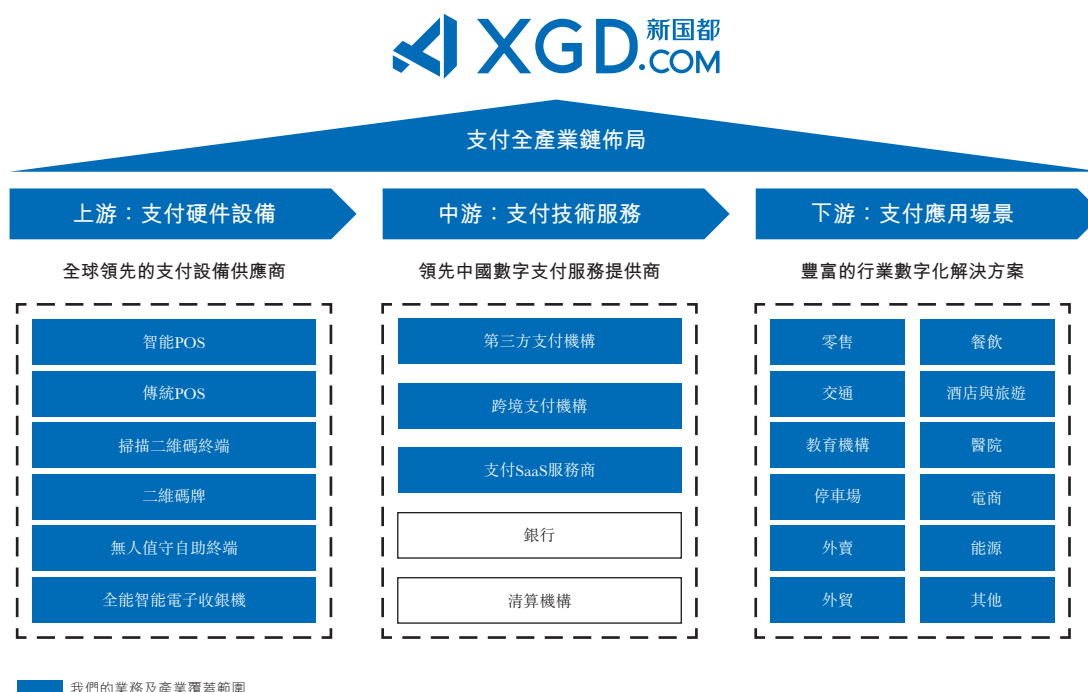


業 務

公司簡介

我們是一家深耕中國、覆蓋全球的行業領先支付技術服務供應商。我們的營運覆蓋整個支付技術產業鏈。憑藉策略性部署全方位、多場景及多形態數字支付服務，我們提供集「支付硬件+支付服務」於一體的模式，向生態圈內的用戶提供整合式、端到端數字支付技術解決方案。在技術與服務上持續創新的企業文化引領下，我們致力於在移動互聯與全球互動的時代，為公眾提供無縫的一站式支付體驗。



隨著全球支付活動的持續演變，我們已建立並不斷完善全方位支付技術生態系統。傳統支付形式及場景的數字化演進，推動我們持續提升技術創新能力，並促使我們拓展支付產品組合及產業鏈覆蓋範圍。以我們在電子支付終端的基礎為出發點，我們為數字支付協同生態奠定了根基。憑藉中國消費支出的快速成長，我們發展了收單業務，並向各行各業的商戶及企業提供基於場景、數字化與智能化的增值支付管理服務，從而強化客戶黏性並擴大支付生態系統的覆蓋度。同時，在中國企業全球化擴張的趨勢下，我們採取雙出海策略，重點推進「支付硬件+支付服務」的海外拓展。一方面，憑藉深厚的本地化專業知識及持續的技術創新，我們的支付硬件產品現已實現廣泛的全球市場覆蓋。另一方面，透過戰略前瞻，我們已打造完整

業 務

的海外支付牌照組合並積極將全球支付業務打造為第二增長曲線。該等舉措極大加速了我們的全球化轉型，使我們能夠為拓展海外市場的中國企業以及海外用戶提供全生態系統的差異化支付技術解決方案。

下圖列示截至最後實際可行日期，我們已達成的主要業務亮點：



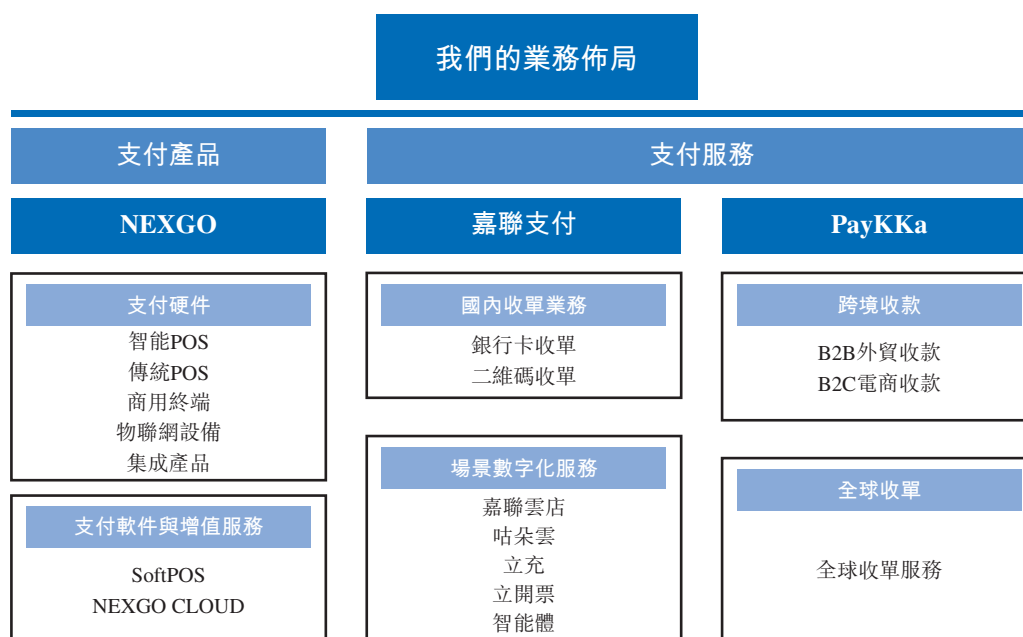
附註：

- (1) 依據弗若斯特沙利文報告
- (2) 截至2025年6月30日
- (3) 連續6年為2019年至2024年
- (4) 截至最後實際可行日期

業 務

我們的產品及服務組合

我們以「支付硬件+支付服務」雙引擎戰略驅動，建立了多元化的支付產品及服務體系，使我們能向廣泛的生態系統參與者提供端到端支付解決方案，包括金融機構、持牌收單機構、中小企業、商業及工業企業、從事外貿的商戶及電子商務平台。我們的綜合產品與服務涵蓋支付終端、國內及國際收單、跨境收款服務以及一系列增值服務，旨在通過智能化、技術驅動的解決方案滿足複雜商業及跨境交易環境中的多樣支付處理需求。



於往績記錄期，我們的收入主要來自支付服務及電子支付設備業務。與此同時，我們積極發展基於該等支付解決方案的場景化增值服務。此外，我們前瞻性地採用前沿技術應用，並探索智能體相關業務的發展，從而有助於收入來源多元化並尋求新的成長動力。具體而言，就支付服務而言，收入主要來自按TPV百分比收費及／或按每筆交易收取固定費用；就電子支付設備而言，收入主要來源於銷售我們自主生產之智能型電子支付終端；而場景化增值服務之收入，主要由根據所提供服務範圍收取之訂閱費構成。

我們的行業地位

根據弗若斯特沙利文，全球支付行業涵蓋包括硬件與軟件在內的兩大範疇，二者共同構成現代支付交易的運作基礎。該行業涉及多元參與方，包括支付服務提供

業 務

商、發卡行與收單行、電子錢包、清算機構及POS終端製造商等，彼此協同以促成消費者與商戶之間的資金安全轉移。在此生態系中，我們策略性地在兩個互補的角色上佔有一席之地：既是領先的POS終端製造商，亦是獨立第三方支付服務提供商。

我們已建立起全球認可的品牌，並在全球支付技術服務行業保持領導地位。依託全球擴張戰略，於整個往績記錄期，我們的支付設備主要銷往中國內地以外的市場，並於該等市場穩步建立起堅實基礎，成為區域細分市場的領導者。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年6月30日止六個月，來自銷售中國內地以外電子支付產品的收入分別為人民幣824.6百萬元、人民幣905.9百萬元、人民幣887.5百萬元及人民幣527.7百萬元。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年我們於亞洲POS終端製造商中就銷售量排名第4位，市場份額為5.2%。此外，2024年我們於南亞POS終端製造商中就銷售量排名第1位，市場份額為25.2%。在硬件擴張的同時，我們於往績記錄期應對了中國國內支付服務日益嚴格的監管環境。儘管整體行業面臨挑戰影響了我們的國內收單業務收入，我們仍成功把握擴張機遇，維持了市場領導地位。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年我們於中國聚合收單市場獨立綜合數字支付服務提供商中就TPV排名第五位，市場份額為4.1%。上述在我們兩大核心業務分部取得的成就，不僅顯示我們在各自領域的競爭實力，亦突顯出我們縱向整合模式的策略優勢，使我們成為在硬件及服務方面均獲市場認可為綜合支付技術解決方案提供商。

我們的價值主張

我們全面的支付服務組合乃基於以下核心價值主張構建，該等主張共同在高度競爭的市場中形成我們的可持續競爭優勢：

- **致力於深化我們於數字支付全產業鏈的戰略佈局。** 依託實現全價值鏈覆蓋的運營戰略，我們構建了融合支付硬件設備與國內收單服務的綜合服務框架。在此堅實基礎上，我們積極拓展海外市場，發展跨境支付與全球收單業務，形成協同推進的全球業務組合。我們已成為中國數字支付行業中業務佈局最為全面的支付技術公司之一。
- **為生態系統參與者實現價值最大化。** 我們賦能生態系統參與者把握髮展機遇並取得成就，以旗下支付技術作為主要推動力。通過創新為用戶創造價值，乃我們使命的核心所在。

業 務

- **確保支付服務不中斷與資金流安全。**我們建立了審慎且全面的支付風險管理框架。本著以技術賦能運營的理念，我們開發了大數據及AI賦能的自有支付風險控制系統。通過對海量跨行業數據進行自動化、深度挖掘與關聯分析，我們的專有系統能溯源風險交易源頭，支撐起全面、多層次的反詐欺框架，提供事前、事中與事後各階段的端到端覆蓋。我們的智能風險控制與決策系統現已覆蓋所有商戶，有效保障了收單與跨境資金流的安全、合規與順暢處理。
- **發揮海外本地化服務能力。**我們的支付產品與服務已覆蓋全球多個支付市場。通過建立海外本地化團隊，我們致力於為不同海外市場提供量身定製的一站式支付解決方案。截至2025年6月30日，我們的電子支付設備已獲得MPoC、RED、EAA、PCI P2PE、PCI SLC、PCI PIN、日本FELICA、PCI KLD、歐洲CC、英國RNIB及印度BIS等多項國際認證，銷售覆蓋全球大多數國家及地區。此外，基於五大類設備，我們現擁有超過26個客製化子型號，以滿足特定客戶需求並契合海外本地生態系統特徵。

我們的業務概覽

憑藉對開發多場景、多形態數字支付服務的戰略聚焦，我們致力於提供整合「支付硬件+支付服務」的端到端數字支付技術解決方案。

目前，我們的業務以雙引擎的成長策略為動力，驅動多元化的支付產品與解決方案組合。我們的綜合產品線涵蓋支付終端、國內與全球收單、跨境支付處理及增值服務，並以智能科技支撐，以解決各類商業與跨境交易場景下的複雜支付需求，使我們能服務包括金融機構、持牌收單機構、中小企業、商業與產業企業、跨境商戶以及全球獨立平台營運者等廣泛的生態系統參與者。

我們的電子支付設備業務

我們的業務起始於支付活動的最前端—支付終端，並持續在智能支付設備領域推動創新。自2001年推出第一代無線POS終端以來，我們已形成完全自主的研發能力，產品與技術達到國際競爭水平。我們完善的產品矩陣包括智能POS終端、二維碼掃碼POS終端、二維碼收款音響及其他新一代支付終端，覆蓋餐飲、酒店、零

業 務

售、交通、物流、銀行與醫療等多個行業。配合我們的支付硬件全球化戰略，我們穩步推進硬件業務的全球部署，積極拓展並優化海外銷售網絡，同時加快產品創新與迭代，以鞏固在國際重點市場的競爭地位。我們已在印度支付硬件市場建立並持續強化領先地位，並戰略性拓展至歐洲與日本等高價值市場。為進一步提升國際競爭力，我們在海外市場不斷強化本地化運營能力，以實現更深入的滲透與可持續增長。近15年來，我們在全球累計銷售電子支付設備超5,000萬台，業務足跡覆蓋全球大多數國家和地區。連接至我們NEXGO CLOUD 平台的終端數量超過100萬台。截至2022、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年6月30日止六個月，我們來自中國內地以外地區銷售電子支付產品的收入分別為人民幣824.6百萬元、人民幣905.9百萬元、人民幣887.5百萬元及人民幣527.7百萬元。

我們的國內收單服務與增值服務

我們積極把握中國收單行業快速發展的機遇，通過全資附屬公司嘉聯支付有限公司開展全國範圍的收單業務。憑藉廣泛的合作銀行網絡，我們已建立起完善的「支付+運營」服務體系，為來自不同行業及各種規模的超過2,000萬名客戶提供便捷的支付與結算服務。我們的服務主要包括：(i) 銀行卡收單；(ii) 二維碼收單；以及(iii) 場景化增值數字解決方案。

以支付為切入點，我們深入融入商戶的日常運營。我們基於針對行業特需定製的SaaS模式，提供一整套增值服務與垂直解決方案，如會員管理、門店運營、營銷支持與報表工具，助力中小企業實現高效經營並加速數字化轉型。

截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年6月30日止六個月，我們於中國內地的TPV分別達人民幣2.6萬億元、人民幣1.9萬億元、人民幣1.5萬億元及人民幣0.7萬億元。

我們的全球支付業務

我們已戰略性地拓展至跨境支付和全球收單業務，並建立了支持兩條業務線的全球牌照框架。截至最後實際可行日期，我們已取得盧森堡PI牌照、香港MSO牌照和美國MSB牌照，為同時開展跨境支付與全球收單業務奠定了堅實的合規基礎。依託我們的跨境支付品牌PayKKa，我們推出了多元化的解決方案組合，包括B2B外貿

業 務

收款、B2C電商收款及全球收單。在全球收單方面，我們已向歐盟的餐飲、零售、旅遊等多個行業的商戶提供專業的收單服務。在跨境支付方面，我們致力於並有能力為拓展中的企業提供覆蓋收款、付款、結算、外匯及資金管理的一站式跨境支付解決方案，從而幫助客戶提升資金流轉效率與管理能力。

我們的其他業務

我們持續加大對以AI為代表的前沿技術的戰略投入，積極拓展我們在相關領域的業務範圍。我們正在探索AI技術能夠幫助企業與商戶提升運營效率、實現降本增效的新應用場景，從而推動業務結構與收入來源的多元化。於往績記錄期，我們成功推出我們的首款智能體產品，其依託通用型AI技術，可根據不同行業客戶的特定需求量身定製。該產品已於數字營銷、短視頻電商、品牌代理運營及多渠道網絡等若干垂直領域實現初步商業化部署。

於往績記錄期，我們進一步將智能體技術整合至支付服務業務中，以加強商戶驗證流程的效率。例如，在智能體的指導下，商戶可通過我們的驗證界面提交所需的證明文件，從而自動填寫並生成KYC表格。這不僅提高了信息輸入效率，亦透過最大限度地減少人工輸入要求，大幅提升了商戶的客戶體驗。

財務亮點及關鍵運營數據

下表載列我們於往績記錄期按產品劃分的收益情況：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%
收單及增值服務	3,059,159	70.9	2,583,490	68.0	2,112,709	67.2	1,084,044	68.8	944,629	61.9
電子支付產品	981,703	22.8	993,487	26.1	941,139	29.9	443,247	28.1	538,252	35.2
其他 ⁽¹⁾	274,006	6.3	222,531	5.9	91,814	2.9	49,116	3.1	43,858	2.9
總額	4,314,868	100.0	3,799,508	100.0	3,145,662	100	1,576,407	100.0	1,526,739	100.0

附註：

(1) 主要包括(i)銷售生物識別產品，(ii)提供審核服務，(iii)提供技術服務，及(iv)其他產生的收入。

業 務

我們通過不同指標評估我們的經營業績。下表載列我們於往績記錄期的主要經營數據：

	截至12月31日止年度			截至
				6月30日止
	2022年	2023年	2024年	六個月
TPV (人民幣萬億元)	2.6	1.9	1.5	0.7
銷售電子支付產品 所得收入總額 (人民幣千元)	981,703	993,487	941,139	538,252
— 中國內地	157,081	87,579	53,668	10,597
— 中國內地以外地區	824,622	905,908	887,471	527,655

我們的生態系統

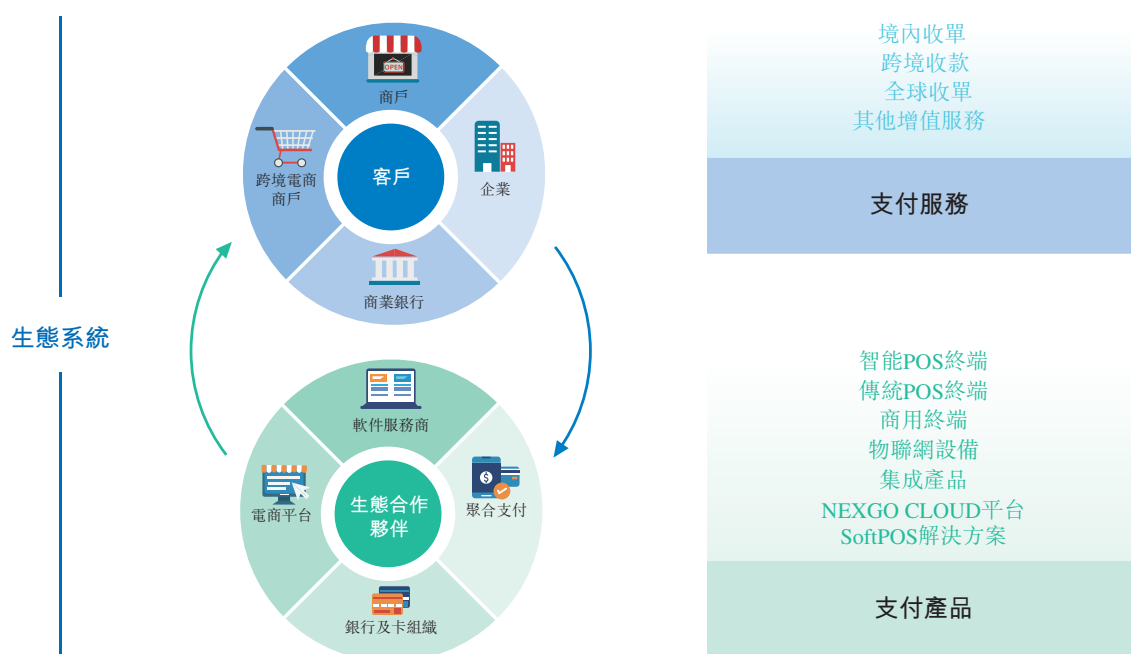
我們已成功構建起以企業價值觀為引導、並以一站式支付服務與產品組合為支撐的廣泛開放的生態協作社區。在該生態系統內，我們有效地將客戶與合作夥伴網絡連接起來，通過促進參與各方之間的高效互動與交易，我們為所服務的各種商業活動創造了高效、穩定且安全的支付環境。

