

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



Marketingforce Management Ltd

邁富時管理有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：2556)

截至2024年6月30日止六個月的 中期業績公告

邁富時管理有限公司(「本公司」)董事(「董事」)會(「董事會」)宣佈本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)截至2024年6月30日止六個月(「報告期間」)之未經審核綜合中期業績，連同截至2023年6月30日止六個月之比較數字。於本公告內，「我們」、「我們的」均指本公司，而如文義另有所指，則指本集團。

財務表現摘要

	截至6月30日止六個月		同比變化
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)	
收入	739,443	583,526	26.7%
毛利	392,868	321,114	22.3%
本公司擁有人應佔期內虧損	(820,178)	(67,674)	1,112.0%
非國際財務報告準則計量： 經調整淨利潤／(虧損)	47,681	(24,156)	297.4%

未經審核簡明綜合損益表

	附註	截至6月30日止六個月	
		2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
收入	4	739,443	583,526
服務成本		<u>(346,575)</u>	<u>(262,412)</u>
毛利		392,868	321,114
其他收入及收益		20,330	21,338
銷售及分銷開支		(162,636)	(144,552)
行政開支		(139,082)	(98,302)
研發開支		(105,035)	(99,440)
可轉換可贖回優先股的公平值變動		(780,539)	(26,667)
其他開支		(2,808)	(175)
金融資產減值		(24,375)	(24,525)
融資成本	6	<u>(18,892)</u>	<u>(16,410)</u>
除稅前虧損	5	(820,169)	(67,619)
所得稅開支	7	<u>(9)</u>	<u>(55)</u>
期內及本公司擁有人應佔虧損		<u>(820,178)</u>	<u>(67,674)</u>
本公司普通權益持有人應佔每股虧損 基本及攤薄 (人民幣元)	8	<u>(4.33)</u>	<u>(0.40)</u>

未經審核簡明綜合全面收益表

	截至6月30日止六個月	
	附註 2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
期內虧損	<u>(820,178)</u>	<u>(67,674)</u>
其他全面收益／(虧損)		
可能於其後期間重新分類至損益的 其他全面(虧損)／收益		
—按公平值計入其他全面收益的 金融資產公平值變動	7	21
—因境外業務換算而產生的匯兌差額	(3,501)	(20,775)
將不會於其後期間重新分類至損益的 其他全面收益／(虧損)		
—因本公司換算而產生的匯兌差額	<u>1,369</u>	<u>(21,090)</u>
期內其他全面虧損	(2,125)	(41,844)
期內及本公司擁有人應佔全面虧損總額	<u>(822,303)</u>	<u>(109,518)</u>

未經審核簡明綜合財務狀況表

		2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
非流動資產			
物業、廠房及設備		63,293	93,353
使用權資產		74,988	115,316
無形資產		4,650	2,884
預付款項、其他應收款項及其他資產		14,028	17,459
合約獲取成本	4	2,505	1,390
非流動資產總值		<u>159,464</u>	<u>230,402</u>
流動資產			
貿易應收款項及應收票據	10	121,317	112,663
合約獲取成本	4	47,309	38,406
預付款項、其他應收款項及其他資產	11	1,667,662	1,711,324
按公平值計入其他全面收益的金融資產		91	1,602
受限制現金		7,885	20,481
原到期日超過三個月的定期存款		241,554	50,000
現金及現金等價物		360,621	138,022
流動資產總值		<u>2,446,439</u>	<u>2,072,498</u>
流動負債			
貿易應付款項	12	54,662	50,950
其他應付款項及應計費用	13	529,309	612,701
計息銀行及其他借款		900,149	619,812
租賃負債		41,878	54,304
合約負債	4	429,210	509,788
應付稅項		7	7
可轉換可贖回優先股		-	1,223,789
其他流動負債		26,830	32,894
流動負債總額		<u>1,982,045</u>	<u>3,104,245</u>
流動資產／(負債)淨值		<u>464,394</u>	<u>(1,031,747)</u>
資產總值減流動負債		<u>623,858</u>	<u>(801,345)</u>

	附註	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
非流動負債			
租賃負債		55,465	89,643
其他應付款項及應計費用		780	3,370
合約負債	4	<u>44,055</u>	<u>66,337</u>
非流動負債總額		<u>100,300</u>	<u>159,350</u>
資產／(負債)淨額		<u>523,558</u>	<u>(960,695)</u>
權益			
本公司擁有人應佔權益			
股本		1	1
其他儲備		<u>523,557</u>	<u>(960,696)</u>
權益總額／(資產不足)		<u>523,558</u>	<u>(960,695)</u>

未經審核中期簡明綜合財務資料附註

截至2024年6月30日止六個月

1. 一般資料

本公司為一家於2021年2月23日在開曼群島註冊成立的有限公司並於2024年5月16日在香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）主板上市。本公司的註冊辦事處地址為Maples Corporate Services Limited的辦事處（地址為PO Box 309, Umland House, Grand Cayman KY1-1104, Cayman Islands）。

本公司為一間投資控股公司。本公司及其附屬公司（統稱為「本集團」）主要從事軟件即服務（「SaaS」）業務，於中國提供雲端銷售服務及精準營銷服務、營銷解決方案。

於本公告日期，本公司於其附屬公司中擁有直接及間接權益，除上海珍島為股份有限公司外，該等附屬公司均為私營有限責任公司（若在香港境外註冊成立，則與在香港註冊成立的私營公司有基本相似特徵），其詳情載列如下：

名稱	註冊成立/ 成立地點及日期 以及營業地點	註冊股本/已發行 普通股面值	本公司應佔股權百分比		主要業務
			直接	間接	
Marketingforce (HongKong) Ltd. （「Marketingforce HongKong」）	香港 2021年3月17日	1港元	100%	-	投資控股
美國凱麗隆國際控股（香港）有限公司 （「美國凱麗隆」）	香港 2009年3月26日	10,000港元	100%	-	營銷及銷售服務
邁富時網絡技術（上海）有限公司 （「邁富時網絡技術」）	中國/中國內地 2021年4月20日	100,000,000美元	-	100%	投資控股
珍島信息技術（上海）股份有限公司 （「上海珍島」）	中國/中國內地 2009年9月25日	人民幣27,600,000元	-	100%	營銷及銷售服務
無錫珍島數字生態服務平台 技術有限公司（「無錫珍島」）	中國/中國內地 2014年5月20日	人民幣10,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
無錫珍島智能技術有限公司 （「無錫珍島智能」）	中國/中國內地 2019年10月18日	人民幣10,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
上海珍島智能技術集團有限公司 （「上海珍島智能」）	中國/中國內地 2020年5月28日	人民幣100,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
上海珍島網絡科技有限公司 （「上海珍島網絡」）	中國/中國內地 2015年12月28日	人民幣50,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務

