
業 務

概覽

我們是誰

我們是中國領先的全行業大宗商品信息服務提供商，專注於多品類大宗商品的市場數據監測、價格評估及市場研究分析。公司致力於打造[卓創價格標杆]，通過構建權威、公允的大宗商品定價基準體系，形成以數據為核心，輸出專業化的信息服務模式，以適配不同經濟週期下各類規模客戶的核心需求，助力客戶在大宗商品交易定價等關鍵業務場景中實現高效決策。根據灼識諮詢，按2024年的收入計算，我們在中國大宗商品信息服務行業中位列第二，市場份額達10.6%，其中在能源商品（按2024年收入計，包括但不限於原油、天然氣開採產品以及化工原料及化工產品）領域中排名第一，從而彰顯核心業務的行業領先地位。

公司成立之初，我們便敏銳洞察到中國大宗商品市場存在的信息不對稱、定價體系不完善、交易效率偏低等核心痛點，這些問題嚴重制約了市場參與者的競爭能力與行業整體發展。基於此，我們確立了以專業信息破解行業痛點的發展路徑，致力於通過中立、專業、可靠的服務為客戶創造價值，提升整個大宗商品市場交易的透明度與運行效率。

我們以全面、及時、連續、可信為核心標準，為客戶提供數據支持與決策方案，助力客戶實現決策流程的數字化升級與效率提升。依托大數據、人工智能模型算法等先進技術，公司已構建覆蓋「數據採集—智能分析—決策支持—生態協同」全鏈條的大宗商品數字服務體系，深度踐行「數據+智能」的核心戰略。我們向客戶輸出及時客觀且連續的市場數據、行業動態、專業深度分析及權威價格評估，為用戶提供大宗商品全方位產品服務。於往績記錄期間，我們的業務營運覆蓋25個大宗商品行業，依託全球超120,000個信息源，持續沉淀形成規模化、結構化的數據資產。通過自主研發的數據存儲及分類框架，我們將全量數據系統歸類為價格數據、供需基本面數據、預測數據、指數數據及其他類別數據，構建起支撐市場高效決策的數據基礎設施。

業 務

於往績記錄期間，我們的業務板塊包括(i)資訊服務，(ii)數智服務，(iii)諮詢服務及(iv)會展服務。截至2025年8月31日，我們經營超過800個綜合及垂直行業研究主頁，覆蓋大宗商品約1,200種，並發佈約95個大宗商品行業指數。於往績記錄期間，我們通常每日與市場溝通17,000餘次，更新超過35,000條市場價格相關數據。於2022財年、2023財年、2024財年及2025年首八個月，我們的收入分別為人民幣273.0百萬元、人民幣283.6百萬元、人民幣294.4百萬元、人民幣229.4百萬元，而相應年度／期間內，(i)毛利率分別為[65.8]％、[59.9]％、[65.6]％及[62.6]％，(ii)淨利潤分別為人民幣[58.4]百萬元、人民幣[52.1]百萬元、人民幣[70.5]百萬元及人民幣[45.2]百萬元，及(iii)淨利潤率分別為[21.4]％、[18.4]％、[23.9]％及[19.7]％。

我們的客戶群體

於2025年8月31日，我們的註冊客戶累計超過6.5百萬家。於往績記錄期間，我們的客戶群體涵蓋大宗商品製造商、大宗商品貿易商、終端產品製造商、政府機構、商品期貨交易所、媒體、科研院所、金融機構、個人及其他。截至2025年8月31日止八個月，我們已與超過190家2025年《財富》世界500強企業及其附屬公司，以及超過260家2025年《財富》中國500強公司及其附屬公司建立合作關係。有關我們於往績記錄期間客戶的詳情，請參閱本節「我們的客戶」。

我們的行業認可

早於2012年，「卓創資訊」獲國家市場監督管理總局認定為中國馳名商標，為[中國信息服務及諮詢行業中首家獲此殊榮的企業]。憑藉逾20年的穩健增長及持續的優質服務，我們已發展成為中國大宗商品信息服務行業中廣受認可的大宗商品信息服務提供商。根據灼識諮詢的資料，按2024年收入計，我們在中國大宗商品信息服務行業中排名第二，市場份額為10.6%，且按2024年收入計，亦在能源商品領域中排名第一。

憑藉我們深厚的行業研究能力及透過持續監測市場動態並對市場趨勢進行深入分析，於整個往績記錄期間，我們為國家部委、國家級行業協會及相關單位提供智力支持，以助力其進行宏觀調控工作。因此，為表彰我們在提供優質大宗商品信息服務方面的先進技術能力及卓越往績，於2025年8月31日，我們獲指定為(i)「國家統計局大數據合作平台企業」，(ii)「全國價格監測定點單位」，(iii)「高新技術企業」，(iv)「全國數據標準化技術委員會首批成員單位」及(v)「山東省數字經濟創新平台企業」。

業 務

我們與國家部委的合作關係

我們於2015年3月與國家發展和改革委員會簽署「《加強價格監測預警分析》」的合作備忘錄，並與國家發展和改革委員會價格監測中心聯合發佈多項行業指數，包括「卓創鋼材價格指數」、「卓創成品油批發價格指數」、「卓創有色金屬價格指數」及豬料、雞料、蛋料三項比價指數。

於2013年，我們亦與國家統計局簽訂「《大數據戰略合作框架協議》」，並於2014年聯合發佈「流通領域重要生產資料市場價格變動情況」。我們與國家統計局城市社會經濟調查司合作，於往績記錄期間共同對中國24個省份(地區及直轄市)化工產品、有色金屬、煤炭、農產品等九大類重要生產資料的交易價格進行監測。

此外，於往績記錄期間，就農業農村部而言，我們已(i) 聯合監測並發佈「瘦肉型白條豬肉出廠價格指數」，(ii) 共同推動全國蘋果大數據發展應用協作，及(iii) 其重點農產品市場信息平台已引用我們的卓創資訊數據。於往績記錄期間，我們亦向國家市場監督管理總局提供有關大宗商品及重點民生商品的價格分析及預警服務。

我們與中國主要期貨交易所及行業協會的合作關係

自2009年以來，我們已逐步與中國各期貨交易所建立聯繫並開始合作。於最後實際可行日期，我們已與中國四大主要期貨交易所，即上海期貨交易所、鄭州商品交易所、大連商品交易所及廣州期貨交易所建立合作關係。

我們亦(i)自2023年2月起與中國石油和化學工業聯合會聯合發佈「石油和化工行業景氣指數」，及(ii)自2024年3月起與中國農業生產資料流通協會聯合發佈「中國肥糧比價綜合指數」。

業 務

我們與媒體的合作關係

於往績記錄期間，我們已成為逾500家媒體的信息來源，包括新華通訊社及中央廣播電視總台。自2014年以來，我們亦與中央電視台財經頻道保持持續合作，並參與《經濟信息聯播》、《正點財經》及《第一時間》等節目錄製，透過訪談形式分享能源、農業、鋼鐵、橡膠及礦產領域的行業洞察。

我們的案例研究沉澱

在大宗商品信息服務行業的數智化領域，我們憑藉產業數據+行業研究+模型算法+數據技術的核心優勢，構建智能市場分析及決策支持系統，賦能用戶實現其決策過程的數字化轉型升級。

由於我們核心優勢的成功實施，我們的「基於高質量數據集全景要素智策中樞的大宗商品數智化轉型方案」項目於2025年榮獲國家數據局及其他部門及機構聯合舉辦的「數據要素X」大賽山東省一等獎，這是我們在數智化應用方面取得的重大成就。透過充分使用我們的高質量、豐富的一手數據資源，我們構建大宗商品的垂類知識圖譜，建立專業行業模型，為生產、貿易及投資類企業提供智能決策支持。這為大模型在大宗商品行業內的更高效利用奠定了基礎，助力相關企業由「經驗驅動決策」轉為「數據驅動決策」的轉型升級。此外，我們的「大宗商品市場數據管理實踐」亦於2025年獲中國化工經濟技術發展中心、中國軟件評測中心(工業和信息化部軟件與集成電路促進中心)及中關村信息技術和實體經濟融合發展聯盟評為石油和化工行業相關的「「十四五」數字化轉型優秀案例」。

有關我們的行業認可的詳情，請參閱本節「獎項及認可」。

業 務

我們的市場機遇

根據灼識諮詢，由於以下市場機遇，中國大宗商品信息服務行業預計將呈持續增長趨勢，由2024年的人民幣25億元增至2029年的人民幣41億元，複合年增長率為10.7%：

- **供應鏈多元化**：地緣政治、能源轉型及合規要求正在加速重構全球貿易格局。因此，企業正日益轉向多區域、多渠道與多運輸路線的業務模式，導致採購及產能規劃更加分散，因此需要更廣泛的數據覆蓋，以更好地支持其運營決策。
- **數字化轉型**：以人工智能、雲計算及大數據為代表的新一代信息技術的迅猛發展，正推動全球數字化及智能化的持續深化。除傳統的信息服務外，市場對智能化及定制化信息服務的需求不斷增長。
- **金融行業參與度增加**：根據UNCTAD(聯合國貿易和發展會議)，大宗商品貿易佔全球商品貿易總額的[三分之一]，且大宗商品價格具有「高波動、不對稱」的特徵。隨著相關行業對風險識別及對沖戰略的需求增加，以及金融機構參與大宗商品交易的不斷深入，市場對大宗商品信息服務的需求將持續上升。
- **中國大宗商品信息服務提供商行業地位的提升**：隨著中國在全球大宗商品貿易中地位的持續提升，以及國家層面對大宗商品定價話語權提升的戰略重視，市場對具備本土化數據優勢和服務能力的國內大宗商品信息服務提供商的需求與期待持續增強，這為中國大宗商品信息服務行業帶來重大發展機遇。

基於上述市場機遇，我們相信，持續以技術賦能大宗商品信息服務，助力客戶構建數據驅動的決策體系，我們能夠在中國大宗商品信息服務行業中擴展我們的業務營運及增加市場份額。

業 務

我們的產品服務

憑藉我們在中國大宗商品現貨市場大量一手採集的可追溯及長週期數據，於往績記錄期間，我們將業務營運分為四個業務板塊，即(i)資訊服務，(ii)數智服務，(iii)諮詢服務，及(iv)會展服務。該四個業務板塊形成了完善的服務體系與產品矩陣，據此，我們的客戶可依賴我們的「以資訊為入口、數智為底座、諮詢做價值、會展做鏈接」的服務體系，而其大宗商品決策過程提供科學的量化依據。考慮到大宗商品在高頻交易場景中對「價格－供需－成本利潤」的相關需求，我們構建了「訂閱服務+API集成+定制解決方案+會展服務」的多元化產品矩陣，其通常在年度付款業務模式下營運。

1. 資訊服務

我們的資訊服務為我們的核心業務，據此，我們主要透過向客戶提供市場數據及詳細分析以支持其決策過程，協助客戶全面了解大宗商品市場的最新市場動態。我們的資訊服務包括綜合數據及資訊，涵蓋我們收集及處理的大宗商品市場價格、評估價格、產業數據、市場分析及行業動態，使我們的客戶能夠全面、及時且持續地了解最新市場動態、洞悉市場變化及明確大宗商品行業的發展趨勢。為滿足客戶不同的資訊相關需求，於往績記錄期間，我們的資訊服務主要包括(i)即時資訊、(ii)分析報告及(iii)增值服務。

我們的即時資訊服務為客戶提供及時且全面的大宗商品數據支持，包括價格基準、供需狀況、市場分析、預測及行業動態。該等服務透過多個渠道提供，以滿足客戶的多樣化需求，例如我們的網站平台及移動應用程序。該多元化服務組合使我們能夠提升用戶體驗並滿足廣泛的客戶需求。

我們依託單一核心商品或產業鏈的深度研究，建立了以自然日曆為基準的分析報告體系，形成了「周度－月度－半年度－年度」的全週期發佈機制。

業 務

2. 數智服務

數智服務聚焦大宗商品領域，為客戶提供數字化整體解決方案，是我們業務增長的核心發力點。我們依託涵蓋能源、化工、農業、金屬等全品類的大宗商品數據庫資源，整合價格、供需基本面、市場預測、行業指數等多維度關鍵數據。該等服務亦提供「數據收集—治理—智能應用」的一站式服務，通過數據驅動的深度行業洞察為客戶提供決策支持。

- (i) **數據中心**：該服務匯集海量大宗商品數據。其依據我們客戶的需求，提供標準化數據服務及解決方案套餐。
- (ii) **數據終端**：數據終端指我們的專有大宗商品數據終端，即紅桃3及紅期，其為企業決策及投資研究提供一站式解決方案。
- (iii) **數據定制**：我們透過提供定制化數據服務，如數據集成、數據處理及定制指數開發，賦能客戶提升數字化營運效率。
- (iv) **數智應用**：該等服務(i)以智能技術為引擎，提供覆蓋數據資產治理、智能中樞平台建設、市場態勢感知、決策智能體部署的全流程數智化解決方案，及(ii)助力企業客戶構建「數據洞察—智能響應—價值創造」的全鏈條競爭優勢。

3. 諮詢服務

諮詢服務由內部專家團隊承接，聚焦客戶個性化需求。我們以中立專業立場，憑藉海量大宗商品數據，結合專家團隊的豐富市場經驗與專業分析能力，為客戶輸出詳實的定制化解決方案，為生產經營、戰略規劃、市場研究、投資交易等領域的關鍵決策提供專業支持。我們的諮詢服務主要用於(i)戰略規劃，(ii)市場研究，(iii)投資金融，及(iv)消費者調研等用途。

業 務

4. 會展服務

我們的會展服務包括行業會議、展覽、走訪調研與研討培訓。憑借深厚的專業知識與服務能力，我們通過舉辦行業會議，為客戶搭建高質量的交流合作與商機對接平台，助力企業打破信息壁壘、拓展業務渠道，同步傳遞行業前沿動態與發展機遇。我們亦持續開展走訪調研活動，組織專業團隊深入工廠、倉儲等市場前線。我們認為該等實地考察的生產運營實況能夠收集供需數據，並且協助客戶詳細瞭解其經營決策、資源對接等方面的實際需求。

有關我們於往績記錄期間所提供服務的詳情，請參閱本節「我們的業務模式—我們的服務產品」。

我們的競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢有助於我們於往績記錄期間取得成功：

我們有著深遠的行業影響力及廣泛的品牌知名度。

自成立以來，我們始終恪守「中立、專業、專注」的原則，監測、記錄、分析、評估及研究整個大宗商品行業的現貨市場，經過多年的穩健增長及持續的優質服務，我們相信，我們已達成(i)行業影響力滲透至市場參與者的價格管理、行業標準與政策制定等關鍵領域及(ii)「卓創資訊」品牌經多年市場沉澱、廣泛的客戶覆蓋、權威的品牌背書與持續的價值輸出，鑄就行業公認的信任品牌。

關於我們的行業影響力滲透至市場參與者的價格管理、行業標準與政策制定等關鍵領域，我們自主研發的價格評估方法與長期積累的高質量數據資源，已形成三大核心應用場景的權威參考，包括(i)作為大宗商品行業現貨交易的價格基準，為產業鏈上下游企業提供定價與結算依據；(ii)向國家發展和改革委員會、國家統計局等政府部門提供數據支持，成為宏觀經濟調控與政策制定的重要參考；及(iii)成為科研機構開展學術研究的關鍵數據來源。其中，我們於2015年3月與國家發展和改革委員會簽署《加強價格監測預警分析》的合作備忘錄，並共同發佈「卓創鋼材價格指數」、「卓創成品油批發價格指數」、「卓創有色金屬價格指數」以及豬料、雞料、蛋料三項比價指數。

業 務

另外，我們成為行業標準制定的參與者與推動者，於往績記錄期間牽頭或參與編寫並發佈多項市場價格(指數)評估規範團體標準，其中包括有關大宗商品、化學品(包括苯乙烯、雙酚A及丁二烯)、金屬產品(包括建築鋼材)、農產品(包括雞蛋)及紙製品的市場價格(指數)細則，為行業數據採集的規範性、評估方法的統一性、發佈流程的標準化提供了重要依據。同時，我們作為「全國數據標準化技術委員會首批成員單位」，深度參與行業數據治理標準制定，持續推動數據採集、加工、應用全流程的規範化與科學化發展，進一步鞏固並強化了自身核心競爭優勢。

同時，我們亦是政府決策的權威合作方，已與國家發改委、農業農村部、國家統計局等多個國家部委建立長期穩定的合作關係，先後獲授「國家統計局大數據合作平台企業」、「全國價格監測定點單位」等官方認定。具體來看，我們與國家發改委簽署《加強價格監測預警分析合作備忘錄》、與國家統計局簽署《大數據戰略合作框架協議》，聯合開展全國24個省份九大類重要生產資料(含化工產品、有色金屬、煤炭等)交易價格的常態化監測，並共同發佈「流通領域重要生產資料市場價格變動情況」。上述合作與認定，充分體現了政府部門對我們數據權威性、公信力及行業影響力的高度認可。

關於品牌經多年市場沉澱、廣泛的客戶覆蓋、權威的品牌背書與持續的價值輸出，鑄就行業公認的信任品牌，根據灼識諮詢，按2024年的收入計，我們在中國大宗商品信息服務行業中排名第二，市場份額為10.6%。於2012年，「卓創資訊」獲國家市場監督管理總局認定為中國馳名商標，證明了我們廣泛的品牌知名度。

於往績記錄期間，我們已累積龐大、優質且多元化的客戶群體，涵蓋大宗商品製造商、大宗商品貿易商、終端產品製造商、政府機構、商品期貨交易所、媒體、科研院所、學術機構、金融機構、個人及其他。於2025年8月31日，我們的註冊客戶累計超過6.5百萬家。截至2025年8月31日止八個月，我們亦服務逾190家2025年財富世界500強公司及其附屬公司以及逾260家2025年財富中國500強公司及其附屬公司。我們相信，該等已建立的業務關係彰顯我們在市場的滲透率及在中國大宗商品信息服務行業中的重要地位，從而為我們業務營運的持續拓展奠定堅實基礎。

業 務

於往績記錄期間，我們成為逾500家媒體的信息來源，包括新華通訊社及中央廣播電視總台。自2014年以來，我們亦與中央電視台財經頻道保持持續合作，並參與《經濟信息聯播》、《正點財經》及《第一時間》等節目錄製，透過訪談形式分享能源、農業、鋼鐵、橡膠及礦產領域的行業洞察。

自2009年以來，我們已逐步與中國各期貨交易所建立聯繫並開始合作。於最後實際可行日期，我們已與中國四大主要期貨交易所，即上海期貨交易所、鄭州商品交易所、大連商品交易所及廣州期貨交易所建立穩定的合作夥伴關係。

