

---

## 業 務

---

### 概覽

#### 願景

創建全球領先的企業資源共享服務平台。

#### 使命

賦能商界，共享幸福。

#### 我們是誰

我們是中國領先的企業資源共享服務平台，也是賽道最早的開拓者之一。當下致力於推動創新企業加速業務發展，同時服務傳統企業的轉型升級。根據弗若斯特沙利文的資料，按2022年、2023年及2024年收入計，我們是中國市場中最大的企業資源共享服務企業。

我們通過線上及線下渠道將創新企業與眾多傳統企業聯繫起來，並通過大數據及人工智能（「AI」）技術賦能其標準化業務合作。通過我們的平台及服務，每家創新企業通常會與其目標市場的數百家傳統企業合作擴大業務規模，實現雙贏結果。

一方面，我們嚴格篩選具有高增長潛力的創新企業。我們對創新企業進行廣泛的盡職審查，並基於我們在多年運營中設計的合作機制，制定合作計劃，使其能夠進行市場擴張並與大量傳統企業合作。我們通過智能化的線上渠道及專業的線下外展活動來啟動及推廣該等合作計劃。該等服務使創新企業能夠連接到大量傳統企業，並獲得該等傳統企業提供的豐富當地資源及網絡、成熟市場渠道及充足財務資源，從而促進快速增長。

另一方面，我們的服務使大量的傳統企業能夠連接到具有高增長潛力的創新企業並與之建立合作關係，從而賦能傳統企業的轉型升級。通過我們自研的一站式企業及企業主服務平台天九老闆雲平台，我們安排合作計劃的路演並投放有針對性的廣告，將傳統企業與他們已表達合作意向的創新企業配對。我們的專業外展及服務團隊繼而邀請相關傳統企業參加線下活動，如實地視察活動及企業資源分享及交流活動。通過這些活動，我們促進傳統企業與匹配的創新企業建立聯繫及合作，獲得創新的商業模式、先進技術和成熟的產品及／或服務。我們從而助力傳統業務轉型升級。

---

## 業 務

---

截至最後實際可行日期，我們的天九老闆雲平台擁有超過6.2百萬名註冊用戶，匯集了廣泛的傳統企業，尤其是處於轉型升級關鍵階段的客戶。2024年，我們在天九老闆雲平台上開展路演超過22,000場，主要廣告平台上的定向廣告投放獲得500百萬次曝光，持續全面推廣我們的資源共享合作模式及線下活動。截至2025年6月30日，我們線下擁有1,800余名成員的專業外展及服務團隊，於2024年組織了1,200余場線下活動，將線上的合作意向轉化為具體的線下參與。

我們的核心專利技術能力及工具，包括天星穹垂直行業大語言模型(ViLLM)、天機算法及AI智能體工具包，能夠實現創新企業與傳統企業之間的精準匹配，並為我們的資源共享商業模式提供技術保障。我們是業內唯一一家獲得國家高新技術企業資質的公司，也是業內唯一一家取得互聯網信息服務算法備案文件的公司。具體而言，我們自主研发的天機算法及天星穹ViLLM分別成功完成了相關政府機關的境內深度合成服務算法備案和生成式人工智能服務備案。

於往績記錄期，我們的企業加速服務涵蓋AI及大數據、健康與保健、消費品及服務、環保與新能源等高成長行業。通過促進該等行業的創新企業與傳統企業之間的高效資源共享，我們驅動了大量企業的發展及轉型，並成為中國產業升級及創新的重要推動者。

獨特的商業模式、高效的資源共享及領先的技術使我們能夠在企業資源共享行業建立顯著的競爭優勢，為客戶及用戶創造持續價值。此外，我們的「現金+股權」收費結構為客戶與自身創造雙贏局面。截至2025年6月30日，我們已累計為400多家創新企業提供業務加速服務。於往績記錄期，我們促成創新企業與傳統企業之間的合作超過10,000項，並取得可觀的業務成果。

長期主義是我們最深的護城河。我們的成功有賴於我們在行業中的長期經營。我們經歷了從以傳統商業為主導的時代向新經濟時代的深刻轉變，成功應對行業周期波動並始終站在行業變革的前沿。我們已顯示出強大的市場適應能力和韌性。展望未來，我們將繼續與中國的創新企業與傳統企業共同成長，進一步鞏固企業資源共享能力，深化產業與資源的整合，繼續為中國的產業升級及創新貢獻價值。

---

## 業 務

---

### 市場機遇

在產業升級、數字化與智能業務模式持續迭代的背景下，中國企業正在處於轉型驅動與技術突破的結構重塑階段。數字經濟的蓬勃發展進一步推動不同種類企業資源整合跨界融合和協作的需求。然而，儘管新的發展機會不斷湧現，許多創新企業仍受到一些關鍵瓶頸的限制，包括資金獲取管道有限、產業資源不足、市場渠道不完善、人才短缺以及缺乏營運經驗，這些都限制它們實現市場擴張及規模化的能力。企業資源共享服務平台將創新企業的業務發展機會與傳統企業的成熟商業資源連結起來，實現資源最佳化配置，幫助創新企業提升商業化能力及市場競爭力。通過把創新企業與傳統企業資源對接，企業資源共享服務平台實現重要企業資源的高效流動與優化配置，幫助創新企業突破成長瓶頸，成為推動創新企業高質量增長的重要支撐力量。

企業資源共享服務平台的主要服務對象包括創新企業及傳統企業。創新企業通常具備強大創新能力和發展潛力，但面臨資金有限、市場渠道發展不足、產業資源不足等方面的困難。相比之下，傳統企業通常擁有深厚的本地資源和網絡、多年經營積累的成熟市場渠道以及可用財務資源，卻經常缺乏前沿技術、破革性業務模式和與高潛力新興創新企業合作機會。作為串聯雙方的開放協同平台，企業資源共享服務平台可實現財務資源、技術、市場渠道及供應鏈的深度協同，促進資源優化配置及協同創新，加速雙方創新潛力向競爭優勢轉化。

商業環境不斷演變，企業日益意識到資源共享作為優化運營與推動創新的戰略舉措的益處。協同經濟催生了多種高效共享資源的商業模式。在產業轉型加速的背景下，企業資源共享平台亦讓傳統企業和創新企業均得以快速應對新興行業的趨勢。企業資源共享服務行業的市場規模由2020年的人民幣122億元迅速增長至2024年的人民幣320億元，2020年至2024年的複合年增長率（「複合年增長率」）為27.3%。受大量創新企業擴張需求的驅動，企業資源共享服務行業的市場規模預計將在2029年達人民幣846億元，2025年至2029年的複合年增長率為21.5%。

---

## 業 務

---

### 我們的財務表現

於往績記錄期，我們錄得整體收入增長趨勢。我們的收入由2022年的人民幣810.7百萬元增加至2023年的人民幣1,490.8百萬元，並進一步增加至2024年的人民幣1,772.4百萬元。我們於2023年扭虧為盈，並自此錄得卓越的盈利表現。2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們分別錄得年／期內利潤人民幣621.3百萬元、人民幣1,314.5百萬元、人民幣734.7百萬元及人民幣2,507.7百萬元，各期間的淨利率分別為41.7%、74.2%、63.0%及346.1%。

### 競爭優勢

#### 中國領先的企業資源共享服務平台

根據弗若斯特沙利文數據，以收入算，2022年、2023年及2024年我們分別在中國企業資源共享服務企業中排名第一，2024年佔有5.4%的市場份額。作為行業先驅，早在2014年，我們已提供業務增長的加速服務。2017年我們推出企業家服務平台天九老闆雲，並持續迭代，逐漸形了依託企業及企業家全景數據庫，由大數據分析和AI智能應用系統驅動的一站式企業及企業家服務平台，該平台是我們深耕行業，以科技驅動商業模式創新和加速的重要成果。截至2021年，「天九老闆雲」註冊用戶突破百萬，截至最後實際可行日期，平台註冊用戶已超過6.2百萬名。依託我們龐大的用戶群體，我們累積了豐富的行業數據及洞察，讓我們能夠持續提升運營效率及經濟回報，也使我們擁有長期、充足的儲備資源。

我們多個獎項印證我們廣受市場認可，如(i)於2025年獲得年度創新領航品牌獎項；(ii)於2024年評選為北京市專精特新中小企業（「中小企業」）；(iii)於2023年榮獲「國家高新技術企業」資質；(iv)於2023年獲得品牌影響力（IT行業）十大創新力品牌；(v)於2023年獲得年度數智應用創新最佳平台獎；及(vi)於2022年獲得中國品牌節金譜獎－IT行業創新品牌。依託大語言模型（「LLMs」）賦能，天九老闆雲入選中國信息通信研究院（「中國信通院」）《高質量數字化轉型產品及服務全景圖(2023)》及《高質量數字化轉型產品及服務全景圖(2025)》，其技術解決方案也成功入選中國信通院《高質量數字化轉型技術解決方案集(2025)》。此外，我們自主研發的天機算法及天星穹垂直行

---

## 業 務

---

業大語言模型（「**ViLLM**」）分別先後成功完成了相關政府機關境內深度合成服務算法備案和生成式人工智能服務備案。該等獎項與認證印證我們領先的行業地位。

根據弗若斯特沙利文資料，2024年中國企業資源共享服務市場規模約人民幣320億元，預計2029年市場規模將達到人民幣846億元，複合年增長率約為21.5%。共享經濟借助互聯網平台優化資源的分配，提升資源利用效率，改善生活質量，並推動整體經濟發展。在共享經濟中，企業資源共享服務致力於促進企業間多種形式的商業資源共享。通過多維度、深層次的服務，推動雙方以共創形式打造新商業模式或創造新商業機遇，旨在實現加速雙方企業成長的目標。我們相信，在新興行業的發展、科研的推進、政策扶持和市場需求的多重刺激下，中國企業資源共享服務市場預計保持高速增長，市場邊界也將快速拓展。根據弗若斯特沙利文的數據，我們是中國增速最快的企業資源共享服務平台之一。我們作為行內領軍企業，我們的商業模式和拓展的能力有助我們捕捉行業的高速發展機遇，進一步鞏固行業領先地位，實現可持續的高速增長。2022年、2023年及2024年收入分別為人民幣810.7百萬元、人民幣1,490.8百萬元、人民幣1,772.4百萬元，複合年增長率達到47.9%。我們的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣1,166.4百萬元減少至截至2025年同期的人民幣724.6百萬元。

### 廣而深的地方布局和豐富的行業資源

我們成立以來累積了寶貴的企業家資源。通過不斷拓展渠道及關係網絡、在各行業的商機及品牌影響力，我們加強了作為企業資源共享服務平台的能力。

### 廣而深的地方布局

我們擁有完善成熟的服務、運營體系及經驗證的可快速擴張能力。我們的線下服務布局遍布中國主要省市，廣泛的服務網絡助力我們不斷滲透到新的地區。截至2025年6月30日，我們的服務網絡橫跨中國200多個城市。截至2025年6月30日，我們的線下外展及服務團隊成員超過1,800名。

此外，我們天九老闆雲平台有豐富註冊用戶資源。我們平台的註冊用戶數目由2022年初的1.8百萬增長至截至2024年12月31日止的5.5百萬，並增至截至2025年6月30日止的超過5.8百萬，截至最後實際可行日期達至超過6.2百萬。我們的註冊用戶遍布中國所有城市線的市區及郊區。該不斷增長且覆蓋廣泛的用戶群使我們能夠建立大

---

## 業 務

---

規模的商業生態系統，有效地聚合頂級關係和商機資源，使客戶和用戶的擴展更加準確及有效。

於往績記錄期，我們舉辦線下活動逾3,900場，出席人數逾180,000人，遍布中國228個城市。同期，我們完成超過64,000場的線上路演，吸引超過796,000名註冊用戶。

### **豐富的行業資源**

我們擁有多元化的行業經驗和洞察。截至2025年6月30日，我們累計服務超過400家創新企業，覆蓋了人工智能、大數據、大健康、大消費、環保及新能源多個行業。除我們提供業務加速服務的創新企業，截至最後實際可行日期，我們有一群超過20,000家橫跨多個行業的備案管道創新企業，包括上述及其他行業。此外，表示對我們服務有興趣的傳統企業及創新企業客戶亦來自多個行業。通過與這些行業的客戶和用戶深入交流，我們對多個行業有全面的了解，積累了豐富的行業分析判斷經驗。

基於與不同行業的創新企業及傳統企業的廣泛溝通和合作關係，我們重點參與創新企業客戶的業務加速及傳統業務合作夥伴的轉型，讓品牌影響力得到廣泛的拓展。這方法不僅創造客戶及用戶黏性，亦在積累寶貴經驗的同時提高了我們的品牌影響力，並加強了我們持續獲取客戶和用戶的能力。

### **以創新共贏的商業模式及收費結構構建強大的網絡效應及長遠利益**

我們已開發出雙贏的商業模式，使我們能夠在創新企業與傳統企業之間建立強大且廣泛的連結。我們共贏的商業模式有機整合傳統企業的閒置資源，將這些資源重新投入創新企業中，以使後者實現快速且持續的業務增長。同時，我們採取「現金+股權」的收費結構，為客戶與自身創造雙贏局面。該商業模式及收費架構屬業內首創，形成高進入壁壘，更隨服務規模擴長持續提升平台價值。在技術、龐大的用戶基礎、多元化的創新企業客戶及專業的合作計劃賦能下，我們顯著提升服務能力、服務質量及業內聲譽。具體而言，我們的商業模式及費用架構具有以下優勢：

---

## 業 務

---

**基於已積累的专业知識的高效及標準化的客戶評估流程。**通過完善的風控措施和嚴格的客戶審核程序，我們的專業業務開發及服務團隊精心篩選具有高增長潛力且風險相對較低的創新企業客戶，使更多傳統企業信任我們引薦的客戶及合作計劃，最終成功促成合作。我們將風險相關盡職審查維度的數量從2022年的103個增加到2024年的131個。此外，我們的標準化評估篩選程序提高獲客效率。

**可定制但標準化的合作計劃。**多年來，我們對不同產業的眾多創新企業進行盡職調查且與其深入討論，並向具有高增長潛力的企業提供服務，使我們能夠迅速建立對創新企業的核心商業邏輯與現有商業模式的專業而深刻的理解。這些見解使我們可為各行業的創新企業量身定制聚焦於市場拓展的合作計劃，並以標準化方式實施。於往績記錄期，我們協助創新企業客戶制定的合作計劃可分為九大合作計劃。該等合作計劃構成我們的專有專長，使我們能夠快速為創新企業客戶制定合適的合作計劃。此外，我們精心設計合理的標準合作協議，供客戶與傳統企業使用，從而降低彼等的協商成本。受益於這些工作，大批量創新企業在短時間內通過我們的業務加速服務實現業績增長。於往績記錄期，我們已促成創新企業與傳統企業之間的超過10,000次合作。截至最後實際可行日期，我們擁有超過20,000家備案管道創新企業。

**創新「現金+股權」收費結構。**在向創新企業提供業務加速服務後，我們從創新企業收取現金及／或股權作為我們的服務費。對於我們持有股權的創新企業，我們作為股東真正關注其持續發展需求，為其提供市場資源、財務資源及其他戰略支持。此舉不僅能推動創新企業持續改善業務表現，亦使我們的股權在中長期實現更高增值，實現雙贏局面。2024年，我們持有的創新企業客戶的股權產生公允價值增加人民幣1,283.1百萬元。該金額為截至2024年12月31日止年度按公允價值計入損益的金融資產公允價值的變動總額。

---

## 業 務

---

**線上線下服務無縫整合。**我們將線上科技類營銷推廣的高效益與線下外展及服務的專業性無縫結合，以實現資源整合、精準匹配、深度互動與成功交易轉化。創新企業通過天九老闆雲平台，透過路演直播、預錄視頻、圖文等形式發布合作計劃，有效吸引用戶。我們亦利用天九老闆雲平台推廣資源共享商業模式及服務用戶（主要為傳統企業）。另一方面，我們專業的線下外展及服務團隊精準對接利益相關方，企業視察及企業資源分享及交流活動等線下活動，推動各方達成合作。此深度融合的線上到線下（「O2O」）模式，加上我們覆蓋全國的服務網絡及前沿技術賦能，使我們成為高效的企業資源共享平台，持續為創新企業及傳統企業創造價值。

### 大數據及AI服務引擎，驅動企業資源共享服務持續升級

我們深耕企業資源共享服務行業多年，已將我們的資源、業務模式及服務網絡結合起來。這使我們能夠形成以大數據能力為基礎，以AI服務引擎為驅動，通過智能應用系統與場景對接的完整技術解決方案。

#### 綜合數據庫

我們已建立涵蓋中國數千萬家企業及企業主的綜合數據庫，為精準的企業資源共享提供了堅實的數據基礎。截至2025年6月30日，我們擁有超過5.8百萬名註冊用戶的數據庫，超過57百萬名個人用戶（包括註冊用戶的數據及我們取得的第三方公開數據）以及超過100百萬家企業。截至最後實際可行日期，我們的數據庫包含超過60億個數據標籤。這些數據標籤涵蓋10個類別，包括基礎屬性、社交關係、資信能力、性格特徵、投資偏好、企業屬性、營銷屬性及用戶行為。透過實施全面的數據治理框架，我們確保數據合規性及安全性。於往績記錄期，我們保持零重大數據安全事故。詳見「一數據隱私及保護。」

