

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

本公告僅供參考，並不構成收購、購買或認購本公司證券的邀請或要約。

## **DASHAN EDUCATION HOLDINGS LIMITED**

### **大山教育控股有限公司**

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：9986)

#### **補充公告 須予披露交易 收購目標公司52%股權 及根據一般授權發行代價股份**

茲提述日期為二零二五年八月二十八日的大山教育控股有限公司公告(「該公告」)，內容有關收購事項及根據一般授權發行代價股份。除文義另有所指外，本公告所用詞彙與該公告所界定者具有相同涵義。

#### **補充協議**

董事會宣佈，於二零二五年十一月十七日(交易時段後)，本公司(作為買方)與賣方訂立買賣協議之補充協議(「補充協議」)，據此，本公司及賣方同意修訂買賣協議之若干條款。

#### **禁售承諾**

賣方向本公司承諾，未經本公司事先書面同意，賣方不得以任何方式處置、轉交、質押、按揭或設立任何產權負擔或以其他方式轉讓任何：

- (a) 代價股份發行之日起至目標公司截至二零二五年十二月三十一日止年度審核報告發出之日後一個月內20%代價股份(即20,000,000股股份，其中賣方A持有12,000,000股股份，賣方B持有8,000,000股股份)；及

- (b) 代價股份發行之日起至目標公司截至二零二六年十二月三十一日止年度審核報告發出之日後一個月內剩餘80%代價股份(即80,000,000股股份，其中賣方A持有48,000,000股股份，賣方B持有32,000,000股股份)；

(統稱「禁售期」)。

於禁售期內，相關代價股份的原始股票證書由本公司負責保管。

## 表現目標

賣方同意並向本公司承諾，倘目標公司於截至二零二五年及／或二零二六年十二月三十一日止年度錄得虧損，各賣方須於目標公司相關審核報告發出之日起計一個月內向本公司支付按下列公式計算之金額：

倘於截至二零二五年十二月三十一日止年度錄得虧損：

賣方A應付本公司之金額 = (20,000,000港元+目標公司除稅前綜合虧損的實際金額)  $\times 4 \times 31.2\%$

賣方B應付本公司之金額 = (20,000,000港元+目標公司除稅前綜合虧損的實際金額)  $\times 4 \times 20.8\%$

倘於截至二零二六年十二月三十一日止年度錄得虧損：

賣方A應付本公司之金額 = (30,000,000港元+目標公司除稅前綜合虧損的實際金額)  $\times 4 \times 31.2\%$

賣方B應付本公司之金額 = (30,000,000港元+目標公司除稅前綜合虧損的實際金額)  $\times 4 \times 20.8\%$

各賣方應付賠償總額不得超過其各自代價金額，且應以現金支付。

賣方同意並承諾，倘其未能以現金悉數支付賠償款項，本公司有權於目標公司相關審核報告發出之日後一個月當日，無償自賣方回購相應金額代價股份，或註銷或作廢代價股份。賣方應授權董事作為其授權代表，執行與代價股份轉讓、註銷或回購相關的任何及一切行動、備案及登記手續，且賣方應配合本公司完成所有該等行動、備案及登記手續。

本公司及賣方同意，回購、註銷或作廢代價股份的轉讓價應按每股股份1.04港元(即代價股份的發行價)計算。倘回購、註銷或作廢的代價股份未能悉數抵償應支付予本公司的款項，賣方應以現金向本公司支付差額餘款。

除上文所述者外，買賣協議的其他主要條款及條件將仍然有效。

## 估值

此外，本公司謹此向股東及本公司潛在投資者提供有關目標公司估值的補充資料。

經估值師採用市場法釐定，目標公司於二零二五年五月三十一日的估值(按100%股權基準計算及中國公司A為目標公司的主要經營附屬公司)約為206.0百萬港元(替代該公告先前披露之202.2百萬港元)。

