
業 務

概覽

我們是中國一家企業數字化解決方案提供商，專注於通過我們的百望雲平台提供SaaS財稅數字化及數據驅動的分析服務。我們處理各種交易憑證，包括但並不限於發票、收據、單據及其他會計憑證，這些交易憑證準確反映企業關鍵業務交易。憑藉對大量交易數據的洞察及配備大數據分析能力，我們促進金融服務提供商及其他企業客戶的自動化及數字化業務決策。根據弗若斯特沙利文報告，我們已在我們經營的市場中取得領先地位，如下所示：

- 按收益計，我們於2023年在中國雲端財稅相關交易數字化市場排名第一，市場份額為7.1%，及按收益計，我們於2023年在中國財稅相關交易數字化市場排名第二，市場份額為4.9%⁽¹⁾；
- 於2023年，通過我們的雲化解決方案，我們完成約7億張發票處理請求，在中國財稅相關交易數字化解決方案提供商中排名第一；
- 於2023年，通過我們的雲化解決方案，我們開具約26億張增值稅發票，在中國財稅相關交易數字化解決方案提供商中排名第二；及
- 於2023年，按收益計，我們在中國面向小微企業融資的交易相關大數據分析市場排名第二，市場份額為6.4%⁽²⁾。

(1) 於2019年及2023年，中國財稅相關交易數字化市場的市場規模（按收益計）分別佔中國交易數字化市場總額的4.0%及3.4%，並預期將增至2028年的8.7%。中國財稅相關交易數字化市場的市場規模（按收益計）佔中國企業數字化市場總額的百分比，於2019年及2023年保持相對穩定，分別為1.0%及0.9%，並預計於2028年將增至2.6%。

(2) 按收益計，中國面向小微企業融資的交易相關大數據分析市場的市場規模佔中國面向小微企業融資的大數據分析市場總額的百分比，於2019年及2023年保持相對穩定，分別為20.5%及19.5%，並預計於2028年將增至24.1%。

業 務

下圖說明於所示期間我們的主要經營成果。



自成立以來，我們戰略性地利用信息安全及合規技術，我們相信該等技術是數字化交易基礎設施不可或缺的組成部分，以促進交易憑證的數字化處理及流通。我們推出了一套數字化解決方案，涵蓋企業關鍵交易流程，從採購、結算、開票到自動化管理應收及應付賬款以及報稅。隨著我們持續提供財稅數字化解決方案，我們在客戶及用戶的適當授權下可以存取大量的交易憑證及數據，包括截至2023年12月31日我們處理的143億份交易憑證，涵蓋101.9百萬家企業的業務活動。

我們吸引了大批KA客戶，包括中國一些最大的商業銀行、保險公司、互聯網巨頭以及其他行業領先企業集團。透過為該等KA客戶提供服務，我們積累了行業知識及口碑，使我們能夠吸納更多中型市場客戶，並進一步滲入更多行業垂直領域。於2023年，利用雲化財稅數字化解決方案，我們服務366名KA客戶（由擁有約47.3百萬個納稅人識別號的不同法律實體組成）、約20,730名中型市場客戶及約23.9百萬名非付費用戶（主要為中小企業）。

業 務

我們利用大數據分析技術開發出數據驅動的分析服務，以促進金融服務提供商及其他行業企業的決策和風險管理的優化。於2023年，我們為134名客戶提供數據驅動的分析服務，並完成約17.5百萬次企業經營報告查閱請求，其中約2.6百萬家企業納入企業經營報告。

我們的市場機遇

我們利用政府推動中國財稅相關交易數字化市場發展的利好政策推動業務迅速發展。詳情請參閱「行業概覽－中國財稅相關交易數字化市場－中國財稅相關交易數字化背景－中國金稅工程的歷史」。

電子發票及數字發票的採用及普及促進了企業財稅管理的數字化轉型。隨著企業對運營效率、成本節約及合規性的需求不斷增長，中國財稅相關交易數字化市場按收益計由2019年的人民幣51億元增至2023年的人民幣72億元，複合年增長率為9.2%，並預期於2028年達到人民幣343億元，2023年至2028年的複合年增長率為36.5%。於2019年及2023年，中國財稅相關交易數字化市場的市場規模（按收益計）分別佔中國交易數字化市場總額的4.0%及3.4%，並預期將增至2028年的8.7%。中國財稅相關交易數字化市場的市場規模（按收益計）佔中國企業數字化市場總額的百分比，於2019年及2023年保持相對穩定，分別為1.0%及0.9%，並預計於2028年將增至2.6%。

為促進經濟發展及推動就業，中國政府繼續推動扶持小微企業融資。然而，由於中國小微企業數量眾多，且缺乏客觀可靠的指標來評估其財務狀況，金融服務提供商急需全面的風險管理能力，以準確地評估小微企業的財務狀況並作出明智的借貸決策。通過利用大數據分析能力作為解決方案檢查小微企業交易憑證所反映的交易性質、金額、頻率及其他交易信息，金融服務提供商可辨別小微企業的規模及交易模式，並識別出其潛在融資需求及相關信貸風險。

在中國小微企業融資發展的推動下，中國金融服務提供商迅速採用大數據分析解決方案來進行具有成本效益的風險管理和獲客。中國面向小微企業融資的交易相關大數據分析市場按收益計由2019年的人民幣18億元增加至2023年的人民幣55億元，複合年增長率為32.7%，並預計於2028年將達到人民幣190億元，2023年至2028年的複合年

業 務

增長率為28.0%。按收益計，中國面向小微企業融資的交易相關大數據分析市場的市場規模佔中國面向小微企業融資的大數據分析市場總額的百分比，於2019年及2023年保持相對穩定，分別為20.5%及19.5%，並預計於2028年將增至24.1%。

中國財稅相關交易數字化市場及面向小微企業融資的交易相關大數據分析市場相對分散，市場競爭日趨激烈。根據弗若斯特沙利文報告，按2023年的收益計，中國財稅相關交易數字化市場的五大參與者佔總市場份額的21.4%，於2023年擁有超過100名市場參與者參與該市場的競爭。根據同一來源，按2023年收益計，中國面向小微企業融資的交易相關大數據分析市場的五大參與者佔總市場份額的22.7%，於2023年擁有超過150名市場參與者參與該市場的競爭。

我們的發展之路

自我們成立起，我們一直密切關注中國財稅相關交易數字化市場的發展，並經歷以下階段推動市場發展。

初始階段 (2015年至2020年)。於2015年，我們開始開發數字化及集中化發票及稅務管理的本地部署應用程序，以利用營業稅改徵增值稅改革帶來的巨大市場機會，這為企業集中管理財務及稅務事宜創造龐大需求。我們主要關注行業領先的公司和企業集團，並迅速積累了眾多行業領先的客戶。隨著政府推動稅務數字化及電子發票的多項倡議，我們開始開發雲化解決方案及數字化財稅管理能力，以滿足企業在日常運營中從紙質發票轉換為電子發票日益增長的需求。我們於2015年建立百望雲平台，並自此吸引大量中型市場客戶及非付費用戶，且根據弗若斯特沙利文報告，我們已發展成為中國最大的雲財稅相關交易數字化解決方案提供商。

當前階段及未來發展。自2021年起，金稅工程的近期發展已進一步刺激企業財稅管理的數字化改革。詳情請參閱「行業概覽－中國財稅相關交易數字化市場－中國財稅相關交易數字化背景－中國金稅工程的歷史」。為抓住巨大的市場潛力並進一步擴大我們的市場份額，我們已不斷增強我們的財稅數字化解決方案，並推動在各種業務交易流程中採用電子發票及數字發票。憑藉我們的技術創新能力及行業經驗，我們連同另一家專精於提供操作系統及數據庫等IT基礎設施服務的中國國有企業軟件技術公

業 務

司於2021年成為國家稅務總局有關電子發票服務平台系統應用開發的聯合中標方、聯合開發商及獨家服務供應商。同時為推動小微企業融資發展及運用我們服務小微企業的經驗，我們在用戶獲取以及風險管理方面戰略性地增強了我們的數據驅動的分析服務，為金融服務提供商賦能。

我們的業務模式

我們已戰略性地開發專有百望雲平台，該平台為集數字證書、數字簽名、開放固定版式文檔（「OFD」）、大數據分析、AI及區塊鏈於一體的技术整合商業平台。百望雲平台使我們可為一系列行業垂直領域的客戶提供模塊化的解決方案，包括：(1)在雲及本地部署應用程序交付並與電子發票及數字發票兼容的財稅數字化解決方案，包括票據合規管理、財稅管理以及供應鏈協同解決方案，以及(2)數據驅動的分析服務，包括數字精準營銷服務及風險管理服務。於往績記錄期間，我們主要通過以下方式產生收益：(i)就雲化財稅數字化解決方案收取年度訂閱費、使用費、銷售費及解決方案交付費，(ii)就數據驅動的分析服務收取銷售費、年度訂閱費、使用費及以項目為基礎的費用；及(iii)就本地部署財稅數字化解決方案收取軟件許可費、實施費、年度維護費及硬件設備費。下圖載列我們業務模式的主要範疇。



業 務

我們的財稅數字化解決方案

票據合規管理解決方案。我們的票據合規管理解決方案使企業客戶能夠將稅務發票管理的全週期（從開具、流通、分析到歸檔）數字化，協助企業提升運營效率、節約成本及合規。我們的票據合規管理解決方案可讓客戶透過統一渠道，以集中、自動化的方式地開具、交付及管理稅務票據，具有自動化稅務票據處理功能及稅務票據合規控制功能，使客戶可以方便管理稅務票據開具活動並提高發票及稅法的合規性。我們一般就票據合規管理解決方案收取年度訂閱費、使用費及解決方案交付費。於2023年通過我們的雲化解決方案的增值稅發票開具量約26億張，交易總額約人民幣123.1萬億元。除收費的票據合規管理解決方案外，我們開發了一系列具有基本稅務票據生成、列印、搜尋及交付功能的輔助應用程序，根據適用的中國法律法規須免費提供予用戶。

財稅管理解決方案。我們的財稅管理解決方案簡化、數字化及自動化企業支出及稅務管理流程，包括稅務發票收集、驗證及認證、費用管理、電子會計歸檔及稅務申報，使企業能夠更有效控制支出，實現節省成本，優化稅務管理並提高管理效率。我們一般就財稅管理解決方案收取年度訂閱費、使用費及解決方案交付費。於2023年通過我們的雲化解決方案完成的發票處理請求數量約為7億次，已處理的發票相關的交易金額約人民幣78.5萬億元。

供應鏈協同解決方案。我們的供應鏈協同解決方案讓企業能夠與其供應鏈業務夥伴對接，實現賬戶付款管理流程自動化及簡化交易各方之間的結算協同。我們一般就供應鏈協同解決方案收取銷售費及解決方案交付費。截至2023年12月31日，我們的供應鏈協同解決方案已處理的交易總額約人民幣1,177億元。

我們的數據驅動的分析服務

數字精準營銷服務。我們的數字精準營銷服務讓符合條件的潛在用戶與合適的金融產品連接起來，使金融服務提供商能有效識別、接觸及獲取金融產品用戶。在提供數字精準營銷服務時，我們委聘營銷代理識別潛在產品用戶，並協助該等潛在用戶在我們的平台上註冊及填寫金融產品申請。我們一般就數字精準營銷服務收取銷售費。

業 務

於往績記錄期間，我們來自數字精準營銷服務的絕大部分收入，來自我們就向營銷代理推薦的用戶促成的金融產品銷售向金融服務提供商收取的費用。

風險管理服務。我們的風險管理服務主要包括企業經營報告服務、用戶分析服務、風險分析服務及採購優化服務。我們的企業經營報告服務使金融服務提供商能全面深入了解相關企業的數字交易憑證內反映的營運表現及財務狀況。我們的用戶分析服務根據我們對交易數據的分析識別金融產品的潛在用戶，促使金融服務提供商獲取用戶。我們的風險分析服務為金融服務提供商設計和配置風險管理系統，令其能優化風險控制策略，提高其獨立監控、偵測及管理風險的能力。我們的採購優化服務使用我們的大數據算法計算平均商品價格，並將其作為我們客戶的市場價格參考，協助彼等作出更佳的採購決策及節省成本。我們一般就風險管理服務收取年度訂閱費、使用費及以項目為基礎的費用。

我們的數據資產

我們處理各種交易憑證，包括但並不限於發票、收據、單據及其他會計憑證，這些交易憑證準確反映關鍵業務活動。截至2023年12月31日，我們已處理約143億份交易憑證，涵蓋約101.9百萬家企業的業務活動，包括約90.2百萬家買方企業及約33.7百萬家賣方企業，對應交易總額約為人民幣639.9萬億元。憑藉我們的AI及大數據能力，我們對內部業務運營及企業間交易產生差異化及豐富的數據洞察。我們的數據資產隨著客戶數量及參與度的增加而持續增長，這使我們能夠不斷擴展及升級我們的解決方案及服務產品。

我們的財務往績記錄

於往績記錄期間，我們經歷大幅增長。於2021年、2022年及2023年，我們的收益總額分別為人民幣453.8百萬元、人民幣525.8百萬元及人民幣713.0百萬元。於2021年、2022年及2023年，我們的毛利分別為人民幣216.2百萬元、人民幣214.3百萬元及人民幣282.0百萬元。於2021年、2022年及2023年，我們錄得虧損淨額分別為人民幣448.4百萬元、人民幣156.2百萬元及人民幣359.3百萬元。於2021年、2022年及2023年，我們錄得經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣16.7百萬元、人民幣70.3百萬元及人民幣83.4百萬元。詳情請參閱「財務資料－綜合損益及其他全面收入表－非國際財務報告準則計量」。

業 務

主要運營數據

下表載列於所示期間我們雲化財稅數字化解決方案、數據驅動的分析服務及本地部署財稅數字化解決方案的關鍵運營指標。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
雲化財稅數字化解決方案			
客戶數目			
– KA客戶	205	217	366
– 中型市場客戶	12,163	14,591	20,734
非付費用戶數目(百萬)	7.7	17.0	23.9
服務納稅人識別號數量(百萬)	35.3	40.5	47.3
每名客戶平均收入(人民幣千元)	12.7	10.7	10.4
客戶留存數目 ⁽¹⁾	9,282	11,510	13,273
KA客戶收入留存率	119.7%	104.4%	146.7%
中型市場客戶收入留存率 ⁽²⁾	90.2%	96.5%	91.1%
收入留存率 ⁽³⁾	102.0%	84.5%	116.9%
非付費用戶的轉化率 ⁽⁴⁾	0.05%	0.07%	2.8%
數據驅動的分析服務			
客戶數目			
每名客戶平均收入(人民幣千元)	91	101	134
已履行的企業經營報告查看請求次數(百萬)	1,962.6	2,609.1	2,630.0
企業經營報告中包含的企業數量(千)	15.5	13.0	17.5
企業經營報告中包含的企業數量(千)	1,318.5	1,553.0	2,645.0
企業經營報告中包含的各企業平均收費價格	人民幣48.0元	人民幣47.8元	人民幣40.1元
我們促成的與數字精準營銷服務有關的			
金融產品銷售價值(人民幣十億元)	14.7	29.6	41.6
客戶留存數目 ⁽¹⁾	58	75	68
收入留存率 ⁽³⁾	221.5%	135.8%	120.3%

業 務

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
本地部署財稅數字化解決方案			
客戶數目	917	1,309	2,051
每名客戶平均收入(人民幣千元)	120.1	71.4	67.3
客戶留存數目 ⁽¹⁾	480	600	719
收入留存率 ⁽²⁾	82.8%	67.5%	94.5%

- (1) 指於特定年度亦為我們上一年度客戶的客戶數目。
- (2) 指分子為特定年度來自中型市場客戶的收入(該等客戶亦為先前年度的中型市場客戶)，而分母為上一年度來自同一組別客戶的收入的商數。
- (3) 指於特定年度收益除以上一年度來自同一組客戶的相關收益所得的商數。
- (4) 指分母為(A)特定年度於我們的平台上註冊且初始僅使用我們免費服務的納稅人識別號數量，而分子為(B) (A)當中，於同年其後購買我們付費服務的納稅人識別號數量的商數。

我們雲化財稅數字化解決方案下的KA客戶及中型市場客戶數目於往績記錄期間普遍上升，主要由於客戶對我們解決方案的需求有所增加。我們的非付費用戶數量於2022年激增，並於2023年繼續增加，這主要是由於我們加強了營銷力度，以吸引非付費用戶。於2022年，我們KA客戶收入留存率有所下降，主要是由於項目交付延遲及KA客戶對數字發票相關服務的需求減少，兩者均因受COVID-19疫情的不利影響所致。2023年，KA客戶收入留存率大幅上升，主要是疫情結束後項目交付完成增加以及2023年數字發票改革試行實施而使KA客戶需求回升的綜合影響所致。我們中型市場客戶收入留存率於2021年、2022年及2023年維持相對穩定，分別為90.2%、96.5%及91.1%，並且於往績記錄期間低於100%，乃因我們戰略性地下調了我們的解決方案的定價，以激勵客戶進行購買。我們的雲化財稅數字化解決方案的每名客戶平均收入由2021年的人民幣12,700元整體減少至2023年的人民幣10,400元，主要是由於分配給財稅數字化解決方案的整體企業預算減少(主要是KA客戶)。此外，數字發票改革引致財稅數字化市場參與者數量增加，市場競爭加劇導致財稅數字化解決方案的平均價格下降。然而，隨著國家政策推動數字發票改革不斷深入，預計數字發票的採用率將不斷提高，數字發票在企業財稅管理中的使用情境將不斷擴大。雲化財稅數字化解決方案的留存客戶數量於往績記

業 務

錄期間有所增加，主要是由於客戶對我們的解決方案的黏性增加。雲化財稅數字化解決方案的收入留存率於2022年減少，主要由於COVID-19疫情的不利影響所致。雲化財稅數字化解決方案的收入留存率於2023年增加，主要由於我們的客戶自COVID-19疫情的不利影響中逐漸復原而使我們解決方案的客戶需求增加所致。於2021年及2022年，非付費用戶的轉化率維持相對穩定，分別為0.05%及0.07%，並於2023年顯著增加至2.8%，主要由於我們擴大營銷工作（特別是在我們的業務合作夥伴的協助之下），轉化了非付費納稅人識別號數量的用戶賬戶。

數據驅動的分析服務的客戶數目由2022年的101名增加至2023年的134名，這與我們數據驅動的分析服務的業務增長基本一致。於2021年、2022年及2023年，我們數據驅動的分析服務的每名客戶平均收入分別約為人民幣2.0百萬元、人民幣2.6百萬元及人民幣2.6百萬元。企業經營報告中包含的企業數量於往績記錄期間整體上有所增加，主要由於對我們報告的客戶需求增加及我們接觸到更多具有融資需求的企業。企業經營報告中包含的各企業平均收費價格於往績記錄期間整體上有所下降，主要由於我們向客戶提供更有利的訂閱及基於使用量的套餐，以激勵彼等使用我們的服務。於往績記錄期間，我們促成的與數字精準營銷服務有關的金融產品銷售價值顯著增加，主要由於我們與營銷代理合作，令我們接觸到更多潛在的金融產品用戶以及小微企業融資需求增加。受到客戶對我們服務需求增加的驅動，數據驅動的分析服務的客戶留存數目由2021年的58名增加至2022年的75名。數據驅動的分析服務的客戶留存數目於2023年減少至68名，該減少主要與我們的風險管理服務有關，原因為我們以項目為基礎服務的若干客戶於有關項目交付後不再為我們的客戶。數據驅動的分析服務的收入留存率於往績記錄期間有所下降，主要由於2021年至2023年我們的數字精準營銷服務增長放緩。已完成查看企業經營報告請求次數已由2021年的15.5百萬次減少至2022年的13.0百萬次，主要由於2021年一名客戶的若干項目產生大量查看我們企業經營報告的請求。

就我們的本地部署財稅數字化解決方案而言，客戶數目由2021年的約900名增至2022年的約1,300名，並進一步增至2023年的約2,000名，主要是由於我們努力將客戶群從企業集團擴展到更多的大中型企業，這亦導致往績記錄期間每名客戶平均收入整體上有所下降。於往績記錄期間，本地部署財稅數字化解決方案的客戶留存數目有所增加，主要由於我們解決方案的客戶黏性增加。本地部署財稅數字化解決方案的收入留存率於2022年減少，主要由於COVID-19疫情的不利影響所致。本地部署財稅數字化解決方案的收入留存率於2023年增加，主要由於我們的客戶自COVID-19疫情的不利影響中逐漸恢復，對我們解決方案的需求增加所致。

業 務

競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢促使我們取得成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出。

通過自主開發的百望雲平台成為行業領先的企業數字化解決方案提供商

我們是中國財稅相關交易數字化市場的先行者及行業領導者，致力於促進中國企業交易的數字化。憑藉我們自主開發的百望雲平台提供一套全面協同的雲和本地部署解決方案，我們協助不同行業的龐大且不斷增長的企業客戶群能夠實現交易數字化。自2015年以來，我們通過為企業客戶提供財稅數字化解決方案，積累了深厚的行業知識、豐富的數據資產及政策洞察。我們在識別和解決企業發票、交易及合規管理中涉及的痛點和關鍵合規問題方面具有敏銳的洞察力，大大提升我們提供交易數字化服務的能力，並令我們相對於同業公司佔有較大競爭優勢。根據弗若斯特沙利文報告，按收益計，我們於2023年在中國雲端財稅相關交易數字化市場排名第一，市場份額為7.1%，及按收益計，我們2023年中國財稅相關交易數字化市場排名第二，市場份額為4.9%。我們於往績記錄期間多次獲選為國家稅務總局電子發票及數字發票服務、管理及區塊鏈平台開發推廣項目的服務提供商，足以證明我們的服務能力。於往績記錄期間，我們參與國家稅務總局增值稅發票管理系統升級改造的三個項目，對系統部分功能進行設計、開發、測試、試運行、推廣升級。我們已積累豐富的行業經驗，連同另一家專精於提供操作系統及數據庫等IT基礎設施服務的中國國有企業軟件技術公司於2021年成為國家稅務總局有關電子發票服務平台系統應用開發的聯合中標方、聯合開發商及獨家服務供應商。於該等項目，我們負責電子發票服務平台應用功能、接入渠道的開發建設以及平台的聯調測試、試點、全國範圍內的推廣和維護。於2022年，我們參與了稅務區塊鏈平台的開發及應用項目，負責稅務區塊鏈平台部分功能模塊的開發及監控。我們相信，我們在國家稅務總局的服務經歷極大地提升了我們的品牌形象及聲譽，而我們參與國家稅務總局發票管理系統的升級提高了我們對稅務及發票合規要求的理解，從而令我們能夠設計出更有用的解決方案。

業 務

我們通過提供財稅數字化解決方案累積多維度的發票及交易數據。通過分析企業的交易數據，我們使金融服務提供商能夠有效辨別企業（尤其是小微企業）的財務狀況，識別其潛在的融資需求，管理風險並作出明智的借貸決策。根據弗若斯特沙利文報告，按收益計，我們於2023年在中國面向小微企業融資的交易相關大數據分析市場排名第二，市場份額為6.4%。自2022年10月起，我們與多個政府機構或其贊助機構就有關小微企業、市場研究及平台聯合開發的數據建模項目協同合作。我們認為，有關協同合作反映市場對我們數據分析及市場地位的認可，並使我們能夠進一步提高解決方案的有效性並擴展其應用場景。

綜合解決方案赋能企業交易、合規管理及業務決策

我們能夠持續適時擴展我們的模塊化解決方案產品，滿足客戶不斷變化的需求。我們的財稅數字化解決方案包括票據合規管理解決方案、財稅管理解決方案以及供應鏈協同解決方案。我們的客戶可按特定需要訂閱該等解決方案的組合。通過移動設備或門戶網站，我們可方便隨時隨地存取雲化解決方案。便於存取的特性有助減輕與系統建置、升級及託管相關的負擔，簡化交易體驗並鼓勵客戶快速採用我們的解決方案。我們的本地部署財稅數字化解決方案通過我們的專有軟件產品提供，綜合廣泛的自主開發程序，以執行具有行業及客戶特定配置的財稅管理功能。我們本地部署解決方案的客戶通常是對數據安全、IT治理及定制解決方案具有較高需求的企業集團或機構客戶。我們的財稅數字化解決方案使客戶能夠實現稅務發票、交易及合規管理業務活動數字化，並涵蓋稅務發票處理、費用管理、供應鏈管理及協作等功能，我們相信其將提高運營效率，實現成本節約及加強客戶合規性。我們已積累龐大數據資源。截至2023年12月31日，我們已處理約143億份交易憑證，涵蓋約101.9百萬家企業的業務活動，包括約90.2百萬家買方企業及約33.7百萬家賣方企業，對應交易總額約為人民幣639.9萬億元。我們已摘錄超過3,000種可用於評估企業營運的績效指標，並於我們的數據驅動的分析服務中使用。

我們得悉小微企業融資推進經濟增長及促進就業的政策趨勢，推出數據驅動的分析服務。在客戶的適當授權下，我們分析通過我們解決方案處理的交易憑證所產生的交易數據，使金融服務提供商能夠了解企業（尤其是小微企業）的業務表現及經營狀

業 務

況，識別有融資需求的符合條件企業，改善金融服務提供商的風險管理。同時，我們亦協助有融資需求的小微企業尋找合適的融資產品。我們也利用大數據分析技術開發採購優化服務，使企業能夠作出更佳採購決策。

我們對客戶的深入了解及豐富的數據資產使我們不斷擴大服務範圍，從解決財稅相關痛點到滿足更廣泛的交易需求。隨著我們不斷豐富產品矩陣並推出新的解決方案，我們可適當地滿足客戶不斷變化的需求，並交叉銷售及追加銷售解決方案。

由來自多元化行業構成的廣泛客戶網絡

憑藉行業領先的解決方案設計及執行能力，我們在各個行業領域（如互聯網、金融服務、交通運輸、製造業、零售及電信）積累了眾多中國行業領先的企業客戶。我們在KA客戶的業務發展過程中繼續加深與彼等的接觸，並開發針對客戶及行業的專業洞察，以解決其業務運營及行業背景所產生的痛點。因此，我們能夠定制現有解決方案及開發滿足KA客戶要求的新解決方案，並探索交叉銷售及追加銷售的機會。我們已積累龐大且不斷擴大的KA客戶群。於2021年、2022年及2023年，我們分別服務205名、217名及366名KA客戶。我們的KA客戶主要為中國業內領先的公司及企業集團，包括中國所有全國性國有商業銀行、中國絕大多數持牌經營的保險公司及大部分中國前五大互聯網平台公司。我們亦與KA客戶建立長期協同合作關係。我們的解決方案亦已深入客戶的日常業務運營，並無縫融入其內部系統，從而進一步提高客戶黏性。截至2023年12月31日，按2021年收益貢獻計，我們的前100大KA客戶中有88名仍與我們合作。

我們與該等行業領先的企業客戶廣泛協同合作，展示我們的企業服務能力並建立品牌知名度，這使我們能夠有效地接觸並吸引越來越多的中型市場客戶及非付費用戶（主要是小微企業），促進我們解決方案的垂直滲透。憑藉我們在服務KA客戶方面的經驗及從服務經驗中積累的關鍵技術，我們為中型市場客戶及小微企業設計適合其業務場景且容易獲得的服務產品。通過我們的內部營銷團隊以及與不同業務協同夥伴合作，我們的客戶迅速遍佈全國。我們已與該等業務協同夥伴（包括中國領先的電子商務平台）合作，以具成本效益的方式接觸並服務大量中型市場客戶。具體而言，我們於2023年為約23.9百萬名非付費用戶提供雲化財稅數字化解決方案，涵蓋零售、餐飲、

