
業 務

概覽

我們是中國多領域的全能型數字化支付科技平台，在多元化商業場景下為不同規模及不同行業的客戶賦能，提供多渠道支付服務以及管理和其他增值服務。

我們的數字化支付科技平台是為滿足真實的商業活動需求而創立。真實市場需求的變化和科技能力驅動我們不斷進行「以客戶為中心」的技術改進、產品創新。經過多年在不同商業場景的持續市場運營、改進和經驗沉澱，終創建成熟的數字化支付科技平台，賦能商業交易，提升資金流和信息流的效率及安全。

我們於中國綜合數字支付市場擁有受認可的品牌和具競爭力的市場地位。根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國多渠道數字支付及數字化商業解決方案的試點供應商，亦是早期獲准開展跨境外匯支付服務的公司之一。我們在業內率先推出多項服務，包括收單服務、跨境數字支付及賬戶運營服務等。

我們是中國支付市場科技應用的創新者。我們一直以「科技驅動支付創新」為理念，聚焦支付服務領域，並將技術能力作為我們保持核心競爭力的重要保證，我們的系統、產品功能均為自主研發。我們利用人工智能、大數據及雲計算等先進技術，搭建了集穩定性、安全性、高效性和便捷性於一體的專有支付科技平台。除了支付科技平台，我們還自研了商業SaaS（軟件即服務）軟件，成為強有力的商業SaaS軟件供應商，尤其是在餐飲SaaS軟件市場。我們自研的支付系統、商業SaaS軟件，不僅自用，而且作為科技產品推出給銀行和其他支付公司使用。

我們致力於為客戶提供安全、便捷及高效的多渠道支付解決方案。我們在中國境內擁有完善的多種支付牌照組合，同時還擁有香港及美國的支付牌照，所以我們的支付產品能夠覆蓋不同領域的多元化商業場景，包括(i)商業支付（線下線上商戶銀行卡收單、掃碼收單）；(ii)金融支付（包括信用卡還款及基金支付）；及(iii)跨境數字支付服務（包括跨境B2C、跨境B2B），幫助客戶簡化支付流程，整合線上線下的支付信息，保障資金的安全流轉，為客戶提供強大且易拓展的支付基礎設施，促進交易網絡的高效運行。

業 務

我們已建立以支付平台、管理系統及其他增值服務為核心的多樣化產品與服務矩陣，透過數字化解決方案滿足中小商戶及企業在複雜商業場景中的多元需求，包括(i)商戶SaaS解決方案，幫助客戶提高其運營效率；(ii)智能營銷服務，使客戶能夠有效觸達目標市場；(iii)賬戶運營服務，滿足客戶營運資金管理需求；及(iv)其他解決方案，包括PaaS（支付即服務）及電子發票服務。

於往績記錄期間，我們的大部分收入來自收單服務。同時，我們的數字化商業解決方案正在迅速增長，並為我們的收入作出重要貢獻。就我們的綜合數字支付服務而言，我們的收入主要來自按TPV的若干百分比收取服務費及/或按每筆交易向客戶收取固定服務費。就我們的數字化商業解決方案而言，我們的收入主要來自根據服務範圍收取的服務費。

我們能夠用單一的集成API為客戶提供綜合數字化服務，包括聚合收單（如二維碼支付及銀行卡收單）、專有支付網關及智能解決方案，幫助商戶實現數字化的支付、結算、營銷、營運資金管理和日常運營。例如，我們為全球一線奢飾品品牌提供雲加密、POS-SDK等解決方案，通過API打通其收銀系統及後台運營系統，形成閉環的支付體驗。我們推出將每日的訂單數據以API形式推送到入賬銀行，推動入賬銀行為客戶提供定製化的訂單和資金報表，從而實現資金流與信息流的個性化展示，大幅提升我們客戶的財務對賬及管理效率。

我們已建立整合式服務與合作夥伴網絡。基於牌照優勢和底層科技能力，截至最後實際可行日期，我們構建了廣泛、穩定且智能的支付網絡，能夠連接全球主要的卡組織包括VISA、萬事達卡、美國運通、JCB、Diners Club，國內清算機構銀聯、網聯、連通等和78家全球銀行合作夥伴。我們亦擁有廣泛的渠道夥伴網絡，以與中國各地的中小型商戶及其他客戶建立關係，從而擴大我們服務及解決方案的客戶基礎。我們的渠道夥伴主要負責協助我們在指定地理區域或行業觸達及獲取客戶，包括推廣及宣傳我們的服務、擴大我們的市場及行業覆蓋範圍，以及推薦其平台客戶使用我們的服務。同時，我們已與各類業務合作夥伴建立戰略合作夥伴關係，主要包括頭部科技企業、電商平台、軟件服務提供商及聚合支付平台。

業 務

我們的協作型合作夥伴網絡促進我們新推出的產品能夠以較低成本實現快速拓展。例如，於往績記錄期間，我們的商戶 SaaS 解決方案增長迅速，相關收入由 2022 年的人民幣 2.6 百萬元增至 2023 年的人民幣 17.6 百萬元，並進一步增至 2024 年的人民幣 26.9 百萬元。我們的商戶 SaaS 解決方案的收入由截至 2024 年 10 月 31 日止十個月的人民幣 21.7 百萬元增加至截至 2025 年 10 月 31 日止十個月的人民幣 27.3 百萬元。



自成立以來及直至 2025 年 10 月 31 日，我們已處理 TPV 人民幣 16.34 萬億元，處理逾 679 億筆支付交易。根據弗若斯特沙利文報告，按處理的收單服務交易筆數計，我們於 2024 年在中國獨立綜合數字支付服務提供商中排名第一。我們的客戶主要包括不同行業垂直領域的中小商戶和企業以及金融機構。截至 2025 年 10 月 31 日，我們的平台累計為 6.2 百萬名客戶提供服務，客戶覆蓋零售、餐飲、休閒娛樂、金融等不同行業。

業 務

基於我們科技平台的擴展性和生態系統的網絡效應，我們於往績記錄期間取得了顯著增長並實現經營槓桿效應。我們的收入由2022年的人民幣1,142.4百萬元增至2024年的人民幣1,634.3百萬元，複合年增長率為19.6%。我們的收入由截至2024年10月31日止十個月的人民幣1,346.4百萬元減少至截至2025年10月31日止十個月的人民幣1,306.8百萬元。我們平台處理的TPV由2022年的人民幣1.73萬億元增至2024年的人民幣2.08萬億元，複合年增長率為9.7%。我們平台處理的TPV由截至2024年10月31日止十個月的人民幣1.73萬億元增加至截至2025年10月31日止十個月的人民幣2.29萬億元。我們平台處理的交易數量由2022年的86億筆增至2024年的143億筆，複合年增長率為28.8%。我們平台處理的交易數量由截至2024年10月31日止十個月的118億筆增加至截至2025年10月31日止十個月的136億筆。於往績記錄期間，我們的經營開支佔收入的百分比呈下降趨勢，由2022年的22.1%降至截至2025年10月31日止十個月的18.9%。

我們的業績及成就

龐大的業務規模



高效的單位經濟效益



盈利能力及快速增長



附註：

1. 根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的交易筆數計，我們在中國獨立綜合數字支付服務提供商聚合收單市場中排名第一，市場份額約為15.1%。
2. 根據弗若斯特沙利文的資料，於2024年，我們的員工人均貢獻交易筆數為28.1百萬筆，於中國綜合數字支付市場的主要參與者中排名第一。

業 務

我們的優勢

我們於中國綜合數字支付市場擁有受認可的品牌和具競爭力的市場地位

我們於2008年進入中國綜合數字支付市場。於2011年，我們取得中國人民銀行頒發的《支付業務許可證》，為各類型客戶的真實交易商業場景提供綜合數字支付服務和數字化商業解決方案。我們在中國境內擁有完善支付牌照體系，同時還擁有香港及美國的支付牌照。

本公司的創始人陳建先生是中國數字支付行業最早一批的從業者。其於2002年3月至2009年2月就職於中國銀聯股份有限公司，並參與了中國銀聯的組建。彼擁有豐富的行業經驗，對數字支付行業有著深刻理解。

自成立以來，我們是業內多項多渠道支付服務和數字化商業解決方案的試點供應商，包括收單服務、跨境數字支付服務及賬戶運營服務。根據弗若斯特沙利文報告，我們已在業內持續保持產品改進的競爭優勢地位。

自成立以來及截至2025年10月31日，我們已處理TPV人民幣16.34萬億元，處理逾679億筆支付交易。根據弗若斯特沙利文報告，以處理的收單服務交易筆數計，我們於2024年在中國獨立綜合數字支付服務提供商中排名第一。

憑藉豐富的專業知識及行業經驗，我們在支付行業建立了良好聲譽。我們先後獲得2024年度美國運通支付服務創新突出貢獻獎、2023年度VISA中國區優秀收單合作夥伴獎、2022華為全球金融最佳支持合作夥伴獎及2021年度萬事達卡最佳收單業務獎等榮譽和獎項。

自主研發的先進的數字化支付科技平台

我們一直聚焦支付服務領域。我們認為技術能力對於維持我們的核心競爭力至關重要，並自主研發我們的系統和產品功能。我們利用人工智能、大數據及雲計算等先進技術，搭建了集穩定性、安全性、高效性和便捷性於一體的專有支付科技平台。我們高度重視技術研發，因此，截至最後實際可行日期，我們積累了10項發明專利和172項計算機軟件著作權。

業 務

我們的交易系統設計日均處理交易量超5,000萬筆，峰值處理能力約為每秒5,000筆交易，每筆交易的平均處理時間為0.01秒，根據弗若斯特沙利文的資料，均優於行業平均水平。我們的系統在兩個異地服務器中心持續運行，確保一年365天、一天24小時的可用性。其具備自動糾錯能力，運行可靠性出色，可達99.999%，為商業交易及資金流轉提供安全、便捷、高效的環境。我們系統的穩定性獲得了合作夥伴和客戶的認可。

我們的支付系統採用模塊化及基於插件的開發方式，搭建了眾多功能模塊及子系統。該方式大幅提升了我們的研發效率，實現了快速迭代、產品改進及業務擴展。為滿足客戶在日益複雜的交易場景中的多樣的數字化需求，我們以技術平台為支撐不斷創新，通過快速的迭代週期高效進行產品研發及部署。我們先後推出了在不同支付場景下的各類產品和服務，包括線上線下一體化收單、信用卡還款、基金支付及跨境數字支付等。此外，我們圍繞數字化應用場景，提供支持商戶高效運營、營銷獲客的標準化SaaS解決方案，以及營運資金管理和PaaS等定製化服務。我們已將人工智能技術融入業務的各個層面，包括內部系統、技術平台以及對客戶的外部服務，從而提升營運效率及產品競爭力。

我們能夠用單一的集成API為客戶提供支付及數字化解決方案，包括聚合收單（銀行卡及二維碼支付）、專有線上支付網關及智能解決方案，幫助商戶實現無縫的數字化支付、結算、營銷、營運資金管理和日常運營體驗。

我們先進的科技實力能夠賦能生態系統中的合作夥伴和商戶客戶。我們為銀行提供軟件及支付技術解決方案，我們根據銀行的特定需求開發及構建專門的支付軟件及系統。我們亦為支付機構及公司提供商業SaaS系統，以共享我們的底層支付技術，從而賦能其支付服務。數字化商業解決方案是我們生態系統的重要組成部分，毛利佔比由2022年的12.6%增至2023年的16.0%，並進一步增至2024年的20.4%。數字化商業解決方案的毛利佔比由截至2024年10月31日止十個月的7.1%增加至截至2025年10月31日止十個月的7.9%。

我們持續吸引優秀的人才、加強我們的研發能力。同時，我們持續加大對研發的投資，以確保技術研發成果的應用及推廣。於往績記錄期間，我們的研發開支約佔我們總收入的4.1%，根據弗若斯特沙利文的資料，與行業平均水平相當。截至2025年10月31日，我們有206名研發人員，佔我們僱員總數的37.7%。我們的研發團隊在相關領域擁有專業的技術知識及豐富經驗。我們在技術領域贏得了社會的廣泛認可並獲得多項榮譽，包括

業 務

被認定為2024年上海軟件核心競爭力企業、2020年、2021年、2022年、2023年及2024年上海軟件和信息技術服務業百強、上海市高新技術企業及2020年、2021年、2022年及2023年上海市科技小巨人企業，並榮獲中國銀聯2019年度最佳金融科技創新服務獎等獎項。

開放的生態系統，具有強大的網絡效應

我們已建立協作型合作夥伴網絡，與主要國際卡組織及中國清算機構合作，為客戶提供資金結算服務；與78家全球銀行合作，為客戶處理付款；與領先的科技企業合作，分享我們的技術能力；與電商平台合作，提供跨境電商交易解決方案；與SaaS供應商及聚合支付平台合作，提供軟件服務以連接商戶至我們的平台，並向商戶推廣我們的服務；以及與其他渠道夥伴合作，以促進我們的商戶招攬。該網絡為產品開發提供關鍵市場情報，實現高效的客戶招攬及服務，並創造強大的交叉銷售機會。這推動了增長、產品採用增加及用戶忠誠度提升的自我強化循環。

我們的生態合作夥伴在一線商業實踐中與中小商戶和企業進行頻繁互動，使我們能夠洞悉客戶痛點，從而有針對性的對產品和服務進行數字化改進，提升了用戶體驗，增強了用戶粘性。在完善的牌照體系下，我們已建立以支付平台為核心的多元化產品和服務矩陣，用數字化的解決方案滿足了中小商戶和企業在複雜商業環境下多樣化的需求。我們的綜合數字支付服務主要包括(i)聚合及線上收單服務；(ii)信用卡還款服務；(iii)基金支付服務及(iv)跨境數字支付服務。我們的數字化商業解決方案包括多種增值產品及服務，包括(i)商戶SaaS解決方案，幫助客戶提高其運營效率；(ii)智能營銷服務，使客戶能夠有效觸達目標市場；(iii)賬戶運營服務，滿足客戶營運資金管理需求；及(iv)其他解決方案，包括PaaS及電子發票服務。

我們完善的支付網絡和科技平台能力可以賦能生態合作夥伴，在標準產品及服務的基礎上疊加支付及數字化解決方案。我們的綜合服務及解決方案組合為我們提供大量交叉銷售機會，提升了用戶體驗並增強了用戶黏性。我們的產品改進能力得到客戶認可，並進一步提高了我們的交叉銷售機會，我們單位商戶綁定的平均活躍終端數量由2022年的1.2個增至2023年的1.9個，進一步增至2024年的2.1個，並進一步增加至截至2025年10月31日止十個月的2.5個。

業 務

我們的協作型合作夥伴網絡中客戶及交易數量的增長，將會吸引更多合作夥伴加入，不斷擴展分銷網絡的規模。該等擴展使我們能夠觸達多種場景下的更多潛在客戶，促進了我們的產品和服務不斷豐富和完善。不同場景及客戶覆蓋率的提高實現了生態系統自我強化的網絡效應。我們的協作型合作夥伴網絡促進我們新推出的產品能夠以較低成本實現快速拓展。例如，我們的商戶SaaS解決方案的收入由2022年的人民幣2.6百萬元增至2023年的人民幣17.6百萬元，並進一步增至2024年的人民幣26.9百萬元。我們的商戶SaaS解決方案的收入由截至2024年10月31日止十個月的人民幣21.7百萬元增加至截至2025年10月31日止十個月的人民幣27.3百萬元。商戶SaaS解決方案業務的活躍客戶由2022年的49,900名增至2023年的84,700名，並進一步增至2024年的150,500名。商戶SaaS解決方案業務的活躍客戶由截至2024年10月31日止十個月的139,800名增加至截至2025年10月31日止十個月的177,800名。截至2025年10月31日，使用我們SaaS解決方案的商戶中，有64.2%是由我們的綜合數字支付服務客戶轉化而來。我們的各收單服務客戶所用的產品平均數量由2022年的1.2種增加至截至2025年10月31日止十個月的1.7種。

我們的生態系統具備顯著的規模經濟效應和範圍經濟效應。我們的活躍客戶由2022年的1.4百萬名增至2023年的1.7百萬名，並進一步增至2024年的2.1百萬名，複合年增長率達22.6%。我們的活躍客戶由截至2024年10月31日止十個月的2.0百萬名增加至截至2025年10月31日止十個月的2.2百萬名。我們的平均獲客成本由2022年的人民幣38.4元降至2023年的人民幣35.6元，並進一步降至2024年的人民幣25.5元。我們的平均獲客成本由截至2024年10月31日止十個月的人民幣27.6元減少至截至2025年10月31日止十個月的人民幣20.3元。於2024年，僱員人均交易量為人民幣41億元，員工人均貢獻交易筆數為28.1百萬筆，根據弗若斯特沙利文的資料，兩者均超過行業平均水平。這使我們2024年的回收期為1.7個月，處於行業領先水平。此外，於往績記錄期間，我們經營開支佔收入的百分比呈下降趨勢，由2022年的22.1%降至截至2025年10月31日止十個月的18.9%，證明我們業務模式的經營槓桿顯著。

完善穩健的風控體系為真實的商業場景下的交易提供穩定且可靠的保障

我們的核心創始團隊大多來自銀聯及商業銀行等金融機構。彼等曾深度參與制定我國第一套銀行卡跨行交易規則，參與建設我國第一個銀行卡信用信息系統。彼等對業務風險具有全面深刻的認識，對監管政策具有準確深入的理解。我們合規經營的文化已成為我們的核心競爭力之一。我們致力於不斷改進，同時確保合規性及服務於真實商業場景下的客戶。

業 務

我們的專利技術旨在確保我們處理的支付為真實及合法的交易所。我們已建立完善的風控架構及風險管理體系，廣泛運用數據分析技術。我們憑藉統一、高效和安全的清結算體系以及多維式、動態化和端到端的風險控制體系來提升反洗錢能力，我們致力於為客戶在真實商業場景下提供服務，保障交易的合法合規及資金流轉的快捷穩定。

我們已自研開發實時交易監測系統及風險管理系統，並使用第三方反洗錢監測軟件。該等系統能夠通過實時交易及反洗錢監測，實現各業務線的統一風險調度，對交易限額等風險控制措施進行統一參數配置。我們的風險管理系統依據欺詐交易風險特徵建立可疑交易監測模型，其設立實時監測、准實時監測和定時監測機制，分別應用於高風險交易攔截、可疑交易監測和分析。2024年，我們支付平台的欺詐損失率低至0.0001%，根據弗若斯特沙利文的資料，遠低於行業平均水平。

我們的KYC/KYB運用了系統驗證與人工判斷相結合的審核方式，我們的業務系統嵌入OCR識別工具輔助審核人員驗證客戶身份信息填寫的準確性和完整性，從而提升了自動化率，縮短KYC/KYB的通過時間並提升運營效率。

我們致力於與監管機構建立長期深入的關係。我們是中國人民銀行監管系統的首批試點機構，我們的風控體系獲得了監管機構、客戶以及合作夥伴的認可。我們堅持合法合規經營，良好的合規記錄增強了我們在不同司法管轄區監管機構中的信譽。根據弗若斯特沙利文報告，截至2025年10月31日，我們的累計處罰金額位居業內最低之列。

深耕行業、富有遠見卓識的管理層團隊打造了蓬勃的企業文化

我們的創始人及管理層團隊於支付、軟件及技術相關領域擁有豐富的專業知識及領導經驗。我們的創始人陳建先生作為領軍者，在金融及支付行業擁有約28年的經驗，在2009年創立本公司前曾在招商銀行股份有限公司任職五年以及在中國銀聯股份有限公司任職七年。

我們的管理團隊由年輕的專業人士組成，彼等自我們成立以來始終展現出長期奉獻精神並保持著穩定合作。彼等的專業知識及職業道德使經營和管理理念得到高效貫徹和落地，使得業務運營始終保持高效，並培養持續改進的企業文化。

我們已建立內部競聘和自主管理機制。我們完備的員工薪酬和激勵制度能夠充分激發內部管理團隊和僱員的自主性、積極性和創新能力，吸引和培養專業技術及管理人才。

業 務

我們踐行經營管理科技化，實現了從前台業務到中後台管理流程的數字化，提高了商戶的入網速度，實現了對渠道夥伴的高效管理，大幅提升了運營效率，獲得了廣大客戶群的認可。

我們的策略

進一步擴展我們的客戶群

我們計劃加強我們的合作夥伴網絡，以實現產品及市場合作的互惠互惠，這將使我們能夠吸引新的合作夥伴，開拓新的合作途徑，並擴展我們的客戶群。我們致力於持續改進，確保我們的產品能夠逐步發展以滿足客戶不斷變化的需求。例如，我們計劃改善境內支付服務的功能，包括開發專門針對公共交通、休閒娛樂及物流等行業的支付解決方案。在商戶SaaS解決方案方面，我們計劃投資開發專門針對餐飲、零售及休閒娛樂等行業的解決方案。我們亦計劃通過將我們於數字支付服務及數字化商業解決方案方面的能力進行整合及傳遞，為目標客戶開發更多量身定製的PaaS產品，以服務更多的商戶、企業及金融機構。

透過以客戶為中心的方式進行產品改進，我們旨在創造價值、提升客戶滿意度並因此吸引更多客戶。此外，我們計劃擴大我們的區域覆蓋範圍及實現行業發展多元化，進入新地區及滿足更廣泛行業的需要。該擴展將令我們能夠開拓新的市場及探索新的增長引擎。

挖掘現有客戶群的重要機會

我們旨在發現及利用我們現有客戶群的潛力及潛在機會。一方面，我們計劃提升客戶黏性，確保現有客戶對我們保持忠誠，繼續選擇我們的產品及服務。我們旨在通過提供定製的解決方案、個性化的支持和卓越的體驗，不斷提高客戶留存率。

另一方面，我們計劃在現有的客戶群內積極尋求交叉銷售機會。憑藉我們對其需求及偏好的深入理解，我們可識別符合其業務需求的互補產品或服務。該方法不僅將加強我們與客戶的關係，亦可最大限度地實現單位經濟效應，從而增加收入及提高盈利能力。

業 務

持續投資科技平台和基礎設施，以強化我們的產品組合和差異化解決方案

我們繼續致力於投資我們的科技平台及基礎設施，以支撐持續的產品改進。這包括加強我們對模塊化技術平台、技術基礎設施及我們的關鍵數字支付業務相關技術的投入，以保持快速的產品迭代週期，使我們增強研發能力並精簡產品部署。

我們計劃專注於提供滿足商戶特定需求及與其獨特應用場景相契合的多樣化解決方案。例如，我們計劃加強單一API的功能，為客戶提供閉環支付體驗，並增強API連接的功能、特性和集成流程，從而提供更加穩定、可擴展及安全的服務，提高客戶粘性，以及豐富API功能和特性，提供定製化API產品功能，以滿足更廣泛的特定行業解決方案。我們旨在提供高價值產品及服務，為商戶及科技企業帶來實際利益，例如，我們將繼續開發電子發票服務。此外，我們計劃利用相關成果，將我們的軟件能力延伸至金融機構。這使我們能夠提供前沿技術及軟件解決方案以滿足彼等特定要求。

通過投資我們的技術平台及基礎設施，我們旨在進一步增強我們的產品組合，提供差異化的解決方案。這將使我們能夠持續滿足不斷變化的市場需求，推動創新，並為客戶及生態合作夥伴提供價值。

擴大我們的合作夥伴網絡，持續完善互利共贏的生態圈

我們旨在擴大生態系統合作夥伴網絡，並持續完善互利共贏的生態系統。這涉及建立更廣泛及更強大的合作關係，將清算機構、銀行、聚合支付平台、軟件公司、科技平台及其他合作夥伴連接，以構建立體化的分銷網絡。

我們堅持用科技和創新賦能合作夥伴，為客戶提供更智能的數字化產品，以擴大我們的客戶群、提高客戶忠誠度，並增強生態系統內的網絡效應。這將營造互利共贏及合作的環境，協同創造合作共生的協同效應。