目標公司全部股權價值的詳細計算如下：

| 主體項目                                           | 金額 <sup>1</sup> | 公式                      |
|------------------------------------------------|-----------------|-------------------------|
| 中國公司A截至二零二四年十二月三十一日止六個月之銷售額(未經審核) <sup>2</sup> | 27,117,449      | A                       |
| 中國公司A截至二零二五年五月三十一日止五個月之銷售額(未經審核) <sup>2</sup>  | 49,098,446      | B                       |
| 中國公司A截至二零二五年五月三十一日止十二個月之銷售額(年化)                | 83,144,612      | C=(A+B)/11*12           |
| 觀察所得市場價格倍數                                     | 2.15            | D                       |
| DLOM                                           | 15.6%           | E                       |
| 控制權溢價                                          | 24.8%           | F                       |
| 外商獨資企業(中國)股權百分比                                | 100%            | G                       |
| 香港公司(香港)股權百分比                                  | 100%            | H                       |
| 目標公司股權百分比                                      | 100%            | I                       |
| 目標公司全部股權價值(人民幣，約整)                             | 188,300,000     | J=C*D*(1-E)*(1+F)*G*H*I |
| 匯率                                             | 0.91            | K                       |
| 目標公司全部股權價值(港元，約整)                              | 206,100,000     | L=J/K                   |

附註：

1. 貨幣單位以人民幣計(除非另有說明)。
2. 估值師依賴由管理層提供的未經審核財務資料。

### 可資比較公司的選擇

可資比較上市公司的篩選主要參照以下選擇標準：

- (i) 每家可資比較公司(「可比公司」)於最近財政年度中，逾80%收入來自與中國公司A類似的業務營運，即來自屬於品牌賦能、推廣及營運分部的新媒體業務及直播電商行業；
- (ii) 公司股份交易價格及財務資料公開可得；
- (iii) 公司股份於二零二五年五月三十一日(「估值日期」)屬活躍交易且未被暫停交易；
- (iv) 於香港及／或中國內地證券交易所上市；及
- (v) 有關可比公司的資料必須摘錄自可靠來源。

基於選擇標準及從FactSet數據庫(FactSet Research Systems Inc.開發的金融數據供應商，是獲取、整合及管理核心金融數據的全球行業領導者)的檢索結果，組成一組潛在可比公司。隨後，透過下列步驟對選擇流程進行更全面的研究：

- (i) 從FactSet數據庫中檢索，篩選於香港及／或中國內地證券交易所上市的公司，並按行業分類；
- (ii) 識別出從事類似業務(即屬於品牌賦能、推廣及營運分部的新媒體業務及直播電商行業)且貢獻逾80%收入的上市公司；及
- (iii) 識別於估值日期屬活躍交易且未被暫停交易的上市公司。

## 估值方式及方法

估值師已考慮中國公司A及可比公司的盈利能力，並知悉大部分可比公司從事類似業務且持續虧損，故排除採用盈利比率(如市盈率)。由於中國公司A為輕資產公司，並無重大財務槓桿，故毋須採用以企業價值為基礎之倍數。因此，鑒於與本公司管理層討論並確認中國公司A在可預見未來將能維持現有收入規模，在估值過程中採用最近十二個月(LTM)的市銷率。

因市銷率為估值中廣泛採用的定價倍數，其於估值中被認為屬適當並被採納。其為對一家公司進行估值的比率，用以計量其相對於銷售額及業務規模的當前市值。其將一家公司股權的市值與其銷售額(股東價值的重要推動力)相關聯。LTM市銷率倍數乃通過有關公司市值除以其截至估值日期的銷售額得出。

誠如該公告先前所披露，估值師共選出七家可比公司，其市銷率中位數為2.11倍。董事會謹此澄清，基於前述選擇標準及FactSet數據庫檢索結果，在剔除不符合前述選擇標準之可比公司後，估值師最終僅採用六家可比公司，其往績市銷率中位數為2.15倍。詳情如下：

| 可比公司              | 市值<br>(百萬元) | LTM銷售額<br>(百萬元) <sup>1</sup> | 市銷率<br>(倍)               |
|-------------------|-------------|------------------------------|--------------------------|
| 天下秀數字科技(集團)股份有限公司 | 8,695       | 3,972                        | 2.19                     |
| 引力傳媒股份有限公司        | 4,285       | 6,999                        | 0.61                     |
| 青木科技股份有限公司        | 4,262       | 1,198                        | 3.56                     |
| 杭州壹網壹創科技股份有限公司    | 5,618       | 1,186                        | 4.74                     |
| 多想雲控股有限公司         | 41          | 1,791                        | 0.02                     |
| 東方甄選控股有限公司        | 12,479      | 5,914                        | 2.11                     |
| 云想科技控股有限公司        | 332         | 2,941                        | 0.11 (異常值 <sup>2</sup> ) |
|                   |             | <b>中位數</b>                   | <b>2.15</b>              |