我們的生態系統：

- **連接全球商戶與消費者**。截至最後實際可行日期，我們的一站式端到端支付服務系統成功連接了全球超過2,000萬家商戶，為覆蓋國內與國際市場廣泛的客戶群服務。
- **連接金融機構**。我們堅持嚴格的合規標準，並通過領先技術持續強化監測與篩查系統，從而保障支付交易的安全性與可靠性。截至2025年6月30日，我們穩健的合規框架已促成與超過400家銀行或其他金融機構直接連接，並建立了長期穩定的合作關係。此外，我們的合規體系確保客戶能夠安全高效地使用我們的優質支付解決方案。

業 務

- **連接支付渠道。**憑藉本地化與定製化能力，我們的綜合支付解決方案整合了多種全球支付渠道，如維薩(Visa)、萬事達卡(Mastercard)、美國運通(American Express)、JCB及大來卡(Diners Club)以及中國銀聯、網聯等中國領先清算機構，提高了國內外商戶的收款效率並降低了服務成本。我們亦通過技術研發與產品適配，推動新支付工具與方式的採納。例如，我們正積極推進數字人民幣受理解決方案的場景化落地，具備向商戶提供多款產品，包括一體化支付碼牌、數字人民幣收款碼牌，以及可掃描數字人民幣支付碼的POS終端。
- **連接國內與國際市場。**我們的綜合性支付解決方案為我們的國際發展戰略奠定了基礎。我們向海外市場推廣自有電子支付設備，並通過跨境支付品牌PayKka完善此硬件產品。二者共同構建出無縫銜接的生態系統，為跨境貿易活動及資金流提供高效安全的渠道。



業 務

我們的優勢

廣受認可的品牌與中國支付行業的領先市場地位

我們相信，廣為認可的品牌及領先的市場地位，為我們成功的基礎及主要競爭優勢。我們的品牌已成為支付行業內可靠、創新及高品質的代名詞。這項累積了超過20年的強大品牌資產，贏得了龐大客戶群的信任與忠誠，我們視之為重要且極具價值的無形資產。

根據弗若斯特沙利文的資料，2024年我們於亞洲POS終端製造商中就銷售量排名第4位，市場份額為5.2%；2024年我們於南亞POS終端製造商中就銷售量排名第1位，市場份額為25.2%。就支付服務業務，2024年我們於中國聚合收單市場獨立綜合數字支付服務提供商中就TPV排名第五位，市場份額為4.1%。此等顯著地位使我們能有效推出新產品及服務、訂立溢價策略，並維持穩定且不斷擴大的客戶關係。它亦為我們提供了一個強大的未來增長平台，包括潛在的市場擴展及策略性合作機會。我們致力透過持續的技術創新、優質的客戶服務及有針對性的市場推廣，投資並進一步鞏固品牌，以穩固我們的領導地位，並為股東帶來可持續的長期價值。

核心業務佈局與全產業鏈協同優勢

我們是中國支付行業中佈局最全面的支付技術服務公司之一，業務足跡覆蓋整個支付活動價值鏈。在移動互聯網與智能科技時代，電子支付已成為數字經濟的核心組成部分，隨著經濟活動與商業生態的演進，其重要性日益增長。相應地，作為連接線上與線下商業系統的關鍵接點，電子支付受理終端的戰略價值提升，已成為企業部署服務、觸達客戶及捕捉新商機的關鍵運營節點。自成立以來，我們僅專注於電子支付領域，積累了逾二十年的行業經驗，打造出提供綜合電子支付技術解決方案的專業能力。依託我們在電子支付領域的深厚專業知識、技術與資源，我們建立了從支付終端設備與支付服務到企業數字化運營服務的端到端業務覆蓋。以「支付+運營」服務體系為中心，並依託終端硬件、支付牌照及增值運營服務的整合能力，我們為各垂直行業提供定製化解決方案，持續深化傳統優勢的業務潛力並強化市場地位。

隨著雲端運算、物聯網、AI與區塊鏈等新一代信息技術的應用與採用，我們積極捕捉產業升級的機遇。憑藉多年累積的行業經驗，我們整合附屬公司在軟硬件方面的綜合優勢。依託在金融支付終端的技術優勢與把握線上線下關鍵支付接點，結

業 務

合強大的增值應用服務能力，我們致力於提升業務分部間的協同效應並優化產業鏈上下游的協作效率。透過持續的產品與服務創新以及對新興商業模式的積極探索，此類整合與協同已成為提升整體獲利能力與風險韌性的關鍵路徑。在AI方面，我們多年來持續投入，積極探索各種解決方案，使AI技術協助企業與商戶提升營運效率，從而創造新的成長動力。在區塊鏈技術與應用方面，我們的支付硬件產品全面支援電子人民幣受理功能，並積極推動與銀行機構在數字人民幣運營活動與技術服務上的合作，提供商戶終端升級及數字人民幣受理場景的落地服務。針對數字人民幣受理，我們提供多種場景化解決方案，包括聚合支付碼牌、數字貨幣收款碼牌及POS數字貨幣支付掃碼。

全球佈局的支付技術服務方案

我們把握國內企業海外擴張的機遇，自早期即持續推動實施國際化經營戰略，建立了完善的全球營銷與服務網絡，累積大量高品質客戶資源，並成功取得多項重要的海外支付牌照。

我們的電子支付設備已獲得多項國際認證，包括MPoC、RED、EAA、PCI P2PE、PCI SLC、PCI PIN、日本FELICA、PCI KLD、歐洲CC、英國RNIB及印度BIS認證，為支付硬件產品的全球拓展奠定了堅實基礎。

我們的營銷與服務網絡覆蓋中國(含香港、澳門及台灣)300多座城市及多個海外地區。我們在若干國家與地區設有本地化運營團隊，可迅速回應國內外客戶對電子支付終端與服務的需求。憑藉廣泛的服務網絡與高效的服務管理平台，我們為全球合作夥伴、商戶與消費者提供高品質的電子支付產品、支付服務及綜合數字經濟行業解決方案，持續提升在國際市場的競爭力。同時，我們有能力兌換多種外幣。其中包括人民幣、美元、歐元、英鎊、澳元、新加坡元、日元及港元等主要貨幣。我們亦能兌換其他貨幣，如菲律賓比索、馬來西亞林吉特、泰銖、越南盾及羅馬尼亞列伊。

我們持續完善全球牌照組合。截至2025年6月30日，我們已取得盧森堡PI牌照、香港MSO牌照及美國MSB牌照，為全球支付業務的拓展奠定堅實基礎。截至同日，

業 務

我們的產品、服務與解決方案已覆蓋全球大多數國家和地區。隨著客戶滿意度與市場認可度的提升，我們的國際品牌價值與知名度日益成為核心競爭力的體現。

堅持自主研發與科技驅動的運營，構建健全的支付風險管理體系

我們堅定不移地推行自主研發戰略，並持續加大投入力度。這一創新承諾體現在我們龐大且高質量的知識產權組合中。截至最後實際可行日期，我們擁有1,276項自主知識產權，包括190項國內專利（其中96項發明專利）、16項國際專利、539項軟體著作權及531項商標，共同保障了我們的市場地位與技術領先優勢。於往績記錄期，我們的電子支付裝置獲授MPoC軟件產品認證，可在支付行業內進行全球推廣。這些成果支撐了我們的可持續發展，並構成我們核心競爭力的重要組成部分。

我們持續秉持自主研發，提升技術創新能力，推動數字化向智能化轉型。面對金融領域不斷演變的詐欺手法，我們堅持以科技驅動運營的理念，利用大數據與AI技術，自主研發支付風險控制體系；進行跨行業、跨領域的自動化深度資料挖掘、關聯分析及風險交易溯源；構建涵蓋事前、事中與事後的全方位、多層次、端到端的反詐風險管理框架。我們的智能風險控制與決策系統現已覆蓋所有商戶，有效保障收單業務及跨境資金流的安全性、合規性與順暢性。

優異的管理團隊，培養穩健與審慎經營的文化

我們的創始人及管理團隊在數字支付與金融科技領域具備深厚且長期的從業經驗，擁有豐富的專業知識與領導力。以創始人劉祥先生為首，其在軟件與信息科技行業擁有逾20年經驗，見證了中國支付行業的建立與發展，並在這一長週期的成長中，將穩健審慎的經營文化注入本公司。

自成立以來，我們的專業管理團隊對支付行業的創新與趨勢保持高度敏感，以開放且積極的態度擁抱新技術發展與新應用。專業能力、技術意識與誠信作風的結合，確保了我們經營理念的有效落實，並使我們的業務與運營保持活力與創新性。

自A股上市以來，我們已推出多項股權激勵計劃，建立了針對核心員工的長期激勵機制。此類計劃有效激勵團隊、促進創新，並保障專業人才隊伍的穩定性與活力。

業 務

我們的策略

進一步提升全球業務佈局與服務網絡

我們計劃進一步推進以「支付硬件＋支付服務」雙引擎驅動的綜合全球化擴張戰略，強化一站式端到端支付解決方案的全球佈局與服務網絡。我們將強化海外本土化服務團隊建設，以進一步提升當地營運能力。通過擴大海外合作夥伴網絡、探索國際市場中新型合作模式與成長驅動因素，我們旨在滿足全球支付行業不斷演變的需求。

此外，根據我們擴大全球牌照佈局的戰略，我們擬在未來兩個財政年度內，透過申請或收購方式，在若干國家及地區啟動獲取支付及其他有關牌照的程序。

加速發展跨境支付業務，提升對中國企業走出去的支持力度

我們擬繼續加大對PayKkA品牌跨境支付解決方案的投入，進一步完善一站式跨境支付產品體系。我們將加快產品迭代，不斷優化跨境資金結算網絡，並研發涵蓋多幣種結算與智能匯率管理的解決方案。

強化本地支付生態建設，擴展場景化服務覆蓋

我們將持續聚焦商戶全生命週期服務，強化本地生態系統服務，並推動收單業務向場景整合與生態化升級。通過構建完整的商戶服務平台，我們旨在提升交易量與渠道復用率，為商戶創造更大價值。

我們將進一步豐富場景化的數字增值服務組合，運用智能技術提升生態合作夥伴在收款與收單活動中的效率，同時增強其管理與運營效率。

緊跟市場趨勢與客戶需求，持續加大研發與技術創新投入

我們將持續增加研發投入，秉持以市場與客戶需求為導向，聚焦平台化研發與場景適配能力，提升產品迭代效率與對海外市場的適配性。在支付服務系統技術方面，我們將嚴格遵循監管要求，不斷優化國內支付服務系統，確保核心支付系統穩定運行並滿足風控與合規標準。同時，我們將深化AI驅動的風險管理與審核體系建設，引入AI智能客服與商用AI應用，並通過智能數據分析與自動化運營管理等數字工具提升商戶服務效率。

業 務

加大對AI業務的投入，構建多元化業務佈局

我們將持續加大對AI業務的資源投入，構建涵蓋研發、產品迭代與商業落地的完整AI能力體系。我們將探索以AI提升企業與商戶運營效率的解決方案，加速通用智能體技術與多模式AI產品創新，實現更多商業場景的商用化，培育新的成長動能，最終推動傳統業務升級與創新業務規模化並行發展，實現可持續發展。

持續提升生產基礎設施的智能化水平

我們計劃進一步加快智能製造生產基地建設。透過升級生產基礎設施、提高電子支付設備製造與研發流程的智能化水平，我們將提升核心零部件設計、研發、生產與交付的效率與可靠性，促進現有產品的不斷創新與升級，使我們能適應瞬息萬變的市場需求。

國內收單及增值服務

我們透過全資附屬公司嘉聯支付有限公司(一家持牌支付機構)，向中國境內的商戶客戶提供全面的線下聚合收單服務與場景化數字解決方案。為方便說明，於本文件內，收單服務指商戶利用綜合數字支付服務提供商的服務，與消費者建立交易的支付處理安排。

國內聚合收單服務

我們主要向國內商戶客戶提供國內聚合收單服務，使其能夠透過單一整合界面接受並整合多種支付方式，包含傳統銀行卡以及現代二維碼交易(例如支付寶、微信支付)。

我們的收單服務費率結構主要基於TPV的百分比，並根據支付方式實行階梯費率。例如，透過銀行卡處理的交易與透過二維碼支付的交易適用差異化的階梯定價。關於我們國內聚合收單服務之費率結構之進一步詳情，請參閱下文「我們的國內聚合收單服務之收入與定價」一節。

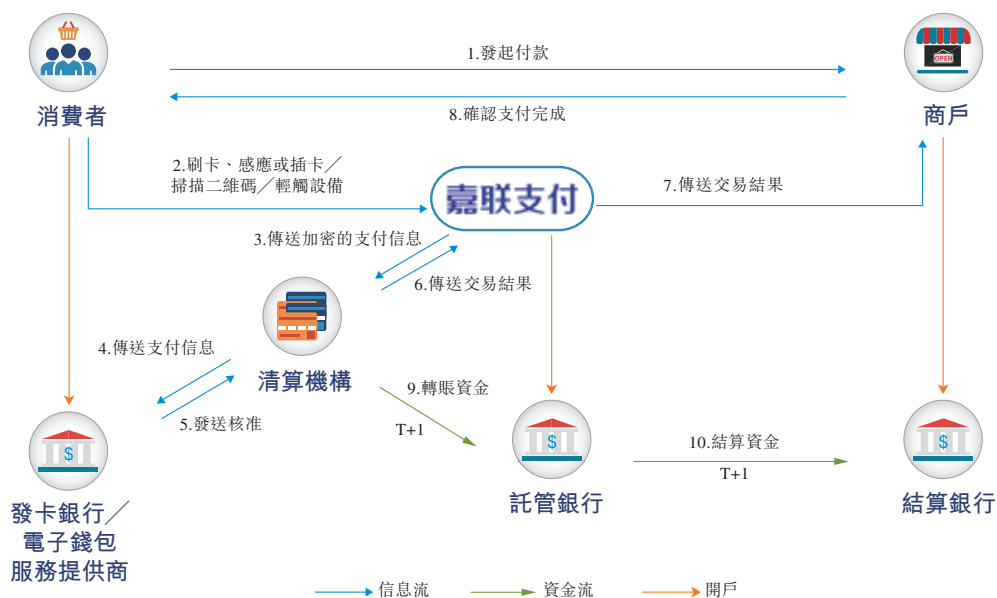
業 務

服務類型

聚合收單。聚合收單指線下發生支付的收單活動，例如線下餐廳或超市結賬時產生的支付，包括二維碼收單和銀行卡收單。

- **銀行卡收單。**我們的銀行卡收單服務使商戶能接收終端消費者通過銀聯進行的各類支付，除支持通過NFC技術完成的移動銀行卡支付外，還包括處理來自中國境內及境外的銀行卡交易。
- **二維碼支付收單。**我們亦向商戶提供二維碼支付收單服務，使其能接受透過各第三方電子錢包及移動應用程序(包括但不限於微信支付與支付寶)所進行之付款。我們的服務提供統一的收款渠道，使商戶能夠連接多個電子錢包，從而無需為適配不同電子錢包服務商而生成多個二維碼或額外購置支付終端。

下圖說明我們國內收單服務的全流程及各參與者之角色：



業 務

下圖為展示我們銀行卡收單服務的運作方式的真實案例：



下圖為展示我們二維碼支付收單服務的運作方式的真實案例：



業 務

國內聚合收單服務案例

語言輔導服務提供商使用我們的聚合收單服務來處理客戶付款。當消費者在語言輔導服務提供商使用銀行卡付款時，我們會將支付信息傳送至清算機構，該機構隨後會將此信息轉送至消費者的發卡行。經發卡行驗證消費者賬戶狀態並確認相關交易信息後，將資金撥轉至清算機構，繼而由該清算機構將資金結算給我們。隨後，我們會將資金轉入語言輔導服務提供商的結算賬戶。

我們的國內聚合收單服務之收入與定價

我們主要通過向商戶客戶收取交易服務費產生國內聚合收單服務的收入，該費用按處理的TPV的百分比計算。適用費率因支付方式而異。目前我們的銀行卡交易手續費通常介乎0.42%至4.00%之間，其中國內借記卡介乎0.42%至2.50%之間，國內信用卡則介乎0.52%至2.50%之間，而國外卡則介乎0.60%至4.00%。就二維碼支付而言，費率通常介乎0.30%至1.00%之間。收入於相關收單交易圓滿完成時點確認。我們的定價策略主要受市場驅動，費率通常經參考結算程序與方式、同業提供服務之定價、我們未來發展之商業策略等因素後釐定。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的收單服務費率處於行業平均範圍內。

嘉聯支付

嘉聯支付是我們的自有品牌和平台，旨在為國內不同行業和規模的商戶客戶提供一站式支付服務。根據特定的應用場合和行業特點，我們為商戶客戶提供了多種不同類型的支付終端和系統。此外，透過「支付+業務賦能」的服務方法，嘉聯支付以支付服務為切入點，深度融入商戶的經營環境。依託針對不同行業需求定製的SaaS模式，我們為商戶客戶提供集成了會員管理、門店管理、營銷管理與報表管理等增值服務的綜合行業解決方案。該綜合方案讓中小企業能夠以更高的效率和競爭力營運。

於往績記錄期，嘉聯支付始終秉持用戶導向理念，持續優化支付產品以支援中小企業發展。作為支付寶「TAP」計劃的先驅服務提供商，其積極推廣新一代支付設備，並透過策略性投資營運自動化與AI應用，深化產品生態系統的創新能力。核心舉措包括升級智能商戶驗證模型，並構建整合式「AI+」平台，大幅提升營運效能。此外，嘉聯支付於用戶應用程式推出「AI嘉」智能助理，顯著優化客戶查詢體驗與服務滿意度。

業 務

下圖為嘉聯支付提供的支付終端的案例：

產品類別	描述	標誌性系列
智能POS終端	與傳統POS終端相比，智能POS終端代表了下一代支付終端產品。	
掃描二維碼POS終端	掃描二維碼POS終端，指的是內置二維碼識別模組的傳統POS終端。	
二維碼牌	二維碼牌為一款綜合支付工具，使得商戶能夠通過掃描二維碼接收客戶付款。	
二維碼收款音響	二維碼收款音響乃一款綜合二維碼掃描及音頻通知功能的支付設備。	
小票打印機	小票打印機透過熱印印刷用於打印小票、發票等其他類型交易文件。	
掃碼盒	掃碼盒為一種專為掃描支付交易而設計的設備，通常由已配備POS系統的商戶(例如超市和便利店)使用。	

業 務

我們為商戶客戶提供度身訂造的支付解決方案，使其能夠克服行業特定的挑戰，在各自獨特的營商環境中茁壯成長。重要案例包括我們與一家本地領先的郵政企業合作，為其解決了系統性痛點，包括大量零散訂單帶來的管理複雜性、支付渠道分散、客戶體驗欠佳以及營運效率低下等問題。我們的解決方案包括綜合支付渠道、設計前端模組及實施後端管理功能，最終提升了該客戶的營運效率和客戶體驗。

咕朵雲—開放平台

咕朵雲是由嘉聯支付為軟件開發商及SaaS提供商量身打造的一站式支付與數字化服務樞紐。其為軟件開發平台，為跨行業開發商提供支付PaaS能力，並配備涵蓋商戶入駐、支付處理、資金分配、結算、賬單管理及營銷的全套API支持。憑藉覆蓋整個支付流程的全面API能力，咕朵雲支持多樣化的支付場景，助力企業實現更簡單高效的集成。通過為餐飲、零售等多行業提供「支付+場景」一體化解決方案，咕朵雲助力商戶實現快速數字化升級。

我們亦透過咕朵雲提供收單服務，業務合作夥伴（主要包括商業SaaS供應商及聚合支付平台）可透過連接本平台，運用我們的支付技術為商戶提供支付服務。在此模式下，商戶透過合作夥伴而非我們自有品牌獲得支付服務。除嘉聯支付模式外，我們亦採納此模式，旨在借助合作夥伴的資源優勢，觸達更廣泛的商戶群體並開拓交叉銷售機會。

