

業 務

我們的使命

通過全面的數字化轉型，賦能住宿及文旅產業。

我們的願景

為住宿及文旅產業創新技術，創建行業數字生態。

概覽

我們為中國領先的住宿業數字化服務商。於往績記錄期，我們主要提供住宿業數字化解決方案、數字營銷服務和其他數字增值服務。住宿業數字化行業的核心模塊為PMS(酒店物業管理系統)。根據灼識諮詢，按銷售額及覆蓋客房數計，我們於2024年為中國住宿業數字化行業中最大的PMS供應商，市場份額分別為16.8%及16.3%。此外，在中國前五大住宿業數字化服務商中，我們為過去五年(2020年–2024年)內唯一持續每年實現盈利且同期累計淨利潤最高的公司。

截至最後實際可行日期，我們已向中國37,000多家酒店提供PMS。我們的客戶包括中國飯店協會2024年排名前50的酒店集團以及中國旅遊飯店業協會排名前60的酒店集團中超過半數的酒店(例如錦江集團、雷迪森、君亭等)，以及《Hotels》雜誌全球酒店集團50強中超過三分之一的酒店(包括萬豪、洲際、雅高、溫德姆等)。除酒店外，我們的解決方案及服務亦已廣泛應用於文旅領域，如松贊、阿那亞及地中海鄰境與地中海白日方舟等。根據灼識諮詢，按累計簽約中高端酒店數量計，我們於2024年位居中國住宿業數字化行業第一。

我們的行業領導地位體現在以下關鍵成就中：



業 務

附註：

- (1) 根據灼識諮詢，該排名乃基於中國住宿業PMS行業2024年數據；
- (2) 2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月的客戶留存率。給定年／期的客戶留存率計算方法為：給定年／期末的客戶總數減去給定年／期的新客戶總數，除以給定年／期初的客戶數，以百分比呈列；
- (3) 根據截至最後實際可行日期中國住宿業PMS行業涵蓋的酒店總數進行排名。就本統計而言，同一酒店集團旗下運營的酒店均分別計算為獨立酒店；
- (4) 根據灼識諮詢中國住宿業PMS行業之數據；
- (5) 於往績記錄期的交叉銷售率。交叉銷售率是指在給定年／期內，選擇兩種或以上產品或服務的客戶數佔同期總客戶數的百分比；
- (6) 淨利潤現金比率計算方法為：給定年／期經營活動所得現金淨額除以同年／期利潤淨額；及
- (7) 年度經常性收入主要指來自住宿業數字化解決方案（維護費及固定年度訂閱費）、數字營銷服務（部分按佣金或年度基準計費）及其他增值服務（部分按佣金基準計費），且具經常性質之收入。

我們的服務產品

於往績記錄期，我們向客戶提供住宿業數字化解決方案、數字營銷服務及其他數字增值服務。下表載列於所示年度／期間按類別劃分的收入明細：

	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	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)							
	(未經審核)							
住宿業數字化解決方案	270,243	80.1	264,181	80.8	177,322	81.0	180,391	80.1
數字營銷服務	35,648	10.6	42,078	12.9	28,776	13.1	28,987	12.9
其他數字增值服務	31,350	9.3	20,794	6.4	12,928	5.9	15,692	7.0
總計	337,241	100.0	327,053	100.0	219,026	100.0	225,070	100.0

住宿業數字化解決方案

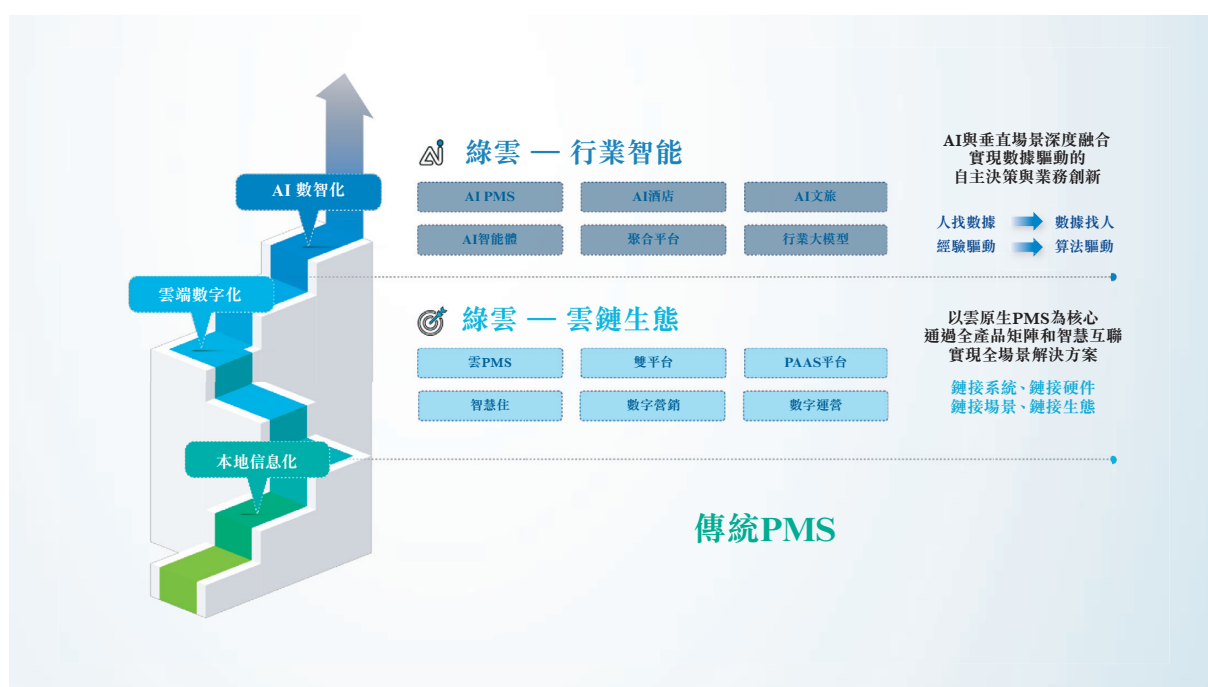
於往績記錄期，我們主要向國內外酒店、酒店管理集團、高端民宿營運商以及文旅企業提供住宿業數字化解決方案。我們亦向服務式公寓、主題樂園、遊輪、大學及連鎖餐飲企業等提供住宿業數字化解決方案。我們之住宿業數字化解決方案旨在協助客戶於整個住宿週期內將其核心業務營運數字化並加以優化，涵蓋住前之客戶預訂、住中之前台及後台營運，

業 務

以及住後之客戶管理。我們的住宿業數字化解決方案涵蓋包括PMS、POS、CRS、CRM、智慧住數字運營平台及數智助手在內的多種軟件模塊以及相關配套硬件。我們的解決方案幫助連接我們的客戶、賓客及第三方服務供應商，實現所有系統模塊、參與方與場景之間的直接連通與互操作，打破信息孤島，並顯著提升了運營效率與賓客體驗。近年來，隨著文旅行業不斷從以門票經濟為主的模式，向集門票、住宿、餐飲、娛樂於一體的多業態融合發展，我們也將住宿業數字化解決方案拓展到文旅企業。

得益於我們以客戶為中心的理念及全方位的服務範圍，我們贏得了客戶的高度忠誠。於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的客戶留存率分別為96.6%、96.0%、97.5%及97.3%。我們的年度經常性收入於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月分別達人民幣156.2百萬元、人民幣173.6百萬元、人民幣123.4百萬元及人民幣130.6百萬元。

憑藉我們強大的研發能力與深厚的行業洞察，我們是中國首批推出雲端PMS的公司之一。雲端PMS已逐步取代本地部署PMS，成為行業內主流的PMS架構。相較於傳統的本地部署PMS，雲端PMS具有顯著優勢。例如，在成本效益與運營靈活性方面，雲端PMS解決方案顯著優於本地部署PMS系統。對於擁有相當數量物業的酒店管理集團而言，本地部署PMS通常所需的服務器數量超雲端PMS的十倍。此外，在本地部署PMS模式下，系統升級必須在每家物業分別實施；而雲端PMS解決方案則允許系統升級集中部署，並能線上同時完成所有物業的升級。下圖說明我們住宿業數字化解決方案的發展階段：



業 務

此外，憑藉我們於PMS及其他模塊累積的技術優勢，並融合AI技術，我們自主研發了智慧住數字運營平台。該平台覆蓋酒店賓客的全旅程，貫穿「住前 — 住中 — 住後」全流程。賓客可透過智慧住設備或微信小程序，完成關鍵流程，包括入住、續住、退房及付款，同時還能使用多項住中與住後服務，例如客房服務、泊車服務、開立發票、酒店線上購物等，從而減少酒店員工的人工介入需求。透過上述功能整合，本平台有效降低酒店人力成本，提升營運效率，並全面優化賓客入住體驗。

數字營銷服務

能夠以高效且具有成本效益的方式持續留住現有客戶並獲取新客戶對於酒店及文旅企業至關重要。我們提供數據驅動的數字營銷服務，幫助客戶更高效地獲取賓客。我們幫助客戶建立直銷平台，如社交媒體平台上的小程序、官方賬號和服務賬號，並構建會員制以積累會員。該等平台直接與我們的PMS、CRS和CRM系統相連，實現房態、價格與賓客偏好的實時同步，提供卓越的預訂和入住體驗，提升品牌忠誠度。我們亦幫助客戶管理該等小程序及／或賬號。根據灼識諮詢，於2025年，通過我們管理的數字化直銷平台產生的GMV超過人民幣40億元，在中國住宿業數字化行業數字營銷服務商中排名第二。

此外，我們協助客戶將其PMS與主要國內外OTA及TMC平台對接。截至最後實際可行日期，我們已協助連接逾60個主要OTA及TMC平台。通過該直接連接，房態與房價信息可實現實時自動同步，從而實現自動化即時訂單處理，提高預訂成功率並以高效方式協助酒店客戶管理有關OTA及／或TMC平台的預訂。根據灼識諮詢，截至2025年9月30日止九個月，酒店客戶通過我們提供的OTA及／或TMC平台及連接實現了約21.0百萬間夜數，於中國行業排名第一。

截至最後實際可行日期，我們已在中國內地建立全國性的客服網絡，包括8家附屬公司及52個服務網點。我們有時亦會協同當地第三方服務商為客戶提供本地化部署及維護。此客服網絡幫助我們高效獲取及維護客戶、建立長期客戶關係、提升運營效率並增強品牌聲譽。同時，我們的服務網絡亦使向現有客戶交叉銷售其他產品及服務變得更為便捷。於往績記錄期，交叉銷售率為89.8%。

業 務

我們將數據安全與保護置於服務客戶過程中的首要位置。我們已構建多層數據安全體系，通過了ISO/IEC27001認證、ISO/IEC 27701認證、PCI DSS(支付卡行業數據安全標準)認證、我們亦已就主要信息系統完成網絡安全等級保護認證(MLPS)，並已向所在地公安機關完成所需備案。對於被定為第三級的信息系統，我們根據適用規定每年進行網絡安全評估，並取得相應的評估報告。我們採用雲端管理系統對數據進行加密存儲，以有效防止數據丟失，並確保數據高效傳輸。通過我們的容災機制，出現任何系統崩潰時數據均可快速恢復。有關更多資料，請參閱本節「— 網絡安全與數據隱私保護 — 數據隱私保護的內部政策與措施」。

市場機遇

中國住宿業數字化行業的市場規模由2019年的約人民幣2,931.7百萬元增長至2024年的約人民幣4,988.3百萬元，複合年增長率為11.2%，預計到2029年將達人民幣9,018.5百萬元，複合年增長率為12.6%。酒店數字化是其中最大的細分市場，其市場規模於2024年達人民幣4,318.5百萬元，2019年至2024年的複合年增長率為10.8%，預計到2029年將以11.9%的複合年增長率增長至人民幣7,577.8百萬元。

就業績記錄而言，許多住宿運營商依賴人工流程或本地部署的PMS系統管理日常運營，此引發一系列挑戰。此等挑戰包括客房庫存管理及賓客登記效率低下、對客房服務及賓客請求的響應遲緩、與OTA平台的房價房態同步流程繁瑣、多渠道訂單處理效率低、部門間信息碎片化以及報告及數據分析能力有限。相比之下，雲端PMS提供直觀的界面、支持多設備訪問及無縫升級，並能實時同步多個OTA平台的客房信息，同時自動生成財務報表。通過解決傳統模式的固有侷限，其可降低勞動強度，提升運營效率，為酒店提供更靈活、高效的業務管理方式。

隨著移動設備及網絡基礎設施的持續完善及普及，中國住宿業數字化行業中在線交易的份額穩步增長。在線業務的快速增長推動酒店加速其系統數字化升級，以提高在線交易效率。儘管部分數字化服務曾免費提供，但對優質付費數字化服務的需求正日益增長。以酒店數量計，中國住宿業的付費住宿業數字化服務滲透率由2019年的32.8%提升至2024年的45.7%。然而，這仍顯著低於美國住宿業超過80%的對應滲透率。預計到2029年，中國的有關滲透率將達63.0%。於2024年，中國住宿業數字化支出約佔中國住宿業總收入的0.5%，而在全球住宿業中的相應佔比為1.0%，表明增長空間巨大。到2029年，中國住宿業數字化的支出預計將佔中國住宿業總收入的約0.7%，市場規模突破人民幣90億元。

業 務

我們的價值主張

- **高效可靠的住宿業數字化解決方案。**作為行業領先的酒店PMS供應商，我們為中高端酒店及文旅客戶提供高效可靠的住宿業數字化解決方案。我們的解決方案不僅提升內部管理效率，優化外部賓客體驗，亦能滿足集團酒店客戶更復雜的運營需求。
- **全面及全棧產品矩陣。**我們的「綠雲雲鏈」涵蓋云PMS、POS、CRS、CRM及智慧住數字運營平台。各軟件模塊能夠無縫互聯，打破信息孤島，為酒店及文旅客戶提供一站式解決方案。此外，我們的綜合產品組合主要通過內部研發開發。與通過收購補充產品供應相比，這種方式能夠實現更完整的產品架構和更高效的運營。
- **數字營銷。**持續留住現有賓客，並以高效且具成本效益的方式吸引新賓客的能力對酒店及文化旅遊企業而言至關重要。我們協助客戶建立數字化直銷渠道，同時亦協助客戶將其管理系統與逾60家OTA及TMC平台對接，實現高效獲客及會員體系搭建。於2025年我們的訂單成功率超過99.5%，獲得了主流OTA平台的高度認可。
- **複雜應用場景。**憑藉對住宿業數字化行業的深刻理解，以及累積的經驗與全面的產品組合，我們正根據酒店業的發展持續拓展至更多應用場景，涵蓋文化旅遊領域，以及非住宿場景，例如旅遊景點、餐館、零售店、銀行、航空公司等。

我們的競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢有助於我們的成功並使我們持續發展：

住宿業數字化行業的先鋒與領導者

我們為中國領先的住宿業數字化服務商。於往績記錄期，我們主要提供住宿業數字化解決方案、數字營銷服務和其他數字增值服務。住宿業數字化行業的核心模塊為PMS。根據灼識諮詢，按銷售額及覆蓋客房數計，我們於2024年為中國住宿業數字化行業中最大的PMS供應商，市場份額分別為16.8%及16.3%。此外，在中國前五大住宿業數字化服務供應商中，我們為過去五年(2020年 — 2024年)內唯一持續每年實現盈利且同期累計淨利潤最高的公司。

業 務

截至最後實際可行日期，我們已向中國37,000多家酒店提供PMS。我們的客戶包括中國飯店協會2024年排名前50的酒店集團以及中國飯店協會排名前60的酒店管理集團中超過半數的酒店（例如錦江集團、雷迪森、君亭等），以及《Hotels》雜誌全球酒店集團50強中超過三分之一的酒店（包括萬豪、洲際、雅高、溫德姆等）。除酒店外，我們的解決方案及服務亦已廣泛應用於文旅領域，如松贊、阿那亞、地中海鄰境與地中海白日方舟等。根據灼識諮詢，按累計簽約中高端酒店數量計，我們於2024年位居中國住宿業數字化行業第一。