附註：

1. 採用估值日期的最新可得數據。
2. 云想科技控股有限公司因不符合於估值日期屬活躍交易且未被暫停交易之選擇標準，故被視為異常值而予以排除。

市銷率在跨行業比較或評估具有不同業務模式的公司時受到青睞，原因在於：(i)與盈利或股權賬面價值不同，收入受會計差異(如折舊方法、稅務處理)的影響較小，在不同行業間更具可比性。這使得市銷率適用於評估盈利為負(如初創公司、高增長科技公司)或溢利波動的週期性行業公司；及(ii)對於高度依賴擴張的公司(例如中國公司A)而言，即使當前盈利能力較低，但通過把握投資者對未來銷售可擴展性的預期，營收增長仍是比短期溢利更能體現潛力的明確指標。此外，儘管市銷率的絕對值因行業而異，該比率仍可在同業群體中實現相對估值。因此，考慮到具體的行業規範、當前業務的可擴展性以及可比公司內的可比性，採用LTM市銷率因其簡潔且以收入為導向，實屬公平合理之舉。

儘管營運歷史較短，中國公司A已建立並發展出高效且標準化的業務模式，擁有專注於新媒體在線廣告內容制作以及通過直播電商平台推廣品牌及產品的運營團隊。這些運營團隊得到中國公司A製作團隊及各部門的充分支持。此外，中國公司A的高級管理層於使用新媒體及直播電商平台推廣美麗與健康領域的品牌及產品以及其他產品方面擁有五至六年行業經驗，超過可比公司的最低從業年限。彼等擁有服務中國知名品牌的經驗，能夠通過收入模式及業務計劃實現客戶的營銷目標。因此，目標集團的表現在可預見的未來將保持穩定，LTM市銷率適用於估值。

### 所採納的調整

對可比公司與目標集團之間的差異的調整考量基於三項因素：(i)業務相似性，(ii)規模，及(iii)市場流通性：

- (a) 可比公司的篩選標準嚴格聚焦於新媒體業務及直播電商行業(屬品牌賦能、推廣及營運分部)的收入流，且可比公司在中國內地的地區收入與目標集團一致。因此，所選可比公司均從事相同業務，且其最近財政年度逾80%(相對較高門檻)的收入來源於與目標集團類似的業務營運，且均於香港及／或中國內地證券交易所上市。

基於上述標準，若可比公司業務性質及營運細節與目標集團不一致，則已予以排除。

- (b) 市場法的基本原理是「基於市場的估值」和「可觀察的輸入值」，這意味著我們認為市場已經從市場參與者的角度，將所有可觀察因素納入資產定價。該估值被視為二級輸入值，即除一級所含報價外，可觀察到的資產或負債相關輸入值。

在半強式有效市場下，可比公司的市場價格已反映所有公開可得資料，包括風險、公司收入規模、波動性、融資能力等。因此，所採用的LTM市銷率(由可比公司的市值及LTM銷售額計算得出)是可直接觀察的輸入值，且已包含風險、收入規模、波動性、融資能力等市場因素。若對所採用的市銷率進行二次調整(如加入規模溢價這類市場參與者無法觀察的輸入值)，將違背有效市場的有效性。

- (c) 針對公開上市與非上市狀態的差異，市場流通性調整採用15.6%的DLOM。股權估值中引入DLOM旨在彌補出售並非於證券交易所買賣的權益股份(相較於同業公司於證券交易所市場公開買賣者)面臨的潛在困難。

除該公告所披露的資料外，本公司謹此向股東及本公司潛在投資者提供有關收購事項的補充資料。

## 代價的基準

誠如該公告所披露，代價乃買賣協議各方經參考(i)目標公司於二零二五年五月三十一日的估值；(ii)中國公司A的過往表現及未來前景；及(iii)該公告「進行收購事項的理由及裨益」一節所載的其他因素後按公平原則磋商而釐定。鑒於目標集團的主要業務通常採用輕資產業務模式，考慮到其業務性質及對無形資產(包括主播矩陣資源、長期及具有高保留率的品牌客戶關係、全產品類別的綜合運營方式)的依賴性，其於二零二五年六月三十日的資產淨值約人民幣11.6百萬元並未充分體現目標集團的整體價值。此類無形資產是推動目標集團取得成功的關鍵因素，且不計入資產淨值。因此，計算代價時並未考慮目標集團的資產淨值。

