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申請版本的內容概不負責，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申請版本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。

Beijing Data Intelink Technology Co., Ltd.
北京數聚智連科技股份有限公司

(「**本公司**」)

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

的申請版本

警告

本申請版本乃根據香港聯合交易所有限公司(「**聯交所**」)與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。

本申請版本為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出重大變動。 閣下閱覽本文件，即代表 閣下知悉、接納並向本公司、其獨家保薦人、獨家保薦人兼整體協調人、整體協調人、顧問及承銷團成員表示同意：

(a) 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；

(b) 在聯交所網站登載本文件或其任何補充、修訂或更換附頁，並不引起本公司、其獨家保薦人、獨家保薦人兼整體協調人、整體協調人、顧問或承銷團成員在香港或任何其他司法管轄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；

(c) 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實際最終的上市文件內全部或部分轉載；

(d) 本申請版本並非最終的上市文件，本公司可能不時根據《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》作出更新或修訂；

(e) 本文件並不構成向任何司法管轄區的公眾提呈出售任何證券的招股章程、發售通函、通知、通告、小冊子或廣告，亦非邀請公眾提出認購或購買任何證券的要約，且不旨在邀請公眾提出認購或購買任何證券的要約；

(f) 本文件不應被視為誘使認購或購買任何證券，亦無意構成該等勸誘；

(g) 本公司或本公司的任何聯屬人士、其獨家保薦人、獨家保薦人兼整體協調人、整體協調人、顧問或承銷團成員概無於任何司法管轄區通過刊發本文件而發售任何證券或徵求購買任何證券的要約；

(h) 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；

(i) 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；

(j) 由於本文件的登載或本文件所載任何資料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

(k) 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。

本公司招股章程根據香港法例第32章《公司(清盤及雜項條文)條例》呈交香港公司註冊處處長登記前，本公司不會向香港公眾人士提出要約或邀請。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刊發。

重要提示

閣下如對本文件任何內容有任何疑問，應諮詢獨立專業意見。

Beijing Data Intelink Technology Co., Ltd.
北京數聚智連科技股份有限公司

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

[編纂]

[編纂]的[編纂]數目	：	**[編纂]股H股(視乎[編纂]行使與否而定)**
[編纂]股份數目	：	**[編纂]股H股(可予重新分配)**
[編纂]股份數目	：	**[編纂]股H股(可予重新分配及視乎[編纂]行使與否而定)**
最高[編纂]	：	**每股H股[編纂]，另加1%經紀佣金、0.0027%證監會交易徵費、0.00565%聯交所交易費及0.00015%會財局交易徵費(須於申請時以港元繳足，多繳股款可予退還)**
面值	：	**每股H股人民幣[1.00]元**
股份代號	：	**[編纂]**

獨家保薦人、[編纂]

China Renaissance 华兴资本

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，並明確表示概不就因本文件全部或任何部分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。

本文件連同附錄五「送呈香港公司註冊處處長及展示文件」所指明文件，已根據香港法例第32章《公司(清盤及雜項條文)條例》第342C條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]預期將由**[編纂]**(為其本身及代表**[編纂]**)與我們於**[編纂]**(香港時間)或前後(無論如何不得遲於**[編纂]**中午十二時正(香港時間))通過協議釐定。倘**[編纂]**(為其本身及代表**[編纂]**)與我們基於任何理由並未於**[編纂]**中午十二時正(香港時間)前協定**[編纂]**，則[編纂]將不會進行並將告失效。除非另有公佈，否則**[編纂]**將不會高於每股**[編纂]**，且現時預期將不會低於每股**[編纂]**。**[編纂]**申請人可能須於申請時(取決於申請渠道)繳付最高**[編纂]**每股**[編纂]**，連同1.0%經紀佣金、0.0027%證監會交易徵費、0.00565%聯交所交易費及0.00015%會財局交易徵費，倘最終釐定的**[編纂]**低於**[編纂]**，則多繳股款可予退還。

[編纂](為其本身及代表[編纂])經我們同意後，可在其認為適當的情況下，於遞交[編纂]申請截止日期上午或之前隨時將[編纂]項下[編纂]的[編纂]數目及／或[編纂]範圍下調至低於本文件所述者。在此情況下，有關調減[編纂]數目及／或調低指示性[編纂]範圍的通知將於作出有關調減的決定後在可行情況下盡快(惟無論如何不遲於遞交[編纂]申請截止日期上午)在聯交所網站www.hkex.com.hk及我們的網站https://www.intelinkgroup.com刊發。詳情載於本文件「[編纂]的架構」及「如何申請[編纂]」。

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]**在**[編纂]**項下的責任。詳情請參閱「**[編纂]**－**[編纂]**安排及開支－**[編纂]**－終止理由」。

於作出**[編纂]**決定前，有意**[編纂]**應仔細考慮本文件所載全部資料，包括「風險因素」一節所載的風險因素。

[編纂]並無亦不會根據美國《證券法》或美國任何州證券法登記，亦不得於美國境內[編纂]、出售、質押或轉讓，惟獲豁免遵守美國《證券法》登記規定或不受其規限的交易則另作別論。[編纂]可根據S規例於美國境外以離岸交易方式[編纂]及出售。

[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]

目　錄

致有意[編纂]的重要通知

本文件由我們僅就[**編纂**]*及*[**編纂**]*而刊發，並不構成出售本文件所載根據*[**編纂**]*的*[**編纂**]*以外任何證券的*[**編纂**]*或*[**編纂**]*購買上述任何證券的招攬。本文件不得用作亦不構成在任何其他司法管轄區或任何其他情況下作出的*[**編纂**]*或邀請。我們並未採取任何行動以獲准在香港以外的任何司法管轄區*[**編纂**]*，亦無採取任何行動以獲准在香港以外的任何司法管轄區派發本文件。於其他司法管轄區派發本文件進行*[**編纂**]*以及*[**編纂**]*及銷售*[**編纂**]*須受限制且可能無法進行，除非已根據該等司法管轄區適用證券法向有關證券監管機構登記或獲其授權或就此獲其豁免而獲准進行。*

閣下應僅依賴本文件所載資料作出[**編纂**]*決定。*[**編纂**]*僅依據本文件所載資料及所作聲明進行。我們並無授權任何人士向　閣下提供與本文件所載不同的資料。　閣下不應將任何並非載於本文件的資料或所作聲明視為已獲我們、任何獨家保薦人、*[**編纂**]*、任何*[**編纂**]*、我們或彼等各自的任何董事、高級人員、僱員、代理、代表或參與*[**編纂**]*的任何其他各方授權而加以依賴。*

預期時間表 iv

目錄 vii

概要 1

釋義 11

技術詞彙表 22

前瞻性陳述 24

風險因素 26

豁免嚴格遵守《上市規則》 48

有關本文件及[編纂]的資料 51

董事及參與[編纂]的各方 55

公司資料 59

行業概覽 61

歷史、發展及公司架構 71

監管概覽 88

目　錄

業務 106

關連交易 155

董事、監事及高級管理層 159

與單一最大股東集團的關係 170

主要股東 173

股本 176

財務資料 179

未來計劃及[編纂] 205

[編纂] 207

[編纂]的架構 216

如何申請[編纂] 224

附錄一　－　會計師報告 I-1

附錄二　－　未經審計[編纂]財務資料 II-1

附錄三　－　組織章程細則概要 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

本概要旨在為　閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅屬概要，故未包含對　閣下而言可能屬重要的全部資料。　閣下在決定[**編纂**]*前應閱讀整份文件。*

任何投資均存在風險。有關[**編纂**]*的若干特殊風險已載於「風險因素」一節。　閣下在決定*[**編纂**]*前應細閱該節。*

概覽

我們是一家技術驅動的全鏈路品牌運營商。通過將本土專長與全球市場能力相結合，我們助力海外品牌發展深耕中國市場，也推動中國品牌登上世界舞台。我們憑藉對消費品行業的長期深度洞察，運用自有技術及運營經驗，助力品牌合作夥伴多元化市場佈局並加速銷售增長。這一成功合作使我們得以在國內及國際市場培育出價值豐富且多元化的全球品牌組合。根據弗若斯特沙利文的資料，以綜合電商平台產生的GMV計，我們於2024年躋身中國內地前十大品牌電商解決方案公司。其中，以2024年京東產生的GMV計，我們為該類別的領先公司。根據弗若斯特沙利文的資料，以2024年消費電子GMV計，我們在中國內地品牌電商解決方案行業中排名第一。

對於消費者而言，電商讓購物變得輕鬆；但對品牌而言，市場佈局卻日益複雜。中國的數字生態佈局分散，涵蓋天貓、京東、抖音、小紅書等多個平台，每個平台都有其獨特的算法、消費者行為和運營要求。對品牌而言，要在這樣的環境中取得成功，需要專業領域專長、本土化的洞察和大量的運營投入。對於不熟悉中國獨特數字生態的國際品牌，或意圖在競爭環境截然不同的海外市場複製國內成功的中國品牌而言，這一挑戰尤為艱巨。這正是我們的價值所在。作為連接品牌、銷售渠道和消費者的關鍵齒輪，我們賦能品牌合作夥伴專注於其開發優質產品的核心優勢，而由我們來處理複雜的銷售及營銷事宜。

自成立以來，我們始終致力於讓電商為品牌服務：助力全球品牌發展深耕中國市場，賦能中國品牌觸達全球消費者。我們的價值不僅僅在於運營店舖或管理營銷活動，更在於作為品牌的一體化增長夥伴，將品牌戰略與渠道執行、消費者洞察和卓越運營相結合。

我們的價值與成就獲得品牌合作夥伴及電商平台的廣泛認可。我們是少數在中國內地多個主流平台體系均獲得官方認可的品牌運營商之一，這充分證明了我們的可信賴能力。我們的專業能力受到領先平台的正式背書：

- 京東：獲評「京東卓越代運營服務商」「京東美妝五星級優質商家」；獲得京東健康鐵冬青獎及「京東年度優秀代運營服務商」稱號。

- 天貓：連續多年獲得「星級服務商」稱號；天貓生態認證－數智能力超級V-Partner；榮登「天貓快消行業生態榮譽合作夥伴」榜單；獲評「雙11綜合服務優秀服務商」稱號。

- 抖音：獲認證為「抖音電商銅牌品牌服務商」。

這些認證不僅彰顯了我們的運營實力，更體現了我們與中國領先數字平台建立的深厚信任，為我們向品牌合作夥伴交付卓越成果奠定了堅實基礎。

我們的業務模式

我們的運營建立在兩種互補的業務模式之上：商品銷售模式及服務提供模式。值得注意的是，於往績記錄期間，我們的大部分收入來自商品銷售模式。在該模式下，我們向品牌合作夥伴或其授權分銷商採購產品並擁有存貨的完整所有權，隨後將該等品牌產品直接轉售予消費者或電商平台及分銷商。這從根本上使我們的利益與品牌合作夥伴的成功保持一致，因為我們的盈利能力直接取決於銷售表現，從而形成真正的雙贏合作關係。這些業務模式通過三個一體化業務板塊予以實施。

- **國內電商品牌運營**：我們為國內外品牌在中國境內提供全面的電商運營服務，覆蓋天貓、京東等國內主要第三方電商平台，以及抖音、小紅書等營銷平台，支持其在中國內地數字零售市場實現可持續發展。憑藉我們對不同電商及營銷平台的全渠道生態體系的深刻洞察及官方認證的服務能力，我們不僅執行高效的供應鏈管理、店舖運營、內容營銷及消費者互動，還整合品牌效果營銷，為品牌提供一體化的品牌電商運營服務。

- **總代理及授權品牌運營**：在品牌合作夥伴的授權下，我們作為品牌在中國市場的獨家銷售代理。在此身份下，我們不僅參與中國市場產品開發、品牌建設、供應鏈管理及線上線下全渠道銷售，還擁有渠道策略、產品組合及定價策略的運營決策權。我們利用數據洞察及行業專長，與品牌合作優化產品策略及市場佈局。特別是，我們通過低風險模式幫助中小品牌及企業拓展中國市場，使其能夠把握中國增長帶來的巨大機遇，實現銷售快速增長。

- **海外電商品牌運營**：在2024年下半年展開的基礎工作及2024年底啟動的初期營運基礎上，我們的海外電商業務於2025年全面展開，包含兩個子板塊：(a)中國品牌出海電商，即我們通過電商代理服務助力科大訊飛等成熟中國品牌拓展國際市場——這實質上與我們國內電商運營模式方向相反；及(b)自有品牌發展，即我們利用多年來服務品牌合作夥伴所積累的深厚消費者洞察、品類專長及市場信息，識別產品機會，開發自有品牌產品，並依托中國成熟的供應鏈及製造生態體系將產品推向全球消費者。

下表載列於所示年度我們按業務分部劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
國內電商品牌運營	**1,572,382**	**98.7**	**1,361,277**	**98.7**	**1,214,135**	**75.5**
－商品銷售	*1,199,495*	*75.3*	*1,072,213*	*77.8*	*985,317*	*61.3*
－服務提供	*372,887*	*23.4*	*289,064*	*20.9*	*228,818*	*14.2*
總代理及授權品牌運營	**20,977**	**1.3**	**17,388**	**1.3**	**42,697**	**2.7**

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
海外電商品牌運營	**–**	**–**	**–**	**–**	**350,867**	**21.8**
總計	**1,593,359**	**100.0**	**1,378,665**	**100.0**	**1,607,699**	**100.0**

我們的領先領域：成熟垂直品類

憑藉長期深耕中國市場所積累的渠道專長及可復用的運營方法論，我們構建了高度垂直化的品類聚焦能力。我們最初聚焦於三大核心品類，並在每個品類中均建立了穩固的市場地位或與代表性品牌展開了合作。

- **營養健康**：澳佳寶(Blackmores)、鈣爾奇(Caltrate)、善存(Centrum)、健安喜(GNC)、格樂飛(Gloryfeel)、健美生(Jamieson)、佳思敏(Nature's Way)、奧樂益(Olly)、史達德(Stada)及龍角散(RYUKAKUSAN)。

- **消費電子**：博世(BOSCH)、博朗(Braun)、德龍(De'Longhi)、科大訊飛(iFLYTEK)、歐樂B(Oral-B)、飛利浦(Philips)、三星(Samsung)及西部數據(Western Digital)。根據弗若斯特沙利文的資料，以2024年消費電子GMV計，我們在中國內地品牌電商解決方案行業中排名第一。

- **美妝及個護**：安蒂花子(&Honey)、甘尼克寶貝(Babyganics)、碧柔(Biore)、高露潔(Colgate)、馥蕾詩(Fresh)、花王(Kao)、樂而雅(Laurier)、蜜唇之吻(Lip Smacker)、歐舒丹(L'Occitane)、玫珂菲(MAKE UP FOR EVER)、覓籍(Mixim)、怡式(Rituals)及維詩朵(Viscontour)。

我們的數字基礎設施

我們的成功得益於全棧式智能數字支持系統——這一技術基礎使我們能夠為品牌合作夥伴提供一致、可擴展且高質量的服務成果。該系統以數據與人工智能融合為核心，賦能品牌合作夥伴實現多渠道佈局與精細化運營。隨著電商行業進入競爭加劇與渠道碎片化的時代，運營效率已成為核心競爭差異點，而跨平台的運營碎片化及人工操作的局限性仍是制約增長的兩大主要瓶頸。本公司「聚」系列平台整合跨平台多維度數據，挖掘商業價值，生成可執行洞察，將數據驅動分析轉化為自動化執行，替代重複人工操作，優化工作流程效率，形成從「數據驅動決策」到「AI執行」的閉環。「聚」系列包括三個核心模塊，每個模塊對應電商價值鏈的核心環節。

- **聚數塔**：整合跨平台數據，生成智能分析報告，解決數據碎片化和分析滯後問題，支持及時決策。

- **聚寶盆**：管理全鏈路訂單生命週期，從採購、物流到銷售，提高供需協調和銷售預測準確性，並加強財務分析及內部控制。

- **聚能盾**：利用AI自動化日常店舖運營，包括商品維護、訂單處理等重複性任務，提高效率並減少人工錯誤。聚能聊是該模塊的最新AI應用，提供具有類人化交互能力和高響應速度的智能化客戶服務，可應對大批量諮詢場景。

市場機遇

我們認為，多項趨同的發展趨勢正在為我們的業務創造重大且不斷擴大的市場機遇。首先，AI與數據技術的快速進步正從根本上重塑電商運營格局。品牌在控制成本的同時提升運營效率的壓力持續加大。這推動了市場對以技術賦能的品牌運營商的需求不斷增長－此類運營商能夠實現數據驅動的決策、自動化工作流程以及規模化的智能客戶互動，而這些能力正是我們「聚」系列及「數據+AI」運營模式的核心所在。其次，隨著平台生態愈加複雜，品牌正尋求專業品牌運營商提供電商服務。我們以垂直行業為導向的運營方法論及可擴展的技術基礎設施，使我們能夠服務處於不同發展階段的品牌，尤其具備釋放中小品牌增長潛力的能力，使其能夠實現原本難以獨立達成的規模化發展。第三，電商全球化持續創造雙向市場機遇。國際品牌正尋求進入中國龐大的消費市場，同時中國品牌正通過國際電商平台加速拓展海外市場。

依托我們的自主「數據+AI」技術平台、服務各類規模品牌(包括中小品牌)的成熟經驗，以及已建立的雙向國際運營能力，我們認為，我們具備充分優勢以把握這些有利的行業趨勢所帶來的機遇，並實現可持續的長期增長。

我們的優勢

我們認為，以下優勢有助於我們的成功，令我們從競爭對手中脫穎而出：(i)深厚的行業積澱驅動重點垂直行業領域經證實的可複製的成功模式；(ii)自主技術平台驅動智能AI賦能運營；(iii)跨中國零售格局的全渠道覆蓋及平台認可；(iv)賦能中國品牌全球化的可靠實力；(v)深度品牌合作－從服務商到品牌管家；及(vi)富有遠見且經驗豐富的管理團隊以及專業高效的執行團隊。

我們的戰略

我們將始終堅守「成為高效的品牌銷售加速器」這一使命，助力海外品牌深耕中國市場，也推動中國品牌走向世界。我們將通過以下策略進一步開拓我們的業務：(i)持續研發自主技術架構，強化數據+AI驅動服務能力；(ii)鞏固並擴大我們在中國市場重點垂直行業領域電商運營領先地位；(iii)持續拓展出海業務，助力中國品牌出海；及(iv)大力拓展總代理及授權品牌運營業務。

我們的銷售及分銷網絡

按分銷類型劃分，我們的全渠道銷售及分銷網絡包括(i) B2C銷售；及(ii) B2B銷售，包括向電商平台銷售及向分銷商銷售。這一全面的銷售與分銷網絡使我們的品牌合作夥伴能夠通過消費者偏好的接觸點觸達他們。下表列示於所示年度我們按性質及銷售渠道劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
銷售商品	**1,220,472**	**76.6**	**1,089,601**	**79.1**	**1,378,881**	**85.8**
B2C銷售	854,159	53.6	607,609	44.1	875,733	54.5
B2B銷售	366,313	23.0	481,992	35.0	503,148	31.3
－向電商平台銷售	*266,879*	*16.8*	*232,718*	*16.9*	*276,370*	*17.2*

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
－向經銷商銷售	*97,897*	*6.1*	*208,759*	*15.1*	*217,022*	*13.5*
－其他(1)	*1,537*	*0.1*	*40,515*	*3.0*	*9,756*	*0.6*
提供服務	**372,887**	**23.4**	**289,064**	**20.9**	**228,818**	**14.2**
合計	**1,593,359**	**100.0**	**1,378,665**	**100.0**	**1,607,699**	**100.0**

附註：

(1) 其他主要包括(i)在品牌合作終止後將剩餘庫存銷售給相關品牌的後續分銷商；及(ii)向下達批量訂單的商業實體進行的偶發性銷售。

我們的主要客戶和供應商

我們的主要客戶為電商平台及分銷商。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度各年，來自前五大客戶的收入總額分別佔同年收入總額的23.7%、24.8%及22.9%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度各年，來自最大客戶的收入分別佔同年收入總額的9.0%、10.3%及10.5%。

我們的主要供應商通常為消費品行業的品牌合作夥伴或其授權分銷商，以及提供平台、推廣與技術服務的大型電商平台。於截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度各年，我們向前五大供應商作出的採購額分別佔同年採購總額的47.7%、57.8%及51.4%。於截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度各年，我們向最大供應商作出的採購額分別佔同年採購總額的16.1%、14.5%及14.9%。

競爭

我們在中國內地面臨其他品牌電商解決方案供應商的競爭。根據弗若斯特沙利文的資料，該行業相對分散，於2024年按GMV計算，十大公司佔總市場份額的15.3%。我們是業內領先企業之一，在主要平台及產品類別方面具備特定優勢。

我們憑藉在主要平台上的強勁表現脫穎而出。我們已積累深厚專業經驗，深諳並善用各平台專屬搜索及推薦算法機制，尤其在京東平台上，我們乃領先服務供應商。我們亦在消費電子領域具備專門能力，彰顯我們於技術迭代迅速及規格複雜的品類中的產品專業知識。我們支持中國品牌開拓海外市場。憑藉我們在平台運營、本地化內容製作、全球物流及消費者服務方面的經驗，我們可協助品牌以較低的前期投資建立及優化其國際電商平台佈局，使其可專注於產品開發及品牌管理。

歷史財務資料摘要

綜合財務資料概要須與本文件附錄一會計師報告所載的歷史財務資料(包括隨附附註)及「財務資料」所載資料一併閱讀，以保證其完整性。歷史財務資料乃根據《國際財務報告準則》會計原則編製。

經營業績摘要

下表載列我們於所示期間的綜合損益及其他全面收益表摘要：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
收入	**1,593,359**	**100.0**	**1,378,665**	**100.0**	**1,607,699**	**100.0**
營業成本	(1,251,871)	(78.6)	(1,109,505)	(80.5)	(1,236,143)	(76.9)
毛利	**341,488**	**21.4**	**269,160**	**19.5**	**371,556**	**23.1**
其他收入或虧損淨額	11,575	0.7	3,632	0.3	(2,335)	(0.1)
銷售及營銷費用	(187,233)	(11.8)	(173,064)	(12.6)	(257,907)	(16.0)
一般及行政開支	(47,916)	(3.0)	(70,457)	(5.1)	(42,879)	(2.7)
研發費用	(16,498)	(1.0)	(13,158)	(1.0)	(11,981)	(0.7)
金融資產減值虧損撥回／(確認)	1,037	0.1	(846)	(0.1)	(477)	(0.0)
來自經營的利潤	**102,453**	**6.4**	**15,267**	**1.1**	**55,977**	**3.5**
融資成本	(838)	(0.1)	(1,162)	(0.1)	(1,348)	(0.1)
以公允價值計量且其變動計入損益的金融工具公允價值變動(「**FVPL**」)	(473)	0.0	311	0.0	98	0.0
税前利潤	**101,142**	**6.3**	**14,416**	**1.0**	**54,727**	**3.4**
所得税	(20,657)	(1.3)	(5,248)	(0.4)	(11,328)	(0.7)
年內利潤	**80,485**	**5.1**	**9,168**	**0.7**	**43,399**	**2.7**

於往績記錄期間，我們的收入來自(i)國內電商品牌運營，包括商品銷售及服務提供；(ii)總代理及授權品牌運營；以及(iii)海外電商品牌運營。我們的收入由2023年的人民幣1,593.4百萬元減至2024年的人民幣1,378.7百萬元，主要由於國內電商品牌運營的收入下降。我們的收入由2024年的人民幣1,378.7百萬元增至2025年的人民幣1,607.7百萬元，主要由於海外電商品牌運營收入增加。

我們於2023年、2024年及2025年的營業成本分別為人民幣1,251.9百萬元、人民幣1,109.5百萬元及人民幣1,236.1百萬元，大致與我們的收入波動相符。我們的主要成本項目包括已售存貨成本、採購服務成本、員工成本及物流成本。

我們的毛利率由2023年的21.4%略降至2024年的19.5%，隨後於2025年回升至23.1%。2025年毛利率回升，主要歸因於我們品牌組合的優化以及新拓展的海外電商品牌運營所帶來的貢獻。

綜合財務狀況表概要

下表載列所示日期我們的綜合財務狀況表的概要：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
非流動資產	99,296	104,489	97,868
流動資產	884,925	821,324	836,781
流動負債	126,206	171,918	145,868
流動資產淨值	**758,719**	**649,406**	**690,913**
非流動負債	5,980	7,827	1,756
資產淨值	**852,035**	**746,068**	**787,025**

我們的流動資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣758.7百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣649.4百萬元，主要由於：(i)預付款項及其他應收款項減少；(ii)銀行存款及手頭現金減少；(iii)貿易應收款項減少；(iv)貿易應付款項增加；及(v)銀行貸款增加；部分被存貨及合同履約成本增加所抵銷。我們的流動資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣649.4百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣690.9百萬元，主要由於(i)存貨及合同履約成本增加，(ii)預付款項及其他應收款項增加，及(iii)貿易應付款項減少，部分被(iv)銀行存款及手頭現金減少，及(v)銀行貸款增加所抵銷。

我們的資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣852.0百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣746.1百萬元，主要原因是回購普通股人民幣116.7百萬元。我們的資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣746.1百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣787.0百萬元，主要原因是年內利潤達人民幣43.4百萬元。

綜合現金流量表概要

下表載列於所示期間我們的綜合現金流量表概要：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
經營活動所得／(所用)現金流量淨額	128,904	58,814	(140,956)
投資活動所得現金流量淨額	6	80	458
融資活動(所用)／所得現金流量淨額	(27,732)	(98,109)	26,234
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	**101,178**	**(39,215)**	**(114,264)**
年初現金及現金等價物	151,946	252,270	213,229
匯率變動的影響	(854)	174	(2,504)
年末現金及現金等價物	**252,270**	**213,229**	**96,461**

我們經營活動所得現金淨額由2023年的人民幣128.9百萬元減少至2024年的人民幣58.8百萬元，並於2025年進一步轉為經營活動所用現金淨額人民幣141.0百萬元。經營現金流量惡化，主要原因是隨著我們業務增長，在商品銷售模式下自供應商的採購量增加，尤其是2025年我們擴大了海外電商品牌運營。於往績記錄期間，我們通常在所購貨品交付前向供應商付款。因此，於往績記錄期間，我們的存貨及合同履約成本以及存貨及服務預付款項均有所增加。詳情請參閱「財務資料－綜合財務狀況表若干主要項目的討論－流動資產及負債」。

我們已採取並將繼續採取措施改善經營現金流量，包括貿易應付款項及預付款項管理、存貨周轉效率、應收款項管理、費用控制以及現金流量監控及預測。詳情請參閱「財務資料－流動資金及資金資源－經營活動所得／所用的現金流量淨額」。

主要財務比率

	截至12月31日／截至12月31日止年度		
	2023年	**2024年**	**2025年**
毛利率(%)[(1)]	21.4	19.5	23.1
流動比率(倍)[(2)]	7.0	4.8	5.7
槓桿率(%)[(3)]	1.2	5.3	8.3

附註：

(1) 毛利率按期內毛利除以相應期間收入，再乘以100%計算。

(2) 流動比率按流動資產除以截至所示日期的流動負債計算。

(3) 槓桿率按截至所示日期的總債務(包括銀行貸款及租賃負債)除以權益計算。

風險因素

我們的業務和[**編纂**]涉及某些風險，已載於在本文件「風險因素」一節。 閣下在決定[**編纂**]前，應閱讀該節全部內容。我們面臨的一些主要風險包括：(i)倘我們未能有效應對市場趨勢及客戶偏好的變動，則我們的市場份額及經營業績可能會受到不利影響；(ii)我們的成功與我們所服務的現有及未來品牌合作夥伴的業務需求及經營表現密切相關。倘品牌合作夥伴面臨的複雜性及挑戰有所降低，或其選擇自行提升其內部電商營運能力而非使用我們的服務，則對我們服務的需求可能會受到不利影響；(iii)我們在適應電商渠道變動及推動技術創新方面面臨挑戰；(iv)我們於往績記錄期間的大部分收入及核心業務運營高度依賴數量有限的線上平台；(v)我們的業務營運高度倚賴我們的技術基礎設施及系統，未能持續改進及有效利用我們的技術基礎設施及系統或完全變現新技術及自新技術獲利可能會損害我們的業務營運、聲譽及前景；及(vi)我們在高度競爭的市場中經營業務。倘我們未能有效展開競爭，則競爭加劇可能會對我們的市場份額及經營業績造成重大不利影響。

我們的單一最大股東集團

截至最後實際可行日期，熊先生於本公司持有16.72%直接權益。另外，本公司由員工持股平台華新藍創持有11.98%權益，而華新藍創則由熊先生持有8.47%權益。熊先生(作為華新藍創的普通合夥人)有權行使華新藍創所持全部股份附帶的投票權。因此，熊先生有權行使本公司已發行股本的28.70%所附帶的投票權。

緊隨[**編纂**]完成後並假設未根據[**編纂**]發行新股份，且本公司已發行股本於最後實際可行日期至[**編纂**]期間概無其他變動，熊先生將直接及間接有權行使本公司合共[**編纂**]的投票權。因此，於緊隨[**編纂**]後，熊先生及華新藍創將成為我們的單一最大股東集團，且本公司於[**編纂**]後將不會擁有任何《上市規則》所界定的控股股東。

[編纂]投資者

我們已與[**編纂**]投資者進行[**編纂**]投資。有關[**編纂**]投資者的身份和背景以及[**編纂**]投資的主要條款的更多詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構－[**編纂**]投資」。

股息

於往績記錄期間，本公司概無宣派或派付股息。根據我們的組織章程細則及適用法律法規，是否派付股息的決定將由董事酌情作出，並將取決於(其中包括)財務業績、現金流量、業務狀況及策略、未來營運及盈利、資本需求及開支計劃、任何派付股息的限制以及董事認為可能相關的其他因素。我們目前並無正式股息政策或預定的派息比率。

根據中國相關法律，未來我們所實現的任何淨利潤將須首先用於彌補過往的累計虧損，其後我們須分配淨利潤的10%至法定公積金，直至法定公積金達到我們註冊資本的50%或以上。因此，我們僅可在以下條件達成後方能宣派股息：(i)已彌補所有過往累計虧損；及(ii)我們已按上文所述將足額淨利潤撥入法定公積金。我們宣派及派付股息的能力亦取決於是否可自中國及其他司法管轄區集團公司收取股息。倘我們的集團公司產生虧損，或根據我們或我們的附屬公司未來可能簽訂的銀行借款或融資協議中的任何限制性條款，則我們集團公司的分派可能受到限制。任何擬議股息宣派均由董事會酌情決定，並須經股東批准。董事會可在考慮我們的經營業績、財務狀況、經營要求、資本要求、股東權益和董事會可能認為相關的任何其他條件後，建議於未來進行股息宣派。

申請於聯交所[編纂]

我們已向香港聯交所申請批准：(i)根據[**編纂**]將予[**編纂**]的H股；及(ii)由我們現有非上市股份[**編纂**]的H股[**編纂**]及[**編纂**]。

H股任何部分概無在任何其他證券交易所[**編纂**]或[**編纂**]，現時並無且近期亦不擬尋求有關[**編纂**]或批准[**編纂**]。

[編纂]統計數據

	基於[編纂]每股H股[編纂]	基於[編纂]每股H股[編纂]
股份市值(1)	[編纂]	[編纂]
每股未經審計[編纂]經調整有形資產淨值(2)(3)	[編纂]	[編纂]

(1) 市值乃基於由境內非上市股份[編纂]的[編纂]股H股及根據[編纂]預期[編纂]的[編纂]股H股（假設[編纂]未獲行使）計算得出。

(2) 每股未經審計[編纂]經調整有形資產淨值，乃經作出本文件附錄二所述調整後，並基於緊隨[編纂]完成後已發行[編纂]股股份（假設[編纂]未獲行使）。

[編纂]開支

我們須承擔的[編纂]開支估計約為[編纂]或[編纂]總額的[編纂]%（假設[編纂]為每股H股[編纂]（即指示性[編纂]範圍的中位數），且不計及[編纂]），包括：(i)[編纂]佣金約[編纂]；及(ii)非[編纂]相關開支約[編纂]，其中包括(a)法律顧問及申報會計師費用及開支約[編纂]；及(b)其他費用及開支約[編纂]。根據相關會計準則，我們[編纂]開支中的約[編纂]預期將計入我們的綜合損益及其他全面收益表，而約[編纂]則預期於[編纂]後入賬列為權益扣減。於往績記錄期間，[編纂]開支[編纂]已計入我們的綜合損益表。上述[編纂]開支為最新實際可行的估計，僅供參考，實際金額可能與此估計有所出入。

未來計劃及[編纂]

假設[編纂]為每股H股[編纂]（即每股H股[編纂]範圍[編纂]至[編纂]的中位數），且[編纂]未獲行使，則我們估計，我們將自[編纂]收到[編纂]約[編纂]（經扣除與[編纂]有關的[編纂]費用及佣金以及其他由我們已付及應付的估計開支）。

我們目前擬將該等[編纂]按下文所載金額用於下列用途：(i)約[編纂]預計將用於升級AI及核心技術能力；(ii)約[編纂]將用於打造全球品牌成長生態系統，賦能優質品牌實現海外擴張；及(iii)約[編纂]預計將用作營運資金及一般公司用途。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

無重大不利變動

經進行董事認為適當的充分盡職調查及審慎周詳的考慮後，董事確認，直至本文件日期，自2025年12月31日（即附錄一會計師報告所載綜合財務報表呈報期間的最新截止日期）以來，我們的財務、運營或貿易狀況或前景並未出現重大不利變動，且自2025年12月31日起，並無發生任何對附錄一會計師報告所載資料造成重大影響的事件。

釋　義

在本文件中，除文義另有所指外，下列詞語具有下文所載涵義。部分技術詞彙的解釋載於本文件「技術詞彙表」。

「會計師報告」	指	附錄一所載本公司於往績記錄期間的會計報告
「聯屬人士」	指	就任何特定人士而言，直接或間接控制有關特定人士或受有關特定人士直接或間接控制或與有關特定人士受到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
「章程」或「公司章程」	指	本公司於2026年3月20日有條件採納並於[**編纂**]生效的經修訂及重列組織章程細則(經不時修訂、補充或重列)
「聯繫人」	指	具有《上市規則》賦予該詞的涵義
「審計委員會」	指	董事會審計委員會
「北京北聯偉業」	指	北京北聯偉業電子商務有限公司，一家根據中國法律於2011年11月9日成立的有限責任公司，為本公司的直接全資附屬公司
「北京北聯偉業(香港)」	指	北京北聯偉業電子商務(香港)有限公司，一家根據香港法例於2015年4月17日註冊成立的有限責任公司，為本公司的間接全資附屬公司
「北京數聚宸飛」	指	北京數聚宸飛科技有限公司，一家根據中國法律於2024年11月27日成立的有限責任公司，為本公司的非全資附屬公司
「北京榴蓮」	指	北京榴蓮營銷策劃有限公司(前稱北京暢益思科技發展有限公司)，一家根據中國法律於2000年12月22日成立的有限責任公司，為本公司的直接全資附屬公司
「董事會」	指	本公司董事會
「營業日」	指	香港銀行一般向公眾開放辦理業務的日子，星期六、星期日或香港公眾假日除外

釋　義

[**編纂**]

「中國」	指	中華人民共和國
「中國內地」	指	中華人民共和國，不包括中華人民共和國香港、澳門特別行政區及台灣省
「創業板」	指	深圳證券交易所創業板
「緊密聯繫人」	指	具有《上市規則》賦予該詞的涵義
「《公司條例》」	指	香港法例第622章《公司條例》(經不時修訂、補充或以其他方式修改)
「《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	北京數聚智連科技股份有限公司，一家根據中國法律於2008年3月26日成立的公司(前稱北京博思瀚揚企業策劃有限公司及北京藍色光標電子商務股份有限公司)，於2015年8月24日改制為股份有限公司
「合規顧問」	指	新百利融資有限公司
「關連人士」	指	具有《上市規則》賦予該詞的涵義
「關連交易」	指	具有《上市規則》所賦予的涵義
「非上市股份[**編纂**]為H股」	指	於[**編纂**]完成後，[**編纂**]股非上市股份按一對一基準轉換為H股。該等非上市股份[**編纂**]為H股已於[●]獲中國證監會批准，且已向[**編纂**]提出H股於聯交所[**編纂**]的申請
「《企業管治守則》」	指	《上市規則》附錄C1所載的《企業管治守則》

「中國證監會」	指	中國證券監督管理委員會
「數聚智連國際」	指	數聚智連國際集團有限公司(前稱藍色光標電子商務國際集團有限公司)，一家根據香港法律於2015年7月23日註冊成立的有限責任公司，為本公司的直接全資附屬公司
「指定銀行」	指	[**編纂**]指定銀行
「董事」	指	本公司董事
「東連」	指	東連(北京)科技有限公司(前稱北京欣風翼營銷策劃有限公司及北京欣風翼科技有限公司)，一家根據中國法律於2000年1月4日成立的有限責任公司，為本公司的直接全資附屬公司
「企業所得稅」	指	企業所得稅
「《企業所得稅法》」	指	於2007年3月16日頒布及於2008年1月1日生效且於2018年12月29日最新修訂及於同日生效的《中華人民共和國企業所得稅法》
「歐盟」	指	歐洲聯盟
「極端情況」	指	香港任何政府部門因公共交通服務嚴重受阻、大面積水浸、嚴重山體滑坡、大規模停電或任何其他不利情況而宣布發生的「極端情況」，且該情況發生在八號或以上颱風信號改為三號或以下颱風信號之前

[**編纂**]

「弗若斯特沙利文」	指	弗若斯特沙利文(北京)諮詢有限公司上海分公司，一家獨立的市場調查及諮詢公司
「弗若斯特沙利文報告」	指	我們委託弗若斯特沙利文編製的報告

[**編纂**]

[**編纂**]

「本集團」或「我們」	指	本公司及(視情況而定)其附屬公司或(就本公司成為其現有附屬公司的控股公司之前的期間而言)該等附屬公司或彼等前身公司經營的業務
「廣州數聚品效」	指	廣州數聚品效營銷策劃有限公司(前稱廣州藍標品效營銷策劃有限公司及廣州藍色光標電子商務有限公司)，一家於2015年5月21日根據中國法律成立的有限責任公司，為本公司的間接全資附屬公司
「《指南》」	指	聯交所發佈的《新上市申請人指南》

[**編纂**]

「H股」	指	本公司股本中每股面值人民幣[1.00]元的[**編纂**]普通股，將以港元認購及買賣，並將於聯交所[**編纂**]
「海南數聚宸飛」	指	海南數聚宸飛科技有限公司，一家於2025年12月23日根據中國法律成立的有限責任公司，為北京數聚宸飛的全資附屬公司
「杭州北聯」	指	杭州北聯電子商務有限公司，一家於2018年3月12日根據中國法律成立的有限責任公司，為本公司的間接全資附屬公司
「杭州數聚智連」	指	杭州數聚智連科技有限公司，一家於2021年2月3日根據中國法律成立的有限責任公司，為本公司的直接全資附屬公司
「杭州數聚品效」	指	杭州數聚品效營銷策劃有限公司，一家於2021年2月4日根據中國法律成立的有限責任公司，為本公司的間接全資附屬公司
「香港」	指	中國香港特別行政區

[**編纂**]

釋　義

[編纂]

「港元」	指	香港法定貨幣港元

[編纂]

「香港聯交所」或「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司，為香港交易及結算所有限公司的全資附屬公司
「香港《收購守則》」或「《收購守則》」	指	證監會頒布的《公司收購、合併及股份回購守則》

[編纂]

[編纂]

「香港數聚宸飛」	指	香港數聚宸飛科技有限公司，一家於2025年4月25日根據香港法律註冊成立的有限責任公司，為北京數聚宸飛的全資附屬公司
「華新藍創」	指	霍爾果斯華新藍創股權投資管理合夥企業(有限合夥)，一家於2015年6月17日根據中國法律成立的有限合夥企業，為本公司的僱員激勵平台及單一最大股東集團成員之一。熊先生為華新藍創的普通合夥人
「《國際財務報告準則》會計原則」	指	國際會計準則理事會頒布的《國際財務報告準則》會計原則
「獨立第三方」	指	非本公司關連人士(定義見《上市規則》)的任何人士或實體

[編纂]

「最後實際可行日期」	指	2026年3月22日，即本文件刊發前為確定其中所載若干資料的最後實際可行日期

[編纂]

[編纂]

「《上市規則》」	指	《聯交所證券上市規則》(經不時修訂、補充或以其他方式修改)
「主板」	指	由聯交所運作的證券交易所(不包括期權市場)，該市場獨立於聯交所GEM並與之並行運作
「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
「熊先生」	指	熊鯤先生，本公司董事長、執行董事、總經理兼首席執行官
「程先生」	指	程松岩先生，本公司執行董事、副總經理兼首席財務官
「國家發改委」	指	中華人民共和國國家發展和改革委員會
「新三板」	指	全國中小企業股份轉讓系統
「全國人大」	指	中華人民共和國全國人民代表大會

[編纂]

[**編纂**]

「中國人民銀行」	指	中國人民銀行，中國內地的中央銀行
「《中國公司法》」	指	《中華人民共和國公司法》(經不時修訂、修改及／或以其他方式補充)
「中國政府」或「國家」	指	中國中央政府及所有政府分支機構(包括省、市和其他地區或地方政府主體)及其機構或(如文義所指)上述任何機構
「中國法律顧問」	指	方達律師事務所，我們有關中國法律的法律顧問
「[**編纂**]投資」	指	對本公司的[**編纂**]投資，詳情載於「歷史、發展及公司架構－[**編纂**]投資」
「[**編纂**]投資者」	指	[**編纂**]投資的投資者

[**編纂**]

「省」	指	省，或文義另有所指時，指中央政府直接管轄的省級自治區或直轄市

[**編纂**]

「S規例」	指	美國證券法S規例
「人民幣」	指	人民幣元，中國內地的法定貨幣
「國家外匯管理局」	指	中華人民共和國國家外匯管理局
「國家工商總局」	指	中華人民共和國國家工商行政管理總局，現已併入國家市場監管總局
「國家市場監管總局」	指	中華人民共和國國家市場監督管理總局

「國家税務總局」	指	中華人民共和國國家税務總局
「《證券法》」	指	《中華人民共和國證券法》，經不時修訂、補充或以其他方式修改
「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	《證券及期貨條例》(香港法例第571章)，經不時修訂、補充或以其他方式修改
「上海亞加」	指	上海亞加實業有限公司，一家根據中國法律於2013年10月22日成立的有限公司，為本公司的直接全資附屬公司
「上海藍色商道」	指	上海藍色商道科技有限公司(前稱藍色光標電子商務(上海)有限公司)，一家根據中國法律於2014年7月14日成立的有限公司，為本公司的直接全資附屬公司
「上海美廣雲商」	指	上海美廣雲商電子商務有限公司，一家根據中國法律於2014年8月8日成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「股份」	指	本公司股本中每股面值人民幣[1.00]元的普通股，包括非上市股份及H股
「股東」	指	股份持有人
「單一最大股東集團」	指	除文義另有所指外，指熊鯤先生及霍爾果斯華新藍創股權投資管理合夥企業(有限合夥)

[編纂]

「獨家保薦人」或「**[編纂]**」	指	華興證券(香港)有限公司

「特別規定」	指	國務院於1994年8月4日頒布的《國務院關於股份有限公司境外募集股份及上市的特別規定》

[編纂]

「國務院」	指	中華人民共和國國務院
「附屬公司」	指	具有《上市規則》賦予該詞的涵義
「主要股東」	指	具有《上市規則》賦予該詞的涵義
「監事」	指	本公司監事委員會成員
「天津北聯」	指	天津北聯偉業電子商務有限公司，一家根據中國法律於2019年3月22日成立的有限公司，為本公司的間接全資附屬公司
「天津數聚宸飛」	指	天津數聚宸飛科技有限公司，一家於2025年4月15日根據中國法律成立的有限公司，為北京數聚宸飛的全資附屬公司
「天津藍鷹」	指	天津藍鷹股權投資合夥企業(有限合夥)，一家根據中國法律於2017年1月6日成立的有限合夥企業，由本公司作為有限合夥人持有12.66%的權益
「往績記錄期間」	指	截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度
「庫存股份」	指	本公司不時購回並以庫存方式持有的股份，包括本公司購回並持有或存放於[編纂]以在聯交所出售的股份
「《試行辦法》」	指	中國證監會於2023年2月17日頒布的《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》
「美國」	指	美利堅合眾國及其領土、屬地、美國任何州以及哥倫比亞特區
「美元」	指	美元，美國的法定貨幣
「美國《證券法》」	指	1933年美國《證券法》及據此頒布的規則和條例

[編纂]

[編纂]

「非上市股份」	指	本公司股本中每股面值人民幣1.00元、未在任何證券交易所上市的普通股
「增值税」	指	增值税
「西藏山南北聯」	指	西藏山南北聯偉業電子商務有限公司，一家於2015年5月13日根據中國法律成立的有限公司，並為本公司間接全資附屬公司
「%」	指	百分比

除另有説明外，在本文件中：

(a) *若干金額及百分比數字須湊整。因此，若干表格內所示的總數未必是其所對應各項數字的算術總和；及*

(b) *為方便參閱，中國法律及法規、政府部門、機構、自然人或其他實體(包括我們的若干附屬公司)的中英文名稱均載入本文件，如有任何歧異，概以中文版本為準。公司名稱及其他術語的英文譯文僅作識別之用。*

技術詞彙表

本詞彙表載有本文件所用有關我們業務的若干技術詞彙定義。該等詞彙及其釋義未必與該等詞彙的行業標準釋義或用法一致。

「618購物節」	指	6月舉行的大型年中購物活動
「AI」	指	人工智能
「亞馬遜」	指	Amazon.com, Inc.，一家領先的全球電子商務及科技公司，總部設於美國西雅圖
「API」	指	應用程序接口
「B2B」	指	企業對企業，即兩家企業之間直接進行的商業活動類型，涉及產品、服務或信息的交換
「B2C」	指	企業對消費者，一類涉及企業直接向終端用戶銷售產品或服務以供消費者使用的交易
「CRM」	指	客戶關係管理
「抖音」	指	抖音，中國內地領先的社交媒體短視頻應用程序
「雙11購物節」	指	每年11月舉行的大型購物節
「電商」	指	電子商務
「ERP」	指	企業資源規劃
「FMCG」	指	快速消費品，即日常生活中消費的產品，其特徵是周轉快、消費頻繁。
「建築面積」	指	建築面積
「GMV」	指	商品交易總額，於特定期間內通過平台或渠道下達的所有訂單的價值總額，未扣除退貨或取消訂單金額
「HR」	指	人力資源
「IP」	指	知識產權
「IT」	指	信息技術

技術詞彙表

「京東」	指	京東，一家知名的中國電商平台，提供直接零售及第三方市場平台服務
「京東POP店」	指	京東平台開放計劃店舖，京東的一類網店
「KOL」	指	關鍵意見領袖
「平方米」	指	平方米，一種面積單位
「OPS」	指	一人店舖
「小紅書」	指	一家中國主要社交媒體平台，亦設有自有電商平台
「研發」	指	研究及開發
「SKU」	指	庫存量單位
「Temu」	指	一家跨境电商平台，使消費者直接觸達製造商及供應商，主要駐扎於中國內地
「天貓」	指	一家中國內地領先的電商平台
「流量」	指	互聯網用戶的流量
「沃爾瑪」	指	沃爾瑪公司，為一家總部位於美國本頓維爾的全球領先零售企業

前瞻性陳述

本文件包含(且其中以引用方式納入的文件亦可能包含)前瞻性陳述，該等陳述體現了我們對於未來的目標、信念、預期、意向或預測。該等前瞻性陳述主要載於「概要」、「風險因素」、「行業概覽」、「業務」、「財務資料」及「未來計劃及[**編纂**]」章節。一般而言，「旨在」、「預計」、「期望」、「相信」、「持續」、「可能」、「估計」、「預期」、「預測」、「目標」、「有意」、「或許」、「目的」、「應當」、「展望」、「計劃」、「潛力」、「預測」、「時間表」、「尋求」、「應該」、「目標值」、「願景」、「將」、「會」及其他類似表述，均指前瞻性陳述。前瞻性陳述反映我們董事對未來事件、運營、流動性及資本資源的當前看法。其中部分陳述可能無法實現或可能發生改變。該等陳述受制於特定風險、不確定因素及假設條件，包括「風險因素」章節所列各項，此類因素均非我們所能控制，且可能導致我們的實際業績、表現或成就與前瞻性陳述所明示或暗示的任何未來業績、表現或成就存在重大差異。

我們的前瞻性陳述乃基於對未來事件所作的假設及考慮因素，而這些假設和因素可能並不準確。該等假設及因素乃基於我們現時可得的關於我們所經營業務的資料。可能影響實際業績的風險、不確定因素及其他因素(其中多項非我們所能控制)包括但不限於：

- 我們的業務戰略、計劃、宗旨及目標，以及我們實施該等戰略、計劃、宗旨及目標的能力；
- 我們未來的業務發展、財務狀況及經營業績；
- 我們發展及管理運營與業務的能力；
- 我們對我們的產品及服務的需求及市場接受度的預期；
- 有關我們與客戶、商業夥伴、供應商及其他第三方關係的預期；
- 宏觀環境、區域經濟及全球經濟的變動以及與我們運營有關的行業趨勢；
- 我們充分維護聲譽及品牌形象以及知識產權的能力；
- 我們獲取充足資本資源以支持未來發展計劃的能力；
- 我們控制成本及實現並維持運營效率的能力；
- 我們吸引及留用合資格人才的能力；
- 我們所運營或計劃拓展的行業及市場的競爭情況；
- 我們[**編纂**]的擬定[**編纂**]；
- 技術的快速發展及我們成功跟上技術進步的能力；
- 匯率變動；
- 有關我們經營所在行業的相關政府政策及法規；及
- 「風險因素」所述的所有其他風險及不確定因素。

前瞻性陳述

由於實際業績或結果可能與任何前瞻性陳述所示者有重大差異，我們強烈建議投資者不應過分依賴任何該等前瞻性陳述。任何前瞻性陳述僅截至作出該陳述之日為止，而除《上市規則》規定外，我們並無責任更新任何前瞻性陳述以反映作出該陳述之日後的事件或情況或反映意外事件的發生。有關我們或任何董事的意向的陳述或提述乃於截至本文件日期作出。任何該等意向可能因未來發展而出現變動。

本警示性聲明適用於本文件內的所有前瞻性陳述。

[編纂]於我們的H股涉及重大風險。 閣下在[編纂]於股份前，應仔細考慮本文件的所有資料，包括下文所述的風險及不確定因素。下文所述為我們認為屬重大的風險。以下任何一項風險均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們的H股[編纂]可能因任何該等風險而大幅下跌，而 閣下或會損失全部或部分[編纂]。

該等因素為未必會發生的或然事件，且我們概不能就任何該等或然事件發生的可能性發表任何意見。除另有指明者外，該等資料乃截至最後實際可行日期作出，且不會於該日期之後更新，並受限於本文件「前瞻性陳述」的警示聲明。

與我們的業務及行業有關的風險

倘我們未能有效應對市場趨勢及客戶偏好的變動，則我們的市場份額及經營業績可能會受到不利影響。

我們業務的成功，在很大程度上依賴於我們能否準確識別並迅速回應消費者行為、生活方式偏好、產品期望以及整體市場趨勢的變動。新一代消費者日益追求能夠反映其個人身份與價值觀的產品，而不僅僅滿足於基本功能需求。該等消費理念的轉變，推動了市場對個性化體驗以及具備情感共鳴、質量保障及美學價值的中高端產品的需求不斷上升。倘我們未能預見或回應上述偏好轉變，可能導致品牌資產價值下降、消費者互動度降低，或使我們的自有品牌及合作品牌喪失競爭力。此外，中國內地消費品行業正處於快速數字化轉型過程中，線上零售銷售佔整體消費的比例持續上升。天貓等電商平台以及抖音等內容驅動型平台，正日益影響品牌認知、消費者互動及購買決定。這一不斷演變的平台格局要求我們須保持高度靈活性，及時調整產品研發、營銷策略及服務模式，以應對快速變動的消費者期望及渠道動態。倘我們未能預見或應對該等變革(包括內容驅動型消費的持續興起及數字化觸點的轉移)，我們的市場份額、品牌價值及整體財務表現均可能受到不利影響。

我們的成功與我們所服務的現有及未來品牌合作夥伴的業務需求及經營表現密切相關。倘品牌合作夥伴在中國內地電商市場中面臨的複雜性及挑戰有所降低，或其選擇自行提升其內部電商營運能力而非使用我們的服務，則對我們服務的需求可能會受到不利影響。

我們的成功在很大程度上依賴品牌合作夥伴的成功。隨著我們持續擴展及優化品牌合作夥伴基礎，我們未來的成功亦將取決於未來品牌合作夥伴的業務需求及表現。我們無法保證我們吸引新品牌合作夥伴及其他客戶以及優化現有品牌合作夥伴基礎的努力定能取得成功。倘相關努力未達預期，則可能會對我們的業務表現或經營業績造成重大不利影響。

我們向品牌合作夥伴提供服務的主要吸引力之一，在於我們能夠協助其應對中國內地電商市場中的複雜性及挑戰。倘其複雜性因市場變動而降低，或品牌合作夥伴選擇自行提升其內部支持能力而非使用我們的服務，則我們的服務對品牌合作夥伴的重要性或吸引力可能下降，從而導致對我們服務的需求減少。

此外，中國及海外電商市場競爭激烈。倘我們的品牌合作夥伴因產品質量或其他原因、產品熱度下降、財務困難、品牌受損或任何其他影響盈利能力或需求的因素而導致線上銷售大幅下滑，均可能對我們的經營業績造成不利影響，並限制我們的增長潛力。倘品牌合作夥伴的產品銷售、營銷活動、品牌表現或零售店舖經營未達預期，或倘品牌合作夥伴削減其營銷投入，則我們的業務亦可能受到不利影響。

我們在適應電商渠道變動及推動技術創新方面面臨挑戰。

電商市場具有技術更新迅速以及規則、規範及其他要求頻繁變動的特點，品牌合作夥伴需符合該等要求方可在特定渠道銷售其產品。我們在緊跟該等變動的同時，亦須推動技術創新。我們能否留住及吸引品牌合作夥伴，在很大程度上取決於我們能否持續優化現有服務，以及能否推出能夠迅速適應該等渠道技術變動的新服務。為獲得市場對我們服務的認可，我們須有效預判並提供及時符合頻繁變動渠道要求的服務。倘我們未能如此行事，則我們續新與現有品牌合作夥伴的合約及提升對我們服務需求的能力將受損。

我們在創新及新技術方面的投資(數額可能巨大)，未必能於短期內提升我們的競爭力或產生財務回報，甚至可能無法產生任何回報。我們亦可能未能成功採用及實施人工智能、大數據及數據技術等新技術，以有效應對市場競爭。業內發生的變動及發展亦可能要求我們重新評估業務模式，並對長期戰略及業務計劃作出重大調整。倘我們未能進行創新或適應該等變動及發展，將對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。例如，我們可能未能成功實現高效的供應鏈管理、店舖營運、內容營銷及消費者管理，以及未能整合線下場景及分銷網絡，以向品牌提供一體化營運服務。即使我們及時推動創新並調整戰略及計劃，我們亦未必能實現預期效益，或可能因此產生較低水平的收入。

我們於往績記錄期間的大部分收入及核心業務運營高度依賴數量有限的線上平台。

我們的業務本質上與各線上平台的持續運作及我們在這些平台的運營密不可分，包括天貓、京東、亞馬遜、抖音和小紅書。該等平台是我們銷售活動的重要基礎設施，為我們數字店面的有效運作提供必要的技術支撐、消費者流量及推廣工具。

該等系統的穩定性可能會受到各種超出我們控制範圍的技術及運營因素的影響，包括但不限於定期維護需求、意外系統中斷、電信服務中斷、網絡安全事件或其他可能暫時影響平台訪問或功能的技術故障。任何此類中斷，或我們與這些平台關係的任何惡化或終止，均可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

我們無法向　閣下保證，我們將能夠維持在線上平台的運營，或維持歷史銷售水平。該等平台並無義務繼續與我們合作，而平台政策或算法的變更可能會擾亂我們的店舖運營，降低線上曝光度，並對客戶參與度產生負面影響。倘我們與該等平台的合約條款變得不利、營運或營銷成本上升，或未能提供預期的推廣支持，則我們吸引及留住消費者的能力可能受損。此外，倘該等

平台出現聲譽問題(如數據安全漏洞、假冒產品問題或消費者不滿)，則我們的店舖可能面臨流量下降及聲譽連帶影響。倘任何關鍵平台完全終止與我們的業務關係，則我們可能無法獲得新的線上銷售平台以彌補業務損失。鑒於我們對該等平台的依賴，該等關係的任何中斷、惡化或成本增加均可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利影響。

我們的業務營運高度倚賴我們的技術基礎設施及系統，未能持續改進及有效利用我們的技術基礎設施及系統或完全商業化新技術及自新技術獲利可能會損害我們的業務營運、聲譽及前景。

技術對我們的智能電商解決方案和能力以及整體業務運營至關重要。儘管我們持續加強我們的技術基礎設施，但我們可能無法持續改進我們的技術能力並開發新技術以滿足我們業務的未來需求。倘我們無法維持、改進及有效利用我們的技術或自研發投資實現預期的結果，則我們的業務、財務狀況、經營業績及前景以及我們的聲譽可能會受到重大不利影響。有關我們軟件或系統的功能性及有效性的任何問題均可能會導致意外的系統中斷、響應時間變慢、運營及財務資料報告延遲等後果。此外，加強我們的技術基礎設施需要投入大量的時間、財務及管理資源，包括招募及培訓新技術人員、添加新硬件及更新軟件以及加強研發。倘我們的技術投資未取得成功，則我們的業務可能受損，且我們可能無法收回就有關舉措所投入的資源。

此外，為緊跟不斷變化的技術及客戶需求，我們必須正確解讀及順應市場趨勢，並增強我們技術基礎設施及系統的特色及功能，以應對該等趨勢，這可能導致大量持續研發成本。我們可能無法準確判斷客戶的需求以及數字品牌運營與電商市場的趨勢，或以及時及具成本效益的方式設計及實施我們的技術基礎設施及系統的適宜特色及功能，這可能會導致對我們的服務及服務的需求減少，並對我們的財務業績產生相應的負面影響。我們可能無法發現我們現有或新版本的專有技術的缺陷，或我們的技術可能出現錯誤。未能發現及解決該等缺陷或錯誤均可能導致收入或市場份額損失、承擔對客戶或他人的責任、資源分散、損害我們的聲譽以及增加服務及維護成本。糾正該等錯誤的成本可能非常高昂，而應對由此產生的索賠或責任亦同樣需要大量成本。

此外，我們可能無法完全商業化及實現我們開發的技術能力的收益。首先，我們的技術能力可能在不確定的時間內不具備或根本不具備商業可行性，或無法為我們的投資帶來足夠的資本回報。其次，我們可能無法在開發新技術階段發現不確定因素，這可能導致我們無法實現預期收益並產生預料之外的成本。倘我們的技術遭遇我們在設計階段沒有料到的意外或非典型故障，我們的成本可能會大大增加，這可能對我們的經營業績造成不利影響。再者，倘我們的客戶在我們升級後的技術能力擁有更多應用歷史表現之前決定不接受我們升級後的技術能力，我們的經營業績可能會受到不利影響。

我們依賴我們的信息系統來處理交易、總結業績及管理業務。我們系統的任何故障均可能會有損我們開展業務的能力。

我們依賴各種信息技術系統，包括由第三方供應商擁有和管理的系統，以實現我們業務高效運行，包括但不限於交易處理及管理我們的僱員、設施、物流、存貨、店舖及營運。然而，倘我們未能維持與信息技術系統供應商的合作關係，則我們可能無法繼續在業務營運中有效使用有關信息技術系統，亦可能無法按合理商業條款及時覓得合適的替代方案。因此，我們的業務營

運、經營業績及財務狀況將會受到重大不利影響。該等技術如無法有效地執行或達到預期效果，可能會導致我們對店舖層面的存貨作出錯誤判斷及管理，在此情況下，受影響店舖的業務以及我們的營運及財務狀況可能會受到不利影響。另外，我們的技術系統受到電涌及斷電、設備故障、盜竊、計算機及電信故障、無效冗餘、惡意代碼(包括計算機病毒、蠕蟲病毒、勒索軟件或類似軟件)、網絡攻擊(包括賬戶洩露、網絡釣魚、拒絕服務攻擊以及應用程序、網絡或系統漏洞攻擊)、軟件升級失敗或代碼缺陷、自然災害及人為失誤的損害或干擾。該等系統存在的設計缺陷或遭受的損害或干擾，可能需要大量投資來修理或更換、致使業務中斷、導致關鍵數據遺失或遭破壞、損害我們的聲譽，所有這些均可能對我們的業務或經營業績產生重大不利影響。

我們亦依賴我們的信息技術員工。倘未能滿足我們員工的需求，可能會對我們在持續維護現有系統的同時實現技術規劃的能力產生負面影響。我們依賴第三方來維護及定期升級許多該等系統，以為我們的業務持續提供支持。我們自獨立軟件開發者引進軟件程序許可，以支持我們的許多系統。倘我們不能以一種有效且及時的方式切換至備用系統，則該等供應商、開發者或我們無法持續維護及升級該等系統及軟件程序，可能會中斷我們的運營或降低我們的運營效率，並使我們面臨網絡攻擊的風險增加。此外，與實施新的或升級系統及技術(包括將應用程序遷移至雲端)或維護及充分支持現有系統相關的成本及延誤，亦可能中斷我們的運營或降低我們的運營效率，無法按計劃營運，導致潛在損失或數據或信息損壞、運營中斷及影響我們滿足業務及報告要求的能力，並對我們的盈利能力產生不利影響。

我們在高度競爭的市場中經營業務。倘我們未能有效展開競爭，則競爭加劇可能會對我們的市場份額及經營業績造成重大不利影響。

我們於品牌電商服務市場面臨激烈競爭，且預期未來競爭將持續加劇。例如，在我們為其開設線上品牌旗艦店時，儘管我們的品牌合作夥伴通常在特定渠道內授予我們獨家銷售權，但我們與品牌合作夥伴訂立的合約一般並非整體上的獨家安排，而我們一般不享有在所有渠道獨家銷售品牌合作夥伴產品的合約權利。因此，我們可能需與我們品牌合作夥伴同時合作的其他品牌電商服務提供商競爭。競爭加劇可能導致我們的服務定價下跌或服務範圍縮減，或使我們的市場份額減少，而任何上述情況均可能對我們留住現有品牌合作夥伴、吸引新品牌合作夥伴、未來財務及經營業績以及業務增長能力造成不利影響。

許多競爭因素可能導致我們失去潛在銷售額，或以更低的價格或更低的盈利能力銷售我們的服務，包括(i)潛在品牌合作夥伴可能選擇自行使用或開發應用程序，或建立內部電商團隊或基礎設施，而非付費使用我們的服務；(ii)電商平台及渠道本身通常提供(往往免費)可讓品牌合作夥伴對接電商渠道的軟件工具，並可能決定更積極地與我們競爭；(iii)競爭對手可能採取更進取的定價戰略、提供更具吸引力的銷售條款、更快適應新技術及品牌合作夥伴需求變動，及／或投入較我們更多的資源於產品及服務的推廣及銷售；(iv)現有及潛在競爭對手可以較我們的服務而言更低價格或更深度的功能，提供涵蓋一項或多項線上渠道管理及物流功能的軟件或服務，且其可投入於該等服務的資源可能較我們更多；及(v)軟件供應商可能會將渠道管理服務與其他服務捆綁或以更低的價格提供相關產品，作為集成產品銷售的一部分。

此外，倘競爭對手籌集額外資金，或其他市場分部或地區市場的成熟企業進入我們的市場分部或地區市場，則競爭亦可能進一步加劇。倘我們未能成功與競爭對手展開競爭，則我們的業務以及經營及財務業績可能受到不利影響。

我們對下游客戶分銷商的經營活動控制有限，並可能面臨與分銷商行為相關的風險。

我們與品牌合作夥伴訂立的協議載有我們在處理其產品時的權利及責任，例如我們可銷售的產品類型、各類產品的建議零售價格範圍，以及我們獲准銷售該等產品的許可電商平台。我們經營業務時，需遵守與品牌合作夥伴訂立的協議。於往績記錄期間，我們的部分銷售額來自分銷商，其向我們採購產品並進行進一步轉售。為確保該等分銷商遵守與我們及品牌合作夥伴相同的政策，我們通常要求下游分銷商按照品牌合作夥伴預先制定的銷售渠道、營銷活動、建議零售價格及客戶服務等政策經營業務。然而，鑒於我們無法控制第三方分銷商的行為，無法保證我們的下游零售商將完全遵守我們及品牌合作夥伴的所有政策及標準。分銷商的任何該等未經授權活動，均可能使我們承擔違約責任。例如，下游分銷商可能以未經授權的折扣清理過量庫存，從而損害我們所提供產品及品牌的形象及價值。在該等情況下，我們的聲譽及與品牌合作夥伴的關係可能受損，繼而對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。我們根據相關分銷協議就下游分銷商違約可採取的補救措施，未必足以彌補我們可能蒙受的所有損失。此外，我們的下游零售商經營店舖或其他銷售渠道時，須遵守中國相關法律法規。倘任何下游零售商因未能遵守相關法律及法規而須暫停或終止其業務營運，則我們的經營業績、市場份額、地域覆蓋及品牌形象均可能受到不利影響。

產品質量問題可能對我們的聲譽及財務業績造成不利影響。

我們直接向品牌合作夥伴或經其授權的分銷商採購商品，亦銷售和推廣我們孵化的品牌產品。然而，該等產品質量控制措施未必始終足夠。儘管我們於大多數與品牌合作夥伴訂立的合約中設有彌償條款，但銷量仍可能下降，而我們亦可能蒙受聲譽損害。

倘於發生產品質量問題，我們可能面臨監管審查，並視乎問題嚴重程度而須採取糾正行動、承擔賠償責任或遭受行政處罰。倘消費者在我們銷售或推廣的產品上遇到問題，則我們可能面臨訴訟、嚴厲的行政處罰及刑事責任。我們認為聲譽對我們的成功及競爭地位極為重要。倘發現產品質量問題，可能會嚴重損害我們於品牌合作夥伴中的聲譽，並導致其未來不再採用我們的服務，從而對我們的業務營運及財務業績造成重大不利影響。

我們的分銷商、品牌合作夥伴、供應商或其他業務夥伴的任何不當行為或負面報導，均可能使我們承擔潛在責任及損害我們的聲譽。

我們的業務營運及聲譽與分銷商、品牌合作夥伴、供應商及其他業務夥伴的行為密切相關。儘管我們努力實施嚴格的監督機制及道德指引，但未必能始終防止、發現或阻止該等人士的任何不當行為。

該等人士的任何不當行為(包括欺詐行為、未遵守法律及法規、不道德商業行為、不當言論或行為，或任何不符合我們企業政策及價值觀的行為)均可能招致法律程序、監管或其他處罰，從而進一步損害我們的聲譽、削弱消費者信任，並導致業務流失、市場份額減少，以及可能難以吸引及留住業務夥伴。任何涉及分銷商、品牌合作夥伴、供應商或其他業務夥伴，或任何使用相似品牌名稱的實體的負面報導(即使並非屬實)，均可能對我們的聲譽及業務前景造成不利影響。尤其是，作為我們自有品牌及品牌合作方的品牌建設與營銷運營的一部分，我們經常利用各種有影響力的公眾人物，包括名人、品牌大使及關鍵意見領袖，鑒於他們在塑造消費者認知及購買決策方面具有重大影響，其公眾形象惡化、未遵守適用法律及法規，或我們與彼等或其代理的合作關係破裂，均可能進一步削弱我們的營銷成效，並對我們運營的品牌聲譽及價值產生不利影響。此外，倘分銷商、品牌合作夥伴、供應商或其他業務夥伴未能遵守任何法律或法規，或涉及訴訟、糾紛或其他法律程序，或遭受監管機構的行政措施、處罰或調查，則我們亦可能承受負面報導或聲譽損害。因此，我們可能須投入大量時間及承擔重大成本以應對相關指控及負面報導。

當我們向品牌合作夥伴提供服務時，來自若干品牌合作夥伴的收入中有一部分是按GMV計算的可變收入，該等定價機制的任何變動，均可能對我們的財務業績造成不利影響。

在我們向若干品牌合作夥伴提供服務所產生之收入中，經協商釐定的部分會根據透過該等合作夥伴的授權旗艦店及由我們營運的其他品牌店所產生的GMV而變動。倘GMV下降、不按預期增長、或合作夥伴要求的定價條款並不根據於我們所運營店舖交易及結算的購買價值而提供可變性，則我們的營收、盈利能力及業務前景可能受到不利影響。

此外，我們的收入佔透過合作夥伴的授權旗艦店及由我們營運的其他品牌店所產生GMV的百分比比率，可能隨著彼等的議價能力提高或我們服務的範圍縮減而有所變動，繼而對我們的財務業績造成不利影響。無法保證我們定能成功提高我們的收入佔透過合作夥伴的授權旗艦店及由我們營運的其他品牌店所產生GMV的百分比比率，倘未能提高，則可能會對我們的財務業績造成不利影響。

我們依賴若干重點產品類別的銷售表現，倘該等類別出現大幅行業下滑趨勢，可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們目前服務的品牌合作夥伴涵蓋多個產品類別，包括營養與健康、消費電子以及美容與個人護理。目前，我們相當部分的收入及GMV來自該等類別的品牌合作夥伴。倘我們側重的任何主要產品品類的整體銷售表現不佳，則我們的業務及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們拓展至新產品類別，可能使我們面臨新的挑戰及更高風險。

我們的品牌合作夥伴目前涵蓋多個產品類別，包括母嬰營養、消費電子及美容與個人護理。未來，我們可能向我們在相關領域經驗及營運歷史有限的新產品類別的品牌合作夥伴提供服務。我們的產品組合亦會影響收入結構及盈利能力，從而可能使我們未來經營業績的預測較正常

情況更為困難。因此，我們過往的經營業績未必能反映我們的未來表現。倘我們未能有效管理產品組合、應對新挑戰或保持競爭力，則我們可能無法收回投資成本或最終實現盈利，而我們未來的經營業績及增長前景亦可能受到重大不利影響。

我們的成功取決於高級管理層團隊以及經驗豐富且能力出眾的人員的持續努力。

我們未來的成功在很大程度上依賴高級管理層團隊以及若干對我們日常營運而言至關重要的經驗豐富且能力出眾人員的持續服務。在我們的董事長兼首席執行官熊先生的領導下，我們具戰略思維的管理團隊在維持我們於新消費領域的領先地位方面發揮了先導作用。倘我們失去任何高級管理層成員或其他關鍵人員的服務，則我們可能無法物色到合適或合資格替代人選，並可能因招募新人而產生額外招聘成本，從而對我們的業務、戰略方向及增長造成嚴重干擾。倘任何高級管理層成員及關鍵員工加入競爭對手或成立競爭性業務，則我們可能會失去商機及專有知識。我們所處行業對熟練人員及人才的競爭激烈，而合資格候選人的供應有限。我們可能無法留住現有人才或吸引經驗豐富的人士填補關鍵職位，從而可能對我們的長遠發展造成不利影響。

我們的快速發展亦要求我們招聘、培訓、留任及激勵大量能夠適應動態、競爭激烈及具挑戰性業務環境的人才。多年來，我們已培育一支具深厚實力的人才梯隊。我們可能需要提供具吸引力的薪酬及其他福利方案(包括以股份為基礎的補償)，以留住彼等及吸引新人才。為適應不斷演變的戰略及不斷變化的業務環境，我們可能會持續優化組織架構。該等調整可能產生額外成本及開支並使運營暫時受到干擾，且我們無法確保該等調整總能達到理想結果。發生上述任何情況可能嚴重干擾我們的業務及增長，對我們的聲譽造成負面影響，或導致其他不利後果。

我們未必能收回為增強我們的技術及創新能力以及升級我們的技術平台而產生的資本開支。

我們已投資並將繼續投放資源，以增強我們的技術及創新能力以及升級我們的技術平台，從而向更多品牌合作夥伴及其他客戶提供更廣泛的服務。例如，我們投資自有「Data +AI」系統平台及OPS運營模式，旨在支持業務運營並協助品牌合作夥伴優化面向終端消費者的產品供應。有關詳情，請參閱「業務 — 我們的自有智能運營」。倘我們未能及時成功加強技術及創新能力以及升級技術平台，則我們的業務及經營業績可能受到不利影響。倘我們未能從研發活動中取得理想成果，則可能造成資本及人力資源浪費，從而可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

我們相信技術將繼續成為推動業務增長的重要驅動力。我們已投資且擬繼續在技術、自動化及商業智能工具方面作出重大投資，以優化營運。然而，技術發展日新月異，我們可能無法緊跟最新發展，因此，我們的技術系統可能過時。我們亦可能在部署或商業化我們的技術及創新方面遭遇實際困難。因此，我們可能無法收回與該等投資相關的開支，且回收任何該等開支的時間可能長於預期。概不保證我們於技術項目的投資定能產生足夠回報，或定將對業務營運產生預期效果。倘我們的技術投資未能符合預期，則我們的前景、現金流量及經營業績可能會受到不利影響。

我們的投保範圍可能不足。

我們在業務方面面臨各種風險，且可能投保不足或沒有相關投保。按照一般市場慣例，我們並無投保投購任何業務中斷保險、涵蓋網絡基礎設施或信息技術系統損失的保險或產品責任保險，而該等保險並非中國法律的強制要求。任何未投保的業務中斷、訴訟或自然災害的發生，或我們未投保的設施或資產遭受重大損害，均可能對我們的經營業績產生重大不利影響。我們無法向　閣下保證我們的現有保險範圍足以防止任何損失，亦不能保證可及時根據現有保單成功索償，或根本無法索償。倘我們所產生的損失未獲保單涵蓋，或所獲賠償金額遠低於實際損失，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們的歷史增長率未必可反映未來增長，而倘我們未能有效執行我們的戰略，則我們的業務及前景可能會受到重大不利影響。

於往績記錄期間，我們的業務規模有所增長。我們的收入由2024年的人民幣1,378.7百萬元增加至2025年的人民幣1,607.7百萬元。我們的毛利由2024年的人民幣269.2百萬元增加至2025年的人民幣371.6百萬元。然而，出於多項原因(包括新品牌孵化及於中國內地成功物色到受消費者歡迎產品的不確定性)，我們無法向　閣下保證我們定能夠維持我們的歷史增長率。我們的收入、開支及經營業績可能因不受我們控制的因素而隨期間出現波動。因此，我們無法向　閣下保證其未來收入定將增加或定能持續盈利。因此，投資者不應依賴我們的歷史業績，將其作為我們未來財務或經營表現的指標。

我們準確預測未來經營業績及前景的能力有限，且受多項不確定因素影響。倘我們未能妥善管理增長或有效執行戰略，則我們的業務及前景可能會受到重大不利影響。

由於我們在新興及快速演變的行業中營運，我們在發展中市場的新業務戰略前景面臨各種挑戰及不確定性。本集團於往績記錄期間不斷積極適應市場動態及發展具創新性的新業務。我們無法向　閣下保證，我們的任何現有或未來業務舉措(包括我們與電商平台的營銷及推廣安排以及推出我們的自有品牌)於日後定將產生可持續的財務業績。我們留住及吸引業務夥伴、拓展我們的服務、提高品牌知名度、增強變現、提高經營效率、維持可擴展及安全技術平台並遵守不斷變動的監管環境的能力可能會受到挑戰。倘我們不能於未來解決該等風險，我們的經營業績及財務狀況可能會受到不利影響。

由於各種原因，包括有關我們的新服務的不確定性，以及中國內地線上消費市場行業內的競爭加劇，我們無法向　閣下保證我們定將保持過往增長率。因此，投資者不應依賴我們的歷史業績，將其作為我們未來財務或經營表現的指標。此外，我們計劃擴大及投資於新服務，這可能會對我們的管理、營運、財務及人力資源造成巨大壓力。我們目前及計劃的運營基礎設施未必能支持我們未來的營運。倘我們不能管理我們的增長或執行我們的策略，則我們的業務及經營可能受到不利影響。

我們未必能以有效、妥善或合理成本的方式開展營銷活動。

於往績記錄期間，我們已與電商平台訂立營銷及推廣安排，以提升我們所營運店舖中產品的曝光度。我們亦於社交媒體平台進行各類線上營銷活動，以培養消費者對我們所營運品牌的興趣、提升該等品牌的認知度及忠誠度，並最終提升我們網店的產品銷售。我們預期將依賴該等安排作為我們網店的重要流量來源，並提升我們服務的價值以吸引新的品牌合作夥伴。然而，我們的品牌推廣及營銷活動未必獲得市場的良好反應，亦未必達致我們預期的銷售水平。此外，中國內地線上零售市場於過去數年快速增長，吸引了眾多境內及國際電商營運服務供應商。由於中國內地營養健康、消費電子以及美妝及個護市場的營銷方式及工具不斷演變，線上流量競爭加劇可能推高我們的營銷及推廣開支，這可能進一步要求我們嘗試新的營銷方式以緊跟行業發展。我們可能因採用創新營銷及推廣方式(如直播媒體及KOL代言)以獲取線上流量而產生額外成本，倘該等營銷工作的成效未如預期，則可能對我們的整體盈利能力造成不利影響。未能以具成本效益的方式優化現有營銷方式或引入新的營銷方式，可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們未必能有效拓展海外業務。

我們將繼續拓展海外電商運營。請參閱「業務 — 我們的戰略 — 持續拓展出海業務，助力中國品牌出海」。我們的擴展計劃可能使我們的業務面臨國際商業風險及挑戰。國際營運涉及諸多特殊風險及挑戰(包括遵守國際法律及監管規定以及管理匯率波動)，可能對我們的業務造成不利影響。我們無法向　閣下保證，各項國際擴展措施定將按計劃完成或達致預期成效。任何來自我們國際業務拓展的負面影響，亦可能整體上對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。此外，於中國內地以外的國家，我們可能面臨來自當地公司的額外競爭。當地公司因對當地客戶有更深入理解及專注而具備顯著的競爭優勢。

美國近期加徵關稅及全球貿易緊張局勢升溫可能對我們的國際擴張及業務表現造成不利影響。

根據我們拓展國際市場及多元化收入來源的策略，我們日漸受不斷演變的全球貿易政策限制。目前，我們的產品主要於中國內地銷售。然而，我們自2025年開展海外電商運營並已實現迅速發展，產生收入人民幣350.9百萬元，佔2025年收入總額的約21.8%。鑒於該業務分部發展迅速，以及我們尋求進一步拓展海外業務，我們可能面臨國際貿易摩擦風險加劇。詳情請參閱「業務 — 我們的戰略 — 持續拓展出海業務，助力中國品牌出海」。