#### AI服務引擎

我們的AI服務引擎建立在我們全面的數據庫之上，並由我們專有的天星穹ViLLM及天機算法提供支持。我們的天機算法專注於企業資源的準確實時匹配，並深入洞悉商機。天機算法整合及利用海量業務數據，將用戶意圖識別、深度商機分析、精準需求匹配、協同推薦及決策支持貫穿於我們的業務流程。我們的天機算法為我們

---

## 業 務

---

的天九老闆雲平台及天九老闆幫平台提供技術支持，並且是我們數據驅動決策能力的關鍵。我們的天機算法廣泛應用於個性化推薦、協同匹配等業務場景。天機算法分別於2024年6月及8月取得互聯網信息服務算法備案文件。

我們的天星穹ViLLM進一步強化我們於用戶意圖識別及內容標籤等核心業務場景的技術能力。它支撐核心業務功能高效落地，通過百億級參數，深度整合我們的業務數據、場景數據、綜合數據庫，進行多維度數據分析。這支持高效執行核心業務功能，例如商機的精確匹配和智能推薦。我們的天星穹ViLLM於2025年4月獲得了北京市網信局頒發的生成式AI服務備案文件。

### 智能應用系統

我們有系統地將大數據及AI能力整合到我們的核心系統及平台中，包括天九老闆雲平台、天九老闆幫平台、天瞳商務智能（「BI」）系統及天擇數據管理平台。具體而言，(i)我們的天九老闆雲平台是企業及企業主的綜合服務平台。它利用AI技術，精準地匹配用戶與商機、內容和服務。(ii)我們的天九老闆幫平台幫助我們的線下外展及服務團隊了解並服務用戶，確保用戶獲取和服務的效率。(iii)天瞳BI系統為我們的各個團隊提供大量數據支援的視覺化儀表盤，確保數據治理和決策能力。(iv)天擇數據管理平台支援精準廣告投放及導向邀請，確保用戶推廣服務的廣度和深度。(v)天路系統是我們業務發展和服務的全生命周期管理工具，支援流程控制和進度跟蹤，有效提升業務的管理和效率。(vi)AI代理工具包透過多場景部署，為我們的團隊及用戶提供專業化及個人化的服務，顯著提升服務效率及使用者的滿意度。

我們的專業產品開發及大數據團隊專注於數據分析、數據處理、機器學習及算法等核心領域的先進技術，展現了我們的技術能力及競爭優勢。截至最後實際可行日期，我們於中國登記持有37項專利、34項域名及129項軟件著作權。

### 遠見卓識的管理團隊及強大多元的專業服務團隊

我們的創始人擁有資深行業經驗和前瞻性的發展視角，帶領核心研發（「研發」）團隊和市場拓展團隊不斷創新。戈峻先生自2019年起出任首席執行官，擁有逾30年企業管理及國際業務發展經驗。戈先生曾任英特爾、蘋果、英偉達全球副總裁。在20年

---

## 業 務

---

的跨國企業任職期間，監督多項重大投資及擴充項目。加入我們後，戈先生引入一系列國際化管理經驗、領先項目管理方法以及獨特的數字化轉型見解。在他的領導下，我們實現了業務從線下到線上、以大數據技術驅動精準企業資源匹配的商業模式和效率的迅速轉型和升級，同時，線下商機對接活動不斷優化，使我們迅速成為世界級的創新企業加速引擎。

我們的核心管理團隊專業人員來自互聯網、金融及投資。部份核心管理層成員擁有在國際知名企業（如英偉達、英特爾及騰訊等）廣泛工作經驗。該等專業人員帶來了全球化的運營管理經驗、前瞻性的戰略視野和對接國際資本市場的能力，為我們的國際化發展戰略奠定了堅實基礎。此外，核心管理團隊的多元化組合及高效組織架構形成企業內良好的資源共享和調配機制，確保超卓執行能力。核心管理團隊平均服務年限超過14年。通過員工持股計劃等激勵措施，我們實現了管理層與公司利益的深度綁定。

我們匯集來自海內外各領域知名企業的頂尖團隊，業務開發及服務專家團隊，及遍布全國的專業線下外展及服務團隊，以及具備強勁的技術專長的研發人員。截至2025年6月30日，業務開發及服務團隊由180名成員組成，在業務運營不同階段中擁有多元化的產業知識及專長。大部分擁有股權融資產業的行業經驗。截至2025年6月30日，我們的線下外展及服務團隊超過1,800名成員，負責組織線下活動並為創新企業和企業家提供一對一的個性化服務。團隊具備強勁服務能力、每年平均通過數百場線下活動為創業者提供現場服務。我們超過60%的全職線下外展及服務人員曾為本公司服務超過五年。截至同日，研發團隊由71名成員組成，其中超過85.9%具備本科及本科以上學歷，奠定強勁技術專業知識及創新能力基礎。有關我們的人才，我們高度重視人才保留。關鍵崗位人員長期服務於公司，平均任職年期達7.8年。這種持續性確保了公司戰略執行的連貫性、核心業務及技術能力的深度積累以及組織知識的有效傳承。

---

## 業 務

---

### 發展戰略

#### 拓展業務規模，增強平台知名度

我們將加大力度擴大企業加速服務的規模和效率。

#### 拓展客源並提升篩選能力

我們將通過提高我們在投資機構及專業投資者中的知名度及加強與投資機構的聯繫，繼續拓寬我們擁有強大增長潛力的創新企業儲備。此外，我們將通過結構化的激勵計劃與投資機構、專業投資者、產業園及行業協會深化合作，提升客戶推薦數量和質量。此外，我們將招聘具有投資行業背景的行業專家、資深專業人士，以加強我們的內部客戶評估及盡職調查流程，使我們的外部網絡成為更有效且更可靠的創新企業尋源渠道。

#### 擴大我們的用戶群並提高用戶參與度

我們將進一步擴大我們的用戶群並提高用戶參與度。為此，我們將進一步優化線上及線下運營。

線上方面，我們將使用數據和算法交付相關優質內容。我們計劃加入實用的功能和服務，如諮詢工具、教育資源和社群功能，以擴展優質內容，並通過互動元素、實時問答和虛擬演示等方式提升路演體驗，從而鼓勵傳統企業更廣泛地使用平台和提高留存率。

線下方面，我們全國推廣及服務團隊超過1,800名專業人士，構成我們的核心優勢。我們將進一步擴大區域覆蓋範圍，指派專人通過面向僱員的天九老闆幫平台上的項目雷達提供及時的個性化用戶支持。此讓我們更好地了解傳統企業的需求並促進協作。我們亦將通過增加更多針對實際業務需求的互動產品體驗區、工作坊及交流機會，升級線下大型活動，從而支持從線上意向向線下合作的轉變。我們將積極物色、吸引和培養線下外展及服務人才。

這些努力將通過持續投資於數字廣告、內容生成工具、分析系統、整合營銷活動及私域管理工具進一步提供支持，以提高用戶獲取、留存及整體終身價值。

---

## 業 務

---

**拓展海外業務。**我們將進軍東南亞、中東、歐洲等高潛力國際市場。這包括設立當地服務中心、擴大我們的當地業務網絡、聘用具備當地市場專業知識的員工，以及調整我們行之有效的商業模式，以支持進入中國的海外創新企業及拓展海外業務的國內企業。

**加強品牌建設和推廣活動。**我們將實施全面的品牌戰略，以進一步提高市場知名度、鞏固我們的品牌形象及保持我們於企業資源共享服務行業的領先地位。

### 深化技術進步和研發

我們視研發為核心策略，亦是我們保持長期競爭優勢的關鍵驅動因素。通過專注研發，我們不斷強化我們的大數據及AI能力，我們預期構建企業及企業家的多維畫像，加深對其需求的了解，從而實現更高的商機匹配準確性。該等持續研發計劃可望實現分析、匹配及個性化商機推薦建議流程的逐步自動化及智能化，從而提高經營效益同時降低勞工成本。同時，持續的研發產出有望提供越來越多的高價值應用，如私域社群運營、AI驅動的智能工具，以及為企業主量身定制的服務，從而增強用戶黏性和參與度，同時為新業務模式和未來收入來源奠定基礎。為保持競爭優勢，我們將大量投資於我們的技術基礎設施及專有算法。

**升級天九老闆雲平台。**我們將通過AI工具和人工調整、採購優質版權資源、優化用戶界面和安全功能等方式進一步提高天九老闆雲平台的合規性。我們亦將透過專利註冊加強知識產權保護。

**強化大數據及AI能力。**我們計劃升級現有的AI模型，尤其是在情景分析方面。這將透過對算力的投資提供支持，包括租用圖形處理單元（「GPU」）服務器進行模型訓練、擴展我們的雲服務容量及投資於數據標籤。

---

## 業 務

---

**推進AI應用開發。**我們將專注於開發以AI能力為核心的智能應用。這涉及招聘專業的產品經理及研發人員，並投資於數據收集。

### 優化收入模式並使其多元化

在現有成功的基礎上，我們將探索及實施新的收入來源。

**豐富收費結構及服務。**我們計劃升級我們的收費結構以包括長期現金費用，讓我們分享我們所創造的創新企業增量價值。我們亦將透過收益分成合作夥伴關係，選擇性地將高價值的平台數據資源及精選的第三方應用開放至我們的天九老闆雲平台。

**開啟新業務模式。**我們將利用我們的數百萬用戶數據資產推出個性化的高附加值服務，以滿足註冊用戶的多樣化需求，從而實現可觀的多元化收入。

### 尋求戰略合作及收購

我們將積極尋求戰略投資及收購，以補充我們的有機增長。我們的目標包括能夠為我們的平台帶來明確戰略協同效應及長期價值的具有優質服務資源的平台、大型企業家社群及數字化、區塊鏈及AI領域的技術驅動型公司。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何具體合作關係、投資或收購目標，亦未訂立任何相關協議。

---

## 業 務

---

### 我們的業務模式及價值主張

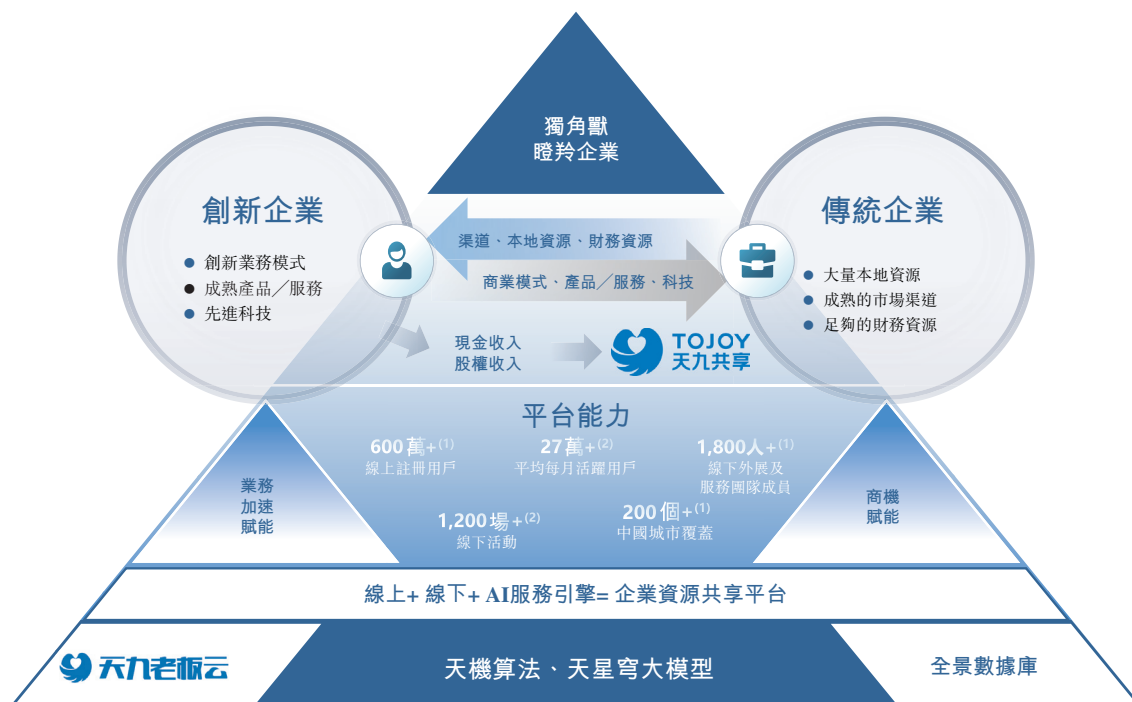
我們是中國企業資源共享服務平台的先驅及領軍企業。我們相信，企業資源共享能夠通過優化資源配置，為廣大企業、企業主及其他行業參與者創造增量價值。如弗若斯特沙利文所確認，企業資源共享服務平台正成為行業生態系統重構與高質量增長的重要引擎，助力中國企業在結構轉型中持續保持競爭力。截至最後實際可行日期，我們已創建一種業務模式，為創新企業提供業務加速服務，助力傳統企業轉型升級。我們通過線上和線下渠道向廣大傳統企業介紹創新企業，並通過大數據及AI技術賦能，促進標準化的商業合作。通過我們的平台及服務，創新企業通常會與其目標市場的數百家傳統企業建立合作關係，爭取雙贏。

具體而言，我們嚴格篩選具有高增長潛力的創新企業。我們對創新企業進行廣泛的盡職審查，並基於我們在多年運營中設計的合作機制，制定合作計劃，使其能夠進行市場擴張並與大量傳統企業合作。我們通過智能化的線上渠道及專業的線下外展活動（如現場企業視察及其他線下活動）啟動及推廣該等合作計劃。該等服務使創新企業能夠與大量傳統企業建立聯繫並與之合作。根據該等合作，傳統企業向創新企業支付一次性合作費用。傳統企業隨後通過與創新企業合作並分享企業資源進行運營、推廣及／或銷售創新企業的產品，或與創新企業按協定的合作計劃提供服務，以獲取財務回報。我們協助制定的該等合作計劃既適合創新企業的擴張策略及目標市場，也適合傳統企業的可用資源及轉型目標。

儘管合同未作強制要求且無額外收費，我們仍主動擴展服務範圍，為創新企業提供持續的運營支持，並協助推動所有相關方落實合作計劃。此外，對於我們持有股權的創新企業，若其在與傳統企業建立合作後展現出卓越表現，我們的客戶賦能團隊雖無合同義務，仍會運用廣泛的企業資源網絡，為其對接業務合作及企業服務等額外資源。該等擴展服務既能提升我們創新企業客戶的企業價值，也能提升我們在相關創新企業中的股權價值。展望未來，我們計劃建立更多類型的企業資源共享模式，以開拓額外的新收入來源。

## 業 務

下圖說明我們的業務模式：



註：

- (1) 截至最後實際可行日期。
- (2) 2024年。

秉持賦能商界、共享幸福的使命，我們建立了利用人工智能、大數據分析及先進算法賦能的企業資源共享平台，向創新企業及傳統企業以及其他利益相關者提供有吸引力的服務)：

主要持份者：

- **對於創新企業客戶：**我們通過促進創新企業與批量傳統企業開展標準化合作，加速其業務增長。我們幫助創新企業尋找新的增長動力，以加速其現有的發展。我們的服務我們的服務有助於優化創新企業的業務計劃、制定量身定制的合作計劃，以及物色潛在的傳統企業合作夥伴。我們的服務亦簡化創新企業及傳統企業之間的合作流程，有助減少合作方面的分歧，並有助提升運營效率。

---

## 業 務

---

- **對於傳統企業：**我們搭建線上線下平台，為傳統企業與創新企業牽線搭橋。通過我們的平台，傳統企業自主選擇資源及能力互補的創新企業達成合作，為其業務創造轉型升級機會。我們的服務幫助傳統企業在原有傳統業務以外，尋找一個通過與創新企業合作擁抱創新企業商機的新增長點。

其他持份者：

- **對於投資機構及專業人士：**我們為創新企業（主要包括投資機構投資過的公司或投資專業人士的相熟公司）提供的加速服務，有助於通過迅速業務擴張提升創新企業的企業價值。通過提升創新企業的股權價值，間接惠及持有創新企業股權的這些投資機構及專業人士。此外，我們會不定期地將生態系統內的高潛力創新企業對接投資機構及專業人士，從而為該等投資機構及專業人士開拓合作機遇並充分挖掘資源網絡的價值。
- **廣大的行業與社會：**除了我們創新企業客戶與傳統企業之間的個體合作，我們的平台還培育了一個充滿活力的商業生態系統，鼓勵資源共享與創新，推動創新企業與企業家及傳統企業的融合與共存。我們的平台讓參與其中的所有企業及企業家，都可以獲得知識共享、智慧共享、信息共享、人脈資源共享，以及企業家與企業家之間達成的合作。這種更廣泛的影響不僅惠及直接參與的企業，還惠及其所處的行業，從而促進長期社會和經濟發展及推動中國產業升級。

## 業 務

### 我們的服務

作為企業資源共享服務行業的綜合服務提供商，我們主要通過為創新企業提供企業加速服務來獲取收入。下表載列我們於所示期間按服務類別劃分的收入明細（按絕對金額及佔總收入的百分比列示）：

	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	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)						(未經審計)			
企業加速服務.....	783,397	96.6	1,485,629	99.7	1,770,158	99.9	1,164,345	99.8	724,619	100.0
— 現金服務費模式.....	757,619	93.4	1,115,150	74.8	1,212,696	68.4	750,831	64.3	603,601	83.3
— 股權為基礎的費用.....	25,778	3.2	370,479	24.9	557,462	31.5	413,514	35.5	121,018	16.7
其他服務.....	27,348	3.4	5,217	0.3	2,272	0.1	2,101	0.2	—	—
總計.....	<u>810,745</u>	<u>100.0</u>	<u>1,490,846</u>	<u>100.0</u>	<u>1,772,430</u>	<u>100.0</u>	<u>1,166,446</u>	<u>100.0</u>	<u>724,619</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 其他主要包括涉及天九老闆雲平台的會員服務及系統維護服務。

