

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。

本公告僅供參考，並不構成收購、購買或認購本公司任何證券之邀請或要約，亦不視為發出任何有關要約之邀請。

Data Union Capital International Holdings Group Limited
數盟資本國際控股集團有限公司
(於開曼群島註冊成立的有限責任公司)
(股份代號：8375)

- (1)完成根據一般授權配售新股份；
(2)有關所得款項用途之補充資料；
及
(3)業務最新情況



茲提述數盟資本國際控股集團有限公司（「本公司」；連同其附屬公司統稱「本集團」）日期為二零二五年十二月二十九日之公告，內容有關（其中包括）根據一般授權配售最多57,600,000股配售股份（「該公告」）。除另有界定者外，本公告所用詞彙與該公告所界定者具有相同涵義。

配售事項完成

董事會欣然宣佈，配售協議所載之所有先決條件均已達成，配售事項已於二零二六年一月二十一日（於聯交所交易時段後）根據配售協議之條款及條件完成。配售代理已成功按每股配售股份0.99港元的配售價，向不少於六(6)名承配人配售57,600,000股配售股份，佔本公司緊隨配售事項完成後經配發及發行配售股份所擴大之已發行股本約16.67%。

據董事經作出一切合理查詢後所深知、盡悉及確信，所有承配人及其各自最終實益擁有人(如適用)均為獨立第三方。緊隨配售事項完成後，概無承配人及其各自最終實益擁有人(如適用)成為本公司之主要股東(定義見上市規則)。

配售事項的所得款項總額為57,024,000港元。扣除所有相關成本及開支，包括但不限於配售佣金、徵費及專業費用以及開支後，配售事項所得款項淨額約為55.40百萬港元(「**所得款項淨額**」)。所得款項淨額由該公告所披露的約55.78百萬港元減少至上文所述的約55.40百萬港元，主要由於與配售事項相關的監管合規要求所產生的專業費用增加所致，包括但不限於編製本公告所載額外披露內容的合理及正常專業費用。所得款項淨額將用於該公告所載及下文進一步闡述之擬定用途。

對本公司股權架構之影響

下表載列本公司股權架構於(i)緊接配售事項完成前；及(ii)緊隨配售事項完成後及於本公告日期之變動：

| 股東名稱 | 緊隨配售事項完成後及 於本公告日期 | | | |
|---|---------------------------|----------------------|---------------------------|----------------------|
| | 緊接配售事項完成前 | | 股份數目 | 概約% |
| Super Date Co., Ltd (「 Super Date 」)(附註1及2) | 188,150,000 | 65.33 | 188,150,000 | 54.44 |
| 承配人 | — | — | 57,600,000 | 16.67 |
| 其他股東 | <u>99,850,000</u> | <u>34.67</u> | <u>99,850,000</u> | <u>28.89</u> |
| 總計 | <u>288,000,000</u> | <u>100.00</u> | <u>345,600,000</u> | <u>100.00</u> |

附註：

- (1) Super Date由郭凡先生(「**郭先生**」)全資及實益擁有。因此，根據證券及期貨條例，郭先生被視為於Super Date持有的所有股份中擁有權益。
- (2) 江彩雲女士(「**江女士**」)為郭先生的配偶。因此，根據證券及期貨條例，江女士被視為於郭先生擁有權益的相同數目股份中擁有權益。
- (3) 上表中若干百分比數字已作四捨五入調整。因此，所示的總計數字未必是其前面數字的算術總和。

所得款項用途的進一步詳情

誠如上文所述，所得款項淨額約為55.40百萬港元。誠如該公告所披露，本公司擬就以下各項分別動用所得款項淨額約30%：(a)本集團電子零件貿易業務發展；(b)本集團在SaaS解決方案及創新數碼產品方面的業務發展；及(c) PAS的技術升級及研發，餘額(所得款項淨額約10%)將分配用作本集團的一般營運資金。

