（「上海客申」）。上海客申為一家根據中國法律成立的有限責任公司及由張維先生（「張維先生」）最終控制。懷昕投資有兩名有限合夥人，即獨立第三方胡光輝先生及車軍女士，分別持有約73.48%及26.38%的合夥權益。懷昕投資專注於對中期及後期風險投資進行投資。懷昕投資於2019年2月或前後在與潛在投資者的商務聚會上通過朱雷先生認識本集團。經考慮我們業務及營運的長遠前景，懷昕投資於2020年自胡女士收購廣聯賽訊的權益。截至最後實際可行日期，張維先生亦持有本公司聯營公司愛卡商雲的多數權益。
- 暉珩投資..... 暉珩投資為一家於2019年7月5日在中國成立的有限合夥企業。暉珩投資的普通合夥人為上海鼎暉百孚投資管理有限公司，該公司由深圳市百恒匯鑫企業顧問有限公司及北京廣泰匯鑫投資顧問有限公司分別擁有75.00%及25.00%。暉珩投資有兩名有限合夥人，即寧波昱暘投資合夥企業（有限合夥）及安吉孚道企業管理諮詢合夥企業（有限合夥），分別持有約84.96%及14.99%的合夥權益。暉珩投資專注於對早期風險投資進行投資。暉珩投資於2019年10月或前後在一次商業場合上通過朱雷先生認識本集團。經考慮我們業務及營運的長遠前景，暉珩投資於2020年自胡女士收購廣聯賽訊的權益。

歷史、重組及公司架構

[編纂]投資者

背景

- 高發投資..... 高發投資有限公司為一家於2021年12月30日在香港註冊成立的有限公司。高發投資由獨立第三方曹智豪先生全資擁有，彼為一名主要投資於建築材料、醫療以及技術、媒體及通訊領域的資深投資者。高發投資於2021年8月或前後在與潛在投資者的商務聚會上透過朱雷先生認識本集團。經考慮我們業務營運的長遠前景，高發投資於2022年通過認購廣聯數科的註冊資本以注資的方式收購廣聯數科的權益。
- 利通..... 利通發展有限公司為一家於2004年8月18日在英屬處女群島註冊成立的有限公司。利通由獨立第三方楊斌先生全資擁有，彼為一名主要投資於科技及醫療保健行業的資深投資者。楊先生擁有逾20年企業管理經驗並為一名資深投資者。利通於2021年10月或前後在一次商業場合上透過宏盛投資認識本集團。經考慮我們業務營運的長遠前景，作為重組的一部分，利通於2022年承接宏盛投資認購我們的股份。董事了解到宏盛投資希望撤出其在廣聯賽訊的投資。

歷史、重組及公司架構

宏盛投資（[編纂]投資者之一，於GS資本削減完成後及緊隨重組後將不再持有本集團的任何權益）的背景資料載列如下：

[編纂]投資者	背景
宏盛投資.....	宏盛投資為一家於2015年8月4日在中國成立的有限合夥企業。宏盛投資的普通合夥人為北京國聖資產管理有限公司（「國聖資產」）及石河子市天成華盛股權投資管理合夥企業（有限合夥）。石河子市天成華盛股權投資管理合夥企業（有限合夥）的普通合夥人為國聖資產，該公司為根據中國法律成立的有限責任公司，由張利國先生擁有51.0%及由其他六名個人共同擁有49.0%。宏盛投資有14名有限合夥人，各持有少於20%的合夥權益。宏盛投資專注於對早期公司風險投資進行投資。宏盛投資於2015年12月或前後在其組織的汽車行業分享會上通過本公司財務顧問招商證券股份有限公司認識本集團。

於本文件日期，各現有股東（煙台隆赫除外，其股份受衡平法股份按揭契據規限）均已向本公司作出自願禁售承諾，於[編纂]後12個月內不會出售其股份。除上文及本文件「董事及高級管理層」及「主要股東」兩節所披露者外，各[編纂]投資者與本公司、其附屬公司、彼等的股東、董事、高級管理層或彼等各自任何聯繫人過往或現時均並無任何關係（包括但不限於家族、業務、財務、僱傭或其他關係），各[編纂]投資者均為獨立第三方，且據董事所深知，彼等均獨立於彼此。

歷史、重組及公司架構

公眾持股量

於[編纂]及[編纂]完成後（不計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份），(i)朱暉先生、朱雷先生、Future Tendency、Future Expectations、ZH-tendency、ZL-expectations根據一致行動確認書為一致行動人士；(ii) J-Visionary、ZZ-Intelligent及Rongying BVI將由我們的執行董事持有；(iii)煙台隆赫將於本公司股東大會上合共持有10%以上的投票權；(iv) Lingyu Co-stone及Huaixin Co-stone將於本公司股東大會上合共持有10%以上的投票權。因此，彼等各自為本公司的核心關連人士，[編纂]後彼等或彼等控制公司持有的股份不會被視為本公司[編纂]的一部分。於[編纂]後，其他[編纂]投資者（即利通、暉珩投資、聯興永盛及高發投資）持有的股份將計入本公司的[編纂]。

中國監管規定

我們的中國法律顧問確認：(i)已就本節上文所述本集團中國附屬公司的成立及其後股權轉讓以及註冊資本變更向中國有關部門取得所有必要政府批准及許可；及(ii)所有相關法律程序均在所有重大方面按照相關中國法律法規完成。我們的中國法律顧問進一步告知，重組(i)已妥善合法地完成；及(ii)已向相關中國部門取得所有適用的必要監管批准。董事亦確認，根據重組應付的款項已結清。

國家外匯管理局登記

根據國家外匯管理局37號文，(a)中國境內居民在向其直接設立或間接控制的境外特殊目的公司（「境外特殊目的公司」）注入資產或股權以進行投融資前，須向國家外匯管理局當地分支機構辦理登記；及(b)首次登記後，中國境內居民亦須向國家外匯管理局當地分支機構辦理有關境外特殊目的公司的任何重大變更登記，其中包括境外特殊目的公司的中國境內居民股東、境外特殊目的公司名稱、經營期限的變更，或境外特殊目的公司發生增資或減資、股權轉讓或置換、合併或分立。根據國家外匯管理局37號文，未遵守該等登記手續可能會招致處罰。朱雷先生、朱暉先生、蔣先生、趙先生及於重組完成後成為我們股東的其他相關境內居民個人均已根據國家外匯管理局37號文的規定完成登記。

歷史、重組及公司架構

根據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》(「**國家外匯管理局13號文**」)，受理國家外匯管理局登記的權力從國家外匯管理局地方分支機構下放至境內實體資產或權益所在地的當地銀行。

根據《企業境外投資管理辦法》及其他相關規定(「**境外直接投資規則**」)，境內機構應按照境外直接投資規則的規定辦理外商投資登記手續，該等規則要求境內機構在境外直接投資前向相關部門登記或備案，並取得相關備案、批准、證書或許可證。

據我們的中國法律顧問所告知，為我們股東的所有中國境內居民已根據國家外匯管理局13號文及國家外匯管理局37號文完成登記，且為我們境外股東的本公司所有最終中國機構股東已根據境外直接投資規則在商務部地方分支機構完成與其作為境內機構的境外投資相關的境外直接投資登記。

併購規定

根據商務部、國務院國有資產監督管理委員會、國家稅務總局、中國證監會、國家外匯管理局於2006年8月8日聯合頒佈並於2006年9月8日生效及於2009年6月22日修訂的併購規定，倘境內公司、企業或自然人擬以其在境外合法設立或控制的公司名義併購與其有關聯關係的境內公司，則相關收購須報商務部審批；及倘境內公司或自然人通過境外特殊目的公司持有境內公司股權，該特殊目的公司的境外上市須經中國證監會批准。

據我們的中國法律顧問所告知，除非中國證監會及商務部隨後明確要求或對相關中國法律法規作出不同解釋，否則根據併購規定，股份在香港聯交所[編纂]無需取得中國證監會及商務部的事先批准，原因為(a)重組不涉及併購規定中界定的境外公司收購中國境內實體的股權或資產；及(b)並無法律條文將廣聯數科、廣聯賽訊及其股東之間的合約安排明確歸類為受併購規定監管的交易。

歷史、重組及公司架構

先前建議廣聯賽訊在深圳證券交易所的[編纂]

我們先前擬進行廣聯賽訊股份[編纂]及[編纂]。根據中國證監會及中國證券交易所的相關規則及規例，[編纂]申請人在提交正式[編纂]前，必須完成輔導過程。有關過程包括(i)與保薦人訂立輔導協議，並向中國證監會派出機構提交定期報告；(ii)接受保薦人提供的輔導，輔導期不少於三個月；及(iii)通過中國證監會派出機構的輔導檢查。廣聯賽訊於2017年5月31日與[編纂]保薦人訂立全面服務協議，就此委聘其擔任廣聯賽訊的保薦人。此外，於2020年11月19日，廣聯賽訊訂立接受[編纂]保薦人輔導的輔導協議（「指導協議」），以籌備在深圳證券交易所創業板[編纂]（「先前建議[編纂]」）。

由於廣聯賽訊於2017年5月31日與[編纂]保薦人訂立服務協議，故[編纂]保薦人進行了盡職審查，包括與本集團管理層及股東進行面談、與廣聯賽訊的客戶及供應商約談、審閱本集團財務報表。基於[編纂]保薦人所提供的資料，其並未發現廣聯賽訊存在任何重大違規行為。據[編纂]保薦人所告知，達至2020年的目標財務業績後，廣聯賽訊於2020年11月27日向中國證監會提交輔導備案申請。

董事確認，廣聯賽訊並無向深圳證券交易所提交任何正式[編纂]。因此，廣聯賽訊並無就其先前建議[編纂]收到中國證監會及深圳證券交易所的任何意見。指引服務協議已於2022年1月終止。[編纂]保薦人並未注意到任何其他重大事項須提請聯交所垂注。

自簽立指導協議起及直至最後實際可行日期，廣聯賽訊並無向深圳證券交易所提交[編纂]，原因為本公司已決定尋求本集團業務在聯交所[編纂]。本公司認為，聯交所作為國際認可及知名的證券交易所，為本公司提供在國內外市場提高品牌知名度的全球平台。因此，我們於2022年1月在籌備先前建議[編纂]的過程中終止了指導協議。董事確認，並未注意到[編纂]保薦人有任何有關我們的重大不利發現，或先前建議[編纂]對本公司在聯交所[編纂]有任何重大不利影響。

根據獨家保薦人進行的獨立盡職審查工作，獨家保薦人並無發現[編纂]項下任何與先前建議[編纂]有關的事項須提請聯交所及投資者垂注。

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（統稱「定位服務」）要求我們具備與互聯網地圖服務相關的許可證。於往績記錄期間，根據中國法律受外商投資限制的併表聯屬實體業務的收益及毛利貢獻（按不同業務種類接收及分類）如下：

	2022財年				2023財年			
	收益		毛利		收益		毛利	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
增值電信業務	2,757	5.6	1,019	11.0	1,570	3.2	529	3.9
定位服務	1,889	3.8	698	7.6	2,272	4.6	766	5.6
小計	4,646	9.4	1,717	18.6	3,842	7.8	1,295	9.5
其他業務 (附註)	45,012	90.6	7,500	81.4	45,626	92.2	12,404	90.5
總計	49,659	100.0	9,217	100.0	49,468	100.0	13,699	100.0

附註：其他業務指毋須取得增值電信業務經營許可證或互聯網地圖服務相關許可證的其他業務。

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以及瀚華興科技（一間由本公司以股權持有的間接全資附屬公司廣聯數科擁有50%及由我們的併表聯屬實體廣聯賽訊擁有50%的公司）經營相關業務。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」。

合約安排

我們與併表聯屬實體及其登記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。

與外商投資限制有關的中國法律

外商擁有權限制

外國投資者在中國的投資活動主要受到《外商投資准入特別管理措施（負面清單）（2021年版）》（「**2021年負面清單**」）（由商務部及國家發改委頒佈及不時修訂）所規管。根據2021年負面清單及適用中國法例法規，我們的相關業務涉及若干外商投資禁止及限制業務，並需要取得增值電信業務（「**增值電信業務**」）相關許可證（「**ICP許可證**」）。廣聯賽訊及瀚華興科技現時持有從事增值電信業務的ICP許可證。詳情請參閱本文件「監管概覽－有關增值電信服務及互聯網內容服務的法規－增值電信服務的外資所有權限制」。於2001年12月11日，國務院頒佈《外商投資電信企業管理規定》（「**外商投資電信企業管理規定**」），並分別於2008年9月10日、2016年2月6日及2022年3月29日作出修訂。根據外商投資電信企業管理規定，外國投資者不得持有提供增值電信服務的公司50%以上的股權，有關部門另有規定除外。根據適用的中國法律法規，我們與互聯網地圖服務有關的定位業務涉及若干外商投資限制和禁止的業務，以及需要乙級測繪資質證書（「**乙級證書**」）。廣聯賽訊目前持有可從事與我們定位服務有關的業務的乙級證書。詳情請參閱本文件「監管概覽－有關增值電信服務及互聯網內容服務的法規－互聯網地圖服務的法規」。於2007年1月19日，自然資源部頒佈《外國的組織或者個人

合約安排

來華測繪管理暫行辦法》，並分別於2011年4月27日及2019年7月16日作出修訂。根據《外國的組織或者個人來華測繪管理暫行辦法》，外國實體須與中國有關部門或實體合作或成立合營企業，以在中國從事測繪活動。

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，由於併表聯屬實體被視為我們的全資附屬公司，故併表聯屬實體業務產生的所有風險亦由本集團實際承擔。董事認為，廣聯數科通過整體合約安排對併表聯屬實體行使控制權並享有其經營所產生的所有經濟利益屬公平合理。有關合約安排詳情，請參閱「合約安排的運用」。

於2022年3月29日，國務院頒佈《國務院關於修改和廢止部分行政法規的決定》（「**2022年決定**」），自2022年5月1日起生效。根據2022年決定，原外商投資電信企業管理規定所列明對外商投資增值電信企業主要外國投資者須具備良好往績記錄及經營經驗的規定（「**資格規定**」）已取消，而外國投資者獲准直接持有從事增值電信業務的企業最多50%股權。2022年決定對外商投資電信企業管理規定作出新修訂，中國政府當局是否會實際上進一步對投資在中國提供增值電信服務的公司的外國投資者施加額外規定仍屬未知之數。在上述資格規定於2022年5月取消後，瀚華興科技的註冊資本由人民幣1.0百萬元增加至人民幣10.0百萬元，所增加資本中的人民幣4.0百萬元由廣聯數科認購，以及人民幣5.0百萬元由廣聯賽訊認購，於上述註冊資本增加後，瀚華興科技由廣聯數科及廣聯賽訊各自持有50%股權。

據中國法律顧問所告知，根據中國現行法律和相關中國政府部門的政策，並經中國自然資源部官員在口頭訪談中的解釋和確認（自然資源部為主管部門，且經中國法律顧問確認，在是次查詢過程中回答我們提問的人員乃自然資源部相關部門正式指派處理有關查詢的人員），主管部門將按個別基準嚴格審閱及審查中外合資企業提交的乙級測繪資質證書申請；目前概無任何中外合資企業已獲取及持有有效的乙級測繪資質

合約安排

證書；而申請程序及要求於短期內不會作出重大調整。因此，基於上文所述，董事認為，我們無法通過中外合資企業或通過外商獨資公司獲得乙級測繪資質證書。此外，於最後實際可行日期，我們並無收到主管部門有關乙級證書或我們整體合約安排有效性的任何查詢或通知。

因此，我們的中國法律顧問告知我們，(1)現行中國法律法規限制或禁止外商投資於增值電信業務及互聯網地圖服務；(2) 2022年決定取消關於我們增值電信業務的資格規定，使本公司能夠通過不超過50%的股本所有權直接或間接持有我們的併表聯屬實體；及(3)無法通過中外合資企業或外商獨資企業獲得乙級證書，因此本公司將無法通過股本所有權直接或間接持有我們的併表聯屬實體。

董事就合約安排的意見

按照合約安排擬進行的交易於[編纂]後構成本公司的持續關連交易。董事認為，合約安排及其相關擬進行交易對本集團的組織架構與業務至關重要，該等交易曾經並將在本集團日常及一般業務過程中按照一般商業條款或更佳條款訂立，且符合本公司及股東的整體利益。詳情請參閱本文件「關連交易」。

董事認為，合約安排的主要作用是確保我們遵守適用於我們須具備ICP許可證或乙級證書的業務的現行外國投資限制，並最大限度地減少與中國相關法律法規的潛在衝突且認為合約安排屬嚴格定制。

董事亦認為合約安排僅用於使本集團能夠合併我們的併表聯屬實體的財務業績，並用於我們的併表聯屬實體進行公司（從事或計劃從事須持有乙級證書及／或ICP許可證及／或其他許可證而中國法律法規目前限制或禁止外資所有權的業務）投資。

合約安排

瀚華興科技於2023年6月取得新ICP許可證。自此，我們逐步將我們的增值電信業務轉讓予瀚華興科技，而轉讓（除下文所詳述受分包安排規限者外）已於2023年9月完成。就併表聯屬實體或其不時的附屬公司簽訂有關提供互聯網地圖服務的合約而言，為進一步實現嚴格定制合約安排的目標以符合外資所有權限制的規定，本集團已採取以下程序以將部分該等服務分包予本公司以股權持有的實體：

- 就需持有乙級證書或與需持有乙級證書的服務相關的服務而言，廣聯賽訊（或其他持有乙級證書的實體）將繼續執行該等服務；及
- 就毋須持有乙級證書或與需持有乙級證書的服務無關的其他服務而言，該等服務將由廣聯數科（或其附屬公司）執行，除非顧客要求廣聯賽訊作為直接服務提供商，而在此情況下，有關受限制業務部分將通過分包安排進行。將於[編纂]後生效的分包安排將訂明廣聯賽訊（作為尚未轉讓予瀚華興科技的合約的訂約方）將僅經營須持有乙級證書的服務或構成該等須持有乙級證書的服務的組成部分，而所有其他業務將（在可行情況下）被分拆成獨立工程包並將分包予瀚華興科技（該業務部分將須持有一個或以上受外資所有權最多50%所限的執照）及廣聯數科或其其他持股附屬公司（該服務部分無須持有任何受外資所有權限制規限的執照）。

董事確認該安排將繼續適用於廣聯賽訊與外部客戶訂立且尚未屆滿的所有合約。通過該安排，瀚華興科技（由我們的併表聯屬實體及廣聯數科各擁有50%）將成為經營增值電信業務的實體，且廣聯數科（或其附屬公司）將在中國開展不受外資所有權限制規限的業務。

本公司實行上述安排，原因是於少數情況下，本集團在尋求就與本集團若干客戶訂立的合約（「持續合約」）將增值電信業務從廣聯賽訊轉讓予瀚華興科技時面臨實在困難，這是由於這些持續合約仍在有效期內，且根據董事的經驗，持續合約在其有效期內轉讓將較為困難。董事認為，倘本集團提前單方面終止這些持續合約，有關做法將

合約安排

損害本集團與相關客戶的商業關係，並損害本集團的品牌，此外，瀚華興科技未必能夠成功取得重續合約（如本集團在任何情況下獲邀對該等合約投標）。最後一份持續合約將於2025年4月屆滿，而本集團於2025年4月前在分配其可能受外資所有權限制規限的業務時將遵守上述原則。

然而，將自面臨從廣聯賽訊轉讓予廣聯數科的困難的該等合約確認的收益比例預期少於[編纂]後各年度本集團收益總額的6%，直至所涉相關合約屆滿為止，董事認為比例不大，並將因持續合約於2023年12月及2025年4月期間屆滿，隨著時間過去而減少（即截至2024年12月31日止年度約5.50%及截至2025年12月31日止年度約1.55%）。持續合約於2025年4月或之前屆滿後，本集團將終止對本公司按股權持有的實體的分包安排，亦會於分配其可能受外資所有權限制規限的業務時遵守上述原則。除持續合約外，本集團不會訂立任何新分包安排以在中國進行受外資所有權限制規限的業務。2025年4月後，瀚華興科技將經營本集團的所有增值稅業務。

於[編纂]後，如本集團與客戶訂立合約，其工作內容不涉及受外資所有權限制的任何活動，該等合約將由本集團內並非併表聯屬實體的實體訂立。

於最後實際可行日期，我們在根據合約安排透過我們的併表聯屬實體經營受外國投資限制所限業務方面並未遭到任何中國主管部門的干涉或阻礙。

基於上述情況及我們收到的中國法律顧問的確認（詳情如下文所述），董事認為，根據中國法律法規，合約安排的協議（將併表聯屬實體的重大控制權及經濟利益授予廣聯數科）可強制執行，惟本節「合約安排的重要條款概要－爭議解決」一段中披露的仲裁條文除外。

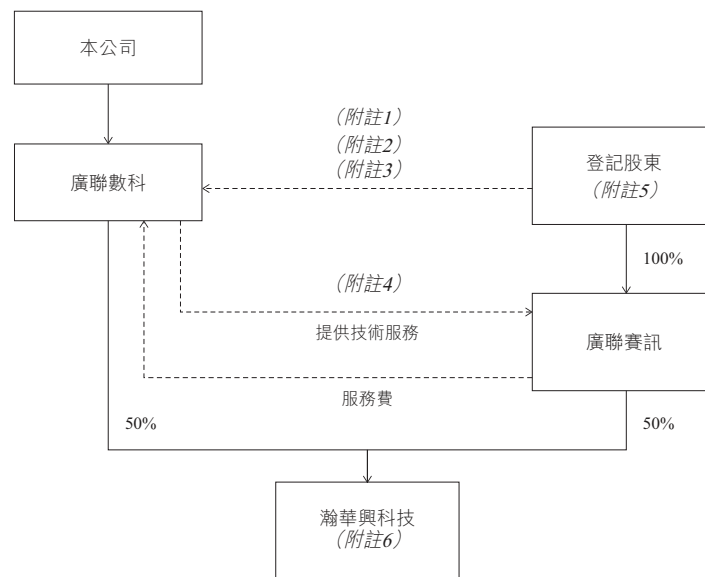
合約安排

我們將密切關注有關外商投資限制的法律法規的任何未來發展，並將採取一切必要行動遵守適用法律法規以及特定要求或指引，包括在未來需要時重組我們的公司結構。詳情請參閱「風險因素－與我們的公司架構及合約安排有關的風險」。儘管如此，如果相關政府機構向我們持有的中外合資企業或外商獨資企業授予乙級證書，我們將在允許及可行的範圍內終止合約安排並直接持有適用法律法規允許的最大比例股權。

合約安排的運用

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

合約安排

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) 於最後實際可行日期，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。
- (6) 瀚華興科技持有ICP許可證並為本公司的附屬公司。

合約安排的重要條款概要

構成合約安排的各项具體協議的說明如下：

獨家業務合作協議

根據廣聯數科與廣聯賽訊所訂立日期為2023年3月24日的獨家業務合作協議（「獨家業務合作協議」），廣聯數科擁有獨家權利提供或指定任何第三方向廣聯賽訊提供業務支持、技術服務及諮詢服務。該等服務包括但不限於：

- (1) 授權使用廣聯賽訊業務所需由廣聯數科合法擁有的相關軟件，以及向廣聯賽訊提供技術應用及執行服務，包括但不限於其系統的整體設計、安裝、微調及操作；
- (2) 提供廣聯賽訊業務所需的相關技術及軟件的研究、開發、維護及更新，包括數據庫軟件、用戶界面軟件及其他相關技術的開發、設計及生產，並將有關軟件及技術授權予廣聯賽訊；

合約安排

- (3) 廣聯賽訊業務的設備、硬件及軟件採購諮詢服務，包括但不限於工具軟件、應用軟件及技術平台的選擇、系統安裝及微調，以及就廣聯賽訊可能採購的硬件類型、型號及功能提供諮詢；
- (4) 對廣聯賽訊的網絡設備、硬件及數據庫進行日常管理、維護、監控、微調、故障排除及更新，包括及時將用戶信息輸入數據庫、根據廣聯賽訊提供的其他業務信息適時更新數據庫、定期更新用戶界面並提供其他相關技術服務；
- (5) 為廣聯賽訊相關人員提供技術培訓及支援，包括但不限於提供客戶服務、技術及其他培訓，以及與廣聯賽訊分享有關系統及設備安裝及運作的知識及經驗，協助廣聯賽訊解決其系統及設備的安裝及運作中出現的任何問題，向廣聯賽訊提供有關其他線上編輯平台及軟件應用的意見及建議，並協助廣聯賽訊準備及收集相關資料；
- (6) 協助廣聯賽訊收集、分析技術及市場數據資料（中國法律禁止外商獨資企業從事的市場研究除外）；
- (7) 提供企業管理諮詢；
- (8) 提供銷售及營銷服務；及
- (9) 廣聯數科及廣聯賽訊不時協定的其他相關服務（在相關中國法律允許的範圍內）。

根據獨家業務合作協議，服務費應包括廣聯賽訊經扣除廣聯賽訊在上一財政年度的任何累計虧絀、經營成本、開支、稅項及其他法定供款後合併溢利總額的100%。儘管上述規定，廣聯數科可根據廣聯賽訊的實際經營情況調整服務費的費率及金額以及支付時間，而除非有合理理由，否則廣聯賽訊將接受該等調整。廣聯數科須定期計算服務費，並向廣聯賽訊開具相應發票。廣聯賽訊應在接獲發票後三個月內向廣聯數科指定的銀行賬戶付款。

合約安排

此外，未經廣聯數科事先書面同意，在獨家業務合作協議有效期內，廣聯賽訊不得就獨家業務合作協議所載服務及其他事項直接或間接受任何第三方提供的相同或類似服務，或與任何第三方建立類似於獨家業務合作協議所形成的合作關係。廣聯數科可委任其他方向廣聯賽訊提供獨家業務合作協議所載的服務。

獨家業務合作協議亦規定，(a)廣聯數科在履行獨家業務合作協議期間對其開發或創造的任何及所有知識產權享有獨家所有權及權益；(b)廣聯賽訊受廣聯數科委託或由廣聯賽訊與廣聯數科共同開發的運營技術，其所有權及申請專利的知識產權均屬於廣聯數科，而由廣聯賽訊自行研發的運營技術，所有權則屬於廣聯賽訊，惟(1)廣聯賽訊應及時將有關技術的詳細情況告知廣聯數科，並應廣聯數科要求提供相關材料，(2)倘廣聯賽訊擬授予特許經營權或轉讓該等技術，廣聯賽訊應在中國強制性規定允許的範圍內優先向廣聯數科轉讓或授予特許經營權以獨家使用該等技術。廣聯賽訊僅可在按不優於向廣聯數科提供的條件下將有關技術的所有權轉讓予或將特許經營權授予第三方，且前提是廣聯數科放棄其優先購買有關技術的所有權或其獨家使用有關技術的權利，而廣聯賽訊應確保向第三方轉讓或特許不影響其完全遵守獨家業務合作協議，及(3)除上述第(2)項外，廣聯數科有權在獨家業務合作協議期限內要求購買有關技術，而廣聯賽訊應在中國法律允許的範圍內以最低價格同意廣聯數科有關要求。

獨家業務合作協議的有效期自簽署日期起計為期為20年，除非(a)根據獨家業務合作協議的條文終止；(b)廣聯數科發出書面通知終止；(c)廣聯賽訊的全部股權及資產已合法轉讓予廣聯數科或廣聯數科指定代理人；或(d)在適用中國法律允許的範圍內，廣聯數科或其控股公司可直接或間接持有廣聯賽訊及廣聯數科的股權，其附屬公司或分公司可合法經營廣聯賽訊、廣聯數科或其控股公司的業務，成為廣聯賽訊的唯一股東。屆滿後，除非廣聯數科通知廣聯賽訊其有意不再延長，否則獨家業務合作協議的有效期將自動延長10年。

合約安排

獨家購買權協議

根據廣聯數科、朱雷先生、朱暉先生、蔣先生、登記股東、登記股東的普通合夥人及廣聯賽訊所訂立日期為2023年3月24日的獨家購買權協議（「**獨家購買權協議**」），在廣聯數科或其指定第三方在中國法律允許下收購廣聯賽訊全部或部分股權的情況下，登記股東無條件及不可撤回地同意授予廣聯數科以適用中國法律允許的最低代價金額購買廣聯賽訊全部或部分股權（視情況而定）的獨家購買權。

在廣聯數科或其指定第三方在中國法律允許下收購廣聯賽訊全部或部分股權的情況下，廣聯賽訊亦無條件及不可撤回地同意授予廣聯數科以適用中國法律允許的最低代價金額購買廣聯賽訊全部或部分資產（視情況而定）的獨家購買權。

倘登記股東有權收取任何購買價，登記股東承諾在相關法律允許的範圍內將彼等已收取的購買價金額退還予廣聯數科。

我們可全權酌情決定行使購買權的時間，以及是否部分或全部行使購買權。我們決定是否行使購買權的關鍵因素是未來是否會取消與相關業務有關的適用外商投資限制，而於最後實際可行日期，我們無法得知或評論相關可能性。倘放寬有關外商投資限制並存在本集團可以直接持有併表聯屬實體的最大允許權益的明確程序及指引，本集團將解除或修改（視情況而定）合約安排，以便本公司（或我們持有股權的附屬公司）將可通過中外合資企業或外商獨資實體根據相關中國相關法律法規直接持有併表聯屬實體的最大所有權權益百分比。

為防止廣聯賽訊的資產及價值流向彼等各自的股東，根據獨家購股權協議，未經廣聯數科書面同意，不得出售、轉讓或以其他方式處置廣聯賽訊的任何重大資產。此外，根據獨家購買權協議，未經廣聯數科事先書面同意，登記股東不得轉讓廣聯賽訊的任何股權或允許其在廣聯賽訊的任何股權產生產權負擔或設置任何擔保或抵押。

合約安排

倘登記股東有權自廣聯賽訊獲得任何溢利分配、股息或紅利，登記股東承諾在相關法律允許的範圍內立即向廣聯數科（或其指定第三方）支付或轉移有關款項（須根據相關法律法規繳納相關稅款）。如果廣聯數科行使該購買權，所收購的廣聯賽訊的全部或部分股本所有權將轉讓予廣聯數科，股本所有權利益將流向廣聯數科及其股東。

股權質押協議

根據廣聯數科、廣聯賽訊及各登記股東所訂立日期為2023年3月24日的股權質押協議（「**股權質押協議**」），登記股東已同意將廣聯賽訊的全部股權質押予廣聯數科，以保證廣聯賽訊及登記股東履行獨家業務合作協議、獨家購買權協議及股東表決權委託協議（定義見下文）所載的義務。

根據股權質押協議，各登記股東已同意，未經廣聯數科事先書面同意，彼等不會轉讓或出售質押股權，亦不會設置或允許任何第三方設置任何會損害廣聯數科權益的質押股權產權負擔。

廣聯賽訊的質押自完成相關市場監管部門登記後生效，並在完全履行廣聯賽訊及登記股東所有合約義務前一直有效。

中國法律顧問確認，股權質押協議所載的股權質押已根據相關中國法律向相關中國機關正式登記。

股東表決權委託協議

根據廣聯數科、廣聯賽訊及登記股東所訂立日期為2023年3月24日的股東表決權委託協議（「**股東表決權委託協議**」），登記股東不可撤回地委任廣聯數科或其指定人士為其在廣聯賽訊行使該等股東權利的實際代理人，包括但不限於以下權利：

- (a) 代表登記股東建議召開、參予並出席廣聯賽訊股東大會；

合約安排

- (b) 就所有需要股東大會審議及決議的事項（包括但不限於廣聯賽訊董事、監事及高級管理人員任命、委任或更換及廣聯賽訊組織章程細則修訂）行使表決權，並在會議紀要及決議案上簽署；
- (c) 代表登記股東向公司登記機關提交任何備案文件；
- (d) 代表登記股東出售廣聯賽訊資產作出議決；
- (e) 代表登記股東對廣聯賽訊解散及清算作出議決，並代表登記股東組成清算小組，以及在清算期間依法行使清算小組的權力；
- (f) 就上述目的而言，代表登記股東簽署所有必要文件並履行所有必要程序；
及
- (g) 行使其他適用中國法律法規以及廣聯賽訊組織章程細則（及其不時修訂）訂明的其他股東權利。

除非在以下情況下終止，否則股東表決權委託協議有效期為20年：(i)股東表決權委託協議被各訂約方終止；或(ii)在廣聯賽訊及登記股東違反股東表決權委託協議的情況下，廣聯數科終止本協議。屆滿後，除非廣聯數科通知廣聯賽訊其無意延長年期，否則股東表決權委託協議的有效期將自動延長10年。

配偶承諾

朱暉先生、朱雷先生、蔣先生及趙先生各自的配偶簽署一份承諾書（「**配偶承諾**」），內容為就彼等各自的配偶所持有的廣聯賽訊股份而言，(i)該等股份須受股權質押協議、獨家購買權協議及股東表決權委託協議規限；(ii)彼等各自的配偶有權單獨享有及履行其根據股權質押協議、獨家購買權協議及股東表決權委託協議的權利及義務，而其履行交易文件、進一步修改及終止該等協議或訂立其他文件以代替該等協議均無須取得彼等個別授權或同意；及(iii)廣聯賽訊對彼等各自的配偶因該等協議而產生或與之有關的所有申索及其他權利將屬共同債務。

合約安排

朱暉先生、朱雷先生、蔣先生及趙先生各自的配偶承諾(i)彼等將簽立所有必要文件並採取一切必要行動，以確保現時及日後將妥善履行股權質押協議、獨家購買權協議及股東表決權委託協議（經不時修訂）；(ii)倘彼等取得廣聯賽訊的任何股份，彼等須受股權質押協議、獨家購買權協議、股東表決權委託協議及獨家業務合作協議（經不時修訂）所規限；及(iii)就上述目的而言，應廣聯賽訊的要求，彼等須訂立一系列書面文件，其格式及內容與股權質押協議、獨家購買權協議、股東表決權委託協議及獨家業務合作協議（經不時修訂）大致相同。

爭議解決

倘對條款的詮釋或履行有任何爭議，獨家業務合作協議、獨家購買權協議及股權質押協議均規定：(i)訂約方應以真誠磋商解決爭議，及(ii)倘訂約方未能就爭議的解決達成協議，根據當時有效仲裁規則，任何一方均可將相關爭議提交深圳國際仲裁院進行仲裁。仲裁須在深圳進行。仲裁裁決為最終裁決，並對各訂約方均具約束力。

各合約安排的爭議解決條款亦規定，(i)仲裁庭可就廣聯賽訊的股份或資產授出補救措施、強制救濟（例如開展業務或強制轉讓資產）或命令廣聯賽訊清盤；及(ii)香港、開曼群島（本公司註冊成立地）及中國（廣聯賽訊成立地及廣聯賽訊的主要資產所在地）法院亦具有司法管轄權就廣聯賽訊的股份或財產授出及／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已告知，根據現行中國法律，仲裁庭一般不會授出此類強制救濟，亦不會命令廣聯賽訊清盤。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。

鑒於上文所述，倘廣聯賽訊或我們的登記股東違反任何合約安排，我們可能無法及時取得足夠的補救措施，且我們對併表聯屬實體行使有效控制及進行業務的能力可能受到重大不利影響。有關進一步詳情，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」。

合約安排

利益衝突

股東表決權委託協議規定，授權書以廣聯數科為受益人授出，據此，各登記股東不可撤銷地承諾委任廣聯數科的任何董事及其繼任人（包括替代該董事及其繼任人的清算人）或廣聯數科指定的廣聯數科的直接或間接股東（不包括上市規則界定的登記股東或登記股東的關連人士）作為其代理人及律師，代表其就與廣聯賽訊相關的事宜行事，並根據中國法律及廣聯賽訊的組織章程細則行使作為廣聯賽訊登記股東的所有權利。

分擔虧損

根據中國相關法律法規，本公司及廣聯數科在法律上均毋須攤分廣聯賽訊的虧損，亦無需向廣聯賽訊提供財務支持。此外，廣聯賽訊為有限責任公司，須獨自以其擁有的資產和財產承擔其債務及虧損。儘管如此，廣聯數科擬於其認為有必要時，繼續向廣聯賽訊提供或協助廣聯賽訊取得財務支持。由於本集團通過併表聯屬實體在中國進行其絕大部分的業務運營，而併表聯屬實體持有必要的中國經營許可證及批文，加上彼等的財務狀況及經營業績根據適用會計原則併入本集團的財務報表，因此，倘併表聯屬實體蒙受虧損，則本公司的業務、財務狀況及經營業績均會受到不利影響。

然而，根據（其中包括）獨家購買權協議的規定，未經廣聯數科事先書面同意，(a)我們的登記股東概不得轉讓或以任何其他方式處置任何股份或購股權，或准許就彼等在廣聯賽訊的股權設立擔保或抵押或第三方權利；(b)廣聯賽訊不得增加或減少其註冊資本，且登記股東不得促使或同意廣聯賽訊進行合併，或允許廣聯賽訊被任何第三方收購或投資於第三方；(c)登記股東不得出售或促使廣聯賽訊的管理層出售廣聯賽訊的任何重大資產（在其日常業務過程中進行除外）；(d)登記股東不得促使廣聯賽訊宣派或實際分派任何可供分派儲備、花紅、股東分派或股息；及(e)登記股東須促使廣聯賽訊不提供或提取任何貸款或提供擔保或訂立任何擔保或承擔除日常業務過程以外的任何重大義務。因此，由於有關限制性規定，倘併表聯屬實體遭受任何損失，對廣聯數科及本公司的潛在不利影響可在一定程度上受到限制。

合約安排

清盤

根據獨家購買權協議，倘中國法律要求強制清盤，登記股東不可撤銷地承諾，廣聯賽訊在遵守中國法律的情況下須按中國法律允許的最低價格，向廣聯數科或其受讓人轉讓所有剩餘資產，並須在當時生效的適用中國法律允許範圍內，向廣聯數科或其受讓人退還因該交易產生的任何收入（如有）。

登記股東的確認

各登記股東已向廣聯數科承諾，倘登記股東身故、離婚、破產、清算或發生其他影響其行使於廣聯賽訊股權的情況，登記股東將作出一切適當安排並簽立所有必要文件以確保其各自的配偶、繼承人、監護人、債權人或任何其他由於發生上述事件而可能獲得廣聯賽訊股權的人士／實體不會損害或妨礙合約安排的執行。

保險

本公司並無就合約安排相關的風險投保。

合約安排的合法性

中國法律顧問認為：

- (1) 廣聯數科及廣聯賽訊均為在中國正式成立及合法存續的實體，且根據合約安排的各項協議已由相關各方妥善簽立；
- (2) 各項協議的訂約方有權簽立協議及履行彼等各自根據有關協議的義務，惟有關爭議解決的條款除外；
- (3) 各項協議均對其訂約方具有約束力，且根據中國法律均不視為「以合法形式隱瞞非法意圖」而成為無效的情況，包括以下情況：(i)並無民事行為能力的人士進行的民事法律行為；(ii)行動者與相對方基於虛假表示進行的民事法律行為；(iii)違反法律及行政法規強制性規定的民事法律行為；(iv)違

合約安排

反公序良俗的民事法律行為，或(v)惡意串通損害第三方權益的民事法律行為等；及概無合約安排違反廣聯賽訊組織章程細則的任何條文；

- (4) 就合約安排而言，於最後實際可行日期，我們已自中國政府部門獲得簽立及執行根據合約安排的協議所需的一切批准、許可或同意，但以下情況除外：
- (a) 根據股權質押協議處置質押股本權益，須經相關政府部門批准及／或向其登記；
 - (b) 根據獨家業務合作協議轉讓及許可知識產權，須經相關政府部門批准及／或向其登記；
 - (c) 根據獨家購買權協議，日後行使購買權須經相關政府部門批准及／或向其登記；
 - (d) 於強制執行合約安排爭議解決條款所規定的仲裁裁決／臨時補救措施前，須經中國法院認可；及
- (5) 根據中國法律，合約安排所載的各項協議乃屬有效、合法及具約束力，惟有關該等協議所載的爭議解決條款除外。該等協議規定，任何爭議須交由深圳仲裁委員會根據當時有效的仲裁規則仲裁。仲裁須於深圳進行。該等協議還規定，仲裁員可就廣聯賽訊的股份或資產授予臨時補救措施、禁令救濟（例如針對經營業務或強制轉讓資產）或頒令將廣聯賽訊清盤；而香港、開曼群島及中國的法院亦具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，按中國法律顧問所告知，仲裁庭通常不會授予此類禁令救濟或根據現行中國法律頒令將廣聯賽訊清盤。此外，根據現行中國法律，香港及開曼群島等海外法院授予的臨時補救措施或強制執行令未必可獲承認或執行。

合約安排

合約安排的會計層面

併表聯屬實體的財務業績合併入賬

根據獨家業務合作協議，作為廣聯數科所提供服務的代價，廣聯賽訊須聘請廣聯數科作為其獨家提供商，提供技術支持、諮詢、許可及廣聯賽訊在中國法律允許的範圍內不時要求的其他服務，且廣聯賽訊須向廣聯數科支付年度服務費。有關服務費（廣聯數科可進行調整）相當於廣聯賽訊的全部純利（經扣除所有相關成本、稅項及開支）。廣聯數科可全權酌情決定調整服務費，及允許廣聯賽訊保留充足營運資金以施行任何增長計劃。廣聯數科亦有權定期接收廣聯賽訊的賬目。因此，廣聯數科可全權酌情收取併表聯屬實體的絕大部分經濟利益。

此外，根據獨家購買權協議，在分派任何股息之前必須獲得廣聯數科的書面同意。因此（及根據股東表決權委託協議），廣聯數科對向廣聯賽訊權益持有人分派的股息或任何其他款項擁有絕對合約控制權。倘登記股東自廣聯賽訊收取任何溢利分派或股息，登記股東須立即向廣聯數科支付或轉讓該款項（須繳納根據有關法律法規需支付的相關稅款）。

憑藉該等合約安排，本公司已透過廣聯數科取得併表聯屬實體的控制權，同時，本公司可全權酌情收取我們併表聯屬實體所產生的絕大部分經濟利益回報。因此，併表聯屬實體的經營業績、資產及負債以及現金流量均併入本公司的財務報表。

由於上述原因，董事認為本公司可將併表聯屬實體的財務業績併入本集團的財務資料，猶如其為透過股權持有的本公司附屬公司。將併表聯屬實體的業績合併入賬的基準披露於本文件附錄一會計師報告附註2內。

合約安排

外商投資相關中國法律的發展

《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)。

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

合約安排

《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」。

合約安排遵守情況

我們已採取以下措施，以確保本集團於合約安排實施後能有效運營及符合合約安排：

- (1) 如有必要，實施及符合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提交董事會審閱及討論；
- (2) 董事會將最少每年一次對合約安排的整體履行及合規情況進行審閱；
- (3) 本公司將於年報中披露合約安排的整體履行及合規情況，使股東知悉最新情況；
- (4) 本公司將定期於年報提供更新資料，內容涉及我們遵守《外商投資法》及《實施條例》的情況以及其任何適用的監管發展；及
- (5) 如有必要，本公司將聘請外部法律顧問或其他專業顧問，以協助董事會審閱合約安排的實施情況及審閱廣聯數科及併表聯屬實體處理有關合約安排產生的具體問題或事宜時的法律合規情況。

此外，儘管我們的執行董事、首席執行官兼總經理趙先生亦為登記股東之一，而新疆融盈及正和富通（均為我們的登記股東）亦有部分權益由執行董事朱雷先生及／或蔣先生直接或間接持有，然而我們認為，董事能夠獨立履行其於本集團的職責，且本集團能夠於[編纂]後獨立管理其業務，因為：

- (a) 組織章程細則所載的董事會決策機制包括避免利益衝突的條文，其規定（其中包括）於發生重大利益衝突時，董事須於實際可行情況下可最早召開

合約安排

的董事會會議上申佈其利益性質，而倘其將被視為於任何合約或安排中擁有重大利益，該董事須放棄投票且不計入法定人數；

- (b) 各董事均知悉其作為董事的受信責任，其中包括要求其為本集團利益及以符合本集團最佳利益的方式行事；及
- (c) 我們已委任三名獨立非執行董事以平衡持有權益和獨立意見的執行董事及非執行董事，促進股東的整體利益。

業 務

概覽

關於我們

我們是一家面向中國汽車後市場行業參與者的車載硬件以及SaaS營銷及管理服務提供商，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。汽車後市場行業高度分散，由眾多子行業組成。按收益計，2023年汽車後市場行業的車載硬件銷售以及SaaS營銷及管理服務的市場規模分別佔汽車後市場較大規模的約0.5%及0.4%。根據灼識諮詢報告，按2023年收益計，我們在中國汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務提供商中排名第一，市場份額為6.1%，而按2023年收益計，我們在中國汽車後市場行業車載硬件提供商中排名第三，市場份額為3.4%。

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提供支持，通過銷售車載硬件產品及SaaS營銷及管理服務（這構成我們SaaS增值服務的一部分），更好地與客戶建立聯繫。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）開發了行業特定產品及服務，以提高其營銷及運營效率。

我們作為車載硬件及SaaS營銷及管理服務提供商的機會

作為車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務提供商，我們認為我們有能力把握中國汽車後市場行業的巨大市場機會。根據灼識諮詢報告，智能網聯服務是指將汽車與互聯網連接起來，為汽車後市場行業的4S店及汽車融資租賃公司等客戶提供全面的硬件產品、軟件服務及增值服務。汽車後市場行業的智能網聯服務包括銷售車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務。汽車後市場行業涵蓋廣泛的產品和服務，並指新車售出後進行的所有汽車相關服務。隨著中國汽車產業向網聯化及電動化快速發展，智能網聯服務場景日益普及，智能網聯服務供應商可提供的新應用場景的商業化機會不斷湧現，對汽車後市場行業客戶帶來了強大的商業機遇。

業 務

根據灼識諮詢報告，中國汽車後市場行業的智能網聯服務總收益由2019年的人民幣75億元增至2023年的人民幣122億元，複合年增長率為12.7%，預計到2028年將增至人民幣294億元，2023年至2028年的複合年增長率為19.3%。根據灼識諮詢報告，於2023年，中國汽車後市場的銷售車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務的總收益分別達人民幣67億元及人民幣55億元；並預計該等產品及服務的市場規模將分別增至人民幣74億元及人民幣220億元，2023年至2028年的複合年增長率分別為2.2%及31.9%。鑒於此發展，我們相信我們的銷售車載硬件產品以及提供SaaS營銷及管理服務使我們具備競爭優勢，從而把握汽車後市場行業不斷湧現的大量商機。

我們擁有廣泛的客戶群，並與其建立了穩定的業務關係。我們的銷售車載硬件產品及提供SaaS營銷及管理服務主要針對為車用戶整個用車期間提供服務的4S店。根據灼識諮詢報告，在不同汽車後市場參與者中，按交易量計，4S店佔銷售及服務渠道的市場份額超過50%，4S店主導汽車銷售及服務渠道，佔新車總銷量接近90%。此外，中國的4S店數目於2023年達約31,600家，預計於2028年前達約33,100家。於2022年，我們為超過2,800家4S店提供SaaS營銷及管理服務，截至2023年12月31日止年度，更增加至超過3,600家4S店。因此，我們認為此類市場具備巨大的業務增長機會。

我們的產品

於往績記錄期間，我們提供了(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），以幫助我們的客戶實現提升營銷及管理能力及效率。我們的行業特定產品及服務主要為4S店客戶設計以滿足其企業需求，尤其是可以讓其實現客戶獲取，並通過接觸客戶、線索生成及銷售轉化的過程加強其車用戶客戶之間的聯繫。於2023年，我們協助我們的4S店及汽車融資租賃公司客戶接觸彼等各自的車用戶客戶平均超過八次。

- **銷售車載硬件產品**：我們提供車載硬件產品，包括車載娛樂系統產品、車載安全系統產品及嵌入我們專有軟件的智能核心板。我們的產品為提供予4S店及渠道合作夥伴的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，及為提供予

業 務

車載設備OBM客戶的智能核心板。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店客戶賦能，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。

- **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智慧門店SaaS系統及服務（「**嘀加SaaS**」），以及針對汽車融資租賃公司提供的虎哥e盾智慧車管SaaS系統及服務（「**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訂閱服務為客戶提供工具，便於深入了解車用戶的需求、接觸車用戶及提高我們客戶的數字化營銷能力。此外，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，主要包括為車用戶客戶提供客製化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。我們的其他產品及服務虎哥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，從而幫助其監察融資車輛狀況，提高車輛召回率（即汽車融資租賃公司能否收回融資或租賃車輛的指標，以成功收回車輛數目除以具風險車輛數目再乘以100%得出），減少經濟損失。

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，我們擁有多項優勢及獨特之處：(i)我們主要提供與中國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，我們的董事認為，本集團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），並在汽車後市場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

業 務

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（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。這可改善我們的服務及產品多樣性，從而獲得協同效應，提升我們的銷售能力。

我們的SaaS營銷及管理服務乃由我們自成立以來一直進行的銷售車載硬件產品業務所自然發展成的結果。本集團自開發及銷售車載硬件產品，與4S店建立了緊密關係，並了解4S店的銷售場景及運營流程。為應對有關需要，本集團僱用於系統發展及SaaS行業有經驗的人才，以領導我們的發展努力，並通過我們的SaaS服務產品迭代，積極解決我們的客戶不同的營銷及管理需要。基於對汽車後市場行業內SaaS產品所進行的深入研究及通過收取客戶回饋意見，並透過分析及辨別正尋求SaaS營銷及管理服務的客戶想要的功能，本集團找到了前進的方法，逐漸透過歷史迭代（如智慧門店SaaS系統）發展了嘀加SaaS功能。

於2021年，基於企業微信的私人領域營銷於市場開始逐漸普及，讓商家或企業能夠以較低的成本通過社交媒體接觸到他們已建立聯繫的目標用戶群體，同時，4S店亦越趨關注營銷，尤其是銷售後的營銷發展。我們開發了為4S店賦予數字化營銷能力的嘀加SaaS。嘀加SaaS將以客戶為中心的營銷運營作為核心，於多個種類及整個用車期間為車用戶客戶實現持續及精準營銷。

與各業務線的協同效應

我們的業務模式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。我們的SaaS訂閱服務收入並非重大依賴我們車載硬件產品的銷量，主要是因為我們的嘀加SaaS與我

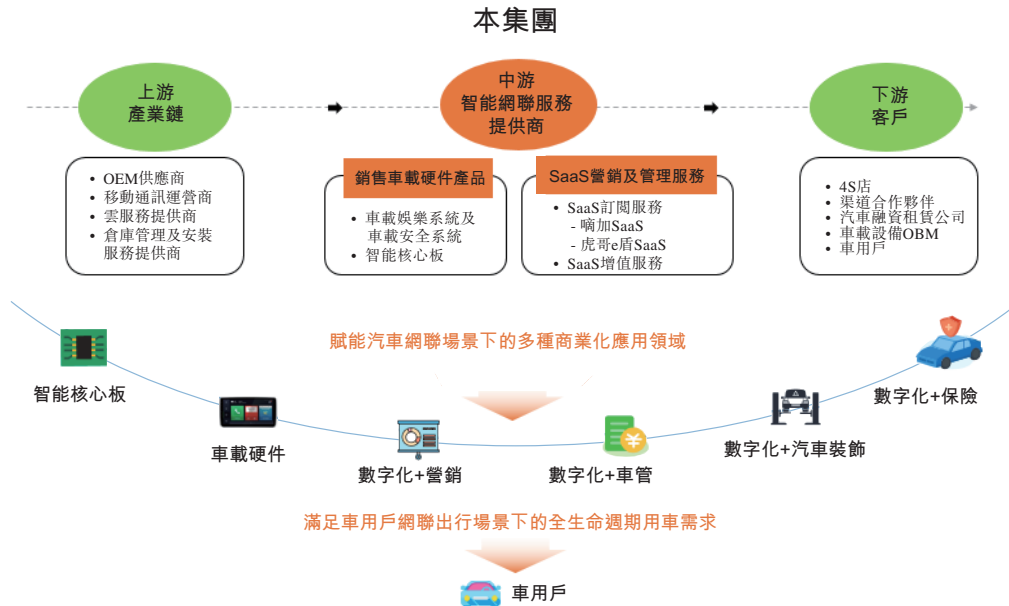
業 務

們的車載硬件產品（即用於定位找回功能的車載安全硬件）互動的情況有限。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，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在整個用車時期的需求及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，如加強汽車裝飾，可提高他們所擁有車輛的滿足程度。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整個用車期間需求的服務。

我們的商業模式使我們能夠抓住汽車後市場整個價值鏈的商機，從而使我們從競爭對手中脫穎而出。著眼於中國汽車後市場行業的市場潛力，當時所售車輛中聯網硬件的滲透率相對較低，我們於2012年開始向4S店客戶提供車載硬件產品。利用我們的行業洞察力和穩固的客戶關係，圍繞4S店客戶，我們於2018年推出SaaS營銷及管理服務，並於2021年3月開展SaaS增值服務。多年來，我們的多元化產品及服務旨在滿足客戶（尤其是4S店客戶）的各種業務場景和應用方式，這為我們的業務增長奠定基礎，同時培養和吸引穩定的客戶群。董事認為我們的業務線創造協同效應，這對我們的業務增長至關重要。我們的銷售車載硬件產品以及提供SaaS營銷及管理服務，[包括SaaS訂閱服務及SaaS增值服務兩者]覆蓋4S店客戶的車用戶觸達、使彼等可達致活躍運營、線索挖掘及交易轉化的銷售週期，幫助彼等擴大業務範圍及增加收益。我們相信，通過我們銷售車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務業務之間的良性互動，我們已經成功向目標客戶交叉銷售不同的產品及服務。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。

業 務

下圖說明我們所處的上下游產業鏈、我們的主要產品以及服務及受益於我們產品及服務的主要行業參與者。我們的產品及服務赋能各種汽車網聯服務場景下的多種商業化應用領域：



作為面向中國汽車後市場行業參與者的車載硬件以及SaaS營銷及管理服務提供商，我們利用及整合上游產業鏈（包括車載硬件製造商、移動數據流量提供商及雲計算服務提供商）的資源，以為4S店、汽車融資租賃公司及車載設備OBM等汽車後市場行業參與者開發SaaS服務，並透過我們的產品及服務讓其提高營銷及運營效率以及收益及盈利能力。作為智能網聯服務的提供商，我們的供應商及客戶包括：

- **上游供應商：**我們的供應商包括OEM供應商、移動網絡運營商、雲服務提供商、倉庫管理及安裝服務提供商。我們結合我們的上游供應商的不同資源及能力，通過合併及集成其生產加工、移動網絡數據、雲計算服務、物流及安裝服務產品，開發及建立我們自己的產品及服務。在上游產業鏈的支持下，我們可以專注於自身核心技術的開發並迭代我們的產品及服務，以實現對客戶需求的快速回應及交付。

業 務

- **下游客戶：**我們的客戶包括4S店、渠道合作夥伴、汽車融資租賃公司、車載設備OBM及車用戶。我們為下游客戶建立的智能網聯服務分別幫助4S店客戶提升其數字化營銷能力以提高其收益及盈利能力、汽車融資租賃公司客戶提高其車輛資產管理能力及車載設備OBM提升其產品開發能力。就4S店客戶而言，通過於車輛嵌入我們的車載硬件產品，4S店可以升級其出售的非智能網聯傳統車輛的智能化及互聯網連接，同時車用戶可以享受車載硬件相關服務，提升4S店客戶銷售的車輛對車買家的吸引力，同時為4S店客戶及汽車買家創造「雙贏」局面。

我們的能力及獎項

我們認為，我們的研發能力賦予我們競爭優勢，以保持我們於SaaS營銷及管理服務領域及智能網聯服務行業領先的市場地位並把握新的市場機遇。於最後實際可行日期，我們的研發團隊由75名成員組成，彼等在SaaS服務及4S店數據分析領域擁有豐富經驗。於最後實際可行日期，我們擁有28項專利及40多項軟件著作權，且該等自行開發的知識產權使我們能提供全方位的功能，並能夠因應汽車後市場行業內的不同應用場景及個別業務需求客製及定製，例如利用我們的車載硬件實現車輛碰撞精準檢測的車聯網技術、用於實現車輛運行軌跡異常風控預警的車聯網技術及運算的算法、用於實現車載智能終端及車載硬件數據流量卡管理技術、用於支援碰撞場景識別的圖像分析算法、用於實現高效用戶溝通的語音助理，我們亦已開發圍繞嘀加SaaS及虎哥e盾SaaS的大量相關軟件。

多年積累的研發成果是我們不斷成長的核心要素。我們通過了不同體系的認證，包括ISO9001（質量管理認證）、ISO20000（信息技術管理體系認證）、ISO27001（信息安全體系認證）、CMMI3（軟件能力成熟度三級）以及信息系統安全等級保護三級等體系認證，同時我們自2021年以來被認定為國家高新技術企業。於2023年，我們亦獲深圳市中小企業服務局認證為專精特新中小企業。

業 務

我們獲得中國（大灣區）國際車聯網大會組委會頒發2021年度車聯網解決方案「金手指」獎、中國汽車流通協會頒發2017年中國汽車流通行業「互聯網+」實踐先鋒獎，足證我們具行業公認能力以及成功開發及推出滿足客戶需求的產品及服務。此外，嘀加SaaS獲深圳市企業創新記錄審定委員會及深圳市創新記錄組織委員會授予「第十九屆深圳企業創新記錄」以表彰其在國內同業中的開拓創新，我們亦於2022年成為深圳市人工智能學會理事單位成員。

我們的優勢

對中國汽車後市場參與者的成熟車載硬件以及SaaS營銷及管理服務提供商

我們為中國汽車後市場參與者的成熟車載硬件以及SaaS營銷及管理服務提供商。根據灼識諮詢報告，以2023年收益計，我們在為中國汽車後市場行業提供服務的智能網聯服務提供商中排名第一，並為中國汽車後市場行業排名第一的SaaS營銷及管理服務提供商。

我們致力於推動汽車後市場營銷及管理能力及效率的提升。經過十年間在汽車後市場行業的持續深耕，我們在車載硬件、算法模型、SaaS系統等相關領域累積了紮實的行業經驗。尤其是，董事認為我們包括銷售車載硬件產品和SaaS營銷及管理服務在內的商業模式，使我們能夠抓住汽車後市場整個價值鏈的商機，從而使我們從競爭對手中脫穎而出。我們認為，我們與4S店客戶建立了互補關係，所以我們具備雄厚潛力於汽車後市場中持續提升市場份額。

基於我們在汽車後市場智能網聯服務市場的穩固市場地位，客戶對我們的服務已形成了強大的用戶黏性。例如，於往績記錄期間，使用我們的嘀加SaaS的活躍4S店的續約率超過95%。憑藉我們長期的行業經驗積累及較高的用戶黏性，我們相信自身建立了競爭優勢，並處於有利位置，能夠把握市場的增長潛力。

業 務

行業特定多元化的產品及服務

我們提供行業特定多元化的產品及服務，涵蓋為中國汽車後市場客戶賦能的(i)車載硬件產品；及(ii)SaaS營銷及管理服務。我們認為，我們的綜合產品及服務為客戶提供便利，並簡化及數字化各種業務功能。

我們的車載硬件產品旨在覆蓋一系列不同的業務及應用場景。我們為4S店及渠道合作夥伴提供車載硬件產品，有關產品為連接到後台基礎平台設施的智能車載設備，並為車載設備OEM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功能，我們的產品藉此對我們的客戶賦能，提供基於硬件、軟件及服務的整體解決方案，從而加強與客戶的聯繫。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。

我們為4S店及車載設備OEM客戶提供車載硬件產品。我們認為我們的行業特定產品及服務能滿足企業需求，尤其是可以讓其實現客戶獲取，並加強彼等與其顧客之間的聯繫。董事相信，我們的車載硬件產品能有效吸引和培育客戶，並為SaaS營銷及管理服務的後續發展奠定堅實基礎。

我們的SaaS營銷及管理服務使客戶實現其業務的降本增效。通過我們的嘀加SaaS，我們提供客戶直接觸達、自動數據標籤和用戶管理以及精準營銷推送等功能。我們SaaS營銷及管理服務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。舉例而言，我們在智能網聯服務的出行場景中，及時響應車用戶的需求（例如向車用戶提供及時道路救援服務），藉此幫助4S店客戶與車用戶快速建立服務連接。此外，我們的會員權益管理系統增強對門店私域用戶活動的觸達。我們的嘀加SaaS使4S店客戶能高效地為其車用戶客戶提供可滿足車用戶需求的汽車後市場服務。通過SaaS營銷及管理服務，我們的嘀加SaaS使4S店客戶能夠降本增效，實現精準營銷，從而實現交易轉化、提升及轉型。於往績記錄期間各年度，使用我們嘀加SaaS的活躍4S店客戶數目分別為1,856名、2,409名及2,612名。

業 務

我們的SaaS增值服務使4S店客戶能夠通過改善導流變現精簡私域功能及提高效率。憑藉我們的行業經驗及數據分析能力，我們將工具嵌入到我們的車載硬件產品及SaaS營銷及管理服務中。我們的SaaS營銷及管理服務通過整合線上線下營銷能力及服務，進一步協助4S店客戶實現業務功能數字化，從而發展其他增值業務，例如提供汽車裝飾產品及服務，並最終實現增值產品及服務業務拓展及提高交易價值。於2022年，我們為667家4S店提供SaaS增值服務，該數目於2023年增至1,429家4S店。

支持我們增長的研發能力與行業洞察力

我們認為，我們的研發能力對我們的持續成功、於SaaS營銷及管理服務領域及車聯網服務行業保持領先市場地位並把握新市場機遇的能力至關重要。我們持續通過研發不斷提供新的產品及服務。於最後實際可行日期，我們擁有一支由70名成員組成的研發團隊，佔員工總人數比例約33%。我們的研發團隊持續追蹤中國網聯方向及汽車後市場行業的相關技術進展，以緊跟行業知識發展。憑藉支持我們增長的卓越研究能力以及行業遠見，我們圍繞網聯場景的數字化運營服務開發了一套定制化技術。

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。得益於持續的研發投入以及經驗豐富的研發團隊，我們在研發方面取得了非凡的成果。我們在行業內的持續研發工作已獲得多個組織及實體的多項認證及認可。例如，我們先後通過ISO9001、ISO20000、CMMI3、信息系統安全等級保護三級等體系認證，並自2021年起被認定為國家高新技術企業。

於最後實際可行日期，我們共獲得授權專利28項（包括24項發明專利）及逾40項軟件著作權，涵蓋多個網聯場景，主要包括用於實現車輛碰撞精準檢測的車聯網技術、用於實現車輛運行軌跡異常風控預警的車聯網技術、用於實現車載智能終端及車載硬件數據流量卡管理技術、用於實現碰撞場景識別的圖像分析算法、用於實現高效用戶溝通的語音助理以及圍繞嘀嗒SaaS及虎哥e盾SaaS的大量相關軟件。

業 務

我們於大數據及算法建模領域的持續投入，加上在汽車後市場網聯領域多年的行業經驗，使我們能夠建立行業領先的洞察能力。憑藉該能力，我們一方面針對性的構建了多個汽車智能網聯出行場景的商業化模型，賦能汽車後市場行業參與者降本增收。另一方面，我們得以敏銳洞察汽車後市場行業的痛點與發展趨勢，以此不斷提升我們的服務能力並持續擴大我們的服務覆蓋範圍。

多元化的客戶群且與客戶關係穩健

我們擁有多元化的客戶群，且與客戶關係穩健。我們的客戶主要為汽車後市場行業的4S店。我們亦向車載設備OBM及汽車融資租賃公司提供數字化產品及服務。我們認為，擁有如此多元化的客戶群使我們擁有穩定持續的業務線及多元化的收益來源。

於2022年，我們為超過2,800家4S店提供SaaS營銷及管理服務，而於2023年，數目增至超過3,600家4S店。此外，我們與客戶A（我們於整個往績記錄期間的最大客戶）保持了十年的業務關係，該客戶截至2022年12月31日營運超過700家4S店，而於2022年，我們的服務覆蓋該客戶旗下大部分4S店。於最後實際可行日期，我們於往績記錄期間各年度與五大客戶建立業務關係，業務關係平均為五年左右。

我們認為，與業內知名客戶的穩定業務關係反映我們始終如一的優質服務，能夠滿足客戶的不同需求，並突顯我們的優良地位。與大量汽車後市場行業客戶緊密合作，加深了我們對汽車後市場客戶變現場景的了解，以不斷改進服務質量、提升客戶體驗及增強客戶黏性。同時，隨著我們不斷垂直拓展業務，沿著產業價值鏈不斷擴大服務範圍，廣泛的長期客戶群也為我們提供了業務發展的先發優勢。由於建立客戶群和建立聲譽需要時間及精力，我們認為，我們與客戶緊密而穩定的業務關係，競爭對手無法輕易複製。

業 務

經驗豐富的資深管理團隊

我們擁有一支經驗豐富的管理團隊，彼等擁有豐富的運營專業知識及對本行業有深入了解。憑藉各自的專業知識，我們的創始人共同將我們從成立之初帶到目前的業務繁榮。尤其是，我們的董事長兼執行董事朱雷先生擁有30多年的企業及業務管理經驗，我們的首席執行官、總經理兼執行董事趙展先生從事汽車後市場行業逾15年，在行業數字化服務大數據的應用方面積累了豐富的經驗及遠見。我們的常務副總經理吳珊先生已從事信息技術行業逾30年，在大數據及汽車後市場行業的數字化服務方面積累了豐富的經驗。我們的首席財務官張勇先生，曾任職於多家會計師事務所及上市公司，在公司財務管理方面擁有逾20年經驗。我們的首席技術官沈劍先生，曾在多家《財富》500強企業與獨角獸企業擔任技術總監，在智能網聯、大數據分析、算法建模等技術以及軟件系統工程領域擁有逾20年經驗。有關董事及高級管理層的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

我們認為，我們管理團隊識別及應對市場趨勢的遠見及能力，加上彼等擁有的豐富經驗，為我們提供了把握行業潛在市場機會的競爭優勢，並為我們的增長作出貢獻。

我們的戰略

我們計劃通過實施以下戰略，保持我們的市場競爭力及豐富我們產品及服務的功能，並擴大在中國的市場地位：

繼續提升我們的研發能力以加強競爭力

我們將繼續提升我們的研發能力。我們相信，我們的研發能力對我們的成功至關重要，我們力圖通過投入更多資源開發創新功能，以及升級現有SaaS營銷及管理服務的功能，滿足行業不斷增長的需求。隨著中國汽車後市場行業智能網聯服務的發展，汽車後市場行業價值鏈參與者對我們銷售車載硬件產品及SaaS營銷及管理服務的需求不斷增加。根據灼識諮詢報告，中國汽車後市場行業的智能網聯服務的總收益由2019年的人民幣75億元增至2023年的人民幣122億元，複合年增長率為12.7%，預計到2028

業 務

年將增至人民幣294億元，2023年至2028年的複合年增長率為19.3%。根據灼識諮詢報告，於2023年，中國汽車後市場銷售車載硬件產品及SaaS營銷及管理服務的總收益分別達人民幣67億元及人民幣55億元；並預計該等服務的市場規模將分別增至人民幣74億元及人民幣220億元，2023年至2028年的複合年增長率分別為2.2%及31.9%。憑藉我們在行業中的優良市場地位，以及我們良好的往績記錄，我們認為我們能夠在該快速增長的行業中實現可持續增長。

為把握不斷增長的行業需求，並基於我們長達十年的運營經驗，我們的戰略是通過以下措施加強我們的研發能力，以保持競爭力。

為我們的SaaS營銷及管理服務開發創新功能

我們非常重視服務創新。我們計劃開發及推出可與知名第三方社交媒體平台對接的自主研發技術基礎設施。通過該新技術基礎設施平台，我們擬開發及推出其他功能，以實現集中用戶管理、營銷活動評估及進一步線索生成。此外，通過我們的自主開發技術基礎設施與第三方社交媒體平台的成功整合，我們相信此將同時成為我們的客戶獲取渠道，並使我們能夠接觸到大量潛在客戶。

此外，我們計劃橫向擴大SaaS營銷及管理服務的覆蓋範圍，以滿足在汽車後市場行業內更多元化的業務場景。例如，我們旨在開發專門針對新能源汽車銷售場景的SaaS營銷服務系統，以及涵蓋洗車、汽車美容及保養、二手車換購業務等汽車生活福利。通過不斷豐富我們產品及服務的功能和覆蓋範圍，我們將接觸到不同的客戶群，並為我們的SaaS增值服務帶來更多銷售。

持續增強算法建模的能力

我們計劃持續增強我們算法建模的能力，以提升我們的核心競爭力。董事認為，在汽車市場採用良好的算法模型對我們未來的業務發展至關重要。因此，我們將進一步升級算法模型來擴展及增強我們產品及服務在不同場景中的功能。特別是，我們旨在利用基於大型模型的內容生成的引擎進行內容創作以及制定銷售及營銷策略。我們擬利用基於大型模型的內容生成的第三方引擎並針對目標汽車場景完善其功能。例如，傳統上4S店主要依靠電話、微信訊息、店內面對面溝通等營銷效率及銷售轉化率

業 務

較低的人工方式識別汽車用戶需求，而由於4S店無法及時了解及解決汽車用戶的需求，導致潛在線索生成及銷售轉化率較低，從而失去業務機會。為解決有關問題，我們利用客戶數據平台(CDP)對已存在於4S店數據庫中的車用戶進行自動標記，並透過此程序自動進行客戶標記，針對不同的客戶互動場景實施營銷計劃及根據車用戶的標籤生成定制內容，幫助4S店客戶提升營銷效率及營銷能力以及加強彼等與車用戶的聯繫。

為緊貼中國乘用車行業網聯化的行業趨勢，我們擬增加大型模型及生成工具應用的資源。隨著數據可用性不斷提高，汽車行業的專業大型模型逐漸成熟並被廣泛應用於ICV的整個生命週期。大型模型可通過精準分析潛在客戶需求進行個性化營銷及客戶關係管理，從而提高銷售效率。因此，我們擬在通用大模型上訓練，將其微調發展至可以由我們汽車後市場門店客戶簡便高效使用的專業模型，並且將會應用於4S店的不同場景，如4S店的客戶關係與體驗管理以及銷售培訓，從而提高各門店人員的業務效率。

我們計劃使用自建算法模型來評估及分析客戶的購買週期，制定個性化營銷策略、自動化線索管理、預測需求和銷售數據的新機會。我們亦計劃通過優化可提高碰撞事故識別準確性的算法和模型，不斷改進我們對售後線索生成方面的算法模型研發及預測分析。憑藉我們的研發能力，我們的目標是繼續與行業價值鏈上更多行業參與者建立聯繫，並繼續增強和擴展我們的產品及服務產品至車用戶。基於在整個用車期間對車用戶的數據收集，我們的嫡加SaaS協助我們的4S店客戶進行用戶分析，形成營銷自動化策略，針對不同的車用戶群體推送各類與車用戶實際需求更為匹配的營銷內容，同時減低4S店的員工進行手動輸入的需求，並改善營銷效益，實現讓我們的4S店客戶提高車用戶的用戶黏性的目標。

憑藉(i)不斷增長的行業需求；(ii)本集團通過長達十年的運營經驗積累的大量行業專業知識；及(iii)持續專注於產品、服務及技術改進，董事認為，本集團處於有利位置，能夠把握中國汽車後市場行業對智能網聯服務日益增長的需求。

業 務

擴闊我們的客戶基礎及拓展我們產品及服務的服務範圍

汽車智能化與網聯化的普及，車用戶的用車需求正轉向SaaS服務，使車用戶與4S店及汽車製造商之間更緊密聯繫。

根據灼識諮詢報告，於2023年，中國約有31,600家4S店，預計2028年將增長至約33,100家，且尚處於數字化轉型的早期階段。我們認為，我們目前僅向整個市場中的一小部分4S店提供服務，足見此市場具有重大發展潛力。

我們計劃擴大增加SaaS的門店覆蓋率，讓更多4S店（包括現時在交易額上處於優勢地位的4S店）使用我們的SaaS營銷及管理服務，並將我們的業務覆蓋範圍擴大至分佈廣泛的大量汽車後市場門店。通過多年與以頂級4S店為代表的各類汽車後市場客戶的長期合作，我們已積累了成熟的數字化服務能力，並在業內積累了強大的客戶認可。憑藉以上優勢，我們計劃繼續擴大產品及服務的客戶群，尤其包括參與行業展銷活動、行業協會、對直銷團隊加大投入，以及增強渠道合作夥伴的關係網絡等。

我們計劃將我們的產品及服務的客戶基礎及服務範圍擴展至汽車行業全產業鏈，以滿足車用戶日益增長的需求。具體包括：

- **4S店**。我們的增加SaaS已為我們的4S店客戶啟用支持門店用戶活動及智能線索推送的功能訂閱，並支持與用戶數字化相關的各種行業新型業務場景。就新型SaaS增值產品及服務而言，我們已實現SaaS增值汽車裝飾產品及服務、UBI續保等場景。我們未來將支持更多場景，包括SaaS增值二手車幫賣、新能源車增換購、金融車抵貸等；
- **保險公司**。我們憑著累積多年的網聯技術優勢，計劃為保險公司分別在車險精準定價場景、理賠精準查勘場景、新能源車電池健康度管理場景、新能源車電池數字化回收估值等場景提供車用戶整個用車期間需求的產品及服務；及

業 務

- **汽車製造商**。我們計劃利用我們在服務4S店客戶方面積累的專業知識及經驗，幫助汽車製造商建立或優化直連車用戶的數字化鏈接、數字化營銷及數據服務能力。

擴大豐富SaaS增值產品和服務種類，滿足車用戶整個用車期間的服務需求

憑藉我們在汽車後市場行業的悠久歷史，我們的嘀加SaaS已在中國汽車後市場積累大量4S店客戶。我們相信，隨著汽車智能化、連接性及數字化水平不斷提高，車用戶將尋求更高水平的定制化及個性化產品及服務。憑藉我們對汽車後市場的深入了解，我們擬創新、擴展和豐富產品及服務的種類，以滿足車用戶不斷變化的需求，並在此過程中增加與客戶的合作參與度。

用車期間通常包含新車銷售期、0至12個月次新車磨合期、12至36個月用車熱絡期及36個月以上的損耗及損耗期。下表列出針對車用戶在車輛不同生命週期的產品選品圖示：

	0-12個月次 新車磨合期	12至36個月 用車熱絡期	36個月以上的 損耗及損耗期
營銷產品	<ul style="list-style-type: none">• SaaS增值汽車裝飾	<ul style="list-style-type: none">• SaaS增值汽車裝飾	<ul style="list-style-type: none">• SaaS增值汽車裝飾• SaaS增值車險續保• SaaS增值二手車幫賣• SaaS增值新能源車增換購• SaaS增值金融車抵貸

業 務

我們計劃擴大豐富向現有4S店客戶提供的SaaS增值產品及服務種類。從我們與訂閱我們增加SaaS的4S店的互動中，我們發現，在專注於汽車零部件的傳統4S店運營模式下，車用戶在整個用車期間內仍有許多特定需求未得到滿足。該等特定需求包括新車用戶對汽車輕改及汽車配件的需求、與汽車後市場門店沒有積極聯繫的車用戶對車險續保的需求，以及車用戶對新能源車增換購的需求。

我們通過整合汽車產業鏈上下游的產品及服務資源，利用我們的SaaS系統實現汽車裝飾產品及服務的交易。於2022年，我們為667家4S店提供SaaS增值服務，於2023年4S店客戶數量進一步增加至1,429家。我們擬向更多4S店客戶推廣該服務，並逐步引入二手車幫賣及新能源車增換購等新服務及產品類別。例如，於2023年下半年，我們獲一家新能源汽車OEM委任為「服務及產品銷售賦能合作夥伴」，協助其新能源汽車4S門店透過利用我們的SaaS系統及線上線下一體化營銷能力，提高新能源汽車延保銷售轉化率，並在提高該等門店銷售效益的同時，還能確保銷售活動的質量並提高客戶滿意度。我們計劃通過將我們的產品與客戶業務更緊密的結合來提升用戶滿意度及黏性，實現更多的數字化服務交易，為4S店創造額外的收益來源，並提高4S店的單店平均收益水平。

在行業上下游探尋戰略投資及合作機會

我們擬選擇性尋求與我們增長策略互補的戰略投資及合作機會。我們預期收購或投資行業的上下游，如車載硬件產品製造商、4S店集團或汽車製造商，旨在擴大我們的服務範圍、銷售渠道，同時提高我們硬件和服務供應的穩定性及降低採購成本。為審慎起見，我們目前考慮擇機對智能網聯汽車硬件製造商作出少數股權投資，同時探索與4S店集團及汽車製造商合作的機會。具體而言，我們正在擇機爭取與4S店集團及汽車製造商設立合資公司以與彼等進行合作的機會。

業 務

在選擇收購及投資機會時，我們將考慮經營歷史、經營規模、年收益要求、公司背景及市場地位等。我們認為，我們豐富的行業經驗及見解將使我們能夠識別合適的目標並有效評估及把握潛在機會。於最後實際可行日期，我們尚未發現任何潛在收購或投資目標。

吸引、培養及留住人才

為應對我們預期的業務擴張及不斷變化的市場需求，我們擬繼續吸引、培養及留住人才。我們計劃以具有競爭力的薪酬及充滿活力的企業文化吸引人才。特別是，我們的目標是從汽車後市場行業招聘人才，以支持我們發展。此外，我們計劃通過內部培訓及外部資源來改進僱員培訓計劃，以提高僱員技能。我們具有競爭力的薪酬及僱員福利將提高僱員的生產力，使我們能夠保持行業的市場領導者地位。

我們的業務模式

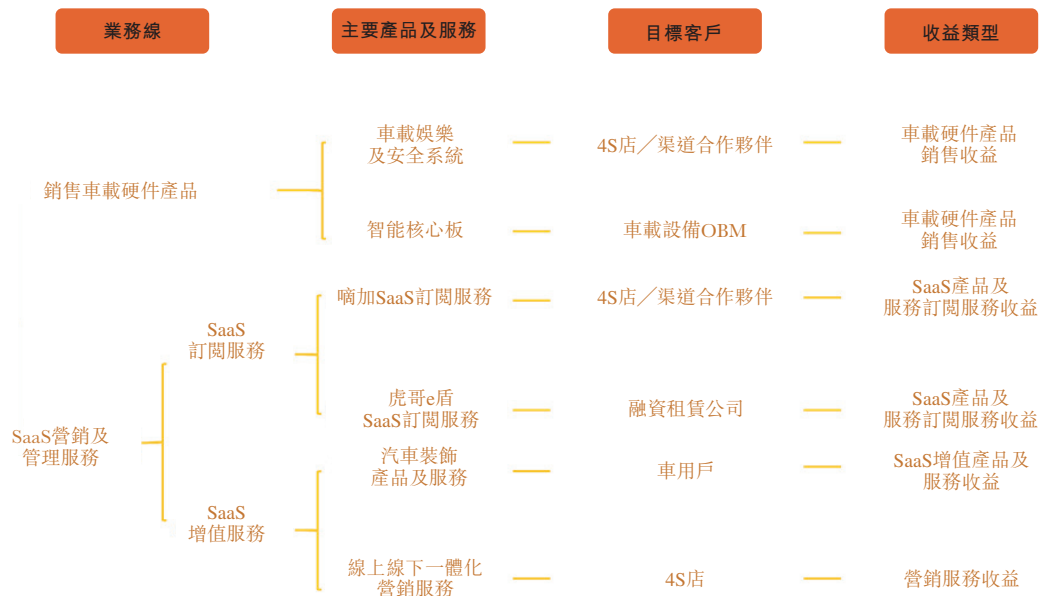
我們致力為中國汽車後市場行業的客戶提供智能網聯服務。我們提供(i)車載硬件產品，包括(a)通過直銷或通過渠道合作夥伴銷售提供硬件（如車載娛樂系統及車載安全系統），及(b)通過直銷向車載設備OEM客戶提供智能核心板；及(ii)SaaS營銷及管理服務，其中我們提供(a)嘀加SaaS，乃通過直銷或通過渠道合作夥伴銷售向4S店客戶提供，以及虎哥e盾SaaS，乃通過直銷向汽車融資租賃公司提供，及(b)SaaS增值服務，向車用戶提供汽車裝飾產品及服務，以及向4S店客戶提供線上線下一體化營銷服務。我們的車載硬件連接到後台基礎平台設施。這是我們開發的訪問平台，用於接收、存儲及處理由車載硬件生成的數據，通過實施特定的硬件及軟件功能，我們旨在改善汽車使用體驗。另一方面，我們的SaaS營銷及管理平台乃針對4S店以及汽車融資租賃公司的不同工具集。

業 務

下圖載列我們於往績記錄期間的業務模式概覽。



於整個往績記錄期間，我們的目標客戶主要是4S店及其他汽車後市場行業參與者，且我們提供的產品及服務圍繞著我們的目標客戶不斷發展。下表載列我們於往績記錄期間的業務線、各業務線主要提供的產品及目標客戶群：



業 務

下表載列我們於往績記錄期間按業務線及主要產品／服務類別劃分的收益明細：

	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
「— 汽車裝飾產品及服務	9,314	100.0	101,840	91.8	176,827	88.4
「— 線上線下整合營銷服務	—	0.0	9,078	8.2	23,119	11.6
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

(I) 我們的車載硬件產品

自2012年成立以來，我們一直為客戶提供車載硬件產品（實現網聯導航、語音控制、車載娛樂、無線升級及智能信息推送等多種功能），藉此我們對傳統汽車的智能化及網聯化進行升級。根據灼識諮詢報告，我們現為中國汽車後市場行業銷售車載硬件產品的市場領導者之一，於2023年按中國汽車後市場行業銷售車載硬件產品產生的收益計排名第三，市場份額為3.4%。

