
業 務

業務概覽

我們是一家總部位於中國的綜合供應鏈解決方案提供商，專門為電子產品（尤其是各種複雜類型的集成電路）提供跨境供應鏈解決方案。這些電子產品是製造各種現代技術組件和設備（包括智能手機、計算機、新能源汽車和其他先進技術產品）必不可少的基礎產品，需求量一直很高。我們的客戶遍佈40多個垂直行業，包括物聯網通信、半導體、智能機器人解決方案以及新能源領域下的行業。根據弗若斯特沙利文的資料，中國的電子產品跨境綜合供應鏈解決方案市場高度分散，按GMV計，於2024年前五大參與者合共佔5.21%的市場份額。按GMV計，我們於2024年為第四大市場參與者，市場份額約為0.64%。

我們已意識到客戶在漫長、複雜和成本高昂的供應鏈管理過程中所面臨的痛點。憑藉在跨境供應鏈服務行業20多年的經驗，我們的價值主張在於幫助客戶應對複雜的國際貿易並優化供應鏈。根據客戶的需求和運營規模，我們通過高效整合的資源、系統優化的流程和統一的IT系統和接口平台，提供標準化或定制的跨境供應鏈解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，在中國，我們通過提供全面的解決方案與單一服務提供商（即僅向客戶提供物流或信息技術平台的服務提供商）區分開來。我們的全面解決方案包括我們的「四流合一」：(i)貨物流（即貨物從客戶的國際上游供應商到其在中國內地的經營地點的流通）；(ii)資金流（即與國際供應商結算貨物的購買價格）；(iii)信息流（即實時跟蹤貨物流和資金流，並與客戶同步信息）；及(iv)商流（即實現貨物流、資金流和信息流的無縫整合，以完成我們的客戶與其供應商的端到端交易）。我們利用供應鏈解決方案產生的大量現金流，系統化地執行跨境資金安排，以提高我們的整體盈利能力，同時避免投機風險。這種戰略方法使我們能夠提供具有競爭力的價格，從而有效降低客戶的整體供應鏈成本。

自公司成立以來，我們一直在戰略性地發展我們在電子產品跨境供應鏈解決方案方面的專業能力。這類電子產品一般都比較精密，通常需要專門的處理和物流（包括倉儲、清關和運輸）。我們專注於管理與此類進口相關的複雜問題的專業知識，並發展了領域專長。我們在運營早期階段就意識到，中國製造業務的快速增長、電子產品和技術迭代速度的加快以及最終消費者行為的不斷變化，都為電子產品的巨大需求帶來

業 務

了機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，中國電子產品跨境供應鏈服務的市場規模預計將持續增長，按複合年增長率6.9%從2024年的人民幣10.2萬億元增至2029年的人民幣13.3萬億元，為我們帶來巨大的增長潛力。為了使我們的業務多樣化，我們還在發展我們的出口解決方案和國際物流能力，以支持客戶的「走出去」戰略，並促進他們的產品流向全球主要目的地。

我們的主要業務戰略性佈局：(i)深圳，充分利用其作為全球製造中心的地位，毗鄰各行業垂直領域的主要製造商；及(ii)香港，充分利用其作為國際貿易和物流樞紐以及中國內地與全球市場之間「超級聯繫人」的地位。2016年，我們在上海設立以銷售職能為主的運營點，自2024年3月起，我們將該業務轉型為在自貿區提供倉儲服務，以滿足長三角地區的客戶，特別是半導體行業客戶的需求。為了降低地緣政治風險和國際貿易緊張局勢，越來越多的製造企業在海外建立生產設施，為此，我們於2023年在新加坡設立了一家附屬公司，旨在滿足亞洲其他國家客戶的需求。

我們認識到IT系統和客戶端接口在管理大量訂單、查詢和客戶日常交易數據流方面的關鍵作用，並利用20多年的供應鏈解決方案經驗，不斷開發、升級和完善我們的IT系統和客戶端接口。我們的專有規格、配置和定制平台集成使我們能夠根據客戶需求提供可靠、高效的供應鏈解決方案。我們統一的IT系統和直觀易用的客戶端接口確保了信息的順暢流動，全面掌控貨物和資金流，從而實現快速的運營決策，並識別流程風險。因此，我們的客戶可以享受到方便快捷的服務體驗，同時還能節約成本，有效提高他們對我們的忠誠度和業務規模。

經弗若斯特沙利文確認，我們是首批獲得中國海關總署AEO計劃「經認證的經營者(AEO)」高級認證的中國公司之一，這證明了我們在提供跨境供應解決方案方面的專業知識。此外，我們還獲得了多項認證，包括ISO 9001、ISO 45001和TAPA FSR認證，並被深圳市交通運輸局認定為重點物流企業。我們的倡議「助力中國智造全球出海，實現一站式供應鏈管理」被廣東省商務廳評為2023年度優秀服務貿易案例。

業 務

我們擁有多元化的客戶群，橫跨40多個垂直行業，包括物聯網通信、半導體、智能機器人解決方案以及新能源行業領域下的行業，該等客戶助力我們業務實現可持續發展，並保持韌性。我們尤其精於各種複雜程度和類型的集成電路的跨境供應鏈，於2023財年、2024財年及2025財年，集成電路分別佔我們GMV總額的約65.2%、68.5%及70.1%。於2025年12月31日，按2025年的GMV計算，我們與排名前20位客戶的平均業務關係年限超過八年，其中八家客戶於2025年委託我們的GMV超過人民幣10億元。

於業績紀錄期，我們於2023財年、2024財年及2025財年的供應鏈解決方案收入分別約為人民幣116.5百萬元、人民幣123.0百萬元及人民幣157.0百萬元，主營業務收入分別約為人民幣220.5百萬元、人民幣234.9百萬元及人民幣267.8百萬元。隨著COVID-19相關影響的減弱、市場需求的穩定以及我們經營規模的擴大，我們於2024財年的收入由2023財年的約人民幣116.5百萬元增至約人民幣123.0百萬元，及我們的主營業務收入由2023財年的約人民幣220.5百萬元增至2024財年的約人民幣234.9百萬元。受益於我們發展國際物流解決方案業務，我們的收入由2024財年的約人民幣123.0百萬元增加至2025財年的約人民幣157.0百萬元，導致主營業務收入由2024財年約人民幣234.9百萬元增至2025財年約人民幣267.8百萬元。我們於2023財年、2024財年及2025財年的經營利潤分別約為人民幣92.7百萬元、人民幣98.6百萬元及人民幣127.9百萬元。

競爭優勢

我們在電子產品供應鏈中的市場地位和20多年的專業經驗極難複製，這使我們能夠充分利用市場的巨大增長潛力。

根據弗若斯特沙利文的資料，中國的電子產品跨境綜合供應鏈解決方案市場高度分散，按GMV計，於2024年前五大市場參與者合共佔5.21%的市場份額。按GMV計，我們於2024年排名第四，市場份額約為0.64%。我們的成就源於20多年的專業化、系統化的流程優化、資源整合和戰略規劃，因此獨一無二，極難複製。

憑藉逾20年的專業積累，我們的行業專業知識使我們能夠了解並應對處理多樣化及複雜電子產品時所面臨的獨特挑戰，尤其是確保運輸、存儲及清關的高標準。我們不斷優化流程，實施技術和風險控制系統，特別針對我們的營運提高效率和可靠性，而我們的戰略性資源整合確保整個供應鏈流程的無縫協調。我們的戰略規劃使我們能夠評估和適應行業趨勢及監管變化，從而保持競爭優勢。多年來，我們亦積累了廣泛

業 務

的行業資源，與客戶、供應商及商業銀行等業務合作夥伴建立了業務關係，進一步提升了我們的經營能力。上述因素共同構成巨大的准入門檻，使我們的市場地位、競爭優勢及能力極難複製。

我們已意識到客戶在漫長、複雜和成本高昂的供應鏈管理流程中面臨的痛點，並擁有必要的資源和領域專長，能夠有效應對這些挑戰，同時為客戶節省總體成本：

- 電子產品本身非常複雜，而且SKU種類繁多，由於其易損性和高價值，對運輸和存儲的標準要求更高。例如，有些組件需要恆溫恆濕的存儲條件，而有些組件可能比較敏感或易碎，處理時需要格外小心。此外，我們的客戶通常要求嚴格的供應時間表，以滿足其生產需求，這就要求電子產品具有較高的周轉率，以確保及時交貨並將對其生產流程的干擾降至最低。我們在深圳、香港和上海專門配置的倉儲資源使我們能夠靈活地滿足客戶的庫存需求，並快速響應將貨物運送到客戶指定的地點。我們的倉庫配備溫度控制、濕度控制、初步加工和質量檢驗以及標籤功能。在處理各種電子產品方面，我們積累了專業知識技能，特別是各種專有技術和協議。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，與客戶的內部供應鏈流程相比，通過我們的供應鏈解決方案，貨物從上游國際供應商到客戶指定地點的處理時間可從七至十天縮短到三至四天，大大提高了整體效率。
- 電子產品的清關可能非常複雜，涉及大量SKU，需具備專業的操作及單證處理能力。憑藉處理各類SKU的經驗，我們已建立起專業的能力體系。我們精於清關流程和法律法規，擁有完善的管理體系、20多年的專業知識積累以及於2025年12月31日由24名成員組成的專業海關事務團隊。這些專業知識使我們能夠實現順暢清關。根據弗若斯特沙利文的資料，獲得AEO高級認證後，海關認為我們的風險較低，不太可能因邊境檢查而導致延誤交貨。例如，2025年通過AEO認證公司進口的平均海關檢查率(0.3-0.5%)明顯低於通過未獲得此類認證的公司進口的平均海關檢查率(2-5%)，這反過來又有助於我們提高效率，並使我們的通關時間表更加可預測。2023財年、2024財年及2025財年我們的解決方案分別協助客戶進口及出口超過61,000個、65,000個及73,000個SKU。

業 務

- 在中國，外幣兌換和跨境資金結算是一個受到嚴格監管的繁瑣過程。我們的許多客戶並非國際貿易和供應鏈管理方面的專業人士，他們發現頻繁兌換外幣以及與國際上游供應商進行跨境結算十分繁瑣。我們跨境資金安排的穩健運作，及時滿足客戶以多種外幣結算的需求，同時提高我們的整體盈利能力，避免投機風險。根據我們多年的行業知識和弗若斯特沙利文的獨立市場研究，跨境電子產品供應鏈解決方案行業的參與者利用大量跨境資金安排來提高整體盈利能力，同時向客戶提供具競爭力的定價條款屬行業慣例，儘管通過不同的基本機制和不同的風險狀況來實現，我們的跨境資金安排方式，即電匯和貿易結構化結算，都是中國供應鏈解決方案提供商在日常業務過程中進行跨境資金安排的常見方式。
- 供應鏈本身涉及多個環節，需要與不同的服務提供商進行高度協調，這對於許多缺乏國際貿易專業知識和經驗的客戶來說，可能會是一個效率低下的過程。為此，我們整合資源，提供全面的一站式解決方案。除了我們的倉儲和清關專業知識等內部資源外，憑藉多年運營經驗及龐大的業務體量，我們已與第三方服務商建立了穩定的合作關係。例如，我們與信譽良好的物流供應商建立穩定的合作關係，為我們的解決方案提供成本效益高且可靠的運輸服務。通過整合內部和外部資源，我們可根據客戶需求提供協調的供應鏈解決方案。

根據弗若斯特沙利文的資料，電子產品跨境綜合供應鏈解決方案提供商為電子企業提供綜合服務，包括提貨、清關、運輸及倉儲及結算服務，以優化電子企業在電子產品進出口方面的整體運營成本和效率。即使是大型製造商也面臨巨大的成本壓力，並努力優化其供應鏈的各個方面。透過將供應鏈流程外包予經驗證及可靠的解決方案提供商，該等製造商可在無執行風險的情況下節省大量成本及提高效率。這種方法使他們能夠專注於其核心製造活動，而不是投入時間和資源開發內部專長。由於積累SKU經驗及知識、與供應商建立關係以及了解海關要求可能需要數年時間，導致該領域存在相當大的進入壁壘。我們在此領域的優勢在於我們已被證實有能力應對電子產品的複雜性及多樣性，該等產品通常需要針對性的處理、儲存及運輸。我們專門建造的倉庫具備先進的溫度和濕度控制、全面的質量檢測和精確的標籤功能。憑藉超過20年的行業專業知識和在管理敏感及高價值電子產品方面的完善規程，我們可確保快速的存貨周轉和及時的交付，從而最大限度地減少對客戶製造流程的干擾。多年的營運經驗及可觀的業務量使我們能夠與信譽良好的第三方服務提供者建立穩定的長期合作

業 務

關係。通過將該等合作夥伴關係與我們強大的內部資源整合，我們根據電子產品客戶的特定需求量身打造協調、具成本效益及可靠的供應鏈解決方案，確保安全儲存、高效清關及細緻的庫存管理。憑藉處理廣泛電子產品SKU的豐富經驗，我們積累了深厚的內部專長，使我們能夠有效應對電子產品的複雜清關要求。

我們的市場地位和領域專長使我們能夠挖掘中國電子產品跨境供應鏈服務市場的巨大增長潛力。根據弗若斯特沙利文的資料，於2024年底，市場規模已達到人民幣9.5萬億元。由於電子產品在半導體和新能源汽車等各行各業的廣泛應用，加上中國企業進出口活動的不斷增加，以及對供應鏈成本控制和整體效率提升的持續追求，預計到2029年，市場規模將進一步擴大至人民幣13.3萬億元。

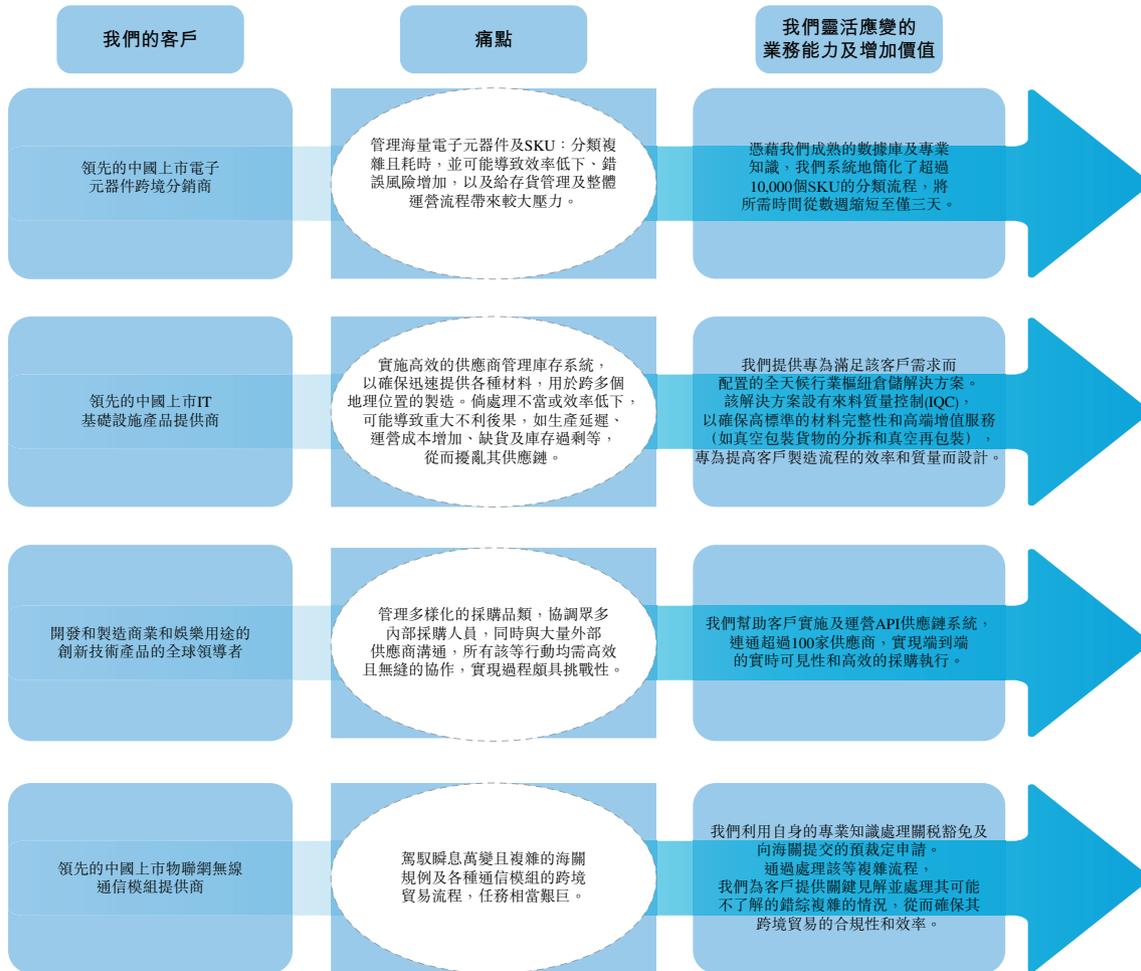
我們已構建靈活應變的業務能力，可高效處理大批量、高頻次的國際貿易，充分滿足客戶的複雜需求。

我們的價值主張是與客戶建立互利共贏的關係。我們設有一份大客戶名單，以優化客戶參與、業務生成及資源分配。客戶通常被分類為「大客戶」乃基於三個標準：(i)每月GMV超過人民幣20百萬元；(ii)在各自行業中處於領先地位；及(iii)高增長潛力(尤其是與我們存在未來商機)。於2025年12月31日，我們擁有34個大客戶，主要包括智能機器人解決方案及新能源產業垂直領域的領先製造商。於2023財年、2024財年及2025財年，我們的大客戶應佔收入約為人民幣24.4百萬元、人民幣26.1百萬元及人民幣46.4百萬元，分別佔我們同期產生的供應鏈解決方案總收入的約21.0%、21.2%及29.5%。我們擁有一支專門的客戶關係經理團隊，與大客戶密切合作，為他們提供量身定制的供應鏈解決方案。例如，截至2025年12月31日，我們的API數據同步解決方案支持與21名大客戶的系統直接整合，實現實時響應和供應鏈全程透明，從而提升其整體供應鏈管理效率。這種API集成以模塊為基礎，可以不斷升級和重新配置，以適應我們大客戶不斷變化的需求。雖然我們的API數據同步解決方案將我們與大客戶及高潛力中小企業客戶相連，但該等解決方案需要在客戶端使用更先進的操作系統和配置，且根據我們的經驗對於通常擁有必要基礎設施以從中充分受益的大客戶而言，通常更為實際可行。

業 務

於2025年12月31日，按2025財年的GMV計算，我們與排名前20位客戶的平均業務關係年限超過八年，其中八家客戶於2025財年委託我們的GMV超過人民幣10億元。如此高的客戶忠誠度證明了我們供應鏈解決方案的適應性，並隨著我們大客戶業務量的持續增長，為我們帶來了巨大的商機。此外，這也產生了口碑效應，有可能吸引他們的上下游供應商／客戶成為我們的新客戶。

以下是展示我們靈活應變的業務能力提升大客戶價值的真實案例：



我們的專有配置平台為我們的業務提供可擴展性，使我們能夠為大量中小企業客戶提供標準化和用戶友好的解決方案。

我們的E鏈平台是一個整體解決方案，專門為擁有標準化供應鏈需求的中小企業客戶服務。其將訂單下達、流程執行、清關、物流和資金結算等信息整合到一個單一易用的接口中，並且可全天候訪問。其通過對庫存、訂單和物流的端到端可視性和

業 務

實時監控增強供應鏈管理，使中小企業客戶能夠作出明智的決策，並迅速響應市場需求。E鏈平台有效解決中小企業客戶建立內部供應鏈管理系統的高成本和複雜性問題。

於業績紀錄期，我們的E鏈平台擁有1,504名活躍客戶用戶，佔同期活躍客戶總數的約69.4%。這一高滲透率凸顯該平台在中小企業客戶中的有效性和吸引力。從戰略上來說，其為我們的業務提供可擴展性，使我們能夠同時高效地處理大量中小企業客戶的需求，從而提高我們的服務效率，同時及時滿足客戶的需求。此外，儘管我們每天需要處理大量訂單，但E鏈平台極大地減少人力（和人為錯誤），從而提高我們的運營效率。我們的中小企業客戶對我們的E鏈平台產生「黏性」，這為追加銷售和交叉銷售附加服務帶來大量機遇，因為他們的業務在規模和複雜性上具有很大的增長潛力，可以成為我們的大客戶。此外，我們的E鏈平台提供對客戶行為和市場趨勢的寶貴見解，使我們能夠完善服務、吸引新業務並適應行業變化。其有助於推動業務量和提高市場滲透率，從而為我們帶來長期戰略優勢。

我們統一的IT系統可確保信息無縫流通，這對於確保我們能提供可靠且有效率的供應鏈解決方案至關重要。

自公司成立以來，我們已開發具擴充性的IT系統，以管理客戶日常交易產生的大量訂單、詢問和數據流。憑藉20多年提供供應鏈解決方案的經驗，我們根據運營需求開發了統一的IT系統，確保了信息的無縫流通。我們的統一IT系統由下列系統賦能：

- EAS (Enterprise Application Suite)綜合信息平台：這個平台是我們的中央控制樞紐，實時統一所有其他IT平台的信息，例如客戶信息、客戶訂單、清關狀態、倉儲和物流資源以及客戶的結算需求。透過這個平台，我們能夠全面掌握貨物流、資金流及商流情況，及時作出運營決策和識別流程風險。
- Odoo資源管理平台：這個平台是我們風險管理的基礎。它負責客戶准入和維護、供應商評估、合約審查和批准，以及對我們的交易對手進行風險評估。這使我們能夠監控可能對供應鏈解決方案的可靠性和穩定性造成不利影響的風險。

業 務

- **OTWB系統**：這個系統是我們倉儲和物流管理的核心。我們針對電子元件的特性定制了這套系統，由於客戶下游製造過程中的高更換率，電子產品易碎且需要及時交付。這套系統支援快速入倉、分類和派送，以及統一的運輸調度，使我們能夠確保客戶在需要的時間和地點收到貨物。

我們的統一IT系統所提供的無縫信息流，對於確保我們能夠針對客戶需求提供可靠且有效率的供應鏈解決方案，以及偵測任何需要我們立即介入的警示，至關重要。我們是基於我們專有的規格、配置和客制化平台整合來開發我們的統一IT系統，並持續演進和微調以符合我們的運營需求，因此難以複製。在統一IT系統的支援下，我們的客戶能夠以方便易用的方式使用我們的整個服務流程，從而有效地提高他們對我們的忠誠度和業務規模。

我們擁有經驗豐富的高級管理團隊和穩定的員工隊伍，使我們能夠在人才稀缺和求才若渴的市場中保持競爭力。

根據弗若斯特沙利文的資料，跨境供應鏈服務產業經驗豐富的人才，尤其是電子產品的專業人才為市場渴求，形成一道市場准入壁壘。我們受惠於經驗豐富的高級管理團隊所擁有的廣泛知識與專長，他們平均擁有超過14年的相關產業經驗，並在供應鏈的業務與管理方面擁有良好的往績。在他們的領導下，我們也擁有一支穩定的工作團隊。截至2025年12月31日，超過25%的僱員已服務公司超過10年，反映我們的員工與我們的願景和長期目標高度一致。

優秀的領導能力、豐富的經驗以及員工的熱情投入，讓我們在供應鏈解決方案產業中持續成功與擴展。

我們的策略

投資於倉儲運營的數字化與自動化以及統一的IT系統

倉儲運營的數字化和自動化是我們以提升服務效率、降低成本和改善整體客戶體驗為宗旨的策略的核心部分。我們倉儲運營的數字化將為客戶提供精密的庫存規劃分析，協助客戶優化庫存管理、減少過剩庫存、降低意外缺貨，進而提升運營效率。例如，我們計劃部署AS（自動存儲系統）、RS（檢索系統）和AGV（自動導引車），以實現

業 務

貨物到人分揀。我們還計劃部署RFID實現全面的貨物追蹤。倉儲運營的自動化可最大程度地降低人為錯誤，透過快速且一致地處理重複性工作來提高生產力，並可減少人工介入的需求，進而大幅降低人力成本。完全數字化和自動化的倉儲運營，將使我們在競爭對手中取得優勢。