業 務

進一步發展跨境數字支付服務，拓展國際業務

我們將大力發展跨境數字支付能力，進一步拓展國際業務。為達致此目標，我們計劃強化與金融機構和大型企業的合作，並擴展我們跨境數字支付服務的邊界，包括線上線下、服貿貨貿、B2C及B2B分部，以及收匯付匯資金流。我們亦計劃積極參與國際清算系統的建設與發展。此外，我們計劃投資研發一站式支付結算工具和支付系統平台，涵蓋數據中心、網絡、運維、網站、系統、第三方服務及數據庫。

此外，我們計劃通過提供一體化收單服務及商戶SaaS解決方案以及設立海外辦事處，擴展海外業務。我們的策略包括推出定製化本地產品、服務及解決方案以及開展線上線下試點計劃，首先推出英語版與印尼語版本軟件和系統。該方法將使我們能夠進入全球市場，滿足海外客戶的需求。

我們的業務

我們是中國的智能數字支付技術平台，為不同規模、不同行業的企業提供不同商業場景下的多渠道支付及商業解決方案。憑借我們在數字支付領域廣泛的專業知識及相關能力，我們已開發並商業化越來越多的支付及數字服務，主要包括：

- **綜合數字支付服務。**我們提供全面的支付服務，使各行各業的商戶及其他客戶能夠以無縫、便捷及安全的方式處理支付。我們的綜合數字支付服務主要包括(i)聚合及線上收單服務；(ii)信用卡還款服務；(iii)基金支付服務及(iv)跨境數字支付服務。
- **數字化商業解決方案。**基於我們在提供支付服務過程中積累的對客戶需求的了解，以及我們強大的支付技術能力，我們已將業務拓展至提供數字化商業解決方案，為不同客戶賦能。我們的解決方案包括豐富多樣的增值產品及服務，包括(i)商戶SaaS解決方案，幫助客戶提高其運營效率；(ii)智能營銷服務，使客戶能夠有效觸達目標市場；(iii)賬戶運營服務，滿足客戶營運資金管理需求；及(iv)其他解決方案，包括PaaS及電子發票服務。

業 務

我們亦利用我們的專有技術平台和穩健的風險管理來確保我們的監管合規框架得以實施。我們相信，我們對監管合規及相關工作的承諾已贏得客戶及合作夥伴的信任，使我們的客戶能夠在商業數字化轉型中取得成功。通過我們的綜合數字支付服務及數字化商業解決方案，我們為客戶提供一個便捷且全面的平台，以滿足彼等的核心需求。我們的服務及解決方案不僅能提高經營效率，且能形成良性循環，產生互補效應。

下表載列於往績記錄期間按業務類型劃分的收入：

	截至12月31日止年度						截至10月31日止十個月			
	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)			
綜合數字支付服務.....	1,081,857	94.7	1,414,044	93.9	1,511,513	92.5	1,243,407	92.4	1,196,778	91.6
境內支付服務.....	976,410	85.5	1,322,601	87.8	1,371,570	83.9	1,132,144	84.1	1,121,824	85.9
– 商戶收單服務.....	931,525	81.6	1,289,983	85.7	1,342,145	82.1	1,107,531	82.2	1,095,658	83.9
– 信用卡還款服務.....	41,391	3.6	28,934	1.9	27,187	1.7	22,484	1.7	23,556	1.8
– 基金支付服務.....	3,494	0.3	3,684	0.2	2,238	0.1	2,129	0.2	2,610	0.2
跨境數字支付服務.....	105,447	9.2	91,443	6.1	139,943	8.6	111,263	8.3	74,954	5.7
數字化商業解決方案.....	48,537	4.2	79,562	5.3	114,523	7.0	96,101	7.1	103,046	7.9
商戶SaaS解決方案.....	2,611	0.2	17,567	1.2	26,863	1.6	21,749	1.6	27,334	2.1
智能營銷服務及其他										
增值服務 ⁽¹⁾	45,926	4.0	61,995	4.1	87,660	5.4	74,352	5.5	75,712	5.8
– 智能營銷服務.....	37,346	3.3	33,176	2.2	43,410	2.7	38,048	2.8	32,706	2.5
– 賬戶運營服務.....	1,432	0.1	16,843	1.1	33,861	2.1	27,696	2.1	37,441	2.9
– 其他解決方案.....	7,148	0.6	11,976	0.8	10,389	0.6	8,608	0.6	5,565	0.4
其他 ⁽²⁾	12,025	1.1	12,059	0.8	8,220	0.5	6,850	0.5	6,998	0.5
總計.....	<u>1,142,419</u>	<u>100.0</u>	<u>1,505,665</u>	<u>100.0</u>	<u>1,634,256</u>	<u>100.0</u>	<u>1,346,358</u>	<u>100.0</u>	<u>1,306,822</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 其他增值服務包括(i)賬戶運營服務；及(ii)其他解決方案，包括PaaS及電子發票服務。

(2) 其他主要指出租投資物業產生的租賃收入。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間的關鍵經營數據：

	截至12月31日止年度			截至10月31日止十個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
TPV (人民幣萬億元)	1.73	2.03	2.08	1.73	2.29
-境內支付服務(人民幣十億元) ..	1,638.2	1,934.0	1,942.1	1,616.0	2,156.4
-跨境數字支付服務(人民幣十億元)	84.9	64.3	70.8	57.3	53.9
-賬戶運營服務(人民幣十億元) ..	3.0	31.8	64.5	51.9	79.2
交易數量(十億)	8.6	11.9	14.3	11.8	13.6
活躍客戶 ⁽¹⁾ (百萬名)	1.4	1.6	2.1	2.0	2.2
-境內支付服務(千名)	1,159.6	1,422.1	1,841.8	1,661.4	1,814.3
-跨境數字支付服務(千名)	223.4	218.6	229.1	211.8	162.4
-數字化商業解決方案(千名)	51.8	92.9	162.1	149.9	250.5
平均獲客成本 ⁽²⁾ (人民幣元)	38.4	35.6	25.5	27.6	20.3
回收期 ⁽²⁾ (月)	2.0	1.9	1.7	2.0	1.5
各收單服務客戶所用的 產品平均數 ⁽³⁾	1.2	1.4	1.5	1.4	1.7
單位商戶綁定的平均活躍終端 數量 ⁽⁴⁾	1.2	1.9	2.1	2.2	2.5
期末累計客戶(百萬名) ⁽⁵⁾	3.4	4.2	5.3	5.1	6.2
-境內支付服務(千名)	2,904.5	3,661.3	4,593.8	4,414.9	5,256.0
-跨境數字支付服務(千名)	397.6	468.3	547.7	535.3	592.2
-數字化商業解決方案(千名)	69.8	144.1	259.3	187.3	323.9
新客戶(百萬名) ⁽⁶⁾	0.9	1.1	1.6	1.3	1.2

附註：

- (1) 在某一特定期間的活躍客戶指於該期間內至少與我們的服務進行一筆交易活動的客戶。
- (2) 特定期間的平均獲客成本按該期間的營銷及推廣開支除以同期新獲取的活躍客戶數量計算。回收期指於特定期間內自客戶產生的淨收入(扣除佣金後)覆蓋獲取該等客戶所花費的營銷及推廣開支所需的時間。平均獲客成本及回收期乃就收單服務、跨境數字支付服務及商戶SaaS解決方案而計算，因為其涉及獲取新客戶的營銷及推廣費用。我們的其他業務線專注於現有客戶或為現有商戶提供增值服務，因此平均獲客成本及回收期不適用。

業 務

- (3) 某一特定期間內各收單服務客戶所用的產品平均數，乃通過將該期間內富掌櫃、商戶SaaS解決方案、數字營銷服務、賬戶運營服務及電子發票服務的活躍客戶數量除以同期富掌櫃的活躍客戶數量計算得出。
- (4) 特定期間的聚合收單服務單位商戶綁定的平均活躍終端數量按該期間的活躍終端數除以同期活躍商戶數計算。通過開放平台接入我們支付渠道的商戶並無使用我們的終端，因此不計入此計算。
- (5) 截至某一特定日期的累計客戶，指截至該日期止，曾使用本公司服務進行一項或多項交易活動的累計客戶。
- (6) 某一特定期間的新客戶，指於該期間內至少有一項使用本公司服務的交易活動，且在該期間起始日之前未曾與本公司進行交易的客戶。

業 務

下表載列我們各主要業務分部的關鍵資料：

	聚合及 線上商戶 收單服務	信用卡 還款服務	基金支付 服務	B2C 跨境 數字支付 服務	B2B 跨境 數字支付 服務	商戶 SaaS 解決方案	智能營銷 服務 ⁽ⁱ⁾	賬戶運營 服務	PaaS ⁽ⁱⁱ⁾	電子發票 服務
主要客戶的性質	商戶	銀行	基金銷售機構；基金 管理公司	商戶；境外支付 服務提供商	商戶	商戶	商戶；金融機構	商戶；銀行	金融機構；支付機 構；科技企業	商戶
收入模式	通常按TPV的一 定比例收取服 務費	通常就我們處理 的每筆信用卡 還款收取固定 服務費及/或 根據我們處理 的信用卡還款 總金額按固定 比率收費	通常(i)就投資基金 支付按我們處 理的交易金額 的一定比例收 取服務費；及 (ii)就投資基金 贖回按我們處 理的每筆交易 收取固定服務 費	通常按TPV的一 定比例收取服 務費	通常按TPV的一 定比例收取服 務費	通常對每店使用我 們的軟件收取固 定的訂閱費	通常基於(i)CPM (每千次展現成 本)模式就我們 的智能營銷服 務收取服務費； (ii)CPS (每次銷 售成本) 模式就 我們向銀行提 供的貸款轉介 服務收取服務 費	通常根據特定使 用場景收取 (i) 固定年度 訂閱費；(ii) 一次性系統 接入費及/或 (iii) 按TPV的 一定比例收取 的交易費的組 合費用	通常(i)就每次聘用 收取一次性項目 費；(ii) 按TPV的 一定比例收取持 續訂閱費及(iii) 按一次性項目費 的一定比例收取 年度系統維護費	通常就使用我們 的電子發票系 統收取固定年 費

業 務

	聚合及 線上商戶 收單服務	信用卡 還款服務	基金支付 服務	B2C跨境 數字支付 服務	B2B跨境 數字支付 服務	商戶SaaS 解決方案	智能營銷 服務	賬戶運營 服務	Paas	電子發票 服務
所涉及主要設備 /平台的性質	POS機及系統；富 掌櫃；我們的商 戶服務平台	API	不適用	網絡平台； API	我們的商戶跨境 外匯收款及結 算服務平台	智能收銀系統；供 應鏈管理系統； 會員管理系統； 餐廳點單系統	不適用	基於及結合富學 櫃收銀系統及 軟件的全賬 戶運營系統	定製的支付軟件及 系統	POS機及系統； 收銀系統
主要地理覆蓋 範圍	中國內地(不包 括以下省份： 河南、浙江(不 包括寧波)、福 建、天津、江 西、吉林及湖 南)	中國內地	中國內地	中國內地、 香港及 美國 ⁽¹⁾	中國內地及 香港 ⁽²⁾	中國內地	中國內地	中國內地	中國內地	中國內地
涉及的主要業 務合作夥伴	商戶；銀行；清算 機構	銀行；清算 機構	銀行；清算 機構	銀行；電商 平台；支付平 台	銀行；渠道 夥伴	SaaS提供商	商戶；銀行	企業；連鎖企業； 電商商戶；銀 行	支付機構；科技企 業	商戶

附註：

- (1) 基於我們為客戶處理資金流的所在地。
- (2) 基於我們客戶的總部或所在地。

業務

綜合數字支付服務

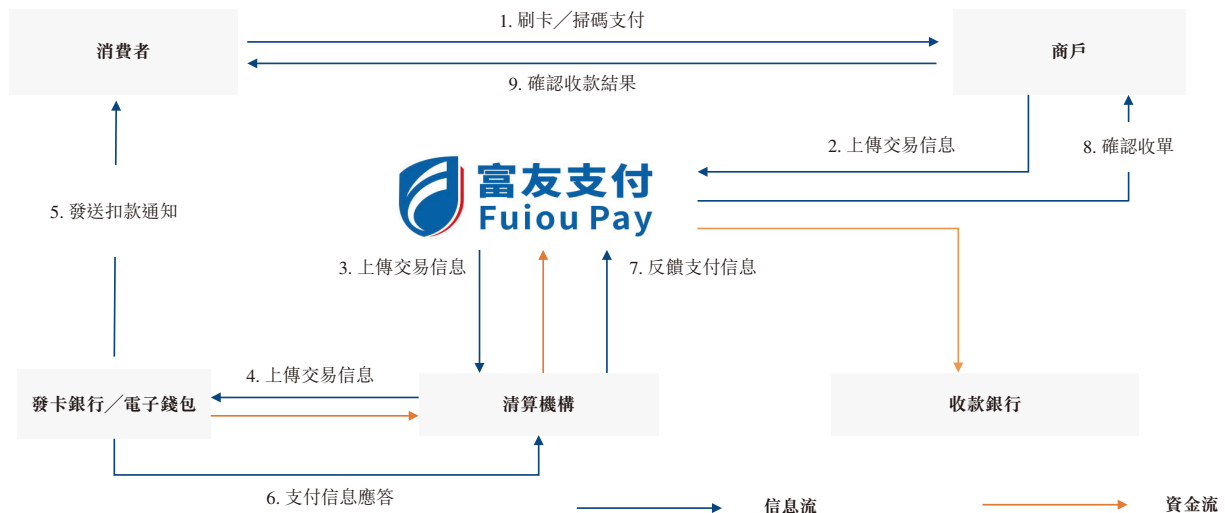
我們提供全面的支付服務，使各行各業的商戶及其他客戶能夠以無縫、便捷及安全的方式處理支付。我們提供(i)商戶收單服務；(ii)信用卡還款服務；及(iii)基金支付服務(統稱「**境內支付服務**」)；及(iv)跨境數字支付服務。

在日益數字化的世界中，企業及金融機構面臨著各種挑戰，例如跟上最新技術及趨勢，以及在保持安全可靠的同時高效處理各種平台及渠道的支付。為解決該等痛點，在我們強大的合規框架支撐下，我們為客戶提供安全、便捷、高效的多渠道支付解決方案，涵蓋不同領域的各種商業場景，幫助客戶簡化支付流程，整合線上及線下支付信息，確保資金流安全，並提供穩健、可擴展的支付基礎設施和統一、安全的清算及結算系統，以確保交易網絡的高效運行。

我們的支付服務定價策略主要以市場為導向。我們就各類服務收取的服務費率通常參考相關地區同行提供類似服務的價格、我們未來發展的業務策略、客戶的業務規模及我們與客戶的商業關係等而釐定。

商戶收單服務

我們的商戶收單服務主要包括(i)聚合收單，包括二維碼支付及銀行卡收單；及(ii)線上收單服務，使商戶能夠為消費者提供無縫、便捷及安全的支付方式，無論此類支付是到店抑或線上進行。我們通常按TPV的一定比例(視乎服務類型而定)向商戶收取收單服務費。下圖說明我們支付服務的支付流程及各參與方的角色：



業 務

服務類型

聚合收單。聚合收單指線下支付的收單活動，如在餐廳或超市結賬。下圖為我們的聚合收單服務如何運作的真實示例：



- 二維碼支付。當商戶通過各種移動App或第三方電子錢包(如微信支付和支付寶)接收消費者付款時，我們通過讓消費者掃描商戶的二維碼或讓商戶的設備掃描消費者的手機二維碼，向商戶提供二維碼支付服務。我們的服務使商戶可以方便地通過統一渠道接收付款，無需生成多個二維碼或為各種電子錢包購買不同的支付終端。集中處理交易亦便於商戶保存記錄及管理賬戶以及分析數據。
- 銀行卡收單。我們亦為商戶提供銀行卡收單服務，使彼等能夠通過銀聯接收消費者的銀行卡付款，支持中國及境外銀行卡以及移動銀行卡支付(NFC)。

線上收單。我們亦為在互聯網運營的商戶提供線上收單服務，接收消費者通過銀行卡和第三方電子錢包支付的款項。因此，當終端消費者通過線上渠道向我們的商戶客戶購買產品或服務時，交易可通過我們的支付渠道進行。我們的客戶主要包括電商平台、送貨服務提供商以及網絡視頻遊戲行業的客戶。

業 務

商戶收單示例

一家加油站使用我們的聚合收單服務進行支付收款。消費者於加油站使用銀行卡進行支付時，我們將支付信息傳輸至清算機構，清算機構進一步將支付信息傳輸至消費者的發卡銀行。在消費者同意及授權下，發卡銀行將資金轉至清算機構，其後清算機構將資金轉至我們。隨後，我們將資金轉至加油站的結算賬戶。

富掌櫃

富掌櫃為我們的專有品牌及系統，旨在支持我們的綜合數字支付服務，為客戶提供接收及處理付款的一站式平台。我們根據使用場景提供多種不同類型的POS機及系統，如人臉識別支付系統、使用iPhone相機掃描二維碼、集成點單系統的POS系統(用於茶飲及快餐場景)以及在無收銀員場景下進行支付時具有實時語音提醒的自動POS機。我們的富掌櫃系統用於各種商業場景以精簡支付流程，包括餐飲、商超、零售、公共交通、加油站、醫療保健、校園、娛樂場所等。下圖展示我們的POS機及系統的示例：



人臉識別支付終端



收銀終端



全支付終端



掃碼支付終端

業 務



帶語音播報功能的二維碼標識



刷卡終端

以下為我們如何提供定製化收單解決方案以解決不同行業及商業場景痛點的若干案例：

- 我們為全球一線奢飾品品牌提供雲加密、POS-SDK等解決方案，通過API整合其收銀系統及後台運營，形成支付的閉環體驗。我們推出將每日的訂單數據以API形式推送到入賬銀行，推動入賬銀行為客戶提供定製化的訂單和資金報表，從而實現資金流與信息流的個性化展示，大幅提升我們客戶的財務對賬效率。
- 我們為一家製藥公司提供了一個支付網關API，可以實現明確的費用分類並精簡財務對賬。該API集成使製藥公司能夠高效定製處方藥訂單，增強運營效率及合規性，同時提供在線市場及團購等附加功能。
- 我們為物業管理公司提供定製化支付解決方案，提供精簡的POS系統，涵蓋多個支付場景及賬戶，整合交易記錄系統，並實現自助結賬及開電子發票，從而降低其經營成本及提高營運效率。
- 我們提供主要面向休閒娛樂行業的解決方案，可實現按計劃實時結算員工工資。該解決方案能夠有效應對娛樂場所不定期輪班及需要及時發放薪資所帶來的挑戰。

業 務

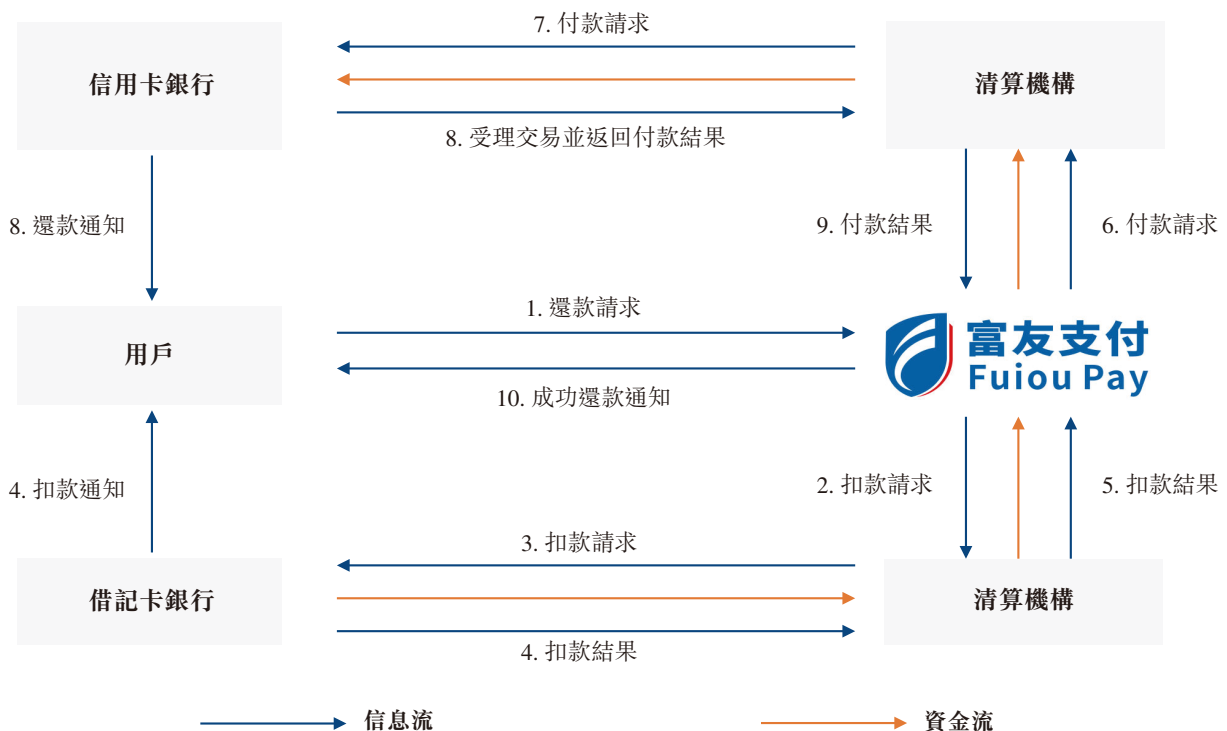
開放平台

我們亦通過我們的開放平台提供商戶收單服務，我們的業務合作夥伴（主要包括商業SaaS提供商及聚合支付平台）通過連接我們的平台，利用我們的支付技術向商戶提供支付服務。於該模式下，商戶通過我們的業務合作夥伴而非我們的專有品牌獲得我們的支付服務。除我們的富掌櫃模式外，我們亦採用該模式，以充分利用我們業務合作夥伴的資源，使我們能夠接觸到更多的商戶，並發掘交叉銷售的機會。

信用卡還款服務

於2011年，我們為綜合數字支付行業提供信用卡還款服務的試點供應商。我們為信用卡發卡銀行提供支付服務，以支持信用卡的跨行還款，讓發卡銀行的信用卡持卡人能夠使用其不同銀行借記賬戶內的資金進行信用卡還款，提高支付便利性。我們的服務使信用卡持卡人能夠通過信用卡發卡行的網上銀行及手機銀行系統等多種渠道進行即時還款。我們的服務同時支持信用卡持卡人一次性還款及自動按月賬單還款。憑藉與中國主要商業銀行的長期合作歷史以及全天候的運營支持，我們為中國眾多用戶提供可靠、便捷的還款服務。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年信用卡還款服務的TPV計，我們在中國獨立綜合數字支付服務提供商中排名第一，市場份額約為11.5%。我們通常就我們處理的每筆信用卡還款向信用卡發卡行收取固定的服務費及/或根據我們處理的信用卡還款總額按固定費率收費，這該費率可能有差異，主要視乎支付使用的借記卡銀行而定。