作為行業先鋒，我們積極參與行業發展，並榮獲多項殊榮。我們為中國飯店協會數字化專業委員會副執行主任單位、浙江省飯店協會理事單位及江蘇省旅遊協會酒店分會常務理事單位。同時，我們也是中國軟件行業協會會員。於2017年，我們榮獲國際酒店科技進步獎技術創新特別獎。於2019年，我們被《酒店高參》評為「中國最佳酒店科技解決方案供應商」。於2022年，我們榮獲「浙江省旅遊工程突出貢獻獎」及第六屆中國文旅與消費峰會（龍雀獎）「最佳數字科技創新集團」獎項。於2023年，我們在第七屆龍雀獎中再獲「最佳數字智能科技創新集團」殊榮。

全鏈路、全場景產品組合

我們打造了覆蓋酒店及文旅運營全業務鏈的數字化生態體系。我們的住宿業數字化解決方案提供包括中央預訂、客戶關係管理、房務、餐飲及票務管理以及移動應用的綜合系統。我們各類雲端軟件模塊使解決方案能夠高效覆蓋住前預訂與經銷、住中運營與服務交付、以及住後客戶管理與營銷。此等系統協同共同助力酒店實現跨渠道訂單管理、賓客數據與互動管理，以及收入與結算流程一體化運營。通過連接前台與後台運營，並打通面向員工與面向賓客的應用程序，我們的產品為酒店提供了全面的數字基礎設施，從而提升整個住宿價值鏈的運營效率與賓客體驗。

通過整合上述各類軟件模塊，我們的綠雲雲鏈具備以下主要特點：

- **系統互聯。**我們整合了包括PMS、POS、CRS、CRM及其他外圍系統在內的核心酒店管理系統，提供統一的數據支持，打破信息孤島。我們通過統一的數智助手界面整合移動應用，為客戶提升運營效率。

業 務

- **場景貫通。**我們實現了住前、住中、住後賓客全旅程場景的數字化。我們的智慧住數字運營平台並非獨立應用程序或硬件產品，而是面向賓客的一站化服務平台，整合了多項運營功能。
- **硬件連接。**我們的系統與酒店使用的各類智能硬件設備深度融合，包括門鎖、梯控系統、自助入住設備、客房智顯屏、服務機器人、停車系統、洗衣系統及智能房控設備等，實現了軟件與硬件的無縫協同。
- **構建生態系統。**我們的產品可透過標準化API接口與廣泛的生態系統夥伴互聯，使原本獨立的上下游參與者，包括但不限於OTA平台、支付平台及媒體平台，得以整合至我們的雲端生態系統。此舉不僅提升酒店客戶與文旅客戶的營運及營銷效率，同時為其他生態系統參與者提供更多便利。

我們的綠雲雲鏈為自主研發，並建立在我們在住宿業數字化行業的豐富經驗，及對客戶需求與運營痛點的深刻理解之上。在設計各軟件模塊時，我們採用整體性思維，從初始階段就考慮不同系統間如何有效連接與協同工作，從而構建起一個覆蓋住宿全週期的一體化高效管理體系。

我們的全鏈路覆蓋使我們能為客戶創造深度價值，並已贏得客戶的深度信任。於2023年及2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的客戶留存率分別為96.6%、96.0%、97.5%及97.3%，毛利率分別為64.1%、68.0%、66.2%及66.6%，淨利潤率分別為21.8%、21.1%、14.8%及15.4%。

強大的技術與研發能力

我們視持續的技術創新與發展為適應客戶不斷變化需求、實現長期繁榮的關鍵途徑。

我們已將人工智能能力融合至住宿業數字化解決方案，以提升服務效率、優化用戶體驗並增強運營智能化水平。我們的AI賦能應用涵蓋面向賓客的互動與內部運營，包括客服、智能推薦引擎、知識庫助手及跨平台服務協調。

在面向客戶層面，AI實現了貫穿客戶旅程的智能情境感知交互。通過小程序、網頁及官方社交媒體賬號等多重數字入口點，AI助手能理解自然語言問詢、用戶意圖及會話情境，即時回應餐飲選擇、服務可用性等常見服務需求。AI亦能在會話過程中動態生成並推薦相關產品或服務鏈接，實現從諮詢到交易的無縫轉化。

業 務

在運營層面，AI助力酒店提升內部效率並降低勞動強度。AI賦能數字助手支持酒店員工能夠通過不同終端的統一平台處理賓客需求、服務調度及運營諮詢，而AI知識庫則幫助員工能快速獲取產品信息、操作規程及常見問題解決方案。在餐飲場景中，AI驅動的推薦與點餐功能輔助賓客選餐，並實現自動化訂單處理，顯著提升服務速度與準確性。通過將AI深度融合前台服務與後台工作流程，我們助力酒店客戶實現更快速、更個性化且更穩定的服務體驗，同時優化資源配置並提升整體運營效率。

我們在數字營銷服務中全面應用AI，以提升營銷成效及酒店房客互動。依託大模型能力，我們能自動生成針對不同社交媒體平台的營銷計劃、圖片及營銷內容。我們亦運用AI監測工具全天候追蹤競爭對手在各經銷渠道的房態與定價，提供即時預警與可操作性洞察，以支持及時調整。此外，AI助手可協助客戶規劃行程並推薦產品，從而提升用戶體驗與轉化效率。

我們的先進技術以強大的研發團隊及堅實的研發能力為後盾。截至2025年9月30日，我們已組建起由175名技術人才組成的研發團隊，約佔僱員總數的25.0%。我們的技術實力通過多項引領行業的大規模實踐應用得到驗證，包括業界率先將擁有數千家酒店的酒店管理集團系統遷移至雲端系統，率先於五星級酒店部署雲PMS解決方案。我們相信，持續進行技術與產品創新、不斷拓展應用場景的能力，將有助於我們保持競爭優勢，推動長期可持續發展。

富有遠見的管理團隊與追求卓越的企業文化

本公司的管理團隊由資深行業翹楚及企業家組成，其豐富的經驗對於引領本公司取得目前在住宿業數字化行業的領先地位至關重要。自成立以來，我們迅速崛起成為住宿業數字化行業的先行者，並取得了卓越成就。此成就直接源於管理團隊對行業趨勢的敏銳洞察以及對技術應用的深刻理解。

我們的董事長兼總經理楊先生於住宿業數字化領域擁有逾30年之研究及實踐經驗。他曾合編逾十部教材及專著。彼現任或先前擔任國家標準《智慧旅遊與智慧酒店物聯網標準》起草組副組長、中國管理科學學會旅遊管理專業委員會執行副主任、中國飯店協會數字化專委會常務副理事長以及旅遊信息化人才認證教育教學專家委員會委員。楊先生是中國住宿業數字化領域公認的開拓者與領軍人物。詳情請參閱「董事及高級管理層 — 董事會 — 執行董事」。

業 務

除楊先生外，高亮先生及管理團隊其他成員亦均在住宿業數字化領域擁有多年經驗。依託這支兼具深厚專業知識、創新能力與戰略眼光的管理團隊，並在「專注、創新、務實、共贏」價值觀的引領下，我們得以在產品技術創新迭代、市場與場景拓展、品牌建設及戰略規劃等方面引領同業，從而持續保持行業競爭力，創造長期價值。

我們的戰略

將AI深度融入我們的業務運營

我們計劃推行「雙軌制」AI發展戰略，以推進我們的智能化轉型，鞏固現有市場地位，並構建長期競爭優勢。

深化「+ AI」：我們將繼續融入AI功能到現有的軟件模塊和平台中，以更好地適應各種住宿場景。主要舉措包括進一步優化AI客服、智能分房、AI輔助內容生成以及數據驅動的問答功能。通過持續優化算法和數據反饋，我們旨在提升運營效率、用戶體驗及決策能力，為客戶帶來可觀的降本增效，同時增強客戶粘性和產品壁壘。

探索「AI+」：我們計劃投資具有前瞻性的「AI+」項目，以開發原生AI系統及新產品。該等項目可能包括智能收入優化系統、AI驅動的內容創作和經銷平台，以及新一代酒店智能中心。該等項目旨在拓展我們現有的業務範圍，創造新的增長機遇，並建立面向未來的競爭優勢。

我們旨在通過「+ AI」和「AI+」的協同實施從漸進式功能升級轉向更具AI驅動特征的系統性創新模式。

持續完善與拓展產品矩陣及技術能力

我們將通過持續改進產品和技術，進一步深化在住宿業數字化行業的專業能力。

AI-PMS

我們計劃持續升級PMS，將其從傳統核心酒店業務管理系統轉型為AI驅動的綜合智能酒店運營系統。新一代PMS將以AI作為核心引擎，並整合CRM、CRS、IoT及收益管理系統等系統。透過統一數據架構及智能中介軟件，有望為酒店獲客營銷、預訂管理、店內服務及住後運營等住宿全週期提供數字化智能支援，從而提升酒店營運效率、服務體驗與決策能力。

業 務

具體而言，我們計劃持續針對住宿業優化PMS，旨在逐步構建整合預測、分析、決策、執行及互動功能的行業導向智能引擎。我們將專注於以下三個領域：

- **營銷及收益管理的業務智能功能**，透過綜合分析多源業務數據(包括基於客戶偏好的AI客房推薦及行程推薦)，為動態定價及精準推薦等應用提供支撐；
- **營運效率與自動化功能**，利用AI技術優化能源管理、人手調度及業務流程安排，包含智能分房、排班與輔助營運決策等應用；
- **智能交互式客服功能**，透過多模態交互(包括智能客服及數字服務觸點)，為客戶提供更便捷及個性化的服務體驗。

該等AI功能將以模塊化及標準化方式設計，並可根據客戶需求靈活部署於公有雲或私有部署模式。

我們計劃進一步鞏固PMS作為綠雲雲鏈生態核心樞紐的作用，將其定位為連接酒店與上下遊合作夥伴之關鍵數字接口。透過開放接口及AI功能，我們將與酒店數字化行業上下遊業務夥伴共同開發行業專屬解決方案，逐步構建覆蓋酒店內部管理及上下遊協作之數字化智能網絡，協助客戶提升整體營運效率及行業協同能力。

此外，為支持國際業務拓展，我們計劃持續提升PMS，以更好地滿足多語言及多司法管轄區合規要求。我們旨在為國際客戶提供既能實現全球化集中管理又可滿足當地數據合規要求之解決方案。

智慧住數字運營平台

我們計劃將AI、IoT等先進技術深度融合至我們的智慧住數字運營平台。

我們旨在將智慧住數字運營平台進一步升級為以多模態交互、認知智能及數據驅動決策為核心的智能體。透過融合自然語言處理、計算機視覺及機器學習等技術，該智能體將可與酒店住客進行對話、執行服務請求並支持營運決策。舉例而言，住客可使用自然對話語言

業 務

隨時向智能體提出服務請求。智能體將自動將該等非結構化請求轉換為結構化服務指令，及時調度至酒店相關內部系統，並全程跟蹤請求的執行與完成狀況。智慧住數字運營平台提供24小時全年無休的即時客服回應，涵蓋住前至住後各階段，並具備評估與執行追蹤功能，能顯著減少跨部門人工溝通所產生的時間延滯與人力成本。這使我們的客戶得以強化營運效率，同時提升賓客滿意度。

持續拓展應用場景與客戶群體

憑藉我們對住宿業數字化行業的深入理解，以及累積的經驗與全面的產品組合，我們正順應住宿業發展趨勢，持續拓展更多應用場景。具體而言，隨著文旅綜合體從傳統的以票務經濟為主的模式，向融合票務、住宿、餐飲、娛樂的多業態融合發展傳統以票務系統為主的供應商供應商往往難以滿足客戶日益複雜的增長依託我們在PMS領域的領先優勢、全面的產品矩陣及一體化運營能力，我們計劃進一步深耕文旅市場，提升在該細分領域的份額。同時，我們將利用自身在數字營銷方面的能力，整合文旅綜合體及其周邊相關業態的產品與服務，從而構建文旅供應鏈平台，創造新的價值增長點。

除住宿業的各種場景外，我們亦計劃擴張至非住宿場景，如旅遊景點、餐館、零售店、銀行及航空公司。

拓展全球佈局

作為長期發展戰略的一部分，我們計劃加大投入以拓展國際市場，尤其關注住宿業基礎設施相對落後但經濟增長強勁的東南亞地區。我們的目標為提升解決方案及服務的全球滲透率，並利用現有優勢推動中國以外市場的領先地位。

我們計劃通過結合多種互補策略推進國際擴張。具體包括：(i)與現有客戶及商業夥伴合作，共同探索海外市場機會；(ii)組建自有海外服務團隊以支援本地客戶發展，(iii)與擁有雄厚酒店資源和市場影響力的本土企業合作，整合併利用當地網絡；及(iv)在目標市場拓展本地酒店客戶。我們將對軟件模塊進行本土化改進，以滿足此等市場的特定需求及監管要求。我們旨在深入了解當地客戶需求，並識別令我們產品脫穎而出的獨特競爭優勢。

探索潛在的戰略投資機遇

我們計劃進行有選擇的戰略性投資與收購，以拓寬產品組合、擴大客戶群體並增強技術能力。我們的目標為加速我們在住宿業數字化領域的發展，同時提升為客戶提供全面解決方案的能力，從而增強客戶留存與獲取。

業 務

我們的收購目標主要包括：具備住宿業數字化解決方案互補性技術或專業知識的企業（尤其在文旅業）；擁有智能體或其他AI相關技術的企業；具備數字營銷能力的企業；以及在目標市場增長潛力強勁，擁有規模化且高質量客戶群的公司，這將使我們能夠擴大地域覆蓋範圍並加速國際市場滲透。

誠如灼識諮詢所告知，隨著住宿業數字化行業快速發展，市場上存在眾多符合我們遴選標準的潛在收購目標。儘管我們正在積極尋找收購機會，但截至最後實際可行日期，我們尚未就收購簽署任何協議，亦未確定任何明確的收購目標。

我們的業務模式

於往績記錄期，我們的收益主要來自(i)向國內外酒店、酒店集團、高端民宿運營商及文旅企業提供住宿業數字化解決方案，(ii)向國內外酒店、酒店集團、高端民宿運營商及文旅企業及OTA及TMC平台提供數字營銷服務，及(iii)向支付渠道提供其他數字增值服務。於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的收入分別為人民幣337.2百萬元、人民幣327.1百萬元、人民幣219.0百萬元及人民幣225.1百萬元。

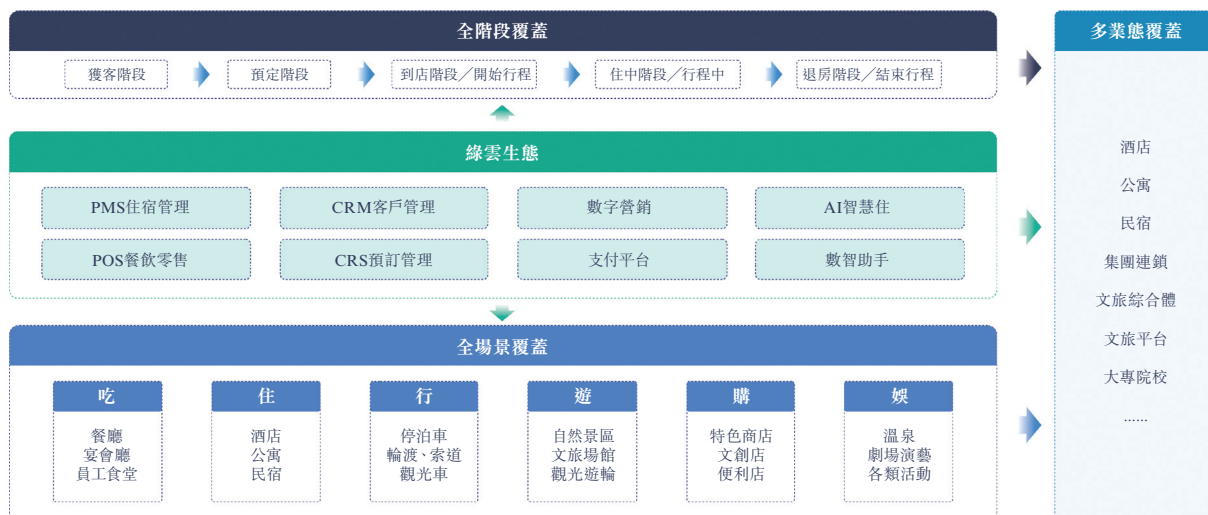
下表載列所示年度／期間我們按類別劃分的收入明細。

	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	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)							
	(未經審核)							
住宿業數字化解決方案	270,243	80.1	264,181	80.8	177,322	81.0	180,391	80.1
數字營銷服務	35,648	10.6	42,078	12.9	28,776	13.1	28,987	12.9
其他數字增值服務	31,350	9.3	20,794	6.4	12,928	5.9	15,692	7.0
總計	337,241	100.0	327,053	100.0	219,026	100.0	225,070	100.0