我們的業務運營主要由基於多年行業經驗開發的先進、統一的IT系統提供支持。我們計劃增加對這些系統的軟硬件方面的投資，以加強供應鏈解決方案不同階段和本集團內各職能部門之間的協調性和可視性。例如，我們計劃實施硬件及軟件更新，以升級及發展其配置及規格均符合我們日常營運需要的EAS系統。此外，我們還打算將WMS模組與AS及RS整合，以動態優化存儲路徑，並在可行的情況下在平台上部署AI算法進行自動存貨分配。改善信息流將可加快響應時間、提供更精準的服務交付，以及及早偵測任何潛在問題。實施先進的數據分析和機器學習算法，可讓我們提供預測性的洞見和主動性的建議，進一步豐富我們的服務項目。我們的客戶將受惠於更為透明的供應鏈作業，從而做出明智的決策，並迅速應對市場變化。

最終，我們倉儲運營的數字化和自動化，結合強化的IT系統，構成了我們戰略願景的基石。透過運用技術來提高效率、準確性和可靠性，我們致力於提供動態供應鏈解決方案，以支持我們客戶的成長和成功。

擴大我們的服務規模及／或能力

為了持續提升我們的市場地位，確保我們能夠提供高品質、響應迅速且全面的解決方案，以滿足客戶不斷變化的需求，我們正在實施多方面的策略，著重於擴大我們的服務規模及／或能力。

我們的第一項舉措是擴大在上海的實體運營。該據點最初定位為銷售辦事處，自2024年3月起逐步轉型為專注於為自貿區內的客戶提供倉儲服務。這項戰略舉措旨在為長三角地區的客戶提供更好的服務，該地區是中國的主要經濟區，對於新經濟領域的公司而言日益重要。藉著自貿區的機遇，我們預期可提升我們在轉口貿易方面的服務，在區內獲取合適的人才，擴大我們的倉儲能力，並部署先進的倉儲設備，以提供高效率及可擴展的服務。我們相信，強化後的服務品質將使我們能夠把握該重要市場中的巨大需求。

業 務

除了擴大我們的實體據點，我們憑藉過去20多年經營與利益相關者（尤其是電子產品的常客買家和賣家）所建立的聯繫、所累積的資源以及我們的市場地位，探索建立一個專門針對工業電子元件的平台的可能性。我們預期這個平台將提供一個集中的空間讓賣家上架產品和買家購買產品。透過整合人工智能搜尋功能、即時庫存更新及安全交易機制，該平台將促進買賣雙方的無縫交易體驗，並最終為我們的供應鏈解決方案帶來商機。我們目前預期該平台的建立將主要由我們營運產生的資金支持。因此，我們並無將[編纂]的任何部分用於建立該平台。

為了支持我們供應鏈解決方案的不斷發展和範圍不斷擴大，我們也在採取策略性的收購方式，以擴大我們的服務規模及能力。我們的重點是物色和收購合適的倉庫，以改善庫存管理、縮短交貨時間，並提高服務交付的準確性。這將使我們能夠增加儲存容量，容納更大的庫存量，並提供更具彈性和可擴展性的解決方案，以改善客戶體驗。除了倉庫之外，我們也會考慮收購能與現有業務產生策略性協同效應的供應鏈或物流公司，我們目前預期該等收購將主要由我們營運產生的資金支持。這取決於我們物色到契合我們戰略目標的機會、擴大我們的服務範圍、提升運營能力，以及實現更大的規模經濟。於最後實際可行日期，我們尚未確定任何特定收購目標。我們將繼續積極尋找合適的機會。

進行國際化擴張以支持客戶不斷變化的需求

基於與客戶的長期業務關係，以及我們在跨境供應鏈解決方案方面的豐富經驗，我們的目標是把握客戶出海趨勢。根據我們多年的產業知識和弗若斯特沙利文的市場研究，目前電子產品的供應鏈格局日益呈現高度全球化的特點。現代的科技元件及設備（包括智能手機、計算機、新能源汽車和其他先進技術產品）通常在不同地區採購、製造和組裝，因此需要一個生產網絡以按可預測成本維持可靠的供應。儘管地緣政治和貿易緊張局勢迅速演變，但製造商和供應商始終能努力適應變化，透過將其供應鏈分散至多個地區及不斷開發替代市場以減輕相關風險。

業 務

為支持此策略，我們正積極評估在我們目前尚未涉足的主要工業及製造業地區開展業務的可行性。於業績紀錄期，我們於2023年在新加坡成立一間附屬公司，旨在利用其位於東南亞全球主要貿易路線交匯點的策略性位置，為客戶的國際貿易需求提供服務。我們在這些地區建立業務據點可讓我們更高效地滿足客戶的倉儲、國際物流及資金結算需求。我們將繼續投資，以擴大我們在這些地區的業務規模，使之與業務量相匹配。

此外，我們計劃整合外部資源，從第三方服務提供商為客戶採購具成本效益的空運、海運及鐵路運輸服務，作為我們端對端國際物流解決方案的一部分。隨著客戶積極擴展海外業務，預計這方面的需求很大。

此舉可望為業務成長和獲取客戶創造新機會，進一步鞏固我們的市場地位。

投資於我們的人才

我們深知員工是我們最寶貴的資產。通過優化人力資源管理、擴大人才庫、投資於人才發展和福利，我們的目標是打造一支充滿活力、表現優異的員工隊伍。特別是，我們將繼續完善內部成長機制，通過定期培訓計劃、專業發展機會和明確的職業晉升路徑來支持人才發展。此外，我們將加強全面的薪酬與獎勵制度，包括具競爭力的薪資、績效獎金、購股權及其他福利，以吸引、留住並激勵頂尖人才。

通過實施上述策略，特別是與我們的跨境供應鏈解決方案直接相關的策略，我們的跨境資金安排業務亦將相應拓展。我們的跨境資金安排業務以客戶的訂單和貿易需求為前提，並由其驅動和維持。來自客戶的業務量直接影響我們從此類業務中獲得的收入。因此，我們相信，通過不斷優化我們的跨境供應鏈解決方案，我們能夠實現跨境資金安排業務的有機增長。此外，我們跨境供應鏈解決方案的增長使我們能夠將倉儲及物流解決方案作為全方位服務進行交叉銷售，並最大限度地提高來自客戶的收入。

業 務

我們的業務模式

我們是一家總部位於中國的綜合供應鏈解決方案提供商，專門為40多個垂直行業（包括物聯網通信、半導體、智能機器人解決方案以及新能源領域下的行業）的客戶提供可靠、高效和全面的電子產品跨境供應鏈解決方案。我們已意識到客戶在冗長、複雜且成本高昂的供應鏈管理流程中所面臨的痛點。憑藉在供應鏈行業20多年的經驗，我們的價值主張在於幫助客戶順利完成複雜的國際貿易，優化供應鏈。根據客戶的需求，我們透過有效整合的資源、系統優化的流程、統一的IT系統和接口平台，提供標準化和客制化的跨境供應鏈解決方案。

於業績紀錄期，我們的供應鏈解決方案主要專注於將電子產品從客戶的全球供應商處進口至中國內地市場。我們透過向客戶提供供應鏈解決方案的服務費（通常按GMV的百分比計算）產生收入。依托供應鏈解決方案產生的大量現金流，我們通過運作跨境資金安排進一步創收。該業務在完全規避投機風險的同時，為整體盈利能力作出了顯著貢獻。這種策略方法使我們能夠提供具競爭力的定價，從而有效降低客戶的整體供應鏈成本。

我們專注於為電子產品提供跨境供應鏈解決方案，由於電子產品是製造各種現代技術組件及設備（包括智能手機、計算機、新能源汽車和其他先進技術產品）不可或缺的基本材料，需求一直居高不下。下表載列於業績紀錄期我們通過跨境供應鏈解決方案促成交易的前五類電子產品（按GMV計）：

電子產品類型	截至以下日期止年度					
	2023年12月31日		2024年12月31日		2025年12月31日	
	GMV		GMV		GMV	
	(人民幣 百萬元)	佔GMV 總額百分比	(人民幣 百萬元)	佔GMV 總額百分比	(人民幣 百萬元)	佔GMV 總額百分比
集成電路芯片	20,047.7	65.2	24,693.9	68.5	29,950.6	70.1
半導體器件	2,107.9	6.9	2,329.9	6.5	2,676.9	6.3
變壓器和轉換器	1,745.8	5.7	1,793.8	5.0	2,232.9	5.2
CPU處理器附件	1,544.4	5.0	1,486.4	4.1	1,496.5	3.5
顯示模塊	1,495.8	4.9	1,155.7	3.2	1,189.3	2.8
其他	3,789.2	12.3	4,599.7	12.8	5,189.3	12.1
總計	30,730.8	100.0	36,059.3	100.0	42,735.5	100.0

業 務

根據弗若斯特沙利文的資料，類似本集團的綜合供應鏈解決方案提供商有別於只提供物流或信息科技服務等單一目的國內服務供應商。綜合供應鏈解決方案提供商有能力將「四流合一」－貨物流、資金流、信息流及最終商流，以滿足客戶端對端供應鏈的需求，這在我們的服務提供模式中體現如下：

- *貨物流*。我們從客戶的國際供應商接收貨物，並安排將貨物運送至中國內地的客戶。此流程涉及提貨、初步檢查、貨物分類及包裝、倉庫存儲、清關及運送至客戶的最終目的地。
- *資金流*。我們透過跨境資金安排的運作，從中國內地客戶收取貨款（主要為人民幣），並以外幣（主要為美元）與客戶的國際供應商結算。
- *信息流*。我們統一的IT系統（由EAS、Odo和OTWD賦能）可即時追蹤貨物流和資金流，並透過我們的E鏈平台或客制化API數據同步解決方案，與我們的客戶進行信息同步。
- *商流*。我們實現貨物流、資金流和信息流的無縫整合，以完成我們的客戶與供應商之間的端對端交易。

因應中國企業出海趨勢，我們自2008年起逐步發展出口解決方案的能力，並自2023年起發展國際物流能力。

我們提供全面的跨境供應鏈解決方案，包括進出口服務，以簡化客戶的國際貿易。此外，我們的部分客戶可以單獨選擇使用我們的物流及倉儲解決方案。通過提供靈活及量身定制的方案，我們確保客戶能夠根據自身需求精準匹配服務。

業 務

下表載列業績紀錄期我們的主要運營數據：

	截至以下日期止年度		
	2023年 12月31日	2024年 12月31日	2025年 12月31日
<i>SKU</i> 數量 (千個)			
進口解決方案	60.7	63.5	71.0
出口解決方案	1.0	1.5	2.9
總計	61.7	65.0	73.8
<i>GMV</i> (人民幣百萬元)			
進口解決方案	29,987.2	34,808.3	41,151.8
出口解決方案	743.6	1,251.0	1,583.8
總計	30,730.8	36,059.3	42,735.5
<i>客戶數量</i> ⁽¹⁾			
進口解決方案	1,500	1,374	1,317
出口解決方案	43	49	48
總計	1,521	1,406	1,325
<i>每名客戶GMV</i> (人民幣百萬元)			
進口解決方案	20.0	25.3	31.2
出口解決方案	17.3	25.5	33.0
總計	20.2	25.6	32.3

附註：

- (1) 於業績紀錄期，我們的若干客戶已根據彼等的業務需要同時使用我們的進口解決方案及出口解決方案。

於2024財年，我們戰略性地專注於頻繁下達大額訂單的客戶，當向客戶提出定價條款時，我們的管理層將對整體盈利能力（尤其包括該等訂單可同時從跨境資金安排的運作產生的收入程度）作出知情評估，從而為客戶提供更具競爭力的定價條款（如此舉於商業上適當）。同時，隨著COVID-19相關影響消退，市場需求趨於穩定，我們的經營規模擴大，我們的GMV由2023財年的約人民幣30,730.8百萬元增加至2024財年的約人民幣36,059.3百萬元，而我們的每名客戶GMV由2023財年的約人民幣20.2百萬元增加至2024財年的約人民幣25.6百萬元。

於2025財年，我們繼續實施以頻繁下達大額訂單的客戶為重點的策略，並進一步完善我們的客戶參與計劃。該等策略令每名客戶GMV大幅增加，由2024財年的約人民幣25.6百萬元增加至2025財年的約人民幣32.3百萬元。通過吸引對GMV有重大貢獻的客戶，我們的GMV總額由2024財年的約人民幣36,059.3百萬元增長至2025財年的約人民幣42,735.5百萬元。

業 務

我們的運營地點

我們的主要業務策略性地設於(i)深圳(成立於2001年)，充分利用其作為全球製造中心的地位，以及鄰近多個垂直行業的主要製造商的優勢；及(ii)香港(成立於2006年)，充分利用其作為國際貿易及物流樞紐以及中國內地與全球市場之間的「超級聯繫人」的地位。於2023財年、2024財年及2025財年，我們進口至中國內地的貨物GMV中分別約有97.8%、97.0%及95.5%是透過我們位於香港的運營地點進口，而同期直接進口到中國內地的貨物GMV僅有約2.2%、3.0%及4.5%。有關我們於深圳及香港運營地點的互動運作詳情，請參閱「業務 – 我們的業務模式 – 我們的進口解決方案」。

於2016年，我們在上海建立業務據點，主要作為銷售辦事處，自2024年3月起，該據點轉為提供自貿區內的倉儲服務，以迎合長三角地區的客戶，尤其是半導體行業的客戶。我們充分利用自貿區帶來的貿易便利，促進將貨物從客戶的海外上游供應商運輸至我們位於上海自貿區的倉庫，並根據客戶需求提供倉儲、清關和最後一公里配送服務。

鑒於製造業公司為降低地緣政治風險和國際貿易緊張而在海外設立生產設施的情況日益普遍，我們已於2023年在新加坡設立附屬公司，旨在滿足其他亞洲國家的客戶需求。

我們根據業務量和增長前景，策略性地選擇和擴大我們的運營據點，確保這些據點能彼此協同，推動整體業務成長。我們持續評估潛在的新據點，並密切關注客戶需求、產業趨勢及地緣政治狀況。這種謹慎的評估讓我們能夠做出明智的決策，確保我們的網絡保持效能，對不斷演變的全球環境作出敏捷反應。

業 務

於最後實際可行日期，我們的運營地點概述如下：

運營地點	主要職能	倉庫面積	成立年份
深圳	我們的總部。 我們接收來自香港業務的貨物，並將其配送至客戶在中國內地的目的地。	23,671平方米	2001年
香港	我們的轉運中心，用於接收客戶的國際上游供應商的貨物，協調其進口至中國內地並交付至我們的深圳倉庫。	7,518平方米	2006年
上海	我們的國內配送中心，協調自貿區的供應鏈管理，迎合長三角地區客戶。	1,928平方米	2016年（自2024年3月起具備倉儲職能）
新加坡	預期將成為我們的海外轉運中心，協調我們的國際物流業務及面向東南亞的出口業務。	不適用	2023年

我們的進口解決方案

於業績紀錄期，我們的綜合供應鏈解決方案主要專注於從我們客戶的全球供應商進口電子產品至中國內地。於業績紀錄期，於2023財年、2024財年及2025財年，我們供應鏈解決方案GMV總額的約97.6%、96.5%及96.3%和我們跨境供應鏈解決方案收入的約97.9%、97.1%及95.9%來自我們的進口解決方案。

業 務

我們的進口解決方案利用香港作為轉運中心和進入中國內地的門戶。根據弗若斯特沙利文的資料，華南地區作為製造樞紐，進口一系列高價值的電子元件，其中相當部分會經由香港進口（相對於直接進口至中國內地），香港通常被跨境供應鏈解決方案公司用作轉運中心並具有以下戰略優勢：

- *自由港*。香港是自由港，奉行自由貿易政策。大部分進出口貨物均無關稅。經香港運輸貨物一般毋須支付額外費用或遵守複雜的關稅規定。大多數貨物進出香港都不需要許可證。
- *高效率的清關程序*。香港擁有高效率的清關程序。相對簡單的清關手續及香港國際機場24小時運作，使前往中國內地的貨物可方便地經香港運送。
- *無外匯管制政策*。香港沒有實施外匯管制，港元可自由兌換其他貨幣。資金在香港境內流動和進出香港均不受限制，使香港成為與國際市場進行貿易及發展國際業務的理想平台。
- *完善的物流基礎設施*。香港擁有先進的物流基礎設施，並與其他全球門戶緊密聯繫，同時有多種運輸方式可供選擇，且價格具有競爭力。

下表載列業績紀錄期我們進口解決方案的主要運營數據：

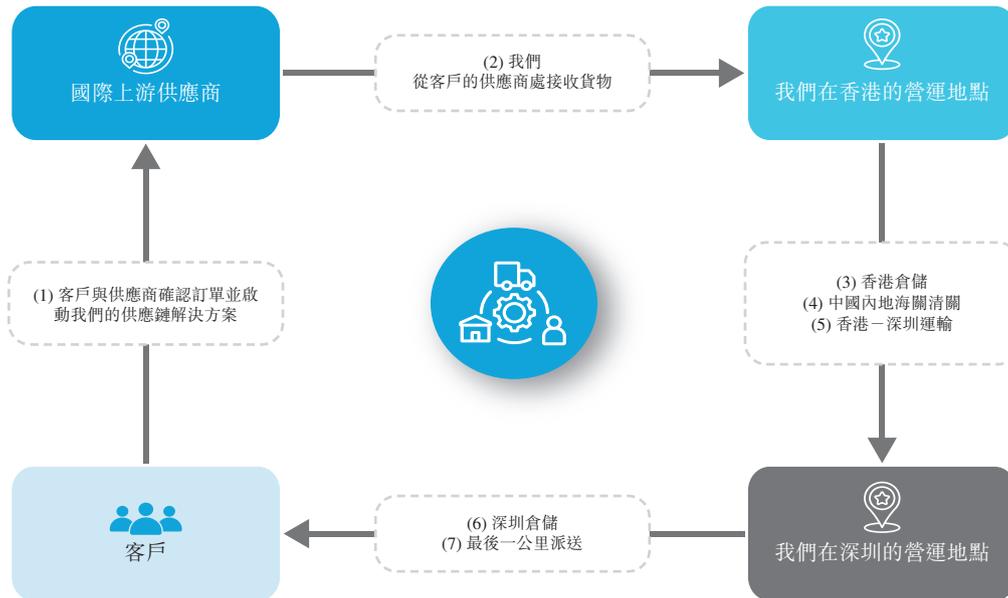
	截至以下日期止年度		
	2023年 12月31日	2024年 12月31日	2025年 12月31日
進口的SKU數量(千個).....	60.7	63.5	71.0
GMV (人民幣百萬元)	29,987.2	34,808.3	41,151.8
每名客戶GMV (人民幣百萬元)	20.0	25.3	31.2

我們的進口解決方案的服務提供模式可以用(i)貨物流；(ii)資金流；(iii)信息流；及(iv)商流來說明，下文將詳細討論。

業 務

貨物流

為了確保我們的客戶在需要時能獲得不間斷的貨物供應，我們的解決方案涵蓋了貨物流的所有主要方面，包括提貨、貨物分類、倉庫存儲、清關及運送貨物到中國內地。以下是我們典型的運營流程圖，詳細說明我們的服務和貨物流：



- (1) **與供應商確認訂單，並啟動我們的解決方案。**我們的客戶通常會在與國際上游供應商敲定訂單期間或之後不久使用我們的解決方案。中小企業客戶可透過E鏈平台確認我們的合作，大客戶則由專門的客戶關係經理團隊服務，以滿足其特定和更複雜的需求。有關我們的營銷和客戶關係管理的進一步詳情，請參閱本節「我們的客戶」。
- (2) **我們從客戶的供應商處接收貨物。**一般而言，客戶的國際上游供應商負責將貨物運送至我們在香港的倉庫。客戶向其供應商提供我們倉庫的詳細資料，以便直接送貨。有時，我們會安排國際物流服務，以方便客戶的供應商交付貨物。我們與第三方海外物流供應商維持穩定的關係，以滿足客戶的需求。有關我們供應商的進一步詳情，請參閱本節「我們的供應商」。
- (3) **香港倉儲。**我們在香港租賃物業開展倉儲運營。有關我們倉儲的詳情，請參閱「我們的運營地點」。收到貨物後，我們會代客戶儲存貨物，儲存時間視乎客戶的要求而定，通常與客戶的生產時間表及時間需求一致。這有助於客戶優化庫存管理，並確保按需及時交貨。我們的倉儲條件是專為儲存

業 務

和處理精密電子元件量身打造，需要非常謹慎的操作標準。儘管我們一般不對貨物內容負責，但我們會進行檢查以及早發出警示，例如明顯損壞、處理不當或與客戶規格不符。我們在處理來自眾多供應商的電子元件方面擁有豐富的經驗，故能運用內部專業知識可靠有效地執行這些檢查，尤其擅於識別任何潛在的清關風險。如果發現任何問題，我們會立即通知我們的客戶，以便他們盡快與供應商一起解決。

- (4) **中國內地海關清關**。在貨物運抵我們位於深圳的運營地點之前，我們負責中國內地的清關工作。這包括提交必要的文件，並向中國相關部門支付適當的稅金和關稅。這是一個關鍵流程，因為任何意想不到的延誤都可能影響我們及時向客戶交付貨物。截至2025年12月31日，我們擁有一支由24名成員組成的專責海關事務團隊，平均行業經驗為5.6年。經弗若斯特沙利文確認，我們是最早獲中國海關總署根據AEO制度頒發「經認證的經營者(AEO)高級認證」的企業之一，對此我們深感自豪。AEO制度由世界海關組織推出，旨在促進清關便利化。我們的AEO高級認證反映了我們在法規遵守、內部控制和貿易安全方面均達到海關當局評估的高水平。有了這項認證，我們被海關視為低風險企業，因邊境檢查而造成延誤的可能性較低，從而提高我們的效率，並提供更可預測的清關時間表。
- (5) **香港－深圳運輸**。我們一般會委託第三方物流服務提供商將貨物從香港運營地點運送至深圳運營地點。為確保運輸的一致性和可靠性，我們與長期物流服務提供商合作，並定期進行評估。由於我們的供應鏈解決方案帶來源源不斷的業務，我們的物流服務提供商越來越願意向我們提供更優惠的條款，從而提高了我們的盈利能力。於業績紀錄期，我們與25家香港－深圳運輸的第三方物流服務提供商合作，並與其中18家簽訂框架合作協議。
- (6) **深圳倉儲**。我們在深圳租用物業開展倉儲運營。有關我們倉儲的詳情，請參閱本節「我們的運營地點」。我們在深圳運營地點接收貨物後，會根據客戶的指示準備配送。如客戶要求，我們亦會提供增值服務，例如包裝及貼標。

業 務

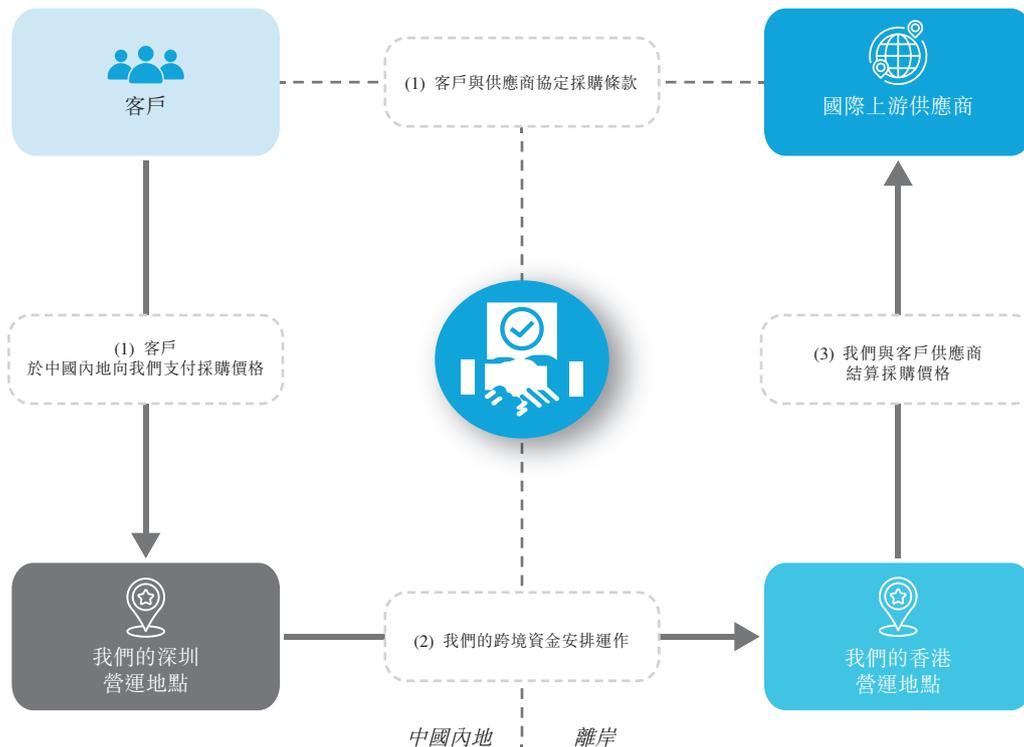
- (7) **最後一公里配送**。我們的客戶可指定其偏好的物流服務供應商進行最後一公里配送。我們隨之會與這些供應商協調，確保他們從我們的倉庫或指定的取貨點取貨，以便將貨物交付給客戶。如果客戶要求，我們也可以透過可信賴的第三方物流服務供應商安排送貨。此外，作為一項增值服務，我們在深圳提供自己的陸運能力，向深圳市內及其周邊地區提供配送服務。