名稱	註冊成立/ 成立地點及日期 以及營業地點	註冊股本/已發行 普通股面值	本公司應佔股權百分比		主要業務
			直接	間接	
珍島數字科技(上海)有限公司 (「珍島數字」)(曾用名:上海珍島 雲計算科技有限公司)	中國/中國內地 2015年12月28日	人民幣100,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
上海洞察力數字科技集團有限公司 (「上海洞察力」)(曾用名: 上海洞察力軟件信息科技有限公司)	中國/中國內地 2011年5月24日	人民幣100,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
成都珍島信息技術有限公司 (「成都珍島」)	中國/中國內地 2015年9月14日	人民幣2,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
廣東珍島信息技術有限公司 (「廣東珍島」)(曾用名: 深圳市珍島信息技術有限公司)	中國/中國內地 2015年1月29日	人民幣10,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
杭州珍島信息技術有限公司 (「杭州珍島」)	中國/中國內地 2016年2月24日	人民幣1,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
溫州珍島信息技術有限公司 (「溫州珍島」)	中國/中國內地 2016年2月17日	人民幣2,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
寧波珍島信息技術有限公司 (「寧波珍島」)	中國/中國內地 2015年9月9日	人民幣2,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
蘇州珍島信息技術有限公司 (「蘇州珍島」)	中國/中國內地 2016年1月20日	人民幣1,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
中山珍島信息技術有限公司 (「中山珍島」)	中國/中國內地 2020年4月1日	人民幣1,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
台州珍島信息技術有限公司 (「台州珍島」)	中國/中國內地 2020年4月2日	人民幣1,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
凱麗隆(上海)軟件信息科技有限公司 (「上海凱麗隆」)	中國/中國內地 2011年5月16日	人民幣10,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
上海凱麗隆大數據科技集團有限公司 (「上海凱麗隆大數據」)	中國/中國內地 2020年5月28日	人民幣50,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務

名稱	註冊成立/ 成立地點及日期 以及營業地點	註冊股本/已發行 普通股面值	本公司應佔股權百分比		主要業務
			直接	間接	
凱麗隆(廣州)信息科技有限公司 (「廣州凱麗隆」)	中國/中國內地 2016年3月3日	人民幣1,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
無錫凱麗隆廣告科技有限公司 (「無錫凱麗隆」)	中國/中國內地 2017年12月26日	人民幣10,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
凱麗隆國際控股(香港)有限公司 (「香港凱麗隆」)	香港 2018年8月29日	1,000,000港元	100%	-	營銷及銷售服務
上海天貝信息技術有限公司 (「上海天貝」)	中國/中國內地 2021年10月15日	人民幣30,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
湖北省珍島數字智能科技有限公 (「湖北珍島」)	中國/中國內地 2022年3月1日	人民幣100,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
珍島數字科技(江西)有限公司 (「江西珍島數字」)	中國/中國內地 2024年5月16日	人民幣20,000,000元	-	100%	營銷及銷售服務
邁富時數字科技(江西)有限公司 (「江西邁富時數字」)	中國/中國內地 2024年6月23日	5,000,000美元	-	100%	營銷及銷售服務

2.1 編制基準

截至2024年6月30日止六個月的中期簡明綜合財務資料乃根據國際會計準則第34號中期財務報告編製。中期簡明綜合財務資料並不包括規定須在全年財務報表列載的所有資料及披露資料，故應與本集團截至2023年12月31日止年度的全年綜合財務報表一併閱讀。

中期簡明綜合財務資料乃按歷史成本慣例作為編製基準，惟按公平值計量之按公平值計入損益(「按公平值計入損益」)的金融負債及按公平值計入其他全面收益(「按公平值計入其他全面收益」)的金融資產除外。除另有指明外，該等財務報表皆以人民幣(「人民幣」)呈列，且所有數值已約整至最接近之千位數。

2.2 會計政策變動及披露

除本期間財務資料首次採用以下經修訂國際財務報告準則（「國際財務報告準則」）外，編製中期簡明綜合財務資料所採用的會計政策與編製本集團截至2023年12月31日止年度的年度綜合財務報表所採用的會計政策一致。

國際財務報告準則第16號之修訂本	售後租回中之租賃負債
國際會計準則第1號之修訂本	將負債分類為流動或非流動（「2020年修訂本」）
國際會計準則第1號之修訂本	附帶契諾的非流動負債（「2022年修訂本」）
國際會計準則第7號及國際財務報告準則第7號之修訂本	供應商融資安排

該等修訂本並無對本集團的中期簡明綜合財務資料造成任何重大影響。

3. 分部資料

管理層根據由主要經營決策者（「主要經營決策者」）審閱的報告釐定經營分部。主要經營決策者為本公司的執行董事，負責分配資源及評估經營分部的表現。

本集團主要在中國內地從事提供SaaS業務及精準營銷服務。管理層主要根據分部收入及分部毛利單獨監控本集團經營分部的業績，以就資源分配及表現評估作出決策。分部毛利按分部收入減分部服務成本計算。SaaS業務分部的服務成本主要包括僱員福利開支及其他直接服務成本。精準營銷服務分部的服務成本主要包括流量購買成本。

提交予主要經營決策者的其他資料（連同分部資料）的計量方式乃與財務報表所應用者一致。由於主要經營決策者並無使用任何獨立分部資產及分部負債資料分配資源或評估經營分部的表現，因此其並無獲提供有關資料。

	SaaS業務 人民幣千元 (未經審核)	精準營銷服務 人民幣千元 (未經審核)	總計 人民幣千元 (未經審核)
截至2023年6月30日止六個月			
分部收入	306,653	276,873	583,526
分部服務成本	39,429	222,983	262,412
毛利	<u>267,224</u>	<u>53,890</u>	<u>321,114</u>
截至2024年6月30日止六個月			
分部收入	400,019	339,424	739,443
分部服務成本	46,948	299,627	346,575
毛利	<u>353,071</u>	<u>39,797</u>	<u>392,868</u>

4. 收入

有關收入的分析如下：

(a) 收入資料劃分

服務種類

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
精準營銷服務	339,424	276,873
SaaS 業務	400,019	306,653
	<u>739,443</u>	<u>583,526</u>

確認收入的時間

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
精準營銷服務 於某一時間點	339,424	276,873
SaaS 業務 於某一時間點	14,970	6,623
隨時間	385,049	300,030
	<u>739,443</u>	<u>583,526</u>

(b) 履約責任

有關本集團履約責任的資料概述如下：

SaaS 業務

就SaaS服務而言，履約責任主要自客戶有權訪問一個或多個雲應用程序之日起於合約期限內達成。對於在某個時間點確認的服務，乃於服務完成時確認。本集團對客戶採用信貸政策及預付款政策。

就定制化軟件開發項目而言，在軟件交付並被客戶驗收後，即代表履約義務獲達成，而除合約金額的若干百分比需由客戶預付外，一般需於開票日期30天內支付。

精準營銷服務

履約責任在從服務中受益、廣告分發或廣告賬戶充值時履行。履約責任於客戶從服務中受益或廣告分發及廣告賬戶充值完成時得到履行。本集團於精準營銷服務安排中向獲認可及信譽良好的第三方提供特定信貸期。

(c) 與合約負債相關的已確認收入

本集團確認以下與收入相關的合約負債：

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
合約負債	<u>473,265</u>	<u>576,125</u>

下表載列於本會計期間確認計入報告期初合約負債的收入金額。

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
計入報告期初合約負債餘額的已確認收入：		
精準營銷服務	3,642	2,576
SaaS 業務	<u>285,334</u>	<u>245,503</u>
	<u>288,976</u>	<u>248,079</u>

下表載列於各報告期間未分配至餘下履約責任(未達成或部分未達成)的交易價格，而下文披露金額不包括受限的可變代價：

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
預期履約時間		
一年內	429,210	509,788
超過一年*	<u>44,055</u>	<u>66,337</u>
合約負債	<u>473,265</u>	<u>576,125</u>

* 本集團預期餘下履約責任將主要於1至2年內達成。

(d) 自獲得合約的增量成本確認的資產

本集團已確認以下與客戶合約相關的資產：

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
合約獲取成本(流動)	47,309	38,406
合約獲取成本(非流動)	<u>2,505</u>	<u>1,390</u>
	<u>49,814</u>	<u>39,796</u>

