

業 務

概 覽

我們是一家領先且快速增長的企業出海專業服務提供商，致力於助力中國企業海外拓展。我們主要為中國企業提供三大業務板塊的綜合企業專業服務：(i) 核心業務 — 企業服務；(ii) 基金行政管理服務；及 (iii) 財務報告與稅務服務。根據弗若斯特沙利文研究報告的資料，按2024年收入計，我們是中國企業出海專業服務行業最大的本地服務提供商，市場佔有率達10.5%。同時，我們在全球所有中國企業出海專業服務提供商中，按2024年收入計排名第二，市場佔有率相同，足以證明我們的品牌認可度高及執行能力卓越。通過融合國際實踐與本土專業能力及高效執行，我們於中國企業全球拓展初期，透過企業架構設計及合規服務提供基礎支持；同時，透過基金行政服務，為有志於私募融資及投資的高端客戶提供專屬且專業的發展路徑。我們的使命是憑藉在中國市場深厚的專業實力，以及於英屬維爾京群島、開曼群島及香港(統稱「重要境外司法轄區」)的直接持牌營運，協助客戶實現全球拓展的願景。

作為企業專業服務提供商，我們必須取得在運營所在司法權區(包括重要境外司法轄區)監管框架下頒發的相關牌照。根據弗若斯特沙利文研究報告顯示，我們是首家且唯一一家持有全牌照的中國企業專業服務提供商，具體包括：(i) 英屬維爾京群島的第三類註冊代理牌照；(ii) 開曼群島的企業服務牌照；及 (iii) 香港的信託或公司服務提供者牌照(統稱「主要牌照」)。這套主要牌照不僅彰顯我們恪守嚴格的治理與合規運營標準，更使我們能夠獨立為客戶提供符合國際標準的高質量服務，無需依賴外部第三方牌照持有方，從而顯著增強客戶信賴與忠誠度。下圖突顯了我們的核心運營優勢：

 行業領先 ⁽¹⁾	 客戶	 運營	 財務表現
排名第一 在2024年按收入計，中國為企業提供出海專業服務的本地服務提供商中	超過15,000 受託管理之註冊實體 ⁽²⁾	1個工作天 內部文件準備與提交的周轉時間	51.4% 收入增長率 ⁽⁴⁾
排名第二 在2024年按收入計，在所有中國為企業提供出海專業服務的服務提供商中	86.8% 2024年註冊實體留存率 ⁽³⁾	24/7支援 來自境內外服務團隊	80.0% 盈利增長率 ⁽⁵⁾
中國首家企業專業服務提供商 獲得英屬維爾京群島與開曼群島的主要牌照	超過5,500 客戶於業績記錄期內接受服務	專有BMS 優化服務工作流程並串連核心業務功能	68.4% 2024年持續收入佔比 ⁽⁶⁾

附註：

(1) 經弗若斯特沙利文確認的行業數據。

業 務

- (2) 指截至最後實際可行日期，並由我們管理並使用我們的管理及續約服務的註冊實體數量。
- (3) 指2024年初透過於年內提供管理及續約服務留存的在管註冊實體總數減2024年新註冊實體數目再除以2024年初在管註冊實體總數。
- (4) 我們的收入由2023年的人民幣132.2百萬元增至2024年的人民幣200.2百萬元，收入增長率達51.4%。
- (5) 我們的盈利由2023年的人民幣34.3百萬元增至2024年的人民幣61.8百萬元，盈利增長率達80.0%。
- (6) 指2024年企業服務業務板塊下，客戶使用我們的管理及續約服務所產生的收入除以企業服務業務板塊的總收入。

我們的中國企業客戶在全球擴張邁出的至關重要卻充滿挑戰的第一步是設立境外實體並且確保後續合規運營，這一過程常因文化差異、監管要求複雜以及海外服務提供商支持滯後而變得複雜。作為2016年成立的中國本土專業服務提供商，我們始終專注於精準解決這些痛點。憑藉對重要境外司法轄區法律法規體系的深刻理解，結合豐富的行業經驗，我們為中國企業客戶提供定制化、響應迅速的海外拓展解決方案。這種專注策略贏得了日益增長的客戶群信賴，在業績記錄期內已服務超過5,500家中國企業客戶。

對我們服務的需求背後存在強勁的結構性驅動因素：中國經濟的持續增長、政府對全球擴張的支持政策，以及中國企業日益活躍的跨境投融資活動。根據弗若斯特沙利文研究報告顯示，中國企業出海專業服務市場規模已從2020年的人民幣13.0億元增長至2024年的人民幣20.0億元，複合年增長率為12.4%，並預計將按25.8%的複合年增長率進一步增長至2029年的人民幣59億元。行業規模的持續快速擴張為我們帶來了巨大的增長潛力。

截至最後實際可行日期，我們已組建一支由227名專業人士組成的專屬服務團隊，成員具備深厚的法律、會計、金融、公司治理及合規工作背景。我們服務團隊的專業人士具備重要境外司法轄區的行業經驗，且多數擁有重要境外司法轄區的本地專業從業經驗，對當地公司註冊程序、監管框架及合規運營要求具有深刻理解。中國總部作為全球服務資源的協調樞紐，確保所有分支機構的服務標準與執行力的統一性。我們在重要境外司法轄區設立實體辦公室，由本地團隊實時追蹤監管動態，使我們能夠迅速調整服務方案與流程，以應對法規及政策變化。

我們已將業務與IT平台深度融合，顯著提升服務效率和質量。通過將客戶關係管理（「CRM」）與專有業務管理系統（「BMS」）相聯結，我們將服務項目標準化為基於模塊化庫存單位（「SKU」）的工作流程。每個SKU均配備詳細的工作流、知識庫以及操作指南，顯著提升處理一致性，實現從訂單接收到交付的端到端數字化管理。這種結構化方法使我們能夠快速響應客戶需求，同時保持高標準的服務執行水平。

業 務

我們還設立了強大的科技賦能的合規管理體系。我們的系統接入了全球知名法律法規數據庫，並且依託覆蓋全球範圍的自動化合規篩查與風險監控平台提供支持。該平台能無縫銜接多司法權區複雜且不斷演變的監管要求，確保從客戶註冊、盡職調查到交易監控及定期申報的全流程合規運營均符合當地最新監管要求。

在業績記錄期內，我們的業務實現了顯著且高速的增長。我們的收入由2023年的人民幣132.2百萬元增長至2024年的人民幣200.2百萬元，並且進一步從截至2024年9月30日止九個月的人民幣142.0百萬元增長至截至2025年9月30日止九個月的人民幣210.1百萬元。我們的淨利潤由2023年的人民幣34.3百萬元增至2024年的人民幣61.8百萬元，並進一步從截至2024年9月30日止九個月的人民幣39.0百萬元增長至2025年的人民幣65.9百萬元。在整個業績記錄期內，我們保持了強勁盈利能力：2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月毛利率分別為45.8%、47.0%及46.6%，同期淨利潤率分別為26.0%、30.8%及31.4%。這一業績表現受益於我們業務模式的”正向循環”效應：高質量服務支撐著強勁的客戶留存率，帶來可持續收入，並增加交叉銷售機會；口碑效應和市場推廣進一步吸引新客戶持續涌入。這種自我強化的動態機制形成業務規模與經營效益相互促進的良性循環，為長期可持續增長奠定堅實基礎。

我們的優勢

我們相信以下優勢促成了我們的成功，並且使我們區別於競爭對手：

中國領先的企業專業服務提供商，業績增速高於行業水平。

我們是中國領先且快速增長的企業專業服務提供商，助力中國企業出海拓展。根據弗若斯特沙利文研究報告顯示，我們在2024年按收入計，成為中國為企業出海提供專業服務的最大中國服務提供商，市場份額達10.5%。同時，我們在全球所有中國企業出海專業服務提供商中，按2024年收入計排名第二，市場佔有率相同。我們的強勁市場地位充分體現了卓越的品牌認知度、深厚的在地根基及經實證的的執行能力。

中國經濟的快速增長與有利的政策環境持續推動著中國企業的海外擴張，催生了有關全球拓展的企業專業服務的強勁需求。在此進程中，設立並且確保後續合規運營的境外實體是至關重要的第一步。為解決文化與監管差異、複雜合規運營要求、海外服務提供商響應遲緩等常見痛點，我們提供融合國際標準與深厚本土洞察及效率的綜合性企業專業服務。憑藉在重要境外司法轄區豐富的經驗及對法律法規框架的透徹理解，我們為中國企業客戶量身定制解決方案。我們保持屬地辦公室與監管機構的直接溝通，簡化註冊審批程序，有效避免不必要的延誤。在後續合規維護中，我們提供系統化提醒與屬地團隊支持，涵蓋法定申報、年度申報及許可證續期等事項，保障客戶海外實體的合規運營。這種立足本土的綜合服務模式，使我們成為日益壯大的中國企

業 務

業客戶群體信賴的夥伴。截至最後實際可行日期，我們在業績記錄期內已服務超過5,500家客戶，管理逾15,000家註冊實體。

中國企業出海專業服務市場呈現強勁擴張態勢，並且有望持續增長。根據弗若斯特沙利文研究報告顯示，該市場規模已從2020年的人民幣12.5億元增長至2024年的人民幣20.0億元，複合年增長率為12.4%，並預計將按25.8%的複合年增長率進一步增長至2029年的人民幣59.0億元。中國已成為全球離岸公司註冊的核心增長引擎與主要新需求來源。中國海外投資與跨境融資活動的持續增長，預計將進一步推動專業服務需求，為我們的業務發展提供強勁動力。憑藉綜合服務能力和本地化的專家團隊，我們已做好充分準備，在這一不斷擴大的市場中佔據領先份額。

中國首家且唯一擁有英屬維爾京群島、開曼群島及香港主要全牌照的企業專業服務提供商，積極把握交叉銷售機遇。

根據弗若斯特沙利文研究報告顯示，我們是中國首家且唯一擁有重要境外司法轄區全部主要牌照的企業專業服務提供商。此全面監管地位不僅體現了監管機構對我們專業能力的認可，更是對我們合規經營的權威背書，使我們能在一個高度競爭的市場中，能夠獨立而不依賴其他外部第三方牌照持有方為我們的中國企業客戶提供符合國際標準的高質量服務，極大增強客戶對我們的信任和忠誠度，奠定了我們作為行業領導者的核心優勢。此外，根據弗若斯特沙利文研究報告顯示，英屬維爾京群島和開曼群島監管機構發放新牌照極為審慎，新進入者通常需面臨漫長的審批周期、高昂的申請成本與極高的准入門檻。由此我們建立了堅實的競爭壁壘和難以複製的競爭優勢。

