

## 業 務

### 概覽

#### 關於我們

我們是中國主要定制化企業服務電商平台。自創立以來，我們專注於運用科技，通過豬八戒平台智能匹配企業僱主的服務需求與服務商的技能，撮合企業僱主與服務商的交易。我們透過向企業僱主提供便捷、覆蓋企業全生命週期的企業服務，並賦能服務商數字化業務運營提升運營效率，致力提升對豬八戒平台用戶的價值主張。於2023年6月30日，企業僱主可於豬八戒平台上採購逾810種企業服務，我們的累計註冊用戶數量達34.6百萬名，其中，累計企業僱主數量達26.9百萬名，累計服務商數量達7.7百萬名。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們豬八戒平台的GMV總量分別為人民幣5,482.4百萬元、人民幣8,404.5百萬元、人民幣11,389.1百萬元及人民幣7,637.9百萬元，於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，平均客單價分別為人民幣21,097元、人民幣25,416元、人民幣44,328元及人民幣75,879元。

根據艾瑞諮詢報告，以2022年GMV計，我們在中國定制化企業服務電商市場排名第二，市場份額約2.4%。豬八戒平台為我們企業服務平台業務的基礎，藉此，我們可善用於我們企業服務平台累積的龐大企業僱主及服務商用戶基礎，將業務線進一步拓展至智慧企業服務業務、產業服務業務及政府區域企業服務生態促進合作業務。我們於往績記錄期間自智慧企業服務業務產生大部分收益，且我們將繼續側重智慧企業服務業務及企業服務平台業務，我們認為，此為我們業務的核心，並為我們所有業務線日後業務發展的基礎。

#### 我們的行業機遇

我們認為我們從中國定制化企業服務電商市場增長機遇中獲益。中國廣袤且穩健增長的企業數量，特別是中小企業，孕育廣闊的企業服務需求。根據艾瑞諮詢報告，中國的市場主體數量已由2018年的110百萬戶快速增長至2022年的170百萬戶，複合年增長率為11.5%，並預計在2027年進一步增長至280百萬戶，自2022年起的複合年增長率為10.5%。根據艾瑞諮詢報告，在2022年，中小企業對GDP的貢獻逾60%，中小企業及個體經營戶數量在2022年佔中國市場主體總數的96.8%。然而，由於預算有限，且欠缺專業能力及技術訣竅，中小企業目前處於數字化的早期階段，並面臨業務管理及發展的重大挑戰。與此同時，靈活用工的興起為企業服務的供給帶來新的活力。隨著偏好靈活獨立的工作安排的年輕專業人才興起，中國尋求靈活工作安排的專業人才的數量近年快速提升。根據艾瑞諮詢報告，2021年底中國靈活就業人員逾200百萬人。

## 業 務

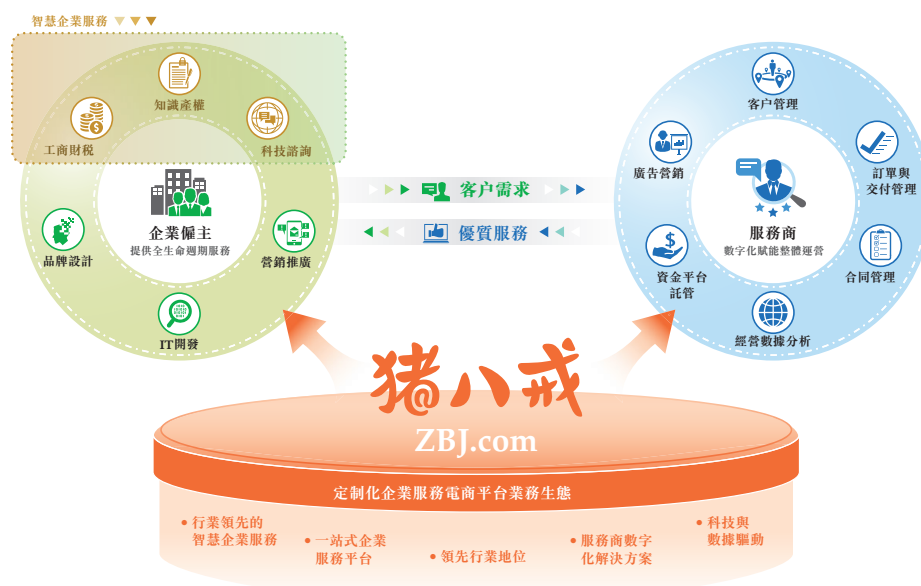
在傳統的企業服務模式下，並無採用電商、數字平台或數據驅動增長作為業務模式的企業面對因接觸及物色具備必要專業技能的合適服務商的渠道有限而難以高效滿足其企業服務需求而尋找優秀服務商等痛點，而服務商（通常為個人、工作室和中小企業）面對因營銷渠道及地理位置限制而難以接觸潛在客戶，以及難以數字化業務運營提升運營效率等痛點。企業服務電商模式為解決上述傳統企業服務模式痛點的解決方案。憑藉科技（如大數據、AI以及為優化服務質量和效率而開發的數字工具）創新，企業服務電商模式可高效對接企業服務供需雙方，提升了雙邊的服務交易體驗。因此，中國定制化企業服務電商市場近年快速發展。以GMV計，中國定制化企業服務電商市場規模從2018年的人民幣1,784億元增長至2022年的人民幣4,845億元，複合年增長率為28.4%，並預期進一步增長至2027年的人民幣14,626億元，自2022年複合年增長率為24.7%。

### 我們的業務生態系統

2006年，我們平台的創立緣起於互聯網時代下，構建跨地域企業服務交易平台，匹配企業服務需求與服務商提供的盡可能最佳服務的構想。通過連接供需雙方，平台提升就各類企業服務尋找、磋商、與技能服務商訂約、合作及向其付費的效率。作為此行業的早期創新者，在平台的發展過程中，我們不斷運用科技（如大數據及AI）使企業僱主盡可能與最佳服務商的服務聯繫，提升對平台用戶（包括企業僱主及服務商）的價值主張，繼而擴張平台的業務生態系統。目前，我們已打造了一個以企業僱主及服務商為核心，線上線下平台網絡一體化的企業服務電商平台生態系統。平台生態系統進一步以大中企業及政府客戶補充。

我們致力於解決生態系統參與者遇到的行業痛點、提升向生態系統參與者提供的價值主張。下圖展示了生態系統的核心參與者（企業僱主及服務商）與我們的互動。除下圖外，我們還與政府及大中企業客戶合作開展產業服務業務及政府區域企業服務生態促進合作業務。

## 業 務



我們協助企業僱主採購覆蓋其全生命週期的多種企業服務。於2023年6月30日，企業僱主可於豬八戒平台採購逾810種企業服務。我們聚焦品牌設計、IT開發、營銷推廣、工商財稅、知識產權、科技諮詢等具剛性客戶需求的企業服務。我們平台匯聚了大量具有多樣化技能的第三方服務商供企業僱主比選，一站式滿足企業僱主多樣化的企業服務需求，並讓企業僱主獲取具性價比的優質服務。與此同時，我們亦就平台服務商建立龐大的服務數據存儲庫，當其與AI能力結合，使我們構建服務商認證與評價體系，以規範及提升服務商的服務品質。我們認為，服務商的服務品質，結合運用大數據及智能算法創造的服務效率，以及向企業僱主提供的其他平台增值服務，使我們取得高水平的用戶滿意度，對業務的進一步發展至關重要。經過多年運營，我們的企業服務平台及我們於平台提供的數個服務品類佔據行業領先地位，並在企業僱主及服務商間建立了強大的品牌認知與用戶認可。

隨著我們平台的發展，平台企業僱主數量與其對優質服務的付費意願有所提升。同時，企業僱主對優質及智能化的企業服務需求也在提高。2015年，為應對該等趨勢，我們成立智慧企業服務業務，交付智慧工商財稅服務、智慧知識產權服務及智慧科技諮詢服務，有關服務具備強勁而剛性的客戶需求、標準化的服務流程及數字化服務交付潛力。憑藉科技數字化業務流程，智慧企業服務業務可於交付企業服務方面取得創新，我們可藉此向企業僱主提供優質智能的智慧企業服務。根據艾瑞諮詢報告，2022年，我們的代理記賬業務的平均人效在中國領先代理機構排名第三，2022年，我們的商標註冊業務根據代理機構商標申請總量在中國商標申請代理機構中排名第四。

## 業 務

平台向服務商提供增加對其技能需求的渠道。平台智能對接服務商的技能與平台大量活躍企業僱主(通常具備強勁用戶黏性)的需求，旨在幫助服務商突破其業務的地域邊界，吸納其所處地區以外的客戶。我們亦向服務商提供業務運營數字化解決方案，提升其運營與服務效率。

作為平台生態系統的延伸，我們的產業服務業務將平台生態系統的參與者拓寬至線下中小企業、中大型企業與政府。其中，創業創新園區服務圍繞我們於國內眾多城市佈局線下園區，向中小企業提供「拎包入住」式的靈活辦公空間解決方案，並以此撬動我們平台生態系統線上線下渠道的協同作用。該等廣泛的線下園區一方面是平台生態系統多類型企業服務的線下服務點，一方面是接觸線下潛在客戶並將其轉化為平台客戶的線下營銷場所。我們的產業解決方案服務依托平台廣泛的優質服務商儲備優勢，我們整合各類優質服務商的服務，包裝為面向中大型企業和政府客戶的不同垂直行業的解決方案，其中包括農業解決方案、文旅解決方案、數字化品牌營銷、知識產權創造保護解決方案等服務。

我們的平台服務生態在線下發展的過程中，往往對地方中小企業的扶持與保障、對區域企業服務產業的培育與彙聚有極大促進作用，並最終能帶來營商環境的改善與數字經濟的發展。憑藉這一特徵，我們與地方政府建立合作並提供創業創新園區服務，我們圍繞服務與運營產業園區彙聚與運營入住企業，提升地方中小企業活躍程度、賦能地方中小企業數字化轉型發展。

### 我們的服務價值備受認可

自創立以來，我們為大量企業提供服務，並屢獲殊榮：2017年，獲國務院辦公廳頒發「國家雙創示範基地」榮譽資質，獲工信部頒發「國家小型微型企業創業創新示範基地」榮譽資質，獲商務部頒發「電子商務示範企業」榮譽資質，獲中國互聯網協會、工信部信息中心頒發「中國互聯網企業100強」榮譽資質；2018年，獲國家發改委頒發「知識工作者共享經濟示範平台」榮譽資質；2019年，獲人社部頒發「全國創業孵化示範基地」榮譽資質；2021年，獲重慶市人民政府頒發「重慶市科學技術獎(科技進步一等獎)」獎勵；2022年，在國家發改委同中國科學技術協會公佈的「國家雙創示範基地」評估結果中位列優秀企業示範基地第四名及民營企業、互聯網企業第一名。

## 業 務

### 我們的經營業績

下表呈列往績記錄期間企業服務平台業務、智慧企業服務業務及產業服務業務的主要經營業績。

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	止六個月 2023年
成交客戶數 <sup>(1)</sup> . . . . .	259,867	330,681	256,927	100,660
成交額(GMV)				
(人民幣百萬元) <sup>(2)</sup> . . . . .	5,482.4	8,404.5	11,389.1	7,637.9
平均客單價(人民幣元) <sup>(3)</sup> . . . . .	21,097	25,416	44,328	75,879
各業務線的複購率 <sup>(4)</sup>				
企業服務平台業務 . . . . .	40.7%	51.8%	56.0%	55.2%
智慧企業服務業務 . . . . .	60.9%	57.3%	58.0%	49.9%
產業服務業務 . . . . .	19.0%	28.4%	28.2%	19.6%
企業服務平台業務、智慧企業 服務業務及產業服務業務的 複購率 <sup>(5)</sup> . . . . .	46.1%	53.2%	56.7%	53.7%

- (1) 成交客戶數為於豬八戒平台完成服務訂單的客戶的數量。
- (2) 成交額(GMV)乃於豬八戒平台完成的服務訂單的交易金額價值，包含豬八戒平台服務訂單的金額價值。
- (3) 平均客單價為成交額除以成交客戶數。
- (4) 複購率指特定期間內，複購客戶佔總體成交客戶的比例。複購客戶指在相關期間內成交量大於一次的客戶。
- (5) 企業服務平台業務、智慧企業服務業務及產業服務業務的複購客戶可能會在同一特定期間內購買上述三條業務線提供的一種以上服務。



---

## 業 務

---

我們的收益由2020年的人民幣757.1百萬元增加1.4%至2021年的人民幣767.8百萬元，但由2021年的人民幣767.8百萬元減少29.5%至2022年的人民幣541.4百萬元，原因為受COVID-19疫情的長期不利影響。我們的收益由截至2022年6月30日止六個月的人民幣287.1百萬元減少至截至2023年6月30日止六個月人民幣252.0百萬元。我們的經調整EBITDA於2020年、2021年、2022年及截至2022年及2023年6月30日止六個月分別為人民幣196.4百萬元、人民幣121.0百萬元、負人民幣22.6百萬元、人民幣8.2百萬元及負人民幣35.4百萬元。

### 我們的競爭優勢

我們認為以下競爭優勢促使我們取得成功並將有助於推動我們未來的發展：

#### 中國主要定制化企業服務電商平台

我們是中國主要定制化企業服務電商平台。根據艾瑞諮詢報告，以2022年GMV計，我們在中國定制化企業服務電商市場排名第二，市場份額約2.4%。自2006年創立以來，我們自豬八戒網站線上企業服務平台發展為線上平台匯聚廣泛企業僱主與服務商，線下服務網絡遍佈中國眾多省份的完善企業服務生態系統。豬八戒平台的GMV總量由2020年人民幣5,482.4百萬元快速增長至2021年人民幣8,404.5百萬元，並進一步增長至2022年人民幣11,389.1百萬元，複合年增長率為44.1%。

我們以優質的企業服務與平台為客戶創造的強大價值受到廣泛認可。我們成為企業服務市場深受信賴的品牌。我們已在企業服務電商市場深耕多年，並為海量的企業僱主與服務商提供優質服務。我們已透過持續提升客戶的服務滿意度，拓寬服務組合及提升平台用戶的價值主張，建立廣泛的品牌認知。我們相信，我們的品牌是取得過往增長的重要因素，並將繼續為我們日後的成功帶來巨大貢獻。

## 業 務

我們「以用戶為中心」的經營理念，產生推動我們電商平台長遠可持續發展強大的飛輪效應。「以用戶為中心」是我們始終秉持的經營理念，盡可能令用戶滿意是我們服務的終極目標。通過持續提升用戶體驗，我們得以保證企業僱主在我們的平台上高度適配，進而吸引更多的服務商進駐及留守平台，令業務生態系統中的服務商競爭加劇，從而促進服務商所提供服務的質量。企業僱主因此獲得更豐富的服務類型覆蓋、更多服務商的選擇便利及更具吸引力的服務價格，吸引更多企業僱主進駐及留守平台，進而推動飛輪效應，造就平台的良性循環及維持生態系統參與者的長期可持續增長。業務生態系統的飛輪效應可以自平台的企業僱主及服務商數量增加得到印證。於2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日，我們的累計企業僱主數量分別為22.4百萬名、24.5百萬名、26.3百萬名及26.9百萬名，累計服務商數量分別為5.9百萬名、6.6百萬名、7.4百萬名及7.7百萬名。

我們相信，憑藉領先的行業地位、廣泛的品牌認知及平台網絡的飛輪效應，我們將在中國企業服務電商行業內持續保持主導地位，有助於我們把握企業服務市場數字化機遇。

### 覆蓋企業全生命週期的服務需求的一站式企業服務平台

我們為企業僱主提供覆蓋企業僱主創立期、發展期、成熟期全生命週期所需廣泛企業服務，聚焦品牌設計、IT開發、營銷推廣、工商財稅、知識產權、科技諮詢等具剛性客戶需求的服務。我們於不同種類的企業服務佔據領先地位。作為中國主要定制化企業服務電商平台，我們認為，一站式滿足企業僱主的多種企業服務的所有需求，我們能於若干細分行業與並無提供綜合型定制化企業服務的競爭者競爭未來發展機遇。與此同時，我們於平台匯聚廣泛的優質服務商。該等服務商相互競爭，以滿足企業僱主的服務需求，讓企業僱主透過比較平台服務商提供的多種一站式服務選擇，以覓得最合適的服務商。憑藉多品類的企業服務選擇，我們可令平台降低獲客成本，提升企業僱主的留存率而增加平台客戶黏性、促進不同服務品類間的交叉銷售，最終提升企業僱主的生命期價值。

---

## 業 務

---

於2023年6月30日，企業僱主可於豬八戒平台採購逾810種企業服務。在2022年，我們的GMV超過人民幣10百萬元的服務類型超過30個。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，採購兩種或以上品類豬八戒平台提供的服務的客戶佔客戶數整體的比例分別約8.1%、15.4%、11.5%及4.1%。根據艾瑞諮詢報告，2022年，我們在中國定制化電商公司的設計領域、IT服務領域、工商財稅領域及知識產權領域，按GMV計，分別位列第二、第二、第一及第二。

### 先進科技支持的智慧企業服務

憑藉我們企業服務平台的海量用戶需求的協同效應，加上我們通過使用技術改進傳統業務模式，我們的智慧企業服務下的若干服務佔據行業領先地位。

我們的智慧知識產權服務可實現企業服務在商標、版權等知識產權的確權、用權、維權的各階段數字化。以商標註冊服務為例，憑藉我們商標大數據的技術及數據支持，我們能對客戶商標申請進行多因素分析，從而提升業務效率及傳統商標申請的成功率。於2022年，我們的智慧知識產權服務已提交共約104,577項商標申請。根據艾瑞諮詢報告，2022年，我們的商標註冊業務根據代理機構商標申請總量，在中國商標申請代理機構中排名第四。

我們的智慧工商財稅服務通過數字化財稅代理記賬、工商事務相關代理服務、稅務相關服務、資質認證等流程，創新業務模式並提升服務效率。以代理記賬為例，憑藉AI技術，我們的服務實現了發票智能識別與核驗、票據一鍵批量採集、智能生成憑證和智能風險監測與預警等功能，提升了記賬、查賬和報稅的業務效率。數字化徹底改變傳統服務人員高度重複及低技術含量的工作流程。根據艾瑞諮詢報告，2022年，我們的代理記賬業務的平均個人效率達105戶／人，在中國領先代理記賬機構中排名第三。



## 業 務

### 助力服務商取得成功的活躍平台與數據驅動的數字化業務解決方案

我們為平台服務商提供接觸平台上大量具有強大用戶黏性的活躍企業僱主提供的廣泛服務需求的渠道。我們相信，我們協助服務商擴展其服務涵蓋的地理區域，並以具成本效益的方式吸納跨地域客戶。與此同時，我們為平台上的服務商提供數據驅動的數字化業務解決方案以管理在我們平台上開設的服務店的運營，例如訂單與交付管理、客戶管理、平台資金託管管理、經營數據分析、廣告營銷等整體業務運營流程的數字化經營工具，助力服務商提升經營效率。此外，我們亦向服務商提供管理在我們豬八戒平台運營的SaaS店鋪運營工具，其集合店鋪設計、企業微信、CRM、協作項目管理等多項功能，促進服務商數字化運營。

我們相信，我們通過數字化賦能平台上的服務商的獲客及業務流程，可減輕服務商在獲客及業務流程上的負擔，令服務商更專注於在其服務領域創造價值，提高經營業績，從而通過我們的平台獲得成功。於2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日，累計服務商數量分別為5.9百萬名、6.6百萬名、7.4百萬名及7.7百萬名。

### 強大的技術能力，透過AI及大數據技術提升服務

我們認為，透過科技創新與數據洞察所驅動的企業服務能力不斷迭代提升，是我們成功的主要因素之一。於2023年6月30日，我們擁有由351名研發人員。我們於2020年、2021年、2022年及截至2022年及2023年6月30日止六個月的研發開支分別為人民幣79.5百萬元、人民幣80.9百萬元、人民幣82.6百萬元、人民幣44.4百萬元及人民幣38.4百萬元。得益於持續的研發投入和經驗豐富的研發團隊，我們取得了出色的研發成果，尤其是AI與大數據分析領域。於2023年6月30日，我們已獲47項專利及430項軟件著作權。

我們憑藉透過研發累積的知識，結合基於平台用戶產生的廣泛互動與交易行為構建的海量數據儲存庫，對企業服務行業有著深刻的洞察。憑藉有關洞察，我們得以識別及了解企業僱主的需求，篩選服務商的能力和技能以精確匹配企業僱主的需求，提高匹配效率。此外，我們能識別企業僱主的潛在需求，進而藉此把握企業僱主的交叉銷售商機。再者，我們得以識別企業服務行業的發展趨勢，讓我們能拓寬服務選擇，滿足企業僱主不斷變化的需求。例如，基於在企業服務平台上提供的Logo設計服務，憑藉科技及數據驅動行業洞察，我們逐步開發行業領先的智慧知識產權服務，以提供商標註冊服務以及商標糾紛及訴訟服務。

---

## 業 務

---

### 富有遠見及強大執行力的管理層團隊

我們的管理層團隊深耕綜合型定制化企業服務電商行業多年。管理層團隊的豐富經驗、清晰的戰略遠見和強大的執行能力對我們的業務運作和未來發展至關重要。我們的創始人兼董事長朱明躍先生自2006年創立本集團以來，帶領本集團不斷創新迭代平台商業模式、拓展平台生態系統服務選擇，並發展成為中國綜合型定制化企業服務電商領域的領導者。我們的核心管理層團隊成員在企業服務電商領域從業平均超過10年，積累獨到的行業理解和敏銳的戰略遠見。管理層所具備的豐富經驗、清晰的發展戰略及高效的執行力由創立起為我們的發展貢獻良多，並將繼續為我們日後的成功鋪平道路。

### 我們的戰略

作為中國中國主要定制化企業服務電商平台，我們致力於幫助億萬企業獲得滿意服務，幫助億萬服務商找到商機。為鞏固市場領導地位、不斷擴大平台規模及效應並進一步促使業務增長，我們計劃實施下列戰略：

#### 為更多企業僱主提供更多元的優質服務

**擴大企業僱主群體。**我們將持續在平台上提供多元的優質企業服務，以打造良好品牌口碑。我們亦將拓展線上及線下營銷渠道，加強獲客能力，我們計劃通過線上營銷及推廣活動擴大平台的用戶群體，包括與第三方服務商合作，通過各種主流媒體、搜索引擎、應用商店、社交媒體及其他渠道投放針對性的線上廣告，以及與意見領袖合作。我們亦計劃擴大線下營銷團隊，從線下渠道獲取更多用戶。線下營銷團隊通過觸達更多線下需求，將線下的優質用戶向線上引流，加強平台在線下城市的滲透能力，促進我們的用戶增長。我們亦將開展品牌營銷推廣，包括線上品牌營銷、線下品牌戶外廣告與品牌推廣活動，提升我們的品牌認知與品牌形象，以推廣平台的品牌認知與品牌形象。此外，我們計劃提升與生態系統的參與者的聯動，擴大企業服務的潛在市場，以進一步吸引更多企業僱主進駐平台。例如，我們計劃與地方政府合作，吸引線上企業服務商在當地產業園區建立據點，以及吸引線下供應商成為平台服務商。我們相信，此舉將打造出一個企業服務中心，當地企業可快速便捷地獲取各類企業服務，助力當地企業及產業的發展。我們將進一步完善自營形式的智慧企業服務，鞏固我們的優勢，例如通過在活躍平台上提供數據驅動技術增強的廣泛企業服務，以及我們識別及了解僱主需求的AI及大數據驅動技術。

## 業 務

擴大服務品類和服務所覆蓋的地理區域。我們將運用透過平台用戶產生的廣泛互動及交易建立的龐大數據庫及企業服務行業的洞察能力，實時識別企業僱主需求，以適時擴充並調整服務組合。我們將推出全職招聘服務、線上兼職服務等新服務解決方案，順應中國政府鼓勵靈活用工的趨勢，同時滿足大量企業僱主的招聘需求。我們亦將注重服務所覆蓋的地理區域的擴張，選擇性地擴大線下銷售及城市運營團隊的覆蓋範圍。我們的城市運營團隊將主要負責(i)企業服務平台中增值服務與智慧企業服務的功能介紹與價值講解，促進註冊用戶向付費用戶轉化；(ii)平台用戶的客戶運營服務，並通過運營服務與數據洞察，挖掘新的用戶需求，以增加ARPU；及(iii)平台用戶的客戶成功交付及區域客戶維護及支持服務，提升交付滿意度及助力其通過平台取得成功，以提升企業服務平台中的付費增值服務與智慧企業服務的複購率。通過擴增城市運營團隊，將得以拓展與維護更多的平台用戶，挖掘更多用戶需求，加強我們的運營與商業化效率。

提高尋找更好地滿足企業僱主需求的服務商的能力。我們將通過完善企業僱主的數字畫像，提高平台匹配服務的精準度與效率，以提升變現能力。我們將基於企業僱主所處的垂直行業和業務發展階段，通過推送為企業僱主定制的營銷內容刺激客戶需求，並進行關聯營銷活動。例如，對於食品飲料行業，我們將注重商標設計、包裝設計、食品資質申請等企業服務的推廣。對於中小企業，我們將注重財稅及專利註冊等與我們工商及商標註冊服務密切相關的服務的營銷(當企業僱主採購後者服務)。

### 為更多的服務商提供更多的工作機會

擴大平台服務商庫。我們擬結合品牌營銷提升品牌認知度，加強線下城市運營團隊的招募能力，善用政府、產業園區等渠道資源，招募符合標準的優質服務商。我們擬優化服務商的平台准入標準，吸引更多服務商入駐平台。我們擬加強平台維護及管理，升級數字基礎設施能力及增值服務，創造對服務商更吸引的平台環境。

提升平台服務商服務質量。我們擬完善服務商的線上培訓，按區域組織線下定期交流及培訓活動，並為服務商提供診斷分析及培訓，以提升服務能力及業績。我們擬完善服務商的評價體系與服務質量激勵體系，加強數字化管理，結合服務質

---

## 業 務

---

量、產能、平台活動、對平台的商業增長貢獻等因素，綜合評定服務商的服務質量，並基於反饋機制打造優質服務商獲得更多工作機會的良性循環。

升級平台評分體系及算法匹配規則。我們擬完善服務商評級、誠信度評價、產品評分推薦、舉報糾紛處理等體系。我們擬升級服務商的算法匹配規則，結合評價體系不斷優化推薦匹配的算法機制，從規則和算法匹配多方面鼓勵服務商的良性行為。

### 持續技術創新，強化平台能力，提升服務效率

我們擬利用技術創新提升平台的撮合能力及匹配效率。我們計劃加大對人工智能、大數據等創新技術的投入，有效利用龐大的用戶及交易數據庫，優化算法和提高信息解譯及交易轉化能力，深化對企業需求的洞察，提升匹配雙邊用戶需求的效率和精準度。我們將完善企業服務知識圖譜及用戶畫像體系，採用實時動態算法匹配技術，以進一步提升匹配能力。提升此種能力將使我們能夠根據企業僱主的特點及需求推薦最匹配的服務商組合。

我們擬利用技術創新挖掘和刺激企業僱主的採購潛力。我們擬透過算法升級等技術創新刺激企業僱主需求，增加企業僱主交叉採購的場景，刺激高頻採購，充分實現企業僱主的採購潛力。

我們擬利用技術創新提升平台用戶的經營效率。憑藉技術能力，升級為服務商提供的門戶建設、客戶管理、商機管理、訂單管理、溝通工具等數字基礎設施，借助筋斗雲SaaS解決方案及面向知識產權從業者的綜合商標版權服務平台「快申報」平台等工具幫助服務商實現數字化轉型，提升經營效率。

### 探索戰略合作、投資和併購

主要側重早中期企業的客戶基礎及平台賦予我們識別中小企業及創業企業投資機會的能力。我們將選擇性地尋求有助於我們鞏固和擴大市場領先地位的戰略合作、投資和併購。



## 業 務

我們計劃聚焦於可在現有業務與擴張戰略之間創造協同效應且可為平台吸引新企業僱主及服務商的合作、投資和併購。同時我們也會有選擇性地尋求可拓展我們服務產品種類、進入新的垂直領域、甚至為我們提供技術補充並擴大我們服務範圍的戰略合作、投資及併購。截至最後實際可行日期，我們並無確立任何明確的戰略合作夥伴或收購目標。

### 我們的業務生態系統及參與者

我們是定制化企業服務電商平台。根據艾瑞諮詢報告，以2022年GMV計，我們在中國定制化企業服務電商市場排名第二，市場份額約2.4%。通過我們的豬八戒平台，我們的企業僱主可採購超過810種企業服務，包括但不限於我們自營的智慧企業服務以及第三方通過豬八戒平台提供的品牌設計、IT開發與營銷推廣服務。

我們的豬八戒平台是我們業務生態系統的核心。以下為我們生態系統的主要參與者及我們為該等參與者提供的價值主張。

- 企業僱主。為了滿足高效業務經營需求，企業僱主需要大量職能部門執行任務，如財稅、知識產權、品牌設計、IT開發及營銷推廣。此外，隨著社會和經濟發展，相關職能任務愈加複雜，並需要執行有關任務的專業人士。隨著大量企業服務商湧現，企業僱主自第三方服務商採購企業服務時會面臨難以甄選合適的服務商滿足需求等痛點。為解決該等行業痛點，我們為企業僱主提供包括智慧業務、財稅服務、智慧知識產權服務、智慧科技諮詢服務、品牌設計服務、IT開發服務及營銷推廣服務的優質綜合型定制化企業服務。於2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日，累計企業僱主數量分別為22.4百萬名、24.5百萬名、26.3百萬名及26.9百萬名。我們為企業僱主提供的價值主張包括：
  - 我們可按企業僱主需求精準推薦及匹配不同區域的服務商，從而降低企業僱主的交易成本，並提高其營運效率。
  - 大量服務商進駐豬八戒平台，提供超過810種企業服務，讓我們的企業僱主（我們認為多數為中小企業）享受與大型企業具同等質素的企業服務。



## 業 務

- 我們亦針對智慧工商財稅服務、智慧知識產權服務及智慧科技諮詢服務提供自營的智慧企業服務。我們認為此類企業服務專業化程度非常高，專業程度較低的服務商難以提供。此外，此類服務因其剛性客戶需求具有巨大的市場潛力。
- 我們構建線上線下一體聯動的服務平台。豬八戒平台為主要線上服務交付及獲客平台。我們的線下網絡依靠遍佈全國的智慧工商財稅服務直營公司及加盟商及我們運營的產業園區的佈局。我們的線下服務網絡直接觸達客戶。
- 服務商。傳統線下服務商面對擴充業務的困難，例如服務覆蓋的地理區域有限、獲客成本高昂及業務經營效率低等痛點。為解決該等痛點，我們為服務商提供企業僱主匹配推薦、投標獲客等增值服務，讓其可容易接觸其地理區域外的客戶。此外，我們為服務商的業務運營管理提供SaaS運營工具，包括其於豬八戒平台開通的店舖的業務運營，以及於服務商自有私域的業務運營。於2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日，累計服務商數量分別為5.9百萬名、6.6百萬名、7.4百萬名及7.7百萬名。我們為服務商提供的價值主張包括：
  - 憑藉AI及大數據技術，我們可向服務商提供容易接觸不同區域廣泛的企業僱主的渠道，並降低其獲客成本。我們亦為服務商提供服務合同資金託管服務，以確保服務商方便就其提供的服務收取企業僱主付款。
  - 我們向服務商提供訂單與交付管理、合同管理、客戶管理、資金託管、經營數據分析、廣告營銷等數字化經營工具，幫助其有效提升在豬八戒平台店舖的經營效率。
  - 我們亦開發筋斗雲，為基於我們向豬八戒平台服務商提供的店舖運營工具開發的SaaS應用程序。透過筋斗雲SaaS應用程序，我們能擴大客群從豬八戒平台服務商到非我們平台的企業服務類商家。
  - 針對財稅行業服務機構的客戶，我們提供筋斗雲(財稅行業)SaaS系統，為財稅行業從業者及代理提供數字化經營管理工具，提升效率。

## 業 務

### 我們的服務

下表載列截至最後實際可行日期我們主要的服務。

業務線	我們的服務	推出時間	服務描述	客戶	收費模式	佣金率或服務費的範圍	收益確認政策
企業服務平台業務	服務商會員服務	2018年	我們為在我們豬八戒平台上開通店舖的第三方服務商提供店舖經營工具、全國城市店舖展示推廣、專屬會員服務、線上經營培訓賦能等自選會員服務	服務商	按月收取訂閱費	按月： 每月人民幣99元至 人民幣199元	我們於訂明的服務期內就提供服務收取固定代價及收益在服務期內按比例確認。
	服務商廣告服務	2014年	我們為服務商提供包括關鍵詞推廣及八戒快車在內的附加廣告服務，使其服務更容易獲得企業雇主注意	服務商	八戒快車： 按照企業雇主點擊服務商廣告次數向服務商收取服務費  關鍵詞推廣： 按照展示服務商的服務信息的次數向服務商收取服務費	八戒快車： 按競標模式釐定企業雇主每次點擊價格，最低每次點擊人民幣2元  關鍵詞推廣： 每天人民幣10元至 人民幣750元	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 在我們於訂明的服務期內就提供服務收取固定代價的安排中（如根據廣告展示天數收取的廣告費），收益在服務期內按比例確認。</li> <li>2. 在代價以取得指定成果為條件的安排中（如根據點擊或刷新次數收取的廣告費），收益在取得指定成果時確認。</li> </ol>

## 業 務

業務線	我們的服務	推出時間	服務描述	客戶	收費模式	佣金費率或服務費的範圍	收益確認政策
匹配服務	2017年	我們針對服務商的能力及技能推薦服務商予企業僱主。此外，我們亦提供服務付款託管服務，促進平台交易。服務商提供服務並經企業僱主驗收交付成果後，我們將服務費用結算給服務商。我們亦為知識產權買家和賣家提供商標、專利及域名等知識產權相關產品的交易平台。此外，我們向第三方服務商轉介專利相關服務需求	服務商	我們向服務商收取交易金額若干百分比作佣金 就知識產權交易服務而言，我們向賣家收取交易金額若干百分比作佣金 我們就向第三方服務商轉介專利相關服務需求收取若干百分比的轉介費	諸人或平台： 交易額的5-20%佣金 知識產權交易服務： 交易額的35%佣金 專利相關服務的轉介： 交易額的15%佣金	收益於取得指定成果時確認。	

## 業務

業務線	我們的服務	推出時間	服務描述	客戶	收費模式	佣金率或服務費的範圍	收益確認政策
	豬八戒平台服務商及其他服務型企業工具及訂閱服務	2018年	我們為豬八戒平台服務商提供店舖運營工具及為豬八戒平台外其他服務型企業提供包含店舖管理、門戶商城搭建、商機管理、客戶管理、項目管理、供應鏈管理、智能營銷、數據分析統計、內部協同工作等功能的SaaS產品。我們為企業主提供各種增值服務，主要包括需求置頂和需求應藏。我們為服務商提供增值服務，包括投標服務及出價曝光服務，以提高中標率。我們亦向政府機構提供數字化解決方案服務，包括為其採購工具與訂閱服務。	服務商、企業屋主及政府機構	按月度/季度/年度收取店舖營運工具及SaaS產品訂閱費 按增值服務的服務次數或使用期限收取增值服務服務費 每年按項目收取政府採購項目服務費	SaaS工具： 每年人民幣398元至 人民幣20,410元  企業屋主增值服務： 每次使用人民幣2元至 每年人民幣365元  服務商增值服務： 每次使用人民幣1元至 人民幣337.5元  出價曝光服務： 每次展示人民幣2元至 每50次展示人民幣70元  數字化解決方案服務： 每年人民幣50,000元至 人民幣480,000元	1. 在我們於訂明的服務期內就提供服務收取固定代價的安排中，收益在服務期內按比例確認。 2. 在我們需要完成指定工作或提供指定交付物方有權獲得代價的安排中，收益於任務完成或企業屋主接受指定交付物時確認。

## 業 務

業務線	我們的服務	推出時間	服務描述	客戶	收費模式	佣金費率或服務費的範圍	收益確認政策
智慧企業服務業務	智慧工商財稅服務	2016年	我們提供各類財稅服務、公司行政服務、稅務相關服務及企業資質認證及認定諮詢等服務	企業僱主及加盟商	按照服務次數收費或按年度收費 按照我們提供的支持水平向加盟商收取年度加盟費	公司行政服務： 人民幣200元至 人民幣88,199元 財務服務：人民幣500元至 人民幣36,188元	1. 在我們於訂明的服務期內就提供服務收取固定代價的安排中（如提供記賬服務及財稅SaaS服務收取的服務費），收益在服務期內按比例確認。 2. 在本集團需要完成指定工作或提供指定交付物方能獲得代價的安排中（如提交報稅表），收益在工作完成或企業僱主接受指定交付物時確認。
	智慧知識產權服務	2015年	我們向加盟商提供品牌支持、系統支持、產品支持及流量支持	企業僱主	按照服務次數收費	企業資質認證及認定諮詢服務：視地點及市場價格而定 稅務相關服務： 每項服務人民幣1,000元至 人民幣51,500元；退稅20%至50% 加盟費： 每年人民幣10,000元至 人民幣100,000元 商標註冊： 每項商標人民幣880元至 人民幣3,680元 版權登記： 每項版權人民幣598元至 人民幣998元 商標及版權維護服務： 每項版權或商標 人民幣3,000元至 人民幣4,000元	收益在工作完成或企業僱主接受指定交付物時確認。



## 業 務

業務線	我們的服務	推出時間	服務描述	客戶	收費模式	佣金費率或服務費的範圍	收益確認政策
	智慧科技諮詢服務	2015年	我們為高新技術企業及政府機構提供政策諮詢、資質認證、戰略諮詢、企業孵化等服務	企業匯主及政府機構	按照服務次數收費	視乎項目的複雜程度及市場價格而定，介乎人民幣數千元至數十萬元不等	收益在工作完成或客戶接受指定交付物時確認，如就成功申請資質收取的服務費。
產業服務業務	創業創新園區服務	2016年	我們與地方政府訂立協議，以取得當地創業創新園區工位的使用權。我們向創業創新園區的企業提供定制辦公空間及獨立工位等拎包入住解決方案，以及包括物業、水電及網絡服務在內的服務套餐。我們將該等工位提供給高新技術企業。該等工位通常用於辦公，而我們亦為客戶提供水電及網絡服務等一站式服務	企業匯主	按服務協議收費	基於城市、位置、水電成本、裝修水平，介乎每月每個人人民幣128元至人民幣1,588元	收益在服務期內按比例確認。
	產業解決方案服務	2018年	我們整合平台服務商的資源，向中大型企業和政府客戶提供各種產業解決方案服務，我們提供的解決方案包括農業解決方案、文旅解決方案、數字化品牌營銷。	中大企業及政府機構	按項目收費	視乎服務商的收費方式，通常為交易額的30%佣金 就向政府客戶提供組合產業解決方案服務收取固定費用	收益於客戶接受時間點確認。
		2023年	自2023年4月起，我們整合通用標準化服務，與豬八戒平台及線下市場的優質服務商合作，為中小企業提供數字化品牌營銷、IT開發等一站式產業解決方案服務。	中小企業	按項目收費	就向中小企業提供組合產業解決方案服務收取固定費用	收益於客戶接受時確認。