本集團已確認與收購SaaS業務供應合約的增量成本有關的資產。此乃於未經審核簡明綜合財務狀況表內的「合約獲取成本」內呈列。

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
於期內確認為與SaaS業務相關的銷售開支的攤銷	<u>24,880</u>	<u>9,494</u>

(e) 為履行合約而從增量成本中確認的資產

本集團亦已就履行其定制軟件開發合約的成本確認以下資產。此乃於簡明綜合財務狀況表內「預付款項、其他應收款項及其他資產」內呈列。

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
合約履行成本(流動)	<u>5,959</u>	<u>6,663</u>

5. 除稅前虧損

本集團的除稅前虧損如下：

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
提供服務的成本(不包含計入僱員福利開支的費用及折舊)	328,452	253,261
物業、廠房及設備項目折舊	29,028	20,927
使用權資產折舊	19,758	28,752
無形資產攤銷	1,108	872
研發開支(不包括攤銷、折舊及僱員福利開支)	30,074	7,553
計量租賃負債不包括的租賃開支	864	1,065
核數師酬金	121	120
可轉換可贖回優先股的公平值虧損	780,539	26,667
上市開支	20,260	12,662
僱員福利開支(包括董事薪酬)		
— 薪金、津貼及實物福利	169,572	195,235
— 退休金計劃供款(定額供款計劃)*	19,619	22,118
— 以股份為基礎支付的薪酬	67,060	4,189
匯兌虧損淨額	1,269	93
金融資產減值	24,375	24,525
額外可抵扣進項稅額	(3,998)	(17,139)
政府補助	(4,106)	(3,317)
銀行利息收入	(510)	(556)
原到期日超過三個月的定期存款的投資收入	(1,715)	—
出售使用權資產及租賃負債的收益	(5,154)	(291)
修改使用權資產及租賃負債的收益	(4,743)	—
出售物業、廠房及設備項目的虧損淨額	1,250	30

* 概無已沒收供款可供本集團(作為僱主)用作減少現有供款水平。

6. 融資成本

融資成本分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
計息銀行及其他借款利息	15,627	10,288
租賃負債利息	3,265	6,122
總計	<u>18,892</u>	<u>16,410</u>

7. 所得稅

開曼群島

本公司為一家於開曼群島註冊成立的有限公司。根據開曼群島現行法律，本公司毋須就收入或資本收益繳納稅項。此外，開曼群島不會對本公司向其股東派付的股息徵收預扣稅。

香港

於本會計期間，於香港註冊成立的附屬公司須就於香港產生的估計應課稅利潤按16.5%的稅率繳納所得稅。

中國內地

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》，除下文所述該等公司享有稅務寬減，於本會計期間，中國附屬公司的企業所得稅率為25%：

- (1) 上海珍島、珍島數字及上海珍島網絡分別於2012年、2018年及2018年獲認證為高新技術企業，於2021年1月至2023年12月期間享有15%的優惠企業所得稅率。
- (2) 無錫珍島於2016年獲認證為軟件企業，於2017年1月至2018年12月期間享有0%的優惠企業所得稅率，並於2019年1月至2021年12月期間享有12.5%的優惠企業所得稅率。無錫珍島於2018年獲認證為高新技術企業，並於2022年1月至2023年12月期間享有15%的優惠企業所得稅率。
- (3) 上海珍島智能自2021年12月起被認證為雙軟企業，享受自獲利年度起，第一年至第二年免徵企業所得稅，第三年至第五年按照適用稅率減半徵收企業所得稅的優惠政策。上海珍島智能於2022年獲認證為高新技術企業，於2022年1月至2024年12月期間享有15%的優惠企業所得稅率。
- (4) 湖北珍島自2023年3月起獲認證為雙軟企業，享受自獲利年度起，第一年至第二年免徵企業所得稅，第三年至第五年按照適用稅率減半徵收企業所得稅的優惠政策。
- (5) 廣東珍島、寧波珍島、成都珍島、蘇州珍島、上海洞察力、廣州凱麗隆、無錫凱麗隆、無錫珍島智能、金華珍島、中山珍島、台州珍島、崑山珍島、上海凱麗隆大數據、上海天貝、溫州珍島、杭州珍島及珍島數字為合資格的小型微利企業。

根據財稅[2023]第6號通知，該等附屬公司首人民幣1,000,000元的應課稅利潤可按25%計算，並按20%優惠企業所得稅率繳納稅項。人民幣1,000,000元至人民幣3,000,000元的應課稅利潤則按25%計算，並按20%優惠企業所得稅率繳納稅項。有關政策於2023年至2024年間生效。

本集團所得稅開支的主要組成部分如下：

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
即期所得稅	9	-
遞延所得稅	-	55
期內稅項支出總額	<u>9</u>	<u>55</u>

8. 本公司普通股權益持有人應佔每股虧損

每股基本虧損金額乃基於本公司普通股權益持有人應佔期內虧損及經計及假設本公司股份拆細於2023年1月1日已生效的追溯調整後假設已發行普通股的加權平均數計算得出。

截至2023年及2024年6月30日止六個月呈列的每股基本虧損金額並無就攤薄作出調整，因為可轉換可贖回優先股及尚未行使股份獎勵對所呈列每股基本虧損金額有反攤薄影響。

每股基本及攤薄虧損的計算乃基於：

	截至6月30日止六個月	
	2024年 (未經審核)	2023年 (未經審核)
<u>虧損</u>		
用於計算每股基本及攤薄虧損的本公司普通股權益 持有人應佔虧損 (人民幣千元)	<u>(820,178)</u>	<u>(67,674)</u>
<u>股份</u>		
用於計算每股基本及攤薄虧損的假設期內已發行 普通股加權平均數	<u>189,440,825</u>	<u>168,093,200</u>
每股虧損 (基本及攤薄) (人民幣元)	<u>(4.33)</u>	<u>(0.40)</u>

9. 股息

於本會計期間，本公司並無宣派或派付任何股息。

10. 貿易應收款項及應收票據

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
應收票據	279	1,436
貿易應收款項	148,863	129,139
減值	(27,825)	(17,912)
總計	<u>121,317</u>	<u>112,663</u>

本集團與其精準營銷服務客戶的貿易條款主要按信貸形式進行。信貸期通常為一個月，主要客戶可延長至三個月。每名客戶均設最高信貸額度。本集團力求嚴格控制未償還應收款項，並設有信貸控制部門，以盡量降低信貸風險。本集團並無就其貿易應收款項結餘持有任何抵押品或其他信貸加強措施。貿易應收款項為不計息。

於2023年12月31日，銀行借款本金金額為人民幣20,000,000元及未付借款利息為人民幣14,000元，由一名關聯方（劉歡）擔保，並以貿易應收款項人民幣4,258,000元及其他應收款項人民幣87,037,000元作抵押。

於2023年12月31日，來自一名第三方的其他借款本金金額為人民幣90,000,000元及未付借款利息為人民幣780,000元，由一名關聯方（珍島信息技術（上海）股份有限公司）擔保，並以貿易應收款項人民幣15,535,000元及其他應收款項人民幣252,974,000元作抵押。

於2024年6月30日，銀行借款本金金額為人民幣8,000,000元及未付借款利息為人民幣3,000元，以貿易應收款項人民幣5,931,000元及其他應收款項人民幣48,448,000元作抵押。

於2024年6月30日，來自一名第三方的其他借款本金金額為人民幣90,000,000元及未付借款利息為人民幣820,000元，由一名關聯方（珍島信息技術（上海）股份有限公司）擔保，並以貿易應收款項人民幣63,501,000元及其他應收款項人民幣77,423,000元作抵押。