我們的車載硬件產品面向「網聯化」場景設計，並建立我們自己的平台，包括SDK嵌入式軟件、網聯（如提供低成本的數據流量連接產品及服務），以及應用服務（指多服務聚合方案，包括車載會員權益、維修服務、車輛保養及相關服務）。董事認為，通過我們提供的車載硬件產品，我們提升了車輛的智能化水平，構建硬件、軟件及服務三位一體的用戶鏈接能力，為後續發展SaaS營銷及管理服務打下堅實的基礎。

業 務

我們的車載硬件產品包括：

- (a) 車載硬件為涵蓋硬件、雲產品及服務和APP的整體產品及服務套餐，擁有車載硬件及允許硬件無線連接到互聯網的SIM卡等組件，藉此我們的產品能夠提供車載影音內容及服務交付的聚合。通過後市場安裝我們的車載硬件產品，傳統汽車得以升級，實現進一步網聯化，而車用戶可以通過其與提供後市場服務的4S店之間在維修、保養等方面更密切的互動升級用車體驗；及
- (b) 智能核心板，通過在智能核心板產品中嵌入SDK軟件（亦可捆綁數據流量），幫助車載設備OBM客戶高效地將自有產品開發成網聯化的產品。

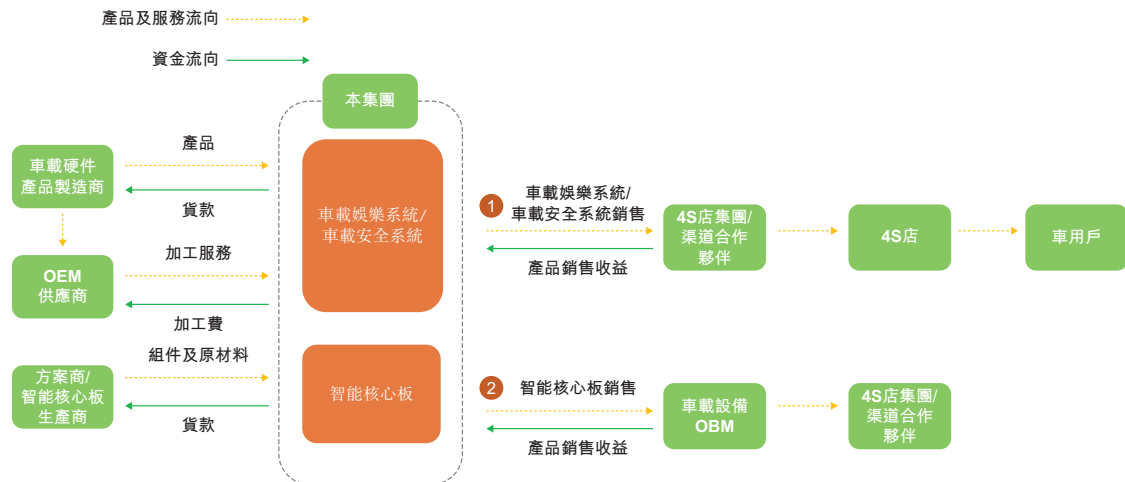
於往績記錄期間，我們的車載娛樂系統產品主要安裝在合資OEM（跨國品牌與國內品牌（如廣汽豐田、廣汽本田及一汽大眾）設立的合作企業）製造的ICEV，並最終通過我們的4S店客戶或渠道合作夥伴銷售予車用戶。該等系統可根據特定汽車品牌及車型的實際需求進行定制，且可安裝於不同品牌及型號的車輛。於往績記錄期間，我們的車載娛樂系統已安裝於中國當地品牌及中外合資企業生產的汽車。我們的產品可供定制，可根據客戶規格以及根據特定品牌及車型的實際需求進行改裝。

我們的車載安全系統產品主要適用於ICEV，並最終通過4S店或我們的渠道合作夥伴銷售予車用戶，該等產品主要為非車型特定產品，可通過支架安裝於車內頂部或前擋風玻璃處，而於往績記錄期間，該等產品已安裝於多個不同品牌及類別的汽車上，包括跨國品牌與國內品牌設立的合資OEM、國內品牌OEM及少部分國外豪華OEM。根據灼識諮詢報告，按新車銷量計，於2023年，合資品牌及國內品牌合共佔中國整體汽車市場份額的87.0%，並預期於2028年達到91.7%。此外，雖然大多數汽車製造商已預裝硬件產品，但大部分車型（尤其是中低端車型）均已安裝基本硬件產品，有別於汽車後市場銷售的更先進車載硬件產品（如我們提供的車載硬件產品）。在此基礎上，預期銷售車載硬件產品市場將在未來五年內持續增長。

業 務

我們的智能核心板產品以車載娛樂系統的半成品核心部件形式提供予我們的車載設備OBM客戶，其可由車載設備OBM改裝成不同品牌的成品硬件進行後續銷售，進行融入及定制後，設備OBM客戶可通過自有渠道將完成產品銷售予車用戶。

下圖顯示我們於往績記錄期間銷售車載硬件產品業務的業務流向：



通過開發數據流量管理系統，我們為4S店客戶提供數據流量產品及服務（包括可以讓4S店客戶對數據流量的使用情況進行監控、防止無效數據產生和定製不同套餐包的功能），旨在降低車用戶使用我們服務的成本部分。通過定制用戶界面(UI)，並集成語音識別及回應、導航和基於雲的車輛安全監控等軟件功能，我們提升車用戶的網聯汽車的體驗。我們已賦能4S店客戶改善在傳統汽車銷售過程出售的產品及服務的整體競爭力，並透過將4S店客戶出售並於汽車安裝的硬件與軟件仔細整合，我們亦能讓使用我們SaaS營銷及管理服務的4S店客戶獲取、保留、運營及生成車用戶線索及使車用戶與4S店加深互動，包括營銷資料推送及遠程服務交付。有關進一步詳情，請參閱下文「— (II)我們的SaaS營銷及管理服務」。

例如，在汽車行駛期間發生碰撞的場景中，我們安裝在汽車上的車載硬件將持續收集GPS及G-sensor信息，實時分析汽車的行駛狀況。當設備檢測到汽車碰撞時，會立即將碰撞事件上傳到我們的後端並進行碰撞模型分析。倘分析確實為碰撞，SaaS系統將向車用戶安裝的APP推送碰撞消息。同時，碰撞線索會在啱加SaaS系統中推送至4S店，而4S店員工於碰撞事故後短時間內便能夠與車用戶溝通，引導車用戶前往4S店進行維修。

業 務

我們不會通過車載安全系統產品收集任何來自公眾的個人數據或圖像。未經用戶事先同意，我們不得向用戶收集任何資料或數據。車用戶購買車載安全系統產品後可獨立利用該等系統獲取車輛外的數據及圖像。相關數據收集完全由車用戶或4S店的授權人士管理。有關進一步詳情，請參閱本節「網絡安全及個人數據隱私－數據收集」段落。

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，我們車載娛樂系統產品的平均售價呈下降趨勢，主要由於已推出SaaS增值服務項下的團購活動服務導致單價較低的通用導航系統及智能車盒的銷售增加。於2023財年，我們車載安全系統產品的平均售價有所上升，是由於我們其中一款有更大屏幕及實時視頻功能的後視鏡產品的銷量增加，與我們上一代後視鏡產品相比，該產品的單價較高，且因我們的團購活動推廣而獲受市場歡迎。

此外，於2022財年，COVID-19限制導致對汽車後市場服務及車輛新硬件的需求減少，主要是由於車輛使用量減少及經濟不確定性。因此，客戶對我們產品的需求下降，導致車載安全系統及智能核心板產品的銷量於2021財年至2022財年呈下降趨勢。為促進銷售，我們於2022財年下半年開始推出（其中包括）SaaS增值服務下的團購活動服務等措施，也因此，於2023財年，我們的車載硬件產品銷量有所反彈。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們的主要車載硬件產品的詳情：

車載硬件產品類型	於往績記錄期間 我們的主要車載硬件 產品的單價範圍 (人民幣)	主要功能	服務內容
 <p>車載娛樂系統</p>	610至1,468	提供GPS導航、Wi-Fi連接(用於連接互聯網及熱點共享)、內部存儲和USB外部存儲影音播放、AM/FM收音機、通過藍牙連接到手機、通過USB數據線連接到手機、跨不同設備的映射功能(如導航、音頻播放及視頻播放)及360度全景影像功能(產品型號不同，功能可能不同)	<ul style="list-style-type: none"> 通過新增車輛功能(如車載信息、語音控制、智能導航、雲電子狗和碰撞感應)提高客戶售車的競爭力，同時鼓勵已經搭載嘀嗒SaaS智能線索服務的車用戶返店 通過我們與移動運營商的深入合作，為4S店客戶提供靈活的數據流量方案 通過提供嵌入式SDK軟件界面，讓OEM以快捷方式，基於我們的車載平台迅速開發自有產品，從而降低本身的新產品開發成本 我們的嵌入式SDK軟件結合多種功能(如車輛信息、語音控制、智能導航、雲電子狗和碰撞感應)，藉此提高客戶產品的競爭力
 <p>車載安全系統</p>	145至750	提供導航、雲音樂播放服務、FM收音機、藍牙連接、Wi-Fi熱點共享、前後雙錄、倒車攝像頭、碰撞感應、語音控制、雲電子狗、遠程監控、行車軌跡回放及OTA升級(產品型號不同，功能可能不同)	
 <p>智能核心板</p>	95至280	提供具有嵌入式SDK包裝、網聯化能力及影音內容聚合的車載硬件，可支持4G網絡連接、Wi-Fi連接、USB接口數據傳輸、360全景影像功能、影音播放、手機連接、倒車攝像頭、語音控制、車載娛樂及導航、在線娛樂等功能(產品型號不同，功能可能不同)	

業 務

我們的車載硬件與我們自有的專有軟件相結合。於最後實際可行日期，我們於銷售車載硬件產品業務已產生十項專利，如車載設備關係校對方法及設備，建立車輛、設備與車用戶之間獨特的綁定識別關係；物聯網卡流量池監控方法、設備及計算機可讀存儲介質，藉此我們可為客戶提供更精確及詳細的數據流量產品及服務；基於車載設備的車輛行程計算方法、裝置和可讀存儲介質，透過車載設備收集的GPS信息生成軌跡及行程，為分析我們車用戶的駕駛行為提供基礎數據。該等創新成果轉化為我們提供的軟件及服務的功能，且根據軟件迭代，我們的專有軟件可能包含我們所開發的一項或多項專利項下的創新。

根據灼識諮詢報告，車載娛樂系統及車載安全系統歷經頻繁的技術、功能及特性升級。為保持我們的競爭力，我們定期推出新產品並引入現有產品的升級，旨在改善客戶不斷變化的需求及車載娛樂與車輛安全的最新市場發展。我們密切關注市場上競爭產品的開發，並升級我們自有的車載硬件產品，以保持我們的市場領先地位。因此，我們的產品生命週期視乎市場發展的速度而有所不同。我們將繼續從產品的交付形態（如多種形態的車載娛樂及安全類終端）及功能（如語音控制、OTA升級及信息推送）方面不斷豐富、拓展和升級我們的車載硬件產品，從而幫助我們的4S店客戶快速地提升觸達車用戶的能力和服務能力。

(II) 我們的SaaS營銷及管理服務

我們向客戶提供包括SaaS訂閱服務及SaaS增值服務的SaaS營銷及管理服務。根據灼識諮詢報告，由於汽車後市場行業高度分散且由眾多子行業組成，汽車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%，不過在該網聯服務市場，按SaaS營銷及管理服務所得收益計，我們是中國汽車後市場行業排名第一的SaaS營銷及管理服務提供商，2023年的市場份額為6.1%。

業 務

在推出SaaS服務之前，我們的傳統重點是設計及銷售車載硬件產品（包括但不限於車載硬件和互聯網連接），且本集團已建立一支研發團隊進行產品測試、開發、運營和維護，具備不同功能角色，基於軟件方法論及產品開發流程協調及合作開發SaaS產品。

2012年至2017年，中國汽車融資租賃需求快速發展，汽車融資租賃公司基於車載硬件及系統加強貸後風險控制的需求亦有所增加。因此，我們積極回應該等需求，並投資於虎哥e盾SaaS的開發。虎哥e盾SaaS與我們已經生產的車載硬件和軟件在很大程度上已結合使用，而我們利用中國第三方開放平台主要地圖服務提供商高德地圖提供的SDK（軟件開發工具包）及API，允許本集團等開發商利用其地圖提供定制服務，並且通過研發工作根據融資租賃公司的風險控制需求不斷迭代更新虎哥e盾SaaS。

虎哥e盾SaaS的開發過程中積累了人才和技術，作為其開發嘀加SaaS的支撐。2017年至2021年，因應4S店SaaS營銷和管理的需要，我們應用了虎哥e盾SaaS所設的SaaS基礎設施，並推出了智慧門店SaaS系統（即嘀加SaaS的前身），進一步提升了我們的能力，幫助4S店客戶實現車用戶管理流程數字化。

通過虎哥e盾的開發過程，我們已在以下方面為嘀加SaaS的開發做好準備：

- (i) 技術儲備。虎哥e盾SaaS通過SaaS為大量汽車融資租賃公司提供服務，使我們的客戶能夠實現關鍵SaaS技術的積累，包括多租戶分權分域以及雲基礎設施、多層架構設計及微服務，為可直接應用於開發嘀加SaaS的軟件框架：
 - (a) 多租戶分權分域：SaaS應用程序通常是多租戶的，意指單個應用程序實例可以為多個客戶提供服務，各客戶均有自己的數據和定制設定。實施多租戶架構需要在數據隔離、安全性、性能和資源共享方面進行設計。

業 務

- (b) 雲基礎設施：SaaS通常建立在雲計算基礎設施上，提供可擴展的計算、存儲和網絡資源，以支持SaaS應用程序的彈性和高可用性。我們通過軟件重新配置來適應領先的雲計算服務提供商。
 - (c) 多層架構：典型的SaaS應用程序採用分層架構，包括前端接口、應用程序邏輯及有助於保持代碼可維護性及可擴展性的數據庫層。
 - (d) 微服務：使用微服務架構可提高SaaS系統的可擴展性及靈活性，同時簡化開發、測試及部署過程。
- (ii) 人才儲備。虎哥e盾在SaaS方面積累了關鍵人才，包括SaaS系統設計軟件架構師、雲基礎設施運維工程師、前端、後端和數據庫工程師。
- (iii) 模式儲備。虎哥e盾在汽車融資租賃公司的推廣和普及，使我們在設計高效的SaaS訂閱業務模式方面積累了經驗，並通過不斷擴展其服務來實現SaaS增值服務的構建。

所有上述儲備為增加SaaS的開發和推廣奠定了堅實的基礎。我們SaaS及SaaS增值產品的開發是源自現有產品供應的演進。我們能夠於往績記錄期間取得成功，實有賴於我們高級管理層的遠見卓識。

對於我們的SaaS訂閱服務，隨著我們研發並不斷升級增加SaaS，我們通過引流獲客、活躍運營及線索生成，賦予4S店客戶數字化營銷能力，幫助提升其銷售週期，從而實現降本增效。此外，我們針對我們的汽車融資租賃公司客戶研發了虎哥e盾SaaS，為客戶提供貸中監控、貸後車管等車輛風險管理服務，有效幫助客戶監察融資車輛狀況，提高車輛召回率，減少經濟損失。

對於SaaS增值服務，我們發現車用戶的很多需求尚未能被滿足。4S店致力於提供增值服務，但在用戶需求洞察、數字化營銷效率及產品交付質量方面存在不足。通過提供線上線下一體化數字營銷管理服務以及基於我們SaaS營銷及管理服務所觸達的客戶群，我們幫助4S店客戶提升新型增值服務的成交量。我們的4S店客戶進而為我們提供用戶流量，以促進我們向4S店客戶的車用戶群提供汽車裝飾產品及服務的業務。

業 務

我們通過以下方式取得所需知識及專業知識，以將SaaS訂閱服務及SaaS增值服務開發、推廣及迭代更新：

- (i) 通過在發展的早期階段已參與開發和銷售車載硬件產品，我們與4S店建立了緊密的合作關係，並了解4S店的銷售場景和運營流程以及4S店面對的困難；
- (ii) 我們延攬人才，如本集團首席技術官沈劍先生，彼於2016年1月加入本集團，領導研發團隊，憑藉其在SaaS行業的系統開發方面的豐富經驗，促進我們的研發能力及整體營運能力。有關沈先生經驗的進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層」。

加入我們後，沈先生利用自身行業經驗、客戶群的反饋加上與本集團其他高級管理層合作，密切關注汽車市場行業SaaS營銷管理趨勢，帶領團隊建立了開發SaaS產品以及迭代更新本公司SaaS產品的能力。有關我們研發團隊資質的進一步詳情，請參閱「業務－技術基礎設施、系統及能力－我們的技術能力」一節；及

- (iii) 透過研究市場上的SaaS產品及參與行業活動及協會，以及對業內於SaaS產品的深入研究作出投資，我們已成功找出及分析該等產品在如何應對4S店以及汽車金融公司及4S店客戶需求上的不足，以及我們自有產品如何能夠從競爭產品中突破重圍，並逐步開發形成增加SaaS的功能。

智慧門店SaaS系統是增加SaaS的前身，最初開發旨在解決4S店的數字化和管理需要，設計聚焦於管理銷售人員的工作並且服務該等門店的車用戶。於2021年，基於WeCom的私域營銷逐漸在市場上流行，而4S店亦更加著重營銷力度，尤其是發展售後活動營銷推廣以及收益來源。適值其時，可以4S店的數字營銷賦能的增加SaaS應運而生。增加SaaS以客戶為中心的營銷運營為核心，向車用戶客戶提供跨品類、車輛全生命週期的持續營銷。

使用我們SaaS訂閱服務及SaaS增值服務的4S店客戶涵蓋大、中、小型4S店，其中較大型4S店為我們的主要目標客戶。

業 務

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
－ 增加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。

業 務

於往績記錄期間，使用我們嘀加SaaS的活躍4S店客戶數目增加，主要是由於：

(i)4S店客戶的需求增加。隨著汽車智能化、互聯網化、NEV的普及度深入發展，以及數字化業務場景不斷湧現，汽車後市場行業的營銷及服務模式發生變化，對4S店提升營銷及管理能力及效率的需求增加。根據灼識諮詢報告，2019年至2023年中國汽車後市場的SaaS訂閱服務以17.4%的複合年增長率增長。2021年至2023年期間，受COVID-19影響，新車銷量增速有所下降，使我們的4S店客戶增加對快速增長的售後服務市場的關注及投入，導致對「以用戶為中心」的SaaS服務的需求不斷上升。

市場前景為使用我們嘀加SaaS訂閱服務的活躍4S店客戶數目增長帶來巨大機遇；

(ii)嘀加SaaS功能性的迭代升級。我們通過擴展其功能模塊（如按會員權益服務功能收費的新增服務項目）不斷迭代及升級我們的嘀加SaaS功能性，4S店客戶可選擇其需要的功能模塊，因此客戶可自由選擇其有意訂閱的模塊，從而促進4S店客戶數目的增加；及(iii)豐富的行業經驗。我們擁有十多年的經驗，並不斷加大營銷力度，通過線上營銷媒體、汽車相關行業協會組織的各種活動及展覽推廣我們的產品及服務，提升我們的品牌形象及行業競爭力。我們亦招募經驗豐富的銷售及營銷團隊成員，與更多擁有4S店客戶資源的渠道合作夥伴合作，接觸更多潛在4S店客戶。於往績記錄期間，通過加強營銷活動，我們已累計一定數目的註冊4S店進行試用，並逐漸轉化為我們SaaS訂閱服務的長期客戶。

於往績記錄期間，使用SaaS增值服務的活躍4S店客戶數目增加主要是由於：(i)4S店客戶需求增加。從我們嘀加SaaS系統與4S店客戶之間的長期服務及交流中，我們發現在傳統的4S店運營模式下，車用戶仍有許多特定需求未得到滿足。SaaS增值服務幫助4S店客戶在滿足車用戶需求的同時促成新的交易，增加4S店客戶的收益；(ii)提供4S店客戶所需的服務。憑藉我們的行業經驗及數據分析能力，我們的SaaS增值服務通過營銷服務的低成本線上線下整合來改善導流，從而使我們的4S店客戶能夠形成私域流量的高效變現，而無需額外投入資源，從而實現收益的增長；及(iii)加強營銷力度。自2021年3月起，我們加強營銷力度以推廣我們的SaaS增值服務，並擴張中國各地4S

業 務

店的地理覆蓋範圍，尤其是四川省、重慶市以及山東省，活躍4S店客戶由2022財年的56家、46家及45家分別增加至2023財年的84家、56家及89家，使我們的直銷團隊能夠配合不同地區的銷售，從而擴大我們的銷售網絡及客戶群。通過加大營銷力度，使用我們SaaS增值服務的4S店數目由2021年的112家迅速增加至2022年的667家，並進一步增至2023年的1,429家，因此，每家門店的年收益由2021年的人民幣83,000元增至2022年的人民幣166,000元，而2023年每家門店的年收益為人民幣140,000元，進一步推動SaaS增值服務的4S店客戶數目大幅增長。

SaaS訂閱服務

我們的SaaS訂閱服務包括(i)嘀加SaaS，其為4S店客戶及渠道合作夥伴提供SaaS營銷及管理服務及(ii)虎哥e盾SaaS，其為汽車融資租賃公司提供SaaS管理服務。

我們憑藉多年來在銷售車載硬件產品領域的運營服務經驗，開始主要為4S店客戶推出嘀加SaaS，而我們的系統為4S店客戶提供觸達其車用戶客戶能力以增加客戶流量、活躍運營及智能線索生成的能力，解決了門店對用戶互動能力弱、線索識別能力不精確的痛點。於2021年末，隨著以用戶為中心的數字化運營理念持續深入，我們的嘀加SaaS進一步升級為基於微信生態的SCRM系統。藉助微信的強大鏈接能力，我們不斷完善在觸達車用戶、活躍運營、線索生成、交易轉化領域的功能，務求幫助客戶不斷提升用戶的滿意度、活躍率及返店率。

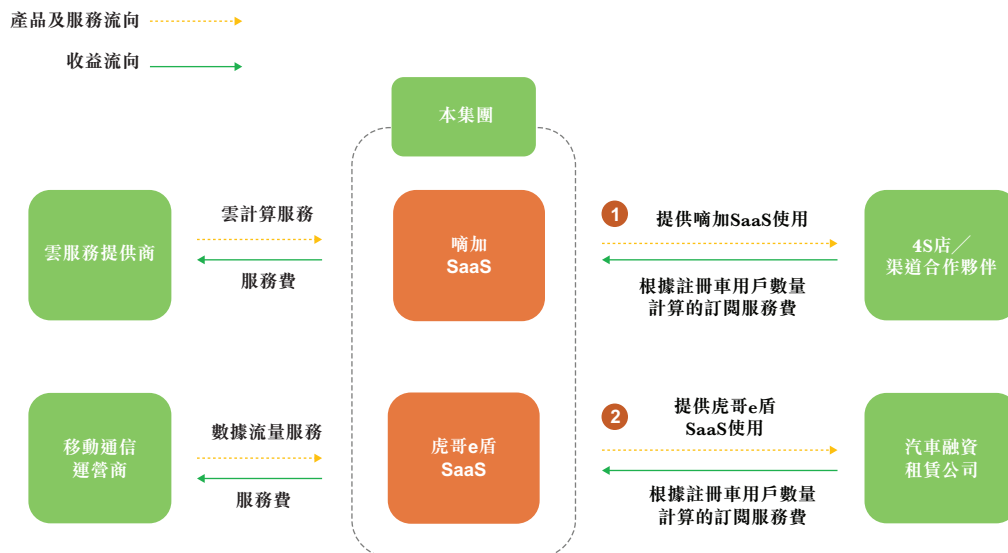
我們以汽車融資租賃公司為目標客戶，推出虎哥e盾SaaS，為其提供車輛資產SaaS管理。隨着汽車融資租賃業務增長，此類別的客戶對於車輛資產管理產品及服務的需求越來越大。我們的虎哥e盾SaaS可幫助客戶提高其在貸中監控及貸後車管中的風險管理能力，有效幫助客戶監察融資車輛狀況，提高車輛召回率，減少經濟損失。

提供SaaS服務時，我們須向電信運營商採購數據流量，以確保我們的SaaS訂閱服務在協定的服務期內擁有必要且穩定的數據網絡覆蓋。

業 務

我們的SaaS訂閱服務已實施由我們自己研發的功能，其中若干功能乃我們透過動用基於開源架構的第三方開發工具包提供，例如WeCom觸達用戶的能力、高德地圖提供虎哥e盾車輛定位功能的能力。我們利用的微信SDK提供以下功能：(i)微信登錄：應用介面以獲取登錄憑證。然後，憑證轉換為用戶的登錄信息，包括用戶在小程序中的唯一標識、在微信開放平台賬戶下的唯一標識（倘當前小程序已連接到微信開放平台的賬戶）及當前登錄的時段密鑰以完成與後端平台的加密通訊；(ii)獲取用戶授權信息；及(iii)微信支付。我們利用的高德地圖SDK提供以下功能：(i)地址轉換為緯度及經度以及緯度及經度轉換為用於識別車輛精確位置的詳細地址；及(ii)標記車輛的位置點。

下圖載列我們於往績記錄期間SaaS營銷及管理服務的SaaS訂閱服務的業務流向：



業 務

下表載列於往績記錄期間我們的嘀加SaaS及虎哥e盾SaaS的收益、毛利及毛利率明細：

	2021財年			2022財年			2023財年		
	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率
	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	%
嘀加SaaS	114,399	49,811	43.5	108,465	42,266	39.0	113,908	42,302	37.1
虎哥e盾SaaS.....	27,114	11,664	43.0	21,805	9,759	44.8	20,617	9,292	45.1
總計	141,513	61,475	43.4	130,270	52,025	39.9	134,525	51,594	38.4

於往績記錄期間，我們來自SaaS訂閱服務的收益及毛利呈下降趨勢，主要是由於(i)2022財年再度爆發COVID-19，當局實施全國出行、旅遊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。因此，嘀加SaaS每名活躍4S店客戶的平均收益減少；及(ii)於2022年，我們進一步致力擴展嘀加SaaS業務，包括推廣會員福利服務及獲取新4S店客戶。嘀加SaaS的平均收益及每名活躍4S店客戶的毛利亦有所下降。該趨勢主要是由於我們與新的4S店客戶的合作不到一年，儘管2022年新4S店客戶數量大幅增加，但平均訂單量仍有所下降。

下表載列往績記錄期間按服務類別劃分的SaaS訂閱服務收益明細：

	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	%
智能線索服務	105,657	92.4	87,976	81.1	73,636	64.6
會員權益服務	8,742	7.6	20,489	18.9	40,272	35.4
總計	<u>114,399</u>	<u>100.0</u>	<u>108,465</u>	<u>100.0</u>	<u>113,908</u>	<u>100.0</u>

業 務

於往績記錄期間，智能線索服務產生的收入呈下降趨勢，主要歸因於：(i)市場動態轉變，即配備工廠車載硬件產品的新能源汽車滲透率上升，導致對與我們智能線索服務互聯的硬件需求減少；及(ii) SaaS訂閱產品組合的變化，來自會員福利服務的收入逐步增加。

滴加SaaS

滴加SaaS是針對我們4S店客戶推出的最新一代的SCRM產品及服務，專注解決該等門店在用戶運營和營銷中的數字化客戶觸達能力缺失、用戶黏性不足、線索識別不精確、交易轉化率低等諸多痛點和不足。SCRM的關鍵特徵乃基於互動雙邊關係（即社交關係）為客戶提供更快及個人化的服務，從而吸引及挽留更多客戶。在我們的滴加SaaS中，4S店客戶的工作人員利用滴加SaaS提供的工具，透過4S店客戶的微信賬戶與汽車用戶的個人微信賬戶建立互動雙邊關係，當中4S店將能夠提供快速及個人化的服務。滴加SaaS具有的關鍵功能包括(i)用戶流量觸達能力：藉助自動標籤化管理和自動營銷能力更高效、更準確地獲取用戶，增加用戶群及營銷；(ii)活躍運營能力：藉助數字化會員權益系統的運營實現用戶與4S店之間的高頻互動、提升用戶對門店服務的黏性，最終實現用戶的高返店率；及(iii)智能線索生成能力：藉助場景及數據分析等各種方式精確識別用戶相關用車需求，幫助4S店為車用戶準確提供產品及服務。

我們的滴加SaaS提升了我們客戶的門店的用戶運營管理效率，全面提升我們客戶的門店的用戶滿意度、活躍率及返店率。

業 務

下圖展示了於往績記錄期間我們滴加SaaS的主要經營指標：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
滴加SaaS活躍4S店客戶數 ⁽¹⁾	1,856	2,409	2,612
滴加SaaS活躍4S店客戶 續約率 ⁽²⁾	100.0%	98.5%	95.6%
滴加SaaS收益 (人民幣千元)	114,399	108,465	113,908
滴加SaaS毛利 (人民幣千元)	49,811	42,266	42,302
滴加SaaS每名活躍4S店 客戶平均收益 ⁽³⁾ (人民幣千元)	62	45	44
滴加SaaS每名活躍4S店 客戶平均毛利 ⁽⁴⁾ (人民幣千元)	27	18	16
滴加SaaS毛利率 ⁽⁵⁾	43.5%	39.0%	37.1%

附註：

- (1) 滴加SaaS活躍門店數指我們於相關年度提供滴加SaaS的4S店客戶數。
- (2) 滴加SaaS活躍門店續約率乃根據相關年度滴加SaaS重疊活躍4S店客戶數除以上年度滴加SaaS活躍4S店客戶數計算。
- (3) 滴加SaaS每名活躍4S店客戶平均收益乃根據相關年度滴加SaaS 4S店客戶收益總額除以滴加SaaS系統及服務活躍4S店客戶數計算。
- (4) 滴加SaaS每名活躍4S店客戶平均毛利乃根據相關年度滴加SaaS系統及服務4S店客戶毛利總額除以滴加SaaS系統及服務活躍4S店客戶數計算。
- (5) 滴加SaaS毛利率乃根據年內滴加SaaS系統及服務4S店客戶毛利總額除以年內滴加SaaS系統及服務4S店客戶收益總額再乘以100%計算。

業 務

下圖為我們的嗒加SaaS系統界面截圖。



(i) 實現用戶流量的高效觸達

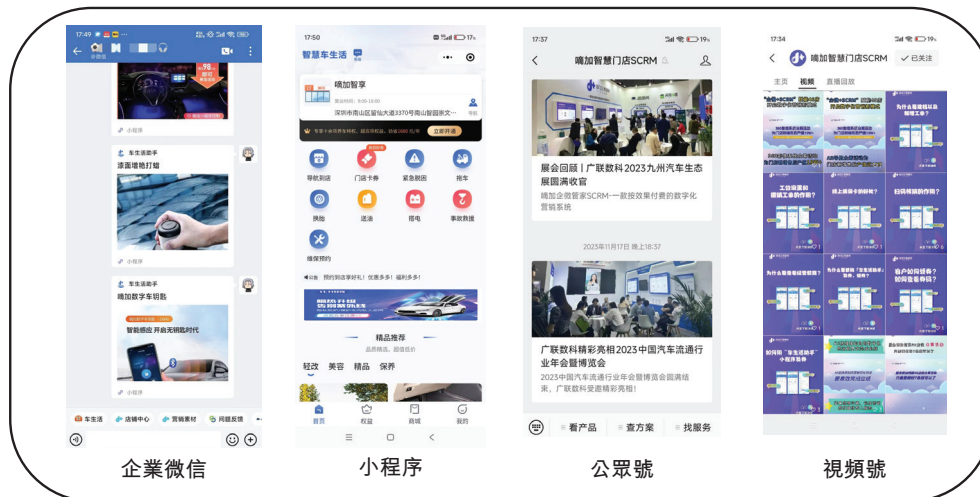
一般而言，我們的4S店客戶在觸達其車用戶客戶方面面臨以下限制：用戶管理方法過於傳統，依賴手動輸入數據或單一CRM系統，在門店環境實際應用場景中無法同步到業務運營；缺乏用戶畫像，或用戶畫像維度過於單一，無法對用戶進行多維個性化描繪；只依賴傳統通訊方式，如電話及短信。嗒加SaaS的開發旨在針對以上限制，幫助建立直接多維渠道觸達車用戶，實現線上用戶高效管理、客戶標籤自動化、客戶分群管理及營銷SOP，從而提升4S店的用戶管理效率和客戶滿意度。根據4S店不同營銷需要，我們的4S店客戶通常會將其車用戶客戶的數據輸入我們的嗒加SaaS系統，其銷售及營銷員工會採用不同的營銷SOP觸及車用戶客戶。我們的4S店客戶其後將根據車輛信息及消費記錄按組別標記其車用戶客戶，方便彼等定義車用戶類型及了解車用戶客戶的需求。



業 務

(a) 多種形式觸達車用戶

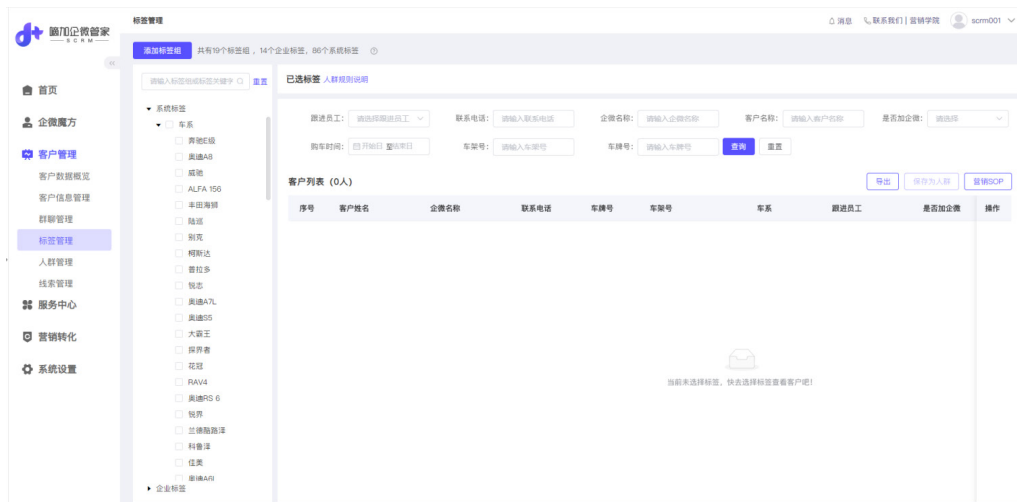
嘀加SaaS支持基於微信生態、策略豐富的用戶觸達矩陣，涵蓋了企業微信、小程序、公眾號和視頻號等。對於從不同可用方式觸達的車用戶，我們的4S店客戶可以採用不同策略實現用戶的線上化和用戶留存，例如通過營銷內容將用戶納入微信生態中，從而幫助門店提升觸達用戶的能力。4S店通過微信生態下的企業微信添加車用戶客戶的微信聯絡方式後，可通過支付一次性認證費用使用由嘀加SaaS提供微信的小程序，製作線上營銷內容，並通過企業微信觸達車用戶而毋須安裝任何APP或依賴有關服務的任何其他第三方平台，其車用戶客戶收到4S店發送的營銷內容後，可以在線購買該等產品及／或服務。彼等亦可通過分享我們的微信公眾號及微信視頻號中的內容來接觸其車用戶作營銷用途。下圖為嘀加SaaS的截圖，其提供不同觸達車用戶的方式：



業 務

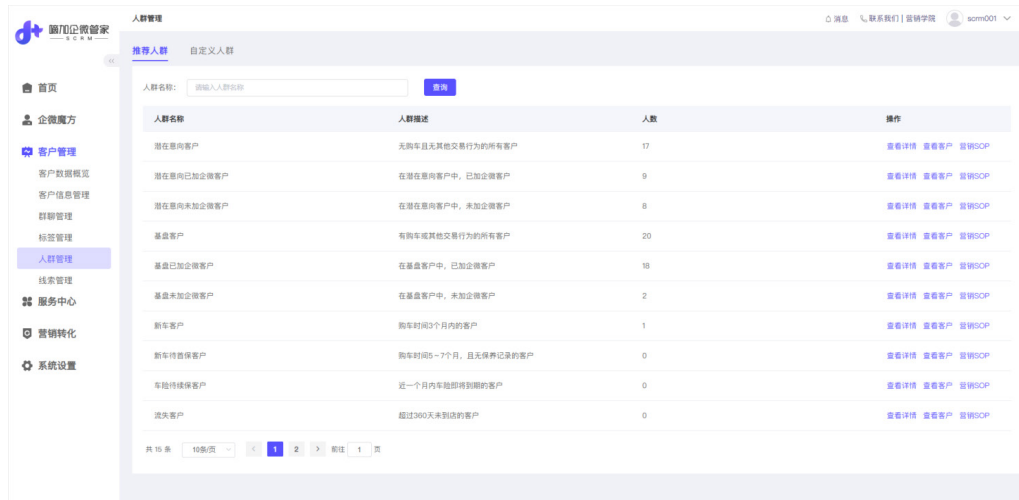
(b) 客戶觸達解決方案：基於汽車後市場行業多場景的營銷自動化

用戶標籤管理自動化。用戶標籤是我們4S店客戶根據所掌握的車輛信息及消費記錄等用戶信息創建的一套分群標籤，方便門店定義用戶類型，了解用戶需求，讓我們客戶的門店輕鬆跟進用戶，作出針對性及精準營銷。嘀加SaaS基於用戶數據自動生成相關用戶標籤，並可通過該等標籤對用戶進行分群管理，其後針對不同用戶群制定不同的營銷策略進行分群營銷驅動及營銷推送。下圖為嘀加SaaS系統中用戶標籤管理自動化模塊的截圖：

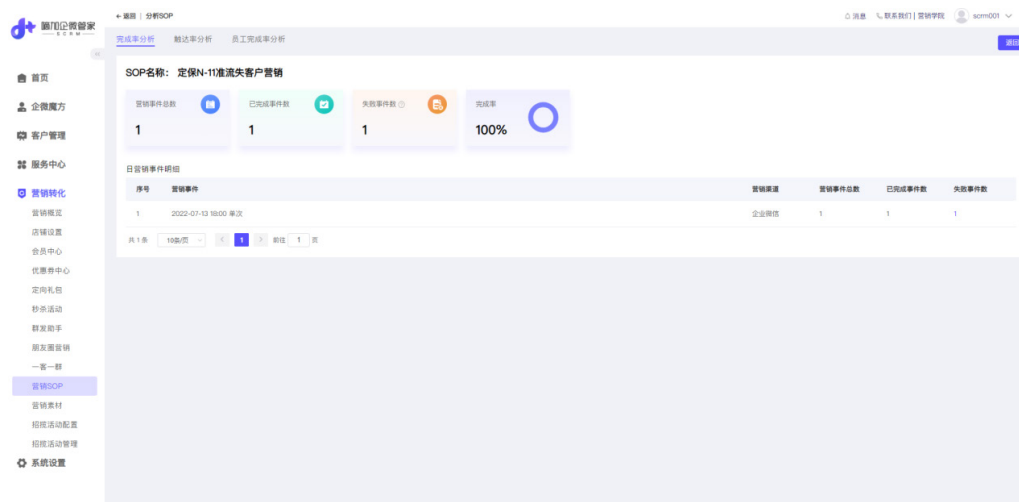


業 務

用戶分群管理。用戶分群管理是基於常見的業務場景，實現對特定用戶群進行針對性、精準營銷的目的。基於大量客戶標籤，我們的4S店客戶可自由多選合適的客戶標籤來選擇目標用戶群，以準確識別目標客戶資料，而該等資料是基於整個用車期間車用戶的不同需求及適用於該等生命週期階段的業務場景，為制訂合適營銷策略的基礎，以適用於不同用戶群的後續精確營銷。下圖為嘀加SaaS系統中用戶分群管理模塊的截圖：



營銷推送多樣化和精準化。我們的4S店客戶可基於篩選出的目標用戶群，通過嘀加SaaS預設時間觸發營銷SOP推送、營銷活動及策略內容，並完成智能線索的推送及收集，例如發送維護提醒、培養新用戶、客戶服務及激活非活躍客戶。下圖為嘀加SaaS系統中營銷推送多樣化和精準化模塊的截圖：



業 務

營銷效果監測。同時，通過自動化銷售過程，我們的4S店客戶亦可監控營銷活動的成效。以定期保養服務推廣營銷推送為例，在通過篩選確定目標潛在客戶並應用相應標籤後，對篩選出的目標客戶進行營銷推送後，我們的系統就可以顯示營銷推送後的成效。下圖為嘀加SaaS中營銷效果監測模塊的截圖：



「觸達統計」對營銷推送效果進行統計監測

系統顯示「營銷推送已觸達用戶」是對推送信息「是否送達」的統計

對「已送達」的營銷推送，系統能按「是否查看」、「是否領取」、「是否到店」進行分類統計

另外，通過嘀加SaaS提供的營銷工具，包括可向用戶群發信息的群發助手、一客一群服務、營銷活動管理、通過微信朋友圈營銷等，共同讓4S店客戶的營銷工作變得更加簡便。

(c) 觸達客戶的例子：以定期保養招攬為例

以門店招攬車用戶定期保養服務為例，我們的嘀加SaaS實現了用戶識別（定期保養標籤生成）、分群（定期保養人群分組）、營銷推送（定期保養人群精準營銷）和效果監測（推送結果回饋）等各個客戶管理功能在各環節的聯動，數字化營銷系統經改造後，招攬車用戶定期保養變得更加高效、低成本和成效可量化。

業 務

我們定期保養招攬的主要流程如下：



(i) 用戶識別：針對定期保養招攬的客戶人群，根據車用戶的上次定期保養返店時間，分類為定期保養標籤N-3/N-6/N-9（即往前3/6/9個月內未返店保養的客戶）。

(ii) 分群：通過定期保養標籤及其他標籤（如年齡／性別／車型等）的組合進行對需要保養服務的潛在車用戶分組，方便制定不同的定期保養方案。

(iii) 營銷推送：定期保養車用戶分組後，對不同組別的車用戶制定精準營銷推送策略及促銷活動。

(iv) 營銷效果監測：我們的系統可在促銷活動不同階段分析營銷成效，並在此過程中優化營銷策略。

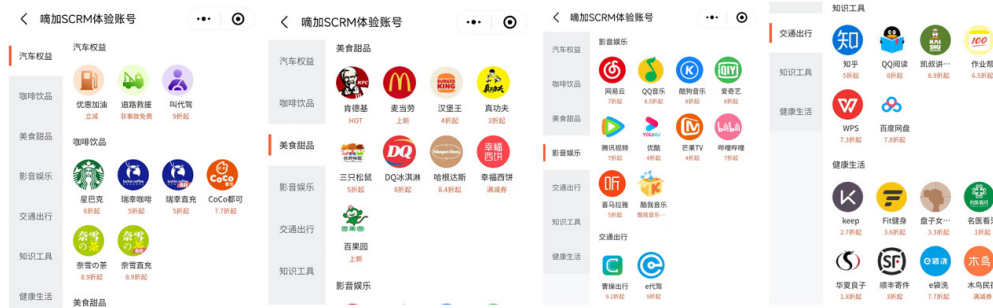
(ii) 會員權益服務—通過提供會員權益實現4S店會員車用戶的活躍運營。

業 務

考慮到4S店面臨的困難，如缺乏與車用戶保持聯繫及維持活動的途徑、會員權益管理未能完全數字化、個別4S店資源有限、車用戶與4S店互動欠積極等，我們的嘀加SaaS協助4S店客戶將該等流程數字化，提升4S店客戶與其車用戶客戶的互動。嘀加SaaS向4S店客戶的車用戶客戶提供高頻車生活權益、低頻養車類權益以及4S店自店權益等會員權益。

高頻車生活權益。高頻車生活權益包括加油、路邊救援、餐飲、娛樂、出行等權益，不僅能讓車用戶享受更多增值服務及更高性價比的優惠，亦能透過嘀加SaaS挖掘車用戶未被滿足的需求及車生活相關的場景，促進用戶活躍。我們一般與為我們提供API接口的第三方平台合作，提供高頻車生活權益。

下圖為嘀加SaaS提供高頻車生活權益的截圖：



低頻養車類權益。低頻養車類權益包括輪胎更換、車輛補漆、玻璃窗太陽膜更換、鑰匙及車牌更換。4S店可將不同權益組合成套餐向車用戶銷售，加深4S店客戶與其車用戶客戶的關係，為他們之間的持續互動奠定基礎。我們就提供養車類權益向一家保險公司投保，而養車服務的成本將由保險公司承擔。

業 務

下表為我們的嘀加SaaS提供的部分低頻養車類權益：

權益項目	服務內容
輪胎更換服務	車輛正常行駛中發生爆胎、鼓包、開裂事故後的輪胎更換服務
事故維修服務	車輛發生出險事故後維修
鑰匙及車牌更換服務	車輛鑰匙或車牌丟失，可獲得重配車輛鑰匙或重置車牌服務
玻璃窗太陽膜更換服務	因車輛玻璃破碎導致的太陽膜損壞，可獲得玻璃窗太陽膜更換服務
車輛補漆服務	車輛發生無明顯碰撞痕跡的劃痕導致車身油漆的損耗，可獲得補漆服務

4S店客戶自店權益。4S店客戶自店權益服務包括洗車、四輪定位、養車等權益。4S店在系統後台核實及使用已售套餐形成線上記錄後，按線上購買的權益套餐直接為車用戶提供服務，實現數據自動流轉，即時生成報表，從而幫助4S店客戶解決發送場景受限、不易追蹤已購套餐和不易生成數據核實已購套餐的使用情況等痛點。下圖為4S店客戶自店權益模塊界面的截圖：



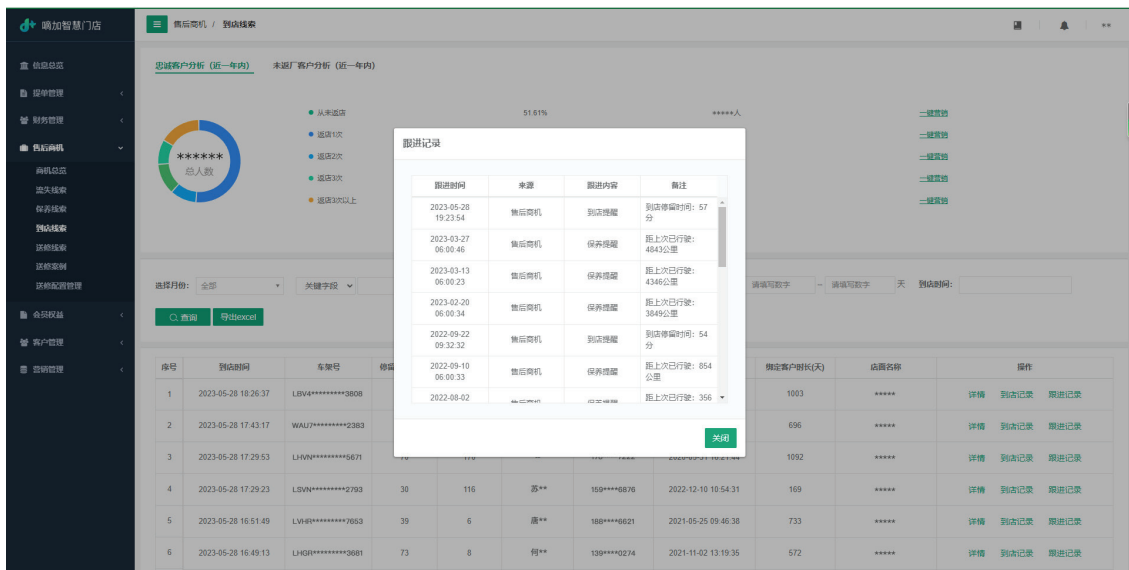
業 務

(iii) 智能線索服務—銷售線索的生成

我們已在喃加SaaS中開發多樣化的智能線索服務，包括到店線索、送修線索、續保線索等。此等線索可以幫助我們的4S店客戶獲取更多準確而有效的商機。

(a) 到店線索

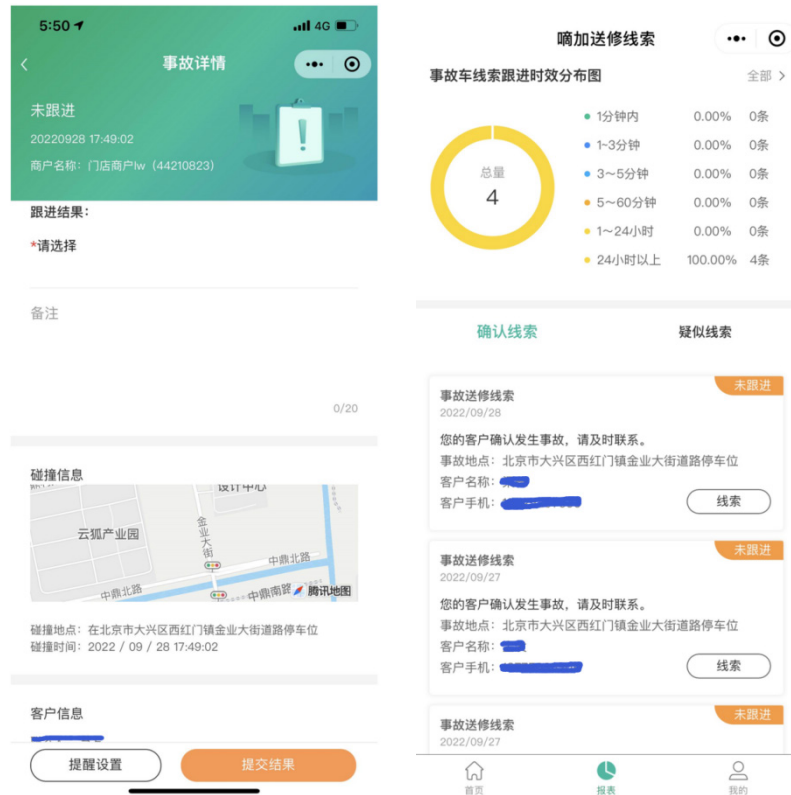
根據用戶行駛里程（用戶登錄或車載硬件提供）、消費頻次及消費金額、上次到店時間和到店服務項目等信息，基於我們的增強RFM模型（根據用戶到4S店間隔時間、頻次及消費金額等不同維度分析用戶群營銷價值的模型）等算法，幫助4S店客戶更準確地識別需要保養、續保、防止客戶流失招攬等服務的車用戶，並實施針對性及時提醒，促成用戶返店接受服務。下圖為我們旨在提高4S店車用戶返店率的到店線索服務界面的截圖：



業 務

(b) 送修線索

通過4S店向車用戶銷售的車載硬件，我們評估並判斷用戶是否發生了疑似碰撞。在發生疑似碰撞時，我們協助4S店客戶向車用戶確認是否發生碰撞及是否需要即時道路救援及維修服務，從而幫助4S店客戶更好地服務其車用戶客戶。下圖為我們送修線索服務界面的截圖：



4S店客戶也可以通過嘀加SaaS生成道路救援碼（二維碼），並提供給其車用戶客戶。當車用戶遇到刮擦或者碰撞時，可通過掃描道路救援碼，聯繫我們的4S店客戶及時獲得送修服務。

(c) 續保線索

根據用戶行駛里程（用戶登錄或車載硬件提供）等各種變量及我們的專有算法，我們的嘀加Saas協助4S店客戶篩選汽車保險續保的優質客戶，獲得更多送修信息及減少理賠。

業 務

虎哥e盾SaaS

融資租賃已發展成為消費者滿足出行服務需求的重要方式。在為消費者提供用車服務期間，車輛資產的安全管理對汽車融資租賃公司而言至關重要。

基於汽車融資租賃公司對資產安全監管環節的需求，我們開發的虎哥e盾SaaS為汽車融資租賃公司客戶提供了貸中監控、貸後車管等車輛資產管理服務，以幫助客戶實現對車輛資產的有效監管，提高車輛召回率，減少經濟損失。

下圖為我們的虎哥e盾SaaS界面的截圖：



我們的虎哥e盾SaaS提供的服務主要包括：

- 車輛風險控制預警線索服務，如定位追蹤、防拆預警、防盜警報、停駛警報、離線預警及超速警報等，通過根據車載設備上報的線索數據進行系統運算後，提供準確的線索分析信息（例如：不同類型的預警或警報信息），並引導汽車融資租賃公司客戶處理車輛風險。
- 車輛等級服務，可根據車輛所附車載設備的狀態以及車輛的歷史駕駛行為及軌跡將在管車輛由I級至V級分為不同的風險級別，級別越低，風險越高，方便客戶將人力關注在風險等級更高的車輛上，降低運營成本。

業 務

我們的虎哥e盾SaaS客戶通過API系統向我們提供車用戶的車輛數據，而我們通過車用戶車輛上安裝的虎哥e盾設備收集車輛位置數據。我們可以透過以下方式將數據匯入虎哥e盾系統，實現汽車後市場客戶的車輛資產管理流程數字化：我們的融資租賃公司客戶的工作訂單會在生成訂單後通過API系統將相應的車用戶信息和車輛信息上傳至虎哥e盾系統。

此外，收到信息後，虎哥e盾系統將安排技術人員在線安裝及激活設備，並將相應的設備安裝信息上傳到我們融資租賃公司客戶的工作訂單系統。我們的汽車融資租賃公司客戶隨後可通過我們提供的小程序監督其服務的車用戶的車輛。

於往績記錄期間，我們與超過400家汽車融資租賃公司合作提供SaaS管理服務。

SaaS訂閱服務的收費模式

於往績記錄期間，我們的嘀加SaaS及虎哥e盾SaaS訂閱費按實際註冊及已激活車用戶的數目收費。就我們的嘀加SaaS而言，當我們的4S店客戶向車用戶銷售設備或服務時，4S店客戶將車用戶的車輛信息、設備信息或服務套餐同步上傳至我們的嘀加SaaS系統（即「註冊」），而嘀加SaaS系統在收到4S店客戶上傳的註冊信息後，向4S店客戶激活相應的嘀加SaaS服務（即「激活」）。就我們的虎哥e盾SaaS而言，在向車用戶交付車輛之前，我們的汽車融資租賃公司客戶將車輛信息同步上傳至我們的虎哥e盾系統（即「註冊」），而虎哥e盾SaaS系統在收到上傳的註冊信息後，向汽車融資租賃公司客戶激活相應的虎哥e盾SaaS服務（即「激活」）。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間就嘀加SaaS及虎哥e盾SaaS客戶收取的每名已註冊及已激活車用戶年度訂閱費的範圍。

	每名已註冊及 已激活車用戶的 年度訂閱費範圍 (人民幣元)
嘀加SaaS (附註)	
嘀加SaaS系統+智能線索服務	100 – 290
嘀加SaaS系統+會員權益服務	124 – 332
虎哥e盾SaaS	
虎哥e盾SaaS系統及服務	230 – 332

附註：我們一般按使用特定類型服務的實際車用戶數目對智能線索服務及／或會員權益服務向客戶收費，但一般不對使用嘀加SaaS系統或其他功能收取年度訂閱費用。

就我們的嘀加SaaS而言，我們的訂閱費是基於智能線索服務及／或會員權益服務訂閱套餐收取，而我們的定價策略主要基於(i)我們的產品及服務套餐組合：— 就與所需的車載硬件結合使用的智能線索服務而言，我們會根據車載硬件的類型及規格改變定價；而就會員權益服務服務而言，我們會根據權益套餐中的權益類別（如單一權益相對於綜合權益）改變定價；(ii)服務期間：— 我們的訂閱制嘀加SaaS服務期間通常為一或三年，而我們會根據訂閱年期改變定價；及(iii)我們的銷售模式：— 通過考量不同銷售渠道的不同成本成分，我們會就直接銷售及透過渠道合作夥伴銷售改變定價。例如，在直接銷售模式下，我們的部分客戶要求我們提供如安裝車載硬件的服務，有關安裝可能會在我們通過其銷售這些訂閱產品時由我們的渠道合作夥伴進行，而透過渠道合作夥伴銷售則將不會有此要求。

就我們的虎哥e盾SaaS而言，我們的定價策略乃主要根據(i)我們的服務規格：— 我們會根據服務的規格改變定價；(ii)服務期間：我們的虎哥e盾SaaS期間通常為一或三年，而我們會根據訂閱年期改變定價；及(iii)服務內容：— 例如，我們的部分融資租賃公司客戶要求我們提供如安裝車載硬件的額外服務，而我們會就此額外收費。

業 務

除上述因素外，我們的嘀加SaaS及虎哥e盾SaaS的定價已考量市場價格及合理溢利加成。實際價格乃經與特定客戶協商後釐定。進一步詳情，請參閱「業務－銷售及營銷－定價政策」。

SaaS增值服務

依託我們向4S店客戶提供SaaS訂閱服務，於2021年3月我們開始為4S店客戶提供SaaS增值服務。

我們通過我們客戶的反饋發現，在4S店傳統的經營業態下，車用戶在整個用車期間內有許多需求未能被滿足，如新車用戶的汽車裝飾產品及服務需求、4S店流失的車用戶對汽車保險續保的需求等。對4S店客戶而言，我們理解汽車裝飾產品及服務並非其首要關注。因此，相比起直接投資於產品採購、線上線下營銷、技術人員培訓及售後服務資源，彼等認為向我們提供客戶流量並由我們促成交易更具成本效益，使彼等在無需進行額外資源分配的情況下產生額外收益。

與我們的4S店客戶相比，我們在不同方面提供優勢：

- 線上線下營銷能力：我們的嘀加SaaS系統提供一整套線上營銷功能，包括用戶洞察分析、參與工具及推動交易轉化。其可提供客制化營銷策略及專業內容創作。此外，我們的線下營銷團隊具備對產品的專業知識以提高交易轉化率；
- 全面的產品：我們整合了多種輕型汽車裝飾產品，主要集中於汽車太陽膜，我們亦提供產品，如油漆保護膜及車內氛圍燈。雖然該等產品並非4S店的重點業務，但與主要圍繞汽車銷售及保養的4S店重點業務相輔相成；及
- 產品安裝及交付能力：我們為4S店客戶的車用戶客戶外包熟練的安裝技術人員進行汽車裝飾產品安裝並提供售後支援。

有鑒於此，我們在往績記錄期間通過4S店客戶提供的用戶流量為車用戶提供汽車裝飾產品及服務。同時，通過嘀加SaaS，我們以客戶反饋、業務場景發現及滿足車用戶個性化需求的產品選擇服務，通過用戶洞察為4S店客戶提供線上線下一體化營銷服務。

業 務

於往績記錄期間，我們的SaaS增值服務主要為向車用戶提供的汽車裝飾產品及相關安裝服務，如汽車太陽膜，佔往績記錄期間各年汽車裝飾產品及服務業務產生收益的逾90%。我們亦提供車身油漆保護膜及車廂氛圍燈產品，以迎合不同客戶對提升車輛美感及功能性的需求。4S店銷售代表通常利用嘀加SaaS系統向車用戶發送汽車裝飾產品及服務的電子憑證，且彼等可透過嘀加SaaS系統對車用戶進行分類，創建用戶檔案以執行有針對性的營銷策略。當我們的線下營銷人員收到車用戶的訂單時，我們將安排技術人員進行汽車裝飾產品的線下安裝。我們遵循我們的車載硬件產品及原材料採購政策向選定供應商採購汽車裝飾產品。

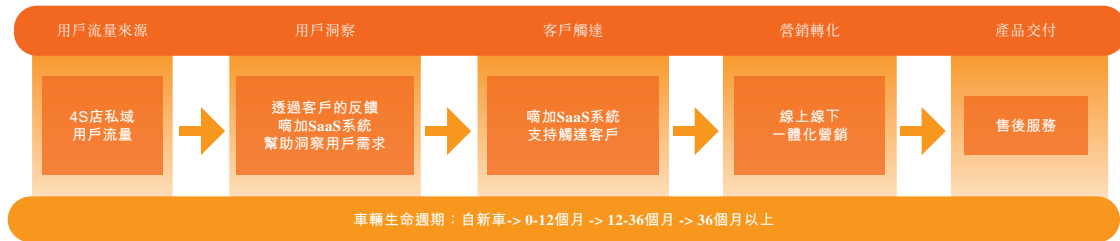
我們向4S店客戶提供的線上線下一體化營銷服務包括實施各種線上線下一體化營銷轉化運營服務，如協助4S店客戶創作團購、產品推薦、直播、線下商品陳列、線下體驗營銷等營銷內容，以幫助我們的4S店客戶就營銷活動為車用戶準確配對用戶標籤，實現私域用戶流量轉化為實際交易。

我們亦不斷將SaaS增值服務拓展到不同業務場景，以滿足4S店客戶及車用戶客戶不斷變化的需求。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，旨在提高這些新能源汽車4S店的延保銷售轉換率。截至2023年12月31日止年度，我們自該業務場景產生人民幣3.7百萬元的收益。

整合我們的嘀加SaaS系統進一步增強了我們的創收能力。我們的嘀加SaaS系統充當我們4S店客戶的綜合平台，促成無縫交易及提升客戶參與度。主要功能包括：(i)交易促成：— 嘀加SaaS系統可有效處理交易，包括電子憑證分發、驗證及獲取產品信息及定價；(ii)用戶畫像及針對性營銷：— 4S店銷售人員可基於系統獲取的用戶喜好及行為創建用戶畫像及實施針對性營銷策略；(iii)實時洞察：— 我們的4S店客戶可生成個性化銷售報告及實時了解交易轉化情況，協助決策及團隊管理；及(iv)訂單及用戶流量分析：— 通過系統可獲得有關訂單及用戶流量獲取費用的詳細信息，為優化銷售策略提供有價值的分析。

業 務

因此，SaaS增值服務在滿足車用戶需求的同時亦幫助4S店客戶訂立新交易、增加的收益，助力4S店客戶透過SaaS訂閱服務實現高用戶黏性，並在SaaS增值服務上取得成功。下圖顯示SaaS營銷服務如何協助4S店客戶覆蓋整個用車期間的價值流程：



汽車裝飾產品及服務業務流程如下：

(1) 尋找並吸引車用戶

我們的汽車裝飾產品及服務針對4S店的新車用戶。在新車交付過程中，4S店的銷售代表通過我們的嘀加SaaS系統推薦相關汽車裝飾產品，並引導用戶到指定地點（主要為4S店）進行產品體驗。

4S店銷售代表利用嘀加SaaS系統向車用戶發送汽車裝飾產品及服務的電子憑證。此外，銷售代表可透過嘀加SaaS系統對車用戶進行分類，創建用戶檔案以執行有針對性的營銷策略。

(2) 為車用戶提供現場體驗

我們有指定地點用於產品體驗、營銷及安裝服務，通常在4S店內。然而，在4S店高度集中的地區，我們通常會租用4S店鄰近的專門區域提供安裝服務。於2023年12月31日，我們租用五個4S店鄰近的專門區域，提供安裝服務。這使我們能夠提升我們的品牌影響力，並使客戶更方便地獲得我們的汽車裝飾產品安裝服務。

4S店銷售代表在嘀加SaaS系統收到信息後，會與車用戶預約進行現場體驗。在服務店內，我們的營銷人員或我們自指定地點進駐的營銷服務提供商外包的營銷代表展示及演示裝飾產品，向汽車用戶解釋產品功能以促進交易。

業 務

(3) 車用戶付款

通過我們的營銷工作表達意向後，車用戶確定汽車安裝的產品類型並向我們為相應產品及服務付款。付款可通過包括POS終端或透過移動付款應用程序完成。

(4) 產品安裝

我們就我們向供應商採購的汽車裝飾產品提供安裝服務。一般而言，我們將產品安裝服務委託予服務提供商以完成交付。產品安裝服務會委託予經驗豐富的安裝服務提供商，該等提供商精通汽車後市場客戶服務、市場推廣及與汽車服務相關的交付。有關安裝服務提供商的進一步詳情，請參閱本節「外包倉庫管理及安裝服務安排」各段。

(5) 結算及交易結果統計及查詢

交易完成次日，我們通過嘀加SaaS系統與4S店按協定比例進行結算。

4S店客戶可通過嘀加SaaS系統獲取個性化銷售報告，有助內部銷售人員實時了解交易情況、激勵及管理團隊。4S店客戶亦可登入查詢有關其店鋪訂單及流量用戶分享收益詳情的進一步資料。

以下為提供線上線下一體化營銷服務的業務流程：

(1) 客戶選擇及產品定制

我們的4S店客戶通過嘀咖SaaS物色目標車用戶群體及彼等相應提供的合適產品，以滿足車用戶客戶的特定需求。

(2) 營銷策略制定及內容創作

我們與4S店客戶合作制定個人化營銷策略。這涉及為限時搶購及團購活動等各種營銷活動量身定製圖文、視頻及直播活動等內容。

業 務

(3) 內容分發

4S店客戶利用我們的嘀咖SaaS通過企業微信、小程序、公眾號及短信等形式向其車用戶客戶推送策劃的營銷內容。目標是引導客戶前往實體4S店或進行線上購物。

(4) 線下交易促成

於車用戶到訪客戶的4S店後，我們為4S店促成線下交易過程以出售產品。這涉及向4S店客戶提供個人化協助及指引，確保購物體驗順利且滿意。

(5) 績效評估

我們的嘀咖SaaS系統賦能4S店客戶監察及評估營銷活動的有效性。彼等可評估線上線下一體化營銷服務對客戶參與度及交易成果的影響，並考慮在未來營銷活動利用嘀咖SaaS系統。

以下是我們線上線下一體化營銷服務所提供的團購活動示例：



(i) 我們通過嘀咖SaaS為4S店客戶提供精選產品

(ii) 我們製作營銷內容，而門店通過嘀咖SaaS觸達車主進行營銷內容推送

(iii) 車用戶收到鏈接並在線下達訂單

(iv) 車用戶到店付款並接受產品交付

(v) 4S店通過嘀咖SaaS檢閱營銷效果及交易明細

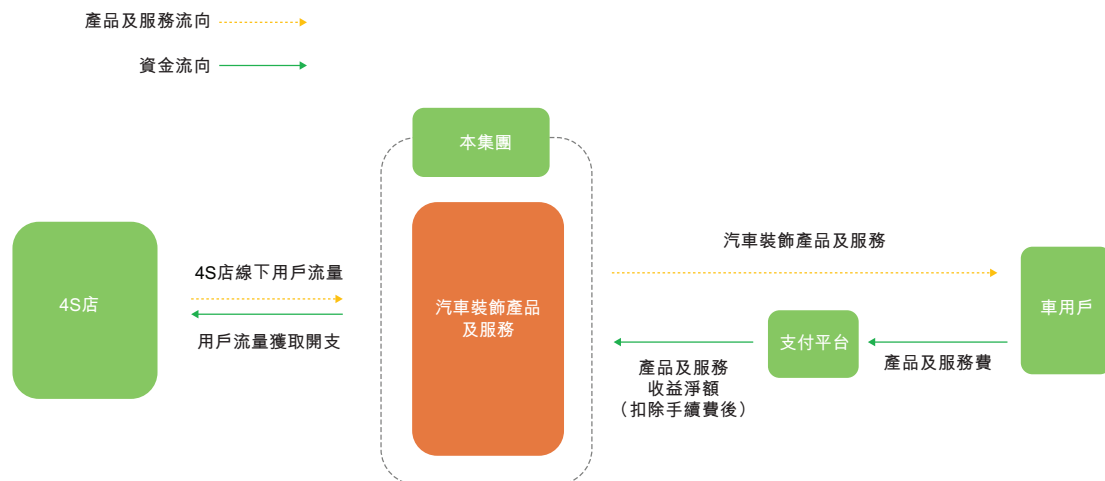
(vi) 4S店可通過嘀咖SaaS申請其他品類項下另一項活動

業 務

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們分別為112家、667家及1,429家4S店提供SaaS增值服務。

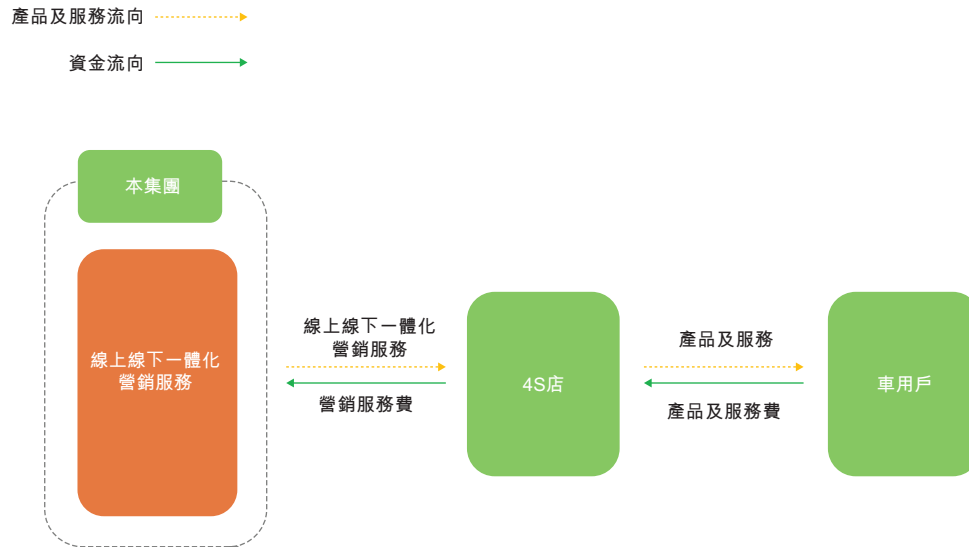
我們通過提供汽車裝飾產品及服務向車用戶收取費用，其後向4S店客戶支付用戶流量獲取費用，以獲取其私域的用戶流量。我們亦就向4S店客戶提供線上及線下一體化營銷服務向其收取費用。於往績記錄期間，汽車裝飾產品及服務的費用一般介乎人民幣1,000元至人民幣4,000元。於往績記錄期間，我們在營銷活動中向4S店客戶提供的線上線下一體化營銷服務的費用一般介乎每宗交易人民幣160元至人民幣230元，而我們就向新能源汽車4S店客戶提供的線上線下一體化營銷服務收取的費用一般介乎約人民幣4,300元至人民幣11,000元。此外，於往績記錄期間，我們就獲取用戶所支付的費用一般介乎每筆交易人民幣250元至人民幣1,200元。我們通常於完成服務後收取或支付費用。

下圖顯示我們於往績記錄期間在SaaS營銷及管理服務的SaaS增值服務項下的汽車裝飾產品及服務的業務流向：



業 務

下圖顯示我們於往績記錄期間在SaaS營銷及管理服務的SaaS增值服務項下的線上线下一體化營銷服務的業務流向：



下表展示了於往績記錄期間我們SaaS增值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增值服務活躍4S店客戶數 ⁽¹⁾	112	667	1,429
SaaS增值服務收益 (人民幣千元)	9,314	110,918	199,946
SaaS增值服務毛利 (人民幣千元)	6,678	87,154	159,794
SaaS增值服務每名4S店客戶平均收益 ⁽²⁾ (人民幣千元)	83	166	140
SaaS增值服務每名4S店客戶平均毛利 ⁽³⁾ (人民幣千元)	60	131	112
SaaS增值服務毛利率 ⁽⁴⁾	71.7%	78.6%	79.9%

附註：

- (1) SaaS增值服務活躍4S店客戶數指我們於相關年度提供SaaS增值服務的4S店客戶數目。
- (2) SaaS增值服務每名4S店客戶平均收益乃根據相關年度SaaS增值服務4S店客戶收益除以SaaS增值服務活躍4S店客戶數計算。

業 務

- (3) SaaS增值服務每名4S店客戶平均毛利乃根據相關年度SaaS增值服務4S店客戶毛利除以SaaS增值服務活躍4S店客戶數計算。
- (4) SaaS增值服務毛利率乃根據相關年度SaaS增值服務毛利除以年內SaaS增值服務收益再乘以100%計算。

下表載列我們於往績記錄期間的汽車裝飾產品及服務的主要經營指標：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
汽車裝飾產品及服務的			
活躍4S店客戶數	112	322	631
汽車裝飾產品及服務收益			
(人民幣千元)	9,314	101,840	176,827
汽車裝飾產品及服務訂單數	8,813	50,510	88,821
汽車裝飾產品及服務每名4S店			
客戶平均收益 (人民幣千元)	83	316	280
汽車裝飾產品及服務平均			
訂單價值 (人民幣)	1,057	2,016	1,991
汽車裝飾產品及服務每名4S店			
客戶平均訂單數	79	157	141

下表載列於往績記錄期間按性質劃分的SaaS增值服務收益明細：

	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	%
汽車裝飾產品及服務	9,314	100.0	101,840	91.8	176,827	88.4
線上線下一體化營銷服務	-	0.0	9,078	8.2	23,119	11.6
總計	<u>9,314</u>	<u>100.0</u>	<u>110,918</u>	<u>100.0</u>	<u>199,946</u>	<u>100.0</u>

業 務

於往績記錄期間，我們的SaaS增值服務的收益有所增加，主要由於汽車裝飾產品及服務的收益顯著增長，該增長乃由於(i)市場需求持續增加。根據灼識諮詢報告，中國SaaS增值服務的市場規模自2019年至2023年以200.4%的複合年增長率增加，於2023年達至人民幣13億元。該市場需求增長導致訂單數量由2021財年的8,813筆增加至2022財年的50,510筆，並進一步增至2023財年的88,821筆。這得益於我們增加SaaS系統的功能性及實力，於往績記錄期間，該系統在推動我們汽車裝飾業務增長、提升客戶參與度及擴大我們的市場範圍方面發揮了關鍵作用；(ii)我們的服務產品範圍擴大以全面符合客戶需求；(iii)我們將戰略重心瞄準4S店客戶，加大銷售力度以推廣我們的汽車裝飾產品及服務。這使汽車裝飾產品及服務的活躍4S店客戶數量由截至2022年12月31日止年度的322家增加至截至2023年12月31日止年度的631家；及(iv)我們擴張中國各地4S店的地理覆蓋範圍，尤其是四川省、重慶市以及山東省，活躍4S店客戶由2022財年的56家、46家及45家分別增加至2023財年的84家、56家及89家，使我們的直銷隊伍能支持區域銷售並擴大我們的銷售網絡及客戶群。

我們的SaaS增值服務收費模式

我們的SaaS增值線上線下一體化營銷服務通過幫助我們的4S店客戶與車用戶進行新的業務交易並就每筆交易收取營銷費用而產生收益。我們使用我們的SaaS系統追蹤整個訂單流程，當車用戶支付按金時，系統會生成一個訂單，在產品或服務交付予車用戶且車用戶完成付款後，訂單狀態將變為已完成。根據屬於已完成狀態的訂單數量，我們按每份合約所報營銷服務費與4S店客戶進行對賬及結算。於往績記錄期間，我們在營銷活動中向4S店客戶提供的線上線下一體化營銷服務的費用一般介乎每宗交易人民幣160元至人民幣230元，而我們就向新能源汽車4S店客戶提供的線上線下一體化營銷服務收取的費用一般介乎每宗交易約人民幣4,300元至人民幣11,000元。

2021年及2022年電子煙銷售

我們先前曾於2021年5月至2022年12月從事電子煙銷售，惟2022年12月後已停止此類銷售。我們來自該銷售的總收益約為人民幣250,000元，其中2021財年產生約人民幣171,300元及2022財年產生約人民幣79,400元，分別佔2021財年及2022財年總收益約0.05%及0.02%。

業 務

根據適用中國法律法規，包括國家煙草專賣局頒佈的《關於加強電子煙監管有關事項的通知》，實體獲給予無證銷售電子煙的寬限期至2022年9月30日，且自2022年10月1日起，實體必須獲得必要的許可證方能繼續銷售電子煙。根據《中華人民共和國煙草專賣法實施條例》(2023年修訂)，倘無煙草專賣許可證而提供煙草專賣品的，由煙草專賣工商管理部門或行政主管部門根據工商管理部門的意見責令停業，沒收違法所得，並處以銷售總額20%至50%的罰款。鑒於此監管規定，我們開始減少電子煙銷售，並至2022年12月完全停止此活動。於2022年10月至2022年12月，我們將電子煙按成本內部出售予我們的員工作私人消耗，以期消耗掉剩餘庫存，盡量減低處置庫存電子煙造成的損失，收益約為人民幣5,000元。並無煙草專賣許可證，可被處以最高約人民幣2,500元的罰款。中國法律顧問認為，本集團因2022年10月至12月銷售電子煙而遭受處罰或罰款的風險極微，乃經計及(i)本集團已進行及時糾正；(ii)並無許可證而銷售電子煙的款項為約人民幣5,000元，金額較低，且根據《中華人民共和國行政處罰法》，倘違法行為輕微，已及時糾正，且無造成有害後果，可免於行政處罰；及(iii)截至2023年11月30日，本集團未曾因銷售電子煙而被任何監管部門處以通知、警告或懲罰。

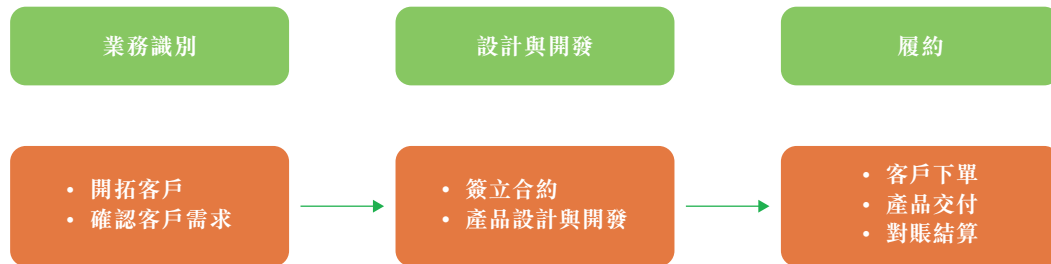
截至最後實際可行日期，相關監管部門並無對上述電子煙銷售活動採取行政行動或處罰。我們已停止電子煙銷售，且截至最後實際可行日期並無計劃重新開展此類業務。

業 務

我們的業務流程

銷售車載硬件產品

下圖說明我們銷售車載硬件產品的一般工作流程：



(1) 業務識別

從客戶開拓的角度看，我們通過行業展會、實地考察、線上推廣及潛在省區渠道合作夥伴發展等各類渠道獲取客戶資源。我們的營銷團隊將跟進上述各類渠道所產生的客戶線索。當收到客戶的需求，我們將評估相應的產品規格及要求，並與客戶通過商務洽談協定合作關係。

(2) 設計與開發

針對車載硬件產品，4S店客戶等客戶接受我們的報價後，我們將繼續與客戶約定其他交易條款，並訂立供應合約。

針對智能核心板產品，我們的研發團隊將首先與供應商確認製作智能核心板所需要的印刷電路板(PCB)和公版OS系統，再將我們開發的嵌入式SDK軟件包植入公版OS系統中以實現數字化鏈接能力，最後經過集成測試後交付給車載設備OBM等客戶。

(3) 履約

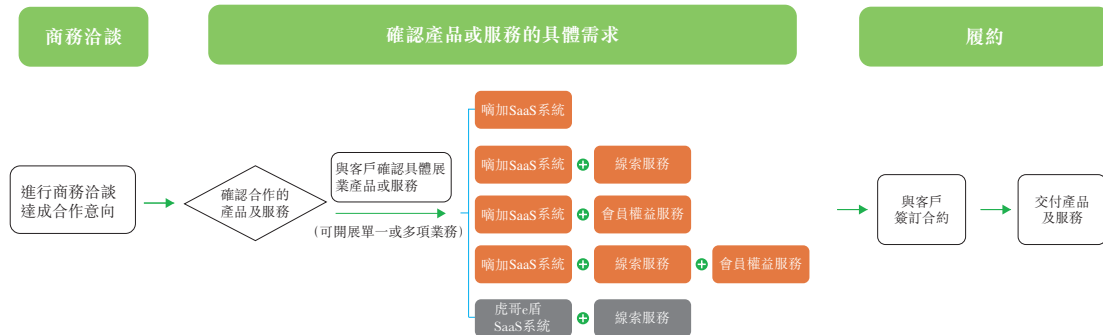
倘我們的客戶向我們下單，我們的商務及供應鏈團隊將審閱訂單詳情，並基於現有存貨水平從我們的存貨中交付，或向供應商下單製作後交付，並履行相應的售後服務。

業 務

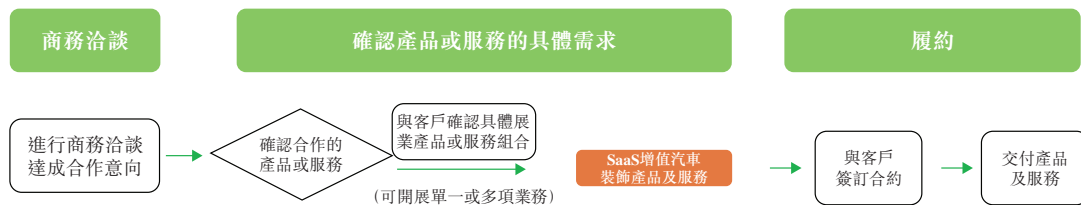
SaaS營銷及管理服務

下圖顯示我們向客戶提供SaaS訂閱服務及SaaS增值服務的一般工作流程。

SaaS訂閱服務



SaaS增值服務



(1) 商務洽談

我們透過行業展覽會、實地考察、線上推廣及品牌發佈獲取客戶資源，並通過商務洽談等方式在SaaS營銷及管理業務中管理業務合作意向。

(2) 確認產品或服務的具體需求

經過與潛在客戶深入溝通，了解客戶在SaaS營銷及管理業務上的具體需求，根據車輛生命週期、汽車品牌、現有車用戶群規模等各種因素推薦不同產品及服務組合，並與客戶最終確認。