我們的客戶可根據實際需求靈活選擇全套或部分服務，並能夠根據每次與供應商的具體合作安排進行服務方案調整。

資金流

我們透過跨境資金安排促進的資金流運作，是進口解決方案不可或缺的一環。通過專業化運作幫助客戶完成與境外上游供應商的貨款結算，確保貿易合約條款的完整履行。此過程會涉及複雜的國際結算，包括外幣兌換及跨境資金安排，這兩項在中國都是受到高度監管的複雜程序。我們的許多客戶並非專門從事國際貿易及供應鏈管理，他們認為經常兌換外幣及與國際上游供應商進行跨境結算是非常繁重的工作。

以下是我們典型的運作流程圖，詳細說明我們的服務和資金流向：



業 務

- (1) **客戶於中國內地向我們支付採購價格。** 資金流始於我們的客戶與其國際上游供應商達成貨物採購協議，採購價格一般以外幣（通常是美元）計價。我們的客戶隨之根據適用的市場匯率，將相當於採購價格的人民幣匯至我們在深圳的運營實體。此流程可有效地讓我們的客戶以當地貨幣付款，而無需處理外幣兌換或國際結算，否則可能會曠日持久，或承受意想不到的成本或市場波動風險。
- (2) **跨境資金安排。** 為了與客戶的國際上游供應商結算貨款，我們經常在深圳和香港的運營實體之間進行跨境資金轉移。這些資金轉移是在符合相關法律法規的情況下審慎進行，以確保我們能夠滿足客戶的結算需求，同時提供額外收入，這貢獻了我們的大部分盈利且不存在投機風險。有關我們跨境資金安排的詳情，請參閱「業務－我們的跨境資金安排」。
- (3) **我們與客戶的供應商結算貨款。** 我們位於香港的運營實體再根據協定的採購條款，使用所需的外幣與客戶的國際上游供應商結算貨款。

從客戶下達跨境供應鏈解決方案訂單到我們與相關海外供應商結算所需時長因客戶而異，主要取決於客戶的貿易要求和計劃以及與海外供應商協定的商業條款。相關時長並非我們所能控制，且在大多數情況下少於一年。就上述業務而言，作為我們解決方案的一部分，我們也為合資格的客戶提供增值服務以提高其供應鏈的流動性：

- **預付關稅和增值稅。** 我們通常會為客戶預付清關過程中產生的相關關稅和增值稅。我們不會等待客戶來結算這些款項，而是代客戶預付這些款項，並隨後連同我們的服務費一起收回。一般而言，這類付款介於貨物總價值的13%至18%之間。於最後實際可行日期，憑藉我們的良好信用，我們已取得商業保險公司開具的保函，海關據此向我們授予合共約人民幣422百萬元的配額。只要累計關稅及應付增值稅不超過該配額，我們可按月與海關結算，而無需在每次進口時立即結算。有關安排使我們能夠優化現金流及

業 務

更有效地分配資源。我們將定期檢討我們的營運需求及資源（特別是不時的現金流量需求），並在可行的情況下相應調整該配額。

- 預付貨款。只有與我們有長期業務關係的特定客戶（通常是我們的大客戶），我們才可能墊支貨款與其國際上游供應商進行結算。

我們的增值服務旨在補充和強化我們的進口解決方案。我們僅為選擇使用我們進口解決方案的客戶提供這些服務，使我們能夠全面了解客戶的業務交易和財務狀況。

在向客戶提供預付貨款服務時，我們會進行額外的審查以降低違約風險。為管理我們在提供此類增值服務時的信用風險，我們實施嚴格的內部控制程序以評估客戶合格性。當客戶選擇使用我們的增值服務時，我們基於對若干因素的盡職調查來評估其資格，包括：

- 基本企業信息，例如所有權類型（國有或私有）；
- 業務性質（貿易或最終用途）；
- 是否在中國信用信息系統的「黑名單」上；
- 經營規模，以及海關信息系統內上一財政年度支付的關稅和增值稅金額；
- 與我們的歷史交易記錄；及
- 仔細檢查訂購單及相關文件，以確認是否存在任何可能令人懷疑相關交易真偽的異常情況。

於2023財年、2024財年及2025財年，我們為其墊付貨款的客戶分別有328名、319名及289名，分別促成超過5,300個、5,600個及6,500個訂單。在通過我們的信用風險評估，並經我們的商業判斷認為適宜為特定客戶提供增值服務後（我們提供此類服務的主要目的是加強與重要客戶的關係），我們將根據可接受的風險水平授予信用限額。在某些情況下，我們可能會要求客戶提供信用增強，例如額外的抵押品及／或最終所有人的個人擔保，包括由各客戶的最終擁有人或母公司提供的擔保，以及以房地產或儲存在我們倉庫的貨物作為抵押品。在此信用限額內，我們會根據信用評估結果，在規定期限內使用我們的自有資金或銀行信貸額度直接向其上游供應商支付貨款。我們每半年根據我們的經營需要及可動用資源定期檢討及調整我們的整體信貸額

業 務

度，於2025年12月31日，根據我們的評估及相關客戶的業務需要，我們的授信額度介乎人民幣1.0百萬元至人民幣52.0百萬元，信貸期介乎1至60日。於2023財年、2024財年及2025財年，我們就墊付貨款而提供的墊款總額分別約為人民幣40億元、人民幣63億元及人民幣57億元，當中約74.5%、81.7%及79.3%於墊款後10日內償還。於業績紀錄期，我們於2023財年、2024財年及2025財年的最高月度餘額分別約為人民幣387.3百萬元、人民幣350.2百萬元及人民幣238.8百萬元。受惠於我們嚴格的信用評估措施及收款工作，我們於同期並無錄得任何我們尚未收回的壞賬。於2023財年、2024財年及2025財年，我們每筆訂單的平均墊支貨款分別約為人民幣0.8百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣0.9百萬元。我們就預付貨款的增值服務收費，該費用可作為跨境供應鏈解決方案的整體服務費的一部分，或按個別情況釐定。於業績紀錄期，我們就2023財年、2024財年及2025財年的墊款收取的服務費分別約為人民幣3.7百萬元、人民幣3.9百萬元及人民幣4.0百萬元，包括併入整體服務費及按個別基準單獨釐定的費用。我們密切監控每位客戶每筆訂單的還款狀況。任何逾期或不定期付款都可能導致客戶喪失享受我們的增值服務(包括墊支貨款)的資格。此外，根據我們與客戶的標準供應鏈解決方案服務協議，倘任何未償還款項(包括償還墊款)於到期日後30日內未悉數清償，我們有權以我們認為合適的任何方式處置貨物。扣除我們處置貨物所得款項後，我們有權索取任何差額(如有)。

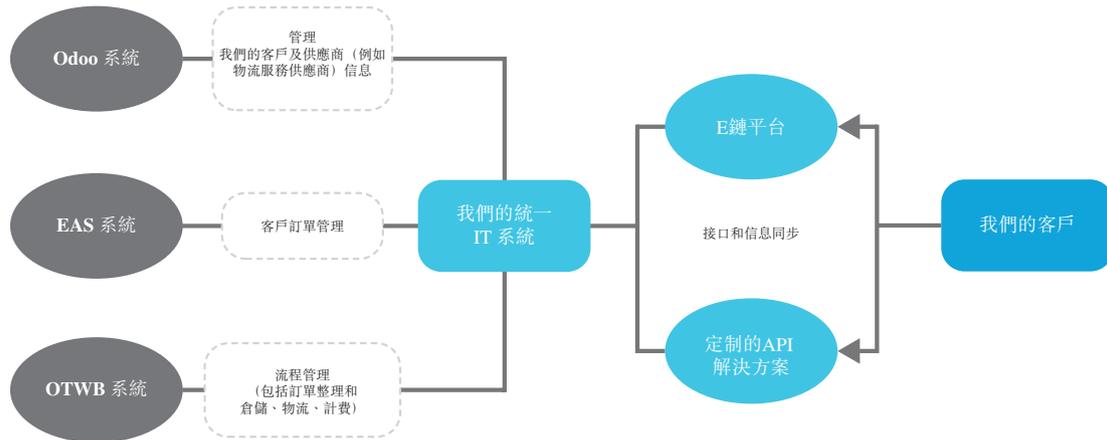
據我們的中國法律顧問所告知，根據適用的法律法規，可允許收取的最高利息不得超過於相關協議日期一年期貸款市場報價利率(LPR)的四倍。鑒於我們2023財年、2024財年及2025財年收取的利率分別介於零至12.15%、零至12.15%及零至12.15%，均未超過一年期貸款市場報價利率(LPR)的四倍，我們的中國法律顧問認為，我們有關增值服務的費用安排符合適用的中國法律及法規。

我們的增值服務對現代技術行業的客戶具有吸引力，該等行業的特點是產品周轉率高、庫存水平低及供應鏈流動性高。

業 務

信息流

我們的統一IT系統（由EAS系統、Odoo系統和OTWB系統賦能）可實時追蹤貨物流和資金流，而我們的E鏈平台和API數據同步解決方案可與客戶交互，確保信息無縫共享，如下圖所示：



整個運營體系依托強健的一體化IT基礎設施構建，專為管理及簡化客戶、供應商及內部運營間的信息流轉而設計。該基礎設施包括三個核心系統：Odoo系統、EAS系統和OTWB系統，共同構成我們統一的IT系統。

信息流始於Odoo系統，該系統專門管理與我們的客戶和供應商（包括物流服務供應商）相關的信息。該系統詳細記錄了與客戶和供應商的所有往來、偏好和物流要求。EAS系統管理客戶下達的訂單。收到訂單後，EAS系統會仔細記錄所有相關細節，並追蹤訂單從最初錄入到最終完成的各個階段。訂單處理完成後，OTWB系統會監督主要的作業流程，包括訂單分類、倉儲管理、物流協調和計費處理。這三個系統—Odoo、EAS和OTWB構成我們統一的IT系統，實現了無縫的信息流和運營連貫性。

我們利用統一的IT系統，透過E鏈平台和客制化API數據同步解決方案向客戶提供運營信息。這些平台為我們的客戶提供訂單狀態、庫存水平、物流追蹤和付款確認的即時更新。此外，E鏈平台和API數據同步解決方案可將信息共享回我們的系統，促進雙向溝通。客戶透過這些平台所做的任何更新或變更，都會迅速反映在Odoo、EAS和OTWB系統中，確保所有系統的數據完整性和準確性。有關我們的統一IT系統、E鏈平台和API數據同步解決方案的詳細信息，請參閱「業務—我們的統一IT系統和客戶交互平台」。

業 務

商流

我們的進口解決方案旨在管理和簡化商流，為客戶提供順暢的跨境貿易體驗。透過整合貨物流、資金流和信息流，我們構建起協調的商業閉環，實現供應鏈運營的全面優化。這種全鏈路協同模式不僅顯著提升運營效率，更憑藉可靠及時的優質服務持續提升客戶滿意度。

我們全面的解決方案讓客戶清晰地完成複雜的跨境貿易。我們協調貨物流、資金流和信息流的能力，是支持我們恆守卓越進口解決方案承諾的基石，最終實現「四流合一」。

我們的出口解決方案

我們的出口解決方案旨在支援客戶將半成品和製成品運往多個國際市場：

- **出口至終端客戶**。我們大部分的出口解決方案都是協助客戶將製成品出口到不同國家的終端客戶。這涉及到物流、文件記錄和合規方面的管理，以確保無縫配送到最終目的地。我們的專業知識可確保從清關到最終交付的每個步驟都能高效處理，減少延誤並確保客戶滿意。
- **出口至海外加工設施**。此外，我們提供出口解決方案，將半成品運送至客戶位於海外（尤其是東南亞）的加工設施。這些設施會進一步加工半成品，以符合當地的特定規格，使產品更適合當地市場。這項服務協助我們的客戶優化供應鏈，並滿足其國際化經營的多樣性需求。

於業績紀錄期，於2023財年、2024財年及2025財年，我們供應鏈解決方案GMV總額的約2.4%、3.5%及3.7%和我們跨境供應鏈解決方案收入的約2.1%、2.9%及4.1%來自我們的出口解決方案。

我們提供量身定制的出口解決方案，以滿足客戶的特定出口需求。我們的服務包括中國境內清關，以及與第三方運營商合作以完成國際運輸。此外，我們還按要求提供倉儲及包裝等額外服務，打造覆蓋出口全流程的全面解決方案。

業 務

透過促進客戶的出口活動，我們協助客戶「走出去」並擴大他們的全球覆蓋範圍。我們全面的出口解決方案可協助客戶完成複雜的國際貿易並遵守相關法規。我們運用專業知識和行業資源，確保客戶能專注於其核心業務，而我們則處理複雜的出口物流。於2023財年、2024財年及2025財年，我們已分別成功協助客戶出口約1,000個、1,500個及2,900個SKU。我們的地域觸達廣泛，覆蓋東南亞、東亞、歐洲和非洲，我們計劃在未來大幅擴展此業務線。有關我們擴展此業務線的策略詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。我們的目標是成為他們全球擴張過程中值得信賴的合作夥伴，提供所需的專業知識和服務，讓他們在多變的國際商業世界中取得成功。

我們的物流及倉儲解決方案

少數情況下，我們的客戶可能選擇單獨使用我們並無涉及進出口解決方案的物流及倉儲解決方案，原因為：(i)我們與多家主要物流供應商建立了長期合作關係，能夠以具競爭力的價格迅速協調可靠及充足的資源，及(ii)我們的倉儲業務專為儲存電子產品而定制，這對需要安全、控溫控濕的環境以儲存敏感電子產品及成品以及精確庫存管理及處理流程以避免損壞及損失的客戶具有吸引力。於業績紀錄期，我們於2023財年、2024財年及2025財年的物流及倉儲解決方案收入分別約為人民幣38.5百萬元、人民幣43.7百萬元及人民幣76.9百萬元，分別佔我們供應鏈解決方案收入的約33.0%、35.6%及49.0%。

我們的物流及倉儲解決方案專為迎合電子行業的獨特需求而設計。我們的倉庫配備安全且控溫控濕的環境，對於儲存敏感電子元件及成品至關重要。溫度和濕度的波動可能導致電子產品損壞和退化，因此維持最佳儲存條件至關重要。我們的控溫控濕倉庫確保這些敏感產品在理想條件下保存，以保持其期間的質量和功能。此外，我們的倉儲解決方案包括先進的庫存管理及旨在防止損壞及損失的精確處理流程。我們了解準確庫存追蹤的重要性及謹慎處理電子產品的需要。我們定制化的存貨管理系統及訓練有素的人員共同確保所有項目均得到細緻入賬及以更為審慎的方式處理。這種精確度及對細節的關注對需要可靠及高效的電子產品倉儲解決方案的客戶具有吸引力。

業 務

多年來，我們已與多家主要物流供應商建立長期合作關係。該等合夥關係使我們能夠迅速協調可靠且充足的資源，確保價格具競爭力且服務及時。該能力使我們能夠提供根據客戶特定要求量身定制的順暢物流體驗。憑藉我們與物流提供商的穩固關係及提供電子產品專業倉儲服務，我們能夠滿足客戶的獨特需求並有效支持其營運。

自2023年起，我們亦全面於境外開展並無涉及進出口解決方案的國際運輸服務，作為我們物流及倉儲解決方案的一部分。這意味著我們管理的物流業務不僅限於中國內地，更可為客戶的全球業務佈局提供無國界的物流支持。我們在國際物流方面的專業知識可確保客戶的貨物無論來源地或目的地，都能得到高效安全的運輸。於2025年12月31日，我們為超過8,200噸的貨物提供了國際運輸便利。於2023財年、2024財年及2025財年，該等國際物流服務產生的收入分別約為人民幣0.2百萬元、人民幣9.3百萬元及人民幣34.7百萬元。

我們的跨境資金安排

我們於2018年開始運營跨境資金安排。我們的跨境資金安排旨在確保客戶能夠滿足其結算需求，同時優化我們的盈利能力，而不會面臨投機風險。

我們大部分的客戶在中國開展其主要業務，因此他們在從事跨境貿易時必須遵守相關外匯管制法規。由於我們的客戶缺乏與商業銀行及政府機關溝通的能力，所以經常面臨諸多不便和負擔。根據弗若斯特沙利文的資料，中國內地企業將跨境資金安排（如電匯及貿易結構化結算）的執行工作連同相關供應鏈流程外包予跨境供應鏈服務提供商（例如我們）屬行業慣例。為應對這些挑戰，於業績紀錄期，我們主要通過兩種方式系統化執行跨境資金安排：(i)電匯；及(ii)貿易結構化結算。

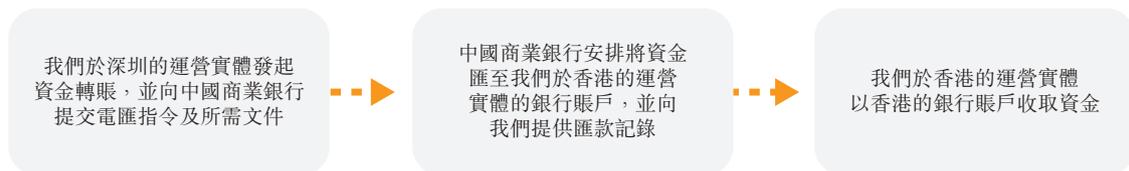
雖然電匯為對時間高度敏感及結算需求緊急的客戶提供及時及靈活的解決方案，但貿易結構化結算通常有機會為我們帶來更可觀的收益。在操作可行的情況下（且首要考慮客戶的結算需求），我們通常更傾向於貿易結構化結算，同時使用電匯滿足更即時的結算需求。我們的資金管理團隊動態評估市場狀況、客戶結算需求的時間範圍、整體盈利能力及執行流程，並就將採用的結算方式作出充分知情及審慎決定。

業 務

電匯

電匯，是一種通過電子方式將資金從一個銀行賬戶轉移到另一個銀行賬戶的方法。電匯提供靈活的解決方案，具有高時效性，適用於緊急結算需求。

電匯規範操作步驟說明如下：



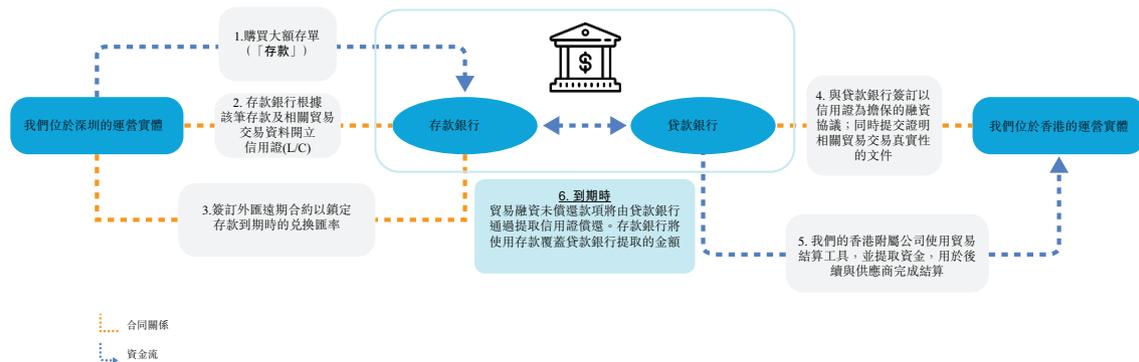
- **確定商業銀行**。我們的資金運營部門選定提供最優惠條款（例如手續費和市場匯率等）的中國境內的商業銀行。
- **發起資金劃轉**。我們的資金運營部門通過提交電匯指令，並同步提供證明相關電匯的國際貿易真實性的貿易合同、發票和關單等文件，向中國境內的商業銀行啟動資金劃轉。
- **執行資金劃轉**。中國境內的商業銀行根據電匯指令，安排資金匯付至我們於香港的運營實體的銀行賬戶，並向我們提供匯款記錄。

貿易結構化結算

作為一種資金劃轉方式，相比電匯，貿易結構化結算通常會為我們帶來有利可圖的商機。我們策略性地利用存款作為抵押品及利用商業銀行提供的標準貿易結算工具，高效地將我們深圳運營實體所收取的客戶資金轉移至香港運營實體。該等交易以客戶的真實貿易需求為前提。

業 務

貿易結構化結算規範操作步驟說明如下：



- **第1步 – 購買大額存單**。我們位於深圳的運營實體購買大額存單，或於提供最優惠存款利率的中國境內商業銀行存放定期存款。

該等大額存單不具有任何投機屬性，且據我們的中國法律顧問所告知，該等大額存單受中國《大額存單管理暫行辦法》規管，據此，大額存單的性質屬於「一般性存款」。

- **第2步 確定最優貿易結算工具**。資金運營部門預測與客戶的國際上游供應商進行結算所需之資金需求，並根據總成本及商業條款物色出由商業銀行提供的最理想貿易結算工具。通常情況下，我們香港運營實體會與中國境內商業銀行合作，以按可獲得的最佳條款獲得貸款及福費廷等貿易結算工具。這些工具通常以存款銀行應我們深圳運營實體的要求開具的信用證作為擔保或貼現，而這些信用證又以存款作為擔保。
 - 我們深圳運營實體基於相關貿易交易資料並以大額存單或定期存款作為抵押與存款銀行訂立的信用證協議。
 - 我們香港運營實體與貸款銀行訂立融資協議（貸款或福費廷協議），並提供融資協議相關的國際貿易交易證明文件，例如報關清單，包括報關編號、報關日期和交易金額等詳細信息，以及與報關單相關的交易合同和發票原件。貸款銀行將透過國家外匯管理局數字外管平台（「ASOne平台」）對報關單詳情進行核實。報關單一經在ASOne平台上驗證通過，便不可重複用於後續跨境資金結算。因此，每份報關單

業 務

僅可用於從銀行貸款一次。由於貿易結構化結算是根據提交給貸款銀行的相關貿易合同、發票及報關單進行的，因此從貸款銀行獲得的貸款金額將等同於提交予貸款銀行用於進行貿易結構化結算的該等貿易合同、發票及報關單的貨幣價值（指就貿易結構化結算經貸款銀行核驗的貿易合同、發票及報關單的貨幣價值）。

- **第3步 外匯遠期合約。**如果來自貸款銀行的融資貨幣不同於存款貨幣，我們深圳運營實體與存款銀行訂立外匯遠期合約，以鎖定到期存款換算外幣的未來匯率，該匯率將用於償還於貸款銀行的未償還貿易融資。
- **第4步 資金提取及調配。**我們香港運營實體通常將貸款銀行的資金提取到香港獨立銀行賬戶（「香港獨立賬戶」），並使用該資金與客戶的國際上游供應商結算貨物的採購價格。
- **第5步 償還。**信用證到期後，貸款銀行憑信用證提款（即存款銀行按信用證向貸款銀行付款），以償還未償還的貿易融資。存款銀行隨後將存款用於償還貸款銀行按信用證所提取的金額，並將餘下結餘匯至我們深圳運營實體。

鑒於適用法律及法規僅在有限的情況下強制要求獨立賬戶，例如由期貨公司、信託公司、銀行、非銀行支付機構或房地產開發公司管理的期貨保證金、信託財產、客戶交易結算資金（在商業銀行、證券公司或清算所處理其客戶的證券交易相關資金受中國證監會監管的背景下）、客戶儲備金（在非銀行支付機構處理客戶資金以提供支付服務的背景下）或商品房預售資金，上述情況均不適用於我們或我們的跨境資金安排，我

業 務

們的中國法律顧問認為，我們的跨境資金安排（包括貿易結構化結算）並不要求獨立賬戶以持有客戶的付款，直至我們與上游供應商結算貨物的採購價格。然而，就加強內部控制及風險管理及最佳實踐而言，我們設立香港獨立賬戶，專門接收來自我們的深圳經營地點的資金，以及與上游供應商結算貨物的採購價格。