全球貿易環境持續快速演變。自2018年起，美國政府對中國產品徵收多輪關稅。2025年2月至4月，美國政府進一步宣布對來自中國的進口貨物徵收多輪新關稅。與此同時，中國已採取並可能進一步採取反制措施，以應對美國政府針對中國產品加徵關稅的行為。儘管美國與中國於2025年5月達成聯合協議，取消及暫停若干關稅以緩和緊張局勢，但關稅格局仍在持續演變。其

後的法律及行政發展(包括就總統徵收關稅權限範圍的司法裁決(可能影響先前已實施的若干關稅的法律依據)以及根據替代性法律機構施加新關稅)已引致新的不確定性。這些發展突顯美國貿易政策及更大範圍的貿易環境存在持續波動及不可預測性。

除關稅之外，美國政府已實施並持續考慮限制或禁止來自中國的若干商品及技術貿易的措施。此類措施包括但不限於實體名單、進口禁令以及針對特定產品或供應商的其他貿易管制。倘我們採購的任何產品或任何供應商受到此類限制，我們可能須調整或終止若干產品供應、放棄商機，或尋求替代供應安排，而這些替代方案可能無法以可比條件獲得，甚至根本無法獲得。此外，遵守不斷變化的貿易限制可能對我們的運營施加重大行政負擔及成本，而未能遵守或被認為未能遵守，可能使我們面臨法律、監管或聲譽後果。隨著我們擴展海外業務並增加面臨跨境貿易合規要求的風險，這些風險可能進一步加劇。

我們無法預測這些地緣政治因素將如何演變，但持續性關稅、貿易限制或報復措施可能削弱我們的競爭力、影響定價策略以及擾亂我們的物流及市場進入工作。隨著我們國際業務的擴展，這些貿易挑戰可能影響我們的戰略性計劃，包括消費者需求的潛在轉變或與海外業務合作夥伴的關係。此外，持續的貿易衝突可能削弱若干司法管轄區的消費者情緒或可自由支配開支，特別是針對非必需品或受消費者偏好驅動的類別。這些發展亦可能令海外品牌或業務合作夥伴降低與中國服務供應商合作的意願，或促使我們重新評估國際擴張計劃。倘不利的進口條件、較高關稅或更廣泛的貿易限制獲實施、延長或再度實施，我們加強與海外品牌合作、拓展國際業務或爭取全球合作夥伴的努力可能中斷或受限。上述任何事件或事態發展均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

全球經濟、政治或社會狀況的變化可能會對我們的業務產生不利影響。

我們的業務受中國及國際宏觀經濟狀況及消費者情緒影響。近期全球發展(包括持續性經濟不明朗、GDP增長放緩、國際貿易緊張局勢及地緣政治不穩定)導致消費市場波動性增加，並打亂全球供應鏈。具體而言，貿易摩擦升級、保護主義政策、關稅調整及地區衝突可能削弱國際合作、限制市場准入以及影響商品、原材料及資金的流通。這些發展亦可能影響全球消費者信心，並減少可自由支配開支，特別是在消費電子及美容產品等非必需品類別。由於我們的業務表現與消費者可自由支配開支密切相關，任何可支配收入或消費意願的下降均可能對銷售額、存貨週轉率及盈利能力造成不利影響。儘管我們的主要市場位於中國，但全球經濟及政治情況的轉變可能影響上游供應環境及下游分銷策略，以及自2025年開始的海外拓展計劃的前景。我們無法保證有能力全面減輕或應對不斷演變的宏觀經濟及地緣政治風險。整體環境的任何重大惡化均可能對我們的財務狀況、運營穩定性及未來增長造成負面影響。

我們未必能成功孵化及發展自有品牌。

品牌發展存在高度不確定性，且需在定位、設計、營銷及供應鏈協調方面進行大量前期投資。新品牌的成功取決於多種因素，包括監管批准、市場需求、定價策略及消費者接受程度，而其中許多因素均非我們所能控制。此外，新品牌上市可能會令本公司的營運資源緊缺或產生低於

預期的回報。即使新品牌成功推出，亦可能需要一段時間方能站穩腳步，且市場認可度或規模可能不及預期。未能有效開發及商業化新品牌可能限制我們多元化收入來源及把握長期發展機遇的能力，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們可能面臨供應鏈風險，包括因依賴少數供應商而導致的產品或服務交付中斷。

我們的供應商主要包括品牌合作夥伴或其授權代理、電商平台、物流及倉儲服務提供商，以及我們運營所需的其他供應商。我們的大部分採購依賴少數供應商。於往績記錄期間各年度，我們於2023年、2024年及2025年對前五大供應商的採購總額分別約佔我們採購總額的47.7%、57.8%及51.4%。我們無法向　閣下保證，我們將能夠在任何特定水平上管理供應商集中度。例如，我們目前預期截至2028年12月31日止三個年度，我們對供應商G(即北京一凌宸飛)的採購總額將有所增加。詳情請參閱「關連交易－部分獲豁免持續關連交易」。

我們供應商的運營穩定性及業務策略並不處於我們的控制範圍內，我們無法向　閣下保證我們將能夠維持與供應商的穩定合作關係。該等供應商可能無法及時或按成本效益基準並以充足的供應量提供服務，甚至可能無法提供服務，而尋找及認證替代或額外供應商的過程通常耗時，可能導致履約延遲、產品供應中斷或額外成本，且有時替代方案根本不可行。此外，我們供應商的運營可能因自然災害、傳染病或其他不可預見或不可控的災難性事件而中斷。在任何此類情況下，我們可能面臨銷售產品短缺、採購成本上升，或產品及服務供應與可獲性出現重大短缺或延遲。如果我們無法及時保留現有主要供應商或以可接受條件引入新供應商，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

此外，我們整個供應鏈中適用法律、法規及貿易政策的變化，或持份者的期望變化，可能增加我們的合規成本或導致不利公關影響我們的聲譽。我們可能因供應商的行為或超出我們控制範圍的情況(如勞工糾紛、監管不合規或網絡安全事件)而面臨法律、行政、財務或聲譽風險。如果任何法律、行政或監管審查或不利事態影響供應商開展業務的能力，或引發對我們與該等供應商關聯的擔憂，我們可能面臨供應安排中斷、合規義務增加或聲譽損害。如果我們無法有效管理該等風險，我們及時採購及提供具競爭力產品的能力將受到損害，我們的成本將有所增加，並對我們的業務、經營成果及財務狀況造成不利影響。

倘我們未能有效管理我們的存貨，我們的經營業績、財務狀況及流動資金可能受到重大不利影響。

我們的業務要求我們保持一定的存貨水平，並對其進行有效地管理，以確保於收到電商平台和／或分銷商的訂單後及時交貨。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的存貨及合同履約成本分別為人民幣205.0百萬元、人民幣280.4百萬元及人民幣351.0百萬元。我們根據參考我們過往銷售統計數據作出的需求預測來決定自供應商採購產品的數量及存貨水平。

然而，由於季節性、新產品的推出、定價、消費者消費模式變動、消費者偏好及審美變動以及我們所使用的電商平台或其他渠道政策的變動等多項因素(每項因素均可能影響任何預測的準確性)影響，需求預測不可避免地存在不確定性。當我們開始銷售新產品時，由於缺乏經驗，

很難預測市場需求。除非在我們供應協議中規定的極個別情況下(如產品缺陷)，我們通常並無權利將未售出的產品退還予我們的品牌合作夥伴。此外，就我們B2B渠道下的業務而言，電商平台一般允許退回自我們購買的產品(無退貨金額限制及退貨期限限制)，且其通常是由於未能及時解決高存貨庫存所致，這會增加我們存貨管理的難度。

倘我們或我們的第三方倉儲服務提供商未能有效管理我們不斷增加的存貨，我們可能因產品保質期短及存貨管理不力而導致存貨價值下跌以及大量存貨減記或核銷。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們分別錄得存貨及合同履約成本撇減人民幣4.8百萬元、人民幣3.7百萬元及人民幣6.7百萬元。

鑒於上文所述，我們可能因存貨積壓而面臨存貨增加的風險。長時間的存貨過剩可能使我們的倉儲系統及履約能力承壓，並使存貨持有成本及陳舊存貨風險增加。再者，我們或會選擇下調保質期短的產品的售價，這可能導致毛利率下降。相反，倘我們低估對我們產品的需求，或倘我們的品牌合作夥伴無法及時提供優質產品，則我們可能出現存貨短缺，這可能導致收入下降，消費者滿意度下降及市場份額減少，從而可能損害我們的業務及聲譽。

倘我們無法提供優質客戶服務，則我們的業務及經營業績或會受到重大不利影響。

我們依賴線上客戶服務代表向線上買家提供即時協助。倘線上客戶服務代表未能滿足消費者的個別需求，品牌合作夥伴的銷售可能受到負面影響，而我們或會失去潛在或現有品牌合作夥伴，繼而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。此外，在我們的正常業務過程中，我們會產生及處理大量數據，不當使用或披露該等數據可能損害我們的聲譽，以及對我們的業務及前景構成重大不利影響。

中國內地電訊基礎設施的任何缺陷均可能削弱我們向品牌合作夥伴提供電商服務的能力，並對我們的經營業績構成重大不利影響。

我們的業務在較大程度上依賴中國內地電訊基礎設施的性能及可靠性。技術平台的可用性取決於電信運營商及其他第三方提供商的通信及存儲容量，包括帶寬及服務器存儲。大部分互聯網及移動網絡由受行政管理的國有電信營運商維護，而我們依賴該等營運商及服務供應商將我們的互聯網平台連接至消費者。服務中斷會阻礙品牌合作夥伴使用我們的技術平台。頻繁或持續中斷可能會打擊消費者信心並降低下單意欲。這可能導致我們及品牌合作夥伴流失客戶，並對我們的經營業績造成不利影響。

我們承受付款處理相關的風險。

我們以多種方式與客戶結算款項，包括以中國內地主要銀行發出的信用卡及借記卡在線上付款，以及透過第三方線上支付平台(如支付寶)付款。就若干付款方式而言(包括信用卡及借記卡)，我們須支付手續費及其他費用，這可能隨時間增加並提高我們的經營成本及降低我們的盈利能力。

我們依賴支付處理服務供應商為客戶提供支付處理服務，這可能使我們面臨超出我們控制範圍的收款問題，甚至與該等支付方式相關的欺詐或其他非法活動。倘客戶使用該等支付渠道的能力受到中斷，則可能對我們的收款造成不利影響，繼而影響我們的收入。

我們亦須遵守規管電子資金轉賬的各種規則、法規及規定、監管規定或其他規則，其可能會變更或重新詮釋，使我們難以或無法遵守。倘未能遵守該等規則或規定，我們可能會遭受罰款及高額交易費用，並失去接受消費者信用卡及借記卡付款、處理電子資金轉賬或促進其他類型線上付款的能力，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們可能無法充分保護我們的知識產權。我們亦可能遭受知識產權侵權訴訟，而該等訴訟的辯護費高昂，並可能導致我們支付巨額賠償金或許可費用及聲譽損害費。

我們的知識產權保護依賴於中國內地及其他司法權區的當地法律，以及合約規定。中國內地的知識產權保護水平與我們經營所在其他國家有所不同，這意味著存在不確定性。此外，對任何擅自使用我們知識產權的行為進行監督實屬困難且耗時費資，而我們所採取的措施可能並不足以防止對我們知識產權的侵權。未能保護或執行我們的知識產權可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

另一方面，第三方可能聲稱我們網店運營所採用的技術或內容或我們所提供的服務侵犯其知識產權。隨著我們的持續增長，我們遭受知識產權索賠的可能性有所上升，尤其在國際範圍。該等索賠，無論是否具有事實依據，均可能使我們耗費大量的財務及管理資源、受到禁令或被責成支付賠償金。我們可能需要從指控我們侵犯其知識產權的第三方獲得許可，而該等許可的條款可能使我們無法接受，或該等許可根本無法獲得。隨著以提出該等索賠為其唯一或主要業務的第三方數量的攀升，該等風險亦被放大。

我們的經營業績可能因業務的季節性及其他事件而出現波動。

我們的收入過往曾經及預期將持續出現季節性波動。該等季節性模式過往曾經及預期將持續導致我們的經營業績出現波動。我們的經營業績過往受季節性波動影響。例如，在雙十一購物節及618購物節等主要促銷期間，消費者購物意欲通常較高，而我們的收入相對較高。鑒於我們海外電商業務的擴張，我們亦預期將更容易受到海外購物節(包括黑色星期五)的影響。

預期到旺季的銷售活動有所提升，我們會增加存貨水平並產生額外開支。倘我們的季節性收入低於預期，經營業績則可能低於證券分析員及投資者的預期。由於業務性質使然，我們難以預測季節性因素對我們業務及財務業績的影響。日後，我們的季節性銷售模式可能變得更加明顯，可能會對僱員、客戶服務、配送及運輸活動造成壓力。這可能導致某一期間的收入少於開支。因此，H股的**[編纂]**可能因季節性變化而不時出現波動。

此外，倘因促銷活動增加或其他需求激增令過量消費者於短時間內進入品牌合作夥伴的授權旗艦店及我們所營運的其他品牌店，則可能出現系統中斷，使品牌合作夥伴的授權旗艦店及我們所營運的其他品牌店無法使用或阻礙我們傳輸訂單以進行配送。該等系統中斷均可能減少我們所營運店舖的交易量以及該等品牌合作夥伴的授權旗艦店及我們所營運的其他品牌店對消費者的吸引力。

預期到旺季的銷售活動有所提升，我們及品牌合作夥伴均會增加存貨水平。倘我們及品牌合作夥伴未能就暢銷產品增加足夠存貨水平，或未能及時為暢銷產品補足存貨，我們及品牌合作夥伴可能無法滿足客戶需求，繼而降低品牌合作夥伴的授權旗艦店及我們所營運的其他品牌店的吸引力。另一方面，倘積壓產品，我們或需對存貨進行大幅降價促銷或撇銷存貨，導致利潤減少。上述任何一種情形均可能導致品牌合作夥伴減少與我們的合作。

於往績記錄期間，我們的毛利及毛利率有所下降。

我們的毛利由2023年的人民幣341.5百萬元減至2024年的人民幣269.2百萬元，同年整體毛利率由21.4%下降至19.5%。有關往績記錄期間我們毛利及毛利率變動的詳情，請參閱「財務資料－各期間經營業績比較－毛利」。無法保證我們的毛利率不會低於往績記錄期間所錄得的水平，或我們的毛利及／或毛利率於未來不會繼續進一步波動。我們的毛利及／或毛利率可能因不受我們控制的原因而下降，例如品牌合作夥伴需求下降、競爭加劇以及政府政策或整體經濟狀況變動。

因此，我們無法保證我們的毛利及／或毛利率不會不時出現波動。倘日後我們的毛利及／或毛利率出現任何下降，則我們的盈利能力及財務狀況可能受到重大不利影響。

我們過往錄得經營現金流出淨額，且無法保證我們日後不會再次出現經營現金流出淨額。

我們於2025年錄得經營活動所用現金流淨流出人民幣141.0百萬元。有關流動資金及資金資源的更全面討論，請參閱「財務資料－流動資金及資金資源」。我們無法保證本集團擬開展的業務活動及其他不受我們控制的事項(例如市場競爭及宏觀經濟環境變動)不會對經營現金流量造成不利影響並導致日後出現經營現金流出淨額。監管資本規定變動或會對我們的現金流量狀況造成負面影響。倘我們日後長期持續錄得經營現金流出淨額，我們可能沒有足夠的營運資金來支付經營成本，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

我們未必能按有利條款取得額外融資以滿足未來資本需求，或根本無法取得額外融資。

我們未來能否獲得額外資金受多項不確定性因素所影響，包括與我們未來的業務發展、財務狀況及經營業績、我們所屬行業其他公司融資活動的總體市況以及區域及全球的宏觀經濟及其他狀況有關的不確定因素。倘我們未能取得足夠資本以滿足我們的資本需求，則我們可能無法執行我們的增長戰略，甚至無法維持我們的業務營運，而我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能受到重大不利影響。

有關數據保護及信息安全的監管要求不斷演變，其變動或任何數據保護及信息安全事件，均可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們的業務營運涉及收集、使用、儲存及受託處理消費者個人信息及聯絡人個人信息。據中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何網絡安全或數據安全事故，亦未曾因違反《中華人民共和國網絡安全法》、《中華人民共和國數據安全法》或《中華人民共和國個人信息保護法》而遭受任何行政處罰或牽涉任何訴訟，且截至最後實際可行日期，我們一直遵守適用的中國網絡安全、數據安全及個人信息保護相關法規。我們須遵守多項有關數據安全及個人信息保護的法律及法規，包括對數據的收集、使用、儲存、受託處理及其他處理活動的限制。請參閱「監管概覽－有關網絡安全及數據安全的法規」。

儘管我們致力遵守我們的內部數據合規規則以及所有適用的數據保護及網絡安全法律及法規，但任何未能或被視為未能遵守個人信息保護、數據安全及網絡安全相關法律及法規的情況，均可能使我們面臨潛在法律責任、聲譽受損及客戶忠誠度下降。此外，數據合規及網絡安全的監管環境複雜且有所演變，這可能增加我們的合規成本及營運複雜性。任何未能密切監察有關監管發展的情況，均可能使我們面臨潛在法律責任，並進一步對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們須取得多項批准、牌照及許可證以經營業務，而失去或未能取得或未能續期任何該等批准、牌照或許可證，均可能對我們的經營業績及業務前景造成重大不利影響。

我們主要於中國內地經營業務。根據中國法律及法規，我們須維持多項於中國經營業務所需的批准、牌照及許可證，該等批准、牌照及許可證須接受有關主管部門的審查、核驗、認證、續新或重新評估，而相關標準可能發生變化。我們在為新品牌或產品取得所需批准、牌照及許可證時，可能會遭遇困難、延誤或失敗，無法保證我們定能及時取得或續新其現有業務營運所需的全部批准、牌照及許可證，或根本不能取得或續新該等批准、牌照及許可證。此外，倘因現有法律及法規的詮釋或實施變更或新法規生效，我們須取得先前毋須取得的任何額外批准、牌照、許可證或證書以經營現有業務，無法保證我們定能成功取得該等批准、許可證、牌照或證書。倘發生上述任何情況，則我們的持續業務可能會受到干擾，而我們的擴展計劃亦可能被延誤。

遵守政府法規可能需要大量開支，任何不合規情況均可能使我們承擔責任。倘出現任何不合規情況，我們可能須承擔巨額開支，並須轉移大量管理層時間及資源以糾正有關缺失。我們亦可能因該等缺失而遭受負面報導，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

未來就針對我們的任何訴訟、法律糾紛、索償或行政訴訟(包括產品責任)進行抗辯可能費用高昂且耗時長久。

我們可能不時面對於一般業務過程中或因政府或監管執法行動產生的法律訴訟及索償。儘管我們認為針對我們的任何訴訟的判定不會個別或整體地對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響，惟我們隨後牽涉的訴訟仍可能產生巨額成本並從日常業務營運中分散管理層的

注意力及其他資源。此外，我們亦可能為保護我們的知識產權、強制執行合約責任或維護我們的商業利益而主動提起法律行動。然而，該等行動可能引發對方提出反索償或報復性訴訟，使我們承擔額外法律風險及責任。此外，原本並不重大的任何訴訟、法律糾紛、索償或行政訴訟均可能因案情、敗訴的可能性、所涉金額以及涉案各方等多項因素而升級並變得重大。

未能遵守電子商務法或會對本公司的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。

由於中國內地的電商市場仍在演變中，因此可能採納新的法律法規，以處理不時出現的新問題。例如，全國人民代表大會常務委員會於2018年8月頒布《中華人民共和國電子商務法》(「**電子商務法**」)，該法於2019年1月1日生效。電子商務法規定，倘電子商務經營者進行的業務活動受限於適用法律法規項下的行政許可規定，則電子商務經營者必須取得行政許可。此外，電子商務法對電子商務經營者施加多項責任，包括以下責任：全面、真誠、準確、及時地披露商品或服務信息；根據消費者的興趣愛好、消費習慣等特徵向其提供商品或者服務的搜索結果的，應當同時向該消費者提供不針對其個人特徵的選項；搭售商品或者服務的，應當以顯著方式提請消費者注意，不得將搭售商品或者服務作為默認同意的選項；按照約定向消費者收取押金的，應當明示押金退還的方式、程序，不得對押金退還設置不合理條件。未能遵守較新的監管規定或會對本公司的業務及經營業績構成重大不利影響。由於並未頒布詳細詮釋及實施規則，新採納的電子商務法將如何詮釋及實施仍屬未知之數。我們無法向　閣下保證現有業務運營將在所有方面履行電子商務法所規定的責任。倘中國政府機關釐定我們並無遵守電子商務法項下所有規定，我們或會遭受罰款及／或其他制裁。

我們受消費者保護法律及法規的監管，該等法律及法規可能要求我們修改現行的業務慣例並導致成本增加。

我們的業務受多項中國法律及法規監管，該等法律及法規對零售商作出整體規範或對在線零售商進行專門監管，比如《中華人民共和國消費者權益保護法》(「**中國消費者保護法**」)。倘該等法規發生變化或者我們或業務夥伴違反該等法規，若干商品或服務的成本可能會增加、我們可能會被處以罰款或處罰或發生聲譽受損，這可能會降低在我們的應用程序上推廣的商品或服務的需求，並損害我們的業務及經營業績。例如，於2014年3月生效的經修訂中國消費者保護法加強了對消費者的保護並對經營者提出更嚴格的要求和責任，尤其側重於通過互聯網經營業務的企業。根據中國消費者保護法，除中國消費者保護法所列商品或根據商品性質並經消費者在購買時確認不宜退貨的商品外，倘通過互聯網購買商品，消費者有權於收到商品的七日內無理由退貨。消費者在平台購買商品或接受服務時權益受到損害，可向賣家或服務提供商要求賠償。有關消費者保護的法律及法規(特別是涉及在互聯網進行交易的法律及法規)可能會變更。因此，我們無法預測相關法律及法規的最終合規成本或其對我們的業務造成的影響。我們可能須支付龐大開支或修改我們的業務慣例以遵守現有或未來法律及法規的規定，而這可能會增加我們的成本及嚴重限制我們經營業務的能力。

我們的風險管理及內部控制系統可能並不充足或有效。

我們已建立且目前維持我們認為適合我們業務營運的風險管理及內部控制系統(包括政策及程序)，且我們尋求持續改善該等系統。請參閱「業務－風險管理及內部控制」。然而，由於風險管理及內部控制系統的設計及實施存在固有限制，包括識別及評估風險、內部控制變量及信息交流，我們無法向　閣下保證該等系統將能夠識別、減輕及管理我們所面臨的所有風險。

我們的風險管理及內部控制亦依賴董事、管理層及僱員的專業能力及其執行情況。我們的內部控制系統未必能夠防止、發現或制止董事、管理層及僱員的所有不當行為或違規活動(包括欺詐、賄賂、未能遵守監管標準及規定以及內幕交易)。任何針對我們利益的不當行為或違規活動(不論先前未被發現或於未來發生)，均可能對我們的業務、財務表現及聲譽造成重大不利影響。

我們可能因未能就我們所租賃物業完成租賃登記而面臨相關風險。

根據適用的中國法律及法規，就物業租賃協議而言，須向中國有關地方住房或城鄉發展當局辦理租賃登記。截至2025年12月31日，本集團四份租賃協議未向相關政府部門登記，乃主要由於若干登記用途場所對租賃登記的限制，以及在取得若干出租人配合辦理有關租賃登記方面存在困難。

有關政府當局可能要求我們於指定期限內完成該等租賃協議的租賃登記，否則我們可能就每項未登記租賃被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。我們無法向　閣下保證，在所有該等情況下，我們定能及時完成租賃登記，或根本無法完成登記，且我們未來可能因未能完成租賃協議的租賃登記備案及因我們所租賃物業產生的任何爭議而面臨處罰。有關詳情，請參閱「業務－物業」。

政治事件、戰爭、恐怖主義、公共衛生事件、惡劣天氣、自然災害及其他災難，均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的業務可能會受到自然災害(如暴風雪、地震、火災或水災等)、廣泛傳播的流行病爆發或其他事件(例如戰爭、恐怖主義活動、環境事故、電力短缺或通信中斷)的重大不利影響。在我們經營及開展業務所在地爆發傳染病及其他不利的公共衛生事件，均可能嚴重損害我們的供應鏈運營或損害我們員工的工作。爆發任何嚴重的流行病(如禽流感、H1N1流感、SARS或COVID-19)均可能擾亂我們線下銷售渠道等業務營運，這或會對我們的財務狀況、經營業績、供應鏈管理及未來前景產生負面影響。

與在我們運營所處司法管轄區開展業務有關的風險

全球或地區性政治和經濟政策的變動可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

我們的業務、財務狀況及經營業績受經營所在國家及地區的經濟、政治、社會及法律環境影響。這些方面的任何不利發展均可能對我們的業務及前景造成重大不利影響。全球各國政府已實施並可能繼續實施各類政策及監管措施，以促進經濟增長、管理產業發展及引導資源分配。此

外，區域性或全球性經濟衰退或政府優先事項的轉變可能導致消費者可支配開支、客戶營銷及品牌投資以及對我們產品的需求減少。這些因素可能對我們的收入增長、盈利能力及於全球市場維持競爭地位的能力造成不利影響。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們業務所在的若干地區性市場的法律制度差異甚大，可能影響我們的業務、財務狀況及經營業績。

我們業務所在的地區性市場的法律制度因司法管轄區不同而差異甚大。相比而言，大陸法系下的過往法院判例的先例價值有限，而近期頒佈的法律或法規亦可能被重新詮釋。因此，未必能根據某一司法管轄區的法律意見及風險評估準確預測在另一司法管轄區的結果。例如，合同責任或知識產權的執行可能遭遇延遲、拒絕或須採取其他合規程序。這些法律上的不確定性可能使決策過程複雜化，令我們面臨無法預見的責任，或阻礙商業協議的及時執行，從而對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

我們須遵守中國證監會的備案程序，並可能須遵守中國證監會或其他中國政府機關有關是次[編纂]及我們未來融資活動的其他規定。

於2023年2月17日，中國證監會頒布《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》(「境外上市試行辦法」) 及五項相關指引，於2023年3月31日生效。境外上市試行辦法規定，境內企業如直接或間接境外發行或上市，應向擬定上市地的相關監管機構提交發行上市申請文件後三個營業日內向中國證監會備案。境內企業如未能完成備案，會被責令改正、給予警告或處以人民幣1百萬元至人民幣10百萬元的罰款，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亦可能受到警告及罰款等行政處罰。根據該等規定，申請境外上市的境內企業須(其中包括)按要求完成備案程序並向證券監管機構報送相關資料。有關詳情，請參閱「監管概覽－有關境外證券發行及上市以及全流通的法規」。中國法律顧問已告知我們，是次**[編纂]**構成境外上市試行辦法項下的直接境外發行及上市，我們須就是次**[編纂]**履行中國證監會的備案要求。我們目前正在辦理所需備案程序。然而，無法保證我們定能及時完成備案程序，或根本無法完成備案程序。

我們日後進行發售、上市或其他集資活動時，亦可能須根據境外上市試行辦法向中國證監會履行備案程序。我們無法向　閣下保證我們定能及時符合我們未來集資活動所需的備案要求，或根本無法符合該等要求。未能符合有關要求，可能導致我們遭受罰款、處罰或其他制裁，並對我們的業務及財務狀況造成重大不利影響。此外，我們亦無法保證日後根據境外上市試行辦法及其他相關中國法律及法規頒布的新規則或規定不會對我們施加任何額外要求。倘被認定我們須就未來集資活動取得任何額外的中國證監會批准、備案或其他政府授權或要求，而我們可能無法及時取得有關批准或符合有關要求，或根本無法取得有關批准或符合有關要求。未能如此行事可能對我們為業務發展提供資金的能力造成不利影響，並對我們的業務及財務狀況造成重大不利影響。

有關外幣兑換及人民幣匯入匯出中國內地的法律法規可能影響我們動用收入及匯付股息的能力。

中國政府實施有關人民幣兑換外幣及在特定情況下將人民幣匯入及匯出中國內地的法律法規。根據現行中國外匯法規，我們進行的經常項目項下外匯交易(包括支付股息)可遵照若干程序規定，在中國內地持有外匯業務牌照的指定外匯銀行，可以外幣進行，無需事先獲得國家外匯管理局批准。然而，除法律許可外，資本項目項下外匯交易通常須經國家外匯管理局或其當地分支機構批准或登記。外匯不足可能限制我們獲取足夠外匯以向股東派付股息或履行任何其他外匯責任的能力。若我們未能滿足有關外匯管理的程序性批准要求，我們潛在的海外資本支出計劃甚至我們的業務可能受到重大不利影響。

人民幣兑港元、美元或其他外幣的匯率波動可能影響我們的業務、經營業績、財務狀況及 閣下[編纂]的價值。

人民幣兑港元、美元及其他外幣的匯率波動受中國內地及國際政治經濟狀況變動等因素影響。**[編纂]**將以港元計值。因此，人民幣兑美元、港元或任何其他外幣升值可能導致我們以外幣計值的資產及**[編纂]**價值下降。反之，人民幣任何貶值可能對外幣計值的H股價值及任何應付股息產生不利影響。我們過往未使用且未來可能不會使用任何工具降低外匯風險敞口。所有上述因素均可能影響我們的業務、經營業績、財務狀況及前景，並可能影響以外幣計值的H股價值及任何應付股息。

我們的營運須遵守中國法律及法規(包括稅務法律及法規)，並可能受其影響。中國(我們營運所在地)的稅務法律及法規如出現變動(例如適用稅率上調)，可能對我們的盈利水平及業務表現造成重大負面影響。

根據《中華人民共和國企業所得稅法》(「**企業所得稅法**」)，商業企業須按25%的稅率納稅。我們的若干附屬公司目前可享受稅收優惠待遇。倘規管稅收優惠待遇的法律及法規出現任何變動，或基於其他原因導致我們的實際稅率上升，則我們的稅務責任將相應增加。此外，中國政府可能修訂或重新頒布有關所得稅、預扣稅、增值稅及其他稅項的法規。未能遵守中國稅務法律及法規，亦可能招致相關稅務機關施加罰款或處罰。中國稅務法律及法規的調整或變動，以及稅務處罰或罰款，均可能影響我們的業務、財務狀況及經營業績。

應付外國投資者股息以及外國投資者出售H股的收益，可能須遵守中國稅法。

根據國務院發布的企業所得稅法及其實施條例，倘相關股息是從中國境內來源獲得，則10%的中國預提稅適用於應付非居民企業投資者的股息，而該等非居民企業未在中國境內設立機構或擁有場所，或雖在中國境內設立機構或擁有場所，但股息與該等機構或場所不具有實際關聯性。同樣，該等投資者轉讓H股所變現的任何收益倘被視為自中國境內來源獲得，亦須按現

行10%的稅率繳納中國稅款，但適用稅收協定或司法權區之間的適用稅務安排載明的任何扣減或寬免除外。倘本公司被視為中國居民企業，H股所派付的股息，以及因轉讓H股而變現的任何收益，將被視為自中國境內來源獲得的收入，並因此須繳納中國稅款。此外，倘本公司被視為中國居民企業，應付非中國居民的個人投資者的股息，以及該等投資者轉讓H股而變現的任何收益，可能須按20%的現行稅率繳納中國稅款，但適用稅收協定或司法權區之間的適用稅務安排載明的任何扣減或寬免除外。尚不清楚本公司或我們在中國內地以外設立的任何附屬公司是否被視為中國居民企業，以及H股持有人是否能夠享有中國內地與其他國家或地區之間訂立的所得稅協定或協議的利益。倘應付非中國投資者的股息，或該等投資者因轉讓H股而獲得的收益須繳納中國稅款，則　閣下對H股的[**編纂**]價值可能顯著降低。

向我們、董事及高級管理層送達法律程序文件、執行外國判決或提起原訴可能較為困難。

我們是一家根據中國法律註冊成立的公司，且大部分資產及附屬公司均位於中國。我們的大多數董事、監事和高級管理層居於中國。該等董事、監事和高級管理層的資產亦可能位於中國。因此，自中國境外向我們、大多數董事、監事和高級管理層送達法律程序文件或執行判決可能頗為複雜及困難。

與[編纂]有關的風險

股份過往並無[編纂]，[編纂]完成後股份未必能形成活躍[編纂]，且H股[編纂]可能波動。

於[**編纂**]前，我們的H股並無[**編纂**]。我們無法向　閣下保證[**編纂**]完成後H股能夠形成並維持具備足夠[**編纂**]的[**編纂**]。H股的[**編纂**]範圍由我們及[**編纂**](代表[**編纂**])磋商釐定，且[**編纂**]可能與[**編纂**]後的H股[**編纂**]存在重大差異。若[**編纂**]完成後H股未能形成活躍[**編纂**]，H股[**編纂**]或會受到重大不利影響。H股[**編纂**]可能大幅波動。多項因素(部分超出我們的控制)可能引致H股[**編纂**]發生急劇變動，包括但不限於：我們的前景變動、定價政策調整、新技術出現、戰略聯盟或收購、關鍵人員加入或離任、盈利預測變動或財務分析師建議變更、信用評級機構評級調整、訴訟或股份交易限製解除。此外，聯交所及其他證券市場不時出現與任何特定公司經營表現無關的重大價格及成交量波動。

閣下或會遭即時攤薄，且日後可能會遭進一步攤薄。

股份的[**編纂**]高於緊接[**編纂**]前每股股份的合併有形資產淨值，故於[**編纂**]時購買股份的人士將遭遇即時攤薄。我們現有股東所持股份的每股綜合有形資產淨值將會增加。此外，倘我們日後增發股份以籌集額外資金，股份持有人的權益可能會遭進一步攤薄。

我們的單一最大股東集團擁有重大影響力，其利益可能與其他股東的利益不一致。

我們的單一最大股東集團能夠對我們的業務施加重大影響，包括涉及我們的管理、政策以及有關合併、擴張計劃、整合、出售全部或絕大部分資產、董事選舉及其他重大公司行動等事項的決策。這種股權高度集中的情況可能阻礙、推遲或阻止對本公司控制權的變更，從而使我們的其他股東失去在本公司出售過程中就其股份獲得溢價的機會，並可能對我們H股的[**編纂**]產生不利影響。即使其他股東反對，該等事件仍可能發生。此外，我們的單一最大股東集團的利益可能與其他股東的利益存在差異。我們的單一最大股東集團有可能利用其重大影響力，促使我們進行交易、採取或不採取行動或做出不符合其他股東最佳利益的決策。

本公司發行新股或股本證券可能會導致攤薄。

我們可能因業務狀況或其他有關(其中包括)我們目前營運或其他日後擴張的未來發展態勢的變動而需要額外資金。該等額外融資需要的款額及時間視乎投資及／或收購第三方新業務的時間，以及經營所得現金流量金額而定。倘我們的資源不足以滿足現金需求，則我們可能透過出售額外股本尋求額外融資或債務證券或取得信用融資。出售額外股本證券可引致股東遭受額外攤薄。倘我們通過發行新股或股本掛鈎證券的方式(而非按現有股東的股權比例)籌集額外資金，則現有股東於本公司的所有權百分比、每股收益及每股資產淨值或會減少。

我們對如何運用[編纂]具有重大酌情權，而　閣下未必同意我們的運用方式。

是次[**編纂**]的主要部分劃撥為一般公司用途，包括多元化品牌組合、擴大銷售網絡及加強供應鏈管理。請參閱「未來計劃及[**編纂**]」。我們的管理層將審慎酌情運用我們收到的[**編纂**]。作為　閣下[**編纂**]決定一部分而言，　閣下不獲賦予機會評估有關[**編纂**]是否運用得宜。[**編纂**]可用於無法實現或維持盈利能力或提高我們[**編纂**]的公司目的。是次[**編纂**]的[**編纂**]可能用於並不產生收入或價值損失的投資。

我們無法向　閣下保證，未來何時會派付股息、是否會派付股息，以及派付股息的具體形式和金額。

我們派付股息的能力，將取決於我們能否產生充足的收益。股息分派應由董事會酌情決定，並須經股東會批准。宣派或支付股息及股息金額的決策受多項因素影響，包括但不限於我們的前景、現金流量及財務狀況、經營及資本開支需求、可分派利潤、公司章程及其他憲章文件、中國《公司法》及其他適用中國法律法規、市場狀況、我們的策略及業務預測、合約限制及責任、稅務、監管限制以及董事會不時認為與宣派或暫停派息相關的任何其他因素。因此，無法保證未來是否、何時或以何種形式派付股息。受限於上述任何約束，我們可能無法按照股息政策派付股息。請參閱「財務資料－股息政策」。

我們無法向　閣下保證自本文件所載各種獨立第三方來源(包括行業專家報告)所獲得的若干事實、預測及其他統計資料的準確性或完整性。

本文件(尤其是「業務」及「行業概覽」章節)載有與品牌電商服務、營養健康、消費電子以及美妝及個護市場有關的資料及統計數據。該等資料及統計數據摘錄自我們委託的第三方報告及可公開獲得的來源。我們相信，該等資料的來源為有關資料的適當來源，且我們於摘錄及複製該等資料時已採取合理審慎的措施。然而，我們無法保證該等原始資料的質量或可靠性。我們、獨家保薦人、[**編纂**]或參與[**編纂**]的任何其他方均未對該等資料進行獨立核實，我們亦不對其準確性作出任何聲明。電商行業於中國內地乃相對較新的經濟趨勢，因此，來自第三方或其他可公開獲取來源的有關該行業的任何資料、統計數據或預測未必如其他更為傳統行業準確、可靠或值得信賴。該等資料的收集方法可能存在缺陷或無效，或已發布資料與市場慣例之間可能存在差異，因此，本文件所載統計數據未必準確，且無法與其他經濟體提供的統計數據進行比較。因此，　閣下不應過分倚賴該等資料。此外，我們無法向　閣下保證，該等資料乃按與其他部分所呈列類似統計數據相同的基準或相同的準確性予以列示或編纂。　閣下應審慎考量對該等資料或統計數據的重視度。

閣下應細閱整份文件，切勿依賴新聞報導或其他媒體所載有關我們及[編纂]的任何資料。

我們強烈建議　閣下不應依賴新聞報導或其他媒體中所載的有關我們及[**編纂**]的任何資料。於本文件刊發前，存在有關於我們及[**編纂**]的新聞及媒體報道。該等報刊及媒體報導可能會提述本文件並未載列的若干資料，包括若干經營與財務資料及預測、估值及其他資料。我們並無授權在報刊或媒體披露任何該等資料，且概不就任何該等報刊或媒體報導或任何該等資料或刊物的準確性或完整性承擔任何責任。我們概不會就任何相關資料或刊物的適當性、準確性、完整性或可靠性發表任何聲明。倘任何該等資料與本文件所載資料不符或相悖，則我們概不就此承擔責任，且　閣下不應依賴該等資料。

為籌備[**編纂**]，本公司已就下列事項尋求豁免嚴格遵守《上市規則》的相關規定：

關於管理層人員留駐香港的豁免

根據《上市規則》第8.12條的規定，於聯交所上市的新申請人須有足夠的管理人員留駐香港，這一般是指至少須有兩名執行董事通常居於香港。《上市規則》第19A.15條進一步規定，《上市規則》第8.12條的規定可於考慮(其中包括)新申請人為與聯交所維持定期溝通的安排後予以豁免。

由於我們的總部及主要業務經營均位於中國內地，且本集團的管理職能均於中國內地進行，故執行董事均留駐中國內地，且預期將繼續留駐中國內地，以便更好管理及參與本集團的業務經營。我們認為，我們的執行董事留駐本集團有重要業務的地方，符合本公司的最佳利益，且將執行董事調往香港特別行政區或額外委任常居於香港特別行政區的執行董事存在實際困難，將造成不必要的負擔及成本。因此，我們並未且於可預見未來將不會有足夠的管理層人員留駐香港特別行政區以符合《上市規則》第8.12條及第19A.15條的規定。

因此，我們已向聯交所申請[且聯交所已批准我們]豁免嚴格遵守《上市規則》第8.12條及第19A.15條的規定，前提是本公司實施以下安排，以保持我們與聯交所之間的定期溝通：

(a) 我們已根據《上市規則》第3.05條委任執行董事、副總經理兼首席財務官程先生及我們其中一名聯席公司秘書楊小慧女士(「**楊女士**」)為我們的授權代表。授權代表將作為本公司與聯交所溝通的主要渠道。楊女士常居於香港，而程先生將會應要求於合理時限內前往香港與聯交所會面。本公司各授權代表均可隨時由聯交所以電話及／或電郵聯絡，以即時處理聯交所可能作出的任何查詢。我們的每名授權代表均獲授權代表本公司與聯交所溝通；

(b) 聯交所如欲就任何事宜聯絡董事，我們的授權代表均可隨時及時聯絡董事(包括獨立非執行董事)；我們已向聯交所提供各董事之聯絡詳情(包括其各自的手機號碼、辦公電話號碼及電郵地址)，若任何董事預計出行或因其他原因不在辦公室，其將向本公司授權代表提供其電話號碼或其他聯絡方式；

(c) 並非常駐香港的董事均擁有或可申請訪港的有效旅行證件，且可於合理期限內與聯交所會面；

(d) 為遵守《上市規則》第3A.19條，我們已委任新百利融資有限公司擔任我們的合規顧問(「**合規顧問**」)，其將隨時可聯絡到我們的授權代表、董事及高級管理層，以及自[**編纂**]起至本公司就在[**編纂**]後的首個完整財年的財務業績遵守《上市規則》第13.46條之

日止期間，作為我們與聯交所的另一溝通渠道。我們的授權代表、本公司董事及其他高級人員將及時提供合規顧問因履行其職責而可能合理要求的信息和協助；

(e) 聯交所與董事之間的會面可通過授權代表或合規顧問安排，或於合理時間內直接與董事會面。一旦我們的授權代表及合規顧問有任何變動，我們將立即通知聯交所；及

(f) 我們還將委聘法律顧問，就《上市規則》及[**編纂**]後其他適用的香港法律法規下的持續合規要求及其他事宜向我們提供意見。

我們相信，上述措施和安排將確保我們董事會所有成員能及時獲知聯交所提出的任何事宜，並在聯交所與本公司之間建立有效的溝通渠道。

有關聯席公司秘書的豁免

根據《上市規則》第3.28條及第8.17條，我們必須委任一名聯交所認為其在學術及專業資格或有關經驗方面足以履行公司秘書職責的人士擔任公司秘書。《上市規則》第3.28條附註1規定，聯交所認為下列學術或專業資格可獲接納：

(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；及

(c) 《專業會計師條例》(香港法例第50章)所界定的會計師。

《上市規則》第3.28條附註2規定，在評估「有關經驗」時，聯交所將會考慮：

(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《上市規則》以及其他相關法律法規(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《上市規則》第3.29條在每個財政年度須參加不少於15小時相關專業培訓的最低要求外，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管轄區的專業資格。

本公司認為，儘管熟悉香港有關證券法規對公司秘書而言屬重要，但其亦需具備與本集團內部管理及業務運營、以及與本公司管理層保持密切工作關係有關的經驗，以便履行公司秘書職

能及以最有效和高效的方式採取必要的行動。委任一名已成為高級管理層成員一段時間並熟悉本公司業務及事務的人士擔任公司秘書符合本公司利益。

我們已委任程先生及楊女士為本公司聯席公司秘書。楊女士為香港公司治理公會以及英國特許公司治理公會的會員，因此符合《上市規則》第3.28條附註1的資格要求，並符合《上市規則》第8.17條的規定。儘管程先生不具備《上市規則》第3.28條附註所規定的資格及足夠相關經驗，但考慮到程先生擔任本公司首席財務官的職務，其在會計及財務事務方面的豐富經驗，與本公司管理層的緊密工作關係，對本集團內部管理、業務運營及行業知識的深刻理解，其是擔任本公司公司秘書的合適人選。此外，鑒於我們的總部及主要業務運營位於中國內地，董事認為有必要委任程先生擔任公司秘書，因其在內地的常駐將便於其處理本集團日常公司秘書事務。我們認為，委任程先生擔任聯席公司秘書符合本公司及本集團企業管治的最佳利益。有關程先生及楊女士之履歷詳情，請參閱「董事、監事及高級管理層」。

除履行其作為本公司聯席公司秘書之一的職責外，楊女士將協助程先生獲得《上市規則》第3.28條所要求的相關公司秘書經驗，並使其熟悉《上市規則》及其他適用香港法律法規的要求。此外，程先生亦將根據《上市規則》第3.29條的規定，在每個財政年度參加相關專業培訓。

因此，我們已向聯交所申請，且聯交所已批准就委任程先生為我們的聯席公司秘書之一豁免嚴格遵守《上市規則》第3.28及8.17條的規定；豁免條件如下：(i)程先生必須由具備《上市規則》第3.28條所規定資格或經驗的楊女士協助，且楊女士在整個豁免期內被委任為聯席公司秘書；及(ii)若本公司嚴重違反《上市規則》，有關豁免可予撤銷。

我們預計，在[**編纂**]後三年期屆滿前，程先生將獲得《上市規則》第3.28條規定的資格或相關經驗。我們將在三年期限屆滿前聯絡聯交所，令其可評估程先生在受益於楊女士的三年協助下是否已取得《上市規則》第3.28條所界定的有關經驗，從而無需就《上市規則》第3.28條及第8.17條進一步申請豁免。

與部分獲豁免持續關連交易有關的豁免

我們已訂立並預計在[**編纂**]後繼續進行若干交易，該等交易將於[**編纂**]後構成《上市規則》第十四A章項下的部分獲豁免持續關連交易。我們已向聯交所申請且聯交所[已批准]我們豁免就「關連交易－部分獲豁免持續關連交易」一節所披露的持續關連交易嚴格遵守《上市規則》第十四A章。

[編纂]

[編纂]

[編纂]

[編纂]

董事

執行董事

姓名	地址	國籍
熊鯤先生	中國 北京市 順義區 後沙峪香花畦家園 20號樓2單元501	中國
程松岩先生	中國 北京市 朝陽區 朝新嘉園東里一區 3號樓1單元501号	中國
邱林先生	中國 北京市 西城區 德外新風南里 13號樓8單元402号	中國
李惠靜女士	中國 北京市 順義區 空港街道 吉祥花園 3號樓3單元402室	中國
代博森先生	中國 北京市 朝陽區 萬象新天二區 211號樓1單元1602	中國

獨立非執行董事

姓名	**地址**	**國籍**
李賀先生	中國 北京市 朝陽區 左家莊西路 力鴻花園4號樓808	中國
宋蕾女士	香港 西貢區 石角路8號 峻瀅2座8樓D室	中國
趙桂碧女士	中國 北京市 石景山區 永樂西區 43號樓3單元203	中國

監事(附註)

姓名	**地址**	**國籍**
李萌女士	中國 北京市 朝陽區 瞰都國際 2號樓1301室	中國
趙康傑先生	中國 廣東省 深圳市 龍崗區愛南路 頤安都會中央 二期E棟15C室	中國
鄒偉龍先生	中國 北京市 昌平區 金色漫香苑 23號樓101室	中國

詳情請參閱「董事、監事及高級管理層」。

*附註：*於2026年3月20日舉行的股東大會上，股東決議自[**編纂**]起廢除監事會。

參與[編纂]的各方

獨家保薦人與[編纂]

華興證券(香港)有限公司
香港
九龍柯士甸道西1號
環球貿易廣場
81樓8107-08室

[編纂]

本公司法律顧問

有關香港法律
漢坤律師事務所有限法律責任合夥
香港
皇后大道中15號
置地廣場
告羅士打大廈43樓
4301-10室

有關中國法律
方達律師事務所
中國
北京市
朝陽區
光華路1號
北京嘉里中心
北樓27層

董事及參與[編纂]的各方

獨家保薦人及[編纂]的法律顧問

有關香港法律
天元律師事務所(有限法律責任合夥)
香港
中環
康樂廣場1號
怡和大廈
33樓3304-3309室

有關中國法律
天元律師事務所
中國
北京市
西城區
金融大街35號
國際企業大廈A座5樓

獨立審計師及申報會計師

畢馬威會計師事務所
執業會計師
香港
中環
遮打道10號
太子大廈8樓

行業顧問

弗若斯特沙利文(北京)諮詢有限公司上海分公司
中國
上海市
靜安區
南京西路1717號
會德豐國際廣場2504-2505室

合規顧問

新百利融資有限公司
香港
中環
皇后大道中29號
華人行20樓

[編纂]

公司資料

註冊辦事處	中國 北京市 朝陽區 酒仙橋北路甲10號院 102號樓-2至7層101號3層303
中國總部及主要營業地點	中國 北京市 朝陽區 酒仙橋北路甲10號院 102號樓-2至7層101號3層303
香港主要營業地點	香港 銅鑼灣 希慎道33號 利園一期 19樓1910室
本公司網站	**https://www.intelinkgroup.com** *(該網站所載資料不構成本文件的一部分)*
聯席公司秘書	**程松岩先生** 中國 北京市 朝陽區 酒仙橋北路甲10號院 102號樓-2至7層101號3層303 **楊小慧女士** *(ACG、HKACG)* 香港 銅鑼灣 希慎道33號 利園一期 19樓1910室
授權代表	**程松岩先生** 中國 北京市 朝陽區 酒仙橋北路甲10號院 102號樓-2至7層101號3層303 **楊小慧女士** *(ACG、HKACG)* 香港 銅鑼灣 希慎道33號 利園一期 19樓1910室
審計委員會	趙桂碧女士*(主席)* 宋蕾女士 李賀先生

公司資料

薪酬與考核委員會	李賀先生*(主席)* 熊鯤先生 宋蕾女士
提名委員會	熊鯤先生*(主席)* 李賀先生 趙桂碧女士
戰略與環境、社會及管治委員會	熊鯤先生*(主席)* 程松岩先生 邱林先生

[編纂]

主要往來銀行	**招商銀行股份有限公司** 北京建國路支行 北京市 朝陽區建國路116號 招商局大廈附樓一層
	上海浦東發展銀行股份有限公司 北京電子城支行 北京市 朝陽區 酒仙橋路10號 恒通大廈一期一號樓
	北京銀行股份有限公司 紅星支行 北京市 朝陽區朝外大街20號 聯合大廈1層

本節及本文件其他章節所列載的資料與統計數字，均摘錄自不同的政府官方出版物、公開市場研究的可用資料、獨立供應商的其他資料，以及弗若斯特沙利文編製的獨立行業報告(「弗若斯特沙利文報告」)。我們委聘弗若斯特沙利文就[**編纂**]*編製弗若斯特沙利文報告(獨立行業報告)。來自政府官方來源的資料未經我們、獨家保薦人、*[**編纂**]*、任何*[**編纂**]*、彼等各自的關聯人士和顧問，或參與*[**編纂**]*的任何其他人士或各方獨立核實，亦無就其準確性發表任何聲明。*

中國內地品牌電商解決方案行業概覽

品牌電商解決方案是指為品牌合作夥伴提供優化電商平台品牌運營的一體化服務，主要包括店舖運營、產品分銷、營銷推廣、客戶服務、信息技術支持以及供應鏈管理。該行業的核心價值在於利用專業的運營能力和豐富的電商行業經驗，助力品牌實現可持續的線上業務增長，並在品牌運營週期各階段提升品牌價值。

品牌電商解決方案公司的商業模式通常可分為商品銷售模式和服務模式。在商品銷售模式下，品牌電商解決方案公司與品牌合作夥伴簽訂合作協議，向其採購產品，並在獲得品牌授權後，直接或通過電商平台向消費者銷售。在服務模式下，品牌電商解決方案公司不參與產品採購，而是通過在電商平台為品牌合作夥伴運營網店，協助其向消費者銷售產品。

主要行業參與者的痛點

對品牌合作夥伴而言

線上渠道運營能力有限。隨著消費者越來越青睞便捷的線上購物，線上渠道已成為品牌合作夥伴的戰略重點。然而，線上渠道在產品組合規劃、品牌營銷與推廣、店舖運營、供應鏈管理以及消費者服務和管理等方面，與線下渠道存在顯著差異。實際上，部分品牌合作夥伴在線上渠道方面缺乏足夠的專業知識和運營經驗，或尚未開設網店，或缺乏整合的基礎設施以管理不同線上渠道數據並支持有效的消費者管理，因而可能導致消費者體驗欠佳，並造成潛在的銷售機會流失。因此，許多品牌合作夥伴面臨諸多挑戰，例如難以擴大線上渠道規模、消費者獲取與轉化效率相對較低，以及品牌曝光度和銷售業績的提升速度低於預期；隨著電商市場快速發展，該等困難對品牌合作夥伴而言日益凸顯。

競爭加劇，運營挑戰日益嚴峻。隨著市場動態持續快速演變、消費者需求日益多元化以及品牌間競爭日趨激烈，品牌合作夥伴在持續提升品牌運營水平方面面臨日益增長的壓力。然而，獨立制定並執行全面的電商平台品牌運營計劃往往成本較高，且需要具備營銷、數據分析及供應鏈協調等方面的內部經驗。因此，品牌合作夥伴或會在保持競爭力以及高效應對線上零售環境變化方面面臨挑戰。

對消費者而言

*消費者對个性化、高品質網上購物體驗的需求尚未得到滿足。*隨著電商行業的持續發展和日趨成熟，消費者的需求和偏好變得日益多元化和細分化。除基本產品信息外，消費者愈發重視整體購物體驗，包括產品推薦的相關性和準確性、營銷內容的質量以及客戶服務的響應速度。因此，消費者愈來愈期待更專業、高效且個人化的在線購物服務，並傾向於選擇既能精準匹配其特定需求，又能提供無縫且優質消費體驗的電商平台和品牌。

品牌電商解決方案公司的價值主張

品牌電商解決方案公司是行業價值鏈的核心環節，作為連接上游品牌合作夥伴與下游銷售渠道的關鍵參與者，提供網店設計與運營、運營方案執行、消費者服務、消費者分析與管理、供應鏈及庫存管理等服務。

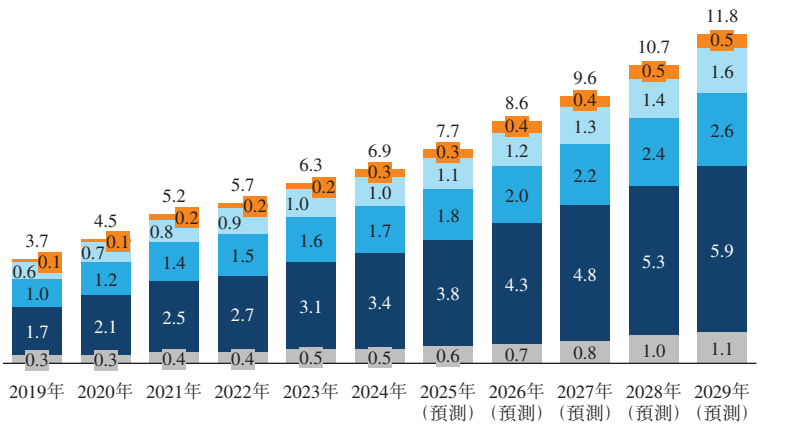
品牌電商解決方案公司致力於解決品牌合作夥伴在數字市場中面臨的運營難題，助力其將能力限制有效轉化為競爭優勢。通過提供一體化服務，該等品牌電商解決方案公司使品牌合作夥伴能夠最大程度降低搭建內部數字化能力所需的成本和資源投入，同時確保跨渠道數據的統一，從而實現精準的消費者定位和對市場動態的敏捷響應。此等運營賦能使品牌合作夥伴能夠在不偏離核心業務戰略重點的前提下應對日益激烈的競爭，因此品牌合作夥伴愈來愈傾向與專業品牌電商解決方案公司合作。

與此同時，該等公司彌合了品牌合作夥伴與不斷變化的消費者期望之間的脫節。通過聚合和分析多觸點上的消費者行為數據，品牌電商解決方案公司能夠提供消費者日益要求的更佳消費體驗，包括精準的產品匹配、具吸引力的內容以及響應迅速的客戶服務。這種同時作為品牌運營賦能者和消費者體驗策劃者的雙重角色構建了良性循環：供應端增強的數字化能力，直接促進需求端的消費者忠誠度、轉化率及可持續增長。

全球零售電商行業市場規模

近年來，全球零售電商行業(即通過數字化平台向消費者銷售商品)持續快速擴張。在零售渠道持續數字化、物流和支付基礎設施日益完善、消費者對網購接受度不斷提高以及移動互聯網快速普及的推動下，全球零售電商交易量在主要地區保持持續增長。根據弗若斯特沙利文資料，以GMV計算，全球零售電商行業的市場規模由2019年的3.7萬億美元增至2024年的6.9萬億美元，年複合增長率為13.3%。2024年，以GMV計算，中國內地是全球最大的零售電商市場。展望未來，全球零售電商市場規模預計將繼續擴大，到2029年將達到約11.8萬億美元，2024年至2029年的年複合增長率為11.3%。

全球零售電商行業市場規模
（按地區劃分，以GMV計算），2019年至2029年（預測）



年複合增長率	2019年至2024年	2024年至2029年（預測）
拉丁美洲	27.1%	15.3%
西歐	10.2%	9.0%
北美	11.5%	9.4%
亞洲	14.1%	11.9%
世界其他地區	16.4%	14.9%
總計	**13.3%**	**11.3%**

資料來源：弗若斯特沙利文

中國內地品牌電商解決方案行業市場規模

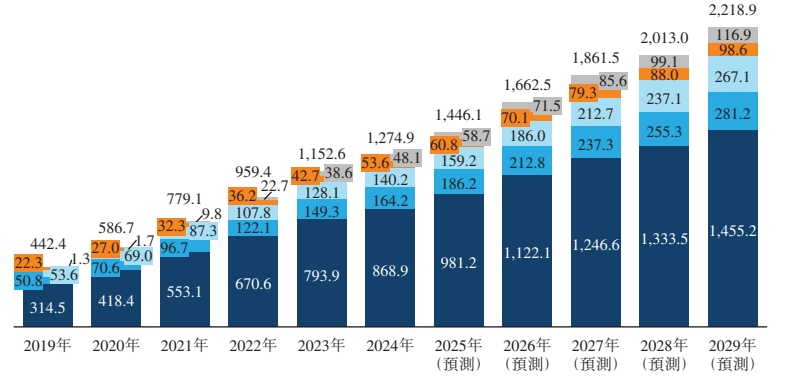
2024年，中國內地品牌電商解決方案行業的市場規模（以GMV計）達到人民幣1.3萬億元，預計2024年至2029年期間將以11.7%的年複合增長率增長，到2029年將達到人民幣2.2萬億元。線上渠道滲透率的持續提升，加上品牌加速推進數字化轉型戰略，繼續推動電商交易量的增長。品牌電商解決方案公司憑藉成熟的渠道資源、運營經驗及數據驅動能力，協助品牌提升流量獲取效率和客戶留存率，從而增強品牌在各線上平台的競爭力。

品牌電商解決方案行業的主要細分領域包括：i）消費電子，指供日常消費者使用的電子設備及相關配件，包括智能手機和電腦；ii）母嬰產品，指專為孕婦和兒童設計的產品，涵蓋日常護理產品及其他相關消費品；iii）營養補充劑，指旨在提供特定健康益處或補充必需營養（如維生素、礦物質及其他功能性成分）的食品；iv）美容及個人護理產品，指護膚品、個人護理用品、彩妝產品及其他旨在美化、提升和改善面部及身體外觀的產品；以及v）其他細分領域。

消費電子細分領域受益於消費補貼等政策支持、人工智能設備驅動的產品快速迭代，以及疫情期間因遠程辦公及數碼生活方式設備所形成的結構性需求。因此，按GMV計算，中國內地品牌電商解決方案行業在消費電子領域的市場規模由2019年的人民幣536億元增至2024年的人民幣1,402億元，預計2024年至2029年將以13.7%的年複合增長率增長，2029年將達到人民幣2,671億元。母嬰用品細分市場因其剛需和高頻消費的特性，展現出強勁的韌性。疫情期間，線上渠道成為線下零售的重要補充，加速了嬰幼兒配方奶粉和紙尿褲等核心產品的電商滲透率。中國

內地品牌電商解決方案行業在母嬰用品細分市場的市場規模由2019年的人民幣223億元增至2024年的人民幣536億元。營養補充劑細分市場已成為品牌電商解決方案行業中增長最快的細分市場之一。隨著政策愈加扶持營養補充劑產品的線上銷售，愈來愈多營養補充劑品牌開始拓展線上業務。在初期階段，鑒於該行業對專業知識和合規性的高度依賴，品牌合作夥伴通常更傾向於自營電商模式。隨著電商解決方案公司積累行業知識、合規經驗和渠道資源，品牌與解決方案提供商之間的合作迅速擴大，推動GMV顯著增長。中國內地品牌電商解決方案行業在營養補充劑細分市場的市場規模由2019年的人民幣13億元增至2024年的人民幣481億元，年複合增長率為106.8%，預計將於2029年達至人民幣1,169億元，2024年至2029年的年複合增長率為19.5%。2024年，中國內地美容及個人護理細分市場佔品牌電商解決方案行業GMV的12.9%，市場的規模達到人民幣1,642億元。

中國內地品牌電商解決方案行業市場規模
（按類別劃分，以GMV計算），2019年至2029年（預測）

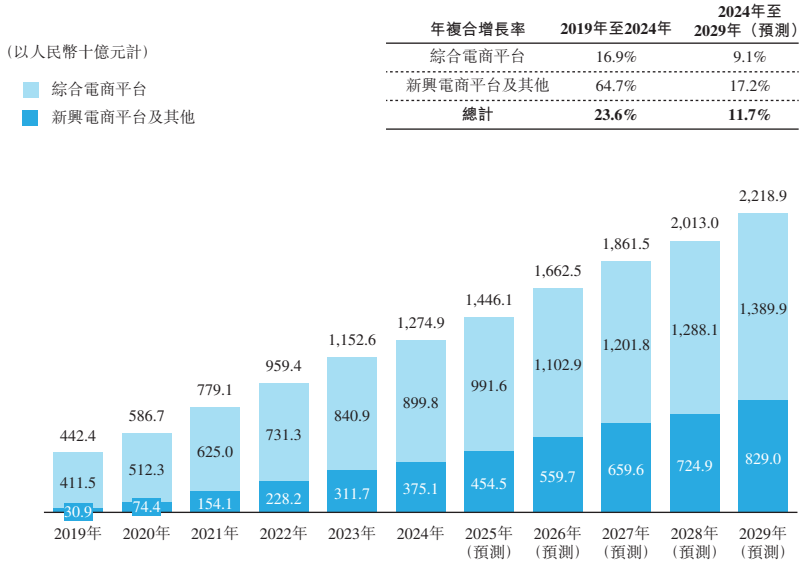


年複合增長率	2019年至2024年	2024年至2029年（預測）
營養補充劑	106.8%	19.5%
母嬰產品	19.2%	13.0%
消費電子產品	21.2%	13.7%
美容及個人護理用品	26.4%	11.4%
其他	22.5%	10.9%
總計	**23.6%**	**11.7%**

資料來源：弗若斯特沙利文

電商平台主要分為：(a)綜合電商平台，例如天貓和京東，該等平台主要作為數字市場，供消費者通過搜索瀏覽、比較和購買商品；以及(b)新興電商平台，例如抖音和小紅書，該等平台將購物功能整合到短視頻或社交媒體平台中，讓消費者能夠通過直播、視頻和圖文內容進行網購。依托成熟的流量生態系統、規範的交易基礎設施及相對穩定的平台規則，綜合電商平台為中國內地品牌電商解決方案行業做出顯著貢獻，2024年市場規模達人民幣8,998億元，佔品牌電商解決方案行業的70.6%。另一方面，新興電商平台預計將實現更快的增長，2024年至2029年的年複合增長率預計為17.2%。

中國內地品牌電商解決方案行業市場規模(按電商平台類型劃分，以GMV計算)，2019年至2029年(預測)



年複合增長率	2019年至2024年	2024年至2029年(預測)
綜合電商平台	16.9%	9.1%
新興電商平台及其他	64.7%	17.2%
總計	**23.6%**	**11.7%**

資料來源：弗若斯特沙利文

市場驅動因素

*消費者網上購物偏好日益精細化，促使品牌合作夥伴尋求專業的品牌電商解決方案。*在中國內地，消費者已養成網購的消費習慣，其消費決策過程不僅依賴於基本的產品信息，而且愈來愈受到營銷內容質量、網店設計和消費者服務等全方位服務體驗的影響，對品牌合作夥伴線上渠道的綜合運營能力提出系統性要求。與此同時，品牌電商解決方案公司憑藉標準化流程、專業團隊和數字化工具，普遍在網店設計與運營、產品策劃與展示以及消費者服務方面構建穩定高效的服務體系，從而提升品牌在消費者體驗方面的競爭優勢並推動品牌合作夥伴對品牌電商解決方案需求的持續增長。

*信息技術進步推動行業發展。*隨著中國內地各類信息基礎設施建設的加速推進，雲計算、大數據和人工智能等先進信息技術正愈來愈多地應用於消費需求捕捉、供應鏈協調和智能消費者服務等品牌運營流程。信息技術的持續進步與應用，不僅有助於提升運營效率，還能實現更精準的用戶畫像分析和觸達，為中國內地品牌電商解決方案行業的發展提供強有力的技術支撐。

*政策利好為行業發展創造良好環境。*近年來，電商在促進經濟增長和社會信息化發展方面發揮愈來愈重要的作用，地位日益凸顯。為支持和鼓勵電商行業的發展，已出台一系列政策，包括*《關於加快發展流通促進商業消費的意見》*和*《關於推進電子商務與快遞物流協同發展的意見》*。多項利好政策的持續出台，為電商行業的蓬勃發展營造了完善的政策環境，從而為中國內地品牌電商解決方案行業需求不斷上升及快速發展提供強勁動力。

未來趨勢

*加強與中國品牌的合作，幫助其開拓海外市場。*近年來，愈來愈多的中國品牌開始在海外市場尋求機遇，並加快全球化進程。然而，由於海外電商渠道在監管要求、平台規則以及消費者習慣和偏好方面與中國內地存在差異，對中國品牌海外擴張戰略的規劃與實施帶來一定挑戰。具備產品策劃、供應鏈管理、多平台運營及多語言營銷等專業能力的品牌電商解決方案公司，能夠幫助品牌合作夥伴精準匹配當地消費者需求，提升其在海外市場的渠道拓展效率和競爭力，因而逐漸成為中國品牌拓展全球業務的重要合作夥伴。

*品牌電商解決方案公司不斷拓展服務範圍，增強運營能力。*一些領先的品牌電商解決方案公司正從純粹的服務角色演變為戰略增長合作夥伴。在長期服務眾多品牌合作夥伴的過程中，品牌電商解決方案公司普遍積累了深刻的市場洞察、對消費者偏好的深入了解以及強大的品牌運營能力，這使其具備獨特優勢以進一步拓寬服務範圍，如品牌策劃、產品管理、營銷服務，以及通過以消費者洞察為導向的設計、與品牌合作夥伴進行聯合開發參與的產品開發。隨著業務範圍的擴大和運營能力的增強，品牌電商解決方案公司能夠更好地服務於更多具有複雜運營需求的品牌客戶，並在現有品牌客戶基礎上拓展收入來源。

*垂直市場領域對專業服務的需求持續增長。*隨著消費者需求不斷細分和深化，品牌合作夥伴對各垂直細分市場的專業運營能力依賴度不斷提升。不同垂直市場在產品生命週期管理、營銷策略、用戶接觸點、定價機制和渠道佈局方面均存在差異。因此，品牌合作夥伴更傾向於與深入參與特定細分市場，並在提高運營效率和市場競爭力方面擁有行業成熟方法論的品牌電商解決方案公司合作。

*通過與中小品牌合作拓展機遇。*中小品牌通常在資源、運營專業能力及多電商平台管理方面存在局限，制約了其自主擴張的能力。電商渠道的複雜性以及消費者偏好的多樣化，使得這些品牌難以在缺乏專業支持的情況下形成有效競爭力。這促使市場對能夠提供全面運營支持的品牌電商解決方案公司的需求日益增長，也令中小品牌成為行業的關鍵增長領域。

競爭格局

根據弗若斯特沙利文資料，中國內地品牌電商解決方案行業相對分散，以GMV計算，2024年前十大公司合計佔總市場份額15.3%。2024年，本集團在中國內地品牌電商解決方案行業中排名第九，以GMV計算的市場份額為0.8%。在品牌電商解決方案行業，綜合電商平台佔據大部分市場份額。2024年，以綜合電商平台產生的GMV計，本集團在中國內地品牌電商解決方案行業中排名第七，市場份額為1.1%。下表列示中國內地前十大品牌電商解決方案公司以綜合電商平台產生的GMV計算的市場份額：

以綜合電商平台產生的GMV計算的中國內地前十大品牌電商解決方案公司排名（2024年）

排名	公司	市場份額
		(%)
1	公司A	3.7%
2	公司B	2.8%

排名	公司	市場份額
		(%)
3	公司C	1.4%
4	公司D	1.4%
5	公司E	1.4%
6	公司F	1.2%
7	本集團	1.1%
8	公司G	1.0%
9	公司H	0.9%
10	公司I	0.9%

資料來源：各公司的公開信息及文件，弗若斯特沙利文

附註：

(1) 公司A成立於2007年，是一家總部位於上海的納斯達克和聯交所上市公司。其主要業務包括品牌電商解決方案、數字營銷以及倉儲和物流服務。該公司主要服務於服裝、美容及個人護理等行業。

(2) 公司B成立於2010年，是一家總部位於杭州的私人公司。該公司專注於美容及個人護理行業，提供包括品牌電商解決方案和數字營銷在內的服務。

(3) 公司C成立於2009年，是一家總部位於杭州的私人公司。該公司提供品牌電商解決方案，覆蓋美容及個人護理、母嬰用品等行業。

(4) 公司D成立於2010年，是一家總部位於上海的上海證券交易所上市公司。該公司專注於化妝品行業，提供品牌電商解決方案等服務。

(5) 公司E成立於2012年，是一家總部位於杭州的深圳證券交易所上市公司。該公司主要提供品牌電商解決方案和倉儲服務。

(6) 公司F成立於2015年，是一家總部位於蘇州的私人公司。該公司主要服務於美容及個人護理、快速消費品等行業。

(7) 公司G成立於2013年，是一家總部位於杭州的私人公司。該公司提供品牌電商解決方案和營銷服務，主要服務於家電和快速消費品等行業。

(8) 公司H成立於2009年，是一家總部位於上海和廣州的深圳證券交易所上市公司。其主要業務包括品牌電商解決方案、數字營銷以及倉儲和物流服務，服務於服裝、美容及個人護理、寵物用品等行業。

(9) 公司I成立於2010年，是一家總部位於上海的私人公司。該公司主要為美容及個人護理、母嬰用品等行業提供品牌電商解決方案。

京東以其標準化產品展示及高效率履約體系而備受認可。在京東上，能夠準確理解並利用京東的搜索和推薦機制、提升產品轉化效率，並在整個服務流程中保持穩定運營表現的領先品牌電商解決方案公司，更有可能與品牌合作夥伴建立長期合作關係。2024年，以京東產生的GMV計，本集團在中國內地品牌電商解決方案行業中排名第一。下表列示以京東產生的GMV計算的中國內地前五大品牌電商解決方案公司的市場份額：

以京東產生的GMV計算的中國內地前五大品牌電商解決方案公司排名（2024年）

排名	公司	市場份額[1]
		(%)
1	本集團	0.7%

排名	公司	市場份額[1]
		(%)
2	公司B	0.6%
3	公司C	0.5%
4	公司A	0.4%
5	公司F	0.4%

資料來源：各公司的公開信息及文件、弗若斯特沙利文

附註：

(1) 計算方法為：將各公司在京東產生的GMV除以中國內地綜合電商平台細分領域品牌電商解決方案行業的市場規模。

根據弗若斯特沙利文資料，中國內地消費電子品牌電商解決方案行業相對分散，以消費電子GMV計算，2024年前五大公司合計佔總市場份額10.3%。消費電子產品具有技術迭代快、技術規格複雜的特點。因此，消費電子品牌電商解決方案公司必須具備高度的產品理解能力和技術溝通能力。有能力管理產品技術屬性和提高渠道運營效率的公司，更有可能在行業內保持競爭地位。2024年，以消費電子GMV計，本集團在中國內地品牌電商解決方案行業中排名第一，市場份額為3.3%。下表列示以消費電子GMV計算的中國內地前五大品牌電商解決方案公司的市場份額：

以消費電子GMV計算的中國內地前五大品牌電商解決方案公司排名（2024年）

排名	公司	市場份額
		(%)
1	本集團	3.3%
2	公司A	2.4%
3	公司J	2.0%
4	公司G	1.4%
5	公司C	1.2%

資料來源：各公司的公開信息及文件，弗若斯特沙利文

附註：

(1) 公司J成立於2000年，是一家總部位於北京的私人公司。該公司主要為3C電子產品、汽車用品及家電等行業提供品牌電商解決方案。

跨境電商發展與全球市場拓展

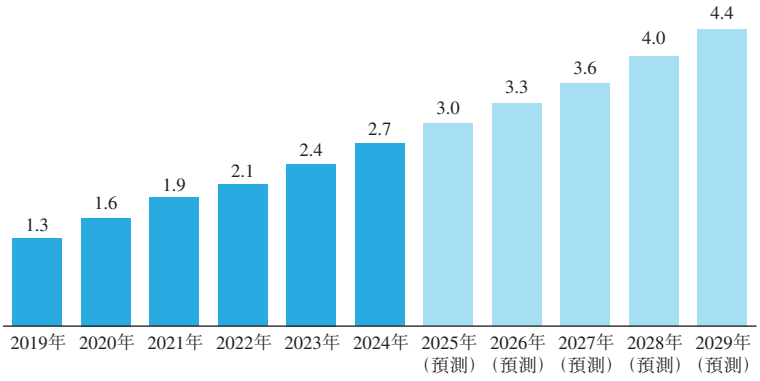
跨境電商作為一種新興的全球貿易形式，通常指境內消費者與境外賣家之間，或境內賣家與境外消費者之間，通過跨境電商平台下單並經由國際物流履行的交易。與買賣雙方通常位於同一國家、交易通過境內物流網絡履行的國內電商相比，跨境電商涉及跨境交易對手方及國際物流

安排。中國內地成熟的製造業基礎和多元化的產業集群，為跨境電商發展發揮了關鍵作用，既支持了中國產品拓展海外市場，也保障了境外商品能夠供應給境內消費者。國內製造業持續推進數字化與自動化，進一步提升了生產效率、產品一致性及供應響應能力。在此背景下，跨境電商活動持續增長。

根據弗若斯特沙利文資料，2024年中國內地跨境電商進出口額達人民幣2.7萬億元，預計未來將持續增長，到2029年將達到人民幣4.4萬億元，這表明海外市場需求強勁且增長潛力巨大。

中國內地跨境電商進出口額，2019年至2029年（預測）

（以人民幣萬億元計）	年複合增長率	2019年至2024年	2024年至2029年（預測）
	跨境電商進出口額	15.8%	10.0%



資料來源：中國海關總署、弗若斯特沙利文

中國品牌進軍海外市場時，通常會面臨與國內市場截然不同的運營環境，包括電商平台規則、流量獲取機制以及當地合規要求。此外，許多品牌合作夥伴缺乏針對海外市場的專業運營能力和實時響應能力，依靠自有資源可能會制約其自主實現高效海外擴張的能力。相比之下，品牌電商解決方案公司憑藉其在平台運營、流量部署、本地化內容製作以及跨境物流服務和客戶服務方面的經驗，能夠以相對較低的初期投資和運營負擔，支持品牌合作夥伴在跨境電商平台上建立並優化其業務佈局。

通過與品牌電商解決方案公司合作，品牌合作夥伴能夠將內部資源集中於產品開發和品牌管理等核心活動。該等合作推動了品牌電商解決方案在跨境場景中的應用，促進了中國內地品牌電商解決方案行業的發展。

資料來源

就[**編纂**]而言，我們委聘獨立市場研究諮詢公司弗若斯特沙利文對中國內地品牌電商解決方案行業進行分析並編製報告。弗若斯特沙利文是一家獨立的全球諮詢公司，於1961年在紐約成

立。該公司提供行業研究和市場策略，並提供增長諮詢和企業培訓。就所提供的市場研究服務，我們已向弗若斯特沙利文支付人民幣650,000元的費用，我們認為該等費用符合市場行情。

在編製和準備研究報告時，弗若斯特沙利文假設相關市場的社會、經濟和政治環境在預測期內保持穩定，從而確保中國內地品牌電商解決方案行業及相關行業的穩定、健康發展。此外，弗若斯特沙利文的預測基於以下依據和假設：中國內地經濟在未來十年保持穩定增長，地區社會、經濟和政治環境在預測期內保持穩定。此外，中國內地品牌電商解決方案行業及其他相關行業將在相關宏觀經濟假設的基礎上發展。

除另有說明外，本節所含所有數據和預測均源自弗若斯特沙利文報告。弗若斯特沙利文基於詳盡的初步研究(包括與若干行業領先參與者討論品牌電商解決方案行業的現狀)及次要研究(包括審閱公司報告、獨立研究報告以及基於其自身研究數據庫的數據)編製弗若斯特沙利文報告。我們的董事確認，經合理審慎核查，自弗若斯特沙利文報告發布之日起，整體市場信息未發生足以對該等信息構成實質性限制、矛盾或影響的任何重大不利變化。

概覽

我們是中國內地領先的電商解決方案公司，擁有覆蓋國內外市場的多元國際品牌組合。

我們的歷史可追溯至2008年3月，當時本公司前身北京博思瀚揚企業策劃有限公司(「**北京博思瀚揚**」)於中國成立。2015年8月，北京博思瀚揚由有限責任公司轉為股份有限公司，並更名為北京藍色光標電子商務股份有限公司(「**北京藍色光標電子商務**」)。2016年6月，北京藍色光標電子商務通過公開轉板在新三板掛牌上市，並於2018年11月更名為北京數聚智連科技股份有限公司。

多年來，我們已與營養健康、消費電子以及美妝及個護三大消費類別的知名品牌夥伴建立了堅固的業務關係。憑藉我們在中國市場的穩固地位，我們已將業務拓展至北美、歐洲、拉丁美洲及其他海外市場。此外，我們亦開發了自有品牌產品，該等產品目前已於各大電商平台上架。詳情請參閱「業務」一節。