我們擁有覆蓋全行業的數據採集及處理能力，由一套完備的信息服務體系支持。

經過逾20年的持續佈局，我們已建立起涵蓋能源、化工、農業和金屬等大宗商品的一體化信息採集和服務網絡，涵蓋25個主要大宗商品領域、110個子行業以及近1,200種大宗商品，實現從產業鏈上游生產到下游消費的全鏈條覆蓋。於往績記錄期間，我們已在全球擁有超過120,000個信息源，形成覆蓋主要產區、港口、倉儲、加工基地及終端消費市場的採集網絡，確保數據採集的時效性與全面性。於往績記錄期間，我們通常平均每日與市場溝通超過17,000次，每日更新超過35,000條市場價格相關數據，實現對市場變動的動態捕捉與快速響應。根據灼識諮詢統計，我們是全球及中國少數幾家能夠全面涵蓋大宗商品所有主要行業的信息服務提供商之一。

通過逾20年長期不間斷的交易、記錄、評估和研究大宗商品各個行業的市場變動情況，我們積累了海量的歷史數據。該等數據涵蓋價格、供需基本面、預測、指數及其他類別等多個維度。據灼識諮詢稱，我們的數據積累跨越逾20年，涵蓋近1,200種大宗商品生產、流通、消費全領域，其規模體量與覆蓋維度均處於中國大宗商品信息服務行業領先水平。我們透過該等結合海量的數據資源，深入分析價格聯動關係及週期變化規律，提供高度契合客戶需求且體驗卓越的服務。我們認為這會助力客戶高效決策並有效規避市場風險，提升經濟效益，同時引領行業向高效、可持續發展的方向邁進。

業 務

我們已構建科學完備的信息採集體系，該體系嚴密覆蓋了從數據採集、處理、審核到發佈的全流程，並建立了規範化、標準化的管理體系，確保數據能夠以高效、客觀、精準的狀態對外呈現。憑藉多樣且高效的信息採集方式，同時依託「一手採集+交易對手方核實+第三方數據佐證」的多數據來源，構建起「上下游+跨區域+行業專家」的交叉驗證方式，有效規避單一數據源偏差，保障數據的準確性與完整性，從而通過持續優化的數據治理體系，確保數據輸出的真實性、中立性、科學性、連續性、可追溯性，為客戶決策提供可靠的數據支撐，也奠定了我們在行業內的公信力地位。

我們的人才團隊兼具規模優勢、專業深度與高穩定性。

於2025年8月31日，我們僱用逾660名市場分析師、研究員及諮詢顧問等關鍵崗位，涵蓋25個主要大宗商品行業及110個子行業的近1,200種大宗商品。

我們的分析師團隊具備高穩定性及強凝聚力。透過多年來專注於大宗商品信息服務，彼等已培養出敏銳的市場洞察力及專業服務能力，成為我們優質信息輸出的核心支柱。彼等的平均行業經驗超過九年。此外，我們員工隊伍的穩定性促進行業專業知識的穩步積累及逐步轉化。於2025年8月31日，我們分析師團隊中約有30%的成員已受僱10年或以上。我們相信，穩定的分析師團隊使我們能夠向來自不同行業的所有類型客戶提供連續且可靠的服務，從而建立穩固及持久的客戶關係，而且我們對專業人才的投入(i)直接決定我們定價基準的市場信譽、信息服務的可靠性以及諮詢及研究服務的質量，及(ii)進一步作為建立我們的行業影響力及提升品牌知名度的根本保證。

作為大宗商品信息服務行業的先驅，我們的核心管理層成員由執行董事和高級管理層構成，並且對大宗商品信息服務行業有深刻理解並擁有超過[20]年行業經驗。

我們認為核心管理層成員對大宗商品信息服務行業的發展邏輯、市場趨勢及客戶核心需求有著深刻且獨到的理解，並且他們能夠將豐富的專業積澱與實戰經驗，深度賦能市場開發、服務創新、技術研發及質量控制等關鍵環節，為我們的戰略規劃落地、業務持續擴張及核心競爭力提升提供核心引領。

業 務

另外，我們高度重視管理團隊的連續性與能力升級。透過建立系統化的培訓框架、設計清晰的職業發展路徑及完善管理人才選拔機制，我們認為能夠持續提升團隊整體專業素養與管理效能，既強化了我們的創新活力與市場應變能力，也為長遠發展築牢了堅實的人才根基。

我們已建立行業領先、科學且有效的價格評估及數據管理體系。

我們認為，數據採集、清洗、挖掘及分析的核心原則及方法論是確保信息價值的基礎。

為築牢全球大宗商品市場的信任基石，滿足日益嚴格的監管合規要求，驅動大宗商品信息服務行業優化質量與穩健性的持續提升，我們依據國際證監會組織發佈的《價格報告機構準則》，構建了一套全鏈條的數據管理體系。該體系基於三個支柱：(i)嚴謹的數據管理框架(涵蓋卓創資訊價格評估體系及卓創資訊大宗商品分析體系)、(ii)科學的方法論框架、及(iii)嚴格的內部控制及質量保障流程。該體系從根本上實現了價格評估過程的獨立性、客觀性、透明度、嚴謹性、合規性及一致性，規避利益衝突，以確保評估結果經得起市場與時間的檢驗。

我們認為，卓創資訊價格評估體系體現我們的核心競爭力。其涵蓋六大板塊：(i)合規政策、(ii)方法論、(iii)人才培養、(iv)生產管理、(v)估價應用及(vi)反饋機制。我們認為該體系能夠確保價格評估的專業性與合理性，保障先進評估理念與團隊能力的持續迭代，而且通過標準化生產管理、多場景估價應用與高效反饋機制，實現「數據輸入－評估加工－價值輸出－反饋優化」的良性循環，確保評估結果的獨立性、客觀性、科學性與透明度。

卓創資訊大宗商品分析體系是一套貫穿數據採集及行業研究到報告編制的完整理論框架。其以產業及宏觀經濟基本面為基礎，以大宗商品價格為中心，利用供需平衡作為關鍵分析工具，系統地研究大宗商品行業的周期特徵及發展趨勢，為價格評估提供堅實的研究支撐，同時輸出兼具前瞻性與實用性的決策參考。

業 務

於往績記錄期間，我們已將該綜合數據管理體系融入至我們的業務營運中，建立穩健的內部營運程序及標準化工作流程，以確保與我們的數據管理相關的科學方法論框架保持一致。我們亦已實施全面的內部控制及質量保障流程，以確保嚴格遵守該數據管理體系。

透過該環環相扣、細緻及嚴謹的數據管理體系，於往績記錄期間，我們為全球客戶提供兼具權威性、前瞻性與實用性的決策支持。截至2025年8月31日止八個月，我們已與超過190家2025年《財富》世界500強公司及其附屬公司，以及超過260家2025年《財富》中國500強公司及其附屬公司建立合作關係。另外，我們認為該體系的標準化與規範化實踐，不僅為我們的業務擴張提供了核心支撐，更推動了行業整體數據質量與服務水平的提升。

我們在信息技術方面擁有行業領先的優勢，為服務高效穩定落地、數據價值深度挖掘提供核心支撐。

我們的研發能力覆蓋數據採集、清洗、處理、分析，再到產品設計與提供服務的全流程，從而利用技術手段實現[數據－價值－服務]的全鏈條賦能。因此，我們當前穩固的信息技術優勢，為服務的高效落地提供堅實保障。我們的研發團隊深諳客戶所需，並能靈活適應行業動態。運用先進的技術架構(涵蓋軟件及產品研發、人工智能、價格預測、IoT等先進技術框架)，適配客戶對時效性、準確性、全面性及可靠性的高標準需求，保障產品管理的高效開展。另外，我們已獨立開發數據採集與分析平台、信息編輯與發佈平台、數據計算與治理平台、客戶關係管理平台等信息化系統，支持我們透過多個平台(例如網站、數據終端及移動APP)提供產品服務。

我們亦以自主創新打造技術優勢，所有關鍵信息系統均為自主開發，以確保技術架構的靈活性與適配性，可快速響應產品迭代與客戶個性化需求。於2025年8月31日，我們已註冊249項相關計算機軟件著作權。我們認為通過技術賦能，能夠顯著豐富信息服務品類、提升服務質量，並且讓服務匹配客戶多元需求，成為業務競爭力的重要支撐。

業 務

此外，我們積極探索新技術應用與跨界合作，持續拓寬技術優勢邊界。例如，(i)通過部署與訓練大語言模型，構建面向業務場景的智能體，在資訊內容生成、營銷客戶洞察、預測算法優化、辦公效能提升及產品體驗升級等關鍵環節形成差異化能力，全面驅動業務提質增效；(ii)基於對業務邏輯的深度理解，融合機器學習、深度學習與大模型技術，持續迭代優化預測模型，不斷提升算法精度與泛化能力；及(iii)於2024年與復旦大學及中科聞歌等機構建立深度合作關係，共同推動跨界協作與生態系統共建，匯聚各方智慧及資源，為行業發展注入新活力。

我們的業務戰略

秉持「卓創價格標杆，讓大宗商品交易有據可依」的發展戰略及「我的資訊，您的財富」的企業使命，恪守「建合規機制，做優秀卓創」的公司願景，我們擬實施以下業務戰略，旨在持續鞏固行業領先地位、把握數字化轉型機遇，進一步強化卓創價格標杆的市場公信力與影響力，最終實現業務運營與財務表現的可持續增長：

持續深化研究能力建設，強化價格標杆核心競爭力。

我們擬持續增加投入，優化大宗商品價格評估體系，加快在國內外大宗商品市場建立具有廣泛影響力的定價基準。同時，我們擬繼續開發具有行業權威性的指數產品，推動我們的定價基準(指數)向標杆化、金融化方向升級，進而支撐未來業務增長與可持續發展。

我們始終堅持以客戶需求為導向，推動資訊服務、諮詢服務、會展服務等核心產品的價值迭代，積極拓展數智業務。為實現這一目標，我們擬建立以用戶為中心的敏捷化產品開發及迭代機制，加強內容運營及品牌建設，持續提升客戶粘性與客戶滿意度，進一步鞏固公司在行業內的領先地位。

業 務

根據灼識諮詢，中國經濟的穩步發展亦使得中國企業參與的大宗商品交易比例提升。我們立足中國市場，憑借二十餘年的數據累積與行業積澱，在持續強化行業研究能力、技術研發能力，築牢核心競爭力的同時，緊抓全球化發展機遇，積極開拓海外市場。

為進一步加強我們的技術及研究能力，我們擬完善立足於中國的全球信息覆蓋網絡，以為構建全鏈條數據智能服務體系建立基礎，當中包括實施以下措施：

- (i) **建立全球市場信息採集團隊：**我們計劃於上海組建具備多語種能力及跨國工作經驗的全球市場信息採集團隊，主要負責通過信息交流及實地調研等多元化方式，系統性收集全球大宗商品核心交易地區及「一帶一路」沿線地區新興產業的生產與消費市場關鍵信息，從而獲取一手市場數據，填補海外市場信息空白，為公司核心競爭力提升與全球化業務佈局提供堅實數據支撐。我們相信在上海組建全球市場信息採集團隊將充分依託其作為中國核心金融中心的優勢，不僅彙聚了豐富的高端專業人才資源，還具備完善的產業生態、成熟的配套服務及廣泛的行業資源對接優勢，能高效滿足我們對頂尖人才的吸納需求，同時為海外業務拓展、全球資源整合提供有力支撐，助力我們突破發展瓶頸、實現戰略升級。

- (ii) **數據使用權許可費：**我們認為交易所及科研機構能夠通過其市場地位及行業權威性，採集到大宗商品信息服務提供商難以獲得的部分數據資源，我們計劃主要通過與交易所開展授權合作，與區域科研機構聯合研發等方式獲取全球大宗商品交易數據、行業政策動態及部分供需數據，並通過對該等數據進行整合分析與價值賦能，進一步完善我們的大宗商品數據庫，推動我們的數據庫升級，為優化服務與產品提供數據支撐。

業 務

- (iii) **合規化採集審計費用：**我們認為數據合規是全球市場信息採集業務規模化發展的核心前提，而且國際市場客戶對數據獨立性、公允性及市場代表性的合規要求普遍偏高。我們計劃按照國際證監會組織(IOSCO)及其他相關行業細則(如「《石油價格報道機構準則》(Principles for Oil Price Reporting Agencies)」)進行年度合規審計工作，以確保信息採集全流程符合國際客戶合規與監管要求。

- (iv) **舉辦方法論徵詢會：**我們相信方法論徵詢會能夠彙聚行業多方智慧，促進市場參與者通過跨角色交流碰撞出更具備市場普適性、代表性、科學性的價格評估方案。同時，助力行業系統性梳理市場的核心痛點，避免單一視角對價格評估結果的中立性與公允性可能造成的影響。另外，方法論徵詢會可統一主流市場參與者對方法論的認知，減少使用過程中的偏差與內耗，最終確定的方法論更貼合實際需求、更具落地性，為後續工作高效推進築牢基礎。鑒於方法論徵詢會對大宗商品行業的市場參與者帶來的諸多益處，我們計劃在全球大宗商品核心交易地區及「一帶一路」沿線地區舉辦方法論徵詢會。

我們計劃撥出[編纂]百萬港元用於完善立足於中國的全球信息覆蓋網絡，以為構建全鏈條數據智能服務體系建立基礎。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

利用人工智能及大語言模型等技術進一步挖掘數據價值，提升數智化服務能力。

我們擬持續提升我們的數據採集、加工及處理能力。依託大數據儲存、雲計算及智能分析平台，我們計劃提升數據採集效率與質量，加強數據驗證、清洗、儲存及加工等關鍵環節能力，開發新產品服務，並建立大宗商品大數據智庫，從而鞏固我們的核心競爭力。

業 務

我們將繼續依托公司龐大的數據庫資源，此舉通過技術迭代與數據深耕，實現如下預期目標：(i)進一步提升大數據庫及配套平台的智能化水平，(ii)持續擴展數據資源的廣度與深度，及(iii)不斷強化數據採集、治理、挖掘、應用研發及服務交付能力。我們擬將前沿技術與數據科學深度融合，利用人工智能及大語言模型等核心技術挖掘數據價值，並持續提升客戶定制化解決方案的交付效率與質量。我們計劃加快構建數據驅動智能決策的新型服務模式。聚焦大宗商品行業場景開發及應用的行業特定大模型，協助企業高效分析海量數據，綜合評估供需關係、地緣政治風險及政策影響等多維因素對價格趨勢的影響，幫助大宗商品行業參與者提升智能分析與決策能力。

為進一步提升大宗商品信息服務的價值主張，及提升我們的數智服務能力，我們擬增加我們的核心研發投入，以打造一個涵蓋數據採集、智能分析、決策支持、風險預警等功能的端到端數據智能服務體系，為全球大宗商品市場參與者提供專業、高效及安全的決策依據，從而賦能行業客戶提升交易效率及風險管理能力。

我們上述研發項目詳情如下：

- (i) **核心技術平台搭建：**通過構建多維度數據源矩陣，全面整合價格、宏觀經濟指標、供需、氣象等各類關鍵數據，覆蓋結構化、非結構化等多元數據形態，從源頭夯實數據採集環節的全面性與豐富度。我們相信數據倉庫融合架構及大數據處理框架的部署，將會促成海量數據的高效存儲與快速計算，為智能分析提供強大的技術支撐。另外，核心技術平台將搭建具備數據分級授權、加密存儲及全生命週期追溯功能的安全管理體系，既能保障數據使用的安全性與合規性，也能為決策支持與風險預警環節提供可信的數據基礎。核心技術平台將構建起全鏈條服務體系的堅實底座，確保為全球客戶提供的決策依據專業、安全且可靠。

業 務

- (ii) **智能化產品與服務體系升級：**基於深度學習框架，我們將會通過訓練覆蓋能源、化工、農產品等核心品類的垂直領域大模型，推動智能化產品與服務體系升級，讓智能分析更貼合大宗商品行業特性，提升分析精確度。本公司在體系中集成自然語言處理模塊，實現政策文件、行業報告的智能解讀與知識圖譜構建，將非結構化數據轉化為結構化知識，豐富智能分析的維度與深度。另外，我們將(1)開發機器學習預測模型，強化對商品價格走勢、供需平衡、產業鏈風險進行預判能力，(2)提升風險預警的前瞻性與有效性，確保預測誤差維持在行業領先區間，(3)為客戶決策提供數據驅動的科學依據，助力客戶提升交易效率與風險管控能力。

- (iii) **現有產品AI賦能改造：**我們相信通過新增AI驅動的價格異常預警、趨勢推演功能，將會直接完善風險預警環節的實時性與針對性，讓客戶能夠及時捕捉市場異動。另外，大數據分析平台升級後推出的交互式智能分析模塊，預期會支持用戶自定義分析與情景模擬，既提升了智能分析的靈活性，也讓決策支持更貼合客戶個性化需求。我們認為這種迭代無需重構現有體系，實現了存量產品與全鏈條服務體系的無縫銜接，在數據採集基礎上進一步釋放數據價值，讓智能分析、決策支持與風險預警功能更流暢地落地，為客戶提供高效且貼合使用習慣的服務體驗。

- (iv) **創新產品研發：**我們計劃推出(1)「智能決策支持系統」，其能夠整合產業分析、風險評估、投資組合優化等功能，在前期數據採集與智能分析的基礎上，為客戶提供一站式、定制化的決策解決方案，從而強化決策支持環節的深度與實用性；及(2)「跨境大宗商品數字看板」，其適配多語種界面與國際交易規則，不僅拓寬了數據採集的覆蓋範圍，實現智能分析、決策支持與風險預警功能與海外客戶的多場景需求匹配，有效打破地域限制。我們認為上述兩款創新產品將共同推動全鏈條服務體系向全球化、定制化方向延伸，確保全球大宗商品市場參與者都能獲得專業、高效的決策依據，有效提升其跨區域交易效率與全球風險管控能力。

業 務

我們計劃撥出[編纂]百萬港元用於構建一個涵蓋數據採集、智能分析、決策支持、風險預警等功能的端到端數據智能服務體系，為全球大宗商品市場參與者提供專業、高效及安全的決策支持及數據解決方案。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

我們亦擬加強與高校及技術服務提供商的合作，以提升我們的全方位信息服務解決方案的能力。我們致力於為客戶提供定制化解決方案，將我們的信息服務整合至彼等的決策過程及營運系統中。

