

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不就因本公告全部或任何部份內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



NOIZ GROUP LIMITED

聲揚集團有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號:8163)

補充公告

- (1)有關涉及根據一般授權發行代價股份之收購WEB 3.0社交平台之須予披露交易；及
- (2)根據一般授權認購股份

本公司財務顧問

MERDEKA 領智

茲提述聲揚集團有限公司(「本公司」)日期為(i) 2025年4月28日的公告，內容有關(其中包括)資產購買協議及認購協議(「該公告」)；及(ii) 2025年5月30日的公告，內容有關延長資產購買協議及認購協議之最後截止日期。除另有界定外，本公告所用詞彙與該公告所界定者具有相同涵義。

董事會謹此提供有關收購事項的補充資料。

釐定基準及董事會對代價的評估

釐定代價的基準

誠如該公告所載，代價9,000,000港元乃由買方與賣方參考(其中包括)(i) LOOP Space約10,000,000港元的開發成本；(ii) LOOP Space作為獨特的社交平台，其前景及未來展現出強大的增長潛力；(iii)賣方提供認沽期權機制；及(iv)收購事項之理由及裨益經公平磋商後釐定。

董事會已採用成本重置法評估代價。成本重置法，亦稱為成本法，為國際評估準則(IVS)正式確認的三大主要估值方法之一，與市場法及收益法並列。成本重置法特別適用於評估早期階段的科技平台或數碼資產，其公平價值乃基於市場參與者重新創建或替換具有類似效用、質量及功能的資產所需支付的金額進行估算。在(i)缺乏可觀察的市場可比較對象、(ii)資產處於商業化早期階段，以及(iii)由於財務數據不足而不適用收益法的情況下，成本重置法為估值提供實用且可支持的基礎。

於資產購買協議日期，(i) LOOP Space正處於準商業化階段，其平台已推出，並正在積極進行用戶收購活動，而且LOOP Space尚未開始產生實際收益及(ii)該平台尚未完成任何外部融資，亦未有任何處於類似發展階段的可資比較企業的可得交易先例或可觀察的市場估值參考。因此，鑒於缺乏財務預測、歷史收益數據及市場基準，傳統的估值方法(貼現現金流量(DCF)分析(收入法)及市場可資比較性或交易先例分析(市場法))並不適用。有鑒於該等情況，本公司考慮採用成本重置法作為評估LOOP Space價值的主要基準屬可接受並符合市場標準。

根據成本重置法，資產價值乃透過匯總從頭開始重建所需的成本作出估計。就此，董事會已從賣方獲得詳細的文件及聲明，包括LOOP Space平台的開發開支、人員結構及技術規格的全面明細。董事會得悉，LOOP Space的總開發成本約為10,080,000港元(「**LOOP開發成本**」)，其中包括直接參與LOOP Space開發的工程、設計、產品管理及行政人員的全部薪酬。

除與人員開支相關的10,080,000港元LOOP開發成本外，賣方確認，創建及推出LOOP Space並未產生其他重大開發成本。

董事會決定收購LOOP Space乃基於其對融入Web 3.0元素的社交平台前景抱持樂觀看法。董事會進一步認知到，內部開發類似的平台既耗時亦耗費資源，尤其是在快速發展的Web 3.0市場，時間對於成功至關重要。相較之下，LOOP Space已經是經過技術測試、專業設計且全面運作的可行解決方案。誠如下文一節所披露，基於本公司進行的盡職調查程序，注意到參與開發LOOP Space的員工的人事成本與知名招聘機構薪酬數據所顯示的市場價格大致一致。經進一步諮詢行業專家後，董事會認為開發可比較應用程式將需要與LOOP開發成本所反映的類似支出水平，董事會理解開發類似應用程式需要一定程度的技術專長、人力資源及時間投入，所有這些均會合理地導致與LOOP開發成本所產生的成本相若的成本。因此，代價主要是基於建構該平台所產生的LOOP開發成本。

董事會對代價的評估

本公司在初步了解項目潛力後，主動對LOOP Space表現出興趣。有見及其前景，本公司(i)對LOOP Space及其更廣泛的行業格局進行研究，以全面評估市場前景及應用戰略定位；及(ii)審查從賣方獲得的LOOP Space開發及相關成本明細。

本公司對賣方提供的開發成本進行全面審查。本公司重點對所涉及各類人員的薪酬水平進行基準比較及市場調查，以確保有關數字合理且與領先招聘公司公開可得的薪酬數據相符，同時本公司亦致力於核實成本，確保收購事項符合會計準則。