## 業 務

業務線	我們的服務	推出時間	服務描述	客戶	收費模式	佣金費率或服務費的範圍	收益確認政策
政府區域企業服務生態 建合作業務	政府區域企業服務生態 促進連合作	2016年	我們進行營銷活動，以吸引線上企業服務商於產業園區建立據點，以及吸引線下供應商成為平台服務商	政府機構	按項目/年度收費	視乎項目規模及服務需求，大約為每年人民幣0.5百萬元至人民幣55百萬元	政府補助(包括政府合作安排下的補助)在有合理保證將會收到且本集團將遵守其所附條件時，初步於財務狀況表確認。補償本集團已產生開支的補助，在產生開支的同一期間按系統基準於損益確認。補償本集團資產成本的補助於資產的賬面價值中扣除，因此通過減少折舊開支在資產可使用年內實際於損益確認。

---

## 業 務

---

### 業務之間的協同效應

業務分部之間具有以下主要協同效應：

- 企業服務平台業務與智慧企業服務業務的協同效應。企業服務平台服務累積的龐大企業僱主及服務商用戶基礎乃作為智慧企業服務業務的龐大潛在客戶群。例如，當一名客戶搜尋由智慧企業服務提供的企業服務（例如工商財稅服務），我們的銷售代表將接洽有關客戶，以商討服務需要詳情。
- 企業服務平台業務與產業服務業務的協同效應。如創業創新園區客戶有任何企業服務需求，在有關服務由第三方服務商提供的情况下，我們將協助有關創業創新園區客戶於企業服務平台物色合適服務商，而在我們有能力提供有關服務（如智慧企業服務）的情况下，我們將直接提供有關企業服務。此外，企業服務平台服務商看到創業創新產業園區的服務後，進駐到當地園區獲得更好的服務。就產業解決方案服務而言，我們整合企業服務平台的服務商資源，以為中至大型企業以及政府客戶提供各種產業解決方案服務。
- 產業服務業務與政府區域企業服務生態促進合作業務的協同效應。就政府區域企業服務生態促進合作業務而言，我們進行營銷活動以吸引企業服務平台的服務商於創業創新園區建立據點。此外，我們亦進行線下營銷，以吸引服務商進駐創業創新園區，而有關服務商亦將成為企業服務平台業務的服務商。此外，政府區域企業服務生態促進合作業務的若干政府客戶亦為我們的產業解決方案服務引薦地方業務商機。
- 產業服務業務與智慧企業服務業務的協同效應。若干企業服務平台服務商進駐我們運營的創業創新園區後亦購買代理記賬服務（其後由我們的智慧企業服務團隊提供）。

## 業 務

### 企業服務平台業務

我們是中國主要定制化企業服務電商平台。根據艾瑞諮詢報告，以2022年GMV計，我們在中國定制化企業服務電商市場排名第二，市場份額約2.4%。豬八戒平台為我們企業服務平台業務的基礎，亦繼續為日後業務重心，原因為我們認為，企業服務平台業務為我們所有業務線日後業務發展的基礎。我們利用互聯網、AI及大數據技術，建立並運營豬八戒平台，作為企業服務交易市場。我們智能匹配企業僱主需求和服務商技能，並提供促進完成豬八戒平台的企業服務交易的服務，為企業僱主和服務商提供便捷、安全、可靠及高效的交易渠道，滿足其需求。

我們主要就企業服務平台業務提供下列四類服務：(i)匹配服務；(ii)會員服務；(iii)廣告服務；及(iv)工具及訂閱服務。

下表載列企業服務平台業務於往績記錄期間的付費客戶（包括企業僱主和服務商）數、ARPU值及留存率。

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	止六個月
付費客戶數 <sup>(1)</sup> . . . . .	53,265	51,452	66,709	43,331
收益(人民幣百萬元) . . . . .	146.3	137.7	114.3	56.4
ARPU <sup>(2)</sup> (人民幣元) . . . . .	2,746.6	2,677.2	1,713.1	1,301.7
留存率 <sup>(3)</sup> . . . . .	92.3%	63.5%	62.0%	36.1%

- (1) 付費客戶數為貢獻企業服務平台業務收益的客戶（包括企業僱主和服務商）數量。
- (2) ARPU乃根據期內企業服務平台業務收益總金額除以同期付費客戶數得出。
- (3) 留存率為上一期客戶在當期留存金額除以上一期的收益金額得出。留存金額為上一期貢獻收益的客戶產生及在當期繼續貢獻的收益金額。

## 業 務

### 我們的匹配服務

#### 豬八戒平台的匹配服務

企業僱主可於豬八戒平台就其需求智能搜尋具備合適能力及技能的服務商。一旦物色到合適的服務商，我們促成企業僱主與服務商的交易。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們分別為約240,000名、308,000名、224,000名及86,400名企業僱主促成1.7百萬次、3.0百萬次、2.9百萬次及0.7百萬次服務。

於2023年6月30日，企業僱主可於豬八戒平台採購逾810種企業服務。我們為企業僱主提供兩種服務檢索模式，即一對一模式和競標模式，讓其在我們的豬八戒平台上找到合適的服務商。



#### 一對一模式

在一對一搜索模式中，我們為每個服務商貼上不同類型的可搜索標籤，如服務價格、服務行業和服務類別。企業僱主可以通過在搜索框中輸入關鍵詞來搜索服務商。為找到合適的服務商，我們的搜索引擎會基於搜索框的關鍵詞及企業僱主設定的其他搜索條件進行服務類別匹配、關鍵詞匹配及價格匹配。符合服務類別、服務價格及關鍵詞匹配的服務商才會進入下一步的考量。

搜索引擎其後評估服務商的服務質量及客戶滿意度。評估考量因素包括服務商的商業誠信、服務質量、售後服務、糾紛解決。我們亦會考慮服務商是否與企業僱主位處同一地區，服務商是否通過實名認證等。我們向企業僱主推薦服務商時，首推距離企業僱主較近的服務商，且我們僅推薦通過我們實名認證的服務商。於評估後，我們為每名服務商分配分數，並根據其分數進行排名。搜索結果頁面上顯示的服務商按其評估分數排列。企業僱主一旦找到合適的服務商，企業僱主就可以直接與服務商進行磋商和溝通，了解服務細節。就企業僱主訂購的實際服務而言，服務商會在服務商自己的平台上準備可交付成果，然後通過豬八戒平台將其交付予企業僱主。



## 業 務

我們有內部措施識別及防止繞過平台的匹配服務的企圖。我們於線上聊天功能部署關鍵詞識別系統，識別可能與企業僱主與服務商之間的線上對話中交換線下聯繫方式的任何嘗試相關的關鍵詞。倘偵測到敏感詞，系統會將事件上報風險評估團隊。風險評估團隊將調查並決定是否存在繞過服務的實際企圖。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們共發現約1,019起服務商實際企圖繞過企業服務平台的匹配服務的案例，均由關鍵詞識別系統識別或企業僱主報告。實際企圖繞過匹配服務主要導致服務商因違反平台規定而在搜索結果中的優先次序下降、賬戶被暫停數日，並被扣除部分按金作為罰款。倘出現由於服務商的不道德行為而導致企業僱主通常報告的實際線下交易，我們將以被舉報的服務商違反平台規定將其從豬八戒平台移除，並沒收其全部按金。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業相關的風險—跳單風險可能對我們的經營業績及財務狀況產生重大不利影響」。

### 競標模式

就競標模式而言，企業僱主在豬八戒平台成功發佈需求後，我們會向企業僱主推薦服務商，僱主可以邀請服務商參與競標。物色到合適的服務商後，企業僱主可直接與有關合適的服務商磋商及溝通，了解有關服務的詳情。

### 企業服務匹配流程及增值服務

在平台下達服務訂單後，企業僱主會將約定的服務費存入於金融機構開設的託管賬戶。在服務商提供服務並經企業僱主驗收交付成果後，平台向服務商結算服務費。我們抽取交易佣金（自應付服務商服務費中扣減）。我們的交易佣金參考市場競爭對手所收取的佣金水平釐定。企業僱主會對服務商進行點評，我們從而累積客戶對服務商的反饋。企業僱主基於服務態度、交付速度及服務質量對服務商進行點評。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們分別收到企業僱主對服務商服務質量的投訴3,304宗、3,007宗、2,765宗及1,023宗。該等投訴主要涉及所提供的服務或成果的質素、服務態度及服務商未能按時提供指定及要求的服務。有關投訴主要導致(i)於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，分別退還服務費人民幣3.5百萬元、人民幣3.4百萬元、人民幣2.8百萬元及人民幣1.5百萬元，佔豬八戒平台GMV總額0.06%、0.04%、0.02%及0.02%；(ii)撤回投訴並繼續提供服務；或(iii)在少數情況下，各方提起司法程序解決糾紛。

---

## 業 務

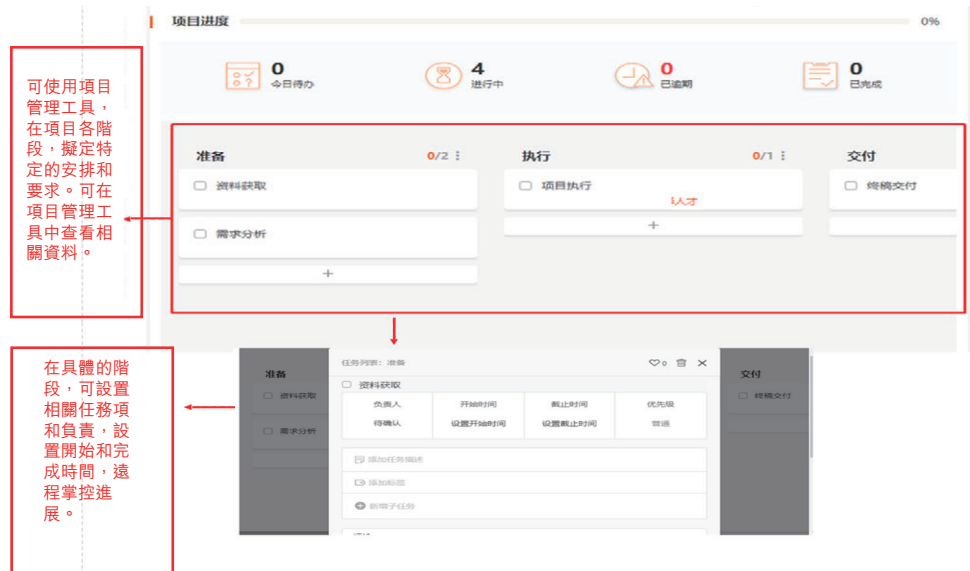
---

我們於匹配過程中提供增值服務，例如服務費按金、調解爭議及服務商按金，鼓勵企業僱主在我們的平台下單，而非在我們的平台外直接向服務商下達訂單。存放服務費的服務要求企業僱主將協定服務費存入託管賬戶，可處理企業僱主與服務商之間的信任問題。與企業僱主於平台外直接向服務商下達訂單的交易不同，我們的服務費按金有助保證服務商按時提供滿意的服務。倘企業僱主不滿意服務商提供的服務，服務商不會獲得企業僱主之前存放於我們平台的服務費。根據企業僱主（繞過我們的企業服務平台的匹配服務直接與服務商進行線下交易）向我們報告的案例，該等服務商往往會提供糟糕及令人失望的服務。有時，企業僱主直接向服務商支付服務費按金後，甚至無法再次與有關服務商取得聯繫。此外，我們的爭議調解為企業僱主提供確定性及保證，繼而增加其對我們平台的信任及依賴。倘企業僱主與服務商之間在服務過程中出現任何爭議，任何一方可要求我們調解爭議。我們設有專責團隊，負責平台爭議調解。調解乃基於雙方訂立的合約條款作出。我們根據合約條款建議調解方案。倘任何一方不接受調解結果，我們將建議雙方透過仲裁或訴訟等司法程序解決爭議。我們概不就服務商的服務質素承擔責任，原因為服務合約僅由服務商與企業僱主訂立。此外，根據我們就服務匹配服務與服務商訂立的協議，服務商須在平台賬戶存入若干金額的資金，並授權我們在服務商未能按約定提供服務情況下使用資金向企業僱主付款，或倘服務商違反平台規定，則向我們支付用作罰款。倘服務商未能提供之前與企業僱主協定的服務，我們獲授權使用服務商的按金，根據我們促成的調解結果補償企業僱主。倘服務商違反豬八戒平台規定，我們獲授權根據適用於豬八戒平台服務商行為的管理規則扣減其部分或全部按金。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，服務商因違反豬八戒平台規定而自其按金支付的罰款分別為人民幣443,600元、人民幣139,600元、人民幣66,200元及人民幣1,224,600元。此按金機制促使服務商提供協定服務予

## 業 務

企業僱主，藉此，我們能夠執行任何爭議調解結果或懲罰服務商的違規行為。倘服務商未必願意參與調解或可能故意拖延調解過程，則此機制將推動其參與調解。由於我們在企業服務匹配過程中提供的增值服務(如服務費按金、爭議調解及服務商按金)，董事認為，相比在平台外直接向服務商下達服務訂單，即使我們賺取從企業僱主存放並應付予服務商的服務費扣除的交易佣金，企業僱主仍更願意在我們的平台下達服務訂單，以確保服務商提供滿意的服務及避免服務商與企業僱主間潛在高昂的糾紛。

我們的豬八戒平台亦為企業僱主提供免費的項目管理工具。項目管理工具主要包括項目里程碑管理、項目統計分析、項目在線交付和文件管理等功能。例如，項目統計分析功能可讓企業僱主清楚掌握服務商每日待辦、進行中、已逾期、已完成的任務數，從而幫助企業僱主更好把控項目進展。



項目管理工具

## 業 務

### 與我們服務匹配服務服務商協議的主要條款

服務期限及協議續新	協議並無固定期限。
服務範疇	我們透過我們的平台向服務商提供匹配服務。
服務費／佣金 <sup>(1)</sup>	我們自服務商賺取佣金，相關佣金按交易金額及佣金的一定百分比計算。佣金不可退還。
服務商按金	服務商將一定金額的資金存入其豬八戒平台賬戶，並授權我們在服務商無法提供協定服務時使用該筆資金向企業僱主付款或在服務商違反我們平台的規定時使用該筆資金支付罰款。於往績記錄期間，豬八戒平台服務商支付的平均按金約人民幣3,945.4元。
支付方式	企業僱主可直接向服務商於平台的賬戶付款。
保密性	服務商同意不向平台任何競爭對手及／或任何其他商業實體提供有關其他服務商、企業僱主及平台的資料。服務商應促使並確保彼等的代理、僱員及承包商亦遵守該義務。

- (1) 於2018年，我們為服務商推出會員服務。我們減少或豁免收取身為我們會員的服務商就匹配服務的佣金。減少或豁免的金額取決於服務商選擇的會員套餐。有關於往績記錄期間的付費會員數目及我們從各級別會員產生的收益，請參閱本節「服務商會員服務」。於2023年2月，我們調整會員服務的服務組合，其中我們不再就先前向會員提供的匹配服務減少或豁免佣金。

### 企業僱主可從我們的豬八戒平台上獲得的主要第三方企業服務

我們致力於匯集大量不同技能的服務商，供企業僱主對比選擇，讓企業僱主滿足其多樣化的企業服務需求，獲得高性價比、覆蓋其全生命週期的優質服務。為配合我們匹配服務的可持續運營，我們還在平台上建立了與服務提供商相關的廣泛服務數據存儲庫，使我們能夠建立服務提供商評估體系，以規範和提高我們的服務提供商的服務質量。具體而言，我們通過分析企業僱主在不同生命週期階段的潛在

## 業 務

需求，評估服務提供商的服務質量和客戶滿意度，優化對服務提供商的推薦，讓企業僱主從眾多優質服務供應商中選擇合適的服務供應商。此外，我們在企業服務匹配過程中提供增值服務，如服務費按金、爭議調解及服務商按金，以此鼓勵企業僱主在我們的平台下訂單，而不是直接向服務提供商下平台下服務訂單，以確保服務提供商提供滿意的服務，並避免服務提供商與企業僱主之間潛在的和代價高昂的糾紛。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，回頭企業僱主分別佔使用匹配服務的企業僱主總數約45.2%、56.1%、54.2%及30.2%。基於上述，董事相信，展望未來，我們的配對服務可以持續發展。

### 品牌設計

豬八戒平台服務商為企業僱主及其品牌提供定制品牌設計服務。豬八戒平台擁有大量品牌設計服務商，可向僱主提供優質服務。品牌設計服務主要包括標誌設計、視覺識別(VI)設計及包裝設計。服務商透過研究企業僱主及其品牌的市場定位，協助企業僱主呈現其品牌形象進行營銷。服務商通過為企業僱主及品牌建立視覺系統，協助企業僱主更好地向其消費者宣揚品牌價值、鞏固其品牌對消費者的影響，最終令企業僱主自提升品牌形象中得益。我們的企業僱主來自不同行業，包括餐飲、零售、教育、房地產、金融、互聯網、政府及其他領域。





## 業 務

下表載列品牌設計服務於往績記錄期間的成交客戶數、GMV及平均客單價。

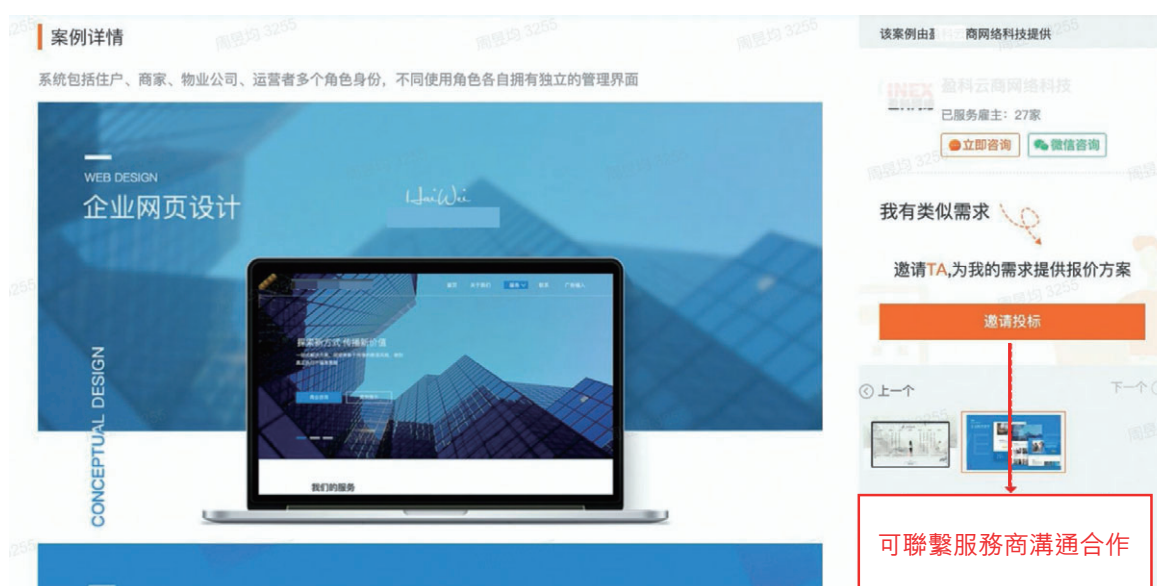
	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
成交客戶數 <sup>(1)</sup> . . . . .	114,472	173,848	102,372	23,940
成交額(GMV)(人民幣百萬元) . . .	343.6	818.9	479.8	162.8
平均客單價(人民幣元) <sup>(2)</sup> . . . . .	3,001.4	4,710.5	4,686.8	6,801.5

(1) 成交客戶數為期內在平台完成品牌設計品類服務的客戶的數量。

(2) 平均客單價為根據期內GMV除以同期成交客戶數計算。

## IT開發

豬八戒平台的IT開發服務為企業僱主提供從信息諮詢、客戶需求分析、IT系統設計、IT系統開發到IT系統測試全包的IT開發服務。IT開發服務商擅長各種用於軟件設計的計算機語言，可按企業僱主要求的規格交付一站式的定制化IT軟件產品。服務覆蓋範圍包括APP開發、網站開發、軟件開發、小程序開發。服務商的IT開發服務助力企業僱主把握互聯網市場商機，擴大市場份額。



## 業 務

下表載列IT開發服務於往績記錄期間的成交客戶數、GMV及平均客單價。

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
成交客戶數 <sup>(1)</sup> . . . . .	30,442	37,408	18,877	5,012
成交額(GMV)(人民幣百萬元) . . .	347.3	825.2	452.8	149.0
平均客單價(人民幣元) <sup>(2)</sup> . . . . .	11,407.1	22,059.2	23,985.0	29,726.1

(1) 成交客戶數為期內在平台完成IT開發品類服務的客戶的數量。

(2) 平均客單價為根據期內GMV除以同期成交客戶數計算。

### 營銷推廣

豬八戒平台營銷推廣服務為企業僱主提供營銷策劃及品牌策劃等各種營銷相關服務。服務商為餐飲、零售、教育、房地產、金融、互聯網等各行業的企業僱主提供營銷策劃方案。服務商提供的營銷推廣服務滿足企業僱主定制營銷方案的需求，並協助企業僱主達成營銷目標。



## 業 務

下表載列營銷推廣服務於往績記錄期間的成交客戶數、GMV及平均客單價。

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	止六個月
成交客戶數 <sup>(1)</sup> . . . . .	38,539	63,030	27,871	3,248
成交額(GMV)(人民幣百萬元) . . .	125.4	327.4	101.6	22.1
平均客單價(人民幣元) <sup>(2)</sup> . . . . .	3,254.8	5,194.5	3,644.6	6,808.5

(1) 成交客戶數為期內在平台完成營銷推廣品類服務的客戶的數量。

(2) 平均客單價為根據期內GMV除以同期成交客戶數計算。

### 知識產權交易平台的知識產權交易服務

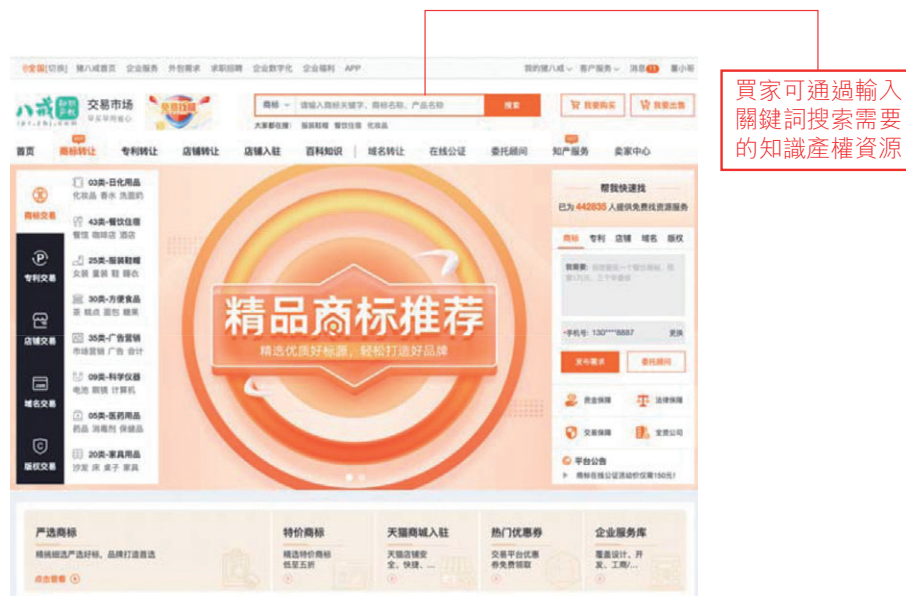
我們為知識產權買方及賣方提供知識產權交易服務。於知識產權交易平台交易的知識產權產品品類包含商標、專利、域名等。交易一旦完成，我們自賣方收取佣金。截至2023年6月30日，我們的知識產權交易平台已涵蓋超過3.6百萬個各類商標資源可交易。

平台的交易模式分為兩種：一口價模式和交易撮合模式：

一口價模式：知識產權如商標、專利及域名等以固定價格出售。賣方於我們的平台上發佈其知識產權信息。我們將相關知識產權按行業、類別及關鍵詞進行分類，讓買家根據自己的需求高效的在平台識別及購買合適的知識產權資源。

## 業 務

交易撮合模式：買家於平台發佈購買需求，我們為買家識別合適的知識產權資源，提高成功交易的可能性。



於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，知識產權交易服務佣金收益分別為人民幣29.4百萬元、人民幣30.2百萬元、人民幣18.1百萬元及人民幣14.5百萬元。

下表載列知識產權交易平台的知識產權交易服務於往績記錄期間的若干運營數據。

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
成交客戶數 <sup>(1)</sup> . . . . .	1,621	1,532	1,780	3,286
成交額(GMV)(人民幣百萬元) . . .	38.9	45.4	34.7	42.0
平均客單價(人民幣元) <sup>(2)</sup> . . . . .	24,000.9	29,656.0	19,489.7	12,769.5

(1) 成交客戶數為在當年有交易的客戶數量。

(2) 平均客單價為根據該年度交易總金額除以該年度成交客戶數計算。

## 業 務

### 我們知識產權交易服務協議的主要條款

服務期限及協議續新	協議並無固定期限。
服務範疇(知識產權的買方)	就知識產權買方而言，我們尋找賣方並磋商知識產權的價格。我們亦會處理轉讓知識產權所需的行政程序及文書工作，以及代表買方支付知識產權轉讓價格。
服務範疇(知識產權的賣方)	就知識產權賣方而言，我們會處理向買方轉讓知識產權所需的行政程序及文書工作。
服務費	我們就每個需要服務的商標或版權項目收取一次性費用。
支付條款(知識產權的買方)	我們一般要求以銀行轉賬的方式付款。款項須於簽署協議後的兩個工作日內支付。
支付條款(知識產權的賣方)	我們以銀行轉賬的方式分兩期向賣方付款。首期付款於簽署協議後的三個工作日內支付。第二期付款於我們確認註冊文件掃描件無誤後支付，之後賣家將向我們寄送原件。
保密性	雙方同意不向任何第三方洩露協議的內容及對方的商業機密，將於協議終止後兩年內繼續有效。

### 專利相關服務的轉介安排

於最後實際可行日期，我們並未提供任何專利相關服務。針對具有專利相關服務需求的客戶，我們將其轉介至第三方專業專利代理機構。我們與第三方專利代理機構訂立合作協議。協議一般為期一年，可於屆滿前一個月續新。倘專利代理機構無正當理由拒絕提供服務或未能按時支付服務費，我們有權單方面終止協議。我們將平台用戶的服務需求傳遞予專利代理機構，專利代理機構繼而為用戶提供專利服務，包括案例撰寫及申報服務。我們向專利代理機構收取服務費，服務費按每項專利申請的交易金額的若干百分比計算。上個月的服務費在開具發票之日起計五個工作日內按月支付。



## 業 務

### 服務商會員服務

數字化服務商的業務運營，賦能服務商提升運營效率是我們價值主張的一個重要方面。於2018年，我們推出服務商會員服務。我們為服務商提供廣泛的功能和服務，以提高其業務運營效率。

服務商於註冊後可選擇成為我們的付費會員。作為我們的付費會員，服務商享有多種會員福利，包括但不限於獲取更多服務類別、專享身份標識、店鋪經營工具、運營支持及客戶管理。以店鋪經營工具為例，付費會員可獲得店鋪經營工具，例如升級店鋪裝飾工具，以為其店鋪的佈置提供定制服務以及令業務運營變得更高效。於2020年、2021年及2022年，我們減少或豁免向亦屬於會員的服務商收取的匹配服務佣金。減少或豁免的金額取決於服務商選擇的會員級別。於2023年2月，我們調整會員服務的服務組合，其中我們不再就先前向會員提供的匹配服務減少或豁免佣金。

於2020年、2021年及2022年，我們的會員分為四個不同的會員級別，即初級會員、標準會員、高級會員及終極會員，而相應權利、工具、折扣及優惠政策亦有所不同。例如，初級會員僅能夠在一個類別中提供服務，而標準會員、高級會員及終極會員可分別在兩個、兩個及三個類別中提供服務。服務商可按本身業務需求選擇會員級別。於2023年2月，我們調整會員服務的服務組合，以及我們目前僅提供基本的標準會員服務。

下表載列於2020年、2021年及2022年的付費會員數目及我們從各級別會員產生的收益概要。

會員級別	截至12月31日止年度					
	2020年		2021年		2022年	
	付費會員 數目	收益 (人民幣千元)	付費會員 數目	收益 (人民幣千元)	付費會員 數目	收益 (人民幣千元)
初級 . . . . .	5,402	21,183	3,849	13,619	1,148	2,397
標準 . . . . .	3,138	4,264	1,644	3,896	301	1,827
高級 . . . . .	510	3,840	523	1,437	510	3,823
終極 . . . . .	17	6	681	5,899	1,003	18,501

---

## 業 務

---

我們與選擇購買我們會員服務的服務商簽訂會員服務協議。服務協議載列服務範圍、服務價格及付款結算方式。該協議的初始期限為一個月。於2020年、2021年及2022年，我們亦與服務供應商訂立會員服務協議，並根據之前會員服務訂購模式，初始為期一季、半年或一年，全部將於2023年底前屆滿，而其先前會員福利在此之前予以保留，並可根據按月訂購模式而續訂會籍。協議對服務商並無最低購買承諾的要求。經雙方同意，協議可以終止。我們也有權在服務商未能在我們規定的期限內糾正其違反協議的行為時終止服務協議。

於往績記錄期間，會員服務的付費會員數目減少。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，可能於同一年度購買多於一種會員服務的付費會員總數分別為6,088名、4,530名、2,418名及1,719名。於往績記錄期間，付費會員數目減少，主要由於(i)我們改變策略，分配付費會員之前可得的若干廣告服務至廣告服務分部；及(ii)於2022年會員服務平均訂閱費增加。於更改策略前，若干廣告服務僅提供予付費會員。我們將若干於2020年、2021年及2022年提供的廣告服務(例如列表刷新服務)與會員服務分開，以令服務商作出更加靈活的選擇，故服務商可在毋須成為我們的付費會員的情況下購買廣告服務。會員服務收益由2020年人民幣29.3百萬元減少至2021年人民幣24.9百萬元，主要由於付費會員數目減少，但由2021年人民幣24.9百萬元增加至2022年人民幣26.5百萬元，主要由於於2022年會員服務平均訂閱費增加。會員服務收益由截至2022年6月30日止六個月人民幣14.9百萬元減少至截至2023年6月30日止六個月人民幣1.9百萬元，主要由於我們於2023年2月調整會員服務的服務內容，導致付費會員數目減少。

---

## 業 務

---

### 廣告服務

服務商在豬八戒平台上發佈服務廣告，以在豬八戒平台上推廣服務。服務商可選擇需要於豬八戒平台上投放廣告的店舖、服務、案例。我們主要於平台提供以下類別的廣告：

- **八戒快車**。我們豬八戒平台首頁上服務商的展示通常按照企業僱主點擊量、服務商銷量及服務商的服務能力等因素排名。排名較高的服務商將在我們豬八戒平台上獲得更多的展示機會。為提高於平台的排名，服務商可選擇購買我們八戒快車服務。服務商購買八戒快車服務後，我們會將服務商的排名提前。因此，此類服務商將會在我們的豬八戒平台上有更多的展示機會。例如，在搜索結果頁面上，購買八戒快車服務的服務商將在與企業僱主的服務價格、服務行業、服務類別及服務地區等服務要求相匹配的前提下，獲得比其他服務商優先的展示機會。
- **關鍵詞推廣**。我們向服務商提供關鍵詞推廣服務。企業僱主經常在我們豬八戒平台網站搜索關鍵詞來尋找服務商。服務商可對特定關鍵詞按天數購買。如果有企業僱主搜索此類關鍵詞時，相關服務商的服務將得到搜索結果頁面第一排的優先展示。

---

## 業 務

---

於2020年、2021年及2022年，我們亦在平台提供列表刷新廣告服務，容許服務供應商的店舖或過往服務個案在搜索結果頁的第一位展示。由於我們提升服務，由2023年起已不再提供列表刷新廣告服務。

### 與我們服務商的廣告服務協議的主要條款

服務期限及協議續新	協議並無固定期限，且可於屆滿前五天通過支付下個月服務費的方式續新。
服務範疇	我們一般於協議條款內載列所提供廣告服務類型的詳情。
服務費	不同產品套餐的服務費各有不同。產品套餐包括不同的廣告開支額度。費用按會員或非會員價格設定，一次性收費。
支付條款	我們一般要求以銀行轉賬的方式付款。
保密性	雙方同意不向任何第三方洩露協議的內容及對方的商業機密，將於協議終止後兩年內繼續有效。

### 工具及SaaS訂閱服務

我們工具及SaaS訂閱服務主要由以下五種服務組成：(1)面向我們豬八戒平台服務商的SaaS店舖經營工具；(2)面向豬八戒平台外服務型企業的筋斗雲企業數字化業務經營解決方案SaaS服務；(3)面向財稅行業從業者和服務公司致力數字化經營管理提效的SaaS服務：筋斗雲(財稅行業)SaaS系統；(4)企業僱主及服務商增值服務；及(5)政府服務公共採購平台。

## 業 務

### 豬八戒平台服務商SaaS店舖經營工具

我們為服務商提供多種類型的店舖經營工具。雖然工具及SaaS訂閱服務下的SaaS店舖經營工具為獨立的產品，但會員服務下的服務組合包括自工具及SaaS訂閱服務中挑選若干重要的工具。下圖為我們為豬八戒平台服務商提供的主要店舖經營工具。





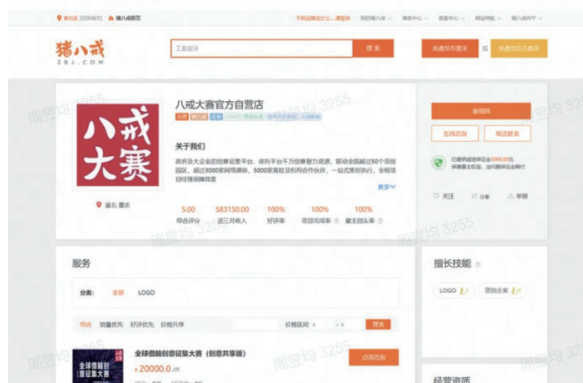
## 業 務

- 八戒旺鋪。八戒旺鋪為服務商就其於豬八戒平台上的店鋪提供自定義設計功能，使服務商通過定制的店鋪形象更好的吸引客戶。八戒旺鋪亦為服務商提供數字化店鋪經營工具，提升店鋪經營效率及客戶下單轉化率。

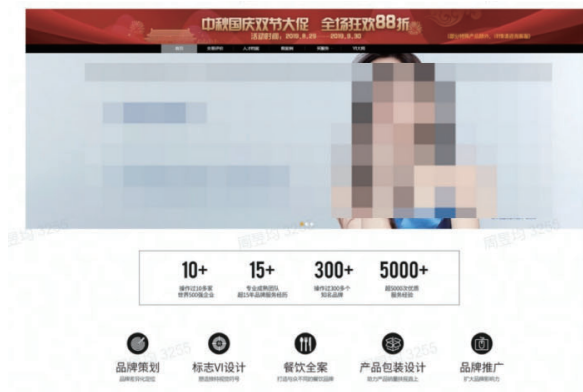
### 八戒旺鋪

打造具有定制化店鋪形象化的線上門店

高級版裝修效果



拓展版裝修效果



## 業 務

- 八戒企微。八戒企微功能能夠讓企業僱主通過掃描服務商的二維碼直接添加服務商的企業微信，使服務商可以通過微信來聯絡客戶、通過將客戶分組至不同類別對客戶進行管理、管理訂單和互動營銷。



八戒企微

01 客戶用微信聯繫你  
客戶通過掃描你的八戒企微二維碼聯繫你，並成為你的微信好友


02 用八戒企微營銷客戶  
你可以向全部或者部分客戶發動能發信息和評價互動

03 用八戒企微管理客戶  
你用八戒企微對客戶進行分組加標籤，建組方便你對客戶進行分類管理和溝通

04 用八戒企微管理訂單  
把商家中心的訂單管理、效率工具等運營陣地搬上來，提升項目跟進客戶管理效率

豬八戒 ZBJ.COM

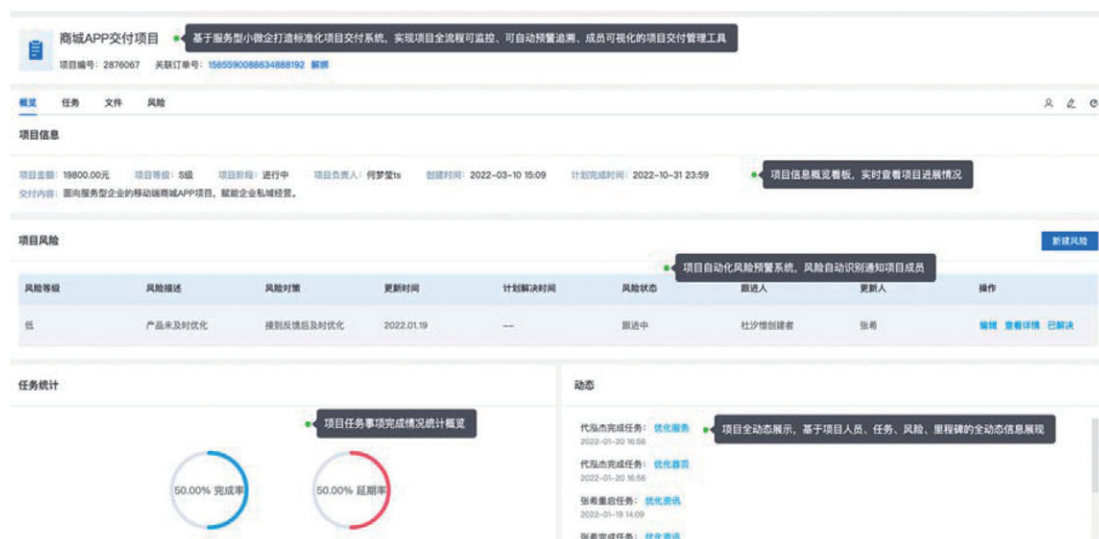
- CRM (客戶關係管理)。CRM (客戶關係管理) 系統為豬八戒平台服務商提供客戶管理工具，實現服務商銷售過程精細化管理、數字化管理，以及涵蓋獲客－業務線索管理－客戶意向識別－轉化－簽約－服務交付－複購的全生命週期業務程序管理。



客戶id	客戶名稱	最近撥打	聯繫電話	客戶階段	客戶等級	客戶意向度	來源渠道	來源端	來源方式	站點來源	所在地區	創建時間	操作
58314	河南...口...	☑ 撥未撥打	151...42	現在客戶	一般客戶	意向度低	拓客寶	PC端	多維度、可自定義展示客戶信息列表，支持字級級別控制			2022-10-13 17:28	詳情 轉移 啟務 刪除
58313	廣...區...	☑ 撥未撥打	13...152	現在客戶	一般客戶	意向度低	拓客寶	PC端	导出	微商城	广东佛山 順德	2022-10-13	詳情 轉移 啟務 刪除
58312	廣...節...	☑ 撥未撥打	18...33	現在客戶	一般客戶	意向度低	拓客寶	PC端	导出	微商城	广东佛山 順德	2022-10-13	詳情 轉移 啟務 刪除
58311	广东...家...	☑ 撥未撥打	13...34	現在客戶	一般客戶	意向度低	拓客寶	PC端	导出	微商城	广东佛山 禅城	2022-10-13 17:28	詳情 轉移 啟務 刪除
58310	廣...洋材...	☑ 撥未撥打	18...8	現在客戶	一般客戶	意向度低	拓客寶	PC端	导出	微商城	广东佛山 順德	2022-10-13 17:28	詳情 轉移 啟務 刪除
58309	廣...美...	☑ 撥未撥打	19...1	現在客戶	一般客戶	意向度低	拓客寶	PC端	导出	微商城	辽宁大连 中山	2022-10-13 17:28	詳情 轉移 啟務 刪除
58308	廣...環保...	☑ 撥未撥打	1...5	現在客戶	一般客戶	意向度低	拓客寶	PC端	导出	微商城	广东佛山 南海	2022-10-13 17:28	詳情 轉移 啟務 刪除