增值服務

基於我們在支付服務行業的廣泛佈局，我們積累了龐大的客戶群，涵蓋多個垂直行業，主要為國內商戶。為藉助該等業已建立的商戶關係發掘潛在商機，同時提高商戶客戶的運營效率及用戶體驗，從而提升其忠誠度，我們針對不同的商務場景開發了一整套數字商務賦能解決方案，以滿足支付服務客戶日益增長的需求；其中包括能優化運營流程、提升客戶參與度的商戶SaaS解決方案及其他專項服務。該等數字化解決方案是我們支付服務的自然延伸，並首要面向現有的國內支付客戶，以此確保服務無縫整合，並創造有價值的交叉銷售機會。我們絕大部分的情景式數字解決方案客戶，都是直接源自我們現有的數字支付服務用戶。

我們一般通過向用戶收取訂閱費來確認其他增值解決方案服務的收入，但作為營銷策略的一部分，我們偶爾會免費向客戶提供此類解決方案。

業 務

商戶SaaS解決方案

我們以嘉聯支付自主研發的嘉聯雲店平台為核心——該平台是集輕量化與智能化於一體的SaaS門店系統，構建了完整的場景化商戶SaaS解決方案體系，主要賦能餐飲行業，包括：(i)智能銷售終端系統、(ii)綜合店舖管理、(iii)餐廳排隊管理、(iv)支持堂食與外帶服務的數字點餐系統及(v)會員管理與廣告投放系統。我們商戶SaaS解決方案服務的收入主要來源於軟件訂閱費。

我們平台及其提供的SaaS解決方案的核心功能包括：

- **靈活點餐**：我們的平台支持多種點餐方式，包括掃碼點餐、服務員輔助點餐、平板點餐及專用點餐設備，滿足不同場景需求，從而提升效率並降低人力成本。
- **聚合支付方式**：我們的平台整合了微信支付、支付寶及銀聯閃付等多種支付方式，實現快速結算，同時支持會員卡、現金支付等傳統方式，滿足多元化的結算需求。
- **全面統一的門店管理**：我們的平台提供一系列全面門店管理功能，包括：(i)產品管理，如光學字元辨識(OCR)菜品錄入及電子菜單；(ii)員工管理，如班次交接及備金設置；(iii)餐位管理；以及(iv)連鎖運營的多門店管理，助力高效業務運營。
- **外賣與團購整合**：我們的平台支持從主流第三方平台(如美團、餓了麼、抖音等)自動接收並打印訂單，並為美團、抖音、快手等平台提供團購核銷功能，助力商戶拓展線上業務。
- **會員營銷與私域運營**：我們的平台為商戶提供全套會員功能，涵蓋會員註冊、儲值管理、積分兌換及等級管理，並支持商戶的營銷活動，例如設置優惠券與代金券。通過利用小程序廣告吸引流量，我們的平台助力商家獲得客戶忠誠度並提升復購率。
- **強大的硬件兼容性**：我們的平台兼容安卓、iOS及Windows等主流操作系統，可部署於各類硬件設備，如POS終端、平板電腦、打印機及掃描器，能實現靈活配置並降低硬件採購成本。

截至最後實際可行日期，我們的嘉聯雲店平台已服務逾100,000家商戶，助力彼等提升運營效率並降低成本。

業 務

我們的商戶SaaS解決方案是支付生態系統的戰略延伸，在為商家創造協同價值的同時，亦實現了收入來源的多元化。透過滿足關鍵營運需求並以數字創新提升消費者體驗，我們建立起可擴展的商業模式，不僅增強了客戶黏性，更創造巨大的交叉銷售機會，使我們在不斷演進的數字商務格局中保持競爭優勢，並支撐起長期可持續增長。

其他解決方案

除提供支付解決方案與業務管理系統外，我們還針對商戶客戶的行業特定需求和運營場景，提供一系列其他增值服務。國內商戶客戶群主要分佈於餐飲、娛樂及實體零售領域。

作為我們深入融入商戶生態體系的重要組成部分，我們依託國內收單業務及商戶SaaS服務，主要提供包括：(i)共享充電寶服務；及(ii)政府消費券派發方案等多種增值服務。

立充共享充電寶服務

立充是我們自有的共享充電寶品牌，致力為終端用戶提供便捷高效的移動充電體驗。我們與第三方網絡合作夥伴開展合作，由其直接向我們採購充電櫃，並全權負責識別並確保充電點的安全性、執行本地化部署，以及對充電櫃及充電寶進行長期運營維護。有關充電寶租賃產生的收入，我們作為代收機構，代表網絡合作夥伴及相關本地商戶進行收款。作為平台運營商，我們將從租金收入總額中收取3%至10%的平台服務費，餘額按月結算並全額匯付給相關網絡合作夥伴。隨後，該等合作夥伴將根據其與相關本地商戶之間的約定，將相關收益份額進行分配。

業 務

以下為我們立充充電櫃的示意圖：



政府消費券派發方案

我們與中國地方政府合作，基於嘉聯支付開發的電子消費券發放與管理系統，提供政府消費券發放解決方案。運用先進數字技術，我們的系統能夠實現精準發放、高效兌換、資金監管及效果分析，助力實現刺激內需、促進消費的政策目標。

作為我們與地方政府開展公共事業支持及產業合作的一部分，政府優惠券分發服務通常免費提供。

立開票數字發票服務平台

立開票是我們基於微信支付生態系統的數字電子發票解決方案。作為微信支付首個全國性數字電子發票合作夥伴之一，立開票平台實現微信支付交易記錄與電子發票的直接對接，為商戶與消費者提供「支付即開票」服務。消費者透過微信支付完成交易後，可直接在支付確認頁面或支付明細中點擊「開票」按鈕，透過我們的平台無縫申請發票。開票完成後，發票將自動存儲於用戶的微信卡包中，形成消費、支付與開票一體化的閉環流程。

除了這套精簡的工作流程外，我們的立開票平台支持多種開票渠道，包含二維碼開票、訂單關聯開票及獨立金額開票。商戶可透過移動應用程式或管理平台快速生成發票二維碼，消費者掃描後填寫相關信息即可完成開票流程。

業 務

在商戶端，我們的平台透過應用程式或管理界面提供全面的管理工具，實現高效審核發票申請、配額管理、動態條碼監控，以及具備即時數據同步的多門市管理功能。

我們通常就客戶使用我們的立開票系統向其收取固定的年度訂閱費。

跨境收款服務及全球收單服務

我們憑藉全球牌照佈局、技術平台優勢和廣泛的生態系統合作關係，為從事跨境業務的商戶和海外商戶提供全面的跨境收款及收單服務。我們為從事跨境業務的商戶客戶提供跨境收款服務，使其能夠接收來自不同渠道的資金；並為全球各地的商戶客戶提供全球收單服務，使其能夠在多種交易場景中高效地向終端消費者收取資金。

PayKka

*PayKka*系我們專屬的跨境支付品牌。該品牌依託本集團逾二十載在數字支付技術、風險管理體系及國際業務拓展的豐富經驗，已構建覆蓋全球大多數國家及地區的全球數字支付網絡。自設立以來，*PayKka*始終致力於通過提供安全、高效且成本可控的全球支付及收款解決方案促進中國企業（包括外貿企業、跨境電商商戶及出海品牌）的全球化發展。截止最後實際可行日期，我們透過*PayKka*平台向客戶提供一套全面的跨境收款服務包括：(i) B2C 電商收款服務，及(ii) B2B 外貿收款服務，以及全球收單服務。

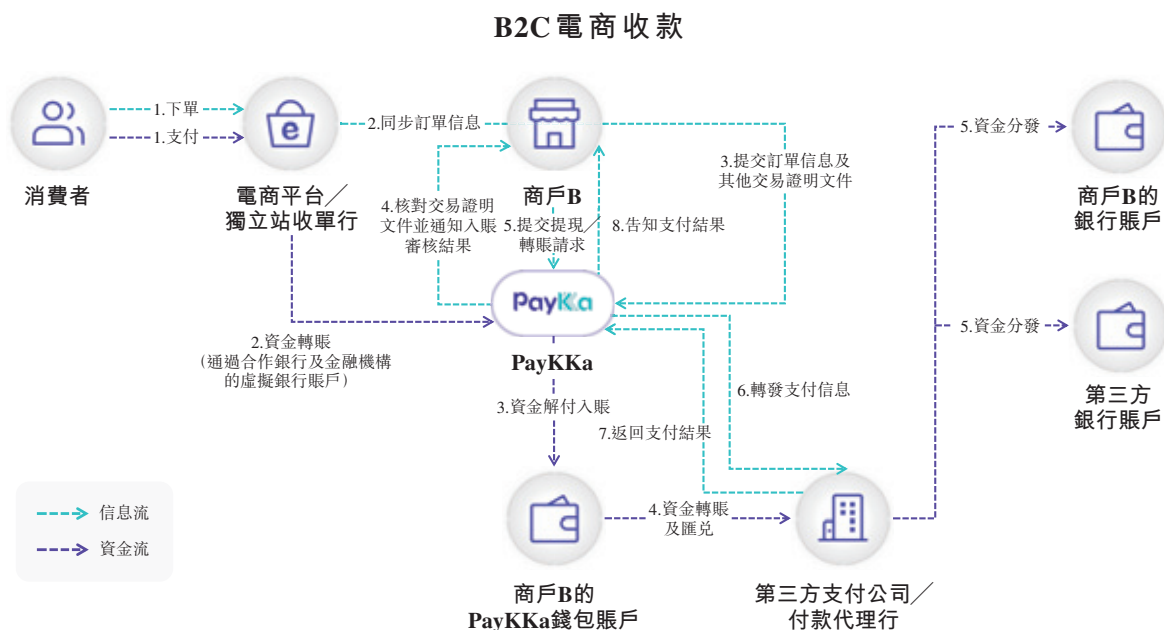
跨境收款服務

在我們的全球支付業務中，收款是指自我們的客戶海外電商平台向海外企業銷售或直接提供商品和服務而產生的資金移至彼等指定虛擬賬戶，繼而讓客戶能夠提取資金或向彼等供應商發起付款的過程。通常情況下，這些虛擬賬戶獲分配給*PayKka*主業務賬戶下的個人客戶，主業務賬戶由我們的銀行合作夥伴維護。依賴於客戶提供的產品終端用戶或服務，我們的跨境收款服務主要可分為B2C電商收款服務和B2B外貿收款服務：

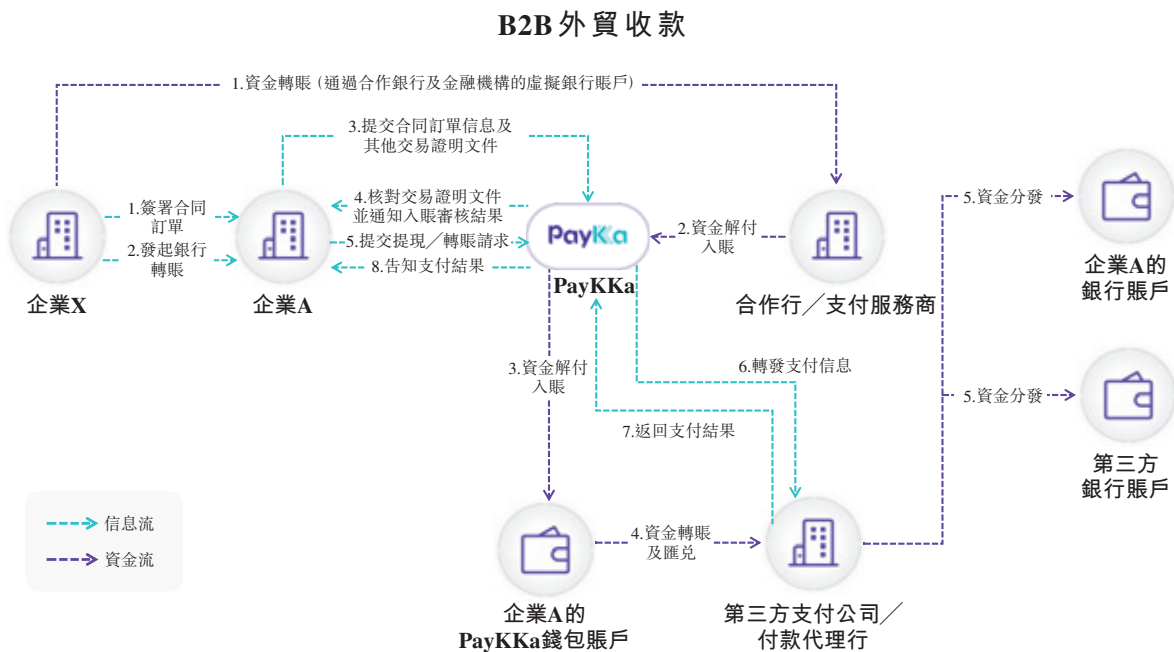
- **B2C 電商收款服務**。B2C 跨境收款是指從事跨境商務的企業通過電商平台銷售商品或服務後，自海外消費者收款的過程。下圖展示付款流程以及每

業 務

名所涉及參與者之角色：



- **B2B 外貿收款服務。** B2B 外貿收款是指在跨境交易中，中國境內企業自直接向境外企業銷售商品或提供服務後，通過指定支付渠道收取款項，促成資金自境外買方帳戶轉移至境內賣方帳戶的過程。下圖展示付款流程以及每名所涉及參與者之角色：



業 務

跨境收款服務的收入和定價

在跨境收款業務中，我們主要通過向客戶收取交易服務費產生收入，按客戶交易TPV百分比計算，通常收取0.0%至1.0%的TPV服務費。除上述交易服務費外，我們亦向客戶收取貨幣兌換費、平台使用費、存取維護費及開戶費。收入自收款服務完成時於某個時間點獲確認。我們的定價策略主要視市場情況而定。我們的服務費率通常會參考結算程式和方法、貨幣類型、相關司法管轄區同行提供服務的定價、我們未來的業務發展戰略、客戶的業務規模以及我們與彼等之間的商業關係等多種因素而決定。根據弗若斯特沙利文，我們的收款服務費率處於業內平均水準。

B2C電商收款服務示例

商戶A是一家中國商家，在某知名海外電商平台開設了店鋪。該平台專注於手工藝品、復古商品和創意設計產品，在業內享有較高聲譽。我們通過為其提供的專屬境外虛擬賬戶，協助商戶A完成該海外電商平台外幣銷售款項的歸集。商戶A的產品於該海外電商平台完成銷售後，我們通過提供的虛擬賬戶協助收取外幣資金，經轉賬至商戶A在PayKka開設的電子錢包，完成資金兌匯後以人民幣形式回劃至商戶A中國的銀行賬戶。該虛擬賬戶資金同時用於商戶A支付物流及其他服務費用。

B2B外貿收款服務示例

我們的客戶，商戶B是一家跨境電商企業，其向海外企業客戶提供廣告及營銷服務。我們為商戶B提供全面合規的解決方案，幫助其收取海外款項並以人民幣結算。操作流程於海外買家將款項匯入我方合作銀行維護的指定境外虛擬賬戶後方告開始。繼銀行通知資金到賬後，商戶B將收到提示，需將對應的貿易底單上傳至我方平台進行核驗。經合規審核通過並確認單據有效後，商戶B可在跨境平台直接進行離岸外匯兌換（外幣兌人民幣）。待商戶B發起最終結算請求並經我方核准後，我們將通過合作銀行將所得款項以人民幣劃轉至商戶B指定的境內銀行賬戶。

業 務

全球收單服務

我們目前能夠向獨立站賣家及海外本地商戶提供收單服務，協助彼等向最終買家收取款項。於往績記錄期內，我們全球收單業務分部的收入主要來源於向海外本地商戶提供的收單服務。同時，我們正穩步落實向獨立站賣家提供收單服務的業務佈局。

在我們的現有全球收單業務中，我們主要通過向客戶收取交易服務費產生收入，交易服務費按客戶交易TPV百分比計算。收入自收單服務完成後於某一時間點獲確認。我們的定價策略主要視市場情況而定。我們的服務費率通常會參考結算程式和方法、支付渠道成本、相關司法管轄區同業提供服務的定價、我們未來的業務發展戰略、客戶的業務規模以及我們與客戶之間的商業關係等多種因素而決定。根據弗若斯特沙利文，我們的全球收單服務費率處於業內平均水準。

我們的支付服務業務合作夥伴

我們已構建起廣泛的合作夥伴網絡，共同支持我們的數字支付與商業賦能服務。這些合作夥伴助力我們為客戶提供具差異化及日益豐富的體驗。截至2025年6月30日，我們的主要業務合作夥伴包括：銀行、清算機構與支付網絡、離岸電商平台、SaaS供應商以及聚合支付平台。

據本公司董事所知，除於「我們的供應商」所披露者外，在各相關銀行、清算機構、支付網絡、電子商務平台以及我們在往績記錄期各年度合作的前十大SaaS服務商與聚合支付平台中，其與本公司、本公司董事、高級管理層及持有已發行股本超過5%的股東、我們的附屬公司及彼等董事、股東或高級管理層，以及彼等各自的聯繫人之間，不存在任何既往或現存的關係(業務、僱傭、融資、家族、信託等關係)。

銀行

我們與商業銀行的合作對於為客戶提供必要的支付基礎設施和渠道至關重要。我們與全球及本地金融機構保持合作夥伴關係，以確保交易的無縫銜接、安全高效。全球銀行合作夥伴專門從事國際流動性管理，而本地銀行則在分銷與支付處理方面具備深厚的區域專業知識。關鍵在於，在不少司法管轄區，當地金融法規要求若干支付活動須通過持牌本土銀行辦理。因此，與本地銀行保持穩固關係對於確保全面合規及優化我們在不同市場的服務產品至關重要。

業 務

就數字支付服務，我們與全球及本地商業銀行建立合作關係，由商業銀行為我們提供支付基礎設施及渠道支持。商業銀行通常按支付金額的一定比例收取手續費。有關費率由當地監管要求或根據具體情況通過雙方協商釐定。我們與商業銀行簽訂協議中的保密條款要求雙方實施充分的安全措施並採取合理預防措施，防範機密信息的不當使用、未經授權或意外洩露或丟失，從而保障整個交易過程的信息安全。商業銀行可在特定情形下終止協議或索賠，包括但不限於：(i)我們不當使用或未能妥善保管客戶信息；(ii)我們或商戶客戶從事違法違規活動；或(iii)我們所需的支付牌照失效或被吊銷。我們與商業銀行訂立的協議通常初始期限為一至三年，任一方書面通知終止續約，否則自動續約。根據該等協議，我們負責篩查商戶客戶及其支付交易，核實其真實性，包括建立實時交易監控系統以識別欺詐行為。倘涉及虛假商戶或非真實交易，我們通常有義務承擔相關財務損失。

就電子支付終端業務而言，於往績記錄期，我們與銀行的合作模式主要為向部分國內銀行供應POS終端。目前，隨着該業務分部的戰略重心向海外市場轉移，該等國內採購合作正在逐步終止。

清算機構與支付網絡

依託全球牌照資源與核心技術基礎設施，我們構建了覆蓋維薩(Visa)、萬事達卡(Mastercard)及美國運通(American Express)等國際主流卡組織，以及銀聯、網聯等中國領先清算機構的廣泛支付網絡。藉此可為客戶提供無縫可靠的支付服務及全方位數字商業解決方案。通過與該等清算機構及支付網絡的合作，我們可在中國及國際範圍內提供高效的資金結算服務。我們與國際卡組織合作，依託其全球化支付網絡實現外卡交易的直接處理。

清算機構向為我們提供其專屬清算系統基礎設施(包括硬件及軟件平台)的訪問權限，用於處理資金轉賬並保障系統安全。該等清算機構根據每筆支付交易金額計收手續費，並根據我們的信用評級及清算資質要求留存保證金。我們與清算機構訂立的協議通常要求我們：(i)核實商戶身份及營運狀態，確保合規性，並及時告知清算機構商戶信息變更以避免糾紛；(ii)確保商戶提供訂單信息的合法性與準確性，並按規定期限保存交易歷史記錄；(iii)按約定及時與商戶結算資金，嚴禁挪用結算資