我們的業務涵蓋企業服務、基金行政管理服務及財務報告與稅務服務三大板塊。我們以企業服務為根基，積極拓展基金行政管理服務和財務報告稅務服務作為我們的第二增長曲線，構建支持企業全生命周期的多元化服務生態系統。我們深知我們的客戶可能存在相互關聯的需求。例如，公司海外註冊後，客戶通常需要稅務與財務支持，包括會計核算、財務報表製作、稅務諮詢和申報等服務，以滿足持續的法定要求。同樣，對美元基金客戶，相關法定實體一般透過我們的企業服務成立並維持營運，且我們提供基金記帳、定期報告、合規申報等服務，確保基金運營的穩定合規運營。我們將基金相關實體整合進我們企業服務板塊的能力是提升客戶粘性的的重要驅動力，因基金實體的持續合規管理與運營維護對其業務持續運作至關重要。我們的三大業務板塊共享統一的客戶資源、專業團隊與合規體系，形成了強大的交叉銷售協同效應。我們在企業服務領域深厚的專業知識和建立的信任，為向基金行政管理服務、財務報告及稅務服務進行交叉銷售提供了絕佳平台。此整合式模式不僅能滿足更廣泛的客戶需求，更能顯著提升客戶終身價值與營運依賴度，從而建立持久的長期關係。

業 務

平台這種整合策略於業績記錄期內推動了我們新興業務領域的強勁增長。基金行政管理服務收入從2023年的人民幣5.2百萬元增至2024年的人民幣9.9百萬元，並且從截至2024年9月30日止九個月的人民幣6.9萬元增至截至2025年9月30日止九個月的人民幣7.7百萬元。同樣，財務報告與稅務服務收入從2023年的人民幣2.1百萬元增長至2024年的人民幣4.3百萬元，並且進一步從截至2024年9月30日止九個月的人民幣3.0百萬元增至截至2025年9月30日止九個月的人民幣4.0百萬元。通過深化客戶關係並且捕捉業務生命周期各階段的價值，我們與處於不同成長階段的客戶建立起長期穩定的合作夥伴關係。這形成了自我強化的商業模式與可持續的收入來源。我們相信，隨著服務能力的持續增強與客戶參與度的深化，基金行政管理服務與財務報告及稅務服務將成為未來增長的核心驅動力。

專業的行業知識及卓越的客戶服務成就龐大而忠誠的客戶群。

提供高質量的專業服務是客戶選擇我們的關鍵差異化優勢。截至最後實際可行日期，我們組建了227名專業人士的專屬服務團隊，成員均具備深厚的法律、會計、金融、企業管治與合規專業知識，對當地公司註冊程序、監管框架及合規運營要求具有深刻理解。我們實施系統化的入職培訓與持續進修計劃，涵蓋客戶盡職調查、反洗錢／反恐融資／反擴散融資、司法權區續期流程、網絡安全，並且定期舉辦專題講座。此舉確保團隊始終能夠高效、精準地響應客戶需求。

為緊密契合中國企業客戶海外拓展的實際運營需求，我們在重要境外司法轄區設立本地辦公室，並配備熟悉當地法規與監管動態的團隊。這些辦公室使我們能夠從源頭監測政策變化，持續優化服務方案。我們的中國總部作為運營中心，統籌全球服務交付體系，確保標準與執行的統一性。我們的境內外團隊緊密協作構建了優勢互補、實時響應的服務模式，即使在複雜跨境場景下，也能確保客戶需求能獲得快速響應與可靠執行。

通過標準化的服務流程及成熟的運營管理，我們實現了行業領先的交付效率。我們依託數字化平台與優化工作流，我們的內部團隊已將英屬維爾京群島與開曼群島公司註冊所需文件準備與提交的平均時程縮短至一個工作天，此基準顯著支撐我們整體高效的服務交付能力。此外，根據弗若斯特沙利文研究報告顯示，我們可在15個工作日內完成美元基金架構搭建及文件準備，顯著快於常規國際服務周期。秉持「國際標準、本土效率」的理念，我們持續優化運營流程並且運用科技手段，為客戶提供兼具專業性、時效性與成本效益的服務。

我們的商業模式天然能有效提升客戶留存率。英屬維爾京群島和開曼群島的法規要求企業必須聘請持有相關牌照的服務機構處理年度續期，企業信息備案申請出具企業文件、企業經濟實質申報及財務報表存檔等持續性服務。客戶在聘請我們協助辦理實體註冊後，通常會繼續聘請我們提供該等持續性服務。考慮到我們卓越的服務品質，

業 務

以及轉換服務提供商的複雜流程，我們的客戶一般會繼續讓我們為他們提供長期服務。於業績記錄期內，我們已服務超過5,500名客戶，截至最後實際可行日期，我們管理下的註冊實體超過15,000家。根據弗若斯特沙利文研究報告的資料，註冊實體留存率為衡量客戶黏著度及本公司客戶群穩定性的核心產業指標。於2023年與2024年，我們的註冊實體留存率分別為87.0%與86.8%，反映我們有能力維持穩定且忠誠的客戶群體。

除了直接獲取客戶，我們亦通過與本地代理機構合作，不斷拓展批發業務。鑒於英屬維爾京群島和開曼群島實施嚴格的執照制度，新執照難以獲取且本地代理機構常缺乏必要資質，眾多代理機構向我們採購企業服務以滿足其客戶需求。根據弗若斯特沙利文研究報告顯示，此模式為行業成熟且普遍慣例。截至2025年9月30日，我們已與167家本地代理機構合作，彼等為我們的批發客戶。該渠道不僅帶來了持續的收入來源，也拓展了我們的市場覆蓋範圍，鞏固了競爭優勢。

構建強大且高效的IT運營及合規系統。

我們構建強大且高效的IT運營及合規系統，將技術開發與深厚的監管洞察力融合。通過將商業化的CRM系統與覆蓋重要境外司法轄區的專屬全球平台BMS相聯結，我們將服務產品標準化為模塊化的SKU流程。每個SKU配備了詳細的工作流、知識庫以及操作指南，實現從訂單接收到交付的端到端數字化管理。這種結構化方法確保了執行的一致性與高質量，並且能快速響應客戶需求。平台還存儲並兼容主要註冊司法權區的文檔模板，可自動化生成所需文件，減少人工操作的同時提升處理速度。

為保障客戶數據與業務信息，我們建立了涵蓋雲端安全存儲、本地實時數據備份及高級網絡安全防火牆在內的多層安全框架。公司內部設立專職IT團隊，負責系統維護與信息安全政策的嚴格執行。我們採用多因素認證等強化訪問控制措施，並定期組織全公司網絡安全與數據保護培訓，從技術與運營兩個層面構建了堅實的防護體系。

我們的科技賦能的合規管理體系是核心競爭力所在。為滿足英屬維爾京群島、開曼群島等司法權區對客戶盡職調查、風險篩查、實時監控及文件存檔的嚴格要求，我們的系統接入了全球知名法律與合規數據庫。我們建立了覆蓋全球範圍的自動化合規篩查與風險監控平台，與各市場複雜多變的監管要求銜接，確保從客戶註冊、交易監控到定期申報的全流程均嚴格遵循最新本地法規。系統自動實現政治敏感人物篩查與制裁名單比對，並將合規檢查嵌入業務程序的關鍵節點，在提升運營效率的同時維持

業 務

了始終如一的高標準合規運營水平。專職內部合規團隊持續追蹤監管動態，包括反洗錢新規、財務報表存檔規則及其他報告義務等，並且及時更新內部政策程序。我們的集成技術平台與系統化、高標準的合規框架共同構建了堅固的競爭壁壘，使新進入者難以快速複製，為我們在複雜國際監管環境中實現可持續增長奠定堅實基礎。

管理團隊經驗豐富且具國際視野。

我們由經驗豐富且富有遠見的管理團隊領導。創始人、董事長、首席執行官兼執行董事李丹丹女士為本集團奠定基礎願景與戰略方向。李女士兼具深厚的法學背景與超過15年的跨境營運經驗與領導資歷。其於跨國企業擔任銷售、營運，以及管理職務的過往經歷結合其深厚的法律洞察力，使其對中國企業拓展至全球時面臨的商業與監管複雜性具備獨特而深刻的理解。作為我們的創始人，其親力親為監督策略、合規，以及重大決策，對我們的成長與市場地位奠定至關重要的作用。

我們的領導團隊還得到了其他關鍵管理成員的進一步加強，他們在我們的擴張過程中發揮了重要作用：

- **李亦斐先生**，執行董事，是一位在服務中國企業海外拓展方面具備豐富經驗的資深領導者。他對中國市場的運作模式及企業在設立全球業務過程中所面對的特定挑戰具有深刻而實用的理解。作為我們營運效率的核心設計者之一，李先生主導了我們自主研發的BMS平台的獨立研究、開發與設計。該平台對於擴展服務交付能力、確保合規性及提升客戶體驗方面發揮了關鍵作用，充分體現了他在戰略視野及技術執行上的卓越能力。
- **David Henry Fiebig先生**，作為我們的美洲區主管，為我們的領導團隊帶來超過15年於英屬維爾京群島與開曼群島企業專業服務業的深厚實務經驗。身為合資格註冊會計師，其在監管合規、風險管理，以及公司治理領域具備關鍵專業能力。其橫跨保險業、企業服務，以及創業領域的高級職務經歷確保我們在重要境外司法轄區能以卓越的專業嚴謹度與在地市場洞察力管理營運，從而鞏固我們的營運根基並深化客戶信賴。

秉持長遠發展理念，我們的管理團隊以熱情和誠信對待工作。我們始終秉持以客戶為中心的服務理念，並以此為基礎塑造了獨特的企業文化與團隊優勢。我們注重簡明、有效、透明的溝通，確保在複雜商業環境中實現信息的精準傳遞與快速響應，從而與客戶建立牢固的信任關係。面對多元化的客戶需求與動態的市場環境，我們的管理團隊展現出高度的靈活性，能夠快速調整服務策略，為客戶提供一站式的專業服務。

業 務

我們的戰略

我們已制定並且計劃實施以下戰略以拓展和促進業務發展：

升級IT系統等技術基礎設施以進一步提升運營效率。

技術基礎設施是我們業務高效運轉和提供高質量服務的基石，支撐著從內部管理到客戶服務的全流程運作。為持續增強技術競爭力，我們計劃全面升級BMS平台與CRM系統。此項舉措將聚焦重構底層架構，推進技術能力，涵蓋核心IT系統更新、硬件設備更新、軟件升級、網絡優化及系統整合，從而構建安全、高效能的數字化基礎。我們將優先整合現有業務平台的數據層與應用層，消除信息孤島，旨在實現運營效率的持續提升與客戶服務的快速響應，通過數據標準化與接口統一，預期實現關鍵業務數據的實時彙聚與互聯互通，為數據驅動的精細化運營與決策提供支撐。