下圖說明支付流程及各參與方的角色：



業 務

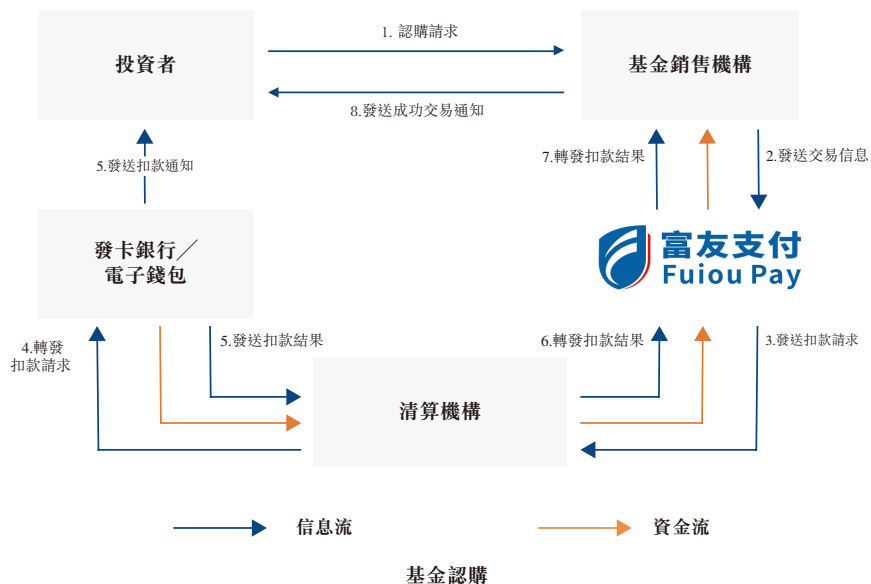
信用卡還款服務示例

銀行A使用我們的信用卡還款服務來處理其信用卡持有人的還款。透過我們集成至銀行A專有手機銀行app的接口，信用卡銀行為其用戶(銀行A的信用卡持有人)提供還款服務。當用戶需要還款時，銀行A會獲得用戶的同意及授權，其後使用我們的接口將信息傳輸至清算機構進行驗證。成功驗證後，將鏈接至該用戶的借記卡賬戶並處理付款。清算機構知會我們，我們再向銀行A提供結果進行賬目對賬。資金從用戶的借記卡轉至清算機構，而後轉至我們。隨後，我們與銀行A結算，完成還款程序。

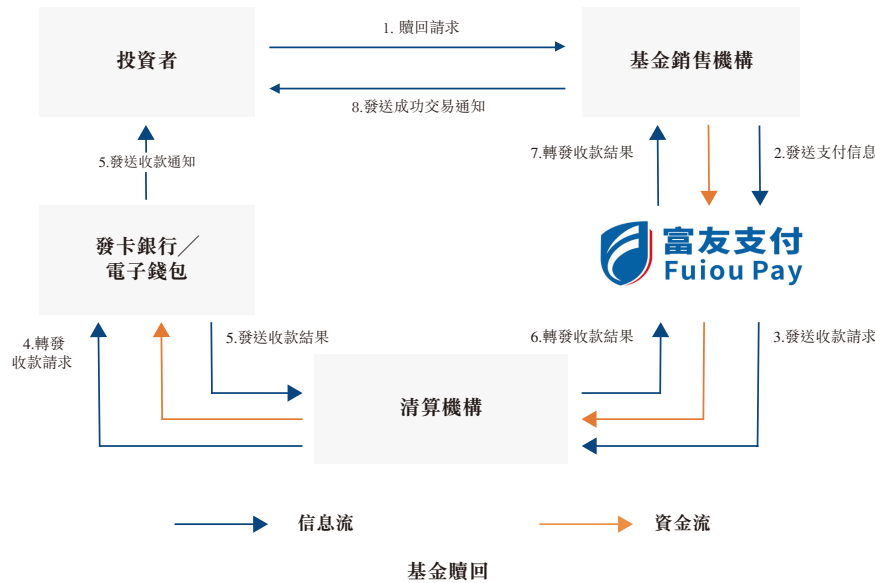
基金支付服務

我們為基金銷售機構(即持牌基金管理公司及基金銷售公司)提供一個綜合平台，以實現與基金及其他金融產品有關的開戶、基金購買、支付、贖回、分紅、退款及其他功能。截至2025年10月31日，我們提供由166家主要商業銀行支持的穩定支付渠道以及靈活的交易限額，我們的服務可確保為各種場景提供可靠、適應性強的支付解決方案，並支持實時交易。我們為客戶提供快速、無縫的執行，客戶僅需與我們的系統進行單集成，即可獲取全面功能。相關能力亦讓我們能夠開發新的、定製化的特性及功能，以持續滿足客戶不斷變化的需求。視乎基金和交易類型，我們通常向基金銷售機構(i)就投資基金支付交易按我們處理的交易金額的一定比例收取服務費；及(ii)就投資基金贖回交易按我們處理的每筆交易收取固定服務費。

下圖說明支付流程及各參與方的角色：



業 務



基金支付服務示例

我們向中國的基金銷售管理公司提供基金支付服務。用戶訂購基金產品時，我們收集並處理訂單，將付款資料傳輸至清算機構及用戶的發卡銀行。經用戶同意，發卡銀行將資金轉至清算機構，其後清算機構將資金轉至我們的賬戶。我們將資金轉至我們於銀行設立的基金託管賬戶，隨後該等資金從託管賬戶轉入基金銷售管理公司的賬戶。就贖回而言，基金銷售管理公司將資金轉至我們的基金託管賬戶，我們將其轉撥至結算機構，其後轉至基金銷售管理公司銀行賬戶。

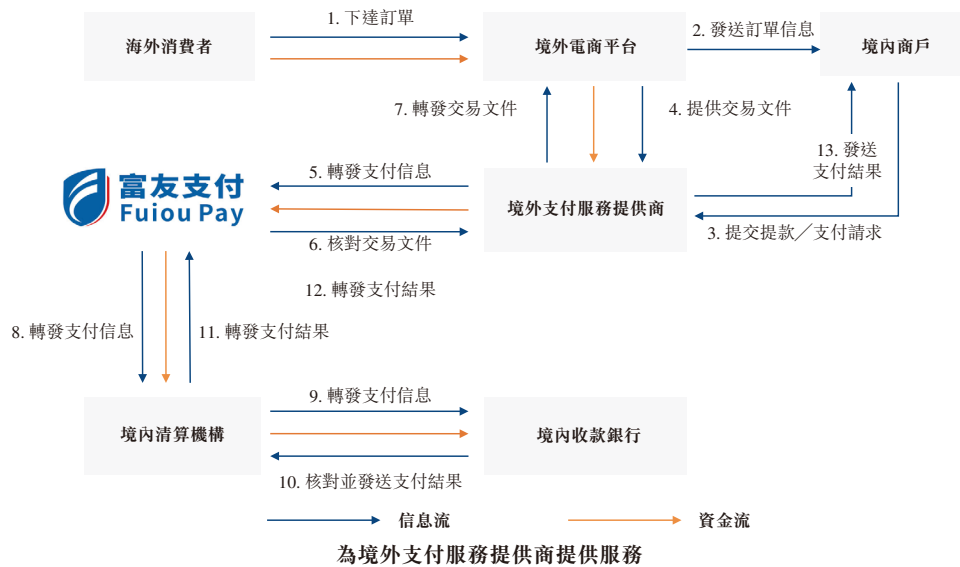
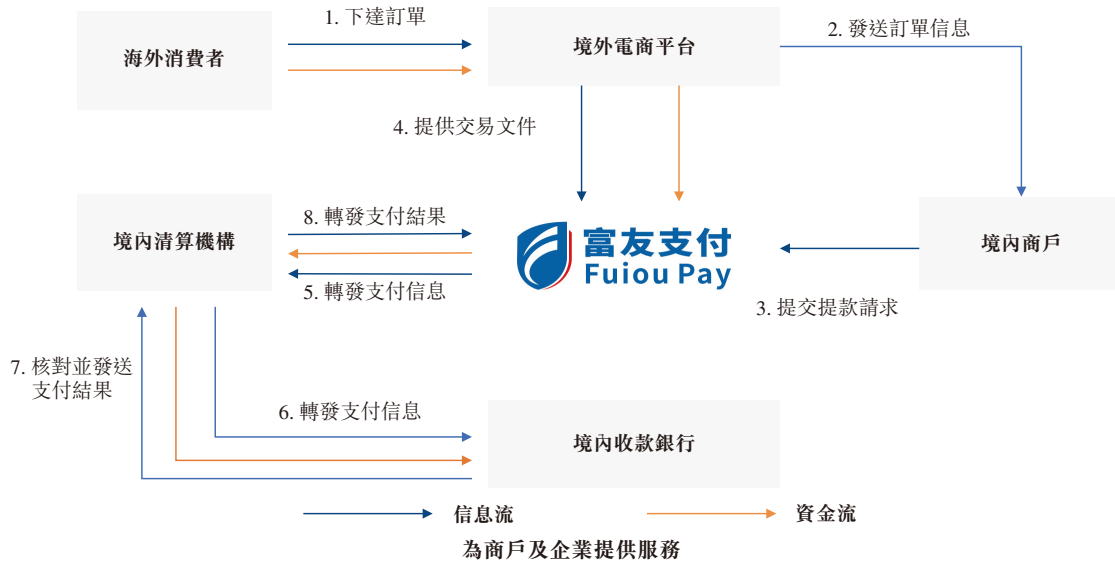
跨境數字支付服務

我們向跨境電商平台及從事跨境業務的商戶提供跨境數字支付服務。我們通常按我們所處理支付金額的百分比向我們的客戶(跨境電商平台或商戶)收取跨境數字支付服務費。

- **B2C 跨境數字支付服務。**在B2C模式下，我們協助商戶、電商及支付平台進行跨境資金結算、外匯交易以及監管申報及合規，幫助彼等有效開展跨境業務。我們提供跨境電商交易解決方案，使跨境電商平台的商戶能夠收取來自海外消費者的銷售款項。通過將我們的服務無縫集成至電商平台的商戶管理後台，我們使商戶能將跨境資金匯入其境內銀行賬戶。我們亦向不具備中國支付結

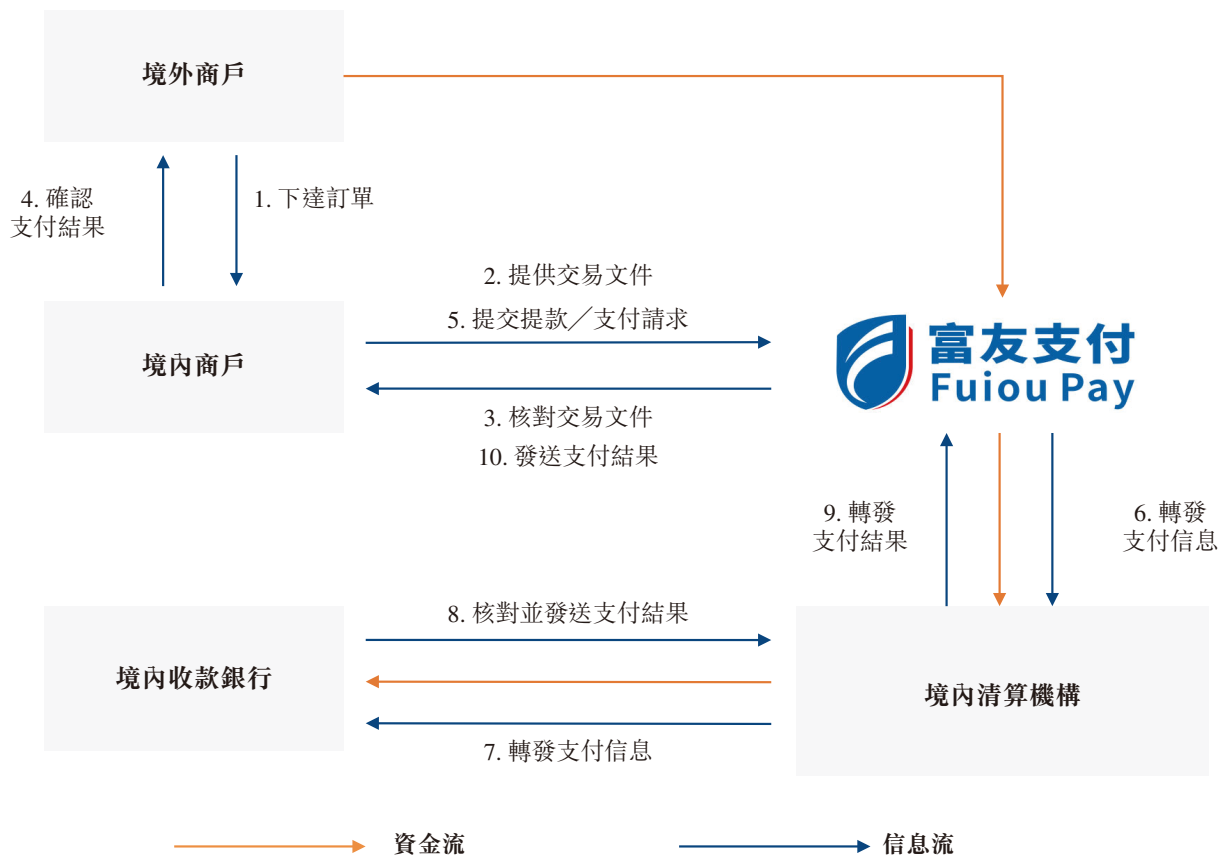
業 務

算能力的跨境電商平台及支付平台提供服務及與其合作，協助彼等向中國賣家或客戶的境內銀行賬戶處理及結算款項。下圖說明支付流程及各參與方的角色：



業 務

- **B2B 跨境數字支付服務。**我們幫助從事跨境業務的商戶收取境外商戶客戶的款項至其境內銀行賬戶。我們支持多種支付方式，包括銀行轉賬及電子匯票。越來越多的中國商戶擴展至海外，有利於我們的B2B 跨境數字支付服務業務發展，並為未來的發展帶來巨大的增長機會。我們利用與境內外多家銀行的穩固、長期的合作關係，我們的商戶收單服務所積累的廣泛中國商戶網絡及與國際金融機構及渠道夥伴快速建立聯繫的能力，擴大並留住我們的跨境商戶客戶群。此外，我們的銷售及營銷團隊亦採用直接營銷來為我們的B2B 跨境業務獲取商戶。下圖說明支付流程及參與各方的角色：



業 務

- **外匯服務。**我們亦為客戶提供全球外匯服務，通常是作為配套服務提供予使用我們跨境數字支付服務的客戶。我們與本地、區域性及全球的銀行及其他金融中介機構合作，在彼等協助下提供外匯服務。我們利用與合作夥伴建立的長期業務關係，為客戶提供便捷的服務。我們向客戶提供透明定價、實時貨幣換算並支持多種貨幣，包括人民幣、美元、歐元、英鎊、日圓、港元、加拿大元及澳元。

B2C 跨境數字支付服務示例

商戶A為在跨境電商平台亞馬遜上經營店舖的中國賣家。我們協助商戶A通過我們的海外虛擬賬戶服務收取來自亞馬遜的外幣資金。一旦商戶A的產品於亞馬遜的店舖完成銷售，我們會通過我們提供予商戶A的虛擬賬戶，協助商戶A收取亞馬遜的外幣資金。收取資金後，我們會將其匯入我們的香港銀行賬戶並將其計入商戶A的專用虛擬賬戶。商戶A可選擇通過我們的外匯服務將外幣兌換為人民幣，並將所兌換資金轉至其於中國內地的銀行賬戶。此外，商戶A可利用其虛擬賬戶中的外幣資金通過我們提供的支付服務就廣告及物流等第三方服務作出付款。

B2B 跨境數字支付服務示例

我們的客戶商戶B從事跨境業務，經營其自有的獨立國外網站，向境外買家銷售產品。境外買家通過其銀行向我們的指定境外虛擬賬戶付款。於收到銀行的到賬通知後，我們通知商戶B上傳交易文件。上傳文件經審核通過後，商戶B可於我們的跨境平台將離岸外幣兌換成人民幣。當商戶B向我們平台上提出向國內銀行賬戶進行人民幣結算的請求並獲得我們批准後，我們將根據交易資料協助商戶B通過我們的合作銀行向商戶B的指定國內賬戶進行結算。同時，我們通過合作銀行向外匯管理局及相關監管機構申報跨境交易。

業 務

數字化商業解決方案

我們亦致力於滿足我們支付服務客戶的需要，以提升其經營效率及改善消費者體驗。憑藉我們的綜合數字支付服務積累的資源，我們已開發各種數字化商業解決方案，包括(i)商戶SaaS解決方案，幫助客戶提高其運營效率；(ii)智能營銷服務，使客戶能夠有效觸達目標市場；(iii)賬戶運營服務，滿足客戶營運資金管理需求；及(iv)其他解決方案，包括PaaS及電子發票服務。我們許多數字化商業解決方案客戶直接來自我們綜合數字支付服務客戶的轉化。例如，截至2025年10月31日，使用我們SaaS解決方案的商戶中，有64.2%從我們的綜合數字支付服務客戶轉換而來。

商戶SaaS解決方案

我們提供專有SaaS解決方案為商戶日常運營賦能。我們採用標準化及模塊化的產品開發方式，可以實現SaaS產品的快速迭代週期和顯著的規模經濟。我們已將特定場景的功能集成至各種商戶SaaS解決方案，以支持我們富掌櫃系統下的支付服務。通過我們的商戶SaaS解決方案，我們提供各種針對行業垂直領域的智能業務解決方案。我們通常就使用我們的軟件收取固定訂閱費。我們的商戶SaaS解決方案提供全面的功能，包括(i)智能收銀系統；(ii)供應鏈管理系統；(iii)會員管理和營銷系統；及(iv)餐廳點單系統。

例如，中國一家在全國範圍內擁有數千家門店的快餐連鎖店，使用我們商戶收單服務的同時亦使用我們的智能收銀系統進行訂單管理及多門店管理，並使用我們的餐廳點單系統以精簡其點單流程以及使用我們的會員管理和營銷系統以管理其會員群及開展促銷活動。

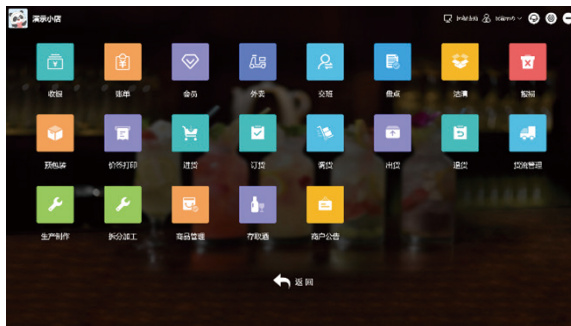
我們已於商戶SaaS解決方案中引入人工智能驅動的創新功能，包括：通過秤重設備內置攝像頭實現人工智能生鮮識別，自動辨識蔬果種類以提升結賬效率；基於圖像識別的菜單數字化，人工智能識別菜品及價位，實現菜單即時錄入；以及人工智能申申計數，通過圖像分析準確統計申申數量，簡化支付流程。正在開發的項目包括人工智能客服及智能庫存補貨，利用銷售數據及人工智能算法優化庫存水平並減少浪費。該等技術旨在提升客戶的營運效率、準確性及用戶體驗。

業 務

智能收銀系統

在我們的商戶收單服務基礎上，我們亦為餐飲、零售及其他業務設計一系列全面的數字化功能，可與我們的支付服務結合使用，以增強功能及提高經營效率。例如，該系統包括一個智能點單系統，支持二維碼下單、數字化訂單管理、送貨服務管理，並可同步多家商店及送貨平台的訂單狀態。該系統亦有助於餐飲及零售業的多店管理，並提供全面的數據分析及報告，以更好地進行業務管理及規劃。

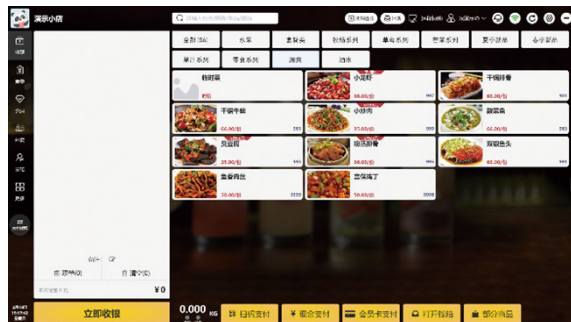
下圖舉例說明我們的智能收銀軟件的商戶界面：



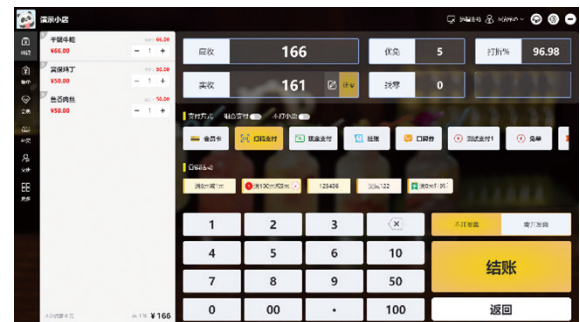
多功能可用



桌位管理



訂單管理



多种付款方式

業務

下圖舉例說明商戶可透過我們的系統取得的數據分析及經營指標：



供應鏈管理系統

我們提供綜合解決方案以幫助商戶管理其供應鏈。其包括生產及物流管理及監控、原材料及產品管理、庫存追蹤、採購及訂購、退換貨管理、供應鏈數據分析等功能。該等功能協助商戶有效管理其供應鏈運營，優化庫存水平，簡化採購流程，並促進高效的物流管理。

業 務

下圖以商戶角度說明我們的供應鏈管理平台的功能：

電腦端：

序號	商品名稱	商品單位	數量	單位	備註	單位	備註
1	薯片	216591934	90	-1			
2	薯片	216591933	91	1			
3	薯片	198952413	978	1			
4	薯片	198190301	836	1			
5	薯片	197498956	977	1			
6	薯片	216523731	904	-1			
7	薯片	216523737	907	-1			
8	薯片	216523744	4	1			
9	薯片	216523744	4	-1			
10	薯片	216523733	4	-1			
11	薯片	216523733	4	-1			
12	薯片	216523733	1071	-1			
13	薯片	216523733	1072	-1			
14	薯片	216523733	1079	-1			
15	薯片	216523733	1080	-1			
16	薯片	216523733	1081	-1			
17	薯片	216523733	1082	-1			
18	薯片	216523733	1071	-1			
19	薯片	216523733	1072	-1			

功能選擇

數據分析

移动端：

業 務

會員管理和營銷系統(雲掌客)

我們為商戶提供完整的解決方案，以處理會員管理的各個方面。其包括會員註冊、會員級別、會員充值功能、會員營銷工具及會員報告等功能。該產品可幫助商戶高效管理彼等的會員計劃、追蹤會員活動、實施針對性營銷活動並生成深度報告以分析會員表現。

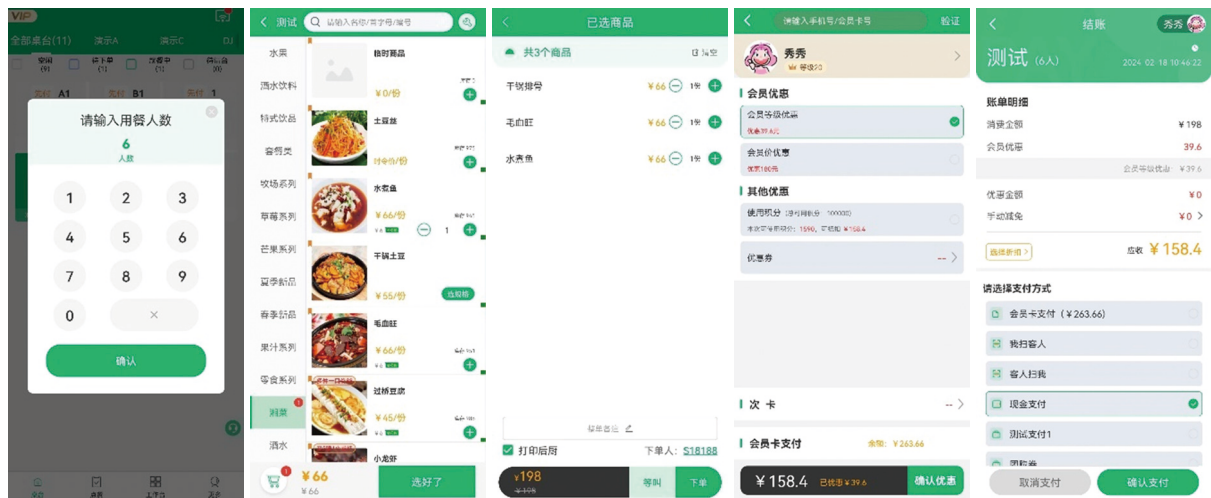
下圖以商戶角度說明我們的會員管理平台的功能：



業務

餐廳點單系統(點餐寶)