## 發行價的基準

誠如該公告所披露，發行價為1.04港元。其乃買賣協議各方經參考及考慮(其中包括)以下各項後按公平原則磋商而釐定：

- (a) 本集團於二零二五年六月三十日的財務狀況，特別是本集團的流動資金及現金狀況；
- (b) 支付方式(即以配發代價股份的方式支付代價)將不會影響本集團的現金狀況及流動資金；
- (c) 本公司進行股權集資活動以為收購事項提供資金的可能性；
- (d) 本公司截至二零二四年十二月三十一日止年度及截至二零二五年六月三十日止六個月的近期財務表現以及本集團於截至二零二一年、二零二二年、二零二三年及二零二四年十二月三十一日止年度錄得虧損的事實；
- (e) 股份的歷史交易價格，特別是於訂立買賣協議前連續30個交易日的最低交易價格1.14港元；
- (f) 股份的歷史成交量及股份的平均日成交量普遍較低；
- (g) 代價股份須遵守的禁售期；
- (h) 代價股份的理論攤薄影響將為約2.2%；
- (i) 代價股份發行價的折讓不得超過上市規則第13.36(5)條所規定基準價格的20%；
- (j) 目標集團的業務前景；
- (k) 目標集團於截至二零二四年十二月三十一日止年度及截至二零二五年六月三十日止六個月的財務表現；及
- (l) 該公告及本公告內「進行收購事項的理由及裨益」一節所載的因素。

基於上文，董事會認為，考慮到折讓情況，發行價屬公平合理。

## 表現目標

誠如該公告所披露，賣方向本公司保證表現目標。於評估表現目標的達成情況時，董事會考慮目標集團的實際經營數據及資源儲備，包括(a)與客戶的現有業務關係及交易金額，(b)電商平台直播安排計劃，以及(c)反映直播過程中各主播及各品牌盈利能力的歷史生產力數據。

根據目標集團的管理賬目，(a)目標集團截至二零二四年十二月三十一日止六個月及截至二零二五年五月三十一日止五個月的收入分別達約人民幣27.1百萬元(即約29.6百萬港元)及約人民幣49.1百萬元(即約53.7百萬港元)；及(b)目標集團截至二零二四年十二月三十一日止六個月及截至二零二五年五月三十一日止五個月的除稅前溢利分別為約人民幣3.6百萬元(即約3.9百萬港元)及約人民幣10.2百萬元(即約11.2百萬港元)。根據當前業務規模及歷史產能數據，並假設中國公司A維持其當前經營規模及利潤率且計及本集團於收購事項後帶來的協同效應(誠如該公告及本公告「進行收購事項的理由及裨益」一節所述)以及中國公司B於開始營運後所作出的貢獻，預期目標集團於二零二六年的收入較二零二五年的收入將出現大幅增長。

為保障本公司及其股東的利益，已採取以下保護措施：

- (a) 買賣協議中已載列明確補償機制，據此，倘表現目標未獲達成，賣方各自須向本公司支付根據協定公式計算的金額；
- (b) 目標集團於截至二零二五年及二零二六年十二月三十一日止年度的經審核財務報表應由本公司指定的獨立核數師進行編製，有關報表將作為確定表現目標是否達成的唯一基準；
- (c) 代價股份將受禁售期的規限，限制短期出售，使賣方的權益與本公司的長期表現保持一致；
- (d) 收購事項完成後，本公司將獲得對目標集團的控制權，包括提名董事加入目標集團董事會的權利。其亦將委任一名財務總監及其他重要管理人員以參與目標集團的營運，確保有效監督及與本公司管治標準保持一致；及

- (e) 目標集團的核心管理成員將與目標集團訂立為期不少於兩年的保留協議以及不競爭協議，以確保核心管理團隊的穩定性，防止重要人員及資源流失，且於收購事項後維持業務持續性。

## 有關本公司的資料

誠如該公告所披露，本集團目前主要從事(其中包括)向實體提供多元化的諮詢服務，包括品牌營運及管理以及其他諮詢服務。本集團作為代理透過電子商務平台促成貨品銷售交易並賺取佣金。於二零二五年，本集團已擴展其營運及管理的品牌組合，涵蓋兩個新的美麗與健康產品品牌。經考慮市況、本集團管理層關於品牌營運及管理的行業經驗以及業務前景，本集團擬投入更多資源及精力發展及擴展其品牌營運及管理業務。本集團擬多元化發展該業務，納入三個服務領域，包括(i)直播及內容創作，(ii)AI技術流，及(iii)品牌開發。

