

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之內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。



Guan Chao Holdings Limited

冠輾控股有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：1872)

自願公告 有關訂立服務協議

茲提述冠輾控股有限公司(「**本公司**」)於2026年6月23日及2026年7月20日刊發之公告(「**該等公告**」)，內容有關與杭州華深網路科技有限公司(「**業務夥伴**」)訂立不具法律約束力之諒解備忘錄。除文義另有所指外，本公告所用詞彙與該等公告所界定者具有相同涵義。

服務協議

本公司欣然就一項重大進展提供最新資料。於2026年7月24日，Shenzhen Groland與業務夥伴訂立具法律約束力之營運服務協議(「**服務協議**」)。以下為服務協議之主要條款：

釋義：商品總值(「**商品總值**」)指消費者在業務夥伴營運的指定線上商店中實際提交並已付款的訂單總金額，包括但不限於天貓及抖音等平台。

銷售總值(「**銷售總值**」)指透過業務夥伴營運的指定線上商店產生的消費者購買淨結算金額。計算公式如下：銷售總值 = 已付款訂單金額 - 退款 - 已取消訂單金額。

投資回報率(「**投資回報率**」)指指定線上商店及流量工具產生的訂單總金額與實際流量及購買廣告開支的比率。

合作範圍 : 訂約方同意將整體合作劃分為四個循序漸進階段。僅在業務夥伴符合上一階段的評價指標且Shenzhen Groland並未單方面終止服務協議的情況下，合作方可推進至下一階段。

業務夥伴提供的指定服務範圍 : (1) **日常店鋪代營運及基礎管理**

- a) 業務夥伴負責監督Shenzhen Groland指定線上渠道商店（如天貓及抖音）的日常營運。其包括但不限於協助商店開通及升級、管理基礎日常設定、建立產品列表、調整分類、提升頁面美觀度以及每日監控庫存。
- b) 業務夥伴須根據平台規則及產品特徵，負責整體視覺風格設計、主頁設計、產品頁面詳細優化、宣傳著陸頁設計及定期更新。其包括確保維持符合Shenzhen Groland品牌標準的統一品牌形象。

(2) 市場推廣與獲取流量

- a) 業務夥伴須為各線上商店擬定年度、季度及月度市場推廣計劃、宣傳方案及廣告預算計劃；相關計劃於執行前須以書面形式提交予Shenzhen Groland批准。
- b) 業務夥伴須營運及優化官方廣告工具，實時監控轉換率及投資回報率，以確保推廣費用比率及投資回報率不低於合約所訂各階段過程監控之下限（並符合有關上限規定）。

(3) 直播營運

- a) 業務夥伴負責抖音及其他渠道品牌自有直播（店鋪直播）的日常營運。其包括但不限於設置直播間、排程、挑選及管理主播與助理、編寫直播腳本、進行直播回顧，以及監督專用直播流量開支。

- b) 業務夥伴必須確保直播人員的發言符合法規，並嚴禁虛假宣傳、誇大功效或使用平台禁用詞彙。

(4) 客戶服務

業務夥伴須提供專業且配備充足人員的售前及售後客戶服務團隊，提供線上諮詢，並確保回覆率、回應時間及客戶滿意度符合平台的高標準。

第一階段：

(由2026年7月1日至
2026年9月30日)

- ： (1) 此階段的目的旨在驗證業務夥伴的公域銷售及交易模式、產生真正售出的訂單、真實的正向評價，以及累積營運資產。
- (2) 在Shenzhen Groland已完成必要的進口備案及其他公域銷售資格的前提下，本階段的三個月商品總值基準設定為人民幣8,160,000元。

倘業務夥伴的銷售額達到該基準的最少70%（即不少於人民幣5,710,000元），則業務夥伴將通過評估。然而，倘銷售額低於該門檻，將被視為未能通過評估。在此情況下，Shenzhen Groland保留拒絕推進至下一階段的權利，並可單方面終止合約。

(3) 過程監控下限：

1. 抖音實際投資回報率下限：
 - 2026年7月：1.0
 - 2026年8月：1.25
 - 2026年9月：1.5
2. 天貓推廣費用比率（天貓推廣費用比率 = 天貓推廣開支／天貓商品總值）：
 - 天貓推廣費用比率不得超過30%

該等過程指標將用於每月審閱及必要的補救措施。倘任何單一過程指標連續兩個月低於既定下限，Shenzhen Groland保留無須作出賠償而單方面終止服務協議的權利。

- (4) 服務費及付款時間表：該階段的基本服務費為固定費用人民幣600,000元。
- (5) 倘因業務需求而需要額外營運人員，人員配置及服務範圍的任何變動，須經雙方另行簽署書面協議確認。

第二階段：

（由2026年10月1日至
2026年12月31日）

- ： (1) 此階段的目的旨在穩定商品總值規模及整體投資回報率。
- (2) 在銷售資格完備的前提下，此階段的三個月商品總值基準為人民幣14,300,000元。業務夥伴的門檻為基準的70%，即至少人民幣10,010,000元。
- (3) 過程監控指標：在此階段，抖音實際投資回報率不得低於1.8；天貓推廣費用比率不得超過30%。
- (4) 費用結構及佣金結算：

