

## 業 務

### 概覽

根據灼識諮詢的資料，XTransfer是全球最大的B2B跨境貿易支付平台，2025年實現TPV超過600億美元。我們成立於2017年，是全球首批專注於B2B跨境貿易的支付平台之一。根據灼識諮詢的資料，截至2026年3月31日，我們服務約89.7萬家註冊客戶，擁有全球規模最大的中小企業客戶群體。跨越不同經濟周期及地域市場，我們始終秉持一致的戰略定位與使命：讓全球中小企業惠享支付服務。

B2B跨境貿易支付行業呈現出以下特點，交易流程複雜且多以線下方式進行、單筆交易金額較高，各國家及地區合規要求嚴格且存在差異，匯困（尤其在新興市場），數據信息分散以及行業整體數字化程度低。上述行業特徵使得反洗錢及風險管理的複雜性和執行成本顯著上升，導致傳統銀行服務中小企業的意願降低。儘管中小企業構成了全球經濟的重要支柱，然傳統銀行支付體系主要圍繞大型企業需求設計，對中小企業的服務覆蓋明顯不足。因此，中小企業在跨境貿易支付領域長期面臨服務可得性低、賬戶頻繁被凍結或關戶、匯困、結算周期長、費用高等痛點。受此影響，中小企業往往難以獲得穩定可靠的支付服務，許多企業被迫轉向非持牌資金服務機構以滿足其支付需求。

為有效應對中小企業在跨境貿易支付領域的普遍困境，我們創立了XTransfer，並自主研發了X-Net。根據灼識諮詢的資料，X-Net是全球首創且唯一的全球統一B2B跨境貿易結算網絡與風險管理平台。通過X-Net，我們進行集中風險管理，並實現跨銀行的端到端支付鏈路，使中小企業之間能夠便捷、直接且順暢地進行交易。截至2026年3月31日，我們已與全球包括多家知名國際銀行在內的金融機構建立合作關係，支付服務覆蓋全球200多個國家和地區。在此基礎上，我們進一步將X-Net與數字錢包深度融合，使中小企業可通過單一APP、以更直觀的方式接入支付服務網絡，隨時隨地完成跨境資金的收款、匯兌及轉賬。這種結算網絡加數字錢包的組合，在架構和功能上類似於卡組織及數字錢包服務商在C2B支付行業中所建立的業務模式。

作為一家科技驅動型企業，我們通過TradePilot進一步提升平台能力。根據灼識諮詢的資料，TradePilot是全球首個且最先進的B2B跨境貿易支付垂直領域AI模型。根據灼識諮詢的資料，截至2026年3月31日，通過TradePilot，我們實現了約98.5%的行業最高交易自動化審核率，並將欺詐率控制在約0.003%的行業極低水平，同時確立了行業內最優成本效益的風險管理實踐之一。

下圖展示了我們的業務亮點：

| 領先的行業地位                                                      | 卓越的技術能力                                                                                           | 優異的財務表現                                                       |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| <b>全球第一</b><br>B2B跨境貿易支付平台<br>2025年TPV規模超600億美元              | <b>TradePilot</b><br>全球首個且最先進的<br>B2B跨境貿易支付垂直領域AI模型                                               | <b>47.1%</b><br>2023-2025年收入年複合增長率<br>2025年收入248.5百萬美元        |
| <b>業內最大</b><br>中小企業客戶群體<br>覆蓋全球約897,000家 <sup>(1)</sup> 註冊客戶 | <b>行業頂尖的反欺詐能力</b><br>欺詐率低至0.003% <sup>(1)</sup>                                                   | <b>&gt;90%</b><br>2023-2025年毛利率                               |
| <b>X-Net</b><br>唯一的全球統一<br>B2B跨境貿易結算網絡與風險管理平台                | <b>98.5%</b><br>行業最高交易自動化<br>審核率 <sup>(1)</sup><br><b>~5美元</b><br>活躍客戶平均<br>每月風控成本 <sup>(2)</sup> | <b>161.4%</b><br>2023-2025年經營利潤年複合增長率，<br>2025年經營利潤達到44.1百萬美元 |

## 業 務

註：

(1) 截至2026年3月31日。

(2) 於2025年。

### 市場機遇

B2B跨境貿易支付市場規模龐大且增長迅速。根據灼識諮詢的資料，全球製成品B2B跨境貿易額在2025年達到33.2萬億美元，預計在2030年進一步增長至39.5萬億美元，其數字化滲透潛力巨大。2025年，以製成品貿易TPV計，全球B2B跨境貿易支付平台的市場規模已達11,876億美元，滲透率佔全球製成品B2B跨境貿易額的3.6%。預計到2030年，該等TPV規模將增長至39,860億美元，2025年至2030年的年複合增長率達27.4%，滲透率將提升至10.1%，TPV增速顯著超過傳統銀行約2%的年複合增長率。

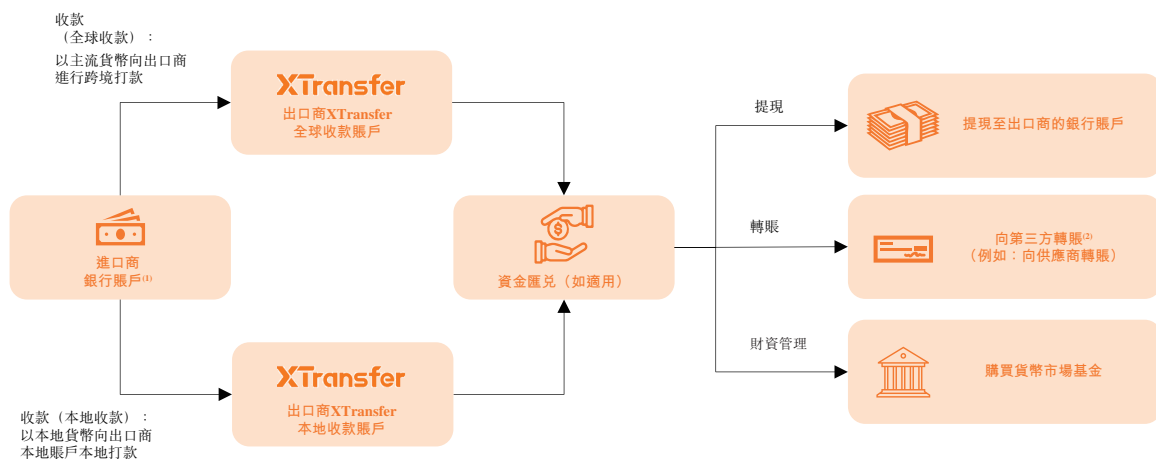
為更好地服務客戶多樣化需求，B2B跨境貿易支付平台持續完善其綜合服務體系與生態布局，行業正逐步由單一支付功能向多元化增值服務延伸，以增強平台功能性，從而提升客戶價值。此外，區塊鏈技術的應用與發展，有望成為推動下一代高效、安全且低成本結算基礎設施的主要驅動力之一。