## 業 務

下表載列我們企業加速服務的主要運營數據：

	截至12月31日止年度／截至該日			截至6月30日	
				止六個月／截至該日	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
期初創新企業客戶 <sup>(1)</sup> .....	44	51	46	不適用	48
期內新收購.....	26	23	34	不適用	15
期內終止 <sup>(2)</sup> .....	19	28	32	不適用	29
期末創新企業客戶 <sup>(1)(3)</sup> .....	51	46	48	不適用	34
在天九老闆雲平台上新					
註冊的用戶.....	762,502	1,423,410	1,465,889	683,025	329,424
在天九老闆雲平台上累					
計註冊的用戶.....	2,625,887	4,049,301	5,515,192	4,732,326	5,845,663
平均每月活躍註冊用戶 <sup>(4)</sup> ...	88,664	203,166	271,789	272,245	209,542
在天九老闆雲平台上					
舉辦的路演.....	12,659	13,762	22,906	9,788	14,948
在天九老闆雲平台上瀏覽					
路演的註冊用戶.....	185,233	196,395	240,921	135,290	173,923
促成的合作數量 <sup>(5)</sup> .....	2,379	3,155	3,544	2,186	1,462
創新企業客戶與傳統企業					
訂立的每項合作					
所收取的平均現金					
服務費 <sup>(6)</sup> .....	331,379	370,234	349,985	353,428	401,438
我們持有股權的創新					
企業客戶.....	36	45	62	53	61
我們組織的線下活動數量...	993	942	1,282	529	752

---

## 業 務

---

附註：

- (1) 在所示日期，為我們帶來收入貢獻的客戶。
- (2) 於往績記錄期，客戶一般於服務協議屆滿後終止我們的服務。
- (3) 於往績記錄期，我們所服務並對我們產生收入貢獻的客戶總數(未作重複計算)為142名。
- (4) 於所示期間內的某個歷月於天九老闆雲平台註冊並至少登錄平台一次的用戶。
- (5) 促成合作乃定義為創新企業客戶與傳統企業之間建立的合作關係，其中後者已向前者履行其付款責任並且相關冷靜期已結束。
- (6) 通過將我們向客戶收取的總現金服務費除以通過我們的服務與該客戶建立合作關係的傳統企業數量計算。

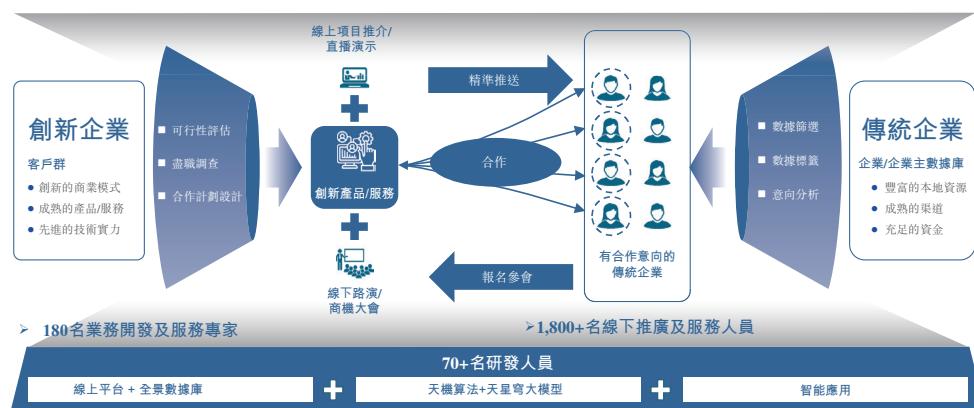
截至最後實際可行日期，我們有超過6.2百萬名註冊用戶在天九老闆雲平台註冊。由於註冊用戶的數目於往績記錄期激增，我們於2025年的焦點從積極收購新註冊企業轉變為在我們的平台上服務及支持現有註冊用戶。該等人士在我們的平台上積極參與互動，並表示有興趣與我們的創新企業客戶合作。同時，我們繼續促進新註冊企業的有機增長。因此，截至2025年6月30日止六個月，與2024年同期相比，我們平台上的新註冊用戶及平均每月活躍註冊用戶的數量有所減少，但我們平台上舉辦的路演的數量有所增加。

## 業 務

### 服務模式

我們為創新企業提供企業加速服務，制定及發布合作計劃，為創新企業和傳統企業進行業務合作及資源共享牽線搭橋。

下圖展示我們的企業加速服務模式：



我們主要通過以下方式向客戶提供企業加速服務：(i)業務開發及服務；(ii)在線營銷與推廣，主要通過我們的天九老闆雲平台；及(iii)線下外展及服務。

### 業務開發及服務

我們的業務開發及服務包括(i)尋源及甄選備案管道創新企業、(ii)協助客戶優化業務計劃，包括支持其商業模式優化及重中之重的為其度身制定合作計劃，並且策劃及執行合作計劃發布，及(iii)持續賦能。我們擁有一個專門的業務開發及服務團隊。截至2025年6月30日，我們的業務開發及服務團隊由180多名成員組成，包括157名內部人員及由我們的23名合約人員，其中超過60%的成員擁有股權融資產業的經驗。

### 客戶尋源及甄選

我們的業務開發及服務包括尋源、甄選及評估備案管道創新企業。我們通過多種渠道積累備案管道創新企業，包括由投資機構、專業投資者及行業協會推薦及由我們內部業務開發及服務團隊物色。我們已針對創新企業客戶的招募實施嚴格的篩選及盡職調查程序。我們僅向符合我們嚴格甄選標準的合格創新企業提供企業加速服務。請參閱「一 業務流程」。

---

## 業 務

---

我們主要與具有增長潛力、尋求快速實現全國性擴張的創新企業合作，並有意參與下一步的資本運作（如併購或在證券交易所上市）作準備。我們按嚴格的評審程序選取客戶，其中全盤評估多項關鍵因素，如創新企業的業務模式、可擴展性、商業化潛力、財務狀況、發展軌跡、管理團隊的背景以及與我們企業加速服務的兼容性。我們通常要求創新企業(i)具備一定的業務規模；(ii)具有可觀的業務經營毛利、較強的市場競爭力，能夠借助傳統企業的本地化資源優勢加快市場擴張；(iii)已獲得投資機構的資本支持；及(iv)擁有足夠的營運資金以覆蓋至少三個月正常業務運營的成本。除了解創新企業的競爭力外，我們亦嚴格評估其各種風險。請參閱「一 業務流程 — 業務流程中的風險控制」。憑藉多年的業務開發經驗、全面的數據庫及跨學科算法，我們開發出專有模型以評估行業相關性、投資潛力及企業生存能力。利用過往多年已完成合作項目的數據及經驗，我們能夠高效評估備案管道客戶群中的創新企業。於評估後，我們與合適目標發起初步討論，以探討雙方的合作意向。

### *制定及推出合作計劃*

對於潛在創新企業客戶建立初步合作意向，我們的業務開發及服務團隊的專職人員會與備案管道創新企業的人員共同組成客戶拓展小組，深入探討其業務細節。我們協助這些備案管道創新企業優化業務模式，以提升運營效率和競爭力。我們幫助制定量身定制的合作計劃，有關計劃既支持創新企業的增長目標，且對傳統企業具有吸引力和合適。

在獲得客戶對合作計劃的批准，並在我們與客戶簽署服務協議後，我們協助入選的創新企業對合作計劃啟動材料及路演紀錄片進行創作、調整、編製和更新。有關材料經過我們風險控制團隊的嚴格審核、風險控制及審批流程。

此外，我們提供合作計劃相關的全面培訓，重點深化對合作計劃的認識。請參閱「一 創新企業與傳統企業之間的合作」。

---

## 業 務

---

透過小規模測試發行，我們深入了解市場接受及對合作計劃的反應，並可能按需要重新設計或調整合作計劃。參閱「一 業務流程」。市場普遍接受的合作計劃隨後將正式大規模推出，而我們將利用自有資源通過線上線下雙重渠道為創新企業客戶連接大量傳統企業，最終促成合作。詳見「一 在線營銷及推廣」、「一 線下外展及服務」及「一 業務流程」。

### *持續為客戶提供支援*

雖無協議規定的義務且無額外收費，但在創新企業與傳統企業開展合作後，我們仍致力於為創新企業提供持續的運營支持，並促進合作的落地。為促進創新企業客戶穩健運營，其經營收益足夠與合作中的所有持份者共享，我們安排專責團隊密切監控創新企業與傳統企業之間合作的落地。該等團隊亦追蹤實際運營數據與我們盡調期間創新企業提供的預測運營數據的一致性。請參閱「一 業務流程 — 業務流程中的風險控制」。

對於表現卓越的創新企業，我們仍將利用廣泛的企業資源網絡，為其對接業務合作及企業服務等額外資源。我們認為此舉可最大化其企業價值及我們於有關企業中的股權價值。參見「財務資料 — 綜合損益及全面收益表 — 經營業績的主要組成部分說明 — 按公允價值計入損益的金融資產的公允價值變動」。透過持續支援客戶，我們能跟進與彼等的合作，更準確地識別並概括客戶及傳統企業的需要及痛點，是讓我們得以改良物色及評估備案管道創新企業的寶貴灼見。此外，此強化我們制定有目標的合作計劃的效率，最終增加不同方之間成功合作的機會率。

## 業 務

### 在線營銷及推廣

我們通過自主開發的大數據驅動及AI賦能的線上平台「天九老闆雲」促進創新企業與傳統企業之間的合作。在制定合作計劃後，我們會幫助入選的創新企業在天九老闆雲平台上發布其擬議合作計劃的詳情，並舉辦面向用戶的線上網絡路演或發布預錄路演視頻，向企業家介紹其項目。我們使用人工智能工具向註冊用戶發送參與邀請，亦發送帶有包含路演詳情的一對一海報推送。就天九老闆雲上進行視頻及音頻廣播而言，截至最後實際可行日期，我們委聘《信息網絡傳播視聽節目許可證》（「**AVP許可證**」）及《廣播電視節目製作經營許可證》（「**RTPPO許可證**」）許可證的供應商、持有人及服務提供商，提供視頻及音頻廣播技術與服務。

我們致力於將天九老闆雲平台打造成為一個一站式大數據驅動的企業服務平台，向龐大的用戶群推薦優質合作計劃：

- **多元內容**。我們協助創新企業客戶在天九老闆雲平台上發布其擬定合作計劃。此平台發布的內容類型多元：主要包括：(i)預錄視頻，簡明介紹合作計劃及創新企業；(ii)預錄視頻，由創新企業客戶的主要人員詳細介紹合作計劃及創新企業；(iii)以視頻、圖文並茂的方式，介紹合作計劃及創新企業；及(iv)路演活動，以直播及預錄視頻形式提供有關合作計劃及創新企業的詳細資料。

在路演期間，創新企業的員工可詳細介紹有關合作計劃的資料，並通過即時聊天功能與註冊用戶互動，實時回覆查詢。註冊用戶還可以選擇重播這些現場直播的路演會議。於截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，(i)創新企業在天九老闆雲平台上進行分別超過12,600場、13,700場、22,900場、9,700場及14,900場直播及預錄路演；及(ii)分別超過185,200名、196,300名、240,900名、135,200名及173,900名註冊用戶觀看了直播及預錄路演。

---

## 業 務

---

- **先進AI賦能大數據分析及算法。**憑藉我們強大的大數據分析及AI能力，我們可精準匹配創新企業與傳統企業的需求。憑藉我們的綜合數據庫、AI服務引擎(包括我們的天星穹ViLLM及天機算法)及智能應用系統，我們根據自主開發的數據標籤創建企業家數字檔案，從而提高我們在創新企業及傳統企業之間進行匹配的精度及效率，從而改善合作促成效率。同時，我們基於以上能力，將合作機會精準地推送至天九老闆雲平台上的註冊用戶。此外，我們圈選特定企業家群體在抖音和騰訊等社交媒體平台上投放精準定向廣告。此舉將我們平台上的精準匹配與外界渠道的精確推廣相結合。於2024年，我們的廣告活動在主流平台獲得超過500百萬次展示，超過14.9百萬人知曉我們的活動，超過9.4百萬人表示有興趣與創新企業合作。

憑藉上述多樣化的內容及先進的AI大數據分析及算法，我們的天九老闆雲平台為連接創新企業及傳統企業提供高效且理想的空間。在我們的天九老闆雲平台上，用戶可搜索其感興趣的關鍵詞，系統將顯示計劃詳情中包含相關關鍵字的合作計劃。用戶可直接向我們專門服務用戶的服務線下外展及服務人員(即我們的內部僱員或合約人員)及創新企業作出諮詢。用戶還可標記自己感興趣的合作計劃。我們的線下外展及服務人員將幫助用戶與感興趣的創新企業進行溝通。我們的大數據分析與算法分析過往點擊率數據，結合每位用戶的偏好，生成個性化的合作計劃推薦，從而打造千人千面的用戶界面。

除了連接創新企業及傳統企業外，我們的天九老闆雲平台還為註冊用戶以及其家人及其企業提供一系列增值服務，如商務新聞、企業管理要訣、AI工具及社交活動機會等最新資訊。

在我們的綜合服務體系中，天九老闆雲平台成為企業及企業家尋求業務合作商機及網絡拓展的交融地。截至最後實際可行日期，來自中國33個省份的超過6.2百萬名註冊用戶在天九老闆雲平台上註冊，促進了大規模合作。月活躍註冊用戶數量由2022年的超過88,000名增加至2023年的超過203,000名，並於2024年進一步達到超過271,000名。截至2025年6月30日止六個月，天九老闆雲平台月活躍註冊用戶數量超過209,000名。

## 業 務

下文載列天九老闆雲平台的具代表性用戶界面：



### 線下外展及服務

我們的線下業務與天九老闆雲平台的線上能力相輔相成，提供更有效、更精細的服務，將傳統企業的線上權益轉化為彼等與我們創新企業客戶之間的實際合作。我們主要通過組織兩類線下活動提供線下外展及服務，增進創新企業與傳統企業之間的相互了解，促進彼等進行合作。

第一類是邀請意向傳統企業到創新企業實地考察，相互了解，促進合作達成（「實地考察活動」）。對於實地考察活動，我們通常組織參觀創新企業的零售門店、總辦事處或其他場所，以便傳統企業對創新企業的資質和商業潛力進行全面評估。

第二類是組織多家創新企業與傳統企業參與的企業資源共享和對接活動，增進了解，促進合作達成並促成雙方訂立合作（「企業資源共享和對接活動」）。

---

## 業 務

---

我們的企業資源共享和對接活動可分為區域性、省級及全國性三個層次。區域性活動（例如商機萬里行）通常聚集了已對多家創新企業客戶表示興趣的傳統企業以及已深入了解這些創新企業及我們的服務的企業家。我們的區域性活動通常將創新企業客戶和傳統企業聚集起來，着重為創新企業和傳統企業營造輕鬆的氛圍，以達致更深層次的相互了解和協作。該等區域性活動是各區域內的創新企業和傳統企業確定合作夥伴關係磋商的關鍵市場。我們通常每月組織四至九次區域性活動。

省級活動（例如每月的即商機共享大會）通常吸引對與我們的創新企業客戶合作感興趣的傳統企業。我們的省級活動重點是向傳統企業介紹創新企業客戶，使有需要當地在當地拓展業務的創新企業客戶進行線下路演，同時讓傳統企業更全面地了解我們的創新企業客戶以及運營情況。

全國性會議（例如中國獨角獸嘉年華、季度性企業家合作盛典）召集全國有興趣與多家創新企業合作的傳統企業。我們的全國性會議旨在為創新企業客戶提供一個平台，與中國大規模的潛在合作夥伴進行高效溝通，為傳統企業提供一個學習商業管理智慧的平台，並深入了解我們的服務。每次全國性會議通常持續四至六天。該等會議通常設有專區，包括我們的創新企業客戶路演、主題演講及產品體驗環節等。

除了上述兩類連接我們客戶與傳統業務的線下活動外，我們另設有第三類線下活動，包括將我們表現卓越的創新企業客戶與業務合作、企業服務及融資機會資源連接的活動（「客戶賦能活動」）。該等客戶賦能活動為客戶提供直接與領先投資銀行、券商、頂級律師事務所、會計師事務所、產業基金及知名投資機構接觸的機會。核心目標為幫助客戶有效獲取資本、行業聯繫及專業服務，從而加速其通往公開上市或併購的道路。對我們而言，該等活動進一步展示我們擁有成熟能力可匯集頂級企業家資源及賦能創新企業，鞏固並提升我們在企業資源共享行業的影響力及聲譽。

## 業 務

我們已建立標準化的線下活動組織與管理系統，通過規模化及標準化舉辦線下活動，促進創新企業和傳統企業對我們品牌及商業模式的認可。我們與行業協會等企業家組織建立合作關係，通過線下活動匯聚傳統企業，為創新企業客戶提供潛在合作夥伴。我們在活動中專門安排產品展示空間、產品體驗空間及交流區並舉行路演，為創新企業客戶提供與潛在合作夥伴進行全面的面對面展示及洽談的機會。

截至2025年6月30日，我們擁有一支由1,800多名成員組成的線下外展及服務團隊，包括超過920名內部員工及超過880名合約人員，負責組織線下活動，為傳統企業提供一對一的個性化服務。於往績記錄期，我們舉辦線下活動逾3,900場，出席人數逾180,000人，遍布中國228個城市。