業 務

教育、旅遊及生活方式等多個行業。廣泛的行業覆蓋為我們帶來龐大的潛在客戶群，並為我們的財稅數字化及數據驅動的分析服務提供巨大變現機會。

強大的研發及技術創新能力

我們認為研發能力是造就我們保持競爭力及長期增長的基石。受益於我們強大的產品開發能力、我們在財稅相關交易管理方面的專業知識以及對客戶需求和行業趨勢的深入了解，我們可以創新方式將合規與信息安全技術應用於我們的財稅數字化解決方案。我們率先在財稅數字化解決方案中應用OFD模板管理、數字簽名管理、數字證書管理及區塊鏈平台等技術，相關技術令我們有能力提供可助客戶有效解決交易相關事宜的管理及合規要求的解決方案，同時確保其信息及數據安全。

我們已部署知識圖譜、機器學習及自然語言處理等AI技術，以支援我們的數據分析能力，結合我們從提供財稅數字化解決方案中積累的多維度交易相關數據，使我們能夠提供有效的數據驅動的分析服務，助客戶作出業務決策及風險管理。我們構建動態且靈活的雲基礎設施，採用分佈式微服務框架，可以自動化服務部署和集成，使我們能夠縮短服務回應時間，按客戶需求靈活定制解決方案，並方便地更新解決方案的合規配置。

我們投入大量資源持續提升我們的產品開發能力，包括招募及培訓在計算及軟件開發相關領域經驗豐富並對行業趨勢觸覺敏銳的優質研發人才。截至2023年12月31日，我們擁有一支由372名成員組成的專門研發團隊，佔截至同日僱員總數的36.5%。於2021年、2022年及2023年，我們產生研發開支分別為人民幣137.8百萬元、人民幣144.3百萬元及人民幣188.0百萬元，分別佔我們同期總收益的30.4%、27.4%及26.4%。我們憑藉研發能力屢獲殊榮，包括賽迪顧問股份有限公司頒授的2022-2023年度新一代信息技術創新企業獎、中國社會科學院頒授的2021數字化轉型創新企業獎及人民網頒授的2020科技創新前沿企業獎。

經驗豐富且高瞻遠矚的管理團隊

在富有企業家精神及經驗豐富的管理團隊領導下，我們可從中受惠。他們的戰略遠見、深厚的行業知識、豐富的管理經驗及奉獻精神，為我們當前的成就及未來的發展潛力奠定基礎。我們的創始人兼董事長陳杰女士在信息安全技術方面擁有豐富經

業 務

驗，對財稅相關數字化有深刻而創新的理解，亦因曾在多家信息安全及金融數字化解決方案提供商擔當要職而累積豐富管理經驗，為業務經營提供精闢的指引。我們的首席執行官楊正道先生在信息技術行業擁有超過21年經驗，曾在多家跨國技術公司擔任高級管理人員及高級管理職務。我們的首席營銷官鄒岩先生在中國保險及交通行業的電子發票服務平台建設方面擁有豐富經驗。我們的首席運營官金鑫女士在金融服務行業擁有超過12年經驗。此外，研發團隊的高級管理層成員來自阿里巴巴集團控股有限公司及微軟等領先科技公司，能夠有效設計、開發及運營雲產品及系統。我們的銷售執行團隊成員來自SAP Software Solutions及Oracle Corporation等知名公司，在企業數字化軟件及服務的市場開發及推廣方面擁有豐富經驗。

高級管理層的企業家精神推動我們的產品及技術創新，從而成功開發出各種創新的數字化產品及解決方案。我們堅信管理團隊將繼續帶領我們在行業屢創新猷、傲視同儕並取得成功。

增長策略

我們擬採取以下策略進一步發展業務。

持續提升解決方案功能和擴大解決方案組合

我們計劃按市場需求繼續優化及提升現有解決方案的功能並擴大解決方案產品組合。就我們現有的財稅數字化解決方案而言，我們計劃擴大票據合規管理解決方案的合規管理及自動化能力(如擴大自動稅項計算及自動啟動對賬功能以及計算返點)以及交易憑證覆蓋範圍，以使其應用場景多樣化並進一步滲透到各個垂直行業。我們亦將通過升級納稅申報功能，完善財稅管理解決方案，以改善全稅種的自動化及集中納稅申報及扣稅管理。就我們的供應鏈協同解決方案而言，我們將升級對賬及應付賬款自動化功能，並構建業務協同平台，以擴大應用場景及潛在客戶群。我們亦將應用大數據分析技術，為企業內部財務及稅務管理以及合規要求開發行業相關稅務分析及風險識別解決方案。

就數據驅動的分析服務而言，我們將持續積累數據，並將AI技術應用於多維度及多場景的大數據分析模型，並開發行業特定的模型即服務(model-as-a-service)業務模式，進一步為金融服務提供商的獲客及風險管理賦能。我們亦計劃為企業客戶擴展數

業 務

據驅動型分析產品的應用，以監控及管理供應鏈需求，並推出包括供應商採購、營銷及風險管理功能的產品。

此外，我們計劃建立一個綜合數字業務生態系統。我們相信，數字化業務生態系統將有助KA客戶及其業務協同夥伴高效完成業務交易及處理相關憑證。同時，金融服務提供商將能夠評估生態系統內的企業運營狀況，並向更廣泛的合資格用戶提供金融產品。

我們擬劃撥[編纂][編纂]約[編纂]或[編纂]用於解決方案升級及功能增強。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

在更多垂直行業擴大客戶群並提高變現機會

憑藉金稅工程近期發展和電子發票改革，我們預計更多的企業客戶將接受財稅數字化解決方案。由於我們緊貼政策變化並根據最新的監管要求不斷更新我們的解決方案，我們將會繼續服務現有的KA客戶並開拓更多垂直行業的新KA客戶。憑藉我們與行業領先KA客戶的協同合作關係，我們計劃充分利用我們的全國業務協同夥伴網絡，以提高各行業中型市場客戶的滲透率。此外，我們將繼續依賴我們的區域協同夥伴及電商平台協同夥伴來擴大我們的客戶範圍。

隨著我們繼續開發並提供財稅數字化解決方案，解決小微企業的痛點，並圍繞業務生態系統構建平台，我們相信能提升客戶轉化率、提高訂閱率、留存率及來自小微企業的採購訂單。我們亦擬進一步將對賬結算管理服務變現。通過進一步改善我們應用於更多行業的供應鏈協同解決方案的功能，並提升行業供應鏈上企業之間支付結算的數字化及自動化水平，我們相信可吸引更多小微企業，以及客戶的業務夥伴，並將其轉為我們的客戶。

我們亦計劃加強數據驅動的分析服務，以便我們能夠更準確地識別小微企業的融資需求，並更有效地為其配對合適的金融產品，這將增加客戶對我們數據驅動的分析服務的黏性，小微企業亦因而受惠。

我們擬劃撥[編纂][編纂]約[編纂]或[編纂]用於銷售及營銷計劃。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

業 務

投資核心技術並推動百望雲平台的產品創新

我們將繼續招募及培訓研發及產品開發人員，加大對包括雲計算、大數據、區塊鏈、知識圖譜、網絡安全、自然語言處理、深度學習及數據隱私技術等核心技術能力的研發投入，以提升我們的解決方案及服務能力。

我們計劃升級百望雲平台並配備一個業務運營平台、一個數據平台及一個技術平台。業務運營平台提供支持我們內部運營和外部營銷的關鍵服務，如內部運營控制、自動對賬和結算、運營效率分析和決策分析，以提高我們的內外部運營的數字化能力。基於通過我們的財稅數字化解決方案積累的海量數據，數據平台將進行深度數據分析，構建跨行業的知識圖譜及數據庫。利用行業領先的AI算法技術，數據平台亦將為持續產品優化升級提供數據支持。技術平台將為我們的解決方案應用雲計算、快速應用開發及API配置等技術，以保證其具備合適功能，並促進我們解決方案的快速迭代。我們計劃深化與學術機構的協同合作，進一步推動研發計劃，鼓勵技術創新。

我們擬劃撥[編纂][編纂]約[編纂]或[編纂]用於提升研發能力。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

通過戰略合作、投資及併購建立業務生態系統

我們將與各行業的領先公司及公共服務機構合作，形成特定行業的業務生態系統。具體而言，我們擬深化與領先電商平台等主要互聯網平台的協同合作，務求更有效地觸達小微企業。我們亦計劃與領先行業參與者協同合作並推出和擴展行業特定解決方案，例如為高速公路收費系統設計的票據解決方案、為保險公司設計的票據合規管理解決方案以及為物流公司設計的供應鏈解決方案。此外，我們將進一步滲透行業領先公司的供應鏈，將其業務夥伴帶入我們的業務生態系統。

業 務

我們亦擬在中國企業數字化市場的價值鏈上選擇性尋求戰略聯盟、投資及收購機會，以與我們的現有業務產生協同效應。我們亦將評估及執行將補足及擴展業務、提升品牌知名度、豐富產品及服務矩陣、擴大客戶群、提升盈利能力、幫助我們滲透新垂直行業及為我們的解決方案添加新功能的聯盟、投資及收購機會。具體而言，我們將考慮投資或收購為財稅管理開發雲產品的公司，以補足我們的雲服務矩陣，以及專門於其各自省級地區推廣財稅數字化產品的公司，以擴展我們的銷售及市場觸達。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何潛在投資或收購目標、制定任何具體收購計劃或與潛在目標達成任何協議。

我們擬劃撥[編纂][編纂]約[編纂]或[編纂]用於我們的業務協同，並有選擇地尋求戰略投資及收購機會。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

我們的業務

我們戰略性地開發了百望雲平台，為各行各業的用戶及企業客戶提供SaaS財稅數字化解決方案，以促進組織間安全可靠的發票、交易及合規管理。我們兼容電子發票和數字發票的財稅數字化解決方案包括票據合規管理、財稅管理及供應鏈協同解決方案，所有解決方案均可在雲應用程序及本地部署應用程序中交付。我們亦借助數據資產提供數據驅動的分析服務，協助客戶作出業務決策。

下表概述我們的主要解決方案產品以及其各自的功能和特色、主要客戶／用戶及定價模式。

解決方案	產品及服務	主要功能及特色	主要客戶／用戶	定價
雲化財稅數字化 解決方案	票據合規管理 解決方案	使客戶可將稅務發票開具、 交付及合規等過程數字化	各行各業不同 規模的企業	<ul style="list-style-type: none"> • 年度訂閱費； • 以使用為基礎的 費用； • 以銷售為基礎的 費用；及 • 解決方案交付費
	財稅管理 解決方案	使客戶能夠記錄、存儲及驗證 收到的稅務發票，簡化會計 文件歸檔並完成稅務申報		
	供應鏈協同 解決方案	使客戶能夠與其業務夥伴自動 進行賬戶支付及結算		

業 務

解決方案	產品及服務	主要功能及特色	主要客戶／用戶	定價
數據驅動的 分析服務	精準數字 營銷服務	向潛在產品用戶推薦金融服務 提供商推出的金融產品	金融服務提供商 及持牌微信機 構	<ul style="list-style-type: none"> • 以銷售為基礎的 費用
	風險管理服務	<ol style="list-style-type: none"> (1) 使客戶能夠根據其稅務 發票及交易記錄，了解 潛在及目前用戶的業務 表現及經營狀況 (2) 向金融服務提供商推薦 金融產品潛在用戶 (3) 優化客戶風險控制模式 及風險管理措施 		<ul style="list-style-type: none"> • 年度訂閱費； • 以使用為基礎的 費用；及 • 以項目為基礎的 費用
本地部署財稅 數字化 解決方案		<ol style="list-style-type: none"> (1) 使用本地部署應用程序 將稅務發票合規及稅務 管理集中及自動化 (2) 於本地集中數據庫記錄 及保存企業開支結構化 數據及相關稅務發票 (3) 將交易記錄的收集及登 錄自動化，以及於本地 存儲電子化會計檔案 	大型企業及 企業集團	<ul style="list-style-type: none"> • 軟件許可費； • 實施費； • 年度維護費；及 • 硬件設備費

業 務

下表載列於所示期間我們按業務線劃分的收益（以絕對金額及佔總收益百分比表示）。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
雲化財稅數字化解決方案	156,615	34.5	157,996	30.1	219,539	30.8
數據驅動的分析服務	178,597	39.4	263,519	50.1	352,425	49.4
– 數字精準營銷服務	94,603	20.9	170,229	32.4	210,187	29.5
– 風險管理服務	83,994	18.5	93,290	17.7	142,238	19.9
本地部署財稅數字化解決方案	110,168	24.3	93,491	17.8	138,132	19.4
其他 ⁽¹⁾	8,383	1.8	10,759	2.0	2,900	0.4
總計	453,763	100.0	525,765	100.0	712,996	100.0

(1) 主要包括廣告刊發服務。

雲化財稅數字化解決方案

我們兼容電子發票和數字發票的雲化財稅數字化解決方案令企業的稅務發票管理、稅務發票交易及合規管理實現數字化，使企業能夠提高運營效率、節約成本及合規。我們的雲化財稅數字化解決方案包括(1)票據合規管理解決方案，(2)財稅管理解決方案，及(3)供應鏈協同解決方案。我們的客戶可按其特定需要單獨或組合訂閱該等解決方案。截至2023年12月31日，我們的票據合規管理解決方案及財稅管理解決方案已升級至完全兼容數字發票的使用及管理，且我們已協助共計408,800個納稅人識別號的客戶並處理47.4百萬張數字發票。

業 務

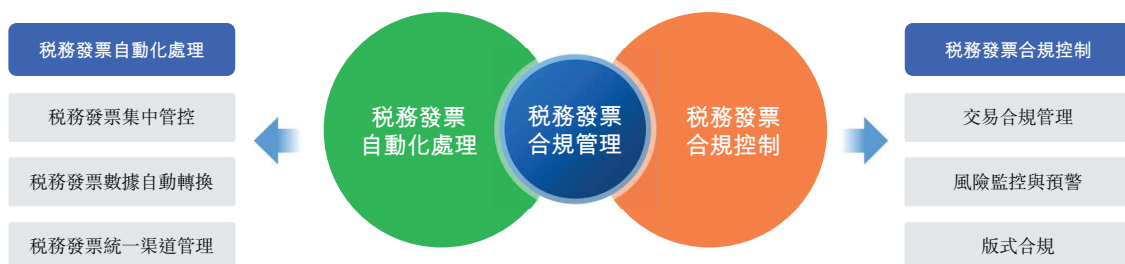
下圖列示我們雲化財稅數字化解決方案的解決方案組件。



我們主要就雲化財稅數字化解決方案向客戶收取年度訂閱費及／或以使用為基礎的費用。於2021年、2022年及2023年，我們的雲化財稅數字化解決方案分別有約12,370名、14,810名及21,100名客戶。於2021年、2022年及2023年，我們產生的收入中分別有人民幣156.6百萬元、人民幣158.0百萬元及人民幣219.5百萬元來自我們的雲化財稅數字化解決方案，分別佔同期總收入的34.5%、30.1%及30.8%。

票據合規管理解決方案

我們的票據合規管理解決方案包含覆蓋全週期稅務發票管理的功能，包括稅務發票自動化處理及稅務發票合規控制服務。下圖列示我們票據合規解決方案的能力。



我們的票據合規管理解決方案包含增值功能，企業客戶可通過統一渠道以集中、自動化的方式開具、交付及管理稅務發票。企業客戶可購買符合其業務需求的增值功能。除收費增值功能外，我們亦根據適用的中國規則及法規免費向用戶提供稅務發票生成、打印、查詢及交付的基本功能。當客戶及非付費用戶使用我們的解決方案及免費應用程序以開具稅務發票時，我們概無義務確保客戶及非付費用戶進行的相關交易的真實性。

業 務

稅務發票自動化處理

我們已開發稅務發票自動化處理功能，協助企業客戶應對其日常稅務發票開具、交付及管理需求。於2023年，通過我們的雲化解決方案生成及已開具的增值稅發票數量約26億張，相應總交易額約為人民幣123.1萬億元。

稅務發票通過我們的解決方案自動生成及交付。經客戶授權後，其與客戶的內部系統同步並獲取其業務交易的詳情，如交易方、產品及服務類型以及交易金額。隨後，我們的解決方案會將有關交易數據轉換為相關稅務發票數據並相應生成稅務發票。此發票生成流程將發票信息及交易記錄自動配對，以實現高效的發票分類賬管理。我們的解決方案亦可讓客戶預覽及下載已開具稅務發票，並支持在短時間內將大量稅務發票交付至指定收票人。自動化稅務發票開票流程使客戶能夠節省開具及交付傳統紙質發票的時間及成本和減少人為錯誤。

下表概括我們解決方案的稅務發票自動化處理功能的主要收費功能。

功能	描述
稅務發票集中管控	在傳統的稅務發票開具流程中，企業財務人員需要根據業務和交易數據手動輸入稅務發票信息並一次生成一張稅務發票，相比之下，我們的解決方案與客戶的內部信息系統集成，實現對企業內部稅務發票處理活動的集中統一管理。通過系統集成，可實現對用戶權限、產品、服務、稅率、稅號及信息安全硬件的集中管理。客戶的業務人員可直接從業務系統發起稅務發票開具請求，並在我們的解決方案完成稅務發票開具後，自動將稅務發票發回客戶的業務及財務系統進行後續會計處理，從而提高業務處理效率。

業 務

功能

描述

稅務發票數據自動轉換

我們的解決方案導入企業的交易記錄，單獨計算及記錄產品或服務價格和相應稅額，並將不同交易的交易金額進行拆分或合併以開具稅務發票。基於分類交易數據，我們的解決方案隨後將有關交易數據轉換為稅務發票數據，並根據預先指定的稅務發票開票規則及相關稅務法規生成稅務發票。除交易數據轉換外，我們的解決方案還會根據我們的數據資產自動填寫法定名稱和納稅人識別號信息。該等功能滿足企業日常稅務發票開具需求，有助企業實現發票與交易管理一體化。

稅務發票統一開具渠道

目前，中國企業使用各種類型的信息安全硬件及增值稅發票開票軟件開具稅務發票。詳情請參閱「行業概覽－中國財稅相關交易數字化市場－中國財稅相關交易數字化背景」。我們的多渠道統一管理功能與不同的增值稅發票開票軟件交互，使擁有多種信息安全硬件及增值稅發票開票軟件的企業客戶能夠通過我們的解決方案滿足其所有稅務發票開具需求，並降低與初始系統集成以及後續系統升級及維護相關的成本。

稅務發票合規控制

發票必須符合適用法律法規的規範，方可用於稅務及會計用途。根據《中華人民共和國發票管理辦法》及其他相關規定，發票須符合順序及信息規定，在規定時限內就真實交易開具，並加蓋數字簽名及／或發票專用章。交易各方及政府機關可拒收不符合該等法律規範的發票。

業 務

我們的稅務發票合規控制功能使客戶能夠出具符合發票及稅務法律的稅務發票。其包含合規配置，可識別缺乏必要信息或含有錯誤而可能導致被拒收的稅務發票，並在實際開具發票前糾正有關缺陷。該功能確保通過我們解決方案開具的稅務發票在以下方面符合適用法律法規。

- **交易合規管理。**僅可就真實交易及實際發生的交易金額開具發票，而欺詐性開具發票（包括稅務發票）可能構成中國法律項下刑事犯罪。我們的解決方案與客戶的內部ERP系統同步，可存取相關交易詳情，如交易方、提供的產品及服務以及交易金額。基於該等系統記錄，我們的解決方案生成具有可驗證及真實交易支持的稅務發票。自動化稅務發票生成流程大幅減少人為錯誤所導致的不合規發票。
- **風險監控與預警。**我們在檢測到潛在或現有的不合規事件時會發出提示，以協助企業持續遵守相關稅務及發票法規。該等不合規事件包括空白發票不足、稅務發票驗證失敗及稅務申報和備案不全。此外，我們監控企業的日常發票開具活動並定期檢查相關發票及交易信息，防止稅務發票開具的違規行為。
- **版式合規。**稅務發票須按照指定版式開具及交付，包括便攜式文件格式（「PDF」）及OFD格式。因此，企業應具備能夠生成並審閱OFD格式的稅務發票的技術能力。通過我們解決方案生成的稅務發票為OFD格式，並獲相關稅務部門認可。詳情請參閱「[我們的技術 – 合規及信息安全技術](#)」。

我們的票據合規管理解決方案主要按訂閱或按使用量向客戶收費。

除收費的票據合規管理解決方案外，針對企業（特別是小微企業）對於便捷開具及交付稅務票據的潛在巨大需求，我們亦開發了一系列免費應用程序。我們免費應用程序的用戶手動輸入稅務票據及交易資料，以填寫載有相關輸入資料的稅務票據，並向指定的收件人免費開具及交付稅務票據。為鼓勵用戶使用我們的免費應用程序並改善用戶體驗，我們嵌入了自動填寫票據標題資料的增值功能，讓用戶更方便地使用我們的應用程序開具票據。我們已升級免費應用程序，以完全兼容電子發票。

業 務

2023年，我們免費應用程序的非付費用戶數量約為23.9百萬。我們能夠向免費應用程序的大量非付費用戶推銷我們的其他解決方案，並累積交易數據。

財稅管理解決方案

我們的財稅管理解決方案提供傳統上需要使用單獨應用程序的廣泛功能。我們的解決方案使支出流程自動化，以更精準、更完善的預算控制和更有效的風險控制積極管理企業支出。我們認為財稅管理解決方案有助於企業客戶通過其財稅管理數字化轉型節省成本。下圖說明我們的財稅管理解決方案的服務模塊。



支出管理

中國企業通常獲得其供應商開具的發票，以確保符合條件的成本或支出可以進行驗證和認證，用於內部記賬、會計處理、報銷和稅收抵扣等目的。因此，企業必須妥善記錄、使用、儲存及管理其收到的發票，並確保該等發票的有效性。於2021年、2022年及2023年，透過我們的雲化解決方案在基於使用量的模式下完成的發票處理請求數分別為449.8百萬次、581.8百萬次及467.2百萬次。我們的企業支出管理解決方案主要通過以下功能使企業能夠有效管理與企業開支相關的稅務發票及交易憑證。

業 務

- **進項增值稅管理。**客戶收到交易夥伴發出的稅務發票後，我們的解決方案會自動檢查信息的準確性並對該等稅務發票進行合規檢查。有關詳情，請參閱「一票據合規管理解決方案－稅務發票合規控制」。如果我們發現任何不合規事件，我們的系統將發出警報並提供更正建議。值得注意的是，有稅務違規記錄的實體出具的稅務發票可能被視為無效，並對已辦理有關稅務發票記錄或扣除稅款的企業而言存在稅務合規風險。我們的解決方案可以為客戶持續監控稅務發票的有效性狀態。
- **開支管理。**通過我們的解決方案，客戶可管理企業開支、生成支出憑證及支付報銷款項。此外，我們對客戶的預算控制需求進行分析，並根據僱員提交的開支及憑證資料核對稅務發票，從而協助企業客戶審核僱員報銷請求並作出報銷決定。

我們的支出管理解決方案尤其受到物流及保險行業的認可。物流企業傳統上難以取得、核實及管理電子收費系統（「ETC」）開具的紙質發票。我們的解決方案通過接口連接獲取物流企業及線上貨運平台的運單數據及其他相關交易信息，並自動發起ETC電子發票開具請求。其後我們會使用相關業務數據對該等電子票據進行交叉檢查，以檢測遺漏或不準確的電子發票。此外，我們擴大發票驗證能力的應用，為保險公司提供醫療賬單驗證服務。保險公司在審核保險理賠時，需要審核及檢查醫療賬單等證明文件。我們的服務允許保險公司掃描並分批上傳醫療賬單到其內部系統，並檢查和驗證醫療賬單的真實性。該等功能使保險公司能夠提高其理賠相關文件的管理能力，提高理賠審核效率並降低驗證相關成本。

電子會計檔案管理

我們的電子會計檔案管理服務實現企業電子會計檔案的全週期管理，包括會計憑證、會計賬簿、財務報告及其他會計資料，使企業能夠集中收集和歸檔企業會計系統以及內部業務系統生成的電子會計資料。我們的電子會計檔案管理服務通過確保存檔記錄與原始會計記錄之間的一致性、利用國家密碼算法防止篡改及偽造並確保簽名真實性以及跟蹤檔案利用及審閱歷史，使客戶能夠提高會計檔案管理的合規性。我們的解決方案亦通過減少紙質文件的使用並通過集中檔案管理實現公司內部數據和信息共享，使客戶能更有效管理會計檔案。

業 務

納稅申報管理

我們的納稅申報管理解決方案讓客戶只需點擊幾下即可完成稅務申報，其中包括企業所得稅及增值稅申報。我們的解決方案亦主要通過以下功能提高企業的稅務合規及風險管理能力。

- **稅源數據採集。**通過與客戶的內部系統同步，我們的解決方案提取及收集稅源數據（例如其財務、銷售、合約及票據記錄產生的數據），並集中管理及追蹤稅源數據。
- **稅金自動計算。**在採集相關稅源數據後，我們的解決方案會根據適用的計算及驗證公式，自動計算應納稅額或退稅金額。我們的解決方案採用類似於稅表的配置，並利用稅務申報指南為我們的客戶提供規範準確的線上稅務計算。
- **集中納稅申報。**客戶可通過我們的解決方案生成標準納稅申報表，該解決方案根據適用的稅務計算和申報規則進行數據和表格驗證，以確保準確性。客戶只需點擊幾下即可提交並完成稅務申報。地理分散或跨行業運營的企業集團可集中完成稅務申報，提高企業報稅的透明度，大大減輕財稅人員的負擔。

供應鏈協同解決方案

中國企業傳統上通過流轉紙質發票進行業務交易。然而，紙質發票在安全傳輸和存儲管理上的相關困難可能使交易過程中斷。此外，由於個人向企業開具增值稅發票通常難以實現，企業在向第三方個人服務提供商獲取增值稅發票以申請適用稅款抵減方面通常面臨挑戰。該等企業面臨的挑戰促使我們設計供應鏈協同解決方案，包括對賬結算管理服務及靈活用工管理服務，以促進客戶與企業和個人業務夥伴的交易。下圖列示我們供應鏈協同解決方案的服務模塊。

業 務



企業在日常業務過程中通常有許多業務夥伴，其中包括其供應商及客戶。各方之間龐大的交易量產生大量交易信息及數據條目，為企業保持與業務夥伴一致的交易記錄帶來挑戰。交易記錄不一致或會導致應付賬款無法對賬或結算、開具交易信息不準確的無效發票、發票拒付及延期付款等，所有該等問題均可能中斷交易流程。此外，很多企業仍依賴員工人手完成支付結算流程，導致結算周期長、人手失誤率高並可能導致人力成本高等。

我們已設計對賬結算管理服務，方便企業客戶與其企業業務夥伴進行交易及結算。我們的對賬結算管理服務嵌入結構化的通信系統，使我們的客戶及其業務夥伴共享交易數據及細節，並通過該系統相互溝通。根據我們客戶與其業務夥伴審核並相互同意的交易及訂單信息，我們的服務實現發票開具自動化，提高發票開具的準確性並減少潛在糾紛。對賬結算管理服務的客戶一般要求其供應商向我們註冊，且通常承擔我們對賬結算管理服務的相關服務費，儘管該費用分配可由我們的客戶與其供應商進行磋商而定。