### 我們的解決方案及給客戶帶來的價值

我們向中小企業提供安全、高效、創新的支付服務：

- 收款服務支持中小企業以主流貨幣及／或多種當地貨幣從其貿易對手方收取資金或向其在我們平台上的收款賬戶進行充值。
- 資金匯兌服務涉及貿易支付交易相關的匯兌服務，我們協助中小企業按照相關法律法規將其收款賬戶中的資金兌換為其指定貨幣；以及
- 轉賬及提現服務支持中小企業將資金提現至其銀行賬戶及／或向第三方支付貨款、營銷、物流及其他服務開支。

我們的中小企業客戶包括出口商及進口商。下圖示意性展示了XTransfer為出口商客戶提供的業務模式及相關客戶資金流轉路徑：



## 業 務

註：

- (1) 進口商可開立XTransfer賬戶並向該等賬戶充值，以便後續向出口商付款。
- (2) 如用於後續轉賬的現有餘額不足，出口商也可向其XTransfer賬戶充值。

此外，在核心支付服務的基礎上，我們進一步提供多項配套的增值服務，以滿足中小企業客戶多樣化的業務需求，其中包括面向中國內地以外地區客戶或中國內地以外客戶的財資管理服務及軟件服務。

相較於傳統銀行轉賬及其他支付平台，我們的服務為中小企業創造了差異化、可衡量的價值：

- **服務可得性：**我們利用AI技術和真實交易數據，實現高效、可靠的KYC流程，並通過平台為客戶提供免費、快速的開戶服務。一般情況下，開戶流程可在24小時內完成。
- **服務連續性：**我們對身份認證及交易監控流程實施數字化管理，應用AI驅動的風險評估，並實現文件的自動化審核。我們穩健的風控體系有效緩解了金融機構在風險管理方面的顧慮，降低了中小企業銀行賬戶被凍結或關戶的發生頻率。
- **外匯可得性：**通過整合平台內全球資金流動性資源，特別是小幣種貨幣相關的流動性，我們協助中小企業緩解匯困問題，尤其是在新興市場，使其可在合規前提下將本地貨幣兌換為主流貨幣（以及實現不同小幣種貨幣之間的直接兌換）。
- **快速結算：**我們實現支付流程的自動化，通過X-Net整合與連接多家全球及本地金融機構，實現快速的跨境轉賬，縮短支付鏈路，並支持大多數交易實現當日結算。
- **低費用：**我們通過本地收款賬戶將跨境支付轉化為本地交易，顯著降低了中間行費用。根據灼識諮詢的資料，截至2025年12月31日，相較於傳統銀行轉賬，客戶使用我們的平台可降低約95%的匯款手續費和約80%的資金匯兌服務費。

### 我們的市場拓展策略

B2B跨境貿易支付通常具有流程複雜、操作繁瑣的特點，涉及外匯管理及申報、反洗錢合規審查、報關和銀行賬戶對賬等多個環節。中小企業可能難以掌握全流程，因而通常需要產品介紹、開戶協助及持續的服務支持，以幫助其順利接入支付平台以及穩定使用支付平台服務。

在此行業背景下，我們採用以高效專業的銷售團隊為核心、並以全渠道營銷體系及客戶服務能力為支撐的市場拓展策略。我們認為此模式能夠有效契合中小企業客戶的需求特點，即中小企業通常需要更為個性化的溝通和貫穿業務全生命周期的持續支持。截至2025年12月31日，我們擁有B2B跨境貿易支付平台中規模最大的銷售團隊，包括逾2,000名專業人員實現全球服務覆蓋，為我們的銷售及市場拓展提供有力支持。我們的全球銷售團隊在多個行業領域實現了深度市場覆蓋，並能夠開展針對性的個性化客戶開發。在客戶全生命周期內，銷售團隊提供從初次接洽到長期關係維護的全流程深度支持。我們通過全渠道營銷，對銷售直拓形成有效補充，具體包括社交媒體營銷、參與國內外貿易展會以及來自現有客戶及生態合作夥伴（如行業協會和物流公司）的推薦。我們相信這一全面的市場拓展策略有效促進了客戶獲取與留存，其成效體現於2025年我們達成的行業領先的7.6個月獲客回本週期（即新客戶產生的累積收入超過獲取該客戶所產生的獲客成本所需的時間）。

## 業 務

### 我們的運營與財務表現

我們展現出跨越經濟周期的穩健經營表現，實現了強勁增長和盈利性。於往績記錄期間，我們平台處理的TPV從2023年的186億美元顯著提升至2025年的605億美元，年複合增長率達80.2%，帶動同期收入從114.8百萬美元增長至248.5百萬美元，年複合增長率為47.1%。我們的毛利也從2023年的109.7百萬美元快速增長至2025年的228.6百萬美元，年複合增長率為44.4%，該增長得益於我們在往績記錄期間持續保持90%以上的高毛利率。與此同時我們的經營利潤從2023年的6.5百萬美元增長至2025年的44.1百萬美元，同期年複合增長率為161.4%，彰顯了我們的盈利能力。2023年、2024年及2025年，我們分別錄得淨虧損152.9百萬美元、353.1百萬美元及483.5百萬美元，主要歸因於可轉換及可贖回優先股的公允價值變動。儘管如此，我們業務仍實際盈利，2023年、2024年及2025年的經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）分別為11.2百萬美元、5.3百萬美元及47.7百萬美元。有關經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）的調整、影響及限制詳情，請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」。

我們致力於提升中小企業在跨境貿易支付中的服務體驗，已建立起可信賴、可擴展且安全穩健的支付合作夥伴形象，並確立了全球最大B2B跨境貿易支付平台這一市場地位。隨著業務的持續發展，我們期望最終成為一個服務於各類規模企業的全球平台，提供超越支付服務的綜合解決方案。

