

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，概不就因本公告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。

Baiying Holdings Group Limited 百應控股集團有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：8525)

達成復牌指引 及 恢復買賣

本公司財務顧問



本公告乃由百應控股集團有限公司(「本公司」，連同其附屬公司，統稱「本集團」)根據香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)GEM證券上市規則(「GEM上市規則」)第17.10條以及香港法例第571章證券及期貨條例第XIVA部內幕消息條文作出。

茲提述(i)本公司日期為2025年6月8日的公告(「上市覆核委員會決定公告」)，內容有關聯交所GEM上市覆核委員會暫停本公司股份(「股份」)買賣的決定(「停牌」)；(ii)本公司日期為2025年6月18日的公告，內容有關聯交所發出的復牌指引；及(iii)本公司日期為2025年9月8日、2025年12月5日、2026年3月5日、2026年6月5日及2026年9月4日的公告，內容有關本公司復牌進度之季度更新(統稱為「該等公告」)。除文義另有所指外，本公告所用詞彙與該等公告所界定者具有相同涵義。

背景

股份已自2025年6月9日上午九時正起於聯交所GEM暫停買賣。

於2025年6月16日，本公司接獲聯交所函件，當中載列以下復牌指引(「復牌指引」)。根據復牌指引，本公司須：

1. 證明本公司遵守GEM上市規則第17.26條；及
2. 向市場通報所有重要資料，供本公司股東及投資者評估本公司狀況。

董事會欣然宣佈，本公司已達成所有復牌指引。有關詳情載列如下。

復牌指引1—證明本公司遵守GEM上市規則第17.26條

本集團主要從事(i)融資租賃服務業務(「**融資租賃服務業務**」)；(ii)金融信息服務業務(「**金融信息服務業務**」)；及(iii)紙品貿易業務。誠如上市覆核委員會決定公告所披露，GEM上市覆核委員會經考慮(尤其是)本集團業務(i)缺乏清晰業務計劃，及(ii)融資租賃服務業務的可持續性及過度依賴控股股東(「**控股股東**」)引起關注後，決定維持GLC決定暫停股份買賣。自股份於2025年6月9日暫停買賣起及直至本公告日期，本集團在所有重大方面一直如常進行其業務營運，主要發展載列如下，此已證明本公司遵守GEM上市規則第17.26條並已圓滿解決上市覆核委員會決定中提出的疑慮。

融資租賃服務業務的可持續性及對控股股東的依賴

財務獨立

於本公告日期，本集團已自六間不同銀行及金融機構取得金額為人民幣400百萬元之銀行融資，而毋須控股股東提供擔保，其中約人民幣210.6百萬元已於本公告日期提取(「**已提取金額**」)以支持業務營運。該等貸款人為信譽良好的金融機構，彼等根據本集團自身的信貸狀況向本集團授出信貸。該等獨立融資項下的利率與本集團先前在控股股東擔保的融資下獲得的利率相若，在若干情況下甚至更低。該等貸款人的多樣性及數目證明本集團有能力在不依賴控股股東的情況下獲得融資。

於本公告日期，本集團概無已動用的銀行貸款由控股股東擔保。董事會認為，控股股東過往為融資提供的支持僅為促進本集團與銀行的條款磋商，並不反映本集團無法獨立取得融資。僅作說明用途，根據已墊付予客戶的已提取金額約人民幣210.6百萬元，在有控股股東擔保及無控股股東擔保的情況下，融資成本的差額約為人民幣0.2百萬元，意味著對本集團的財務表現並無重大不利影響。

就此而言，本集團認為，在不依賴控股股東的情況下營運的融資租賃服務業務是可行且可持續的。

營運獨立

本集團已在福建獨立營運16年，主要透過自身的銷售團隊、廣告及行業推薦產生業務，並無依賴控股股東。根據標準行業慣例，本集團採用區域深耕模式，利用其緊密的本地業務網絡進行具成本效益的盡職調查及維持穩固的客戶關係。對福建商業生態系統的深入了解使本集團能夠發現早期的營運轉變，並進行即時、主動的風險監控，以保障資產質量。