以下各圖呈列線下活動的典型場景：



## 業 務

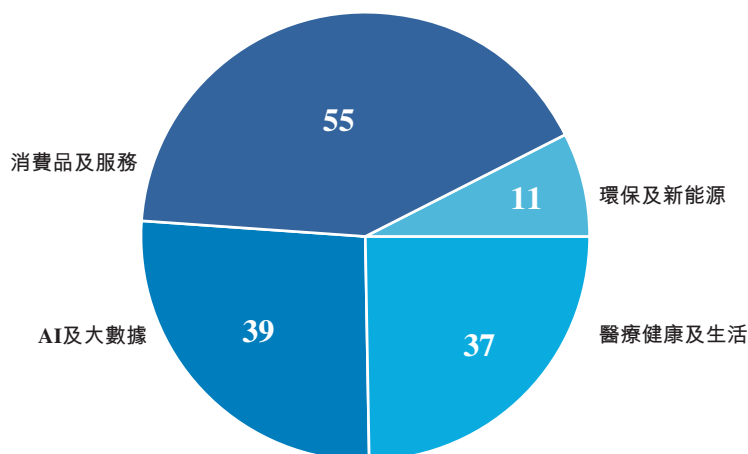
我們將線上科技類營銷推廣的高效益與線下外展及服務的專業性無縫結合，以實現資源整合、精準匹配、深度互動與成功交易轉化。我們的線下外展及服務由天九老闆雲平台、天九老闆幫平台在多種場景下提供支持，例如向傳統企業通過網絡發送會前邀請、收集信息及審核身份。我們亦在我們的天九老闆雲平台上發布視頻及其他形式的線上刊物，以提高傳統企業的認識及對創新企業合作計劃認知興趣，進一步提升傳統企業參加我們線下專業活動的興趣。線下活動後，我們的平台會收集傳統企業的滿意度反饋並跟進其興趣點。這種深度融合的O2O模式在我們覆蓋全國的服務網絡及前沿的科技賦能支持下最終得以形成。

我們的業務開發及服務、在線營銷推廣與線下外展及服務功能協同運作，使我們成為高效的企業資源共享平台，持續為創新企業及傳統企業創造持久價值。

### 我們的服務覆蓋面

截至2025年6月30日，我們已累計為全國逾400家創新企業提供企業加速服務，包括獨角獸企業。截至2022年、2023年、2024年12月31日以及2025年6月30日，本公司分別擁有51家、46家、48及34家具收入貢獻的創新企業。

我們服務的創新企業橫跨多個行業。於往績記錄期，產生收入的客戶可分類為四個行業：(i)AI及大數據，(ii)醫療健康及生活，(iii)消費品及服務及(iv)環保及新能源。下圖載列我們的創新企業客戶從事的行業，該等行業於往績記錄期為我們產生收入：



我們在這些行業中為客戶提供服務，顯示出其在資源整合及跨行業運營方面的強大實力。該等積累的經驗和貢獻反映了我們作為企業資源共享平台的核心優勢，該平台使客戶能夠在實現快速增長的同時推動各行業的變革升級和創新。

---

## 業 務

---

在AI及大數據行業，我們專注於加速前沿技術的商業化。我們的客戶包括開發AI解決方案、提供大數據服務、推進智能製造和硬件、驅動數字營銷和智能升級的公司。我們幫助客戶擴大數據收集和真實市場操作的範圍，以擴大其訓練數據集，進而提高AI應用的準確性和智能性。涉及智能製造及物聯網（「物聯網」）行業的，我們通過擴大其市場範圍和產能來實現資源優化，最終提高整體行業效率。通過向AI及大數據行業的創新企業提供關鍵資源，我們可間接加速技術創新，強化良性的市場競爭，進而帶動行業向前發展。

在醫療健康及生活行業，我們專注於醫療創新和健康管理。我們通過提供健康管理服務、推進幹細胞及再生醫學研究及提供基於中醫藥的健康護理解決方案等，為客戶賦能。通過賦能該行業的客戶，我們幫助擴大客戶的覆蓋面，從而間接促進醫療服務的廣泛採用。我們幫助客戶擴大市場份額，獲得更豐富的數據和見解，加速醫療保健的數字化和精準化，同時提高診斷效率和患者治療效果。我們通過嚴格的盡職調查程序，選擇性支持客戶擴大其業務，促進標準化、專業化以及行業的長期健康發展。

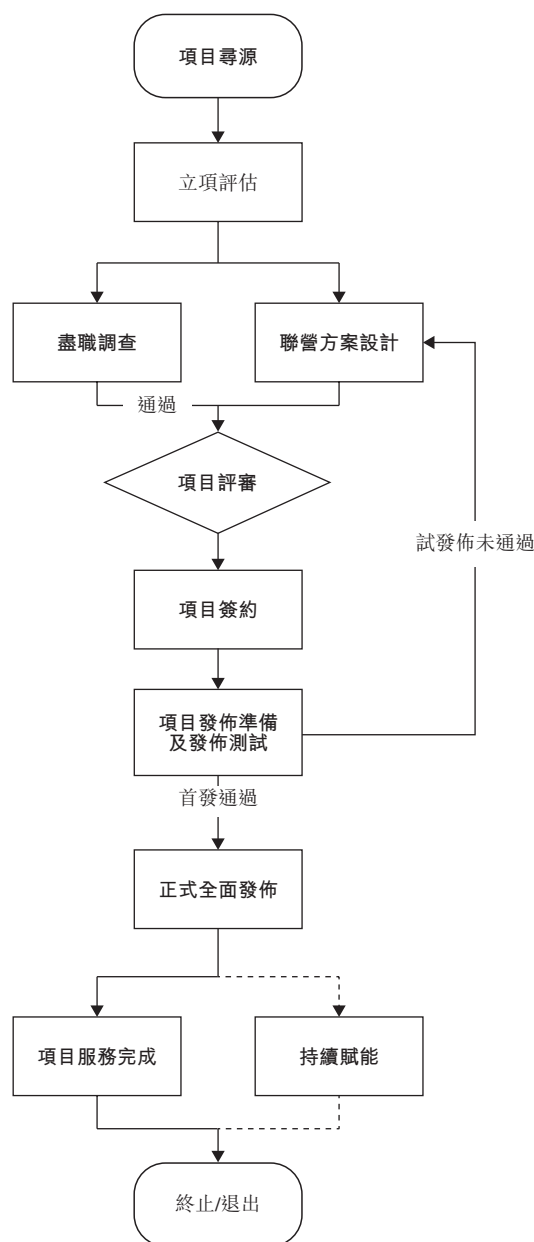
在消費品及服務行業，我們致力於促進消費升級和效率提升。我們加速客戶的市場拓展，幫助客戶快速實現階段性戰略目標，實現基礎發展向更高層次的升級。通過擴大市場規模，我們使客戶的供應鏈採購優勢更加明顯，分銷及運營效率得到提升。另一方面，通過促進客戶的成長，我們間接為更多公眾人士提供更大的便利及更佳的生活體驗。此外，我們客戶的業務擴張或會增加對人才的需求，從而在各個當地市場創造更多就業機會。

在環保及新能源方面，我們致力推動可持續發展。我們的客戶包括新能源汽車相關服務、環保解決方案的提供商以及節能及清潔能源技術的創新者。通過賦能該等公司拓展市場，我們間接促進了廢棄物分類、資源循環利用及切實減少環境污染。他們的成長亦可推動公眾教育和意識更高，加速綠色實踐的實際採用，增強環境意識，並支持國家節能減排目標。在我們的幫助下，隨着該等客戶的規模擴大，彼等的能源利用效率或會更高，經營成本更低。

## 業 務

### 業務流程

我們高度重視創新企業及傳統企業雙方的利益。通過精心挑選合格的創新企業客戶及對整個業務流程實施嚴格管理，我們努力確保在服務上推出的合作方案的可行性及質量。下圖展示了我們典型的業務流程：



附註：虛線代表我們的非合約義務活動。實線代表編製並簽署服務協議，以及我們根據服務協議條款提供業務加速服務的典型業務流程。

---

## 業 務

---

- **創新企業尋源及立項評估。**通過多渠道對接，我們已累計備案管道創新企業群。我們的業務開發及服務團隊會在潛在客戶群中甄選具有發展潛力及合作機會的創新企業。在我們的業務開發及服務團隊與創新企業管理團隊展開初步討論，雙方達成初步合作意向後，創新企業向我們提供其公司業務介紹、核心財務指標等關鍵要素，由我們的業務開發及服務團隊基於行業經驗決定是否進一步推進盡職調查。請參閱「一 服務模式 – 業務開發及服務 – 客戶尋源及甄選」。
- **創新企業的盡職調查。**在對創新企業進行評估後，備案管道創新企業確立，業務開發及服務團隊會將盡職調查清單發送給創新企業，並指導創新企業做好接受我們盡職調查的相關資料準備。在審閱創新企業提供的盡職調查材料後，業務開發及服務團隊會同我們的風控團隊（包括財務及法律人員）共同組成盡調小組到創新企業進行全面的實地盡調考察及評估創新企業提供的信息及材料。盡職調查程序通常持續3至30天。請參閱「一 服務模式 – 業務開發及服務 – 客戶尋源及甄選」。我們的盡職調查還包含對創新企業各類風險的全面評估。請參閱「一 業務流程 – 業務流程中的風險控制」。盡職調查結束後，業務開發及服務團隊會根據盡職調查的情況及雙方就合作計劃及相關業務發展計劃達成的共識，提交決策報告。同時，風險控制團隊須獨立提交相關創新企業的風險評估報告，供內部審查及參考。
- **合作計劃制定。**業務開發及服務團隊以及備案管道創新企業管理人員共同制定合作計劃，推動潛在創新企業客戶與多家傳統企業建立合作關係。雙方團隊必須就合作計劃達成共識。請參閱「一 服務模式 – 業務開發及服務 – 制定及推出合作計劃」。

---

## 業 務

---

- **合作計劃評審及簽約。**在業務開發及服務團隊準備好決策報告、風控團隊完成風險評估報告及制定合作計劃後，首先由業務開發及服務團隊與風控團隊討論以進行評估，並決定是否在內部推薦該備案管道創新企業及其合作計劃以供批准。所推薦的備案管道創新企業及其合作計劃在提交予我們的專門委員會之前經過內部多級批准。專門委員會由八名專家成員組成，當中包括高級管理層及與備案管道創新企業特定行業有關的行業專家。根據業務開發及服務團隊及風險控制團隊編製的報告，專門委員會對合作計劃的可行性及質量進行詳細檢討，並作出是否進行備案管道創新企業及其合作計劃的最終決定。在專門委員會批准備案管道創新企業擬定的合作計劃後，由業務開發及服務團隊對通過的合作計劃以及我們根據收費模式收取的費用的細節，與創新企業進一步確認。雙方達成共識後，由風控團隊出具正式的服務協議，並由雙方簽署。
- **合作計劃發布及測試發布準備。**雙方服務協議簽署後，我們協助我們的創新企業客戶製作、調整、完善與更新合作計劃發布材料及路演文件。我們亦為路演準備創新企業客戶。請參閱「一服務模式－業務開發及服務－制定及推出合作計劃」。在合作計劃材料準備就緒後，我們將通過地區線下活動舉辦小規模測試發布合作計劃來評估市場接受度及反響。若測試性發布表明合作計劃未獲市場認可，我們將重新審閱合作計劃的制定步驟，並對計劃進行必要的調整或重新設計。若合作計劃獲得市場廣泛認可，我們將隨即在**天九老闆雲平台**及線下活動中啟動合作計劃的大規模正式發布。請參閱「一服務模式－在線營銷及推廣」及「一服務模式－線下外展及服務」。

---

## 業 務

---

- **服務完成及持續賦能。**一旦我們的創新企業客戶與傳統企業簽署合作協議且冷靜期屆滿，我們促成該客戶與該特定傳統企業開展合作的合同義務即告終止（若服務協議仍有效，我們仍須繼續發布合作計劃並促進客戶與其他傳統企業開展合作）。儘管如此，我們的客服團隊仍全天候待命，隨時準備協助客戶並處理彼等的疑慮或可能的投訴。請參閱「一 客戶及用戶參與一 客戶服務」。儘管合同未作要求，我們仍致力於為創新企業提供持續的運營支持，並促進各方之間的協作。對於表現卓越的創新企業，我們的客戶賦能團隊依託企業資源網絡，為其對接更多商業及企業服務，從而實現企業價值與股權價值的雙重增長。請參閱「一 服務模式一 業務開發及服務一 持續為客戶提供支援」。
- **終止服務協議及退出創新企業的股權權益。**我們與創新企業訂立的服務協議將在到期時終止，或經書面協商一致後終止。請參閱「一 我們的客戶」。我們可能決定終止業務加速服務的情形包括(i)合作計劃在相關行業已失去價值；(ii)創新企業與我們發生重大衝突且無法化解；(iii)因創新企業喪失參與意願或外部因素阻礙進展導致服務嚴重受阻；及(iv)出現重大風險（如法律、財務或運營問題）且無法有效控制。對於我們收取股權作為服務對價的創新企業，我們可尋求退出方案，並從創新企業長期增長帶來的增值中獲益，例如在創新企業首次公開發售或被其他公司收購之後。我們也可能尋求將股權出售予其他方。對於經營不善的創新企業，我們將退出投資並註銷相關股權權益。退出方案通常附有相關部門權威人員編製的可行性報告，並提交我們投資委員會審批。

---

## 業 務

---

### 業務流程中的風險控制

為保護與我們創新企業客戶開展合作的傳統企業及保障自身權益，我們在整個業務流程中實施分層風險控制機制：

- (i) 我們對潛在創新企業的盡職調查不僅涵蓋對其商業模式、核心產品及／或服務、關鍵優勢與資質的審查，更包括對各類風險的全面評估，其中涉及刑事風險、聲譽風險、經濟風險、欺詐風險、信用風險、財務記錄真實準確性相關的重大風險、進入資本市場的實質性障礙，以及任何阻礙合作達成與實施的運營不成熟問題。通過這項全面的風險評估，我們深入了解創新企業，並從中甄選風險可控的企業成為我們的客戶。這種細緻入微的方法確保傳統企業能夠獲得與創新企業開展合作的機會，同時最大限度地降低面臨不良風險的可能性。
- (ii) 我們要求在創新企業與傳統企業之間的合作協議中納入冷靜期條款，在此期間任何一方均可在30天內單方面無條件終止協議。若發生此類終止情況，創新企業有義務退還傳統企業支付的一次性合作費用。我們要求創新企業使用共同管理的銀行賬戶接收一次性合作費用，該賬戶受我們財務、法律及風險控制團隊的監督與監控，以確保在終止合作時，一次性合作費用能夠返還給傳統業務。請參閱「一 創新企業與傳統企業之間的合作」。雖然我們要求納入冷靜期機制，並就合作計劃向創新企業提供建議，但在創新企業與傳統企業之間的合作關係中，我們並不作為合同方參與其中。因此，對於各方（無論是創新企業還是傳統企業）未能履行其合作協議項下的義務或未能合作，我們不承擔任何責任。
- (iii) 為防止創新企業繞過我們，直接與我們引薦的傳統企業開展合作，我們在與創新企業的服務協議中納入了合同救濟條款，例如違約時將處以十倍罰金。此外，創新企業與傳統企業之間的合作協議含有條形碼標識，並指定共同管理的結算銀行賬戶。這些賬戶受我司財務、法律及風險控制團隊的監督與監控，用於接收傳統企業支付的合作費用。

---

## 業 務

---

- (iv) 在冷靜期結束後，我們的專職人員將跟蹤合作計劃的執行情況，並將實際運營數據與抽樣盡職調查數據進行比對。我們通過合同要求創新企業報告其與傳統企業合作的相關運營及財務信息，確保用於合作計劃發布的材料真實性，允許我們訪問相關數據，並在合作實施期間不得提供違反合作協議條款的折扣。請參閱「一 創新企業與傳統企業之間的合作」。基於此次實施合作的結果，我們調整了將創新企業與新興傳統企業對接的節奏。當實際運營結果與預期存在重大及不利偏差時，我們可能會放緩或暫停相關合作計劃的持續發布，直至實際合作成果獲得令人滿意的改善。
- (v) 我們邀請相關傳統企業在合作完成後填寫反饋問卷。該等反饋使我們能夠更全面、更客觀地了解由我們的服務促成的協作情況，從而推動未來合作計劃的有效實施與標準化推進。
- (vi) 為防止員工收受創新企業賄賂，從而在對接創新企業過程中就合作計劃的預期表現作出虛假或誇大的陳述，或就合作回報提供保證，誤導傳統企業判斷，我們對所有參與對接客戶與傳統企業的員工實施終身問責制。每位此類僱員必須簽署一份終身責任承諾書。根據本承諾條款，任何被查實收受賄賂的員工，無論其是否仍在職或已離職，都將終身承擔個人責任。於往績記錄期，我們未曾將任何案件移交司法機關進行刑事起訴，且未發現任何員工收受賄賂的行為。

### 收費模式

我們向創新企業（而非傳統企業）收取企業加速服務費用。戰略性地實施這種收費模式旨在通過我們的天九老闆雲平台吸引更多的傳統企業，形成更大的集群效應，而傳統企業越集群，越能夠吸引更多的具有發展潛力的創新企業。我們為創新企業提供業務加速服務，並收取(i)一次過現金服務費及／或(ii)股權服務費。我們的收費模式是基於為創新企業帶來的增量價值中分享一部分。雙方公平磋商釐定具體費用結構。