## 業 務

- 項目管理工具。項目管理工具為服務商提供內外部多人協作場所，實現可視化項目管理，助力服務商掌握項目全生命週期進度。項目管理工具提供的自動化提醒、風險預警等功能助力服務商高效管理服務交付，提升業務效率以及客戶滿意度。



- 協作賬號。協作賬號為平台服務商提供企業內部組織管理，支持企業內部員工分權協作。
- 短信通知服務。短信通知服務提供實時交易提醒及營銷政策短信通知服務予服務商。有關服務實現營銷計劃實施，助力服務商精準定位目標客群。憑藉智能化ROI統計，有關服務助力服務商不斷調整營銷策略，實現溢利最大化。
- 八戒數據。八戒數據提供涵蓋訪客—諮詢—下單—成交的全鏈路數據分析工具，並透過提供對訪客渠道、地域及時間等維度的分析，為服務商經營策略提供支撐。

---

## 業 務

---

與我們豬八戒平台服務商的店舖運營工具服務協議的主要條款

服務期限及協議續新	協議並無固定期限，且可於支付未來一個月的每月費用時續新。
服務範疇	我們為豬八戒平台服務商及服務型企業提供店舖運營工具。
服務費	我們一般按月或按年收取服務費。
支付條款	我們一般要求以銀行轉賬的方式付款。款項須於下個月期間前15天支付。
保密性	雙方同意不向任何第三方洩露協議的內容及對方的業務營運，將於協議終止後兩年內繼續有效。

### 筋斗雲企業數字化經營解決方案

我們以「筋斗雲」為品牌，打造了一套面向非豬八戒平台上的服務型企業的SaaS產品解決方案，通過為該等服務型企業提供門戶搭建、全域營銷管理、企業私域客戶營銷工具及協同服務交付管理等功能，賦能服務型企業數字化業務經營發展業務。筋斗雲提供的數字化服務涵蓋整條業務營運鏈。以下為筋斗雲解決方案的主要功能：

- **門戶搭建系統。**我們提供專門為服務型企業經營管理開發的門戶搭建系統。服務型企業可通過在線模板和自由拖拽功能幫助營銷門戶和站點搭建。企業可以通過微頁系統搭建客戶落地頁面用於企業營銷推廣活動，通過微站、微商城搭建PC、移動端管理企業服務、案例展示、資訊展示、商業活動及商機。基於上述，服務型企業能透過現有獲客渠道吸納新客戶。

## 業 務



- 營銷推廣系統。筋斗雲向服務型企業提供官網門戶搭建、媒體廣告投放、客戶訪問、多平台客戶管理、商機管理、訂單管理、在線B2B財務資金管理、拼團折扣等營銷工具，以及數據分析等一系列營銷推廣系統，幫助服務型企業提升營銷、獲客和經營管理效率。





## 業 務

- 私域營銷系統。筋斗雲向服務型企業提供客戶轉換工具社會化CRM（「SCRM」），涵蓋商機標籤分類、智能呼叫系統、短信平台、企業微信助手等客戶溝通工具。例如，筋斗雲用戶通過使用筋斗雲的SCRM功能管理各類渠道客戶，提升協同客戶轉化效率，同時保障其內部數據安全。



- 協同交付系統。筋斗雲為服務型企業在交付服務過程中的內部協同提供高效的協同系統。協同系統具有(其中包括)項目任務管理、分配、轉交、文件交付管理、項目訪問設置、任務智能提醒、項目進度自動更新、員工工時統計、項目成本統計及項目利潤核算等功能。筋斗雲可以規範項目交付流程，自動實時向客戶報告交付進度。因此，筋斗雲能助力服務型企業實現對項目進度的有效控制，並可實時將項目進展反饋給其客戶。筋斗雲實現服務型企業服務交付和人員管理數字化、透明化，經營業績實時可視化，幫助服務型企業提效降本，提升服務質量。

## 業 務



服務型企業可通過訂閱我們的SaaS筋斗雲產品，提升其業務數字化水平及運營效率。我們會根據用戶的評價及反饋，對筋斗雲產品進行持續的優化改進和迭代升級，以進一步改善用戶體驗、提升市場認可度。

### 我們筋斗雲服務協議的主要條款

#### 服務期限及協議續新

協議一般為期一年，且可於屆滿後續新。

#### 服務範疇

我們一般載列所提供軟件各版本的功能及特徵。

#### 服務費

我們一般基於軟件版本按月或按年收取服務費。

#### 支付條款

我們一般要求以銀行轉賬的方式付款。支付服務費後方可訪問軟件。

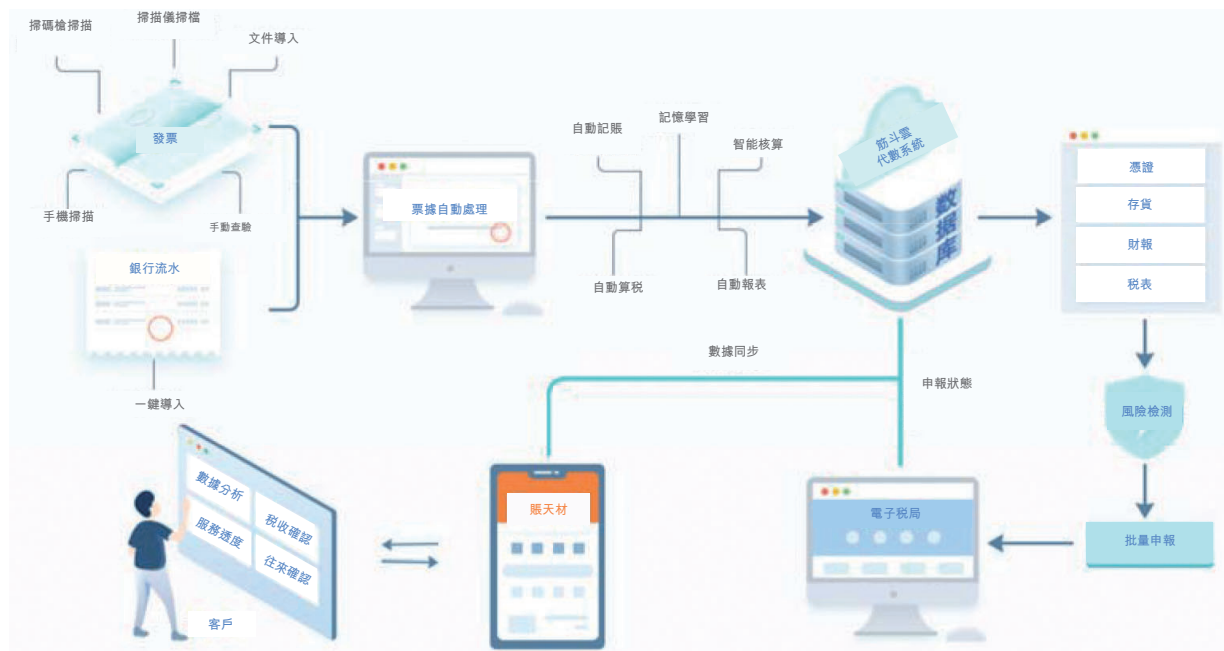
#### 保密性

雙方同意不向任何第三方洩露協議的內容及對方的商業機密，將於協議終止後兩年內繼續有效。

## 業 務

### 筋斗雲(財稅行業)SaaS系統

我們向財稅行業的服務型企業提供筋斗雲(財稅行業)SaaS系統，系統具備專業化業務流程、規範化服務監管等功能。筋斗雲(財稅行業)SaaS系統通過將專業化業務流程、規範化服務監管引入財稅行業從業者的業務營運，提升其營運及管理效率。我們的筋斗雲(財稅行業)SaaS系統由兩大子系統構成：PC端的財務管理系統和移動端的賬天才系統，以促進記賬和報稅等財稅服務的數字化和效率提升。透過應用AI、大數據、雲計算、機器人流程自動化(RPA)等先進技術，筋斗雲(財稅行業)SaaS系統能提供滿足企業於業務、財務及稅務方面的需求的一體化智能解決方案。有關智能解決方案包括自動收集發票、自動生成憑證、自動生成稅表、自動申報國稅、自動申報個稅等多項先進及智能的功能。透過運用大數據分析技術分析大量累積數據，我們就筋斗雲(財稅行業)SaaS系統建立通用記賬模型，使得憑證可自動生成、稅務可自動申報，提升財務、稅務處理程序效率。該系統還通過對財務人員日常工作流程進行不斷學習，形成一套機器標準作業程序，以替代財務人員進行日常記賬、申報等繁瑣重複性工作，提升財務人員工作效率，降低客戶人力成本。

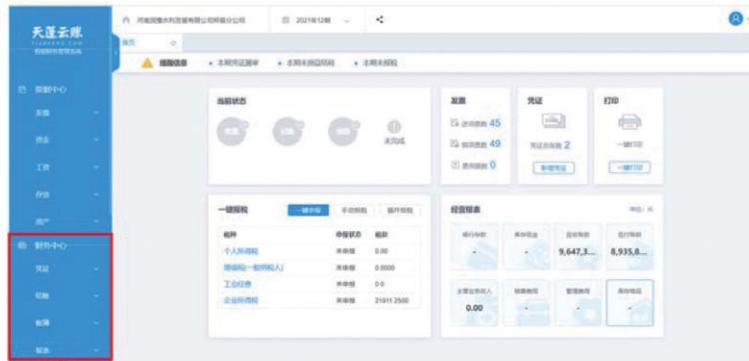


筋斗雲(財稅行業)SaaS系統

## 業 務

我們的筋斗雲(財稅行業)SaaS系統具有以下功能及特點：

- **財務中心**。除發出憑證、結賬、記賬及編製財務報表，財務中心功能主要用於日常會計記錄保存、賬目報表生成、賬戶末期結賬和財稅風險檢查。



財務中心：提供了憑證、結賬、賬簿、報表功能。

The screenshot displays the 'Financial Statements' (財務報表) interface. The sidebar menu on the left has '財務報表' (Financial Statements) highlighted. The main area shows a detailed table of financial data. The table has columns for 'Account Name' (賬戶名稱), 'Order Number' (行次), 'Balance' (期末金額), 'Year-end Balance' (年初金額), and 'Debit/Credit' (借方/貸方). The table is divided into 'Assets' (資產) and 'Liabilities' (負債) sections.

賬戶名稱	行次	期末金額	年初金額	借方/貸方
其他資產				
現金資產	1			31
短期投資	2			32
存貨	3			33
應收賬款	4	4,821,049.10		34
銀行存款	5			35
其他應收	6			36
其他資產	7			37
現金	8			38
其中：銀行	9			39
現金	10			40
其他資產	11			41
其他資產	12			42
其他資產	13			43
其他資產	14			44
其他資產	15	4,821,049.10		45
其他資產	16			46
其他資產	17			47
其他資產	18			48
其他資產	19			49

自動生成財務報表，賬簿等。

## 業 務

- **客戶管理。**提供客戶記錄創建、分配、受理、客戶賬簿創建等功能，主要由代理記賬公司用於管理自己的客戶數據。客戶管理功能促進客戶管理標準化，以實現客戶價值最大化。



提供了客戶創建、分配、受理、創建賬簿等功能。

- **票據採集。**提供批量發票採集、微信小程序掃描採集、手動採集、發票文件導入、銀行流水文件導入等功能。其支持多種票據採集方式，為用戶提供靈活高效的體驗。



具有批量發票採集、微信小程序掃描採集、手動錄入採集、發票文件導入、銀行流水文件導入等功能，支持多種方式採集票據，靈活高效。

- **進銷存管理。**提供發票、資金、存貨、資產、工資的管理功能，主要用於進行存貨管理和存貨盤點。我們的系統依據一定的計算機算法自動將關聯存貨分批、自動生成會計憑證、自動計算存貨成本、生成庫存賬簿，從而節省時間，提高工作效率。





## 業 務

- 統計報表。提供客戶會計記錄的統計分析，方便會計人員緊貼客戶的稅金、財務和會計的工作狀況。



部門	員工姓名	數量	稅務狀態	財務狀態	會計狀態	操作
財務部	馮國華	43	0	0	0	查看詳情
會計部	陳國	12	0	1	1	查看詳情
稅務部	李國華	2	0	0	0	查看詳情
會計部	黃國	18	0	1	1	查看詳情

提供了客戶和會計維度的統計分析，便於管理人員掌握客戶的稅金、財務、單據量情況和會計的工作進度。

- 賬天才。一款基於微信生態系統開發的微信小程序，幫助代理記賬公司類客戶與其客戶之間進行溝通協作。客戶可通過移動設備及時查看財務報表及稅務報表並與顧問聯繫諮詢。

### 我們筋斗雲（財稅行業）SaaS系統服務協議的主要條款

服務期限及協議續新	協議一般為期一年，且可於屆滿後續新。
服務範疇	客戶有權使用筋斗雲（財稅行業）SaaS系統軟件及其多項功能。
服務費	我們通常按月或按年訂閱收費。我們的服務費根據客戶所需的用戶賬戶數量而有所不同。
支付條款	我們一般要求以電子支付或銀行轉賬的方式付款。協議於我們收到付款後生效，其後我們須於三個工作日內向客戶提供軟件使用權限。
保密性	雙方同意不向任何第三方洩露協議的內容及對方的商業機密，將於協議終止後兩年內繼續有效。

---

## 業 務

---

### 企業僱主增值服務

我們亦向企業僱主提供各種增值服務，主要包括需求置頂和需求隱藏服務。企業僱主購買我們的需求置頂服務，以吸引更多服務商對其發佈的需求的關注，我們的需求置頂服務允許企業僱主透過支付服務費將其需求推至平台網頁頂部。同時，傾向不讓第三方搜尋引擎用戶找到其於我們平台發佈的需求的企業僱主可以使用我們的需求隱藏服務，使其發佈的需求將僅在豬八戒平台可見，而其他公域搜索引擎均無法搜索到該等需求。

針對企業僱主的增值服務，服務費基於企業僱主要求的服務次數釐定。我們亦為服務商提供服務套餐產品，不同套餐提供不同的折扣優惠。同時，我們考慮各增值服務訂單量、僱主支付意願、服務對企業僱主及服務商的價值和服務成本為服務進行定價。

### 服務商增值服務

我們為服務商提供的增值服務主要為投標服務及出價曝光服務。投標服務包括購買投標資格及將出價推送至出價列表頂部。出價曝光服務將服務商的出價放在企業僱主的需求詳細信息頁面上。服務商可以購買投標預充值型產品為投標服務付款。就投標預充值型產品而言，我們亦向服務商提供若干折扣。服務商在我們豬八戒平台投標時，我們會自動自預充款項扣減對應的金額。

我們為服務商提供投標套餐產品。不同套餐產品具有不同的折扣。我們設定投標套餐產品價格時，亦考慮服務對服務商的價值和投標套餐產品成本。我們同時於投標套餐產品加入每年若干次數的免費投標，作為服務商購買投標套餐產品的優惠。

### 政府服務公共採購平台

我們向政府客戶提供數字化服務採購解決方案。我們協助政府客戶針對其公共採購建構及營運數字化平台。我們的數字化公共服務採購平台基於自主開發的標準化模塊，根據政府採購管理機制設置平台交易規則，涵蓋在線交易管理、數據分析、執行監管等業務過程。在平台運營方面，我們密切追蹤於平台功能及規則及時反映的政府採購政策。同時，我們向政府客戶及服務商提供在線、線下培訓，提升用戶使用採購平台的能力。我們於批准服務商使用平台前審閱彼等的背景資料，以確保平台上的服務商質素。此外，我們將服務商歸入不同組別並根據彼等提供的服務類型給予彼等不同的存取程度。

---

## 業 務

---

我們還提供客服、智能機器人應答用戶問題、電話中心等服務，解決各類用戶問題。我們為政府客戶提供採購相關服務包括宣傳設計服務、信息技術服務、法律稅務服務、財務服務、環境服務、工程服務。

我們建構及營運的公共採購平台上的服務主要包括：

- 交易平台。交易平台為滿足政府客戶對小型零星服務採購的需求而建立，涵蓋標準及非標準服務採購。平台有四個不同種類的採購：直接採購、詢價比較採購、談判採購及隨機採購。
  - 直接採購：政府客戶於平台直接向服務商採購服務。服務商通常在兩個營業日內確認訂單，雙方隨後簽訂合同並上傳平台作記錄，由服務商按合約提供服務，政府客戶將於服務商交付服務後對其進行驗收，驗收合格後由政府客戶結算相關成本並對服務商進行評價。
  - 詢價比較採購：政府客戶於平台上發佈服務詢價公告。服務商於平台就服務遞交投標書。截止日期後，政府客戶將選擇符合採購要求的合適服務商。服務商通常於兩個營業日內確認訂單。雙方將上傳合同到平台作記錄。服務商將根據合同提供服務及政府客戶將於服務商交付服務後對其進行驗收。驗收後，政府客戶將結算相關成本並對服務商進行評價。
  - 談判採購：政府客戶於平台發佈談判採購公告。服務商於平台就服務遞交投標書。截止日期後，政府客戶將於公告中訂明的時間及地點與服務商判商。根據談判結果及服務商遞交的投標書，政府客戶將於符合採購要求的服務商中選擇最佳的服務商。中選服務商通常在兩個營業日內確認訂單。雙方將上傳合同到平台作記錄。服務商將根據合同提供服務及政府客戶將於服務商交付服務後對其進行驗收。驗收後，政府客戶將結算相關成本並對服務商進行評價。

## 業 務

- **隨機採購**：政府客戶於平台發佈隨機採購公告。服務商於平台遞交投標書。截止日期後，政府客戶通過平台交易系統隨機抽選一家服務商，按照公告的要求對抽中的服務商遞交的投標書進行審查。若服務商符合政府客戶的要求，則其將獲選。若不符合，則從於平台遞交投標書的剩餘服務商中繼續抽選，直至選中合格服務商。中選服務商通常在兩個營業日內確認訂單，雙方將上傳合同到平台作記錄。服務商將根據合同提供服務及政府客戶將於服務商交付服務後對其進行驗收。驗收後，政府客戶將結算相關成本並對服務商進行評價。
- **監督平台**。監督平台為政府客戶就決策提供一站式支援的中央信息管理系統。監督平台為政府客戶提供具備採購計劃管理、公告管理、驗收管理、合約備案、誠信評價、預警監測、統計數據報告等監督功能。該平台亦有詳細的採購監控體系，實時反映公共採購的運行狀態。
- **服務平台**。服務平台提供客戶諮詢服務、服務商管理服務、培訓服務、售後服務，確保用戶於我們平台體驗順暢。

於最後實際可行日期，數字化政府服務公共採購平台獲逾十個省份採用。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，來自政府服務公共採購平台的收益分別為人民幣7.1百萬元、人民幣8.5百萬元、人民幣10.3百萬元及人民幣5.8百萬元。

於公共採購平台為政府客戶提供服務的服務商亦為企業服務平台的服務商，由此實現政府服務公共採購平台和企業服務平台商業服務的協同效應。



## 業 務

下表載列政府服務公共採購平台不同服務類別於往績記錄期間的GMV。

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	止六個月
	(人民幣百萬元)			
品牌設計GMV .....	358.2	713.0	668.0	299.1
IT開發GMV .....	1,047.8	1,585.2	2,055.8	694.4
營銷推廣GMV .....	603.2	1,155.7	1,811.8	674.7
其他類別GMV .....	1,351.1	2,087.0	4,793.4	5,243.8
總計 .....	3,360.2	5,540.9	9,329.0	6,912.0

我們公共採購平台服務協議的主要條款

服務期限及協議續新	期限載於協議內，倘雙方並未提出書面異議，則期限屆滿前一個月自動續約。
服務範疇	我們幫助政府客戶搭建數字化採購平台，功能包括自服務商採購服務、就提供服務進行監督管理，以及我們在平台上為客戶提供服務。在協議期限內，客戶將獲授予使用平台系統的權利。
服務費	政府客戶就使用平台的權利及我們的維護服務向我們支付固定服務費。我們根據政府客戶的行政級別收取服務費。
支付條款	我們一般要求以銀行轉賬的方式付款。款項須於簽署協議後的協議規定期限內支付。
保密性	雙方同意不向任何第三方洩露任何技術專門知識、商業資料、個人資料或任何其他機密資料，將於收到機密資料後兩年內繼續有效，或直至對方作出書面公佈。

---

## 業 務

---

### 企業服務平台業務的定價政策

針對我們第三方企業服務匹配，我們會在服務匹配成功後收取交易佣金。我們的交易佣金參考市場中競爭對手所收取的價格而釐定。

針對會員服務，我們與選擇購買我們會員服務的服務商簽訂會員服務協議。服務協議載列服務範圍、服務價格及付款結算方式。該協議的初始期限為一個月。協議對服務商並無最低購買承諾的要求。

針對服務商的廣告服務，我們按照點擊服務商廣告次數、服務商廣告於顯示頁面的置頂次數或於顯示頁面展示廣告天數而收取廣告費。

針對我們服務商店舖運營工具，服務商可通過線上選購增值服務，在確認訂單並付款後，相關權益即會生效；服務商亦可通過我們線下的銷售及營銷人員協助下單、購買增值服務。相關增值服務的價格通過市場價值、成本價值以及實際效果價值進行評估後確定。

針對我們筋斗雲企業數字化經營解決方案SaaS服務，我們會根據訂閱時間、將存取產品的使用人數、訂閱功能的數目及存取產品的程度，向客戶收取不同訂閱費。

針對我們筋斗雲(財稅行業)產品，由於我們剛開始產品商業化，我們採取了對比競爭對手產品更具競爭力的定價策略。由於筋斗雲(財稅行業)產品的客戶主要為提供財稅服務的企業服務公司，根據有關財稅服務商服務的客戶數量，我們為筋斗雲(財稅行業)採取了階梯折扣。

針對知識產權交易平台服務，我們基於交易的GMV收取若干佣金。交易佣金根據交易成本、商標質素等合併因素並參考市場上如若平台收取的正常價格釐定。

## 業 務

我們的政府服務公共採購平台有下列定價政策。公共採購平台的客戶主要為公共實體及政府實體，包括省市級財政部門、公共資源交易中心及政府採購中心。政府客戶將就公共採購平台的開發及維護向我們支付費用。我們採納一個基於政府客戶的行政級別(如省、區或城市層級)的定價模式。一般而言，政府用戶的行政級別愈高，我們的服務費愈高。我們於公共採購平台亦有其他客戶，例如大型國有企業、大學及高校。大型國有企業、大學及高校向我們支付服務費(評估採購規模及採購需求的複雜程度後釐定)以使用我們的公共採購平台及我們的營運支援服務。

### 智慧企業服務業務

基於我們對企業僱主的經常性需求的了解，並憑藉於我們企業服務平台累積的龐大用戶，我們拓展業務至智慧企業業務，旨在更好地服務企業僱主。我們針對企業僱主的工商財稅、知識產權及科技諮詢的服務需求提供自營智慧企業服務。我們於我們企業服務平台提供的智慧工商財稅服務、智慧知識產權服務及智慧科技諮詢服務有別於服務商於有關平台提供的其他企業服務。我們已構建「線上+線下」一體聯動的企業服務平台以交付智慧企業服務。我們的線上服務網絡由豬八戒平台組成，以實現獲取大規模客戶的功能。基於我們智慧企業服務業務須設立地方線下服務網絡以更好地服務客戶的性質使然，我們自然地將智慧企業服務業務由線上拓展至線下。例如，為向客戶提供稅務服務，我們須與客戶討論其需求、取得並審閱其稅務記錄，同時與地方稅務機構討論客戶的報稅事宜。上述全部服務均須由線下地方服務團隊進行，其熟悉地方稅務法規，並能直接與客戶接觸及聯繫地方稅務機構，解決服務期間出現的事宜。我們廣泛的線下服務網絡為提供工商財稅服務的線下服務點，亦為接觸線下潛在客戶並將其轉化為我們平台客戶的線下營銷場所。利用我們的綜合平台網絡，我們與各平台參與者保持密切聯繫，深入瞭解平台參與者的服務需求，使我們能夠實現線上及線下渠道的協同效應。於2023年6月30日，我們智慧企業服務業務的線下服務網絡覆蓋中國29個省市的逾107個城市。

我們的智慧企業業務從自營工商財稅服務、知識產權服務及科技諮詢服務產生收益，而企業服務平台業務從為平台企業僱主與第三方服務商提供服務匹配服務、會員服務、廣告服務及工具與訂閱服務產生收益。此外，由於企業服務平台服務商並無提供我們為智慧企業服務業務提供的相同服務，智慧企業服務業務的客戶與企業服務平台業務的客戶並無構成競爭。因此，我們的智慧企業業務不會與企業服務平台業務構成競爭。

## 業 務

### 智慧工商財稅服務

我們是中國領先的智慧工商財稅服務商。根據艾瑞諮詢報告，按2022年領先代理記賬機構平均人效計，我們以105客戶／人排名第三。憑藉我們的平台流量和自身的技術及人才儲備優勢，我們發展了以直營公司和加盟商組成的線下服務網絡，通過豬八戒平台與直營公司與加盟商多渠道推廣營銷獲取客源，並向客戶提供高效便捷的服務。

截至2023年6月30日，我們已建立廣泛的直營公司網絡，包括於32個一線或二線城市的32個直營公司，覆蓋中國22個省份及直轄市。此外，我們還為在我們直營網絡覆蓋不到的地區的加盟商服務，以滿足客戶的企業工商財稅管理需求。截至2023年6月30日，我們的加盟商網絡包括於83個二線或三線城市的95個加盟商，覆蓋中國23個省份及直轄市。下表載列智慧工商財稅服務於往績記錄期間的若干運營數據。

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	止六個月 2023年
付費客戶數 <sup>(1)</sup> . . . . .	34,645	38,944	42,339	28,234
收益(人民幣百萬元) . . . . .	157.7	167.4	140.4	68.2
ARPU <sup>(2)</sup> (人民幣元) . . . . .	4,551.6	4,298.8	3,316.8	2,414.7
留存率 <sup>(3)</sup> . . . . .	89.4%	73.4%	52.1%	67.4%

附註：

- (1) 付費客戶數為貢獻智慧工商財稅服務收益的客戶數，包括我們直營公司與我們加盟商的客戶。
- (2) ARPU乃根據該年度智慧工商財稅服務收益總金額除以該年度付費客戶數得出。
- (3) 留存率為上一期客戶在當期留存金額除以上一期的收益金額得出。留存金額為上一期貢獻收益的客戶在當期繼續貢獻收益的金額。

---

## 業 務

---

### 我們的智慧工商財稅服務及服務流程

我們的智慧工商財稅服務主要包括：

- **財務服務。**我們的團隊向客戶提供各類財務服務，包括收集及審查公司財務資料及數據、會計諮詢及編製財務報表。客戶可以選擇線上掃描、郵寄或現場收件的方式向我們寄發彼等的財務文件，我們在確認收到財務文件後編製會計記錄、進行賬目結算、報稅，針對需要繳稅的情況繳納稅款，並就客戶的記錄進行月度管理賬目的歸檔。我們亦為客戶提供進行會計核算、納稅申報、財務文件裝訂及歸檔的專屬財務專家服務。專屬財務專家亦會根據相關規例為客戶結算及支付企業所得稅並將工商年報歸檔。我們專屬財務專家亦提供其他服務，例如為客戶保管稅務記錄，並為客戶代領發票、開具發票。
- **公司行政服務。**公司行政服務覆蓋範圍包括企業註冊成立及登記、各類營業執照及許可證申請及公司註銷等相關服務，涵蓋企業整個生命週期多個業務流程。我們的公司行政服務包括：
  - **公司註冊：**為客戶提供從公司註冊材料收集、審閱將遞交作公司註冊的資料、公司名稱申請、遞交登記材料、辦理營業執照、銀行開戶及稅務相關服務等公司營運初期的全流程服務；
  - **工商登記變更：**當客戶的法人、註冊資本、註冊地址、經營範圍、股權信息等工商登記信息發生變更時，協助客戶提交變更工商登記申請，並取得新的營業執照；
  - **公司註銷：**協助客戶完成清算備案、登報公示、稅務註銷、工商註銷、銀行註銷等公司註銷流程；
  - **離岸公司註冊：**為客戶提供香港、新加坡、美國、英國、開曼群島、英屬維京群島等國家或地區的離岸公司註冊服務；及
  - **特殊類型公司註冊：**針對外貿公司、金融公司等特殊類型公司的註冊，協助客戶進行退稅備案或取得相應許可。

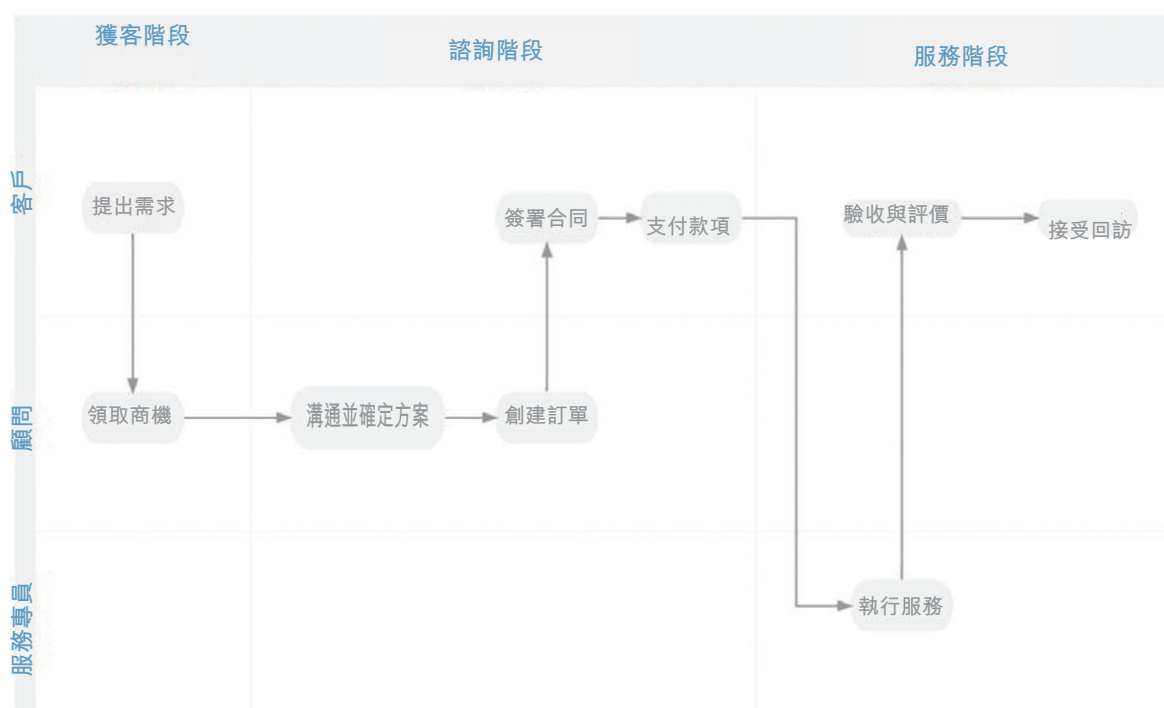


## 業 務

- 稅務相關服務。為提供稅務相關服務，我們定期搜索研究政府出台的優惠稅務政策，隨時關注相關動態，以便提出有效的服務，協助客戶。我們開發不同服務解決方案以滿足不同類型企業的稅務相關需求，包括個人獨資企業、有限責任公司及合夥企業、個體工商戶。我們的稅務相關服務包括：
  - 政策解讀：我們為客戶提供國家稅收政策解讀以及建議；
  - 稅收風險自查：通過了解客戶的經營情況，我們的稅務專家根據稅收法規政策要求，發現客戶業務目前稅務上存在的風險，並向客戶提供整改的風險建議；
  - 稅收優惠(包括減稅及退稅)申請：我們結合客戶的稅務需求與中國政府出台的優惠稅務政策，並協助合資格享有稅收優待及／或優惠(包括減稅及退稅)的客戶準備及提交申請材料。就退稅申請服務而言，我們一般收取退稅金額20%至50%的服務費；及
  - 其他服務：我們亦向客戶提供其他服務，如股權轉讓稅務服務及個人所得稅服務等。
- 資質認證及認可。我們提供有關企業資質認證及認定諮詢等服務，如協助客戶從事網上廣告、有償提供特定信息內容、電子商務等經營活動的APP或者網站申請經營許可證，協助客戶從事電商、金融、物聯網、辦公平台、票務買賣等經營活動的APP或者網站申請經營許可證，以及協助客戶申請食品生產許可證、人力資源服務許可證及ISO認證。我們會預先與相關主管部門溝通辦理許可證或資質認定所需材料，協助客戶準備相關材料並對材料進行預審核，代客戶提交資質認證申請，跟蹤及審批部門審核進度。

## 業 務

我們的智慧工商財稅服務的服務流程分為獲客階段、諮詢階段及服務階段三個階段。在獲客階段，由潛在客戶通過營銷渠道如我們的豬八戒平台提出需求，我們的智慧工商財稅系統會根據潛在客戶所在地域，自動分配商機給當地的直營公司或加盟商。對系統無法確定地域的潛在客戶，我們的客服人員會與其聯繫並為其對接我們於當地的直營公司或加盟商。在諮詢階段，我們直營公司或當地的加盟商的團隊會與潛在客戶進一步溝通，了解其具體需求並量身定制解決方案，協助其創建訂單、簽署合同並支付款項。在服務階段，我們交付約定的服務並交由客戶驗收，客戶在驗收合格後對服務進行評價，而我們將對客戶進行回訪。



### 智慧工商財稅服務流程

對於絕大多數智慧工商財稅服務，我們均以自有團隊直接提供服務。惟於少數情況，我們由於未有在客戶所在地區設有直營公司，我們向加盟商分配商業機會。我們亦對加盟商的工作進行密切監控，以確保服務質量。

## 業 務

### 我們的智能企業財稅管理系統

我們的智能企業財稅管理系統是一整套我們為財稅行業服務商開發的數字化解決方案。系統集大數據智能獲客、智能客戶跟進、簽約，智能服務分配與交付等多個功能於一體，高效鏈接財稅服務鏈條各個業務流程(包括運營、銷售、交付、客戶服務)成完善的工作流程，最大限度提高團隊工作效率，降低溝通成本，支撐企業決策，保障企業高效運營。

我們的智能企業財稅管理系統具有以下功能及特點：

- 大數據智能獲客。基於海量互聯網工商信息，我們為客戶免費提供快捷核名工具，利用沉澱的互聯網大數據並結合專有核名檢測算法，實時分析預測客戶建議業務名稱工商名稱註冊通過率。系統縮短公司註冊時間，提升公司註冊效率，為財稅服務商提供優質潛在客戶。

根據行業規範輸入公司名稱所包含要素

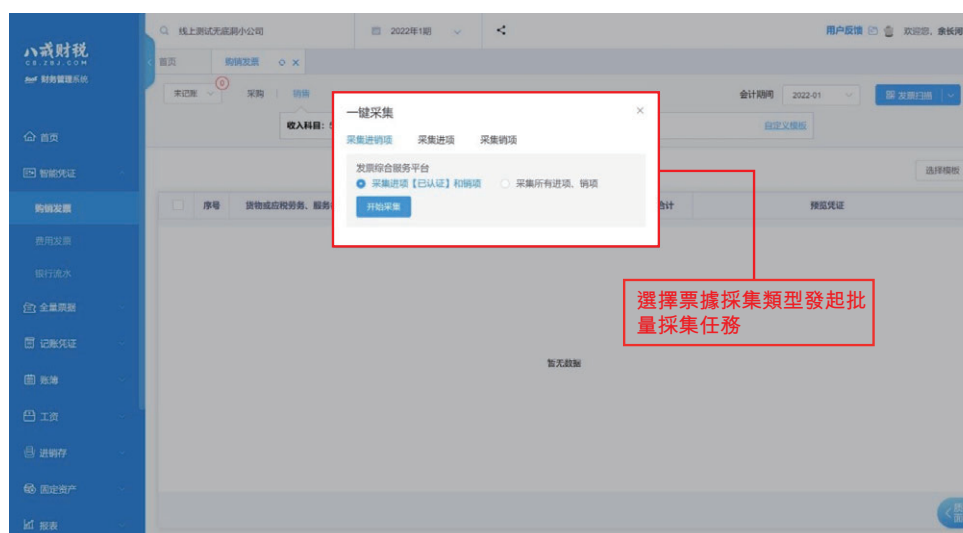
根據輸入名稱自動進行結果預測得出分析結果

## 業 務

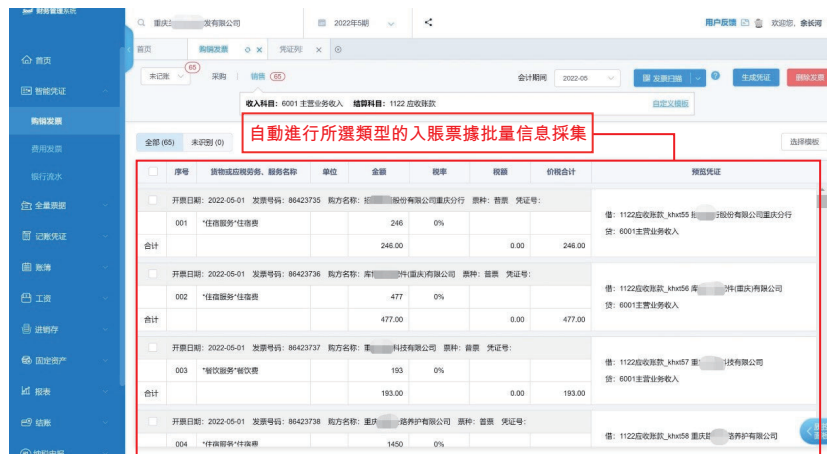
- 智能交付財稅服務。系統提供一系列智能服務交付能力，提升交付效率，包括：
  - 發票智能識別與核驗：利用OCR技術，自動識別入賬票據票面核心元素進行結構化提取，並結合RPA技術進行票據的真實性核驗，消除假票入賬風險，相比之前人工根據發票錄入模式，提升會計記賬效率。