深化與現有客戶的關係並擴大客戶群體。

我們擬透過提供滿足現有客戶特定需求的高質量信息服務，繼續維持及深化與現有客戶的戰略合作，以提高客戶滿意度及忠誠度，從而建立穩固的長期合作關係。我們計劃重點發掘主要客戶對大宗商品行業數據的多元化需求，以抓住企業數字化轉型帶來的市場機遇，從而提供更多元化的服務、增加客戶粘性及提高每位客戶的平均收入貢獻。此外，我們致力於支持中國公司的全球擴張，因此我們努力協助客戶降低信息不對稱風險，並為海外業務從戰略規劃到實施全過程提供全周期支持。

我們計劃撥出[編纂]百萬港元組建本地市場拓展團隊，以強化本土及海外市場的客戶洞察能力及提升需求響應速度及客戶服務質量。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

此外，我們亦擬透過與金融機構、跨國公司及國際客戶群合作，積極擴大我們的客戶覆蓋範圍。透過提升我們的數智化服務能力及拓展對大宗商品行業細分領域的覆蓋，繼續滲透目前未開發的地區或行業。我們擬利用數字化營銷體系及精準化客戶關係管理，挖掘潛在需求，進一步拓展目標市場份額。此外，在中國推動數字化轉型的風潮下，我們旨在透過標桿性數智化項目建立更強大的品牌聲譽及行業認可，我們相信這將使我們能夠吸引新客戶。

此外，我們計劃加強與行業權威媒體機構、垂直專業內容平台深度聯動，通過流量互通、內容共創、聯合發佈與推廣等多元合作模式，構建全方位精準引流矩陣。我們相信我們的努力將提升品牌影響力並為我們實現流量變現，從而優化我們的營銷及服務網絡，以提高品牌知名度及影響力。我們亦擬透過自辦研討會及品牌推廣，進一步提升我們的品牌影響力及形象。

我們計劃撥出[編纂]百萬港元透過(i)憑藉多元化渠道持續傳達專業觀點及重要見解，及(ii)參與其他市場拓展及品牌推廣活動以加強我們的國際品牌形象及行業影響力。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

業 務

緊跟行業趨勢，打造業績增長新引擎。

依託二十餘年行業積澱，我們錨定細分領域紅利與綠色轉型機遇，以「拓新域」戰略打造業績增長新引擎。

我們聚焦新能源、新材料、軟性大宗商品等高增長細分領域，把握賽道需求擴容機遇，持續強化全鏈路數據採集、深度行業分析與場景化解讀能力。我們將會針對性打造定制化服務，例如定制化行情監測工具、供需平衡分析報告、產業鏈全景解決方案等。緊抓「雙碳」政策下的綠色轉型浪潮，我們擬開發碳足跡追蹤、綠電交易數據等特色服務，助力客戶合規減碳。

我們擬通過完善能源、化工、農業、金屬等傳統品類的全鏈路數據服務，降低週期性價格波動對我們收入的衝擊；以「拓新域」為核心戰略開闢新增長曲綫，我們擬拓展至ESG服務、新材料等新興領域，形成「傳統品類穩固基本盤+新興領域貢獻增量收入」的多元收入結構。我們相信該等方式既對沖行業波動風險，更構建起可持續的長遠業績增長生態。

為通過開拓新領域創造新的業績增長動力，我們擬透過(i)加強我們的數據及信息採集能力建設及(ii)提升我們的產品研發系統，選擇性地尋求戰略性投資及收購優質目標公司股權以鞏固我們的核心服務基礎。我們的戰略性投資及收購目標應為：

- (i) **細分領域的商品信息研究公司**。擁有專注於大宗商品信息服務的特定細分領域或細分賽道(例如新能源、新材料、軟性大宗商品)的數據與信息的採集能力，以補充或提升我們自身的數據與信息的採集效能。憑藉本公司的業務協同與專業化管理專長，我們計劃將此類公司整合至我們的營運，以擴大市場份額、強化核心競爭力，並進一步鞏固我們在中國大宗商品信息服務行業的核心競爭壁壘；及／或
- (ii) **先進的技術研發公司**。擁有先進的技術及／或研發能力，以提升我們產品研發效能，進一步強化我們定制化、專業化服務的供給質量與響應效率。我們相信，該等公司將成為公司新的業績增長引擎，為我們在中國大宗商品信息服務行業的長期增長戰略提供堅實支撐。

業 務

此外，我們亦擬在甄選戰略性投資及收購目標時，將廣泛因素納入考慮，例如(i)與我們的業務戰略及現有業務的兼容性與協同效應、(ii)過往業務表現及財務表現、(iii)主要管理團隊背景及經驗、(iv)市場定位及(v)估值。於最後實際可行日期，我們尚未物色任何實際或潛在的戰略性投資及收購目標。

我們計劃撥出[編纂]港元用於尋求戰略性投資及收購優質目標公司股權以鞏固我們的核心服務基礎。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

我們的業務模式

我們是中國領先的全行業大宗商品信息服務提供商，專注於多品類大宗商品領域的市場數據監測、價格評估及市場研究分析。我們致力於打造卓創價格標杆，通過構建大宗商品權威且公允的定價基準體系，形成以數據為核心，輸出專業化的信息服務模式，以適配不同經濟週期下各類規模客戶的核心需求，助力客戶在大宗商品交易定價等關鍵業務場景中實現高效決策。根據灼識諮詢的資料，按2024年的收入計算，我們在中國大宗商品信息服務行業中排名第二，市場份額為10.6%，亦按2024年的收入計算，在中國大宗商品信息服務行業的能源商品領域中排名第一。

我們提供的服務

我們主要向客戶提供以下服務：



資訊服務

即時資訊 | 分析報告 | 增值服務

<https://www.sci99.com>

數智服務

數據中心 | 數據終端 | 數據定制 | 數智應用

<https://digital.sci99.com>



諮詢服務

戰略規則類 | 市場研究類 | 市場金融類 | 消費者調研類

<https://consult.sci99.com>



會展服務

會議及展覽 | 走訪調研 | 研修班

<https://meeting.sci99.com>

業 務

1. 資訊服務

我們的資訊服務是我們的核心業務，據此，我們主要透過向客戶提供即時市場數據及詳細分析，協助其全面了解大宗商品行業的最新市場動態，以支援其決策過程。我們的資訊服務主要包括(i)即時資訊、(ii)分析報告及(iii)增值服務。

1.1. 即時資訊

我們的即時資訊為客戶提供及時且全面的大宗商品數據，包括價格基準、供需狀況、市場分析與預測、行業動態。該服務透過多個渠道發佈，以滿足客戶的多樣化需求，例如我們的網站平台、移動應用程式及短訊提醒。

- **網站平台：**我們的客戶可登入我們的網站平台瀏覽、搜尋及收集大宗商品相關資訊。我們的網站平台旨在支持客戶在交易結算、市場分析及決策研判等關鍵業務活動的實際需求，從而使客戶能夠更高效地經營業務。為方便說明，以下為我們網站平台的截圖：



業 務

- **移動應用程序：**我們提供專有的移動應用程序，例如(i)卓創資訊APP及(ii)卓創短訊，使客戶可在移動工作場景中瀏覽及訂閱大宗商品資訊。我們的移動應用程序提供廣泛且詳細的內容，並根據客戶的訂閱向其移動設備提供及時更新的行業動態及價格變動，以便在價格查詢、定價及結算等場景中進行動態監測及快速響應。為方便說明，以下為卓創資訊APP及卓創短訊的截圖：



卓創資訊APP

卓創短訊

我們的網站平台及移動應用程序在資訊呈現方式、內容深度、定價及目標用戶群方面各有不同。我們亦向客戶提供短訊提醒。我們的短訊提醒功能界面簡潔，並根據客戶的訂閱將即時市場資訊及簡明評論直接發送至其移動設備。

業 務

該多元化的產品組合令我們可提供不同的用戶體驗，並滿足廣泛的客戶需求。在訂閱時，客戶根據其具體要求選擇產品，單一企業客戶訂閱兩種或以上資訊服務的情況亦屬常見，旨在滿足其組織內不同部門或僱員的獨特需求。

1.2. 分析報告

我們依託單一核心商品或產業鏈的深度研究，建立了以自然日曆為基準的分析報告體系，形成了「週度-月度-半年度-年度」的全週期發佈機制。

- **週報**：作為聚焦大宗商品短期價格走勢及核心影響因素的分析概要報告，週報以簡潔直觀的呈現形式，幫助客戶快速追蹤每週市場波動。
- **月報**：我們的月報提供更全面的分析，追蹤及預測中期市場趨勢，包括對宏觀經濟環境、產業鏈供需動態、跨商品聯動關係及行業利潤率測算，為我們的客戶優化月度生產調度、季度採購策略提供數據支持。
- **半年度及年度報告**：我們的半年度及年度報告立足長期視角，復盤周期內行業運行態勢，剖析結構性變革與分析供需關係，系統性解讀市場發展與變化，提供全面的半年或年終總結。該等報告全面評估中長期價格驅動因素，並對未來趨勢作出預測。

1.3. 增值服務

我們透過在網站平台、數據終端及移動應用程序內提供廣告解決方案，為客戶提供增值服務。

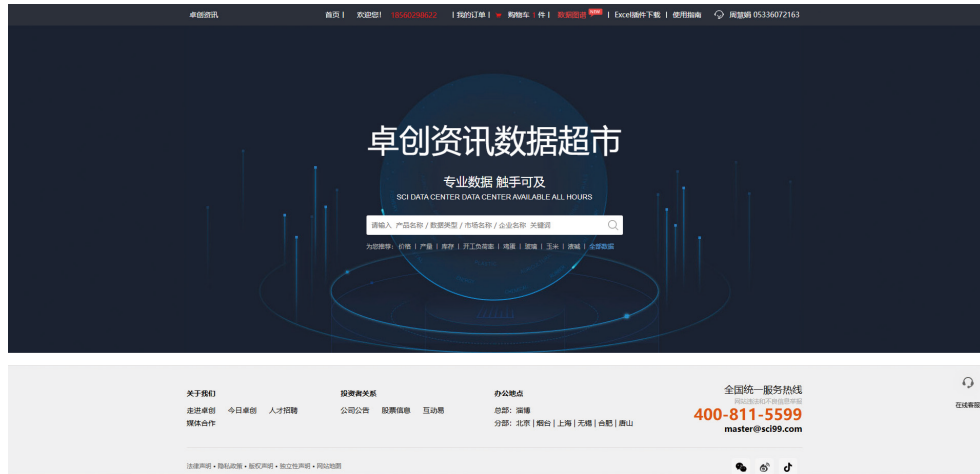
業 務

2. 數智服務

數智服務聚焦大宗商品領域，為我們的客戶提供數字化整體解決方案，是我們業務增長的核心發力點。我們依托涵蓋能源、化工、農業、金屬等全品類的大宗商品數據庫資源，整合價格、供需基本面、市場預測、行業指數等多維度關鍵數據，提供「數據收集—治理—智能應用」的一站式服務，通過數據驅動的深度行業洞察為客戶提供決策支持。我們的數智服務主要涵蓋四大類別：

2.1. 數據中心

該服務匯聚海量大宗商品數據，根據客戶需求提供標準化數據服務及解決方案套餐。為方便說明，以下為我們數據中心的截圖：



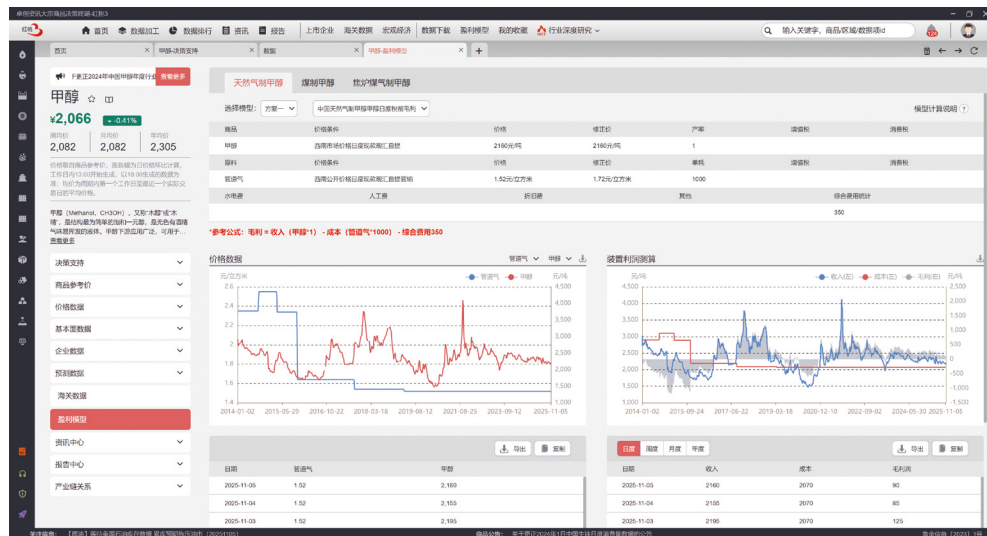
2.2. 數據終端

數據終端指我們專有的大宗商品數據終端，即紅桃3及紅期，為企業決策與投資研究提供一站式解決方案。

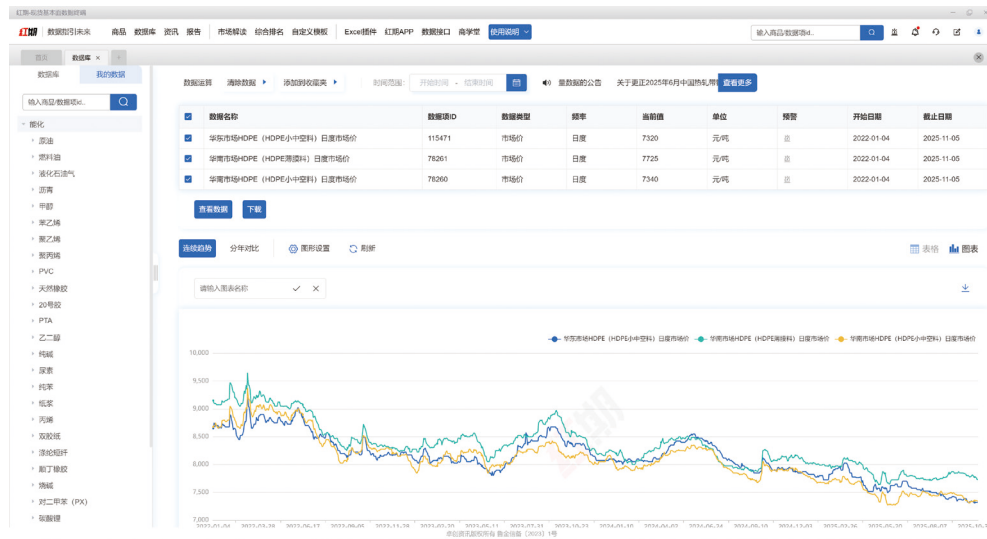
紅桃3是一款可視化大宗商品決策數據終端，以一手採集的產業基本面數據為核心，整合市場資訊與分析報告，支持數據可視化瀏覽與導出，助力客戶開展投資標的研究，支撐經營與投資決策的制定。該平台涵蓋能源、化工、農業及金屬等行業。

業 務

在紅桃3的基礎上，我們開發了紅期。該平台是專注於期貨商品基本面數據的專業分析平台。為方便說明，以下為我們的紅桃3及紅期截圖：



紅桃3



紅期

業 務

2.3. 數據定制

我們的數據定制可讓我們的客戶能夠直接獲取源自我們龐大數據庫的大宗商品數據，該等數據透過新增採集、清洗校驗與標準化處理得到進一步優化。此服務主要聚焦於涵蓋多個時段及多類大宗商品的歷史數據，專為對數據需求龐大的工業生產商、貿易商、金融機構及其他專業機構量身定制。我們的數據定制主要包括(i)數據集成、(ii)數據處理及(iii)定制指數開發，詳情如下：

- **數據集成**：涉及透過API接口將我們的數據庫直接連接至客戶的內部數據系統，實現實時數據傳輸，將第三方數據支持直接嵌入客戶的專有數據系統中。
- **數據處理**：利用我們積累的大宗商品數據，我們根據客戶的需求定制。此類定制的數據通常圍繞特定大宗商品及相應產業鏈，在特定時間範圍內進行結構化處理，並通過電子郵件或線上下載方式交付。
- **定制指數開發**：我們提供根據客戶需求量身的指數開發，涉及大宗商品數據的分類、組織與分析，運用科學方法、權威經濟理論及數學模型構建專有指數。

2.4. 數智應用

由我們的智能技術引擎驅動，我們提供端到端數智應用服務。我們將數據資產治理、智能平台建設、市場情緒感知和智能決策體部署無縫整合，為企業賦能「數據洞察、智能響應和價值創造」的閉環能力，助力企業構建面向數字經濟的全鏈條競爭優勢。

業 務

3. 諮詢服務

聚焦客戶個性化需求，結合專家團隊的豐富市場經驗與分析能力，為客戶輸出詳實的定制化方案，為生產經營、戰略規劃、市場研究、投資交易等關鍵決策提供專業支持。

我們為多個行業提供一套全面的諮詢服務，用於各種目的，例如(i)戰略規劃，包括品牌及營銷、產品組合及差異化、供應鏈優化、廠房規劃及選址、企業資源分配；(ii)市場研究，包括市場格局及價值鏈分析、下游消費結構及細分研究、新市場進入及可行性研究、生產經濟學研究，以及客戶獲取及行為分析；(iii)投資金融，包括併購目標篩選及評估，以及商業盡職審查；及(iv)消費者調研。

4. 會展服務

4.1. 會議及展覽

我們的會議及展覽服務以深厚行業積澱與專業能力為支撐，通過行業會議及展覽，為客戶搭建高質量交流合作與商機對接的平台。此服務涉及為大宗商品供應鏈中的參與者(包括製造商、貿易商等)組織及舉辦行業會議及展覽。該等活動作為主要的交流與知識共享平台，重點涵蓋行業研討會及年會、行業分析與趨勢研判、技術交流及產品展示等領域。為方便說明，以下為我們提供的部分行業會議及展覽服務：



2025第三屆中國冰醋酸及
下游衍生物行業會議



2025第四屆中國油脂化工行業
高峰論壇

業 務

4.2. 走訪調研

我們組織行業從業者、專家學者及企業決策者組成專項走訪調研團隊，深入國內外市場一線（含國內重點產業基地、「一帶一路」沿線國家核心貿易樞紐），開展實地考察與專題調研。活動結束後，我們會向客戶提供詳細的研究報告。此種實地參與方式使客戶能夠直接接觸市場並深入了解市場狀況，從而為其商業決策提供重要支持。

