

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



Wan Kei Group Holdings Limited

宏基集團控股有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：1718)

補充公告

有關收購目標公司51%已發行股本之須予披露交易

茲提述宏基集團控股有限公司(「**本公司**」)日期為二零二五年十一月二十五日之公告(「**該公告**」)，內容有關收購事項。除另有界定者外，本公告所用詞彙與該公告所界定者具有相同涵義。

本公司謹此就收購事項提供以下補充資料。

估值

收購事項之條款及代價乃由訂約方參考(其中包括)獨立估值師對目標公司51%已發行股本之估值(「**估值**」)公平磋商後協定。估值詳情如下。

根據獨立估值師艾升評值諮詢有限公司採用市場法編製之估值報告(「**估值報告**」)，目標公司51%已發行股本於估值日(「**估值日**」，即二零二五年九月三十日)之評估價值為16,900,000港元。

方法論

估值採用了市場法，該方法被認為對目標公司之公平值進行評估屬適當且合理。目標公司之公平值乃透過「指引上市公司法」確定。為進行估值，估值師亦考慮了成本法及收益法。未採用成本法，因為其無法反映目標集團未來帶來之經濟效益，且在持續經營估值中通常不採用這種方法。未採用收益法，因為收益法需要詳細之業務營運資料及長期財務預測，而這需要管理層對不確定性作出估計及假設。由於市場上有足夠多與被估值公司業務類似、商業模式相似之上市公司，且其股份在市場上自由活躍買賣，其市場價值反映了相應行業之當前市場預期，因此是行業之良好指標。故估值採用了市場法。

關鍵輸入數據

估值之關鍵輸入數據包括：(1)經選定指引上市公司市盈率比率之中位數（「**市盈率中位數**」）；(2)目標公司之最近12個月歷史盈利（指根據目標公司之管理賬目計算之目標公司截至估值日最近12個月期間（即自二零二四年十月一日至二零二五年九月三十日之期間）之歷史盈利2,090,000港元）；(3)目標公司之缺乏市場流通性折讓（「**市場流通性折讓**」）；(4)目標公司之控制權溢價（「**控制權溢價**」）。

估值乃透過以下方式計算得出：

估值 = 市盈率中位數 × 目標公司之最近12個月歷史盈利 × (100% - 市場流通性折讓) × (100% + 控制權溢價) × 目標公司51%股權

16,900,000港元 = $15.05 \times 2,090,000 \text{ 港元} \times (1 - 15.60\%) (1 + 25.00\%) \times 51\%$
(向下約整)

採納上述關鍵輸入數據之理由如下：

- (1) 估值採用市盈率(「**市盈率**」)比率，因為該比率是常用之估值倍數。該比率關於公司股權之市場價值與盈利(股東價值之重要驅動因素)之比率，其計算方法是將最近12個月歷史盈利除以相關公司截至估值日之市值。估值師選定之指引上市公司之市盈率比率乃按上述方式計算得出，並由估值師直接取自彭博社。市盈率中位數是指上述指引上市公司之市盈率比率中位數。採用市盈率中位數是一種普遍接受之估值做法。

為進行估值，估值師亦考慮了市銷率(「**市銷率**」)比率及市賬率(「**市賬率**」)比率。由於市銷率比率不考慮相關公司之盈利能力，因此未採用市銷率比率；而由於賬面值僅反映有形資產，不包括公司特有之無形能力及優勢之價值，因此未採用市賬率比率。

- (2) 15.60%之市場流通性折讓乃參考自Stout Risius Ross, LLC出版之《二零二四年Stout限制性股票研究參考指南(2024 Stout Restricted Stock Study Companion Guide)》。其為根據上述指導原則計算之私募股份價格與市場參考價格之間779項交易之折讓中位數，於估值實踐中被普遍採用。由於目標公司是一間私營企業，因此採用此折讓。鑒於目標公司是一個私營實體，其股份未公開交易，與經選定指引上市公司之可自由交易股份相比，其股份本身就缺乏市場流通性及流動性。因此，採用市場流通性折讓來調整目標公司股權之價值，以便適當反映市場流通性及流動性之降低。
- (3) 9,566項收購事項之控制權溢價25.00%參考自Paul Hanouna、Atulya Sarin及Alan C. Shapiro之《企業控制權之價值：一些國際證據(Value of Corporate Control: Some International Evidence)》，用於入賬目標公司之控股權。