業 務

金；(iv)防止商戶從事非法活動(如現金預支計劃或洗錢)，監控交易合規性並承擔相關責任；(v)授權清算機構收集並合理使用商戶信息及交易數據，以提升對商戶及機構自身的服務質量。清算機構保留監控和檢查我們業務營運各方面的權利，包括風險管理、賬戶信息及數據安全。倘我們未能在規定期限內達到相關標準或彌補缺陷及潛在風險，清算機構可暫停服務或取消我們的會員資格。

離岸電子商務平台

我們與亞馬遜等領先的離岸電商平台保持戰略聯盟關係。透過這些合作夥伴關係，我們提供整合式跨境支付解決方案，使該等平台上的商家能高效接收海外消費者的付款。此類合作為我們的商戶客戶創造了將其產品與服務推廣至國際市場的重要渠道。通過將我們的服務嵌入該等平台，我們助力電商商戶觸達全球客群並拓展國際業務版圖。

我們與主要離岸電商平台簽訂的協議通常會界定各方的義務、權利及終止條款。根據該等協議，我們提供外匯及跨境結算服務，為該等平台上的中國賣家完成跨境資金收款提供便利；而離岸電商平台則將我們的服務作為指定第三方支付提供者供給其商戶使用。根據合同約定，我們必須確保所提供服務完全符合相關法律法規的要求。在商業模式方面，我們通常不直接向離岸電商平台收取服務費，而是向商戶按實際服務使用情況收費。我們通常通過以下方式向離岸電商平台支付費用：定期支付固定費用，或基於其平台經由我們的離岸結算及外匯服務處理的TPV比例進行收益分成。標準合約期限為一年，且可在符合特定條件下自動續期一年。關於終止條款，倘若我們未能履行特定義務或要求，離岸電商平台可提前30天通知終止合作；而我方可在初始期限結束後提前60天發出書面通知無條件終止協議。此外，任一方均可根據協議中明確規定的特定事由隨時終止合作。

業 務

SaaS 提供商和聚合支付平台

我們透過 咕朵雲平台與商業 SaaS 提供商以及聚合支付平台（即將多種支付方式及渠道整合至單一系統的支付軟件解決方案提供商）合作，使商戶可透過該等合作夥伴接入我們的支付服務。

商業 SaaS 提供商及聚合支付平台不僅是我們的商業合作夥伴，亦是我們的渠道合作夥伴。作為我們的業務合作夥伴，彼等透過提供軟件服務將商戶接入平台，使商戶能夠無縫訪問我們的全套服務。透過單一界面，商戶可處理信用卡、電子錢包及銀行轉賬等多種來源的付款。這不僅簡化了商戶支付流程，亦增強了彼等追蹤及管理金融交易的能力。此類合作模式使我們能夠接觸更廣泛的商戶群並挖掘交叉銷售機會。此外，作為我們的渠道合作夥伴，彼等協助我們向商戶推廣服務、促進商戶入駐、支付執行、商戶管理、硬件安裝、技術培訓、檢查及風險管理。商業 SaaS 提供商及聚合支付平台選擇與我們合作乃因我們作為一家持有支付業務牌照的非銀行支付機構，能夠為商戶提供彼等不可獨立提供的支付服務。

我們通常與商業 SaaS 提供商及聚合支付平台訂立協議，標準期限為三至五年。我們基於協定條款向其支付服務費，惟彼等須履行彼等之義務。商業 SaaS 提供商或聚合支付平台須 (i) 確保其商戶拓展活動並無違反任何法律或法規亦不構成虛假宣傳或欺詐；(ii) 向我們提供真實的商戶文件及賬戶信息；(iii) 及時解決任何商戶投訴及有效處理日常商戶維護工作；(iv) 確保與彼等有關之商戶不公示違法活動及對商戶行為引致的任何損失承擔責任；及 (v) 保護客戶敏感信息並遵守我們提供的數據安全協議。倘未能遵守上述或其他規定義務，我們可能單方面終止協議並在獲得賠償前暫停支付服務費。

業 務

我們的電子支付設備

我們憑藉多功能的POS設備和支付終端套件，把握重大市場機遇，服務於各個行業及細分領域，涵蓋零售、餐飲和銀行等領域。除全面的電子支付設備組合外，我們亦透過自主研发的NEXGO CLOUD平台持續賦能支付硬件產品。使我們能夠高效擴展並定製解決方案以滿足商戶的特定需求，在廣泛的商業場景中釋放價值，如下圖所示。



我們的支付終端

為預測並適應動態市場變化需求，我們戰略性地開發了全面且具規模化的支付終端產品組合，包括：(i)智能POS；(ii)傳統POS；(iii)商用終端；(iv)物聯網設備；以及(v)集成產品。

智能POS

智能POS乃搭載智能操作系統的下一代支付終端。在傳統POS設備的基礎上，其功能得到增強與拓展，整合多元化支付方式、數據管理及營銷的一體化能力，旨在為商戶提供更便捷高效的收銀與業務管理解決方案。

我們的智能POS終端旨在提供安全及高性能的解決方案，將高性能處理器的處理能力與專用安全芯片的保護功能深度融合，在保障整個系統的同時實現高效多任務處理。搭載安卓操作系統，其支持多元化的支付場景，提升功能完整性及為商戶及最終消費者創造卓越的支付體驗。

業 務

當前我們的智能POS產品組合包括以下系列：



N96
移動智能終端



N82
移動智能終端



N86
移動智能終端



N5
移動智能終端

傳統POS

傳統的POS指部署在商戶場所的專用支付終端，其基於Linux或微控制器等傳統系統開發。該等設備主要用於銀行卡支付處理。透過讀取磁條或集成芯片中的卡片信息，連接銀行網絡以授權、完成及結算交易，從而實現資金從持卡人賬戶轉入商戶賬戶。

當前我們的傳統POS產品組合包括以下系列：



K300
Mini POS



G5
手持移動終端



T6
台式移動終端



G25
台式移動終端

商業終端

商業終端係為門店運營場景設計的非金融智能設備。其能運行各類商戶運營SaaS系統，集管理、POS及支付處理等功能於一體，實現從商戶及門店管理到營銷活動等一系列數字化商業能力，在門店層面提供「支付+運營」無縫結合的全方位、一體化數字服務體驗。

業 務

當前我們的商業終端產品組合包括以下系列：



P200
非金智能終端



EF910Y
ECR

物聯網設備

物聯網設備乃主要用於受理二維碼支付的終端，滿足各類小額支付場景的收款需求。部分機型配備4G通性功能，並提供實時支付語音播報。此外，透過集成標準顯示屏與分段式顯示屏，該終端支持顯示交易金額及動態二維碼，增強用戶體驗及產品對不同場景的適應性。

當前我們的物聯網設備組合包括以下系列：



KD69
卡付雲音響



KD68
支付音響



KD58系列
收款播報器



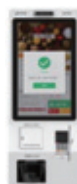
KD58F招財貓
收款播報器

集成產品

作為全能解決方案，我們的集成產品將金融支付設備與自動售貨機及收銀機等商業硬件相結合。這種集成創建了一個無縫連接的生態系統，整合了管理，結賬及支付功能，從而為商戶提供一個強大並且可簡化其運營的平台。我們目前的集成產品陣容包括以下系列：



UN20
無人值守模式



AF910
自助服務模式



CT20P
密碼鍵盤



EF60
miniECR

業 務

我們的雲平台—「*NEXGO CLOUD*」

NEXGO CLOUD 是由我們開發並推出之雲端智慧支付端管理平台，專為包括 POS 終端及智慧收銀設備在內的支付終端提供遠程管理、安全升級與應用分發等服務。*NEXGO CLOUD* 結合雲計算及物聯網技術，使得商戶、支付服務提供商、銀行及獨立軟件供應商得以對支付終端進行全生命週期管理，從而提升營運效率與安全性。

作為一個為支付終端而開發的綜合雲端智慧平台，*NEXGO CLOUD* 的核心功能包括提供設備管理、遠端升級、應用分發以及提供安全與合規支持。此平台不僅可以提升支付終端的管理效率，亦可協助支付服務提供商與商戶建立一個完全整合的數字營運生態系統。

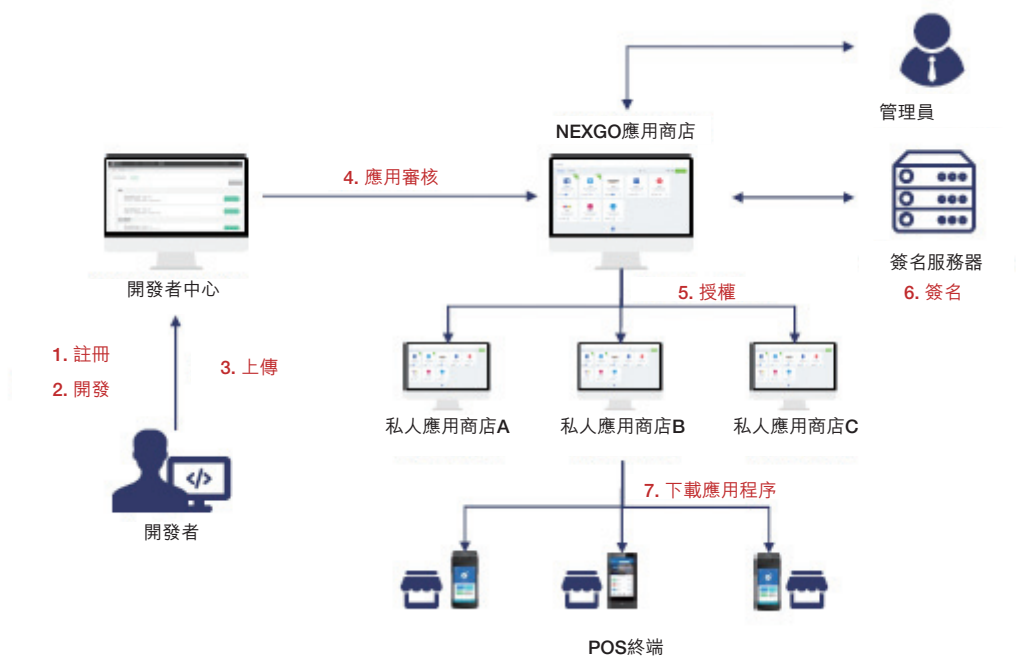
NEXGO STORE 解決方案

我們的 *NEXGO STORE* 是 *NEXGO CLOUD* 平台下主要功能模組之一，能解決方案賦能支付服務提供商建立並管理其私人應用市場。該方案經數字轉型後，將透過提供除基本支付服務外的多元增值選擇幫助支付服務提供商獲得新營收機遇。

在傳統支付行業生態體系中，支付服務提供商通常維護廣泛的商戶網絡，但多以提供基礎收單服務為主，而未能充分利用網絡關係間的巨大潛能；另一方面，商業軟件供應商雖具備先進技術能力，但因只能獲取有限的商戶渠道而難以有效進行營銷並分銷應用。*NEXGO STORE* 解決方案將透過建立一個促成雙方合作的公開應用市場以應對此結構性缺口。透過此平台，獨立軟件供應商可上架其商業應用程式；支付服務提供商則可瀏覽、挑選及下載經驗證的應用程式以打造個性化私有商店。支付服務提供商可憑藉該等私有商店有效地向彼等龐大的商戶群分發及推廣增值數字工具。透過串連軟件創新與既有分銷網絡，*NEXGO STORE* 將大幅提升效率、拓展新收入變現途徑，並使得支付服務提供商客戶在強化生態系統的忠誠度與參與度的同時，獲得額外收入來源。

業 務

下圖為我們NEXGO STORE解決方案之用戶界面與操作流程圖：



NEXGO 終端管理系統 (「TMS」) 解決方案

NEXGO TMS乃一款雲端軟件解決方案以及我們NEXGO CLOUD 平台旗下的主要功能模組之一，旨在實時管理、遠程控制及更新POS終端，有助於避免潛在風險並顯著降低成本。

業 務

我們的 *NEXGO TMS* 提供下列主要功能及優勢：

功能／優勢	描述
允許遠程管理	透過 <i>NEXGO TMS</i> 平台，支付服務提供商可遠程推送應用程序、參數、固件與憑證至設備。
簡易部署	我們的 <i>NEXGO TMS</i> 平台將固件作業、應用程序與參數整合為一體，便於按計劃在多個設備上簡化批量部署。
用戶友好型儀表板與定製界面	用戶友好型儀表板於一個頁面上呈現有關所有關鍵數據的清晰概述，便於追蹤。
實時數據更新	來自 <i>NEXGO TMS</i> 平台的指令（如信息傳遞、應用程序更新、協助、硬件設置等）會被終端即時接收或執行，確保操作無時延。
電子圍欄	設定電子圍欄後，一旦 POS 終端離開範圍則會觸發警報，以防不當及非法使用。
鎖定／解鎖	當市場所有者或支持團隊發現如未經授權收費、高數據使用量等異常操作出現時，可鎖定終端以避免損失；此外，當一切正常時，用戶則可解鎖 POS 終端。
信息傳遞	透過 <i>NEXGO TMS</i> 平台，用戶可向指定 POS 終端發送如問候、新聞、通知等信息，一旦商戶收到消息，消息就會彈出。

POS 機解決方案

為進一步優化支付場景並滿足中小企業及個體商戶對支付服務的多樣性需求，我們推出專有的 *SoftPOS* 解決方案，旨在讓商戶透過其現有的 NFC 智能設備（包括智能手機與平板電腦），安全處理支付交易。此方案不僅擴大了我們的可服務市場，而且符合商業領域數字化轉型的日益變化的趨勢。

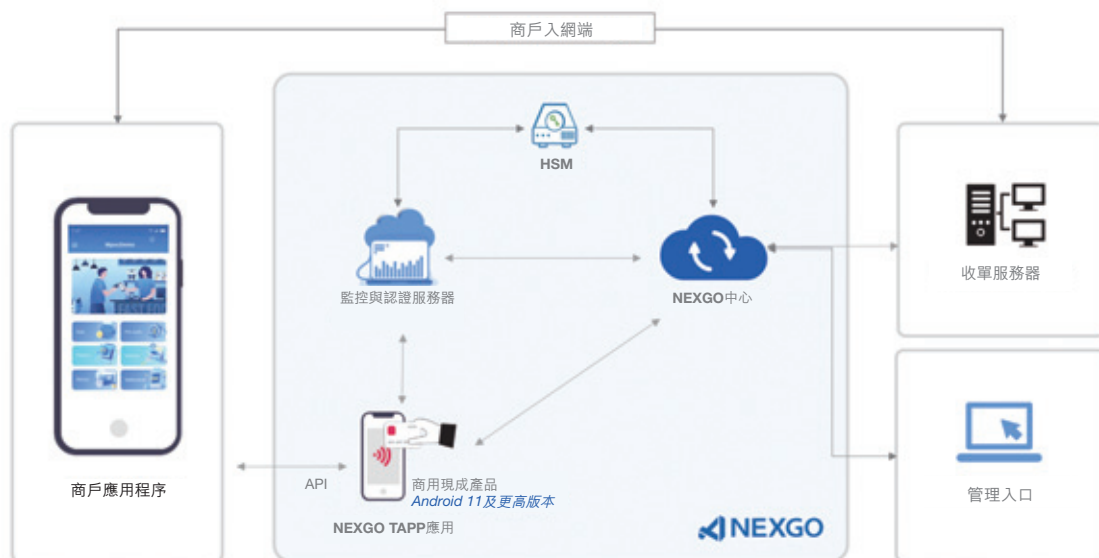
業 務

SoftPOS

*SoftPOS*是我們的一款軟件型支付解決方案，支持將標準智能設備（如智能手機、平板電腦或個人電腦）轉變為功能全面的非接觸式POS終端。此技術藉助該等設備自帶的NFC功能，可以支持讀取並處理來自銀行卡、電子錢包及其他NFC支付工具的付款信息，且無需額外專用硬件。*SoftPOS*的核心是通過直接於NFC支持的設備上運行的軟件模擬傳統POS終端功能來運作。其透過NFC處理支付卡通訊，同時執行基本的加密工作與認證協議以確保交易完整性。該解決方案遵循嚴格的國際支付標準，並整合多個安全層，如可信執行環境或安全元件技術、支付數據端對端加密、為每筆交易動態生成密鑰，以及遵循國際支付安全與技術標準要求。

我們的NEXGO TAP軟件於2024年獲得COTS移動支付(MPoC)軟件產品認證證書。

下圖為我們*SoftPOS*解決方案的操作流程圖：



業 務

其他服務

基於我們在人工智能領域的研發投資和技術探索，我們現能夠為客戶提供由智能體和數字員工提供支持的解決方案組合。

我們的智能體服務

我們持續關注AI技術的演進方向與商業應用，通過內部孵化與策略性對外投資相結合的方式，在通用型AI應用與生成式AI領域形成戰略佈局。

我們佔多數控股的附屬公司上海拾貳區信息技術有限公司（「拾貳區」）專注於通用智能體技術的研究與應用。我們的智能體產品系列為下游垂直行業客戶提供量身定製的定製化解決方案，協助企業與商戶提升營運效率並降低成本。該附屬公司成功在數字營銷、白色家電、音樂動漫等多個行業拓展其商業版圖，實現了實質性的商業化里程碑。

同時，拾貳區也積極探索智能體技術在我們支付生態系統的功能應用，推出商戶審核智能體，大幅提升審核效率與用戶體驗。在智能體的引導下，客戶僅需透過認證界面直接提交所需文件即可完成KYC流程。該智能體其後自動從提交材料中提取並篩選關鍵信息，生成預填式KYC表格。該流程既可減少人工輸入、加速驗證流程，亦能提升全流程客戶體驗。

我們的技術和研發

研發

我們認為研發對於業務運營、未來發展以及維持行業競爭力至關重要。本公司致力於推動技術創新，以提供安全、高效且具可擴展的支付解決方案。我們的研發計劃係策略性計劃以支持並強化我們的核心業務運營。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們的研發費用分別為人民幣272.3百萬元、人民幣276.4百萬元、人民幣276.6百萬元及人民幣129.3百萬元。

我們持續創新能力得益於我們研發團隊的資深性及專業性。截至2025年6月30日，我們擁有536人的研發團隊，佔僱員總數的33.6%。我們的諸多關鍵研發人員在加入我們之前均於其他知名科技公司擁有豐富的研發經驗。

業 務

我們的核心技術

我們一向十分重視開拓行業技術並專注研發，同時我們密切關注行業趨勢，以確保我們的核心技術能於其特定業務場景中有效部署。經過二十餘年運營及持續精進，我們已累積豐富的行業前沿發展專業知識與專業技術知識，並會持續將其用於優化我們的產品與服務。

為與我們的主要業務分部相一致，我們的核心技術可分為支付服務技術與支付終端技術。這些能力構成我們的基礎競爭力，支持我們提供安全、高效與創新的解決方案，以符合全球支付生態系統不斷演變的需求。

有關支付服務的核心技術

我們支付服務的核心技術主要部署在核心交易系統的建設與運營中。我們的核心支付系統乃建立於一個國產分佈式數據庫，採用微服務架構與容器化編排，並結合多站點災備模型，以確保高度可靠性與業務連續性。此外，我們已建立自動化交付流程，以在維持系統安全與穩定的同時，快速回應反覆迭代的業務需求。

與業界同業相比，我們的系統展現以下競爭優勢：

- **自主可控**：我們的核心技術棧依賴國內數據庫與自研交易引擎，可降低對外國外供應商的依賴；
- **彈性擴展**：微服務與容器化技術可根據交易量動態分配資源；
- **安全合規**：我們系統符合中國人民銀行對支付與清算服務提出的監管要求，並已取得中華人民共和國三級網絡安全認證，此外亦已通過其他相關合規審查；
- **穩定提升**：相較於仍採用集中式或部分分段架構的同業而言，我們以微服務與單元化架構支撐的系統，於高並發場景下具備更佳的可擴展性、容錯性與服務能力持續性，可有效支持業務快速增長並維持營運穩定。