我們的重要里程碑

下表載列本集團歷史上的主要業務里程碑：

年份	事件
2008年	本公司前身北京博思瀚揚於中國北京成立。
2015年	本公司前身已根據中華人民共和國法律轉制為股份有限公司，並更名為北京藍色光標電子商務股份有限公司。
2016年	本公司於新三板正式掛牌(證券代碼：837467)。
2017年	本公司獲Tmall Group評為天貓五星級運營商。
2018年	本公司正式更名為北京數聚智連科技股份有限公司。
	本公司獲Tmall Group評為天貓五星級運營商。
2019年	本公司獲京東集團評為京東卓越代運營服務商，並連續六年獲此評級。
2020年	本公司榮獲Tmall Group「金嬰獎」，被評為母嬰親子最佳運營服務商。
2021年	本公司獲京東集團認可為美妝品類最佳服務合作夥伴。
2023年	本公司獲中國主要電商平台認可為領先服務供應商，包括獲授予(i)淘寶天貓五星服務商，(ii)天貓國際金星服務商，及(iii)京東年度優秀代運營服務商。

年份	事件
2024年	本公司入選北京市朝陽區發展和改革委員會「鳳鳴計劃」企業。
	本公司獲北京市科學技術委員會、北京市財政局及國家稅務總局北京市稅務局認可為國家高新技術企業。
	本公司獲北京企業聯合會及北京市企業家協會認可為北京服務業企業百強。
	本集團已開展海外電商品牌運營。
2025年	我們的全功能自主AI客服智能體「聚能聊」上線。
	本公司入選北京市經濟和信息化局「專精特新中小企業」。
	本公司獲北京企業聯合會及北京市企業家協會認可為北京服務業企業百強。

本公司成立及主要股權變更

1. 本公司成立

於2008年3月26日，本公司(前稱北京博思瀚揚企業策劃有限公司)根據中國法律成立為有限責任公司，初始註冊資本為人民幣1,700,000.0元，並由鄭佳女士、陶躍華先生、王錦女士、董麗女士、陳莉女士及施蕾女士(均為獨立第三方)分別持有65.00%、15.00%、5.00%、5.00%、5.00%及5.00%權益。

2. 改制為股份有限公司

於2015年7月31日，本公司時任股東通過一項決議案，將本公司由有限責任公司改制為股份有限公司，並由北京博思瀚揚企業策劃有限公司更名為北京藍色光標電子商務股份有限公司。

於2015年7月31日，本公司當時的全體股東簽署一份發起人協議，同意(i)作為股份有限公司的發起人，(ii)將本公司截至2015年6月30日淨資產中的人民幣100.0百萬元轉為股份有限公司的股本(相當於100.0百萬股股份)，及(iii)將本公司截至2015年6月30日淨資產餘額人民幣74.1百

萬元計入股份有限公司的資本儲備。於2015年8月15日，本公司舉行成立大會，會上本公司時任股東就有關將本公司設立為股份有限公司、採納本公司公司章程及選舉第一屆董事會等通過決議案。於改制完成後，本公司的註冊資本為人民幣100.0百萬元，分為100.0百萬股每股面值人民幣1.0元的股份，由時任股東按其各自持股比例應佔。

改制及名稱變更已於2015年8月24日完成。

改制完成後，本公司的股權結構如下：

股東名稱	股份數目	佔股權百分比
北京藍色光標數據科技集團股份有限公司（「**藍色光標數據科技**」）	64,527,351	64.52%
華新藍創	12,667,112	12.67%
霍爾果斯藍標網眾股權投資管理合夥企業（有限合夥）（「**藍標網眾**」）	12,667,112	12.67%
珠海啟雙投資企業（有限合夥）（「**珠海啟雙**」）	10,138,425	10.14%
總計	100,000,000	100.00%

3. 2015年增加註冊股本

2015年9月，本公司與宋文峰先生、楊培鋒先生、趙彤先生及孟凡興先生（[均為獨立第三方]）訂立增資認購協議。據此，宋文峰先生、楊培鋒先生、趙彤先生及孟凡興先生同意認購1,500,000股、900,000股、375,000股及4,725,000股股份，對價分別為人民幣9.6百萬元、人民幣5.76百萬元、人民幣2.4百萬元及人民幣30.2百萬元。本次投資完成後，本公司註冊資本於2015年10月23日由人民幣100,000,000元增至人民幣107,500,000元。對價由各方公平磋商後參考本集團發展初期的業務前景而定，並於2015年12月悉數結清。

於2015年11月27日，本公司與北京考拉昆略互聯網產業投資基金（有限合夥）（「**北京考拉昆略**」）、蘇州工業園區高榕成長投資中心（有限合夥）（「**高榕成長**」）、深圳明曜一期股權投資基金合夥企業（有限合夥）（「**深圳明曜**」）及西藏植朵商貿有限公司（「**西藏植朵**」）（均為獨立第三方）訂立股份認購協議。據此，北京考拉昆略、高榕成長、深圳明曜及西藏植朵同意分別認購6,250,000股、4,687,500股、3,125,000股及1,562,500股股份，對價分別為人民幣40.0百萬元、人民幣30.0百萬元、人民幣20.0百萬元及人民幣10.0百萬元。本次投資完成後，本公司註冊資本於

2015年12月4日由人民幣107,500,000元進一步增至人民幣123,125,000元。對價由各方公平磋商後參考本集團發展初期的業務前景而定，並已於2015年12月17日悉數結清。增資完成後，本公司的股權結構如下：

股東名稱／姓名	股份數目	佔股權百分比
藍色光標數據科技	64,527,351	52.41%
華新藍創	12,667,112	10.29%
藍標網眾	12,667,112	10.29%
珠海啟雙	10,138,425	8.23%
北京考拉昆略	6,250,000	5.08%
孟凡興先生	4,725,000	3.84%
高榕成長	4,687,500	3.81%
深圳明曜	3,125,000	2.54%
西藏植朵	1,562,500	1.27%
宋文峰先生	1,500,000	1.22%
楊培鋒先生	900,000	0.73%
趙彤先生	375,000	0.30%
總計	123,125,000	100.00%

4. 與新三板有關的先前上市及除牌

於2016年6月7日，本公司股份透過協議轉讓其股份之方式於新三板掛牌，股票代碼為837467。

2017年增加股本

2017年3月15日，本公司與廈門藍圖天興投資合夥企業(有限合夥)(「**藍圖天興**」)訂立股份認購協議。據此，藍圖天興同意認購1,538,462股股份，對價為人民幣10.0百萬元。增加股本完成後，本公司註冊資本於2017年7月10日由人民幣123,125,000元進一步增至人民幣124,663,462元。上述對價已於2017年3月17日悉數結清。

名稱變更

於2018年11月22日，本公司正式更名為北京數聚智連科技股份有限公司。

自新三板除牌的原因

考慮到本公司對其長期戰略規劃的調整、當時的整體經濟狀況及本公司的業務營運，且為了推進其他財務舉措，本公司時任股東決議於2019年3月25日自願將本公司股份自新三板除牌。於2019年4月14日，本公司已就本公司股份自2019年4月19日起在新三板除牌取得全國中小企業股份轉讓系統有限責任公司的批准。

於新三板上市及除牌期間的合規情況

我們的董事確認，於新三板掛牌期間，本公司在所有重大方面均遵守新三板的相關規定，且並無因其於新三板掛牌而受到任何行政處罰或其他監管措施。據董事所知，概無任何與本公司於新三板掛牌及除牌有關之事宜須提請聯交所及潛在投資者垂注。

根據獨家保薦人進行的盡職調查，並無任何重大事項引起獨家保薦人注意，使其對董事就本公司於新三板上市及除牌所披露的上述觀點產生懷疑。

緊接自新三板除牌前的股權架構

2017年8月至2017年9月期間的一系列股份轉讓完成後，緊接本公司股份於新三板除牌之前，本公司的股權結構詳情如下：

股東名稱／姓名	股份數目	佔股權百分比
華新藍創	37,508,112	30.09%
藍色光標數據科技	22,157,351	17.77%
杭州險峰旗雲投資合夥企業(有限合夥)(「**杭州險峰**」)	9,350,000	7.50%
北京考拉昆略	6,250,000	5.01%
深圳險峰成長投資合夥企業(有限合夥)(「**深圳險峰**」)	6,234,000	5.00%
珠海啟雙	5,069,425	4.07%
藍標網眾	5,025,112	4.03%
孟凡興先生	4,725,000	3.79%
高榕成長	4,687,500	3.76%
海南聚實創業投資有限公司(「**海南聚實**」)	4,675,000	3.75%
深圳明曜	4,372,000	3.51%
齊玉傑先生	3,117,000	2.50%
濟南大得宏強投資中心(有限合夥)(「**大得宏強**」)	3,117,000	2.50%
天津藍鷹	2,500,000	2.01%
西藏植朵	1,562,500	1.25%
藍圖天興	1,538,462	1.23%
宋文峰先生	1,500,000	1.20%
楊培鋒先生	900,000	0.72%
趙彤先生	375,000	0.30%
總計	124,663,462	100.00%

5. 2019年及2020年股份轉讓

繼我們的股份於2019年4月自新三板自願除牌後，於2020年7月至2020年9月期間，若干現有股東與新投資者之間進行一系列股份轉讓。

於2020年7月9日，藍標網眾分別與丁曉東先生及羅斌先生(均為獨立第三方)訂立股份轉讓協議，據此，藍標網眾同意分別向丁曉東先生及羅斌先生轉讓4,974,861股股份及50,251股股份，代價分別為人民幣10.1百萬元及人民幣0.1百萬元。代價由訂約各方釐定及協定，並已於2020年7月14日悉數結清。

於2020年7月13日，天津藍鷹與周濤先生(一名獨立第三方)訂立股份轉讓協議，據此，天津藍鷹同意向周濤先生轉讓2,500,000股股份，代價為人民幣14.0百萬元。代價由訂約雙方釐定及協定，並已於2021年3月4日悉數結清。

於2020年7月28日，華新藍創與熊先生訂立股份轉讓協議，據此，華新藍創同意向熊先生轉讓26,314,890股股份，代價為人民幣63.5百萬元。代價由訂約雙方釐定及協定，並已於2020年11月10日悉數結清。

於2020年8月20日，藍色光標數據科技與鄧保軍先生、丁曉東先生、康宏斌先生、王冬雲女士及吳哲飛先生(均為獨立第三方)訂立一系列股份轉讓協議，據此，藍色光標數據科技同意分別向鄧保軍先生、丁曉東先生、康宏斌先生、王冬雲女士及吳哲飛先生轉讓4,452,250股股份、1,424,720股股份、1,780,900股股份、1,246,630股股份及6,589,330股股份，代價分別為人民幣25.0百萬元、人民幣8.0百萬元、人民幣10.0百萬元、人民幣7.0百萬元及人民幣37.0百萬元。代價乃由雙方釐定並同意，並已於2020年8月25日悉數結清。

於2020年9月15日，熊先生與海南贊謀企業管理諮詢合夥企業(有限合夥)(「**海南贊謀**」)訂立股份轉讓協議。據此，熊先生同意向海南贊謀轉讓5,472,000股股份，對價為人民幣52.6百萬元。對價乃由雙方釐定並同意，並已於2020年10月27日悉數結清。

6. 2020年增加註冊資本

於2020年5月28日，王岩科先生與本公司訂立投資協議，據此，王岩科先生同意投資人民幣50.0百萬元，其中人民幣6.2百萬元用於增加本公司的註冊股本，而餘下人民幣43.8百萬元則計入本公司的資本儲備。對價已於2020年9月24日悉數結清。

於2020年6月30日，江陰洪泰創業投資合夥企業(有限合夥)(「**江陰洪泰**」)與本公司訂立投資協議，據此，江陰洪泰同意投資人民幣30.0百萬元，其中人民幣3.7百萬元用於增加本公司的註冊股本，而餘下人民幣26.3百萬元則計入本公司的資本儲備。對價已於2020年9月28日悉數結清。

於2020年6月30日，杭州險峰與本公司訂立投資協議，據此，杭州險峰同意追加投資人民幣5.0百萬元，其中人民幣0.6百萬元用於增加本公司的註冊股本，而餘下的人民幣4.4百萬元則計入本公司的資本儲備。對價已於2020年9月24日悉數結清。

於上述增資完成後，於2020年9月10日本公司的註冊資本由人民幣124,663,462元增加至人民幣135,259,855元。

於2020年8月17日，本公司時任股東訂立股東協議(「**股東協議**」)，以規範其作為本公司股東之間的關係以及本公司管理方面的若干事項。根據股東協議，與本公司相關的若干特殊權利(包括但不限於提名權、優先購買權、優先認購權、反攤薄權、知情權及贖回權)被授予若干股東，包括但不限於王岩科先生、江陰洪泰、杭州險峰、深圳險峰及大得宏強。2021年3月30日，

本公司與其時任股東訂立協議，以終止(i)本公司授予王岩科先生、江陰洪泰及杭州險峰的贖回權(即時生效)；及(ii)於北京證監局上市輔導驗收後自動終止所有其他特殊權利。於2021年9月22日，本公司時任股東與本公司訂立補充協議，確認(i)本公司授予的所有特殊權利均已終止；(ii)本公司時任任何股東均未行使任何特殊權利；及(iii)本公司時任股東所享有特殊權利不存在爭議。

7. 2024年減少註冊資本

於2024年8月14日，本公司時任股東決議調降本公司註冊資本，該事項已於2024年8月16日起45日內在國家企業信用信息公示系統上公告。

於2024年8月15日，王岩科先生、江陰洪泰及杭州險峰與本公司訂立股份回購協議，據此，本公司同意以人民幣68.9百萬元的代價回購王岩科先生持有的6,233,173股股份，以人民幣40.9百萬元的代價回購江陰洪泰持有的3,739,903股股份及以人民幣6.8百萬元的代價回購杭州險峰持有的623,317股股份。代價經各方公平磋商並參照投資金額後，按8.0%的年利率及投資年數釐定，且已於2024年10月10日悉數支付。於2024年10月9日，本公司的註冊資本由人民幣135,259,855元減少至人民幣124,663,462元。在完成減資後，王岩科先生、江陰洪泰及杭州險峰於2020年認購的股份已悉數購回，且王岩科先生及江陰洪泰均不再是我們的股東。

於上文披露的股份轉讓及註冊資本變動後，本公司的股權結構載於「－本公司股權」。

過往A股上市申請

於2021年6月21日，本公司向深圳證券交易所(「**深交所**」)提交其股份於創業板上市的申請。本公司收到並全面回覆深交所的四輪問詢。於2022年9月2日，本公司的上市申請已獲深交所創業板上市委員會會議審議通過。考慮到資本市場變化及本公司長期業務發展戰略，本公司自願撤回向深交所提交的申請，而深交所已於2024年7月9日接納該撤回申請。

我們的董事認為，概無任何與創業板上市申請有關且會對[**編纂**]產生重大不利影響，或可能對本公司在聯交所[**編纂**]H股的適合性產生重大不利影響的事宜，而須提請聯交所或潛在[**編纂**]垂注。本集團與就先前於創業板進行上市申請而聘請的專業人士之間並無任何重大爭議或分歧。

基於獨家保薦人進行的盡職調查以及本公司及董事的確認和聲明，獨家保薦人並無注意到任何有關本公司先前申請創業板上市會對本公司於聯交所[**編纂**]的適合性產生重大不利影響或須提請聯交所或潛在[**編纂**]注意的重要事項。

[編纂]的理由

本公司正尋求將其H股於聯交所[**編纂**]，旨在優化股權架構、進一步完善法人治理結構、在國際資本市場建立融資及資本運作平台、建立多元化融資渠道，並深化本公司的品牌影響力、市場知名度及綜合競爭優勢。有關我們未來計劃的進一步詳情，請參閱「未來計劃及[**編纂**]」。

我們的主要附屬公司

截至最後實際可行日期，以下附屬公司於往績記錄期對我們的經營業績作出重大貢獻：

主要附屬公司名稱	成立／註冊成立地點	成立／註冊成立日期	本集團應佔股權	主要業務活動
北京北聯偉業.....	中國	2011年11月9日	100%	國內電商品牌運營、總代理及授權品牌運營以及海外電商品牌運營
杭州北聯.....	中國	2018年3月12日	100%	國內電商品牌運營
上海藍色商道.....	中國	2014年7月14日	100%	國內電商品牌運營及總代理及授權品牌運營
數聚智連國際.....	中國香港	2015年7月23日	100%	國內電商品牌運營
北京數聚宸飛.....	中國	2024年11月27日	51%	海外電商品牌運營
北京北聯偉業(香港)..	中國香港	2015年4月17日	100%	國內電商品牌運營
香港數聚宸飛.....	中國香港	2025年4月25日	51%	海外電商品牌運營
天津北聯.....	中國	2019年3月22日	100%	國內電商品牌運營、總代理及授權品牌運營以及海外電商品牌運營
西藏山南北聯.....	中國	2015年5月13日	100%	國內電商品牌運營

除北京數聚宸飛及香港數聚宸飛外，所有主要附屬公司於往績記錄期間均由本公司全資擁有。

有關我們主要附屬公司的股本變動詳情，請參閱附錄四「法定及一般資料－A.有關本公司的其他資料－3. 我們附屬公司的股本變動」。

成立員工激勵平台

為表彰員工的貢獻並激勵其進一步促進我們的發展，華新藍創於2015年6月17日成立，作為我們的員工激勵平台。熊先生作為華新藍創的普通合夥人，有權酌情行使華新藍創於本公司

所持有的投票權，並可根據日期為2019年12月2日的員工持股計劃協議代表各自的有限合夥人執行合夥事務。有關員工激勵計劃的詳情，請參閱附錄四「法定及一般資料－D. [**編纂**]員工激勵計劃」。

於2018年8月31日，根據熊先生、華新藍創、杭州險峰、深圳險峰及大得宏強所簽訂日期為2017年9月15日的股東協議，杭州險峰、深圳險峰及大得宏強與華新藍創訂立一份股份轉讓協議。據此，杭州險峰、深圳險峰及大得宏強同意分別以零對價向華新藍創轉讓1,869,952股、1,246,635股及623,317股股份。

截至最後實際可行日期，華新藍創的部分合夥權益已授予合資格員工，以表彰彼等對本集團的貢獻。華新藍創的合夥架構如下：

合夥人姓名	**於本集團擔任的職務**	**資本認購金額**	**合夥人權益**
		(人民幣千元)	
董事、監事及高級管理層			
熊先生	本公司董事長、首席執行官、總經理兼執行董事	3,052.0	8.47%
程先生	本公司執行董事、副總經理兼首席財務官	16,572.5	45.98%
李惠靜	本公司執行董事	1,223.8	3.40%
代博森	本公司執行董事	314.1	0.87%
邱林	本公司執行董事兼副總經理	288.6	0.80%
李萌	本公司監事	263.1	0.73%
鄒偉龍	本公司監事	188.0	0.52%
其他			
本集團的10位前任及現任員工	員工	14,138.2	39.23%
總計		36,040.3	100.00%

根據日期為2019年12月2日的員工持股計劃協議，員工於[**編纂**]前持有的所有合夥權益均須遵守自[**編纂**]起計為期三年的禁售期。截至最後實際可行日期，華新藍創於14,933,126股股份中擁有權益，約佔本公司股權的[11.98]%。緊隨[**編纂**]完成後(假設[**編纂**]未獲行使)，華新藍創將擁有本公司已發行股本總額約[**編纂**]%的權益。華新藍創構成單一最大股東集團的成員之一。

重大收購、出售及合併

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無重大收購、出售或合併事項。

遵從中國法律

我們的中國法律顧問已確認，我們已於全部重大方面就所有上述增資及股權轉讓在中國相關政府部門完成必要的政府登記或備案。

[編纂]投資

1. [編纂]投資的主要條款

截至最後實際可行日期，我們已獲得多輪[**編纂**]投資。下表概述[**編纂**]投資者對本公司進行[**編纂**]投資的主要條款：

投資	協議日期	悉數結算代價的日期	註冊資本／已認購／已轉讓股份數目	代價總額	每股成本（約數）	較[編纂]的[編纂]（約數）(附註)
				（人民幣千元）	*（人民幣元）*	
個人投資者						
丁曉東先生	(i) 2020年7月9日	(i) 2020年7月10日	(i) 4,974,861	(i) 10,083.00	(i) 2.03	(i) [**編纂**]
	(ii) 2020年8月20日	(ii) 2020年8月13日	(ii) 1,424,720	(ii) 8,000.00	(ii) 5.62	(ii) [**編纂**]
羅斌先生	2020年7月9日	2020年7月14日	50,251	101.85	2.03	[**編纂**]
周濤先生	2020年7月13日	2021年3月4日	2,500,000	14,000.00	5.60	[**編纂**]
鄧保軍先生	2020年8月20日	2020年8月25日	4,452,250	25,000.00	5.62	[**編纂**]
康宏斌先生	2020年8月20日	2020年8月25日	1,780,900	10,000.00	5.62	[**編纂**]
王冬雲女士	2020年8月20日	2020年8月17日	1,246,630	7,000.00	5.62	[**編纂**]
吳哲飛先生	2020年8月20日	2020年8月11日	6,589,330	37,000.00	5.62	[**編纂**]
企業投資者						
海南贊謀	2020年9月15日	2020年9月25日	5,472,000	52,585.92	9.61	[**編纂**]
已付對價釐定基準	請參閱上文「－5.2019年及2020年股份轉讓」中的披露。					
禁售期	根據適用中國法律，所有現有股東（包括[**編纂**]投資者）均須遵守自[**編纂**]起計為期十二個月的禁售期。					
[**編纂**]投資的所得款項用途	所有[**編纂**]投資由時任股東通過股份轉讓方式完成。因此，本公司並無通過該等股份轉讓籌集任何資金。					
[**編纂**]投資為本公司帶來的戰略利益	我們相信，我們可利用[**編纂**]投資者的行業資源及網絡，同時擴大股東基礎。[**編纂**]投資者對本公司的一系列投資反映他們一直對本集團業務充滿信心，亦是對本集團表現及未來前景的認可。					
特殊權利	概無特殊權利被授予我們的[**編纂**]投資者。					

附註： [**編纂**]按人民幣0.87915元兑1.00港元的匯率計算，並假設[**編纂**]為每股H股[**編纂**]（即指示性[**編纂**]範圍的中位數）。

2. 遵守指南

基於(i)最後一項[**編纂**]投資的代價已於某日期(即我們就[**編纂**]向聯交所[**編纂**]首次提交[**編纂**]申請日期之前逾28個整日)不可撤銷地結清；及(ii)本公司概無授予任何[**編纂**]投資者特殊權利，獨家保薦人確認，[**編纂**]投資遵守指南第4.2章所載指引。

3. 與[編纂]投資者有關的資料

丁曉東先生

丁曉東先生為個人投資者且為獨立第三方。其於2020年7月自藍標網眾收購我們的股份。藍標網眾與丁先生之間的股份轉讓乃出於雙方內部安排。隨後，其於2020年8月自藍色光標數據科技收購額外股份。丁先生通過藍色光標數據科技了解到該投資機會，並基於對本公司發展潛力的看好而進一步投資於本公司。

羅斌先生

羅斌先生為個人投資者且為獨立第三方。其於2020年7月自藍標網眾收購我們的股份。藍標網眾與羅先生之間的股份轉讓乃出於雙方內部安排。

周濤先生

周濤先生為個人投資者且為獨立第三方。其為天津藍鷹的有限合夥人之一，並透過普通合夥人了解到該投資機會。經考慮我們業務營運的長期前景後，其於2020年7月自天津藍鷹收購我們的股份。

鄧保軍先生

鄧保軍先生為個人投資者且為獨立第三方。2020年8月，其從藍色光標數據科技處了解到該投資機會後，向藍色光標數據科技收購了我們的股份。

康宏斌先生

康宏斌先生為個人投資者且為獨立第三方。考慮到我們業務運營的長期前景，2020年8月，其了解到該投資機會後，向藍色光標數據科技收購了我們的股份。

吳哲飛先生

吳哲飛先生為個人投資者且為獨立第三方。考慮到我們業務運營的長期前景，2020年8月，其了解到該投資機會後，向藍色光標數據科技收購了我們的股份。

王冬雲女士

王冬雲女士為個人投資者且為獨立第三方。考慮到我們業務運營的長期前景，2020年8月，其了解到該投資機會後，向藍色光標數據科技收購了我們的股份。

海南贊謀

海南贊謀為根據中國法律成立的有限合夥企業，主要從事企業管理諮詢及股權投資相關業務。其投資組合涵蓋科技、媒體和電信及電子商務等行業的公司。截至最後實際可行日期，海南贊謀由(i)李美玲女士作為普通合夥人擁有80.0%；(ii)其他兩名有限合夥人擁有20.0%。

海南贊謀於2020年8月左右通過財務顧問了解到本集團。經考慮我們業務運營的長期前景，海南贊謀於2020年9月向熊先生收購我們的股份。經董事作出一切合理查詢後所深知及所確信，海南贊謀、其普通合夥人、其有限合夥人及彼等最終實益擁有人均為獨立第三方。

本公司股權

下表載列我們於最後實際可行日期及緊隨[**編纂**]後(假設[**編纂**]未獲行使)的股權架構：

	截至最後實際可行日期			緊隨[編纂]完成後		
股東名稱／姓名	股份數目	股份說明	佔股權百分比	股份數目	股份說明	佔股權百分比
熊先生	20,842,890	非上市股份	16.72%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
華新藍創	14,933,126	非上市股份	11.98%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
杭州險峰	7,480,048	非上市股份	6.00%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
藍色光標數據科技	6,663,521	非上市股份	5.35%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
吳哲飛先生	6,589,330	非上市股份	5.29%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
丁曉東先生	6,399,581	非上市股份	5.13%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
北京考拉昆略	6,250,000	非上市股份	5.01%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
海南贊謀	5,472,000	非上市股份	4.39%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
珠海啟雙	5,069,425	非上市股份	4.07%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
深圳險峰	4,987,365	非上市股份	4.00%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
孟凡興先生	4,725,000	非上市股份	3.79%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
高榕成長	4,687,500	非上市股份	3.76%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
海南聚實	4,675,000	非上市股份	3.75%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
鄧保軍先生	4,452,250	非上市股份	3.57%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
深圳明曜	4,372,000	非上市股份	3.51%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
齊玉傑先生	3,117,000	非上市股份	2.50%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
周濤先生	2,500,000	非上市股份	2.01%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
大得宏強	2,493,683	非上市股份	2.00%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
康宏斌先生	1,780,900	非上市股份	1.43%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
西藏植朵	1,562,500	非上市股份	1.25%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
藍圖天興	1,538,462	非上市股份	1.23%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
宋文峰先生	1,500,000	非上市股份	1.20%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
王冬雲女士	1,246,630	非上市股份	1.00%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
楊培鋒先生	900,000	非上市股份	0.72%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
趙彤先生	375,000	非上市股份	0.30%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
羅斌先生	50,251	非上市股份	0.04%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
公眾股東	–	–	–	[編纂]		[編纂]
總計	124,663,462		100.00%	[編纂]		[編纂]

附註：

(1) 截至最後實際可行日期，杭州險峰的普通合夥人為西藏險峰旗雲企業諮詢管理有限公司，其最終由獨立第三方陳科屹先生控制。

(2) 截至最後實際可行日期，藍色光標數據科技在深圳證券交易所創業板上市(股票代碼：300058.SZ)，其最大股東為獨立第三方趙文權。

(3) 截至最後實際可行日期，北京考拉昆略的普通合夥人為北京昆侖南山投資管理中心(有限合夥)，其最終由獨立第三方田文凱控制。

(4) 有關股權架構，請參閱「—[**編纂**]投資－3.與[**編纂**]投資者有關的資料」。

(5) 截至最後實際可行日期，珠海啟雙的普通合夥人為獨立第三方從遠兵。

(6) 截至最後實際可行日期，深圳險峰的普通合夥人為西藏險峰長晴創業投資管理有限公司，該公司最終由獨立第三方陳科屹控制。

(7) 截至最後實際可行日期，高榕成長的普通合夥人為西藏高榕資本管理有限公司，該公司由北京高榕資本管理諮詢有限公司(「高榕資本」)全資擁有。高榕資本由張震、岳斌及高翔分別擁有33.34%、33.33%及33.33%，彼等均為獨立第三方。

(8) 截至最後實際可行日期，海南聚實由朱海及侯鬆容分別持有50%及50%權益，兩者均為獨立第三方。

(9) 截至最後實際可行日期，深圳明曜的普通合夥人為獨立第三方曾昭雄。

(10) 截至最後實際可行日期，大得宏強的普通合夥人為濟南大得宏強創業投資管理有限公司，其最終由獨立第三方趙曉玲控制。

(11) 截至最後實際可行日期，藍圖天興的普通合夥人為廈門藍圖藍標投資合夥企業(有限合夥)，其最終由獨立第三方侯東控制。

全流通

本公司[已申請]H股全流通，以[**編纂**]全部現有股東持有的總數[**編纂**]股非上市股份，相當於截至最後實際可行日期本公司已發行股份總數100.00%及於[**編纂**]完成後(假設[**編纂**]未獲行使)本公司已發行股份總數約[**編纂**]%。

公眾持股量

緊隨非上市股份[**編纂**]為H股及[**編纂**]完成後(假設[**編纂**]未獲行使)，本公司將有[**編纂**]股H股，其中[**編纂**]股H股(分別佔本公司截至最後實際可行日期已發行股份總數約[**編纂**]及[**編纂**]後(假設[**編纂**]未獲行使)已發行股份總數約[**編纂**]%)根據《上市規則》第19A.13A(1)條將不計入本公司的公眾持股量，因該等H股由本公司的核心關連人士華新藍創及熊先生持有。

據董事經作出一切合理查詢後所知、所悉及所信，除上文所披露者外，於[**編纂**]完成及非上市股份[**編纂**]為H股後，由並非本公司核心關連人士的股東所持有的[**編纂**]股H股(佔[**編纂**]完成後(假設[**編纂**]未獲行使)本公司已發行股份總數約[**編纂**]%)，將計入公眾持股量。連同根據[**編纂**]將予發行的[**編纂**]股H股，於[**編纂**]後本公司已發行股份總數約[**編纂**]%(假設[**編纂**]未獲行使)將計入《上市規則》第19A.13A(1)條項下的公眾持股量。

假設[**編纂**]未獲行使，按[**編纂**](i)每股[**編纂**](即指示性[**編纂**]範圍的下限[**編纂**])計算，緊隨[**編纂**]後我們的股份市值預計約為[**編纂**]；(ii)每股[**編纂**](即指示性[**編纂**]範圍的中位數)，緊隨[**編纂**]後我們的股份市值預計約為[**編纂**]；及(iii)每股[**編纂**](即指示性[**編纂**]範圍的上限[**編纂**])計算，緊隨[**編纂**]後我們的股份市值預計約為[**編纂**]。根據《上市規則》第19A.13A(1)條，凡本公司股份在[**編纂**]時的預期市值不超過[**編纂**]，則在[**編纂**]時，佔本公司總股本至少25%的H股須由公眾人士持有。就每股[**編纂**]的指示性[**編纂**]範圍[**編纂**](分別為指示性[**編纂**]範圍的下限、中位數及上限)而言，本公司股份在[**編纂**]時的預期市值將不超過[**編纂**]。因此，本公司將能夠遵守《上市規則》第19A.13A(1)條。

自由流通量

《上市規則》第19A.13C(1)條規定，倘新申請人為於上市時並無其他已上市股份的中國發行人，這通常指尋求上市的H股中，由公眾持有且於上市時不受任何處置限制(不論是根據合約、《上市規則、適用法律或其他規定)的部分，須：(i)於上市時佔H股所屬類別已發行股份總數(不包括庫存股份)至少10%，且於上市時的預期市值不少於50,000,000港元；或(ii)於上市時的預期市值不少於600,000,000港元。

根據適用之中國法律，所有現有股東(包括[**編纂**]投資者)均須遵守自[**編纂**]起計十二個月的禁售期。因此，所有現有股東於[**編纂**]時持有的H股，於[**編纂**]時不應計入本公司H股的公眾持股量。基於(i)[**編纂**]項下初步可供認購的[**編纂**]，約佔[**編纂**]完成後我們已發行股份總數的[**編纂**]%(假設[**編纂**]未獲行使)；(ii)根據[**編纂**]將分配予並非本公司核心關連人士且不受任何處置限制規限的投資者的至少[**編纂**]，約佔[**編纂**]完成後我們已發行股份總數的[**編纂**]%(假設[**編纂**]未獲行使)；及(iii)[**編纂**]每股H股[**編纂**](即指示性[**編纂**]範圍的下限)，本公司將符合《上市規則》第19A.13C(1)條項下的公眾持股量規定。

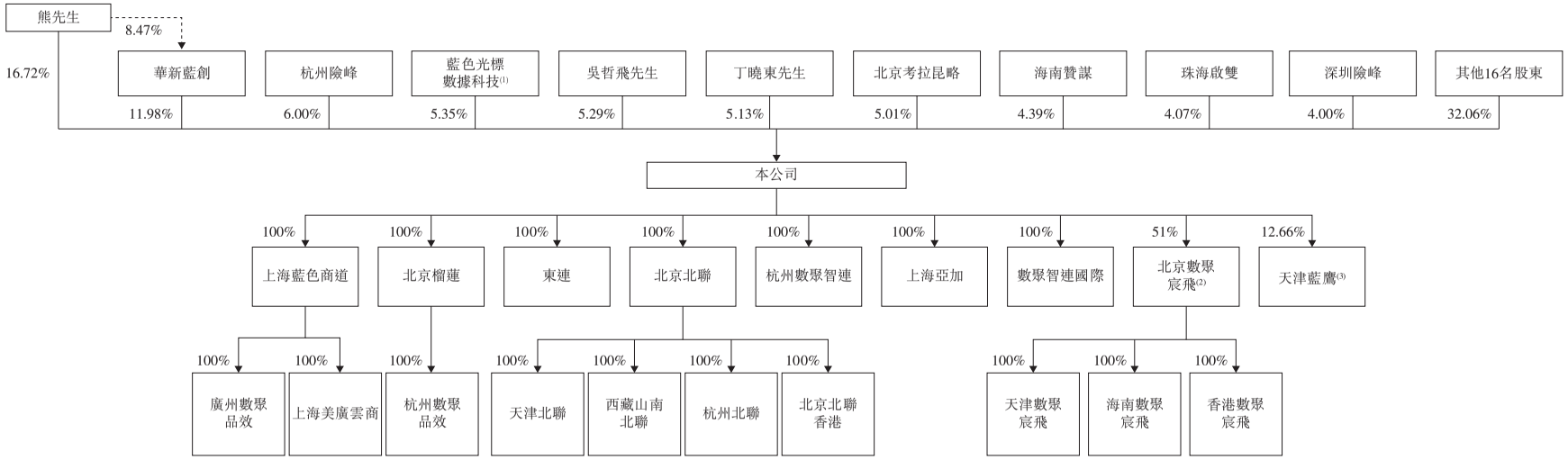
中國監管要求

我們的中國法律顧問已確認，本節所述本公司的股份轉讓及增加註冊資本已順利完成，且有關股份轉讓及增加註冊資本所需的向相關中國主管機關辦理的有關必要備案及登記已完成。

公司架構

緊接[編纂]完成前的公司架構

下圖載列緊接[**編纂**]完成前我們的股權架構：



附註：

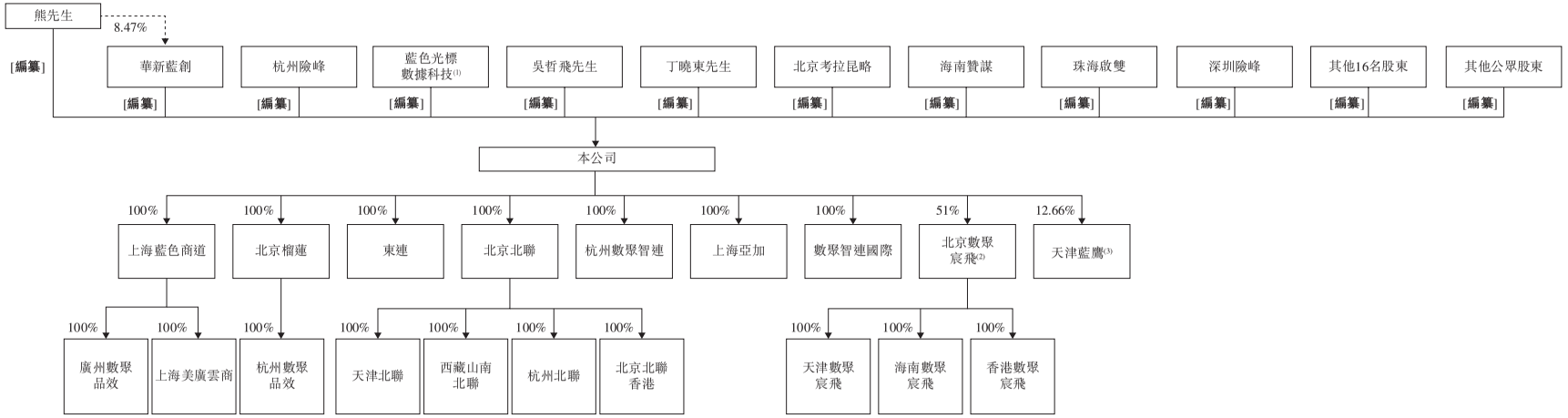
(1) 截至最後實際可行日期，藍色光標數據科技在深圳證券交易所創業板上市（股票代碼：300058）。

(2) 北京數聚宸飛是一家根據中國法律設立的有限責任公司，由本公司擁有51.0%權益，由北京巡天科技合夥企業（有限合夥）擁有49.0%權益，該公司為一家於2024年10月31日根據中國法律設立的有限合夥企業。北京巡天科技合夥企業（有限合夥）由杜萍女士作為普通合夥人擁有99.0%權益，由潘海旋先生作為有限合夥人擁有1.0%權益。

(3) 天津藍鷹的其餘股本權益由(i)北京藍劍投資中心（有限合夥）（「**北京藍劍**」）作為普通合夥人擁有0.38%權益；(ii)上海藍色光標投資管理（集團）有限公司作為有限合夥人擁有42.41%權益；及(iii)其他八名有限合夥人擁有57.21%權益，且各自的合夥權益均不超過15.0%。北京藍劍的合夥權益由(i)天津藍劍股權投資管理有限公司作為普通合夥人擁有1.0%權益，該公司由李曉東控制；及(ii)李曉東作為有限合夥人擁有60%權益，何露作為有限合夥人擁有39%權益。經董事作出一切合理查詢後所深知及所確信，除本集團於天津藍鷹所持權益外，天津藍鷹、其普通合夥人、其有限合夥人以及其最終實益擁有人均為獨立第三方。

緊隨[編纂]完成後的公司架構

下圖載列我們緊隨[**編纂**]完成後(假設[**編纂**]未獲行使)的股權架構：



附註： (1)至(3)的詳情請參閱前頁內容。

與本集團在中國的業務及運營有關的法律及法規

我們的業務在諸多方面均須遵守各項中國法律、規則及法規。以下為適用於我們目前在中國境內的業務活動最重要的法律及法規概要。

有關公司及外商投資的法規

於1993年12月29日頒布，分別於1999年12月25日、2004年8月28日、2005年10月27日、2013年12月28日、2018年10月26日及2023年12月29日修訂並於2024年7月1日生效的《中華人民共和國公司法》規管中國公司實體的成立、經營、企業架構及管理，並將公司分為有限責任公司及股份有限公司。

於2019年3月15日，全國人大批准《中華人民共和國外商投資法》，而於2019年12月26日，國務院頒布《中華人民共和國外商投資法實施條例》(「《實施條例》」)，以進一步闡明及闡述《外商投資法》的有關條文。《外商投資法》及《實施條例》均於2020年1月1日生效，並取代三項之前有關中國境內的外商投資的主要法律，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》以及其各自的實施條例。根據《外商投資法》，「外商投資」是指外國投資者(包括外國的自然人、企業或者其他組織)直接或者間接在中國境內進行的投資活動，包括下列情形：(i)外國投資者單獨或者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、財產份額或者其他類似權益；(iii)外國投資者單獨或者與其他投資者共同在中國境內投資新建項目；及(iv)法律、行政法規或者國務院規定的其他方式的投資。《實施條例》引入穿透原則，並進一步規定外商投資企業在中國境內的投資，亦適用《外商投資法》及《實施條例》。

於2019年12月30日，商務部及國家市場監管總局頒布《外商投資信息報告辦法》，於2020年1月1日生效，同時廢止《外商投資企業設立及變更備案管理暫行辦法》。外國投資者直接或者間接在中國境內進行投資活動，應由外國投資者或者外商投資企業向商務主管部門報送投資信息。根據《外商投資信息報告辦法》，外國投資者或者外商投資企業應當通過提交初始報告、變更報告、註銷報告、年度報告等方式報送投資信息。初始報告的信息發生變更，涉及企業變更登記(備案)的，外商投資企業應當在辦理企業變更登記(備案)時通過企業登記系統提交變更報告。外商投資的上市公司，外國投資者持股比例變化累計超過5%或者外方控股、相對控股地位發生變化的，可報告投資者及其所持股份變更信息。

外國投資者在中國境內的投資活動主要受商務部及國家發改委於2024年9月頒布的《外商投資准入特別管理措施(負面清單)(2024年版)》(「負面清單」)及商務部及國家發改委於2025年12月頒布的《鼓勵外商投資產業目錄(2025年版)》(「鼓勵目錄」)規管。於2024年11月1日生效的負面清單統一列出外商投資准入的特別管理措施(限制或禁止)，而於2026年2月1日生效的鼓勵目錄則列出鼓勵外商投資的產業。負面清單涵蓋11個行業，對未列入負面清單的領域，應按照內外資一致原則實施管理。我們目前開展的業務不屬於負面清單的範圍，不受特別管理措施規管。

根據國家發改委及商務部於2020年12月19日頒布並於2021年1月18日生效的《外商投資安全審查辦法》，國家發改委及商務部應在國家發改委設立工作機制辦公室，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境內進行的直接或間接投資，包括(i)與外國投資者共同投資新建境內項目或設立外商獨資企業或合資企業；(ii)通過併購方式取得境內企業的股權或資產；及(iii)通過其他方式在境內投資。投資於與國家安全相關的若干關鍵領域(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、關鍵技術及其他與國家安全相關的重要領域)以取得所投資企業的實際控制權，必須在進行相關投資前向工作機制辦公室申報。

有關網絡交易的法規

網絡交易

國家市場監管總局於2021年3月15日頒布，並於2025年3月18日修訂且修訂於2025年5月1日生效的《網絡交易監督管理辦法》規管在中國內地境內通過互聯網及其他信息網絡銷售商品或提供服務的所有經營活動以及市場監管部門對其進行監督管理。在網絡社交、網絡直播等信息網絡活動中銷售商品或提供服務的經營活動亦受該等辦法的監督。任何網絡交易經營者不得違反任何法律、法規或國務院決定無證無照從事經營活動。此外，網絡交易經營者應當全面、真實、準確、及時地披露商品或服務信息，保障消費者的知情權和選擇權。

於2018年8月31日，全國人大常委會頒布《中華人民共和國電子商務法》，於2019年1月1日生效。《中華人民共和國電子商務法》對「電子商務經營者」(包括電商平台經營者、平台內經營者以及通過自建網站或其他網絡服務銷售商品或提供服務的電子商務經營者)提出一系列要求。例如，《中華人民共和國電子商務法》要求電子商務經營者尊重並平等保護消費者的合法權益，並向消費者提供不針對其個人特徵的選項，亦要求電子商務經營者向消費者明確指出其搭售行為(即商家在購買中附加額外服務或產品)，且不得默認消費者同意該等搭售。

跨境電子商務

於2015年6月16日，國務院辦公廳頒布《國務院辦公廳關於促進跨境電子商務健康快速發展的指導意見》，提出支持跨境電子商務零售出口企業加強與境外企業合作，通過規範的「海外倉」等模式融入境外零售體系。

於2019年10月22日，國務院頒布《優化營商環境條例》，於2020年1月1日生效。該條例要求有關部門削減進出口環節審批事項，取消不必要的監管要求，優化簡化通關流程，提高通關效率，清理規範口岸收費，降低通關成本，推動口岸和國際貿易領域的相關業務通過國際貿易單一窗口辦理。

根據商務部、國家發改委、財政部、海關總署、國家稅務總局及國家市場監管總局於2018年11月28日頒布並於2019年1月1日實施的《關於完善跨境電子商務零售進口監管有關工作的通知》，「跨境電子商務零售進口」是指中國境內消費者通過第三方跨境電商平台經營者從境外購買商品，並通過「網購保稅進口」或「直購進口」模式將所購商品運遞進境的消費行為。該等進口商品應當符合下列要求：(i)該等商品屬於《跨境電子商務零售進口商品清單》範圍內的產品，僅限個人自用，並符合跨境電子商務零售進口稅收政策規定的條件；(ii)該等商品通過與海關聯網的電子商務交易平台交易，能夠實現交易、支付、物流電子信息「三單」比對；(iii)未通過與海關聯網的電子商務交易平台交易的，跨境快遞運營者和郵政企業可接受電子商務企業及支付企業委託，承諾承擔相應法律責任，並向海關傳輸交易及支付等電子信息。跨境電子商務企業承擔商品質量安全、消費者權益保護、提醒告知消費者、建立商品質量安全風險防控機制以及為受「網購保稅進口」模式規管的商品建立健全質量可追溯體系的責任。該等企業亦應當向海關實時傳輸施加電子簽名的跨境電子商務零售進口交易電子數據，自行或委託代理人向海關申報清單，並承擔相應責任。跨境電子商務企業應當委託一家在中國境內註冊的企業向海關辦理註冊登記，承擔如實申報責任，依法接受有關部門監督，並承擔民事連帶責任。

根據海關總署於2018年12月10日頒布並於2019年1月1日實施的《關於跨境電子商務零售進出口商品有關監管事宜的公告》，跨境電商平台企業、物流企業、支付企業等參與跨境電子商務零售進口業務的企業，應當按照海關報關單位註冊登記管理相關規定，向所在地海關辦理註冊登記。境外跨境電子商務企業應委託境內代理人向其所在地海關辦理註冊登記。跨境電子商務直購進口及適用「網購保稅進口」進口政策的商品按個人自用進境物品監管，不執行有關商品首次進口許可批件、註冊或備案要求。然而，對相關部門明令暫停進口的疫區商品和對出現重大質量安全風險的商品啟動風險應急處置時除外。

網絡直播營銷

根據國家市場監管總局於2020年11月5日發布並於同日生效的《市場監管總局關於加強網絡直播營銷活動監管的指導意見》，通過網絡直播銷售商品或提供服務時，商品經營者應當遵守相關法律法規，建立並執行進貨檢查驗收制度。不得通過網絡直播銷售法律、法規規定禁止生產、銷售的商品或服務；不得通過網絡直播發布法律、法規規定禁止在大眾傳播媒介發布的商業廣告；不得通過網絡直播銷售禁止進行網絡交易的商品或服務。

根據國家網信辦及其他六個相關部門於2021年4月23日頒布並於2021年5月25日生效的《網絡直播營銷管理辦法(試行)》，直播間運營者及直播營銷人員從事網絡直播營銷活動，應當遵守法律法規及相關規定，遵循公序良俗，真實、準確、全面地發布商品或服務信息，並不得有下列行為：(i)違反《網絡信息內容生態治理規定》第六條、第七條；(ii)發布虛假或者引人誤解的信息，欺騙、誤導用戶；(iii)營銷假冒偽劣、侵犯知識產權或不符合保障人身、財產安全要求的商品；(iv)虛構或者篡改交易、關注度、瀏覽量、點贊量等數據流量；(v)知道或應當知道他人存在違法違規或高風險行為，仍為其推廣或引流；(vi)騷擾、誹謗、謾罵或者恐嚇他人，或侵害他人合法權益；(vii)傳銷、詐騙、賭博，或銷售違禁或者管制物品等；及(viii)違反法律、法規及相關規定的其他行為。直播間運營者及直播營銷人員應當依法依規履行保護消費者權益的責任及義務，不得故意拖延或者無正當理由拒絕消費者提出的合法合理要求。《直播電商經營者落實食品安全主體責任監督管理規定》於2025年12月28日發佈，自2026年3月20日起施行。該規定明確了13類不得直播經營的食品，明確了直播電商經營者(包括直播電商平台經營者、直播間運營者、直播營銷人員以及直播營銷人員服務機構)落實食品安全主體責任的要求。

醫療器械經營

根據國務院於2000年1月4日頒布並於2024年12月6日最新修訂的《醫療器械監督管理條例》，從事醫療器械網絡銷售的經營者，應當將醫療器械網絡銷售的相關信息告知其所在地的設區的市級人民政府藥品監督管理部門，但第一類醫療器械及對產品安全性、有效性不受流通過程影響的第二類醫療器械可免予經營備案的除外。

由國家食品藥品監督管理總局於2014年7月30日頒布並由國家市場監管總局於2022年5月1日最新修訂的《醫療器械經營監督管理辦法》(「《**醫療器械辦法**》」)適用於在中國境內從事醫療器械經營活動及其監督管理。根據《醫療器械辦法》，醫療器械經營按照風險程度實行分類管理。從事第三類醫療器械經營的，實行許可管理；從事第二類醫療器械經營的，實行備案管理；從事第一類醫療器械經營的，不需要許可或備案。

於2017年12月20日，國家食藥監總局頒布《醫療器械網絡銷售監督管理辦法》(「《醫療器械網絡銷售辦法》」)，於2018年3月1日生效。根據《醫療器械網絡銷售辦法》，從事醫療器械網絡銷售的經營者，應當是依法取得醫療器械生產許可、經營許可或者辦理備案的醫療器械生產經營企業。法律法規規定不需要辦理許可或者備案的除外。從事醫療器械網絡銷售的企業在網上發布的醫療器械名稱、型號、規格、結構及組成、適用範圍、醫療器械註冊證編號或者備案憑證編號、註冊人或者備案人信息、生產許可證或者備案憑證編號、產品技術要求編號、禁忌症等信息，應當與經註冊或者備案的相關內容保持一致。

食品經營

根據國家市場監管總局於2023年6月7日頒布的《食品經營許可和備案管理辦法》，下列情形不需要取得食品經營許可：(i)銷售食用農產品；(ii)僅銷售預包裝食品；(iii)醫療機構、藥品零售企業銷售特殊醫學用途配方食品中的特定全營養配方食品；(iv)已經取得食品生產許可的食品生產者，在其生產加工場所或者通過網絡銷售其生產的食品；及(v)法律、法規規定的其他不需要取得食品經營許可的情形。僅銷售預包裝食品的，應當報縣級以上地方市場監督管理部門備案。擬從事僅銷售預包裝食品活動的，在辦理市場主體登記註冊時，可以一併進行僅銷售預包裝食品備案，並提交僅銷售預包裝食品備案信息採集表。

有關廣告的法規

根據全國人大常委會於1994年10月27日頒布並於2021年4月29日最新修訂的《中華人民共和國廣告法》，廣告不得含有虛假或者引人誤解的內容，不得欺騙、誤導消費者。廣告主、廣告經營者、廣告發布者從事廣告活動，應當遵守法律、法規，誠實信用，公平競爭。廣告中對商品的性能、功能、產地、用途、質量、成分、價格、生產者、有效期限、允諾等或者對服務的內容、提供者、形式、質量、價格、允諾等有表示的，應當準確、清楚、明白。發布醫療、藥品、醫療器械、農藥、獸藥和保健食品廣告，以及法律、行政法規規定應當進行審查的其他廣告，應當在發布前由有關部門對廣告內容進行審查。廣告經營者、廣告發布者明知或者應知廣告虛假仍設計、製作、代理、發布的，發布含有《廣告法》禁止情形的廣告的，或有其他違反《廣告法》行為的，可沒收廣告費用並處罰款，有關部門可處以暫停廣告發布業務、吊銷營業執照。構成犯罪的，依法追究刑事責任。

於2023年2月25日，國家市場監管總局頒布《互聯網廣告管理辦法》(「《互聯網廣告辦法》」)，於2023年5月1日生效，並廢止《互聯網廣告管理暫行辦法》。根據《互聯網廣告辦法》，發布醫療、藥品、醫療器械、農藥、獸藥、保健食品、特殊醫學用途配方食品廣告等法律、行政法規規定應當進行審查的廣告，應當在發布前由廣告審查機關對廣告內容進行審查；未經審查，不得發布。禁止以介紹健康、養生知識等形式，變相發布醫療、藥品、醫療器械、保健食品、特殊醫學用途配方食品廣告。此外，除法律、行政法規另有規定外，任何實體或個人不得通過互聯網發布處方藥或者煙草(含電子煙)廣告。

《互聯網廣告辦法》進一步規定，互聯網廣告應當具有可識別性，能夠使消費者辨明其為廣告。對於競價排名的商品或者服務，廣告發布者應當顯著標明「廣告」，與自然搜索結果明顯區分。以彈出等形式發布互聯網廣告，廣告主、廣告發布者應當顯著標明關閉標誌，確保一鍵關

閉。禁止通過特定方式欺騙或誤導用戶點擊或者瀏覽廣告。倘廣告經營者或廣告發布者違反《互聯網廣告辦法》，可能會受到處罰，包括但不限於罰款、沒收廣告費用、暫停廣告發布業務或吊銷營業執照。

根據國家市場監管總局於2019年12月24日頒布並於2020年3月1日實施的《藥品、醫療器械、保健食品、特殊醫學用途配方食品廣告審查管理暫行辦法》，未經國家市場監管總局或其地方分支機構審查，不得發布藥品、醫療器械、保健食品和特殊醫學用途配方食品廣告。藥品、醫療器械、保健食品和特殊醫學用途配方食品廣告應當真實、合法，不得含有虛假或者引人誤解的內容。藥品、醫療器械、保健食品和特殊醫學用途配方食品廣告應當顯著標明廣告批准文號。廣告主、廣告經營者、廣告發布者應當嚴格按照審查通過的內容發布藥品、醫療器械、保健食品和特殊醫學用途配方食品廣告，不得進行剪輯、拼接、修改。已經審查通過的廣告內容需要改動的，應當重新申請廣告審查。

根據於2021年1月1日生效的《化妝品監督管理條例》及於2022年1月1日生效的《化妝品生產經營監督管理辦法》，電商平台上的化妝品經營者應當全面、真實、準確、及時披露其經營的化妝品信息。化妝品廣告的內容應當真實、合法。化妝品廣告不得明示或者暗示產品具有醫療作用，不得含有虛假或者引人誤解的內容，不得欺騙、誤導消費者。

有關房地產的法規

自有物業

國務院於2014年11月24日頒布，於2015年3月1日生效，並於2019年3月24日及2024年3月10日修訂的《不動產登記暫行條例》以及國土資源部於2016年1月1日頒布並於2019年7月24日及2024年5月21日修訂的《不動產登記暫行條例實施細則》規定(其中包括)，國家實行不動產統一登記制度，不動產登記應當遵循嚴格管理、穩定連續、方便群眾的原則。

租賃物業

根據全國人大常委會於1994年7月5日頒布並於2019年8月26日最新修訂的《中華人民共和國城市房地產管理法》，就房屋租賃而言，出租人與承租人須訂立書面租賃合同，合同應包括租賃期限、用途、租金、維修責任以及雙方的其他權利和義務等條款，並向房地產管理部門辦理登記備案手續。

住房和城鄉建設部於2010年12月1日頒布及於2011年2月1日生效的《商品房屋租賃管理辦法》。根據該等辦法，出租人與承租人應於簽訂物業租賃合同後三十日內向租賃物業所在地的直

轄市、市、縣建設(房地產)主管部門辦理房屋租賃登記備案手續。倘公司未能完成上述手續，可能會被責令在規定的限期內糾正，倘該公司未能糾正，將被處人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。

有關知識產權的法規

專利

根據全國人大常委會於1984年3月12日頒布並於2020年10月17日最新修訂及於2021年6月1日生效的《中華人民共和國專利法》(「**《專利法》**」)以及國務院於2001年6月15日頒布並於2023年12月11日最新修訂及於2024年1月20日生效的《中華人民共和國專利法實施細則》(「**《專利法實施細則》**」)，國務院專利行政部門(即國家知識產權局)負責管理中國的專利工作。各省、自治區或直轄市人民政府管理專利工作的部門負責本行政區域內的專利管理工作。《專利法》及《專利法實施細則》規定三種類型的專利：「發明」、「實用新型」及「外觀設計」。發明專利的有效期為二十年，外觀設計專利的有效期為十五年，而實用新型專利的有效期為十年，自申請之日起計算。當事人應當自該專利實施許可合同生效之日起三個月內辦理備案。中國專利制度實行「先申請先註冊」的原則，即兩個以上的申請人分別就同樣的發明創造申請專利的，專利權授予最先申請的人。為獲得專利，發明或實用新型必須符合三個條件：新穎性、創造性及實用性。第三方必須取得專利所有權人的同意或適當許可方可使用該專利。否則，該使用即構成對專利的侵權。

商標

根據全國人大常委會於1982年8月23日頒布並於2019年4月23日最新修訂及於2019年11月1日生效的《中華人民共和國商標法》(「《商標法》」)以及國務院於2002年8月3日頒布並於2014年4月29日修訂及於2014年5月1日生效的《中華人民共和國商標法實施條例》，中國的註冊商標包括商品商標、服務商標、集體商標及證明商標。

國家知識產權局商標局(「商標局」)負責辦理中國的商標註冊及管理，並給予註冊商標十年的保護期。註冊商標有效期滿，需要繼續使用的，商標可每十年續展一次。續展註冊的申請應當在期滿前十二個月內提出。商標註冊人可以通過簽訂商標使用許可合同，許可他人使用其註冊商標。商標使用許可合同必須向商標局備案。許可人應當監督被許可人使用其註冊商標的商品質量，而被許可人應當保證使用該註冊商標的商品質量。《商標法》就商標註冊實行「先申請先註冊」原則。申請註冊的商標與已經註冊或者初步審定在同種或者類似商品或服務上使用的商標相同或者近似的，該商標的註冊申請可能會被駁回。申請商標註冊不得損害他人現有的在先權利，也不得以不正當手段搶先註冊他人已經使用並有「一定影響」的商標。

著作權

根據全國人大常委會於1990年9月7日頒布，並於2020年11月11日最新修訂及於2021年6月1日生效的《中華人民共和國著作權法》以及國務院於2002年8月2日頒布，於2013年1月30日最新修訂及於2013年3月1日生效的《中華人民共和國著作權法實施條例》，中國公民、法人或者其他組織的作品，不論是否發表，均享有著作權，其中包括文學、藝術、自然科學、社會科學、工程技術及計算機軟件等作品。

計算機軟件

國務院於2001年12月20日頒布並於2013年1月30日最新修訂及於2013年3月1日生效的《計算機軟件保護條例》規定，中國公民、法人或者其他組織對其所開發的軟件享有著作權，不論該軟件是否公開發布。軟件著作權人享有發表權、署名權、修改權、複製權、發行權、出租權、信息網絡傳播權、翻譯權以及應當由軟件著作權人享有的其他權利。

國家版權局於2002年2月20日頒布並於2004年6月18日最新修訂的《計算機軟件著作權登記辦法》規範軟件著作權的註冊、軟件著作權專有許可合同和轉讓合同的登記。國家版權局主管全國軟件著作權登記管理工作，並認定中國版權保護中心為軟件登記機構。中國版權保護中心向符合相關規定的計算機軟件著作權申請人頒發登記證書。

域名

根據工信部於2017年8月24日頒布並於2017年11月1日生效的《互聯網域名管理辦法》，域名註冊通過根據相關法規設立的域名服務機構辦理，申請人在成功註冊後成為域名持有人。域名註冊亦實行「先申請先註冊」的原則。工信部於2017年11月27日頒布並於2018年1月1日生效的《工業和信息化部關於規範互聯網信息服務使用域名的通知》規定互聯網信息服務提供者及其他實體在反恐及維護網絡安全方面的義務。

有關產品質量及消費者保護的法規

根據全國人大常委會於1993年2月22日頒布並於2018年12月29日最新修訂的《中華人民共和國產品質量法》，國務院市場監督管理部門主管全國產品質量監督工作，禁止生產者生產或銷售不符合保障人體健康和人身、財產安全的適用標準及要求的產品。產品必須不存在危及人身、財產安全的不合理危險。因產品存在缺陷造成人身、財產損害的，受害人可向產品的生產者或銷售者要求賠償。生產和銷售不合規產品的生產者及銷售者可能被責令停止生產或銷售該產品，並可能被沒收該產品及／或處以罰款。違反該等標準或要求的銷售收益亦可能被沒收，情節嚴重的，可吊銷違法者的營業執照。

全國人大常委會於2013年10月25日頒布並於2014年3月15日生效的《中華人民共和國消費者權益保護法》(「《消費者權益保護法》」)規定中國經營者的義務及消費者的權益。根據該法，經營者應當保證其提供的商品及服務符合保障人身、財產安全的要求。對可能危及人身、財產安全的商品及服務，經營者應當向消費者作出真實的說明和明確的警示，並說明或者標明正確使用商品或者接受服務的方法以及防止危害發生的方法。消費者通過網絡交易平台購買商品或者接受服務，其合法權益受到損害的，有權向銷售者或者服務者要求賠償。網絡交易平台提供者不能提供銷售者或者服務者的真實名稱、地址和有效聯繫方式的，消費者有權向網絡交易平台提供者要求賠償；網絡交易平台提供者作出更有利於消費者的承諾的，應當履行承諾。網絡交易平台提供者賠償後，有權向銷售者或者服務者追償。未能遵守《消費者權益保護法》可能導致經營者承擔退還貨款、更換、修理、停止損害、賠償及恢復名譽等民事責任，涉及人身損害或情節嚴重的，經營者或責任人員甚至可能受到刑事處罰。

有關進出口的法規

《中華人民共和國對外貿易法》由全國人大常委會於1994年5月12日頒布，並於2025年12月27日最新修訂且於2026年3月1日生效。於2022年12月30日之前，任何從事貨物或者技術進出口的對外貿易經營者，必須向商務部(前稱對外貿易經濟合作部)或商務部委託的機構辦理備案登記手續，然而，根據最新修訂，自2022年12月30日起不再需要辦理該等備案登記手續。

根據全國人大常委會於1987年1月22日通過並於2021年4月29日最新修訂且於同日生效的《中華人民共和國海關法》，中華人民共和國海關總署(「海關總署」)是國家的進出境海關監督管理機關。根據相關法律法規，海關監管進出境的運輸工具、貨物、行李物品、郵遞物品和其他物品，徵收關稅和其他稅、費，查緝走私，並編製海關統計和辦理其他海關業務。海關報關單位是指在海關備案的進出口貨物收發貨人和報關企業。進出口貨物的收發貨人可以自行辦理報檢手續，也可以委託報關企業辦理報檢手續，並依法辦理出入境檢驗檢疫備案手續。

根據海關總署於2021年11月19日頒布並於2022年1月1日生效的《中華人民共和國海關報關單位備案管理規定》，報關單位是指根據該規定向海關備案的進出口貨物收發貨人及報關企業。進出口貨物收發貨人及報關企業申請備案應取得市場主體資格；進出口貨物收發貨人申請備案

的，還應當辦理對外貿易經營者備案。根據於2023年1月3日頒布並於同日生效的《海關總署企業管理和稽查司關於進出口貨物收發貨人備案有關事宜的通知》，申請備案的進出口貨物收發貨人應當具備市場主體資格，且毋須辦理對外貿易經營者備案手續。

有關中國稅項的法規

企業所得稅

於2007年3月16日，全國人大頒布《中華人民共和國企業所得稅法》(於2018年12月29日最新修訂)，而國務院頒布《中華人民共和國企業所得稅法實施條例》(於2024年12月6日最新修訂)(統稱「《企業所得稅法》」)。根據《企業所得稅法》，除對特殊行業及項目給予稅收優惠外，企業所得稅稅率應為25%。符合條件的小型微利企業，減按20%的稅率徵收企業所得稅。中國政府需要重點扶持的高新技術企業，減按15%的稅率徵收企業所得稅。

增值稅

根據於1993年12月13日頒布並於2017年11月19日最新修訂的《中華人民共和國增值稅暫行條例》及其實施細則，在中國境內銷售貨物或者加工、修理修配勞務，銷售服務、無形資產、不動產以及進口貨物的單位和個人，為增值稅的納稅人，應當繳納增值稅。

根據於2024年12月25日頒布並已於2026年1月1日生效的《中華人民共和國增值稅法》，在中國境內銷售貨物、服務、無形資產、不動產以及進口貨物的單位及個人，為增值稅的納稅人，應當繳納增值稅。銷售貨物、服務、無形資產、不動產是指有償轉讓貨物、不動產所有權，有償提供服務，有償轉讓無形資產所有權或使用權。納稅人銷售貨物、加工、修理修配服務或有形動產租賃服務；或進口貨物，除另有規定外，稅率為13%；納稅人銷售交通運輸、郵政、基礎電信、建築、不動產租賃服務，銷售不動產，轉讓土地使用權，或者銷售、進口特定貨物，除另有規定外，稅率為9%；納稅人銷售服務或無形資產，除另有規定外，稅率為6%；納稅人出口貨物，除國務院另有規定外，稅率為零；境內單位和個人跨境銷售國務院規定範圍內的服務、無形資產，稅率為零。

股息分派

根據《中華人民共和國公司法》，公司在分派當年除稅後溢利時，應當提取利潤的10%列入公司法定公積金。當公司法定公積金累計額達到註冊資本的50%或以上時，可不再提取。倘公司法定公積金不足以彌補過往年度的虧損，在提取法定公積金之前，應當先使用當年溢利彌補虧損。公司從除稅後溢利中提取法定公積金後，經股東會決議，還可以從除稅後溢利中提取任意公積金。此外，《企業所得稅法》規定，就所得稅而言，中國實體向非居民企業支付的股息須按10%的稅率繳納中國預扣稅，惟可根據與中國適用的稅收協定予以減免。

有關就業及社會福利的法規

就業

規管僱傭關係的主要中國法律及法規為全國人大常委會於1994年7月5日頒布並於2018年12月29日最新修訂及生效的《中華人民共和國勞動法》、全國人大常委會於2007年6月29日頒布並於2012年12月28日最新修訂及於2013年7月1日生效的《中華人民共和國勞動合同法》及國務院於2008年9月18日頒布並於同日生效的《中華人民共和國勞動合同法實施條例》。根據上述法律及法規，用人單位與勞動者建立勞動關係必須訂立書面合同。該等一系列法律法規分別對勞動合同的訂立、條款及終止以及僱員與僱主的權利和義務作出具體規定。工資不得低於當地最低工資標準。用人單位必須建立勞動安全衛生制度，嚴格執行國家標準，並對勞動者進行相關培訓。在聘用時，用人單位應當如實告知僱員工作內容、工作條件、工作地點、職業危害、安全生產狀況、勞動報酬，以及勞動者要求了解的其他情況。

根據中華人民共和國人力資源和社會保障部(「人社部」)的前身勞動和社會保障部於2005年5月25日頒布並於同日生效的《關於確立勞動關係有關事項的通知》，即使僱主未與勞動者訂立書面合同，在下列情形下，勞動關係亦視為成立：(i)用人單位和勞動者符合法律、法規規定的主體資格；(ii)用人單位依法制定的各項勞動規章制度適用於勞動者；勞動者受用人單位的勞動管理，從事用人單位安排的有報酬的勞動；及(iii)勞動者提供的勞動是用人單位業務的組成部分。

外國人及港澳台居民的就業

根據全國人大常委會於1985年11月22日頒布，於2012年6月30日最新修訂並於2013年7月1日生效的《中華人民共和國出境入境管理法》，外國人在中國境內工作，應當按照規定取得工作許可和工作類居留證件。未取得工作許可和工作類居留證件的外國人，不得非法就業。違反規定就業的外國人，可能被處人民幣5,000元至人民幣20,000元的罰款，情節嚴重的，並可處5日至15日拘留。違反規定聘用外國人的僱主，每非法聘用一名外國人可能被處人民幣10,000元罰款，總額不超過人民幣100,000元，並可進一步沒收違法所得。

根據勞動部於1996年1月22日頒布並由人社部最新修訂且於2017年3月13日生效的《外國人在中國就業管理規定》，用人單位聘用外國人，須為該外國人申請就業許可，經獲准並取得就業許可證件後方可聘用。根據人社部於2018年8月23日頒布並於同日生效的《人力資源社會保障部關於香港澳門台灣居民在內地(大陸)就業有關事項的通知》，自2018年7月28日起，港澳台人員在內地就業不再需要申請就業許可。

社會保險及住房公積金

中國的用人單位須為及代其僱員繳納一系列社會保險金，包括養老保險金、失業保險金、醫療保險金、工傷保險金、生育保險金以及住房公積金。該等款項向地方主管部門繳納，未依法繳納的用人單位可能會被處以罰款並被責令補繳拖欠的款項。規管用人單位繳納社會保險金義務的各項法律及法規包括全國人大常委會於2010年10月28日頒布並於2018年12月29日修訂並即時生效的《中華人民共和國社會保險法》；國務院於1999年1月22日頒布並於2019年3月24日修訂並即時生效的《社會保險費徵繳暫行條例》；國務院於2003年4月27日頒布並於2010年12月20日修訂的《工傷保險條例》；以及國務院於1999年4月3日頒布並於2019年3月24日最新修訂並即時生效的《住房公積金管理條例》。根據國家稅務總局辦公廳於2018年9月13日發布的《關於穩妥有序做好社會保險費徵管有關工作的通知》，自2019年1月1日起，稅務機關將統一徵收各項社會保險費。在社會保險費徵收機構改革完成前，有關地方部門應當持續優化繳費服務，確保營商環境持續改善，未經允許不得自行組織開展以前年度的欠費清查。

根據人社部於2011年9月6日頒布，並於2024年12月23日最新修訂且於同日生效的《在中國境內就業的外國人參加社會保險暫行辦法》以及人社部與國家醫療保障局於2019年11月29日頒布並於2020年1月1日生效的《香港澳門台灣居民在內地(大陸)參加社會保險暫行辦法》，用人單位應當為其聘用的外國人及港澳台居民依法參加職工基本養老保險、職工基本醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險。

有關外匯管理的法規

中國的法定貨幣為人民幣，其目前受外匯規管且不能自由兑換為外幣。經中國人民銀行(「中國人民銀行」)授權，國家外匯管理局(「國家外匯管理局」)獲賦予管理所有與外匯有關的事務(包括執行外匯法規)的職能。

於1996年1月29日，國務院頒布《中華人民共和國外匯管理條例》(「《外匯管理條例》」)，於1996年4月1日生效。《外匯管理條例》將所有國際收支及轉移分為經常項目及資本項目。大部分經常項目不再需要國家外匯管理局的批准，而資本項目則保持不變。《外匯管理條例》其後於1997年1月14日及2008年8月5日修訂。對《外匯管理條例》的最新修訂明確規定，對經常性國際支付和轉移不予限制。

於1996年6月20日，中國人民銀行頒布《結匯、售匯及付匯管理規定》，廢除當時仍存在的經常項目外匯兑換限制，同時保留對資本項目外匯交易的現有限制。

監管概覽

根據中國人民銀行於2005年7月21日發布並於同日生效的《關於完善人民幣匯率形成機制改革的公告》，中國開始實行以市場供求為基礎、參考一籃子貨幣進行調節、有管理的浮動匯率制度。因此，人民幣匯率不再與美元掛鈎。中國人民銀行於每個工作日閉市後公佈人民幣對美元等交易貨幣在銀行間外匯市場的收盤價，作為下一個工作日該貨幣對人民幣交易的中間價。

於2008年8月5日，國務院頒布經修訂《外匯管理條例》，對中國外匯監管體系進行重大改變。首先，該等條例採取平衡外匯資金流出入的做法。在境外取得的外匯收入可以調回境內或者存放境外，資本項目下的外匯及結匯資金只能用於主管部門及外匯行政管理機關批准的用途；其次，該等條例完善以市場供求為基礎的、有管理的人民幣浮動匯率制度；第三，當國際收支出現或者可能出現嚴重失衡，或國民經濟遇到或者可能遇到重大危機時，國家可以對國際收支採取必要的保障或者控制措施；第四，該等條例加強對外匯交易的監督管理，並賦予國家外匯管理局廣泛的權限，以加強其監督和管理權力。

根據中國相關法律法規，需要外匯進行經常項目交易的中國企業，可憑有效單證，無需經外匯管理機關批准，通過在經營外匯業務的指定銀行開立的外匯賬戶進行支付。需要外匯向股東分配利潤的外商投資企業及按規定需向股東支付外幣股息的中國企業，在依法納稅後，可憑董事會或股東利潤分配決議，從在經營外匯業務的指定銀行開立的外匯賬戶中支付，或在指定銀行兑換支付。

國務院頒布並於2014年10月23日生效的《關於取消和調整一批行政審批項目等事項的決定》規定取消國家外匯管理局及其分支機構對境外上市外資股所籌資金匯回人民幣境內賬戶及結匯的審批要求。

根據國家外匯管理局發布並於2014年12月26日生效的《關於境外上市外匯管理有關問題的通知》，境內公司應當自其境外發行結束之日起15個工作日內，向其註冊地所在國家外匯管理局分支機構辦理境外上市登記；境內公司境外上市籌集的資金可以調回境內或存放境外，惟資金用途須與文件或其他公開披露文件的內容一致。境內公司(銀行類金融機構除外)應當憑境外上市業務登記憑證，針對其首發(或增發)、回購業務，在境內銀行開立專用外匯賬戶，辦理相關業務的資金匯兑與劃轉。

根據國家外匯管理局於2015年2月13日頒布，於2015年6月1日生效並於2019年12月30日部分廢止的《關於進一步簡化和改進直接投資外匯管理政策的通知》，境內直接投資項下的外匯登記以及境外直接投資項下的外匯登記將由銀行直接審核及辦理。國家外匯管理局及其分支機構通過銀行對直接投資的外匯登記實施間接監管。

根據由國家外匯管理局頒布並於2016年6月9日生效及於2023年12月4日最新修訂的《關於改革和規範資本項目結匯管理政策的通知》，相關政策已經明確規定受意願結匯規管的資本項目外匯收入(包括外匯資本金、外債資金、境外上市調回資金等)，可根據境內機構的實際經營需要在銀行辦理結匯。境內機構資本項目外匯收入意願結匯比例暫定為100%，國家外匯管理局可根據國際收支狀況適時進行調整。

根據國家外匯管理局於2017年1月26日發布並於同日實施的《國家外匯管理局關於進一步推進外匯管理改革完善真實合規性審核的通知》，推出多項措施，包括(a)進一步擴大境內外匯貸款結匯範圍，允許具有貨物貿易出口背景的境內外匯貸款辦理結匯；(b)允許內保外貸項下資金調回境內；(c)允許自由貿易試驗區內境外機構境內外匯賬戶結匯；及(d)實行本外幣境外放款全覆蓋管理，境內機構辦理境外放款，本外幣境外放款餘額合計最高不得超過其上年度經審計財務報表中所有者權益的30%。

根據國家外匯管理局於2019年10月23日發布並於同日實施，並於2023年12月4日最新修訂的《關於進一步促進跨境貿易投資便利化的通知》，取消非投資性外商投資企業資本金境內股權投資限制。此外，亦取消外國投資者境內資產變現賬戶資金結匯使用及保證金結匯使用的限制。允許試點地區符合條件的企業將資本金、外債、境外上市等資本項目收入用於境內支付時，無需事前向銀行逐筆提供真實性證明材料，惟其資金使用應當真實並符合現行資本項目收入使用管理規定。

根據國家外匯管理局發布並於2020年6月1日生效的《國家外匯管理局關於優化外匯管理支持涉外業務發展的通知》，允許符合條件的企業以資本、境外信貸及境外上市資本項目收入進行境內支付，無須事前逐筆向銀行提供有關資本真實性的證明材料進行審核，惟其資本用途須真實且符合規定，符合現行資本項目收入使用的行政法規。經辦銀行應在審慎展業原則下管控相關業務風險，並按有關要求進行事後抽查。地方外匯機關應當加強監測分析和事中事後監管。

根據國家外匯管理局於2023年12月4日發布並於同日實施的《關於進一步深化改革促進跨境貿易投資便利化的通知》，廣東(含深圳)及若干其他地區符合條件的高新技術、「專精特新」和科技型中小企業，可在不超過等值1,000萬美元額度內自主借用外債。取消境內企業境外直接投資前期費用累計匯出額不超過等值300萬美元的限制，惟累計匯出額不得超過該中國實體擬投資

總額的15%。此外，將資本項目資產變現賬戶調整為資本項目結算賬戶。境內股權出讓方(含機構和個人)接收境內主體以外幣支付的股權轉讓對價資金，以及境內企業境外上市募集的外匯資金，可直接匯入資本項目結算賬戶。資本項目結算賬戶內資金可自主結匯使用。境內股權出讓方接收外商投資企業以結匯所得人民幣資金(來源於直接結匯所得或結匯待支付賬戶內的人民幣資金)支付的股權轉讓對價資金，可直接劃轉至境內股權出讓方的人民幣賬戶。

有關網絡安全及數據安全的法規

網絡安全

於2015年7月1日，全國人大常委會發布《中華人民共和國國家安全法》(「《國家安全法》」)，並於同日生效。《國家安全法》規定中國應當建設網絡與信息安全保障體系，提升網絡與信息安全保護能力，實現網絡和信息核心技術、關鍵基礎設施和重要領域信息系統及數據的安全可控。此外，要求建立國家安全審查和監管制度，對影響或者可能影響中國國家安全的外商投資、關鍵技術及網絡信息技術產品和服務以及其他重要活動等進行審查。

於2016年11月7日，全國人大常委會頒布《中華人民共和國網絡安全法》(「《網絡安全法》」)，於2017年6月1日生效。《網絡安全法》適用於中國境內網絡的建設、運營、維護和使用以及網絡安全的監督管理。不遵守《網絡安全法》的網絡服務提供者可能會被責令改正、給予警告、罰款、暫停業務、關閉網站及吊銷營業執照。

於2021年6月10日，全國人大常委會頒布《中華人民共和國數據安全法》(「《數據安全法》」)，於2021年9月1日生效。《數據安全法》規定開展數據處理活動的實體及個人的數據安全。此外，《數據安全法》建立數據分類分級保護制度，根據數據在經濟社會發展中的重要程度，以及一旦遭到篡改、破壞、洩露或者非法獲取、利用，對國家安全、公共利益或者個人、組織合法權益造成的危害程度。對各類數據實行相應的保護措施。違反《數據安全法》可能被責令停止違法行為、給予警告、罰款、暫停業務及吊銷營業執照或相關許可證，並可對直接負責的主管人員和其他直接責任人員處以罰款。

於2021年12月28日，國家互聯網信息辦公室(「國家網信辦」)聯同其他若干中國政府部門頒布《網絡安全審查辦法》，取代之前版本並於2022年2月15日生效。根據該等辦法，關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品和服務或網絡平台運營者開展數據處理活動，影響或者可能影響國家安全的，將須進行網絡安全審查。此外，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，必須申報網絡安全審查。若主管政府部門認為運營者的網絡產品或服務或數據處理活動影響或可能影響國家安全，亦可對運營者發起網絡安全審查。《網絡安全審查辦法》規定，相關違法者應當根據《網絡安全法》及《數據安全法》承擔法律後果。