---

## 業 務

---

我們收取現金及／或股權服務費：

- **一次性現金費用。**我們向創新企業客戶收取一次性現金費用，該費用通常為傳統企業向創新企業支付的合作費用的一定百分比。該比例通過公平交易協商確定，通常約為30%。待創新企業客戶及傳統企業之間冷靜期結束且合作正式啟動後，我們將確認相關收入。
- **股權服務費。**我們以創新企業股權的形式收取服務對價。通常情況下，創新企業客戶與我們將共同選定一項指標，該指標預期在與傳統企業的合作中達成（「服務成果指標」），且客戶與我們均認為該指標最能體現我們服務的成效。我們同意為每個服務成果指標設定我們有權獲得的特定股權比例。例如，在設備代營運計劃下的合作中，當傳統企業向創新客戶採購設備並與創新企業共同運營該設備時，傳統企業採購的每台設備可能被選為服務成果指標。請參閱「一 創新企業與傳統企業之間的合作」。若通過我們的服務，創新企業與傳統企業達成合作，且該傳統企業購買創新企業的設備，則我們有權獲得創新企業的對應股權。我們針對每項服務成果指標所獲得的特定股權比例，將通過公平談判釐定。我們亦可就其可自客戶收取的股權總百分比上限達成協議，通常以20%為限。一旦我們成功促成多項合作並收取最高為創新企業客戶的股權上限，我們將不再獲得額外股權；後續服務將僅以現金費用形式支付報酬。一旦創新企業客戶及傳統企業之間冷靜期結束且合作正式啟動，我們根據相關服務協議確認相關收入並確保獲得對應股權的權利。

---

## 業 務

---

當我們有權以該客戶的股權為形式自客戶收取服務對價時，我們通常於合同開始日期以股權服務費的公允價值釐定交易價格。取得該等股權後，我們其後將股權按公允價值計量，而這基於重大不可觀察輸入數據運用估值技術釐定。確立相關估值技術及其相關輸入數據時，需運用判斷與估計。請參閱本文件附錄一會計師報告附註5。

我們不參與這些創新企業的管理。我們可能會尋求退出方案，並從創新企業長期增長所帶來的價值增長中獲益，例如在創新企業首次公開發售或創新企業被另一家公司收購之後。我們亦可能尋求將我們的股權出售予其他方。倘出現失敗的創新企業，我們會退出並註銷相關股權。任何退出方案均須附上由相關部門編製的可行性報告，並提交給我們的投資決策委員會審批。

### 創新企業與傳統企業之間的合作

我們連接創新企業與傳統企業，促進雙方建立互利共贏的合作關係。在該等合作模式下，傳統企業向創新企業支付一次性合作費用，隨後根據雙方商定的合作方案，與創新企業合作運營、推廣及／或銷售創新企業的產品或服務。

我們協助制定的合作方案可分類為多個總體計劃，各有不同特點。各項合作計劃幫助創新企業以及傳統企業實現各自擴展和經濟利益的目標。除了傳統企業支付的合作費作為一項財務資源外，這些合作計劃能為創新企業帶來必要的企業資源，例如設備採購、成熟的市場渠道、服務和應用場景及來自傳統企業的特許經營。作為回報，傳統企業可根據合作安排從創新企業的增長中獲益，也可通過與創新企業建立合夥或合資企業、建立合作夥伴關係，或訂立其他合作安排來實現業務轉型或開闢新的業務。

於往績記錄期，我們協助制定的創新企業客戶合作方案可歸入九項主要合作方案。該等合作計劃構成我們的專有技術，讓我們能夠為新的創新企業客戶快速制定合

---

## 業 務

---

適的合作計劃。我們可能繼續設計新合作方案，配合不斷變化的市況和不斷轉變的創新企業客戶總體格局。以下載列部分具有代表性的合作計劃：

**代營運模式。**於此合作方案下，傳統企業通常取得創新企業相關門店或服務的權益，並將該等門店或服務的營運委託予創新企業。相關收入由該等門店或服務的營運產生，雙方按約定結算。通過該機制，AI與大數據、環保與新能源以及醫療保健與健康等行業的創新企業可借助傳統業務提供的豐富的本地資源及網絡、成熟的市場渠道及充足的財務資源等形式的支持加速成長，從而實現業務快速擴張。

例如，對於提供智能廣告服務的客戶，我們根據代營運計劃幫助設計合作計劃。根據有關合作計劃，傳統企業就獲得指定區域內相關智能廣告服務的所有權並委託創新企業代表其運營服務而支付合作費用。創新企業負責提供及運營相關軟件即服務（「SaaS」）系統、廣告及營銷平台及服務管理系統，確保廣告服務的運營穩定性。通過有關機制，傳統企業成為創新企業在相關地區的合作夥伴，並分享協定運營所得的部分收益。

**設備代營運模式。**於此合作方案下，傳統企業通常向創新企業購買設備，並將該設備的營運委託創新企業負責。相關市場拓展預期由設備營運達成，雙方按約定結算。通過有關機制，環保與新能源、AI與大數據等行業的創新企業可借助傳統企業及／或其企業家提供的市場渠道、本地資源及網絡及財務資源的支持，加速商業化及高科技設備的規模化。

請參閱「一 案例研究 — 案例研究 — AI教育機器人提供商（客戶Y）」。

**產品經銷聯營模式。**於此合作方案下，傳統企業向創新企業採購產品，並透過其自有銷售渠道分銷及銷售相應產品。通過有關機制，AI與大數據以及消費品及服務等行業的創新企業可借助傳統企業及／或其企業家提供的本地資源及網絡（例如物流資源）、市場渠道及財務資源等形式的支持，迅速搶佔市場份額。

---

## 業 務

---

例如，就提供智能汽車導航設備的客戶而言，我們根據產品分銷計劃幫助制定合作計劃。合作傳統企業負責整合其於指定地區的分銷渠道資源，包括授權汽車經銷商及其他汽車服務提供商，並透過該等渠道分銷及銷售創新企業的設備。

**門店植入產品及服務。**於此合作方案下，創新企業的產品或服務將植入傳統企業的零售門店。該等產品或服務經營所產生的收入由雙方按約定分配。在此計劃下，通過整合店內產品和服務，醫療保健及健康等提供創新產品的行業的創新企業可受益於傳統企業提供的商業網絡，實現銷售及地理覆蓋範圍的迅速擴張。

例如，對於提供氧氣灸療儀器及其他醫療設備客戶，合作的傳統企業須負責在其健康中心、美容院、按摩院及物理治療中心等服務業中心提供設備。有關合作可提升零售店的客流量，而無需額外投資，同時更多顧客願意付費使用設備提供的服務。

傳統企業支付的一次性合作費用是旨在保障傳統企業在合作計劃下所獲得的特定商業及運營權利的資金。例如，在代營運模式下的合作計劃中，一次性合作費用通常確保傳統企業保留相關門店或服務的所有權或權益，同時允許創新企業代表傳統企業運營該門店或服務。該例子說明了一次性合作費用如何轉化為明確的權利及資源。

我們已建立創新企業與傳統企業之間的合作冷卻機制，旨在確保雙方在經過深思熟慮並充分理解合作方案及條款後，方啟動合作關係。具體而言，創新企業與傳統企業之間的合作協議必須包含終止條款，允許任一方在傳統企業支付合作費用後30天內無條件單方面終止協議。於終止合作後，創新企業有義務退還傳統企業支付的一次性合作費用。請參閱「**業務流程 – 業務流程中的風險控制**」。

倘冷靜期經過而不終止合作協議，則創新企業與傳統企業之間的合作開始。該等合作通常至少持續約五年。

---

## 業 務

---

### 案例研究

#### 案例研究 – 智能社區廣告解決方案提供商(客戶X)

客戶X是中國領先的智能社區門禁監控器提供商，提供集成的智能社區樓宇門禁及安全管理系統，在其廣泛的屏幕網絡上提供一站式、多渠道廣告解決方案，並於2020年與我們合作以加速網絡擴張。於我們服務期間，我們徹底分析了客戶X的商業模式，並對行業趨勢及主要競爭對手進行了研究，強調了客戶X業務模式的核心優勢及價值，識別可改進的領域並發現市場商機以實現快速增長。我們為客戶X制定了設備代營運規劃，傳統企業向客戶X購買安裝在社區門口的顯示屏，並按照約定的金額分成設備服務等產生的收入。

由2021年1月至2021年11月，為客戶X組織超過150場線上及線下路演。通過我們對傳統企業的有針對性的外展，我們協助客戶X與超過100家傳統商家建立合作關係。通過該等合作，客戶X於20個月內收取合共合作費約人民幣130百萬元及部署超過18,000塊新的門禁控制顯示屏。客戶X其後在納斯達克上市，上市市值約人民幣43億元。通過提供業務加速服務，我們賺取現金服務費亦收取客戶X約9.3%的股權作為服務對價。

#### 案例研究 – AI教育機器人提供商(客戶Y)

客戶Y為中國人工智能教育領域的龍頭企業，總部位於中國北京。客戶Y於2022年與我們合作，以加速其業務。在我們的服務期內，我們對人工智能技術與教育行業的交叉領域有了深入的了解，且在此基礎上，我們為客戶Y量身定制了合作計劃，並制定了一系列的市場拓展策略。根據設備代營運計劃我們為客戶Y制定的合作計劃，傳統企業通過資助智能教育機器人及相關系統在學校中部署並用於學員的課外活動，不僅可分享業務營運的收入，而且在我們合作計劃的賦能下，手握當地市場資源的傳統企業還可參與到AI教育機器人的價值鏈中。

截至2025年6月30日，我們為客戶Y組織了超過500場線上及線下路演。通過我們對傳統企業的有針對性的外展，我們促進了客戶Y與超過1,000名企業主之間的合作。透過該等合作，客戶Y在終端市場將其AI教育學機器人商業化，迅速收回現金流並實現業務可持續發展。客戶Y亦成立了多個業務運營中心，全面拓展其業務網絡。通過

## 業 務

我們的服務，客戶Y的企業價值已進一步獲得現有和有意外部股權投資者認可。我們通過提供企業加速服務賺取合共超過人民幣157百萬元的現金服務費的同時，亦收取公司Y的股權作為服務對價，從而參與客戶的長期增長。

### 案例研究 – 智能設備售後市場行業服務提供商(客戶Z)

客戶Z為一家智能設備售後市場行業的綜合服務提供商。2020年，客戶Z與我們建立合作關係，我們為其提供業務加速服務，以促進其市場擴張。在服務期間，我們協助其完善商業模式，尋找潛在合作夥伴，並制定業務拓展戰略。我們幫助客戶Z確定目標區域市場，以便與潛在的傳統企業合作，拓展其門店網絡。

截至2025年6月30日，我們為客戶Z組織90多場線上及線下路演，促成客戶Z與約220家傳統企業合作。通過該等合作，客戶Z門店網絡擴大至全中國多個城市，所得合作費用總額超過人民幣200百萬元。此次成功擴張促使客戶Z的企業估值增加。通過提供業務加速服務，我們賺取現金服務費亦收取客戶Z約10%的股權作為服務對價。

### 我們的技術及應用平台

我們深耕企業資源共享服務行業多年，已將我們的資源、業務模式及服務網絡結合起來。這使我們能夠形成以大數據能力為基礎，以AI服務引擎為驅動，通過智能應用系統與場景對接的完整技術解決方案。下圖說明我們的技術解決方案：



### 大數據分析的綜合數據庫

通過多年的潛心耕耘，我們已經形成了覆蓋從數據採集、清洗、存儲到資源標記的全流程的數據資產和技術能力。該等能力使我們能夠構建大型企業資源共享平台，並為提供業務加速服務提供穩健的數據基礎。

---

## 業 務

---

截至2025年6月30日，我們的數據庫包含超過5.8百萬註冊用戶、超過57百萬個人（包括註冊用戶數據及我們獲取的第三方公開數據）及超過1億家企業。該等數據庫的範圍幾乎涵蓋所有行業和地區，使我們能夠將創新企業與跨行業的傳統企業匹配。

我們已經為三個數據庫開發了基礎信息：個人、企業和註冊用戶，並為企業家和企業提供了大量多維度數據標籤。我們的數據庫包含超過60億個數據標籤。這些數據標籤涵蓋多個類別，包括基本屬性、社交關係、信譽、個性特徵、投資偏好、企業屬性、營銷屬性和用戶行為。

此外，通過實施綜合數據治理框架，我們確保數據的合規及安全。於往績記錄期，我們維持零宗重大數據安全事故。請參閱「一 數據隱私及保護」。

### AI服務引擎：天機算法與天星穹大型語言模型

我們的AI服務引擎由我們自研的天星穹大型語言模型及天機算法提供支持。依託完備的數據庫，我們打造了高效、智能的技術底座。

#### 天機算法

天機算法為我們的核心算法，專注於企業資源的準確實時匹配，並產生對商機的洞察。天機算法廣泛應用於個性化推薦、合作匹配等業務場景，整合及利用海量業務數據，將用戶意圖確認、深度商機分析、精準需求匹配、合作推薦及決策支持貫穿於我們的業務流程。天機算法為我們的天九老闆雲平台及天九老闆幫平台提供技術支持，並且是我們數據驅動決策能力的關鍵。天機算法分別於2024年6月及8月取得互聯網信息服務算法備案。

#### 天星穹大型語言模型

我們的天星穹大型語言模型進一步強化了用戶意圖確認及內容標注等核心業務場景的技術能力，百億級參數訓練，深度整合我們的業務數據、場景數據、綜合數據庫，進行多維度數據分析，支持高效執行核心業務功能，例如精確匹配和智能推薦商機。天星穹大型語言模型於2025年4月獲得北京市互聯網信息辦公室發布的生成式人工智能服務備案文件。

---

## 業 務

---

### 我們的智能應用系統

我們的天星穹大型語言模型支持主要的業務系統，包括天九老闆雲平台及天九老闆幫平台。我們亦擁有各種應用系統，如天瞳BI系統及其他系統，對我們從服務、決策、管理到賦能的全業務流程進行賦能。

#### 天九老闆雲平台：一站式企業及企業主服務平台

天九老闆雲平台是基於我們綜合數據庫建立並由大數據分析和人工智能功能驅動的一站式企業及企業主服務平台，是我們深耕行業及致力於技術驅動創新及商業模式升級的重要成果。

**基礎服務及增值服務雙重賦能。**作為我們的核心服務平台，我們利用大數據及人工智能服務引擎，為創新企業及傳統企業提供合作方案展示及商機匹配等核心服務。同時，我們提供多樣化的增值服務，包括AI助手，全方位滿足用戶需求。此外，我們平台上不斷增長的註冊用戶群構成了我們綜合數據庫的重要組成部分，並不斷擴大企業資源庫，加速創新企業業務成長及賦能傳統企業轉型升級。

**數據驅動的服務優化。**我們嚴格遵循註冊用戶的同意及選擇退出的權利，將用戶的基礎信息、行為模式、關注領域及發布內容作為核心數據標注系統的重要來源。通過合規分析此類數據，我們得以深入洞悉用戶需求及合作意向，形成精準匹配用戶需求服務的堅實數據基礎。

#### 天九老闆幫平台：智能營銷及用戶服務平台

天九老闆幫平台是我們線下外展及服務團隊所使用的智能營銷及用戶服務工具，以互聯網、人工智能及大數據技術為基座，專注於獲客、定位、培育及管理客戶的營銷全生命週期。該平台通過如下所示的核心功能，全面覆蓋營銷場景，推動用戶服務效率及專業能力的提升。

**找客雷達。**其實時捕捉天九老闆雲平台註冊用戶表達的合作意向，並同步推送至線下外展及服務團隊，確保潛在商機的精準觸達。

---

## 業 務

---

**用戶管理**。其支持基於人工智能的信息檢索、註冊用戶檔案審核，實現精準服務交付。其使用服務標籤建立全面的用戶畫像，為個性化服務提供數據支撐。

**數據儀表板**。其提供全方位可視化的核心指標，為線下外展及服務人員提供有用信息(包括用戶動態及合作進度)，從而提高營銷運營的管理效率及決策質量。

**一鍵轉發**。其支持向用戶定向推送營銷材料，有效地建立溝通聯繫，提高響應速度及覆蓋範圍。

**學習與培訓**。其賦能最佳實踐服務經驗的複製及規模化傳播，提升團隊的整體專業能力及服務能力。

### 天瞳BI系統：營運數據可視化智能管理平台

天瞳BI系統是我們的營運數據可視化智能管理平台，具有數據可視化及自助數據分析等核心能力，利用算力處理海量數據集，集成了核心業務數據，如用戶流量、活動管理、客戶管理及商機管理。同時，通過四層數據清洗機制以及整合上百個分析模型，其支撐近100個數據儀表盤，高效處理億級規模的底層數據。此外，其支持數據的可視化呈現及自助智能分析，提升數據治理效率，增強分析決策的及時性及準確性。

### 天擇數據平台：智能數據匹配及廣告投放平台

天擇數據平台是我們自研的智能數據匹配及廣告投放平台，專注於創業者資源的精準匹配。該平台依託虛擬大語言模型及人工智能算法，基於超5,700萬個人數據、超60億數據標籤，賦能智能目標用戶篩選。該平台整合了主要的廣告平台，並提供多樣化的投放形式，如短信、富通訊(「RCS」)信息及信息流廣告，以實現目標受眾的精準觸達。過去兩年，平台為目標受眾執行了數百億次檢索操作，累計促成約400萬次合作意向。