本集團的地理足跡是於福建省內的審慎戰略佈局，福建省為主要經濟貢獻省份，擁有強大的製造業及出口基礎，推動了對融資租賃的持續需求。於本公告日期，融資租賃服務業務積極覆蓋福建省九個地級市中的五個(廈門、泉州、莆田、南平及漳州)，而餘下四個城市(福州、三明、龍岩及寧德)尚未實現全面業務覆蓋，僅有零星的小規模項目。鑑於本集團目前的市場份額不大，該省為本集團在未獲充分服務的中小型企業(「**中小型企業**」)及成熟企業中拓展其融資租賃服務業務提供了巨大的增長空間。

本集團已按照行業標準慣例建立獨立的客戶獲取系統。於本公告日期，融資租賃服務業務由一支12人業務發展團隊支持，該團隊由本集團執行董事兼總經理黃大柯先生及3名負責整體業務協調的高級管理人員帶領。其他團隊成員負責客戶獲取、客戶關係管理、項目跟進及風險管理工作。其中，11人持有學士或以上學位，每位均於融資租賃行業擁有深厚經驗。核心團隊成員平均擁有超過15年行業經驗及於本集團任職超過10年。

所有客戶渠道均由本集團的業務發展團隊獨立建立、營運及維護，所有客戶線索均由本集團的團隊獨立跟進及轉化，概無任何對控股股東的依賴。融資租賃服務業務的客戶招攬一般包括透過線上數據庫尋找目標企業、拜訪財政局及招商局等政府部門以獲取客戶推薦、與行業協會(如新材料協會、橡塑協會、石墨烯產業協會、模具協會、機械工業聯合會等)合作及出席行業活動、協調拜訪產業園區、從現有客戶獲取推薦以及主動接觸上下游企業。此外，銷售團隊定期對潛在客戶進行實地考察，以對其營運及信譽進行第一手評估。除本公司截至2025年12月31日止年度的年報所披露與福建晉工機械有限公司的關連方交易外，概無其他客戶與控股股東、本公司或彼等的聯繫人有關連。

基於上文所述，董事會信納本集團一直獨立於控股股東營運。

缺乏清晰業務計劃

融資租賃服務業務

於2022年及2023年，融資租賃服務業務受到當時異常疲弱的市場氣氛的不利影響，在此期間，本集團戰略性地控制其融資租賃結餘，以減輕財務風險及保持流動性，此舉被視為旨在保障股東利益的審慎措施。隨著中國經濟自2024年下半年起逐步恢復增長及市場氣氛改善，本集團已利用銀行貸款連同內部經營產生的現金，進一步擴大租賃組合的規模。

於2023年10月27日，國家金融監督管理總局(「**國家金管總局**」)發布《關於促進金融租賃公司規範經營和合規管理的通知》(金規[2023]8號)，當中對從事融資租賃活動的金融機構(「**金融機構**」)載列具體要求，以合理控制業務增速及槓桿水平、對售後回租業務實施額度管理，以及大力發展直接租賃業務(「**該等規定**」)。於2024年9月14日，國家金管總局進一步頒佈《金融租賃公司管理辦法》(「**該辦法**」，於2024年11月1日生效)，當中(其中包括)載列適用於金融機構的監管框架。金融機構的售後回租業務將受到該等規定及該辦法的重大及直接影響。根據該辦法第二條，該等規定及該辦法僅適用於經國家金管總局批准設立的金融機構。為免生疑問，本集團乃根據地方金融監管機構的監管框架設立，為一家主要從事售後回租交易的商業融資租賃公司，因此不受該等規定及該辦法所規限。因此，此項監管變動為本集團創造了機遇，可從金融機構手中奪取售後回租領域的市場份額，總貸款價值投放額的增加即為證明。