於2024年9月24日，國家網信辦頒布《網絡數據安全管理條例》，於2025年1月1日生效。該條例旨在規範網絡數據處理活動，保障網絡數據安全，促進網絡數據依法合理有效利用，保護個人和組織的合法權益，維護國家安全和公共利益。該條例提出網絡數據安全的一般要求及規定，進一步明確有關個人信息保護的規則，並規定重要數據的管理機制。

於2022年7月7日，國家網信辦頒布《數據出境安全評估辦法》，於2022年9月1日生效。該等辦法要求，向境外提供個人信息及重要數據時，數據處理者有下列情形之一的，應當通過所在地省級網信部門向國家網信辦申報數據出境安全評估：(i)數據處理者向境外提供重要數據；(ii)關鍵信息基礎設施運營者或處理100萬人以上個人信息的數據處理者向境外提供個人信息；(iii)自上年1月1日起累計向境外提供10萬人個人信息或者1萬人敏感個人信息的數據處理者；及(iv)國家網信辦規定的其他需要申報數據出境安全評估的情形。此外，於2024年3月22日，國家網信辦發布《促進和規範數據跨境流動規定》，為企業跨境傳輸個人信息提供多項豁免，免予進行安全評估、取得個人信息保護認證或訂立規定的協議。該等豁免包括(其中包括)數據處理者按照依法制定的勞動規章制度和依法簽訂的集體合同實施跨境人力資源管理，確需向境外提供員工個人信息的情形以及關鍵信息基礎設施運營者以外的數據處理者自當年1月1日起累計向境外提供不滿10萬人個人信息(不含敏感個人信息)的情形。該等規定亦明確指出，如果有關數據未被相關部門或地區通知或公佈為重要數據，數據處理者不需要進行數據跨境傳輸安全評估。

個人信息保護

根據於2020年5月28日發布並於2021年1月1日生效的《中華人民共和國民法典》，自然人的個人信息受法律保護。信息處理者不得洩露或者篡改其收集、存儲的個人信息；未經自然人同意，不得向他人非法提供其個人信息。

由全國人大常委會於2021年8月20日頒布並於2021年11月1日生效的《中華人民共和國個人信息保護法》(「《個人信息保護法》」)整合關於個人信息保護的分散規定。《個人信息保護法》旨在保護個人信息權益，規範個人信息處理活動，依法保障個人信息依法有序自由流動，促進個人信息合理利用。誠如《個人信息保護法》所定義，個人信息是指以電子或者其他方式記錄的與已識別或者可識別的自然人有關的各種信息，不包括匿名化處理後的信息。《個人信息保護法》規定個人信息處理者可處理個人信息的情形，包括但不限於已取得該個人的同意以及為訂立或履行該個人作為一方當事人的合同所必需。其亦就個人信息處理者的義務(如告知個人處理目的及方式)以及通過共同處理或委託取得個人信息的第三方的義務制定多項具體規則。

有關人工智能大模型與算法的法規

2023年7月10日，中國國家互聯網信息辦公室及其他相關主管機關頒佈了《生成式人工智能服務管理暫行辦法》(「《生成式人工智能辦法》」)，該辦法自2023年8月15日起施行，對生成式人工智能服務提供者施加了合規要求。根據《生成式人工智能辦法》，提供文字、圖片、音頻、視頻等內容的生成式人工智能服務的個人或組織，應承擔該等網絡信息內容生產者的責任，履行網絡信息安全義務，並應作為個人信息處理者，對所涉及的個人信息加以保護。部分生成式人工智能服務提供者還須進行安全評估並完成監管備案。

相關不合規行為可能使生成式人工智能服務提供者面臨處罰，包括警告、公開譴責、責令整改以及暫停提供相關服務。2021年12月31日，中國國家互聯網信息辦公室及其他相關主管機關頒佈了《互聯網信息服務算法推薦管理規定》，該規定自2022年3月1日起施行。根據該等規定，基於算法的推薦服務提供者對其算法安全負有責任。他們必須建立管理制度，包括審計、倫理審查、防欺詐、安全評估及數據安全應急響應等措施。他們還須配備專門人員及技術措施。服務提供者應定期審查及評估其算法機制、模型、數據及結果，並在提供基於算法的推薦服務時通知用戶，同時為用戶投訴及舉報提供有效渠道。

《生成式人工智能辦法》第二條明確界定其適用範圍：在中華人民共和國境內向公眾提供文字、圖片、音頻、視頻等生成內容的服務，適用本辦法；不向境內公眾提供此類服務的，不納入其範圍。

有關境外證券發行及上市以及全流通的法規

於2023年2月17日，中國證監會頒布《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》(「《試行辦法》」)及相關五項指引，於2023年3月31日生效。

根據《試行辦法》，(i)中國境內企業直接或間接尋求境外發行證券或上市，應履行備案程序並向中國證監會報告相關信息；倘境內企業未能完成備案程序或備案材料隱藏重大事實或虛報重要內容，則該境內企業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；(ii)直接尋求在境外發行證券或上市的境內企業，應當以股份有限公司形式在境外證券市場發行或上市證券；及(iii)任何中國股份有限公司須在提交境外上市申請後3個工作日內向中國證監會備案。未能完成《試行辦法》規定的備案，可能會導致中國境內企業被中國證監會責令改正、給予警告，並處人民幣100萬元至人民幣1,000萬元的罰款。

此外，尋求境外發行上市的中國境內企業應當嚴格遵守外商投資、國有資產、行業監管、境外投資等中國政府法律、行政法規和有關規定，不得擾亂境內市場秩序，不得損害國家利益、社會公共利益及境內投資者的合法權益。進行境外發行上市的中國境內企業應當(i)按照《中華

人民共和國公司法》、《中華人民共和國會計法》等中國法律、行政法規和適用規定，制定公司章程，完善內部控制制度，規範公司治理、財務及會計活動；(ii)遵守中國保密法律制度，採取必要措施落實保密責任，不得洩露國家秘密或國家機關工作秘密，涉及向境外提供個人信息和重要數據的，還應當遵守中國法律、行政法規和有關規定。此外，《試行辦法》亦規定明確禁止境外發行上市的情形，包括：(i)法律、行政法規或國家有關規定明確禁止此類證券發行上市融資的；(ii)此類證券發行上市構成威脅或危害國家安全的；(iii)中國境內企業或其控股股東及實際控制人最近三年內存在貪污、賄賂、侵佔財產、挪用財產或破壞社會主義市場經濟秩序的相關刑事犯罪的；(iv)中國境內企業因涉嫌犯罪或重大違法違規行為正在被依法立案調查，尚未有明確結論意見的；或(v)控股股東或受控股股東及／或實際控制人支配的股東持有的股權存在重大權屬糾紛的。

於2023年2月24日，中國證監會及其他相關政府部門頒布《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》」)，於2023年3月31日生效。根據《保密規定》，如境內企業向有關證券公司、證券服務機構、境外監管機構等單位和個人提供或公開披露，或者通過其境外上市主體提供或公開披露涉及國家秘密及國家機關工作秘密的文件及資料，應當依法報有審批權限的主管部門批准，並報同級保密行政管理部門備案。境內企業向有關證券公司、證券服務機構、境外監管機構等有關單位和個人提供會計檔案或會計檔案複印件的，應當按照國家有關規定履行相應程序。

「全流通」是指H股上市公司的境內未上市股份(包括境外上市前境內股東持有的未上市內資股、境外上市後增發的未上市內資股以及外資股東持有的未上市股份)到聯交所上市流通。於2019年11月14日，中國證監會發布《H股公司境內未上市股份申請「全流通」業務指引》(「《全流通業務指引》」)，並於2023年8月10日作出修訂。根據《全流通業務指引》的規定，在符合相關法律法規以及國有資產管理、外商投資和行業監管等政策要求的前提下，境內未上市股份股東可自主協商確定申請流通的股份數量和比例。同時，可委託相關H股上市公司向中國證監會提出「全流通」申請。尚未上市的境內股份有限公司可在申請境外首次公開發行上市時一併向中國證監會提出「全流通」申請。境內未上市股份在聯交所上市流通後，不得轉回境內。根據於2023年3月31日生效的《試行辦法》，對於直接境外發行上市的境內企業，其境內未上市股份股東申請將其持有的股份轉換為在境外交易場所上市交易的股份，應當符合中國證監會頒布的相關規定。此外，其須委託該境內企業代其向中國證監會提交轉換申請。

於2019年12月31日，中國證券登記結算有限責任公司與深圳證券交易所聯合發布《H股「全流通」業務實施細則》(「《實施細則》」)。H股「全流通」業務涉及的跨境轉登記、存管和持有明細維護、交易委託與指令傳遞、結算、結算參與人管理、名義持有人服務等相關業務適用本《實施細則》。

我們的願景

我們的願景是成為高效的品牌銷售加速器，致力於培育邁向全球市場的主流品牌。

概覽

關於我們

我們是一家技術驅動的全鏈路品牌運營商。通過將本土專長與全球市場能力相結合，我們助力海外品牌發展深耕中國市場，也推動中國品牌登上世界舞台。我們憑藉對消費品行業的長期深度洞察，運用自有技術及運營經驗，助力品牌合作夥伴多元化市場佈局並加速銷售增長。這一成功合作使我們得以在國內及國際市場培育出價值豐富且多元化的全球品牌組合。根據弗若斯特沙利文的資料，以綜合電商平台產生的GMV計，我們於2024年躋身中國內地前十大品牌電商解決方案公司。其中，以2024年京東產生的GMV計，我們為該類別的領先公司。根據弗若斯特沙利文的資料，以2024年消費電子GMV計，我們在中國內地品牌電商解決方案行業中排名第一。

對於消費者而言，電商讓購物變得輕鬆；但對品牌而言，市場佈局卻日益複雜。中國的數字生態佈局分散，涵蓋天貓、京東、抖音、小紅書等多個平台，每個平台都有其獨特的算法、消費者行為和運營要求。對品牌而言，要在這樣的環境中取得成功，需要專業領域專長、本土化的洞察和大量的運營投入。對於不熟悉中國獨特數字生態的國際品牌，或意圖在競爭環境截然不同的海外市場複製國內成功的中國品牌而言，這一挑戰尤為艱巨。這正是我們的價值所在。作為連接品牌、銷售渠道和消費者的關鍵齒輪，我們賦能品牌合作夥伴專注於其開發優質產品的核心優勢，而由我們來處理複雜的銷售及營銷事宜。

自成立以來，我們始終致力於讓電商為品牌服務：助力全球品牌發展深耕中國市場，賦能中國品牌觸達全球消費者。我們的價值不僅僅在於運營店舖或管理營銷活動，更在於作為品牌的一體化增長夥伴，將品牌戰略與渠道執行、消費者洞察和卓越運營相結合。

我們的價值與成就獲得品牌合作夥伴及電商平台的廣泛認可。我們是少數在中國內地多個主流平台體系均獲得官方認可的品牌運營商之一，這充分證明了我們的可信賴能力。我們的專業能力受到領先平台的正式背書：

- **京東**：獲評「京東卓越代運營服務商」「京東美妝五星級優質商家」；獲得京東健康鐵冬青獎及「京東年度優秀代運營服務商」稱號。

- **天貓**：連續多年獲得「星級服務商」稱號；天貓生態認證－數智能力超級V-Partner；榮登「天貓快消行業生態榮譽合作夥伴」榜單；獲評「雙11綜合服務優秀服務商」稱號。

- **抖音**：獲認證為「抖音電商銅牌品牌服務商」。

這些認證不僅彰顯了我們的運營實力，更體現了我們與中國領先數字平台建立的深厚信任，為我們向品牌合作夥伴交付卓越成果奠定了堅實基礎。

我們的優勢領域：我們已建立的垂直行業領域

憑藉在中國市場長期深耕所積累的渠道理解與可複製的運營方法論，我們已形成高度垂直化的品類聚焦能力。我們重點聚焦三大核心品類，並已建立了穩固的市場地位或與標誌性品牌建立了合作關係。

- **營養健康**：澳佳寶(Blackmores)、鈣爾奇(Caltrate)、善存(Centrum)、健安喜(GNC)、格樂飛(Gloryfeel)、健美生(Jamieson)、佳思敏(Nature's Way)、奧樂益(Olly)、史達德(Stada)及龍角散(Ryukakusan)。

- **消費電子**：博世(BOSCH)、博朗(Braun)、德龍(De'Longhi)、科大訊飛(iFLYTEK)、歐樂B(Oral-B)、飛利浦(Philips)、三星(Samsung)及西部數據(Western Digital)。根據弗若斯特沙利文的資料，以2024年消費電子GMV計，我們在中國內地品牌電商解決方案行業中排名第一。

- **美妝及個護**：安蒂花子(&Honey)、甘尼克寶貝(Babyganics)、碧柔(Biore)、高露潔(Colgate)、馥蕾詩(Fresh)、花王(Kao)、樂而雅(Laurier)、蜜唇之吻(Lip Smacker)、歐舒丹(L'Occitane)、玫珂菲(MAKE UP FOR EVER)、覓籍(Mixim)、怡式(Rituals)及維詩朵(Viscontour)。

基於在這些垂直領域的顯著影響力，我們持續深化與既有頭部品牌的合作生態，並以良好的行業口碑和市場地位拓展到優質中小品牌，助力其實現從本土到全球的高質量增長。高客戶黏性支撐我們的持續增長，例如，我們與一家全球領先的醫療健康公司的合作已從嬰兒營養品拓展至成人醫學營養領域，充分彰顯了我們在跨品類拓展方面所奠定的信任基礎。這既是我們在垂直領域影響力的自然延伸，也是我們構建更完整、更具活力的品牌服務生態的戰略。

擴展我們的觸達範圍

基於在中國市場運營中的既有領先地位，我們正將自身能力向兩個戰略維度延伸：地域擴張及更深度的品牌合作。

全球擴張：賦能中國品牌走向世界

國際電商的高速發展與中國供應鏈的全球競爭力使中國品牌得以加速全球化進程。因此，我們加速推進全球化擴張戰略，通過成熟的電商運營經驗賦能國產品牌擴張至海外市場。目前，我們已與科大訊飛等國內優質品牌或其總代建立海外代理合作關係，業務覆蓋北美、歐洲、拉丁美洲等多個市場，並協助其在亞馬遜、沃爾瑪、Temu等主流國際電商平台實現規模化增長。同時，我們也孵化DJiEX(顯示器產品)、NUKied(兒童玩具及生活用品)等自有品牌產品，並實現在歐美市場的商業化銷售。我們致力於將出海模式從1.0升級到2.0，實現從單純的產品銷售到打造全球客戶認可品牌的躍升。

更深入的合作關係：從服務商到品牌管家

隨著中國電商生態從流量競爭邁向效率驅動模式，品牌在中國市場的增長模式正從渠道運營延伸至更深層次的運營能力建設，品牌也逐步傾向於通過總代理和授權模式以低成本、低風險的方式經營中國市場，尋求具備產品開發、品牌建設到全渠道覆蓋能力的綜合型品牌運營商。

作為行業內少數具備全鏈路綜合能力的品牌運營商之一，我們贏得眾多尋求此類合作的品牌客戶的青睞。截至最後實際可行日期，我們成為博朗(廚具及家電)、蜜唇之吻、安蒂花子、覓籍和格樂飛等品牌的中國區獨家代理，標誌着我們在品牌深度運營領域邁入全新階段。在此模式下，我們不僅承擔銷售職責，更基於對品牌關鍵環節的自主決策權，深度參與品牌從產品規劃、市場拓展到長期品牌建設的全生命週期運營，成為品牌在中國市場可持續增長的核心和長期夥伴。

憑藉在垂直領域消費市場積累的深入洞察，我們與品牌合作夥伴共同推動產品創新，打造更契合區域需求的新品，這種深度「可控」的合作模式持續增強品牌在中國市場的競爭力。例如，作為美國MBB Group(MBB集團)旗下的美妝及個護品牌蜜唇之吻和日本Cosme Group(Cosme集團)旗下的領先護發品牌安蒂花子和覓籍的中國獨家代理，我們通過胖東來和開市客(Costco)等頭部零售商的店舖，實現品牌在國內線下市場的廣泛覆蓋。

我們的數字基礎設施

我們的成功源於全域智能化數字支持體系——這是我們能夠為品牌合作夥伴挖掘商業價值、可擴展、高質量成果的技術基石。以數據和AI融合為核心，該系統持續賦能品牌合作夥伴實現多渠道佈局與精細化運營。

我們的自研「數據+AI」平台：「聚」系列

隨著電商行業競爭日益激烈及碎片化，運營效率已成為核心競爭力，但跨平台運營碎片化及人工流程的局限性仍是增長的主要制約因素。本公司採用「數據+AI」雙引擎模式，打造「聚」系列——全鏈路智能電商運營平台，直擊行業痛點。該平台整合跨平台多維度數據，挖掘商業價值，生成可執行洞察，將數據驅動分析轉化為自動化執行，替代重複人工操作，優化工作流程效率，形成從「數據驅動決策」到「AI執行」的閉環。「聚」系列包括三個核心模塊，每個模塊對應電商價值鏈的核心環節：

- **聚數塔**：整合跨平台數據，生成智能分析報告，解決數據碎片化和分析滯後問題，支持及時決策。

- **聚寶盆**：管理全鏈路訂單生命週期，從採購、物流到銷售，提高供需協調和銷售預測準確性，並加強財務分析及內部控制。

- **聚能盾**：利用AI自動化日常店舖運營，包括商品維護、訂單處理等重複性任務，提高效率並減少人工錯誤。聚能聊是該模塊的最新AI應用，提供具有類人化交互能力和高響應速度的智能化客戶服務，可應對大批量諮詢場景。

這三個模塊協同運作，形成「數據飛輪」效應－在運營全流程實現數據整合與價值提煉，AI驅動自動化交付運營成果，減少人工干預，同時通過數據洞察與AI執行的雙引擎循環持續提升效率。詳情請參閱「－我們的自有智能運營」。

展望未來，我們計劃進一步投資AI技術，發展OPS（一人店舖）運營模式，即單個操作員在AI智能體的支持下，可自主管理整個電商流程的店舖運營，能夠有效監督多個店舖，實現閉環自優化系統，引領智能電商運營技術升級。

我們如何交付

我們的運營建立在兩種互補的業務模式之上：商品銷售模式及服務提供模式。值得注意的是，於往績記錄期間，我們的大部分收入來自商品銷售模式。在該模式下，我們向品牌合作夥伴或其授權分銷商採購產品並擁有存貨的完整所有權，隨後將該等品牌產品直接轉售予消費者或電商平台及分銷商。這從根本上使我們的利益與品牌合作夥伴的成功保持一致，因為我們的盈利能力直接取決於銷售表現，從而形成真正的雙贏合作關係。不同於無論結果如何均收取服務費的傳統服務提供商，我們投入自有資金與專業能力以推動銷售成果，體現我們對自身運營能力的信心，同時保持對整個價值鏈的控制－涵蓋定價、渠道策略、客戶體驗及物流和存貨管理。

這些業務模式通過三個一體化業務板塊予以實施，並由我們的自主「聚」系列技術平台提供支持：

- **國內電商品牌運營**：國內電商品牌運營是我們的核心業務，同時採用商品銷售模式及服務提供模式。我們為國內外品牌提供覆蓋天貓、京東等中國主流電商平台和抖音、小紅書等內容營銷平台的綜合電商運營服務。依托對全渠道生態的深刻理解與官方認證服務能力，我們不僅執行高效的供應鏈管理、店舖運營、內容營銷與消費者管理，更整合線下場景與分銷網絡，為品牌提供一體化的運營服務，推動品牌在中國市場持續突破。

- **總代理及授權品牌運營**：我們作為品牌合作夥伴或授權代理商授權的中國市場總代理。我們擁有產品開發、品牌建設、供應鏈管理以及線上線下全渠道銷售的運營決策權。基於數據洞察與行業經驗，我們與品牌共同優化產品策略與市場定位。

- **海外電商品牌運營**：我們助力中國品牌公司和中國優質產品實現規模化出海。通過亞馬遜、沃爾瑪、Temu等主流國際電商平台，我們提供涵蓋市場定位、店舖運營、

整合營銷、全球物流在內的端到端服務。我們將國內成熟的電商經驗與本地化運營策略相結合，幫助中國品牌在國際市場建立競爭優勢，並建構穩固的市場版圖。

市場機遇

我們認為，多項趨同的發展趨勢正在為我們的業務創造重大且不斷擴大的市場機遇。

首先，AI與數據技術的快速進步正從根本上重塑電商運營格局。隨著平台生態日益複雜、消費者行為愈發碎片化，品牌在控制成本的同時提升運營效率的壓力持續加大。這推動了市場對以技術賦能的品牌運營商的需求不斷增長－此類運營商能夠實現數據驅動的決策、自動化工作流程以及規模化的智能客戶互動，而這些能力正是我們「聚」系列及「數據+AI」運營模式的核心所在。

其次，隨著平台生態愈加複雜、運營要求不斷提高，各類品牌正越來越多地尋求專業品牌運營商提供外包電商服務。即使是擁有內部團隊的大型成熟品牌，也日益認識到與具備平台專長、本地化執行能力及技術驅動效率的專業運營商合作的價值。在這一大趨勢中，中小品牌構成尤為重要的增長機遇。這些品牌通常擁有優質產品，但缺乏資源、團隊規模及多平台運營經驗，難以獨立實現有效競爭。其需要能夠提供端到端支持的全方位合作夥伴－涵蓋產品策略、渠道管理、營銷執行及供應鏈協同。我們以垂直行業為導向的運營方法論及可擴展的技術基礎設施，使我們能夠服務處於不同發展階段的品牌，尤其具備釋放中小品牌增長潛力的能力，使其能夠實現原本難以獨立達成的規模化發展。

第三，電商全球化持續創造雙向市場機遇。國際品牌正尋求更深入且高效地進入中國龐大的消費市場，同時中國品牌憑藉具競爭力的供應鏈及不斷提升的產品質量，正通過亞馬遜、沃爾瑪及Temu等國際電商平台加速拓展海外市場。僅少數品牌運營商擁有在不同地域、平台及產品品類之間的雙向跨境電商運營能力。

依托我們的自主「數據+AI」技術平台、服務各類規模品牌(包括中小品牌)的成熟經驗，以及已建立的雙向國際運營能力，我們認為，我們具備充分優勢以把握這些有利的行業趨勢所帶來的機遇，並實現可持續的長期增長。

我們的優勢

我們認為，以下優勢有助於我們的成功，令我們從競爭對手中脱穎而出：

深厚的行業積澱驅動重點垂直行業領域經證實的可複製的成功模式

我們已形成獨特能力，助力重點消費市場品牌加速增長。

我們投入大量資源理解各行業的獨特業態，涵蓋消費者行為、產品特性、競爭格局及渠道要求。這些行業洞察被整合到專有框架體系與方法論中，使我們能夠形成前瞻性市場洞察，提供契合各品牌需求的全鏈路一體化服務，並與全球頭部消費品集團建立深度長期合作。更為關鍵的是，我們的系統化方法既保證定制化交付，又實現能力的規模化複製，使我們得以拓展新產品領域，同時持續滿足品牌合作夥伴對服務質量的高預期。

我們已在三個高增長的消費領域驗證了該模式：

- *營養健康：*我們的業務起源於母嬰品類。憑藉我們服務海外醫藥品牌的多年經驗，我們將核心運營能力順勢延伸至保健品領域，現已成為該細分市場的頭部服務商。例如，我們與一家全球領先的醫療健康公司的合作始於嬰幼兒營養產品，目前已擴展至成人醫學營養領域。

- *消費電子：*作為出海核心賽道，該品類精準聚焦消費力強的客群。我們抓住海外市場(主要是北美及歐洲市場)電商運營服務不足的機會。

- *美妝及個護：*美妝及個護產品自帶顯著的品牌權益，具備極大的定價權，使我們能將經過驗證的營運模式擴展至廣泛的消費群。

在多個消費品類中驗證了我們的商業模式後，我們認為，隨著消費者行為和電商趨勢的持續演變，我們已準備好複製成功經驗並把握新機遇。

自主技術平台驅動智能AI賦能運營

我們自主研發了「數據+AI」系統平台，包含多個「聚」系統模塊，構成了我們業務的技術基石。該一體化平台通過整合跨平台數據，形成統一且可執行的洞察，並自動化高頻運營流程，從而解決制約電商增長的兩大核心問題－平台間的數據碎片化以及人工流程的效率局限性。其支持我們對電商運營全鏈路進行管理，有效提升了我們在多品牌、多平台業務模式下的運營效率、準確性及可擴展性。

該系統由三個核心模塊組成，每個模塊對應電商價值鏈的核心環節：用於跨平台數據分析與報告的聚數塔；用於全鏈路訂單及供應鏈管理的聚寶盆；及用於店舖日常運營AI驅動自動化的聚能盾，其亦通過聚能聊實現智能和自動化客戶服務。這些模塊協同運作，形成從數據驅動決策到AI賦能執行的閉環，產生持續提升運營效率的「數據飛輪」效應。

通過多年在各大電商平台的運營，我們的「數據+AI」系統平台已積累了豐富且多維的消費者行為、銷售模式及渠道動態數據。這一不斷增長的數據資產不僅強化了我們的日常運營決策能力，也為訓練和優化AI模型提供了關鍵基礎。我們已在運營中嵌入AI能力，包括AI智能客服、自動化內容生成及智能庫存規劃等。詳情請參閱「－我們的自有智能運營」。

跨中國零售格局的全渠道覆蓋及平台認可

在中國電商體系中，平台關係至關重要。各大平台如天貓、京東、抖音和小紅書均基於算法、消費者行為及運營需求開展業務。對品牌而言，獲得平台認可意味着信譽背書，從而解鎖流量渠道、促銷支持及運營資源，而這些資源通過其他途徑往往難以獲取。

我們是中國少數在多個主流平台體系中均獲得官方認證的品牌運營商之一。在天貓體系，我們連續多年獲得「星級運營商」，獲評「數智能力超級V-Partner」及「雙11綜合服務優秀服務商」稱號；並榮登「天貓快消行業生態榮譽合作夥伴」榜單。在京東體系中，我們自2019年以來已連續6年獲評「京東卓越代運營服務商」，並獲得「京東美妝五星級優質商家」和京東健康「鐵冬青獎」。在抖音體系，我們被認定為「抖音電商銅牌品牌服務商」。這些認證不僅體現了我們的運營專業能力，也彰顯了我們與中國領先數字平台之間建立的深厚信任。

除線上渠道外，我們亦已拓展至線下分銷渠道，旨在為品牌提供覆蓋中國市場的真正意義上的全渠道服務。例如，作為美國MBB集團旗下的個護品牌蜜唇之吻和日本Cosme集團旗下的護發品牌安蒂花子和覓籍的中國總代理，我們已通過胖東來和開市客(Costco)等頭部零售商的店舖，實現廣泛的線下覆蓋。對於尋求深耕中國市場的國際品牌而言，通過一個合作夥伴即可同時實現卓越的線上平台運營與廣泛的線下零售觸達，構成極具吸引力的價值主張。

賦能中國品牌全球化的可靠實力

正如我們幫助國際品牌應對錯綜複雜的中國市場一樣，我們也助力中國品牌走向全球。國際電商的快速發展以及中國供應鏈競爭力的持續提升，為尋求國際化擴張的國產品牌創造了重大機遇。我們已準備好把握這一趨勢。

我們已進駐亞馬遜、沃爾瑪和Temu等主流國際電商平台，覆蓋北美、歐洲和拉丁美洲等核心海外市場。我們的跨境團隊擁有寶貴的海外電商運營經驗，具備跨全價值鏈的可靠實力，涵蓋平台入駐、店舖運營、上游供應鏈管理、國際物流協調以及合規管理。

我們還通過自有品牌驗證自身的全球運營能力。我們孵化DJiEX和NUKied等品牌，並實現在歐美市場的商業化銷售。這不僅彰顯了我們的運營專長，更證明了我們在國際市場打造品牌而非僅限於產品分銷的能力。我們致力於將海外模式從單純的產品分銷轉型為打造真正獲得全球消費者認可的品牌。

深度品牌合作 – 從服務商到品牌管家

隨著中國電商市場日趨成熟，品牌方越來越需要不僅能運營店舖和管理營銷活動的合作夥伴，更尋求能提供從產品戰略、供應鏈管理到品牌建設及執行全渠道銷售的全面品牌運營方。對於眾多品牌，尤其是對於缺乏專門的中國團隊的品牌而言，理想模式是將市場運營委託予具備實力的合作夥伴，使其成為品牌真正的管家。

我們已贏得越來越多品牌合作夥伴的信任。截至最後實際可行日期，我們擔任安蒂花子、博朗(廚具及家電)、格樂飛、蜜唇之吻及覓籍等品牌的中國區域總代理。在該模式下，我們對品牌在中國的業務承擔全部責任，並擁有產品開發、供應鏈管理、品牌定位及全渠道分銷等環節的決策權。我們不僅是在代表品牌執行任務，更是在制定其市場戰略，推動其在全球最重要的消費市場之一實現長期增長。

這種深度合作模式充分發揮了我們的優勢。通過多年在多個消費品類的運營，我們積累了關於中國消費者偏好、購買行為及新興趨勢的豐富洞察。結合數據分析及與品牌合作夥伴的緊密協作，我們將這些洞察轉化為產品規劃、面向本地需求的新品開發，並構建引人入勝的品牌敘事。例如，基於對市場需求的理解，我們開發了自有品牌產品DJiEX及NUKied，目前已在主流電商平台上銷售。

無論是作為總代理、被授權方，還是孵化自有品牌，我們始終秉持同一原則：以深度消費者洞察為基石，將其轉化為能引發共鳴的產品和品牌體驗。這標誌着我們的業務實現了從服務商到價值創造者的自然演進。

富有遠見且經驗豐富的管理團隊以及專業高效的執行團隊

我們的核心管理團隊擁有深厚的行業專長，又在消費品牌建設、數字營銷及電商運營方面成績斐然。團隊所具備的跨消費者洞察、品牌戰略及數字執行的綜合能力與我們向品牌合作夥伴提供的綜合價值主張高度契合。我們管理團隊的優勢不僅在於其整體經驗，也在於每位成員各自獨特且互補的專業知識。

本公司由董事長、總經理及首席執行官熊先生帶領。熊先生於2015年9月加入本公司，擔任總經理兼執行董事，並於2017年8月獲委任為董事長。彼在制定我們的整體發展戰略及統籌本集團營運方面發揮關鍵作用。在加入我們之前，熊先生曾於北京藍色光標數據科技集團股份有限公司(深交所股票代碼：300058)旗下一家數字營銷機構擔任高級副總裁，期間累積了廣泛的營銷及戰略管理經驗。在他的領導下，我們藉助其戰略眼光與營運專長，組建一支專業且高效的執行團隊，推動我們實現可持續發展與卓越營運。

與熊先生的領導相輔相成的是一支在財務、運營、技術及創意開發等領域擁有深厚專業能力的資深管理團隊。我們的首席財務官程先生在營銷策劃及運營方面擁有逾十年的領導經驗，曾擔任一家專注於商業策劃公司的總經理，該公司後來成為本集團的一部分。程先生擁有工商管理雙碩士學位，並取得中國會計從業資格證書以及上海證券交易所和深圳證券交易所頒發的董事會

秘書資格證書，主要負責監督本集團的運營及管理本集團的財務事務。我們的執行董事兼副總經理邱先生在信息科技及軟件開發領域擁有深厚的專業經驗。彼曾於包括國際商業機器公司(IBM)在內的全球領先科技企業擔任高級技術職務，具備融合全球最佳實踐與本地執行能力的獨特優勢。

我們踐行「Ambitious，Aggressive，Accountable」的3A企業文化。這種文化激勵團隊以充沛的精力和嚴謹的作風追求成長，持續不懈地主動把握市場機遇，為品牌合作夥伴創造價值。戰略視野與執行魄力的結合，使我們堅信這種思維模式是我們成功的核心推動力，並為持續發展奠定堅實基礎。

我們的戰略

我們將始終堅守「成為高效的品牌銷售加速器」這一使命，助力海外品牌深耕中國市場，也推動中國品牌走向世界。我們將通過以下策略進一步開拓我們的業務：

持續研發自主技術架構，強化數據+AI驅動服務能力

隨著電商運營複雜度與數據密集度持續提升，數據技術與AI已成為支撐規模化高效運營的核心所在。我們將繼續投入研發自主技術架構，採用「數據+AI」雙引擎模式，構建「聚」系列全鏈路智能電商運營平台，並進一步完善以「聚」系列為核心的運營架構。通過在運營全流程中借助AI，我們旨在推進OPS等智能化、精簡人力及自主化的運營解決方案，以重塑電商運營模式，實現高效擴張的同時保持服務質量。為此，我們將繼續建設研發團隊，吸納技術人才，強化核心研發能力，推動技術創新並鞏固我們的競爭優勢。

鞏固並擴大我們在中國市場重點垂直行業領域電商運營領先地位

中國仍是全球規模最大、最具活力的電商市場之一，國內外品牌持續尋求有能力的合作夥伴以應對其複雜性。我們將堅持垂直化策略，繼續聚焦營養健康、消費電子、美妝及個護等核心品類中的優質細分賽道。通過交付卓越的運營成果，我們旨在深化與現有品牌合作夥伴的關係，並將客戶群從全球領先集團拓展至高潛力的中小品牌。我們將提供覆蓋前端營銷、供應鏈管理及全渠道零售執行的綜合全鏈路電商服務，為品牌合作夥伴提供一站式、以結果為導向的中國市場服務。

持續拓展出海業務，助力中國品牌出海

國際電商的快速發展以及中國供應鏈全球競爭力的持續提升為尋求國際化擴張的中國品牌創造了重大機遇。我們將繼續拓展海外電商業務，助力優質中國品牌及產品觸達全球消費者。我們致力於支持中國品牌的國際化進程，推動海外業務高速增長。同時，我們將孵化面向海外市場的自有品牌，正如我們打造DJiEX和NUKied那樣，將優質中國製造產品轉化為具有全球消費者認知的品牌。我們將以北美和歐洲市場為核心，逐步向拉丁美洲及其他新興市場滲透。

大力拓展總代理及授權品牌運營業務

隨著品牌方愈發尋求以低成本、低風險的模式進入或拓展中國市場，對能夠為本地市場成功承擔全部責任的綜合品牌運營商的需求正日益增長。我們將積極拓展總代理及授權品牌運營業務，重點聚焦營養健康、美妝及個護及消費電子品類。在此模式下，我們將持續打造從產品開發、品牌建設到全渠道銷售的全鏈路能力，致力於成為品牌長期成功的可信賴管家。

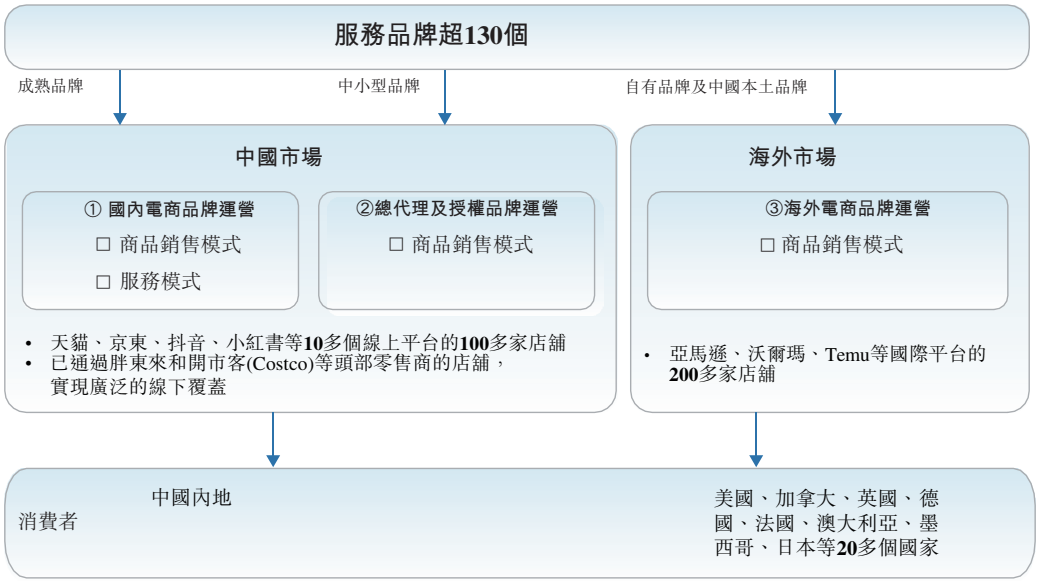
我們的業務模式

概覽

我們是一家技術驅動型品牌運營商，搭建連接品牌、銷售渠道與消費者的關鍵樞紐。

與傳統廣告代理機構或常規代理運營模式不同，我們作為品牌的戰略成長夥伴，通過全面的端到端運營加速品牌增長，將收入直接與合作夥伴的成功掛鈎。我們的報酬本質上與產品銷售表現緊密相連。這種雙贏的合作模式不僅體現了我們對自身運營能力的信心，也確保我們能夠在整個價值鏈中實現從品牌戰略、產品定價及渠道管理到客戶服務與物流的全面掌控。

憑藉本土化運營經驗與全球化業務佈局的雙重優勢，我們助力海外品牌發展及深耕中國市場，同時推動中國品牌走向國際舞台。依托端到端運營及營銷服務(尤其是我們的AI驅動技術能力)與一站式模式，我們在提升合作品牌市場知名度與銷售業績的同時，保障終端消費者獲得優質體驗。



附註：

本圖表所載資料截至2025年12月31日。

我們的業務分為三大核心板塊：(i)國內電商品牌運營；(ii)總代理及授權品牌運營；及(iii)海外電商品牌運營。下表載列於所示年度我們按業務分部劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
國內電商品牌運營	**1,572,382**	**98.7**	**1,361,277**	**98.7**	**1,214,135**	**75.5**
－商品銷售	*1,199,495*	*75.3*	*1,072,213*	*77.8*	*985,317*	*61.3*
－服務提供	*372,887*	*23.4*	*289,064*	*20.9*	*228,818*	*14.2*
總代理及授權品牌運營	**20,977**	**1.3**	**17,388**	**1.3**	**42,697**	**2.7**
海外電商品牌運營	**–**	**–**	**–**	**–**	**350,867**	**21.8**
總計	**1,593,359**	**100.0**	**1,378,665**	**100.0**	**1,607,699**	**100.0**

國內電商品牌運營

我們在中國為國內外品牌提供全鏈路電商運營服務，業務覆蓋天貓、京東等中國主流第三方電商平台，以及抖音、小紅書等營銷平台，助力彼等在中國內地電商市場實現可持續增長。依托對不同電商及營銷平台全域生態的深度洞察，以及官方認證的服務能力，我們不僅能執行高效的供應鏈管理、店舖運營、內容營銷及消費者參與，亦可整合品牌效果營銷，為品牌提供一體化品牌電商運營服務。

對於國內電商品牌運營板塊，我們的收入主要來自：(i)商品銷售模式－我們以商戶身份向品牌方購買並轉售商品，及／或(ii)服務模式－我們以品牌合作方服務提供商身份向其提供品牌運營服務。

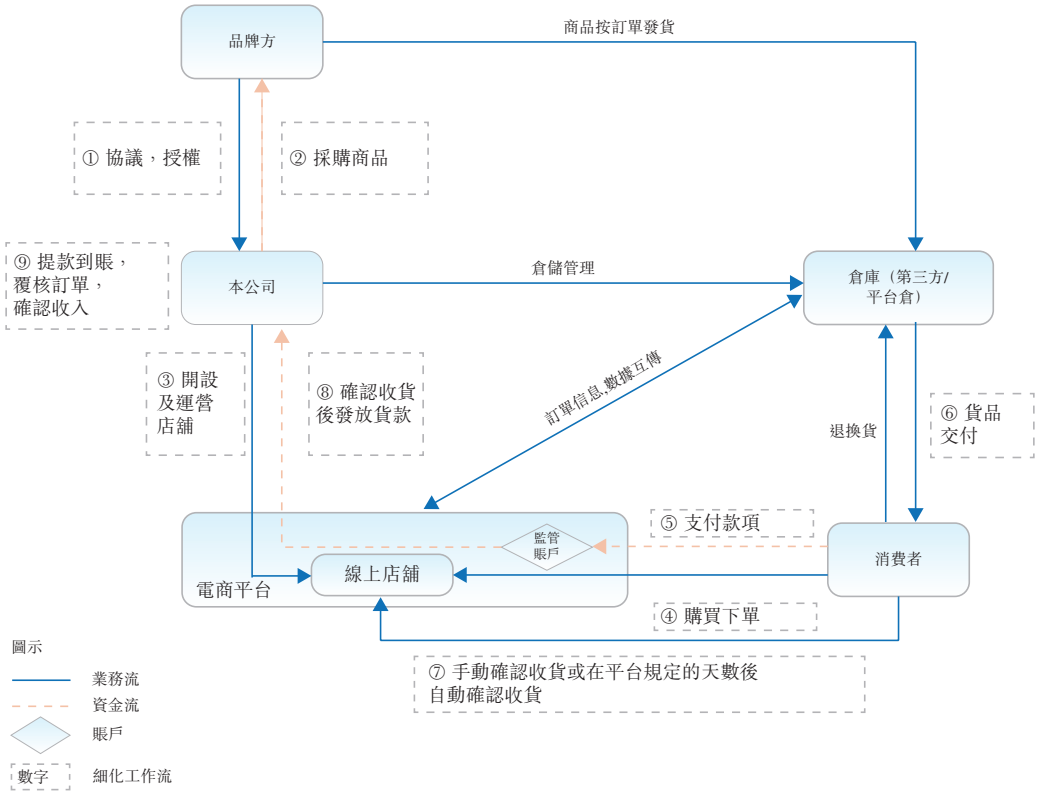
商品銷售模式

在商品銷售模式下，我們以商戶身份從品牌合作夥伴採購產品，並通過其授權渠道進行轉售，這些渠道包括：(i)線上品牌店舖；及(ii)第三方電商平台以及其他分銷商。

在線上品牌店舖渠道下，我們通常以一次性採購的方式從品牌合作夥伴購買商品，並在取得相應品牌授權後，於天貓、京東等第三方電商平台，以及抖音、小紅書等營銷平台開設並運營自營旗艦店或專營店。在此模式下，我們擁有這些線上店舖的所有權，包括天貓旗艦店、京東POP店及抖音旗艦店。我們管理全運營週期，包括產品策劃及採購、店舖設計及搭建、運營策略實施、客戶服務、消費者分析及關係維護、倉儲及物流以及存貨管理。我們的利潤通常來源於產品售價與採購成本之間的差額。

就經營自營店舖而言，電商平台通常會收取費用，其計算方式一般為交易金額或約定結算基數的一定百分比。該等收費包含技術服務費、平台佣金、軟件服務費等多項類別，以及運費險、價保險、破損險等可選或強制服務收費。該等費用通常於訂單交易成功後即刻扣除且一般不予退還。

下圖列示該模式的詳細步驟。



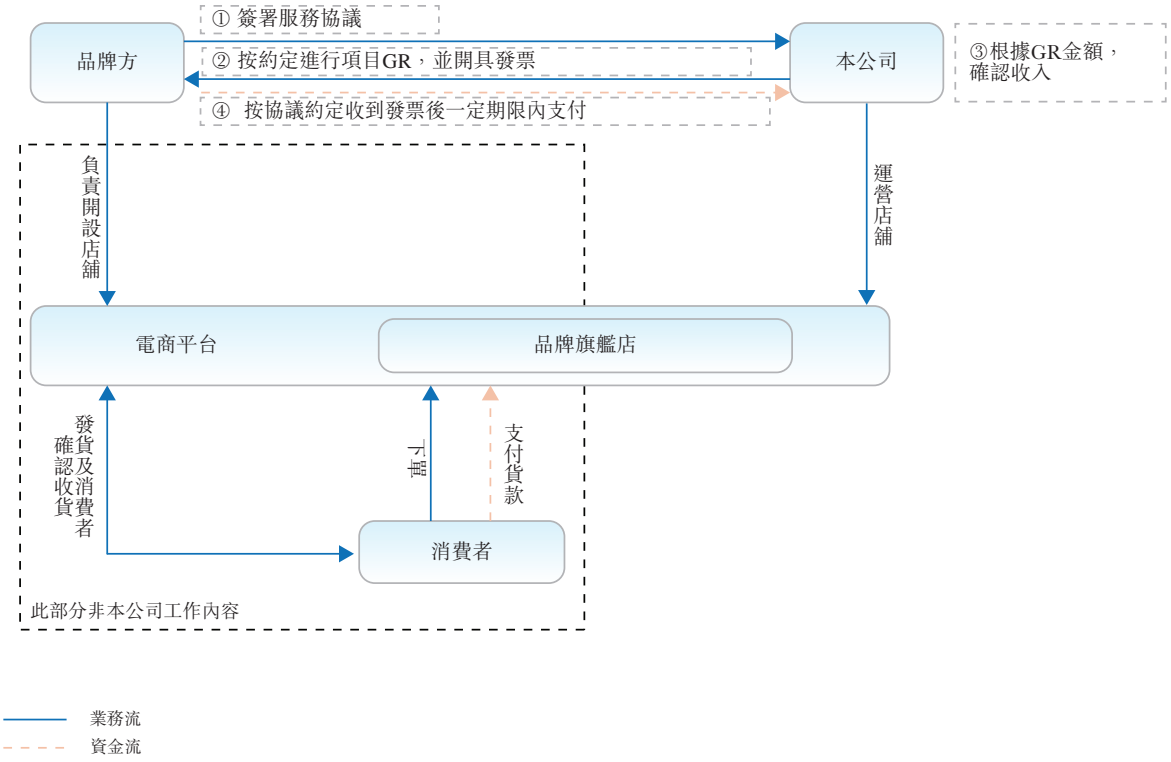
在第三方電商平台及其他分銷商渠道下，我們通常以一次性採購的方式從品牌合作夥伴購買商品，並在取得相應品牌授權後，將產品銷售給第三方電商平台(如京東超市及天貓超市)或其他分銷商，由其再將產品轉售給終端消費者。在向該等第三方電商平台供貨時，根據具體合作協議，除銷售商品外，我們亦可能以多種組合形式提供增值運營支持服務，例如店舖設計、店舖運營及客戶服務。而對於其他分銷商，我們不提供額外的運營支持服務。有關通過自營店舖、電商平台及其他分銷商的銷售詳情，請參閱「－我們的銷售及分銷網絡」。

服務模式

在服務模式下，我們通過向品牌合作夥伴提供品牌運營服務產生收入，我們的服務分為兩個子模式：(a)代理運營，即我們代表品牌合作夥伴管理其線上店舖的端到端運營；及(b)品牌效果營銷，即我們提供整合營銷服務，旨在提升品牌知名度並推動銷售轉化。在服務模式下，我們不從品牌合作夥伴採購商品。

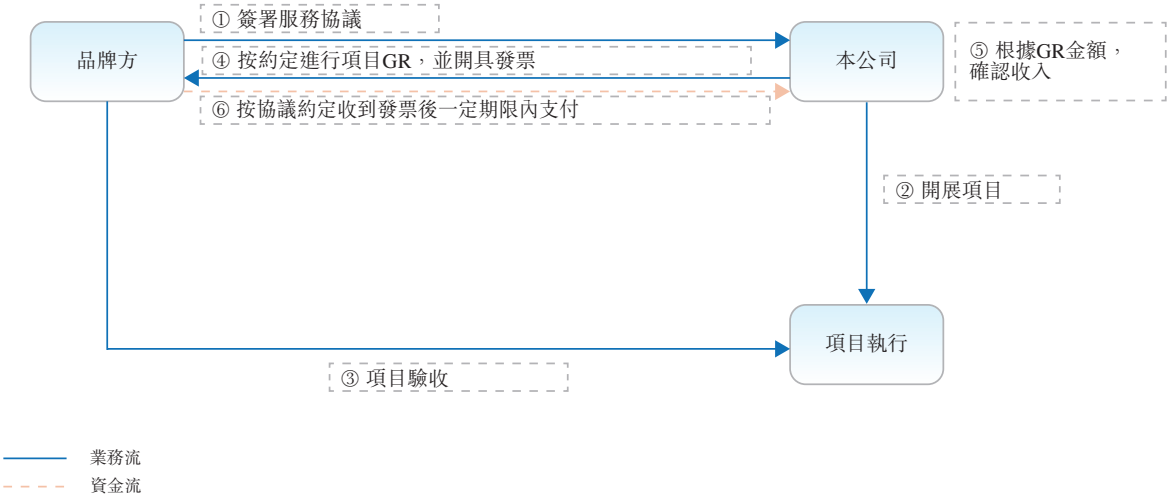
(a)　代理運營

在代理運營模式下，我們以品牌合作方服務提供商的身份向其提供品牌運營服務。線上店舖由品牌合作夥伴或其授權代理商在第三方電商平台開設，彼等保留店舖擁有權。我們根據與品牌合作夥伴或其授權代理商訂立的協議運營該等店舖。在提供品牌運營服務時，我們會根據客戶需求，提供定制化的專項服務或套餐服務，包括但不限於店舖設計、運營策略實施、推廣規劃及落實、客戶服務及會員管理、消費者分析及系統技術支持。下圖列示代理運營模式的詳情。



(b)　品牌效果營銷

依據品牌合作方的營銷目標，我們憑藉自身的行業專長及對市場趨勢的理解，協助品牌制定並優化其定位及市場策略，進而塑造其品牌形象，並實現多種營銷渠道的融合。透過有效的消費者分層管理，我們助力客戶吸引及挽留客戶，從而實現用戶基礎的增長。同時，我們運用全域整合營銷、線下活動及其他方式，精準觸達目標消費群體。此服務模式不僅能夠打造並提升品牌形象，提高在目標受眾中的滲透率，亦能為店舖及產品引流，最終將互動轉化銷售。下圖列示品牌效果營銷模式的詳情。



國內電商品牌運營的定價政策

與傳統商業安排中交易對手通常僅承擔單一固定角色(客戶或供應商)不同，我們與品牌合作夥伴的合作性質因業務模式而異。具體而言，在商品銷售模式下，品牌合作夥伴作為我們的供應商，將其產品提供給我們這一品牌運營方，而我們則直接或通過分銷渠道轉售給終端消費者；而在服務模式下，品牌合作夥伴則是我們的客戶，委託我們提供品牌運營服務並支付服務費用。這種雙重角色的動態關係是我們業務及行業的獨特特徵，也是理解各業務模式下定價安排的關鍵因素。根據弗若斯特沙利文資料，這與行業慣例相符。

儘管商品銷售模式涉及提供運營服務－例如店舖設計、店舖運營及客戶服務－無論是通過我們運營的線上品牌店舖，還是通過向第三方電商平台提供增值運營支持，這類服務均不會單獨記作提供服務而產生的收入。由於在該模式中，品牌合作夥伴是我們的供應商，所以我們的運營服務是驅動商品轉為銷售收入的核心組成部分。這些服務同時有助於維持我們與品牌合作夥伴的關係穩定性和黏性，並最終拓展我們向其提供解決方案的範圍。我們助力品牌合作夥伴加速產品銷售的能力，是品牌合作夥伴在選擇我們分銷其產品時考慮的關鍵因素。因此，這些嵌入式服務的性質與服務模式下我們提供的品牌運營服務有本質上的不同；在服務模式下，品牌合作夥伴將我們視為其服務提供方，而我們以服務費形式獲得收入。

基於上述區別，我們會根據服務性質及與品牌合作方的實際合作模式採用不同定價策略。在商品銷售模式下，我們遵照與品牌合作方商定的定價架構，具體為基準價或建議價格區間。在服務模式下，我們就協助品牌合作方管理店舖及執行銷售策略收取服務費。該服務模式下的服務費按固定服務費、佣金制服務費或兩者相結合的方式設定。在釐定適用收費結構及定價水平時，我們會考慮多種因素，包括服務範圍及強度、所需人員及資源投入、目標或絕對營業利潤，同時也會參考品牌當前的市場定位與規模、營銷活動的預計工作量及絕對營業利潤目標。我們收取的費用會根據各項活動的複雜程度、持續時間及預期效果有所浮動，且與行業基準保持一致。

案例研究

全球消費品公司旗下領先專業電動牙刷品牌的中國內地電商市場開拓之路

2017年，我們以商品銷售模式獲得該品牌天貓旗艦店的獨家運營權，助力全球消費品公司旗下電動牙刷品牌的在天貓平台實現加速增長。

2017年5月，我們為該品牌在天貓平台策劃了一場極為成功的「超級品牌狂歡日」IP營銷活動。此次活動邀請知名代言人助陣，並推出個性化的生肖主題產品定制活動，精準觸達並成功俘獲年輕消費群體。憑藉這一舉措，在雙方合作後的首個「618」購物節期間，與2016年「618」購物節相比，GMV增長超過170%。

自2018年起，中國內地電商市場的運營重心從產品導向型策略轉向用戶導向型策略。這一轉變對強大的數據分析與消費者洞察能力提出了要求，助力品牌實現從「貨找人」到「人找貨」的模式升級。依托在消費電子領域的深厚積澱，以及業內獨樹一幟的一體化端到端運營能力，我們於2019年開始協助該品牌推進CRM體系建設。相關工作覆蓋獲客、互動、轉化與留存的全漏斗策略，實現品牌用戶資產價值的最大化挖掘。在此推動下，該品牌天貓旗艦店2019年的GMV增長超過50%；2020年雙十一購物節期間，店舖GMV首次超過人民幣140百萬元。

2021年，隨著以抖音為代表的興趣類電商迅猛崛起，中國內地電商市場格局發生重大變革。洞察到這一趨勢後，我們迅速調整策略，創新性地推出「統一庫存」模式。到2021年底，我們以商品銷售模式助力該品牌成功開設抖音旗艦店。我們通過三大核心舉措，推動該品牌在這一新興平台的探索與增長：品牌自播、與KOL合作以及短視頻內容營銷。該等舉措成效顯著，2022年該品牌抖音旗艦店的GMV達到人民幣30百萬元。2025年，我們天貓旗艦店的GMV與2016年，即我們開始合作的前一年相比，增長約5倍。

除國內電商品牌運營產生的收入外，我們亦通過(i)總代理及授權品牌運營，及(ii)海外電商品牌運營產生收入。不同於上述國內電商品牌運營同時涵蓋商品銷售模式與服務模式，我們的總代理及授權品牌運營與海外電商品牌運營通常採用商品銷售模式開展。因此，這兩項業務分部的收入主要來源於商品的採購與轉售，通常不包含單獨提供服務的收入構成。

總代理及授權品牌運營

經品牌合作夥伴授權，我們成為品牌在中國市場的獨家銷售代理商。在此角色中，我們不僅參與中國市場的產品研發、品牌建設、供應鏈管理及線上線下全域渠道銷售工作，亦對渠道策略、產品組合及定價策略擁有運營決策權。依托數據洞察與行業專長，我們攜手品牌方優化產品策略與市場佈局。具體而言，我們通過低風險模式協助中小品牌及企業拓展中國市場，使其能夠把握中國增長帶來的廣闊機遇，實現銷售的快速提升。

總代理及授權品牌運營的定價政策

我們可在品牌合作夥伴或其授權代理商授權的價格區間內，酌情釐定總代理及授權品牌運營模式下的產品銷售價格。我們的定價策略結合了基於內部成本的定價方法與基於外部市場的考量因素，在項目盈利空間與市場競爭力之間實現平衡。在釐定最終定價時，我們會考慮多方面因素，包括(i)品牌的全球定價策略；(ii)主要競爭對手的定價；(iii)產品成本結構（包括採購、物流、倉儲，以及平台費用）；(iv)不同渠道及品類所需的營銷及獲客成本；及(v)我們的經營成本（包括資金、人員及管理成本），以保證我們可持續運營所需的合理利潤。該定價方式可使我們在執行層面保持靈活性，同時確保與品牌合作方的全球整體定價策略保持一致。

案例研究

IP聯名潤唇膏品牌的中國內地市場開拓之路

通過與全球領先的飲料及娛樂IP等知名IP展開合作，該品牌風靡美國和全球，被公認為青少年喜歡的「首款唇膏」。然而，受IP授權成本高昂的因素制約，加之中國內地主流唇膏市場仍以平價且面向女性為主，該母公司長期以來對進軍中國市場持觀望態度。

2017年初，依託我們與品牌母公司的穩固合作關係並基於雙方理想的合作往績，雙方達成合作協議，由本公司擔任獨家經銷商，負責將該品牌引入中國內地市場。鑒於該品牌的高端定價策略(售價比主流品牌高出兩至三倍)、強大的IP聯名屬性(全球領先的飲料及娛樂IP)及體驗式吸引力，我們制定了一套不同於市場常規的策略—「線下包圍線上」。該策略提供消費者在實體零售場景中，全方位體驗有趣、好聞、好看的IP聯名唇膏，充分證明高端產品定價的合理性。

2020年，我們率先引入飲料主題唇膏產品線，重點佈局線下美妝店。憑藉體驗式店內零售策略，品牌迅速打開知名度。僅2020年一年，該品牌的飲料主題聯名唇膏銷量便達到110萬支，遠超品牌預期。乘此東風，2022年我們開始向屈臣氏等年輕化零售渠道擴張並推出定位更高端的娛樂IP公仔版唇膏，讓中國年輕消費者首次接觸到卡通人物造型唇膏這一品類。自此，該品牌不再局限於一款唇部護理產品，更成為中國年輕人掛在背包上、彰顯個性的時尚配飾。這一轉型助力該品牌在2022年實現近150萬支的銷量成績。

自2022年起，我們開始協助該品牌推進品牌建設工作。通過將其全球品牌定位本土化，使之適配中國市場與消費者的特徵，並借助小紅書等營銷平台開展精準種草與品牌投放，我們成功塑造了該品牌「有趣、好聞、好看」的潮玩潤唇膏品牌形象。該策略的成功體現在標誌性飲料品牌IP系列持續增長的銷量上。該系列的單位銷量由2022年的359,000件增至2023年的426,000件，於2024年躍升至740,000件，並於2025年達到798,000件，充分體現出我們的品牌建設舉措在中國消費者中持續增強的吸引力與影響力。

海外電商品牌運營

在2024年下半年開始準備工作及截至2024年底啟動初始運營的基礎上，我們的海外電商運營於2025年全面推出且包括兩個子分部：(a)中國品牌海外電商，我們通過品牌代理服務，幫助科大訊飛等知名中國品牌拓展國際市場，本質上與我們國內電商品牌運營模式相同，但方向相反；(b)自有品牌開發，我們利用多年服務品牌合作夥伴積累的深度消費者洞察、品類專長和市場情報，識別產品機會，開發自有產品，並借助中國成熟的供應鏈和製造生態，將產品推向全球消費者。

中國品牌海外電商

我們是中國本土品牌的戰略合作夥伴，依托綜合端到端服務，助力本土品牌實現大規模全球化拓展。我們憑藉在亞馬遜、沃爾瑪、Temu等主流國際電商平台及銷售渠道的深厚運營積澱，提供覆蓋市場定位、店舖運營、營銷推廣、全球物流的一站式出海服務。通過將成熟的國內電商運營方法論與精細本土化相結合，我們助力科大訊飛及其他消費科技品牌，在海外市場建立並夯實自身的競爭地位。雙方的合作不止於渠道管理，更延伸至主動的品牌建設層面，全程陪伴合作夥伴從初期市場切入，逐步成長為具備國際認可度的品牌。這一子分部類似於我們國內電商品牌運營的商品銷售模式，但方向相反——幫助成熟的中國品牌開拓海外市場並取得成功。

自營品牌開發

除加快第三方品牌的增長外，我們亦建立了自營品牌開發業務，這標誌着我們從運營執行向獨立價值創造的戰略演進。憑藉多年為各類品牌合作夥伴服務所積累的大量消費者數據、產品洞察和市場情報，我們能夠獨特地識別未滿足的消費者需求，並設計針對全球市場的產品。我們不擁有生產能力，而是利用中國深厚且成熟的供應鏈和製造生態來開發和生產這些產品，隨後通過國際電商平台以自營品牌進行營銷和銷售。例如，我們已成功孵化DJiEX及NUKied等自營品牌。隨著該分部持續擴展，我們專注於打造具有持久全球消費者認知度的品牌。

海外電商運營的定價政策

我們的海外電商運營定價策略整合內部成本定價方法與外部市場參考，平衡項目盈利能力與市場競爭力。在確定最終定價時，我們考慮多個因素，包括(i)品牌的全球定價策略；(ii)主要競爭對手的定價；(iii)產品成本結構(包括採購、物流、倉儲及平台費用)；(iv)不同渠道和品類的營銷及獲客成本；及／或(v)我們的運營成本(包括資本、人員和管理費用)，以確保實現可持續運營所需的合理利潤率。該定價方法使我們在執行層面保持靈活性，同時確保與自營品牌及品牌合作夥伴的全球定價策略保持一致。

案例研究

顯示器品牌Gawfolk在亞馬遜平台上的全球擴張

Gawfolk是一家於2021年成立的中國顯示器品牌，專注於24至34英寸的遊戲及專業顯示器領域，核心優勢在於高刷新率、高色彩準確度及成本競爭力。在我們合作前，該品牌已在美國及歐洲開設亞馬遜店舖，但面臨關鍵挑戰，包括產品信息不一致、店舖反饋平均評分約3.8星、流量有限且轉化效率低下。這些問題阻礙了其把握美國和歐洲市場因電競熱潮和遠程辦公常態化帶來的增長需求。

2025年初，我們取得了Gawfolk美國和歐盟亞馬遜運營的獨家代理權。2025年1月接管店舖管理後，我們開展了全面診斷評估，發現需在視覺呈現、產品信息和定價策略等方面進行系統性提升。我們制定並實施了多管齊下的優化策略：

- *視覺與品牌升級：*我們統一了主產品圖片、營銷內容和視頻展示，以強化「專業色彩校準」與「電競級響應速度」的核心賣點。我們植入了「創作者與玩家的可靠夥伴」的品牌理念，增強品牌辨識度與認知度。

- *產品信息優化：*我們圍繞「設計師專用4K顯示器」和「240Hz遊戲顯示器」等高流量關鍵詞，優化了產品標題與要點描述，更精準觸達目標客群。

- *差異化定價策略：*我們採用競爭導向的定價模式，將Gawfolk定位略低於戴爾和三星等一線品牌，但高於白牌產品。由此確立了「高性價比專業品牌」的市場定位。我們通過Prime會員日及黑五活動的階梯折扣疊加優惠券促銷，有效提升了品牌曝光與轉化率。

到2025年年末，店舖反饋評分穩定於4.9星，核心產品評價平均達到4.3星，且Gawfolk能在美國及歐盟亞馬遜渠道保持穩定的銷售表現與利潤水平。

除前端運營外，我們與Gawfolk建立了數據驅動的反饋閉環機制。基於運營洞察，我們提出產品改良方案，促使實施更嚴格的質量管控措施，降低售後率。此外，我們優化了包裝設計，並增配符合美國和歐洲消費者偏好的配件(如安裝螺絲)，顯著提升開箱體驗與使用便捷性。由此形成了運營優化、產品迭代與銷售增長的正向循環，深化我們的合作夥伴關係，並彰顯我們在國際可持續增長中海外電商運營與供應鏈賦能的實力。

我們服務的品牌

作為領先的端到端品牌運營服務提供商，我們服務多元化的海內外品牌組合。截至2025年12月31日，我們已服務超過130個品牌，覆蓋多個產品類別，主要包括營養健康、消費電子以及美妝及個護。

下表列示我們於往績記錄期間服務的品牌數量變動：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
年初品牌合作夥伴總數	**65**	**53**	**51**
國內電商品牌運營			
年初品牌合作夥伴數量	62	50	47
－年內增加	19	18	14
－年內減少	31	21	9
年末品牌合作夥伴數量	**50**	**47**	**52**
總代理及授權品牌運營			
年初品牌合作夥伴數量	3	3	4
－年內增加	1	1	2
－年內減少	1	–	–
年末品牌合作夥伴數量	**3**	**4**	**6**
海外電商品牌運營			
年初品牌合作夥伴數量	–	–	–
－年內增加	–	–	20
－年內減少	–	–	–
年末品牌合作夥伴數量	–	–	20
年末品牌合作夥伴總數	**53**	**51**	**78**

我們擁有三大業務支柱，分別為：(i)國內電商品牌運營；(ii)總代理及授權品牌運營；及(iii)海外電商品牌運營，並據此根據合作品牌的業務需求提供全方位品牌運營服務。我們通過銷售向該等品牌採購的商品及提供該等服務產生收入。我們相信，我們已透過持續創造價值與所服務的品牌建立長期互利的關係，且與其中眾多品牌的合作關係已延續多年。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，按收入貢獻計，我們服務的五大品牌合作夥伴相關收入分別為人民幣820.6百萬元、人民幣762.8百萬元及人民幣900.7百萬元，佔各年度總收入的約51.5%、55.3%及56.0%。按收入貢獻計，各年度最大的品牌合作夥伴相關收入分別為人民幣286.6百萬元、人民幣240.0百萬元及人民幣273.1百萬元，佔各年度總收入的約18.0%、17.4%及17.0%。下表載列各年度五大品牌的若干詳情。

截至2025年12月31日止年度

品牌合作夥伴	業務關係開始年度	背景
A.	2020年	澳大利亞一家領先的天然營養品牌，專注於膳食補充劑、魚油、維生素、嬰幼兒配方奶粉及護膚產品。該品牌於2012年進入中國市場，中國為其最大的海外市場。
B.	2016年	一家全球領先消費品綜合企業旗下的德國口腔護理品牌，被全球牙醫推薦為領先牙刷品牌。該品牌主要從事口腔護理產品，包括電動牙刷、牙膏、牙線、漱口水及沖牙器(水牙線)。
C.	2021年	日本領先的日化品牌，專注於個人護理產品(洗發水、沐浴露)、家居清潔產品(洗衣液、清潔劑)、化妝品及衛生用品。
D.	2025年	一家位於深圳的消費電子及科技公司，專注於消費級及專業級電子設備及行業應用解決方案。
E.	2024年	美國健康補充劑品牌，為全球最大的專業健康補充劑零售商之一，已被一家總部位於哈爾濱的大型中國製藥公司收購。該品牌專注於維生素、蛋白粉、魚油及膳食補充劑。

截至2024年12月31日止年度

品牌合作夥伴	業務關係開始年度	背景
A.	2020年	請見上文。
B.	2016年	請見上文。
C.	2021年	請見上文。
F.	2018年	法國天然護膚品牌，專注於普羅旺斯植物護膚。該品牌主要從事面部護理、身體護理、香氛、護發及家居產品。
G.	2023年	美國嬰幼兒營養品牌，於2017年被一家全球領先的消費者健康、衛生及營養公司收購。該品牌主要從事嬰幼兒配方奶粉及特殊醫學用途食品，將產品銷售至全球超過50個國家及地區。

截至2023年12月31日止年度

品牌合作夥伴	業務關係開始年度	背景
B	2016年	請見上文
A	2020年	請見上文。
C	2021年	請見上文。
H	2022年	一家中國領先的乳製品公司，在亞洲乳製品行業排名第一，全球排名前五。該公司主要從事液態奶、乳飲料、嬰幼兒配方奶粉、冷凍飲品及奶酪，產品覆蓋全國並出口海外市場。
I	2018年	丹麥釀酒集團，全球第三大釀酒公司。該集團主要從事啤酒釀造及銷售，在中國西部市場佔據重要地位。

客戶獲取

我們並未組建傳統的業務拓展團隊，也不依賴主動的外向營銷手段獲取客戶。相反，我們的客戶群體主要是通過轉介及口碑效應發展而來，我們認為這體現了我們的服務品質及良好的往績記錄。我們的客戶獲取渠道大致可分為以下類別：

- *行業及平台推薦*。當品牌合作夥伴向電商平台諮詢特定品類的頭部服務提供商相關事宜時，有關平台可能基於我們已建立的良好聲譽及專業能力推薦我們的服務。

- *品牌推薦*。我們現有的服務品牌的能力常常能催生出新的商機。

- *集團內業務拓展*。我們已展現出通過深化現有關係在客戶企業集團內部拓展服務範圍的強大能力。例如，我們最初與一家全球領先的醫療健康與營養公司合作，僅負責其旗下的高端嬰兒配方奶粉品牌的電商運營。憑藉出色的表現，我們的授權拓展至該客戶旗下全系列嬰兒配方產品，並進一步延伸至其營養補充劑業務。這種依托卓越服務實現集團內業務拓展的模式，是我們擴大現有客戶覆蓋範圍的能力的有力證明，隨著時間推移，我們與眾多客戶的關係以類似、有機方式不斷演進。

與品牌合作方的協議

我們的合作根據每個合作夥伴的具體需求量身定制。因此，我們的協議條款因品牌而異。

下文載列我們與品牌合作方在商品銷售模式下訂立的現有協議的關鍵條款：

- 期限。我們的協議初始期限通常為十二個月或以上，可經雙方同意後續期。

- *品牌合作方的責任*。品牌合作方須向我們供應合規產品，履行訂單，主導核心商業策略，包括定價策略、銷售平台選擇、營銷及新品上市等。他們通常有權無責終止產品供應以及按需審計我們的銷售及庫存記錄。

- *我們的責任*。我們的主要責任為推動銷售並維護品牌完整性。我們須僅從品牌合作方或其授權分銷商處採購全部產品。我們根據每份協議條款的約定，以獨家或非獨家方式分銷品牌合作夥伴的產品，並僅可透過雙方協定的渠道進行銷售。所有銷售活動及產品展示均應遵守品牌合作夥伴的管理標準。我們在使用商標及標識時，須嚴格遵循品牌合作方的指導並獲得其事先批准。在品牌合作方的戰略監督下，我們負責營銷推廣活動的落地執行、處理倉儲和配送，並維持高標準客戶服務。

- *定價*。批發價或「合同價」依據品牌合作方的官方價目表設定。為維護銷售渠道穩定，品牌合作方通常會制定統一的建議零售價。

- *付款*。我們通常採用先付款後發貨的模式，但亦可能視個別情況提供信貸期或預付款項安排。若干主要品牌合作夥伴可能要求支付按金，以確認我們具備履行合約義務所需的資質及資源。對於若干品牌合作夥伴，我們可代表其就營銷及推廣資源的採購支付預付款項，而相關開支最終由相應品牌合作夥伴承擔。有關該等預付款項的詳情，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表若干主要項目的討論－流動資產及負債－預付款項及其他應收款項」。

- *激勵*。我們可獲得由雙方協定，且通常與銷售表現及銷售目標掛鈎的若干激勵性回扣。部分品牌合作夥伴有權在我們未達成上述目標時終止協議。

- *物流與配送*。一旦採購訂單確認且收到付款，品牌合作方在約定時間內安排發貨。貨物通常運送至我們指定的倉庫，經檢驗無誤後簽收確認。

- *退貨*。交付予我們的產品通常不可退換。僅當出現生產缺陷或品牌合作方導致的消費者退貨時方可退貨，且在各情況下，均需經品牌合作方確認。

下文載列我們與品牌合作方在服務模式下訂立的現有協議的主要條款：

- *期限*。我們的服務協議通常初始期限為十二個月或以上，經雙方同意可續簽。

- *服務範圍*。我們的服務協議明確了品牌合作夥伴根據其營銷目標逐案選擇的具體服務(代理運營服務、品牌績效營銷服務或任何相關服務的組合)。

- *品牌合作方的職責*。品牌合作方提供線上店舖運營所需的所有材料，包括圖片、產品描述、定價及促銷內容。

- *定價*。品牌合作方保留對我們運營的線上店舖所展示的所有產品信息及零售定價的專屬控制權。未經事先書面同意，我們不得發布產品信息，且在處理消費者訂單時必須嚴格遵守其定價指令。品牌合作方提前通知後可隨時修改零售價，且我們將立即執行相關變更。

- *服務費與付款：*服務模式下的服務費由固定服務費、基於佣金的服務費組成，或兩者相結合。詳情請參閱「－我們的業務模式－國內電商品牌運營－國內電商品牌運營的定價政策」。我們會為品牌合作夥伴先行墊付採購營銷及推廣資源的款項，而相關開支最終由相關品牌合作夥伴承擔。

- *所有權與庫存*。所有庫存的所有權始終歸屬於品牌合作方。

我們的銷售及分銷網絡

按分銷類型劃分，我們的全渠道銷售及分銷網絡包括(i) B2C銷售；及(ii) B2B銷售，包括向電商平台銷售及向分銷商銷售。這一全面的銷售與分銷網絡使我們的品牌合作夥伴能夠通過消費者偏好的接觸點觸達他們。

下表列示於所示年度我們按性質及銷售渠道劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
銷售商品	**1,220,472**	**76.6**	**1,089,601**	**79.1**	**1,378,881**	**85.8**
B2C銷售	854,159	53.6	607,609	44.1	875,733	54.5
B2B銷售	366,313	23.0	481,992	35.0	503,148	31.3
－向電商平台銷售	*266,879*	*16.8*	*232,718*	*16.9*	*276,370*	*17.2*
－向經銷商銷售	*97,897*	*6.1*	*208,759*	*15.1*	*217,022*	*13.5*
－其他(1)	*1,537*	*0.1*	*40,515*	*3.0*	*9,756*	*0.6*
提供服務	**372,887**	**23.4**	**289,064**	**20.9**	**228,818**	**14.2**
合計	**1,593,359**	**100.0**	**1,378,665**	**100.0**	**1,607,699**	**100.0**

附註：

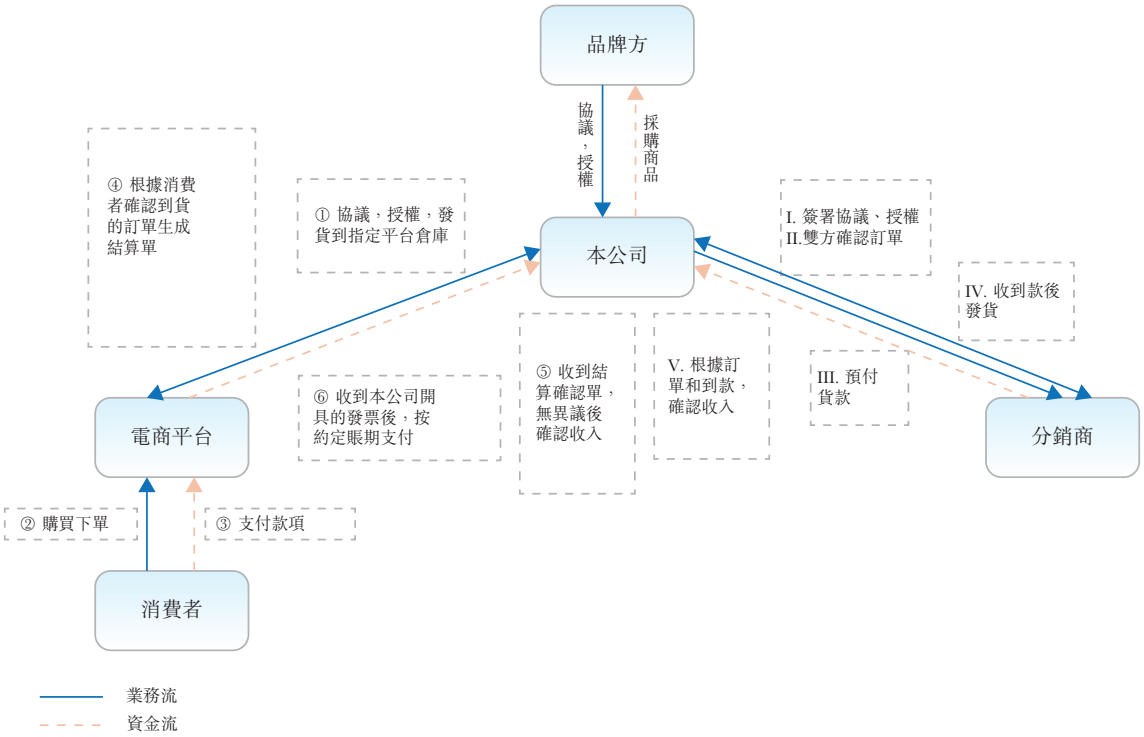
(1) 其他主要包括(i)在品牌合作終止後將剩餘庫存銷售給相關品牌的後續分銷商；及(ii)向下達批量訂單的商業實體進行的偶發性銷售。

B2C銷售

B2C銷售主要指通過我們在天貓、京東、亞馬遜、抖音、小紅書、快手和有贊等電商平台以及微信小程序和微信渠道的自營店舖直接面向消費者銷售。消費者可在我們的自營線上店舖下單，並通過該平台提供的在線支付渠道進行付款。對於通過自營線上店舖的銷售，我們負責訂單的物流、履約及售後服務。通過佈局直接銷售渠道，我們能夠收集消費者的寶貴反饋意見，從而及時輸出市場洞見，以強化產品及調整銷售策略。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們在電商平台的自營店舖數量分別為58家、36家及290家。2024年至2025年自營店舖數量的顯著增長，主要是由於我們海外電商品牌運營的啟動和發展，需要我們在國際電商平台(例如，亞馬遜)上為中國品牌運營店舖。2023年至2024年自營店舖數量的減少反映我們將更多資源和精力投向我們認為業務前景誘人的海外電商品牌運營之策略。

B2B銷售

除向消費者及經品牌合作夥伴授權的直接B2C銷售外，我們亦通過知名電商平台及分銷商分銷品牌合作夥伴產品。我們與電商平台及分銷商存在賣方－買方關係並在產品所有權轉移至電商平台或分銷商時確認收入。據董事所深知，截至最後實際可行日期，所有該等電商平台及分銷商均為獨立第三方。



向電商平台銷售

我們向電商平台的超市渠道(如京東超市及天貓超市)供貨，由其隨後向終端消費者銷售產品。這些電商平台僅提供交易場所並協助完成交易，我們則提供產品資訊，並會協助平台對其線上銷售界面(包括其網店的產品頁面及橫幅廣告)進行視覺陳列。

我們通常與該等電商平台訂立標準化商品協議。標準化商品協議的主要條款概述如下：

- *期限*。除非另有指明，否則我們的商品協議通常為一年固定期限。

- *我們的責任*。我們負責向平台供應合規產品，並通過平台系統維護完整準確的產品信息。我們須保持充足庫存以確保穩定供應，且不得在同一期間內通過其他渠道對同款產品提供更優惠價格。我們參與平台發起的各類促銷活動(包括折扣及會員計劃等)。我們可能需要配合平台進行的檢驗、審計或檢測。

- *電商平台的責任*。平台根據適用法律及平台規則，運營管理線上銷售界面及消費者交易流程，包括訂單下達、支付處理及面向消費者的退貨程序。

- *最低採購要求*。我們通常不為平台制定最低採購要求。

- *定價*。平台根據對我們建議零售價的評估自主設定零售價。

- *付款*。平台根據合同約定按賬期付款或實銷實結等方式自動生成結算單。平台可直接從應付款項扣除我們應付的款項(包括平台費、折扣、回扣及退款)。

- *退貨*。消費者退貨時，平台依據適用法律及平台規則處理退款事宜。一般情況下，若退回商品不符合轉售標準及質量標準，平台可將該等商品退還予我們。

向分銷商銷售

向分銷商銷售主要指通過授權分銷商間接將產品銷售給終端消費者的銷售方式。分銷商可在約定的銷售區域或分銷渠道內，自主開展銷售、物流和客戶服務工作。於往績記錄期間，我們的分銷合作夥伴包括在中國內地通過電商平台與線下渠道銷售產品的批發商及零售商。我們向該等分銷合作夥伴銷售產品，因為我們認為該等分銷合作夥伴可進一步推動商品的後續銷售，從而提高商品的曝光度及市場滲透率。