以下載列所得款項淨額擬定用途的進一步詳情，包括按類別劃分的明細及預期動用時間表：

(1) 電子零件貿易業務發展

所得款項淨額約16.62百萬港元將用於發展本集團電子零件貿易業務，分配如下：

| 所得款項淨額的擬定用途 | 所得款項 | | |
|-------------|-------------------------|---------------------|----------------|
| | 淨額的估計金額 百萬港元 (概約) | 所得款項淨額百分比 % | 所得款項淨額的預期動用時間表 |
| 招聘新員工 | 2.77 | 5.00 | 二零二六年十二月三十一日之前 |
| 制定營銷計劃 | 5.54 | 10.00 | 二零二六年十二月三十一日之前 |
| 拓展產品組合及銷售網絡 | 8.31 | 15.00 | 二零二六年十二月三十一日之前 |
| | | | |
| 總計 | <u>16.62</u> | <u>30.00</u> | |

招聘新員工

為支持本集團電子零件貿易業務的發展並回應日益增長的市場需求，本集團擬擴充其銷售、營運、客戶服務及技術支援團隊，以提升客戶服務標準及產品銷售能力。招聘將著重於具備相關行業經驗及專業知識的人才，以填補業務發展、營運管理以及財務及會計及行政助理等職位。預期將招聘合共5至8名新員工。

制定營銷計劃

本集團計劃進行深入市場研究，以識別及分析消費者需求及市場趨勢，從而優化其產品組合及銷售策略。本集團擬聘請具備電子零件貿易行業專業知識的專業市場顧問，協助進行市場分析及制定營銷計劃及策略，以促進本集團電子零件及硬件產品加速市場滲透。

拓展產品組合及銷售網絡

誠如下文將進一步闡述，本集團擬拓展其電子零件貿易業務的產品服務，以涵蓋充電裝置以及LED顯示器及螢幕等新產品。本集團計劃拓展其產品的本地及跨境銷售渠道，包括但不限於透過亞馬遜Amazon Business (<https://sell.amazon.com/programs/amazonbusiness>)等主要企業對企業（「B2B」）電子商務平台及其他類似平台。本集團亦擬與電子產品製造商、消費電子品牌、工業企業、轉售商，以及廣告及展覽服務供應商建立業務關係，並參與行業貿易展覽會及專業展覽，以提升品牌知名度、市場覆蓋範圍及項目獲取能力。

有關發展本集團電子零件貿易業務的最新情況的進一步詳情，載於本公告下文「業務最新情況－電子零件貿易業務」一節。

(2) SaaS解決方案及創新數碼產品方面的業務發展

所得款項淨額約16.62百萬港元將用於發展本集團SaaS解決方案及創新數碼產品業務，分配如下：

| 所得款項淨額的擬定用途 | 所得款項 | | |
|--------------------|---------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|
| | 淨額的 估計金額 百萬港元 (概約) | 所得款項 淨額百分比 % | 所得款項淨額的 預期動用時間表 (概約) |
| 招聘新員工 | 5.54 | 10.00 | 二零二六年十二月三十一日 之前 |
| 制定營銷計劃 | 5.54 | 10.00 | 二零二六年十二月三十一日 之前 |
| 拓展銷售網絡 | 5.54 | 10.00 | 二零二六年十二月三十一日 之前 |
| 總計 | <u>16.62</u> | <u>30.00</u> | |

招聘新員工

本集團擬招聘約8至12名數據科學家及軟件工程師，以提升其研發團隊在SaaS解決方案及創新數碼產品業務的能力，並強化其技術開發及實施能力。

制定營銷計劃

本集團擬制定及實施全面的營銷計劃，透過線上及線下渠道推廣其SaaS解決方案及創新數碼產品，從而擴大其客戶群並提升市場份額。除其他事項外，本集團擬自二零二六年第一季起，主要於亞洲及迪拜舉辦會議及路演活動，以推廣本集團提供的PAS、SaaS解決方案及相關產品及服務。

拓展銷售網絡

為擴大其SaaS解決方案及創新數碼產品的銷售網絡，本集團將尋求與行業夥伴（例如分銷商及銷售代理）建立策略聯盟，以增加市場份額並提升競爭力。誠如下文將進一步闡述，本集團亦正於中華人民共和國（「中國」，就本公告而言，該詞不包括香港、澳門及台灣）內地成立一間附屬公司，以支援本集團於中國的SaaS解決方案及產品服務的銷售及營銷。