此外，本公司亦與賣方的技術團隊舉行會議，以進行技術盡職審查。於會議期間，賣方的技術代表對LOOP Space的源代碼及後端架構進行講解及演示，使本公司得以清晰了解該平台的技術框架及運作完整性。在全面了解開發成本並完成技術審查後，本公司已諮詢行業專家，以驗證賣方提供的資料及假設。

本公司亦參加在香港進行並推廣LOOP Space的Web 3.0行業活動，並在平台攤位進行現場盡職審查，包括觀看現場演示及會晤團隊。此外，本公司積極參與LOOP Space的行動應用程式直播，直接評估用戶參與度及互動情況。該等體驗已強化管理層對該平台社群活力及參與度的正面評估。

董事會亦充分意識到與投資早期科技企業相關的固有風險。有鑒於此，本公司已協商將認沽期權納入交易結構的一部分，為本公司提供一種合約退出機制，使其能以在LOOP Space的表現未達到協定表現標準時，要求賣方回購代價股份。納入認沽期權是一種風險緩解工具，旨在保障股東的利益，並體現董事會在評估及建構收購事項時採取審慎且商業上負責任的方式。

LOOP SPACE的業務發展

LOOP Space將區塊鏈行業社群、數碼贈禮、音視頻三維社交參與及以人工智慧為基礎的系統結合，引入嶄新的概念，並通過類似X應用程式、Discord群組及抖音的功能提供下一代社會體驗。

儘管董事會知悉LOOP Space仍處於準商業化階段，惟其已積累龐大的用戶群，董事會認為此舉為收購事項增添價值。作為盡職審查的一部分，本公司參考客戶收購成本（「**客戶收購成本**」）的行業基準，量化該用戶群的價值，並估計LOOP Space現有用戶的價值約為215,000美元（約1.68百萬港元）。該用戶衍生價值雖然並不構成代價的主要基準，但卻為董事會繼續進行交易提供額外的商業理由及信心。

於本公告日期，隨著杜拜TOKEN2049（於2025年4月30日至5月1日舉行的全球加密貨幣領域地標盛事，吸引來自160多個國家逾15,000名參與者）成功直播後，LOOP Space的註冊用戶群及整體市場曝光度顯著提升。此外，LOOP Space於2025年5月底在拉斯維加斯舉行的Bitcoin Conference 2025上進行直播會議，進一步加強其在國際加密貨幣社群中的全球影響力及品牌知名度。於本公告日期，LOOP Space擁有約280,000名註冊用戶，其用戶群現已擴展至越南（約有15,000名註冊用戶）及印尼（約8,000名註冊用戶）。

LOOP Space的盈利策略建立於四大核心收益來源之上，每項收益來源均旨在利用平台參與度、創作者活躍度及社群互動：

1. **來自項目擁有者／個人用戶的廣告費** – 項目擁有者支付的廣告費是LOOP Space的主要收益來源。該等費用由項目團隊或個人用戶承擔，旨在透過在平台上獲得推廣曝光，以提升其知名度及影響力。透過購買廣告空間，有關用戶能夠利用平台的用戶群及社群參與度更有效地推廣其產品。

2. **虛擬贈禮佣金** – 用戶可以在直播期間購買虛擬贈禮，獎勵或支援內容創作者。LOOP Space負責促成該等交易，並按每份電子贈禮的價值收取25%的佣金。該盈利模式在社群媒體及直播應用中相當常見，用戶參與度是成功的關鍵因素。其創造一個充滿活力的互動生態系統，鼓勵用戶支持自己喜愛的創作者，激勵創作者創作高質素內容，平台亦從交易的持續收益中獲益。該反饋循環有效推動平台活躍度及收益增長。
3. **開發者生態系統及活動** – 開發者生態系統計劃的收益源自於本集團致力於建構一個由第三方開發者及生態系統合作夥伴組成的活躍創新社群。該等計劃包括舉行開發者大會、進行技術培訓工作坊，以及提供與LOOP Space平台無縫整合的支援服務。

線下及線上活動均被視為擴大平台覆蓋範圍、從不同來源獲取目標用戶以及提升品牌曝光度的關鍵渠道。透過該等活動，LOOP Space不僅能推廣其技術能力及用例，亦建立社群忠誠度，吸引生態系統貢獻者，並透過聯合品牌活動、開發者工具及生態系統參與費創造可獲利的機會。