除會議及展覽及走訪調研服務外，我們亦為客戶提供研修班服務。

業 務

於往績記錄期間，我們的業務板塊包括(i)資訊服務，(ii)數智服務，(iii)諮詢服務及(iv)會展服務。下表呈列往績記錄期間按服務類型劃分的收入、毛利及毛利率分析：

	2022財年			2023財年			2024財年			2025年首八個月										
	收入 (人民幣 千元)	總收入的 百分比	估	收入 (人民幣 千元)	總收入的 百分比	估	收入 (人民幣 千元)	總收入的 百分比	估	收入 (人民幣 千元)	總收入的 百分比	估								
資訊服務	170,811	62.6	116,733	68.3	165,438	58.3	104,733	63.3	158,290	53.8	118,283	74.7	110,607	57.3	84,901	76.8	128,279	55.9	91,954	71.7
數智服務	59,026	21.6	44,590	75.5	64,130	22.6	44,994	70.2	69,652	23.7	51,923	74.5	44,071	22.8	33,064	75.0	52,890	23.1	33,722	63.8
諮詢服務	30,732	11.3	14,475	47.1	32,004	11.3	13,735	42.9	37,031	12.6	14,627	39.5	17,840	9.2	4,050	22.7	20,794	9.1	5,403	26.0
會展服務	12,341	4.5	3,713	30.1	21,964	7.8	6,473	29.5	29,363	9.9	8,332	28.4	20,613	10.7	6,087	29.5	27,397	11.9	12,576	45.9
其他(附註1)	56	*	56	100.0	15	*	15	100.0	87	*	87	100.0	21	*	21	100.0	37	*	37	100.0
總計	272,966	100.0	179,567	65.8	283,551	100.0	169,950	59.9	294,423	100.0	193,252	65.6	193,152	100.0	128,123	66.3	229,397	100.0	143,692	62.6

附註：

- (1) 其他主要包括來自臨時場地租賃所產生的微薄租金收入及相關費用。
- (2) * 指少於0.1的數字

業 務

我們追蹤、記錄、分析、評估及研究整個大宗商品市場，以提高大宗商品市場的透明度及交易效率，藉此向客戶提供涵蓋(i)能源商品、(ii)基礎原材料及(iii)農副產品的全行業大宗商品資訊服務，以滿足彼等的商業需求。下表載列我們於往績記錄期間按大宗商品行業劃分的收益分析：

	附註	2022財年		2023財年		2024財年		2024年首八個月		2025年首八個月	
		收入		收入		收入		收入		收入	
		(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)	%
能源商品	1	178,094	65.2	183,925	64.9	190,555	64.7	125,147	64.8	132,073	57.6
其他板塊	2	94,872	34.8	99,626	35.1	103,868	35.3	68,005	35.2	97,324	42.4
總計		272,966	100.0	283,551	100.0	294,423	100.0	193,152	100.0	229,397	100.0

附註：

1. 能源商品分部包括原油、天然氣開採產品以及化工原料及化工產品等。
2. 其他板塊主要包括基礎原材料分部(如：有色金屬礦及有色金屬冶煉及壓延產品)及農副產品分部(如：農產品、農副食品及動植物油脂商品)。

下表載列於往績記錄期間我們按地理區域劃分的收入分析：

	2022財年		2023財年		2024財年		2024年首八個月		2025年首八個月	
	佔 總收入的		佔 總收入的		佔 總收入的		佔 總收入的		佔 總收入的	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	(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)	%
中國	253,372	92.8	254,861	89.9	261,704	88.9	172,512	89.3	201,127	87.7
海外(附註)	19,594	7.2	28,690	10.1	32,719	11.1	20,640	10.7	28,270	12.3
總計	272,966	100.0	283,551	100.0	294,423	100.0	193,152	100.0	229,397	100.0

附註：海外地區主要包括英國、新加坡、美國、俄羅斯(不包括克里米亞、頓涅茨克人民共和國、盧甘斯克人民共和國、赫爾松、扎波羅熱等地區)等。

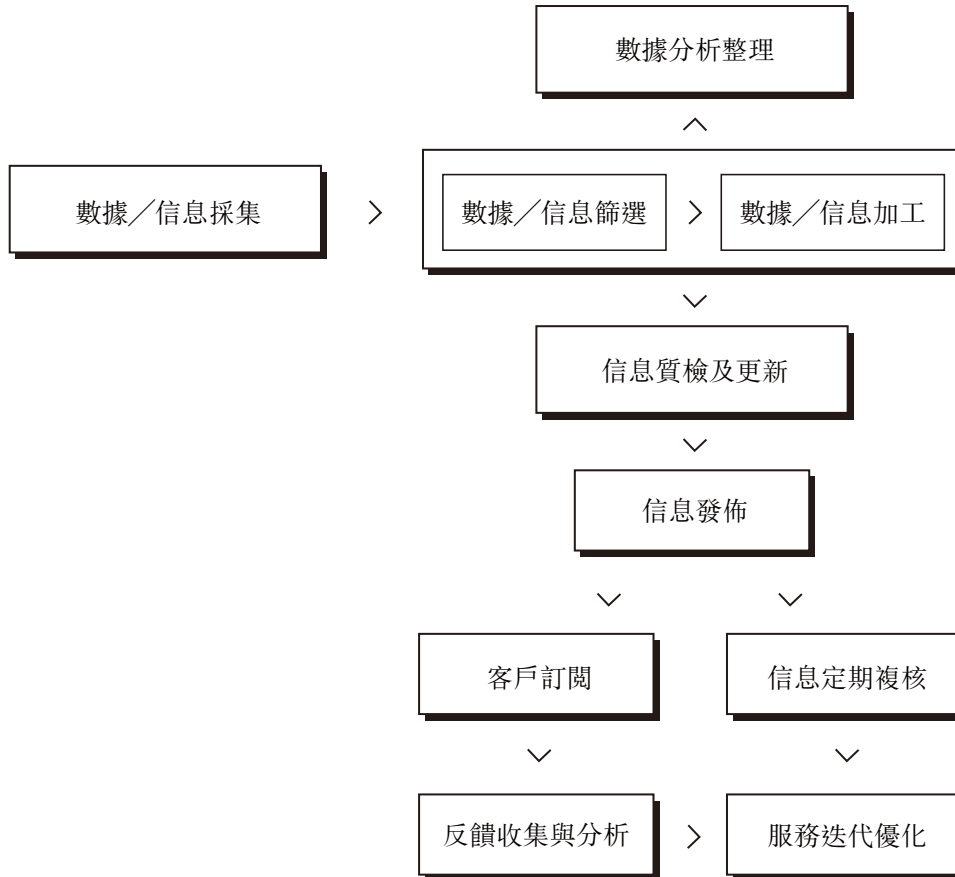
業 務

我們提供的服務的營運流程

1. 資訊服務

1.1. 即時資訊

我們的即時資訊工作流程如下：



我們打造了標準化多階段工作流程，通過源頭數據核驗、交叉驗證、異常修正等全環節管控，確保大宗商品市場信息的完整性、準確性與可靠性。

- **數據/信息採集**：分析師嚴格遵守我們內部的合規政策中的各項規定，遵循我們的信息採集管理制度與價格評估方法論的要求開展數據與信息採集工作。

業 務

- **數據分析整理**：分析師完成信息採集後，需嚴格依據我們的信息標準化規範，對所獲取的信息進行篩選、加工、分析與整理，剔除異常數據與偏差數據，撰寫市場資訊及綜合性分析文章等內容。
- **信息質檢及更新**：我們建立嚴格的信息質檢及更新機制，依據相關制度規定實施全流程把控，確保信息的準確性與專業性。
- **信息發佈**：分析師將經質檢後的信息上傳至我們的信息編輯與發佈平台，同步發佈至我們的網站平台及移動應用程序。
- **信息定期複核與客戶反饋**：我們的信息採集及行業分析團隊對各板塊資訊、數據、進行定期複核；結合用戶關於已發佈信息準確性、及時性的反饋意見進行分析。
- **服務迭代優化**：基於對客戶反饋的動態分析結果，持續迭代產品與服務質量，提升客戶體驗與產品價值。

1.2. 分析報告

我們的分析報告工作流程如下：



分析報告由我們的分析師撰寫。分析師於撰寫報告前根據報告撰寫標準整理報告素材。撰寫完成後，數據與信息管理部對報告進行質檢。經審核後，分析師通過信息編輯與發佈平台發佈報告。我們的客戶可在網站或我們發送予彼等的電郵查閱報告。我們會結合用戶的反饋意見，持續優化產品質量。

業 務

1.3. 增值服務

我們的增值服務工作流程如下：



我們首先對客戶做需求調研與分析，其後進行產品方案演示與預交付，如行業資訊分佈圖、廣告等。確認合作意向，至客戶訂閱後，完成服務交付。我們會對客戶應用情況進行反饋收集與分析，並採納客戶反饋以推動我們產品與服務的持續改進。

我們的數據及信息處理機制

我們的資訊服務主要包含即時資訊及分析報告。相應的資訊內容分為兩類，即價格數據及相關分析。相關分析包括定期市場評論、綜合分析文章或時段報告。下表概述我們制定數據及信息處理機制的方法：

資訊服務

我們的數據及信息處理機制

價格數據

- (1) 我們的分析師根據信息採集管理制度及價格評估方法論標準進行信息收集。
- (2) 我們的分析師秉持價格評估原則，排除與現行市場價格不符的數據，再以餘下數據作為價格評估的依據。
- (3) 我們的分析師將其市場研究及經驗與現行基本面及市場情緒相結合，以確定當地市場當日最有可能的成交價格或價格區間。該等價格或價格區間經質檢及優化後發佈。

業 務

資訊服務

我們的數據及信息處理機制

相關分析

- (1) 我們的分析師遵循大宗商品分析方法論要求，運用其於大宗商品市場的專業研究經驗及分析能力。
- (2) 綜合當前市場基本面及情緒，我們的分析師對價格、供需及其他數據進行全面分析及詮釋，從而編製定期市場評論與綜合分析報告。
- (3) 我們的分析師須全面考慮歷史背景、現狀及未來可能影響相關大宗商品的運行動態的因素。這包括大宗商品間的關聯性、同一產業鏈內基本數據的邏輯關係及相互影響，並利用專業數據模型及可視化圖表進行全面分析。透過該等分析，我們的分析師可識別行業規律、解釋行業現象，並評估未來發展趨勢。

2. 數智服務

2.1. 數據中心

我們的數據中心工作流程如下：



我們首先對客戶做需求分析，向目標客戶推薦試用數據中心或數據終端產品。產品試用後，與客戶確認合作意向。客戶訂閱後，為其開通權限，客戶可以通過產品進行瀏覽及下載數據。

業 務

2.2. 數據終端

我們的數據終端工作流程大致與上述數據中心的工作流程相同。

2.3 數據定制

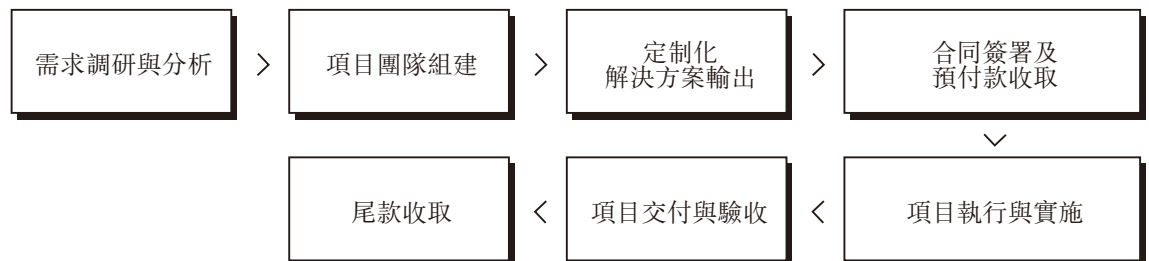
我們的數據定制工作流程如下：



在完成客戶需求調研與分析後，我們首先對數據庫開展檢索。若數據庫暫不具備所需數據，將立即啟動數據採集流程。獲取數據後，嚴格按照客戶需求進行數據組織與處理，進而完成數據產品初稿的製作並提交客戶。隨後，我們將結合客戶反饋及實際業務場景，對初稿進行優化完善，確保終版交付契合客戶需求。

2.4. 數智應用

我們的數智應用工作流程如下：



業 務

我們透過專屬的項目團隊為每名客戶提供個性化需求定制的智能應用解決方案。合作始於對客戶需求調研與分析，其後我們組建合適的項目團隊。項目經理帶領團隊開發全面的智能應用解決方案；經客戶批准後，我們的商務經理簽訂一份合約，其中載明交付及驗收標準、主要里程碑及實施時間表。收到首期付款後，項目進入執行及實施階段。項目完成後，我們根據合約開始驗收測試。成功驗收後，客戶支付合約中規定的餘款。

3. 諮詢服務

我們的諮詢服務的工作流程如下：



我們的諮詢服務由專業的諮詢團隊管理，根據客戶需求提供量身定制的諮詢報告。諮詢服務流程始於我們和客戶深入溝通，對客戶需求的詳細評估，幫助其梳理面臨的項目痛點，組建專門的項目團隊，出具項目建議書以確定報告的核心目標和交付範圍。隨後，項目團隊與我們的客戶就關鍵商業條款(包括價格和交付時間表等)達成一致，並在項目提案和後續合同中正式確定。在合同條款簽約生效後，我們與我們的客戶召開正式項目啟動會議，並執行項目調研工作，在收到我們的客戶的預付款後，我們的諮詢團隊會發送項目完整初稿，然後根據客戶的反饋意見進行多輪修改完善。最終報告交付驗收後，尾款將按照合同規定交付。

業 務

4. 會展服務

我們的會議及展覽服務的工作流程如下：



我們的會議及展覽服務會根據需求調研與分析結果，明確會議及展覽的定位及核心議題，根據會議主題、規模等需求開展立項。隨後我們組建專項團隊，開展議程設計、嘉賓邀請等全案策劃。我們會依託資源精準招商，並在會議現場實施全流程精細化管控。在會議及展覽後，我們會梳理成果、收集反饋並複盤，持續優化服務。

我們的走訪調研的工作流程如下：



我們的走訪調研服務先與客戶深度溝通，明確調研的目標與關鍵問題。項目確認後，我們會組建專屬的團隊並立項。隨後我們會制定包含數據採集、訪談安排、時間規劃的詳細調研方案。其後，我們會赴實地開展走訪調研，採集一手資料，再系統性地整理資料，形成該項目的調研報告並交付予我們的客戶。最後，我們會持續收集並分析客戶反饋，挖掘深層需求以推動我們的走訪調研服務長效開展。

業 務

信息採集模式

我們採用多渠道原始數據採集的嚴格管理模式，以確保信息的廣度、深度及可驗證程度。此多元化的方法可減少對任何單一來源的依賴，透過交叉引用加強數據驗證，並提供大宗商品市場的整體視角。我們擁有一支由逾[660]名全職分析師組成的專門團隊採集信息。我們主要透過多個渠道採集數據，包括(i)與市場參與者直接交流；(ii)採集公開信息；(iii)與主要市場參與者簽訂信息授權與使用協議；及(iv)採購第三方專業、權威、合規的行業報告作內部研究的補充素材。所有的原始數據須經過統一且嚴格的篩選、驗證，確認與市場實際情況相符後，按照數據庫存儲要求規範入庫，為價格評估及其他產品研發提供數據支撐。

與市場參與者直接交流

此渠道為我們的數據採集的基礎。我們擁有一支由逾660名全職分析師組成的專門團隊，其作為我們與市場參與者直接交流的主要渠道。於每個交易日，該等分析師在嚴格的內部數據採集政策及價格評估方法的規定下，與我們的全球市場參與者進行交流。該信息源體系由大宗商品製造商、貿易商及下游終端企業組成。

此類信息交流遵循自願平等、無償原則。該方式具備雙向價值：收集具體詳實的數據或信息，而市場參與者則通過我們的專業分析獲取更廣泛的市場信息及分析觀點。需特別說明的是，我們絕不以免費或折扣形式提供付費數據產品作為信息交流的條件。據灼識諮詢告知，與市場參與者直接交流的模式為全球大宗商品信息服務行業的標準化、成熟化操作慣例。

我們按商品類型及地理區域配置分析師，每位分析師負責監測一種或多種商品。對於鋼鐵、塑料等交易量大且活躍度高的商品，我們會安排多名分析師分管不同地理區域。分析師需全程負責其覆蓋範圍內的完整數據管理，涵蓋數據的採集、篩選、清洗、入庫與加工等全流程工作。為契合市場參與者的溝通習慣，我們的分析師可靈活採用電話、即時通訊工具等多種方式，不受單一溝通方式的限制。

我們與市場參與者直接交流是一套結構化、規範化的流程，旨在全面捕捉整個交易日內市場的動態變化情況。依據方法論規定的評估窗口期，分析師的信息交流時間被限定在特定時段內。在此期間，分析師須動態捕捉全交易日的市場動態變化，全面收集最具成交可能性的價格、

業 務

影響市場變化的客觀因素及市場參與者觀點。評估窗口期結束後，分析師依據價格評估方法論的採集與採納原則，篩選剔除極端價格及明顯偏離主流市場情況的價格，最終形成能夠反映活躍買賣雙方最可能成交的價格或價格區間。價格評估窗口期是基於商品交易特點選取的市場成交最活躍時間段，該時段為市場參與者普遍認可，是分析師開展樣本信息採集與評估工作的核心時段。

市場參與者管理

我們通過長期驗證篩選，確定能夠提供真實有效信息的市場參與者作為信息交流方，以此保障信息來源的可靠性與完整性。具體舉措如下：

- *信息交流方梯隊建設*：憑藉多年市場跟蹤積累，我們結合各大宗商品交易的特點及客戶需求，在方法論中明確信息交流方的選取標準，為跟蹤商品價格構建持續、穩定、可信的連絡人資源庫。
- *採集完整性*：分析師嚴格遵循方法論的採集與採納原則，廣泛與信息交流方梯隊中的連絡人開展信息交流，避免依賴單一信息來源。
- *信息交流方動態優化*：根據市場供需關係特點和結構變化、信息交流方的市場參與活躍度、互動信息有效性等情況，我們定期對信息交流方進行調整與更新，確保基礎數據的客觀性與準確性。