我們的客戶透過我們的EAS系統提前報告及提交其結算需求。我們的資金管理團隊每天審閱客戶的整體結算需求，並確保香港獨立賬戶有充足資金滿足該等結算需求。經審閱後，我們的資金管理團隊將決定跨境資金安排的金額及時間。EAS是我們用於估計客戶在任何特定時間點的結算需求的系統。最終結算時間取決於客戶提交請求的時間及其結算需求，客戶通常會在結算需求出現前一日提交申請。由於服務合同規定客戶須按結算當日匯率以人民幣等值金額支付我們實際向其供應商結算的款項，故我們無須承擔付款與結算間的匯率波動風險。實際操作中，我們與客戶的供應商結算與客戶向我們付款通常於同日完成。我們跨境資金安排的業務模式是基於我們不時向客戶收取的大量採購費用及我們匯總所收取的該等採購費用的能力（如適用），並考慮到我們的結算需求和整體可產生的收入，評估最佳的資金安排方式。我們的跨境資金安排並非基於客戶的每筆訂單單獨執行，而是以滾動方式執行，以確保我們的香港獨立賬戶作為一個整體擁有充足資金以滿足我們在任何特定時間的總結算需求，形成「業務－資金流」所示的資金循環。

一旦我們的資金管理團隊確定跨境資金安排（包括貿易結構化結算）的金額及時間，我們將按照上述步驟相應地轉賬。通常情況下，我們於同日同時執行步驟1至3，根據外匯遠期合約確認所有交易條件，如大額存單的利率、貿易融資及鎖定匯率。相關文件通常均於同日簽訂並交回商業銀行。視乎該等步驟的完成時間（是否延長至商業銀行的一般銀行工作時間之後），我們將在此後兩個銀行工作日內執行步驟4並提取資金。於到期時（通常介乎180日至365/366日，視乎融資條款而定），我們將安排償還融資。該到期日與我們代表客戶應付海外供應商的款項的信貸期無關。

業 務

為評估構成我們貿易結構化結算「鎖定」收入的組成部分與相關存款本金／融資金額的函數關係（其實際上反映我們可獲得的貿易結算工具的條款），下表載列於業績紀錄期適用於我們的貿易結構化結算的利率、匯兌收益率及其他相關成本各自的範圍及平均值：

	截至以下日期止年度		
	2023年12月31日	2024年12月31日	2025年12月31日
	(%)		
利率(存款)			
範圍	0.0-6.3	0.0-6.3	0.0-6.9
平均值 ⁽¹⁾	2.9	2.2	1.8
利率(貸款)⁽²⁾			
範圍	0.3-5.8	0.5-5.8	0.5-5.4
平均值 ⁽³⁾	2.5	2.4	1.9
相關成本的費率⁽²⁾			
範圍	0.00-0.43	0.00-0.49	0.00-0.49
平均值 ⁽⁴⁾	0.09	0.14	0.04
*適用貿易結算工具附帶匯兌			
差額的貿易結構化結算：			
匯兌收益率			
範圍	(3.9)-5.6	(3.9)-5.6	(1.7)-4.0
平均值 ⁽⁵⁾	0.5	2.2	2.2

附註：

- (1) 存款的平均利率乃按業績紀錄期各期間的利息收入除以存款加權平均金額計算得出。
- (2) 「利率(貸款)」指所用貿易結算工具應佔的利息費用，而「相關成本的費率」指所用貿易結算工具應佔的銀行手續費(如手續費及其他雜項費用)。管理層將該等成本總額評估為貿易結算工具的實際成本。實際上，利息費用及銀行手續費的分配由商業銀行決定，並根據工具的性質、銀行政策及現行市場條件而有所不同。從我們的角度來看，我們主要關注實際成本，這是我們評估貿易結構化結算對我們整體盈利能力影響的基礎。
- (3) 貸款的平均利率乃按業績紀錄期各期間的利息開支除以貸款加權平均金額計算得出。
- (4) 相關成本的平均費率乃按業績紀錄期各期間的相關成本除以貸款加權平均金額計算得出。
- (5) 平均匯兌收益率乃按業績紀錄期各期間的相關貿易結構化結算的外匯收益及公允價值收益(損失)總額除以貸款的加權平均值計算得出。

業 務

特定貿易結構化結算的盈利計及(i)有關安排簽約時即期匯率與相關外匯遠期合約協商的未來匯率之間的差額(「外匯差額」)，及(ii)相關大額存單利息收入與貿易結算工具成本之間的差額(「利息差額」)的淨影響。若利息差額為負(即貿易結算工具成本超過存款利息)，造成損失，我們將確保外匯差額能夠彌補利息差額產生的損失，以令該特定貿易結構化結算整體錄得正收入。僅當利息差額與外匯差額的淨影響產生正收入時，我們方會簽署該貿易結構化結算。

上述貿易結構化結算的總體安排產生的收入(可在簽約時確定)計及簽約時即期匯率與外匯遠期合約協商的未來匯率之間的差額，以及大額存單利息與相關貿易結算工具成本之間的差額。由於已知悉簽約時的即期匯率，且未來匯率、大額存單利息及相關貿易結算工具成本通過合約協定，故我們能夠評估該等差額(從而可評估我們在到期時可變現的收入)並就是否訂立貿易結構化結算作出知情決定。就此而言，我們的貿易結構化結算收入在我們與商業銀行達成相關安排時即可確定並「鎖定」，且不受後續市場利率及貿易結算工具成本波動等投機風險的影響。據我們的中國法律顧問告知，在審閱我們與中國商業銀行之間的交易文件後，彼等認為，影響收益的主要因素(包括交易貨幣、交易金額、匯率、交割時間、利率和費用)均已在交易文件中明確規定。於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無產生任何貿易結構化結算損失。

就上市規則第十四章而言，鑒於上述交易(尤其包括訂立外匯遠期合約)是作為我們跨境資金安排的一部分在日常業務過程中進行的，因此，該等交易不被視為上市規則第十四章項下的「交易」，且於我們[編纂]後毋須遵守申報、公告或股東批准的規定。為免生疑問，為我們的現金管理活動(即與我們的跨境資金安排無關)訂立的外匯遠期合約將被視為上市規則第十四章項下的「交易」，視乎適用的百分比率，將須遵守申報、公告及／或股東批准的規定。

業 務

貨幣兌換業務

在執行跨境資金安排時，我們戰略性地與客戶在服務合同中達成協議，客戶應向我們支付與我們實際向其供應商結算的貨款等值的人民幣，該金額乃基於結算日上午九時三十分後中國銀行首次公佈的匯率，其反映市場可獲得的匯率（「市場匯率」）。於業績紀錄期，我們充分利用了在日常提供進口供應鏈解決方案過程中對外匯支付的大量且頻繁的需求，並成功與商業銀行協商了更為優惠的匯率（「協商匯率」）。在執行貨幣兌換時，我們根據市場匯率與協商匯率之間的差額產生收入，該差額可確定並可在同一天「鎖定」，且不涉及任何投機風險（例如後續匯率波動）。由於我們於執行貨幣兌換業務的每一天在市場匯率公佈後，自商業銀行獲取協商匯率，均知曉市場匯率及協商匯率，故我們能夠評估收益／損失及就是否根據協商匯率執行貨幣兌換作出知情決定。於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無就貨幣兌換業務產生任何損失。

我們積極開展貨幣兌換業務，同時利用電匯方式進行跨境資金安排。例如，我們從客戶收取以人民幣為單位的採購價格（根據市場匯率計算），通過電匯將該款項轉至我們香港運營實體並進行貨幣兌換，獲取所需金額的結算貨幣（根據協商匯率計算）。我們經驗豐富的資金管理團隊積極維持與商業銀行的關係。於業績紀錄期，我們已與十二家商業銀行合作，其向我們提供優惠的協商匯率。我們一般每天向三至五家商業銀行查詢報價，以為我們提供兌換日期的最優惠匯率。由於我們開展的貨幣兌換業務是跨境供應鏈解決方案的一部分，旨在代客戶結算貨款，我們刻意依據市場匯率及協商匯率執行有關操作，從而避免投機風險。由於在日常運營中我們能夠按市場匯率與客戶結算，並按協商匯率與商業銀行兌換外幣，因此我們可將此類匯兌收益記錄為「貨幣兌換業務收入」。

有時，當貿易結構化結算中相關貿易結算工具提供的資金與貨物採購價格的結算幣種不同時，我們會與貿易結構化結算同時進行貨幣兌換業務，此時需要進行貨幣兌換，獲取所需金額的結算貨幣。我們將根據銀行可提供的貿易結算工具及客戶的時間要求，選擇使用(i)貿易結構化結算或(ii)貿易結構化結算配合貨幣兌換業務。於確定最佳方法時，我們將聯繫多家銀行並獲取其貿易結算工具產品，並評估各替代方案的預期收益率及簽約時間表。我們將根據其結算需求，選擇綜合評估後預期可實現最佳收

業 務

益率及整體條款最有利的結構。業績紀錄期，於2023財年、2024財年及2025財年，貿易結構化結算配合貨幣兌換業務方法所涉GMV分別佔貿易結構化結算所涉GMV總額的77.5%、93.2%及80.1%。

我們積極從跨境資金安排業務取得收入，包括貨幣兌換業務收入及貿易結構化結算收入。下表載列我們於2023財年、2024財年及2025財年的跨境資金安排產生的收入。

	2023財年	2024財年	2025財年
	(人民幣百萬元)	(人民幣百萬元)	(人民幣百萬元)
來自跨境資金安排的收入：			
— 貨幣兌換業務.....	49.3	59.7	45.3
— 貿易結構化結算.....	54.7	52.3	65.5

為配合我們出口解決方案業務的增長，我們可能會就出口解決方案執行跨境資金結算（即將資金轉入中國內地以與中國客戶進行結算），使用的機制與進口解決方案類似，但在此情況下我們充當出口商角色。於2023財年、2024財年及2025財年各年，我們來自該等出口相關跨境資金結算的收入佔跨境資金安排總收入的比例不重大，均低於1.1%。

儘管我們跨境資金安排的盈利能力在很大程度上取決於市場狀況，但我們已證明有能力靈活調整運營以及自商業銀行獲得合適產品。透過策略性地選擇合適的結算方式及貿易結算產品組合，我們能夠應對不斷變化的市場狀況以保持盈利能力。因此，我們跨境資金安排的盈利能力於業績紀錄期並無經歷任何重大不利變動。

根據弗若斯特沙利文的資料，在電子產品跨境綜合供應鏈解決方案行業，公司通常因客戶支付貨款及從事跨境資金安排業務活動而面對大量且頻繁的現金流量，而跨境資金安排產生的收入佔比受多種因素的影響，包括所涉及的資金規模、使用的具體金融工具、有關安排所採取的策略以及匯率和利率波動等市場因素。因此，跨境資金安排的收入佔比可能因公司而異，而這種變化在行業內並不少見。考慮到我們的交

業 務

易量可觀、處理的資金規模龐大及強勁的現金狀況，我們的董事認為，跨境資金安排產生的收入佔比屬合理。此亦考慮到近期提供更具競爭力的服務費費率以擴大GMV的策略，以期通過跨境資金安排實現更高盈利能力。此外，我們的策略為簽約時鎖定收入，不存在投機風險；儘管近年市場出現波動，但審慎仍可能被證明是更可持續的模式。

據我們的中國法律顧問告知，中國的貨物進口受到「誰進口誰付匯」的原則規管，即貨物的進口商負責外匯結算。此項規定的理由是要確保貨物流與資金流一致，特別是要求外匯交易及匯出中國的資金必須具有真實相關貿易交易的支持，根據國家外匯管理局地方分支機構發佈的外匯管理政策與業務問答(264)，「境內收貨人」(即在中國海關備案的中國收貨方)被視為貨物進口商，需負責外匯結算。基於上文所述，我們的中國法律顧問認為，我們對貨物流及資金流的安排符合「誰進口誰付匯」的原則。

我們的中國法律顧問進一步告知我們，鑒於我們的客戶聘請我們協助貨物流進入中國，而彼等並非「境內收貨人」，故基於上述原則法律上不允許彼等以外匯結算貨物購買價。鑒於上述情況，就聘請我們協助貨物流進入中國的客戶而言，不論彼等的經營規模或資金實力如何，法律規定我們須代表彼等以外幣結算購買價款。

根據弗若斯特沙利文的資料，跨境結算涉及複雜的法規要求，包括(i)反洗錢法規，例如《銀行跨境業務反洗錢和反恐怖融資工作指引(試行)》要求商業銀行進行客戶背景調查和業務審查，及《中華人民共和國反洗錢法》要求金融機構在出現信息或風險狀況不一致時對客戶及相關交易進行核實，及(ii)外匯管制規定，如針對信息名錄登記管理的《國家外匯管理局關於進一步優化貿易外匯業務管理的通知》、《經常項目外匯業務指引(2020年版)》及規範外匯收支的審核及申報的《通過銀行進行國際收支統計申報業務實施細則》。該等規定使得製造商和貿易公司建立有效的系統負擔過重，這需要整合多個金融機構接口、處理多幣種結算、進行實時匯率換算的能力，以及大量IT基礎設施投資。雖然領先的製造商和貿易公司可以處理基本的跨境支付，但需要大量資源來聘請專業人員、維護系統，並確保持續運作。相反，跨境供應鏈服務提供商(例如本集團)提供具備專業、可擴充及智能能力的具成本效益、高效率的解決方案。這些提

業 務

供商擁有精通結算流程和合規事宜的專業團隊，可透過標準化運作提高效率，並利用金融工具減緩匯率波動。彼等透過規模經濟降低交易成本，提供更具競爭力的結算費用。將跨境結算外包給該等提供商，可以讓製造商和貿易公司節省系統開發和維護成本，使彼等能夠專注於核心業務運營，並提高整體效率。

此外，我們的中國法律顧問認為，我們的跨境資金安排業務符合中國的適用法律及法規，特別是前文所述的貨幣兌換業務和貿易結構化結算，均已得到中國法律及法規（包括《銀行辦理結售匯業務管理辦法》及《銀行辦理結售匯業務管理辦法實施細則》）的正式認可和准許。

在檢討我們的資金轉賬總額及進口貨物價值後，並考慮到(i)作為其例行年度監管的一部分，國家外匯管理局及其地方部門通過核對(x)我們中國附屬公司的外幣收支記錄；及(y)中國海關申報的由我們進口／出口貨物的記錄，來審閱我們營運的貨物流向和資金流向，而我們的中國法律顧問確認，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，於該等例行年度檢討中並無發現任何不合規情況；(ii)基於我們中國法律顧問的審閱，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們一直維持由國家外匯管理局認證的A級分類（國家外匯管理局分類中的最高等級，標誌著最高合規標準），我們的中國法律顧問認為，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們的跨境資金安排符合適用法律及法規，包括國家外匯管理局關於資金流向應與貨物流向一致以及外匯兌換活動應以真實國際貿易交易為依據的規定。此外，據我們的中國法律顧問告知，我們毋須取得任何牌照或許可證以進行跨境資金安排運作。

我們的統一IT系統和客戶交互平台

我們於2017年建立線上服務平台並已投入運營。我們相信，通過我們的線上服務平台為我們的客戶提供綜合供應鏈服務是我們的競爭優勢之一，可提升服務效率及便捷性，並為客戶創造增值體驗。

業 務

我們的客戶可以通過我們的E鏈官方網站www.hfy-group.com及www.hfyzhscm.cn或我們的微信小程序「華富洋E鏈」訪問我們的服務平台，後者為我們的客戶提供更靈活的移動服務。E鏈是我們的線上服務平台，旨在為我們的中小企業客戶大規模提供標準化的供應鏈解決方案。E鏈大大簡化了我們的服務流程，使客戶能夠輕鬆下訂單、管理庫存、進行付款並實時跟蹤狀態，以獲得無縫體驗。此外，作為我們主要向大客戶提供的定制產品之一，我們提供API數據同步解決方案，其是一組允許不同的應用程序相互通信的協議。通過與我們的客戶建立API連接，我們建立了一種可訪問的方式，使我們的客戶能夠與我們同步數據及功能，並向他們提供穩定、安全的供應鏈信息路徑。該等服務接口由我們強大的操作系統支持，主要包括我們的Odoo系統、EAS（企業應用程序套件）系統及OTWB系統，OTWB系統又包括OMS（訂單管理系統）、TMS（運輸管理系統）、WMS（倉儲管理系統）和BMS（計費管理系統）。

我們的統一IT系統



業 務

我們的目標是實現高度數字化的運營，以提高效率，尤其是跨部門效率，並實現我們業務所有主要方面的整合及協作。我們自2013年起開始構建運營系統網絡，賦能數字化運營功能。我們已建立系統性的數字化運營功能，涵蓋供應鏈解決方案業務的所有關鍵部分。該等數字化運營由下文所載業務系統提供支持。

*Odoo*系統。在客戶關係管理方面，只要我們發現有可能成為我們管線一部分的潛在客戶，我們的客服團隊就會將該客戶資料錄入我們的Odoo系統進行跟進，以免錯失商機。一旦客戶對我們的服務產生興趣，我們會編製一份由系統生成的服務協議，連同我們在系統中制定的服務計劃以供內部審批。所有已簽署的協議及客戶信息均安全儲存於Odoo系統，方便日後查閱。我們也以類似方式管理我們的供應商資料以及與Odoo系統內供應商的業務合同。此外，我們的風險管理團隊定期審閱交易記錄及業務概況，以評估與此類客戶及供應商進行交易時的交易風險。

*EAS*系統。此平台作為我們的中控樞紐，實時匯集來自所有其他IT平台的信息，如客戶信息、客戶訂單、清關狀態、倉儲及物流資源以及客戶的結算需求。一旦客戶根據其服務協議下訂單，我們將在EAS系統中處理他們的訂單信息，包括交易信息（如清關信息）及財務信息（如待處理的發票及付款流程）。

*OTWB*系統是為我們的物流及倉儲服務而定制的操作系統，該系統包含OMS、TMS、WMS及BMS四大模塊。

OMS。OMS模塊專門用於物流和倉儲解決方案的訂單管理，作為我們其他業務系統（如EAS系統）與OTWB系統其他模塊之間的連接器，並有效地協調跨系統的數據。例如，一旦EAS系統收到物流或倉儲訂單，其將自動連同相關訂單信息發送指令至我們的OMS模塊，以便我們的倉儲和物流服務團隊能夠快速響應和處理訂單。

TMS。根據EAS系統的指示及訂單信息，我們的TMS模塊能夠生成運輸單據，用於安排物流，其中訂明（其中包括）預計出發及到達時間、所運貨物的信息及具體運輸要求。TMS模塊的算法有效地幫助我們將運輸單據分配至最合適的運輸車輛，同時考慮貨物的類型和尺寸、我們的配送車隊和第三方物流服務提供商的實時運輸能力。我們的TMS模塊大幅提升了與承運商的協調及卡車調度的效率。

業 務

以這些強大的運營系統作為後盾，我們能夠通過線上服務平台E鏈向客戶提供綜合供應鏈解決方案。E鏈具備以下主要功能：

*訂單分類。*為幫助客戶有效管理其訂單，我們的E鏈線上服務平台對訂單進行分類，清楚呈現其不同交付狀態的訂單、已付款上游供應商但尚未發貨的訂單以及處於不同清關階段的訂單等信息。該等數據由我們的海關事務團隊根據我們的EAS系統生成的數據上傳。

*庫存管理。*我們的客戶亦能夠實時監控倉儲狀況。由於我們一般使用我們在香港的運營地點接收海外的貨物，我們的客戶在自行收貨前無法驗貨。通過E鏈平台，他們可以方便獲取貨物到貨信息，包括貨物的型號、數量、尺寸、品牌、生產地點，以及倉儲信息（包括倉庫位置和入庫日期）。該等數據包括來自我們WMS模塊的實時倉儲信息。

*物流安排。*通過E鏈平台，我們的客戶可以向我們下達指令，從他們指定地點提取貨物至我們在香港的運營地點進行倉儲服務，並於貨物抵達我們在深圳的運營地點後提供目的地信息以供我們安排交付。我們提供物流信息，方便客戶追蹤，以便他們提前安排生產計劃。該等數據包括自我們的TMS、WMS、EAS模塊上傳的信息以及我們的第三方物流服務提供商提供的數據。

*支付結算。*我們一般要求客戶提前預約，以便我們為他們提供跨境支付服務，並協助他們與各自的上游供應商進行結算。我們的客戶可透過E鏈平台便捷地預約及追蹤跨境支付及結算的狀態。我們還提供有關未繳服務費的信息，以便客戶可輕鬆安排付款以結清我們的費用。此類數據由我們的EAS系統自動生成並上傳。

*信息服務。*我們了解清關需要專業知識及經驗。我們的客戶通常涉及各種國際貿易業務，我們很樂意為他們提供專業意見。我們提供客戶先前已通過我們進行交易的貨物的海關信息。該等信息包括海關系統監管貨物的類型、有關貨物的監管要求及相關關稅。對於相關客戶尚未與我們進行交易的貨物，他們可輕鬆地通過我們的人工智能聊天機器人小E進行查詢或請求人工服務。此外，我們向客戶提供最新的外匯匯率及海關匯率，以供客戶參考。

業 務

我們的客戶可以通過我們輕鬆管理其訂單，並密切監察其供應鏈的進度。平台的設計使客戶可清晰查看待辦任務，方便完成訂單操作及查閱交易信息，不用來回反覆溝通。

API數據同步解決方案

作為我們主要面向大客戶的定制化產品其中一部分，我們提供API數據同步解決方案。該等解決方案促進客戶的ERP系統與我們自身的系統無縫對接，確保下達及跟蹤訂單整個流程的信息同步及實時可視化。通過API連接，我們的客戶可以直接在其ERP系統下訂單，並實時接收訂單的更新狀態。此整合可確保所有相關數據（如訂單明細、運輸狀態和庫存水平）在雙方系統間持續更新。透明化及信息同步顯著提升了供應鏈運作的效率及準確性，使客戶能夠更輕鬆方便地管理物流。

雖然我們的API數據同步解決方案可供大客戶及高潛力中小企業客戶使用，但該等解決方案需要在客戶端使用更先進的操作系統，且從現實層面而言通常更適合擁有必要基礎設施的大客戶以充分從中獲益。截至2025年12月31日，我們已與21名大客戶成功完成API整合，證明我們有能力提供高效及量身定制的數據同步解決方案。此整合使我們的客戶得以提高營運效率並改善供應鏈的管理。

除了與客戶建立聯繫外，我們還建立API接口連接海關及銀行。該等聯繫使我們能夠獲得有關清關及金融交易的實時信息。通過與該等外部實體的整合，我們確保客戶可享受更快、更簡化的流程，減少延誤並提高整體服務的可靠性。

我們的客戶

截至最後實際可行日期，我們為40多個垂直行業的客戶提供支持，包括物聯網通信、半導體、智能機器人解決方案以及新電源領域下的行業，並且涵蓋超過200,000個SKU。我們的客戶包括中國的成熟科技企業與高增長科技公司，這些企業高度依賴從國際供應商穩定獲取大批量高價值貨物，以用於其生產。我們擁有多元化的客戶基礎，這為我們的業務注入了韌性。鑒於國際貿易形勢瞬息萬變，我們繼續拓展多元化的客戶群，涵蓋更廣泛的垂直行業，特別包括家用智能設備和便攜式診斷設備。通過我們的解決方案，我們已於2023財年、2024財年及2025財年分別促成客戶超過61,000個、65,000個及73,000個SKU的交易。下表載列於業績紀錄期我們的客戶經營所在的主要行業領域（以跨境供應鏈解決方案收入計及以GMV計）：

截至以下日期止年度

	2023年12月31日		2024年12月31日		2025年12月31日		
	行業領域	(人民幣 百萬元) 估總額 的百分比	行業領域	(人民幣 百萬元) 估總額 的百分比	行業領域	(人民幣 百萬元) 估總額 的百分比	
以跨境供應鏈解決方案收入計							
半導體	28.0	39.5	半導體	31.4	39.6	34.8	43.5
計算機硬件及軟件	17.1	21.9	物聯網通信	15.4	19.4	14.6	18.3
物聯網通信	11.6	14.8	計算機硬件及軟件	13.0	16.4	12.7	15.9
智能機器人解決方案	9.4	12.1	智能機器人解決方案	10.7	13.5	9.6	12.0
新能源	9.2	11.8	新能源	5.7	7.2	4.9	6.2
其他	2.7	3.4	其他	3.1	3.9	34	4.2
總計	78.0	100.0	總計	79.2	100.0	80.1	100.0