展望未來，本集團已制定清晰的擴張策略，以維持其融資租賃服務業務的增長。本集團在福建省內的整體擴張策略以其兩個核心營運樞紐廈門及泉州為中心。同時，本集團將鞏固其在南平、莆田及漳州的現有業務基礎，同時分階段擴展至尚未完全覆蓋的四個城市，即福州、三明、龍岩及寧德。分階段擴張策略與本集團的整體策略一致，旨在逐步滲透市場，優先考慮中小型優質國有企業(「**國企**」)，然後擴展至相關產業鏈上下游的私營中小型企業。

擴張將分三期進行，以確保業務穩步實施及風險可控：(i)第一階段(2026年下半年)－優先專注於中小型優質國企，以建立區域業務基準；(ii)第二階段(2027年)－以國企為支點，向其上下游產業鏈企業延伸，進行產業鏈延伸及客戶獲取；及(iii)第三階段(2028年)－向下擴展，服務中小型企業製造商，以捕捉增量市場需求。此外，本集團將繼續利用其客戶關係管理系統(定義見下文)及金融中介機構在福建省外尋找租賃項目，建立以福建為主、其他省份為輔的區域佈局。於本公告日期，廣東及浙江的五個融資租賃項目乃透過當地金融中介機構獲得，總貸款額約為人民幣14.9百萬元。該等轉介項目展示了金融信息服務業務與融資租賃服務業務之間的實際協同效應。是次合作利用客戶關係管理系統(定義見下文)的價值鏈網絡作為本集團租賃業務的高質量潛在客戶開發引擎，說明了客戶關係管理生態系統具有更廣泛的潛力，可持續地為本集團的核心融資租賃服務業務提供經常性支持。

綜上所述，憑藉充足的資本、穩健的項目儲備以及管理層的業務覆蓋範圍及行業經驗，董事認為融資租賃服務業務將繼續實現穩健及可持續的增長。

金融信息服務業務

就金融信息服務業務而言，本公司透過其附屬公司廈門市柏順信息科技有限公司(「柏順」)營運，為中華人民共和國(「中國」)的中小型金融中介機構提供全面的軟件即服務(「SaaS」)智能客戶關係管理系統(「客戶關係管理系統」)。憑藉本集團在融資租賃服務業務中累積的信貸風險控制及合規經驗，客戶關係管理系統透過集中及管理客戶數據、將工作流程及合規程序自動化、促進精準營銷，以及與第三方廣告平台無縫整合以實時捕捉及優化潛在客戶，為中介機構提供支持。金融信息服務業務自2025年3月起已開始為本公司收益作出貢獻。

於本公告日期，金融信息服務業務由本公司執行董事兼總經理黃大柯先生領導，並由一支在業務發展、營運及技術方面具備專業知識的專業團隊支持。技術團隊由七名成員組成，核心成員擁有超過九年的軟件開發經驗，並負責客戶關係管理系統的自主開發、維護及優化。