於2023年12月31日及2024年6月30日，本集團將中國內地銀行承兌的應收票據貼現（「貼現票據」），賬面價值分別為人民幣35,600,000元及人民幣31,038,000元。董事認為，本集團保留若干貼現票據的重大風險及回報，包括與該等貼現票據有關的違約風險。該等貼現票據入賬列作銀行借款，金額分別為零及人民幣214,000元。進行貼現後，本集團並無保留任何貼現票據的使用權，包括向任何其他第三方出售、轉讓或抵押貼現票據。

而就餘下貼現應收票據而言，本集團已終止確認該等票據（「已終止確認票據」），分別為人民幣35,600,000元及人民幣30,824,000元。於2023年12月31日及2024年6月30日，已終止確認票據的到期日分別為6個月及6個月。

根據《中華人民共和國票據法》，已終止確認票據的持有人有權不按照先後順序，對包括本集團在內的已終止確認票據持有人中的任何一人、數人或者全體行使追索權（「持續涉入」）。董事認為，已接納的銀行在沒有違約的情況下，本集團被已終止確認票據持有人索賠的風險極低。本集團已轉移有關已終止確認票據的絕大部分風險及回報。因此，本集團已終止確認已終止確認票據的全額賬面值。本集團持續涉入與已終止確認票據及購回該等已終止確認票據的未貼現現金流量的最高損失風險相等於有關賬面金額。董事認為，本集團於已終止確認票據的持續涉入公平值並不重大。於本會計期間，本集團尚未確認已終止確認票據於轉移日期的任何收益或虧損。概無於期內或累計確認持續涉入的收益或虧損。有關貼現於整個期間平均作出。

於本會計期間各期間末的應收票據及貿易應收款項（基於確認日期及扣除撥備）的賬齡分析如下：

(a) 應收票據

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
1年以內	<u>277</u>	<u>1,425</u>

(b) 貿易應收款項

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
90日內	72,707	72,757
90日至180日	23,244	20,530
181日至1年	21,272	14,128
1年以上	<u>3,817</u>	<u>3,823</u>
總計	<u>121,040</u>	<u>111,238</u>

應收票據及貿易應收款項減值的虧損撥備變動如下：

(a) 應收票據

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
期／年初餘額	11	134
減值撥回	<u>(9)</u>	<u>(123)</u>
期／年末結餘	<u>2</u>	<u>11</u>

(b) 貿易應收款項

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
期／年初結餘	17,901	11,429
減值	9,931	6,592
期／年內撇銷的不可收回應收款項	(9)	(120)
期／年末結餘	<u>27,823</u>	<u>17,901</u>

本會計期間根據國際財務報告準則第9號的減值

貿易應收款項及應收票據的可收回性乃根據預期信用虧損模式進行減值分析。於確定減值時，管理層需要考慮結餘賬齡、是否存在爭議、近期歷史支付模式、有關交易對手方信用度的任何其他可用資訊以及宏觀經濟的影響，從而作出判斷及估計。

以下所載為使用撥備矩陣計算的本集團應收票據及貿易應收款項的信用風險敞口的資料：

(a) 應收票據

	2024年 6月30日 一年內 (未經審核)	2023年 12月31日 一年內 (經審核)
預期信用虧損率	0.72%	0.77%
總賬面值 (人民幣千元)	279	1,436
預期信用虧損 (人民幣千元)	<u>2</u>	<u>11</u>

(b) 貿易應收款項

於2024年6月30日 (未經審核)

	個別基準	90日內	集體基準			小計	總計
			91日至 180日	181日至 1年	超過1年		
預期信用虧損率	100.00%	2.06%	2.26%	3.15%	5.29%	2.39%	18.69%
總賬面值 (人民幣千元)	24,854	74,234	23,781	21,964	4,030	124,009	148,863
預期信用虧損 (人民幣千元)	<u>24,854</u>	<u>1,527</u>	<u>537</u>	<u>692</u>	<u>213</u>	<u>2,969</u>	<u>27,823</u>

於2023年12月31日（經審核）

	個別基準	90日內	集體基準			小計	總計
			91日至 180日	181日至 1年	超過1年		
預期信用虧損率	100.00%	2.06%	1.77%	2.05%	5.28%	2.12%	13.86%
總賬面值 (人民幣千元)	15,495	74,286	20,899	14,423	4,036	113,644	129,139
預期信用虧損 (人民幣千元)	15,495	1,529	369	295	213	2,406	17,901

11. 預付款項、其他應收款項及其他資產

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
非流動：		
購買物業、廠房及設備項目的預付款項	429	90
按金	14,559	18,581
減值撥備	(960)	(1,212)
總計	14,028	17,459
流動：		
與代表廣告主作出預付款項有關的其他應收款項		
— 第三方*	1,626,851	1,670,000
其他可收回稅項	44,703	27,966
其他預付款項	28,911	23,637
購買廣告流量的預付款項	8,970	4,758
合約履行成本(附註4)	5,959	6,663
按金	4,043	12,603
上市開支資本化	—	1,146
其他	2,629	5,034
減值撥備	(54,404)	(40,483)
總計	1,667,662	1,711,324

* 於在線廣告發佈服務方面，本集團有時會於收到廣告主預付款項前代表廣告主向媒體平台支付預付款項，該等代表廣告主支付的預付款項確認為其他應收款項。於2023年12月31日及2024年6月30日，分別有人民幣340,011,000元及人民幣125,871,000元的其他應收款項已抵押以取得銀行借款及其他借款。

若干其他應收款項項目的可收回性乃根據預期信用虧損模式進行減值分析，具體如下：

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
與代表廣告主作出預付款項有關的其他應收款項－第三方	1,626,851	1,670,000
按金	18,602	31,184
其他	2,629	5,034
總計	<u>1,648,082</u>	<u>1,706,218</u>

其他應收款項減值的虧損撥備變動如下：

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
期／年初結餘	41,695	25,276
減值	14,453	24,675
期／年內因無法收回而撤銷的應收款項	(784)	(8,256)
期／年末結餘	<u>55,364</u>	<u>41,695</u>

於計算預期信用虧損率時，本集團考慮歷史虧損率，並就前瞻性宏觀經濟數據進行調整。

以下所載為使用撥備矩陣計算的本集團其他應收款項面臨的信用風險資料：

於2024年6月30日（未經審核）

	第1階段	第2階段	第3階段	總計
預期信用虧損率	2.97%	6.51%	100.00%	3.36%
總賬面值(人民幣千元)	1,591,993	51,427	4,662	1,648,082
預期信用虧損(人民幣千元)	<u>47,354</u>	<u>3,348</u>	<u>4,662</u>	<u>55,364</u>

於2023年12月31日（經審核）

	第1階段	第2階段	第3階段	總計
預期信用虧損率	2.01%	6.47%	100.00%	2.44%
總賬面值(人民幣千元)	1,659,990	40,525	5,703	1,706,218
預期信用虧損(人民幣千元)	<u>33,369</u>	<u>2,623</u>	<u>5,703</u>	<u>41,695</u>

12. 貿易應付款項

於本會計期間各期間末，基於確認日期的貿易應付款項的賬齡分析如下：

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
1年以內	51,858	45,952
1年以上	<u>2,804</u>	<u>4,998</u>
總計	<u><u>54,662</u></u>	<u><u>50,950</u></u>