隨著業務拓展與技術能力成熟，我們逐步建立了以PMS為核心、以餐飲管理系統(POS)、中央預訂系統(CRS)、客戶關係管理系統(CRM)及其他模塊及平台為補充的數字生態綠雲雲鏈。綠雲雲鏈覆蓋酒店住宿全流程，連接管理系統、運營場景、硬件設備及住宿業生態合作夥伴，不僅作為管理系統，更成為集酒店運營、服務與營銷於一體的綜合平台。

業 務

下圖說明了綠雲雲鏈方案的主要功能：



住宿業數字化解決方案

於往績記錄期，我們主要向國內外酒店、酒店管理集團、高端民宿運營商及文旅企業提供住宿業數字化解決方案。我們亦提供住宿業數字化解決方案以協助客戶實現全住宿週期（涵蓋住前客戶預訂、住中前台與後台營運，以及住後客戶管理）的核心業務運營數字化與優化。我們提供一套完整的軟件系統、相關硬件及服務，使客戶能夠以統一高效的方式管理相關運營。近期，隨著文旅產業從以門票經濟為主向票務、住宿、餐飲、購物及娛樂等多元化業態深度融合轉型，我們正將住宿業數字化解決方案延伸至文旅企業，協助其管理涵蓋票務、住宿、餐飲、購物及娛樂的全業務流程。

在提供解決方案時，我們通常會根據客戶的運營需求，提供多種標準軟件模塊與功能供其選擇。我們亦將為客戶員工提供部署與培訓服務。有時，部分客戶會要求我們對軟件模塊進行定制化調整，例如修改系統配置。客戶需根據所選軟件及硬件、功能或服務套餐的標準定價支付捆綁費用。此外還包括年度維護費，用於持續的系統支援與升級。部分情況下，我們會向客戶收取固定的年度軟件模塊使用費，該費用亦涵蓋訂閱期內的系統維護與升級。

業 務

軟件模塊

PMS

我們的PMS系統作為酒店運營的核心樞紐，是我們住宿業數字化解決方案中的核心。作為一個全面的交易導向型系統，我們的PMS負責酒店運營中各類數據的交互、處理、展示與存儲，並集成了連接內外部軟硬件系統的接口。

我們的PMS包含覆蓋前台預訂管理、前台收銀、房務管理、房價管理、會議室及場地管理、賓客檔案管理、套餐對賬及運營報表等功能模塊。酒店員工通過我們的PMS管理客房預訂訂單，辦理賓客入住、結算與退房手續，建立賓客及公司賬戶檔案，實時更新房態，管理房間定價，並執行如清潔、維修請求與檢查等房務操作。此外，我們的PMS配備標準化的集成接口，可對接各類軟件系統、硬件設備及第三方服務供應商，實現內外部數據的匯聚與處理。

我們的PMS是基於雲端構建。相比傳統的本地部署PMS系統，我們的PMS系統在運營效率、成本控制、可靠性及集中管理方面具有顯著優勢。該等優勢主要包括：

- **高運營效率、可靠性和可擴展性：**雲端PMS構建的系統可實現房態情況的實時連接與同步，從根本上解決多方協調可能引發的訂單延遲和超額預訂等問題，顯著提升了服務質量與系統可靠性。此外，系統更新、功能增強及安全補丁可集中部署並同步推送至所有用戶，而不影響酒店運營，助力酒店及酒店集團更高效地實現系統擴展與升級；
- **降低部署和維護成本：**雲端PMS消除了對本地服務器基礎設施的需求，從而減少硬件投資，並簡化系統升級和維護工作；
- **集中化數據管理與實時可視性：**支持酒店集團整合多物業運營數據，實現集中監控、報表生成與分析，從而提升集團層面的決策質量；
- **訪問便捷性與移動性更強：**用戶可通過標準網頁瀏覽器或移動設備訪問系統，而無需安裝專用客戶端軟件，支持多終端和遠程訪問場景；
- **兼容性與集成能力更優：**雲端PMS便於與第三方系統（如OTA平台、支付系統及智能硬件設備）通過標準化接口對接，降低集成複雜度，提升系統交互操作性。

業 務

下圖為我們網頁版PMS介面的截圖，該系統整合並分析與客房及服務相關之綜合數據，包括但不限於客房數量、房價、客房利用率、客房收入以及餐飲收入。此外，系統亦提供同期數據的比較分析及特定未來期間之前瞻性數據分析，使客戶能夠全面掌握其營運狀況：



我們亦提供酒店物業管理系統(PMS)之移動版本，即MiHotel，旨在滿足酒店移動辦公的需求。MiHotel為客戶提供一鍵式、易於存取之酒店管理選項。以下圖片為移動版PMS介面之截圖，展示酒店的實時資料，包括客房入住率、房態、整體客房供應情況及現金流狀況。此外，員工亦可追蹤與特定客人相關的操作：



業 務

POS

POS在住宿業餐飲場景中的功能覆蓋桌位預訂、點餐收銀、核銷驗券、發票查詢、報表統計、菜單沽清管理及廚房打單等功能。我們已推出MiPOS(餐飲POS)、MiPAY(酒店前台POS)，該系統與我們的PMS直接集成，實現了餐飲運營與酒店整體管理之間的實時數據聯通。

我們亦提供新一代一體化收銀解決方案，支持桌餐服務、快餐、零售、員工食堂及休閒設施等多種業務形態。該解決方案適用於酒店餐飲、餐飲宴會以及零售與餐飲混合場景。其支持平板點餐、掃碼點餐小程序及移動收銀設備等多種互補產品，並可對接美團、抖音及其他電商平台等外部渠道。

此外，我們的廚房管理數字化功能實現了從點餐、備餐、烹製、出菜到收銀的全流程端到端數據貫通，可實時監控廚房進度。其可減少不必要的跟進工作，提升服務質量與賓客滿意度。廚房管理數字化亦可實現對廚師、備餐人員等廚房員工的績效追蹤，從而提高運營效率。

CRS及CRM

為滿足酒店集團的管理需求，我們開發出中央預訂系統(「CRS」)與客戶關係管理系統(「CRM」)，實現了單體酒店間的數據聯通，並支持對PMS收集的客戶數據進行匯總與分析。其有助於集中資源配置、協調營銷活動、分析會員需求以及提供定製化服務。

除核心軟件模塊外，我們亦配套開發其他軟件模塊，為酒店管理工作提供運營支援，包括專為酒店集團集中數據匯總設計的iGroup系統，以及用於管理客房清潔服務、處理各類需求並監控員工績效的iRoom系統。

智慧住數字運營平台

憑藉我們於PMS及其他模塊累積的技術優勢，並融合AI技術的創新應用，我們自主研發了智慧住數字運營平台。該平台覆蓋酒店賓客的全旅程，貫穿「住前 — 住中 — 住後」。賓客可透過智慧住設備或微信小程序，便捷完成各環節關鍵業務流程：入住前可透過小程序預覽酒店設施並進行預訂；到店時可透過物聯網(IoT)設備自助完成入住登記、會員註冊及客房升級等交互操作，助力酒店於前台場景實現與賓客之高效連接；住宿期間可透過客房內物聯網觸點(如二維碼及智能硬件)發起服務請求，實現賓客與酒店的即時互動；離店後可便捷使用電子發票申請、車輛登記及失物招領等線上服務。透過上述功能整合，本平台有效降低酒店人力成本，提升營運效率，並全面優化賓客入住體驗。

業 務

以下圖表展示了智慧住數字運營平台的主要功能。



數智助手

傳統模式下，酒店各部門系統相對獨立割裂，內部協調多依賴紙質流程及線下溝通，導致營運效率低下。為此，我們推出數智助手，將現有獨立應用及線下工作流程整合為卡片式應用方案，實現業務流程與組織能力的深度連接。該系統推動營運模式由傳統「人找事」向

業 務

「事找人」轉型，實現任務自動精確匹配至相應人員，從而顯著提升業務活動與人員之間的協同效率。數智助手賦能酒店員工，助力酒店於內部營運全週期實現可量化、可追溯、可預測及可持續複製之管理流程，全面提升精細化管理水平。以下為數智助手界面之截圖：



對部分客戶(其中多數為國際酒店)而言，我們所提供的解決方案包含由特定第三方供應商提供的軟件。於往績記錄期間各期間，該第三方供應商為我們最大的供應商。我們將其軟件與自有專利軟件及系統整合，融入我們的住宿業數字化解決方案。有關第三方提供商的更多資料，請參閱本節中的「— 供應商」。

案例研究

杭州望湖賓館

杭州望湖賓館為中國杭州一家歷史悠久的商務酒店。在數字化轉型前，其依賴分散的前台系統和設備，導致員工工作量較大且賓客等待時間長。客房服務請求需經多重人工操作處理，延誤與差錯風險隨之攀升，而停車費核驗與發票開具則要求賓客親赴前台辦理，進一步加劇了運營壓力。

於2021年，我們開始為杭州望湖賓館提供住宿業數字化解決方案，助力其數字化轉型。通過一體化解決方案，我們幫助客戶打通入住前、入住中、入住後全流程運營，實現從入住、續住、退房、支付、客房服務、停車、開票到餐飲等關鍵場景的端到端上管理，顯著提升運營效率，減少人工操作，全面優化賓客體驗。

於2025年，我們通過部署智慧住數字運營平台為杭州望湖賓館升級服務。賓客現可通過統一小程序獲取酒店服務，員工則通過數智助手應用程序管理並響應服務請求。這種相互交互模式既提升了酒店響應賓客需求的速度，亦減輕了員工工作負荷，助力日常運營更高效流暢。該賓館採用智慧住數字運營平台後，將賓客平均入住辦理時間由3分鐘縮減至30秒，酒店入住辦理效率因此獲得大幅提升。

業 務

松贊集團

自2016年起，我們開始為松贊集團提供住宿業數字化解決方案，憑藉成熟的住宿業數字技術、產品及行業經驗，支持松贊的日常運營與個性化服務模式。

針對松贊複雜多元的文旅場景，我們開發了定製化數字管理系統。除客房預訂、入住、退房、結算等標準酒店功能外，該系統還支持旅行路線、交通接駁、文化體驗及禮賓服務的一體化訂單管理，使松贊能夠在單一客單下集中管理並調配多酒店、多服務類型的資源，顯著提升了運營協同性、成本管控及服務效率。

我們致力於進一步提升松贊的數字化服務能力、運營效率及打造精緻人文旅行體驗的能力。

數字營銷服務

能夠持續以高效且具成本效益的方式留存現有賓客並吸納新賓客，對酒店及文化旅遊企業至關重要。憑藉我們PMS及相關產品在住宿運營場景中的深度集成，以及我們兼具技術及產品於酒店業專業知識的跨學科團隊，我們提供數據驅動的數字營銷服務，幫助客戶更高效地獲取賓客。

我們幫助客戶建立數字直銷平台，如社交媒體平台上的小程序、官方賬號和服務賬號，並構建會員系統以積累會員。該等平台直接與我們的PMS、CRS和CRM系統相連，能夠即時同步房態、價格及客人偏好，提供卓越的預訂和入住體驗，提升品牌忠誠度。我們亦幫助我們的客戶管理這些小程序及／或賬號。根據灼識諮詢，於2025年，通過我們管理的數字化直銷平台產生的GMV超過人民幣40億元，在中國住宿業數字化行業數字營銷服務供應商中排名第二。通常而言，我們會按客戶通過該等平台所產生收入之某一百分比收取佣金。

此外，我們協助客戶將其PMS與主要國內外OTA及TMC平台對接。截至最後實際可行日期，我們已協助連接逾60個主要OTA及TMC平台。通過該直接連接，酒店房態和定價信息可以自動即時同步，從而實現自動化和即時的訂單處理，提高預訂成功率。我們以高效方式協助酒店客戶管理有關OTA及／或TMC的預訂。一般而言，就平台對接我們每年收取服務費；倘進一步提供管理服務，則按客戶於該等OTA及／或TMC平台所產生收益的一定百分比收取佣金。根據灼識諮詢，截至2025年9月30日止九個月，酒店客戶通過我們提供的OTA及／或TMC平台及連接實現了約21.0百萬間夜預訂，於中國行業排名第一。

業 務

近年來，依託我們已建立的直銷平台以及為眾多酒店客戶提供的PMS及相關系統，我們獲得了豐富的酒店客房庫存資源。通過我們的「聚合平台」業務，我們進一步聚合該等客房庫存，並將其分配給包括旅行社和OTA平台在內的各種B端客戶。此舉使得酒店客戶能夠以更低的成本吸引額外的客人和訂單，同時也滿足了B端客戶的住宿資源需求。

其他數字增值服務

於往績記錄期，我們亦向客戶提供其他數字增值服務，例如支持客戶內部管理系統與外部支付渠道互聯。就該項業務而言，我們的主要客戶為支付渠道，例如中國的微信、支付寶及商業銀行。具體而言，在獲得酒店客戶同意後，我們將酒店客戶指定的支付渠道接入其POS系統。通過該等對接，酒店客戶能夠通過接入的付款方式接收酒店住宿、餐飲及其他服務的付款。我們的其他數字增值服務為核心住宿業數字化解決方案的配套服務，旨在提升客戶的系統互操作性及運營效率。我們向客戶收取一次性服務費或按佣金基準收費。

關鍵運營指標

下表載列我們於所示期間的若干關鍵經營指標。該等經營指標為本行業普遍採用，且其計算方法與行業慣例一致。

	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
PMS覆蓋的總酒店數量	31,976	35,004	34,182	37,141
客戶留存率(%)	96.6	96.0	97.5	97.3
年度經常性收入 (人民幣百萬元)	156.2	173.6	123.4	131.1
通過我們在數字營銷服務中 管理的直銷平台所產生的 GMV(人民幣百萬元)	2,372.0	3,473.0	2,644.9	3,064.0
通過我們的平台直連完成的 預訂間夜量(以百萬計)	15.6	20.3	15.1	21.0
毛利率(%)	64.1	68.0	66.2	66.6
淨利潤率(%)	21.9	21.1	14.8	15.4

業 務

業務流程

我們的解決方案始於項目啟動階段，延伸至規劃、實施及售後支持階段，在客戶使用我們解決方案的全週期內持續創造價值。我們在整個業務流程中提供端到端服務，主要包括以下步驟：

- **方案啟動**。我們通過項目啟動會議及與客戶的溝通，收集酒店基礎信息並進行初步需求評估。基於雙方確認的工作範圍，明確系統部署安排及定製化需求。此階段為後續項目規劃與執行奠定基礎。
- **方案規劃**。我們根據項目啟動階段確定的需求，制定詳細的項目實施計劃。計劃充分考慮解決方案類型及酒店運營準備情況，明確項目時間表、關鍵里程碑、資源分配及培訓安排。該實施計劃將傳達予相關各方，以確保在項目範圍、進度與責任上達成一致。
- **合同執行**。我們依據批准的項目計劃，進行系統配置、部署與測試。工作內容包括系統搭建、參數配置、接口對接、數據準備及功能測試。我們亦為酒店員工提供現場或遠程培訓，以確保系統得以正確使用。在正式上線前，我們會進行模擬及試運行，以驗證系統穩定性與運營就緒狀態。必要時，我們會與相關人員溝通並實施糾正措施，確保項目按既定計劃與質量標準推進。
- **交付與客戶支持**。在系統部署及驗收測試完成後，項目進入交付階段。此階段我們將完成項目驗收流程，完善相關文檔，並將系統正式移交客戶。隨後，項目將移交至我們的實施後支持與維護團隊，確保持續的系統穩定性與客戶支持服務。