(1) 業務模式及產業價值鏈

本集團作為企業對企業(「**B2B**」)金融信息服務供應商，圍繞其名為睿順通的專有SaaS客戶關係管理系統營運。行業價值鏈中的主要參與者載列如下：

借款人—尋求從持牌銀行或金融機構獲得融資的個人或企業實體。

貸款人—向借款人提供融資的持牌銀行及／或金融機構。

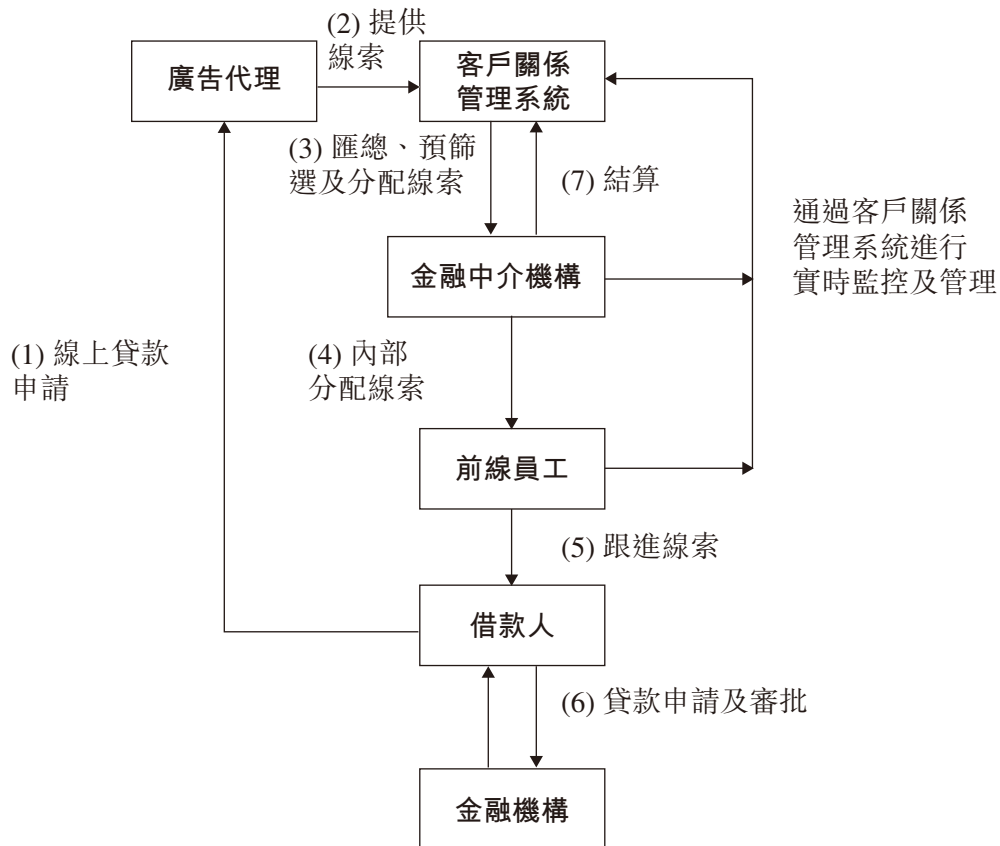
金融中介機構—作為貸款人與借款人之間橋樑的獨立企業代理，提供配對及發起服務。

客戶關係管理系統—一個專有系統／平台，旨在促進金融中介機構(作為本集團的**B2B**客戶)的業務營運，特別是協助彼等招攬、管理及引導借款人。

廣告代理—由金融中介機構聘請的外部獨立第三方營銷公司或數字代理，負責開展潛在客戶開發活動、引導流量，並透過各種媒體渠道尋找潛在借款人。

流量平台—擁有龐大用戶基礎的在線媒體網絡、社交媒體應用程序或搜索引擎(例如抖音、微信、百度)。該等平台提供廣告基礎設施及流量來源，用於接觸、定位及獲取潛在借款人。

以下流程圖說明了涉及客戶關係管理系統的典型交易流程中各方之間的關係：



以下為業務流程的分步說明：

第1步：借款人透過廣告代理提交貸款申請

廣告代理在流量平台上投放金融產品廣告。有融資需求的借款人(即「線索」來源)點擊廣告連結，並根據頁面指示填寫貸款申請資料，包括姓名、聯繫方式、所需貸款類型等，並授權將其個人資料用於貸款申請目的。

第2步：廣告代理將線索推送至客戶關係管理系統

收集該等資料後，廣告代理將借款人的線索數據實時推送至客戶關係管理系統。

第3步：客戶關係管理系統匯總、預篩選及分配線索

收到來自各廣告代理推送的線索數據後，客戶關係管理系統作為線索接收、管理及引導線索流的中心樞紐。在此過程中，金融中介機構在客戶關係管理系統上預設其每日線索量上限、營業時間，以及貸款產品類型、借款人年齡段、信貸資格要求等潛在客戶篩選標準。根據該等預設標準，客戶關係管理系統評估廣告代理推送的每條線索。金融中介機構僅為符合其預定標準的線索付費。此預篩選功能包含百應項目預篩選系統，此乃本集團獨立開發並擁有版權的專有技術。經客戶關係管理系統驗證的線索會自動分配至客戶關係管理系統中相應的金融中介機構賬戶。