貿易應付款項為不計息並一般於30日期限內結算。

13. 其他應付款項及應計費用

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
非即期：		
遞延收入	<u>780</u>	<u>3,370</u>
總計	<u><u>780</u></u>	<u><u>3,370</u></u>
即期：		
代表客戶向媒體平台應付費用*	208,192	312,649
廣告主墊款**	221,226	183,836
應付工資及福利	26,013	35,441
應計上市開支	22,827	18,120
按金	18,839	18,757
購買長期資產	5,991	6,253
遞延收入	2,991	3,530
其他應付稅項	2,680	4,310
其他應付款項	<u>20,550</u>	<u>29,805</u>
總計	<u><u>529,309</u></u>	<u><u>612,701</u></u>

* 代表客戶向媒體平台應付費用指就在線廣告分發服務為客戶支付的流量獲取成本。

** 廣告主墊款指向需要我們的在線廣告分發服務的客戶預先收取的款項。

14. 報告期間後事項

於2024年6月30日後，並無本公司或本集團承擔的重大期後事項。

業務回顧及前景

概覽

馭風斬浪，勇立潮頭。2024年無疑是邁富時歷史發展進程中非常重要的一年，上半年我們在港交所主板成功上市，並成功發佈了Tforce營銷領域大模型。通過T雲及珍客等核心產品，以AI+業務模式持續提高客戶的獲客及客戶資產運營效率，實現營銷及銷售增長自動化。面臨複雜的市場環境，我們充分發揮全鏈路產品矩陣優勢、成熟銷售網絡優勢以及存量客戶優勢，上半年實現總收入人民幣739.4百萬元，較上年同期增長26.7%。其中SaaS業務收入人民幣400.0百萬元，同比增長30.4%，毛利率88.3%，較去年同期提高了1.2個百分點；精準營銷業務收入人民幣339.4百萬元，同比增長22.6%。同時，我們憑藉精細化運營和生態合作，成功實現半年度盈利，經調整後淨利潤為人民幣47.7百萬元。根據弗若斯特沙利文的資料，按2023年收入計，我們是中國最大的營銷及銷售SaaS解決方案提供商。進入下半年，我們將繼續追求「成為全球企業數字化與智能化最佳夥伴」的願景，圍繞中小企業客戶（SMB）和大型客戶（KA）雙輪驅動、AI化、中台化三大戰略，不斷擴大市場份額、豐富全鏈路SaaS產品，迭代Tforce營銷領域大模型，鞏固我們在營銷及銷售SaaS解決方案市場的領導地位。

業務回顧

2024上半年，我們持續深耕SaaS業務，以SMB為第一業務增長曲線，通過T雲產品提供全鏈路、全場景、一站式解決方案，解決中腰部B2B企業獲客難問題，通過AI生成線上營銷平台和內容，智能匹配內容發佈渠道，收集商機線索，促進營銷獲客轉化率。以KA為第二業務增長曲線，通過珍客產品促進大型企業存量客戶資產精細化運營，依託營銷中台的智能AI大腦，驅動營銷自動化系統，依靠豐富的觸達工具，針對存量客戶進行「千人千面」維護，增加B2B及B2C客戶客單價及粘性、提升客戶復購率。公司KA業務以行業為基礎，聚焦消費零售、汽車、醫療大健康、金融和製造業等重點行業。我們以標桿客戶為切入口，並以此為典型案例，結合客戶的行業場景，沉澱出的標準化模塊，於垂直領域進行快速的客戶拓展，並積極開拓生態夥伴，進行資源互補。

截至2024年6月30日止六個月，我們的SaaS業務收入為人民幣400.0百萬元，同比增長30.4%，其中上半年用戶總數同比增長13.1%，每名用戶每月平均收入同比增長16.5%。SMB和KA的收入佔比同比變動不大，均展現出強勁的增速。

同時，公司的精準營銷業務也保持平穩，我們精準營銷的廣告客戶主要以提升品牌知名度或增加產品或服務的在線曝光率為目標，通過Marketingforce平台提供的專有技術基礎層的特性及功能（包括雲計算及數據分析能力），進行有效的營銷內容投放、實時分析營銷結果和調整營銷活動，幫助廣告客戶提升營銷效果及客戶轉化效率。我們提供兩種精準營銷服務，即在線廣告解決方案服務及在線廣告分發服務。

截至2024年6月30日止六個月，我們的精準營銷業務收入為人民幣339.4百萬元，同比增長22.6%，毛收入人民幣33.7億元，同比增長11.0%。其中，付費用戶數量同比增加7.3%至704個，每用戶平均收入同比增加14.2%至人民幣482,000元。毛利率11.7%，較去年同期有所下降，主要由於該項業務中，毛利率更低的在線廣告解決方案服務收入佔比提高。

報告期內，我們的市場影響力及認可度亦得到穩步提升，集團上半年榮獲「2024全國企業新質生產力賦能典型案例top 10」、「2024 AIGC賦能行業創新企業100強（第十名）」、「2024中國最具創新力AI產品／解決方案TOP 30（第8名）」、「2024年度SaaS企業TOP 100」「中國最佳數字化解決方案獎」等獎項。隨著公司5月上市完成，將進一步擴大公司市場影響力，在業務獲取、人才招引、上下游產業鏈中取得更高話語權。

以下為報告期內我們的重點表現：

1. **聚焦SaaS全鏈路產品。**我們的產品將多年數據和技術成果、營銷方法論及實踐經驗整合於統一平台，使我們能夠為客戶提供綜合營銷及銷售解決方案。值得注意的是，我們的SaaS業務毛利率達到88.3%，屬於行業領軍水平。這一成功得益於我們的240個可靈活組合售賣的標準化模塊，結合PaaS層數據中台、算法中台、業務中台、基礎平台及生態集成，以標準化的模塊快速靈活組合的方式滿足客戶定制化需求，在推進SMB和KA雙輪驅動戰略的同時踐行AI化和中台化的產品戰略方向。產品端，我們以「六朵雲」為產品矩陣，聚焦「營銷雲」及「銷售雲」，交叉輔助以「分析雲」、「商業雲」、「智能雲」及「組織雲DHR」產品，為企業數字化轉型提供一站式解決方案。以珍客系列產品為例，我們上半年進一步完善了PaaS中台能力，可以為存量客戶資產運營的客戶一站式提供集成了CDP、MA、A/B Test、AI Agent、SCRM和小程序商城等全鏈路功能組件的綜合解決方案。我們的SaaS業務在業績期內呈上升態勢，2024年上半年用戶數量同比增長13.1%，每名用戶每月平均收入同比增長16.5%。
2. **推出AI與應用場景結合的Tforce營銷領域大模型。**作為國內SaaS領軍企業，我們一直肩負科技創新的責任，同時堅信強大的內部研發能力是創新的源泉。我們在今年推出了Tforce營銷領域大模型，憑借我們長年積累並不斷增加的海量數據，基於基礎大模型，結合我們的客戶現有應用場景，開發出具有企業級實用效果的功能，有機融入我們產品功能組合中，例如市場洞察、內容生成、精準投放、智能策略、AI導購、智能客服等。相比單純做大模型應用的企業，我們具有天然的現有使用場景和數據，可以快速應用並收集使用反饋，快速迭代我們的Tforce營銷領域大模型。

3. **持續探索客戶價值並擴大客戶基礎。**我們一直以來踐行的目標是在整個用戶生命週期內提供滿足廣泛客戶多元化需求的服務。憑藉廣泛的銷售網絡和全方位客戶成功體系，提升用戶規模、客戶體驗、客單價及復購率。今年上半年，我們以長三角珠三角為核心根據地的同時，繼續擴大直銷網絡，成立了華中區域總部南昌子公司，同步大幅加強了非直銷城市的渠道合作夥伴體系，2024年上半年，通過渠道合作夥伴產生的收入較2023年同期增長145.8%。憑藉我們不斷提升的品牌知名度及產品開發經驗，KA業務也取得了不俗的成績，業務覆蓋不斷擴展到更多細分行業，尤其是對國企的覆蓋能力明顯加強。報告期內，濰柴動力、奇瑞汽車、華夏銀行、松下電氣、正官庄、博士倫、美團、九州通醫藥、恆源祥、小天才、捨得酒業、公牛電器、全聯保險、傳音及春風動力等知名企業與我們建立或維持著良好的業務關係。