---

## 業 務

---

### 天路系統：全生命周期業務開發及服務管理系統

天路系統是我們業務開發及服務團隊所使用的全生命周期業務開發及服務管理工具，核心功能涵蓋渠道管理、客戶尋源、客戶調配及任務指派，跨越業務開發及服務全生命周期，包括多輪客戶評估及持續合作管理。

該系統整合數據挖掘技術，對業務開發及服務進度進行多維度統計及編纂報告，支持我們的團隊實時監控新客獲取及服務進度，追蹤客戶與傳統企業的合作情況。天路系統有效提升了我們的業務開發及服務效率。

### AI智能體工具包

我們的AI智能體工具包整合了第三方大語言模型的核心能力，通過多場景深度部署，為我們的員工及傳統企業提供專業且用戶友好的智能服務支持。其核心應用聚焦在四個關鍵領域：

**用戶獲取。**我們採用人工智能外呼系統，自動聯繫天九老闆雲平台註冊用戶及潛在用戶，高效完成用戶篩選及通知任務，覆蓋範圍及響應效率遠超人工操作。

**用戶服務。**通過在天九老闆雲平台及選定的公共渠道上部署7×24小時的人工智能助手，我們可以即時響應潛在用戶與註冊用戶的查詢及活動註冊請求，確保服務全天候無間斷。

**用戶畫像分析。**利用我們的龐大數據庫及先進算法，個性化的「一人一策」AI助手精準解析用戶行為特徵、偏好趨勢及合作歷史，提供預測性數據洞察，以支持量身定制營銷及服務策略。

我們完成了AI智能體在核心業務流程中的全面部署，從而有效提升了整體運營效率。AI智能體已全面整合至天九老闆雲平台及天九老闆幫平台，實現了與我們其他業務系統的數據交換與協調，建立了一個高效的閉環系統，將我們的技術能力、業務流程及服務團隊緊密聯繫在一起，提升運營績效並增強我們的核心競爭優勢。

---

## 業 務

---

### 研發

隨着大數據及算法的快速發展，我們持續升級並優化我們的大數據能力、天星穹大模型及主要平台的研發能力對我們的長期競爭力及成功至關重要。我們的核心技術及主要平台主要為自主研發的結果並保持靈活，以迎合不斷發展的業務需求。截至2025年6月30日，我們的研發團隊由71名成員組成，平均擁有13.4年行業經驗，85.9%持有本科或以上學歷，其中碩士學位八人，本科53人。

我們的研發方向集中在數據分析、數據處理、機器學習及算法等關鍵領域。截至2025年6月30日，我們的研發項目專注於技術能力的升級及應用，以便在我們的天九老闆雲平台上及通過其他溝通渠道更有效地接觸和吸引註冊用戶。於往績記錄期，我們將若干基礎研發任務外包給第三方合作夥伴，以提高我們的研發效率。與研發成果有關的知識產權屬於我們，而非第三方合作夥伴。

我們通過在大數據、AI等領域的研發，對傳統作業模式進行精簡與智能化改造，系統性地解決行業內資源分散、匹配低效、決策滯後等核心痛點。持續的研發投資增強我們的運營和服務能力，從而實現持續的效率提升。

### 客戶及用戶參與

憑藉我們大數據驅動及AI賦能的線上平台、有影響力的專業線下活動及多樣化的營銷舉措，我們不斷吸引及深化與創新企業及傳統企業的互動。

### 客戶及用戶獲取

截至最後實際可行日期，我們已累計超過20,000家潛在創新企業客戶，這些客戶已表達對我們服務的興趣並已與我們簽署保密協議，其主要透過我們資源網絡內的投資機構、專業投資者及行業協會推薦。為進一步擴大客戶群體並留存現有客戶，我們專注於快速為現有創新企業客戶匹配大量的傳統企業，形成示範效應，既吸引新客戶又留存現有客戶。

---

## 業 務

---

我們還投入資源在吸引傳統企業使用天九老闆雲平台。我們主要通過口碑吸引新註冊用戶（如來自已經受益於我們服務的傳統企業的推薦以及我們基於大數據的定向在線廣告）。我們利用天擇數據平台，使用大數據及AI算法形成可識別傳統企業的廣告策略。請參閱「我們的技術及應用平台－我們的智能應用系統－天擇數據平台：智能數據匹配及廣告投放平台」。此外，我們持續更新在天九老闆雲平台可用的高質量、多樣化的合作企劃、新聞資訊等服務，留存現有註冊用戶。請參閱「我們的服務－服務模式－在線營銷及推廣」。此外，我們經常與知名機構合作舉辦線下活動，向我們的用戶闡述我們的商業理念，並向我們的與會者詳細介紹我們的服務。我們在國內外的線下活動贏得了大量媒體的積極關注，進一步提升了我們的品牌知名度。通過持續提升線下活動的吸引力，吸引傳統企業並促進有意義的連接，我們成功獲取了創新企業客戶和傳統企業，並進一步增強了他們的忠誠度。請參閱「我們的服務－服務模式－線下外展及服務」。

多年來，我們的客戶及用戶獲取工作取得了積極成果。天九老闆雲平台上新註冊用戶數量亦由2022年的超過762,000名增至2023年的超過1,423,000名，並於2024年進一步增至超過1,465,000名。截至2025年6月30日止六個月，天九老闆雲平台上新註冊的用戶數量超過329,000名。

### 客戶服務

我們開發了一個以客戶為中心的服務框架，能夠響應客戶的詢問及反饋。對於我們的創新企業客戶，我們的業務開發及服務團隊在企業加速服務的整個生命週期中提供量身定制的支持，提供一對一及多對一的幫助。我們對創新企業客戶的任何詢問或反饋提供全天候響應，並為其提出的任何問題提供及時的解決方案或建議。我們高質量的客戶服務與高水平的客戶滿意度相稱，超過2024年的90%。我們的客戶服務從我們開始服務創新企業客戶開始，在他們與傳統企業啟動合作後仍持續進行。對於在合作項目中展現出卓越運營表現的創新企業，我們的客戶賦能團隊雖無此合約義務，但會進一步利用我們廣泛的企業資源網絡，為其對接更多業務合作及企業服務資源。

---

## 業 務

---

我們為通過我們的服務發布的合作計劃設立服務熱線。我們的客戶服務團隊會記錄客戶的詢問、反饋及投訴，並將問題轉交至責任部門進一步處理。每個問題均由指定人員進行管理，確保解決過程快速有效。通過定期分析從客戶處收集的信息，我們不斷完善我們的業務運營及服務質量。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的服務熱線並無收到任何對我們營運或商業聲譽產生重大不利影響的客戶投訴。

### 環境、社會及管制

我們將環境、社會及管制（「**ESG**」）事宜視為我們營運的組成部分。我們的主要業務（即企業加速服務）與ESG原則有着內在的一致性，因為其通過技術賦能及集群效應促進企業資源的高效共享，降低合作成本，有助於保護社會資源。我們積極支持17項聯合國可持續發展目標（「**SDGs**」），堅定致力於可持續發展。

### ESG治理

我們已建立ESG治理框架。董事會作為最高責任層，對我們的ESG治理承擔全部責任。在董事會之下，我們的相關部門協助董事會監督與公司可持續發展相關的實踐、政策、程序、戰略及措施。

### 環境保護

我們密切監控業務運營對環境影響的指標，並嚴格遵守主管部門制定的標準及目標。該等指標通常包括電力消耗及水消耗。儘管我們的業務運營不會直接產生對環境有影響的污染物，但我們已實施一項內部政策，通過減少照明使用、節約水資源及促進無紙工作等舉措來減少能源消耗。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無重大違反任何適用於我們營運的環境保護法律法規。

---

## 業 務

---

### 社會責任

#### 公益活動

我們發起了一系列旨在刺激區域發展及增進社會福祉的舉措。

- 憑藉我們深厚的行業洞察力及廣泛的企業加速資源，我們在中國各地舉辦線下活動，並推出適合當地產業結構的高質量合作計劃，為當地企業創造轉型機會。
- 我們積極參與捐款及物資捐贈，踐行我們對社會福祉及慈善事業的承諾。於2022年，我們發起了「春蕾計劃－夢想未來」慈善捐助活動。

#### 員工友好型工作場所

我們重視員工的健康及安全，並致力於為彼等專業發展及進步提供充足的機會。

*健康與安全關懷。*我們一直在改善工作場所的環境，以保護員工的健康及安全。例如，我們已部署空氣質量管理解決方案。

*培訓及職業發展。*我們為全體員工建立了從入門級到管理層的全面培訓框架，以提高其技術技能及管理技能，並普及我們的企業文化。

*多樣性、平等及包容。*我們努力打造一個公平及平等的工作場所，以促進員工隊伍的多樣性及包容性。為此，(i)我們已按照有關員工勞動權益的適用法律法規實施內部政策及程序；(ii)我們對每個人都一視同仁，無論其性別、年齡、國籍或文化背景如何，以確保工作環境的透明度、公平性及公正性；及(iii)我們已實施招聘、僱傭、解僱、薪酬、平等機會、多樣性及反歧視政策。

---

## 業 務

---

### 數據隱私及保護

我們在業務與營運過程中收集並處理註冊用戶及客戶的個人資料。由於我們以數據密集型業務模式營運，線上與線下均涉及大量個人資料處理活動，我們力求遵守所有適用的個人資料保護法律法規。

我們在註冊用戶於天九老闆雲平台進行註冊時，向其提供真實、準確且完整的隱私政策，以確保註冊用戶依《個人信息保護法》及其他適用的個人資料保護法律法規享有的知情權及控制權。為確保數據安全，我們已制定並實施嚴格的內部數據保護政策及流程（如個人資料保護管理政策），確保個人資料的收集、儲存、使用、傳輸與刪除符合適用法律法規，並在內部固化個人資料保護影響評估以及數據安全事件應對預案等法律要求。我們亦已採取一系列技術措施（如加密、存取控制及備份）及管理措施（如設立數據安全問責制及數據分類系統），以確保我們業務營運的數據安全。我們亦已設立個人資料保護領導小組，統籌處理本集團內各項個人資料保護事宜。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無就收集、存儲、使用及保護個人資料發生任何重大違反適用法律法規項下強制性規定的情況。根據我們的中國法律顧問意見，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守有關個人資料保護、網絡安全及數據安全的監管規定。

### 我們的客戶

我們主要向中國的創新企業提供服務。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，來自往績記錄期內各年度／期間我們五大客戶的收入分別為人民幣460.9百萬元、人民幣1,069.6百萬元、人民幣959.6百萬元及人民幣349.3百萬元，分別佔我們各年度／期間總收入的56.8%、71.7%、54.1%及48.2%。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，來自往績記錄期內各年度／期間我們最大客戶的收入分別佔總收入的25.5%、34.9%、21.9%及11.6%。請參閱「風險因素－業務及行業相關的風險－我們的成功取決於與少數主要客戶的牢固關係」。

## 業 務

下表載列於往績記錄期內各年度／期間按收入劃分的五大客戶詳情：

### 截至2022年12月31日止年度

序號	客戶名稱	銷售額	佔銷售總額的百分比	已售產品／已提供服務	開始業務關係	已提供信貸期	業務範圍	結算方式
		(人民幣千元)						
1.....	天九共享控股	206,527	25.5%	業務加速服務	2022年6月	120天	資產管理；會議服務；信息技術	銀行結算
2.....	客戶B	81,669	10.1%	業務加速服務	2021年9月	30天	網絡技術服務	銀行結算
3.....	客戶C	63,685	7.9%	業務加速服務	2021年10月	30天	貿易代理	銀行結算
4.....	客戶D	61,180	7.4%	業務加速服務	2020年12月	30天	工程及技術研究；實驗開發	銀行結算
5.....	客戶E	47,810	5.9%	業務加速服務	2019年9月	30天	技術服務和技術開發	銀行結算
五大客戶小計.....		460,871	56.8%	/	/	/	/	/
收入總額.....		810,745	100.0%	/	/	/	/	/

## 業 務

### 截至2023年12月31日止年度

序號	客戶名稱	銷售額	佔銷售總額 的百分比	已售產品/ 已提供服務	開始業務關係	已提供 信貸期	業務範圍	結算方式
		(人民幣千元)						
1.....	天九共享控股	520,509	34.9%	業務加速服務	2022年6月	120天	資產管理；會議 服務；信息技術	銀行結算
2.....	客戶F	250,779	16.8%	業務加速服務	2021年7月	30天	細胞技術研究與應 用；醫療器械制 造及銷售	銀行結算
3.....	客戶G	137,621	9.2%	業務加速服務	2021年11月	30天	軟件開發	銀行結算
4.....	客戶H	106,457	7.2%	業務加速服務	2022年6月	30天	數字內容製作； 軟件開發	銀行結算
5.....	客戶I	54,209	3.6%	業務加速服務	2023年3月	30天	食品銷售；母嬰 用品銷售	銀行結算
五大客戶小計.....		1,069,575	71.7%	/	/	/	/	/
收入總額.....		<b>1,490,846</b>	<b>100.0%</b>	/	/	/	/	/

## 業 務

### 截至2024年12月31日止年度

序號	客戶名稱	銷售額	佔銷售總額的百分比	已售產品/ 已提供服務	開始業務關係	已提供 信貸期	業務範圍	結算方式
		(人民幣千元)						
1.....	客戶F	388,184	21.9%	業務加速服務	2021年7月	30天	細胞技術研究與應用；醫療器械製造及銷售	銀行結算
2.....	天九共享控股	192,160	10.8%	業務加速服務	2022年6月	120天	資產管理；會議服務；信息技術	銀行結算
3.....	客戶I	143,432	8.1%	業務加速服務	2023年3月	30天	食品銷售；母嬰用品銷售	銀行結算
4.....	客戶J	118,911	6.7%	業務加速服務	2022年4月	30天	技術服務；技術開發	銀行結算
5.....	客戶K	116,955	6.6%	業務加速服務	2022年7月	30天	技術服務；技術開發	銀行結算
五大客戶小計.....		<b>959,642</b>	<b>54.1%</b>	/	/	/	/	/
收入總額.....		<b>1,772,430</b>	<b>100.0%</b>	/	/	/	/	/

## 業 務

### 截至2025年6月30日止六個月

序號	客戶名稱	銷售額	佔銷售總額的百分比	已售產品／已提供服務	開始業務關係	已提供信貸期	業務範圍	結算方式
		(人民幣千元)						
1.....	客戶L	83,847	11.6%	業務加速服務	2024年5月	30天	健康及保健管理諮詢；健康產品銷售	銀行結算
2.....	客戶M	83,791	11.5%	業務加速服務	2024年4月	30天	軟件開發	銀行結算
3.....	天九共享控股	66,630	9.2%	業務加速服務	2022年6月	120天	資產管理；會議服務；信息技術	銀行結算
4.....	客戶N	59,239	8.2%	業務加速服務	2024年5月	30天	新興能源技術研究及開發	銀行結算
5.....	客戶F	55,749	7.7%	業務加速服務	2021年7月	30天	細胞技術研究與應用；醫療器械製造及銷售	銀行結算
五大客戶小計.....		<b>349,256</b>	<b>48.2%</b>	/	/	/	/	/
收入總額.....		<b>724,619</b>	<b>100.0%</b>	/	/	/	/	/

---

## 業 務

---

我們通常與創新企業訂立標準化服務協議。與創新企業訂立的協議的主要條款載列如下：

- 期限及續約..... 我們與創新企業訂立的服務協議期限通常超過12個月。該等協議通常不會自動續約。在服務協議屆滿後六個月內，我們推薦的創新企業與傳統企業之間建立的合作通常也被視為我們服務成果的一部分。
- 服務範圍..... 我們協助創新企業量身制定合作方案，並協助其落實有關方案。我們通過協助籌備及開展線上與線下路演，撮合有意與該等創新企業簽訂合作的潛在傳統企業。
- 費用安排..... 我們向創新企業收取基於現金及／或股權的服務費。請參閱「－我們的服務－收費模式」。我們通常向客戶授予介乎30天至120天的信貸期。
- 相關方的主要權利及義務..... 創新企業應確保具備必要的經營資質並不存在主要瑕疵，遵守適用的國家法律法規，且不侵犯任何第三方的知識產權。創新企業應確保其提供的所有資料真實、準確且完整。創新企業不得在未通知我們的情況下繞過我們的服務，與傳統企業訂立合作協議，或保證合作回報予傳統企業。我們對違約的創新企業施加罰款。

---

## 業 務

---

在合作實施期間，創新企業有義務向我們報告其與傳統企業合作的事宜，並向我們提供如協議、運營及財務數據等合作的信息。我們保留查核及存取與合作相關營運數據的權利，創新企業須予配合。創新企業不得向傳統企業提供與合作計劃及協議條款相抵觸的折扣。

創新企業不得貶損或誹謗本公司或我們的其他客戶。

終止 ..... 雙方可經書面同意終止本協議。於協議因創新企業而終止之前，倘創新企業或其指定主體已透過我們的服務與傳統企業簽訂合約並已收取傳統企業付款，創新企業仍應繼續按照本協議約定支付相應的服務費。

截至最後實際可行日期，我們於往績記錄期內各年度／期間的五大客戶中，天九共享控股（我們於2022年、2023年的最大客戶、2024年的第二大客戶及截至2025年6月30日止六個月的第三大客戶）由我們其中一名控股股東盧先生控制。請參閱「與控股股東的關係－控股股東」。於往績記錄期，我們授予天九共享控股的信用期相對上較授予其他主要客戶的為長，由於(i)我們與天九共享控股之間建立的長期合作關係、熟悉感與信任。我們對天九共享控股信譽度的憂慮度相對低；(ii)我們願意與天九共享控股保持互利且友好關係。董事進一步確認，我們與天九共享控股的所有交易均於日常業務過程中按正常商業條款及按公平基準進行。