第4步：金融中介機構將線索分配給其員工

收到金融中介機構機構賬戶中的線索後，金融中介機構將線索分配給負責與借款人直接溝通的前線員工。一旦線索被分配，客戶關係管理系統會向金融中介機構的員工發送自動通知，以啟動跟進工作。

第5步：員工跟進線索並促進貸款配對

收到線索後，相關員工透過客戶關係管理系統的內置功能(包括通話功能、企業微信及短信)與借款人溝通。客戶關係管理系統要求員工在客戶關係管理系統中記錄每次聯繫的跟進記錄，以維持完整的客戶互動審核追蹤記錄。

第6步：借款人獲得貸款及結果存檔

經過多次跟進後，金融中介機構的員工根據其與當地貸款人建立的合作關係，指導並協助符合資格的借款人準備貸前文件，並將借款人與合適的貸款人(即銀行或金融機構)進行配對。實際的貸款申請及審批流程由借款人與貸款人直接線下進行，客戶關係管理系統不參與該流程。借款人成功從貸款人處獲得貸款後，金融中介機構的員工將貸款結果及借款人簽署的服務協議記錄在客戶關係管理系統中，以作業務記錄之用。客戶關係管理系統會自動更新借款人的貸款狀態，並匯總包括貸款本金及服務費收取在內的業務數據。

第7步：結算

本集團的運營部門每日核實客戶關係管理系統中記錄的金融中介機構與其聘請的各廣告代理之間的流量消耗數據。每月，在匯總並確認全月數據後，運營部門根據金融中介機構當月廣告總消耗的若干百分比計算推廣運營費；並同時從客戶關係管理系統導出金融中介機構員工的登錄使用記錄，以計算賬戶使用費。這兩項費用的總和列於向金融中介機構發出的月度結算單中，本集團財務部將其記錄為貿易應收款項，並在收到客戶付款後撇銷。

(2) 定價政策

金融信息服務業務採用SaaS訂閱式收益模式，收入來源如下：

1. 推廣運營費

推廣運營費是根據金融中介機構每月廣告總消耗計算的可變費用。該費用釐定如下：

推廣運營費=每月總消耗×佣金率

每月總消耗指金融中介機構當月與所有合作廣告代理產生的廣告總成本，該數據在客戶關係管理系統中記錄及核實。佣金率可作調整，柏順將根據市場情況的變化制定不同的營銷方案。

2. 賬戶使用費

賬戶使用費是根據金融中介機構啟用的員工賬戶數量按月計算的固定費用。該費用釐定如下：

賬戶使用費=已啟用代理賬戶數×單位價格

單位價格為每個賬戶每月的固定金額。該費用根據每個賬戶的實際登錄天數按比例基準收取(登錄天數少於7天免費；介乎7天至當月工作日數之間按比例收費；達到或超過當月工作日數則全額收費)。

3. 一次性技術系統設置費

為新客戶首次設置客戶關係管理系統的固定一次性費用。根據本集團的推廣活動，目前該費用獲豁免。

4. 可選訂閱升級包

本集團於2026年4月推出可選訂閱升級包，供符合資格的高參與度金融中介機構選擇。在此套餐下，符合資格的金融中介機構不再支付單獨的推廣運營費，而是支付更高的固定月度賬戶使用費。該升級的批准須經本集團內部評估。