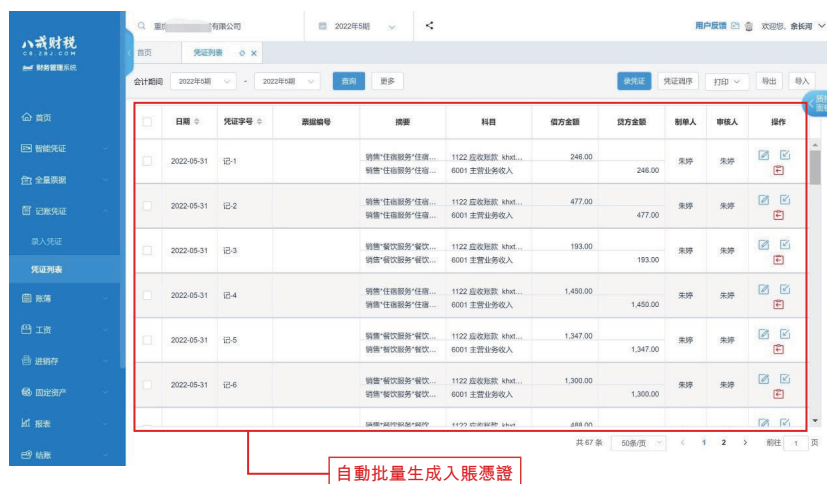
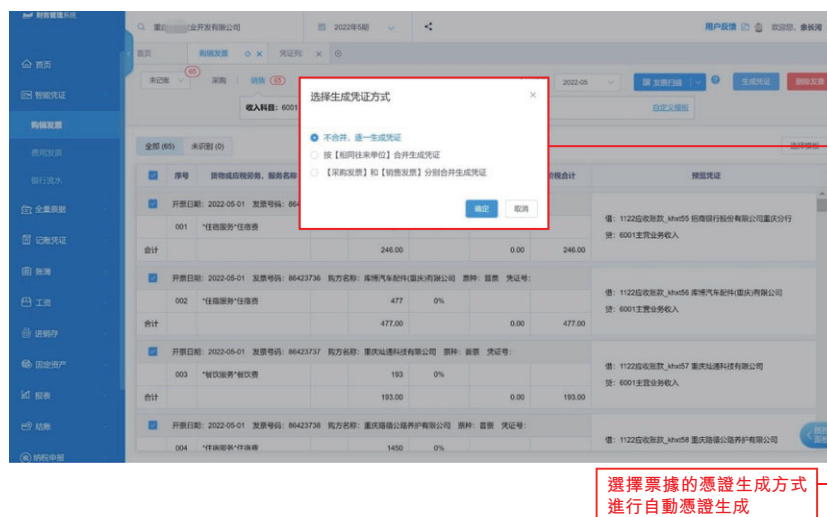
- 票據一鍵批量採集：通過會計授權，利用RPA技術，模擬會計登陸政府發票綜合服務平台，自動一鍵批量採集客戶入賬票據（進項／銷項發票），相比之前人工逐張根據發票錄入模式，成倍提升會計記賬效率。



## 業 務



- 智能生成憑證：通過對沉澱的數據及會計記賬行為進行分析，建立出系列通用記賬模型，透過使用記賬模型系統可以結合客戶賬套當前數據進行平整自動生成，提升會計記賬效率。





## 業 務

- 智能風險監測與預警：通過對歷史數據進行大數據分析，提煉系列風險控制規則，賬務處理時自動進行風險檢測及預警，降低賬務稅務風險，避免賬務稅務異常。



- 智能申報國稅：系統利用RPA技術，模擬會計登陸會計登陸政府電子報稅系統，進行相關稅務報表填制、申報、繳款。相比完成會計記賬後傳統人工登陸政府電子報稅系統進行填寫報稅表的方式，提升稅務申報效率，並透過精簡會計及稅務工作流程提升會計使用體驗，由於無需在會計及稅務系統間切換。



## 業 務

- 智能申報個稅：利用RPA技術，模擬會計登陸政府的自然人扣繳稅端APP，進行個稅申報、繳款。相比傳統計算個人工資後，人工登陸APP進行填寫申報表的方式，提升個稅申報效率，提升會計及稅務工作使用體驗。

自動完成個人所得稅的申報

姓名	部門	費用類型	手機號碼	本期收入	本期免稅收入	代扣社保				操作
						基本養老保險	基本醫療保險	失業保險費	合計	
...	...	...	...	4,400.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
...	...	...	...	4,200.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
...	...	...	...	3,900.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
...	...	...	...	4,300.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
...	...	...	...	4,200.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
...	...	...	...	4,300.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
...	...	...	...	3,800.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
合計				71,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	

- 財務機器人：通過分析會計日常記賬習慣和操作流程，系統可建立自動記賬模型，利用RPA技術針對簡易賬務處理的客戶進行自動化票據採集、智能記賬、智能結賬、智能稅務申報的全流程處理，無需人工介入，最大限度提升產能，降低勞動成本。

財務機器人自動完成國稅和個稅的申報，無需人工介入

賬套名稱	本期應申報	申報狀態	申報完成時間	進程狀態	異常描述	操作
...	個人所得稅: 已申報 工會經費: 已申報	已申報	2022-09-08 00:13:31	已完成		重試 查看報表
...	個人所得稅: 已申報	已申報	2022-09-08 00:48:10	已完成		重試 查看報表
...	個人所得稅: 已申報 工會經費: 已申報	已申報	2022-09-09 00:24:24	已完成		重試 查看報表
...	個人所得稅: 已申報 工會經費: 已申報	已申報	2022-09-09 00:29:39	已完成		重試 查看報表
...	個人所得稅: 已申報 增資稅: 已申報	已申報	2022-09-08 02:07:57	已完成		重試 查看報表
...	個人所得稅: 已申報	已申報	2022-09-08 00:26:41	已完成		重試 查看報表

## 業 務

### 線下智慧工商財稅服務網絡

我們為我們的客戶提供線下智慧工商財稅服務。我們的線下服務網絡包括(i)我們的智慧工商財稅服務直營公司；及(ii)我們的智慧工商財稅服務加盟商。

### 直營模式

我們主要透過我們的直營公司提供我們的智慧工商財稅服務。我們所有直營公司均由我們以豬八戒品牌經營。我們遍佈全國的服務網絡使我們能根據當地的財稅政策為客戶提供服務。同時，我們在所有直營公司都執行統一的管理及內控措施，以有效確保我們財稅服務質量、執行營運及財務措施、收集具價值的客戶數據及回饋意見。自我們於2016年在重慶開設第一間直營公司以來，我們已逐漸將業務擴充至全國各地。截至2023年6月30日，我們已建立廣泛的直營公司網絡，包括於32個一線或二線城市的32間直營公司，覆蓋中國22個省份及直轄市。

我們對直營公司網絡實施控制，並發展出一套網絡管理系統，使我們能夠物色及評估潛在市場需求以決定是否開設直營公司。我們的標準化直營公司及經營程序使我們能將我們的成功迅速複製至其他新地區市場。基於我們的業務模式、標準化選址及直營公司開設程序，以及中央採購直營公司內裝潢材料及設施，我們能減少直營公司的前期投資、盡量縮短開設新直營公司的籌備時間，及實現較短的收支平衡期及投資回收期。我們為幾乎所有直營公司租用物業，從而進一步降低擴張直營公司網絡的前期投資及相關風險。

以下地圖說明截至2023年6月30日我們在中國的直營公司網絡。



## 業 務

下表載列於往績記錄期間我們直營公司數量的變動。

	截至12月31日止年度			截至6月30日
				止六個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
於期初.....	33	29	37	39
加：新委聘.....	0	9	4	1
減：終止委聘.....	4	1	2	8
於期末.....	29	37	39	32

我們的直營公司數目由2020年12月31日的29間增至2021年12月31日的37間，並進一步增至2022年12月31日的39間。截至2023年6月30日，我們共有32間直營公司，覆蓋中國22個省份及直轄市的32個一線或二線城市。我們於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月的直營公司的收益分別為人民幣153.9百萬元、人民幣162.9百萬元、人民幣137.0百萬元及人民幣66.9百萬元，分別佔有關期間我們來自智慧工商財稅服務客戶的收益約97.6%、97.3%、97.5%及98.1%。

下表載列於往績記錄期間錄得虧損的直營公司數目及彼等於所示期間產生的虧損。

	截至12月31日止年度			截至6月30日
				止六個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
錄得虧損的直營公司數目.....	4	9	18	14
錄得虧損的直營公司應佔除稅前 虧損(人民幣千元).....	1,429	3,842	6,610	2,196

於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，錄得虧損的直營公司應佔除稅前虧損分別為人民幣1.4百萬元、人民幣3.8百萬元、人民幣6.6百萬元及人民幣2.2百萬元。於往績記錄期間，直營公司終止經營主要由於無法達致收益目標或無法實現盈利。

---

## 業 務

---

### 直營公司提供服務的工商財稅服務協議的主要條款

服務期限及協議續新	服務期限視乎服務的性質，載於協議內。服務通常屬一次性、每月提供或每年提供。
服務範疇	我們一般會在協議條款內載列所提供服務類型的詳情，客戶可從中選擇。我們提供的工商服務一般包括：工商登記、變更或註銷登記，以及年度報告。我們提供的財務服務一般包括：財務報告、審計、財務分析及建立財務內部控制措施。我們提供的稅務服務一般包括稅務報告及管理。
服務費	我們的費用一般載於協議內。我們通常就每項分項服務收費。
支付條款	我們一般要求以銀行轉賬的方式付款。款項須於簽署協議後的三日內支付。
保密性	雙方同意不向任何第三方洩露協議的內容及對方的商業機密，將於協議終止後兩年內繼續有效。

### 直營公司網絡管理

我們已組成專責團隊管理直營公司網絡。我們會根據實際經營情況及各地的政策與經濟情況等因素，討論開設新直營公司的計劃，該計劃於日常營運執行過程中可予檢討。

我們為新直營公司選擇城市時遵循標準規範的步驟。於釐定我們預期會涉足的地區時，我們評估多種因素，包括目標城市的當地經濟、城市化水平及人口、當地人口購買力、當地產業結構以及我們直營公司的覆蓋範圍。我們優先考慮在中小企業聚集的城市或地區，原因是我們相信該等地區能為我們提供更可觀及穩定的潛在客戶基礎。



---

## 業 務

---

我們的地區開發團隊通常負責物色及選擇地址，並編製提案以供總部開發部門的經理進行初步篩選及初步批准。初步審核後，倘提案未有符合我們的選址標準，開發經理可拒絕提案，或要求相關地區開發團隊編製詳細可行性研究。有關可行性研究亦將由地區運營及銷售團隊共同審核以利用其經驗及專業知識，可行性研究其後將提交予總部並由總部審核。我們選址及直營公司開設程序規定各新直營公司需取得行政總裁辦的批准。

於決定擴張新市場時，我們就成本效益分析考慮多項因素。我們的目標並非尋求即時投資回報，而是透過擴張於全國範圍內建立業務及實現線上及線下平台的整合。此外，我們評估直營公司的收支平衡期，以補充我們的成本效益分析。於計算初始收支平衡期（即直營公司收益至少等於其開支的首月）時，我們計及：(i)裝修、建設、設備及設施成本，(ii)前期成本（如租賃相關費用及與採購辦公室用品有關的開支），及(iii)與公司營運有關的成本（如品牌推廣及廣告開支、勞工成本、水電費及稅項）。開設一間直營公司的平均初始資本投資約為人民幣300,000元。

我們所有的直營公司採用相同的基本設計特色，包括店面、內部裝飾及陳設。我們相信，統一的直營公司設計會加強品牌認知、提高直營公司擴張效率及降低假冒直營公司的風險。我們不時改善直營公司設計以優化消費者體驗。我們委聘第三方生產標準化的門店裝飾材料，從而可讓我們縮短開設新直營公司所需的時間。

當直營公司成功開設後，我們會通過市場部的線上商機分配機制，向新開設的直營公司提供商機支持以便於更好孵化新開設的直營公司的客源。我們的直營公司透過企業財稅管理系統交付服務。

### 租賃安排

我們為絕大部分直營公司租賃物業。

我們一般獲准給予一個月事先書面通知終止租賃協議，而任何一方均可在獲得對方同意的情況下，於協議到期前終止協議。我們擁有我們所購買直營公司的設備及動產，並須於我們終止相關租賃協議時移除有關設備及財產而將物業交還業主。

## 業 務

### 加盟模式

為增加我們的服務覆蓋區域，我們招募加盟商以利用其資源及經驗進入我們直營公司無法覆蓋的市場。截至2023年6月30日，我們的加盟商網絡包括於83個二線或三線城市的95個加盟商，覆蓋中國23個省份及直轄市。向二線或三線城市擴張時，我們一般招募加盟商，而非設立直營公司（平均初始資本投資至少約人民幣300,000元）。招募加盟商可減少前期成本，並可收取加盟費，且收支平衡期短，為我們擴大二線及三線城市的銷售渠道及品牌影響力的更佳、更權宜的策略。

一般情況下，我們會選擇在當地有一定客戶基礎的財稅服務商為我們的加盟商。我們的加盟流程分為提交加盟申請、預約洽談、確定合作意向、資料審核、加盟費用繳納、加盟商形象改造提升、啟動運營七個步驟。我們會要求有意向的服務商提交包括但不限於基本業務信息、營業執照、辦公場地租賃合同或房產證複印件、辦公場地照片等文件，對其資質進行審核，惟審核通過後才可簽訂加盟協議。

我們的加盟商獲授權經營加盟業務，而該等加盟商須遵守我們的標準化經營政策及慣例，包括相同內部設計與陳設、以及店內質量控制標準及程序。我們亦派遣銷售及營銷人員至加盟商協助我們服務的銷售及確保始終向我們的客戶提供優質服務。

我們認為，吸引加盟商加入我們網絡的原因如下：

- *品牌認知*。八戒財稅及豬八戒品牌讓加盟商能夠獲得潛在客戶的信任，從而促進獲客能力。
- *效率及統一的服務標準*。加盟商能使用智慧工商財稅服務管理系統，提高服務效率及規範服務流程及交付予客戶的工作成果。
- *有機會過渡至線上獲客模式*。加盟商有機會利用與品牌有關的知名度及線上平台逐步過渡至線上獲客模式。
- *產品供應多元化*。我們提供予加盟商的產品可令其為不同行業的客戶提供多元化的服務，從而增加其潛在收益來源。

## 業 務

截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日，我們分別擁有共133家、136家、97家及95家加盟分公司。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，來自加盟分公司的收益分別為人民幣3.77百萬元、人民幣4.51百萬元、人民幣3.47百萬元及人民幣1.3百萬元，分別佔同期我們來自智慧工商財稅服務客戶的收益約2.4%、2.7%、2.5%及1.9%。

為確保我們加盟商服務的質量和避免與我們直營公司的不良競爭，我們只會在我們直營公司覆蓋不到的市場招募加盟商。我們根據多項因素選擇加盟商，其中包括其當地資源及經驗、對文化、產品及業務模式的了解及與我們穩定合作的能力、行業經驗、營銷能力以及其過往經營表現。

截至2023年6月30日，我們大部份的加盟商已與我們建立約一至六年的業務關係，而少數加盟店已與我們建立超過六年的業務關係。下表載列於所示年度／期間我們加盟商的數目變動。

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	止六個月
於期初.....	121	133	136	97
加：新委聘.....	58	49	22	19
減：終止委聘.....	46	46	61	21
於期末.....	133	136	97	95

所有加盟商均為我們的客戶而非代理商。為維持我們的品牌誠信、領先地位及服務質量，我們在許多方面對加盟商施加嚴格控制，包括與加盟商訂立書面加盟協議。我們的標準加盟協議的主要條款包括：

- 授權期限。該等協議期限一般由雙方協商確定，在經雙方同意後可予重續。
- 授權地域。加盟商禁止在相關協議指定的地區外使用我們的商標及業務名稱或提供服務。未經我們事先書面同意，加盟商不得聘請其他第三方銷售我們的服務。

## 業 務

- **保證金。**加盟商需向我們預繳保證金。如我們接獲客戶對加盟商的投訴，且我們認定該等投訴屬實，我們有權從保證金中扣除相關款項直接賠付客戶損失，加盟商將在20個營業日內向我們補齊相應的保證金；如我們接獲客戶投訴超過五次，且我們認定該等投訴屬實，我們有權解除加盟協議並不予退還保證金。一般而言，雙方解除加盟協議後，在180日或一年的過渡期(視情況而定)內如加盟商無違反相關協議條款，則保證金於過渡期滿後15日內返還。
- **品牌標識使用。**加盟商應在授權的服務領域使用我們的品牌形象，不得擴大使用或存在其他引人誤解或引起混淆的行為。
- **反商業賄賂及保密。**加盟商不得進行商業賄賂，且不得向任何第三方洩露我們任何商業機密。
- **違約責任。**我們在加盟協議內列明若干違約情況，倘加盟商違約，我們有權要求其予以糾正、扣減保證金或賠償損失。

我們向加盟商按年度收取加盟費。相關費用的計算乃基於我們透過企業財稅管理系統向加盟商提供系統支援的程度以及獲得此類支持的加盟分公司的地理位置。加盟商與我們之間並無訂立任何加盟費退款安排。於委聘加盟商時，加盟費目標能否達致乃進行成本效益分析的重要因素。

為了幫助我們的加盟商提高業務能力及為最終客戶提供優良的服務，我們在以下方面為我們加盟商提供支持。

- **品牌支持。**我們授權我們的加盟商使用我們「八戒財稅」的品牌。我們同時會要求我們加盟分公司依照我們的統一的店面形象進行改造，相關費用將由我們承擔。加盟商在協議期內不得擅自變更或拆除分公司設計。加盟商亦需使用我們統一設計的宣傳材料進行營銷活動。我們亦為加盟商提供線上及線下培訓，並定期線下審規品牌形象改造情況；

---

## 業 務

---

- 系統支持。我們為加盟商提供智慧工商財稅服務管理系統。智慧工商財稅服務管理系統集商機管理、訂單管理、業務流轉、外勤工單以及呼叫中心系統於一體，為客戶營銷和管理流程提供標準化解決方案；
- 產品支持。我們為加盟商提供行業解決方案為不同行業客戶提供不同的服務產品。對於由我們自營並提供的資質認證服務、稅務相關服務及其他財稅增值服務產品，通過向加盟商進行產品演示、發放宣傳材料等形式，幫助加盟商更好地了解財稅增值服務產品，促進該等服務產品的銷售；
- 流量支持。我們根據加盟商的需求為其提供商機支持，鼓勵其與我們包括智慧知識產權服務在內的其他業務開展合作，我們向加盟商提供財稅直營公司區域未能覆蓋的商機。

我們認為，於往績記錄期間，終止委聘加盟商的主要原因如下：(i) 加盟商的表現低於目標或維持虧損狀況；(ii) 加盟商因其地理限制未能受惠於我們線下獲客模式或實施標準時管理不善，導致客戶轉化率低；及(iii) 加盟商未能根據我們的標準向客戶交付服務，亦未能按我們的要求提升服務質素。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到客戶任何有關加盟商提供的服務而可能對我們的經營或財務業績造成重大不利的影響的投訴。

### 智慧工商財稅服務的定價政策

智慧工商財稅服務根據我們提供的特定服務的服務成本、複雜程度及難度定價。公司行政服務的定價相對較低且按次收費，財務服務會基於客戶不同的屬性（小規模／一般納稅人）制定相應的標準且按年收費，稅務相關服務和資質認證及認可服務基於其複雜及專業的性質使然，定價一般較高且按次收費。倘企業僱主同時購買逾一種智慧工商財稅服務，我們仍按相應定價政策就各項服務向企業僱主收費，計算費用總額。



## 業 務

### 智慧知識產權服務

我們是中國領先的智慧知識產權服務商。根據艾瑞諮詢報告，按代理機構商標申請總量計，我們於2022年於中國位列第四。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們提交的商標申請總量分別約110,000項、132,000項、104,000項及46,236項，而我們處理的版權個案總數分別約31,900宗、16,600宗、10,600宗及4,900宗。憑藉我們於豬八戒平台的流量優勢、我們對中小企業對智慧知識產權服務的需求的洞察及我們的技術和人才，我們開發了各種智慧知識產權服務。

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2020年	2021年	2022年	止六個月
付費客戶數 <sup>(1)</sup> . . . . .	41,657	35,045	23,088	9,639
收益金額(人民幣百萬元) . . . . .	154.0	147.4	81.2	37.4
ARPU(人民幣元) <sup>(2)</sup> . . . . .	3,697.2	4,205.5	3,516.2	3,876.1
留存率 <sup>(3)</sup> . . . . .	54.0%	55.9%	34.8%	55.5%

(1) 付費客戶數為貢獻智慧知識產權服務收益的客戶。

(2) ARPU值乃根據該期間智慧知識產權服務收益總金額除以該期間付費客戶數得出。

(3) 留存率為上一期客戶在當期留存金額除以上一期的收益金額得出。留存金額為上一期貢獻收益的客戶產生及在當期繼續貢獻的收益金額。

---

## 業 務

---

### 我們的智慧知識產權服務

我們的智慧知識產權服務主要包括：

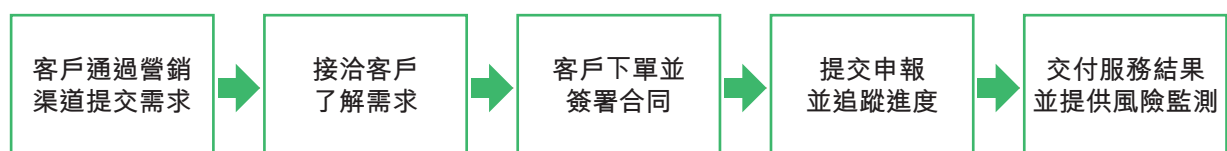
- **商標確權服務。**我們提供廣泛的企業商標權服務，包括但不限於商標註冊、變更、轉讓及續新。於2022年，我們代表客戶作出約104,577項商標申請。
- **商標糾紛及訴訟服務。**我們為身陷各類商標糾紛及訴訟程序的客戶對接合資格的律師事務所，糾紛涉及類型包括商標申請審核請求、商標效力質疑及商標行政訴訟。
- **版權服務。**我們亦提供版權註冊服務。於2022年，我們處理合計逾10,681個版權個案。我們目前為中國版權協會常務理事。

我們的智慧知識產權註冊服務流程通常包括以下五個步驟：

- **潛在客戶於豬八戒平台發佈需求。**潛在客戶通過路標網、快申報平台等渠道，或通過業務合作夥伴的網站或於媒體網站投放廣告，進入我們的豬八戒平台官網，直接於豬八戒平台發佈知識產權服務需求；
- **服務推薦。**我們的顧問通過使用我們的路標網上的商標分析工具分析是否有類似的註冊商標，以及在各種商標相關網站上進行人工搜索，以檢查潛在客戶建議的商標的註冊成功率。我們的顧問會根據分析的結果及彼等自身的經驗來判斷建議商標是否適合註冊，並向潛在客戶推薦最合適的服務。例如，就低註冊成功率的商標名稱而言，我們會向潛在客戶推薦我們的商標命名及商標註冊服務，就註冊成功率低的商標圖像而言，我們會推薦我們的商標設計及商標註冊服務；
- **溝通。**我們聯繫客戶，進一步了解客戶需求，包括客戶公司基本信息、主營業務、商標近似情況等，根據需要保護商標的類別定制方案，推薦合適的服務模式，同時告知匹配服務及通過概率；

## 業 務

- 服務。客戶可通過八戒知識產權系統完成由準備材料至遞交申請整個商標註冊過程。為方便客戶準備申請，我們根據國家知識產權局的要求，在八戒知識產權系統中開發各類申請模板。通過OCR及其他技術，我們的系統可協助我們的客戶完成及產生商標申請，提高申請準備的效率。我們亦對申請進行人工審核，幫助客戶提高申請的成功率。
- 監控。我們為客戶的商標申請進行申報流程監控及後續風險監控。申報流程監控讓客戶可實時監控商標申請進度。我們的系統將根據申請結果，在從監控申請到頒發證書的每個階段向客戶發出提醒。註冊成功後，後續若商標到期、或其他申請人申請註冊高度近似的商標，我們均會向客戶發送警告信息。



智慧知識產權服務流程

### 我們的八戒知識產權智能系統

我們的八戒知識產權智能系統通過AI及大數據技術促進知識產權服務的智能  
化。

- 我們透過服務匹配作出精準建議以獲取智慧知識產權服務的客戶。憑藉豬八戒平台的客源及大數據分析能力，我們的系統根據客戶於豬八戒平台購買的服務而自動匹配並推薦合適的智慧知識產權服務。例如，向尋求Logo設計服務的僱主同時推薦商標註冊服務、向尋求工業設計服務的僱主同時推薦專利保護服務。
- 我們開發路標網為客戶提供商標的查詢及其他服務。通過路標網可以免費使用多種商標相關查詢及分析工具，包括有關商標分類及命名的查詢、商標註冊分析、商標監控、商標政策查詢及其他查詢服務。例如，我們可以根據客戶選擇的關鍵詞、客戶的行業、客戶的喜好及字數等考慮，智能化的向客戶推薦可供註冊的潛在商標名稱，供客戶進行選擇。我們亦可通過將國家知識產權局的商標局所披露的資料與客戶建議的商

## 業 務

標名稱或者圖像比較，生成商標註冊分析報告供客戶參考。路標網的數據庫包含逾60百萬條公開數據，並成為大數據分析的基礎。路標網作為知識產權免費查詢分析工具，主要服務於企業及個人用戶。此外，遞交商標申請後，我們會自動幫客戶同步商標申請的後續流程和監測申請風險，並及時通知客戶任何新發展。路標網無需註冊即可使用。截至2023年6月30日，路標網總註冊用戶數約200,840人次，商標相關數據查詢總次數達到約105.3百萬次。



用戶通過搜索框，輸入商標相應關鍵詞，會匹配出相關關鍵詞已申請商標的列表，也會給出該關鍵詞商標報告。



商標註冊分析報告會展示該關鍵詞的商標申請風險指數、風險等級等。

## 業 務

- 我們亦面向知識產權從業者、企業及個人用戶開發免費的綜合商標版權服務平台「快申報」平台。快申報平台讓用戶可透過線上全自助服務平台快速提交商標、版權申請。憑藉我們於大數據技術及知識的優勢，快申報平台為用戶提供數據資源以及工具，涵蓋商標版權整個申請過程，如智能搜索、商標版權自助註冊、監察申請進度及商標版權交易。此外，其向用戶提供通過在線自助提交即可完成申報的商標智能註冊、版權智能登記等知識產權服務解決方案。用戶可以通過線上商標搜索功能核查商標通過率。截至2023年6月30日，我們的快申報平台共與2,224位合作夥伴開展了合作，為29,608個企業提供商標版權申請服務，成功申請商標版權登記數量達181,197件。

### 我們智慧知識產權服務協議的主要條款

服務期限及協議續新	協議一直生效，直至雙方履行義務。
服務範疇	我們向客戶提供商標及版權服務，包括提交申請、備份文件及支付登記費。
服務費	我們一般就每份商標或版權登記申請或其他服務收取服務費。
支付條款	我們一般要求於簽署協議後1至2天內以電子支付或銀行轉賬的方式付款，屆時我們將啟動商標註冊程序。若干協議包含商標註冊的擔保登記條款。倘申請失敗，相關協議的客戶有權悉數退款或重新註冊。
保密性	雙方同意不向任何第三方洩露協議的內容及對方的商業機密，將於協議終止後兩年內繼續有效。



---

## 業 務

---

### 智慧知識產權服務的定價政策

我們成立知識產權商業產品委員會，負責就智慧知識產權服務制定定價政策。委員會將基於業務團隊提供的意見，按現行市場價格、目標客戶及市場定位，就每項服務制定初步定價計劃。此外，委員會將於確定其定價決策前就每項服務考慮成本及溢利率。

### 智慧科技諮詢服務

我們的科技諮詢服務主要協助科技型企業通過提升彼等的變現能力及推廣彼等的品牌形象而增強彼等的核心競爭力。

我們的科技諮詢服務團隊有逾十年服務經驗並對高新技術企業及政府機構對科技服務的需求有深入了解。科技諮詢服務團隊熟悉國家在科技創新發展方面的相關政策及發展趨勢。此外，通過高校聯合開發，我們的科技諮詢服務團隊掌握了一系列先進技術，提升了我們的科技諮詢服務效率。例如，在國家重點研發計劃的支持下，我們與若干知名高校合作研發了科技資源語義挖掘技術，為企業無償提供智能化的公共政策檢索與分析服務。我們的智慧科技諮詢服務包括為科技型中小企業提供的科技諮詢服務。

### 為科技型中小企業提供的科技諮詢服務

我們為科技型中小企業提供的科技諮詢服務通過協助中小企業提升彼等的變現能力及品牌形象而增強彼等的核心競爭力。截至最後實際可行日期，我們的服務團隊包括13名成員，其中七名持有學士學位及六名持有碩士學位，橫跨會計、統計學、國際經濟與貿易、工商管理、電力工程、地球科學及化學等各個領域。企業僱主主要為科技型企業，業務範圍涉及科學或工程。我們具備科學或工程背景的服務團隊成員負責了解企業僱主的營運及產品的技術細節，而我們具備社會科學背景的服務團隊成員負責相關政策解讀，以及市場及行業機遇分析。我們提供的科技諮詢服務主要包括：

- **政策諮詢。**我們為客戶提供與高新技術企業的證書及資格有關的各類諮詢服務，從而指導並協助企業透過獲取必要資格及證書而獲得政策扶持。我們通過線上或線下的宣講幫助企業了解政策內容，為企業提供前

## 業 務

期諮詢；對有意申請若干證書或資格的企業，我們為企業提供政策解讀、項目方案撰寫、項目管理指導等諮詢服務。在大量諮詢服務案例庫和信息化諮詢工具的支持下，我們相信我們能提供優質、有效率及成功的服務以滿足客戶的需求。

下表載列政策諮詢服務例子。

描述	提供的服務
研發項目資助申請	我們為企業向政府機構申請研發項目資助提供諮詢服務。例子包括光學傳感器技術改進，以及中藥消毒劑開發。
高新技術企業認定申請	我們為企業根據《高新技術企業認定管理辦法》申請認定提供諮詢服務。

- **戰略與技術諮詢。**我們為客戶提供企業戰略規劃、科技成果評價、項目可行性研究等戰略與技術諮詢服務，幫助企業為彼等的決策獲得充足資料及指引。

下表載列戰略與技術諮詢服務例子。

描述	提供的服務
企業戰略規劃	我們為一家涉足農業、建築、製造、運輸、房地產及公用事業等行業的公司提供符合國家「十四五」規劃的發展戰略建議。基於有關公司的地理足跡及營運，我們進行數據、行業趨勢及政策分析，以識別擴張機會並提供行業案例研究基準。我們在財務、管理及資源分配方面提出在各個業務領域實施的具體計劃。

## 業 務

描述	提供的服務
技術成果評價	我們起草國家檸檬產業技術創新中心建設方案。作為方案一部分，我們估算投資金額、提出實施計劃及時間表，並對整個供應鏈中的創新技術進行分析，以剖析行業的潛在顛覆性，供客戶考量。
項目可行性研究	我們制定陶瓷製造業國家級產業基地建設計劃。作為計劃一部分，我們對工業生產標準、配套基礎設施、環境可行性及政府資源進行分析。
智慧科技諮詢服務協議的主要條款	
服務期限及協議續新	協議一般為期兩年。倘我們於期限屆滿前完成協議項下的義務，協議會自動屆滿。
服務範疇	我們為每名客戶及每個項目提供特定的技術及政策諮詢服務。
服務費	我們參考現行市價就每個項目收取一次性費用。
支付條款	我們一般要求以銀行轉賬的方式付款。款項於相關機構就有關項目刊發通告後五天內支付。
保密性	雙方同意不向任何第三方洩露協議的內容及對方的商業機密，將於協議終止後兩年內繼續有效。

## 業 務

### 產業服務業務

我們以豬八戒平台為基礎，憑藉強大的線上及線下資源整合能力，落地全國，向政府及中大型企業客戶提供廣泛的產業服務。產業服務業務的主要服務內容包括創業創新園區服務以及為政府及中大型企業提供產業解決方案服務。

### 創業創新園區服務

我們利用與創業創新園區相關的地方政府優惠政策發展了創業創新園區服務業務。我們首先與地方政府建立聯繫。地方政府往往因我們的品牌知名度及影響聯繫我們。我們亦通過向相關官員寄送訪問請求函主動聯繫地方政府。隨後，我們根據地方政府的優惠政策與地方政府協商並訂立合作協議，以獲取地方創業創新園區工位的使用權。該等協議將列明我們有權使用的工位及將適用的優惠政策。根據該等優惠政策，我們一般在租期的前三年無需支付任何租金，且在其後兩年可獲租金減半的優惠待遇。地方政府隨後將安排我們與地方創業創新園區工位的業主訂立租賃協議。該等租賃協議具體提及與地方政府簽署的相應合作協議。截至最後實際可行日期，與政府簽署了23份協議及與第三方業主簽署了相同數目的相應租約，租約將於2023年至2029年期間陸續到期。我們取得工位的使用權後，裝修工位，並向創業創新園區內的企業(大部分為服務商及科技型企業)提供定制辦公空間及獨立工位等拎包入住服務解決方案，並提供物業、水電及網絡服務等服務組合。我們就我們提供的服務向創業創新園區內的企業收取服務費。

### 與地方政府訂立的合作協議的主要條款

期限及續新	協議的固定期限一般為五年。各方可在到期後協商新協議的條款。
提供物業	地方政府會在協議簽訂後的指定時間內安排當地創業創新園區的物業提供予我們。
服務範疇	我們將負責物業的裝修、運營及管理，以提供工位及其他服務。
優惠政策	我們通常享有優惠政策，規定所提供物業的免租及優惠租期。

## 業 務

### 與業主簽署的租賃協議的主要條款

租期及續新	協議的固定年期一般為五年。任何續約意向須於租期屆滿前一至三個月以書面通知通知業主。任何續租條款將須經訂約方磋商釐定。
租金	三年免租兩年減半。
支付條款	於簽署七日內支付租賃按金。租金按月、每半年或每年支付。
終止	業主有權在我們違反任何租賃條款的情況下終止。

我們為創業創新園區內的企業(大部分為服務商及科技型企業)提供定制辦公空間及獨立工位等拎包入住服務解決方案，並提供物業、水電及網絡服務等服務組合。我們亦向園區內的相關企業提供企業服務。我們按月度、季度或半年度向園區內的相關企業收取服務費(涵蓋拎包入住服務解決方案，但不包括企業服務)。我們就向相關企業提供的企業服務單獨收費。不同工位的服務費定價取決於工位面積、當前市價以及我們提供的服務等多種因素。所有的服務費均為預付模式，概無賒欠政策。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們創業創新園區客戶數分別為4,353名、3,734名、3,042名及1,800名。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們創業創新園區服務之來自客戶收益分別為人民幣81.4百萬元、人民幣82.6百萬元、人民幣59.0百萬元及人民幣19.8百萬元。

### 工位服務協議的主要條款

服務期限及協議續新	協議並無固定期限，且可每月續新。
服務範疇	我們向創業創新園區客戶提供工位及物業、水電及網絡服務等必要的工作場所服務組合。
服務費	我們的服務費用一般取決於工位面積、當前市價及我們提供的服務等多種因素。所有服務費均為預付模式，概無賒欠政策。



---

## 業 務

---

支付條款	我們一般要求以銀行轉賬的方式付款。租金按月、按季度、每半年或每年支付。創業創新園區客戶於各付款期開始前15天提前付款。
保密性	雙方同意不向任何第三方洩露協議的內容及對方的商業機密，將於協議終止後兩年內繼續有效。

### 產業解決方案服務

利用豬八戒平台的大量服務商，我們向中大型企業和政府客戶提供產業解決方案服務。自2023年4月起，我們整合豬八戒平台的通用標準化服務，與豬八戒平台及線下市場的優質服務商合作，為中小企業提供數字化品牌營銷、IT開發等一站式產業解決方案服務。該分部的服務高度定制及取決於客人的個人需求。因我們是便利的一站式商店，我們吸引具複雜服務要求且同時需要多名服務商的客戶，以滿足其各種需求。我們的品牌知名度及平台亦使我們成為一站式服務採購具吸引力的選擇。我們提供的解決方案包括：

- 農業解決方案。農產品及副產品的一站式推廣及銷售渠道。交付產品涵蓋活動策劃到軟件開發。
- 文旅解決方案。我們向第三方轉介客戶所需的品牌設計、展廳設計及室內及室外設計服務，而第三方將直接向客戶提供有關服務。
- 數字化品牌營銷。一站式品牌建設及營銷服務，包括品牌設計、平面設計、標語創作及線上及線下推廣。
- IT開發。我們根據企業僱主的需求，一站式提供定制化的IT軟件產品。服務範圍包括APP開發、網站開發、軟件開發、小程序開發。

---

## 業 務

---

我們一般將解決方案服務的部分工作分包予豬八戒平台的服務商。我們通過部分分包的形式，為客戶提供各種產業服務。倘我們向服務商分包項目其中部分，我們負責篩選合適的服務商為僱主提供優質服務，提供項目管理服務，確保服務商向客戶交付服務。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們產業解決方案項目服務數分別為2,632個、1,496個、476個及939個。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們產業解決方案服務之來自客戶收益分別為人民幣33.8百萬元、人民幣29.9百萬元、人民幣11.7百萬元及人民幣18.5百萬元。由於COVID-19疫情，我們與產業解決方案服務客戶的互動受到影響，導致此業務線減少。

### 服務流程

通常情況下，客戶確認委聘後，我們通常安排我們自有的服務團隊提供在我們服務能力範圍內的服務。對於其他我們並無提供的服務，我們會為客戶篩選合適的服務商，並與服務商取得聯繫對接具體服務。在確定具體服務及服務商的費用後，我們會與客戶簽訂合同並向客戶收款，同時與服務商簽訂對應的分包合同。服務商於服務部分或全部完成後需在我們的系統中上傳交付文件，由客戶確認無誤後，我們向服務商付款。當所有的分包交付訂單結項後總包訂單即告結項。

### 客戶合約

#### 主要委聘條款

客戶與我們訂立的合約通常包括以下主要條款：

- **項目服務範圍。**條款訂明項目的背景、目的及具體落實方式等內容。
- **考核機制。**通常情況下，根據項目不同目標及服務內容，考核於服務週期內項目實施不同節點進行。最終考核一般於交付所有服務後進行。
- **費用及支付方式。**根據不同的項目需求，可一次性付款或分期付款。結算通常通過銀行轉賬完成。

---

## 業 務

---

### 定價及賬期

我們的定價通常根據若干毛利率水平加我們估計成本而釐定，同時考慮諸多其他因素，包括但不限於市場一般價格水平和我們客戶預算水平。

我們通常就各類產業服務項目按里程碑收取服務費。各個階段的收費比例取決於我們與客戶的具體協商洽談情況。一般而言，費用支付須在里程碑事件達成後的10至30個營業日內完成。

### 分包商合約

#### 分包原因

產業服務項目通常涉及各種不同的服務品類。因此，我們以自有員工開展所有工作可能不具成本效益。此外，作為中國主要定制化企業服務電商平台，我們於豬八戒平台擁有豐富的優質服務商資源可供利用。通過分包，我們有能力向客戶提供高效優質的產業服務。

#### 揀選基準

我們通常在我們的豬八戒平台服務商中揀選分包商。我們評估分包商時將考慮其服務可涵蓋的地域、服務質素、資質、技能及技術、當前市價、交付時間、為滿足我們的需要而可動用之資源以及聲譽。基於此等因素，我們的豬八戒平台發展了一套針對分包商的評估體系。我們會根據平台系統認定的分包商評估結果揀選合適的分包商。我們初步選定分包商後，會將分包商的信息提供給客戶。