有關發展本集團SaaS解決方案及創新數碼產品業務的最新情況的進一步詳情，載於本公告下文「業務最新情況 – (2) SaaS解決方案及創新數碼產品業務」一節。

(3) PAS的技術升級及研發

所得款項淨額約16.62百萬港元將用於PAS的技術升級及研發，分配如下：

| 所得款項淨額的擬定用途 | 所得款項 | | | 所得款項淨額的預期動用時間表 | |
|-------------|-------------------------|--------------|---------------|--------------------|--|
| | 淨額的估計金額 百萬港元 (概約) | 所得款項淨額百分比 | 淨額百分比 (概約) | | |
| | | | | | |
| 技術升級 | 8.31 | 15.00 | % | 二零二六年十二月三十一日 之前 | |
| 研發 | 8.31 | 15.00 | % | 二零二六年十二月三十一日 之前 | |
| 總計 | 16.62 | 30.00 | | | |

技術升級

本集團擬不時進行PAS技術升級，以持續改善其功能並為其客戶創造附加價值。為此，本集團將制定詳細的版本更新計劃，以確保及時發佈新版本，滿足市場及客戶需求。

研發

為鞏固其在市場上的技術領導地位，本集團擬投入更多資源（包括人力及其他資源）於新技術研發，以提升PAS現有演算法的表現及準確度。此外，為改善營運效率並加快技術創新步伐，以實現優質產品的快速部署，本集團亦將聘用外部專家執行若干研發工作。

鑑於本集團提供的SaaS解決方案及相關產品服務主要基於採用PAS作為核心技術基礎設施所開發而成，使本集團創建能提供SaaS產品及服務關鍵功能及特性的軟件程式，擬將所得款項淨額約30%用於PAS的技術升級及研發，主要涉及發展本集團SaaS解決方案及創新數碼產品業務。詳情請參閱本公告下文「業務最新情況—(2)SaaS解決方案及創新數碼產品業務」一節。

(4) 一般營運資金

所得款項淨額約5.54百萬港元將用作本集團的一般營運資金，分配如下：

| 所得款項淨額的擬定用途 | 所得款項 | | | 所得款項淨額的預期動用時間表 |
|---|--------------|--------------|---|----------------|
| | 淨額的估計金額 | 所得款項淨額百分比 | % | |
| | 百萬港元 (概約) | (概約) | | |
| 本集團的一般營運資金，包括但不限於辦公室租金及水電費、員工薪金、專業費用（例如法律顧問及核數師費用）及其他行政開支 | 5.54 | 10.00 | | 二零二六年六月三十日之前 |
| 總計 | 5.54 | 10.00 | | |

誠如本公司截至二零二五年六月三十日止六(6)個月之中期報告（「**二零二五年中期報告**」）所披露，本集團於二零二五年六月三十日的現金及現金等價物約為24.48百萬港元。視乎本集團實際需要，未來或會有所變動，本公司亦擬將該等現有現金及現金等價物（除上文所述所得款項淨額約5.54百萬港元外）用作本集團的一般營運資金及其他一般企業開支，包括但不限於本集團現有員工的薪酬開支、辦公場所的租金及水電開支、法律及其他專業費用、年度上市費及其他行政開支。

儘管本公司預期所得款項淨額將按上文所載方式及時間表悉數動用，本公司將視乎本集團業務及營運需要以及本公司及其股東的整體利益，將尚未動用的所得款項淨額（如有）存入於香港境內或境外的持牌銀行及／或其他獲授權金融機構（如適用）開設的往來賬戶及／或定期存款賬戶。

業務最新情況

董事會亦謹此向本公司股東及潛在投資者提供以下有關本集團電子零件貿易業務及SaaS解決方案及創新數碼產品業務的最新情況。

(1) 電子零件貿易業務

現有業務模式

概覽

電子零件貿易構成本集團的主要業務之一。誠如本公司日期為二零一七年十月三十一日的招股章程（「**招股章程**」）以及本公司分別截至二零一七年十二月三十一日、二零一八年十二月三十一日、二零一九年十二月三十一日、二零二零年十二月三十一日、二零二一年十二月三十一日、二零二二年十二月三十一日、二零二三年十二月三十一日及二零二四年十二月三十一日止年度之年報所披露，本集團貿易之電子零件包括：(a)集成電路；(b)半導體元件（如二極管及晶體管）；及(c)LED照明產品。本集團向供應商採購電子零件，並將該等產品銷售予作為最終用戶的電子器具經銷商及製造商。