(3) 客戶

客戶關係管理系統的客戶為金融中介機構。在客戶引導階段，客戶關係管理系統不與外部「認識你的客戶」機構合作。在建立合作夥伴關係前，本集團的運營部門要求金融中介機構提供其營業執照、股東詳情、營業場所資料、員工人數、歷史業務量及產品供應等資料。隨後，該部門將透過免費的公開信息渠道(如「國家企業信用信息公示系統」、「中國執行信息公開網」、「中國裁判文書網」及「百度」)查詢有關客戶的任何不良業務記錄，作為引導審批的參考。

(4) 供應商

金融信息服務業務的成本主要為(i)客戶關係管理系統的攤銷及(ii)員工成本。該等成本在性質上大多是固定的，不會與收益成比例增長。雖然服務的客戶數量增加可能需要相應增加運營及技術支持人員，因為客戶服務團隊的每位成員服務金融中介機構的能力有限，但本集團預期任何此類人員增長只會按需發生，且與相應的收益擴張相比仍將相對溫和。

金融信息服務業務的唯一供應商是其雲端服務供應商(「供應商」)。本集團已訂立一份正式的雲端服務協議，據此，供應商提供雲端服務器、數據庫存儲及技術支持。

本集團以預付方式向供應商付款，即在提供服務前付款。就雲端服務器而言，本集團預付為期一年的基本服務期費用。

此外，供應商提供後付費產品(如按量付費的Web應用防火牆(WAF)、傳統負載均衡(CLB)及網絡地址轉換(NAT)網關)，該等產品根據實際開票金額按月結算。

就短信服務而言，本集團預先購買短信套餐(例如50,000條短信)，並獲得相應的發送配額。短信消耗首先從套餐配額中扣除。任何超出套餐配額的使用量將自動按量付費，並從本集團於供應商的現金賬戶結餘中扣除。本集團將充值套餐配額以滿足持續的使用需求。

此雲端服務託管基於SaaS的客戶關係管理系統的雲端部署。短信服務功能為用戶的員工登錄雲端系統時提供實名手機號碼驗證。此舉可防止未經授權查閱金融中介機構代理賬戶，從而降低數據洩露風險。此外，其可實時監控個人操作程序是否符合標準協議，確保將不合規操作的責任直接追溯至具體員工，最終促進金融中介機構的內部監管及標準化管理。

(5) 與廣告代理的關係

本集團與任何廣告代理概無任何合約關係。本集團的運營團隊對廣告代理進行盡職調查，以核實其合規性、用戶規模及廣告資格，然後將合資格的代理納入客戶關係管理系統內的「可選廣告渠道列表」。金融中介機構可自行酌情從該列表中自由選擇廣告代理，直接與該等代理訂立合作協議，根據有效線索按每次行動成本(「CPA」)或根據交易金額按每次銷售成本協定結算方式，而金融中介機構目前採用CPA結算方式，並自行完成交易。本集團不參與金融中介機構與廣告代理之間的任何交易。

金融中介機構透過客戶關係管理系統下單，委託廣告代理在抖音及微信等信息流平台投放廣告。當潛在借款人點擊廣告並完成貸款申請時，申請資料將透過應用程序介面傳回客戶關係管理系統，客戶關係管理系統會自動將線索分配給相應的金融中介機構。金融中介機構的員工必須使用客戶關係管理系統跟進該等線索，且不能直接獲取借款人的聯繫方式。

(6) 知識產權及版權註冊

本公司在開發客戶關係管理系統期間已取得五項自有軟件著作權。客戶關係管理系統亦已取得ISO27001信息安全管理體系認證。為免生疑問，本集團擁有客戶關係管理系統的源代碼及所有知識產權，後續的增強及維護由本集團的內部技術團隊完成。