從架構層面看，我們的核心支付系統採用單元化設計，透過「業務單元」實現交易處理的水平劃分與資源隔離，可在業務快速擴張或流量高峰期間進行並行擴容，緩解系統瓶頸並確保性能的一致性。此架構不僅可提升靈活性及可擴展性，也可降低單點故障風險。

業 務

在運營能力方面，我們的系統在正常情況下每日可連續處理數千萬筆交易，在節假日促銷期間等流量高峰期間亦能處理數億筆交易。交易成功率與響應次數位列業界前列。此可擴展且高性能的基礎設施可全面支持大規模支付場景並為未來業務增長提供堅實基礎。

有關支付終端的核心技術

我們於支付終端業務分部的核心技術包括：

1. 支付終端的國內化安全支付技術

我們圍繞國內「智能模組＋安全芯片」解決方案，建立核心支付終端技術，最終形成以Quectel SC200L及Megahunt MH1903 S芯片為核心的基礎架構。為實現主要支付終端產品的全面國內化，我們對技術計劃進行全面改進，涵蓋硬件、軟件、結構設計及安全方面等技術，並重新評估所有其他核心組件的採購策略。

依據國家金融科技測評中心銀行卡檢測中心的標準，我們完成金融支付終端操作系統的定向開發，實現從終端到後端的國內閉環信息安全體系，並獲得PCI 6.X與UPTS 3.0等國內外最高安全標準認證。

2. 終端安全密鑰管理技術

為支持我們完全本地化及可控的支付終端計劃及我們的海外業務擴張，我們基於國際安全通訊協議與中國加密算法設立了安全通道，並將其用於金融支付終端與交易後端之間的數據通訊以確保安全。安全模組在安全元件的環境中運作，負責處理私鑰證書，以提供解密與數位簽章功能。同時也支持處理公鑰證書，以實現加密與簽章驗證功能。

3. 通信技術與NEXGO link解決方案

通信性能、穩定性及對不同網絡環境的適配性(支付硬件的基礎功能)是產品競爭力的關鍵。雖然該行業在很大程度上依賴於外部供應商提供通信模塊，但我們已將此關鍵技術內部化，擁有從板上芯片封裝設計到獨立運營商認證的全部內部能力，這使得我們的硬件產品能更好滿足客戶營運需求並建立技術護城河。基於此，我們推出NEXGO link解決方案以支持多元化的客戶需求並啟用物聯網連接功能。

業 務

4. EMV技術

卡片支付為支付設備之核心功能。我們的支付終端採用先進的EMV L1技術以確保與全球芯片卡無縫兼容。通過可靠的物理與電氣交互設計，支持接觸式及非接觸式支付模式，適用於多元化支付場景。我們通過了主要國際卡組織的EMV L2認證(Visa、萬事達卡、美國運通、Discover、JCB、銀聯等)，確保交易協議與應用層面標準化。跨終端的統一EMV內核簡化了客戶端開發並實現了快速部署；提供標準化EMV內核可大幅降低客戶為取得EMV L3認證所需投入，使得客戶得以專注創新及開拓市場，而無須考慮複雜的認證流程。

5. 基於Open Harmony的金融支付終端改造技術

利用Open Harmony的Ark UI跨設備適配、組件式開發、跨屏協作與輕量級引擎等技術，我們能提供統一、靈活且高效的應用開發框架，以解決薄型支付設備在UI複雜性、高開發費用、生態系統碎片化與多元使用場景下的兼容性挑戰，同時確保交易數據安全與隱私保護。

我們的研發計劃

根據本公司之前瞻性資料科技策略，本公司致力建立一個安全、合規及具前瞻性的金融科技生態系統，以支持支付及相關金融服務之長遠創新與發展。為達致此等目標，本公司之主要研發項目為：

- **強化數字支付基礎設施**。本公司將持續優化核心支付平台及系統架構，改善計算資源分配及高併發性能，以確保在快速擴張之交易環境中具備高可靠性、可延展性及低延遲性；
- **數字貨幣及跨境支付解決方案**。本公司正在開發受理及結算新興支付工具(例如數字人民幣)之能力，並探索區塊鏈於跨境清算及電子商務結算之應用，以提升效率及合規性；
- **智能風險管理及AI應用模型**。本公司應用AI、大數據及大型語言模型，計劃將構建集中化智能風險管理平台，以加強實時交易監測、詐騙防範、信用評估及AI客服服務，從基於規則的風險管控轉向自適應性AI驅動的風險管控；

業 務

- **隱私計算及合規技術。**本公司計劃將建立健全之數據合規及隱私保護框架，採用多方計算及聯邦學習等技術，以確保數據處理符合日益嚴格之全球監管要求；
- **雲原生及單元化架構轉型。**本公司持續推進微服務、單元化及雲原生基礎設施轉型，以提升系統韌性、容錯能力及分佈式可擴展性，從而支持業務增長的可持續性。
- **高端智能POS終端。**為應對數字經濟時代商戶多元化及不斷變化的需求，我們不斷增強並升級優質智能POS產品線及其功能模塊。這確保我們的解決方案與客戶的動態需求保持一致，為彼等提供尖端支付及業務管理能力。
- **全能智能電子收銀機（「ECR」）。**針對現代商戶的具體運營場景，我們開發了一款一體化、規模化的全能智能ECR。這款設備將預裝商戶運營SaaS應用程序，旨在提供支付處理和結賬操作的雙重功能，從而提供全面高效的商店管理解決方案。

生產

生產流程

我們形成了完整的生產流程。透過我們在生產自動化及生產工藝精細化方面的不懈努力，我們有效提高了產品質量及生產效率。

業 務

我們電子支付設備產品的生產流程主要包括原材料採購、組裝、測試以及包裝和貼標。我們電子支付設備產品的生產流程詳情載列如下：

下圖展示本公司生產流程之主要步驟：

關鍵生產步驟	說明
原材料採購	我們會從第三方供應商挑選並採購原材料。我們不時可能會將PCBA生產外包予部分第三方PCBA製造商。
組裝	我們在最後組裝階段集成核心部件，包括屏幕模塊、結構外殼、電池組和PCBA，以生產電子支付終端成品。
測試	組裝完成後，我們會進行功能測試和質量檢查，以確保所有產品符合所需標準。
包裝及貼標	測試完成後，成品將進行包裝，以我們專有商標進行品牌化，並接受最終質量驗證以確保其合規性。

生產設施及產能

截至2025年6月30日，我們的生產團隊規模為470人。電子支付設備產品生產製造於深圳光明生產基地，該基地總建築面積為8,000平方米，係向獨立第三方租賃取得。

業 務

下表載列本集團於往績記錄期的估計產能、實際產量及利用率。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
電子支付設備					
—估計產能(台)					
(附註1)	5,850,000	5,850,000	5,850,000	2,925,000	2,925,000
—實際產量	4,799,479	5,111,874	4,075,381	3,000,759	1,610,296
—利用率(附註2)	82.0%	87.4%	69.7%	102.6%	55.1%

附註：

- 於2022年、2023年及2024年各年及截至2025年6月30日止六個月估計產能乃通過將(i)考慮每條生產線每個工作日的運營時長每條生產線的估計日產量；(ii)可用生產線的數目；及(iii)生產人員工作日天數(2022年、2023年及2024年均為300天，截至2025年6月30日止六個月為150天)三者相乘計算得出。
- 利用率乃由實際產出除以相同年度／期間的設計產能計算得出。

我們的生產基地主要用於電子支付設備的製造與組裝，共運營四條生產線。其中三條專門用於生產POS終端，其餘一條則指定用於製造二維碼收款音響。我們的製造流程主要以組裝為基礎。產能利用率主要受市場需求驅動，此需求變化體現於產品訂單量的波動。透過優化生產排程、增加生產人力及實施多班制等措施，可提升實際產量。於往績記錄期，產能利用率的波動通常與各年度或期間的對應產品需求一致。我們的產能利用率由2023年的87.4%下降至2024年的69.7%，主要由於該年度二維碼收款音響訂單量下降。截至2025年6月30日止六個月期間，我們的產能利用率由2024年同期之102.6%下降至55.1%，主要由於截至2025年6月30日止六個月，我們的二維碼收款音響的訂單量相較2024年同期有所下降。

機械設備

我們的生產依托於多樣化機械設備體系，該等設備專為適配POS機及支付終端而配置。我們擁有生產流程中涉及的主要機械設備，包括但不限於各種組裝及測試夾具以及精密測量儀器。

業 務

我們採購並擁有我們產品生產流程中使用的主要生產機械設備。我們的主要生產機械設備採購自相關行業製造商。對於物業、廠房及設備項下的關鍵生產機械設備，我們採用直線法計提折舊，主要類別的預計估計使用年期如下：通用機械及其他設備為5年、POS機為3年。

我們定期對生產設施及機械設備進行檢查及維護。檢查工作包括對機械設備進行清潔及潤滑。根據特定設備機器的特點及要求，我們對生產設施已制定並定期完善內部維護規程，確保生產線保持最佳運行狀態。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未曾因機械設備故障導致任何重大或長期的生產停滯。

生產擴張計劃

為進一步強化本集團的整體研發及與智能製造能力並優化區域產業佈局，我們同期著手籌備在中國廣東省東莞市建立全新的智能製造與AI總部基地（「東莞生產基地」）。於2024年11月，我們與當地政府相關部門簽署了具法律約束力的投資框架協議。根據該協議，政府已承諾啟動土地使用權出讓的招標、拍賣或掛牌程序，而我們則已承諾投資開發該土地用於生產並創造應稅收入。雙方作出的該等主要承諾須待達成若干出讓條件及後續按照適用的招標、拍賣或掛牌程序簽署土地出讓合約方可作實。

根據投資框架協議，我們已於2025年3月於廣東省東莞市成立一間全資附屬公司，作為東莞生產基地項目的投資載體。截至本文件日期，我們已完成該土地的所有權登記，並取得相應的不動產權證。

質量控制與管理

產品質量是企業發展的基石。我們嚴格遵守《中華人民共和國產品質量法》，秉持全面質量管理的指導原則，確保產品與服務滿足客戶期望與要求。

我們已設立質量控制中心，以維護並執行覆蓋產品全生命週期的質量管理體系。質量控制中心下設四大職能部門，即流程品質保證部（「流程品質保證部」）、供應商質量保證部（「供應商質量保證部」）、工廠質量保證部（「工廠質量保證部」）及客戶質量保證部（「客戶質量保證部」），分別負責供應商、生產及售後階段的質量監管，確保產品始終滿足客戶期望與要求。流程品質保證部主要負責在整個產品開發流程中監控質量，確保質量在產品開發的各個階段始終處於受控狀態；供應商質量

業 務

保證部監督供應商的製造技術、生產流程及質量體系，確保材料供應質量；工廠質量保證部管理從直接材料入庫到成品出貨的全生產流程質量控制；及客戶質量保證部負責售後質量問題的分析、解決及反饋跟進。截至2025年6月30日，我們的質量控制中心共配備36名質量控制專員。自2023年2月13日起，我們的質量管理體系已通過ISO 9001:2015認證。

我們的產品行銷全球，須根據不同銷售區域及／或客戶所在地遵守各異的安全標準與質量要求。我們已聘請獨立的產品測試及認證機構，根據銷售地理位置的相關標準測試及認證我們的產品。例如我們的產品已通過美國聯邦通訊委員會（FCC）、歐洲CE及印度BIS的認證，此乃於各個市場領先的產品安全及品質標準。

電子支付設備銷售渠道

我們主要通過直銷方式銷售電子支付設備，而於往績記錄期，我們在中國銷售的電子支付設備中，有小部分是通過經銷商進行的。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們的直銷收益分別為人民幣981.7百萬元、人民幣993.5百萬元、人民幣941.0百萬元及人民幣538.0百萬元，分別佔同期電子支付設備銷售總收益的100.00%、100.00%、99.99%及99.96%。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們向經銷商銷售的收益分別為零、零、人民幣0.1百萬元及人民幣0.2百萬元，分別佔同期電子支付設備銷售總收益的零、零、0.01%及0.04%。根據弗若斯特沙利文，我們透過直銷及向經銷商銷售POS產品的銷售渠道大致符合行業規範。

直銷

我們的直銷主要涉及兩類安排：(i)直接與客戶訂立銷售框架協議或一次性銷售協議；及(ii)由客戶提交採購訂單。

銷售框架協議或一次性銷售協議

我們優先尋求與重點客戶訂立銷售框架協議，以加強與彼等的業務關係。儘管已簽訂銷售框架協議，惟當客戶需要我們產品時，彼等一般仍需向我們下達個別採購訂單。於往績記錄期，經董事確認，我們或我們客戶概無嚴重違反任何銷售框架協議。

業 務

對於新客戶或非經常客戶，我們通常與其簽訂一次性銷售協議，並按訂單銷售產品。無論簽訂框架銷售協議還是一次性銷售協議，皆取決於業務關係、客戶偏好以及所涉及產品的類型和數量等因素。

下表載列我們與客戶的常規銷售框架協議及常規一次性銷售協議的主要條款摘要。

	銷售框架協議	一次性銷售協議
期限	銷售框架協議的期限一般為期一年至兩年，附有或不附有到期時自動續約條款。	不適用於一次性銷售協議。
最低採購金額	我們的客戶無需購買指定的最低採購金額。	
定價政策	產品的單價在銷售框架協議或個別採購訂單中列明。	產品的單價在一次性銷售協議中列明。
交付	客戶在銷售框架協議或個別採購訂單中指定了交付地點、交付日期和交付方式。	客戶在一次性銷售協議中指定了交付地點、交付日期和交付方式。
換貨及退貨	除了在收貨時或指定時間(通常為收貨後25天)內發現有品質瑕疵的產品外，我們一般不接受換貨或退貨。	
終止	可(i)由客戶在發出事先書面通知後終止，或在本集團違反合約的情況下終止，包括(a)未能達到協定的品質標準，或(b)產品交付出現重大延誤；或(ii)由雙方共同協定終止。	一般而言，一次性銷售協議中並無載列終止條款。

業 務

採購訂單

儘管我們已簽訂銷售框架協議，惟當客戶需要我們的產品時，彼等一般仍需向我們下達個別採購訂單。此類採購訂單通常透過電子郵件及線上訂購系統提交。我們的標準採購訂單通常列明以下要素(i)產品類型；(ii)訂單數量；(iii)各訂購產品的單價及總價；(iv)付款方式及節點；及(v)物流安排。

向經銷商銷售

於往績記錄期，我們就國內電子支付設備銷售的有限部分聘請少數獨立第三方經銷商，並分別與各經銷商訂立協議。隨著我們的電子支付設備銷售業務戰略重心由國內市場轉向國際市場，經董事確認，該等經銷安排已於2025年8月末終止。

嚴格來說，我們與經銷商的關係是賣方與買方的業務關係。我們將產品售予經銷商，經銷商會再將產品售予下遊客戶。根據我們的經銷模式，經銷商會根據其對下遊客戶需求的了解，向我們下達採購訂單，列明所需產品、規格、數量、交付日期及地點。對經銷商而言，我們產品的所有權及控制權將在其或其指定的第三方貨運公司或任何該等人士確認收到產品後轉移至彼等。在收到款項的前提下，我們將在發貨當月確認收入。

關於本公司電子支付設備的銷售渠道，我們的策略是保持一定程度的靈活性。透過採用經銷模式，我們旨在提高服務各行各業終端用戶的覆蓋範圍及效率。儘管直銷仍是我們的主要銷售渠道，但我們也會利用精選的具能力經銷商的經銷網絡、對當地市場的洞察以及銷售及營銷方面的專長，以確保符合我們的績效標準及業務目標。與單純直銷及營銷相比，這使我們能夠更高效和有效地滲透到不同當地市場，而不會產生龐大成本。據弗若斯特沙利文，我們採用經銷業務模式大體符合行業規範。

業 務

以下載列與我們的經銷商所訂立一般框架經銷協議的主要條款概要：

年期	經銷協議通常的初始期限為一年。各方可於到期前60日內就續約事宜進行協商。如未能就續約達成共識，或在到期前10日仍無任何一方表示續約意向，經銷協議將於期滿時自動終止。
銷售政策	我們一般不會為經銷商設定最低採購金額或最低銷售目標。
地域專屬性	我們的經銷商一般只可銷售框架經銷協議內指定的產品型號，並不得在網上或指定經銷地區外銷售或宣傳我們的產品。
次級經銷的限制	我們一般不允許經銷商授予次級經銷權。
產品定價	經銷商須遵守我們指示的定價政策。
換貨及退貨	我們僅於產品經經銷商驗收檢查後確認不符合規格時，方允許退換貨，這與行業慣例相符。
終止	如經銷商出現某些重大違約情況，我們有權單方面終止經銷協議並撤銷經銷商的授權，包括：(i)從事超出授權產品或授權區域範圍的經銷活動；(ii)將產品轉銷至未經授權的市場或擾亂我們的定價制度；(iii)逾期未結清應付到期款項超過15日；(iv)經銷假冒或偽造產品；(v)進行清算、破產、將資產轉讓予債權人或其他第三方，或有證據顯示其財務困難；(vi)經銷商持有的任何牌照或許可被撤銷或暫停；(vii)因不當使用我們的產品或服務而被相關監管部門或司法部門調查或處罰；以及(viii)任何其他對經銷協議的重大違約。

業 務

經銷商選擇

銷售中心負責根據各種因素(包括但不限於地理位置、經營規模、經銷網絡、市場專業知識、地區影響力及信用)物色潛在經銷商。在評估潛在經銷商後，我們的銷售中心會將建議書提交予管理層批准。此外，我們會在經銷商的經銷協議到期續約時，評估經銷商的銷售業績及資格。當我們評估經銷商的表現及資質時，倘其整體表現欠佳(如未能達到最低採購要求)，則不會重續協議。

經銷商管理

我們依據相關法律法規及行業慣例不時對經銷商進行績效評估與風險測評。我們有權監督和審查經銷商的經銷活動，並在必要時規管該等活動。若發現經銷商活動存在任何違反經銷協議或其他違規的情形，我們有權要求其在指定期限內整改，或終止合作關係。

我們根據監管要求和行業慣例，對與經銷商相關的風險進行監控。若我們的經銷商參與損害我們品牌聲譽或利益的行為，我們有權要求賠償。該等活動通常包括(其中包括)：(i)違反法律或法規；(ii)未經授權將帶有我們商標或包裝的產品替換為其他製造商的产品，或以未經我們書面批准的任何其他標識覆蓋或替換我們的商標；(iii)未經我們授權以其自身名義或我們的名義參與項目投標，並與終端客戶、項目招標方或其指定實體或個人簽訂任何協議；(iv)與我們的其他經銷商進行不正當競爭；(v)在未獲得我們的事先書面同意的情況下，對授權銷售產品進行修改、改裝、改造及程序重編，或增加任何增值服務；及(vi)超出其指定地域範圍提供服務，或向未與我們簽訂協議的其他商戶提供服務。有關我們經銷商風險的說明，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們與經銷商合作來經銷我們的電子支付終端，因此可能面臨與經銷商行為及服務相關的風險。」

業 務

我們的客戶

於往績記錄期，我們的支付服務主要服務於國內外線下商戶、跨境電商賣家、外資企業及數字服務提供商。我們的電子支付設備客戶主要為支付機構、銀行、海外大型零售連鎖店及系統綜合服務提供商，同時亦包括貿易公司。該等貿易公司可透過直接與大量供應商或服務提供商進行協商來協助銀行及支付機構等終端用戶，儘管於多數情況下，供應商的選擇須經終端用戶批准及確認。據我們所知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們作為貿易公司的所有客戶均屬獨立第三方，且彼等或彼等各自的聯繫人與本公司或本公司任何附屬公司、持有本公司已發行股本超過5%之股東、董事或高級管理人員或彼等各自聯繫人之間，不存在任何既往或現存的關係(包括家族、業務、財務等關係)。