(3) 簽約及履約

與客戶確認合作的具體產品及服務組合後，雙方簽訂合約，約定交易條款，我們開始向客戶交付產品及服務，並提供售後服務。

業 務

銷售及營銷

銷售渠道

於往績記錄期間，我們的銷售主要通過以下方式進行：(i)由我們的銷售及營銷團隊直接銷售，及(ii)通過渠道合作夥伴分銷我們的車載硬件及SaaS產品。下表載列於往績記錄期間按銷售渠道劃分的收益明細：

	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	%
直銷	248,165	75.9	323,256	78.1	443,764	79.1
透過渠道合作夥伴銷售	78,609	24.1	90,604	21.9	116,805	20.9
總計	326,774	100.0	413,860	100.0	560,569	100.0

於往績記錄期間，我們的銷售及營銷團隊負責管理我們的直銷工作及管理渠道合作夥伴。於最後實際可行日期，我們的銷售及營銷團隊由84名成員組成。我們亦策略性地將銷售團隊的若干成員部署在我們主要客戶附近，使彼等能夠迅速回應客戶的要求及查詢。

直銷

我們的銷售及營銷團隊負責通過初步電話聯絡跟進合資格銷售線索，其後由我們的銷售人員到客戶（主要為4S店）的營業地點進行營銷拜訪。通過了解客戶的需求，我們的銷售及營銷人員致力為我們的客戶提供最適切其需要及符合其情況的產品及服務。我們通過直銷方式提供我們的車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務。

業 務

我們通常與我們的4S店客戶訂立主協議，然後彼等通過發出採購訂單向我們訂購產品及服務。下表載列我們與4S店客戶訂立的主協議的常見條款。

服務期限及終止	: 合約期限一般為一年，任何一方均有權給予30天通知期與另一方終止合約。
付款	: 上月的產品及服務費應按月結算。
信貸條款	: 一般為90天。
產品保修	: 保修期一般為我們的4S店客戶向其車用戶客戶銷售產品之日起計三年。
爭議解決	: 合約應受中國法律規管。本集團與客戶之間的任何爭議應先通過協商解決。若協商不成，雙方可訴諸訴訟程序。

向渠道合作夥伴進行銷售

渠道合作夥伴分銷我們的車載硬件產品以及SaaS產品及服務

於往績記錄期間，我們的渠道合作夥伴（主要是貿易公司）直接向我們購買車載硬件及增加SaaS以轉售予4S店客戶。我們與我們的渠道夥伴為賣方與買方的關係。我們視我們的渠道合作夥伴為車載硬件以及SaaS產品及服務的直接買家。在此業務模式下，我們按向該等渠道合作夥伴收取的金額確認來自向渠道合作夥伴銷售車載硬件及增加SaaS的收益。

於往績記錄期間，我們向渠道合作夥伴進行銷售所產生的收益佔我們各年度總收益的約20%。於往績記錄期間，我們部分渠道合作夥伴亦為我們的五大客戶，包括客戶D、客戶E、客戶F及客戶H。於往績記錄期間各年度，來自客戶D、客戶E、客戶F及客戶H的收益合共分別佔我們總收益的6.3%、6.0%及6.0%。

業 務

渠道合作夥伴管理

我們揀選在汽車後市場行業中具有良好業績記錄的渠道合作夥伴。我們嚴格評估其行業資格及背景、營銷能力及財務狀況。通常，我們與我們的渠道合作夥伴簽訂標準銷售協議。下表載列我們與渠道合作夥伴訂立的協議的常見條款：

所涉及的產品／ 服務類型	：	車載硬件及嘀加SaaS
營銷安排	：	我們每月不時就產品及服務的功能、技術、售後、營銷推廣及流程體系等方面向渠道合作夥伴及其終端客戶提供指導、示範及培訓。我們可能提供營銷材料及定制區域推廣方案，以支持渠道合作夥伴的銷售活動，並協助彼等推廣我們的車載硬件及嘀加SaaS。
產品／服務的擁有權	：	渠道合作夥伴
最低購買要求	：	我們並無為渠道合作夥伴設定任何最低購買要求或銷售目標。
轉售限制 及售價要求	：	我們並無限制我們的渠道合作夥伴轉售我們的產品，且亦無規定我們的渠道合作夥伴銷售或轉售的價格。

業 務

- 退貨政策及保修政策** : 我們一般不接受退貨或換貨。我們的保修期一般自產品交付之日起不超過15個月。如產品於保修期內顯示有缺陷，我們可與渠道合作夥伴商定接受保修退貨。根據灼識諮詢報告，該等退貨政策及保修政策符合行業慣例。
- 收益確認政策** : 我們於向渠道合作夥伴售出產品時即確認收益。我們一般向渠道合作夥伴授予三個月至六個月的信貸期。
- 重續合作夥伴安排** : 條款及期限通常介乎一年至二年。倘雙方並無提出終止的情況下，部分合約將自動續期一年。

下表載列於往績記錄期間渠道合作夥伴數目及其變動：

	於12月31日		
	2021年	2022年	2023年
於年初	163	179	205
年內增加.....	41	49	71
年內終止 <small>(附註)</small>	25	23	47
於年末	179	205	229

附註：當渠道合作夥伴在特定年度內並無產生任何收益時，我們認為與該渠道合作夥伴的業務關係即告終止。於往績記錄期間與我們委聘的渠道合作夥伴終止合作，主要是由於合約到期或於相關財政年度未有交易。

通過我們的渠道合作夥伴成熟的分銷網絡銷售產品能有效營銷我們的品牌、擴大我們銷售網絡的地理覆蓋範圍以及向我們的目標客戶（即可能對我們的服務有需求的4S店）推廣我們的產品及服務。渠道合作夥伴接觸4S店的方式是通過利用其行業專業知識及與中國不同地區4S店的關係，由於其地理位置接近及熟悉當地市場，與當地客戶關係更緊密。根據灼識諮詢報告，通過渠道合作夥伴銷售車載硬件及SaaS產品及服務為中國汽車後市場行業的行業慣例。

業 務

與渠道合作夥伴的關係

於2023年12月31日，我們與五大渠道合作夥伴的業務關係平均超過四年。我們與渠道合作夥伴概無獨家安排，且我們向渠道合作夥伴提供的價格通常不遜於我們向同一地區直接客戶提供的價格。據董事所知，我們於往績記錄期間的渠道合作夥伴全部均為獨立第三方，且根據董事所知，於往績記錄期間，我們的現任僱員或前僱員概無持有我們任何渠道合作夥伴的多數權益。據董事所深知，本公司及其附屬公司的董事、股東、高級管理層或僱員概無於任何渠道合作夥伴中擁有權益或以其他方式控制任何渠道合作夥伴及概無任何關係（包括僱傭、融資及家庭關係）。

於最後實際可行日期，我們有十名大區經理，主要負責管理與我們的渠道合作夥伴的關係及合作以及開拓合適的新渠道合作夥伴。我們的渠道合作夥伴一般以非獨家方式按省經營業務，且一般在省內各城市運營業務。我們的渠道合作夥伴必須獲得我們的授權才可推廣我們的產品。於往績記錄期間，本集團與我們的渠道合作夥伴之間乃賣家與買家的關係，亦考慮到於往績記錄期間概無重大產品退回。我們對渠道合作夥伴的日常管理主要專注於監控產品在該地區的銷售情況，如產品質量回饋、銷售價格等，以優化我們的質量控制管理及成本管理，並專注於我們渠道合作夥伴的結算及還款，並採取措施管理逾期結算的渠道合作夥伴的出貨及付款，以監察渠道合作夥伴表現的任何異常情況。我們亦會定期視察現場，了解產品分銷情況。我們通常按訂單與渠道合作夥伴對賬及結算，未售出存貨產品歸屬於渠道合作夥伴。我們將產品交付予渠道合作夥伴後，產品的庫存風險乃轉移至他們。除質量問題需要我們承擔可能涉及退換貨的售後義務外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，渠道合作夥伴概無因產品滯銷或倉儲損壞等情況而進行重大產品退回。

我們一般會將合作客戶名單提供給我們的通路夥伴。渠道合作夥伴原則上不得與我們合作的4S店有業務合作，且由於他們在參與4S店客戶競標時，通常會被要求提供我們產品的授權書，故他們一般也無法參與競爭。由於本公司並不知悉有任何情況顯示渠道合作夥伴與我們之間出現競爭相同客戶或於相同地理區域的互相競爭，且中

業 務

國汽車後市場行業的市場相對零散，我們基於汽車市場行業規模制定政策（如定期視察現場及舉行渠道合作夥伴會議以了解產品分銷情況），避免蠶食。除依據協議條款的付款信貸期外，我們並無向渠道合作夥伴提供融資以獲取我們的產品及服務。於往績記錄期間，渠道合作夥伴並無重大產品退回，亦無與我們的渠道合作夥伴發生重大糾紛，且我們也不知悉我們的渠道合作夥伴有任何重大不遵守法律或法規的行為，從而於往績記錄期間對我們的業務產生任何不利影響。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－可能出現渠道合作夥伴之間相互蠶食的情況，而且我們的渠道合作夥伴可能積壓過多或過時的存貨，倘存貨過度積壓，可能會影響渠道合作夥伴未來的下單量」。

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、營銷成本及訂單數量等因素確定銷售價格。我們不會向車用戶就使用安裝或嵌入我們所售車載硬件產品的軟件收費。

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。

業 務


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。

我們已制定產品定價管理方案，確立規範的產品定價原則及流程，實現價格審批流程的規範化。我們要求業務部門審核產品定價方案，並在通過內部審批程序後執行，以對我們的產品和服務的溢利水平進行合理審慎的評估。

季節性

我們的收益及經營業績存在季節性波動。過往，我們一年內第一季度的收益主要因中國農曆新年而相對較低，而我們曆年內第四季度的收益相對較高，主要是由於節日及其他營銷活動高度集中，客戶消費和購買SaaS及SaaS增值產品和服務增多。整體而言，由於我們的快速增長，季節性對我們業務的影響相對較小。我們過往經歷的季節性趨勢可能不適用於或不代表我們的未來經營業績。有關進一步詳情，請參閱「風險因素－我們的經營業績受季節性波動影響」。

品牌建設及營銷

於往績記錄期間，我們一直努力提高在業界內的知名度，並推廣我們的品牌**嘀加**、廣聯賽訊  **廣聯賽訊** 及**嘀嗒虎 嗚嗚虎**。

於往績記錄期間，我們主要通過參與汽車相關行業協會舉辦的活動、現有客戶轉介、我們的銷售及營銷人員拜訪潛在客戶以及參與展覽及貿易展覽會來努力提升我們的品牌。於往績記錄期間，我們已參與多個展覽及貿易展覽會，提高我們的品牌曝光度、展示我們的車載硬件產品及SaaS產品、向市場推廣有關汽車後市場服務數字化的優勢，並激發潛在客戶對我們產品／服務的興趣。通過該等活動產生的線索由我們的銷售及營銷團隊跟進。

業 務

我們的營銷及品牌建設工作包括以下各項：

- *參與相關行業協會。*於往績記錄期間，我們為多個行業協會的成員，如廣東省車聯網產業聯盟、中華全國工商業聯合會汽車經銷商商會汽車後市場專業委員會及深圳市高新技術產業協會。
- *進行線上營銷。*我們已建立多種線上營銷平台和工具以推廣我們的產品及服務，相關線上平台包括我們的官方網站、企業微信企業名片小程序、嘀加公眾號、嘀加視頻號及嘀加企業微信等。我們以企業微信企業名片為內容載體，以視頻號直播作為線上傳播方法，以企業微信作為持續觸達客戶的門戶，將我們的業務和系統亮點、案例視頻、合作方式、適配產品等上傳至我們僱員的企業微信企業名片，利用視頻號直播尋找潛在客戶，並通過企業微信添加潛在客戶，按照客戶的生命週期（了解、體驗、交易）跟進推送不同的價值導向內容，並最終實現與潛在客戶達成銷售交易。
- *參加行政人員活動、貿易展覽會和行業活動。*於往績記錄期間，我們出席汽車後市場行業的多項主題活動、貿易展覽會及行業活動，如深圳國際智慧出行、汽車改裝及汽車服務業生態博覽會、中國（廣東）國際車聯會大會及中國（大灣區）車聯網大會。

我們的客戶

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。

業 務

我們的五大客戶

於往績記錄期間各年度，我們的五大客戶分別佔我們總收益的約52.7%、38.6%及33.3%。於往績記錄期間各年度，最大客戶分別佔我們總收益的約31.6%、21.8%及19.0%。

下表載列我們於往績記錄期間各年度的五大客戶詳情：

截至2021年12月31日止年度

排名	客戶	業務關係 開始年份	出售的主要產品/ 提供的主要服務	收益	佔總收益		結算方式
				概約金額	概約百分比	信貸期	
				人民幣千元	%		
1.....	客戶A ⁽¹⁾	2012年	銷售車載硬件產品及 SaaS營銷及管理服務	103,275	31.6	90天	銀行轉賬
2.....	客戶B ⁽²⁾	2020年	銷售車載硬件產品及 SaaS營銷及管理服務	29,708	9.1	120天	銀行轉賬
3.....	客戶C ⁽³⁾	2020年	銷售車載硬件產品	18,712	5.7	90天	銀行轉賬
4.....	客戶D ⁽⁴⁾	2017年	銷售車載硬件產品及 SaaS營銷及管理服務	10,624	3.3	90天	銀行轉賬
5.....	客戶E ⁽⁵⁾	2017年	銷售車載硬件產品及 SaaS營銷及管理服務	9,702	3.0	90天	銀行轉賬
				172,021	52.7		

業 務

截至2022年12月31日止年度

排名	客戶	業務關係 開始年份	出售的主要產品/ 提供的主要服務	收益	佔總收益		結算方式
				概約金額	概約百分比	信貸期	
				人民幣千元	%		
1.....	客戶A	2012年	銷售車載硬件產品及 SaaS營銷及管理服務	90,244	21.8	90天	銀行轉賬
2.....	客戶B	2020年	銷售車載硬件產品及 SaaS營銷及管理服務	26,252	6.3	120天	銀行轉賬
3.....	客戶C	2020年	銷售車載硬件產品	22,527	5.4	90天	銀行轉賬
4.....	客戶D	2017年	銷售車載硬件產品及 SaaS營銷及管理服務	10,590	2.6	90天	銀行轉賬
5.....	客戶F ⁽⁶⁾	2022年	銷售車載硬件產品及 SaaS營銷及管理服務	10,316	2.5	90天	銀行轉賬
				159,929	38.6		

業 務

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	業務關係 開始年份	出售的主要產品/ 提供的主要服務	收益	佔總收益		結算方式
				概約金額	概約百分比	信貸期	
				人民幣千元	%		
1.....	客戶A	2012年	銷售車載硬件產品及 SaaS營銷及管理服務	106,540	19.0	90天	銀行轉賬
2.....	客戶B	2020年	銷售車載硬件產品及 SaaS營銷及管理服務	30,579	5.5	120天	銀行轉賬
3.....	客戶C	2020年	銷售車載硬件產品	19,862	3.5	90天	銀行轉賬
4.....	客戶G ⁽⁷⁾	2020年	銷售車載硬件產品	15,123	2.7	90天	銀行轉賬
5.....	客戶H ⁽⁸⁾	2022年	銷售車載硬件產品及 SaaS營銷及管理服務	14,692	2.6	90天	銀行轉賬
				186,796	33.3		

業 務

附註：

- (1) 客戶A為一家股份在上海證券交易所上市的公司，主要在中國從事乘用車經銷及服務、汽車零部件零售、汽車零部件批發、汽車裝飾品銷售及汽車租賃業務。該公司是中國的領先乘用車經銷及服務集團、最大豪華乘用車經銷及服務集團之一、最大乘用車經銷商融資租賃提供商之一，以及最大二手車經銷商及交易代理服務集團之一。
- (2) 客戶B為一家位於浙江省杭州市的中國民營企業，主要在中國從事汽車零部件批發、汽車零部件及配件製造、汽車裝飾品製造、電子產品銷售及電子零部件批發業務，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣5.0百萬元。
- (3) 客戶C為一家位於廣東省深圳市的中國民營企業，主要在中國從事車載硬件及設備研發及銷售，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣1.0百萬元。
- (4) 客戶D為一家位於江西省萍鄉市的中國民營企業，主要在中國從事科技產品研發及銷售以及車載硬件及設備銷售，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣5.0百萬元。
- (5) 客戶E為一家位於江蘇省南京市的中國民營公司，主要在中國從事提供互聯網技術服務及信息技術諮詢服務，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣10.0百萬元。
- (6) 客戶F為一家位於重慶市的中國民營企業，主要在中國從事汽車零部件及汽車裝飾品製造以及新能源汽車銷售和新車銷售，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣5.0百萬元。
- (7) 客戶G為一家位於廣東省深圳市的中國民營企業，主要在中國從事汽車電子產品及LED照明產品開發和銷售以及智能家居及電子產品技術開發和銷售，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣1.0百萬元。
- (8) 客戶H為一家位於廣東省廣州市的中國民營企業，主要在中國從事軟件開發、信息系統集成服務、信息技術諮詢服務及數據處理儲存服務業務，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣100百萬元。

董事確認，於往績記錄期間各年度，概無董事、其各自的緊密聯繫人或據董事所深知於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東於任何五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間各年度，上述五大客戶均為獨立第三方。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，於往績記錄期間各年度五大客戶均非我們的供應商。於往績記錄期間，我們與客戶概無重大糾紛，亦概無遇到任何重大缺陷產品索賠。

業 務

未完成合約量

未完成合約量指我們對截至某日期尚未完成工作估計的合約價值。合約價值指我們根據合約條款預期收取的金額（假設合約根據其條款履行）。未完成合約量並非公認會計原則所界定的計量標準。於往績記錄期間，本集團一般不會編製車載硬件產品銷售業務線或SaaS增值業務線的未完成合約量數據。這是因為董事認為，編製該等數據對管理層而言並無意義，由於每個業務線通常都會在極短時間內完成訂單，一般分別於收到車載硬件產品銷售相關訂單後一或兩週內及收到SaaS增值服務相關訂單後一日內完成。於2023年12月31日，我們SaaS訂閱服務的未完成合約訂單量超過4,000份。於2023年12月31日的未確認金額人民幣69.5百萬元當中，預期於截至2024年12月31日止年度將確認約人民幣47.6百萬元，而於2024年12月31日後將確認約人民幣21.9百萬元。

於往績記錄期間與客戶A的關係

於往績記錄期間，客戶A對我們貢獻的收益分別佔我們總收益的31.6%、21.8%及19.0%。即使如此，董事認為，由於以下原因，這不會對本集團構成重大風險：

- 客戶A非常認同我們的能力。客戶A為一家領先的4S經銷商，自2015年起於上海證券交易所上市，於2022年12月31日在全國經營逾700家4S店。誠如客戶A告知，由於其主要業務重點為4S店的核心業務，且內部技術基礎設施、數據運營、專門研發能力、營銷工具及製造資源有限，須倚賴第三方供應商提供產品和相關增值解決方案。我們與客戶A開展業務關係超過十年，全面參與該客戶的數字化系統及運營能力建設，在車載硬件及服務等領域為該客戶提供全面及行業領先的產品及服務，利用SaaS系統實現高效的用戶觸達及激活，提升運營效率，以幫助該客戶不斷提升其數字化運營能力，增強用戶黏性，持續增加售後及增值業務產值。客戶A對我們的研發能力、運營能力、服務支持能力所能帶來的價值給予高度認可。客戶A

業 務

與我們持續深入合作，雙方將在未來的提升營銷及管理能力及效率浪潮中保持協同效應，繼續實現合作共贏。我們自2012年與客戶A開展業務關係以來及直至最後實際可行日期，我們之間的業務關係並無出現任何重大中斷。

- *我們的業務發展計劃及重點。*我們一直專注於提供較高毛利率的SaaS營銷及管理服務。我們正在擴展基於SaaS的增值服務，使產品和服務系列持續擴展，以吸引更多廣泛的客戶。董事認為，我們在開發SaaS營銷及管理服務以及新型SaaS增值產品及服務方面的努力將為我們帶來更多業務機遇，保持業務穩步增長。於往績記錄期間，由於我們擴大客戶群及增加不同收益來源，客戶A的收益貢獻佔我們總收益的百分比呈下降趨勢。展望未來，我們的目標是通過加強我們的銷售及營銷工作以及提升我們的品牌，加大力度識別並與更多獨立於客戶A的客戶建立業務關係，我們預期這將使我們的客戶群及收益來源進一步多元化。因此，董事認為，隨着我們實施業務發展計劃及重點，來自客戶A的收益貢獻佔總收益的百分比將會逐漸下降。

供應鏈管理

我們的供應商

我們的供應商主要包括車載硬件產品製造商（「**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。

外包生產安排

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。

業 務

我們在選擇OEM供應商時採用各種評價及評估標準，包括但不限於行業經驗及往績記錄、專業知識、產品質量及質量控制有效性、價格、財務狀況、資格認證產能及設備以及滿足我們交付時間表的能力。此外，我們所有的OEM供應商均須接受年度評估，其中包括對其產品質量、生產成本及產品交付時間的評估。如OEM的評估結果不佳或同一產品連續兩次出現質量問題，且在接獲我們要求改進質量的通知後未能有效改進，可能會被剔出我們的合格供應商名單。

於2023年12月31日，我們與往績記錄期間各年度的五大OEM供應商的業務關係已超過三年。據董事所深知，於往績記錄期間各年度所有五大OEM供應商均為獨立第三方。

我們通常與OEM供應商訂立總採購協議，並在收到客戶的採購訂單後向OEM供應商下達採購訂單。我們與OEM供應商之間的採購訂單乃按個別訂單基準訂立，一般訂明我們欲外包產品生產的名稱、數量、價格及交付。

我們的典型總採購協議載有採購、交付、彌償、質保及質量要求的詳情。我們與OEM供應商的典型總採購協議的若干主要條款載列如下。

- | | | |
|-----------|---|---|
| 年期及期限 | : | 一般三年。 |
| 質量要求 | : | 供應的貨品必須符合我們規定的規格及質量標準，而產品必須符合相關適用法律的規定。 |
| 質量控制 | : | 我們將根據質量要求對OEM供應商交付的貨品進行質量檢查。OEM供應商一般須於收到我們的反饋後於協定期間內補貨、更換或維修。 |
| 交付詳情 | : | 由OEM供應商交付至我們指定的地點。 |
| 信貸條款及付款方式 | : | 信貸條款及付款方式須與OEM供應商磋商。就部分OEM供應商而言，我們須於下達訂單前支付30%的按金。 |

業 務

產品質保 : 質保期經與部分OEM供應商商定，一般介乎質量驗收日期起計12個月至36個月。

外包倉庫管理及安裝服務安排

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。

我們的SaaS營銷及管理服務業務主要服務中國各地區的4S店客戶，涉及提供貨品物流服務、統籌硬件安裝、產品相關問答及處理臨時售後服務要求等工作，而我們的業務對於開始回應時間、安裝進度報告、及時處理服務要求以及協調各方工作有高要求。這些要求需要我們配置專門團隊，從而有效地向各店舖和車用戶提供服務。如我們自行提供這些服務，我們只可覆蓋到距離較近的區域，如廣東、廣西等華南地區，而其他較偏遠的地區如西南、新疆、華北等，則需要召集商務、售後、技術、安裝等專業團隊對接各地門店以提供良好的服務，這將產生較大的成本。因此，我們需要服務提供商來對接各地的門店，且由於距離原因，其可以快速響應門店及車用戶的需求。

此外，彼等的服務可以覆蓋當地門店而不限於服務某一兩個客戶，亦可較好地控制服務的價格。除此之外，我們有高度標準化的服務商管理手冊及服務合約，用來管理訂單對應貨品物流服務、統籌硬件安裝、產品相關問答及處理臨時售後服務服務要求等環節。每月我們有專人管理及分析外倉庫存周轉情況，根據結算及發貨數據及時調整次月的訂單審批及發貨情況。我們根據個案基準對過多庫存進行限制甚至處罰，使我們在管理外倉庫存過程緊密監控。

業 務

我們的典型倉庫管理及安裝服務合約的若干主要條款列載如下：

- 期限** : 一般為一年
- 付款** : 每月結算前一個月之服務費
- 信貸期** : 一般為十日
- 授權範圍** : 服務提供商在我們指定的授權範圍和授權服務區域內提供服務
- 交付** : 我們一般負責將產品交付至服務提供商指定的地點
- 風險轉移** : 服務提供商負責保管產品，產品的所有權仍歸屬於我們
- 事故責任** : 服務提供商對指定技術人員在指定區域工作時發生的任何事故承擔責任。
- 採購／
庫存數量** : 服務供應商依據預估需求情況，收集及整理4S店的產品需求，並向我們下達訂單，我們在評估彼等個別授權區域的備貨與銷售情況後安排發貨

服務提供商須參考當地市場狀況每月報告其備貨需求計劃，並檢查庫存及銷售賬目。彼等應登記及報告滯銷及問題產品，並在庫存轉移方面相互合作。彼等亦負責製作及定期每月報告4S店產品收發貨的銷售賬目明細。

我們的五大供應商

於往績記錄期間各年度，我們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%。於往績記錄期間各年度，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%。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間各年度的五大供應商的若干詳情。

截至2021年12月31日止年度

排名	供應商	業務關係 開始年份	出售的	採購	佔採購總額		結算方式
			主要產品/ 提供的主要服務	概約金額	概約百分比	信貸期	
				人民幣千元	%		
1.....	供應商A ⁽¹⁾	2017年	車載硬件產品製造	64,408	29.4	款到交付	銀行轉賬
2.....	供應商B ⁽²⁾	2019年	車載硬件產品製造	38,352	17.5	180天	銀行轉賬、銀行承兌匯票
3.....	供應商C ⁽³⁾	2020年	車載硬件產品製造	16,122	7.4	30至60天	銀行轉賬、銀行承兌匯票
4.....	供應商D ⁽⁴⁾	2019年	車載硬件產品製造	14,641	6.7	180天	銀行轉賬、銀行承兌匯票
5.....	供應商E ⁽⁵⁾	2016年	倉庫及安裝服務	7,081	3.2	90天	銀行轉賬
				140,604	64.2		

業 務

截至2022年12月31日止年度

排名	供應商	業務關係 開始年份	出售的	採購	佔採購總額	信貸期	結算方式
			主要產品/ 提供的主要服務	概約金額	概約百分比		
				人民幣千元	%		
1.....	供應商F ⁽⁶⁾	2021年	車載硬件產品製造	59,386	21.1	款到交付	銀行轉賬
2.....	供應商B	2019年	車載硬件產品製造	44,811	15.9	180天	銀行轉賬、銀行承兌匯票
3.....	供應商C	2020年	車載硬件產品製造	25,712	9.1	30至60天	銀行轉賬、銀行承兌匯票
4.....	供應商G ⁽⁷⁾	2019年	車載硬件產品製造	16,139	5.7	款到交付	銀行轉賬、銀行承兌匯票
5.....	供應商D	2019年	車載硬件產品製造	10,245	3.6	180天	銀行轉賬、銀行承兌匯票
				156,293	55.4		

業 務

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	業務關係 開始年份	出售的主要產品/ 提供的主要服務	採購 概約金額 人民幣千元	佔採購總額 概約百分比 %	信貸期	結算方式
1.....	供應商F	2021年	車載硬件產品製造	69,657	16.7	款到交付	銀行轉賬
2.....	供應商B	2019年	車載硬件產品製造	61,334	14.7	180天	銀行轉賬、銀行承兌匯票
3.....	供應商C	2020年	車載硬件產品製造	47,059	11.3	30至60天	銀行轉賬、銀行承兌匯票
4.....	供應商G	2019年	車載硬件產品製造	27,538	6.6	款到交付	銀行轉賬、銀行承兌匯票
5.....	供應商H ⁽⁸⁾	2022年	保險產品	23,399	5.6	預付款項	銀行轉賬
				228,986	54.9		

業 務

附註：

- (1) 供應商A為一家位於廣東省深圳市的中國民營企業，主要在中國從事汽車電子產品、無線數據終端、集成電路、電子產品及計算機軟硬件的設計、研發、諮詢及銷售，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣53.1百萬元。
- (2) 供應商B為一家位於廣東省深圳市的中國民營企業，主要在中國從事電子及科技產品的開發、技術諮詢、技術轉讓及技術服務，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣12.0百萬元。
- (3) 供應商C為一家位於廣東省深圳市的中國民營企業，主要在中國從事汽車產品銷售、貿易及貨物及技術進出口貿易，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣18.2百萬元。
- (4) 供應商D為一家位於廣東省惠州市的中國民營企業，為供應商C的附屬公司，主要在中國從事電子科技產品的技術開發、技術諮詢、技術轉讓及技術服務，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣60.0百萬元。
- (5) 供應商E為一家位於重慶市的中國民營企業，主要在中國從事軟件開發及技術服務、技術開發、技術諮詢、技術交換、技術轉讓及技術推廣，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣1.0百萬元。
- (6) 供應商F為一家位於廣東省深圳市的中國民營企業，主要在中國從事電子產品、無線數據終端、集成電路、電子產品及計算機軟硬件的設計、研發、諮詢及銷售，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣53.1百萬元。
- (7) 供應商G為一家位於廣東省深圳市的中國民營企業，主要在中國從事電子產品、數碼產品、機電產品、汽車零部件、計算機軟硬件、辦公軟件、儀器儀錶及智能家居產品的開發和銷售，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣5.0百萬元。
- (8) 供應商H為一家位於廣東省深圳市的中國民營企業，主要在中國從事保險業務，該公司於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣4,007.2百萬元。

於往績記錄期間各年度，概無董事或彼等的緊密聯繫人或據董事所深知實益擁有本公司已發行股本5%或以上權益的任何股東或彼等各自的緊密聯繫人於我們任何五大供應商擁有任何權益。於往績記錄期間各年度所有五大供應商均為獨立第三方。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無因我們向最大供應商作出的採購出現重大延誤或拖欠付款而遭遇任何重大業務中斷，亦無嚴重違反與最大供應商訂立的供應協議而可能或已對本集團的業務營運或財務狀況產生重大影響。

業 務

組件及原材料

我們的車載硬件產品組件主要採購自中國的車載硬件產品製造商（包括行車記錄儀、車載後視鏡、GPS模塊及智能汽車GPS導航系統），我們亦自中國的製造商採購車載硬件組件（包括顯示器、觸摸屏、車載模塊及智能核心板）。我們亦向中國的電信營運商採購數據流量。

自2021年起，全球半導體芯片供應出現短缺，對我們車載硬件產品業務的銷售產生負面影響，如生產計劃及交貨期，造成訂單延遲及／或未能滿足客戶的需求，從而導致半導體售價增加，佔我們2021財年智能核心板產品總成本約10%，而對我們車載娛樂系統及車載安全系統產品的成本影響少於3%，此乃由於我們購買車載娛樂系統產品及車載安全系統產品作製成品之用，而半導體芯片僅為物料清單的一小部分。我們已採取一系列措施，以緩解有關短缺情況風險，包括：(i)與多名供應商建立穩定關係，避免對單一供應商的依賴，並通過與供應商密切合作，提前預測客戶需求並及時採購，確保供應鏈穩定；(ii)根據市場需求及競爭情況調整車載硬件產品的售價，特別是智能核心板的售價，以使我們能夠在成本上漲的壓力與客戶接受度之間取得平衡，從而保持競爭力並盡量減少成本上漲的影響，並與客戶明確溝通及解釋費用調整的原因及必要性；(iii)降低整體成本並提高生產率；及(iv)與客戶保持密切溝通，提前向客戶解釋可能出現的供應短缺，並共同制定解決方案，及根據客戶需求的優先順序分配資源，以確保訂單及時交付。

存貨

我們的存貨主要為車載硬件產品銷售業務的車載硬件產品、原材料及配件。我們通常在倉庫以及由外包倉庫管理服務提供商所提供的倉庫保留數量非常有限的製成品，該等產品主要為車載娛樂系統及車載安全系統，因為大多數製成品在生產完成後直接交付予我們的客戶。我們的供應鏈管理團隊密切監控我們的存貨，包括存貨水平、賬齡及周轉率。我們亦定期進行庫存盤點，由我們的財務團隊協調。

業 務

於2021年、2022年及2023年年底，我們的存貨結餘分別約為人民幣11.8百萬元、人民幣14.8百萬元及人民幣10.0百萬元，平均存貨周轉天數分別約為17.6天、20.1天及14.6天。進一步詳情請參閱「財務資料－綜合財務狀況表節選項目的說明－存貨」。

主要供應商亦為客戶的重疊

於往績記錄期間各年度，在我們五大供應商中，供應商B為我們的重疊客戶及供應商。據董事所深知及確信，供應商B及其最終實益擁有人均為獨立第三方。

於往績記錄期間，我們將車載產品的製造過程外包予供應商B，同時我們亦於截至2022年止年度偶爾向供應商B出售硬件。應供應商B的要求，我們出售我們其中一種電子元器件，而供應商B可將該種電子元器件組裝並整合至供應商B的自有產品中，製成車載設備並出售予其自身的客戶。該等安排亦可降低我們的存貨持有成本。董事確認，我們與供應商B之間的所有相互採購及銷售並非互為條件、相互關聯或在其他方面被視為單一交易。

下表載列供應商B於所示年度應佔／產生的總銷售及總採購：

	2021財年	2022財年	2023財年
採購			
成本 (人民幣千元)	38,352	44,811	61,334
佔總採購額百分比	17.5%	15.9%	14.7%
銷售			
收益 (人民幣千元)	-	318	-
佔總收益百分比	-	0.08%	-
相關成本 (人民幣千元)	-	317	-
毛利率	不適用	0.2%	不適用

董事認為，除上文所披露與供應商B的公平交易所產生的損益外，本集團或供應商B並無任何不尋常利益。

業 務

質量控制

董事認為，高質量及高標準對本集團的成功至關重要。我們的主要營運附屬公司之一廣聯賽訊自2020年10月起獲得ISO 9001認證。ISO 9001認證申請乃為維持本集團完善的質量管理體系而提出。採用ISO 9001的主要目的為證明我們有能力持續向客戶提供優質服務，而我們旨在通過有效應用質量管理體系來提高客戶滿意度。

就我們的研發而言，我們已實施研發中心品質管制規範，明確規定我們不同部門（如研發部、測試部、運維部及產品項目部）在開發新產品及服務時應遵守質量管理的責任及步驟。

我們在生產過程中有嚴格的質量要求，我們根據多個因素選擇新供應商，只有符合我們質量控制要求的供應商才有資格成為認可供應商。我們已制定質量控制程序以處理有缺陷的產品或服務、交付售後服務、引進新產品及服務以及產品（包括硬件及軟件）質量控制程序。於最後實際可行日期，我們的質量控制團隊由六名成員組成，其主要負責確保我們的質量控制程序符合規範。

就須符合國家認可標準的產品而言，我們於開始向市場銷售該等產品前，會依據產品特性符合國家標準要求進行相應的產品測試和認證，並取得相應的產品測試報告或相應證書，確保所銷售的產品符合國家營銷標準。我們通常須對所售產品的設計、材料及生產造成的損失或傷害負責。

在我們的日常業務過程中，我們會不時收到客戶有關我們產品和服務的反饋、建議和投訴。我們已建立內部程序以記錄、處理及回應反饋、建議及投訴，並對回應結果進行跟進審查。我們相信，我們採取的措施可以加強我們對客戶的質量控制標準，持續改善及提升客戶滿意度。

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質量缺陷或產品索賠、客戶退款或退貨、客戶或任何監管機構的投訴或有關我們產品的其他補救措施而對我們的業務或經營業績造成重大不利影響。

業 務

技術基礎設施、系統及能力

我們致力為客戶提供可擴展及可靠的基礎設施、依託行業領先技術的安全合規雲服務。我們在雲技術基礎設施運營SaaS，而我們的業務戰略之一，是計劃採用雲原生技術開發及託管增加SaaS應用程序，我們可藉此以較大規模、較強能力，利用大量數據，確保優質表現。

我們的技術基礎設施及系統

我們通過與中國一家領先的雲計算服務提供商合作，在其提供的雲計算服務之上建構我們的技術基礎設施。我們的絕大部分雲端服務搭建在該雲上。此外，與業內眾多其他軟件供應商一樣，我們亦向第三方供應商採購其他通用IT服務供內部數據存儲之用。

於往績記錄期間，向我們的雲計算服務提供商作出的購買額的性質並不重大。我們認為，我們在更換雲計算服務提供商方面並無任何重大障礙，因為該類服務的替代來源充足，我們可在市場上輕易獲得。此外，大多數雲計算服務提供商提供全面的產品及服務和客戶支持，便利數據遷移，允許用戶按需要配置遷移工作來執行定制的數據遷移。此外，我們現有技術基礎設施以及軟件產品及服務的兼容性允許跨不同雲計算服務提供商的雲基礎設施快速過渡及有效整合。因此，我們預計在需要時更換雲計算服務提供商不會遇到任何重大技術問題或其他障礙。再者，我們的系統是運行在雲基礎設施上，而雲基礎設施主要用於在互聯網上交換數據、進行計算及數據存儲的渠道。我們基於SaaS的服務允許我們的客戶能夠實時處理大量數據，確保大規模的高速和穩定性能，以適應和支持我們客戶業務營運日益複雜和多樣化的情況。我們一直通過深化與第三方雲計算服務的合作來增強我們的技術基礎設施，確保我們的雲基礎設施能夠有效滿足我們不斷增長的業務需求。此外，我們已制定一套全面的應急計劃，管理任何緊急情況或服務中斷的潛在風險。我們已實施IT應急回應及恢復預案、《資料庫系統管理辦法》及《伺服器安全管理制度》，為我們的IT系統、服務器、計算機及數據庫的管理、維護及備份提供框架，以確保其安穩運行，並在必要時執行災難恢復。

業 務

於往績記錄期間，我們的雲計算服務提供商或我們的內部服務器或數據庫並無遭遇任何對我們業務造成重大影響的計劃外服務中斷。

我們的技術能力

我們產品研發能力是維持市場競爭地位的關鍵。通過不斷開發新的數據分析方法、迭代升級敏捷高效的系統，有力支撐了我們高效的運營管理體系，持續保持了我們於SaaS營銷及管理服務領域以及車聯網服務行業整體產品及服務的行業地位。憑藉研發能力和行業洞察力，我們為中國汽車流通行業4S店運營開發出一整套專有技術。

我們持續聚焦在強化產品研發能力，以保持我們在整體產品及服務的行業地位。我們亦繼續提高數據應用及商業化能力。我們可將客戶提供依照相關法律法規收集的脫敏數據建模，並通過結合特定營銷及用車場景有效地將數據商業化，開發特定業務場景可用的產品。通過在數據分析技術應用方面的開發，借助數據分析算法，我們致力分析和洞察車用戶在車輛生命週期不同階段的需求特徵以洞察車用戶未獲滿足的需求，從而幫助4S店實現精準營銷。通過在算法模型方面的研究，我們建立的算法模型能夠較為準確地檢測到真實的碰撞事件，從而為4S店及時準確的提供車用戶送修需求的線索。通過敏捷高效的系統迭代能力的建設，一方面，圍繞4S私域運營的需求快速量身定制了一套線上線下結合的用戶全鏈路營銷服務，一方面，快速迭代也有力支撐我們高效的運營管理體系的建設。由此可見，憑藉我們的研究能力和行業洞察力，我們為中國汽車後市場行業4S店私域進行的精準營銷開發出一整套專有技術。

隨著大型語言模型相關技術快速升級，我們已著手進行大型語言模型技術的全面研究，並擴大其應用範圍。於往績記錄期間，我們委聘知名第三方雲服務提供商，自2023年2月起提供通用大型語言模型服務。我們通過獲得並利用這些服務，將這些服務結合我們的業務場景，已經開發個別情景應用，以提高業務效率。例如，在門店零售的營銷場景中，門店人員的知識水平各異，可能對銷售轉化率造成重大影響。為解決

業 務

這個問題，我們實施銷售應答輔助工具，備有全面產品及服務知識，並結合向量數據庫（一種將數據儲存為高維向量的數據庫，高維向量是特徵或屬性的數學表示）及大型語言模型技術。銷售人員可隨時通過微信利用此輔助工具，查詢產品及服務，從而提高門店人員知識水平，並提升整體業務效率。同樣，在設計4S店的營銷活動時，利用第三方大型語言模型服務，可以通過簡短自然語句表達營銷目標，我們的工具能夠自動化生成相關營銷標題及內容，並為選定用戶選取合適營銷方案。這種自動化方式減省了銷售人員手動編製銷售及營銷內容的精力，同時使營銷文件更加切合所需，繼而提高了4S店營銷人員的銷售效率。

我們的研發工作

我們的研發工作主要集中於擴大我們的產品及服務種類，升級我們的技術以應對汽車後市場的新興市場。因此，我們亦關注及分析來自客戶的反饋，以了解客戶及終端用戶的需求及偏好，不時及適時作出產品調整及迭代。

於最後實際可行日期，我們的研發團隊由70名成員組成，其中55名員工已完成計算機科學或軟件技術高等教育，並於智能網聯服務平均擁有九年以上的行業經驗。於往績記錄期間，我們分別產生人民幣16.8百萬元、人民幣17.0百萬元及人民幣18.1百萬元的研發開支。

網絡安全及個人數據隱私

《網絡安全審查辦法》及網絡安全法規

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

業 務

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前，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，以釐定該等上市將「影響或可能影響國家安全」的具體情況。於最後實際可行日期，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。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無就數據隱私及保護而針對我們的重大隱私事宜、調查、處罰、訴訟或法律程序。

於2023年4月3日，獨家保薦人、我們的中國法律顧問及獨家保薦人的中國法律顧問向中國網絡安全審查技術與認證中心（「CCRC」）作出了電話諮詢，該中心由國信辦授權受理網絡安全審查申請，其工作人員確認，國信辦經修訂辦法第7條項下的「[編纂]」一詞豁免在香港[編纂]的事先申請網絡安全審查的強制性義務，我們毋須根據國信辦經修訂辦法第7條申請網絡安全審查。電話諮詢以實名方式進行，而我們已於電話諮詢開始時簡要披露我們的業務模式。我們的中國法律顧問認為，CCRC是有關諮詢的主管部門，而於有關諮詢期間回覆我們查詢的員工為CCRC處理公眾查詢的正式指定人員。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，按照國信辦經修訂辦法，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

業 務

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以其現行形式實施，不會對我們的業務營運或擬議[編纂]產生重大不利影響。

鑒於當前有關數據及網絡安全的監管制度不斷演變，且中國政府部門在詮釋及執行該等法規時可能存在不同意見，無法保證主管政府部門的最終意見將與上文所述我們董事及中國法律顧問的意見相一致。然而，我們將繼續密切監察相關法律及法規的發展，以確保適時遵守最新監管規定。

有關風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的業務受中國有關網絡安全、隱私、數據保護及信息安全的複雜且不斷演進的法律法規約束。倘有隱私或數據安全漏洞或未能遵守該等法律法規，可能有損我們的聲譽及品牌，並嚴重損害我們的業務及經營業績」。

我們在數據隱私和安全方面的實施情況

我們致力於在所有重大方面遵守網絡安全及數據隱私法律。我們已制定用戶隱私政策，其中明確規定我們如何在整個生命週期內保護向我們提供的信息和數據。

數據收集

在提供服務時，我們可能會直接從我們的APP或小程序用戶（其中大多數為汽車用戶）獲取若干信息及數據，例如聯繫信息、登錄詳情、IMEI（國際移動設備標識）、位置信息及配送地址，主要用作用戶賬戶註冊及持續產品支持。未經用戶事先同意，我們不得向用戶收集任何資料或數據。我們已公佈隱私政策，在我們的APP或微信小程序登入頁的鏈接中披露我們收集及使用個人資料的規則，並通過彈出視窗或勾選框等顯眼方式取得用戶同意。我們在經營業務時遵守中國法律法規的規定，通常通過小程序及微信公眾號向汽車用戶及4S店相關人員收集必要個人資料。

業 務

我們僅向我們的4S店客戶提供報告及數據分析工具，作為第三方服務提供商，我們不參與4S店客戶的業務運營，亦不蓄意收集或使用4S店客戶在業務運營中處理的個人資料或其他數據。在我們的嘀加SaaS及虎哥e盾SaaS系統中，我們的客戶可將與其客戶有關的數據上傳至託管我們SaaS服務的雲環境。在使用我們的SaaS服務時，他們亦可能在雲環境中存儲個人信息等數據。在嘀咖SaaS系統中，個人資料（如姓名、電話號碼）及設備信息由4S店客戶登錄並存儲於雲環境，同時約束及啟動線索服務的車載硬件（此可收集車載硬件產品的位置信息）。雲資源由我們採購及由第三方雲服務提供商提供。上傳及登錄的個人資料自動去識別化，並以數據分類及軟件升級予以加密。此外，我們的系統可收集產品位置信息，並以算法加以分析。我們再利用分析的數據，為客戶提供服務。在此模式下，我們的客戶可完全酌情收集、存儲、處理、匯出、披露及移除雲環境中的數據存儲。

根據國家市場監督管理總局及國家標準化管理委員會頒佈的《信息安全技術個人信息安全規範(GB/T 35273-2020)》，收集是獲取個人信息控制權的行為。我們的中國法律顧問告知，由於我們僅向客戶提供雲資源用於存儲和處理數據，且不會在未經客戶授權的情況下訪問客戶的數據，因此該等數據的所有權屬於我們的客戶。

數據使用及處理

我們嚴格執行數據訪問和傳輸政策，以確保客戶數據的機密性。例如，我們要求僱員在執行任何客戶要求前取得客戶授權。

此外，我們僅被允許訪問、使用或披露存儲在雲環境中的任何數據，除非我們的客戶特別允許並經我們的客戶授權以進行有限的系統維護及技術支持服務，其中可能包括幫助客戶解決他們使用我們的SaaS服務時的問題。

業 務

我們使用或處理數據的權利和義務在我們的隱私政策中披露，其中可能包括：
(i)支持我們的服務並確保我們的產品及服務正常運行；(ii)允許我們提供持續的產品支持；及(iii)根據適用法律及法規以及法院或行政命令協助監管調查或其他法律程序。

數據存儲和傳輸

我們在中國收到的所有用戶信息和數據均在中國境內存儲和保存，我們的業務不涉及用戶數據的跨境傳輸。

數據保護

我們已獲得ISO 27001信息安全管理體系認證，且我們的系統已在中國相關公安機關備案，信息系統安全等級為3級。我們實施嚴格的數據隱私和安全制度，以確保客戶和汽車用戶的數據安全。

- 數據存取。我們有明確而嚴格的授權及認證程序及政策。我們的僱員僅可為有限的目的訪問與其職責直接相關及必要的數據，並須在每次訪問時驗證授權。
- 數據加密。為保護客戶的個人數據，我們採用加密存儲技術來保障客戶的數據。我們、雲服務提供商或其他第三方均無法訪問我們客戶的終端客戶的數據。
- 對第三方服務提供商的限制。我們與市場領先的第三方雲服務提供商合作，並確保第三方雲服務提供商通過服務協議，遵守其收集及保護政策以及有關網絡安全的相關法律法規。根據我們與第三方雲服務提供商的服務協議，雲服務用戶對存儲在雲計算平台上的數據擁有完全控制權。第三方雲服務提供商不得在未經授權的情況下訪問、使用或披露用戶數據，除非對維護或提供服務或遵守法律、法規或政府或監管機構的要求而言屬必要。第三方雲服務提供商採取必要技術措施抵禦網絡安全威脅；第三方雲服務提供商須對其自身的過失導致而無法提供雲服務承擔責任。我們亦實施加密方法以防止數據洩露。公有雲在多租戶架構下運行，允許多個用戶訪問雲資源，同時每個用戶的數據在邏輯上獨立，並與其他用戶的數據保持隔離。因此，公有雲上的其他用戶無法訪問我們客戶在雲計算平台上的數據。

業 務

我們已制定適用於全公司的政策，以涵蓋網絡安全及數據隱私與保護的各個方面。我們已採納及實施多項網絡安全及數據保護政策，當中載列保護用戶數據隱私及安全的技術及組織措施，包括：《數據安全管理制度》、《信息安全風險管理程序》、《信息安全事件管理程序》、《信息系統開發與維護管理程序》及《網絡安全事件應急預案》。我們有一個內部團隊，專門負責制定數據保護政策及監控數據安全措施。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大信息洩漏或數據丟失。

我們的《數據安全管理制度》列明敏感數據的分類、敏感數據的保障、數據使用規則以及數據銷毀指南。本公司員工手冊明確了保密信息外洩責任追究的管理規定。在新進員工入職培訓期間，我們向所有新員工強調保持信息機密性的重要性。人事管理中心人力資源部負責對員工行為進行監督，舉報並處理洩露企業機密信息或違反保密政策等違規行為的紀律處分。

我們的《伺服器安全管理制度》及《資料庫系統管理辦法》規範了信息系統的運行及監控。業務系統乃基於雲服務器部署，利用雲服務提供商提供的安全保護工具來保護服務器內容及業務數據；內部控制系統乃基於本地實體數據中心部署，由平台研發中心－運營部網絡管理員負責數據庫。數據中心的外部計算機無法直接訪問數據庫，以防止非法複製數據。

我們的《信息安全管理手冊》及相關密碼策略為各種網絡設備及數據庫規定了複雜的登錄密碼等級。於最後實際可行日期，公司信息系統中除嘀加智享車生活已強制實施密碼策略外，其他信息系統並無對用戶登錄賬戶施加密碼長度、密碼強度及有效期等密碼策略限制。

我們亦必須遵守《汽車數據安全規定》的相關要求。根據《汽車數據安全規定》，汽車數據運營商須對其重要數據運營活動進行風險評估，並向相關政府部門報告。由於我們的業務及我們提供的服務涉及收集若干信息和數據，主要用於用戶賬戶註冊和持續的產品支持目的，該等信息和數據可能被監管機構視為《汽車數據安全規定》下的

業 務

「重要數據」，我們已根據《汽車數據安全規定》完成並向政府主管部門提交汽車數據安全管理報告。此外，根據《汽車數據安全規定》，當汽車數據運營商基於業務目的需要跨境傳輸重要數據時，該運營商需要通過國信辦及其他相關政府部門組織的安全評估。我們的董事確認，我們並無進行任何重要數據的跨境傳輸，因此上述安全評估不適用於我們。

我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守中國所有適用的網絡安全及數據隱私法律法規。

有關本集團的數據隱私和信息安全管理風險控制政策詳情，請參閱本節「風險管理及內部控制－數據隱私和信息安全風險管理」一段。

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。舉例而言，國內及國際OEM（包括新能源汽車製造商）及其他汽車零件製造商按業務規模及可支配資源（包括但不限於資金及研發能力）計可能較為龐大。OEM採用先進技術的趨勢日益顯著，可能會導致車載硬件產品競爭加劇，特別是因為該等OEM可能提供與我們的產品類似但性能或價格更佳的产品。此外，汽車後市場領域的其他汽車零件製造商可能會提供在質量、技術及價格方面相近或優越的車載硬件產品，並與我們競爭。

此外，競爭亦來自直接銷售結合硬件的汽車的OEM，他們可能完全繞過後市場，向消費者出售成套配備。如此意味著OEM不僅出售獨立車載硬件產品，也會出售預裝先進硬件解決方案的汽車。這種策略使OEM能夠為消費者提供一體化體驗（包括汽車及其內置硬件），而不需要後市場安裝。因此，OEM的這種直接銷售方式，使我們作為後市場車載硬件提供商面對另一戰線的競爭，因為消費者可以直接向汽車製造商選用這些綜合解決方案。因此，銷售車載硬件的市場規模長遠而言可能減少。

業 務

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。其他汽車後市場參與者（如提供傳統汽車零部件的公司）亦可能擴展業務及在提供網聯車載硬方面與我們競爭。

儘管面臨來自OEM製造商及其他汽車零部件供應商的潛在競爭，我們的董事認為，我們的車載硬件業務仍具有競爭力，乃由於以下因素：(i)我們專注於定制車載硬件，滿足中國汽車後市場對互聯服務不斷增長的需求，與傳統汽車零部件相比可帶來更多增長機會；(ii)我們專注於汽車後市場客戶（尤其是4S店）並已建立多元化客戶群，而其他供應商的業務通常涉及OEM的通用產品，這可能無法促成彼等與汽車後市場客戶的穩固關係；及(iii)我們在SaaS營銷及管理服務等特定領域擁有優勢，這增強了我們的產品品類並與我們的硬件銷售產生協同效應，提升了我們的銷售能力。

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，2023年ICEV佔乘用車保有量的90%以上，預計到2028年此比例將達到約80%。因此，ICEV乘用車預計將繼續佔汽車後市場的一大部分。然而，根據灼識諮詢報告，車載硬件產品市場高度分散，汽車後市場行業車載硬件產品銷售總收入預計僅由2023年的人民幣67億元增至2028年的人民幣74億元，複合年增長率為2.2%。進一步詳情請參閱本文件內的「風險因素－未能有效地把握及利用ICEV及NEV行業趨勢可能會對我們的財務表現及前景造成負面影響」。

具體而言，車載娛樂系統產品主要安裝於跨國品牌與國內品牌設立的合資OEM製造的ICEV。車載安全系統產品主要適用於ICEV，於往績記錄期間，已經安裝於多個不同品牌及車型的汽車，包括跨國品牌與國內品牌設立的合資OEM、國內品牌OEM，以及佔比較小的國外豪華OEM。根據灼識諮詢報告，按新車銷量計，合資品牌及國內品牌合共佔2023年中國整體汽車市場份額的87.0%，並預期於2028年達到91.7%。此外，雖然大多數汽車製造商已預裝硬件產品，但大部分車型（尤其是中低端

業 務

車型)均已安裝基本硬件產品，有別於汽車後市場銷售的更先進車載硬件產品(如我們提供的車載硬件產品)。在此基礎上，預期銷售車載硬件產品市場將在未來五年內持續增長。

我們的車載硬件需求及市場份額預計將增長，主要原因為：(i)我們正擴展至4S店升級現有汽車設備的售後市場，且於往績記錄期間的收入趨勢同比保持穩定；(ii)我們正擴大我們的客戶群及市場份額。根據灼識諮詢報告，按2023年中國汽車後市場行業車載硬件產品銷售產生的收入計，我們排名第三，市場份額為3.4%；及(iii)汽車後市場硬件的市場規模穩步上升，且我們專注於通過推出滿足市場需求的產品來提升我們的份額。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地位、我們在車載硬件產品的設計、改進及添加新功能方面擁有豐富經驗、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」一節及「風險因素－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。」一節。

然而，我們的部分現有及潛在競爭對手可能擁有比我們更多的財務、業務、管理、科技、技術、營銷及其他資源，並可能投入更多資源開發、推廣、銷售及支持其產品及服務。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－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」一節。

此外，我們亦面臨對熟練人員(包括管理人員、軟件工程人員以及銷售及營銷人員)的競爭。我們的增長部分取決於我們能夠挽留熟練員工及吸引更多高技能人員。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的財務表現可能因需要招聘及挽留經驗豐富的技術和銷售及營銷員工以及員工成本增加而受到不利影響」。

業 務

獎項及成就

經過多年的發展，我們的業務已取得多項里程碑，並獲得多項獎項、證書及認可。我們獲得的部分重大獎項、證書及認可載列如下：

獎項／協會	頒發／發出機構	頒發年度
中國汽車流通協會常務理事單位	中國汽車流通協會	2012年
中國汽車流通行業經營服務 模式創新獎	中國汽車流通協會	2016年
中國汽車流通行業「互聯網+」 實踐先鋒獎	中國汽車流通協會	2017年
中華全國工商業聯合會汽車經銷商 商會後市場委員會理事單位	中華全國工商業聯合會汽車經銷商 商會後市場委員會	2019年
第十九屆深圳企業創新記錄	深圳市企業創新記錄審定委員會、 深圳市創新記錄組織委員會	2020年
深圳知名品牌	深圳知名品牌評價委員會	2020年
廣東省守合同重信用企業	深圳市市場監督管理局	2021年
2021年度車聯網解決方案金手指獎	中國（大灣區）國際車聯網 大會組委會	2021年
深圳市人工智能學會理事單位	深圳市人工智能學會	2022年

業 務

獎項／協會	頒發／發出機構	頒發年度
專精特新中小企業 高新技術企業	深圳市中小企業服務局 深圳市科技創新委員會、 深圳市財政局及 國家稅務總局深圳市稅務局	2023年 2023年
第二十二屆深圳企業創新記錄	深圳市企業創新記錄辦公室	2023年
2022年度汽車電子科學技術獎 優秀創新產品獎	深圳市汽車電子行業協會	2023年
2022-2023車聯網科技創新數據 與網絡安全卓越獎	中國（大灣區）車聯網大會組委會 及廣東省高新技術企業協會	2023年
第十屆深圳成長型企業最佳僱主 的最佳僱主人才發展獎	深圳市商業聯合會	2023年

知識產權

我們已取得與我們業務營運有關的關鍵知識產權及專有權。我們的知識產權包括與我們的品牌、服務及軟件版權有關的商標及商標申請。我們尋求通過中國及其他司法權區的商標、專利、版權及商業秘密保護法律以及保密協議及其他措施來保護我們

業 務

的知識產權資產及品牌。於最後實際可行日期，我們已在中國內地註冊對我們業務而言屬重大的110多個商標，在香港註冊一個商標，獲授28項專利並持有9項專利申請，並已於中國內地註冊40多項註冊軟件版權及六項版權。

於最後實際可行日期，我們擁有十個對我們業務而言屬重大的註冊域名。於最後實際可行日期，我們並無向任何第三方授出我們的任何知識產權。董事確認，截至最後實際可行日期，無論是作為申索人還是被訴人，我們並無涉及任何可能受到威脅或待決的侵犯知識產權的重大糾紛或法律訴訟。倘有任何第三方惡意或故意向我們提出侵權申索，不論其理據為何，我們都將對此類申索進行抗辯。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能容易受到他人對我們提出的知識產權侵權索償」一節。

有關進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－2.我們的重要知識產權」。

我們亦使用第三方特許的軟件，主要包括雲服務提供商提供的軟件及開發工具、開放源軟件（如安卓）及常規辦公室軟件。

於最後實際可行日期，我們概無接獲任何重大侵權索賠或向任何第三方提出侵權索賠。

僱員

於2023年12月31日，我們有225名全職僱員。我們的全職僱員主要位於中國廣東省深圳市。下表載列於2023年12月31日按職能劃分的全職僱員人數。

職能	僱員人數
高級管理層.....	9
銷售及營銷.....	62
研發.....	77
營運及支援.....	49
一般及行政管理.....	28
總計.....	225

業 務

我們從公開市場招聘僱員。我們致力於在整個營運過程中招聘、培訓及挽留技術熟練及經驗豐富的人員。當我們作出招聘決定時，我們會考慮諸如我們的業務戰略、發展計劃、行業趨勢及競爭環境等因素。我們根據工作經驗、教育背景及空缺需求等多項因素招聘僱員。我們致力吸引及挽留適當及合適的人員為本集團服務。

我們僱員的薪酬待遇包括薪金、花紅及津貼。根據中國法規的規定，我們參與由相關地方政府部門運營的社會保險計劃，並為部分僱員投購養老保險、醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險。我們亦為部分僱員繳納住房公積金。

我們為僱員提供持續教育及培訓計劃，以提高其技能及發展其潛力。我們亦採用評估計劃，讓我們的僱員可獲得反饋。我們通過提供各種員工福利和個人發展支持來培養牢固的僱員關係。本公司亦已成立工會以保障僱員的權利並鼓勵僱員參與本公司的管理。董事認為本集團與僱員維持良好關係。

於往績記錄期間，我們亦從一家僱傭代理聘請若干派遣勞工，以支持4S店線下銷售，而派遣勞工人數不超過我們勞工總數的10%。據我們的中國法律顧問告知，僱傭關係僅存在於僱傭代理與派遣員工之間。我們負責向僱傭代理支付服務費，並為勞工解釋工作要求。僱傭代理負責根據相關中國法律法規向派遣勞工支付薪金及繳納社會保險。於2022年，我們並無繼續與僱傭代理的派遣合作。於最後實際可行日期，我們已無派遣勞工。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在招聘方面並無遭遇任何重大困難，亦無因勞資糾紛或索償而導致營運中斷。

保險

我們投購了商業保險、交強險及產品責任險。我們亦根據適用法律法規，為部分僱員作出社會保險供款。然而，我們並無投購任何業務中斷保險、涵蓋我們網絡基礎設施或信息技術系統的損害的保單。我們不時檢討我們的保單，檢討承保範圍是否足夠。我們認為我們的保單整體上符合一般市場慣例，並符合中國的相關規則及法規。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無提出、亦無遭受任何對本集團而言屬重大的保險申索。我們並無就若干風險投保，我們可能沒有足夠的保險保障我們業務營運過程中可能出現的損害和責任。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－保險範圍可能不足，而保險成本增加可能會對我們的經營業績產生不利影響。」一節。

租賃物業

於最後實際可行日期，我們在中國廣東省、重慶市、天津市及四川省租賃13處物業用作辦公室、研發中心、倉庫、經營場所及宿舍，租約屆滿日期介乎2024年6月30日至2026年2月24日。於最後實際可行日期，我們並無擁有任何不動產。我們相信，我們的租賃物業足以滿足我們目前的需要，並且我們將能夠獲得足夠的物業（主要通過租賃更多物業），以應付我們未來的擴展。

法律程序及合規

法律程序

我們可能不時成為我們的日常業務過程中出現的各類訴訟、仲裁或行政程序的一方。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無待決或可能針對我們或任何董事提出而可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟、仲裁或行政程序。

與一名客戶的合約糾紛

於2020年5月，深圳市悅創達科技有限公司（「深圳悅創達」）對廣聯賽訊就違反有關汽車顯示屏加工服務的合約提出民事索償，並要求廣聯賽訊就已提供的服務支付人民幣2.29百萬元及累計利息。於2020年8月，廣聯賽訊提出反訴，要求(a)撤回廣聯賽訊與深圳悅創達訂立的購買訂單及外包訂單，及(b)深圳悅創達退回32,409件觸摸屏或支付金錢損失。於2021年7月，廣東省深圳市龍華區人民法院裁定，(a)廣聯賽訊應就貨物

業 務

及逾期款項的應計利息向深圳悅創達支付人民幣2.08百萬元，及(b)深圳悅創達應向廣聯賽訊退回4,639件觸摸屏。其後，深圳悅創達及廣聯賽訊於2021年12月達成和解，協議廣聯賽訊應向深圳悅創達支付約人民幣1.71百萬元。和解於2021年12月8日完成。據中國法律顧問所告知，深圳悅創達就此特定聲稱違反合約並無追索權。

不合規事件

我們的董事確認，除下文所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已在所有重大方面根據中國的相關法律及法規經營及開展業務：

未能完全按照《社會保險法》及《住房公積金條例》在中國足額繳納社會保險基金及住房公積金供款以及委聘第三方支付代理向社會保險基金及住房公積金供款

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未能根據相關中國法律法規作出足夠的社會保險及住房公積金供款，這並不完全符合《中華人民共和國社會保險法》（「《社會保險法》」）及《中華人民共和國住房公積金管理條例》（「《住房公積金條例》」）的規定。於往績記錄期間，我們委聘第三方支付代理代為向社會保險及住房公積金供款，因為我們不能為部分僱員為社會保障及住房公積金開立當地存款賬戶，這不符合上述法規。

相關原因

有關供款不足及委聘第三方支付代理向社會保險基金及住房公積金供款的不合規事項是由於(i)對社會保險基金及住房公積金供款相關適用中國法律法規認識不足；及(ii)當時並無向員工提供專業意見。

業 務

相關法律法規

根據《社會保險法》，企業須向當地保險機構申請社會保險登記，並按僱員實際收入代表僱員繳納保費。企業未及時全數繳納規定款項的，由主管當局要求企業於規定期間繳納逾期款項，並處以欠繳之日起按日加收萬分之五的滯納金。逾期仍不繳納的，處以欠繳數額一倍至三倍的額外罰款。

根據《住房公積金條例》，企業須向主管住房公積金管理中心辦理登記，並開立僱員住房公積金存款銀行賬戶。僱主須按時全數代表僱員向住房公積金供款。僱主未全數作出供款的，可被責令於指定時限內繳納差額，逾期仍未繳納的，住房公積金管理中心可向人民法院申請強制執行。

對本公司的潛在影響

未繳足社會保險供款方面，中國法律顧問告知我們，就往績記錄期間及之後累計未繳社會保險供款，滯納金相等於相關保險款項欠繳之日起以欠繳款項按日加收萬分之五。倘我們未於指定期限繳納款項，我們可被處以欠繳數額一倍至三倍的罰款。

未繳足住房公積金供款方面，中國法律顧問告知我們，公司逾期繳存或短繳住房公積金，主管住房公積金管理中心可責令公司於指定期限內繳存，仍不繳納的，住房公積金管理中心可向人民法院申請針對公司強制執行，收取未繳住房公積金。

委聘第三方支付代理向社會保險基金及住房公積金供款方面，中國法律顧問告知，我們已在現有員工任職地點成立附屬公司直接繳納其社會保險及住房公積金，而不委聘第三方支付代理，從而糾正委聘第三方支付代理的安排。

業 務

於最後實際可行日期，相關監管部門未曾就我們的社會保險及住房公積金供款施以行政行動或處罰，我們亦未曾接獲任何主管部門責令補繳社會保險基金及住房公積金供款的通知或要求。就我們所知，僱員亦無就社會保險及住房公積金政策提出任何重大投訴。

我們已從涵蓋絕大數僱員的相關地方政府部門獲得確認並與彼等面談，確認(i)於往績記錄期間及直至確認日期，我們未曾因供款不足而遭受行政處罰，及(ii)彼等一般不會採取監管行動強制我們補繳供款或對我們施以處罰。中國法律顧問告知我們，有關地方政府部門為提供上述確認的主管部門。

根據國家稅務總局辦公室於2018年9月13日頒佈的《國家稅務總局辦公廳關於穩妥有序做好社會保險費徵管有關工作的通知》以及人力資源社會保障部辦公廳於2018年9月21日頒佈的《人力資源社會保障部辦公廳關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》，地方政府部門不得自行對社保費欠費進行清繳。

中國法律顧問告知，假設現行法律法規以及地方政府監管政策實施及檢查方式並無重大不利變動，基於本公司的確認及上述事實，以及相關部門的確認和與相關部門的面談確認，在並無重大僱員投訴的情況下，相關部門主動要求我們補繳社會保險及住房公積金供款或因未為僱員足額繳納社會保險及住房公積金供款或委聘第三方代理向社會保險基金及住房公積金供款而遭受重大行政處罰的可能性較低。

我們亦已接獲朱暉先生及朱雷先生（我們的控股股東集團成員）日期為2023年5月12日的確認書，承諾在相關政府部門要求繳足未繳款項及／或繳付相關罰款而引致本公司蒙受經濟損失的情況下，彼等將向本公司彌償有關款項，使本公司免受由此產生

業 務

的經濟損失。因此，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就短繳社會保險及住房公積金供款計提撥備。

我們已採取行動，旨在將來為附屬公司全體僱員繳納全額供款，包括與僱員溝通，尋求他們的理解及配合，以遵守適用的繳付基數，這亦需要我們僱員的額外供款。根據相關地方政府政策，繳費基數調整通常在每年的指定時間與中國當局進行，且調整頻率通常為一年一次。於最後實際可行日期，經董事確認，我們已完成於實際可行範圍內對僱員的社會保險及住房公積金供款的整改，惟須視乎我們中國附屬公司所在地的當地社會保險及住房公積金政策所允許的條件。根據目前適用的法律法規，社會保險及住房公積金基準費率的調整計劃於1月、7月或12月進行，每年僅允許進行一次調整。本公司將緊跟當地政府規定的時間表，並努力及時完成所有整改。

基於上文所述，董事認為，有關社會保險基金及住房公積金供款的不合規事件不會對本集團的運營及財務狀況造成重大不利影響。

採取的內部控制措施

我們已採取或將採取以下內部控制措施：

- 我們已經且會繼續定期為僱員提供有關社會保險基金及住房公積金供款合規規定以及相關法律法規的培訓；
- 我們已採取一套有關社會保險基金及住房公積金供款的內部政策，亦會繼續進行安排，使地方附屬公司自行繳納社會保險及住房公積金供款，而非委託任何第三方代理作出此舉；
- 我們將緊貼有關社會保險基金及住房公積金供款的中國法律法規的最新發展；
- 行政部門將擬備社會保險基金及住房公積金供款的計算方式並交財務部每月審查，以緩減嚴重不遵守相關法律法規的風險；及

業 務

- 我們已在現有僱員任職所在地點成立附屬公司，並將直接繳納其社會保險及住房公積金，而不委聘第三方代理。自2023年6月起，本集團一直通過其本身的當地附屬公司繳納社會保險及住房公積金供款。

未向相關中國部門登記租賃協議

根據適用的中國法律法規，物業租賃協議必須向當地住房和房地產主管部門登記備案。於最後實際可行日期，我們並無就我們在中國租賃的13處物業辦妥租約登記，主要是由於難以取得出租人的合作以登記該等租約。此類租約的登記將需要我們出租人的合作。我們將採取一切切實可行和合理的步驟促使未登記的租約得到登記。然而，出租人是否會配合登記該等租約，並非本集團所能控制。我們的中國法律顧問已告知我們，租賃協議未登記將不影響租賃協議在中國法律下的有效性，並且還告知我們，未登記租賃合同的最高罰款可為每份租約人民幣10,000元。估計最高罰款總額為人民幣130,000元。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因我們未能登記上述租賃協議而收到任何監管機構有關潛在行政處罰的任何通知。我們的董事認為，該等未註冊情況不會對我們的業務營運造成重大不利影響。

據我們所知，於最後實際可行日期，我們租賃物業的所有業主均為獨立第三方。我們四處租賃物業的出租人尚未向我們提供有效業權證或相關授權文件證明其有權將物業出租予我們，而該等物業是用作我們的經營場所及宿舍。因此，該等租約可能無效，並且存在我們可能無法繼續使用該等物業的風險。正如我們的中國法律顧問所告知，如果任何第三方就該等物業的所有權或租賃權提出索賠，則我們有關該等物業的租賃可能會受到影響。鑒於倘若由於該等物業業權缺陷而導致我們無法繼續使用該等物業，我們相信我們將能夠找到可資比較的物業作為替代而不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成任何重大不利影響，我們的董事認為，該等產權有缺陷的物業對我們的業務運營單獨或共同而言並不重要。

由於上述理由，我們認為，租賃物業缺陷並不重大且不會對業務運營造成不利影響。

業 務

產品質量法相關不合規事件

於往績記錄期間，我們發生一宗《中華人民共和國產品質量法》（「**產品質量法**」）不合規事件，我們一款車載硬件產品被重慶市市場監督管理局（「**市場監管局**」）認定為不符合國家標準，原因是當時對此類產品的適用標準認識不足，以及我們其中一名供應商意外疏忽而我們並無發現該等不合規情況。於2021年9月28日，市場監管局對廣聯賽訊處以行政處罰，罰款總額為人民幣387,621元。我們的中國法律顧問告知，該事件將不會對我們的運營及財務狀況有重大不利影響，主要是由於：(i)根據市場監管局於2021年9月28日發出的行政處罰決定書，由於廣聯賽訊已主動回收不合規產品及消除該不合規事件的後果，廣聯賽訊獲處以較輕的行政處罰；(ii)該事件的罰款金額較低，接近產品質量法第50條規定的罰款下限，且市場監管局並未將其視為導致吊銷營業執照或刑事責任的嚴重情況；及(iii)廣聯賽訊於2021年9月28日已悉數支付罰款。我們並無因為召回不合規產品而遭受任何經濟損失，原因是我們隨後進行了整改並且重新售出了產品。經董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，廣聯賽訊並無就其產品或服務受到其他行政處罰，而有關罰款對我們於往績記錄期間的財務狀況或經營業績並無重大不利影響。

為應對該事件，我們已對我們的產品進行全面調查，並通過統一生產資料、制定產品標準、加強產品測試系統及實施供應商認證及批准程序，以修訂我們的產品質量控制程序。我們已採取措施加強內部監督，指派一名質量控制經理密切監控及檢視產品測試及適用於我們產品的國家標準，並確保我們的內部控制措施得到妥善執行及所售產品符合國家標準。除該事件外，董事確認本集團於往績記錄期間及直至最後實際可行日期概無其他違反產品質量法以致任何政府機關向我們徵收任何行政處罰，故董事認為，已施行以監控我們的車載硬件產品質量的內部控制充足且有效。獨家保薦人概不知悉任何情況足以在任何重大方面對本公司的上述觀點產生合理懷疑。

業 務

牌照、批文及許可證

根據相關中國法律及法規，我們須就業務營運取得若干牌照、批文及許可證。誠如我們的中國法律顧問所告知，(i)我們已於往績記錄期間及直至最後實際可行日期取得業務營運過程中所需的所有重要牌照、批文及許可證；(ii)所有該等牌照、批文及許可證於最後實際可行日期仍然有效；及(iii)於最後實際可行日期，我們在繼續持有該等牌照、批文及許可證方面並無重大法律障礙。

於最後實際可行日期，本集團已取得以下主要牌照、批文及許可證以開展業務及運營：

牌照	持有人	首次授出日期	屆滿日期	重續要求
增值電信業務經營許可證 (信息服務業務 (僅限互聯網信息業務))	廣聯賽訊	2013年9月27日	2026年11月22日	於屆滿前90日 提交重續申請
增值電信業務經營許可證 (信息服務業務(僅限 互聯網信息業務))	瀚華興科技	2023年6月21日	2028年6月21日	於屆滿前90日 提交重續申請
增值電信業務經營許可證 (在線數據處理與交易 處理業務(僅限經營類 電子商務))	嘀加智慧雲	2023年12月29日	2028年12月26日	於屆滿前90日 提交重續申請

業 務

牌照	持有人	首次授出日期	屆滿日期	重續要求
乙級測繪資質證書	廣聯賽訊	2016年11月22日	2026年11月10日	於屆滿前90日 提交重續申請
國家高新技術企業	廣聯賽訊	2015年6月19日	2024年12月22日	於屆滿前90日 提交重續申請
國家高新技術企業	廣聯數科	2023年10月16日	2026年10月15日	於屆滿前90日 提交重續申請
軟件能力成熟度模型集成 3級(CMMI-DEV) V2.0	廣聯數科	2022年10月28日	2025年10月28日	於屆滿前90日 提交重續申請
GB/T 19001-2016/ISO 9001:2015質量管理 體系認證證書	廣聯數科	2023年3月27日	2026年3月26日	於屆滿前90日 提交重續申請
ISO/IEC 20000-1: 2018信息技術服務管理 體系認證證書	廣聯數科	2023年9月8日	2026年9月7日	於屆滿前90日 提交重續申請
GB/T 19001-2016/ ISO9001:2015 質量管理體系認證證書	廣聯賽訊	2017年7月21日	2026年7月20日	於屆滿前90日 提交重續申請

業 務

牌照	持有人	首次授出日期	屆滿日期	重續要求
GB/T 22080-2016/ISO/IEC 27001:2013信息安全 管理體系認證證書	廣聯數科	2022年8月1日	2025年7月31日	於屆滿前90日 提交重續申請
網絡系統三級安全等級 保護備案證明	廣聯數科	2022年10月12日	不適用	不適用

我們重續所有現有牌照、批文及許可證，以遵守相關法律及法規。董事已確認，於最後實際可行日期，我們在重續該等牌照、批文或許可證方面並無任何可預見重大障礙。

環境、社會及管治

企業管治

合規管理

我們向來重視合規經營。我們嚴格遵守《中華人民共和國公司法》等相關法規，制定了內部控制管理制度和風險管理制度，確保合法合規經營及管理、保障資產安全、確保財務報告及相關資料的準確性及完整性、提高營運效率及效益，並促進本集團實現其發展戰略。

我們將風險管理的基本流程整合到企業管理和經營活動的各個方面。我們積極培育穩健的風險管理文化，建立健全完善的風險管理體系。董事會負責風險控制系統的整體設計，制定風險管理體系的目標及實施要求，並監督風險管理框架、內部控制系統及組織架構的有效性。董事會授權審核委員會負責建立及更新我們的內部控制系統，而我們的高級管理層則監督各附屬公司及職能部門的內部控制程序及措施的日常執行情況。

業 務

商業道德規範

為有效防範貪污舞弊等違法違規行為，我們制定了反賄賂和反腐敗管理指引，加強企業管治和內部控制的規範化及制度化建設。

同時，我們設有反舞弊及反賄賂治理委員會（「**雙反治理委員會**」），負責實施反舞弊及反賄賂工作。雙反治理委員會的職責涵蓋多個方面，包括加強公司的反舞弊及反賄賂企業文化、處理有關違反既定協議的舉報、調查、報告及適當行動。

此外，我們已建立針對組織內任何不道德情況的舉報機制。該機制允許僱員和業務合作夥伴通過指定的舉報電子郵件，舉報任何與我們運營有關的任何欺詐、賄賂相關或其他不當活動。收到舉報後，雙反治理委員會成立專門工作小組進行內部調查。調查以後，將編製調查報告，並於必要時採取適當行動。同時，我們將對舉報人的舉報、投訴或披露內容保密，以確保舉報人及調查人員不會面臨報復或任何形式的歧視、反對或不利後果。

指標	單位	2021年	2022年	2023年
於報告期內針對發行人或其僱員提出的已審結貪污法律案件數目	案例	0	0	0
反貪污培訓次數	次數	0	4	3
僱員參加反貪污培訓的平均時數	小時	0	0.5	0.5

ESG管治

董事會全面負責環境、社會及管治（「**ESG**」）報告及策略。同時，我們已建立一個全面、結構完善、定義清晰且運作高效的ESG管治框架。該框架界定了各層級、部門及職位人員的角色及職責，為本集團內部ESG措施的實施提供有組織支持。本公司

業 務

的環境、社會及管治委員會（「**ESG委員會**」）由公司行政人員及董事組成，由總經理領導。作為ESG事宜的最高決策機構，ESG委員會主要負責制定、檢討及監督我們的ESG策略、計劃、執行及實施。

此外，各職能部門須指定一名ESG聯絡人，協助部門負責人實施年度ESG工作計劃，並定期向ESG委員會匯報。ESG委員會舉行定期及臨時會議，每年至少舉行一次定期會議。在收到各職能部門的季度或年度ESG進展報告後，ESG委員會對進展報告中指出的關鍵問題進行總結、討論並作出決策。

重要性評估

為釐定本集團的重大ESG議題，我們於2023年聘請外部顧問進行重要性評估，並結合《ESG指引》的要求、最新行業趨勢及同業對標結果，識別關鍵的ESG議題。重要議題根據在線調查的利益相關者反饋進行優先排序。在內部，我們已徵求僱員及管理層的意見。在外部，我們已在有關操作中與股東及投資者、客戶、公眾及社區以及供應商及業務合作夥伴進行接觸。董事會已審閱及批准重要性評估的結果及結論。據我們的外部ESG顧問所告知，本集團的ESG指標普遍高於業界平均水平。

19項已識別的可持續發展主題中有以下七項非常重大議題：

- 私穩及數據安全
- 合規管理
- 客戶服務
- 研究及創新
- 知識產權保護
- 產品品質及安全
- 僱員培訓及發展

業 務

利益相關方的參與

我們非常重視與利益相關方的溝通。我們通過各種方式與利益相關方群體進行互動，包括日常接觸交流到會議以至正式調查，以了解彼等的期望並回應彼等的關注事項。例如，當中包括論壇及會議、企業公告、投資者會議、調查及訪談。

社會責任

項目責任

我們致力於通過有效應用質量管理體系以保持產品優質。我們制定了軟件項目質量控制和管理規範等各種政策和標準，建立了標準化、系統化的質量保證流程，涵蓋質量方向、質量目標、質量保證和質量評估方面。我們亦建立了項目管理系統，其中規定了確保研發項目有效執行的責任及流程。

為保持有效的產品質量控制，我們已根據功能、性能及安全性實施定期質量評估。在銷售我們的產品之前，我們會按照國家標準進行產品測試。根據測試結果，我們編製詳細報告，概述測試過程及結果，並確定需要改進的地方，以進一步提高產品質量及性能。此外，我們定期在供應商生產現場進行抽查，以確保工廠生產與產品樣品之間的一致性。

倘發生產品投訴或召回，我們設有健全的流程，以迅速有效地處理及解決客戶的疑慮。配合我們的客戶投訴管理辦法，我們已建立健全的客戶投訴管理程序，處理及分析客戶的投訴及反饋，並提出補救措施。此外，我們努力尋求持續改進產品質量。我們每月舉行一次質量會議，審查上個月的產品質量狀況並收集市場反饋以推動改進。

指標	單位	2021年	2022年	2023年
客戶對產品／服務的投訴	宗	17	22	15
客戶投訴處理率	%	100	100	100
投訴回應時間	小時	1	1	1
因安全及健康原因而須 召回已售或已發貨產品 總數的百分比	%	0.015	0	0