同時，我們將充分發揮積累的數據資源，積極部署及應用AI等先進工具。基於我們豐富的知識庫和業務數據資源，我們將自主訓練具備多情景判斷能力的AI助手，打造我們專屬的智能服務系統。具體而言，我們將實施AI驅動的智能檔案管理系統，通過OCR識別與自然語言處理技術實現文件自動分類、關鍵信息抽取與智能檢索的自動化以優化文件處理流程。同時我們將開發智能客戶服務模塊以增強全天候的即時支持能力。為支撐這些舉措，我們計劃投入軟件升級與定制化開發，基於我們專業的知識庫訓練具備多輪對話和情景判斷能力的軟件助手，以持續強化我們的技術核心競爭力。

戰略性拓展經營地域以捕捉市場機遇。

我們計劃戰略性地將業務版圖拓展至關鍵國際金融與商業樞紐，以把握中國企業持續海外擴張及跨境企業專業服務需求增長所帶來的重大發展機遇。此擴張旨在深化跨區域服務整合，並為更廣泛的客戶群提升價值主張。

我們的發展策略將專注於在具高增長潛力的市場建立直接營運據點，初步將優先考慮位於北美洲、亞太地區及中東的主要樞紐城市。我們計劃透過內生增長實現該目標，主要方式為設立新辦事處並配備專責的本地團隊。於每個目標地區，我們計劃建立並培育兩支核心團隊：一支由本地銷售及業務拓展人員組成的團隊，負責推動客戶開發及關係管理；以及一支由合資格法律、合規及營運專才組成的專業服務團隊，負責於當地交付我們的核心服務。

業 務

此次地域擴展將實現雙重目標。首先，我們能更有效地支持現有中國企業客戶在上述新市場設立及發展業務，為其提供無縫及專業的在地支援。其次，我們亦可藉此開拓新客群，向當地有意拓展國際業務的企業，提供我們在成熟離岸司法權區的專業知識與服務。透過建立此雙向服務流程，我們旨在多元化收入來源，並鞏固作為全球業務樞紐之間策略性橋樑的市場定位。我們相信，此項審慎且針對性的擴展策略將大幅強化我們的全球網絡、提升國際品牌形象，並為長遠可持續增長奠定穩固平台。

進一步拓寬服務範圍提升服務能力。

我們重要境外司法轄區設立了成熟的企業服務體系，提供公司設立及合規維護等基礎服務。這為我們奠定了穩定的客戶基礎，並且贏得了專業執行的聲譽。為應對客戶服務需求日益複雜化與綜合化的趨勢，我們計劃進一步拓展服務項目，以滿足客戶多元需求並開拓新的收入來源。未來我們將繼續拓展我們的企業服務、基金行政管理服務和財務報告及稅務服務，並探索上市股份登記及上市公司秘書服務在內的高附加值服務。上述拓展計劃將透過招募資深專業人才，以推出相關服務。我們預期服務多元化將顯著提升客戶粘性與終身價值，並與我們現有的企業服務產生強大的協同效應，最終使我們能夠為客戶提供更全面的服務。

擴大客戶基礎及提升品牌影響力以實現可持續增長。

為實現業務的可持續及規模化增長，我們致力於擴大客戶基礎並增強品牌影響力。核心策略包括通過增聘客戶關係經理，擴大我們的銷售及專業團隊，預期會延伸直接銷售覆蓋並深化服務能力。同時，我們將通過積極參與及主辦行業會議、與專業機構建立合作夥伴關係，系統性提升本集團在目標市場的品牌認知度與專業形象。上述努力將產生協同作用，加速我們的客戶基礎的拓展進程。

透過潛在收購與戰略性投資，拓展業務並強化核心競爭力。

我們擬積極透過審慎戰略，進行具針對性的收購及對互補性業務板塊的策略性投資，以推動增長並提升市場領導地位。此策略旨在擴大全球佈局、拓展服務範圍及提升營運能力。我們的策略遵循一套有系統且嚴謹的評估框架，確保與整體戰略目標一致。該框架建立於四項核心準則之上：

- **市場潛力**：我們評估目標可覆蓋的市場規模、增長速度，以及該司法權區或服務領域在整體企業及基金服務行業中的策略吸引力。

業 務

- **戰略契合度**：我們嚴格審視目標與我們長遠發展戰略、現有服務範疇及核心能力之間的協同效應，確保相關投資能夠擴展我們的價值主張。
- **合規及營運能力**：我們高度重視目標的受監管情況，包括其在離岸司法權區持有的營運牌照組合、合規框架的質素，以及專業團隊的專才水平，這些因素對維持我們的服務質素及競爭優勢至關重要。
- **協同效應**：我們會詳細分析潛在的投資後協同效益，包括擴展客戶基礎、不同服務線的交叉銷售機會、營運整合帶來的成本效益，以及強化我們的全球服務交付網絡。

我們採取具選擇性的戰略，作為評估潛在合作機會(包括戰略夥伴關係及收購)的依據，並著重於具備強大商業及營運協同效益的機會。例如，在亞太地區的策略性市場收購一家成熟的企業專業服務供應商，將可使我們迅速部署持牌的本地營運能力，從而加快地域擴張步伐，並進一步豐富我們為客戶提供的一體化服務平台。

截至本文件日期，我們尚未確定任何具體的收購標的，亦未訂立任何具法律約束力的協議。任何潛在交易均須經過全面的盡職調查、簽訂具約束力的正式協議，並經董事會批准，且須符合為股東創造可持續長遠價值的整體目標。

我們的服務

在業績記錄期內，我們的收入來源於三個業務分部：(i)企業服務(我們的核心業務)；(ii)基金行政管理服務(專門及高增長分部)；以及(iii)財務報告與稅務服務(全為我們客戶的全球擴張提供必要的營運及合規服務支援)。我們的核心服務旨在管理客戶實體的全生命週期，涵蓋從初始設立到持續的合規及營運維護。同時，我們為投資基金提供全面的基金行政管理服務，涵蓋從基金設立到持續治理及監管合規等關鍵環節。此業務板塊代表我們的業務中獨特且具戰略意義的增長領域。我們亦向留存的客戶提供財務報告與稅務服務。作為企業專業服務提供者，我們透過整合各分部服務的綜合解決方案，提供價值，同時也根據多元的客戶群的特定需求獨立提供各款服務線。

業 務

下表按所示期間列示了我們按業務板塊劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	%	人民幣千元 (未經審核)	%
企業服務								
— 實體組建與註冊服務	36,639	27.7	49,162	24.6	37,802	26.6	47,048	22.4
— 管理與續期服務	88,325	66.8	136,841	68.3	94,360	66.4	151,368	72.0
小計	124,964	94.5	186,003	92.9	132,162	93.0	198,416	94.4
基金行政管理服務	5,211	3.9	9,891	4.9	6,867	4.8	7,668	3.6
財務報告與稅務服務	2,060	1.6	4,338	2.2	3,015	2.2	4,039	2.0
總計	132,235	100.0%	200,232	100.0%	142,044	100.0%	210,123	100.0%

在業績記錄期內，我們的收入增長主要受核心企業服務分部的強勁表現所驅動，並得益於新興業務分部（即基金行政管理服務及財務報告與稅務服務）的擴張。

下表按所示期間內提供我們服務的司法權區列示本公司的收益明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	%	人民幣千元 (未經審核)	%
英屬維爾京群島	59,544	45.1	100,477	50.1	59,512	41.9	105,201	50.1
開曼群島	41,553	31.4	65,321	32.6	55,187	38.9	74,051	35.2
中國	19,865	15.0	18,128	9.1	13,983	9.8	16,199	7.7
香港	8,455	6.4	11,331	5.7	9,398	6.6	9,652	4.6
其他 ⁽¹⁾	2,818	2.1	4,975	2.5	3,964	2.8	5,020	2.4
總計	132,235	100.0%	200,232	100.0%	142,044	100.0%	210,123	100.0%

附註：

(1) 其他包括新加坡、塞席爾、薩摩亞，以及美國的某些州。

業 務

來自英屬維爾京群島及開曼群島的收益佔總收益的兩大主要部分。來自英屬維爾京群島及開曼群島的收益由2023年的人民幣101.1百萬元增加至2024年的人民幣165.8百萬元，並進一步由截至2024年9月30日止九個月的人民幣114.7百萬元增加至截至2025年9月30日止九個月的人民幣179.3百萬元，分別佔同期總收益入的76.5%、82.7%、80.7%及85.3%。

我們營業收入的增長受惠於營運規模的擴張，此點可見於我們管理的註冊實體數量。此為一項重要的營運指標，既反映了我們的市場滲透率，亦體現了我們能夠支持客戶全球擴張的基礎架構。下表列示於所示期間我們註冊實體的細分及每個實體貢獻的平均收入：

	截至12月31日止年度		截至9月30日
	2023年	2024年	止九個月 2025年
管理的註冊實體數量 ⁽¹⁾	7,539	11,374	14,675
所管理註冊實體貢獻的平均收入 ⁽²⁾ (人民幣千元)	<u>17.5</u>	<u>17.6</u>	<u>不適用⁽³⁾</u>

附註：

- (1) 指於各期末，在重要境外司法轄區註冊、由我們管理並已採納我們的管理及年檢服務的實體數量。
- (2) 指期內收入總額除以管理的註冊實體數量。
- (3) 由於我們營運的季節性特徵，我們的服務量(尤其是管理與續期服務)主要集中於每年第四季度。因此，截至2025年9月30日的計算不具意義。

企業服務

於業績記錄期內，我們的企業服務板塊是公司的基石，也是最大的收入來源。該板塊確保客戶實體在多個司法權區內持續符合法定及監管要求。該業務板塊主要分為兩大服務類別：

實體組建與相關服務

該服務的主要部分涉及公司組建與註冊。我們確保組建過程從一開始就符合當地法律法規。我們的服務主要包括：

- (i) 起草並提交公司註冊文件；
- (ii) 直接或通過當地服務代理機構向相關機構辦理公司註冊；
- (iii) 維護法定記錄，如股東名冊、董事及秘書登記冊以及會議記錄；及
- (iv) 提供註冊辦公地址以接收政府郵件。

業 務

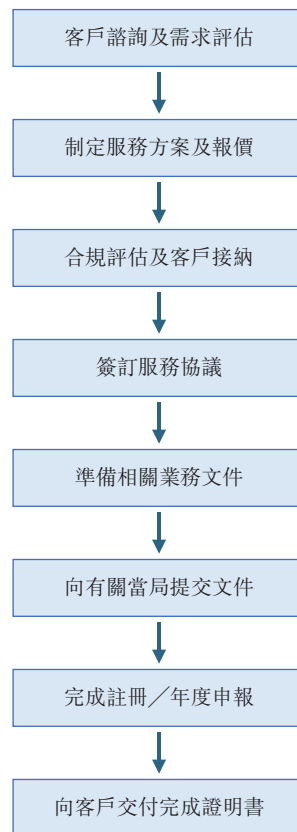
管理與續期服務

我們還為客戶已建立的實體提供管理與續期服務。鑒於相關法律法規通常要求此類實體具備企業治理及有效管理控制，我們通過提供以下服務協助滿足這些要求，主要包括：

- (i) 協助監督適用監管要求以實現持續合規；
- (ii) 提交年度申報表及必要檔；
- (iii) 協助更新公司資訊；
- (iv) 協助籌辦年度股東大會及相關檔；及
- (v) 處理股份發行與轉讓事宜，並協助辦理公司註銷登記。