### 我們的優勢

#### 在全球B2B跨境貿易支付行業佔據領導地位，具備巨大增長潛力

根據灼識諮詢的資料，按2025年TPV 605億美元計，我們是全球最大的B2B跨境貿易支付平台，市場份額達5.1%。截至2026年3月31日，我們在全球範圍內服務約897,000家註冊中小企業，擁有最大的客戶群體。我們所在的行業具備較高的進入壁壘。作為一家專注於B2B跨境貿易支付的數字支付平台，我們憑藉獨特清晰的市場定位，實現顯著的業務增長，並持續推動全球擴張。於往績記錄期間，我們平台處理的TPV於2023年至2025年實現80%的年複合增長率，大幅高於同期行業整體34%的年複合增長率，亦超過同期第二至第六大B2B跨境貿易支付平台的年複合增長率。這一增長帶動我們同期收入從114.8百萬美元增長至248.5百萬美元，年複合增長率達47.1%。我們的毛利也於2023年至2025年實現顯著增長，年複合增長率達44.4%，且在整個往績記錄期內毛利率持續超過90%。我們在國際市場持續擴張，並見證了國際業務的強勁增長，來自中國內地以外地區客戶的TPV佔比從2023年的24.5%增加至2025年的44.3%。

#### 自建全球首創且唯一的全球統一B2B跨境貿易結算網絡與風險管理平台－X-Net

我們通過率先打造X-Net——一個全球統一的B2B跨境貿易結算網絡與風險管理平台，重塑了傳統B2B跨境貿易支付業務模式。在X-Net推出之前，B2B跨境貿易領域並無此類平台。X-Net集中進行風險管理，並建立跨銀行的端到端支付鏈路。

X-Net使中小企業能夠通過單一平台直接與貿易對手方進行支付交易，避免了分別對接多家金融機構的繁瑣流程，消除了傳統銀行中間行體系中的多層中介，從而減少額外費用。截至2026年3月31日，我們通過專有的統一結算網絡X-Net，在56個國家和地區直接連接付款行與收款行，支持端到端本地貨幣支付交易結算。此外，通過與國際銀行合作，我們還能利用現有結算網絡在200多個國家和地區提供支付服務，協助中小企業以主流貨幣完成跨境貿易結算。截至2026年3月31日，X-Net已通過標準化API接入171家金融機構，實現合作夥伴網絡內全天候、全自動的資金流轉、數據交換及營運流程。得益於X-Net快速擴張的全球網絡，我們能夠從金融合

## 業 務

作夥伴處獲得極具競爭力的匯率報價，並整合深厚的全球流動性資源，尤其是在多種小幣種貨幣方面。此統一平台亦通過將此前分散的跨境交易數據整合至單一、結構化的數據庫中，增強了我們的風控能力。依托X-Net，我們持續拓展本地收款能力，通過本地收款方式處理的支付交易筆數佔比顯著增長，從2023年的16.0%提升至2025年的逾50.0%。

### 領先的科技創新，打造全球首個且最先進的垂直領域AI模型 – TradePilot

我們是B2B跨境貿易支付領域先進技術應用的領先者。我們技術能力的核心體現於TradePilot。根據灼識諮詢的資料，TradePilot是全球首個且最先進的B2B跨境貿易支付垂直領域AI模型。TradePilot基於我們在多年運營中系統性積累的海量、高質量交易數據進行訓練，並進一步經由我們專為全球貿易行業構建的知識圖譜進行驗證。該知識圖譜揭示了企業、商品和產業之間的關聯關係網絡，為我們的AI模型注入精準的行業洞見。截至2025年12月31日，我們已累計處理超過900萬筆B2B跨境貿易收款交易及超過1,000萬份線下、非結構化的外貿單證。根據灼識諮詢的資料，截至同日，我們的知識圖譜涵蓋約1,900萬條貿易關聯信息，包括上下游價值鏈關聯信息、數十萬種產品、及約100個行業的專業知識，覆蓋全球大多數國家和地區。得益於上述高質量的數據和專有知識圖譜，TradePilot在性能表現上持續優於領先的通用VLLM。根據灼識諮詢的資料，2025年，TradePilot在非結構化外貿數據（包括身份驗證及外貿單據）的識別與處理任務中，準確度及速度均明顯超越Gemini-2.5-Pro及GPT-5。

隨著我們的AI模型處理更多交易數據，其不斷自我迭代和優化，進一步提升我們的風險管理能力，並改善客戶交易體驗。這帶動了更多客戶的加入和更高的平台交易活躍度，從而生成更多數據，形成模型優化的正向循環。隨著TradePilot全面嵌入我們的運營體系，截至2026年3月31日，超過98.5%的交易已實現自動化審核，根據灼識諮詢的資料，該比例遠高於傳統銀行低於50%的水平，凸顯了我們領先的風控能力。客服自動化解決率從2023年的約13%提高至2025年的超過88%，在往績記錄期間，我們的交易風險管理成本下降了約50%。這些運營與體驗的改善，最終推動了TPV、收入和盈利能力的強勁增長。

### 全面合規的運營與一流的風險管理

我們「合規為先」的理念和嚴格的風險管理體系是我們商業成功和競爭優勢的基石。在全球範圍內開展業務的過程中，我們全面遵守各地監管要求。截至2026年3月31日，我們已在關鍵司法管轄區獲得所需牌照，包括中國內地、中國香港、英國、美國、新加坡、荷蘭（通過通行證機制，我們可於全部30個EEA成員國提供電子貨幣及支付服務）、澳大利亞及加拿大。我們穩健的風控體系覆蓋客戶全生命週期，包括交易前的KYC、交易中審核和反洗錢／反欺詐檢測，以及交易後的持續風險監控。我們的全球金融機構合作夥伴已從2023年12月31日的28家，增長至2026年3月31日的171家。這一持續擴大的合作網絡，充分體現了全球頂尖金融機構對我們強大風控能力的信心。

我們將深厚的人才專業知識與先進的AI技術結合，應用於風險管理實踐。我們已組建一支由逾300名專家組成且經驗豐富的風險管理團隊。我們的銷售團隊在與風險管理一致的激勵機制支持下，作為風險防範的第一道防線進一步加強了我們的風控體系。銷售團隊通過及早主動識別潛在風險，對風控團隊形成有效補充，確保風險從源頭得到有力管控。我們已在整個交易生命週期中設置並實施多重風控節點，確保各階段均得到持續監控。為支持這些風控節點，我們針對不同風險類別和類型，結合採用AI模型和基於規則的系統。截至2026年3月31日，已有51個AI智能體嵌入審核流程，實現了對各類貿易場景的精準風險評估。根據灼識諮詢的資料，該體系已形成行業內最優成本效益的風險管理實踐之一。