百應項目預篩選系統及百應項目預評估系統為本公司根據多年營運經驗開發的專有風險管理工具，適用於融資租賃、貸款及其他融資項目。

百應項目預篩選系統用於立項前的客戶資格篩選及准入評估。

百應項目預評估系統用於融資租賃、貸款及其他融資項目的初步信貸評估及風險分級。

客戶關係管理系統利用該兩個系統作為客戶畫像、風險預篩選及線索評分的核心技術模塊。柏順已透過與本公司的內部安排取得該兩個系統的使用權。

此外，客戶關係管理系統提供一系列工具協助金融中介機構員工提高工作效率，包括根據初步評估後的信貸狀況對借款人進行一至五星評級，以方便優先處理高價值客戶，以及對不同廣告渠道進行投資回報分析，以幫助金融中介機構優化其廣告成本預算。客戶關係管理系統亦採用人工智能實時監控金融中介機構員工與借款人之間的通訊，以防止未經授權轉移客戶資源及保護金融中介機構的商業利益。

足夠的業務運營水平

誠如本公司截至2025年12月31日止年度（「**2025財年**」）的年報及本公司截至2026年6月30日止六個月（「**2026年首六個月**」）的中期業績公告所披露，本集團於2025財年及2026年首六個月的收益分別約為人民幣45.4百萬元及人民幣40.6百萬元。根據2026年首六個月的實際業績、手頭已簽訂的合約及本集團管理層的估計，並在無不可預見的情況下，本集團預期截至2026年12月31日止年度（「**2026財年**」）將實現超過人民幣80百萬元的收益以及截至2027年12月31日止年度（「**2027財年**」）將實現超過人民幣90百萬元的收益。

銷售收益

紙品貿易業務的銷售收益由截至2025年6月30日止六個月（「**2025年首六個月**」）的約人民幣5.1百萬元增加至2026年首六個月的約人民幣6.7百萬元。儘管2026年首六個月的銷售收益約為2025財年銷售收益約人民幣18.3百萬元的36.5%，經考慮(i)年內銷售收益模式呈非線性，原因為本集團的營運普遍受到2026年1月及2月農曆新年假期暫停的影響，並於2026年3月才恢復；(ii)新擴張的江西市場自2026年5月起已開始貢獻收益；及(iii)手頭訂單以及第三及第四季度的傳統旺季後，預期2026財年及2027財年的銷售收益將保持相對穩定於約人民幣19.2百萬元。

董事會認為，將其財務資源以及管理及業務重點放在融資租賃服務業務及金融信息服務業務上，符合本公司及股東的整體利益，但仍將繼續探索紙品貿易業務的商機。

利息收入

根據適用於本集團業務的相關會計準則，融資租賃服務業務的收益於合約期（通常為36個月）內逐步確認，其與墊付予客戶的貸款價值規模呈正相關。因此，融資租賃服務業務的收益增長與該等貸款的投放之間存在自然的時滯。

鑑於近年來的壞賬風險，本集團作為審慎措施，策略性地縮減其租賃組合規模，以降低財務風險及增強流動性。然而，隨著中國經濟逐步復甦及市場情緒改善，本集團此後已解除該等刻意控制，並恢復積極擴張其租賃組合。於2025年12月31日及2026年6月30日，於該年度／期間已分別向客戶墊付總貸款價值人民幣270.0百萬元及人民幣217.9百萬元。

本集團預期於2026財年及2027財年全年將分別投放總貸款價值約人民幣354.4百萬元及人民幣365.0百萬元。於2026年6月30日，應收融資租賃款項總淨額約為人民幣492.7百萬元。預期利息收入將由2025財年的約人民幣18.9百萬元分別增加至2026財年的約人民幣33.1百萬元及2027財年的約人民幣38.3百萬元，該增加主要由一般為36個月合約期內的收益確認的累計效應所帶動，其反映了於本期間及過往期間投放的貸款的財務表現。於2026財年及2027財年的總利息收入分別約人民幣33.1百萬元及人民幣38.3百萬元中，分別約有人民幣31.0百萬元及人民幣23.5百萬元由截至2026年6月30日已簽訂的融資租賃協議支持，分別佔2026財年及2027財年預期總利息收入的約93.5%及61.3%。