	截至以下日期止年度							
	2023年12月31日		2024年12月31日		2025年12月31日			
	行業領域	(人民幣 百萬元)	佔總額 的百分比	行業領域	(人民幣 百萬元)	佔總額 的百分比		
以GMV計								
物聯網通信.....	9,313.8	30.3	物聯網通信	13,456.8	37.3	物聯網通信	14,500.5	33.9
半導體.....	8,098.9	26.4	半導體	9,219.2	25.6	半導體	12,947.7	30.3
計算機硬件及軟件.....	6,370.4	20.7	計算機硬件及軟件	5,880.3	16.3	計算機硬件及軟件	6,634.7	15.5
智能機器人解決方案.....	3,178.2	10.3	智能機器人解決方案	4,179.8	11.6	智能機器人解決方案	5,020.8	11.7
新能源.....	2,788.3	9.1	新能源	2,134.1	5.9	新能源	1,934.5	4.5
其他.....	981.3	3.2	其他	1,189.1	3.3	其他	1,697.4	4.0
總計	30,730.8	100.0	總計	36,059.3	100.0	總計	42,735.5	100.0

業 務

來自不同行業分部的客戶可能具有特定特徵。例如，於業績紀錄期，我們於2023財年、2024財年及2025財年分別有101、89及96名物聯網通信客戶。該等客戶的特點是需要高價值的電子元器件。該行業領域每名客戶GMV於同期分別為約人民幣92.2百萬元、人民幣151.2百萬元及人民幣151.0百萬元。儘管該等客戶於2023財年、2024財年及2025財年分別貢獻收入約人民幣11.6百萬元、人民幣15.4百萬元及人民幣14.6百萬元，分別佔我們同期跨境供應鏈解決方案收入總額的14.8%、19.4%及18.3%，其重大GMV貢獻分別為跨境資金安排帶來收入人民幣31.3百萬元、人民幣38.2百萬元及人民幣40.5百萬元，分別佔同期我們跨境資金安排收入總額的31.2%、34.0%及36.6%。我們認識到彼等有潛力貢獻重大GMV及我們能自該等資金安排產生收入，因此我們策略性地提供更具競爭力的供應鏈服務費，以吸引及留住該等客戶。

業 務

於業績紀錄期，我們於2023財年、2024財年及2025財年五大客戶應佔主營業務收入佔我們於各期間產生的主營業務收入約28.8%、28.5%及32.8%，同期最大客戶應佔主營業務的總收入佔我們於各期間產生的主營業務收入約8.5%、7.0%及8.4%。於業績紀錄期的各期間，我們與五大客戶的業務關係年期介乎兩至十二年。

下表載列我們於業績紀錄期各期間五大客戶的詳情：

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	採購的主要服務	背景	業務關係開始年份	信貸期	對本年度主營業務收入的貢獻 (人民幣千元)	佔本年度主營業務收入的百分比
1.....	客戶A	物流及倉儲解決方案	電子產品分銷商及供應鏈管理服務供應商，為一家新加坡上市公司的附屬公司	2020年	60天	18,695	8.5
2.....	客戶B	跨境供應鏈解決方案	領先的中國上市物聯網解決方案提供商	2013年	35天	14,536	6.6
3.....	客戶C	跨境供應鏈解決方案	領先的中國上市物聯網無線通信模組提供商	2015年	70天	14,312	6.5
4.....	客戶D	物流及倉儲解決方案	領先的中國上市IT基礎設施產品提供商	2016年	90天	8,990	4.1
5.....	客戶E	跨境供應鏈解決方案	開發和製造用於商業和娛樂用途的創新技術產品的全球領導者	2016年	40天	7,021	3.2

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	採購的主要服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	對本年度主營業務收入的貢獻 <i>(人民幣千元)</i>	佔本年度主營業務收入的百分比
1.....	客戶C	跨境供應鏈解決方案	領先的中國上市物聯網無線通信模組提供商	2015年	70天	16,512	7.0
2.....	客戶B	跨境供應鏈解決方案	領先的中國上市物聯網解決方案提供商	2013年	35天	15,874	6.8
3.....	客戶A	物流及倉儲解決方案	電子產品分銷商及供應鏈管理服務供應商，為一家新加坡上市公司的附屬公司	2020年	60天	13,458	5.7
4.....	客戶D	物流及倉儲解決方案	領先的中國上市IT基礎設施產品提供商	2016年	90天	11,353	4.8
5.....	客戶F	跨境供應鏈解決方案	總部位於中國的電力電子器件分銷商	2019年	90天	9,853	4.2

截至2025年12月31日止年度

排名	客戶	採購的主要服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	對 本期間主營業務收入的貢獻 <i>(人民幣千元)</i>	佔 本期間主營業務收入的百分比
1.....	客戶G	跨境供應鏈解決方案／物流及倉儲解決方案	領先的中國核心技術及移動機器人提供商	2023年	45天	22,537	8.4

業 務

排名	客戶	採購的主要服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	對	佔
						本期間主營 業務收入 的貢獻	本期間主營 業務收入 的百分比
2.....	客戶B	跨境供應鏈解決方案／ 物流及倉儲解決方案	領先的中國上市物聯網 解決方案提供商	2013年	22.5天	22,063	8.2
3.....	客戶C	跨境供應鏈解決方案	領先的中國上市物聯網 無線通信模組 提供商	2015年	50天	15,058	5.6
4.....	客戶F	跨境供應鏈解決方案	總部位於中國的電力 電子器件分銷商	2019年	90天	14,284	5.3
5.....	客戶D	物流及倉儲解決方案	領先的中國上市IT 基礎設施產品 提供商	2016年	90天	14,198	5.3

(人民幣千元)

於2024年，客戶A不再為我們的客戶。我們獲悉，在客戶A於2024年控制權變更後，已進行內部戰略規劃及供應鏈重組，且尚未需要我們的供應鏈解決方案。董事確認，此情況並無任何異常，無需敦請[編纂]及聯交所注意的事宜。由於我們能夠及時找到其他客戶替代客戶A（主要使用我們的物流及倉儲解決方案），2024年我們的主營業務收入整體並未因上述情況而受到重大影響。

我們的董事確認，我們於業績紀錄期各期間的五大客戶均為獨立第三方，且概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東（就我們的董事所深知，於最後實際可行日期擁有我們的股本超過5%者）於業績紀錄期各期間的任何五大客戶中直接或間接擁有任何權益。

我們的董事確認，就彼等所深知，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們與客戶並無任何重大爭議。

業 務

與客戶訂立協議的主要條款

我們通常與客戶訂立涵蓋多項條款的供應鏈解決方案服務協議，其中包括訂約方、訂約期限、服務範圍、費用、付款方式及訂約方的權利及義務等。一般客戶協議的主要條款概述如下：

合約期：..... 除非訂約方根據協議予以終止，否則通常為兩至三年。倘於屆滿日前一個月無訂約方發出終止通知，則協議年期將自動順延一年。

服務範圍：..... 供應鏈解決方案，包括提貨、報檢、包裝、分揀、倉儲、卸貨、商檢、清關、物流及支付結算。於協議有效期內，客戶可不時要求本集團提供綜合供應鏈解決方案。

費用：..... 費用按服務範圍、支付方式及服務模式決定。

支付方式：..... 我們一般要求客戶於我們在深圳的運營實體清關時支付服務費。

任何逾期付款均須根據本金及協定的延遲期的長短支付違約利息。

倘未付款項未於有關款項到期之日起計30天內全數結清，我們可以我們認為適當的任何方式自由處置貨物。我們有權在扣除處置貨物的所得款項後對付款的任何差額提出申索。

終止：..... 協議可通過任意一方預先通知或訂約方訂立終止協議終止。

業 務

歷史第三方付款

於業績紀錄期，我們若干客戶（「**相關客戶**」）已透過第三方支付款人（如該等客戶的法定代表人或業務夥伴）與我們結算其付款（「**第三方支付**」），此乃主要計及彼等自身的現金流量管理及／或行政便利。我們分別有兩名、一名、三名及一名客戶於2023財年、2024財年及2025財年透過第三方支付與我們結算款項。

於2023財年、2024財年及2025財年，我們透過第三方支付結算的服務費分別為人民幣124,294元、人民幣2,892元及人民幣972元，分別佔同期供應鏈解決方案總收入的約0.107%、0.002%及0.001%。我們已從相關客戶及各第三方取得書面確認，確認各第三方支付款人已代表其付款，且第三方支付款人在任何情況下均不會要求償還其已支付予我們的款項。中國法律顧問表示，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何有關第三方付款的爭議或投訴。

自2025年4月起，我們已完全停止所有第三方支付且截至2025年12月31日，相關客戶應付的所有歷史金額已於業績紀錄期透過第三方支付結清。我們已實施以下內部控制措施，以防止未來再次發生第三方支付：

- (i) 對於收到的付款，我們的財務人員將透過EAS系統產生收款單以確認付款。倘付款來自與我們任何客戶賬戶均不符的賬戶，EAS系統產生的收款單將需要額外的人工確認才能確認付款；及
- (ii) 倘經人工核實有關付款為第三方支付，我們的財務人員將不接受有關付款。

我們的董事認為，上述加強內部控制措施可有效及充分達致預期目的。

為籌備[**編纂**]，本集團已委聘一名獨立第三方顧問（「**內部控制顧問**」），於2025年6月對我們對財務報告的內部控制的選定範疇進行審閱（「**內部控制審閱**」）。由內部控制顧問執行的內部控制審閱範圍乃由我們、獨家保薦人及內部控制顧問協定。內部控制顧問已審閱的我們財務報告內部控制的選定範疇包括第三方付款的相關控制。內部控

業 務

制顧問進行了跟進審閱，以審閱本集團管理層就內部控制審閱結果所採取行動的狀況（「跟進審閱」）。內部控制顧問於跟進審閱並無提供任何進一步推薦建議。內部控制審閱及跟進審閱乃根據本集團提供的資料進行，且內部控制顧問概無就內部控制發表任何保證或意見。

基於上文所述並經審閱本集團在收款時加強的內部控制措施，獨家保薦人認為本集團的內部控制措施有效及充分，可避免日後使用第三方付款。

考慮到由第三方付款結算的服務費僅佔2023財年、2024財年及2025財年總收入約0.107%、0.002%及0.001%，我們的董事認為終止第三方付款將不會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。截至最後實際可行日期，終止第三方付款並無對我們的財務及經營狀況造成重大影響。更多詳情請參閱「風險因素－我們面臨與我們過去接受的第三方付款有關的風險」。根據獨家保薦人進行的獨立盡職調查，獨家保薦人並未發現任何合理導致其對我們董事的上述觀點產生重大疑慮的事項。

我們的中國法律顧問表示，(i) 民法典並不禁止委託第三方進行付款；(ii) 我們的客戶與我們之間訂立的供應鏈服務協議乃基於真實的貿易需求以及第三方付款乃為根據供應鏈協議結算款項，不構成《中華人民共和國刑法》所界定的洗黑錢；及(iii) 就中國法律法規而言，有關第三方付款的安排根據適用的中國法律及法規屬合法有效，基於上文所述，彼等認為第三方付款屬合法且並不構成任何不合規。

我們的定價政策

我們採用市場定價模式為綜合供應鏈解決方案定價。在釐定定價時，我們通常會根據定制化的供應鏈服務計劃考慮以下因素：(i) 我們所處理的貨物的價值；(ii) 結算方式；(iii) 我們倉儲資源的利用率及容量；(iv) 緊迫性；(v) 現行市場費率；(vi) 季節性因素；及(vii) 與客戶的業務關係。定價條款通常由我們的銷售及營銷部門釐定。

業 務

我們根據客戶所需的服務類型，採用多種收費模式向客戶收費，通常為：

- 就我們的跨境供應鏈解決方案而言，我們按GMV的百分比收取服務費。該百分比由若干因素決定，包括客戶的每月交易量、通常授予該客戶的信貸期及客戶是否選擇我們的增值服務，如墊付貨款、增值稅及關稅。該等額外服務可顯著影響整體費用結構，並根據客戶的特定需求提供量身定制的靈活性。
- 就物流解決方案而言，我們的費用主要基於目的地的可達性、運輸距離及運輸的包裹數量。我們採用與所需物流的複雜性及範圍相符的可擴展定價模式。就倉儲解決方案而言，費用取決於儲存的體積和期限，以及所使用倉庫的位置及該倉庫內可用的配套設備。若客戶選擇使用我們的增值庫存管理服務（如標籤及包裝），則可能需要支付額外費用。
- 對於我們涉及墊付貨款、增值稅及關稅的增值服務，我們通常根據預期墊款時長及規模將該等費用計入跨境供應鏈解決方案的整體服務費中。對於需要更長信貸期的若干客戶，我們通常根據個別情況釐定的費率單獨收取該等墊款，計及潛在風險敞口及資金成本（參考商業銀行當前借款利率）等因素。
- 我們一般並不就我們啟用API的數據同步解決方案向客戶收費。提供此服務乃為在不產生高昂額外成本的情況下提升數據整合及營運效率，主要是為了提高我們服務的利用率及滲透率。同樣地，我們不會對執行跨境資金安排（包括電匯轉賬及貿易結構化結算）向客戶收取費用（例如服務費）。

根據弗若斯特沙利文的資料，上述收費模式的基準以及服務費範圍符合行業規範。

此外，我們戰略性地考慮客戶的訂單規模（即GMV），並對跨境資金安排業務可能產生的收入作出有根據的評估。此方法使我們能夠在適當時候提供更具競爭力的定價條款。詳情亦請參閱「業務－我們的跨境資金安排」。

業 務

銷售及營銷

我們的銷售及營銷員工主要負責推廣我們的服務、與客戶溝通及處理他們的查詢及訂單。於2025年12月31日，我們共有37名銷售及營銷員工，均位於中國。

我們擁有一支經驗豐富的客戶服務團隊，負責為我們的客戶提供量身定制的服務計劃。於2025年12月31日，我們的客戶服務團隊由58名成員組成。此外，我們的客戶可透過我們的標準化接口平台E鏈，24小時全天候隨時聯繫我們，或者對於我們的大客戶而言，可透過API數據同步解決方案與我們進行無縫溝通。

我們的銷售及營銷員工將不時上門拜訪，並向客戶提供有關我們服務組合的最新資料及報價，以供客戶根據他們的需要作出選擇。當客戶聯繫我們時，我們的銷售及營銷人員會與客戶討論其需求，例如貨物性質、進口地點、上游供應商的身份、預算、目的地以及對額外服務的任何要求，並且與他們確認有關制定供應鏈解決方案計劃及報價的細節。

為了向電子製造業界推廣我們的供應鏈解決方案，我們的銷售及營銷團隊偶爾會參加不同展覽會，包括慕尼黑上海電子生產設備展、亞洲電子生產設備暨微電子工業展等。通過於此類展覽會展示我們的服務，我們能夠深入下游製造商及上游供應商群體，相信這有助於我們建立更廣闊的網絡，創造更多商機。

我們還通過線上服務平台推廣我們的服務。例如，我們精心運營及維護我們的微信公眾號「華富洋供應鏈」，並經常發佈有關供應鏈解決方案的熱門文章和最新行業見解，公眾號作為一個切入點，有助我們吸引來自互聯網的客戶流量。長遠而言，我們相信這可有助於我們吸引客戶（尤其是中小企業客戶）及建立更廣泛的客戶基礎。有關我們的線上服務平台的詳情，請參閱「*我們的統一IT系統和客戶交互平台*」。

付款條款

我們一般要求客戶在中國內地清關後付款。根據客戶的需要及我們對操作風險的評估，我們可能向他們提供不同的付款條款，以向特定客戶授出更長的信貸期。我們主要向客戶授出7至90天的信貸期。我們根據業務關係的長短及深度、他們的信貸狀況及業務量，決定授予客戶的信貸期。

業 務

保證及運送過程中損壞的貨物

除非另有指明，否則我們的客戶一般會就從彼等國際上游供應商運至我們在香港的指定地點以及從我們的深圳運營地點運至彼等在中國內地的指定地點期間的潛在損壞購買保險。我們通常會對從香港的運營地點運輸至深圳的運營地點所產生的任何運輸風險負責，並且我們也會就客戶有關潛在損壞的索賠購買保險。於業績紀錄期，概無貨物在運輸途中損毀，而導致我們的業務運營及財務狀況受到重大不利影響。

我們的供應商

我們的供應商一般包括物流服務提供商及物業出租人。

於業績紀錄期，我們於2023財年、2024財年及2025財年向五大供應商的採購額佔我們各期間總採購額約32.8%、28.0%及41.0%，而同期向我們最大供應商的採購額佔我們各期間總採購額約7.7%、6.2%及14.9%。於業績紀錄期各期間，我們均已經與五大供應商建立兩至十五年的業務關係。

下表載列我們於業績紀錄期各期間五大供應商的詳情：

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	提供的 主要服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	交易金額 (人民幣千元)	佔本年度 總採購額的 百分比
1	供應商A	物業租賃	總部位於中國的物業管理 及租賃公司	2018年	不適用 ⁽¹⁾	5,108	7.7
2	寧遠管理	物業租賃	主要從事租賃自有物業 的香港公司	2011年	不適用 ⁽¹⁾	4,725	7.1

業 務

排名	供應商	提供的 主要服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	交易金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔本年度 總採購額的 百分比
3	供應商B	物流服務	總部位於香港的專營香港－中國內地運輸的物流公司	2013年	15天	4,311	6.5
4	供應商C	物流服務	總部位於中國境內的物流公司，為一家香港上市公司的附屬公司	2019年	25天	3,845	5.8
5	供應商D	物業租賃	總部位於香港的物業管理公司	2020年	不適用 ⁽¹⁾	3,815	5.7

附註：

(1) 租金根據相關租賃協議按月支付。

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	提供的 主要服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	交易金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔本年度 總採購額的 百分比
1	供應商A	物業租賃	總部位於中國的物業管理及租賃公司	2018年	不適用 ⁽¹⁾	5,070	6.2
2	供應商E	物流服務	總部位於中國的專營中國－東盟運輸的國際物流公司	2023年	28天	4,980	6.1
3	寧遠管理	物業租賃	主要從事租賃自有物業的香港公司	2011年	不適用 ⁽¹⁾	4,703	5.8
4	供應商C	物流服務	總部位於中國境內的物流公司，為一家香港上市公司的附屬公司	2019年	25天	4,133	5.1

業 務

排名	供應商	提供的 主要服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	交易金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔本年度 總採購額的 百分比
5	供應商D	物業租賃	總部位於香港的物業管理公司	2020年	不適用 ⁽¹⁾	3,910	4.8

附註：

(1) 租金根據相關租賃協議按月支付。

截至2025年12月31日止年度

排名	供應商	提供的 主要服務	背景	業務關係 開始年份	信貸期	交易金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔本期間 總採購額的 百分比
1	供應商E	物流服務	總部位於中國的專營中國－東盟運輸的國際物流公司	2023年	45天	16,376	14.9
2	供應商F	物流服務	總部位於中國的專營中國－東盟運輸的國際物流公司	2024年	45天	11,654	10.6
3	供應商G	物業租賃	主要從事租賃自有物業的香港公司	2024年	不適用 ⁽¹⁾	7,566	6.9
4	供應商C	物流服務	總部位於中國境內的物流公司，為一家香港上市公司的附屬公司	2019年	40天	5,186	4.7
5	寧遠管理	物業租賃	主要從事租賃自有物業的香港公司	2011年	不適用 ⁽¹⁾	4,295	3.9

業 務

我們的供應商一般向我們提供物流服務以及租賃服務。我們根據每項租賃物業的具體情況與租賃服務提供商訂立單獨的租賃協議，但一般與物流服務提供商訂立框架協議。一般物流服務提供商協議的主要條款概述如下：

合約期：... 除非訂約方根據協議予以終止，否則通常為一年。

服務範圍：. 物流服務，包括提貨及運輸。

費用：..... 協議項下將收取的服務費將根據發貨量和協議規定的服務費費率計算。

支付方式：. 我們所有的應付款項須於收到及確認月度賬目結單後支付。

終止：..... 協議可通過各訂約方預先通知並於訂約方訂立終止協議時終止。

寧遠管理是一家由馮先生、楊女士及馮女士（均為我們的控股股東）分別擁有35%、35%及30%權益的公司，因此為我們的關連人士。除上述者外，我們的董事確認，我們於業績紀錄期各期間的五大供應商均為獨立第三方，且概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東（就我們的董事所深知，於最後實際可行日期擁有我們的股本超過5%者）於業績紀錄期各期間的任何五大供應商中直接或間接擁有任何權益。

我們的董事確認，就彼等所深知，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們就業務及時取得供應／服務上並無任何重大困難，我們與主要供應商亦並無任何重大爭議。

集團內交易

我們的經營附屬公司履行不同的職能，共同向我們的客戶提供供應鏈解決方案。我們的總部位於中國，深圳市華富洋供應鏈及深圳市華富洋智慧供應鏈（「中國經營附屬公司」）主要向中國客戶提供供應鏈解決方案。我們的中國經營附屬公司以高度整合的方式與我們的其他附屬公司協調。

業 務

於業績紀錄期，我們的集團內交易的性質主要為採購代理服務，由我們在香港的主要經營附屬公司富洋進出口向我們的中國經營附屬公司提供，介紹如下：

- 我們的中國經營附屬公司簽約為客戶提供供應鏈解決方案；及
- 富洋進出口從客戶的國際上游供應商接收貨物並協調該等貨物進口到中國，並按要求將貨物交付到我們的中國經營附屬公司的倉庫或指定地點。

於2023財年、2024財年及2025財年，該等集團內採購代理服務交易額分別約為人民幣64.1百萬元、人民幣66.9百萬元及人民幣103.1百萬元，各自佔各業績紀錄期集團內交易總額約99%。

轉讓定價

中國經營附屬公司及富洋進出口各自為上述集團內交易貢獻關鍵價值。中國經營附屬公司負責發展及擴大客戶基礎，並維護及進一步改善IT系統及客戶端接口，而Hope Sea Hong Kong則作為我們的轉運中心，協調從客戶的國際上游供應商進口至中國。鑒於上述情況，中國經營附屬公司及Hope Sea Hong Kong的業務高度融合交錯，各實體對整個價值鏈均有獨特的貢獻。

我們已委聘一家位於中國的國際性專業會計師事務所擔任獨立轉讓定價顧問（「轉讓定價顧問」），從公平合規角度審閱上述我們於業績紀錄期的轉讓定價安排。鑒於利潤分割法（「利潤分割法」）通常用於各方對利潤創造作出獨特貢獻且從事高度整合的業務的集團內交易，因此根據我們的轉讓定價安排的性質和特點，選擇利潤分割法作為評估方法。

基於以上審閱，我們的董事認為：

- 我們已根據轉讓定價法律及法規擬備充分的轉讓定價文件，以滿足適用的文件合規規定；及

業 務

- 中國經營實體及富洋進出口各自佔合併經營利潤的相對比率與其承擔全部經營成本的相對比率一致。因此，我們的轉讓定價安排符合公平交易原則。

董事進一步確認，截至最後實際可行日期，我們獲悉概無任何中國內地或香港稅務機關就我們的集團內交易及轉讓定價安排提出任何查詢、審計、調查或質疑且其尚未解決，亦無任何相關司法管轄區的任何稅務機關實施轉讓定價調整。

因此，我們的轉讓定價顧問認為且獨家保薦人同意，業績紀錄期的上述集團內交易符合相關轉讓定價法律及法規。

我們已採取以下措施以確保我們持續遵守適用的轉讓定價法律及法規：

- 我們每年留任就轉讓定價事宜提供意見的外部稅務顧問，對我們所選的轉讓定價方法及利潤水平指標進行分析，並根據分析結果通過財務預算規劃我們交易的轉讓定價政策；
- 我們的財務團隊及相關人員接受相關司法管轄區的相關轉讓定價法律及法規更新的培訓；
- 我們的管理層在所有報告表格提交至相關稅務機關之前進行審閱；
- 我們將繼續優化對主營業務的功能配置支持；
- 我們將繼續確保利潤安排與各實體的價值貢獻一致；及
- 我們將繼續記錄並存檔各實體對價值貢獻的相關證明文件，以供風險管理之用，包括但不限於職責規劃通信、相關工作的績效和成果評估等。

有關轉讓定價固有風險的更多詳細信息，請參閱「*風險因素 – 我們的運營可能受轉讓定價調整所影響*」。

業 務

我們供應鏈解決方案的需求模式

一般而言，我們預計客戶對我們供應鏈解決方案的需求可能具有季節性，農曆新年等法定長假會導致每年第一季度的需求減緩。COVID-19以及施加貿易關稅和壁壘等其他事件（尤其是地緣政治緊張局勢引起的事件）也可能擾亂我們供應鏈解決方案的需求模式。