運作流程

下文圖表描述了我們的企業服務的運作流程：



業 務

基金行政管理服務

近年來，基金服務已成為離岸核心金融中心的基石產業。我們於2021年推出的基金服務，是支撐企業增長戰略的關鍵支柱。我們為英屬維爾京群島、開曼群島等司法權區內的美元計價股權基金提供全套基金服務。相較於全球主要機構，我們憑藉專業知識與高效運營，確立了高品質、高性價比的基金服務提供者定位，從而持續滿足全球投資者的標準要求。

我們的基金行政管理服務嚴格採非酌情處理模式。我們不參與基金的管理、控制，或投資決策。我們的職責僅限於提供行政、會計及合規服務。

基金會計服務

我們嚴格依據客戶的有限合夥協定維護帳簿與記錄。這項核心服務涵蓋：編製並向投資者分發定期財務報表、管理資本募集與分配通知、計算資產淨值，以及處理投資者認購事宜與溝通聯絡。在離岸司法權區內為基金委任持牌託管人並非監管要求，聘請我們此類獨立基金管理人已成為機構有限合夥人要求的一般市場慣例，以確保透明度與運營完整性。

監管備案服務

我們提供多項對基金持續運營至關重要的合規服務，包括：

- (i) **獨立董事服務**：根據客戶要求，為其在英屬維爾京群島及／或開曼群島設立的基金實體提名及指定獨立董事，經我方推薦並由客戶最終任命的專業獨立董事將全程參與基金運作，主要體現在董事會會議決策流程中，討論投資策略、風險管理及運營表現等核心議題；我們同時為董事會會議提供秘書服務，如準備會議議程和書面決議；
- (ii) **反洗錢合規支援**：在英屬維爾京群島及／或開曼群島(視情況而定)提名並指定反洗錢人員，同時制定並執行反洗錢政策以確保合規；
- (iii) **稅務報告註冊**：全球仲介人識別碼註冊及／或自動交換財務帳戶資料註冊，涵蓋收集客戶稅務居民資訊並準備提交至相關稅務機關；及
- (iv) **年度報告**：根據當地要求向CRS及／或FATCA提交年度申報。

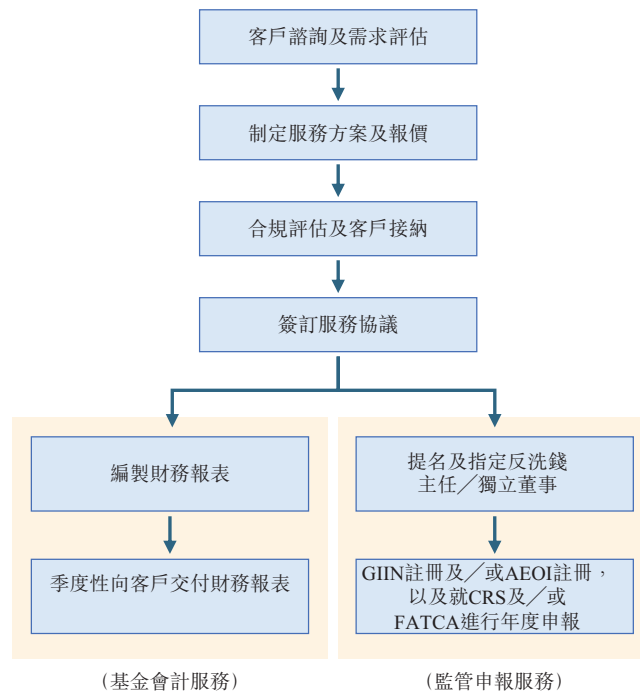
業 務

輔助服務

我們亦提供一系列輔助服務，旨在支援基金的運營生命週期。這些服務主要包括稅務備案、公證，以及審核認識客戶檔以協助投資者開戶流程。這些服務依託我們成熟的銀行合作關係及對美元股權基金合規要求的深刻理解。該板塊與企業服務形成強勁協同效應，基金客戶均需設立並持續維護多個離岸實體，由此為我們創造良性業務迴圈。

運作流程

下文圖表描述了我們的基金服務的運作流程：



財務報告與稅務服務

我們為希望外包會計職能的重要境外司法轄區企業提供財稅服務。我們協助客戶編製財務報告及稅務申報表，以符合本地日益複雜的財務報告要求及稅法規定。

會計與財務報告

我們協助客戶滿足財務報告需求，包括建立並維護會計帳簿及記錄、編製法定財務報表以及執行定期帳戶核對服務。

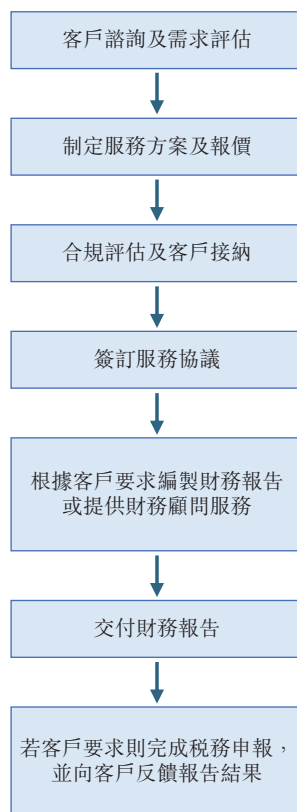
稅務申報與諮詢

我們同時提供稅務合規服務，重點在於為相關司法權區的實體編製及提交企業稅務申報表，並就相關稅務義務提供諮詢建議。

業 務

運作流程

下文圖表描述了我們的財稅服務的運作流程：



合規團隊

我們已建立強健的機構級合規框架，作為我們價值主張、風險管理及競爭優勢的核心。框架不僅僅是支援性職能，而是企業營運的基石支柱，使我們得以駕馭多個司法權區的複雜監管環境，同時贏得並維持客戶及監管機構的信任。

截至最後實際可行日期，我們的專業合規團隊由30名高質素專業人員組成。團隊主要負責全面關鍵職能，包括：

- **監管風險管理與政策制定**：根據重要境外司法轄區的法規演進，設計、實施並持續更新全球合規政策及程序。
- **反洗錢／反恐融資／反擴散融資**：執行嚴謹的客戶盡職審查及認識你的客戶程序、持續交易監控及可疑活動通報，以符合FATF等國際政策制定及標準設定機構制定的標準。

業 務

- **牌照管理及監管聯絡**：負責關鍵牌照的維護與續期，並作為與監管機構的主要聯絡窗口，確保透明且主動的溝通。
- **客戶及交易監控**：獨立審查客戶盡職調查及複雜交易架構，確保符合監管要求及在地最佳實踐。
- **培訓與文化**：實施全體員工強制性持續合規培訓，在建立貫徹全組織的誠信文化及監管意識。

合規團隊成員具備法律、金融及國際監管事務等多元及相關背景。團隊成員企業服務、基金行政管理及中國企業出海拓展的特定合規挑戰擁有深厚實務知識。此專業及專注投入的結合，確保合規性貫穿服務由初始客戶接觸至持續實體維護的每個階段，保證為客戶所提供的全球拓展乃建基於誠信及韌性的堅實保障。

我們的客戶

於業績記錄期內，我們已服務超過5,500名客戶。我們的客戶群主要由(i)直接客戶(即尋求全球擴張、跨境運營或海外融資的中國企業，彼等乃由我們的專業客戶關係管理團隊透過龐大的專業中介網絡推薦所招攬得來)；及(ii)批發客戶(即企業秘書代理機構，透過購買我們的服務為其終端客戶服務，從而利用我們於英屬維爾京群島及開曼群島的直接牌照資質)構成。這些客戶來自科技、金融服務、製造業和消費品等多元化行業，共同反映了中國對外投資的廣泛而動態的發展趨勢。

我們的商業模式受益於高度多元化且分散的客戶基礎，確保不依賴任何單一客戶。這種結構優勢源於我們處理的大量企業註冊業務，同時通過我們管理與續期服務的穩定可預測性收入流作為補充。

下表列示了所示期內按客戶類型劃分的收益明細：

客戶類型	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	收益 (人民幣千元)	收益百分比	收益 (人民幣千元)	收益百分比	收益 (人民幣千元) (未經審核)	收益百分比	收益 (人民幣千元) (未經審核)	收益百分比
直接客戶	112,360	85.0	156,033	77.9	111,121	78.2	156,719	74.6
批發客戶	19,875	15.0	44,199	22.1	30,923	21.8	53,404	25.4
總計	<u>132,235</u>	<u>100.0%</u>	<u>200,232</u>	<u>100.0%</u>	<u>142,044</u>	<u>100.0%</u>	<u>210,123</u>	<u>100.0%</u>

業 務

來自直接客戶的收益佔按客戶類型計總收益的最大份額，於業績記錄期內顯著增加，反映我們於拓展業務方面的持續努力。來自批發客戶的收益亦顯著增長，反映對我們企業專業服務的強勁需求。

下表列示了所示期間在管註冊實體的變動情況：

	截至12月31日止年度		截至9月30日
	2023年	2024年	止九個月 2025年
期初在管註冊實體 ⁽¹⁾	6,005	7,539	11,374
期末在管註冊實體	<u>7,539</u>	<u>11,374</u>	<u>14,675</u>

附註：

(1) 指在業績記錄期間內，於各期初購買管理及續約服務的在管註冊實體數量。

在管註冊實體數目由截至2023年12月31日的7,539個大幅增加至截至2024年12月31日的11,374個，並於截至2025年9月30日進一步增加至14,675個，與業績記錄期內業務擴張一致，反映我們在爭取客戶管理及續約服務方面取得的成功。

我們的主要客戶

在業績記錄期間，我們五大客戶全部均為批發客戶，即公司秘書代理，其透過購買我們的服務為自身終端客戶服務。這些公司秘書代理未獲准在英屬維爾京群島及開曼群島等離岸司法權區開展企業服務。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們來自我們單一最大客戶的收入分別為人民幣4.5百萬元、人民幣7.6百萬元及人民幣6.5百萬元，分別佔我們同期總收入的3.4%、3.8%及3.1%。此外，於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自我們五大客戶的收入分別為人民幣10.1百萬元、人民幣18.5百萬元及人民幣20.5百萬元，分別佔我們同期總收入的7.6%、9.2%及9.7%。

業 務

下表列示了業績記錄期內我們五大客戶的特定資訊，包括其身份、背景資料及與我們的交易詳情。

截至2025年9月30日止九個月

客戶	向我們購買 的主要服務	建立 關係年份	收入 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)
客戶A ⁽¹⁾	企業服務	2023年	6,494	3.1
客戶B ⁽²⁾	企業服務及財稅服務	2020年	5,949	2.8
客戶C ⁽³⁾	企業服務	2022年	2,844	1.4
客戶D ⁽⁴⁾	企業服務	2021年	2,794	1.3
客戶E ⁽⁵⁾	企業服務	2021年	2,384	1.1
總計			20,465	9.7