可資比較公司列表及遴選標準

於彭博社對「專業線上零售商」行業分類下所有主要從事電子商務業務之上市公司進行了詳盡搜尋，搜尋標準如下：

- (1) 該等公司大部分收入(>50%)產生自線上零售業務，這與目標公司之業務營運相關；
- (2) 該等公司在美國或香港上市，主要業務營運在中國或香港；

(3) 該等公司之股份在主要證券交易所上市，並已活躍買賣了相當長一段時間；及

(4) 有關該等公司之詳細財務及經營資料可在彭博社或其他公開來源取得。

經過詳盡搜尋，最終識別了24間入圍公司。估值師之獨立研究亦發現了另外7間符合上述標準但未被列入候選名單之公司。

為了更好地與目標集團線上零售業務分部之重點保持一致，估值師進一步審查了所有入圍公司，並根據從公司網站及／或其他可靠來源獲得之財務資料，排除了屬於電子商務行業但其大部分收入(>50%)來自廣告、佣金或其他業務分部而非來自線上零售銷售之19間公司。此外，估值師排除了一間極端市盈率比率約為2,800之可資比較公司。因此，選定了12間主要從事線上零售業務(即大部分收入(>50%)產生自線上零售業務)之指引上市公司。估值師認為，以下所列被採用公司提供之比較具有代表性、公平性及合理性。

這份可資比較公司名單主要參考了傳統電子商務領域之上市公司，而非僅限於專注於保健品之公司，因為此做法產生之數據太少，會降低估值準確性。因此，本公司認為估值師採用之以下可資比較公司名單屬適當。

對於市盈率中位數，經選定指引上市公司之名單如下：

公司名稱／主要業務	股份代號／上市地／ 上市日期	市盈率比率
健合(H&H)國際控股有限公司	1112 (香港，聯交所主板)	不適用 (附註)
— 提供保健品、兒童營養品及嬰幼兒護理用品，服務全球營養及健康產業。線上零售業務產生的收入約佔其上一財政年度總收入的68%。	(二零二零年 十二月十七日)	

公司名稱／主要業務	股份代號／上市地／ 上市日期	市盈率比率
<p>優趣匯控股有限公司</p> <p>— 一間中國電子商務零售及批發解決方案提供商，專注於美容、成人及嬰兒個人護理、保健品及日用品等產品，為品牌提供全通路、多維度及全環節運營及定制化服務。線上零售業務產生的收入約佔其上一財政年度總收入的51%。</p>	<p>2177 (香港，聯交所主板) (二零二一年七月十二日)</p>	15.01
<p>京東健康股份有限公司</p> <p>— 經營藥店，零售中西藥品、營養品、保健品及其他產品，並在中國各地銷售產品。線上零售業務產生的收入約佔其上一財政年度總收入的84%。</p>	<p>6618 (香港，聯交所主板) (二零二零年十二月八日)</p>	40.70
<p>卡羅特(商業)有限公司</p> <p>— 提供線上廚具產品。該公司專門為國際品牌所有者及零售商設計、開發及製造各種炊具產品，服務全球客戶。線上零售業務產生的收入約佔其上一財政年度總收入的86%。</p>	<p>2549 (香港，聯交所主板) (二零二四年十月二日)</p>	5.29