中美及全球貿易緊張局勢

近年來，國際關係日益緊張，尤其是美國和中國之間。這些緊張局勢影響了兩國之間的外交和經濟關係。例如，2024年10月28日，美國財政部（「財政部」）發佈了一項旨在實施2023年8月9日的行政命令的對外投資最終規則（「最終規則」）。最終規則已於2025年1月2日生效。最終規則就美國人士對業務活動涉及三個領域的中國（包括香港及澳門）相關實體的廣泛投資實施投資禁令和申報要求：(i)半導體及微電子；(ii)量子信息技術；及(iii)人工智能系統（該等實體共同被定義為「受關注外國人士」）。受最終規則約束的美國人士被禁止向受關注外國人士作出若干投資或須就有關投資作出申報，該等投資活動被定義為「受關注交易」。

2025年2月21日，白宮發佈「美國優先投資政策」備忘錄（或投資政策），概述了幾項舉措，以激勵美國盟國和合作夥伴投資，同時限制涉及包括中國在內的「外國對手」投資的舉措。其中，投資政策旨在擴大美國對外投資法規所涵蓋的行業領域，並通過實施制裁補充對外限制。

此外，美國政府對自中國進口的產品施加關稅和貿易限制；而近期，此類貿易緊張局勢進一步升級為全球性局勢，不僅影響中國，也影響其他國家。於2025年2月1日，美國政府宣佈對加拿大、墨西哥及中國徵收一攬子關稅，其中除少數例外，所有自中國輸往美國的進口產品須課稅10%。自此，美國政府逐步提高自中國進口產品的關稅，曾一度達到145%（在其他關稅及稅費之上，已於2025年2月1日之前實施）。2025年5月12日，在日內瓦貿易會議之後，中美政府發佈聯合聲明，取消於2025年4月7日及2025年4月9日宣佈的91%關稅及暫停90天關稅，於2025年5月14日生效，於2025年4月2日公佈24%（原為34%）關稅，意味著自中國進口產品的實際關稅將從145%下調至30%；中國將自2025年4月2日起將對自美國進口產品徵收的關稅從125%下調至10%（美國政府自2025年2月1日起直至最後實際可行日期不時對中國徵收及調整關稅，「額外關稅」）。

業 務

由於我們於業績紀錄期所從事的美國相關貿易活動甚微，因此中美貿易關係緊張及額外關稅對我們的影響有限。下表載列我們透過跨境供應鏈解決方案按貨物來源地劃分的收入及GMV：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	(人民幣 千元)	佔總額的 百分比	(人民幣 千元)	佔總額的 百分比	(人民幣 千元)	佔總額的 百分比
按跨境供應鏈解決方案收入計						
— 進口解決方案						
亞洲						
中國內地 ⁽¹⁾	26,480	34.7	27,998	36.4	25,063	32.6
台灣	19,614	25.7	18,114	23.6	18,269	23.8
韓國	5,668	7.4	7,220	9.4	8,475	11.0
日本	5,540	7.3	5,348	7.0	5,554	7.2
其他	9,723	12.7	9,604	12.5	9,356	12.2
小計	67,025	87.8	68,284	88.8	66,717	86.9
歐洲	6,064	7.9	6,057	7.9	5,787	7.5
北美洲	2,563	3.4	2,172	2.8	4,169	5.4
非洲	669	0.9	388	0.5	107	0.1
大洋洲及其他	26	0.0*	16	0.0*	24	0.0*
總計	76,347	100.0	76,918	100.0	76,804	100.0
— 出口解決方案						
亞洲(中國內地)	1,653	100.0	2,287	100.0	3,277	100.0
總計	1,653	100.0	2,287	100.0	3,277	100.0

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	(人民幣 百萬元)	佔總額的 百分比	(人民幣 百萬元)	佔總額的 百分比	(人民幣 百萬元)	佔總額的 百分比

按GMV計

— 進口解決方案

亞洲

中國內地 ⁽¹⁾	10,788.8	36.0	11,340.5	32.6	13,322.4	32.4
台灣	9,329.2	31.1	11,220.7	32.2	12,188.7	29.6
韓國	2,207.9	7.4	4,655.9	13.4	5,676.0	13.8
日本	1,127.7	3.8	1,153.7	3.3	1,854.5	4.5
其他	3,421.4	11.4	3,356.6	9.6	3,390.2	8.2
小計	26,875.0	89.6	31,727.4	91.1	36,431.8	88.5

業 務

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	(人民幣 百萬元)	佔總額的 百分比	(人民幣 百萬元)	佔總額的 百分比	(人民幣 百萬元)	佔總額的 百分比
歐洲	2,217.0	7.4	2,207.5	6.3	2,354.2	5.7
北美洲	852.6	2.8	845.5	2.4	2,347.9	5.7
非洲	39.1	0.1	23.2	0.1	9.2	0.0*
大洋洲及其他	3.4	0.0*	4.6	0.0*	8.7	0.0*
總計	29,987.2	100.0	34,808.3	100.0	41,151.8	100.0
<i>— 出口解決方案</i>						
亞洲(中國內地)	743.6	100.0	1,251.0	100.0	1,583.8	100.0
總計	743.6	100.0	1,251.0	100.0	1,583.8	100.0

* 可忽略不計

附註：

1. 我們的客戶進口到中國內地的部分電子產品原產於中國內地，經香港再出口。根據弗若斯特沙利文的資料，這是電子行業的普遍現象：製造商通常將存貨集中存放於香港，以此作為服務全球市場（包括中國內地）的區域配送中心，而不是維持分散的國內物流網絡，而買家通過香港採購以獲得更廣泛的選擇。此現象可歸因於香港高度發達的自由港物流生態系統，可實現高效的整合、分揀、增值處理和快速重新分配。通過在香港集中存貨，製造商可精簡供應鏈管理、降低整體物流成本，並更靈活地應對全球需求變化。香港作為自由港的地位亦意味著更少的海關限制和更快的清關時間，有助於最大限度地減少延誤並確保及時向終端市場交付產品。對採購商而言，通過香港採購可讓採購商同時接觸來自多個供應商的更廣泛產品，並享有產品檢驗、重新包裝及質量控制等增值服務。

根據弗若斯特沙利文的資料，由於實施技術封鎖及貿易限制，電子行業（特別是先進元件、產品及設備）面臨重大不確定性。該等發展已影響該行業的全球增長及中國電子行業的營運。依賴進口關鍵元件和設備的企業可能面臨經營穩定性風險，而專注於出口電子產品的企業可能因懲罰性關稅等限制性政策導致出口成本增加而造成需求下降。進出口收縮或會減少對跨境供應鏈服務的需求，從而影響電子產品跨境供應鏈服務市場的增長勢頭。儘管面臨重大挑戰，但中國電子行業憑藉領先的綜合競爭力和成熟的行業生態系統，展現出強大的韌性。技術進步使中國電子公司在某些技術領域變得更加自力更生，更大程度上實現關鍵元件和核心技術的國內替代，進口需求逐漸從消費電子元件等初級產品轉向高性能芯片及高精度光刻機等先進產品、關鍵材料與設備。此外，中國電子產品競爭力的提升增強了其不可替代性，從而維持了出口需求。因此，預期電子產品跨境供應鏈服務市場將在國際貿易波動的情況下保持強勁。

業 務

根據我們管理層的評估及可獲得的最新運營資料，董事認為，目前的關稅並未對我們的整體運營產生任何重大不利影響。這主要是由於我們於業績紀錄期及直至最後實際可行日期從事美國相關貿易活動的風險有限。對我們的運營產生最直接影響的可能是中國對進口美國原產商品加徵關稅，但這不大可能對我們的營運造成重大影響。具體而言，於2023財年、2024財年及2025財年，我們美國原產商品產生的收入僅約為人民幣1.5百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣3.2百萬元，分別佔同期我們供應鏈解決方案總收入的1.9%、1.5%及4.0%，於2023財年、2024財年及2025財年，美國原產商品為我們的GMV分別貢獻約人民幣146.7百萬元、人民幣129.9百萬元及人民幣1,871.1百萬元，分別佔同期我們GMV總額的0.5%、0.4%及4.4%。

全球貿易緊張局勢正在迅速發展，有可能擾亂國際貿易格局，並最終影響我們的業務經營方式。於2025年8月12日，中美宣佈將該等關稅措施再延長90天至2025年11月10日，於2025年11月2日，有關期限進一步延長至2026年11月10日。目前尚不清楚美國或其他政府將採取哪些進一步行動（如有）。例如，於2025年10月10日，美國總統唐納德·特朗普先生通過其社交媒體宣佈，將自2025年11月1日起對從中國進口的商品加徵100%的關稅。經諮詢我們的國際制裁法律顧問，我們了解到，總統必須在法定授權下行事才能使該等關稅生效，僅由總統發表的公開聲明或公告本身不具有法律效力。若該等關稅生效，董事認為，其對我們的經營或財務表現的直接影響將微乎其微，原因是：(i)於業績紀錄期，我們的跨境供應鏈解決方案主要集中於進口電子產品到中國內地，於2023財年、2024財年及2025財年，跨境供應鏈解決方案的GMV總額中僅分別有約2.4%、3.5%及3.7%歸屬於出口解決方案，其收入中僅分別有約2.1%、2.9%及4.1%歸屬於出口解決方案，且該等出口解決方案主要涉及亞洲的目的地；及(ii)於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們一般於美國相關貿易活動中承擔的風險有限。在上述公告後不久，2025年10月30日，在中美貿易磋商之後，中國宣佈，美國同意將對中國商品加徵24%互惠關稅的暫停期限延長一年，並將所謂的「芬太尼」關稅從20%降至10%。作為回應，中國同意就對美國商品徵收的關稅進行相應調整。鑒於目前中美貿易政策的不穩定性，局勢進一步升級或政策突然變化的風險仍然重大。貿易政策引起的政治緊張局勢可能會更廣泛地影響主要經濟體之間的貿易量、跨境投資、技術交流和其他經濟活動，可能對我們的業務和財務狀況產生間接影響。

業 務

有關更多資料，請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－影響我們客戶的經濟波動、貿易緊張局勢、地緣政治風險、出口管制及貿易限制最終可能對我們的業務運營、經營業績及前景造成重大不利影響」。

知識產權

截至最後實際可行日期，我們擁有45項軟件著作權、兩項圖像著作權、八個註冊商標及七個域名，我們的董事認為該等知識產權對我們的業務而言屬重要。有關我們知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－2.知識產權」。

於2026年3月10日，我們接獲深圳市三海興科技有限公司（「**索賠人**」）向深圳市中級人民法院提起的一狀民事申訴，指控我們通過統一的IT系統的使用侵犯其名為「一種進出口貨物貿易管理平台」的專利（「**專利**」），並索賠人民幣50,000,000元連同訟費。

我們的知識產權顧問已詳細審查該申訴及專利並認為：

- (i) 該專利的保護範圍非常狹窄及獲法庭判定侵權成立的可能性極低。根據中國專利法，原告必須證明被指控系統具備該專利權利要求的全部技術特徵。即便僅缺少一項技術特徵，則不構成侵權。該專利的主要權利要求包含至少十項此類技術特徵，而根據我們知識產權顧問的評估，我們的系統遠未達至侵權的門檻；
- (ii) 有明確跡象表明，該訴訟乃構成乘本公司於[編纂]過程中弱勢而提起的惡意訴訟。以下因素尤為表明專利投機及惡意訴訟：根據我們的知識產權顧問對公開記錄的檢索，索賠人的註冊資本人民幣500,000元並無可識別的實繳註冊資本，且其參保人數為零；其註冊經營範圍與專利的關聯性不足，且索賠人無進出口貨物收發貨人註冊登記或持有進出口信用憑證的記錄；索賠人僅於2025年8月20日取得該項專利，於其後約兩週內向兩名第三方抵押該項專利作為抵押品，並其後不久即提出此大額損害索賠；且索賠人並無提交任何證據支持人民幣50,000,000元的損害賠償金額，亦無提供其計算該金額的任何依據；及

業 務

- (iii) 我們的情勢與最高人民法院指導案例第278號及其在(2023)最高法知民終2044號中的判決相似，法院在該案中判定，在沒有明確權利依據或事實依據的情況下，刻意提起專利侵權訴訟以損害他人利益構成濫用訴訟權利的惡意訴訟，且在公司[編纂]過程中啟動專利侵權訴訟，虛高的損害賠償額、缺乏法律依據以及膚淺的侵權分析，為旨在阻撓[編纂]程序及損害被告利益的惡意訴訟之特徵。

我們的董事在諮詢我們的知識產權顧問後認為，索賠人的訴訟屬輕率、纏訟及無理據，且並不存在勝訴的合理可能性。我們擬積極抗辯，並將尋求一切可利用的補救措施，包括提出適當的反訴及向國家知識產權局申請宣告該專利無效。截至最後實際可行日期，尚未安排任何聆訊日期。我們預期此事項不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

除上文披露外，董事確認，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響的知識產權侵權行為，並且並無捲入與侵犯知識產權有關的任何爭議或訴訟，也未獲知任何此類未決或面臨的索賠。

物業

自有物業

截至最後實際可行日期，我們擁有若干房地產物業概述如下：

編號	地點	建築面積(近似值)
1.....	中國深圳國企大廈永裕樓29層	200.79平方米
2.....	中國深圳國企大廈永輝樓29層	200.79平方米
3.....	中國深圳金運世紀大廈6K室	150.37平方米
4.....	中國深圳金潤大廈401至422室	1,422.54平方米

業 務

編號	地點	建築面積(近似值)
5.....	中國深圳鴻榮源禧園3棟202室	1,087.42平方米
6.....	中國上海天目西路218號2504室	130.45平方米

大部分該等物業最初由我們購置作自身營運用途。然而，由於我們的業務規模迅速擴張，該等物業已不能再滿足經營需要。我們目前將該等物業作為用於租賃的投資物業持有，根據上市規則第5.01(2)條，這屬於「物業業務」。我們擁有該等物業的業權證。除上表所列第3項及第5項物業於最後實際可行日期為閒置狀態外，該等物業目前均按正常商業條款出租予獨立第三方。我們或會考慮當前市況及我們收購合適的自用物業之擴張計劃後，在董事認為適當時按市場條款出售該等物業。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國內地共租賃13處物業，總建築面積約30,161.1平方米，分佈於深圳、上海和北京。在13處物業中，有6處用作我們的辦公場所，5處用作我們的倉庫，2處用作我們的員工宿舍。此外，截至最後實際可行日期，我們在香港共租賃3處物業，總建築面積為7,518平方米，用作我們的倉庫。除了我們從關連人士(請參閱關連交易)租賃位於深圳7,432.8平方米的一處物業和位於香港2,622.8平方米的另一處物業外，我們均向獨立第三方租賃所有該等物業。

我們主要將租賃物業用於我們的業務運營，根據上市規則第5.01(2)條，這屬於「非物業業務」。

與我們在中國的租賃物業有關的問題

截至最後實際可行日期，存在若干與我們的租賃物業相關的問題，主要由於(i)租賃物業存在業權瑕疵；(ii)與批覆的規劃方案不一致；以及(iii)租賃協議未登記。儘管上述情況均非主要歸因於我們，但在下文所討論有關監管執法的最壞情況下，我們的營運可能受到不利影響。該等物業主要用作我們的辦公室、倉庫及員工宿舍。

租賃物業存在業權瑕疵

截至最後實際可行日期，我們向第三方業主租賃的三處位於深圳並用作我們倉庫及員工宿舍的租賃物業(總建築面積為11,056平方米)存在業權瑕疵。這些物業的房

業 務

東已向我們確認，這些物業是過去在深圳農村地區城市化進程中興建的違章建築，業主尚未獲得相關的物業所有權證書。我們從中國法律顧問處了解到，由於此類業權瑕疵，相關租賃協議可能被視為無效，因此我們可能無法根據相關租賃協議行使我們使用此類物業的權利。在最壞的情況下，我們可能需要騰出相關物業。截至最後實際可行日期，我們尚未發現任何此類情況。

與批覆的規劃方案不一致

截至最後實際可行日期，我們其中一處租賃物業（建築面積為80.3平方米）的實際用途與相關物業所有權證書中記錄的用途不一致，且未就變更用途進行必要的監管備案，其中記錄的用途是用作公寓酒店，而我們將該物業用作辦公場所。根據《商品房屋租賃管理辦法》的有關規定，違反有關規定改變用途的物業不得出租，出租人可以處最高人民幣30,000元的罰款。基於上述情況，我們的中國法律顧問認為，若業主受到政府主管部門的處罰，我們將不會受到任何行政處罰，但可能無法佔用及使用此類租賃物業。

租賃協議未登記

截至最後實際可行日期，與我們在中國的兩處租賃物業（總建築面積為5,635.9平方米）有關的租賃協議尚未按照適用的中國法律的要求在當地房屋管理部門登記，主要是由於相關業主未能配合，這不在我們的控制範圍內。我們從中國法律顧問處獲悉，未能登記租賃協議並不影響其在中國法律下的有效性，然而，有關中國主管部門可責令我們改正備案，如果我們未能在規定期限內改正備案，該主管部門可對我們處以行政處罰（每次最高人民幣10,000元）。截至最後實際可行日期，我們尚未收到任何監管機構就任何有關上述事宜發出的任何通知。

與我們在香港的一項租賃物業有關的問題

於最後實際可行日期，我們有關建築面積為3,751.9平方米的一項位於香港的租賃物業（用作我們的倉庫）的租賃協議乃與一名並非登記擁有人的出租人訂立。該出租人尚未向我們提供其有能力或獲授權向我們出租該物業的證據，倘若我們訴諸於行使租賃協議項下的權利以使用該物業，則可能會令人對租賃協議的有效性產生質疑。

業 務

然而，該出租人已在租賃協議中明確確認及保證，其擁有合法權利及授權將該物業出租予我們作為倉庫，且該項租賃不會影響或侵犯任何第三方的權益，此外，倘若我們在租期內對該物業的正常使用被中斷，則該出租人須對我們遭受的損失承擔責任。因此，倘若出現任何重大問題，我們將通過對損失及損害賠償的合約申索，向出租人追索。據我們進行合理盡職調查後所知，該出租人擁有成熟的實質性物流及倉儲業務。

董事的意見

我們已個別及共同評估了上述與我們的租賃物業有關的問題的潛在法律後果以及對我們整體運營的影響，並考慮到我們的運營性質，通常不需要專門建造的設施，我們的董事認為，在最壞的情況下，替代場所隨時可供使用，而任何搬遷都不會導致過度的成本或對我們的運營造成重大干擾。因此，董事認為，上述有關我們租賃物業的問題均不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成任何重大影響。另請參閱「風險因素－我們的業務運營依賴租賃物業」。

毋須對我們任何物業權益進行估值

根據上市規則第5.01A條，本文件獲豁免遵守(i)包含對我們「物業業務」中任何物業權益進行的估值的規定，因各相關物業權益的賬面值少於我們總資產的1%；以及(ii)包含對我們「非物業業務」中任何物業權益進行的估值的規定，因各相關物業權益的賬面值少於我們總資產的15%。就香港法例第32章《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條及附表三第34(2)段的規定而言，《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》(香港法例第32L章)第6條亦有類似豁免。

僱員

於2025年12月31日，我們合共有326名全職僱員。我們大部分的僱員均位於中國內地。下表載列於2025年12月31日按職能及地點劃分的僱員數目明細：

<i>中國內地</i>	
管理	12
運營、倉儲和物流	124
營銷和客戶服務	81
財務和資金管理	32
人力資源、風險管理和行政	15
信息技術	13
小計	277

業 務

香港	
倉儲	30
營銷和客戶服務	14
財務和行政	5
小計	49
總計	326

與僱員的關係

董事確認，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守所有適用的勞動法律及法規。於業績紀錄期，我們並未為僱員足額繳納社會保險及住房公積金。根據我們中國法律顧問的意見，董事認為該等事項不會對我們的業務運營或財務業績造成重大不利影響。

董事確認，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無(i)與僱員發生任何重大糾紛，而該等糾紛會對我們的運營產生重大不利影響；(ii)因勞資糾紛對我們的運營造成任何重大干擾；或(iii)在招聘及挽留經驗豐富的員工或技術人員方面遇到任何重大困難。

我們的一家中國附屬公司深圳市華富洋供應鏈已根據中國相關法規成立工會。我們的工會積極為員工提供福利，努力維護員工的合法權益，並為有需要的員工提供支持；工會還組織員工活動。

培訓

我們透過不同的培訓計劃，加強跨境貿易業務知識的服務能力和技能。我們的主要職能部門，如海關事務團隊、資金管理團隊、市場營銷和客戶服務團隊會定期接受部門內培訓，主題與我們的業務及客戶緊密相關（如國際貿易、關稅及制裁）。有時，我們也會為僱員提供各種主題的技能培訓。此外，我們還鼓勵海關事務團隊成員定期參加外部機構舉辦的培訓，以便我們洞悉行業的最新發展。

更具體地說，作為AEO高級認證的持有者，我們必須：

- 定期為從事進出口業務的僱員提供有關海關法律法規和規定的培訓，並確保彼等了解最新政策要求。本公司的若干管理層團隊成員須每年至少接受兩次培訓。

業 務

- 定期為僱員提供有關跨境供應鏈貨物運輸風險的培訓。
- 定期為僱員提供應急管理培訓。
- 定期為僱員提供信息保護和保密培訓。

為了優化我們的運營，維護我們作為AEO高級認證持有者的信譽，我們定期為僱員提供上述培訓，並按要求保存培訓記錄。

薪酬及福利

我們通常向僱員支付固定工資、津貼及績效獎金。一般而言，我們會根據每名僱員的資歷、經驗及能力以及當時的市場薪酬水平確定僱員的工資。根據適用的中國法律法規，我們須為僱員繳納強制性社會保險費，以提供退休、醫療、工傷、生育及失業福利以及住房公積金。

我們於業績紀錄期並未為僱員足額繳納社會保險及住房公積金供款，截至2025年12月31日的所欠金額約為人民幣12.1百萬元。上述情況主要是由於我們的僱員普遍不願承擔其相關供款，該等供款將實際減少其收到的工資金額，因而不願足額供款。

我們可能會被主管部門要求按照規定期限補繳社會保險所欠金額及逾期款項（自欠繳之日起按每日0.05%計算）。根據相關中國法律法規，倘未按規定全額繳納住房公積金，由住房公積金管理中心責令限期繳納欠款。逾期仍不繳納的，可以申請中國法院強制執行。倘我們被主管部門要求補繳社會保險及住房公積金所欠金額，我們須於規定期限內繳納所要求的金額。倘我們於接獲相應付款通知後未能於相關主管部門指定的期間內支付任何規定金額，於2025年12月31日，我們可能面臨的罰款及罰金的潛在最高金額（根據我們的社會保險供款所欠金額計算）為人民幣24.5百萬元。截至最後實際可行日期，我們並無接獲任何相關中國機關要求我們就社會保險及住房公積金繳

業 務

付任何差額或對我們施加任何行政處罰的通知，亦不知悉任何重大僱員投訴或涉及與僱員有任何關於社會保險及住房公積金的重大勞動糾紛。應主管部門的要求，我們已承諾及時悉數結清任何未繳社會保險及住房公積金供款金額，並遵守其其他指示（如有）。

我們已採取以下措施以盡量減少與社保及住房公積金有關的風險：(i)在遵守相關法律及法規的情況下，建立與僱員的溝通渠道，尋求彼等在遵守適用付款基數方面的理解與合作，這可能需要僱員作出額外供款；(ii)我們已指定人力資源部門每月審閱及監督社會保險及住房公積金的申報及供款；及(iii)我們亦持續了解有關社會保險及住房公積金的中國法律法規及當地慣例的最新發展，以便我們按主管部門的要求及時調整社會保險及住房公積金政策。我們將不時就相關中國法律及法規向我們的中國法律顧問諮詢意見，以使我們及時了解相關監管發展。

就我們各中國主要經營附屬公司而言，(i)我們已取得當地社會保險及住房公積金主管部門出具的信用報告，載明相關附屬公司於業績紀錄期並無因社會保險及住房公積金供款而受到任何行政處罰；(ii)概無收到我們僱員就繳納社會保險及住房公積金向中國相關部門提出的任何大規模投訴，亦無因僱員投訴而受到中國相關部門進行的任何特別調查或檢查；及(iii)概無收到中國相關部門要求繳納社會保險及住房公積金差額的任何通知或指令。基於上述情況，並考慮到國家稅務總局發佈的相關規定，即禁止地方稅務部門主動對過往社會保險欠款進行調查，以及中國相關部門的執法措施。我們的中國法律顧問認為，中國相關部門要求我們補繳欠款或對我們進行處罰的風險很小，董事認為，該等事項不會對我們的業務運營或財務業績造成重大不利影響。因此，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並無就社會保險及住房公積金供款所欠金額作出任何撥備。