目前，本集團的電子零件貿易業務主要由位於香港的弘峰科技有限公司（「**弘峰科技**」）及位於中國的東莞首科電子科技有限公司（「**東莞首科**」）進行。弘峰主要負責向香港、澳門及日本客戶銷售本集團的貿易產品，而東莞首科則主要負責向中國供應商採購產品及向中國客戶銷售產品。

供應商

本集團所交易電子零件之供應商主要包括位於中國之製造商及批發分銷商。本集團設有核准供應商名單，並據此遴選供應商進行電子零件之採購。核准供應商之遴選標準包含但不限於產品及／或服務品質之過往紀錄、交貨及時性及可靠性等因素。本集團要求供應商於產品交付前提供品質檢驗報告，並針對產品品質及合規性進行抽樣檢查。

本集團通常與供應商簽訂品質保證框架協議，以規範（其中包括）本集團向供應商採購電子零件的品質等事宜。本集團將透過採購訂單執行每筆採購，每份採購訂單均載明所需產品、設計及／或規格（如適用）。產品價格及付款條款將就每筆交易進行協商，並載明於採購訂單內。

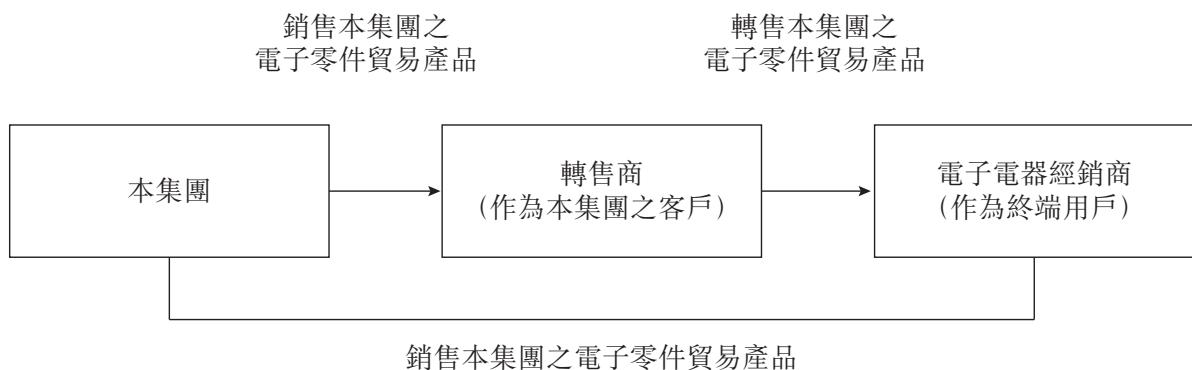
客戶

本集團的電子零件貿易業務採用B2B模式。客戶群涵蓋電子產品經銷商及製造商，主要分佈於中國、香港、澳門及日本。多年來，本集團維持穩定客戶基礎，截至二零二四年十二月三十一日止年度（「**二零二四財政年度**」）共計擁有138個貿易客戶。

本集團通常不會就電子零件貿易業務與其客戶訂立書面協議。與該等客戶之基本業務條款載列於客戶向本集團發出之採購訂單中，而該等採購訂單通常包括所需產品類型、所需數量、交付時間及地點、單價、付款條款及質量保證。單位價格通常已由本集團與客戶事先協定。倘產品交付至香港或中國境內，交付成本通常由本集團承擔；而若產品要求交付至海外，則客戶通常承擔交付成本。

由於本集團與其轉售商客戶之間並無訂立分銷協議等長期合約，本集團與轉售商客戶之間的關係為賣方／買方關係，而非委託人／代理人關係，且本集團並無任何地位對轉售商客戶的活動進行控制、監督或管理。

以下圖表說明本集團與本集團電子零件貿易產品最終用戶之間的典型價值鏈，該價值鏈自招股章程日期起一直維持：



交易模式

交易流程通常由客戶要求購買指定類型的電子零件而啟動。本集團向其獲准供應商採購相關產品，並根據(其中包括)供應商所報價格向客戶提供其報價。於客戶下達採購訂單後，本集團向供應商採購相關產品，並根據採購訂單的條款，透過第三方物流服務供應商安排將產品交付予客戶。