儘管我們的部分客戶為貿易公司而非終端用戶，但我們認為這種模式並非為經銷模式，乃由於(i)我們並未與該等客戶訂立經銷協議，並且我們的關係為買方及買方關係；(ii)由於我們既未施加任何最低購買要求亦未設定銷售目標，我們並無對貿易公司實施任何控制；(iii)我們對第三方貿易公司的轉售活動並無限制或要求，包括但不限於地理位置及轉售價格；(iv)貿易公司客戶無權退回我們的產品(包括尚未售出或過時產品，除非該等產品為缺陷產品)，且於往績記錄期，我們並無收到此類客戶的任何重大產品退回；(v)彼等於我們未參與的情況下自行進行交易，並自主負責管理庫存並預測客戶需求；及(vi)我們對售予貿易公司的產品不保留所有權，而收入於商品控制權轉移至彼等時確認。我們通常與第三方貿易公司客戶訂立銷售協議。無論我們是否直接與終端用戶或貿易公司訂立合約，合約條款及我們的服務範圍並無重大差異。當我們與貿易公司訂立合約時，我們將該系統綜合服務提供商或貿易公司(而非相關終端用戶)視作我們的客戶。因此，我們認為貿易公司並不能成為我們的經銷商，亦認為彼等作為我們的直接客戶進行參與不會引發任何有關存貨風險、蠶食或應收賬款可收回性的擔憂。

於往績記錄期，我們來自五大客戶的收益分別佔各期總收益的12.2%、18.5%、19.6%及23.7%。於往績記錄期間，我們來自最大客戶的收入分別佔各期總收益的4.5%、9.0%、7.5%及8.3%。我們一般向五大客戶提供30至90天的信用期限。

業 務

下表載列於所示年度按收益劃分的五大客戶之詳情：

截至2022年12月31日止年度

排名	客戶	收益 (人民幣千元)	佔總收益 百分比 (%)	向我們採購的 產品／服務	與我們開始 建立業務 關係的年份	背景及主要 業務活動	付款方式
1	客戶A	194,295	4.5	電子支付產品	2022年	一個於印度註冊成立之數字支付服務提供商。	電匯
2	客戶B	122,782	2.8	收單及增值服務	2019年	一家於中國設立的金融機構，主要從事公司銀行、個人銀行、資本業務及其他。	銀行轉賬
3	客戶C	80,850	1.9	收單及增值服務	2021年	一間於中國註冊成立之有限責任公司，主要從事保險及再保險經紀、風險管理諮詢。	銀行轉賬
4	客戶D	79,286	1.8	電子支付產品	2019年	一間於印度註冊成立之有限公司，主要從事貿易、進出口及提供信息技術服務。	電匯
5	客戶E	50,730	1.2	電子支付產品	2021年	一間於墨西哥註冊成立之投資促進股份有限公司，主要從事提供數字服務及電子支付解決方案。	電匯
	總計	527,943	12.2				

業 務

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	收益 (人民幣千元)	佔總收益 百分比 (%)	向我們採購的 產品／服務	與我們開始 建立業務 關係的年份	背景及主要 業務活動	付款方式
1	客戶A	342,836	9.0	電子支付產品	2022年	如上表所披露。	電匯
2	客戶C	127,142	3.3	收單及增值服務	2021年	如上表所披露。	銀行轉賬
3	客戶F	119,055	3.1	其他	2023年	一間於中國註冊成立之有限責任公司，主要從事提供信息科技系統集成服務、信息科技諮詢服務及技術服務。	銀行轉賬
4	客戶B	61,836	1.6	收單及增值服務	2019年	如上表所披露。	銀行轉賬
5	客戶G	56,676	1.5	收單及增值服務	2021年	一間於中國註冊成立之有限責任公司，主要從事技術服務。	銀行轉賬
	總計	707,545	18.5				

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	收益 (人民幣千元)	佔總收益 百分比 (%)	向我們採購的 產品／服務	與我們開始 建立業務 關係的年份	背景及主要 業務活動	付款方式
1	客戶A	235,757	7.5	電子支付產品	2022年	如上表所披露。	電匯
2	客戶H	167,234	5.3	收單及增值 服務	2024年	一間於中國註冊成立之 有限責任公司，主要從 事提供保險代理服務。	銀行轉賬
3	客戶I	77,448	2.5	電子支付產品	2018年	一間於保加利亞註冊成 立的有限責任公司，主 要從事數據處理、托管 及相關活動。	電匯
4	客戶F	69,782	2.2	收單及增值 服務	2023年	如上表所披露。	銀行轉賬
5	客戶B	66,258	2.1	收單及增值 服務	2019年	如上表所披露。	銀行轉賬
	總計	616,479	19.6				

業 務

截至2025年6月30日止的六個月

排名	客戶	收益 (人民幣千元)	佔總收益 百分比 (%)	向我們採購的 產品／服務	與我們開始 建立業務 關係的年份	背景及主要 業務活動	付款方式
1	客戶H	126,883	8.3	收單及增值 服務	2024年	如上表所披露。	銀行轉賬
2	客戶I	67,259	4.4	電子支付產品	2018年	如上表所披露。	電匯
3	客戶A	62,497	4.1	電子支付產品	2022年	如上表所披露。	電匯
4	客戶J	54,558	3.6	電子支付產品	2022年	一家專門為日本自動售 貨機及相關設備生產硬 幣與紙鈔驗證裝置的製 造商。	電匯
5	客戶E	<u>50,231</u>	<u>3.3</u>	電子支付產品	2021年	如上表所披露。	電匯
	總計	<u><u>361,428</u></u>	<u><u>23.7</u></u>				

就董事所知，截至最後實際可行日期，於往績記錄期各年度／期間，概無董事及彼等各自的聯繫人或任何持有我們已發行股本5%以上的股東於我們任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

客戶入駐

鑒於金融支付行業固有的資金來源風險及嚴格的監管環境特徵，我們將最優先進行嚴格的客戶盡職調查及風險評估程序。截至最後實際可行日期，我們實施了全面穩健的支付服務客戶入駐框架，旨在規避潛在風險並維護運營完整性。

我們對潛在客戶的盡職調查評估通過直接開展或與成熟渠道合作夥伴協同進行。客戶入駐流程圍繞以下關鍵階段構建：

1. **商戶評估**：我們的內部銷售團隊主要負責識別並開發潛在新商戶。評估通常包括實地考察以評估運營能力、業務需求、財務狀況及信用資質，從而篩選合適的潛在商戶。
2. **申請資料收集**：我們的內部銷售代表按照內部核查清單要求，收集申請材料及商戶資料。所需文件包括營業執照、法定代表人或負責人的有效身份證件、有效合作協議、經營場所照片、結算賬戶資料及其他相關證明材料。
3. **商戶審批**：我們採用嚴格的方法並執行內部KYC流程，包括
 - 核驗申請材料所提供資料的準確性；
 - 根據內部及行業黑名單篩查商戶；
 - 進行必要的檢查以確保已售商品及／或所提供服務與其描述一致；及
 - 根據我們的內部政策及相關法規釐定商戶風險等級，以實施相應的風險管理措施。

業 務

客戶服務

我們認為專注客戶服務可以優化服務質量、增強客戶忠誠度及提升我們的品牌形象。我們的客戶服務團隊致力於為全球客戶提供優質高效的支持。

我們已建立一整套完善的內部控制體系，旨在全面提升投訴處理標準。秉持「主動介入、客觀公正、高效處理及依法合規」的原則，我們制定了詳細明確的規章制度，涵蓋投訴登記要求、處理流程、內部協調機制、信息共享方式、統計分析技術、記錄管理標準及信息披露制度，以確保客戶權益得到充分保障。

我們能夠及時響應客戶問詢與投訴，並通過跨部門協同提供有效解決方案。我們憑藉對行業的深刻洞察力分析客戶服務需求，從而及時主動地解決客戶問題。客戶可直接通過我們的網站、電子郵件、社交媒體渠道，或致電客服熱線提交問詢或投訴，我們因而可透過多個觸點作出回應。

我們已實施內部控制措施處理客戶投訴，包括：(i)記錄所有客戶請求、問詢或投訴，並分配獨立案件編號；(ii)指定專屬客服人員處理案件直至解決或客戶對結果滿意為止；及(iii)將客戶反饋納入決策流程。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無接獲任何重大客戶投訴。所有記錄在案的投訴已根據我們的內部程序獲得解決，且並未對我們的業務營運或財務狀況造成重大不利影響。

業 務

物流管理

我們依託精選的第三方物流服務供應商網絡，以確保我們的產品在多元化市場中能實現高效、可靠的配送。服務供應商是通過基於交付速度、規模及成本效益的嚴格篩選流程選定的。通過專注關係管理與我們物流系統的深度整合，我們對整個供應鏈保持全面了解與主動掌控，從而確保卓越運營。

銷售及營銷

我們銷售與服務的地理位置

我們已建立一個覆蓋全球的營銷與服務網絡，截至最後實際可行日期，我們的產品已覆蓋全球大多數國家及地區。這種廣泛的影響力令我們得以積累大量優質客戶群體及獲得多個關鍵海外支付牌照。我們的網絡覆蓋中國300餘座城市以及眾多海外市場，並在多個國家建立了本土化運營團隊，以確保快速響應客戶對電子支付終端及相關服務的需求。憑藉廣泛的服務基礎設施及高效的服務管理平台，我們能夠為全球合作夥伴、商戶及終端用戶提供優質的數字支付產品、支付服務及綜合性數字經濟行業解決方案，不斷提升我們於國際市場上的競爭地位。

我們持續完善國際牌照佈局。截至2025年6月30日，我們已獲得盧森堡PI牌照、香港MSO牌照及美國MSB牌照，為拓展全球跨境支付業務奠定堅實基礎。

下表載列我們於往績記錄期按地理位置劃分及其佔總收益百分比劃分的收益資料：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止 六個月	
	2022年		2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國內地	3,405,108	78.9	2,812,286	74.1	2,234,437	71.0	983,914	64.5
其他	909,760	21.1	987,222	25.9	911,225	29.0	542,825	35.5
總計	<u>4,314,868</u>	<u>100</u>	<u>3,799,508</u>	<u>100</u>	<u>3,145,662</u>	<u>100</u>	<u>1,526,739</u>	<u>100</u>

業 務

我們的銷售及營銷渠道

直銷

我們的內部營銷部負責統籌直銷工作。為促進銷售，我們利用有效的線上線下品牌推廣及營銷活動擴大客戶群及提高品牌知名度。

我們設有國際及國內營銷部，透過線下及線上渠道提高品牌知名度並推廣我們的產品及服務。為擴大客戶群及提高彼等之參與度，我們已制定多項營銷策略，並定期部署及監測。我們利用線上營銷渠道，例如搜索引擎優化、在熱門社交媒體平台開展營銷活動、在網站、社交媒體等平台發佈公司動態、客戶案例研究及文章以及與知名媒體機構合作，精準觸達目標受眾群體、提高我們的認知度及增加用戶參與度。此外，我們亦參與行業會議、產品發佈會及行業沙龍等各類線下活動，展示我們的技術成果並與行業參與者建立關係。

截至2025年6月30日，我們擁有一支233名僱員組成的團隊，專注於我們的銷售及營銷工作。憑藉我們銷售及營銷團隊的專業知識，我們提高了市場滲透力，並於各個領域有效推廣我們的產品，從而建立穩固的市場地位並推動可持續增長。

渠道合作夥伴

渠道合作夥伴乃協助我們爭取中小型商戶成為我們客戶的服務提供商。於往績記錄期，渠道合作夥伴主要從事我們收單與收款服務的市場營銷及推廣工作。有關我們電子支付設備銷售渠道的詳細資料，請參閱上文「一電子支付設備銷售渠道」一節。我們的渠道合作夥伴擁有豐富的行業經驗並於支付行業積累了深厚的專業知識。這使彼等能夠就特定商戶需求量身提供定製化解決方案、有效應對運營挑戰及促進長期合作關係。透過持續的產品開發及服務改進，彼等已實現與商戶運營的無縫對接，為可持續的業務增長及客戶參與提供支持。根據弗若斯特沙利文，與渠道合作夥伴合作促進支付服務銷售已成為行業規範，此乃覆蓋大量商戶的一種具成本效益的方式。截至2025年6月30日，我們的網絡包括7,212個渠道合作夥伴並覆蓋中國300多個城市。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們收單服務的大部分客戶均乃透過渠道合作夥伴獲取。

業 務

下表載列於所示期間我們渠道合作夥伴之數量及彼等之變動：

	截至12月31日止年度			截至 6月30日止 六個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
	期初渠道合作夥伴數量	2,676	3,515	4,697
期內新增渠道合作夥伴數量	1,243	1,235	1,347	1,401
期內終止合作的渠道合作夥伴 數量	404	53	126	107
期內渠道合作夥伴數量淨增加	839	1,182	1,221	1,294
期末渠道合作夥伴數量	3,515	4,697	5,918	7,212

我們的渠道合作夥伴與使用我們收單服務的商戶之間並沒有任何直接的合約安排。我們對渠道合作夥伴的甄選均經過嚴格的評估流程，評估因素包括合作夥伴運營資質、註冊資本能否滿足日常業務需求、銷售實力、技術與服務能力、組織架構與內部控制的健全程度、高級管理層的收單業務經驗及於相關地區的市場聲譽。

一旦渠道合作夥伴通過內部程序審批及向我們提交所需文件（如適用牌照），我們通常與彼等訂立為期一年的服務協議。

下文載列與渠道合作夥伴達成的協議的主要條款摘要：

合作範圍

我們授權渠道合作夥伴在指定區域內提供一系列非核心支付服務，包括商戶收購、支付終端安裝維護、受理標識展示、商戶培訓、耗材配送、商戶交易查詢請求處理、商戶回訪及若干增值服務。核心服務如商戶資質審核、交易處理、資金結算及風險監控均由我們獨立完成。

業 務

費用及利潤分成	除渠道合作夥伴激勵計劃的獎勵外，合作夥伴亦可按交易類型及交易量對應的預先約定比例分擔部分服務費。我們通常按日與渠道合作夥伴結算該費用。
違約及處罰	違約行為將受到處罰，包括但不限於數據泄露、未經授權轉移POS終端、二次清算行為及非法銷售POS設備等，該類行為可能導致協議被立即終止。
終止	若渠道合作夥伴發生重大違約、違法行為或監管不合規情形，我們保留單方終止協議的權利。

管理渠道合作夥伴

我們已建立全面的風險管理體系以規管從事收單外包服務的渠道合作夥伴。框架包括嚴格的入駐標準，要求合作夥伴具備健全的營運資質、充足的註冊資本、完善的內部控制及相關行業經驗。禁止合作夥伴獨立開展商戶結算、交易處理及風險管理等核心業務。

該體系根據違規嚴重程度將違規行為分為三類（I、II、III類），相應處罰從警告、罰款到終止合作及列入黑名單。重點禁止行為包括欺詐、數據泄露、未經授權使用品牌、惡意投訴及拓展高風險商戶。我們透過專職部門持續監測合作夥伴合規情況，確保符合《非銀行支付機構監督管理條例》及中國支付清算協會的監管要求。

我們通過定期評估、動態風險評估及明確的合約義務維持運營完整性及保護我們的聲譽。截至最後實際可行日期，所有合作夥伴的運營均在集中監管下進行，並無重大違規事件報告。

有關渠道合作夥伴相關風險的說明，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們依賴渠道合作夥伴對我們的產品及服務進行行銷及推廣，凡該等合作夥伴從事故意或過失不當行為、其他不正當活動，或違反法律、我們內部政策及客戶政策，均可能損害我們的品牌形象、破壞聲譽，並使我們面臨潛在法律責任」。

業 務

季節性因素

由於我們多元的產品組合及在不同國家的既有客戶群，本集團的收益通常不會受到季節性因素的嚴重影響。未來我們的經營業績可能會受到產品需求季節性波動的影響，而季節性影響的程度可能每年均有所不同。

我們的供應商

我們的供應商主要包括支付設備製造原材料供應商以及渠道合作夥伴。於往績記錄期，我們並無遇到任何直接材料供應嚴重短缺或延遲或就直接材料價格出現重大波動的情況。

我們通常與各區域供應商訂立一份標準供貨協議，主要合約條款概述如下：

服務／材料	所購服務或材料之詳情於個別採購訂單中列明。
定價政策	所購服務或向我們提供之材料的價格須低於供應商於相同條款及條件下向任何其他國內第三方所提供的價格。
檢查及退貨	於交付後，我們會檢查服務或材料，並保留拒收未達協定標準的服務或材料的權利或要求供應商於指定期間更換有缺陷的服務或材料。
售後服務	供應商應如個別採購訂單所載對所購服務或材料提供售後服務，通常包括安裝、使用、操作、故障排查及其他任何必要的技術維護。
終止	我們可提前30天書面通知終止協議。倘供應商違反協議或未能於接獲我們通知48小時內或我們可能規定的有關其他補救期間補救有關違約行為，我們亦可立即終止協議。

我們的五大供應商分別佔截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度及截至2025年6月30日止六個月銷售成本總額的14.5%、13.5%、12.9%及15.3%。

業 務

下表載列於所示年度按採購金額劃分的五大供應商之詳情：

截至2022年12月31日止年度

排名	供應商	採購額 (人民幣千元)	佔 總採購額 百分比 (%)	向我們提供的 產品／服務	與我們開始 建立業務關 係的年份	背景及主要業務活動	付款方式	信用期限
1	供應商A	142,194	4.2	專業服務	2020年	一間於中國註冊成立之有限責任公司。其業務範圍包括電子信息技術開發、營銷策劃及企業管理諮詢。	銀行轉賬	不適用
2	供應商B	129,214	3.8	功能模塊模組	2017年	一間於中國註冊成立之股份有限公司，目前於上海證券交易所上市。該公司主要從事製造及銷售電腦、通訊及其他電子設備。	銀行承兌 匯票	30日。
3	供應商C	83,149	2.4	機械及設備 採購	2018年	一間於中國註冊成立之有限責任公司，主要從事智能終端設備開發、生產及銷售，以及系統及線上金融服務的集成、開發及銷售。	銀行轉賬	90日。
4	供應商D	72,979	2.1	機械及設備 採購	2020年	一間於中國註冊成立之股份有限公司，主要從事開發及生產電子產品、信息科技支援管理及POS終端產品進／出口及相關配套服務。	銀行轉賬	30至90日。
5	供應商E	67,032	2.0	機械及設備 採購	2018年	一間於中國註冊成立之有限責任公司，主要從事專業電子設備製造與銷售、信息系統運維服務及專業設計服務。	銀行轉賬	30日。
	總計	<u>494,568</u>	<u>14.5</u>					

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	採購額 (人民幣千元)	佔 總採購額 百分比 (%)	向我們提供的 產品／服務	與我們開始 建立業務關 係的年份	背景及主要業務活動	付款方式	信用期限
1	供應商B	94,914	4.3	功能模塊模組	2017年	如上表所披露。	銀行承兌 匯票	30日。
2	供應商A	75,470	3.4	專業服務	2020年	如上表所披露。	銀行轉賬	不適用
3	供應商D	55,969	2.5	機械及設備 採購	2020年	如上表所披露。	銀行轉賬	30至90日。
4	供應商F	37,275	1.7	專業服務	2019年	一間於中國註冊成立之有限責任公司，主要從事信息技術研發、軟件開發及銷售以及應用軟件技術服務。	銀行轉賬	不適用
5	供應商G	35,648	1.6	專業服務	2017年	一間於中國註冊成立之有限責任公司，主要從事提供軟件開發、技術服務及技術開發服務，以及分銷貨幣專用設備。	銀行轉賬	不適用
	總計	299,276	13.5					