## 有關目標集團的資料

目標集團為一家從事美麗及健康領域的品牌賦能、推廣及運營的服務供應商。其提供新媒體線上廣告服務(包括短視頻形式的線上廣告製作)、透過直播電商平台進行產品營銷推廣(包括邀請名人、網紅及／或關鍵意見領袖(「KOL」)參與直播活動)，及提供客戶服務。目標集團通常受品牌方委託，向目標消費者推廣其品牌及產品，並從品牌方收取服務費。

目標集團的業務大致可分為：(i)直播電商營運及(ii)新媒體營運。於直播電商營運方面，目標集團將招募並管理主播(如名人、網紅及／或KOL)，並於電商平台提供直播服務以促進產品銷售。於新媒體營運方面，目標集團將提供及製作線上廣告、設計及策劃各類營銷活動，藉此提升品牌與產品知名度，並針對不同目的舉辦產品推廣活動或其他營銷活動，以滿足客戶的不同營銷目標。

據董事作出一切合理查詢後所深知、全悉及確信，目前及過去十二個月內，下列人士之間並無重大貸款安排：(a)目標集團、其任何董事及法定代表及／或目標集團之任何最終實益擁有人(即能對交易施加影響者)；及(b)本公司、本公司層面之任何關連人士及／或附屬公司層面之任何關連人士(於有關附屬公司涉及交易的範圍內)。

## 目標集團的競爭優勢

目標集團自中國公司A於二零二四年六月成立起開始營運。儘管營運歷史較短，目標集團已建立並發展出高效且標準化的服務體系，涵蓋提供活動策劃、內容策劃與創作、直播電商營運及客戶服務，專精於新媒體製作線上廣告內容，以及通過直播電商平台推廣品牌及產品。在該體系下，已建立一套系統化且結構化的工作流程，以確保運營團隊與製作團隊無縫銜接，實現高效管理與運營。運營團隊與客戶溝通需求、目標用戶及轉化指標，製作團隊則設計活動主題及內容形式。直播前，雙方團隊共同準備腳本、素材，並進行主播培訓及彩排。直播期間，運營團隊執行實時數據監控，製作團隊則視情況調整畫面呈現及直播節奏。直播後，運營團隊提交數據分析報告，製作團隊則優化內容以供二次推廣。

目標集團的管理層於利用新媒體及直播電商平台推廣美麗與健康領域的品牌及產品以及其他產品方面擁有豐富經驗並擁有為中國知名品牌提供服務的經驗，能實現客戶的營銷目標。彼等對直播電商平台的運作、新媒體廣告投放及消費者行為有深入理解。憑藉目標集團管理層的行業經驗，目標集團得以與知名品牌方建立業務關係，協助其在電商平台推廣品牌及產品。

此外，目標集團已與具備強大銷售能力的優質主播(包括名人、網紅及／或KOL)建立業務關係，以在直播電商平台進行直播推廣，且擁有由知名美妝品牌方構成的客戶群。目標集團通過與該等主播簽訂合約(其中部分合約期限為三至五年，且具有獨家條款)，將能借助與該等主播的持續合作，維持並保障穩定的銷售業績與曝光度，優化活動規劃與執行流程，並樹立消費者信心。

憑藉中國公司A管理層的行業經驗，目標集團得以與知名品牌方建立業務關係，協助其在電商平台推廣品牌及產品。在中國公司A管理層的帶領下，儘管營運歷史較短，目標集團於截至二零二四年十二月三十一日止六個月及截至二零二五年五月三十一日止五個月的收入仍分別達約人民幣27.1百萬元(即約29.6百萬港元)及約人民幣49.1百萬元(即約53.7百萬港元)。收入大幅增長主要歸因於(a)自二零二四年六月成立後的首三個月，中國公司A處於籌備與試營運階段，重點在於團隊建設、與品牌合作夥伴洽談及與核心主播簽約。於二零二五

年，組織架構建設已完成，其直播全鏈條能力獲得提升，核心品牌合作關係亦趨穩固，因此，業務轉入穩定及規模化營運階段；及(b)通過增加與名人、網紅及／或KOL合作，由其擔任主播在直播中推廣品牌及產品，從而提升客戶的銷售表現。

### 監管變化對目標集團所在行業的影響

鑒於中國直播電商及新媒體廣告行業尚處新興階段，董事會認識到目標集團所處的監管環境正在快速演變，並已審閱現行規範電商與新媒體行業的法律及法規，就相關法律及法規諮詢法律顧問，評估目標集團的法律合規內部控制機制，並進行風險評估。董事會亦已考慮以下因素：

