

新股資料概要：移卡有限公司

招股詳情：

行業	支付科技平台	財務狀況	(截至 12 月 31 日止年度)		
主要股東	董事會主席劉穎麒先生及其他 一致行動人士(39.95%**)	人民幣千元	2017 年	2018 年	2019 年
上市類別	主板	收益	304,688	992,891	2,258,019
股票代號	9923	毛利	118,146	269,535	647,035
發售股數*	98,724,000 股#	銷售開支	(53,600)	(66,600)	(66,900)
國際配售*	88,851,200 股##	研發開支	(24,300)	(87,100)	(78,400)
香港發售*	9,872,800 股###	年內利潤	(342,024)	(182,794)	84,663
發售後股份總數**	414,802,672 股	年內溢利增長率(%)	--	--	--
招股價	12.64 - 16.64 港元	毛利率(%)	38.8	27.1	28.7
上市後市值**	5,243.1 - 6,902.3 百萬港元	淨利潤率(%)	(112.3)	(18.4)	3.8
集資淨額**	1145.1 - 1528.1 百萬港元	時間表			
2019 年盈利	84,663 人民幣千元	公開認購日期	20/05/2020 上午 09:00^		
2019 年每股盈利	0.2231 港元####	公開截止認購日期	25/05/2020 中午 12:00^		
2019 年市盈率	56.66 - 74.59 倍	定價日	25/05/2020		
每股有形資產淨值**	4.99 - 6.01 港元	公佈申請結果	29/05/2020		
每股面值	每股股份 0.000025 美元	掛牌日期	01/06/2020		
		保薦人	中信里昂證券資本市場有限公司 野村國際(香港)有限公司 農銀國際融資有限公司		

* 如果超額配售權獲悉數行使，將按發售價配發及發行最多 14,808,400 股額外股份，佔全球發售項下初步提呈發售的發售股份數目的 15%

** 假設超額配股權未獲行使，且不計及根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使後可能發行的任何股份

視乎超額配股權行使與否而定

可予調整及視乎超額配股權而定

可予調整

按 1.00 港元兌人民幣 0.9150 元的匯率換算

^ 本公司孖展認購截止日期可能早於公開認購截止日期

業務簡要：

移卡有限公司是中國領先的以支付為基礎的科技平台，為商戶及消費者提供支付及商業服務。支付是商業的核心，亦為集團技術的根基。每筆支付均為集團提供了更好瞭解客戶並為他們提供日益完善的產品、服務及技術的機會。集團藉助提供支付服務獲取客戶，並向他們提供科技賦能商業服務。集團的價值主張為聯繫緊密的生態系統，可實現商戶與消費者之間無縫、便捷及可靠的支付交易，並以豐富多樣的增值服務作為補充。集團的平台為商戶提供一站式訪問各種支付方式及渠道的途徑，使消費者可以使用其優選的方式及渠道進行支付，從而提升交易體驗。目前，集團的二維碼支付服務支持逾 500 款發卡機構的移動應用程序，其中包括微信支付、支付寶或雲閃付，涵蓋了中國大多數的電子錢包。憑藉集團從支付服務中積累的龐大客戶群及數據資產，集團進一步提供豐富多樣的科技賦能商業服務，其中包括(i)商戶 SaaS 產品，可幫助客戶提高營運效率；(ii) 營銷服務，讓客戶有效地觸及其目標市場；及(iii) 金融科技服務，滿足客戶的金融需求。

集團在第三方支付價值鏈中定位獨特，集團營運所在的細分市場於 2019 年佔第三方支付市場約 17.5%。作為一名獨立支付服務提供商，集團具備廣泛的線下分銷網絡及商戶客戶群體，並專注於賦能商戶接受來自不同發卡機構的付款。相比之下，儘管微信支付、支付寶及中國銀聯商務等附屬支付服務提供商於第三方支付服務市場擁有重大市場份額，其(i) 僅接受來自彼等自身電子錢包的付款及處理大量網上商戶總支付交易量，或(ii) 主要專注於處理來自彼等自身發卡機構的交易。尤其是，微信支付和支付寶專注於支付交易的消費者側，而中國銀聯商務專注於處理通過其控股公司中國銀聯共同發行的銀行卡進行的交易，而集團則專注於作為獨立方賦能商戶接受來自不同發卡機構的付款。

另一方面，與其他獨立支付服務提供商相比，集團擁有優秀的服務能力，且提供科技賦能商業服務已構成集團服務組合不可或缺的一部分，令集團得以締造一個自我強化且賦能數字化轉型的生態系統。集團已建立廣泛的合作關係，分銷網絡覆蓋逾 8,000 名合作夥伴（包括獨立銷售代理、銷售合作夥伴及 SaaS 合作夥伴）。截至最後實際可行日期，集團的分銷網絡已覆蓋中國的 30 個省、直轄市以及超過 300 個城市。集團擁有強大的技術基礎設施，集團的平台由公司內部開發，能夠安全處理海量交易，並實現較高水平的自動化和穩定性。此外，集團是中國第三方支付服務行業的領導者及中國首批推出綜合二維碼支付解決方案的持牌第三方支付服務提供商。集團亦已積累規模龐大的支付服務客戶群。因集團廣泛的分銷和服務網絡、IT 基礎設施以及提供聯繫緊密的科技賦能商業服務的能力，現有商戶客戶在離開集團的服務生態系統時會產生極高的轉換成本。