隨著數字經濟和共享經濟的快速發展，靈活用工已成為一種重要的勞動服務模式。因此，運用外包人力的企業需要一種合規的方式獲取增值稅發票以進行付款結算及管理稅費扣減。我們已自稅務主管機關獲得必要授權，而我們的財稅管理解決方案讓我們得以簡化企業客戶的對賬及付款結算流程，以合規獲取增值稅發票。我們的靈活用工管理服務幫助企業以合規的方式保持其人員配置和僱傭策略的靈活性，有利於客戶簡化與此類個人服務提供商的付款結算並獲得相應的增值稅發票以減少稅收抵扣損失。我們以兩種模式提供靈活用工管理服務，即委託開發票模式及委託收款模式。

業 務

在這兩種模式下，我們主要根據與使用我們服務的個人服務提供商結算的報酬金額向企業客戶收取服務費。委託開發票模式及委託收款模式下的靈活用工管理服務收益均以淨額確認。於往績記錄期間，我們的絕大部分收入來自委託開發票模式下的靈活用工管理服務。

在委託開發票模式下，我們與主管稅務機關訂立授權協議，以向企業客戶提供服務。我們的企業客戶直接與個人服務提供商結算服務報酬，且根據主管稅務機關與我們訂立的授權協議，我們將代表個人服務提供商向主管稅務機關申請臨時稅務登記及納稅申報，幫助個人服務提供商作出規定的稅務付款，並向相關主管稅務機關申請開具增值稅發票。我們隨後將向企業客戶交付該等增值稅發票。在此模式下，我們於2021年、2022年及2023年分別為16名、38名及44名企業客戶提供服務。

根據委託收款模式，我們與主管稅務機關訂立委託徵稅協議以提供我們的服務。基於委託收款模式及根據委託徵稅協議，我們與指定企業（「指定企業」）訂立業務合作協議，並邀請該等企業在我們的靈活用工線上平台上註冊，由我們提供若干服務，如薪酬結算服務，而指定企業將向我們支付綜合服務費，包括我們與個別服務提供商結算服務報酬所產生的費用及平台服務費。同時，我們與個人服務提供商訂立服務協議，規定個人服務提供商將向指定企業提供服務，而我們則協助將指定企業的業務需求外包予個人服務提供商、向個人服務提供商支付服務報酬，並代主管稅務機關向個人服務提供商收取個人所得稅及其他稅項。根據上述協議，指定企業有義務向我們支付服務費，而我們有義務向個人服務提供商支付服務報酬。我們可應指定企業要求向個人服務提供商提前付款，且於往績記錄期間，我們主要應某知名指定企業的要求提前付款。儘管委託收款模式下我們服務的企業客戶數量由2021年的61家減少至2022年的45家，並進一步減少至2023年的10家，乃主要由於我們戰略性地減少了該模式下靈活用工管理服務的營銷力度，我們於同期分別使超過11,200名、106,300名及102,800名個人服務提供商受益。於2021年、2022年及2023年，在此模式下，我們與個人服務提供商結算的服務報酬分別約為人民幣127.9百萬元、人民幣310.0百萬元及人民幣323.5百萬元。

業 務

誠如中國法律顧問所告知，我們在委託開發票模式及委託收款模式下提供的靈活用工管理服務在所有重大方面均符合適用的中國法律法規，並根據與主管稅務機關的有關授權協議進行。根據弗若斯特沙利文報告，我們靈活用工管理服務的業務模式及業務活動符合行業慣例。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到或受到任何中國政府部門針對我們靈活用工管理服務的任何通知、查詢、調查或制裁。

客戶案例研究

背景及痛點。客戶X為中國領先的快遞公司。客戶X為一家在美國和香港雙重上市的公司。於業務運營過程中，客戶X在發票及稅務管理上面臨以下痛點：(1)人力有限以致無法管理大量發票（尤其是通行費發票）；(2)難以維持準確的財務記錄；及(3)全國各地服務網點數量龐大並需要集中發票及稅務管理。

解決方案。我們設計了雲化解決方案來解決客戶X的每個痛點。我們的解決方案使客戶X的員工只需掃描收到的發票即可驗證收集的發票是否符合抵扣稅款的要求，系統會分批處理符合條件的發票以申請抵扣稅款。我們的系統可存取客戶X的交易記錄，並根據該等記錄自動向其客戶開具電子發票，從而減少客戶X員工的工作量。我們的解決方案亦允許集中管理在客戶X的各個門店運營的信息安全硬件，從而實現批量集中發票處理。

數據驅動的分析服務

我們數據驅動的分析服務包括數字精準營銷服務及風險管理服務，並協助客戶實現用戶獲取及風險管理。利用我們的數據分析技術（如知識圖及自然語言處理技術），我們分析該等企業交易數據，發現潛在趨勢並構建全面的企業形象。詳情請參閱「我們的技術－大數據分析及AI」。我們實施數據隱私措施，以便我們收集及處理的數據均經過安全加密，未經相關企業適當同意不得用於識別。請參閱「數據隱私及安全」。

於2021年、2022年及2023年，我們利用數據驅動的分析服務為91名、101名及134名客戶提供服務，主要包括金融服務提供商及持牌徵信機構。於2021年、2022年及2023年，我們數據驅動的分析服務產生的收益分別為人民幣178.6百萬元、人民幣263.5百萬元及人民幣352.4百萬元，分別佔同期總收益的39.4%、50.1%及49.4%。

業 務

數字精準營銷服務

我們主要向金融服務提供商提供數字精準營銷服務，以促成其金融產品的銷售。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們為金融服務提供商促成銷售的金融產品為與小微企業融資有關的信貸融資及貸款。

我們展示金融服務提供商推出的金融產品及其申請標準，通常包括業務經營期限、票據記錄及年度收益。潛在金融產品用戶向我們提供若干初步信息（如其法定名稱及納稅人識別號），並授予我們獲取其經營及交易記錄的權限。利用我們的數據分析能力，我們將金融產品用戶簡介與金融產品申請標準進行比對，生成該等用戶合資格申請的金融產品清單，並向相關用戶展示該清單。倘潛在金融產品用戶選擇申請清單上的任何金融產品，我們會將該等用戶重新引導至相關金融服務提供商的申請頁面，以便該等潛在用戶填妥並提交申請。其次，潛在金融產品用戶可能需要經由我們提交申請信息。於2023年6月30日前，我們曾通過API接口向相關金融服務提供商發送申請信息，並於發送後刪除該等信息。根據於2021年9月17日公佈並於2022年1月1日生效的《徵信業務管理辦法》（「2021年管理辦法」），自2023年6月30日起，我們轉為向我們的合作徵信機構或隸屬於金融服務提供商的徵信機構發送申請信息。同樣地，我們在向該等徵信機構發送申請信息後將刪除申請信息，而徵信機構隨後將向相關金融服務提供商發送申請信息。此外，應金融服務提供商的要求，我們亦基於相關金融產品用戶授權存取的票據記錄對潛在金融產品用戶的財務及運營表現進行數據分析，並將有關結果（自2023年6月30日起經我們的合作持牌徵信機構或隸屬於金融服務提供商的其他持牌徵信機構）發送予金融服務提供商，以賦能其決策。

我們根據我們促成銷售的金融產品價值向金融服務提供商收取服務費。就信貸融資產品而言，我們主要根據金融服務提供商成功向有融資需求的企業發放的信貸融資總額收取服務費，而就貸款產品而言，我們主要根據金融服務提供商成功發放的貸款總額以及有融資需求的企業提取的貸款總額收取服務費。就貸款產品而言，於2021年、2022年及2023年，我們促成的貸款產品銷售價值分別為人民幣38億元、人民幣37億元及人民幣22億元。於2021年、2022年及2023年，我們與金融服務提供商的貸款產品的平均服務費率分別為1.31%、1.10%及1.33%。於2021年、2022年及2023年，我們與營銷代理的貸款產品的平均轉介費率分別為0.71%、0.78%及0.77%。於2021

業 務

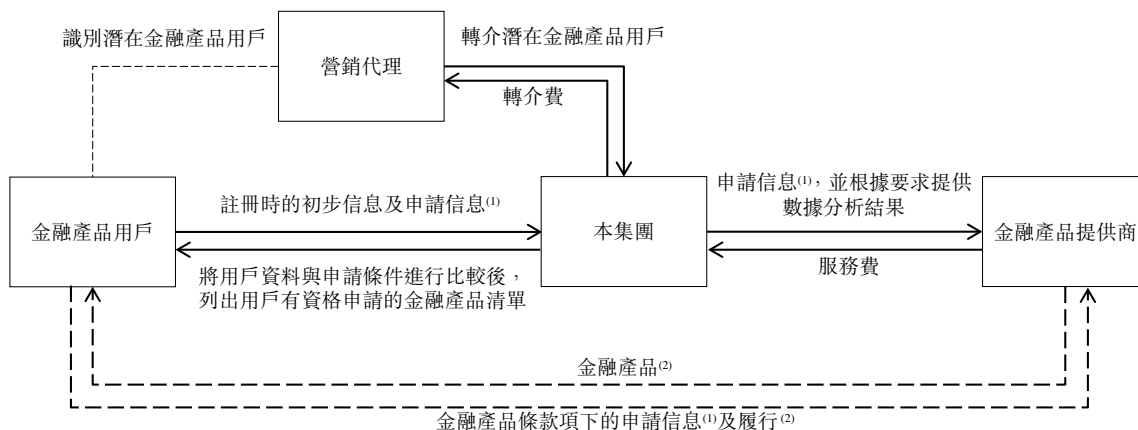
年、2022年及2023年，我們促成銷售的信貸融資產品的價值分別為人民幣109億元、人民幣258億元及人民幣394億元。於2021年、2022年及2023年，我們與金融服務提供商的信貸融資產品的平均服務費率分別為0.47%、0.54%及0.49%。於2021年、2022年及2023年，我們與營銷代理的信貸融資產品的平均轉介費率分別為0.37%、0.51%及0.47%。於往績記錄期間，我們數字精準營銷服務的大部分收入來自金融服務提供商客戶推出的信貸融資產品，而我們就該等信貸融資產品收取的服務費率介乎0.3%至1.94%。於往績記錄期間，我們金融服務提供商客戶推出的貸款產品的服務費率介乎0.1%至2.60%。我們主要每日或每週自我們的系統或通過與金融服務提供商定期更新資料記錄成功申請案件。就潛在金融產品用戶通過我們的平台提交的金融產品申請而言，一旦申請獲批，金融服務提供商將向我們的平台提示其決定，包括其授予的貸款或信貸額度。就潛在金融產品用戶在我們的指導下直接通過金融服務提供商平台提交的金融產品申請而言，金融服務提供商將定期向我們提供有關申請狀態的更新信息。我們通過交叉檢查我們的內部記錄、金融服務提供商的概要報表及營銷代理的記錄確認促成的金融產品銷售價值，而其將追蹤金融產品用戶並記錄用戶申請結果。

我們主要與營銷代理合作推廣金融服務提供商推出的金融產品，並根據相關金融產品的申請標準識別其金融產品的潛在用戶，而我們於往績記錄期間來自數字精準營銷服務的絕大部分收入源自就我們促成向營銷代理商所推介用戶銷售金融產品而向金融服務提供商收取的費用。於往績記錄期間，營銷代理轉介的金融產品用戶並非由我們轉自我們的現有客戶或用戶群。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的營銷代理數量分別為299名、511名及666名，其總體上隨著我們的業務增長而增加。金融服務提供商指定其推出的金融產品的申請標準；而我們有權釐定及限制營銷代理推廣的金融產品種類。根據我們選擇的金融產品的申請標準，營銷代理通常會在其自營平台（如彼等的微信公眾號及網站）上營銷此類金融產品以識別潛在產品用戶，吸引潛在的金融產品用戶聯繫營銷代理，並討論該等用戶的財務需求。營銷代理隨後引導該等潛在用戶在我們的平台上註冊。這些潛在用戶在註冊時將直接向我們提供若干初步信息（如法定名稱及納稅人識別號）並授權我們訪問彼等的操作和交易記錄。憑藉我們的數據分析能力，我們將金融產品用戶的資料（包括前述的初步信息以及在大部分的情況下潛在金融產品用戶授權我們訪問的運營及交易記錄，例如發票數據）與金融產品的申請標準進行比較，生成有關用戶有資格申請的金融產品清單並向相關用戶展示有關清單。營銷代理可以向潛在用戶介紹相關金融產品的條款及特徵。如有需要，營銷代理亦可協助潛在的金融產品用戶填寫金融產品申請。在金融產品申請過程中，若營銷

業 務

代理遇到突發情況或無法處理的用戶查詢，營銷代理會聯絡我們的人員尋求協助，我們會及時提供解決方案，若涉及金融服務提供商，我們會聯絡金融服務提供商並協調回應營銷代理及潛在金融產品用戶。營銷代理普遍在識別金融產品潛在用戶方面擁有海量資源，包括專職的地方營銷人員，可以協助我們促進金融服務提供商推出的多樣化金融產品的銷售、有效地擴大金融服務提供商的用戶範圍及提高金融服務提供商對我們的滿意度和黏性。

我們根據所促成銷售的金融產品的價值向金融服務提供商收取服務費，而我們根據我們在營銷代理的協助下促成銷售的金融產品的價值向該等營銷代理支付轉介費。詳情請參閱「一 銷售及營銷 – 銷售模式 – 直銷」。在向金融服務提供商提供數字精準營銷服務時，我們通常會利用與我們合作的營銷代理的協助，以促進金融產品的銷售。然而，在此過程中，我們是金融服務提供商（我們的數字精準營銷服務的客戶）的唯一聯繫人，並直接從彼等獲得服務收入。我們向營銷代理、我們的供應商支付彼等的服務轉介費。因此，我們視數字精準營銷服務的服務模式為直銷。下圖載列我們在營銷代理的協助下的數字精準營銷服務的交易及業務流程。



(1) 我們通常會將潛在的金融產品用戶重新引導至相關金融服務提供商的申請頁面，以便他們填妥並提交申請信息。其次，如果潛在的金融產品用戶需要經由我們提交申請信息，我們會將申請信息發送給我們的合作徵信機構或隸屬於金融服務提供商的徵信機構，然後該機構會將此類申請信息發送給相關金融服務提供商。

(2) 我們不參與金融產品申請的決策過程或相關金融產品條款項下的後續履行，僅由金融服務提供商負責。

誠如我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就我們的數字精準營銷服務而言，我們在所有重大方面均遵守適用的中國法律法規。

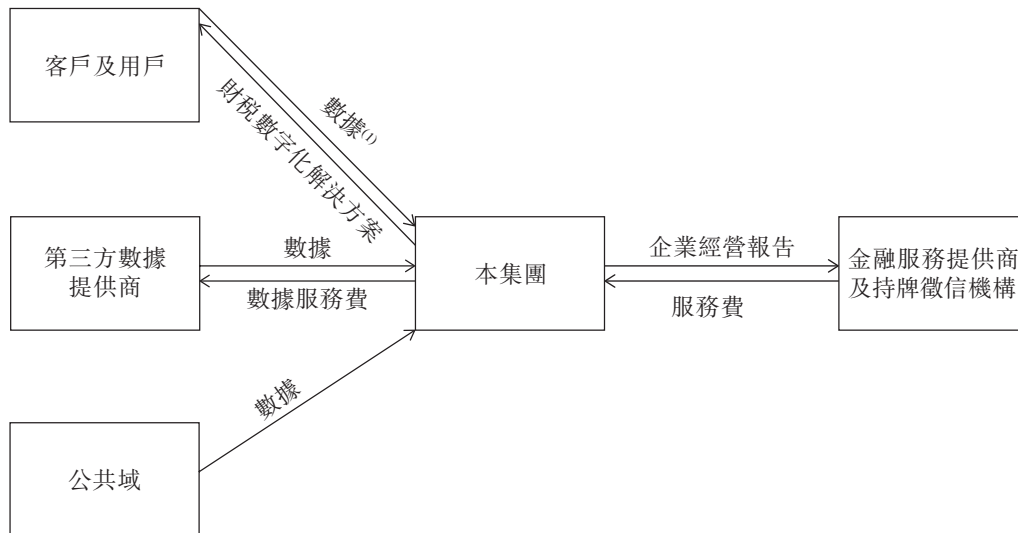
業 務

風險管理服務

我們的風險管理服務主要包括企業經營報告服務、用戶分析服務、風險分析服務及採購優化服務。

企業經營報告服務

於往績記錄期間，我們主要向金融服務提供商（其中包括從事小微企業融資業務的商業銀行及金融科技公司等）以及持牌徵信機構提供企業經營報告服務。我們的企業經營報告服務使金融服務提供商能深入全面地了解有融資需求的小微企業的業務表現及經營狀況。一般而言，金融服務提供商提起查看特定企業經營報告的要求。我們在獲得該等企業的必要授權後，從公開來源採集該等企業的公司信息及其票據記錄，並據此生成該等企業的企業經營報告。向客戶提交企業經營報告前，我們將就該等報告的初始交付及後續更新取得被報告企業的同意。各企業經營報告通常包括與一家企業有關的信息，包括企業簡介概要、年度銷售統計數據及基於票據記錄的若干營運分析。我們一般每月更新企業經營報告，以供客戶查閱及審閱。基於真實的發票和交易數據，我們認為企業經營報告反映相關企業的經營狀況和財務狀況，使我們的客戶能夠準確評估信貸風險並制定風險管理及控制措施。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已就提供企業經營報告服務自相關企業取得各重大方面必需的同意及授權。下圖說明於調整服務交付模式前我們的企業經營報告服務的交易及資金流向。



(1) 在將客戶及用戶的數據以及財稅信息用於我們的企業經營報告服務前，我們會徵得他們的同意。

業 務

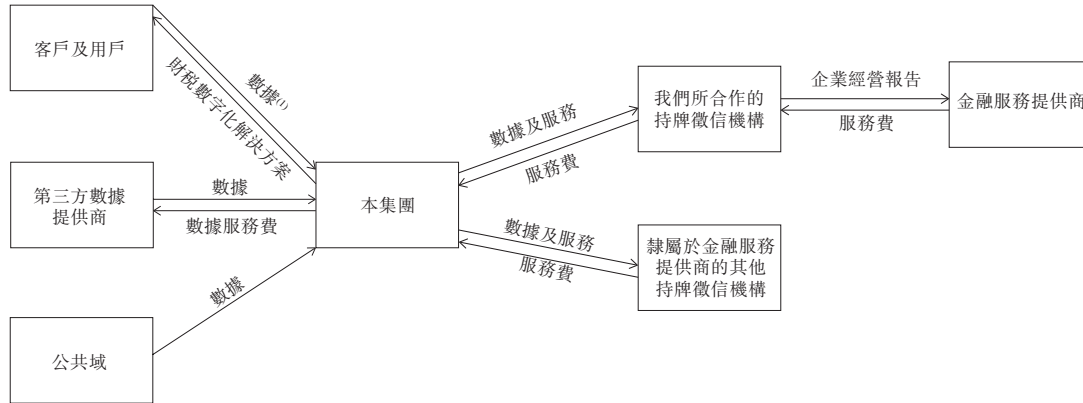
於2021年9月27日，中國人民銀行發佈2021年管理辦法，要求在2021年管理辦法發佈前未進行企業徵信機構備案但實質從事企業徵信業務的機構須於2022年1月1日起18個月內（「合規期間」）完成整改。根據《徵信機構管理辦法》，設立企業徵信機構，應當符合《中華人民共和國公司法》（「中國公司法」）規定的公司設立條件，自公司登記機關准予登記之日起30日內向中國人民銀行省級分支機構辦理備案，並提交下列材料：(1)企業徵信機構備案表；(2)營業執照複印件；(3)股權架構說明，包括資本、股東名單及其出資額或者所持股權；(4)組織機構設置及人員構成的說明；(5)業務範圍和業務規則的基本情況；(6)業務系統的基本情況，包括企業信用信息系統建設情況報告和具有國家信息安全等級保護測評資質的機構出具的企業信用信息系統安全測評報告；及(7)信息安全及風險防範措施，包括已經建立的內控制度和安全管理制度。請參閱「監管概覽－有關徵信業務的法規」。我們已於2021年向中國人民銀行（北京）營業管理部提交備案申請，且截至最後實際可行日期我們並無收到有關部門的任何拒絕、否認或任何其他回覆或反饋。

因應2021年管理辦法的頒佈以及在評估與完成備案要求的耗時過程相關的不確定性後，我們已調整向金融服務提供商提供企業經營報告服務的服務交付模式以減輕監管變動對我們業務的影響。在經調整服務交付模式下，我們不再向金融服務提供商交付企業經營報告。相反，我們在獲得相關企業的必要授權後，將企業數據及票據記錄交付予我們的合作持牌徵信機構或隸屬於金融服務提供商的徵信機構。我們亦可能為該等持牌徵信機構提供若干技術協助。該等持牌徵信機構將在獲得相關企業的必要授權後為金融服務提供商製作企業經營報告。截至最後實際可行日期，我們分別與我們的聯營公司廣西聯合徵信有限公司（「廣西聯合」）及屬獨立第三方的另兩家持牌徵信機構訂立戰略協同協議。我們相信，在我們服務提供中引入持牌徵信機構的脫媒風險不會對我們的業務產生重大不利影響。我們相信我們豐富的發票及財務數據資產以及數

業 務

據分析能力為我們提供競爭優勢，使我們在與持牌徵信機構合作為金融服務提供商提供服務時具有不可替代的優勢，弗若斯特沙利文報告指出，持牌徵信機構主要因為無法取得有關發票數據資產，通常缺乏對該類數據的分析能力。

下圖顯示於服務交付模式調整後我們的企業經營報告服務的交易及資金流向。



(1) 在將客戶及用戶的數據以及財稅信息用於我們的企業經營報告服務前，我們會徵得他們的同意。

自2023年6月30日起，我們的企業經營報告服務客戶僅包括持牌徵信機構，包括上述三家我們的合作徵信機構。就我們於2021年管理辦法生效前訂立且截至2021年12月31日仍有效的服務合約（「舊合約」）而言，截至2023年6月30日，我們已根據經調整服務交付模式重組舊合約相關交易或不再提供舊合約項下服務。截至2021年12月31日，根據當時有效的舊合約，我們為合共38名客戶提供服務。截至2023年6月30日，我們對若干舊合約相關交易進行重組，隨後我們繼續根據經調整服務交付模式為15名客戶提供服務。截至2023年6月30日，我們不再提供其餘舊合約項下服務。

此外，我們已就2021年管理辦法生效後新訂立的服務合約採用經調整服務交付模式。自2022年1月1日起及直至2023年12月31日期間，我們與廣西聯合訂立服務合約，為合共43家金融服務提供商（其中26家為新金融服務提供商）提供服務。我們亦與上述獨立第三方持牌徵信機構訂立一份服務合約，為另一家新金融服務提供商提供服務。獨立第三方持牌徵信機構同意將其自金融服務提供商收取的服務費中的99%支付予我們。

業 務

我們與廣西聯合的戰略協同協議的主要條款概述如下。

- **年期。**協同協議為期三年，期滿後可再自動重續三年。
- **協同範圍。**我們同意在獲得必要授權後向廣西聯合提供企業數據、票據記錄及其他相關信息。廣西聯合同意根據我們提供的企業數據及發票記錄進行數據分析及處理，製作並交付企業經營報告予金融服務提供商。雙方均同意，廣西聯合及我們應就廣西聯合及相關金融服務提供商就所提供特定服務訂立的各服務協議訂立背對背服務協議。在極少數情況下，金融服務提供商、廣西聯合及我們將訂立三方服務協議。
- **定價。**我們根據向廣西聯合提供信息的企業數目收取信息採集服務費。信息採集服務費按月結算。廣西聯合按照企業經營報告所包含的企業數目向金融服務提供商收取服務費。廣西聯合一般將其自金融服務提供商收取的服務費中的95%支付予我們，根據弗若斯特沙利文報告，與行業平均範圍95%至99%一致。
- **義務。**我們保證向廣西聯合提供信息的合法性。廣西聯合表示，其擁有並將維持履行協同協議所需的所有必要牌照及資格。

於2022年及2023年，廣西聯合應佔收益分別為人民幣3.9百萬元及人民幣58.4百萬元。為了與廣西聯合建立可持續的業務關係，我們對廣西聯合作出投資並間接持有其15%股權，同時提名執行董事楊正道先生加入廣西聯合的董事會。廣西聯合的餘下85%股權由獨立第三方擁有。除我們於廣西聯合的間接擁有權以及楊正道先生擔任其董事外，廣西聯合的其他股東或董事過往或目前與我們、我們的附屬公司、股東、董事、高級管理層或彼等任何相關聯繫人概無任何關係，惟我們與廣西聯合的業務合作除外。根據合理查詢及公開可得信息，據本公司所知悉，廣西聯合與我們及我們的附屬公司、股東、董事、僱員或任何彼等各自的聯繫人之間亦並無共享資源，包括但不限於廠房及設備、人力、行政職能、銀行融資或其他方面。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無向廣西聯合提供任何墊款或財務資助。

業 務

據中國法律顧問所告知，根據2021年管理辦法，持牌徵信機構須向其註冊地的中國人民銀行省級分行完成備案，並接受相關主管政府部門的監督，且須(其中包括)制定相關協定，以對所呈報企業發出的授權進行必要審查，並通過協議或其他形式明確其在取得相關同意方面的有關權利、義務及責任等。我們已採取措施，確保持牌徵信機構向金融服務提供商寄發經營報告前取得相關企業的適當授權，例如在我們與持牌徵信機構簽訂的合約中規定，在提供任何服務之前，必須徵得企業的同意。根據2021年管理辦法，向徵信機構提供信用信息的單位稱為信息提供者。此外，2021年管理辦法規定(1)採集企業信用信息，應當基於合法的目的；及(2)採集企業信用信息，不得侵犯企業商業秘密。這兩項要求均適用於信息提供者。因此，據中國法律顧問所告知，我們作為與持牌徵信機構合作的信息提供者，根據2021年管理辦法有法律責任出於合法目的採集企業信用信息，並且我們的採集過程在信息採集過程中不侵犯此類企業的商業秘密。

當金融服務提供商需要了解其自身金融產品用戶的若干營運及財務狀況時，金融服務提供商將要求其用戶下載並安裝我們的若干應用程序，主要乃因認可我們基於交易及發票的分析能力。我們應用程序的安裝及雲解決方案的使用將需要金融產品用戶的同意，而有關同意授權我們收集及處理其數據。於交付任何報告前，相關金融產品用戶需同意金融服務提供商進行數據處理及生成企業經營報告。據中國法律顧問所告知，我們認為，我們為確保企業經營報告服務獲得適當的企業授權而採取的措施有效且足以履行2021年管理辦法規定的上述法律責任，基於以下幾點原因：

- 為確保在提供任何服務之前獲得企業的同意，我們與相關方採取了以下措施及工作流程：(1)我們在收取企業的發票記錄及其他交易資料，並將此類資料傳輸給我們合作的持牌徵信機構之前，獲取企業必要且適當的授權；(2)我們在與持牌徵信機構的合約中規定我們與該機構合作提供任何服務之前均須徵得企業同意；(3)持牌徵信機構要求金融服務提供商取得相關企業的授權文件；(4)金融服務提供商取得企業授權文件後，透過自動傳輸授權