基本服務費：固定費用人民幣645,000元（含稅）。

銷售總值銷售佣金：Shenzhen Groland向業務夥伴支付實際每月銷售總值的1%作為銷售佣金。

第三階段：

（由2027年1月1日至
2027年6月30日）

- ： (1) 此階段的目的旨在將代營運轉變為產銷合作夥伴關係，建立穩定的銷售模式並協同創造利潤。
- (2) 假設銷售資格完備，本階段的六個月銷售總值基準為人民幣26,497,500元。
- (3) 過程監控指標：在此階段，抖音實際投資回報率不得低於2.5，營運期間的下限為2.0（即向下偏差不超過20%）；天貓推廣費用比率不得超過30%。
- (4) 於第二階段結束前，雙方必須重新確認第三階段的總基本營運費用。該費用將根據實際人員配置、工作量、渠道範圍以及首兩個階段的營運成果而定。

Shenzhen Groland將預付雙方協定之基本營運費的80%。倘訂約方未能在此階段結束前就該費用達成書面協議，該合作將於此階段結束時自動終止，雙方均不須承擔任何責任。

第四階段：

(由2027年7月1日至
2027年12月31日)

- (1) 此階段的目的為，在共建產銷的基礎上，全面拓展全渠道銷售規模，推動並確保達成2027年全年業績目標，持續鞏固穩定的銷售模式，實現低退貨率、高復購率及雙方共同獲利。
- (2) 在銷售資格完備的前提下，此階段核心考核指標為2027年全年累計商品總值達人民幣100,600,000元(即人民幣1.006億元)。
- (3) 過程監控指標：於此階段，抖音實際投資回報率不得低於2.5，營運期間下限為2.0(即向下偏差不得超過20%)；天貓推廣費用比率不得超過30%；
- (4) 於此階段屆滿前，雙方須根據第一階段至第三階段期間的實際人員配置、各崗位實際工作量、渠道範圍及營運成果，重新審核並確認此階段的全部基本營運成本。

Shenzhen Groland應按雙方重新確認的基本營運成本，提前分期支付80%的款項。若雙方未能於第三階段屆滿前就費用比率達成書面協議，則服務協議將於第三階段屆滿時自動終止，雙方均無需承擔違約責任。

終止

- ：
- (a) 倘業務夥伴未能於第一階段(即人民幣5,710,000元)或第二階段(即人民幣10,010,000元)結束時達成核心商品總值目標，或未能於第三階段或第四階段結束時達成適用的核心考核目標，則Shenzhen Groland可於相關階段結束後五(5)個營業日內，以書面通知單方面終止服務協議。終止後，雙方合作將不再進入下一階段，且Shenzhen Groland無須承擔任何違約責任或支付任何額外補償。
 - (b) 倘於任何階段，業務夥伴的過程監控指標(包括投資回報率或天貓推廣費用比率)連續兩(2)個月未能達到協定的最低標準，且業務夥伴於收到Shenzhen Groland要求整改的書面通知後五(5)個營業日內仍未將有關不足修正至符合標準的水平，則Shenzhen Groland可立即發出單方面終止通知。

由於服務協議項下擬進行交易的適用比率(按上市規則第14.07條所載)低於5%，因此上市規則第14章項下並無通知及公告規定。

本公司澄清，服務協議項下擬進行交易的預算將主要取決於本集團持續經營業務所產生之營運資金。若需要額外營運資金，本公司可能尋求後續股權及／或債務融資。

訂立服務協議之理由

誠如該等公告所披露，董事會認為Shenzhen Groland與業務夥伴具備互補優勢。Shenzhen Groland提供產品技術、製造能力、監管專業知識及品牌資產，而業務夥伴則提供經實證的數字營銷策略、平台營運經驗、網絡達人及直播網絡以及電子商務執行能力。預期結合該等優勢將可加速市場進入並實現高效規模化。

憑藉業務夥伴已建立的抖音及天貓渠道以及數據為導向的電子商務營運，訂約方預期可加快客戶獲取、提高轉化率並改善用戶留存。根據各方的核心優勢分配職責，應可降低市場進入的風險、提高資源效率，並支持Groland產品線在中國市場的可持續長期增長。

董事會將於適當時候作出進一步公告，以通知本公司股東及潛在投資者有關服務協議項下擬進行的交易之任何重大進展。

本公司股東及潛在投資者於買賣本公司股份時務請審慎行事。

承董事會命
冠轡控股有限公司
聯席主席兼執行董事
陳率堂

香港，2026年7月24日

於本公告日期，董事會包括執行董事陳率堂先生、Zhang Xiaoyang先生、孟禧臻女士及金哲輝先生；非執行董事董文鶯女士；及獨立非執行董事周永東先生、譚日健先生及吳慶先生。