自於 2015 年推出科技賦能商業服務以來，集團一直是獨立第三方支付服務提供商中，為客戶提供增值服務的先行者。根據奧緯諮詢，截至 2019 年 12 月 31 日，除支付服務外，絕大多數獨立第三方支付服務提供商不提供增值服務。在提供增值服務的獨立第三方支付服務提供商中，他們的服務(i) 與支付服務缺少整合，即他們的大部分增值服務客戶並非由支付服務轉化而來，或(ii) 僅貢獻很低比例的總收入。此外，在具備深厚技術和支付背景的管理團隊的領導下，集團得以將技術融入服務組合，迎合商戶客戶對營運過程中數字化解決方案的需求及向彼等提供超越支付的服務。集團已自行開發或合作開發大部分科技賦能商業服務，因此集團得以對集團服務的凝聚力有更多控制權，及對支付領域外的具體商業及營運需求更具針對性。

由於集團的服務聯繫密切，截至 2019 年 12 月 31 日，集團超過 90% 的商業服務客戶由支付服務客戶轉化而來。受轉化加快所驅動，集團的科技賦能商業服務的客戶數由截至 2017 年 12 月 31 日的約 4,000 名增加至截至 2018 年 12 月 31 日的約 80,000 名，並進一步增加至截至 2019 年 12 月 31 日的約 431,000 名。因此，於 2017 年、2018 年及 2019 年，集團分別有 1.7%、2.5% 及 7.8% 的收入以及 4.0%、8.4% 及 18.1% 的毛利來自科技賦能商業服務，複合年增長率分別為 114.2% 和 112.7%。

優勢：

- 以支付為基礎的領先科技平台；
- 緊密聯繫且富於創新的產品服務組合，打造自我強化的生態系統並賦能數字化轉型；
- 強大的分銷網絡和可拓展的市場推廣模式造就迅猛增長的客戶群；
- 可靠且強大的技術基礎設施打造值得信賴的平台，助力優異的經營業績。

風險因素：

- 集團的成功取決於能否開發產品及服務來應對瞬息萬變的一站式支付服務及科技賦能商業服務市場；
- 中國的市場、經濟及其他情況可能對集團的產品及服務需求造成不利影響；
- 中國爆發的 COVID-19 可能會對集團的業務經營及財務業績造成不利影響；
- 集團須遵守支付及商業服務行業的大量規例。不遵守規例或發牌制度或規例或發牌制度變更均可能對集團的業務營運及財務業績造成重大影響。

集資用途：

用於中國及海外市場實施銷售及營銷計劃，以擴展客戶群及增加支付交易量	20.0%
用於擴展集團的科技賦能商業服務供應	35.0%
用於提升集團的研究及科技實力	35.0%
用於營運資金及其他一般公司用途	10.0%

披露

分析員及其關連人士並沒有持有報告內所推介股份的任何及相關權益。

免責聲明

只供私人翻閱。本報告（連帶相關的資料）由申萬宏源研究（香港）有限公司撰寫。申萬宏源研究（香港）有限公司為申萬宏源集團成員，本報告不論是向專業投資者、機構投資者或是個人投資者發佈，報告的資料來自申萬宏源研究（香港）有限公司相信可靠的來源取得，惟申萬宏源研究（香港）有限公司並不保證此等資料的準確性、正確性及或完整性。本報告部份的內容原由上海申萬宏源研究所撰寫並於國內發表，申萬宏源研究（香港）有限公司對認為適用的內容進行審閱並翻譯，然後採用。本報告內的資料、意見及預測只反映分析員的個人意見及見解，報告內所載的觀點並不代表申萬宏源集團的立場。本報告並不構成申萬宏源研究（香港）有限公司對投資者買進或賣出股票的確意見。報告中全部的意見和預測均反映分析員在報告發表時的判斷，日後如有改變，恕不另行通告。申萬宏源集團各成員公司（包括但不限於申萬宏源研究（香港）有限公司和申萬宏源證券（香港）有限公司）及其董事、行政人員、代理人及僱員可能有在本報告中提及的證券的權益和不就其準確性或完整性作出任何陳述及不對使用本報告之資料而引致的損失負上任何責任。故此，讀者在閱讀本報告時，應連同此聲明一併考慮，並必須小心留意此聲明內容。倘若本報告於新加坡分派，只適用分派予新加坡證券及期貨法第 4A 條所界定的認可投資者和機構投資者，本報告及其內容只供相關認可投資者或機構投資者翻閱。任何人於新加坡收取本報告，並對本報告有任何疑問，可致電 65-6323-5207 聯繫 Shenwan Hongyuan Singapore Private Limited 申萬宏源新加坡私人有限公司。

版權所有

聯繫公司：申萬宏源研究（香港）有限公司，香港軒尼詩道 28 號 19 樓

其關連一方：申萬宏源研究所，中國上海市南京東路 99 號 3 樓