業 務

客戶服務

客戶滿意度

我們以客戶為先，提供以客戶為中心的產品及服務，致力不斷改善本身服務。因此，我們開發及採用以下數碼服務，以提升客戶服務效率及滿意度：

- 會員福利服務：我們的嘀加SaaS通過高頻汽車生活福利、低頻汽車保養福利及4S店定制福利，為我們4S店客戶的車用戶提供會員福利。
- 按客戶群體提供服務：我們為各門店和車用戶建立專門的微信群，由聚專門的保險、二手車和維修團隊及時回應客戶對我們產品的查詢，並處理特殊的售後服務請求。
- 智能招攬服務：以招攬車用戶接受定期保養服務為例，我們的嘀加SaaS提供用戶識別、分組（定期保養分組）、營銷推送（定期維護群精準營銷）及效果監測（推送結果反饋）等個人客戶管理功能的各個步驟之間的聯動。通過數字營銷系統的轉型，車用戶的定期維護招攬變得更加高效，低成本和結果可予衡量。
- SaaS營銷及管理服務：我們提供直接客戶觸達、自動數據標籤及用戶管理以及精準營銷推送等功能。這些功能使我們的4S店客戶能夠簡化和自動化其工作流程，並幫助其獲得客戶並提高銷售業績。

為了解客戶對產品及服務的期望及意見，我們定期進行客戶滿意度調查。於2023年，我們進行了客戶滿意度調查，以評估其對產品使用的滿意度，整體滿意度超過90%。

業 務

隱私和數據安全

我們堅定不移地重視數據安全及保護用戶個人信息。為此，我們建立了全面的信息安全和隱私保護框架。此外，我們已制定個人信息安全策略等數據安全政策，以有效實施數據安全保護措施並調查信息安全風險。通過採取積極穩健的方法，我們致力於維護最高標準的數據保護，並確保用戶個人信息的隱私和安全。

我們的信息安全及隱私保護框架基於國際認可的標準（如ISO 27001信息安全管理體系），並結合相關法律法規，包括《網絡安全法》、《YD/T 2781-2014電信和互聯網服務使用者個人資訊保護定義及分類》等管理規範。我們對技術的使用符合ISO 27001信息安全管理體系以及國家和地方法規的要求。我們的數據安全政策確保收集的數據作合法用途，並強烈反對濫用追蹤、分析及收集用戶行為的技術。

此外，作為在我們在獨家增加SaaS及虎哥e盾SaaS中持續保護客戶隱私及數據安全的額外支柱，我們已實施三級透明度系統。該系統經過專門設計，以確保數據收集、使用及保護的透明度，為尊貴的客戶及4S經銷商提供有關如何處理其數據的清晰而全面的資料。通過優先重視透明度，我們積極提高客戶信任，並進一步強化其隱私及數據安全。

研究和創新

知識產權保護

為將我們的專利工作標準化、促進技術創新及建立獨立的知識產權，我們根據《中華人民共和國專利法》及《中華人民共和國專利法實施細則》等相關法規制定了專利管理辦法。根據專利管理辦法的指引，我們利用專利信息追蹤與我們相關的國內外專利申請。

一方面，如公司通過僱員發明獲得專利權，我們根據專利法及其實施細則的相關條文向服務發明的發明人或設計者提供獎勵。另一方面，如僱員的服務發明獲得專利

業 務

證書，則我們向發明人或設計者提供專利證書。專利及其實施利益將記錄在僱員的技術及業務檔案，作為技術職位任命和及晉升的重要準則。我們亦為服務發明的發明人制定現金激勵政策。

此外，我們制定了計算機軟件管理辦法，旨在保護公司的計算機軟件版權、鼓勵軟件開發、促進電腦應用及規範軟件開發、傳播及使用涉及的利益。該等措施是基於《計算機軟件保護條例》及《計算機軟件著作權登記辦法》等法規制定。

研究及創新

除上述專利管理辦法及計算機軟件管理辦法的現金激勵政策外，我們亦擁有強大的研發團隊，佔員工總數約35%，以推動我們的研發創新。我們持續研發的努力已獲得多個組織及實體的認證及認可。例如我們已獲得ISO 9001、ISO 20000、能力成熟度模型整合（「CMMI」）第三級、信息系統安全第三級等的認證，並自2021年起獲認定為國家高新技術企業。

我們的車載硬件產品系列支持導航輔助、碰撞檢測及在線娛樂等網聯和功能，該等產品及服務藉此對我們的4S店客戶賦能，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。我們的主要產品包括車載娛樂系統、車載安全系統及智能核心板。於2023年，我們協助我們的4S店客戶及汽車融資租賃公司客戶接觸彼等各自的車用戶客戶平均超過八次。

供應鏈管理

我們制定了供應商管理系統以評估及選擇供應商，確保供應商以合理價格長期穩定提供高品質的材料，同時符合我們的環境、職業健康及安全要求。在評估供應商的財政能力、經營表現以及具備ISO9001、ISO14001、TS16949及3C認證等品質標準外，我們亦非常重視生產企業的環境標準及人權保護，並根據檢查結果優先考慮與表

業 務

現良好的公司合作。例如，我們會進行實地檢查，核實工人的工作環境是否安全、評估有沒有重大罷工、勞資糾紛，或者原材料、半成品或生產過程中的其他材料是否妥為回收及符合中國國家節能減排政策。

此外，為秉持我們的商業道德原則，採購合約會列入道德標準條款。例如，供應商須在整個合約期間保持專業、透明、誠信及公平原則，並且嚴格禁止一切形式的腐敗及賄賂。供應商亦須制定及實施有效的監控系統，打擊任何損害雙方利益及公共利益的行為，同時嚴禁索取、接受或提供超出協議規定的利益，包括回扣、現金、購物卡、商品、證券、旅遊款待或其他無形利益。如有違反將構成嚴重違約，合約將會立即終止。

此外，本集團透過供應商大會積極與供應商接洽，並向供應商提供有關ESG事宜的培訓。例如，我們將在大會期間根據行業格局探索與供應鏈內新產品開發相關的可持續發展計劃及共同可持續發展措施的實施。

指標	單位	2021年	2022年	2023年
供應商總數	家	96	77	89
— 內地	家	96	77	89
合約條款及條件中載有商業道德守則的供應商數目	家	96	77	89

人才管理

就業管理

我們視員工為最寶貴的資產。我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》及其他相關規定。此外，我們亦訂有招聘管理制度、人事管理制度、僱員福利手冊、薪資管理制度、員工手冊等，規範僱員行為，維護僱員權利及利益。我們嚴禁使用童工及任何形式的強迫勞動。我們在招聘過程中嚴格審查所有應徵者的年齡及背景。如有任何違規情況，我們將立即調查並採取適當措施。

業 務

我們提供具競爭力的薪酬待遇來吸引及留住人才。除法定社會保險及補充商業險外，我們亦為僱員工提供節日禮物、婚育禮物、喪葬福利等。此外，僱員除國家法定假期外，亦可享有有薪年假、婚假、產假、喪假、哺乳假、產檢假等。

僱員培訓及發展

我們重視僱員成長及發展，致力為僱員提供發展所長、發揮潛力的機會。我們制定了培訓管理制度及僱員事業發展管理制度，並設有有系統的培訓計劃及發展課程，支持不同職級僱員的成長及發展。

我們提供平等、公平及透明的晉升渠道，支持僱員實現職業目標。我們提供雙重職涯發展路向，僱員可以根據個人意向及優勢選擇專業或管理路向。為提升僱員的能力及表現，我們制定了表現管理系統，當中包括設定目標、表現面談、表現評估及回饋等。我們根據僱員的崗位性質，每季或每月進行表現評估，並根據評估結果提供獎勵。

為增強各職級僱員的能力，我們根據僱員的個人需求及職位需要提供廣泛的線上線下培訓，內容涵蓋通用技能、專業技能及管理技能。

我們定期進行培訓評估，透過調查評估培訓成效，持續提升培訓質素。

指標		單位	2021年	2022年	2023年
接受培訓的僱員百分比 (按性別)	男性	%	53	56	55
	女性	%	47	44	45
接受培訓的僱員百分比 (按僱員類別)	高級管理層	%	4	5	5
	中級管理層	%	8	8	9
	一般員工	%	88	87	86
每位僱員的平均培訓時數 (按性別)	男性	小時	4.6	4.6	6.2
	女性	小時	5.5	4.4	5.9
每位僱員的平均培訓時數 (按僱員類別)	高級管理層	小時	7.1	5.7	5.9
	中級管理層	小時	9.1	5.5	6.3
	一般員工	小時	4.6	4.4	6.1

業 務

職業健康及安全

我們嚴格遵守《中華人民共和國安全生產法》、《中華人民共和國職業病防治法》及《中華人民共和國消防法》等法律法規。為確保工作場所安全並提高僱員的消防意識，我們定期檢查消防設施，並進行緊急應變程序的演習及培訓。此外，急救箱等安全設備放置在顯眼易取的位置。過去三年，我們並無發生因工死亡的故事。

為促進僱員健康福祉，我們舉辦肩頸按摩活動，幫助僱員緩解疲勞，並每星期舉辦羽毛球、籃球、足球等體育活動。除了身體健康，我們亦關顧僱員的精神健康，設立「樹洞」及「情緒粉碎機」信箱，讓僱員匿名表達顧慮、抒發情緒。

指標	單位	2021年	2022年	2023年
因工死亡事故	宗	0	0	0
工傷損失工作日	天	0	0	0

多元及平等機會

我們致力建設一個多元、公平及共融的工作環境，使不同背景的員工能夠一同發展，並訂立透明、公平的招聘、薪資及晉升機制，不容許任何性別、國籍、民族、種族、宗教或殘疾歧視或騷擾。每位僱員均享有平等的福利及職業機會（例如晉升及培訓課程）。我們亦致力於為所有性別認同的僱員提供同工同酬。

業 務

此外，我們亦設有校園招聘、公開招聘、內部推薦等多種招聘渠道來吸引人才。我們在整個人才選拔過程中秉持公平原則，為合資格的應徵者提供平等面試機會。

指標		單位	2021年	2022年	2023年
僱員總數		人	222	262	225
僱員總數（按僱員類別）	高級管理層	人	8	8	9
	中級管理層	人	24	28	24
	一般員工	人	190	226	12
僱員總數（按性別）	男性	人	130	149	126
	女性	人	92	113	99
僱員總數（按年齡組別）	30歲或以下	人	101	122	99
	31歲至50歲	人	118	135	122
	51歲或以上	人	3	5	4
僱員總數（按地理區域）	中國內地	人	222	262	225
	海外	人	0	0	0
	香港及澳門	人	0	0	0
僱員總流失率		%	51.8	30.5	33.6
僱員流失率（按性別）	男性	%	46.9	16.1	25.8
	女性	%	58.7	14.3	43.6
僱員流失率（按年齡組別）	30歲或以下	%	66.3	16.2	45.6
	31歲至50歲	%	36.9	14.1	24.5
	51歲或以上	%	0	0.2	16.7
僱員流失率（按地理區域）	中國內地	%	51.8	30.5	33.6
	海外	%	0	0	0
	香港及澳門	%	0	0	0

貢獻社區及慈善

我們在發展業務的同時，亦肩負社會責任並積極參與慈善捐贈及義工服務。我們籌辦向衣物回收平台「白鯨魚」捐獻衣物的活動，共收集舊衣108件、玩具53件及書籍41本。此外，我們亦舉辦義賣活動，籌得的善款全數捐予中國兒童少年基金會。

業 務

此外，我們積極與業界夥伴合作，促進制定標準及指引，以支持產業發展。例如，我們採用《汽車裝飾用品採購規範》及《汽車用品銷售及售後服務規範》。該等指引列出汽車產品銷售及售後服務的要求，以及汽車裝飾用品的採購流程。

環境責任

我們堅持綠色發展，並制定綠色運營的長期目標。

長期目標	我們的行動	2023年實現的成就
持續減少能源消耗	<ol style="list-style-type: none">1. 推廣使用可再生產品2. 節約用水	生活垃圾強度降低；辦公室及倉庫區域以及我們門店的取水量減少。
逐步減少碳排放	<ol style="list-style-type: none">1. 加強能源管理2. 優先使用自然光3. 購買節能電器4. 鼓勵公共交通出行	辦公區域、倉庫及門店用電量降低；汽車排放量減少。

環保科技機遇

我們致力為客戶提供數字化平台及服務，減低企業對環境的影響，促進社會可持續發展。

例如，我們推出語音助手，實現高效的用戶溝通，提供結合門店專員的語音體驗、語氣、方言及其他特徵的客戶服務對話，有助有效減少實體店所需的資源（如空調及照明），並最終減少電力消耗及碳排放。

業 務

廢物管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》及其他相關法律法規，並正制定管理廢物的環境管理政策。

我們努力減少產生廢物並改善資源管理，以盡量減低我們的營運對環境的影響。例如，我們優先使用雙面及黑白列印，鼓勵使用可回收產品，以及增設更多微波爐及冰箱，鼓勵員工自備餐盒。

辦公室運作產生的電池、光管、碳粉盒等危險廢物均妥善存放在指定地點，並由合資格第三方定期收集。根據2023年的產生水平，我們制定了以下2024年廢物減少目標。

指標	單位	2021年	2022年	2023年	2024年 減廢目標
無害廢物					
一般廢棄物	公噸	15.85	18.72	17.55	3%
紙張消耗	公噸	0.500	0.835	0.787	4%
危險廢物					
碳粉盒	公噸	0.049	0.058	0.050	8%
光管／LED燈管	件	45	55	50	4%
電池	件	15	17	15	6%

水資源管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國水污染防治法》及其他相關法律法規，並正制定水資源管理的環境管理政策。

業 務

我們致力於負責任使用及管理水資源。我們使用的水源來自市政，相信是充足及適宜使用，因此我們在取水方面沒有遇到任何問題。然而，我們採取一系列措施努力減少耗水，包括張貼節水標誌及定期檢查以確保水龍頭在使用後關妥。此外，我們採用可生物降解及無磷酸鹽的清潔劑，盡量減少對水質的不利影響。根據2023年的耗水水平，我們制定了以下2024年耗水削減目標。

指標	單位	2021年	2022年	2023年	2024年 削減目標
市政用水	立方米	6,311	7,451	7,133	6%
用水強度	每名僱員立方米	28.4	30.8	31.7	1%

能源資源管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國節約能源法》及其他相關法律法規，並正制定能源使用管理及減碳的環境管理政策。我們能源耗用主要為電力，亦是我們溫室氣體排放的主要間接來源。為減少能源消耗，我們實施了一系列節能舉措，以提高能源效率及僱員的節能意識。

主要節能措施概列如下：

- 電燈及電器
 - 在辦公區使用LED照明，並盡量採用自然光；
 - 進行定期檢查，確保無人使用時關掉照明及電器；
 - 在會議室張貼標誌，提醒僱員關掉空調；
 - 購買新電器時盡可能選購節能產品

業 務

- | | |
|----|--|
| 空調 | <ul style="list-style-type: none"> • 定期清潔濾網並保養空調，以提高其效能； • 將空調溫度設定為26°C； • 使用空調時，關好門窗及窗簾，以保存熱量並節省能源 |
| 汽車 | <ul style="list-style-type: none"> • 使用車輛須經批准，減少不必要用車，並記錄及核實汽車使用記錄，防止不必要用車 |

根據2023年的能源消耗，我們制定了以下2024年能源消耗削減目標。

指標	單位	2021年	2022年	2023年	2024年 削減目標
汽油消耗量	公升	9,380	11,083	10,500	1%
用電量	kWh	329,056.31	388,496.24	385,284.73	5%
用電量強度	每名僱員kWh	1,482.24	1,605.36	1,598.69	6%

應對氣候變化

我們以國家的碳達峰及碳中和目標為指引，積極探索適應及減緩的方法。我們明白氣候變化對我們業務的潛在影響。例如，洪水及風暴等極端天氣事件可能會嚴重影響我們的業務運作及導致服務中斷。因此，我們制定了極端天氣的緊急程序及應對機制，以減輕對我們業務運營的影響。展望未來，我們計劃按照氣候相關財務信息披露工作組 (TCFD) 的框架，為我們的營運實施氣候變化行動計劃。

業 務

我們的範圍1直接溫室氣體排放來自我們運營過程中自有車輛消耗的汽油。範圍2間接溫室氣體排放來自我們辦公室、商店及倉庫所消耗的外購電力。我們致力減少碳排放並盡量減少我們的營運碳足跡。除上述節能措施外，我們鼓勵僱員實行環保通勤方式、加強用車批准程序以減少不必要用車，同時減少紙張消耗，進一步減少溫室氣體排放。根據2023年的排放量，我們制定了以下2024年的減碳目標。

指標	單位	2021年	2022年	2023年	2024年 減碳目標
範圍1排放	公噸				
	二氧化碳當量	20.91	24.71	23.41	1%
範圍1排放強度	每車隊公噸				
	二氧化碳當量	3.5	4.1	3.9	1%
範圍2排放	公噸				
	二氧化碳當量	187.66	221.56	219.73	5%
範圍2排放強度	每名僱員公噸				
	二氧化碳當量	0.8	0.8	0.9	1%
範圍3排放 –	公噸				
商務旅行	二氧化碳當量	/	45.10	72.79	/

我們的範圍3排放主要來自外購商品及服務、運輸及分銷以及商務旅行。我們已對範圍3內的商務旅行進行排放計算。預計於2024年下半年至2025年，排放計算範圍將逐步擴大至其他類別的排放，如運輸及分銷、外購商品及服務。根據現有數據，我們針對範圍3排放提出以下減排措施：(a)建立綠色採購體系，將碳排放水平納入採購標準；及(b)增加綠色低碳交通工具的比例，減少化石燃料的消耗。以2024年下半年計算的範圍3排放為基準，我們預計到2035年範圍3排放將減少20%。

業 務

ESG指標同業基準比較

我們選擇了三個同業進行ESG指標的同業基準測試。目前，我們管理約70個ESG指標。管理的ESG指標數量高於同業，而且指標類別更為多元全面。然而，由於我們正處於快速發展階段，ESG指標的數字低於成熟同業，如報告期間員工總數目、新知識產權申請數目以及專利申請數目等，其與我們的同業顯著不同。我們的資源消耗及溫室氣體排放亦遠低於同業所披露的水平。就環境指標而言，我們的範圍1及範圍2溫室氣體排放低於同業；就社會指標而言，我們的女性員工比例較高，而我們的知識產權數目及員工培訓時數略低於同業。

董事會共同及全面負責制定、採納及檢討本集團的ESG願景、政策及目標，確定關鍵績效指標，並至少每年一次評估、釐定及應對我們的ESG相關風險。董事會可評估或委聘獨立第三方評估ESG風險及檢討我們的現有策略、目標及內部控制，其後將實施必要的改進以降低風險。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因違反健康、工作安全、環境及社會法規而遭受任何重大罰款或其他處罰。

企業管治

董事深明將良好企業管治元素納入本集團管理架構及內部程序的重要性，以達致問責及遵守最佳企業管治常規，而我們致力確保本集團業務的合法、合乎道德及負責任經營。本公司已採納香港上市規則附錄C1所載《企業管治守則》（「**企業管治守則**」），且我們已制定載列我們合規要求的內部合規政策，以確保與企業管治守則的守則條文保持一致。董事會由四個董事委員會（即審核委員會、提名委員會、薪酬委員會及戰略委員會）支持，該等委員會獲授權職責，以監督本集團事務，以及獲授權根據其各自的職權範圍及企業管治守則的適用條文代表董事會行事。各董事委員會將就與其職能及職責相關的事宜進行審閱、報告及向董事會提出建議。

業 務

我們的董事已將監督財務報告程序及內部合規事宜的職責轉授予本公司審核委員會，而審核委員會則監督我們的內部審計職能，以監察我們內部合規政策的日常執行情況並進行內部合規審查。

為確保本集團僱員熟悉本集團有關內部控制的要求，我們的僱員於受僱本集團期間須嚴格遵守僱員手冊的事項。此外，本集團亦為僱員提供定期及臨時培訓，以令彼等熟悉我們的內部合規政策，並為彼等提供有效及貫徹執行內部合規政策所需的知識。

本公司亦致力為董事會增強獨立元素，而我們的獨立非執行董事在其各自的專業知識和經驗領域擁有必要的資格和豐富的經驗，這令我們認為董事會可有效行使獨立判斷。有關獨立非執行董事的經驗及資歷，請參閱「董事及高級管理層－獨立非執行董事」。

於最後實際可行日期，就董事所知、所悉及所信，本公司並無偏離企業管治守則的適用守則規定。

風險管理及內部控制

我們已建立並目前維持風險管理及內部控制制度，包括我們認為適合我們業務營運的政策及程序。我們致力於持續改進該等制度。我們已在業務營運的各個方面（如信息技術、財務報告及內部控制）採納及實施全面的風險管理政策。審核委員會（獲董事會授權）負責建立及更新我們的內部控制制度，而我們的高級管理層則監督各附屬公司及職能部門的內部控制程序及措施的日常執行情況。

數據隱私和信息安全風險管理

我們密切關注與我們的信息技術相關的風險管理，因為存儲和保護我們的客戶數據和來自我們SaaS的用戶數據及相關信息對我們至關重要。為確保數據安全，我們採用嚴格的加密算法存儲敏感數據，並嚴格執行數據訪問和傳輸政策，以確保我們的數

業 務

據保密。我們亦制定嚴格的內部控制和數據訪問機制，以及有關數據存儲和處理的詳細審批和操作程序。我們已制定一套有關數據安全的內部協議，當中載列有關使用、披露及保護機密資料的詳細而嚴格的規定。該等內部協議包括（其中包括）：

- 向擔任特定級別特定職位的僱員提供有限授權，以訪問及處理需要知悉的客戶數據，有關數據僅用於執行其工作任務；及
- 要求我們的僱員在執行任何客戶要求之前取得客戶的授權。

我們亦定期向僱員提供數據保密培訓，以提高彼等的合規意識。此外，僱員須與我們簽署保密協議，禁止僱員未經我們同意披露與其工作有關的任何機密信息。

我們亦備有全面的數據備份系統，可在不同位置的服務器上加密和存儲數據，以盡量減低遺失數據的風險。此外，我們會定期進行有關備份系統狀況的數據還原測試。再者，我們已設立由我們的首席技術官沈劍先生直接領導的專業信息安全團隊。信息安全團隊負責監察並匯報任何可疑的數據衍生和傳輸活動，同時根據法律法規的變化及技術發展加強數據保護系統。與此同時，該團隊亦負責檢查、討論並改善管理信息安全及內部控制系統的技術，藉以確保數據獲足夠保護。

合規風險管理

為有效管理合規及法律風險，我們已採用嚴格的內部程序，務求確保業務營運符合適用規則及法規。根據該等程序，我們的內部法律部門履行基本職能，即審閱並更新我們與客戶、供應商及其他業務合作夥伴所訂立的合約。在訂立任何合約或業務安排前，法律部門會檢查合約條款並審閱所有業務營運的相關文件，包括對手方取得履行業務合約所需的牌照及許可證，以及所需相關盡職調查資料。

業 務

內部法律部門負責在規定監管時間表內取得任何必要的政府前期批文或同意，包括預備及提交所有向相關政府部門備案的必要文件。我們持續根據法律、法規及行業標準變動改善內部政策，並更新法律文件的內部模板。我們承擔不同業務營運及僱員活動方面的合規管理。我們亦就僱員違反法律、法規及內部政策成立問責制度。此外，我們亦會檢討風險管理政策及措施的實施工作，以便確保政策及實施工作有效且充分。我們備有僱員操守守則，當中載有有關基本工作規則、工作道德、保密、失職、反賄賂以及反貪污的內部規定及指引。我們向僱員提供定期培訓及相關資源，以說明僱員操守守則所載的指引。

財務報告風險管理

我們備有一套有關財務報告風險管理的政策，如財務報告管理、內部審計、投資管理以及預算管理。我們亦備有實施上述政策的流程，而財務部門會按上述流程審閱管理賬目及檢討內部控制程序。此外，我們向財務部門員工提供定期培訓，確保彼等了解會計政策及流程。

內部控制

董事會有責任確保本公司維持健全及有效的內部控制，以時刻保障股東的投資及本集團的資產。我們已採納一系列內部控制政策、程序及計劃，旨在為實現有效及高效營運、可靠的財務報告及遵守適用法律及法規等目標提供合理保證。我們的內部控制制度主要包括以下方面：

- **行為守則**。我們的行為守則明確向每位僱員傳達我們的價值觀、可接受的決策標準以及我們的基本行為規則。
- **內部審計**。我們的內部審計團隊定期監控關鍵控制及程序，以向管理層保證內部控制制度按預期運作。審核委員會負責監督我們的內部審計職能。

業 務

- **反貪污及反賄賂。**我們的反貪污及反賄賂政策提供必要的工具及資源，以確保、監督及強制全面遵守中國及我們開展業務營運所在其他國家的反賄賂及反貪污法律。為遵守有關反貪污及反賄賂的適用法律及法規，我們已制定及實施反貪污及反賄賂政策及措施，以禁止一切形式的賄賂及貪污行為或該等行為的意圖。該政策亦載列在全公司進行反賄賂和反腐敗培訓的要求以及在違反政策及／或相關法律法規的情況下採取的紀律處分，包括終止僱傭及提起法律訴訟。我們亦已建立由董事會審核委員會監督的舉報制度。
- **舉報及調查。**本集團已採納舉報政策，鼓勵僱員以保密及匿名方式以書面或電話形式向本集團或僱員委員會舉報任何可疑的賄賂及不誠實行為，以及其他有關企業社會責任的問題。本集團將以嚴格、仔細且及時的方式對所有案件進行適當的調查。
- **適當培訓。**我們定期向董事、高級管理層及僱員提供有關內部控制政策以及上市規則及其他適用法律法規項下[編纂]公司董事及管理層的職責及責任的培訓。
- **遵守上市規則。**我們的各項政策旨在確保遵守上市規則，包括但不限於企業管治、關連交易及董事進行的證券交易等方面。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的董事認為，我們目前的內部控制措施充分及有效。

與控股股東集團的關係

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我們已發行股本總額約14.31%所附帶的投票權，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的實施。

緊隨[編纂]完成後（不計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而將予發行的任何股份），朱雷先生及朱暉先生將通過受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（不計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而可能發行的任何股份）。有關控股股東集團的詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構」及「董事及高級管理層」。

朱暉先生作為一致行動集團的成員兼本公司的間接股東，影響力僅限於作為本集團股東。朱暉先生未曾亦不會參與本集團日常營運管理。朱先生是多家投資基金和公司的執行普通合夥人或管理人，投資興趣多元，涵蓋不同行業，彼[已確認]冀望聚焦於該等投資上，不擬參與本公司或本集團其他成員公司的決策，因為朱暉先生向來依靠並擬繼續依靠兄長朱雷先生，聯同董事會其他成員與本公司高級管理團隊成員，全面監督、管理及執行本集團的業務營運。

一致行動確認書

朱雷先生、朱暉先生通過彼等控制的實體（即Future Expectations、ZL-expectations、Future Tendency及ZH-tendency）一直行使彼等對我們各附屬公司的股東權利。因為朱雷先生及朱暉先生屬個人形成的集體，以及Future Expectations、ZL-expectations、Future Tendency及ZH-tendency為彼等成立及控制的一組特殊目的公司，開始籌備[編纂]前，一致行動安排並非由書面訂立，朱雷先生及朱暉先生對有關安排並無爭議，乃基於彼等個人關係以及對彼此的信賴與信任。

與控股股東集團的關係

於2023年4月28日，為籌備[編纂]，控股股東集團成員簽訂一致行動確認書（「一致行動確認書」），據此，確認並承諾自彼等成為本集團股東起直至一致行動確認書日期後五年期間，彼等一直並將為本公司及其不時之附屬公司的一致行動方。

我們的控股股東集團成員已進一步彼此確認，於彼等全體同時作為各附屬公司的股份法定擁有人及／或本公司及其不時任何附屬公司的業務受益人的整段期間：

- (a) 對於屬於任何股東決議案的事宜，控股股東集團成員已同意且將繼續諮詢彼此，以在該決議案提呈本公司及其不時附屬公司任何股東大會通過之前，彼此達成一致共識；
- (b) 就任何股東決議案，倘控股股東集團經一再討論及協商後仍不能達成一致意見，則各控股股東集團成員皆同意，朱雷先生的表決意見為控股股東集團最終一致的表決意見；
- (c) 各控股股東集團成員確認，若違反其相關責任，其並無亦不會作出（或不作出）任何行動或行使（或不行使）其可能不時對本公司及其不時附屬公司任何股份之任何投票權；
- (d) 各控股股東集團成員相互確認，其將嚴格遵守控股股東集團就[編纂]作出的禁售承諾；
- (e) 倘任何控股股東集團成員無法出席股東大會，則其須委任另一名控股股東集團成員出席大會並根據控股股東集團達成的共識行使投票權。倘全體控股股東集團成員均無法出席股東大會，則彼等須聯合委任受委代表出席大會並根據控股股東集團所有成員達成的共識行使投票權，並授予有關受委代表特別授權以發出表決意見；

與控股股東集團的關係

- (f) 各控股股東集團成員相互同意，其已經及將會繼續盡最大努力確保就有關本公司及其不時附屬公司之所有主要事宜互相通訊，以確保可適時達成共識；
- (g) 各控股股東集團成員已經及將會繼續享有自本公司及其不時附屬公司業務產生的經濟利益，包括不限於已宣派或將宣派（如有）的股息及來自本公司及其不時附屬公司業務的其他分派；
- (h) 倘過去出現或現在出現本公司及其不時附屬公司的合適商機或項目，控股股東集團成員已經及將會繼續討論彼等應否參與其中，及倘參與有關商機或項目，彼等參與的名義及在投資及管理方面之參與程度；及
- (i) 控股股東集團已經及將會繼續集合彼等於本公司及其不時附屬公司業務的權益中所享有的直接或間接最終控制權，以作出最終決定。

控股股東集團成員已同意，除非獲全體控股股東集團成員書面同意，否則不得修訂或終止一致行動確認書。

獨立於我們的控股股東集團

基於下列因素，董事認為，本集團有能力獨立進行業務，且並無過度依賴控股股東集團或其聯繫人或任何其他各方：

管理獨立

我們的管理及營運決策由我們的董事會及高級管理層作出。我們的董事會由三名執行董事、三名非執行董事及三名獨立非執行董事組成。朱雷先生為控股股東集團成員，並於本公司及我們若干附屬公司擔任董事職務。

由於我們全體執行董事在各自的專業領域及／或本集團的業務行業擁有豐富經驗，我們相信，彼等將能作出符合本集團最佳利益的業務決策。另外，本集團的業務

與控股股東集團的關係

於整個往績記錄期間及直至最後實際可行日期均由基本一樣的管理層營運。再者，我們的董事會根據細則及適用法律按多數決定集體行事，除非董事會另有授權，否則任何一名董事均不應擁有任何決定權。

本公司認為，董事會應具備堅實的獨立性，我們已任命行業經驗豐富且相信能有效行使獨立判斷的獨立非執行董事。我們的獨立非執行董事（履歷詳情載於本文件「董事及高級管理層」）個別及整體擁有成為董事會成員所需的知識及經驗。我們全體獨立非執行董事均擁有充足經驗，相信彼等將提供公正專業的意見，以保護少數股東的利益。

我們的董事及高級管理人員精通熟習本集團業務、運營的基礎原則，並掌握本集團的活動情況。本公司已成立(i)審核委員會、(ii)薪酬委員會、(iii)提名委員會及(iv)戰略委員會。各委員會有各自的書面職權範圍，將根據其職權範圍及董事會的授權履行各自的職能。

各董事了解彼對本公司負有的主要職責，並知悉彼作為董事的受信職責，該等職責要求（其中包括），彼須為本公司之好處及以符合本公司最佳利益的方式行事，且須避免個人與本公司之間存有任何利益衝突。倘本集團與董事或彼等各自聯繫人擬訂立的任何交易將引起潛在利益衝突，則有利益關係的董事及彼等各自聯繫人須在本公司的相關董事會會議上放棄就有關交易投票，且不得計入法定人數內。

本公司亦設有可識別關連交易的內部監控機制，以確保於建議交易中擁有利益衝突的股東或董事放棄就相關決議案投票。除「關連交易」所披露者外，我們董事預期在[編纂]時或[編纂]後不久，本集團與控股股東集團之間不會發生任何重大交易。

經考慮上述因素，董事信納我們的董事會整體連同高級管理層團隊能夠就彼等自身對本集團所知及按彼等之經驗及才幹作出獨立營運決策。

與控股股東集團的關係

營運獨立

本公司能夠獨立作出營運決策。儘管我們控股股東集團的一名成員為我們的主席及執行董事之一，我們的董事相信，該情況不會防礙本公司就業務營運自行作出及實行決策。

我們亦能獨立接洽聯繫客戶及供應商。此外，我們具備完善的公司架構，令業務的日常營運與公司目標一致。我們的公司架構中各個部門獲授權處理並獨立執行特定的職責範圍，惟須經董事會最終確認及批准。

此外，本集團自行開發硬件及軟件，並擁有我們業務運營所必要的重要知識產權（或擁有有關有效許可），且並不依賴任何由我們的控股股東集團或其聯繫人擁有的知識產權。

因此，董事信納我們一直並將繼續獨立於我們的控股股東集團及其聯繫人營運。

財務獨立

我們的財務部門獨立於我們的控股股東集團，而財務人員亦獨立於我們的控股股東集團。財務部門的職責包括財務監控、會計、財務報告、集團信貸及內部監控等等。我們的財務人員概無為我們的控股股東集團及／或其聯繫人工作。

我們有能力就財務事宜作出獨立決策。我們設有獨立審計制度及財務會計系統。此外，我們獨立管理我們的銀行賬戶，且不與我們的控股股東集團及／或其聯繫人共用任何銀行賬戶。

於2024年4月30日，本集團的借款為人民幣56.2百萬元，其中人民幣56.2百萬元由控股股東集團一名成員朱雷先生加上趙先生及／或彼等緊密聯繫人擔保。預期所有該等個人擔保將於[編纂]後由本公司提供的公司擔保取代。除上述情況外，截至最後實際可行日期，我們並無應付或應收我們的控股股東集團或彼等聯繫人的未償還貸款及墊款，且概無向我們的控股股東集團或彼等聯繫人提供任何流通證券、未償還貸款或任何其他形式的財務援助。

與控股股東集團的關係

企業管治措施

本公司已採納上市規則附錄C1所載的企業管治守則，並將遵守企業管治守則內的守則條文。企業管治守則就（其中包括）董事、主席及行政總裁、董事會組成、董事的委任、重選及罷免、彼等的責任及薪酬及與股東的溝通等事項列明良好企業管治的原則。為加強我們的企業管治實務及保障我們股東的利益，細則規定，董事不得就彼或彼任何緊密聯繫人於當中擁有重大權益的任何合約或安排或建議的任何董事會決議案投票（亦不計入法定人數），而彼即使投票亦不計算在內（亦不計入該決議案的法定人數）。

因此，董事信納已採取充分的企業管治措施，以管理本集團與控股股東集團之間的利益衝突，及鄒先生為我們的非執行董事之一而與北京九五智駕的潛在競爭，且在[編纂]後少數股東的權利將得到充分保護。

關連交易

概覽

我們已與將於[編纂]後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。

非豁免持續關連交易

背景

如本文件「合約安排」一節所披露，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。

合約安排下的各項相關合約由訂約方訂立，包括廣聯數科、廣聯賽訊、登記股東（即正和富通、新疆融盈、上海相濡及趙先生）以及登記股東的普通合夥人、朱雷先生、朱暉先生、蔣先生、趙先生及彼等各自配偶。詳情請參閱本文件「合約安排」一節。

上市規則的涵義

根據上市規則，於[編纂]後，根據合約安排擬進行之交易構成本公司的持續關連交易，原因為廣聯賽訊由正和富通、新疆融盈及上海相濡分別持有41.47%、39.68%及16.34%，而正和富通、新疆融盈及上海相濡為由朱雷先生（我們的執行董事之一並為控股股東集團的一員）及其胞弟朱暉先生（亦為控股股東集團的一員）最終控制的實體，因此，廣聯賽訊為一家由朱雷先生及朱暉先生持有多數股份的公司，故根據上市規則第14A.12(2)(b)條，亦為本公司的關連人士。

關連交易

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組織架構與業務至為重要，該等交易過去及未來也將繼續在本集團日常一般業務過程中按照正常商業條款或更佳條款訂立；該等交易公平合理，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由（其中包括）廣聯賽訊與我們透過股權擁有的本集團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、合約及協議的重續（統稱及各自稱為「**新集團內部協議**」），技術上構成上市規則第十四A章所界定的持續關連交易，但董事認為，鑒於我們處於依靠合約安排經營我們由廣聯賽訊及其附屬公司進行的業務的特殊狀況，倘若該等交易嚴格遵守上市規則第十四A章所載規定（其中包括公告、通函、獨立股東批准規定及設立年度上限的規定等），將會造成過重的負擔，亦難切實執行，並且將為我們增添不必要的行政成本。

申請豁免

基於合約安排項下擬進行的交易，我們已向香港聯交所申請且香港聯交所[已授出]豁免：(i)根據上市規則第14A.105條規定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章的公告、通函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)只要股份[編纂]及廣聯賽訊及其附屬公司持續被視為本公司的附屬公司，豁免嚴格遵守上市規則第14A.52條有關合約安排有效期限定為三年或以內的規定。

此外，我們已向香港聯交所申請且香港聯交所亦[已授出]豁免：只要股份仍於香港聯交所[編纂]，則豁免毋須嚴格遵守(i)根據上市規則第14A.105條有關任何新集團內部協議項下擬進行交易的合約安排的公告、通函及獨立股東批准規定；(ii)根據上市規則第14A.53條對合約安排項下交易設立年度上限的規定；及(iii)根據上市規則第14A.52條將合約安排的期限限定為三年或以下的規定，惟前提條件是合約安排仍然存續，廣

關連交易

聯賽訊將繼續視作本公司附屬公司，而同時廣聯賽訊的董事、最高行政人員或主要股東及彼等聯繫人將視為本公司的關連人士，且該等關連人士與本集團之間的交易（合約安排及新集團內部協議所涉交易除外）須遵守上市規則第十四A章的規定。

上述獲香港聯交所[授出]的豁免須受以下條件規限：

(a) 未經獨立非執行董事批准不得變更

未經獨立非執行董事批准，合約安排不得作出任何變更。

(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，規管合約安排的協議不得作出任何變更。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，就合約安排在本公司年報作持續報告的規定（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收取源於廣聯賽訊的經濟利益：(i)廣聯數科（倘及當適用中國法律允許時）以適用中國法律法規允許的最低代價金額收購廣聯賽訊全部或部分股本權益或資產的購股權；(ii)將廣聯賽訊及其附屬公司所賺取溢利絕大部分轉歸我們所有的業務結構，以致毋須就廣聯賽訊根據獨家業務合作協議應付予廣聯數科的服務費金額訂立年度上限；及(iii)廣聯數科對廣聯賽訊及其附屬公司管理營運的控制權，以及對廣聯賽訊及其附屬公司全部表決權的實際控制權。

關連交易

(d) 重續及複製

基於合約安排對本公司及其直接控股附屬公司作為一方與廣聯賽訊及其附屬公司作為另一方之間關係提供監管框架，該框架可於現有安排到期後或任何現有或新增從事與本集團相同業務及本集團有意於業務情況合宜時成立的外商獨資企業或營運公司（包括分公司）重續及／或複製，毋須獲得股東批准，且條款及條件與現有合約安排大致相同。有關重續及複製的條件是，新框架的重續或複製與現有合約安排的條款及條件大致相同。我們可能成立從事與我們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（根據類似合約安排進行者除外）須遵守上市規則第十四A章的規定。此項重續／複製以符合相關中國法律法規與批准為前提。

倘日後合約安排的任何條款更改或倘本公司與任何關連人士（定義見上市規則）訂立任何新協議，本公司將遵守上市規則第十四A章的相關規定，除非我們向香港聯交所申請並取得單獨的豁免。

(e) 持續申報

我們將持續披露合約安排的相關細節，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年報中披露；
- 獨立非執行董事將每年審議合約安排，並在相關年度的年報中確認(i)該年度所進行的交易乃遵照合約安排相關條文而訂立，且廣聯賽訊所產生的溢利已基本上由廣聯數科保留，廣聯賽訊於相關財政年度概無向其股權持有

關連交易

人作出隨後不會以其他方式轉讓或轉移予我們的任何股息或其他分派；及(ii)我們與廣聯賽訊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，對於我們及就整體股東利益而言，屬公平合理或有利於股東；

- 本公司核數師將對根據合約安排作出的交易執行年度審閱程序，並將向董事呈交函件，另副本呈交香港聯交所，確認交易已獲董事批准，並已遵照相關合約安排訂立，且廣聯賽訊於相關財政年度概無向其股權持有人作出隨後不會以其他方式轉讓或轉移予我們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，廣聯賽訊將被視為本公司的附屬公司，而與此同時，廣聯賽訊的董事、最高行政人員或主要股東及彼等聯繫人將被視為本公司（就此而言不包括廣聯賽訊）的關連人士，該等關連人士與本集團（就此而言包括廣聯賽訊）之間的交易（根據合約安排進行者除外）須遵守上市規則第十四A章的規定；及
- 我們的併表聯屬實體廣聯賽訊將承諾，股份在香港聯交所[編纂]期間，其將容許本公司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議持續關連交易。

董事的確認

董事（包括獨立非執行董事）認為，「合約安排」所披露的持續關連交易已經並將會，且任何新集團內部協議將會：(i)於本集團日常一般業務過程中；(ii)按正常商業條款或更佳條款；及(iii)按公平合理條款且以符合股東整體利益的方式訂立。

獨家保薦人的確認

獨家保薦人已審議本集團提供的相關文件及資料，向本公司及董事取得必要的聲明及確認，並已參與盡職調查，與管理層及中國法律顧問進行討論。基於以上所述，獨家保薦人認為，合約安排項下擬進行的交易一直並將於本集團的日常一般業務過程

關連交易

中訂立，對本集團的法律架構及業務運作而言至關重要。該等交易按正常商業條款或更佳條款訂立，屬公平合理，並符合本公司及股東的整體利益。基於以上所述，獨家保薦人亦認為，合約安排相關協議期限超過三年，屬合理正常業務常規，乃為確保(i)廣聯數科可有效控制廣聯賽訊的財務與營運政策；(ii)廣聯數科可取得源於廣聯賽訊的經濟利益；及(iii)無間斷地防止任何廣聯賽訊資產及價值流失的可能性。

董事及高級管理層

概覽

董事會目前由九名董事組成，當中包括三名執行董事、三名非執行董事及三名獨立非執行董事。董事會負責管理及運營本公司並對此擁有一般權力。

高級管理層負責管理本集團的日常運營。

董事及高級管理層

下表載列於最後實際可行日期有關董事的若干資料。

姓名	年齡	職位	加入 本集團日期	獲委任為 董事的日期	職責	與其他董事 及／或 高級管理層 的關係
執行董事						
朱雷先生.....	59歲	董事長兼 執行董事	2012年5月	2022年 1月	監督本集團的整體管 理，並擔任戰略委員 會及提名委員會主席	無
蔣忠永先生.....	51歲	執行董事	2012年5月	2022年 1月	監督本集團的一般運 營，並擔任戰略委員 會成員	無

董事及高級管理層

姓名	年齡	職位	加入 本集團日期	獲委任為 董事的日期	職責	與其他董事 及／或 高級管理層 的關係
趙展先生.....	42歲	本公司 執行董事、 首席執行官兼 總經理	2013年4月	2022年1月	監督本集團的整體管理 及一般運營，並擔任 薪酬委員會及戰略委 員會成員	無
非執行董事						
鄒方昭先生.....	40歲	非執行董事	2023年 4月20日	2023年4月	就本集團的發展提供一 般策略建議	無
崔常晟先生.....	33歲	非執行董事	2016年5月	2023年4月	就本集團的發展提供一 般策略建議	無
彭超女士.....	34歲	非執行董事	2023年 4月20日	2023年4月	就本集團的發展提供一 般策略建議	無

董事及高級管理層

姓名	年齡	職位	加入 本集團日期	獲委任為 董事的日期	職責	與其他董事 及／或 高級管理層 的關係
獨立非執行董事						
馮轅先生.....	55歲	獨立非執行董事	2020年12月	2024年 6月18日	就對本集團而言屬重大的事宜監督董事會並向董事會提供獨立判斷及意見，並擔任薪酬委員會主席及審核委員會成員	無
魏春蘭女士.....	50歲	獨立非執行董事	2024年6月	2024年 6月18日	就對本集團而言屬重大的事宜監督董事會並向董事會提供獨立判斷及意見，並擔任審核委員會主席以及薪酬委員會及提名委員會成員	無

董事及高級管理層

姓名	年齡	職位	加入 本集團日期	獲委任為 董事的日期	職責	與其他董事 及／或 高級管理層 的關係
慈瑩女士.....	56歲	獨立非執行董事	2024年6月	2024年 6月18日	就對本集團而言屬重大的事宜監督董事會並向董事會提供獨立判斷及意見，並擔任審核委員會及提名委員會成員	無

執行董事

朱雷先生，59歲，為創始人之一、董事長兼執行董事。於2022年1月12日，朱先生獲委任為董事，並於2023年5月12日獲調任為執行董事。朱先生主要負責監督本集團的整體管理以及本集團外部事宜及戰略發展的決策。彼自2019年12月至2020年12月曾為天津車家的董事長。

自廣聯賽訊於2012年5月成立以來，朱先生已擔任該公司的董事長。自廣聯數科（為我們的附屬公司之一）於2012年11月成立以來，彼亦擔任該公司的執行董事。朱先生為提名委員會主席，以及戰略委員會主席，亦為我們若干附屬公司的董事及法定代表。

朱先生在企業及業務管理方面擁有逾30年經驗。於1988年8月至1994年7月，朱先生最初就職於南京大學科技實業（集團）公司（前稱南京大學科技開發總公司），主要負責科技產品開發及產品推廣。於1995年12月至1996年5月，彼擔任南京美麗華鞋業有限公司董事長，該公司主要從事鞋履生產。於1997年5月至2010年6月，彼擔任三

董事及高級管理層

胞集團有限公司（「三胞集團」）副董事長及總裁，該公司主要從事房地產建設及經營、通訊設備的研發、生產及銷售、投資管理及生物醫療技術服務。於2004年9月至2011年3月，彼先後擔任江蘇宏圖科技股份有限公司（「江蘇宏圖」）的監事、總裁、副董事長、董事長及董事，該公司主要從事零售、金融服務、藝術品拍賣及科技製造。

自2010年8月起，朱先生一直擔任正和方達（一家主要從事資產管理的公司）的執行董事兼總經理。彼亦自2017年8月起擔任江蘇毅達融京資本服務有限公司（一家主要從事投資的公司）的董事。彼自2022年2月起一直擔任點米網絡科技股份有限公司（一家於新三板上市的公司，證券代碼：831235）（「點米科技」）的董事，該公司主要從事互聯網科技研發。

朱先生於1986年7月獲得南京大學圖書館學學士學位。彼亦畢業於英國溫布爾學院（Warnborough College），分別於2020年3月及2021年7月通過遠程教育獲得工商管理碩士及博士學位。

朱先生曾在下列於中國成立的公司註銷時或自註銷起計12個月內擔任該等公司的董事或總經理。相關詳情如下：

公司名稱	朱先生的職位	業務性質	狀態	註銷日期
南京瑛琪實業 有限公司.....	總經理	銷售教學用品、體育用品、硬件、汽車零件等	註銷	2020年1月20日
九江宏圖三胞科技發展 有限公司.....	董事	電子通訊產品及 計算機開發	註銷	2014年11月13日
溫州宏圖三胞科技發展 有限公司.....	董事	電子通訊產品 及計算機開發	註銷	2009年2月11日

董事及高級管理層

經朱先生確認，就其所知悉，上述公司各自於緊接解散前具有償債能力，且該等公司解散並非因其錯誤或過失造成。朱先生已進一步確認，有關註銷並非由於朱先生的任何欺詐或不當行為所致。朱先生並不知悉因該等公司註銷而須承擔或將承擔的任何實際或潛在責任或義務。

蔣忠永先生，51歲，為執行董事。彼於2022年1月12日獲委任為董事，並於2023年5月12日獲調任為執行董事。蔣先生主要負責監督本集團的一般運營。彼於2012年5月加入本集團，並於2012年5月至2016年5月擔任廣聯賽訊監事。自2016年5月以來，彼獲調任為廣聯賽訊董事。

蔣先生在金融及投資方面擁有逾20年經驗。於1999年11月至2001年1月，彼為蘇寧易購集團股份有限公司（一家於深圳證券交易所上市的公司，證券代碼：002024）的首席財務官助理，該公司主要從事零售、物流服務以及安裝及維修服務。於2001年1月至2010年10月，彼曾擔任南京南瑞繼保電氣有限公司首席財務官，該公司主要從事電網及電廠的電力控制與保護技術的研發及產業化。

自2015年5月起，蔣先生擔任點米科技董事長。自2010年7月起，彼為正和方達監事。自2010年12月起，彼為天津正和世通股權投資基金合夥企業（有限合夥）（為主要投資於大健康、民生、互聯網經濟及軍工的基金）的普通合夥人指定代表。自2011年5月起，彼亦擔任南京昊達電力科技有限公司監事，該公司主要從事電力設備、工具、電子元件及電腦軟件的研發及銷售。自2017年12月起，彼亦為上海灃暉投資管理中心（有限合夥）（為主要從事資產管理、投資管理及金融諮詢的基金）的普通合夥人。於2018年5月至2022年11月，彼為天津尚智生物醫藥合夥企業（有限合夥）（為主要投資於環境保護管理的基金）的普通合夥人。

蔣先生於1995年7月獲得北京科技大學工程學學士學位。彼亦分別於1999年6月及2012年6月獲得南京大學經濟學碩士學位及經濟學博士學位。

董事及高級管理層

蔣先生曾在下列於中國成立的公司營業執照註銷時或自營業執照註銷起計12個月內擔任該等公司的監事。相關詳情如下：

公司名稱	蔣先生的			
	職位	業務性質	狀態	註銷日期
南京瑞風科技 有限公司.....	監事	電子產品 開發及銷售	註銷	2007年 7月21日
南京點米貿易 有限公司.....	監事	貿易	註銷	2018年 2月2日
南京小杏子樂園 有限公司.....	監事	遊樂園管理	註銷	2023年 8月25日

蔣先生確認，上述公司因停止業務營運而被註銷且為自願註銷，在註銷時具有償債能力，而有關注銷並非由於蔣先生的任何欺詐或不當行為所致。蔣先生並不知悉其有任何就註銷以上公司而須承擔或將承擔的實際或潛在責任或義務。

趙展先生，42歲，為本公司執行董事、首席執行官兼總經理。彼於2022年1月12日獲委任為董事，並於2023年5月12日獲調任為執行董事。趙先生主要負責監督本集團的整體管理及一般運營。彼於2013年4月加入本集團，擔任廣聯賽訊副總經理，並分別自2015年11月及2016年4月以來為廣聯賽訊董事及總經理。彼亦自2022年4月起擔任廣聯數科的總經理。於2015年7月至2023年10月，彼曾為嘀加智慧雲執行董事、法定代表及總經理。於2019年12月至2020年12月，彼曾為天津車家董事，並自2020年12月起為天津車家執行董事、法定代表及經理。趙先生亦為我們若干附屬公司的董事、法定代表及總經理。

趙先生在開發汽車電子產品及電腦軟件方面擁有逾15年經驗。於2005年11月至2010年8月，彼曾為深圳市勁力王科技有限公司總經理，該公司主要從事貿易及進出口貨物與技術以及生產硬件。於2012年9月至2013年4月，彼亦為深圳市車友互聯科技有限公司總經理，該公司主要從事電子產品、電腦軟件產品及汽車產品的技術開發及銷售以及提供IT服務。

董事及高級管理層

趙先生曾在下列於中國成立的公司營業執照吊銷時或自營業執照吊銷起計12個月內擔任該公司的監事。相關詳情如下：

公司名稱	趙先生的			
	職位	業務性質	狀態	吊銷日期
深圳瑞安馳科技 有限公司.....	監事	化工產品及 汽車養護 產品的技術 開發及貿易	吊銷	2012年 1月16日

經趙先生確認，就彼所知悉，上述公司在緊接其營業執照被吊銷前具有償債能力，而該營業執照被吊銷並非由於趙先生的錯誤或過失所致，且據其所知悉，並無因該吊銷而須承擔或將承擔任何實際或潛在責任或義務。

趙先生於2004年6月通過遠程教育畢業於浙江大學遠程教育學院，主修英語。趙先生於2019年3月獲深圳市人力資源和社會保障局頒發深圳市高層次專業人才證書。

非執行董事

鄒方昭先生，40歲，為非執行董事。彼於2023年4月20日獲委任為董事，並於2023年5月12日獲調任為非執行董事。鄒先生主要負責就本集團的發展提供一般策略建議。

鄒先生於銷售及行政管理方面擁有逾15年經驗。自2007年8月至2009年8月及自2009年8月至2011年2月，鄒先生分別擔任興民智通的銷售經理及海外業務部副總監。彼自2011年2月起擔任興民智通辦公室主任。彼亦自2019年9月起擔任北京九五智駕信息技術股份有限公司（一家於新三板上市的公司，證券代碼：430725）（「北京九五智駕」，一家主要從事提供車載產品及解決方案的公司）的董事。

董事及高級管理層

鄒先生曾在下列於中國成立的公司註銷時或自其註銷起計12個月內擔任該公司的執行董事及總經理。相關詳情如下：

公司名稱	鄒先生的			
	職位	業務性質	狀態	註銷日期
全得（龍口）汽車零部件有限公司.....	執行董事兼 總經理	汽車零部件的 批發及 進出口	註銷	2013年 6月26日

鄒先生確認，上述公司因停止營業而被註銷且為自願註銷，在註銷時具有償債能力，而有關注銷並非由於鄒先生的任何欺詐或不當行為所致。鄒先生並不知悉其有任何須承擔或將承擔的實際或潛在責任或義務。

鄒先生於2007年7月自青島理工大學取得管理學學士學位。

崔常晟先生，33歲，為非執行董事。彼於2023年4月20日獲委任為董事，並於2023年5月12日獲調任為非執行董事。崔先生主要負責就本集團的發展提供一般策略建議。彼於2016年5月加入本集團，擔任廣聯賽訊董事。

崔先生在車聯網技術及投資方面擁有約八年經驗。於2014年8月至2022年8月，彼擔任興民智通（一家主要從事鋼製車輪的研究、開發、生產及銷售的公司）的總經理助理、董事兼副總經理。彼自2016年4月起擔任煙台隆赫（一家主要從事投資的公司）的董事兼總經理。彼自2016年6月起擔任龍口恆業企業管理有限公司（一家主要從業務務管理、經濟及貿易諮詢服務的公司）的監事。彼自2016年11月起亦擔任北京九五智駕的監事。彼自2018年7月起亦擔任興民力馳有限責任公司（「興民力馳」）的董事，該公司為興民智通的附屬公司，主要從事貨物及技術進出口以及運輸服務。彼自2021年11月起一直擔任煙台恩佳達投資有限公司（一家主要從事投資的公司）的執行董事兼經理。

董事及高級管理層

崔先生曾在下列於香港成立的公司解散時或自其解散起計12個月內擔任該公司的董事。相關詳情如下：

公司名稱	崔先生的			
	職位	業務性質	狀態	註銷日期
全球合夥人國際工貿有限公司.....	董事	未開展任何實質業務營運	解散	2019年 6月14日

崔先生確認，上述公司因停止營業而被解散且為自願解散，在註銷時具有償債能力，而有關解散並非由於崔先生的任何欺詐或不當行為所致。崔先生並不知悉其有任何須承擔或將承擔的實際或潛在責任或義務。

崔先生於2014年6月獲得英國桑德蘭大學會計及財務管理學士學位。

彭超女士，34歲，為非執行董事。彼於2023年4月20日獲委任為董事，並於2023年5月12日獲調任為非執行董事。彭女士主要負責就本集團的發展提供一般策略建議。

彭女士在風險管理及投資領域擁有逾九年經驗。彼曾於2013年4月至2015年11月於瀋陽同方多媒體科技有限公司深圳分公司任職風控專員，該公司主要從事電視出口貿易，負責應收賬款的風險控制。彼自2015年11月起一直擔任基石資產管理股份有限公司（該公司主要從事股權投資）投資管理部董事，主要負責投資後管理。

彭女士於2012年6月取得中南大學財務管理學士學位，於2023年3月取得上海交通大學工商管理碩士學位。彼於2017年11月取得中國證券投資基金業協會頒發的證券投資基金從業資格。

董事及高級管理層

獨立非執行董事

馮轅先生，55歲，於2024年6月18日獲委任為獨立非執行董事。彼亦為審核委員會成員及薪酬委員會主席。彼主要負責監督並向董事會提供獨立判斷及意見。彼於2020年12月加入本集團，擔任廣聯賽訊獨立董事。

馮先生在法律行業擁有約25年經驗。於1994年9月至2012年3月，彼開始擔任江蘇蘇源律師事務所的律師。於2011年9月至2016年3月，彼曾為江蘇鳳凰出版傳媒股份有限公司（一家於上海證券交易所上市的公司，證券代碼：601928，主要從事圖書、報刊、電子出版物及音像製品的編輯、出版及發行）的獨立董事，於2011年6月至2014年7月為南京埃斯頓自動化股份有限公司（一家於深圳證券交易所上市的公司，證券代碼：002747，主要從事自動化部件、運動控制系統以及工業機器人及智能製造系統）的獨立董事，於2015年3月至2021年5月為南京科遠智慧科技集團股份有限公司（一家於深圳證券交易所上市的公司，證券代碼：002380，主要從事提供工業自動化及信息技術產品及解決方案）的獨立董事，並於2017年2月至2022年11月為南京泉峰汽車精密技術股份有限公司（一家於上海證券交易所上市的公司，證券代碼：603982，主要從事鋁合金及黑色金屬類汽車零部件的研發、生產及銷售）的獨立董事。於2012年3月至2019年4月，彼亦為國浩律師（南京）事務所的合夥人。

馮先生自2019年4月至2023年8月擔任國浩律師（上海）事務所的律師。馮先生自2023年11月起為國浩律師（南京）事務所的律師。彼亦分別自2017年9月、2018年3月及2019年4月起擔任以下三家公司的獨立董事：易點天下網絡科技股份有限公司（一家於深圳證券交易所上市的公司，證券代碼：301171，主要從事智能營銷服務）、江蘇原力數字科技股份有限公司（一家主要從事動漫影視片製作的公司）及埃夫特智能裝備股份有限公司（一家於上海證券交易所上市的公司，證券代碼：688165，主要從事工業機器人整機及其核心零部件的研發、生產銷售及系統集成）。

董事及高級管理層

馮先生分別於1991年7月及2005年12月取得南京大學法學學士及碩士學位，並於1994年12月取得江蘇省司法廳頒發的中國法律職業資格證書。彼亦於2000年2月獲司法部及中國證監會授予律師從事證券法律業務資格證書。

在以下於中國成立的公司吊銷執照前，馮先生曾擔任其監事：

公司名稱	馮先生 的職位	業務性質	狀態	吊銷日期
南京和潤實業 有限公司.....	監事	銷售貨品	吊銷	2003年 2月10日

經馮先生確認，就彼所知悉，上述公司在緊接其營業執照被吊銷前具有償債能力，而該營業執照被吊銷並非由於馮先生的錯誤或過失所致，且據其所知悉，並無因該吊銷而須承擔或將承擔任何實際或潛在責任或義務。

魏春蘭女士，50歲，於2024年6月18日獲委任為獨立非執行董事。彼亦為審核委員會主席以及提名委員會及薪酬委員會成員。彼主要負責監督董事會並向董事會提供獨立判斷及意見。

魏女士在財務管理及企業管理方面擁有逾25年經驗，於1997年4月至2004年3月擔任深圳市永駿實業有限公司（一家主要從事原油進出口的公司）的財務經理。自2004年8月至2016年4月，相繼擔任華潤水泥控股有限公司（一家於香港聯交所上市的公司，股份代號：01313）的財務部總經理、區域總經理（海南）、採購總監及人力資源總監。彼於2016年5月至2017年12月擔任深圳市鉅盛華股份有限公司（一家主要從事實業投

董事及高級管理層

資的公司)的常務副總裁。自2018年12月起，彼擔任藍譜控股(深圳)有限公司(一家主要從事投資諮詢的公司)的主席。彼亦自2019年3月起擔任深圳市萬流科技有限公司(一家主要從事企業管理及投資諮詢的公司)的執行董事兼總經理。

魏女士曾在下列於中國成立的公司註銷時或自其註銷起計12個月內擔任該等公司的董事、監事或總經理。相關詳情如下：

公司名稱	魏女士 的職位	業務性質	狀態	註銷日期
廣東粵生混凝土 有限公司.....	董事	生產及銷售 混凝土	註銷	2016年 11月11日
雲山南控股(深圳) 有限公司.....	執行董事	企業管理	註銷	2020年 6月30日
廣州創物志知識產權 有限公司.....	監事	管理體系認證及 企業管理	註銷	2018年 9月13日
廣州水泥廠.....	董事	水泥生產	註銷	2017年 1月3日
大溪堤海洋生物科技 (深圳)有限公司.....	董事兼總經理	海參產品的 批發及零售	註銷	2018年 8月22日
華潤水泥(龍岩適中) 有限公司.....	董事	水泥批發	註銷	2019年 7月8日
華潤混凝土(金沙) 有限公司.....	董事	混凝土及沙泥 的生產、 銷售及運輸	註銷	2015年 11月24日
廣州市粵秀混凝土 有限公司.....	董事	生產及銷售 混凝土	註銷	2016年 10月31日

董事及高級管理層

公司名稱	魏女士 的職位	業務性質	狀態	註銷日期
華潤混凝土(東莞) 有限公司.....	董事	生產及銷售 混凝土	註銷	2012年 5月3日
華潤混凝土(大田) 有限公司.....	董事	生產混凝土	註銷	2017年 12月27日
惠州華潤通運 有限公司.....	董事	貨物運輸	註銷	2015年 4月22日
深圳華潤生成混凝土 有限公司	董事	生產及銷售 混凝土	註銷	2016年 12月22日

魏女士確認，上述公司因停止營業而被註銷且為自願註銷，在註銷時具有償債能力，而有關於註銷並非由於魏女士的任何欺詐或不當行為所致。魏女士並不知悉其有任何須承擔或將承擔的實際或潛在責任或義務。

魏女士於2005年6月取得暨南大學經濟學碩士學位，於1998年4月及1998年5月分別獲財政部認可為會計師及註冊會計師。

慈瑩女士，56歲，於2024年6月18日獲委任為獨立非執行董事。彼亦為審核委員會及提名委員會成員。彼主要負責監督董事會並向董事會提供獨立判斷及意見。

慈女士在業務發展及客戶關係方面擁有逾20年經驗。自2003年2月至2008年4月，彼任職於JPMorgan Chase Bank，最後職位為企業及投資銀行執行董事。於2008年5月至2020年10月，慈女士任職於香港中央證券登記有限公司，最後職位為公司委託徵集服務董事總經理。彼亦曾於2020年11月至2022年11月擔任深圳市明達資產管理有限公司的總裁，該公司主要從事資產管理。自2023年3月起，彼為Morrow Sodali Limited的高級顧問，該公司主要從事企業管治諮詢服務及商業諮詢。

董事及高級管理層

慈女士曾在下列於中國成立的公司註銷時或自其註銷起計12個月內擔任該等公司的監事。相關詳情如下：

公司名稱	慈女士 的職位	業務性質	狀態	註銷日期
深圳市聚奎鑫廣告 有限公司.....	監事	廣告	註銷	2012年 6月28日
深圳市聚奎鑫投資諮詢 有限公司.....	監事	投資諮詢	註銷	2012年 6月28日

慈女士確認，上述公司因停止營業而被註銷且為自願註銷，在註銷時具有償債能力，而有關於註銷並非由於慈女士的任何欺詐或不當行為所致。慈女士並不知悉任何須承擔或將承擔的實際或潛在責任或義務。

慈女士於1990年7月自瀋陽藥學院（現稱瀋陽藥科大學）獲得藥學學士學位，並於1999年5月自福特漢姆大學獲得工商管理碩士學位。彼於2022年3月成為香港公司治理公會資深會員。

高級管理層

高級管理層目前由五名成員組成，該等成員負責本集團的日常管理及運營。下表載列於最後實際可行日期有關我們高級管理層的若干資料。

姓名	年齡	職位	加入本集團 日期	獲委任 為高級 管理層的 日期	職責	與其他 董事及/ 或高級 管理層 的關係
吳珊先生	54歲	常務副總經理	2012年6月	2012年6月	負責本集團 的日常運營	無

董事及高級管理層

姓名	年齡	職位	加入本集團日期	獲委任為高級管理層的日期	職責	與其他董事及／或高級管理層的關係
尹芳女士	45歲	副總經理兼首席資本官	2023年5月	2023年5月	負責本集團的戰略及資本市場運營方面	無
張勇先生	45歲	副總經理、首席財務官、董事會秘書兼聯席公司秘書	2018年5月	2018年5月	負責本集團的財務及證券方面	無
沈劍先生	47歲	副總經理、首席技術官	2016年1月	2022年2月	負責管理本集團研發團隊及開發SaaS系統	無
段紋瑾女士	34歲	副總經理兼人力資源及商業服務總監	2018年7月	2018年7月	負責本集團的人力資源、行政及商業服務方面	無

吳珊先生，54歲，為本公司常務副總經理。彼主要負責本集團的日常運營。彼於2012年6月加入本集團，擔任廣聯賽訊的常務副總經理。彼自2022年4月起擔任廣聯數科的常務副總經理，並自2014年4月起擔任瀚華興科技的執行董事兼總經理。彼自2023年5月起獲委任為廣聯賽訊董事。

吳先生在企業及業務管理方面擁有逾30年經驗。

董事及高級管理層

加入本集團前，彼於1988年10月至1995年5月為安興磁盤有限公司業務經理，該公司主要從事製造及銷售電腦磁盤及錄像帶產品、電腦及外部設備。於1995年6月至2001年2月，彼曾先後擔任南京同創信息產業集團有限公司的內蒙古代表處首席代表、北區副總經理及PC業務部總經理，該公司連同其集團公司的成員公司主要從事微機製造、軟件開發、衛星通訊、系統集成、網絡設備製造、網絡應用程序及信息服務。

彼曾於2001年2月至2004年6月及2007年10月至2012年6月擔任宏圖三胞高科技術有限公司的副總裁，該公司為江蘇宏圖的附屬公司，主要從事互聯網信息服務、出版物批發、零售及網絡發行，其中彼主要負責管理品牌、渠道及銷售以及安排區域運營。彼亦於2004年6月至2006年5月擔任三胞集團副總裁及於2005年9月至2007年6月擔任江蘇宏圖副總裁。

吳先生於1994年6月獲得西南政法大學法學學士學位。

尹芳女士，45歲，為本公司副總經理兼首席資本官。彼主要負責本集團的戰略及資本市場運營方面。彼於2023年5月加入本集團，擔任廣聯數科的副總經理兼首席資本官。

加入本集團前，彼曾於2001年6月至2010年2月先後擔任金地（集團）股份有限公司（一家於上海證券交易所上市的公司，證券代碼：600383）（「金地集團」）的資深專員、知識管理官、投資者關係官及證券事務代表，該公司為一家主要從事房地產開發及銷售的公司。於2011年4月至2015年4月，彼曾為深圳中時鼎誠投資管理有限公司的合夥人、董事及投資決策委員會成員，該公司為一家主要從事資產管理的公司。於2015年4月至2019年12月，彼曾為天津雷石泰合股權投資基金管理合夥企業（有限合夥）的合夥人及投資決策委員會成員，該公司為一家主要從事股權投資基金管理的合夥企業。彼於2021年2月至2023年5月擔任深圳譜悅投資有限公司（前稱深圳赤橋投資

董事及高級管理層

諮詢有限公司及深圳譜悅投資諮詢有限公司)的執行董事兼總經理，該公司為一家主要從事投資諮詢的公司。彼亦自2022年1月起擔任深圳市碳源生物科技有限公司的董事，該公司為一家主要從事生物科技領域新產品、技術及科技研發的公司。

尹女士於2001年7月獲得南華大學工程學學士學位。彼亦分別於2008年7月及2019年6月獲得北京大學金融學碩士學位及在職工商管理碩士學位。

張勇先生，45歲，為本集團副總經理、首席財務官、董事會秘書兼聯席公司秘書。彼主要負責本集團的財務及證券方面。彼於2018年5月加入本集團擔任廣聯賽訊首席財務官兼董事會秘書，並自2023年5月起一直擔任廣聯賽訊的董事。自2022年4月以來，彼為廣聯數科的副總經理。

張先生在審計及會計方面擁有逾20年經驗。加入本集團前，張先生於2002年1月至2003年2月擔任深圳中天華正會計師事務所有限公司的核數師。於2003年3月至2010年6月，他曾出任深圳市方和管理諮詢有限公司(前稱深圳南方民和會計師事務所有限責任公司)項目經理兼經理，後於2010年7月至2011年4月出任中審國際會計師事務所深圳分所經理。於2011年5月至2018年4月，他曾擔任廈門萬里石股份有限公司(一家於深圳證券交易所上市的公司，證券代碼：002785)副首席財務官，該公司主要從事裝飾石及景觀石的設計、加工、銷售及安裝。

張先生於2001年6月獲得杭州電子科技大學(前稱杭州電子工業學院)經濟學學士學位。

沈劍先生，47歲，為本集團副總經理兼首席技術官。彼主要負責管理本集團研發團隊及開發SaaS系統。彼於2016年1月至2017年6月於本集團擔任廣聯賽訊的副總經理，並於2022年2月重新加入本集團擔任廣聯數科副總經理兼首席技術官。

董事及高級管理層

沈先生於研發方面擁有超過14年經驗。加入本集團前，彼於2001年7月至2010年3月為UT斯達康通訊有限公司（一家於納斯達克上市的公司，股份代號：UTSI，主要從事電訊服務）的工程經理。於2011年10月至2013年10月，彼為愛立信移動數據應用技術研究開發（廣州）有限公司深圳分公司（一家主要從事電子、通訊與自動控制技術研發的公司）的資深系統工程師。彼亦於2018年7月至2022年1月擔任深圳聯動易行科技有限公司（一家主要從事開發及維護汽車租賃公司平台及系統的公司）科技發展中心副總裁。

沈先生於1998年6月獲得武漢水利電力大學計算機應用學士學位。彼亦於2001年6月獲得武漢大學工程碩士學位。彼於2005年9月獲得深圳市人事局中級工程師資格。

段紋瑾女士，34歲，為本公司副總經理兼人力資源及行政總監。彼主要負責本集團的人力資源、行政及商業服務方面。彼於2018年7月加入本集團，擔任廣聯賽訊人力資源總監，並自2021年7月及2023年5月起分別擔任副總經理及監事。彼亦自2022年4月為廣聯數科的副總經理。

段女士在人力資源管理方面擁有約10年經驗。加入本集團前，段女士於2012年11月至2014年7月開始擔任廣東中大管理諮詢集團股份有限公司顧問，該公司主要從事市場研究服務、企業管理諮詢服務，以及社會及法律諮詢。於2014年10月至2015年10月，彼曾擔任深圳泛華聯合投資集團有限公司廣州分公司人力資源業務合作夥伴兼項目經理，該公司主要從事按揭、私募股權及財富管理。隨後，彼於2016年7月至2018年7月出任深圳市小科互聯網信息服務有限公司（前稱深圳前海小科互聯網金融服務有限公司）人力資源與戰略研究部總監，該公司主要從事金融中介服務。

段女士畢業於湖南大學，於2011年6月獲得工商管理學士學位並於2013年6月獲得會計學碩士學位。

董事及高級管理層

一般資料

除上文及本文件附錄四「法定及一段資料－C.有關董事及主要股東的進一步資料－1.董事」所披露者外，各董事就其本身確認：(i)彼於過去三年內並無出任其他公眾公司（其證券於香港或海外任何證券市場上市）的董事職位；(ii)彼於本公司或任何附屬公司並無出任任何其他職位；(iii)彼並無於股份中擁有任何權益（定義見證券及期貨條例第XV部）；(iv)並無有關彼等的其他資料應根據上市規則第13.51(2)條或附錄D—A第47段披露；及(v)就董事經作出一切合理查詢後所深知、盡悉及確信，並無有關董事獲委任的其他事宜須提請股東注意。

聯席公司秘書

張勇先生於2023年5月12日獲委任為聯席公司秘書之一。有關張先生的履歷詳情，請參閱本節「高級管理層」一段。

張麗霞女士，45歲，於2023年8月31日獲委任為本公司聯席公司秘書。張女士自2023年2月起擔任香港中央證券登記有限公司管治服務助理副總裁。張女士於企業管治擁有逾十年經驗，涵蓋公司秘書及合規等多個領域，並擔任聯交所上市公司的公司秘書。

張女士分別於2002年11月及2011年6月取得香港嶺南大學工商管理學士學位及香港公開大學（現稱香港都會大學）企業管治碩士學位。彼於2013年7月獲認許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（前稱英國特許秘書及行政人員公會）會員。

董事及高級管理層

董事委員會

審核委員會

本集團已成立審核委員會，其書面職權範圍符合上市規則第3.21條及上市規則附錄C1所載企業管治守則。審核委員會由三名成員組成，即魏春蘭女士、馮轅先生及慈瑩女士，彼等均為獨立非執行董事。魏春蘭女士為審核委員會主席兼獨立非執行董事，並具有適當專業資格。

審核委員會的主要職責為審閱並監督本集團的財務報告程序、內部控制及風險管理系統，監督審計過程及履行董事會可指派的其他職責及責任。

薪酬委員會

本集團已成立薪酬委員會，其書面職權範圍符合上市規則第3.25條及上市規則附錄C1所載企業管治守則。薪酬委員會由三名成員組成，即馮轅先生、趙展先生及魏春蘭女士。馮轅先生為薪酬委員會主席。

薪酬委員會的主要職責包括但不限於(i)就有關董事及高級管理層薪酬的政策及架構，以及為制定有關此類薪酬的政策建立正式及透明的程序，建立、審查並向董事會提供意見；(ii)釐定各董事及高級管理層的具體薪酬待遇條款；及(iii)參考董事不時議決的公司目標及宗旨，審閱並批准績效薪酬。

提名委員會

本集團已成立提名委員會，其書面職權範圍符合上市規則第3.27A條及上市規則附錄C1所載企業管治守則。提名委員會由三名成員組成，即朱雷先生、魏春蘭女士及慈瑩女士。董事長朱雷先生為提名委員會主席。

董事及高級管理層

提名委員會的主要職責為(i)定期檢討董事會的架構、規模及組成，並就董事會組成的任何建議變更向董事會提出建議；(ii)就甄選提名董事而物色、挑選或向董事會推薦人選，並確保董事會成員的多元化；(iii)評估獨立非執行董事的獨立性；及(iv)就與董事的委任、重新委任及罷免以及董事的繼任計劃有關的相關事宜向董事會提出建議。

戰略委員會

本集團已成立戰略委員會。戰略委員會由三名成員組成，即朱雷先生、蔣先生及趙先生。董事長朱雷先生為戰略委員會主席。

戰略委員會的主要職責包括(i)審閱並提出本集團總體發展戰略及具體戰略發展計劃；(ii)根據國內外金融狀況及市場變化以及我們業務的整體發展，評估對戰略發展及實施造成影響的因素；(iii)對我們的戰略計劃提出調整並向董事會提供意見；及(iv)履行董事會可指派的其他職責及責任。

董事的確認

上市規則第3.09D條

各董事已確認，彼(i)已於2023年5月取得上市規則第3.09D條所述的法律意見；及(ii)明白彼根據上市規則作為[編纂]董事的義務。

上市規則第3.13條

各獨立非執行董事已確認(i)他就上市規則第3.13(1)至(8)條所述各項因素而言的獨立性；(ii)他截至最後實際可行日期在本公司或其附屬公司的業務中概無過往或現時的財務或其他權益，且與根據上市規則本公司任何核心關連人士不存在任何關係；及(iii)概無其他因素可能影響他在委任時的獨立性。

董事及高級管理層

根據上市規則第8.10(2)條作出披露

下文載列就香港上市規則第8.10(2)條而言董事截至最後實際可行日期於可能與我們的業務構成競爭之業務的權益：

朱雷先生及蔣先生的須予披露權益

本公司董事長兼執行董事朱雷先生自2022年2月起擔任點米科技的董事。我們的執行董事之一蔣先生自2015年5月起擔任點米科技的董事長。經董事確認，江蘇宏圖的主要業務為零售、金融服務、藝術品拍賣及科技製造，而截至2022年12月31日止年度，江蘇宏圖的大部分收益來自工業製造業務，包括提供光伏電纜及打印機。截至2022年12月31日止年度，點米科技的大部分收益來自提供人力資源服務，包括人力資源線上線下服務。

儘管朱雷先生及蔣先生於點米科技擔任董事職務，但本公司認為：(i)本集團與點米科技之間的任何潛在競爭並非亦不大可能屬重大，以及(ii)朱雷先生及蔣先生能夠避免任何實際及潛在的利益衝突，理由如下：

- 本集團及點米科技的業務重心不同，應與本集團的核心業務有所區分，不會也不大可能與本集團核心業務直接競爭。經朱雷先生及蔣先生確認，點米科技的主要業務重心為提供人力資源線上線下服務；及
- 朱雷先生及蔣先生均已不可撤銷地確認，只要彼等在點米科技中擁有權益，不論為董事或其他身份，倘本集團與點米科技及江蘇宏圖的交易產生任何利益衝突或職責衝突，彼等將放棄以董事的身份投票。此外，朱雷先生及蔣先生均知悉彼等作為董事的受信責任，要求彼等必須（其中包括）為本公司的利益而真誠行事，並避免彼等的個人利益（如彼等作為點米科技的董事）與本公司利益之間的實際衝突。具體而言，倘朱雷先生及蔣先生任何一方擁有重大權益，其須充分披露與本集團的利益衝突或潛在衝突的事項，並缺席有關其或其緊密聯繫人可能擁有重大利益的事項的董事會會議。

董事及高級管理層

因此，董事認為，朱雷先生及蔣先生在點米科技的潛在競爭利益不大可能對本集團整體產生任何重大利益衝突。

鄒先生的須予披露權益

非執行董事鄒先生目前於北京九五智駕（興民智通一家於新三板上市的附屬公司）擔任職務。鄒先生獲委任為董事會非執行董事以代表聯興永盛。有關聯興永盛的更多詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]投資－有關[編纂]投資者的資料」。

於最後實際可行日期，鄒先生為北京九五智駕的董事。北京九五智駕為於新三板上市（證券代碼：NEEQ 430725）的公司。截至2022年12月31日止年度，北京九五智駕主要從事提供車聯網相關解決方案及服務，包括導航、協助、安全、遠程診斷、信息服務及禮賓服務。北京九五智駕為興民智通的附屬公司。截至2022年12月31日止年度，興民智通的大部分收益來自鋼製車輪等運輸設備製造。

儘管鄒先生於北京九五智駕擔任董事職務，於最後實際可行日期，彼並無於北京九五智駕或興民智通其他附屬公司持有任何重大股權。

董事知悉，北京九五智駕的業務由於涉及向車用戶提供基於車聯網技術服務的解決方案及服務，故可能與我們構成競爭。然而，我們認為，鄒先生擔任非執行董事及北京九五智駕董事的職務將不會導致與本集團業務構成重大競爭且本集團與興民智通之間可能構成的競爭並非及不大可能屬重大競爭，理由如下：

- 本集團、興民智通及北京九五智駕的業務重心不同，應與我們的核心業務有所區分，不會也不大可能與我們的核心業務直接競爭。經鄒先生所確認，興民智通的主要業務重心為鋼製車輪，而北京九五智駕從事車載硬件及車聯網相關解決方案；儘管如此，本集團與興民智通及北京九五智駕的目標客戶應有所區別。基於可公開可得資料及鄒先生進一步確認，興民智通及北京九五智駕的目標客戶為汽車製造商，而本集團的目標客戶涵蓋汽車後市場行業內的4S店及其他行業參與者。相反，本集團主要從事(i)銷售車載硬件產品及(ii)提供SaaS營銷及管理服務，主要針對4S店客戶及車用戶；

董事及高級管理層

- 鄒先生透過提供策略性及業務開發意見擔任董事會主要顧問身份。彼無意亦不會對本集團營運的日常管理施加重大影響，該等日常管理歸於我們的執行董事及高級管理層，其成員與北京九五智駕並無股東關係或擔任其高級管理層職位；
- 於最後實際可行日期，儘管鄒先生為北京九五智駕的董事，彼並無於興民智通或北京九五智駕持有任何重大股權，且作為其董事會成員之一，並無單方面控制興民智通或北京九五智駕的營運，且除非獲興民智通或北京九五智駕董事會另行授權，否則鄒先生本人並無任何決策權；
- 鄒先生已不可撤銷地確認，只要其在興民智通或北京九五智駕中擁有權益，不論為董事或其他身份，倘本集團與北京九五智駕的交易產生任何利益衝突或職責衝突，其將放棄以我們的董事身份投票。此外，鄒先生知悉彼作為董事的受信責任，要求彼必須（其中包括）為本公司的利益而真誠行事，並避免其個人利益（如作為北京九五智駕的董事）與本公司利益之間的實際衝突。具體而言，倘鄒先生擁有重大權益，其須充分披露與我們的利益衝突或潛在衝突的事項，並缺席有關其或其緊密聯繫人可能擁有重大利益的事項的董事會會議。

作為額外保障，我們的執行董事亦於企業及業務管理、金融及投資以及電子產品、軟件及車聯網解決方案開發方面擁有豐富經驗。我們的執行董事（連同非執行董事及獨立非執行董事）共同具備足夠的素質及地位，確保上述公司治理措施行之有效。