業 務

文件備案號碼的方式通知持牌徵信機構，而持牌徵信機構亦將自動提供此類備案號碼予我們；及(5)在持牌徵信機構及我們獲得上述備案號碼之前，金融服務提供商無法取得企業經營報告。

- 根據中國國家工商行政管理總局刊發的《關於禁止侵犯商業秘密行為的若干規定(1998年修訂)》，以盜竊、利誘、脅迫或其他不正當手段取得他人商業秘密，以及揭露、使用或許可任何第三方使用由此取得的商業秘密的，均視為侵犯他人商業秘密。由於我們在向我們合作的持牌徵信機構交付企業數據及發票記錄之前會獲得該等企業的授權，中國法律顧問認為，此類企業數據及發票記錄的交付不會被視為侵犯其他企業商業秘密。中國法律顧問進一步指出，由於我們以提供服務予客戶為目的並經過適當授權收集企業資料及發票記錄，因此根據中國法律法規，此類資料收集被視為具有合法目的。
- 我們並無因未經授權使用數據或採集我們的企業經營報告服務信息而收到來自任何中國政府機構的任何詢問、通知或處罰，亦無因此受任何使用者或客戶投訴。

據中國法律顧問所告知，中國相關法律法規並無明確規定若與其合作的持牌徵信機構在提供服務之前未獲得相關企業的適當授權的法律責任。因此，中國法律顧問認為，在沒有任何明確的法律後果的情況下，考慮到為確保我們的企業經營報告服務獲得適當的企業授權而採取的有效及充分的措施，根據中國法律法規，我們由於持牌徵信機構未能獲得適當授權或違反2021年管理辦法，而被視為負有連帶責任的可能性很小。

我們認為，我們的業務營運及財務表現並無亦不會因服務交付模式調整而受到不利影響。自合規期間屆滿(即2023年7月1日)至2024年4月30日止期間，已完成查看企業經營報告請求次數為17.3百萬次及企業經營報告包含的企業數目為2.9百萬家，而自2022年7月1日至2023年4月30日止期間的數字則分別為10.7百萬次及1.6百萬家。此外，鑒於對我們服務的需求增長以及我們的合作持牌徵信機構有合約義務向我們支付其自金融服務提供商所收取服務費的95%至99%，我們的財務表現不可能因服務交付模式調整而受到重大不利影響。

業 務

我們的中國法律顧問認為(1)我們的企業經營報告服務的經調整服務交付模式符合有關徵信業務的現行有效的法律法規；(2)我們在合規期內根據調整前服務交付模式履行舊合約不違反2021年管理辦法或其他相關法律法規，且該等舊合約合法有效；及(3)即使我們於往績記錄期間根據調整前服務交付模式提供企業經營報告服務可能因2021年管理辦法的有效性而被視為構成經營企業徵信業務，因我們過往提供企業經營報告服務而未辦妥備案程序而被施加任何行政處罰的可能性甚低，理據如下：

- 我們已從相關企業及通過金融服務提供商獲得授權。
- 2021年管理辦法為我們與持牌徵信機構合作提供了法律依據。
- 中國人民銀行授予18個月的合規期，且我們於該期間已根據經調整服務交付模式完成有關企業經營報告服務的調整。自2023年6月30日以來，我們一直根據經調整服務交付模式提供服務。
- 經我們於2022年7月26日向中國人民銀行南寧中心支行諮詢後確認，就我們與廣西聯合根據經調整服務交付模式的合作而言，(1)有關經調整模式符合2021年管理辦法；(2)允許在合規期內根據調整前的服務交付模式履行舊合約；及(3)我們須於合規期內完成有關服務交付模式的調整，於合規期內根據調整前的服務交付模式提供服務不會使我們面臨處罰。我們於2023年2月27日向中國人民銀行(北京)營業管理部諮詢並確認上述中國人民銀行南寧中心支行的確認，並進一步確認我們獲准在中國各地按照有關經調整模式開展企業經營報告服務，不受管轄權限制。根據《企業徵信機構備案管理辦法》，企業徵信機構應在註冊地的中國人民銀行省級分行辦理備案，並接受其監督管理，因此我們的中國法律顧問認為，中國人民銀行(北京)營業管理部和中國人民銀行南寧中心支行各自為提供上述確認的主管部門。

業 務

- 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因提供企業經營報告服務而受到任何政府主管部門要求辦理有關企業徵信報告業務的備案程序。我們亦無因此受到政府主管部門的調查或處罰。

在提供企業經營報告服務期間，我們從第三方數據提供商獲取企業數據，向我們提供的數據主要包括企業工商信息、聯絡信息及實益擁有權和股權信息。根據我們與該第三方數據提供商的協議，我們有權分析、整合、處理及在我們的產品中使用從該等第三方數據提供商處獲取的數據，且我們不得篡改、披露或非法使用獲取的數據，亦不得超出協議範圍使用獲取的數據。在《中華人民共和國網絡安全法》規定的範圍內，當我們向該第三方數據提供商索取數據時，我們必須獲得企業的同意，而該等第三方數據提供商應對我們在其服務過程中提供的任何信息進行嚴格保密。根據該協議，我們須向第三方數據提供商的賬戶存入一定金額的款項，且每次我們索取企業數據時均須付費，有關金額取決於我們索取信息的具體類型及搜索結果。我們與該第三方數據提供商的協議期限為三年，可由第三方數據提供商延展。

用戶分析服務

憑藉我們雲化財稅數字化解決方案的企業發票和交易數據，我們於2021年推出用戶分析服務，並可在獲得企業的適當授權後分析其交易模式及融資需求。我們將此類企業簡介與我們的客戶（主要為金融服務提供商）指定的標準進行比對，這些標準通常包括特定時間段內企業開具發票的數量及交易金額。其後，我們會編製並向我們的客戶提供符合條件的企業名單，客戶隨後會聯繫該等符合條件的企業以滿足其融資需求。我們的名單只顯示企業名稱或其他公開可得企業信息，並會對相關企業信息進行脫敏處理。自2021年推出以來，於2021年、2022年及2023年，向金融服務提供商交付的名單分別包含0.7百萬家、3.9百萬家及10.8百萬家企業。我們相信我們的服務不僅可以幫助金融服務提供商獲取用戶並擴大其金融產品的用戶範圍，還可以使有融資需求的企業受益。我們根據名單上的企業數量向金融服務提供商收費。

業 務

風險分析服務

我們的風險分析服務使金融服務提供商能夠優化其針對小微企業的風控模型及策略，並提高金融服務提供商獨立監控、察覺和管理信貸風險的能力。我們根據金融服務提供商的風險偏好為其設計和配置線上風險管理系統。具體而言，我們基於票據記錄使用機器學習技術預測金融產品用戶的違約率。線上風險管理系統包括全周期的風險管理功能，包括用戶選擇、產品設計、交易結構設計、風險策略制定、反欺詐警告、信用評級及金融產品售後風險監控與預警。於往績記錄期間，於2021年、2022年及2023年，我們分別向合共三名、七名及六名客戶交付了三個、七個及六個提供風險分析服務的項目，同期產生的收入分別為人民幣6.2百萬元、人民幣6.9百萬元及人民幣4.1百萬元。於往績記錄期間，我們就提供風險分析服務的項目收取的價格介乎每個項目人民幣0.1百萬元至人民幣5.0百萬元，視乎項目的複雜程度而定。於2021年、2022年及2023年，我們風險分析服務的平均客戶支出分別為人民幣2.1百萬元、人民幣1.0百萬元及人民幣0.7百萬元。

此外，我們提供增值資產驗證服務，使金融服務提供商可驗證金融產品申請人提供的發票信息及其他交易憑證的真實性，以方便金融服務提供商的決策，令風險監控變得有效、及時。我們就資產驗證服務按使用量收費或收取年度訂閱費。於2021年、2022年及2023年，我們就資產驗證服務產生的收入分別為人民幣7.9百萬元、人民幣8.2百萬元及人民幣14.6百萬元。

採購優化服務

在提供稅務發票處理及驗證服務期間，我們從脫敏稅務發票數據中提取、編製及分類商品信息，整理企業客戶日常採購的商品目錄，並構建商品存貨單位(SKU)庫。基於通過我們解決方案處理的大量稅務發票以及該等稅務發票記錄的單價信息，我們能夠使用我們的大數據算法計算平均商品價格，該算法將作為我們客戶的市場價格參考並賦能其作出更佳採購決策和節約成本。我們最近於2022年推出採購優化服務，並於2023年產生約人民幣0.6百萬元的收益。

業 務

客戶案例研究

背景及痛點。客戶Y為一家於2015年在中國成立的商業銀行。客戶Y致力於滿足中國中小微企業的融資需求。在提供金融服務期間，客戶Y發現：(1)中國的小微企業通常運營規模有限，抗風險能力差，財務管理不達標，倘該等弱點未被發現，將會對客戶Y的業務造成風險及損害，並會對其在風險控制、營運效率及盈利能力之間取得最佳平衡的能力造成不利影響；(2)與小微企業有關的資料通常不完整及無法全面反映其經營狀況；及(3)客戶Y為其金融產品識別或吸引潛在客戶的方法有限。

解決方案。運用我們對大量發票數據及稅務記錄的訪問權限，我們根據客戶Y的風險控制偏好提供定制的企業經營報告，以分析客戶Y潛在客戶的盈利能力、增長潛力及運營規模，作為客戶Y確定是否向該等潛在客戶銷售金融產品，以及物色優質的潛在客戶並據此推銷其金融產品的依據。截至2023年12月31日，我們已為客戶Y提交超過1.4百萬家企業的企業經營報告。

本地部署財稅數字化解決方案

我們的本地部署財稅數字化解決方案是通過我們的專有軟件產品提供，集合各種自主開發的程序，通過安裝在客戶本地設備的行業及客戶特定配置以執行財稅管理功能，並與電子發票及數字發票兼容。我們的本地部署解決方案客戶通常是對數據敏感度較高，並要求嚴格的IT治理和定制解決方案的企業集團或機構客戶，因此，相比多租戶雲軟件，該等客戶偏好加強版自我管理類本地部署安裝軟件。我們的本地部署解決方案提供稅務發票合規管理解決方案、財稅管理解決方案及供應鏈協同解決方案，該等服務與我們的雲化財稅數字化解決方案所提供的服務產品相若。有關詳情請參閱「一 雲化財稅數字化解決方案」。

我們的本地部署財稅數字化解決方案便於大規模分散經營客戶集中管理複雜的稅務發票、財務及稅務事宜。我們嵌入異構結構，整合客戶各種內部系統，如ERP系統和財務系統，以實現協同管理。

我們為本地部署財稅數字化解決方案客戶提供軟件實施及維護服務。於2021年、2022年及2023年，我們的本地部署財稅數字化解決方案分別為超過30個行業的917名、1,309名及2,051名企業客戶提供服務。自2021年1月1日至2023年12月31日，我們的本地部署項目數量超過500個。於2021年、2022年及2023年，我們本地部署解決方案的平均客戶開支分別約為人民幣120,100元、人民幣71,400元及人民幣67,300元。於往績記錄期間，本地部署財稅數字化解決方案產生的收入於2021年、2022年及2023年分別為人民幣110.2百萬元、人民幣93.5百萬元及人民幣138.1百萬元，分別佔同期總收益的24.3%、17.8%及19.4%。

業 務

客戶案例研究

背景及痛點。客戶Z是一家全球領先的商業銀行，為全球超過8.6百萬名企業客戶及超過680百萬名個人客戶提供全面的金融產品及服務。如此龐大的客戶群帶來與大量高頻開具票據相關的挑戰。此外，由於客戶Z的部分地方分行無法處理客戶開具電子票據的請求，故彼等須向省級分行提交開具票據請求，由省級分行隨後向提出請求的地方分行開具及交付票據，再通知客戶領取票據。這個冗長的過程不僅產生額外的人力及時間成本，亦導致客戶體驗不佳。

解決方案。我們設計了一個本地部署解決方案，在不改變客戶Z稅務管理系統基本結構下進行升級。我們的解決方案與客戶Z的內部業務系統同步，並可供分行及地方辦事處使用，涵蓋與客戶Z相關的約1,300個納稅人識別號。我們的定制解決方案使客戶Z員工處理電子票據的時間大幅縮短，並可通過多種方式向其客戶交付電子票據，令其客戶對客戶Z服務的整體滿意度有所提高。憑藉該集中式電子票據及稅務管理系統，客戶Z有效地降低其在開具、交付及保管紙質票據方面所產生的運營成本。

其他服務

我們的其他服務主要包括廣告發佈服務。我們在微信公眾號及電子票據審核門戶網站發佈廣告。我們根據廣告的點擊次數向客戶收取績效費用，其次是在服務期內收取固定費用。

研發

我們的研發能力及戰略

我們認為研發能力是造就我們保持競爭力及長期增長的基石。我們投入大量資源持續提高我們的產品開發能力，包括招募及培訓經驗豐富的一流技術研發人才。截至2023年12月31日，我們已組建一支由372名成員組成的專門研發團隊，佔截至同日僱員總數的約36.5%。我們的核心產品開發人員平均擁有逾10年計算機及軟件開發相關領域的工作經驗。此外，我們對研發活動的投入及投資亦足以證明我們的研發能力。於2021年、2022年及2023年，我們產生研發開支分別為人民幣137.8百萬元、人民幣144.3百萬元及人民幣188.0百萬元，分別佔我們總收益的30.4%、27.4%及26.4%。

業 務

我們強大的研發能力使我們能夠開發出具備卓越功能的解決方案，並實現迭代產品交付。以下是我們自成立以來主要研發里程碑的概要。

年份	研發里程碑
2015年	我們推出百望雲平台。
2017年	我們推出開放式API平台，使各種類型的ERP系統與我們的百望雲平台整合。
2018年	我們推出供應鏈協同解決方案及財稅管理解決方案的初始版本。
2019年	我們推出大數據分析平台，被認定為中國高新技術企業。
2020年	我們推出OFD版式管理及AI驅動的風險管理平台。
2021年	我們推出區塊鏈平台。
2022年	我們開發稅務管理系統，完成財稅管理解決方案，並推出採購優化服務。

產品開發流程

我們的研發計劃以市場需求、客戶規格及不斷發展的國家政策及監管發展為導向。我們的產品開發流程分為兩個主要階段，即初始開發階段及後續持續產品更新及優化階段，該階段自產品或服務推出後開始以幫助維護及升級我們的產品及服務功能。我們就解決方案的初始開發及後續迭代採用集成產品開發（「IPD」）方法，該方法主要包括以下步驟。

- **步驟1：需求分析。**我們的產品經理及產品負責人（「產品負責人」）團隊收集、整理及優先考慮客戶及市場需求、政府指導及分析相應的產品功能，然後將相關需求概念化，變為最低可交付單位。我們其後進行研究，以了解及分析開發候選產品的相關挑戰、財務盈利能力及技術可行性。
- **步驟2：產品開發。**在項目獲批准後，我們的產品開發團隊會制定詳細的迭代計劃，制定迭代設計規範、項目進度計劃和資源需求。在產品開發階

業 務

段，我們的產品開發團隊根據產品功能及質量目標確定系統需求、指定設計要求、定義系統結構、制定設計評估報告方案，並制定開發及試用指引。

- *步驟3：產品測試。*為確保產品質量，我們的測試人員制定綜合測試計劃、對候選產品進行測試，並制定灰度發佈計劃。測試人員負責記錄及跟進測試階段發現的錯誤或問題。通過內部測試後，我們將產品交付予客戶作試測，倘客戶提出合理的更正或優化要求，我們的產品開發團隊會及時處理該等要求，一旦客戶對我們的產品感到滿意，我們將進行產品部署測試。
- *步驟4：產品發佈及交付。*成功通過步驟3測試程序的候選產品將會推出供客戶使用。在產品發佈後，我們不斷蒐集客戶的反饋及市場反應，作為進一步研發計劃及迭代開發的基礎。
- *步驟5：產品迭代。*產品發佈後，我們將蒐集客戶反饋、市場反應及產品經營統計數據，以持續整合數據及分析互動行為，並根據該等數據分析推動產品迭代與創新。

我們的技術

技術乃本公司安身立命之本，亦是有效解決方案的重要一環。藉助若干開源技術服務，我們已推出專有的合規及信息安全、大數據分析及雲技術。截至最後實際可行日期，我們已註冊16項與我們技術相關的發明專利。

合規及信息安全技術

我們的合規及信息安全技術包括OFD版式管理技術、數字簽名管理技術、數字證書管理技術及區塊鏈平台。這些技術為我們的客戶提供一個安全可靠的環境，在符合相關法律法規的情況下通過我們的解決方案開具稅務發票及進行交易管理。

- *OFD版式管理技術。*OFD是中國國家標準規定的文檔格式。根據財政部國家檔案局發佈的《會計檔案管理辦法》及《關於規範電子會計憑證報銷入賬歸檔的通知》，OFD為票據開具、交付及存儲的指定格式，亦為電子文件、電子許可證及電子檔案存儲、交換、歸檔的推薦使用格式。請參閱「監管概覽－有關財稅管理的法規－電子發票服務」。我們的OFD版式管理技術支

業 務

持OFD文檔的內置結構和數據的編譯、拆分和導出，並利用這些結構性數據完成OFD文檔的生成、合併、轉換和驗證。具體而言，我們的技術支持在移動設備、計算機及其他服務器查閱OFD文檔。因此，我們的OFD版式管理技術使我們的服務配備全面的OFD文檔功能，讓我們的客戶能夠更方便地管理其財稅事宜，並符合相關稅務及會計法律法規。

- **數字簽名管理技術。**我們的數字簽名管理技術令通過我們解決方案開具的電子發票符合《電子簽名法》設立的可靠性要求，我們的技術符合國家加密規定，以防止篡改及偽造並確保簽名的真實性。我們的數字簽名管理技術利用各種簽名算法（如MD5及SM2等），主要應用於隱私數據加密、OFD文檔服務及文件完整性驗證。
- **數字證書管理技術。**我們的數字證書管理技術利用國產密碼算法，應用於電子發票管理，以實現身份驗證、防偽、加密及自動化處理等功能。我們的數字證書管理技術與我們的數字簽名技術相結合，可以提高電子票據數據的完整性和真實性，並提高我們的稅務發票合規管理解決方案的可靠性。
- **區塊鏈平台技術。**基於分佈式賬本技術及加密技術，我們的區塊鏈平台技術有助電子票據及數字發票和其他交易憑證的跨領域和跨機構的收集、傳輸和流轉。使用我們的區塊鏈平台技術處理的數據具有多點存儲和多方共識的特性，從而實現數據可追溯，防止數據遺失和偽造。

大數據分析及AI

我們的數據資產為我們的解決方案及數據分析能力的支柱。於往績記錄期間，我們已對數據分析能力作出投資，以利用我們每天促成的大量交易的數據。我們每日處理大量與運營相關的數據，截至2023年12月31日，在75台實體機器存儲的總存儲容量

業 務

約為720萬億字節。我們基於第三方開源系統開發數據計算平台。我們的數據資產主要包括企業基本概況、企業票據記錄及企業商品分錄。我們已建立專有及專業的大數據中心以便更有效管理及分析數據資產。

我們的數據中心乃基於開源技術並由經驗豐富的工程師進一步優化以提升其功能。我們的數據中心有效縮短服務響應時間，每日數據處理量超過10萬億字節。我們亦將Hive、ElasticSearch及NebulaGraph等第三方工具整合至我們的平台，建立了行業領先的大數據整合系統。我們的數據中心奠定我們AI能力的基礎，如自然語言處理（「NLP」）及知識圖譜技術。

我們的數據工程師建模、分析及挖掘我們的交易數據資源，並深入了解客戶偏好，從而為客戶提供更佳體驗及更適切服務。具體而言，我們已開發NLP及知識圖譜技術，以助進行數據分析。基於來自票據及交易記錄的非結構化企業資料，我們的NLP技術通過雙向編碼器語言表徵模型、字符級卷積神經網絡及詞級遞歸神經網絡分析企業的業務屬性。我們的算法工程師團隊不斷探索AI及機器學習領域。例如，為提供快速的電子票據及數字發票開具服務，我們開發了針對商品和企業信息的自動填寫及完善功能。就我們數據驅動的分析服務而言，我們亦應用算法檢測企業的異常情況，並消除干擾數據，以實現更準確的大數據分析。

我們的雲技術及基礎設施

我們已成立一個混合雲基礎設施，其利用公共雲的計算能力、由中國知名的雲服務提供商託管，並通過私有雲進一步加強數據隱私。憑藉超過100台實體服務器及1,000台雲服務器，且公共網絡速度在流量高峰達到200Mbps以上，我們的計算能力可以同時處理大量交易。此外，我們的操作系統能夠處理超過3,000 QPS（每秒查詢率）的短連接，以及約500,000 QPS的持久連接。這使我們能夠實時處理大量數據，並確保大規模高速穩定性能，以容納更多企業客戶並支持日益複雜及多樣化的業務運營。

業 務

我們亦不斷完善自身的運營效率，並升級我們基於雲技術（包括雲聚合技術、自動擴展技術、微服務框架及分佈式數據存儲技術）的解決方案。

- *雲聚合技術*。企業普遍使用信息安全硬件管理其票據及財稅事宜有礙該等領域的數字化轉型，原因為在分散地域安裝多個信息安全硬件對大型企業的票據及稅務信息輸出及彙整構成困難，尤其是在不同地點經營的大型企業。對此，我們應用雲聚合技術，實現各種信息安全硬件的數字化利用、同步連接及多場景應用，使客戶能夠通過我們的解決方案同時管理所有信息安全硬件。
- *自動擴展技術*。我們的解決方案利用自動擴展技術以適時調高或調低計算能力及記憶體存儲。客戶的服務請求急增時，我們會調高我們的計算能力，以確保作出適時服務響應及提供穩定服務；客戶的服務請求減少時，我們會調低計算能力以節省運營成本。
- *微服務框架*。雲架構通常由數百項服務組成，所有服務均有其在實際環境中運行的實例，對於追蹤及改變某個服務或組件而不干擾其他服務或組件的運行帶來巨大挑戰。我們採用微服務框架將各服務或組件容器化，並分別管理不同的服務或組件，因而能夠不斷完善產品，並僅須於平台的單一基礎設施層上進行更新，而不干擾其他基礎設施。
- *分佈式數據存儲技術*。分佈式數據存儲技術利用對象存儲、寬列數據庫、關聯數據庫及快取叢集技術達致發票數據的生產、存儲、檢索及分析。具體而言，我們利用對象存儲技術存儲發票數據，利用寬列數據庫支持發票數據的查詢，利用關係數據庫存儲主數據、用戶數據及發票數據，以及利用快取叢集以實現分佈式數據共享及存儲元數據及若干臨時數據。

定價

就我們的雲化財稅數字化解決方案而言，我們向客戶收取(1)年度訂閱費、(2)使用費、(3)以銷售為基礎的費用及(4)解決方案交付費，其中包括實施服務費，硬件設備費及維護費。我們通常與客戶訂立框架協議，年期通常介乎一至五年。框架協議載

業 務

列所認購及購買的解決方案及其各自的付款條款。就訂閱費而言，收益於框架協議期限內按比例確認，訂閱費通常由客戶每年結算。就使用費而言，我們通常按我們的服務已處理的發票數量及／或完成的處理請求向客戶收取費用。如客戶要求定制解決方案，我們會根據特定項目的技術專家人數及項目工期收取實施服務費。我們主要根據估計成本及利潤率釐定我們的雲化財稅數字化解決方案的定價，且可能會考慮特定客戶關係及我們的營銷策略提供折扣。

我們數據驅動的分析服務的定價主要參考可比產品的市場價格。就我們的數字精準營銷服務而言，我們根據我們促成銷售的金融產品的價值向金融服務提供商收取銷售費。我們通常按月與金融服務提供商結算服務費。就根據調整前服務交付模式提供的企業經營報告服務而言，我們按使用費模式或年度訂閱模式向客戶收費。在使用費模式下，我們根據企業經營報告所包含的企業數量向客戶收費。企業經營報告中每家企業的單位價格範圍於2021年為人民幣10.0元至人民幣250.0元，2022年為人民幣7.6元至人民幣135.0元，2023年為人民幣6.0元至人民幣118.8元。我們通常每月與客戶確認服務使用次數，並按月或按季度結算付款。在年度訂閱模式下，我們向客戶提供年度訂閱套餐，客戶須於訂閱期內就將納入企業經營報告的預定數量的企業支付固定費用。就根據調整後服務交付模式提供的企業經營報告服務而言，我們向持牌徵信機構收取服務費，金額相當於我們與持牌徵信機構之間協定的預先釐定比率與持牌徵信機構向相關金融服務提供商收取的服務費的乘積。就我們的用戶分析服務而言，我們根據潛在金融產品用戶名單上的企業數量向金融服務提供商收取費用。就我們的風險分析服務而言，我們根據項目的複雜程度、所投入的人力及花費的時間按項目收取費用。

對於我們的本地部署財稅數字化解決方案，我們會向客戶收取存取和使用解決方案的軟件許可費、硬件設備費以及按項目向客戶收取一次性實施費，該費用乃基於項目複雜性、所投入的人力、客戶擁有的納稅人識別號數量以及客戶提出的定制要求釐定。我們亦於一年保證期屆滿後收取相關軟件許可費及硬件設備費10%的年度維護服務費。我們主要根據估計成本及利潤率釐定我們的本地部署財稅數字化解決方案的定價。

業 務

銷售及營銷

銷售模式

於往績記錄期間，我們在中國提供所有產品及服務，並主要透過直銷產品及服務產生收入。在直銷模式下，我們依靠內部銷售人員識別雲及本地部署財稅數字化解決方案的最終用戶以及數據驅動的分析服務的金融服務提供商並與彼等互動。於往績記錄期間，我們的雲財稅數字化解決方案的一小部分收入來自於業務協同夥伴，彼等幫助我們推銷解決方案，並為我們的雲財稅數字化解決方案識別及開發最終用戶。我們的業務協同夥伴主要包括淘寶及其他公司。有關我們與淘寶及其他業務協同夥伴的合作安排詳情，請參閱「一 銷售及營銷 – 銷售模式 – 業務協同夥伴」。

下表載列所示期間我們按銷售渠道劃分的收入明細（以絕對金額及佔總收益百分比表示）。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	<i>(人民幣千元，百分比除外)</i>					
直銷應佔收益	423,382	93.3	491,648	93.5	676,070	94.9
業務協同夥伴應佔收益						
– 淘寶應佔收益	23,250	5.1	24,650	4.7	23,095	3.2
– 其他業務協同夥伴應佔收益	7,131	1.6	9,467	1.8	13,831	1.9
總計	453,763	100.0	525,765	100.0	712,996	100.0

直銷

我們利用直銷維持穩定的定價體系並加強與客戶互動。截至2023年12月31日，我們的直銷團隊共有83名成員，覆蓋中國主要城市。在直銷模式下，我們依靠內部直銷人員識別雲及本地部署財稅數字化解決方案的最終用戶以及數據驅動的分析服務的金融服務提供商並與彼等互動，在進行直銷活動時，我們策略性地側重不同地區及產

業 務

業垂直領域的領先公司，包括國有企業及商業銀行。我們的本地銷售代表使我們能夠迅速識別及把握市場需求，從而能夠提高客戶滿意度並不斷向市場推出創新產品及服務。於往績記錄期間，我們通過直銷模式產生超過90%的收益，於2021年、2022年及2023年通過直銷接觸的企業客戶分別約為3,200家、6,900家及8,800家。