我們已設定多項分銷合作夥伴的選擇標準，我們認為這些標準能夠幫助我們招募到有能力、勝任且積極的分銷商。一般而言，我們的分銷合作夥伴須(i)具備有關我們產品的知識；(ii)擁有向終端消費者進行後續銷售的能力、經驗及渠道；及(iii)展現進行後續銷售的意願。此外，我們通常對分銷合作夥伴進行資質及背景審查。

下表載列於往績記錄期間我們的分銷合作夥伴數量的變動情況：

	截至12月31日止年度		
	2023年	**2024年**	**2025年**
於年初	74	94	158
增加	53	109	54
(非活躍)(1)	(33)	(45)	(71)
於年末	94	158	141

附註：

(1) 非活躍分銷商指於所示年度前一年曾向我們採購，但於所示年度內未再進行額外採購的分銷商。該等分銷商可能於隨後年度向我們採購。

於往績記錄期間，我們持續管理分銷商網絡，主要因業務的有機增長而新增分銷商。於往績記錄期間，我們沒有終止與任何分銷商的合作關係。

我們通常與分銷商訂立標準分銷協議。標準分銷協議的主要條款概述如下：

- *期限*。除非另有指明，否則我們的分銷協議通常為12個月固定期限。
- *最低採購要求*。我們通常不為分銷商設定最低採購要求。
- *付款*。付款通常採用預付形式，訂單在款項到賬後方可發貨。
- *分銷渠道*。分銷商僅獲授權在協議規定的指定分銷渠道和區域內轉售產品。除非我們另有約定，否則分銷商不得在授權渠道外銷售產品。
- *定價*。我們按約定的批發價向分銷商銷售產品。我們保留調整批發價或促銷價的權利，但我們須以書面形式通知分銷商。分銷商通常可自行決定對終端消費者的轉售定價，但我們可向分銷商建議轉售價。然而，任何轉售價必須遵守適用法律及協議中約定的品牌保護政策。
- *所有權轉讓*。除另行協定者外，權益和風險乃於商品交付予分銷商或分銷商指定的第三方後轉讓予分銷商。
- *退貨政策*。除非出現經我們檢驗及確認的缺陷，否則通常不允許退貨。

分銷商管理

次級分銷商

本公司一般不禁止分銷商與次級分銷商合作。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，若干分銷商已與次級分銷商合作，而我們並未與彼等訂立協議或建立直接關係。因此，我們並不直接控制次級分銷商。根據我們現行的政策，分銷商須對其各自在授權分銷渠道內的次級分銷商承擔全部責任，包括監督彼等的經營活動、確保其遵守分銷協議，以及在發生違約時採取必要的行動。此外，分銷商與次級分銷商合作時須告知我們。

管理渠道壓貨風險

我們認為渠道壓貨風險極低。我們一般不對分銷商施加強制性銷售目標或最低購買要求，使其採購行為能真實反映市場需求而非銷售壓力。我們通常要求分銷商預付貨款。此外，我們與分銷商定期溝通進一步降低渠道壓貨風險。除產品存在瑕疵外，產品在交付驗收後一般不接受退貨。我們相信，這項產品退貨政策，加上我們先付款後交貨的一般要求，能有效抑制經銷商過度訂購的行為，促使他們根據實際需求採購產品，並避免大量庫存積壓，這有助於我們防止渠道囤積現象。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾遭遇分銷商的大規模退貨。

銷售渠道協調及蠶食風險管理

我們的自營店舖、電商平台與分銷商之間，以及不同分銷商之間，可能存在消費者覆蓋重疊的情況。我們認為此重疊不會對業務產生重大不利影響，主要是因為通過多渠道銷售產品有助於我們擴大品牌對廣大消費者群體的曝光度，並為彼等提供多樣化的購物選擇與便利。為減少內耗風險，我們致力於在所有銷售渠道保持產品定價一致，包括品牌管理及電商運營服務下銷售的產品。我們會向分銷合作夥伴提供建議零售價。然而，我們無法直接控制分銷合作夥伴銷售產品的價格。為此，我們透過定期線上及線下價格核查等多種措施，積極監控零售價格。該等核查旨在確保我們的定價基本保持一致，盡量減少可能影響市場策略的重大價格差異。若發現任何顯著價格偏差，我們將積極與相關方接洽及溝通，以查明有關行為的原因，並尋求雙方認可的解決方案，例如遵循我們的建議零售價。我們後續將持續監控相關執行情況。若重大價格差異持續存在，我們可能決定終止與相關方(包括分銷商)的合作。於往績記錄期間及直至最近實際可行日期，未發生因偏離建議零售價而終止與分銷合作夥伴合作的情況。

據我們所知，截至最後實際可行日期，我們的所有分銷商均為獨立第三方；除作為我們分銷商之身份外，我們的分銷商及其各自的聯繫人與我們或我們的附屬公司、股東、董事或高級管理層或任何彼等各自的聯繫人之間，過往或目前並無任何親屬、業務、僱傭或財務關係。

我們的主要客戶

我們的主要客戶為電商平台及分銷商。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度各年，來自前五大客戶的收入總額分別佔同年收入總額的23.7%、24.8%及22.9%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度各年，來自最大客戶的收入分別佔同年收入總額的9.0%、10.3%及10.5%。

下表載列於往績記錄期間我們五大客戶的資料。

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	採購產品／服務的類別	背景	業務關係開始年份	收入貢獻	佔總收入百分比
					(人民幣百萬元)	
1.....	客戶A	營養補充劑、個人護理產品、家用清潔用品等	一家於聯交所及紐交所上市的全球科技公司，專注於電子商務及雲計算	2017年	144.1	9.0%
2.....	客戶B	個人護理、電子及汽車配件及用品等	一家於聯交所及納斯達克上市、以供應鏈為基礎的技術與綜合電商平台企業	2020年	124.6	7.8%
3.....	客戶C	電商品牌運營及營銷服務	一家在存儲、半導體、電視及智能手機領域擁有全球領先地位的公司，於韓國交易所及倫交所上市	2018年	41.6	2.6%
4.....	客戶D	電商品牌運營服務	一家從事美容、護膚及健康產品研究、生產及銷售的私人公司	2020年	41.2	2.6%
5.....	客戶E	電商品牌運營服務	一個於紐交所上市的國際品牌，為消費者提供高品質日常清潔、保健及衛生產品	2018年	27.5	1.7%
總計..					**379.0**	**23.7%**

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	採購產品／服務的類別	背景	業務關係開始年份	收入貢獻	佔總收入百分比
					(人民幣百萬元)	
1.....	客戶A	營養補充劑、個人護理產品、家用清潔用品等	請見上文	2017年	142.6	10.3%

排名	客戶	採購產品／服務的類別	背景	業務關係開始年份	收入貢獻	佔總收入百分比
					(人民幣百萬元)	
2	客戶B	個人護理、電子及汽車配件及用品等	請見上文	2020年	106.9	7.8%
3	客戶D	電商品牌運營服務	請見上文	2020年	40.7	3.0%
4	客戶F	營銷服務	一個為消費者提供時尚與性能兼備的創新產品的國際品牌	2022年	25.6	1.9%
5	客戶C	電商品牌運營及營銷服務	請見上文	2018年	25.2	1.8%
總計					**341.0**	**24.8%**

截至2025年12月31日止年度

排名	客戶	採購產品／服務的類別	背景	業務關係開始年份	收入貢獻	佔總收入百分比
					(人民幣百萬元)	
1	客戶B	個人護理、電子及汽車配件及用品等	請見上文	2020年	168.8	10.5%
2	客戶A	營養補充劑、個人護理產品、家用清潔用品等	請見上文	2017年	106.5	6.6%
3	客戶D	電商品牌運營服務	請見上文	2020年	35.2	2.2%
4	客戶G	營養補充劑	一家專注於銷售全球優質膳食營養品、個人護理及護膚品牌產品的私人公司	2023年	30.0	1.9%
5	客戶H	營養補充劑	一家專注於保健產品及美容化妝品跨境銷售的公司	2024年	27.6	1.7%
總計					**368.1**	**22.9%**

就我們所悉知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的前五大客戶均為獨立第三方。於往績記錄期間，我們的董事、彼等聯繫人或任何據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的股東於往績記錄年度各期間均未於我們的五大客戶中擁有任何權益。

我們的主要供應商

我們的主要供應商通常為消費品行業的品牌合作夥伴或其授權分銷商，以及提供平台、推廣與技術服務的大型電商平台。於截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度各年，我們向前五大供應商作出的採購額分別佔同年採購總額的47.7%、57.8%及51.4%。於截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度各年，我們向最大供應商作出的採購額分別佔同年採購總額的16.1%、14.5%及14.9%。

下表載列我們於往績記錄期間的五大供應商的相關資料：

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	所採購產品／服務	背景	業務關係開始年份	採購額	佔總採購額百分比
					(人民幣百萬元)	
1	供應商A	電動牙刷、牙刷頭、牙膏、漱口水等	一家全球知名日用消費品公司的主要分銷商	2018年	217.7	16.1%
2	供應商B	魚油、鈣片、維生素等	一家澳大利亞領先天然營養品公司	2020年	140.7	10.4%
3	供應商C	嬰兒紙尿褲、衛生巾、家居清潔用品、染髮劑等	一家擁有百年歷史的亞洲企業，提供衛生及個人護理、保健、美容產品及化妝品，並在東京證券交易所上市	2020年	135.0	10.0%
4	供應商D[(1)]	平台、推廣及技術服務	一家於聯交所及紐交所上市的全球科技公司，專注於電子商務及雲計算	2017年	80.8	6.0%
5	供應商E	嬰兒奶粉	一個全球知名的嬰幼兒營養品牌	2023年	70.3	5.2%
總計 . .					**644.5**	**47.7%**

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	所採購產品／服務	背景	業務關係開始年份	採購額	佔總採購額百分比
					(人民幣百萬元)	
1.....	供應商B	魚油、鈣片、維生素等	請見上文	2020年	191.9	14.5%
2.....	供應商A	電動牙刷、牙刷頭、牙膏、漱口水等	請見上文	2018年	187.0	14.2%
3.....	供應商C	嬰兒紙尿褲、衛生巾、家居清潔用品、染髮劑等	請見上文	2020年	173.8	13.2%
4.....	供應商F	魚油、營養補充劑	一個美國保健補充劑市場的領先品牌	2022年	131.5	10.0%
5.....	供應商D[1]	平台、推廣及技術服務	請見上文	2017年	78.0	5.9%
總計..					**762.2**	**57.8%**

截至2025年12月31日止年度

排名	供應商	所採購產品／服務	背景	業務關係開始年份	採購額	佔總採購額百分比
					(人民幣百萬元)	
1.....	供應商G	消費電子產品	一家從事母嬰用品及消費電子等各類產品出口的公司	2024年	219.9	14.9%
2.....	供應商B	魚油、鈣片、維生素等	請見上文	2020年	193.1	13.1%
3.....	供應商C	嬰兒紙尿褲、衛生巾、家居清潔用品、染髮劑等	請見上文	2020年	167.9	11.4%
4.....	供應商H[2]	電動牙刷、牙刷頭、牙膏、漱口水等	一個於紐交所上市的國際品牌，為消費者提供高品質日常清潔、保健及衛生產品	2018年	103.1	7.0%
5.....	供應商A	電動牙刷、牙刷頭、牙膏、漱口水等	請見上文	2018年	73.3	5.0%
總計..					**757.3**	**51.4%**

附註：

(1) 與客戶A相同

(2) 與客戶E相同

據我們所悉知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除供應商G，即北京一凌宸飛科技有限公司(「**北京一凌宸飛**」)(為本公司附屬公司層面的關連人士)外，我們的前五大供應商均為獨立第三方。有關我們與北京一凌宸飛關係的詳情，請參閱「關連交易－我們的關連人士」。

除上文所述者外，於往績記錄期間，我們的董事、彼等的緊密聯繫人或本公司任何股東(據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上者)概無於往績記錄期間各年度的前五大供應商中持有任何權益。

客戶與供應商重疊情況

於往績記錄期間，我們的若干主要客戶亦為我們的供應商，反之亦然。有關重疊關係主要由於(i)我們的品牌合作夥伴在我們向其採購商品轉售時作為供應商，而在我們向其提供品牌運營服務時作為客戶；及(ii)我們在B2B銷售中向其銷售商品的若干主要電商平台亦作為供應商，向我們提供技術支持、市場准入、軟件功能及倉儲及物流等平台服務。下表載列於往績記錄期間我們主要客戶及供應商之間的重疊實體，以及各有關實體產生的收入金額及向其採購的金額：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	收入	採購	收入	採購	收入	採購
			人民幣百萬元			
情景(i)品牌合作夥伴						
客戶D	41.2	31.6	40.7	37.6	35.2	35.3
供應商B	6.7	140.7	4.3	191.9	3.1	193.1
供應商C	2.8	135.0	0.2	173.8	5.7	167.9
供應商E	2.3	70.3	-	-	-	-
供應商G	-	-	-	-	7.8	219.9
供應商H(客戶E)	27.5	無	-	-	2.9	103.1
情景(ii)電商平台						
客戶A(供應商D)	144.1	80.8	142.6	78.0	106.5	49.1
客戶B	124.6	23.0	106.9	20.7	168.8	31.7

附註：「－」表示該實體於該年度並非五大客戶或供應商之一。收入數額指該實體作為我們的客戶所產生的金額；採購數額指向作為我們供應商的該實體支付的金額。

情景(i)：品牌合作夥伴

客戶D、供應商B、供應商C、供應商E及供應商H(亦為客戶E)均為品牌合作夥伴或其獲授權經銷商。彼等作為客戶及供應商的身份乃源於我們的品牌運營業務性質：我們向該等實體採購合作品牌的品牌產品，以貨物銷售模式轉售，而彼等亦可能通過服務模式委聘我們提供品牌運營服務。

供應商G(即北京一凌宸飛)為本公司附屬公司層面的關連人士。北京一凌宸飛旗下一家附屬公司為專營消費級及專業級電子設備品牌的獲授權經銷商。我們主要向北京一凌宸飛採購有關

產品，以貨物銷售模式轉售。詳情請參閱「關連交易」。另一方面，我們亦於2025年自北京一凌宸飛產生收入，因為其向我們採購若干玩具產品以作分銷。我們計劃於[**編纂**]前終止向北京一凌宸飛銷售有關產品。

情景(ii)：電商平台

客戶A(亦為供應商D)及客戶B為中國主要電商平台。作為我們B2B銷售渠道的一部分，我們向該等平台銷售貨物，從而產生上述收入。與此同時，該等平台向我們提供必要的平台服務，包括技術基礎設施、市場准入、軟件功能及倉儲及物流等。該等雙重關係為在中國電商生態體系內開展業務所固有，即同一平台既作為銷售承載與促成方，亦向商戶收取服務費。

據我們所深知，我們與該等重疊客戶-供應商之間的所有銷售及採購均於正常業務過程中依據常規商業條款並按照公平交易原則進行，且根據弗若斯特沙利文的資料，這在中國內地的電商解決方案行業中較為常見。

我們的自有智能運營

我們致力於通過技術創新持續提升運營及管理效率，從而為品牌合作方提供更高效的全渠道服務，並實現我們與品牌合作方的協同發展。為應對電商市場固有的效率約束，包括各平台數據分散及人力生產率不佳等問題，我們開發了自有「聚」技術架構。我們自有「數據+AI」系統平台包括多個「聚」系統模塊，旨在將運營數據轉化為統一的戰略資產，並實現複雜、重複流程的自動化。該端到端智能運營解決方案構成了我們服務交付的核心支撐，賦能數據驅動決策，並為品牌合作方實現可擴展、高效率的增長。

我們的「數據+AI」系統平台由三個核心模塊組成：(i)聚數塔，即我們的跨平台商業智能中央數據中樞；(ii)聚寶盆，即我們的端到端供應鏈及訂單全生命週期編排系統；(iii)聚能盾，即我們的高頻運營自動化引擎，包括聚能聊，即我們的AI客服智能體。上述每個模塊均被設計為關鍵任務系統，針對電商運營價值鏈中的特定且突出的痛點。

1.　聚數塔－我們的跨平台商業智能中央數據中樞

該模塊旨在解決行業核心痛點，即來自多個平台(如天貓、京東和抖音)的數據碎片化問題，這些平台在算法、數據格式和報告標準方面各不相同。該系統直接應對傳統商業智能系統的局限性，例如通常僅支持單平台數據查看、缺乏跨平台關聯分析能力、側重數據整合而非智能洞察，以及難以適應快節奏電商環境。通過將大數據分布式處理與專為電商場景定制的AI算法深度融合，聚數塔可管理從數據採集與清洗到融合、智能分析及洞察生成的全流程。其核心創新與能力包括：

- **自適應數據採集**：採用具備冗餘機制的分布式集群架構，確保數據可不間斷、實時採集。系統可動態適應平台API變更。
- **多模態數據融合**：通過先進算法將結構化數據(銷售、庫存)與非結構化數據(客戶評價、營銷內容)統一整合，形成整體化數據資產。
- **跨平台標準化引擎**：專有引擎可對不同平台的異構指標進行映射與校準，構建單一真實數據源，並支持新銷售渠道的快速接入。

- **AI驅動的零代碼分析**：提供自然語言與拖拽式界面，可生成實時報告和儀表板。系統能夠主動呈現洞察與策略建議，從被動數據查詢升級為主動智能輸出。

以下案例表明聚數塔如何解決特定客戶痛點並實現運營優化：

- **用於一家領先的跨國照明製造商的聚數塔**：對這一多平台多品類運營的全球領先企業而言，電商與線下渠道的數據碎片化制約了關鍵決策效率。我們部署了聚數塔模塊，開發定制化分析系統，將來自主流電商平台及線下渠道的銷售、庫存與用戶數據整合為單一實時視圖。該集成系統助力該客戶動態監控渠道表現並優化運營，將數據碎片轉化為戰略優勢。

2. 聚寶盆－我們的端到端供應鏈及訂單全生命週期管理系統

該模塊旨在解決傳統訂單管理中的「數據孤島」問題，該問題會導致銷售預測準確性不足、跨部門協同能力薄弱以及風險控制滯後。該模塊構建了一個覆蓋「採購－物流－供應至消費者銷售」全鏈條的綜合管理系統，促進不同業務週期數據的融合，並實現全流程智能風險控制。其核心創新與功能包括：

- **全流程訂單關聯算法**：在採購訂單、物流運單、倉儲供貨記錄以及終端消費者銷售訂單之間建立動態關聯，使任一SKU在其完整生命週期內均可實現精準追蹤、數據溯源及趨勢預測分析。

- **多業務線異構統一數據架構**：通過部署定制化數據清洗與映射機制，無縫整合包括一般貿易、跨境進口及海外拓展等不同運營模式的數據。

- **精準需求預測模型**：採用可適配不同場景的AI模型，顯著提升銷售預測準確度，從而優化採購規劃、庫存配置及營運資金效率。

以下案例表明聚寶盆如何解決特定客戶痛點並實現運營優化：

- **用於跨境供應鏈轉型的聚寶盆**：國際電商存在固有供應鏈難題，從國內採購到海外履約的漫長週期常與快速變化的消費趨勢相沖突。我們的聚寶盆模塊通過建立從國內採購到亞馬遜美國履約中心的端到端可視化供應鏈，直擊這一核心痛點。該平台以統一智能系統替代碎片化及低效的物流模式。其預測模型分析市場趨勢與歷史銷售數據，為庫存決策提供依據，同時實時追蹤供應鏈狀況，助力品牌方主動調整經營策略。

3. 聚能盾－我們的高頻運營自動化引擎

該模組旨在解決電商人工運營效率低、重複性任務量大且易出錯的問題。其利用AI自動化技術替代人工完成商品維護、訂單處理等工作，推動實現多平台的「少人化」甚至「無人化」運營。其核心創新與能力包括：

- **多平台靈活適配**：兼容主流電商平台接口，實現跨店舖高效同步批量操作。

- **智能容錯**：集成自動錯誤檢測與異常處理功能，可觸發預警或糾正措施，確保運營完整性與準確性。

- **敏捷架構**：系統設計可快速適應平台規則與政策的頻繁變化。

該模塊的最新AI應用為聚能聊，我們的自主式全功能AI客服智能體。聚能聊超越了基礎聊天機器人功能，是能夠在無需人工干預的情況下管理整個客戶諮詢生命週期的「數字員工」。其核心創新與能力包括：

- **擬人化交互**：利用自然語言生成與情感感知算法，提供高度模擬人工客服的溝通體驗。

- **全渠道知識整合**：實時訪問並理解店舖商品目錄、有效促銷及行業知識，提供準確且具上下文感知的回答。

- **高併發性能**：系統設計可處理海量同時發生的客戶諮詢，並保持快速響應。

- **無縫人機交接**：配備完善的升級機制，將複雜或敏感問題順暢轉交人工客服智能體，確保服務連續性與質量。

以下案例表明聚能盾如何解決特定客戶痛點並實現運營優化：

- **用於AI賦能客服的聚能聊**：AI客服的行業標準歷來存在局限，且多數自動化解決方案僅能處理40%至50%的基礎諮詢，之後仍需人工介入。我們的聚能聊乃基於聚能盾模塊的內置原生AI架構打造，通過理解文本並自主管理複雜的多輪對話，實現真正類人交互。就一家運營店舖而言，部署聊天機器人能實現成本降低超過60%，同時保持所有既定服務關鍵績效指標，並在銷售高峰期確保無縫支持。

研發

我們致力於通過提升自主智能運營與信息科技能力，開發以客戶為導向的數字化服務及差異化的產品與服務組合，以滿足品牌合作方及消費者不斷變化的需求。截至2025年12月31日，我們的研發團隊擁有31名人員，涵蓋信息科技研發及產品設計開發等職能。我們的研發工作戰略性地聚焦於電商平台、供應鏈優化、企業應用及數字營銷，同時我們持續推動業務系統整合，提升供應鏈效率，並構建穩健、可擴展的數字化基礎設施。

我們相信，我們的研發及強大的信息科技能力是保持我們競爭優勢及推動業務長期增長的關鍵，能夠提供以數據為驅動的流暢服務體驗，預判市場需求及提升客戶參與度。這一戰略重點使我們不僅能應對不斷變化的數字化環境，更能主動塑造行業生態，為我們及品牌合作方帶來決定性的技術優勢。

我們已取得多項技術成果，積累了豐富的知識產權及行業專有技術，該等成果構成公司運營的基石。在行業創新方面的持續努力使我們獲得來自多家機構與實體的多項認證與榮譽。我們持有國家級及市級多項權威資質認證，包括國家高新技術企業、中關村高新技術企業，以及專精特新中小企業稱號。

此外，我們的自主技術與運營專長已獲得全球頭部電商平台的戰略認證及合作資質背書，這對我們的服務交付至關重要。我們的技術資質包括：

- **京東開放平台「智能客服機器人」服務商（2025年7月獲授）**。憑藉此項資質，我們可通過京東APP及微信渠道，為京東平台POP商家及自營商家提供人工智能驅動的營銷服務。

- **京東開放平台「互動營銷」服務（2019年10月獲授）**。此項早期認證基於對AI技術的應用，使我們能夠為商家提供快速、高效且智能的客戶服務支持，涵蓋自動應答、客戶意圖識別與精準產品推薦等功能。

- **阿里巴巴淘寶開放平台「商家後台系統」（2021年4月獲授）**。此項認證使我們能夠開發並集成自有軟件，助力商家通過淘寶生態系統直接管理商品上架、交易與物流等核心電商功能。

- **字節跳動抖音開放平台「電商後端應用」（2020年12月獲授）**。此項認證使我們能夠為抖音商家開發定制軟件，實現平台集成，以全面管理商品、訂單和物流。

- **亞馬遜開發者平台「銷售夥伴API」集成（2025年8月獲授）**。此項認證使我們能夠對接亞馬遜店舖，實現高級數據與業務流程自動化，從而提升品牌合作方的運營效率。

一系列平台級別認證彰顯了我們深厚的技術整合能力，也確立了我們在國內外核心電商生態中作為可信賴品牌運營合作夥伴的地位。

此外，我們持續完善自主研發的「數據+AI」系統平台，使我們能夠提供卓越的全渠道服務，進而促進與品牌合作方的協同增長。有關詳情，請參閱「－我們的自有智能運營」一節。

基於我們的「聚」系統模塊，我們研發工作的一個重要方面目前集中於將各項分散能力整合為一個統一的高級AI智能體。戰略目標是開創OPS（一人店舖）運營模式。我們正在將該AI智能體設計為自主店長，能夠監督多家店舖、整合數據、執行日常運營並管理物流，形成閉環、自我優化的系統。該模式的開發旨在通過將人工角色從高頻、重複的任務執行中解放出來，轉向戰略監督與異常管理，徹底提升運營的可擴展性。成功實施這一創新架構，將使單一操作員能夠高效指導多個店舖的運營績效。

倉儲及物流

於往績記錄期間，我們主要在中國內地及海外市場(包括美國、英國及德國)的業務中，聘用第三方提供商提供倉儲與物流服務。我們根據聲譽、運營規模、往績記錄及定價等標準選擇服務提供商。我們為運輸制定嚴格規範，要求該等提供商遵守，並定期進行評估，以確保運輸順利、安全。

對於在自身擁有倉儲能力的主要電商平台下達的訂單，商品會直接發往平台的整合履約網絡。該等網絡提供倉儲、訂單處理和最後一公里配送服務。對於並無自有履約服務的平台，我們委聘第三方服務提供商處理倉儲及物流服務以及退貨及售後事宜。其運營由整合的ERP系統支持，確保庫存完全可見、與內部系統實現實時數據同步。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾經歷任何對業務運營造成重大或不利影響的產品交付嚴重延誤或不當處理情況。

質量管理

我們對質量管理及可靠性的堅守有助增強客戶的認可及信賴。

我們的內部管理部門負責制定質量相關目標並落實內部質量管理。對於第三方品牌合作方的產品，我們執行嚴格的准入流程，要求提供產品檢測報告、資質認證及樣品，以確保符合我們的質量預期。

我們建立了一套自上而下的嚴謹質量管理體系，旨在保障服務交付的穩定性與客戶滿意度。該體系由我們的總經理牽頭，彼負責制定企業質量方針、提供戰略監督以及保障體系落地所需的充足資源投入。各專職職能部門分工執行具體質量管控任務：人力資源與行政部負責人事培訓、內部溝通及文件管控工作；研發中心負責所有核心業務及運營系統的開發與維護；業務部門則直接承擔市場調研、客戶對接、供應商管理的職責，並負責所有面向客戶的服務及營銷活動的執行。這一一體化架構確保質量管控貫穿從戰略規劃到日常服務交付的每一個運營環節。

我們已取得多項認證資質，包括適用於電商運營、效果營銷及品牌運營領域的ISO 9001:2015認證，以及適用於與電商運營、效果營銷及品牌運營相關的信息安全管理的ISO 27001:2022認證。

由於我們執行嚴格的質量控制措施，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，未發生對我們造成重大影響的質量管理體系失效事件。

網絡安全、數據安全及個人信息保護

網絡安全、數據安全及個人信息保護是我們運營的重點之一。我們已開發強大的網絡安全技術及實踐，以保障我們的系統及數據，並成立了專門的信息安全團隊，監督我們的數據保護及數據安全，確保遵守適用的法律法規，並確保我們滿足消費者及品牌合作夥伴的期望。

在日常業務中，我們僅在有限的情況下收集、存儲、使用及受託處理個人信息。

在線上零售業務中，我們從電商平台收集消費者個人信息，以提供售前諮詢、訂單管理、配送或安排配送服務以及售後服務。該等信息包括賬戶名稱、收件人姓名、收件人手機號碼、送貨地址及支付信息。在我們訪問或使用所有該等個人信息前，相關個人信息均會被進行去標識化處理。電商平台的隱私政策會告知消費者有關個人信息共享的信息，而消費者在註冊時同意電商平台的隱私政策，即表示同意該等處理活動。

在與品牌合作夥伴開展業務時，我們收集由其法定代表人或業務聯絡人自願提供的基本聯絡信息，包括姓名、聯絡電話及電子郵件地址。我們收集該等信息旨在進行合同談判、合同執行及其他日常業務溝通。

在我們的渠道分銷、服務以及代理或授權品牌運營業務中，我們根據品牌合作夥伴的指示受託處理其數據。該等數據可能包含個人信息。對於該等受託數據處理活動，我們與品牌合作夥伴訂立包含特定數據處理條款的協議。該等條款明確規定，我們必須僅為品牌合作夥伴決定的目的及按其決定的方式處理數據。我們須採取適當的技術及管理措施，以確保數據的完整性、機密性及可用性。該等條款亦要求我們在合作終止時將數據歸還予品牌合作夥伴。

我們在若干國際電商平台運營海外旗艦店，我們僅作為海外數據接收方接收該等平台跨境傳輸的消費者數據。我們不進行任何數據的跨境傳輸。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未收到相關部門的任何通知，指出我們處理的數據被認定為重要數據，亦未牽涉國家或地方網信辦或者中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心關於網絡安全審查方面的問詢、調查或處罰。

為確保完全遵守中國網絡安全、數據安全及個人信息保護法規，我們在先進的信息安全技術及管理實踐方面投入了大量資源，以保障個人信息安全。我們已制定涵蓋網絡安全及數據保護關鍵領域的內部政策：

- *物理環境安全*：我們的政策規定了網絡基礎設施(包括物理環境、服務器機房、辦公電腦及存儲設備)的使用及管理的安全要求。

- *網絡安全*：我們的政策規定了涵蓋訪問管理、日誌記錄、數據備份及應急演練的整體網絡安全要求。

- *數據及個人信息保護*：我們的政策根據敏感度將數據分類為一般信息及保密信息，並對保密信息實行更嚴格的要求。我們亦採用了專門的手冊，涵蓋數據及個人信息保護的整個生命週期，包括收集、存儲、使用、共享及刪除。

- *應急響應*：我們的災難恢復計劃對安全事件場景進行分類，界定應急響應的組織架構及職責，並制定處理安全事件的程序。我們定期進行應急演練，並持續評估及完善我們的響應計劃。

- *員工管理*：我們的政策明確規定了員工對數據的保密義務。所有員工均簽署知識產權及保密協議，以強化該等義務。我們定期開展網絡安全及數據保護法律法規培訓以提高員工意識，尤其是在新員工入職期間。

- *第三方管理*：我們的政策規定了不同類型合作夥伴的管理要求。對於涉及個人信息交互的合作夥伴，我們簽訂個人信息處理協議，明確權利與義務，並保留審計及持續監督該等合作夥伴的權利。

此外，我們已實施各項技術措施以保護數據安全：

- *網絡安全運行*：我們部署防病毒及防火牆系統以監控網絡狀態並記錄安全事件。

- *防範計算機病毒及網絡攻擊*：我們已部署防火牆設備以防禦外部攻擊及入侵。我們為服務器設置安全策略，僅允許必要的網絡協議及端口，從而降低網絡安全風險。

- *訪問管理*：我們實施訪問控制措施，僅授予員工其職位所需的最低必要訪問權限。訪問權會在職位變動後立即調整或撤銷，我們亦會定期審查員工訪問權設置。

- *數據加密及備份*：我們OMS系統中存儲的個人信息已進行去標識化及加密處理。我們定期對OMS系統數據進行備份，並以每小時一次的頻率備份至不同地點。

據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無發生任何網絡安全或數據安全事件，亦無因違反中國《網絡安全法》、《數據安全法》或《個人信息保護法》而受到任何行政處罰或被捲入任何訴訟，且截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面遵守適用的中國網絡安全、數據安全及個人信息保護法規。

知識產權

我們的知識產權是我們取得成功和保持競爭力的關鍵，主要包括我們使用的專利、版權及商標。截至2025年12月31日，我們在中國內地擁有11項專利(其中3項為發明專利)、91項軟件版權及19項註冊商標，以及在海外擁有14項註冊商標。詳情請參閱附錄四「法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－2.重大知識產權」。

我們採取積極主動的方式管理我們的知識產權組合。我們的研發部門會對我們的知識產權進行定期監控。一旦發現有潛在的知識產權侵權行為，我們將採取應對措施。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因任何嚴重侵犯他人知識產權而面臨可能對我們的業務產生重大不利影響的受威脅或待決糾紛、訴訟或法律程序。

季節性

我們通過電商平台開展的業務通常存在收入季節性波動。例如，分銷商及業務夥伴傾向於在節假日期間投入大部分預算，以把握節假日消費者支出增長的機遇。一般而言，由於零售企業的銷售旺季多集中在第四個季度，我們的分銷商及業務夥伴在每年第四個季度加大效果營銷的投放力度。我們預計收入將繼續受消費品電商普遍面臨的季節性因素影響而波動。此外，在營銷活動及購物季期間，例如，雙十一購物節及618購物節，我們在第三方電商平台(如天貓及京東)的銷量一般會增加。鑒於海外電商業務的擴張，我們亦預期將更多地參與包括黑色星期五在內的海外購物節。由於存在購物節，我們在該等電商平台的收入一般在第四個季度顯著高於年內其他季度。

競爭

我們在中國內地面臨其他品牌電商解決方案供應商的競爭。根據弗若斯特沙利文的資料，該行業相對分散，於2024年按GMV計算，十大公司佔總市場份額的15.3%。我們是業內領先企業之一，在主要平台及產品類別方面具備特定優勢。

我們憑藉在主要平台上的強勁表現脫穎而出。我們已積累深厚專業經驗，深諳並善用各平台專屬搜索及推薦算法機制，尤其在京東平台上，我們乃領先服務供應商。我們亦在消費電子領域具備專門能力，彰顯我們於技術迭代迅速及規格複雜的品類中的產品專業知識。

根據弗若斯特沙利文的資料，隨著品牌合作夥伴的需求由單一功能執行轉向整體解決方案，具備跨平台運營能力、數據分析專業知識及供應鏈協調能力的公司，將更有把握建立可持續的競爭優勢。我們認為，我們於上述各範疇的能力，使我們能為品牌合作夥伴提供量身定制的解決方案，助力提升運營效率。

我們亦支持中國品牌開拓海外市場。根據弗若斯特沙利文的資料，中國內地跨境電商進出口值於2024年達人民幣2.7萬億元，到2029年預計將達人民幣4.4萬億元。中國品牌進軍海外市場時，須面對不同平台規則、流量獲取機制及合規要求。憑藉我們在平台運營、本地化內容製作、全球物流及消費者服務方面的經驗，我們可協助品牌以較低的前期投資建立及優化其國際電商平台佈局，使其可專注於產品開發及品牌管理。

僱員

截至2025年12月31日，我們擁有620名僱員。我們的所有僱員基本常駐中國內地。下表列示截至2025年12月31日我們按職能劃分的僱員明細。

職能	僱員人數	佔僱員總數百分比
研發	31	5.0%
管理及行政	97	15.6%
營銷及推廣	49	7.9%
運營	443	71.5%
總計	**620**	**100.0%**

我們的成功取決於吸引、激勵、培養及挽留專業人才的能力。我們相信，我們提供具有競爭力的薪酬待遇及協作、創新的工作環境，使我們得以吸引及挽留優質人才，並保持穩定的核心管理團隊。我們以高標準及嚴格的流程，並透過校園招聘、線上招聘、內部推薦及第三方招聘機構等各種方法招募人才，以便因應各類人才需求，為相應崗位甄選最適合的人員。

我們為員工投入持續性培訓項目，包括定期及量身定制的內外部培訓，以提高彼等的專業知識及管理能力，更新技能儲備，並確保其在各自崗位上緊跟行業標準。

根據中國法律，我們參與政府強制性僱員福利計劃，包括養老、醫療、失業、工傷、生育等社會保險及住房公積金。我們根據中國法律要求按僱員的薪金、花紅及若干津貼，根據當地法規所設定的標準，按特定比例向僱員福利計劃供款。我們認為，我們與僱員保持良好的勞資關係，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未發生任何重大勞動糾紛、罷工、抗議事件，亦未在招聘運營所需的員工時遭遇任何困難。

保險

於往績記錄期間，我們已按中國社會保險法規要求為僱員繳納法定社會保險，例如養老保險、失業保險、工傷保險及醫療保險。我們認為，現有保險覆蓋範圍對我們現有業務運營當屬足夠，且符合行業標準及中國相關法律法規的要求。然而，我們可能面臨超出保險賠付範圍的索賠及責任風險。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的投保範圍可能不足。」於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未作出亦未涉及任何對我們而言屬重大的保險索賠。

物業

我們在中國擁有及租賃若干物業，以支持我們的業務運營。

自有土地及物業

於2025年12月31日，我們在中國內地擁有兩處物業，總佔地面積約71.5平方米，總建築面積約687.62平方米。所有該等物業均已獲授土地使用權證及產權證書。該等物業主要用於辦公用途。

租賃物業

於2025年12月31日，我們在中國內地租賃十處物業，總建築面積約5,646.2平方米，主要用於辦公用途。相關租賃一般為期一至三年。

於最後實際可行日期，本集團共有四份租賃協議未在適當政府部門完成登記。根據我們中國法律顧問的意見，未完成租賃協議登記可能導致相關實體被主管部門處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。於往績記錄期間，就上述租賃物業而言，我們並未受到相關部門的處罰或罰款。我們的中國法律顧問認為，上述未完成租賃協議登記的情況不會對我們的業務運營產生重大不利影響。未完成租賃協議登記並不影響租賃協議的有效性，亦不影響我們對租賃物業的正常使用。因此，我們認為，未完成租賃協議登記不會對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大不利影響。

於最後實際可行日期，概無我們所持有及租賃的物業的賬面金額佔我們綜合總資產的15%或以上。根據《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(2)條，本文件可豁免遵守《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條的要求，無需按《公司(清盤及雜項條文)條例》附表3第34(2)段所述在估值報告中納入所有土地或樓宇的權益。

牌照、許可及批准

我們須持有各種牌照、許可及批准以維持業務運營。我們持續監控對牌照、許可及批准相關要求的合規情況，以確保我們擁有經營業務所必需的所有相關牌照、許可及批准。根據我們中國法律顧問的意見，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已向中國內地相關部門取得對現有業務運營而言屬重要的所有必要牌照、許可及批准。

下表載列於截至2025年12月31日本公司持有的重要牌照、許可及批准清單。

牌照／許可	持有人
食品經營許可證	杭州數聚智連
預包裝食品備案憑證	杭州數聚品效
	北京北聯偉業
	北京數聚宸飛
	杭州北聯
	上海藍色商
	上海美廣雲商
	天津北聯偉業
進出口貨物收發貨人備案	北京北聯偉業
	上海亞加
	北京數聚宸飛
	天津北聯偉業

法律程序及合規

法律程序

我們或會不時牽涉於日常業務過程中產生的各類法律、仲裁或行政程序。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據董事所知，我們未曾牽涉任何重大法律、仲裁或行政程序，且我們並不知悉針對我們或董事的任何重大待決或潛在法律、仲裁或行政程序。

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾涉及任何重大違規事件，不涉及可能單獨或合計對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的罰款、執法行動或其他處罰。然而，若我們的行為未遵守適用法律法規，我們仍可能面臨罰款、處罰及要求改變做法的命令，進而可能對我們的業務及經營業績產生不利影響。

環境、社會及企業管治

我們致力將ESG考慮因素融入業務運營。董事會整體負責監督我們的ESG策略、管理方法、政策及表現，包括與ESG相關的風險及機遇。

[**編纂**]後，ESG委員會將由[三]名執行董事組成。ESG委員會將領導本集團有關ESG及氣候相關的規劃及實施工作。委員會成員於僱傭及勞工實務、職業健康與安全、產品責任、供應鏈管理及商業道德等範疇具備專業知識。ESG委員會主席將至少每年向董事會匯報ESG事宜。根據其職權範圍，ESG委員會的職責包括：(i)評估並建議改善ESG管理框架；(ii)審閱並建議修訂ESG願景及策略；(iii)審閱達成目的、目標及年度可持續發展相關關鍵績效指標(「**KPI**」)的表現；(iv)監察持份者反饋、市場趨勢及同行表現；(v)識別重大的可持續發展相關及氣候相關風險與機遇；(vi)就已識別的可持續發展風險向董事會提供建議；(vii)提出行動計劃及目標以把握ESG機遇；(viii)監督ESG工作小組推動可持續發展議程；(ix)監察實施進度；(x)審閱及批准年度ESG報告；及(xi)協助履行ESG委員會主席所提議的其他職責。

ESG工作小組由高級行政人員及主要業務單位或職能部門主管組成，將協助規劃、制定及落實我們的ESG策略，並於[**編纂**]後至少每年向ESG委員會匯報相關工作。

識別及管理ESG相關風險與機遇

考慮我們的業務性質、行業特點，以及參照本地及國際報告框架，我們定期進行評估，以識別、評估及釐定重大ESG相關風險及機遇的優先次序。下文載列已識別的重大ESG相關風險及機遇的概要，以及已制訂的相應措施。

ESG相關風險	時間表	潛在影響	我們的應對措施
氣候相關實體風險			
急性風險：氣候變化導致極端天氣事件(例如颱風、暴雨及洪水)的嚴重程度及頻率增加	短期、中期及長期	• 業務運營、供應鏈及物流安排受擾亂 • 財產及資產損毀	• 密切監察當地天氣預報、提醒僱員熟悉業務應變措施，以及實施緊急防護措施
氣候相關轉型風險			
政策及法律風險：轉向低碳經濟過程中不斷演變的氣候相關法律法規，包括中國於2060年實現碳中和的目標	中期至長期	• 合規及運營成本增加	• 定期監察法律法規的變動，並及時向僱員傳達最新情況，以確保合規

ESG相關風險	時間表	潛在影響	我們的應對措施
其他ESG相關風險			
供應鏈風險：供應鏈所耗用的能源及所排放的溫室氣體	中期至長期	• 聲譽及運營風險增加	• 制定政策，要求供應商遵守適用的環境法規，並在可行情況下探討減少能源消耗的機會
供應商產品質量及供應鏈穩定性風險：因供應商產品及服務質量欠佳以及供應鏈穩定性不足，以致未能符合客戶期望	短期、中期及長期	• 聲譽風險增加，可能對我們的財務業績產生不利影響	• 制定採購及供應商管理政策，訂明供應商評估準則(質量、技術能力及交付表現)，並促進長期合作夥伴關係，以確保供應鏈穩定
氣候相關機遇			
資源效率：市場及／或客戶對採用能源效率及運營效率較高設備的需求不斷上升	短期、中期及長期	• 通過使用能源設備及提升運營效率降低運營成本	• 制定節能政策及措施，例如在適當情況下採用節能照明系統

環境保護

本集團的環境政策側重於減少排放、減少廢物、資源保育、自然資源保護以及應對氣候變化。

能源及溫室氣體排放管理

我們能源消耗及溫室氣體排放(範疇二)主要源自外購電力。為提升能源效率及減少排放，我們已採用節能設備、LED燈及智能照明系統(該等系統會按佔用情況及工作時間自動調節)，增加自然採光的使用，並鼓勵僱員在不使用設備時關閉設備。我們亦將於適當情況下考慮採用電動車輛。

耗水量

我們的耗水量主要來自運營過程中使用的市政供水。我們已推行節水措施，包括及時維修滴水龍頭、採用節水裝置，以及通過內部溝通鼓勵僱員減少用水。

廢物管理及資源使用

非有害廢物主要包括辦公室紙張、廚餘、廢塑料及廢玻璃等一般垃圾。我們確保所有廢物均獲妥善處理及棄置，必要時會委聘持牌第三方機構進行相關處理，而有關部門則負責按類別對廢物進行分類、收集及標籤。為盡量減少非有害廢物，我們通過廢物分類及內部溝通推動回收再造。有害廢物會安全存放於指定區域及容器內，並按類別詳細記錄。此外，我們採用可持續包裝措施，包括使用可回收、可重複使用及減省物料的包裝。

環境指標和目標

下表載列我們業務運營的主要環境指標[1,2]：

		截至12月31日止年度		
	單位	2023年	2024年	2025年
排放				
溫室氣體排放[3,4]				
總計(範疇二及範疇三).....	每噸二氧化碳當量	899.36	696.41	639.20
(i)能源相關間接排放(範疇二).....	每噸二氧化碳當量	189.01	176.05	157.38
(ii)其他間接排放(範疇三)[5].....	每噸二氧化碳當量	710.35	520.36	481.82
總計(範疇二)強度.....	每噸二氧化碳當量／人民幣百萬元收入	0.15	0.16	0.11
總計(範疇二及範疇三)強度.....	每噸二氧化碳當量／人民幣百萬元收入	0.71	0.62	0.45
資源使用情況				
能源(外購電力)				
合計.....	兆瓦時	304.61	304.75	272.43
強度.....	兆瓦時／人民幣百萬元收入	0.24	0.27	0.19
水				
合計.....	立方米	–[6]	1,098.00	1,570.00
強度.....	立方米／人民幣百萬元收入	–[6]	0.98	1.11

1 該等數據涵蓋本集團的主要業務運營。

2 總計數字與各個數字的總和如有任何差異，乃因四捨五入所致。

3 於往績記錄期間，我們的主要業務運營並不涉及燃料消耗，因此並未產生範疇一溫室氣體排放。

4 溫室氣體排放量的計算參考世界可持續發展工商理事會(WBCSD)及世界資源研究所(WRI)發布的溫室氣體核算體系。範疇二(能源間接)排放涵蓋我們運營所耗用外購電力產生的間接能源溫室氣體排放，而範疇三(其他間接)排放則指本集團價值鏈中發生的溫室氣體排放。

5 範疇三排放包括現有數據所顯示的第6類：商務差旅及第7類：僱員通勤所產生的排放。

6 2023年的用水量為零，原因是水費已包含在物業管理費中。因此，該年度並無獨立的用水量數據可供查閱。

社會責任

僱傭及勞工實務

我們在招聘、薪酬、晉升及福利等各方面均秉持機會均等、多元共融的原則。我們尊重勞工權益，並嚴格禁止使用童工及強迫勞工。我們通過內部及外部培訓計劃積極投資於員工隊伍，以提升其專業技能。我們亦通過舉辦康樂活動及維持開放溝通渠道，加強僱員參與度，以促進工作滿意度及營造支持性工作環境。

職業健康與安全

我們極為重視保障僱員的健康及安全。為此，我們已制定健康及安全政策及措施，包括通過專設的企業健康基金提供年度健康檢查、定期進行消防安全檢查、為僱員提供安全培訓，以及籌辦體育及健身活動以促進身體健康。

供應鏈管理

我們已制定供應鏈ESG風險管理政策，列明對供應商的可持續發展期望，涵蓋僱傭實務、健康及安全、商業道德、數據隱私及環境保護等方面。ESG考慮因素已納入新的供應商甄選及定期供應商評估程序中。我們亦通過優先採購能源效率較高的產品，以及鼓勵供應商採用環保產品及服務，以推動環境友好採購。

產品責任

我們致力提供高質量及安全的產品及服務。我們已取得ISO 9001:2015質量管理體系認證，並在質量管理團隊的支持下實施全面的質量控制及保證程序。我們的措施包括客戶需求驗證、服務交付管理，以及持續進行表現及客戶滿意度監察。

為確保客戶滿意，我們已標準化售後服務，包括客戶跟進、投訴處理及糾正措施。為保障客戶隱私，我們已就信息安全管理取得ISO/IEC 27001:2013認證，並已制定涵蓋數據收集、存儲、處理、銷毀及歸檔的數據保護措施。我們亦通過指定團隊及定期向僱員提供培訓以保護知識產權。

我們已制定政策，以確保產品廣告、市場推廣及標籤材料的真實性及可靠性。所有市場推廣內容均須經多層級審閱程序，最終須獲合規部門批准，並須接受定期審計。我們會按需要聘請外部法律顧問，以確保合規及防止作出誤導性申索。

商業道德

我們秉持高標準的商業道德，嚴禁賄賂、勒索、詐騙、洗錢及其他不道德行為。預防措施包括向董事會及僱員提供反貪污培訓、制定不予報復政策以保護舉報人，以及設立舉報渠道以舉報潛在不當行為。董事會負責監督該等措施的實施情況及成效。

社區投資

我們致力於貢獻社區並承擔企業責任。我們將尋求機會在更多重點領域進行社區投資並在適當時候與有影響社會組織開展合作。

風險管理及內部控制

本公司已建立一套合理的內部控制與風險管理體系，以應對經營活動中已識別的戰略、運營、財務、法律、投資及市場風險。該體系涵蓋多項措施及政策，包括預算管理、採購管理、開支管控、銷售與拓展管理、安全生產與環境保護管理、投資管理、關連方交易管控、反欺詐與舉報程序、信息披露管控、人力資源管理、信息科技管理，以及財務與運營管控及監督程序。

董事會負責監督整體風險管理，包括制定風險管理目標及政策。董事會已授權高級管理層設計及執行相關流程，以確保風險管理目標及政策得到有效落實。高級管理層透過各職能部門提交的月度報告，對已執行流程的有效性以及風險管理目標及政策的合理性進行審閱。經審慎考量，董事認為我們當前的內部控制措施當屬充分及有效。

為監督[**編纂**]後我們風險管理政策及公司治理措施的落實情況，我們已實施或將持續實施(其中包括)以下風險管理措施：

- 建立審計委員會，以審閱我們的財務報告流程及內部控制體系，制定風險管理及內部審計相關程序，向董事會提供意見及建議，並履行董事會可能指派的其他職責及責任。有關該等成員的任職資格及經驗的詳情，請參閱「董事、監事及高級管理層－概覽」一節。

- 制定反欺詐政策，以識別、防範及懲處不道德及非法行為，以及制定舉報程序，鼓勵僱員向高級管理層及董事會舉報該等行為，並保障舉報人的權益；

- 採取多項政策以確保我們遵守《上市規則》，包括但不限於涉及風險管理、關連交易及信息披露的政策；

- 聘請會計師事務所，就我們的風險管理提供專業意見及諮詢服務；及

- 安排董事及高級管理層參加有關《上市規則》要求及香港[**編纂**]公司董事職責的培訓研討會。

獎項及榮譽

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們獲得多項與業務有關的獎項及榮譽。我們所獲得的部分重要獎項及榮譽載列如下。

授予年份	獎項／證書	頒獎機構
2025年	北京市「專精特新」中小企業	北京市經濟和信息化局
2025年	北京服務業企業百強	北京企業聯合會、北京市企業家協會

授予年份	獎項／證書	頒獎機構
2025年	中國電子商會副理事長單位	中國電子商會
2025年	第十八屆金投賞商業創意獎銅獎	金投賞基金會
2025年	亞太史蒂夫獎內容營銷創新金獎	Stevie Awards Organization
2025年	抖音電商普通服務商	抖音電商
2025年	京東健康年度卓越代運營服務商「鐵冬青」獎	京東健康
2025年	京東京卓越合作夥伴	京東集團
2025年	京東代運營京卓越合作夥伴	京麥服務市場
2025年	天貓生態認證－數智能力超級V-Partner	天貓
2025年	北京服務業企業百強	北京企業聯合會、北京市企業家協會
2024年	國家高新技術企業	北京市科學技術委員會、北京市財政局、國家稅務總局北京市稅務局
2024年	2024年第12屆TopDigital創新營銷獎品牌原創IP年度特別獎	TopDigital
2024年	2024年第12屆TopDigital創新營銷獎|大事件營銷年度專項獎	TopDigital
2024年	京東京卓越品類服務商合作夥伴	京麥服務市場
2024年	京東京卓越合作夥伴	京麥服務市場
2024年	京東健康年度卓越代運營服務商「鐵冬青」獎	京東健康
2024年	天貓國際金星服務商	天貓國際
2024年	天貓快消行業生態榮譽合作夥伴	淘天集團
2023年	Sabre Awards 2023 Winner	Word of Mouth	PRovoke Media
2023年	金投賞商業創意獎	金投賞基金會
2023年	艾菲效果營銷獎	中國廣告協會
2023年	抖音電商銅牌品牌服務商	抖音電商
2023年	京東京卓越服務商	京東服務市場
2023年	最佳合作夥伴	京東集團
2023年	京東健康年度卓越代運營服務商「鐵冬青」獎	京東健康

授予年份	獎項／證書	頒獎機構
2023年	京東年度優秀代運營服務商	京東零售
2023年	天貓國際金星服務商	天貓國際
2023年	淘寶天貓五星服務商	淘天集團

概覽

[**編纂**]後，我們與關連人士於日常業務過程中訂立的若干交易將構成《上市規則》第十四A章項下的關連交易或持續關連交易。

我們的關連人士

下表載列參與本節所載關連交易的本公司關連人士及其與我們的關連性質：

名稱	關連關係
北京一凌宸飛科技有限公司（「**北京一凌宸飛**」）.....	截至最後實際可行日期，杜萍女士持有北京巡天科技合夥企業（有限合夥）（「**北京巡天**」）99.0%合夥權益，北京巡天為北京數聚宸飛的主要股東。因此，北京巡天為本公司附屬公司層面的關連人士。北京一凌宸飛由杜萍女士擁有99.58%權益，因此北京一凌宸飛為北京巡天的聯營公司及本公司附屬公司層面的關連人士

部分獲豁免持續關連交易

產品採購框架協議

主要條款

於[●]，本公司（為其本身及代表其附屬公司）與北京一凌宸飛（為其本身及代表其附屬公司）簽訂產品採購協議，據此，我們同意從北京一凌宸飛及其附屬公司（「**北京一凌宸飛集團**」）採購各類產品，包括但不限於消費電子，用於在美國亞馬遜店舖或其他平台銷售。

產品採購框架協議的初始期限為自[**編纂**]開始生效，至2028年12月31日終止，經雙方同意後可續簽。訂約雙方的相關附屬公司將分別訂立相關協議及／或訂單，當中將載列具體貨品及付款要求（例如貨品的付款方式、結算時間及付款信息），並按產品採購框架協議規定的方式執行。

交易的理由及裨益

北京一凌宸飛旗下一家附屬公司為品牌合作夥伴D(專注於消費及專業級電子設備)產品的授權分銷商。於往績記錄期間，本集團在本集團跨境電商業務的日常及一般業務過程中，從北京一凌宸飛集團採購產品。本集團與北京一凌宸飛集團已建立穩定的業務關係，且北京一凌宸飛集團全面了解我們的業務及經營需要。因此，我們認為繼續有能力滿足我們的需求，並以與北京一凌宸飛集團提供給獨立第三方提供的條款相若或更優的條款提供穩定且優質的產品的北京一凌宸飛集團採購產品符合本集團及股東的整體最佳利益。

定價政策

本集團根據產品採購框架協議應付的相關產品的採購價格由訂約方經參考以下多種因素，包括(i)北京一凌宸飛集團提供的產品的售價；(ii)我們預計的成本及利潤率；及(iii)類似產品的現行市場價格後經公平磋商後釐定。採購框架協議項下的定價條款不得遜於給予獨立第三方的條款，且採購價格須符合市場價格，並符合本公司及我們股東的整體最佳利益。

歷史交易金額及年度上限

下表載列我們於往績記錄期間的歷史交易金額及截至2028年12月31日止年度應付的預期最高交易金額。

	截至12月31日止年度的歷史金額			截至12月31日止年度的建議年度上限		
	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
		(人民幣千元)			*(人民幣千元)*	
購買產品.....	不適用	不適用	219,919	414,300	435,000	456,700

年度上限基準

在釐定產品採購框架協議項下擬進行交易的建議年度上限時，我們已考慮(其中包括)：(i)截至2025年12月31日止年度的歷史交易金額；(ii)自2025年7月起向北京一凌宸飛集團採購產品；(iii)預期未來三年內產品的需求將增加；及(iv)該等產品的預期市場價格。

《上市規則》的涵義

董事(包括獨立非執行董事)已批准該交易，並確認產品採購框架協議的條款為公平合理，基於一般商業條款釐定並符合本公司及其股東的整體利益。由於截至2028年12月31日止三個年度各年，根據《上市規則》第十四A章計算的有關交易的最高適用百分比率預期將為1.0%或更高，且根據《上市規則》第14A.101條，該交易乃與附屬公司級別的關連人士進行，故該交易須遵守根據《上市規則》第十四A章項下申報、年度審閱及公告規定，但獲豁免遵守通函及獨立股東批准規定。

部分獲豁免持續關連交易的豁免申請

在上述基礎上，根據《上市規則》第14A.105條，我們已申請且聯交所[已授予]豁免嚴格遵守《上市規則》第十四A章就本節「— 部分獲豁免持續關連交易」所披露的持續關連交易而規定的公告規定，惟條件是各財政年度內持續關連交易的總金額不得超過上述各年度上限所載相關金額。

倘若《上市規則》的任何日後修訂對本節所述持續關連交易施加較截至最後實際可行日期適用者更為嚴格的規定，我們將立即採取措施，以確保在合理時間內遵守相關新規定。

董事確認

董事(包括獨立非執行董事)認為(i)上文所載部分獲豁免持續關連交易已並將在我們的日常業務中按一般商務條款或更佳條款或按公平合理並且符合本公司及股東的整體利益之條款進行；及(ii)該交易的建議全年上限屬公平合理並符合本公司及股東的整體利益。

獨家保薦人的確認

經計及(i)本公司提供的文件及資料；(ii)進行盡職調查並與本公司討論後；及(iii)本公司及董事的確認和聲明，獨家保薦人認為(a)上文所載部分獲豁免持續關連交易已於且將會於本公司日常及一般業務過程中按一般商業條款或更佳條款進行，而有關條款屬公平合理且符合本公司及股東的整體利益；(b)該交易的建議年度上限屬公平合理，並符合本公司及股東的整體利益。

內部控制措施

為確保持續關連交易相關框架協議的條款公平合理或不遜於獨立第三方提供或獲得的條款，且關連交易按一般商業條款進行，我們已採納下列內部控制程序：

- 我們已採納及實施一項關連交易管理制度。根據該制度，審計委員會負責就持續關連交易對相關法律、法規、本公司政策及《上市規則》的遵守情況進行審閱。此外，審計委員會、董事會及本公司各個內部部門共同負責評估持續關連交易協議項下的條款，特別是各交易項下的定價政策及年度上限的公平性；

- 審計委員會、董事會及本公司各內部部門亦定期監督協議的履行狀況及交易進度。此外，本公司管理層亦定期審閱持續關連交易協議的定價政策；

- 我們的獨立非執行董事將對持續關連交易進行年度審閱並提供年度確認書，以確保根據《上市規則》，交易乃根據協議條款按一般商業條款並根據定價政策進行；及

- 在考慮[**編纂**]後對相關協議的任何續訂或修訂時，有利益關係的董事及股東須於董事會或股東大會(視情況而定)上放棄就批准有關交易的決議案進行投票，我們的獨立非執行董事及獨立股東則有權考慮持續關連交易的條款(包括建議年度上限)是否公平合理、是否於本集團日常及一般業務過程中按一般商業條款或更佳條款訂立及是否符合本公司及股東的整體利益。倘無法取得獨立非執行董事或獨立股東的批准(視情況而定)，我們將不會繼續進行相關協議項下的交易，惟倘該等交易構成《上市規則》第十四A章項下的不獲豁免持續關連交易則除外。

概覽

我們的董事會目前由八名董事組成，包括五名執行董事及三名獨立非執行董事。下表載列有關我們董事的若干資料：

姓名	年齡	職位	加入本集團日期	獲委任為董事的日期	角色及職責	與其他董事、監事或高級管理層成員之關係
熊鯤先生.....	49歲	本公司董事長、執行董事、總經理兼首席執行官	2015年9月14日	2015年9月25日	制定本集團整體發展戰略及監督本集團營運	無
程松岩先生...	47歲	執行董事、副總經理兼首席財務官	2009年1月1日	2015年8月15日	監督本集團營運、管理本集團財務事務	無
邱林先生.....	48歲	執行董事兼副總經理	2018年2月1日	2020年2月28日	監督本集團營運、管理本集團營運	無
李惠靜女士...	46歲	執行董事	2017年1月1日	2020年11月16日	監督本集團營運	無
代博森先生...	43歲	執行董事	2012年10月18日	2024年12月9日	監督本集團營運	無
李賀先生.....	45歲	獨立非執行董事	2026年3月20日（自[**編纂**]起生效）	2026年3月20日（自[**編纂**]起生效）	向董事會提供獨立意見及判斷	無
宋蕾女士.....	37歲	獨立非執行董事	2026年3月20日（自[**編纂**]起生效）	2026年3月20日（自[**編纂**]起生效）	向董事會提供獨立意見及判斷	無
趙桂碧女士...	39歲	獨立非執行董事	2026年3月20日（自[**編纂**]起生效）	2026年3月20日（自[**編纂**]起生效）	向董事會提供獨立意見及判斷	無

執行董事

熊鯤先生，49歲，為本公司董事長、執行董事、總經理兼首席執行官。熊先生於2015年9月加入本公司擔任總經理及董事，其後於2017年8月獲委任為董事長。熊先生主要負責制定本集團整體發展戰略及監督本集團營運。

2013年10月至2015年9月，彼於北京藍色光標數據科技集團股份有限公司（主要從事數字營銷及傳播、並於深圳證券交易所上市（股份代碼：300058））旗下的數字營銷機構擔任高級副總裁，負責市場營銷工作。

熊先生分別於1999年6月及2002年6月在南開大學獲得生物化學學士學位以及生物化學及分子生物學碩士學位。

熊先生曾：(i)在藍合汽車銷售(上海)有限公司(一家於中國成立，主要從事汽車零部件及配件批發的公司)於2020年10月26日註銷前擔任其執行董事；(ii)在杭州數聚振宇科技有限公司(一家於中國成立，主要從事軟件開發的公司)於2025年6月9日註銷前擔任其董事兼總經理；及(iii)在藍色松莉美容科技(天津)有限公司(一家於中國成立，主要從事零售業務的公司)於2022年4月19日註銷前擔任其董事兼總經理。熊先生確認，上述公司在緊接其註銷前均具備償債能力，且並未涉及任何重大不合規事件。

程松岩先生，47歲，為本公司執行董事、副總經理兼首席財務官。彼自2015年8月起擔任執行董事，並於2020年5月起擔任本公司首席財務官。彼主要負責監督本集團的運營及管理本集團的財務事務。

2001年11月至2015年2月，程先生曾擔任北京榴蓮營銷策劃有限公司，前稱北京暢益思科技發展有限公司(主要從事營銷策劃的本集團的全資附屬公司)總經理。

程先生於2017年3月取得中國會計從業資格證書。彼分別於2018年9月和2018年12月獲得上海證券交易所及深圳證券交易所頒發的董事會秘書資格證書。

程先生於2000年獲得錦州師範學院計算機科學及應用專業大專學位。彼於2009年12月獲得西雅圖城市大學工商管理(綜合管理)碩士學位，並於2017年6月獲得中國政法大學工商管理碩士學位。

程先生曾在藍合汽車銷售(上海)有限公司(一家於中國成立，主要從事汽車零部件及配件批發的公司)於[2020年10月26日]註銷前擔任其監事。程先生確認，上述公司在緊接其註銷前具備償債能力，且並未涉及任何重大不合規事件。

邱林先生，48歲，為本公司執行董事兼副總經理。彼於2018年2月加入本集團，擔任本集團技術中心總經理，並於2020年2月獲委任為董事，2020年11月起擔任副總經理。彼主要負責監督本集團營運及管理本集團運作。

邱先生於信息科技及軟件行業擁有約13年經驗。2004年2月至2016年5月，彼曾就職於國際商業機器(中國)投資有限公司(主要從事信息科技服務及解決方案)。2016年8月至2017年7月，彼於北京可銳思體育科技有限公司(前稱為北京快兔動力信息技術有限公司，主要從事信息技術開發及服務)擔任技術總監。

邱先生分別於2000年6月及2003年7月自南開大學獲得計算機軟件學士學位及計算機應用碩士學位。

李惠靜女士，46歲，為本公司執行董事。彼於2017年1月加入本公司擔任高級創意總監，2018年1月晉升為首席創意官，並於2021年7月進一步獲委任為新產品開發部總經理。彼於2020年11月獲委任為本公司董事。李女士主要負責監督本集團運營。

李女士在廣告及創意行業擁有約24年經驗。2002年1月至2007年2月，彼曾於陽獅公關諮詢(上海)有限公司(前稱廣迅先趨企業管理諮詢(上海)有限公司)(主要從事品牌諮詢與營銷傳播服務)擔任設計師及藝術總監。2007年2月至2011年3月，彼於上海精實營銷諮詢有限公司(主要從事廣告及整合營銷傳播)擔任高級藝術總監。2011年9月至2012年8月，彼於北京奔跑世紀科技發展有限公司(主要從事數字營銷與互動廣告服務)擔任高級藝術總監及創意策劃。2012年8月至2015年8月，彼於北京美廣互動廣告有限公司(主要從事廣告創意策劃與品牌傳播服務)擔任創意總監，並於2015年8月至2016年12月晉升為高級創意總監。

李女士是多項在中國註冊的實用新型專利的發明人或共同發明人，這些專利涉及消費品，包括家居、個人護理及化妝品相關產品等。相關專利為本公司所有，體現了李女士在產品設計、功能創新及以消費者為導向的產品開發方面的經驗與貢獻。

李女士於2021年6月自北京建築大學獲得工業設計工程碩士學位。

代博森先生，43歲，為本公司執行董事。彼自2020年2月起擔任本公司北方營運中心總經理，並於2021年2月起擔任監事。2024年8月至2024年12月期間，彼調任為本公司監事會主席，並於2024年12月獲委任為本公司執行董事。代先生主要負責監督本集團營運。

代先生在電商營運及管理方面擁有約14年經驗。自2012年10月起，彼於本集團全資附屬公司北京北聯偉業電子商務有限公司擔任多個營運及管理職位，包括於2012年10月至2017年2月擔任營運總監，於2017年3月至2020年1月擔任高級營運總監，並於2020年2月晉升為北方營運中心總經理，負責電商營運及業務管理工作。

代先生於2019年12月獲得由海口經濟學院與海南省高等教育自學考試委員會聯合頒發的財務管理專業本科畢業證書。

代先生曾在杭州數聚振宇科技有限公司(一家於中國成立，主要從事軟件開發的公司)於2025年6月5日註銷前擔任其監事。代先生確認，上述公司在緊接其註銷前具備償債能力，且並未涉及任何重大不合規事件。

獨立非執行董事

李賀先生，現年45歲，於2026年3月獲委任為本公司獨立非執行董事，自[**編纂**]起生效。彼負責就本公司的戰略、政策、業績、問責、內部控制及企業管治事宜提供獨立判斷。

李先生在資本市場、投資管理及企業融資領域擁有豐富經驗。2009年9月至2015年1月，李先生曾在方正證券承銷保薦有限責任公司(前稱中國民族證券有限責任公司)任職，負責股權融資、債務融資、併購、財務諮詢服務，以及全國中小企業股份轉讓系統及區域股權市場相關事務。

2015年2月至2018年6月，李先生曾就職於國泰海通證券股份有限公司北京分公司(前稱國泰君安証券股份有限公司北京分公司)(主要從事私募基金管理及自有資金直接投資業務)。2018年7月至2020年11月，彼擔任北京中經格隆投資顧問有限公司(主要從事投資管理及信息諮詢服務)總經理。

2020年11月至2025年1月，李先生曾就職於長安盛世(北京)資產管理有限公司資本市場部，該公司主要從事信託業務，涵蓋資金信託、財產信託、投資銀行、財富管理以及自有和創新業務。

自2025年2月起，李先生擔任青海春天藥用資源科技股份有限公司總經理助理兼非獨立董事，該公司主要從事酒類快速消費品及健康相關業務，其股份於上海證券交易所上市(股份代碼：600381)。

李先生於2003年7月獲得長春理工大學會計學學士學位，並於2017年6月獲得中國政法大學工商管理碩士學位。

宋蕾女士，37歲，於2026年3月獲委任為本公司獨立非執行董事，自[**編纂**]起生效。彼主要負責向董事會提供獨立意見及判斷。

宋女士在資產管理、基金運營及財富管理領域擁有豐富經驗。2012年7月至2015年7月，彼任職於嘉實基金管理有限公司(主要從事基金募集、銷售及資產管理業務)，擔任基金運營部基金會計，負責基金運營工作。

2017年5月至2022年4月，宋女士擔任公募基金管理公司天弘基金管理有限公司國際業務部基金經理，負責海外投資管理及相關基金管理事務。

自2023年9月起，宋女士擔任香港持牌金融機構新嘉財富證券有限公司常務董事，該公司持有香港證券及期貨事務監察委員會頒發的第1類、第4類及第9類牌照，主要從事證券交易、證券諮詢、資產管理及財富管理服務。

宋女士為香港證券及期貨事務監察委員會核准從事第1類(證券交易)、第4類(就證券提供意見)及第9類(資產管理)受規管活動的持牌代表。

宋女士於2009年9月獲得澳大利亞麥考瑞大學會計學學士學位，並於2010年8月獲得澳大利亞新南威爾士大學金融分析碩士學位。

趙桂碧女士，39歲，於2026年3月獲委任為本公司獨立非執行董事，自[**編纂**]起生效。彼主要負責向董事會提供獨立意見及判斷。彼符合《上市規則》第3.10(2)條規定的獨立非執行董事資格及經驗要求。

趙女士在會計、審計、投資管理及財務管理方面擁有豐富的經驗。2012年1月至2018年8月期間，彼曾於大華會計師事務所(特殊普通合夥)(主要從事審計和諮詢業務的專業服務機構)擔任審計師及項目經理等職務，負責處理審計業務。

自2018年11月起，趙女士在北京屹唐中藝資本投資管理有限公司擔任財務經理，後擔任首席財務官。該公司主要從事於投資及投資管理。

趙女士於2025年6月獲得中國北京中央財經大學工商管理碩士學位。自2022年3月起，趙女士成為中國註冊會計師協會的註冊會計師(非執業會員)。2024年11月，彼取得北京市人力資源和社會保障局頒發的高級會計師職稱。

監事

監事會由三名監事組成。我們的所有監事均符合中國相關法律有關其職位的資格要求。於2026年3月20日舉行的股東大會上，股東決議自[**編纂**]起廢除監事會。下表載列有關我們監事的若干資料：

姓名	年齡	職位	加入本集團日期	獲委任為監事的日期	角色及職責	與其他董事、監事或高級管理層成員的關係
李萌女士.....	45歲	監事會主席	2014年8月15日	2024年8月14日	主持監事會工作，監督及監察董事會的表現	無
趙康傑先生...	32歲	監事	2024年11月8日	2024年11月8日	監督及監察董事會的表現	無
鄒偉龍先生...	37歲	監事	2012年2月23日	2024年12月9日	監督及監察董事會的表現	無

李萌女士，45歲，於2024年8月獲委任為監事，並於2024年12月再次獲委任為監事會主席。她主要負責主持監事會工作，並監督董事會及高級管理層的表現。

在加入本集團前，李女士於2006年8月至2008年12月擔任德勤華永會計師事務所稅務部稅務助理，並於2009年1月至2011年12月期間晉升為稅務與商務諮詢部稅務顧問。自2014年8月起，李女士加入本集團並於北京北聯偉業電子商務有限公司擔任多個運營及管理職務，包括於2014年8月至2018年8月擔任高級運營經理、於2018年9月至2021年8月擔任運營副總監，並於2021年9月晉升為運營總監，負責電商運營及業務管理。

李女士於2003年7月獲得首都師範大學漢語言文學專業學士學位。她於2005年12月進一步獲得澳大利亞沃隆港大學戰略人力資源管理碩士學位。

趙康傑先生，32歲，於2024年11月獲委任為監事。他主要負責監督及監察董事會的表現。

在加入本集團前，趙先生於2016年7月至2019年7月擔任《證券市場周刊》雜誌社(北京)有限公司的記者，該公司主要從事金融新聞報道及資本市場媒體服務。於2019年8月至2020年8月，他擔任深圳格隆匯信息科技有限公司的分析師，該公司主要從事投資研究、金融信息服務及投資者社區平台。於2022年11月至2025年10月，他擔任廣東天鑒檢測技術服務股份有限公司的非執行董事，該公司主要從事檢測、檢驗及認證服務，其股份於全國中小企業股份轉讓系統上市(股票代碼：870559)。自2023年5月起，他擔任諾得網絡科技股份有限公司的監事，該公司主要從事數字物流服務，其股份於全國中小企業股份轉讓系統上市(股票代碼：834703)。自2023年9月起，他擔任深圳市明曜投資管理有限公司的分析師，該公司主要從事私募股權及投資管理服務。

趙先生於2016年6月獲得山東財經大學經濟學學士學位。

鄒偉龍先生，37歲，於2024年12月獲委任為監事。他於2012年3月加入本集團，擔任北京北聯偉業電子商務有限公司的運營主管，並於2015年6月至2018年2月晉升為高級運營經理。2018年3月至2020年12月，他擔任我們的運營副總監，並於2021年1月晉升為運營總監。

鄒先生於2011年6月獲得河北聯合大學國際經濟與貿易專業學士學位。

高級管理層

本公司執行董事及高級管理層負責本集團業務的日常管理與運營。有關執行董事的資料，請參閱「－概覽－執行董事」一節。下表載列本公司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	角色及職責	與其他董事、監事或高級管理層成員之關係
熊鯤先生.....	49歲	本公司董事長、執行董事、總經理兼首席執行官	2015年9月14日	2015年9月25日	制定本集團整體發展戰略及監督本集團營運	無
程松岩先生...	47歲	執行董事、副總經理兼首席財務官	2009年1月1日	2009年1月1日	監督本集團營運、管理本集團財務事務	無
邱林先生.....	48歲	執行董事兼副總經理	2018年2月1日	2020年11月14日	監督本集團的營運，管理本集團的營運事務	無

熊鯤先生，49歲，為本公司董事長、執行董事、總經理兼首席執行官。其履歷詳情請參閱「－概覽－執行董事」。

程松岩先生，47歲，為本公司執行董事、副總經理兼首席財務官。其履歷詳情請參閱「－概覽－執行董事」。

邱林先生，48歲，為本公司執行董事兼副總經理。其履歷詳情請參閱「－概覽－執行董事」。

一般事項

除上文所披露者外，本公司各董事就其自身確認，彼(1)於最後實際可行日期前三年內，未曾於任何證券在香港及／或海外任何證券市場上市的公眾公司擔任任何其他董事職務；及(2)並無任何其他有關本公司董事或監事委任的事宜須提請股東及聯交所垂注，或須根據《上市規則》第13.51(2)(h)至(v)條予以披露。

除附錄四「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、監事及最高行政人員的權益披露」所披露者外，本公司各董事及監事就其自身確認，彼於本公司股份中並無持有任何根據《證券及期貨條例》第XV部須予披露之權益。

除上文及本文件所披露者外，本公司各董事及監事就其自身確認，截至最後實際可行日期，彼與本公司任何董事、監事、高級管理層或主要股東並無任何其他關係。

聯席公司秘書

程松岩先生，47歲，為本公司執行董事、副總經理、首席財務官及聯席公司秘書。其履歷詳情請參閱「－概覽－執行董事」。

楊小慧女士，41歲，於2026年3月16日獲委任為本公司聯席公司秘書，自[**編纂**]起生效。

楊女士為卓佳專業商務有限公司(瑞致達集團的成員公司)的公司秘書服務高級經理，擁有超過15年公司秘書工作經驗。楊女士目前分別擔任範式智能技術集團股份有限公司(前稱北京第四範式智能技術股份有限公司)(一家於聯交所上市的公司，股份代號：6682)的公司秘書以及滴普科技股份有限公司(一家於聯交所上市的公司，股份代號：1384)、上海卓越睿新數碼科技股份有限公司(一家於聯交所上市的公司，股份代號：2687)及中國光大銀行股份有限公司(一家於聯交所上市的公司，股份代號：6818)的聯席公司秘書。

楊女士為特許秘書、公司治理師以及香港公司治理公會及英國特許公司治理公會的會員。

楊女士擁有香港城市大學行政與公共管理社會科學(榮譽)學士學位與香港都會大學企業管治碩士學位(前稱香港公開大學)。

董事會委員會

本公司已設立四個董事會委員會，分別為董事會審計委員會(「**審計委員會**」)、董事會薪酬與考核委員會(「**薪酬與考核委員會**」)、董事會提名委員會(「**提名委員會**」)及董事會戰略與環境、社會及管治委員會(「**戰略與環境、社會及管治委員會**」)。

審計委員會

本公司已根據《上市規則》第3.21條及《上市規則》附錄C1所載之《企業管治守則》設立審計委員會，並以書面訂明其職權範圍。審計委員會由三名成員組成，即本公司的獨立非執行董事趙桂碧女士、宋蕾女士及李賀先生。趙桂碧女士已獲委任為審計委員會主席，且為本公司具備適當專業資格的獨立非執行董事。審計委員會的主要職責為審閱及監督本集團的財務報告流程與內部控制系統、監督審核流程、審閱及監督本集團現有及潛在風險，並履行董事會委派的其他職責及責任。

薪酬與考核委員會

本公司已根據《上市規則》第3.25條及《企業管治守則》設立薪酬及考核委員會，並以書面訂明其職權範圍。薪酬與考核委員會由本公司獨立非執行董事李賀先生和宋蕾女士及本公司董事長、執行董事、總經理兼首席執行官熊先生組成。李賀先生擔任薪酬與考核委員會主席。薪酬與考核委員會的主要職責為制定及檢討本公司董事及高級管理人員的薪酬政策及架構，並就員工福利安排提出建議。

提名委員會

本公司已根據《上市規則》第3.27A條及《企業管治守則》設立提名委員會，並以書面訂明其職權範圍。提名委員會由獨立非執行董事李賀先生及趙桂碧女士及本公司董事長、執行董事、總經理兼首席執行官熊先生組成。熊先生已獲委任為提名委員會主席。提名委員會的主要職責為就董事的委任及罷免向董事會提出建議。

戰略與環境、社會及管治委員會

本公司已成立戰略與環境、社會及管治委員會，並根據《上市規則》的要求制定書面職權範圍。戰略與環境、社會及管治委員會由三名執行董事組成，即熊先生、程先生及邱林先生。熊先生已獲委任為戰略與環境、社會及管治委員會主席。戰略與環境、社會及管治委員會的主要職責包括但不限於以下：評估我們ESG管理框架及結構的有效性並提出必要的改進建議，審閱、認可及建議對本集團的ESG願景及戰略進行任何修改，並審查本集團在實現其目的及目標、年度可持續發展相關戰略ESG因素關鍵績效指標以及任何其他適當基準方面的績效。

董事會多元化

本公司已採納董事會多元化政策(「**董事會多元化政策**」)，該政策闡述了實現及維持董事會多元化的目標與方法。董事會多元化政策規定，本公司應致力確保董事會成員在技能、經驗及觀點多元化方面達至適當平衡，以支持本集團業務策略的執行。