市場參與者與我們合作的理由

市場參與者願意與我們合作，乃由清晰且合乎邏輯的價值主張所驅動：

- *聲譽及信任*：我們以可靠中立的第三方身份立足，加之分析師公認的專業能力，為信息交流提供堅實支撐。

業 務

- **信息觀點互通：**市場參與者通過交流驗證自身的市場理解，獲得更廣泛的視角，並獲取我們分析師的專業判斷。
- **共享數據的性質：**共享的數據乃於正常業務過程中產生，並被視為公開市場信息，而非核心商業秘密。就市場參與者而言，主要價值在於彼等獲得更廣泛的市場信息，因此與我們的分析師開展信息交流具備充分的合理性與實際價值。

我們如何確保與市場參與者交流數據的準確性

我們通過「全流程規範+多層級管控」的管理體系，確保以信息交流方式獲取的信息準確可靠，具體如下：

- **全流程內控與專業篩選：**我們建立數據清洗、加工、分析全流程內控體系。分析師採集信息後，需嚴格依據價格評估方法論與信息生產規範，結合專業經驗整理、篩選、分析數據，剔除明顯偏差內容。
- **樣本量底線與補充採集：**根據各商品市場特性，我們設定最低評估樣本量。若清洗後作為評估依據的信息數量低於該標準，分析師需補充採集，確保評估依據充分。
- **規範發佈與市場檢驗：**信息內容經質檢及修正後，我們會上傳至分析師的工作平臺，再由工作平臺統一分發至各產品端供客戶使用，保障內容的一致性，同時我們的客戶服務中心熱線，24小時接聽市場反饋與投訴建議。

通過上述機制，我們對外發佈產品內容的準確性、可靠性、完整性、及時性均得到有效保障，形成了我們向客戶提供價值主張的基礎。

公開信息的採集

我們主要圍繞業務需求與產品服務，對公開信息開展系統性的採集、整理、清洗與再加工工作。

業 務

信息主要來源於政府類網站、行業協會網站、大宗商品企業門戶網站及上市公司公開披露信息，對報刊、書籍等非結構化或非數字化公開渠道的依賴度較低。所採集信息均為相關主體自願披露的歷史信息，獲取原始信息後，我們會通過標準化流程開展清洗、分析與再加工處理，確保信息質量達標並整合至數據庫。

來自主要市場參與者的授權信息

於2025年8月31日，我們與石油、石化、天然氣、煤化工及新能源行業的供應商及貿易商、國有企業以及政府機構等各個大宗商品行業的市場參與者簽訂信息授權及使用協議。根據該等協議，授權我們免費使用及發佈其相關授權信息。

採集專業第三方信息

除上述主要採集模式外，我們還通過對外採購數據、報告及專家服務的方式輔助內部研究與分析使用。採購內容主要涵蓋宏觀經濟基本面研究報告和部分細分行業數據。

我們的核心技術

技術是我們提供服務的支柱。多年來，我們已開發一系列專有技術，令我們能夠有效競爭。我們的技術在低延遲、穩定性、安全性、靈活性、可擴展性、可訪問性及易用性方面具有強大的競爭優勢。

我們的核心技術涵蓋兩個主要領域，即(i)與數據採集、清洗、挖掘及分析相關的核心方法，包括卓創資訊價格評估體系(「卓創資訊價格評估體系」)及卓創資訊大宗商品分析體系(「卓創資訊大宗商品分析體系」)，及(ii)與數據儲存、傳輸及分發相關的信息技術，例如網站開發及維護技術，分布式信息傳送技術，移動終端應用開發技術及行業深度搜索技術。

業 務

下文概述我們的核心技術：

(1) 卓創資訊價格評估體系

卓創資訊價格評估體系是我們內容生產的基石與指導原則。該體系被系統性地解構為六大有機組成部分：合規政策、方法論體系、人才培養、生產管理、估價應用與反饋機制，構成了一個邏輯嚴密的閉環。前三大板塊(即合規政策、方法論與人才培養)共同構成了體系專業性與合理性的「基石內核」，確保了評估理念的先進與團隊能力的卓越。後三大板塊(即生產管理、估價應用與反饋機制)則構成了數據從生產到價值實現的「運營閉環」，確保了理論在實踐中的高效、精準落地。

基於該體系得出的商品評估價格客觀、準確地反映了當前市場價格波動和總體趨勢，市場參與者可以以卓創的評估價格作為交易定價的參考或價格基準，幫助買賣雙方在簽訂長期合同時降低價格波動帶來的經營管理風險，有效解決因時間和空間不確定性而導致的定價不一致、會計核算複雜等問題，減少交易糾紛。此外，卓創資訊價格評估體系也可以是開發金融衍生合約、設定開盤價格基準以及開展科學學術研究的基礎性材料。

(2) 卓創資訊大宗商品分析體系

卓創資訊大宗商品分析體系是分析師進行行業分析的理論基礎。該卓創資訊大宗商品分析體系是一套貫穿數據採集、行業研究到報告撰寫的完整理論框架。它以產業及宏觀經濟為基礎，以商品價格為核心主線，以供需平衡為關鍵抓手，系統研究大宗商品行業的週期性特徵與發展趨勢。卓創資訊大宗商品分析體系將數據劃分為價格與基本面數據兩大類，其中價格數據以卓創資訊價格評估體系為指導，針對基本面數據，明確定義了其具體名稱、作用、表現形式及統計方法，並制定了相應的採集、分析規則與要求，由此形成了基本面數據方法論。行業分析則是基於經濟學原理及統計學與計量經濟學等工具，綜合運用價格、基本面、宏觀等數據，深入剖析行業運行狀況及生產、銷售、價格、消費等關鍵要素，以釐清行業複雜影響因素，並有效評估未來趨勢。

業 務

(3) 數據處理與組裝技術

我們透過電話及聊天工具與信息員互動，每天生成大量非結構化的語音、圖像及手動輸入的記錄。我們採用分佈式儲存及計算引擎，整合圖形分析及內部開發的統一流批處理架構，通過自主研發實現海量異構數據的實時採集、清洗、計算及融合，從而確保處理效率及可靠性。在元數據、規則引擎及低代碼配置的驅動下，我們構建靈活、智能的數據組裝系統，快速適應業務需求，並支持客戶的數字化決策及智能應用。

(4) 業務中台與敏捷開發技術

鑒於大宗商品市場瞬息萬變及我們廣泛的行業覆蓋範圍，我們已開發出與行業特性及我們的客戶服務模式相符的模塊化、可重複使用的業務中台。透過可視化配置，我們實現快速產品開發及敏捷迭代，大幅提高開發效率、響應速度及用戶體驗。

(5) 信息編輯與發佈技術

由於大宗商品市場信息直接影響客戶的交易決策及風險管理，準確性、及時性及專業性至關重要。我們將AI及大數據能力深度整合到內容生產的各個環節，從文本編輯、圖表製作、數據更新及質量檢查，構建高效、智能及安全的生產及分發系統。

(6) 人工智能技術

我們自主採集及生成數據，並自主研發完整的產品體系。為滿足對數據準確性及分析深度的要求，人工智能正成為我們提升內容生產效率、增強分析深度、優化客戶體驗的關鍵驅動力。我們利用機器學習、大語言模型及自然語言處理，構建智能模型體系，(i) 在內部，提高內容生成效率、優化工作流程、協助銷售決策及支持員工技能提升；(ii) 對外打造智能化產品與服務，提升客戶獲取信息效率，豐富應用場景，優化客戶交互體驗。

業 務

(7) 數據準確性保障體系

我們依託自研算法與圖數據處理技術，實現產業鏈上下游數據的關聯分析與交叉驗證。我們結合元數據管理與數據血緣追蹤能力，精準識別數據來源與流轉路徑，為每個產品構建個性化的數據預警規則，及時發現異常與偏差，有效保障採集數據的準確性與可靠性。

(8) 大宗商品智能預測技術

大宗商品市場的參與者主要圍繞估價展開市場分析。我們融合多種時間序列分析方法、機器學習與深度學習算法，構建大宗商品價格及基本面數據的智能預測模型，精準捕捉趨勢變化與市場規律，有效提升預測準確性，為客戶提供科學、可靠的決策支持，助力優化經營策略。

(9) 面向再生資源行業的智能物聯網技術

傳統出入庫依賴人工登記、稱重和分類，流程繁瑣且耗時長，我們通過整合硬件設備和數據採集技術，實現廢品回收基地的出入庫自動化和數字化管理。

(10) 多平台軟件研發技術

透過封裝和升級技術架構，我們實現跨平台交付：開發一次，然後為多個操作系統及設備打包。此方法滿足多元化的終端需求，提高開發效率，降低維護成本，並確保所有平台具備一致性的用戶體驗。

研發

研發為我們業務的核心。我們於研發方面投入大量人力及資本資源。我們的研發工作增強現有提供的服務，並孵化新技術舉措。於往績記錄期間，我們分別產生人民幣18.9百萬元、人民幣22.4百萬元、人民幣22.9百萬元及人民幣17.9百萬元的研發開支，分別佔我們於各年度／期間總收益的6.9%、7.9%、7.8%及7.8%。

業 務

我們主要研發工作包括提升數據採集效率與處理能力，優化及升級現有數據產品及信息系統，以及開發新產品，通過構建先進的數據技術體系與智能化平台，強化數據驅動能力，全面提升我們的運營效率與數智化水平。

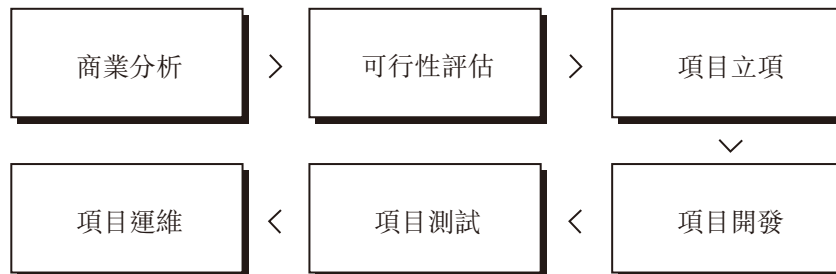
我們的內部研發團隊包括但不限於內部工程師及其他已獲得[計算機、軟件技術、通訊技術等專業的學士學位或文憑的僱員。]於2025年8月31日，我們的研發團隊擁有165名研發僱員，佔我們的總員工人數的11.9%。

我們的研發團隊與銷售及營銷團隊、信息採集及行業分析團隊保持緊密協作，以明確對我們更廣泛的客戶滿意度具有實質意義的研發方向與實施舉措。

我們高度重視研發投資。我們系統地評估與研發活動相關的成本，以不斷增強服務競爭力及技術領先地位，同時在我們推進能力前沿的同時，確保合理的投資回報。

我們的研發過程

我們的研發的工作流程如下：



- *商業分析*：通常由我們的銷售團隊發起商業分析，通過市場調研、競爭分析、客戶訪談等方式，挖掘市場需求與潛在機會，形成初步的產品或服務構想，並系統性的評估其商業價值。
- *可行性評估*：該階段由我們的研發團隊主導，主要包括技術可行性、成本可行性、進度可行性、合規風險等因素，通過系統性的評估，形成全面的可行性研究報告，為項目立項決策提供科學、可靠的依據。

業 務

- **項目立項：**召開項目立項評審會議，我們邀請總經理參與決策，對項目的商業價值、可行性及戰略契合度進行全面評估，並在會上明確作出立項通過、補充完善後推進或終止立項等決策，確保項目啟動的科學性與對公司戰略發展的有效性。
- **項目開發：**項目立項通過後，我們將依據立項階段核定的成本預算和時間節點有序推進研發工作。在研發過程中，如出現預算超支、進度嚴重滯後等重大偏差，我們須及時組織專項彙報會議，向總經理說明情況並評估影響，由管理層決策項目是否繼續推進或提前終止，確保資源投入的有效性與項目風險的可控性。
- **項目測試：**項目研發完成後，我們將組織多輪測試，包括測試部門主導的質量測試、內部相關方參與的驗收測試，以及邀請部分外部客戶參與測試，全面保障產品功能完整性、穩定性和用戶體驗。
- **項目運維：**在項目的營運及維護階段，研發團隊負責項目的部署上線、運行監控、故障響應及日常維護，確保服務的高可用性與系統穩定性。研發團隊負責收集用戶反饋、推動產品持續優化、開展運營推廣並進行成本效益分析，以保障項目商業目標的實現。銷售及營銷團隊提供持續的客戶服務，解答產品諮詢、處理使用問題。三方協同配合，共同保障服務質量，提升用戶體驗與滿意度。

我們的研發項目

我們高度重視我們的技術開發，此對於我們高效及有效地應對與業務相關的技術挑戰至關重要。我們的研發舉措主要包括以下三個領域：

- **產品國際化：**我們目前提供的服務(網站平台、數據終端、移動應用程序及數據服務)均採用中文界面交付。為更好地服務國際客戶，我們已經並持續推出針對海外用戶習慣及要求的國際版本，增強在全球市場的運營能力及競爭力。

業 務

- **先進AI及大模型部署**：我們會加大在大模型等人工智能領域的投入，全面升級內部智能助手，提升其智能化水平；完成信息生產、銷售輔助、流程自動化、知識管理及員工培訓等核心場景，顯著提升我們的運營效率與決策質量。同時，我們會重點優化小卓AI產品，強化其在數據分析與報告撰寫等方面的能力，打造更具專業深度和應用價值的智能內容生成工具。
- **下一代數據產品**：我們會打造全新的數據產品，致力於幫助客戶構建貼合自身業務需要的分析系統。該平台提供靈活的數據組織與整合能力，支持客戶對數據、資訊等內容進行自主重組與加工處理，構建客戶專屬的數據分析平台。我們通過高度可定制的解決方案，助力客戶實現數據價值的個性化挖掘與創新應用，滿足客戶在特定業務場景下的業務分析和決策支持。

我們的研發成果

於往績記錄期間，我們已贏得多項技術獎項、榮譽資質及認可，其中的亮點包括2025年「數據要素X」大賽山東賽區雙獎項及石油和化工行業「十四五」數字化轉型優秀案例。有關進一步詳情，請參閱下文「獎項及認可」。

作為我們的研發工作及成果的證明，我們已構建起覆蓋數據採集、價格評估、行業分析全流程的專有方法論體系，其中包括逾580項價格評估方法、逾290項基本數據採集方法及逾210項分析方法。於2025年8月31日，238種大宗商品使用我們的評估價格作為結算、內部績效評估或審計的參考。此外，於2025年8月31日，我們已註冊249項軟件版權。有關我們的研發工作及成果的進一步詳情，請參閱下文本節上文「我們的核心技術」。

價格預測系統：

價格預測系統的成功是技術能力綜合應用的結果，該系統聚焦客戶「打破數據孤島、提升決策效率、優化經營成本、強化風險管控」的核心訴求，結合機器學習算法、深度學習算法的優勢，構建以LSTM-Transformer混合模型為核心的智能預測體系。該系統可輸出短期波動趨勢與

業 務

中長期價格走向，為金融投資、能源貿易、工業生產等領域客戶提供高可信度的價格決策依據，具備向原油、鐵礦石、化工品等多品類大宗商品快速拓展的能力。

小卓AI智能對話助手

基於我們20餘年自主採集生產的專業數據資產，我們深度融合機器學習、大語言模型(LLM)技術，打造小卓AI智能對話助手。該助手以「智能Agent」為核心架構，精準覆蓋資訊查詢、數據洞察、報告解讀、報告生成四大高頻場景，實現從「工具輔助」到「智能決策夥伴」的跨越式升級，成為企業降本增效與客戶服務增值的關鍵載體。小卓AI智能對話助手支持多維度數據檢索(時間序列、產業鏈上下游、區域對比等)，關聯數據背後的業務邏輯。小卓AI智能對話助手全面整合我們的信息，每日處理信息量超萬條，客戶獲取行業動態的時間成本大幅降低。小卓AI智能對話助手支持長文本(如年報、會議紀要)核心觀點抽取及摘要生成，保留關鍵信息且符合行業表述規範。小卓AI智能對話助手基於模板庫與動態數據，自動生成標準化日度報告，使得編寫時間大幅下降，進一步提升客戶服務能力。

大宗商品行業數據計算平台

大宗商品行業數據計算平台基於分布式數據庫實現海量數據高效存儲檢索，保留實時感知數據源變動，用圖數據庫追蹤數據血緣、精準定位指標影響範圍，依託分布式計算引擎支持流批一體處理，保障海量數據高效計算。大宗商品行業數據計算平台集成多樣化算法包，支持配置化自由組合構建複雜計算鏈，即插即用設計讓功能擴展如搭積木般便捷。大宗商品行業數據計算平台覆蓋能源、化工、農業、金屬等多行業上千個商品及價格、基本面等多類型數據，打破數據孤島，提供統一計算服務，目前高效支撐逾400個數據包交付，為紅桃3、數據集成等核心產品提供穩定數據源，未來將向數據中台演進，推動數據計算從碎片化向標準化、通用化轉型。

業 務

大宗商品行業資訊搜索引擎

針對專業領域文本語義複雜、通用分詞工具匹配度低的核心痛點，我們通過深入研究Elastic Search引擎，基於大宗商品領域業務語料庫，構建垂直領域分詞詞庫，深度融合專業術語、業務縮寫及長尾詞特徵，精準解決通用分詞工具對大宗商品專業識別模糊問題。通過該方案構建的搜索引擎（即大宗商品行業資訊搜索引擎），已成功應用於我們的網站、分析報告及卓創資訊APP等所有產品的資訊搜索場景。

賬號中心業務中台

我們依託深厚的業務中台研發積澱，打造高性能、高擴展的核心中台組件—賬號中心業務中台，系統性攻克了多端（Web/APP/PC/小程序等）場景下註冊、登錄、鑒權等核心功能重複建設的核心問題。通過構建「統一賬號體系+標準化身份認證引擎+分級權限管理框架」，賬號中心業務中台實現跨端賬號無縫互通、身份數據實時同步及權限策略靈活配置，徹底消除多端系統間的賬號孤島。該賬號中心業務中臺上線後，研發側實現多端賬號功能開發成本降低超40%，功能迭代效率提升60%以上，同時通過動態權限校驗機制保障敏感操作安全，用戶體驗一致性與安全性顯著增強。

網站低代碼配置平台

我們的網站低代碼配置平台深度融合Freemarker模板引擎與組件化設計思想，構建「可視化拖拽編排+動態模板渲染」雙引擎架構，實現頁面配置的高效迭代與跨端適配。技術層面，通過可視化拖拽系統（集成Vue.js雙向綁定與SortableJS拖拽排序），網站低代碼配置平台支持零編碼組合業務組件，實時同步預覽渲染效果，徹底告別傳統代碼級頁面搭建，配置修改耗時從小時級壓縮至分鐘級，顯著降低運維複雜度與人為出錯率。依託Freemarker模板引擎的動態渲染能力，結合標準化組件庫，網站低代碼配置平台實現頁面結構的靈活擴展與複用，支撐業務功能的快速迭代。同時，通過CSS3媒體查詢技術完成多終端自適應佈局，網站低代碼配置平台確保PC、平板、移動端展示體驗一致。網站低代碼配置平台集成Prometheus監控體系，實時採集配置生效狀態、接口響應延遲等核心指標，異常場景自動觸發告警並定位問題節點，保障後台7×24小時穩定運行與配置精準落地。