據董事作出一切合理查詢後所深知、盡悉及確信，於往績記錄期間，除通過附屬公司提供的若干服務(如商標註冊)外，分包商大部分獨立於本公司。

---

## 業 務

---

### 主要委聘條款

我們與分包商訂立的合同通常包括以下條款：

- **服務範圍。**此條款訂明項目要求、服務範圍及服務期間、交付方式等內容。
- **項目執行時間表及支付費用。**項目週期通常介乎三至六個月不等，取決於客戶的實際需求。費用通常按里程碑結算。一般通過銀行轉賬進行結算。
- **違約責任。**如發生未按時支付費用、未按時提交服務成果、無正當理由單方終止合同等情況，違約方需承擔相應的賠償責任。

### 質量控制

我們認為，我們矢志堅持優質服務對我們的聲譽及持續成功至關重要。我們極為重視產業服務質量，實施全面質量控制系統。

我們已針對各類產業解決方案服務，採取以下質量控制措施，包括對分包訂單完成進度進行定期抽查、查看分包合同簽訂是否合規、檢查交付是否按時完成等。此外，若客戶對分包商提供的服務不滿意，我們會進行協調溝通，督促分包商進行整改。

## 業 務

### 政府區域企業服務生態促進合作業務

#### 業務模式

我們與地方政府合作搭建企業服務平台，以協助其吸引及招攬企業服務商進駐當地產業園區，促進當地產業園區的發展。我們通過搭建的企業服務平台吸引線上企業服務商於當地產業園區建立據點，以及吸引線下供應商成為平台服務商，從而打造出一個樞紐中心，本地企業可快速便捷地獲取各類企業服務，助力本地企業及產業的發展。憑藉我們在構建企業服務平台和龐大的服務商網絡方面的經驗，我們通過各種營銷活動鼓勵線下服務商加入平台，如舉辦活動及為畢業後意欲創業或從事企業服務業務的大學生安排諮詢會議。作為領先的企業服務電商平台，上述政府區域企業服務生態促進合作旨在促進本地企業服務行業的發展，通過提升及升級本地企業服務供應鏈，讓本地企業享受到全面的企業服務。我們就提供有關服務向地方政府收費（根據政府合作協議協定的目標為條件）。於服務期間，相關政府部門將按年度基準根據預先協定的表現指標評估我們的表現，以及在我們通過評估後繼續提供相關補貼。於2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日，我們的政府區域企業服務生態促進合作業務分別覆蓋30個、28個、24個及22個省的81個、75個、60個及43個產業園區。我們的服務主要包括以下各項：

- 在我們建立本地團隊後，我們會組織線上及線下營銷活動以吸引當地社區。我們舉辦各種線上線下活動，如商務考察、服務研討會、會議等，了解當地企業的需求，向他們介紹企業服務。為吸引及孵化新服務商並幫助其融入新平台，我們舉辦涵蓋及時及實用主題的主題活動，以及通過諮詢吸引潛在大學生人才。我們的活動亦能夠讓服務商與客戶取得聯繫，幫助其快速獲得商機；
- 在項目實施和運營過程中，我們不斷挖掘地方政府的相關需求。我們為服務提供產業服務解決方案，或提供其他自配套產品的整體解決方案，滿足政府更多需求；及
- 通過項目運營帶來的品牌影響力，我們可以獲得更多的市場化客源，提供專有產品服務。



---

## 業 務

---

此外，我們與地方政府合作，於當地設立企業服務中心。當地政府以補貼形式對我們進行補償。在提供服務的過程中，我們與地方政府合作，確定有企業服務需求的當地企業的數量和名單。我們通過組織企業參觀、向此類企業介紹服務等活動，了解此類企業的需求。然後，企業可以在我們的平台上選擇我們的團隊或服務商提供的服務。我們與地方政府的合作期限通常為三年，在此期間，相關政府部門對我們的業績進行評估，並在評估後確定下一年的補貼。

### 服務流程

以下是我們政府區域企業服務生態促進合作業務的服務流程：

- **商機來源。**作為中國定制化企業服務電商行業的領導者，我們在中國擁有強大的品牌知名度。憑藉我們的豬八戒網品牌，許多地方政府向我們尋求幫助，以建設和發展當地的產業園區。在收到相關詢問後，我們會進行詳細分析，然後再決定承接合作機會。我們考慮的因素包括(i)地方政府促進創新創業的政策，(ii)區域經濟發展狀況，以及(iii)市場參與者數據。我們相信，我們的政府區域企業服務生態促進合作業務具有強大的網絡效應，有助於我們以較低的獲客成本獲得新客戶。一旦我們在一個地區成功實施和運營產業園區項目，周邊地區的地方政府經常會找我們詢問合作機會。
- **協議磋商。**我們與當地政府商討，在考慮包括但不限於以下因素後，為我們政府區域企業服務生態促進合作業務制定項目目標和服務細節：(i)有利的地方政策，以鼓勵區域創新和地方創業的發展，(ii)市場參與者的數量，(iii)地方教育和研究資源，例如大學和研究機構的數量，(iv)當地企業發展狀況及數目以及人才培養。
- **提供服務。**我們的服務主要包括以下三個方面：
  - **搭建線下企業服務平台：**根據協議，當地政府將在產業園區為我們提供滿足企業需求的工作空間。

## 業 務

- 吸引服務商加入我們的線上平台和產業園區：憑藉我們強大的品牌知名度和龐大的服務商網絡，我們開展了各種營銷活動，以吸引來自中國各地的服務商加入我們為當地產業園區搭建的平台。例如，我們邀請我們豬八戒平台上的服務商在當地開展培訓活動。此外，我們亦組織線下活動，包括拜訪當地服務商，以吸引當地服務商至我們的在線平台，並在產業園區開設線下服務店。
- 吸引企業入駐產業園區：我們的當地項目團隊與當地政府和其他相關市場參與者合作，如行業協會、高校等研究機構開展基礎運營服務，促進園區發展，如在區域內舉辦各類培訓、競賽、峰會、研討會等活動。同時，在與我們認為適合產業園項目招聘目標的企業建立聯繫後，我們的項目團隊將與服務商一起走訪目標企業，詳細了解目標企業的發展狀況、企業面臨的問題和困難等。一旦我們確定需要特定類型的企業服務，我們會與該企業的服務商合作。服務交付後，我們亦會對交付的服務進行診斷和分析，以提高我們未來的服務質量。

### 協議的主要條款

地方政府與我們簽訂的協議通常包括以下重要條款：

- 服務目標。服務目標為地方政府就評估我們的服務表現而設定的運營基準，通常包括企業註冊數量、產業園區入駐率、企業狀況報告、企業營運指標、孵化企業數量、就業人數、產業園區新增服務商數量、創業交流／分享／沙龍舉辦次數、文化科技企業培訓／交流舉辦次數、峰會／論壇／路演、公司商業服務及年度區域企業發展成果報告。
- 評估機制
  - 每年由當地政府牽頭評估是否達到項目服務協議規定的相關服務目標。協議期限通常為三至五年，在運營期間每年進行一次評估。

## 業 務

- 評估流程：根據協議，我們的項目運營團隊會在每年年底後向當地政府提供年度運營報告和配套材料。如果我們通過評估，政府將對下一年度的運營結果進行評估和審查，並向我們支付政府補貼。政府亦將履行協議約定的其他運營條件。
  - 根據協議規定的運營基準，倘我們每年達到協議規定的業績目標的80%，則視為我們履行了協議義務並通過了年度考核。評估結果會作為下年度實施扶持政策的依據。
- 項目運營進度及支付費用
    - 項目通常需要三至五年完成，政府每年都會進行運營評估。我們的項目運營團隊需要在當年完成協議約定的績效目標的交付。在每個評估年度通過評估後，政府將向我們支付下一年的政府補貼。該等補貼根據與確認政府補助相同的政策於本集團財務報表中確認為自政府合作協議的收益。更多資料請參閱「財務資料－重大會計政策及估計－收益及其他收入－(v)政府補助」。
    - 少數項目需要地方政府一次性支付全部費用。同樣，項目團隊需要完成當年協議協定的考核指標，並根據協議提供運營報告。

截至最後實際可行日期，共有78項開展中的政府合作協議，合約總值約人民幣563百萬元。預收總額約人民幣65百萬元，確認為遞延收入。我們將於2023年10月至2028年11月期間履行相關服務，並確認相關金額為收益。剩餘合約價值約人民幣498百萬元，預期在達致地方政府設定的運營基準（在我們與地方政府之間的協議中亦有協定）後，於2023年至2028年期間到賬。

## 業 務

下表載列於最後實際可行日期與我們訂立開展中的合作協議的地方政府所在地理位置。

地區	合作協議數目
中國東部.....	20
中國中部.....	22
中國西南地區.....	20
中國西北地區.....	10
中國北部.....	4
中國東北地區.....	2

### 定價政策

我們根據協議訂明的項目目標確定項目定價。我們根據政府創新創業發展計劃制定項目目標。我們根據目標計算運營成本，並結合運營成本及我們服務的市場需求，制定價格。

### 產品開發

#### 新產品開發流程

我們致力以客戶為中心。我們為客戶提供具質素的服務，並持續開發迎合客戶不斷變化的需求的新服務產品。我們有一套完善的新產品上線管理流程：產品經理在收集客戶需求後，設計產品方案和需求原型；通過相應管理部門、專家嚴格的產品方案評審、技術方案評審後，提請研發流程。研發過程中，我們要求產品經理、開發人員和測試人員對需求的理解始終保持一致，開發人員在編碼完成、通過單元測試、通過模塊聯調後，方進入測試環節。測試人員經過線下環境的測試，將發現的缺陷收斂達標，方達到測試准出標準、可申請進行最終驗收測試。產品通過最終驗收測試後方能發佈。在整個產品開發過程中，質量保證人員監控過程以確保其符合內部要求，並確保新產品將僅於有品質保證的情況下才發佈。

#### 持續產品優化

我們會持續與客戶跟進以取得彼等對我們產品的反饋、進行運營數據分析，及時地對產品的表現進行優化。我們的產品優化有一套完善的發佈或升級流程，由產品經理、開發人員、測試人員協同研發，我們的專家對升級內容進行審核，把關，質量保證人員監控升級過程，確保升級質量。

---

## 業 務

---

### 技術及基礎設施

技術為我們業務的基礎，亦為優勢的主要要素。我們運用現有技術及內部開發的專有技術，構建技術基礎設施。研發團隊由工程師、產品經理、用戶介面及用戶體驗設計師組成。

作為坐擁數千萬用戶的在線交易平台，平台穩定、高效及安全，提供良好的用戶體驗及安全可靠的在線交易環境。我們主要以自主研發技術為主，結合網絡系統主流開發技術以及第三方開源工具及系統，構建強大的基礎設施體系，支持平台交易。

### 數據資產及大數據分析能力

數據資產為解決方案及數據分析能力的支柱。豬八戒平台的高流量為我們帶來大量數據，我們憑藉我們的產品累積不同場景的用戶數據。數據資產主要包括來自不同渠道的不同場景的客戶基本數據、行為數據及交易數據。此外，平台儲存大量商家業務數據。我們亦建立專有數字化管理中心，更好地管理及分析有關數據。

憑藉數據資產，我們自主開發數據收集、儲存、清洗、分析及可視化的綜合系統。我們構建基於能力評估及信用評估的服務商畫像分析、企業僱主畫像分析、供需匹配技術等多種大數據應用。例如，根據平台上服務商及企業僱主成的交易數據，以及其於平台上的營運數據，我們可(i)從流量、訂單、收入、交易行為等方面刻畫服務商或企業僱主的特徵；(ii)使用標籤及分類器對服務商或企業僱主進行刻畫；及(iii)構建評價指標體系，形成不同類型服務商或企業僱主的全生命週期圖譜。

### AI及機器學習

研發團隊持續探索AI及機器學習等領域。我們利用AI自主開發多項應用及機器學習技術，如(i)基於自然語言處理的訂單探索技術、(ii)基於深度學習的企業服務需求探索技術及(iii)基於規則引擎的自動訂單調度技術。



## 業 務

### 基礎設施

我們技術基礎設施的主要特點包括：

- **可靠性與穩定性。**我們的數字化管理中心採用公有雲加私有雲的架構，我們通過與國內領先的雲服務提供商的合作，結合自主開發和設計的業務雙活架構，使我們能處理大量的業務數據，並且在數據中心服務發生故障時可以實現秒級切換，保證系統性能的高速穩定和較強的水平擴展性。我們的私有雲機房主要用於開發、測試、預發佈環境，所有項目需要在這些環境中完成相應的測試工作後，才能進入生產階段。我們使用國內領先的雲服務商提供的DNSpod服務進行公網域名解析，同時使用DNSpod的D監控對重要域名進行撥測，對有異常的域名進行警告，確保重要域名出現可用性問題時能第一時間處理。同時可以通過DNS進行故障自動切換。
- **可拓展性。**我們使用OpenStack進行基礎服務器的虛擬化，目前所有OpenStack集群都是基於裸金屬服務器搭建的，同時使用「docker+k8s+etcd」的架構進行服務器容器化，容器雲集群可以提供快速的資源擴展能力。我們使用LVS服務+NGINX進行域名解析和負載均衡，具備很強的彈性擴展能力，可以應對爆發的流量需求。我們使用國內領先的雲服務提供商進行數據存儲，雲存儲具備很強大的彈性擴展和高可用能力。
- **性能優異。**我們客戶在當今移動互聯網時代需要極速使用體驗。因此，我們使用先進的技術，如公有雲、虛擬化、容器雲、業務雙活架構為終端用戶提供極速體驗。我們當前服務的中值響應時間少於50毫秒，超過99.92%的內容在兩秒鐘內加載並顯示。此外，我們的技術平台支持千萬級用戶訪問。
- **安全性。**我們使用了自主研發的應用防火牆和國內領先的雲服務提供商的DDoS網絡高防防火牆來提供系統的安全性和穩定性。我們已有三套核心系統通過信息安全等級保護評估(第三級)。平台所有站點均採用https進行加密，用戶敏感信息均採用RSA進行加密，用戶在使用平台的時候可選擇是否開啟雙因素驗證。我們設立了專門的安全團隊，已建立完善的縱深安全防禦體系，確保系統和用戶數據安全。

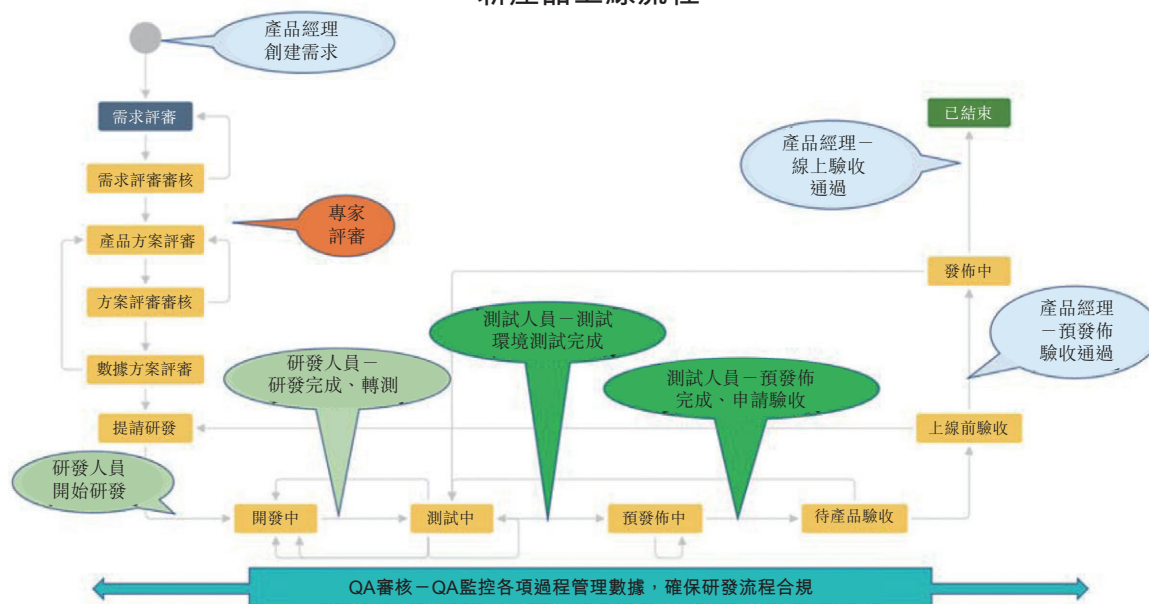
## 業務

### 研發

我們擁有經驗豐富的研發人員團隊。於2023年6月30日，我們擁有由351名研發人員組成的團隊，成員具備(其中包括)軟件工程、計算機科學及信息安全方面的專業知識，佔員工總數約17.7%，76.1%研發團隊成員取得學士學位或以上的學歷。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，研發開支分別為人民幣79.5百萬元、人民幣80.9百萬元、人民幣82.6百萬元及人民幣38.4百萬元。

我們通過新產品開發為客戶提供具質素的服務。我們有開發新產品研發的管理流程：產品經理在收集客戶需求後，設計產品方案和需求原型；通過相應管理部門、專家的產品方案評審、技術方案評審後，產品方案被提請研發流程。研發過程中，我們要求產品經理、開發人員和測試人員對需求的理解始終保持一致，開發人員在編碼完成、通過單元測試、通過模塊聯調流程後，方進入在研產品測試環節。測試人員經過線下測試，將發現的缺陷收斂達標，方達到測試准出標準、可申請進行最終驗收測試。最終驗收測試通過後方能發佈產品。在整個產品開發過程中，質量保證人員監控流程以確保流程符合內部規定。產品上線後，我們會持續跟進客戶對產品的反饋、進行運營數據分析，及時地對產品進行優化。我們的產品優化有一套完善的迭代及發佈流程，由產品經理、開發人員、測試人員協同研發，相關專家對迭代內容進行審核，把關，質量保證人員監控迭代過程，確保迭代上線。

### 新產品上線流程



---

## 業 務

---

研發部門包括產品研發部、技術與數字化管理中心，以及研發管理委員會，全部均為提高產品研發效率，縮短產品創新週期及降低研發成本而共同努力。產品開發部專注於新產品邏輯開發，而技術與數字化管理中心則提供常用基本功能及組件。我們亦有研發管理委員會，旨在加強數據安全及技術能力的建設及管理。

我們亦與多個學術機構進行研發合作，進行涉及大數據、機器學習及眾包設計的先進技術研究。我們的研究成果獲得了專利和軟件著作權。

通過研發合作創造的知識產權的所有權通常由合作學術機構及我們共同擁有。溢利分享安排因機構而異。知識產權商業化的經濟利益一般由雙方各自對合作的出資釐定或均等分享。

就研發合作而言，我們通常擔當以下角色及職責：

- 準備項目申請，包括申請文件及預算報表；
- 監督及監控合作進展；
- 向合作機構分配項目資金；
- 協調項目驗收；
- 將第三方機構開發的技術整合至我們的平台中；
- 負責項目的研究、開發及推廣；及
- 促進及商業化相關知識產權。

第三方學術機構通常擔當以下角色及職責：

- 實施及管理項目；
- 協助產品展示及推廣；
- 提交相關知識產權申請，維護相關知識產權；
- 指定項目人員及研究人員；及
- 達到項目的既定目標。

---

## 業 務

---

### 數據私隱及安全

在提供服務時，我們可存取平台用戶及客戶若干數據。我們已訂定數據保護政策，以確保有關數據的收集、使用、儲存、傳輸及傳播符合適用法例及行業慣例。

### 數據收集

我們只在用戶及客戶事先同意的情況下收集其個人資料及其他數據，並向其提供拒絕或接受的選擇。我們致力將數據收集減至最少，僅限於提供服務所必需的數據。除非獲用戶或客戶授權，我們不會將收集的數據用於提供服務以外任何用途。特別是，在用戶及客戶使用我們的服務之前，我們會就將收集哪些數據向其發出事先通知並徵得其同意，並承諾根據適用法律管理及使用所收集的數據。用戶及客戶亦可變更其隱私設定，以改變我們能獲取及使用其信息的範圍。

### 數據存儲及信息管理

我們定期在安全的遠程數據備份系統中備份用戶數據及其他形式的數據。我們亦經常審查備份系統，以確保其正常運行並得到良好維護。我們會定期進行全系統漏洞掃描並進行及時修復，以不斷改進數據安全措施。我們的後端安全系統能夠處理惡意攻擊，以保障平台安全並保護用戶隱私。我們亦開始使用位於中國並由公司內部維護的專有私有雲，以減少對第三方雲基礎設施提供商的依賴，此讓我們能夠更好地保護用戶數據，並消除監管及合規顧慮。

為確保數據的機密性及完整性，我們設有全面且嚴謹的數據安全計劃。我們對機密個人信息進行去標識化及加密，並採取其他技術措施來確保數據的安全存儲、處理、傳輸及使用。特別是，我們將業務數據存儲在不同的存儲庫，並對業務服務器進行詳細邏輯隔離及網絡政策隔離。敏感個人信息以加密形式存儲，且敏感信息在處理前須去標識化及不可逆加密。為確保數據傳輸的安全性，我們採用符合市場標準的合理可行安全措施來保護用戶信息，使其免受未經授權的訪問、公開披露、使用、修改、損壞或丟失。

我們亦已建立標準化的信息管理系統。我們的信息安全小組是一個跨部門小組，由來自多個部門的成員組成，負責制定信息安全戰略及作出有關重大信息安全問題的決策，即數據安全決策者、數據安全管理者、數據安全治理團隊及數據安全執行者。



---

## 業 務

---

我們的信息安全小組設計巡檢名單，定期開展巡檢，並出具巡檢報告。我們亦購買了第三方工具，對豬八戒平台應用的隱私權限分配、敏感信息收集、敏感數據傳輸、敏感數據存儲及隱私政策文本進行信息安全及隱私合規測試，並出具相應的檢測報告。

### 數據訪問

我們已就網絡安全及數據保護建立及實施一系列全面及嚴格的內部規則、政策及協議。我們的內部控制協議涵蓋網絡安全及數據處理活動的全生命週期。所有人員必須嚴格遵守詳細的內部規則、政策及協議，以確保數據隱私。我們的僱員獲授予對履行工作職責屬必須的最低限度訪問權限，控制在嚴格定義及分層的訪問權限內，且在執行相關操作前必須通過嚴格的授權及認證程序和政策。在應用層面，我們使用隱私組件，根據數據分類設立不同批准程序。我們的線上數據庫僅能由具有臨時賬戶的數據庫管理人訪問。我們亦備存數據訪問日誌，並進行自動評估及例行人工驗證。此外，我們對訪問用戶數據的權限進行例行內部審核，以確保授權獲嚴格遵守。我們定期為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、有關網絡安全及數據保護的法律法規以及與其日常工作相關的其他方面的培訓。

我們不會與第三方分享用戶數據，惟我們嚴格的隱私政策中列明的在特殊情況下基於有限目的情況則屬例外。在評估數據分享授權的目的及範圍時，我們極為小心謹慎，確保授權業務合作夥伴根據相關保密協議作出法律承諾，以要求其在處理我們的用戶數據時遵守授權目的、範圍及安全措施。我們已就與供應商及合作夥伴合作以及供應商及合作夥伴的管理採用內部政策。我們對網絡產品及服務提供商進行安全審核，與其簽訂安全協議，並要求其遵守適用數據安全責任。

### 數據洩露及安全事件管理

我們已制定數據安全管理辦法，其涵蓋數據分類分級制度、數據防洩露制度及洩露報警制度。我們定期開展針對重要數據洩露事件的應急演練。我們的技術與數據中心會提前準備應急演練計劃及工作計劃。經安全委員會常設機構信息技術小組相關部門審核通過後，本公司會按計劃開展攻擊篡改實用應急演練。



---

## 業 務

---

對於安全事件管理、應急處置計劃及應急演練，我們已建立安全事件管理程序及處置流程(應急計劃)，並每年改進以確保日常信息安全管理及維護效果。我們已制定應急計劃及處置機制，在發現、處理、結束、事後追蹤、調查、糾正至證據收集各階段根據不同安全類型及級別適當處理。我們設有應急處置團隊，安全事件的處理會由技術安全中心記錄並存檔。我們每年進行一次重大應急演練，並不時進行技術性能演練。

### 安全測試及評估

為確保所收集的數據的保密性及完整性，我們已於諮詢中國相關政府部門及多個全球機構後取得信息安全、數據隱私及合規核證／認證。例如，我們已於2020年5月就前端交易系統及BOSS系統(後端支撐系統)獲得由中國公安部頒發的信息系統安全等級保護備案證明，該兩個系統列為第三級系統。

我們致力保護所收集的數據。為確保數據的完整性及安全性，我們已實施多項數據保護措施：

- **數據加密。**我們採用加密技術限制存取用戶及客戶數據，並在數據傳輸過程中盡量減少洩漏。
- **數據備份。**我們同時採用完整備份及增量備份的方式，確保所收集的數據獲妥善維護。我們採用分佈式數據儲存，備有多個數據副本以提高安全級別。我們的系統亦允許跨區緊急事故復原，協助用戶及客戶處理意外事故。
- **漏洞審視。**我們推行漏洞審視程序，其首要目標是保護用戶及客戶的敏感數據不會於未獲授權下洩露。於整個服務開發週期中，我們辨識安全弱點及缺陷，亦不時委聘第三方服務供貨商為系統進行外部安全測試。
- **嚴謹內部控制。**我們按照數據保護政策及多個認可計劃中的要求保持數據私隱及數據安全。

數據安全團隊負責監督日常營運中集團內的數據私隱及數據安全。數據安全團隊的主管擁有超過10年的相關工作經驗。

---

## 業 務

---

### 遵守相關網絡安全法律及法規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們因八宗不遵守網絡安全及數據保護法律及法規之事件而受到影響，其中，於2019年12月、2019年11月、2021年9月、2021年9月、2022年1月、2023年3月及2023年7月，我們的網站及移動應用程序接獲相關監管機構四份糾正通知書及三份警告通知書。違規行為涉及違反收集及使用個人信息及信息內容安全法規。

基於(i)我們已採取必要的整改措施並向相關監管機構提交所需的自查整改報告；(ii)我們並無收到相關監管機構就有關違規事件發出的任何進一步通知、警告、制裁或處罰；(iii)我們的網站及移動應用程序未被監管機構關閉；及(iv)監管機構出具的表明已完成整改要求且我們不存在重大違法行為的函件，我們已符合就上述違規事件完成整改的標準。因此，中國法律顧問認為，上述事件不會對我們的業務營運造成重大不利影響。儘管無法完全排除我們日後可能因產品及服務改變、法律條文更新、監管標準的改變、僱員的個人行為及其他原因而就以上事件受到監管機構進一步處罰或調查，惟實際發生有關進一步處罰及／或調查的可能性低。

### 用戶及客戶服務

我們通過提供優質的用戶及客戶服務，不斷努力提高平台用戶及客戶的滿意程度。我們專責的用戶及客戶服務員工團隊通過電話熱線和在線查詢系統為我們的用戶和客戶提供服務。我們亦提供自助工具及由AI驅動的自動化用戶及客戶服務，藉此更有效解決用戶及客戶的問題。

管理團隊定期評估用戶及客戶的回饋，並分析根本原因，以確定導致用戶及客戶不滿背後的原因。確定根本原因後，我們專注於改進服務直至解決有關問題。

我們賦予用戶及客戶服務人員必要權限及靈活性，以為用戶及客戶提供更好的服務。例如，倘用戶及客戶服務人員收到關於服務商拒絕服務僱主的投訴，一旦確認有關投訴，用戶及客戶服務人員有權將有關服務商暫停在平台上列出。就智慧企業服務業務而言，客戶服務人員亦能在若干受限制的範圍內向服務體驗未達到預期或承諾的客戶提供補償。

---

## 業 務

---

我們亦容許平台服務商實時聯繫企業僱主，以確保迅速解決企業僱主問題。就政府客戶而言，我們設立政府合作專責部門處理投訴，成員為處理政府客戶方面有經驗的人員，並熟悉我們的政府相關業務。

於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月及由2023年6月30日至最後實際可行日期期間，我們分別收到119宗、93宗、178宗、127宗及141宗投訴。在658宗投訴中，2宗、15宗、102宗、163宗、167宗及209宗分別與租賃產業園區、線上內容合規、交付欠佳、用戶規則的議題、服務程序的議題及產品的議題有關。

我們已制定有關接獲及處理投訴方面的標準程序。我們會將投訴報告轉交相關業務團隊，以於接獲投訴後加以處理。業務團隊將核實議題。我們繼而將編寫解決方案計劃，並隨後更新我們的投訴平台。

### 主要客戶及供應商

#### 客戶

我們擁有龐大而分散的客戶群體。我們認為，我們的主要客戶為各行業的中小企業，其具有規模較小及零散化的屬性。於往績記錄期間，我們並無實質性依賴任何單一客戶。

我們的五大客戶主要為政府區域企業服務生態促進合作及智慧企業服務業務對應的政府及企事業單位。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，最大客戶貢獻收益分別佔收益總額3.4%、2.8%、2.4%及2.9%。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，五大客戶貢獻收益分別佔收益總額7.7%、9.2%、7.9%及8.5%。

## 業 務

下表顯示往績記錄期間五大客戶詳情。

排名	客戶	所購買的產品、 服務的類型	主要業務	自以下年份起 開展業務關係	收益金額 (人民幣千元)	佔我們總收益的 百分比
截至2020年12月31日止年度						
1 . . .	客戶B	政府區域企業服務生態 促進合作、智慧企業服務 業務	政府開發區管理委員會 (其對開發區進行治理 及管理；負責招商引 資、園區建設及管理職 能)	2017年	25,393.0	3.4%
2 . . .	客戶A	企業服務平台業務	專利代理；商標轉讓	2019年	15,895.5	2.1%
3 . . .	客戶F	政府區域企業服務生態 促進合作	政府開發區管理委員會 (其對開發區進行治理 及管理；負責招商引 資、園區建設及管理職 能)	2019年	6,000.0	0.8%
4 . . .	客戶G	政府區域企業服務生態 促進合作	政府機構	2016年	5,636.9	0.7%
5 . . .	客戶E	產業服務業務	政府開發區管理委員會 (其對開發區進行治理 及管理；負責招商引 資、園區建設及管理職 能)	2018年	5,146.6	0.7%

## 業 務

排名	客戶	所購買的產品、 服務的類型	主要業務	自以下年份起 開展業務關係	收益金額 (人民幣千元)	佔我們總收益的 百分比
截至2021年12月31日止年度						
1 . . .	客戶B	政府區域企業服務生態 促進合作、智慧企業服務 業務	政府開發區管理委員會 (其對開發區進行治理 及管理，負責招商引 資、園區建設及管理職 能)	2017年	21,799.9	2.8%
2 . . .	客戶A	企業服務平台業務	專利代理；商標轉讓	2019年	14,561.2	1.9%
3 . . .	客戶H	產業服務業務	政府機構	2020年	13,160.4	1.7%
4 . . .	客戶F	政府區域企業服務生態 促進合作	政府開發區管理委員會 (其對開發區進行治理 及管理，負責招商引 資、園區建設及管理職 能)	2019年	11,143.0	1.5%
5 . . .	客戶I	企業服務平台業務、 智慧企業服務業務	軟件和信息技術服務	2019年	9,635.1	1.3%



本文件為草擬本，其所載資訊不完整及或作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

## 業 務

排名	客戶	所購買的產品、 服務的類型	主要業務	自以下年份起 開展業務關係	收益金額 (人民幣千元)	佔我們總收益的 百分比
截至2022年12月31日止年度						
1 . . .	客戶F	政府區域企業服務生態 促進合作	政府機構 政府開發區管理委員會 (其對開發區進行治理 及管理；負責招商引 資、園區建設及管理職 能)	2019年	12,857.1	2.4%
2 . . .	客戶I	企業服務平台業務、 智慧企業服務業務	軟件和信息技術服務	2019年	8,771.6	1.6%
3 . . .	客戶B	政府區域企業服務生態 促進合作	政府開發區管理委員會 (其對開發區進行治理 及管理；負責招商引 資、園區建設及管理職 能)	2017年	7,479.8	1.4%
4 . . .	客戶K	政府區域企業服務生態 促進合作	政府機構	2019年	7,443.1	1.4%
5 . . .	客戶A	企業服務平台業務	專利代理；商標轉讓	2019年	6,169.7	1.1%

## 業 務

排名	客戶	所購買的產品、 服務的類型	主要業務	自以下年份起 開展業務關係	收益金額 (人民幣千元)	佔我們總收益的 百分比
截至2023年6月30日止六個月						
1 . . .	客戶L	產業服務業務	技術服務、技術開發、 技術諮詢	2019年	7,405.7	2.9%
2 . . .	客戶M	智慧企業服務業務	雲計算設備技術服務	2021年	4,407.6	1.7%
3 . . .	客戶N	產業服務業務	電腦軟硬件研發	2021年	4,275.1	1.7%
4 . . .	客戶B	政府區域企業服務生態促進 合作	政府開發區管理委員會 (其對開發區進行治理 及管理，負責招商 引資、園區建設及 管理職能)	2017年	3,122.4	1.2%
5 . . .	客戶A	企業服務平台業務	專利代理、商標轉讓	2019年	2,623.5	1.0%

於往績記錄期間，五大客戶全部為本集團的獨立第三方。於往績記錄期間，概無董事、其緊密聯繫人或任何現有股東（按董事所知擁有我們股本5%以上）在任何五大客戶擁有任何根據上市規則須予披露的權益。

### 供應商

我們的五大供應商主要為智慧知識產權服務商及場地供應商。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，最大供應商費用分別佔銷售成本及開支總額4.0%、5.2%、4.3%及4.7%。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，五大供應商費用分別佔銷售成本及開支總額7.9%、10.8%、10.7%及11.2%。

## 業 務

下表顯示往績記錄期間五大供應商詳情。

排名	供應商	所提供的產品、 服務的類型以及相應業務線	主要業務	自以下年份起 開展業務關係	銷售成本及 開支應佔採購額 (人民幣千元)	佔我們 銷售成本及 開支總額的 百分比
截至2020年12月31日止年度						
1 . . .	供應商A	商標註冊(智慧企業服務 業務)	政府商標註冊、 管理和保護機構	2015年	35,496.0	4.0%
2 . . .	供應商E	廣告宣傳(企業服務平台及 智慧企業服務業務)	科技推廣和應用服務	2018年	11,939.3	1.4%
3 . . .	供應商F	場地供應(產業服務及政府 區域企業服務生態促進合 作業務)	房地產開發管理	2015年	8,717.0	1.0%
4 . . .	供應商C	場地供應(產業服務及政府 區域企業服務生態促進合 作業務)	零售、投資管理、信息 諮詢及技術開發	2018年	7,695.7	0.9%
5 . . .	供應商G	物業服務(產業服務及政府 區域企業服務生態促進合 作業務)	物業服務	2019年	5,352.9	0.6%

## 業 務

排名	供應商	所提供的產品、 服務的類型以及相應業務線	主要業務	自以下年份起 開展業務關係	銷售成本及 開支應佔採購額 (人民幣千元)	佔我們 銷售成本及 開支總額的 百分比
截至2021年12月31日止年度						
1 . . .	供應商A	商標註冊(智慧企業服務 業務)	政府商標註冊、 管理和保護機構	2015年	43,059.2	5.2%
2 . . .	供應商H	廣告宣傳(企業服務平台及 智慧企業服務業務)	科技推廣和應用服務	2018年	16,334.8	2.0%
3 . . .	供應商F	場地供應(產業服務及政府 區域企業服務生態促進合 作業務)	房地產開發管理	2015年	13,204.0	1.6%
4 . . .	供應商C	場地供應(產業服務及政府 區域企業服務生態促進合 作業務)	零售、投資管理、信息 諮詢及技術開發	2018年	9,032.7	1.1%
5 . . .	重慶豬八戒 洋驃駒網絡 科技有限公司	業務分包(智慧企業服務 業務)	軟件和信息技術服務及 知識產權代理	2019年	7,191.5	0.9%

## 業 務

排名	供應商	所提供的產品、 服務的類型以及相應業務線	主要業務	自以下年份起 開展業務關係	銷售成本及 開支應佔採購額 (人民幣千元)	佔我們 銷售成本及 開支總額的 百分比
截至2022年12月31日止年度						
1 . . .	供應商A	商標註冊(智慧企業服務 業務)	政府商標註冊、 管理和保護機構	2015年	32,274.3	4.3%
2 . . .	供應商H	廣告宣傳(企業服務平台及 智慧企業服務業務)	科技推廣和應用服務	2018年	24,209.3	3.3%
3 . . .	供應商F	場地供應(產業服務及政府 區域企業服務生態促進合 作業務)	房地產開發管理	2015年	10,304.2	1.4%
4 . . .	供應商I	廣告宣傳(企業服務平台及 智慧企業服務業務)	物聯網應用及 資訊服務	2017年	7,410.9	1.0%
5 . . .	供應商J	通訊服務(企業服務平台、 智慧企業服務、產業服務 及政府區域企業服務生態 促進合作業務)	基礎電訊及增值 電訊服務	2016年	4,907.7	0.7%



## 業 務

排名	供應商	所提供的產品、 服務的類型以及相應業務線	主要業務	自以下年份起 開展業務關係	銷售成本及 開支應佔採購額 (人民幣千元)	佔我們 銷售成本及 開支總額的 百分比
截至2023年6月30日止六個月						
1 . . .	供應商A	商標註冊(智慧企業服務 業務)	政府商標註冊、管理和 保護機構	2015年	15,863.7	4.7%
2 . . .	供應商H	廣告宣傳(企業服務平台及 智慧企業服務業務)	科技推廣和應用服務	2018年	7,831.6	2.3%
3 . . .	供應商K	廣告宣傳(企業服務平台及 智慧企業服務業務)	廣告製作、資訊科技 諮詢服務	2021年	7,137.3	2.1%
4 . . .	供應商I	廣告宣傳(企業服務平台及 智慧企業服務業務)	物聯網應用及資訊服務	2017年	3,754.2	1.1%
5 . . .	供應商L	申報服務(智慧企業服務 業務)	商標代理、知識產權 代理	2022年	3,448.0	1.0%

於往績記錄期間，除供應商F為主要股東兩江產業集團的附屬公司及重慶豬八戒洋驃駒網絡科技有限公司為合營企業ZBJ Network Inc.的附屬公司外，五大供應商全部為本集團的獨立第三方。於往績記錄期間，概無董事、其緊密聯繫人或任何現有股東(按董事所知擁有我們股本5%以上)在任何五大供應商擁有任何根據上市規則須予披露的權益。

## 業 務

### 客戶與供應商重疊

於往績記錄期間，我們有重疊客戶及供應商，其中若干五大客戶（即客戶A、客戶I及客戶M）亦為供應商。於往績記錄期間，客戶A、客戶I及客戶M亦分別向本集團提供專利風險代理與渠道合作服務及技術服務。相關客戶現有多重業務需求，並在往績記錄期間涉及與我們同一公司內不同部門及／或業務線以及同一集團內不同實體的互購貿易。請參閱本節「一主要客戶及供應商－客戶」及「一主要客戶及供應商－供應商」。該等重疊客戶及供應商為與我們進行正常業務交易的公司。我們對這些公司進行銷售和採購的條款是根據個別基準進行磋商，銷售與採購相互之間不存在關聯，也不相互為條件。董事確認，我們對這些公司進行的所有銷售和採購均是在日常業務過程中根據正常商業條款公平進行。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，來自該等公司的收益分別佔我們總收益的5.4%、6.1%、5.0%及4.3%。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，該等公司的銷售成本及開支分別佔我們銷售成本及開支總額的5.8%、6.6%、5.0%及3.3%。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，來自該等公司的虧損（收益與銷售成本及開支之間的差額）分別為人民幣10,120,000元、人民幣8,088,000元、人民幣9,810,000元及人民幣227,000元。