公司名稱／主要業務	股份代號／上市地／ 上市日期	市盈率比率
<p>阿里健康信息技術有限公司</p> <p>— 提供綜合醫療保健資訊及內容服務之供應商。該公司使用產品識別、認證及追蹤系統數據來提供醫療保健資訊。線上零售業務產生的收入約佔其上一財政年度總收入的85%。</p>	<p>241 (香港，聯交所主板) (一九七二年七月六日)</p>	68.36
<p>喆麗控股有限公司</p> <p>— 一間線上零售商，從事向全球客戶購買及銷售第三方品牌及非品牌亞洲時尚生活、美容及娛樂產品。線上零售業務產生的收入約佔其上一財政年度總收入的99%。</p>	<p>2209 (香港，聯交所主板) (二零二一年七月九日)</p>	15.09
<p>廈門吉宏科技股份有限公司</p> <p>— 提供互聯網服務，並提供互聯網營銷廣告、跨境電子商務營銷及相關服務，同時亦進行貨櫃及包裝業務。線上零售業務產生的收入約佔其上一財政年度總收入的61%。</p>	<p>2603 (香港，聯交所主板) (二零二五年五月二十七日)</p>	21.29

公司名稱／主要業務	股份代號／上市地／ 上市日期	市盈率比率
卓悅控股有限公司	653 (香港，聯交所主板) (二零零三年七月十六日)	不適用 (附註)
<ul style="list-style-type: none"> 在香港零售及批發品牌美容保健產品，並經營美容保健沙龍。集團銷售之產品包括護膚品、香水及化妝品、保健品、護髮及個人護理產品及配件。線上零售業務產生的收入約佔其上一財政年度總收入的60%。 		
JD.com, Inc.	JD (美國，納斯達克全球精選 市場) (二零一四年 五月二十二日)	11.49
<ul style="list-style-type: none"> 一間中國線上直銷公司，透過其網站及移動应用程序提供各種各樣之產品，向消費者及供應商銷售家電、電腦、電子產品、通訊產品、服裝、書籍及家居用品。線上零售業務產生的收入約佔其上一財政年度總收入的88%。 		
Vipshop Holdings Ltd.	VIPS (美國，紐約證券交易所) (二零一二年 三月二十三日)	10.88
<ul style="list-style-type: none"> 該公司作為一間控股公司經營，提供線上產品銷售及分銷服務，並透過其附屬公司提供女裝、男裝、童裝、運動服及運動用品、鞋包、配件、嬰幼兒產品、護膚品及化妝品以及家居生活用品。線上零售業務產生的收入約佔其上一財政年度總收入的97%。 		

公司名稱／主要業務	股份代號／上市地／ 上市日期	市盈率比率
Boqii Holding Limit	BQ (美國，紐約證券交易所) (二零二零年九月三十日)	不適用 (附註)
<p>– 該公司作為一間控股公司經營，零售寵物食品、寵物用品等寵物相關產品，並透過其附屬公司為中國客戶提供服務。線上零售業務產生的收入約佔其上一財政年度總收入的92%。</p>		
森浩集團股份有限公司	8285 (香港，聯交所GEM) (二零一八年一月十六日)	不適用 (附註)
<p>– 該公司作為一間控股公司經營，透過其附屬公司生產及銷售女士手提包(包括手提包及手拿包)、錢包、零錢包、卡片包、行李箱及其他產品。該公司在香港及中國銷售其產品。線上零售業務產生的收入約佔其上一財政年度總收入的94%。</p>		
市盈率中位數		15.05

附註：該等公司錄得負市盈率比率。

溢利保證

根據買賣協議，賣方擔保人無條件及不可撤回地向買方擔保及保證，於擔保期間，實際溢利分別不得低於截至二零二六年三月三十一日止財政年度之保證溢利2,350,000港元及截至二零二七年三月三十一日止財政年度之保證溢利3,900,000港元，並將按買賣協議所規定之公式「 $C = (G - N) \times P\% \times M$ 」向買方作出補償。

尤其是：

(1) 保證溢利之金額乃參考目標集團截至二零二五年九月三十日止九個月之財務業績釐定（溢利淨額約為2.13百萬港元）。

(2) $M = (\text{代價} / \text{買方收購之股權比例} / \text{目標公司之最近12個月歷史盈利})$
 $= 15,000,000 \text{ 港元} / 51\% / 2,090,000 \text{ 港元}$
 $= 14.0$