業 務

信息智能加工中台

我們構建信息智能加工中台，通過統一加工處理分析師生產的信息，徹底解決過往各業務系統零散加工、冗餘存儲的痛點，實現信息生產與業務應用展示深度解耦，將多源異構信息加工過程抽象整合為標準化能力模塊，支持各業務系統靈活調用。目前，信息智能加工中台已具備導航索引生成、表格智能美化、表格內容精準提取及信息折疊等加工能力，基於此支持結構化卡片式摘要、動態交互圖表、層級化折疊詳情頁、多維度數據看板等多種可視化展示形式，適配支持在APP終端、網頁、PC終端等不同場景的信息呈現需求。信息智能加工中台通過統一加工與跨產品適配，不僅實現信息展示風格的標準化與一致性，更讓分析師生產的信息價值在多端場景中高效釋放，場景化調用效率提升50%以上，真正達成「一次加工、多處複用」的智能化信息流轉目標。

質量控制

我們致力於維持我們所提供服務的高水平質量及安全。我們已設計及實施嚴格的過程監控及質量控制系統，以持續提供高標準的服務及解決方案。我們的質量控制系統涵蓋我們業務的各個方面，包括數據採集、清洗、處理、分析到產品輸出及售後服務。詳情請參閱本節前述的「一信息採集模式」。

季節性

於往績記錄期間，我們的收益因以訂閱為基礎的業務模式呈現輕微季度波動，其中我們通常就信息服務提前收取全額付款並按合約期限確認收益。由於我們的訂閱期限通常為一年或以上，令整個財政年度的收益分配穩定，從而最大限度減少我們的經營業績的重大季節性波動。

業 務

銷售及營銷

我們按訂閱基準及按訂單基準提供標準化及定制化服務及產品，詳情如下：

- (a) 我們的客戶透過訂閱基準(透過我們的銷售人員、網站或應用程序訂閱)購買我們大部分的標準化服務及產品，其中包括(i)我們的資訊部分項下幾乎所有的服務，即即時資訊及分析報告；及(ii)我們的數智部分項下的部分服務，即數據中心及數據終端(即紅桃3及紅期)。
- (b) 其他量身定制或定制服務(如數據定制及智能應用、諮詢服務)則按具體訂單提供。

為擴大我們的收入來源及利用我們標準化服務及產品的廣泛客戶群體，我們的銷售團隊會從訂閱我們標準化服務及產品的客戶中發掘更多商機。就我們董事所深知及確信，我們大部分量身定制服務及產品的客戶來自使用我們標準化服務及產品的客戶。

典型銷售協議的主要條款

於往績記錄期間，我們與訂閱我們產品及服務的客戶訂立具法律約束力的協議。下表載列我們與客戶訂立的標準化服務典型協議的主要條款：

- | | |
|--------|--|
| 期限： | 一般而言，資訊及數智化標準化服務協議通常為期一年，屆滿後並無自動續期條款。 |
| 定價： | 典型銷售協議一般訂明資訊的預設價格，並可能須根據協議規定進行相關的後續向上或向下調整。 |
| 我們的責任： | 我們負責根據市場狀況及方法提供數據及信息服務，並保證對所提供的數據及資訊擁有應有權利及權益，且不侵犯第三方的合法權利及權益。 |

業 務

- 交付： 我們通常會為用戶提供試用賬戶，讓客戶全面體驗產品功能，評估數據內容質量與服務適配性。客戶完成評估並確認訂單要求後，我們將與客戶簽訂標準化服務合約，於收到付款後，我們將透過啟用其官方訂閱賬戶的使用權限交付資訊產品。
- 知識產權： 我們通常保留合約項下數據及資訊的所有知識產權。我們向另一方提供的資訊及報告僅供其內部使用。
- 保密： 一般而言，除法律及法規另有規定或事先獲得另一方同意外，各方須於合約期內及合約終止後對所獲得的任何資訊或商業秘密保密。
- 付款條款及付款方式： 將於簽訂標準化服務合約後付款。付款一般以銀行轉帳方式進行。
- 終止： 一般須事先發出書面通知及進行協商，及於任何一方違反協議時終止。
- 下文所載我們與客戶訂立的典型定制服務協議的主要條款概要：
- 期限： 一般而言，我們的定制服務期限為一個月至一年，具體取決於客戶的要求。
- 定價： 一般而言，我們的定制服務價格將根據項目成本，經雙方協商一致後確定。
- 交付： 我們一般會根據客戶要求進行定制開發，並在定制服務交付前進行全面測試。定制服務於客戶驗收後交付。

業 務

- 保密： 一般而言，除法律法規另有規定或經對方事先同意外，各方應對在合同期內及合同終止後獲得的任何信息或商業秘密予以保密。
- 付款條款及付款方式： 我們的客戶一般會在服務獲接納及我們發出相關發票後支付費用。付款一般以銀行轉賬方式進行。
- 終止： 如發生違約且未能在規定時限內糾正，非違約方一般可終止協議。

我們的銷售及營銷戰略

我們透過銷售及營銷團隊建立並維護與新老客戶的長期合作關係，不斷尋求探索我們服務及解決方案的應用場景。

作為我們銷售戰略的一部分，我們與外部營銷渠道合作，以獲取用戶及客戶。例如，我們出於營銷目的於搜索引擎上購買關鍵詞搜索服務，於熱門視頻分享網站發佈宣傳視頻，舉辦線上研討會及培訓，以及定期向我們的用戶發送有關我們的最新服務及活動的電郵及消息。我們亦不時於我們的平台進行推廣及營銷活動，例如在一定時期內向我們正式客戶提供免費試閱。我們的營銷團隊深耕大宗商品行業，熟知產業鏈各環節客戶需求，並高效鏈接客戶需求與公司產品服務。於往績記錄期間，我們錄得銷售及營銷開支分別為人民幣58.7百萬元、人民幣63.0百萬元、人民幣66.0百萬元及人民幣51.4百萬元。

定價政策

我們根據市場動態、競爭格局及服務形式採取差異化定價策略。於設定銷售價格時，我們全面評估我們的成本結構，並堅持我們的服務質量承諾，既確保財務健康及可持續發展，又能持續向客戶提供高價值服務。我們的成本結構主要包括日常營運開支、分析師人員成本、技術平台維護以及市場開發及推廣。特定服務的複雜性及定制化程度亦對總體成本產生重大影響。

業 務

客戶服務

我們相信優質的客戶服務是決定我們成功的關鍵因素之一，通過構建專業化的客戶服務體系，有效提升客戶滿意度，為此，公司組建了專業的客服團隊，提供針對性支持和快速響應。

我們的客服團隊成員均經過嚴格篩選與系統培訓，不僅具備紮實的行業知識，還掌握高效的溝通技巧與問題解決能力，能夠迅速理解客戶需求，精準定位問題根源。無論是日常諮詢、產品使用指導，還是複雜的技術故障排查，客服團隊都能以專業、熱情的態度，為客戶提供一站式解決方案。同時，我們還建立了多渠道的客戶反饋機制，確保客戶的每一條意見都能被及時收集、認真分析，並轉化為服務優化的具體行動。通過持續迭代服務流程、豐富服務內容、不斷拉近與客戶的距離，以卓越的客戶服務贏得市場的廣泛認可與信賴。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲任何個別或整體可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的投訴。

我們的客戶

我們的客戶主要包括大宗商品製造商、大宗商品貿易商、終端產品製造商、政府機構、商品期貨交易所、媒體、科研院所、學術機構、金融機構、個人及其他。

我們的所有客戶均須於我們的系統註冊。於2025年8月31日，我們的註冊客戶累計超過6.5百萬家。

往績記錄期間各年度／期間按註冊客戶類型劃分的消費客戶數量、收入金額及每名客戶的平均付費金額載列如下。儘管個人客戶與非個人用戶的數量規模大致相同，但我們超過80%的收益乃歸因於我們的非個人用戶。

業 務

2022財年

客戶類型	收益		消費客戶 人數	佔消費客戶 總人數 百分比	每名消費 客戶平均 消費金額
	人民幣 (千元)	佔總收益 百分比			
大宗商品製造商	139,154	51.0	47,029	38.6	2,959
大宗商品貿易商	44,991	16.5	11,734	9.6	3,834
個人用戶	36,259	13.3	59,112	48.6	613
金融機構及其他專業機構	37,278	13.7	1,495	1.2	24,935
終端產品製造商	3,434	1.2	2,062	1.7	1,665
媒體、科研院所及學術機構	8,253	3.0	300	0.2	27,512
政府機構及商品期貨交易所	3,597	1.2	103	0.1	34,923
總計／平均：	272,966	100.0	121,835	100.0	2,240

2023財年

客戶類型	收益		消費客戶 人數	佔消費客戶 總人數 百分比	每名消費 客戶平均 消費金額
	人民幣 (千元)	佔總收益 百分比			
大宗商品製造商	144,631	51.0	43,667	40.0	3,312
大宗商品貿易商	49,039	17.3	10,818	9.9	4,533
個人用戶	35,119	12.4	51,021	46.7	688
金融機構及其他專業機構	38,236	13.5	1,417	1.3	26,984
終端產品製造商	3,553	1.3	1,827	1.7	1,945
媒體、科研院所及學術機構	7,788	2.7	290	0.3	26,853
政府機構及商品期貨交易所	5,185	1.8	96	0.1	54,015
總計／平均：	283,551	100.0	109,136	100.0	2,598

業 務

2024財年

客戶類型	收益		消費客戶 人數	佔消費客戶 總人數 百分比	每名消費 客戶平均 消費金額
	人民幣 (千元)	佔總收益 百分比			
大宗商品製造商	152,328	51.7	40,473	40.9	3,764
大宗商品貿易商	54,591	18.5	9,979	10.1	5,471
個人用戶	35,185	11.9	45,024	45.5	781
金融機構及其他專業機構	37,976	12.9	1,346	1.4	28,214
終端產品製造商	3,398	1.2	1,631	1.6	2,083
媒體、科研院所及學術機構	6,640	2.3	335	0.3	19,820
政府機構及商品期貨交易所	4,305	1.5	85	0.1	50,647
總計／平均：	294,423	100.0	98,873	100.0	2,977

2025年首八個月

客戶類型	收益		消費客戶 人數	佔消費客戶 總人數 百分比	每名消費 客戶平均 消費金額
	人民幣 (千元)	佔總收益 百分比			
大宗商品製造商	107,055	46.7	57,101	28.7	1,875
大宗商品貿易商	45,424	19.8	37,770	19.0	1,203
個人用戶	33,242	14.5	88,677	44.5	375
金融機構及其他專業機構	29,238	12.7	1,508	0.8	19,389
終端產品製造商	6,796	3.0	13,596	6.8	500
媒體、科研院所及學術機構	5,432	2.3	299	0.2	18,169
政府機構及商品期貨交易所	2,210	1.0	115	0.1	19,217
總計／平均：	229,397	100.0	199,066	100.0	1,152

附註：個人客戶的金額包括來自臨時場地租賃所產生的微薄租金收入及相關費用。

業 務

由於信息服務提供商的行業性質，我們的客戶群體分佈廣泛。於2022財年、2023財年、2024財年及2025年首八個月，向我們的五大客戶提供的產品及服務分別為人民幣16.8百萬元、人民幣16.9百萬元、人民幣18.8百萬元及人民幣16.4百萬元，分別佔我們於相關年度的總收益的6.1%、6.0%、6.4%及7.2%。於2022財年、2023財年、2024財年及2025年首八個月，向我們的最大客戶提供的產品及服務分別為人民幣5.1百萬元、人民幣5.0百萬元、人民幣5.8百萬元及人民幣7.2百萬元，分別佔我們於相關年度的總收益的1.9%、1.7%、2.0%及3.1%。該等客戶主要包括(1)大宗商品採購商、供應商及貿易商；(2)石油、石化、天然氣、煤化工及新能源行業的國有龍頭企業；(3)商品期貨交易所；(4)終端有機化工原料製造企業；及(5)媒體及科研院所。

就我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的所有五大客戶均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，董事、彼等的緊密聯繫人或我們的任何股東(就董事所知，擁有我們已發行股本的5%以上者)概無於任何五大客戶中擁有任何權益。

以訂閱方式提供的產品及服務須預先支付費用，並透過各種線上支付方式結算。向我們購買定制化產品及服務的客戶應根據協議條款或項目週期分期付款。一般而言，全額款項須於項目完整交付後結清，且一般透過銀行轉賬結算。

第三方付款

背景

於往績記錄期間，我們的少數客戶(「**相關客戶**」)透過第三方支付人(該付款人，「**第三方支付人**」)，而該等安排，「**第三方支付安排**」向我們結算付款。於往績記錄期間，相關客戶的數目分別為50、55、39及36名。我們從第三方支付人收到的第三方支付總額(「**第三方支付**」)分別為人民幣1.3百萬元、人民幣1.8百萬元、人民幣1.5百萬元及人民幣1.6百萬元，分別佔我們2022年、2023年、2024年及截至2025年8月31日止八個月總收入的0.5%、0.6%、0.5%及0.7%。第三方支付應佔總收入與上述相應年度／期間的第三方支付總額相同，而該等收入於往績記錄期間各年度／期間佔我們總收入的比例並不重大。於往績記錄期間，概無個別相關客戶對我們的收入作出重大貢獻。經我們的董事在作出合理查詢後所深知，相關客戶或其各自的第三方支付人概無與本公司、其附屬公司、股東、董事或高級管理層或彼等各自的聯繫人存在任何其他過往或現有關係(不論是業務、僱傭、家族、信託、資金流、融資或其他關係)。自2025年11月起，我們已不再允

業 務

許我們的客戶透過作為相關客戶第三方業務夥伴的第三方付款人結算付款，此後所有新訂單僅可由我們的客戶之自身賬戶結算，除非付款人可提供證明文件證明其屬於本集團或為客戶僱員或為客戶所屬政府單位指定的財政機關。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無收到來自第三方付款人或其清盤人的任何申索。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發起任何第三方付款安排，而僅應相關客戶的要求，接受第三方付款人支付的第三方付款。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無向任何相關客戶或第三方付款人提供任何折扣、佣金、回贈或其他利益，以促成或鼓勵第三方付款安排。相關客戶的付款、定價條款及其他一般商業條款與我們其他客戶的條款大致相同。經我們的中國法律顧問告知，我們透過第三方付款安排接受付款並無違反中國法律及法規項下的任何禁止性規定。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經董事確認，(1)我們並無與任何相關客戶或第三方付款人產生任何爭議，亦無收到彼等提出的任何退款要求，及(2)我們並無因第三方付款安排而受到相關政府機關的任何爭議或行政處罰。

經我們的董事在作出合理查詢後所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)所有第三方付款均與發生在我們與相關客戶之間的真實交易相關，並透過銀行轉賬作出；(ii)我們從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／或發票中的交易金額相符；(iii)所有涉及第三方付款的相關交易均已按照各自協議的規定結算協定金額完成；(iv)我們並無遇到任何要求我們退還與相關交易有關的款項的事件；及(v)我們並無注意到任何事項會令我們的董事懷疑相關交易的真實性或所涉相關方的誠信。綜上所述，我們的董事確認，第三方付款人就退還資金提出可能索償的風險較低。

業 務

使用第三方付款安排的緣由

我們於往績記錄期間的第三方付款安排主要分為以下四類，即(i)由我們客戶集團旗下的聯屬人士付款；(ii)由我們客戶的僱員代表我們客戶付款；(iii)由我們客戶所屬政府單位的指定財政機關付款；及(iv)其他授權第三方付款。

- **由我們客戶集團旗下的聯屬人士付款：**於往績記錄期間，我們向大量集團客戶提供服務。為優化資金利用及提高現金流量效率，該等客戶通常會安排透過其集團旗下的聯屬人士付款。例如，母公司代表附屬公司付款、姊妹公司之間的付款，以及透過集團財務公司處理的集中付款。
- **由我們客戶的僱員代表我們客戶付款：**鑒於我們的客戶數量眾多且每筆交易的付款金額普遍較小，於往績記錄期間，我們部分客戶的僱員曾使用個人賬戶代表我們的客戶付款。該等僱員隨後根據已開具的發票獲得我們客戶的報銷。
- **由我們客戶所屬政府單位的指定財政機關付款：**於往績記錄期間，我們的部分客戶為政府單位。根據地方政府採購規定，該等客戶透過其相應的財政部門或集中國庫支付中心付款。這是我們業務營運的正常部分。
- **其他授權第三方付款：**於往績記錄期間，我們的少數客戶為資金管理目的，委託其業務夥伴代表其付款。

下表載列於所示年度／期間按類別劃分的相關客戶各自的估計收益貢獻：

	2022財年	2023財年	2024財年	2025年首八個月
	人民幣(千元)	人民幣(千元)	人民幣(千元)	人民幣(千元)
集團公司及聯屬人士	487	984	304	745
僱員	589	359	266	224
財政付款人	48	181	550	396
其他授權第三方付款人	216	276	333	227
總計：	1,340	1,800	1,453	1,592

業 務

第三方付款安排的內部控制措施

我們的董事負責制定及監督我們內部控制措施的實施以及我們內部控制系統的有效性。為保障本集團的利益免受與第三方付款安排相關的風險影響，本集團已採納以下內部控制措施：

- 我們在內部傳閱通知，以提醒及通知相關員工有關識別第三方付款及禁止接受第三方付款的規定；
- 我們的財務部門負責維持一份收入結算管理賬冊，該賬冊記錄(其中包括)客戶名稱、交易內容、付款數據、付款金額、付款方式及付款人名稱，以確保相關付款由相關客戶直接支付；
- 對於所有已識別的第三方付款人支付的款項，除非付款人能提供證明其屬於該集團、或為客戶僱員、或為我們客戶政府單位之指定財政機關的證明文件，否則我們將向該等第三方付款人發起退款，並要求相關客戶重新安排直接向我們付款；
- 我們的內部審計部門定期審閱付款流程、監察異常情況，並及時向管理層報告任何違規行為。

自2025年11月起，我們已停止允許客戶透過身為相關客戶第三方業務夥伴的第三方付款人結算付款。

鑑於我們來自相關第三方付款安排的收入佔我們總收入的百分比並不重大，我們的董事確認，中止第三方付款安排將不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。