我們與直銷客戶就我們的財稅數字化解決方案訂立的服務協議通常包括以下主要條款。

- **期限。**協議一般為期一至五年。
- **服務範圍。**協議一般訂明訂購的服務模塊、維護服務及硬件設備採購（如適用）。協議亦訂明僱員人數和項目所需時間。
- **付款安排。**我們按服務類型在服務合約內指定不同的付款安排。我們經考慮人力及時間成本就雲化及本地部署財稅數字化解決方案設定實施服務費，有關成本通常根據實際項目開發及交付時間表分期付款。雲化財稅數字化解決方案的經常性訂閱費根據指定付款時間表按年結算。我們就本地部署財稅數字化解決方案收取一次性軟件許可費。購買硬件款項（如有）應一次性支付結算。維護服務費則按年支付。
- **軟件安裝及測試。**我們承諾協助客戶進行軟件安裝、測試及配置（如適用）。雙方通常簽署驗收報告確認軟件驗收及交付。
- **保密性。**雙方承諾，未經另一方書面同意，不會轉讓、挪用或披露另一方或與其有關的數據。
- **知識產權。**合約開始時各方擁有的知識產權應歸相關方所有。應客戶要求，定制產品的知識產權可能歸我們的客戶所有，惟有關安排不得與我們的知識產權及未來的知識產權戰略相抵觸。
- **終止。**任何一方可於另一方嚴重違約的情況下按照協議規定終止協議並尋求損害賠償。

與數據驅動的分析服務的直銷客戶訂立的服務協議通常包括以下主要條款。

- **期限。**服務協議一般為期一至三年。

業 務

- *服務範圍*。協議通常訂明客戶訂購的服務模塊。
- *付款安排*。費用及折扣表載於服務協議。我們一般按月與客戶進行結算。就我們的風險分析服務而言，我們按項目收費。
- *承諾*。雙方承諾獲得及維持服務協議規定的有效許可及批准。我們通常承諾就所使用或向客戶提供的數據取得所有相關的同意，且有關數據服務符合適用的法律法規。
- *知識產權*。合約開始時各方擁有的知識產權仍屬相關合約方所有。執行服務協議所產生的知識產權屬我們客戶所有。
- *數據安全*。就我們的企業經營報告服務而言，倘企業經營報告所包含的相關企業因任何原因撤回同意，應終止履行服務協議，且任何一方均毋須對有關終止負責。我們亦承諾採取數據安全措施及保證數據處理和傳輸的及時性和穩定性。我們的客戶承諾不會使用、轉讓、處理、複製、出售或以其他方式披露我們的服務所涉及的内容或數據。
- *終止*。任何一方可於另一方嚴重違約的情況下按照協議規定終止協議並尋求損害賠償。

就我們的數字精準營銷服務而言，我們依賴內部銷售人員來發展及維持與金融服務提供商（為我們數字精準營銷服務的客戶）的客戶關係，然而，我們與營銷代理合作，以識別金融服務提供商推出的金融產品的潛在用戶。我們根據各種標準選擇營銷代理，其中包括：(1)我們的營銷代理須在相關認可行業（如信息服務、企業服務及金融產品推薦業務）中擁有一定數額的最低註冊資本及運營及業務能力；(2)我們的營銷代理須擁有足夠的本地銷售及營銷資源，並擁有一支至少由十名銷售人員組成的專業銷售團隊；及(3)我們的營銷代理亦須遵守適用法律及法規，且不應牽涉任何法律糾紛。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的營銷代理數量分別為299名、511名及666名，總體上隨著我們的業務增長而增加。下表載列於往績記錄期間我們的營銷代理變動情況。

業 務

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
期初	172	299	511
新增營銷代理	127	212	155
終止營銷代理	-	-	-
期末	299	511	666

金融服務提供商就彼等推出的金融產品指定申請標準；而我們有權釐定及限制營銷代理推廣的金融產品種類。根據我們選擇的金融產品的申請標準，營銷代理通常會在其自營平台（如彼等的微信公眾號及網站）上營銷此類金融產品以識別潛在產品用戶，吸引潛在的金融產品用戶聯繫營銷代理，並討論該等用戶的財務需求。營銷代理隨後引導該等潛在用戶在我們的平台上註冊。這些潛在用戶在註冊時將直接向我們提供若干初步信息（如法定名稱及納稅人識別號）並授權我們訪問彼等的操作和交易記錄。憑藉我們的數據分析能力，我們將金融產品用戶的資料（包括前述的初步信息以及在大部分的情況下相關金融產品用戶授權我們訪問的運營及交易記錄，例如發票數據）與金融產品的申請標準進行比較，生成有關用戶有資格申請的金融產品清單並向相關用戶展示有關清單。營銷代理可以向潛在用戶介紹相關金融產品的條款及特徵。如有需要，營銷代理亦可協助潛在的金融產品用戶填寫金融產品申請。在金融產品申請過程中，若營銷代理遇到突發情況或無法處理的用戶查詢，營銷代理會聯絡我們的人員尋求協助，我們會及時提供解決方案，若涉及金融服務提供商，我們會聯絡金融服務提供商並協調回應營銷代理及潛在金融產品用戶。在此過程中，我們是金融服務提供商（我們數字精準營銷服務的客戶）的唯一聯繫人，並直接從彼等獲得服務收入。金融服務提供商通常不會直接與營銷代理合作，原因為金融服務提供商保持嚴格的內部控制程序，並對其服務提供商實施資質要求，如經營歷史、註冊股本及經營規模。營銷代理通常無法滿足金融服務提供商的有關要求。金融服務提供商亦偏好與我們合作，因為我們作為金融及稅務相關交易數字化解決方案提供商已建立行業聲譽，擁有強大的數據分析能力，使我們能夠識別具有融資需求的企業，並偵測相關的貸款風險。我們向營銷代理（即供應商）支付彼等的服務轉介費。因此，我們將數字精準營銷服務的服務模式視作直銷。

業 務

我們根據我們協助銷售的金融產品的價值向金融服務提供商收取服務費，並根據我們在協助這些營銷代理的情況下銷售的金融產品的價值向營銷代理支付轉介費。詳情請參閱「一 數據驅動的分析服務 — 數字精準營銷服務」。就信貸融資產品而言，我們主要根據金融服務提供商成功向有融資需求的企業發放的信貸融資總額收取服務費，而就貸款產品而言，我們主要根據金融服務提供商成功發放的貸款總額以及有融資需求的企業提取的貸款總額收取服務費。於往績記錄期間，於2021年、2022年及2023年，我們向營銷代理支付的大額轉介費分別為人民幣64.2百萬元、人民幣153.6百萬元及人民幣193.4百萬元，分別佔同期總銷售成本的27.0%、49.3%和44.9%。有關營銷代理在提供數字精準營銷服務過程中所扮演角色的詳情，請參閱「一 數據驅動的分析服務 — 數字精準營銷服務」。如此高的轉介費主要是因為激烈的市場競爭以及營銷代理通常不會專門向某一數字精準營銷服務提供者提供推薦服務的行業規範。因此，我們與營銷代理的轉介費比率需要跟上行業平均費率，以保持我們的競爭力並激勵營銷代理與我們合作。根據弗若斯特沙利文報告，營銷代理提供的推薦服務通常屬於勞動密集型，營銷代理通常需要部署員工及／或與第三方代理商合作來識別潛在的金融產品用戶，以及指定員工為潛在的金融產品用戶提供現場支持，這導致營銷代理的人力成本較高，因而產生有利於營銷代理的高平均費率。

就金融服務提供商推出的信貸融資產品而言，於2021年、2022年及2023年，我們向營銷代理支付的轉介費比率通常分別介乎0.3%至0.69%、0.1%至0.72%及0.36%至0.80%，根據弗若斯特沙利文報告，上述比率與2023年佔營銷代理協助推廣金融產品價值0.1%至1%的營銷代理行業平均轉介費比率一致。就金融服務提供商推出的貸款產品而言，於2021年、2022年及2023年，我們向營銷代理支付的轉介費比率通常分別介乎0.05%至1.18%、0.17%至1.6%及0.20%至1.28%，根據弗若斯特沙利文報告，上述比率與2023年佔營銷代理協助推廣金融產品價值0.1%至2%的營銷代理行業平均轉介費比率一致。根據弗若斯特沙利文報告，上述向營銷代理支付的轉介費比率與其他數字精準營銷服務提供商產生的行業平均轉介費比率一致。

我們根據以下因素釐定向營銷代理支付的轉介費比率：(1)就我們協助銷售的相關金融產品向金融服務提供商收取的服務費費率；(2)行業競爭對手給予的轉介費比率；及(3)特定金融產品的行業平均轉介費比率。轉介費乃由於我們在提供數字精準營銷服務期間履行履約責任而產生，因此確認為銷售成本。請參閱「財務資料 — 經營業

業 務

績的主要組成部分－銷售成本」。我們於往績記錄期間來自數字精準營銷服務的絕大部分收入源自就我們促成向營銷代理商所推介用戶銷售金融產品而向金融服務提供商收取的費用。

我們與營銷代理訂立的協議的主要條款包括以下各項：

- **年期。**我們與營銷代理訂立的協議通常為期一年，可自動連續續期一年。
- **義務。**營銷代理有義務識別潛在的金融產品用戶，將有關用戶介紹到我們的線上平台，並協助用戶在我們的平台上填寫基本申請信息。我們有權決定是否將有關潛在用戶介紹給金融服務提供商，且我們將在收到有關潛在用戶的基本申請信息後五個營業日內告知營銷代理我們的決定。
- **承諾。**營銷代理須承諾其提供的基本申請信息真實、準確及完整，且營銷代理須賠償我們因其提供的不真實信息而造成的任何損失。營銷代理進一步承諾不會轉讓、挪用或披露在履行合作協議期間獲得的用戶數據或與我們有關的資料。對於通過我們的服務成功申請金融產品的用戶，營銷代理承諾在相關金融產品有效期內不會推薦我們競爭對手的任何其他金融產品或類似服務。
- **最低績效目標。**我們根據成功申請購買金融產品的獲介紹金融產品用戶人數以及營銷代理介紹的用戶購買的金融產品的價值設定最低績效目標。倘營銷代理未能達到指定的績效目標，我們可能會選擇終止與他們的合作。於往績記錄期間，儘管若干營銷代理未能達到其各自的績效目標，但為了維持與營銷代理的合作關係以支持我們的業務需求，我們並無因此而終止與其合作。
- **轉介費及結算。**營銷代理有權獲得轉介費，轉介費等於(1)我們在該等營銷代理的協助下促成銷售的金融產品價值與(2)預先商定的轉介費比率的乘積。我們在收到金融服務提供商的相關服務費後15個營業日內與營銷代理結算轉介費。
- **保密。**營銷代理不得轉讓、挪用或披露在履行合作協議期間獲得的用戶數據或與我們有關的資料。

業 務

- 終止。協議可經雙方同意或發生協議中規定的重大違約後終止。

於往績記錄期間以及直至最後實際可行日期，除有關營銷代理提供的介紹服務外，於往績記錄期間各期間我們與五大營銷代理（按我們產生的轉介費價值計）、彼等各自的主要股東、董事或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人之間概無任何其他過去或現有關係（包括融資、信託或其他關係）。

業務協同夥伴

對於我們的雲化財稅數字化解決方案，我們與業務協同夥伴協同，通過利用彼等的平台或地方資源來增加銷售額，同時優化我們的營銷效率，特別是在我們的銷售及營銷團隊難以直接觸及的市場。

淘寶

我們與淘寶進行戰略協同，成為其協同的財稅數字化解決方案提供商之一。此次協同使我們能夠利用淘寶龐大電商群，以具有成本效益的方式擴大我們財稅數字化解決方案的客戶群。根據我們與淘寶的協同安排，淘寶同意授予我們使用其運營的線上發票平台的權限，我們通過該平台為淘寶上訂閱我們的服務並付款的電子商戶提供財稅數字化解決方案。具體而言，淘寶提供我們等多家財稅數字化服務提供商，以備其電子商戶需要第三方稅票管理服務時，按其訂單及淘寶上的交易信息作出選擇。我們亦負責處理該等電子商戶的服務請求及提供售後服務。我們同意向淘寶支付平台服務費作為佣金，並按月與淘寶結算費用。於2021年、2022年及2023年，淘寶應佔收益分別佔我們的總收益約5.1%、4.7%及3.2%。詳情請參閱「關連交易－不獲豁免持續關連交易－淘寶協同框架協議」。

其他業務協同夥伴

除淘寶外，我們於往績記錄期間與其他業務協同夥伴協同合作以擴大客戶群。該等業務協同夥伴主要包括專門進行軟件開發及銷售的區域銷售渠道及其他電商平台。於往績記錄期間，我們主要在兩個模式下與業務協同夥伴協同合作。我們的業務協同夥伴可購買雲化解決方案的軟件許可並轉售予終端客戶。在此模式下，業務協同夥伴與我們之間的關係被歸類為買賣關係，我們按向該等業務協同夥伴收取的金額確認收益。另一方面，我們通過業務協同夥伴獲得客戶，直接向客戶銷售我們的解決方案及支付業務協同夥伴佣金，且我們按向最終客戶收取的總金額確認收益。在此模式下，

業 務

業務協同夥伴與我們之間的關係被歸類為委託代理關係。在上述協同模式下，該等業務協同夥伴應佔的收益合計分別佔我們2021年、2022年及2023年總收益的約1.6%、1.8%及1.9%。根據弗若斯特沙利文報告，有關委聘及通過業務協同夥伴作出的銷售符合財稅相關交易數字化市場的行業常規。

據董事所深知，除淘寶及其聯屬公司外，截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的聯繫人或我們的任何股東（擁有或據董事所知悉擁有我們已發行股本5%以上）於我們的任何業務協同夥伴中擁有任何權益，且概無受我們現任或離任僱員所控制。我們的其他業務協同夥伴中，雲南百望雲數字科技有限公司、北京百望立方科技有限公司、上海宜芩軟件有限公司、福建百望雲科技有限公司及寧波藍源百望雲科技有限公司為權益投資對象。我們並無向上述聯屬業務協同夥伴提供任何優惠條款。於往績記錄期間，我們並無向業務協同夥伴提供任何墊款或財務援助。

營銷

我們依賴內部營銷團隊、業務協同夥伴及第三方營銷公司推廣我們的解決方案。於2021年、2022年及2023年，我們的分銷及銷售開支分別為人民幣132.7百萬元、人民幣98.9百萬元及人民幣202.8百萬元，分別佔同期總收益的29.2%、18.8%及28.4%。我們的內部營銷及客戶關係團隊負責開發及維持客戶關係。我們召開客戶會議、行業會議及政策發佈解釋研討會，以保持與客戶溝通及推銷我們的產品及服務。我們亦刊登行業報告及個案研究，分享我們的行業知識及見解，從而吸引更多不同行業的客戶。我們敬業的客戶服務亦使我們獲主要行業參與者口碑推薦，提升我們的品牌聲譽並進一步加強我們在相關行業的滲透率。我們亦委聘業務協同夥伴向小微企業推廣我們的產品及服務，補充我們主要專注於行業領先參與者及地區頂級參與者的內部營銷力度，以擴大我們的客戶群及使其多元化發展。請參閱「一 銷售模式 — 業務協同夥伴」。此外，我們聘請第三方營銷公司設計營銷活動並推廣我們的解決方案。

我們的客戶

自成立以來，我們憑藉優質的產品及服務積累了龐大且多元化的企業客戶群。於往績記錄期間各年，於2021年、2022年及2023年，來自於我們的最大客戶的收益分別佔同期總收益的6.5%、18.0%及15.1%。於往績記錄期間各年，於2021年、2022年

業 務

及2023年各年，來自於我們的五大客戶的收益分別佔同期總收益的21.6%、34.5%及35.4%。我們認為，我們於往績記錄期間並無依賴任何特定客戶產生重大部分收益。下表載列於往績記錄期間五大客戶的詳情。

客戶	收益額 (人民幣 百萬元)	佔總收益 的百分比 (%)	業務 關係始於	客戶背景	所銷售解決 方案及服務
截至2023年12月31日止年度					
客戶A	107.7	15.1	2021年	提供存款服務、同業拆借及其他銀行及金融業務的國內私人銀行	數據驅動的分析服務
廣西聯合*	58.4	8.2	2022年	提供技術開發、諮詢及服務的國內技術服務公司	數據驅動的分析服務
客戶B	51.4	7.2	2016年	提供存款服務、同業拆借及其他銀行及金融業務的國內私人銀行	數據驅動的分析服務
客戶C	21.2	3.0	2021年	提供存款服務、同業拆借及其他銀行及金融業務的國內私人銀行	數據驅動的分析服務

業 務

客戶	收益額 (人民幣 百萬元)	佔總收益 的百分比 (%)	業務 關係始於	客戶背景	所銷售解決 方案及服務
客戶D	13.3	1.9	2021年	提供技術開發、諮詢及服 務的國內技術服務公司	財稅數字化解決方 案
總計	252.0	35.4	—	—	—

* 廣西聯合是我們的聯營公司。請參閱「— 數據驅動的分析服務 — 風險管理服務 — 企業經營報告服務」。

客戶	收益額 (人民幣 百萬元)	佔總收益 的百分比 (%)	業務 關係始於	客戶背景	所銷售解決 方案及服務
截至2022年12月31日止年度					
客戶A	94.5	18.0	2021年	提供存款服務、同業拆借 及其他銀行及金融業務 的國內私人銀行	數據驅動的分析服 務
客戶B	35.8	6.8	2016年	提供存款服務、同業拆借 及其他銀行及金融業務 的國內私人銀行	數據驅動的分析服 務
客戶E	21.2	4.0	2018年	提供技術開發、諮詢及服 務的國內公司	數據驅動的分析服 務

業 務

客戶	收益額 (人民幣 百萬元)	佔總收益 的百分比 (%)	業務 關係始於	客戶背景	所銷售解決 方案及服務
客戶F	17.2	3.3	2018年	提供技術開發、諮詢及服務的國內技術服務公司	數據驅動的分析服務
客戶G	12.5	2.4	2019年	提供存款服務、同業拆借及其他銀行及金融業務的國內商業銀行	數據驅動的分析服務
總計	181.2	34.5	—	—	—

截至2021年12月31日止年度

客戶B	29.6	6.5	2016年	提供存款服務、同業拆借及其他銀行及金融業務的國內私人銀行	數據驅動的分析服務
客戶E	25.0	5.5	2018年	提供技術開發、諮詢及服務的國內公司	數據驅動的分析服務
客戶F	17.5	3.9	2018年	提供技術開發、諮詢及服務的國內技術服務公司	數據驅動的分析服務

業 務

客戶	收益額 (人民幣 百萬元)	佔總收益 的百分比 (%)	業務 關係始於	客戶背景	所銷售解決 方案及服務
客戶A	14.3	3.1	2021年	提供存款服務、同業拆借及其他銀行及金融業務的國內私人銀行	數據驅動的分析服務
客戶H	12.0	2.6	2021年	提供融資及IT諮詢服務的國內公司	數據驅動的分析服務
總計	98.4	21.6	—	—	—

除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的聯繫人或據董事所深知截至最後實際可行日期擁有我們5%以上已發行股本的任何股東於我們的五大客戶中擁有任何權益。

我們與客戶A的關係

我們通過日常業務發展活動結識客戶A，而客戶A在與我們建立業務關係後不久成為我們的五大客戶，主要是因為客戶A於2021年推出其面向小微企業融資的金融產品，並在此後與我們合作以利用我們的數字精準營銷能力。於往績記錄期間，我們繼續深化與客戶A的業務關係，且來自客戶A的收益貢獻繼續由於2021年的人民幣14.3百萬元增至於2022年的人民幣94.5百萬元，並於2023年進一步增至人民幣107.7百萬元，這與我們於往績記錄期間為客戶A促成的金融產品銷售的價值增長一致，及主要歸因於客戶A推出的一款金融產品廣受歡迎。於2021年、2022年及2023年，來自客戶A的收益分別佔我們數字精準營銷服務收益的15.1%、55.5%及51.2%。因此，我們面臨有關數字精準營銷服務的收益集中風險。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們在數字精準營銷服務方面面臨客戶集中風險，倘我們無法維持與相關客戶的業務關係或與收益貢獻相當的新客戶發展業務關係，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響」。

業 務

董事認為，與客戶A有關的收益集中不會對我們的經營及財務表現造成重大不利影響，原因如下：

- 根據弗若斯特沙利文報告，金融服務提供商在中國面向小微企業融資的交易相關大數據分析市場推出的金融產品的銷售經常依賴於大數據分析解決方案提供商的營銷能力，以精準識別具有匹配融資需求的潛在金融產品用戶。我們與客戶A有關的收益集中主要與促成其一款信貸融資產品的銷售有關。於2021年、2022年及2023年，我們促成的相關金融產品的銷售價值分別為人民幣33億元、人民幣177億元及人民幣227億元。同期，我們為客戶A的重要業務夥伴。因此，我們認為我們與客戶A的合作對彼此的業務均有裨益，因為客戶A的這種金融產品的銷售依賴我們的精準營銷能力，以向大量合適的金融產品用戶推廣這種金融產品，而我們通過協助銷售這種金融產品予潛在的金融產品用戶，發展我們的數字精準營銷服務業務。
- 根據弗若斯特沙利文報告，中國面向小微企業融資的交易相關大數據分析市場的金融服務提供商已推出大量信貸融資產品及貸款產品，從而產生了對我們數字精準營銷服務的巨大潛在市場需求。我們一直積極尋求與提供類似金融產品的其他金融服務提供商合作，以維持我們的業務增長。另一方面，根據弗若斯特沙利文報告，潛在用戶在選擇信貸融資產品及貸款產品時，主要基於利率、費率以及貸款及／或信貸融資的條款，而非基於推出相關產品的金融服務提供商的身份。因此，我們相信我們能夠發現具有有利條款而廣受潛在金融產品用戶青睞的金融產品，從而保持我們數字化營銷服務的可持續增長。正如我們於往績記錄期間通過數字精準營銷服務促進銷售的金融產品數量持續增加所示，該等產品由2021年的27種增加至2022年的29種，並進一步增加至2023年的41種。

客戶服務

我們致力於通過提供優質的客戶服務來提升客戶滿意度。我們為客戶提供維護服務，確保我們的解決方案正常運作。我們的維護服務包括服務更新及升級、用戶支持及培訓。截至2023年12月31日，我們的內部團隊有132名成員以提供售後服務。我們通過我們的7/24全天候全國熱線及面對面服務提供用戶支持及培訓。我們的客戶可

業 務

享受我們的呼叫中心服務且於訂閱期間有權享受免費產品升級，訂閱期間通常為期一年。由於我們持續升級及優化產品，我們亦提供一系列售後服務，確保我們的客戶充分了解我們的產品及服務。為此，我們制定以下售後服務。

- *說明書及手冊*。我們產品的視頻教程、使用說明書及常見問題可於我們的官方網站及通過平台的後端查閱。
- *一對一售後指導*。我們為若干主要客戶指定專屬售後服務團隊成員。
- *線上培訓*。我們為客戶提供由我們的研發團隊主持的定期線上培訓，確保我們的客戶及時熟悉產品的各種功能。此類培訓包括操作演示、實時問答及操作指導。
- *線下培訓*。我們亦向客戶提供定期線下培訓，尤其是本地部署產品及服務的客戶，通過產品功能指導及後端操作幫助彼等全面了解我們的產品，收集客戶反饋，從而持續優化我們的產品及服務。

我們記錄所有用戶反饋並定期開展用戶調查。我們的管理層團隊定期評估用戶反饋及調查結果，並分析根本原因，確定任何用戶不滿意的相關原因。一旦確定有關原因，我們會制定改進措施並相應執行。我們亦持續對我們的客戶服務團隊提供的客戶服務進行質量控制，確保我們的品牌形象不會因服務未達標準而受損，我們使用客戶服務自動化系統追蹤各項客戶詢問，直至其獲得解決。我們亦定期向客戶服務員工提供培訓課程。

我們的供應商

我們的供應商主要包括硬件和軟件提供商、外包服務提供商、業務協同夥伴、營銷代理及數據提供商。有關與供應商的外包安排詳情，請參閱「一 外包」。我們根據供應商的產品及服務質量、運營規模、資質、價格及我們的業務需求選擇供應商。於往績記錄期間各年，於2021年、2022年及2023年各年，我們自五大供應商的採購分別佔總採購額的27.5%、41.4%及33.7%。於往績記錄期間各年，自最大供應商的採購額分別佔同期總採購額的8.5%、21.9%及12.2%。我們的供應商一般授予我們30至90天的信貸期。截至最後實際可行日期，我們所有與我們業務運營相關的供應商均位於中國。下表載列於往績記錄期間五大供應商的若干資料。

業 務

供應商	所提供 產品/ 服務類型	採購額	佔採購總額 的百分比	業務 關係始於	供應商背景
		(人民幣百萬元)	(%)		
截至2023年12月31日止年度					
供應商A	營銷服務	39.6	12.2%	2020年	提供信息傳輸、軟件及IT服務(特別是小微企業融資方面)的國內公司
上海世渺信息技術服務有限公司	營銷服務	18.9	5.8%	2021年	提供金融服務的國內公司
阿里雲計算有限公司	IT服務	18.4	5.7%	2016年	軟件及IT服務
重慶錢流科技有限公司	營銷服務	16.8	5.2%	2022年	提供信息傳輸、軟件及IT服務(特別是小微企業融資方面)的國內公司
四川玖和融創信息科技有限公司	營銷服務	15.9	4.9%	2022年	軟件及IT服務
總計	-	109.6	33.7%	-	-
截至2022年12月31日止年度					
供應商A	營銷服務	58.4	21.9	2020年	提供信息傳輸、軟件及IT服務(特別是小微企業融資方面)的國內公司

業 務

供應商	所提供 產品/ 服務類型	採購額 (人民幣百萬元)	佔採購總額 的百分比 (%)	業務 關係始於	供應商背景
百望金賦科技 有限公司 (「百望金賦」)	技術服務	17.2	6.5	2016年	提供有關信息安全硬件科技推廣應用服務的國內公司
上海世渺信息技術服務 有限公司	營銷服務	15.6	5.8	2021年	提供金融服務的國內公司
阿里雲計算有限公司	IT服務	10.8	4.0	2016年	軟件及IT服務
供應商B	營銷服務	8.5	3.2	2020年	提供科技推廣應用服務的國內科技公司
總計	-	110.5	41.4	-	-
截至2021年12月31日止年度					
供應商A	營銷服務	14.9	8.5	2020年	提供信息傳輸、軟件及IT服務(特別是小微企業融資方面)的國內公司
百望金賦	技術服務	11.3	6.5	2016年	提供有關信息安全硬件科技推廣應用服務的國內公司

業 務

供應商	所提供 產品/ 服務類型	採購額 (人民幣百萬元)	佔採購總額 的百分比 (%)	業務 關係始於	供應商背景
阿里雲計算有限公司	IT服務	8.4	4.8	2016年	軟件及IT服務
北京萬智千鴻科技有限公司	技術服務	7.4	4.3	2018年	提供科技推廣應用服務的 國內科技公司
供應商C	數據服務	5.8	3.4	2018年	提供科技推廣應用服務的 國內科技公司
總計	-	47.8	27.5	-	-