我們的核心技術競爭力

我們的核心技術包括：云平台水平擴展與分析技術、通過延遲加載與多線程實現的軟件性能優化技術、數據安全技術集群、自動化運營監控與響應技術，以及集團級多子系統數據集成與管控技術。依託此等核心技術，我們於整個往績記錄期不斷迭代現有解決方案並開發新功能，形成全面的服務組合，藉此協助進一步提升我們客戶的營運效率與營銷能力。

序號	技術名稱	技術特點	應用場景
1	云平台水平擴展與分析技術	軟件產品採用分佈式架構，支持本地化及混合雲部署。運用雲端水平分片與虛擬化水平彈性伸縮，顯著節約計算資源並大幅提升瞬時算力。可實現同構與異構協同，支持消息驅動與事件驅動雙模式，保障特殊場景下信息聯通的準確性與安全性。	住宿業數字化解決方案

業 務

序號	技術名稱	技術特點	應用場景
2	通過延遲加載與多線程實現的軟件性能優化技術	採用加載器優化及延遲加載技術，極大提升程序啟動與加載速度。融合同步與異步多線程，兼顧數據一致性與高效率。針對大規模任務採用外部處理技術，對熱點數據實施主動高速緩存(預熱、精準命中、快速計算)，有效提升系統響應與處理速度。	住宿業數字化解決方案
3	數據安全技術集群	個人信息非出境技術集群，涵蓋信息標準化、數據脫敏、加密管理、隔離存儲、模糊加密及調用機制。協助客戶建立符合法律法規的個人信息保護機制，滿足個人信息境內存儲的跨境運營要求。	住宿業數字化解決方案
4	自動化運營監控與響應技術	自動檢測操作系統日誌文件、OS命令及內存信息、OS定時任務、數據庫等，識別異常並通知運維團隊及時處理。支持預設閾值指標，實時監控後台運行狀態，自動觸發重啟或記錄異常。支持基於標籤的遠程操作跟蹤，建立異常系統與節點庫，對異常代碼進行分類管理，實現快速響應與數據處理。	住宿業數字化解決方案
5	集團級多子系統數據集成與管控技術	通過為各子服務提供標準數據通訊接口API，實現高效可靠的雙向通訊與業務管理功能。集團平台可直接控制各酒店子系統的代碼體系與權限管理，並具備全面的子系統數據採集功能，以實現集團整體運營與財務數據的集中監控與分析。內嵌自研子服務轉換器，支持動態適配多品牌、多版本PMS產品接口，靈活性高，保障集團產品與分子公司子系統的互聯互通。	住宿業數字化解決方案

研發

我們的願景與對創新的專注，推動著我們不斷成長，使我們能夠持續改進現有產品並開發新產品。我們持續投入大量資源進行研發。於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們產生的研發開支分別為人民幣38.9百萬元、人民幣44.7百萬元、人民幣33.3百萬元及人民幣33.2百萬元。

我們在技術上的領先優勢，源自一支充滿創新精神並全心投入的研發團隊。我們致力於打造並維持一支規模可觀、富有才華的人才隊伍，以推動研發工作。我們為新員工提供系統培訓，幫助彼等深入理解我們的產品與技術，從而快速融入研發團隊。截至2025年9月30日，我們的團隊擁有175名研發人員。我們採用多元化的視角來激發創新並優化我們的產品與技術。

業 務

我們已建立標準化、系統化的研發流程，以支持解決方案及服務的持續優化與創新。我們的研發活動普遍採用敏捷開發模式，並通過由產品經理、用戶體驗設計師、軟件工程師、測試人員及運維人員組成的跨職能團隊協作推進。此等團隊在產品從概念構思到部署上線及後續迭代的全生命週期中緊密配合。

我們的研發流程覆蓋產品開發全週期，包括需求收集與分析、可行性評估與設計、技術方案評審、軟件開發、代碼審查、功能與性能測試、用戶驗收測試、發佈準備以及發佈後的維護與迭代。我們設立獨立的開發、測試與生產環境，並在測試中避免使用真實生產數據，以保障數據安全與機密性。

我們在全部研發活動中貫徹完善的項目與質量管理實踐。我們使用專業系統進行需求、任務及缺陷管理，借助版本控制工具管理源代碼，並通過自動化工具與同行評審機制執行代碼質量檢查與安全審查。通過定期的迭代評審、每日站會及回顧總結，我們持續提升產品功能、開發效率及整體研發管理水平。

第三方付款安排

第三方付款安排的背景及原因

於往績記錄期，我們的若干客戶（「**相關客戶**」）指示第三方支付人（「**第三方支付人**」）代其向我們結算款項（「**第三方支付安排**」）。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，相關客戶數量分別為635位、671位及466位。彼等根據第三方支付安排結算的總額分別為人民幣14.5百萬元、人民幣14.4百萬元及人民幣11.8百萬元，分別佔同期我們自所有客戶收到的付款總額的2.3%、2.5%及2.9%。於往績記錄期，並無個別相關客戶對我們的收入做出重大貢獻。

於往績記錄期，相關客戶主要包括酒店集團客戶、政府相關客戶（如大學和國有機構）以及中小型酒店客戶。據我們所知，指定的第三方支付人主要由相關客戶的關聯人員或實體組成，包括同一集團內的關聯實體、政府採購的財務部門或其他政府指定機構、相關客戶的實際控制人、僱員或其他關聯方。

根據灼識諮詢，中國住宿數字化行業企業通過第三方支付人結算付款為常見的商業做法，該模式有助於提升運營靈活性與便利性，如通過優化財務管理效率並保持資金集中管

業 務

控，確保特定採購流程與預算分配機制有效執行，解決小型客戶面臨的支付困難，同時能夠更高效地實現及時支付。根據相關客戶的陳述並據董事所知，相關客戶主要於下列情形使用第三方付款安排：

- (i) **由同一集團內聯屬公司代為支付。**某些酒店集團在其集團架構下控制多家酒店。在某些情況下，集團總部或某個指定集團實體將與我們達成協議，而我們的解決方案或服務實際上在集團間的多家酒店實體中實施。在這種情況下，彼等集團可能更偏向於接受服務的酒店實體直接向我們付款，或者彼等不時指定實體為此類個別酒店進行集中付款。於往績記錄期，此種情況佔所有第三方付款安排的80.0%以上。根據灼識諮詢報告，企業集團通過指定實體代表其附屬公司及聯營公司向供應商統一結算付款符合行業慣例；
- (ii) **大學和國有機構由財政部門或其他指定機構代為支付。**在此情況下，相關客戶通常為高校及國有機構，根據中國地方政府相關規定。他們傾向於通過財務部門或其他指定政府機構進行付款結算，具體操作需遵循中國政府採購法規規定的採購流程及預算撥付機制；
- (iii) **相關客戶實際控制人進行的支付。**在此情況下，相關客戶通常為中小型酒店的酒店運營商。此類客戶可授權彼等實際控制人使用個人賬戶付款，使得運營更為靈活並及時付款；及
- (iv) **相關客戶員工進行的支付。**若干相關客戶出於運營便利性考慮，會授權其員工(如酒店經理或財務人員)使用員工賬戶進行支付，並及時付款。

第三方付款安排分析

我們一般要求向我們發出由該相關客戶及其指定的第三方付款人會簽的第三方付款單，其中應列出付款人的身份及其與客戶的關係、客戶根據其與我們的原始協議條款明確授權付款人的付款義務，以及有關擬議第三方付款安排的其他信息。

合規分析

根據中國法律法規，對於採用第三方付款安排並無明確限制。倘若該安排不構成《中華人民共和國民法典》規定的無效情形(包括但不限於違背公序良俗或通過惡意串通損害他人合法權益等)，則該第三方付款安排即為有效。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我

業 務

們未曾被要求返還任何已收取的第三方支付款項。據董事所知，(i)我們並未涉及任何因第三方支付付款安排引起或與之相關的實際或潛在糾紛或爭議；(ii)我們並未因涉及第三方支付付款安排而受到任何調查、問詢、處罰或附加費。

根據中國法律顧問之意見，依據《中華人民共和國刑法》第191條，洗錢罪的構成須同時滿足以下條件：(i)我們明知第三方支付款項系來源於毒品犯罪、黑社會性質的組織犯罪、恐怖活動犯罪、走私犯罪、貪污賄賂犯罪、破壞金融管理秩序犯罪、金融詐騙犯罪所得款項及／或其收益；且(ii)為掩飾、隱瞞上述所得款項及／或其收益的來源與性質，實施《中華人民共和國刑法》第191條所列明的行為。基於我們實施的管理措施，我們並無理由相信(i)相關客戶涉及前述犯罪，或(ii)我們收取的第三方支付款項涉及來源於此類犯罪的所得款項及／或其收益。此外，我們從未實施任何旨在掩飾、隱瞞此類犯罪所得款項及／或其收益的來源和性質的行為。基於法律分析、我們確認及相關政府部門出具的合規證明，我們的中國法律顧問認為，我們在日常經營活動中因接收第三方支付方支付款項而構成洗錢罪的風險極低。

根據中國法律顧問的意見，計及上文所述本公司關於第三方支付付款安排的背景、原因及已採取的管理措施，(i)於往績記錄期及截至最後實際可行日期，第三方支付付款安排並未違反中國適用法律法規的強制性規定；(ii)就相關客戶及其指定的第三方支付付款人，本公司可能須根據第三方支付付款安排退還所收款項之風險極低。

鑒於我們為管理第三方支付付款安排所採取的措施、中國適用法律法規的規定以及政府主管部門出具的合規證明，董事認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，第三方支付付款安排合法有效，且未違反或規避反洗錢、稅務或其他適用的中國法律法規。此外，董事相信，所有通過第三方支付付款安排結算的交易均已在我們歷史財務資料中得到完整、準確的記錄。

業 務

強化的內部控制措施

為防範第三方付款安排相關風險以維護我們的利益，自2026年起，本公司已大力強化並落實多項內部控制措施，以規範第三方付款安排。相關第三方付款安排整改工作包括(其中包括)：

- (i) 我們在內部提醒並告知相關員工有關識別及禁止接受第三方付款之規定；
- (ii) 我們已與客戶溝通，在可行範圍內避免任何第三方付款安排，並明確要求客戶須從其自有公司銀行賬戶向我們付款；
- (iii) 若客戶無法透過其自有銀行賬戶向我們付款，我們要求客戶與第三方付款人訂立書面協議，具體說明第三方付款人的法定名稱、其與客戶的關係及其付款義務，該協議須由客戶與第三方付款人正式簽署或蓋章。我們的業務部門負責驗證及記錄第三方付款人的身份信息及其可信度以及其與客戶之間的關係；及
- (iv) 為防範欺詐或洗錢活動，確保會計賬簿與記錄的準確完整，我們進一步強化程序，全面了解客戶背景，並通過核對支付明細與內部記錄以確認付款均按協議執行。若發現異常情況，將及時聯繫相關客戶進行核實與糾正。此外，銷售團隊將定期與客戶開展會議，深入了解其經營狀況，從而降低涉及欺詐或洗錢活動的風險。

截至最後實際可行日期，除部分因業務性質而難以完成第三方付款安排整改的客戶外(例如大學和國有機構)，我們已全面停止第三方付款安排。

誠如中國法律顧問所告知，非我方客戶的第三方付款人在妥善簽署補充協議或第三方付款票據並承擔相應付款責任後，已基於合同約定對其在經修訂買賣協議項下的付款行為承擔法律義務，因此本集團被要求返還相關款項的風險相對較低。董事認為，鑒於於往績記錄期，客戶在第三方付款安排下的結算總額所佔比例乃微不足道，故當前與部分客戶保留的第三方付款安排對本集團未產生且不會產生重大不利影響。

我們定期核查與第三方付款安排相關的內部控制措施執行成效，並及時處理異常情況。基於對上述措施落實情況的審閱，董事認為相關措施在識別相關客戶資金來源、確保會計賬簿與記錄的準確完整，以及防範第三方付款安排相關風險(包括洗錢風險、逃稅風險或

業 務

其他違反適用法律法規的風險)方面具備有效性且執行充分。董事將持續監督該等措施的未來執行效果。

我們的財務部門與內部審計部門負責監督並監察前述強化的內部控制措施的執行情況。董事認為，該等措施能有效且充分地防範第三方付款及其相關風險。

內部控制顧問已審閱前述關於第三方付款的強化內部控制措施，未發現重大缺陷。董事認為，為防範與第三方付款安排相關的任何風險而強化的內部控制措施為有效且充分。

定價

影響我們解決方案定價的關鍵因素如下：(i)所提供軟件及硬件的數量與類型，(ii)客戶選擇的軟件功能及模式，(iii)部署與售後服務的提供，(iv)所涉技術的複雜度及(v)產品競爭力。我們亦會考慮競爭格局，包括競爭對手的定價策略。

季節性

我們通常在每年最後一個季度錄得較高的住宿業數字化解決方案分部收入，主要因為客戶普遍於年底對解決方案進行最終驗收，符合行業慣例。

我們數字營銷服務分部的收入通常在下半年較高，這主要得益於國慶節假期、聖誕節及新年期間賓客預訂量的增長，與酒店行業的旺季規律相符。

網絡安全、數據隱私與保護

數據隱私與保護的監管發展

近年來，對網絡安全、數據隱私與保護領域的監管持續發展。2021年6月10日，《中華人民共和國數據安全法》由全國人民代表大會常務委員會通過，並於2021年9月1日生效。2021年8月20日，《中華人民共和國個人信息保護法》(「PIPL」)由全國人民代表大會常務委員會通過，並於2021年11月1日生效。2021年12月28日，國家互聯網信息辦公室(「CAC」)聯合其他相關中國政府主管部門頒佈修訂後的《網絡安全審查辦法》，該辦法於2022年2月15日生效。有關上述法律法規的進一步詳情，請參閱「監管概覽 — 關於網絡安全、數據安全及個人信息保護的法律法規」。上述與網絡安全及數據隱私保護相關的監管發展可能對中國住宿業數字化解決方案及服務行業產生影響。

業 務

我們已制定並實施全面的數據隱私與安全保護內部政策，以確保數據及信息安全，並遵守所有適用的中國法律法規。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未發生重大的個人信息泄露事件，亦未因個人信息保護、數據安全及網絡安全相關的法律法規而受到任何監管處罰、訴訟或其他法律程序。基於上述情況，我們在中國數據合規法律顧問認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面遵守了所有適用於網絡安全、數據保護及隱私的中國法律法規。

然而，由於數據安全、網絡安全及隱私保護領域的法律法規仍在不斷發展，我們無法保證始終能夠及時適應此類法律法規的所有方面。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 若未能遵守網絡安全、信息安全、數據隱私與保護相關的法律法規，可能導致相關政府主管部門提出索賠或實施處罰，進而損害我們的品牌與聲譽，並對業務運營及財務表現造成重大不利影響。」

我們高度重視個人信息保護能力的建設及投入。為酒店及文旅客戶提供全面、安全且可驗證的個人信息保護措施。我們的能力已獲得對數據安全高度敏感的國際知名酒店集團認可。我們預期未來將有更多客戶愈發重視個人信息保護，這將進一步提升我們能力對客戶的價值。