我們的供應商

我們的銷售成本主要包括數據採集的員工成本，而我們營運的主要供應商主要包括電信公司、物業擁有人、電力供應商及旅行社。

業 務

五大供應商

下表載列我們於往績記錄期間各年度的五大供應商詳情：

2022財年

供應商	背景及 主要業務 (附註)	採購的 主要服務	建立業務 關係年份	交易金額 人民幣千元	估我們購買 總額的 百分比 %	信貸期/付款期限
供應商A	(1)	短訊服務	2009年	2,196.3	18.4	次月內付款
山東方正房地產開發 有限公司	(2)	辦公室租賃	2020年	1,428.6	12.0	預付款
供應商B	(3)	辦公室租賃	2017年	1,317.5	11.1	預付款
供應商C	(4)	電力	2004年	1,261.5	10.6	預付款
中國電信股份有限公 司	(5)	電信服務	2007年	621.8	5.2	次月25日前付款
總計：				6,825.6	57.3	

業 務

2023財年

供應商	背景及 主要業務 (附註)	採購的 主要服務	建立業務 關係年份	交易金額 人民幣千元	估我們購買 總額的 百分比 %	信貸期／付款期限
供應商B	(3)	辦公室租賃	2017年	1,790.5	9.0	預付款
山東方正房地產開發 有限公司	(2)	辦公室租賃	2020年	1,523.8	7.7	預付款
青島天耳文化傳媒有 限公司	(6)	會議研究服務	2023年	1,392.3	7.0	服務交付後 15天內付款
供應商C	(4)	電力	2004年	1,178.7	5.9	預付款
供應商A	(1)	短訊服務	2009年	<u>1,052.4</u>	<u>5.3</u>	次月內付款
總計：				<u>6,937.7</u>	<u>34.9</u>	

業 務

2024財年

供應商	背景及 主要業務 (附註)	採購的 主要服務	建立業務 關係年份	交易金額 人民幣千元	估我們購買 總額的 百分比 %	信貸期／付款期限
青島天耳文化傳媒有限公司	(6)	會議研究服務	2023年	2,221.5	9.6	服務交付後 15天內付款
供應商B	(3)	辦公室租賃	2017年	2,156.6	9.3	預付款
山東方正房地產開發有限公司	(2)	辦公室租賃	2020年	1,619	7.0	預付款
山東山川國際旅行社有限公司	(7)	會議研究服務	2024年	1,540	6.7	服務交付後10個 工作日內付款
上海睿薪集團	(9)	諮詢及活動 支援服務	2024年	1,458.1	6.3	預付款
總計：				8,995.3	38.9	

業 務

2025年首八個月

供應商	背景及 主要業務 (附註)	採購的 主要服務	建立業務 關係年份	估我們購買		
				交易金額 人民幣千元	總額的 百分比 %	信貸期／付款期限
供應商D	(8)	軟件開發服務	2024年	1,613.2	7.4	驗收後15天內付款
供應商B	(3)	辦公室租賃	2017年	1,431.1	6.6	預付款
上海睿薪集團	(9)	諮詢及活動 支援服務	2023年	1,357.4	6.2	預付款
橢圓時空(北京)科技 有限公司	(10)	軟件開發服務	2024年	1,165.1	5.4	驗收後10個工作日 內付款
供應商E	(11)	軟件開發服務	2024年	896.2	4.1	驗收後10個工作日 內付款
總計：				6,463	29.7	

附註：

- (1) 供應商A為一家中國公司，於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣200百萬元。其主要從事通訊營運服務及軟件開發。
- (2) 山東方正房地產開發有限公司為一家中國公司，於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣120百萬元。其主要從事房地產開發及營運。
- (3) 供應商B為一家中國公司，於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣15.5億元。其主要從事房地產開發及投資以及資產管理。
- (4) 供應商C為一家中國公司，於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣13,045億元。其主要從事供電。
- (5) 中國電信股份有限公司為一家於上海證券交易所及香港聯交所雙重上市的中國公司，於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣915億元。其主要從事通訊營運服務。

業 務

- (6) 青島天耳文化傳媒有限公司為一家中國公司，於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣2百萬元。其主要從事提供公共關係服務、活動及會展服務。
- (7) 山東山川國際旅行社有限公司為一家中國公司，於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣3.3百萬元。其主要從事旅行社服務。
- (8) 供應商D為一家中國公司，於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣158百萬元。其主要從事資訊科技服務。
- (9) 上海睿薪集團由其三間全資附屬公司(即江西沃德惠信息技術有限公司、江西互眾信息科技有 限公司(已於2025年2月註銷)及江西曙煊信息技術有限公司)組成，於最後實際可行日期，該 等附屬公司主要從事資訊技術諮詢服務，提供諮詢、會議及活動組織服務，註冊資本分別為 人民幣2百萬元、人民幣5百萬元及人民幣5百萬元。於2024財年，主要服務乃向全部三間附屬 公司採購，而於2025年首八個月，服務則僅向江西沃德惠採購。
- (10) 橢圓時空(北京)科技有 限公司]為一家中國公司，於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣 200百萬元。其主要從事資訊傳輸、軟件及資訊科技服務。
- (11) 供應商E為一家中國公司，於最後實際可行日期的註冊資本為人民幣10百萬元。其主要從事資 訊科技諮詢服務。
- (12) 採購總額指與供應商進行的交易金額，不包括與建築工程相關的交易。

於2022財年、2023財年、2024財年及2025年首八個月，向我們的五大供應商作出的採購總額分別為人民幣6.8百萬元、人民幣6.9百萬元、人民幣9.0百萬元及人民幣6.5百萬元，分別佔我們於相關期間採購總額的57.3%、34.9%、38.9%及29.7%。於2022財年、2023財年、2024財年及2025年首八個月，向我們最大供應商作出的採購總額分別為人民幣2.2百萬元、人民幣1.8百萬元、人民幣2.2百萬元及人民幣1.6百萬元，分別佔我們採購總額的18.4%、9.0%、9.6%及7.4%。

我們通常透過銀行電匯的方式向供應商支付款項。

於往績記錄期間，我們的董事確認，我們並無經歷供應商定價方面的任何重大波動、供應商方面的重大違約或供應商交付延遲訂單的情況。就我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的所有五大供應商均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，董事、彼等的緊密聯繫人或我們的任何股東(就董事所知，其擁有我們已發行股本超過5%)概無於任何五大供應商中擁有任何權益。

業 務

競爭

根據灼識諮詢的資料，中國已成為全球最大的大宗商品消費國和進口國之一，但其在全球大宗商品信息服務市場中所佔的份額仍然相對有限。這一差距主要源於發展歷史、市場範圍和行業成熟度等因素。

中國大宗商品信息服務行業正加速擴張，結構持續優化，市場規模從2020年的人民幣17億元增長至2024年的人民幣25億元，複合年增長率為10.2%。預計中國大宗商品市場的規模將以10.7%的複合年增長率繼續快速增長，2029年前將達到人民幣41億元。

推動中國大宗商品信息服務行業強勁增長的主要驅動力包括技術創新賦能智能化升級、大宗商品價格波動驅動企業風險管理需求、全球化進程與中國定價權提升的雙重推動、政策引導與綠色轉型戰略的協同賦能企業治理標準升級，帶動專業化服務需求增長。

大宗商品信息服務行業的進入壁壘甚高。需要建立稀缺數據資產，與大宗商品產業鏈參與者建立長期穩定的合作關係，以構建覆蓋大宗商品「生產、運輸和銷售」全鏈條的數據採集網絡，從而系統地積累行業數據資產。多行業覆蓋構建涵蓋數據服務、分析工具及解決方案的產品服務矩陣，滿足客戶多元化需求。通過開發科學、透明及經市場驗證的價格評估方法體系、持續優化流程、積極參與行業標準制定及高質量成果輸出，建立方法論權威及品牌公信力，以提升定價權並贏得持久的市場信任及品牌信譽。核心技術能力及專業人才儲備對於建立難以超越且新市場參與者無法在短期內輕易複製的技術壁壘至關重要。最後，系統化管理及企業治理至關重要，通過構建完善的數據治理、質量控制及合規管理體系，並結合現代企業治理結構及內部控制系統乃為提升營運效率並提供持續穩定發展的必要條件。

業 務

該行業的關鍵成功因素在於構建覆蓋大宗商品生產、運輸和銷售全鏈條的數據採集網絡，以及系統性地積累深度行業數據資產；構建涵蓋數據服務、分析工具及解決方案的綜合產品服務矩陣，建立長期積累的市場聲譽及品牌信譽，亦研發有效的價格預測模型及市場分析工具，建立系統化人才培養機制及穩定的核心團隊，以及構建完善的數據治理、質量控制及合規管理體系。於該等領域表現出色的公司將處於有利地位，能夠把握中國大宗商品信息服務行業巨大的增長機遇。

總體而言，中國大宗商品信息服務行業仍處於快速發展階段，具備巨大的追趕潛力及進一步發展空間。鑒於「我們的競爭優勢」一節所述的競爭優勢，我們相信我們能夠應對競爭格局，並利用上述關鍵成功因素，處於把握增長和擴張機會的有利地位，並維持我們在該等市場中的地位。

知識產權

我們的技術創新能力、品牌及知識產權對成功至關重要。截至2025年8月31日，我們於中國擁有101項註冊商標、於中國擁有249項註冊著作權、於中國擁有3項註冊專利及於中國擁有22個使用中的主要域名。有關對我們的業務營運而言屬重大的知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄五「法定及一般資料—B.有關我們業務的進一步資料—2.本集團的知識產權」。

我們透過結合可用的著作權、商標及專利以及其他知識產權形式，以及與我們的僱員、客戶及其他人士簽訂的保密及授權協議，保護我們的知識產權。我們通常要求所有僱員簽訂保密協議，確認在彼等受僱期間，本公司將享有僱員在履行職責或主要利用本公司材料及技術資源以及商業資訊等過程中產生的發明、電腦軟件、技術機密、作品版權或其他商業秘密資訊的知識產權。然而，儘管我們採取了預防措施，第三方仍可能於未經我們同意的情況下獲得及使用我們擁有或授權的知識產權。於往績記錄期間，我們並不知悉任何此類侵犯我們的知識產權的行為。我們亦可能面臨知識產權侵權索賠，而相關索賠的辯護成本可能高昂，並可能擾亂我們的業務及營運。有關各項知識產權相關風險的詳情，請參閱「風險因素」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未與第三方發生任何重大知識產權侵權糾紛或索賠。

業 務

僱員

於2025年8月31日，我們擁有逾1,300名全職僱員。我們的所有僱員均位於中國，其中大部分位於我們的總部（位於山東省淄博市）。下表載列我們按職能劃分的僱員人數：

僱員職能	僱員人數	估僱員總數
		百分比
信息採集及行業分析	666	48.2
銷售及營銷	451	32.6
研發	165	11.9
行政及管理	101	7.3
總計：	1,383	100.0

我們的成功很大程度依賴我們吸引、挽留、激勵及培養合資格人才的能力，我們相信優質人力資源是我們的核心優勢及競爭優勢之一。我們秉持高標準及嚴格程序，透過校園招聘、線上招聘、內部推薦及第三方招聘公司等多種方法招聘，以甄選最合適的人員擔任相應職位，滿足不同的人才需求。

除為所有新僱員提供入職培訓及指導外，我們亦投資於僱員的持續教育及職業技能培訓課程，包括為僱員提供定期及定制的內部及外部培訓，使其提升專業知識及管理技能、緊跟各自職位的行業標準，並成為多元人才。我們亦舉辦各種活動，讓僱員更深入了解我們的文化及我們倡導的價值觀，並將其應用於工作中。

我們向僱員提供具競爭力的薪酬待遇，通常根據其資歷、行業經驗、職務及表現釐定。為激勵、挽留及獎勵人才對本集團發展的貢獻，我們自本公司成立以來已批准及採納若干僱員激勵計劃。我們定期評估僱員表現，並以獎金及晉升方式獎勵表現優異者。

我們已成立工會，僱員可自願加入工會。我們認為我們與僱員保持著良好的工作關係，於往績記錄期間，我們並未發生任何重大勞資糾紛，在就我們的業務招聘員工方面亦未遇到任何困難。

業 務

社會保險金及住房公積金供款

根據中國法律及法規的要求，我們參加由中國省市級政府組織的各種僱員社會保障計劃，包括養老金、失業保險、生育保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。根據中國法律及法規，我們須按僱員薪金、花紅及若干津貼的指定百分比向僱員社會保障計劃供款，最低金額至最高金額由當地政府不時指定。

於往績記錄期間，根據相關中國法律及法規，(i) 我們未有為若干僱員悉數繳納社會保險及住房公積金供款及(ii)我們未有為若干僱員繳納住房公積金，且合計最高差額均不重大。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團概無因上述欠繳事宜而面臨任何罰款。我們的董事確認，不符合規定主要由於(i)我們從若干僱員得悉，由於相關供款已由或將由其前任或新僱主作出，故彼等不預期我們就其入職或離職當月作出社會保險金及住房公積金供款；及(ii)若干僱員不願意繳納住房公積金。

根據相關中國法律法規，對於在規定期限內少繳社會保險的行為，我們可能會被按日加收0.05%的滯納金，倘未在規定期限內繳納，主管部門可進一步處以欠繳供款一至三倍的罰款。此外，根據有關中國法律法規，未按規定足額繳納住房公積金供款的，住房公積金管理中心可以要求其在規定期限內補繳欠繳供款，逾期不繳納者，可向中國法院申請強制執行。倘有關當局採取該等執法行動，我們的財務狀況及經營業績或會受到影響。有關相關風險的詳情，請參閱本文件的「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們可能須根據適用中國法律法規補足社會保險及住房公積金繳納不足之差額，並因此面臨罰款及其他處罰。」

為防範未來可能出現的違規行為，我們計劃實施多項強化內部控制措施，包括：

- (i) 與中國相關部門保持定期溝通，以確保我們的供款計算及支付方法符合相關規則及法規；
- (ii) 編製並在內部分發有關社會保險計劃及住房公積金的合規政策；

業 務

- (iii) 指派專人處理日常行政事務，並指派法律部門人員監督我們的社會保險及住房公積金供款狀況，並定期向我們的高級管理層報告；
- (iv) 定期諮詢外部法律顧問，以評估我們是否面臨相關的違規風險；及
- (v) 定期為員工舉辦相關法律法規的守法培訓，以提高員工對社會福利計劃的認知，並鼓勵彼等參與社會福利計劃。

我們的董事認為，我們將採用的強化內部控制措施將足以應付我們目前的營運，並可確保持續遵守相關規則及法規。

我們的中國法律顧問已告知，基於相關主管機關出具的確認書及上述事實，倘現行政策、法規以及地方執行慣例及監督並無重大變動，並無僱員投訴或舉報，且本集團會應主管機關要求及時糾正其不合規情況，則本集團於往績記錄期間因被處以重大行政處罰或被有關主管機關主動發起集體行動追討該等差額而對本集團造成重大不利影響的風險較低。

基於上文所述及我們中國法律顧問的意見，我們的董事認為，我們被相關主管部門施加重大處罰的風險低。於最後實際可行日期，我們並未因繳納社會保險及住房公積金供款而受到相關監管機構的任何行政措施或處罰，我們亦無接獲任何繳清欠繳金額的指令。於最後實際可行日期，我們並不知悉僱員就我們的社會保險及住房公積金政策提出任何重大投訴。經計及受到處罰的程度及受到處罰的可能性，我們並未就該事件作出任何撥備。

保險

除為僱員投購社會保險外，我們為我們的樓宇及物業投保了多項保險，並為我們的車輛投保了第三方責任保險。我們認為我們的保險範圍就我們的業務而言屬充分，並符合行業慣例。於往績記錄期間，我們並無就我們的業務提出任何重大保險索賠。我們認為我們的保險範圍就我們的業務而言屬充分，並符合行業慣例。董事確認，我們於往績記錄期間內並無因營運而產生任何重大保險索賠或責任，且我們於往績記錄期間內並無提出任何重大保險索賠。

業 務

物業

1. 自有物業

截至最後實際可行日期，我們擁有位於中國山東省的一項自用物業的產權證，詳情如下：

用途	地點	概約		所有權期限	產權負擔
		總建築面積 (平方米)	許可用途		
淄博科技 工業園	山東淄博張店區北 北京路186號	53,838.92	辦公室	於2062年 6月11日終止	不適用

經我們的中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，我們已根據中國法律及法規規定就我們擁有的物業取得所有相關產權證。

上述者主要用於上市規則第5.01(2)條所界定的非物業活動。有關上述自有物業的詳情，請參閱本文件附錄三。

2. 租賃物業

截至最後實際可行日期，我們租賃及佔用下表所列作辦公室用途的若干重大物業及若干作宿舍用途的物業：

序號	地址	概約總建築		租期
		面積 (平方米)	物業用途	
1.	山東省煙台市芝罘區海港路25號	550.74	辦公	2024年3月10日至 2027年6月9日

業 務

序號	地址	概約總建築 面積 (平方米)	物業用途	租期
2	上海市長寧區金鐘路968號的天 會商務廣場7號樓801室	376.47	辦公	2022年2月16日至 2026年5月31日
3.	上海市長寧區金鐘路968號的天 會商務廣場7號樓802、803B室	526.51	辦公	2023年6月1日至 2026年5月31日
4.	上海市長寧區金鐘路968號的天 會商務廣場7號樓805室	241.84	辦公	2022年2月16日至 2026年5月31日
5.	北京市朝陽區東三環北路甲19號 樓24層2805部分	165.68	辦公	2024年4月1日至 2026年3月31日
6.	上海市普陀區大渡河路1428號信 泰中心T1棟22層	602.99	辦公	2025年6月1日至 2026年12月15日

業 務

序號	地址	概約總建築 面積 (平方米)	物業用途	租期
7.	河北省唐山市高新區龍澤路東 側、龍王廟村北側陽光SOHO1 單元1樓1701-1705	471.60	辦公	2025年3月21日至 2026年3月20日
8.	江蘇省無錫市新吳區菱湖大道 111號無錫軟件園天鵝座D17樓	2,070.00	辦公	2024年12月15日至 2025年12月14日
9.	安徽省合肥市新站區新蚌埠路 1990號15幢9層905、906、907	535.11	辦公	2025年7月1日至 2026年5月31日
10.	山東省淄博市臨淄區齊興路方正 鳳凰城57號會所	4,508.04	辦公	2020年5月8日 至2030年11月8日