前景

2024年下半年，我們將重點關注以下主要方向：

1. **保持營銷及銷售SaaS市場領導地位。**根據弗若斯特沙利文資料，營銷和銷售SaaS市場的潛在市場空間到2027年高達人民幣4.3萬億元。目前大部分市場仍待SaaS頭部企業去不斷滲透，我們目前主要收入來源仍以長三角和珠三角的一二線城市為主，因此未來我們的主要戰略仍是SMB和KA雙輪驅動，不斷開發新的市場。為了實現這一戰略，我們以創新為槳，以工具為帆，強化Marketingforce平台，推動業務的持續增長。我們將通過持續的產品研發、銷售和客戶成功團隊的效率提升、行業生態的合作，進一步擴大我們的客戶群並獲得市場份額，與客戶保持長期穩定的合作關係。通過推廣交叉銷售及追加銷售機會，從我們現有的廣泛客戶群中發掘商機。隨著中國營銷及銷售SaaS解決方案市場的快速發展，憑借我們已經建立的競爭優勢，我們將繼續擴大SaaS業務規模，這將成為我們未來增長的關鍵驅動力。

2. **Tforce 營銷領域大模型+ PaaS 中台開放生態。**我們專注於AI技術開發的戰略現已確立，我們將繼續增強Tforce營銷領域大模型，以AI+的商業模式，從市場洞察、內容生成、精準投放、智能策略、AI導購、智能客服等角度，持續提高獲客及存量客戶運營的效率，實現營銷及銷售增長自動化。與垂直行業客戶共創垂類模型，以Tforce營銷領域大模型為工具挖掘縱深，以行業垂類客戶為代表橫向迭代，賦能更多行業營銷及銷售智能化。同時，我們將堅持投入開放中台，培養第三方開發者，通過中台配置的技術，真正實現快速完成客戶定制要求，降低交付成本。
3. **佈局戰略性收購及投資。**我們將憑藉豐富的行業經驗，通過戰略性收購及投資的方式尋找與我們的增長策略、自身業務可實現互補兼容的其他企業，以更好地服務客戶及交付產品，使我們成為一家為企業數智化升級全面賦能的領軍企業。
4. **出海業務多線拓展。**目前我們的海外業務主要聚焦協助國內企業海外社媒營銷、CRM系統開發及國際精準營銷等。未來，更多企業將拓展出海業務，而營銷和銷售將是其中重要一環。公司將繼續幫助國內公司的出海營銷，同時在海外培育本地化產品，建立海外的代理商渠道，全球性服務海外企業在海外營銷及銷售。

2024年上半年已然落幕，在這半年中，我們面對了複雜多變的宏觀經濟環境、不斷湧現的行業競爭和AI帶來的技術革新。隨著下半年的到來，市場競爭無疑將變得更加激烈。對我們來說，這既是一個充滿挑戰的時期，也是一個充滿機遇的時代。近年來，國家一直在積極推動企業數字化轉型，並倡導國產替代策略，這為我們提供了廣闊的發展空間和新的增長潛力。我們將繼續借助這些政策優勢，深化技術創新、優化業務模式，在激烈的市場競爭中佔據有利地位，最終實現「成為全球企業數字化與智能化最佳夥伴」的集團願景。

管理層討論與分析

財務回顧

主要經營數據

	截至6月30日止六個月	
	2024年 (未經審核)	2023年 (未經審核)
SaaS 業務		
總用戶數	22,247	19,666
每用戶平均月收入 (人民幣元)	3,621	3,109
精準營銷服務		
廣告客戶數量	704	656
每廣告客戶平均收入 (人民幣千元)	482	422
毛收入 (人民幣千元)	3,374,087	3,037,417
— 在線廣告解決方案服務	303,049	226,301
— 在線廣告發佈服務	3,071,038	2,811,116

收入

我們的收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣583.5百萬元增加26.7%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣739.4百萬元。我們的收入來自SaaS業務及精準營銷服務。SaaS業務的收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣306.7百萬元增加30.4%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣400.0百萬元。精準營銷服務收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣276.9百萬元增加22.6%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣339.4百萬元。下表載列於所示期間按業務分部劃分的收入明細，以絕對金額及佔總收入的百分比列示：

	截至6月30日止六個月				同比變化 %
	2024年		2023年		
	金額	%	金額	%	
					(未經審核)
					(人民幣千元，百分比除外)
SaaS 業務	400,019	54.1	306,653	52.6	30.4
精準營銷服務	339,424	45.9	276,873	47.4	22.6
總計	739,443	100.0	583,526	100.0	26.7

SaaS 服務

我們提供SaaS產品以滿足每個用戶對營銷及銷售活動的多樣化需求，有助於各行各業的企業以較低的成本獲取銷售線索，提高轉化率，促進銷售增長。我們主要提供兩種標誌性SaaS產品：T雲及珍客，分別針對營銷流程及銷售流程。

其中，T雲為不同類型企業提供典型營銷過程的所有關鍵階段的服務，主要包括平台搭建及運營、營銷內容生成、營銷內容分發及數據監控與分析，主要目標為通常以企業或高價值個人為客戶的B2B企業，主要來自機械製造、化工及專業服務等行業。珍客旨在將用戶的銷售人員與其客戶之間的互動數字化，提高銷售效率及客戶體驗（如管理客戶畫像、管理客戶線上互動、提供客戶服務、促進客戶在線活躍和成交、及進行客戶數據分析和建模）。珍客用戶覆蓋B2B及B2C企業，如消費零售、汽車、醫療大健康、金融和製造業等。

我們的SaaS業務收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣306.7百萬元增加30.4%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣400.0百萬元。收入增長乃由SaaS業務持續深耕所驅動。具體而言，截至2024年6月30日止六個月的每用戶平均月收入同比增長16.5%；同時，截至2024年6月30日止六個月的SaaS付費客戶數為22,247名，同比增加13.1%。

精準營銷服務

我們的精準營銷業務與擁有高質量流量的媒體平台合作，助力廣告客戶通過提升品牌知名度或增加產品或服務的在線曝光率等方式優化他們的營銷工作，同時觸達更多潛在消費者。該等客戶主要是B2C企業。

精準營銷服務收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣276.9百萬元增加22.6%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣339.4百萬元，主要歸因於2024年上半年毛收入同比增加11.0%，同時2024年上半年我們新增了在線廣告解決方案服務的客戶數量，導致精準營銷收入上漲。

服務成本

我們的服務成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣262.4百萬元增加32.1%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣346.6百萬元，與業務擴張一致。

SaaS 業務

我們的SaaS業務服務成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣39.4百萬元增加19.0%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣46.9百萬元。有關增加主要是由於集團SaaS業務高客單價的珍客產品收入佔比提高帶來了人工成本上升，同時由於SaaS業務的用戶增長，用於SaaS平台運行的自有服務器的比例增高，導致折舊成本增加。

精準營銷服務

精準營銷服務的服務成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣223.0百萬元增加34.4%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣299.6百萬元，主要由於在線廣告解決方案服務的客戶數量增加對應的流量採買成本上漲。