因此，董事認為，鄒先生的潛在競爭利益不大可能對本集團整體產生任何重大利益衝突。

除彼等各自於本公司及我們的附屬公司的權益及本文件所披露者外，於最後實際可行日期，控股股東、董事或彼等各自的任何緊密聯繫人，概無於本集團經營的業務以外於與本集團的業務直接或間接競爭或可能競爭的任何其他業務中擁有任何權益而須根據上市規則第8.10條作出披露。

董事及高級管理層

企業管治

董事明白在本集團管理架構及內部程序中融入良好企業管治元素對實現有效問責的重要性，並致力確保本集團業務可合法、合乎道德及負責任運營。本公司已採納企業管治守則所述的守則條文，並設有內部合規政策，當中載列合規規定以確保符合上市規則附錄C1企業管治守則所載的守則條文。

本公司亦承諾，董事會中執行董事、非執行董事與獨立非執行董事的組成應保持平衡，以使董事會具備較高的獨立元素，從而能夠有效行使獨立判斷。

於最後實際可行日期，就董事經作出一切合理查詢後所深知、盡悉及確信，據董事所知悉，於[編纂]完成後，概無任何情況偏離上市規則附錄C1所載企業管治守則的守則條文。

董事會多元化政策

董事會已採納董事會多元化政策，當中載列達致董事會多元化的方式。本公司明白並接納董事會多元化帶來的裨益，並視董事會層面日益多元化為支持本公司達到戰略目標及維持可持續發展的關鍵元素。本公司尋求通過考慮多種因素以實現董事會多元化，包括但不限於才能、技能、性別、年齡、文化及教育背景、種族、專業或其他方面的經驗、獨立性、知識、服務年期，以及董事會不時認為屬於相關及適用的任何其他因素。我們將繼續實施各種措施及步驟，在本公司各個層面促進並加強性別多元化。我們將不時考慮自身的業務模式及特定需求，根據各人優點及其對董事會的潛在貢獻來選擇潛在的董事會人選。董事會所有委任均以用人唯才為原則，並在考慮人選時以客觀條件充分顧及董事會成員多元化的裨益。

我們的董事亦具備均衡的知識、技能及經驗，包括運營及管理、法律、會計、市場營銷、財務及投資。彼等獲得經濟、法律、會計、工商管理及管理等多個專業領域的學位。另外，董事會的年齡範圍廣泛，介乎32歲至58歲不等。管理層中的女性成員

董事及高級管理層

(九名董事中有三名，即彭超女士、魏春蘭女士及慈瑩女士)亦有助於管理團隊的性別多元化，並為我們提供從女性觀點出發的可貴戰略、管理及運營見解。我們已採取並將繼續採取措施，以在本公司各層面(包括但不限於董事會及高級管理層層面)促進性別多元化。目前，我們兩名高級管理層成員段紋瑾女士及尹芳女士為女性。考慮到我們的業務模式及特定需求，以及共九名董事會成員中有三名女性董事，我們認為董事會及高級管理層的組成符合董事會多元化政策。

在董事會的性別多元化方面，董事會多元化政策進一步規定，我們的宗旨是參考利益相關者的期望以及國際及本地的建議最佳實踐，保持性別多元化的適當平衡。[編纂]後，董事會多元化政策的有效實施將在一定程度上取決於股東對個別候選人是否合適的獨立判斷，以及其對董事會性別多元化規模的看法。考慮到性別多元化的重要性，提名委員會將竭力通過內部晉升、轉介、委聘職業介紹所或以其他合理方式物色合適的額外女性董事候選人，並不時向董事會提出建議以供考慮。我們亦將確保持續招聘本集團中高級員工時的性別多元化。

提名委員會負責確保董事會成員的多元化。[編纂]後，提名委員會將不時檢討董事會多元化政策以確保其持續有效，我們亦會每年在企業管治報告中披露董事會多元化政策的實施情況。

考慮到我們現有的業務模式及特定需要，以及董事的不同背景及能力，董事認為董事會目前的組成符合董事會多元化政策項下的原則。

董事及高級管理層的薪酬

董事及高級管理層成員以董事袍金、薪金、實物利益、酌情花紅及退休計劃供款的形式自本集團收取薪酬。於往績記錄期間支付予董事的薪酬(包括董事袍金、薪金、津貼、實物利益、酌情花紅及退休計劃供款)總額分別約為人民幣1.6百萬元、人民幣1.5百萬元及人民幣1.5百萬元。除上文所披露者外，於往績記錄期間，本集團任何成員公司並無已支付或應付予董事的其他款項。

董事及高級管理層

於往績記錄期間，支付予五名最高薪人士的薪金、退休福利計劃供款及表現相關花紅總額分別約為人民幣3.2百萬元、人民幣4.1百萬元及人民幣4.4百萬元。

於往績記錄期間，我們概無向董事或五名最高薪酬人士支付任何薪酬，作為吸引彼等加入我們或加入我們後的獎勵，或作為離職補償。另外，概無董事於同期已放棄或同意放棄任何薪酬。

根據目前生效的安排，截至2024年12月31日止年度，董事的薪酬（包括董事袍金、薪金、津貼、實物利益、酌情花紅及退休計劃供款）總額估計不多於人民幣1.7百萬元。

董事會將會檢討並釐定董事及高級管理層的薪酬及薪酬待遇，並將於[編纂]後聽取薪酬委員會經考慮可資比較公司支付的薪金、董事所投入的時間及所擔負的職責以及本集團業績所作出的建議。

合規顧問

我們已遵照上市規則第3A.19條，委任八方金融有限公司為合規顧問，以向本公司提供諮詢服務。預計合規顧問將（其中包括）以應有的謹慎及技能，在下列情況為本公司提供意見：

- 刊發任何監管公告、通函及財務報告前；
- 倘擬進行可能屬須予公佈或關連交易的交易，包括股份發行及股份回購；
- 倘本公司擬將[編纂][編纂]用於有別於本文件所詳述的用途，或倘我們的業務活動、發展或業績與本文件所載的任何預測、估計或其他資料有所偏差；及
- 倘聯交所根據香港上市規則第13.10條向本公司作出查詢。

董事及高級管理層

委任任期將於[編纂]開始，直至我們就[編纂]後首個完整財政年度的財務業績分發年報當日為止，而有關委任可經相互同意而延長。

購股權計劃

本集團已有條件採納購股權計劃，據此，(其中包括)本集團董事及僱員可獲授認購股份的購股權。

購股權計劃的主要條款概述於本文件附錄四「法定及一般資料－D.購股權計劃」一段。

主要股東

主要股東

據董事所知，緊隨[編纂]完成後（但不計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而可能[編纂]的任何股份），下列人士將在本公司股份或相關股份中擁有或被視為或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及香港聯交所披露的權益或淡倉，或將直接或間接擁有可在任何情況下於本公司或本公司任何附屬公司股東大會上表決的任何類別股本面值10%或以上權益：

(i) 主要股東於股份的權益

姓名／名稱	權益性質	截至最後實際可行日期		[編纂]完成後	
		所持股份 ⁽¹⁾		所持股份 ^{(1)及(2)}	
		數目	概約 百分比	數目	概約 百分比
ZH-tendency	實益擁有人	15,834,306	26.13%	[編纂]	[編纂]%
ZL-expectations	實益擁有人	6,599,333	10.89%	[編纂]	[編纂]%
Future Tendency	受控制法團權益	15,834,306	26.13%	[編纂]	[編纂]%
Future Expectations.	受控制法團權益	6,599,333	10.89%	[編纂]	[編纂]%
朱暉先生 ⁽³⁾	受控制法團權益	15,834,306	26.13%	[編纂]	[編纂]%
	與另一人士共同 持有權益	22,433,639	37.02%	[編纂]	[編纂]%
	表決權委託安排 產生的權益 ⁽⁴⁾	8,670,421	14.31%	[編纂]	[編纂]%
巢璐女士 ⁽⁵⁾	配偶權益	15,834,306	26.13%	[編纂]	[編纂]%
朱雷先生 ⁽³⁾	受控制法團權益	6,599,333	10.89%	[編纂]	[編纂]%
	與另一人士共同 持有權益	22,433,639	37.02%	[編纂]	[編纂]%
	表決權委託安排 產生的權益 ⁽⁴⁾	8,670,421	14.31%	[編纂]	[編纂]%

主要股東

姓名／名稱	權益性質	截至最後實際可行日期		[編纂]完成後	
		所持股份 ⁽¹⁾		所持股份 ^{(1)及(2)}	
		數目	概約 百分比	數目	概約 百分比
王佶女士 ⁽⁶⁾	配偶權益	6,599,333	10.89%	[編纂]	[編纂]%
Huaixin Co-stone Investment Limited ⁽⁷⁾	實益擁有人	8,153,160	13.45%	[編纂]	[編纂]%
懷昕投資 ⁽⁷⁾	受控制法團權益	8,153,160	13.45%	[編纂]	[編纂]%
Lingyu Co-stone ⁽⁷⁾	實益擁有人	2,857,140	4.71%	[編纂]	[編纂]%
張維先生 ⁽⁷⁾	受控制法團權益	11,010,300	18.17%	[編纂]	[編纂]%
煙台隆赫 ⁽⁸⁾⁽¹⁰⁾	實益擁有人	7,337,100	12.11%	[編纂]	[編纂]%
	實益擁有人	7,337,100(S)	12.11%	[編纂](S)	[編纂]%
高先生 ⁽⁸⁾⁽¹⁰⁾	受控制法團權益	7,337,100	12.11%	[編纂]	[編纂]%
	受控制法團權益	7,337,100(S)	12.11%	[編纂](S)	[編纂]%
王艷女士 ⁽⁹⁾	配偶權益	7,337,100	12.11%	[編纂]	[編纂]%
	配偶權益	7,337,100(S)	12.11%	[編纂](S)	[編纂]%
廣西自貿區活真多網絡 科技有限公司 ⁽¹⁰⁾	於股份擁有抵押 權益的人士	7,337,100	12.11%	[編纂]	[編纂]%
聯興永盛 ⁽¹¹⁾	實益擁有人	5,502,840	9.08%	[編纂]	[編纂]%
興民智通 ⁽¹¹⁾	受控制法團權益	5,502,840	9.08%	[編纂]	[編纂]%

[編纂]

主要股東

姓名／名稱	權益性質	截至最後實際可行日期		[編纂]完成後	
		所持股份 ⁽¹⁾		所持股份 ^{(1)及(2)}	
		數目	概約 百分比	數目	概約 百分比

[編纂]

附註：

- (1) 除以(S) (即指淡倉) 表明者外，所有權益均以好倉持有。
- (2) 有關計算是根據緊隨[編纂]完成後 (不計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而可能[編纂]的任何股份) 的[編纂]股份總數[編纂]股股份得出。
- (3) 根據一致行動確認書，朱暉先生及朱雷先生為一致行動人士。根據證券及期貨條例，彼等被視為於其他一致行動人士各自所持的股份數目中擁有權益。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」。
- (4) 根據表決權委託協議，朱雷先生及朱暉先生受 (其中包括) J-Visionary、ZZ-Intelligent及 Rongying BVI委託行使本公司已發行股本總額約14.31%所附帶的投票權。詳情請參閱本文件「與控股股東集團的關係」。
- (5) 巢璐女士為朱暉先生的配偶，根據證券及期貨條例被視為於朱暉先生所持股份中擁有權益。
- (6) 王佶女士為朱雷先生的配偶，根據證券及期貨條例被視為於朱雷先生所持股份中擁有權益。

主要股東

- (7) Huaixin Co-stone由懷昕投資全資擁有。懷昕投資的普通合夥人為烏魯木齊鳳凰，而烏魯木齊鳳凰的普通合夥人為上海客申管理諮詢有限公司（一家根據中國法律成立的有限責任公司，並由張維先生最終控制）。Lingyu Co-stone由領譽投資全資擁有，而領譽投資的普通合夥人為領信基石，而領信基石則由烏魯木齊鳳凰持有99.0%及由烏魯木齊昆侖持有1.0%。烏魯木齊鳳凰的普通合夥人為上海客申。上海客申由基石資產管理股份有限公司（「**基石資產**」）全資擁有。基石資產由馬鞍山神州基石股權投資合夥企業（有限合夥）持有41.7%。張維先生透過多間受控法團直接及間接控制基石資產。因此，上海客申由張維先生最終控制，而張維先生為Huaixin Co-stone及Lingyu Co-stone的最終實益擁有人，並被視為於Huaixin Co-stone及Lingyu Co-stone各自所持股份中擁有權益。
- (8) 煙台隆赫由高先生、崔先生、王志成先生及鄒方凱先生各自持有25%。高先生被視為對煙台隆赫擁有控制權且被視為於煙台隆赫持有的股份中擁有權益。
- (9) 王艷女士為高先生的配偶，根據證券及期貨條例被視為於高先生所持股份中擁有權益。
- (10) 根據日期為2023年4月21日的衡平股份抵押契據，本公司股本中以煙台隆赫名義登記的7,337,100股每股面值為0.0001美元的普通股，已抵押予廣西自貿區活真多網絡科技有限公司。
- (11) 聯興永盛由興民智通全資擁有。
- (12) [編纂]
- (13) [編纂]

(ii) 本集團其他成員公司的主要股東

有關本集團其他成員公司主要股東的進一步資料，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－C.有關董事及主要股東的進一步資料－2.根據證券及期貨條例須予披露權益及主要股東」。

除上文所披露者外，董事並不知悉緊隨[編纂]完成後（不計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份），任何人士將在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分部條文須向本公司及聯交所披露的權益或淡倉，或將直接或間接擁有可在任何情況下於本公司及／或本公司任何附屬公司股東大會上表決的任何類別股本面值10%或以上權益。董事並不知悉有任何安排可能在隨後日期導致本公司控制權出現變動。

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

[編 纂]

股 本

法定及已發行股本

以下為緊隨[編纂]及[編纂]完成後本公司已發行及將予發行為繳足或入賬列為繳足的法定及已發行股本的說明。

截至最後實際可行日期，我們的法定股本為50,000美元，分為500,000,000股每股0.0001美元的股份。

不計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份，緊隨[編纂]後本公司的股本如下：

股份說明	股份數目	股份 總面值 (美元)	佔已發行 股本的 概約百分比 (%)
已發行股份.....	60,600,000	6,060	[編纂]
根據[編纂]將予[編纂]的股份.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
根據[編纂]將予[編纂]的股份.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	100.0

假設

上表假設[編纂]成為無條件並根據相關條款及條件完成，且股份乃根據[編纂]及[編纂][編纂]。以上並無計及本公司根據下文所述授予董事發行或購回股份的一般授權而可能發行或購回的任何股份。

地位

[編纂]為本公司股本中的股份，與目前已發行或將予發行的所有股份享有同等地位，尤其是，將在本文件日期之後的記錄日期就股份宣派、作出或派付的所有股息或其他分派享有同等地位。以上並無計及如下文所述本公司根據授予董事發行或購回股份的一般授權而可能發行或購回的任何股份。

股 本

購股權計劃

本集團已有條件採納購股權計劃。購股權計劃的主要條款概述於本文件附錄四「法定及一般資料－D.購股權計劃」一段。

於最後實際可行日期，本集團概無任何尚未行使的購股權、認股權證、可換股工具或可轉換為我們的股份的類似權利。

最低公眾持股量

根據上市規則第8.08(1)條，於[編纂]時及其後任何時間，本公司須維持[編纂]持有本公司已發行股本總額[編纂]%的最低規定百分比。

配發及發行股份的一般授權

在「[編纂]的架構」所載條件規限下，董事已獲授一般無條件授權，以配發、發行及處理股份或可轉換為股份的證券或可認購股份或該等可換股證券的購股權、認股權證或類似權利（包括轉售及／或買賣庫存股份的權利），以及作出或授出將或可能須行使該等權力的建議、協議或購股權，惟董事配發或同意配發的股份總面值並不包括根據以下各項配發者：

- (i) 供股；
- (ii) 根據組織章程細則配發股份以代替全部或部分股份股息的任何以股代息計劃或類似安排；
- (iii) 股東於股東大會授出的特定授權，

不得超過以下各項的總和：

- (i) 緊隨[編纂]完成後本公司已發行股本總面值的20%（但不包括因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而可能[編纂]的任何股份及本公司持有的庫存股份（如有））；及
- (ii) 本公司根據下文「購回股份的一般授權」一節所述購回股份的一般授權購回的本公司股本總面值（如有）。

股 本

此發行股份的一般授權將於以下各項最早發生者時屆滿：

- (i) 我們下屆股東週年大會結束時；或
- (ii) 任何適用法律或組織章程細則規定我們須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時；或
- (iii) 股東於股東大會通過普通決議案修訂或撤銷該項授權。

有關此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.有關本集團的進一步資料 – 3.股東於2024年6月18日通過的書面決議案」一節。

購回股份的一般授權

在「[編纂]的架構」所載條件規限下，董事已獲授一般無條件授權，以行使本公司的一切權力購回總面值不超過緊隨[編纂]完成後已發行的股本（不計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而可能[編纂]的任何股份及庫存股份（如有）總面值10%的股份。

此一般授權僅涉及在聯交所或股份可能[編纂]所在的任何其他證券交易所（並為此目的得到證監會及聯交所認可）並根據所有適用法律及上市規則的規定進行的購回。

此購回股份的一般授權將於以下各項最早發生者時屆滿：

- (i) 我們下屆股東週年大會結束時；或
- (ii) 任何適用法律或組織章程細則規定我們須舉行下屆股東週年大會的期限屆滿時；或
- (iii) 股東於股東大會通過普通決議案修訂或撤銷該項授權。

有關此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.有關本集團的進一步資料 – 6.本公司購回我們本身證券」一節。

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車載硬件以及SaaS營銷及管理服務提供商，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。汽車後市場行業高度分散，由眾多子行業組成。按收益計，2023年汽車後市場行業的車載硬件銷售以及SaaS營銷及管理服務的市場規模分別佔規模更大的汽車後市場行業的約0.5%及0.4%。根據灼識諮詢報告，按2023年收益計，我們在中國汽車後市場行業SaaS營銷及管理服務提供商中排名第一，市場份額為6.1%，而按2023年收益計，我們在中國汽車後市場行業車載硬件提供商中排名第三，市場份額為3.4%。

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

財務資料

建立聯繫，從而實現提升營銷及管理能力及效率。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。

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。

財務資料

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。

財務資料

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6.3百萬元之中國增值稅及附加稅。有關我們於往績記錄期間獲得之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之能力所影響，而該補助及稅務優惠則將受到政府政策等並非我們所能控制之因素所影響。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之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。所採取之疫情緩解措施同樣地對我們的4S店客戶之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之安排，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財年之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之業務，但於最後實際可行日期，我們的業務營運及財務狀況並無因已實施之遏制措施而受到重大影響。

財務資料

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。

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。

財務資料

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>
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	<u>(11,156)</u>	<u>(5,169)</u>	<u>(1,801)</u>
年度全面收益總額	<u>23,917</u>	<u>42,248</u>	<u>49,741</u>

財務資料

	<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
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.....	<u>3,242</u>	<u>3,272</u>	<u>413</u>
	<u>35,073</u>	<u>47,417</u>	<u>51,542</u>
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.....	<u>2,750</u>	<u>3,044</u>	<u>413</u>
	<u>23,917</u>	<u>42,248</u>	<u>49,741</u>

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，並主要就[編纂]目的產生而加回。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）：

	2021財年 人民幣千元	2022財年 人民幣千元	2023財年 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）.....	<u>36,631</u>	<u>56,618</u>	<u>61,737</u>
年度經調整純利率 （非國際財務報告準則計量）.....	<u>11.2%</u>	<u>13.7%</u>	<u>11.0%</u>

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：

	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

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17.1百萬元，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)我們擴張中國各地4S店的地理覆蓋範圍，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訂閱服務的收益恢復增長，由2022財年的人民幣130.3百萬元增加至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)我們自2021年起加大銷售力度以推廣我們的SaaS增值服務，及(iv)我們擴張中國各地4S店的地理覆蓋範圍，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。

鑒於行業潛力巨大，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日止年度的667家增加至截至2023年12月31日止年度的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，我們擴張中國各地4S店的地理覆蓋範圍，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72家嘀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		收益	
	收益	百分比	收益	百分比	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，乃由於我們擴張中國各地4S店的地理覆蓋範圍，使本集團的直銷隊伍能夠支持我們不同服務產品的區域銷售，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

財務資料

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銷售車載硬件產品相關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	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)我們自2021年起加大銷售力度以推廣我們的SaaS增值服務，及(iv)我們擴張中國各地4S店的地理覆蓋範圍。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。

財務資料

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。

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。

財務資料

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。

財務資料

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。

我們的廣告開支自2021財年至2023財年間呈上升趨勢，主要是由於我們獲得用戶流量開支（應付予4S店）增加（於往績記錄期間分別為人民幣1.4百萬元、人民幣28.3百萬元及人民幣53.1百萬元），且我們於提供SaaS增值服務時產生。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。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，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。

財務資料

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。

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

財務資料

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。

[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。

財務資料

(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、瀚華興科技及嘀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%。

財務資料

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。

財務資料

(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店客戶數量由截至2022年12月31日止年度的667家增加至截至2023年12月31日止年度的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)我們自2021年起加大力度擴展銷售以推廣我們的SaaS增值服務，及(iv)我們擴張中國各地4S店的地理覆蓋範圍，尤其是四川省、重慶市以及山東省，活躍4S店客戶由2022財年的56家、46家及45家分別增加至2023財年的84家、56家及89家，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。

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

財務資料

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。

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

財務資料

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。

[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財年錄得較高的實際稅率，主要由於中國政策變動導致適用稅率增加，引致我們若干附屬公司的稅率由2023財年的2.5%增加至2023財年的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。

財務資料

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。

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17.1百萬元，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。

財務資料

(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。

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

財務資料

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擴張中國各地4S店的地理覆蓋範圍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

財務資料

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。

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%的所得稅率或者若干其他附屬公司較低的5%所得稅率。

財務資料

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。

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>

財務資料

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，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。

財務資料

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。

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。

財務資料

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4月30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	12,131
存貨.....	11,784	14,753	9,995	8,291
貿易及其他應收款項.....	71,625	92,380	97,833	156,584
按金及預付款項.....	25,050	33,044	35,926	65,293
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	48,017
可收回稅項.....	291	37	1,555	1,244
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	32,298
現金及現金等價物.....	45,164	138,241	157,223	148,497
總計.....	<u>322,265</u>	<u>482,290</u>	<u>501,766</u>	<u>472,355</u>
流動負債				
貿易及其他應付款項.....	54,205	89,892	69,502	68,142
租賃負債.....	1,813	2,347	2,314	1,629
借款.....	38,223	35,542	43,417	56,216
合約負債.....	111,658	95,435	58,975	51,536
或有負債.....	—	—	—	—
應付稅項.....	160	2,130	1,323	2,315
總計.....	<u>206,059</u>	<u>225,346</u>	<u>175,531</u>	<u>179,838</u>
流動資產淨值.....	<u><u>116,206</u></u>	<u><u>256,944</u></u>	<u><u>326,235</u></u>	<u><u>292,517</u></u>

財務資料

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4月30日，我們的流動資產淨值輕微減少至人民幣292.5百萬元，主要由於我們於往績記錄期間後贖回大部分基金產品投資導致流動資產減少，以及我們的業務規模增長導致貿易應付款項及其他應付款項增加。

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。

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、汽車及傢具、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。

財務資料

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。

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。

財務資料

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。據董事所得知，愛卡商雲的股東屬於愛卡汽車集團（「愛卡汽車」），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 人民幣千元	2022財年 人民幣千元	2023財年 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

財務資料

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。

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。

財務資料

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>

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4月30日，我們於2023年12月31日的按金及預付款項人民幣21.6百萬元或60.2%已於其後動用。

財務資料

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。

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4月30日，於2023年12月31日存貨中的人民幣8.0百萬元或79.6%已於隨後出售或動用。

財務資料

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	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	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)
	<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。

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。

財務資料

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。

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。

財務資料

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4月30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38.7百萬元或39.5%已於隨後結付。於往績記錄期間，我們定期檢討該等應收款項的可收回性。我們的管理層亦根據過往結算記錄及與個別客戶的業務關係評估貿易應收款項的可收回性。董事認為貿易應收款項並無重大可收回問題，原因為我們大部分的貿易應收款項來自超過五年的長期客戶關係，於往績記錄期間我們並無遭遇信貸虧損。成功與該等客戶交易的長期記錄為我們貿易應收款項的可收回性提供依據。此外，我們一致收款的往績記錄以及2024年4月已結清我們約40%的應收款項，進一步支持並無重大可回收性問題的觀點。此外，我們已實施全面的客戶管理慣例，包括進行背景調查及定期風險評估以確認我們主要客戶的財務狀況。基於上文所述，董事認為其後結清欠款的可回收問題風險為低。

財務資料

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我們於以下各項的投資：(i)於上海證券交易所上市的股權證券，(ii)代表基金經理管理的投資組合的非上市基金，其中絕大部分組合資產投資於中國的債券投資，(iii)非上市股權投資，及(iv)於往績記錄期間在中國的非上市信託。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財年購買非上市基金，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。

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財產品的風險水平，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。

財務資料

- (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。

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，並於[編纂]後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

財務資料

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。

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 (附註).....	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

財務資料

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。

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4月30日，約人民幣45.9百萬元（佔我們於2023年12月31日的貿易及其他應付款項約66.0%）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4月30日，我們的借款金額為人民幣56.2百萬元。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4月30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	39,191
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>56,216</u>
有抵押.....	30,000	12,000	17,000	17,000
無抵押.....	8,223	23,542	26,417	39,216
	<u>38,223</u>	<u>35,542</u>	<u>43,417</u>	<u>56,216</u>
包括：				
定息借款.....	<u>38,223</u>	<u>35,542</u>	<u>43,417</u>	<u>56,216</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。借款人民幣17.0百萬元亦以廣聯數科的兩項專利作抵押。

於2024年4月30日，我們的借款人民幣56.2百萬元由朱雷先生、趙展先生、深圳市高新投融資擔保有限公司及本集團旗下實體共同提供擔保。借款人民幣17.0百萬元以廣聯數科的兩項專利作抵押。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。

財務資料

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
	<u>146,278</u>	<u>116,349</u>	<u>80,859</u>

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4月30日，於2023年12月31日的合約負債中的人民幣32.5百萬元或40.2%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。

財務資料

債務

下表載列於所示日期我們的債務詳情：

	於12月31日			於4月30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	1,629
租賃負債（非流動）.....	662	2,038	436	233
小計	2,475	4,385	2,750	1,862
借款（流動）.....	38,223	35,542	43,417	56,190
總計	40,698	39,927	46,167	58,052

於2024年4月30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1.9百萬元以及計息銀行及其他借款人民幣56.2百萬元。

於往績記錄期間及直至2024年4月30日，本集團獲取銀行借款時並無遭遇任何困難。就董事所知，於往績記錄期間及直至2024年4月30日，本集團並無任何有關未償還借款的重大契諾亦無違反任何契諾而（單獨或整體而言）會對本集團的財務狀況造成重大影響。於2024年4月30日，我們的銀行借款概無以貿易應收款項作抵押。

除上文所披露者外，於2024年4月30日，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4月30日，

財務資料

我們作為承租人的未償還租賃負債為人民幣1.9百萬元，其中：(i)租賃負債人民幣1.2百萬元由租金按金作抵押且無擔保；(ii)租賃負債人民幣0.7百萬元為無抵押及無擔保。

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4月30日，我們並無任何或有負債。

董事確認，自2024年4月30日以來直至2024年4月30日，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。

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

財務資料

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2023財年以年初及年末總權益結餘計算的平均總權益較2022財年有所增加。

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2023財年以年初及年末總資產結餘計算的平均總資產較2022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。

財務資料

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。

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。

財務資料

[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（包括但不限於佣金及費用）約人民幣[編纂]百萬元及(ii)[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不計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份）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。

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。

財務資料

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。

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「40.期後事項」。

未來計劃及[編纂]

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」一節。

[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），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]。

實施計劃

我們擬將[編纂][編纂]用於實施「業務－我們的戰略」所載我們的業務戰略及目標。

下表列示我們的業務戰略及動用[編纂]的實施時間表概覽。由於未來計劃的實行或會受到我們無法控制的不確定性及因素所影響，我們無法向閣下保證，實施計劃將按照估計的時間框架實現或者可以達成。

業務戰略	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年	總計
	百萬港元					
1. 提升我們的研發能力						
(1) 為我們的SaaS營銷及管理 服務開發創新功能	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(2) 增強我們算法建模的能力 ..	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(3) 升級現有車載硬件產品	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(4) 增強我們產品及服務的 雲原生技術	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(5) 加大對雲基礎設施的投資 ..	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
2. 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 ...						
(1) 提高我們對4S店的滲透率 ..	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(2) 擴展至保險公司	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(3) 擴展至汽車製造商	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
3. 尋求潛在的戰略投資及 合作機會	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
4. 營運資金及一般企業用途	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及[編纂]

我們的業務戰略及[編纂]詳情

我們擬按下文段落所述方式動用[編纂][編纂]。有關我們以[編纂][編纂]招聘人員的進一步詳情，請參閱本節「我們的招聘計劃－增強我們的研發能力」及「招聘計劃－擴大我們的服務範圍」。

1. 增強我們的研究及開發（「研發」）能力

根據灼識諮詢的資料，創新技術的出現為汽車後市場行業的運營模式帶來革命性改變。因此，本集團必須創新及開發客戶所需的產品及服務，以保持我們在業內的競爭力而不被競爭對手超越。我們擬於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%），通過開發技術及功能改進增強和進一步加強我們的研發能力，藉此增強我們的競爭力。具體而言，我們擬將指定作此用途的[編纂]用於以下研發計劃：

(1) **為我們的SaaS營銷及管理服務開發創新功能**：於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%），為我們的SaaS營銷及管理服務開發創新功能。分配的金額將主要用於(i)招聘Java軟件工程師、前端工程師、數據庫工程師、系統運維工程師、產品經理及測試工程師等總計12位技術專業人員；及(ii)租用新軟件產品（如軟件開發工具及系統）及硬件設備（如測試設備及雲服務器）以支持我們的研發計劃及服務創新。更具體而言，我們計劃投資於以下方面：

- 通過開發創新功能以及推出我們的自主研發技術基礎設施，以升級我們的SaaS營銷及管理服務，從而接觸更大的目標客戶群體。我們擬推出可以與知名第三方社交媒體平台對接的自主研發技術基礎設施。隨著短視頻、直播及社交媒體平台在中國消費者中的流行，我們擬開發特定功能，將我們的技術基礎設施與其他知名第三方平台對接。

未來計劃及[編纂]

具體而言，我們擬開發以下功能：(i)集中管理我們汽車後市場門店客戶在第三方社交媒體平台上的用戶賬戶；(ii)對我們的汽車後市場門店客戶進行的營銷活動作出評估；及(iii)將該等銷售數據重新導向至我們的技術基礎設施以進行過濾、後期處理及線索生成。為此，我們亦致力於開發一個新的「客戶數據平台」(「CDP」)，以整合來自第三方社交媒體平台等不同來源的車用戶信息及購買興趣，以實現「oneID」(即個人車用戶信息集中管理)的概念，並進一步方便我們汽車後市場門店客戶的員工更好地了解並有效管理及向車用戶推銷，從而增加銷售線索轉化為銷售的情況。通過該新技術基礎設施平台，我們的汽車後市場門店客戶將擁有更多工具以觸達個人車用戶，如第三方社交媒體平台提供的渠道、短視頻、直播以及我們的車載硬件(如我們的車載硬件產品)。「oneID」功能將使我們的汽車後市場門店客戶更有效地管理與車用戶的多觸達方式，實現有效營銷。我們相信，開發及推出這些額外的功能可讓我們的汽車後市場門店客戶更有效地管理第三方平台的營銷活動。我們亦相信，該等技術及功能升級(將分階段實施)將使我們的汽車後市場門店客戶能夠進一步發展其數字營銷能力，為我們提供市場洞察力，並迎合更多元化的業務及應用場景，從而吸引新的汽車後市場門店客戶使用我們的SaaS營銷及管理服務。

- 擴展我們的SaaS營銷及管理服務功能，從而以橫向擴展服務的覆蓋範圍，應對更多元化的業務及應用場景。為達成此目標，我們擬擴展我們的SaaS營銷及管理服務的廣度及覆蓋範圍，以迎合汽車後市場行業的多元化應用場景(例如新能源汽車換購及銷售、洗車、汽車美容及保養、二手車換購業務)。尤其是，受惠於中國政府對新能源汽車普及化的有利政策以及中國平均車齡增加，我們擬開發營銷服務系統，專門針對新能源汽車的銷售場景，以支持我們客戶的營銷能力。例

未來計劃及[編纂]

如，提供一站式服務，幫助車主購買及更換新能源汽車。通過將我們的服務拓展至新能源汽車銷售業務，我們相信我們可以為SaaS增值服務帶來更多銷售。

(2) **增強我們算法建模的能力**：於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%），通過增強我們算法建模的能力來提高我們產品及服務的運營效率、可靠性及功能性。分配的金額將主要用於(i)招聘Java軟件工程師、數據庫工程師、算法工程師、自動化和維護工程師、產品經理及測試工程師等總計六位技術專業人員；及(ii)租用新軟件產品（如雲數據庫）及硬件設備（如雲服務器）。更具體而言，我們計劃投資於以下方面：

- 一 利用基於大型模型的內容生成的引擎創建內容以及制定銷售及營銷策略。我們擬利用第三方基於大型模型的內容生成的引擎，並針對汽車營銷場景進行功能優化，以生成優質營銷內容，例如突出車輛優勢和賣點的內容和材料，教育車用戶日常使用汽車的內容，並通過視頻、圖片和文案等不同媒體發佈該等內容。縱使這可以手動完成，但創建過程可能會很長，且在人力和其他資源方面可能成本高昂。通過具有算法建模開發經驗的軟件工程師對算法建模平台進行適當訓練，我們旨在開發可供汽車後市場門店客戶簡便高效使用的模型，以便其在營銷活動中使用算法模型，並且將應用於4S店的不同場景，如說話技巧及銷售培訓，從而提高各門店人員的業務效率。隨著生成式大型模型應用程序的使用日益普及，以及為了保持我們在汽車後市場行業的競爭力，我們擬部署第三方基於大型模型的內容生成引擎來承載我們的內容創作功能。根據灼識諮詢的資料，生成式大型模型的內容創作工具不僅可以作為營銷工具，還可以提供數據驅動的洞察力，從而針對特定客戶群作出更好的決策，並為他們制定獨特的營銷策略。此外，在具體細化的幫助下，我們可以在算法建模工具中自動執行重複性任務，從而提高我們的效率並引入提供客製化營銷服務的多樣性。我們

未來計劃及[編纂]

相信，透過利用生成式大型模型引擎創建內容以及制定銷售及營銷策略，其將使我們的汽車後市場門店客戶能夠提高銷售和營銷內容的生產力和產量，提升內容創作效率並降低內容創作成本，同時使我們的客戶能夠為車用戶提供定制化體驗。

此外，我們計劃利用生成式大型模型工具，基於數據洞察力及對車用戶特徵及過往購買數據的分析，生成個性化營銷服務。基於生成式大型模型的創意輔助技術，我們認為我們可針對不同的車用戶群體提供更多精準的創新營銷策略，從而使我們的汽車後市場門店客戶能夠更好地制定其營銷策略，增強其數字化運營及營銷能力，並為我們的汽車後市場門店客戶提供更多機會發展其業務及客戶群。

- 一 通過優化可以提高碰撞事故識別準確性的算法和模型，不斷改進我們對碰撞線索生成模型的研發，並提高車用戶的汽車安全體驗。目前，我們在提供SaaS訂閱服務時使用算法建模技術產生碰撞維修線索。我們使用這種算法建模技術來檢測是否發生車輛碰撞，確定碰撞規模和碰撞類型，並通過車載傳感器根據嚴重程度觸發不同的處理動作。該車載傳感器主要包括具有自學能力的深度學習算法，如語音分類、目標檢測、視頻分類及其他深度學習算法。我們擬增強我們算法建模的能力，旨在更好地利用深度學習算法對大量數據進行複雜的計算。例如，在計算機視覺領域使用特定場景的算法來偵測目標，與傳統的閾值定義簡單分割演算法相比，降低了誤檢率，提升了客戶體驗。我們計劃增強現有的碰撞事故識別算法，以提高識別精度，更好地檢測和識別需求，使4S店能為汽車使用者提供路邊救援。例如，我們將專注

未來計劃及[編纂]

於開發不同領域的功能，包括碰撞數據採集、視頻及圖像識別、碰撞數據預處理、碰撞模型訓練及碰撞模型應用。

通過我們在研發方面的持續努力，我們認為，我們可以提升圖像識別能力、實現更高的檢測精度、縮短處理時間，提升車載硬件的反應能力和靈敏度，從而更準確識別車輛是否發生碰撞，為4S店提供更準確、及時的事實線索，提高向用戶所提供信息的相關性及提升用戶滿意度。因此，增加維修線索生成，並有望為4S店帶來更多的銷售額及增強我們的核心競爭力。

憑藉我們的研發能力，我們旨在繼續與行業價值鏈上的更多行業參與者建立聯繫，並繼續增強及擴展我們的產品及服務，以推動客戶及用戶參與。我們認為，我們的產品及服務擁有不斷增加及高度參與的用戶群對我們業務的成功至關重要。我們相信，投資於(i)開發SaaS營銷及管理服務的創新功能；(ii)擴展SaaS營銷及管理服務的廣度；(iii)利用生成式大型模型引擎創建內容以及制定銷售及營銷策略；及(iv)不斷改進我們的碰撞事件識別算法，將使我們能夠更好地把握行業趨勢、留住現有客戶及吸引新客戶使用我們的產品及服務。這些努力將使我們能夠通過SaaS訂閱服務及SaaS增值服務的並行運作實現協同效應，並為我們在汽車後市場行業提供高度競爭優勢。

(3) **升級現有車載硬件產品銷售：**於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%），升級我們現有車載硬件產品的銷售及開發我們的軟件平台。分配的金額將主要用於(i)招聘Java軟件工程師、APP軟件工程師、嵌入式產品工程師、系統運維工程師、硬件產品經理、測試工程師及產品經理等領域總計八位技術專業人員；及(ii)租用新軟件產品（如軟件開發工具及系統）及硬件設備（如計算機及服務器）。更具體而言，我們計劃投資於以下方面：

- 通過開發包含車聯網(V2X)技術（指車輛與外界進行信息交換的技術）及大數據分析技術的技術平台，升級我們的現有產品及服務。隨著我

未來計劃及[編纂]

我們預期SaaS營銷及管理服務功能的開發以及應用生成式大型模型技術以創建新工具和營銷內容，我們認為有必要升級我們的車載硬件產品，通過提供及時且相關的輸入數據，能夠與該等新工具無縫融合。該技術平台將使我們可為客戶提供更多元化的車載硬件產品能力及功能，並更好地滿足其特定需求及偏好。該平台將允許第三方開發者為網聯出行場景開發各種功能或數據應用。隨著我們開發及推出技術平台新功能，我們擬定期升級並繼續推出新版本的車載硬件產品，以使客戶及用戶獲得我們多元化的服務及能力。基於我們升級的車載硬件產品，我們相信我們可以加強與潛在客戶的連繫，並提高我們獲取新客戶的能力，繼而為我們的SaaS營銷及管理服務創造協同效應。

(4) **增強我們產品及服務中的雲原生技術：**於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%），以加強我們的產品及服務使用雲原生技術。分配的金額將主要用於(i)招聘雲原生工程師、測試工程師和產品經理等總計四位技術專業人員；及(ii)租用新軟件產品（如軟件開發工具及系統）及硬件設備（如計算機及服務器）。更具體而言，我們計劃投資於以下方面：

- 一 加強雲原生技術在SaaS營銷及管理服務中的應用，旨在縮短軟件交付時間及快速應對客戶需求並提升效率。雲原生技術是一種在雲計算環境中構建、部署和管理現代應用程序的方法。該技術使用容器、微服務和服務網格等技術提高軟件模塊的可重用性和可擴展性，從而支持在雲端構建和管理應用程序，消除了對車載硬件的依賴，並使用戶能夠實現應用程序的效率和靈活性。這將能夠根據需要進行資源配置及擴展，以降低運營成本。其將具有自動恢復、容錯及故障隔離的功能，並可提高應用程序的耐用性和業務穩定性。該技術亦將可屏蔽底層硬件差異並簡化軟件及應用開發、運營及維護的工作量。我們計劃升級我們的SaaS系統以進行雲端轉型和升級，以加快產品及服務交付

未來計劃及[編纂]

速度，從而更快地回應客戶的需求。通過加大及提升投資於我們產品及服務中的雲原生技術，我們亦致力提高我們產品及服務的可靠性、安全性及功能性。

(5) **增加對雲基礎設施的投資：**於[編纂]後的五年內分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%）加大我們的SaaS服務在雲基礎設施的投入。分配的金額將主要用於(i)招聘雲架構工程師、數據庫工程師、系統運維工程師等總計四位技術專業人員；及(ii)租用新軟件產品（如軟件開發工具及系統）及硬件設備（如計算機及服務器）。更具體而言，我們計劃投資於以下方面：

- 構建多個公有雲基礎設施及藉助多雲融合，以保障我們的業務免受突發事件或單雲平台攻擊造成的異常中斷。

加強研發能力的實施計劃

以下列示我們就主要研發措施的詳細計劃，以及我們預期獲得的成果。

技術開發領域	實施步驟及研發成果
為我們的SaaS營銷及管理服務開發創新功能...	推出我們自行開發的技術基礎設施（增加公域互聯平台）
	公域線索與私域客戶數據融合，幫助我們的4S店客戶獲取公域流量線索，以及除傳統的接入方式（如短信及電話）外，協助門店增加使用多接入方式及車載智能屏終端。
	建設新能源汽車換購營銷服務系統
	開發營銷系統，為新能源汽車行業參與者提供營銷工具，實現對客戶的快速營銷，實現新能源汽車購買與以舊換新的轉換。

未來計劃及[編纂]

技術開發領域

實施步驟及研發成果

建設二手車拍賣平台

開發以拍賣為主要銷售形式的終端消費者與二手車經銷商的交流平台，致力成為二手車買家、賣家及經紀人的包容性平台，助力賣家高效營銷宣傳及有意買家購車。

增強我們算法建模的能力... GPT營銷系統

GPT營銷系統旨在為汽車行業建立以GPT為基礎的營銷系統。GPT營銷系統利用GPT的內容生成技術能力(包括文圖生成模型和GPT業務培訓)與數據流及任務自動分發、業務場景內容庫、營銷權限管理等功能，為車企及門店提供高效營銷工具，提高車企及門店的數字營銷能力，降低營銷內容製作成本及時間，提升營銷效果及用戶服務體驗。

碰撞修復計劃

通過引入算法建模技術，碰撞修復算法得到進一步升級。結合算法建模的自動學習功能，碰撞修復算法在服務器端自動識別和過濾碰撞數據，提高碰撞識別及碰撞評估的準確度，從而為4S店提供更準確及時的事務線索，協助4S店更準確及時地聯繫車主，提高車主及4S店的滿意度。

未來計劃及[編纂]

技術開發領域

實施步驟及研發成果

升級現有車載硬件產品	建設設備接入平台	為OBM及解決方案提供商開發設備接入平台，以快速、低成本的方式滿足客戶對聯網車載設備的需求。
	建設應用中心	成立應用中心。除集成我們提供的碰撞檢測算法等數據應用服務外，該平台亦可接入第三方開發者為網聯場景下的用戶所提供的各種數據應用服務。
增強我們產品及服務中的 雲原生技術	雲原生服務轉型	通過引入雲原生軟件開發模型來改造我們現有的系統，實施微服務和容器化，並使用容器技術進行管理及部署，以在雲平台上運行。
	自動化部署與運維	利用自動化工具及平台，實現自動化部署、自動化測試、自動化運維，從而提高效率及可靠性。雲原生自動化能力的引入，讓研發團隊能夠專注於業務，從而快速有效地支持業務發展。
	服務網絡集成	使用服務網絡技術來管理應用與服務之間的通信，以提高可靠性、安全性及可擴展性。 在目前的微服務架構體系中，微服務具有緊耦合結構，需要自行訪問服務註冊、服務發現及路由，以及運維層面的管理邏輯侵入業務層。 服務網絡的引入可以有效地解除偶聯並簡化微服務的管理及維護。

未來計劃及[編纂]

技術開發領域

實施步驟及研發成果

加大對雲基礎設施的 投資	雲基礎設施	通過引入雲設施，硬件採購流程可以縮短，提高基礎設施選擇的靈活性、穩定性及可靠性。雲設施可以根據業務需求及負載情況靈活擴容與收縮，具有高可用性及容錯性，管理及維護更加方便。
	雲安全	通過引入雲設施，採用嚴格的訪問控制機制，包括有效的安全審計及監控、實時監控及警報，從而有效隔離風險及防範漏洞。雲設施提供更全面、更高效的安全保障，更快地應對安全風險。
	多雲機制	我們希望透過向多個雲服務提供商購買雲服務，實現多雲機制，提高靈活性、安全性，保障資料安全以增強業務安全能力。

本集團擬分階段推出不同SaaS及雲產品及服務，並隨著時間逐步通過軟件及雲基礎設施迭代升級，為客戶提供新產品、服務及功能。根據現時實施計劃，本集團預期將於2025年下半年初步推出新功能，並於2028年末或之前完成大部分研發工作及推出大部分功能。

未來計劃及[編纂]

我們的招聘計劃 — 增強我們的研發能力

就上述目的而言，我們對技術專業人員的招聘計劃及要求如下：

技術開發領域	職位	主要職責	每人年薪 (人民幣千元)	預期
				增聘人數
為我們的SaaS營銷及 管理服務開發創新功能...	Java軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責軟件產品的評審、模塊設計、數據庫設計及編寫代碼； 評估現有系統的性能並優化其運行狀態、消除軟件錯誤； 對現有系統進行新業務開發、系統改造及長期規劃。 	[編纂]	[3]
	前端軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責網頁的開發、維護及優化； 提供定向功能優化以及網頁建設及設計的技術支援； 	[編纂]	3
	數據庫工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責數據庫架構設計；數據庫環境的安裝、配置、部署； 監控數據庫的穩定性及安全性以及性能，包括數據加密、用戶管理、訪問控制； 	[編纂]	[1]
	系統運營工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責生產、測試環境的業務系統維護，確保業務系統穩定安全運行； 提供技術支持； 	[編纂]	1
	產品經理	<ul style="list-style-type: none"> 負責市場信息及競爭產品數據的收集及分析； 制定產品版本的開發流程及功能； 	[編纂]	[2]
	測試工程師	<ul style="list-style-type: none"> 制訂測試計劃；使用多種測量方法對程序進行多層級測試及缺陷追蹤； 保證被測系統的質量； 進行接口介面測試或大數據測試。 	[編纂]	2

未來計劃及[編纂]

技術開發領域	職位	主要職責	預期	
			每人年薪 (人民幣千元)	增聘人數
增強我們算法建模的能力...	Java軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	1
	數據庫工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	1
	產品經理	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[1]
	測試工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	1
	算法工程師	<ul style="list-style-type: none"> 評估及優化大模型的性能； 開發及維護大模型的接口介面，以便第三方應用程序可以與大模型集成； 	[編纂]	1
	自動化運維工程師	<ul style="list-style-type: none"> 部署自動化工具及技術以規劃、部署、監控及維護信息技術基礎設施，包括計算機、網絡、存儲、數據庫； 在測試、開發及生產環境中配置自動化工具，建立基礎設施及測試環境，並確保環境的一致性與穩定性； 	[編纂]	[1]
升級現有車載硬件產品...	Java軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責產品規格評審、模塊設計、數據庫設計及高質量編碼工作； 評估現有系統的性能並優化其運行狀態； 	[編纂]	[1]
	C++軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責大數據整體技術架構，包括數據中台、數據應用程序、雲應用程序； 負責大數據收集、清洗、統計、分析、挖掘、應用等相關工作的技術選擇及團隊招聘； 與產品經理共同規劃設計及計數據服務工具，提升數據研發效率，開發數據服務工具／產品，賦能業務產品，靈活支持業務創新及探索，釋放數據價值。 	[編纂]	[1]

未 來 計 劃 及 [編 纂]

技術開發領域	職位	主要職責	每人年薪	預期
			(人民幣千元)	增聘人數
	APP軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 設計及開發支持物聯網協議的安卓應用程序，實現設備連接、控制及管理等功能； 參與項目需求分析、程序制定及代碼審查，確保代碼質量及可維護性。 	[編纂]	1
	嵌入式軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 為底層驅動程序、操作系統、嵌入式系統應用程序編寫軟件代碼，並進行除錯調試及測試； 進行硬件及軟件集成，測試系統的整體性能，進行除錯調試及優化； 硬件及軟件維護：負責嵌入式系統的硬件及軟件維護升級、錯誤修復及提升系統可靠性及安全性。 	[編纂]	[1]
	硬件產品經理	<ul style="list-style-type: none"> 開發及設計網絡硬件產品； 進行項目技術數據分析，確認產品體系結構圖，協助市場銷售部門分析硬件產品需求，並支持產品技術解決方案的預報價； 	[編纂]	[1]
	維修工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[1]
	測試工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[1]
	產品經理	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[1]
增強我們產品及服務中的雲原生技術.....	雲原生工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責設計、構建及維護雲原生應用程序，使用雲原生技術及工具開發、部署及管理應用程序，確保應用程序在雲環境中高效、可靠及安全地運行； 設計及開發自動化測試及部署流程，確保應用程序的高質量及可靠性； 	[編纂]	[2]

未 來 計 劃 及 [編 纂]

技術開發領域	職位	主要職責	每人年薪 (人民幣千元)	預期 增聘人數
加大對雲基礎設施的投資...	測試工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[1]
	產品工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	1
	雲架構工程師	<ul style="list-style-type: none"> 主導設計、開發及部署支持多雲架構的各種業務系統； 領導項目重大障礙研究及系統性能提升； 負責研發團隊的管理、考核及人才發展及繼任。 	[編纂]	[1]
	高級數據庫工程師	<ul style="list-style-type: none"> 制定數據庫容災及災備策略，包括數據備份、可用性、災備演練，確保數據安全及連續性； 執行相應計劃，包括數據備份、容災複製、數據同步、異地備份，根據容災及災備策略，確保在系統發生故障時快速恢復； 	[編纂]	[1]
	自動化運維工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[1]
	網絡工程師	<ul style="list-style-type: none"> 根據業務需求及雲服務提供商的技術特點，設計滿足業務需求的雲計算架構； 配置雲計算網絡，包括虛擬機之間的通信、與公有雲的對接、外網接入； 研究雲計算技術的最新趨勢及應用案例，推動雲計算技術的發展。 	[編纂]	[1]

未來計劃及[編纂]

我們建議投資加強研發能力的考慮因素

- (1) 技術進步及行業前景：汽車後市場行業的特點是技術進展日新月異，客戶需求不斷轉變，因此，我們的持續取得成功將有賴於能否及時跟上最新的技術發展步伐。根據灼識諮詢報告，隨著NEV市場的快速發展及公私領域整合營銷的盛行，預計短期之內，現有汽車後市場技術將可能無法滿足客戶不斷增長的需求。根據灼識諮詢的資料，汽車後市場目前面臨的挑戰包括營銷效率低、無法及時滿足客戶服務需求及產品質量不穩定。此外，根據灼識諮詢的資料，隨著ICV的快速普及以及汽車使用和製造的數據積累，中國傳統汽車行業正在演變，產生以用戶為中心的商業模式。該轉型涉及以ICV為中心的新產業鏈的形成，以及從新的維護和使用模式中創建的各種下游細分市場，包括軟件和服務、汽車後市場服務及出行服務。這種持續演變增加了對ICV行業的價值貢獻，同時也提高了下游終端用戶的價值及重要性。於2023年，中國ICV行業規模超過人民幣1.3萬億元，預計於2028年將達到人民幣3.2萬億元，複合年增長率為19.4%。為利用市場增長機會，我們致力加強研發能力。

鑒於上述行業發展及ICV價值鏈的需求，生成式大型模型的應用為汽車後市場領域的提升營銷及管理能力及效率提供了機會。具體而言，通過分析客戶數據，我們可以生成個性化產品推薦及促銷計劃，從而提高銷售業績。聊天機器人使用自然語言處理，可以理解客戶的請求並自動回應，大大提高了服務效率。此外，計算機視覺及機器學習模型可以自動進行質量檢查及識別可疑的欺詐模式，從而減少手動工作量。此外，生成式大型模型可以通過加強相關硬件及軟件產品來提高汽車後市場產品的性能和安全性。例如，生成式大型模型工具可促進並優化用戶體驗、客戶服務交付、

未來計劃及[編纂]

內容生成、流程檢討及增強數據分析能力。因此，我們有必要不斷深化大模式和行業場景的適應能力，將新技術、新能力落實到產品及服務規格中，提升整體技術的競爭力。

考慮到行業的未來進展，我們的董事認為，我們有必要對新技術的研發進行大量投資，以升級我們的業務模式，保持我們的核心競爭力及我們的領先市場地位。我們計劃通過新技術的應用，增加公私領域之間的相互聯繫、藉著算法建模生成式引擎的能力提高營銷內容創作和營銷輸出的成效，設計嶄新的行業專門產品及服務，如二手車評估、檢驗及拍賣以及新能源汽車置換。

- (2) 客戶需求：董事認為有必要提升我們的研發能力，使我們能夠開發創新功能，以滿足更廣泛的客戶需求。根據灼識諮詢報告，除私域營銷外，汽車後市場行業參與者普遍對公域營銷有需求，而市場上其他行業的營銷公司亦正在向公私領域相結合的全域營銷路線發展。根據灼識諮詢的資料，公域營銷較為傳統，且將有更多公司關注更為有效的私域營銷。公域營銷的獲客成本較高，客戶對群組聊天、社交媒體等私域的信息更感興趣和更敏感，並可增加與客戶互動。因此，4S經銷商開始更關注能夠有效增加客戶黏性的私域營銷。然而，公域營銷的重要性不能被私域營銷取代，特別是對於那些對行業瞭解有限的客戶。因此，營銷策略正朝著公域與私域相結合的全域營銷路線發展。

- (3) 保持我們的競爭力：我們期望通過增強研發能力，為客戶提供全面的技術支持，並且保持我們的市場競爭力。根據灼識諮詢的資料，雲基礎設施及雲原生技術為汽車後市場的智能網聯服務提供商提供了穩建的基礎設施及工具，以支持其業務擴展、創新，並提供更好的用戶體驗及增值服務。其對於在競爭激烈的市場中保持競爭優勢至關重要。目前，大多數以技術實力為核心競爭優勢的智能網聯服務提供商均正在加大對雲原生技術平台的投資。2022年，中國汽車後市場行業領先的SaaS營銷及管理服務提供商已

未來計劃及[編纂]

經開始使用雲原生應用程序。根據灼識諮詢的資料，這些公司投入了大量資金，並將超過30%的總研發開支投放在雲基礎設施及雲原生技術上。因此，緊貼競爭對手進度並升級與提升我們算法建模的能力至關重要，以保持我們在行業中的競爭力，避免被競爭對手超越。

- (4) 使用雲基礎設施：於往績記錄期間，我們的服務以單一第三方雲平台為前提。根據我們管理層的運營經驗，考慮到預期的業務擴張以及數據量，我們認為，未來繼續依賴單一第三方雲平台對我們而言成本高昂且耗時，並可能對業務可持續性、數據完整度、準確度及一致性方面造成不必要的風險。在使用第三方雲平台時，若干公司可能會面臨可用性和數據安全方面的限制。舉例而言，第三方雲平台在高峰時段可能會出現性能下降，這可能會影響公司服務的可用性及回應時間。此外，這些平台有一定的數據隱私及安全政策，可能會限制公司對數據的控制以及其確保數據保護的能力。為了確保性能一致及避免任何安全問題，我們認為購買多雲端基礎設施對我們而言更為合適。此外，投資於多雲端基礎設施將使本集團能夠確保其服務的穩定性、可靠性和高性能，並滿足客戶對可用性及回應能力的需求。董事認為，我們的服務基於雲原生技術，可增強我們的創新及快速開發能力、有助本集團快速推出新功能、改進現有功能並適應日新月異的市場需求。

2. 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

我們擬於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%）擴大我們的服務範圍並推出我們的產品及服務，覆蓋更多的業務和應用場景至汽車行業產業鏈上的其他參與者。具體而言，我們擬將[編纂]用於以下方面：

- (1) **提高我們對4S店的滲透率**：於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%）提高我們產品及服務對更多4S店的滲透率。於2023年12月31日，我們為超過3,600名4S店客戶提供服務。

未來計劃及[編纂]

根據灼識諮詢報告，2023年中國約有31,600家4S店，預計2028年4S店數量將增加至約33,100家。因此，我們認為存在巨大的客戶群增長商機。我們對擴大4S店客戶的投資包括對直銷團隊加大投入、增強營銷服務能力及區域渠道合作夥伴網絡以及參與行業展覽及行業協會。為實施此策略，我們計劃於2024年至2028年期間增聘12名營銷人員，以(1)涵蓋更多4S店及渠道合作夥伴，從而擴大我們的銷售地理覆蓋範圍，(2)透過提供更多定製及周到服務以提高客戶滿意度，及(3)透過提高我們的直銷隊伍及渠道合作夥伴的產品分銷、產品安裝及線下營銷技能來提升彼等效率。透過此等舉措，我們旨在向潛在的4S店客戶展示我們的能力以及產品及服務的優勢，從而實現從傳統營銷無縫及一致地過渡至數字營銷。

我們亦尋求透過不同渠道吸引更多4S店客戶，以提升我們在行業內的品牌形象及競爭力。於往績記錄期間，我們成功透過網路營銷及參加汽車相關行業協會舉辦的活動及展覽來推廣我們的品牌。此等促銷活動提高了我們在業界客戶中的品牌及服務知名度，我們相信有利促進後續商機。我們計劃透過參加汽車後市場行業的論壇及會議（例如參展、贊助及結合行業活動進行線上營銷），增加我們對該等活動的參與度及加強該等活動的營銷力度。透過此等工作，我們的目標是爭取更多機會接觸潛在客戶並與彼等開展業務往來。

- (2) **擴展至保險公司**：於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%）將我們的服務擴展至保險公司。全球而言，2020年UBI車險滲透率僅為[4.5]%，且主要在歐美及其他發達國家廣泛使用。根據灼識諮詢的資料，UBI車險在中國仍處於起步階段，目前滲透率不足1%，並預計於2028年達到約5%。利用該趨勢及憑藉我們的行業洞察力及技術經驗，我們為保險公司提供車用戶保險全生命週期的產品及服務，涵蓋車險的精準定價、理賠的精準查勘、新能源車電池的健康度管理及電池的數字化回收估值等場景。未來五年，我們計劃進一步將我們的服務擴展至保險公司。

未來計劃及[編纂]

為此，我們計劃由2024年至2028年，(i)為我們的銷售團隊增聘8名具有汽險行業經驗的員工，讓我們更有效了解保險業的需求並推動銷售工作，向保險公司推廣我們的SaaS銷售及管理服務；及(ii)為我們的營運團隊增聘10名具有車險行業營運經驗的營運員工，幫助我們滿足保險公司對數據分析的需求，使我們得以進行精準營銷及交易轉化。

- (3) **擴展至汽車製造商**：於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%）將我們的服務擴展至汽車製造商，而我們目前尚未開發該市場潛力。根據灼識諮詢報告，隨著汽車行業的智能網聯化轉型，應用和功能的擴展增加了用戶在用車期間的總消費。除傳統硬件及汽車製造外，中國的智能網聯汽車行業亦包括更多持續的軟件及增值服務消費，未來將成為智能網聯汽車行業的核心部分。我們計劃利用我們在服務4S店客戶方面積累的專業知識和經驗，推動汽車製造商（包括NEV製造商）建立及優化其數字化鏈接、數字化營銷及數據服務能力，與車主更好及直接地聯繫。考慮到行業發展及汽車OEM迎向的最新市場趨勢，我們認為，汽車OEM一般正尋求逐步從一次性交易轉向於用車期間採用增值服務及訂閱為基礎的收費模式。因此，該等汽車OEM觸達及激活購車客戶及從彼等中獲得銷售線索將變得更加重要。因此，我們計劃利用我們在服務4S店客戶方面積累的專業知識及經驗，將我們的服務延伸至汽車OEM，以推動汽車OEM（包括NEV OEM）建立及優化其數字連接、數字營銷及數據服務能力，從而實現更好對車主的直接連接。為此，我們計劃由2024年至2028年通過額外僱用約11名具有車廠銷售及運營經驗的營銷及運營人員來專攻汽車OEM，加強我們與目標汽車OEM的往來。

未來計劃及[編纂]

擴大服務範圍的實施計劃

招聘計劃 – 擴大我們的服務範圍

就上述目的而言，我們對技術及營銷專業人員的招聘計劃及要求如下：

職位	資歷(經驗及能力)	每人年薪 (人民幣千元)	2024年至2028年
			總增聘人數
<i>(1)提高4S店滲透率</i>			
銷售經理	<ul style="list-style-type: none"> • 學士學位或以上學歷 • 兩年以上4S店客戶銷售經驗 • 負責業務發展及與特定地區的目標4S店客戶維持客戶關係 • 負責客戶聯絡、業務磋商、合同的簽署及執行 • 負責產品培訓、售後服務及客戶關係管理 	[編纂]	12
<i>(2)擴展至保險公司</i>			
銷售經理	<ul style="list-style-type: none"> • 學士學位或以上學歷 • 三年以上保險公司銷售經驗 • 負責辨識客戶需求，設計產品及服務，將車用戶用車期間的服務場景與保險公司進行整合 • 負責業務拓展及與保險公司磋商，維持與目標客戶的客戶關係 • 負責根據產品及推廣渠道設計合作模式及業務方案，監控及提升不同推廣渠道的效果 • 負責產品上市、產品定價、對外營銷包裝、售後服務 	[編纂]	8
運營經理	<ul style="list-style-type: none"> • 學士學位或以上學歷 • 兩年以上保險公司銷售經驗 • 負責相關保險產品及服務的使用者操作支援及業務轉型 • 負責進行使用者管理、辨識使用者需求、促進精準獲客及變現以及制定針對性的推廣策略及計劃 • 負責設計數字化營銷平台的日常內容及監控平台的推廣效果、提升相關產品的曝光度、活躍度與交易量 • 分析業務數據、洞察用戶需求、提供產品改善策略以及與內部及外部合作團隊密切溝通以優化客戶體驗 	[編纂]	10

未來計劃及[編纂]

職位	資歷(經驗及能力)	2024年至2028年	
		每人年薪 (人民幣千元)	總增聘人數
<i>(3)擴展至汽車製造商</i>			
銷售經理	<ul style="list-style-type: none"> 學士學位或以上學歷 兩年以上銷售經驗 負責向汽車製造商推廣SaaS營銷及管理服務 負責設計符合汽車網聯場景下車主數字化運營的產品及服務 負責監督產品及服務的交付及後續運營，提供售後服務及客戶維繫以及不斷提升客戶滿意度 	[編纂]	5
運營經理	<ul style="list-style-type: none"> 學士學位或以上學歷 與汽車製造商客戶合作超過兩年的運營經驗 負責向汽車製造商客戶交付產品及服務，並促進客戶對產品的使用以及相關使用的頻率及深度 負責協助客戶向車輛用戶進行相關產品的營銷及推廣，監控推廣效果，並協助客戶提升相關產品的曝光度、活躍度及交易量 負責為客戶提供產品培訓，分析客戶疑問並提供產品及服務 負責收集及分析客戶需要及反饋，提供產品優化及升級建議 	[編纂]	6

3. 尋求潛在的戰略投資及合作機會

我們擬於未來三年分配約[編纂]百萬港元(佔估計[編纂]約[編纂]%)用於尋求可補充或增強我們現有業務的潛在戰略收購及投資機會。具體而言，我們預期收購先進汽車硬件製造商的少數權益，或尋求與4S店集團或汽車製造商合作，以收購行業上游及下游的少數權益或與其合作，藉以擴大我們的服務範圍、銷售渠道、開發新產品及／或共同投資，同時提高我們硬件及服務供應的穩定性並降低採購成本。

- (1) 先進汽車硬件製造商：**我們對投資先進汽車硬件製造商的估計選擇標準包括(i)擁有不少於五年的經營歷史；(ii)過去三個財政年度的年收益平均至少

未來計劃及[編纂]

為人民幣30.0百萬元；(iii)擁有穩固的據點並在華南地區設立總部；(iv)在某個與我們服務互補的汽車產品類別中擁有強大的產品設計及生產能力。通過少數股權投資，我們預計將加強硬件供應、探索開發新產品的商機、降低採購成本，並通過分派股息實現投資收益。

- (2) **4S店集團**：我們對4S店集團的估計選擇準則包括(i)擁有不少於五年的經營歷史；(ii)在百大汽車後市場門店中排名前20位至前80位；及(iii)在華中及華東地區經營至少十家4S店。通過戰略合作，我們預計將增加本集團的收益來源，並通過分派股息實現投資收益。
- (3) **汽車製造商**：我們對汽車製造商的估計選擇標準包括(i)擁有不少於五年的經營歷史；及(ii)實現每年新車銷量不低於100,000輛，總部設在華中及華東地區。通過戰略合作，我們預計將探索開發新服務的商機（例如提高車用戶黏性的會員權益服務及新車銷售後的汽車裝飾產品及服務）、增加本集團的收益來源，並通過此類投資的溢利分成及分派股息實現投資收益。

甄選標準

- **經營歷史**：目標公司應擁有不少於五年的經營歷史。我們認為，經營歷史門檻可顯示目標公司在網聯汽車硬件市場積累了足夠的業務運營經驗、營銷能力及行業洞察力。我們亦將考慮目標公司提供的產品／服務組合、管理團隊的經驗及技能、經營規模，以評估其與本集團的配合程度、其可擴展性及未來增長潛力。
- **表現指標**：目標公司應具備：(i)就網聯汽車硬件製造商而言，其財務或經營成績平均不低於人民幣30百萬元；或(ii)就4S店集團而言，在百大汽車後市場門店中排名前20位至前80位，並在華中及華東地區經營至少10家4S店；或(iii)就汽車製造商而言，有年度銷量要求。我們相信，通過設立該等

未來計劃及[編纂]

甄選標準，我們將會甄選已積累大量業務資源（如銷售渠道資源）及我們相信將與我們現有的服務系列產生協同效應的潛在戰略投資目標，從而促進我們在銷售車載硬件產品及提供SaaS營銷及管理服務的客戶群方面的業務增長。因此，我們相信將能夠為利用潛在戰略投資目標的業務資源及為我們的現有服務系列探索更多商機，奠定堅實的基礎。

- 地理位置：就網聯汽車硬件製造商及汽車製造商而言，我們優先考慮總部位於華南地區以及華中及華東地區的目標公司，尤其是在廣東省內的珠江三角洲地區。一方面，華南地區是中國汽車相關產業發展的成熟區域，擁有強大的產業配套資源及消費能力，我們認為其有利於我們更便捷高效地選擇潛在的投資目標。另一方面，我們自身的運營總部位於廣東省深圳市，而潛在戰略投資目標位於華南地區的鄰近地理位置，將有助於加強我們與其戰略合作及業務協同，並降低交通成本及提高溝通效率。
- 技術能力：就網聯汽車硬件製造商而言，我們優先考慮具有強大產品設計及生產能力的目標公司。一方面，根據灼識諮詢報告，自COVID-19以來，車主更加重視智能車載硬件產品的便利和安全相關功能，並傾向於支持車載硬件產品的銷售。COVID-19導致車主更加重視提供便利及安全相關功能及產品的產品及服務，例如中控台、智能汽車GPS導航及行車記錄儀。具體而言，聲控及手勢識別等無接觸式控制功能更受重視，原因為其能夠降低病毒傳播風險。因此導致汽車後市場行業網聯車載硬件產品的滲透率提高。為應對汽車後市場行業中車主不斷變化的需要，我們需要迅速作出反應，設計出符合市場需求的產品及服務，並加快產品上市的速度。另一方面，我們在智能硬件的軟件開發、網絡流量及應用服務方面具有優勢，結合潛在戰略投資目標的產品設計及生產能力，可產生強大的協同效應，有助於加快產品開發進度，並實現銷售。

未來計劃及[編纂]

- 計劃投資形式：為審慎起見，我們目前認為我們將在適當機會出現時進行網聯汽車硬件製造商的少數股權投資；同時探索與4S店集團及汽車製造商的合作機會。具體而言，我們正在尋求與4S店集團及汽車製造商的合作機會，在出現合適機會時與彼等成立合資公司。在決定是否成立合資公司及投資形式時，我們的董事將考慮（其中包括）(i)合資夥伴的背景，包括公司背景、競爭優勢、業務資源、目標客戶群；及(ii)潛在商機及本集團與合資夥伴所累積的營運經驗，以增加本集團的收益來源。我們相信，與4S店集團及汽車製造商的預期合作機會將在以下方面對我們有利：
 - (i) *整合及共享業務資源，帶來業務增長*：董事相信，通過與合資夥伴（假設為4S店集團及汽車製造商）成立合資公司，預期本集團及合資夥伴能享有彼此的共享業務資源，如客戶及供應商網絡、成熟銷售渠道、營運專業知識、技術及人才。由於能夠獲得及利用合併業務資源，我們相信我們的合資公司及我們的業務能以更快的速度增長。
 - (ii) *創建長期業務關係平台並擴大我們的服務範圍*：我們相信，設立合資公司將能創建一個更適合我們探索開發新服務組合商機的平台。在上述合資夥伴共享業務資源的支持下，我們相信我們能夠深化服務組合的範圍及深度，並不斷推出更多創新業務線。例如，我們預計將拓展會員權益服務及增值服務，如新車銷售後的汽車裝飾產品及服務。此外，設立合資公司標誌著本集團與合資夥伴開展業務的長期業務策略，對我們業務的成功及未來增長至關重要。
 - (iii) *增加收益來源*：我們相信，通過設立合資公司此種投資形式將促進我們的業務增長，從而增加我們的整體收益來源。在合資公司業務規模及收益不斷擴大的基礎上，我們亦期望透過分派股息實現投資收益。

未來計劃及[編纂]

- 可供考慮的目標公司：董事會認為，於最後實際可行日期，中國一二線城市有多個符合上述標準的戰略合作夥伴及收購目標，誠如灼識諮詢報告所概述，其表明該等城市約有50至100家先進汽車硬件製造商、4S店集團及汽車製造商符合我們的收購選擇標準。

潛在戰略投資及合作機會的預期業務及財務影響

就業務營運而言，鑒於目標公司須與我們所經營的行業相同，且根據我們上文所載的甄選標準，我們將尋求物色具有成熟運營經驗、財務或經營成績以及有強大的產品能力的目標公司，我們預期，達成投資或潛在合作不會對我們的業務運營造成重大干擾或影響。

從財務角度來看，於潛在戰略投資及合作機會達成後，視乎我們投資的實際目標的規模及業務重心，我們預期收購將對我們的財務表現產生正面貢獻，因為預期將予收購的目標具備良好財務狀況，在投資時貢獻收益及溢利。

潛在戰略投資及合作機會的預期利益及協同效應

我們認為，相較於單純依靠提升內部研發能力，戰略投資及合作機會可以是我們獲取行業業務資源的有效方式。在選擇及評估潛在收購機會時，我們將考慮目標與我們現有運營及發展戰略之間的協同效應（例如潛在目標提供的產品／服務的財務或運營成績及兼容性，以及其運營歷史）、對我們未來業務增長的預期貢獻。我們預期，目標公司可以補充我們現有的產品及服務，增強我們的核心競爭力，並補助我們的戰略業務發展計劃。我們亦預期，目標公司可協助我們擴大智能硬件產品類別及增加現有服務的收益。此外，我們亦可通過目標公司的股息分派實現投資收益。

於最後實際可行日期，我們尚未物色到任何潛在的戰略投資目標或合作機會。我們或會使用公司內部資源以補足投資機會的資金不足需求。

未來計劃及[編纂]

4. 營運資金及一般企業用途

我們擬分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%）用作營運資金及一般企業用途。

[編纂]範圍

倘[編纂]定為指示性[編纂]範圍的上限或下限，不計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份，則[編纂][編纂]將增加或減少約[編纂]百萬港元。在該等情況下，我們將按比例增加或減少分配至上述用途的[編纂]。

倘[編纂]並未即時應用於上述用途，在適用法律及法規允許的範圍內，我們只會將該等資金結存於持牌商業銀行及／或其他認可金融機構（定義見證券及期貨條例或其他司法權區的其他適用法律法規）的短期計息賬戶。

倘上述[編纂]的用途有任何重大變動，我們將按規定（如有需要）刊發公告。

基準及假設

董事所呈列的未來計劃乃基於以下基準及假設：

- 於未來計劃相關期間，我們將有充足的財務資源應付計劃資本支出及業務發展需求；
- 與本集團相關的現行法律、規則及法規或其他政府政策，或本集團運營所在地區的政治、經濟或市場狀況不會發生重大變動；
- 本文件中所述的每項近期未來計劃的資金需求與董事估計的數額不會出現變動；
- 適用於本集團活動的稅基或稅率不會發生重大變動；

未來計劃及[編纂]

- 不會發生嚴重擾亂本集團業務或運營的自然災害、政治或其他災害；
- 本集團取得的資質及執照的效力不會發生變動；及
- 我們不會受到本文件「風險因素」一節所載的任何風險因素的重大影響。

根據本公司目前可獲得的資料，於最後實際可行日期，本公司預期將實施我們的業務戰略，如提升我們的研發能力及為我們僱用更多人才以擴大我們的服務範圍、擴大我們的營銷力度及拓展客戶群，將增加我們的開支，包括但不限於我們的分銷及銷售開支、行政開支及研發開支。因此，該等開支可能會對我們的溢利率造成負面影響，而我們的董事及高級管理層將投入更多時間管理我們的戰略計劃實施情況。鑒於汽車後市場行業競爭激烈，我們可能需要提供具競爭力的薪酬待遇，以維持穩定的員工團隊及優質服務。除上述者外，在本文件所載的風險因素以及本節所述基準及假設的規限下，董事目前預期不會對本集團的經營現金流量、純利率或風險狀況產生重大不利影響。

[編纂]的理由

我們擬通過[編纂]籌集資金，以促進實施我們視為本集團長遠發展的業務戰略。我們的董事認為，由於我們有充足的產品及服務需求支持我們的業務擴張，本文件所述我們的擴張計劃乃屬可行。我們亦正在尋求[編纂]，原因如下：

- **中國對SaaS營銷及管理服務的需求不斷增長：**根據灼識諮詢報告，中國汽車後市場行業的智能網聯服務總收益自2019年的人民幣75億元增加至2023年的人民幣122億元，複合年增長率為12.7%，且預計至2028年將增加至人民幣294億元，自2023年至2028年的複合年增長率將為19.3%。於2023年，中國汽車後市場銷售車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務總收益分別達到人民幣67億元及人民幣55億元；根據灼識諮詢報告，自2023年至2028年，該等類型服務的市場規模預計將分別以2.2%及31.9%的複合年增長率增加至人民幣74億元及人民幣220億元。鑒於行業的快速發展，我們認為我

未來計劃及[編纂]

們的車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務確立了我們的競爭優勢，以受益於汽車後市場行業大量且不斷湧現的商業化機會。

- **長期籌資平台：**除繼續使用我們的內部資源及銀行借款外，我們亦將享有更大的靈活性，並於必要時獲得各種集資渠道，包括發行股本證券及債券，為我們的中長期發展提供資金。
- **加強本集團競爭力：**[編纂]地位可提升我們的企業形象及地位，令客戶及供應商對我們安心及充滿信心，進而在與客戶及供應商探索新商機時提供更強的議價能力，我們相信此舉將有利於我們的整體業務增長。
- **股東利益最大化：**[編纂]前私人持有的股份流動性有限，而[編纂]後將擴大我們的股東基礎並提高股份的流動性。因此，[編纂]將擴大及多元化我們的股東基礎。

因此，董事認為，本公司申請[編纂]以實現業務計劃及未來增長實屬必要及適當。

[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]

[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]

以下第[I-1]至[I-65]頁所載為本公司申報會計師德勤•關黃陳方會計師行（香港執業會計師）發出的報告全文，以供收錄於本文件。

Deloitte.