我們的餐廳點單系統是專為餐廳開發的產品，可幫助顧客在用餐場景中使用手機點餐。其提供一系列功能，包括下單、添加及刪除菜品、添加特殊要求、使用折扣或贈品及付款。該等功能旨在簡化和提高繁忙就餐環境中的點餐流程效率。下圖從餐廳員工角度說明我們餐廳點單系統的特性：



輸入用餐人數

商品選擇

已選商品展示

消費金額計算及
優惠券選擇

結賬及支付方式選擇

智能營銷服務

基於對支付服務的洞察，我們已開發一系列支付類營銷服務，為商戶及若干金融機構提供各種營銷及促銷工具，以吸引客戶、使客戶參與及與客戶互動。

我們為商戶提供智能營銷服務，如微信上的特定地點促銷、優惠券跨店營銷、從抖音等平台進行優惠券線下兌換。我們亦提供店內二維碼優惠券兌換，以及通過微信活動和發放紅包與會員進行互動。我們的智能營銷服務旨在為商戶拉動及充分利用消費客流、吸引新消費者並提高消費者參與度。

我們為銀行等金融機構提供智能營銷服務，包括為首次綁卡至電子錢包的用戶提供返現及優惠券，於消費者在店內及網上使用指定銀行卡支付時為其提供優惠券或折扣，以此促進銀行與商戶之間的合作，以及其他促銷及獎勵活動，以提高用戶參與度及銀行卡使用率。

業 務

例如，全國性商業銀行與我們合作，通過精準營銷活動提高持卡人的消費頻率。我們協助銀行擴展參與商戶網絡及開展促銷活動，持卡人於使用我們合作銀行的卡通過其他數字支付平台在參與商戶進行支付時享有折扣或優惠券。

再如，一家廣告公司與我們合作，為我們提供其客戶（為旨在推廣其品牌的企業）的廣告內容。當用戶通過我們的平台以微信或支付寶付款時，我們會在用戶成功付款後向其展示該等廣告內容。

我們的智能營銷服務通常基於CPM（每千次展示成本）模式（即按廣告的千次展示量支付廣告費）收取服務費。

賬戶運營服務(富管家)

我們提供基於及結合富掌櫃收銀系統及軟件的全面賬戶運營系統，為主要包括企業、連鎖企業、電商商戶及銀行在內的客戶提供定製化的一站式賬戶運營解決方案。我們的賬戶運營解決方案將客戶所面臨的管理賬戶、記賬、開票及賬戶查詢等複雜流程進行精簡，使其變得更加流暢快捷。例如，我們為若干客戶提供記賬系統，讓客戶的交易成員（包括在其平台上註冊的企業及個人）能夠無縫地進行各種交易。所提供的服務包括開設賬戶、記賬、賬單及賬戶查詢。此外，我們亦使得開設賬戶過程中的身份驗證流程更加便利，以確保客戶交易成員的真實性。我們還提供技術支持、培訓及諮詢服務，幫助客戶有效地使用系統。我們通常根據我們客戶的具體使用場景收取固定年度訂閱費、系統接入費及交易費。

業 務

其他解決方案

PaaS

我們為金融機構提供軟件及支付技術解決方案，根據金融機構的具體需求開發及打造定製的支付軟件及系統。我們亦向其他支付機構及技術企業提供科技賦能解決方案，以共享我們獨特的技術能力，包括商戶收單、交易數據處理、IT及數據相關技術。我們通常就每次聘用向客戶收取一次性項目費以及持續訂閱及系統維護費。

例如，我們與一家中國股份制銀行建立合作夥伴關係，以提供我們的PaaS解決方案。我們根據該銀行的需求，為其開發了一套數字收單系統，並針對特定行業應用場景，提供定製功能。我們為該銀行提供定期系統維護和技術支持，該系統多年來一直運作順暢。

電子發票

我們亦主要為商戶提供電子發票服務，方便其客戶於付款後僅需掃描二維碼即可開具電子發票。此舉免去了手動創建傳統發票相關的麻煩及潛在錯誤。我們的電子發票系統與商戶的支付系統無縫集成，提升了便利性，簡化發票管理並降低運營成本。我們通常就使用電子發票系統向客戶收取固定年費。

例如，我們為中國一家連鎖餐廳提供電子發票服務，該連鎖餐廳使用我們的收銀系統及POS機進行結算。當客戶要求開發票時，餐廳通過POS機或收銀系統生成二維碼，或以電子方式向客戶發送二維碼。客戶可使用微信或支付寶便捷地掃描二維碼，輸入必要的發票詳情，並在指定電話號碼或電郵地址自動接收發票。

我們的業務合作夥伴

我們已建立龐大的合作夥伴網絡，支持我們的數字支付及商業服務。我們的合作夥伴幫助我們為客戶提供差異化及更多元的體驗。我們已與各類業務合作夥伴建立戰略合作夥伴關係，主要包括銀行、清算機構及支付網絡、電商平台以及SaaS提供商及聚合支付平台。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，據本公司所知，未發生任何業務合作夥伴暫停或終止服務的事件，亦未發生任何業務合作夥伴施加處罰的情形。

業 務

銀行

我們與銀行的合作關係對於為客戶提供必要的支付基礎設施及渠道至關重要。截至2025年10月31日，按截至2025年10月31日止十個月內與各銀行發生的業務活動為計算基準，我們與78家全球銀行合作，以確保無縫、高效及安全地進行付款。

商業銀行會扣除手續費，通常為支付交易額的一定百分比，根據具體情況磋商協定。我們與商業銀行所訂立協議的保密條款要求雙方採取適當的安全程序及合理的預防措施，以防止濫用、未經授權或意外泄露或丟失機密信息，並確保交易過程中的信息安全。商業銀行可在協議規定的若干情況下終止協議或尋求賠償，如(i)我們濫用或未能保護客戶信息；(ii)我們或我們的商戶客戶從事違反法律、法規或相關規定的活動；或(iii)我們失去支付牌照。我們與商業銀行的協議通常為期一至三年，倘雙方並無書面提出異議，則可自動續期。我們與商業銀行的協議通常要求我們負責檢查商戶客戶及其支付交易，以確保真實性。根據該等協議，我們通常須設立交易真實性驗證系統，以實時監控欺詐性付款。我們通常須承擔虛假商戶或支付交易產生的任何損失。

我們為銀行提供軟件及支付技術解決方案，根據銀行的具體需求開發及打造定製的支付軟件及系統。我們已與中國一家大銀行的總行聯合共建金融科技實驗室，專注於以客戶為中心的數字化解決方案，以推動智慧城市計劃。該項合作涉及資源的靈活整合、創新研究和定製化實施，為客戶提供具有競爭力、多元及量身定製的金融科技及數字化解決方案。通過發揮各自的優勢，我們攜手共同吸引及服務客戶，確保互惠共贏。

此外，我們與若干合作銀行合作，向商戶客戶提供支付服務。我們為在合作銀行開戶並指定該等賬戶用作付款結算的選定商戶提供商戶收單服務等支付服務。在該模式下，我們的合作銀行為我們的客戶，支付手續費由商戶通過該等銀行支付予我們，而我們則根據該等商戶客戶的賬戶餘額向銀行收取推廣費，利用我們各自的資源及優勢達成互惠合作。

業 務

清算機構及支付網絡

憑藉我們在全球的牌照組合及相關技術能力，我們已建立連接全球主要卡組織（如 VISA、萬事達卡、美國運通、JCB 及 Diners Club）、中國清算機構（如銀聯、網聯及連通）的廣泛支付網絡，為客戶提供無縫可靠的支付服務及全面的數字化商業解決方案。我們與清算機構及支付網絡的合作關係為我們在中國及全球範圍內的資金結算服務提供便利。我們與國際卡組織合作，利用彼等的全球支付便利網絡，通過該網絡直接處理外國銀行卡交易。此外，我們強大的風險控制系統及合規記錄已廣受合作夥伴認可，加強了我們的合作。

清算機構為我們提供其自身清算系統硬件及軟件平台以處理資金及確保有關係統的安全。清算機構根據彼等所處理的每筆付款的交易額扣除手續費。清算機構可根據我們的信用評級及清算狀態要求存入保證金。我們與清算機構的協議通常要求我們(i)核實商戶身份、營運情況並確保合規，及時通知清算機構商戶信息的任何變動以避免爭議；(ii)確保商戶提供的訂單信息的合法性及準確性並於特定時間段內存置交易記錄；(iii)按協定及時與商戶進行資金交收，避免挪用結算資金；(iv)確保商戶不會從事信用卡取現、洗錢等非法活動，監控交易以符合規定並承擔任何相關責任；(v)授權清算機構收集及合理使用商戶信息及交易數據，以加強商戶及其自身服務。清算機構有權監督及檢查我們各個方面的業務運作，包括風險管理、賬戶資料及數據安全。倘我們不符合有關標準，或未能在特定時間段內解決不足或潛在風險，清算機構有權暫停其服務或撤銷我們的會員資格。清算機構亦有權在下列情況下單方面終止協議：(i)我們將其系統及服務用於任何非法目的；(ii)我們從事任何違反法律、法規及相關規定的活動；(iii)我們的行為有損清算機構的品牌及聲譽；或(iv)我們因展開清盤程序或失去許可證或其他付款資格而無法履行我們的義務。

電商平台

我們與電商平台密切合作。我們的電商合作夥伴包括亞馬遜等全球主要電商平台。我們與電商平台合作，提供跨境電商交易解決方案，使平台上的商戶能夠收取海外消費者的付款。我們與電商平台合作，平台為我們在電商平台上運營的商戶客戶提供重要的產品及服務營銷渠道。透過將我們的服務集成至該等平台，我們助力電商商戶接觸龐大的客戶群並在全球擴大其覆蓋範圍。

業 務

與全球主要電商平台所訂立協議的主要條款一般包括協議各方的權利及義務，以及終止條款。根據協議，我們提供外匯及跨境結算服務，使電商平台能夠向在其平台上運營的中國賣家付款，而電商平台讓我們成為其平台商戶的第三方支付服務提供商。我們向平台商戶提供服務須遵守所有適用法律法規。我們通常不會就向平台商戶提供服務而向平台收取服務費，而是會在商戶使用我們的服務時直接向商戶收費。我們通常基於我們通過電商平台提供跨境結算及外匯服務所產生的TPV百分比，以一定金額的經常性固定費用或收入分成費用的形式向電商平台支付服務費。我們協議的期限通常為三年，其後可自動延期一年。於初始期限或任何延長期限結束時，電商平台可在提前30天發出通知的情況下終止協議。於初始期限結束後，我們可在提前一年發出書面通知的情況下，因任何理由終止協議。各方均可隨時以協議規定的理由終止協議。

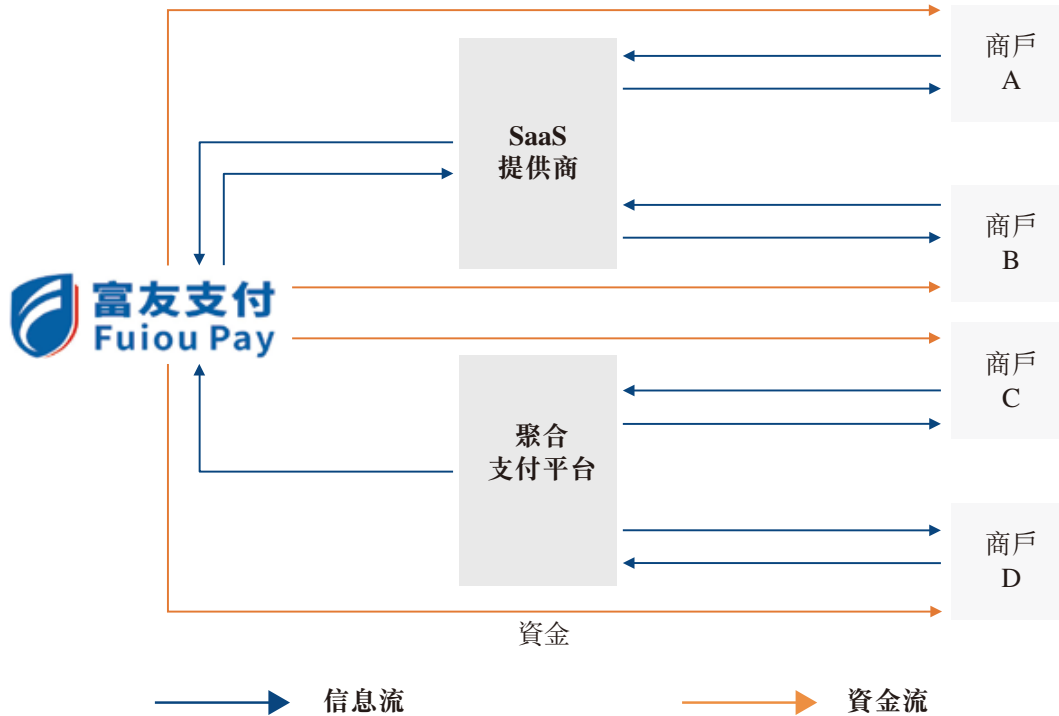
SaaS 提供商及聚合支付平台

我們通過我們的富掌櫃或開放平台與商業SaaS提供商及聚合支付平台(即將多種支付方式及渠道整合至單一系統의支付軟件解決方案提供商)合作，使商戶能夠通過該等合作夥伴獲取我們的支付服務。

SaaS 提供商及聚合支付平台不僅是我們的商業夥伴，亦是我們的渠道夥伴。作為我們的商業夥伴，通過提供軟件服務將商戶連接至我們的平台，彼等讓商戶可無縫獲取我們的全套服務，在單一界面處理多個來源(包括信用卡、數字錢包及銀行轉賬)的付款。這不僅簡化了商戶的支付流程，亦增強了商戶追蹤及管理財務交易的能力。該合作模式使我們能夠接觸更廣泛的商戶及探索交叉銷售機會。此外，作為我們渠道夥伴，彼等協助向商戶推廣我們的服務，促進簽約、付款執行、商戶管理、硬件安裝、技術培訓、檢查及風險管理。請參閱「—銷售及營銷—渠道夥伴」。商業SaaS 提供商及聚合支付平台需要與

業 務

我們合作，因為作為持有支付業務許可證的非銀行支付機構，我們能為商戶提供支付服務，而彼等因缺乏必要許可證無法獨立提供該等服務。下表載列我們與彼等的業務合作流程圖：



我們通常會與SaaS提供商以及聚合支付平台訂立為期一年的協議。我們根據彼等的義務履行情況按協商結果向彼等支付服務費。SaaS提供商或聚合支付平台必須(i)確保其商戶擴張活動不違反法律或法規或構成虛假廣告或欺詐行為；(ii)向我們提供真實的商戶文件及賬戶信息；(iii)及時處理商戶的任何投訴，並有效地處理商戶的日常維護；(iv)確保與彼等有關的商戶不從事非法行為，並對商戶行為造成的任何損失承擔責任；及(v)保護敏感客戶信息並遵循我們提供的數據安全協議。倘未能遵守上述或其他協議中規定的義務，可能會導致我們單方面終止協議，並預扣服務費，直至獲得賠償。

此外，我們為該等合作夥伴提供標準化的技術組件及解決方案，促進共享我們獨特的技術能力。請參閱「我們的業務—數字商業化解決方案—其他解決方案」。該協作方式通過整合資源及專業知識，促進支付行業和我們生態系統的創新及發展。

業 務

變動及佣金

下表載列於所示期間我們的業務合作夥伴數量及其變動情況：

	截至12月31日止年度			截至10月31日 止十個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
期初業務合作夥伴數量				
—銀行	25	45	95	93
—清算機構及支付網絡	3	5	7	7
—電商平台	3	3	2	2
—SaaS提供商及聚合支付平台	555	595	725	851
期內新增業務合作夥伴數量				
—銀行	20	50	3	—
—清算機構及支付網絡	2	2	—	—
—電商平台	—	—	—	—
—SaaS提供商及聚合支付平台	67	185	217	267
期內終止業務合作夥伴數量				
—銀行 ⁽³⁾	—	—	5	15
—清算機構及支付網絡	—	—	—	—
—電商平台	—	1	—	—
—SaaS提供商及聚合支付平台	27	55	91	32
期內業務合作夥伴數量淨增加/(減少)				
—銀行	20	50	(2)	(15)
—清算機構及支付網絡	2	2	—	—
—電商平台	—	(1)	—	—
—SaaS提供商及聚合支付平台	40	130	126	235
期末業務合作夥伴數量				
—銀行	45	95	93	78
—清算機構及支付網絡	5	7	7	7
—電商平台	3	2	2	2
—SaaS提供商及聚合支付平台	595	725	851	1,086

附註：

- (1) 新增的電商平台、SaaS提供商及聚合支付平台指於特定期間在我們的業務系統中註冊了識別號的機構。新增的銀行、清算機構及支付網絡指我們於特定期間首次訂立協議的相關機構。
- (2) 終止的電商平台、SaaS提供商及聚合支付平台指於特定期間在我們的業務系統中被註銷識別號的機構。終止的銀行、清算機構及支付網絡指於特定期間協議到期且未予續簽的機構。
- (3) 終止合作的銀行數量乃基於交易不活躍度計算，該數字並不代表雙方已於相關期間內訂立正式終止安排。

業 務

據董事所知，除「我們的供應商」所披露者外，我們於往績記錄期間各期間合作的各銀行、清算機構、支付網絡電商平台及前十大SaaS提供商以及聚合支付平台與本公司或附屬公司、其董事、股東或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人之間不存在其他過往或現時關係（業務、僱傭、融資、家庭、信託或其他）。

下表載列於所示期間業務合作夥伴收取的佣金率範圍及平均值：

		截至12月31日止年度			截至10月31日 止十個月
		2022年	2023年	2024年	2025年
銀行、清算機構及支付	範圍	0.0085%-1.9300%	0.0060%-2.3000%	0.0061%-2.0200%	0.0061%-1.8982%
網絡扣除的手續費 ⁽¹⁾⁽²⁾	平均值	0.1169%	0.1356%	0.074%	0.071%
向電商平台支付的服務費 ⁽³⁾	範圍	0.1%-0.3%	0.1%-0.3%	0.1%-0.3%	0.1%-0.3%
	平均值	0.17%	0.17%	0.20%	0.15%
向SaaS提供商及聚合支付	範圍	0.0007%-0.7600%	0.0002%-1.1300%	0.0002%-0.9300%	0.0001%-1.7854%
平台支付的服務費 ⁽⁴⁾	平均值	0.0955%	0.0941%	0.0914%	0.0933%

附註：

- 手續費率乃按於特定期間支付予特定合作夥伴的手續費除以該合作夥伴於該期間所處理的支付量而計算得出。手續費率取決於涉及的不同支付產品及行業以及相關政府法規，導致往績記錄期內各期間的手續費範圍廣泛。相關手續費並未入賬列作我們的銷售成本。
- 清算機構及發卡銀行收取的手續費受政府法規的規限。請參閱「監管概覽—與非銀行支付機構支付服務有關的規定—關於銀行卡收單業務的規定」。法規的變動可能導致該等費用增加。請參閱「風險因素—定價機制相關法規的變化可能會對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響」。
- 向電商平台支付的服務費率乃按於特定期間支付予特定平台的服務費除以我們於該期間通過該平台提供服務所產生的TPV而計算得出，服務費率乃經考慮合作夥伴指定的服務或要求、其交易量及未來增長潛力以及我們與彼的業務關係，根據具體情況與各合作夥伴磋商。往績記錄期內各期間的服務費範圍廣泛，主要是由於我們所合作電商平台的業務模式、結算結構及收入模式多樣化。各電商平台均有獨特的需求，並要求我們提供度身定製的服務，因而產生不同的費用結構。
- 向SaaS提供商及聚合支付平台支付的服務費率乃按支付予特定合作夥伴的服務費除以我們在該期間通過該合作夥伴提供的服務所產生的TPV而計算得出，服務費率乃經考慮合作夥伴所服務的商戶類型及規模、其交易量及未來增長潛力以及我們與彼的業務關係，根據具體情況與各合作夥伴磋商。往績記錄期內各期間的服務費範圍廣泛，主要是由於彼等服務的商戶類型及規模不一。例如，主要服務大客戶的業務合作夥伴收取相對較低的交易費，導致我們的服務費率低，而主要服務小微商戶的業務合作夥伴收取相對較高的交易費，令我們的服務費率高。

業 務

我們的技術及研發

研發

我們強大的內部研發能力為我們持續取得成功奠定基礎。截至2025年10月31日，我們在上海和武漢設有兩個研發中心，負責我們內部的產品開發、實施及迭代。截至2025年10月31日，我們的研發團隊有206名僱員，佔我們僱員總數的37.7%。我們的研發團隊由具備系統開發、基礎設施、大數據、人工智能、系統運作、信息技術管理及運維專業知識的專業人員組成。

我們計劃進一步投資研發能力並擴大研發團隊，以支持我們的業務發展及維持我們的技術優勢。我們過往的研發計劃包括改善及升級我們的基礎設施，如賬戶管理系統、私有雲技術及信息安全。我們持續的研發計劃聚焦於運用人工智能及機器學習技術提升營運效率、安全性及客戶體驗。具體包括：人工智能客服以改善客戶互動並降低成本；自動化商戶審核系統，簡化並數字化商戶入駐流程，提高準確性及效率；人工智能反欺詐模型，實現即時交易監控及風險分析以強化支付安全；以及探索新支付技術，保持在快速演變的支付領域的前沿地位。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年10月31日止十個月，我們的研發開支分別為人民幣53.8百萬元、人民幣56.9百萬元、人民幣60.7百萬元、人民幣46.5百萬元及人民幣60.1百萬元。

我們的技術平台

我們的專有技術平台嵌入穩定、安全及靈活的系統，以支持我們的業務運營。此外，我們的技術平台具有高度可擴展性，使我們能夠根據不斷變化的需求快速支持新行業及新業務場景，賦能我們不斷創新服務並擴大客戶群。我們的支付系統採用模塊化及基於插件的開發方式，創建了眾多功能模塊及子系統。該方式顯著提升了我們的研發效率，實現了快速迭代、產品迭代及業務擴展。為滿足客戶在日益複雜的交易場景中的不同數字化需求，我們以技術平台為支撐不斷創新，通過快速的迭代週期高效進行產品研發及部署。

業 務

我們利用人工智能、大數據及雲計算等先進技術，搭建了集穩定性、安全性、高效性和便捷性於一體的專有支付科技平台。

- 我們已創建一個多功能的數據倉庫基礎設施，以滿足多樣化的營運需求。具體而言，(i)我們通過利用先進的大數據技術，建立了實時數據倉庫；(ii)我們通過利用前沿的分佈式數據庫技術，開發了分佈式查詢數據倉庫，以提高我們平台上的交易和清算查詢的效率；及(iii)我們利用先進的數據處理平台，對業務數據進行全面的離線分析和模型化，為我們的前端業務活動提供了寶貴的洞察。有鑒於此，我們構建一個擁有強大的大數據基礎設施的集中化數據平台，整合並豐富多源數據以提供精準全面的洞察。通過先進的人工智能算法，該平台支持預測分析、主動營銷及個性化活動，確保數據驅動的決策制定及策略優化。
- 我們已訓練一個具有大量商家查詢及其相應答案的智能服務平台，顯著加快了客戶查詢的響應時間並降低了運營成本。
- 我們戰略性地採用領先的雲服務及內容分發網絡產品，以實現加速及穩定的訪問流量以及高效的數據計算。