本公司通過考慮多項因素以實現董事會多元化，包括但不限於專業經驗、技能、知識、性別、年齡、文化及教育背景、種族及服務年限。董事會已授權提名委員會負責監察本公司遵守《企業管治守則》中關於董事會多元化的相關守則條文。[**編纂**]後，提名委員會將不時檢討董事會多元化政策，以確保其持續有效性，並將於企業管治報告中每年披露董事會多元化政策的執行情況。

本公司董事會由八名成員組成，包括五名執行董事及三名獨立非執行董事。我們的董事經驗組合均衡，具有包括整體管理及戰略發展、財務、審計、私募股權與投資、企業及業務管理以及市場營銷等方面的經驗，以及與本集團營運及業務相關的行業經驗。此外，董事會在年齡及性別構成上亦呈現多元化。董事會的性別組成均衡，包括三名女性成員及五名男性成員。董事年齡介乎37歲至49歲，能為董事會帶來多元觀點。經審慎考慮後，董事會認為，基於董事的用人唯才，董事會的組成符合董事會多元化政策。

聯交所授予的豁免

本公司已向聯交所申請[，且聯交所已授出，]豁免嚴格遵守《上市規則》第8.12條及第19A.15條中有關管理層須留駐香港的相關規定。有關該豁免的詳情，請參閱「豁免嚴格遵守《上市規則》－有關管理層留駐香港的豁免」。

本公司已向聯交所申請，且聯交所已授出，豁免嚴格遵守《上市規則》第3.28條及第8.17條中有關本公司聯席公司秘書學歷或專業資格的相關規定。有關該豁免的詳情，請參閱「豁免嚴格遵守《上市規則》－有關聯席公司秘書的豁免」。

企業管治

本公司致力於實現高標準的企業管治，這對我們的發展至關重要，並保障股東的利益。本公司擬於[**編纂**]後遵守《企業管治守則》中的所有守則條文，惟《企業管治守則》條文第C.2.1條除外。該條文規定董事會主席與首席執行官的角色應予分離，不應由同一人擔任。

熊先生為本公司董事長，同時兼任本公司首席執行官。考慮到熊先生的經驗、個人背景及其自擔任該等職務以來對本集團的重大貢獻，我們認為由熊先生擔任董事長並於[**編纂**]後繼續兼任本公司首席執行官，對本集團的管理及業務發展均屬有利。董事會相信，此安排將延續熊先生自本集團創立以來所提供的強而有力且一貫的領導。

儘管此舉有違《企業管治守則》第C.2.1條的規定，董事會認為該架構不會削弱董事會與本公司管理層之間的權力制衡，原因在於：(i)董事會具備充分的制衡機制，因董事會所作決策須經至少過半數董事表決通過，且董事會已按《上市規則》要求涵蓋三名獨立非執行董事；(ii)熊先生及其他董事均知悉並承諾履行其作為董事的受信責任，其中包括為本公司利益及最佳利益行事，並據此為本集團作出決策；及(iii)本公司董事會成員均為經驗豐富、高素質的人士，會定期召開會議商討影響公司運營的各項事宜，據此權力制衡得以切實保障。此外，本集團的重大業務、財務及營運政策，以及整體戰略發展目標，均經董事會及高級管理層深入討論後共同制定。

董事會將考慮本集團的整體情況，繼續評估及考慮是否有必要於適當時候分離董事長及本公司首席執行官的角色。

董事、監事及高級管理層之薪酬

本公司董事、監事及高級管理層成員以薪金、津貼及其他福利、界定供款退休計劃的供款、股份為基礎之付款及酌情花紅等形式從本公司獲取報酬。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，本公司董事及監事獲取的薪酬總額(包括薪金、津貼及實物福利、界定供款退休計劃的供款及酌情花紅)分別約為人民幣8.4百萬元、人民幣7.6百萬元及人民幣6.8百萬元。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，本公司五名最高薪酬人士(包括董事、監事及高級管理層)獲取的薪金及其他酬金、界定供款退休計劃的供款及酌情花紅總額分別約為人民幣5.3百萬元、人民幣5.4百萬元及人民幣5.3百萬元。

根據本文件日期已生效的安排，預計本公司在截至2026年12月31日止財政年度將向董事及監事(直至[**編纂**])支付及授予合共約相當於人民幣6.3百萬元的薪酬(包括薪金、津貼及實物利益、界定供款退休計劃的供款及酌情花紅)。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，本公司並無向董事、監事或五名最高薪酬人士支付或應付任何酬金，作為吸引彼等加入我們或加入我們時的獎勵或作為離職補償。此外，同期內並無任何董事或監事放棄或同意放棄任何薪酬。

除上文所披露者外，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，本集團並無向董事或監事作出或應付任何其他付款。

董事會將審閱及釐定董事及高級管理層之薪酬及補償待遇。[**編纂**]後，薪酬與考核委員會將參考同業公司所支付之薪金、董事及高級管理層投入之時間與承擔之職責以及本集團之表現等因素，向董事會提出建議。

董事確認

《上市規則》第3.09D條

本公司每位董事確認：(i)其已於2026年3月18日就《上市規則》第3.09D條所述獲得法律建議；及(ii)其理解根據《上市規則》作為[**編纂**]發行人董事所承擔的責任。

《上市規則》第3.13條

每位獨立非執行董事確認：(i)其就《上市規則》第3.13(1)至(8)條所述的各項因素而言均保持獨立性；(ii)截至最後實際可行日期，其於本公司或其附屬公司的業務中並無擁有任何過往或現時的財務或其他利益，亦無與本公司任何《上市規則》所定義的核心關連人士有任何關聯；及(iii)於其獲委任時，不存在任何可能影響其獨立性的其他因素。

《上市規則》第8.10條

本公司每位董事確認，截至最後實際可行日期，其並未在直接或間接與本公司業務構成競爭或可能構成競爭的業務中擁有任何權益，而該等權益根據《上市規則》第8.10條須予以披露。

合規顧問

為遵守《上市規則》第3A.19條，我們已委任新百利融資有限公司作為本公司於聯交所[**編纂**]後的合規顧問(「**合規顧問**」)。根據《上市規則》第3A.23條，合規顧問將在以下情況應本公司諮詢時提供建議：

- 發布任何監管公告、通函或財務報告前；
- 當考慮進行可能屬於須予公佈或關連交易的交易時，包括股份發行、庫存股出售或轉讓及股份回購；
- 當本公司擬以不同於本文件所述的方式使用[**編纂**]，或當本公司的業務活動、發展或業績偏離本文件中的任何預測、估計或其他信息時；及
- 當聯交所根據《上市規則》第13.10條就本公司股份價格或[**編纂**]量出現異常波動、可能在本公司股份中出現虛假市場或任何其他事宜向本公司作出查詢時。

合規顧問的委任任期自[**編纂**]開始，至本公司分發其[**編纂**]後第一個完整財政年度業績的年報當日結束。

我們的單一最大股東集團

截至最後實際可行日期，熊先生於本公司持有16.72%直接權益。另外，本公司由員工持股平台華新藍創持有11.98%權益，而華新藍創則由熊先生持有8.47%權益。熊先生(作為華新藍創的普通合夥人)有權行使華新藍創所持全部股份附帶的投票權。因此，熊先生有權行使本公司已發行股本的28.70%所附帶的投票權。

緊隨[**編纂**]完成後並假設未根據[**編纂**]新股份，且本公司已發行股本於最後實際可行日期至[**編纂**]期間概無其他變動，熊先生將直接及間接有權行使本公司合共[**編纂**]的投票權。因此，於緊隨[**編纂**]後，熊先生及華新藍創將成為我們的單一最大股東集團，且本公司於[**編纂**]後將不會擁有任何《上市規則》所界定的控股股東。

競爭權益

我們的單一最大股東集團已確認，截至最後實際可行日期，除本集團的業務外，彼等或其各自的緊密聯繫人概無於與我們的業務直接或間接構成或可能構成競爭的業務中擁有須根據《上市規則》第8.10條予以披露的任何權益。

獨立於我們的單一最大股東集團

經考慮以下因素後，董事信納，於[**編纂**]後，我們有能力獨立於單一最大股東集團及彼等各自的緊密聯繫人開展業務。

管理獨立性

本集團的日常業務管理主要由董事會及高級管理層負責。董事會由八名董事組成，包括五名執行董事及三名獨立非執行董事。儘管熊先生為本公司董事長、執行董事、總經理及首席執行官，但熊先生同時亦為單一最大股東集團成員及華新藍創的普通合夥人。由高級管理層與董事會運作可確保權力與權限的平衡。更多詳情，請參閱「董事、監事及高級管理層」。

我們認為，董事會整體連同我們的高級管理層能夠獨立於單一最大股東集團於本集團履行管理職責，原因如下：

(a) 各董事均知悉其作為董事的受信責任，該等責任要求(其中包括)董事須以符合本公司最佳利益的方式為本公司的利益行事，且不容許其董事職責與個人利益之間產生任何衝突；

(b) 我們的日常管理及營運決策主要由執行董事及高級管理層成員作出，彼等均於我們所從事的行業擁有豐富經驗，能夠作出符合本集團最佳利益的業務決策。有關我們執行董事及高級管理層的背景及履歷詳情，請參閱「董事、監事及高級管理層」；

(c) 我們已委任三名獨立非執行董事(佔董事會董事總人數三分之一以上)，彼等均具備充分的知識、經驗及能力，可為董事會的決策過程提供獨立判斷及為董事會委員會提供獨立意見；

(d) 倘本集團與董事及／或其聯繫人訂立的任何交易產生潛在利益衝突，則其須放棄投票，且不得計入投票的法定人數內；及

(e) 我們已採納一系列企業管治措施以管理本集團與單一最大股東集團之間的利益衝突（如有），從而支持我們的獨立管理。有關進一步詳情，請參閱「－企業管治措施」。

基於上述情況，董事信納，董事會整體連同我們的高級管理層團隊能夠獨立履行於本集團的管理職責。

營運獨立性

我們對本身的業務經營有絕對權利，可全權作出一切有關我們業務的決策及獨立經營我們的業務。本公司（透過我們的附屬公司）持有開展業務所必需的所有相關牌照或享有其利益，以及有充足的資本、技術、設備、客戶及供貨商渠道以及僱員以獨立於單一最大股東集團或彼等各自的緊密聯繫人經營我們的業務。此外，我們的組織架構由個別部門組成，各部門有明確的責任分工。我們的經營人員或管理人員均不受單一最大股東集團或彼等各自的緊密聯繫人的僱傭。我們亦已設立一套內部控制措施，以促進我們業務的有效運行。有關本集團風險管理及內部控制系統的詳情，請參閱「業務－風險管理及內部控制」。董事預計，[**編纂**]後或之後不久本集團與單一最大股東集團之間不會有任何重大交易。

基於上述情況，董事信納，我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期一直獨立於單一最大股東集團及彼等各自的緊密聯繫人營運，並將繼續獨立營運。

財務獨立性

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團擁有自身的內部控制、會計及財務管理系統，而我們根據自身業務需要獨立作出財務決策。[我們擁有獨立的銀行賬戶，並無與單一最大股東集團或彼等各自的緊密聯繫人共用我們的任何銀行賬戶、貸款融資或信用融資。]

我們擁有充足資本及銀行授信以獨立經營業務，並具備足夠資源支持日常營運。截至2025年12月31日，我們的銀行存款及手頭現金為人民幣96.5百萬元。截至最後實際可行日期，單一最大股東集團概無未償還貸款或向本集團提供擔保。董事認為，我們有能力在不依賴單一最大股東集團的情況下從外部來源獲得融資。

基於上述情況，董事相信，我們在財務方面能夠獨立於單一最大股東集團及彼等各自的緊密聯繫人營運，並能夠維持相對於單一最大股東集團及彼等各自的緊密聯繫人的財務獨立性。

企業管治措施

董事深明良好企業管治對保障股東權益的重要性。我們已採納下列措施以確保良好的企業管治水準及避免本集團與單一最大股東集團之間的潛在利益衝突：

(a) 作為我們籌備[**編纂**]的一部分，我們已修訂組織章程細則以符合《上市規則》。具體而言，組織章程細則規定，除非另有規定，否則董事不得就批准其自身或其任何緊密聯繫人擁有重大權益的任何合約或安排或任何其他建議的任何決議案進行表決，而該董事亦不得計入出席相關會議的法定人數；

(b) 擁有重大權益的董事須就與我們的利益存在衝突或潛在衝突的事宜作出全面披露，並放棄出席有關涉及該董事或其緊密聯繫人擁有重大權益事宜的董事會會議，惟過半數獨立非執行董事特別要求該董事出席或參與有關董事會會議則除外；

(c) 本公司已設立內部控制機制以識別關連交易。於[**編纂**]後，倘本公司與單一最大股東集團或其任何聯繫人訂立關連交易，本公司將遵守適用《上市規則》；

(d) 我們承諾，董事會將由執行及非執行董事(包括獨立非執行董事)以均衡的比例組成。我們已委任三名獨立非執行董事加入董事會。我們相信獨立非執行董事具備充足經驗，且並無任何業務或其他關係可能對其行使獨立判斷造成任何重大干預，彼等亦將能夠提供公正的外部意見以保障公眾股東的利益。有關獨立非執行董事的詳情，請參閱「董事、監事及高級管理層 — 概覽 — 獨立非執行董事」；

(e) 倘獨立非執行董事被要求審閱本集團與單一最大股東集團及／或董事之間的任何利益衝突的情況，單一最大股東集團及／或董事須向獨立非執行董事提供所有必要資料，而本公司將透過其中期及年度報告或以公告方式披露獨立非執行董事的決定；

(f) 根據《上市規則》附錄C1所載企業管治守則，董事(包括獨立非執行董事)將能夠適時尋求獨立專業人士的獨立專業意見，費用由本公司承擔；及

(g) 我們已委任新百利融資有限公司為我們的合規顧問，將就適用法律及《上市規則》的合規情況向我們提供意見及指引，包括與董事職責及企業管治相關的多項規定。

基於上述情況，董事相信，已採取充足企業管治措施以於[**編纂**]後管理本集團與單一最大股東集團之間可能發生的利益衝突以及保障股東的整體利益。

主要股東

就董事所知，緊隨[**編纂**]完成後(不計及因[**編纂**]獲行使而可能[**編纂**]的任何H股)，以下人士將於本公司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，或將在任何情況下於本公司股東會上擁有投票權的任一類股本面值中直接或間接持有10%或以上的權益：

		截至最後實際可行日期[1]		緊隨[編纂]完成後以及未上市股份[編纂]為H股(不計及因[編纂]獲行使而可能[編纂]的任何H股)[1]	
股東姓名／名稱	權益性質	股份數目	佔已發行股本總額的概約權益百分比	股份數目	佔已發行股本總額的概約權益百分比
熊先生	實益擁有人	20,842,890股非上市股	16.72%	[**編纂**]	[**編纂**]
		–	–	[**編纂**]	[**編纂**]
	受控法團權益[2]	14,933,126股非上市股	11.98%	[**編纂**]	[**編纂**]
		–	–	[**編纂**]	[**編纂**]
趙姝女士	配偶權益[2]	35,776,016股非上市股	28.70%	[**編纂**]	[**編纂**]
		–	–	[**編纂**]	[**編纂**]
霍爾果斯華新藍創股權投資管理合夥企業(有限合夥)(「**華新藍創**」)	實益擁有人	14,933,126股非上市股	11.98%	[**編纂**]	[**編纂**]
		–	–	[**編纂**]	[**編纂**]
程先生	受控法團權益[2]	14,933,126股非上市股	11.98%	[**編纂**]	[**編纂**]
		–	–	[**編纂**]	[**編纂**]
李雪松女士	配偶權益[2]	14,933,126股非上市股	11.98%	[**編纂**]	[**編纂**]
		–	–	[**編纂**]	[**編纂**]
杭州險峰旗雲投資合夥企業(有限合夥)(「**杭州險峰**」)	實益擁有人[3]	7,480,048股非上市股	6.00%	[**編纂**]	[**編纂**]
		–	–	[**編纂**]	[**編纂**]

主要股東

股東姓名／名稱	權益性質	截至最後實際可行日期(1) 股份數目	截至最後實際可行日期(1) 佔已發行股本總額的概約權益百分比	緊隨[編纂]完成後以及未上市股份[編纂]為H股（不計及因[編纂]獲行使而可能[編纂]的任何H股）(1) 股份數目	緊隨[編纂]完成後以及未上市股份[編纂]為H股（不計及因[編纂]獲行使而可能[編纂]的任何H股）(1) 佔已發行股本總額的概約權益百分比
陳科屹先生.....	受控法團權益(3)(4)	12,467,413股非上市股	10.00%	[編纂]	[編纂]
		–	–	[編纂]	[編纂]
拉薩市念青企業管理有限公司（「**拉薩念青**」）.....	受控法團權益(3)	7,480,048股非上市股	6.00%	[編纂]	[編纂]
		–	–	[編纂]	[編纂]
西藏險峰旗雲企業諮詢管理有限公司（「**西藏險峰**」）.....	受控法團權益(3)	7,480,048股非上市股	6.00%	[編纂]	[編纂]
		–	–	[編纂]	[編纂]

附註：

(1) 所有持有權益均為長倉。

(2) 截至最後實際可行日期，華新藍創（即本公司的員工激勵平台）為根據中國法律成立的有限合夥企業。截至最後實際可行日期，熊先生作為普通合夥人持有其中8.47%的合夥權益，程先生作為有限合夥人持有其中45.98%的合夥權益。

據此，根據《證券及期貨條例》第XV部的規定，熊先生及程先生均被視為在華新藍創所持全部股份中擁有權益。

趙姝女士為熊先生的配偶，李雪松女士為程先生的配偶。因此，趙女士被視為在熊先生擁有權益的股份中擁有權益，李女士被視為在程先生擁有權益的股份中擁有權益。

(3) 截至最後實際可行日期，杭州險峰直接持有7,480,048股股份，佔我們已發行股本的6.0%。杭州險峰為根據中國法律成立的有限合夥企業，其普通合夥人為西藏險峰，而西藏險峰由拉薩念青擁有80.0%權益，拉薩念青則由陳科屹先生全資擁有。據此，根據《證券及期貨條例》第XV部的規定，陳科屹先生被視為於杭州險峰、西藏險峰及拉薩念青所持股份中擁有權益。

(4) 截至最後實際可行日期，深圳險峰成長投資合夥企業（有限合夥）（「**深圳險峰**」）直接持有4,987,365股股份，佔我們已發行股本的4.0%。深圳險峰為於中國成立的有限合夥企業，其普通合夥人為西藏險峰長晴創業投資管理有限公司（「**險峰長晴**」），而陳科屹先生持有險峰長晴90.0%權益。據此，根據《證券及期貨條例》第XV部的規定，陳科屹先生被視為於深圳險峰及險峰長晴所持股份中擁有權益。

主要股東

除上文所披露者及附錄四「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、監事及最高行政人員的權益披露」所披露者外，緊隨[**編纂**]完成後（不計及因[**編纂**]獲行使而可能[**編纂**]的任何H股），董事並不知悉任何人士將於本公司股份或相關股份中擁有根據《證券及期貨條例》第XV部第2及第3分部須向本公司及聯交所披露的權益或淡倉，或將在任何情況下於本公司股東會上擁有投票權的任一類股本面值中直接或間接持有10%或以上的權益。

於[編纂]前

截至最後實際可行日期，本公司的註冊股本為人民幣[124,663,462]元，包括[124,663,462]股每股面值人民幣[1.00]元的未上市股份。

於[編纂]完成後

緊隨[**編纂**]完成及未上市股份[**編纂**]為H股後，並假設[**編纂**]未獲行使，本公司的股本將如下所列：

股份詳情	股份數目	佔[編纂]後已發行股本的概約百分比
將由未上市股份[**編纂**]的H股*附註*	[**編纂**]	[**編纂**]
根據[**編纂**]將予[**編纂**]的H股（假設[**編纂**]未獲行使）	[**編纂**]	[**編纂**]
股份總數	[**編纂**]	[**編纂**]

緊隨[**編纂**]完成及未上市股份[**編纂**]為H股後，並假設[**編纂**]已獲完全行使，本公司的股本將如下所列：

股份詳情	股份數目	佔[編纂]後已發行股本的概約百分比
將由未上市股份[**編纂**]的H股*附註*	[**編纂**]	[**編纂**]
根據[**編纂**]將予[**編纂**]的H股（假設[**編纂**]已獲完全行使）	[**編纂**]	[**編纂**]
股份總數	[**編纂**]	[**編纂**]

未上市股份及H股

於[**編纂**]完成以及未上市股份[**編纂**]為H股後，我們的股份僅由[**編纂**]構成。未上市股份及H股均為本公司股本中的普通股並視為同一類股份。除若干合資格的中國境內機構投資者、通過滬港通及深港通的合資格中國投資者以及依據中國有關法律法規或經任何主管部門備案有權持有我們H股的其他人士外，中國法人或自然人一般不可[**編纂**]或[**編纂**]H股。

根據公司章程，未上市股份及H股被視為同一類股份，並在所有方面均享有同等權利，尤其是在宣派、派付或作出的股息或分派方面，將享有同等權利。H股的所有股息將以人民幣計值及宣派並以港元或人民幣派付，而未上市股份的所有股息將以人民幣派付。除現金外，股息亦可以股份的形式派付。

附註： 有關其股份將於[**編纂**]時[**編纂**]為H股的股東身份詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構－本公司股權」。

未上市股份[編纂]為H股

根據國務院證券監管機構的規定及公司章程，未上市股份可[**編纂**]為境外[**編纂**]股份。該等[**編纂**]股份可於境外證券交易所[**編纂**]或[**編纂**]，惟於[**編纂**]及[**編纂**]該等[**編纂**]股份前，任何必要的內部審批程序已妥為完成，並已履行向中國相關監管機構(包括中國證監會)的所有備案程序。此外，該等[**編纂**]及[**編纂**]須遵守相關境外證券交易所的法規、規定及程序。倘需將任何未上市股份[**編纂**]為H股及於聯交所[**編纂**]及[**編纂**]，有關[**編纂**]、[**編纂**]及[**編纂**]將於完成中國證監會的備案程序並取得聯交所批准後實施。

向中國證監會進行全流通備案

根據中國證監會發布的《H股公司境內未上市股份申請「全流通」業務指引》、管理試行辦法及五項相關指引，H股上市公司申請境內未上市股份轉換為H股到聯交所上市流通，應符合中國證監會頒布的相關規定，並授權公司代其向中國證監會備案。

本公司已於[●]向中國證監會申請「全流通」，並已根據中國證監會的規定，提交申請報告、申請H股「全流通」的未上市股份股東的授權文件、關於股份合規取得情況的承諾及其他文件。本公司已於[●]收到中國證監會的批覆，據此，[**編纂**]名股東(「**境內參與股東**」)持有的合共[**編纂**]股未上市股份(每股面值人民幣1.00元)已獲批准[**編纂**]為H股，且相關股份可於[**編纂**]完成後於聯交所[**編纂**]。上述批覆有效期為自批准日期起12個月。

未上市股份[**編纂**]為H股將涉及由[**編纂**]名現有股東所持有的合共[**編纂**]股未上市股份，約佔截至最後實際可行日期本公司已發行股份總數的[**編纂**]及約佔於[**編纂**]完成(假設[**編纂**]未獲行使)及未上市股份[**編纂**]為H股後，本公司已發行股份總數的[**編纂**]。

聯交所[編纂]批准

我們已向聯交所申請，批准根據[**編纂**]將予[**編纂**]的H股(包括因[**編纂**]獲行使而可能[**編纂**]的任何H股)以及將由[**編纂**]股未上市股份[**編纂**]的H股[**編纂**]及[**編纂**]，該申請尚待取得聯交所的批准。

我們將進行以下程序以在獲得聯交所批准後將未上市股份[**編纂**]為H股：(1)就[**編纂**]H股的相關股票向我們的H股證券登記處發出指示；及(2)讓[**編纂**]H股獲[**編纂**]接納為合資格證券，以便在[**編纂**]內記存、結算及交收。

轉讓[編纂]前已發行的股份

根據中國《公司法》，公司公開發行股份前已發行的股份，自該等公開發行股份在相關證券交易所上市交易之日起一年內不得轉讓。因此，我們於[**編纂**]前發行的股份於[**編纂**]起計一年內不得轉讓。

非境外證券交易所[編纂]股份的登記

根據中國證監會下發的《關於境外上市公司非境外上市股份集中登記存管有關事宜的通知》，境外[**編纂**]公司須於[**編纂**]後15個營業日內在中國證券登記結算有限責任公司登記其未於境外證券交易所[**編纂**]的股份，並就集中登記存管其非境外[**編纂**]股份以及當前[**編纂**]及[**編纂**]的股份向中國證監會呈交一份書面報告。

須召開股東會的情況

有關須召開股東會的情形詳情，請參閱附錄三「組織章程細則概要」。

[編纂]的股東批准

本公司[**編纂**]H股及申請H股於聯交所[**編纂**]須經股東批准。本公司已於[2026年3月20日]舉行的股東大會上獲得該批准。

以下討論及分析應與「附錄一－會計師報告」所載的綜合財務報表連同隨附附註一併閱讀。我們的綜合財務報表乃按照《國際財務報告準則》會計準則編製。

以下討論及分析包含涉及風險及不確定因素的前瞻性陳述。該等陳述乃基於我們根據自身的經驗及對歷史趨勢、現時狀況及預期未來發展的理解，以及我們認為在相關情況下屬合適的其他因素而作出的假設與分析。然而，我們的實際業績與前瞻性陳述中所作預測可能存在重大差異。可能導致未來業績與前瞻性陳述所作預測存在重大差異的因素包括但不限於本文件「風險因素」、「前瞻性陳述」及其他章節所討論的因素。本節內任何表格或本文件其他部分所列金額的合計數與總額之間的差異，可能因四捨五入所致。

概覽

我們是一家技術驅動型品牌運營商，搭建連接品牌、銷售渠道與消費者的關鍵樞紐。憑藉本土化運營經驗與全球化業務佈局的雙重優勢，我們助力海外品牌發展及深耕中國市場，同時推動中國品牌走向國際舞台。我們憑藉對消費品行業的長期深度洞察，運用自有技術及運營經驗，助力品牌合作夥伴多元化市場佈局並加速銷售增長。

我們的運營建立在兩種互補的業務模式之上：商品銷售模式及服務提供模式。這些業務模式通過三個一體化業務板塊予以實施，並由我們的自主「聚」系列技術平台提供支持：(i)國內電商品牌運營；(ii)總代理及授權品牌運營；及(iii)海外電商品牌運營。

我們的收入由2023年的人民幣1,593.4百萬元減至2024年的人民幣1,378.7百萬元，然後增至2025年的人民幣1,607.7百萬元。我們的淨利潤由2023年的人民幣80.5百萬元減至2024年的人民幣9.2百萬元，然後增至2025年的人民幣43.4百萬元。

編製基準

歷史財務資料已按照國際會計準則理事會頒佈的所有適用的《國際財務報告準則》會計準則編製。所採用的重大會計政策資料的詳情載於附錄一所載會計師報告附註2。國際會計準則理事會已頒佈多項新訂及經修訂的《國際財務報告準則》會計準則。就編製本歷史財務資料而言，我們已於整個往績記錄期間貫徹應用所有適用的新訂及經修訂《國際財務報告準則》會計準則。我們並無採納任何已頒佈但於往績記錄期間尚未生效的新訂及經修訂會計準則及詮釋，該等準則及詮釋載於附錄一所載會計師報告附註30。

影響經營業績的主要因素

我們的經營業績過去受到且預計將繼續受到多種因素的重大影響，包括以下因素：

宏觀經濟狀況、消費者市場情緒及政策風險

我們的收入增長與中國及全球電商市場的整體發展密切相關。消費者信心、可支配收入水平、消費結構以及更廣泛的經濟週期，均會直接影響品牌的銷售業績。該等因素均會影響商品銷售及提供服務產生的收入。宏觀經濟增長放緩、消費需求減弱或電商行業收縮，均可能對我們的經營業績產生不利影響。

此外，我們的海外電商品牌運營可能受關稅政策、進出口監管規定、國際貿易緊張及地緣政治發展變動影響。例如，關稅增加可能導致進入中國的海外品牌生產成本增加，而監管變動可能影響中國品牌在海外市場的競爭力。雖然該等風險在集中度上低於國內消費者情緒，但可能導致我們的海外業務表現出現波動。

競爭格局及定價壓力

電商行業競爭激烈，技術發展迅速，消費者偏好亦不斷轉變。來自各品牌、平台自營業務及其他服務供應商的競爭，可能會導致定價策略更趨激進、營銷開支增加，以及服務費率面臨壓力。就商品銷售模式而言，價格競爭加劇可能會壓縮毛利率。就服務模式而言，競爭可能削弱我們的定價能力或影響客戶留存率。未能有效競爭可能會對我們的收入增長及盈利能力產生負面影響。

獲取並維持品牌合作夥伴的能力

我們的表現與品牌合作夥伴的戰略決策密切相關。全球或地區策略的變動(例如退出市場、所有權變動或銷售渠道優先次序調整)可能影響雙方的合作範圍及規模。若出現任何調整，例如國際品牌調整在中國市場的佈局、所有權變動導致經營戰略發生改變及品牌加強內部電商能力，均可能導致對我們服務的需求減少或影響我們的財務表現。

我們的增長取決於我們吸引新品牌合作夥伴及深化與現有合作夥伴合作的能力。我們主要通過轉介、平台推薦及品牌集團內部拓展來獲取客戶。若我們未能維持服務質量、經營效率或行業聲譽，客戶獲取及留存可能會受到不利影響。

品牌、產品類別與渠道組合

我們的盈利能力受我們的品牌組合、各品牌營運的產品類別以及我們產生收入的銷售渠道組合所影響。我們按商品銷售模式(我們向供應商採購產品並承擔存貨所有權)及服務模式(我們賺取品牌營運服務的服務費)營運。於往績記錄期間佔我們收入大部分的商品銷售模式，通常會帶來較高的收入規模，但其利潤率會根據品牌定位、產品類別性質以及與品牌合作夥伴的具體合作條款而波動。在此模式下，我們的盈利能力進一步受我們服務的品牌組合所影響，因為不同品牌跨越多個不同的產品類別進行營運。我們的渠道組合亦發揮著關鍵作用，因為我們透過B2C自營店以及向電商平台銷售等B2B渠道銷售以及分銷合作夥伴進行銷售，每種渠道均具有獨特的成本結構及利潤率特徵。隨著我們繼續擴大規模，我們的品牌、產品類別及渠道組合的轉變可能會對我們的整體毛利率及盈利能力產生重大影響。

重大會計政策及估計

我們的部分會計政策要求我們採用估計及假設，以及有關會計項目的複雜判斷。我們使用的估計及假設以及我們在採用會計政策時作出的判斷對我們的財務狀況及經營業績具有重大影響。我們的管理層根據過往經驗及其他因素(包括在相關情況下被認為屬合理的未來事件預期)對該等估計、假設及判斷進行持續評估。我們管理層的估計或假設與實際結果之間並無任何重大偏差，且於往績記錄期間，我們並未對該等估計或假設作出任何重大變更。我們預期該等估計及假設在可預見的未來不會發生任何重大變更。

有關對了解我們的財務狀況及經營業績屬重要的重大會計政策、估計及判斷的詳情，請參閱附錄一所載會計師報告附註2。

於往績記錄期間的經營業績摘要

下表載列我們於所示期間的綜合損益及其他全面收益表摘要：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
收入	**1,593,359**	**100.0**	**1,378,665**	**100.0**	**1,607,699**	**100.0**
營業成本	(1,251,871)	(78.6)	(1,109,505)	(80.5)	(1,236,143)	(76.9)
毛利	**341,488**	**21.4**	**269,160**	**19.5**	**371,556**	**23.1**
其他收入或虧損淨額	11,575	0.7	3,632	0.3	(2,335)	(0.1)
銷售及營銷費用	(187,233)	(11.8)	(173,064)	(12.6)	(257,907)	(16.0)
一般及行政開支	(47,916)	(3.0)	(70,457)	(5.1)	(42,879)	(2.7)
研發費用	(16,498)	(1.0)	(13,158)	(1.0)	(11,981)	(0.7)
金融資產減值虧損撥回／(確認)	1,037	0.1	(846)	(0.1)	(477)	(0.0)
來自經營的利潤	**102,453**	**6.4**	**15,267**	**1.1**	**55,977**	**3.5**
融資成本	(838)	(0.1)	(1,162)	(0.1)	(1,348)	(0.1)
以公允價值計量且其變動計入損益的金融工具公允價值變動(「**FVPL**」)	(473)	0.0	311	0.0	98	0.0
税前利潤	**101,142**	**6.3**	**14,416**	**1.0**	**54,727**	**3.4**
所得税	(20,657)	(1.3)	(5,248)	(0.4)	(11,328)	(0.7)
年內利潤	**80,485**	**5.1**	**9,168**	**0.7**	**43,399**	**2.7**

有關經營業績主要組成部分的描述

收入

於往績記錄期間，我們的收入來自(i)國內電商品牌運營，包括商品銷售及服務提供；(ii)總代理及授權品牌運營；以及(iii)海外電商品牌運營。

下表載列我們於所示期間的收入明細(以絕對值及佔我們收入總額的百分比呈列)：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
國內電商品牌運營	1,572,382	98.7	1,361,277	98.7	1,214,135	75.5
－商品銷售	1,199,495	75.3	1,072,213	77.8	985,317	61.3
－服務提供	372,887	23.4	289,064	20.9	228,818	14.2
總代理及授權品牌運營	20,977	1.3	17,388	1.3	42,697	2.7
海外電商品牌運營	–	–	–	–	350,867	21.8
合計	**1,593,359**	**100.0**	**1,378,665**	**100.0**	**1,607,699**	**100.0**

我們的收入於2024年錄得減少，而後於2025年出現反彈。我們的收入由2023年的人民幣1,593.4百萬元減至2024年的人民幣1,378.7百萬元，主要由於國內電商品牌運營的收入由2023年的人民幣1,572.4百萬元減至2024年的人民幣1,361.3百萬元。我們的收入由2024年的人民幣1,378.7百萬元增至2025年的人民幣1,607.7百萬元，主要由於海外電商品牌運營收入增加人民幣350.9百萬元。有關詳細分析，請參閱本節「—各期間經營業績比較」。

營業成本

於往績記錄期間，我們的營業成本主要包括(i)已售存貨成本；(ii)外購服務成本，主要包括就服務模式項下的外包客戶服務及推廣活動(包括渠道推廣及媒體費用)向供應商支付的服務費；(iii)人工成本；及(iv)就向客戶交付產品的物流成本。

下表載列我們於所示期間營業成本明細(以絕對金額及所佔我們總營業成本的百分比呈列)：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
商品成本	966,921	77.3	903,696	81.5	1,036,802	83.9
外購服務成本	163,176	13.0	122,074	11.0	91,617	7.4
人工成本	54,055	4.3	56,216	5.1	46,791	3.8
物流成本	62,695	5.0	23,861	2.1	56,123	4.5
其他[1]	5,024	0.4	3,658	0.3	4,810	0.4
合計	**1,251,871**	**100.00**	**1,109,505**	**100.00**	**1,236,143**	**100.00**

附註：

(1) 主要包括與提供服務直接相關的差旅費、辦公費及折舊。

我們於2023年、2024年及2025年的營業成本分別為人民幣1,251.9百萬元、人民幣1,109.5百萬元及人民幣1,236.1百萬元。我們的營業成本佔收入的百分比於往績記錄期間維持相對穩定，分別佔各相關期間收入的78.6%、80.5%及76.9%。

毛利及毛利率

我們的毛利於2023年、2024年及2025年分別為人民幣341.5百萬元、人民幣269.2百萬元及人民幣371.6百萬元，同年整體毛利率分別為21.4%、19.5%及23.1%。

下表載列於所示期間我們按業務線劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025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*	*%*
國內電商品牌運營	337,519	21.5	264,650	19.4	260,562	21.5
－商品銷售	197,682	16.5	162,165	15.1	171,404	17.4
－服務提供	139,837	37.5	102,485	35.5	89,158	39.0
總代理及授權品牌運營	3,969	18.9	4,510	25.9	14,825	34.7
海外電商品牌運營	–	–	–	–	96,169	27.4
合計	**341,488**	**21.4**	**269,160**	**19.5**	**371,556**	**23.1**

其他收入或虧損淨額

我們的其他收入或虧損淨額主要包括(i)政府補助；(ii)增值稅額外扣減；(iii)利息收入；(iv)出售物業、廠房及設備以及無形資產淨虧損或收益；及(v)外匯虧損淨額。於2023年及2024年，我們分別錄得其他收入人民幣11.6百萬元及人民幣3.6百萬元，並於2025年產生其他虧損人民幣2.3百萬元。

下表載列我們於所示期間的其他收入或虧損明細：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
政府補助	4,643	2,613	1,293
增值稅額外扣減	3,993	613	–
利息收入	2,326	3,408	652

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
出售物業及設備以及無形資產淨(虧損)／收益	(13)	529	(2)
匯兑虧損	(609)	(3,867)	(4,852)
其他	1,235	336	574
合計	**11,575**	**3,632**	**(2,335)**

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支主要包括(i)與銷售及營銷活動相關的人工成本；(ii)營銷推廣費；(iii)平台後台費；(iv)發貨前的倉儲物流費；及(v)運營服務費，主要指商品銷售模式項下的外包客戶服務開支。

下表載列於所示期間我們的銷售及營銷開支明細(以絕對金額及佔我們總銷售及營銷開支的百分比呈列)：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
人工成本	86,921	46.4	71,083	41.1	67,788	26.3
營銷推廣費	39,039	20.8	56,868	32.8	82,749	32.1
平台後台費	29,169	15.6	17,424	10.1	65,611	25.4
倉儲物流費	14,903	8.0	16,032	9.3	25,494	9.9
運營服務費	9,569	5.1	7,099	4.1	10,510	4.1
其他[(1)]	7,632	4.1	4,558	2.6	5,755	2.2
合計	**187,233**	**100.0**	**173,064**	**100.0**	**257,907**	**100.0**

附註：

(1) 主要包括包材費、差旅費、業務招待費及辦公費。

於2023年、2024年及2025年，銷售及營銷開支分別為人民幣187.2百萬元、人民幣173.1百萬元及人民幣257.9百萬元，分別佔我們各相關期間收入的11.8%、12.6%及16.0%。

一般及行政開支

我們的一般及行政開支主要包括(i)歸屬於管理及行政人員的人工成本；(ii)與先前A股上市嘗試有關的專業服務費；(iii)折舊及攤銷；(iv)諮詢費；(v)租賃、物業及水電費；(vi)辦公費；及(vii)與[**編纂**]有關的[**編纂**]。

下表載列於所示期間我們的一般及行政開支明細(以絕對值及佔一般及行政開支總額的百分比呈列)：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
人工成本	28,926	60.4	31,571	44.8	25,098	58.5
專業服務費	–	–	20,775	29.4	–	–
折舊及攤銷	10,010	20.9	8,718	12.4	6,025	14.1
諮詢費	2,411	5.0	2,087	3.0	1,730	4.0
租賃、物業及水電費	2,177	4.5	2,221	3.2	2,410	5.6
辦公費	2,303	4.8	1,983	2.8	1,341	3.1
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
其他(1)	2,089	4.4	3,102	4.4	3,723	8.7
合計	**47,916**	**100.0**	**70,457**	**100.0**	**42,879**	**100.0**

附註：

(1) 主要包括差旅費、技術服務費及銀行服務費。

於2023年、2024年及2025年，我們的一般及行政開支分別為人民幣47.9百萬元、人民幣70.5百萬元及人民幣42.9百萬元，分別佔各相關期間收入的3.0%、5.1%及2.7%。

研發開支

我們的研發開支主要包括(i)人工成本；及(ii)技術服務費，主要為我們研發項目初期階段產生的外包開發服務費。

下表載列於所示期間我們的研發開支明細(以絕對值及佔研發開支總額的百分比呈列)：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
人工成本	10,889	66.0	10,135	77.0	10,271	85.7
技術服務費	5,357	32.5	2,752	20.9	1,570	13.1
其他(1)	252	1.5	271	2.1	140	1.2
合計	**16,498**	**100.0**	**13,158**	**100.0**	**11,981**	**100.0**

附註：

(1) 主要包括折舊及攤銷。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的研發開支分別為人民幣16.5百萬元、人民幣13.2百萬元及人民幣12.0百萬元，分別佔各相關期間收入的1.0%、1.0%及0.7%。

金融資產減值虧損撥回／(確認)

我們的金融資產減值虧損撥回／(確認)為金融資產信用虧損或轉回，主要包括貿易應收款項及其他應收款項。於2023年，我們錄得金融資產減值虧損撥回人民幣1.0百萬元，並於2024年及2025年分別錄得金融資產減值虧損人民幣0.8百萬元及人民幣0.5百萬元，指撥回或確認貿易及其他應收款項的預期信用虧損。

融資成本

我們的融資成本包括(i)銀行貸款利息；(ii)租賃負債利息；及(iii)於杭州收購的辦公場所的物業及設備融資利息。

下表載列於所示期間我們的融資成本明細：

	截至12月31日止年度		
	2023年	**2024年**	**2025年**
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
銀行貸款利息	–	584	990
租賃負債利息	660	578	358
物業及設備融資利息	178	–	–
合計	**838**	**1,162**	**1,348**

於2023年、2024年及2025年，我們的融資成本分別為人民幣0.8百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣1.3百萬元，分別佔我們各相關期間收入的0.1%、0.1%及0.1%。

以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融工具的公允價值變動

我們以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融工具的公允價值變動為我們股權投資公允價值變動虧損或收益，主要包括(i)我們對北京碧水源淨水科技有限公司(「**碧水源**」)的非上市股權投資；以及(ii)我們作為有限合夥人對天津藍鷹(主要投資零售及技術服務領域的公司)的投資。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融工具賬面價值分別為人民幣26.4百萬元、人民幣26.1百萬元及人民幣25.6百萬元

於2023年、2024年及2025年，我們分別錄得淨虧損人民幣0.5百萬元、淨收益人民幣0.3百萬元及淨收益人民幣0.1百萬元。於往績記錄期間，以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產公允價值波動主要由於我們對碧水源的投資產生公允價值變動所致。

稅務

根據《中華人民共和國企業所得稅法》(「《**企業所得稅法**》」)及《企業所得稅法實施條例》，中國實體的標準企業所得稅稅率為25%。本公司獲稅務機關頒發「高新技術企業」證書，並於往績記錄期間享有15%的優惠稅率。根據中國企業所得稅法律法規，自2022年10月1日起，合資格的研發費用可在應納稅所得額中額外加計100%扣除。於2023年、2024年及2025年，我們分別錄得所得稅開支人民幣20.7百萬元、人民幣5.2百萬元及人民幣11.3百萬元。

於往績記錄期間，香港利得稅撥備乃根據兩級利得稅稅制計算。根據兩級利得稅稅制，本集團合資格法團的首2百萬港元應評稅利潤按8.25%稅率繳稅，超出2百萬港元的應評稅利潤則按16.5%稅率繳稅。本集團於香港的其他實體不符合兩級利得稅稅制資格，其應評稅利潤繼續按16.5%的統一稅率繳稅。

於其他司法管轄區註冊成立的附屬公司的稅項，乃按相關司法轄區的適用所得稅稅率計算。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們與有關稅務機關並無任何爭議或未決稅務問題。有關我們所得稅的詳情，請參閱附錄一所載會計師報告附註7。

各期間經營業績比較

截至2025年12月31日止年度與截至2024年12月31日止年度的比較

收入

收入由2024年的人民幣1,378.7百萬元增加16.6%至2025年的人民幣1,607.7百萬元。

來自國內電商品牌運營的收入由2024年的人民幣1,361.3百萬元減少10.8%至2025年的人民幣1,214.1百萬元，主要由於以下原因：

(i) 商品銷售收入由2024年的人民幣1,072.2百萬元減少8.1%至2025年的人民幣985.3百萬元，主要歸因於我們拓展海外電商品牌運營的戰略。同時我們積極優化國內電商品牌組合並於2024年及2025年分別終止與21個及9個品牌合作，其中部分品牌的毛利率相對較低；及

(ii) 服務提供收入由2024年的人民幣289.1百萬元減少20.8%至2025年的人民幣228.8百萬元，主要由於我們戰略性將更多資源分配至新業務，包括海外電商品牌運營及總代理及授權品牌運營。

我們來自總代理及授權品牌運營的收入由2024年的人民幣17.4百萬元增加145.6%至2025年的人民幣42.7百萬元，主要由於我們於2025年進一步拓展此業務線，並取得兩個新的合作品牌。

我們於2025年戰略性將業務重心轉向新拓展的海外電商運營業務，該業務年內實現收入人民幣350.9百萬元。

營業成本

營業成本由2024年的人民幣1,109.5百萬元增加11.4%至2025年的人民幣1,236.1百萬元，主要由於與收入增長一致的商品銷售成本及物流成本增加。

毛利

由於上文所述，我們的毛利由2024年的人民幣269.2百萬元增加38.0%至2025年的人民幣371.6百萬元。我們的毛利率從2024年的19.5%增至2025年的23.1%。

國內電商品牌運營的毛利率從2024年的19.4%增至2025年的21.5%。具體而言，商品銷售的毛利率由2024年的15.1%增至2025年的17.4%，主要由於於2024年終止若干低毛利項目，並於2025年新增高毛利率項目，以及持續提升精細化運營管理。我們提供股務的毛利率由2024年的35.5%增至2025年的39.0%，主要由於2024年我們因運營人員裁員產生一次性離職補償金，導致員工成本相對較高。

總代理及授權品牌運營的毛利率由2024年的25.9%大幅增至2025年的34.7%。於2025年，本公司通過與新品牌合作擴大了該業務板塊的佈局。同時，我們正精益求精優化運營，確保為品牌合作夥伴提供優質成果，進而增強了我們於市場的定價能力。

海外電商品牌運營於2025年起步，產生收入人民幣350.9百萬元及毛利人民幣96.2百萬元，毛利率為27.4%，帶動本年度毛利率的整體提升。

其他收入或虧損淨額

我們於2024年錄得其他收入人民幣3.6百萬元，而於2025年產生其他虧損人民幣2.3百萬元，主要由於：(i)銀行存款餘額下降導致利息收入減少人民幣2.8百萬元；(ii)政府補助減少人民幣1.3百萬元；及(iii)外匯匯率波動導致外匯虧損淨額增加人民幣1.0百萬元。

銷售及營銷開支

銷售及營銷開支由2024年的人民幣173.1百萬元增加49.0%至2025年的人民幣257.9百萬元，主要由於(i)平台後台費增加人民幣48.2百萬元，因為我們於2025年開展海外電商品牌運營，導致國際電商平台收取的服務費增加；(ii)營銷推廣費增加人民幣25.9百萬元，主要源於在國際電商平台上進行渠道推廣和媒體投放費用，以發展我們的海外電商品牌運營；及(iii)倉儲物流費增加人民幣9.5百萬元，主要由於海外電商品牌運營以及我們的總代理及授權品牌運營相關的物流開支增加。

一般及行政開支

一般及行政開支由2024年的人民幣70.5百萬元減少39.1%至2025年的人民幣42.9百萬元，主要由於(i)與先前申請A股上市有關的專業服務費減少人民幣20.8百萬元；(ii)員工成本減少人民幣6.5百萬元；及(iii)折舊及攤銷開支減少人民幣2.7百萬元，主要因為我們於2024年遷移北京及杭州辦公室，使租金成本有所減少。

研發開支

研發開支由2024年的人民幣13.2百萬元減少8.9%至2025年的人民幣12.0百萬元，主要由於若干研發項目完成外包開發階段後，技術服務費減少人民幣1.2百萬元。

金融資產減值虧損撥備╱(確認)

我們的金融資產減值虧損於2024年及2025年分別為人民幣0.8百萬元及人民幣0.5百萬元，參考對我們的貿易及其他應收款項的信用風險及賬齡情況評估予以確認。

融資成本

融資成本由2024年的人民幣1.2百萬元增加16.0%至2025年的人民幣1.3百萬元，主要由於銀行貸款的利息開支增加人民幣0.4百萬元，部分被租賃負債利息減少人民幣0.2百萬元抵銷。

以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的公允價值變動

以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的公允價值變動由2024年的淨收益人民幣0.3百萬元減少68.5%至2025年的淨收益人民幣0.1百萬元，主要由於我們於碧水源及天津藍鷹的投資出現公允價值波動。

所得稅

所得稅開支由2024年的人民幣5.2百萬元增加117.3%至2025年的人民幣11.3百萬元，主要由於2025年的稅前利潤增加。

年內利潤

由於上述原因，我們的期內利潤由2024年的人民幣9.2百萬元增加373.4%至2025年的人民幣43.4百萬元。我們的淨利率由2024年的0.7%增至2025年的2.7%。

截至2024年12月31日止年度與截至2023年12月31日止年度的比較

收入

收入由2023年的人民幣1,593.4百萬元減少13.5%至2024年的人民幣1,378.7百萬元。

我們來自國內電商品牌運營的收入由2023年的人民幣1,572.4百萬元減少13.4%至2024年的人民幣1,361.3百萬元，主要由於以下原因：

(i) 商品銷售收入由2023年的人民幣1,199.5百萬元減少10.6%至2024年的人民幣1,072.2百萬元，主要原因為：我們於2024年進行戰略性調整以拓展海外電商品牌運營，就此，我們積極優化國內電商品牌組合並終止與若干品牌的合作該業務線的品牌合作夥伴數目由2024年的50個減至2025年的47個；及

(ii) 提供服務收入由2023年的人民幣372.9百萬元減少22.5%至2024年的人民幣289.1百萬元，主要由於若干品牌合作夥伴的營銷預算減少，導致對我們的營銷及營運服務需求減少。

總代理及授權品牌運營收入由2023年的人民幣21.0百萬元減少17.1%至2024年的人民幣17.4百萬元，主要因為於2023年我們終止與一個品牌合作夥伴的合作。

我們於2023年及2024年並無產生海外電商品牌運營收入，因為該項業務尚處於早期發展階段。

營業成本

營業成本由2023年的人民幣1,251.9百萬元減少11.4%至2024年的人民幣1,109.5百萬元，基本與我們的收入遞減保持一致。

毛利

由於上文所述，毛利由2023年的人民幣341.5百萬元減少21.2%至2024年的人民幣269.2百萬元。毛利率從2023年的21.4%略降至2024年的19.5%。

國內電商品牌運營的毛利率由2023年的21.5%降至2024年的19.4%。具體而言，商品銷售的毛利率由2023年的16.5%降至2024年的15.1%，主要由於毛利率較低的銷售渠道的收入貢獻增加。提供服務的毛利率於由2023年的37.5%減少至2024年的35.5%，主要由於裁員導致的一次性離職補償金相關的僱員成本增加。

總代理及授權品牌運營的毛利率由2023年的18.9%升至2024年的25.9%，主要由於2023年我們對部分已終止合作品牌一次性庫存清理後，毛利率趨於正常化。

其他收入或虧損淨額

其他收入及虧損淨額由2023年的人民幣11.6百萬元減少68.6%至2024年的人民幣3.6百萬元，主要由於(i)增值稅額外減免額減少人民幣3.4百萬元，原因是相關稅收優惠政策到期；(ii)匯兑虧損淨額增加人民幣3.3百萬元，原因是匯率波動所致；及(iii)政府補助減少人民幣2.0百萬元。上述減少部分被利息收入增加人民幣1.1百萬元所抵銷，該增加主要由於年內平均銀行結餘水平提高。

銷售及營銷開支

銷售及營銷開支由2023年的人民幣187.2百萬元減少7.6%至2024年的人民幣173.1百萬元，主要由於(i)人工成本減少人民幣15.8百萬元，原因是我們通過使用自動化工具提高運營效率並減少員工數量；及(ii)平台服務費減少人民幣11.7百萬元，主要由於B2C業務於2024年的收入下降。上述減少部分被營銷及宣傳開支增加人民幣17.8百萬元所抵銷，主要歸因於增加營銷開支以推動銷售並擴大市場份額。

一般及行政開支

本公司一般及行政開支由2023年的人民幣47.9百萬元增加47.0%至2024年的人民幣70.5百萬元，主要由於(i) 2024年就過往A股上市嘗試增加專業服務費人民幣20.8百萬元；及(ii)人工成本增加人民幣2.6百萬元，主要歸因於我們為推行成本控制措施而裁減人手所產生的離職補償金。

研發開支

研發開支由2023年的人民幣16.5百萬元減少20.2%至2024年的人民幣13.2百萬元，主要由於若干研發項目的外包開發階段完成後，技術服務費有所下降。

金融資產減值虧損撥回／(確認)

我們於2023年錄得金融資產減值虧損撥回淨值人民幣1.0百萬元，而於2024年則錄得金融資產減值虧損淨值人民幣0.8百萬元，2023年金融資產減值虧損撥回主要由於部分貿易及其他應收款項於2023年收回，導致此前確認的預期信用損失轉回。2024年的預期信用虧損主要源於對若干貿易及其他應收款項的信用風險和賬齡狀況的最新評估。

融資成本

我們的融資成本由2023年的人民幣0.8百萬元增加38.7%至2024年的人民幣1.2百萬元，主要由於銀行貸款利息增加人民幣0.6百萬元，部分被(i)物業及設備融資利息減少人民幣0.2百萬元及(ii)租賃負債利息減少人民幣0.1百萬元所抵銷。

以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融工具的公允價值變動

我們以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融工具的公允價值變動由2023年的淨虧損人民幣0.5百萬元轉為2024年的淨收益人民幣0.3百萬元，主要歸因於我們對碧水源的非上市股本投資以及我們作為有限合夥人對天津藍鷹的投資的公允價值波動。2023年的虧損主要由於碧水源的公允價值減少所致，而2024年的收益主要反映天津藍鷹的公允價值增值和股息貢獻。

所得稅

所得稅開支由2023年的人民幣20.7百萬元減少74.6%至2024年的人民幣5.2百萬元，主要由於我們於2024年的稅前利潤減少。

年內利潤

由於前述原因，我們的期內利潤由2023年的人民幣80.5百萬元減少88.6%至2024年的人民幣9.2百萬元。我們的淨利率由2023年的5.1%減至2024年的0.7%。

綜合財務狀況表若干主要項目的討論

流動資產及負債

下表載列截至所示日期我們的流動資產及負債。

	截至12月31日			截至1月31日
	2023年	2024年	2025年	2026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				
存貨及合同履約成本	204,962	280,372	351,030	426,604
貿易應收款項	150,593	120,489	118,899	89,263
預付款項及其他應收款項	275,442	206,981	270,391	264,687
銀行存款及手頭現金	253,928	213,482	96,461	61,601
流動資產總值	**884,925**	**821,324**	**836,781**	**842,155**
流動負債				
貿易應付款項	63,068	100,107	42,721	66,394
其他應付款項及應計項目	29,079	23,989	28,937	34,647
合同負債	10,273	6,901	3,396	12,338
銀行貸款	–	28,812	59,405	57,744
租賃負債	7,469	5,267	4,993	5,016
即期稅項	16,317	6,842	6,416	3,938
流動負債總額	**126,206**	**171,918**	**145,868**	**180,077**
流動資產淨值	**758,719**	**649,406**	**690,913**	**662,078**

我們的流動資產淨值由截至2025年12月31日的人民幣690.9百萬元減至截至2026年1月31日的人民幣662.1百萬元，主要由於(i)銀行存款及手頭現金減少人民幣34.9百萬元；(ii)貿易應收款項及應收票據減少人民幣29.6百萬元；及(iii)貿易應付款項增加人民幣23.7百萬元，部分被(iv)存貨及合同履約成本增加人民幣75.6百萬元所抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣649.4百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣690.9百萬元，主要由於(i)存貨及合同履約成本增加人民幣70.7百萬元，(ii)預付款項及其他應收款項增加人民幣63.4百萬元，及(iii)貿易應付款項減少人民幣57.4百萬元，部分被(iv)銀行存款及手頭現金減少人民幣117.0百萬元，及(v)銀行貸款增加人民幣30.6百萬元所抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣758.7百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣649.4百萬元，主要由於：(i)預付款項及其他應收款項減少人民幣68.5百萬元；(ii)銀行存款及手頭現金減少人民幣40.4百萬元；(iii)貿易應收款項減少人民幣30.1百萬元；(iv)貿易應付款項增加人民幣37.0百萬元；及(v)銀行貸款增加人民幣28.8百萬元；部分被存貨及合同履約成本增加人民幣75.4百萬元所抵銷。

存貨及合同履約成本

我們的存貨及合同履約成本主要包括(i)我們為轉售而採購的成品；及(ii)合同履約成本。下表載列截至所示日期我們的存貨明細。

	截至12月31日		
	2023年	**2024年**	**2025年**
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
成品	198,979	283,108	354,467
合同履約成本	10,751	1,011	3,286
減：存貨撇減	(4,768)	(3,747)	(6,723)
合計	**204,962**	**280,372**	**351,030**

我們的存貨及合同履約成本由截至2023年12月31日的人民幣205.0百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣280.4百萬元，主要由於(i)我們於2024年取得多個新項目並開始與相關品牌合作夥伴展開合作，導致成品增加，部分被(ii)合同履約成本減少所抵銷，原因是2024年完成若干服務項目。截至2025年12月31日我們的存貨及合同履約成本進一步增加至人民幣351.0百萬元，主要由於2025年我們的海外電商品牌運營擴張，導致庫存成品增加。

下表載列截至所示日期我們於存貨撇減前的存貨及合同履約成本的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2023年	**2024年**	**2025年**
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
1年內	200,473	282,472	341,382
1至2年	3,514	1,460	15,951
2年以上	5,743	187	420
合計	**209,730**	**284,119**	**357,753**

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們分別錄得存貨及合同履約成本撇減人民幣4.8百萬元、人民幣3.7百萬元及人民幣6.7百萬元。儘管2024年末存貨餘額增加，但該年度仍有所下降，主要原因是該年度處置了滯銷存貨。2025年的增加的主要原因與商品存貨水平上升一致。

下表載列我們於所示期間的存貨及合同履約成本周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2023年	**2024年**	**2025年**
存貨及合同履約成本周轉天數	64	80	93

附註： 某個期間的存貨及合同履約成本周轉天數等於期初和期末存貨及合同履約成本結餘的平均值除以相關期間的營業成本總額，再乘以該期間的天數。

我們的存貨及合同履約成本周轉天數於2023年、2024年及2025年分別為64天、80天及93天。2024年存貨及合同履約成本周轉天數增加，主要由於若干新獲得的項目令存貨增加，導致年末存貨水平上升，該等項目佔年末存貨結餘的重大部分，但因其於年底才開始，該年度貢獻的收入有限。2025年的周轉天數進一步增加主要歸因於海外電商品牌運營擴張導致的年末存貨水平升高。

截至2026年1月31日，我們截至2025年12月31日的存貨及合同履約成本中，已有人民幣115.2百萬元(或32.2%)其後已售出、耗用或使用。

貿易應收款項

我們的貿易應收款項代表客戶根據信用條款購買我們的產品或解決方案而尚未支付的金額。我們通常就向電商平台的銷售及提供服務授予信用期。於往績記錄期間，給予主要客戶的信用期通常為自發票日期起90天。

下表載列截至所示日期我們貿易應收款項的明細：

	截至12月31日		
	2023年	**2024年**	**2025年**
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
貿易應收款項	157,824	124,967	123,845
減：虧損撥備	(7,231)	(4,478)	(4,946)
賬面淨值	**150,593**	**120,489**	**118,899**

我們的貿易應收款項由截至2023年12月31日的人民幣150.6百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣120.5百萬元，主要由於2024年服務收入減少。我們的貿易應收款項截至2025年12月31日進一步減少至人民幣118.9百萬元，主要由於持續收回未收賬款。

下表載列截至所示日期根據發票日期及扣除虧損撥備後的貿易應收款項的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
1年內	149,998	120,367	118,778
1年至2年	477	122	106
2年至3年	118	–	15
合計	**150,593**	**120,489**	**118,899**

我們絕大部分貿易應收款項於1年內到期。我們就貿易應收款項計量虧損撥備，金額相當於整個存續期的預期信用虧損，後者乃使用撥備矩陣計算。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們錄得的貿易應收款項虧損撥備分別為人民幣7.2百萬元、人民幣4.5百萬元及人民幣4.9百萬元。2024年虧損撥備減少，主要由於2024年若干客戶結清了逾期賬款，以及整體應收款項結餘有所下降。有關我們承擔信貸風險的詳情，請參閱附錄一所載會計師報告的附註27(a)。

下表載列截至所示日期我們的貿易應收款項周轉天數。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
貿易應收款項周轉天數	40	36	27

附註： 期內貿易應收款項周轉天數等於期初和期末貿易應收款項結餘的平均值除以相關期間的總收入，再乘以該期間的天數。

我們的貿易應收款項周轉天數截至2023年、2024年及2025年12月31日分別為40天、36天及27天。於業績記錄期內，持續下降主要由於我們積極催收未償還的應收款項。我們的貿易應收款項周轉天數短於授予客戶的信用期，主要由於我們通過電商平台自營店舖進行直接面向消費者的銷售時，通常於消費者簽收商品時收取款項。

截至2026年1月31日，我們截至2025年12月31日貿易應收款項中的人民幣29.8百萬元（或24.1%）隨後已結清。

預付款項及其他應收款項

我們的預付款項及其他應收款項主要包括：(i)預付存貨及服務款項；(ii)與本公司A股上市嘗試相關的費用預付款項；(iii)與本公司H股[**編纂**]相關的費用預付款項；(iv)代品牌合作夥伴支付的墊款；(v)應收品牌合作夥伴的返利；(vi)按金；及(vii)可抵扣進項增值稅。

下表載列截至所示日期我們預付款項及其他應收款項的明細：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
預付存貨及服務款項	42,237	44,524	89,152
與本公司先前A股上市嘗試相關的費用預付款項	19,440	–	–

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
與本公司H股[編纂]相關的專業服務費預付款項	[編纂]	[編纂]	[編纂]
代品牌合作夥伴支付的墊款	101,157	64,321	50,236
應收品牌合作夥伴的返利	76,056	76,147	71,338
按金	13,162	9,321	36,333
可抵扣進項增值稅及其他	23,848	14,346	24,664
減：虧損撥備	(458)	(1,678)	(1,614)
賬面淨值	**275,442**	**206,981**	**270,391**

我們的預付款項及其他應收款項由截至2023年12月31日的人民幣275.4百萬元至截至2024年12月31日的人民幣207.0百萬元，主要由於(i)代品牌合作夥伴墊付的款項減少人民幣36.8百萬元，而這主要是由品牌合作夥伴削減營銷預算以及2024年線上零售額下降所致；(ii)與本公司A股上市嘗試相關費用的預付款項減少人民幣19.4百萬元；及(iii)因部分項目於2024年完成及該年採購規模下降，導致可抵扣進項增值稅減少。

截至2025年12月31日，我們的預付款項及其他應收款項進一步增至人民幣270.4百萬元，主要由於(i)存貨及服務預付款項增加人民幣44.6百萬元，主要歸因於與海外電商品牌運營相關的採購的預付款項增加；(ii)支付予品牌方的按金增加人民幣27.0百萬元，部分被代品牌合作夥伴墊付款項減少的人民幣14.1百萬元所抵銷。

截至2026年1月31日，我們截至2025年12月31日預付款項及其他應收款項中的人民幣66.9百萬元(或24.7%)隨後已結清。

貿易應付款項

我們的貿易應付款項主要包括應付第三方的貿易應付款項。所有貿易應付款項預期於一年內結清或按要求償還。我們的貿易應付款項由截至2023年12月31日的人民幣63.1百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣100.1百萬元，其後減少至截至2025年12月31日的人民幣42.7百萬元，主要由於2024年末我們與新品牌合作夥伴開展合作，導致商品採購應付款項結餘增加。

下表載列截至所示日期我們基於發票日期的貿易應付款項賬齡分析。

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
1年內	63,035	100,087	42,721
1年以上	33	20	–
合計	**63,068**	**100,107**	**42,721**

下表載列截至所示日期我們的貿易應付款項周轉天數。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
貿易應付款項周轉天數	17	27	21

附註： 期內貿易應付款項周轉天數等於期初和期末貿易應付款項結餘的平均值除以相關期間的總營業成本，再乘以期內天數。

我們的貿易應付款項周轉天數於2023、2024及2025年分別為17天、27天及21天。2024年的貿易應付款項周轉天數較多是主要由於我們於2024年與新品牌合作夥伴進行合作，使得採購相關應付款項增加。

截至2026年1月31日，我們截至2025年12月31日貿易及其他應付款項中的人民幣21.4百萬元(或50.1%)隨後已結清。

其他應付款項及應計項目

其他應付款項及應計項目包括(i)應付員工成本；(ii)其他應付款項及應計項目；及(iii)其他應付稅項。

下表載列截至所示日期的其他應付款項及應計項目明細：

	截至12月31日		
	2023年	**2024年**	**2025年**
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
應付員工成本	23,806	19,258	19,204
其他應付款項及應計項目	1,047	1,332	2,918
其他應付稅項	4,226	3,399	6,815
合計	**29,079**	**23,989**	**28,937**

其他應付款項及應計項目由截至2023年12月31日的人民幣29.1百萬元減至截至2024年12月31日的人民幣24.0百萬元，主要由於(i)裁員令應付員工成本減少人民幣4.5百萬元；及(ii)其他應付稅項減少人民幣0.8百萬元，因為2024年的收入及收益減少，導致應付稅項金額減少。其他應付款項及應計項目增至截至2025年12月31日的人民幣28.9百萬元，主要由於(i)其他應付稅項增加人民幣3.4百萬元，因為2025年本公司業務全面復甦；及(ii)其他應付款項及應計項目增加人民幣1.6百萬元。

截至2026年1月31日，截至2025年12月31日的其他應付款項及應計項目中的人民幣16.8百萬元(58.1%)已隨後結清。

合同負債

我們的合同負債指相關貨品或服務尚未交付的預收客戶款項。我們的合同負債由截至2023年12月31日的人民幣10.3百萬元減至截至2024年12月31日的人民幣6.9百萬元，主要由於正在進行的服務項目減少。我們的合同負債進一步減至截至2025年12月31日的人民幣3.4百萬元，主要由於該年交付若干服務項目。

截至2026年1月31日，我們截至2025年12月31日合同負債中的人民幣0.8百萬元(或23.6%)隨後已確認為收入。

非流動資產及負債

	截至12月31日		
	2023年	**2024年**	**2025年**
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
非流動資產			
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產	26,376	26,115	25,643
物業及設備	28,313	29,471	23,877
無形資產	206	22	71
商譽	38,193	38,193	38,193
遞延稅項資產	6,208	10,688	10,084
非流動資產總值	**99,296**	**104,489**	**97,868**
非流動負債			
租賃負債	2,890	5,364	770
遞延稅項負債	3,090	2,463	986
非流動負債總額	**5,980**	**7,827**	**1,756**

物業及設備

我們的物業及設備主要包括樓宇、電子設備、辦公設備、車輛、租賃物業裝修及使用權資產。我們的物業及設備由截至2023年12月31日的人民幣28.3百萬元增至截至2024年12月31日的人民幣29.5百萬元，主要由於2024年北京及杭州辦公室搬遷所新增的使用權資產。我們的物業及設備由截至2024年12月31日的人民幣29.5百萬元減至截至2025年12月31日的人民幣23.9百萬元，主要由於年內折舊費用。

以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產

我們以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產主要包括股權投資，當中包括碧水源及天津藍鷹。我們以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產截至2023年12月31日及截至2024年12月31日保持相對穩定，分別為人民幣26.4百萬元及人民幣26.1百萬元。我們以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產由2024年的人民幣26.1百萬元略微減至2025年的人民幣25.6百萬元，主要由於相關投資公允價值變動。

商譽

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的商譽分別為人民幣38.2百萬元、人民幣38.2百萬元及人民幣38.2百萬元。我們因於往績記錄期間前完成以人民幣34.3百萬元收購北京北聯偉業及以人民幣3.9百萬元收購上海亞加而錄得商譽人民幣38.2百萬元。該商譽於往績記錄期間保持穩定，並未發現任何減值跡象。詳情請參閱附錄一所載會計師報告附註13。

流動資金及資金資源

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們滿足現金需求的資金主要來自經營活動產生的現金以及銀行貸款所得款項。我們監控現金情況，並將其維持在視為足以支持運營資金需求、緩解現金流波動影響的水平。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的銀行存款及手頭現金分別為人民幣253. 9百萬元、人民幣213. 5百萬元及人民幣96.5百萬元。

展望未來，我們相信，通過綜合運用經營活動產生的現金、可用銀行授信及[**編纂**]，我們將能夠滿足我們的流動資金要求。我們目前並無任何其他有關重大額外外部融資的計劃。我們預期於有關期間內，資本開支及資源分配不會與業務運作出現重大偏離。

現金流量

下表載列我們於所示期間的現金流量。

	截至12月31日止年度		
	2023年	**2024年**	**2025年**
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
經營活動所得／(所用)現金流量淨額	128,904	58,814	(140,956)
投資活動所得現金流量淨額	6	80	458
融資活動(所用)／所得現金流量淨額	(27,732)	(98,109)	26,234
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	**101,178**	**(39,215)**	**(114,264)**
年初現金及現金等價物	151,946	252,270	213,229
匯率變動的影響淨額	(854)	174	(2,504)
年末現金及現金等價物	**252,270**	**213,229**	**96,461**

經營活動所得／所用的現金流量淨額

2025年，經營活動所用現金流量淨額為人民幣141.0百萬元，主要歸因於稅前利潤人民幣54.7百萬元，並經合計人民幣12.3百萬元的非現金及非經營項目、人民幣195.3百萬元的營運資金負向變動以及已付所得稅人民幣12.6百萬元調整後得出。營運資金變動主要包括(i)存貨及合同履約成本增加人民幣70.7百萬元；(ii)貿易應收款項及其他應收款項以及預付款項增加人民幣61.6百萬元；及(iii)貿易應付款項及其他應付款項減少人民幣59.6百萬元；以及(iv)合同負債減少人民幣3.5百萬元。

2024年，經營活動所得現金流量淨額為人民幣58.8百萬元，主要歸因於稅前利潤人民幣14.4百萬元，並經合計人民幣13.0百萬元的非現金及非經營項目、人民幣51.3百萬元的營運資金正向變動以及已付所得稅人民幣19.8百萬元調整後得出。營運資金變動主要包括(i)貿易及其他應收款項以及預付款項減少人民幣98.3百萬元；及(ii)貿易及其他應付款項增加人民幣31.7百萬元，部分被(iii)存貨及合同履約成本增加人民幣75.4百萬元及(iv)合同負債減少人民幣3.4百萬元所抵銷。

2023年，經營活動所得現金流量淨額為人民幣128.9百萬元，主要歸因於稅前利潤人民幣101.1百萬元，並經合計人民幣12.5百萬元的非現金及非經營項目、人民幣44.3百萬元的營運資金正向變動及已付所得稅人民幣29.0百萬元調整後得出。營運資金變動主要包括(i)存貨及合同履約成本減少人民幣28.8百萬元；(ii)貿易及其他應付款項增加人民幣3.8百萬元；及(iii)合同負債增加人民幣2.3百萬元；及(iv)貿易及其他應收款項以及預付款項減少人民幣9.4百萬元。

有關導致經營現金流量變動的主要根本原因，請參閱「－若干主要綜合財務狀況表項目的討論」。

為持續改善經營現金流量並增強整體流動性狀況，我們已實施以下措施：

(i) 貿易應付款項和預付款項管理。於往績記錄期間，我們通常在收到所購貨品之前向供應商付款。我們相信，隨著擴大業務規模以及實施集中採購及與供應商建立長期合作關係等措施，我們將擁有更強的議價能力，從而能與供應商協商取得更佳的信用條款，尤其是在貨品銷售模式下進行採購。我們相信，這樣使我們的付款時間表更配合經營現金流週期。

(ii) 存貨周轉效率。憑藉我們全鏈訂單和供應鏈管理能力，使採購計劃與銷售預測維持一致，並動態調整安全庫存水平。鑒於海外電商品牌運營對收入的貢獻不斷增加，我們正加強對海外存貨的監管，以支持該業務線的持續擴張。我們特別關注存貨中的滯銷商品，以減少過時存貨。

(iii) 應收款項管理。當我們在評估銷售業績和運營團隊表現時，已將收回未收賬款情況納入考量。我們的財務部門每月編製應收款項賬齡分析報告，並與業務團隊分享，以促進及時跟進並提高收回效率。我們亦計劃進一步完善信用控制流程，加強對逾期餘額的監控，以降低信用風險。

(iv) 開支控制。我們嚴格執行預算管理程序／內部政策／準則，以控制可自由支配開支，防止超支。我們亦對日常運營費用採用嚴格標準，以加強各部門的成本控制。

(v) 現金流監控與預測。我們編製每日、每周和每月現金報告，密切監控流動性狀況。我們收集各業務部門的月度現金流計劃，並設定最低現金餘額的內部預警閾值。此外，我們定期進行敏感性分析和壓力測試，以評估潛在的流動性風險，並確保在各種運營情景下有充足的營運資金。

這些措施，加上我們努力不斷提高盈利能力和運營效率，預計將改善我們的經營現金流，並支持我們的長期業務發展。

投資活動所得現金流量淨額

2025年，投資活動所得現金流量淨額為人民幣0.5百萬元，主要歸因於(i)以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產投資收益人民幣0.6百萬元，主要為我們從對天津藍鷹的投資中收取的股息，部分被(ii)支付購買物業及設備的款項人民幣32,000元；及(iii)支付購置無形資產的款項人民幣80,000元所抵消。

2024年，投資活動所得現金流量淨額為人民幣80,000元，主要歸因於(i)以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的投資收益人民幣0.6百萬元，主要為我們從對天津藍鷹的投資中收取的股息，部分被(ii)支付購買物業及設備的款項人民幣0.5百萬元，主要為購置電子設備；及(iii)出售物業及設備以及無形資產所得款項人民幣3,000元所抵消。

2023年，投資活動所得現金流量淨額為人民幣6,000元，主要歸因於(i)出售物業及設備以及無形資產所得款項人民幣33,000元；部分被(ii)支付購買物業及設備的款項人民幣15,000元及(iii)支付購買無形資產的款項人民幣12,000元所抵銷。

融資活動所用／所得現金流量淨額

2025年，融資活動所得現金流量淨額為人民幣26.2百萬元，主要歸因於銀行貸款所得款項人民幣128.8百萬元，部分被支付銀行貸款人民幣95.8百萬元、已付租賃租金之資本部分人民幣5.4百萬元、已付租賃租金之利息部分人民幣0.4百萬元，以及支付銀行貸款利息人民幣0.8百萬元所抵銷。

2024年，融資活動所用現金流量淨額為人民幣98.1百萬元，主要歸因於(i)支付回購普通股的款項人民幣116.7百萬元；及(ii)支付銀行貸款人民幣38.0百萬元(指償還境外銀行借貸)；部分被(iii)銀行貸款所得款項人民幣66.0百萬元(指境外銀行借貸)；及(iv)已付租賃租金之資本部分人民幣8.3百萬元及已付租賃租金之利息部分人民幣0.6百萬元所抵銷。

2023年，融資活動所用現金淨額為人民幣27.7百萬元，主要歸因於(i)支付物業及設備融資款項人民幣9.3百萬元(指償還我們於2021年購入的杭州辦公室的按揭貸款)；(ii)已付租金中的資本部分人民幣9.7百萬元(2024年該金額因新辦公室的租賃付款降低而減少)；及(iii)支付專業服務費人民幣7.6百萬元(主要為與先前A股上市嘗試有關的會計及法律費用)。

營運資金確認

考慮到我們可用的財務資源，包括手頭的現金及現金等價物、經營活動所得現金，可用銀行授信以及[**編纂**]估計[**編纂**]，董事認為，我們有充足的營運資金以滿足我們目前及自本文件日期起未來12個月的需求。董事確認，於往績記錄期間，我們並未嚴重拖欠支付貿易及非貿易應付款項。

債務

下表載列我們截至所示日期的債務明細：

	截至12月31日			截至1月31日
	2023年	**2024年**	**2025年**	**2026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：				
銀行貸款	–	28,812	59,405	57,744
租賃負債	7,469	5,267	4,993	5,016
非流動：				
租賃負債	2,890	5,364	770	766
合計	**10,359**	**39,443**	**65,168**	**63,526**

銀行貸款

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的銀行貸款分別為零、人民幣28.8百萬元及人民幣59.4百萬元。我們截至2024年12月31日的銀行貸款以美元計值，年利率為6.24%。我們截至2025年12月31日的銀行貸款中，人民幣34.7百萬元以人民幣計值，年利率介乎2.45%至

3.98%，人民幣24.7百萬元以美元計值，年利率介乎4.94%至4.97%。我們的計息銀行借款主要作營運資金用途。我們認為，我們的銀行貸款協議載有商業銀行貸款慣常採用的標準條款、條件及契諾。我們認為該利率處於市場利率範圍之內。截至2026年1月31日，我們的已承諾但尚未動用的銀行授信額為人民幣156.2百萬元。

董事確認，截至最後實際可行日期，概無有關任何未償還債務的重大契諾。董事進一步確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在獲得銀行貸款或其他借款方面並無遭遇任何不尋常的困難，並未拖欠銀行貸款或其他借款，也未違反有關契諾。截至最後實際可行日期，我們並無任何其他重大外債融資計劃。

租賃負債

租賃負債指我們租賃協議項下未償付租賃付款的現值，主要與我們的辦公樓及設施有關。截至2023年及2024年12月31日，我們的流動及非流動租賃負債分別維持相對穩定，為人民幣10.4百萬元及人民幣10.6百萬元。我們的租賃負債由截至2024年12月31日的人民幣10.6百萬元進一步減少至截至2025年12月31日的人民幣5.8百萬元，主要由於租賃負債的攤銷。

下表載列截至所示日期，我們的租賃負債基於合約未貼現付款的到期分析：

	截至12月31日		
	2023年	**2024年**	**2025年**
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
1年內	7,469	5,267	4,993
1年後但2年內	2,890	4,781	770
2年後但5年內	–	583	–
合計	**10,359**	**10,631**	**5,763**

無其他未償還債務

除上文所討論者外，截至2026年1月31日，我們並無任何重大按揭、押記、債權證、貸款資本、債務證券、貸款、銀行透支或其他類似債務、融資租賃或租購承擔、承兑負債(正常貿易票據除外)、承兑信用(無論上述各項有無擔保或抵押)。董事確認，自2026年1月31日至本文件日期，我們的負債沒有發生重大變化。

或然負債

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們概無任何重大或然負債。董事確認，自2025年12月31日起直至最後實際可行日期，我們的或然負債並無重大變化。