我們的核心業務為提供住宿業數字化解決方案，主要包括軟件部署及相關技術支持服務。針對部分對業務資料保密性要求較高的酒店集團客戶，我們將軟件部署於其服務器或私有雲。在此類安排下，客戶使用我們系統所產生的所有數據均存儲於其自有並控制的服務器或由其指定及管理的雲端資源中，並由客戶獨立運營。除必要業務所需的基礎業務資料（如客戶的聯繫人、地址及合同編號）外，我們不會訪問、收集或儲存客戶的營運數據（通常包含酒店或文旅企業賓客的基本個人資料，例如姓名、手機號碼、證件號碼、性別、居住地址等），僅應客戶要求提供技術支持服務。對於其他客戶，我們依據協議授權其訪問相關軟件模塊及功能。在此情況下，客戶業務運營中產生的數據存儲於我們管理的雲端系統。在提供數字營銷服務過程中，特定情況下我們不僅協助客戶建立會員系統及小程序，亦會代客戶管理該等小程序。於該等情形下，賓客信息不僅存儲於我們的系統，於管理客戶小程序過程

業 務

中，我們亦擁有訪問及管理若干賓客資料的權限，包括ID、暱稱、頭像、手機號碼、其他身份信息。我們受客戶委託實施適當的數據安全措施，包括數據保護、加密及訪問控制，以保障此類數據安全。我們要求所有通過我們在中國境內系統處理的數據，必須依據中國數據本地化要求，在中國境內存儲與保存。

在中國，數據安全與網絡安全是受到高度監管的領域。一旦發生數據泄露事件，我們可能面臨與違規嚴重程度相稱的行政處罰。受影響的個人可能對我們提起民事訴訟，可能導致侵權責任；倘若泄露行為侵害了眾多個人權益，亦可能引發公益訴訟。此外，若違規行為根據中國法律法規構成犯罪，我們可能面臨刑事責任。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—倘我們的安全措施遭到破壞或客戶使用本公司系統所產生的數據被未經授權存取，我們的解決方案及服務可能被視為不安全，客戶可能會減少使用或停止使用我們的解決方案及服務，而我們可能會承擔重大法律責任。」

我們的數據隱私與保護內部政策與措施

我們高度重視數據安全，已建立全面且系統的數據安全防護體系，涵蓋治理、管理、技術及人才四大維度。通過該等措施，我們致力於保障客戶數據安全，確保系統運行安全穩定。

為保障業務運營中的數據安全，我們成立了網絡安全和信息化領導小組，統籌信息與數據保護工作。我們已制定並執行涵蓋信息安全、數據安全及個人信息保護的信息安全政策與規章。我們已建立並持續完善信息安全管理體系，定期開展覆蓋全公司的信息安全培訓，以提升員工的數據安全風險意識，增強日常工作中的數據保護能力。在人員配置方面，我們組建了專業的數據安全運營團隊，其核心成員持有信息系統安全專業認證(CISSP)、註冊信息安全專業人員(CISP)及註冊信息系統審計師(CISA)等專業安全認證，涵蓋安全管理、審計及雲安全運營等領域。該專業團隊為數據安全體系的持續運行與優化提供專項支持。

在所有業務類別中，我們均實施符合客戶及結算平台要求的保密措施。通過部署加密傳輸、數據脫敏等技術防護手段，確保信息的多層次保護。針對可能接觸客戶數據的崗位，我們建立了數據權限登記與審批流程，要求相關人員簽署網絡安全承諾書及保密協議，以防止信息泄露。合規乃通過ISO/IEC 27001認證、ISO/IEC 27701認證、PCI DSS(支付卡行業數據安全標準)認證及PCI軟件安全框架認證予以強化落實。我們亦已為主要信息系統完成網絡安全保護認證(MLPS)，並向當地公安機關完成必要備案。對於被定為第三級的信息系統，我們根據適用規定每年進行網絡安全評估，並取得相應的評估報告。

業 務

近年來，隨著數據隱私與保護法律法規的持續演變，我們一直密切關注該領域的最新監管動態。於2026年1月14日，我們的中國數據合規法律顧問以匿名方式代表我們電詢中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心（「CCRC」），其受CAC委託，負責受理網絡安全審查申請，故為此類諮詢的主管機構。在諮詢過程中，該CCRC工作人員確認我們本次[編纂]申請不屬於「國外上市」需申報網絡安全審查的情形，乃因香港為中國特別行政區。基於上述情況，我們的中國數據合規法律顧問認為，截至最後實際可行日期，我們的運營及擬議[編纂]無需依據《網絡安全審查辦法》申報網絡安全審查。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未因數據與隱私保護而涉及任何訴訟、仲裁或重大行政處罰。此外，根據中國數據合規法律顧問的意見，我們尚未知悉任何與隱私和個人數據相關的現行或潛在法律法規已對我們的業務或財務表現造成重大不利影響的情況。我們相信，憑藉嚴格的內部控制和合規工作，我們的業務運營在所有重大方面均符合我們所在市場現行的數據安全法律法規。

知識產權

我們依賴中國的專利、著作權、商標及商業秘密法律，以及許可協議和其他合同保護措施保護我們的專有技術。我們亦依賴多項註冊商標保護我們的品牌。

截至最後實際可行日期，我們在中國擁有(i)27項註冊商標；(ii)172項軟件著作權及(iii)八個已註冊域名。

我們積極保護我們的技術及專有權利。我們已通過內部政策、保密協議、加密及數據安全措施保護我們的專有權利。然而，無法保證我們的措施一定會成功。即使措施成功，我們在維護自身權利時也可能產生重大成本。第三方可能不時對我們提起訴訟，指控我們侵犯其專有權利或聲明其未侵犯我們的知識產權。請參閱「風險因素—與我們的知識產權有關的風險 — 倘第三方聲稱我們侵犯其知識產權，我們可能會承擔法律責任及經濟處罰，並可能須重新設計或停止銷售涉及到的產品或解決方案。」。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們與第三方之間不存在任何重大的知識產權糾紛或任何其他未決的法律程序。我們的董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，據我們所知，我們未獲悉任何侵犯第三方知識產權的重大情況。

業 務

銷售與營銷

我們的銷售網絡

我們採用多渠道銷售模式，以觸及遍佈全國的廣大客戶群。於往績記錄期，我們主要通過直銷模式銷售我們的解決方案，少部分經銷通過經銷商渠道進行。

下表載列所示年度／期間我們按銷售模式劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月			
	2023年	2024年	2025年			
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
收入						
直銷模式	327,613	97.2	315,943	96.6	217,636	96.7
經銷模式	9,628	2.8	11,110	3.4	7,434	3.3
總計	<u>337,241</u>	<u>100.0</u>	<u>327,053</u>	<u>100.0</u>	<u>225,070</u>	<u>100.0</u>

直銷模式

直銷模式對於吸引客戶、展示解決方案與服務能力，以及打造品牌至關重要。關於我們與客戶簽訂的服務協議之關鍵條款，請參閱本節「— 客戶 — 與客戶所訂協議的主要條款」。

於往績記錄期，我們擁有一支銷售與營銷團隊，並輔以有效的營銷策略，此對成功實現我們住宿業數字化解決方案的商業化起到了關鍵作用。本公司主要透過實地推廣、客戶轉介以及參與行業協會及展覽會等方式推廣產品。為激勵銷售團隊，我們實施包含固定與績效成分的分層薪酬結構。銷售人員按經驗和能力分為不同層級，並對應不同的佣金率。我們為銷售團隊設定績效目標，每季度進行績效考核，並據此發放績效薪酬。這一結構化的激勵體系，結合全面的培訓計劃，使得我們銷售團隊的人員流動率較低。

在我們的直銷模式下，客戶同時亦為我們產品的終端使用者。客戶向我們下達訂單並支付款項，而我們通常負責產品交付、完成現場實施並為客戶提供全面的售後支持。客戶主要通過銀行轉賬進行支付，在若干情況下，我們也接受諸如酒店客房額度等替代支付安排，後續再將其變現。對於部分表現優異的客戶，我們可能會根據其資信狀況及業務表現提供短期信貸期。在少數情況下，客戶可能授權第三方代其向我們支付款項。詳情請參見「— 第三方付款安排」。

我們的銷售團隊擁有豐富的行業經驗及對住宿業數字化解決方案的深入理解。截至2025年9月30日，我們的銷售與營銷團隊由139名員工組成。

業 務

經銷模式

根據灼識諮詢，通過經銷商銷售解決方案及服務符合住宿業數字化行業的行業慣例。我們的經銷商擁有住宿業數字化解決方案銷售與營銷的專業知識，協助我們拓寬銷售渠道、增強市場滲透力，並提供及時的市場洞察。經銷模式簡化了我們的運營，加強了跨行業的客戶關係，並提升了我們的財務靈活性。具體而言，經銷商通常採購我們的產品並將其轉售予終端客戶，同時提供本地化的客戶支持與售後服務。

經銷商與我們之間的關係屬於買賣關係 — 彼等向我們採購產品，然後轉售予終端客戶。經銷商與我們採用「買斷」模式。未經我們事先同意，經銷商不得委任次級經銷商。除下文詳述的我們與若干經銷商終止業務關係的情況外，此等經銷商產生的歷史銷售通常具有持續性。

截至2025年9月30日，我們擁有29家經銷商。下表載列所示期間我們經銷商數量的變動情況。

	截至12月31日止年度		截至 9月30日 止九個月
	2023年	2024年	2025年
年／期初經銷商數量	30	27	28
新增經銷商數量	0	1	1
退出經銷商數量	3	0	0
年／期末經銷商數量	27	28	29

經銷協議的關鍵條款

下表概述我們經銷協議中常見的關鍵條款：

關鍵條款	說明
期限	我們的經銷協議期限通常為一年。我們在協議到期前一個月根據經銷商的銷售表現決定是否續約。
商標使用權	我們不時授權經銷商僅在協議期限與約定範圍內，為銷售產品之目的使用我們的商標。
指定銷售範圍	我們的經銷商通常僅被允許在預先確定的地理區域內銷售我們的解決方案及服務。

業 務

關鍵條款	說明
價格	我們向經銷商提供我們產品的建議售價。
銷售業績與目標	經協商，我們可能對經銷商設定年度最低銷售目標。若經銷商未能達成該目標，我們有權單方面終止經銷關係。
付款	我們通常要求經銷商按月付款。
產品退貨	我們一般情況下不接受解決方案與服務的退貨或更換。
次級經銷商	經我們事先同意後，我們的經銷商可委任次級經銷商，負責銷售及推廣我們的產品。
終止	任何一方均可提前三個月書面通知對方終止本協議。若經銷商連續一段時間未下達任何訂單，我們有權自行決定通過書面通知經銷商終止本協議。

經銷商管理

我們的經銷商管理體系涵蓋篩選標準、定價機制、付款與庫存管理以及防竄貨管理。

- **篩選標準。**我們選擇具備成熟銷售網絡、穩固客戶關係，並擁有市場管理與銷售運營實績的經銷商。我們同時會考慮公司治理、商業信譽及財務穩定性等因素。
- **定價機制。**我們向經銷商提供建議價格範圍，所有對外報價均由經授權人員統一處理。經銷商須嚴格遵循我們的定價標準，任何定價偏差均需事先獲得批准。我們通過銷售管理系統監控相關合規情況，對於違規行為，可採取處罰措施或終止經銷權。
- **付款與庫存管理。**對於大部分經銷商訂單，我們要求在交付前付清全款。由於我們的產品主要為軟件及系統解決方案，根據相關協議按經銷商需求進行交付，不涉及實體庫存。
- **防竄貨管理。**在同一區域內出現客戶重疊時，我們採用「先報備先服務」原則。對於跨區域服務的情況，經銷商須獲得當地分支機構負責人的批准方可為該客戶提供服務。特殊情況下，相關衝突由公司高級管理層協調解決。

業 務

據我們所深知，於往績記錄期，(i)我們的所有經銷商均為獨立第三方，及(ii)除三家由我們前任員工控制的經銷商外，並無經銷商受我們在職或前任員工控制。與此三家經銷商的商業條款與其他獨立經銷商的條款相當。於往績記錄期，我們亦授權了八家經銷商使用我們的商業標識。據我們所知，除與我們正常的經銷安排，以及我們偶爾向部分經銷商採購技術服務外，經銷商與本公司、我們的附屬公司、持有已發行股份總數5%或以上的股東、董事、高級管理層或彼等各自的聯繫人之間不存在任何其他關係。

市場營銷

我們相信，我們的解決方案本身足以證明其價值。我們致力於為解決方案的用戶創造價值，因為我們最終共享彼等的成功，亦使我們能夠利用現有客戶及業務夥伴的口碑推薦，以經濟高效的方式實現客戶的有機增長並擴大我們的市場覆蓋。

我們的市場部門負責提升品牌知名度，並推廣我們的新舊解決方案。我們採用全面的營銷與品牌策略，利用多種渠道觸達潛在客戶，包括線上與線下營銷活動及展會、內容營銷、合作夥伴營銷、社交媒體及公共關係。

客戶

於往績記錄期，我們的主要客戶主要涵蓋：(i)酒店；(ii)文旅企業；(iii)OTA；及(iv)支付渠道。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們的最大客戶於往績記錄期各期間的銷售額分別佔各期間總銷售收入的約5.6%、3.7%及2.8%。同期，前五大客戶於往績記錄期各期間合計分別佔我們總銷售收入的約16.0%、13.3%及10.2%。鑒於下表所列示的其各自對我們總收入的貢獻，我們認為前五大客戶存在的集中風險並不顯著。

下表載列於往績記錄期各期間前五大客戶的背景信息。

截至2023年12月31日止年度

客戶	收入貢獻 (人民幣千元)	佔總 銷售額 百分比 (%)	背景	本公司所提供的 解決方案	業務關係 起始年份	信用條款
客戶A	18,931	5.6	一家總部位於北京的國有商業銀行，於上海證券交易所及聯交所均有上市，成立於1985年	住宿業數字化解決方案與其他數字增值服務	2016年	自收到發票之日起15個工作日內

業 務

客戶	收入貢獻 (人民幣千元)	佔總 銷售額 百分比 (%)	背景	本公司所提供的 解決方案	業務關係 起始年份	信用條款
客戶B	13,016	3.9	一家橫跨全旅遊產業鏈的國有旅遊企業集團，業務涵蓋餐飲、酒店、交通、旅行社服務、零售及景點營運，總部位於北京，成立於1998年	住宿業數字化解決方案	2018年	階段性付款
客戶C	8,523	2.5	一家總部位於上海的國有酒店旅遊集團，成立於1991年	住宿業數字化解決方案	2014年	階段性付款
客戶D	7,489	2.2	一家專注於第三方支付服務與金融科技解決方案的科技公司，總部位於深圳，成立於2006年	其他數字增值服務	2015年	季度結算
客戶E	6,200	1.8	一家全球領先的一站式線上旅遊平台，總部位於上海，於納斯達克及聯交所上市，成立於1999年	數字營銷服務	2020年	自收到發票之日起10個工作日內
總計	54,159	16.0				

截至2024年12月31日止年度

客戶	收入貢獻 (人民幣千元)	佔總 銷售額 百分比 (%)	背景	本公司所提供的 解決方案	業務關係 起始年份	信用條款
客戶A	11,945	3.7	一家總部位於北京的國有商業銀行，於上海證券交易所及聯交所上市，成立於1985年	住宿業數字化解決方案與其他數字增值服務	2016年	自收到發票日期起15個工作日內
客戶F	9,198	2.8	一家旅遊公司，專精於精品酒店管理與旅遊服務，總部位於西藏拉薩，成立於2016年	住宿業數字化解決方案	2016年	階段性付款

本文件為草擬版本，內容並不完整且可能變動，閱讀時須與文件封面「警告」章節之內容一併參閱。

業 務

客戶	收入貢獻 (人民幣千元)	估總 銷售額 百分比 (%)	背景	本公司所提供的 解決方案	業務關係 起始年份	信用條款
客戶E	7,907	2.4	一家全球領先的一站式線上旅遊平台，總部位於上海，於納斯達克及聯交所上市，成立於1999年	數字營銷服務	2020年	自收到發票之日起10個工作日內
客戶C	7,668	2.3	一家總部位於上海的國有旅遊酒店集團，成立於1991年	住宿業數字化解決方案	2014年	階段性付款
客戶D	6,737	2.1	一家專注於第三方支付服務與金融科技解決方案的科技公司，總部位於深圳，成立於2006年	其他數字增值服務	2015年	季度結算
總計	43,455	13.3				