### 第三方付款安排

#### 背景

於往績記錄期間，本公司客戶中部分透過第三方付款人向我們結付款項（「**第三方付款安排**」）。大部分第三方付款安排由通過與其並無聯屬關係的第三方付款人（「**第三方付款人**」）向我們結付款項的客戶（「**相關客戶**」）作出。於往績記錄期間，我們面臨與第三方付款安排相關的各種風險。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險—我們面臨與第三方付款相關的各種風險」。我們視以下人士或實體為我們客戶的聯屬人士：(a)客戶的直系家屬；(b)客戶的法定代表、股東或實際控制人；(c)有關客戶的僱員，例如其財務僱員；及(d)與客戶同屬一個集團內的實體。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，共有8,489名、8,614名、4,740名及3,019名相關客戶，而該等相關客戶作出的第三方付款總額分別為人民幣36.8百萬元、人民幣35.0百萬元、人民幣16.9百萬元及人民幣5.6百萬元，分別佔收益總額約4.9%、4.6%、3.1%及2.2%。自2022年10月起，我們已停止於未有第三方付款協議下訂立新第三方付款安排。於往績記錄期間，概無個別相關客戶為本公司收益帶來重大貢獻，且彼等均並非本公司五大客戶。

## 業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除單單接受由第三方付款人為相應客戶作出第三方付款外，我們並無積極發起進行任何第三方付款安排，亦並無參與該等客戶與彼等各自第三方付款人之間就結付該等客戶欠付相應第三方付款人款項之任何獨立安排。再者，於往績記錄期間及直至本文件日期，我們並無提供任何折扣、佣金、回扣或其他利益予我們的任何客戶或第三方付款人，以促使或激勵進行第三方付款安排。

於往績記錄期間，第三方付款人重慶市豬八戒宜創小額貸款有限公司（「重慶市豬八戒」）由董事長朱明躍先生的聯屬公司控制。於往績記錄期間，重慶市豬八戒就我們若干客戶購買我們的服務向有關客戶提供貸款。我們向該等客戶提供服務後，重慶市豬八戒代表該等客戶與我們結算款項。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，重慶市豬八戒支付的款項分別為人民幣0.11百萬元、人民幣1.2百萬元、人民幣0.28百萬元及人民幣1,678元，分別佔本公司收益的0.02%、0.16%、0.1%及0%。

此外，於往績記錄期間，另一第三方付款人合肥科賽投資管理有限公司（「合肥科賽」）由非執行董事吳勳劼先生最終控制。合肥科賽代表其若干客戶向我們付款。該等付款是作為結算合肥科賽與相關客戶之間的應付款項的一種方式。於往績記錄期間，於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，合肥科賽支付的款項分別為人民幣1,553元、人民幣4,805元、人民幣9,355元及零，分別佔本公司收益的0%、0%、0%及0%。

除上述兩種情況外，董事已確認，所有第三方付款人均獨立於本集團及我們各自的董事、高級管理層及股東或彼等各自的任何聯繫人，且並非由其資助。

此外，於往績記錄期間，若干第三方付款人亦為我們的客戶及供應商。第三方付款人主要為業務規模較小的個體工商戶、小型企業或工作室。因此，許多第三方付款人也是我們的客戶和供應商，原因為中小企業為我們的多項企業服務的目標客戶及供應商。例如，第三方付款人可能還購買我們的會員及其他增值服務，成為我們的客戶。此外，第三方付款人亦可能在我們的企業服務平台上提供IT或設計服務，成為我們的供應商。截至2020年、2021年及2022年12月31日止三個年度以及截至2023年6月30日止六個月，同時是第三方付款人的客戶貢獻的收益佔本集團收益總額的3.8%、4.3%、3.2%及3.1%，而同時是第三方付款人的供應商的費用佔本集團銷售成本及開支總額的1.0%、0.4%、0.9%及0.4%。於往績記錄期間，本集團的前百名客戶（按收益貢獻計算）及前百名供應商（按銷售成本及開支總額貢獻計算）中，有三名客戶及兩名供應商同時為第三方付款人，截至2020年、2021年及2022年12月31日止三個年度以及截至2023年6月30日止六個月，分別佔本集團收益總額的0.1%、0.3%、0.1%及0%，以及佔本集團銷售成本及開支總額的0.2%、0%、0.3%及0%。

## 業 務

### 利用第三方支付安排的理由

於往績記錄期間，相關客戶為企業服務平台業務、智慧企業服務業務及產業園區服務業務的主要客戶。艾瑞諮詢在就企業服務行業的付款安排進行訪談及市場調查(包括與客戶訪談及與其他行業專家交叉核證)後得出結論，認為企業往往存在透過第三方支付人向其服務商結付款項的情況，並確認第三方支付安排於日常營運過程中經常出現。艾瑞諮詢認為，出現第三方支付安排符合中國企業服務行業的特徵，而第三方支付安排可能違反各公司的一般規定，為維繫客戶關係及擴充業務規模，業務人員可能安排第三方支付，以滿足客戶需求。艾瑞諮詢與來自與本公司從事類似業務的不同領先市場參與者的多位行業專家訪談。艾瑞諮詢確認，有關專家可獲得與其各自所在公司的第三方支付安排相關的可靠資料。就董事所深知，相關客戶利用第三方支付安排的理由包括但不限於：

- (i) 在若干商標訴訟中，由於商標並未連續使用三年，故原告宣稱商標無效，由於原告不願意於合約中透露身份，我們與原告指定的第三方訂立合約。因此，原告指定的第三方為我們的客戶，但我們的服務費由原告支付。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，第三方支付人就此場景支付的款項分別佔收益0.02%、0.01%、0.02%及0.02%；
- (ii) 就智慧工商財稅服務而言，我們的公司註冊服務的若干客戶通常使用建議的公司名稱與我們訂立合約，該名稱或會有別於相關政府部門批准的最終名稱。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，第三方支付人就此場景支付的款項分別佔收益總額1.54%、1.20%、0.61%及0.37%；
- (iii) 就智慧知識產權服務業務而言，過往，我們委聘中介協助我們營銷智慧知識產權服務。知識產權服務中介通常與我們訂立服務合約，而服務付款人通常為服務的最終受益人。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，第三方支付人就此場景支付的款項分別佔收益0.01%、0.04%、0.02%及0.03%；
- (iv) 若干客戶出於方便向我們的員工付款，而相關員工隨後將付款轉入我們的公司賬戶。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，第三方支付人就此場景支付的款項分別佔收益0.01%、0.04%、0.06%及0.04%；及



## 業 務

- (v) 我們的若干客戶在其公司賬戶並無資金或出於方便的情況下安排個人或實體向我們付款。例如，據我們所深知，作出若干第三方付款安排的原因為(a)第三方付款人拖欠相關客戶的債務，故第三方付款人代相關客戶付款，作為結算第三方付款人與相關客戶之間的應付款項的方式；(b)若干新成立的小型公司與我們訂立合約，但由於在付款時該公司的銀行賬戶中並無足夠的資金而從個人賬戶中付款；及(c)與我們訂立合約的人士代第三方訂立合約，該第三方為我們服務的實際受益人，原因為該受益人在中國境外，不便親身訂立合約，服務的受益人最終支付服務費。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，第三方付款人就此場景支付的款項分別佔收益1.79%、1.52%、1.18%及1.06%。

### 與第三方付款安排有關的法律影響

據董事作出合理查詢後所深知，於往績記錄期間，(i)所有第三方付款安排均與我們與相關客戶之間的真實交易有關，並通過銀行轉賬進行；(ii)我們自第三方付款人收到的第三方付款金額與相關客戶與我們之間的相關銷售訂單、記錄及／或發票上的交易金額相符；(iii)所有涉及第三方付款的相關交易均已完成，且協定金額均按照各自協議的規定結算；(iv)我們並無遭遇任何要求我們就相關交易退款的事件；及(v)我們並無發現將導致董事對相關交易的真實性或相關方的誠信存疑的任何事宜。此外，我們已實施多項了解客戶（「KYC」）程序，以了解我們客戶的身份及業務，以及防止欺詐或洗錢及恐怖分子融資犯罪行為。該等程序包括但不限於(i)從與我們訂立線上合約的服務商取得一系列文件及詳細資料，例如商業登記證、身份證、聯繫方式及其他法定文件，(ii)從與我們訂立線下合約的客戶取得商業資料、身份證及其他商業資料及(iii)通過與我們的客戶舉行商務會議了解其業務性質及業務模式。此外，我們亦於往績記錄期間實施識別相關第三方付款人資金來源的程序。我們要求代表我們客戶付款的第三方付款人在其資金轉結信息中加入一個付款代碼作為註釋。付款代碼在相關客戶在我們的平台上下達訂單時產生。我們利用付款代碼匹配付款和服務訂單，以確保第三方付款是根據我們客戶的真實交易進行的。

## 業 務

基於以上所述，董事確認，(i)於往績記錄期間，相關付款乃基於真實相關交易及有效合約作出，(ii)我們為收取第三方付款人的款項而涉及逃稅、洗錢或賄賂或任何其他非法活動等犯罪行為的風險極小，及(iii)我們將被要求退款的可能性極小。

中國法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，第三方付款安排屬合法有效且並無違反或規避有關稅收及反洗錢的任何中國法律以及其他相關中國法律法規，原因如下：

- (i) 於往績記錄期間，為保障我們的權益免受與第三方付款有關的風險，我們已實施KYC程序以減輕相關風險。根據KYC程序，我們收集客戶的營業執照及其他信息(包括但不限於主要業務範圍)以核實彼等的合法存在性。
- (ii) 中國法律並無禁止第三方付款安排。根據中華人民共和國刑法第191條，倘個人或實體(i)明知第三方付款來自毒品犯罪、黑社會性質之組織犯罪、恐怖活動犯罪、走私犯罪、賄賂及貪污、破壞社會金融管理秩序犯罪及金融詐騙之所得及／或收益；及(ii)中華人民共和國刑法第191條項下所指以掩飾或隱瞞上述所得或收益之來源及性質為目的之若干犯罪行為，則犯洗錢罪。憑藉KYC程序，我們並無理由相信客戶涉及上述犯罪，且我們相信相關付款並無涉及有關犯罪的所得或收益。我們並無以掩飾或隱瞞來自任何犯罪之任何所得或收益之來源及性質為目的作出任何犯罪行為。
- (iii) 如本集團及董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，與第三方付款有關的相關款項乃基於真實相關交易及有效合約作出，及我們已作出合理努力就有關第三方付款安排的資金來源履行核實關注義務，且我們於經營業務時已遵守相關法律及主管稅務局的規定。
- (iv) 基於主管市場監管局及公司稅務機構發佈的合規信函、中國人民銀行徵信中心發佈的信用報告及中國法律顧問的公開調查，截至最後實際可行日期，我們並無因第三方付款而受到市場監管局、稅務局及中國人民銀行的任何處罰或因避稅、欺詐、洗錢或其他違法活動而遭受任何刑事處罰。



## 業 務

根據聯席保薦人進行的獨立盡職調查工作及本公司提供的證明文件，並考慮本公司中國法律顧問的意見，聯席保薦人並無注意到任何會合理導致其對董事、艾瑞諮詢及本公司中國法律顧問就上述第三方付款安排的意見，尤其關於(a)第三方付款安排下的銷售交易的真實性、資金來源及法律影響；(b)每名第三方付款人與本公司、其附屬公司、董事、本公司高級管理層及其他關連人士之間過去及目前的關係及交易(包括第三方付款以外的任何資金流動)；(c)第三方付款人的結算是否直接或直接由本公司、其附屬公司、董事、本公司高級管理層或其他關連人士提供資金；(d)艾瑞諮詢認為企業服務業的企業通過第三方付款人向服務商進行結算屬常見；及(e)第三方付款安排是否涉及任何逃稅、洗錢或任何其他非法活動產生重大懷疑，或導致其對第三方付款安排有任何重大方面的顧慮的情況。

### 第三方付款安排的內部控制措施

為保障我們的權益不受第三方付款安排相關風險影響，我們實施了各種經強化的內部控制措施，以管理及減少該做法，該等措施包括(其中包括)：

- (i) 我們於與客戶訂立合約前提醒客戶直接通過其公司銀行賬戶結算款項並要求客戶不參與任何洗錢或進行其他非法活動。我們亦提醒他們不接受包括實體和個人在內的第三方付款；
- (ii) 就無法在相關時間及時直接向我們結算款項的客戶而言，我們要求相關客戶(i)向我們提供相關資料，包括(其中包括)涉及的第三方付款人的身份；及(ii)按照我們的內部形式與我們訂立第三方付款協議(「**第三方付款協議**」)。第三方付款協議中規定，(1)相關客戶根據與我們的原協議條款將其付款責任委託予相關第三方付款人(「**委託**」)；(2)相關客戶應確保付款的第三方同意付款安排且並無異議，及不會要求我們退還或作出任何其他索償；及(3)相關客戶應對第三方付款人的糾紛造成的任何損失或賠償承擔責任。我們將接受第三方付款人的付款，猶如其由相關客戶付款一樣，並向相關客戶開具發票。有關委託不得解除相關客戶的付款責任，且倘相關第三方付款人未能相應付款，則我們可要求相關客戶付款及對其採取法律行動。

---

## 業 務

---

- (iii) 在確認任何第三方付款為收益前，我們根據系統內所記錄的資料核證付款資料，確保結算該款項所用的相關第三方付款人賬戶與適用第三方付款協議中的賬戶一致；
- (iv) 若不能在相關時間立即提供第三方付款協議，我們將拒絕此類第三方付款；及
- (v) 我們要求僱員拒絕未滿足上述要求的第三方付款人所作的全部付款。

根據我們自2022年10月初開始全面採用的內部控制措施，以及自實施內部控制措施以來沒有發生過沒有第三方付款協議的第三方付款安排，董事認為，已實施的內部控制措施在防範未經授權的第三方付款及其相關風險方面屬有效和充分。

基於本公司內部控制顧問（「**內部控制顧問**」）進行的內部控制測試，內部控制顧問認為，並無發現有關實施與第三方付款安排有關的內部控制措施的重大內部缺陷或重大問題。

根據聯席保薦人進行的獨立盡職調查工作及本公司提供的證明文件，並考慮內部控制顧問進行的工作及程序，聯席保薦人並無注意到任何會合理導致其對董事有關現行第三方付款安排的內部控制措施的充分性及成效的意見產生重大懷疑的情況。

我們打算在[編纂]後通過簽訂第三方付款協議繼續執行第三方付款安排。自2022年10月開始，我們已經停止簽訂並無第三方付款協議的新的第三方付款安排，我們並未發現對我們的業務有任何重大的負面影響。此外，於往績記錄期間，並無個別相關客戶對我們的收入作出重大貢獻，亦無任何客戶為我們的五大客戶。基於上述情況，我們相信，要求我們的客戶簽訂該協議不會對本集團的流動性、業務運營及財務業績產生任何重大負面影響。

---

## 業 務

---

### 銷售

#### 企業服務平台業務

我們通過以下方式與企業服務平台上的商家建立關係：(i)線下直接銷售，如地面銷售人員的當地業務發展活動、電話營銷及關鍵客戶銷售；(ii)在線銷售，如投放目標式在線廣告及社交媒體推廣；及(iii)通過各行業協會及地方政府等業務聯繫進行銷售。

#### 智慧企業服務業務

就智慧工商財稅服務、智慧知識產權服務和科技諮詢服務等智慧企業服務業務而言，我們通過位於全國各地的區域銷售團隊，通過電話銷售、實地拜訪、現有客戶推薦介紹等形式進行銷售。同時，我們也會利用我們位於全國各地的產業園區運營團隊，向園區內的企業進行線下的推廣銷售。

#### 產業服務業務

產業服務業務主要通過線下渠道獲客，獲客方式包括組織市場推廣活動、銷售及營銷人員線下走訪等方式。我們線下的銷售及營銷人員，通常聯繫並拜訪當地企業，介紹我們的產業服務業務。倘目標企業感興趣，我們會再次邀請其來園區見面或再次拜訪，並依據對方的需求尋找合作的服務機構組織方案，待批准相關服務方案及相關報價後，簽署合作協議。

#### 政府區域企業服務生態促進合作業務

作為中國綜合型定制化企業服務電商行業的領導者，我們在中國擁有強大的品牌知名度。憑藉我們的豬八戒網品牌，許多地方政府向我們尋求幫助，以建設和發展當地的產業園區。在收到相關詢問後，我們會進行詳細分析，然後再決定承接合作機會。我們考慮的因素包括(i)地方政府促進創新創業的政策，(ii)區域經濟發展狀況，及(iii)市場參與者數據。我們相信，我們的政府區域企業服務生態促進合作業務具有強大的網絡效應，有助於我們以較低的獲客成本獲得新客戶。一旦我們在一個地區成功實施和運營產業園區項目，周邊地區的地方政府經常會找我們詢問合作機會。

## 業 務

### 整合我們的銷售團隊

自2022年上半年以來，我們將各條業務線的銷售團隊整合為一個集團層面的龐大銷售團隊，我們相信這將集中和協調其工作，在客戶業務的所有階段滿足其對我們服務的需求（「整合」）。我們亦將人力資源職能集中於集團層面，以節省成本。如此大規模的組織變革不可避免地對我們的短期績業績產生重大影響，原因為我們的員工存在適應性問題，整合過程並不如我們預期順利。於2022年底前，我們已實施改進措施，通過優化組織架構、發展新的企業服務交易合作網絡及提升銷售團隊能力來減輕整合的負面影響。

### 營銷及品牌推廣

#### 營銷

營銷團隊分為兩個層級。集團層面的營銷部門負責營銷和廣告活動，以推廣品牌並整體提升品牌聲譽，從而吸納更多用戶及客戶使用平台。業務部門層面的營銷團隊負責各條業務線的營銷活動。營銷團隊於本集團每個重要營銷活動中協同工作。

我們相信我們的一站式平台、所提供的多元化服務以及優異的用戶及客戶體驗為最佳並最有效的營銷工具，讓我們可受惠於口碑推薦。我們利用各種營銷活動來推廣品牌及服務。在線營銷活動包括通過互聯網導覽網站、多個受歡迎的搜索引擎及中國的應用程序進行付費營銷並展示廣告。線下營銷活動包括通過戶外廣告、公共關係活動以及贊助活動等傳統主流媒體進行推廣，以提高知名度及推廣品牌。此外，我們與政府合作，不定期舉辦推廣活動。近年來，我們與地方政府聯合舉辦逾十場活動，包括但不限於與重慶市政府合作舉辦的全球互聯網+創新創業大賽，以及與成都市錦江區政府合作舉辦的2019年中國互聯網+創新服務峰會。此外，於2020年，我們與太原市政府聯合舉辦「尋找中國未來獨角獸高峰論壇」。

我們定期監測營銷活動的效果，以控制我們營銷項目的整體成本，並更新營銷策略。我們利用自動化追蹤系統監測通過廣告引導的流量，並按結果、戰略及定價考慮及時調整我們在不同營銷渠道的支出。

## 業 務

### 品牌推廣

我們通過結合在線及線下營銷活動以實現品牌推廣及營銷。我們通過搜索引擎、社交媒體推廣及投放目標式廣告等在線渠道建立並提升品牌知名度。為與在線營銷相輔相成，我們亦參加線下活動，如中國國際智能產業博覽會、中國國際大數據產業博覽會、世界智能大會及中國創新創業成果交易會等線下活動，全面樹立品牌形象，增加品牌知名度及影響力。

### 知識產權

知識產權為業務的基礎，我們投入時間及資源發展及保護知識產權。我們依靠綜合運用在中國及其他司法權區的專利、商標、版權及域名，以及保密程序及合約條款以保護我們的知識產權。

我們已實施了一套全面措施來保護知識產權。主要措施包括：(i) 建立知識產權法律工作專責小組，以指導、管理、監督及監測有關知識產權的日常工作；(ii) 我們開展相關業務前申請註冊知識產權；(iii) 及時註冊、備案及申請知識產權的擁有權；(iv) 積極追蹤知識產權的註冊及授權情況，及時於發現與知識產權有任何潛在衝突時採取行動；(v) 將技術研發區及商業秘密保護區分開，僅在嚴格的訪問規則下獲授權才能進入有關區域；及(vi) 在我們簽訂的所有僱傭合約及商業合約中就知識產權的所有權及保護明確表明所有的權利及義務。

儘管我們已採取預防措施，然而，第三方可能在未經我們同意的情況下獲得並使用我們的知識產權。於往績記錄期間，我們並無發現任何嚴重侵犯我們知識產權的行為。然而，第三方未經授權使用我們的知識產權，以及為保護我們的知識產權免受有關未經授權的使用而產生的費用，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－我們可能無法取得、維護及保護知識產權及專有信息，或預防第三方未經授權使用技術」。

於2023年6月30日，我們在中國有47項註冊專利及37項待批專利申請，均對本集團而言屬重要。

於2023年6月30日，我們擁有832個不同類別並已在中國註冊的商標。

於2023年6月30日，我們在中國擁有430項軟件版權及760項作品著作權。



---

## 業 務

---

於2023年6月30日，我們在中國有368個已註冊域名。我們一般每年更新域名註冊，更新申請通常於域名到期前約一至三個月提出。正常情況下，域名註冊在支付續期費用後立即生效。於最後實際可行日期，我們已註冊的域名全部有效。倘任何域名註冊因任何原因不能續期，域名註冊人可將相關域名取消註冊。

於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們並無與第三方有任何知識產權相關的重大糾紛或任何其他重大待決法律程序。

有關重大知識產權的詳情，請參閱「附錄七—法定及一般資料—2.有關我們業務的其他資料—B.知識產權」。

### 競爭

儘管競爭對手未能提供與我們同等體量的相似服務及市場份額，但我們於每個業務分部均面對競爭。在我們的定制工商財稅服務、定制化知識電商、定制化IT服務和定制化設計等業務領域，仍有多個現有市場參與者，而且可能有新進入市場者出現，該等市場參與者彼此競爭以吸引用戶及客戶、與用戶及客戶互動及保留用戶及客戶。其中若干競爭對手為中國互聯網巨頭旗下的子公司。服務的電子商務市場參與者的主要競爭因素為所提供服務的規模及廣度、技術及數據、執行能力以及品牌和聲譽。

基於上述因素，我們相信，我們處於有利位置，可有效進行競爭。然而，我們若干現有或潛在的競爭對手或能開發更受歡迎的服務，或比我們更快、更有效地應對新的或不斷變化的機會、技術、法規或市場需求。見「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們於經營所在的市場面臨激烈的競爭，且未必可戰勝現有及日後的競爭對手」。有關我們經營所在行業的競爭格局的更多詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

### 僱員

於2023年6月30日，我們有1,982名全職僱員。我們絕大部分僱員駐於中國，主要為重慶總部，其餘則於中國其他城市。

## 業 務

下表載列2023年6月30日按職能劃分的全職僱員詳情。

職能	僱員數目	佔總數的百分比
銷售及營銷 .....	972	49.04%
研發 .....	351	17.71%
行政 .....	226	11.40%
用戶及客戶服務 .....	433	21.85%
總計 .....	<u>1,982</u>	<u>100.0%</u>

我們的成功取決於我們吸引、挽留及激勵合符資格人員的能力。作為我們招聘及挽留人才策略的一部分，我們為員工提供有競爭力的薪酬、以表現為本的現金獎金及若干其他獎勵。

我們主要通過招聘機構、校內招聘會及在線渠道(包括公司網站及社交網絡賬戶)招聘僱員。我們採納一項培訓計劃，據此，僱員定期接受來自管理、技術、監管及其他內部講師或外部顧問的培訓。

根據中國法規的要求，我們參與住房公積金及多個僱員社會保障計劃，該等計劃由適用地方市政府及省政府組織，包括住房、養老、醫療、生育、工傷及失業福利計劃，根據該等計劃，我們按僱員工資的特定百分比供款。我們亦為僱員購買商業健康及意外保險。花紅一般為酌情，以及部分基於僱員的表現，部分基於我們業務的整體表現。

我們部分僱員是我們工會的成員。工會保障僱員的權利，鼓勵僱員參與管理決策。我們相信，我們與員工保持良好的工作關係，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何重大的勞資糾紛，就營運招聘員工亦無遇到任何困難。

### 保險

由於我們投購中國法律法規要求的所有強制性保單，並遵循行業的商業慣例，我們認為，我們的保險覆蓋範圍足夠。根據中國法律法規的規定，我們的僱員相關保險包括養老保險、生育保險、失業保險、工傷保險及醫療保險。

## 業 務

與一般市場慣例一致，我們並無投購任何根據相關司法權區法律屬非強制性的業務中斷保險或產品責任保險。我們並無就關鍵人員購買人壽保險，亦無為網絡基礎設施或信息技術系統的損壞投購保險，或為物業投購任何保險。於往績記錄期間，我們並無作出與業務有關的重大保險索償。見「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能並無投購足夠的保險以覆蓋潛在責任或損失，因此，倘出現任何有關責任或損失，則可能對業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利的影響。」

### 制裁風險

於2020年7月31日，新疆生產建設兵團被美國財政部海外資產控制辦公室列入特別指定國民及封鎖人員名單，並自此起及直至最後實際可行日期，一直名列特別指定國民及封鎖人員名單。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，與新疆生產建設兵團交易產生的收益分別約人民幣0.6百萬元、人民幣14.1百萬元、人民幣0.5百萬元及零，分別佔同期收益總額約0.1%、1.8%、0.1%及零。根據美國制裁法律顧問，我們並無違反美國一級制裁<sup>(1)</sup>，亦不太可能面臨美國二級制裁<sup>(2)</sup>。

於往績記錄期間，我們的附屬公司之一及當時的兩家附屬公司與新疆生產建設兵團開展業務。下表載列於往績記錄期間與新疆生產建設兵團訂立的合約詳情。

相關附屬公司	新疆生產建設兵團 相關實體	合約日期	服務範疇	合約價值	完成/合約屆滿 日期
八戒科技服務有限公司 （「八戒科技」），我們的附 屬公司之一.....	新疆生產建設兵團石河 子高新技術產業開發 區管理委員會	2020年1月15日	提供諮詢服務及項目 策劃服務	人民幣197,000元	2020年4月30日

### 附註：

- (1) 美國一級制裁直接適用於美國人。根據適用於針對新疆生產建設兵團的制裁的法規《全球馬格尼茨基制裁條例》，「美國人」指「任何美國公民、外來永久居民、根據美國法律或美國境內任何司法權區（包括外國分支機構）成立的實體，或美國境內的任何人士」（美國聯邦法規第31章第583.314條）。
- (2) 二級制裁為政策限制，針對與破壞或逃避制裁制度目的的一級制裁目標從事若干活動的非美國人。就新疆生產建設兵團的制裁而言，2017年12月20日第13818號行政命令第1(a)(iii)(A)條（授權將新疆生產建設兵團列入特別指定國民及封鎖人員名單）授權海外資產控制辦公室，進一步指定任何被確定為「實質上協助、贊助或提供財務、材料或技術支持予、或提供商品或服務或支持予」命令指定方（包括新疆生產建設兵團）的人士。

## 業 務

相關附屬公司	新疆生產建設兵團 相關實體	合約日期	服務範疇	合約價值	完成/合約屆滿 日期
昆玉市八戒企業管理有限 公司(「昆玉八戒」)，我們 當時的附屬公司之一 . . .	新疆生產建設兵團第十 四師昆玉市發展和改 革委員會	2020年12月15日	提供新疆紅棗產業集群 建設項目集成服務	人民幣23,250,000元	2022年12月19日
新疆昆玉市天蓬雲采 網絡科技有限公司 (「新疆昆玉」)，我們當時 的附屬公司之一 . . . . .	新疆生產建設兵團 財政局	2021年4月29日	提供新疆生產建設兵團 服務超市採購系統及 服務營運	人民幣1,360,000元	2023年2月28日

新疆生產建設兵團與昆玉八戒及新疆昆玉之間的合約乃於新疆生產建設兵團在2020年7月被列入特別指定國民及封鎖人員名單後訂立，原因為我們當時有關制裁風險的內部控制措施不足及無效，當時並不知悉新疆生產建設兵團被列入特別指定國民及封鎖人員名單。我們隨後實施及加強內部控制措施，以協助我們持續監控及評估業務，並採取措施保障我們的權益、股東及投資者免受制裁風險影響。昆玉八戒與新疆生產建設兵團及新疆昆玉與新疆生產建設兵團的合約分別於2020年4月及2022年12月完成。新疆昆玉與新疆生產建設兵團的合約已於2023年2月屆滿。

我們於2022年6月向獨立第三方重慶龍興勵升實業有限公司(「龍興勵升」)出售於昆玉八戒及新疆昆玉的全部權益。龍興勵升或其任何控股股東與本集團及本集團任何董事及高級管理層並無任何關係。因此，我們目前與新疆生產建設兵團或其任何部門並無任何業務往來。於往績記錄期間，我們並無獲告知我們將就我們與新疆生產建設兵團的交易有關的業務活動而受任何制裁。美國制裁法律顧問認為，(i) 我們通過八戒科技與新疆生產建設兵團的業務活動不會使本集團面臨任何美國一級或二級制裁的風險，原因是八戒科技與新疆生產建設兵團的業務活動於2020年1月至2020年4月進行，即是在海外資產控制辦公室於2020年7月31日對新疆生產建設兵團實施制裁之前；及(ii) 在新疆生產建設兵團於2020年7月被列入特別指定國民及封鎖人員名單後，我們於往績記錄期間透過昆玉八戒及新疆昆玉與新疆生產建設兵團的業務往來並無違反美國一級制裁，亦不太可能使我們面臨美國二級制裁風險。具體而言，我們於往績記錄期間透過昆玉八戒及新疆昆玉與新疆生產建設兵團的業務



## 業 務

往來並無違反任何一級制裁<sup>(1)</sup>，原因為我們自新疆生產建設兵團取得的收益並非以美元計值，亦非透過美國金融機構處理，且並無其他已知美國人參與交易。因此，交易並無援引美國一級制裁管轄權。美國制裁法律顧問認為，我們於往績記錄期間透過昆玉八戒及新疆昆玉與新疆生產建設兵團的業務往來亦不太可能使我們面臨美國二級制裁風險，原因如下：(i)第13818號行政命令中的相關二級制裁本質上屬酌情決定，而非強制性，故相對於其他海外資產控制辦公室制裁計劃<sup>(2)</sup>，風險較低；(ii)制裁背後的目的為「改變行為<sup>(3)</sup>」，且由於本集團已經終止與新疆生產建設兵團的業務往來，故將本集團作為目標將不符合美國政府的政策利益，原因為本集團已經終止其可制裁活動；及(iii)本集團與新疆生產建設兵團的活動並無使侵犯人權及腐敗行為長期存在，而使侵犯人權及腐敗行為長期存在為美國政府根據第13818號行政命令制裁目標的活動類型<sup>(4)</sup>。

此外，據美國制裁法律顧問告知，鑒於本文件詳述的[編纂]的範圍及預期[編纂]、各方參與[編纂]不會牽涉到對該等各方的任何適用的制裁計劃或出口管制，包括本公司及附屬公司、彼等各自的董事、僱員、股東及投資者、香港聯交所、香港中央結算有限公司、[編纂]有限公司和證券及期貨事務監察委員會。

### 附註：

- (1) 第13818號行政命令第1(a)條訂明，「在美國境內、此後進入美國境內或由以下人士的任何美國人擁有或控制或此後由其擁有或控制的所有財產及財產權益將被封鎖，並可能不得轉讓、支付、出口、撤回或另行處理：[根據第13818號行政命令被封鎖的任何人士]」。由於本集團與新疆生產建設兵團的活動並無任何美國人參與，本集團與新疆生產建設兵團的交易並無違反美國一級制裁。
- (2) 酌情制裁，如全球馬格尼茨基制裁計劃下的制裁，不同於伊朗、敘利亞、北韓及俄羅斯制裁計劃中的「強制性」制裁。海外資產控制辦公室通常會考慮酌情二級制裁機構，授權對向特別指定國民及封鎖人員提供若干類型的支持的人員實施制裁，而不強制對此類人員實施制裁。相比之下，強制性二級制裁通常以立法形式出現，並包含總統「應」實施制裁等措辭。見海外資產控制辦公室常見問題第541條(解釋，「美國敵對國家制裁法第226條修改UFSA第5條，使該條中的制裁(以前屬酌情決定)成為強制性」，即「[除非]國務卿決定，如此行事不符合美國的國家利益，否則，財政部長應」實施該法例所規定的制裁)。儘管海外資產控制辦公室在實施二級制裁方面仍然保持酌情決定，但二級制裁更為嚴厲，原因為其包含強制性的措辭，而美國國會在監督使用權威方面具有既得利益。
- (3) 見2019年1月28日美國財政部新聞稿，財政部制裁委內瑞拉國有石油公司Petroleos de Venezuela, S.A. (<https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm594>) (「美國的制裁不一定是永久性的。制裁旨在改變行為。美國已明確表示，我們將考慮取消對採取具體、有意義及可核實行動者的制裁……」)；2020年3月12日美國財政部新聞稿，財政部瞄準其他繼續支持馬杜羅政權的俄羅斯石油經紀公司 (<https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm937>) (「與之前的海外資產控制辦公室指定一樣，美國的制裁不一定是永久性的，而是旨在改變行為。美國已經明確表示，我們將考慮解除對採取具體、有意義及可核實行動者的制裁...」)。
- (4) 第13818號行政命令序言指出，目的是(其中包括)「對犯下嚴重侵犯人權或從事腐敗行為者施加切實及重大的後果，並保護美國的金融系統免受濫用」。



## 業 務

### 我們為盡量減少制裁風險而採取的內部控制措施

我們已自2022年6月起採取強化內部控制及風險管理措施，協助我們持續監督及評估業務，並採取措施以盡量減少制裁風險。於最後實際可行日期，我們已採取以下措施：

- 我們已成立由朱明躍先生領導的工作委員會，負責監控我們日常經營相關的業務合規風險，以及相關內部控制程序的實施。工作委員會至少每年舉行兩次會議，以監控我們面臨的制裁風險；
- 工作委員會轄下部門將於訂立任何主要業務交易前對潛在客戶及供應商的相關業務資料及文件(如身份、業務性質及所有權)進行審批。在審計委員會認為必要時，我們會尋求有必要的專業知識及經驗的外部中國及國際法律顧問的建議及意見；
- 工作委員會已就制裁法律合規制定內部控制政策及程序，包括受限制客戶／供貨商名單，該名單由合規部門負責定期更新，並遞交予本集團所有相關人員。當發現任何潛在的法律風險時，合規部門應向工作委員會報告，必要時，工作委員會可進一步向審計委員會報告；及
- 必要時，我們將聘請外部中國及國際法律顧問向董事、高級管理層及其他相關人員提供制裁法律合規相關的培訓計劃，協助其評估我們日常營運的潛在法律風險，並請外部法律顧問將向董事、高級管理層及其他相關人員提供法律培訓。

於最後實際可行日期，我們並不知悉我們將被施加任何制裁。基於我們採取的上述強化內部控制及風險管理措施，以及內部控制顧問認為我們為盡量減少制裁風險而採取的內部控制措施並無重大缺陷，董事認為，我們為盡量減少制裁風險而採取的內部控制措施充分及有效。

### 季節性

我們的經營業績受市況季節性波動所影響，主要是由於客戶的採購模式。舉例而言，由於業務活動在農曆新年前後普遍放緩，我們於第一季度的收益通常較低。整體而言，我們業務過往的季節性相對較弱，但我們過往經歷的季節性趨勢未必能夠代表未來的經營業績。另請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－經營業績受季節性波動影響」。

---

## 業 務

---

### COVID-19對我們業務營運及財務狀況影響

自2019年12月以來，COVID-19已在世界各地廣泛傳播。中國政府實施必要的防疫措施，遏止病毒的傳播。

自2022年第三季起，COVID-19疫情在中國若干地區再次爆發。中國若干地區採取相關防疫措施，對中國整個企業服務業造成影響。在此情況下，我們2022年的經營業績持續受到影響。收益由2021年的人民幣767.8百萬元減少29.5%至2022年的人民幣541.4百萬元，主要由於COVID-19疫情對客戶（其中大部分為中小企業）對我們服務的需求及付款能力造成持續不利影響。我們的智慧企業服務與企業運營活動相關，在疫情期間活動普遍放緩。通過直營公司及加盟商進行的銷售涉及面對面銷售，受隔離及封城影響的銷售渠道。我們的產業服務部分涉及進出創業創新園區，受到在家工作政策所限制。我們的政府區域企業服務生態促進合作業務亦需要大量進出場地。此外，地方政府在採購此類服務方面存在延遲。我們認為，該等影響乃主要由於COVID-19疫情的全行業影響，並不表示我們在行業內的競爭地位或我們的長遠業務前景出現不利變動。

中國於2022年底開始修訂其COVID-19疫情防控措施，大部分旅遊限制以及隔離規定已於2022年12月撤銷。疫情對我們日後經營業績的影響的程度，將取決於未來發展，其屬極不確定及極難預測，包括COVID-19爆發的頻率、持續的時間以及程度、我們防控或處理個案的工作的效用，以及未來因應有關發展而可能採取的行動。消費者因應潛在的經濟困局壓抑消費，可能對我們的業務構成重大負面影響。迄今，我們重啟之前受COVID-19疫情影響的現有及潛在中小企業客戶的業務開發活動。然而，即使客戶的業務狀況已開始回復正常，但從疫情的經濟影響中恢復過來仍需時日。因此，COVID-19疫情可能繼續對我們目前及未來的業務、財務狀況及經營業績造成重大及不利影響。

---

## 業 務

---

### 環境、社會及管治

我們積極履行社會責任，並相信環境、社會及管治（「環境、社會及管治」）對我們的可持續發展而言至關重要。我們致力為僱員、用戶、客戶及商業夥伴創造並加強所帶來正面的影響，並提高環境責任及公共責任。

在管理層的監督下，我們積極識別並監察環境、社會及氣候相關風險對我們業務、戰略及財務業績的實際及潛在影響，並將該等議題的考慮因素納入業務、戰略及財務規劃。管理層將評估有關風險發生的可能性及任何潛在影響的估計規模。由於業務營運不涉及製造產品，我們目前並無任何與健康、工作安全及環境有關的重大責任，並預計我們不會在此方面產生任何重大責任而可能對我們的業務及經營業績造成任何重大不利影響。我們已識別可能會對我們造成潛在財務影響的氣候變化及其他環境問題的潛在風險。舉例而言，倘我們遭受極端天氣狀況，設施可能會受干擾，而我們的營運或會直接受影響。於往績記錄期間，業務、經營業績及財務狀況並無受到任何氣候相關事件的重大不利影響。

### 衡量指標及目標

隨著業務增長，我們認為，我們對能源及其他資源的使用將持續增加。因此，我們將持續實施節能減排措施，盡最大努力實現業務增長與環境保護的平衡。我們已建立一套全面的關鍵績效指標（「KPI」），指導業務運營。為KPI設定目標時，我們已考慮其各自於往績記錄期間的歷史水平。由於我們的業務運營涉及通過加盟商租賃物業及經營店舖，且我們於往績記錄期間並無維護用於測量碳排放量的設備，故我們並無關於碳排放量的全面及具體數據可供披露。下表載列我們於往績記錄期間環保表現的預測定量估計。