主要財務比率

	截至12月31日／截至12月31日止年度		
	2023年	**2024年**	**2025年**
毛利率(%)[1]	21.4	19.5	23.1
流動比率(倍)[2]	7.0	4.8	5.7
槓桿率(%)[3]	1.2	5.3	8.3

附註：

(1) 毛利率按期內毛利除以相應期間收入，再乘以100%計算。

(2) 流動比率按流動資產除以截至所示日期的流動負債計算。

(3) 槓桿率按截至所示日期的總債務(包括銀行貸款及租賃負債)除以權益計算。

資本開支及承擔

資本開支

於往績記錄期間，我們的資本開支主要包括為購置物業及設備以及無形資產所作的付款。於2023年、2024年及2025年，我們的資本開支分別為人民幣27,000元、人民幣495,000元及人民幣112,000元。

我們將繼續作出資本開支以滿足業務的預期增長。我們擬將現有現金結餘、可用銀行貸款及[**編纂**]撥付未來資本開支。詳情請參閱「未來計劃及[**編纂**]」一節。我們可能會根據當前業務需求重新分配用於資本開支和長期投資的資金。

資本承擔

截至2023年、2024年及2025年12月31日，本集團概無任何重大資本承擔。

資產負債表外承擔及安排

截至最後實際可行日期，我們並未訂立任何資產負債表外安排。

重大關聯方交易

於往績記錄期間，我們不時與關聯方訂立各類交易，該等交易均屬貿易性質。有關我們關聯方交易的詳情，請參閱附錄一所載會計師報告附註28。董事認為，於往績記錄期間，我們與關聯方進行的交易按公平基準進行，且並無扭曲我們的經營業績，亦不會令我們的歷史業績無法反映我們的未來表現。

金融風險披露

我們於日常業務過程中面臨多種財務風險，包括信用、流動資金、利率及匯率風險。我們的整體風險管理計劃着重於金融市場不可預見的情況，並力求盡量減少對財務表現的潛在不利影響，且該計劃已獲董事會審閱和批准。有關我們財務風險管理的詳情，請參閱附錄一所載會計師報告附註27。

股息政策

於往績記錄期間，本公司概無宣派或派付股息。根據我們的組織章程細則及適用法律法規，是否派付股息的決定將由董事酌情作出，並將取決於(其中包括)財務業績、現金流量、業

務狀況及策略、未來營運及盈利、資本需求及開支計劃、任何派付股息的限制以及董事認為可能相關的其他因素。我們目前並無正式股息政策或預定的派息比率。

根據中國相關法律，未來我們所實現的任何淨利潤將須首先用於彌補過往的累計虧損，其後我們須分配淨利潤的10%至法定公積金，直至法定公積金達到我們註冊資本的50%或以上。因此，我們僅可在以下條件達成後方能宣派股息：(i)已彌補所有過往累計虧損；及(ii)我們已按上文所述將足額淨利潤撥入法定公積金。我們宣派及派付股息的能力亦取決於是否可自中國及其他司法管轄區集團公司收取股息。倘我們的集團公司產生虧損，或根據我們或我們的附屬公司未來可能簽訂的銀行借款或融資協議中的任何限制性條款，則我們集團公司的分派可能受到限制。任何擬議股息宣派均由董事會酌情決定，並須經股東批准。董事會可在考慮我們的經營業績、財務狀況、經營要求、資本要求、股東權益和董事會可能認為相關的任何其他條件後，建議於未來進行股息宣派。

可供分派儲備

截至2025年12月31日，本集團的可供分派儲備為人民幣476.7百萬元。

[編纂]

我們須承擔的[**編纂**]估計約為[**編纂**]或[**編纂**]總額的[**編纂**]（假設[**編纂**]為每股H股[**編纂**]（即指示性[**編纂**]範圍的中位數），且不計及[**編纂**]），包括：(i)[**編纂**]約[**編纂**]；及(ii)[**編纂**]相關開支約[**編纂**]，其中包括(a)法律顧問及申報會計師費用及開支約[**編纂**]；及(b)其他費用及開支約[**編纂**]。根據相關會計準則，我們[**編纂**]中的約[**編纂**]預期將計入我們的綜合損益及其他全面收益表，而約[**編纂**]則預期於[**編纂**]後入賬列為權益扣減。於往績記錄期間，[**編纂**]已計入我們的綜合損益及其他全面收益表。上述[**編纂**]為最新實際可行的估計，僅供參考，實際金額可能與此估計有所出入。

未經審計[編纂]財務資料

詳情請參閱「附錄二－未經審計[**編纂**]財務資料」。

無重大不利變動

經進行董事認為適當的充分盡職調查及審慎周詳的考慮後，董事確認，直至本文件日期，自2025年12月31日（即附錄一會計師報告所載綜合財務報表呈報期間的最新截止日期）以來，我們的財務、運營或貿易狀況或前景並未出現重大不利變動，且自2025年12月31日起，並無發生任何對附錄一會計師報告所載資料造成重大影響的事件。

根據《上市規則》第13.13至13.19條作出的披露

董事確認，除本文件另有披露外，截至最後實際可行日期，並未出現任何可導致須根據《上市規則》第13.13至13.19條規定作出披露的情況。

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱「業務－我們的戰略」一節。

[編纂]

假設[**編纂**]為每股H股[**編纂**]（即每股H股[**編纂**]範圍[**編纂**]至[**編纂**]的中位數），且[**編纂**]未獲行使，則我們估計，我們將自[**編纂**]收到[**編纂**]約[**編纂**]（經扣除與[**編纂**]有關的[**編纂**]費用及佣金以及其他由我們已付及應付的估計開支）。

我們目前擬將該等[**編纂**]按下文所載金額用於下列用途：

- 約[**編纂**]（或[**編纂**]）預計將用於升級AI及核心技術能力。隨著電商行業競爭日益激烈，我們認為，持續投資技術基礎設施對維持及擴大經營優勢至關重要。我們計劃進一步提升自有「Intelink」智能運營平台的能力，以實現整體業務更高程度的自動化、數據智能及運營效率。具體而言，我們計劃分配如下：

  (i) 約[**編纂**]（或[**編纂**]）將用於招聘及留住專業技術開發人員，以加強我們的技術實力。我們計劃在下列領域招募更多人才：AI算法工程師、大型語言模型應用工程師、AI產品經理、數據工程師、前端及後端軟件工程師，以及測試及運維工程師。這些招募將提升我們技術基礎設施的功能及能力，直接[支持我們專有「Intelink」智能運營平台的持續開發及完善]，並使我們能夠深化AI在運營各方面的應用。

  (ii) 約[**編纂**]（或[**編纂**]）將用於升級我們的算力及模型能力。具體投資將包括：(a)通過部署更多的計算集群，擴展算力，以支持大規模AI模型訓練及推理工作負載；(b)增加對前沿大型語言模型API訪問的投入；及(c)投資數據標注[服務]，以構建高質量訓練數據集，並投資數據倉儲及數據管理基礎設施，以支持數字化運營。

  (iii) 約[**編纂**]（或[**編纂**]）將用於系統開發、整合及持續運營與維護，包括：(a)開發及維護與主要電商平台（包括天貓、京東、亞馬遜、抖音及其他國內及國際平台）的系統集成接口；(b)內部軟件開發、品質保證測試及新功能與模塊的部署；及(c)持續運營及維護我們的技術基礎設施，以確保系統的穩定性、安全性及可擴展性。

  上述投資旨在加強支撐我們持續以AI驅動發展所需的底層技術基礎設施及人才儲備。展望未來，我們預期將把強化後的能力用於若干關鍵技術方向，主要包括：(i)進一步優化聚平台模塊，在國內電商品牌運營中實現更高程度的自動化及數據智能；及(ii)發展AI智能體能力，實現OPS運營模式，即AI智能體可自主管理跨平台店舖運營，並減少人工干預。

- 約[**編纂**]（或[**編纂**]）將用於打造全球品牌成長生態系統，賦能優質品牌實現海外擴張。具體而言，我們擬將：

(i) 約[**編纂**](或[**編纂**])用於擴大海外市場份額。我們擬在多個國際市場為選定中國內地品牌發展及擴展境外電商運營，初始目標市場為北美及歐洲。具體措施包括：(i)在亞馬遜(涵蓋北美、德國、英國及其他歐洲店舖)、沃爾瑪及 Temu 等主流國際電商平台上設立及運營店舖，以推動品牌於海外市場實現可擴展式增長；(ii)招聘及部署熟悉當地市場動態、消費者行為及平台要求的本地及海外運營人員，支援海外店舖及營銷職能的日常運行；及(iii)在目標海外市場聘請第三方倉儲及物流服務供應商，以支持向國際消費者高效履行訂單及交付貨品；

(ii) 約[**編纂**](或[**編纂**])用於與品牌合作夥伴合作開發新產品。就我們已取得中國區總分銷商地位的品牌而言，我們擬憑藉中國的世界一流供應鏈能力，代表該等品牌承擔全球產品開發責任。根據該項計劃，我們擬每年與具備顯著全球銷售潛力的各個相關品牌合作開發新產品。倘該等產品隨後於中國以外的市場投產及銷售，我們預期將收取產品授權費，金額按海外銷售產生的收入百分比計算。為支持這項計劃，本公司將投資於：(a)產品研發成本，包括配方及設計；(b)工具、鑄模及原型費用；及(c)用於測試及商業驗證的產品樣品生產費用。

- 約[**編纂**](或[**編纂**])預計將用作營運資金及一般公司用途。

倘釐定的[**編纂**]高於或低於本文件所載[**編纂**]範圍的中位數，則[**編纂**]的上述分配將按比例作出調整。

倘[**編纂**]釐定為每股[**編纂**](即本文件所載[**編纂**]範圍的上限)，假設[**編纂**]未獲行使，則我們將額外收到約[**編纂**]H股的[**編纂**]。倘[**編纂**]釐定為每股H股[**編纂**](即本文件所載[**編纂**]範圍的下限)，假設[**編纂**]未獲行使，則我們收到的[**編纂**]將減少約[**編纂**]。

倘[**編纂**]獲悉數行使，假設[**編纂**]為每股H股[**編纂**](即本文件所載[**編纂**]範圍的中位數)，則我們將額外收到約[**編纂**]的[**編纂**](經扣除與[**編纂**]有關的[**編纂**]費用及佣金以及其他由我們已付及應付的估計開支)。倘[**編纂**]獲行使，則因任何[**編纂**]獲行使而收到的額外[**編纂**]，將相應按比例用於上述用途。

倘[**編纂**]未即時用於上述用途，在適用法律及法規所允許的範圍內，我們會將該等[**編纂**]存放於持牌銀行及／或證券及期貨條例／其他司法權區適用法律法規所界定的其他認可金融機構的計息賬戶中。在該情況下，倘上述[**編纂**]擬定用途出現任何變動，我們將遵守《上市規則》項下的適用披露規定，並作出適當公告。

[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]

以下為本公司申報會計師畢馬威會計師事務所(香港執業會計師)發出的報告全文，載於第I-1頁至I-43頁，以供載入本文件。

KPMG

就歷史財務資料出具的會計師報告致北京數聚智連科技股份有限公司董事及華興證券(香港)有限公司

緒言

本所(以下簡稱「我們」)就第I-3頁至I-43頁所載的北京數聚智連科技股份有限公司(「貴公司」)及其附屬公司(統稱「貴集團」)的歷史財務資料出具報告，該等財務資料包括於2023年、2024年及2025年12月31日 貴集團的綜合財務狀況表及 貴公司的財務狀況表，以及截至2023年、2024年及2025年12月31日止各年度(「往績記錄期」)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解釋資料(統稱為「歷史財務資料」)。第I-3頁至I-43頁所載的歷史財務資料構成本報告的一部分，乃供載入 貴公司於[**編纂**]就 貴公司股份於香港聯合交易所有限公司主板首次[**編纂**]而擬備的文件(「文件」)內。

董事就歷史財務資料須承擔的責任

貴公司的董事須負責根據歷史財務資料附註1所載的擬備及呈列基準擬備真實而中肯的歷史財務資料，並對其認為為使歷史財務資料的擬備不存在由於欺詐或錯誤而導致的重大錯誤陳述所需的內部控制負責。

申報會計師的責任

我們的責任為就歷史財務資料發表意見，並向 閣下匯報。我們根據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之會計師報告」執行工作。該準則規定我們須遵守道德準則並計劃及開展工作，以就歷史財務資料是否存在重大錯誤陳述作出合理保證。

我們的工作涉及執行程序以獲取與歷史財務資料金額及披露事項有關的憑證。所選擇的程序取決於申報會計師的判斷，包括評估由於欺詐或錯誤導致歷史財務資料出現重大錯誤陳述的風險。於作出該等風險評估時，申報會計師考慮與實體根據歷史財務資料附註1所載擬備及呈列基準擬備真實而中肯的歷史財務資料相關的內部監控，以設計適當的程序，但目的並非對實體內部控制的有效性發表意見。我們的工作亦包括評價董事所採用的會計政策的恰當性及作出會計估計的合理性，以及評價歷史財務資料的整體列報方式。

我們相信，我們所獲得的憑證能充足及適當地為我們的意見提供基礎。

意見

我們認為，就會計師報告而言，歷史財務資料已根據歷史財務資料附註1所載擬備及呈列基準真實而中肯地反映 貴公司及 貴集團於2023年、2024年及2025年12月31日的財務狀況以及 貴集團於往績記錄期的財務表現及現金流量。

根據《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》及《公司(清盤及雜項條文)條例》須呈報事項

調整

於擬備歷史財務資料時，概無對第I-3頁界定的相關財務報表作出調整。

股息

我們提述歷史財務資料附註26(f)，當中提及 貴公司於往績記錄期無派付股息。

畢馬威會計師事務所
執業會計師
香港中環
遮打道10號
太子大廈8樓

[●]

歷史財務資料

下文所載歷史財務資料構成本會計師報告不可或缺的一部分。

貴集團於往績記錄期間的綜合財務報表(歷史財務資料以此作為依據)乃經畢馬威會計師事務所按照　貴公司另行簽訂的委聘條款並根據香港會計師公會頒布的香港審計準則進行審計(「相關財務報表」)。

歷史財務資料以人民幣呈列，除另有指明外，所有數值均約整至最接近的千位數(人民幣千元)。

綜合損益及其他全面收益表

(以人民幣列示)

	附註	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收入	*4*	1,593,359	1,378,665	1,607,699
營業成本		(1,251,871)	(1,109,505)	(1,236,143)
毛利		341,488	269,160	371,556
其他收入或虧損淨額	*5*	11,575	3,632	(2,335)
銷售及營銷費用		(187,233)	(173,064)	(257,907)
一般及行政開支	*6(c)*	(47,916)	(70,457)	(42,879)
研發費用		(16,498)	(13,158)	(11,981)
就金融資產撥回／(確認)的減值虧損		1,037	(846)	(477)
來自經營的利潤		102,453	15,267	55,977
融資成本	*6(a)*	(838)	(1,162)	(1,348)
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融工具公允價值變動		(473)	311	98
税前利潤	*6*	101,142	14,416	54,727
所得税	*7*	(20,657)	(5,248)	(11,328)
年內利潤		80,485	9,168	43,399

隨附附註構成本歷史財務資料的一部分。

	附註	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
年內利潤		80,485	9,168	43,399
年內其他全面收益(稅後)				
可重新分類至損益的項目：				
－換算中國內地以外附屬公司財務報表的匯兑差額		1,011	1,525	(2,442)
年內全面收益總額		81,496	10,693	40,957
以下各方應佔利潤：				
貴公司權益股東		80,486	9,154	42,076
非控股權益		(1)	14	1,323
		80,485	9,168	43,399
以下各方應佔全面收益總額：				
貴公司權益股東		81,497	10,679	39,634
非控股權益		(1)	14	1,323
		81,496	10,693	40,957
每股盈利				
基本及攤薄(人民幣元)	*10*	0.60	0.07	0.34

隨附附註構成本歷史財務資料的一部分。

綜合財務狀況表

(以人民幣列示)

	附註	於12月31日		
		2023年	2024年	2025年
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產				
物業及設備	*11*	28,313	29,471	23,877
無形資產	*12*	206	22	71
商譽	*13*	38,193	38,193	38,193
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產	*15*	26,376	26,115	25,643
遞延稅項資產	*25(b)*	6,208	10,688	10,084
		99,296	104,489	97,868
流動資產				
存貨及合同履約成本	*16*	204,962	280,372	351,030
貿易應收款項	*17*	150,593	120,489	118,899
預付款項及其他應收款項	*18*	275,442	206,981	270,391
銀行存款及手頭現金	*19*	253,928	213,482	96,461
		884,925	821,324	836,781
流動負債				
貿易應付款項	*20*	63,068	100,107	42,721
其他應付款項及應計項目	*21*	29,079	23,989	28,937
合同負債	*22*	10,273	6,901	3,396
銀行貸款	*23*	–	28,812	59,405
租賃負債	*24*	7,469	5,267	4,993
即期稅項	*25(a)*	16,317	6,842	6,416
		126,206	171,918	145,868
流動資產淨值		758,719	649,406	690,913
資產減流動負債總額		858,015	753,895	788,781
非流動負債				
租賃負債	*24*	2,890	5,364	770
遞延稅項負債	*25(b)*	3,090	2,463	986
		5,980	7,827	1,756
資產淨值		852,035	746,068	787,025
資本及儲備	*26*			
股本		135,260	124,663	124,663
儲備		716,767	621,383	661,017
貴公司權益股東應佔權益總額		852,027	746,046	785,680
非控股權益		8	22	1,345
權益總額		852,035	746,068	787,025

隨附附註構成本歷史財務資料的一部分。

貴公司財務狀況表

(以人民幣列示)

	附註	於12月31日		
		2023年	2024年	2025年
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產				
物業及設備		4,888	3,101	1,910
無形資產		191	22	10
於附屬公司的投資	*14*	224,796	243,196	243,196
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產	*15*	8,778	8,517	8,045
遞延税項資產		2,050	7,561	7,988
		240,703	262,397	261,149
流動資產				
存貨及合同履約成本		6,523	3,744	2,449
貿易應收款項	*17*	58,745	43,972	58,213
預付款項及其他應收款項	*18*	110,966	54,305	166,348
銀行存款及手頭現金	*19*	181,847	126,403	1,418
		358,081	228,424	228,428
流動負債				
貿易應付款項	*20*	12,708	11,302	8,648
其他應付款項及應計項目	*21*	93,552	132,713	105,134
合同負債	*22*	5,689	3,156	217
銀行貸款	*23*	–	–	30,700
租賃負債	*24*	3,350	1,120	1,175
		115,299	148,291	145,874
流動資產淨值		242,782	80,133	82,554
資產減流動負債總額		483,485	342,530	343,703
非流動負債				
租賃負債	*24*	1,496	1,395	220
		1,496	1,395	220
資產淨值		481,989	341,135	343,483
資本及儲備	*26*			
股本		135,260	124,663	124,663
儲備		346,729	216,472	218,820
權益總額		481,989	341,135	343,483

隨附附註構成本歷史財務資料的一部分。

綜合權益變動表

(以人民幣列示)

	附註	歸屬於 貴公司權益股東							
		股本	資本儲備	法定儲備	匯兑儲備	保留利潤	合計	非控股權益	權益總額
		人民幣千元 (附註26(b))	*人民幣千元 (附註26(c))*	*人民幣千元 (附註26(d))*	*人民幣千元 (附註26(e))*	*人民幣千元*	*人民幣千元*	*人民幣千元*	*人民幣千元*
於2023年1月1日的結餘		135,260	281,966	3,047	4,151	346,106	770,530	(2)	770,528
截至2023年12月31日止年度的權益變動：									
年內利潤		–	–	–	–	80,486	80,486	(1)	80,485
年內其他全面收益		–	–	–	1,011	–	1,011	–	1,011
年內全面收益總額		–	–	–	1,011	80,486	81,497	(1)	81,496
非控股股東注資		–	–	–	–	–	–	11	11
轉撥至法定儲備		–	–	639	–	(639)	–	–	–
於2023年12月31日的結餘		135,260	281,966	3,686	5,162	425,953	852,027	8	852,035

隨附附註構成本歷史財務資料的一部分。

		歸屬於 貴公司權益股東							
	附註	股本	資本儲備	法定儲備	匯兌儲備	保留利潤	合計	非控股權益	權益總額
		人民幣千元 (附註26(b))	*人民幣千元 (附註26(c))*	*人民幣千元 (附註26(d))*	*人民幣千元 (附註26(e))*	*人民幣千元*	*人民幣千元*	*人民幣千元*	*人民幣千元*
於2024年1月1日的結餘		135,260	281,966	3,686	5,162	425,953	852,027	8	852,035
截至2024年12月31日止年度的權益變動：									
年內利潤		–	–	–	–	9,154	9,154	14	9,168
年內其他全面收益		–	–	–	1,525	–	1,525	–	1,525
年內全面收益總額		–	–	–	1,525	9,154	10,679	14	10,693
回購普通股	*26(b)*	(10,597)	(106,063)	–	–	–	(116,660)	–	(116,660)
於2024年12月31日的結餘		124,663	175,903	3,686	6,687	435,107	746,046	22	746,068

		歸屬於 貴公司權益股東							
	附註	股本	資本儲備	法定儲備	匯兌儲備	保留利潤	合計	非控股權益	權益總額
		人民幣千元 (附註26(b))	*人民幣千元 (附註26(c))*	*人民幣千元 (附註26(d))*	*人民幣千元 (附註26(e))*	*人民幣千元*	*人民幣千元*	*人民幣千元*	*人民幣千元*
於2025年1月1日的結餘		124,663	175,903	3,686	6,687	435,107	746,046	22	746,068
截至2025年12月31日止年度的權益變動：									
年內利潤		–	–	–	–	42,076	42,076	1,323	43,399
年內其他全面收益		–	–	–	(2,442)	–	(2,442)	–	(2,442)
年內全面收益總額		–	–	–	(2,442)	42,076	39,634	1,323	40,957
提取法定儲備		–	–	235	–	(235)	–	–	–
於2025年12月31日的結餘		124,663	175,903	3,921	4,245	476,948	785,680	1,345	787,025

隨附附註構成本歷史財務資料的一部分。

綜合現金流量表

(以人民幣列示)

	附註	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動				
税前利潤		101,142	14,416	54,727
就下列各項作出調整：				
物業及設備折舊	*6(c)*	10,215	8,603	6,148
無形資產攤銷	*6(c)*	323	184	31
出售物業及設備以及無形資產的虧損／(收益)淨額	*5*	13	(529)	2
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的公允價值變動		473	(311)	(98)
融資成本	*6(a)*	838	1,162	1,348
外匯虧損		609	3,867	4,852
營運資金變動：				
存貨及合同履約成本減少／(增加)		28,820	(75,410)	(70,658)
貿易及其他應收款項及預付款項減少／(增加)		9,412	98,313	(61,557)
貿易及其他應付款項增加／(減少)		3,765	31,721	(59,619)
合同負債增加／(減少)		2,253	(3,372)	(3,505)
經營所得／(所用)現金		157,863	78,644	(128,329)
已付所得税		(28,959)	(19,830)	(12,627)
經營活動所得／(所用)現金淨額		128,904	58,814	(140,956)
投資活動				
購買物業及設備的付款		(15)	(473)	(32)
購買無形資產的付款		(12)	(22)	(80)
出售物業及設備以及無形資產所得款項		33	3	–
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的投資收入		–	572	570
投資活動產生的現金淨額		6	80	458

隨附附註構成本歷史財務資料的一部分。

	附註	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
		人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
融資活動				
銀行貸款所得款項	*19(c)*	–	65,971	128,832
償還銀行貸款	*19(c)*	–	(38,028)	(95,800)
已付租金的資本部分	*19(c)*	(9,688)	(8,280)	(5,392)
已付租金的利息部分	*19(c)*	(660)	(578)	(358)
非控股股東注資		11	–	–
回購普通股的付款		–	(116,660)	–
購買物業及設備的付款	*19(c)*	(9,341)	–	–
物業及設備融資利息的付款	*19(c)*	(500)	–	–
支付銀行貸款利息	*19(c)*	–	(534)	(766)
就公司先前A股上市嘗試支付專業服務費		(7,554)	–	
就建議[**編纂**]公司H股支付[**編纂**]		[**編纂**]	[**編纂**]	[**編纂**]
融資活動(所用)／所得現金淨額		(27,732)	(98,109)	26,234
現金及現金等價物增加／(減少)淨額		101,178	(39,215)	(114,264)
年初現金及現金等價物	*19(a)*	151,946	252,270	213,229
外匯匯率變動的影響		(854)	174	(2,504)
年末現金及現金等價物	*19(a)*	252,270	213,229	96,461

隨附附註構成本歷史財務資料的一部分。

歷史財務資料附註

(除特別說明外，以人民幣呈列)

1 歷史財務資料的編製及呈列基準

北京數聚智連科技股份有限公司(「貴公司」，前稱北京藍色光標電子商務股份有限公司)於2008年3月26日在中華人民共和國(「中國」)成立為有限責任公司。 貴公司於2015年8月24日由有限責任公司改制為股份有限公司。

貴公司及其附屬公司(統稱「貴集團」)主要從事國內電商品牌運營、總代理及授權品牌運營，以及海外電商品牌運營。

於往績記錄期間及本報告日期， 貴公司的主要附屬公司詳情如下：

公司名稱	成立／註冊成立地點及日期	已發行／註冊及實繳資本詳情	實際股本權益百分比			主要業務	審計師
			貴集團持有	貴公司持有	附屬公司持有		
北京北聯偉業電子商務有限公司(i)(「北京北聯偉業」)	中國 2011年11月9日	人民幣5,000,000元	100%	100%	0%	國內電商品牌運營、總代理及授權品牌運營，以及海外電商品牌運營	2023年：北京晟泰盈和會計師事務所(普通合夥)，2024年：致同會計師事務所(特殊普通合夥)
杭州北聯電子商務有限公司(i)	中國 2018年3月12日	人民幣2,000,000元	100%	0%	100%	國內電商品牌運營	2023年：致同會計師事務所(特殊普通合夥)]；2024年：不適用
北京北聯偉業電子商務(香港)有限公司(ii)	香港 2015年4月17日	2025年：25,000,000股，2024年：5,000,000股	100%	0%	100%	國內電商品牌運營	2023年至2024年：致同(香港)會計師事務所有限公司
西藏山南北聯偉業電子商務有限公司(i)	中國 2015年5月13日	人民幣2,000,000元	100%	0%	100%	國內電商品牌運營	2023年至2024年：不適用
上海藍色商道科技有限公司(i)	中國 2014年7月14日	人民幣100,000,000元	100%	100%	0%	國內電商品牌運營、總代理及授權品牌運營	2023年：北京晟泰盈和會計師事務所(普通合夥)，2024年：致同會計師事務所(特殊普通合夥)
數聚智連國際集團有限公司(ii)	香港 2015年7月23日	2023年至2025年：20,000,000股	100%	100%	0%	國內電商品牌運營	2023年至2024年：致同(香港)會計師事務所有限公司
天津北聯偉業電子商務有限公司(i)	中國 2019年3月22日	人民幣30,000,000元	100%	0%	100%	國內電商品牌運營、總代理及授權品牌運營	2023年至2024年：不適用
北京數聚宸飛科技有限公司(i)	中國 2024年11月27日	人民幣3,000,000元／零	51%	51%	0%	海外電商品牌運營	2023年至2024年：不適用
香港數聚宸飛科技有限公司(ii)(iii)(v)	香港 2025年4月25日	500,000股／零	51%	0%	100%	海外電商品牌運營	2023年至2024年：不適用

附註：

貴公司截至2023年及2024年12月31日止年度的法定財務報表乃根據中國財政部頒布的《企業會計準則》(「中國會計準則」)編製，並經致同會計師事務所(特殊普通合夥)審計。

(i) 該等實體均為在中國成立的有限責任公司。該等實體的官方名稱為中文，英文翻譯僅供識別。

(ii) 該等實體均為在香港成立的有限公司。

(iii) 於往績記錄期間並未就該實體編製經審計財務報表。

(iv) 截至本報告日期，所有該等實體均未編製截至2025年12月31日止年度的法定財務報表。

(v) 香港數聚宸飛科技有限公司是北京數聚宸飛科技有限公司的全資子公司。

(vi) 貴集團旗下的所有公司均採用12月31日為財政年度結算日。

歷史財務資料乃按國際會計準則理事會頒布的所有適用《國際財務報告準則會計準則》編製。所採納的重大會計政策資料的詳情載於附註2。

國際會計準則理事會已頒布多項新訂及經修訂的《國際財務報告準則會計準則》。為編製本歷史財務資料， 貴集團於往績記錄期間已貫徹應用所有適用的新訂及經修訂《國際財務報告準則會計準則》。 貴集團未採納於往績記錄期間已頒布但尚未生效的新訂及經修訂會計準則及詮釋，該等會計準則及詮釋載於附註30。

歷史財務資料亦符合《香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)證券上市規則》的適用披露條文。

下文載列之會計政策已於歷史財務資料呈列的所有期間貫徹應用。

歷史財務資料以人民幣呈列，除另有指明外，所有數值均約整至最接近的千位數(人民幣千元)。

2 重大會計政策資料

(a) 計量基準

編製歷史財務資料所用計量基準為歷史成本基準，惟投資按公允價值列賬(於附註2(d)闡述)除外。

(b) 採用估計及判斷

編製符合《香港財務報告準則會計準則》的歷史財務資料時，管理層須作出會影響會計政策應用以及資產、負債、收入及開支的呈報金額的判斷、估計及假設。該等估計及相關假設基於過往經驗及在相關情況下被認為屬合理的多項其他因素作出，其結果構成了對無法從其他途徑實時得知的資產及負債賬面值作出判斷的基礎。實際結果可能與該等估計不同。

該等估計和相關假設按持續基准予以審閱。倘會計估計的修訂僅對作出修訂期間產生影響，則有關修訂於該期間確認；或倘會計估計的修訂對當前及未來期間均產生影響，則有關修訂於作出修訂期間及未來期間確認。

管理層在應用《香港財務報告準則會計準則》時所作出對歷史財務資料有重大影響的判斷，以及估計不確定因素的主要來源於附註3論述。

(c) 附屬公司、非控制性權益及商譽

附屬公司是指由 貴集團控制的實體。當 貴集團因參與該實體的經營而面臨或享有可變回報，且能夠通過對該實體的控制權影響該等回報時，即視為對該實體具有控制權。附屬公司的財務報表自取得控制權之日起至失去控制權之日止，納入合併財務報表。

集團內部往來及交易，以及因集團內部交易產生的任何未實現收益和費用(外匯交易損益除外)，均予以抵銷。因集團內部交易產生的未實現損失與未實現收益採用相同方式抵銷，但僅限於無減值跡象的範圍。

貴集團對附屬公司權益的變動，若未導致喪失控制權，則作為權益交易進行會計處理。

當 貴集團喪失對附屬公司的控制權時，其終止確認該附屬公司的資產及負債，以及任何相關的非控股權益和其他權益組成部分。任何所產生收益或虧損於損益中確認。於前附屬公司保留的任何權益在喪失控制權時按公允價值計量。

於 貴公司財務狀況表中，對附屬公司的投資按成本減減值虧損列賬(請參閱附註2(h)(ii))，除非該投資被分類為持作出售。

收購業務產生的商譽按成本減累計減值虧損計量，並每年進行減值測試(請參閱附註2(h)(ii))。

(d) 於證券的其他投資

貴集團的證券投資(對附屬公司的投資除外)政策載列如下。

證券投資於 貴集團承諾購買／出售投資當日確認／終止確認。投資首次按公允價值加直接應佔交易成本呈列，惟不包括以公允價值計量且其變動計入當期損益的投資(有關交易成本直接於損益中確認)。有關 貴集團釐定金融工具公允價值的方式說明，請參閱附註27(d)。該等投資其後根據其分類，以下列方式入賬。

(i) 股本投資

於股本證券的投資被分類為以公允價值計量且其變動計入當期損益，除非該投資並非持作買賣用途，且於初始確認時， 貴集團不可撤銷地選擇指定該投資以公允價值計量且其變動計入其他全面收益(不可轉回)，以致公允價值後續變動於其他全面收益確認，而非在該等投資分類為以公允價值計量且其變動計入當期損益時於損益確認。該等選擇乃按個別工具基準進行，惟僅當發行人認為投資符合權益定義時方可進行。無論於股本證券的投資是否分類為以公允價值計量且其變動計入當期損益或以公允價值計量且其變動計入其他全面收益，其股息均在損益中確認為其他收入(請參閱附註2(r))。

(e) 物業及設備

物業及設備按成本減累計折舊及減值虧損列賬(請參閱附註2(h)(ii))。

倘物業及設備項目中的重大部分有不同可使用年期，則計作獨立項目(主要組成部分)。

出售物業、廠房及設備項目的任何收益或虧損於損益中確認。

折舊的計算方法是在估計可使用年期內採用直線法將物業及設備項目的成本減去其估計剩餘價值(如有)後予以攤銷，通常於損益中確認。

即期和比較期間的估計可使用年期如下：

	估計可使用年期
－ 樓宇	40年
－ 電子設備	3至5年
－ 辦公設備	3至5年
－ 車輛	4年
－ 租賃物業裝修	租賃期限及估計可使用年期(以較短者為準)
－ 使用權資產	租賃期限

每年對折舊方法、可使用年期及剩餘價值進行檢討，並於適當時作出調整。

(f) 無形資產(商譽除外)

研究活動的支出在產生時於損益中確認。開發支出僅在支出能夠可靠計量、產品或工藝在技術及商業上可行、未來經濟利益有可能獲得及 貴集團有意並有足夠資源完成開發及使用或出售所產生的資產時予以資本化。否則，其在產生時於損益中確認。資本化開發支出後續按成本減累計攤銷及任何累計減值虧損計量。

貴集團收購的且具有有限可使用年期的其他無形資產(包括專利)，按成本減累計攤銷及任何累計減值虧損計量(請參閱附註2(h)(ii))。

攤銷的計算方法為採用直線法撇銷無形資產於其估計可使用年期內的成本減估計剩餘價值(如有)，並一般於損益中確認。

估計可使用年期如下：

－ 軟件	3至5年
－ 品牌	授權使用年限

每年對攤銷方法、可使用年期及剩餘價值進行檢討，並於適當時作出調整。

(g) 租賃資產

在合同開始時， 貴集團會評估該合同是否屬於或包含租賃。倘合同為換取對價而給予在一段時間內控制已識別資產使用的權利，則合同為租賃或包含租賃。如客戶既有權指示已識別資產的使用，又有權從該使用中獲得絕大部分經濟利益，則控制權被轉移。

作為承租人

當合同包含租賃組成部分和非租賃組成部分時， 貴集團選擇不將非租賃組成部分分開，並將每個租賃組成部分和任何關聯的非租賃組成部分作為所有租賃的單一租賃組成部分進行列賬。

於租賃開始日期， 貴集團確認使用權資產及租賃負債，惟租賃期為12個月或以下的短期租賃及低價值資產的租賃除外。當 貴集團就低價值資產訂立租賃時， 貴集團按個別租賃基準決定是否將租賃資本化。倘不進行資本化，相關租賃付款在租賃期內按系統基準於損益中確認。

倘租賃資本化，則租賃負債初步按租期內應付租賃付款的現值確認，並使用租賃中隱含的利率貼現，或倘該利率不能輕易釐定，則使用相關增量借款利率。於初步確認後，租賃負債按攤銷成本計量，而利息開支使用實際利率法確認。不取決於指數或利率的可變租賃付款不計入租賃負債的計量，並於其產生時自損益扣除。

於租賃資本化時確認的使用權資產初步按成本計量，包括租賃負債的初始金額(就於開始日期或之前作出的任何租賃付款進行調整)，加上所產生的任何初始直接成本及拆除及移除相關資產或恢復相關資產或其所在地點的成本估算，並扣除任何已收租賃優惠。使用權資產其後按成本減累計折舊及減值虧損列賬(請參閱附註2(h)(ii))。折舊採用直線法於租賃期內計算。

當未來租賃付款因某一指數或利率變動而變更，或倘 貴集團根據剩餘價值擔保估計預期應付的金額有變，或倘 貴集團變更其對是否將行使購買、續租或終止選擇權的評估，則會重新計量租賃負債。按此方式重新計量租賃負債時，使用權資產的賬面值將作相應調整，或倘使用權資產的賬面值已減至零，則計入損益。

當出現租賃修改(即租賃合同原先並無規定的租賃範圍或租賃對價變更)時，倘有關修改並無作為單獨的租賃入賬，亦會重新計量租賃負債。在此情況下，租賃負債將根據經修訂的租賃付款及租賃期限，使用於修訂生效日期的經修訂貼現率進行重新計量。

在綜合財務狀況表中，長期租賃負債的流動部分釐定為於報告期後12個月內到期結算的合同付款現值。

(h) 信用虧損及資產減值

(i) 金融工具造成的信用虧損。

貴集團對以下項目的預期信用虧損(「預期信用虧損」)確認虧損撥備：

— 按攤銷成本計量的金融資產(包括銀行存款及手頭現金、貿易及其他應收款項及定期存款)；及

預期信用虧損的計量

預期信用虧損為信用虧損的概率加權估計。一般而言，信用虧損按合同與預期金額之間的所有預期現金差額的現值計量。

貿易及其他應收款項以及合約資產的預期現金短缺使用初始確認時釐定的實際利率貼現，如果貼現影響重大，則使用其近似值貼現。

於估計預期信用虧損時所考慮最長期限為 貴集團承受信貸風險的最長合同期限。

預期信用虧損基於下列其中一個基準計量：

— 12個月預期信用虧損：在報告日期後12個月(或倘工具的預期存續期短於12個月，則為更短期間)內可能發生違約事件而導致的預期信用虧損；及

— 整個存續期的預期信用虧損：採用預期信用虧損模式的項目在預期存續期內所有可能發生違約事件而導致的預期信用虧損。

貴集團按等於整個存續期的預期信用虧損的金額計量虧損撥備，惟以下項目按12個月預期信用虧損計量：

- 於報告日期確定具有低信貸風險的金融工具；及
- 信貸風險(即金融工具預期存續期內發生違約的風險)自初始確認以來未顯著增加的其他金融工具。

貿易應收款項的虧損撥備始終按等於整個存續期的預期信用虧損的金額計量。

對於所有其他金融工具， 貴集團確認的損失準備金金額等於12個月的預期信用損失，除非該金融工具自初始確認以來信用風險顯著增加，在此情況下，損失準備金按相當於整個存續期預期信用損失的金額計量。

信貸風險顯著增加

釐定金融工具的信貸風險自初始確認起是否顯著增加以及計量預期信用虧損時， 貴集團考慮無須付出過高成本或過多精力即可獲得的合理及具理據的相關資料，其中包括基於 貴集團過往經驗及知情信貸評估的定量和定性資料及分析，包括前瞻性資料。

倘某項金融資產已逾期， 貴集團假設該金融資產的信貸風險顯著增加。

預期信用虧損於各報告日期進行重新計量，以反映金融工具自初始確認以來的信貸風險變動。預期信用虧損金額的任何變動均於損益中確認為減值收益或虧損。 貴集團確認所有金融工具的減值收益或虧損，通過虧損撥備賬對其賬面值作出相應調整，但以公允價值計量且其變動計入其他全面收益(可轉回)計量的非股權投資除外。

於各報告日期， 貴集團評估金融資產是否出現信貸減值。當發生一項或多項對金融資產估計未來現金流量有不利影響的事件時，金融資產出現信貸減值。

金融資產出現信貸減值的證據包括以下可觀察事件：

- 債務人有重大財務困難；
- 違反合同，例如違約或逾期；
- 貴集團根據其他情況下不會考慮的條款重組貸款或墊款；
- 債務人很可能破產或進行其他財務重組；或
- 發行人財務困難導致證券的活躍市場消失。

撇銷政策

若日後收回不可實現時， 貴集團會撇銷金融資產或合約資產的賬面總值。該情況通常出現在 貴集團確定債務人沒有資產或收入來源可產生足夠的現金流量來償還應撇銷的金額時。

先前撇銷資產的後續收回於收回發生期間內於損益中確認為減值撥回。

(ii) 其他非流動資產減值

於各報告日期， 貴集團審查其非金融資產的賬面值(存貨及其他合同履約成本、合約資產以及遞延稅項資產除外)，以確定是否有任何減值跡象。如果存在任何此類跡象，則估計資產的可收回金額。每年對商譽進行減值測試。

為進行減值測試，資產被集合為最小資產組合，該資產組合從持續使用中產生現金流入，且很大程度上獨立於其他資產或現金產生單位(「現金產生單位」)的現金流入。

資產或現金產生單位的可收回金額為其使用價值與公允價值減出售成本兩者中的較高者。使用價值會採用反映當時市場評估的貨幣時間值及該資產或現金產生單位特定風險的稅前貼現率根據估計未來現金流量貼現至現值。

減值虧損於一項資產或現金產生單位的賬面值超出其可收回金額時確認。

減值虧損於損益中確認。減值虧損會予以分配，首先扣減分配予現金產生單位的任何商譽的賬面值，其後按比例扣減該現金產生單位中其他資產的賬面值。

商譽的減值虧損不予轉回。就其他資產而言，撥回減值虧損僅以所得賬面值不超過減值虧損並無確認時原本釐定的賬面值(經扣除折舊或攤銷)為限。

(i) 存貨及合同履約成本

(i) 存貨

存貨按成本與可變現淨值的較低者計量。購買存貨的成本按交易價格確定。可變現淨值是一般業務過程中的估計售價減銷售所需的估計成本。

(ii) 合同履約成本

合同成本指取得客戶合同而產生的增量成本或向客戶履行合同的成本，該等成本不會資本化為存貨(請參閱附註2(i)(i))。

取得合同的增量成本，倘與將於未來報告期間確認的收入有關且預期可收回有關成本，則於產生時將有關成本資本化。取得合同的其他成本於產生時列為開支。

倘履約成本直接與現有合同或特定可識別預期合同相關；會產生或增加未來將用於提供商品或服務的資源；及預期可被收回，則予以資本化。否則，未被資本化的履行合同的成本於產生時列為開支。

資本化合同履約成本按成本減累計攤銷及減值虧損列示。資本化合同履約成本的攤銷於與資產相關的收入確認時計入損益(請參閱附註2(r)(i))。

(j) 合同負債

倘客戶於 貴集團確認相關收入之前支付不可退還對價，則確認合同負債(請參閱附註2(r)(i))。倘 貴集團擁有無條件權利可於 貴集團確認相關收入前收取不可退還對價，亦將確認合同負債。在後一種情況下，亦將確認相應的應收款項(請參閱附註2(k))。

(k) 貿易及其他應收款項

當 貴集團擁有無條件權利收取對價且僅需經過一段時間即可支付該到期對價時，才會確認應收款項。

不包含重大融資成分的貿易應收款項最初按其交易價格計量。含有重大融資成分的貿易應收款項及其他應收款項最初按公允價值加交易成本計量。所有應收款項隨後按攤銷成本列賬(請參閱附註2(h)(i))。

(l) 現金及現金等價物

現金及現金等價物包括銀行存款及手頭現金、存放於銀行和其他金融機構的活期存款，以及可以隨時換算為已知現金額且價值變動風險不大，並在購入後三個月內到期的短期和高流動性投資。現金及現金等價物就預期信用虧損進行評估(請參閱附註2(h)(i))。

(m) 貿易應付款項及應付票據

貿易及其他應付款項按公允價值初步確認。初始確認之後，貿易及其他應付款項使用實際利率法按攤銷成本列賬，除非貼現的影響不大，於此情況下，該等款項按發票金額列賬。

(n) 計息借款

計息借款按公允價值減交易成本初步計量。此後，該等借款使用實際利率法按攤銷成本列賬。借款成本於產生期間列為開支。

(o) 僱員福利

(i) 短期僱員福利及向界定供款退休計劃供款

短期僱員福利於提供相關服務時列為開支。倘 貴集團因僱員過往提供的服務而須承擔現有法定或推定責任，且該責任能得到可靠估計，則會就預計需要支付的金額確認負債。

界定供款退休計劃的供款責任於提供相關服務的期間列為開支。

(ii) 離職福利

離職福利於 貴集團無法取消提供該等福利時以及 貴集團確認重組成本時(以較早者為準)列為開支。

(p) 所得稅

所得稅開支包括即期稅項及遞延稅項。其於損益中確認，惟與業務合併或直接於權益或其他全面收益直接確認的項目相關則除外。

即期稅項包括年度應課稅收入或虧損的估計應付或應收稅項以及對過往年度應付或應收稅項的任何調整。應付或應收即期稅項金額為對預期將支付或收取的稅項金額的最佳估計，該金額反映與所得稅有關的任何不確定因素。該金額使用於報告日期已實施或大致上已實施的稅率計量。即期稅項亦包括產生自股息的任何稅項。

即期稅項資產及負債僅於達成若干條件後方獲抵銷。

就用於財務報告用途的資產及負債的賬面值與稅務用途所用金額之間的暫時性差異確認遞延稅項。遞延稅項不會就下列暫時性差異確認：

- 並非業務合併的交易中不影響會計或應課稅利潤或虧損，亦不會產生相等的應課稅及可扣減暫時性差異的資產或負債初步確認的暫時性差異；
- 有關於附屬公司及聯營公司之投資的暫時性差異，惟以 貴集團有能力控制撥回暫時性差異的時間及可能不會於可預見未來撥回為限；及
- 商譽初步確認所產生的應課稅暫時性差異。

貴集團分別就其租賃負債及使用權資產確認遞延稅項資產及遞延稅項負債。

遞延稅項資產僅在未來有足夠應課稅利潤可用作抵銷未動用稅項虧損、未動用稅項抵免及可扣減暫時性差異時方才確認。未來應課稅利潤乃根據相關應課稅暫時性差異的撥回釐定。倘應課稅暫時性差異的金額不足以完全確認遞延稅項資產，則根據 貴集團個別附屬公司的業務計劃，考慮未來應課稅利潤，並就撥回現有暫時性差異作出調整。遞延稅項資產於各報告日期進行檢討，並於相關稅項利益不再可能變現時予以削減；有關削減於未來應課稅利潤的可能性改善時撥回。

遞延稅項資產及負債僅於達成若干條件後方獲抵銷。

(q) 撥備及或然負債

一般而言，撥備由反映貨幣時間價值的現行市場評估及負債特定風險的稅前利率貼現預期未來現金流量而釐定。

保修撥備於相關產品或服務出售時，根據過往保修數據及權衡可能的結果與有關可能性後確認。

虧損合同的撥備由終止合同的預期成本及繼續合同的預期成本淨額(以較低者為準)的現值計量，其由履行合同責任的增量成本及與履行合同直接相關的其他成本分配而釐定。於計提撥備前， 貴集團就該合同相關資產確認任何減值虧損(請參閱附註2(h)(ii))。

當經濟效益流出的可能性不大，或其金額未能可靠估計時，便會將該責任披露為或然負債，惟經濟效益流出的可能性極低者除外。倘可能責任僅視乎一項或多項未來事項是否發生才能確定是否存在，亦會披露為或然負債，惟經濟效益流出的可能性極低者除外。

(r) 收入及其他收益

當收入來自於 貴集團日常業務過程中所銷售的商品或所提供的服務時， 貴集團將其分類為收益。

(i) 客戶合同收入

收入在產品或服務控制權按 貴集團預期有權獲取的約定對價(不包括代表第三方收取的該等金額，如增值稅或其他銷售稅項)金額轉讓予客戶時確認。

於釐定 貴集團是否作為委託人或代理行事時，會考慮其是否於產品或服務轉讓予客戶前取得產品或服務的控制權。控制權是指 貴集團指導使用產品或服務並從中獲得絕大部分餘下利益的能力。

貴集團主要從事國內電商品牌運營、總代理及授權品牌運營，以及海外電商品牌運營。其收入主要來源於商品銷售及服務提供。

商品銷售

貴集團的收入來源於通過以下渠道銷售採購自品牌合作夥伴及／或其授權分銷商的產品，包括營養健康、消費電子以及美妝個護商品及產品：(i)通過 貴集團在國內電商運營、總代理及授權品牌運營以及海外電商運營下的電商平台運營的授權品牌線上旗艦店及其他品牌網店，直接向終端消費者銷售；(ii)在國內電商運營、總代理及授權品牌運營下，向電商平台或分銷合作夥伴銷售。產品銷售收入按總額法確認，原因是：(i) 貴集團而非品牌合作夥伴主要負責履行提供指定商品的承諾；(ii) 貴集團承擔存貨風險；及(iii) 貴集團擁有酌情釐定產品價格的權利。

就在電商平台上向終端消費者銷售商品而言，商品控制權於以下時間點轉移：終端消費者在電商平台規定期限內手動確認收貨；或在規定期限屆滿後由電商平台自動確認訂單收貨。消費者預先將全額貨款支付至電商平台設立的託管賬戶，該等款項將於訂單確認收貨後轉入 貴集團授權旗艦店或其他品牌店舖的資金賬戶。

就向電商平台或分銷合作夥伴銷售商品而言，商品控制權於以下時間點轉移：作為 貴集團直接客戶的相關電商平台或分銷合作夥伴出具證明商品控制權已轉移至終端客戶的文件(如結算單)；或商品交付至指定地點或移交至指定承運人時。在釐定交易價格時， 貴集團考慮可變對價(如返利及折扣)的影響，並採用期望值法估計有權收取的對價金額，該方法能更準確地預計 貴集團可收取的對價金額。 貴集團通常要求分銷合作夥伴在發貨前預付貨款。 貴集團已收取的交易價格於商品交付予分銷合作夥伴前確認為合同負債。

在若干情況下，包括電商平台及分銷合作夥伴在內的客戶有權在收到自 貴集團採購的商品後的合理期限內退貨。於往績記錄期間，客戶退貨權產生的財務影響並不重大。

服務提供

貴集團亦作為服務提供方，協助品牌合作夥伴在線上銷售其品牌產品，履約義務為提供一系列電商服務，例如流量獲取與品牌推廣服務、電商店舖運營服務及／或品牌價值提升服務。提供服務的收入會因客戶同時收到及消耗由於 貴集團履約而提供的利益而隨時間推移確認，或在客戶收到所交付的服務時立即確認。

(ii) 其他來源收入及其他收益

(a) 股息

股息收入於 貴集團收取股息的權利確立當日於損益中確認。

(b) 利息收入

利息收入採用實際利率法確認。實際利率，即將金融資產預期存續期內收取的估計未來現金款項準確貼現至金融資產賬面總值的利率。計算利息收入時，當資產無信貸減值時，該資產的賬面總值適用實際利率。然而，對於在初始確認後已成為信貸減值的金融資產，通過將實際利率應用於該金融資產的攤銷成本計算利息收入。倘資產不再出現信貸減值，則恢復使用總值基準計算利息收入。

(c) 政府補助

補償 貴集團所產生開支的政府補助於財務狀況表確認為遞延收入，並於有關開支產生的同期按系統基準於損益中確認為其他收益。

(s) 外幣換算

外幣交易按交易日期的匯率換算為集團公司各功能貨幣。

以外幣計值的貨幣資產及負債按報告日期的匯率換算為功能貨幣。按公允價值計量的外幣計值的非貨幣資產及負債按該公允價值釐定時的匯率換算為功能貨幣。以外幣計值按歷史成本計量的非貨幣資產及負債按交易當日的匯率換算。匯兑差額一般於損益中確認。

境外業務的資產及負債按報告日期的匯率換算為 貴集團的呈報貨幣人民幣。境外業務的收益及開支按交易日期的匯率換算為人民幣。匯兑差額於其他全面收益中確認並於匯兑儲備累計，惟倘匯兑差額分配至非控股權益則除外。

(t) 關聯方

(a) 以下人士或該人士的親密家庭成員為 貴集團的關聯方：

(i) 控制或共同控制 貴集團；

(ii) 對 貴集團具有重大影響力；或

(iii) 身為 貴集團或 貴集團母公司的關鍵管理人員。

(b) 倘一家實體符合下列任何條件，則該實體為 貴集團的關聯方：

(i) 該實體與 貴集團屬同一集團的成員公司。

(ii) 一家實體為另一家實體的聯營公司或合資企業(或另一家實體所屬集團旗下成員公司的聯營公司或合資企業)。

(iii) 兩家實體均為同一第三方的合資企業。

(iv) 一家實體為第三方實體的合資企業，而另一家實體為該第三方實體的聯營公司。

(V) 該實體為 貴集團或與 貴集團有關聯的實體就僱員利益而設立的離職福利計劃。

(vi) 該實體受(a)所識別人士控制或共同控制。

(vii) (a)(i)所識別人士對該實體有重大影響力或屬該實體(或該實體的母公司)關鍵管理人員。

(viii) 該實體或其所屬集團的任何成員公司向 貴集團或 貴集團的母公司提供關鍵管理人員服務。

一名人士的親密家庭成員是指與該實體交易時預期可影響該人士或受該人士影響的家庭成員。

3 會計判斷及估計

附註13及27(d)包含與商譽減值及金融工具公允價值有關的假設及其風險因素相關資料。其他估計不確定性的重要來源如下：

存貨撇減

貴集團的存貨按成本與可變現淨值的較低者列賬。 貴集團根據可變現價值的估計值，參照日常經營過程中的估計售價，減完成銷售所需的成本，並結合與該等存貨市場流通性有關的經濟狀況撇減存貨。存貨將定期進行檢討，並於適當情況下予以撇減。存貨的詳情載於附註16。

4 收入及分部報告

(a) 收入

貴集團主要從事提供國內電商品牌運營、總代理及授權品牌運營，以及海外電商品牌運營。客戶合同收入劃分如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
國內電商品牌運營	1,572,382	1,361,277	1,214,135
－商品銷售	1,199,495	1,072,213	985,317
－服務提供	372,887	289,064	228,818
總代理及授權品牌運營	20,977	17,388	42,697
海外電商品牌運營	–	–	350,867
合計	1,593,359	1,378,665	1,607,699

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
收入確認時間			
於某一時間點	1,451,112	1,250,952	1,493,554
隨時間	142,247	127,713	114,145
	1,593,359	1,378,665	1,607,699

於往績記錄期間， 貴集團各年度並無交易額超過 貴集團收入10%的客戶。

貴集團採用《國際財務報告準則》第15號第121(a)段的可行權宜方法，並未披露分攤至剩餘履約義務的交易價格，原因是 貴集團相關合同的原預計期限為一年或以內。

(b) 分部報告

《國際財務報告準則》第8號－經營分部規定，根據內部財務報告識別和披露經營分部資料，該等報告由 貴集團的主要經營決策者為資源分配和業績評估目的定期審查。在此基礎上， 貴集團管理層會監察 貴集團整體的經營業績，以就有關資源分配及表現評估作出決策， 貴集團已確定於往績記錄期間僅有一個經營分部。

客戶地區資料

下表載列 貴集團來自外部客戶的收入按地區劃分的相關資料。客戶所屬地區根據貨物交付地確定。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
中國	1,593,359	1,378,665	1,256,832
美國	–	–	210,524
歐洲	–	–	117,834
其他	–	–	22,509
	1,593,359	1,378,665	1,607,699

於2023年、2024年及2025年12月31日， 貴集團所有非流動資產均位於中國境內。

5 其他收入或虧損淨額

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
政府補助	4,643	2,613	1,293
增值稅額外扣減(附註)	3,993	613	–
利息收入	2,326	3,408	652
出售物業及設備以及無形資產淨(虧損)／收益	(13)	529	(2)
匯兑虧損淨額	(609)	(3,867)	(4,852)
其他	1,235	336	574
	11,575	3,632	(2,335)

* *附註：* 自2024年1月1日起，增值稅額外扣減政策已到期。因此，自2024年起，本公司不再有資格就所產生增值稅申請額外扣減。

6 稅前利潤

(a) 融資成本

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
銀行貸款利息	–	584	990
租賃負債利息	660	578	358
物業及設備融資利息	178	–	–
	838	1,162	1,348

(b) 人工成本

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
薪金、工資及其他福利	162,994	152,419	135,042
界定供款退休計劃的供款	17,797	16,586	14,906
	180,791	169,005	149,948

附註：

(i) 貴公司及其於中國內地成立的附屬公司的僱員均參與由各地方政府管理的界定供款退休福利計劃，因此 貴公司及該等附屬公司須於往績記錄期間按僱員平均工資的特定百分比向該計劃供款。 貴公司及該等附屬公司的僱員有權在其正常退休年齡從上述退休計劃中領取退休福利，該福利按中國內地平均工資水平的一定百分比計算。

除上述供款外， 貴集團並無進一步支付其他退休福利的義務。

(c) 其他項目

		截至12月31日止年度		
	附註	2023年	2024年	2025年
		人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
物業及設備折舊	11(a)	10,215	8,603	6,148
無形資產攤銷	12	323	184	31
與本公司先前A股上市嘗試相關的專業服務費用		–	20,775	–
與本公司H股[編纂]相關的[編纂]		[編纂]	[編纂]	[編纂]

7 綜合損益及其他全面收益表的所得稅

(a) 綜合損益及其他全面收益表的所得稅指：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
即期稅項			
企業所得稅			
年內撥備	23,033	10,355	12,201
遞延稅項			
暫時性差異的產生和撤銷	(2,376)	(5,107)	(873)
	20,657	5,248	11,328

(b) 所得稅開支與按適用稅率計算的會計利潤的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
稅前利潤	101,142	14,416	54,727
按25%稅率計算的名義稅*(i)*	25,286	3,604	13,682
稅率差異*(ii)*	(3,797)	1,625	(3,039)
額外扣除對研發費用的稅務影響*(iii)*	(3,742)	(1,875)	(755)
不可扣稅開支的稅務影響(iv)	1,560	939	1,409
未確認的可抵扣稅項虧損及可抵扣暫時性差異的稅務影響	1,532	459	132
稅率變動的影響*(ii)*	–	821	–
其他	(182)	(325)	(101)
	20,657	5,248	11,328

附註：

(i) 於往績記錄期間， 貴集團在中國內地成立的實體須按25%的中國企業所得稅稅率繳稅。

(ii) 於往績記錄期間，本公司截至2024年12月31日止年度獲得了稅務機關頒發的「高新技術企業」(「高新技術企業」) 證書，自2024年起享受15%的優惠稅率。

於往績記錄期間，香港利得稅撥備乃根據本年度預計應評稅利潤的16.5%計算，惟 貴集團旗下一家符合兩級利得稅率制度資格的子公司除外。就該子公司而言，首200萬港元的應評稅利潤按8.25%徵稅，其餘應評稅利潤則按16.5%徵稅。

(iii) 於往績記錄期間，根據《中國企業所得稅法》及規定，允許從應課稅收入中額外扣除100%符合條件的研發開支。

(iv) 不可扣稅開支的稅務影響主要指根據中國相關稅務法規屬不可抵扣的若干費用。

8 董事酬金

於往績記錄期間的董事酬金列示如下：

	截至2023年12月31日止年度				
	董事袍金	薪金、津貼及實物利益	酌情花紅	界定供款退休計劃的供款	合計
	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*
執行董事：					
熊鯤先生	–	880	144	63	1,087
程松岩先生	–	746	200	63	1,009
廖新華先生	–	880	100	63	1,043
邱林先生	–	602	85	63	750
李惠靜女士	–	881	129	63	1,073
非執行董事：					
王世雨先生*(ii)*	–	–	–	–	–
獨立非執行董事：					
李賀先生	56	–	–	–	56
湯珣先生	56	–	–	–	56
韓梅女士	56	–	–	–	56
監事：					
代博森先生	–	749	300	63	1,112
李振江先生*(ii)*	–	–	–	–	–
楊森森先生	–	690	216	63	969
萬朝陽先生	–	547	50	63	660
楊磊先生	–	425	40	63	528
合計	168	6,400	1,264	567	8,399

	截至2024年12月31日止年度				
	董事袍金	薪金、津貼及實物利益	酌情花紅	界定供款退休計劃的供款	合計
	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*
執行董事：					
熊鯤先生	–	884	144	66	1,094
程松岩先生	–	715	200	66	981
廖新華先生(於2024年12月8日辭職)	–	887	–	66	953
邱林先生	–	675	42	66	783
李惠靜女士	–	956	88	66	1,110
代博森先生(於2024年12月9日獲委任)	–	63	100	6	169
非執行董事：					
王世雨先生(於2024年11月7日辭職)*(ii)*	–	–	–	–	–
獨立非執行董事：					
李賀先生(於2024年11月7日辭職)	42	–	–	–	42
湯珣先生(於2024年11月7日辭職)	42	–	–	–	42
韓梅女士(於2024年11月7日辭職)	42	–	–	–	42
監事：					
李振江先生(於2024年11月7日辭職)*(ii)*	–	–	–	–	–
楊森森先生(於2024年11月7日辭職)	–	778	192	66	1,036
楊磊先生(於2024年11月7日辭職)	–	422	–	62	484
李萌女士(於2024年8月14日獲委任)	–	192	143	28	363
趙康傑先生(於2024年11月8日獲委任)*(ii)*	–	–	–	–	–
萬朝陽先生(於2024年8月13日辭職)	–	377	–	38	415
鄒偉龍先生(於2024年12月9日獲委任)	–	44	74	6	124
合計	126	5,993	983	536	7,638

	截至2025年12月31日止年度				
	董事袍金	薪金、津貼及實物利益	酌情花紅	界定供款退休計劃的供款	合計
	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*
執行董事：					
熊鯤先生	–	884	300	68	1,252
程松岩先生	–	716	300	68	1,084
邱林先生	–	676	42	68	786
李惠靜女士	–	877	–	68	945
代博森先生	–	755	263	68	1,086
監事：					
李萌女士	–	566	238	68	872
趙康傑先生*(ii)*	–	–	–	–	–
鄒偉龍先生	–	477	231	68	776
合計	–	4,951	1,374	476	6,801

附註：

(i) 於往績記錄期間， 貴集團並無向董事和監事或下文附註9所列任何五名最高薪酬人士支付或應付任何款項，作為其加入 貴集團的誘因或離職補償。於往績記錄期間，並無任何安排致使董事放棄或同意放棄任何酬金。

(ii) 該等擔任 貴公司非執行董事或監事職務的人士由 貴公司投資者委任。且他們向 貴集團提供服務所收取的酬金由有關投資者承擔。

9 最高薪酬人士

於往績記錄期間，薪酬最高的五名董事及非董事人數如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人數	*人數*	*人數*
董事及監事	3	3	4
其他僱員	2	2	1
	5	5	5

董事及監事的酬金於附註8中披露。其餘最高薪酬人員的酬金總額如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
薪金、工資及其他福利	1,499	1,678	603
酌情花紅	500	392	300
界定供款退休計劃的供款	126	133	49
	2,125	2,203	952

貴集團內五名最高薪酬人士中，非董事或監事人士的人數屬於以下範圍：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人數	*人數*	*人數*
1,000,001港元（「港元」）至1,500,000港元	2	2	1

10 每股盈利

每股基本盈利乃按往績記錄期間　貴公司普通權益股東應佔利潤除以已發行普通股的加權平均數計算。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
貴公司普通權益股東應佔年內利潤（人民幣千元）	80,486	9,154	42,076
普通股加權平均數*（附註10(a)）*	135,259,855	131,253,548	124,663,462
每股基本盈利（人民幣元）	0.60	0.07	0.34

(a) 普通股加權平均數

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
於1月1日的已發行普通股	135,259,855	135,259,855	124,663,462
回購普通股的影響*（附註26(b)）*	–	(4,006,307)	–
於12月31日的普通股加權平均數	135,259,855	131,253,548	124,663,462

(b) 每股攤薄盈利

於往績記錄期間，由於並無潛在攤薄普通股，故每股攤薄盈利與每股基本盈利相等。

11 物業及設備

(a) 貴集團

	樓宇	電子設備	車輛	辦公設備	租賃物業裝修	使用權資產	合計
	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*
成本：							
於2023年1月1日	18,510	4,444	816	636	35	31,199	55,640
添置	–	73	–	–	2	664	739
處置	–	–	(816)	–	–	(18)	(834)
於2023年12月31日	18,510	4,517	–	636	37	31,845	55,545
累計折舊：							
於2023年1月1日	(241)	(3,649)	(783)	(609)	–	(12,536)	(17,818)
年內扣除	(482)	(407)	–	(2)	(31)	(9,293)	(10,215)
出售時撥回	–	–	783	–	–	18	801
於2023年12月31日	(723)	(4,056)	–	(611)	(31)	(21,811)	(27,232)
賬面值：							
於2023年12月31日	17,787	461	–	25	6	10,034	28,313
成本：							
於2024年1月1日	18,510	4,517	–	636	37	31,845	55,545
添置	–	121	267	25	–	13,869	14,282
處置	–	(3)	–	(622)	–	(24,301)	(24,926)
於2024年12月31日	18,510	4,635	267	39	37	21,413	44,901
累計折舊：							
於2024年1月1日	(723)	(4,056)	–	(611)	(31)	(21,811)	(27,232)
年內扣除	(482)	(238)	(23)	(5)	(6)	(7,849)	(8,603)
出售時撥回	–	3	–	597	–	19,805	20,405
於2024年12月31日	(1,205)	(4,291)	(23)	(19)	(37)	(9,855)	(15,430)
賬面值：							
於2024年12月31日	17,305	344	244	20	–	11,558	29,471
成本：							
於2025年1月1日	18,510	4,635	267	39	37	21,413	44,901
添置	–	32	–	–	–	524	556
處置	–	(17)	–	–	–	(7,544)	(7,561)
於2025年12月31日	18,510	4,650	267	39	37	14,393	37,896
累計折舊：							
於2025年1月1日	(1,205)	(4,291)	(23)	(19)	(37)	(9,855)	(15,430)
年內扣除	(482)	(118)	(26)	(6)	–	(5,516)	(6,148)
出售時撥回	–	15	–	–	–	7,544	7,559
於2025年12月31日	(1,687)	(4,394)	(49)	(25)	(37)	(7,827)	(14,019)
賬面值：							
於2025年12月31日	16,823	256	218	14	–	6,566	23,877

(b) 使用權資產

貴集團

於往績記錄期間， 貴集團主要通過租賃方式獲取辦公空間。租賃期一般為1至3年。

於 貴集團綜合損益表及其他綜合收益表確認的與租賃有關的開支項目分析如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
使用權資產折舊支出	9,293	7,849	5,516
租賃負債利息 *(附註6(a))*	660	578	358
有關短期租賃的開支	782	580	278

租賃現金流出總額及租賃負債到期分析分別載於附註19(d)及附註24。

12 無形資產

貴集團

	軟件	品牌	合計
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
成本：			
於2023年1月1日	1,251	17	1,268
添置	34	–	34
處置	–	(17)	(17)
於2023年12月31日	1,285	–	1,285
累計攤銷：			
於2023年1月1日	(757)	(6)	(763)
年內扣除	(322)	(1)	(323)
出售時撥回	–	7	7
於2023年12月31日	(1,079)	–	(1,079)
賬面值：			
於2023年12月31日	206	–	206
成本：			
於2024年1月1日及2024年12月31日	1,285	–	1,285
累計攤銷：			
於2024年1月1日	(1,079)	–	(1,079)
年內扣除	(184)	–	(184)
於2024年12月31日	(1,263)	–	(1,263)
賬面值：			
於2024年12月31日	22	–	22
成本：			
於2025年1月1日	1,285	–	1,285
添置	80	–	80
於2025年12月31日	1,365	–	1,365
累計攤銷：			
於2025年1月1日	(1,263)	–	(1,263)
年內扣除	(31)	–	(31)
於2025年12月31日	(1,294)	–	(1,294)
賬面值：			
於2025年12月31日	71	–	71

13 商譽

	於12月31日		
	2023年	**2024年**	**2025年**
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
北京北聯偉業	34,261	34,261	34,261
上海亞加實業有限公司	3,932	3,932	3,932
於12月31日	38,193	38,193	38,193

含商譽的現金產生單位減值測試

就減值測試目的而言， 貴集團通過業務合併所獲取的商譽與各被視為現金產生單位(「現金產生單位」)的附屬公司相關。商譽人民幣34,261,000元產生自北京北聯偉業(「北京北聯偉業現金產生單位」)收購，及商譽人民幣3,932,000元產生自上海亞加實業有限公司(「上海亞加現金產生單位」)收購。

每個現金產生單位的可收回金額為依據獨立估值師所出具的估值報告，取相關基礎資產的公允價值減處置成本後與使用價值兩者中的較高者來確定。上述計算採用基於管理層批准的五年期財務預算的現金流量預測。 貴集團董事根據各現金產生單位的歷史經驗及 貴集團對行業未來變化的預期，預測收入增長率及毛利率並就各現金產生單位特有的其他因素作出調整。五年期以外的現金流量使用基於相關行業增長預測的最終增長率進行推算，且該最終增長率不超過相關行業的平均最終增長率。所用折現率為稅前折現率，反映市場對時間價值及各現金產生單位特定風險的評估。

用於估計北京北聯偉業現金產生單位可收回金額的關鍵假設如下：

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
預測期內的年度收入增長率	0.91%~2.87%	2.76%~4.59%	1.85%~4.59%
稅前折現率	14.63%	12.82%	13.26%

於2023年、2024年及2025年12月31日，按北京北聯偉業現金產生單位可收回金額超出賬面值部分計量的限額分別為人民幣13,305,000元、人民幣27,792,000元及人民幣20,800,000元。本公司基於收入增長率或貼現率變化的假設進行敏感度分析。若預測期內的關鍵估計假設發生以下變動，則限額將會減少至如下水平：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
北京北聯偉業			
收入增長率下降5%	12,816	24,793	18,801
貼現率上升5%	1,986	10,793	3,801

經減值測試後， 貴集團認為，於2023年、2024年及2025年12月31日，商譽並未發生減值。於2023年、2024年及2025年12月31日，關鍵參數的合理可能變動不會導致北京北聯偉業現金產生單位及上海亞加現金產生單位的賬面價值超過其可收回金額。

14 對附屬公司的投資

貴公司

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
於附屬公司的投資	224,796	243,196	243,196

貴集團附屬公司的詳情載於附註1。

於往績記錄期間， 貴集團並無任何附帶重大非控股權益的附屬公司。

15 以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產

(a) 貴集團

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
股權投資*(i)*	26,376	26,115	25,643

(b) 貴公司

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
股權投資*(i)*	8,778	8,517	8,045

附註：

(i) 貴集團對非上市公司進行投資。 貴公司董事認為， 貴集團對該等投資不具有重大影響力且不具有控制力，因此將該投資指定為以公允價值計量且其變動計入當期損益的股本證券。

(ii) 有關確定股權投資的公允價值所用方法及假設的資料，請參閱附註27(d)。

16 存貨及合同履約成本

貴集團

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
成品	198,979	283,108	354,467
合同履約成本	10,751	1,011	3,286
減：存貨撇減	(4,768)	(3,747)	(6,723)
	204,962	280,372	351,030

確認為開支並計入損益的存貨金額分析如下：

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
已售出存貨之賬面值	966,921	903,696	1,036,802
存貨減值的確認或(轉回)淨額	(133)	(1,021)	2,976
	966,788	902,675	1,039,778

17 貿易應收款項

(a) 貴集團

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
貿易應收款項	157,824	124,967	123,845
減：虧損撥備	(7,231)	(4,478)	(4,946)
	150,593	120,489	118,899

所有貿易應收款項預計於一年內收回或確認為開支。

於各報告期期末，貿易應收款項按發票日期的賬齡分析如下：

.