截至2025年9月30日止九個月

客戶	收入貢獻 (人民幣千元)	估總 銷售額 百分比 (%)	背景	本公司所提供的 解決方案	業務關係 起始年份	信用條款
客戶E	6,266	2.8	一家全球領先的一站式線上旅遊平台，總部位於上海，於納斯達克及聯交所上市，成立於1991年	數字營銷服務	2020年	自收到發票之日起10個工作日內
客戶C	5,797	2.6	一家國有旅遊酒店集團，總部設於上海，成立於1991年	住宿業數字化解決方案	2014年	階段性付款
客戶D	4,371	1.9	一家科技公司，專營第三方支付服務及金融科技解決方案，總部位於深圳，成立於2006年	其他數字增值服務	2015年	季度結算
客戶A	3,774	1.7	一家國有商業銀行，總部位於北京，於上海證券交易所及聯交所上市，成立於1985年	住宿業數字化解決方案與其他數字增值服務	2016年	自發票日期起15個工作日內

業 務

客戶	收入貢獻 (人民幣千元)	佔總 銷售額 百分比 (%)	背景	本公司所提供的 解決方案	業務關係 起始年份	信用條款
客戶G	2,785	1.2	一家港澳台獨資投資公司，專營投資管理及相關業務營運，總部位於廣東省廣州市，成立於2017年	住宿業數字化解決方案	2019年	於接受服務後10日內
總計	<u>22,993</u>	<u>10.2</u>				

截至最後實際可行日期，本公司董事、彼等聯繫人或任何股東（持有或據董事所知曾持有本公司已發行股本5%以上者）均未於本公司五大客戶中擁有任何權益。

與客戶所訂協議的主要條款

我們通常簽訂銷售及服務協議，為客戶提供住宿業數字化解決方案。我們與客戶簽訂的銷售及服務協議的主要條款列示如下：

主要條款	說明
服務範圍	我們的服務包括提供相關軟件、系統接口、移動應用程序、服務器使用及託管服務，以及相關軟件的持續維護。我們亦會安排系統安裝、配置、調試和用戶培訓，並在需要時提供現場部署服務。
客戶責任	在項目啟動前，客戶需負責配備必要的硬件設備與網絡帶寬。
定價	我們根據客戶採購的軟件模塊、相關硬件及服務收取費用。
付款	付款一般根據協議里程碑節點分期結算。
維護	我們通常提供為期一年的免費系統維護與升級服務。在免費維護期內，我們通過電話協助、遠程在線支持及現場服務（視乎情況而定）等形式提供技術支持。免費維護期屆滿後，我們為客戶提供運維服務並收取服務費。

業 務

主要條款	說明
終止	如發生違約(例如任一方未能履行約定的義務)，任何一方均可終止協議，及／或按合同價值的一定比例向違約方收取違約金。

我們與客戶簽訂的數字營銷服務協議的主要條款列示如下：

主要條款	說明
服務範圍	我們協助客戶搭建小程序及／或社交媒體賬號及相應的後台支持系統，並根據客戶的具體需求設計宣傳推廣方案。
客戶責任	在合作期間，客戶需按我們的要求提供相關資料與材料。
定價	我們的服務費按已完成訂單交易額的一定比例收取，亦可能收取培訓費、運維費及服務器相關費用。
付款	付款通常按月進行結算。
終止	如發生違約(例如任一方未能履行約定的義務)，任何一方均可終止協議，及／或按合同價值的一定比例向違約方收取違約金。

我們與客戶簽訂的其他數字增值服務協議的主要條款列示如下：

主要條款	說明
服務範圍	我們將支付通道與酒店客戶的酒店管理系統進行對接。
定價	我們通常收取固定費用。
付款	費用一般在連接完成並通過驗收後支付。

業 務

主要條款

說明

終止

如發生違約(例如任一方未能履行約定的義務)，任何一方均可終止協議，及／或按合同價值的一定比例向違約方收取違約金。

供應商

我們的供應商主要包括：(i)軟件及硬件供應商；(ii)雲服務供應商；及(iii)技術服務供應商。我們通常選擇信譽良好的供應商，以確保所供應產品及／或服務的質量。影響我們選擇的主要因素包括技術專長、產品質量、資質認證、市場聲譽以及價格。

截至2023年及2024年12月31日止年度及截至2025年9月30日止九個月，我們於往績記錄期各期間自最大供應商的採購額分別佔各期間採購總額的約65.1%、63.9%及66.1%。同期，前五大供應商於往績記錄期各期間分別貢獻採購總額的約80.2%、81.5%及81.5%。有關風險之詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能面臨供應鏈風險及必要服務中斷的風險，包括因我們依賴單一或有限的供應商提供若干產品及服務而產生的風險，因此我們的營運可能因此受到重大不利影響」。

下表載列往績記錄期各期間前五大供應商的詳細信息：

截至2023年12月31日止年度

供應商	我們的 採購金額 (人民幣千元)	佔採購 總額百分比 (%)	背景	購買的產品或服務	業務關係 起始年份	信用條款
供應商A	98,055	65.1	一家北京的外資企業軟件公司，專營數據庫軟件及企業應用程序，成立於1991年	硬件、軟件產品與技術服務	2017年	收到發票後一個月內
供應商B	14,418	9.6	一家科技公司，專營雲端運算服務，總部位於北京，成立於2010年	雲服務	2017年	要求即付

業 務

供應商	我們的採購金額 (人民幣千元)	估採購總額百分比 (%)	背景	購買的產品或服務	業務關係 起始年份	信用條款
南京綠雲軟件有限公司 (「南京綠雲」) ⁽¹⁾	3,653	2.4	一家軟件公司，專營酒店數字管理系統及相關信息科技解決方案，總部位於江蘇省南京市，成立於2019年	技術服務	2019年	按月結算
易寶支付有限公司	2,403	1.6	一家支付公司，專營支付服務及金融科技解決方案，總部位於北京，成立於2003年	技術服務	2020年	於交易後下一個營業日進行結算
深圳市易傳電子有限公司	2,256	1.5	一家專營批發及零售業務的公司，總部位於廣東省深圳市，成立於2010年	技術服務與硬件產品	2018年	收到發票後一個月內
總計	120,785	80.2				

截至2024年12月31日止年度

供應商	我們的採購金額 (人民幣千元)	估採購總額百分比 (%)	背景	購買的產品或服務	業務關係 起始年份	信用條款
供應商A	87,224	63.9	一家北京的外資企業軟件公司，專營數據庫軟件及企業應用程序，成立於1991年	硬件、軟件產品與技術服務	2017年	收到發票後一個月內
供應商B	13,831	10.1	一家科技公司，專營雲端運算服務，總部位於北京，成立於2010年	雲服務	2017年	要求即付
南京綠雲 ⁽¹⁾	4,203	3.1	一家軟件公司，專營酒店數字管理系統及相關信息科技解決方案，總部位於江蘇省南京市，成立於2019年	技術服務	2019年	按月結算
易寶支付有限公司	3,214	2.4	一家支付公司，專營支付服務及金融科技解決方案，總部位於北京，成立於2003年	技術服務	2020年	於交易後下一個營業日進行結算

業 務

供應商	我們的採購金額 (人民幣千元)	估採購總額百分比 (%)	背景	購買的產品或服務	業務關係起始年份	信用條款
合肥暢雲信息科技有限公司(「合肥暢雲」)	2,746	2.0	一家科技公司，專營軟件及信息科技服務，總部位於安徽省合肥市，成立於2012年	技術服務	2019年	按月結算
總計	<u>111,218</u>	<u>81.5</u>				

截至2025年9月30日止九個月

供應商	我們的採購金額 (人民幣千元)	估採購總額百分比 (%)	背景	購買的產品或服務	業務關係起始年份	信用條款
供應商A	62,644	66.1	一家北京的外資企業軟件公司，專營數據庫軟件及企業應用程序，成立於1991年	硬件、軟件產品與技術服務	2017年	收到發票後一個月內
供應商B	9,126	9.6	一家科技公司，專營雲端運算服務，總部位於北京，成立於2010年	雲服務	2017年	要求即付
易寶支付有限公司	2,889	3.0	一家支付公司，專營支付服務及金融科技解決方案，總部位於北京，成立於2003年	技術服務	2020年	於交易後下一個營業日進行結算
南京綠雲 ⁽¹⁾	1,835	1.9	一家軟件公司，專營酒店數字管理系統及相關信息科技解決方案，總部位於江蘇省南京市，成立於2019年	技術服務	2019年	按月結算
壹躡雲科技(上海)有限公司	810	0.9	一家科技公司，專營酒店收益管理及數據驅動解決方案，總部位於上海，成立於2020年	軟件產品及技術服務	2021年	階段性付款
總計	<u>77,304</u>	<u>81.5</u>				

附註：(1)南京綠雲因其亦為我們的經銷商，故獲授權使用我們的商標名稱。詳情請參閱下文「— 客戶與供應商重疊」。

業 務

截至最後實際可行日期，於往績記錄期各期間我們的董事、其聯繫人或任何(據董事所知)擁有或曾擁有本公司已發行股本5%以上的股東，均未在前五大供應商中擁有任何權益。

我們與供應商A的關係

我們的產品主要為自主研發。部分住宿業數字化解決方案可能包含供應商A所提供之產品，該供應商為廣受認可的軟件供應商，在住宿業數字化行業擁有先進技術與產品。供應商A通常與具備強大技術及服務能力、綜合產品組合及成熟市場地位的住宿業數字化行業服務供應商合作。在中國內地，供應商A主要透過兩家當地合作夥伴開展住宿業數字化業務，我們為其中之一。根據灼識諮詢，於往績記錄期，供應商A於中國內地約三分之二的住宿業數字化業務係與我們合作完成。

由於我們主要提供解決方案，且包含大量自主研發的軟件及平台，因此我們的整體外部採購需求(包括第三方軟件、硬件、材料、其他服務等)並不多。因此，於往績記錄期，來自供應商A的採購額佔我們總採購額的比例相對較高。

儘管存在上述情況，我們的董事認為，鑒於以下因素，該等採購集中度並未導致對供應商A的重大依賴：(i)我們擁有自主研發的產品，其功能與供應商A的產品提供的功能相似，包括PMS及POS系統。我們可根據客戶需求將供應商A的產品或我們的自有產品納入我們的解決方案；及(ii)僅部分解決方案採用供應商A的產品，而未涉及供應商A的業務佔我們於往績記錄期收入的主要部分。

此外，我們的董事認為，鑒於(i)我們與供應商A保持著長期穩定的合作關係；以及(ii)於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們與供應商A之間並無發生任何爭議，因此我們與供應商A的關係發生重大不利變動或終止的可能性較低。

我們自2017年起與供應商A簽訂了合作夥伴網絡協議(「**合作夥伴網絡協議**」)。下文載列合作夥伴網絡協議的主要條款：

- **非獨佔許可**。供應商A授予我們一項非獨佔、有限許可，允許我們按照其政策規定使用軟件產品及相關文檔，向終端用戶的預期商業用途開發或製作我們解決方案的雛型，並僅就我們的解決方案向我們的員工及潛在終端用戶提供培訓。我們獲授權將供應商A的軟件產品與我們的專有軟件模塊及平台進行整合，以向終端用戶提供服務。
- **期限**。該許可將按年續期(經供應商A審核)。
- **會員資格費**。我們將每年向供應商A支付會員費。

業 務

- **技術支持**。在供應商A自行決定的前提下，我們可按其政策規定獲取技術支持。
- **硬件及額外資源**。經供應商A批准後，我們可獲授權取得硬件，用於向第三方進行演示及／或開發我們的解決方案。
- **知識產權**。供應商A保留對軟件產品、方法論、相關內容、供應商A開發並提供給我們的任何東西及供應商A提供的任何額外資源的一切所有權及知識產權。

與其他供應商之一般條款

我們與其他供應商簽訂的協議的一般條款載列如下：

- **範圍**。協議通常涵蓋我們採購產品或服務的類型、數量及價格。供應商應依照製造商手冊相關規格或本公司規格（以較高者為準），交付的產品或服務須為原裝正品。
- **交付與驗收**。供應商應將產品或服務交付到我們指定的地點，並負責履行該等交付或服務。驗收須經我們完成並確認。
- **付款**。我們通常在達到指定的階段後或定期向供應商分期付款。供應商應為指定的款項開具發票，我們將在收到發票後或完成協定階段後的指定期限內匯出。
- **終止與違約**。在未解決的違約行為或其他指定事件等情況下，協議或會終止。違約方可能被要求支付因延誤等情況而導致的違約金。

此外，我們已制定供應管理政策與流程，以有效控制供應商及供應品的質量、成本與交付過程。我們採用嚴格的供應商遴選流程，評估其背景信息、業務資質、供應能力、質量管理及售後服務能力等多方面因素。詳見本節「— 質量控制 — 軟件、硬件及服務採購」。

我們的採購部門依據採購計劃與流程，向合格供應商進行採購。同時，我們會定期評估供應商的績效，結合所涉供應品的性質、多維度的質量表現指標、研發與技術支持能力及其與我們的商業條款等因素，確保其持續符合我們的標準。此外，採購部門會主動為該等產品尋求並儲備多個品牌的供應資源。此前瞻性舉措確保供應鏈的穩定可靠，從而降低供應短缺或延遲的相關風險。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們通過競爭性招標與談判流程管理價格波動，並未知悉供應價格出現任何重大波動。

業 務

客戶與供應商重疊

於往績記錄期，我們五大客戶中的若干客戶於往績記錄期各期間同時亦為我們的供應商，反之亦然，包括：

- 客戶C作為我們2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月的五大客戶之一，同時亦於2023年及2024年擔任我們的供應商。客戶C主要向我們採購住宿業數字化解決方案。於2023年及2024年，我們推廣特定數字化增值服務。具體而言，在取得客戶事先同意的前提下，我們協助支付服務供應商接入客戶的內部管理系統。為促成有關交易，我們同意向客戶C支付特定佣金費，以獲取其允許跨酒店系統接入的權限。在此情況下，客戶C為我們的供應商。此安排已於2024年終止。於往績記錄期，我們於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月向客戶C的銷售額分別為人民幣8.5百萬元、人民幣7.7百萬元及人民幣5.8百萬元。我們於2023年及2024年自客戶C的採購額分別為約人民幣366,000元及約人民幣47,000元。
- 供應商A於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，為我們最大供應商，同時亦為我們於2023年及2024年之客戶。供應商A主要向我們提供軟件及相關硬件。偶爾情況下，供應商A會要求我們為其若干中國內地客戶提供技術服務。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們自供應商A的採購額分別約為人民幣98.1百萬元、人民幣87.2百萬元及人民幣62.6百萬元。於2023年及2024年，我們向供應商A的銷售額分別約為人民幣125,000元及人民幣116,000元。
- 南京綠雲於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月為我們的五大供應商之一，我們自其採購與住宿業數字化解決方案相關之技術服務。該公司同時亦為我們於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月之客戶，主要自我們採購住宿業數字化解決方案。當南京綠雲擔任經銷商時，其以客戶身份向我們採購住宿業數字化解決方案，並將該等解決方案轉售予終端客戶，同時為終端客戶提供相關服務。在終端客戶要求由我們作為合約方的特定情況下，南京綠雲將擔任本地服務供應商角色。此類情況下，我們會向南京綠雲採購特定技術服務，由其向終端客戶提供現場部署及系統調試等服務。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們自南京綠雲的採購額分別為約人民幣3.7百萬元、人民幣4.2百萬元及人民幣1.8百萬元。我們於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月向南京綠雲的銷售額分別為約人民幣1.8百萬元、人民幣2.5百萬元及人民幣1.4百萬元。
- 合肥暢雲為我們2024年五大供應商之一，我們向其採購與住宿業數字化解決方案相關之技術服務。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，合肥暢雲亦為我們的客戶，主要向我們採購住宿業數字化解決方案。當合肥暢雲擔任經銷商時，其以客戶身份向我們採購住宿業數字化解決方案，並將該等解決方案轉售予終端客戶，同時為終端客戶提供相關服務。在終端客戶要求由我們作為合約方的