## 業 務

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
	電力消耗 <sup>(1)</sup> (百萬千瓦時) . . . . .	30.4	28.8	25.6
紙張消耗 (噸) . . . . .	14.8	11.8	11.2	7.0
電力消耗造成的間接二氧化碳 排放 <sup>(2)</sup> (噸) . . . . .	23,825	22,623	20,107	7,005
紙張消耗造成的間接二氧化碳 排放 <sup>(3)</sup> (噸) . . . . .	26.6	21.3	20.2	12.6

附註：

- (1) 每平方呎的電力消耗乘以總物業面積，再乘以每年2,000小時。
- (2) 假設1千瓦時的電力產生0.785千克的二氧化碳排放量。
- (3) 假設1噸紙漿產生1.8噸二氧化碳排放量。

### 電力消耗

於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，物業使用的電力消耗分別為30.4百萬千瓦時、28.8百萬千瓦時、25.6百萬千瓦時及8.9百萬千瓦時。我們的目標是於截至2025年12月31日止三個年度內將電力消耗維持在28.2百萬千瓦時、27.7百萬千瓦時及26.7百萬千瓦時。

### 紙張消耗

於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，紙張消耗分別為14.8噸、11.8噸、11.2噸及7.0噸。我們的目標是於截至2025年12月31日止三個年度內將紙張消耗維持在10噸、8噸及7噸。我們的目標乃基於我們於往績記錄期間的歷史消耗量呈下降趨勢而制定。

## 業 務

### IT基礎設施轉型

由於我們運營線上平台，IT基礎設施能源消耗佔我們整體能源消耗較重大部分。為了降低使用自營服務器造成的能源消耗，我們自2019年起逐漸放棄使用自營服務器，並轉移至雲系統。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們分別停止約50台、270台、零台及零台自營服務器的運行。此外，我們在制定產品的服務器使用規範時，默認選擇最低的服務器使用率，只有在使用率超過一定上限時才會延長使用時間。

儘管我們的業務營運並不直接產生直接影響環境的污染物，我們已實施內部政策，通過下列舉措降低我們的碳排放量(如降低能源消耗)：

- 減少照明電耗，確保在不使用時手動關燈；
- 關閉某些IT設備或自動關閉某些系統和設備的電源，避免電腦、打印機等設備長時間待機；
- 空調控制，包括最低和最高溫度要求、使用空調時關好門窗、室內無人時關閉空調；及
- 節約用水，包括用完水後及時關閉水閥，加強用水設備的日常維護。

我們將於[編纂]後設立環境、社會及管治委員會，集體及整體負責建立、採納及審閱本集團的環境、社會及管治的願景、政策及目標，並至少每年一次評估、確定並處理我們的環境、社會及管治相關風險。董事會可評估或聘請獨立第三方評估環境、社會及管治風險，並審閱我們現有的策略、目標及內部控制，然後我們將實施必要的改進，以減輕風險。

於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們遵守適用環境規例及法規的成本分別約人民幣47,700元、人民幣47,700元、人民幣47,700元及人民幣23,800元。假設我們行業的環境保護法律及法規並無重大變化，董事預期我們未來每年將繼續產生與截至2022年12月31日止年度相近水平的環境合規成本。



---

## 業 務

---

我們致力為僱員提供公平關愛的工作環境。我們在薪酬及解僱、平等機會及反歧視方面制定透明的政策。我們根據僱員的優點聘用僱員，公司政策是為僱員提供平等的機會及公平的報酬。

我們致力為僱員提供安全的工作環境。我們已實行載列安全規定的工作安全指引、預防意外及意外匯報程序。我們對辦公室及設施進行定期安全檢查及維護。鑒於最近爆發的COVID-19疫情，我們竭力提供安全的工作環境，在全公司範圍內實施僱員個人預防政策，包括為僱員提供防護口罩及消毒用品。自公司成立以來，我們並無發生任何重大工作場所事故。

我們訂有關於申報潛在利益衝突、反洗錢措施及採購管理方面的具體政策，保證遵守所有相關法律法規，並避免業務運營中的貪腐情況。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據董事所知及所信，並無就貪腐行為針對我們或任何董事、高級管理層或僱員提出的法律程序。我們已指定審核部作為環境、社會及管治相關工作的主管部門。根據分別於上市規則附錄14及27載列的企業管治守則及環境、社會及管治匯報指引，我們將建立機制，有效地使我們在[編纂]後繼續採用公認的最佳做法，履行我們在企業管治以及環境、社會及管治事宜方面的企業責任。

我們在社會福利活動中擔當積極的角色。於2020年2月3日，我們宣佈向重慶市慈善總會捐款人民幣1百萬元，支持COVID-19疫情防控。此外，我們於2020年2月通過贈送1至2個月的豬八戒平台會員權益、發放抵扣消費券、提供增值服務補貼等形式，為湖北省的企業提供服務支持，以減少彼等的經濟損失。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因違反健康、工作安全或環境規例而被處以任何罰款或其他處罰，亦無發生任何意外，或因僱員就人身或財產損害提出索償而對我們的財務狀況或業務營運造成重大不利影響。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有關資源消耗及環境保護的適用中國法律、法規及規則。

## 業 務

### 業務可持續性

#### 我們的業務發展階段及過往虧損的原因

我們於2006年成立及我們的業務發展可分為四個主要階段：

發展階段	業務發展主要方面	成果
第一階段：企業服務平台業務階段(2006年至2014年) . . . .	<p><b>盈利模式：</b></p> <p>於此發展階段，我們的盈利模式相對單一。我們自於企業服務平台進行的交易產生收益，包括會員費、企業服務匹配佣金、廣告費及工具及其他增值服務。</p> <p><b>核心目標：</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 打造企業服務平台基礎設施和功能，持續擴大服務品類，探索企業服務平台業務模式的商業可行性。</li><li>• 做大雙邊用戶數量、交易量，累積用戶數據。</li></ul> <p><b>主要投資方向：</b></p> <p>於此階段，我們專注驗證平台商業模式、累積用戶和提高交易量。主要投資方向為平台研發、市場投放獲客、促進平台交易。作為一家互聯網公司，主要的開支為員工成本，主要包括研發和營銷運營人員成本。</p> <p>因此，於此階段，僱員於2014年底增至588人，其中，研發和運營人員佔比達53.7%。</p>	<p><b>經營成果：</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 於此階段，平台用戶數量持續增長。截至2014年末，累計註冊用戶增長至11.5百萬名，包括9.1百萬名企業僱主與2.4百萬名服務商。平台服務品類增長至77類。</li><li>• 憑藉用戶數據累積、演算法逐步成熟，我們可更深入地洞察客戶需求，衍生出更多企業服務。</li></ul> <p>以上經營成果成功驗證了在中國發展企業服務平台商業模式的可行性。</p>

## 業 務

發展階段	業務發展主要方面	成果
<p>第二階段：業務拓展至智慧企業服務階段 (2015年至2017年) . . . . .</p>	<p><b>盈利模式：</b></p> <p>於此階段，我們發展「企業服務平台業務+自營智慧企業服務業務」雙軌收益模式。</p> <p><b>核心目標：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 我們通過演算法洞察客戶需求，衍生出更多企業服務。例如，系統向尋求logo設計服務的僱主推薦商標註冊服務。</li> <li>• 我們進一步完善平台功能、演算法和服務品類，探索和發展自營智慧企業服務業務，以提高複購率。</li> </ul> <p><b>主要投資方向：</b></p> <p>於此階段，為發展自營智慧企業服務業務，我們選擇具備以下特徵的業務作為我們自營智慧企業服務品類：(i)客戶需求強勁而剛性；(ii)服務流程標準化；及(iii)可能通過數字化方式完成交付。</p>	<p><b>經營成果</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 企業服務平台用戶持續快速增長，並面向服務商推出線上協作的SaaS工具。具體而言，截至2017年末，企業服務平台累計註冊用戶增長至20.4百萬名，包括16.1百萬名企業僱主與4.3百萬名服務商，企業服務平台服務品類增長至逾500類。</li> </ul>

## 業 務

發展階段	業務發展主要方面	成果
	<ul style="list-style-type: none"><li>於此階段，主要投資方向為(i)發展知識產權服務、工商財稅服務等自營服務的服務交付能力；及(ii)發展覆蓋中國19個省市的25個城市的服務網絡。</li><li>具體而言，我們於此階段作出以下投資：(i)2015年，成立八戒知識產權業務，註冊資金人民幣10百萬元；(ii)2016年，成立八戒工商財稅業務，註冊資金人民幣5百萬元；(iii)截至2017年底，智慧企業服務業務僱員總數達1,598人，佔僱員總數43.0%。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>我們孵化出智慧知識產權服務、智慧工商財稅服務等自營服務品類。自營智慧企業服務業務收益佔收益總額比重逐年大幅提升。具體而言，(i)於2017年，知識產權成交客戶數增長至每年逾50,000人；(ii)工商財稅成交客戶數：於2017年，交易增長至每年逾20,000人；及(iii)同時，我們亦嘗試與各個地方政府合作，為地方政府、中大型企業提供產業服務。</li></ul> <p>我們認為，以上經營成果成功驗證了發展自營智慧企業服務品類的可行性，形成「企業服務平台業務+自營智慧企業服務業務」的組合收益模式。</p>

## 業 務

發展階段	業務發展主要方面	成果
<p>第三階段：全國化佈局期 (2018年至2021年) . . . . .</p>	<p><b>盈利模式：</b></p> <p>憑藉客群拓寬，我們進一步多元化盈利模式，從單純滿足中小企業客戶的需求，到滿足政府客戶的需求，我們認為此將進一步吸引更多企業客戶上平台。於此階段，我們進一步多元化盈利模式，形成(i)企業服務平台業務；(ii)自營智慧企業服務業務；(iii)產業服務業務；及(iv)政府區域企業服務生態促進合作業務的收益來源組合。</p> <p><b>核心目標：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 為滿足企業服務中線下服務場景，我們完善線下服務能力，實現全國化線下佈局。</li> <li>• 線下佈局的同時，聚集更多服務商及企業僱主上平台交易。</li> </ul>	<p><b>經營成果：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 由於後三大類收益的補充，才使得企業服務平台業務可不急於在此階段商業化變現，更聚焦地發展平台生態。因此，才使得平台的GMV、複購率、平均客單價於此階段得以快速增長。於2019年至2021年，(i) GMV從人民幣24億元增長至人民幣84億元；(ii)複購率從40%增長至53%；(iii)平均客單價從人民幣10,400元增長至人民幣25,000元；(iv)企業服務平台更加活躍，註冊用戶數突破300萬名，平台服務品類達500種以上。</li> </ul>



## 業 務

發展階段	業務發展主要方面	成果
	<p>主要投資方向：</p> <p>於此階段，全國化佈局旨在完善企業服務平台和智慧企業服務業務的線下服務能力，同時為滿足地方政府的需要，發展政府區域企業服務生態促進合作和產業服務業務，客群從單純的中小企業，擴展至地方政府、中大型企業。於此階段，主要投資方向為於全國各主要城市招募團隊、打造線下園區、持續投入企業服務平台功能的研發、更新及加強，推進服務標準化建設，強化平台級服務保障，形成線上、線下一體的服務能力。具體而言，(i)在全國31個省及直轄市，建立線下服務團隊，僱員增長至2,553人，其中，重慶以外僱員人數佔比達47.5%；(ii)於2021年，裝修投入達人民幣316百萬元，累計裝修攤銷折舊金額人民幣281百萬元，佔總裝修投入的88.7%；(iii)於2021年，研發開支佔收益比例達10.5%；及(iv)於2021年，銷售及營銷開支佔收益比例達36.7%。</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>於此階段，智慧企業服務業務持續增長，收益增長至2021年人民幣342.6百萬元。具體而言，(i)就智慧知識產權服務而言，商標申請量從2017年開始穩定在每年100,000餘項，2021年商標申請總量132,000項，代理機構商標申請總量中國排名第四；及(ii)智慧工商財稅而言：(a)根據艾瑞諮詢報告，我們實現領先的服務效率，2021年代理記賬機構平均人效76客戶／人，於行業排名第二；及(b)2021年智慧工商財稅服務客戶留存率73%。</li><li>於此階段，全國化佈局取得重要成果。截至2021年12月31日，我們於全國28個省市建立75個創新創業園區，建立了線下本地化服務團隊，與全國逾100家地方政府簽訂了合作協議，滿足日益增長的政府區域企業服務生態促進合作業務需求。</li></ul>

## 業 務

發展階段	業務發展主要方面	成果
------	----------	----

### 財務成果：

- 2021年的收益總額中，企業服務平台業務收益約人民幣137.7百萬元，佔收益總額超過17%。
- 2021年的收益總額中，智慧企業服務業務收益持續增長，超過人民幣342.6百萬元，佔收益總額超過44%。
- 2021年的收益總額中，產業服務業務收益人民幣112.5百萬元，政府區域企業服務生態促進合作業務收益人民幣174.9百萬元。合計佔收益總額超過37%。
- 於2021年，本公司毛利率超過60%。
- 園區大規模佈局已完成，且已投入的線下園區裝修基本悉數攤銷，未來不會再產生大額的裝修投入和折舊。

以上經營成果和財務成果顯示，我們成功拓寬客戶群體，快速實現了全國化佈局，形成(i)企業服務平台業務；(ii)自營智慧企業服務業務；(iii)產業服務業務；及(iv)政府區域企業服務生態促進合作業務四大類收益來源組合。

## 業 務

發展階段	業務發展主要方面	成果
第四階段：收獲期 (2022年至未來3至5年) . . . .	<p><b>盈利模式：</b></p> <p>進入第四階段，考慮到我們已經將客戶從中小企業擴展至政府客戶，且盈利模式已多元化為第三發展階段所述的四大收益來源，我們計劃精細化經營業務，以提升商業化能力及效率，從而提升我們的盈利能力。</p> <p><b>核心目標：</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 提升企業服務平台的盈利能力</li><li>• 提升自營智慧企業服務的行業滲透率</li><li>• 提升政府客戶的滿意率</li><li>• 提高整體運營效率</li></ul> <p>有關我們實現上述四個目標的規劃詳情，請參閱本節「—實現盈利的規劃」。</p>	不適用

## 業 務

發展階段	業務發展主要方面	成果
	<p data-bbox="608 342 759 376">主要投資方向：</p> <p data-bbox="608 439 991 611">經過了前三個階段，近16年的積澱，我們已形成了四大類收益來源+企業服務平台為業務基礎的盈利模式。於此階段，主要投資方向為：</p> <ul data-bbox="608 669 991 1444" style="list-style-type: none"><li data-bbox="608 669 991 981">• 擴大用戶群體，改善業務生態，提升企業服務平台的商業化變現能力，包括提升品牌知名度、擴增重點城市的運營團隊促進服務與複購率、提升服務標準化和保障措施，拓展兼職、法律服務等新的服務品類以擴充業務；</li><li data-bbox="608 1039 991 1305">• 繼續增加研發活動，保持研發開支佔收益比例不低於10%。研發活動主要方向包括提升平台的匹配效率、開發SaaS工具、提升人工智能與大數據分析能力，洞察客戶需求；及</li><li data-bbox="608 1364 991 1444">• 通過選擇性的策略投資及收購，豐富產品矩陣和服務能力。</li></ul>	

---

## 業 務

---

經過16年的發展和探索，我們認為，我們將邁入收獲期，原因如下：

- 盈利模式更多元。我們以企業服務平台業務為中心，以企業服務平台及自營智慧企業服務業務收益為主要收益來源，以政府區域企業服務生態促進合作及產業服務業務收益為補充收益來源。我們相信，我們的一個平台+四類收益來源的盈利模式，既有若干美國同行的成功經驗，亦有中國的特色。於2020年至2021年，儘管業務受COVID-19的負面影響，收益仍保持穩定增長，毛利率維持相對穩定，分別為63.7%及60.7%。我們認為，財務表現驗證盈利模式。此外，於2020年至2021年，運營效率亦逐步提升。
- 大規模線下佈局已完成。在第三發展階段，我們為完善線下服務交付和獲客能力，從重慶走向了全國，截至2022年12月31日，已完成了在中國30個省及直轄市的大規模線下佈局，包括：線下銷售和服務人員、線下產業園區裝修建設等，僅產業園區裝修建設投入就高達人民幣318.8百萬元，並於2023年6月30日計提約97.6%的折舊攤銷。進入業務發展第四階段，不再進行大規模佈局，而是精細的運營，聚焦一、二線城市。展望未來，我們認為，由於已大致完成業務佈局的投資及建設，我們將可透過擴充業務以自投資獲益。
- 我們擁有龐大多元的客戶群體。截至2023年6月30日，累計註冊用戶達34.6百萬名，其中，累計企業僱主達26.9百萬名，累計服務商達7.7百萬名。平台複購率逾50%，並與近100家地方政府簽訂合作協議。龐大的客戶群體為我們日後業務發展提供了有力保障。



## 業 務

- 企業服務平台功能更多元和企業服務平台保障體系更健全。十餘年的持續研發投入，在持續累積交易數據、優化演算法、強化交易規則、打造線上工具的同時，針對企業服務品類均為非標準化的特點，進一步降低了企業僱主選購門檻、完善平台保障體系。我們積極主推各品類服務標準化升級，輔導服務商將各類服務進行標準化上架銷售。截至2023年1月31日，企業服務平台已實現標準化(即：服務時間標準化、服務交付內容標準化、服務價格標準化)的服務的交易量佔總交易量的比例達72.8%。與此同時，我們升級了企業服務平台保障體系，建立了「企服放心購」及「企服交易保」兩大平台級保障。我們在提供企業服務過程中提供保障，如服務費按金保障服務付款，以及爭議調解，鼓勵企業僱主在我們的平台下達服務訂單，而不是直接向服務商於平台外下達服務訂單，以確保服務商提供滿意的服務，並避免服務商與企業僱主之間潛在的代價高昂的糾紛。
- 嚴重影響財務表現的非經常性項目已減少。進入業務發展第四階段，我們的主業將更為突出，與主業相關度較低的對外投資已處置，對於存在或有風險的資產投資，已按謹慎性的會計處理方式計提減值。
- 企業管治已規範。我們已建立、建全了企業組織架構，加強了投資管理。

於2022年，因持續三年的COVID-19疫情對客戶(主要為中小企業、地方政府)的購買能力和購買意願產生重大影響，業務受COVID-19疫情的負面影響。收益有所下降，導致經營開支(包括銷售及營銷開支、研發開支及行政開支)佔收益比例上升。然而，我們認為，隨著2023年中國經濟復蘇，廣大中小企業和各級政府的需求將大幅增加。2022年12月31日至2023年6月30日，經營開支(包括銷售及營銷開支、研發開支及行政開支)佔收益比例下降。因此，於2024年，我們的收益及毛利將恢復增長，經營開支(包括銷售及營銷開支、研發開支及行政開支)佔收益比例將會繼續下降。

---

## 業 務

---

### 累計虧損及往績記錄期間虧損的主因

過去16年間，我們經歷了上述三個階段，成為了中國領先綜合企業服務平台，積累了海量的企業僱主、服務商及政府客戶，沉澱了大量業務生態系統的用戶數據。然而，儘管我們錄得高毛利率，但仍未實現盈利。累計虧損及往績記錄期間虧損的主因如下：

過去16年間，我們一直只專注打造中國領先綜合企業服務平台，實現「匯聚天下人才，服務全球企業」的願景。在此前三個業務發展階段中，我們成功孵化四大來收益來源的業務模式，包括(i)企業服務平台業務；(ii)自營智慧企業服務業務；(iii)政府區域企業服務生態促進合作業務；及(iv)產業服務業務。在四大來收益來源的加持下，使得企業服務平台服務品類日漸豐富、企業服務平台基礎功能和工具日趨成熟、用戶生態日趨活躍、品牌影響力日趨強大、服務標準化和保障日趨領先。上述均使我們的平台逐步成長為中國領先綜合企業服務平台。

累計虧損及往績記錄期間虧損的主因為：(i)平台業務模式和ToB模式的自然發展規律；(ii)不同業務發展階段的戰略性投資的需要；(iii)其它原因，如非經常性損益的影響、COVID-19疫情對業務的負面影響及全球經濟衰退。

### 平台業務模式和ToB模式的自然發展規律

- 平台模式的可持續發展要求平台生態發展優於平台商業化變現。

平台模式的可持續發展乃以「時間和空間」兩個因素為基礎。從「時間」維度看，必須(i)有長時間的持續投入，包括研發、市場、平台運營等；(ii)不斷的積累用戶、用戶數據、演算法、服務品類、用戶信任等；及(iii)提升平台功能，才可能形成穩定的、規模化的、可持續的高頻交易和活躍客戶的生態系統，這是平台模式能夠實現大規模商業化變現的基礎。

## 業 務

從「空間」維度看，企業服務平台實現盈利，必須運用企業服務平台的能力，在全國更大的空間範圍內聚集用戶、提供服務、完成服務交付。我們認為，憑藉我們已有的業務平台快速提升我們的業務規模，並就此前大額的研發投入悉數變現回報，為企業服務平台模式實現盈利的關鍵。

同時「空間」維度上的拓展，也需要時間和資本的投入，為平台模式能夠實現大規模商業化變現的前提。我們在過去16年的業務發展歷程中，在「時間」和「空間」上持續投入，搭建了覆蓋全國的業務平台，積累了大量用戶。於2020年、2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，研發開支分別為人民幣79.5百萬元、人民幣80.9百萬元、人民幣82.6百萬元及人民幣38.4百萬元。研發開支佔收益比例保持穩定，於2020年及2021年為10.5%，並於2022年增至15.3%。研發開支佔收益比例由截至2022年6月30日止六個月15.5%下降至2023年同期15.2%。持續的投入和累計虧損的主因為優先選擇了先做平台生態，做大用戶數（包括豬八戒平台企業僱主及服務商）、GMV、平均客單價、複購率，克制單純通過平台收取高額佣金、會員費、廣告費等進行快速商業化變現的衝動，才自然逐漸生長出了四類收益來源+企業服務平台為基礎的業務模式。

- *ToB*企業服務模式需要長時間積累和持續投入。

在互聯網行業中，面向*ToB*的企業服務平台模式較*ToC*平台具有較強的稀缺性、差異化，主要體現在：(i)*ToB*平台的用戶需求相較*ToC*平台的用戶需求更低頻；(ii)企業服務品類相較*ToC*品類更非標；及(iii)企業服務品類的線上服務交付流程和保障體系更複雜，使得企業服務平台業務很難類似互聯網公司通常採納的*ToC*平台，通過大規模的資金補貼方式快速形成指數型增長和行業領先優勢，而是需要用更長時間的持續投入，(i)持續補充和活躍服務品類，形成一站式的、全生命週期的綜合企業服務品類；(ii)持續積累和擴大的用戶和數據規模；(iii)持續完善有針對性的AI演算法；(iv)持續在全國範圍完善線下服務交付能力；(v)持續研發線上服務SaaS工具；(vi)持續完善各個服務類型的標準化程度；(vii)持續規範平台級的保障措施和規則，最終才能形成平台的網路效應，才能逐步形成商業模式的閉環。

## 業 務

### 不同發展階段的戰略性投資的需要

- 自營服務品類的戰略性投入。

在業務發展的第二階段，為了補充企業服務平台的收益來源和服務能力，我們戰略性地投資及開發可以覆蓋全國客戶的智慧知識產權、工商財稅服務等自營智慧企業服務業務。例如，於2015年，成立八戒知識產權業務，註冊資金人民幣10百萬元。於2016年，成立八戒工商財稅業務，註冊資金人民幣5百萬元。截至2017年底，智慧企業服務業務僱員總數達1,598人。憑藉企業服務平台的數據分析能力，自營企業服務業務具備較非數字化、區域化的傳統公司更了解用戶需求、更低的獲客成本、更高效的運營效率的競爭優勢。同時，亦成功驗證了一個企業服平台+自營智慧企業服務雙軌收益業務模式的可行性。

- 全國化佈局的戰略性投入。

在業務發展的第三階段，為完善企業服務平台和智慧企業服務業務的線下服務能力，同時為滿足地方政府的需求，我們發展政府區域企業服務生態促進合作業務業務和產業服務業務，客群從單純的中小企業，擴展至地方政府、中大型企業。我們戰略性地在全國各主要城市招募團隊、打造線下園區、持續開發及提升平台功能、推進服務標準化建設，強化平台級服務保障，形成線上、線下一體的服務能力。於往績記錄期間，我們尚未實現盈利的主因就是大規模線下佈局的投入。例如，(i)截至2022年底，我們在全國30個省及直轄市，建立了線下本地化服務團隊，僱員增長至2,553人，其中，重慶以外僱員人數佔比達47.5%；(ii)截至2022年底，裝修投入達人民幣318.8百萬元，其中已攤銷約人民幣307.5百萬元，佔裝修投入總額96.5%。同時，通過持續擴充業務模式，我們亦形成了「一個企業服務平台+四類收益來源」的業務模式。

### COVID-19的影響

持續三年的全國COVID-19疫情，對於核心客群中小企業和政府產生了巨大衝擊。一方面，COVID-19疫情期間，許多中小企業面臨生存困難，業務發展意願和財政能力受阻。另一方面，COVID-19疫情期間，許多政府客戶忙著防控COVID-19疫情，延緩了推進地方中小企業的發展等其他活動，財政壓力大，因此，政府客戶對企業服務的需求減少。

## 業 務

### 實現盈利的關鍵因素

16年來，我們已成為國內領先的綜合企業服務平台。我們在生態系統中積累了大量的企業僱主、服務商和政府客戶以及大量的用戶數據。此外，我們還開發了AI技術，使我們能夠洞察平台用戶和客戶的需求。於2022年，業績因中國大範圍封鎖對客戶（大多數為中小企業）造成重大不利影響而受負面影響。我們認為，我們未來業務盈利能力的核心因素是：

**地利：中國企服市場增長潛力大，龐大的中小企業帶動市場需求，需求將持續增長**

我們相信我們受益於中國定制企業服務電子商務市場的增長機會。中國企業特別是中小企業數量的巨大而穩定的增長帶動了對企業服務的廣泛需求。艾瑞諮詢報告顯示，中國市場主體數量從2018年的110百萬個快速增長至2022年的170百萬個，複合年增長率為11.5%，預計到2027年將進一步增加到280百萬個，從2022年起的複合年增長率為10.5%。艾瑞諮詢報告顯示，2022年中小企業對GDP的貢獻逾60%，2022年中小企業及個體經營戶數量佔中國全部市場主體的96.8%。然而，由於預算有限，缺乏專業能力和技術知識，中小企業目前處於數字化的早期階段，在管理和發展業務方面面臨重大挑戰。與此同時，靈活用工的出現，為企業服務供給帶來了新的活力。隨著喜歡靈活獨立工作安排的年輕專業人士的興起，近年來中國尋求靈活工作安排的專業人士數量迅速增加。艾瑞諮詢報告顯示，2021年底中國靈活就業人數逾200百萬人。

伴隨的用工方式的轉變，靈活用工的興起，中小企業不可能長期僱傭得起眾多的設計師、程序員、會計師等專業性人才，其需求必然需要通過一站式、全生命週期的綜合企業服務平台，運用成熟的數字化技術，突破時間與空間的限制來高效匹配、解決，需求一定會在疫情緩解後持續爆發。我們相信憑藉品牌知名度、領先的市場份額以及我們平台上積累的海量用戶數據，我們將能夠通過推出更有針對性的產品和服務來抓住行業增長機會，這是支持我們長期可持續經營的最關鍵因素。



---

## 業 務

---

**天時：我們已經完成了線上線下網絡一體化的全國業務佈局，即將進入與業務佈局相關的投資回報期**

於往績記錄期間，我們完成了業務發展的第三階段，建立了線下業務佈局，在業務生態系統中聚集了更多的服務商，提高了我們為本地客戶提供服務的能力。於2023年6月30日，我們的線下服務網絡覆蓋中國30個省及直轄市。在業務發展的第四階段，我們將專注於精細化深耕客戶的業務關係。從盈利模式的角度，我們亦將加快企業服務平台業務的商業化。我們預計我們的收入增長將主要來自我們的企業服務平台及智慧企業服務業務。憑藉我們的品牌價值及我們於精準撮合及關聯營銷一貫的研發投入，我們預計我們的營銷和管理效率將繼續提高。因此，未來我們的經營開支(包括銷售及營銷開支、研發開支及行政開支)佔收入的百分比將繼續下降。例如，我們預計未來我們的管理費用佔收入的百分比將大大降低。同時，未來將減少一次性、非現金性質且與我們的業務經營無直接關係的非經常性損益項目。我們相信以上所有因素將有助於我們未來盈利的能力。於2022年，經營開支(包括銷售及營銷開支、研發開支及行政開支)佔收益的比例上升，原因為COVID-19疫情爆發導致收益減少29.5%。

**人和：我們龐大的用戶群、海量的交易數據和成熟的人工智能算法，使我們能夠推動更多服務或產品的回購**

多年來，得益於我們構建企業服務平台生態優先於平台商業化變現的戰略，我們的商業模式從簡單地滿足企業僱主的需求到滿足政府客戶的需求，逐漸自然生長出了「企業服務平台業務+智慧企業服務業務+產業服務業務+政府區域企業服務生態促進合作業務」四大收益來源，既擴大了客戶群體，活躍了平台生態，也創造了新的收益增長點，更好的平衡了長、短期利益。2020年至2021年，豬八戒平台GMV總額從人民幣5,482.4百萬元快速增長至人民幣8,404.5百萬元，平均客單價從人民幣21,097元增長至人民幣25,416元，複購率從46.1%升至53.2%。2021年至2022年，豬八戒平台GMV總額從人民幣8,404.5百萬元增長至人民幣11,389.1百萬元，平均客單價從人民幣25,416元增長至人民幣44,328元，複購率從53.2%升至56.7%。我們有能力更加精細化的深挖存量客戶需求。



## 業 務

多年來我們持續進行的研發投入，截至2023年6月30日，我們已獲專利47項及軟件著作權430項，並且在人工智能與大數據分析領域技術積澱深厚，藉此提升服務及平台匹配效率。同時，通過強化標準和保障體系，增強雙邊客戶的黏性，提升品牌影響力和忠誠度，我們重點擴大企業服務平台和智慧企業服務業務的產品供應和供給能力，建立以客戶為本的統一的營銷組織和體系，深耕重點城市，提升營銷效率、提升產品複購。

### 實現盈利的規劃

我們計劃通過持續增加收益及擴大業務規模、持續提升毛利率及有效控制經營開支實現盈利目標。我們計劃通過以下方式實現盈利：

#### 通過增加企業服務平台的交易量，實現企業服務平台業務收益的快速增長

過去，我們更專注於構建活躍的平台生態系統，將業務佈局從線上延伸到線下，為未來的業務增長奠定了堅實的基礎。於往績記錄期間，我們的商業化舉措更多專注於擴展智慧企業服務和產業服務業務。我們並不急於單純通過企業服務平台收取高額佣金、會員費、廣告費進行商業化變現。例如，我們向服務商收取少量會員費或廣告費，以鼓勵更多用戶（包括服務商）於平台上聚集。此外，為打造更為活躍的平台生態系統，我們亦通過發展智慧企業服務、政府區域企業服務生態促進合作及產業服務業務，擴大和補充收益來源。2020年至2021年，豬八戒平台GMV總額從人民幣5,482.4百萬元快速增長至人民幣8,404.5百萬元，平均客單價從人民幣21,097元增長至人民幣25,416元，複購率從46.1%升至53.2%。2021年至2022年，豬八戒平台GMV總額從人民幣8,404.5百萬元增長至人民幣11,389.1百萬元，平均客單價從人民幣25,416元增長至人民幣44,328元，複購率從53.2%升至56.7%。

於2023年初，為增加企業服務平台的交易量及提高企業服務平台的商業化水平，我們調整平台會員的權益，並推出新的佣金政策。根據新的佣金政策，除政府公共採購服務交易外，會員不再就企業服務平台上的匹配服務享受免佣政策。取消免佣政策後，我們下調服務商會員的會員費門檻，並免費為服務商提供更多工具和產品，以吸引更多服務商在我們的企業服務平台上運營。匹配服務的收益由截至2022年6月30日止六個月的人民幣15.2百萬元增加120.4%至2023年同期的人民幣33.6百萬元，匹配服務收益對企業服務平台總收益的收益貢獻比例由截至2022年6

## 業 務

月30日止六個月的25%增加至2023年同期的60%。我們相信，通過吸引更多用戶在我們的企業服務平台上交易及增加企業服務平台的交易量，我們將可推動匹配服務的收益增加，未來，我們可以繼續增加企業服務平台業務的收益。

我們已經擁有了除企業服務平台業務以外的，來自智慧企業服務業務、產業服務業務和政府促進合作的收益作為可持續發展的支撐。因此，我們在企業服務平台本身不追求超高的變現率。我們相信，適度提高變現率，重視平台生態繁榮及商業化的平衡，長遠而言將為企業服務平台業務創造較高的收入增長。

根據艾瑞諮詢報告，近年來，定制化企業服務電商市場迅速發展。按GMV計，中國定制化企業服務電商市場規模由2018年的人民幣1,784億元增長至2022年的人民幣4,845億元，複合年增長率為28.4%，並預期於2027年進一步增長至人民幣14,626億元，自2022年起複合年增長率為24.7%。作為中國定制化企業服務電商行業的領導者，我們在中國擁有強大的品牌知名度，使我們能夠把握定制化企業服務電商市場的機會。於往績記錄期間，我們的企業服務平台的交易量、客單價及複購率均實現增長。我們相信，主要受企業服務平台交易量持續增長所推動，未來匹配服務收益對企業服務平台業務總收益的收益貢獻將繼續上升。企業服務平台交易量增長將受企業服務平台用戶數、客單價及複購率上升所推動。

此外，我們將通過以下方式進一步提升企業服務平台業務的交易量：

### 通過加強營銷網絡擴大企業僱主群體

我們將在平台上持續提供多元的高質量服務以打造良好口碑，拓展線上及線下營銷渠道，加強不同場景的獲客能力，提升與生態合作夥伴的聯動，擴大可觸達市場，以吸引更多企業僱主。同時，我們將進一步完善自營形式的智慧企業服務，鞏固財稅和知識產權等領域的優勢，通過解決企業的高頻剛性需求吸引企業僱主。

## 業 務

尤其是：

- 我們計劃開展品牌營銷推廣，以提升平台的品牌認知與品牌形象，包括通過線上品牌營銷投放、線下戶外品牌廣告投放與品牌推廣活動等方式。
- 我們計劃開展基於效果的線上營銷推廣活動，以擴大平台用戶群體規模，包括通過與第三方服務供應商合作，精準投放基於效果的線上廣告，例如通過各主流媒體、搜索引擎、應用商店、社交媒體等渠道投放，與意見領袖合作等方式；同時，在服務商側，擴增線下市場營銷團隊，以更多的吸引線下群體成為平台用戶，通過線下市場營銷團隊滿足更多線下需求，將線下的優質用戶向線上引流，加強平台在線下城市的滲透能力。
- 我們計劃提升內容營銷體量和質量，優化平台產品體驗，提升用戶流量和留存。
- 我們透過擴展公共採購平台業務目標客戶（由政府客戶至中大型國有企業、大學及高校），積極擴展用戶基礎。我們已向國有企業推出政府服務公共採購平台。

我們認為，通過持續提升用戶體驗及擴大平台上的服務組合，我們得以擴大用戶群及保證企業僱主在我們的平台上高度適配。活躍的企業僱主群將吸引更多服務商進駐及留守平台，令業務生態系統中的服務商競爭加劇，從而促進服務商所提供服務的質量。因此，我們認為，大量活躍的用戶群體將增加平台的交易，從而增加平台交易量。

*通過擴大我們的服務品類，提升企業僱主複購率和客單價*

由於企業服務天然具有低頻、低黏性的特徵，我們只能通過在我們的平台上收集更多的低頻服務來產生高頻回購，提升客單價和交易量。我們企業服務平台現有逾810種服務，但真正高頻的、活躍的服務品類是設計、IT開發、工商財稅、營銷推廣、知識產權服務等幾十種。2020年至2021年，豬八戒平台GMV總額從人民幣5,482.4百萬元快速增長至人民幣8,404.5百萬元，平均客單價從人民幣21,097元增長至人民幣25,416元，複購率從46.1%升至53.2%。2021年至2022年，豬八戒平台GMV總額從人民幣8,404.5百萬元增長至人民幣11,389.1百萬元，平均客單價從人民幣25,416元增長至人民幣44,328元，複購率從53.2%升至56.7%。我們認為還有非常巨大的提升空間。

---

## 業 務

---

我們將結合龐大的企業僱主數據庫，深度洞察市場趨勢，實時跟進企業僱主需求，實現服務品類的適時擴充及動態調整。例如，隨著用戶對人工智能、產業設計、物聯網及新媒體營銷等需求的不斷增長，我們在企業服務平台上新增並大力推廣短視頻製作、新媒體運營、智慧應用開發等服務品類，更好地滿足企業僱主的需求。

此外，我們已擴展服務供應至下列領域：

- 我們已推出新稅務服務產品。於最後實際可行日期，我們已成功向超過2,000名客戶推出該服務。
- 我們已推出線上兼職服務產品八戒雲員工，滿足企業僱主的用人需求，促進設計、開發、媒體運營等相關領域人才的發展。
- 我們已將知識產權交易平台升級為數字資產交易業務，交易品類更加多元化。

我們認為，通過於服務組合中添加流行的新服務迎合企業僱主的廣泛需求，我們能吸引更多企業僱主入駐平台及增加平台的交易量。此外，我們認為，倘企業僱主認為相關企業服務更有價值，企業僱主將就該等企業服務支付更高價格。因此，增加交易及提高該等交易的價格將導致收益增加。

### *通過科技技術驅動，提升服務商的匹配效率和服務能力*

我們認為精准的智能服務匹配能夠降低企業僱主及服務商的交易成本，而給予服務商更先進的數字化工具將更有利於提升服務能力和質量，由此平台的價值和黏性才更強。我們計劃通過以下方式來提升匹配效率：(a)精准撮合：我們將通過完善企業僱主的數字畫像，提高平台撮合服務的精准度與效率，以提升企業僱主的付費轉化率；及(b)關聯營銷：我們將基於企業僱主所處的行業和發展階段，通過定制化的推送內容與引導和刺激客戶需求，並進行關聯營銷。例如，對於食品飲料行業，我們將注重商標設計、包裝設計、食品資質申請等企業服務的推廣；對於小微企業，我們將在其購買工商或商標注冊等服務的同時，注重諸如財稅、專利注冊等關聯服務的營銷。



## 業 務

於往績記錄期間，我們每年的研發投入通常佔收比介乎10.5%至15.5%。我們認為，多年對平台的持續研發投入和數據積累，使得人工智能算法更能精准的洞察和推薦客戶需求，基於業務需求場景的匹配服務更加精准。平台除了給服務商提供商機之外，還為服務商提供數字化業務解決方案，如：筋斗雲SaaS系統及店鋪運營工具集多功能於一體，比如客戶管理、訂單與交付管理、廣告營銷等，進一步賦能數字化經營。未來，我們將繼續加大研發投入，主要集中在智能匹配、結構化服務能力、筋斗雲SaaS系統等領域，為持續提高匹配效率、提升服務質量努力。