截至最後實際可行日期，除天九共享控股外，我們於往績記錄期內各年度／期間的所有五大客戶均為獨立第三方，且概無董事、彼等的緊密聯繫人或我們任何股東（擁有或據董事所知，曾擁有我們5%以上的已發行股本）於往績記錄期的各年度／期間於任何五大客戶中擁有任何權益。

## 業 務

### 我們的供應商

我們的供應商主要包括場地供應商、旅行社、營銷服務供應商及合約銷售組織（「CSOs」）。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，我們向往績記錄期內各年度／期間的五大供應商的採購額分別為人民幣48.9百萬元、人民幣51.1百萬元、人民幣51.9百萬元及人民幣65.7百萬元，分別佔我們各年度／期間採購總額的33.4%、21.9%、18.8%及33.5%。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，我們向往績記錄期內各年度／期間的最大供應商的採購額分別佔採購總額的9.1%、6.1%、4.2%及17.6%。請參閱「風險因素－業務及行業相關的風險－我們依賴第三方供應商以及數家關鍵供應商的穩定性」。

下表載列於往績記錄期內各年度／期間按採購額劃分的五大供應商詳情：

#### 截至2022年12月31日止年度

序號	供應商名稱	採購額	佔採購總額的百分比	已採購產品	業務關係開展	信貸期	業務範圍	結算方式
		(人民幣千元)						
1....	供應商A	13,286	9.1%	商旅	2020年3月	預付款項	旅遊服務	銀行結算
2....	供應商B	12,943	8.8%	房屋租賃	2020年12月	預付款項	建築工程	銀行結算
3....	供應商C	9,065	6.2%	房屋租賃	2019年7月	預付款項	房地產開發與運營； 物業管理	銀行結算
4....	供應商D	7,931	5.4%	物業管理	2016年2月	預付款項	物業管理	銀行結算
5....	供應商E	5,663	3.9%	軟件和信息技術	2021年5月	預付款項	雲計算服務	銀行結算
五大供應商小計.....		48,888	33.4%	/	/	/	/	/
採購總額.....		146,282	100.0%	/	/	/	/	/

## 業 務

### 截至2023年12月31日止年度

序號	供應商名稱	採購額	佔採購總額 的百分比	已採購產品	業務關係 開展	信貸期	業務範圍	結算方式
		(人民幣千元)						
1....	供應商B	14,210	6.1%	房屋租賃	2020年12月	預付款項	建築工程	銀行結算
2....	供應商A	13,509	5.8%	商旅	2020年3月	預付款項	旅遊服務	銀行結算
3....	供應商C	9,065	3.9%	房屋租賃	2019年7月	預付款項	房地產開發與運營； 物業管理	銀行結算
4....	供應商F	8,273	3.5%	廣告及展覽服務	2023年9月	預付款項	會議服務；企業諮詢	銀行結算
5....	供應商G	6,068	2.6%	企業管理	2023年5月	預付款項	企業管理；會議及 展覽服務	銀行結算
五大供應商小計.....		51,125	21.9%	/	/	/	/	/
採購總額.....		233,117	100.0%	/	/	/	/	/

## 業 務

### 截至2024年12月31日止年度

序號	供應商名稱	採購額	佔採購總額 的百分比	已採購產品	業務關係 開展	信貸期	業務範圍	結算方式
		(人民幣千元)						
1....	天九共享控股	11,717	4.2%	信息技術	2024年5月	預付款項	資產管理；會議服務；信息技術	銀行結算
2....	供應商F	10,672	3.9%	廣告及展覽服務	2023年9月	預付款項	會議服務；企業諮詢	銀行結算
3....	供應商I	10,155	3.7%	商旅	2022年8月	預付款項	旅遊服務	銀行結算
4....	供應商B	9,665	3.5%	房屋租賃	2020年12月	預付款項	建築工程	銀行結算
5....	供應商J	9,646	3.5%	軟件和信息技術	2024年2月	預付款項	技術服務；技術開發	銀行結算
五大供應商小計.....		<b>51,855</b>	<b>18.8%</b>	/	/	/	/	/
採購總額.....		<b>276,187</b>	<b>100.0%</b>	/	/	/	/	/

## 業 務

### 截至2025年6月30日止六個月

序號	供應商名稱	採購額	佔採購總額的百分比	已採購產品	業務關係開展	信貸期	業務範圍	結算方式
		(人民幣千元)						
1....	供應商K	34,465	17.6%	勞工外包	2025年1月	預付款項	職業中介活動；勞務派遣服務	銀行結算
2....	供應商L	11,910	6.1%	商旅	2024年5月	預付款項	旅遊服務	銀行結算
3....	天九共享控股	6,849	3.5%	商旅	2024年5月	預付款項	資產管理；會議服務；信息技術	銀行結算
4....	供應商C	6,317	3.2%	房屋租賃	2019年7月	預付款項	房地產開發與運營；物業管理	銀行結算
5....	供應商M	6,137	3.1%	市場推廣	2024年9月	預付款項	線上文化運營	銀行結算
五大供應商小計.....		<b>65,678</b>	<b>33.5%</b>	/	/	/	/	/
採購總額.....		<b>196,277</b>	<b>100.0%</b>	/	/	/	/	/

附註：供應商L於2024年曾受天九共享控股控制，但自2025年1月起不再受其控制。因此，就於2024年識別五大供應商而言，向供應商L的相關採購額已於同期內綜合入賬至向天九共享控股的採購額內。

與旅行社訂立的協議的主要條款載列如下：

期限 ..... 協議一般為期三年。

相關方的主要權利及義務 ..... 供應商負責向我們提供航班與列車時程表資訊以及酒店客房可用情況，並透過其線上平台或電話服務協助我們預訂相關票務與客房。我們有義務提供準確的出行資訊，並依據供應商所提供的服務辦理相應預訂。

---

## 業 務

---

採購價及服務費 . . . . . 機票、火車票及酒店客房的價格於供應商的線上平台展示。供應商可能向我們收取額外服務費。

付款及信貸條款 . . . . . 我們須於款項結算前，預先繳付等於或多於已預訂機票、火車票或酒店客房總成本的按金。付款通常按月進行，雙方就月度賬單達成一致後，供應商會自我們的按金中扣除相應金額。

終止 . . . . . 任一方因事由終止本協議，例如對方違約（未履行義務）或出現資不抵債／破產情形。此外，雙方可經一致同意後無理由終止協議。

與營銷服務供應商訂立的協議的主要條款載列如下：

期限 . . . . . 協議一般為期一年。

相關方的主要權利及  
義務 . . . . . 供應商負責按照協議提供所需的營銷服務。我們負責向供應商提供準確且合法的指示，以便其提供服務。

採購價 . . . . . 我們通常在協議中定立各類服務的採購價。

付款及信貸條款 . . . . . 我們通常按月結算，或須預付，亦可能在收到發票後獲授數天的信貸期。

---

## 業 務

---

數據隱私..... 雙方應遵守數據保護法律，由我們承擔依法合法處理數據的主要責任，供應商負責確保系統安全。

終止 ..... 任一方可因事由終止本協議，例如對方違約（未履行義務）。此外，協議通常可經雙方同意予以終止。

與我們的CSOs訂立的協議的主要條款載列如下：

期限 ..... 協議一般為期一年。

相關方的主要權利及  
義務 ..... 協議一般界定供應商應提供的服務範圍。供應商負責向我們提供合約人員，以協助開拓並服務傳統企業。我們則負責向該等合約人員提供履職所需的清晰指示。我們一般保留對其工作的管理及監督的必要權利。

服務費 ..... 費用按供應商提供的合約人員所承擔的工作量及工作範圍釐定。

付款及信貸條款..... 我們一般按月結算，並於收到發票後獲授為期數天的信貸期。

終止 ..... 任一方可因事由終止協議，例如對方違約（未履行義務）。此外，協議通常可經雙方同意予以終止。

---

## 業 務

---

與我們的場地供應商訂立的協議的主要條款載列如下：

期限 .....	協議期限通常為活動期間。
相關方的主要權利及 義務 .....	供應商負責按約提供場地、配套設施及服務（如餐飲及視聽設備），並確保場地具可達性且符合規定標準。我們負責向供應商提供活動細節，包括日期、與會人數及對場地的任何具體要求。
採購價 .....	我們通常就每間會議室、每間酒店客房、場地內其他空間及附加配套設施的每次使用或每日使用價格達成一致。
付款及信貸條款 .....	我們通常需支付預付款。活動結束後，供應商將開具發票。我們一般須於收到發票後數天內結清未結款項。
合規 .....	我們不得在供應商場地內從事或允許任何違法活動。
反貪腐 .....	雙方同意在協議談判與履行過程中，遵守所有適用反貪腐法律法規。
終止 .....	協議通常可經雙方同意予以終止。倘因無法控制的事件（如自然災害和政府限制）而延遲履約或不履約，各方毋須承擔責任。

此外，為於天九老闆雲上進行視頻及音頻廣播，我們委聘AVP許可證及RPTTO許可證的供應商、持有人及服務提供商，在直至最後實際可行日期提供視頻及音頻廣播技術與服務。我們已獲得中國主管部門確認關於我們與該供應商的合作。2025年10月23日，我們對北京市廣播電視局融媒體處（「融媒體處」）進行了訪談（「北京廣電局訪談」），其為負責監管其管轄範圍內企業開展的視聽節目及信息網絡傳播業務、廣播電

## 業 務

視節目製作與運營業務的中國主管機關。根據北京廣電局訪談，融媒體處確認：(i)本公司與該持牌供應商的現有合作符合相關適用法律法規；(ii)融媒體處未因本公司違反有關提供視聽節目或廣播電視節目的法律法規而對其實施任何行政處罰；及(iii)融媒體處不會因本公司與持牌供應商合作前提供的視聽節目或廣播電視節目而追溯性地對本公司實施任何處罰或監管措施。

截至最後實際可行日期，在我們於往績記錄期內各年度／期間的五大供應商中，天九共享控股（我們於2024年最大的供應商及截至2025年6月30日止六個月的第三大供應商）由盧先生（我們其中一名控股股東）控制。請參閱「與控股股東的關係－控股股東」。董事進一步確認，我們與天九共享控股的所有交易均於日常業務過程中按正常商業條款及經公平基準磋商進行。

截至最後實際可行日期，除天九共享控股外，我們於往績記錄期內各年度／期間的所有五大供應商均為獨立第三方，且概無董事、彼等的緊密聯繫人或我們任何股東（擁有或據董事所知，曾擁有我們5%以上的已發行股本）於往績記錄期的各年度／期間於任何五大供應商中擁有任何權益。

### 客戶與供應商之間的重疊情況

天九共享控股於2024年及截至2025年6月30日止六個月為我們的五大供應商，且於往績記錄期各年度／期間為我們五大客戶。下表載列於所示年度或期間來自天九共享控股的所得收入及向其支付採購額以及其他背景資料的詳情。

客戶／供應商	五大客戶／供應商狀況	年度／期間	收入	收入性質	採購額	採購性質	
			(人民幣千元)		(人民幣千元)		
天九共享 控股 . . . .	於2022年、2023年、2024年以及	2022年	206,527	企業加速服務	510	商旅及	
	截至2025年6月30日止六個月	2023年	520,509		347		信息技術
	為五大客戶；於2024年及	2024年	192,160		11,717		
	截至2025年6月30日止六個月	截至2025年	66,630		6,849		
	為五大供應商	6月30日					
		止六個月					

## 業 務

供應商L於截至2025年6月30日止六個月為我們的五大供應商，且於往績記錄期亦為我們的客戶。下表載列於所示年度或期間向供應商L支付的採購額及產生的收入以及其他背景資料的詳情。

客戶／供應商	五大客戶／供應商狀況	年度／期間	收入	收入性質	採購額	採購性質
			(人民幣千元)		(人民幣千元)	
供應商L ...	截至2025年6月30日止 六個月為五大供應商	截至2025年 6月30日 止六個月	5,406	企業加速服務	11,910	商旅

附註：(1) 供應商L於2024年曾受天九共享控股控制，而自2025年1月起不再受其控制。因此，就於2024年識別五大供應商而言，向供應商L的相關採購額已於同期內綜合入賬至向天九共享控股的採購額內。

我們向上述各客戶／供應商的銷售並不以向其採購為條件，反之亦然。向該等客戶／供應商的所有銷售及採購均於日常業務過程中按正常商業條款及按公平基準磋商進行。我們與該等客戶／供應商的協議條款大致上與其他供應商及客戶所訂立者一致。於往績記錄期，概無應付該等客戶／供應商的貿易應付款項乃以應收彼等的貿易應收款項所抵銷，亦無應收該等客戶／供應商的應收貿易款項乃以應付彼等的貿易應付款項所抵銷。

## 競爭

企業資源共享服務業是共享經濟行業和平台經濟行業的子行業。2024年，中國企業資源共享服務行業的總市場規模（按收入計）為人民幣31,968.6百萬元。市場高度分散。2024年，五大市場參與者佔整體市場份額的8.6%。2024年，在所有市場參與者中，我們是最大的中國企業資源共享服務提供商，收入為人民幣1,772.4百萬元，佔市場份額5.5%。

商業環境不斷演變，企業日益意識到資源共享作為優化運營與推動創新的戰略舉措的益處。協同經濟催生了多種高效共享資源的商業模式。

---

## 業 務

---

在創新企業需求持續擴大的推動下，企業資源共享服務行業市場規模預計到2029年將達到人民幣846億元，2025至2029年期間複合年增長率將達21.5%。作為中國領先的企業資源共享服務平台，我們憑藉以下優勢把握行業增長機遇：(i)廣泛而深入的區域布局及豐富的行業資源；(ii)具有強大網絡效應及長期裨益的創新共贏商業模式及收費結構；(iii)大數據及AI服務引擎推動企業資源共享不斷升級；及(iv)遠見卓識的領導團隊與強大、多元的專業團隊。

### 風險管理及內部控制

我們已建立內部監控及風險管理政策及程序，以應對與我們營運相關的各種潛在運營、財務、法律及市場風險。為監察於[編纂]後我們的風險管理政策及企業管治措施的持續實施，我們已採納及將採納(其中包括)以下風險管理措施。

- 我們已設計全面的政策以識別、分析、管理及監控各種風險。我們在全業務流程實施的分層風險控制機制，請參見「一 業務流程 — 業務流程中的風險控制」。我們定期評估及更新我們的風險管理政策。
- 董事會負責監督整體風險管理及內部控制。審計委員會獲授權審閱及評估我們的財務監控、風險管理及內部控制制度。有關審計委員會的組成、彼等的任職資格受及經驗，請參閱「董事、監事和高級管理人員人員 — 董事委員會 — 審計委員會」。
- 我們將採取各種政策以確保遵守上市規則，包括但不限於與利益衝突管理、關連交易及信息披露有關的方面。
- 我們將繼續為董事及高級管理層舉辦有關上市規則相關規定及香港上市公司董事職責的培訓。

### 反貪污合規措施

我們實施嚴格的反腐敗政策及程序，此政策及程序對維持運營的誠信至關重要，且對我們業務的長期增長至關重要。例如，我們明確禁止直接及間接接受禮品、折扣、回扣及任何包括但不限於旅行及其他娛樂形式的補充利益。我們亦建立舉報人計

## 業 務

劃，鼓勵我們的員工直接向我們報告賄賂事件。我們對涉及創新企業和傳統企業對接的全體員工實行終身問責機制。請參見「－ 業務流程 － 業務流程中的風險控制」。

### 知識產權

知識產權對我們的業務至關重要。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有37項專利、145項商標、34個域名及129項軟件版權。有關我們重大知識產權的詳情，請參閱「附錄六－法定及一般資料－知識產權」。

我們綜合運用我們營運所在司法權區的專利、商標、版權及其他知識產權法律、公平貿易慣例、合約安排及保密程序等方式，以建立並保護我們的專有技術、專業知識及其他知識產權。儘管我們已採取預防措施，但仍可能面臨涉嫌侵犯第三方知識產權或第三方侵犯我們知識產權的風險。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的知識產權並無受到任何重大侵犯，亦未受到第三方的侵權指控。

### 僱員

截至2025年6月30日，我們有1,459名位於中國的全職僱員。下表載列我們截至同日按業務職能劃分的僱員明細：

業務職能	僱員數量	百分率 (%)
線下外展及服務 .....	923	63.3
行政 .....	310	21.2
業務發展與服務 .....	155	10.6
研發 .....	71	4.9
總計 .....	<b>1,459</b>	<b>100.0</b>

吸引、留存及激勵合資格僱員對我們的成功至關重要。我們通過第三方招聘平台等招聘渠道招聘僱員。我們努力通過提供具競爭力的薪金、全面的福利待遇及具吸引力的與績效掛鈎的激勵計劃來激勵僱員。我們根據適用的中國法律法規參加各種僱員社會保障計劃，包括住房公積金、養老保險、醫療保險、生育保險、工傷保險及失業保險。

---

## 業 務

---

我們為入門級至管理層的所有僱員提供培訓，包括新員工入職培訓、中層員工技能提升培訓及管理層培訓。

我們與附屬公司已成立工會，保護僱員的權利，幫助實現我們及附屬公司的經濟目標，鼓勵僱員參與管理決策，並協助解決我們與工會成員之間的糾紛。我們與僱員保持着良好的關係，於往績記錄期並無發生任何重大勞動糾紛。