- (a) 針對電商與新媒體行業的整體監管方針，已從「包容審慎」轉向「規範提質」。監管趨於結構化、細緻化與主動化；
- (b) 主播進行的直播帶貨行為被視為代言活動，將須遵守《中華人民共和國廣告法》及《中華人民共和國消費者權益保護法》等相關法律及法規。就功效宣講、原價與折扣標示、虛假或誇大宣傳的規定將趨嚴；
- (c) 從事電商及新媒體的機構及主播，可能須符合資格要求，並可能需接受中國相關主管部門的審查、備案及定期評估；
- (d) 隨著電商平台交易數據與稅務系統的整合，直播電商及新媒體領域的機構與主播將面臨更為嚴格的收入申報與發票管理規範；及
- (e) 直播電商及新媒體營運涉及用戶敏感機密資訊，並透過大數據分析建立用戶偏好檔案。管理不當可能導致隱私外洩或數據濫用風險。

於本公告日期，除上文所披露者外，董事會預期目標集團所在行業相關的法律及法規並無任何重大變動，以對目標集團的業務營運構成重大影響，且目標集團所經營的電商平台政策亦無重大不利變動。本公司將密切監察任何與目標集團所在行業相關的國家政策及監管變化、評估潛在影響，並適時採取適當應對措施。

## 進行收購事項的理由及裨益

誠如該公告所披露，收購事項將使本集團與目標集團得以發揮彼等各自優勢，實現互補及業務協同。董事會謹此補充如下事項：

- (a) 收購事項完成後，目標集團將成為本公司附屬公司。憑藉上市公司成員背景及完善的企業管治架構及常規，目標集團將更易贏得客戶信任及開拓新業務機會，從而促進業務發展及擴張，並深化與目標集團現有客戶的業務關係；
- (b) 本公司具備資本市場資源，並可於必要及適當時為目標集團業務發展及擴張籌措資金；
- (c) 作為聯交所上市公司並設有僱員激勵計劃(如購股權計劃及股份獎勵計劃)，本公司能為目標集團業務發展及擴張吸引、招攬及挽留合適人才；
- (d) 執行董事兼行政總裁李靖先生於品牌供應鏈發展及頂級名人直播領域擁有深厚的市場經驗。李先生曾服務多家知名品牌方，並透過直播營銷為客戶推廣各類產品；
- (e) 本集團已擴展品牌營運及管理組合，涵蓋兩個新美妝產品品牌。憑藉目標集團在直播及新媒體方面的經驗，本集團能有效推廣此兩品牌並實現業務增長；
- (f) 目標集團已建立標準化營運體系，涵蓋活動策劃、內容策劃與創作、直播電商營運及客戶服務，有助於增強本集團的品牌營運及管理能力；
- (g) 目標集團已建立涵蓋知名美妝產品品牌的客戶基礎，有助於擴大本集團的客戶群，並強化本集團服務大型企業的能力；
- (h) 目標集團的管理層於直播及運用新媒體進行線上廣告及營銷方面擁有深厚的市場經驗，對消費者行為及電商平台營運具有深入了解。有關經驗有助於本集團以成本效益方式拓展品牌營運及管理業務；

- (i) 目標集團已與具備強大銷售能力的優質主播(包括名人、網紅及／或KOL)建立業務關係，以在直播電商平台進行直播推廣。收購事項後，本集團可與目標集團合作共享直播電商平台的直播資源。此舉可提升本集團的品牌營運的管理業務，有利本集團發展；及
- (j) 憑藉中國公司B之股東於數字人領域的營運經驗及技術優勢，本集團將能迅速進軍數字人直播領域。

鑒於上述情況，收購事項透過整合本集團的財務與企業實力及品牌管理專長，與目標集團的營運與直播能力及已建立的主播網絡，創造協同效應。此整合將為電商營銷與品牌推廣提供無縫解決方案，拓展客戶範圍，並使本集團得以運用數字人直播等新興技術，從而提升本集團的競爭力。

經考慮上述因素後，董事認為，買賣協議及其項下擬進行的交易乃按正常商業條款訂立，屬公平合理，並符合本公司及股東的整體利益。

承董事會命  
大山教育控股有限公司  
公司秘書  
陳廣安

香港，二零二五年十一月十七日

於本公告日期，執行董事為張紅軍先生、李靖先生及單景超先生；獨立非執行董事為謝香兵博士、王彥曉女士及游環宇先生。