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	採購額 (人民幣千元)	佔 總採購額 百分比 (%)	向我們提供的 產品／服務	與我們開始 建立業務關 係的年份	背景及主要業務活動	付款方式	信用期限
1	供應商B	95,163	4.9	功能模塊模組	2017年	如上表所披露。	銀行承兌 匯票	30日。
2	供應商D	48,249	2.5	機械及設備 採購	2020年	如上表所披露。	銀行轉賬	30至90日。
3	供應商H	39,191	2.0	其他	2022年	一間於中國註冊成立之有限責任公司，主要從事研發、生產及銷售共享移動充電寶及充電櫃。	銀行轉賬	120日。
4	供應商I	35,937	1.9	專業服務	2021年	一間於中國註冊成立之有限責任公司，主要從事提供個人商務服務、軟件開發、信息系統運維服務以及技術開發及技術諮詢服務。	銀行轉賬	不適用
5	供應商A	30,393	1.6	專業服務	2020年	如上表所披露。	銀行轉賬	不適用
	總計	<u>248,933</u>	<u>12.9</u>					

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至2025年6月30日止的六個月

排名	供應商	採購額 (人民幣千元)	佔 總採購額 百分比 (%)	向我們提供的 產品／服務	與我們開始 建立業務關 係的年份	背景及主要業務活動	付款方式	信用期限
1	供應商D	45,439	4.1	機械及設備 採購	2020年	如上表所披露。	銀行轉賬	30至90日。
2	供應商B	37,808	3.4	功能模塊模組	2017年	如上表所披露。	銀行承兌 匯票	30日。
3	供應商J	32,511	3.0	集成電路芯片	2021年	一間於中國註冊成立之有限責任公司，主要從事技術開發及技術諮詢、移動通信設備製造及通信設備銷售。	銀行轉賬	30日。
4	供應商C	26,992	2.5	機械及設備 採購	2018年	如上表所披露。	銀行轉賬	90日。
5	供應商K	25,593	2.3	功能模塊模組	2017年	一間於中國註冊成立之股份有限公司，主要從事提供無線通訊模塊及提供物聯網通訊解決方案。	銀行承兌 匯票	30日。
總計		<u>168,343</u>	<u>15.3</u>					

就董事所知，截至最後實際可行日期，董事及彼等各自之聯繫人或持有已發行股本5%以上的任何股東，於往績記錄期間各年度／期間概無於本公司五大供應商中擁有任何權益。

業 務

客戶與供應商重疊

於往績記錄期，據本公司董事所知，截至2022年、2023年及2024年本公司五大客戶之一客戶B亦為我們同期的供應商。於往績記錄期，我們向客戶B提供收單及增值服務，同時亦向該客戶採購專業服務。下表載列本集團於所示期間內自客戶B產生之收入及採購金額：

	截至12月31日止年度			截至6月30
	2022年	2023年	2024年	日止六個月
	人民幣千元			
收入	122,781.9	61,835.9	66,257.6	30,359.9
採購金額	224.4	153.6	(110.7) ⁽¹⁾	0.0

附註

1. 我們於截至2024年12月31日止年度自客戶B錄得負值採購金額，乃主要由於採購抵銷。

根據弗若斯特沙利文，有關安排在數字支付市場乃普遍現象。我們的董事確認，所有涉及客戶B的購銷交易在日常業務過程中按正常商業條款及公平原則進行。

存貨管理

我們的存貨主要包括不同型號的POS支付終端及相關配件、組件及耗材。為追蹤庫存水平，我們進行定期存貨檢查。我們截至2022年、2023年及2024年12月31日及截至2025年6月30日的存貨分別為人民幣237.5百萬元、人民幣121.1百萬元、人民幣99.4百萬元及人民幣112.6百萬元。

在既定存貨管理體系指導下，各部門密切協作確保存貨安全。就生產而言，我們根據長期銷售數據將銷量較高的產品歸類為標準產品，銷量較低的產品則歸為非標準產品。該分類由生產物料控制部門根據生產計劃定期調整。標準產品乃基於銷售預測進行生產，以維持滿足客戶訂單的充足存貨水平；而非標準產品則根據採購訂單於短時間內進行製造。質量監控人員與倉管人員共同負責直接材料的接收，確保所收物品符合採購訂單規格，檢查是否損壞，並於檢查合格後完成驗收。

財務部門負責監督存貨估值並評估存貨撥備需求。一般而言，經計及存貨項目的賬齡、存貨的變動及可用性或剩餘價值後，我們會對視為陳舊的存貨作撥備。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大供應短缺或存貨積壓

業 務

情況。存貨撇減分別於截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度及截至2025年6月30日止六個月確認為約人民幣38.5百萬元、人民幣21.9百萬元、人民幣23.1百萬元及零。

客戶備付金

客戶備付金指就處理支付時代表客戶收取的應付予客戶的款項。根據《非銀行支付機構客戶備付金存管辦法》，非銀行支付機構應將所收客戶備付金直接全額存至中國人民銀行或合資格商業銀行。請參閱「監管概覽—有關非銀行支付機構支付服務的法規—有關客戶備付金管理的法規。」

為確保合規，我們嚴格區分客戶備付金與自有資金，並於中國人民銀行開設客戶備付金賬戶。所有客戶備付金均將直接存入相關備付金賬戶，以確保其安全性。我們已開發專門的結算管理軟件及系統，以監測及報告相關備付金的狀況，與中國人民銀行及其他機構建立持續的對賬機制，定期向監管機關報告客戶備付金的狀況，並為我們的客戶提供賬戶變動及餘額查詢服務，以確保其透明度、準確性且符合相關法律法規。

風險管理及內部控制

我們於運營過程中會面臨各種風險，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險」。我們已建立我們認為適合我們的業務營運的風險管理體系及相關政策和程序。我們亦持續監控及審查風險管理及內部控制體系，並應對市場環境、產品服務組合及監管環境的變化。

洗錢風險管理

我們面臨涉及非法資金轉移或恐怖融資交易的風險。我們已建立健全的反洗錢及反恐融資內部控制體系，以確保遵守適用的中國法律，並預防洗錢及恐怖融資活動。該體系獲納入我們的整體風險管理框架。

業 務

我們已開發專有的反洗錢系統以支持了解客戶身份流程，該系統可自動監控、識別並攔截可疑交易。反洗錢系統的數據庫將定期進行審查及更新。反洗錢系統識別的任何大額或可疑交易均將被及時上報並監控，以確保以及時、妥善且合法的方式處理有關交易。

合規部門收集並分析商戶數據以識別潛在的危險信號，例如客戶投訴及異常交易。在「基於風險」原則的指導下，我們根據商戶屬性（如業務類型、地理位置及交易模式）評估其風險等級，並實施與彼等之風險等級相稱的管控措施。此外，我們可定期對商戶進行風險數據分析及專項評估（如必要）。

財務申報風險管理

我們已建立一套與財務申報風險管理相關的會計政策體系，涵蓋財務記賬管理、財務預算管理、會計政策與程序、關聯方交易管理、財務報表編製與審核管理，以及財務系統結賬後反向操作管理。我們已建立相關程序和IT系統，以促進會計政策的實施及管理賬目的審核。

信息科技風險管理

我們已制定及實施多項與我們的IT基礎設施有關的IT安全政策及程序。我們就當前IT政策進行定期合規檢查，識別及化解可能危害系統安全的問題。我們亦就IT風險管理定期為僱員提供培訓。

為降低系統故障風險，我們已採納「兩地三中心」模式並已部署三個數據中心。我們的主數據中心採用戰略性佈局，設於深圳市南山區，另一處設於深圳市龍崗區，作為本地備份中心，第三處則設於廣州市，承擔異地備份中心的職能。

數據安全、網絡安全及機密性保護

我們於運營過程中會面臨與數據安全、網絡安全及機密性有關的風險。我們已實施嚴格的內部控制程序以保護數據的完整性。請參閱「數據隱私」。

知識產權

我們認為，我們的專利、商標、服務商標、域名、商業機密、專利技術及類似的知識產權是我們成功的關鍵，並倚賴中國及其他司法管轄區的專利、商標、版權

業 務

及商業機密保護法，以及與僱員、合作夥伴、服務提供商、供應商等的保密程序及合同條款以保護我們的專有權利。於往績記錄期，我們與第三方並無就知識產權產生任何重大糾紛或任何其他未決法律訴訟。

截至最後實際可行日期，我們擁有59個重要註冊商標、78項重要專利、81項軟件重要產品版權及6個重要註冊域名。截至最後實際可行日期，我們在中國有18項待決商標申請及並無待批准的專利申請。有關我們主要知識產權的一覽表，請參閱附錄四「法定及一般資料—(B)有關我們業務的進一步資料—知識產權」。

競爭

我們在競爭激烈的全球數字支付行業運營，該行業具有技術迅速進步、客戶偏好多變、行業標準持續演進以及新服務與產品層出不窮的特點。我們在中國及國際市場均面臨競爭。在中國，我們主要與其他支付服務提供商及提供數字化服務的專注於技術數字解決方案提供商競爭。同時，在國際市場上，我們與跨境及當地數字支付解決方案提供商競爭，同時也與海外及當地支付硬件設備製造商及經銷商競爭。

我們的若干國內外競爭對手，可能獲得我們無法獲得的執照或許可證，從而在相關市場形成先發優勢，進而可能會限制我們在特定市場提供某些產品或服務的能力。此外，競爭對手或會增加投資、降低價格或推出創新產品，這可能要求我們投入大量管理精力以及財務和人力資源來維持我們的競爭地位。其他超出我們控制範圍的因素，如行業聯盟、戰略收購、市場整合，或我們運營所在司法管轄區的監管變化，亦可能增強競爭對手實力或改變競爭格局。有關更多詳情，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們所處行業面臨激烈競爭。若無法有效應對，我們的運營、財務狀況、業績及未來前景可能遭受重大影響」。

我們認為，自身的核心競爭優勢主要包括：完備的全球支付牌照與許可證組合、覆蓋全產業鏈的綜合型端到端業務模式、多元化的支付設備產品與支付服務方案、技術實力、安全穩定的支付系統，以及與生態合作夥伴長期建立的穩固合作關係。

業 務

僱員

截至2025年6月30日，我們有1,593名全職僱員，其中大多數僱員位於中國深圳。下表載列截至同日我們按職能劃分的僱員人數：

職能	僱員人數	佔總數百分比
生產	470	29.5
銷售	233	14.6
技術	536	33.6
財務	42	2.6
行政	39	2.4
其他	273	17.1
總計	1,593	100%

截至2025年6月30日，本公司59.1%以上的僱員擁有學士及以上學位，及約6.4%的僱員擁有碩士及以上學位。

我們的成功取決於我們吸引、留住及激勵合資格人員的能力。我們主要通過校園招聘及線上渠道招聘僱員。作為我們招聘及留住人才戰略的一部分，我們為僱員提供具競爭力的薪資、績效花紅及若干其他激勵。

我們已採納完備的培訓計劃，根據該計劃，僱員定期接受內部或外部講師提供的技術、監管及管理領域的培訓。我們根據僱員的角色及技能水平為不同級別的僱員提供持續內部培訓。我們相信，我們的培訓文化有助於我們招聘及留住合格僱員的能力。

我們建立了雙軌職業道路，獨立評估管理及技術人才，增加個人發展及職業發展的機會。我們聘請外部人力資源業務合作夥伴以加強與新僱員及主要僱員的溝通，及為彼等提供諮詢。

根據中國法規的要求，我們參與適當地地方市及省政府組織的各種僱員社會保障計劃，包括住房、養老金、醫療、工傷及失業救濟計劃。我們亦為僱員購買商業健康及意外保險。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未能根據適用中國法律規定為若干僱員足額繳納社會保險及住房公積金。

業 務

根據中國相關法律法規，用人單位未按規定繳納社會保險，可能被責令補繳逾期金額，並按日加收0.05%的滯納金。倘用人單位未能糾正違規情況並支付逾期款項，可能面臨處欠繳金額一倍以下三倍以下的罰款。此外，用人單位未按規定繳納住房公積金，可能被責令限期繳納；逾期不繳者，主管機關可向法院申請強制執行。

基於：(i)由相關主管機關(包括當地人力資源和社會保障局、醫療保險基金管理中心及住房公積金管理中心)出具的合規證書及信用報告，聲明截至該等確認日期，在整個往績記錄期，本公司及我們在中國的主要附屬公司均未因社保和住房公積金繳款事宜受到任何相關行政處罰或強制執行；(ii)根據本公司及中國主要附屬公司運營所在若干主要司法管轄區社會保障及住房公積金主管部門的匿名電話諮詢顯示，該等主管部門通常不會主動發起補繳要求或集中徵收程序，收到員工投訴除外；此外，若主管部門發出通知，相關企業在收到通知後及時採取補救措施，通常不會受到處罰；(iii)本公司及在中國的主要附屬公司從未受到社會保障或住房公積金主管部門的行政處罰或法院強制執行，亦未收到員工就社保或住房公積金繳存提出的任何重大投訴；及(iv)若主管機關要求我們整改任何不合規事項，我們承諾將積極履行相關義務。我們的中國法律顧問認為，在現行監管體系及執法實踐下，且在相關法律法規及其執行未發生重大不利變化、主管機關未收到關於我們欠繳款項的集體員工投訴或舉報且未就欠繳款項對我們提起訴訟或仲裁的前提下，我們因上述歷史違規行為而面臨重大行政處罰或集中追繳風險的可能性較低。

我們認為我們與僱員保持良好的工作關係。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因不遵守職業健康及安全法律或法規而遭受任何重大索賠、訴訟、罰款或行政措施，且從未發生任何會對我們業務造成重大影響的罷工、勞資糾紛或工業行動。

勞務外包安排

我們與獨立勞務供應商訂立勞務外包協議。我們的勞務供應商會根據本公司的營運需要，指派人員提供所需服務。我們認為，該等安排為我們提供了精簡靈活的人力資源架構，使我們能夠專注於核心業務，及時應對行業趨勢。

業 務

根據勞務外包協議，我們向勞務供應商支付服務費。勞務供應商根據相關中國法律及法規為指定員工支付薪金、社會保險及住房公積金以及其他福利。

保險

我們為員工提供養老保險、失業保險、工傷保險及醫療保險等社會保障保險。根據一般市場慣例，我們並無投保業務中斷險或關鍵人物險。於往績記錄期，我們並無就我們的業務作出任何重大保險索賠。有關保險保障風險的討論，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們可能不具備足以覆蓋業務風險的保險保障範圍」。

物業

截至最後實際可行日期，我們在中國並無擁有任何與我們業務運營相關的自有物業。截至最後實際可行日期，我們租賃了與我們業務運營相關的六項主要物業，總建築面積為22,552平方米。

截至最後實際可行日期，我們於中國與我們業務營運相關的主要租賃物業總建築面積為22,552平方米，且各租賃物業的總建築面積介於1,819平方米至8,000平方米。上述租賃物業之租賃期通常介乎一至三年。我們正在續訂已經到期或預計即將到期的租賃協議。

截至最後實際可行日期，按賬面值計，概無單項物業佔我們綜合資產總值的15%或以上。因此，本文件獲豁免遵守香港上市規則第五章及公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段所述須根據公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條在估值報告中載入於所有土地及樓宇的權益的規定。

業 務

法律及監管訴訟及合規

法律訴訟

我們可能不時牽涉正常業務過程中產生的法律訴訟。

我們的董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並未牽涉任何針對我們或我們的任何董事並可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的訴訟、仲裁或行政程序。此外，據董事所知，我們或我們的任何董事均未涉及任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的待決或可預見的訴訟、仲裁或行政程序。

法律合規

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無捲入任何重大不合規事件。

本公司主要在中國經營業務，並已拓展至多個其他國家及地區，本公司的業務在不同監管環境下受監管及監督。本公司受本公司經營所在司法管轄區的監管機構頒佈的各種監管規定及指引所規限。我們的目標是關注監管環境，並制定適當的內部程序及指引管理本公司的業務，以規避潛在的不合規或不當行為。

我們須遵守中國監管機構發佈的一系列監管規定及指引，主要包括中國人民銀行及其各地方分行、國家外匯管理局。自2022年起至直至最後實際可行日期，因未遵守相關法律法規，我們的支付服務受到若干項行政處罰，共計約人民幣3.0百萬元，截至最後實際可行日期所有罰款均已繳納。截至最後實際可行日期，我們已針對所有處罰實施補救措施及加強內部控制措施，且在實施補救措施及／或向監管機

業 務

構提交相關補救完成報告後，未收到相關監管機構的任何反饋或後續行動要求。具體處罰事項及對應的補救措施及加強內部控制措施詳列如下：

日期	金額	受處罰的主體	問題	補救措施及強化 內控措施
(人民幣元)				
1. 2023年10月	2,990,000	嘉聯支付有限公司	<ul style="list-style-type: none"> ● (1)未根據實際交易場景準確識別、完整傳輸及存儲交易信息；及(2)未能確保交易信息整個支付過程中的真實性、完整性、可追溯性及一致性； ● 未能按適用法規要求設立商戶結算賬戶 ● 未在特定商戶入駐時嚴格落實客戶身份識別義務； ● 未對外包服務供應商開展盡職調查。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 就未能(1)根據實際交易場景，準確識別、完整傳輸及儲存交易資料；(2)確保整個支付過程中交易資料的真實性、完整性、可追溯性及一致性，我們已採取並完成以下補救措施：(1)進行全面審查；及(2)建立並完善自查機制。 ● 就未能按照適用法規要求設立商戶結算賬戶之問題，我們已實施以下補救措施：(1)進行內部審查；及(2)建立並完善自查機制，以便及時識別不合規的收單賬戶配置。 ● 就於特定商戶入駐時未嚴格履行所要求的客戶身份識別義務事項，我們已實施以下補救措施：(1)進行內部審查；(2)加強對相關操作人員的培訓；及(3)建立並完善自查機制，以便及時識別商戶文件不齊全的情形。
	160,000	石曉冬先生(嘉聯支付有限公司當時之總經理)	因嘉聯支付有限公司以下不合規行為獲問責： <ul style="list-style-type: none"> ● (1)未根據實際交易場景準確識別、完整傳輸及存儲交易信息；及(2)未能確保整個支付過程中交易信息的真實性、完整性、可追溯性及一致性； ● 未在特定商戶入駐時嚴格落實客戶身份識別義務。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 就未對外包服務供應商進行盡職調查的問題，我們已實施以下補救措施：(1)進行全面內部審查；(2)並強化對服務供應商的文件審核程序；及(3)建立並完善自查機制，以便及時識別文件不齊全或不合規的服務供應商。
2. 2023年11月	30,000	嘉聯支付有限公司廣西分公司	未能準確識別及完整傳輸交易信息。	就未能準確識別及完整傳輸交易信息的已識別的問題，我們已進行全面內部審查。

業 務

我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，在中國內地所發現的不合規事項，對我們的業務及運營並未產生且不會產生重大不利影響，因為：(i) 相關行政處罰所處罰款佔我們資產淨值及淨利潤的比例相對較小；(ii) 該等事件不被視為構成重大違規；(iii) 該等事件並未涉及吊銷我們的營業執照；及(iv) 該等事件未對我們的後續運營造成任何重大不利影響。此外，我們的中國法律顧問認為，前述與石曉冬先生相關的處罰，並不影響其擔任我們董事的適任性。於往績記錄期，除上述有關我們主要業務的處罰外，我們或我們的董事及高級管理層均未受到任何其他重大行政處罰。基於上述情況，我們的董事認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本公司並未涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰的重大不合規事件，而可能單獨或共同對本公司的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

牌照、許可證及監管批准

根據相關法律法規的要求，本公司須取得及持有各種牌照及許可證，以於中國及全球經營業務。截至最後實際可行日期，本公司已建立由9項支付牌照及相關資質組成的牌照組合，覆蓋本公司重要市場，包括中國、香港、美國及歐洲。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本公司已向經營所在司法管轄區的相關監管機構取得對本公司營運至關重要的所有必要牌照及許可證，並且不知悉有任何法律障礙會妨礙續期該等牌照及許可證。