### 保險

我們未為設備及設施購買任何財產保險，以覆蓋因火災、地震、洪水或其他災害導致的人身傷害、死亡或財產損失。與中國行業慣例一致，我們未購買業務中斷保險，亦未購買關鍵人員人身意外險。詳見「風險因素—我們的保險範圍可能不足以覆蓋我們的所有潛在損失。」。我們相信，我們的保險符合一般市場慣例。我們將繼續審查並評估我們的風險組合，並對我們的保險計劃進行必要及適當的調整，以符合我們的業務開拓需求、行業慣例及監管規定。

### 物業

我們的總部辦公室位於中國海南。

截至最後實際可行日期，我們於中國租賃27處物業，總建築面積約為30,651.4平方米，主要用作辦公空間。

截至最後實際可行日期，我們持有或租賃的任何物業的賬面值均不超過我們合併總資產的15%。根據公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條的規定，可將所有土地或建築物的權益納入公司（清盤及雜項條文）條例附表3第34(2)段所述的估值報告。

截至最後實際可行日期，在我們截至2025年6月30日的所有租賃物業中，五項物業（總面積為4,669.47平方米，主要用作辦公場所）的出租人並無向我們提供業主就出租人分租該等物業的業權證書或授權書。據中國法律顧問告知，作為租戶，我們不會根據相關法律法規受到任何行政處罰。然而，倘任何該等租賃因第三方的質疑而終止，我們可能無法繼續使用該等物業。此外，截至最後實際可行日期，我們於截至2025年6月30日所有租賃物業中，四處租賃物業的租賃協議尚未在中國相關政府部門

---

## 業 務

---

完成登記備案，該等物業總面積達4,371.29平方米，主要作為我們的辦公場所使用，主要是由於難以獲得相關業主配合進行租賃登記。我們的中國法律顧問告知，租賃協議未完成登記不會影響其效力；但中國相關主管部門可能要求我們完成登記，若仍未履行，每份租賃協議可能面臨人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。請參閱「風險因素－業務及行業相關的風險－我們的租賃物業權益可能存在缺陷，而我們租賃或使用該等物業的權利可能會受到質疑」。

### 執照、許可及批文

我們的業務需要取得許多執照、許可、批文及證書。據我們的中國法律顧問告知，我們已從適用部門正式取得對我們營運屬重大的必要執照、許可、批文及證書，且該等執照、許可、批文及證書截至最後實際可行日期有效且存續。

我們不時更新執照、許可、批文及證書，以遵守相關法律法規。據我們的中國法律顧問告知，續期我們經營所需的執照、許可、批文及證書概不存在任何重大法律障礙。

### 法律訴訟及合規

我們不時面臨法律、仲裁或行政程序，以及在日常業務過程中產生的索賠。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，據董事所深知，董事確認，我們未涉及任何可能對我們的業務、經營業績或財務狀況產生重大不利影響的訴訟、仲裁程序或行政程序或威脅向我們或任何董事提出的訴訟、仲裁程序或行政程序。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們涉及10宗我們作為被告且正在進行的訴訟，爭議金額各自超過人民幣1百萬元。有關該等10宗正在進行的訴訟的爭議總額為人民幣32.5百萬元（不包括某些正進行的訴訟中原告要求的累計利息），佔我們於2024年年度的總收入不足2%及利潤不足3%。

我們已委任訴訟法律顧問於該10宗正在進行的訴訟中代表我們行事。據我們的中國訴訟法律顧問所告知，法院支持有關10宗正在進行的訴訟中原告人的各項索賠的可能性微乎其微。此外，在有關10宗訴訟中，鑒於爭議索賠金額相對於我們於2024年年度的總收入和利潤而言微不足道，即使在極端情況下最終被法院判定承擔責任，董事

---

## 業 務

---

認為這些訴訟將不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。請參閱「風險因素－業務及行業相關的風險－我們或會不時捲入可能對我們的業務、財務狀況及聲譽產生重大不利影響的訴訟、其他法律及合約糾紛、申索及行政訴訟」。

## 業 務

下表載列10宗正在進行且爭議金額均超過人民幣1百萬元的各項訴訟的詳情：

序號	案件編號	法院	概約爭議金額 (我們的最高溢價額)	案件背景及原告/申請人尋求的補救措施摘要	我們訴訟法律顧問的法律分析	狀態
1	(2025)鄂07民事 重審14號	湖北省鄂州市 中級人民法院	人民幣4.0百萬元	申請人先前曾對另一答辯人提起強制執行申請，該答辯人為一家創新企業客戶，我們曾收取並持有其股權作為我們的服務費。然而，強制執行未能查獲該創新企業(答辯人)名下的任何資產。因此，申請人要求將包括我們在內的所有先前股東追加為被執行人，聲稱過往股東應就其各自聲稱未繳足的出資額範圍內，對約人民幣0.56百萬元的未償債務承擔連帶責任。	本案發回重審的理由在於二審送達程序存在問題，而非事實認定有誤。此外，儘管我們曾為該創新企業(答辯人)的股東，但我們在相關債務產生前已轉讓股權。基於以上情況，我們被法院判決追加為被執行人的風險極低。	待重審判決

一審及二審法院均駁回了申請人的申請。該案已發回重審。

## 業 務

序號	案件編號	法院	概約爭議金額 (我們的最高賠償額)	案件背景及原告／申請人尋求的補救措施概要	我們訴訟法律顧問的法律分析	狀態
2 . . . . .	(2025)桂0902民事 一審3308號	廣西壯族自治區 玉林市玉州區 人民法院	人民幣2.3百萬元	原告為一名傳統企業擁有人，通過我們的服務與一家創新企業建立合作關係，其未能針對該創新企業資產執行判決。該創新企業曾為我們的客戶，我們收取並持有其股權作為我們的服務費。原告申請將該創新企業包括我們在內的所有股東追加為被執行人，尋求我們在聲稱未繳足的出資範圍內，對創新企業所欠逾人民幣0.4百萬元的債務承擔連帶責任。	作為股東，我們已按相應的股權比例實際出資。因此，概無法律依據可對我們施加補充賠償責任。基於以上情況，敗訴的風險極低。	待法院判決
3 . . . . .	(2025)粵0306民事 一審51122號	廣東省深圳市 寶安區人民法院	人民幣1.6百萬元	原告未能針對一家創新企業的資產進行強制執行，我們收取並持有其股權作為我們的服務費。我們並無涉及原告與該創新企業的業務關係。原告申請將該創新企業包括我們在內的所有股東追加為被執行人，尋求我們在聲稱未繳足的出資範圍內，對創新企業所欠逾人民幣2.89百萬元的債務承擔連帶責任。	作為股東，我們已按相應的股權比例實際出資。概無法律依據可對我們施加補充賠償責任。基於以上情況，敗訴風險極低。	待法院判決

## 業 務

序號	案件編號	法院	概約爭議金額 (我們的最高賠償額)	案件背景及原告 / 申請人尋求的補救措施概要	我們訴訟法律顧問的法律分析	狀態
4 . . . . .	(2025)粵0306民事 一審60186號	廣東省深圳市 寶安區人民法院	人民幣1.6百萬元	原告為一名傳統企業持有人，通過我們的服務與一家創新企業建立合作關係，其未能針對該創新企業資產進行強制執行。該創新企業曾為我們的客戶，我們收取並持有其股權作為我們的服務費。原告申請將包括我們在內的所有股東追加為被執行人，尋求使我們在聲稱未繳足的出資範圍內，對創新企業所欠逾人民幣0.35百萬元的債務承擔連帶責任。	作為股東，我們已按相應的股權比例實際出資。概無法律依據可對我們施加補充賠償責任。基於以上情況，敗訴風險極低。	待法院審理
5 . . . . .	(2025)閩0582民事 一審15350號	福建省泉州市 晉江市人民法院	人民幣4.1百萬元	一家創新企業已進入破產程序，其曾為我們的客戶，我們取得並持有其股權作為我們的服務費。破產管理人未能獲取該創新企業的財務文件。為核實是否所有股東已悉數出資，破產管理人(作為原告)提出動議，將包括我們在內的所有股東列為被執行人。	作為股東，我們已按相應的股權比例實際出資。概無有關償還破產債務或破產費用法律依據。此訴訟乃破產程序中的標準程序步驟，因為破產管理人無法獲得財務記錄來核實股東出資情況。基於以上情況，敗訴風險極低。	待法院審理

## 業 務

序號	案件編號	法院	概約爭議金額 (我們的最高賠償額)	案件背景及原告／申請人尋求的補救措施概要	我們訴訟法律顧問的法律分析	狀態
6 . . . . .	(2025)京0105民事 一審23331號	北京市朝陽區 人民法院	人民幣5.6百萬元	原告為一名傳統企業擁有人，於2018年通過出資成一家為實體（「實體I」）的股東。我們當時的附屬公司北京天九聯盟機電投資管理有限公司（「聯盟機電」）亦持有實體I的股權。原告對我們、盧先生、聯盟機電及實體I提起訴訟，尋求終止相關增資及股份購買協議，並退還其投資款項。原告聲稱其股東及投資者權利受到侵害。	原告實質上尋求的補救措施涉及減少實體I的註冊資本。然而，原告於實體I持有的股權已在公司註冊處正式登記，意味該投資已轉化為法定資本。未經股東決議，不能單方面要求有關退款。該行為將構成抽逃出資，違反資本維持原則。鑒於上述情況，法院很可能駁回原告的訴訟請求。基於以上情況，我們敗訴的風險極低。	待法院判決。原告於審理前已撤回對盧先生的訴訟，而法院口頭批准撤訴，惟截至最後實際可行日期尚未發出書面裁決。
				我們於2025年1月處置我們於聯盟機電的股權，截至最後實際可行日期，我們與聯盟機電不再有股權關係。請參閱「歷史、重組及公司架構－本公司註冊資本及股權架構的重大變動－13. 本集團業務重組－(II) 出售及撤銷註冊本公司若干附屬公司、天九共享網絡科技及天九共享平台投資」。		

## 業 務

序號	案件編號	法院	概約爭議金額 (我們的最高賠償額)	案件背景及原告 / 申請人尋求的補救措施概要	我們訴訟法律顧問的法律分析	狀態
7 . . . . .	尚未分配	北京市朝陽區 人民法院	人民幣2.0百萬元 加應計利息	原告為一名傳統企業擁有人，通過我們的服務與一家創新企業建立合作關係，向該創新企業支付逾人民幣2百萬元合作費。我們當時的附屬公司北京共聚企業管理諮詢中心(有限合夥)(「共聚」)收取並持有該創新企業的股權作為我們的服務費。	我們從未與原告直接簽署任何協議或文件，因此同樣並無法律依據追究我們的責任。基於以上情況，此案敗訴的風險極低。	待法院審理
				由於該創新企業缺乏履行能力，原告對該創新企業提起訴訟，並進一步申請將包括共聚在內的所有股東追加為被執行人，尋求使所有股東在其聲稱各自未繳足的出資範圍內承擔連帶責任。此外，由於該合作關係由我們引薦，原告亦要求我們承擔補充賠償責任。		
				重組後，截至最後實際可行日期，共聚不再為我們的附屬公司。		

## 業 務

序號	案件編號	法院	概約爭議金額 (我們的最高賠償額)	案件背景及原告 / 申請人尋求的補救措施概要	我們訴訟法律顧問的法律分析	狀態
8.....	尚未分配	北京市朝陽區 人民法院	人民幣1.8百萬元	<p>原告為一家傳統企業擁有人，通過我們的服務與一家創新企業建立合作關係，向該創新企業支付約人民幣3百萬元的工作費。我們當時的附屬公司共聚收取並持有該創新企業的股權作為我們的服務費。</p> <p>由於該創新企業缺乏履行的能力，原告對該創新企業提起訴訟，並進一步申請將包括共聚在內的所有股東追加為被執行人，尋求使所有股東在其聲稱各自未繳足的出資範圍內承擔連帶責任。此外，由於該合作關係由我們引薦，原告亦要求我們承擔補充賠償責任。</p> <p>重組後，截至最後實際可行日期，共聚不再為我們的附屬公司。</p>	<p>我們從未與原告直接簽署任何協議或文件，因此同樣並無法律依據追究我們的責任。基於以上情況，此案敗訴的風險極低。</p>	待法院審理

## 業 務

序號	案件編號	法院	概約爭議金額 (我們的最高賠償額)	案件背景及原告／申請人尋求的補救措施概要	我們訴訟法律顧問的法律分析	狀態
9 . . . . .	(2025)京0105民事 一審135684號	北京市朝陽區 人民法院	人民幣8.5百萬元	原告與北京鼎致、北京安承企業管理諮詢有限公司 〔安承〕及天九共享控股訂立投資協議，據此彼等向 北京鼎致投資人民幣7百萬元，從而間接持有本公司 的股份。原告聲稱我們重組後，其於北京鼎致的股權 被轉移至另一實體〔實體II〕。通過新的股權結構，連 其對我們的一層間接持股變為三層複雜股權結構，違 背原告最初的投資目的。	於簽署相關投資協議後，原告成為北京鼎致的有限 合夥人，而其間接持有本公司股權的目的得以實 現。儘管北京鼎致不再持有本公司股權，但原告隨 後成為實體II的有限合夥人，並繼續間接持有本公 司股權。股權結構變更為有效，且經原告同意。基 於以上情況，此案敗訴的風險極低。	待法院判決
				原告對我們、北京鼎致、安承及天九共享控股提起訴 訟，尋求終止相關投資協議並追討投資金額。		

## 業 務

序號	案件編號	法院	概約爭議金額 (我們的最高賠償額)	案件背景及原告／申請人尋求的補救措施概要	我們訴訟法律顧問的法律分析	狀態
10 . . . .	(2025)京0105民事 一審1365668號	北京市朝陽區 人民法院	人民幣1百萬元 加應計利息	原告通過出資成為一家實體（「實體III」）的股東。我們當時的附屬公司北京天九聯盟資本管理有限公司（「聯盟資本管理」）亦持有實體III的股權。原告對我們、聯盟資本管理及實體III提起訴訟，尋求終止相關增資協議並退還其投資款項。原告聲稱其投資者的權利受到侵害。	原告實質上尋求的補救措施涉及減少實體III的註冊資本。然而，原告於實體III持有的股權已在公司註冊處正式登記，意味該投資已轉化為法定資本。未經股東決議，不能單方面要求有關退款。該行為將構成抽逃出資，違反資本維持原則。鑒於上述情況，法院很可能駁回原告的訴訟請求。基於以上情況，我們敗訴的風險極低。	待法院審理
				我們於2025年10月處置我們於聯盟資本管理的股權，截至最後實際可行日期，我們與聯盟資本管理不再有股權關係。請參閱「歷史、重組及公司架構—本公司註冊資本及股權架構的重大變動—13. 本集團業務重組—(II) 出售及撤銷註冊本公司若干附屬公司、天九共享網絡科技及天九共享平台投資」。		

## 業 務

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們共有72宗已結案及正在進行的訴訟，我們為其被告或被申請人。其中，(i)51宗案件已結案，包括：(a)我們勝訴的27宗案件（在有關28宗案件的若干情況下，傳統企業因合作未達到其預期而提起訴訟，要求我們承擔責任；然而，法院最終判決我們勝訴）；(b)原告或申請人撤回索賠的15宗案件；及(c)我們敗訴的八宗案件，包括七宗勞資糾紛案件（最高賠償金額約為人民幣0.5百萬元，而其餘均低於人民幣0.31百萬元）及一宗不涉及金錢賠償的股東知情權糾紛案件。(ii)此外，尚有21宗待決案件，主要涉及勞資糾紛、合約糾紛及股東權益糾紛，包括上述披露的10宗正在進行的訴訟。

請參閱「風險因素－業務及行業相關的風險－我們或會不時捲入可能對我們的業務、財務狀況及聲譽產生重大不利影響的訴訟、其他法律及合約糾紛、申索及行政訴訟」。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未曾且亦無涉及任何導致我們面臨罰款、執法行動或其他處罰的不合規事件，從而可能個別或整體對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。我們的董事認為，我們於往績記錄期及直至最後實際可行日期已於所有重大方面遵守我們營運所在司法權區的所有相關法律法規。

### 獎項及表彰

於往績記錄期，我們獲得了多個獎項及榮譽，以表彰我們的品牌、服務及技術。下表載列我們於往績記錄期及直至最後實際可行日期獲得的主要獎項及認可：

年份	獎項／表彰	授予機構
2025年 . . . . .	《高質量數字化轉型產品及服務全景圖(2025)》 《高質量數字化轉型技術解決方案集(2025)》	中國信通院

## 業 務

年份	獎項／表彰	授予機構
2025年 . . . . .	年度創新領航品牌	中國國際服務貿易交易會
2024年 . . . . .	首屆全國中小企業品牌營銷案例 徵集公益大獎－最佳視頻獎	重慶市品牌學會、重慶移通 學院
2024年 . . . . .	新質生產力標桿企業	新時代經濟創新與品牌發展 大會
2024年 . . . . .	文化強企優秀案例成果二等獎	中國文化管理協會
2024年 . . . . .	北京市專精特新中小企業	北京市經濟和信息化局
2023年 . . . . .	入選《高質量數字化轉型產品及 服務全景圖(2023)》	中國信通院
2023年 . . . . .	品牌影響力(IT行業)十大創新力 品牌	品牌影響力發展論壇暨 成果發布活動組委會
2022年 . . . . .	中國品牌節金譜獎－IT行業創新 品牌	中國品牌節組委會