毛利及毛利率

我們的毛利由截至2023年6月30日止六個月的人民幣321.1百萬元增加22.3%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣392.9百萬元，而毛利率由截至2023年6月30日止六個月的55.0%輕微下降至截至2024年6月30日止六個月的53.1%。SaaS業務毛利率較2023年上半年提升1.2個百分點，為88.3%。我們整體毛利率的減少主要歸因於精準營銷業務的毛利率下降。

下表載列於所示年度按業務類型根據絕對金額及佔彼等各自收入的百分比劃分的毛利或毛利率明細。

	截至6月30日止六個月			
	2024年		2023年	
	毛利	毛利率(%)	毛利	毛利率(%)
SaaS 業務	353,071	88.3	267,224	87.1
精準營銷服務	39,797	11.7	53,890	19.5
總計	<u>392,868</u>	<u>53.1</u>	<u>321,114</u>	<u>55.0</u>

SaaS 業務

我們的 SaaS 業務毛利由截至2023年6月30日止六個月的人民幣267.2百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣353.1百萬元，主要由 SaaS 業務的收入增長所驅動。而我們 SaaS 業務的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的87.1% 上升至截至2024年6月30日止六個月的88.3%。毛利率上升乃主要由於(i) 每名用戶每月平均收入增長表明客戶支出大幅增加，乃由於我們持續優化及擴大我們的 SaaS 產品；及(ii) 我們受益於規模經濟，從而通過在更大的收入基礎上分配攤銷成本提高整體盈利能力。

精準營銷服務

我們的精準營銷服務的毛利由截至2023年6月30日止六個月的人民幣53.9百萬元減少至截至2024年6月30日止六個月的人民幣39.8百萬元。毛利減少乃主要由於今年調整後的媒體平台政策降低了返點比例，而此因素尚未轉嫁予我們的廣告客戶。精準營銷服務的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的19.5% 下降至截至2024年6月30日止六個月的11.7%，主要歸因於毛利率更低的在線廣告解決方案服務收入貢獻上升。

銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支由截至2023年6月30日止六個月的人民幣144.6百萬元增加12.4% 至截至2024年6月30日止六個月的人民幣162.6百萬元，乃主要由於我們於2024年3月向銷售員工新授予的股份激勵導致以股份為基礎的付款開支增加。截至2024年6月30日止六個月，我們的銷售及分銷開支（不包括以股份為基礎的付款開支人民幣16.3百萬元）為人民幣146.4百萬元，較2023年同期同比增長1.2%，原因是我們於2024年繼續管理直銷人員的規模。

行政開支

我們的行政開支由截至2023年6月30日止六個月的人民幣98.3百萬元增加41.5% 至截至2024年6月30日止六個月的人民幣139.1百萬元，乃主要由於(i) 本集團於2024年3月向行政員工授予新的股份激勵，導致以股份為基礎的付款開支增加；及(ii) 本集團於2024年5月完成首次公開發售導致上市開支增加，以及餘下金額已列支。截至2024年6月30日止六個月，我們的行政開支（不包括以股份為基礎的付款開支及上市開支）為人民幣77.0百萬元，同比減少5.5%，主要乃由於我們在中後台運營中更多地應用LLM及數字化工具，從而提高了運營效率。

研發開支

我們的研發開支由截至2023年6月30日止六個月的人民幣99.4百萬元增加5.6%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣105.0百萬元，主要由於本集團於3月新授予研員工股份激勵，導致股份支付開支的增加。截至2024年6月30日止六個月，我們的研發費用（不包括以股份為基礎的付款開支人民幣8.9百萬元）為人民幣96.1百萬元，同比下降3.3%，原因是我們繼續將內部研發資源集中用於核心技術的內部開發，並保持研發團隊的合理規模。

其他收入及收益

我們的其他收入及收益由截至2023年6月30日止六個月的人民幣21.3百萬元減少4.7%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣20.3百萬元，主要由於我們享有的額外可抵減增值稅額的政府補助減少。

融資成本

我們的融資成本由截至2023年6月30日止六個月的人民幣16.4百萬元增加15.2%至截至2024年6月30日止六個月的人民幣18.9百萬元，主要由於為支持我們的業務擴張於2024年上半年新增銀行借款產生的利息開支增加。

可轉換可贖回優先股的公平值變動

由於上市後所有優先股轉換為普通股，可轉換可贖回優先股的公平值變動由截至2023年6月30日止六個月的人民幣26.7百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣780.5百萬元，而公平值變動根據發行價格確認。

其他開支

我們的其他開支由截至2023年6月30日止六個月的人民幣0.2百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣2.8百萬元，乃由於(i)出售辦公設備及傢具以及(ii)因匯率波動導致外匯虧損。

金融資產減值

截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們的金融資產減值維持相對穩定，分別為人民幣24.5百萬元及人民幣24.4百萬元，基本保持穩定。

所得稅開支

截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們分別錄得所得稅開支人民幣55千元及所得稅開支人民幣9千元。

期內虧損

由於上述原因，我們的淨虧損由截至2023年6月30日止六個月的人民幣67.7百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣820.2百萬元。

非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦呈列並非國際財務報告準則所規定或據此呈列的經調整淨利潤／（虧損）（非國際財務報告準則計量）作為額外財務計量。我們認為，該非國際財務報告準則計量消除若干項目的潛在影響，有助比較不同期間及不同公司間的經營表現。

我們認為，經調整淨利潤／（虧損）（非國際財務報告準則計量）為投資者及其他人士提供有用數據，以按彼等協助管理層的相同方式瞭解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整淨利潤／（虧損）（非國際財務報告準則計量）未必可與其他公司所呈列類似名稱的計量指標作比較。使用該非國際財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，不應視其為獨立於或可代替我們根據國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

下表載列所呈列期間的經調整淨利潤／（虧損）與根據國際財務報告準則計算及呈列的最直接可比的財務計量指標（即期內淨虧損）的對賬：

	截至6月30日止六個月，	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審計)	(未經審計)
淨虧損與經調整淨利潤／（虧損） （非國際財務報告準則計量）的對賬：		
期內淨虧損	(820,178)	(67,674)
加：		
可轉換可贖回優先股的公平值變動	780,539	26,667
上市開支	20,260	12,662
以股份為基礎的薪酬開支	67,060	4,189
期內經調整淨利潤／（虧損） （非國際財務報告準則計量）	<u>47,681</u>	<u>(24,156)</u>

流動資金及財務資源

截至2024年6月30日，我們的流動資金為人民幣368.5百萬元，其中包括現金及現金等價物及受限制現金。我們認為，考慮到我們的業務發展和擴張計劃，這種流動資金水平足以為我們的運營提供資金。

截至2024年
6月30日
人民幣千元
(未經審核)

受限制現金	7,885
現金及現金等價物	360,621

債務

截至2024年
6月30日
人民幣千元
(未經審計)

借款	900,149
租賃負債－流動	41,878
租賃負債－非流動	55,465

截至2024年6月30日，我們的未動用銀行授信額度約為人民幣70.0百萬元。

我們使用槓桿比率監控資本。截至2024年6月30日，本集團的槓桿比率為54.6%，其計算方法為每個財政期末的淨債務除以資本總額。淨債務等於我們的借款及租賃負債總額減去受限制現金以及現金及現金等價物。資本總額的計算方式為總權益加淨債務。

自由現金流

自由現金流是指經營活動中使用的現金淨額加上資本支出。截至2024年6月30日止六個月，我們的自由現金流出為人民幣61.0百萬元，較截至2023年6月30日止六個月的人民幣79.2百萬元減少23.0%。

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
經營活動所用現金淨額	(57,257)	(60,823)
資本開支	(3,729)	(18,359)
總計	(60,986)	(79,182)