## 業 務

因此，我們實現了行業領先的欺詐識別能力，截至2026年3月31日，平台欺詐率（定義為欺詐交易筆數除以總交易筆數）低至0.003%。我們憑藉AI賦能的風控能力贏得了業界廣泛認可，成為唯一一家在2025年度《亞洲監管》卓越大獎(Regulation Asia Awards for Excellence 2025)中榮獲「利用內部人工智能進行欺詐和金融犯罪偵測的最佳應用(Best In-house Use of AI in Fraud and Financial Crime Detection)」殊榮的B2B跨境貿易支付公司。

### 高效的市場拓展策略，驅動客戶增長與忠誠度提升

我們實施了全面的市場拓展策略，將客戶獲取、留存和增長有機結合。通過包括銷售直拓、社交媒體營銷、國內外貿易展會以及現有客戶和生態系統合作夥伴（如行業協會和物流公司）推薦在內的全渠道營銷方式，我們已在全球範圍內建立起高效、全面的銷售和營銷網絡。中小企業長期以來在跨境支付服務領域面臨供給不足的挑戰，亟需通過針對性的客戶培育與市場推廣，增強其對科技賦能的新型支付服務的認知，從而提升市場信任度，加快相關服務的採用與滲透。為此，我們組建了一支高效且規模龐大的全球銷售團隊，截至2025年12月31日，該團隊擁有超過2,000名專業人員。此外，我們正根據全球擴張計劃籌建新的銷售中心，以實現對新客戶的精準觸達，加強服務與產品教育，建立持久信任，並推動業務持續增長。在2023年、2024年及2025年，我們的年度活躍客戶數從82,614增至111,368，並進一步增長至148,952。

我們注重通過激勵銷售團隊提供個性化服務，以深化客戶關係。這種策略通過有針對性的交叉銷售和向上銷售舉措得到進一步強化。我們提供多樣化的產品，並採用結構化、數據驅動的方法，通過定期的客戶需求評估與整合產品組合方案，持續提升在現有客戶中的服務滲透率。基於對客戶需求演變的深刻洞察，我們的產品類別持續擴展，涵蓋本地收款、資金匯兌和財資管理等服務。我們於2025年實現了高達121%的客戶淨收入留存率，充分彰顯了我們強大的客戶留存及關係維護能力。

### 強大的網絡帶來飛輪效應

口碑推薦是中小企業客戶增長的關鍵驅動力。中小企業之間的日常交流和業務互動天然地促進了新客戶引入，吸引更多的中小企業買家和賣家使用我們的平台，從而擴大我們的客戶基礎。2025年，約50%的新客戶來源於現有客戶的推薦。這也有力地推動了我們的全球化擴張，使我們能夠通過中國出口商的推薦觸達到國際客戶。我們的國際業務顯著擴張，來自中國內地以外地區客戶的TPV佔比由2023年的24.5%增至2024年的34.8%，並進一步增至2025年的44.3%。

憑藉市場領先地位、穩固的客戶基礎以及獨有的客戶與交易數據，我們已成為眾多金融機構的首選合作夥伴。我們將專業知識與AI技術，對中小企業貿易及其背景進行嚴格的預篩選與盡職調查，通過更精準地識別欺詐或虛假交易，幫助銀行優化合規流程。此外，X-Net於新興市場提供即用型跨境貿易支付與風險管理框架，加速該等市場中銀行的數字化轉型進程。因此，越來越多的金融機構積極尋求與我們的合作，助力我們擴大自主研發的結算網絡並強化產品組合，從而進一步吸引更多客戶。

得益於上述網絡，我們已實現自我強化的增長飛輪：

- 更龐大的客戶群體產生更豐富的數據，從而加強風控並改善客戶體驗，吸引更多客戶。
- 更龐大的客戶群體，加上更強大的風險管理能力，獲得金融機構更廣泛的支持，進而擴大結算網絡，進一步提升我們為客戶創造的價值，加速客戶增長。

## 業 務

- 更龐大的客戶群體提升了品牌知名度，從而提高銷售效率，並推動銷售團隊規模擴大與產能優化，為持續擴張注入動力。
- 更多的中小企業賣家吸引更多的中小企業買家，而更多的中小企業買家又吸引更多的中小企業賣家，從而加速了客戶增長。

### 富有遠見及經驗豐富的管理團隊鑄就卓越表現

我們的市場領導地位和業績表現，植根於管理團隊深厚的行業專業知識及卓越的執行能力。我們的管理團隊成員擁有在Visa、PayPal及支付寶等國際領先支付公司工作的豐富經驗。他們在跨境支付、科技研發、風險管理及監管合規等領域，平均擁有超過20年的行業經驗。

我們的創始人兼首席執行官鄧國標先生，是一位富有遠見的領導者，同時也是跨境支付及金融服務領域的資深專家。他憑藉對跨境貿易支付行業格局與趨勢的深刻洞察與前瞻性視野，推動公司創新和市場擴張。在創立本公司之前，鄧先生曾任職於螞蟻集團並擔任多項領導職務，此前亦於研究生畢業後任職於Visa。在他的領導下，我們已成為全球最大的B2B跨境貿易支付平台。

我們的管理層展現出出色的執行能力，能夠高效配置資本。自成立以來，我們僅投入約40百萬美元的現金開支即實現經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）的盈虧平衡，並實現了顯著的營收增長與規模化的經營利潤。此外，我們經驗豐富、團隊高效的高級管理團隊一直緊密協作，始終秉持共同的長期戰略願景。我們相信，這種延續性與目標一致性對我們的戰略落地、組織發展及規模化增長至關重要。管理團隊的長期緊密合作為我們未來的拓展奠定了堅實基礎。