附註：

- (1) 客戶A於香港註冊成立，註冊資本為10,000港元，其主要業務活動為提供公司註冊及秘書服務。
- (2) 客戶B於中國北京註冊成立，註冊資本為人民幣2.0百萬元，其主要業務活動為提供公司註冊及財務顧問服務。
- (3) 客戶C於香港註冊成立，註冊資本為10,000港元，其主要業務活動為提供公司註冊及秘書服務。
- (4) 客戶D於香港註冊成立，註冊資本為10,000港元，其主要業務活動為提供公司註冊及秘書服務。
- (5) 客戶E於香港註冊成立，註冊資本為10,000港元，其主要業務活動為提供公司註冊及秘書服務。

截至2024年12月31日止年度

客戶	向我們購買 的主要服務	建立 關係年份	收入 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)
客戶B	企業服務及財稅服務	2020年	7,624	3.8
客戶A	企業服務	2023年	4,135	2.1
客戶D	企業服務	2021年	2,353	1.2
客戶C	企業服務	2022年	2,291	1.1
客戶E	企業服務	2021年	2,076	1.0
總計			18,479	9.2

業 務

截至2023年12月31日止年度

客戶	向我們購買 的主要服務	建立 關係年份	收入 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)
客戶B	企業服務及財稅服務	2020年	4,521	3.4
客戶E	企業服務	2021年	1,626	1.2
客戶A	企業服務	2023年	1,523	1.2
客戶C	企業服務	2022年	1,352	1.0
客戶F ⁽¹⁾	企業服務及財稅服務	2022年	1,097	0.8
總計			10,119	7.6

附註：

- (1) 客戶F於英屬維爾京群島註冊成立，法定股本為50,000美元，其主要業務範疇為提供公司實體組建及相關設立服務。

以下是我們與主要客戶簽訂協議的典型主要條款(五大客戶均為批發客戶)：

- **定價。**我們發出的賬單將載明服務費用及其他必要費用與支出，包括但不限於政府費用、公證費用及稅費。我們的服務費用通常基於多項因素釐定，包括提供服務的預估時間與成本、服務複雜程度及範圍，以及同類服務的現行市場價格。
- **付款及信用條款。**我們的費用通常以銀行轉帳方式結算，於開立發票後30天內結清。
- **盡職調查。**協定載明全面盡職調查要求，不僅能夠對批發客戶進行盡職調查，且能夠對彼等的最終客戶進行盡職調查。此舉確保符合相關司法權區反洗錢及打擊恐怖主義融資相關法規。
- **保密性。**我們同意對客戶提供的任何文件及其他機密資訊所涉及的任何資訊予以保密。
- **終止。**協議通常並無終止條款。

業 務

以下為我們與主要直接客戶簽訂協定的典型主要條款：

- **定價。**服務費包括服務成本及其他必要費用及支出，包括但不限於政府費用及稅項費用。服務費通常基於多項因素釐定，包括提供服務的預計時間及成本、服務複雜程度及範圍、同類服務現行市場價格，以及預期利潤率。倘遇意外情況可能產生額外服務費，我們將事先通知客戶，該等額外費用僅在取得客戶同意後方可計入賬單。
- **付款及信用條款。**我們的費用通常以銀行轉帳方式結算。協定載明付款要求，包括客戶付款後須提供付款憑據及／或其他必要證明文件以供後續處理；我們有權收取逾期付款罰金。我們的標準信用條款需預付帳款。
- **保密。**我們同意對客戶提供的任何文件及其他機密資訊所涉及的任何資訊予以保密。
- **終止。**協議通常並無終止條款。

據本公司董事所知，在業績記錄期內及截至最後實際可行日期，我們的五大客戶均為獨立協力廠商，且本公司董事、其密切關聯人士或任何股東(持有或據董事所知曾持有本公司已發行股本總額5%以上者)均未在本公司五大客戶中擁有任何權益。

客戶服務與運營

客戶吸納與留存

我們通過運用行業專長及專業聲譽，實施具針對性的多渠道策略，建立了龐大且忠誠的客戶群。一支約15名專業人員組成的專屬客戶關係管理及市場推廣團隊，主導我們的客戶接洽工作。該團隊負責識別潛在客戶、深入理解其全球拓展目標、協調服務團隊制定定制解決方案，並管理從初步洽詢至合同簽署的整個銷售流程。

此外，我們通過廣泛的專業中介網絡直接轉介獲取客戶，這亦是我們服務質素與可靠性的有力證明。此主要客戶來源輔以現有滿意客戶的推薦，以及我們積極參與及贊助行業會議和研討會，從而提升市場知名度並與潛在客戶直接互動。我們的銷售工作策略性地聚焦於北京、上海、深圳及香港等主要金融城市，使我們能有效接觸尋求全球拓展的中國企業這一目標客群。

業 務

由於在實體成立後更換企業專業服務提供商涉及營運複雜性及轉換成本，我們的客戶留存率本就堅實。我們通過持續提供可靠、優質的服務，強化此結構性優勢。因此，我們享有高度穩定且經常性的收入來源。我們的經常性管理及年檢服務是最大的單一收入來源，於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，分別佔我們總收入的66.8%、68.3%、66.4%及72.0%。我們管理及年檢服務的經常性性質確保了我們未來增長的可持續性。此外，於2023年及2024年，我們的註冊實體留存率分別為87.0%及86.8%，反映出穩定且忠誠的客戶基礎。

客戶回饋與投訴管理

我們以客戶滿意度為首要目標，並建立了清晰的回饋與投訴處理流程。客戶可直接聯繫客服團隊，或通過員工郵件簽名欄提供的專用投訴郵箱提交訴求。收到投訴後，相關員工須於當日將問題上報直屬主管及人力資源負責人。我們承諾會迅速確認所有投訴，並致力於快速解決。高級管理層定期在管理層會議上審議所有客戶回饋，以實施預防措施並確保持續提升服務品質。在業績記錄期內，我們未收到任何重大客戶投訴。

我們的供應商與商業夥伴

供應商

鑒於我們的業務性質，我們于業績記錄期內的供應商主要包括：(i)於英屬維爾京群島及開曼群島監管離岸公司註冊、運營及稅務的各類監管機構，我們主要代表客戶向其支付相關政府手續費及／或稅款；(ii)具備必要執照及／或資格的公證人、律師、會計師、稅務顧問及其他專業顧問與代理機構，以滿足客戶特定服務需求；及(iii)我們租賃辦公室的業主。

主要供應商

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們向單一最大供應商的採購金額分別為人民幣22.8百萬元、人民幣37.2百萬元及人民幣40.3百萬元，分別佔該等期間總採購額的為40.9%、40.8%及48.8%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們向五大供應商的採購金額分別為人民幣49.0百萬元、人民幣85.2百萬元及人民幣74.5百萬元，分別佔同年／期總採購額的87.9%、93.4%及90.3%。

儘管在業績記錄期內，我們對五大供應商的付款佔總採購額的顯著部分，但這並不構成供應商集中風險。此乃基於這些供應商的性質，其主要為英屬維爾京群島與開曼群島的政府機關與法定機構。支付予這些供應商的費用包含強制性註冊費、許可證費，以及年度合規費，此類費用屬固定金額、預付、不可協商，且為所有市場參與者統

業 務

一規定。因此，這些費用具有穩定性與可預測性，並構成我們在這些成熟司法權區內業務營運的固有成本。同樣地，其他主要供應商一般根據預付服務安排營運。下表列示了業績記錄期內本公司五大供應商的特定資訊，包括其身份、背景資料及與本公司的交易詳情。

截至2025年9月30日止九個月

供應商	向我們提供的主要服務	建立關係年份	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)
供應商A ⁽¹⁾	公司註冊及維護	2020年	40,277	48.8
供應商B ⁽²⁾	公司註冊及維護	2020年	24,992	30.3
供應商C ⁽³⁾	專業服務	2019年	5,758	7.0
供應商D ⁽⁴⁾	物業租賃服務	2019年	2,462	3.0
供應商E ⁽⁵⁾	專業服務	2024年	1,014	1.2
總計			74,503	90.3

附註：

- (1) 供應商A為英屬維爾京群島(「BVI」)政府，具體為英屬維爾京群島金融服務委員會。該委員會為一自治監管機構，於2001年成立，旨在監督、規管及審查於BVI或從BVI進行的一切金融服務。其主要職能包括發牌、監察合規、打擊金融犯罪、防止市場濫用及保護投資者。
- (2) 供應商B為開曼群島政府，作為該司法權區的集體監管及行政機關。其主要運作實體包括：負責公司及合夥企業註冊的開曼群島公司註冊處；確保該司法權區遵守共同匯報標準(「CRS」)等全球稅務透明度標準的國際稅務合作部；以及作為主要金融服務監管機構、負責對企業服務提供商、銀行及投資基金等金融服務提供商進行發牌、監督及確保其合規的開曼群島金融管理局。
- (3) 供應商C為一家全球性的公司、基金、管治及私人財富服務提供商。其持有BVI及開曼群島的關鍵企業專業服務牌照。其主要業務活動包括提供公司註冊、基金管理及法律服務。
- (4) 供應商D於中國上海註冊成立，註冊資本為人民幣39億元，其主要業務活動涉及房地產項目開發、物業管理以及相關的建築及銷售業務。
- (5) 供應商E於中國北京註冊成立，註冊資本為人民幣100,000元，其主要業務活動涉及企業管理顧問及秘書服務。

業 務

截至2024年12月31日止年度

供應商	向我們提供的主要服務	建立關係年份	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額百分比 (%)
供應商A	公司註冊及維護	2020年	37,246	40.8
供應商B	公司註冊及維護	2020年	27,110	29.7
供應商C	專業服務	2019年	16,073	17.6
供應商D	物業租賃服務	2019年	3,289	3.6
供應商E	專業服務	2024年	1,510	1.7
總計			85,228	93.4

截至2023年12月31日止年度

供應商	向我們提供的主要服務	建立關係年份	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額百分比 (%)
供應商A	公司註冊及維護	2020年	22,789	40.9
供應商B	公司註冊及維護	2020年	10,781	19.3
供應商C	專業服務	2019年	9,540	17.1
供應商F ⁽¹⁾	軟件服務	2023年	2,950	5.3
供應商D	物業租賃服務	2019年	2,937	5.3
總計			48,997	87.9

附註：

- (1) 供應商F於中國蘇州市註冊成立，註冊股本為人民幣1.0百萬元。其主要業務活動涉及電子設備製造及相關技術服務。

業 務

鑒於本公司業務性質，在業績記錄期內，我們未與監督離岸公司註冊、運營及稅務事宜的監管機構簽訂任何書面協定。相關政府手續費及／或稅款乃代表客戶直接支付至各監管機構指定官方帳戶，此類付款通常不可退還。