誠如本集團二零二四財政年度年報及本集團截至二零二五年上半年的中期報告所披露，於二零二四財政年度及二零二五年上半年，本集團給予其客戶的信貸期為自發票日期起計30至120天。

自招股章程日期以來，本集團一貫遵循其貿易模式，並未就其電子零部件貿易產品維持任何存貨。本集團僅會在收到其客戶的書面訂單後，方會向其供應商採購相關產品。

增值服務

本集團提供的增值服務包括(但不限於):(a)對電子零件貿易產品的供應商進行評估，包括但不限於對其產品及／或服務質量的過往記錄、交付的及時性及可靠性進行評估；(b)應要求協助客戶採購並向其銷售若干指定的電子零件，從而滿足客戶的特定需求；及(c)安排物流服務，包括透過第三方物流服務供應商對客戶訂購的貨物進行裝運及運輸，從而為客戶節省時間及成本。

定價策略

本集團的銷售部門負責就本集團貿易產品的售價提出建議，隨後將呈交予助理銷售經理及總經理審批。本集團在釐定產品價格時，將參考具有相似屬性(包括但不限於規格及性能)之產品的現行市場價格。在為本集團貿易產品定價時所考慮的其他因素，亦會包括預期獲得的毛利率及訂單規模。

收益模型

本集團電子零件貿易業務的收益主要來自銷售貿易產品所收取的款項。本集團並不向其供應商(包括電子零件分銷商)收取佣金，且與其轉售商客戶之間並無任何溢利分享或收益分享安排；本集團與經銷商客戶建立的是賣方／買方關係，而非委託人／代理人關係。

因此，本集團電子零件貿易業務所產生的利潤，主要來自向本集團供應商採購產品的價格與向客戶銷售產品的價格之間的差額。採購價與銷售價之間的此類差異，通常反映了(其中包括)本集團如上文所述提供的增值服務。

收益及毛利

下表根據本公司於該等財政年度之年報中所披露的經審核財務業績，分別列出截至二零二二年十二月三十一日、二零二三年十二月三十一日及二零二四年十二月三十一日止年度，本集團電子零件貿易業務應佔之收益、毛利及毛利率：截至十二月三十一日止年度。

| | 截至十二月三十一日止年度 | | |
|---------|--------------|--------|--------|
| | 二零二二年 | 二零二三年 | 二零二四年 |
| 收益(千港元) | 16,761 | 10,647 | 12,855 |
| 毛利(千港元) | 1,601 | 385 | 422 |
| 毛利率(%) | 9.55 | 3.62 | 3.28 |

本公司認為，如上文所述，本集團電子零件貿易業務於過去三(3)個經審核財政年度毛利率下降，主要歸因於傳統電子零件需求疲軟及供應過剩，導致激烈的價格競爭。本集團採取了更進取的定價方式，以維持其市場份額。

業務發展

為提升電子零件貿易業務在快速發展市場中的競爭力與收益潛力，本集團旨在：(a)擴展產品組合，除現有產品外，新增電子零件及硬件產品貿易業務；(b)拓展銷售與分銷渠道、客戶群及目標市場；及(c)強化其客戶服務，包括技術諮詢服務、物流與保稅倉儲服務及售後服務，詳情將於下文進一步闡述。

擴大產品組合

除上述本集團現有貿易的電子零件外，本集團擬擴大其產品組合，以納入下列新產品：

- (a) 支持更廣泛電子產品的集成電路，包括但不限於：(i)家用電子電器；(ii)消費電子設備，例如智能手機、筆記本電腦及平板電腦；(iii)汽車電子系統，例如汽車攝像頭及全球定位系統系統；及(iv)工廠及其他製造設施的工業機械；
- (b) 支援多協定快速充電且具備強化安全標準的充電裝置，以服務消費電子品牌及終端用戶；及