### 我們的戰略

#### 持續的國際擴張

我們將在三大關鍵領域繼續深化全球化佈局：地域拓展、本土化運營和品牌建設。

我們將在具有顯著增長潛力的重點新興市場（包括東南亞、非洲、拉丁美洲和中東）進一步加強佈局。我們的市場進入將通過牌照申請和與當地金融機構合作來驅動。

我們致力於深度本土化，以更好地服務當地客戶需求。我們將擴大本地銷售和服務團隊，以加速客戶獲取和深化市場滲透。此外，我們將在銷售、風控、法律、合規，人力資源以及財稅等運營環節加強投入，將我們的全球平台優勢轉化為服務本地市場的能力和卓越的客戶服務。

與此同時，我們致力於通過提供切實的價值來鞏固我們作為全球領先B2B跨境貿易支付平台的品牌形象，以此推動全球客戶獲取、留存與忠誠度提升。我們的綜合營銷與品牌戰略將聚焦於有意義的互動溝通，重點呈現產品優勢、卓越的監管合規能力、穩健的風控能力以及以客戶為中心的核心價值，從而在全球範圍內建立品牌認可與信任。

## 業 務

### 擴大並加深與全球金融機構的合作夥伴關係

我們計劃通過加深與全球金融機構的合作網絡，持續拓展X-Net。我們的戰略目標是，在未來十年內，將金融機構合作夥伴數量從截至2026年3月31日的171家增至1,000家以上。這一拓展對於增強我們全球結算網絡的覆蓋範圍和服務能力至關重要。通過實現與主要貿易通道上全球及本地結算網絡的直接對接，我們能夠改善新興市場本地外匯流動性資源。這一廣泛且直接整合的網絡，將使我們能夠為客戶提供更全面的支付服務，讓跨境支付更快、更經濟、更便捷。

### 投資AI技術

我們將持續投資先進AI技術並將其整合至我們的平台。相關創新將強化風險管理、優化產品開發並提升運營效率。

- **風險管理：**我們將持續部署先進的AI能力以加強風險管理和合規水平。我們的優先事項包括：擴大數據覆蓋範圍，實現更好、更系統的風險識別；加速訓練和部署TradePilot，提升風險檢測能力；以及優化現有的及開發新的AI智能體嵌入風控工作流程，以提高風險審核的效率和準確性，並為業務決策提供輔助支持。
- **產品開發：**我們將運用AI分析客戶行為和市場趨勢，識別未滿足的需求並優化現有產品功能。通過將AI嵌入產品開發，我們旨在進一步加速客戶開戶、提升支付效率、優化資金管理。此外，我們將部署AI智能體輔助研發，加速產品迭代。
- **運營效率：**我們將在整個運營過程中深化AI集成，以提升服務可得性和效率，並降低單位運營成本。具體包括在客戶服務中部署AI，通過智能自助解決方案和聊天機器人，提供全天候的全球支持並提高問題解決率。AI還將賦能支付運營和外匯策略校準，持續優化客戶體驗。

此外，我們認識到頂尖人才是我們持續研發與保持技術領先的根本動力。我們將繼續吸引和留住AI和跨境支付領域的全球頂尖專家。為促進持續創新，我們將深化與領先學術機構和智庫的合作，以升級和開發創新解決方案。

### 擴展產品及服務組合

為滿足客戶不斷變化的需求，我們將圍繞B2B跨境貿易支付全價值鏈，戰略性擴展我們的產品及服務組合。我們的擴展規劃將聚焦於以下兩條主線：深化核心支付服務和擴展新型增值服務。為增強核心支付服務，我們將在關鍵市場擴大本地收款網絡並增加本地轉賬渠道。同時，我們將利用新興數字技術引入創新結算功能，為客戶管理跨境支付提供更大的靈活性。

此外，我們將提供一系列遵守適用法律、法規及政策的全面增值服務，進一步滿足客戶的財務和運營需求。這些服務包括企業財資管理產品，如貨幣市場基金和其他合適的投資產品，以及企業管理工具。

## 業 務

### 向金融機構開放貿易結算及風險管理解決方案

我們計劃向全球符合條件的金融機構開放自建的全球貿易結算與風險管理解決方案，以此推動X-Net的商業化進程。這一舉措將賦能金融機構依託我們已驗證、可擴展的基礎設施，提升其跨境服務能力。通過成為更廣泛的金融生態系統的技術和合規服務提供商，我們的服務範圍將從現有中小企業客群，延伸至更廣泛全球貿易市場中不同規模的企業，包括目前已由金融機構服務的客戶群體。這將進一步加強我們的網絡效應，並顯著擴大我們可觸達的市場空間。

### 投資新興技術

我們計劃採用隱私增強技術，構建一套適配全球運營的合規跨境數據框架。該框架將支持在符合各司法管轄區監管要求的前提下，對加密交易數據進行安全分析，且無需暴露原始信息。通過融合多方安全計算與同態加密技術，我們將主動應對複雜的國際數據監管要求。

我們將投資邊緣計算基礎設施，在重點國際市場分布式部署處理節點。通過在網絡邊緣進行本地化數據處理，我們能夠實現更快的交易確認與更高的服務可得性。這一方案可通過降低海外用戶延遲來優化體驗，並為全球化拓展建立高性能技術基礎。

同時，我們將投資區塊鏈技術，以應對傳統B2B跨境貿易支付的核心痛點。我們在區塊鏈網絡上的解決方案旨在顯著降低交易手續費、實現實時結算，並為中小企業提升資金流轉安全性與透明度。我們將同步調整合規與風控框架，以適配區塊鏈基礎設施特性，並積極與監管機構保持溝通，確保業務開展符合全面許可要求。

## 我們的服務

### 概述

多年來，我們推出了全面的支付服務及增值服務，以貼合中小企業的需求，解決其在跨境貿易支付過程中所面臨的核心服務可得性難題。於往績記錄期間，我們的收入主要來自向中小企業提供支付服務。我們亦有一部分收入來自客戶資金的利息收入。有關詳情，請參閱「一 客戶及供應商－我們的客戶」及「財務資料－經營業績主要構成部分說明－收入」。有關按業務性質劃分的收入明細（包括絕對金額及佔總收入的百分比），請參閱「財務資料－經營業績主要構成部分說明－收入」。

### 支付服務

我們向中小企業提供支付服務，協助其與境外貿易交易對手高效、安全地完成跨境支付結算。我們的支付服務通過一體化平台提供，該平台融合了數字錢包功能、全球統一跨境貿易結算網絡與風險管理平台，幫助客戶以流暢高效的方式管理資金，無需對接多家銀行及中間機構。我們的支付服務支持B2B跨境貿易支付的全流程，從初始賬戶開立、全球及本地收款、外匯兌換至轉賬及提現。我們的核心服務包括：