德勤

致廣聯科技控股有限公司董事及建銀國際金融有限公司有關歷史財務資料的會計師報告

緒言

我們就第[I-3]至[I-65]頁所載的廣聯科技控股有限公司（「貴公司」）及其附屬公司（統稱為「貴集團」）的歷史財務資料出具報告，有關財務資料包括 貴集團於2021年、2022年及2023年12月31日的綜合財務狀況表、 貴公司於2022年及2023年12月31日的財務狀況表及 貴集團截至2023年12月31日止三個年度各年（「往績記錄期間」）的綜合損益及其他全面收益表、綜合權益變動表及綜合現金流量表，以及重大會計政策資料及其他說明資料（統稱「歷史財務資料」）。第[I-3]至[I-65]頁所載的歷史財務資料構成本報告的組成部分，歷史財務資料乃為載入關於 貴公司股份於香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）主板首次[編纂]日期為[●]的 貴公司文件（「文件」）而編製。

董事對歷史財務資料須承擔的責任

貴公司董事（「董事」）負責根據歷史財務資料附註2所載的編製及呈列基準編製真實公允的歷史財務資料，並負責董事認為必要的內部控制，以確保於編製歷史財務資料時不存在重大錯誤陳述（不論是否由於欺詐或錯誤）。

申報會計師的責任

我們的責任乃就歷史財務資料發表意見，並向閣下報告我們的意見。我們根據香港會計師公會（「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」開展工作。該準則要求我們遵從道德規範並規劃以及執行我們的工作，以對歷史財務資料是否不存在重大錯誤陳述獲取合理確認。

我們的工作涉及執行情序以獲取與歷史財務資料所載金額及披露事項有關的證據。所選定的程序取決於申報會計師的判斷，包括評估因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。評估該等風險時，申報會計師根據歷史財務資料附註

2所載的編製及呈列基準，考慮與實體編製真實公允的歷史財務資料相關的內部控制，以設計適合有關情況的程序，但並非就實體內部控制的有效性發表意見。我們的工作也包括評估董事所採用的會計政策是否恰當及所作出的會計估計是否合理，以及評估歷史財務資料的整體呈列方式。

我們相信，我們已獲取充足及適當的證據，可以為我們的意見提供基礎。

意見

我們認為，就會計師報告而言，歷史財務資料乃根據歷史財務資料附註2所載的編製及呈列基準編製，真實且公允地反映 貴集團於2021年、2022年及2023年12月31日的財務狀況、 貴公司於2022年及2023年12月31日的財務狀況以及 貴集團於往績記錄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）條例須報告的事項

調整

於編製歷史財務資料時，概無對第I-3頁界定的相關財務報表作出調整。

股息

我們參閱歷史財務資料附註15，其聲明除 貴集團旗下一家實體於截至2021年12月31日止年度向非控股股東宣派末期股息人民幣2,700,000元（並已於截至2022年12月31日止年度派付）外， 貴集團旗下實體於往績記錄期間或 貴公司自其註冊成立以來概無宣派或派付股息。

[德勤•關黃陳方會計師行]

執業會計師

香港

[●]

貴集團歷史財務資料

編製歷史財務資料

下文所載的歷史財務資料為本會計師報告的組成部分。

歷史財務資料所依據的 貴集團於往績記錄期間的綜合財務報表（「相關財務報表」）乃根據與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（「國際財務報告準則」）一致的會計政策編製，並由我們根據香港會計師公會頒佈的香港審計準則進行審計。

歷史財務資料以人民幣（「人民幣」）呈列，除另有指明外，所有價值均約整至最接近的千元（人民幣千元）。

附錄一

會計師報告

綜合損益及其他全面收益表

	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
收益	6	326,774	413,860	560,569
銷售成本		(232,093)	(240,671)	(308,791)
毛利		94,681	173,189	251,778
其他收入	7	15,000	9,675	9,737
其他收入及虧損	8	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	9	(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	10	(1,930)	(1,637)	(2,283)
除稅前溢利		40,364	53,023	58,968
所得稅開支	11	(5,291)	(5,606)	(7,426)
年度溢利	12	<u>35,073</u>	<u>47,417</u>	<u>51,542</u>
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		<u>23,917</u>	<u>42,248</u>	<u>49,741</u>
以下各方應佔年度溢利：				
貴公司擁有人		31,831	44,145	51,129
非控股權益		3,242	3,272	413
		<u>35,073</u>	<u>47,417</u>	<u>51,542</u>
以下各方應佔年度全面收益總額：				
貴公司擁有人		21,167	39,204	49,328
非控股權益		2,750	3,044	413
		<u>23,917</u>	<u>42,248</u>	<u>49,741</u>
每股基本盈利（人民幣元）	14	<u>[0.11]</u>	<u>[0.15]</u>	<u>[0.17]</u>

附錄一

會計師報告

綜合財務狀況表

	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				
物業、廠房及設備	16	11,089	11,294	7,319
使用權資產	17	2,380	4,243	2,602
無形資產	18	10,575	16,763	25,359
於聯營公司的權益	19	303	–	9,324
按公允價值計入其他全面收益的權益工具	20	14,722	9,553	7,752
按公允價值計入損益(「按公允價值計入損益」)的金融資產	26	–	234	91
遞延稅項資產	21	6,059	4,700	2,923
合約成本	22	18,699	10,497	8,715
按金及預付款項	25	2,025	103	–
三個月以上到期的定期存款	27	110,000	–	–
受限制銀行存款	27	20,400	22,300	–
		<u>196,252</u>	<u>79,687</u>	<u>64,085</u>
流動資產				
合約成本	22	24,967	17,097	13,062
存貨	23	11,784	14,753	9,995
貿易及其他應收款項	24	71,625	92,380	97,833
按金及預付款項	25	25,050	33,044	35,926
按公允價值計入損益的金融資產	26	130,380	138,546	158,326
可收回稅項		291	37	1,555
三個月以上到期的定期存款	27	2,354	20,482	–
受限制銀行存款	27	10,650	27,710	27,846
現金及現金等價物	27	45,164	138,241	157,223
		<u>322,265</u>	<u>482,290</u>	<u>501,766</u>
流動負債				
貿易及其他應付款項	28	54,205	89,892	69,502
租賃負債	29	1,813	2,347	2,314
借款	30	38,223	35,542	43,417
合約負債	31	111,658	95,435	58,975
應付稅項		160	2,130	1,323
		<u>206,059</u>	<u>225,346</u>	<u>175,531</u>
流動資產淨值		<u>116,206</u>	<u>256,944</u>	<u>326,235</u>
總資產減流動負債		<u>312,458</u>	<u>336,631</u>	<u>390,320</u>

附錄一

會計師報告

	附註	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
非流動負債				
租賃負債.....	29	662	2,038	436
合約負債.....	31	34,620	20,914	21,884
遞延收入.....		186	147	108
遞延稅項負債.....	21	75	2,120	2,578
		<u>35,543</u>	<u>25,219</u>	<u>25,006</u>
淨資產		<u>276,915</u>	<u>311,412</u>	<u>365,314</u>
資本及儲備				
股本	32	60,000	60,000	42
儲備		<u>213,170</u>	<u>246,732</u>	<u>365,370</u>
貴公司擁有人應佔權益		273,170	306,732	365,412
非控股權益.....		<u>3,745</u>	<u>4,680</u>	<u>(98)</u>
總權益		<u>276,915</u>	<u>311,412</u>	<u>365,314</u>

貴公司財務狀況表

	附註	於12月31日	
		2022年	2023年
		人民幣千元	人民幣千元
非流動資產			
於附屬公司的投資	38(a)	—*	245,451
應收股東款項		—*	—*
		—*	245,451
流動資產			
按金及預付款項	25	—	4,795
流動負債			
貿易及其他應付款項	28	—*	3,167
應付附屬公司款項	38(b)	—	8,985
		—*	12,152
淨流動負債		—*	(7,357)
淨資產		—*	238,094
資本及儲備			
股本	32	—*	42
儲備	38(c)	—	238,052
總權益		—*	238,094

* 金額少於人民幣1,000元

附錄一

會計師報告

綜合權益變動表

貴公司權益持有人應佔

	股本		股份溢價		資本儲備 (附註a)		其他儲備 (附註b)		按公允價值 計入其他全面 收益的儲備		法定儲備 (附註c)		保留盈餘		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	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	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於2021年1月1日.....	60,000	-	186,408	-	-	(3,940)	252	9,283	252,003	3,255	255,258					
年度溢利.....	-	-	-	-	-	-	-	31,831	31,831	3,242	35,073					
其他全面收益 - 公允價值虧損.....	-	-	-	-	-	(10,664)	-	-	(10,664)	(492)	(11,156)					
溢利及全面收益總額.....	-	-	-	-	-	(10,664)	-	31,831	21,167	2,750	23,917					
一家附屬公司的非控股權益注資.....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	440	440					
向非控股權益支付股息.....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2,700)	(2,700)					
提取法定儲備金.....	-	-	-	-	-	-	2,581	(2,581)	-	-	-					
於2021年12月31日.....	60,000	-	186,408	-	(14,604)	2,833	38,533	273,170	3,745	276,915						
年度溢利.....	-	-	-	-	-	-	44,145	44,145	3,272	47,417						
其他全面收益 - 公允價值虧損.....	-	-	-	-	(4,941)	-	-	(4,941)	(228)	(5,169)						
溢利及全面收益總額.....	-	-	-	-	(4,941)	-	44,145	39,204	3,044	42,248						
一名股東注資.....	-	-	-	480	-	-	-	480	-	480						
一家附屬公司的非控股權益注資.....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,160	2,160					
提取法定儲備金.....	-	-	-	-	-	-	5,836	(5,836)	-	-	-					
收購一家附屬公司的 非控股權益 (附註d).....	-	-	-	(6,122)	-	-	-	(6,122)	(6,122)	(4,269)	(10,391)					
於2022年12月31日.....	60,000	-	186,408	(5,642)	(19,545)	8,669	76,842	306,732	4,680	311,412						
年度溢利.....	-	-	-	-	-	-	51,129	51,129	413	51,542						
其他全面收益 - 公允價值虧損.....	-	-	-	-	(1,801)	-	-	(1,801)	-	(1,801)						

附錄一

會 計 師 報 告

貴公司權益持有人應佔

	股本		股份溢價		資本儲備 (附註a)		其他儲備 (附註b)		按公允價值計入其他全面 收益的儲備		法定儲備 (附註c)		保留盈餘		總計		非控股權益		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	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	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
溢利及全面收益總額	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,801)	-	-	51,129	49,328	413	49,741	-	49,741	413	49,741	49,741
減資 (附註e)	(28,896)	-	-	-	(186,408)	-	-	-	(902)	-	-	(19,402)	(233,608)	(5,191)	(240,799)	-	(240,799)	(5,191)	(240,799)	(240,799)
一名股東權益減少 (附註f)	-	-	-	-	-	-	(491)	-	-	-	-	-	(491)	-	(491)	-	(491)	-	(491)	(491)
貴公司根據集團重組 (定義見附註2)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
發行股份 (附註32)	42	245,409	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	245,451	-	245,451	-	245,451	-	245,451	245,451
集團重組的影響 (附註g)	(31,104)	-	-	-	-	-	31,104	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
提取法定公積金	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,104	(7,104)	-	-	-	-	-	-	-	-
於2023年12月31日	42	245,409	-	24,971	-	(22,248)	15,773	101,465	365,412	(98)	365,314	-	365,314	-	365,314	-	365,314	-	365,314	365,314

附註：

- (a) 主要指深圳廣聯賽訊股份有限公司 (「廣聯賽訊」) 自投資者收取超過其在廣聯賽訊註冊資本中所佔份額的金額。
- (b) 主要指(i) 股權交易的代價與所有權權益之間的差額；及(ii) 貴公司已發行股本面值與就集團重組收購的廣聯賽訊資本之間的差額。
- (c) 指 貴集團旗下於中華人民共和國 (「中國」) 的若干實體的法定儲備。根據中國適用法規， 貴集團旗下中國實體須將其除稅後溢利 (經抵銷過往年度虧損後) 的10%撥入法定儲備，直至該儲備達至其註冊資本的50%為止。向有關儲備作出轉撥後方可向股東分派股息。經有關當局許可後，法定儲備可用作抵銷累計虧損或用作增加 貴集團旗下若干實體的實繳資本。
- (d) 於2022年12月，深圳廣聯數科科技有限公司 (「廣聯數科」) 以代價人民幣10,391,000元收購天津車家物聯網科技有限公司 (「天津車家」，前稱天津軌交物聯網科技有限公司) 並於2021年1月6日更名的27%註冊資本。
- (e) 截至2023年12月31日止年度，廣聯賽訊的股東將廣聯賽訊的股本由人民幣60,000,000元減少至人民幣31,104,000元以進行集團重組，詳情載於歷史財務資料附註2。此外，減資完成後，廣聯賽訊的股東新疆宏盛開源股權投資合夥企業 (有限合伙) (「宏盛投資」) 不再持有 貴集團任何權益，其於廣聯賽訊的股權與廣聯賽訊支付的代價之間的差額直接於權益中確認並歸屬於 貴公司擁有人。
- (f) 於2023年3月24日，作為集團重組的一部分 (詳情載於歷史財務資料附註2)， 貴集團向一名股東收購於廣聯數科的0.3866%股權。
- (g) 於集團重組完成後， 貴公司自那時起成為 貴集團的控股公司。就集團重組收購的廣聯賽訊資本與 貴公司已發行股本面值之間的差額按合併會計基準入賬列作其他儲備。

附錄一

會計師報告

綜合現金流量表

	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			
除稅前溢利.....	40,364	53,023	58,968
就下列各項作出調整：			
融資成本.....	1,930	1,637	2,283
利息收入.....	(5,977)	(3,883)	(2,675)
分佔聯營公司業績.....	57	—	(174)
物業、廠房及設備折舊.....	2,832	4,977	5,235
使用權資產折舊.....	2,116	2,413	2,800
無形資產攤銷.....	1,976	3,458	5,821
預期信貸虧損項下的已確認減值虧損， 扣除撥回.....	74	521	1,554
出售物業、廠房及設備的虧損.....	61	205	132
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)
匯兌收益.....	—	—	(209)
出售一家聯營公司權益的虧損.....	—	126	—
與資產相關的政府補助攤銷.....	(40)	(39)	(39)
營運資金變動前的經營現金流量.....	43,072	53,943	64,059
存貨(增加)/減少.....	(1,128)	(2,969)	4,758
貿易及其他應收款項減少/(增加).....	50,473	(21,276)	(7,007)
按金及預付款項減少/(增加).....	11,719	(4,335)	(598)
合約成本減少.....	16,355	16,072	5,817
貿易及其他應付款項(減少)/增加.....	(17,627)	37,711	(20,069)
合約負債減少.....	(14,810)	(29,929)	(35,490)
受限制銀行存款(增加)/減少.....	(28,750)	(18,960)	22,164
經營所得現金.....	59,304	30,257	33,634
(已付)/退還所得稅.....	(1,713)	22	(7,516)
經營活動所得現金淨額.....	57,591	30,279	26,118

附錄一

會計師報告

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
投資活動			
存入三個月以上到期的定期存款.....	(91,100)	(89,442)	(34,100)
購買無形資產.....	(3,493)	(9,646)	(14,417)
購買物業、廠房及設備.....	(7,992)	(5,570)	(1,568)
購買按公允價值計入損益的金融資產.....	(130,000)	–	(100,000)
提取三個月以上到期的定期存款.....	188,650	179,442	54,100
已收利息.....	7,564	6,027	3,157
出售按公允價值計入損益的所得款項.....	–	–	90,000
出售物業、廠房及設備所得款項.....	2	183	176
於聯營公司的投資.....	(360)	–	(9,150)
投資活動(所用)／所得現金淨額.....	<u>(36,729)</u>	<u>80,994</u>	<u>(11,802)</u>
融資活動			
新籌集借款.....	60,000	37,000	46,900
一名股東及附屬公司非控股權益注資.....	440	2,640	–
減資付款.....	–	–	(240,799)
自一名股東收購一家附屬公司的 部分權益.....	–	–	(491)
貴公司發行股份.....	–	–	245,451
償還借款.....	(49,000)	(39,700)	(39,039)
償還租賃負債.....	(2,396)	(2,467)	(2,794)
已付利息.....	(2,071)	(1,517)	(2,269)
向一名非控股股東支付股息.....	–	(2,700)	–
[編纂].....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
收購一家附屬公司的非控股權益.....	–	(10,391)	–
融資活動所得／(所用)現金淨額.....	<u>6,276</u>	<u>(18,196)</u>	<u>4,681</u>
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>

歷史財務資料附註

1. 一般資料

貴公司於2022年1月12日根據開曼群島公司法（經修訂）在開曼群島註冊成立並登記為獲豁免有限責任公司。貴公司的註冊辦事處及主要營業地點的各自地址載於文件「公司資料」一節。貴公司為投資控股公司。貴集團的主要業務為提供汽車相關產品及服務。

董事認為朱雷先生及朱暉先生為下文所定義於集團重組前後的最終控股股東（「最終控股股東」）。朱雷先生與朱暉先生互為一致行動方。根據一致行動確認書，朱暉先生及朱雷先生同意於貴公司股東大會上就所有營運及財務事宜採取一致投票。

歷史財務資料以人民幣呈列，人民幣亦為貴公司的功能貨幣。

由於貴公司註冊成立所在司法權區並無法定審核規定，故貴公司並無刊發法定經審核財務報表。

2. 集團重組以及歷史財務資料編製及呈列基準

歷史財務資料乃根據附註4所載會計政策編製，符合國際會計準則理事會頒佈的國際財務報告準則及適用於集團重組的慣例。

為籌備貴公司股份於聯交所首次[編纂]，貴集團旗下實體進行下文所述的集團重組，據此，貴公司成為貴集團的控股公司及[編纂]公司。

集團重組

於貴公司註冊成立及集團重組（「集團重組」，詳情載於文件「歷史、重組及公司架構」一節）完成前，貴集團的主要經營活動由在中國成立的廣聯賽訊及其附屬公司（統稱為「綜合聯屬實體」）進行。

為籌備貴公司股份於聯交所[編纂]，貴集團現時旗下實體進行集團重組，涉及註冊成立境外控股公司、成立外商獨資企業、轉讓涉及廣聯賽訊股東的相關綜合聯屬實體股權及訂立合約安排，以使貴公司成為貴集團的控股公司，這包括以下主要步驟：

- (1) 於2022年1月12日，貴公司於開曼群島註冊成立作為[編纂]公司，法定股本為50,000美元，分為500,000,000股每股面值0.0001美元的股份。

同日，向初始認購人（為獨立第三方）配發及發行貴公司一股股份，且該股份隨後轉讓予Future expectations Inc.（「Future Expectations」，由朱雷先生全資擁有）。貴公司進一步向Future tendency Inc.（「Future Tendency」）、Visionary Leader Inc.（「Visionary Leader」）、Intelligent Leader Inc.（「Intelligent Leader」）（連同Future Expectations稱為「創始人BVI」）及Rongying Future Inc.（「Rongying BVI」）分別配發及發行一股貴公司股份，該等公司於同日由其他廣聯賽訊股東全資擁有。

緊隨上述認購及配發後，創始人BVI及Rongying BVI各自持有貴公司當時已發行股份的20.00%。

- (2) 於2022年3月30日，廣聯賽訊的附屬公司廣聯數科以代價約人民幣4,296,000元從廣聯賽訊收購深圳市喃加智慧雲服務有限公司（「喃加智慧雲」）的全部註冊資本。收購完成後，喃加智慧雲成為廣聯數科的全資附屬公司。
- (3) 於2022年3月28日，廣聯數科以代價約人民幣2,203,000元收購廣聯賽訊所持有的天津車家73%註冊資本。收購完成後，天津車家成為廣聯數科的非全資附屬公司。
- (4) 於2022年4月11日，廣聯數科的註冊資本增加人民幣387,000元，相當於廣聯數科全部註冊資本約3.0%，全部由獨立第三方投資者高發投資有限公司（「高發投資」）按認購價人民幣480,000元認購。於2022年7月完成後，廣聯數科改制為中外合資企業，由廣聯賽訊擁有約97.0%的股權及高發投資擁有約3.0%的股權。
- (5) 於2022年4月28日，廣聯數科的註冊資本進一步增加人民幣87,113,000元，全部由廣聯賽訊按認購價人民幣110,000,000元認購，該出資額乃通過抵銷廣聯數科欠負廣聯賽訊的股東貸款方式支付。緊隨上述增資完成後，廣聯數科的註冊資本為人民幣100,000,000元，當中由廣聯賽訊持有約99.6134%及高發投資持有約0.3866%。
- (6) 於2022年5月6日，貴公司的間接全資附屬公司車聯香港有限公司（「車聯香港」）簽署購股協議，以人民幣126,548,000元及人民幣491,000元的代價分別從廣聯賽訊及高發投資收購廣聯數科99.6134%及0.3866%股權。根據該協議，權力及投票權比例將於結算代價後轉讓予車聯香港。

上述交易的代價已於2023年3月24日悉數結清。緊隨有關轉讓後，廣聯數科於該日成為車聯香港的全資附屬公司及貴公司的間接全資附屬公司。於2023年5月12日，高發投資認購貴公司0.99%權益（作為集團重組的一部分），並成為貴公司股東。
- (7) 於2022年6月1日，廣聯賽訊的股東議決將廣聯賽訊的註冊資本由人民幣60,000,000元減少至人民幣31,104,000元。截至2023年12月31日止年度，總金額人民幣240,799,000元已退還予廣聯賽訊參與資本削減的股東。

於集團重組完成後，廣聯賽訊於集團重組前的所有股東均在其認購貴公司股份以實際反映其各自於廣聯賽訊的權利、義務及股權時成為貴公司股東，惟不再於貴集團持有任何權益的宏盛投資除外，而宏盛投資於貴公司的相關原屬持股比例則由獨立第三方投資者利通發展有限公司代為認購。

由於中國互聯網文化產業的外資擁有權受到監管限制，貴集團通過廣聯賽訊開展若干業務。於2023年3月24日，廣聯數科、廣聯賽訊及廣聯賽訊若干股東訂立一系列合約安排（「合約安排」）。合約安排使廣聯數科能夠：

- 有效控制廣聯賽訊的財務及營運事宜；
- 行使廣聯賽訊權益股東的表決權；

- 就廣聯數科提供的業務支持、技術及諮詢服務收取廣聯賽訊產生的絕大部分經濟利益回報；
- 獲得不可撤銷的獨家權利以中國適用法律法規允許的最低購買價自廣聯數科購買廣聯賽訊的全部或部分股權，並以中國法律法規允許的最低購買價購買廣聯賽訊的全部或部分資產。廣聯數科或其指定第三方可隨時行使該等選擇權，直至其收購廣聯賽訊的全部股權及／或全部資產；及
- 自廣聯賽訊若干股東取得廣聯賽訊全部股權的質押作為抵押品，以擔保廣聯賽訊及其若干股東履行合約安排所載的責任。

廣聯數科並無於廣聯賽訊擁有任何股權。然而，由於合約安排，廣聯數科對廣聯賽訊擁有權力，有權通過參與廣聯賽訊獲得可變回報，並有能力通過其對廣聯賽訊的權力影響該等回報且被視為對廣聯賽訊擁有控制權。因此，就會計目的而言，廣聯數科將廣聯賽訊視為間接附屬公司。貴公司自2023年3月24日將廣聯賽訊的資產、負債、收益、收入及開支綜合計算。

編製及呈列基準

緊接集團重組完成前及緊隨集團重組完成後，貴公司最終控股股東分別持有貴集團51.84%及51.33%投票權。於集團重組完成後，貴公司成為接管貴集團業務的經營實體的控股公司。於集團重組完成前，貴公司並無涉及任何其他業務，且集團重組並無導致有關業務的任何管理層變動，而該業務的最終控股股東維持不變。於整個往績記錄期間或自彼等各自註冊成立／成立日期起（以較短期間為準），貴公司及貴集團旗下實體一直受最終控股股東共同控制。

貴集團於往績記錄期間的綜合損益及其他全面收益表、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（其受最終控股股東共同控制）的業績、權益變動及現金流量，猶如現有集團架構於整個往績記錄期間或自各成立日期起（以較短期間為準）一直存在。貴集團截至2021年、2022年及2023年12月31日的綜合財務狀況表已編製，以呈列貴集團現時旗下公司於該等日期的資產及負債，猶如現有集團架構於該等日期一直存在。

3. 應用新訂及經修訂國際財務報告準則

就編製及呈列往績記錄期間的歷史財務資料而言，貴集團於整個往績記錄期間一直貫徹採納符合由國際會計準則理事會頒佈的國際會計準則（「國際會計準則」）、國際財務報告準則、國際財務報告準則修訂本及相關詮釋的會計政策，該等會計政策自2023年1月1日開始的會計期間生效。

已頒佈但尚未生效的新訂及經修訂國際財務報告準則

於本報告日期，以下新訂及經修訂國際財務報告準則已頒佈但尚未生效：

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出資 ¹
國際財務報告準則第16號（修訂本）	售後回租中的租賃責任 ²
國際會計準則第1號（修訂本）	負債分類為流動及非流動 ²
國際會計準則第1號（修訂本）	附帶契諾的非流動負債 ²
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 ²
國際會計準則第21號（修訂本）	缺乏可兌換性 ³

1 於待定期限或之後開始的年度期間生效。

2 於2024年1月1日或之後開始的年度期間生效。

3 於2025年1月1日或之後開始的年度期間生效。

董事預期應用新訂及經修訂國際財務報告準則將不會於可預見未來對綜合財務報表有重大影響。

4. 重大會計政策資料

歷史財務資料乃按符合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編製。就編製歷史財務資料而言，倘合理預期有關資料會影響主要使用者的決策，則該資料被視為屬重大資料。此外，歷史財務資料載有聯交所證券上市規則及香港公司條例所規定的適用披露資料。

歷史財務資料乃按歷史成本基準編製，惟按下文所載會計政策所闡釋，若干於各報告期末按公允價值計量的金融工具除外。

歷史成本一般以為交換貨品及服務之代價的公允價值為準。

公允價值為市場參與者之間於計量日期在有序交易中出售資產所收取或轉讓負債所支付的價格，而不論可否使用其他估值方法直接可觀察或估計該價格。於估計資產或負債的公允價值時，貴集團會考慮市場參與者於計量日期對資產或負債定價時所考慮資產或負債特性。在歷史財務資料中計量及／或披露的公允價值均在此基礎上釐定，惟屬於國際財務報告準則第2號以股份為基礎的付款範圍內的股份支付的交易、根據國際財務報告準則第16號租賃（「國際財務報告準則第16號」）入賬的租賃交易以及與公允價值部分類似但並非公允價值的計量（例如國際會計準則第2號存貨的可變現淨值或國際會計準則第36號資產減值（「國際會計準則第36號」）的使用價值）除外。

對於以公允價值進行交易且採用不可觀察輸入數據計量後續期間的公允價值的估值技術的金融工具及投資物業，對估值技術進行校準，以使得在初始確認時估值技術的結果等於交易價格。

此外，為進行財務呈報，公允價值計量乃根據公允價值計量輸入數據之可觀察程度及公允價值計量輸入數據之整體重要性分類為第一級、第二級或第三級，載列如下：

- 第一級輸入數據指該實體於計量日期於活躍市場就相同資產或負債獲得之報價（未經調整）；
- 第二級輸入數據指除第一級所包含報價以外，可直接或間接從觀察資產或負債而得出之輸入數據；及

- 第三級輸入數據指該輸入數據不可從觀察資產或負債而獲得。

綜合基準

歷史財務資料包括 貴公司以及受 貴公司及其附屬公司控制的實體（包括結構性實體）的財務報表。當 貴公司符合以下條件時，則取得控制權：

- 對投資對象擁有權力；
- 因參與投資對象業務而獲得或有權獲得可變回報；及
- 有能力使用其權力影響其回報。

倘有事實及情況顯示上述三項控制權因素有一項或以上出現變動， 貴集團會重新評估其是否控制投資對象。

倘 貴集團於投資對象之投票權未能佔大多數，則當投票權足以賦予其實際能力以單方面指示投資對象的相關活動時即對投資對象擁有權力。 貴集團於評估 貴集團於投資對象的投票權是否足以賦予其權力時考慮所有相關事實及情況，包括：

- 相較其他投票權持有人所持投票權的數量及分散情況， 貴集團持有投票權的數量；
- 貴集團、其他投票權持有人或其他方持有之潛在投票權；
- 其他合約安排產生的權利；及
- 貴集團於需要作出決定時能夠或不能夠指示相關活動的任何額外事實及情況（包括於過往股東大會上的投票模式）。

貴集團於獲得附屬公司控制權時開始將附屬公司綜合入賬，並於失去附屬公司控制權時終止入賬。具體而言，於年／期內購入或出售之附屬公司之收入及開支，乃自 貴集團獲得控制權當日起至 貴集團失去附屬公司控制權當日止計入綜合損益及其他全面收益表。

損益及其他全面收益的各項目乃歸屬於 貴公司擁有人及非控股權益。附屬公司的全面收益總額歸屬於 貴公司擁有人及非控股權益，即使此舉會導致非控股權益產生虧絀結餘亦然。

如有需要，會對附屬公司的財務報表作出調整，以使其會計政策與 貴集團的會計政策一致。

集團內公司間的資產和負債、權益、收入、開支和與 貴集團成員公司之間的交易有關的現金流量均按綜合全數對銷。

於附屬公司的非控股權益乃與 貴集團於當中的權益分開呈列，其中指賦予其持有人於清盤時按比例分佔相關附屬公司資產淨值的擁有權權益。

貴集團於現有附屬公司的權益變動

如 貴集團於附屬公司的權益變動並無導致 貴集團失去對該等附屬公司的控制權，則有關變動按股權交易入賬。 貴集團權益的相關組成部分及非控股權益的賬面金額會作調整以反映附屬公司權益的相關變動，包括按 貴集團及非控股權益的權益比例在 貴集團及非控股權益之間重新分配相關儲備。

經調整非控股權益金額與所支付或收取代價的公允價值之間的差額直接在權益確認，並歸 貴公司擁有人所有。

涉及共同控制下業務合併的合併會計處理

歷史財務資料包括發生共同控制合併的合併業務的財務報表項目，猶如該等業務自合併業務首次受控制方控制當日起合併。

合併業務的資產淨值按控制方的現有賬面值綜合。於共同控制合併時並無就商譽或議價購買收益確認任何金額。

綜合損益及其他全面收益表包括各合併業務自最早呈列之日起或自合併業務首次受共同控制當日起（以較短期間為準）的業績。歷史財務資料中的比較金額按猶如該等業務於上一報告期初或其首次受共同控制時（以較短者為準）已合併呈列。

於附屬公司的投資

於附屬公司的投資乃按成本減已識別減值虧損（如有）於 貴公司財務狀況表入賬。

於一家聯營公司的權益

聯營公司為 貴集團對其有重大影響力的實體。重大影響力指有權參與投資對象的財務及經營政策決策，但並非對該等政策的控制權或共同控制權。

聯營公司的業績以及資產及負債以權益會計法計入歷史財務資料。用於權益會計的聯營公司財務報表採用與 貴集團於類似情況下就相若交易及事件所採用者一致的會計政策編製。

根據權益法，於聯營公司的投資初始按成本於綜合財務狀況表確認，並於其後就確認 貴集團分佔聯營公司的損益及其他全面收益作出調整。倘 貴集團分佔聯營公司的虧損超出 貴集團於該聯營公司的權益（包括實質上構成 貴集團於聯營公司投資淨額一部分的長期權益）時， 貴集團終止確認其分佔的進一步虧損。於 貴集團已產生法定或推定責任或代表聯營公司付款時，方會確認額外虧損。

於聯營公司的投資自投資對象成為聯營公司當日起採用權益法入賬。收購於聯營公司的投資時，投資成本超出 貴集團分佔投資對象可識別資產及負債公允價值淨額之任何部分乃確認為商譽，並計入投資賬面值。 貴集團分佔投資對象可識別資產及負債公允價值淨額超出投資成本之任何部分，經重新評估後，即時於收購投資期間之損益內確認。

貴集團評估是否有客觀證據顯示於聯營公司的權益可能出現減值。倘存在任何客觀證據，該項投資的全部賬面值（包括商譽）將根據國際會計準則第36號以單一資產方式進行減值測試，方法為比較其可收回金額（即使用價值及公允價值減出售成本之較高者）與其賬面值。任何已確認之減值虧損不會分配至構成投資賬面值一部分的任何資產（包括商譽）。有關減值虧損之任何撥回乃於可收回金額其後增加時根據國際會計準則第36號確認。

當 貴集團不再對聯營公司有重大影響力時，則入賬列作出售投資對象的全部權益，所產生收入或虧損於損益確認。當 貴集團保留於前聯營公司的權益而該保留權益屬國際財務報告準則第9號金融工具（「國際財務報告準則第9號」）範圍內之金融資產，則 貴集團會於該日按公允價值計量保留權益，而該公允價值被視為於初步確認時之公允價值。聯營公司的賬面值及任何保留權益以及出售聯營公司相關權益的任何所得款項之公允價值之間的差額計入釐定出售聯營公司的收入或虧損。

當集團實體與 貴集團的聯營公司進行交易時，與聯營公司交易所產生的損益於歷史財務資料確認，惟僅以聯營公司與 貴集團無關之權益所涉者為限。

貴集團於一家聯營公司權益的變動

當 貴集團削減其於聯營公司的所有權權益但 貴集團繼續使用權益法時，倘有關收入或虧損會於出售相關資產或負債時重新分類至損益，則 貴集團會將先前於其他全面收益確認與削減所有權權益有關的收入或虧損部分重新分類至損益。

來自客戶合約的收益

有關 貴集團與客戶合約有關的會計政策資料，請參閱附註6、22及31。

租賃

租賃的定義

倘合約賦予權利於一段期間控制已識別資產的使用以換取代價，則合約為或包含租賃。

就於首次應用日期或之後訂立或修改或因業務合併而產生的合約而言， 貴集團根據國際財務報告準則第16號的定義於訂立、修改日期或收購日期（如適用）評估合約是否為租賃或包含租賃。除非合約條款及條件其後有變，否則將不會重新評估有關合約。

貴集團作為承租人

短期租賃

對於租期自開始日期起計為12個月或以內且不包含購買選擇權的租賃， 貴集團應用短期租賃確認豁免。短期租賃的租賃付款按直線基準或其他系統基準於租期內確認為開支。

使用權資產

使用權資產成本包括：

- 租賃負債的初始計量金額；
- 於開始日期或之前所作出的任何租賃付款，減去所得任何租賃優惠；及
- 貴集團產生的任何初始直接成本。

使用權資產按成本減任何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。

使用權資產按其估計可使用年期及租期的較短者以直線法折舊。

貴集團於綜合財務狀況表內將使用權資產呈列為單獨項目。

附錄一

會計師報告

租賃負債

於租賃開始日期，貴集團按該日尚未支付的租賃付款現值確認並計量租賃負債。於計算租賃付款現值時，倘租賃中所隱含之利率不易釐定，則貴集團於租賃開始日期使用增量借貸利率。

租賃付款包括固定付款（包括實質固定付款）減任何應收租賃激勵。

於開始日期之後，租賃負債根據利息增長及租賃付款作出調整。

貴集團在綜合財務狀況表中將租賃負債作為單獨項目呈列。

借款成本

所有並非直接歸屬於收購、建設或生產合資格資產之借款成本在產生期間於損益確認。

政府補貼

除非合理確定貴集團將符合接受政府補貼的條件且會收到該等補貼，否則不會確認該等政府補貼。

政府補貼於貴集團在將擬補償的補貼相關成本確認為開支期間按系統基準於損益確認。具體而言，主要條件為貴集團應購買、建造或以其他方式收購非流動資產的政府補貼於綜合財務狀況表中確認為遞延收入，並於相關資產可使用年期內按系統及合理基準轉撥至損益。

與收入有關的應收政府補貼作為已產生的開支或虧損的補償或旨在向貴集團提供即時財務支持而無未來相關成本，乃於其成為應收款項期間在損益中確認。有關補貼於「其他收入」下呈列。

退休福利成本

根據中國政府法規向當地社會保障局管理的退休金計劃支付的款項於僱員提供服務而有權獲得供款時確認為開支。

短期僱員福利

短期僱員福利乃按僱員提供服務時預期支付的福利的未貼現金額確認。所有短期僱員福利均確認為開支，除非另有國際財務報告準則規定或允許將福利計入資產成本。

經扣除任何已付金額後，僱員應計福利（例如工資及薪金以及年假）確認為負債。

稅項

所得稅開支指即期應付稅項及遞延稅項之總和。

即期應付稅項乃按年度／期間應課稅溢利計算。應課稅溢利有別於除稅前溢利，是由於其他年度／期間之應課稅或可扣減收入或開支及毋須課稅或不可扣稅之項目所致。貴集團的即期稅項負債以各報告期末已頒佈或實際已頒佈之稅率計算。

遞延稅項是指在歷史財務資料內確認之資產與負債之賬面值與以相應稅基計算應課稅溢利之暫時差額。遞延稅項負債通常會就所有應課稅暫時差額確認。遞延稅項資產則通常會在可能出現應課稅溢利以用作抵扣可扣減暫時差額時，就所有可扣減暫時差額予以確認。倘暫時差額是因一項交易涉及之資產及負債進行初始確認時產生（業務合併產生者除外）而不會影響應課稅溢利或會計溢利，則不會確認該等遞延稅項資產及負債，且於交易發生時並無產生相等的應課稅及可扣稅暫時差額。此外，倘暫時差額產生自初始確認商譽，則不會確認遞延稅項負債。

遞延稅項負債乃按與於附屬公司之投資相關的應課稅暫時差額確認，惟倘 貴集團可控制暫時差額之撥回且該暫時差額有可能不會在可見將來撥回者除外。與該等投資相關之可扣減暫時差額產生之遞延稅項資產僅在未來有可能產生足夠應課稅溢利抵銷暫時差額並預計於可見未來撥回之情況下確認。

遞延稅項資產之賬面值乃於各報告期末進行審閱，並調減至不再可能擁有足夠應課稅溢利以收回全部或部分遞延稅項資產。

遞延稅項資產及負債乃根據各報告期末已頒佈或實際已頒佈之稅率（及稅法），按預期於負債清償或資產變現期間適用的稅率計量。

遞延稅項負債及資產之計量反映 貴集團預期於各報告期末收回或償還其資產及負債賬面值之方式所產生之稅務後果。

就計量 貴集團確認使用權資產及相關租賃負債的租賃交易的遞延稅項而言， 貴集團首先釐定稅項扣減是否歸屬於使用權資產或租賃負債。

對於稅項扣減歸屬於租賃負債的租賃交易， 貴集團對租賃負債及相關資產分別應用國際會計準則第12號所得稅的規定。 貴集團於可能有應課稅溢利以抵銷可扣減暫時差額時確認與租賃負債有關的遞延稅項資產，並就所有應課稅暫時差額確認遞延稅項負債。

若存在以即期稅項資產抵銷即期稅項負債的可強制執行合法權利，且其與同一稅務部門向同一應課稅實體徵收的所得稅相關，則遞延稅項資產和負債可互相抵銷。

即期及遞延稅項於損益中確認，惟倘該等稅項與於其他全面收益或直接於權益確認之項目有關時，即期及遞延稅項亦須分別於其他全面收益或直接於權益確認。

物業、廠房及設備

物業、廠房及設備為用於生產或提供貨品或服務，或作行政用途而持有的有形資產，物業、廠房及設備（在建工程除外）按成本減其後累計折舊及其後累計減值虧損（如有）於綜合財務狀況表入賬。在建工程按成本減任何已確認減值虧損入賬。

用於生產、供應或行政用途的在建物業、廠房及設備按成本減任何已確認減值虧損列賬。成本包括直接歸因於將資產轉移至能夠以管理層預期的方式營運的必要地點及條件的任何成本及（就合資格資產而

言) 根據 貴集團會計政策而資本化的借款成本。該等資產的折舊於資產可作擬定用途時開始按與其他物業資產相同的基準計算。

折舊乃以直線法按估計可使用年期撇銷資產成本減其剩餘價值確認。估計可使用年期、剩餘價值及折舊法於各報告期末進行審閱，而任何估計變動的影響按預期基準入賬。

物業、廠房及設備項目於出售後或當預期並不會因繼續使用資產而產生未來經濟利益時終止確認。出售或停止使用物業、廠房及設備項目所產生的任何收入或虧損釐定為出售所得款項與資產賬面金額間的差額，並於損益確認。

無形資產

獨立收購的無形資產

獨立收購而具有有限可使用年期的無形資產按成本減累計攤銷及任何累計減值虧損列賬。具有有限可使用年期的無形資產攤銷以直線法按估計可使用年期確認。

估計可使用年期及攤銷方法於各報告期末進行審閱，而任何估計變動的影響按預期基準入賬。

內部產生的無形資產 – 研發開支

研究活動開支於產生期間確認為開支。

僅在符合以下所有條件時，方會確認開發活動（或內部項目開發階段）產生的內部產生無形資產：

- 在技術上可完成該無形資產以使其可供使用或出售；
- 擬完成並使用或出售該無形資產；
- 有能力使用或出售該無形資產；
- 可展示該無形資產如何產生潛在未來經濟利益；
- 具有足夠技術、財務及其他資源，以完成開發並使用或出售該無形資產；及
- 有能力可靠計量歸屬於開發該無形資產之開支。

內部產生的無形資產初始確認的金額為自無形資產首次符合上述確認標準之日起產生的開支總和。倘無法確認內部產生的無形資產，則開發開支於其產生期間於損益確認。

於初始確認後，內部產生的無形資產按與單獨收購的無形資產相同的基準按成本減累計攤銷及累計減值虧損（如有）呈列。

現金及現金等價物

於綜合財務狀況表呈列的現金及現金等價物包括：

- (a) 現金，包括手頭現金，不包括須遵守導致有關結餘不再符合現金定義的監管限制的銀行結餘；及
- (b) 現金等價物，包括可隨時轉換為已知現金金額及並無重大價值變動風險的短期（一般原到期日為三個月或以下）、高度流通投資。現金等價物持作滿足短期現金承諾，而不是用作投資或其他目的。

就綜合現金流量表而言，現金及現金等價物包括上文界定的現金及現金等價物。

存貨

存貨按成本與可變現淨值兩者中的較低者列賬。存貨成本以加權平均法釐定。可變現淨值指估計存貨售價減完成銷售的所有估計成本及達成銷售交易的必要成本。進行銷售所需的成本包括直接歸屬於銷售的增量成本及 貴集團進行銷售必須產生的非增量成本。

金融工具

金融資產及金融負債於集團實體成為工具合約條文的訂約方時確認。所有常規購買或出售的金融資產於交易日確認及終止確認。常規購買或出售指須根據市場規則或慣例訂立的時間內交付資產的金融資產買賣。

金融資產及金融負債按公允價值初始計量，惟客戶合約產生的貿易應收款項根據國際財務報告準則第15號初始計量。因收購或發行金融資產及金融負債（按公允價值計入損益的金融資產或金融負債除外）而直接產生的交易成本，於初始確認時計入金融資產或金融負債（如適用）的公允價值時予以加入或扣除。按公允價值計入損益收購的金融資產或金融負債而直接產生的交易成本，即時於損益確認。

實際利率法為一種計算金融資產或金融負債攤銷成本及於有關期間內分配利息收入及利息開支的方法。實際利率法乃指於初始確認時將金融資產或金融負債於預期年期或較短期間（倘適用）內的估計未來現金收入及付款（包括組成實際利率、交易成本及其他溢價或折讓不可或缺部分的所有已付或已收費用及點數）準確貼現至賬面淨值的比率。

金融資產

金融資產的分類及後續計量

符合下列條件的金融資產其後按攤銷成本計量：

- 於一個商業模式內持有金融資產，而其目的是為了收取合約現金流量；及
- 合約條款引致於指定日期的現金流量僅為支付本金及未償還的本金利息。

所有其他金融資產其後以按公允價值計入損益計量，惟於初始確認金融資產時，倘該股權投資並非持作買賣，亦非收購方在國際財務報告準則第3號業務合併適用的業務合併中確認的或然代價，則 貴集團可不可撤銷地選擇於其他全面收益中呈列股權投資的公允價值後續變動則除外。

倘符合下列情況，金融資產乃歸類為持作買賣：

- 其主要為於短期內出售而收購；或
- 初始確認時，其為 貴集團所集中管理，並擁有短期獲利的近期實際模式的已識別金融工具組合的一部分；或
- 其為並非指定及有效作對沖工具的衍生工具。

(i) 攤銷成本及利息收入

其後按攤銷成本計量的金融資產使用實際利率法確認利息收入。利息收入透過將實際利率應用於金融資產的總賬面值計算，惟其後已出現信貸減值的金融資產除外（見下文）。就其後已出現信貸減值的金融資產而言，利息收入乃透過將實際利率應用於下一個報告期間的金融資產的攤銷成本進行確認。倘出現信貸減值的金融工具的信貸風險有所改善，使該金融資產不再出現信貸減值，則利息收入乃藉由將實際利率應用於釐定該資產不再出現信貸減值後的報告期初的金融資產的總賬面值進行確認。

(ii) 指定為按公允價值計入其他全面收益的權益工具

按公允價值計入其他全面收益的權益工具投資隨後以公允價值計量，公允價值變動產生的收入及虧損於其他全面收益內確認，並於按公允價值計入其他全面收益儲備內累計；且無需進行減值評估。累計收入或虧損將不會在處置權益工具時重新分類至損益，而將繼續於按公允價值計入其他全面收益儲備中持有。

當 貴集團收取股息的權利確立時，這些於權益工具的投資的股息於損益內確認，除非股息明確代表收回部分投資成本。股息包含在損益的「其他收入」項目中。

(iii) 按公允價值計入損益的金融資產

不符合按攤銷成本計量或指定為按公允價值計入其他全面收益標準的金融資產以按公允價值計入損益計量。

按公允價值計入損益的金融資產於各報告期末按公允價值計量，其中任何公允價值收入或虧損於損益確認。於損益內確認的收入或虧損淨額不包括金融資產賺取的任何股息或利息，並計入「其他收入及虧損」細列項目內。

(iv) 根據國際財務報告準則第9號須予減值評估的金融資產的減值

貴集團按預期信貸虧損模式，對根據國際財務報告準則第9號須予減值評估的金融資產（包括貿易及其他應收款項、現金及現金等價物、支付予客戶的按金、三個月以上到期的定期存款、受限制銀行存款）執行減值評估。預期信貸虧損金額於各報告日期更新，以反映自初始確認以來的信貸風險變化。

全期預期信貸虧損指於相關工具預計預期年期內所有可能違約事件將會產生的預期信貸虧損。相比之下，十二個月預期信貸虧損（「十二個月預期信貸虧損」）指於報告日期後十二個月內因可能發生的違約事件而預期產生的部分全期預期信貸虧損。評估乃基於 貴集團過往信貸虧損經驗，並根據債務人特定因素、整體經濟狀況及對報告日期當前狀況以及未來狀況預測的評估作出調整。

貴集團為貿易應收款項經常確認全期預期信貸虧損。該等資產的預期信貸虧損乃就信貸風險顯著增加或出現信貸減值的債務人個別進行評估，而就債務人的餘下結餘，按適當組合使用撥備矩陣共同評估。

就所有其他工具而言，貴集團計量虧損撥備等於十二個月預期信貸虧損，除非當信貸風險自初始確認以來顯著上升，則在此情況下，貴集團確認全期預期信貸虧損。是否應確認全期預期信貸虧損乃根據自初始確認以來出現違約的可能性或風險顯著上升進行評估。

(i) 信貸風險顯著上升

於評估信貸風險是否自初始確認以來顯著上升時，貴集團將金融工具於報告日期發生違約的風險與金融工具於初始確認日期發生違約的風險進行比較。於作出該評估時，貴集團會考慮合理可靠的定量及定性資料，包括過往經驗及無需不必要成本或精力即可獲得的前瞻性資料。

尤其是，當評估信貸風險是否顯著上升時會考慮以下資料：

- 金融工具外部（如有）或內部信貸評級的實際或預期顯著惡化；
- 信貸風險的外部市場指標顯著惡化，例如債務人的信貸利差、信貸違約掉期價格顯著上升；
- 商業、金融或經濟狀況的目前或預期不利變動，預期將導致債務人償還債項的能力顯著下降；
- 債務人經營業績的實際或預期顯著惡化；
- 債務人的監管、經濟或技術環境的實際或預期顯著不利變動，導致債務人償還債項的能力顯著下降。

無論上述評估的結果如何，當合約付款逾期超過30天時，貴集團假設信貸風險自初始確認以來顯著增加，除非貴集團有能說明信貸風險並無顯著增加的合理可靠資料，則作別論。

貴集團定期監察用以識別信貸風險是否顯著增加的標準的成效，並於適當時候作出修訂，從而確保有關標準能夠於款項逾期前識別信貸風險顯著增加。

(ii) 違約定義

就內部信貸風險管理而言，貴集團認為，當內部制訂的資料或自外界來源獲得的資料顯示債務人不大可能悉數向其債權人（包括貴集團）還款時（未計及貴集團持有的任何抵押品），代表發生違約事件。

不論上述為何，貴集團認為，當金融資產逾期超過90天時即已發生違約，惟貴集團有合理可靠資料證明較寬鬆的違約標準更為恰當則另作別論。

(iii) 信貸減值金融資產

金融資產在一項或以上違約事件（對該金融資產的估計未來現金流量構成不利影響）發生時出現信貸減值。金融資產出現信貸減值的證據包括有關下列事件的可觀察數據：

- (a) 發行人或借款人的重大財務困難；

- (b) 違反合約（如違約或逾期事件）；
- (c) 借款人的貸款人就與借款人財務困難有關的經濟或合約理由，向借款人授出貸款人不會另行考慮的優惠；或
- (d) 借款人將可能陷入破產或其他財務重組。

(iv) 撤銷政策

當有資料顯示對手方處於嚴重財務困難及無實際收回可能時（如對手方已被清盤或進入破產程序時），貴集團撤銷金融資產。經考慮法律意見後（倘合適），遭撤銷的金融資產可能仍須按貴集團收回程序進行強制執行活動。撤銷構成終止確認事項。任何其後收回於損益確認。

(v) 預期信貸虧損的計量及確認

預期信貸虧損的計量為違約概率、違約虧損率（即發生違約時的虧損程度）及違約風險的函數。違約概率及違約虧損率乃基於根據歷史數據及前瞻性資料評估。預期信貸虧損的估計反映以發生相關違約風險的金額作為加權數值而釐定的無偏概率加權金額。

一般而言，預期信貸虧損乃根據合約應付貴集團的所有合約現金流量與貴集團預期收取的現金流量之間的差額，並按初始確認時釐定的實際利率貼現。

若干貿易及其他應收款項的全期預期信貸虧損乃經考慮過往逾期資料及前瞻性宏觀經濟資料等相關信貸資料後按整體基準考慮。

為進行集體評估，貴集團在制定分組時會考慮以下特徵：

- 逾期狀況；
- 債務人的性質、規模及行業；及
- 外部信貸評級（倘有）。

管理層定期檢討分組，以確保各組別成分繼續擁有類似的信貸風險特徵。

利息收入按金融資產的總賬面值計算，除非該金融資產出現信貸減值，在此情況下，利息收入按金融資產的攤銷成本計算。

貴集團藉由調整賬面值就所有金融工具於損益確認減值收入或虧損，惟透過虧損撥備賬確認相應調整的貿易應收款項及其他應收款項除外。

終止確認金融資產

只有當貴集團收取資產現金流量的合約權利屆滿或金融資產及該資產所有權的絕大部分風險及回報轉讓予另一實體時，會終止確認金融資產。倘貴集團並未轉讓亦未保留所有權的絕大部分風險及回

報，並繼續控制已轉讓資產，則 貴集團確認其於資產的保留權益及與其可能須支付的金額的相關負債。倘 貴集團保留已轉讓金融資產所有權的絕大部分風險及回報，則 貴集團繼續確認該金融資產，並確認已收取所得款項為有抵押借款。

終止確認按攤銷成本計量的金融資產時，資產賬面值與已收及應收代價的總和已於損益確認。於終止確認 貴集團在初始確認時選擇按公允價值計入其他全面收益的權益工具投資時，先前於按公允價值計入其他全面收益儲備中積累的累計收入或虧損不會重新分類至損益，而是轉撥至保留盈餘。

金融負債及權益

分類為債項或權益

債項及權益工具乃根據合約安排的內容與金融負債及權益工具的定義分類為金融負債或權益。

權益工具

權益工具是可證明在實體的資產扣減其所有負債後剩餘權益的任何合約。 貴公司發行的權益工具按已收取所得款項扣除直接發行成本確認。購回 貴公司本身的權益工具直接於權益中確認及扣減。購買、出售、發行或註銷 貴公司本身權益工具的收入或虧損並無於損益中確認。

按攤銷成本計量的金融負債

金融負債（包括貿易及其他應付款項以及借款）其後使用以實際利率法按攤銷成本計量。

終止確認金融負債

當及只有當 貴集團的債務獲解除、註銷或已屆滿時， 貴集團將會終止確認金融負債。終止確認金融負債賬面值與所付代價間的差額於損益確認。

外幣

在編製 貴集團財務報表時，以 貴集團功能貨幣以外的貨幣（外幣）進行的交易按交易日期的現行匯率以其功能貨幣（即 貴集團經營所處的主要經濟環境的貨幣）入賬。於報告期末，以外幣計值的貨幣項目按該日的現行匯率重新換算。

結算貨幣項目及換算貨幣項目所產生的匯兌差額於產生期間於損益確認。

5. 關鍵會計判斷及估計不確定因素的主要來源

於應用附註4所述 貴集團的會計政策時，董事須對無法從其他途徑得知的資產及負債的賬面值進行判斷、估計及假設。有關估計及相關假設乃根據過往經驗及其他被視為相關的因素作出。實際結果可能有別於該等估計。

估計及相關假設乃持續進行審閱。對會計估計的修訂乃於估計修訂期間（倘修訂僅影響該期間）或修訂期間及未來期間（倘修訂均影響本期間及未來期間）確認。

應用會計政策時的關鍵判斷

除涉及估計（見下文）者外，以下為董事在應用 貴集團會計政策過程中所作出對綜合財務報表中確認的金額具有最重大影響的關鍵判斷。

合約安排

於往績記錄期間， 貴集團通過綜合聯屬實體進行所有業務。於完成附註2所述的集團重組後， 貴集團於廣聯賽訊不再有任何股權。董事評估 貴集團是否可控制廣聯賽訊是基於 貴集團可否對廣聯賽訊擁有權力、有權藉參與廣聯賽訊而收取可變回報並有能力通過其對廣聯賽訊的權力影響有關回報。經評估後，董事認為 貴集團因合約安排及其他措施而對廣聯賽訊具有控制權，因此， 貴集團根據合約安排將廣聯賽訊的財務報表綜合入賬。

然而，合約安排及其他措施在賦予 貴集團對廣聯賽訊的直接控制權方面未必具有如直接法定所有權一般的效力及中國法律體系的不斷變化可能會影響 貴集團於廣聯賽訊的業績、資產及負債的實益權益。根據 貴公司法律顧問的意見，董事認為廣聯數科、廣聯賽訊及其合法權益持有人訂立的合約安排符合相關中國法律法規且可依法強制執行。

開發成本資本化

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度， 貴集團計入無形資產的開發成本資本化分別為人民幣3,254,000元、人民幣9,451,000元及人民幣8,472,000元。資本化涉及管理層在評估各項目的技術及商業可行性是否已實現時作出的重大判斷。技術可行性根據該實體是否已完成所有必要以證明資產可按其設計規格生產的規劃、設計及測試活動進行評估，而商業可行性則根據資產或連同其他資產將產生的未來經濟利益，以及對相關資產將產生的收益、將產生的預算成本的假設進行評估。

主要估計不確定性來源

下文為有關未來的主要假設及於各報告期末其他主要估計不確定性來源，而該等假設及估計不確定性可能存在導致對下一財政年度／期間的資產及負債賬面值作出重大調整的重大風險。

貿易應收款項的預期信貸虧損撥備

信貸風險顯著增加或出現信貸減值的債務人貿易應收款項會就預期信貸虧損進行單獨評估。

此外，就並非採用撥備矩陣單獨進行評估的貿易應收款項而言， 貴集團採用可行權宜方法估計預期信貸虧損。撥備率乃根據各債務人的賬齡對不同債務人進行分組，並考慮 貴集團的歷史違約率及無需付出過份成本或努力即可獲得的合理且有理據的前瞻性資料。於各報告日期， 貴集團會重新評估過往觀察違約率，並考慮前瞻性資料的變動。

預期信貸虧損的撥備對估計的變動敏感。有關預期信貸虧損及 貴集團貿易應收款項的資料於附註24及35披露。

按公允價值計入其他全面收益的權益工具的公允價值計量

於2021年、2022年及2023年12月31日，貴集團分別有人民幣14,722,000元、人民幣9,553,000元及人民幣7,752,000元的非上市權益工具投資乃按公允價值計量，而公允價值乃根據重大不可觀察輸入數據使用估值技術釐定。在確立相關估值技術及其相關輸入數據時，須作出判斷及估計。與該等因素有關的假設變動可能會造成該工具公允價值的重大調整。有關進一步披露，請參閱附註35。

6. 收益及分部資料

來自客戶合約收益的分類

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<i>貨品或服務類別：</i>			
銷售車載硬件產品	175,947	172,672	226,098
SaaS營銷及管理服務			
SaaS訂閱服務	141,513	130,270	134,525
SaaS增值服務	9,314	110,918	199,946
來自客戶合約的收益總額	<u>326,774</u>	<u>413,860</u>	<u>560,569</u>
<i>收益確認時間</i>			
於某一時間點	208,520	207,871	272,494
隨時間	<u>118,254</u>	<u>205,989</u>	<u>288,075</u>
總計	<u>326,774</u>	<u>413,860</u>	<u>560,569</u>

與客戶合約的履約責任

貴集團為中國汽車後市場行業的客戶提供數字化服務。銷售車載硬件產品的履約責任於某一時點履行。提供SaaS訂閱服務和SaaS增值服務的履約責任隨時間履行。

銷售車載硬件產品

來自銷售車載硬件產品的收益指銷售車載硬件，包括向4S店銷售車載娛樂系統及車載安全系統，並向車載設備原始品牌製造商銷售智能核心板。

對銷售車載硬件而言，收益於硬件的控制權已經轉移的時間點（即產品獲客戶接納時）確認。

車載硬件的銷售不予退款。於往績記錄期間，與車載硬件銷售相關的保修開支並不重大。

SaaS營銷及管理服務

貴集團透過(a)向4S店以及融資及租賃公司提供軟件系統的SaaS訂閱服務及(b)向車用戶提供線上線下一體化零售服務的SaaS增值服務提供SaaS營銷及管理服務。

附錄一

會計師報告

(a) SaaS訂閱服務

貴集團一般向客戶銷售車載硬件及SaaS訂閱服務。貴集團就通過從已售車載硬件收集的數據向客戶提供信息訂閱服務向客戶收取年度訂閱費。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SaaS訂閱期內攤銷。

就所售車載硬件本身具有效用的合約而言，貴集團認為車載硬件及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，亦可從擁有現成資源的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，貴集團將硬件及訂閱的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訂閱期內按比例確認。

(b) SaaS增值服務

SaaS增值服務主要是針對車用戶的增值運營服務。服務包括向車用戶交付產品及服務，如維修保養及汽車美容（如安裝汽車貼膜、更換汽車破損輪胎、汽車拋光打磨及其他相關服務）。SaaS增值服務收益在服務交付期內（通常為一天內）確認。

分配至與客戶合約的剩餘履約責任的交易價格

於2021年、2022年及2023年12月31日，分配至銷售車載硬件產品及SaaS訂閱服務產生的剩餘履約責任（未履行或部分未履行）的交易價格及預期確認收益時間如下：

	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
一年內	111,658	95,435	58,975
一年以上兩年以下	28,555	17,949	16,222
兩年以上	6,065	2,965	5,662
	<u>146,278</u>	<u>116,349</u>	<u>80,859</u>

分部資料

貴集團的主要經營決策者（即執行董事）於作出有關資源分配及評估貴集團整體表現的決策時審閱綜合業績，故貴集團僅有一個可報告分部。就內部報告而言，貴集團並無區分市場或分部。

地區資料

由於貴集團的非流動資產均位於中國，且貴集團的所有收益均來自中國，故並無呈列地區資料。

附錄一

會計師報告

主要客戶的資料

貢獻 貴集團於往績記錄期間收益的10%或以上的客戶收益如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
客戶A (附註)	103,275	90,244	106,540

附註：客戶A指於往績記錄期間受同一股東控制的客戶。

7. 其他收入

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
三個月以上到期的銀行存款 及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 (附註)	1,690	1,743	725
中國退回附加稅及附加費	7,333	4,049	6,337
	<u>15,000</u>	<u>9,675</u>	<u>9,737</u>

附註：政府補助主要指 貴集團收到政府補貼以補償若干借款利息開支以及公開上市補貼，以支持 貴集團的研發及購買物業、廠房及設備，該等補貼確認為遞延收入，並於相關資產估計可使用年內按系統基準確認為損益。

8. 其他收入及虧損

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	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入	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>

附錄一

會計師報告

9. 預期信貸虧損模式項下確認的減值虧損，扣除撥回

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
就以下項目確認減值虧損， 扣除撥回：			
－ 貿易應收款項	(109)	(511)	(1,322)
－ 其他應收款項	35	(10)	(232)
	<u>(74)</u>	<u>(521)</u>	<u>(1,554)</u>

10. 融資成本

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
借款利息	(1,771)	(1,531)	(2,109)
租賃負債利息	(159)	(106)	(174)
	<u>(1,930)</u>	<u>(1,637)</u>	<u>(2,283)</u>

11. 所得稅開支

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
即期稅項－中國企業所得稅	1,724	2,202	5,191
遞延稅項 (附註21)	3,567	3,404	2,235
	<u>5,291</u>	<u>5,606</u>	<u>7,426</u>

年內的稅項開支可與綜合損益及其他全面收益表的除稅前溢利對賬如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
除稅前溢利	<u>40,364</u>	<u>53,023</u>	<u>58,968</u>
按中國法定所得稅率25%	10,091	13,256	14,742
不可扣稅的費用的稅項影響	424	402	615
佔聯營公司業績的稅務影響	14	–	(43)
研發開支的稅務收益	(2,819)	(3,562)	(4,977)
優惠稅率的影響	(2,419)	(4,490)	(2,911)
稅項開支	<u>5,291</u>	<u>5,606</u>	<u>7,426</u>

開曼群島

根據開曼群島現行法律，貴公司於開曼群島註冊成立，毋須繳納所得稅或資本利得稅。此外，開曼群島對向股東支付的股息不徵收預扣稅。

英屬處女群島

在英屬處女群島成立的實體獲豁免繳納所得稅。

香港

於2018年3月21日，香港立法會通過《2017年稅務(修訂)(第7號)條例草案》(「條例草案」)，引入兩級制利得稅率制度。條例草案於2018年3月28日簽署成為法律，並於翌日刊憲。根據兩級制利得稅率制度，合資格集團實體的首2百萬港元(「港元」)溢利將按8.25%徵稅，而超過2百萬港元的溢利將按16.5%徵稅。不符合兩級制利得稅制度的集團實體的溢利將繼續按16.5%的統一稅率徵稅。

由於貴集團於往績記錄期間並無應課稅溢利，故並無於綜合財務報表中作出香港利得稅撥備。

中國

於往績記錄期間，根據中國企業所得稅法(「企業所得稅法」)及企業所得稅法實施條例，中國實體的法定稅率為25%。

貴集團旗下其中一家實體廣聯賽訊自2018年11月9日起獲認可為高新技術企業(「高新技術企業」)，並於2021年12月23日批准延長其高新技術企業資格後，截至2023年12月31日止可享有15%的優惠所得稅稅率。

廣聯數科為貴集團旗下實體之一，自2023年10月16日起獲認可為高新技術企業(「高新技術企業」)，享有15%的優惠所得稅率三年。

若干附屬公司已獲批小型微利企業。於往績記錄期間，該等附屬公司享有2.5%或5%的優惠所得稅率。

12. 年度溢利

本年度溢利已扣除／(計入)下列各項：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
員工成本(包括附註13所載的 董事薪酬)：			
薪金	38,273	49,183	47,712
退休福利計劃供款	1,489	1,863	1,731
酌情花紅	2,504	2,049	3,319
	<u>42,266</u>	<u>53,095</u>	<u>52,762</u>
僱員福利開支總額			
資本化為無形資產	(3,254)	(9,451)	(8,472)
	<u>39,012</u>	<u>43,644</u>	<u>44,290</u>

附錄一

會計師報告

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
物業、廠房及設備折舊	2,832	4,977	5,235
使用權資產折舊	2,116	2,413	2,800
無形資產攤銷	1,976	3,458	5,821
折舊及攤銷總額	<u>6,924</u>	<u>10,848</u>	<u>13,856</u>
核數師薪酬	286	88	108
存貨撇減／(撇減撥回)	766	(888)	421
確認為開支的存貨成本	185,374	186,762	237,272
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

13. 董事、最高行政人員及僱員的薪酬

董事及最高行政人員的薪酬

朱雷於2022年1月12日獲委任為 貴公司最高行政人員兼董事並於2023年5月12日調任為執行董事，蔣忠永及趙展於2022年1月12日獲委任為 貴公司董事並於2023年5月12日調任為執行董事。

崔常晟、鄒方昭及彭超於2023年4月20日獲委任為 貴公司董事並於2023年5月12日調任為非執行董事。

馮轅、魏春蘭及慈瑩於2024年6月18日獲委任為 貴公司獨立非執行董事。

於往績記錄期間，已付或應付 貴公司董事及最高行政人員薪酬（包括就彼等在成為董事前作為僱員或集團實體的董事服務的薪酬）如下：

	袍金	薪金及其他 實物福利	退休福利 計劃供款	酌情花紅 (附註)	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
截至2021年12月31日止年度					
執行董事					
朱雷	-	380	25	-	405
蔣忠永	-	36	25	-	61
趙展	-	964	27	113	1,104
非執行董事					
崔常晟	-	-	-	-	-
獨立非執行董事					
馮轅	60	-	-	-	60
小計	<u>60</u>	<u>1,380</u>	<u>77</u>	<u>113</u>	<u>1,630</u>

附錄一

會計師報告

	袍金	薪金及其他 實物福利	退休福利 計劃供款	酌情花紅 (附註)	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
截至2022年12月31日止年度					
執行董事					
朱雷.....	-	383	25	-	408
蔣忠永.....	-	48	25	-	73
趙展.....	-	863	27	113	1,003
非執行董事					
崔常晟.....	-	-	-	-	-
獨立非執行董事					
馮轅.....	60	-	-	-	60
小計	<u>60</u>	<u>1,294</u>	<u>77</u>	<u>113</u>	<u>1,544</u>
截至2023年12月31日止年度					
執行董事					
朱雷	-	383	25	-	408
蔣忠永.....	-	51	25	-	76
趙展	-	863	27	56	946
非執行董事					
崔常晟.....	-	-	-	-	-
鄒方昭.....	-	-	-	-	-
彭超.....	-	-	-	-	-
獨立非執行董事					
馮轅.....	20	-	-	-	20
小計	<u>20</u>	<u>1,297</u>	<u>77</u>	<u>56</u>	<u>1,450</u>

上述執行董事及非執行董事的薪酬主要因彼等為 貴公司及 貴集團提供管理事務相關服務而作出。

附註：酌情花紅乃根據董事及 貴集團表現而釐定。

於往績記錄期間，概無 貴公司董事及最高行政人員放棄任何酬金，而 貴集團亦無向任何董事或最高行政人員或五名最高薪酬人士支付任何酬金，作為吸引加入 貴集團或加入後的獎勵或作為離職補償金。

附錄一

會計師報告

僱員薪酬

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，貴集團的五名最高薪酬僱員分別包括1名、1名及1名董事，其薪酬詳情載於上文。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，其餘4名、4名及4名最高薪酬僱員（均非貴公司董事或高級行政人員）的薪酬詳情分別如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
薪金	1,812	2,651	2,931
退休福利計劃供款	78	103	105
酌情花紅	202	296	381
	<u>2,092</u>	<u>3,050</u>	<u>3,417</u>

薪酬介乎以下範圍的最高薪酬僱員（並非貴公司董事及最高行政人員）人數如下：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	僱員人數	僱員人數	僱員人數
零至1,000,000港元	4	4	2
1,000,000港元至1,500,000港元	-	-	2
	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>2</u>

14. 每股盈利

貴公司擁有人應佔每股基本盈利乃按以下數據計算：

盈利數字按下列各項計算：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
用於計算每股基本盈利的			
貴公司擁有人應佔年內溢利	<u>31,831</u>	<u>44,145</u>	<u>51,129</u>

股份數目

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
用於計算每股基本盈利的			
普通股加權平均數	<u>[286,771,500]</u>	<u>[286,771,500]</u>	<u>[299,309,684]</u>

附錄一

會計師報告

用於計算每股基本盈利的普通股加權平均數乃假設附註2所載的集團重組及附註40所披露的[編纂]已自2021年1月1日起生效而釐定。

於2023年3月完成集團重組後，已發行及發行在外股份為60,600,000股。2,645,700股股份於集團重組前不包括在計算範圍內，原因為宏盛於集團重組後不再持有本集團任何權益。於2023年3月向投資者高發投資新發行的600,000股股份（如附註2所披露）亦不包括在2023年3月之前的計算中。根據附註40所披露的[編纂]，資本化率為5。

由於往績記錄期間內並無發行潛在攤薄普通股，故並無呈列每股攤薄盈利。

15. 股息

除 貴集團旗下一家實體於截至2021年12月31日止年度向非控股股東宣派及於截至2022年12月31日止年度派付的末期股息人民幣2,700,000元外， 貴集團旗下實體於往績記錄期間或 貴公司自其註冊成立以來概無宣派或派付股息。

就本報告而言，由於股息率及有權收取股息的股份數目被認為並無意義，故並無呈列有關資料。

16. 物業、廠房及設備

	傢具、固定 裝置及設備	汽車	在建工程	租賃裝修	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
<u>成本</u>					
於2021年1月1日	4,914	4,212	918	3,761	13,805
添置	653	-	7,339	-	7,992
轉讓	1,843	-	(8,257)	6,414	-
出售	(1,233)	-	-	-	(1,233)
於2021年12月31日	6,177	4,212	-	10,175	20,564
添置	738	-	4,832	-	5,570
轉讓	667	-	(4,832)	4,165	-
出售	(240)	-	-	(353)	(593)
於2022年12月31日	7,342	4,212	-	13,987	25,541
添置	680	-	888	-	1,568
轉讓	-	-	(852)	852	-
出售	(184)	(91)	-	(406)	(681)
於2023年12月31日	7,838	4,121	36	14,433	26,428
<u>折舊</u>					
於2021年1月1日	4,677	2,385	-	751	7,813
年內撥備	348	673	-	1,811	2,832
出售時抵銷	(1,170)	-	-	-	(1,170)

附錄一

會計師報告

	傢具、固定 裝置及設備	汽車	在建工程	租賃裝修	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
於2021年12月31日	3,855	3,058	-	2,562	9,475
年內撥備	876	619	-	3,482	4,977
出售時抵銷	(146)	-	-	(59)	(205)
於2022年12月31日	4,585	3,677	-	5,985	14,247
年內撥備	1,116	301	-	3,818	5,235
出售時抵銷	(84)	(86)	-	(203)	(373)
於2023年12月31日	5,617	3,892	-	9,600	19,109
賬面值					
於2021年12月31日	2,322	1,154	-	7,613	11,089
於2022年12月31日	2,757	535	-	8,002	11,294
於2023年12月31日	2,221	229	36	4,833	7,319

上述物業、廠房及設備（除在建工程外）以剩餘價值按直線法每年以下列折舊率折舊：

傢具、固定裝置及設備	20%-33%
汽車	25%
租賃裝修	按租期或20%-33% (以較短者為準)

17. 使用權資產

	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
年初賬面值	3,674	2,380	4,243
添置	822	4,276	1,159
折舊	(2,116)	(2,413)	(2,800)
年末賬面值	2,380	4,243	2,602
	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
短期租賃相關開支	(12)	(59)	(25)
租賃現金流出總額	(2,697)	(2,531)	(2,993)

附錄一

會計師報告

貴集團租賃若干辦公室及倉庫，協商租期介乎1至5年。租賃條款按個別基準磋商並包括不同條款及條件。在釐定租期及評估不可撤回期間的長度時，貴集團應用合約定義及釐定合約可強制執行的期間。

使用權資產按其估計可使用年期及租賃期（以較短者為準）以直線法計提折舊。

貴集團定期就辦公室訂立短期租賃。於2021年、2022年及2023年12月31日，短期租賃的組合與上文所披露短期租賃開支的短期租賃組合相似。

租賃協議並無施加任何契諾，惟出租人持有的租賃資產中的抵押權益除外。租賃資產不得用作借貸用途抵押。

18. 無形資產

	開發成本	軟件	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
<u>成本</u>			
於2021年1月1日	–	11,001	11,001
添置	3,254	239	3,493
於2021年12月31日	3,254	11,240	14,494
添置	9,451	195	9,646
轉移至軟件	(12,705)	12,075	–
於2022年12月31日	–	24,140	24,140
添置	8,472	5,945	14,417
轉移至軟件	(5,816)	5,816	–
於2023年12月31日	2,656	35,901	38,557
<u>攤銷</u>			
於2021年1月1日	–	1,943	1,943
年內支出	–	1,976	1,976
於2021年12月31日	–	3,919	3,919
年內支出	–	3,458	3,458
於2022年12月31日	–	7,377	7,377
年內支出	–	5,821	5,821
於2023年12月31日	–	13,198	13,198
<u>賬面值</u>			
於2021年12月31日	3,254	7,321	10,575
於2022年12月31日	–	16,763	16,763
於2023年12月31日	2,656	22,703	25,359

附錄一

會計師報告

貴集團所有無形資產均具有有限可使用年期，並於以下期間按直線法攤銷：

軟件 2至10年

19. 於聯營公司的權益

	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
非上市股權投資，按成本.....	360	–	9,150
分佔收購後（虧損）／溢利及 其他全面（開支）／收益.....	(57)	–	174
	<u>303</u>	<u>–</u>	<u>9,324</u>

貴集團的聯營公司在中國成立及運營。以下載列於各報告期末該等聯營公司的詳情：

實體名稱	貴集團所持擁有權權益比例			貴集團所持投票權比例			主要業務
	於12月31日			於12月31日			
	2021年	2022年	2023年	2021年	2022年	2023年	
汽後優簡網絡科技（深圳）有限公司（「汽後優簡」）.....	23%	不適用	不適用	23%	不適用	不適用	與為汽車行業的供應商評估有關的諮詢服務
煙台市嘯加彩一汽車服務有限責任公司（「煙台市嘯加」）.....	–	–	29%	–	–	29%	提供營銷服務
嘯加牛膜王（濟南）汽車用品服務有限責任公司（「嘯加牛膜王」）.....	–	–	29%	–	–	29%	提供營銷服務
九江嘯科鑫聯汽車服務有限責任公司（「九江嘯科」）.....	–	–	29%	–	–	29%	提供營銷服務
洛陽嘯加惠汽車服務有限公司（「洛陽嘯加」）.....	–	–	29%	–	–	29%	提供營銷服務

附錄一

會計師報告

實體名稱	貴集團所持擁有權權益比例			貴集團所持投票權比例			主要業務
	於12月31日			於12月31日			
	2021年	2022年	2023年	2021年	2022年	2023年	
烏魯木齊喃加藍卡汽車服務 有限責任公司 (「烏魯木齊喃加」).....	-	-	29%	-	-	29%	提供營銷服務
雲南喃加噹哩咭汽車服務 有限公司(「雲南喃加」).....	-	-	29%	-	-	29%	提供營銷服務
陝西萬勝喃加汽車服務 有限公司(「陝西萬勝」).....	-	-	29%	-	-	29%	提供營銷服務
內蒙古喃加美圖汽車服務 有限公司(「內蒙古喃加」)...	-	-	29%	-	-	29%	提供營銷服務
貴陽市喃加鑫匯達汽車服務 有限責任公司 (「貴陽市喃加鑫」).....	-	-	29%	-	-	29%	提供營銷服務
西安喃加萬昇汽車服務有限 公司(「西安喃加萬昇」).....	-	-	29%	-	-	29%	提供營銷服務
喃加金鑫(濟南)汽車用品 服務有限責任公司 (「喃加金鑫」).....	-	-	29%	-	-	29%	提供營銷服務
洛陽喃贏惠汽車服務有限 公司(「洛陽喃贏惠」).....	-	-	29%	-	-	29%	提供營銷服務
甘肅喃加一門汽車裝飾服務有限 責任公司(「甘肅喃加」).....	-	-	29%	-	-	29%	提供營銷服務

附錄一

會計師報告

貴集團於2022年1月出售其於汽後優簡的5%股權。交易完成後，貴集團對汽後優簡並無重大影響力，而汽後優簡其餘18%股權入賬列為按公允價值計入損益的金融資產。保留投資按其不再為聯營公司當日的公允價值計量。貴公司確認虧損人民幣126,000元，即(i)任何保留權益的公允價值及出售所得款項與(ii)權益法終止之日投資的賬面值之間的差額。

	於12月31日
	2023年
	人民幣千元
並非屬個別重大的聯營公司總結信息	
貴集團應佔持續經營業績.....	591
貴集團應佔其他全面收益及全面收益總額.....	591
貴集團於該等合營企業權益的賬面總值.....	9,324

20. 按公允價值計入其他全面收益的權益工具

於2021年、2022年及2023年12月31日按公允價值計入其他全面收益的權益工具指貴集團於一家中國成立的非上市公司的15.01%股權。董事已選擇將權益工具投資指定為按公允價值計入其他全面收益，乃由於彼等認為該項投資並非持作買賣用途，而是為長期戰略目的持有。有關公允價值計量的詳情，於附註35披露。

21. 遞延稅項資產／負債

就綜合財務狀況表呈列目的，若干遞延稅項資產及負債已互相抵銷。以下為就財務報告目的對遞延稅項結餘的分析：

	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
遞延稅項資產.....	6,059	4,700	2,923
遞延稅項負債.....	(75)	(2,120)	(2,578)
	<u>5,984</u>	<u>2,580</u>	<u>345</u>

以下為於往績記錄期間貴集團確認的遞延稅項資產／(負債)及其變動：

	應收款項的		按公允價值計入損益的金融資產		其他	總計
	預期信貸虧損	稅項虧損	未變現溢利	公允價值變動		
	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.....	2,403	4,977	1,810	2	359	9,551
於損益中(扣除)／計入.....	(852)	(1,448)	(1,468)	(77)	278	(3,567)

附錄一

會計師報告

	應收款項的		未變現溢利	按公允價值計入損益的金融資產		總計
	預期信貸虧損	稅項虧損		公允價值變動	其他	
	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	1,551	3,529	342	(75)	637	5,984
於損益中計入／(扣除)	877	(1,656)	(326)	(2,045)	(254)	(3,404)
於2022年12月31日	2,428	1,873	16	(2,120)	383	2,580
於損益中(扣除)／計入	(60)	(242)	(16)	(1,471)	38	(1,751)
稅率變動的影響	(714)	(435)	-	850	(185)	(484)
於2023年12月31日	<u>1,654</u>	<u>1,196</u>	<u>-</u>	<u>(2,741)</u>	<u>236</u>	<u>345</u>

於2021年、2022年及2023年12月31日，貴集團有估計未動用稅項虧損分別約人民幣23,931,000元、人民幣12,864,000元及人民幣7,262,000元可供抵銷日後溢利。所有稅項虧損由貴集團在中國的旗下實體產生。於2021年、2022年及2023年12月31日，由於可以預計未來的溢利流，因此於各報告期末已就所有稅項虧損確認遞延稅項資產。

22. 合約成本

	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
履約成本	<u>43,666</u>	<u>27,594</u>	<u>21,777</u>
分析：			
非流動	18,699	10,497	8,715
流動	<u>24,967</u>	<u>17,097</u>	<u>13,062</u>
	<u>43,666</u>	<u>27,594</u>	<u>21,777</u>

已資本化的履約成本與汽車安裝的車載硬件成本有關，該硬件不能獨立使用，被視為提供SaaS訂閱服務的設置成本。於確認相關SaaS訂閱服務收益的期間，合約成本在綜合損益及其他全面收益表內確認為收益成本的一部分。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，在損益中確認的資本化成本金額分別為人民幣62,412,000元、人民幣57,272,000元及人民幣57,811,000元。於往績記錄期間，並無與已資本化成本相關的減值。

附錄一

會計師報告

23. 存貨

	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>

24. 貿易及其他應收款項

	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
<u>貿易應收款項</u>			
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)
	<u>69,596</u>	<u>90,648</u>	<u>95,825</u>
<u>其他應收款項</u>			
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)
	<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>

於2021年1月1日，來自客戶合約的貿易應收款項為人民幣121,536,000元。於2021年12月31日，賬面值為人民幣20,000,000元的貿易應收款項已就 貴集團借款用作抵押。

貴集團授予客戶的信貸期一般為90至180天，為免息及無抵押品。貿易應收款項（扣除信貸虧損撥備）的賬齡按貨品付運日期或提供服務日期（與各自收益確認日期相若）編製如下：

	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>

附錄一

會計師報告

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>

有關貿易應收款項及其他應收款項的減值評估詳情載於附註35。

25. 按金及預付款項

貴集團

	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
向供應商預付SaaS訂閱費.....	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>
分析：			
非流動.....	2,025	103	-
流動.....	25,050	33,044	35,926
	<u>27,075</u>	<u>33,147</u>	<u>35,926</u>

貴公司

	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
[編纂].....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
預付[編纂].....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
		<u>-</u>	<u>[編纂]</u>

附錄一

會計師報告

26. 按公允價值計入損益的金融資產

	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
上市股權證券	96	64	–
非上市基金	130,284	138,482	147,191
非上市股權投資	–	234	91
非上市信託	–	–	11,135
	<u>130,380</u>	<u>138,780</u>	<u>158,417</u>

於2021年、2022年及2023年12月31日，按公允價值計入損益的金融資產主要指 貴集團於(i)上海證券交易所上市的股本證券、(ii)非上市基金（指由基金經理管理的投資組合，當中絕大部分組合資產投資於中國債券投資）、(iii)非上市股權的投資及(iv)中國非上市信託。公允價值計量的詳情於附註35披露。

27. 三個月以上到期的定期存款／受限制銀行存款／現金及現金等價物

於2021年、2022年及2023年12月31日，三個月以上到期的定期存款按年利率分別介乎1.95%至4.50%、1.65%至3.85%及1.30%至4.80%計息。其中，於2021年、2022年及2023年12月31日，分別有到期日超過一年的人民幣110,000,000元、零及[零]分類為非流動。

受限制銀行存款指 貴集團為發行應付票據而向銀行質押的結餘，於2021年、2022年及2023年12月31日，金額分別為人民幣31,050,000元、人民幣50,010,000元及人民幣27,846,000元。其中，人民幣20,400,000元、人民幣22,300,000元及零為原到期日三個月以上的定期存款。

現金及現金等價物包括為滿足 貴集團短期現金承擔而存置的少於三個月的存款，於2021年、2022年及2023年12月31日，該等短期存款按市場利率分別介乎每年0.30%至2.10%、0.01%至2.03%及0.01%至4.80%計息。於2021年、2022年及2023年12月31日，活期存款按市場利率分別介乎每年0.30%至0.35%、0.01%至0.35%及0.01%至0.35%計息。

28. 貿易及其他應付款項

貴集團

	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 (附註)	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>

附註：於2021年、2022年及2023年12月31日，於貿易應付款項中，應付聯營公司屬貿易性質的結餘分別為零、零及人民幣333,000元。

附錄一

會計師報告

下表載列按發票日期呈列的貿易應付款項及應付票據的賬齡分析。

	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
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>

購買貨品或服務的平均信貸期為180天。

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
其他應付款項	不適用	—*	—
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
		<u>—*</u>	<u>3,167</u>

* 金額少於人民幣1,000元

29. 租賃負債

	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
應付租賃負債：			
一年內	1,813	2,347	2,314
一年以上但兩年以下期間	271	1,814	410
兩年以上但五年以下期間	391	224	26
	<u>2,475</u>	<u>4,385</u>	<u>2,750</u>
減：列於流動負債項下12個月內			
到期結算的金額	<u>(1,813)</u>	<u>(2,347)</u>	<u>(2,314)</u>
列於非流動負債項下12個月後			
到期結算的金額	<u>662</u>	<u>2,038</u>	<u>436</u>

租賃負債採用增量借款利率按尚未支付的租賃付款現值計量。於2021年、2022年及2023年12月31日，適用於租賃負債的加權平均增量借款利率分別為4.75%、4.75%及4.75%。

附錄一

會計師報告

30. 借款

	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
銀行借款.....	8,209	23,526	26,398
其他借款.....	30,014	12,016	17,019
	<u>38,223</u>	<u>35,542</u>	<u>43,417</u>
有抵押	30,000	12,000	17,000
無抵押	8,223	23,542	26,417
	<u>38,223</u>	<u>35,542</u>	<u>43,417</u>
呈列為：			
定息借款.....	<u>38,223</u>	<u>35,542</u>	<u>43,417</u>

借款賬面值須於一年內償還。

下列為 貴集團銀行貸款的實際利率（亦等同於訂約利率）範圍：

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

於2021年12月31日，金額為人民幣38,223,000元的借款由朱雷先生、趙展先生、獨立第三方（包括深圳市高新投融資擔保有限公司及深圳市中小企業融資擔保有限公司）及 貴集團旗下若干實體共同擔保。人民幣10,000,000元借款亦以廣聯賽訊的一項專利作抵押。此外，計入其他借款的一筆款項人民幣20,000,000元以 貴集團相同金額的貿易應收款項質押。

於2022年12月31日，金額為人民幣35,542,000元的借款由朱雷先生、趙展先生、獨立第三方（包括深圳市高新投融資擔保有限公司及深圳市力合科技融資擔保有限公司）及 貴集團旗下若干實體共同擔保。人民幣12,000,000元借款亦以廣聯賽訊的一項專利作抵押。

於2023年12月31日，金額為人民幣43,417,000元的借款由朱雷先生、趙展先生、獨立第三方（包括深圳市高新投融資擔保有限公司及深圳市力合科技融資擔保有限公司）及 貴集團旗下若干實體共同擔保。人民幣17,000,000元借款亦以廣聯數科的兩項專利作抵押。董事預計，朱雷先生及趙展先生提供的個人擔保將於[編纂]後由 貴公司提供的公司擔保取代。

附錄一

會計師報告

31. 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

合約負債指 貴集團向客戶轉讓商品或服務的責任，而 貴集團已就此向客戶收取代價（或到期收取的代價金額）。

於2021年1月1日，合約負債為人民幣161,088,000元。

董事預期流動合約負債將於一年內確認為收益，而非流動合約負債將於一年後確認為收益。

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年， 貴集團確認與年初合約負債結餘有關的收益分別為人民幣93,562,000元、人民幣107,242,000元及人民幣93,201,000元。