於2021年及2022年，旋極的合營企業百望金賦為我們的五大供應商之一，我們向百望金賦的採購額分別為人民幣11.3百萬元、人民幣17.2百萬元及人民幣6.2百萬元，分別佔同期總採購額的6.5%、6.5%及1.9%。於往績記錄期間，我們主要向百望金賦採購與本地部署解決方案相關的技術及維護服務，以利用其當地服務團隊。於2021年及2022年，我們向百望金賦的採購額總體增加，這與我們的業務增長一致。2023年，我們向百望金賦的採購額減少，乃由於我們在當地建立了服務團隊，減少對百望金賦服務的依賴。我們與旋極及百望金賦的交易乃參考可比產品及服務的市價及條款並按公平原則於日常業務過程中進行。我們向主要股東的同系附屬公司阿里雲計算有限公司採購IT服務，而我們於2021年、2022年及2023年向阿里雲計算有限公司的採購額分別為人民幣8.4百萬元、人民幣10.8百萬元及人民幣18.4百萬元。該等交易乃在日常業務過程中參考正常商業條款按公平基準進行。除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的聯繫人或據董事所深知截至最後實際可行日期擁有我們5%以上已發行股本的任何股東於我們的五大供應商中擁有任何權益。

於2021年、2022年及2023年，供應商C亦為我們雲化財稅數字化解決方案及本地部署財稅數字化解決方案的客戶，收益貢獻分別為人民幣10.2百萬元、人民幣3.1百萬元及人民幣2.3百萬元。於2022年及2023年，供應商A亦為我們數字精準營銷服務的客

業 務

戶，同期收益貢獻分別為人民幣0.6百萬元及人民幣2.0百萬元。我們向供應商C及供應商A銷售及採購的條款乃按個別基準進行磋商，而該等銷售及採購既不相互關聯，亦不以彼此為條件。我們向供應商C及供應商A的所有銷售及採購均在日常業務過程中按正常商業條款及公平基準進行。

數據隱私及安全

數據類型及使用範圍

我們收集、存儲、處理及分析與使用我們各種服務的客戶存在聯屬關係的個人的若干個人信息。在提供相關服務前，我們會就提供與所提供服務相關的若干個人信息事先徵得彼等的同意。以下概述通過我們的各種解決方案產品訪問及收集的個人信息類型。

- **票據合規管理解決方案。**我們為提供服務而收集與我們客戶存在聯屬關係的個人的聯繫方式、賬戶及設備信息。我們不會向第三方提供該等個人信息。
- **財稅管理解決方案。**我們為提供服務而收集與我們客戶存在聯屬關係的個人的聯繫方式、賬戶及設備信息。我們不會向第三方提供該等個人信息，亦不會將該等信息用於數據挖掘或個性化推薦。
- **供應鏈協同解決方案。**與上述解決方案類似，我們主要為提供服務而收集與我們客戶存在聯屬關係的個人的聯繫方式、賬戶及設備信息。特別是對於我們的靈活用工管理服務，我們亦會從個人服務提供商收集聯繫方式、賬戶及實名認證信息，並將根據有關個人簽署的授權書向第三方提供有關信息以進行身份認證。我們將向當地稅務機關、付款人銀行及我們的企業客戶提供該等個人服務提供商的名稱、個人識別號碼、聯繫方式及銀行賬戶信息，以完成我們的靈活用工管理服務。
- **數據驅動的分析服務。**我們主要為提供服務而收集姓名、個人識別號碼及聯繫信息。

我們免費應用程序的非付費用戶通常需要向我們提供其公司名稱及其稅號以使用我們的應用程序，而彼等無需提供任何個人信息即可使用我們的免費應用程序。隨著數字發票改革的深入實施，我們通過升級後的免費應用程序幫助我們的非付費用戶

業 務

連接到電子發票服務平台。當非付費用戶首次使用我們的免費應用程序開具數字發票時，彼等會按照基於網絡的系統的要求提供其法定代表人及／或財務人員的聯繫信息，通常包括手機號碼。

在上述各種情況下，個人信息及數據的所有權仍屬於個人本身，而我們會在收集、使用和共享其個人信息之前徵得相關個人的明確同意，主要是通過數據收集授權工具和經相關個人簽字的授權同意書。根據我們的隱私協議，我們須在每次共享信息前確認授權範圍。一旦授權範圍發生任何變化，我們將與用戶重新確認授權。我們一般會審查數據驅動的**分析服務**的用戶授權。此外，未經客戶事先同意，我們獲得的客戶數據（包括個人信息、發票數據及其他交易信息）不會在我們不同業務部門與實體之間共用。具體而言，未經客戶事先同意，在提供數據驅動的**分析服務**時，不會共享或使用從財稅數字化解決方案客戶中獲得的個人信息或數據，反之亦然。我們在提供財稅數字化解決方案過程中，經企業授權後，我們傳輸並加密儲存企業數據，且該等數據不會在我們不同部門或實體之間傳輸或共享。我們會在獲得企業授權後將此類數據傳輸給與我們合作的持牌徵信機構，而此類持牌徵信機構將根據這些數據出具企業經營報告。另一方面，金融服務提供商需要單獨獲取企業的適當授權，方能存取企業經營報告。有關詳情，請參閱「**風險管理服務－企業經營報告服務**」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於日常業務營運過程中並無在未經事先同意的情況下向任何政府部門披露客戶數據或可直接識別特定客戶或用戶的數據，亦無從事跨境數據傳輸。

我們在傳輸此類信息時會對敏感及機密的個人信息進行加密，並在顯示此類信息時對其進行脫敏處理，以便保護個人信息的安全。個人信息僅在為提供我們的服務所必需的期限內存儲在若干第三方雲平台。除非中國法律法規另有規定，否則我們將存儲個人信息，直至用戶終止與我們的服務協議，或協議因到期或賬戶註銷而終止。除非法律另行規定個人信息的數據保留期限，否則服務終止或賬戶註銷後，我們將刪除或匿名處理個人信息。

除個人信息外，我們在獲得相關授權後存取發票數據及其他交易信息以及從第三方獲得的公開企業信息。就我們的票據合規管理解決方案而言，我們主要從企業客戶本身或公開信息中取得發票信息及基本企業概況，我們的隱私政策及與客戶訂立的授權協議亦規定我們的收集信息的方式。就我們的數據驅動的**分析服務**而言，我們亦

業 務

獲取企業授權的企業稅務信息。倘企業刪除其在我們註冊的用戶賬戶，我們將視之為撤回其同意並停止獲取其信息。就我們的財稅管理解決方案而言，我們收集與客戶訂單、發票及商品相關的數據，並以結構數據的形式儲存該等數據；結構數據是指具有標準化格式以便高效存取的數據。就我們的對賬結算管理服務而言，我們僅收集及存儲我們的客戶和用戶授權的發票相關賬單及數據。從不同解決方案獲得的數據在若干第三方雲平台上存儲及隔離。

我們在客戶授權期限內保留客戶的交易及個人信息，期限自用戶授權時開始，除非用戶註銷或撤回同意，否則不會終止。對於我們產品及解決方案的非付費用戶，倘有關用戶註銷我們的服務、撤回同意或以其他方式要求我們刪除其交易及個人信息，我們會於15天內刪除有關用戶的交易及個人信息。對於我們產品及解決方案的付費客戶，當我們的服務協議因到期或客戶選擇而終止時，我們將協商完成交易及個人資料刪除的時間範圍，並應在協商時間範圍內完成資料刪除。

基礎設施穩定性及數據安全

我們致力於保障用戶資料的安全及隱私。我們對保密信息存儲採取安全防範措施。我們的IT網絡配置了多層保護，以保證我們的數據庫及服務器安全。為保障我們日常營運及數據分析在不同階段的安全性，所有已標記及已處理的用戶數據及我們的測試數據均保存在受防火牆保護的實體服務器及由知名第三方雲服務提供商運營的雲端儲存系統。我們每日在不同的獨立安全數據備份系統備份用戶數據，盡量將用戶數據丟失或洩露的風險降至最低。我們亦頻繁審閱我們的備份系統，以確保其運作正常及得到妥善維護。我們認為我們維持了穩定、可靠、安全及可擴展的技術基礎設施，適應我們不斷發展的業務。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大網絡安全或數據安全事故。

數據保護

我們十分重視企業客戶及其聯屬人士的數據私隱保護。根據適用的中國法律法規，我們與客戶簽訂的用戶登記協議、私隱政策及用戶數據授權協議已告知其信息收集及使用目的、範圍及方式，且我們一直遵守協定的目的、範圍及方式。我們的隱私

業 務

政策根據適用於我們業務營運的數據保護及隱私相關法律法規定期更新。我們並無向任何第三方出售或非法提供我們所積累的有關用戶信息。

我們亦採取一套安全保障措施來保護我們積累和存儲的數據，包括但不限於數據傳輸及存儲的加密技術，進行數據分類管理，應用嚴格的用戶數據存取和使用管理政策並設立獨立的信息安全管理部門。詳情請參閱「一 內部控制及風險管理 — 信息系統風險管理」。我們制定了數據安全政策來管理本集團內的信息傳輸和通信機制以及不同級別人員的信息存取權限。我們實施內部審批流程來監控員工的信息存取。此外，我們實施以下內部政策以確保我們的數據隱私：

- *軟件使用*。我們內部平台上的軟件已獲取並保持有效的IT及安全證書。
- *內部培訓*。我們定期向員工提供有關數據安全的內部政策及程序、防止數據洩露的軟件技術技能以及與其日常工作相關的其他方面的培訓。
- *數據保護軟件*。我們的數據保護軟件會及時有效地更新，以防止數據洩露及網絡攻擊。
- *網絡安全監控*。我們建立了一個全面的系統來偵測和預防數據洩露、網絡威脅及其他系統漏洞。
- *數據加密及滲透測試*。我們會定期對敏感業務信息進行加密，並進行系統範圍的漏洞掃描，以不斷改進我們的數據安全措施。

此外，我們與可存取任何上述用戶信息的僱員訂立保密協議。保密協議規定（其中包括）我們的僱員有法律義務不得分享、發佈或出售保密信息（包括所擁有的用戶信息）予任何其他人士（包括無法存取信息的其他僱員）。我們的僱員亦有法律義務在辭職時交回所擁有的所有保密信息，並其後繼續履行其保密義務。

在內控方面，我們制定了數據安全合規管理辦法等政策，加強數據安全管理，處理數據安全突發事件。我們成立了由首席運營官、首席技術官等相關核心人員組成的數據安全管理委員會，並每年制定網路安全應變演練緊急應變計劃。

業 務

我們還建立了嚴格的存取控制和監控機制，按需存取信息，並啟動了安全數據域，監管財稅大數據數據庫的數據存取。

我們數據驅動的分析服務的服務協議要求我們不得在未經授權的情況下向任何第三方披露自然人信息，合作夥伴除外，合作夥伴應嚴格遵守我們的數據安全要求。我們承諾確保該等信息的收集、分析、整理和處理符合相關法律法規的規定，並確保我們從自然人處獲得的個人信息受到安全可靠的保護。我們還承諾履行安全保護義務，保護網絡和系統免受干擾、破壞或未經授權的訪問，防止網絡數據外洩、被盜用或被篡改。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們沒有遇到任何重大數據或個人信息洩露或丟失、侵犯數據或個人信息或信息安全事件，也沒有受到或牽涉相關主管監管機構對網絡安全、數據和個人信息保護的任何調查，或已收到有關方面的任何官方審查、警告、面談或類似通知。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何與數據安全及個人信息保護有關，且個別或整體而言已經或於合理情況下可能對我們、我們的財務表現及經營業績造成重大不利影響的處罰、訴訟或糾紛。基於上文所述，誠如中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守中國數據安全、個人信息保護及網絡安全法律法規。

外包

於往績記錄期間，我們與第三方外包公司合作，在我們的僱員不易覆蓋的地區開展業務運營。在這種情況下，我們外包服務提供商的責任包括為我們的本地部署解決方案提供維護服務、提供與我們的靈活用工管理服務相關的服務支援以及促進項目執行、研發服務、可行性研究及客戶服務。我們的外包服務提供商可在履行其職責時提供行政及研發支援。在這種情況下，外包服務提供商負責根據我們的規格執行相關工作，而我們負責監督其工作表現及進度。

於往績記錄期間，我們於2021年、2022年及2023年的外包開支分別為人民幣7.9百萬元、人民幣16.0百萬元及人民幣16.5百萬元，分別佔我們同期總收益的1.7%、3.0%及2.3%。我們的外包開支由2021年的人民幣7.9百萬元大幅增加至2022年的人民幣16.0百萬元，主要是由於(1)由於外包行政活動及人員產生的報酬增加，導致行政

業 務

開支項下的外包開支增加人民幣4.3百萬元；以及(2)其他外包開支增加人民幣3.8百萬元，主要是因為我們增加了外包業務的規模，這是由於外包安排的成本效益，特別是對於需要現場支援的本地部署解決方案和靈活用工管理服務。於往績記錄期間，概無可從我們網站下載的軟件產品由第三方開發商開發或維護。

我們業務的可持續性

自註冊成立以來，我們的經營業績及資產狀況均有所改善。我們的收益由2021年的人民幣453.8百萬元增加至2022年的人民幣525.8百萬元，並進一步增至2023年的人民幣713.0百萬元，主要歸因於我們的業務增長，尤其是我們的數據驅動的分析服務。然而，我們於2021年、2022年及2023年分別產生淨虧損人民幣448.4百萬元、人民幣156.2百萬元及人民幣359.3百萬元。我們的毛利率由2021年的47.6%下降至2022年的40.8%，主要是由於數字精準營銷服務的利潤率下降。我們的毛利率於2023年下降至39.6%，主要是由於以下各項的綜合影響：(1)2023年員工成本因我們的僱員人數增加而大幅增加；(2)我們服務人員的以股份為基礎的付款開支增加；及(3)數字精準營銷服務的利潤率下降，主要是由於我們促成的信貸融資產品的銷售增加，而該等產品的利潤率通常較低。於往績記錄期間，我們的淨虧損率有所波動，由2021年的98.8%降至2022年的29.7%，主要由於按公平值計量且其變動計入損益的金融負債的公平值虧損減少，並於2023年增至50.4%，主要是由於我們以股份為基礎的付款開支及員工成本增加。我們的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）由2021年的人民幣16.7百萬元增至2022年的人民幣70.3百萬元，主要是由於我們的經營開支（扣除以股份為基礎的付款開支的影響）增加，尤其是研發開支及行政開支。於2023年，我們的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）進一步增加至人民幣83.4百萬元，主要是由於我們的僱員人數增加所推動員工成本增加導致我們的經營開支（扣除以股份為基礎的付款開支的影響）增加。

我們的雲化財稅數字化解決方案等SaaS產品一般需在研發、產品開發和獲取客戶方面進行大量初始投資，以獲得市場認可。盈利與初始投資之間的滯後很大程度上是由於SaaS產品採用的訂閱制收益模式，其於客戶基礎及市場認可達到一定規模後才會產生穩定的經常性收益流。SaaS服務提供商需在銷售及營銷方面投放大量資源，積累龐大的客戶群，從而在客戶的生命週期內繼續產生經常性訂閱收益。與此同時，SaaS服務提供商還需要向廣泛客戶推出具有引人注目的價值主張的產品，以確保客戶黏性，這需要在研發和產品開發方面進行大量的前期投資。這種前期投資可能無法及時產生預期的回報。隨著SaaS服務提供商業務規模的增長，SaaS服務提供商可以逐漸進

業 務

入盈利狀態，這是由於客戶保留和產品開發所導致的更大的規模經濟效益和協同效應使持續的經常性收益增長超過運營成本和開支。根據弗若斯特沙利文報告，由於該等原因，與其他SaaS解決方案提供商類似，在中國財稅相關交易數字化這個相對小眾的市場中，服務提供商可能需要10年以上才能達致收支平衡。此外，根據同一來源，中國財稅相關交易數字化市場仍處於發展初期階段，包括我們在內的大多數市場參與者尚未實現盈利。

我們也投入了大量資源，動用我們的數據資產及完善數據分析能力，以開發我們的數據驅動的分析服務。因此，與我們的財稅數字化解決方案類似，我們在改善數據驅動的分析服務方面花費了大量的前期研發開支。此外，對於我們的數字精準營銷服務，我們主要與營銷代理合作來推廣金融服務提供商推出的金融產品，並為其金融產品識別潛在用戶，這導致我們產生了大量的轉介費。

為在我們經營所在的快速增長的市場中取得長期成功，我們一直專注於推動收益增長，並通過根據適用於我們經營所在行業的最新監管規定調整我們的業務及解決方案來擴大我們的業務規模、擴大客戶群及提高營運效率，而不是尋求短期財務回報或盈利能力。展望未來，我們的目標是通過(1)利用市場機會及有利的政府政策發展我們的財稅數字化解決方案，(2)留住現有的KA客戶並擴大我們的客戶群，(3)增加我們的解決方案及服務的交叉銷售及向上銷售，(4)提高數字精準營銷服務的利潤率，(5)優化運營並提高規模經濟及成本效益，及(6)改善經營現金流量狀況。

利用市場機會及有利的政府政策發展我們的財稅數字化解決方案

隨著中國財稅相關交易數字化市場的持續發展，市場上不斷湧現出重大市場機遇，特別是鑒於數字發票改革的實施。請參閱「行業概覽－中國財稅相關交易數字化市場－中國財稅相關交易數字化背景－中國金稅工程的歷史」。根據弗若斯特沙利文報告，金稅工程四期預期於2025年產生約人民幣70億元的市場機遇，預計於2025年至2028年將逐步增加，並於2028年達到約人民幣160億元。我們相信，我們有能力抓住數字發票改革帶來的上行市場潛力，此乃由於(1)我們作為國家稅務總局服務供應商的先發優勢；(2)前期提供財稅數字化解決方案積累的技術實力；及(3)先前的解決方案及服務產品積累的客戶資源。

業 務

我們作為國家稅務總局服務供應商的先發優勢

我們連同另一家專精於提供操作系統及數據庫等IT基礎設施服務的中國國有企業軟件技術公司為國家稅務總局有關電子發票服務平台系統應用的聯合中標方、聯合開發商及獨家服務供應商。因此，我們熟悉數字發票的運作機制，並擁有業務發展優勢。我們緊貼數字發票改革的趨勢，就數字發票改革進行前期準備工作，包括研發及員工招聘及培訓，並取得先發優勢。

通過前期提供財稅數字化解決方案積累的技术實力

根據弗若斯特沙利文報告，電子發票服務平台由兩個系統組成：直連系統（亦稱樂企）及基於網絡的系統。詳情請參閱「行業概覽－中國財稅相關交易數字化市場－中國財稅相關交易數字化背景－中國金稅工程的歷史」。對於選擇使用我們本地部署解決方案的與直連系統連接的大型企業集團及合格企業，我們幫助該等客戶構建及部署包含直連引擎的數字發票管理系統，以實現與直連系統的連接。此外，截至2023年12月31日，我們的票據合規管理解決方案及財稅管理解決方案已升級至完全兼容數字發票的使用及管理。請參閱「業務－雲化財稅數字化解決方案」。我們的票據合規管理解決方案作為雲端解決方案並透過其直連引擎提供予客戶，使客戶能夠連接直連系統並使用我們的數字發票服務。倘企業客戶選擇連接基於網絡的系統，我們的票據合規管理解決方案利用網絡連接引擎，使該客戶能夠連接基於網絡的系統並使用我們的數字發票服務。

我們已積累了豐富的解決方案交付及研發經驗，此前我們已向各行業垂直領域的客戶提供財稅數字化解決方案，並已升級我們的財稅數字化解決方案以適應數字發票制度。我們的票據合規管理解決方案使客戶能夠根據客戶需求連接直連系統或基於網絡的系統，並通過我們的雲端解決方案提供增值數字發票服務。此外，在為客戶提供本地部署解決方案以連接直連系統的過程中，我們的部署過程涉及基於客戶需求的不同程度的定制，因此我們可轉換解決方案定制與本地部署方面的過往經驗，使我們能夠更好地了解及滿足客戶需求。

業 務

通過先前的解決方案及服務產品積累的客戶資源

我們現有的KA和中型市場客戶群以及本地部署解決方案客戶反映我們在數字發票改革期間可以利用的豐富客戶資源。截至2024年4月30日，共有189名客戶與我們訂立了系統升級及連接直連系統的服務合約，而根據我們的未經審計及未經審閱管理賬目，截至2024年4月30日的收益貢獻約為人民幣10百萬元，其中84名客戶先前購買了我們的雲化及本地部署財稅數字化解決方案。

我們相信，我們作為國家稅務總局開發電子發票服務平台的服務提供商的先發優勢以及成功的系統建設和連接經驗將吸引更多企業使用我們的財稅數字化解決方案，以實現向數字發票制度的順利過渡。截至2024年4月30日，105名新客戶與我們就系統升級及連接直連系統訂立服務合約，該等客戶先前並無購買我們的雲化或本地部署財稅數字化解決方案。

基於上文所述，數字發票改革將為我們帶來持續的商機。截至2024年4月30日，我們系統升級及連接到直連系統的項目的合約價值為人民幣106.1百萬元。客戶的系統連接至直連系統後，我們亦預期自我們的雲端解決方案產生的年度軟件訂閱費及自我們的本地部署解決方案產生的年度維護費用產生穩定的收益來源。

對於我們的非付費用戶，我們已升級我們的免費應用程序，讓他們通過我們的應用程序連接至基於網絡的系統。截至2024年4月30日，已有超過310萬名非付費用戶使用我們升級後的免費應用程序連接到基於網絡的系統。我們認為，越來越多的非付費用戶將選擇使用我們的免費應用程序過渡到數字發票制度。我們將繼續為該等非付費用戶提供服務，以增強我們的數據資產並探索追加銷售及其他業務機會。

我們預計，與數字發票改革相關的服務擴展將為我們帶來更高的盈利能力。有關數字發票改革的影響及前期準備工作對未來成本及利潤率趨勢的影響，請參閱「優化運營並提高規模經濟及成本效益－數字發票改革的戰略性前期準備工作」。

留住現有的KA客戶並擴大我們的客戶群

於往績記錄期間，我們的KA客戶數量由2021年的205名增加至2022年的217名，並於2023年進一步增加至366名。於2021年、2022年及2023年，雲化財稅數字化解決方案KA客戶收入留存率分別為119.7%、104.4%及146.7%。截至2023年12月31日，

業 務

按2021年收益貢獻計，我們的前100大KA客戶中有88名仍與我們合作。我們中型市場客戶數目由2021年的12,163名增至2022年的14,591名，並於2023年激增至20,734名，乃由於我們專注於擴大對中型市場客戶的覆蓋範圍。另一方面，於2021年、2022年及2023年，我們分別為91名、101名及134名客戶提供數據驅動的分析服務。

我們已部署並將繼續加強我們的直銷團隊，策略性地專注於主要行業及地理區域。

戰略性聚焦重點行業

我們相信，我們的財稅數字化解決方案客戶遍及中國大多數主要垂直行業。我們已戰略性地將直銷工作重點放在發展及留住我們過往已具備競爭優勢且被管理層認為具有巨大市場機遇的重點行業（如銀行及保險、生活服務、零售及製造以及物流）的客戶上，並進一步增強我們在現有垂直行業的影響力。儘管我們的雲端解決方案並非針對特定行業，但針對特定行業的營銷策略及產品定制對於我們的客戶留存至關重要。具體而言，我們擬優先考慮以下垂直行業的營銷工作：

- **銀行及保險業。**我們為在服務領先的銀行和保險公司方面積累了豐富的經驗，包括中國六大國有銀行、中國12家全國性股份制商業銀行中的9家以及2023年中華保險研究所 (Research Institute of China Insurance) 排名中國前176的保險公司中的超過130家保險公司。於往績記錄期間，我們與六家主要國有銀行的持續關係證明了我們有能力留住和發展銀行及保險業的客戶（考慮到轉向其他服務提供者的巨額成本）；與銀行及保險業客戶的合約價值由截至2023年4月30日止四個月的人民幣41.5百萬元增加至截至2024年4月30日止四個月的人民幣49.6百萬元。
- **生活服務行業。**我們在服務生活服務行業的公司方面積累了豐富的經驗，尤其是酒店和餐飲行業。我們的客戶包括qcc.com排名前10名的酒店品牌中的五個酒店品牌，以及紅鷹獎排名前20名最具影響力的餐飲公司中的六家餐飲公司。我們的解決方案和服務解決了生活服務行業遇到的痛點。例如，酒店及餐廳的營業時間通常較長，其內部財稅管理系統需要高度可持續性，而我們技術基礎設施的可擴展性使我們能夠提供穩定可靠的服務以支持其運營。生活服務行業客戶的合約價值由截至2023年4月30日止四個

業 務

月的人民幣3.5百萬元增至截至2024年4月30日止四個月的人民幣8.1百萬元。展望未來，我們計劃透過與領先產業平台的策略合作，進一步擴大我們在生活服務行業的市場份額。例如，在餐飲行業，通過與若干領先的數字化服務平台及酒店系統服務商合作，我們分別為超過300家餐廳及800家酒店提供服務。

- **零售及製造業。**《財富中國》家電行業排名前五的四家企業均為我們的客戶。零售及製造公司對存貨及銷量監控能力以及自動對賬及付款結算能力有巨大需求。因此，我們設計了供應鏈協同解決方案，並實現了截至2023年12月31日及2024年4月30日分別覆蓋33.7百萬元及35.6百萬元賣方企業以及90.2百萬元及93.8百萬元買方企業的龐大供應鏈參與者，使我們的零售及製造業客戶能夠實現自動供應商監控、付款對賬及結算以及發票管理。截至2024年4月30日止四個月，與家電、高科技及化工行業客戶的合約價值為人民幣3.3百萬元，而截至2023年4月30日止四個月則為人民幣1.7百萬元。
- **物流行業。**根據弗若斯特沙利文的資料，我們為《東方財富》排名前十的上市物流公司中的七家提供服務。我們創新了物流服務費結算的產品功能，以適應客戶龐大的地方辦事處及分支機構網絡所產生的需求。隨著數字發票改革的深化，該等行業客戶將對地方辦事處及分支機構的稅務管理、自動風險檢測及自動會計分錄有進一步的需求。截至2024年4月30日，我們為三家物流企業完成了財稅數字化解決方案的系統部署，具備稅務數據共享及物流服務費結算功能，連接該等公司的約10,000個地方辦事處以進行統一的稅務發票管理。我們正在為我們服務的其他四家主要物流公司進行系統開發。截至2024年4月30日止四個月，與物流行業客戶的合約價值為人民幣3.0百萬元。

業 務

下表載列於往績記錄期間在我們識別的重點行業運營的KA客戶的收益貢獻，包括來自雲化財稅數字化解決方案的收益（以絕對金額及佔我們總收益的百分比列示）。

垂直行業*	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元)					
銀行及保險業	16,598	10.6	18,355	11.6	25,153	11.5
生活服務行業	26,666	17.0	17,092	10.8	39,097	17.8
零售及製造業	12,060	7.7	12,398	7.8	29,765	13.6
物流行業	7,746	5.0	8,492	5.4	5,678	2.6
其他 ⁽¹⁾	93,545	59.7	101,659	64.3	119,846	54.6
雲化財稅數字 化解決方案 總收益	156,615	100.0	157,996	100.0	219,539	100.0

* KA客戶的行業分類來自相關KA客戶的公開資料。

(1) 包括來自上述行業以外的KA客戶的收益及來自中型市場客戶的收益。

建立區域銷售網絡

我們計劃在中國西南、華中、西北及東北地區建立及擴大銷售網絡，並優先於各地區積極推行政策措施的城市開展外展工作，以實施近期發展的金稅工程及數字發票改革，以建立覆蓋全國的銷售網絡。下表載列我們於所示期間各區域的KA客戶數量及其收益貢獻。