此外，中國最高人民法院於2025年7月31日發佈《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋（二）》（「解釋二」），自2025年9月1日起施行。鑒於我們已依法與僱員訂立勞動合同，並為除依法免繳人員（如實習生和再就業退休人員）外的所有僱員辦理了社會保險登記並繳納社會保險費用，我們的中國法律顧問認為：(i)解釋

業 務

二並未擴大處罰範圍或廢除現行法律；(ii)倘我們應相關政府部門要求及時繳納社保及住房公積金供款；及(iii)在現行中國法律法規未發生重大變動、社保政策執行及地方政府檢查實踐未出現重大調整、且僱員未提出重大投訴的情況下，相關中國政府部門要求我們補繳欠款或對我們處以罰款的風險極低。

保險

作為供應鏈解決方案提供商，我們在日常業務過程中面臨多項固有風險。這些風險包括交付過程中的財產損失，自然災害、政局動盪及敵對或其他因素導致的業務中斷。根據我們與客戶簽訂的服務協議，如果在特定情況下貨物丟失或損毀（例如，在進口解決方案方面，當我們從香港的國際上游供應商處收到貨物後貨物丟失或損毀），我們可能須向客戶作出賠償。倘在訂明的情況下發生貨物丟失或損毀，我們的客戶可向我們索償，如我們認可彼等的申索，我們將把賠償匯給我們的客戶。於2023財年、2024財年及2025財年，我們匯給客戶的賠償金額（在下文討論的保險保障範圍內）分別約為零、人民幣101,423元及零。

我們購買保單，以就第三方責任、運輸風險、我們倉庫、設備及所儲存貨物的財產損失和損害、業務中斷、人員傷亡賠償等方面獲得保險保障。倘若我們最終須對有關貨物的損害或損失負責，客戶對我們的索賠一般根據我們購買的上述保單進行賠付。董事認為，我們目前的保險保障符合跨境供應鏈服務行業的市場慣例，足以保障我們的日常業務運營。

董事確認，於業績紀錄期，我們沒有因業務運營而面臨任何重大保險索賠或責任，也沒有作出任何重大保險索賠。

我們的行業和業務運營存在若干固有風險，例如勞動力短缺及人工成本上漲、我們與客戶建立並維持業務關係的能力及供應商的獲取及表現，而這些風險並未獲得我們現有保單的保障，原因是有關風險不在可供購買的保單的保障範圍內，而且為有關風險投購保險在商業上不合理或不符合市場慣例。

此外，我們有限的保險保障可能會導致我們面臨重大的成本及業務中斷。有關風險詳情，請參閱「風險因素－我們的保險保障範圍可能不足」。因此，我們已採納若干風險管理及內部控制政策，以減輕保險相關風險。

業 務

環境、社會及企業管治

我們身為企業公民，須致力確保履行企業社會責任，此亦是推動本集團長遠發展的關鍵因素。因此，我們將環境、社會及管治（「ESG」）事宜與企業管理及運營結合，並致力在[編纂]後遵守ESG匯報要求。

我們以聯交所《環境、社會及管治報告守則》、國際可持續披露行業準則以及同行業或相似行業上市公司的ESG報告為基準，認為與本集團緊密相關的關鍵ESG議題包括資源利用、氣候變化、健康與安全及供應鏈管理。針對這些議題，我們制定了相關政策和管理流程，確保合規，促進穩定、可持續的營運。

ESG相關事宜管治

我們已建立ESG治理結構及相關制度。

我們的ESG制度由董事會主席監督。董事會全面負責制定及審閱本集團的ESG願景、策略、政策及目標，以及定期分析、評估及協調有關ESG的表現。董事會共同負責制定及建立ESG相關機制及政策。董事會監督及批准重大ESG事宜、識別業務發展計劃中的潛在風險，並根據所作建議作出決策，以及對以下負責：

- 指導和審查ESG策略的發展；每六個月召開會議，評估和管理關鍵ESG指標及目標的進展；
- 評估並確定與環境、社會和管治事宜相關的風險；
- 確保建立適當、有效的ESG風險管理和內部監控系統；及
- 審查向公眾披露的ESG相關報告[編纂]。

業 務

此外，我們也成立了由人力資源、財務及信息科技部門等各部門成員組成的ESG工作小組。該工作小組的負責人從人員中根據其經驗和公司職責選出，並由董事會任命。該工作小組主要負責：

- 隨時了解最新的ESG相關法律法規，包括適用的上市規則，並將任何變更告知董事會，同時相應地更新我們的ESG政策；
- 根據我們的業務運營確定關鍵利益相關者，了解其顧慮並回應ESG事宜；
- 確保每位負責其職能範圍內的ESG活動的負責人進行風險評估和管理，並定期向工作小組負責人報告；
- 制定我們的ESG政策、策略、優先事項和目標；
- 制定、評估ESG政策的有效性並確保其實施，並定期向董事會提供其有效性的最新資料；
- 編製向公眾披露的ESG相關報告並向董事會報告；及
- 監控可能影響我們發展的其他ESG相關事項。

我們將ESG政策落實到本集團所有部門及附屬公司，推動ESG工作小組的工作，確保及時控制和化解潛在風險。

董事會已審閱ESG工作小組所總結的ESG事項，並根據彼等的管理經驗及對本集團業務的了解識別出重大ESG事項。該評估參考了ESG工作小組編製的摘要，其中包括同類行業上市公司ESG報告中的重大ESG事項、主流ESG評級及國際可持續披露準則。優先考慮的ESG事項(包括資源使用、氣候變化、健康與安全及供應鏈管理)與我們的業務策略及營運緊密結合，體現我們將ESG融入業務與營運的理念。

能源使用

於最後實際可行日期，我們於中國內地及香港租賃了若干物業作為我們的辦公室、倉庫及員工宿舍，並擁有一支運輸車隊和公務車輛。我們的一次能源消耗包括購

業 務

買電力、柴油（用於運輸車輛）和汽油（用於公務車輛）。為有效管理能源使用，我們實施了能源及資源管理制度，成立了能源管理領導小組，並制定了能源及資源相關目標。於業績紀錄期，我們也採取了多項措施來節省能源和減少排放：

- **主動用電管理：**我們透過張貼節電標語來提高僱員的環保意識。每天下班後安排專人檢查電器設備及照明設備，定期維護，並在倉庫安裝智能電錶監控用電情況，並迅速處理任何異常情況。
- **照明升級：**我們以低功耗LED燈取代傳統照明，並確保電氣照明的定期維護和清潔。
- **辦公室實務：**我們提倡無紙化辦公環境，並使用再生紙進行必要的列印。我們購買環保辦公用品，設立垃圾分類點，並派專人監督垃圾管理。
- **綠色出行：**我們鼓勵僱員採取環保的通勤方式，並舉辦「綠色騎乘日」等活動。
- **綠色物流：**我們優化物流配送路線，降低能源消耗。

該等舉措彰顯了我們對節約能源及可持續營運的承諾。下表載列我們於業績紀錄期的能源使用情況：

指標	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
耗電量(兆瓦時).....	300.15	318.94	315.94
汽油(公升).....	4,750	4,800	4,900
柴油(公升).....	70,000	72,012	73,540
綜合能耗(兆瓦時).....	1,055.40	1,095.13	1,072.65
綜合能耗強度(兆瓦時／百萬收入).....	4.79	4.66	4.46

我們制定了到2027年將綜合能源消耗強度相對2024年降低2%的目標。為實現此目標，我們辦公用車將優先購買新能源汽車，積極探索使用新能源汽車，進一步優化陸路運輸的物流線路。該等措施反映我們對降低能源消耗及提高可持續性的承諾。

業 務

水資源管理

我們主要使用市政供水。於業績紀錄期，我們加強了水資源管理工作。我們在辦公區域張貼標識，提高僱員節約用水的意識，減少用水量。我們制定了到2027年力求將用水量相對2024年降低2%的目標。為實現此目標，我們將實施以下措施：

- 開展節水宣傳培訓，強化僱員的水資源保護意識。
- 鼓勵僱員提出節水建議，並獎勵切實可行的想法。
- 翻新倉庫時，將用水裝置更換為節水器具。

該等措施彰顯我們對負責任的水資源管理及可持續發展的承諾。下表載列我們於業績紀錄期的用水情況：

指標	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
取水量(噸)	7,056.55	7,100.65	7,211.60
廢水排放量(噸)	6,350.90	6,390.59	6,520.55
用水量(噸)	705.66	710.07	720.55
用水強度(噸／百萬收入)	3.20	3.02	3.00

排放管理

廢棄物管理

我們的無害廢棄物主要包括生活垃圾。所產生的有害廢棄物包括辦公室日常使用的廢電池、廢墨盒以及儲存中心的廢燈管。我們的經營活動在租賃的辦公室及倉庫進行，無害廢棄物由市政環衛部門通過物業服務提供商收集。有害廢棄物投入物業服務提供商設立的回收點，最終交由有資質的第三方清理、運輸及處置。產生的廢水主要為日常辦公活動產生的生活污水。

業 務

下表載列我們於業績紀錄期的廢棄物排放情況：

指標	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
無害廢棄物總量(噸)	120.00	132.00	134.00
無害廢棄物強度(噸／百萬收入)	0.54	0.56	0.56
有害廢棄物總量(噸)	0.55	0.66	0.64
有害廢棄物總強度(噸／百萬收入)	0.003	0.003	0.0027

我們制定了到2027年力求將無害廢棄物強度相對2024年降低2%的目標。此外，我們旨在到2027年將有害廢棄物維持在每百萬收入0.003噸的目標。該等目標彰顯我們對減少廢棄物及提高可持續業務運營的承諾。

應對氣候變化

我們參考氣候相關財務信息披露工作組(TCFD)的框架及建議來識別及評估與氣候變化相關的風險，評估其對我們運營、戰略及財務表現的實際及潛在影響。我們積極實施對策，以促進我們企業的可持續發展。

管治

管理層定期通過管理評審討論氣候應對措施。我們已初步建立氣候相關風險與機遇管理框架，明確決策、管理及執行層面的主要職責。該框架有助將ESG事宜(包括氣候變化)融入我們的日常營運及管理。

策略

我們已確定以下與氣候變化有關的風險和機遇。我們評估及分析其對我們營運的潛在影響，並根據行業特點及我們的整體業務計劃制定策略及措施。

業 務

氣候風險類型	風險類別	氣候相關風險分析	策略及對策
物理風險	慢性	氣溫及海平面上升可能會限制能源使用、增加成本及施加新的監管限制。運輸路線的調整可能會增加物流成本。	使用空調製冷，減少高溫作業時間，在衛生站準備防暑藥物，並採用節水技術降低用水量和處理成本。
	急性	長期降雨可能會擾亂主要原材料的供應和製造業務，造成商品供應不穩定和交貨延遲，對庫存管理和客戶服務構成挑戰。	與供應商建立穩定的合作關係以及時補貨，建立安全存儲系統，優化物流網絡，並採用多路線及多方式運輸，將風險降至最低。
轉型風險	政策及法律	更嚴格的環境法規可能會降低能源使用和溫室氣體管理的門檻，從而增加管理工作和成本。	持續監察相關政策及法規，評估新訂或經修訂的法律，並迅速處理不合規項目。
	技術	低碳技術的開發及應用正轉向加強環境保護。	於營運期間監察技術及設備更新，並按需進行節能改造。
	市場	客戶的碳中和目標包括範圍III排放，提高對運輸行業減排的期望。	設計節能及節省材料的產品，以保持質量，同時符合環保與節能趨勢。
	聲譽	倘我們在環境及社會責任方面表現不佳，社會對可持續發展的期望不斷提高可能會損害我們的聲譽，從而影響市場形象及客戶忠誠度。	定期進行聲譽風險篩查、識別潛在風險點、評估風險水平及影響，並確保利益相關者可評估及監督我們的可持續發展工作。

業 務

該等策略及對策反映我們積極管理氣候相關風險，並把握機遇提升可持續性。

風險管理

於管理氣候變化風險時，我們會考慮營運場所的位置、業務流程及上下游活動。我們謹慎評估物理風險和轉型風險，積極將氣候變化風險納入全面風險管理體系。我們的目標是逐步建立健全氣候風險評估及應對機制，提高應對氣候變化的韌性及競爭力。

我們通過持續的風險監測進一步評估氣候風險，並通過監測系統獲得災害預警。這使我們能夠制定相應流程以確保人員和材料安全，迅速應對極端天氣事件（如暴雨、高溫）。

指標及目標

我們確定與氣候變化相關的指標，重點關注能源消耗（電、柴油及汽油）和溫室氣體排放，包括範圍1（直接排放）和範圍2（間接能源排放）。我們將低碳環保的理念貫穿於運營過程中，定期檢討活動、調整目標並及時提出措施。我們已制定短期、中期及長期目標，積極應對氣候變化：

- **短期（1至2年）：**持續優化運輸路線，物色後備供應商，並將ESG理念（特別是節能減排）納入供應商選擇中。
- **中期（3至5年）：**繪製供應鏈氣候風險地圖，建立監測預警系統，並倡導供應商綠色認證。
- **長期（5年以上）：**計劃部署人工智能進行風險預測，並建立區域配送中心以分散風險。

業 務

該等舉措展現我們應對氣候變化風險及確保可持續運營的承諾。

指標	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
溫室氣體排放 溫室氣體總排放量 (範圍1及2，以噸二氧化碳 當量計) ¹	372.98	389.31	379.66
範圍1溫室氣體排放量 ² (噸二氧化碳當量)	201.81	207.42	208.85
範圍2溫室氣體排放量 ³ (噸二氧化碳當量)	171.18	181.89	172.30
溫室氣體排放強度 (噸二氧化碳當量/ 百萬收入)	1.69	1.66	1.58

針對範圍3排放，我們已就15類範圍3溫室氣體排放的適用性進行調查。此過程包含諮詢相關部門及外部利益相關者，以釐定及審核各個項目的可行性，並對範圍3溫室氣體排放類別進行優先排序。經評估適用性與可行性後，我們已依據溫室氣體議定書計算出類別1與類別6的相關範圍3溫室氣體排放量。

1 溫室氣體總排放量等於溫室氣體範圍1排放量及溫室氣體範圍2排放量之和。

2 溫室氣體範圍1排放量根據汽油使用量及排放系數計算所得，而排放系數引用自《中國能源統計年鑒2020》附錄4及《IPCC, 2014：氣候變化2014：綜合報告，政府間氣候變化專門委員會第五次評估報告第一工作組、第二工作組和第三工作組報告》。

3 溫室氣體範圍2排放量根據用電量及排放系數計算所得，而排放系數引用自生態環境部《關於做好2023 – 2025年發電行業企業溫室氣體排放報告管理有關工作的通知》。

業 務

下表載列我們於業績紀錄期的範圍3溫室氣體排放的指標：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
間接溫室氣體排放 (範圍3) ¹	265.19	277.28	284.07
間接溫室氣體排放強度 (範圍3)	1.20	1.18	1.18

同時，我們亦鼓勵僱員採取綠色通勤的做法及減少商務旅行，以進一步減少範圍3溫室氣體排放量。

僱傭、培訓及職業健康與安全

僱傭管理

我們制定《僱員手冊》及其他制度，進一步規範僱員的日常工作行為，確保公平、透明、公開的管理原則。我們的目標是為所有僱員和求職者提供平等的就業機會和公平的工作環境，與僱員共同成長。我們致力在人力資源管理的各個方面消除歧視，包括招聘、培訓、晉升、薪酬及福利以及獎懲。我們絕不容忍基於種族、國籍、性別、年齡、宗教信仰、性取向、婚姻狀況、懷孕、殘疾或其他受法律保護的特徵的歧視。

我們嚴格禁止以任何形式僱傭童工，包括全職、兼職、實習、勞務外包及其他僱傭形式。在招聘過程中，我們嚴格核實所有應聘者的身份證等有效證件，以確認其已年滿16歲。無法提供有效身份證件或年齡可疑的應聘者將不予錄用。

¹ 範圍3的間接溫室氣體排放包含類別1與類別6。類別1涵蓋從供應商取得的運輸服務所產生的溫室氣體排放，其排放系數採用溫室氣體議定書2024年版。類別6涵蓋航空旅行與酒店住宿產生的溫室氣體排放，其排放系數分別採用《政府間氣候變化專門委員會(IPCC)第五次評估報告(AR5) (2013年)》及《英國政府公司報告溫室氣體轉換系數(2023年至2025年)》。

業 務

截至2023年、2024年及2025年12月31日，按性別、僱傭類型及年齡劃分的僱員分佈如下：

指標	僱員類型(人士)	於12月31日		
		2023年	2024年	2025年
僱員總數.....	–	330	323	326
按性別	男性	185	178	186
	女性	145	145	140
按僱傭類別.....	高級管理層	14	14	12
	中層管理人員	30	25	29
	普通員工	286	284	285
按年齡組別.....	30歲及以下	77	79	84
	31至40歲	119	114	118
	41至50歲	90	91	95
	51歲及以上	44	39	29

僱員關懷

我們已建立有效的溝通渠道，架起僱員與高級管理層之間的橋樑。這使我們能夠更好地了解僱員的工作和生活的方方面面，及時掌握其思想動向，提高其積極性，並落實以人為本的管理理念。我們定期舉辦生日會、同鄉聚會及午餐聚會等活動。內地僱員享有內地及香港假期。此外，我們為僱員提供免費餐食，並定期組織旅遊、體檢及團建活動。

培訓及發展

配合我們的業務發展目標，我們鼓勵僱員不斷增進知識和技能，以推進其事業。我們實施扁平化管理，提供明確的職業發展路徑。我們的培訓計劃包括面向新僱員的信息安全和海關培訓等線下必修課程。我們亦舉辦外地培訓活動，並組織參加政府機關舉辦的講座，讓培訓內容與形式更多元化。

僱員健康及安全

為確保僱員的健康和工作安全，預防事故和職業病的發生，以及營造安全健康的工作環境，我們已制定《華富洋僱員健康及安全制度》。我們定期開展安全教育，每季

業 務

度舉辦由專業醫生或健康專家主講的健康知識講座，並組織問答環節，解決僱員關注的問題。我們亦透過專業心理諮詢機構提供心理健康支持服務，為僱員提供免費諮詢服務。

所有僱員每六個月須參加一次安全知識再培訓，以了解新的法規、技術及事故案例，從而加強安全意識。我們每月對工作環境進行全面安全檢查，重點檢查辦公設施、生產設備、消防設備、電路、通風及照明。倘發現任何危害，將立即發出整改通知，列明負責人及期限。我們亦每季度組織應急演練，模擬不同事故情景，讓僱員熟悉應急處理流程及職責。演練後評估有助修訂及完善應急計劃。

服務責任

我們對ESG原則的承諾已深深植根於我們的業務運營及服務之中。我們許多客戶處於快速發展的電子行業，這使得在其對靈活性的需求與適當的採購及生產計劃之間取得平衡具有挑戰性。流行技術部件的採購效率不高會導致原材料或市場需求不足的產品出現大量存貨，從而造成大量碳排放。

為此，我們提供靈活的服務方案，使客戶能夠迅速回應市場需求、簡化及自動化交易流程、減少不必要的步驟及中介，並提高整體效率，從而支持碳中和工作。我們已根據商務部的規定及其他文件的要求制定管理制度，以有效管理服務質量，加強內部溝通與協作，了解客戶需求，並提供個性化的服務解決方案。

我們迅速、專業地處理客戶投訴。收到投訴後，商務專員會在一個工作日內將客戶投訴處理表轉交商務總監。商務總監隨後會在兩個工作日內提供初步處理意見或要求客戶提供進一步資料。對於一般投訴，銷售人員會在五個工作日內跟進並作出回應。我們不斷優化供應鏈解決方案，我們能將上游國際供應商與客戶指定地點之間的處理時間從七至十天縮短到三至四天，就是最好的證明。

業 務

供應鏈管理

我們根據《中華人民共和國招標投標法》等相關法律及法規，制定供應商管理制度，規範供應鏈管理。這可確保供應商滿足我們在產品品質、交貨能力及服務水平方面的要求，從而提高我們供應鏈合作夥伴的可持續性及能力。

我們優先考慮綠色採購，並制定綠色採購管理制度。這包括優先考慮環保產品及服務，以減少我們活動對環境的影響。我們每年對相關人員進行綠色採購培訓，並定期與供應商交流最新的綠色採購準則，以促進整個供應鏈的協調綠色發展。

誠信與反貪腐

為規範僱員廉潔自律行為，弘揚企業誠信，我們已建立廉潔採購管理辦法。該等辦法確保招標和採購公開、透明，並經過多級審批。我們通過納入廉潔條款、完善採購及合同管理制度以及規範流程等方式，規範合同管理。

我們的採購團隊會評估供應商，並執行廉潔採購。法律團隊審查合同的合規性，審計團隊定期進行誠信審計，人力資源部門則組織誠信培訓，並將其納入僱員考核。我們設有直接連接到主席熱線電話的開放舉報渠道，保護舉報人，並在15個工作日內提供反饋。我們每季進行誠信風險評估，每年進行跨部門人員參與的內部審計與檢查。

我們未來三年的反貪腐目標包括實現舉報處理率100%，反貪腐培訓僱員參加率95%以上，以及採購違規率0%。供應商與合作夥伴須簽署誠信承諾書，如其違反規則，將終止合作。

企業社會責任

我們積極參與社區公益活動，在專注業務發展的同時，主動承擔社會責任。截至2025年12月31日，我們已開展三項公益活動。該等努力有助塑造負責任的企業形象，並有利於我們業務的可持續發展。

業 務

數據合規和數據安全

我們遵守《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》、《中華人民共和國網絡安全法》和《網絡安全審查辦法》。我們已實施嚴格的數據安全管理體系，以確保在數據的收集、使用、存儲、傳輸和傳播方面遵守適用的法律法規和現行行業慣例。

我們承諾保護個人信息的私隱及安全。我們嚴格限制我們收到的個人信息的範圍，以確保訪問範圍與客戶的合法業務需求相稱，並嚴格針對其使用。我們出於以下原因收集個人信息：

- (i) *提供供應鏈解決方案*。我們收集及使用客戶（或代表客戶收取或提取貨物的公司）的聯繫資料（包括姓名及電話號碼）。
- (ii) *人力資源管理*。我們向僱員收集個人資料，包括姓名、身份證號碼、出生地、國籍、種族、年齡、聯繫資料、地址、緊急聯繫電話、工作經驗及教育背景，用於僱傭管理。

根據我們的中國數據法律顧問的資料，上述對個人資料的收集及使用已獲正式授權且符合相關法律規定。

我們已實施一套全面的內部控制措施，包括處理數據安全管理各個方面的健全的政策框架。我們嚴格的個人信息保護程序包括通知、同意、收集、目的限制、訪問控制、安全存儲和備份、風險監控和應急響應。遵循最少必要原則嚴格控制個人資料的存取，並按工作職責分配權限，並保留記錄以作定期審核。此外，擁有訪問權限的人員必須接受數據安全培訓並簽署保密協議，確保合規並保護數據完整性。

此外，我們的中國數據法律顧問認為，鑒於(i)我們的業務運營不涉及重要數據或核心數據的處理；(ii)本集團沒有任何實體被通知及指定為關鍵信息基礎設施的運營者，《中華人民共和國網絡安全法》及《網絡安全審查辦法》不會對本集團在中國境內及香港的業務運營構成重大不利影響；及(iii)根據我們的中國數據法律顧問於2025年3月11日與中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心進行的諮詢，香港是中國的一部

業 務

分，在香港[編纂]不應被視為在外國證券交易所[編纂]，因此《網絡安全審查辦法》中的網絡安全審查要求不適用於本公司。基於以上所述，我們的中國數據法律顧問也認為，根據《中華人民共和國網絡安全法》及《網絡安全審查辦法》，本集團的業務運營和建議在香港[編纂]不會產生國家安全風險。鑒於中國在數據隱私和網絡安全方面的立法和執法仍在不斷發展，我們將密切關注監管方面的進一步發展，並及時採取適當措施。

截至最後實際可行日期，我們並無接獲中國任何主管監管機構就網絡安全、數據安全或個人資料保護提出的任何相關查詢。據我們的中國數據法律顧問告知，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均遵守有關網絡安全、數據安全及個人資料保護的適用中國法律及法規。於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們並未發生任何重大數據洩漏或數據遺失事件，亦未發生任何重大未經授權使用客戶海外最終消費者個人資料的事件。