我們已經建立支持我們各項業務及服務的系統及平台。具體而言，我們的二維碼支付/收單系統是一個強大的可擴展平台，支持多渠道支付服務及各種增值服務，如人臉識別支付及數字貨幣支付。該系統設計日均處理交易量超5,000萬筆。其峰值處理能力約為每秒5,000筆交易，每筆交易的平均處理時間為0.01秒，根據弗若斯特沙利文的資料，均高於行業平均水平。該系統旨在利用相互連接的數據庫集群高效處理大量數據，以便快速處理及檢索信息。我們的系統在兩個異地服務器中心持續運行，確保全年365天全天

業 務

24小時可用。其具備自動糾錯能力，運營可靠性非常優異，達99.999%，可為商業交易及資金轉移提供安全、便捷、高效的環境。我們支持安全高效交易處理、數據存儲、系統監控及風險管理的核心專有技術主要包括以下各項：

技術	功能	應用場景
網絡接口技術	為外部機構提供標準化或定製的訪問功能，包括支付網關、支付接口聚合及使用安全協議的商戶接口。	主要用於我們的二維碼支付/收單系統、賬戶運營系統、線上綜合數字支付系統、信用卡還款系統及跨境數字支付系統，以提供網絡接口集成。
流量控制技術	通過網絡應用負載均衡及流量控制，確保業務請求的穩定傳輸。	用於所有外部系統，確保系統安全。
分佈式數據存儲技術	處理高併發場景，為可擴展的交易型數據庫儲存預載或時效敏感的緩存數據。	主要用於我們的商戶收單服務，以實現大規模收單數據的高效查詢及清點。
清算數據接入及處理技術	數據接入清算機構，通過其內部賬戶清算系統進行交易驗證及資金結算。	主要用於清算及結算期間的會計系統，以完成資金的清算及結算。
集中數據存儲技術	長期集中存儲用戶信息及歷史交易等數據，以便對歷史數據的分析及風險分析。	用於所有業務系統，為數據分析收集數據。
消息服務技術	實現消息隊列發佈與訂閱，支持異步解耦及數據同步。	主要用於我們的二維碼支付/收單系統以實現異步通知及結算，確保線上交易的高性能及穩定性。

業 務

技術	功能	應用場景
微服務技術	將中間件技術與業務流程分離，實現可擴展、自動化的軟件交付及維護。	用於所有內部系統，以解耦業務系統功能，確保服務迭代的效率及穩定性。
信息系統監控技術	為我們人員的軟件操作提供實時監控、警示、日誌及追蹤功能。其結合多個數據指標，獲得相關性分析能力，以持續優化業務健康度及用戶體驗。	用於所有業務系統，監控流量、系統資源和交易成功率，實時監控交易的穩定性。
網絡安全技術	使用各種協議及算法，通過防火牆、身份驗證、加密及訪問控制確保網絡安全。	用於所有業務系統，以阻止未經授權的流量，並執行身份驗證、加密及訪問控制。
交易風險管理技術	實施實時交易監控及反洗錢措施，以管控業務經營風險。	用於所有業務系統，以便在受理交易之前對交易進行風險控制監測，並對已完成的交易進行反洗錢分析及監測。

業 務

獎項及榮譽

多年來，就我們在中國數字支付行業獲得的成果和創新，我們已獲得多個獎項及榮譽。部分重要獎項及榮譽載列如下：

獎項/榮譽	年度	頒獎機構/組織
2025年支付場景共創獎	2025年	美國運通
2025上海新興產業企業100強	2025年	上海企業聯合會、上海企業家聯合會、解放日報
2024年最佳收單貢獻獎	2025年	萬事達卡
2024外卡受理貢獻獎	2025年	美國運通
2024年銀聯錦綉行動突出貢獻獎	2025年	中國銀聯
2024年度收單業務優秀合作夥伴獎	2025年	VISA
2024年年度浦東新區突出貢獻獎	2025年	上海市浦東人民政府
平安銀行結算與先進管理業務「行業創新先鋒獎」	2025年	平安銀行
上海軟件核心競爭力企業	2024年	上海市軟件行業協會
支付服務創新突出貢獻獎	2024年	美國運通
打擊治理電信網絡新型違法犯罪科技聯盟成員單位	2024年	上海市公安局浦東分局
萬事網聯首批收單合作夥伴	2024年	萬事網聯

業 務

獎項／榮譽	年度	頒獎機構／組織
上海軟件和信息技術服務業百強	2020年；2021年； 2022年；2023年； 2024年	上海市經濟和信息化委員會
中國商業信息化行業年度金牌服務商	2023年	中國商業信息化行業大會組委會
年度卓越貢獻合作夥伴獎	2023年	美國運通
中國區優秀收單合作夥伴獎	2023年	VISA
上海市信息服務業行業協會會員單位	2022年	上海市信息服務業行業協會
中國支付清算協會理事單位	2022年	中國支付清算協會
優秀跨境電商支付與金融企業	2022年	深圳國際跨境電商交易博覽會 組委會
最佳支持合作夥伴獎	2022年	華為全球金融
年度最佳收單業務獎	2021年	萬事達卡
年度收單業務卓越新合作夥伴獎	2021年	VISA
受理市場合作貢獻獎	2021年	中國銀聯
年度收單品牌影響力企業	2021年	支付圈
金融科技傑出機構	2021年	WeMoney
最佳金融科技創新服務獎	2019年	中國銀聯

業 務

我們的客戶

我們的客戶主要包括商戶及金融機構。我們的主要客戶主要包括金融機構，原因是其交易量大且服務需求高，而我們的商戶客戶群雖然廣泛，但每位客戶貢獻的收入相對較低。金融機構主要包括商業銀行及其他持牌金融機構。商戶主要從事線上線下零售及餐飲業務，並與終端買家及消費者進行交易。董事認為，我們綜合數字支付服務項下商戶客戶的行業集中風險低，因為我們的商戶客戶組合覆蓋多個行業，於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，我們服務的前五大行業分別約佔我們綜合數字支付服務商戶客戶總數的68%、69%、71%及77%。

基於所進行的以下盡職調查工作，聯席保薦人認同我們董事的上述觀點：

- (i) 與本集團管理層進行面談，以了解(其中包括)綜合數字支付服務領域的業務模式及主要以此模式經營的商戶客戶類型；
- (ii) 對綜合數字支付服務領域的若干商戶客戶進行抽樣訪談，以了解(其中包括)：
 - (a) 商戶客戶的背景(包括其基本公司資料、核心業務活動及所處行業)；
 - (b) 本公司與該等商戶客戶之間的業務關係；及
 - (c) 該等商戶客戶與本集團之間的關係，尤其是該等商戶客戶是否獨立於本集團；
- (iii) 取得並審閱關於我們綜合數字支付服務領域按行業劃分的商戶客戶總數及佔比的相關文件，(其中包括)，(a)載列我們在不同行業經營的全部商戶客戶的控制名單；及(b)按抽樣基準取得並審閱本公司與相關商戶客戶訂立的服務協議；

業 務

- (iv) 對每名相關商戶客戶經營何種行業進行獨立桌面搜索，並分別與從商戶客戶及本公司獲得的上文(ii)及(iii)項相關資料進行對比，確保獲得的資料與搜索結果一致；
- (v) 獲取弗若斯特沙利文的確認，確認綜合數字支付服務提供商的商戶客戶組合可能集中在特定行業乃市場常態；及
- (vi) 向弗若斯特沙利文進行盡職調查查詢及討論，以了解(其中包括)：
 - (a) 弗若斯特沙利文的背景、經驗及資質以及相關行業顧問人員的專業資格；及
 - (b) 進行一級及二級研究所採納的方法及方式，包括但不限於在檢索行業數據時的研究方法、範圍及涵蓋範圍、訪問對象的數目、背景及選擇標準等。

下表載列於所示期間我們按客戶主要行業劃分的聚合收單服務的收入及TPV明細：

	截至12月31日止年度						截至10月31日止十個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	TPV (人民幣 十億元)	收入 (人民幣 千元)	TPV (人民幣 十億元)	收入 (人民幣 千元)	TPV (人民幣 十億元)	收入 (人民幣 千元)	TPV (人民幣 十億元)	收入 (人民幣 千元)	TPV (人民幣 十億元)	收入 (人民幣 千元)
餐飲	121.4	132,663.0	210.5	224,575.3	260.1	272,092.1	217.8	227,099.4	207.4	216,921.1
休閒娛樂	80.6	103,044.8	118.3	148,134.4	126.1	152,544.1	105.2	128,326.5	103.8	123,250.1
汽車、摩托車、燃料及零部件										
專業零售	104.3	96,034.5	102.7	92,002.4	90.6	79,099.4	78.7	68,756.8	59.1	51,248.6
一般零售	74.9	80,712.2	96.0	92,621.2	112.0	98,886.9	104.5	90,741.5	109.2	85,502.4
紡織、服裝及日用品專業零售	72.8	67,303.9	121.9	119,040.8	114.0	102,133.9	94.4	84,837.1	96.2	83,595.4
食品、飲料及煙草產品專業零售	47.0	46,572.6	59.7	57,815.6	65.7	62,016.8	54.5	51,413.7	57.4	53,199.3
商業服務	30.7	39,180.1	56.9	70,665.7	83.0	94,099.1	83.1	91,296.9	88.1	92,445.6
其他 ⁽¹⁾	197.0	192,349.4	278.8	283,681.8	314.5	321,152.1	271.9	278,208.4	270.3	272,674.4
未指定的行業類型 ⁽²⁾	98.4	90,457.0	102.7	99,514.1	67.1	61,999.8	104.4	13,434.7	187.6	22,149.7
總計	827.2	848,317.5	1,147.5	1,188,051.3	1,233.0	1,244,024.1	1,114.5	1,034,115.0	1,179.0	1,000,986.7

業 務

附註：

- (1) 包括其他19個行業，如硬件、傢俱及室內裝飾材料專業零售行業、批發行業、住宿行業、教育行業、醫療行業、維修及其他專業服務行業、居民服務行業及家用電器及電子產品專業零售行業。
- (2) 由於部分第三方錢包所使用的商戶編碼標準與中國銀聯的標準並不一致，對於部分僅使用我們二維碼支付服務的聚合收單客戶，出於操作便利性及避免統計混淆的考慮，我們未記錄其行業類型。據我們了解，由於獨立的業務邏輯及技術架構，若干第三方錢包開發了其自身的行業類型及標準，目前並無法律或法規要求企業使用統一的行業類型及標準。

於往績記錄期間各年度或期間，來自我們五大客戶的收入分別佔各年度或期間總收入的6.6%、3.7%、3.7%及4.0%。於往績記錄期間各年度或期間，來自我們最大客戶的收入分別佔各年度或期間總收入的2.5%、1.3%、1.2%及1.0%。下表載列於所示年度或期間我們按收入劃分的五大客戶的詳情：

截至2022年12月31日止年度

客戶	所採購產品及服務類型	背景	收入	佔總收入百分比	業務關係開始年份	支付條款
			(人民幣千元)			
客戶A	聚合商戶收單服務、 信用卡還款服務	一家於1996年在北京成立的中國商業銀行。	28,490	2.5	2011年	銀行轉賬， 90天內
客戶B	智能營銷服務	一家於2000年在杭州成立的全球數字金融服務公司，在中國擁有並運營一個大型移動支付平台。	15,785	1.4	2017年	銀行轉賬， 90天內
客戶C	聚合商戶收單服務、 信用卡還款服務	一家於1987年在上海成立的中國商業銀行。	13,558	1.2	2018年	銀行轉賬， 30天內
客戶D	聚合商戶收單服務、 信用卡還款服務	一家於1987年在深圳成立的中國商業銀行。	11,719	1.0	2013年	銀行轉賬， 30天內
客戶E	聚合商戶收單服務、 信用卡還款服務	一家於1992年在北京成立的中國商業銀行。	6,167	0.5	2016年	銀行轉賬， 30天內
總計			75,719	6.6		

業 務

截至2023年12月31日止年度

客戶	所採購產品及服務類型	背景	收入	佔總收入百分比	業務關係開始年份	支付條款
			(人民幣千元)			
客戶A	聚合商戶收單服務、 信用卡還款服務	一家於1996年在北京成立的中國商業銀行。	19,187	1.3	2011年	銀行轉賬， 90天內
客戶F	聚合商戶收單服務、 信用卡還款服務	一家於1987年在北京成立的中國商業銀行。	15,167	1.0	2011年	銀行轉賬， 30天內
客戶D	聚合商戶收單服務、 信用卡還款服務	一家於1987年在深圳成立的中國商業銀行。	8,348	0.6	2013年	銀行轉賬， 30天內
客戶G	跨境數字支付服務	一家於2009年在美國成立的全球付款支持及軟件公司。	6,485	0.4	2016年	銀行轉賬， 實時支付
客戶B	智能營銷服務	一家於2000年在杭州成立的全球數字金融服務公司，在中國擁有並運營一個大型移動支付平台。	6,346	0.4	2017年	銀行轉賬， 90天內
總計			<u>55,533</u>	<u>3.7</u>		

業 務

截至2024年12月31日止年度

客戶	所採購產品及服務類型	背景	收入	佔總收入 百分比	業務關係 開始年份	支付條款
			(人民幣千元)			
客戶F	聚合商戶收單服務、 信用卡還款服務	一家於1987年在北京 成立的中國商業銀行。	19,100	1.2	2011年	銀行轉賬， 30天內
客戶A	聚合商戶收單服務、 信用卡還款服務	一家於1996年在北京 成立的中國商業銀行。	12,596	0.8	2011年	銀行轉賬， 90天內
客戶D	聚合商戶收單服務、 信用卡還款服務	一家於1987年在深圳 成立的中國商業銀行。	9,698	0.6	2013年	銀行轉賬， 30天內
客戶B	智能營銷服務	一家於2000年在杭州 成立的全球數字金融 服務公司，在中國 擁有並運營一個 大型移動支付平台。	9,038	0.6	2017年	銀行轉賬， 90天內
客戶H	跨境數字支付服務	一家於1994年在美國成 立的跨國技術公司， 從事電子商務、雲計 算、線上廣告、數字 流媒體及人工智能。	8,661	0.5	2021年	銀行轉賬， 實時支付
總計			59,093	3.7		

業 務

截至2025年10月31日止十個月

客戶	所採購產品及服務類型	背景	收入	佔總收入 百分比	業務關係 開始年份	支付條款
			(人民幣千元)			
客戶F	聚合商戶收單服務、增值服務—賬戶運營服務、信用卡還款服務	一家於1987年在北京成立的中國商業銀行。	12,898	1.0	2011年	銀行轉賬； 30天內
客戶I	營銷服務	一家於2006年在深圳成立的中國數字化支付技術公司，提供網絡支付、手機支付及銀行卡收單服務。	11,720	0.9	2017年	銀行轉賬； 90天內
客戶H	跨境數字支付服務	一家跨國科技公司，業務涉及電子商務、雲端運算、在線廣告、數字流媒體及人工智能，於1994年在美国成立。	9,124	0.7	2021年	銀行轉賬； 實時支付
客戶D	聚合商戶收單服務、信用卡還款服務	一家於1987年在深圳成立的中國商業銀行。	8,582	0.7	2013年	銀行轉賬； 30天內
客戶J	增值服務—賬戶運營服務	一家於2017年在福州成立的中國商業銀行，提供存款服務、貸款業務及辦理國內結算業務。	8,721	0.7	2024年	銀行轉賬； 90天內
總計			<u>51,045</u>	<u>4.0</u>		

業 務

據我們董事所知，截至最後實際可行日期，概無董事及彼等各自的聯繫人或任何持有我們已發行股本5%以上的任何股東於我們往績記錄期間各年度或期間的五大客戶中擁有任何權益。

客戶入駐

我們全權負責對潛在客戶進行盡職調查評估，該評估有時會在渠道夥伴的幫助下進行。我們的客戶入駐流程包括以下步驟：

- **商戶評估。**我們渠道夥伴網絡的銷售代理及我們內部銷售團隊主要負責物色潛在新客戶商戶。彼等一般通過進行實地考察來評估商戶的運營、業務需求、財務狀況及信用狀況，從而識別及選擇潛在客戶。
- **申請材料收集。**我們渠道夥伴網絡中的銷售代理及我們的內部銷售團隊根據我們的內部清單收取商戶的申請材料及商戶信息，包括商戶的營業執照、法定代表人或負責人的有效身份證明、有效的合作協議、經營場所照片、結算賬戶文件及其他相關證明文件。
- **商戶審批。**我們採取嚴格方式並實施KYC內部程序，包括(i)核實申請材料中信息的準確性；(ii)根據我們的內部及行業黑名單對商戶進行核查；(iii)進行必要檢查，確保商戶出售的商品及/或提供的服務與描述相符；及(iv)根據我們的內部政策及相關法規釐定商戶的風險評級，以採取相應的風險管理措施。

與客戶的協議

我們就綜合數字支付服務及數字化商業解決方案與客戶訂立協議。

綜合數字支付服務

我們的綜合數字支付服務協議中的主要條款如下：

- **期限。**通常為一或兩年，可予續期。
- **服務範圍。**我們向客戶提供相關協議所載若干類型的支付服務。有關綜合數字支付服務的詳情，請參閱「我們的業務—綜合數字支付服務」。

業 務

- **費用及定價。**我們數字支付服務的定價基於所使用的服務類型。有關我們按服務類型定價的詳情，請參閱「我們的業務－綜合數字支付服務」。我們通常根據相關協議所載費用計算標準收取服務費。我們通常在將資金存入客戶賬戶時扣除服務費，或按月與客戶結算服務費。
- **賠償。**倘任何一方違反其保證或承諾，或未能履行合約規定的責任或義務，另一方有權要求改正或採取糾正措施，在造成損失的情況下，有權要求賠償。客戶不得截取持卡人的任何信息，亦不得代表持卡人發出任何指令。
- **終止。**倘客戶違反法律、法規或監管制度開展業務，我們通常有權終止協議。經雙方書面同意亦可終止協議。

數字化商業解決方案

我們的數字化商業解決方案中的主要條款如下：

- **期限。**通常為一年，可予續期。
- **服務範圍。**我們向客戶提供相關協議所載若干類型的數字化商業解決方案。有關數字化商業解決方案的詳情，請參閱「我們的業務－數字化商業解決方案」。
- **費用及定價。**我們的數字化商業解決方案的定價基於所使用的服務類型。有關我們按服務類型定價的詳情，請參閱「我們的業務－數字化商業解決方案」。我們通常根據相關協議所載費用計算標準收取服務費、年度訂閱費及系統接入費的組合費用。
- **賠償。**因(其中包括)(i)與客戶提供的虛假廣告資料有關的損失；(ii)客戶方違反法律或法規造成的聲譽損失或(iii)未經同意非法使用敏感數據造成的損失，我們通常有權要求賠償我們的損失。
- **終止。**在協議規定的情況下，如一方違反協議規定或濫用信息技術危害網絡安全，另一方有權單方面終止協議。經雙方書面同意亦可終止協議。

業 務

客戶服務

我們相信，我們竭誠的客戶服務優化服務質素，提高客戶忠誠度及提升品牌形象。我們的客戶服務團隊致力於為我們的全球客戶提供優質高效的服務。

我們的支持範圍廣泛，包括客戶服務、賬戶及電子錢包服務、客戶審批、支付審批、風險管理、銀行卡運營、客戶實施及配置管理。我們及時處理諮詢及投訴，並與其他部門合作提供有效解決方案。我們通過利用我們豐富的行業洞察力來分析客戶服務需求，使我們能夠立即（有時主動地）解決客戶關心的問題。客戶可直接透過我們的網站、電子郵件及社交媒體提交問題或投訴，或通過致電我們的客戶服務熱線提出問題或投訴，我們能夠通過多種渠道以多種語言作出回應。我們亦使用客戶服務機器人全天候高效處理客戶的投訴及諮詢。我們有處理客戶投訴的內部控制措施，包括(i)記錄所有客戶要求、諮詢或投訴並分配至特定案例參考；(ii)安排客戶服務人員處理分配予彼等的案例並跟進直至案例結束或解決方案令客戶滿意；及(iii)將客戶反饋納入我們的決策過程。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到任何重大客戶投訴。我們於2023年、2024年以及截至2024年及2025年10月31日止十個月分別接獲及解決了991、999、812及843起客戶投訴，所有該等投訴均為一般投訴，主要與對服務規則及程序的理解以及應用程序的使用有關。所有相關投訴均已根據我們的內部程序進行處理，且並無對我們的業務運營及財務狀況造成任何重大不利影響。

銷售及營銷

我們通過渠道夥伴（主要包括SaaS提供商等獨立第三方服務提供商）推廣我們的大部分業務。我們擁有龐大的渠道夥伴網絡，以與中國各地的中小型商戶及其他客戶建立關係，從而擴大我們服務及解決方案的客戶基礎。我們亦主要為我們的信用卡還款、基金支付服務及跨境數字支付服務採用直接營銷方式獲取部分客戶。

直接營銷

我們內部營銷部門負責協調我們的直接營銷工作。為促進銷售，我們利用有效的線上及線下品牌推廣及營銷活動來擴大客戶群及提高品牌知名度。

業 務

為增加客戶群及提高彼等參與度，我們已制定多項營銷策略，並定期部署及監察該等策略。我們利用線上營銷渠道(例如搜索引擎優化、在主流社交媒體平台開展營銷活動、在我們的網站、社交媒體及其他平台上發佈公司最新資料、客戶案例研究及文章)，以及與知名媒體合作，以觸達目標受眾、提升知名度及提高用戶參與度。此外，我們亦參與各種線下活動，例如行業會議、產品發佈會及行業沙龍，以展示我們的技術進展並與行業參與者建立關係。

截至2025年10月31日，我們有一隻由140名僱員組成的團隊專注於我們的銷售及營銷工作。通過利用我們銷售及營銷團隊的專業知識，我們增強市場滲透率並在各領域有效推廣我們的產品，建立強大的影響力，推動可持續增長。

渠道夥伴

渠道夥伴為協助我們爭取中小型商戶成為我們客戶的服務提供商。我們的渠道夥伴主要包括支付行業公司(如聚合支付平台)及行業特定解決方案提供商(如SaaS提供商)。憑藉多年的行業經驗，該等合作夥伴已積累豐富的支付行業專業知識，能夠提供滿足商戶特定需求的定製化解決方案，有效解決商戶問題並建立持續、深入的合作關係。我們的許多渠道夥伴深耕細分市場，提供針對特定場景的專業解決方案及資源。彼等隨著時間推移的持續產品開發使其與商戶深度融合。根據弗若斯特沙利文的資料，與渠道夥伴合作促進支付服務的銷售已成為行業常態，是一種較為經濟的覆蓋大量商戶的方式。截至2025年10月31日，我們的網絡由3,900名渠道夥伴組成，覆蓋中國372個城市，並使我們能夠觸達中國6.6百萬家商戶。於往績記錄期間，我們大部分收單服務客戶乃透過渠道夥伴獲得。

我們委聘渠道夥伴獲取商戶的原因如下：

- **市場資源整合及快速覆蓋。**渠道夥伴通常擁有商戶網絡等寶貴資源，而我們可利用該等資源迅速進入競爭激烈新興市場。此外，渠道夥伴熟悉當地市場及客戶需求，可提供及時的市場反饋，幫助我們優化策略並提高市場競爭力。這有助我們實現更有效的支付服務推廣。
- **本地化服務能力。**由於存在區域市場、習俗、文化及語言的差異，通常深耕當地的渠道夥伴具備強大且與當地需求高度契合的服務意識及服務能力。彼等可提供更加本地化及個性化服務，提升客戶體驗及滿意度。這有利於我們獲得當地客戶的信任，並支持業務的有效發展。

業 務

- **成本控制及風險管理。**通過直營模式經營涉及人力、營銷及管理方面的重大成本。透過委聘渠道夥伴，我們能夠減少擴張及運營開支。此外，我們與廣泛的渠道夥伴合作可減少對我們單一市場或客戶群的依賴，從而最大限度地降低集中風險。