(c) 用於廣告、會議、展覽及文化旅遊場所的LED顯示器及螢幕。

鑑於該等電子零件及硬件產品的互補性質，引入上述新產品旨在增強本集團貿易產品組合的協同效應。舉例而言，電子電器製造商及消費電子品牌作為本集團的客戶，可能同時需要集成電路、半導體及LED顯示器作為製造、生產及組裝電子電器及設備作為製成品的組件，同時亦提供充電設備，以向該等電子電器及設備的終端用戶提供成套消費產品。同樣地，LED螢幕的購買者(例如廣告及展覽服務供應商)亦會需要充電設備，以確保持續供電，從而支持LED螢幕在廣告、會議、展覽及文化旅遊場所的使用。

透過擴大產品組合的協同效應，本集團致力為其客戶提供全面的採購解決方案，以更充分地滿足其需求，同時增加本集團電子零件貿易業務的銷售量及平均交易金額。

擴大銷售及分銷渠道、客戶群及目標市場

本集團擬透過以下方式擴大其電子零件及硬件產品的銷售及分銷渠道以及客戶群：

- (a) 透過亞馬遜企業及其他類似平台等主要B2B電子商務平台建立線上銷售渠道；
- (b) 參加在香港、深圳及海外舉行的行業貿易展覽會及專業展覽，以展示本集團的電子零件及硬件產品；
- (c) 對主要目標客戶進行實地考察，例如電子產品製造商、工廠業主以及廣告與展覽服務供應商；及
- (d) 其他銷售及市場推廣方法，例如陌生電話推銷及透過電子郵件分發市場推廣資料。

透過上述方式，本集團旨在：(i)與更多客戶建立業務關係，包括電子產品製造商、消費電子品牌、工業企業、經銷商及廣告與展覽服務供應商；及(ii)將本集團貿易產品的目標市場從現有的中國、香港、澳門及日本市場，擴展至其他國家及地區，例如北美、歐洲及東南亞，從而擴大本集團貿易產品的市場覆蓋範圍及銷售額。

提升客戶服務

為鞏固本集團作為供應鏈管理領域中值得信賴的合作夥伴之角色，本集團擬提升其客戶服務，旨在向其客戶提供全面採購解決方案，涵蓋：(a)技術諮詢服務；(b)物流及保稅倉庫服務；及(c)售後服務，詳情如下：

(a) 技術諮詢服務

本集團擬向其客戶提供技術諮詢服務，包括就選擇合適的電子零件及／或硬件產品（例如該等產品的合適類型及／或規格）提供建議，以滿足客戶的需要及要求；以及在因成本、供應短缺、時間限制或其他原因而無法獲得特定零件或硬件產品時提供替代解決方案。

(b) 物流及保稅倉庫服務

鑑於本集團電子零件及硬件產品之目標市場擬擴張至北美、歐洲及東南亞等海外市場，本集團擬透過與第三方物流服務供應商合作，提供國際貨運服務及保稅倉庫服務，於清關前暫時存放貨物的保稅倉庫服務，以促進本集團產品向海外客戶的跨境交付。

(c) 售後服務

為提升客戶體驗並增強信任，本集團亦擬加強其售後服務，包括：(i)跟進客戶所下採購訂單的處理情況；(ii)處理客戶查詢及投訴；(iii)根據銷售條款安排客戶所購貨物的退貨及／或更換，例如在產品存在缺陷或損壞的情況下；及(iv)就所購產品的使用提供技術支援及／或指導。

成立新附屬公司

為支持其電子零件貿易業務的發展，本集團於二零二五年四月在香港成立了一間名為正乾電子有限公司（「**正乾**」）的新附屬公司，其股份由本公司間接全資擁有。預計正乾將於二零二六年第一季內開始業務營運。

正乾擬將主要從事透過線上及線下渠道採購、分銷及銷售本集團的電子零部件及硬件產品(包括現有產品及新產品)，以及提供相關客戶服務。於本公告日期，正乾已申請註冊Amazon Business的銷售帳戶，並將進一步與其他國際及本地電子商務平台建立B2B銷售帳戶。

本集團擬於初期階段招聘5至8名新員工加入正乾的銷售、市場推廣、客戶服務及技術支援團隊，以支援其業務及營運活動。

維持現有業務

除上文另有說明外，本集團電子零器件貿易業務業務及營運模式(包括交易模式及收益模式)將維持與上文公告「業務更新-(1)電子零器件貿易業務－現有業務模式」一節所述之現有模式大致相同。