據本公司董事所知，在業績記錄期內及截至最後實際可行日期，我們的五大供應商均為獨立第三方，且本公司董事、其密切關聯人士或任何股東(持有或據董事所知曾持有本公司已發行股本總額5%以上)均未在本公司五大供應商中持有任何權益。

我們的業務合作夥伴

為提供全面的全球服務，我們在未直接獲得執照的司法權區(如新加坡)建立了值得信賴的業務合作夥伴網路。這些合作夥伴均為獨立持牌的專業服務機構，包括公司秘書代理和法律顧問，協助處理當地公司註冊及合規事宜。當客戶需要在這些司法管轄區獲取服務時，我們將協調相關合作夥伴獲取報價並管理委託流程。我們作為客戶的主要聯絡視窗，在確保端到端客戶體驗的同時，促進溝通並保障服務及時交付。所有業務合作夥伴費用均透明地包含在我們的服務方案中，並最終由客戶承擔。合作夥伴網路使我們能夠在未直接持牌的國家或地區提供無縫的多司法權區服務，同時在所有客戶合作中維護品質與合規標準。

業務合作夥伴的甄選與監控

我們通過嚴格篩選流程遴選業務合作夥伴，重點考量其可靠性、成本效益及服務品質。甄選標準涵蓋供應商行業聲譽、專業能力、定價策略以及滿足我們的運營與合規標準的能力。我們優先選擇具備穩定業績記錄且符合我們的服務交付預期的合作夥伴。

我們定期對業務合作夥伴進行績效評估，考核要素包括時間節點遵守情況、服務品質及回應效率。此項評估既確保合作夥伴持續滿足我們的要求，也使我們能夠建立關鍵服務的替代供應商網路，從而有效規避運營風險。

定價

我們採用結構化定價模式，在各項業務板塊中融合成本加成原則與市場化定價策略。收費包含政府及／或第三方成本及服務利潤，且最終價格需經系統化審批以確保一致性與盈利能力。此模式使我們能在保障多元客戶群服務品質的同時保持競爭力。

業 務

針對企業服務，我們採用固定收費結構切合客戶需求。實體設立服務按一次性收費計價，標準註冊採用基礎費率，定制化功能則追加費用，而年度管理服務則採用預設續約費率，確保收入穩定性。我們憑藉量身打造的服務，直接解決中國企業的痛點，從而有效地與在中國市場與業務佈局有限的國際同行競爭。我們深厚的在地經驗與對中國企業需求偏好的見解，加上成立已久的海外辦事處及專業團隊，使我們既能支援海外營運，同時能靈活應對不斷變化的法規政策。

在基金行政管理服務業務板塊，我們通過提供比眾多國際供應商更具競爭力的費率實現戰略性市場滲透，該定價策略旨在吸引中型基金管理公司。其餘專項服務(包括財務報告與稅務服務)均根據專案範圍及複雜程度單獨報價。

就我們的直接客戶而言，我們堅持以預收款為核心的嚴格付款條款，在服務啟動前開具發票，從而將應收賬款降至最低。此外，本公司通常要求批發客戶於發票開立後30日內支付款項。業績記錄期內，我們的應收賬款周轉天數分別為：2023年5.5天、2024年7.9天，以及截至2025年9月30日止九個月9.0天。本公司應收賬款周轉天數相對較短，印證了本公司強健的流動性狀況，也反映了本公司嚴謹的客戶引導流程、清晰的支付條款及高效的收款流程。標準付款方式涵蓋主要貨幣的銀行轉帳，並為新客戶關係提供基礎信用核查。這種財務紀律確保了業務連續性，同時維持我們在各市場板塊的服務競爭力。

客戶關係管理與市場行銷

截至2025年9月30日，我們的客戶關係管理與市場行銷團隊由15名員工組成，均具備企業專業服務行業的相關資格與經驗。此團隊職責為識別潛在客戶、建立並維護客戶關係、深入理解客戶的全球擴張目標，以及與我們的企業服務團隊協調。他們統籌整個客戶互動週期，涵蓋從初次接觸、談判協商直至最終敲定的全流程。

我們主要通過兩大管道開拓新業務：來自專業中介網絡的直接轉介，以及參與行業會議與研討會。此外，現有客戶的轉介亦為上述管道形成補充。這些活動共同提升了我們的市場能見度，並支持客戶開發工作。

我們的銷售工作策略性地聚焦於北京、上海、深圳及香港等主要金融城市，此策略使我們能高效觸及並服務目標客群，即致力於全球擴張的中國企業與投資基金，從而鞏固我們作為企業專業服務領域值得信賴的合作夥伴之地位。

季節性

我們的業務營運具有季節性特徵，與重要境外司法轄區內更廣泛的企業專業服務行業一致。客戶活動量，以及隨之而來我們的服務量通常在日曆年度第四季度達到高峰。此周期性現象源於強制性年度合規截止期限的集中，例如客戶一般必須在年底前提交年度申報及其他法定續期手續。因此，在業績記錄期內，我們的營運表現始終反

業 務

映每個年度最後一季業務活動量較高。詳情請參閱「風險因素——與我們的業務與行業相關的風險——我們的業務受季節性波動的影響，這可能會對我們的收益、現金流及經營業績產生重大影響」。

競爭

我們在一個高度分散且競爭激烈的市場中經營。我們的業務及營運業績受制於客戶偏好變化、監管變動及規模經濟效益提升所引發的競爭。一般而言，企業傾向於長期與單一企業專業服務供應商合作，由其設立離岸實體，以及管理新實體成立及其他持續的業務需求。此外，中國企業普遍傾向選擇地理位置鄰近且具備中文服務能力的供應商。我們憑藉量身打造的服務，直接解決中國企業的痛點，從而有效地與在中國市場與業務佈局有限的國際同行競爭。我們深厚的在地經驗與對中國企業需求偏好的見解，加上成立已久的海外辦事處及專業團隊，使我們既能支援海外營運，同時能靈活應對不斷變化的法規政策。此趨勢經已且將會繼續惠及我們，作為為全球擴張提供企業專業服務的中國供應商，我們具備全球營運實績及中文服務能力。

儘管我們在服務中國內地企業方面有優勢，但定價競爭及競爭對手推出的優惠政策仍可能對我們的經營業績造成不利影響。有關我們經營所在行業與市場的詳細討論，請參閱本文件「行業概覽」。

資訊技術

IT系統對於維持我們的競爭優勢及營運效率以及控制營運成本至關重要。我們實施並持續維護與業務同步成長的IT系統，確保其滿足多元營運需求，主要涵蓋管理客戶關係及跨營運司法權區的工作流程。

我們的營運效率與服務交付建基於兩個主要數字平台：我們自主開發的BMS平台及CRM系統。這些整合平台是管理我們工作流程、確保合規及提升客戶體驗的核心。

我們服務交付的營運核心是我們自主開發的BMS平台。該平台作為我們的核心工作流程引擎，負責管理項目、追蹤內部決策過程，並為我們所有服務生成標準化文件。此外，BMS平台的一個關鍵組成部分是其安全文件儲存庫，該儲存庫保存與公司註冊、實益擁有人資料及盡職審查相關的重要客戶記錄。為了直接為客戶提供價值與透明度，BMS平台還設有專用的客戶門戶。此界面讓客戶能夠安全地完成、提交及檢索與公司註冊、企業管治及強制性合規申報相關的文件。此自助服務功能提升了客戶參與度並簡化合規流程。

業 務

我們的CRM系統提供了一個管理整個商業生命週期的統一平台。它追蹤我們的銷售渠道、管理合約及付款審批，並促進內部行政流程，例如考勤記錄及費用報銷。該系統通過集中管理客戶資訊及內部任務，提升了溝通與組織效率。

此外，我們已將服務項目標準化為模組化的SKU工作流程，每個SKU皆配備詳細操作程序、知識庫及執行指南，大幅提升處理一致性，實現從訂單接收至交付的端到端數碼化管理。

我們設有IT團隊，主要負責上述平台的開發、維護及安全防護。團隊致力於執行持續改進路線圖，包含深化系統整合、運用AI工具自動化常規任務及強化內部管理等規劃，有關措施的進一步詳情，請參閱本文件「業務—我們的策略」。

現行IT系統及雲端伺服器及基礎設施均配備冗餘機制，確保能為日常營運產生的龐大數據提供穩健備援。我們已部署防火牆、多重驗證機制、本地資料備份及定期員工培訓，防範網絡攻擊、資料外洩及資料遺失。於業績記錄期內及直至最後實際可行日期，IT系統立並無發生任何對整體業務營運造成重大不利影響的重大故障或完全癱瘓。

數據隱私與保護

作為企業專業服務提供者，我們基於業務目的之必要性處理客戶的個人資訊，因此，我們已實施全面的資料保護措施，這些措施是構成我們運營誠信和合規性的關鍵部分。我們的資料治理框架同時滿足技術安全組織安全措施。

我們構建了多層安全基礎設施，包括企業級防火牆、強制性多重認證以及覆蓋所有系統的安全協定。我們的BMS平台及CRM系統運行于安全雲基礎設施，並執行定期備份程式。客戶資訊訪問遵循最小許可權原則，授權級別嚴格與崗位職能掛鉤，並通過系統化管控實施管理。我們的業務涉及代表個人客戶提供公司註冊服務。針對境內公司註冊服務，我們將客戶的個人資料儲存於中國境內。當我們提供境外公司註冊服務時，我們涉及基於以下目的的跨境資料傳輸：(i)為履行與個人客戶簽訂的合約；及(ii)基於將個人資料提供至境外政府及代理的必要。此外，我們亦需要取得個人客戶對跨境傳輸個人資料的同意。根據《促進和規範數據跨境流動規定》，在為訂立或履行個人作為當事方所涉及的合約而確有必要向境外提供個人資料的情況下，可免除跨境資料傳輸的相關備案要求。因此，根據中國跨境資料傳輸法規，我們的跨境資料傳輸符合豁免備案要求之條件。

業 務

我們通過建立數據合規政策、組建數據合規與安全團隊，以及制定數據安全事件應急預案，強化資料安全的承諾。在業績記錄期及截至最後實際可行日期期間，我們未發生任何資料洩露或丟失事件，亦未出現客戶個人資訊被重大違規使用的狀況。基於上述情況，我們的中國法律顧問、開曼群島及英屬維爾京群島法律顧問及香港法律顧問分別就數據合規性發表意見，認為截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均符合中國及重要境外司法轄區適用的數據保護與隱私法規。然而，鑒於上述司法權區在資料安全、網路安全及隱私保護領域的法律法規仍在演變中，我們無法保證始終能及時在所有方面應對該等司法權區的法律法規。詳見「風險因素 — 與我們的業務與行業相關的風險 — 遵守現有或未來資料隱私相關法律法規及政府指令可能產生重大費用，並可能對我們在英屬維爾京群島、開曼群島、香港，以及中國等司法權區的業務產生重大影響。」