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

下表載列我們目前持有的重要牌照及許可證清單：

牌照／許可證	實體	國家／地區	到期日	說明	相關服務組合
中華人民共和國支付業務許可證	嘉聯支付有限公司	中國	2027年6月26日	提供銀行卡收單服務的牌照	國內聚合收單服務
貨幣服務業務牌照	Nexgo Inc.	美國	不適用	貨幣服務經營牌照	支付終端與設備
貨幣服務業務牌照	AstroBit Technology Inc	美國	不適用	貨幣服務經營牌照	全球支付業務
貨幣服務經營者牌照	新國都科技有限公司	香港	2026年5月1日	貨幣服務經營牌照	全球支付業務
支付機構牌照	XGD Europe S.A.	所有歐盟成員國，以及冰島、列支敦士登和挪威	不適用	提供(i)執行信用轉賬，包括定期支付指令；及(ii)支付交易收單服務的牌照	全球支付業務
增值電信業務經營牌照	嘉聯支付有限公司	中國	2027年11月7日	提供信息服務和在線數據處理與交易處理的牌照	國內支付服務
增值電信業務經營牌照	嘉聯支付有限公司	中國	2027年3月22日	提供國內呼叫中心服務的牌照	國內支付服務
增值電信業務經營牌照	深圳市新國都通信技術有限公司	中國	2030年5月29日	提供僅限互聯網信息服務的牌照	國內支付服務
增值電信業務經營牌照	深圳市新國都通信技術有限公司	中國	2030年8月5日	提供信息服務(不含互聯網信息服務)的牌照	國內支付服務

業 務

數據隱私

中國政府存在各種規定限制收集及使用個人及行為數據。請參閱「監管概覽—有關非銀行支付機構支付服務的法規—有關信息安全及數據隱私的法規。」我們有義務對個人數據保密。除非經客戶明確授權的特定用途，或用於合規及風險管理，或根據法律規定，否則我們不會收集及使用個人數據。我們已制定並實施嚴格的內部控制程序以確保數據的收集、使用及存儲符合所有適用法律法規，並保障客戶、僱員及其他第三方的利益。該等程序包括：

數據收集

本公司主要收集及存儲所提供支付服務的客戶、用戶及合作夥伴，該等數據包括：(i) 商戶資料，如個人身份資料及交易資料；(ii) 註冊使用我們產品的用戶信息，例如用戶註冊信息及訂單信息；及(iii) 我們合作夥伴的個人數據，例如法定代表人數據及聯絡人數據。相關數據乃根據適用的法律法規在基於有效法律依據的情況下收集。我們僅於業務營運所需範圍內並根據協議條款(如有)及數據隱私政策收集相關數據。

數據存儲及保護

我們安排專人負責數據存儲工作。我們為不同的業務線制定了不同的保留期限。舉例而言，根據中國相關法律法規，支付信息相關數據須存儲至少五年。我們採用多種技術保護數據，例如通常對數據進行加密存儲，並在業務營運中對數據進行去標識化處理，以確保數據存儲與使用安全。未經事先批准不得傳輸任何數據。

數據使用

我們嚴格限制並監控僱員對所收集數據的訪問權限。相關數據均需經事先批准方可訪問及使用。僱員不得向第三方提供數據。我們已實施一項政策，嚴格禁止在特定開發與測試環境中使用真實數據，於該等環境中僅可使用虛構或去標識化及脫敏數據。我們建立了數據訪問與使用登記簿，載有訪問者身份、使用類型、訪問數據的時間及範圍，並定期對該登記簿進行審查與監控。

業 務

數據安全意識與風險管理

我們已實施內部數據保護政策及程序，包括個人信息保護治理、數據分類及分級、個人信息保護影響評估、個人信息保護合規審計及數據安全教育與培訓。

我們已成立數據安全管理委員會，任命了數據安全官、個人信息保護官，並按照相關要求完成了個人信息保護官在中央網絡安全與信息化委員會辦公室的備案工作。

我們為員工提供數據隱私培訓，內容涵蓋案例分享與操作規範等多個領域，並為僱員開展釣魚防範、數據脫敏等案例研究培訓。

截至最後實際可行日期及於往績記錄期，本公司並未發生任何數據洩露事件，我們在所有重大方面遵守適用有關個人數據收集、使用、披露或安全的中國法律法規。

環境、社會及管治

ESG 治理

我們高度重視環境、社會及管治（「ESG」）事宜，並充分認識到自身的ESG責任。我們致力於將ESG融入本公司發展戰略、重大決策及日常運營中。我們已制定ESG政策，以確保符合適用法律法規及上市規則。

ESG 管理架構

我們已建立分級、全面的ESG管理架構，明確董事會、戰略委員會及ESG工作小組各層級的職責。我們的ESG政策明確了各方在管理ESG事項中的職責與權限。董事會主要負責審閱及批准ESG戰略及目標、ESG管理架構及政策、ESG報告及重大ESG相關披露事項，並審閱ESG風險及重大ESG相關負面事件的應對計劃。戰略委員會主要負責對ESG相關工作進行監督、協調及提供總體指導。由各部門負責人組成的ESG工作小組負責落實各項ESG事宜，包括編製ESG政策與報告。

業 務

ESG 風險管理

我們認為，識別及管理ESG相關風險對可持續發展至關重要。我們已將ESG因素納入風險管理架構，並制定相關政策，為本集團識別、評估及監控ESG相關風險與機遇提供指導。我們已審查現有的風險管理清單，識別尚未納入的潛在ESG風險，並進行內部和外部掃描，根據風險發生的可能性及潛在影響對該等風險進行優先排序，從而生成ESG風險管理清單。在此基礎上，董事會根據戰略相關性、財務影響、價值鏈範圍及監管緊迫性等標準對重大ESG風險進行審議及優先排序，並批准相關的風險評估及舒緩計劃。這份清單乃資源分配及風險控制的重要依據，由管理層會進行持續監控及定期更新，以確保風險維持在可接受的範圍內。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無存在重大違反ESG相關適用法律及法規的行為，亦未受到環境違規相關的任何處罰。

環境保護

我們高度重視環境管理，嚴格遵守適用法律及法規，包括《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國水污染防治法》、《中華人民共和國大氣污染防治法》及《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》。我們的核心業務涵蓋電子支付設備及數字支付服務，該業務不涉及重大生產活動，不會產生大量排放物或廢棄物，亦不會造成嚴重污染。

我們致力於最大限度地減少運營活動對環境的影響。為有效實施環境管理舉措，我們已制定內部政策以落實品質、環境與安全管理架構。我們亦已制定程序以明確建立環境與安全目標、指標及管理計劃的步驟與管理方法。我們已獲得ISO 14001:2015環境管理體系認證。

排放物管理

我們於電子支付終端產品的製造過程中恪守環保原則。於日常業務運營過程中，我們會產生無害廢棄物及有害廢棄物。無害廢棄物由我們的清潔人員收集，並透過當地的廢物回收站進行處理。有害廢棄物包括廢棄電器及電子設備、廢酒精、污染擦拭布、指套、色帶、墨盒、碳粉盒及含溶劑的廢液，均轉交至合資格第三方承包商進行處理及處置。此外，我們於運營過程中亦會產生生活廢水及廢氣(含焊

業 務

接工序產生的鉛及錫)。我們認為這些不會帶來任何重大環境風險。我們按照適用的法律法規管理所有廢水及廢氣，並定期聘請第三方專業人士進行監測及檢測。

下表載列我們於所示期間的排放物管理數據：

	單位	截至12月31日止年度			截至
		2022年	2023年	2024年	6月30日止 六個月
有害廢棄物產生量	噸	110.60	110.00	205.00	245.00
有害廢棄物產生密度	噸／百萬元 人民幣營收	0.03	0.03	0.07	0.16

資源管理

耗電量

我們嚴格遵守適用法律及法規，包括但不限於《中華人民共和國節約能源法》。電力乃我們運營中消耗之主要能源。為降低電力消耗並提升運營效率，我們在工廠及辦公室積極倡導員工節約能源。

下表載列本集團於所示期間的耗電量：

	單位	截至12月31日止年度			截至
		2022年	2023年	2024年	6月30日止 六個月
耗電量	兆瓦時	1,847,339.90	1,751,283.78	1,903,454.57	869,583.57
能源消耗密度	兆瓦時／百萬元 人民幣營收	427.97	460.71	604.74	569.41

業 務

耗水量

我們嚴格遵守適用法律及法規，包括《中華人民共和國水法》，並持續推進水資源綜合管理。我們在工廠及辦公室實施了多項節水措施，倡導員工用水後及時關閉水龍頭。

下表載列本集團於所示期間的耗水量：

	單位	截至12月31日止年度			截至 6月30日止 六個月
		2022年	2023年	2024年	2025年
耗水量	噸	12,680.00	10,034.00	13,142.00	8,353.00
耗水量密度	噸／百萬元 人民幣營收	2.94	2.64	4.18	5.47

包裝材料消耗量

我們充分意識到包裝材料對環境造成的潛在負面影響，並致力於透過增加環保包裝材料的使用以減少該影響。這包括積極採用可回收紙箱及可循環利用的容器，以降低包裝材料消耗量。

下表載列本集團於所示期間的包裝材料消耗量：

	單位	截至12月31日止年度			截至 6月30日止 六個月
		2022年	2023年	2024年	2025年
包裝材料消耗量	噸	719.97	778.50	366.65	219.71
包裝材料消耗密度	噸／百萬元 人民幣營收	0.17	0.20	0.12	0.14

業 務

應對氣候變化

在全球氣候治理的背景下，我們積極擔當綠色發展的實踐者、推動者與貢獻者，推動實現可持續發展。為精準識別氣候變化對業務的影響，我們已進行氣候相關風險分析，從物理風險及轉型風險雙重視角識別氣候變化引發的風險及其對我們的影響。我們致力於採取積極措施應對該等風險。

下表載列我們已識別之主要氣候風險與機遇及應對措施。

風險／機遇類型	風險／機遇說明	應對措施	
轉型風險	市場風險	隨著全球經濟向低碳模式轉型，客戶正日益優先採購低碳節能的支付終端。	採購並使用回收材料，開發低功耗、高耐用性的支付硬件產品，以滿足客戶對環保產品日益增長的需求。
	聲譽風險	企業聲譽可能因氣候風險管理措施失當或違規行為而受到影響。	密切關注ESG相關法律及法規，積極發佈ESG報告，並披露環境相關資料。
物理風險	急性風險	極端天氣事件(包括颱風、洪水、暴雨、熱浪及寒潮)的頻率及強度不斷增加。	制定並實施極端天氣應急響應計劃，確保迅速恢復運營。
	慢性風險	海平面持續上升、平均氣溫不斷攀升，以及降水與天氣模式的極端變化。	制定高溫應急響應計劃，並實時監測溫度與濕度水平。

業 務

風險／機遇類型	風險／機遇說明	應對措施	
機遇	資源效率	提升資源效率，並採用循環技術。	提升生產效率、提高資源循環利用，並積極發展循環經濟。
	產品與服務	透過研發創新以開發新產品與服務。	持續進行研發與創新，以研發綠色低碳產品。

溫室氣體排放

我們的溫室氣體（「溫室氣體」）排放主要來自與工廠及辦公室所購電力消耗相關之範圍二間接溫室氣體排放。參照中國根據《溫室氣體盤查議定書》發佈的《能源消耗溫室氣體排放計算與報告工具》（Tool for Calculation and Reporting of Greenhouse Gas Emissions from Energy Consumption）計算，我們的範圍二溫室氣體排放量為：2022年1,243噸二氧化碳當量、2023年1,178噸二氧化碳當量、2024年1,280噸二氧化碳當量及截至2025年6月30日585噸二氧化碳當量。

社會責任

僱傭

我們秉持以人為本的理念並嚴格遵守適用法律及法規，包括《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》、《中華人民共和國未成年人保護法》及《禁止使用童工規定》。該承諾已全面融入覆蓋招聘、薪酬、福利、工時、休假及多元化建設等政策體系。

我們建立了一套薪酬管理體系，確保內部公平性與外部競爭力。我們的薪金係根據績效、能力及勞動力市況釐定。我們確保福利政策在所有重大方面均符合國家及地方的所有法規。我們為員工提供社會保險並繳納住房公積金。同時，員工享有各類休假權益，包括年假、婚假、事假、產假、陪產假及其他基本福利。為確保可持續的僱傭實踐，我們的員工手冊明確規定了工作時間、考勤制度及補休安排。我們實行每週五天、每日八小時工作制。僱員須根據運營需要實行差異化排班。任何加班均需事先申請並獲批准。

業 務

此外，為營造多元包容的工作環境，我們已制定董事會及員工多元化政策及相關的招聘管理制度。在招聘過程中遵循唯才是舉的原則，承諾在招聘及僱傭過程中不以性別、年齡、文化或教育背景、家庭狀況或殘疾等因素對員工進行區別對待。

下表載列於所示期間我們的僱員總數及構成：

	截至12月31日止年度			截至 6月30日止 六個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
<i>按性別劃分</i>				
女性	1,129	1,087	739	748
男性	1,616	1,384	832	845
<i>按年齡組別劃分</i>				
30歲以下	654	727	467	462
30歲至40歲	1,526	1,360	823	827
40歲至50歲	486	324	241	261
50歲以上	79	60	40	43
<i>按地區劃分</i>				
中國內地	2,740	2,471	1,532	1,553
香港	3	0	15	15
海外	2	0	24	25
<i>按僱傭類型劃分</i>				
全職	2,737	2,461	1,567	1,587
兼職	8	10	4	6
總計	2,745	2,471	1,571	1,593

勞工準則

我們嚴格遵守關於童工與強製勞動的適用法律及法規。若發現任何童工或強製勞動情況，我們將立即採取糾正措施。我們亦要求所有供應商提供公平的勞動條件，並禁止使用任何童工。為防止無意僱傭任何未成年僱員，我們的招聘流程包含嚴格的身份核驗與背景調查，以確保所有新僱員均符合法定工作年齡要求。

業 務

發展及培訓

我們高度重視人才，致力於透過完善的培訓體系與職業發展途徑促進員工的成長。為確保持續發展，已製定並實施雙通道職級體系政策，根據崗位特性與員工勝任力，每年進行職級認證。同時，我們積極倡導員工自我增值，推動本體團良性的內部競爭與人才流動。此外，我們構建了多元化培訓體系，提供包含新員工入職培訓、各職級通用與專業技能培訓等各類培訓項目。

職業健康與安全

我們嚴格遵守職業健康與安全有關的適用法律及法規，致力於為僱員提供安全及健康的工作場所。我們實施一系列政策、標準操作程序及措施，以防範與消除事故及職業病。我們已獲得ISO 45001:2018(職業健康安全管理体系)認證。我們亦持續完善應急救援體系與應急預案，定期開展消防演練以檢驗應急救援隊伍的響應能力。為預防工作場所事故，我們已在辦公區域配備完備的消防安全設施，並對其進行例行檢查與維護。

我們高度重視僱員健康，並組織年度體檢，積極管理職業健康風險。此外，我們與物業管理公司及相關部門協作，每年開展實戰消防演練與急救培訓，以提升僱員對安全生產與職業健康重要性的意識及其自我保護能力。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未曾發生任何嚴重人身傷害或死亡事故。

供應鏈管理

我們十分重視供應鏈的管理。為構建富有競爭力且可持續的供應鏈，我們已制定相關政策，明確相關部門職責，並規範合資格供應商的管理。於供應商入駐階段，我們為不同產品的供應商制定不同的資格標準，並對質量及研發提出具體要求。這確保了供應商入駐流程的精細化及標準化。於供應商審查階段，根據TL:9000質量管理體系標準及我們的實際情況，我們已開發一套質量體系審查工具包。通過填寫「供應商質量管理體系審查清單」加以運用工具包，以評估供應商質量體系的有效性。就供應商ESG管理而言，我們已制定供應商行為準則，明確供應商在商業活動中必須遵守的基本原則。此準則載列人權、勞工實踐、職業健康與安全、環境管理、材料合規(包括衝突礦物)及商業道德等方面的要求。若供應商未能

業 務

遵守此準則，則必須採取必要的整改措施。否則，我們保留暫停或取消其供應商資格的權利。為確保產品符合相關環境要求，我們強制要求供應商建立環境管理體系及政策，確保其以環境可持續的方式運營。

產品質量及安全

我們致力於提供高品質的產品與服務，並已建立一系列產品品質控制措施。有關進一步詳情，請參閱本節上文「質量控制與管理」。

反貪污

為營造誠信文化並防範欺詐行為，我們已制定相關政策，嚴禁僱員從事行賄受賄、貪污腐敗、挪用資產及洩露機密信息。我們持續對本集團範圍內的誠信合規情況進行監督。此外，我們要求供應商遵守《合作夥伴誠信廉潔承諾書》，規定其不得實施任何形式的商業賄賂，禁止謀取不正當利益向本公司僱員、政府官員或其他任何相關方提供款項、禮品或其他不正當利益。為強化反貪污措施，我們定期為僱員提供培訓，以提高彼等自律意識。於往績記錄期，我們已為僱員開展共計30場反貪污培訓。

為進一步加強反貪污標準建設，我們設立了包括熱線、電子郵件、信函及面談在內的多種舉報渠道，以鼓勵舉報行為。我們承諾對舉報人予以保護並給予獎勵。舉報人提供的個人信息及舉報內容將在全流程受到嚴格保密，以保障其合法權益。此外，現金獎勵之給予將基於所提供資料的有效性及案件嚴重程度。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本公司或其僱員均未涉及任何已結案的貪污案件。

社區參與

我們致力於為社區貢獻力量，並履行企業社會責任。透過便捷支付項目，我們持續優化支付生態，並針對老年人、國際遊客等群體完善境外銀行卡受理。我們的附屬公司嘉聯支付有限公司已完成全國大多數省份的境外銀行卡受理系統升級，重點覆蓋旅遊景點、機場商戶及連鎖餐廳等高客流區域。我們亦致力於推動公共安全與教育的發展。於2023年10月，我們與地方公安機關協同在當地中學舉辦了反詐防賭校園行活動，加強了警方、企業與學校之間的協作。

業 務

獎項與認證

下表載列本公司近期所獲部分重大獎項與成就。

獎項／認證	獲獎年份	頒獎機構
2025年中國上市公司英華獎 「A股價值獎」	2025年	中國基金報
深圳市科技進步獎	2025年	中共深圳市委及深圳市 人民政府
2024年廣東省名優高新技術產品證書	2025年	廣東省高新技術企業協會
第十六屆上市公司投資者關係天馬獎 「資者關係管理股東回報獎」	2025年	證券時報
2025年A股上市公司ESG評級 最佳進步TOP100	2025年	上海華證指數信息服務有限 公司
2024深圳500強企業	2024年	深圳市企業聯合會及深圳市 企業家協會

業 務

獎項／認證	獲獎年份	頒獎機構
廣東省知識產權示範企業(2024年度)	2024年	廣東知識產權保護協會
2024年度上市公司董辦優秀實踐案例	2024年	中國上市公司協會
第九屆「時代金融金桔獎」最具投資價值上市公司	2024年	時代週報
第十八屆創業板上市公司價值五十強	2024年	證券時報
深圳市總部企業	2023年	深圳市發展和改革委員會
優秀商戶收單業務合作夥伴	2023年	VISA
卓越合作夥伴獎	2023年	萬事達卡
紅點獎(智能POS機N96)	2023年	北萊茵威斯伐倫邦設計中心 (Design Zentrum Nordrhein Westfalen)
第九屆「金松獎」金融科技品牌影響力獎	2023年	移動支付網
卓越貢獻合作夥伴	2022年	美國運通

業 務

<u>獎項／認證</u>	<u>獲獎年份</u>	<u>頒獎機構</u>
企業信用評價AAA級信用企業	2022年	中鑫潤誠(北京)國際信用 評價有限公司
國家級專精特新重點小巨人企業	2022年	中國工業和信息化部
銀聯優秀合作夥伴獎	2021年	中國銀聯