業 務

未辦理租賃登記

根據中國相關法律及法規，物業租賃合約必須向中國住房和城鄉建設部地方分局辦理登記手續。於最後實際可行日期，我們尚未取得若干用作辦公室或宿舍物業的租賃登記，主要由於以下原因之一：(i)業主未能提供必要的房屋所有權證，或(ii)業主並未進行有關備案。我們已獲中國法律顧問告知，根據中國相關法律及法規，未登記該等租賃合約將不會對該等租賃協議的有效性造成影響。然而，我們可能被相關主管部門要求整改有關不合規行為，且倘我們未能在規定期限內整改，我們可能就各項未辦理租賃登記而被施以最高人民幣10,000元的處罰。於最後實際可行日期，我們並無接獲任何監管機構就前述租賃未有辦理登記而可能招致的行政處罰或執法行動發出的任何通知。假設我們於有關主管部門授予我們的指定時限內及時採取行動糾正該等不合規情況，我們的中國法律顧問認為，該等租賃未有辦理登記將不會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。請參閱「物業」及「風險因素－與於中國經營業務相關的風險－未能辦理若干租賃物業登記而產生行政處罰的風險」。

於最後實際可行日期，除上文所披露者外，據我們的中國法律顧問告知，我們的土地使用權及我們的租賃物業，於所有重大方面均符合適用中國法律及法規。

鑑於相關租賃物業均為辦公室或宿舍用途，容易物色可資比較之物業，董事認為相關租賃未辦理登記將不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

法律不合規事件及訴訟

不合規事件

我們在日常業務及營運過程中須遵守廣泛的中國法律法規。有關詳情，請參閱「監管概覽」。我們的中國法律顧問告知我們，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已於所有重大方面遵守對我們在中國的主要業務及營運屬重大的相關法律法規，且並無嚴重違反或違背適用於我們的法律或法規而會(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。

業 務

法律訴訟

我們可能不時面臨日常業務過程中產生的各種法律或行政申索及訴訟。

於2020年8月，上海有色網信息科技股份有限公司（「上海有色網」）（作為原告）對本公司及我們的上海分公司提起不正當競爭及商標侵權申索。上海有色網要求我們（其中包括）立即停止複製其若干有色金屬價格數據，停止以「上海現貨」、「上海市場」、「上海地區」價格等形式向公眾提供相關定價數據，以及永久刪除相關定價數據，並索賠總額人民幣10百萬元。

儘管我們否認指控，認為這是行業參與者發起的策略性訴訟，但考慮到(1)作為一家大宗商品信息服務提供商，我們非常重視與同行業公司保持健康的競爭關係；(2)為了避免可能冗長的訴訟程序；及(3)為了減少媒體關注，我們選擇於2022年5月20日在法官的指導下與原告和解，並已與原告達成和解協議，和解金額為人民幣4.0百萬元（「和解協議」）。和解協議已由上海市徐匯區人民法院發出民事判決予以正式確認及認可，相關和解金額已妥善結算。

除上述法律訴訟外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉針對我們或董事的任何未決或面臨威脅的法律、仲裁或行政訴訟，而此類訴訟可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。

牌照、批准及許可

經我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已獲得對我們的主要業務及營運而言屬重大的所有重要必需牌照、許可及批准，且所有牌照、許可及批准於最後實際可行日期均有效。我們於下文載列對我們的業務而言屬重大的牌照及許可：

編號	持有人	牌照及許可名稱	簽發機關	有效期／屆滿日期
1	本公司	中華人民共和國涉外調查許可證	國家統計局	2016年7月28日至 2028年7月27日

業 務

編號	持有人	牌照及許可名稱	簽發機關	有效期／屆滿日期
2	本公司	信息系統安全等級保護 備案證明	淄博市信息安全等級保 護工作協調小組辦公 室	自2020年6月1日起 (長期且無屆滿 日期)
3	本公司	金融信息服務備案	國家互聯網信息辦公室	自2023年11月24日 起(長期且無屆 滿日期)
4	無錫出類	增值電信業務經營許可 證	江蘇省通信管理局	2025年9月3日至 2029年7月9日

獎項及認可

下表載列我們獲得的主要獎項及認可。

獎項／認可	獲獎年份／ 認可年份	頒發機構／機關
「數據要素×」大賽山東賽區一等獎	2025年	2025「數據要素×」大賽山東分賽 組委會
石油和化工行業「十四五」數字化轉型 優秀案例	2025年	中國化工經濟技術發展中心、中 國軟件評測中心和中關村信息 技術和實體經濟融合發展聯盟

業 務

獎項／認可	獲獎年份／ 認可年份	頒發機構／機關
山東標準化協會理事單位	2025年	山東標準化協會
2024年度國家級服務業標準化示範項目	2024年	國家標準化管理委員會
山東省首批數字經濟創新平台	2024年	山東省工業和信息化廳
數據百強聯動成員單位	2023年	中國價格協會數據價格委員會
山東省智庫聯盟	2023年	山東省智庫聯合會
優秀山東標準化協會理事單位	2022年	山東標準化協會
國家統計局大數據合作平台企業	2013年	國家統計局

業 務

風險管理及內部控制

董事會負責我們風險管理的整體有效性，並負責建立我們的內部控制系統及審查其有效性。我們已建立並維護由適合我們業務營運的政策及程序組成的風險管理及內部控制系統，並致力於不斷改進及落實該等系統，以確保政策及實施的有效性及充分性。

我們亦在企業管治架構、人力資源、財務報告、合規、風險評估、質量控制及合約管理等業務營運的各個方面採取並實施全面的風險管理政策。

為籌備[編纂]，我們已聘請內部控制顧問於2025年對我們內部控制的經選定方面進行審查（「**內部控制審查**」）。內部控制顧問已於2025年11月進行後續審查，以審查我們為解決內部控制審查中發現的問題而採取的管理行動的情況（「**後續審查**」）。內部控制顧問在後續審查中並無提出任何進一步建議。

我們的董事確認內部控制顧問提供的所有重大建議都得到了遵循，並已採取相應糾正措施以解決我們內部控制的缺陷及不足。董事認為我們的強化內部控制措施充分且有效，以確保日後遵守相關法律法規。

數據安全與隱私

我們向客戶提供的產品及服務所涉及的數據主要包括大宗商品價格數據及基本數據。為向客戶提供我們的產品及服務，我們在業務運營過程中透過網站、應用程序、小程序及電腦端應用程序所收集的基本客戶信息主要包括姓名、手機號碼和地址。我們收集和處理的數據儲存在我們位於中國境內的服務器上。

我們高度重視數據安全和保護。因此，我們已實施一系列組織、管理、技術及實體保護措施，以確保我們在業務運營過程中所收集、存儲、使用及處理數據的安全性和保密性，並防止未經授權的訪問、披露、不當使用或修改、損壞或丟失數據。

業 務

我們已設立網絡與信息安全部門，履行與網絡安全、數據安全及個人信息保護相關的職能。我們致力於保護數據隱私及數據安全，並已實施一套關於網絡安全、數據安全及個人信息保護的綜合管理制度、內部政策及流程，涵蓋有關網絡安全和數據保護、個人信息保護、數據分類分級、個人信息留存、個人信息保護影響評估、應對個人信息主體權利、跨境數據傳輸、數據備份及恢復、網絡安全及數據安全應急預案和信息安全事件管理等方面的內部管理制度及政策。為保護我們信息系統的運營以及我們所收集和處理數據的安全，我們採取的技術措施及解決方案包括訪問控制、數據加密和去敏感化、攻擊檢測、防火牆、數據備份等，並已建立網絡安全保護機制，以保護數據免遭惡意攻擊和竊取。此外，通過建立符合監管要求並確保全面覆蓋的高標準數據安全管理體系，我們為數據安全奠定了堅實基礎。我們亦已採用實體安全措施來保護我們的關鍵IT設施及設備。為最大限度地降低數據丟失的風險，我們定期進行數據備份和數據恢復測試。此外，我們亦定期對僱員進行培訓，以提高彼等對數據保護重要性的意識。

為確保我們對個人信息的處理具有明確和合法的目的，我們根據業務和服務的實際需要確定收集和處理個人信息的目的，並評估處理的目的和方式是否合法、正當及必要。在提供產品時，經個人事先同意或基於其他法律依據，我們會在必要時根據中國有關數據安全及個人信息保護的相關法律及法規收集及維護用戶的個人信息。我們將個人信息的收集限於實現處理目的所需的最低限度，其與處理目的直接相關，並採用對個人權利及權益影響最小的方式，從而確保我們僅收集業務目的所需的個人信息且具有法律依據。我們已明確規定個人信息的收集、存儲、使用、處理、傳輸、提供、披露及刪除方面的合規要求，並持續改進保障措施以加強隱私保護。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲任何第三方就侵犯其數據保護權利(根據任何適用法律及法規所規定)而對我們提出的申索，亦無發生任何可能對我們的業務運營及財務表現產生重大不利影響的數據安全事件，例如數據洩露、篡改或丟失。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經我們的中國數據合規法律顧問建議及董事確認，我們在所有重大方面均已遵守有關數據安全、個人信息保護及網絡安全的適用中國法律及法規。

業 務

健康、環境、工作安全事宜及社會責任

企業社會責任是我們經營理念中不可或缺的一部分，並對於我們為股東創造可持續價值至關重要。我們堅定不移地推動可持續發展及企業社會責任，將該等原則融入我們營運的各個方面。我們的承諾反映在實施全面的環境、社會及管治(ESG)政策框架，其中概述管理ESG問題的指導方針，以及我們的道德準則。

董事認為，於往績記錄期間，遵守適用的健康、工作安全、社會及環境法律及法規的年度成本並不重大，預計未來該等合規成本不會重大。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無受到任何有關健康、工作安全、社會及環保的重大索償或處罰，亦無涉及任何意外事故或身故，且在所有重大方面一直遵守適用的中國法律及法規。

我們的環境、社會及管治政策

我們已制定環境、社會及管治(「ESG」)政策，其中載列與ESG相關的主要目標及責任。根據ESG政策，董事會須共同全權負責制訂及建立ESG相關機制與政策，並須審閱我們在ESG事宜方面的核心原則，包括將ESG作為我們僱員的關鍵優先事項；培養按照ESG政策行事的文化；及監察並匯報主要環境及社會風險、緩解措施及改進機會。為強化我們的可持續發展能力、改善我們的治理架構及提升我們的企業ESG績效，我們已(i)指定我們的戰略委員會負責監督我們的ESG相關政策，及(ii)成立ESG工作小組管理我們ESG相關政策的日常執行。有關我們的管理層資歷及經驗的更多資料，請參閱本文件「董事及高級管理層－董事會」一節。

由董事會成員組成的戰略委員會負責(i)研究及制定我們的ESG發展戰略計劃及目標、重要ESG相關議題及ESG管理制度，(ii)指導我們的ESG相關政策的日常實施，(iii)識別及管理ESG風險，及(iv)審閱及匯報由ESG工作小組編製的ESG報告，以供董事會考慮。

業 務

ESG工作小組由不同部門及附屬公司的成員以及至少一名董事組成，負責(i)落實我們的ESG發展戰略計劃及目標，並安排相關部門及附屬公司進行必要的ESG工作，(ii)起草ESG相關政策、工作計劃及實施建議，(iii) ESG報告的數據收集及編製，(iv)與專業顧問溝通，安排ESG培訓課程以及追蹤我們的ESG相關政策的表現與趨勢，及(v)總結我們ESG工作的問題與成果，及時向戰略委員會報告，並提供合理的解決方案。

ESG工作小組將定期與戰略委員會召開會議，而戰略委員會亦將定期與董事會召開會議，以確保董事會定期了解我們的ESG相關政策的實施狀況及對ESG相關議題的最新評估。此外，由於戰略委員會及ESG工作小組的成員包括董事會成員，董事會可充分了解本公司正在進行的ESG議題。戰略委員會及ESG工作小組亦得到來自各部門及附屬公司代表的支持，以根據我們的ESG相關政策處理日常運作、實施及報告義務。亦可於必要時聘請外部顧問提供必要的ESG專業知識，以加強我們的ESG工作。

環境保護

我們深知，致力於環境保護是創造長期價值和營運可持續性的組成部分。我們的業務戰略以全面的環境管理系統為基礎，並以一套核心原則為指導，旨在使業務增長與環境責任保持一致。我們承諾全面遵守所有適用的環境法律、法規及行政指引，而我們的營運理念優先考慮持續提升我們的環境績效。我們致力於將節能減排舉措融入我們的整個營運流程。這是通過專注於減少自然資源消耗和積極預防環境損害的多方面方法得以實現。為實現上述目標，我們鼓勵(i)採購環保材料及設備，(ii)利用先進、節能的技術及流程，及(iii)在我們的業務營運中採用減少浪費的設計原則。為確保遵守及該等舉措的效力，我們已實施嚴格的內部控制、監測及評估系統，且我們可能會在必要時聘請獨立第三方服務提供商對我們的環境保護政策實施情況進行評估。

業 務

氣候相關風險

我們正積極應對可能影響我們業務營運的氣候相關風險。實物風險(例如極端天氣事件)可能會擾亂我們的業務營運，繼而亦可能對我們的聲譽及財務業績造成不利影響。具體而言，我們可能面臨辦公設施營運及維護成本增加，以及需要更大的保險承諾。我們員工的健康及安全亦可能受到該等氣候相關風險的危害。

轉型風險亦可能源於氣候相關法律、規則及法規的變動，這可能會影響我們的業務營運。例如，政府可能會提高氣候相關要求、限制資源消耗水平，並增加我們的營運及員工成本。我們致力於積極識別及遵循全球及國家趨勢及戰略，以應對氣候相關問題。我們亦確認與任何違反氣候相關法律、規則及法規有關的法律風險。

作為信息服務提供商，我們的大部分業務均在線上進行，且我們並無經營任何生產設施。因此，我們並無面臨重大的健康、安全或環境風險。我們預期未來與環境、健康及工作場所安全合規相關的年度成本將不重大。儘管如此，董事將繼續監察ESG政策的實施，以(i)評估及識別ESG風險，以使本集團能夠應對未來環境、社會及管治方面的任何變化，及(ii)確保遵守相關法律及法規要求。我們致力於以保護環境以及僱員健康及安全的方式經營工作場所。於往績記錄期間，董事確認我們於往績記錄期間內並無因不遵守相關法律而發生重大事故。鑒於商品信息服務業務的性質，我們認為不存在影響我們的業務、戰略或財務表現的重大環境或氣候相關風險。

ESG指標及目標

作為大宗信息服務提供商，本集團並無從事任何製造活動。儘管與其他擁有製造設施的行業相比，本集團的空氣污染物排放、溫室氣體排放及能源消耗極少，但我們致力於通過提升員工之間的環保意識來減少排放以及水和能源消耗。由於我們的核心業務營運乃以使用電子設備的辦公設施為基礎，本集團的溫室氣體(「溫室氣體」)排放主要來自購買電力、我們的車輛(汽油)及我們的員工餐廳(天然氣)。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間管理環境、社會及管治相關問題的指標：

	2022財年	2023財年	2024財年	2025年 首八個月
汽油消耗量(升)	20,461	30,317	29,977	19,216
天然氣消耗量(立方米)	11,857	12,888	8,210	4,597
範圍1溫室氣體排放量 (噸二氧化碳當量)	77.7	106.3	96.5	60.6
電力消耗量(千瓦時)	2,090,885	2,579,589	2,790,152	1,904,349
範圍2溫室氣體排放量 (噸二氧化碳當量)	1,429.0	1,759.6	1,901.3	1,297.8
用水量(噸)	23,853	25,317	24,093	12,414

我們致力於盡量減少我們的業務營運對環境及自然資源的影響，同時我們亦致力於通過採取積極措施及行動，盡量減少我們日常營運中的溫室氣體排放、直接及間接能源消耗以及水消耗，以實現綠色及可持續發展的目標。該等措施及行動的例子包括但不限於：(i)通過更好地優化我們的營運程序以及對設備使用情況進行定期維護及監測，以提高營運效率，從而減少自然資源消耗；(ii)實施能源管理系統以監測使用趨勢及電力消耗，鼓勵我們的員工負責任地使用電子電器，並以更高能源效率的型號替換過時的電子電器，以減少電力消耗；及(iii)鼓勵我們的員工採取節約自然資源的措施，並定期監測我們的自然資源使用情況，以減少自然資源消耗。

基於上述措施，我們預期到2030年，我們的溫室氣體總排放量、電力消耗、水消耗、汽油消耗及天然氣消耗各自將減少3%，我們的董事認為該等舉措結合環境及經濟效益，將提升本集團的營運及財務表現。

業 務

職業及工作場所安全

由於我們強調與我們的業務營運相關的安全，我們已實施全面及有效的安全管理系統，以確保營運安全，其中包括標準化營運程序，例如工作安全管理手冊、工作安全事故應對計劃以及風險分類和識別及處理隱藏風險的政策。我們亦進行定期安全檢查及維護，以識別及處理任何潛在安全隱患。我們為員工進行安全培訓及意識建立活動。

我們定期為員工進行安全教育、培訓、檢查及評估，以幫助彼等了解我們的營運流程並遵守標準化營運程序。通過提高員工的安全責任及意識，我們旨在有效預防任何安全事故的發生。我們亦已制定詳細的指引及政策，涵蓋消防、防盜及應急響應等方面。我們進行定期應急演習，以讓我們的員工為潛在安全情景做好準備。

於往績記錄期間，我們並無發生任何健康或安全事件。

反腐敗

本集團力求在業務運營中遵守道德規範，且不容忍任何形式的腐敗，例如賄賂、勒索、欺詐或洗錢。董事確認，本集團在所有重要方面遵守有關賄賂、勒索、欺詐及洗錢的法律法規。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無接獲針對我們或僱員賄賂、勒索、欺詐或洗錢的指控。本集團要求所有僱員遵守職業道德，禁止任何形式的腐敗。倘發現僱員犯有腐敗行為，我們將解除其職務並追究其司法責任。

社會責任

作為我們業務的重要宗旨之一，我們立志成為一家有社會責任感的企業，回饋社會並為社區及社會帶來福祉。例如，(i)秉持「人文關懷、平等就業、共創共享」理念，建立殘疾職工幫扶體系，包括開放適配崗位，建造無障礙設施和工作環境，助力殘疾職工實現自我價值。截至2025年8月31日，在職殘疾職工為9人；(ii)通過本公司工會組織募捐，幫助因子女大病面臨高額治療費的員工解決部分實際困難；及(iii)本公司亦不定時組織面向社會福利機構的公益捐助活動和駐地附近偏遠地區兒童的助學活動。