業 務

特定情況下，合肥暢雲將擔任本地服務供應商角色。此類情況下，我們會向合肥暢雲採購特定技術服務，由其向終端客戶提供現場部署與系統調試等服務。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們自合肥暢雲的採購額分別為約人民幣1.1百萬元、人民幣2.7百萬元及人民幣502,000元。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們向合肥暢雲的銷售額分別為約人民幣823,000元、人民幣749,000元及人民幣515,000元。

物流與存貨管理

物流

我們一般未就交付服務聘請第三方物流服務供應商。實施住宿業數字化軟件解決方案所需的硬件，通常由硬件供應商直接交付至客戶指定的場所。於往績記錄期，我們有時需要聘請第三方物流服務供應商將特定組件自我們的倉庫配送至客戶。據我們所深知，所有該等物流服務供應商均為獨立第三方。

存貨管理

我們的存貨主要包括合約履行成本及硬件設備。截至2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日，我們的存貨分別為人民幣66.2百萬元、人民幣66.4百萬元及人民幣72.4百萬元。我們實行嚴格的存貨控制政策，以管控存貨物料的出入庫、監控存貨水平並最大程度減少陳舊存貨，同時將硬件的存貨維持在滿足客戶不時訂單所需的水平。

質量控制

我們致力於在住宿業數字化解決方案及服務中保持最高質量標準。我們設計並實施了全面的管理體系，為持續改進提供了框架，並密切監控質量管理程序及措施的執行情況。於2020年，我們成功獲得多項國際認證，包括ISO9001質量管理體系認證、ISO27001信息安全體系認證以及保障支付卡數據安全的PCI DSS合規認證。

軟件、硬件及服務採購

我們自外部採購軟件、硬件、雲服務及技術服務。我們採取以下措施，對採購決策實施監控：

- **採購方面**。我們於採購過程中平衡成本效益、質量標準、適當採購量、交貨時效及戰略佈局，力求採購效益最大化。
- **公平透明方面**。我們於採購運營全過程秉持公開、公平、透明及非歧視原則，確保採購工作誠信開展。
- **風險管理方面**。我們評估風險並制定對應風險管理措施，以確保採購過程的安全與順暢。

業 務

- **合規方面**。我們嚴格遵守相關法律、法規及標準要求，以確保採購過程的合法性與規範性。
- **成本控制方面**。我們制定成本控制策略，對採購成本開展評估與監控，以實現成本控制目標。
- **質量控制方面**。我們對供應商實施嚴格的質量評估與監控，保障採購產品及服務符合既定要求與標準。
- **長期合作方面**。我們重視與供應商建立長期合作關係，締造良好合作夥伴，有效降低採購風險與成本。

供應商需通過綜合評估流程進行遴選。新供應商必須提供所需的背景信息，其業務資質、供應能力、質量管理及售後服務能力將接受全面評估。我們亦將定期對供應商進行調整與考評，確保其質量。此類嚴格的流程保證供應商質量的不斷提升，滿足我們項目嚴苛的質量要求。詳見本節「— 供應商」。

部署與維護

我們通常於部署解決方案時進行測試。客戶通常在測試結果滿意後提供書面驗收單，此標誌交付流程的完成。我們通常為軟件產品提供為期一年的免費保修期，並可依據支付的年度維護費進行續期。我們的維護部門為客戶提供產品相關支持、技術支持及培訓。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們成功保持良好的記錄，未發生因產品質量引起的重大投訴。

競爭

中國住宿業數字化市場相對分散。我們面臨著來自不同規模及商業模式的軟件公司之競爭。此外，隨著技術演進與客戶需求的變化，以及競爭對手類型、數量及市場接受度等市場格局的改變，行業競爭可能持續加劇。我們主要在以下方面參與競爭：先進技術的快速研發與應用、行業洞察力、客戶理解、解決方案範圍、品牌知名度、以及服務能力與質量等。我們相信，基於上述因素，我們具備有效競爭的有利條件。

然而，若干國際競爭對手，可能比我們擁有更高的品牌知名度、更久的公司運營歷史、更先進的技術能力及更廣泛的現有客戶基礎。詳見「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們在競爭激烈的市場中營運，未必能夠成功與我們現有的及未來的競爭對手競爭」及「行業概覽」。

業 務

員工

截至2025年9月30日，我們擁有746名全職員工。下表載列我們按職能劃分的員工人數：

職能	員工數目	估員工 總數百分比
銷售與市場營銷	139	18.6%
研發	175	23.5%
部署與服務	375	50.3%
綜合行政管理	<u>57</u>	<u>7.6%</u>
總計	<u>746</u>	<u>100.0%</u>

截至2025年9月30日，我們的741名員工均位於中國，主要集中於杭州總部；四名員工位於泰國及一名員工位於新加坡。

我們相信，高素質的人才隊伍是我們的核心優勢之一。我們採用高標準、嚴流程進行招聘，以確保新進員工質量，並運用校園招聘、網絡招聘、招聘會、內部推薦及通過獵頭公司招聘等多種方式招聘，滿足我們對不同類型人才的需求。我們亦根據不同部門員工的需求，提供定期及專項培訓。新員工將接受入職培訓，員工亦可通過在崗培訓及同事間互相學習提升技能。同時，我們為員工提供管理及專業雙通道職業發展路徑，並樂於賦能新人，為員工成長創造廣闊機會。

我們與高級管理人員及全職員工簽訂關於保密、知識產權、僱傭、商業道德及競業限制的標準合同與協議。此等合同通常包含在其受僱於本公司期間及離職後兩年內有效的競業限制條款，以及在其受雇期間及離職後持續有效的保密條款。

我們認為，我們與員工保持著良好的勞動關係，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未發生任何重大勞動糾紛，亦未在運營中遇到任何招聘困難。

根據中國相關法律法規，用人單位有義務為其僱員繳納社會保險及住房公積金。於往績記錄期，我們並無為若干僱員足額繳納社會保險及住房公積金，以及並無為若干僱員繳納住房公積金。就社會保險供款而言，有關社會保險主管部門可能會責令我們限期繳納欠繳數額，並按日加收欠繳總額0.05%的滯納金。倘我們未有按照相關社會保險主管部門的要求在規定期限內繳納欠款，我們或會被處以欠繳總額一倍以上三倍以下的罰款。此外，就住房公積金供款而言，相關住房公積金主管部門可能會責令我們限期繳納欠繳數額。倘我們未有在

業 務

規定期限內繳納欠款，我們或會被相關中國法院頒令強制執行。考慮到(i)根據當地政府出具的信用報告，我們於往績記錄期並無因社會保險及住房公積金供款而被處以任何行政處罰；(ii)於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無收到任何有關社會保險及住房公積金供款的行政處罰，且我們並無收到政府主管部門關於我們並未為現有及前僱員足額繳納供款的任何索賠的任何通知，亦無收到政府主管部門要求我們繳納差額的任何通知；(iii)我們並不知悉關於未足額繳納社會保險及／或住房公積金供款的任何重大僱員投訴或索賠；及(iv)我們承諾，倘政府主管部門要求我們在規定期限內作出供款或補繳供款及繳付任何滯納金，我們將及時遵照執行。我們的中國法律顧問認為，政府主管部門因我們未能於往績記錄期足額繳納社會保險及住房公積金而對我們作出罰款的可能性較低。然而，我們無法保證相關地方政府部門不會要求我們於指定時限內繳納欠繳數額，或向我們徵收滯納金或額外費用或罰款，這可能會對我們的經營業績及財務狀況造成不利影響。

此外，於往績記錄期，我們委聘第三方人力資源機構為若干僱員繳納社會保險及住房公積金供款，主要是由於該等僱員傾向於在其居留地參加當地的社會保險及住房公積金計劃，而我們於該等地方並無設立機構。根據有關第三方人力資源機構與我們訂立的合同，有關機構有義務為我們的相關僱員繳納社會保險及住房公積金供款。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無面臨與該等安排有關的任何勞務糾紛。此外，倘第三方人力資源機構未能根據其與我們訂立的合同為相關僱員及時足額繳納社會保險及住房公積金供款，我們有權根據相關合同向有關機構追究相應的違約責任。然而，我們無法向閣下保證相關政府部門不會要求我們調整或糾正我們與第三方人力資源機構的安排，這可能會使我們面臨勞務糾紛或政府調查。倘該等機構未能履行其為相關僱員繳納社會保險及住房公積金供款的義務，我們可能有義務額外繳納供款、滯納金及／或相關監管部門施加的罰款，或面臨責令整改。

保險

我們認為已投保充足的保險，乃因我們已按中國法律法規要求及根據行業商業慣例，購買所有強制性保險。根據中國法律法規要求，我們為員工投保的保險包括養老保險、生育保險、失業保險、工傷保險及醫療保險。

業 務

我們亦已購買商業保險，包括僱主責任險、僱員忠誠保險、商業綜合責任險、產品責任險以及網絡安全險。請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能沒有足夠的保險保障來覆蓋我們的潛在責任或損失，倘出現任何該等責任或損失，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響」一節。於往績記錄期，我們並未作出任何業務相關的重大保險索賠。

獎項與認可

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的產品、技術與創新獲得之重要獎項與認可載列如下：

獎項／認可	年份	頒獎機構／部門
入圍杭州國家語料庫首批高質量數據集建設「揭榜掛帥」名單	2025年	中國通信標準化協會、杭州國家高新技術產業開發區管委會
2025年酒店採購指數PMS類標桿品牌	2025年	邁點
2025第八屆數智化轉型與創新評選「智慧文旅創新解決方案」獎項	2025年	中國軟件協會CIO分會
2025杭州獨角獸與准獨角獸企業榜單	2025年	杭州市創業投資協會、微鏈和杭州銀行聯合發佈
2024胡潤全球獵豹企業	2024年	胡潤百富

業 務

環境可持續性、社會責任與公司治理

我們深信環境、社會及公司治理（「ESG」）對我們的長期可持續發展至關重要。作為專注於泛住宿業之數字化解決方案及技術服務供應商，我們深知業務活動對環境、社會及企業管治之影響，並致力於將可持續發展理念融入運營之各個層面。我們持續完善ESG管治框架，提升ESG實踐水平，並冀透過各項ESG舉措為社會福祉作出貢獻。

管治

ESG管治架構

企業管治為我們ESG框架之核心組成部分。我們致力於確保決策過程之透明度、公平性及問責性，以推動本集團之可持續發展並實現長期成功。我們認識到良好企業管治對維持本集團穩定運營、應對瞬息萬變之市場環境及實現股東價值最大化至關重要。為此，我們已建立全面之管治架構，以確保日常運營決策之公開透明，並使我們能夠履行對股東、員工、消費者及社會之責任。

我們的ESG治理結構分為三個層級，包括董事會、高級管理層及各職能部門。各層級間已明確劃分職責，並建立了有效的溝通機制，以確保所有決策與執行流程均符合高標準的公司治理規範。

- **董事會**：作為公司治理結構中的最高決策機構，董事會負責制定本公司的整體戰略方向，審議重大決策，並監督長期目標的實現。董事會定期審議ESG相關事項，確保企業戰略與環境、社會及治理目標緊密契合。此外，董事會負責評估可持續發展進展，並提供指導以確保在履行企業社會責任過程中保持透明度與問責制。
- **高級管理層**：我們的高級管理層由首席執行官、首席技術官、首席運營官、副總裁、質量總監及各職能部門負責人組成，負責管理日常運營並執行董事會決議案。在董事會指導下，高級管理層制定並實施ESG戰略，確保可持續發展目標有效融入企業運營。高級管理層定期向董事會匯報ESG目標的達成進展，並就相關策略提出建議，以持續提升我們在環境保護、社會責任及公司治理方面的表現。

業 務

- **各部門：**本公司各部門在ESG治理架構中發揮著關鍵作用，負責落實日常ESG行動計劃，確保運營過程中開展的各項活動符合既定的環境、社會及治理目標。各部門在執行企業戰略時，同時關注自身職能對環境與社會的影響，通過合規開展業務活動推動可持續發展。各部門負責人定期與高級管理層溝通，確保在執行過程中及時響應並作出調整，從而持續推動ESG目標的實現。

通過實施三級治理架構，我們確保了決策流程的透明度與職責劃分的清晰性，從而有效推動可持續發展戰略的長期規劃與具體執行。我們將持續通過技術創新、綠色轉型及社會責任踐行來提升治理水平，促進業務運營與ESG目標的深度融合，以保障我們的長期可持續發展。

ESG重要性評估

我們的重大ESG議題識別與評估機制及流程，以內部檢視、利益相關方反饋及對行業狀況與政策發展的持續監測為基礎。通過與股東、員工、客戶及其他利益相關方的溝通，我們致力於識別對我們的運營及長期可持續發展產生重大影響的ESG議題。同時，我們參考行業基準、市場趨勢及相關法律法規，確保能夠及時響應並適應不斷變化的環境。

根據評估結果，我們已識別出與自身業務最為相關的ESG議題：

環境	社會	管治
環境保護	可持續創新	ESG管治架構
溫室氣體排放	知識產權管理	ESG重要性評估
氣候變化及應對措施	社會責任	反腐風險管理
能源與水資源管理	員工管理與發展	
廢棄物處理		

反腐風險管理

我們已建立涵蓋商業道德、反腐與合規的全面治理體系，確保我們的所有業務活動都遵守商業道德標準，有效防範腐敗風險。本公司已制定並嚴格執行專門的合規政策，包括反

業 務

腐敗政策及禮品與招待政策。在日常運營中，尤其是採購活動中，我們對僱員實行嚴格的誠信要求，要求採購人員保持公私利益明確分離，堅持誠信自律，嚴格禁止接受任何回扣。

為進一步加強合規，我們已建立合規監控機制，合規團隊每年2月、7月及11月需進行內部審計，隨機抽取項目文件並編製《綠雲內部審計檢查報告》。此外，合規團隊將每季度進行合規檢查，涵蓋反腐敗、禮品與招待以及費用報銷等，以確保對關鍵風險因素進行持續監控。在培訓方面，我們已制定詳細的計劃，綠雲合規官負責組織季度合規培訓，涵蓋商業行為準則、反腐敗反賄賂、招標投標程序、數據安全和網絡安全，並根據當前主題進行案例研究和評估。同時，採購人員的活動受到管理層或財務部門的監督，確保流程規範透明。

環境

環境保護

我們已採取全面的環境政策，推動住宿業的數字化轉型，同時最大限度地減少對環境的任何不利影響並實施我們的可持續發展戰略。在全球日益重視氣候變化和環境保護的情況下，我們高度重視業務活動對環境的影響，並尋求通過實際有效的措施提高我們的環境績效。

在環境保護方面，我們積極主動實施了一系列措施：

- **辦公室節能：**我們通過優化設備管理、逐步淘汰高能耗設備並代之以節能設備來提高能源效率。我們還升級了照明系統，採用LED照明並引入智能照明控制，進一步提高了能源效率。我們的空調系統採用智能控制，室內溫度夏季不低於25°C，冬季不高於20°C，從而實現有效節能。
- **提高數據中心的能源效率：**我們通過虛擬化技術整合服務器和優化硬件配置來提高系統能源效率。為更精確地管理能源消耗，我們建立了能源管理系統實時監控和分析數據中心的能源表現。
- **資源管理：**我們推廣無紙化辦公實踐，鼓勵雙面打印，並在辦公區域放置紙張回收箱，以增加資源的回收和再利用。

業 務

- **廢棄物管理：**我們於辦公室區域設立廢棄物分類和收集系統，包括可回收物和其他一般廢棄物。
- **產品設計與開發：**在產品設計與開發過程中，我們注重採用節能算法，開發電子簽名、電子發票等功能，以減少紙張等資源的使用。我們亦積極探索將可再生能源融入數字產品的方法，並堅持輕量化的設計理念，以及產品的可升級性和兼容性。
- **環境績效指標：**為持續監測和優化環境影響，我們逐步建立了涵蓋能源消耗、資源利用、廢棄物產生和處置等各個維度的環境績效指標體系。我們定期收集、編製和分析相關數據，以確保實現我們的環境目標。
- **內部審核：**為確保環境管理系統的有效實施，我們已妥善組建內部環境審核團隊，定期對環境政策及措施的執行情況進行檢查，並根據審核結果不斷完善管理流程。