下表載列於所示期間我們的渠道夥伴數量及其變動情況：

	截至12月31日止年度			截至10月31日 止十個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
期初渠道夥伴數量.....	2,094	2,735	3,532	3,590
期內新增渠道夥伴數量.....	1,071	1,200	909	682
期內終止渠道夥伴數量.....	430	403	851	331
期內渠道夥伴數量淨增加/(減少)	641	797	58	351
期末渠道合作夥伴數量.....	2,735	3,532	3,590	3,941

附註：

- (1) 新增渠道夥伴指於特定期間在我們的業務系統中註冊了識別號的機構。
- (2) 終止渠道夥伴指於特定期間在我們的業務系統中註銷識別號的機構。

渠道夥伴與使用收單服務的商戶之間並無直接合約關係。我們直接與商戶訂立服務協議。我們根據渠道夥伴的資質、高級管理層在支付服務方面的經驗、內部控制、風險管理、反洗錢程序、業務可持續性及聲譽等因素在各地理區域選擇與我們合作的渠道夥伴。

業 務

一旦渠道夥伴通過我們的內部程序獲得批准，並向我們提供所需文件（如適用的牌照），我們與彼等訂立通常為期一年的服務協議。根據服務協議，渠道夥伴主要負責商戶開發及培訓，以及在中國指定地理區域部署及維護我們的支付終端。我們根據所產生的交易量向渠道夥伴支付佣金。我們通常根據我們的安排按月與渠道夥伴結算費用。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年10月31日止十個月，我們應付渠道夥伴的佣金費用佔總收入的百分比分別為69.0%、71.7%、79.1%、70.9%及70.8%，根據弗若斯特沙利文的資料，該比例與行業主要市場參與者一致。下表載列於所示期間我們支付予渠道夥伴的佣金率範圍及平均值，根據弗若斯特沙利文的資料，其與行業主要市場參與者一致：

	截至12月31日止年度			截至10月31日 止十個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
範圍	0.0007%-0.9200%	0.0007%-0.9900%	0.0001%-1.0000%	0.0001%-0.9458%
平均值	0.0790%	0.0821%	0.1037%	0.0964%

附註：

- (1) 佣金率乃按於特定期間支付予特定合作夥伴的的佣金除以該合作夥伴於該期間產生的交易量而計算得出。佣金率乃經考慮合作夥伴的交易量、客戶資源、其客戶的品牌影響力及未來增長潛力以及我們與彼等的業務關係的深度及廣度，根據具體情況與各合作夥伴磋商。該佣金率一般會根據其表現進行調整。根據弗若斯特沙利文的資料，於往績記錄期間，我們向渠道夥伴支付的平均佣金率與行業內主要市場參與者的水平相符。
- (2) 於各期間的最高佣金率乃支付予TPV及佣金費較低的渠道夥伴，彼等的佣金率計算更可能受到特殊情況的影響，包括（其中包括）(i) 佣金費用主要取決於交易量以外的兩個因素：(a) 我們向合作夥伴轉介的客戶收取的服務費率；及(b) 銀行及清算機構扣除的手續費率。因此，倘淨服務費率（即服務費率減手續費）上升，則佣金費或會增加；(ii) 當部分渠道合作夥伴的表現達到若干目標時，我們向其提供額外激勵，如終端補貼及開戶獎金。此外，就若干業務（例如賬戶運營服務）而言，我們亦向由合作夥伴轉介的客戶收取固定年度費用，並向合作夥伴支付一定比例的費用作為佣金費。該等額外費用通常與交易量無關，且通常提供予交易量低的合作夥伴（如新渠道夥伴），這可能導致佣金率增加；及(iii) 我們系統中的佣金費須約整，這可能導致費用向上約整，因此可能導致佣金率增加，特別是交易量低的合作夥伴的佣金率增加。根據弗若斯特沙利文的資料，以上概述的有關計算佣金率的因素與行業情況相符，可能導致交易量及佣金費相對較少的渠道合作夥伴的佣金率較高。

業 務

主要渠道夥伴

我們通常通過其他支付服務提供商或業務上的共同相識的推薦或我們的主動招商結識主要渠道夥伴。

於往績記錄期間各期間，我們的十大渠道夥伴貢獻的收入分別佔各期間總收入的38.9%、34.5%、28.3%及28.8%。於往績記錄期間各期間，我們的最大渠道夥伴貢獻的收入分別佔各期間總收入的18.2%、18.0%、15.2%及14.8%。

據董事所知，除「我們的供應商」所披露者外，截至最後實際可行日期，往績記錄期間各期間的十大渠道夥伴與本公司或附屬公司、其董事、股東或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人之間不存在其他過往或現時關係(業務、僱傭、融資、家庭、信託或其他)。

管理我們的渠道夥伴

我們不時根據相關法律法規及行業慣例評估渠道夥伴的表現及與銷售代理相關的風險。我們有權詢問及調查我們的渠道夥伴是否向商戶提供必要的培訓與支持，是否及時維護及修理支付終端，並履行協議中規定的其他職責。對於不符合我們要求的渠道夥伴，我們可能會採取暫停或終止合作等必要措施。

我們根據監管規定及行業慣例監控與渠道夥伴有關的風險。倘渠道夥伴從事損害我們品牌或權益的活動，我們有權終止協議並索賠損失。該等活動通常包括(i)違反法律、法規及清算機構規則，導致我們受到監管機構或清算機構的警告或處罰；(ii)渠道夥伴的任何不當行為，導致商戶賬戶信息或交易數據洩漏、遭篡改或破壞；(iii)與商戶合謀進行非法活動，如欺詐性信用卡套現、洗錢或接受偽卡；(iv)協助商戶在入駐過程中提交欺詐性申請材料；及(v)在其指定地理區域之外或向未與我們訂立協議的其他商戶提供服務等。有關渠道夥伴的風險描述，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—倘我們未能維持與渠道夥伴的關係，或未能妥善管理渠道夥伴，我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響」。

業 務

我們的供應商

我們的供應商主要包括我們向其支付佣金費的渠道夥伴以及向我們供應POS終端的支付終端製造商。於往績記錄期間各年度或期間，向我們五大供應商作出的採購額佔相關年度或期間我們銷售成本總額的36.3%、30.3%、33.2%及32.4%。於往績記錄期間各年度或期間，向我們最大供應商作出的採購額佔相關年度或期間我們銷售成本總額的22.2%、20.8%、19.0%及18.5%。下表載列於所示年度或期間我們按採購額劃分的五大供應商的詳情：

截至2022年12月31日止年度

供應商	所採購產品/服務	背景	採購額	佔銷售成本 總額百分比	業務關係 開始年份	支付條款
			(人民幣千元)			
供應商A ⁽¹⁾	渠道夥伴	一家於2011年在武漢成立，主要提供廣告設計、軟件開發及代理服務的公司。	180,682	22.2	2017年	銀行轉賬， 30天內
深圳市思迅軟件股份有限公司	渠道夥伴	一家於2004年在深圳成立，主要提供雲零售及雲餐飲服務的公司。	33,821	4.1	2018年	銀行轉賬， 30天內
供應商C	渠道夥伴	一家於2007年在新加坡成立的電商平台運營商。	28,445	3.5	2018年	銀行轉賬， 30天內
供應商D	渠道夥伴	一家於2002年在東莞成立，主要提供廣告設計、軟件開發、數據處理及代理服務的公司。	27,835	3.4	2018年	銀行轉賬， 30天內
福建聯迪商用設備有限公司	硬件	一家於2005年在福州成立，主要提供計算機及通信配件的公司。	25,136	3.1	2018年	銀行轉賬， 30天內
總計			<u>295,919</u>	<u>36.3</u>		

業 務

截至2023年12月31日止年度

供應商	所採購產品/服務	背景	採購額 (人民幣千元)	佔銷售成本 總額百分比	業務關係 開始年份	支付條款
供應商A ⁽¹⁾	渠道夥伴	一家於2011年在武漢成立，主要提供廣告設計、軟件開發及代理服務的公司。	233,582	20.8	2017年	銀行轉賬，30天內
供應商C	渠道夥伴	一家於2007年在新加坡成立的電商平台運營商。	34,306	3.0	2018年	銀行轉賬，30天內
供應商D	渠道夥伴	一家於2002年在東莞成立，主要提供廣告設計、軟件開發、數據處理及代理服務的公司。	29,570	2.6	2018年	銀行轉賬，30天內
山東巨彩金融 軟件服務 有限公司	渠道夥伴	一家於2013年在濟南成立，主要提供軟件的公司。	22,691	2.0	2019年	銀行轉賬，30天內
天津市神州商 龍科技股份 有限公司	渠道夥伴	一家於2007年在天津成立，主要提供餐飲管理系統、餐飲訂餐及收銀系統、會員管理系統、供應鏈管理系統的公司。	21,896	1.9	2021年	銀行轉賬，30天內
總計			342,045	30.3		

業 務

截至2024年12月31日止年度

供應商	所採購產品/服務	背景	採購額	佔銷售成本 總額百分比	業務關係 開始年份	支付條款
			(人民幣千元)			
供應商A ⁽¹⁾	渠道夥伴	一家於2011年在武漢成立，主要提供廣告設計、軟件開發及代理服務的公司。	230,290	19.0	2017年	銀行轉賬， 30天內
供應商C	渠道夥伴	一家於2007年在新加坡成立的電商平台運營商。	65,075	5.4	2018年	銀行轉賬， 30天內
天津市神州商龍 科技股份 有限公司	渠道夥伴	一家於2007年在天津成立，主要提供餐飲管理系統、餐飲訂餐及收銀系統、會員管理系統、供應鏈管理系統的公司。	60,808	5.0	2021年	銀行轉賬， 30天內
供應商D	渠道夥伴	一家於2002年在東莞成立，主要提供廣告設計、軟件開發、數據處理及代理服務的公司。	24,204	2.0	2018年	銀行轉賬， 30天內
供應商H	渠道夥伴	一家於2013年在上海成立，主要為零售店鋪提供綜合數字服務的公司。	22,251	1.8	2023年	銀行轉賬， 30天內
總計			<u>402,628</u>	<u>33.2</u>		

業 務

截至2025年10月31日止十個月

供應商	所採購產品/服務	背景	採購額	佔銷售成本 總額百分比	業務關係 開始年份	支付條款
			(人民幣千元)			
供應商A ⁽¹⁾	渠道夥伴	一家於2011年在武漢成立，主要提供廣告設計、軟件開發及代理服務的公司。	179,443	18.5	2017年	銀行轉賬； 30天內
供應商H	渠道夥伴	一家於2013年在上海成立，主要為零售店鋪提供綜合數字服務的公司。	60,558	6.2	2023年	銀行轉賬； 30天內
供應商C	渠道夥伴	一家於2007年在新加坡成立的電商平台運營商。	29,971	3.1	2018年	銀行轉賬； 30天內
天津市神州商龍 科技股份有限公司	渠道夥伴	一家於2007年在天津成立，主要提供餐飲管理系統、餐飲訂餐及收銀系統、會員管理系統、供應鏈管理系統的公司。	26,449	2.7	2021年	銀行轉賬； 30天內
供應商D	渠道夥伴	一家於2002年在東莞成立，主要提供廣告設計、軟件開發、數據處理及代理服務的公司。	17,639	1.8	2018年	銀行轉賬； 30天內
總計			<u>314,060</u>	<u>32.3</u>		

附註：

- (1) 截至最後實際可行日期，我們擁有供應商A 8.028%的股權，其於往績記錄期間各期間均為我們的最大供應商。我們透過主動招商結識供應商A。於往績記錄期間，供應商A作為我們的渠道夥伴，為我們提供商業推廣服務，協助我們獲取中小型商戶以便成為我們的客戶。董事認為，倘我們部分退出於供應商A的投資，將不會影響我們的業務關係，其為互惠互利，在此關係中，我們的服務與其產品深度整合，提供豐富的定製化解決方案，以滿足我們通過供應商A獲得的客戶的多樣化需求。

業 務

據董事所知，除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，於往績記錄期間各期間概無董事及彼等各自的聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的任何股東於五大供應商中擁有任何權益。

存貨管理

我們的存貨主要包括不同型號的POS支付終端及相關配件、零件及耗材。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年10月31日，我們的存貨分別為人民幣5.9百萬元、人民幣2.9百萬元、人民幣3.6百萬元及人民幣4.1百萬元。

我們定期追蹤存貨變動並維持足以滿足客戶訂單的水平。在我們成熟的存貨管理系統的指導下，我們的各部門密切合作以確保存貨安全。存貨管理部門負責牽頭協調我們的採購計劃，確保符合我們的採購政策，起草採購訂單並選擇合適的供應商。倉庫員工負責接收貨物，確保所接收的物品符合採購訂單上的規格，檢查是否有任何損壞，並在檢查後完成驗收。財務部門負責監督存貨估值並評估存貨撥備的需求。

客戶備付金

客戶備付金為因處理支付而代客戶收取以及應付予客戶的款項。根據《非銀行支付機構客戶備付金存管辦法》，非銀行支付機構接收的客戶備付金應當直接全額交存至中國人民銀行或者符合要求的商業銀行。請參閱「監管概覽—與非銀行支付機構支付服務有關的規定—關於客戶備付金管理的規定」。

我們嚴格區分客戶備付金和自有資金，並在中國人民銀行及監管機構認可的其他機構開立客戶備付金賬戶。所有客戶備付金將直接存入相關備付金賬戶，以確保其安全。我們已開發專門的結算管理軟件及系統對相關備付金的使用情況進行監控及報告，與中國人民銀行及其他機構建立了持續對賬機制，定期向監管機構報告客戶備付金情況，並向客戶提供賬戶動向及餘額查驗服務，確保透明、準確及符合相關法律法規。我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的客戶備付金存管及其他活動一直遵守《非銀行支付機構客戶備付金存管辦法》的規定，且並無因違反該辦法而遭任何行政處罰。

業 務

風險管理

我們致力於成為一家具有強大風險管理能力的數字支付解決方案提供商。我們的業務運營面臨多項風險。請參閱「風險因素」。

我們已建立全面的風險管理系統及內部控制政策與程序。我們亦監控及檢討我們的風險管理及內部控制系統，並適應市場狀況、我們的服務及解決方案產品以及監管環境的變化。

我們的各部門密切合作以確保風險管理及內部控制系統高效運作。我們已成立獨立的風險管理部門，主要負責對風險管理框架進行監督、分配風險管理責任、批准風險管理策略、評估我們的整體風險敞口及批准對重大風險事件的應對措施。我們的風險管理活動由我們的風險管理部門執行及監控，並由我們的法律合規部、內部審核部、反洗錢部及其他業務部門提供補充。

此外，我們開發了一項專利技術，推出管理虛擬賬戶交易的基於模板的系統，確保交易的真實性及合法性。該系統集成了動態控制及可插拔組件，可有效安排及處理各種交易類型。其執行嚴格的交易控制措施，驗證用戶的真實性，檢測並防止欺詐活動，確保遵守法規，並將與虛擬交易相關的風險降至最低。該系統通過採用強大的控制機制及定製參數化來滿足各種交易類型的獨特要求，從而提高交易的真實性及合法性。

欺詐風險管理

我們的運營面臨欺詐風險。

我們已制定欺詐風險管理政策及程序以規管我們的業務營運。我們透過專有的實時交易風險監控及欺詐風險分析系統，提升數據分析能力，以檢測數字支付服務的欺詐風險。我們全面而有效的欺詐管理系統會自動匯總數據庫中有關欺詐的數據。該系統建基於透過我們自有平台收集的龐大數據庫，能夠評估可疑活動的可能性。

我們已建立專門的欺詐檢測團隊。我們的團隊定期測試及完善反欺詐規則以應對新發展及趨勢，使我們能夠快速應對新出現的欺詐威脅及識別未知欺詐模式。

業 務

拒付

在我們綜合數字支付服務的支付過程中，持卡人與商戶之間有時會因為存在欺詐性、未經授權的交易或持卡人對商品或服務質量不滿意而發生爭議。根據銀聯的拒付規定，當持卡人與商戶之間的有關爭議被裁定為持卡人勝訴時，交易將向各商戶「拒付」，而相關購買金額將退還予持卡人。在此過程中，商戶、商戶收單機構(如本公司)及發卡銀行各自均有責任，未能履行責任的，由各責任主體承擔損失。商戶負責按照與持卡人約定的內容提供商品或服務，並根據商戶收單機構的要求處理支付交易。例如，商戶收銀員負責檢查銀行卡並拒絕無效卡片，準確錄入交易信息至POS終端，檢查POS票據上的信息，確保其獲持卡人適當簽名，並妥善保存交易的適當文件。商戶收單機構負責在開發商戶時適當進行KYC流程，並確保商戶妥善處理支付交易。發卡銀行負責核實申領人及持卡人的身份，以確保申請及交易由實際申領人或持卡人進行。

根據銀聯的拒付規則，倘在銀聯清算支付交易中出現以下情況，則商戶收單機構負責承擔拒付導致的損失：(i)商戶收單機構無法證明交易已獲發卡銀行授權；(ii)商戶收單機構或商戶並無妥善進行收單程序，且無法提供有力的無過錯證明；(iii)商戶收單機構或商戶被發現進行欺詐活動；或(iv)拒付不能通過爭議解決流程解決，根據銀聯的調解，商戶收單機構被責令承擔損失。否則，發卡銀行須承擔因拒付造成的損失，如其系統安全漏洞致使持卡人敏感個人信息洩露而導致的欺詐交易等情況。銀聯不對任何拒付損失進行賠償。倘支付流程不涉及銀聯，根據我們與其他清算機構或發卡銀行的協議，我們一般會有類似的拒付損失定責風險。如我們一般的第三方支付服務提供商在上述情況下承擔有關損失為行業慣例。拒付不會影響我們的收入確認，惟我們會於財務報表將拒付入賬為其他開支。

由於銀聯與商戶之間並無存在合同關係，其規則並無規定商戶收單機構與商戶之間的拒付定責，這由商戶收單機構與商戶之間的合同安排釐定。

於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年10月31日止十個月，我們分別遭遇54宗、226宗、218宗、185宗及171宗拒付案例，我們遭遇拒付的交易數量及金額佔我們於各期間處理的總交易數量及金額的比例不到0.001%。該等拒付乃主要由於消費交易未成功但資金已扣劃、結算時提交的交易重複及持卡人否認其交易。於往績記錄期間，我們無須對拒付造成的任何損失負責。

業 務

在提供商戶收單服務的過程中，我們面臨持卡人或持卡人與商戶串通進行欺詐交易的風險，這使我們面臨損失風險，不利於我們與業務合作夥伴的關係，甚至使我們受到行政處罰或監管機構施加的其他行動。典型的欺詐交易包括拒付欺詐及偽造銀行卡。例如，自2013年12月至2014年1月，中國存在大範圍的持有人與商戶勾結濫用發卡銀行設定的信用卡預授權規則的情況（「2013年至2014年預授權事件」）。信用卡發卡銀行的預授權規定旨在暫時保留持卡人賬戶的信用或現金價值，並允許持卡人以現金存款方式（亦稱授權預扣，不論卡片的原始信貸限額為何）以所保留金額的115%支付服務。濫用預授權規定的一般情況是，持卡人與商戶合謀，透過虛假交易，將超額的15%信用額度套現。濫用預授權規定已對發卡銀行及處理該等虛假交易的第三方支付提供商（包括我們）造成重大損失。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年10月31日，我們的減值虧損撥備分別為人民幣123.5百萬元、人民幣120.3百萬元、人民幣120.9百萬元及人民幣120.8百萬元，主要來自2013年至2014年預授權事件期間因商戶及持卡人的非法或欺詐活動產生的拒付。

為應對有關風險，我們於客戶入駐流程根據監管要求篩選每名商戶的資格。請參閱「我們的客戶—客戶入駐」。對於關鍵商戶及企業，我們有專責人員進行面試或實地走訪以核實身份及確定其業務營運的真實性。我們採用自動化核實與人工審核相結合的方式，對商戶和企業的經營活動信譽、業務可持續性及真實性進行評估。我們根據不同商戶的業務模式及交易類型進一步設定不同的交易監控規則，以管理與該等商戶有關的風險。我們定期更新內部黑名單及監控系統，並調整活動異常的商戶的風險評級。為優化我們的商戶結構，並確保業務運作可持續，我們就交易或營運異常或高風險的商戶及時採取措施，並為超過一定風險水平的商戶建立退出機制。

網絡安全風險管理

我們的運營面臨與數據安全、網絡安全及保密有關的風險。

我們已執行嚴格的內部控制程序以保護數據的完整性。請參閱「私隱和數據安全」。

業 務

反洗錢風險管理

我們面臨因涉及通過非法行為或出於恐怖主義目的轉移資金的交易而引起的風險。

我們已制定並採納反洗錢及反恐怖融資的內部控制系統，以確保遵守適用的中國法律法規，及防止洗錢及恐怖融資。

我們已開發一套專有反洗錢及反恐怖融資監控系統，以促進我們的KYC程序，並識別及攔截可疑交易。根據相關監管規定，我們自動監控所有交易、向中國人民銀行提交關於我們所識別的可疑交易及客戶身份資料的報告、進行定期內部審核及向監管機構提交審核報告。

我們亦就反洗錢及反恐怖融資向員工提供教育及培訓。此外，我們設有反洗錢部，以監督相關法律法規的遵守情況。

強化內部控制措施

我們進一步加強我們有關反洗錢機制及KYC程序的內部控制措施，以確保遵守適用法律法規，包括以下措施：

- 實施多項交易監控及風險管理規則，並於觸發該等規則時聯繫商戶以獲取交易相關資料；倘商戶未能充分回應，暫停及報告可疑交易；
- 要求商戶的法定代表人於入駐過程中提交營業執照、身份證及銀行賬戶信息等身份證明文件；開展商戶實地走訪並收集股東/受益人信息；嚴格核驗提交的業務及身份證明文件以及銀行賬戶詳情；
- 審核商戶資質，結合商戶屬性、地理位置、業務、行業進行風險評估，規定商戶風險等級；對中風險商戶每半年進行一次風險評估，對低風險商戶每年進行一次評估，以評估持續的風險等級；倘商戶被視為高風險，我們將不會與其合作。

業 務

法律及合規風險管理

支付及商業服務行業在中國受高度監管，且適用法律、規則及法規正不斷發展及演變。尤其是，我們須遵守若干監管機構(包括中國人民銀行及工信部)頒佈的檢查及備案規定。請參閱「監管概覽」。

我們已建立完善的法律及合規風險管理機制，以有效識別、評估、預防及化解合規風險，確保我們遵守法律法規。

我們的法律合規部門負責構建穩健的合規框架、執行合規政策及程序、對新服務及內部規則及程序以及其他法律文件進行合規審查，並對監管動態進行跟蹤。

信息技術風險管理

我們面臨因我們的信息技術基礎設施及技術系統中斷、故障或失敗所造成的風險。

我們已建立多層次的信息安全系統，以提高我們識別風險、防禦入侵、監測及警告以及反應及恢復的信息技術風險管理能力。我們亦已制定信息安全政策及規則，以控制我們的信息技術基礎設施。請參閱「一私隱和數據安全」。我們定期對既定的信息技術政策進行合規性檢查，識別及緩解可能損害我們系統安全的問題。

為降低系統故障風險，我們已制定並優化相關政策，以構建穩定的信息技術系統。在物理層面，我們使用一級機房及二級機房實現異地災難恢復，其中一個設於上海，另一個設於杭州。在信息技術基礎設施層面，我們所有的硬件設備及關鍵線路均採用雙節點模式，因此，單一故障點不會導致整個系統癱瘓。此外，我們的處理能力保持足夠的緩衝，以確保我們的信息技術系統在我們遭遇支付量激增時的可靠性。