地區*	KA客戶數目			來自KA客戶的收益貢獻		
	2021年	2022年	2023年	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)					
西南部	14	14	27	4,519	4,073	6,655
中部	11	13	36	3,591	5,628	15,517
西北部	6	7	15	864	4,494	4,115
東北部	4	3	5	1,649	902	1,312
小計	35	37	83	10,623	15,097	27,599
佔KA客戶總數的 百分比(%)	17.1	17.1	22.7	8.2	11.8	14.5

* KA客戶的地區乃參考彼等註冊的省份釐定。

業 務

有關我們在中國西南、華中、東北及西北部建立及擴大銷售網絡的計劃，亦請參閱「未來計劃及[編纂]」。

增加我們的解決方案及服務的交叉銷售及向上銷售

誠如以下數據點所示，我們能夠擴大客戶群並增加他們對我們解決方案及服務的支出。

- 於2021年、2022年及2023年，分別有118名、129名及235名KA客戶已訂購票據合規管理解決方案、財稅管理解決方案及供應鏈協同解決方案中的一種以上解決方案，分別佔同期我們KA客戶總數的57.6%、59.4%及64.2%。
- 於2021年、2022年及2023年，分別有80名、100名及165名KA客戶已訂購我們數據驅動的分析服務及／或本地部署解決方案，分別佔同期我們KA客戶總數的39.0%、46.1%及45.1%。
- 於2021年、2022年及2023年，按收益貢獻計，我們的前100名客戶中超過50%訂閱我們的雲化財稅數字化解決方案、數據驅動的分析服務及本地部署解決方案中的一種以上解決方案或服務。

此外，就我們的企業經營報告服務而言，我們戰略性地降低了企業經營報告中包含的每家企業的單價，以激勵更多客戶訂閱及使用服務，而我們的優惠定價方案增加我們每名企業經營報告服務客戶的平均收益，由2021年的人民幣1.9百萬元增至2022年的人民幣2.0百萬元，並進一步增至2023年的人民幣2.3百萬元。數字精準營銷服務的用戶資源亦促進企業經營報告服務的增長。於2022年，我們的企業經營報告中收錄的企業數量增加0.2百萬家，其中49%為我們數字精準營銷服務的金融產品用戶。於2023年，我們的企業經營報告中收錄的企業數量增加1.1百萬家，其中15%為我們數字精準營銷服務的金融產品用戶。下表載列於往績記錄期間載入我們企業經營報告的數字精準營銷服務所涵蓋的企業數量。

業 務

	過往並 無載入企業經營 報告的數字精準 營銷服務的金融 產品用戶數目(A)	(A)當中載入 企業經營報告的 企業數目(B)	履行(B) 查閱要求的總數
2021年	119,719	63,230	82,557
2022年	193,828	114,451	182,565
2023年	256,959	161,446	265,200

此外，通過我們的風險分析服務，我們根據金融服務提供商的風險偏好為他們設計和配置在線風險管理系統。於2023年，我們加深與我們的風險分析服務客戶之一的合作，並利用我們的風險建模及分析能力，幫助金融服務提供商為其由我們獨家營銷的金融產品制定應用標準。詳情請參閱「— 提高數字精準營銷服務的利潤率 — 深化與金融服務提供商的合作」。

提高數字精準營銷服務的利潤率

於往績記錄期間，我們的大部分收益來自數字精準營銷服務，分別佔2021年、2022年及2023年總收益的20.9%、32.4%及29.5%。然而，我們數字精準營銷服務的毛利率由2021年的30.7%下降至2022年的8.4%，並進一步下降至2023年的7.0%，主要是由於我們為擴大數字精準營銷服務的業務規模及繼續委聘營銷代理產生大量轉介費。於2021年、2022年及2023年，我們數字精準營銷服務分別產生轉介費人民幣64.2百萬元、人民幣153.6百萬元及人民幣193.4百萬元。於2021年、2022年及2023年，我們與營銷代理的信貸融資產品的平均轉介費率分別為0.37%、0.51%及0.47%。於2021年、2022年及2023年，我們與營銷代理的貸款產品的平均轉介費率分別為0.71%、0.78%及0.77%。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的營銷代理分別有299名、511名及666名。於2021年、2022年及2023年，我們營銷代理轉介而最終提交金融產品申請的金融產品用戶數目分別有109,700名、160,900名及182,900名。

為提高數字精準營銷服務的盈利能力，我們已實施以下措施：(1)深化與金融服務提供商的合作；(2)提高直接觸達潛在融資產品用戶的能力；及(3)優化由我們銷售的金融產品組合。

業 務

深化與金融服務提供商的合作

根據弗若斯特沙利文的資料，中國中小企業在獲得貸款融資方面一般面臨困難，向其提供的大多數貸款選擇均為抵押貸款，而中小企業通常並無足夠資源提供中國金融服務提供商接納的抵押品。因此，信用貸款產品深受中小企業歡迎；然而，基於信用的貸款使金融服務提供商難以準確識別有能力償還貸款義務的中小企業用戶。

我們已開始與作為我們風險分析服務客戶的金融服務提供商合作，聯合設計基於信用的貸款產品。作為其風險分析服務提供商，我們熟悉其風險偏好及風險控制系統，讓我們能夠更好地向其提供即將推出的貸款產品的特徵的建議，如貸款產品的總價值、申請標準、條款及目標用戶。特別是，利用我們在稅務發票方面的專業知識，我們協助金融服務提供商制定適合其目標用戶的申請標準，其通常包括一定時期內稅務發票開立數量及相應稅務發票金額、稅務發票開立波動情況以及稅務發票所反映的客戶及地域集中度。有關標準旨在測試貸款產品用戶的財務及營運狀況，有助金融服務提供商降低此類貸款產品的違約率。因此，此類基於信用的貸款產品不僅因其無法獲得其他貸款產品選擇（尤其是抵押貸款）而受中小企業貸款產品用戶歡迎，而且因其在實現基於信用的風險控制方面的有效性而受到金融服務提供商廣泛認可。

通過貸款產品聯合設計，我們通常會獲得聯合設計貸款產品的若干獨家營銷權，且我們在金融服務提供商允許的情況下針對此類貸款產品進行的貸款產品銷售的最大價值可能會高於我們並無參與設計的其他貸款產品。此外，這種貸款產品的獨家營銷權使我們在與營銷代理談判有利轉介費比率時有更高議價能力。

此外，我們亦更有可能成功促進此類聯合設計的貸款產品的貸款產品銷售。通過參與制定貸款產品申請標準，我們可更準確地判斷特定申請是否會獲金融服務提供商批准，從而提高通過我們提交的申請的成功率，增加我們促進的貸款產品銷售價值。

於2023年，與我們銷售的其他金融產品相比，我們獨家銷售的試點貸款產品的盈利能力有所提高。於2023年，我們促成的有關試點產品的銷售價值為人民幣477.6百萬元，而儘管金融服務提供商授予我們的服務費比率為1.18%，略低於2023年金融服務提供商向我們提供的貸款產品的平均服務費率1.33%，我們試點產品與營銷代理的轉介費比率為0.58%，而2023年我們貸款產品與營銷代理的平均轉介費率則為0.77%。根據

業 務

我們於2023年的未經審核管理賬目，我們就該試點產品實現的利潤率約為50%，按該試點產品的收益減去相關轉介費（兩者均記錄在我們的管理賬目）除以該試點產品的收入，再乘以100%計算，並假設促成該等貸款產品銷售產生的銷售成本僅為支付予我們聘請的營銷代理的轉介費。根據相同計算方式，2023年我們的貸款產品平均利潤率為41.8%，同年除試點產品外的貸款產品平均利潤率為39.6%。我們在聯合設計及營銷該等試點產品方面積累了寶貴經驗。我們目前正與五家其他金融服務提供商合作開發由我們獨家營銷的金融產品。於2024年5月，我們與其中一家金融服務提供商中標聯合設計金融產品，我們正與其他四家金融服務提供商就聯合設計金融產品的合作進行持續討論。

提高直接觸達潛在金融產品用戶的能力

我們創建在沒有營銷代理參與的情況下接觸潛在金融產品用戶的方法。我們已啟動內部系統，根據該等用戶的交易及發票數據篩選合資格的潛在金融產品用戶。我們的內部系統使用授權我們的財稅數字化解決方案用戶訪問的交易及發票數據，對該等用戶的風險狀況及潛在融資需求進行分析，並將分析結果與我們營銷的各種金融產品的條款進行比較。一旦我們確定潛在金融產品用戶合資格申請若干金融產品，我們的電話營銷團隊將致電該等潛在用戶並推廣金融產品。隨著數字發票改革的深入推進，我們的升級後的免費應用程序已幫助大量非付費用戶接入電子發票服務平台。詳情請參閱「一 利用市場機會及有利的政府政策發展我們的財稅數字化解決方案」。我們已獲得該等非付費用戶的同意，以對金融服務提供商推出的金融產品進行推廣活動，並附有其聯繫方式。截至2024年4月30日，逾3.1百萬名非付費用戶通過我們升級後的免費應用程序連接至基於網絡的系統，其為我們數字精準營銷服務的潛在電話營銷目標。

在通過營銷代理的傳統營銷過程中，營銷代理通常通過對潛在用戶進行現場訪問來識別有融資需求的潛在用戶，並收集該等用戶的相關應用信息並將其轉介給我們，我們會根據這些信息在用戶同意的情況下進行初步分析，我們可能會發現該等用戶不符合金融產品申請的資格。該繁瑣流程不僅提高我們向營銷代理授予的轉介費率，而且在不提供實際金融產品銷售的情況下產生額外的交易成本及負擔。憑藉我們的數據資產和數據分析能力，在獲得用戶的必要同意後，我們可以準確識別符合金融產品應

業 務

用條件的用戶，並通過我們的內部或外包電話營銷團隊，在無需營銷代理參與的情況下接觸該等用戶。經與我們一直合作的六家金融服務提供商就開發上述由我們獨家營銷的金融產品進行磋商後，我們目前計劃利用我們的新系統及電話營銷推廣方式推廣該等金融產品。我們已向現有的雲化財稅數字化解決方案的電話營銷團隊提供培訓課程，以使其熟悉金融產品的電話營銷，且截至2024年4月30日，我們已建立一支由約110名成員組成的數字精準營銷服務電話營銷團隊。

優化我們營銷的金融產品組合

我們優先推廣利潤較高的金融產品。儘管金融產品用戶保留選擇申請產品的最終決定權，惟我們可能會優先營銷利潤率較高的金融產品。具體而言，當我們生成用戶合資格申請的金融產品清單時，我們將優先營銷具有較高利潤的金融產品。此外，由於我們通常指定由營銷代理營銷的金融產品，我們亦將聘請更多營銷代理營銷具有較高利潤的金融產品。由於上述措施，我們與金融服務提供商的平均服務費比率由2023年的0.54%上升至截至2024年4月30日止四個月的0.57%。考慮到中國中小企業融資大數據分析市場行業參與者的激烈市場競爭，我們預計2024年與金融服務提供商的服務費比率將保持相對穩定。

優化運營並提高規模經濟及成本效益

我們管理及控制成本及經營開支的能力對我們的業務成功及盈利能力至關重要。我們預計未來成本及經營開支佔總收入的百分比將下降，原因如下：(1)數字發票改革準備工作的戰略性前期工作，(2)業務協同夥伴網絡效率提升及(3)調整招聘策略。有關降低未來轉介費的措施，請參閱「提高數字精準營銷服務的利潤率—提高直接觸達潛在金融產品用戶的能力」。透過該等措施，我們的成本效益有所改善。於2023年，我們的銷售成本(扣除以股份為基礎的付款開支)佔我們同年總收益的58.6%，而2022年則為58.9%。於2023年，我們的經營開支(扣除以股份為基礎的付款開支)佔我們同年總收益的53.6%，而2022年則為58.6%。

數字發票改革的戰略性前期準備工作

自2021年推出數字發票改革以來，我們已投入大量資源建立研發及技術能力，以應對數字發票的採用，且截至2023年12月31日，我們的票據合規管理解決方案及財稅管理解決方案已升級至完全兼容數字發票的使用及管理，從而能夠為電子發票的現有

業 務

客戶及數字發票的客戶提供服務。因此，我們預計不會就通過雲端解決方案服務客戶的數字發票改革服務擴展產生大量研發開支。

預見到客戶對與直連系統連接的本地部署解決方案的需求不斷增長，我們將運營及支援團隊從截至2022年12月31日的187人擴大至截至2023年12月31日的326人，以交付我們的本地部署解決方案。截至2024年4月30日，我們已交付22個項目，使客戶能夠連接直連系統，並一直通過我們的本地部署解決方案開展100多個項目，通過該等項目，我們的運營及支援團隊獲得寶貴的經驗及專業知識。憑藉該等前期工作，我們在不久將來不需要進一步擴大我們的運營及支援團隊，並預計不會就通過本地部署解決方案服務客戶的數字發票改革服務擴展產生大量的員工成本。

此外，由於可在不使用信息安全硬件的情況下通過直連系統及基於網絡的系統完成數字發票開具流程，我們預計未來硬件成本將大幅下降。

提高業務合作方網絡的效率

我們利用業務合作夥伴的平台及本地資源進入我們的直銷及營銷團隊難以觸及的市場。我們計劃通過開發更多基於平台的業務合作方及精簡業務合作方網絡的結構來增加業務合作方的收入。

通過與淘寶的合作，我們獲得與大型平台合作的經驗，以擴大我們的用戶範圍。展望未來，我們計劃發展更多以平台為基礎或專門從事工業互聯網及電子商務的業務合作夥伴，以更具成本效益地獲取用戶。

我們亦計劃通過指定省級業務合作方負責人來進一步精簡業務合作方網絡的結構，該等機構負責發展其他區域業務合作方。多層次的業務合作方網絡將為我們的直銷團隊提供銷售線索。對於我們成功轉化為客戶資源的銷售線索，我們將向相關業務合作方支付佣金。因此，即使我們的業務合作方網絡可能隨著業務增長的自然發展而擴大，我們預期不會就我們的業務合作方網絡產生大量的前期銷售及營銷開支，因為我們的付款責任僅在有實際解決方案或服務銷售時產生。此外，由於業務合作方可協助為我們的用戶及客戶提供若干現場技術支持服務及維護服務，倘我們由內部團隊提供該等服務，我們可減少相應成本及開支。

業 務

調整招聘策略

我們為招聘及挽留技術人員產生大量僱員福利開支，由2021年的人民幣299.3百萬元增加至2022年的人民幣321.7百萬元，並於2023年進一步增加至人民幣427.5百萬元，主要是由於我們的員工團隊擴張。於2021年、2022年及2023年，我們的僱員福利開支（不計及以股份為基礎的付款開支）分別佔我們總收益的66.0%、61.2%及60.0%。展望未來，我們預計不會因數字發票改革相關的解決方案交付及研發而產生大量僱員福利開支。詳情請參閱「— 數字發票改革的戰略性前期準備工作」。

為控制我們的僱員福利開支，我們亦實施招聘策略，以引進高素質的人才取代低績效及效率的僱員。例如，我們一直在招聘具有優秀學歷的年輕人才作為畢業生培訓生，以取代更多表現不佳的高薪人員。我們在銷售、研發及運營及支持團隊中實施此招聘策略，並於截至2024年3月31日止三個月實現每月成本削減人民幣3.4百萬元。

改善經營現金流量狀況

於2021年、2022年及2023年，我們的經營活動所用現金淨額分別為人民幣14.0百萬元、人民幣64.3百萬元及人民幣99.3百萬元。我們的經營現金流出淨額主要是由於(1)我們於相關期間的虧損狀況，及(2)合約資產增加導致營運資金出現變動，以及貿易及其他應收款項，與我們於往績記錄期間的業務增長一致。

未來，我們預計將通過利用(1)我們不斷增長的客戶群以及不斷擴大的產品及服務推動我們的持續收益增長，(2)我們預計收益增長逐漸超出開支增長，經營槓桿比率有所改善，(3)我們的預算控制及優化營運開支以及(4)我們的營運資金有所改善來改善經營現金流出淨額狀況。

為提升及完善我們的營運資金管理，我們將繼續利用我們的品牌知名度和服務經驗，與客戶及供應商協商更具吸引力的合約條款。未來，我們計劃與更多信用狀況穩健的客戶建立關係，以更有效的方式回收我們的貿易應收款項，並已實施相關措施，例如將貿易應收款項的現金回收績效作為我們銷售經理的關鍵績效指標之一。為此，我們將要求我們的銷售管理部門每週審查銷售預測及預期應收款項情況，明確拖欠原因並及時跟進其解決方案。我們亦會要求項目交付部門對進行中的項目進行檢查，並

業 務

積極與出現付款問題的客戶協商解決方案。根據付款問題的性質（即客戶關係或產品或服務缺陷），我們將要求銷售或項目交付部門（倘適合）負責解決有關事宜。我們亦會評估被視為高價值及／或高風險的項目，並要求由專門的客戶服務團隊處理，以便我們能夠專注於特定的付款問題，從而降低風險並確保客戶付款。有關我們於往績記錄期間的貿易應收款項賬齡分析的詳情，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表主要項目的討論－貿易應收款項」。此外，我們預計透過本次[編纂]的[編纂]及額外的股權或債務融資為我們提供運營資金。我們預計在必要時獲得債務融資以支持運營方面不會遇到困難，因為我們目前概無短期或長期貸款，且資產負債率相對較低。

基於上述，董事認為，儘管目前處於虧損狀態，但我們的業務可持續。

上述前瞻性陳述是基於有關我們目前和未來業務策略以及我們未來運營環境的眾多假設。這些前瞻性陳述涉及已知和未知的風險、不確定性和其他因素，其中一些因素超出了我們的控制範圍，可能導致實際結果、業績或成就或行業結果與這些前瞻性陳述所表達或暗示的任何未來結果、業績或成就存在重大差異。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－於往績記錄期間，我們錄得淨虧損、淨流動負債及經營活動所用現金淨額，且於可見將來可能繼續產生淨虧損、淨流動負債及經營活動所用現金淨額，這可能使我們面臨流動資金風險」及「風險因素－與[編纂]有關的風險－本文件所載的前瞻性陳述須受風險及不確定因素的規限」。

競爭

我們經營所在的市場競爭激烈。我們的主要競爭對手包括財稅相關交易數字化市場以及面向小微企業融資的交易相關大數據分析市場的參與者。我們認為所在行業的主要競爭因素為解決方案及服務的功能及效用、用戶體驗、技術及基礎設施能力、銷售能力、行業知識、定價以及品牌知名度及聲譽。此外，新技術及改進技術以及新市場參與者會進一步加劇本行業的競爭。我們認為我們有能力根據前述因素有效競爭。詳情請參閱「一 競爭優勢」。然而，部分現有或潛在競爭者能夠開發更受企業歡迎的產品及服務或能夠比我們更快速有效地應對嶄新或不斷變化的機遇、技術、規例或客戶要求。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨來自我們經營所在行業的現有或新市場參與者的競爭，而我們可能無法有效競爭」。有關所在行業競爭格局的更多資料，請參閱「行業概覽」。

業 務

然而，我們認為我們有能力與其他市場參與者競爭，且我們進行有效競爭的能力取決於我們控制範圍內外的多項因素，包括：

- 豐富的企業交易數字化經驗；
- 與競爭對手相比，我們所提供的解決方案及服務的受歡迎程度、價格、實用性、易用性、性能及可靠度；
- 與競爭對手的能力相比，我們開發可應對客戶痛點的新產品及服務的能力；
- 我們通過吸引及挽留客戶擴大規模的能力，以及我們在行業分部及增長階段方面的全面客戶群覆蓋；
- 我們的業務協同夥伴及營銷代理的廣泛性及影響力；
- 我們提供優質客戶體驗的能力；
- 我們相對於競爭對手的聲譽及品牌實力；
- 我們吸引、挽留及激勵優秀僱員的能力；
- 我們籌集額外資金的能力；及
- 在所在行業內收購或合併。

知識產權

我們認為我們的專有域名、版權、商標、商業秘密及其他知識產權對我們的業務營運至關重要。截至最後實際可行日期，我們在中國註冊18項專利（包括16項發明專利及兩項外觀設計專利），並提出58項待審批發明專利申請。截至最後實際可行日期，我們亦持有234項註冊軟件版權、116個註冊域名及138個註冊商標。有關我們重大知識產權的詳情，請參閱「附錄四法定及一般資料－2.有關我們業務的其他資料－B.知識產權」。

我們通過版權、商標及其他知識產權法律以及與（其中包括）我們的僱員、供應商及客戶訂立保密及許可協議保護我們的知識產權。一般而言，我們的僱員須訂立標準保密協議，承認彼等代表我們創造的所有發明、商業秘密、開發及其他程序均為我們的財產，並將彼等可申領的該等作品的所有權轉讓予我們。我們保護知識產權的其

業 務

他主要措施包括：(1)設立專門的知識產權法律工作組，指導、管理、監督及監控有關知識產權的日常工作，(2)及時註冊、備案及申請知識產權的所有權，(3)積極追蹤知識產權的註冊及授權狀況，並於確認知識產權存在潛在衝突時及時採取行動，(4)將技術開發區域與商業秘密保護區域的實體區域分開，按照嚴格的訪問規則獲得授權後方可訪問，及(5)在我們訂立的所有商業合約中明確聲明有關知識產權所有權及保護的所有權利及義務。

儘管我們已採取預防措施，但第三方仍可能在未經我們同意的情況下獲得並使用由我們擁有或許可的知識產權。於往績記錄期間，我們並未發現侵犯我們的知識產權的行為。然而，第三方未經授權使用我們的知識產權以及在未經授權使用情況發生時為保護我們的知識產權所產生的開支可能會對我們的業務及經營業績產生不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的知識產權對我們的成功至關重要，任何第三方侵犯我們的知識產權可能會對我們的業務、聲譽、財務狀況及經營業績產生重大不利影響」。

截至最後實際可行日期，我們擁有116個註冊域名。我們通常每年續新域名登記，而截至最後實際可行日期，我們的所有註冊域名仍然有效。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除「業務－法律程序及合規」披露的待決知識產權訴訟外，我們概無涉及第三方提起的索賠金額超過人民幣1.0百萬元的知識產權侵權訴訟。

僱員

截至2023年12月31日，我們有1,020名全職僱員，全部位於中國。下表載列截至2023年12月31日按職能劃分的僱員人數。

職能	僱員人數	佔總人數的%
管理及行政	72	7.0
研發	372	36.5
營運及支持	326	32.0
銷售及營銷	250	24.5
總計	1,020	100.0

業 務

我們的成功取決於我們吸引、挽留及激勵合資格人員的能力。作為我們人力資源策略的一部分，我們為僱員提供有競爭力的薪酬、績效掛鈎的現金花紅及其他激勵措施。因此，我們在吸引及挽留核心僱員方面具備良好往績。

我們通過內部轉介及引薦以及第三方就業網站等在線渠道招聘我們員工。我們為新入職員工提供全面的培訓課程。我們相信有關課程可使員工熟悉及具備所需技能及職業道德。我們亦根據不同部門僱員的需求在線上及線下提供量身定制的定期和專業培訓。

根據中國勞動法的規定，我們與僱員訂立個人僱傭合同，覆蓋工資、獎金、僱員福利、職業場所安全、保密義務、知識產權所有權、不競爭條款及離職理由等事項。具體而言，我們僱傭合同所載不競爭條款的適用情況乃根據僱員崗位的重要性及其他相關因素而定。為符合中國法規，我們參與適用的地方市級及省級政府組織的各種僱員社會保障計劃，包括住房、養老金、醫療、工傷及失業福利計劃。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已按相關中國法律法規規定向僱員福利計劃作出供款。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面對與勞工相關法律法規有關的若干法律及監管風險」。

截至最後實際可行日期，我們的僱員並無成立任何僱員工會或協會。我們相信，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與僱員維持良好的工作關係，且我們並未經歷任何重大勞資糾紛，在為我們的營運招募或挽留員工時亦未遭遇任何困難。

保險

根據一般市場慣例，我們並未投購任何中國法律並無強制規定的業務中斷保險或產品責任保險。我們並無投購要員保險、涵蓋我們網絡基礎設施或IT系統損壞的保險或任何財產保險。於往績記錄期間，我們並無作出與我們的業務有關的任何重大保險索賠。進一步詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－保險承保範圍有限可能令我們面臨巨額成本及業務中斷」。

業 務

物業

截至最後實際可行日期，我們的租賃物業建築面積約為10,059.11平方米。所有該等物業已用於上市規則第5.01(2)條所界定的非物業活動，並主要用作業務營運的辦公場所、研發設施、倉庫及員工宿舍。

截至最後實際可行日期，我們透過26項分別位於北京、廣州、上海、南京、深圳、杭州、青島及成都的租賃物業經營業務，總建築面積約為10,059.11平方米。

有關上述26項租賃物業的租賃協議的屆滿日期一般介於2024年7月31日至2026年5月4日。我們計劃於現有租約到期時續約或重新磋商條款。出租人均為獨立第三方。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在與業主協商續租方面並無面臨重大困難。

截至最後實際可行日期，我們租賃或自有物業的賬面值概無佔我們綜合資產總值的15%或以上。因此，根據上市規則第五章及香港法例第32L章公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段之規定，該條例規定須就本集團於土地或樓宇之全部權益編製一份估值報告。

未登記

根據中國適用法律法規，物業租賃協議必須向中華人民共和國住房和城鄉建設部的地方分支機構登記。登記有關租約需要我們的出租人配合。截至最後實際可行日期，我們尚未就位於中國的建築面積約為10,059.11平方米的所有租賃物業獲得租賃登記，主要由於敦促出租人配合登記租約存在困難。我們會採取所有切實可行的合理步驟確保該等租約獲得登記。據我們的中國法律顧問告知，未登記租賃協議不會影響有關租賃協議的有效性。

根據中國相關法律法規，我們可能被相關政府部門責令於規定限期內就有關租賃協議進行登記，否則會就每份未登記租約處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰

業 務

款。截至最後實際可行日期，我們未收到相關政府部門的任何有關要求或受到任何處罰。我們承諾一旦收到相關政府部門的任何要求，會全力配合促使租賃協議進行登記。

業權缺陷

截至最後實際可行日期，我們有九項主要用作辦公場所、研發設施及員工宿舍的租賃物業存在業權缺陷，這可能對我們將來繼續使用該等物業的能力產生不利影響。該等瑕疵物業的總租賃面積約為782平方米。業權缺陷乃主要由於若干出租人未能就其具有出租該等物業的合法權利提供房屋所有權證明、轉租授權證明或其他相關證明。倘因有關物業的業權問題或政府採取行動而出現糾紛，我們可能在續租有關物業上遇到困難，並可能需要搬遷。我們預計不會就物色或將我們的業務搬遷至附近其他相似處所耗費大量時間或產生重大成本。董事認為，搬遷不會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何由第三方或政府機關就任何該等租賃物業的業權提出的任何質疑以致可能對我們目前佔用該等物業有重大不利影響。此外，如上文所述，董事預計不會就為上述存在缺陷的場所物色類似替代場所遇到任何重大實際困難或產生巨額費用。並無規則或規定要求承租人須取得所有權證明，或對並無取得所有權證明的承租人施加監管處罰。因此，我們的中國法律顧問告知，我們作為承租人不會因租賃物業的出租人未能履行其糾正上述業權缺陷的責任而受到任何重大行政處罰。此外，根據有關中國法律及法規，倘租賃協議因出租人過失而無效，承租人有權要求賠償。倘我們繼續租賃該等物業的能力因第三方反對而受到影響，我們或會根據有關中國法律及法規向出租人索償。因此，董事認為，該等業權缺陷不會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