溫室氣體排放

我們高度重視溫室氣體（「溫室氣體」）排放對環境的影響，並致力於降低運營過程中的碳足跡。於往績記錄期，由於未擁有任何車輛或生產設施，我們未產生任何氮氧化物、硫氧化物或顆粒物的直接排放。我們的溫室氣體排放主要來源於運營過程中外購電力消耗所產生的間接排放。2023年至2025年9月30日期間溫室氣體排放總量詳見下表。隨著業務擴展，具體而言，自2025年1月逐步遷入新場所並開展運營以來，用電量有所增加，進而導致溫室氣體排放量上升。然而，得益於節能措施的實施，截至2025年9月30日止九個月的溫室氣體排放密度呈現下降趨勢。我們計劃在三年內完成核心數字產品的碳足跡評估，並以2024年溫室氣體排放數據（按每億元人民幣收入對應的二氧化碳千克數計算）為基準，通過算法優化與節能技術，力爭到2030年將單位產品碳排放降低10%。

資源類別	關鍵績效指標	單位	截至		
			截至12月31日止年度		9月30日
			2023年	2024年	止九個月 2025年
溫室氣體排放	範圍一直接溫室氣體 排放	噸二氧化碳當 量	—	—	—
	範圍二間接溫室氣體 排放	噸二氧化碳當 量	165.2	225.0	187.2
	溫室氣體排放總量	噸二氧化碳當 量	165.2	225.0	187.2

業 務

資源類別	關鍵績效指標	單位	截至		
			9月30日		
			截至12月31日止年度		止九個月
			2023年	2024年	2025年
	溫室氣體排放密度	噸二氧化碳當量／人民幣億元收入	49.0	68.8	83.2

氣候變化及應對措施

我們雖不處於對氣候風險高度敏感的行業，但仍然認識到氣候變化帶來的潛在風險，並將其納入企業戰略考量。針對物理風險，我們意識到極端天氣事件可能導致服務中斷或數據丟失。為此，我們已採取多項預防與應急措施，包括提升數據備份能力，並強化災難恢復計劃執行等。我們密切關注氣候相關政策動態，尤其是地方政府在應對氣候變化方面的法規與要求。隨著全球對環境議題的關注度不斷提升，各國政府及行業組織正推進綠色轉型政策，尤其在能源使用、碳排放及綠色採購等領域。為順應這一趨勢，我們積極跟蹤政策變化，及時調整我們的戰略，並確保在所有運營環節中符合最新的環保要求。

能源與水資源管理

於往績記錄期，我們消耗的主要資源為電力和水。通過實施節能措施並持續優化能源管理，我們的資源利用效率有所改善，電力消耗密度與水資源消耗密度均呈下降趨勢。這表明我們在提升資源效率、降低環境影響方面持續進步，正朝著更可持續的運營模式邁進。以2024年資源消耗數據為基準（按每億元人民幣收入對應的用水噸數與用電千瓦時計算），我們計劃到2030年將每億元人民幣收入對應的電力與水資源消耗降低約10%。下表載列於往績記錄期的資源消耗量與密度：

關鍵績效指標	單位	截至			
		9月30日			
		截至12月31日止年度		止九個月	
			2023年	2024年	2025年
總用電量	兆瓦時		205.3	279.6	232.7
用電密度	兆瓦時／人民幣億元收入		60.9	85.5	103.4
總用水量	立方米		86.0	58.0	30.0
用水密度	立方米／人民幣億元收入		25.5	17.7	13.3

業 務

廢棄物處理

我們的運營不涉及製造環節，因此不會產生大量廢棄物。日常運營中我們並未產生任何有害廢棄物，廢棄物主要源於辦公用紙消耗。如下表所載，2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的廢棄物產生量分別為1.1噸、2.7噸及1.5噸：

廢棄物處理	關鍵績效指標	單位	截至		
			截至12月31日止年度		9月30日
			2023年	2024年	2025年
固體廢棄物	無害廢棄物總量	噸	1.1	2.7	1.5
	有害廢棄物總量	噸	—	—	—
	固體廢棄物總量	噸	1.1	2.7	1.5
	固體廢棄物密度	噸／人民幣 億元收入	0.3	0.8	0.7

社會

作為負責任的企業，我們積極履行企業社會責任，致力於為員工、社區、客戶及全社會創造長期價值。通過多元化舉措支持社會福利事業，推動可持續發展。我們的社會責任戰略既立足當下又具有前瞻性，力求通過持續創新與協作，為社會帶來積極深遠的影響。

可持續創新

我們將可持續發展理念融入產品設計與研發各環節，致力於通過創新為住宿業客戶提供高效低碳的數字化解決方案。我們致力於在未來三年將綠色技術相關研發預算佔比提升至10%。我們重點研發方向包括住宿業的高效能低能耗數字應用與服務。

研發實踐方面，我們專注於加強節能算法的研究與應用。通過優化軟件算法，尋求減少產品運行過程中不必要的計算與數據傳輸，從而降低服務器及終端設備的能耗。同時採用輕量化設計理念，精簡產品冗餘功能，優化系統架構與代碼，並注重可升級性與兼容性以延長產品生命週期。為助力客戶節約資源，我們還開發了電子簽名、電子發票等功能以減少紙質文件的使用。

我們提供的數字化解決方案在實踐中亦為下游住宿業企業帶來顯著的節能減排效益。通過在前台入住、結算、對賬、報表等關鍵業務環節實現數字化與無紙化操作，我們助力酒店大幅減少紙質單據、報表及發票的使用，從而降低紙張及相關材料的消耗。能源管理方面，通過應用物聯網與智能控制技術，我們對空調、新風系統、照明等設備進行集中監測與協同管理。客房或公共區域處於無人狀態時，系統可自動關閉或降低空調及照明設備的運行

業 務

強度，在保障賓客舒適度的同時提升能效。通過持續的能耗數據採集與分析，我們幫助客戶識別高能耗環節並優化設備運行策略，助力構建綠色閉環運營模式，支持住宿業企業在日常經營中實現節能減排與可持續發展。

知識產權管理

我們已採納知識產權管理政策，旨在加強自主知識產權的開發與保護，有效防範和降低知識產權風險，提升創新能力與核心競爭力。我們的知識產權涵蓋註冊商標及其專用權、著作權(包括計算機軟件著作權及IP形象相關美術作品著作權)以及技術和商業秘密。

我們已建立集中統籌、權責明晰的知識產權管理體系。行政部門負責商標、專利、著作權的日常管理(包括申請、變更及對外聯絡)；市場部與研發部門提供相關管理與技術支持，而法律合規部負責處理知識產權糾紛與訴訟、提供法律服務並組織知識產權法律教育和培訓。本公司明確規定，員工在履行職務或利用本公司資源過程中產生的任何智力成果均歸本公司所有。

為確保知識產權得到有效保護，我們已建立覆蓋知識產權創造、使用、保護及轉讓全生命週期的管理程序。針對核心技術，我們優先採用專利形式進行保護；倘無法通過專利實現嚴格保護，則將其作為技術秘密予以保護。同時，我們要求各部門及員工簽訂保密協議，通過設定限制區域並實施出入管制與檢查安排，加強對涉密區域的管理。倘發現任何侵權或潛在侵權行為，相關部門將立即採取行動維護本公司合法權利及權益。我們將追究任何違反公司內部政策、非法披露、使用或轉讓技術成果或信息的人士的責任。

社會責任

我們長期積極履行企業社會責任，致力於通過慈善活動支持教育事業與人才培養，弘揚人道主義價值觀，推動公益事業發展，為構建和諧社會作出貢獻。

業 務

員工管理與發展

我們認識到員工是本公司可持續發展的核心資產，致力於建立公平、透明且具有競爭力的員工管理體系，促進本公司與員工共同成長。員工手冊明確規定全體員工應遵循的職業道德與行為規範，要求員工踐行我們「專注、創新、務實、共贏」的價值觀，禁止員工在任何競爭企業兼任職務，並嚴格遵守本公司保密制度，切實保障貿易安全、客戶信息及員工薪酬數據。手冊同時涵蓋考勤管理制度，明確規定工作時間、各類休假薪資核算及申請流程，以及人員獎懲標準與執程序，從而確保管理過程的公平性與透明度。

績效管理方面，我們實行季度考核制度，圍繞業務指標、核心文化價值觀踐行、團隊引領及關鍵事件處理等進行評價。薪酬調整、年終獎與股權分配均與考核結果直接掛鉤，確保員工的付出與成績獲得公平回報。我們的薪酬管理遵循以崗定級、以級定薪、人崗匹配原則，根據本公司經營業績及地區行業標準釐定薪酬水平，兼顧內部公平性與外部競爭力。我們通常於每年三月及八月進行薪酬回顧與調整，並重點關注績效優異但薪酬低於市場或內部競爭水平的員工。

員工發展方面，我們實行內部晉升政策，崗位空缺時優先考慮選拔內部優秀員工。我們尋求確保晉升過程屬公平、透明，使晉升決策基於員工的工作表現。我們鼓勵員工積極參與各類培訓項目，包括入職培訓、技術與業務培訓及職業素養提升計劃。通過持續學習與發展，我們既為員工提供實現個人職業目標的機遇，亦促進員工與本公司的共同成長。

物業

我們的總部位於中國杭州。截至最後實際可行日期，我們未擁有任何自有物業，我們租賃22處物業，總建築面積為5,087.0平方米。租賃的物業主要用作辦公場所。有關我們租賃物業相關風險的更多信息，請參閱本文件「風險因素—我們目前主要營運據點的不動產並非自有，可能面臨與租賃物業相關的風險」。截至最後實際可行日期，我們未因任何租賃物業的租賃權益缺陷而面臨重大索賠。

截至最後實際可行日期，本公司於中國的14份租賃協議（總建築面積為2,751.0平方米）尚未向相關中國機關辦理登記，主要原因系難以取得出租人合作完成此類租賃登記。該等租賃之登記須待出租人配合方能完成。我們將持續與出租人溝通，力求完成所有未登記租賃的登記程序。誠如中國法律顧問所告知，已簽訂之租賃協議未辦理登記手續，不影響其有效性或可執行性。然而，倘相關中國政府機關要求我們進行整改，而我們未能於規定期限內完

業 務

成，則每份未登記租賃協議可能面臨不低於人民幣1,000元且不超過人民幣10,000元的罰款。我們估計，就該等未登記租賃協議可能須繳付的最高罰款為人民幣140,000元，我們認為該金額並不重大。

截至2025年9月30日，我們所租賃物業的賬面值概無達到或超過我們綜合總資產的15%。根據香港上市規則第5章及公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本文件獲豁免遵從公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條關於須在估值報告中包含所有土地或樓宇權益的規定。

牌照、批准及許可證

誠如我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們已獲得在中國業務運營所需的所有重要牌照及許可證(詳情如下)，且該等牌照及許可證仍維持十足效力。

<u>牌照／許可證</u>	<u>持牌／持證實體</u>	<u>授出日期</u>	<u>到期日</u>
收單外包服務機構備案回執	本公司	2021年8月2日	2027年7月30日
銀聯卡受理商戶信息系統開發企業資質認證證書	本公司	2025年4月25日	2028年6月30日

法律訴訟與合規情況

法律訴訟

我們在日常業務過程中可能不時涉及各類法律或行政索賠及訴訟。無論結果如何，訴訟或任何其他法律或行政程序均可能導致我們承擔巨額成本並分散資源，包括管理層的時間及精力。詳情請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能會捲入因我們的營運而引起的爭議，由此產生的客戶投訴及針對我們的法律程序可能會損害我們的聲譽，從而可能對我們的業務、前景、經營業績及財務狀況造成不利影響」。

業 務

截至最後實際可行日期，我們未曾且並無參與任何重大法律、仲裁或行政訴訟，且我們並不知悉任何針對我們或我們董事的待決或構成威脅而可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的法律、仲裁或行政訴訟。

合規情況

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無捲入任何重大的不合規事件，該等事件導致可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的罰款、執法行動或其他處罰。

風險管理與內部控制

我們已實施一套全面的風險管理措施、內部控制政策及程序框架，我們認為其適合我們的業務運營。我們致力於持續改進及完善此等政策，以適應不斷變化的業務需求。此外，我們定期評估風險管理政策的有效性、充分性及其執行情況，以確保其持續穩健有效。

建立及更新我們風險管理與內部控制體系的總體責任由我們的董事會承擔，董事會在此方面集體負責。同時，我們的管理層負責積極監督所有附屬公司及職能部門日常內部控制程序的執行。管理層亦會進行定期審查，以確保此等程序得到有效實施並滿足組織需求。管理層識別的風險將根據其發生可能性及潛在影響進行評估，並採取適當的跟進、緩解及糾正措施。此等行動及相關更新會向董事會報告。此外，我們已制定並執行特定的風險管理及內部控制政策與規程，以確保全面監督及運營完整性。

我們已聘請一家獨立第三方顧問（「**內部控制顧問**」），對財務報告內部控制的選定領域進行審閱（「**內部控制審閱**」）。內部控制顧問審閱的本集團內部控制選定領域包括公司層面控制及業務流程層面控制，以識別缺陷與改進機會，就整改措施提供建議，並審查該等整改措施的實施情況。

人力資源風險管理

我們已建立覆蓋人力資源管理各方面的內部控制政策，包括招聘、培訓、職業道德及法律合規。我們所在行業急需經驗豐富的員工，尤其是研發人員。關鍵人員離職可能對我們產生不利影響。請參閱「**風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—倘我們無法吸引、留任及激勵符合資格的人員，我們的增長及前景可能會受到不利影響**」。

我們已與所有員工簽訂包含保密及競業限制條款的僱傭協議。我們亦要求員工遵守更高的職業道德標準。我們為所有員工提供員工手冊（包含各員工必須遵守的行為準則）。

業 務

財務報告風險管理

我們採用一套穩健、全面的會計政策框架，旨在有效管理及降低本公司的財務報告風險。此等政策涵蓋財務報告管理、預算控制、資金運作、財務報表編製以及財務人員管理與監督等關鍵領域。

財務部門在確保財務報告流程的完整性與準確性方面發揮著核心作用。該部門定期審查與評估管理賬目及財務數據，確保遵守所有程序，並及時識別與應對潛在風險。此前瞻性方法不僅強化了內部控制，亦提升了我們財務報告框架內的透明度與問責制。

為確保財務報告風險管理的持續有效性，我們為財務人員提供持續的培訓與發展機會。此類培訓計劃側重於讓員工了解會計準則、監管要求及最佳實踐的最新發展，確保其能充分執行我們的政策並適應財務環境的變化。此外，財務部門定期通報政策變更及流程改進的最新情況，在本公司範圍內培育合規與審慎的文化。

通過維持此嚴格的政策、程序及監督體系，我們旨在維護最高標準的財務報告，增強利益相關者信心，並支持本公司的長期財務穩定。

信用風險管理

我們致力於嚴格控制未償還應收款項，並已實施相關政策以將信用風險降至最低。我們與客戶保持定期溝通，主動解決潛在的付款問題，並進行詳細的風險評估。財務部門定期審查逾期賬款及未償還餘額的可收回性，優先處理高價值或長期逾期餘額，並在適當時對相關貿易應收款項計提減值撥備。

審計委員會與董事會監督

為監督風險管理政策的持續實施，我們已設立審計委員會，以持續審查及監督我們的財務報告流程及內部控制體系，確保我們的內部控制體系能有效識別、管理及降低業務運營中的風險。請參閱「董事及高級管理層 — 董事會」。

除內部控制部門外，我們亦設立內部審計部門，負責審查內部控制的有效性，通過持續識別內部控制缺陷及薄弱環節，報告發現的問題並改進我們的內部控制制度及程序。內部審計部門會及時向審計委員會及董事會報告發現的任何重大問題。