流動資金風險管理

我們面臨流動資金風險。我們已審慎管理我們的資產負債表，以防止資產與負債的餘額或期限錯配，從而將我們的流動資金風險降至最低。我們的運營資金需求通常來自購買支付終端等設備、與業務合作夥伴共同承擔的費用、薪酬支付、日常報銷以及待付銀行借款本金及利息，及我們可能自銀行及其他金融機構獲得短期借款。於往績記錄期間，我們能夠維持令人滿意的資產與負債匹配水平。我們認為，我們現時及未來的經營現金流量足以維持我們的業務增長。

業 務

我們已實施多項措施以管理流動資金風險。流動資金風險管理工作最終由董事負責，且董事已就管理我們的短期、中期及長期融資及流動性管理要求建立適當的流動資金風險管理框架。我們為業務運營制定詳細的運營資金計劃並相應準備充足資金。我們亦密切監察自我們銀行融資產生的任何短期或中長期付款義務，包括其規模、到期日及定價，以便我們可提前準備付款安排。此外，因我們的大部分合資格商戶選擇使用我們的當日結算服務，我們亦密切監控我們的日常付款及結算量，尤其針對我們的當日結算服務。

經營風險管理

經營風險指因經營活動、不當程序或其他人為失誤而導致損失的風險。

我們通過制定明確的政策來管理經營風險，該等政策要求對識別及報告流程進行妥善備份，並對交易進行調整及監控。我們設有人員負責監督我們的日常運營、控制及監測經營問題以及解決問題。我們已為業務職能制定作業程序，以規範我們的操作程序並減少人為失誤。

第三方結算安排風險管理

於往績記錄期間，對於我們提供的若干數字商業化解決方案，我們通常就其收取固定年度訂閱費、一次性系統接入費及交易費的組合費用。在此安排下，我們的若干商戶主要透過其選擇的第三方賬戶向我們結算有關年度訂閱費或一次性系統接入費（「**第三方結算安排**」），因為該等客戶多數業務規模較小，為支付流程方便，彼等更願意通過其選擇的第三方銀行賬戶結算付款。根據弗若斯特沙利文的資料，此類安排在行業內較為常見。於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，第三方結算安排下的合計付款金額約為人民幣0.4百萬元、人民幣1.2百萬元、人民幣0.7百萬元及零，佔我們於往績記錄期間各期間的0.1%以下。據我們中國法律顧問告知，第三方結算安排並無違反中國任何適用法律法規的任何強制性規定。於往績記錄期間，第三方結算安排下的所有付款人均為獨立第三方。截至2024年4月29日，我們已終止所有第三方結算安排，並採取措施防止此類第三方結算安排再次發生。基於以上原因，董事認為，終止該等安排於過去未曾及將來亦不會對我們的業務、經營及財務業績造成任何重大不利影響。基於所進行的以下盡職調查工作，聯席保薦人認同我們董事的上述觀點：

業 務

- (i) 與本公司管理層討論以了解第三方結算安排的背景及細節，包括：(a) 允許該安排的原因；(b) 該安排涉及的各方，各方與本公司之間的關係以及各方彼此之間的關係；(c) 往績記錄期間第三方結算安排所涉及的交易總額及相應的收入；(d) 各方與本集團之間是否存在任何爭議；(e) 本集團是否因第三方結算安排而面臨任何法律後果或監管不合規情況；(f) 本集團為確保不再出現第三方結算安排而採取的糾正措施；(g) 終止該安排並無且不會對本集團業務、營運及財務業績產生重大不利影響。
- (ii) 對本集團相關客戶及其參與第三方支付安排的相應第三方付款人進行抽樣訪談，以了解(其中包括)(a) 使用該安排的原因；(b) 客戶與第三方付款人之間的關係；(c) 客戶與本集團之間相關業務交易的詳情(包括交易的業務範圍及於往績記錄期間產生的交易金額)；及(d) 相關各方與本集團之間是否曾因該安排而發生任何爭議；
- (iii) 取得並審閱與第三方結算安排及其終止相關的文件，包括(a) 本公司與相關客戶之間的相關服務合約；(b) 相關客戶向本公司發出的第三方付款指示信，說明其授權各第三方付款人支付相關服務費；(c) 本公司透過第三方結算安排收到相關服務費的付款證明；及(d) 本公司對於自A1申請提交前已終止第三方結算安排的書面確認；(e) 避免再次發生第三方結算安排的增強內部控制政策；及(f) 採取糾正措施後更新的模板服務合約；
- (iv) 與中國法律顧問討論第三方結算安排並了解第三方結算安排並未違反任何適用的中國法律或法規的強制性規定；
- (v) 審閱內部控制顧問就(其中包括)第三方結算安排的發現(包括該安排的過往內部程序)發出的內部控制報告，並與內部控制顧問討論及了解建議糾正措施已妥為實施；及
- (vi) 審閱弗若斯特沙利文編製的行業報告，並經弗若斯特沙利文確認，第三方結算安排在業界屬慣例。

業 務

請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們面臨若干與第三方結算相關的風險」。

投資風險管理

我們主要投資於由中國國有銀行或信譽良好的全國性商業銀行發行的低風險、高流動性的理財產品。我們投資的理財產品為預期但並不保證回報率的收益增值存款。為監控及控制我們在理財產品投資方面的風險，我們已採納一整套內部政策及指引以管理我們的投資。請參閱「財務資料—若干主要資產負債表項目的討論—流動資產及負債淨值—以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產—流動部分」一節。

私隱和數據安全

保護私隱和數據安全乃我們的首要任務之一。我們已制定一系列嚴格的數據安全政策，以確保數據的收集、使用、存儲、傳輸及發佈遵守所有適用的法律法規、優化數據治理，及保護客戶、僱員及其他第三方的利益。有關相關法律法規的詳情，請參閱「監管概覽—與信息安全及數據隱私有關的規定。」該等政策包括：

- **數據收集與使用。**我們主要在提供數字支付服務時收集及存儲與客戶背景資料有關的數據，主要包括(i)企業的地址、牌照等非個人資料；及(ii)個人的地址、聯繫方式、身份證件資料等個人資料以及交易授權資料、支付時間、地點、金額、渠道及類型以及支付終端資料。在某些情況下，我們的支付服務客戶使用我們的系統向其終端消費者提供服務(如下單或支付)，這使得收集終端消費者的若干數據不可避免。在該等情況下，我們的客戶可能會授權我們從其終端消費者收集數據以完成交易。有關資料乃根據適用法律法規在獲得事先同意下收集。除非經客戶明確授權的特定用途或法律另行規定及/或允許，否則我們不會收集或使用個人及行為數據。
- **數據存儲及傳輸。**除非經事先同意或適用法律允許，我們不會與任何人士共享或傳輸我們收集或保存的信息和數據。我們已採納強健的內部規則及程序，旨在防止非法及/或未經授權的跨境數據傳輸。我們要求任何跨境傳輸數據經過嚴格的評估及審批程序，以確保僅執行有效及合法的請求。我們對所有跨境數據傳輸的整個過程保持監控和記錄，以確保數據安全。根據有關跨境數據傳輸的適用法律法規，我們已完成向國家互聯網信息辦公室的地方機構辦理個人信息出境標準合同的備案工作。

業 務

- **數據保護。**我們採用各種技術保護委託予我們的數據。我們通過實施健全的內部認證及授權系統，嚴格限制及監控僱員對用戶數據的訪問，從而確保機密及重要數據僅能透過電腦訪問以用於授權用途，且僅獲授權員工方可訪問該等電腦。我們對數據進行加密存儲和傳輸，並採用防火牆及入侵檢測系統等技術手段，確保網絡安全。我們通常對機密個人信息進行去標識化及加密，並採取其他技術措施以確保數據的安全處理、傳輸及使用。我們亦採用完全備份及增量備份相結合的方式，以確保所收集的數據得到妥善保存。我們使用多個數據複製的分佈式數據存儲來提高安全級別。所有敏感數據均會受到字段級加密保護。採用敏感的應用編程接口參數，防止數據在流通中洩漏或丟失。
- **數據安全意識。**我們向僱員提供數據私隱培訓，並要求彼等及時向我們報告任何的潛在數據洩漏。我們亦與僱員訂立保密協議。保密協議規定(其中包括)我們的僱員有法律義務不向任何一方(包括其他無法獲得該等資料的僱員)分享、分發或出售保密資料。我們的僱員亦有法律義務於僱傭停止或終止時交回其擁有的一切保密資料，且於其後也有義務對該等資料繼續保密。我們的僱員如違反保密義務或因其他不當行為而導致保密資料洩漏，可能會受到處罰。

據我們的中國數據合規法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重要方面均遵守網絡安全、數據安全、個人信息保護及跨境數據傳輸方面適用的中國法律法規。據我們的中國數據合規法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大黑客入侵事件、個人資料洩漏或IT系統故障，亦無涉及任何資料隱私及保護方面的重大處罰、重大調查、重大訴訟或其他法律程序。

知識產權

我們認為我們的專利、商標、服務商標、商業秘密、專有技術及類似知識產權對我們的成功至關重要，且我們依賴中國及其他司法管轄區的專利、商標、著作權及商業秘密保護法，以及與我們的僱員、合作夥伴、服務提供商、供應商及其他方訂立的保密程序及合約規定，保護我們的專有權利。於往績記錄期間，我們與第三方並無有關知識產權的任何重大爭議或其他重大未決法律訴訟。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲有關使用未取得適當許可的軟件的任何重大投訴，亦無面對任何相關的重大索償。

業 務

截至最後實際可行日期，我們在中國已註冊52個商標、10項發明專利及172個計算機軟件著作權。有關我們主要知識產權的清單，請參閱本文件附錄七「法定及一般資料—有關我們業務的其他資料—知識產權」。

僱員

截至2025年10月31日，我們擁有547名全職僱員，其中大部分僱員位於中國上海。下表載列截至2025年10月31日按職能劃分的僱員人數：

職能	僱員人數	佔總人數百分比
運營	143	26.1
銷售及營銷	140	25.6
研發	206	37.7
管理、行政及其他	58	10.6
總計	547	100.00

我們的成功取決於我們吸引、留住和激勵人才的能力。作為我們人力資源戰略的一部分，我們為僱員提供具競爭力的薪資、績效獎勵及其他激勵。我們主要通過招聘機構、線上渠道及內部推薦在中國招聘僱員。我們根據僱員的職能、崗位和職責，對各級僱員實行完善的培訓計劃。我們認為，我們的培訓文化有助於我們招聘及挽留合資格僱員。

根據中國法規的規定，我們參與由相關地方市政府及省政府組織的僱員社會保障計劃，包括住房、養老、醫療、工傷及失業救濟計劃。我們與高級管理人員、經理及員工就保密、知識產權及不競爭訂立僱傭合約及協議。該等合約通常包括於其受僱於我們期間及之後有效的保密條款。

截至最後實際可行日期，我們並無設立工會。我們認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與僱員保持良好的工作關係，且我們並無遇到任何對我們的業務營運造成重大不利影響的罷工或勞資糾紛。

業 務

社會保險及住房公積金供款

根據相關中國法律法規，僱主有義務為其僱員直接及妥善作出社會保險及住房公積金供款。於往績記錄期間，我們未能為少數僱員繳納社會保險及住房公積金，我們使用第三方服務提供商為我們的部分僱員繳納社會保險及住房公積金。根據第三方服務提供商與我們訂立的協議，第三方服務提供商有義務為我們的相關僱員繳納社會保險及住房公積金。於往績記錄期間，與我們合作的第三方服務提供商均未有未繳或延遲繳納我們僱員的任何社會保險及住房公積金，亦未發生與該安排有關的任何勞資糾紛。於往績記錄期間，我們並未因上述繳納社會保險及住房公積金供款的做法收到相關政府部門的任何通知或問詢，且我們已取得有關社會保險及住房公積金供款信用報告。

據我們的中國法律顧問所告知，考慮到(其中包括)上述事實，基於我們已取得的信用報告，以及我們並無收到相關政府部門的任何通知或問詢，我們須整體補繳所有社會保險及住房公積金的歷史欠繳款項的可能性很小，我們被徵收滯納金或罰款或強制執行的風險很小。因此，毋須就有關社會保險及住房公積金供款撥備，相關事項不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

競爭

綜合數字支付行業競爭激烈且日新月異。我們面臨來自其他綜合數字支付服務提供商的激烈競爭。根據弗若斯特沙利文的資料，截至2024年12月31日，中國有175家第三方支付服務提供商獲得《支付業務許可證》。部分該等提供商的品牌知名度、財務資源及客戶群均優於我們，彼等可能因此獲得較大的競爭優勢。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們在經營所處行業面臨激烈競爭。我們未能有效競爭可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。

我們認為，我們的競爭優勢主要包括我們在中國擁有完善的支付牌照組合、多元化的產品和服務矩陣、協作型合作夥伴網絡、廣泛的支付網絡及技術平台能力以及與生態夥伴間互惠的關係。

業 務

此外，該行業受政府法規及政策變化的影響。倘我們無法採納或遵守該等變動，我們未必能夠有效競爭。請參閱「監管概覽」。

有關我們產品及服務的各相關市場競爭格局的更多詳情，請參閱「行業概覽」。

牌照、許可證、備案及監管批准

我們須遵守相關法律法規的規定，為在中國及海外經營業務而取得及維持多項牌照、許可證、備案及監管批准。我們在中國擁有完善的支付牌照組合，並在香港及美國持有支付牌照。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，誠如我們的中國法律顧問所告知，我們已在中國取得所有重要牌照、許可證、備案及監管批准，且仍然都完全有效。於往績記錄期間，我們在續期在中國的所有重大必要牌照、許可證、備案及監管批准方面並無遇到任何困難。

下表載列我們的重要牌照、許可證、備案及監管批准的詳情：

牌照/許可證/備案/批准	實體	國家/地區	到期日	描述	相關服務
中華人民共和國支付業務許可證	本公司	中國	2026年 12月21日	提供以下業務的牌照：(i)儲值賬戶運營(一類)；(ii)在指定地區(福建、江蘇、上海市、浙江)開展儲值賬戶運營；(iii)在許可地區(不包括河南、浙江、福建、天津、江西、吉林、湖南，但允許在寧波開展業務)進行支付交易處理(一類)。	聚合及線上 商戶收單服務、 信用卡還款服務
關於上海富友支付服務股份有限公司外匯業務延續登記的批覆	本公司	中國	2029年 11月28日	為客戶(電商經營者和購買商品或服務的消費者)提供集中代理服務以處理與合作銀行的外匯結算的牌照	跨境數字支付服務

業 務

牌照/許可證/備案/批准	實體	國家/地區	到期日	描述	相關服務
關於對上海富友支付服務有限公司備案為基金銷售支付結算機構無異議的複函	本公司	中國	不適用	提供基金支付服務的牌照	基金支付服務
增值電信業務經營許可證	本公司	中國	2029年 2月2日	提供信息服務(僅限於互聯網信息服務)的牌照，不包括信息搜索及查詢服務以及信息即時交互服務	線上收單服務及數字化商業解決方案
銀行與支付機構合作開展跨境人民幣結算業務備案通知書	本公司	中國	2026年 8月28日	與指定銀行開展跨境人民幣結算業務的牌照	跨境數字支付服務
收單外包服務機構備案	本公司	中國	2026年 12月7日	提供特約商戶推薦、受理標識張貼、特約商戶維護、受理終端布放和維護服務的牌照	聚合及線上商戶收單服務
收單外包服務機構備案	上海明獻	中國	2026年 11月19日	提供特約商戶推薦、受理標識張貼、特約商戶維護、受理終端布放和維護服務的牌照	聚合及線上商戶收單服務

業 務

牌照/許可證/備案/批准	實體	國家/地區	到期日	描述	相關服務
收單外包服務機構備案	上海富群技術服務有限公司	中國	2026年 11月17日	提供特約商戶推薦、受理標識張貼、特約商戶維護、受理終端布放和維護服務的牌照	聚合及線上商戶收單服務
收單外包服務機構備案	上海碼上商務服務有限公司	中國	2026年 12月10日	提供特約商戶推薦、受理標識張貼、特約商戶維護、受理終端布放和維護服務的牌照	聚合及線上商戶收單服務
金錢服務經營者牌照	智富恒通有限公司	香港	2027年 9月5日	經營金錢服務的牌照	跨境數字支付服務
金錢服務經營者牌照	百盟科技有限公司	香港	2025年 12月12日 ⁽¹⁾	經營金錢服務的牌照	跨境數字支付服務
金錢服務業務牌照	FUIOUPAY US INC	美國	2026年 12月16日	經營金錢服務的牌照	跨境數字支付服務

附註：

- (1) 董事確認，該等許可證的續期程序正按計劃進行，且截至最後實際可行日期，我們並不知悉該等許可證的續期存在任何障礙。

保險

根據一般市場慣例，我們並無購買任何中國法律不作強制規定的業務中斷保險或產品責任保險。我們並無為關鍵人員投購保險、涵蓋對我們網絡基礎設施或信息技術系統損害的保單或有關我們財產的任何保單。於往績記錄期間，我們並無就我們的業務作出任何重大保險索償。

業 務

物業

我們的公司總部位於中國上海。

截至最後實際可行日期，我們持有位於中國的一幅面積為55,873.00平方米的地塊的土地使用權。截至同日，我們在中國租賃20項總建築面積為4,327.56平方米的重大物業，主要用作辦公空間。

截至最後實際可行日期，我們亦於中國上海擁有一項物業，總建築面積為32,006.38平方米，用作辦公空間及出租予其他租戶。仲量聯行企業評估及諮詢有限公司(或仲量聯行，一家獨立物業估值師)對我們截至2025年10月31日的物業權益進行估值並認為我們的物業權益於該日期的總價值為人民幣97.4百萬元。由於我們在上海擁有的物業(作為租金收入投資)的賬面值佔本集團資產總值1%或以上，因此，根據《上市規則》第5.01A(1)條，有關該物業權益的物業估值報告載入本文件附錄三。根據《上市規則》第5.01B(2)(b)條，除物業估值所載物業權益外，本集團的非物業業務中並無其他自有物業權益的賬面值佔其資產總值15%或以上。

我們認為，我們現有的物業足以滿足我們的近期需求，且預計我們在租約到期或物業因政府規劃調整等原因而被拆除時，續簽租約或獲得租約或購買其他物業不會存在過多困難。如果我們目前的物業無法使用或不再可用，我們相信我們可以迅速在附近找到其他營業場所，而且搬遷成本相對我們的資產淨值而言相對較低。

租賃登記

根據《商品房屋租賃管理辦法》，出租人及承租人均須就租賃協議辦理登記並為其租賃取得房屋租賃備案證明。截至最後實際可行日期，我們尚未就我們在中國的重大租賃物業的18份租賃協議辦理登記。我們的中國法律顧問告知我們，未能完成租賃協議的登記備案並不影響租賃協議在中國法律下的有效性，但我們可能被相關中國政府部門責令限期登記該等租賃協議，否則可能會就每項未登記租賃協議被處以最高人民幣10,000元的罰款。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們對某些租賃物業的合法權利可能受到挑戰」。截至最後實際可行日期，我們並未被相關政府部門責令作出糾正。經我們的中國法律顧問確認，未能登記我們的租賃協議不會對我們的業務、經營及財務業績造成重大不利影響。

業 務

存在產權瑕疵的租賃物業

此外，截至最後實際可行日期，我們的若干租賃物業存在可能對我們日後繼續使用該等物業的能力造成不利影響的產權瑕疵，包括四項重大租賃物業的出租人未向我們提供有效的房產證。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們對某些租賃物業的合法權利可能受到挑戰」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇有關該等有瑕疵租賃物業的任何糾紛。於該等租賃協議屆滿後，我們在續簽相關租賃協議時將評估法律風險。倘我們因有關產權瑕疵而未能繼續使用該等租賃物業，經考慮該等租賃物業的用途及樓面面積，預期我們將能及時物色到替代地點進行搬遷，而不會產生重大相關虧損。經中國法律顧問確認，該等產權瑕疵不會對我們的業務、營運及財務業績造成重大不利影響。

法律及監管訴訟及合規

法律訴訟

我們可能不時成為日常業務過程中產生的法律、仲裁或行政訴訟的當事人。

例如，於往績記錄期間之前，我們向點對點(P2P)平台提供支付服務，該等平台為連接借款人與出借人的互聯網借貸中介。經我們的中國法律顧問確認，我們於2014年至2019年向P2P平台提供網絡支付服務並未違反任何須遵守的當時現行的中國法律法規。然而，由於監管機構加強對互聯網金融行業的關注，為審慎起見，我們於2019年開始大規模撤銷此類P2P合作。儘管如此，自2021年起及直至最後實際可行日期，我們因原告與P2P平台之間的糾紛而捲入47起P2P相關訴訟，主要涉及我們於2019年底大規模撤銷與P2P平台的合作之前發生的交易。我們在監管指引下積極促進此類糾紛的解決。我們相信，鑒於以下原因，該等訴訟並無且不會對我們的營運及財務狀況造成重大不利影響：(i)截至最後實際可行日期，47起訴訟中的43起已完全解決，所有訴訟均達成對我們有利的最終法院判決，且本集團無責任支付賠償；及(ii)對於尚待判決、最大的貨幣風險總額達人民幣123.9百萬元(當中包括原告的貸款本金及利息)的案件，由於我們與原告之間並無私人借貸關係，我們並無挪用原告的貸款資金，亦無獲得任何不當利益，且在已解決的類似案件中我們未被判定須賠償損失，我們相信被要求承擔責任(例如被責令償還原告的貸款本金及利息)的可能性極低。我們的中國法律顧問認為，上述訴訟不會對我們的業務產生重大不利影響。就我們過往與P2P平台的合作而言，自2014年起直至最後實際可行日期，我們亦收到監管機構轉發的合共89起P2P相關投訴。但上述事件概無任何投訴引致針對本公司的監管行動或行政處罰，經我們的中國法律顧問確認，自2014年起及直至最後實際可行日期，我們未曾遭受任何P2P相關行政處罰，也未曾被判定在任何P2P相關訴訟中承擔責任。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除上文所披露外，我們並無牽涉我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽造成重大不利影響的任何實際或未決法律、仲裁或行政程序。

法律合規

我們主要在中國運營，並已將業務擴展至其他幾個國家及地區，在該等國家及地區，我們的業務受到不同監管環境的規範及監督。我們受業務所在司法管轄區監管機構發佈的各種監管要求及指引的約束。我們旨在關注監管環境，並採用適當的內部程序及準則來管理我們的業務，以避免潛在的違規或不當行為。

中國法律顧問認為，我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期在中國的不合規問題並未且不會對我們的業務及營運或[編纂]造成重大不利影響，原因是(i)行政處罰的金額佔我們淨資產及淨利潤的比例相對較小；(ii)我們已於受處罰後及時進行糾正；(iii)不合格問題並無涉及吊銷營業執照；及(iv)對我們後續營運並無重大不利影響。基於上文，我們的董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何導致罰款、執法行動或其他懲罰的重大不合規事件而個別或合計可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

除中國外，我們亦於香港開展有意義的業務營運。基於所開展的法律盡職調查，香港法律顧問並無識別出與我們的香港附屬公司有關的重大違規事件。因此，董事確認且香港法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於所有重大方面遵守適用於香港業務營運的所有法律及規例。

監管檢查

我們須遵守中國監管機構(主要包括中國人民銀行及其各地方分行以及國家外匯管理局)頒佈的多項監管規定及指引。自2021年起及直至最後實際可行日期，我們的支付服務因未遵守相關法律法規而受到四次行政處罰，總計人民幣6.9百萬元。截至最後實際可行日期，所有罰款均已繳清。該等處罰分別於2021年3月18日、2022年8月31日、2023年11月9日及2024年2月26日作出，金額分別為人民幣180.0千元、人民幣1,513.9千元、人民幣4,550.0千元及人民幣667.5千元。截至最後實際可行日期，我們已針對所有處罰實施補救

業 務

措施並加強內部控制措施，且在實施補救措施及/或向監管機構提交相關完成報告後，未收到監管機構的任何反饋或後續行動要求。該等處罰的詳情及我們相應的補救措施及強化內部控制措施載列如下：