除其他事項外，本集團將繼續採用B2B貿易模式，並擬與其現有客戶(包括位於中國、香港、澳門及日本的電子電器經銷商及製造商)維持業務關係。本集團亦將繼續透過現有線下銷售渠道以及本集團將建立的新線上銷售渠道(例如電子商務平台)交易其現有產品(例如集成電路、半導體及LED照明產品)。本集團電子零件及硬件產品貿易之主要收益來源，將仍為供應商提供之採購價與向客戶收取之銷售價之間的差額，該差額將反映(其中包括)本集團所提供之增值服務。

此外，雖然預期正乾將主要負責擴張本集團之產品組合及銷售網絡，但打算讓弘峰科技及東莞首科繼續以與本公告上方「業務更新-(1)電子零件貿易業務－現有業務模式」一節所述大致相同之方式，進行本集團現有產品之貿易。

本公司將適時另行作出公告，以向其股東及潛在投資者提供有關本集團電子零件貿易業務發展的最新情況。

(2) SaaS解決方案及創新數碼產品業務

誠如本公司日期分別為二零二五年八月十五日及二零二五年九月八日之公告所披露，本集團已於阿拉伯聯合酋長國迪拜酋長國成立一間附屬公司（「**迪拜附屬公司**」，由本公司間接全資擁有），以支援本集團提供SaaS解決方案及創新數碼產品的新業務。迪拜附屬公司進行的新SaaS及創新數碼產品業務的主要組成部分包括：(a)開發及實施軟件；(b)開發入口網站及SaaS平台；(c)提供資訊科技（「**資訊科技**」）諮詢及服務；及(d)提供營銷管理及數碼營銷諮詢服務。本集團的SaaS及創新數碼產品業務採用B2B模式及針對零售、電子商務、旅遊觀光、房地產、汽車及奢侈品領域的全球商家與供應商以及數碼應用平台營運商及服務供應商。

PAS及SaaS解決方案之詳細資料

本集團透過運用本集團開發的專有數碼營銷基礎設施PAS提供SaaS解決方案，旨在透過整合代幣機制、大數據分析及人工智能（「**AI**」）建模提升客戶參與度及忠誠度管理。從技術層面而言，PAS包含一系列演算法與原始碼，即本集團的內部專業知識及專有技術方法。PAS透過提供演算法及原始碼，使SaaS解決方案得以開發，其構成程式語言或指令集，SaaS解決方案的軟件程式由本集團技術團隊以此為基礎編寫而成。SaaS解決方案，即提供予客戶的最終產品，可透過整合原始碼與客戶網站或數碼應用程式的後端應用程式介面（API）部署，從而在網站或數碼應用程式上運作與執行相關功能與特性。

本集團開發的SaaS解決方案旨在支援數碼營銷與客戶忠誠度管理計劃，透過提供具備可配置規則的軟件程式，基於應用人工智能與演算法功能對消費者行為進行分析，實現以自動化方式創建個人化、量身定製的營銷方案，並發行及發放電子優惠券及客戶忠誠度積分，從而促進客戶參與度，提升客戶保留率與回購率。

本集團已開發多種應用場景的SaaS解決方案模組，以滿足目標客戶的多元化需求。客戶的用戶或顧客可參與或履行特定任務(如於網站或平台發佈內容、參與特定遊戲或活動)獲取獎勵，例如電子優惠券或客戶忠誠度積分。獎勵的分配、發放與交付將透過分析所收集的相關用戶行為數據(例如發佈內容的瀏覽量與互動次數、賺取的遊戲積分)及程式內建的演算法規則自動執行。本集團提供的SaaS解決方案亦具備客製化特性，可依據客戶的特定需求量身定製與配置。

收益模式

本集團採用訂閱模式提供SaaS解決方案及服務，客戶可訂閱及獲得特定SaaS模組的使用權，並於指定期間內進行安裝及部署、接受產品使用培訓及其他技術支援服務。預期本集團提供SaaS解決方案及服務之收入主要來自客戶支付之許可費及服務費，包括但不限於：(a)一次性設置費，包括初始安裝與部署服務費；(b)年度許可及訂閱費，涵蓋特定期間內所訂閱SaaS模組之使用權；(c)持續維護與技術支援服務之維護及技術服務費；及(d)附加服務與功能之額外費用，例如客製化部署及模組化功能擴充。