4. **LOOP代幣銷售收益** – 此分部的收益來自銷售LOOP代幣，即LOOP Space生態系統的原生實用代幣。LOOP代幣是平台內的主要交易媒介，允許用戶進行各種應用程式內交易，例如購買虛擬贈禮、訂閱優質內容、打賞內容創作者、存取獨家功能以及參與贊助活動或社群活動。該代幣模型旨在提升用戶參與度，並支持自給自足的數位經濟發展。收益來源包括(i)以固定匯率向用戶出售LOOP代幣；及(ii)用戶將法定貨幣兌換成LOOP代幣或在生態系統內進行交易時收取的交易費或佣金。每筆與代幣相關的交易均會創建一個可盈利接點，使平台得以隨著用戶活躍度增加而產生經常性收益。

LOOP Space團隊深知關鍵意見領袖(KOL)在用戶獲取及挽留方面發揮關鍵作用，因此將積極與各內容領域的知名KOL建立合作夥伴關係。該等KOL將在平台上定期舉辦直播及主題活動，提供豐富多樣的娛樂體驗，從而提升用戶參與度及平台黏性。

同時，LOOP Space將繼續與備受矚目的行業活動合作（例如參與TOKEN2049及Bitcoin Conference 2025），在應用程式內直接直播重要的專題討論會、會議及展示會。該等舉措不僅旨在提升平台所提供的內容質量，亦旨在透過與其他成熟的平台及分銷渠道交叉連接，擴大受眾覆蓋面，從而加速用戶增長，並提升品牌在Web 3.0生態系統中的知名度。

LOOP Space已制定全面的功能開發路線圖，以支援國際擴張及平台長期可擴展性。該等舉措包括：

1. **人工智能驅動的多語言存取**：部署實時人工智能翻譯及語言處理功能，以支援跨境用戶互動及主要地區市場的社群包容性。
2. **跨平台整合及媒體推廣**：透過在其他主要平台（如YouTube、X/Twitter及Discord）上聯合發佈LOOP Space內容，擴大發佈範圍，從而提高知名度並吸引多元化用戶群。
3. **開源可存取性及人工智能整合**：透過應用程式介面(API)及軟件開發工具包(SDK)向外部開發者開放特定平台功能，同時嵌入人工智能工具以優化內容推薦、審核及實時參與度。
4. **與加密貨幣交易所建立策略夥伴關係**：與知名數位資產交易所合作舉辦聯合品牌活動，提升代幣效用，並將加密貨幣原生社群引入LOOP Space生態系統。

該等功能增強旨在支援LOOP Space作為下一代Web 3.0社交平台的定位，並在用戶、開發者及機構層面創造持續的價值。

本公司認為，成功實施LOOP Space的商業計劃（尤其是功能擴展、用戶獲取及變現路線圖）將需要持續的資金支持。為強化其承諾並使其利益與股東利益保持一致，賣方已同意進一步認購額外股份，從而將其自身利益與LOOP Space的未來表現緊密聯繫。此舉表示賣方願意共擔執行風險及回報，並使董事會對收購事項的長期策略價值更具信心。

鑒於(i)成本重置法為評估LOOP Space價值的合適估值方法，考慮到該平台缺乏充足的市場可比較對象及財務數據；(ii)代價9,000,000港元較LOOP Space約10,080,000港元的開發成本（誠如本公告所述已由本公司核實）約有10%折讓；(iii)認沽期權機制在LOOP Space表現不佳時為本公司利益提供保障；(iv)LOOP Space平台前景及進一步發展的正面展望；及(v)賣方願意認購額外股份作為開發LOOP Space的一般營運資金，董事會認為收購條款（包括代價）屬公平合理，並符合本公司及其股東整體利益。

承董事會命
聲揚集團有限公司
主席兼行政總裁
王顯碩

香港，2025年6月17日

於本公告日期，執行董事為王顯碩先生（主席兼行政總裁）；而獨立非執行董事為吳嘉善女士、黃永傑先生及楊慕嫦女士。

本公告的資料乃遵照香港聯合交易所有限公司GEM證券上市規則而刊載，旨在提供有關本公司的資料。董事願就本公告的資料共同及個別地承擔全部責任。董事在作出一切合理查詢後確認，就彼等所深知及確信，本公告所載資料在各重大方面均屬準確完備，沒有誤導或欺詐成分，且並無遺漏其他事項，足以令致本公告或其所載任何陳述產生誤導。

本公告將於其刊發日期起計至少七日內登載於聯交所網站www.hkexnews.hk之「最新上市公司公告」一頁及本公司網站www.noiz-group.com。