- **收款服務**，支持中小企業從其交易對手處收取資金或以主流貨幣及／或多種當地貨幣向其在我們平台開立的收款賬戶進行充值；

## 業 務

- **資金匯兌服務**，與貿易支付交易有關，根據相關法律法規，我們幫助中小企業將其收款賬戶中的資金兌換成其指定的貨幣；以及
- **轉賬及提現服務**，支持中小企業自其平台賬戶進行資金提取及／或用於向第三方支付商品採購、市場推廣、物流運輸及其他服務費用。

下文載列客戶使用我們支付服務進行跨境貿易支付結算的典型流程：

- **註冊與認證**。客戶首先通過我們的APP或網站（面向中小企業的數字錢包）進行註冊，並完成數字化的企業驗證流程。根據適用的監管要求，我們對企業及其實際所有人資質進行核實，確保嚴格遵守包括KYC和全球反洗錢在內的監管要求。驗證完成後，客戶即可使用我們的服務。
- **創建收款賬戶**。驗證通過後，客戶可申請於我們平台開立收款賬戶。我們提供兩種類型的收款賬戶，即全球收款賬戶和本地收款賬戶。詳情請參閱「一 收款服務」。
- **收款**。客戶在開立收款賬戶後，即可接收境外貿易交易對手的貿易款項，或自行充值用於後續轉賬及／或提現。資金可通過多種全球貨幣及本地貨幣結算。本地收款賬戶的款項通常即時或當日到賬，匯入全球收款賬戶的款項一般在一至三個工作日內完成。
- **貨幣兌換**。客戶可根據需要進行貨幣兌換，以確保支付更為順暢。兌換服務線上7x24全天候提供，且通常近乎實時完成。
- **轉賬及提現**。客戶亦可通過我們的平台向其銀行賬戶或第三方銀行賬戶支付款項。轉賬的處理速度取決於款項的目的地及所使用的支付通道。匯入中國內地銀行賬戶的人民幣結算通常近乎實時完成，其他跨境轉賬及／或提現通常於一至三個工作日內完成。

支付服務是我們收入增長的核心驅動力。下表載列所示年度內經由我們平台處理的交易額。

|                           | 截至12月31日止年度 |        |        |
|---------------------------|-------------|--------|--------|
|                           | 2023年       | 2024年  | 2025年  |
| TPV (百萬美元) <sup>(1)</sup> | 18,633      | 32,618 | 60,516 |
| 匯兌交易額 (百萬美元)              | 12,969      | 24,284 | 46,526 |
| 轉賬及提現額 (百萬美元)             | 18,318      | 32,087 | 59,215 |

附註：

- (1) 儘管我們不直接將TPV變現，但我們認為TPV是最為重要的營運指標，原因在於TPV體現我們平台的整體規模，並最終轉化為匯兌交易額和轉賬及提現額，而我們可將其實際變現。有關我們支付服務變現策略的更多詳情，請參閱「一 收入與定價」。

## 業 務

下表載列截至所示日期／所示年度我們平台的若干客戶指標。

|                    | 截至12月31日／截至該日止年度 |         |         |
|--------------------|------------------|---------|---------|
|                    | 2023年            | 2024年   | 2025年   |
| 累計註冊客戶數            | 418,482          | 593,139 | 826,908 |
| 年度活躍客戶             | 82,614           | 111,368 | 148,952 |
| 每位活躍客戶TPV (美元)     | 225,540          | 292,883 | 406,280 |
| 每位活躍客戶的支付服務收入 (美元) | 1,056            | 1,167   | 1,398   |
| 平台變現率(%)           | 0.47             | 0.40    | 0.34    |

往績記錄期間，我們的TPV、客戶數量以及每位活躍客戶TPV均實現顯著增長。該等增長主要得益於我們持續的業務與技術創新、全球金融機構合作網絡的拓展、結算功能及風險管理體系的不斷完善，以及從事跨境貿易的中小企業對數字化跨境支付解決方案接受度的日益提升。

儘管於往績記錄期間我們的TPV及總收入均實現快速增長，我們的平台變現率（按支付服務收入佔TPV百分比計算）仍有溫和收窄。這反映了我們針對轉賬／提現服務（我們根據中小企業客戶的轉賬／提現量收取服務費）所作出的審慎及合理的基於交易量的定價調整，以在行業格局不斷演化的情況下保持競爭力，尤其在吸引及留存部分優質客戶方面。我們在客戶獲取及活躍度方面的成效顯著：每位活躍客戶TPV由2023年的225,540美元增長至2024年的292,883美元，並進一步增至2025年的406,280美元，且每位活躍客戶的支付服務收入由2023年的1,056美元增長至2024年的1,167美元，並進一步增至2025年的1,398美元。

憑藉我們穩健的服務能力及持續提升的市場聲譽，根據2025年的季度營運業績，我們預期平台變現率未來趨於穩定。在該等穩定趨勢下，我們預計未來收入規模擴張的主要驅動力仍將來自整體TPV的高速增長。通過獲取更大的市場份額，我們的平台有望確保TPV的快速擴張不僅能抵銷過往定價調整所產生的影響，還將進一步推動整體收入增長並鞏固我們的市場地位。

### 收款服務

我們提供收款服務，使中小企業能夠以廣受認可的主流貨幣及／或各市場的本地貨幣收取各種行業的商品銷售款項。

收款是指企業將資金匯入我們平台上收款賬戶的資金流入過程。資金通常由客戶的下游業務交易對手方匯入，以對應其實際的跨境貿易交易。在某些情況下，當可用餘額不足時，我們的客戶也可能使用自有資金為其收款賬戶充值，以支持後續的轉賬活動。收款環節管控着資金注入我們支付網絡的流程，並構成了端到端支付流程的起點。此類交易由我們自主研發的結算網絡X-Net提供支持，該網絡將全球金融機構與我們的平台相連，使中小企業能夠通過統一的結算網絡和基礎設施及風險管理平台接收跨境付款。詳情請參閱「我們的結算網絡及技術基礎設施」。我們的收款服務主要通過以下方式進行，並以我們的本地及全球收款能力而廣受認可。