服務收入

服務收入主要由(i)客戶數目；及(ii)每名客戶的平均月度收益所帶動，於2025財年及2026年首六個月分別約為人民幣8.2百萬元及人民幣18.1百萬元。

儘管2026年首六個月的服務收入約人民幣18.1百萬元佔2026財年預期總服務收入約人民幣30.0百萬元的約60.3%，其影響可能因2026年第三季度的減少而部分抵銷，主要由於為支持所有已加入的金融中介機構在年內競爭最激烈的第三季度削減開支及佔領市場份額，於2026年6月至8月向彼等提供賬戶使用費的臨時折扣。

經考慮到客戶數目由截至2026年1月31日的13名客戶增加至截至2026年8月31日的44名客戶，其整體上升趨勢證實用戶忠誠度提升，預期服務收入將於2027財年增至約人民幣36.1百萬元。

鑒於上文所述，董事會認為本集團的營運規模、持續的收益產生及持續的盈利能力證明其具實質的業務。

資產充足

誠如本公司於2026年8月17日刊發的中期業績公告所披露，於2025年12月31日及2026年6月30日，本公司的總資產分別約為人民幣384.1百萬元及人民幣543.2百萬元，而資產淨額分別約為人民幣263.6百萬元及人民幣279.0百萬元。於各該日期，本集團的現金及現金等價物分別約為人民幣34.5百萬元及人民幣44.8百萬元。本公司預期其資產將配合業務發展維持健康增長。

董事會認為，本公司已維持足夠水平的資產以支持其持續經營，反映其業務營運的規模及實質。因此，董事會認為，本公司已證明其擁有足夠價值的資產，並已遵守GEM上市規則第17.26條。

復牌指引2一向市場通報所有重要資料，供本公司股東及投資者評估本公司狀況

自暫停買賣以來，本公司已根據復牌指引以及GEM上市規則第17.10(2)(a)條及第17.26A條刊發季度更新公告。

本公司已繼續透過及時刊發公告，向公眾披露有關(其中包括)(i)本公司2025財年的年度業績；(ii)本公司2025年首六個月及2026年首六個月的中期業績；(iii)有關融資租賃協議的交易；及(iv)達成復牌指引的狀況的重要資料。

董事會確認，有關本公司業務營運及財務狀況的所有重要資料已於該等公告及於本公告內披露，且概無其他重要資料須予披露以使股東及投資者可評估本公司狀況。因此，董事會認為復牌指引2已獲達成。

恢復買賣

應本公司要求，股份已自2025年6月9日上午九時正起於聯交所暫停買賣，並將維持暫停買賣，直至聯交所信納本公司已重新符合GEM上市規則第17.26條、達成復牌指引及全面遵守GEM上市規則，並獲聯交所批准股份恢復買賣為止。

基於上文所披露的理由，董事會認為所有復牌指引已獲達成。因此，本公司已向聯交所申請股份自2026年9月10日上午九時正起恢復買賣。

本公司股東及潛在投資者於買賣本公司證券時務請審慎行事。

承董事會命
百應控股集團有限公司
主席
周士淵

中國福建省，2026年9月9日

於本公告日期，執行董事為周士淵先生、林珍燕女士及黃大柯先生；非執行董事為柯金鏞先生；以及獨立非執行董事為李堯先生、涂連東先生及謝綿陞先生。

本公告乃遵照GEM上市規則而刊載，旨在提供有關本公司的資料；本公司董事願就本公告共同及個別地承擔全部責任。本公司各董事在作出一切合理查詢後，確認就其所知及所信，本公告所載資料在各重要方面均屬準確完備，沒有誤導或欺詐成分，且並無遺漏任何其他事項，足以令致本公告或其所載任何陳述產生誤導。

本公告將由其刊登之日起計在聯交所網站www.hkexnews.hk內的「最新上市公司公告」網頁至少保存7日及在本公司網站www.byleasing.com內刊登。