庫務政策

本集團採取審慎的庫務管理政策，積極監察流動資金，為未來發展維持充足的財務資源。基於此，本集團定期審閱及調整其財務結構以確保財務資源的使用符合本集團的最佳利益。

資產質押

截至2024年6月30日，我們已就銀行及其他借款質押貿易應收款項、其他應收款項及境內銀行存款人民幣245.3百萬元以及境外銀行存款26.9百萬美元。

持有的重大投資

截至2024年6月30日止六個月，本公司並無任何重大投資。

重大投資和資本資產的未來計劃

截至2024年6月30日，本集團並無重大投資及資本資產收購的具體計劃。

資本承諾

截至2024年6月30日，本公司無重大的資本承諾。

或有負債

截至2024年6月30日，本公司並無任何重大或有負債。

附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購及出售

截至2024年6月30日止六個月，本公司並無對附屬公司、聯營公司及合營企業作出任何重大收購或出售。

外匯風險

本集團主要在中國內地及香港經營業務，而大部分貨幣資產、負債及交易主要以人民幣及美元計值。本集團並無使用任何衍生工具來對沖外幣風險。

員工

截至2024年6月30日，我們擁有1,665名全職員工，其中大部分位於中國上海。我們的成功取決於我們吸引、留住和激勵合格人才的能力。作為我們人力資源戰略的一部分，我們為員工提供有競爭力的薪酬、基於績效的現金獎金和其他激勵措施。因此，我們在吸引和留住核心員工方面有著良好的記錄。我們主要通過內部推薦和推薦以及第三方招聘網站等在線渠道在中國招聘員工。作為一項政策，我們為新員工提供強有力的培訓計劃。我們相信，這些計劃可以有效地為他們提供我們要求員工具備的技能和職業道德。我們還根據不同部門員工的需求，提供定期和專業的線上及線下培訓。

其他資料

遵守企業管治守則

本公司致力維持及推動高水平的企業管治，這對本公司的發展及保障股東利益至為重要。自2024年5月16日（「上市日期」）起，本公司已採納香港聯合交易所有限公司證券上市規則（「上市規則」）附錄C1所載的企業管治守則（「企業管治守則」）所載的原則及守則條文，作為其本身的企業管治常規守則。

董事會認為，自上市日期至2024年6月30日，除下文所述的守則條文第C.2.1條外，本公司已遵守企業管治守則所載的所有適用守則條文。董事會將繼續檢討及監察本公司的企業管治守則，以維持高水平的企業管治。

根據企業管治守則第二部分的守則條文第C.2.1條，董事長及首席執行官的角色應分開，且不應由同一人擔任。趙緒龍先生（「趙先生」）現任本公司董事長及首席執行官。儘管偏離企業管治守則第二部分的守則條文第C.2.1條，惟鑒於趙先生自本集團成立以來對本集團作出的重大貢獻及其豐富的行業知識與經驗，董事會認為，由趙先生兼任本公司董事長及首席執行官的角色，為本集團帶來強大及貫徹一致的領導，並使本集團的整體策略規劃更加有效及高效。雖然此情況會偏離企業管治守則第二部分的守則條文第C.2.1條，但董事會認為，此架構將不會影響董事會與本公司管理層之間的權力平衡，理由是：(i) 董事會具有足夠的制衡機制，因為董事會作出的決定需要至少過半數董事的批准，且董事會由三名獨立非執行董事組成，符合上市規則的要求；(ii) 趙先生及其他董事均知悉並承諾履行彼等作為董事的受託管責任，其中包括要求其為本公司的利益及最佳利益行事，並按此為本集

團作出決策；及(iii)董事會的運作確保了權力及權限的平衡，董事會由經驗豐富的高素質人士組成，定期開會討論影響本公司營運的議題。此外，本集團的整體策略及其他主要業務、財務及營運政策乃經過董事會及高級管理層充分討論後集體制定，且目前安排的權力及權限平衡不會受到影響。董事會將繼續不時檢討本集團企業管治架構的效力，並考慮適時採取合適行動。

遵守董事進行證券交易的標準守則

本公司已採納上市規則附錄C3所載上市發行人董事進行證券交易的標準守則（「標準守則」）作為董事進行本公司證券交易的行為準則。經向全體董事作出具體查詢後，全體董事已確認自上市日期起直至2024年6月30日，彼等均已遵守標準守則。

購回、出售或贖回上市證券

自上市日期起直至2024年6月30日，本公司或其任何附屬公司並無購回、出售或贖回本公司任何上市證券（包括出售庫存股份）。

於本公告日期，本公司並無持有任何庫存股份（包括持有或寄存於中央結算系統的任何庫存股份）。

中期股息

董事會建議不就截至2024年6月30日止六個月派發中期股息。

上市所得款項用途

本公司股份已於2024年5月16日在聯交所上市。本公司股份於聯交所主板的首次公開發售所得款項淨額（經扣除包銷費用及其他相關開支）約為181.1百萬港元所得款項尚未動用，而本公司擬按本公司日期為2024年5月7日的招股章程（「招股章程」）「未來計劃及所得款項用途」一節所披露的用途及金額動用全球發售所得款項，即：

所得款項淨額擬定用途	全球發售 所得款項 淨額 (百萬港元)	截至2024年 6月30日 的實際 使用淨額 (百萬港元)	截至2024年 6月30日 的未動用 淨額 (百萬港元)	悉數動用的 預期時間表
提升我們的Marketingforce平台及 基於雲的產品組合	36.2	–	36.2	2027年5月
改進我們的相關技術，包括人工智能、 大數據分析及雲計算	54.3	–	54.3	2027年5月
擴大我們的銷售網絡、提升客戶成功體系 及提高品牌影響力	54.3	–	54.3	2027年5月
達成戰略投資及收購，從而提升我們的 Marketingforce平台，豐富我們的產品 組合並提升現有產品功能	27.2	–	27.2	2027年5月
營運資金及一般公司用途	9.1	–	9.1	2027年5月
總計	<u>181.1</u>	<u>–</u>	<u>181.1</u>	

附註：由於四捨五入的原因，各比例的分項之和與合計可能有尾差。使用未動用所得款項淨額的預期時間乃根據本公司對業務市場情況的最佳估計作出，並可能會根據市場條件及業務發展情況作出調整。

審核委員會

董事會轄下審核委員會（「審核委員會」）包括三名獨立非執行董事（即陳晨先生、秦慈先生及楊濤先生）。陳晨先生為審核委員會主席。

審核委員會已審閱本集團截至2024年6月30日止六個月的未經審核綜合中期業績。審核委員會認為，本集團截至2024年6月30日止六個月的未經審核綜合中期業績符合適用會計準則。審核委員會亦與本公司管理層討論有關本公司採納的會計政策及慣例事宜。

報告期後事項

於2024年6月30日後及直至本公告日期，概無發生其他重大事項。

刊發中期業績及中期報告

本公告於聯交所網站(www.hkexnews.hk)及本公司網站(www.marketingforce.com)刊發。

本公司截至2024年6月30日止六個月的中期報告載有上市規則規定的所有相關資料，其將於適當時候於聯交所及本公司的上述網站刊發並將寄發予已提供指示表示欲收取印刷文本的股東。

承董事會命
邁富時管理有限公司
董事長兼首席執行官
趙緒龍先生

香港，2024年8月20日

於本公告日期，本公司董事為：董事長、執行董事兼首席執行官趙緒龍先生、執行董事許健康先生、非執行董事趙芳琪女士及黃少東先生以及獨立非執行董事楊濤先生、秦慈先生及陳晨先生。