法律程序及合規

2016年至2019年期間，我們共計收到深圳市福田區工業和技術發展局（其職能現由深圳市福田區商務局代行，以下簡稱「福田商務局」）發放的補貼約人民幣15.4百萬元。該等補貼的前提是我們維持稅務居民身份，且註冊地址不遷出福田區（「補貼條件」）。2019年，我們因營運需要遷至深圳市南山區，乃考慮到下列因素：(i)更靠近我們的倉庫，以改善管理和協調；(ii)更便捷地前往我們進出口業務的主要樞紐深圳灣；及(iii)南山區提供的配套設施更加完善，整體商業環境更適合我們的運營，而福田區則更側重於金融業。我們的董事確認，我們搬遷並非受到任何政府補貼或優惠政策的激勵。因此，福田商務局於2023年8月發佈收回上述補貼的書面決定。儘管我們知悉搬遷後將不再符合補貼條件，無資格獲得任何後續補貼，但尚不明確已獲批的補貼是否會被追回。經諮詢訴訟律師後，我們於2024年2月向相關政府部門提起行政訴訟，要求撤銷該決定。然而，法院判決敗訴。我們隨後於2024年12月向上一級法院提起上訴，倘我們上訴失敗，我們準備退還先前收到的人民幣15.4百萬元補貼，我們已於2021年全額計提該筆補貼。截至最後實際可行日期，最終判決仍在審理中。在與我們的訴訟律師就此上訴進行諮詢後，我們目前預計將於2026年上半年收到判決。

業 務

於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們未捲入任何實際或待決的法律、仲裁或行政程序，包括任何破產或接管程序，致令我們相信會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽構成重大不利影響。董事並無捲入任何實際或面臨威脅的申索或訴訟。本集團的財產或業務並無於任何法院面臨既存或未決的重大法律、仲裁或行政程序，亦無捲入有關程序，本集團的任何財產或成員公司亦非有關程序的對象。然而，我們可能不時成為日常業務過程所引致各類法律、仲裁或行政程序的當事人。

我們的中國法律顧問認為，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們已於所有重大方面遵守所有相關法律及法規。

於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們未曾涉及任何導致罰款、執法行動或其他懲罰的重大不合規事件，而可能會單獨或共同對我們的業務、經營業績及財務狀況構成重大不利影響。

與受國際制裁的若干實體及國家有關的業務活動

若干國家及組織，包括美國、歐盟、聯合國及英國（統稱「**相關制裁司法管轄區**」），已透過行政命令、立法或其他政府措施實施經濟制裁。該等制裁或會針對特定國家、地區、行業、實體或個人。

若干客戶被加入工業和安全局實體清單

於業績紀錄期，我們曾代表五名客戶（「**指定實體**」）提供供應鏈解決方案及向中國進口電子產品，四名客戶通過出口管制條例（「**出口管制條例**」）的修訂版被美國商務部工業和安全局（「**工業和安全局**」）列入實體清單。下表載列該等指定實體的詳情：

主要業務	主要營業地點	涉及我們 跨境供應鏈 解決方案的 進/出口項目	與我們的業務 關係年限 (直至終止 為止)	於業績紀錄期的 收入貢獻 <i>(人民幣千元)</i>	於業績紀錄期的 GMV貢獻 <i>(人民幣百萬元)</i>
A實體.....	集成電路、傳感及激光設備的設計、生產及銷售	中國深圳 集成電路及晶圓	6年	2023財年：9.8 2024財年：9.6 2025財年：零	2023財年：1.9 2024財年：1.7 2025財年：零

業 務

	主要業務	主要營業地點	涉及我們 跨境供應鏈 解決方案的 進/出口項目	與我們的業務 關係年限 (直至終止 為止)	於業績紀錄期的	於業績紀錄期的
					收入貢獻	GMV貢獻
					(人民幣千元)	(人民幣百萬元)
B實體	智能無人機的製造及銷售	中國深圳	集成電路	8年	2023財年：77.5 2024財年：25.4 2025財年：零	2023財年：31.2 2024財年：6.7 2025財年：零
C實體	電容器產品、過濾器等產 品的集成電路的銷售	中國成都	電容器	11年	2023財年：15.9 2024財年：6.4 2025財年：零	2023財年：1.0 2024財年：0.2 2025財年：零
D實體	提供自動化生產及飛行器 的系統解決方案及配套 硬件解決方案	中國北京	集成電路及 晶體管	10年	2023財年：5.1 2024財年：零 2025財年：零	2023財年：1.1 2024財年：零 2025財年：零

美國政府出於國家安全、外交政策及其他各種政策原因實施出口管制。主要的美國出口管制制度的其中一項為出口管制條例，該條例由工業和安全局所管理及實施。工業和安全局負責管理各類商品、軟件及技術（統稱為「物項」）的出口、再出口或國內轉讓，包括大部分的商業物項、「兩用」物項（即該等物項同時具有商業及軍事或擴散的用途）及較為不敏感的軍事物項。受出口管制條例規管的物項根據出口管制分類號碼（「出口管制分類號碼」）、目的地以及預期的最終用途或最終用戶申請許可證。工業和安全局還保留了幾份受限制方名單，包括實體清單（聯邦規則彙編第15章第744部分第4號補充文件），該名單對名單上的各方提出了額外的許可要求。

根據工業和安全局管理的出口管制條例修訂版，指定實體被列入實體清單。因此，指定實體在無許可證的情況下不得接收受出口管制條例規限的物項。即使指定實體並非最終用戶但以其他方式參與交易（例如，作為買方或收貨人），該等限制亦適用。涉及實體清單各方的許可證申請須予拒絕。值得注意的是，適用於指定實體的實體清單限制僅適用於受出口管制條例規限的物項，前提是該等物項將由指定實體在指定列入實體清單後進口、採購或獲得。此外，美國或非美國供應商甚至可繼續向指定實體提供實體清單指定後物項，前提是：(i) 該等物項不受出口管制條例規限；或(ii) 雙方從工業和安全局獲得必要的出口許可證（受限於拒絕許可的許可證政策）。

據董事所知，我們並無為或代表指定實體根據各自的指定參與受出口管制條例規管物項相關的任何進出口服務。我們已對我們的供應鏈記錄及文件（包括進出口物流服務中用於核實產品型號、品牌、產地、數量、價格及重量的供應商發票及裝箱單）進行

業 務

內部審查。基於該等審查結果，據我們所知：(a)提供予該等客戶的物項概無獲分配出口管制分類號碼；(b)在供應鏈的任何環節，包括直接裝運或轉運，概無物項產自美國或從美國出口；及(c)物項中均不包含原產於美國的零件、組件、軟件或技術。因此，我們的國際制裁法律顧問認為，我們向指定實體提供的服務不涉及受出口管制條例限制的任何物項。為盡量降低我們在遵守出口管制條例方面的合規風險，我們已終止或逐漸縮減與相關指定實體的業務活動（為免生疑問，只限於出口管制條例範圍以外的項目）我們已於2024年11月底前終止與指定實體的業務關係。

我們的國際制裁法律顧問認為，鑒於我們向該等客戶提供的服務不涉及受出口管制條例所規限的任何項目，我們於業績紀錄期與該等客戶的業務活動並無違反適用制裁法律。

考慮到(i)我們與指定實體的交易產生的收入在2023財年、2024財年及2025財年分別僅為約人民幣108,312元、人民幣41,402元及零；(ii)我們的核心業務並不依賴於受出口管制條例規限的項目；及(iii)我們有能力就我們的服務物色替代客戶，董事認為且獨家保薦人亦認同，我們終止與指定實體的業務關係及遵守出口管制條例將不會對我們的業務營運、財務狀況及前景產生任何重大不利影響。

此外，我們向客戶D（由同一集團下的兩個實體組成）提供國內倉儲解決方案（請參閱「業務－我們的客戶」）。其中一個實體於業績紀錄期被列入實體清單。我們向客戶D提供倉儲解決方案產生的收入在2023財年、2024財年及2025財年分別約為人民幣9.0百萬元、人民幣11.4百萬元及人民幣14.2百萬元。考慮到(i)我們與該實體的交易僅限於中國境內的倉儲解決方案，且與相關制裁司法管轄區不存在任何聯繫，及(ii)就該等交易而儲存的電子元件不受出口管制條例規限，且並非自中國境外的司法管轄區進口或出口至中國境外的司法管轄區，故我們的國際制裁法律顧問認為，我們與客戶D的交易並無違反適用制裁法律。此外，我們的國際制裁法律顧問認為，考慮到(i)我們向或代表客戶D提供的倉儲解決方案與美國並無任何關係。具體而言，該等服務不涉及以美元計值的付款、在美國的附屬公司或受僱於我們或代表我們行事的美國人士，(ii)我們已對我們的供應鏈記錄及文件進行內部審查。基於該等審查結果，據我們所知：(a)提供予客戶D的物項概無獲分配出口管制分類號碼；(b)在供應鏈的任何環節，包括直接裝運或轉運，概無物項產自美國或從美國出口；及(c)物項中均不包含原產於美國的零件、組件、軟件或技術，及(iii)我們亦已審閱我們的客戶及供應商名單，並確認向客戶D提供倉儲解決方案所涉及的各方均非受制裁人士，因此，我們與客戶D的交

業 務

易不涉及出口管制條例項下的物項，亦不構成一級制裁活動或次級制裁活動。據董事所知，根據我們所採納的甄別措施，除上文所披露六名客戶外，概無客戶於業績紀錄期及直至最後實際可行日期受美國制裁或其他制裁計劃規限，可能致使我們與該等客戶的業務活動遭禁止或限制。

相關地區的業務活動

於業績紀錄期，我們向兩名中國客戶提供出口解決方案，協助其辦理清關及運輸服務，將原產於中國的銷售終端機械、維修零件、機架式服務器、交換機及網絡管理設備出口予津巴布韋的收貨方及俄羅斯的實體。該等交易由我們的香港附屬公司進行，且除以美元收取的若干付款外，並不涉及與相關制裁司法管轄區的任何聯繫。於2023財年、2024財年及2025財年，該等交易產生的收入分別約為人民幣0.1百萬元、人民幣0.4百萬元及零，僅佔我們同期供應鏈解決方案收入的0.08%、0.31%及零。

我們的國際制裁法律顧問已基於我們提供的資料審查與該等活動相關的制裁風險，並無發現任何違反適用制裁法律的情況。儘管於業績紀錄期相關地區受到各種制裁，但相關地區均未根據任何相關制裁司法管轄區的法律被指定為受制裁國家（即適用全面禁運的國家）。我們的國際制裁法律顧問認為，我們涉及兩名中國客戶的活動不構成一級制裁活動或次級制裁活動，因為(i)我們相關地區的客戶均非亦不曾成為受制裁人士；(ii)除若干美元付款外（其不構成違反適用制裁法律），該等交易與相關制裁司法管轄區並無任何關係；(iii)概無任何美國附屬公司或受僱於我們或代表我們行事的美國人士參與相關地區內的交易；(iv)我們既不知悉，亦無合理依據懷疑我們客戶的任何擁有人、董事、僱員、收貨方或供應商屬適用制裁法律項下的受制裁人士；(v)我們概無與受行業制裁的俄羅斯行業進行交易（包括概無銷售予俄羅斯的科技、國防及相關材料、金屬與礦業、量子計算、金融服務、航空航天、電子、會計、管理諮詢及信託／公司註冊行業）；(vi)我們既不知悉，亦無合理依據懷疑俄羅斯及津巴布韋境內收貨人的任何擁有人、董事、僱員、收貨方、供應商或最終客戶屬適用制裁法律項下的受制裁人士；及(vii)我們的業務營運與受制裁國家（即遭全面禁運的國家）毫無關聯。我們未曾與位於受制裁國家的交易對手直接或間接訂立任何合約或從事任何活動，我們亦未曾向該等司法管轄區的任何人士提供貨品或服務。此外，我們已對我們的供應鏈記

業 務

錄及文件(包括供應商發票及裝箱單)進行內部審查。基於該等審查結果，(a)提供予該等客戶的物項概無獲分配出口管制分類號碼；(b)在供應鏈的任何環節，包括直接裝運或轉運，概無物項產自美國或從美國出口；及(c)物項中均不包含原產於美國的零件、組件、軟件或技術。因此，我們的國際制裁法律顧問認為，我們向兩名中國客戶提供的服務不涉及受出口管制條例限制的任何物項。

鑒於[編纂]的範圍及[編纂]擬定[編纂](請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」)，我們的國際制裁法律顧問認為，參與[編纂]將不會觸發有關各方的任何適用制裁法律。因此，我們認為我們、[編纂]、股東及參與我們股份[編纂]、[編纂]及[編纂]的各方所面臨的制裁風險極低。

為確保持續合規，我們不會有意或無意與任何受制裁人士開展業務，亦不會在受制裁國家開展任何可能導致違反適用制裁法律的活動。

我們亦將確保[編纂]不會直接或間接用於資助或促進涉及任何受制裁國家或受制裁人士的活動或業務。我們的董事將持續監管[編纂]及通過[編纂]籌集的任何其他資金的用途，以確保符合適用制裁法律。此外，我們將繼續實施強化後的內部控制及風險管理措施，以監管及評估我們業務活動的經濟制裁風險。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－國際制裁風險管理」一節。

我們的董事認為，且獨家保薦人亦認同，整體而言，我們並無面臨任何可能對我們的業務運營或財務狀況造成重大影響的國際制裁風險，因為(i)我們對相關業務活動的審查(在我們的國際制裁法律顧問的協助下)並未發現任何違反適用制裁法律的行為；(ii)我們並無獲悉我們過往因業務活動而遭受任何國際制裁處罰，亦未曾接受相關調查；及(iii)我們已採取並將繼續實施強化的內部控制及風險管理措施(我們的國際制裁法律顧問已審查該等措施並確認其充分且符合國際標準)以應對國際制裁風險。

業 務

COVID-19大流行的影響

於2019年12月首次報告的COVID-19迅速發展為全球性流行病，對全球經濟及營商環境造成重大不利影響。隨著世界各地政府實施封鎖措施遏制疫情，中國電子產品國際貿易市場於2020年至2022年實現了增長，這主要得益於因停產累積的訂單。然而，隨著全球電子市場的逐步復甦，貿易量於2023年至2024年期間出現波動。

根據弗若斯特沙利文的資料，雖然全球電子市場從COVID-19大流行中逐步復甦令貿易量於2023年至2024年出現波動，但我們於2024財年努力恢復並繼續發展業務，令GMV從2023財年的約人民幣30,730.8百萬元增加約17.3%至2024財年的約人民幣36,059.3百萬元。隨著COVID-19相關影響進一步消退及我們持續增長，我們的GMV總額由2024財年的約人民幣36,059.3百萬元增加至2025財年的約人民幣42,735.5百萬元。

我們迅速積極應對COVID-19在辦公場所和倉庫的傳播，實施辦公區域每日消毒、為僱員提供口罩及消毒液、每日監測體溫及健康狀況等措施。

根據上文所述我們於業績紀錄期的整體財務狀況及主要經營參數，董事認為，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，COVID-19大流行並無對我們的業務造成任何重大不利影響。

內部控制及風險管理

我們有各種內部指引、書面政策及程序，以監控及減輕日常運營所產生的風險。董事及高級管理層負責制定及監督我們的內部控制及風險管理系統的實施及有效性，該等系統旨在確保我們持續遵守與我們的業務運營及／或企業管治相關的適用法律、法規及規則，並防止任何不合規事件再次發生。

財務報告

我們已就財務報告風險管理設有多項會計政策，如財務報告管理、內部審計、投資管理及預算管理。我們亦設有實施該等政策的程序，而我們的財務部門則根據該等程序審閱我們的管理賬目。我們亦為財務部門僱員提供定期培訓，以確保彼等了解我們的財務管理及會計政策，並在日常運營中貫徹執行。

業 務

我們將根據上市規則附錄十四成立由全體獨立非執行董事組成的審核委員會，並設定其書面職權範圍。審核委員會的主要職責包括（其中包括）監督我們的財務報告、內部控制及風險管理系統，並確保我們的財務報告符合上市規則及相關法律規定。

運營風險管理

運營風險主要來自內部控制不足或系統失效、人為錯誤、信息技術系統故障或外部事件。我們認為運營風險是我們業務的固有風險，並相信可通過適當的運營政策及程序來控制或降低該等風險。

我們的董事及高級管理層監督我們的整體運營。董事負責管理及控制運營風險，並定期調查內部控制系統及程序以及整體運營風險管理的質量及有效性。為防止運營失誤造成的損失及維護我們的聲譽，我們已採取以下措施識別、評估、監察、控制及降低運營風險，並加強我們的運營風險管理：

- 維持全面的企業管治架構，明確界定董事會、高級管理層、運營管理委員會及各部門的職責；
- 維持風險管理系統，以確保不同部門及委員會在履行風險管理職責時具有獨立性；
- 維持並持續改進我們的運營程序及內部控制系統，並利用我們的信息技術系統監察及控制各程序的表現；
- 為僱員提供培訓，以提高彼等對不合規情況的意識；
- 每年審閱、評估及調整我們的內部控制程序及風險管理系統，以應對我們業務流程的發展以及監管要求；
- 採納行為守則，對僱員的不當行為採取一致的紀律措施；及
- 為違規及異常行為或事件提供舉報渠道。

業 務

與我們的跨境資金安排有關的風險管理

我們的跨境資金安排業務是我們業務模式的關鍵一環，對我們的財務業績作出了重大貢獻。鑒於我們在日常業務過程中管理的大量現金流，有效的風險管理對於確保這些業務的穩定性和可靠性至關重要。例如，我們的貨幣兌換業務需要在每天幾小時的短時間內精確執行。此外，設計我們的貿易結構化結算需要仔細識別和匹配商業銀行提供的適當產品，以「鎖定」預期收入，同時避免投機風險。

我們的資金管理團隊負責執行跨境資金安排。為防止因無法保持有效的風險管理而造成損失，我們採取了以下措施：

- 我們已實施內部管理政策，明確界定資金管理團隊中每位關鍵人員的職責，包括各自的工作範圍、報告關係和工作程序。這一明確性確保了我們資金安排的責任明確且運作順暢；
- 我們保存所有跨境資金安排活動的詳細運營記錄。其中包括交易金額、交易對手、負責人、適用匯率和利率等相關交易細節；
- 我們已就跨境資金安排的各個方面制定了全面的操作程序。這包括報告客戶的結算需求、選擇適當的資金安排方式和合適的產品，以及監控資金流；及
- 我們密切關注報關情況，以確保跨境資金安排所涉及的貿易交易的真實性。

此外，我們還制定了內部控制和風險管理政策，以防範預付關稅和增值稅以及預付貨款的增值服務帶來的風險。詳情請參閱「我們的進口解決方案－資金流」。

業 務

國際制裁風險管理

鑒於跨境供應鏈解決方案業務的性質，我們經常幫助客戶與全球各地的上游供應商建立聯繫，從而增加與某些國家和／或地區限制交易的個人和實體開展業務或促成貨物貿易的風險。我們已採取以下強化的內部控制和風險管理措施，我們認為這些措施使我們能夠監控和評估我們的業務，以識別及減輕潛在的經濟制裁風險：

- 我們已制定全面的合規政策和程序，包括出口管制合規管理政策和出口管制流程圖，其中明確規定識別管制商品／部件、實體和人員以及合規篩查的流程。我們指定的風險管理團隊負責確保遵守監管要求和內部政策；
- 我們每週定期監測和審查來自美國、歐盟、中國和其他地區政府的公告和文件，以便及時了解限制交易的公司、商品／部件和人員名單的任何更新。然後，我們會將任何此類變更上傳到我們的Odoo和EAS系統，以確保我們的數據庫反映最新的法規更新；
- 我們對我們為其促成跨境貿易的貨物進行徹底的篩查和檢查。這包括檢查相關貿易文件、發票和裝箱單，以確保貨物不屬於任何類別的受制裁貨物，並且不是來自受制裁的司法管轄區；
- 我們的系統具備自動合規檢查功能，可以自動識別交易限制數據庫中的客戶、供應商或商品／部件。如果發現任何危險信號，Odoo和EAS系統將自動停止訂單處理，直到我們提供相關風險已被清除的指示；及
- 我們亦已採納美國出口管制合規程序（包括報告及內部審查、培訓及保存記錄的程序），以確保我們遵守出口管理條例(EAR)。
- 我們每季度為僱員提供進出口管制合規培訓，並根據需要為客戶和供應商提供電話諮詢、現場培訓和說明會。這種持續的教育確保我們的僱員、客戶和供應商充分了解並遵守出口管制法規。

業 務

我們的國際制裁法律顧問已檢討及評估該等內部控制措施，並認為該等措施與OFAC發佈的有關制裁合規計劃的指引一致，且基於我們的業務模式及風險評估，該等措施就其制定的目的而言屬適當，對我們遵守適用的國際制裁法律並應對制裁風險而言充分且有效。

經與我們的國際制裁法律顧問討論後，董事認為，上述措施將提供合理充分及有效的框架，以協助我們識別及監察與國際制裁有關的任何重大風險。

根據獨家保薦人進行的盡職調查（包括與國際制裁法律顧問進行討論），獨家保薦人概無發現任何事項可合理導致彼等在任何重大方面對上述董事意見存疑。

整體而言，董事認為我們並無面臨任何重大制裁風險，主要由於以下原因：

- (a) 我們實施嚴格的「了解客戶」(KYC)程序，包括旨在識別受制裁方及相關風險的特定篩選程序。此外，我們制定了不從事違規交易（即制裁法律或法規禁止或限制的業務或交易）的政策。
- (b) 我們維持不參與被視為高風險的司法管轄區交易的政策。我們並無從該等司法管轄區進口或安排涉及該等司法管轄區的物流。
- (c) 我們的客戶基礎主要由在中國內地或香港成立或註冊成立的實體組成。我們的政策嚴格審查與在被視為高風險的司法管轄區成立或註冊成立的實體進行的交易。

業 務

牌照及許可證

董事確認，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們已取得對我們的業務及運營而言屬重大的所有批准、許可證、同意、牌照及登記，且於最後實際可行日期均為有效。我們不時重續所有此類重大許可證及牌照，以在所有重大方面遵守相關法律法規。董事認為，重續此類牌照及許可證不存在任何重大法律障礙。於最後實際可行日期，我們已取得以下董事認為對我們的業務而言屬重大的牌照及許可證：

持有人	牌照／許可證名稱	頒發機關	授出日期	屆滿日期
深圳華富洋.....	AEO高級認證	深圳海關	2014年12月 (2020年 11月及2025 年8月續期)	2030年8月
深圳華富洋.....	質量管理體系 認證證書 (ISO9001)	廣東質檢中誠認證有 限公司(經CNAS和 IAF認證的獨立註冊 認證服務提供商)	2023年11月	2026年11月
深圳華富洋.....	環境管理體系 認證證書 (ISO14001)	廣東質檢中誠認證有 限公司(經CNAS和 IAF認證的獨立註冊 認證服務提供商)	2024年1月	2027年1月
深圳華富洋.....	職業健康安全管 理體系認證證 書(ISO45001)	廣東質檢中誠認證有 限公司(經CNAS和 IAF認證的獨立註冊 認證服務提供商)	2024年1月	2027年1月

業 務

持有人	牌照／許可證名稱	頒發機關	授出日期	屆滿日期
深圳華富洋.....	符合2023年9月15日TAPA FSR 2023設施安全要求的認證 (A級)	亞太運輸資產保護協會	2025年 1月28日	2028年 1月27日
富洋進出口.....	無線電商牌照 (放寬限制)	通訊事務管理局辦公室	2025年 12月1日	2026年 11月30日

我們的中國法律顧問告知，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們已取得所有重大必要牌照及許可證，且該等牌照及許可證仍然完全有效且尚未被撤銷或註銷。我們的中國法律顧問亦告知，就彼等所知，只要我們遵守相關法律規定，重續該等牌照及許可證不存在任何法律障礙，前提是我們根據適用的中國法律法規規定的要求和時間表採取一切必要措施及提交相關申請。

獎項及榮譽

下表載列我們於業績紀錄期的主要獎項及榮譽：

獲獎年份	獎項	授予機構
2025年	2025廣東省服務業民營企業50強	廣東省工商業聯合會
2025年	2025深圳物流與供應鏈服務進出口企業30強	深圳市物流與供應鏈管理協會及深圳市現代供應鏈管理研究院

業 務

獲獎年份	獎項	授予機構
2025年	2025深圳500強企業	深圳市企業聯合會及 深圳市企業家協會
2023年、2024年及 2025年連續三年	中國服務業企業500強	中國企業聯合會和中 國企業家協會
2023年	廣東省服務貿易優秀案例一 「助力中國智造全球出海， 實現一站式供應鏈管理」	廣東省商務廳
2023年	2022年度「優秀副會長單位」	廣東深圳報關協會
2023年	突出貢獻獎－會員企業訴求 意見反饋平台	廣東深圳報關協會
2023年	外貿高質量發展領軍企業	深圳市進出口商會
2023年	深圳市貿易型總部企業	深圳市商務局