---

## 業 務

---

### 本地收款：本地賬戶的本地貨幣收款

截至2026年3月31日，我們通過X-Net在56個國家和地區直接連接付款行與收款行，支持端到端本地貨幣交易。根據灼識諮詢的資料，我們在B2B跨境貿易支付行業中實現了最廣泛的本地貨幣收款地域覆蓋。借助我們的本地收款服務，平台上的中小企業能夠開設專用的本地收款賬戶，在國際銀行業務覆蓋不足或外匯流動性受限的市場接收本地貨幣的貿易款項。通過本地收款處理的支付交易佔比於往績記錄期間實現顯著增長，從2023年的16.0%上升至2025年的50.0%以上。

傳統跨境銀行轉帳依賴於中間行網絡，通常涉及冗長複雜的交易流程、多家國際中間行、高昂交易成本以及對中小企業有限的服務支持。此外，傳統國際銀行未必在所有國家和地區均擁有廣泛的業務佈局。中小企業普遍面臨服務覆蓋不足及支付難題，尤其在新興市場，當地監管機構通常實施嚴格的外匯管制且本地銀行系統往往外匯儲備不足，或結算周期長、收費高。由於主流貨幣結算渠道不暢，許多出口型中小企嘗試以本地貨幣進行結算，但仍面臨嚴重困難。因此，不少中小企轉而使用非持牌資金服務機構，使其面臨資金凍結、洗錢指控和賬戶暫停等風險。

通過與本地金融機構合作，我們實現跨本地金融機構的端到端支付鏈路，協助安全收取當地貨幣款項，繼而進行高效的貨幣兌換，最終以合規的方式實現資金無縫回流至出口商銀行賬戶，從而緩解了這些問題。依托本地收款能力，我們使出口商能夠直接以本地貨幣匯出資金，顯著降低了跨境貿易支付的壁壘，提升了服務可得性、保障服務穩定性、緩解匯困、降低相關成本並縮短結算周期。

我們本地貨幣收款能力的核心差異化優勢在於X-Net，X-Net是一個標準化基礎設施，連接了覆蓋廣泛的合作銀行及金融機構網絡。X-Net直接對接不同市場的當地結算網絡及支付系統，實現本地貨幣本地收款與結算，使跨境貿易支付無需依賴傳統的中間行網絡。

例如，向尼日利亞海外進口商銷售貨物的中國出口商，過去在向尼日利亞進口商收款時面臨困難，主要原因可能在於相關進口商並未在擁有主流貨幣業務的國際銀行開立賬戶。我們通過利用X-Net連接尼日利亞本地金融機構，使中國出口商能夠在我們的平台上開立尼日利亞本地收款賬戶。因此，尼日利亞進口商可以將資金直接匯入中國出口商的本地收款賬戶。收到資金後，資金進入我們的結算網絡，我們利用全球外匯流動性資源，在合規框架內將本地貨幣兌換為客戶指定貨幣。

### 全球收款：全球賬戶的主流貨幣收款

截至2026年3月31日，我們已與多家金融機構合作，借助現有結算網絡，在200多個國家和地區提供主流貨幣支付服務。通過上述合作，我們協助中小企業在我們的平台上開立主流貨幣專用全球收款賬戶，從而減少其直接向相關金融機構開立此類賬戶的需求。我們的全球收款流程旨在降低與開戶及賬戶維護相關的負擔，同時提升中小企業跨境收款的效率與便捷性。透過標準化且穩健的開戶流程，我們通常可協助客戶於24小時內在我們的平台開立收款賬戶。這極大地提升了便利性、速度和可得性，賦予中小企業全球收款能力。

## 業 務

一旦全球收款賬戶開立，中小企業可向其境外交易對手提供相關賬戶資料，以結算基礎跨境貿易交易項下的應付款項。該交易對手以約定的主流貨幣直接將款項支付至中小企業指定的收款賬戶，資金隨後計入中小企業在我們平台上的收款賬戶，可供後續使用，包括貨幣兌換或轉賬及提現。

例如，一家向印度尼西亞進口商銷售貨物的新加坡出口商，可向該進口商提供在我們平台開立的美元收款賬戶信息。憑藉賬戶信息，印度尼西亞進口商可通過其自身的銀行賬戶（通常通過我們的金融機構合作夥伴）以美元將貿易款項匯入該收款賬戶，依托我們金融機構合作夥伴的網絡，該等資金隨後體現在出口商的收款賬戶中。

### 資金匯兌

我們向客戶提供資金匯兌服務，促進客戶的收款、轉賬及提現交易。如果涉及多種貨幣，客戶可選擇使用我們的資金匯兌，以確保正確的貨幣兌換和高效的資金轉賬。

通過整合平台產生的各類資金流和交易數據，我們在多幣種與多市場間建立了流動性資源。我們的系統可預測流動性需求，並根據市場費率動態、高效地協助客戶尋找合適的外匯供應。這種數據驅動的獲取機制顯著提升了平台流動性效率，為客戶外匯兌換提供即時支持。

我們與金融機構合作按實時匯率提供7x24全天候實時在線貨幣兌換服務。收款、轉賬與提現交易（包括涉及小幣種的交易）支持的所有幣種均可兌換為國際主流貨幣，例如港元、美元、人民幣及歐元。

### 轉賬與提現服務

在進一步核實相關轉賬與提現服務的真實性及一致性後，我們即向客戶提供轉賬與提現服務，使他們能向供應商和業務夥伴等第三方轉賬，或提現至其銀行賬戶。我們的客戶可以發起指令，將資金提現至其銀行賬戶。如果涉及不同類型的貨幣，他們可以選擇在提現過程中使用我們的資金匯兌服務。資金從收款賬戶流向客戶的銀行賬戶。有關資金匯兌的詳情，請參見「一 資金匯兌」。

客戶亦可指示平台向第三方銀行賬戶，如供應商或合作夥伴的賬戶付款，以便結算商品採購、營銷推廣、物流運輸及其他服務費用。在此類情況下也可使用資金匯兌服務。資金通過我們的平台處理併發送至指定的第三方的銀行賬戶，確保交易安全及時。

### 收入與定價

對於允許資金存入收款賬戶的收款服務，我們通常不向客戶收取單獨的服務費。這些服務主要旨在促進鼓勵客戶開戶，吸引和留住中小企業，並使客戶能夠高效地接入我們的支付網絡。我們的變現策略核心在於提升平台處理的TPV，並通過向客戶提供資金匯兌服務以及轉賬與提現服務，實現對相關支付金額的變現。