主要問題	不合規原因	補救措施及強化內部控制措施
<ul style="list-style-type: none">未全面遵守中國反洗錢法律的若干規定，包括KYC程序及大額或可疑交易報告規定，導致本公司及董事會主席被處以罰款，該問題由相關部門於2023年11月9日識別	<p>不合規原因為：</p> <ul style="list-style-type: none">各地防疫政策執行差異導致部分商戶資質驗證出現操作延誤，進而造成客戶盡職調查時限出現間隔。內部系統邏輯與不斷演變的監管申報標準間存在差異，導致技術性錯配，致使部分觸及閾值的交易未能在本平台原有監控框架下被標記。	<ul style="list-style-type: none">針對反洗錢相關處罰在本集團內部進行自查，並向我們的反洗錢工作組報告自查結果。改進反洗錢系統，整合監督與執法部門的協調以及客戶不利信息的處理情況。改進業務系統，備存及管理商戶法定代表人的詳細身份資料。
<ul style="list-style-type: none">未全面遵守外匯相關法規，包括未經授權的外匯活動及疏於報告或收取所需交易資料，該問題由相關部門於2022年8月31日及2024年2月26日識別⁽¹⁾	<p>不合規原因為：</p> <ul style="list-style-type: none">未嚴格核實退款交易因部分電子商務平台的性質導致交易分類不準確因疏忽未及時提交部分交易的所需資料	<ul style="list-style-type: none">隨機抽查核實客戶所申報交易的真實性及資料準確性。終止超出授權限額的運營及交易。加強商戶的日常交易監控及風險管理，提高檢查頻率。強化驗證網頁及商店擁有權的措施。解決身份驗證過程中的系統漏洞，以確保資料準確性。

業 務

主要問題	不合規原因	補救措施及強化內部控制措施
<ul style="list-style-type: none">未全面遵守法律法規，包括(i)未經中國人民銀行批准變更公司董事；(ii)商戶信息管理系統存在缺陷；(iii)向非指定銀行賬戶進行不當轉賬，該問題由相關部門於2021年3月18日識別	<p>不合規原因為：</p> <ul style="list-style-type: none">(i)因疏忽未及時申報董事變更；(ii)我們員工於少數商戶入網時未嚴格遵守相關程序；(iii)部分個體工商戶商戶在未更新法律文件情況下非正式轉讓業務	<ul style="list-style-type: none">已實施嚴謹商戶入網程序，包含交叉驗證身分識別與實名認證機制。執行全面商戶合規風險管理，內容包括：關閉高風險與休眠商戶、透過實地查核驗證真實性，以及對不合規商戶實施糾正措施。已執行調查及糾正措施，以處理虛假或不準確交易資訊之問題。已完成內部控制程序之審查與更新，以確保符合監管要求。已對現有商戶進行全面合規自查與整改，並立即關閉不合規賬戶。嚴格遵守相關監管規定，並強化客戶資金管理。已完成業務合作轉移至新支付賬戶，以強化控制。已優化資金轉移作業程序，以確保合規性並提升結算操作效率。已執行全面培訓計劃以確保合規意識。

附註：

- (1) 外匯相關處罰的再次發生乃由於兩次檢查所審查的外匯業務活動，其發生時間均在首次處罰之前，因而也在我們實施整改措施之前。具體而言，日期為2022年8月31日的處罰乃由於例行現場檢查所致，該

業 務

檢查審查了我們於2019年1月至2021年4月期間的外匯活動。識別的問題包括未經授權的外匯活動，以及我們未能報告或收取所需交易資料。此後我們已糾正該等問題，並向監管機構提交了完成報告。日期為2024年2月26日的處罰乃由於對我們於2022年3月至2022年7月期間的外匯活動進行的非現場檢查所致。識別的問題為我們未能勤勉地核實退款交易，這與日期為2022年8月31日的處罰中指出的未經授權外匯活動類似，惟於我們實施整改措施之前發生。

據我們中國法律顧問確認，上述問題並未對我們的業務經營或**[編纂]**造成重大不利影響，且並無影響張軼群女士及其他董事的適格性。上述問題的發生主要是由於負責人員在嚴格遵守法律法規時對法規的了解不足或監督不力，並不涉及任何董事的不誠實或誠信問題。對張軼群女士作出行政處罰僅僅是因為其擔任本公司主席兼董事，而非因其個人行為或不誠實。此外，為解決上述問題，我們採取了補救措施，並加強了內部控制措施，有關措施詳情載列如上。除本分節所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們、我們的董事及高級管理層均未因支付服務受到任何主管部門的任何其他行政處罰。

基於所進行的以下盡職調查工作，聯席保薦人並無發現任何情況令其質疑董事在不合規事件或監管違規後根據第3.08條及3.09條擔任董事的合適性：

- (i) 與本公司管理層討論，以了解(其中包括)(a)不合規事件及監管違規(「**相關事件**」)的背景；(b)本公司就相關事件所採取的糾正措施；(c)是否發現任何董事、監事或其他管理人員存在不當行為(包括任何欺詐、欺騙性或不誠實行為)導致相關事件的發生；及(d)相關事件是否對本公司營運造成重大影響，本公司已確認，並無發現董事、監事或其他管理人員存在不當行為而導致相關事件的發生，且該等事件並未對本公司營運造成重大影響；
- (ii) 與中國法律顧問討論相關事件是否對董事的合適性造成任何潛在法律影響，並取得相關事件並無影響董事合適性的書面確認；
- (iii) 聘請獨立查詢代理對董事進行背景查詢、訴訟查詢及破產查詢，獲得董事對盡職調查問卷(基於查詢結果擬備)的書面回覆，並得出結論查詢結果顯示並不存在可能對董事合適性造成不利影響的重大負面發現；

業 務

- (iv) 獲取及審閱與相關事件(包括相關行政處罰決定書)及董事、監事及其他管理人員(「董監高」)的資格有關的文件，以確保相關事件並不涉及董事、監事或其他管理人員的不當行為，以及彼等作為本公司管理人員的能力；
- (v) 對董事進行獨立盡職調查訪談，期間董事確認，在參加由本公司香港法律顧問提供的董事培訓後，(a)其知悉並了解香港上市公司董事於《上市規則》及其他適用法律法規項下的責任及規定；及(b)具備適宜擔任董事的個性、經驗及品格，並證明其具備足夠的才幹勝任該職務；
- (vi) 取得董監高就本公司作為聯交所發行人的規則及責任填寫的問卷，以確保董監高知悉並了解該等規則及責任；及
- (vii) 獲取本公司及董監高的背對背確認，確認(其中包括)(a)彼等知悉並了解各自在《上市規則》及其他適用法律法規項下的責任；及(b)彼等具備適宜擔任本公司各職務的個性、經驗及品格，並證明其具備足夠的才幹勝任有關職務。

內部控制顧問未留意到任何情況，致使其認為內部控制制度及措施存在重大控制缺陷，乃基於以下審閱：

- 就我們對向客戶銀行賬戶轉賬的控制而言，於2024年8月26日至2024年9月5日進行的第一次後續審閱期間，內部控制顧問建議就2023年7月1日至2024年6月30日審閱期間發現的有關向客戶銀行賬戶轉賬的內部控制缺陷實施改進措施。內部控制缺陷涉及的抽樣交易乃我們向個人銀行賬戶(其持有人並非我們的登記商戶及登記商戶於各自營業執照上註明的合法企業主)轉賬的交易。我們根據登記商戶以授權書形式發出的指示進行該等轉賬。內部控制顧問建議我們須加強轉賬的內部控制程序，方式為(i)避免轉賬至非登記商戶的銀行賬戶；(ii)要求其商戶僅提供於KYC程序進行時已註冊的銀行賬戶；及(iii)要求相關員工僅向KYC程序期間已登記的登記商戶銀行賬戶轉賬。內部控制顧問

業 務

隨後進行兩次其後的後續審閱，即(i)2024年10月8日至2024年10月22日的後續審閱及(ii)2024年11月4日至2024年11月6日的後續審閱，重點是分別於2024年9月9日至2024年9月30日及2024年10月2日至2024年10月31日的審閱期間進行的向商戶銀行賬戶轉賬交易的控制。就對2024年10月2日至2024年10月31日發生的轉賬交易進行的第二次後續審閱而言，內部控制顧問注意到，從現有的測試樣本中未發現異常，且先前發現的向商戶銀行賬戶轉賬的內部控制缺陷已得到糾正。

- 就我們的KYC控制程序而言，於2024年8月26日至2024年9月5日對KYC程序進行的第一次後續審閱期間，內部控制顧問於選取的自2023年7月1日至2024年6月30日新接納的商戶樣本中發現KYC程序存在內部控制缺陷。內部控制缺陷與未保存登記商戶最終實益擁有人記錄(包括：姓名、地址、身份證號碼、身份證明文件類別及身份證明文件的有效日期)有關。內部控制顧問隨後對我們的KYC程序控制進行兩次其後的後續審閱，即(i)於2024年10月8日至2024年10月22日期間進行的後續審閱及(ii)於2024年11月4日至2024年11月6日期間進行的後續審閱，重點是2024年9月9日至2024年9月30日及2024年10月2日至2024年10月31日新接納商戶的KYC程序。根據審閱結果，內部控制顧問並未從經挑選的測試樣本中發現有關KYC程序的任何內部控制缺陷。
- 就反賄賂及反腐敗舉報機制而言，內部控制顧問注意到，(i)反賄賂管理政策自2020年制定以來一直實施，且每年檢討並於需要時更新；(ii)所有新員工須參加關於(其中包括)反賄賂及反腐敗、道德及盡職調查的線下培訓計劃；及(iii)所有現有員工須參加關於(其中包括)反賄賂及反腐敗、道德、欺詐及通過辦公自動化(OA)系統處理刑事法院案件的培訓，以確保遵守已建立的程序。內部控制顧問並未注意到現有內部控制制度及措施存在任何重大缺陷。

基於以上所述，董事認為我們的內部控制系統及措施充分及有效，且上述問題並未對我們的業務、財務狀況及經營業績或[編纂]造成重大不利影響。

基於聯席保薦人的盡職調查工作，包括(其中包括)：(a)與內部控制顧問的討論，(b)審閱與事件相關的基本文件及本集團的整改措施，(c)審閱內部控制顧問編製的內部控制報告，聯席保薦人未發現任何可能導致其對內部控制顧問觀點產生疑問的事項。

業 務

環境、社會及管治事宜

我們深刻認識到環境、社會及管治（「ESG」）實踐對我們的健康及可持續發展的重要性，並致力於成為肩負社會責任的公司，產生長遠而正面的ESG影響。因此，我們相信我們的持續增長有賴於將社會價值融入我們的業務，我們積極管理與ESG因素相關的資源和風險敞口。

因此，我們已根據《上市規則》附錄C2建立全面的ESG框架。該框架將ESG原則融入我們的核心戰略、規範我們的ESG管治架構、有效管理ESG風險及機會以及支持監管合規、良好的商業慣例及可持續發展。

我們已建立多個溝通渠道以促進利益相關方的參與及溝通。我們計劃為管理層及員工進行各類ESG相關培訓，提供內部ESG指導，並提高全公司的ESG意識。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因違反健康、安全或環境法規而獲處以任何重大罰款或其他處罰。

管治

董事會就ESG事宜承擔整體責任，以確保ESG政策妥為採納及實施，其中包括：

- (i) 監督及確保合法、合乎道德及負責任的業務營運；
- (ii) 識別及評估ESG相關風險及機會；
- (iii) 指導內部及外部利益相關方參與的重要性評估；
- (iv) 開發及調整ESG戰略、目標、政策及監控措施；及
- (v) 審閱及批准ESG報告。

業 務

我們正在成立ESG委員會，其將領導由來自各部門的關鍵成員組成的ESG工作小組，以支持董事會實施ESG政策。ESG委員會主要負責：

- (i) 進行重要性評估，並向董事會報告結果；
- (ii) 根據董事會評估的ESG相關風險，制定應對措施及工作計劃；
- (iii) 指導ESG工作小組執行ESG相關工作；
- (iv) 監督ESG相關工作的進度並定期向董事會報告；及
- (v) 收集及管理ESG數據以及編製ESG報告。

ESG風險評估及管理

氣候相關風險。我們已根據國際可持續發展準則理事會推薦的框架識別氣候相關風險影響。

風險類型	潛在影響
物理風險	
急性風險	熱浪、暴雨、洪水、沙塵暴等極端天氣條件及其他自然災害可損壞數據中心、設備及辦公室，導致數據遺失及業務中斷。該等問題亦對僱員的健康與福祉構成安全風險，並可能導致更多後果。
	極端天氣造成的通信中斷可能對我們的支付服務構成重大風險。網絡連接中斷可能導致支付失敗，造成財務損失及聲譽受損。該等中斷可能削弱客戶的信任及滿意度，影響我們的品牌聲譽。此外，多次通信問題可能因需要排除故障及賠償受影響的交易而增加運營成本。
慢性風險	運行數據中心及伺服器需要大量能源，顯著增加碳排放量。由於支付服務提供商嚴重依賴數字化基礎設施，因此彼等的間接環境影響可能相當大。

業 務

風險類型	潛在影響
過渡風險	
政策及法律風險	中國正積極頒佈與碳達峰及碳中和目標相關的政策法規。監管及立法的潛在變化，如環境保護或碳排放要求，可能中斷我們的業務營運或帶來額外的營運或合規成本。
技術風險	技術創新速度的加快會導致產品過時及電子廢棄物增加，從而帶來處理及回收的挑戰。
市場風險	向低排放設施轉變的市場趨勢可能增加數據中心服務及雲服務器的成本，甚至影響可供選擇的合資格供應商數量。
聲譽風險	我們有關碳排放及氣候變化的做法可能影響利益相關方對我們的看法。此外，極端天氣造成的潛在僱員健康問題可能導致法律訴訟及罰款，損害我們的聲譽及財務狀況。

其他ESG相關風險。我們亦已分析我們面臨的其他ESG相關風險，如下所示：

風險類型	潛在影響
信息安全及隱私風險	信息安全及隱私保護不足可導致嚴重風險及影響，包括數據洩露及攻擊，從而削弱客戶信任及損害品牌聲譽。該等事故亦可能導致法律訴訟及罰款。此外，由於業務中斷、客戶流失及合規成本增加，可能會發生財務損失。
人力資源管理風險	人力資源管理不當可能導致招聘及挽留人才方面出現挑戰，進而造成高級管理人員流動性增加及生產力下降。該情況影響營運效率，並對長期增長戰略及企業文化造成負面影響。
健康及安全風險	僱員健康問題可能會降低工作效率及增加錯誤，直接影響營運。這亦可能削弱士氣及團隊凝聚力，有損我們的企業文化。此外，不遵守健康法規會導致法律訴訟及罰款，損害我們的聲譽及財務狀況。

業 務

緩解及管理。針對上文識別的ESG相關風險的影響，我們將採取以下措施，提升我們應對風險的能力及減少風險可能導致的損失。此外，我們將相應地更新企業政策及程序，以進一步澄清該等應對措施並確保其實施。以下為我們所採取的一系列風險控制措施：

- (i) 通過制定災害應急計劃及恢復計劃、確保設施恢復能力及優先採取僱員安全措施來減輕極端天氣風險；
- (ii) 對通信設施和設備進行定期檢查，以確保我們支付服務的穩定性及質量；
- (iii) 選擇具備高能效管理系統的數據中心，如將能源管理系統認證納入供應商評估，及採用經營數據中心的可持續實踐以減少能源消耗及碳排放；
- (iv) 確保嚴格遵守相關法律及政策，密切監察監管及市場趨勢，及時更新我們的ESG戰略及維持良好的聲譽；
- (v) 甄選合資格第三方廢物處置供應商以推進電子設備的負責任處理及回收；
- (vi) 強化信息安全系統，防止數據洩漏及黑客攻擊；及
- (vii) 設立合理的獎勵及福利政策，以吸引及挽留人才，並推廣積極的企業文化。

環境保護

儘管我們的運營並不涉及任何重大直接排放和直接環境影響，我們仍堅持綠色管理理念，並採取了減少碳排放的措施，以最大限度地減少運營產生的碳排放。

我們認識到為社會和環境的可持續發展作出貢獻的重要性。我們將可持續發展作為我們公司戰略的一部分，並努力在我們的僱員及工作環境中培養可持續的思維方式。我們已實施減少我們碳足跡的內部政策，如通過以下措施減少耗能及用水：

- (i) 嚴格遵守相關環境法律法規；
- (ii) 安裝高效節能照明設備並確保燈具在未使用時可手動或自動感應關閉；

業 務

- (iii) 於淡季關閉若干IT設備或自動關閉若干系統及設備的電源；
- (iv) 控制空調使用，措施包括最低溫度要求、定期維護製冷技術及最佳時間控制；
- (v) 在辦公室張貼節約用水的標語，呼籲僱員在日常生活中節約用水；及
- (vi) 推廣無紙辦公，鼓勵僱員使用在線辦公工具進行日常文件製作及開會，並要求在需要打印文件時使用雙面打印。

ESG 指標及目標

能源及資源消耗。我們密切關注能源及資源使用，並努力踐行資源節約。在我們的業務活動中，我們的能源消耗主要來自我們辦公室的電力消耗，小部分來自我們員工食堂的天然氣使用。下表載列所示期間有關我們能源及自然資源消耗的定量資料：

能源/資源消耗	截至12月31日止年度			截至10月31日 止十個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
電力				
—總量(千瓦時)	1,930,615	2,024,786	2,199,773	1,692,859
—密度(每千元人民幣收入的 千瓦時數)	1.69	1.34	1.35	1.30
天然氣				
—總量(立方米)	13,084	15,611	14,943	12,945
—密度(每千元人民幣收入的 立方米數)	0.01	0.01	0.01	0.01
水				
—總量(噸)	10,275	14,108	15,113	13,312
—密度(每千元人民幣收入的 噸數)	0.01	0.01	0.01	0.01

儘管我們非生產性業務的特性使我們能夠擁有相對較低的能源及資源消耗密度基準水平，我們仍認為節約能源及資源乃我們的責任。我們旨在於2030年之前，在2024年水平的基礎上將我們的電力和市政用水消耗密度降低10%。

業 務

溫室氣體排放管理

我們的碳排放包括使用電力產生的範圍2碳排放(佔我們排放的絕大部分)，及一小部分員工食堂直接燃燒天然氣進行炊事產生的範圍1碳排放。下表載列所示期間我們的排放數據：

溫室氣體排放 ¹	截至12月31日止年度			截至10月31日 止十個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
範圍1直接排放(噸二氧化碳當量)	28.58	34.09	32.64	28.27
範圍2間接排放(噸二氧化碳當量)	1,126.32	1,181.26	1,286.65	990.15
溫室氣體排放總量(噸二氧化碳當量)	1,154.90	1,215.35	1,319.28	1,018.43
密度 ² (每百萬元人民幣收入的 二氧化碳當量噸數).....	1.01	0.81	0.81	0.78

附註：

1. 計算中使用的排放因子來自《生態環境部、國家統計局關於發佈2022年電力二氧化碳排放因子的公告》和其他公開可得資料。
2. 按溫室氣體排放總量除以各年度/期間的收入計算。

我們旨在於2030年之前，在2024年水平的基礎上將範圍1及範圍2的碳排放密度降低10%。

此外，我們已識別範圍3碳排放的主要來源，主要包括供應商提供的數據中心服務及雲服務器，以及部分僱員差旅及通勤以及營運產生的廢物。我們目前正在根據適用指引制定範圍3碳排放的統計數據並監測範圍3碳排放情況。

社會責任

僱傭。我們的人力資源系統嚴格遵守與僱傭規定相關的法律法規。我們的勞動合約簽訂率為100%，並確保無童工或強迫勞動。我們致力於為員工創造一個公平及相互支持的工作環境，確保其在整個職業生涯中均能獲得全方位的關懷。

我們的福利組合包括強制性社會保險和補充住房公積金，以及用餐、通訊及交通津貼，以及年度體檢以優先保障僱員健康及生活品質。僱員一周工作五天，並可享有各類假期，包括婚假、產假/陪產假、帶薪年假、病假及非工作相關疾病的醫療假。

業 務

我們亦致力於培養內部多元化，確保不同背景、年齡及性別的平等對待。通過持續推進工作與生活的平衡，我們致力於營造積極及相互支持的工作環境，以提升整體僱員滿意度及福祉。

培訓及發展。我們已就招聘、賠償、終止及平等機會方面制定透明政策。我們的招聘基於僱員的特長並致力於提供平等機會，這與我們的公司願景一致。我們根據業務需求提供必要的入職培訓與及時的在職培訓，以幫助僱員在技術角色及日常項目管理方面出色表現。我們通過專業技能提升培訓、管理技能培訓以及監管合規培訓，鼓勵員工發展多元化才能並實現全方位發展。

截至2025年10月31日止十個月，我們已完成超過161課時(每課時為四十五分鐘)的培訓，反映了我們對全面僱員發展的持續承擔。我們的目標為提供清晰的績效激勵計劃、職業規劃及晉升通道，並為表現優異的僱員創造晉升機會。有關培訓時數總數的統計資料如下表所示：

僱員培訓	截至12月31日			截至10月31日
	2022年	2023年	2024年	2025年
僱員培訓時數(小時).....	3,193.5	3,559.5	1,959.8	4,508.0

職業健康與安全。由於我們並無經營任何生產設施，我們不會面臨重大的健康、工作安全或環境風險。我們採用並維持了一系列規則、標準作業程序及措施，以維護我們僱員健康及安全的環境。我們實施安全指南，列出有關潛在安全隱患的信息。我們要求新僱員參加安全培訓，以熟悉相關安全規則和程序。此外，我們已制定政策並採取相關措施以確保我們的工作環境衛生及僱員健康。

為確保遵守適用法律法規，我們的人力資源部將不時(如有必要並在諮詢法律顧問後)對人力資源政策進行調整，以適應相關勞動及安全法律法規的重大變更。

尊重他人的工作場所。我們專注於促進公司內的多元化，並於招聘、培訓、健康及專業發展方面平等對待並尊重所有僱員。在最大限度地為每個人提供平等職業機會的同時，我們將繼續為所有僱員營造工作與生活平衡且積極的工作氛圍。請參閱「一僱員」。在往績記錄期間，我們被上海市浦東新區人力資源和社會保障局評為上海市和諧勞動關係達標企業、模範企業，這充分證明了我們的承諾和努力。

業 務

公益事業。我們追求企業與社會的共同繁榮與和諧發展，熱心公益事業，真誠回饋社會，充分發揮我們的資本和人才優勢，為建設和諧社會做出貢獻，並已與當地社區建立和諧關係。

為響應浦東新區工商業聯合會的號召，我們參加為期五年的「萬企興萬村」企村結對行動，援助對口地區為雲南怒江傈僳族自治州。我們積極捐贈物品及資源，並安排我們的員工前往怒江，為當地發展提供建議。經過一年的對口幫扶，我們的實際行動及努力獲得了浦東新區工商業聯合會、浦東新區光彩事業促進會、雲南怒江傈僳族自治州政協、怒江州工商業聯合會等部門的認可。

此外，我們亦積極參與其他社會福利事業，如在員工中發起獻血活動，以鼓勵他們對公益事業做出貢獻。

反腐敗和商業道德。我們堅決打擊賄賂、敲詐、欺詐及洗錢行為，以確保我們的業務運營透明公正。為此，我們已成立適用於所有僱員及合作夥伴的嚴格內部控制政策。此外，我們已設立匿名舉報渠道，僱員可通過該渠道舉報任何可疑或不道德的行為，且我們會對所有舉報進行徹查。

為了解最新政策及程序，我們定期進行培訓，以增強我們的管理層及僱員對反貪污法規及公司政策的理解。通過該等措施，我們旨在打造一個誠信公正的環境，以保障我們及客戶的合法權益。