知識產權

截至最後實際可行日期，我們擁有三項域名及四項軟件著作權，這些對我們的業務至關重要。有關我們重要知識產權的更多詳情，請參閱「附錄四 — 法定及一般資料 — B. 有關業務的進一步資料 — 2. 知識產權」。

我們通過多方面策略保護知識產權。包括依據適用版權法主張權利、實施嚴格的內部保密程式、管控原始程式碼存取權限。全體員工及相關承包商均受含保密條款的合同約束。

在業績記錄期及截至最後實際可行日期期間，我們未因任何知識產權侵權行為而成為任何法律、仲裁、行政或其他程序的涉事人，亦未收到協力廠商就此提出任何可能對業務產生重大不利影響的侵權主張通知。此外，在業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們未因侵犯協力廠商知識產權而受到任何政府機構調查或審查的將對我們的業務產生重大不利影響不利認定。

業 務

僱員

截至2025年9月30日，我們擁有182名全職員工。大部分僱員位於中國。下表按職能列示了截至同日期的員工構成：

職能	員工數量
管理層	5
客戶關係管理及營銷	15
運營	126
合規工作	20
人力資源及行政	16
總計	182

我們的成功取決於吸引、留存並激勵合格專業人才的能力。我們採用多渠道招聘策略，包括就初級職位進行的校園招聘、針對高級職位的獵頭推薦，以及內部和外部推薦。招聘過程中我們堅持高標準，優先考慮具備法律、金融或監管背景的候選人以滿足服務需求。全體員工均與我們簽訂了標準勞動合同及保密協定。

為規範僱傭關係，我們與員工簽訂個人僱傭合同。合同涵蓋薪酬、獎金、員工福利、工作場所安全、保密義務、工作成果歸屬條款及解僱事由等事項。我們還與全體員工簽訂了保密協定，或在僱傭合同中納入保密條款。

為維持員工的素質、知識及技能水準，我們提供內部及外部持續教育培訓項目，以提升其技術、專業或管理能力。我們亦會定期開展培訓課程，確保員工充分瞭解並遵守各方面政策與程式。此外，我們為員工提供具有競爭力的薪酬及與績效獎金。

我們相信已與員工保持良好關係。我們的員工未組建工會。在業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們未發生任何對業務產生或可能產生重大影響的員工罷工或勞資糾紛。

培訓與發展

我們致力於通過結構化且以合規為重點的培訓課程，推動員工持續的專業發展。人力資源部門與專業領域專家協作制定年度培訓計劃，旨在達成特定能力與合規目標。

業 務

所有新員工均需完成全面入職培訓，內容涵蓋企業文化與運營標準介紹，並輔以資料安全、反洗錢／反恐融資／反擴散融資及客戶保密協定等崗位必修專項培訓。針對在職員工，我們定期開展內部及外部培訓課程。這些項目旨在提升專業技能、深化行業認知，確保團隊始終精通重要境外司法轄區不斷演變的監管環境。持續培訓的核心部分包括每年更新反洗錢／反恐融資／反擴散融資流程、資料保護法規及網路安全意識，以確保維持堅實的合規防線。

執照及證書

我們於重要境外司法轄區提供企業專業服務，該等服務受嚴格監管。我們的營運須取得並維持各類執照。詳見「監管概覽－英屬維爾京群島／開曼群島／香港業務與營運相關法規概覽」。在業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們已從相關政府機構取得在重要境外司法轄區開展業務所需的所有重要執照，且續期此類執照不存在重大法律障礙。

下表詳列對我們的營運具重大影響的執照及證書的詳細資訊：

持有人	執照／ 許可／證書	發行機構	有效期／狀態
ICS Authorised Representative (BVI) Ltd	授權代表證書	英屬維爾京群島 金融服務委員會	自2021年4月30日 起生效
ICS Corporate Services (BVI) Limited	第三類註冊 代理牌照	英屬維爾京群島 金融服務委員會	自2020年9月17日 起生效
ICS Corporate Services (Cayman) Limited	CS執照	開曼群島 金融管理局	自2020年4月14日 起生效
ICS Group (HK) Limited	TCSP牌照 ⁽¹⁾	香港公司註冊處	2024年9月20日至 2027年9月19日
InterCap Services Limited	TCSP牌照 ⁽¹⁾	香港公司註冊處	2025年8月19日至 2028年8月18日

附註：

(1) TCSP牌照每三年需進行一次續期，申請必須在當前牌照到期前至少60天線上提交。

業 務

保險

我們為員工及運營維持多種保險計劃，其架構均符合我們所處各司法權區的法律要求。

針對中國員工，我們參與強制性社會保障體系，涵蓋養老、醫療、工傷、失業及生育保險，同時實施住房公積金制度。在香港，我們為符合條件的員工強制繳納強制性公積金。針對英屬維爾京群島及開曼群島員工，我們依據當地法定要求提供養老金與保險福利。除上述強制性計劃外，我們為全球員工採購了補充性團體商業保險，涵蓋醫療及意外險保障，以構建具有競爭力的福利體系。

除員工相關保險外，我們還持有符合企業規模及行業慣例的商業保險協議。我們根據業務性質及行業慣例定期評估保險類型與保額。在業績記錄期及截至最後實際可行日期期間，我們未曾提出或遭受任何重大保險索賠。

物業

自有物業

截至最後實際可行日期，我們未持有任何不動產。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們的租賃物業主要包括：(i)位於中國的七項物業，總建築面積為約4,398平方米；(ii)位於英屬維爾京群島的一項物業，總建築面積為700平方呎；(iii)位於開曼群島的一項物業，總建築面積為772平方呎；及(iv)位於香港的一項物業，總建築面積為1,624平方呎。

在英屬維爾京群島，我們租賃的物業主要作為在管註冊實體之註冊地址，此對本公司營運至關重要。而我們在開曼群島租賃的物業也具備相同功能。另外，在香港，我們的租賃物業不僅為基金管理服務的營運樞紐，也為客戶提供註冊位址服務。

合規與法律程式

合規

在業績記錄期內及截至最後實際可行日期，我們在運營所在司法權區(包括中國及重要境外司法轄區)未受到任何監管機構的重大行政處罰、罰款或制裁。此外，在業績記錄期內及截至最後實際可行日期，未發生任何涉及反洗錢、資料保護或其他關鍵監管義務的對我們的業務或財務表現造成影響的系統性或重大違規事件。

業 務

法律訴訟

據董事所知，在業績記錄期內及截至最後實際可行日期，我們並無捲入任何重大訴訟、仲裁或索賠，或收到任何重大書面投訴或警告，董事亦不知悉任何針對我們的未決或潛在訴訟、仲裁或索賠，或收到任何重大書面投訴或警告，且董事認為此類事項不會對本集團財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

環境、社會及管治(「ESG」)

我們將ESG視為長期穩定發展的關鍵基石，已建立清晰的ESG治理架構，系統性識別與管控相關風險，並將誠信經營與依法合規原則貫穿於整個業務流程，確保在追求發展的同時，履行對所有利益相關者的責任。

ESG管治架構

我們已建立正式的ESG治理框架，將ESG原則融入核心戰略，確保相關事務獲得系統性監督與管理。董事會則作為最高責任機構，對ESG事宜進行最終監督與決策。各職能部門則負責具體任務的執行與落實。

董事會的具體職責包括：

- 審核並批准公司中長期ESG戰略、核心政策及重大目標；
- 識別ESG風險與機遇，將其納入公司整體風險管理體系以確保有效管控；
- 提供必要的資源支持以保障ESG事宜得以有效實施；及
- 審核並批准年度ESG報告，確保資訊披露的準確性與完整性。

各職能部門負責：

- 識別並管理其職能範圍內的ESG風險；
- 執行經董事會審核並批准的相關ESG工作計劃及措施；
- 編製年度ESG報告，建立並維護ESG數據收集與統計系統；及
- 定期向董事會匯報ESG工作計劃的執行進度、相關風險與機遇。

業 務

ESG 風險管理

基於我們的策略、政策要求、產業特性及同業實踐，我們系統性地梳理潛在議題。透過與管理層、員工、客戶及供應商等多個利益相關者的溝通，我們全面評估各項議題對業務發展的重要性及利益相關者的期望。我們依重要性將議題劃分為高、中、一般三個等級排列優次。基於上述評估結果，本公司進一步辨識經營、合規、聲譽層面核心問題背後的潛在風險，制定針對性因應舉措，以此強化風險管理工作，提升業務韌性與業務長遠可持續發展能力。下表載列本公司ESG風險評估及應對措施相關資訊：

風險	影響周期	潛在影響	我們的回應
氣候變化	長期	作為跨境服務供應商，氣候變化可能影響公司的業務韌性和持續性。這些特質是公司為各重要司法轄區客戶提供可靠服務的關鍵基礎。	<ul style="list-style-type: none"> • 主動監測並評估各營運區域的宏觀經濟、監管政策及環境狀況，為策略規劃提供依據。 • 提升公司業務韌性。
溫室氣體排放及能源管理	長期	溫室氣體排放構成營運環境足跡的重要環節，對提升營運效率與履行環境責任至關重要。	<ul style="list-style-type: none"> • 持續優化成本結構與營運效能。 • 提高資源利用率，從本質上打造更精簡的營運資源配置。
資料安全及隱私保護	中期	資料外洩可能導致：客戶信任度與業務嚴重流失；因違反多個司法轄區的資料保護相關法律面臨訴訟及罰款；專業聲譽及關鍵合作關係受損	<ul style="list-style-type: none"> • 實施防火牆、多重身分驗證、資料加密及嚴格存取控制。 • 要求相關人員接受年度數據安全培訓並簽署保密協議。 • 委託第三方進行安全測試，並維持維護外洩應變計劃。

業 務

風險	影響周期	潛在影響	我們的回應
商業道德與 合規	短至中期	任何涉及貪腐行為可能導致嚴厲的法律與監管制裁，並對我們的專業聲譽及客戶信任度造成難以挽回的損害。	<ul style="list-style-type: none"> 制定並嚴格執行明確的行為準則與反貪腐政策。 維持安全保密的舉報機制並為舉報人提供有力的保護措施。 強化內部審計工作，對高風險業務領域進行合規定期審查。
法律規範	中期	若未能遵守法規或未能及時適應法規變更，或使公司面臨巨額處罰、法律訴訟、營運中斷及聲譽損害等後果，最終影響財務表現與市場地位	<ul style="list-style-type: none"> 持續維護法律及合規團隊，以即時監控、分析並傳達相關法規政策更新。 實施定期合規審計與風險評估，重點關注數據隱私、消費者保護及營運許可等高風險領域。 推動現有培訓計劃，確保跨部門員工理解並遵守適用法律標準。
資訊揭露與 透明度	短至中期	若ESG資訊揭露有不充分、不準確或不透明等問題，或會導致監管審查，影響投資者對公司治理與可持續發展的信心，並損害公司作為值得信賴的市場領導者的聲譽。	<ul style="list-style-type: none"> 建立與現有合規系統整合的正式ESG披露政策，確保準確性與可審計性。 指定高階管理層及董事會監督所有重大ESG披露事項的審核與批准流程。 透過投資者關係部門及年度報告，主動向投資者傳達ESG績效與策略。