我們認為，通過提升服務匹配效率，我們能提高平台的價值及粘性，增加平台的活躍企業僱主及服務商，且大量活躍的用戶群體將增加平台的交易，從而增加平台的交易量。

### 強化交易流程和交易保障體系，增強企業僱主和服務商的黏性，提高複購率

我們認為，我們平台的核心價值之一是在我們的平台中建立一個「信任機制」，讓我們能夠降低交易成本和增強企業僱主和服務提供商的黏性。為此，我們對平台服務的交易流程和交易保障體系進行了升級，以客戶滿意為核心目標，強化標準和保障體系，增強雙邊客戶的黏性，提升複購率，即：一方面，覆蓋全品類的標準交付、標準價格、標準時間，帶領千萬服務商重新定義和改進了我們平台上服務提供商的服務標準；另一方面，我們平台還推出了「企業服務放心購」的優質服務保障體系，為企業僱主和服務商在平台上的交易提供平台級保障。我們提供服務費保證金、糾紛調解、撮合過程中要求服務商向我們存入一定數額的資金等交易保障機制，鼓勵企業僱主在我們的平台下達服務訂單。我們的服務費保證金要求企業僱主將約定的服務費存入託管賬戶，以化解企業僱主與服務商之間的信任問題。倘企業僱主對服務商提供的服務不滿意，服務商不會獲得企業僱主之前在我們平台上存入的服務費。此外，我們的糾紛調解為企業僱主提供了確定性和保證，從而增加其對我們平台的信任度及依賴。倘企業僱主與服務商於服務過程中發生任何糾紛，任何一方均可要求我們調解糾紛。我們擁有專門負責平台糾紛調解的團隊。我們的調解基於雙方之間訂立的合約條款。我們根據合約條款提出調解解決方案。倘雙方不接受我們的調解結果，我們會建議雙方通過仲裁或訴訟等司法程序解決糾紛。另外，根據我們與服務商就服務匹配服務訂立的協議，服務商需要向其於我們平台上的賬戶中存入一定金額的資金，並授權我們動用資金在服務商無法提供約定服務時向企



## 業 務

業僱主付款，或在服務商違反平台規定時支付罰款。保證金機制促使服務商向企業僱主提供約定服務，並允許我們執行任何糾紛調解的結果或處罰服務商的違規行為。我們堅信，持續定義和提升行業服務標準，不斷積累企業僱主和服務商對我們平台的信任，是永續經營的最大保障。

我們認為，通過改良平台級保障體系提升平台客戶的滿意度，我們能增加平台的粘性，增加平台的活躍企業僱主及服務商，且大量活躍的用戶群體將增加平台的交易，從而增加平台的交易量。

### 提升智慧企業服務業務滲透率，獲得市場份額

我們的智慧企業服務業務，是基於優先平台生態活躍的戰略選擇下，完全依託於平台的技術能力、客戶資源而自然衍生出來。與傳統競爭對手相比，我們更了解客戶需求，獲客成本更低，業務運營效率更高，從而使我們擁有行業領先的毛利率。此外，智慧企業服務業務的快速發展，可以有效補充企業服務平台的服務和創收能力，使得我們走出了一條不同於國外同行的，更適應中國市場營商環境的可持續發展的道路。由於我們於2022年已經在智慧企業板塊取得了約54.9%毛利率水平，領先的行業地位，未來的戰略方向將不再以更高的毛利率為目標，而是轉為提升行業滲透率、佔有率。

展望未來，我們將專注於提高行業滲透率並獲得更多市場份額。我們相信，我們的智慧企業服務業務未來仍有增長空間，原因如下：

- 巨大的市場規模。根據艾瑞諮詢報告，2027年工商財稅服務市場規模將達到人民幣2,724億元，複合年增長率為10.1%。2027年知識產權服務市場規模將達到人民幣3,904億元，複合年增長率為8.3%。工商財稅服務和知識產權服務市場規模巨大，且市場未來將繼續增長。
- 我們領先的市場地位。根據艾瑞諮詢報告，於2022年，我們在中國定制化工商財稅電商市場排名第一，市場份額為5.5%，在中國定制化知識產權電商市場排名第二，市場份額為7.3%。儘管中國定制化工商財稅電商市場及定制化知識產權電商市場龐大，但行業仍高度分散。展望未來，我們計劃憑藉我們的市場地位增加市場份額。

## 業 務

- 綜合服務能力。依託我們的企業服務平台的跨品類及交叉複購優勢，我們擁有強大的綜合客戶服務能力，讓我們能夠降低獲客成本，提高客單價及複購率。我們不同業務分部之間的協同效應包括：
  - 企業服務平台上有設計服務需求的企業僱主同時存在知識產權商標註冊相關服務需求。於我們的平台上購買設計服務後，彼等亦購買我們的智慧知識產權業務提供的商標註冊服務；
  - 企業服務平台上有品牌命名服務需求的企業僱主同時存在公司註冊相關需求。於購買品牌命名服務後，彼等亦購買我們的智慧財稅業務提供的註冊服務；
  - 企業服務平台上有軟件開發需求的企業僱主同時存在軟件著作權登記相關需求。於購買軟件開發服務後，彼等亦購買我們的智慧知識產權業務提供的軟件著作權登記服務；及
  - 企業服務平台上的部分服務商在進駐我們運營的創業創新園區後，亦購買代理記賬服務，相關服務其後由我們的智慧企業服務團隊提供。

我們計劃透過以下措施增加市場份額：i) 在一、二線城市，我們計劃透過擴大自營團隊、收購規模較小的企業及客戶獲得市場份額，並形成領先優勢；ii) 在較小的城市，我們計劃發展特許經營網絡，讓本地服務商藉助我們的標準化服務及產品獲得市場份額及客戶；及iii) 我們計劃推出更多高價值產品提升市場競爭力。

### 提升政府客戶的滿意率

我們與政府客戶的合作，形成政府區域服務生態促進合作業務的收益來源，也是在做企業服務平台和智慧企業服務過程中自然衍生出來的業務領域。我們與各地政府擁有一致的戰略目標，一方面，地方政府旨在促進本地經濟發展、創業就業，需要通過升級本地企業服務供應鏈，讓本地企業享受到全面的企業服務。另一方面，平台通過構建線上、線下一體的企業服務網絡服務更多企業，我們在滿足政府需求的同時，也是進行獲客重要渠道，聚集本地化服務能力的重要手段。因此，我們已與全國近百家各級政府簽訂了合作協議，由於提供的服務有較強的定制化、獨特性和稀缺性，儘管有關服務的短期前景因COVID-19的影響仍不明朗，而各地政府對此類服務

## 業 務

的需求比較旺盛，長遠而言，此類服務的收益呈現穩定增長。於2023年6月30日，我們已訂立政府合作協議，總金額為人民幣1,855.0百萬元，其中已收款並履約服務中的金額約人民幣938.2百萬元，尚待履約未收款金額為人民幣916.8百萬元。基於我們可獲得的最新資料，我們正與地方政府洽談磋商中的項目逾15個，根據我們的最佳估計，預計合同總額逾人民幣150百萬元。我們將盡最大努力落實我們目前正與地方政府談判的協議，但仍無法保證我們將能夠就目前正在談判的所有項目訂立協議。

未來，我們認為中國幅員遼闊，超過3,000家地、市、縣級政府，為日後發展提供充足空間。我們預期各地政府促進地方經濟發展、扶持中小企業、培養企業服務的供應鏈體系的目標和需求將持續。於過去三年，由於COVID-19疫情的持續影響，多數地方政府因其財政壓力而延緩採購服務。然而，我們預期，長遠而言，此類服務的需求及收益將穩定增長。只要我們繼續聚焦企業服務平台、智慧企業服務業務的發展，儘管短期前景因COVID-19影響變得不明朗，而我們能夠繼續滿足政府客戶的需求，長遠而言，此類收益能持續增長。

### 提高整體運營效率

過往，我們通過堅持研發投入及精細化營運管理，持續提升整體營運效率。經營開支(包括銷售及營銷開支、研發開支及行政開支)由2020年的人民幣596.0百萬元減少至2021年的人民幣517.8百萬元。經營開支佔收益比例由2020年的78.7%下降至2021年的約67.4%，反映了我們已逐步度過快速擴張階段，並正在(i)通過精細化管理，(ii)利用客戶的網絡效應及(iii)我們的品牌影響力來提高整體營運效率。未來我們將繼續精細化經營管理，進一步提高業務經營效率。經營開支(包括銷售及營銷開支、研發開支及行政開支)由2021年的人民幣517.8百萬元進一步減少至2022年的人民幣510.4百萬元。經營開支佔收益比例從2021年約67.4%上升至2022年的94.3%，原因為COVID-19的長期影響對我們的業務產生負面影響。具體而言，由於我們的大多數客戶為中小企業，往往對COVID-19造成的經濟衰退敏感，故客戶的需求和購買力受到嚴重抑制。因此，於2021年至2022年，銷售及營銷開支、行政開支及研發開支佔收益比例上升。我們認為，一旦COVID-19的影響消退，經營開支(包括銷售及營銷開支、研發開支及行政開支)佔收益比例未來將繼續下降，而我們的經營效率將進一步提升。經營開支(包括銷售及營銷開支、研發開支及行政開支)由截至2022年6月30日止六個月的人民幣272.5百萬元減少至2023年同期的人民幣224.4百萬元。經營開支佔收益比例從截至2022年6月30日止六個月的94.9%下降至2023年同期的89.0%。下降反映整體營運效率有所提升。

## 業 務

### 銷售及營銷開支

銷售及營銷開支主要包括銷售人員的工資、品牌推廣及廣告開支。於2020年及2021年，銷售及營銷開支保持穩定，分別為人民幣281.5百萬元及人民幣282.1百萬元，於2022年減少至人民幣246.2百萬元，並由截至2022年6月30日止六個月的人民幣127.6百萬元進一步減少至2023年同期的人民幣124.2百萬元。銷售及營銷開支佔收益比例由2020年37.2%下降至2021年36.7%，及於2022年上升至45.5%。銷售及營銷開支佔收益比例從截至2022年6月30日止六個月44.4%上升至2023年同期49.3%。於2022年及截至2023年6月30日止六個月，受COVID-19疫情影響，以中小企業為主的客戶的需求及購買力受到抑制，導致收益減少及銷售及營銷開支佔收益比例上升。然而，銷售及營銷開支金額由2021年的人民幣282.1百萬元下降至2022年的人民幣246.2百萬元。銷售及營銷開支金額由截至2022年6月30日止六個月人民幣127.6百萬元減少至2023年同期人民幣124.2百萬元。我們相信，通過對客戶於整個生命週期的需求的深刻洞察，及藉助技術的進步，我們可透過提高銷售人員的效率及削減銷售效率低的銷售人員，繼續降低銷售及營銷開支佔收益的比例以及獲客成本。展望未來，我們將適度增加銷售及營銷開支，以支持收益的快速增加，同時，營銷效率及銷售及營銷開支佔收益比例將繼續提高。

### 行政開支：

由於業務不斷增長，行政開支具有規模經濟效應帶來的成本優勢。行政開支由2020年的人民幣235.1百萬元減少至2021年的人民幣154.8百萬元，並增加至2022年的人民幣181.7百萬元。行政開支由截至2022年6月30日止六個月的人民幣100.5百萬元減少至2023年同期的人民幣61.7百萬元。於2020年至2021年，行政開支佔收益比例由31.1%下降至20.2%。於2022年，收益受到COVID-19疫情的負面影響，因此，相關比例上升至33.6%。展望未來，我們預期行政開支及其佔收益的比例均將繼續大幅下降，主要由於(i)股權激勵開支、**[編纂]**及裝修折舊及攤銷大幅減少；及(ii)優化組織架構及業務流程，持續提升業務數字化水平以及削減行政人員。行政開支佔收益比例將持續改善。行政開支佔收益比例由截至2022年6月30日止六個月的35.0%下降至2023年同期的24.5%。下降表明我們為提高整體經營效率而採取的上述措施奏效。



---

## 業 務

---

### 研發開支：

於往績記錄期間，我們一直非常重視研發投入，每年的研發投入佔收比均超過10%，通過持續的研發，才使得平台的競爭力得以提升。具體而言，多年對平台的持續研發投入和數據積累，使得AI算法更準確地了解客戶需求，基於業務需求場景的服務匹配更加精準。平台除了為服務商提供商機之外，亦為服務商提供數字化業務解決方案，如筋斗雲SaaS系統及店舖經營工具，集多功能於一體，如客戶管理、訂單與交付管理、廣告營銷等，進一步賦能服務商數字化經營。未來，我們將繼續加大研發投入，集中在智能匹配、結構化服務能力、筋斗雲SaaS系統等領域，為持續提高匹配效率、提升服務質量努力。與此同時，為收入和毛利率的增長、費用的持續降低，也印證了我們過往研發投入的成效是顯著的，未來我們也將進一步加大研發的投入。為持續提高匹配效率、提升服務質量努力。與此同時，為收入和毛利率的增長、費用的持續降低，也印證了我們過往研發投入的成效是顯著的。未來我們將專注於核心產品的研發活動。

研發開支由2020年的人民幣79.5百萬元增加至2021年的人民幣80.9百萬元，並進一步增加至2022年的人民幣82.6百萬元。截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的研發開支保持相對穩定，分別為人民幣15.5百萬元及人民幣15.2百萬元。於2020年及2021年，研發開支佔收益比例保持穩定，為10.5%，於2022年上升至15.3%。於2022年，收益下降導致研發開支佔收益比例上升。然而，我們相信，隨著2023年經濟復甦，收益隨之復甦，研發開支佔收益比例將持續改善。研發開支佔收益比例從截至2022年6月30日止六個月的15.5%下降至2023年同期的15.2%。下降反映整體營運效率有所提升。展望未來，我們相信，透過更專注於關鍵產品的研發，以及持續評估及監控研發過程，我們可進一步提高研發活動的效率，並持續降低研發開支佔收益的比例。



## 業 務

### 充足的營運資金

於2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年6月30日，我們錄得流動負債淨額分別為人民幣1,448.0百萬元、人民幣1,506.0百萬元、人民幣314.9百萬元及人民幣373.0百萬元。儘管我們錄得流動負債淨額，但我們認為，此並無亦不會對我們的財務和運營狀況產生重大不利影響。截至2023年6月30日，我們的流動負債淨額為人民幣373.0百萬元，較截至2022年12月31日的流動負債淨額人民幣314.9百萬元增加18.4%，主要由於(i)現金及現金等價物減少人民幣125.9百萬元；(ii)遞延收入減少人民幣43.1百萬元；及(iii)合約負債減少人民幣32.1百萬元。截至2022年12月31日，我們的流動負債淨額為人民幣314.9百萬元，較截至2021年12月31日的流動負債淨額人民幣1,506.0百萬元減少79.1%，主要由於2022年8月重新分類向投資者發行的金融工具至權益人民幣1,120.6百萬元，導致流動負債減少。根據投資協議的約定，該等計提將在某些條件滿足時自動轉換為我們的股份，因此我們向投資者發行的金融工具及對應計提的利息將從負債重新分類為權益。2022年8月，我們已與股東之一兩江產業集團簽署協議，已計提的人民幣1,120.6百萬元由「向投資者發行的金融工具」轉至「權益」。截至2023年6月30日，「向投資者發行的金融工具」餘額僅為人民幣135.4百萬元。於向投資者發行的金融工具及相應應計利息由負債重新分類至權益後，我們仍將維持流動負債淨額狀況。此後，我們預計不會再確認該等向投資者發行的金融工具，也不再計提相應的利息。考慮到我們可用的財務資源，包括我們手頭的現金及現金等價物、[編纂]的估計[編纂]、可用銀行融資，我們的董事認為我們有足夠的營運資金來滿足本文件日期後12個月內的需要。

### 物業

我們的主要經營地點位於中國重慶，我們在此擁有103個商業服務用房及177個停車位，總建築面積為約15,018.67平方米，主要用作客戶服務中心、主要銷售、營銷及研發設施和行政辦公室。於最後實際可行日期，我們亦於不同地點租賃195項物業，總建築面積約187,526.13平方米，用作辦公、園區運營和工商註冊等用途，以及該等物業均自獨立第三方租賃。我們已委聘獨立估值師就截至2023年9月30日的物業權益進行估值，有關報告載於本文件附錄三。

---

## 業 務

---

### 自有物業

於最後實際可行日期，我們擁有或佔有280項不動產，總建築面積約15,018.67平方米。

### 租賃物業

於最後實際可行日期，我們租賃195項物業，總建築面積約為187,526.13平方米。於該等租賃物業中：

#### 並無租賃協議

就78項物業(其已用作我們所提供的工商登記服務、辦公室用途及產業園租賃(視情況而定))而言，我們尚未與相關出租人訂立租賃協議。除此之外，21項物業的租賃協議已於近期屆滿，我們亦正積極與相關出租人磋商以重續其中18項租賃。

根據我們的董事的確認，未訂立相關租賃協議的主要因為本公司與相關出租人通過其他方式協定租賃條款。於往績記錄期間，不存在對本公司實際佔用及使用該等租賃物業產生重大影響的衝突或投訴。倘我們因產權缺陷而無法繼續使用該等物業，我們相信，我們可以以相對較低的成本找到可比較物業作為替代品，且有關搬遷將不會對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

#### 所有權或租賃權缺陷

就141項總建築面積約110,151.85平方米的租賃物業(其已用作我們所提供的工商登記服務、辦公室用途、產業園租賃、商業用途、經營、銷售、辦公室倉庫以及住房(視情況而定))而言，出租人並無向我們提供租賃物業的相關業權證或將物業轉租予我們的業主授權證明。因此，該等租約可能無效，且存在我們可能無法繼續使用相關物業的風險。倘需要搬遷，我們相信，我們將能夠迅速搬遷辦公、產業園區運營及工商註冊等用途場所，而不會產生重大搬遷成本，原因為提供類似租金及設施的替代物業供應充足。特別是，工業園區經營的租賃是由與我們簽訂合作協定的地方政府安排的。倘我們租賃的工業園區的產權存在缺陷，導致我們無法繼續開展業務，相關地方政府可根據簽署的合作協定，應我們的要求為我們的業務安排替代物業。在過去，我們沒有遇到過因產權缺陷而被要求停止在工業園區開展業務的情況。

---

## 業 務

---

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未就該等瑕疵租賃物業遭遇任何安全問題或糾紛。

中國法律顧問告知，倘任何第三方就該等物業的所有權或租賃權提出申索，有關物業的租賃可能受影響。

### 用途不符

就我們所知，就17項總建築面積約51,398.23平方米的租賃物業而言，目前用途與其許可用途不符。我們目前將有關租賃物業用於業務，而相關業權證的許可用途為工業、教育及研究、倉儲、住宅用途等。

中國法律顧問告知，我們將不會受到任何罰款或處罰。然而，倘相關中國監管機構對相關出租人採取執法行動，我們可能會面臨停止使用的風險。我們認為，出租人未能按照許可用途將相關物業出租予我們的原因超出我們的控制範圍。只要我們繼續佔用該等物業，我們將不時敦促相關出租人申請更改該等物業的許可用途，以包括目前用途。

我們已制定內部指引，並加強內部控制程序，以從合規角度改進我們對新租賃物業的評估。我們亦將諮詢外部法律顧問，以審查新租賃物業的產權證及其他文件，以確保遵守適用的中國法律法規。根據我們的董事的確認，該等租賃物業的瑕疵將不會對我們的業務造成重大不利影響。

## 業 務

### 欠缺建築工程施工許可證及消防設計備案

就一項總建築面積為16,000平方米的租賃辦公物業而言，我們於上述場所進行室內裝修工程之前，並未取得建築工程施工許可證及消防設計備案。就另一項位於同一建築物總建築面積為569平方米的租賃物業而言，我們進行相關裝修工程之前，並未取得建築工程施工許可證、消防設計備案或竣工驗收消防備案。為確保兩項租賃物業的防火安全，於我們開始進行建設工程前，物業擁有人及物業管理人已審閱我們的建設計劃，並口頭同意我們開始進行建設工程。此外，我們及物業管理人每年舉行兩次消防演習。我們已使用上述兩項租賃物業作辦公用途。

中國法律顧問告知，公司應當按照《建築工程施工許可管理辦法》向相關建設主管部門申請建築工程施工許可證。不遵守相關措施的，可能被責令停止施工，於限期內改正，並處相關項目合約價格1%以上2%以下的罰款。上述裝修項目的合約價格為人民幣25,126,358.81元。中國法律顧問告知，我們可能因未能就租賃辦公物業申請施工許可證而面臨最高約人民幣502,527元的罰款。根據《建設工程消防設計審查驗收管理暫行規定》的規定，建設單位依法對建設工程消防設計、施工質量負首要責任，建設單位應當履行消防設計、施工質量責任和義務，依法申請建設工程消防設計審查、消防驗收，辦理備案並接受抽查。

根據《中華人民共和國消防法》的規定，依法應當進行消防驗收的建設工程，未經消防驗收或者消防驗收不合格的，禁止投入使用；其他建設工程經依法抽查不合格的，應當停止使用。依法應當進行消防驗收的建設工程，未經消防驗收或者消防驗收不合格，擅自投入使用的情形，由住房和城鄉建設主管部門、消防救濟機構按照各自職權責令停止施工、停止使用或者停產停業，並處人民幣30,000元以上人民幣300,000元以下罰款。因此，本公司因未對該項承租辦公物業辦理消防驗收備案將面臨最高人民幣300,000元罰款或停止使用的風險。

## 業 務

### 並未辦理租賃備案登記

於最後實際可行日期，我們未就183項租賃物業（其已用作我們所提供的工商登記服務、辦公室用途及產業園租賃（視情況而定））辦理租賃備案登記。我們要求租賃物業業主配合登記相關租賃協議，原因為登記手續要求業主向相關部門提交若干文件。因此，登記取決於業主的配合，而這不在我們的控制範圍之內。

中國法律顧問告知，我們可能會被主管部門責令糾正此未備案行為，以及倘我們於限期內未糾正，我們可能會因此未備案行為就每項未登記租賃被處以最高人民幣10,000元的行政罰款。估計最高罰款總額為人民幣1.83百萬元。於最後實際可行日期，我們未收到任何監管部門關於因上述我們未就租賃協議進行備案而進行整改或採取潛在行政處罰的通知。中國法律顧問亦告知，未對租賃協議進行備案將不會影響租賃協議的有效性。董事確認，該等未備案行為不會對我們的業務營運造成重大不利影響，亦不會對[編纂]構成重大法律障礙。

為防止日後再次發生佔用有產權瑕疵的物業，我們已就物業租賃及購買的選擇及審批制訂內部控制政策，具體如下：(i)對於目前有產權瑕疵的租賃物業，我們已指派專人跟進出租人及／或其他有關方面的所有權證書及／或其他相關文件的狀況，並根據持續溝通了解其他潛在的風險；(ii)對於我們預期未來簽訂的租賃，我們已在內部提高合法合規意識，並促請有關人員優先尋求沒有產權瑕疵的租賃；同時，我們的法律部門負責審批有關租賃，重點是確認土地的指定用途及相關產權證書的狀況；及(iii)我們現正考慮就目前有產權瑕疵的租賃物業採取糾正措施，並可能考慮閒置該等物業，尋求其他合適的替代方案。

於最後實際可行日期，除本節所披露者外，我們並無就上述產權瑕疵及違規行為進行任何進一步整改步驟。

### 法律程序與合規

#### 法律程序

於最後實際可行日期，我們並非我們認為可能單獨或合計對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何法律、仲裁或行政程序的當事方，且我們並不知悉有關程序的任何威脅。我們可能不時成為於我們日常業務過程中產生的多項法律、仲裁或行政程序的當事方。無論結果如何，由於會產生辯護及和解成本、分散管理層資源及其他因素，相關程序可能會對我們造成不利影響。



---

## 業 務

---

### 合規

除下述過往不合規事件外，董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概未參與亦未涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰，且單獨或合計可能會對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響的重大不合規事件。

#### **未能向中國社會保險及住房公積金作出全額供款**

於往績記錄期間，我們的若干中國附屬公司未能根據中國法律規定為部分僱員就社會保險及住房公積金進行登記及／或作出全額供款，並通過第三方人力資源機構為員工代為繳納社會保險或住房公積金。

該事件主要由於(i)負責人對相關地方法律法規缺乏充分認知；(ii)部分僱員(特別是銷售類員工)業績不穩定，自願採用非標準基數繳納社保及公積金，以保證到手收入；及(iii)部分地區性公司實際從未有僱員，社保及公積金未做登記開戶處理。

我們的中國法律顧問向我們表示，根據相關中國法律法規，未按時足額繳納社會保險費的，由有關行政部門按日向我們加收欠繳數額0.05%的滯納金；逾期仍不繳納的，由有關行政部門處欠繳數額一倍至三倍的罰款。根據相關中國法律法規，少繳住房公積金的，由住房公積金管理中心責令限期繳存；逾期仍不繳存的，可以申請中國法院強制執行。

根據董事的確認，截至最後實際可行日期，相關監管機構並無就我們的社保及住房公積金供款提出行政訴訟或施加處罰，我們亦無接獲任何償付不足金額的指令。此外，截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何已由我們僱員提出有關社保及住房公積金政策的投訴。

## 業 務

根據國家稅務總局於2018年9月13日頒佈的《國家稅務總局辦公廳關於穩妥有序做好社會保險費徵管有關工作的通知》及人力資源和社會保障部於2018年9月21日頒佈的《人力資源和社會保障部辦公廳關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》，嚴禁地方社保徵收機構自行組織對企業歷史欠費進行集中清繳。國家稅務總局於2018年11月16日頒佈的《關於實施進一步支持和服務民營經濟發展若干措施的通知》重申，對包括民營企業在內的繳費人以前年度欠費，各級稅務機關一律不得自行組織開展集中清繳。

截至最後實際可行日期，我們已開始安排按各地政府機構規定的繳費基數調整時間表繳納社保及住房公積金。根據相關政府機構發佈的通知，繳費基數調整通常於每年指定時間作出，而有關時間因地區不同而有所差別。於2020年、2021年及2022年，我們分別錄得社會保險及住房公積金欠款撥備人民幣0.2百萬元、人民幣0.7百萬元及人民幣1.3百萬元。截至2023年6月30日止六個月，我們錄得社會保險及住房公積金欠款撥備撥回人民幣0.2百萬元。自2023年11月30日起，我們已根據相關中國法律法規為幾乎所有附屬公司僱員向政府機構繳納全額社會保險及住房公積金供款。截至最後實際可行日期，我們並未收到有關主管機關責令我們糾正不合規行為的通知。儘管如此，如若未來有關主管機關要求我們補繳，我們將遵從相關要求及時補繳。據我們的中國法律顧問告知，考慮到上述事實、相關監管政策、證明以及與有關部門的電話查詢，且因並無僱員針對本公司提出投訴，我們因往績記錄期間未能為部分僱員足額繳納社保及住房公積金而被集中清繳過往欠款及被處以上述重大處罰的可能性較低。

### 補救措施

我們已進一步出台內部政策，風險管理部門將根據該等政策審查社會保險及住房公積金繳款的合規情況。我們亦已制定具體計劃以逐步終止社會保險及住房公積金代扣代繳工作外包，並開始開展該等內部工作，以便妥善監督及控制有關社會保險及住房公積金供款的相關法律及法規的遵行情況。我們亦已制定計劃以在未來確保根據相關法律及法規全數繳納社會保險及住房公積金。該計劃詳細列出我們目前的合規狀況以及糾正過程中預期出現的主要障礙。

## 業 務

### 牌照及許可證

於往績記錄期間，我們已經從相關政府部門獲得對我們的業務運營至關重要的所有必要的牌照、許可證、批文及證書。中國法律顧問已告知，於最後實際可行日期，我們已自有關政府部門取得對業務營運屬重要的所有必要牌照、許可證、批文及證書。中國法律顧問認為，截至最後實際可行日期，我們已於重要方面遵守與我們在線業務所需許可證及牌照有關的所有相關適用中國法律及法規。下表載列有關重要牌照及許可證的詳情。

編號	牌照／許可證	持有人	簽發機構	到期日
1	《人力資源服務許可證》	本公司	重慶兩江新區組織 人事部	2026年 7月21日
2	《代理記帳許可證書》	本公司	重慶兩江新區財政局	長期
3	《增值電信業務經營許可證》	本公司	重慶市通信管理局	2028年 3月29日
4	《安全生產許可證》	四川八戒裝飾工程 有限公司	四川省住房和城鄉 建設廳	2024年 9月8日

---

## 業 務

---

中國法律顧問已向我們告知，於最後實際可行日期該等牌照及許可證仍具效力且未遭撤回或撤銷。中國法律顧問亦向我們告知，據中國法律顧問所知，只要我們遵守相關法律規定，以及根據適用中國法律及法規規定的要求及時間表採取一切所需步驟及提交相關申請，我們重續相關牌照及許可證並無重大法律障礙。

有關我們須遵守的法律及法規的更多資料，請參閱「監管概覽」。

### 風險管理及內部控制

我們致力於建立及維護風險管理及內部控制系統，包括我們認為對業務營運而言屬適當的政策及流程，並致力於持續完善該等系統。

我們已對業務營運各方面（如財務報告、信息系統、內部控制、監管合規與法律事宜、人力資源及投資管理）採取及執行全面風險管理政策。

### 財務報告風險管理

我們已制定一套有關我們財務報告風險管理的會計政策，如財務報告管理政策、預算管理政策、資金管理政策、財務報表編製政策以及財務部財務員工管理政策。我們已妥為制定多種程序及信息技術系統，以實行會計政策，而財務部根據此等程序審計管理賬目。我們亦為財務部及員工提供定期培訓，以確保彼等了解財務管理及會計政策並在日常運營中實行相關政策。

### 信息系統風險管理

充分維護、儲存及保護用戶及客戶數據以及其他相關信息對業務至關重要。我們已實施多項內部程序與控制方法以確保用戶及客戶數據得到切實保護，並避免該等數據洩漏與丟失。

我們相信，讓用戶及客戶了解我們如何處理其信息至關重要，這樣可以讓用戶在決定其個人信息的使用及分享方式時作知情選擇。為此，我們僅於獲得用戶及客戶事先同意的情況下收集其個人信息及數據，並為用戶及客戶提供參與或不參與的選項。我們已在全公司就數據收集、使用、披露、傳送及儲存建立及實施嚴格的政策。根據政策，我們須執行以下程序：(i)向用戶及客戶提供為何及如何收集和使用的充分通知；(ii)為用戶及客戶提供參與或不參與的選項；(iii)為防止任何用戶或客戶數據丟失或洩漏作出不懈努力；及(iv)為用戶及客戶提供入口，使其能夠查閱其個人信息。

---

## 業 務

---

我們運用一系列的程序和軟件控制來保護個人信息及隱私。我們在網絡傳輸中加密用戶及客戶數據。對於後端存儲，我們亦在軟件及硬件層面使用各種加密技術來保護敏感用戶及客戶數據。為盡量減少數據丟失或洩漏的風險，我們定期進行數據備份及數據恢復測試。我們嚴格按照制定的政策優先處理用戶及客戶數據安全及隱私。我們擁有一支專門團隊執行隱私慣例。我們已取得ISO 27001認證及國家信息系統安全等級保護三級認證。

在企業層面，我們建立了一個系統性且通用的用戶賬戶授權及管理機制，在此基礎上，定期檢查用戶賬戶的狀態及相關的授權信息，定期對數據庫及服務器進行安全配置評估，並實施系統日誌管理程序。

我們制定了一系列備份管理程序。為避免因受到自然災害、網絡癱瘓等災難性事件影響，我們建立了「雙活」數據庫。我們的技術與數據中心編製了《數據庫備份和驗證標準操作流程》，規定備份均採取全量+增量的備份策略，各數據庫每分鐘通過binlogserver進行增量備份，每月1號進行一次「Xtrabackup」的全量備份。備份亦透過「公共雲」物件儲存封存存檔。我們亦要求訪問或處理任何用戶數據時須經過嚴格的評估及批准流程，以確保僅執行有效且合法的請求。

我們定期進行數據恢復測試，以及我們保留相關記錄。我們為員工提供信息安全培訓，並對其進行持續的培訓，並會經常就問題或必要的更新進行探討。我們亦設有評估重大風險的應急機制、制定災難應變計劃及定期進行緊急演習。

信息安全部門負責確保用戶及客戶數據的使用、維護及保護符合內部規則以及適用法律及法規。

### 內部控制風險管理

我們致力在本集團中培養強大的合規文化。董事認為，合規為我們創造價值，並致力於在全體僱員中培養合規文化。我們已設計並採納嚴格的內部程序，以確保業務運營符合相關規章制度。內部控制團隊與業務單位緊密合作，以(i)進行風險評估並就風險管理策略提供建議；(ii)提高業務流程效率並監控內部控制有效性；及(iii)提升本公司整體人員的風險意識。



## 業 務

根據內部程序，我們內部法務部的基本職能是審核並更新我們與客戶、僱主、服務商、供應商及其他第三方訂立的合約模板。法務部在我們簽訂任何合約或業務安排前審查相關合約條款並審閱業務運營的相關文件以及所有必要的相關盡職調查材料。此外，在我們訂立任何合約或業務安排前，我們各業務集團旗下的質量控制團隊亦負責審閱相關交易對手的牌照及許可證以及建議商業條款。

我們持續檢討我們風險管理政策與措施的實施情況，以確保政策及實施屬有效及充分。

### 監管合規及法律風險管理

合規風險指因未能遵守相關法律法規、規則及指引而受到法律及監管制裁的風險，及造成重大財務及聲譽損失的風險。同時，法律風險指違反法律法規、違約、侵犯他人或與我們參與的任何合約或業務活動有關的人士的合法權利而導致承擔法律責任的風險。

為有效管理合規及法律風險，我們已設立及採納嚴格的內部程序以確保業務營運符合相關規則及法規。我們制定了相關內部程序，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，以及法務團隊定期進行審查，以監控該等牌照及批文的狀態及有效性。內部法務部門與相關業務部門合作，以獲得必要的政府批准或同意，包括在規定的監管時限內準備並提交所有必要的文件，向相關政府部門備案。於2023年6月30日，法務團隊由四名僱員組成，彼等平均有逾九年中國法律執業經驗。

### 人力資源風險管理

我們根據(i)不同部門員工的需求；及(ii)反賄賂和反腐敗政策提供定期和專門的培訓。我們設有培訓中心，定期組織內部培訓課程，由資深員工或外聘顧問就員工感興趣的話題進行培訓，該話題由員工投票表決。培訓中心定期安排在線培訓和課堂培訓，審核培訓內容，並追蹤參與培訓的員工以評估培訓效果並獎勵進行積極反饋的講師。通過該等培訓課程，確保員工的技能組合與反賄賂和反腐敗政策的認知水平持續更新，從而更好地發現及滿足用戶及客戶的需求。

我們已制定員工手冊及行為守則，並由管理層核准及向所有員工派發。手冊包含有關職業道德、防欺詐機制、失職及腐敗的內部規則及指引。我們向員工提供定期培訓及資源，對員工手冊所載的指引進行解釋。

---

## 業 務

---

### 反賄賂及腐敗措施

我們實施反賄賂及腐敗政策，以防止本公司內部出現任何腐敗行為。該政策明確潛在的賄賂及腐敗行為，並就反賄賂及腐敗措施進行說明。我們向員工開放內部舉報渠道，以供其舉報任何賄賂及腐敗行為，同時員工亦可以向反舞弊部門匿名舉報。反舞弊部門負責調查被舉報的事件，並採取適當的措施。主要反賄賂及腐敗措施包括以下各項：

- **道德規範及反欺詐政策。**我們制定全體僱員均應遵守的僱員道德規範。同時制定反賄賂及腐敗政策，詳細規定內部反腐敗機構、機制及職責。
- **培訓。**我們根據人力需求對新僱員進行安全及審計培訓，對新晉升的部門負責人進行個別培訓，對業務團隊進行每年兩次的針對性反腐敗培訓。
- **舉報。**我們設有可通過書面提交、電話、電子郵件及八戒110平台進行舉報及報告的流程。僱員舉報並提供有關不當行為的資料，經調查屬實的，將根據所提供資料的有效性、案件性質及不當行為的嚴重程度，給予人民幣500至5,000元的現金獎勵。
- **調查。**安全及審計部門將對任何賄賂、腐敗或其他相關不當行為或欺詐活動的案件進行調查並向管理層報告。部門接到舉報後，將對事件作出初步判斷，確定是否符合調查標準。一旦立案調查，各有關部門須積極、全力配合。其後，安全及審計團隊將嚴格按照內部措施，通過評估調查結果及不當行為的嚴重性，決定適當的行動方案。

### 投資風險管理

我們不時投資或收購與業務互補及與整體增長策略一致的業務，例如可擴大服務組合及提升技術能力的業務。我們亦會以(其中包括)現金、實物、有價證券、無形資產等在境內外進行以營利或保值增值為目的的投資行為。

---

## 業 務

---

投資部門負責物色、篩選及執行投資項目以及組織者。該部門根據投資策略物色投資項目，而投資策略根據業務策略制定，不同業務部門均有投入。根據投資項目涉及的具體情況，我們的董事會會議和股東大會採用不同級別的審批及盡職調查機制。在投資一家公司後，投資部門會定期監察交易表現，我們的監事會、內部審部門，也會根據其職責對該交易進行全程監督。

### 審核委員會經驗與資質以及董事會監管

我們已成立審核委員會，以持續監督風險管理政策在本公司內部的實施，確保內部控制系統可有效識別、管理及減輕與業務運營相關的風險。

審核委員會由三名成員組成，即李鳳珊女士、王岩先生及董長城先生，其中李鳳珊女士及王岩先生為獨立非執行董事。李鳳珊女士為審核委員會主席。有關審核委員會成員的專業資格及經驗，請參閱「董事、監事及高級管理層」。

我們亦成立內部審核部，負責檢討內部控制的有效性以及向審核委員會及高級管理層報告已識別的任何問題。內部審核部成員與管理層定期舉行會議討論我們面臨的內部控制問題以及解決該等問題應採取的相應措施。內部審核部向審核委員會匯報工作，確保已識別的任何重要問題及時提呈至委員會。隨後，審核委員會討論該等問題，並在必要時向董事會匯報。

### 持續監控風險管理政策實施情況的措施

審核委員會、內部審核部及高級管理層持續共同監控風險管理政策的實施情況，以確保政策及實施屬有效及充分。

## 業 務

### 獎項及榮譽

於往績記錄期間，我們因服務的質量及人氣獲得榮譽。我們所獲的部分重要獎項及榮譽載列如下。

獎項／榮譽	獲獎年份	頒獎機構／機關
國家雙創示範基地優秀企業.....	2022年	國家發展和改革委員會以及中國科學技術協會
2021年國家級科技企業孵化器.....	2022年	科學技術部火炬高技術產業開發中心
重慶市科學技術獎(科技進步一等獎).....	2021年	重慶市政府
全國創業孵化示範基地.....	2019年	人力資源和社會保障部
知識工作者共享經濟示範平台.....	2018年	國家發展和改革委員會
2016年中國獨角獸企業.....	2017年	科學技術部火炬高技術產業開發中心
國家雙創示範基地.....	2017年	國務院辦公廳
中國互聯網企業100強.....	2017年	中國互聯網協會及工業和信息化部信息中心

---

業 務

---

<u>獎項／榮譽</u>	<u>獲獎年份</u>	<u>頒獎機構／機關</u>
國家小型微型企業創業創新示範基地 .....	2017年	工業和信息化部
2017-2018年度電子商務示範企業.....	2017年	商務部
2015-2016年度電子商務示範企業.....	2015年	商務部
國家文化產業示範基地 .....	2012年	文化部
2011年度優秀互聯網信息服務企業 .....	2012年	重慶市經濟和信息 化委員會
2008年最具投資價值網站.....	2008年	互聯網週刊