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
1年內	150,006	120,367	119,108
1至2年	969	192	208
2至3年	2,547	–	121
3年以上	4,302	4,408	4,408
	157,824	124,967	123,845

有關 貴集團信貸政策及信貸風險的更多詳情載於附註27(a)。

(b) 貴公司

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
應收附屬公司貿易款項	8,138	8,522	25,031
應收第三方貿易款項	51,016	35,855	33,598
減：虧損撥備	(409)	(405)	(416)
	58,745	43,972	58,213

18 預付款項及其他應收款項

(a) 貴集團

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
存貨及服務預付款項	42,237	44,524	89,152
與 貴公司先前A股上市嘗試有關的專業服務費預付款項	19,440	–	–
就 貴公司H股[**編纂**]所招致成本的預付款項	[**編纂**]	[**編纂**]	[**編纂**]
代品牌合作夥伴墊付的款項	101,157	64,321	50,236
應收品牌合作夥伴返利	76,056	76,147	71,338
按金	13,162	9,321	36,333
可抵扣進項增值税及其他	23,848	14,346	24,664
	275,900	208,659	272,005
減：虧損撥備	(458)	(1,678)	(1,614)
	275,442	206,981	270,391

(b) 貴公司

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
應收子公司款項	88,578	50,033	155,646
與 貴公司先前A股上市嘗試有關的專業服務費預付款項	19,440	–	–
就 貴公司H股[**編纂**]所招致成本的預付款項	[**編纂**]	[**編纂**]	[**編纂**]
代品牌合作夥伴墊付的款項	–	677	5,212
按金	2,001	891	891
存貨及服務預付款項	630	2,579	3,353
可抵扣進項增值税及其他	317	125	964
	110,966	54,305	166,348
減：虧損撥備	–	–	–
	110,966	54,305	166,348

19 銀行存款及手頭現金以及其他現金流量資料

(a) 貴集團

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
銀行存款	237,606	201,936	56,253
付款平台所存現金	16,322	11,546	40,208
	253,928	213,482	96,461
減：定存應計利息	(1,658)	(253)	–
綜合現金流量表中的現金及現金等價物	252,270	213,229	96,461

(b) 貴公司

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
銀行存款	181,314	126,146	1,176
付款平台所存現金	533	257	242
銀行存款及手頭現金	181,847	126,403	1,418

(c) 融資活動所產生負債之對賬

下表載列 貴集團融資活動所產生負債的變動詳情(包括現金及非現金變動)。融資活動所產生的負債為現金流量於或未來現金流量將於 貴集團的綜合現金流量表中歸類為融資活動所產生現金流量的負債。

	長期應付	租賃負債	合計
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元 (附註24)*
於2023年1月1日	9,663	19,383	29,046
融資現金流量變動：			
物業及設備融資還款	(9,341)	–	(9,341)
物業及設備融資利息付款	(500)	–	(500)
已付租金的資本要素	–	(9,688)	(9,688)
已付租金的利息要素	–	(660)	(660)
融資現金流量變動總額	(9,841)	(10,348)	(20,189)
其他變動：			
租賃負債增加淨額	–	664	664
融資成本	178	660	838
其他變動總額	178	1,324	1,502
於2023年12月31日	–	10,359	10,359

	銀行貸款	租賃負債	合計
	人民幣千元 (附註23)	*人民幣千元 (附註24)*	*人民幣千元*
於2024年1月1日	–	10,359	10,359
融資現金流量變動：			
銀行貸款所得款項	65,971	–	65,971
銀行貸款還款	(38,028)	–	(38,028)
已付利息	(534)	–	(534)
已付租金的資本要素	–	(8,280)	(8,280)
已付租金的利息要素	–	(578)	(578)
融資現金流量變動總額	27,409	(8,858)	18,551
其他變動：			
租賃負債增加淨額	–	8,552	8,552
融資成本	584	578	1,162
匯率調整	819	–	819
其他變動總額	1,403	9,130	10,533
於2024年12月31日	28,812	10,631	39,443

	銀行貸款	租賃負債	合計
	人民幣千元 *(附註23)*	*人民幣千元* *(附註24)*	*人民幣千元*
於2025年1月1日	28,812	10,631	39,443
融資現金流量變動：			
銀行貸款所得款項	128,832	–	128,832
銀行貸款還款	(95,800)	–	(95,800)
已付租金的資本要素	–	(5,392)	(5,392)
已付租金的利息要素	–	(358)	(358)
已付利息	(766)	–	(766)
融資現金流量變動總額	32,266	(5,750)	26,516
其他變動：			
租賃負債增加淨額	–	524	524
融資成本	990	358	1,348
匯率調整	(2,663)	–	(2,663)
其他變動總額	(1,673)	882	(791)
於2025年12月31日	59,405	5,763	65,168

(d) 租賃現金流出總額

計入綜合現金流量表中已支付租賃租金的金額如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	**2024年**	**2025年**
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
歸屬於經營現金流	782	580	278
歸屬於融資現金流	10,348	8,858	5,750
	11,130	9,438	6,028

20 貿易應付款項

(a) 貴集團

	於12月31日		
	2023年	**2024年**	**2025年**
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
應付第三方的貿易應付款項	63,068	100,107	42,721

於各報告期末，按發票日期計算的貿易應付款項賬齡分析如下：

	於12月31日		
	2023年	**2024年**	**2025年**
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
1年內	63,035	100,087	42,721
1年以上	33	20	–
	63,068	100,107	42,721

所有貿易應付款項預計將於一年內結清或按要求償還。

(b) 貴公司

	於12月31日		
	2023年	**2024年**	**2025年**
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
應付附屬公司的貿易應付款項	10,808	9,356	8,524
應付第三方的貿易應付款項	1,900	1,946	124
	12,708	11,302	8,648

21 其他應付款項及應計項目

(a) 貴集團

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
應付人工成本	23,806	19,258	19,204
其他應付款項及應計項目	1,047	1,332	2,918
其他應付稅項	4,226	3,399	6,815
	29,079	23,989	28,937

(b) 貴公司

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
應付附屬公司款項	80,708	121,923	94,944
應付人工成本	10,173	8,310	6,880
其他應付款項及應計項目	42	15	578
其他應付稅項	2,629	2,465	2,732
	93,552	132,713	105,134

22 合同負債

(a) 貴集團

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
預收客戶款項	10,273	6,901	3,396

於往績記錄期間的合同負債變動如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
於1月1日的結餘	8,021	10,273	6,901
合同負債因預收款項而增加	10,273	6,901	3,396
於年內確認收入導致期初計入的合同負債減少	(8,021)	(10,273)	(6,901)
於12月31日的結餘	10,273	6,901	3,396

合同負債預期在一年內確認為收入。

(b) 貴公司

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
預收客戶款項	5,689	3,156	217

23 銀行貸款

貴集團

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
銀行貸款－人民幣計值	–	–	34,700
銀行貸款－美元計值	–	28,812	24,705
	–	28,812	59,405

截至2024年12月31日止年度，銀行貸款的年利率為6.24%。截至2025年12月31日止年度，以人民幣計值的銀行貸款年利率介乎2.45%至3.98%，而以美元計值的銀行貸款年利率介乎4.94%至4.97%。

貴公司

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
於一年內償還的銀行貸款－人民幣計值	–	–	30,700

貴集團及 貴公司所有銀行貸款均須於一年內償還。

24 租賃負債

(a) 貴集團

於各報告期末，應償還租賃負債如下：

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
1年內	7,469	5,267	4,993
1年後但2年內	2,890	4,781	770
2年後但5年內	–	583	–
	2,890	5,364	770
	10,359	10,631	5,763

(b) 貴公司

於各報告期末，應償還租賃負債如下：

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
1年內	3,350	1,120	1,175
1年後但2年內	1,496	1,175	220
2年後但5年內	–	220	–
	1,496	1,395	220
	4,846	2,515	1,395

25 於綜合財務狀況表的所得稅

(a) 綜合財務狀況表內的即期稅項指：

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
於1月1日	22,243	16,317	6,842
年內撥備	23,033	10,355	12,201
已付所得稅	(28,959)	(19,830)	(12,627)
於12月31日	16,317	6,842	6,416

(b) 已確認的遞延稅項資產及負債：

(i) 遞延稅項資產及負債的各組成部分變動

於往績記錄期間在綜合財務狀況表中確認的遞延稅項資產／(負債)的組成部分及變動如下：

	使用權資產	租賃負債	以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融工具的公允價值調整	信用虧損撥備	內部交易未實現利潤	未動用稅項虧損	合計
	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*
遞延稅項來自於：							
於2023年1月1日	(4,361)	4,270	(2,508)	3,363	(22)	–	742
計入／扣除損益	1,796	(1,847)	119	(332)	41	2,599	2,376
於2023年12月31日及2024年1月1日	(2,565)	2,423	(2,389)	3,031	19	2,599	3,118
計入／扣除損益	78	6	249	(720)	(23)	5,517	5,107
於2024年12月31日及2025年1月1日	(2,487)	2,429	(2,140)	2,311	(4)	8,116	8,225
計入／扣除損益	1,072	(1,185)	208	112	302	364	873
於2025年12月31日	(1,415)	1,244	(1,932)	2,423	298	8,480	9,098

(ii) 綜合財務狀況表對賬

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
於綜合財務狀況表中的遞延稅項資產淨值	6,208	10,688	10,084
於綜合財務狀況表中的遞延稅項負債淨額	(3,090)	(2,463)	(986)
	3,118	8,225	9,098

(c) 未確認的遞延稅項資產

由於相關稅務管轄區及實體不太可能獲得可用以抵扣虧損的未來應稅利潤，所以 貴集團根據附註2(p)中所載會計政策，未就於2023年、2024年及2025年12月31日的累計稅項虧損人民幣9,283,000元、人民幣12,371,000元及人民幣13,172,000元分別確認遞延稅項資產。

26 資本及儲備

(a) 權益組成部分的變動

於往績記錄期間， 貴集團綜合權益各組成部分的期初和期末結餘之間的對賬，載於綜合權益變動表。 貴公司權益的各個組成部分的變動詳情載列如下：

		歸屬於 貴公司的權益股東				
	附註	股本	資本儲備	法定儲備	留存盈利	權益總額
		人民幣千元 (附註26(b))	*人民幣千元 (附註26(c))*	*人民幣千元 (附註26(d))*	*人民幣千元*	*人民幣千元*
於2023年1月1日的結餘		135,260	312,314	3,047	24,981	475,602
截至2023年12月31日止年度的權益變動						
年內全面收益總額		–	–	–	6,387	6,387
轉撥至法定儲備		–	–	639	(639)	–
於2023年12月31日及2024年1月1日的結餘		135,260	312,314	3,686	30,729	481,989
截至2024年12月31日止年度的權益變動：						
年內全面收益總額		–	–	–	(24,194)	(24,194)
回購普通股		(10,597)	(106,063)	–	–	(116,660)
於2024年12月31日及2025年1月1日的結餘		124,663	206,251	3,686	6,535	341,135
截至2025年12月31日止年度的權益變動：						
年內全面收益總額		–	–	–	2,348	2,348
轉入法定儲備金		–	–	235	(235)	–
於2025年12月31日的結餘		124,663	206,251	3,921	8,648	343,483

(b) 股本

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	股份數量 ('000)	*股本 人民幣千元*	*股份數量 ('000)*	*股本 人民幣千元*	*股份數量 ('000)*	*股本 人民幣千元*
已發行並已全額繳足的普通股：						
於1月1日	135,259,855	135,260	135,259,855	135,260	124,663,462	124,663
已回購的股份*(附註)*	–	–	(10,596,393)	(10,597)	–	–
於12月31日	135,259,855	135,260	124,663,462	124,663	124,663,462	124,663

附註：

於2024年8月15日， 貴公司與王岩科先生、江陰國調洪泰私募股權投資合夥企業(有限合夥)及杭州險峰旗雲投資合夥企業(有限合夥)訂立股份回購協議，據此，除其他事項外， 貴公司同意分別以人民幣68.9百萬元、人民幣40.9百萬元及人民幣6.8百萬元的代價，回購王岩科先生、江陰國調洪泰私募股權投資合夥企業(有限合夥)及杭州險峰旗雲投資合夥企業(有限合夥)分別持有的6,233,173股、3,739,903股及623,317股股份。

(c) 資本儲備

資本儲備包括 貴公司收到的淨對價與已繳資本／已發行股本面值之間的差額。

(d) 法定儲備金

法定儲備金由法定盈餘儲備金和酌情盈餘儲備金組成。根據公司章程規定，公司須將其淨利潤的10%（該淨利潤按《中國企業會計準則》與《國際財務報告準則》確定的金額中較低者計算）轉入法定盈餘公積金，直至該公積金餘額達到註冊資本的50%。在向股東分配任何股息之前，必須先向該公積金進行撥轉。

(e) 匯兑儲備

匯兑儲備包括換算國外業務財務報表產生的所有外匯差額。有關儲備按附註2(t)所載的會計政策處理。

(f) 股息

貴集團於往績記錄期間並無宣派任何股息。

貴公司董事認為於往績記錄期間的分派／股息政策並不代表 貴公司未來的股息政策。

(g) 資本管理

貴集團管理資本的主要目標是保障 貴集團持續經營的能力，以通過對產品和服務進行與風險水準相稱的定價及確保以合理成本獲得融資，持續為股東提供回報，並為其他利益相關者提供利益。

貴集團積極並定期審查和管理其資本結構，以便在較高的借款水準可能帶來的較高股東回報與健全的資本狀況所帶來的優勢和安全保障之間保持平衡，並根據經濟條件的變化對資本結構進行調整。

貴公司或其任何附屬公司概不受外部實施之資本規定限制。

27 金融風險管理及金融工具公允價值

貴集團在日常業務過程中承受信貸、流動性、利率及貨幣風險。

下文呈列 貴集團所承受的上述風險及 貴集團為管理該等風險所採用的財務風險管理政策及實務。

(a) 信貸風險

信貸風險指交易對手未履行其合同責任而導致 貴集團產生財務虧損的風險。 貴集團的信貸風險主要歸因於貿易及其他應收款項。由於交易對手為 貴集團認為信貸風險低且具有高信貸質量的銀行及金融機構，因此 貴集團承擔來自銀行存款的信貸風險有限。

貴集團不提供任何可能使 貴集團面臨信貸風險的擔保。

貿易及其他應收款項

貴集團已制定信貸風險管理政策，據此，對所有需要超過一定信貸金額的客戶進行個別信貸評估。該等評估側重於客戶過往到期作出付款的記錄及目前的支付能力，並計及客戶的特定資料及有關客戶經營所處經濟環境的資料。 貴集團一般要求客戶結算進度付款。

重大信貸集中風險主要出現在 貴集團對個別客戶承擔重大風險敞口時。於2023年、2024年及2025年12月31日，貿易應收款項總額中分別有45%、51%及48%應收自 貴集團的五大貿易債務人。

貴集團使用撥備矩陣按等於全期預期信用虧損的金額計量貿易應收款項的虧損撥備。由於 貴集團的過往信用虧損經驗表明，不同客戶細分市場及地理區域的損失模式並無顯著差異，因此不會基於過往逾期狀況按 貴集團不同客戶群進一步區分虧損撥備。

下表提供了於2023年、2024年及2025年12月31日 貴集團所面臨的貿易應收款項信貸風險及預期信用虧損的資料：

	於2023年12月31日		
	預期虧損率	總賬面值	虧損撥備
		人民幣千元	*人民幣千元*
1年內	0.1%	150,006	8
1至2年	50.8%	969	492
2至3年	95.4%	2,547	2,429
3年以上	100.0%	4,302	4,302
		157,824	7,231

	於2024年12月31日		
	預期虧損率	總賬面值	虧損撥備
		人民幣千元	*人民幣千元*
1年內	0.1%	120,367	*
1至2年	36.5%	192	70
2至3年	95.4%	–	–
3年以上	100.0%	4,408	4,408
		124,967	4,478

* 代表低於人民幣1,000之金額

	於2025年12月31日		
	預期虧損率	總賬面值	虧損撥備
		人民幣千元	*人民幣千元*
1年內	0.3%	119,108	330
1至2年	48.8%	208	102
2至3年	87.8%	121	106
3年以上	100.0%	4,408	4,408
		123,845	4,946

其他應收款項

貴集團已根據債務人的付款記錄及與債務人有關的其他資料評估其他應收款項的預期信用虧損。 貴集團已識別若干債務人陷入財務困難，相關信貸風險大幅增加。因此，於2023年、2024年及2025年12月31日，分別確認虧損撥備人民幣458,000元、人民幣1,678,000元及人民幣1,614,000元。

於往績記錄期間的貿易及其他應收款項的虧損撥備賬的變動如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
於1月1日的結餘	8,740	7,689	6,156
已(轉回)／確認的減值虧損淨額	(1,037)	846	477
撇銷	(14)	(2,379)	(73)
於12月31日的結餘	7,689	6,156	6,560

(b) 流動性風險

貴集團的政策為定期監控當前及預期的流動性需求，以確保 貴集團維持足夠的現金儲備及獲大型金融機構提供充足的承諾資金額度，以應付其短期及長期的流動性需求。

下表顯示 貴集團的金融負債於各報告期末的剩餘合同到期情況，該等資料乃根據合同未貼現現金流量(包括使用合同利率或(倘屬浮動)根據各報告期末現行的利率計算的利息付款)及 貴集團可能被要求付款的最早日期計算得出：

	於2023年12月31日合同未貼現現金流出				
	1年內或按要求	超過1年但低於2年	超過2年但低於5年	合計	於綜合財務狀況表的賬面值
	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*
貿易應付款項*(附註20)*	63,068	–	–	63,068	63,068
其他應付款項及應計項目*(附註21)*	1,047	–	–	1,047	1,047
租賃負債*(附註24)*	7,709	2,999	–	10,708	10,359
	71,824	2,999	–	74,823	74,474

	於2024年12月31日合同未貼現現金流出				
	1年內或按要求	超過1年但低於2年	超過2年但低於5年	合計	於綜合財務狀況表的賬面值
	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*
貿易應付款項*(附註20)*	100,107	–	–	100,107	100,107
其他應付款項及應計項目*(附註21)*	1,332	–	–	1,332	1,332
租賃負債*(附註24)*	5,688	5,046	585	11,319	10,631
銀行貸款*(附註23)*	29,117	–	–	29,117	28,812
	136,244	5,046	585	141,875	140,882

	於2025年12月31日合同未貼現現金流出				
	1年內或按要求	超過1年但低於2年	超過2年但低於5年	合計	於綜合財務狀況表的賬面值
	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*
貿易應付款項*(附註20)*	42,721	–	–	42,721	42,721
其他應付款項及應計項目*(附註21)*	2,918	–	–	2,918	2,918
租賃負債*(附註24)*	5,145	781	–	5,926	5,763
銀行貸款*(附註23)*	59,540	–	–	59,540	59,405
	110,324	781	–	111,105	110,807

(c) 貨幣風險

貴集團主要因以外幣(即交易相關業務功能貨幣以外之貨幣)計值的買賣(其導致產生應收款項、應付款項及現金結餘)面臨外幣風險。產生該風險的貨幣主要為人民幣(「人民幣」)、美元(「美元」)、澳元(「澳元」)及歐元(「歐元」)。

貴集團對該風險的管理方式如下：

(i) 貨幣風險敞口

下表詳列 貴集團於各報告期末所面臨以相關實體功能貨幣以外貨幣計值的已確認資產或負債而產生的貨幣風險。就呈報目的而言，所承受風險的金額已按年／期末日期的即期匯率換算為人民幣列示。這並不包括將國外業務的財務報表換算為 貴集團的呈報貨幣所產生的差額。

	於2023年12月31日				於2024年12月31日				於2025年12月31日			
	美元	歐元	人民幣	澳元	美元	歐元	人民幣	澳元	美元	歐元	人民幣	澳元
	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*
貿易應收款項	2,668	–	23,770	–	7,922	193	16,627	12,110	5,549	73	19,896	–
預付款項及其他應收款項	17,751	5	8,751	11,994	6,572	–	14,210	22,033	37,462	12,870	310	14,984
現金及現金等價物	13,871	229	12,157	8,990	5,536	127	9,520	6,192	14,966	6,015	7,124	7,901
貿易應付款項	(11,349)	–	(6,528)	(5,465)	–	–	(50,651)	(12,626)	–	–	–	(7,507)
已確認資產及負債產生的淨敞口	22,941	234	38,150	15,519	20,030	320	(10,294)	27,709	57,977	18,958	27,330	15,378

(ii) 敏感度分析

下表列示假設所有其他風險變量保持不變，倘 貴集團於各報告期末面對重大風險的匯率於有關日期發生變化， 貴集團的除税後利潤(及留存利潤)發生的即時變化。

	於12月31日					
	2023年		2024年		2025年	
	匯率上升／(下跌)	對除税後利潤及留存利潤的影響	匯率上升／(下跌)	對除税後利潤及留存利潤的影響	匯率上升／(下跌)	對除税後利潤及留存利潤的影響
		人民幣千元		*人民幣千元*		*人民幣千元*
美元	5%	860	5%	751	5%	2,174
	(5%)	(860)	(5%)	(751)	(5%)	(2,174)
歐元	5%	9	5%	12	5%	711
	(5%)	(9)	(5%)	(12)	(5%)	(711)
人民幣	5%	1,431	5%	(386)	5%	1,025
	(5%)	(1,431)	(5%)	386	(5%)	(1,025)
澳元	5%	582	5%	1,039	5%	577
	(5%)	(582)	(5%)	(1,039)	(5%)	(577)

(d) 公允價值計量

公允價值層級

公允價值按《國際財務報告準則》第13號公允價值計量所界定分為三個公允價值層級。公允價值計量所歸入的等級參照估值技術所用輸入數據的可觀察性及重要性釐定如下：

- 第一層級估值：..... 僅使用第一層級輸入數據(即於計量日期的相同資產或負債於活躍市場的未經調整報價)計量的公允價值；
- 第二層級估值：..... 使用第二層級輸入數據(即未能達致第一層級的可觀察輸入數據)且並非使用重大不可觀察輸入數據計量的公允價值。不可觀察輸入數據為無市場數據的輸入數據。
- 第三層級估值：..... 使用重大不可觀察輸入數據計量的公允價值。

(i) 以公允價值計量的金融資產及負債

下表呈列 貴集團於各報告期末按經常性基準計量的金融工具之公允價值，並分類為三個公允價值層級。

	於2023年12月31日的公允價值	於2023年12月31日的公允價值計量分類為
		第三層級
	人民幣千元	*人民幣千元*
資產		
股權投資.....	26,376	26,376

	於2024年12月31日的公允價值	於2024年12月31日的公允價值計量分類為
		第三層級
	人民幣千元	*人民幣千元*
資產		
股權投資.....	26,115	26,115

	於2025年12月31日的公允價值	於2025年12月31日的公允價值計量分類為
		第三層級
	人民幣千元	*人民幣千元*
資產		
股權投資	25,643	25,643

下表列示於各報告期末以公允價值計量且其變動計入當期損益的第三層級權益證券投資工具的變動情況：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
於年初	26,849	26,376	26,115
投資收入	–	(572)	(570)
公允價值變動	(473)	311	98
於年末	26,376	26,115	25,643

於往績記錄期間，並無於第一層級及第二層級間轉換，亦無轉入或轉出第三層級。 貴集團的政策為於產生公允價值層級轉移的報告期末確認轉移。

有關第三層級公允價值計量的資料

以下為於2023年、2024年及2025年12月31日該等金融資產估值的估值技術及重大不可觀察輸入數據概要。

於2023年12月31日	估值技術	重大不可觀察輸入數據
股權投資	市場法	缺乏市場流通性折讓

於2024年12月31日	估值技術	重大不可觀察輸入數據
股權投資	市場法	缺乏市場流通性折讓

於2025年12月31日	估值技術	重大不可觀察輸入數據
股權投資	市場法	缺乏市場流通性折讓

於往績記錄期間， 貴集團按以公允價值計量且其變動計入當期損益的股權投資為於非上市實體的投資，其公允價值主要根據市場法釐定。由於缺乏市場流通性貼現並非由 貴集團制定，故 貴集團管理層並無進行或呈列任何有關敏感度分析的資料。

(ii) 並非按公允價值列賬的金融資產及負債的公允價值

於2023年、2024年及2025年12月31日， 貴集團以攤銷成本入賬的金融工具的賬面值與其公允價值並無重大差異。

(e) 利率風險

利率風險是金融工具的公允價值或未來現金流量因市場利率變動而產生波動的風險。 貴集團利率風險主要來自銀行貸款。銀行貸款均為固定利率借款。總體而言， 貴集團面臨的利率風險並不顯著。

28 重大關聯方交易

貴集團於往績記錄期間進行了以下關聯方交易：

(a) 關鍵管理人員薪酬

貴集團關鍵管理人員所得薪酬(包括附註8披露的已付予 貴公司董事及若干最高薪酬僱員的金額)如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
薪金、工資及其他福利	7,149	6,893	5,554
酌情花紅	1,464	1,183	1,674
界定供款退休計劃的供款	630	599	525
	9,243	8,675	7,753

薪酬總額已納入「人工成本」(請參閱附註6(b))

(b) 於往績記錄期間，與以下各方開展的交易被視為關聯方交易：

各方名稱	與 貴集團的關係
北京一凌宸飛科技有限公司及其附屬公司(「北京一凌宸飛集團」)	由某子公司的非控股權益控制

(c) 於往績記錄期間與關聯方的交易

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
貿易性質			
商品銷售	–	6,125	7,795
商品購買	–	–	219,919

(d) 於往績記錄期間與關聯方的交易結餘

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*
貿易性質			
貿易應收款項	–	–	7,699
預付款項及其他應收款項	–	–	43,709

貴集團與北京一凌宸飛集團之間相關產品的採購價格由訂約方經考慮以下因素，包括(i)北京一凌宸飛集團所提供的產品的售價；(ii) 貴集團的成本及利潤率；及(iii)類似產品的現行市場價格後經公平磋商後釐定。該定價條款須符合市場價格。

29 直接及最終控制方

貴公司董事認為， 貴公司並無直接及最終控股方。

30 於往績記錄期間已頒布但尚未生效之修訂、新訂準則及詮釋之潛在影響

直至歷史財務資料刊發日期，國際會計準則理事會已頒布若干於往績記錄期間尚未生效且並無於歷史財務資料中採納的修訂及新訂準則。包括以下：

	於以下日期或之後開始的會計期間生效
《國際財務報告準則》第9號及《國際財務報告準則》第7號(修訂本)，涉及依賴自然能源生產電力的合同	2026年1月1日
《國際財務報告準則》第9號及《國際財務報告準則》第7號(修訂本)：金融工具的分類與計量(修訂本)	2026年1月1日
《國際財務報告準則》會計準則的年度改進－第11冊	2026年1月1日
《國際財務報告準則》第18號，*財務報表的呈列及披露*	2027年1月1日
《國際財務報告準則》第19號，*非公共受託責任附屬公司：披露*	2027年1月1日
《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	待定

貴集團正在評估該等變動於首次應用期間的預期影響。目前， 貴集團認為，除以下情況外，採用上述新訂準則及修訂不大可能對綜合財務報表造成重大影響。

《國際財務報告準則》第18號，財務報表的呈列及披露

《國際財務報告準則》第18號將取代《國際會計準則》第1號財務報表的呈列，旨在提高實體財務報表資料的透明度及可比性。《國際財務報告準則》第18號於2027年1月或之後開始的年度報告期間生效，並將追溯應用。根據《國際財務報告準則》第18號，除其他變動外，實體須將損益表內所有收入及開支分類為五個類目，即經營、投資、融資、已終止經營業務及所得稅。實體亦須於財務報表的單獨附註中具體披露管理層界定的績效指標。

貴集團並無計劃提早採納《國際財務報告準則》第18號。《國際財務報告準則》第18號將影響財務報表的呈列，預期不會對 貴集團的財務表現及狀況產生重大影響。

31 期後事項

自2025年12月31日及直至本報告日期，概無發生重大期後事項。

期後財務報表

貴公司及其附屬公司未編製2025年12月31日之後任何期間的經審計財務報表。

*以下資料並不構成本文件附錄一所載本公司申報會計師畢馬威會計師事務所(香港執業會計師)發出的會計師報告的一部分，載入本附錄僅作說明用途。未經審計[**編纂**]財務資料應連同本文件「財務資料」一節及本文件附錄一所載會計師報告中包含的歷史財務資料一併閱讀。*

A. 未經審計[編纂]經調整有形資產淨值

以下為根據《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》第4.29條編製的北京數聚智連科技股份有限公司(「本公司」)及其附屬公司(統稱「本集團」)未經審計[**編纂**]經調整有形資產淨值報表，以說明[**編纂**]對截至2025年12月31日本公司股東應佔合併有形資產淨值的影響，猶如[**編纂**]已於該日進行。

未經審計[**編纂**]經調整有形資產淨值報表僅為說明目的而編製，鑒於其假設性質，其可能無法真實反映倘若[**編纂**]已於2025年12月31日或任何未來日期完成情況下的本集團財務狀況。

	截至2025年12月31日本公司股東應佔合併有形資產淨值[1] 人民幣千元	[編纂]估計[編纂][2] 人民幣千元	本公司股東應佔未經審計[編纂]經調整有形資產淨值 人民幣千元	每股未經審計[編纂]經調整有形資產淨值 人民幣元[3]	 港元[4]
按[**編纂**]每股[**編纂**]計算	747,416	[**編纂**]	[**編纂**]	[**編纂**]	[**編纂**]
按[**編纂**]每股[**編纂**]計算	747,416	[**編纂**]	[**編纂**]	[**編纂**]	[**編纂**]

附註：

(1) 截至2025年12月31日，本公司股東應佔合併有形資產淨值乃根據從截至2025年12月31日本公司股東應佔合併總權益人民幣785,680,000元(摘錄自本文件附錄一所載會計師報告)中扣除商譽人民幣38,193,000元及無形資產人民幣71,000元計算得出。

(2) [**編纂**]估計[**編纂**]按照根據[**編纂**]將[**編纂**]股H股及指示性[**編纂**]分別為每股[**編纂**](即最低[**編纂**])及每股[**編纂**](即最高[**編纂**]))計算，已扣除本集團就[**編纂**]已付或應付的估計[**編纂**]費用及其他開支(不包括已於往績記錄期間計入損益的[**編纂**])，且並未計入因[**編纂**]獲行使而可能[**編纂**]的任何H股。

[**編纂**]估計[**編纂**]按1港元兑換人民幣0.87915元的匯率兑換為人民幣。概無表示港元金額已經、本應或可以按該匯率或任何其他匯率兑換為人民幣，反之亦然。

(3) 每股未經審計[**編纂**]經調整有形資產淨值乃經作出前段所述調整後，按已[**編纂**]股股份計算得出，假設[**編纂**]已於2025年12月31日完成，且未不計及因[**編纂**]獲行使而可能[**編纂**]的任何H股。

(4) 每股以人民幣計值的未經審計[**編纂**]經調整有形資產淨值，已按人民幣1元兑1.1375港元的匯率換算為港元。概不表示人民幣金額已經、本應或可以按該匯率或任何其他匯率兑換為港元金額，反之亦然。

(5) 並未作出調整，以反映本集團於2025年12月31日後的任何[**編纂**]業績或所訂立的其他交易。

[編纂]

[編纂]

[編纂]

本附錄主要向[**編纂**]提供本公司組織章程細則概覽。以下資料僅為概要，並未涵蓋可能對[**編纂**]而言屬重大的所有資料。

股份及註冊資本

公司的股份採取股票的形式。公司股份的發行，實行公開、公平、公正的原則，同類別的每一股份具有同等權利。同次發行的同類別股份，每股的發行條件和價格應當相同；認購人所認購的股份，每股支付相同價額。公司發行的面額股，以人民幣標明面值，每股面值為人民幣1元。公司發行的股份中，未上市股份應當在境內證券登記結算機構集中登記存管。境外[**編纂**]股份的登記結算安排等適用公司股票[**編纂**]地的規定，可以按公司股票[**編纂**]地法律、證券監管規則和證券登記存管的要求由受託代管公司或當地股票登記機構集中登記託管。

股份增減、回購及轉讓

股份增減

公司根據經營和發展的需要，依照法律、法規、公司股票[**編纂**]地證券監管規則及相關監管機構的規定，經股東會分別作出決議，可以採用下列方式增加資本：

（一） 向不特定對象發行股份；

（二） 向特定對象發行股份；

（三） 向現有股東派送紅股；

（四） 以公積金轉增股本；

（五） 法律、行政法規及公司股票[**編纂**]地證券監管機構規定及中國證監會、公司股票[**編纂**]地監督管理機構等相關監管機構批准的其他方式。

公司可以減少註冊資本。公司減少註冊資本，應當按照《公司法》以及中國境內其他有關規定、《香港上市規則》及公司股票[**編纂**]地其他證券監管規則和本章程規定的程序辦理。

股份回購

公司不得收購本公司股份。但是，有下列情形之一的除外：

（一） 減少公司註冊資本；

（二） 與持有本公司股份的其他公司合併；

（三） 將股份用於員工持股計劃或者股權激勵；

（四） 股東因對股東會作出的公司合併、分立決議持異議，要求公司收購其股份；

（五） 將股份用於轉換公司發行的可轉換為股票的公司債券；

（六） 公司為維護公司價值及股東權益所必需；

（七） 法律法規、公司股票[**編纂**]地證券監管機構許可的其他情形。

公司收購本公司股份，可以通過公開的集中交易方式，或者法律、法規、公司股票[**編纂**]地證券監管機構認可的其他方式進行，並應遵守適用的規定。

公司因本章程相關規定的情形收購本公司股份的，應當通過公開的集中交易方式進行。

公司因本章程相關規定的情形收購本公司股份，應當經股東會決議。公司因本章程相關規定的情形收購本公司股份的，可以依照本章程的規定或者股東會的授權，經三分之二(2/3)以上董事出席的董事會會議決議。

就境內未上市股份而言，公司依照本章程相關規定收購本公司股份後，屬於上述第(一)項情形的，應當自收購之日起十(10)日內註銷；屬於上述第(二)項、第(四)項情形的，應當在六(6)個月內轉讓或者註銷。

公司依照上述第(三)項、第(五)項、第(六)項規定收購的本公司股份不得超過公司已發行股份總數的百分之十(10%)，所收購的股份應當在三(3)年內轉讓或者註銷。法律、法規和公司股票[**編纂**]地證券監督管理機構對股票回購涉及的相關事宜另有規定的，從其規定。

股份轉讓

公司的股份應當依法轉讓。H股的轉讓，需到公司委託香港當地的股票登記機構辦理登記。轉讓後公司股東人數應當符合法律法規的相關要求。

公司股票[**編纂**]地相關法律法規對股東會召開或者公司決定分配股利的基準日前，暫停辦理股份過戶登記手續期間有規定的，從其規定。

公司不接受以本公司的股份作為質權的標的。公司[**編纂**]股份前已發行的股份，自公司股票在證券交易所[**編纂**]之日起一(1)年內不得轉讓。

公司董事、高級管理人員應當向公司申報所持有的本公司的股份及其變動情況；在就任時確定的任職期間每年轉讓的股份不得超過其所持有本公司股份總數的百分之二十五(25%)；所持

本公司股份自公司股票[**編纂**]之日起一(1)年內不得轉讓。上述人員離職後半年內，不得轉讓其所持有的本公司股份。

公司股票[**編纂**]地證券監管規則對境外[**編纂**]股份的轉讓限制另有規定的，從其規定。

股份在法律、行政法規規定的限制轉讓期限內出質的，質權人不得在限制轉讓期限內行使質權。

股東及股東會

股東

公司依據《公司法》、公司股票[**編纂**]地證券監管規則以及其他有關規定和本章程的規定建立股東名冊，股東名冊是證明股東持有公司股份的充分證據。股東名冊包括下列部分：

(一) 存放在公司住所的，除本款(二)、(三)項規定以外的股東名冊；

(二) 存放在公司股票[**編纂**]地的公司H股股東名冊，但公司可按與《公司條例》(香港法例第622章)第632條等同的條款暫停辦理股東登記手續；

(三) 董事會為公司股票[**編纂**]的需要而決定存放在其他地方的股東名冊。

公司股東享有下列權利：

(一) 依照本章程及全體股東之間的約定獲得股利和其他形式的利益分配；

(二) 依法請求召開、召集、主持、參加或者委派股東代理人參加股東會，並行使相應的表決權；

(三) 對公司的經營進行監督，提出建議或者質詢；

(四) 依照法律、行政法規及本章程的規定轉讓、贈與或質押其所持有的股份；

(五) 查閱、複製本章程、股東名冊、股東會會議記錄、董事會會議決議、財務會計報告；符合規定的股東可以查閱公司的會計賬簿、會計憑證；

(六) 公司終止或者清算時，依照本章程參加公司剩餘財產的分配；

(七) 對股東會作出的公司合併、分立決議持異議的股東，要求公司收購其股份；

(八) 法律、行政法規、部門規章、本章程或公司股票[**編纂**]地證券監管規則規定的其他權利。

股東可要求查閱、複製公司有關材料。前述股東應當向公司提供證明其持有公司股份的種類以及持股數量的書面文件，公司經核實股東身份後按照股東的要求予以提供；如果提供內容可能導致洩露公司商業秘密、內幕信息或有關人員個人隱私，或其他損害公司利益情形的，公司可以拒絕提供。

公司股東會、董事會決議內容違反法律、行政法規的，股東有權請求人民法院認定無效。

股東會、董事會的會議召集程序、表決方式違反法律、行政法規或者本章程，或者決議內容違反本章程的，股東有權自決議作出之日起六十(60)日內，請求人民法院撤銷。但是，股東會、董事會的會議召集程序或者表決方式僅有輕微瑕疵，對決議未產生實質影響的除外。

審計委員會成員以外的董事、高級管理人員執行公司職務時違反法律、行政法規或者本章程的規定，給公司造成損失的，連續一百八十(180)日以上單獨或合計持有公司百分之一(1%)以上股份的股東有權書面請求審計委員會向人民法院提起訴訟；審計委員會成員執行公司職務時違反法律、行政法規或者本章程的規定，給公司造成損失的，前述股東可以書面請求董事會向人民法院提起訴訟。

審計委員會、董事會收到前款規定的股東書面請求後拒絕提起訴訟，或者自收到請求之日起三十(30)日內未提起訴訟，或者情況緊急、不立即提起訴訟將會使公司利益受到難以彌補的損害的，前款規定的股東有權為公司利益以自己的名義直接向人民法院提起訴訟。

他人侵犯公司合法權益，給公司造成損失的，本條第一款規定的股東可以依照前兩款的規定向人民法院提起訴訟。

公司全資子公司的董事、監事、高級管理人員執行職務違反法律、行政法規或者本章程的規定，給公司造成損失的，或者他人侵犯公司全資子公司合法權益造成損失的，連續一百八十日(180)以上單獨或者合計持有公司百分之一(1%)以上股份的股東，可以依照《公司法》第一百八十九條前三款規定書面請求全資子公司的監事會、董事會向人民法院提起訴訟或者以自己的名義直接向人民法院提起訴訟。

董事、高級管理人員違反法律、行政法規或者本章程的規定，損害股東利益的，股東可以向人民法院提起訴訟。

公司股東承擔下列義務：

(一) 遵守法律、行政法規和本章程；

（二） 依其所認購的股份和入股方式繳納股款；

（三） 除法律、法規規定的情形外，不得抽回其股本；

（四） 不得濫用股東權利損害公司或者其他股東的利益；不得濫用公司法人獨立地位和股東有限責任損害公司債權人的利益；

（五） 法律、行政法規及本章程規定應當承擔的其他義務。

公司股東濫用股東權利給公司或者其他股東造成損失的，應當依法承擔賠償責任。公司股東濫用公司法人獨立地位和股東有限責任，逃避債務，嚴重損害公司債權人利益的，應當對公司債務承擔連帶責任。

股東會的一般規定

股東會由公司全體股東組成，是公司的權力機構，依法行使下列職權：

（一） 選舉、更換及免任非由職工代表擔任的董事，決定有關董事的報酬事項；

（二） 審議批准董事會的報告；

（三） 審議批准公司的利潤分配方案和彌補虧損方案；

（四） 對公司增加或者減少註冊資本作出決議；

（五） 對發行公司債券作出決議或授權董事會對發行公司債券作出決議；

（六） 對公司合併、分立、解散、清算或者變更公司形式作出決議；

（七） 修改本章程；

（八） 對公司聘用、解聘承辦公司審計業務的會計師事務所作出決議；

（九） 授權董事會在三(3)年內發行不超過公司已發行股份百分之五十(50%)的股份，但以非貨幣財產作價出資的除外；

（十） 為公司利益，決定為他人取得公司或其母公司的股份提供財務資助，但財務資助的累計總額不得超過公司已發行股本總額的百分之十(10%)；

（十一） 審議法律、行政法規、規章、公司股票[**編纂**]地證券監管規則或本章程規定應當由股東會決定的其他事項。

除法律、行政法規、公司股票[**編纂**]地證券監管機構另有規定外，上述股東會的職權不得通過授權的形式由董事會或其他機構和個人代為行使。

公司下列對外擔保行為，須經股東會審議通過：

（一） 本公司及本公司控股子公司的對外擔保總額，超過最近一期經審計淨資產的百分之五十(50%)以後提供的任何擔保；

（二） 公司的對外擔保總額，超過最近一期經審計總資產的百分之三十(30%)以後提供的任何擔保；

（三） 公司在一年內向他人提供擔保的金額超過公司最近一期經審計總資產百分之三十(30%)的擔保；

（四） 為資產負債率超過百分之七十(70%)的擔保對象提供的擔保；

（五） 單筆擔保額超過最近一期經審計淨資產百分之十(10%)的擔保；

（六） 對股東、實際控制人及其關聯方提供的擔保。

前款規定的對外擔保審議程序不適用於公司為子公司、子公司為公司及子公司之間的擔保。

違反本章程規定的股東會、董事會審批對外擔保權限，給公司造成損失的，追究相關人員的經濟責任；情節嚴重、構成犯罪的，將依照有關法律規定移交司法機關處理。

股東會分為年度股東會和臨時股東會。年度股東會每年召開一(1)次，應當於上一會計年度結束之後的六(6)個月內舉行。

有下列情形之一的，公司在事實發生之日起二(2)個月以內召開臨時股東會：

（一） 董事人數不足《公司法》規定人數或者本章程所定人數的三分之二(2/3)時；

（二） 公司未彌補的虧損達股本總額的三分之一(1/3)時；

（三） 單獨或者合併持有公司百分之十(10%)以上股份的股東請求時；

（四） 董事會認為必要時；

（五） 審計委員會提議召開時；

（六） 法律、行政法規、規章、公司股票[**編纂**]地證券監管規則或本章程規定的其他情形。

前述第(三)項持股數按股東提出書面請求之日計算。

公司召開股東會的地點為公司住所地或公司另行決定的公司(或公司的子公司)的主要營業地。股東會將設置會場，以現場會議形式召開，還可以同時採用電子通信方式召開。在不違反適用法律、行政法規、部門規章、規範性文件及《香港上市規則》的情況下，公司還將提供網絡參會、發言及投票的方式為股東參加股東會提供便利。股東通過上述方式參加股東會的，視為出席。

股東會的召集

獨立非執行董事有權向董事會提議召開臨時股東會。對獨立非執行董事要求召開臨時股東會的提議，董事會應當根據法律、行政法規、公司股票[**編纂**]地證券監管規則和本章程的規定，在收到提議後十(10)日內提出同意或不同意召開臨時股東會的書面反饋意見。董事會同意召開臨時股東會的，將在作出董事會決議後的五(5)日內發出召開股東會的通知；董事會不同意召開臨時股東會的，將說明理由。

審計委員會向董事會提議召開臨時股東會，應當以書面形式向董事會提出。董事會應當根據法律、行政法規、公司股票[**編纂**]地證券監管規則和本章程的規定，在收到提議後十(10)日內提出同意或者不同意召開臨時股東會的書面反饋意見。

董事會同意召開臨時股東會的，將在作出董事會決議後的五(5)日內發出召開股東會的通知，通知中對原提議的變更，應徵得審計委員會的同意。

董事會不同意召開臨時股東會，或者在收到提議後十(10)日內未作出反饋的，視為董事會不能履行或者不履行召集股東會會議職責，審計委員會可以自行召集和主持。

單獨或者合計持有公司百分之十(10%)以上股份的股東向董事會請求召開臨時股東會，應當以書面形式向董事會提出。董事會應當根據法律、行政法規、公司股票[**編纂**]地證券監管規則和本章程的規定，在收到請求後十(10)日內提出同意或者不同意召開臨時股東會的書面反饋意見。

董事會同意召開臨時股東會的，應當在作出董事會決議後的五(5)日內發出召開股東會的通知，通知中對原請求的變更，應當徵得相關股東的同意。

董事會不同意召開臨時股東會，或者在收到請求後十(10)日內未作出反饋的，單獨或者合計持有公司百分之十(10%)以上股份的股東向審計委員會提議召開臨時股東會，應當以書面形式向審計委員會提出請求。

審計委員會同意召開臨時股東會的，應在收到請求後五(5)日內發出召開股東會的通知，通知中對原請求的變更，應當徵得相關股東的同意。

審計委員會未在規定期限內發出股東會通知的，視為審計委員會不召集和主持股東會，連續九十(90)日以上單獨或者合計持有公司百分之十(10%)以上股份的股東可以自行召集和主持。

審計委員會或者單獨或者合計持有公司10%以上股份股東決定自行召集股東會的，須書面通知董事會。

在股東會決議公告前，召集股東持股比例不得低於百分之十(10%)。

股東會提案與通知

公司召開股東會，董事會、審計委員會以及單獨或者合併持有公司百分之一(1%)以上股份的股東，有權向公司提出提案。

單獨或者合計持有公司百分之一(1%)以上股份的股東，可以在股東會召開十(10)日前提出臨時提案並書面提交召集人。召集人應當在收到提案後二(2)日內發出股東會補充通知，公告臨時提案的內容，並將該臨時提案提交股東會審議；但臨時提案違反法律、行政法規、公司股票[**編纂**]地證券監管規則或者本章程的規定，或者不屬於股東會職權範圍的除外。

除前款規定的情形外，召集人在發出股東會通知後，不得修改股東會通知中已列明的提案或增加新的提案。

股東會通知中未列明或不符合本章程第五十三條規定的提案，股東會不得進行表決並作出決議。

召開年度股東會，召集人應當於會議召開至少二十一(21)日前通知全體股東；召開臨時股東會，召集人應當於會議召開十五(15)日前以公告方式通知全體股東。公司在計算起始期限時，不應當包括會議召開當日。

股東會的通知包括以下內容：

(一) 會議的時間、地點和會議期限；

(二) 提交會議審議的事項和提案；

(三) 以明顯的文字說明：全體股東均有權出席股東會，並可以書面委託代理人出席會議和參加表決，該股東代理人不必是公司的股東，如股東已委派代表出席任何會議，則視為親自出席；

(四) 有權出席股東會股東的股權登記日；

(五) 會務常設聯繫人姓名，電話號碼；

（六） 網絡或其他方式的表決時間及表決程序(如有)；

（七） 法律、法規、部門規章、公司股票[**編纂**]地證券監管規則和本章程等規定的其他要求。

股東會通知和補充通知中應當充分、完整披露所有提案的具體內容。

股東會的召開

股東可以親自出席股東會，也可以委託代理人代為出席和表決。

個人股東親自出席會議的，應出示本人身份證或其他能夠表明其身份的有效證件或證明；委託代理人出席會議的，應出示本人有效身份證件、股東授權委託書。

法人股東應由法定代表人或者法定代表人委託的代理人出席會議。法定代表人出席會議的，應出示本人身份證、能證明其具有法定代表人資格的有效證明；委託代理人出席會議的，代理人應出示本人身份證、法人股東單位的法定代表人依法出具的書面授權委託書，股東為香港有關法律條例所定義的認可結算所(或其代理人)的除外。

如股東為香港有關法律條例所定義的認可結算所(或其代理人)，該股東可以授權其認為合適的一個或以上人士在任何股東會上擔任其股東代理人或代表；但是，如果一名以上的人士獲得授權，則授權委託書或授權書應載明每名該等人士經此授權所涉及的股份數目和種類。經此授權的人士可以代表認可結算所(或其代理人)行使權利(不用出示持股憑證，經公證的授權和／或進一步的證據證實其正式授權)，如同該人士是公司的個人股東，有關權利及權力包括在允許舉手表決時，以個人身份於舉手表決時投票。

股東出具的委託他人出席股東會的授權委託書，應當載明有關法律、法規、公司股票[**編纂**]地證券監管規則及本章程要求的內容。

出席會議人員的會議登記冊由公司負責製作。會議登記冊載明參加會議人員姓名(或單位名稱)、身份證號碼、持有或者代表有表決權的股份數額、被代理人姓名(或單位名稱)等事項。

股東會要求董事、高級管理人員列席會議的，董事、高級管理人員應當列席並接受股東的質詢。

股東會由董事長主持。董事長不能履行職務或者不履行職務時，由過半數的董事共同推舉的一名董事主持。

審計委員會自行召集的股東會，由審計委員會召集人主持。審計委員會召集人不能履行職務或者不履行職務時，由過半數的審計委員會成員共同推舉的一名審計委員會成員主持。

股東自行召集的股東會，由召集人或者其推舉代表主持。

召開股東會時，會議主持人違反議事規則使股東會無法繼續進行的，經現場出席股東會有表決權過半數的股東同意，股東會可推舉一人擔任會議主持人，繼續開會。

股東會的表決和決議

股東會決議分為普通決議和特別決議。股東會作出普通決議，應當由出席股東會的股東(包括股東代理人)所持表決權的過半數通過。股東會作出特別決議，應當由出席股東會的股東(包括股東代理人)所持表決權的三分之二(2/3)以上通過。

下列事項由股東會以普通決議通過：

(一) 董事會的工作報告；

(二) 董事會擬定的利潤分配方案和彌補虧損方案；

(三) 董事會成員的任免及其報酬和支付方法；

(四) 除法律、行政法規、公司股票[**編纂**]地證券監管規則或者本章程規定應當以特別決議通過以外的其他事項。

下列事項由股東會以特別決議通過：

(一) 公司增加或者減少註冊資本；

(二) 公司的分立、合併、解散或者變更公司形式；

(三) 本章程的修改；

(四) 公司在一年內購買、出售重大資產或者向他人提供擔保的金額超過公司最近一期經審計總資產百分之三十(30%)的；

(五) 股權激勵計劃；及

(六) 法律、行政法規、公司股票[**編纂**]地證券監管規則或本章程規定的，以及股東會以普通決議認定會對公司產生重大影響的、需要以特別決議通過的其他事項。

董事和董事會

董事的一般規定

公司董事為自然人，有下列情形之一的，不能擔任公司的董事：

(一) 無民事行為能力或者限制民事行為能力；

（二）因貪污、賄賂、侵佔財產、挪用財產或者破壞社會主義市場經濟秩序，被判處刑罰，或者因犯罪被剝奪政治權利，執行期滿未逾五(5)年，被宣告緩刑的，自緩刑考驗期滿之日起未逾二(2)年；

（三）擔任破產清算的公司、企業的董事或者廠長、總經理，對該公司、企業的破產負有個人責任的，自該公司、企業破產清算完結之日起未逾三(3)年；

（四）擔任因違法被吊銷營業執照、責令關閉的公司、企業的法定代表人，並負有個人責任的，自該公司、企業被吊銷營業執照、責令關閉之日起未逾三(3)年；

（五）個人因所負數額較大債務到期未清償被人民法院列為失信被執行人；

（六）被中國證監會採取證券市場禁入措施，期限未滿的；

（七）被公司股票[**編纂**]地證券交易所公開認定為不適合擔任上市公司董事、高級管理人員等，期限未滿的；

（八）法律、行政法規、部門規章或公司股票[**編纂**]地證券監管規則規定的其他內容。

違反本條規定選舉、委派董事的，該選舉、委派或者聘任無效。董事在任職期間出現本條情形的，公司應當解除其職務。

以上期間，按擬選任董事、高級管理人員的股東會或者董事會召開日截止計算。

董事由股東會選舉或更換，任期三(3)年，任期屆滿可連選連任。股東會可以決議解任董事，決議作出之日解任生效。董事任期從就任之日起計算，至本屆董事會任期屆滿時為止。董事任期屆滿未及時改選，或者董事在任期內辭任導致董事會成員低於法定人數的，在改選出的董事就任前，原董事仍應當依照法律、行政法規、部門規章、公司股票[**編纂**]地證券監管規則和本章程的規定，履行董事職務。董事辭任的，應當以書面形式通知公司，公司收到通知之日辭任生效，但存在前款規定情形的，董事應當繼續履行職務。

董事可以由總經理或者其他高級管理人員兼任，但兼任總經理或者其他高級管理人員職務的董事以及由職工代表擔任的董事，總計不得超過公司董事總數的1/2。

董事應當遵守法律、行政法規、部門規章、公司股票[**編纂**]地證券監管規則和本章程，對公司負有忠實義務，應當採取措施避免自身利益與公司利益衝突，不得利用職權牟取不正當利益。

董事對公司負有勤勉義務，執行職務應當為公司的最大利益盡到管理者通常應有的合理注意。

公司的控股股東、實際控制人不擔任公司董事但實際執行公司事務的，適用前兩款規定。

公司董事直接或者間接與本公司訂立合同或者進行交易，應當就與訂立合同或者進行交易有關的事項向董事會或者股東會報告，並按照本章程的規定經董事會或者股東會決議通過。

董事的近親屬，董事或者其近親屬直接或者間接控制的企業，以及與董事有其他關聯關係的關聯人，與公司訂立合同或者進行交易，適用前款規定。

股東會可以決議解任董事，決議作出之日解任生效。無正當理由，在任期屆滿前解任董事的，董事可以要求公司予以賠償。

董事會

公司設董事會，對股東會負責。董事會由8名董事組成，公司董事分為執行董事和獨立非執行董事，其中獨立非執行董事人數應佔董事會成員人數至少三分之一，且不少於3名。

董事會行使下列職權：

（一） 召集股東會，並向股東會報告工作；

（二） 執行股東會的決議；

（三） 決定公司的經營計劃和投資方案；

（四） 制訂公司的利潤分配方案和彌補虧損方案；

（五） 制訂公司增加或者減少註冊資本以及發行公司債券的方案；

（六） 制訂公司合併、分立、解散或者變更公司形式的方案；

（七） 決定公司內部管理機構的設置；

（八） 聘任或者解聘公司總經理、董事會秘書；根據總經理的提名，聘任或者解聘公司副總經理、財務負責人暨財務總監等高級管理人員，並決定其報酬事項事項；

（九） 制訂公司的基本管理制度；

（十） 制訂本章程的修改方案；

（十一） 管理公司信息披露事項；

（十二） 向股東會提請聘請或更換為公司審計的會計師事務所；

（十三） 聽取公司總經理的工作匯報並檢查總經理的工作；

（十四） 制訂公司股權激勵計劃及期權計劃；

（十五） 對公司因本章程第二十二條第（三）項、第（五）項、第（六）項規定的情形收購本公司股份作出決議；

（十六） 在3年內決定發行不超過公司已發行股份50%的股份，但以非貨幣財產作價出資的除外；

（十七） 決定為他人取得公司的股份提供財務資助，但財務資助的累計總額不得超過公司已發行股本總額的10%；

（十八） 本章程規定或者股東會授予的其他職權。

超過董事會授權範圍的事項，應當提交股東會審議。

經半數以上董事會表決同意，董事會可授權董事長在董事會閉會期間行使董事會部分職權；但公司重大事項應當由董事會集體決策，法定由董事會行使的職權不得授予董事長、總經理等行使。

董事長行使下列職權：

（一） 主持股東會和召集、主持董事會會議；

（二） 督促、檢查董事會決議的執行；

（三） 簽署公司股票、公司債券及其他有價證券；

（四） 簽署董事會重要文件或其他應由公司法定代表人簽署的其他文件；

（五） 行使法定代表人的職權；

（六） 在發生特大自然災害等不可抗力的緊急情況下，對公司事務行使符合法律規定和公司利益的特別處置權，並在事後向公司董事會和股東會報告；

（七） 董事會授予的其他職權。

董事長不能履行職務或者不履行職務的，由過半數董事共同推舉一名董事履行職務。

董事會會議分為定期會議和臨時會議。董事會每年至少召開四(4)次定期會議，由董事長召集，於定期會議召開十四(14)日前發出通知。

代表十分之一(1/10)以上表決權的股東、三分之一(1/3)以上董事或者審計委員會可以提議召開董事會臨時會議。董事長應當自接到提議後十(10)日內，召集和主持臨時董事會會議。

董事會召開臨時董事會會議的通知方式為：以傳真、電子郵件、電話或短信等方式通知；通知時限為：臨時董事會會議召開前五(5)日。

經公司全體董事同意，可豁免前款規定的通知時限。

情況緊急，需要盡快召開臨時董事會會議的，可以隨時通過電話或者其他口頭方式發出會議通知，但召集人應當在會議上做出說明。

董事會會議通知包括以下內容：

（一） 會議日期和地點；

（二） 會議的召開方式；

（三） 會議期限；

（四） 事由及議題；

（五） 聯繫人和聯繫方式；

（六） 發出通知的日期。

董事會會議應有過半數的董事出席方可舉行。

董事會決議的表決，實行一人一票。

除本章程另有規定外，董事會作出決議，必須經全體董事過半數通過。

董事與董事會會議決議事項所涉及的企業或者個人有關連(聯)關係的，該董事應當及時向董事會書面報告。有關連(聯)關係的董事不得對該項決議行使表決權，也不得代理其他董事行使表決權。該董事會會議由過半數的無關連(聯)關係董事出席即可舉行，董事會會議所作決

議須經無關連(聯)關係董事過半數通過。出席董事會會議的無關連(聯)關係董事人數不足三人的，應當將該事項提交股東會審議。如法律法規或公司股票[**編纂**]地證券監管規則對董事參與董事會會議及投票表決有額外限制的，從其規定。

董事會應當對會議所議事項的決定做成會議記錄，出席會議的董事應當在會議記錄上簽名。出席會議的董事有權要求在記錄上對其在會議上的發言作出說明性記載。

董事會會議記錄作為公司檔案保存，保存期限為十(10)年。

董事應當在董事會決議上簽字並對董事會的決議承擔責任。董事會決議違反法律、法規或者本章程、股東會決議，給公司造成嚴重損失的，參與決議的董事對公司負賠償責任。但經證明在表決時曾表明異議並記載於會議記錄的，該董事可以免除責任。

公司董事會設置審計委員會，行使《公司法》規定的監事會的職權。審計委員會負責審核公司財務信息及其披露、監督及評估內外部審計工作和內部控制，下列事項應當經審計委員會全體成員過半數同意後，提交董事會審議：

(一) 披露財務會計報告及定期報告中的財務信息、內部控制評價報告；

(二) 聘用或者解聘承辦上市公司審計業務的會計師事務所；

(三) 聘任或者解聘上市公司財務負責人；

(四) 因會計準則變更以外的原因作出會計政策、會計估計變更或者重大會計差錯更正；

(五) 法律、行政法規、公司股票[**編纂**]地證券監管規則和本章程規定的其他事項。

公司董事會設置提名委員會、薪酬與考核委員會等其他專門委員會，依照本章程和董事會授權履行職責，專門委員會的提案應當提交董事會審議決定。專門委員會工作規程由董事會負責制定。

高級管理人員

公司設總經理一(1)名，由董事會聘任或解聘。董事會可以決定由董事會成員兼任總經理。公司設副總經理若干名，設財務負責人1名，副總經理和財務負責人由董事會聘任或解聘。公司總經理、副總經理、財務負責人為公司高級管理人員。

總經理每屆任期三(3)年，總經理連聘可以連任。總經理對董事會負責，行使下列職權：

(一) 主持公司的生產經營管理工作，組織實施董事會決議，並向董事會報告工作；

（二） 組織實施公司年度經營計劃和投資方案；

（三） 擬訂公司內部管理機構設置方案；

（四） 擬訂公司的基本管理制度；

（五） 制定公司的具體規章；

（六） 提請董事會聘任或者解聘公司副總經理、財務負責人；

（七） 決定聘任或者解聘除應由董事會決定聘任或者解聘以外的負責管理人員；

（八） 除非董事會另有決定，總經理可根據中國有關勞動法律及法規自主酌情決定聘用、辭退、提升、貶職或調動公司的任何職員(不包括高級管理人員)；

（九） 本章程或董事會授予的其他職權。

總經理列席董事會會議，非董事總經理在董事會上沒有表決權。總經理可以在任期屆滿以前提出辭職。有關總經理辭職的具體程序和辦法由總經理與公司之間的勞動合同規定。

公司設公司秘書，負責公司股東會和董事會會議的籌備、文件保管以及公司股東資料管理，辦理信息披露事務等事宜。

財務會計制度

公司應當在每一會計年度終了時編製財務會計報告，並依法經會計師事務所審計。

公司除法定的會計賬簿外，不另立會計賬簿。公司的資金，不以任何個人名義開立賬戶存儲。

公司分配當年稅後利潤時，應當提取利潤的百分之十(10%)列入公司法定公積金。公司法定公積金累計額為公司註冊資本的百分之五十(50%)以上的，可以不再提取。

公司的法定公積金不足以彌補以前年度虧損的，在依照前款規定提取法定公積金之前，應當先用當年利潤彌補虧損。

公司從稅後利潤中提取法定公積金後，經股東會決議，還可以從稅後利潤中提取任意公積金。

公司彌補虧損和提取公積金後所餘稅後利潤，按照股東持有的股份比例分配利潤，但本章程另有規定或全體股東之間另有約定的除外。

公司違反《公司法》或本章程規定或全體股東之間的約定向股東分配利潤的，股東應當將違反規定分配的利潤退還公司；給公司造成損失的，股東及負有責任的董事、高級管理人員應當承擔賠償責任。

公司持有的本公司股份不參與分配利潤。

公司利潤分配政策：公司股息分配政策重視對投資者的合理投資回報，股息分配政策保持連續性和穩定性，同時兼顧公司的長遠利益、全體股東的整體利益及公司的可持續發展。公司主要採取現金分紅的股利分配方式。在有條件的情況下，公司可以進行中期利潤分配。

公司股東會對利潤分配方案作出決議後，或者公司董事會根據年度股東會審議通過的下一年中期分紅條件和上限制定具體方案後，須在兩個月內或香港聯交所規定的時間內(孰早)完成股利(或者股份)的派發事項。

公司的公積金用於彌補公司的虧損、擴大公司生產經營或者轉增為公司註冊資本。

公積金彌補公司虧損，應當先使用任意公積金和法定公積金；仍不能彌補的，可以按照規定使用資本公積金。

法定公積金轉為增加註冊股本時，所留存的該項公積金不得少於轉增前公司註冊資本的百分之二十五(25%)。

合併和分立

公司合併可以採取吸收合併或新設合併兩種形式。

公司合併，應當由合併各方簽訂合併協議，並編製資產負債表及財產清單。公司應當自作出合併決議之日起十(10)日內通知債權人，並於三十(30)日內在報紙上或者國家企業信用信息公示系統公告。債權人自接到通知之日起三十(30)日內，未接到通知的自公告之日起四十五(45)日內，可以要求公司清償債務或者提供相應的擔保。

公司合併時，合併各方的債權、債務，由合併後存續的公司或者新設的公司承繼。

公司分立，其財產作相應的分割。公司分立，應當編製資產負債表及財產清單。公司應當自作出分立決議之日起十(10)日內通知債權人，並於三十(30)日內在報紙上或者國家企業信用信息公示系統公告。公司分立前的債務由分立後的公司承擔連帶責任。但是，公司在分立前與債權人就債務清償達成的書面協議另有約定的除外。

修改章程

有下列情形之一的，公司將修改章程：

（一）《公司法》或有關法律、行政法規、公司股票[**編纂**]地證券監管規則修改後，章程規定的事項與修改後的法律、行政法規、公司股票[**編纂**]地證券監管規則的規定相抵觸；

（二）公司的情況發生變化，與章程記載的事項不一致；

（三）股東會決定修改章程。

A. 有關本公司的其他資料

1. 成立本公司

本公司於2008年3月26日根據中國法律成立為有限責任公司，並於2015年8月24日改制為股份有限公司。我們的註冊地址及主要營業地點位於中國北京市朝陽區酒仙橋北路10號102號樓3層303室。

本公司已於香港銅鑼灣希慎道33號利園一期19樓1910室設立香港營業地點，並於[●]根據《公司條例》第16部向香港公司註冊處處長註冊為非香港公司。我們的聯席公司秘書[楊小慧]女士，是根據《公司條例》第16部代表本公司於香港接收法律程序文件及通知的本公司授權代表。本公司於香港接收法律程序文件的地址與上述香港主要營業地點相同。

由於本公司於中國成立，我們須遵守中國相關法律法規。中國法律法規相關方面的概要及本公司組織章程細則的概要載於本文件「監管概覽」及附錄三。

2. 本公司的股本變動

2024年10月9日，本公司的註冊資本由人民幣135,259,855元減至人民幣124,663,462元。詳情請參閱「歷史、發展及公司架構－本公司成立及主要股權變更－7. 2024年減少註冊資本」。

除上文所披露者外，於緊接本文件日期前兩年內，本公司的股本並無變動。

3. 我們附屬公司的股本變動

我們[主要]附屬公司的公司資料概要及詳情載於會計師報告，其全文載於附錄一。以下附屬公司於緊接本文件日期前兩年內註冊成立：

名稱	成立／註冊成立地點	成立／註冊成立日期	註冊資本／股本
北京數聚宸飛	中國	2024年11月27日	人民幣3,000,000元
天津數聚宸飛	中國	2025年4月15日	人民幣1,000,000元
香港數聚宸飛	香港	2025年4月25日	500,000港元
海南數聚宸飛	中國	2025年12月23日	人民幣2,000,000元

此外，我們附屬公司的股本於緊接本文件日期前兩年內發生以下變動：

- 2025年5月12日，北京北聯香港的已發行股本由5,000,000港元增至25,000,000港元。

除上文所披露者外，於緊接本文件日期前兩年內，我們附屬公司的股本並無發生任何變動。

4. 股東決議

在於2026年3月20日召開的股東會中，正式通過(其中包括)以下決議案：

(1) 本公司[**編纂**]每股面值人民幣1.00元的H股且該等H股於聯交所[**編纂**]；

(2) 擬發行的H股數量不超過經[**編纂**]擴大後本公司已發行股本總額的[**編纂**](於[**編纂**]獲行使前)，以及向[**編纂**](或其代表)授予的[**編纂**]不超過根據[**編纂**]發行H股數量的[**編纂**]；

(3) 待[**編纂**]完成後，批准及採納經修訂的組織章程細則(僅自[**編纂**]起生效)，並授權董事會根據任何法律或法定要求，或任何政府或監管機構的意見，對組織章程細則進行修訂；

(4) 根據中國證監會備案結果，於[**編纂**]完成後，由[**編纂**]名股東所持有的[**編纂**]股未上市股份將按一比一的比例[**編纂**]為H股；及

(5) 授權董事會或其獲授權人士處理與(其中包括)[**編纂**]、未上市股份[**編纂**]為H股以及H股於聯交所[**編纂**]及[**編纂**]相關的所有事宜。

B. 有關我們業務的其他資料

1. 重大合同概要

以下為本公司或其附屬公司於本文件日期前兩年內訂立的重大或可能屬重大的合同(並非於日常業務過程中訂立的合同)：

(a) 一份日期為2024年8月15日並由本公司、王岩科先生、江陰國調洪泰私募股權投資合夥企業(有限合夥)及杭州險峰旗雲投資合夥企業(有限合夥)訂立的股份回購協議，據此，(其中包括)本公司同意購回由王岩科先生、江陰國調洪泰私募股權投資合夥企業(有限合夥)及杭州險峰旗雲投資合夥企業(有限合夥)持有的6,233,173股、3,739,903股及623,317股股份，對價分別為人民幣68.9百萬元、人民幣40.9百萬元及人民幣6.8百萬元；及

(b) [**編纂**]。

2. 重大知識產權

(a) 商標

截至最後實際可行日期，我們已註冊下列我們認為對我們業務而言屬重大的商標：

序號	商標	類別	註冊擁有人	註冊地點	註冊編號	註冊日期	到期日
1.....	Data Intelink 数聚智连	35	本公司	中國	55384346	2021年10月28日	2031年10月27日
2.....	Data Intelink 数聚智连	38	本公司	中國	55377197	2021年10月28日	2031年10月27日

(b) 專利

截至最後實際可行日期，我們已註冊下列我們認為對我們業務而言屬重大的專利：

序號	專利	專利類型	專利權人	註冊地點	專利編號	申請日期	授權日
1.....	一種推廣數據處理方法及系統	發明專利	本公司	中國	2023111320534	2023年9月5日	2023年11月14日
2.....	一種電商數據分析處理方法及系統	發明專利	本公司	中國	2023109418017	2023年7月28日	2024年3月8日
3.....	一種智能SQL數據庫處理方法及系統	發明專利	本公司	中國	2024115043446	2024年10月25日	2025年8月1日
4.....	一種多功能換頭廚具組件	實用新型專利	本公司	中國	2024204429250	2024年3月7日	2024年11月5日

(c) 軟件著作權

截至最後實際可行日期，我們已註冊下列我們認為對我們業務而言屬重大的軟件著作權：

序號	著作權	擁有人	註冊地點	註冊編號	註冊日期
1.....	跨境電商訂單結算系統V1.0	本公司	中國	2021SR1500537	2021年10月13日
2.....	跨平台電商訂單互通系統V1.0	本公司	中國	2021SR1500551	2021年10月13日
3.....	電商BI源數據收集系統V1.0	本公司	中國	2021SR1500552	2021年10月13日
4.....	電商BI數據分析與查詢系統V1.0	本公司	中國	2021SR1500553	2021年10月13日
5.....	電商平台商品促銷管理系統V1.0	本公司	中國	2022SR1573324	2022年12月15日
6.....	電商店舖生意日報自動生成系統V1.0	本公司	中國	2022SR1578298	2022年12月17日
7.....	電商平台供應鏈單據自動傳輸系統V1.0	本公司	中國	2022SR1578299	2022年12月17日

序號	著作權	擁有人	註冊地點	註冊編號	註冊日期
8.....	電商平台商品圖片管理系統V1.0	本公司	中國	2022SR1580414	2022年12月17日
9.....	數聚智連聚寶盆訂單監控系統[簡稱：聚寶盆訂單監控系統]V1.0	本公司	中國	2023SR1552342	2023年12月1日
10.....	數聚智連聚寶盆庫存管理系統[簡稱：聚寶盆庫存管理系統]V1.0	本公司	中國	2023SR1568612	2023年12月5日
11.....	數聚智連聚寶盆賬單分析系統[簡稱：聚寶盆賬單分析系統]V1.0	本公司	中國	2023SR1550516	2023年12月1日

序號	著作權	擁有人	註冊地點	註冊編號	註冊日期
12.....	數聚智連聚能盾商品批量管理系統[簡稱：聚能盾商品批量管理系統]V1.0	本公司	中國	2023SR1550477	2023年12月1日
13.....	數聚智連聚數塔報表生成系統[簡稱：數塔報表生成系統]V1.0	本公司	中國	2023SR1568622	2023年12月5日
14.....	數聚智連聚數塔數據分析系統[聚數塔數據分析系統]V1.0	本公司	中國	2023SR1559601	2023年12月4日
15.....	數聚智連聚數塔大促分析系統[簡稱：聚數塔]1.0)	本公司	中國	2024SR1724754	2024年11月7日
16.....	數聚智連聚能盾商品批量管理系統[簡稱：聚能盾]2.0	本公司	中國	2024SR1855647	2024年11月21日

序號	著作權	擁有人	註冊地點	註冊編號	註冊日期
17.....	數聚智連廣告詞智能檢測系統1.0	本公司	中國	2025SR2110238	2025年10月30日
18.....	數聚智連聚守財價格管理系統1.0	本公司	中國	2025SR2111457	2025年10月30日
19.....	數聚智連跨境結算系統1.0	本公司	中國	2025SR2109799	2025年10月30日
20.....	數聚智連數據訂閱自助系統1.0	本公司	中國	2025SR2110758	2025年10月30日
21.....	數聚智連AIGC智能生成系統1.0	本公司	中國	2025SR2195262	2025年11月13日

(d) 域名

截至最後實際可行日期，我們已註冊下列我們認為對我們業務而言屬重大的域名：

序號	域名	註冊擁有人	到期日
1.....	intelinkgroup.com	本公司	2026年7月20日

除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，概無其他對本集團業務而言屬重大的知識產權。

C. 有關董事及主要股東的進一步資料

1. 董事、監事及最高行政人員的權益披露

緊隨[**編纂**]完成及非上市股份[**編纂**]為H股後，一旦股份於聯交所[**編纂**]，本公司董事、監事及最高行政人員將於本公司股份、相關股份或債權證以及於本公司相聯法團(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的(1)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任何權益及／或淡倉(如適用)(包括根據《證券及期貨條例》的有關條文被當作或視為擁有的權益及／或淡倉)；(2)根據《證券及期貨條例》第352條規定須列入該條所提及的登記冊的權益及／或淡倉(如適用)；或(3)根據《上市規則》附錄C3所載《上市發行人董事進行證券交易的標準守則》規定，須知會本公司及聯交所的權益及／或淡倉(如適用)如下：

(a) 於本公司的權益

董事、監事或最高行政人員姓名	權益性質	[編纂]完成及非上市股份[編纂]為H股後所持股份數目及類別[1]	佔緊隨[編纂]完成及非上市股份[編纂]為H股後本公司已發行股本總額的概約百分比[2]
熊先生[3]	實益擁有人	[編纂]	[編纂]
	於受控法團的權益	[編纂]	[編纂]
程先生[4]	於受控法團的權益	[編纂]	[編纂]

附註：

(1) 所示全部權益均為好倉。

(2) 該計算基於[**編纂**]完成(未計及因[**編纂**]獲行使而可能[**編纂**]的H股)及非上市股份[**編纂**]為H股後[**編纂**]的[**編纂**]股H股的總數。

(3) 截至最後實際可行日期，熊先生為華新藍創的執行普通合夥人。根據《證券及期貨條例》第XV部，於[**編纂**]後，熊先生被視為於華新藍創所持有的全部股份中擁有權益。

(4) 截至最後實際可行日期，程先生於華新藍創持有45.98%合夥權益。根據《證券及期貨條例》第XV部，[**編纂**]後，程先生被視為於華新藍創所持有的全部股份中擁有權益。

2. 主要股東

(a) 於本公司的權益

除本文件「主要股東」一節所披露者外，緊隨[**編纂**]完成後(未計及根據[**編纂**]獲行使而可能[**編纂**]的任何股份)，董事或最高行政人員概不知悉任何其他人士(本公司董事、監事或最高行政人員除外)將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分部的條文須向本公司及聯交所披露的權益或淡倉，或直接或間接擁有附有權利可於任何情況下在本公司的股東會上投票的任何類別股本面值10%或以上的權益。

(b) 本集團其他成員公司主要股東的權益

除上文所述者外，董事並不知悉任何人士(董事、監事或最高行政人員除外)將於緊隨[**編纂**]完成後直接或間接擁有附有權利可於任何情況下在本集團任何其他成員公司(本公司除外)股東會上投票的任何類別股本面值10%或以上的權益：

我們的附屬公司	註冊資本	主要股東姓名／名稱	持股比例
北京數聚宸飛[(1)]	人民幣3,000,000元	北京巡天科技合夥企業(有限合夥)	49.00%

附註：

(1) 截至最後實際可行日期，本公司及北京巡天科技合夥企業(有限合夥)分別持有北京數聚宸飛51%及49%的股權。

3. 董事及監事的服務合約及委任函詳情

[各執行董事均已與本公司訂立服務合同，且我們已向各獨立非執行董事發出委任函。與各執行董事訂立的服務合同以及與各獨立非執行董事訂立的委任函初始固定期限為三年。服務合同及委任函可根據其各自條款終止。服務合同可根據組織章程細則及適用《上市規則》續約。]

除上文所披露者外，概無董事已或擬與本集團任何成員公司訂立服務合同，惟不包括於一年內屆滿或可由僱主於一年內終止而無須賠償(法定賠償除外)的合同。

4. 董事及監事的薪酬

有關截至2023年、2024年及2025年12月31日止各年度向董事及監事支付的薪酬或實物福利，請參閱本文件「董事、監事及高級管理層」以及附錄一會計師報告附註8。

於往績記錄期間，本集團概無向任何董事、監事或五名最高薪酬人士支付任何費用，作為加入我們的獎勵或作為離職補償。

5. 免責聲明

除本附錄及本文件「董事、監事及高級管理層」及「主要股東」章節所披露者外：

(a) 在股份於聯交所[**編纂**]後，概無本公司董事或最高行政人員於本公司或我們的相聯法團(定義見《證券及期貨條例》第XV部)的股份、相關股份及債權證中擁有根據《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(包括根據《證券及期貨條

例》相關規定當作或視作其擁有的權益或淡倉），或根據《證券及期貨條例》第352條規定須登記於該條所述登記冊或根據《上市發行人董事進行證券交易的標準守則》須知會本公司及聯交所的任何權益或淡倉。就此而言，《證券及期貨條例》的相關條文須詮釋猶如其適用於監事；

(b) 據任何董事及本公司的最高行政人員所知，概無人士於股份及相關股份中擁有根據《證券及期貨條例》第XV部第2及3分部須向本公司及聯交所披露的權益或淡倉，或直接或間接擁有附帶權利可在任何情況下於本集團任何其他成員公司股東會上投票的任何類別股本面值10%或以上權益；

(c) 概無董事、監事或名列下文「D.其他資料－4.專家資格與同意書」的任何人士在促使，或在緊接本文件刊發前兩年內已被本集團任何成員公司收購或處置或租賃予本集團任何成員公司的任何資產，或建議被本集團任何成員公司收購或處置或租賃予本集團任何成員公司的任何資產中擁有權益；

(d) 概無董事、監事或名列下文「D.其他資料－4.專家資格與同意書」的任何人士於性質或狀況屬非正常，或對本集團整體業務而言屬重大且於本文件日期仍然存續的與本集團訂立的任何合約或安排中擁有重大權益；

(e) 除與[**編纂**]有關外，概無名列下文「D.其他資料－4.專家資格與同意書」的任何人士於本集團任何成員公司擁有任何持股權益或可認購或提名他人認購本集團任何成員公司證券的權利（無論可否依法強制執行）。

(f) 概無董事與本公司或本公司任何成員公司訂立或擬訂立服務合約（於一年內到期或可由僱主於一年內終止且無須支付賠償（法定賠償除外）的合約除外）；及

(g) 於往績記錄期間各年，概無董事、監事或彼等各自的緊密聯繫人（定義見《上市規則》）或股東（於本公司已發行股本中擁有超過5%權益）於本公司的前五大客戶及前五大供應商中擁有任何權益。

D. [編纂]員工激勵計劃

為吸引及留住人才並就本公司的長期發展向員工提供激勵，本公司通過設立員工持股平台華新藍創採納員工激勵計劃（「**員工激勵計劃**」）。有關員工持股平台的詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—成立員工激勵平台」。員工激勵計劃不受《上市規則》第17章條文規限，因其不涉及[**編纂**]後本公司授出任何購股權或獎勵或發行新股。截至最後實際可行日期，員工激勵計劃項下的股份已發行予華新藍創，因此員工激勵計劃的實施將不會對已發行股份造成任何攤薄效應。員工激勵計劃的主要條款載於華新藍創的合夥協議。

(a) 計劃管理

華新藍創的普通合夥人為熊先生，即本公司董事長、執行董事、總經理及首席執行官（「**管理人**」）。管理人有權作為普通合夥人管理華新藍創的相關事務。

(b) 授出獎勵

選定參與者將以有限合夥人身份華新藍創合夥權益的形式獲得獎勵。在成為有限合夥人後，選定參與者間接獲得華新藍創持有的相應數量基礎股份的經濟利益。

(c) 表決權

股份附帶的所有管理權及表決權均由華新藍創的普通合夥人熊先生持有。

(d) 獎勵的處置

選定參與者可按基於股份公允價值的價格，向本集團任何員工處置獎勵。

(e) 禁售及轉讓限制

選定參與者於華新藍創持有的合夥權益(指根據員工激勵計劃向選定參與者授出的獎勵)，須於[**編纂**]完成後受36個月的禁售期規限。禁售期間，未經本公司事先書面同意，選定參與者根據員工股份計劃或於華新藍創直接或間接持有的股份不得：(i)由本公司購回；及(ii)轉讓、委託或交易。

E. 其他資料

1. 遺產稅

董事已獲告知，本公司或其附屬公司概無須根據中國法律承擔重大遺產稅責任。

2. 訴訟

截至最後實際可行日期，除「業務－法律程序及合規」所披露者外，本集團的成員公司均未涉及任何重大訴訟、仲裁或申索，而據董事所知，本集團概無任何尚未了結或面臨可能對其業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的任何重大訴訟、仲裁或申索。

3. 獨家保薦人

獨家保薦人已代表本公司向聯交所申請批准根據[**編纂**]將予[**編纂**]的H股以及[**編纂**]完成後由非上市股份[**編纂**]的H股[**編纂**]及[**編纂**]。本公司已作出一切使H股獲准納入[**編纂**]的必要安排。

獨家保薦人符合《上市規則》第3A.07條所載適用於保薦人的獨立性標準。

獨家保薦人將就擔任[**編纂**]保薦人收取總額750,000.0美元的費用。

4. 專家資格與同意書

以下為提供本文件所載意見或建議的專家資格(定義見《上市規則》及《公司(清盤及雜項條文)條例》)：

名稱	資歷
華興證券(香港)有限公司	從事《證券及期貨條例》項下所界定的第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
畢馬威會計師事務所	執業會計師 根據《會計及財務匯報局條例》註冊的公眾利益實體核數師
方達律師事務所	本公司有關中國法律的法律顧問
弗若斯特沙利文(北京)諮詢有限公司上海分公司	獨立行業顧問

名列上文的各專家已就本文件的刊發發出同意書，表示同意按本文件所載形式及內容載列其報告及／或函件及／或法律意見(視情況而定)及提述其名稱，且並無撤回該等同意書。

名列上文的專家概無於本公司或本公司的任何附屬公司擁有任何權益，或概不具備認購或提名他人認購本公司或本公司的任何附屬公司證券的權利(不論可否依法強制執行)。

5. 發起人

截至本公司於2015年8月24改制為股份公司之日起，本公司發起人信息如下：

序號	名稱
1.	北京藍色光標數據科技集團股份有限公司
2.	華新藍創
3.	霍爾果斯藍標網眾股權投資管理合夥企業(有限合夥)
4.	珠海啟雙投資企業(有限合夥)

於緊接本文件日期前兩年內，概無就[**編纂**]及本文件所述相關交易向名列上文的任何發起人支付、配發或給予且亦無建議向名列上文的任何發起人支付、配發或給予任何現金、證券、金額或福利。

7. H股持有人的稅項

如H股的出售、購買及轉讓於本公司的H股股東名冊來完成，包括在該交易在聯交所進行的情況下，該等出售、購買及轉讓須繳納香港印花稅。就該等出售、購買及轉讓而言，現時的香港印花稅率為所出售或轉讓H股對價的0.1%或公允價值(以較高者為準)。

8. 籌備費用

我們並無產生任何重大籌備費用。

9. 無重大不利變動

董事確認，自2025年12月31日以來，本集團的財務或貿易狀況或前景概無重大不利變動。

10. 約束力

倘根據本文件作出申請，則本文件即具效力，使所有相關人士須受《公司(清盤及雜項條文)條例》第44A及44B條所有適用條文(罰則條文除外)約束。

11. 雙語文件

本文件的英文及中文版本乃依據香港法例第32L章《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第4條規定的豁免分別刊發。

本文件以英文書寫，所載中文譯本僅供參考用途。如本文件的英文版本與中文譯本之間存在歧義，概以英文版本為準。

12. 其他事項

除本文件所披露者外：

(a) 於緊接本文件日期前兩年內：

(i) 我們或我們的任何附屬公司並無發行或同意發行任何已繳足或部分已繳的股份或借貸資本以換取現金或現金以外的對價；

(ii) 本公司或我們任何附屬公司的股份或借貸資本並無附帶購股權或有條件或無條件同意附帶購股權；

(iii) 除與[**編纂**]相關的事項外，本集團任何成員公司概無就發行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) 概無就認購、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任何股份已經或應向任何人士支付任何佣金(向[**編纂**]支付的佣金除外)；

(v) 概無已發行或同意發行本公司或本公司任何附屬公司的任何創始人、管理層或遞延股份；及

(vi) 概無放棄或同意放棄未來股息的安排。

(b) 董事確認：

(i) 自2025年12月31日(即本集團最近一期經審計綜合財務報表編製日期)以來，我們的財務狀況、經營狀況或發展前景未發生重大不利變化；

(ii) 於緊接本文件日期前12個月內，本公司的業務概無出現任何可能或已經對本公司財務狀況構成重大不利影響的中斷；

(iii) 本公司並無發行在外的可換股債務證券或債權證；及

(iv) 本公司或本公司附屬公司(包括通過代理人或代名人)均未持有任何庫存股。

A. 送呈香港公司註冊處處長的文件

隨附本文件一併送呈香港公司註冊處處長登記的文件包括：

(i) 附錄四「法定及一般資料－B.有關我們業務的其他資料－1.重大合同概要」所述各重大合約副本；及

(ii) 附錄四「法定及一般資料－E.其他資料－4.專家資格與同意書」一節所述的書面同意書。

B. 展示文件

於自本文件日期起計14日期間內，以下文件的電子副本將於本公司網站**https://www.intelinkgroup.com**及聯交所網站**www.hkexnews.hk**上展示：

(i) 組織章程細則；

(ii) 畢馬威會計師事務所出具的會計師報告，全文載於附錄一；

(iii) 本集團截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度的經審計綜合財務報表；

(iv) 畢馬威會計師事務所就本集團未經審計[**編纂**]財務資料出具的報告，全文載於附錄二；

(v) 「行業概覽」一節所述的弗若斯特沙利文發布的行業報告；

(vi) 我們的中國法律顧問方達律師事務所就本集團若干一般企業事宜及物業權益給予的中國法律意見；

(vii) 附錄四「法定及一般資料－B. 有關我們業務的其他資料－1. 重大合同概要」所述的重大合同；

(viii) 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－3. 董事及監事的服務合約及委任函詳情」所述的服務合約及委任函；

(ix) 附錄四「法定及一般資料－E. 其他資料－4. 專家資格與同意書」所述的書面同意書；及

(x) 中國《公司法》、《證券法》、《試行辦法》連同其非官方英文譯本。