業 務

環境

作為一家沒有生產設施的專業服務企業，我們的營運活動不會造成重大環境影響或產生碳排放，亦未面臨顯著的環境風險，而我們的環境影響主要限於日常辦公室運作。我們秉持「透過實際行動減少環境足跡」的理念，將環境管理融入日常營運與策略決策。本公司遵守適用的環境法規，並推動務實的資源節約舉措以支持可持續發展。

排放

我們的排放物主要為間接溫室氣體排放，來自辦公室用電、空調系統及由物業管理服務統一處理的一般辦公室廢棄物。為管控排放量，本公司已推行節能照明系統、優化溫度控制、廢棄物分類及回收措施進行排放管控工作。業績記錄期間內，本公司未因環境違規行為受到任何重大行政處罰。

資源消耗

我們不從事製造生產活動，環境足跡主要集中於辦公室營運相關場景。我們嚴格遵守《中華人民共和國能源法》、《中華人民共和國節約能源法》等法規，並鼓勵全體員工共同參與資源節約行動。

以下為業績記錄期間的詳細資源消耗數據。

	單位	12月31日止年度		截至9月30日
		2023	2024	止九個月 2025
電力	兆瓦時	40.82	45.40	42.27
水資源	公噸	30.86	44.97	1258.68

為確保有效落實上述目標，我們的節能減排措施主要包括以下內容：

- a. **辦公場所**：我們將節能理念融入日常辦公管理，優先採用綠色認證辦公空間，配備節能照明系統，優化空調溫度設定，並推動減少用紙量。
- b. **遠距協作與數位化營運**：推廣遠距協作模式及數位化辦公工具，包括電子文件、電子簽章等，以此減少員工通勤需求、辦公室資源消耗及易耗品使用。

業 務

社會

我們致力於實踐以人為本的社會責任，透過保障員工福祉、培育人才、強化供應鏈可持續性，以及維護客戶權益與資料安全，為員工、供應商、客戶及其他利益相關者創造價值。

僱員工作投入度

我們高度重視員工權益與福利，致力於建立公平公正的勞工體系。我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》、《開曼群島公司法(經修訂)》、《香港僱傭條例》(香港法例第57章)及其他國家相關勞動法規，全面保障員工合法權益。

下表詳列本公司在業績記錄期間內之員工招募情況：

			截至12月31日		截至9月30日
			2023	2024	2025
		單位			
員工總數		人	104	135	182
按性別劃分	男性	人	17	16	28
	女性	人	87	119	154
按年齡組別劃分	≤30	人	67	90	122
	31-50	人	37	45	59
	> 50	人	0	0	1

薪酬制度

我們定期進行專業服務行業薪酬調查，並據此調整薪酬結構以維持內部公平性與外部競爭力；薪資依據職位、專業技能及績效核定，並設有清晰的內部薪資查詢管道；獎勵機制與績效掛鉤，以強化服務品質與合規性。

員工福利

我們視專業人才為公司核心資產，致力於吸引並留住關鍵人才，同時確保所有福利安排符合當地法律法規。本公司參與法定社會保障計劃，並提供區域性保障方案，例如商業醫療保險、個人意外保險。我們亦推動包容性、績效導向的工作環境，透過彈性工時安排、團隊活動及員工關懷計劃，支持工作與生活平衡。

業 務

員工意見回饋機制

為保障員工權益並滿足內部管理需求，我們設有正式的意見回饋渠道，供員工提出關切事項與建議，藉此維護員工權益並推動管理持續改進。

員工發展與培訓

秉持以人為本的發展理念，我們優先重視專業人員的職涯發展與持續技能提升。

員工發展

我們已建立標準化的職涯發展體系以支持專業人才的成長。該體系維持合法、公平且高效的招聘流程，符合專業服務需求，並制定明確的試用期評估標準以量化工作目標與績效表現。我們亦設有明確的晉升機制及結構化的內部職級體系，符合內部要求的員工可依據職涯興趣、能力及發展目標，申請跨部門或跨職能的職務調動。

員工培訓

我們透過結構化且以合規為核心的培訓框架推動持續專業發展，確保團隊能全面掌握重要境外司法轄區的監管環境。入職培訓涵蓋企業文化、數據安全、AML、CTF、CPF及客戶保護等內容，持續強化員工在中國大陸、香港、開曼群島、英屬維爾京群島等地區的專業能力、監管意識與合規實踐。

員工健康與安全

我們嚴格遵守《中華人民共和國安全生產法》、《英屬維爾京群島公司法(經修訂)》、《英屬維爾京群島規管守則》、《香港職業安全及健康條例》(香港法例第509章)及相關法律法規。透過多管齊下的措施，確保員工職業健康與安全，並持續完善職業健康安全管理體系。

我們透過提供符合人體工學的設備(例如人體工學椅與護眼燈)、安排年度職業健康檢查，以及提供商業醫療保險等措施，支持員工在辦公環境中的健康與安全。業績報告期內，未發生重大職業健康事故或工作相關安全事故。

可持續供應鏈

我們將可持續發展原則融入供應鏈管理，透過依循合規標準篩選合作夥伴、每年審查服務合規性、效率與風險管控，並依據績效調整合作策略，以支持長期且可靠的服務交付。

業 務

產品責任

我們憑藉深厚專業知識與完善管理體系，致力提供高品質、合規且可持續的專業服務，以支持客戶成長。透過明確的服務承諾及高效的回饋與問題解決機制，我們保障客戶權益並持續精進服務質素。秉持「客戶至上」原則，在業績報告期內未發生重大服務合規事件或升級的客戶投訴。

社區與社會責任

我們積極履行企業社會責任，將專業服務優勢與社會承諾相結合：為規劃跨境營運的新創企業提供免費合規諮詢，協助其掌握海外監管規範。自2022年起，我們每年捐贈人民幣30,000元支持教育項目，並計劃逐步在雲南與新疆的小學開展教學支援計劃，助力教育資源匱乏地區的發展。在社區參與方面，ICS集團贊助「ICS盃」校友羽毛球賽，支持文體活動並強化校友聯繫。透過這些具體行動，我們展現對可持續社會發展與社區支持的承諾。

隱私與資料安全

本公司將隱私與資料安全視為三大核心業務及客戶信賴的基石，嚴格遵循《中華人民共和國數據安全法》、《中華人民共和國個人信息保護法》、《開曼群島資料保護法（經修訂）》、《英屬維爾京群島資料保護法案》、個人資料（私隱）條例（香港法例第486章）及業界最佳實踐標準。

資訊安全行為

我們透過全面的安全管理框架與控制措施（例如防火牆、安全協定及多因素身分驗證）保護客戶個人資訊。公司依最小權限原則授予存取權限，依據職位職責實施權限集中管理。跨境資料傳輸須依據服務協議取得客戶明確同意，敏感資料均經加密處理（適用時進行匿名化），並持續進行測試與年度審計。在業績記錄期內未發生重大資料外洩或濫用事件。

資訊安全教育與培訓

鑑於本行業高度受監管的特性，所有員工必須完成入職培訓及持續性的強制性培訓，內容涵蓋資料安全、保密規範及反洗錢。員工須通過相關評估可上崗，以強化安全合規意識，確保團隊遵循監管要求及業界最佳實踐。

反貪污

我們對賄賂與貪污採取零容忍態度，嚴格遵守包括《中華人民共和國反不正當競爭法》、《開曼群島反洗錢條例修訂案（經修訂）》、《開曼群島防止及偵測洗錢、恐怖分子

業 務

資金籌措及擴散融資籌措指引》、《英屬維爾京群島反洗錢條例(2020年修訂版)》、《打擊洗錢及恐怖分子資金籌集條例》(香港法例第615章)在內的相關法律法規。禁止一切為謀取不正當利益的腐敗行為，並制定明確的紀律處分措施，同時鼓勵商業夥伴支持反貪行動。

我們已公開合規舉報管道，嚴格保密舉報人資訊與舉報內容，限制相關資訊傳播，並明確禁止任何形式的報復行為。對於違規行為，本公司將嚴肅處理，必要時採取法律行動；業績記錄期內，本公司未涉及任何涉及挪用公款、受賄或欺詐的法律訴訟。

內部控制與風險管理

我們的內部控制與風險管理措施旨在滿足特定業務需求並最大限度降低風險敞口。我們已制定多項內部指引、政策及程式，以監控並降低與業務相關的風險影響，完善企業管治，確保遵守適用法律法規。

我們在多個高度監管的司法權區開展業務，這要求採取全面主動的風險管理和內部控制策略。我們建立了穩健的框架體系，旨在保障資產安全、確保合規運營、維持財務報告準確性，並支援業務目標的實現。該體系對維護我們的運營許可及捍衛作為可信賴的企業專業服務供應商的聲譽至關重要。

董事會負責制定內部控制與風險管理措施並評估其有效性。我們已設立由鄭晶晶女士、劉上舟先生及高偉博士組成的審計委員會。審計委員會已採納其職權範圍，當中列明其審查合規性、會計政策及財務報告程式、監督內部審計體系實施、就外部審計師聘任或更換提供建議以及協調內部審計部門與外部核數師的工作的職責及義務。

我們的管治框架構建了多層級的風險管理監督與問責體系。該架構明確劃分責任，業務部門作為運營風險的首要承擔者。前線團隊由獨立的合規部門提供支持，該部門負責制定集團政策，並統籌監督我們在所有司法權區的合規情況。最終保障層由內部審計職能提供，該職能通過客觀評估，直接向董事會及其審計委員會匯報整體控制環境的有效性。

我們的內部控制框架依託全面政策與先進技術工具運行。我們實施動態反洗錢／反恐融資／反擴散融資計劃，強制執行嚴格的客戶盡職調查、持續交易監控，並系統性篩查全球制裁名單與監控名單。資訊安全通過深度防禦策略以獲保障，涵蓋防火牆、

業 務

多重認證及持續員工培訓。財務完整性依託全球標準化會計平台實現，該平台受嚴格存取控制管理並接受定期管理層審查。此外，合規團隊主動監測所有運營區域的法律法規發展，確保政策始終遵守最新要求完全契合。

監督與持續改進是內部控制理念的核心。審計委員會負責監督財務報告的完整性、外部審計流程以及內部審計職能的範圍與發現。內部審計團隊執行基於風險的計劃，其發現與建議均需上報至負責及時實施整改措施的高級管理層及董事會。