於往績記錄期間並無確認與過往年度已履行的履約責任有關的收益。

32. 股本

就呈列綜合財務狀況表而言，於2021年1月1日、2021年及2022年12月31日的股本結餘指 貴集團重組完成前廣聯賽訊及 貴公司的股本總額。

	於1月1日	於12月31日	於12月31日
	2021年	2021年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貴公司	不適用	不適用	—*
廣聯賽訊	60,000	60,000	60,000
	60,000	60,000	60,000

誠如附註2所載， 貴集團重組已於截至2023年12月31日止年度完成，而於2023年12月31日的結餘指貴公司股本。

附錄一

會計師報告

貴公司

	股份數目	面值	
		美元	人民幣千元
法定：			
每股面值0.0001美元的普通股			
於2022年1月12日（註冊成立日期）、			
2022年及2023年12月31日	500,000,000	50,000	318

	股份數目	面值	
		美元	人民幣千元
已發行及繳足：			
每股面值0.0001美元的普通股			
於2022年1月12日（註冊成立日期）及			
2022年12月31日	5	- [^]	-*
發行股份（附註）	60,599,995	6,060	42
於2023年12月31日	60,600,000	6,060	42

附註：於2023年3月，貴公司發行60,599,995股每股面值0.0001美元的股份，代價為35,695,000美元（相當於約人民幣245,451,000元）。

* 金額少於人民幣1,000元

[^] 金額少於1美元

33. 資本風險管理

貴集團管理其資本，以確保貴集團的實體將能持續經營，並通過優化債務與權益平衡，為股東帶來最大回報。往績記錄期間，貴集團整體戰略維持不變。

貴集團資本架構包括淨債務（包括附註30所披露的借款，扣除銀行結餘及現金）以及貴集團的總權益（包括股本及儲備）。

貴集團管理層定期審查資本架構。作為該審查的一部分，管理層考慮資本成本及與資本相關的風險。根據管理層的建議，貴集團將通過籌集新資本、發行新債務或贖回現有債務，以平衡其總體資本架構。

34. 資本承擔

截至各報告期末，貴集團有以下資本承擔：

	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
已訂約但未於綜合財務報表作出撥備			
有關收購物業、廠房及設備的			
資本開支	-	48	57

35. 金融工具

金融工具類別

	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
金融資產			
按公允價值計入損益的金融資產	130,380	138,780	158,417
按攤銷成本計量的金融資產	262,284	304,805	287,075
按公允價值計入其他全面收益的權益工具	14,722	9,553	7,752
	<u>407,386</u>	<u>453,138</u>	<u>453,244</u>
金融負債			
按攤銷成本計量的金融負債	<u>85,488</u>	<u>112,943</u>	<u>99,118</u>

財務風險管理目標及政策

貴集團的主要金融工具包括按公允價值計入其他全面收益的權益工具、貿易及其他應收款項、支付予客戶的按金、按公允價值計入損益的金融資產、三個月以上到期的定期存款、受限制銀行存款、現金及現金等價物、貿易及其他應付款項以及借款。該等金融工具的詳情於相關附註中披露。該等金融工具的相關風險包括市場風險（利率風險、貨幣風險及其他價格風險）、信貸風險及流動性風險。下文載列降低該等風險的政策。貴集團管理層管理及監察該等風險，確保及時、有效地實施適當措施。

市場風險

貴集團的活動主要面臨利率、貨幣風險及其他價格風險的金融風險。

於報告期內，貴集團面臨的市場風險及其管理及計量風險的方式並無改變。

利率風險

貴集團面臨與三個月以上到期的定息定期存款（詳情見附註27）、借款（詳情見附註30）及租賃負債（詳情見附註29）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，貴集團亦面臨與浮息銀行結餘有關的現金流量利率風險。

貴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。

敏感度分析

由於管理層認為銀行結餘利率風險的敏感性並不重大，故並無呈列銀行結餘利率風險的敏感度分析。

貨幣風險

貴集團擁有美元及港元銀行結餘，使貴集團及貴公司面臨外匯風險。於2023年12月31日，貴集團以美元計值的銀行結餘總額為人民幣6,849,000元。除此之外，於2021年、2022年及2023年12月31日以港元計值的銀行結餘以及於2021年及2022年12月31日以美元計值的銀行結餘並不重大。

敏感度分析

5%為內部向關鍵管理層人員匯報外幣風險所用的敏感度比率，反映管理層對匯率合理可能變動的評估。於2023年12月31日，若人民幣兌美元貶值5%，則貴集團截至該年度的稅後利潤將增加人民幣286,000元，反之亦然。除此之外，貴集團管理層認為人民幣於2021年及2022年12月31日兌美元及港元的任何合理可能變動均不會導致金融資產的公允價值發生重大變動。

其他價格風險

貴集團因投資於按公允價值計入損益及按公允價值計入其他全面收益的股本證券而面臨股權價格風險。上述金融工具因市場價格變動而面臨價格風險，而市場價格變動乃由個別金融工具或其發行人的特定因素或影響市場上交易的所有類似金融工具的因素引起。其他價格風險被視為不重大。貴集團已委任特別團隊監察價格風險，並將於需要時考慮對沖風險敞口。

信貸風險及減值評估

於各報告期末，貴集團面臨可引致貴集團財務虧損的最大信貸風險敞口的成因為對手方未能履行責任。貴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以及支付予客戶的按金有關。

貴集團主要與優質且有長期關係的客戶進行交易，接受新客戶時，貴集團於簽訂合約前會考慮客戶的聲譽。為將信貸風險降至最低，貴集團管理層持續監察債務人的信貸質量及財務狀況，以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，貴集團已制定政策確保向擁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。

貿易應收款項

貴集團重新評估客戶合約產生的貿易應收款項的全期預期信貸虧損，以確保就大幅增加發生違約的可能性或風險大幅增加而計提足夠的減值虧損。該等資產的預期信貸虧損對信貸風險顯著增加或已發生信貸減值的債務人進行單獨評估，並根據內部信貸評級對剩餘結餘進行集體評估。作為貴集團信貸風險管理的一部分，由於其客戶由大量具有共同風險特徵的客戶組成，而該等風險特徵指客戶根據合約條款的到期日支付所有金額的能力，貴集團使用內部信貸評級評估該等客戶的減值。估計虧損率是根據債務人預期年內歷史觀察所得違約率估計的，並根據無需過度成本或精力即可獲得的前瞻性資料進行調整。管理層會定期檢討分組及評估，以確保更新特定債務人的相關資料。

其他應收款項及支付予客戶的按金

就所有其他工具（包括其他應收款項及支付予客戶的按金）而言，貴集團計量與12個月預期信貸虧損等額的虧損撥備，除非信貸風險自初始確認以來顯著上升，否則貴集團確認全期預期信貸虧損。

附錄一

會計師報告

於釐定其他應收款項及支付予客戶的按金的預期信貸虧損時，貴集團管理層已計及適當的歷史違約記錄及前瞻性資料，所得結論是貴集團未收回其他應收款項及支付予客戶的按金的固有信貸風險並不重大。

銀行結餘、受限制銀行存款、銀行存款及三個月以上到期的定期存款

貴集團與高信貸評級的銀行進行交易。於2021年、2022年及2023年12月31日，銀行結餘、銀行存款、受限制銀行存款及三個月以上到期的定期存款的信貸風險並不重大，因為該等款項乃存放於信譽良好的銀行。

貴集團於貿易及其他應收款項方面並無信貸風險集中情況，風險分散於多個對手方及客戶。

貴集團內部信貸風險評級評估包括以下類別：

內部信貸 評級	描述	貿易應收款項	其他金融資產／ 其他項目
低風險	對手方的違約風險低，且無任何逾期款項	全期預期信貸虧損 (無信貸減值)	12個月預期信貸虧損
觀察名單	債務人常逾期後才償還款項，惟通常全額結清	全期預期信貸虧損 (無信貸減值)	12個月預期信貸虧損
存疑	信貸風險自透過內部或外部資源建立的資料 初始確認以來已顯著上升	全期預期信貸虧損 (無信貸減值)	全期預期信貸虧損 (無信貸減值)
虧損	有證據顯示資產出現 信貸減值	全期預期信貸虧損 (信貸減值)	全期預期信貸虧損 (信貸減值)
撤銷	有證據顯示債務人處於嚴重 財務困難，且貴集團 無法實際收回款項	撤銷款項	撤銷款項

下表詳列 貴集團須進行預期信貸虧損評估的金融資產的信貸風險：

2021年12月31日	附註	外部 信貸評級	內部 信貸評級	12個月或全期 預期信貸虧損	總賬面值 人民幣千元
按攤銷成本計量的金融資產					
貿易應收款項	24	不適用	附註1	全期預期信貸虧損 (集體評估)	67,419
		不適用	存疑	全期預期信貸虧損 (單獨評估)	7,828
		不適用	虧損／撤銷	全期預期信貸虧損 (單獨評估)	36,723
					111,970
其他應收款項	24	不適用	附註2	12個月預期信貸虧損	522
支付予客戶的按金	25	不適用	附註2	12個月預期信貸虧損	3,608
受限制銀行存款	27	AA+	不適用	12個月預期信貸虧損	31,050
三個月以上到期的定期存款	27	AA+	不適用	12個月預期信貸虧損	112,354
現金及現金等價物	27	AA+	不適用	12個月預期信貸虧損	45,164
					45,164

附錄一

會計師報告

2022年12月31日	附註	外部 信貸評級	內部 信貸評級	12個月或全期 預期信貸虧損	總賬面值 人民幣千元
按攤銷成本計量的金融資產					
貿易應收款項.....	24	不適用	附註1	全期預期信貸虧損 (集體評估)	94,654
		不適用	存疑	全期預期信貸虧損 (單獨評估)	802
		不適用	虧損/撇銷	全期預期信貸虧損 (單獨評估)	37,265
					132,721
其他應收款項.....	24	不適用	附註2	12個月預期信貸虧損	1,006
支付予客戶的按金.....	25	不適用	附註2	12個月預期信貸虧損	4,438
受限制銀行存款.....	27	AA+	不適用	12個月預期信貸虧損	50,010
三個月以上到期的定期存款.....	27	AA+	不適用	12個月預期信貸虧損	20,482
現金及現金等價物.....	27	AA+	不適用	12個月預期信貸虧損	138,241
					138,241
2023年12月31日					
	附註	外部 信貸評級	內部 信貸評級	12個月或全期 預期信貸虧損	總賬面值 人民幣千元
按攤銷成本計量的金融資產					
貿易應收款項.....	24	不適用	附註1	全期預期信貸虧損 (集體評估)	98,454
		不適用	存疑	全期預期信貸虧損 (單獨評估)	2,080
		不適用	虧損/撇銷	全期預期信貸虧損 (單獨評估)	38,552
					139,086
其他應收款項.....	24	不適用	附註2	12個月預期信貸虧損	1,267
支付予客戶的按金.....	25	不適用	附註2	12個月預期信貸虧損	5,166
受限制銀行存款.....	27	AA+	不適用	12個月預期信貸虧損	27,846
現金及現金等價物.....	27	AA+	不適用	12個月預期信貸虧損	157,223
					157,223

附註：

- 就貿易應收款項而言，貴集團已應用國際財務報告準則第9號的簡化法按全期預期信貸虧損計算虧損撥備。除信貸風險顯著增加或信貸減值的債務人外，貴集團按內部信貸評級分組集體評估釐定該等項目之預期信貸虧損。
- 就其他應收款項及支付予客戶的按金而言，貴集團已應用12個月預期信貸虧損，除非自初始確認後信貸風險顯著增加，則貴集團確認全期預期信貸虧損。

附錄一

會計師報告

作為 貴集團信貸風險管理的一部分， 貴集團對其運營有關的客戶採用內部信貸評級。下表提供於2021年、2022年及2023年12月31日的全期預期信貸虧損內按集體評估所面臨的貿易應收款項信貸風險的資料。於2021年、2022年及2023年12月31日，已對總賬面值分別為人民幣44,551,000元、人民幣38,067,000元及人民幣40,632,000元的信貸風險顯著增加或信貸減值的債務人進行單獨評估。

總賬面值

	於2021年12月31日	
	平均虧損率	貿易應收款項 人民幣千元
<u>內部信貸評級</u>		
低風險	2.8%	11,429
觀察名單.....	6.8%	55,990
		67,419
<u>於2022年12月31日</u>		
	平均虧損率	貿易應收款項 人民幣千元
<u>內部信貸評級</u>		
低風險	4.3%	75,906
觀察名單.....	6.6%	18,748
		94,654
<u>於2023年12月31日</u>		
	平均虧損率	貿易應收款項 人民幣千元
<u>內部信貸評級</u>		
低風險	3.5%	90,450
觀察名單.....	8.4%	8,004
		98,454

估計虧損率是根據債務人預期年內歷史觀察所得違約率估計的，並根據無需過度成本或精力即可獲得的前瞻性資料進行調整。

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度， 貴集團根據集體評估分別對貿易應收款項相應計提減值撥備人民幣86,000元、人民幣417,000元及人民幣84,000元。

附錄一

會計師報告

下表列示已根據簡化法就貿易應收款項確認的全期預期信貸虧損的變動。

	全期預期信貸虧損 (無信貸減值)	全期預期信貸虧損 (信貸減值)	總額
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於2021年1月1日	6,354	41,816	48,170
因於2021年1月1日確認的金融工具 導致的變動：			
— 轉撥至信貸減值	(812)	812	—
— 撥回減值虧損	(2,662)	—	(2,662)
— 確認減值虧損	2,570	—	2,570
— 年內撤銷	—	(5,905)	(5,905)
產生新金融資產	201	—	201
於2021年12月31日	5,651	36,723	42,374
因於2022年1月1日確認的金融工具 導致的變動：			
— 轉撥至信貸減值	(1,354)	1,354	—
— 撥回減值虧損	(1,899)	—	(1,899)
— 年內撤銷	—	(812)	(812)
— 確認減值虧損	1,020	—	1,020
產生新金融資產	1,390	—	1,390
於2022年12月31日	4,808	37,265	42,073
因於2023年1月1日確認的金融工具 導致的變動：			
— 轉撥至信貸減值	(1,421)	1,421	—
— 撥回減值虧損	(1,748)	—	(1,748)
— 確認減值虧損	2,186	—	2,186
— 年內撤銷	—	(134)	(134)
產生新金融資產	884	—	884
於2023年12月31日	<u>4,709</u>	<u>38,552</u>	<u>43,261</u>

流動性風險

貴集團管理層於管理流動性風險時，監察並維持管理層視為足夠的現金及現金等價物水平，以為貴集團的營運提供資金，並減輕現金流量意外波動的影響。

附錄一

會計師報告

下列各表詳述 貴集團非衍生金融負債的剩餘合約期限。該等列表乃按 貴集團可能被要求付款的最早日期計算的金融負債的未貼現現金流量編製。該等列表包括利息及本金現金流量。倘若利息流量為浮動利率，未貼現金額按各報告期末的未償還利率計算得出。

	加權平均 利率	一年以下	一年以上但 兩年以下	兩年以上但 五年以下	未貼現現金 流量總額	賬面值總額
	%	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
於2021年12月31日						
非衍生金融負債						
借款	4.35-6.50	39,466	–	–	39,466	38,223
貿易及其他應付款項 ...	不適用	47,265	–	–	47,265	47,265
租賃負債	4.75	1,852	295	430	2,577	2,475
		<u>88,583</u>	<u>295</u>	<u>430</u>	<u>89,308</u>	<u>87,963</u>
於2022年12月31日						
非衍生金融負債						
借款	3.70-6.50	36,500	–	–	36,500	35,542
貿易及其他應付款項 ...	不適用	77,401	–	–	77,401	77,401
租賃負債	4.75	2,492	1,858	227	4,577	4,385
		<u>116,393</u>	<u>1,858</u>	<u>227</u>	<u>118,478</u>	<u>117,328</u>
於2023年12月31日						
非衍生金融負債						
借款	3.60-4.90	44,415	–	–	44,415	43,417
貿易及其他應付款項 ...	不適用	55,701	–	–	55,701	55,701
租賃負債	4.75	2,404	433	27	2,864	2,750
		<u>102,520</u>	<u>433</u>	<u>27</u>	<u>102,980</u>	<u>101,868</u>

附錄一

會計師報告

公允價值

(i) 按公允價值列賬的金融工具

貴集團於各報告期末按經常性基準以公允價值計量下列其金融工具：

金融資產	於2021年	公允 價值架構	估值技巧及 主要輸入數據	重大不可觀察 輸入數據	不可觀察輸入 數據與公允 價值的關係
	12月31日的 公允價值				
	人民幣千元				
按公允價值 計入損益的 金融資產 — 上市股本證券	96	第一層級	活躍市場所報買入價	不適用	不適用
按公允價值 計入損益的 金融資產 — 非上市基金	130,284	第二層級	金融機構經參考 在活躍市場有可觀察 報價的相關投資 組合後提供的價格	不適用	不適用
按公允價值計入 其他全面收益的 權益工具 — 非上市股權投資 . .	14,722	第三層級	市場法 — 在此方法中， 權益工具的公允價值 乃參考可比公司 權益價值／銷售倍數 及缺乏市場流通性 貼現得出	權益價值／銷售 倍數為1.5及缺乏 市場流通性貼現 為30% (附註)	權益價值／銷售 倍數越高， 公允價值 便越高。 缺乏市場流通性 貼現越高， 公允價值便 越低。
金融資產	於2022年	公允 價值架構	估值技巧及 主要輸入數據	重大不可觀察 輸入數據	不可觀察輸入 數據與公允 價值的關係
	12月31日的 公允價值				
	人民幣千元				
按公允價值計入損益的 金融資產 — 上市股本證券	64	第一層級	活躍市場所報買入價	不適用	不適用
按公允價值計入 損益的金融資產 — 非上市基金	138,482	第二層級	金融機構經參考 在活躍市場有可觀察 報價的相關投資 組合後提供的價格	不適用	不適用

附錄一

會計師報告

金融資產	於2022年	公允 價值架構	估值技巧及 主要輸入數據	重大不可觀察 輸入數據	不可觀察輸入 數據與公允 價值的關係
	12月31日的 公允價值				
	人民幣千元				
按公允價值計入 其他全面收益的 權益工具 — 非上市股權投資...	9,553	第三層級	市場法 – 在此方法中， 權益工具的公允價值 乃參考可比公司 權益價值／銷售倍數 及缺乏市場流動性 貼現得出	權益價值／銷售 倍數為1.0及 缺乏市場 流通性貼現 為30% (附註)	權益價值／銷售 倍數越高， 公允價值 便越高。 缺乏市場流通性 貼現越高， 公允價值便 越低。
金融資產	於2023年	公允 價值架構	估值技巧及 主要輸入數據	重大不可觀察 輸入數據	不可觀察輸入 數據與公允 價值的關係
	12月31日的 公允價值				
	人民幣千元				
按公允價值計入 損益的金融資產 — 非上市基金.....	147,191	第二層級	金融機構經參考 在活躍市場有可觀察 報價的相關投資 組合後提供的價格	不適用	不適用
按公允價值計入其他 全面收益的權益工具 — 非上市股權投資...	7,752	第三層級	市場法 – 在此方法中， 權益工具的公允價值 乃參考可資比較公司 權益價值／銷售倍數 及缺乏市場流動性 貼現得出	權益價值／銷售 倍數為0.5及 缺乏市場 流通性貼現 為30% (附註)	權益價值／銷售 倍數越高， 公允價值 便越高。 缺乏市場流通性 貼現越高， 公允價值便 越低。
按公允價值計入 損益的金融資產 — 非上市信託.....	11,135	第二層級	金融機構經參考 在活躍市場有可觀察 報價的相關投資 組合後提供的價格	不適用	不適用

附錄一

會計師報告

附註：單獨使用的權益價值／銷售倍數輕微增加將導致權益工具的公允價值計量增加，反之亦然。權益價值／銷售倍數增加／減少5%而其他所有變量保持不變，將導致於2021年、2022年及2023年12月31日按公允價值計入其他全面收益的權益工具的賬面值分別增加／減少人民幣237,000元、人民幣51,000元及人民幣7,000元。

單獨使用的缺乏市場流通性貼現輕微增加將導致權益工具的公允價值計量減少，反之亦然。缺乏市場流通性貼現增加／減少5%而其他所有變量保持不變，將導致於2021年、2022年及2023年12月31日按公允價值計入其他全面收益的權益工具的賬面值分別減少／增加人民幣315,000元、人民幣205,000元及人民幣166,000元。

(ii) 第三層級計量的對賬

下表呈列於整個往績記錄期間第三層級的對賬。

	按公允價值計入 損益的金融資產－ 非上市股權投資	按公允價值計入 其他全面收益的 權益工具－ 非上市股權投資	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於2021年1月1日	–	25,878	25,878
其他全面收益內的淨虧損	–	(11,156)	(11,156)
於2021年12月31日	–	14,722	14,722
其他全面收益內的淨虧損	–	(5,169)	(5,169)
轉撥至第三層級	98	–	98
公允價值收益	136	–	136
於2022年12月31日	234	9,553	9,787
其他全面收益內的淨虧損	–	(1,801)	(1,801)
公允價值虧損	(143)	–	(143)
於2023年12月31日	91	7,752	7,843

(iii) 並非按公允價值計量的金融工具的公允價值

董事認為，於歷史財務資料中按攤銷成本記錄的金融資產及金融負債的賬面值與其公允價值相若。

36. 關聯方交易

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，貴集團與下列關聯方訂立交易：

企業名稱	與 貴公司的關係
朱雷先生.....	控股股東、執行董事、董事長
趙展先生.....	貴公司執行董事兼首席執行官
Qi Yunlu女士.....	貴公司執行董事兼首席執行官的配偶
點米網絡科技股份有限公司（「點米」）.....	貴公司董事控制的公司
煙台市滴加.....	聯營公司
滴加牛膜王.....	聯營公司
九江滴科.....	聯營公司
洛陽滴加惠.....	聯營公司
雲南滴加.....	聯營公司
內蒙古滴加.....	聯營公司
貴陽市滴加鑫.....	聯營公司
甘肅滴加.....	聯營公司

(a) 關聯方提供的銀行借款擔保

關聯方提供的銀行借款擔保的詳情載於附註30。

(b) 關聯方交易

	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
向點米支付的勞務費用.....	409	—	—
支付予煙台市滴加的營銷服務開支.....	—	—	546
支付予滴加牛膜王的營銷服務開支.....	—	—	866
支付予九江滴科的營銷服務開支.....	—	—	36
支付予洛陽滴加惠的營銷服務開支.....	—	—	219
支付予雲南滴加的營銷服務開支.....	—	—	87
支付予內蒙古滴加的營銷服務開支.....	—	—	67
支付予貴陽滴加鑫的營銷服務開支.....	—	—	82
支付予甘肅滴加的營銷服務開支.....	—	—	134
	<u>409</u>	<u>—</u>	<u>1,354</u>

(c) 主要管理人員薪酬

貴集團主要管理人員指朱雷先生及趙展先生，於往績記錄期間，彼等的薪酬為：

	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.....	1,344	1,246	1,246
退休福利計劃供款.....	52	52	52
酌情花紅.....	113	113	56
	<u>1,509</u>	<u>1,411</u>	<u>1,354</u>

附錄一

會計師報告

37. 融資活動產生的負債的對賬

下表詳列 貴集團因融資活動產生的負債的變動，包括現金及非現金變動。融資活動產生的負債為其現金流量或未來現金流量已經或將會在 貴集團綜合現金流量表內分類為融資活動所得現金流量的負債。

	借款	租賃負債	預付／應計 發行成本	總計
	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	27,234	4,179	–	31,413
新租賃	–	822	–	822
融資現金流量	9,218	(2,685)	(697)	5,836
應計利息開支	1,771	159	–	1,930
[編纂]	–	–	[編纂]	[編纂]
於2021年12月31日	38,223	2,475	(385)	40,313
新租賃	–	4,276	–	4,276
融資現金流量	(4,212)	(2,472)	(1,061)	(7,745)
應計利息開支	1,531	106	–	1,637
[編纂]	–	–	[編纂]	[編纂]
於2022年12月31日	35,542	4,385	691	40,618
新租賃	–	1,159	–	1,159
融資現金流量	5,766	(2,968)	(2,278)	520
應計利息開支	2,109	174	–	2,283
[編纂]	–	–	[編纂]	[編纂]
於2023年12月31日	43,417	2,750	[編纂]	46,728

38. 貴公司財務資料

(a) 於附屬公司的投資

該金額包括 貴公司按成本認購附屬公司股份及其於附屬公司的投資。

(b) 應付附屬公司款項

於2023年12月31日，應付附屬公司款項主要為附屬公司代表 貴公司支付的[編纂]及[編纂]。

(c) 以下為 貴公司自2022年1月12日（註冊成立日期）至2023年12月31日期間儲備變動情況：

	股份溢價	累計虧損	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於2022年1月12日（註冊成立日期） 及2022年12月31日	–	–	–
發行股份（附註32）	245,409	–	245,409
期內虧損	–	(7,357)	(7,357)
於2023年12月31日	245,409	(7,357)	238,052

附錄一

會計師報告

39. 附屬公司詳情

於往績記錄期間及本報告日期，貴公司於下列附屬公司中擁有直接及間接權益：

附屬公司名稱	法律形式	成立／ 註冊成立 地點及日期	已發行繳足 股本／註冊 資本	貴公司應佔持量／股權			於 本報告 日期	主要業務
				於12月31日				
				2021年	2022年	2023年		
	%	%	%	%				
直接持有：								
車聯未來有限公司 (附註b).....	英屬處女群島商業 股份有限公司	英屬處女群島 2022年1月23日	1美元／1美元	不適用	100	100	100	投資控股
間接持有：								
車聯香港有限公司 (附註b).....	有限責任公司	香港 2022年2月8日	1港元／1港元	不適用	100	100	100	投資控股
廣聯數科 (附註a).....	有限責任公司	中國 2012年11月28日	人民幣 110,000,000元 (2022年 12月31日： 人民幣 100,000,000元) ／人民幣 110,000,000元 (2022年 12月31日： 人民幣 100,000,000元)	100	100	100	100	提供汽車後市場 產品及服務
深圳廣聯賽訊股份有限公司 (附註a).....	有限責任公司	中國 2012年5月4日	人民幣 31,104,000元 (2022年 12月31日： 人民幣 60,000,000元) ／人民幣 31,104,000元 (2022年 12月31日： 人民幣 60,000,000元)	100	100	100	100	互聯網信息服務 及地理定位服務
喃加智慧雲 (附註a及b).....	有限責任公司	中國 2015年7月23日	人民幣 5,000,000元／ 人民幣 5,000,000元	100	100	100	100	提供營銷軟件 運營服務
天津車家 (附註a及b).....	有限責任公司	中國 2019年12月9日	人民幣 10,000,000元 ／人民幣 10,000,000元	73	100	100	100	車聯網技術服務及 智能車載設備銷售

附錄一

會計師報告

附屬公司名稱	法律形式	成立／ 註冊成立 地點及日期	已發行繳足 股本／註冊 資本	貴公司應佔持股量／股權			於 本報告 日期	主要業務
				於12月31日				
				2021年	2022年	2023年		
	%	%	%	%				
深圳市瀚華興科技有限公司 (「瀚華興科技」)(附註a)...	有限責任公司	中國 2013年5月16日	人民幣 1,000,000元 ／人民幣 10,000,000元	100	100	100	100	購買數據流量
重慶市喃加科技 有限公司(附註b).....	有限責任公司	中國 2022年5月12日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
成都市喃加科技 有限公司(附註b).....	有限責任公司	中國 2022年5月19日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
貴陽市喃加科技 有限公司(附註b).....	有限責任公司	中國 2022年5月23日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
深圳市喃加科技 有限公司(附註b).....	有限責任公司	中國 2022年5月25日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
成都市喃加數科科技 有限公司(附註b).....	有限責任公司	中國 2022年6月16日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
重慶市喃加數科科技 有限公司(附註b).....	有限責任公司	中國 2022年6月16日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
成都市喃加智慧雲汽車服務 有限公司(附註b).....	有限責任公司	中國 2022年6月22日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務

附錄一

會計師報告

附屬公司名稱	法律形式	成立／ 註冊成立 地點及日期	已發行繳足 股本／註冊 資本	貴公司應佔持股量／股權			於 本報告 日期	主要業務
				於12月31日				
				2021年	2022年	2023年		
			%	%	%	%		
合肥市喃加科技有限公司 (附註b) (附註c)	有限責任公司	中國 2022年7月4日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	不適用	SaaS營銷及管理服務
鄒城市喃加智慧雲汽車服務 有限公司 (附註b) (附註c)	有限責任公司	中國 2022年7月4日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	不適用	SaaS營銷及管理服務
佛山市喃加科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年7月6日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
南昌數加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年7月7日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
貴陽市喃加數科科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月10日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
成都市喃加智雲科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月16日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
深圳市喃加智雲科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月16日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
成都市喃加慧雲科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月18日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務

附錄一

會計師報告

附屬公司名稱	法律形式	成立／ 註冊成立 地點及日期	已發行繳足 股本／註冊 資本	貴公司應佔持股量／股權			於 本報告 日期	主要業務
				於12月31日				
				2021年	2022年	2023年		
			%	%	%	%		
成都市喃加賽訊科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月18日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
重慶市喃加賽訊科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月18日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
重慶市喃加智雲科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月18日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
重慶市喃科科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月18日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
重慶市喃享汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月18日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
重慶市數加科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月18日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
濟南市喃加智慧雲汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月19日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
深圳市喃加數科科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月19日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務

附錄一

會計師報告

附屬公司名稱	法律形式	成立／ 註冊成立 地點及日期	已發行繳足 股本／註冊 資本	貴公司應佔持股量／股權			於 本報告 日期	主要業務
				於12月31日				
				2021年	2022年	2023年		
			%	%	%	%		
成都市喃加智享科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月22日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
淄博市喃加數科汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月23日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
淄博市喃加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月24日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
貴陽市喃加智慧雲科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月29日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
濟南市喃加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年8月29日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
濟南市喃加數科汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年9月29日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
重慶市喃乘方科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年9月29日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
成都市喃乘方科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年10月8日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務

附錄一

會計師報告

附屬公司名稱	法律形式	成立／ 註冊成立 地點及日期	已發行繳足 股本／註冊 資本	貴公司應佔持股量／股權			於 本報告 日期	主要業務
				於12月31日				
				2021年	2022年	2023年		
			%	%	%	%		
成都市喃乘數加科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年10月10日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
石家莊市喃加數科科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年10月14日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
重慶市賽訊智雲科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年10月24日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
重慶市喃乘數加科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年10月25日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
成都市賽訊慧雲科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年10月27日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
上海喃加智慧汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年10月27日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
成都市數科智雲科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年10月28日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
深圳市賽訊慧雲科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年11月9日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務

附錄一

會計師報告

附屬公司名稱	法律形式	成立／ 註冊成立 地點及日期	已發行繳足 股本／註冊 資本	貴公司應佔持股量／股權			於 本報告 日期	主要業務
				於12月31日				
				2021年	2022年	2023年		
			%	%	%	%		
深圳市數科智慧科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年11月9日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
天津市喃加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年12月7日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
昆明市喃加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年12月19日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
濟南市喃乘汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年12月22日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
濟南市喃加賽通訊科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2022年12月23日	無／人民幣 100,000元	不適用	100	100	100	SaaS營銷及管理服務
陝西悍途滴加科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年10月20日	人民幣 650,000元／ 人民幣 3,000,000元	不適用	不適用	51	51	SaaS營銷及管理服務
海口市喃加科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年7月27日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	批發及零售貿易
成都市喃加飛天科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年9月6日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務

附錄一

會計師報告

附屬公司名稱	法律形式	成立／ 註冊成立 地點及日期	已發行繳足 股本／註冊 資本	貴公司應佔持股量／股權			於 本報告 日期	主要業務
				於12月31日				
				2021年	2022年	2023年		
			%	%	%	%		
成都市喃加乘訊科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年9月7日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
貴陽市訊科技術 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年9月1日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
安順市訊科汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年9月1日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
濟南市數科信息科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年9月1日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
濟南市喃加信息科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年9月1日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
煙台市喃科汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年9月5日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
煙台市數加信息科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年9月7日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
烏魯木齊喃加信息科技 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年9月7日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務

附錄一

會計師報告

附屬公司名稱	法律形式	成立／ 註冊成立 地點及日期	已發行繳足 股本／註冊 資本	貴公司應佔持股量／股權			於 本報告 日期	主要業務
				於12月31日				
				2021年	2022年	2023年		
				%	%	%	%	
烏魯木齊喃科信息技術 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年9月7日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
洛陽市喃科汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年10月20日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
黃石喃科汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年10月19日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
九江喃加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年10月31日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
鄂溫克族自治旗喃科 汽車服務有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年10月20日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
張掖市喃科汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年10月30日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
西安喃加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年11月13日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務
西安喃科汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2023年11月13日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	100	100	SaaS營銷及管理服務

附錄一

會計師報告

附屬公司名稱	法律形式	成立／ 註冊成立 地點及日期	已發行繳足 股本／註冊 資本	貴公司應佔持股量／股權			於 本報告 日期	主要業務
				於12月31日				
				2021年	2022年	2023年		
			%	%	%	%		
蘭州市囑加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2024年1月29日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	不適用	100	SaaS營銷及管理服務
西寧囑加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2024年2月22日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	不適用	100	SaaS營銷及管理服務
濮陽市囑科汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2024年2月23日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	不適用	100	SaaS營銷及管理服務
蘭州市囑科汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2024年2月26日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	不適用	100	SaaS營銷及管理服務
信陽市平橋區囑加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2024年2月27日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	不適用	100	SaaS營銷及管理服務
北海囑加汽車技術服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2024年2月28日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	不適用	100	SaaS營銷及管理服務
鄭州市囑科汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2024年3月4日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	不適用	100	SaaS營銷及管理服務
北京囑加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2024年3月8日	無／人民幣 2,000,000元	不適用	不適用	不適用	100	SaaS營銷及管理服務

附錄一

會計師報告

附屬公司名稱	法律形式	成立／ 註冊成立 地點及日期	已發行繳足 股本／註冊 資本	貴公司應佔持股量／股權			於 本報告 日期	主要業務
				於12月31日				
				2021年	2022年	2023年		
	%	%	%	%				
銀川喃加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2024年3月20日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	不適用	100	SaaS營銷及管理服務
銀川數加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2024年3月20日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	不適用	100	SaaS營銷及管理服務
呼和浩特市喃加汽車服務 有限公司 (附註b)	有限責任公司	中國 2024年3月22日	無／人民幣 100,000元	不適用	不適用	不適用	100	SaaS營銷及管理服務

貴集團現時所有旗下實體均為有限責任公司，並已採用12月31日為其財政年度結束日期。

附註：

- (a) 於中國成立的該等附屬公司的法定財務報表乃根據中國相關會計原則及法規編製。下列附屬公司截至2021年及2022年12月31日止年度的法定財務報表已由以下中國註冊會計師審核：

附屬公司

廣聯數科
廣聯賽訊
瀚華興科技
喃加智慧雲
天津車家

截至2021年12月31日止年度

深圳普天會計師事務所有限公司
深圳普天會計師事務所有限公司
深圳普天會計師事務所有限公司
深圳普天會計師事務所有限公司
深圳普天會計師事務所有限公司

附屬公司

廣聯數科
廣聯賽訊
瀚華興科技
喃加智慧雲
天津車家

截至2022年12月31日止年度

深圳普天會計師事務所有限公司
深圳普天會計師事務所有限公司
深圳普天會計師事務所有限公司
深圳普天會計師事務所有限公司
深圳普天會計師事務所有限公司

- (b) 概無編製 貴集團旗下其他實體的經審核財務報表，原因是該等司法權區並無法定審核規定或相應的法定審核尚未完成。
- (c) 合肥市喃加科技有限公司及及鄒城市喃加智慧雲汽車服務有限公司已分別於2024年6月24日及2024年6月20日註銷。

於各報告期末， 貴集團旗下實體概無發行任何債務證券。

40. 期後事項

於2023年12月31日後，發生以下重大事項：

[於2024年6月18日，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2024年6月18日通過的書面決議案」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]股份而以其他方式而出現進賬後，董事獲授權將 貴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[編纂]營業時間結束時名列 貴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 貴公司的持股比例[編纂]及[編纂]股份。]

41. 期後財務報表

貴集團、 貴公司或任何附屬公司概無就2023年12月31日後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

本附錄所載資料並不構成本公司申報會計師德勤•關黃陳方會計師行（香港執業會計師）就本文件附錄一所載本集團於往績記錄期間的歷史財務資料編製的會計師報告（「會計師報告」）的一部份，有關資料載入本文件僅供參考。

未經審核[編纂]財務資料應與本文件「財務資料」一節及本文件附錄一所載會計師報告一併閱讀。

A. 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報表

以下為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報表，乃根據上市規則第4.29段編製，並載於下文以說明[編纂]對於2023年12月31日本公司擁有人應佔本集團未經審核綜合有形資產淨值的影響，猶如[編纂]已於該日完成。

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報表僅供說明用途，且由於其假設性質使然，其未必能真實反映於2023年12月31日或[編纂]後任何未來日期本公司擁有人應佔本集團綜合有形資產淨值。

以下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報表乃根據於2023年12月31日本公司擁有人應佔本集團經審核綜合有形資產淨值（摘錄自會計師報告，其全文載於本文件附錄一）編製，並作出如下調整：

	於2023年		於2023年	
	12月31日	12月31日	12月31日	12月31日
	本公司擁有人	本公司擁有人	本公司擁有人	本公司擁有人
	應佔本集團	應佔本集團	應佔本集團	應佔本集團
	經審核綜合	估計[編纂]	未經審核[編纂]	未經審核[編纂]
	有形資產淨值	[編纂]	經調整綜合	經調整綜合
			有形資產淨值	每股有形資產淨值
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣元
	(附註1)	(附註2)		(附註3)
				港元
				(附註4)
根據[編纂]每股				
[編纂]股份				
[編纂]港元計算	[340,053]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
根據[編纂]每股				
[編纂]股份				
[編纂]港元計算	[340,053]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

附錄二

未經審核[編纂]財務資料

附註：

1. 於2023年12月31日本公司擁有人應佔本集團經審核綜合有形資產淨值乃根據摘錄自本文件附錄一 所載會計師報告的本公司擁有人應佔本集團綜合資產淨值人民幣[365,412,000]元，並就於2023年12月31日的本集團無形資產人民幣[25,359,000]元調整得出。

2. [編纂]估計[編纂]乃根據分別按[編纂]每股[編纂]股份[編纂]港元及[編纂]港元（即指示性[編纂]的下限及上限）[編纂]的[編纂]，經扣除本集團已產生或預期將予產生的估計[編纂]及股份[編纂]（包括[編纂]費用及其他相關開支）（2023年12月31日前於損益確認的開支除外）後計算。估計[編纂]的計算並無計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份或本公司根據本文件「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）而可能[編纂]或購回的任何股份。

就計算[編纂]估計[編纂]而言，以港元計值的金額已按1.0972港元兌人民幣1.00元的匯率（即於2024年6月19日參考中國人民銀行公佈匯率的通行匯率）換算為人民幣。概不表示港元金額已經、將會或可以按該匯率或任何其他匯率兌換為人民幣，或者可以兌換，反之亦然。

於2023年12月31日後，發生以下重大事件：[於2024年6月18日，通過股東書面決議案，批准文件「附錄四－法定及一般資料－股東於2024年6月18日通過的書面決議案」所載事宜。當中議決（其中包括）待股份溢價賬有充足餘額，或因根據[編纂][編纂]及[編纂]股份而獲得進賬後，授權董事將本公司股份溢價賬進賬額[編纂]美元撥充資本，方法為將按面值全數繳足[編纂]股股份的股款，用於[編纂]營業時間結束時按當時於本公司的持股比例，配發及發行予名列本公司股東名冊總冊的股份持有人。]

3. 用於計算本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整綜合每股有形資產淨值的股份數目乃根據緊隨[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。其並無計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份或本公司根據本文件「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[編纂]或購回的任何股份。
4. 本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整綜合每股有形資產淨值乃按人民幣1.00元兌1.0972港元的匯率（即於2024年6月19日參考中國人民銀行公佈匯率的通行匯率）由人民幣換算為港元。概不表示人民幣金額已經、將會或可以按該匯率或任何其他匯率兌換為港元，或者可以兌換，反之亦然。
5. 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。

[編纂]

[編纂]

[編纂]

下文載列本公司組織章程大綱及細則若干條文及開曼群島公司法若干方面的概要。

本公司於2022年1月12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。本公司的組織章程文件包括組織章程大綱及組織章程細則。

1. 組織章程大綱

- (a) 大綱規定（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（因此包括作為一家投資公司行事），且本公司擁有並能夠隨時或不時作為主事人、代理、訂約人或以其他身份，行使一個自然人或法人團體可行使的任何及全部權力，而因本公司為獲豁免公司，故本公司將不會在開曼群島與任何人士、商號或公司進行交易，惟為促進本公司在開曼群島以外地區進行的業務者則除外。
- (b) 本公司可藉特別決議案修改大綱所載有關任何宗旨、權力或其他事宜的內容。

2. 組織章程細則

細則已於2024年6月18日獲有條件採納，並自[編纂]生效。細則若干條文的概要載列如下。

(a) 股份

(i) 股份類別

本公司股本包括普通股。

(ii) 更改現有股份或股份類別的權利

在開曼公司法的規限下，倘本公司股本在任何時候被分為不同類別股份，任何股份類別所附有的一切或任何特別權利（除非該類別股份的發行條款另有規定），可由合共持有該類別已發行股份投票權不少於四分之三的股東書面同意，或經由該類別股份持有人另行召開股東大會通過特別決議案批准而作出更改、修改或廢除。細則內有關股東大會的條文經必要變通後將適用於各另行召開的股東

大會，惟除續會外，所需法定人數不得少於兩名合共持有（或倘股東為公司，則其正式授權代表）或由受委代表持有該類別已發行股份面值不少於三分之一的人士。該類別股份的每名持有人均有權於投票表決時就其所持每股股份投一票，而任何親身或由受委代表出席大會的該類別股份的持有人均可要求以投票方式表決。

除非有關股份的發行條款所附帶的權利另行明文規定，否則賦予任何股份或類別股份持有人的任何特別權利不得因增設或發行與該等股份享有同等權益的額外股份而被視為已予更改。

(iii) 股本變更

本公司可藉其股東通過普通決議案以：(a)透過增設其認為適當數目的新股增加其股本；(b)將其全部或任何股本合併或拆細為面額高於或低於其現有股份的股份；(c)將其未發行股份拆細成數個類別，並附帶任何優先、遞延、合資格或特別權利、特權或條件；(d)將其股份或任何該等股份分拆為面額低於大綱所指定的股份；(e)註銷任何在決議案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；(f)就配發及發行不附帶任何表決權的股份作出規定；及(g)更改其股本的計值貨幣。

(iv) 股份轉讓

在開曼公司法及香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）規定的規限下，所有股份轉讓須以一般或常用格式或董事會批准的其他格式的轉讓書辦理，該轉讓書可以親筆簽署，或倘轉讓人或承讓人為結算所或其代名人，則可以親筆簽署或加蓋機印簽署，或以董事會不時批准的其他方式簽署。

轉讓書須由轉讓人及承讓人或彼等的代表簽立，惟董事會可豁免轉讓人或承讓人簽立轉讓書或接納機印簽立轉讓書。在承讓人的名稱就該股份載入本公司的股東名冊前，轉讓人仍須被視為股份持有人。

董事會可全權酌情決定隨時及不時將股東名冊總冊的任何股份移往任何股東名冊分冊，或將任何股東名冊分冊的任何股份移往股東名冊總冊或任何其他股東名冊分冊。除董事會另行同意外，股東名冊總冊的股份不得移往任何股東名冊分冊，而任何股東名冊分冊的股份亦不得移往股東名冊總冊或任何其他股東名冊分冊。所有的移送及其他所有權文件須送交登記。倘股份在任何股東名冊分冊登記，則須在有關登記處辦理；倘股份在股東名冊總冊登記，則有關登記須在存放股東名冊總冊的地點辦理。

董事會可全權酌情決定拒絕登記轉讓任何股份（並非繳足股份）予未經其批准的人士，或拒絕登記轉讓本公司擁有留置權的任何股份（並非繳足股份）。董事會亦可拒絕為根據任何購股權計劃發行且仍受該計劃限制轉讓的任何股份辦理轉讓登記手續，或拒絕轉讓任何股份予超過四名聯名持有人。

除非已向本公司支付特定費用（最高為聯交所釐定的應付金額上限）、轉讓書已妥為蓋上釐印（倘適用）並僅涉及一種類別的股份，且連同有關股票以及董事會可合理要求可證明轉讓人進行股份轉讓的權利（及倘轉讓書由若干其他人士代表轉讓人簽立，則證明該人士獲授權簽立）的其他證明文件送交相關登記處或存置股東名冊總冊的地點，否則董事會可拒絕承認任何轉讓書。

在上市規則的規限下，可在董事會決定的時間或期間內暫停辦理股份過戶登記手續，惟每年合共不得超過30日，並可就任何年度藉於該年度通過股東普通決議案而額外延長不多於30日。

繳足股份概不附帶任何轉讓限制（聯交所許可者除外），以及不附帶任何留置權。

(v) 本公司購買其本身股份的權力

本公司可在若干限制的規限下購買其本身股份，而董事會僅可在遵守細則不時訂立的任何適用規定或聯交所及／或香港證券及期貨事務監察委員會不時頒佈的任何守則、規則或規例的情況下，代表本公司行使該權力。

(vi) 本公司任何附屬公司擁有本公司股份的權力

細則並無關於附屬公司擁有本公司股份的條文。

(vii) 催繳股份及沒收股份

董事會可不時在其認為適當的情況下就股東所持股份分別向彼等催繳尚未繳付的任何款項（無論按股份的面值或以溢價形式計算），而不按照該等股份配發條件於所定時間作出還款。催繳股款可一次付清，亦可分期付款。倘任何催繳股款或分期股款在指定付款日期或之前尚未繳付，則欠款人士須按董事會釐定的利率（不超過年息20厘）支付由指定付款日期起至實際付款日期止有關款項的利息，但董事會可豁免繳付全部或部分有關利息。倘董事會認為適當，其可接受任何願意提前支付上述款項（不論是以貨幣或等值物支付）的股東就其所持有的任何股份所應付的所有或任何部分未催繳及未支付股款或分期股款，而本公司可就據此獲提前支付的所有或任何款項支付利息，利率（如有）可由董事會決定（不超過年息20厘）。

如有股東未能於指定付款日期支付任何催繳股款或催繳股款的任何分期付款，董事會可在被催繳股款的任何部分或分期股款仍未支付期間向該股東發出不少於14日的通知，要求其支付未付的催繳股款或分期股款，連同任何已累計利息以及繼續累計至實際付款日期為止的利息。該通知須指定另一日期（至少在通知發出之日起計14日屆滿後），規定在該日或之前須繳付款項，並須指明付款地點。通知亦須說明，如並無於指定時間或之前付款，則涉及催繳股款的股份將會被沒收。

如並無遵從任何有關通知中的規定，則該通知所涉及的任何股份可於其後任何時候，在支付通知所要求的款項之前，經董事會通過決議案沒收。該沒收將包括就被沒收股份宣派但在沒收前實際並未支付的所有股息及紅利。

股份已被沒收的人士將不再為被沒收股份的股東，但儘管股份已被沒收，其仍有責任向本公司支付其於沒收當日就該等股份應付予本公司的所有款項，連

同（倘董事會酌情要求）自沒收當日至支付日期間就其產生的利息，利率按董事會規定計算（不超過年息20厘）。

(b) 董事

(i) 委任、退任及罷免

董事會有權隨時或不時委任任何人士為董事，以填補董事會臨時空缺或增加現有董事會人數，惟須受股東於股東大會上可能釐定的任何董事人數上限（如有）所規限。任何就此獲委任以填補臨時空缺的董事任期僅至其獲委任後的本公司首屆股東週年大會為止，屆時須於有關大會上重選連任。任何就此獲委任以增加現有董事會人數的董事任期僅至其獲委任後的本公司首屆股東週年大會為止，並符合資格於有關大會上重選連任。於釐定董事或將於股東週年大會上輪值退任的董事數目時，任何就此獲董事會委任的董事不得計算在內。

於每屆股東週年大會上，當時在任的三分之一董事須輪值退任。然而，倘董事人數並非三的倍數，則退任董事人數為最接近但不少於三分之一的人數。每年退任的董事將為自彼等上次重選或獲委任起計任期最長者，惟倘不同人士於同日成為或於上次獲重選為董事，則以抽籤決定何者退任（除非彼等私下另有協定）。

任何非退任董事的人士概無資格於任何股東大會上參與董事職務的選舉（獲董事會推薦參選者除外），除非有意提名該人士參選董事的書面通知，以及被提名人士表明願意參選的書面通知已送交至本公司的總辦事處或登記處。提交該等通知的期間將不早於寄發有關大會通知的翌日開始，並在不遲於該大會日期前七日完結，而可提交該等通知的最短期間必須至少為七日。

董事毋須持有本公司任何股份以符合資格，亦無任何有關加入董事會或退任董事職位的特定年齡上限或下限。

本公司股東可通過本公司普通決議案罷免任何任期仍未屆滿的董事（惟不妨礙有關董事就違反其與本公司所訂立任何合約而可能造成的損失提出的任何索償），且本公司股東可通過普通決議案委任另一名人士填補有關空缺。任何就此獲委任的董事須遵守「輪值退任」條文。董事人數不得少於兩名。

倘出現下列情況，董事須被撤職：

- (aa) 辭任；
- (bb) 身故；
- (cc) 被宣佈屬精神不健全，且董事會議決將其撤職；
- (dd) 破產或接獲接管令，或暫停付款或與其債權人全面訂立債務重整協議；
- (ee) 因法律施行而被禁止或不再出任董事；
- (ff) 未獲特別許可而連續六個月缺席董事會會議，且董事會議決將其撤職；
- (gg) 有關地區（定義見細則）的證券交易所要求終止其董事職務；或
- (hh) 被董事所需過半數或另行根據細則免除董事職務。

董事會可不時委任一名或多名成員出任董事總經理、聯席董事總經理或副董事總經理或擔任本公司任何其他職位或行政職位，任期及條款概由董事會釐定，且董事會可撤回或終止任何該等委任。董事會亦可將其任何權力授予董事會認為適當的由董事或其他人士所組成的委員會，並可不時撤銷該項授權或撤銷委任及解散任何該等委員會（不論全部或部分及就人士或目的而言），惟所組成的每個委員會在行使被授予的權力時，須遵守董事會不時對其施行的任何規定。

(ii) 配發及發行股份及認股權證的權力

在開曼公司法、大綱及細則條文的規限下，並在不損害任何股份或類別股份持有人獲賦予的任何特別權力的情況下，任何股份均可在附帶本公司通過普通決議案決定（或如無任何決定或倘無作出特別規定，則由董事會決定）的權利或限制（不論在股息、投票、發還資本或其他方面）下發行。本公司可在任何股份的發行條款中訂明，一旦發生某特定事件或於指定日期後，本公司或股份持有人可選擇贖回股份。

董事會可根據其不時決定的條款發行可認購本公司任何類別股份或其他證券的認股權證。

如認股權證屬不記名認股權證，若遺失證書，概不補發，除非董事會在無合理疑點的情況下信納原有證書已被銷毀，且本公司已就發出任何該等補發證書獲得董事會認為形式適當的彌償。

在開曼公司法、細則及（倘適用）有關地區（定義見細則）內任何證券交易所規則條文的規限下，且在不影響任何股份或任何股份類別當時所附帶的任何特別權利或限制的情況下，本公司所有未發行股份均由董事會處置，董事會可全權酌情決定向其認為適當的人士、按其認為適當的時間、代價、條款及條件提呈、配發、授予購股權，或以其他方式處置該等未發行股份，惟前提是不得折讓發行任何股份。

在配發、提呈發售、就股份授出購股權或出售股份時，倘董事會認為如不辦理註冊聲明或其他特別手續，而向登記地址位於任何特定地區或多個地區的股東或其他人士作出任何有關配發、提呈發售、授出購股權或出售股份即屬或可能屬違法或不可行，則本公司及董事會均無責任進行上述行為。然而，因上述者而受影響的股東，不論就任何目的而言，概不屬且不被視為另一類別股東。

(iii) 出售本公司或其任何附屬公司資產的權力

由於細則並無載列關於出售本公司或其任何附屬公司資產的明確條文，董事會可行使及作出本公司可行使或作出或批准的一切權力、行動及事宜，而並非

細則或開曼公司法規定須由本公司於股東大會上行使或作出的權力、行動及事宜，惟倘本公司於股東大會上規管該等權力或行動，則有關規例不得使董事會先前在該規例訂定前屬有效的任何行動失效。

(iv) 借貸權力

董事會可行使本公司的全部權力以籌集或借入資金，以及將本公司所有業務、財產及未催繳資本或其中任何部分按揭或抵押，並可在開曼公司法的規限下發行本公司的債權證、債權股證、債券及其他證券（不論直接地或以作為本公司或任何第三方的任何債項、責任或義務的抵押擔保方式）。

(v) 酬金

董事有權收取由董事會或本公司在股東大會上（視情況而定）不時釐定的金額，作為彼等服務的一般酬金。除非另有釐定該金額的決議案指示，否則金額將按董事協定的比例及方式在各董事之間分配，或倘並無協定，則在彼等之間平均分配，或倘任何董事的任期僅為應付酬金的期間內的某一段時間，該董事須按有關比例收取酬金。董事亦有權報銷所有因出席任何董事會會議、委員會會議或股東大會或因履行其董事職責而以其他方式合理產生的開支。該等酬金將為董事因擔任本公司任何受薪職位或職務而有權就有關職位或職務收取的酬金以外的酬勞。

倘任何董事應本公司要求履行董事會認為超逾董事一般職責的服務，則董事會可決定向該董事支付特別或額外酬金，作為該名董事在其一般酬金以外的額外或替代酬勞。獲委任為董事總經理、聯席董事總經理、副董事總經理或其他行政人員的執行董事可收取董事會可不時釐定的酬金以及其他福利及津貼。該等酬金為董事一般酬金以外的酬勞。

董事會可自行或與本公司的附屬公司或與本公司有業務聯繫的公司共同合作或協定設立，或自本公司撥款至任何計劃或基金，向本公司僱員（於本段及下段所使用的該詞將包括於本公司或其任何附屬公司擔任或曾擔任任何行政職位或

任何有酬職位的任何董事或前任董事)及前任僱員及彼等的受養人或任何一個或多個類別的有關人士提供退休金、醫療津貼或撫恤金、人壽保險或其他福利。

董事會亦可向僱員及前任僱員及彼等的受養人或任何該等人士支付、訂立協議(不論是否受任何條款或條件所規限)支付或授出可撤回或不可撤回的退休金或其他福利，包括該等僱員或前任僱員或彼等的受養人根據上述任何計劃或基金所享有或可能享有者(如有)以外的退休金或福利。倘董事會認為該等退休金或福利屬合適，可在僱員實際退休前、預計退休時或在實際退休時或實際退休後隨時授予僱員。

(vi) 離職補償或付款

向任何現任董事或前任董事支付任何金額作為其離職補償或作為其退任代價或有關其退任的款項(董事按合約或法定規定有權收取的款項除外)必須經本公司在股東大會上批准。

(vii) 向董事提供貸款及貸款抵押

本公司不得直接或間接向董事或本公司任何控股公司的董事或彼等各自的任何緊密聯繫人提供貸款，就任何人士向董事或本公司任何控股公司的董事或彼等各自的任何緊密聯繫人所提供的貸款訂立任何擔保或提供任何抵押，或(倘任何一名或以上董事共同或個別或直接或間接持有另一家公司的控股權益)向該另一家公司提供貸款或就任何人士向該另一家公司所提供的貸款訂立任何擔保或提供任何抵押。

(viii) 購買股份的財務資助

在公司法或任何其他法例的規限下或任何法例許可且在授予任何類別股份持有人權利的規限下，本公司有權為或就任何人士購買或收購或將購買或收購本公司或屬本公司控股公司的任何公司任何股份或認股權證或其他證券，直接或間接以貸款、擔保、彌償保證、提供抵押或任何其他方式給予財務資助。

(ix) 披露與本公司或其任何附屬公司所訂合約中的權益

董事可於任期內兼任本公司的任何其他職位或有酬職務（本公司核數師一職除外），其任期及條款由董事會釐定，並可在任何其他細則所規定或據此享有的任何酬金以外，就出任該其他職位或有酬職務以任何形式收取額外酬金。董事可於本公司擁有權益的任何其他公司作為或出任董事、高級人員或股東，且毋須就其作為該其他公司的董事、高級人員或股東而收取的任何酬金或其他利益而向本公司或股東交代。董事會亦可安排由本公司持有或擁有的任何其他公司的股份賦予的表決權，依據其認為合適的方式在各方面行使，包括行使該表決權贊成任何有關委任本公司董事或任何該等董事出任該其他公司的董事或高級人員的決議案。

董事或候任董事不會因其董事職位而喪失與本公司訂立合約的資格，而任何有關合約或任何董事以任何方式於其中擁有權益的任何其他合約或安排亦不會被撤銷，而如此訂約或擁有利益的任何董事亦毋須僅因擔任該公司董事職位或由此建立的受信人關係，而向本公司交代其因任何該等合約或安排所獲得的任何溢利。倘董事以任何形式於與本公司訂立的合約或安排或擬訂立的合約或安排中擁有重大權益，該董事須於實際可行的情況下在最早召開的董事會會議中申報其權益性質。

本公司無權因直接或間接在任何股份中擁有權益的人士未向本公司披露其權益，而凍結或以其他方式損害任何股份附帶的任何權利。

董事不得就彼或其任何緊密聯繫人擁有重大權益的任何合約、安排或建議的任何董事會決議案進行投票或計入法定人數內，而倘其進行投票，則其對該項決議案的票數將不予計算，亦不會被計入法定人數內，但該項禁制不適用於任何下列事項：

- (aa) 就董事或其緊密聯繫人基於本公司或其任何附屬公司的要求或利益而借出的款項或負上或承擔的債務，向該董事或其緊密聯繫人提供任何抵押或彌償保證；

- (bb) 就董事或其緊密聯繫人本身已透過擔保、賠償保證或抵押形式個別或共同承擔責任的本公司或其任何附屬公司的全部或部分債項或債務，而向第三方提供任何抵押或彌償保證；
- (cc) 任何有關本公司或本公司可能發起或擁有權益的任何其他公司發售股份、債權證或其他證券以供認購或購買的任何建議，而董事或其緊密聯繫人因參與包銷或分包銷而擁有或將擁有權益；
- (dd) 任何涉及本公司或其任何附屬公司僱員利益的建議或安排，包括採納、修改或執行以下任何一項：(i)董事或其緊密聯繫人可能從中獲益的任何僱員股份計劃或任何股份激勵或購股權計劃；或(ii)任何與董事、其緊密聯繫人及本公司或其任何附屬公司的僱員有關的養老金或退休、身故或傷殘福利計劃，且並無給予任何董事或其緊密聯繫人任何與該計劃或基金有關的各類人士一般所未獲賦予的特權或利益；及
- (ee) 董事或其緊密聯繫人僅因持有本公司的股份、債權證或其他證券權益，而與本公司股份、債權證或其他證券的其他持有人以相同方式擁有權益的任何合約或安排。

(x) 董事會議事程序

倘董事會認為適當，可在世界上任何地方舉行會議以處理事務、將會議延期及以其他方式規管會議。在任何會議上提出的問題，須由大多數票決定。倘票數相同，則會議主席有權投第二票或決定票。

(c) 修改組織章程文件及更改本公司名稱

於開曼群島法律准許的範圍內及在細則的規限下，本公司僅可通過特別決議案所授批准修改或修訂本公司的大綱及細則以及更改本公司名稱。

(d) 股東大會

(i) 特別及普通決議案

本公司的特別決議案必須在股東大會上由親身出席並有權投票之股東或受委代表、或（倘股東為法團）其正式授權代表或（倘允許受委代表）受委代表以不少於四分之三的大多數票通過。有關大會通告表明擬提呈有關決議案為特別決議案。

根據開曼公司法，本公司須於任何特別決議案通過後15日內，將其副本送呈開曼群島公司註冊處處長。

「普通決議案」則指有權投票的本公司股東、或（倘股東為法團）由其正式授權代表或（倘允許受委代表）受委代表以過半數票通過的決議案，而大會通告已正式發出。

由全體股東或其代表簽署的書面決議案，將被視為於正式召開及舉行的本公司股東大會上正式通過的普通決議案（及倘在適用情況下，為以上述方式獲通過的特別決議案）。

(ii) 表決權及要求投票表決的權利

在任何一個類別或多個類別的股份當時所附帶有關投票表決的任何特別權利、限制或特權的規限下，於任何股東大會：(a)如以投票方式表決，則每名親身或由受委代表出席或（倘股東為公司）由其正式授權代表出席的股東每持有一股於本公司股東名冊上以其名義登記的繳足或入賬列作繳足股份可投一票（惟催繳股本或分期付款前繳足或入賬列作繳足股份的股款不會就此目的視為繳足股款）；及(b)如以舉手方式表決，則每名親身（或倘股東為公司，則由其正式授權代表）或由受委代表出席的股東可投一票。倘股東為結算所（定義見細則）或其代名人，並委任一名以上的受委代表，則每名受委代表於舉手表決時均可投一票。在投票表決時，凡有權投多於一票的股東毋須盡投其票或以同樣方式盡投其票。

於任何股東大會所提呈表決的決議案均以投票方式進行表決（大會主席可真誠地根據上市規則允許純粹有關程序或行政事宜的決議案以舉手方式表決除外）。倘允許以舉手方式表決，在以舉手方式表決的結果宣佈之前或之時，下列人士可要求以投票方式表決（惟於任何情況下均須由親身或由受委代表或正式授權公司代表出席的股東提出）：

- (A) 最少兩名股東；
- (B) 任何一名或多名股東，其所持投票權不少於有權在大會上投票的全體股東的總投票權的十分之一；或
- (C) 一名或多名股東，其所持有賦予權利可在大會上投票的本公司股份的繳足總金額合共不少於所有賦予該權利的股份的繳足總金額的十分之一。

倘本公司股東為結算所或其代名人，則該等股東可授權其認為適當的人士在本公司任何大會或本公司任何類別股東大會或本公司任何債權人會議（如適用及在公司法的規限下）擔任代表，惟倘授權予超過一名人士，則授權書須列明每名獲授權人士所代表的股份數目及類別。根據本條文獲授權的人士將被視為已獲正式授權，而毋須進一步事實證明並有權代表結算所或其代名人行使同等權利及權力（包括個別以舉手方式表決的權利及發言權），猶如其為個人股東。

倘本公司知悉，上市規則規定任何股東須就任何個別決議案放棄投票，或限制其僅可就任何個別決議案投贊成票或反對票，則該名股東或其代表所投而違反相關規定或限制的投票不會計入票數內。

(iii) 股東週年大會

除本公司採納細則的財政年度外，本公司必須每個財政年度舉行一次股東週年大會，而有關股東週年大會須於本公司財政年度結束起計六(6)個月內於董事會可能釐定的時間及地點舉行，除非較長期間並無違反上市規則。

(iv) 要求召開股東大會

股東特別大會可在一名或以上於遞呈要求當日持有本公司股本中相當於本公司股東大會投票權按一股一票的基準不少於十分之一的股東要求下召開。有關要求須以書面向董事會或本公司秘書述明要求董事會召開股東特別大會以處理要求內訂明的任何事項或決議案。該大會須於該項要求遞呈後兩個月內舉行。倘於有關遞呈後21日內，董事會未有召開該大會，則遞呈要求人士可以相同方式自行召開大會，而本公司須向遞呈要求人士償付所有由遞呈要求人士因董事會未能召開大會而產生的所有合理開支。

(v) 會議通告及議程

凡召開本公司的股東週年大會，須發出最少21日書面通知，而召開本公司任何其他股東大會，須發出最少14日書面通知。該通告不包括送達或被視為送達通知當日，亦不包括發出通知當日，且須列明會議的時間、地點及議程，以及將於該大會上審議的決議案詳情，如要處理特別事項，則須列明該事項的一般性質。

除另行列明者外，任何根據細則將予發出或刊發的通告或文件（包括股票）均須採用書面形式，並可由本公司專人、以郵寄方式按有關股東的登記地址，或（倘屬通告）以在報章刊登廣告的方式，送達予任何股東。任何登記地址位於香港以外地區的股東，可書面知會本公司一個香港地址，而該地址就此而言將被視為其登記地址。在開曼公司法及上市規則的規限下，本公司亦可以電子方式向任何股東送達或寄發通告或文件。

儘管本公司可於較上述者為短的通知期召開大會，惟倘獲下述人士同意，則有關大會可被視作正式召開：

- (i) 倘屬股東週年大會，獲全體有權出席該大會並於會上投票的本公司股東同意；及
- (ii) 倘屬任何其他大會，獲大多數有權出席該大會並於會上投票的股東（即合共持有本公司總投票權不少於95%的大多數股東）同意。

於股東特別大會上處理的所有事項須被視為特別事項。於股東週年大會上處理的所有事項亦須被視為特別事項，惟若干日常事項則被視為普通事項。

(vi) 會議及獨立類別大會的法定人數

除非於大會處理事項時及直至大會結束時出席大會人數達到法定人數，否則不得於任何股東大會上處理任何事項。

股東大會的法定人數將為兩名親身（或倘股東為公司，則由其正式授權代表）或由受委代表出席並有權投票的股東，或僅就法定人數而言，兩名由結算所委任為授權代表或受委代表的人士。就召開批准修改類別權利的獨立類別大會（不包括續會）而言，所需法定人數須為兩名持有或由受委代表代其持有該類別已發行股份面值不少於三分之一的人士。

(vii) 受委代表

任何有權出席本公司大會及於會上投票的本公司股東，均有權委任另一名人士作為其受委代表代其出席大會、發言及投票。持有兩股或以上股份的股東可委任一名以上受委代表作為其代表並於本公司股東大會或類別股東大會代其出席、發言及投票。受委代表毋須為本公司股東，並有權代表個人股東行使權力，該等權力與所代表的股東可行使的權力相同。此外，受委代表有權代表公司股東行使權力，該等權力與所代表的股東倘屬個人股東時所能行使的權力相同。以投票或舉手方式表決時，股東可親身（或倘股東為公司，則由其正式授權代表）或由受委代表代其投票。

委任受委代表的文據須以書面形式發出，並由委任人或其正式書面授權代理人親筆簽署，或倘該委任人為公司，則須加蓋印章或由正式授權高級人員或代理人親筆簽署。各委任受委代表的文據（無論供特定大會或其他大會之用）的格式須符合董事會不時批准者，惟不得排除使用雙向格式。任何向股東發出以供其委任受委代表出席處理任何事務的股東特別大會或股東週年大會並於會上發言及投票的表格應當讓股東按其意願指示受委代表對處理任何該等事務的每一決議案投贊成票或反對票（或在無指示的情況下，行使其酌情權）。

(viii) 發言權

所有股東均有權(a)在股東大會上發言；及(b)於股東大會上投票，惟上市規則規定股東須就批准所審議事項放棄投票除外。

(e) 賬目及審核

董事會須安排妥善保存賬冊，記錄本公司收支款項及本公司資產及負債，以及開曼公司法所規定的所有其他必要事項（包括本公司所有貨品買賣），以真實公平地反映本公司事務狀況、列明及解釋其交易。本公司的財政年度結算日為每個曆年的12月31日或董事會另行釐定的日期。

本公司賬冊須存置在本公司總辦事處或董事會決定的其他一個或多個地點，並可隨時供任何董事查閱。除獲開曼公司法授權、具有司法管轄權的法院頒令或經董事會或本公司於股東大會上授權者外，任何股東（董事除外）概無權查閱本公司任何賬目、賬冊或文件。

於股東週年大會日期前不少於21日，董事會須不時安排編製及於股東週年大會上向本公司提呈資產負債表及損益賬（包括法律規定於其中附錄的每份文件），連同董事會報告書及核數師報告的副本。該等文件的副本連同股東週年大會通告須於大會日期前不少於21日，送交根據細則條文有權接收本公司股東大會通知的每名人士。

在有關地區（定義見細則）證券交易所規則的規限下，本公司可向根據有關地區證券交易所規則已同意並選擇收取財務報表概要以代替詳盡財務報表的股東寄發財務報表概要。財務報表概要必須附有有關地區證券交易所規則規定的任何其他文件，且必須於股東大會日期前不少於21日一併寄發予已同意並選擇收取財務報表概要的該等股東。

按照開曼公司法、電子交易法及上市規則，倘本公司在本公司的電腦網絡或以任何其他允許的方式（包括發出任何形式的電子通訊）刊載本文件所述文件或財務報告概要（如適用），而且該人士同意或視為同意把該方式刊載或接收該等文件當作為本公司已履行向其送交該等文件的責任，則向任何人士送交本文件所述文件或財務報告概要的規定應視為已獲履行。

本公司股東可通過普通決議案委任核數師，任期至下屆股東週年大會結束為止，委任的條款及職責由董事會協定。核數師薪酬須由本公司股東於股東大會通過普通決議案或由股東可能決定的方式釐定或授權釐定。

股東可於任何股東大會中通過普通決議案，於核數師任期屆滿前隨時罷免其職務，並透過普通決議案於該大會上委任新核數師以代替該名被罷免核數師履行餘下任期。

在上市規則的規限下，董事會可填補核數師職位的任何臨時空缺，但當任何此空缺持續存在時，則尚存或留任的核數師（如有）可充任其職位，而任何由董事會根據本細則委任的核數師的酬金可由董事會釐定。該核數師將任職至其獲委任後本公司下一次股東週年大會，屆時將符合資格由股東重新委任，酬金將由股東釐定或授權釐定。

核數師須按照香港公認會計原則、國際會計準則或聯交所可能批准的其他準則審核本公司的財務報表。

(f) 股息及其他分派方式

本公司可於股東大會以任何貨幣宣派將付予股東的股息，惟所宣派的股息不得超過董事會建議的金額。

除任何股份所附權利或其發行條款另有規定者外：

- (i) 所有股息須按派息股份的繳足股款宣派及派付，惟就此而言，在催繳前已就股份所繳足的股款將不會被視為股份的繳足股款；
- (ii) 所有股息的分配及支付，均按就該等股份在有關派息期間任何一段或多段時間內所繳足的股款比例而作出；及

- (iii) 董事會可從應付任何股東的任何股息或其他款項中，扣除該股東目前因催繳股款、分期股款或其他原因而應付本公司的所有款項（如有）。

倘董事會或本公司於股東大會上議決派付或宣派股息，董事會可議決：

- (aa) 以配發入賬列作繳足股份的方式支付全部或部分股息，惟有權獲派該股息的股東可有權選擇收取該等現金股息（或其中部分），以代替有關配股；或
- (bb) 有權收取該股息的股東將有權選擇收取獲配發入賬列作繳足的股份，以代替收取全部或董事會可能認為適當的部分股息。

本公司可根據董事會的建議，就本公司任何一次特定股息通過一項普通決議案，決定可全部以配發入賬列作繳足股份的形式支付，而不給予股東選擇以現金來代替有關配股收取有關股息的任何權利。

向股份持有人支付的任何股息、紅利或其他現金應付款項，均可以支票或股息單支付，並郵寄予持有人。每張寄出的支票或股息單均以其收件人為抬頭人，郵誤風險概由有關持有人或聯名持有人承擔，且有關支票或股息單一經付款銀行兌現，本公司的責任即獲充分解除。兩名或以上聯名持有人當中任何一人可就彼等所持股份的任何應付股息或其他款項或可分派財產發出有效收據。

倘董事會或本公司於股東大會上議決派付或宣派股息，董事會可進一步議決以分派任何種類的特定資產支付全部或部分股息。

倘董事會認為適當，可從任何願意預繳股款的股東收取（不論以貨幣或貨幣等值物）所持有的任何股份所應付的所有或任何部分未催繳及未支付股款或應付分期股款；並可就預繳的全部或任何款項按董事會可能釐定的息率（如有）支付不超過年息20厘的利息，惟提前支付催繳股款不會使股東有權就催繳前已提前付款的股份或其有關部分收取任何股息或行使任何其他股東權利或特權。

附錄三

本公司組織章程及開曼群島公司法概要

於宣派後一年仍未獲領取的所有股息、紅利或其他分派，可由董事會為本公司利益用作投資或其他用途，直至該等股息、紅利或其他分派獲領取為止，而本公司概不會成為有關股息、紅利或其他分派的受託人。董事會可沒收於宣派六年後仍未獲領取的所有股息、紅利或其他分派，並撥歸本公司所有。

本公司無須承擔應付有關任何股份的股息或其他款項的利息。

倘股息權益支票或股息單連續兩次未獲兌現，或在首次未能送達而被退回後，本公司可行使其權力不再以郵寄方式寄發有關支票或股息單。

(g) 查閱公司記錄

於本公司任何部分股本於聯交所[編纂]期間，除暫停辦理股東名冊登記外，香港股東名冊應在辦公時間保持公開並免費供任何股東查閱，且任何股東可要求取得該股東名冊各方面的副本或摘錄，猶如本公司乃根據香港公司條例註冊成立並須受該條例規限。

(h) 少數股東遭欺詐或壓制時的權利

細則並無關於少數股東遭欺詐或壓制時的權利的條文。然而，本公司股東可引用開曼群島法律若干補救方法，其概要載於本附錄第3(f)段。

(i) 清盤程序

有關本公司自願清盤的決議案須為特別決議案。

在任何類別股份當時所附有關於分配清盤後可用剩餘資產的任何特別權利、特權或限制的規限下：

- (i) 倘本公司清盤，向所有債權人付款後的剩餘資產將根據股東分別所持股份的已繳足股本按比例分配予該等股東；及

附錄三

本公司組織章程及開曼群島公司法概要

- (ii) 倘本公司清盤，且可供分配予股東的剩餘資產不足以全數償還已繳足股本，則該等資產的分配方式在可按特別條款及條件發行的任何股份的權利的規限下，須盡可能使各股東按各自所持股份的繳足股本比例分擔損失。

倘本公司清盤（不論是自願清盤或法院頒令清盤），清盤人可在獲得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貨幣或實物（不論該等資產為一類或多類不同的財產）分發予股東，而清盤人可就此為由將分發的任何一類或多類財產釐定其認為公平的價值，並可決定股東或不同類別股東及同類股東之間的分發方式。清盤人可在獲得同樣授權的情況下，將任何部分資產授予清盤人認為適當並以股東為受益人而設立的信託的受託人，惟不得強迫股東接受任何負有債務的股份或其他財產。

(j) 認購權儲備

倘開曼公司法並無禁止及在其他情況須遵守開曼公司法，若本公司已發行可認購股份的認股權證，且本公司採取任何行動或進行任何交易而致令該等認股權證的認購價低於因行使該等認股權證而將予發行股份的面值，則須設立認購權儲備並用以繳足認購價與該等股份面值的差額。

3. 開曼群島公司法

本公司於2022年1月12日根據開曼公司法在開曼群島註冊成立為獲豁免公司。開曼群島公司法的若干條文載列如下，但本節並非旨在包含一切適用約制及例外情況或全面審閱開曼公司法的一切事宜及稅務，並可能有別於有關人士可能更為熟悉的司法權區的同等條文。

(a) 公司業務

獲豁免公司（如本公司）必須主要在開曼群島以外地區經營其業務。獲豁免公司亦須每年向開曼群島公司註冊處處長提交週年報表存檔，並按其法定股本數額支付費用。

(b) 股本

根據開曼公司法，開曼群島公司可發行普通股、優先股或可贖回股份或上述任何組合的股份。倘公司按溢價發行股份以換取現金或其他代價，須將相等於股份溢價總額或總值的款項撥入稱為「股份溢價賬」的賬項內。倘公司根據任何安排配發以溢價發行的股份作為收購或註銷任何其他公司股份的代價，公司可選擇不按上述規定處理該等股份的溢價。公司可根據其組織章程大綱及細則的條文（如有）按公司不時決定的方式動用股份溢價賬，包括但不限於以下各項：

- (i) 向股東支付分派或股息；
- (ii) 繳足公司將以繳足紅股的形式發行予股東的未發行股份；
- (iii) 開曼公司法第37條規定的任何形式；
- (iv) 撤銷公司的開辦費用；及
- (v) 撤銷公司股份或債權證的任何發行開支，或就該等發行所支付的佣金或給予的折扣。

儘管有上述規定，除非在緊隨建議支付分派或股息的日期後公司將有能力償還其在正常業務過程中到期的債項，否則不得動用股份溢價賬向股東支付任何分派或股息。

倘其組織章程細則許可，則在獲法院確認後，股份有限公司或設有股本的擔保有限公司可藉特別決議案以任何方式削減其股本。

(c) 購買公司或其控股公司股份的財務資助

開曼群島並無任何法定禁制，禁止公司向他人授予財務資助以購買或認購其本身、其控股公司或附屬公司的股份。因此，倘公司董事於建議授出該等財務資助時審慎真誠履行職責，且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。有關資助將按公平原則進行。

(d) 公司及其附屬公司購回股份及認股權證

倘股份有限公司或設有股本的擔保有限公司的組織章程細則許可，則可發行公司或股東可選擇的將予贖回或有責任贖回的股份，且為免生疑問，可根據公司組織章程細則條文合法修改任何股份附帶的權利，以規定有關股份將予或有責任按此方式贖回。此外，倘該公司的組織章程細則許可，公司可購回本身的股份，包括任何可贖回股份；倘組織章程細則並無批准購回的方式及條款，則必須獲公司以普通決議案批准購回的方式及條款。除非有關股份已悉數繳足，否則公司不得贖回或購回其股份。再者，倘有關贖回或購回將導致公司再無持作庫存股份以外的任何已發行股份，則公司不得進行有關贖回或購回。此外，除非於緊隨建議付款的日期後公司仍有能力償還其在日常業務過程中到期的債項，否則公司自股本中撥款贖回或購回本身股份乃屬違法。

倘公司已購回或贖回或獲返還的股份乃遵照開曼公司法第37A(1)條的規定持有，則有關股份不得視為已註銷，惟須分類為庫存股份。任何有關股份須繼續分類為庫存股份，直至該等股份根據開曼公司法予以註銷或轉讓為止。

開曼群島公司可按相關認股權文件或證書的條款及條件並在其規限下購回本身的認股權證。因此，開曼群島法律並無規定公司組織章程大綱或細則須載有批准有關購回的特定條文。公司董事可根據公司的組織章程大綱所載一般權力買賣及處理所有類別的個人財產。

附屬公司可持有其控股公司的股份，而在若干情況下亦可收購該等股份。

(e) 股息及分派

待通過開曼公司法規定的償債能力測試及公司組織章程大綱及細則的條文（如有）的規限下，公司可動用股份溢價賬支付股息及分派。此外，根據於開曼群島可能具說服力的英國案例法，股息可從溢利支付。

公司持有庫存股份期間，不得就庫存股份宣派或派付股息，且不得就庫存股份作出公司資產的其他分派（無論以現金或以其他方式）（包括清盤時向股東分派資產）。

(f) 保障少數股東及股東的訴訟

預期開曼群島法院一般會依循英國案例（尤其是Foss v. Harbottle案例的判決及其例外情況），該等先例允許少數股東提出集體訴訟或以公司名義提出衍生訴訟，以質疑超越權力、非法、欺詐少數股東的行為（本公司控制者為過失方）或在須以認可（或特別）大多數股東通過的決議案中以違規方式通過（即並未獲大多數股東通過）的行為。

倘公司（並非銀行）將其股本分為股份，則法院可根據持有公司不少於五分之一已發行股份的股東提出的申請，委任調查員調查公司業務，並按法院指示呈報相關事務。此外，公司的任何股東均可入稟法院將公司清盤，倘法院認為公司清盤乃屬公平公正，則可頒佈清盤令。

一般而言，股東對公司提出的索償必須以開曼群島適用的一般合約法或侵權法為基礎，或以可能侵犯公司組織章程大綱及細則訂明的股東個別權利為基礎。

(g) 出售資產

概無明確限制董事出售公司資產的權力，然而，除須根據英國普通法（開曼群島法院通常所遵循者）履行誠信責任，為正當目的真誠地並以符合公司最佳利益的方式行事以外，董事亦須本着合理審慎的人士於類似情況下應有的標準，以盡責、勤勉態度及技能處事。

(h) 會計及審核規定

公司須妥為保存下列各項的賬目記錄：(i)公司所有收支款項；(ii)公司所有銷貨及購貨；及(iii)公司的資產及負債。

附錄三

本公司組織章程及開曼群島公司法概要

倘未能按要求保存能夠真實公平地反映公司的業務狀況及解釋其作出的交易而言所需的賬冊，則公司不被視為已妥善保存賬冊。

倘公司在其註冊辦事處以外的任何地方或在開曼群島的任何其他地方存置其賬冊，在稅務資訊機關(Tax Information Authority)根據開曼群島稅務資訊機關法(Tax Information Authority Act) (2017年修訂本) 送達命令或通知後，其須按該命令或通知所列明，在其註冊辦事處以電子形式或任何其他渠道提供其賬冊副本或其任何部分。

(i) 外匯管制

開曼群島並無實施外匯管制規例或貨幣限制。

(j) 稅項

開曼群島目前並無就溢利、收入、收益或增值向個人或公司徵收任何稅項，亦無屬繼承稅或遺產稅性質的稅項。除不時可能須就若干工具支付若干適用的印花稅外，開曼群島政府並無徵收對本公司而言可能屬重大的其他稅項。