業務發展

於本公告日期，本集團已完成PAS的核心系統功能驗證及試點測試。由於PAS及其SaaS解決方案的初期發佈準備工作仍在進行中，迪拜附屬公司目前並無任何客戶，亦無任何已簽約或委託的項目。然而，迪拜附屬公司一直與一名位於澳門的分銷商(「分銷商」)積極進行討論，內容有關迪拜附屬公司擬向分銷商出售SaaS解決方案若干模組的複本及授出使用許可，以授權分銷商向客戶及／或次級分銷商分銷及出售該等SaaS模組的複本。

展望未來，本集團擬繼續PAS的開發及技術升級，以提升及優化其產品服務的功能，並擴大其SaaS解決方案及相關服務的市場覆蓋範圍，包括但不限於舉辦會議及路演活動以推廣其PAS系統及SaaS解決方案及相關產品服務。具體而言，本集團擬於二零二六年在亞洲多個地點及迪拜舉辦PAS系統及SaaS解決方案業務推廣會議及其他營銷活動，包括目前預計將於今年第一季在香港舉行一場路演。並計劃於年內陸續展開更多路演活動，向潛在客戶介紹PAS並促進客戶參與度及市場對本集團SaaS解決方案及相關產品及服務的興趣。於二零二六年期間，迪拜附屬公司亦將致力於中東及東南亞新興市場建立據點並逐步擴展業務版圖，以構建跨境積分互換與聯合營銷生態系統。

此外，本集團目前正於中國成立一間附屬公司（「**中國附屬公司**」），以支援其於中國的SaaS解決方案及創新數碼產品業務的營運及銷售活動。中國附屬公司預期於二零二六年第一季內完成註冊成立及登記。

此外，為向其專有技術及創新成果提供法律保障，以促進本集團的業務利益，本集團擬就PAS及／或其相關算法、原始碼、系統及／或技術於相關司法管轄區申請知識產權（「**知識產權**」）註冊。就此，迪拜附屬公司已於二零二五年十二月十五日向阿拉伯聯合酋長國經濟及旅遊部提交PAS的知識產權註冊申請（「**阿聯酋知識產權註冊**」），預期阿聯酋知識產權註冊將於二零二六年二月底完成。迪拜附屬公司亦擬於阿聯酋知識產權註冊成功獲批後，於馬來西亞提交知識產權註冊申請。

本公司將適時另行作出公告，以向其股東及潛在投資者提供有關本集團SaaS解決方案及創新數碼產品業務發展的最新情況。

本集團現有業務

儘管本集團致力於拓展其電子零件貿易業務的產品組合及銷售網絡，並已如上文及本公司日期分別為二零二五年八月十五日及二零二五年九月八日的公告所披露，開展SaaS解決方案及其他創新數碼產品的新業務，本集團仍有意維持現有業務（包括鋁電解電容器的製造及貿易，以及電子零件貿易），並無意或無計劃出售、終止或縮減任何現有業務。據董事所知、所悉及所信，於本公告日期，本公司或其任何附屬公司概無訂立任何正式或非正式協議、安排或諒解，以期出售、終止或縮減本集團任何現有業務。

本公司將根據上市規則及適用法律之規定，於適當時機刊發進一步公告，以使股東及潛在投資者知悉本集團業務之任何重大變動。

承董事會命
數盟資本國際控股集團有限公司
主席
麥俊暉

香港，二零二六年一月二十一日

於本公告日期，執行董事為麥俊暉先生及鍾傳勇先生；以及獨立非執行董事為鄧凱鴻先生、吳元濤先生及李維維女士。

本公告乃遵照聯交所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及完備，且無誤導或欺詐成分，亦無遺漏任何其他事實，致使本公告所載任何陳述或本公告產生誤導。

本公告將由其刊登之日起計最少七天於聯交所網站www.hkexnews.hk之「最新上市公司公告」網頁及本公司網站www.dataunioncapital.com內刊登。