將此倍乘數納入公式之理由是，確保補償金額不僅限於彌補錯過之保證溢利金錢價值。相反，其調整補償金額，以反映雙方所約定代價隱含之溢利缺口全部價值。換言之，倍乘數確保目標公司51%股權之價值不會低於買方應支付之代價。

董事會認為，溢利保證考慮了溢利缺口對目標公司整體企業價值之更廣泛影響，從而保護本集團免受投資價值減少金額超過缺口之簡單金錢金額之影響。因此，董事會認為溢利保證屬公平合理。

有關目標集團之資料

目標集團是一間傳統電子商務直播企業，銷售由香港及美國之授權製造商生產的Liofly（小飛獅）、Stammcle（花蕊）及Benelive（新呼吸）等品牌之保健品。目標集團之收入主要來自於在中國國內電子商務平台（即抖音）上銷售上述保健品。具體而言，目標集團以抖音為中心經營其保健品電子商務業務，其創收機制如下：(i)目標集團識別或創造中國熱門的健康養生趨勢，與專業製造商合作開發客製化產品；及(ii)主要銷售在抖音進行，主要開支為付費製造成本、流量及網紅佣金。目標集團與擁有大量粉絲、與品牌理念相符的關鍵意見領袖(KOL)合作。該等頭部內容創作者與目標集團合作，是因為目標集團擁有抖音官方認證、高店舖評分、可靠的銷售記錄以及價格合理且產品可靠。

近幾個月來，目標集團由於以下原因實現了顯著成長：(1)推出新保健品產品；(2)抖音平台推出更嚴格之合規標準，導致其他商家之低規格保健品被取消資格，提高了目標集團之市場佔有率；及(3)參加中國國際進口博覽會，提升目標集團之市場知名度。除上述業務及創收模式外，目標集團目前計劃在香港之個人護理及健康零售大型線下連鎖店分銷其一款保健品產品。為了建立長期之競爭優勢及可持續發展之盈利模式，目標公司計劃開發其自身專有品牌。

進行收購事項之理由及裨益

誠如該公告之「進行收購事項之理由及裨益」一節所討論，收購事項之條款乃由訂約方不僅參考目標公司之資產淨值約2.7百萬港元，亦參考了以下各項後公平磋商協定：(i)估值；(ii)目標公司之過往業績；及(iii)目標集團之業務前景。儘管代價較目標公司之資產淨值溢價顯著，但較估值亦有折讓。訂約方認為代價與目標公司之公平值相若屬適宜，因此，估值構成釐定代價之主要依據。

鑒於上述因素，特別是估值之折讓，並考慮到該公告中所討論之收購事項可能為本集團帶來策略裨益及商業優勢，董事認為，買賣協議之條款（包括代價）屬公平合理，並符合本公司及其股東之整體利益。

於二零二四年一月，本集團在廣州開始開展電子商務業務，主要透過線上平台銷售體育器材、珠寶、教育用品等產品。在體育器材方面，本集團獲得品牌授權，並與製造商合作生產產品。於二零二四年十二月，本集團一間深圳附屬公司開始進行電子商務直播業務，主要銷售保健品及服飾。於二零二五年七月，本集團一間香港附屬公司亦推出了電子商務直播業務，與製造商合作生產自有品牌保健品，並透過中國國內線上平台進行銷售。因此，董事擁有近兩年監督及管理電子商務直播業務之經驗，其商業模式與目標集團類似。收購事項後，本集團預計將委任其一名董事進入目標公司董事會，以監督重大決策及營運事項，從而加強其對目標集團之管理及控制。

一般事項

除上文所披露者外，該公告所載所有其他資料保持不變，且就所有目的而言繼續有效。本公告為該公告之補充，應與該公告一併閱讀。

承董事會命
宏基集團控股有限公司
主席
許琳

香港，二零二五年十二月二十四日

於本公告日期，執行董事為白華威先生及王雨先生，非執行董事為許琳先生，以及獨立非執行董事為姜森林先生、張義先生及但曦女士。