(k) 轉讓印花稅

開曼群島並無對轉讓開曼群島公司股份徵收印花稅，惟轉讓持有開曼群島土地權益的公司股份除外。

(l) 向董事提供貸款

概無明文禁止公司貸款予其任何董事。然而，公司組織章程細則可能規定禁止在特定情況下提供該等貸款。

(m) 查閱公司記錄

公司股東一般無權查閱或取得公司股東名冊或公司記錄副本的一般權利，惟彼等享有公司組織章程細則內可能載有的有關權利。

(n) 股東名冊

開曼群島獲豁免公司可於該公司不時決定的任何國家或地區（無論於開曼群島境內或境外）存置股東名冊總冊及任何股東名冊分冊。概無規定獲豁免公司須向開曼群島公司註冊處處長提交任何股東名單報表。因此，股東名稱及地址並非公開資料，亦不會供公眾查閱。然而，獲豁免公司在稅務資訊機關根據開曼群島稅務資訊機關法（2021年修訂本）送達指令或通知後，須按要求在其註冊辦事處以電子形式或任何其他渠道提供須予提供的股東名冊，包括任何股東名冊分冊。

(o) 董事及高級人員名冊

根據開曼公司法，本公司須於註冊辦事處存置一份董事、替任董事及高級人員名冊，惟公眾人士無權查閱。本公司須將該名冊副本送呈開曼群島公司註冊處處長存案，而該等董事或高級人員的任何變動（包括該等董事或高級人員更改姓名）必須於30日內通知公司註冊處處長。

(p) 清盤

開曼群島公司可(i)根據法院命令；(ii)由其股東自願提出；或(iii)在法院監督下進行清盤。

法院在若干特定情況下（包括在法院認為將該公司清盤實屬公平公正的情況下）有權頒令清盤。

倘公司根據特別決議案議決自動清盤，或公司因無法償還到期債務而於股東大會上議決自動清盤，則公司（特定規則所適用的有限存續公司除外）可自動清盤。倘自動清盤，則該公司須由清盤開始時起停止營業，除非相關營業或對其清盤有利。自動清盤人一經委任，董事的一切權力即告終止，除非公司於股東大會上或清盤人批准該等權力繼續生效。

倘屬股東提出的公司自動清盤，則須委任一名或以上清盤人，以負責清算公司事務及分配資產。

待公司事務完全結束後，清盤人必須編製有關清盤的報告及賬目，顯示清盤及處置公司財產的過程，並於其後召開公司股東大會，以向股東大會提呈賬目並就此加以解釋。

倘公司已通過決議案自動清盤，則清盤人或任何分擔人或債權人可向法院申請頒令，要求在法院監督下延續清盤，該申請須基於以下理由：(i)公司並無或可能並無償債能力；或(ii)就分擔人及債權人利益而言，法院的監督將有助於更有效、更經濟或更快捷地進行公司清盤。監管令就所有目的生效，猶如一項由法院進行公司清盤的命令，惟已開始的自動清盤及自動清盤人的先前行動均屬有效，且對公司及其正式清盤人具約束力。

為執行公司清盤程序及協助法院，可委任一名或以上人士為正式清盤人。法院可委任其認為適當的人士臨時或以其他方式擔任該職位。倘超過一人獲委任，則法院須表明規定或授權正式清盤人執行的事項，應否由全部或任何一名或以上有關人士作出。法院亦可決定正式清盤人於獲委任時是否須給予任何保證及何種保證；倘並無委任正式清盤人，或當該職位懸空，公司的所有財產均由法院保管。

(q) 重組

重組及合併可於就此召開的大會上由佔出席(i)所持價值75%的股東或股東類別或(ii)所持價值75%的債權人或債權人類別（視情況而定）大多數批准，且其後須再經法院批准。異議股東有權向法院表示正尋求批准的交易將不能為股東所持股份給予公允價值，惟倘無證據顯示管理層有欺詐或不誠實的行為，則法院不大可能僅因上述理由而不批准該項交易，且倘該項交易獲批准及完成，則異議股東將不會獲得類似美國公司異議股東等一般所能得到的估值權利（即按照其股份由法院釐定的價值而獲付現金的權利）。

(r) 收購

倘公司提出收購另一家公司股份的要約，且在提出要約後四個月內，不少於90%被收購股份的持有人接納收購要約，則要約人在上述四個月期限屆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法院表示反對轉讓。異議股東須承擔證明法院應行使酌情權的義務，除非有證據顯示涉及欺詐或不誠實行為，或要約人與接納收購要約的股份持有人之間進行勾結以不公平手法逼退少數股東，否則法院行使上述酌情權的可能性不大。

(s) 彌償保證

開曼群島法律並無限制公司組織章程細則可規定對高級人員及董事作出彌償保證的限度，惟法院認為屬違反公共政策的任何有關條文則除外，例如表示對構成罪行的後果作出彌償保證的條文。

4. 一般資料

本公司有關開曼群島法律的法律顧問Appleby (毅柏律師事務所) 已向本公司發出意見函件，概述開曼群島公司法的若干方面。按附錄五「B.展示文件」一段所述，該函件連同開曼公司法的副本可供展示。任何人士如欲查閱開曼群島公司法的詳細概要，或就該法例與其較為熟悉的任何司法權區法律之間的差異取得任何意見，應諮詢獨立法律意見。

A. 有關本集團的進一步資料

1. 本公司的註冊成立

本公司於2022年1月12日根據公司法在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。

由於本公司在開曼群島註冊成立，我們的營運須遵守開曼群島相關法律法規及我們的組織章程（由組織章程大綱及組織章程細則組成）。開曼群島公司法及本公司組織章程的概要載於本文件附錄三。

2. 本公司的股本變動

(a) 股本變動

- (i) 於本公司註冊成立之日，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。
- (ii) 緊隨[編纂]及[編纂]完成後，我們的法定股本將為[編纂]美元，分為[編纂]股股份，其中[編纂]股股份將繳足或入賬列作繳足[編纂]，而[編纂]股股份則仍[編纂]。
- (iii) 本公司目前無意[編纂]任何法定但[編纂]股本，且未經股東事先在股東大會上批准，亦不會發行股份。

除本文及本附錄「一有關本集團的進一步資料－3.股東於2024年6月18日通過的書面決議案」及「一有關本集團的進一步資料－4.集團重組」各段所披露者外，本公司自其註冊成立以來股本概無任何變動。

(b) 創辦人股份

本公司並無任何創辦人股份、管理層股份或遞延股份。

3. 股東於2024年6月18日通過的書面決議案

根據股東於2024年6月18日通過書面決議案：

- (a) 於達成條件（定義見下文）後並自[編纂]起，本公司有條件地批准及採納組織章程大綱及組織章程細則；
- (b) 在本文件刊發日期後30日或以前，待(aa)聯交所批准本文件所述的[編纂]及[編纂]股份[編纂]及[編纂]，而有關[編纂]及批准其後並未於股份開始在聯交所[編纂]前撤回；(bb)[編纂]釐定妥當；(cc)[編纂]協議簽立及交付；及(dd)[編纂]於各項[編纂]協議項下的責任成為無條件（包括因獨家保薦人（代表[編纂]）豁免其項下的任何條件（如相關）），且並無根據[編纂]協議相關條款或其他方式予以終止（統稱為「條件」）：
 - (i) 批准[編纂]，並授權董事或董事會任何委員會[編纂]及[編纂][編纂]項下的[編纂]；
 - (ii) 批准及採納購股權計劃（其主要條款載於本附錄「D. 購股權計劃」一段）的規則，自[編纂]起生效，並授權董事授出據此可認購股份的購股權，以及根據購股權計劃項下可能授出的購股權獲行使而[編纂]、[編纂]及[編纂]股份，並採取一切必要及／或適用的行動實施購股權計劃及使其生效；
 - (iii) 待本公司的股份溢價賬有足夠結餘或因根據[編纂][編纂]及[編纂][編纂]而錄得進賬後，授權董事或董事會任何委員會將本公司股份溢價賬進賬金額[編纂]美元撥充資本，方法為將該款項用於按面值繳足將向上述決議案通過當日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（或按彼等指示）就其當時各自在本公司的持股比例（為免碎股出現，盡可能為整數以致不會[編纂]及[編纂]零碎股份）所[編纂]及[編纂]的[編纂]股股份的股款，而因此根據本決議案將予[編纂]及[編纂]的股份將在各方面與當時的現有[編纂]股份享有同等地位，且授權董事使有關[編纂]生效；

- (iv) 除以供股、以股代息計劃或根據組織章程細則進行的類似安排方式，或根據行使本公司任何認股權證或任何可轉換為股份的證券所附的認購或轉換權，或根據[編纂]外，授予董事一般無條件授權，配發、發行及買賣合共不超過下列數額總和的股份：(aa)緊隨[編纂]及[編纂]完成後[編纂]股份總數（不計及本公司持有的任何庫存股份及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份）的20%；及(bb)我們根據下文(iv)分段所述授予董事的授權可能購回的股份總數，直至我們下屆股東週年大會結束；或根據組織章程細則、公司法或任何適用法例規定我們須舉行下屆股東週年大會之日；或股東通過普通決議案撤回或修訂授予董事的授權（以最早者為準）為止；
- (v) 授予董事一般無條件授權（「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[編纂]或獲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，合共不超過緊隨[編纂]及[編纂]完成後[編纂]股份總數（不計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份及本公司持有的任何庫存股份）的10%，直至我們下屆股東週年大會結束；或根據組織章程細則、公司法或任何適用法例規定我們須舉行下屆股東週年大會之日；或股東通過普通決議案撤回或修訂授予董事的授權（以最早者為準）為止；及
- (vi) 擴大配發、發行及買賣股份的一般授權，以包括根據上文(iv)段可予購入或購回的股份數目。

4. 集團重組

為籌備股份在聯交所[編纂]，組成本集團的各公司曾進行重組，以整頓本集團架構，詳情載於本文件「歷史、重組及公司架構－重組」。

5. 附屬公司的股本變動

我們於往績記錄期間的附屬公司載列於本文件附錄一會計師報告中。除會計師報告所述的附屬公司外，我們於往績記錄期間並無任何其他附屬公司。

本集團以下附屬公司乃於往績記錄期結束後及緊接本文件日期前兩年內成立：

附屬公司名稱	成立地點	成立日期
蘭州市嘀加汽車服務有限公司.....	中國	2024年1月29日
西寧嘀加汽車服務有限公司.....	中國	2024年2月22日
濮陽市嘀科汽車服務有限公司.....	中國	2024年2月23日
蘭州市嘀科汽車服務有限公司.....	中國	2024年2月26日
信陽市平橋區嘀加汽車服務有限公司.....	中國	2024年2月27日
北海嘀加汽車技術服務有限公司.....	中國	2024年2月28日
鄭州市嘀科汽車服務有限公司.....	中國	2024年3月4日
北京嘀加汽車服務有限公司.....	中國	2024年3月8日
銀川嘀加汽車服務有限公司.....	中國	2024年3月20日
銀川數加汽車服務有限公司.....	中國	2024年3月20日
呼和浩特市嘀加汽車服務有限公司.....	中國	2024年3月22日

除本文件「歷史、重組及公司架構－我們的公司發展」及「歷史、重組及公司架構－重組」所披露者外，本公司各主要附屬公司的股本於緊接本文件日期前兩年內概無發生變動。

6. 本公司購回我們本身證券

本段載有聯交所規定就有關本公司購回我們本身證券而須載入本文件的資料。

(a) 股東批准

所有由聯交所[編纂]公司作出的證券購回建議（倘為股份，則必須繳足股款），均須事先由股東以普通決議案批准，不論是通過一般授權或針對某一特定交易作出特別批准。

根據股東於2024年6月18日通過的書面決議案，董事獲授購回授權，以行使本公司全部權力，在聯交所或我們證券可能[編纂]或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，股份總數最多不超過緊隨[編纂]及[編纂]完成後[編纂]股份總數（不計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份或本公司持有的任何庫存股份）的10%，直至（以最早者為準）：我們下屆股東週年大會結束時；或組織章程細則、公司法或任何適用法例規定我們須舉行下屆股東週年大會的之日；或股東通過普通決議案撤回或修訂授予我們董事的授權時。

(b) 資金來源

用作購回的資金必須由根據組織章程細則、上市規則及開曼群島適用法例可合法撥作該項用途的資金撥付。上市公司不得以現金以外的代價購回其本身在聯交所的證券，亦不得不按聯交所交易規則不時訂定的結算方式購回其本身證券。根據公司法，本公司可以本公司的溢利、本公司的股份溢價賬或就購回而發行股份所得款項進行購回或（在組織章程細則授權及遵循公司法條文的情況下）

以資本購回股份。倘購回時須支付超出將予購回的股份面值的溢價，該等溢價必須以購回股份之前或當時的本公司的溢利或本公司的股份溢價賬個別或共同撥付，或在組織章程細則授權及遵循公司法條文的情況下以資本撥付。

(c) 購回的理由

董事相信，股東授予董事一般授權，讓本公司可在市場購回股份，乃符合本公司及股東最佳利益。視乎當時市況及資金安排而定，該等購回可能會提高每股淨資產及／或每股盈利，惟董事僅會在其相信購回將有利於本公司及股東整體的情況下進行購回。

(d) 購回的影響

根據本文件所披露我們目前的財務狀況，並經考慮我們目前的營運資金狀況，董事認為，倘購回授權獲全面行使，可能會對我們的營運資金及／或資本負債水平造成重大不利影響（相對於本文件所披露的狀況而言）。然而，董事不擬行使購回授權至有關程度，致使對本公司董事不時認為適合的營運資金需求或資本負債水平造成重大不利影響。

(e) 一般事項

根據緊隨[編纂]後已發行股份為[編纂]股計，全面行使購回授權將導致我們在購回授權持續有效期間購回最多[編纂]股股份。

董事確認，就2024年6月18日通過的股東書面決議案向股東提供的購回授權說明函件及建議股份購回均無任何不尋常之處。

倘若購回證券導致某一股東所佔本公司投票權權益比例有所增加，則就收購守則而言，該項增加將被視作一項收購。因此，一名股東或一組一致行動的股東可能會取得或鞏固於本公司的控制權，並可能因而須根據收購守則規則26規定

提出強制要約建議。除上述者外，據我們董事所知，根據購回授權購回任何股份將不會引致收購守則所指的任何後果。

緊隨[編纂]完成後（但不計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份），控股股東集團將有權行使約[編纂]%的本公司已發行股本。倘董事全面行使購回授權，則控股股東集團可行使的本公司表決權將增至本公司已發行股本的約[編纂]%，此將引致控股股東集團及與其一致行動人士根據收購守則規則26及32須提出強制性要約的責任。除上述者外，董事並不知悉根據購回授權進行購回會引致收購守則項下的任何後果。董事現時無意行使購回授權，以致出現有關強制性要約的責任。

倘若購回會導致公眾人士持股數目低於已發行股份總數的25%（或上市規則指定的其他最低公眾持股量百分比），則董事不會行使購回授權。

本公司可根據於有關時間可能與董事相關的因素（包括但不限於當時市況、本公司的資本管理需要及本公司未來的融資需要）註銷其購回的任何股份及／或將其持作庫存股份。董事會目前擬將任何購回股份持作庫存股份。

本公司各核心關連人士概無知會，表示其目前擬將股份售予本公司，或承諾倘購回授權獲行使時不會將股份售予本公司。

7. 根據公司條例第16部註冊

根據公司條例第16部註冊而言，我們在香港的主要營業地點為香港灣仔皇后大道東183號合和中心46樓。本公司已於2023年5月31日根據公司條例第16部註冊為非香港公司。本公司聯席公司秘書張麗霞女士已獲委任為本公司在香港的代理人接收法律程序文件。

B. 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，本公司或其附屬公司已訂立以下屬或可能屬重大的合約（並非於日常業務過程中訂立的合約）：

- (a) 本公司、Carlink BVI、車聯香港、廣聯數科、廣聯賽訊、Future Tendency、Future Expectations、Visionary Leader、Intelligent Leader、Rongying BVI、煙台隆赫、深圳市聯興永盛投資企業（有限合夥）（「聯興永盛投資」）、蘇州暉珩創業投資中心（有限合夥）（「暉珩投資」）、Huaixin Co-stone Investment Limited（「**Huaixin Investment**」）、Lingyu Co-stone Investment Limited（「**Lingyu Investment**」）及利通發展有限公司（「利通」）於2022年8月12日就Future Tendency、Future Expectations、Visionary Leader、Intelligent Leader、Rongying BVI、煙台隆赫、聯興永盛、利通、Lingyu Investment、Huaixin Investment及暉珩投資認購股份訂立的股份認購協議；
- (b) 本公司、Future Tendency、Future Expectations、Visionary Leader、Intelligent Leader、Rongying BVI、煙台隆赫、聯興永盛、利通、Lingyu Investment、Huaixin Investment、暉珩投資及登記股東（即正和富通、新疆融盈、上海相濡及趙先生）於2022年8月12日就煙台隆赫、聯興永盛、利通及Lingyu Investment的權利訂立的股東協議；
- (c) 廣聯賽訊與廣聯數科於2023年3月24日訂立的獨家業務合作協議，據此，廣聯數科擁有提供或指定任何第三方向廣聯賽訊提供整體業務支持、技術服務及諮詢服務的獨家權利；
- (d) 正和富通、正和方達、新疆融盈、上海融儒投資、上海相濡、朱雷先生、朱暉先生、蔣先生、趙先生、廣聯賽訊及廣聯數科於2023年3月24日訂立的

附錄四

法定及一般資料

獨家購買權協議，據此，登記股東無條件及不可撤銷地同意授予廣聯數科獨家購買權以購買廣聯賽訊全部或部分股權及／或資產，而廣聯賽訊無條件及不可撤銷地同意授予廣聯數科獨家購買權以購買廣聯賽訊全部或部分資產；

- (e) 登記股東廣聯數科及廣聯賽訊於2023年3月24日訂立的股東表決權委托協議，據此，登記股東不可撤銷地委任廣聯數科或其指定人士作為彼等的實際代理人，以行使彼等於廣聯賽訊的股東權利；
- (f) 正和富通、廣聯賽訊及廣聯數科於2023年3月24日訂立的股權質押協議，據此，正和富通同意將廣聯賽訊的全部股權質押予廣聯數科，以擔保正和富通及廣聯賽訊履行合約安排項下的責任；
- (g) 新疆融盈、廣聯賽訊及廣聯數科於2023年3月24日訂立的股權質押協議，據此，新疆融盈同意將廣聯賽訊的全部股權質押予廣聯數科，以擔保新疆融盈及廣聯賽訊履行合約安排項下的責任；
- (h) 上海相濡、廣聯賽訊及廣聯數科於2023年3月24日訂立的股權質押協議，據此，上海相濡同意將廣聯賽訊的全部股權質押予廣聯數科，以擔保上海相濡及廣聯賽訊履行合約安排項下的責任；
- (i) 趙先生、廣聯賽訊及廣聯數科於2023年3月24日訂立股權質押協議，據此，趙先生同意將廣聯賽訊的全部股權質押予廣聯數科，以擔保趙先生及廣聯賽訊履行合約安排項下的責任；
- (j) 朱雷先生的配偶王佶女士日期為2023年3月24日的配偶承諾函，據此，王佶女士無條件及不可撤銷地同意朱雷先生訂立（其中包括）股權質押協議、獨家購買權協議及股東權利委託協議以及根據上述協議的條款出售朱雷先生於廣聯賽訊的股權；

附錄四

法定及一般資料

- (k) 朱暉先生的配偶巢璐女士日期為2023年3月24日的配偶承諾函，據此，巢璐女士無條件及不可撤銷地同意朱暉先生訂立（其中包括）股權質押協議、獨家購買權協議及股東權利委託協議以及根據上述協議的條款出售朱暉先生於廣聯賽訊的股權；
- (l) 江先生的配偶范曉燕女士日期為2023年3月24日的配偶承諾函，據此，范曉燕女士無條件及不可撤銷地同意江先生訂立（其中包括）股權質押協議、獨家購買權協議及股東權利委託協議以及根據上述協議的條款出售蔣先生於廣聯賽訊的股權；
- (m) 趙先生配偶齊雲璐女士日期為2023年3月24日的配偶承諾函，據此，齊雲璐女士無條件及不可撤銷地同意趙先生訂立（其中包括）股權質押協議、獨家購買權協議及股東權利委託協議以及根據上述協議的條款出售趙先生於廣聯賽訊的股權；
- (n) 我們的控股股東集團於2024年6月18日以本公司為受益人（為其本身及（如適用）作為其附屬公司的受託人）訂立的彌償保證契據所規定的若干彌償保證；
- (o) [編纂]；及
- (p) 香港[編纂]協議。

2. 我們的重要知識產權

於最後實際可行日期，我們已註冊以下對我們的業務而言屬重要的知識產權。

(a) 商標

於最後實際可行日期，我們已註冊以下對我們的業務而言屬重要的商標：

序號	商標	類別	註冊擁有人	註冊		
				地點	註冊編號	到期日
1.....	 广联赛讯	9	廣聯賽訊	中國	22583865	2028年2月13日
2.....	 广联赛讯	36	廣聯賽訊	中國	22586070	2028年11月20日
3.....	 广联赛讯	37	廣聯賽訊	中國	22586174	2028年4月6日
4.....	 广联赛讯	42	廣聯賽訊	中國	22586442	2029年1月27日
5.....	 广联赛讯	9	廣聯賽訊	中國	22583702	2028年2月13日
6.....	 广联赛讯	35	廣聯賽訊	中國	22585103	2029年1月27日
7.....	 广联赛讯	36	廣聯賽訊	中國	22586279	2028年3月6日
8.....	 广联赛讯	37	廣聯賽訊	中國	22586208	2028年4月6日
9.....	 广联赛讯	39	廣聯賽訊	中國	22586275	2028年4月6日
10.....	 广联赛讯	42	廣聯賽訊	中國	22586878	2029年4月13日
11.....	 喃加	12	廣聯數科	中國	60767578	2032年5月13日
12.....	 喃加	36	廣聯數科	中國	60775485	2032年5月13日
13.....	 喃加	37	廣聯數科	中國	60767624	2032年5月13日
14.....	 喃加	39	廣聯數科	中國	60792441	2032年5月13日
15.....	 广联数科	37	廣聯賽訊	中國	66423954	2033年2月20日

附錄四

法定及一般資料

序號	商標	類別	註冊擁有人	註冊地點	註冊編號	到期日
16		42	廣聯賽訊	中國	66435039	2033年2月13日
17		9	廣聯賽訊	中國	66673801	2033年2月13日
18		37	廣聯賽訊	中國	66683542	2033年2月6日
19		9	廣聯數科	中國	60787840	2032年7月27日
20		42	廣聯數科	中國	60778021	2032年7月20日
21		35	廣聯數科	中國	60780704	2032年7月27日
22		16	廣聯數科	香港	305830858	2031年12月13日
23		9	廣聯賽訊	中國	21036786	2027年10月13日
24		12	廣聯賽訊	中國	21037690	2027年10月13日
25		17	廣聯賽訊	中國	54227167	2031年10月6日
26		36	廣聯賽訊	中國	21036186	2028年8月27日
27		39	廣聯賽訊	中國	21040032	2027年10月13日
28		42	廣聯賽訊	中國	21040756	2029年2月20日
29		9	廣聯賽訊	中國	21036255	2027年10月13日
30		12	廣聯賽訊	中國	21037491	2028年10月13日
31		35	廣聯賽訊	中國	21037949	2027年10月13日
32		36	廣聯賽訊	中國	21036037	2027年10月13日
33		37	廣聯賽訊	中國	21038498	2027年10月13日

附錄四

法定及一般資料

序號	商標	類別	註冊擁有人	註冊		
				地點	註冊編號	到期日
34		38	廣聯賽訊	中國	21039392	2027年10月13日
35		39	廣聯賽訊	中國	21039838	2027年10月13日
36		42	廣聯賽訊	中國	21040517	2027年10月13日
37		35	廣聯賽訊	中國	21038003	2027年10月13日
38		36	廣聯賽訊	中國	21036106	2027年10月13日
39		37	廣聯賽訊	中國	21038798	2027年10月13日
40		39	廣聯賽訊	中國	21040045	2027年10月13日
41		42	廣聯賽訊	中國	23831653	2028年4月13日
42		9	廣聯賽訊	中國	25083997	2028年6月27日
43		35	廣聯賽訊	中國	25084003	2028年7月6日
44		42	廣聯賽訊	中國	25084009	2028年7月6日
45	DIDIHU	9	廣聯賽訊	中國	33208926	2029年5月27日
46	DIDIHU	12	廣聯賽訊	中國	33208927	2029年5月27日
47	DIDIHU	36	廣聯賽訊	中國	33208924	2029年5月27日
48	DIDIHU	39	廣聯賽訊	中國	33208923	2029年5月27日
49	DIDIHU	42	廣聯賽訊	中國	33208922A	2029年8月6日
50	虎哥 <small>汽車金融服務專家</small>	42	廣聯數科	中國	23831605	2029年4月20日

附錄四

法定及一般資料

序號	商標	類別	註冊擁有人	註冊		
				地點	註冊編號	到期日
51		9	廣聯數科	中國	36345909	2029年11月6日
52		37	廣聯數科	中國	64591844	2033年1月6日
53		42	廣聯數科	中國	64619242	2033年1月6日
54		9	廣聯賽訊	中國	66423949	2033年5月6日
55		17	車聯香港	中國	65803943	2033年1月13日

(b) 專利

於最後實際可行日期，我們已註冊以下對我們的業務而言屬重要的專利：

序號	專利名稱	專利 類型	註冊擁有人	註冊		申請日期	到期日
				地點	註冊編號		
1	基於WinCE系統的Tsp程序交互方法及車載設備	發明	廣聯賽訊	中國	ZL201410788215.4	2014年 12月17日	2034年 12月16日
2	GPS終端的安裝測試方法、服務器及系統	發明	廣聯賽訊	中國	ZL201610292811.2	2016年 5月4日	2036年 5月3日
3	車輛常駐地分析方法	發明	廣聯賽訊	中國	ZL201610216718.3	2016年 4月8日	2036年 4月7日
4	基於車載設備的基站位置庫建立方法及系統	發明	廣聯賽訊	中國	ZL201710045485.X	2017年 1月20日	2037年 1月19日

附錄四

法定及一般資料

序號	專利名稱	專利		註冊		申請日期	到期日
		類型	註冊擁有人	地點	註冊編號		
5...	確定車輛歸屬地的方法和裝置	發明	廣聯賽訊	中國	ZL201710180087.9	2017年 3月21日	2037年 3月20日
6...	異常GPS數據的過濾方法和裝置	發明	廣聯賽訊	中國	ZL201710180088.3	2017年 3月21日	2037年 3月20日
7...	確定車輛歸屬地的方法、裝置及計算機可讀存儲介質	發明	廣聯賽訊	中國	ZL201710896704.5	2017年 9月27日	2037年 9月26日
8...	基於共享內存的GPS數據信息查詢方法及系統	發明	廣聯賽訊	中國	ZL201710171845.0	2017年 3月21日	2037年 3月20日
9...	車輛異常聚集地監控方法及系統、計算機可讀存儲介質	發明	廣聯賽訊	中國	ZL201711170017.1	2017年 11月21日	2037年 11月20日
10...	斷電報警驗證方法、設備及計算機可讀存儲介質	發明	廣聯數科	中國	ZL201711101605.X	2017年 11月8日	2037年 11月7日
11...	車輛遠程診斷終端(駕駛)	設計	廣聯賽訊	中國	ZL201530239370.6	2015年 7月7日	2025年 7月6日

附錄四

法定及一般資料

序號	專利名稱	專利 類型	註冊 擁有人	註冊 地點	註冊 編號	申請日期	到期日
12...	基於OBD的車損度評估方法及裝置	發明	廣聯數科	中國	ZL201610481753.8	2016年 6月27日	2036年 6月26日
13...	車載設備關係校對方法及裝置	發明	廣聯數科	中國	ZL201510969640.8	2015年 12月22日	2035年 12月21日
14...	消息推送方法及裝置	發明	廣聯數科	中國	ZL201611041773.X	2016年 11月21日	2036年 11月20日
15...	車輛點熄火狀態的判斷方法及系統、計算機可讀存儲介質	發明	廣聯數科	中國	ZL201711371514.8	2017年 12月18日	2037年 12月17日
16...	車載智能終端	設計	廣聯賽訊	中國	ZL201930360435.0	2019年 7月8日	2029年 7月7日
17...	網絡流量控制方法及裝置	發明	廣聯數科	中國	ZL201610701581.0	2016年 8月22日	2036年 8月21日
18...	車載智能終端	設計	廣聯賽訊	中國	ZL201930534384.9	2019年 9月27日	2029年 9月26日
19...	基於車載設備的車輛行程計算方法、裝置和可讀存儲介質	發明	廣聯數科	中國	ZL201710583362.1	2017年 7月17日	2037年 7月16日

附錄四

法定及一般資料

序號	專利名稱	專利 類型	註冊 擁有人	註冊 地點	註冊 編號	申請 日期	到期 日
20...	數據處理方法、裝置及計算機可讀存儲介質	發明	廣聯數科	中國	ZL201711154277.X	2017年 11月17日	2037年 11月16日
21...	智能車載充電器	設計	廣聯賽訊	中國	ZL202030496257.7	2020年 8月26日	2030年 8月25日
22...	物聯網卡流量池監控方法、設備及計算機可讀存儲介質	發明	廣聯數科	中國	ZL201711136247.6	2017年 11月15日	2037年 11月14日
23...	預付卡剩餘流量預測方法、網絡終端和存儲介質	發明	廣聯數科	中國	ZL201711439119.9	2017年 12月26日	2037年 12月25日
24...	車載定位設備被惡意拆除的識別方法以及終端設備	發明	廣聯賽訊	中國	ZL202010044604.1	2020年 1月15日	2040年 1月14日
25...	車輛碰撞監測方法、裝置、設備及計算機可讀存儲介質	發明	廣聯數科	中國	ZL202110066589.5	2021年 1月18日	2041年 1月17日

附錄四

法定及一般資料

序號	專利名稱	專利	註冊		註冊編號	申請日期	到期日
		類型	註冊擁有人	地點			
26...	UBI評分方法、UBI評分裝置及可讀存儲介質	發明	廣聯賽訊	中國	ZL202010016302.3	2020年 1月7日	2040年 1月6日
27...	基於數據緩存的查詢方法、終端及存儲介質	發明	廣聯賽訊	中國	ZL201911370778.0	2019年 12月25日	2039年 12月24日
28...	車輛高危地點的檢測方法、終端設備及存儲介質	發明	廣聯賽訊	中國	ZL202010080223.9	2020年 2月4日	2040年 2月3日

(c) 版權

於最後實際可行日期，我們已註冊以下對我們的業務而言屬重要的版權：

(i) 軟件

序號	版權	擁有人	註冊地點	註冊編號	首次推出日期
1	嘀嗒虎微信公眾號應用平台 (簡稱：嘀嗒虎微信)	廣聯賽訊	中國	2016SR264678	2016年 6月1日
2	廣聯數科行為埋點服務器軟件 (簡稱：行為埋點服務器)	廣聯數科	中國	2018SR1035341	2018年 11月20日
3	廣聯數科嘀嗒虎AI數據平台 (簡稱：嘀嗒虎AI數據平台)	廣聯數科	中國	2018SR1036868	2018年 11月15日
4	廣聯數科保養流失預警功能服務 器軟件(簡稱：保養流失預警服 務)	廣聯數科	中國	2018SR1036876	2018年 10月24日
5	廣聯數科車輛電子圍欄監控軟件 (簡稱：車輛電子圍欄監控)	廣聯數科	中國	2018SR1040211	2018年 11月15日

附錄四

法定及一般資料

序號	版權	擁有人	註冊地點	註冊編號	首次推出日期
6	廣聯數科車聯網增值服務系統軟件(中控版)(簡稱：廣聯數科中控版)	廣聯數科	中國	2019SR0733012	2019年 5月8日
7	廣聯嘀嗒虎互聯車娛樂系統	廣聯賽訊	中國	2015SR130083	2015年 3月27日
8	嘀嗒虎開放雲平台設備管理報表系統(簡稱：嘀嗒虎開放雲平台)	廣聯賽訊	中國	2016SR156676	2016年 1月20日
9	廣聯賽訊嘀嗒虎Android智能行車系統(簡稱：嘀嗒虎)	廣聯賽訊	中國	2016SR101648	2016年 2月22日
10	廣聯數科嘀嗒虎Android智能後視鏡行車系統(簡稱：嘀嗒虎安卓智能後視鏡)	廣聯數科	中國	2022SR0788234	2016年 2月25日
11	嘀嗒虎接入平台設備接入系統(簡稱：嘀嗒虎接入平台)	廣聯數科	中國	2022SR0334633	2016年 7月1日

附錄四

法定及一般資料

序號	版權	擁有人	註冊地點	註冊編號	首次推出日期
12	廣聯車輛常駐地偏移分析軟件	廣聯數科	中國	2022SR1152452	2016年 2月15日
13	廣聯滴滴虎車聯網服務系統車機 軟件(簡稱:滴滴虎)	廣聯賽訊	中國	2016SR359228	2016年 3月2日
14	滴滴虎奧迪A4L互聯車娛樂系統 (簡稱:滴滴虎互聯車娛樂系 統)	廣聯賽訊	中國	2017SR084139	2017年 1月18日
15	廣聯流量卡管理平台系統 (簡稱:流量管理平台)	廣聯數科	中國	2022SR1091871	2017年 7月7日
16	滴滴虎消息推送平台軟件系統 (簡稱:消息推送)	廣聯賽訊	中國	2017SR493292	2017年 1月20日
17	滴滴虎按天保UBI車險平台 (簡稱:按天保)	廣聯賽訊	中國	2017SR493371	2017年 6月29日
18	滴滴虎車輛行為風險評估軟件	廣聯數科	中國	2022SR1091872	2017年 8月30日

附錄四

法定及一般資料

序號	版權	擁有人	註冊地點	註冊編號	首次推出日期
19	廣聯風控管理車機定位系統軟件 (簡稱：FRMS車機定位系統軟件)	廣聯賽訊	中國	2017SR578458	2017年 6月30日
20	廣聯金融風控管理平台微信追車 系統(簡稱：WVTS)	廣聯賽訊	中國	2017SR682976	2017年 9月7日
21	虎哥e盾API標準接口系統(簡 稱：API標準接口系統)	廣聯賽訊	中國	2018SR811113	2018年 8月9日
22	虎哥e盾車輛風控系統(簡稱： 虎哥e盾)	廣聯數科	中國	2022SR1152453	2018年 9月27日
23	虎哥E盾小程序軟件(簡稱：虎哥 E盾小程序)	廣聯賽訊	中國	2019SR0166417	2018年 9月20日
24	廣聯賽訊虎哥E盾車輛風控系統手 機版軟件(簡稱：虎哥E盾app)	廣聯賽訊	中國	2019SR0166404	2018年 7月4日

附錄四

法定及一般資料

序號	版權	擁有人	註冊地點	註冊編號	首次推出日期
25	廣聯嘀加車聯網增值服務平台 (簡稱：嘀加車聯網增值服務平 台)	廣聯數科	中國	2022SR1091870	2018年 11月30日
26	愛車保鏢雲平台 (簡稱：愛車保 鏢)	廣聯數科	中國	2022SR1091869	2019年 3月22日
27	巡遊車網約化平台後台管理系統 (簡稱：巡遊車管理系統)	廣聯賽訊	中國	2019SR0474914	2019年 3月26日
28	網約車APP司機端系統	廣聯賽訊	中國	2019SR0477775	2019年 3月26日
29	網約車APP乘客端系統	廣聯賽訊	中國	2019SR0477970	2019年 3月12日
30	集採電子目錄管理模塊軟件 (簡 稱：電子目錄)	廣聯賽訊	中國	2019SR0627373	2019年 3月14日
31	嘀嗒虎AI車聯網位置服務系統軟 件 (簡稱：FRMS系統)	廣聯賽訊	中國	2019SR0686238	2019年 3月20日

附錄四

法定及一般資料

序號	版權	擁有人	註冊地點	註冊編號	首次推出日期
32	嘀加車聯網增值服務系統軟件 (雲鏡版)(簡稱：嘀加－雲鏡 版)	廣聯賽訊	中國	2019SR0686248	2019年 4月10日
33	智能AI語音助理服務軟件(簡 稱：AI語音助理)	廣聯數科	中國	2022SR1091868	2019年 3月2日
34	廣聯虎哥e盾數據看板軟件(簡 稱：虎哥e盾數據看板)	廣聯賽訊	中國	2019SR0778113	2019年 4月12日
35	廣聯店面升級充值卡軟件(簡 稱：升級充值卡)	廣聯賽訊	中國	2019SR0778121	2019年 4月15日
36	廣聯雲防盜啟動預警系統(簡 稱：雲防盜)	廣聯賽訊	中國	2019SR0778585	2019年 5月6日
37	廣聯車聯網增值服務系統軟件 (導航版)(簡稱：廣聯導航版)	廣聯數科	中國	2022SR1091867	2019年 7月5日

附錄四

法定及一般資料

序號	版權	擁有人	註冊地點	註冊編號	首次推出日期
38	嘀加智慧門店服務系統軟件 (GPS 版)	廣聯數科	中國	2022SR1091866	2019年 7月22日
39	嘀嗒虎AI車聯網服務系統軟件 (後視鏡版)	廣聯數科	中國	2022SR1091865	2019年 7月15日
40	嘀嗒虎行車助手APP (簡稱：嘀嗒虎)	廣聯賽訊	中國	2020SR1507906	2020年 9月9日
41	廣聯換個車運營管理平台	廣聯賽訊	中國	2020SR1238361	2020年 7月30日
42	嘀嗒虎AI智享車生活APP (簡稱：智享車生活)	廣聯數科	中國	2022SR0430605	2020年 6月13日
43	瀚華興車載語音識別平台系統 (簡稱：車載語音識別平台系統)	瀚華興科技	中國	2018SR791084	2018年 6月15日
44	瀚華興金融風險管理(FRMS)系統 (簡稱：FRMS系統)	瀚華興科技	中國	2019SR0170344	2018年 5月15日
45	嘀嗒虎AI車聯網車載軟件	天津車家	中國	2020SR1071617	2020年 5月28日

附錄四

法定及一般資料

序號	版權	擁有人	註冊地點	註冊編號	首次推出日期
46	車家互聯智能網聯系統車載軟件	天津車家	中國	2021SR0169918	2020年 8月20日
47	車家互聯APP (簡稱：車家互聯)	天津車家	中國	2021SR0382638	2020年 12月29日

(ii) 作品

序號	版權	擁有人	註冊地點	註冊編號	註冊日期
1	滴滴虎	廣聯賽訊	中國	國作登字-2013-F-00101773	2013年8月28日
2	滴滴虎同盟會標識	廣聯賽訊	中國	國作登字-2019-F-00714583	2019年1月23日
3	滴滴虎卡通形象 (小滴)	廣聯賽訊	中國	國作登字-2016-F-00295085	2016年8月4日
4	滴滴虎品牌LOGO	廣聯賽訊	中國	國作登字-2016-F-00336355	2016年12月5日
5	滴滴虎車聯網服務LOGO	廣聯賽訊	中國	國作登字-2016-F-00336358	2016年12月5日
6	滴+智享車生活	廣聯數科	中國	國作登字-2022-F-10170433	2022年8月18日

(d) 域名

於最後實際可行日期，我們已註冊以下對我們的業務而言屬重要的域名：

序號	域名	註冊人	註冊日期	到期日
1	didihu.com.cn	廣聯賽訊	2012年4月1日	2025年4月1日
2	glsx.com.cn	廣聯賽訊	2012年5月22日	2025年5月22日
3	weienkeji.com.cn	廣聯賽訊	2013年10月11日	2024年10月11日
4	hugeepay.com	廣聯賽訊	2017年2月10日	2025年2月10日
5	baohuogan.com.cn	廣聯賽訊	2018年11月21日	2024年11月21日
6	weientechnology.com.cn	廣聯數科	2014年3月3日	2025年3月3日
7	glshuke.com	廣聯數科	2022年6月27日	2025年6月27日
8	hhxtechnology.com	瀚華興科技	2022年7月20日	2025年7月20日
9	gldijia.com.cn	嘀加智慧雲	2023年4月25日	2025年4月25日
10	dijiashop.com.cn	嘀加智慧雲	2023年7月25日	2025年7月25日

我們通常每年為域名註冊續期一次，而續期申請通常在到期前約一至三個月提出。在正常情況下，域名註冊在支付續期費用後立即生效。於最後實際可行日期，我們所有註冊域名仍然有效。

除上述者外，截至最後實際可行日期，概無其他與本集團業務有關的重要知識產權。

3. 關聯方交易

除本文件附錄一所載會計師報告附註36所披露者外，於緊接本文件日期前兩年內，我們並無參與任何其他重大關聯方交易。

C. 有關董事及主要股東的進一步資料

1. 董事

(a) 董事服務合約詳情

各執行董事已與本公司訂立服務合約，據此彼等同意擔任執行董事，初步任期為三年，自[編纂]起生效，任何一方可向對方發出不少於三個月的書面通知終止合約。服務合約的期限在當前期限屆滿後自動續約並延長一年，直至任何一方向對方發出不少於三個月的書面通知終止合約。

於服務合約期內，各執行董事有權獲得下列各自的基本薪金（不包括任何酌情花紅）。

此外，於服務合約期內，各執行董事亦有權獲得董事會全權酌情釐定金額的酌情管理層花紅。

執行董事不得就有關應付彼管理層花紅金額的任何董事決議案投票。當前根據執行董事服務合約應付彼等的基本年薪如下：

姓名	年薪 (人民幣千元)
朱雷先生.....	450
蔣忠永先生.....	80
趙展先生.....	1,070

各非執行董事及獨立非執行董事的委任自[編纂]起初步任期三年，任何一方可發出不少於三個月的書面通知終止任期。該等委任須遵守組織章程細則有關董事離任、免職及輪值退任的規定。本公司各非執行董事並無就董事職務自本公司收取薪酬。各獨立非執行董事自[編纂]起每月可獲得人民幣20,000元的董事袍金。除董事袍金（視情況而定）外，預期概無獨立非執行董事因擔任獨立非執行董事職位而獲得任何其他酬金。

除上文所述外，並無董事已經或擬與本公司或我們任何附屬公司訂立服務合約，惟於一年內屆滿或僱主可於一年內終止而毋須支付補償（法定補償除外）的合約除外。

(b) 董事薪酬

- (i) 截至2021年、2022年及2023年12月31日止三個年度，本集團向董事支付及授出的酬金及實物利益總額分別約為人民幣1.6百萬元、人民幣1.5百萬元及人民幣1.5百萬元。
- (ii) 根據現行安排，截至2024年12月31日止年度，由本集團向董事支付的酬金總額（不包括酌情花紅）及董事（包括獨立非執行董事）收取的實物利益預期約為人民幣1.7百萬元。

附錄四

法定及一般資料

- (iii) 截至2021年、2022年及2023年12月31日止三個年度各年，概無董事或本集團任何成員公司的任何前任董事已收取任何款項，(i)作為加入本公司或於加入時的獎勵；或(ii)失去本集團任何成員公司的董事職位或失去與管理本集團任何成員公司事務有關的任何其他職位的補償。
- (iv) 截至2021年、2022年及2023年12月31日止三個年度各年，並無董事放棄或同意放棄任何酬金的安排。

(c) 董事及最高行政人員在[編纂]後於本公司及其相聯法團的股份、相關股份或債權證中的權益及淡倉

緊隨[編纂]及[編纂]完成後（但不計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份），本公司董事及最高行政人員在股份[編纂]後於本公司及其相聯法團（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權益及淡倉（包括根據證券及期貨條例該等條文，彼等被當作或視為擁有的權益及淡倉），或將須根據證券及期貨條例第352條的規定載入該條所指登記冊內的權益及淡倉，或根據上市規則所載上市發行人董事進行證券交易的標準守則將須知會本公司及聯交所的權益及淡倉，載列如下：

董事或最高 行政人員姓名	本集團成員公司/ 相關法團名稱	身份/ 權益性質	持有／	已發行
			擁有權益的 股份數目	股份總數中 持股概約 百分比 ⁽²⁾
朱雷先生.....	ZL-expectations	實益擁有人	[編纂]	[編纂]%
	Future Expectations	與另一人士共同持有權益 ⁽³⁾	[編纂]	[編纂]%

附錄四

法定及一般資料

董事或最高 行政人員姓名	本集團成員公司/ 相關法團名稱	身份/ 權益性質	持有/ 擁有權益的 股份數目	已發行 股份總數中 持股概約 百分比 ⁽²⁾
		表決權委託安排產生的權益 ⁽⁴⁾	[編纂]	[編纂]%
蔣先生	J-Visionary	實益擁有人	[編纂]	[編纂]%
	Visionary Leader	受控制法團權益	[編纂]	[編纂]%
趙先生	ZZ-Intelligent	實益擁有人	[編纂]	[編纂]%
	Intelligent Leader	受控制法團權益	[編纂]	[編纂]%
	Rongying BVI	受控制法團權益	[編纂]	[編纂]%

附註：

- (1) 上述所有權益均以好倉持有。
- (2) 有關計算乃根據緊隨[編纂]及[編纂]完成後的已[編纂]股份總數[編纂]股計算，並無計及因根據購股權計劃授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份。
- (3) 根據一致行動確認書，朱暉先生及朱雷先生同意於本公司股東大會上就所有營運及財務事宜採取一致投票。有關進一步詳情，請參閱「與控股股東集團的關係」。根據證券及期貨條例，朱暉先生及朱雷先生被視為於彼此擁有權益的股份中擁有權益。
- (4) 根據表決權委託協議，於[編纂]及[編纂]完成後（不計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而將予[編纂]的任何股份），朱雷先生及朱暉先生受（其中包括）J-Visionary、ZZ-Intelligent及Rongying BVI委託行使本公司約[編纂]%已[編纂]股本總額所附帶的投票權。

附錄四

法定及一般資料

2. 根據證券及期貨條例須予披露權益及主要股東

(a) 我們併表聯屬實體廣聯賽訊的主要股東

董事姓名	權益性質	相聯法團	註冊資本 出資概約金額	於相聯法團 的股權 概約百分比
朱雷先生...	股東權利受合約安排規限 的代名人股東	廣聯賽訊	人民幣 6,599,333.84元	21.22%
蔣先生.....	股東權利受合約安排規限 的代名人股東	廣聯賽訊	人民幣 5,188,673.65元	16.68%
趙先生.....	股東權利受合約安排規限 的代名人股東	廣聯賽訊	人民幣 2,943,511.53元	9.46%

(b) 本集團其他成員公司的主要股東

本公司附屬公司名稱	股東名稱	緊隨[編纂] 完成後， 於我們附屬 公司的權益 概約百分比
悍途滴加.....	陝西悍途領馭科技有限公司	49.00%

據董事所知，緊隨[編纂]及[編纂]完成後，但不計及可能根據[編纂]可能承購或購入的任何股份及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而將予發行的任何股份，除彼權益於上文「一有關董事及主要股東的進一步資料－1.董事－(c)董事及最高行政人員在[編纂]後於本公司及其相聯法團的股份、相關股份或債權證中的權益及淡倉」及「－2.根據證券及期貨條例須予披露權益及主要股東－(a)併表聯屬實體廣聯賽訊的主要股東」披露的董事或本公司最高行政人員外，董事並不知悉任何人士將於本集團其他成員公司的股份中擁有證券及期貨條例第XV部第2及3分部條文所述權益或淡倉。有關於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分部條文的規定須向本公司披露權益或淡倉的人士的資料，請參閱「主要股東」一節。

3. 免責聲明

除本文件所披露者外：

- (a) 本公司董事或最高行政人員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，概無擁有在一旦股份在香港聯交所上市以後，即會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香港聯交所的任何權益或淡倉（包括根據證券及期貨條例該等條文彼被當作或視為擁有的權益或淡倉），或根據證券及期貨條例第352條須載入該條所述登記冊內的權益或淡倉，或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香港聯交所的權益或淡倉；
- (b) 就本公司董事或最高行政人員所知，概無人士於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分部條文須向本公司及香港聯交所披露的權益或淡倉，或直接或間接擁有可在任何情況下附帶權利於本集團任何其他成員公司的股東大會投票的任何類別股本面值10%或以上的權益；

- (c) 董事或下文「E.其他資料－7.專家資格」所列任何人士，概無於由本集團任何成員公司於緊接本文件刊發前兩年內收購或出售或租用或擬議收購或出售或租用的任何資產中擁有任何權益；
- (d) 董事及下文「－E.其他資料－7.專家資格」所列任何人士，概無於本集團在本文件日期仍存續而性質或條件屬不尋常或對本集團業務整體而言屬重大的任何合約或安排中擁有任何重大權益；
- (e) 除與[編纂]協議相關者外，下文「－E.其他資料－7.專家資格」所列人士概無擁有本集團任何成員公司的任何股權或認購或提名他人認購本集團任何成員公司證券的權利（無論是否可依法強制執行）；
- (f) 概無董事與本公司或本集團任何成員公司訂立或擬訂立任何服務協議（不包括於一年內屆滿或可由僱主終止而毋須支付賠償（法定賠償除外）的合約）；及
- (g) 除[編纂]協議項下擬定者外，董事、彼等各自聯繫人（定義見香港上市規則）或擁有本公司已發行股本5%以上權益的股東，於往績記錄期間各年度概無於本公司五大客戶及五大供應商中擁有任何權益。

D. 購股權計劃

1. 購股權計劃條款概要

(a) 購股權計劃的目的

購股權計劃的目的為：

- (i) 吸引及挽留最優秀的人才以發展本集團的業務；
- (ii) 為選定合資格參與者（定義見下文）提供額外的激勵或獎勵，以表彰彼等對創造本公司價值的貢獻；及

- (iii) 通過使任何根據購股權計劃條款接納授予購股權要約之合資格參與者（「承授人」）的利益與我們股東的利益保持一致，促進本集團的長期財務成功。

(b) 可參與人士

根據並受限於購股權計劃的條款及上市規則的規定，董事會有權於購股權計劃期限內任何時間，向董事會可全權酌情選擇屬於以下類別的任何人士（「合資格參與者」）提出授出購股權的要約：

- (i) 任何受僱於本集團任何成員公司並成功通過試用期之人士，及任何擔任本集團成員公司董事（不論執行或非執行）之人士，其中應包括獲授出購股權以作為與本集團任何成員公司訂立僱傭合約之誘因之任何人士（「合資格僱員」）。為免生疑問，承授人不會僅因下述情況而終止合資格僱員身份：(a)在取得其受僱或委聘公司批准之休假；或(b)於本集團成員公司或任何繼任者之間的調職；
- (ii) 任何受僱於本公司的任何控股公司、同系附屬公司或聯營公司的人士（「合資格關聯實體參與者」），或擔任其董事（不論執行或非執行）之人士；或
- (iii) 於我們日常及一般業務過程中向本集團任何成員提供持續或經常性服務的任何人士，而董事會認為有關服務符合本集團的長期發展利益，包括：(a)向本集團任何成員公司提供服務之供應商；及(b)本集團任何成員公司任何業務領域或業務發展顧問（專業或其他）或諮詢人，惟就購股權計劃而言，就集資、合併或收購向本集團提供諮詢服務的任何配售代理或財務顧問，以及核數師或估值師等提供核證或須按規定公正客觀地向本集團提供服務的專業服務供應商，不應為合資格服務供應商（「合資格服務供應商」）。

(c) 股份數目上限

- (i) 於批准更新授權限額（定義見下文）前，因根據購股權計劃可能授出的所有購股權及本公司不時採納的任何其他計劃項下的任何購股權或獎勵獲行使而可能配發及發行或由本公司轉讓的最高股份總數（為免生疑問，包括服務供應商購股權根據服務供應商次限額（定義見下文）獲行使而可能配發及發行或由本公司轉讓的股份上限）為[編纂]股股份，不超過本公司於[編纂]已[編纂]股份（不包括庫存股份）的10%（「初步授權限額」）。
- (ii) 本公司可在股東批准上次更新（或採納計劃（視情況而定））之日起計三年後，通過本公司股東普通決議案更新初步授權限額或更新授權限額（「計劃授權限額」）。任何於該三年期間結束前更新計劃授權限額的建議必須經獨立股東批准。於任何情況下，根據經更新計劃授權限額（「更新授權限額」）可能配發及發行或由本公司轉讓的最高股份總數不得超過更新授權限額批准當日已發行股份（不包括庫存股份）的10%。
- (iii) 董事會可於股東大會上尋求股東另行批准，以授出超出初步授權限額或更新授權限額之購股權，惟超出初步授權限額或更新授權限額之購股權僅可授予本公司於尋求有關批准前已特別指明及釐定的合資格參與者以及數目及條款。
- (iv) 於現有計劃授權限額的規限下，於批准經更新次限額（定義見下文）之前，因根據購股權計劃可能授出的所有購股權及本公司不時採納的任何其他股份計劃項下的任何購股權或獎勵獲行使而可能配發及發行或由本公司轉讓的最高股份總數（「服務供應商次限額」）不得超過初步授權限額10%的股份數目（「初步次限額」）。本公司於獲得更新授權限額所需的批准後，可在尋求批准更新授權限額的股東大會上通過

本公司股東（或獨立股東，視情況而定）的單獨普通決議案，更新初步次限額。於任何情況下，經更新服務供應商次限額（「經更新次限額」）不得超過更新授權限額的10%。

經考慮以下各項後，董事會認為服務供應商次限額屬適當及合理：(i) 向合資格服務供應商授出購股權將根據其不時對本集團發展及成長作出的貢獻按個案決定；(ii) 本公司擬向合資格服務供應商參與者授出購股權的最大可能數目及本公司的未來業務及發展計劃；及(iii) 保留用於向合資格參與者（而非合資格服務供應商參與者）授予的計劃授權限額主要部分。

- (v) 就計算計劃授權限額或服務供應商次限額（視情況而定）而言：
- (A) 就計算計劃授權限額而言，先前根據購股權計劃及本公司任何其他計劃授出的購股權（包括尚未行使、已註銷、已失效、已歸屬或已行使的購股權）將不被視為已使用；
 - (B) 就計算服務供應商次限額而言，先前授予合資格服務供應商參與者的購股權（包括尚未行使、已註銷、已失效、已歸屬或已行使的購股權）將不會被視為已使用；
 - (C) 就計算計劃授權限額（或服務供應商次限額，視情況而定）而言，若本公司註銷承授人的購股權並重新授予該承授人，被註銷的購股權將被視為已使用；及
 - (D) 就釐定相關股東大會日期的已發行股份數目而言，因先前根據購股權計劃及本公司任何其他股份計劃授出的購股權或獎勵的歸屬或行使而發行及配發的股份將不會計算在內。

(d) 各合資格參與者的最高限額

- (i) 於直至授出日期（包括該日）止任何12個月期間根據購股權計劃及本公司任何其他計劃授予每名承授人的購股權（無論已行使或尚未行使）連同所有其他購股權及獎勵獲行使而發行及將發行的股份總數，不得超過本公司已發行股份（不包括庫存股份）的1%。
- (ii) 倘向承授人進一步授出購股權將導致直至及包括有關授出日期止12個月期間內已授予及將授予該人士之所有購股權及獎勵連同所有其他購股權及獎勵（不包括根據計劃條款已失效之所有購股權及獎勵）獲行使時發行及將予發行之股份總數超過於已發行股份（不包括庫存股份）之1%，則該授出須由股東於股東大會上另行批准，而相關承授人及其緊密聯繫人（或倘承授人為關連人士則為聯繫人）須放棄投票。

(e) 向本公司董事、主要行政人員及主要股東（「核心關連人士」）授出購股權

- (i) 在上文第(d)段的規限下，倘建議向身為本公司董事、主要行政人員（本公司候任董事或候任主要行政人員除外）、主要股東或彼等各自的任何聯繫人的合資格參與者提出任何購股權要約，根據購股權計劃或本公司或其附屬公司的任何其他股份計劃，該要約必須先由本公司獨立非執行董事（不包括身為討論中的購股權承授人的任何獨立非執行董事）批准。
- (ii) 倘(A)向本公司主要股東或獨立非執行董事或彼等各自的任何聯繫人授出購股權的條款發生任何變動，或(B)向本公司主要股東或獨立非執行董事或彼等各自的任何聯繫人授出任何購股權，導致於截至要約日期（包括該日）的12個月期間根據購股權計劃及本公司任何其他股份計劃已授予該人士的所有購股權及其他購股權及獎勵（不包括根據購股權計劃條款失效者或註銷者）獲行使時本公司已發行及將予發行的股份，(a)合共超過已發行股份的0.1%，及(b)按股份於各授出日期的收市價計算的總值超過5,000,000港元，惟股東於股東大會上批准有關購股權的進一步授出，則作別論。

(iii) 在下文第(iv)項的規限下，於該股東大會上，向主要股東或獨立非執行董事（或彼等各自的任何聯繫人或其聯繫人為主要股東或獨立非執行董事的任何人士）授出購股權，須由股東遵守上市規則有關於會上投票的規定予以批准。

(iv) 上述第(i)、(ii)及(iii)項僅於上市規則規定的時間及範圍內適用。

就尋求上文第(c)(iii)、(d)及(e)(ii)項下本公司股東批准而言，本公司須向股東寄發載有上市規則規定的資料的通函。凡上市規則有所規定，則為取得必要的批准而召開的股東大會上的投票，須以投票表決方式進行，且上市規則規定的人士須放棄投票。

(f) 購股權的接納及行使期限

購股權計劃要約將於向合資格參與者提出要約日期（須為營業日）起計28天期間內開放予有關合資格參與者接納。

根據購股權計劃的條款，購股權可於本公司董事會決定並於致承授人函件中指明的期間（「購股權期間」）內隨時行使，有關期間應為購股權授出或被視為已授出當日（「開始日期」）起計十年（或於致承授人的函件中另行訂明的較短期間）。

當本公司收到由承授人正式簽署的接納購股權函件的副本，連同以本公司為受益人的1.00港元匯款作為獲授購股權的代價時，承授人即已接納要約。有關匯款於任何情況下均不會退還。

合資格參與者可就少於提呈發售的股份數目接納任何要約，惟其接納的股份數目須相等於在聯交所買賣股份的每手買賣單位或其完整倍數，而有關數目須於要約接納書內清楚列明。

(g) 表現目標

根據購股權計劃所授出的任何購股權須符合表現目標（如有），以達到購股權計劃的目的。表現目標（如有）須基於合資格參與者的表現及／或本集團的運營或財務表現，包括但不限於本集團的除稅前溢利及／或本公司董事會不時全權酌情釐定的其他表現目標，有關表現目標須載於向各選定合資格參與者授出購股權的相關要約函件內。

(h) 股份的認購價

任何購股權的認購價須為董事會於授出時可全權酌情釐定的價格，惟不得少於以下三者中的較高者：

- (i) 股份於開始日期在聯交所每日報價表上的收市價；
- (ii) 緊接開始日期前五個營業日在聯交所每日報價表所列的股份平均收市價；及
- (iii) 股份面值。

(i) 股份地位

因購股權獲行使而將予配發及發行的股份須符合組織章程細則（可能經不時修訂）的所有條文，並須在各方面與因購股權獲行使而向承授人配發股份當日（「配發日期」）（或倘該日為本公司暫停辦理股東登記手續之日，則為重新辦理股東登記手續的首日）已發行的當時現有繳足股份享有同等權益，因此將賦予購股權持有人參與於配發日期或之後派付或作出的所有股息或其他分派的權利，惟倘其記錄日期早於配發日期，或（倘較後）早於本公司的股東登記冊中登記配發日期，則先前宣派或建議或議決派付或作出的任何股息或其他分派除外。因購股權獲行使而配發及發行的股份不得附帶投票權，直至根據購股權計劃的條款向彼配發及發行股份為止。

(j) 授出購股權的時間限制

本公司於得悉內幕消息（定義見上市規則）後，不得提出授出購股權的要約，直至該內幕消息按照上市規則公開傳播後的交易日（包括該日）為止。尤其不得在緊接下列時間（以較早者為準）前30日期間內授出購股權，但僅在上市規則規定的範圍內及期限內（經不時修訂），且：

- (i) 批准本公司任何年度、半年度、季度或任何其他中期業績（不論上市規則有否規定）的董事會會議日期（即根據上市規則首次知會聯交所的日期）；及
- (ii) 本公司根據上市規則公佈其任何年度或半年度，或季度或任何其他中期業績（不論上市規則有否規定）的最後期限，

直至業績公告日期為止。

不得授出購股權的期間將涵蓋公佈業績公告的任何延遲期間。

(k) 購股權計劃的期限

購股權計劃將在滿足下文(w)段所述條件後成為無條件之日起生效，直至購股權計劃規定的終止日期（即購股權計劃通過之日起10年內本公司營業結束之日）。

(l) 終止受聘後的權利

倘若承授人為合資格僱員，而彼在悉數行使購股權前因下文第(m)及(n)段所列以外一個或以上的原因終止受僱而不再是合資格僱員的情況下，於承授人由於下列任何事件而不再為合資格參與者的日期，該購股權（以該購股權不可行使及以尚未行使者為限）將立即失效，且不可由承授人行使：

- (i) 承授人因辭任而終止僱傭；或

- (ii) 承授人因作出任何破產行為或無力償債或與債權人達成任何債務重整安排或債務重整協議或被裁員（「該理據」）而終止僱傭，而令承授人或相關合資格參與者是否因該理據而不再為合資格參與者的董事會決議案須為最終。

(m) 身故、殘疾或退休時的權利

倘承授人為合資格僱員，而彼在悉數行使購股權前因身故、身體或精神永久完全喪失能力或在正常退休條件下退休而不再是合資格僱員的情況下，該購股權可於承授人不再是合資格僱員的日期後6個月期間內行使（以尚未行使者為限）（或視情況而定，由其法定遺產代理人進行）。

(n) 本集團的不當行為、財務報表中的錯報及違反僱傭合約的行為

倘董事會釐定承授人：

- (i) 作出不當行為（定義見下文）；
- (ii) 涉及本公司財務報表中的重大錯報；
- (iii) 違反承授人的僱傭合約或（視情況而定）服務協議；
- (iv) 以不當行為（定義見下文）為理據而終止承授人的僱傭或（視情況而定）服務協議；
- (v) 董事會合理地認為其行為屬於嚴重疏忽、欺詐或不誠實，導致或合理地可能導致本集團的聲譽受到重大損害或對本集團的財務狀況、業務、前景、表現或盈利能力造成重大不利影響；

董事會可於未經有關承授人同意的情況下，全權酌情決定沒收所有授予有關承授人但尚未歸屬及行使的尚未行使購股權。

與承授人有關的不當行為（「不當行為」）指：

- (i) 身為合資格僱員或合資格相關實體參與者的承授人，故意不服從合法及合理的命令，或行為不當，或犯有欺詐或不誠實，或慣性疏於職守，或任何其他導致其被立即解僱的事件；或
- (ii) 身為合資格服務供應商參與者的承授人，並無合理辯解或理據，故意疏於履行其職責或不履行其職責，或以合理人士認為嚴重不當的方式行事。

(o) 收購的權利

倘透過收購建議、購回股份建議或債務償還安排，或其他類似方式向全體股份持有人或除要約人及／或由要約人所控制的任何人士及／或與要約人聯合或與其一致行動的人士以外的所有該等持有人提出全面收購建議，則本公司應盡最大努力，促使該項收購建議在加以必要的變通後按相同條款提呈予所有承授人，並假設彼等將透過全數行使獲授的購股權（以尚未行使者為限）成為股東。倘該項收購建議根據適用法律及法規的規定獲批准後成為或宣佈成為無條件，則承授人（或其法定遺產代理人）可於該全面收購建議成為或宣佈成為無條件當日起計十四(14)日內任何時間悉數行使購股權（以尚未行使者為限），隨後購股權將失效。

(p) 清盤時的權利

倘本公司向股東發出通告召開股東大會，以考慮及酌情批准本公司主動清盤的決議案，則本公司須於向本公司各股東寄發有關通知當日或隨後盡快向所有承授人發出相關通告，其後各承授人有權在不遲於本公司建議舉行股東大會日期前兩個營業日隨時向本公司發出書面通知行使其全部或部分購股權（以尚未行使者為限，不論購股權是否已成為可行使），並隨附有關通知所述股份認購價總額

全數股款，而本公司須盡快且無論如何不遲於緊接上述建議股東大會日期前營業日向承授人配發入賬列作繳足的有關股份。

倘於指定時間內購股權尚未獲行使，則該購股權將失效。

(q) 本公司與其股東或債權人達成債務償還協議或債務償還安排時的權利

倘本公司與其股東或債權人之間就本公司與任何其他一家或以上公司合併而建議達成債務償還協議或債務償還安排（包括以債務償還計劃之方式提出收購），則本公司須於向本公司各股東或債權人發出通告召開以考慮有關債務償還協議、債務償還安排或債務償還計劃之大會當日同日，向承授人發出有關通知。購股權須隨即歸屬或以其他方式即時可予行使，而承授人可於該日起計兩個曆月內或由該日起至法院批准該債務償還協議、債務償還安排或債務償還計劃當日（以較早者為準）止期間內（惟於任何情況下不遲於購股權協議所載有關購股權的屆滿期限），行使購股權（以已歸屬但尚未行使者為限）。惟於各情況下，須以該債務償還協議、債務償還安排或債務償還計劃獲法院批准並生效為條件，而於該債務償還協議、債務償還安排或債務償還計劃生效後，除先前已根據購股權計劃獲行使者外，所有購股權均將失效。本公司可要求承授人轉讓或以其他方式處理於此等情況下因購股權獲行使而發行的股份，以使承授人盡可能處於與該等股份受制於該債務償還協議、債務償還安排或債務償還計劃時相同的地位。

倘購股權未有在指定期限內行使，購股權將失效。

(r) 資本結構重組

倘本公司的資本結構於任何購股權可能成為或仍為可行使時發生任何變動，不論是通過資本化溢利或儲備（根據以股代息計劃除外）、供股、合併、拆細、削減或類似重組本公司股本方式，則須對以下各項作出相應調整（如有）：

(i) 股份的數目或面值（倘購股權未獲行使）；

(ii) 行使價；

- (iii) 購股權的行使方式；及／或
- (iv) 計劃授權限額及／或服務供應商次限額下的股份上限，

而核數師或獨立財務顧問須向本公司董事會書面證明，不論就一般情況或就任何特定承授人而言，彼等認為公平合理（惟在資本化發行的情況下則毋須作出有關證明），惟：

- (i) 任何有關調整須基於承授人於悉數行使任何購股權時應付的總行使價須保持不變，或盡可能接近於該事件之前的水平（但不得高於該水平）；
- (ii) 倘有關調整會導致股份以低於其面值發行，則不得進行有關調整；
- (iii) 倘有關調整會導致任何承授人根據其持有的購股權有權認購的本公司已發行股本的比例增加，則不得作出有關調整；及
- (iv) 任何有關調整須符合上市規則及聯交所可能不時發出的其他指引或補充指引的規定。

為免生疑問，於交易中發行證券作為代價，毋須被視為需要作出任何有關調整。

(s) 註銷購股權

於購股權計劃及上市規則的條文的規限下，未經相關承授人批准，本公司不得註銷任何已授出但尚未行使的購股權。

凡本公司註銷已授予承授人但未行使的任何購股權，以及向同一承授人發行新購股權，則有關新購股權僅可根據購股權計劃的可用授權作出。在上述第(c)及(d)段所載限制下，已註銷購股權不得加回以補充計劃授權限額。

(t) 終止購股權計劃

本公司可藉在股東大會上通過決議案，或由董事會決定，隨時終止購股權計劃的操作。在此情況下，在購股權計劃終止後，不得進一步授出購股權，但購股權計劃的條文在所有其他方面將仍具十足效力及作用。在有關終止前已授出但當時尚未行使或當時尚未發行的股份涉及的所有購股權將仍然有效。

(u) 權利屬承授人個人所有

購股權屬承授人個人所有，不得轉讓或出讓，且承授人不得將任何購股權以任何方式出售、轉讓、抵押、按揭、設置產權負擔或以任何第三方為受益人設定任何權益或就此訂立任何協議。

倘適用法律及法規（包括上市規則）允許，並在聯交所授出豁免及對轉讓施加任何條件的情況下，承授人可出於該承授人及／或承授人的任何家庭成員的唯一利益，在承授人全權酌情決定下，將其購股權轉讓予一個工具（如信託或全資公司），惟據此轉讓的購股權將繼續符合購股權計劃的目的，且一旦承授人不再按上述基準持有該購股權，將重新轉讓予承授人。

(v) 購股權失效

購股權（或董事會可能釐定的其任何部分）將於以下最早時間失效且不能行使（以尚未行使者為限）：

- (i) 承授人不再為合資格參與者；
- (ii) 購股權期間屆滿；
- (iii) 上述各段中提述的任何有關期限屆滿；及
- (iv) 董事會證明因第(u)段遭違反當日。

(w) 其他

- (i) 購股權計劃須待下列條件獲達成後，方告生效：
- (A) 股東通過批准及採納購股權計劃的決議案，並授權本公司董事會根據此計劃授出購股權，以及根據任何購股權獲行使（包括股東通過一項批准根據購股權計劃向合資格服務供應商參與者及服務供應商分限額授出購股權的單獨決議案）而配發及發行股份；
 - (B) 聯交所批准根據購股權計劃將予授出之購股權所附認購權獲行使而須予[編纂]之股份[編纂]及買賣；及
 - (C) 股份於聯交所主板開始[編纂]。
- (ii) 購股權計劃可由董事會通過決議案在任何方面作出變更，惟在未經股東大會上以本公司決議案事先批准前，購股權計劃中有關上市規則第17.03條所載事宜之條文，不得作出有利於承授人或建議承授人之修訂。任何該等變更不得對作出變更前已授出或同意授出之任何購股權之發行條款造成不利影響，惟倘大多數承授人同意或批准變更（猶如組織章程細則規定股東須同意或批准股份所附權利之改動）則除外。
- (iii) 購股權計劃條款及條件之任何重大變更或對已授出購股權之條款之任何更改，必須經由股東批准，惟倘該等變更乃根據購股權計劃之現行條款自動生效則除外。
- (iv) 倘首次授出購股權獲董事會、薪酬委員會、獨立非執行董事及／或股東（視情況而定）批准，則更改授予參與者的購股權的條款須經董

事會、薪酬委員會、獨立非執行董事及／或股東（視情況而定）批准。本規定不適用於根據購股權計劃的現有條款而自動生效的變更。

- (v) 購股權計劃之經修訂條款必須符合上市規則第十七章之有關規定。
- (vi) 董事會改動購股權計劃條款的授權的任何變更均須於股東大會上取得股東批准。

2. 購股權計劃的現況

本公司已向聯交所[編纂]批准根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使時將於一般計劃限額內將予發行的股份[編纂]及買賣。

於本文件日期，概無根據購股權計劃授出或同意授出購股權。

E. 其他資料

1. 訴訟

於最後實際可行日期，概無本集團成員公司牽涉任何重大訴訟、仲裁或申索，且據董事所知，本集團並無任何待決或造成威脅或受針對的重大訴訟、仲裁或申索，而會對其業務、財務狀況或經營業績構成重大不利影響者。

2. 開辦費用

本公司的開辦費用約為人民幣69,000元，已由本公司支付。

3. 發起人

- (a) 本公司並無任何發起人。
- (b) 緊接本文件日期前兩年內，本公司並無就[編纂]或本文件所述有關交易向任何發起人支付或給予任何款項或利益。

4. 無重大不利變動

董事確認，自2023年12月31日（即本集團最近期經審核綜合財務報表的編製日期）以來，本集團的財務或交易狀況或前景並無任何重大不利變動。

5. 稅項及其他彌償保證

(a) 股息稅

毋須就我們派付的股息繳付香港稅項。

(b) 利得稅

在香港出售財產（如股份）獲得的資本收益毋須繳稅。對於在香港從事貿易、專業或業務的人士出售財產獲得交易收益，而該收益因該貿易、專業或業務而來自或產生於香港，便須繳付香港利得稅。目前，對公司徵收的稅率為16.5%，非法人企業稅率則為15.0%。在聯交所出售股份所得的收益將被視為來自或產生於香港。在香港從事證券交易或買賣業務的人士因在聯交所出售股份所變現的交易收益，須繳付香港利得稅。

(c) 印花稅

買方每次買入股份與賣方每次出售股份時，均須支付香港印花稅。印花稅按代價或所出售或轉讓的股份公允價值（以較高者為準）以現行稅率0.2%計算，買賣雙方各支付該印花稅的一半。此外，現時任何轉讓股份文據均須繳納5港元的定額稅項。

(d) 遺產稅

香港並無遺產稅。

(e) 彌償契據

根據控股股東集團以本公司（及其附屬公司）為受益人並以達成本文件「[編纂]的架構」所列條件為先決條件的彌償契據，各控股股東集團成員已共同及個別無條件及不可撤回地簽訂契約，並表示同意及承諾，就以下各項隨時按要求的

本集團各成員公司作出彌償及使該等公司獲得彌償：[編纂]當日或之前已授出、賺取、累計、收取或作出（或被視為已授出、賺取、累計、收取或作出）的任何收益（包括任何形式的政府資助、補貼或回扣）、收入、溢利或得益而令本集團任何公司產生或與此有關的任何稅項或稅項申索，或於[編纂]或之前發生或被視為發生的任何事項、交易、作為或不作為（不論單獨或連同於[編纂]或之前發生或被視為發生的任何其他事項、作為或不作為，亦不論有關稅項或稅項申索是否可向任何其他人士、商號或公司收取或由彼等負責）。為免生疑問，上述條文要求各控股股東集團成員作出彌償並隨時使本集團各成員公司獲得彌償，在各情況下，就稅務機關對本集團任何其他成員公司的到期稅項作出重估或類似行動導致稅項申索，令本公司或本集團任何其他成員公司可能產生的任何額外稅項，而不論該重估是否就本公司或本集團任何其他成員公司先前與稅務機關達成協議的稅項作出。

然而，若屬下列情況，控股股東集團根據彌償契據所提供的彌償並不涵蓋有關稅項責任和稅項申索，且不對有關稅項責任和稅項申索承擔任何法律責任：

- (i) 若於截至2023年12月31日止或之前的會計期間，本集團的經審核綜合財務報表或本集團任何成員公司的經審核財務報表中已就有關稅項或稅項申索作出撥備者；或
- (ii) 於[編纂]後，因任何法定或政府機關（於香港、中國或其他地區），包括但不限於香港稅務局及中國稅務局對法例、規則或規例或其詮釋或應用出現有追溯效力的變動而產生或招致的有關稅項申索或有關稅項責任，或於[編纂]後有追溯效力的稅率或其他罰款增加而產生或增加的責任；或

- (iii) 於2023年12月31日或之後開始的任何會計期間，有關任何本集團成員公司的責任，除非因控股股東集團或本集團任何成員公司的一些作為或不作為或所訂立的交易（不論單獨或連同任何其他作為、不作為或交易，亦不論何時發生），否則該等責任本應不會發生，且並非：
 - (1) 在[編纂]或之前於一般業務過程或於日常收購或出售資本資產的過程中發生；或
 - (2) 根據於彌償契據日期或之前作出的具法律約束力的承諾或根據於本文件作出的任何意向聲明；或
- (iv) 有關責任由並非本集團成員公司的另一位人士解除，而概無本集團成員公司須為該責任的解除而向該人士作出補償；或
- (v) 上文第(i)段所指於直至2023年12月31日本集團任何成員公司的經審核財務報表就有關責任作出而最終確定為超額撥備或超額儲備的任何撥備或儲備，惟用以減低控股股東集團責任的有關責任的任何撥備或儲備不得用於其後產生的任何有關責任。

根據彌償契據，控股股東集團成員亦已共同及個別無條件及不可撤回地表示同意及承諾，就本公司及／或本集團任何成員公司因(i)重組；(ii)本公司及／或本集團任何成員公司就於[編纂]或之前所發生的事件提出或遭受的任何訴訟、仲裁、申索（包括反申索）、投訴、要求及／或法律程序（不論刑事、行政法、合約、侵權或其他性質）；(iii)本公司及／或本集團任何成員公司在[編纂]或之前任何時間已發生對其各自註冊成立地點或經營所在地的適用法律、規則或法規的任何及所有違反，而產生或承受的一切款項、支銷、費用、索求、申索、損害、損失、成本、收費、負債、罰款、處罰、頒令及開支或在溢利、利益或其他商業優勢上的損失，隨時按的要求向本集團各成員公司作出彌償及使該等公司獲得彌償；及(iv)本集團於[編纂]前可能因社保基金及住房公積金供款不合規而產生的任何損失。

6. 獨家保薦人

獨家保薦人已代表本公司向聯交所[編纂]批准本文件所述已[編纂]及將予[編纂]股份於聯交所[編纂]及[編纂]。本公司已就證券獲納入中央結算系統作出一切必要安排。

根據上市規則第3A.07條，獨家保薦人獨立於本公司。

我們就獨家保薦人作為[編纂]保薦人的服務應付（或已付）的保薦人費用為5.00百萬港元。

7. 專家資格

於本文件發表意見或建議的專家（定義見香港上市規則及公司（清盤及雜項條文）條例）的資格如下：

名稱	資格
建銀國際金融有限公司	可從事證券及期貨條例項下第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）所界定受規管活動的持牌法團
德勤•關黃陳方會計師行	執業會計師及註冊公眾利益實體核數師
Appleby（毅柏律師事務所）	本公司有關開曼群島法律的法律顧問
方達律師事務所	中國法律的法律顧問
灼識投資諮詢（上海）有限公司	行業顧問

8. 專家同意書

本附錄「E.其他資料－7.專家資格」一段所述的專家已各自就本文件的刊發發出同意書，同意按本文件所載形式及內容，載入彼等的意見、報告、函件及／或法律意見（視乎情況而定）及引述彼等的名稱，且迄今並無撤回同意書。

上述專家概無於本公司或任何附屬公司擁有任何股權，亦無權利（無論是否可依法強制執行）認購或提名他人認購本公司或任何附屬公司的證券。

9. 約束力

倘根據本文件提出[編纂]，本文件即具效力，使所有有關人士在適用情況下受公司（清盤及雜項條文）條例第44A及44B條的所有條文（刑事條文除外）制約。

10. 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條所規定的豁免，本文件的英文版本及中文版本分開刊發。

本文件以英文撰寫，附有中文譯文僅供參考之用。倘本文件的英文版本與中文譯本有任何歧異，概以本文件的英文版本為準。

11. 其他事項

- (a) 除本文件披露者外，
 - (i) 於緊接本文件日期前兩年內，我們或我們任何附屬公司均無發行或同意發行任何繳足或部分繳足的股份或借貸資本，以換取現金或現金以外的代價；
 - (ii) 本公司或其任何附屬公司的股份或借貸資本概無附帶購股權或有條件或無條件同意附帶購股權；
 - (iii) 於緊接本文件日期前兩年內，本集團任何成員公司概無就[編纂]或出售任何股份或借貸資本而授出任何佣金、折扣、經紀佣金或其他特別條款；

- (iv) 本公司並無就認購或同意認購、促使認購或同意促使認購本公司或其任何附屬公司的股份而已付或應付任何人士的佣金（[編纂]佣金除外）；
 - (v) 本公司或其任何附屬公司概無發行或同意發行任何創辦人股份、管理層股份或遞延股份；及
 - (vi) 概無放棄或同意放棄未來股息的安排。
- (b) 我們的董事確認：
- (i) 自2023年12月31日（即本集團最近期經審核綜合財務報表的編製日期）以來，我們的財務或交易狀況或前景並無任何重大不利變動；
 - (ii) 於緊接本文件日期前12個月內，本公司的業務並無發生任何中斷而可能對本集團的財務狀況產生或已經產生重大影響；及
 - (iii) 本公司及本集團其他成員公司並無未行使的可換股債務證券或債權證。

A. 送呈公司註冊處處長的文件

連同本文件一併送呈香港公司註冊處處長登記的部分文件為：

- (a) 本文件中附錄四「法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－1.重大合約概要」所述各重大合約；及
- (b) 本文件附錄四「法定及一般資料－E.其他資料－8.專家同意書」所述同意書。

B. 展示文件

以下文件將自本文件日期起計14日（包括該日）於聯交所網站 www.hkexnews.hk 及我們的網站 www.glschuke.com 發佈：

- (a) 組織章程大綱及組織章程細則；
- (b) 由德勤•關黃陳方會計師行所編製的會計師報告及就本集團未經審核[編纂]財務資料出具的報告，全文載於本文件附錄一及二；
- (c) 本公司於往績記錄期間的經審核綜合財務報表；
- (d) 由我們有關開曼群島法律的法律顧問Appleby（毅柏律師事務所）就本文件附錄三「本公司組織章程及開曼群島公司法概要」所述開曼群島公司法的若干方面而編製的意見函件；
- (e) 由我們的中國法律顧問方達律師事務所就本集團的若干方面及我們的物業權益而編製的中國法律意見；
- (f) 灼識諮詢報告；
- (g) 公司法；
- (h) 本文件附錄四「法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－1.重大合約概要」所述重大合約；

附錄五

送呈公司註冊處處長及展示文件

- (i) 本文件附錄四「法定及一般資料－E.其他資料－8.專家同意書」所述同意書；
- (j) 本文件附錄四「法定及一般資料－C.有關董事及主要股東的進一步資料－1.董事－(a)董事服務合約詳情」所述服務合約及委任函件；及
- (k) 購股權計劃規則。