業 務

牌照、許可證及批文

下表載列我們現時持有的重要牌照及許可證清單。

牌照／許可證	持有人	頒發機構	頒發日期	屆滿日期
信息安全服務資質認證 (證書編號：CCRC- 2021-ISV-SI-2325)	本公司	中國網絡安全審查技術 與認證中心	2022年5月20日	2025年5月19日
增值電信服務許可證	本公司	中華人民共和國工業 和信息化部	2021年5月14日	2026年2月5日
信息系統安全等級保護 備案證明(證書編號： 11010824492-23003)	本公司	北京市公安局	2023年4月6日	*
商用密碼產品認證 (證書編號： GM001119920201967)	本公司	國家密碼管理局商用 密碼檢測中心	2020年7月1日	2024年12月29日
商用密碼產品認證 (證書編號： GM001119920201942)	本公司	國家密碼管理局商用 密碼檢測中心	2020年7月1日	2024年12月27日
商用密碼產品認證 (證書編號： GM001111020202201)	本公司	國家密碼管理局商用 密碼檢測中心	2020年9月8日	2025年9月7日
商用密碼產品認證 (證書編號： GM001111020202144)	本公司	國家密碼管理局商用 密碼檢測中心	2020年9月25日	2025年9月24日
商用密碼產品認證 (證書編號： GM001111020210003)	本公司	國家密碼管理局商用 密碼檢測中心	2021年1月5日	2026年1月4日

* 信息系統安全等級保護備案證明並無屆滿日期，此乃由於我們須每年進行審查以更新有關證書。

業 務

根據我們中國法律顧問的意見，截至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面自中國相關政府部門取得業務營運所需的所有牌照、許可證、批文及證書，且該等牌照、許可證、批文及證書仍具十足效力。我們將於牌照及許可證屆滿前申請重續，且我們預計於2024年12月前後屆滿的證書重續將不會有任何法律障礙。

獎項及認可

我們自成立起至最後實際可行日期獲得多項與我們業務有關的獎項及認可。我們獲得的部分重要獎項及認可載列如下。

頒獎年份	獎項／認可	頒獎機構
2023年	2023年北京民營企業100強	北京市工商業聯合會
2023年	金融科技創新十佳案例	新金融聯盟
2023年	電子發票服務用戶滿意度第一	計世資訊
2023年	2022-2023年新一代信息技術創新公司	賽迪顧問股份有限公司
2022年	年度財稅創新產品	2022年度中國數字化轉型與創新評選
2021年	2021數字化轉型創新企業獎	中國科學院互聯網週刊、中國社會科學院
2020年	中國新經濟企業500強	中國企業評價協會
2020年	2020科技創新前沿企業	人民網

業 務

法律程序及合規

我們在日常業務中可能會不時涉及法律訴訟。截至最後實際可行日期，我們涉及兩項索賠金額超過人民幣1.0百萬元的待決訴訟。其中一項待決訴訟涉及一宗專利侵權案件的上訴，當中原告指控我們侵犯其發明專利並要求賠償超過人民幣7百萬元。於2022年9月，北京知識產權法院駁回原告對我們的訴訟請求。於2022年10月，原告向最高人民法院提出上訴，截至最後實際可行日期尚未作出判決。根據索賠最高金額及向我們尋求的潛在法律費用計算，與此未決專利侵權案件相關的最高金錢損失預計約為人民幣7百萬元。有爭議的專利與我們往績記錄期間的任何核心產品或項目無關及相關技術僅用於我們的免費應用程序。倘我們被要求停止使用該專利或受到最大金錢損失，我們預計不會對我們的運營產生任何重大影響，原因是(1)根據中國法律顧問的意見，一旦被指控的侵權元素及特徵被刪除，我們仍然能夠繼續運行我們的免費應用程序；(2)免費應用程序於往績記錄期間並無產生任何收入，我們預計未來亦不會產生收入；及(3)我們有替代免費應用程序用於擴大我們的非付費用戶群。另一宗未決訴訟由我們的其中一名股權投資對象於2024年提起，其中原告要求我們履行出資人民幣1.05百萬元的義務並賠償原告的利息損失。根據索賠最高金額及向我們尋求的潛在法律費用計算，與此未決糾紛相關的最大潛在損失預計約為人民幣1.05百萬元。儘管我們擬積極為有關訴訟辯護，並相信我們可進行有效的辯護，惟概不能保證會獲得有利結果。然而，考慮到該等訴訟的性質及其標的金額，董事認為，倘所有該等訴訟敗訴，可能產生的總負債並不會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。截至最後實際可行日期，並無法院就該未決訴訟作出裁決。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們或任何董事概無牽涉任何我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽造成重大不利影響的實際或待決法律、仲裁或行政程序(包括任何破產或接管程序)。

我們受中國監管機關發佈的各項監管規定及指引規限。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未發生重大違法違規行為，亦無發生系統性違規事件。誠如中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守所有適用法律法規。

業 務

環境、社會及企業管治政策

我們深明，將環境、社會及管治因素納入業務常規及營運乃關鍵一環。此政策反映我們對實踐環境管理、社會責任及加強企業管治的決心，其符合利益相關者不斷變化的期望。

管治架構

董事會制定策略方向，確保我們的環境、社會及管治策略、價值觀及核心業務保持一致。環境、社會及管治策略乃透過就該等事宜及風險進行評估、排列優先順序及管理而制定。董事會將採取以下方法管理重大環境、社會及管治事宜：

- **識別** — 董事會將委聘內部及外部利益相關者（包括但不限於股東／投資者、管理層及僱員、客戶、業務夥伴、供應商、監管機構及社區／非政府組織），以識別我們業務營運的重大環境、社會及管治事宜及固有風險。董事會認為，與利益相關者保持公開對話對維持我們業務的可持續發展至關重要。
- **策略規劃** — 董事會將設立風險管理及內部控制系統，藉以滿足我們的業務需求並盡量降低我們所受風險。
- **評估** — 除透過與利益相關者討論評估環境、社會及管治措施的成效外，董事會將委聘獨立第三方以識別並評估我們在環保及氣候變化層面的績效。
- **檢討** — 董事會將每年檢討環境、社會及管治相關目標的指標及進度，以指引我們在環境、社會及管治層面續創佳績。透過環境、社會及管治政策，我們已實施一系列有系統的風險管理常規，從而確保財務及營運職能、合規控制系統、重大控制、資產管理及風險管理能夠有效運作。

為加強執行工作，董事會已成立環境、社會及管治委員會（「委員會」），專門負責環境、社會及管治事宜。我們的執行董事兼首席執行官楊正道先生獲委任為委員會主席，負責全面監督組織，以確保有效監察及管理組織內部的環境、社會及管治事宜。委員會成員包括採購、市場營銷、社會責任、僱員福利及企業管治等各部門的代表，以確保全面代表本集團的各個層面。委員會每年透過舉行會議向董事會匯報工作。

業 務

我們的獨立非執行董事吳國賢先生會就可能影響本集團業務營運及管理的潛在風險進行全面分析。該分析計及三個關鍵層面：環保、社會責任及企業管治。一旦識別該等風險，我們會評估其對可持續業務營運及社會價值所產生潛在影響的重大程度，然後根據影響程度就風險進行分類，並優先應對影響最大的風險。

氣候相關風險及機遇

作為企業數字化解決方案供應商，我們面臨氣候相關風險，當中包括極端天氣事件、海平面上升以及電信基礎設施和電力供應受阻。此外，轉用可持續常規的過渡工作會產生監管及客戶所致的壓力。然而，該等風險亦為我們應對氣候問題、增強韌力及適應可持續技術方面帶來不同機遇。我們所識別的氣候風險及機遇討論如下：

物理風險

作為企業數字化解決方案供應商，我們面臨有關氣候的物理風險時或無力應對，有關風險包括極端天氣事件（如氣旋和水災）加劇、氣候模式多變以及海平面上升。儘管我們依賴第三方電信網絡供應商提供傳輸頻寬服務，且並無擁有或營運數據中心，惟電信基礎設施受阻及停電仍可能對我們的業務營運構成風險。

- **電信基礎設施受阻** — 極端天氣事件（如颶風、風暴或水災）可破壞或干擾電信基礎設施，導致服務中斷及數據傳輸受阻。
- **停電** — 極端天氣事件可能導致大規模停電，影響電信網絡以及我們所提供服務的供應及可靠程度。

過渡風險

就過渡風險而言，全球對氣候變化及可持續發展的關注導致新法規及政策出台，影響電信供應商及我們的業務營運。隨著氣候意識以及對可持續發展的關注日漸提升，客戶優先考慮與環保公司合作，而忽視氣候風險及可持續發展常規或會導致聲譽受損及客戶流失。過渡至可持續的技術及常規（如採用可再生能源和節能解決方案）或屬緩解氣候風險的必要一環。

業 務

- **政策及法律變動** — 監管或政策變動可影響電信供應商及我們的服務供應及營運成本，從而影響我們滿足客戶需求的能力。
- **市場** — 隨著能源需求增長，能源成本或更為波動，從而導致潛在的價格上漲，此可能會影響服務器群組及數據中心的營運成本，並最終影響向我們提供服務器託管及／或雲計算服務所收取的價格。
- **聲譽** — 鑒於客戶對氣候及可持續發展的關注日漸提升，忽視氣候風險及可持續發展常規不足會導致聲譽受損及客戶流失。
- **技術** — 採用可持續技術及常規對實現低碳轉型至關重要。然而，實施並過渡至該等可持續措施或會在實施階段產生巨額成本以及對業務模式或架構造成潛在干擾。

緩減物理及過渡風險

為盡量降低物理風險，我們與多家電信供應商合作，以減少極端天氣事件導致服務受阻的可能性。我們訂有災難復原應急程序，並實施可用作無縫數據傳輸的備份系統，即使面臨電信基礎設施受阻，我們亦能確保業務繼續營運。該等應急程序可有效縮減停運時間，有助於停電或基礎設施受阻期間迅速恢復服務。於挑選服務供應商時，我們亦會優先考慮能源效益，選擇訂有可持續常規並致力減少碳足跡的供應商。

有關氣候變化及可持續發展的法規及政策不斷變更，為確保遵守有關法規及政策，我們緊跟相關的新法規及政策。法務部及上市協調辦公室負責確保我們了解最新的法規及政策。我們積極進行研究並探索可持續技術及常規，盡量減少我們的碳足跡。我們與客戶、電信供應商及行業組織保持緊密合作，從而能夠共同應對氣候風險，並開發出符合客戶需求及監管規定的可持續解決方案。通過分配資源以應對氣候問題並履行環境責任，我們旨在確保合規，維護良好聲譽並保持客戶忠誠度。

業 務

機遇

除針對已識別氣候風險制定緩解措施外，我們已積極探索氣候變化所帶來的機遇，從而增強我們的韌性並適應轉向低碳經濟的過渡工作。此外，我們與電信供應商加強合作，制訂應急程序並減少有關數據存儲及處理的碳排放。

環境政策

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因違反適用環境法律法規而遭受任何重大罰款、申索或行政處罰。我們已採取以下環境政策以促進實質發展：

資源管理

- 為確保企業和社會的利益，通過負責任地管理和善用能源及水資源，持續改善我們的資源管理；及
- 實施有效的能源及水管理措施。

能源效益及排放管理

- 減少能源消耗以縮減碳足跡；
- 鼓勵在採購過程中採用具能源效益的機器、系統及設備；
- 避免非必要用車，鼓勵僱員乘搭公共交通工具；及
- 關閉不必要的電力設備及電燈。

廢棄物管理

- 根據國家及地方法律法規處理廢棄物；
- 盡量減少產生各種廢棄物（如適用）；及
- 盡量重複使用及循環再用。

業 務

對環境及天然資源的重大影響

我們作為一家技術型公司，基於業務性質，我們並無對環境造成重大影響。然而，我們的業務主要消耗電力及排放溫室氣體。我們會持續監測耗電及溫室氣體排放，以積極檢討及探索改善空間。我們亦向僱員推廣環境責任文化，鼓勵其積極參與環保活動。儘管我們的業務營運並無產生大量廢棄物，惟我們已制定廢棄物管理環境政策，以避免產生各類廢棄物（如適用）。

環境指標及目標

溫室氣體排放

下表列示我們截至2023年12月31日止三個年度的溫室氣體排放量。

溫室氣體排放範圍	排放源頭	單位	2021年	2022年	2023年
範圍1排放量 ⁽¹⁾	車輛燃油 ⁽²⁾	噸二氧化碳當量	13.64	13.54	13.89
範圍2排放量 ⁽³⁾	外購電力	噸二氧化碳當量	142.71	149.68	161.39
範圍3排放量 ⁽⁴⁾	廢紙處理	噸二氧化碳當量	0.30	0.33	0.35
	用於淡水及污水處理的電力	噸二氧化碳當量	0.34	0.37	0.45
	商務航空旅行 ⁽⁵⁾	噸二氧化碳當量	不適用	不適用	339.91
總計		噸二氧化碳當量	156.99	163.92	515.99
密度		噸二氧化碳當量／ 人民幣百萬元收益	0.35	0.31	0.74

- (1) 根據香港交易及結算所有限公司所載「如何準備環境、社會及管治報告」附錄二，範圍1溫室氣體排放指我們擁有或控制的設備及業務直接產生的排放，包括我們的車輛所用汽油。
- (2) 截至2023年12月31日止三個年度的汽油消耗量乃採用中國北京市發展和改革委員會於2021年至2023年提供的汽油平均最高零售價格，並根據每年為車輛加油的成本估算所得。
- (3) 根據香港交易及結算所有限公司所載「如何準備環境、社會及管治報告」附錄二，範圍2溫室氣體排放指本集團內部消耗（購回來的或取得的）電力、熱能、冷凍及蒸汽所引致的間接能源排放。

業 務

- (4) 我們依賴第三方的雲存儲及外部頻寬經營我們的業務。除廢紙處理、淡水及污水處理以及商務航空旅行外，本集團的主要範圍3排放產生自我們的電信供應商提供數據中心的能源消耗。我們的主要電信供應商已計算其數據中心耗能所產生的間接溫室氣體排放量。因此，為避免重複計算，我們並無計算相關排放量。就廢紙處理以及淡水及污水處理產生的範圍3排放量而言，相關排放量乃根據香港交易及結算所有限公司所載「如何準備環境、社會及管治報告」附錄二計算。
- (5) 本集團商務航空旅行的二氧化碳排放量乃根據國際民用航空組織(ICAO)碳排放量計算器進行報告。由於COVID-19疫情，2020年至2022年的商務航空旅行次數極少，本集團並無商務航空旅行的記錄。於2023年，COVID-19疫情的影響已基本消退，且我們已恢復與業務合作夥伴及客戶會面的商務航空旅行。

資源消耗

截至2023年12月31日止三個年度，我們主要用於商業目的的租賃車輛消耗電力及汽油。下表列示我們截至2023年12月31日止三個年度的汽油及電力消耗總量。

	單位	2021年	2022年	2023年
汽車耗油量 ⁽¹⁾	公升	5,110.01	5,072.01	5,204.46
油耗強度	公升／ 人民幣百萬元收益	11.26	9.65	7.43
用電量	千瓦時	245,620	257,628	282,997
用電強度	千瓦時／ 人民幣百萬元收益	541.25	489.97	404.16

- (1) 截至2023年12月31日止三個年度的耗油量乃採用中國北京市發展和改革委員會於2021年至2023年提供的汽油平均最高零售價格，並根據每年為車輛加油的成本估算所得。

業 務

同業比較

下表列示本集團截至2023年12月31日止三個年度的選定同業的相關數據。

數據	公司	單位	2021年	2022年	2023年
範圍1+範圍2 排放量	本集團	噸二氧化碳當量	156.35	163.22	175.28
	金蝶國際軟件集團 有限公司(「金蝶」)		6,690.00	6,583.00	7,452.59
	百融雲創(「百融」)		732.98	378.80	不適用
範圍1+範圍2 排放強度	本集團	噸二氧化碳當量/ 人民幣百萬元收益	0.34	0.31	0.25
	金蝶		1.60	1.35	1.31
	百融		0.4515	0.1844	不適用
用電量	本集團	千瓦時	245,620	257,628	282,997
	金蝶		10,155,040	10,855,098	12,427,601
	百融		1,529,240	652,500	564,671
用電強度	本集團	千瓦時/ 人民幣百萬元收益	541.25	489.97	404.16
	金蝶		2,428.71	2,226.09	2,188.32
	百融		940	320	210
用水量	本集團	立方米	532.34	569.15	684.00
	金蝶		164,222	85,377	96,870
	百融		1,037	1,049	828
用水強度	本集團	立方米/ 人民幣百萬元收益	1.17	1.08	0.98
	金蝶		39.28	17.51	17.06
	百融		63.90	51.10	30.90

根據現有環境數據，與金蝶及百融相比，我們的範圍1+範圍2總排放量、用電量及用水量均大幅減少，主要是由於我們的經營規模小於金蝶及百融。

業 務

環境目標及實現目標的計劃

我們深明保護環境及促進可持續發展的重要性。我們專注履行環境責任及減少環境足跡，並已制定符合我們整體業務策略及宗旨的環境目標。我們會定期檢討並更新該等目標，以確保可持續發展常規得以持續改善。通過制訂該等目標，我們的目標為積極採取措施減輕對環境的影響，從而展示我們對環保的決心。

類別	未來10年的目標	實現目標的計劃
溫室氣體排放	以截至2022年12月31日止年度為基準年度，於10年內將溫室氣體總排放密度（範圍1及範圍2）降低10%。	<ul style="list-style-type: none">積極提高能源效益，減少消耗汽油及外購電力所排放的溫室氣體；積極研究並探索可持續技術及常規，盡量減少我們的碳足跡；及與客戶、電信供應商及行業組織保持緊密合作，共同開發可持續的解決方案。
能源效益	以截至2022年12月31日止年度為基準年度，於10年內將外購電力總消耗密度降低10%。	<ul style="list-style-type: none">為本集團所有場所採購具能源效益的設備、電器及裝置；持續監測我們辦公室的能源消耗；及培訓及教導僱員關閉不必要及閒置的設備、電器及裝置。

社會責任政策

人力資源

我們已採納有關薪酬及解僱、平等機會、多元化、反歧視、培訓與發展以及其他待遇和福利的政策，其中包括：

- 確保僱員根據工作職責、技能及市價等因素獲得公平機會及薪酬；

業 務

- 確保招聘、處理離職及解僱事宜有明確程序及指引；
- 設立僱員績效評核管理系統以評估僱員績效；
- 致力為所有人士提供平等機會，而不論其種族、國籍、宗教、身體狀況、殘疾、性別、懷孕、性取向、政治地位、年齡或適用法律法規禁止的任何其他歧視；
- 禁止在僱傭的所有層面進行歧視、騷擾及報復；
- 促進工作場所的多元化及包容，培養共融文化；
- 提供培訓計劃，提高對歧視的意識，促進共融並預防歧視行為；
- 為僱員提供全面的福利待遇，確保在吸納高質人才方面具競爭力；
- 確保提供安全健康的工作場所，為僱員的身心健康提供必要資源；及
- 為僱員提供適當的渠道及反饋機制，以提出內部申訴或投訴。

我們的僱員手冊能有效向僱員傳達人力資源管理系統、薪酬管理系統、獎懲系統及行為準則。

職業健康及安全

我們致力提供並維持安全健康的工作環境，同時遵守所有適用法律法規。該等法律法規包括(但不限於)下列各項：

- 《中華人民共和國職業病防治法》
- 《中華人民共和國安全生產法》

業 務

除遵守法律法規外，我們已實行僱員須嚴格遵守的職業健康及安全指引。我們的職業健康及安全政策列示如下：

- 確保設立符合適用法律法規的職業健康及安全管理系统；
- 確保設立事故記錄及處理系統；
- 記錄健康及工作安全合規詳情；
- 為全體僱員提供安全健康的工作場所及工作制度；及
- 提供充裕資源實行健康與安全計劃、僱員培訓及監督。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何涉及人身傷害或財產損失的重大事故，亦無因任何重大事故而遭受任何重大申索、訴訟、處罰或紀律處分。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的任何工作場所概無報告及／或發現童工、強迫或強制勞工。倘在我們的經營場所內發現任何不合規事件，我們將立即停職並進行內部調查。

產品責任

我們致力於確保所提供產品及服務的質量，且我們已遵守有關產品責任的所有適用法律法規。

除遵守法律法規外，我們亦採取以下措施：

- 提供符合業界標準及滿足客戶期望的服務；
- 向客戶提供有關服務、條款及定價的清晰準確信息；
- 遵守相關法律法規，保護消費者數據隱私；
- 建立全面的系統來偵測及防止數據洩露、網絡威脅和其他系統漏洞；

業 務

- 實施強大的安全措施，以保護用戶數據免遭未經授權的存取、披露及篡改；
- 實施安全的數據備份系統及災難復原計劃，以盡量減少用戶數據遺失或外洩的風險；
- 制定事件回應計劃並向有關部門報告網絡安全事件，並採取適當措施降低風險；
- 持續進行研發，以提供有效解決客戶管理及合規規定的解決方案；及
- 建立申訴處理機制並及時提供解決方案，以維持良好的客戶關係。

供應鏈管理

我們定期評估新供應商的定價、產品質量標準、經營狀況以及環境及社會企業責任，以確保其產品及服務質量。供應商的選擇是基於其聲譽、規模及強大的管治以及相關牌照及註冊，以確保專注於良好的環境、社會及管治表現及優質產品。在選擇供應商時優先考慮綠色採購。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們委聘我們的主要電信網絡供應商，該供應商在脫碳方面處於領先地位。其專注於開創綠色低碳雲計算。我們將持續監控所有現有供應商的環境及社會表現，以確保供應商的質量及其遵守所有環境及社會相關法律法規。

反腐敗

我們認為，了解及遵守法律法規是我們業務的基礎。我們要求全體僱員遵守《中華人民共和國反不正當競爭法》、《中華人民共和國刑法》及其他有關商業賄賂的法律、法規及規範性文件。

儘管我們已制定內部控制及程序以遵守反賄賂及反腐敗法律，惟我們無法保證其能有效防止僱員或合作夥伴的違規行為。倘我們的僱員或第三方業務夥伴被發現或被指控違反了反賄賂或反腐敗法律法規，我們可能會面臨或涉及罰款、訴訟及聲譽受損，這可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

業 務

特別是，我們在本公司內部制訂一套全面的反貪污及反賄賂政策（「反貪污政策」），以促進及支持遵守適用的反腐敗法律法規，並就反腐敗及反賄賂常規、舉報渠道以及落實政策的責任提供指引。我們所有僱員均須了解及遵守反腐敗政策，且我們不時向僱員提供反腐敗培訓課程。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無協助、教唆、扶助或串通犯下或合謀從事任何非法活動的人士。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無發現任何不遵守有關腐敗、賄賂、欺詐及洗錢的法律法規而對我們產生重大影響的情況。

職業健康與安全

我們須遵守有關僱員健康及安全的中國法律及法規。我們已制定僱員須嚴格遵守的安全指引。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何涉及人身傷害或財產損失的重大事故，亦無因任何重大事故而遭受任何重大申索、訴訟、處罰或紀律處分。

內部控制及風險管理

我們已建立且現正維持風險管理及內部控制系統，包括我們認為對業務營運屬適當的政策及程序。我們致力於持續改善該等系統。我們已在業務營運的各個方面採用及實施全面的風險管理政策。我們的內部審查部門負責監督和審查我們的內部控制系統。為籌備[編纂]，本公司已聘請獨立第三方顧問（「內部控制顧問」）對我們的內部控制選定領域（包括我們的財務報告）進行審查。內部控制顧問進行了程序，並提出了改進建議。我們已採納建議，進一步加強內部控制流程的設計。整改後，內部控制顧問進行了後續處理，本公司內部控制不存在違規情況。

財務報告風險管理

我們已就財務報告風險管理採納全面的會計政策，例如財務報告管理、預算管理及財務報表編製、審閱和披露。我們的財務部門持續緊貼相關法律法規的變化和發

業 務

展，並評估我們會計政策及管理的合規狀況。我們已制定程序執行該等會計政策，而我們的財務部根據該等程序審計管理賬目。此外，我們為財務人員提供持續培訓，以確保妥為遵守及有效實施該等政策。

信息系統風險管理

數據及其他相關信息的充分維護、存儲及保護對我們的業務至關重要。我們已實施相關內部程序和控制措施，以確保數據受到保護，並避免此類數據的洩漏和遺失。

我們已實施全面的內部政策，以保護數據隱私及安全，我們亦已成立負責制定數據和信息安全策略，以及作出重大數據和信息事件決策的工作小組。我們使用強大的內部身份驗證及授權系統，以確保我們的機密及重要數據僅可由授權人員存取供授權使用。我們已制定明確且嚴格的授權及認證程序及政策。我們的僱員僅可存取與其職責直接相關及必要的數據，並僅可作有限用途及須在每次存取時進行驗證授權。

我們已參考數據安全要求、國家標準及行業最佳實踐建立全面的信息系統，並計劃持續大力投資於數據安全及隱私保護。我們的信息系統採用多層級保護，包括內部及外部防火牆，以識別及保護我們免受網絡攻擊。我們已完成各種信息安全、隱私及合規認證／驗證，證明我們數據保護技術的安全性及可靠性。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大信息洩漏或數據遺失。有關我們信息安全程序及政策的更多資料，請參閱「數據隱私及安全」。

合規及知識產權風險管理

我們已設計及採納嚴格的內部程序，以確保我們的業務營運符合相關規則及法規，以及保護我們的知識產權。我們的法務部在我們訂立任何合約或業務安排前審查合約條款並審閱業務營運的所有相關文件，包括對手方或我們為履行合約義務所取得的牌照及許可證以及所有必要的相關盡職調查材料。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無發生重大及系統性不合規事件。

業 務

我們維持內部程序，以確保我們獲得業務運營所需的所有重要牌照、許可證及批文，並定期進行審查，以監控該等牌照及批文的狀態及有效性。我們的法務部亦負責取得任何必需的政府預先批准或同意，包括於規定的監管期限內編製及提交所有必要文件以向相關政府機關備案。我們的人力資源及行政部以及若干其他部門確保已及時向主管部門作出所有必要的商標、著作權及專利註冊申請、續期或備案。

人力資源風險管理

我們已制定內部控制及風險管理政策，涵蓋人力資源管理多個範疇，如招聘、培訓、職業道德及法律合規。我們在招聘方面保持高標準及嚴格的程序，以確保新入職僱員的素質，並根據不同部門的僱員需求提供特定培訓以及對僱員進行定期表現審查。

尤其是，我們在本公司內部制訂一套全面的反貪污政策，以促進及支持遵守適用的反貪污法律及法規、就反貪污及反賄賂工作提供指引、開放舉報渠道以及執行政策的責任。全體僱員均須了解及遵守反貪污政策，我們亦不時為僱員提供反貪污培訓。

投資風險管理

我們的項目執行團隊由總經理組織，負責尋找、篩選及執行投資項目以及投資組合管理。我們的項目執行團隊根據我們的投資策略尋找投資項目，而我們的財務及法務部門以及若干其他部門進行徹底的投資前盡職調查，以評估投資項目的風險、業務協同效應及潛在回報。