## 業 務

我們為客戶促成外匯交易並收取服務費，有關費用一般按交易額的一定比例計算。

我們通過以下方式從轉賬與提現服務中獲得收入：(i)按一定比例收取服務費，通常根據與客戶的協議設有上限，最高可達交易金額的0.4%；或(ii)按每筆交易收取固定費用，通常在10至20美元之間（或等值的其他貨幣）。

我們的定價策略主要基於市場導向。服務費率通常由結算流程、競爭對手的市場費率、客戶的業務規模以及我們與客戶的商業關係等因素決定。此外，我們可向在我們的平台上交易量較大的部分優質客戶酌情提供費用優惠。有關詳情，請參閱「財務資料－各年度經營業績比較」。

### 增值服務

我們還根據各司法管轄區的相關法律法規，提供多元化的增值服務，豐富我們的支付服務，以滿足中小企業的多樣化需求。我們的增值服務主要包括(i)財資管理服務，我們通過將中國內地以外的中小企業引薦至提供精選貨幣市場基金產品的第三方基金管理公司，協助其管理收款賬戶中的現金；以及(ii)軟件服務，我們開發並提供契合眾多中小企業業務場景的軟件服務，以滿足其數字化運營需求。

我們的財資管理服務旨在協助中國內地以外的客戶更高效地管理其現金頭寸。資金匯入收款賬戶後，我們的客戶可以根據各司法管轄區的相關法律法規使用這些資金購買多幣種貨幣市場基金。該等資金將匯入至第三方基金管理公司。我們與總部位於香港的基金管理公司合作，為客戶提供投資機會。我們根據在管基金的每日資產淨額，按固定百分比向基金管理公司收取服務費。財資管理服務收入於服務提供期間隨時間確認。

於往績記錄期間，我們亦提供滿足客戶數字化需求的軟件服務，例如智能客戶關係管理及數據分析服務。我們按訂閱模式或按使用量模式向客戶收費。對於訂閱模式合同，收入於訂閱期間內按直線法確認。對於基於使用量模式的合同，收入根據客戶對預購服務單位的實際使用情況確認。目前，我們正在對軟件服務進行戰略性調整，詳情請參閱「財務資料－各年度經營業績比較」。

### 我們的結算網絡與技術基礎設施

我們的支付服務及風險管理能力，由自主研发的全方位技術基礎設施提供支持，旨在實現安全、高效、可擴展的B2B跨境貿易支付。通過持續的研發投入，我們構建了一個連接中小企業及金融機構的一體化科技生態系統，支持跨境的資金收款與結算、貨幣兌換及轉賬與提現無縫銜接。

該技術基礎設施由多項自有系統及平台組成，包括全球統一結算網絡與風險管理平台X-Net、專注跨境貿易支付的垂直領域AI模型TradePilot，以及XRN、Captain及Eagleeye等支持平台。上述系統共同構成本公司平台的技術支柱，支持全球業務範圍內的交易處理、風險管理、產品開發及系統穩定運行。

## 業 務

### X-Net及數字錢包

B2B跨境貿易支付主要通過銀行轉賬推動，但這依賴於由多個中間機構構成的傳統中間行網絡。然而，傳統的跨境銀行轉賬對中小企業而言正變得越來越難以企及。儘管銀行面臨日益嚴格的合規與風控要求，有限的AI能力以及對端到端貿易數據的缺乏，使得有效的反洗錢(AML)及風險管理變得複雜且成本高昂。因此，服務中小企業往往被認為缺乏吸引力，導致准入標準收緊、服務頻繁被拒及中斷。即便中小企業的轉賬成功得以進入銀行網絡，傳統中間行網絡在跨境資金轉移時仍經常導致轉賬緩慢、費用高昂，且通常缺乏充分應對匯困的能力，尤其是在新興市場。

業界普遍認為，在C2B支付市場中，基於卡組織的結算網絡及數字錢包服務商已徹底改變了支付處理模式，它們通過將消費者和商戶連接至金融機構進行支付結算及風險管理，有效替代了對傳統中間行網絡的依賴。而在B2B跨境貿易支付市場，由於構建此類基礎設施的高度複雜性，此前並不存在同等的結算網絡+數字錢包解決方案。為改變這一現狀，我們構建了自主研發、全球統一且具備數字錢包功能的結算網絡，使中小企業能夠通過單一平台直接進行交易。

我們的全球統一結算網絡X-Net，旨在協助中小企業接入全球支付網絡。通過該網絡，我們以統一的結算框架連接金融機構與跨境貿易企業，推動更高效、合規的B2B跨境貿易支付。我們進一步將X-Net與數字錢包進行整合，使中小企業可在單一平台內管理收款、匯兌和付款。這種一站式模式使中小企業能夠通過X-Net直接相互交易，而無需依賴冗長的中間代理行鏈條，為中小企業管理跨境支付交易提供了一個統一、高效的解決方案。

**結算網絡功能。**我們建立XTransfer以解決中小企業在B2B跨境貿易支付中面臨的重大痛點，包括服務可得性低、銀行賬戶頻繁被凍結或關閉、匯困、結算週期長及費用高昂。通過X-Net，我們支持當地貨幣收款，實現風險集中化管理，並建立跨銀行的端到端支付鏈路。由此，X-Net可減少對中間行的依賴、降低費用並縮短交易時長。例如，新興市場的中小企業向中國企業支付款項，傳統模式下通常需經過五家或更多中間行，耗時數天才能完成結算；而如今通過X-Net在匯款行與收款行之間建立的直連通道，通常可在當日完成處理。此外，X-Net運用AI技術實現風控機制的數字化與標準化，在嚴守合規標準的同時，顯著提升了中小企業的服務可得性。由此，中小企業能夠在單一平台上簡單、直接且快速地與對手方進行跨境交易。

X-Net通過集成結算資金指令集(FISS)，使我們能夠為B2B跨境貿易支付制定互操作性和技術接口的全球標準。X-Net內置的FISS旨在通過API對跨境貿易支付結算的關鍵環節實行標準化處理，包括KYC、資金流向、外匯兌換，以及流動性預測與管理。參與金融機構通過採用FISS的標準及技術接口，可提升其數字化能力，以與其他參與金融機構互通互認的方式，處理面向中小企業的B2B跨境貿易支付。

根據灼識諮詢的資料，依托上述架構，X-Net成為全球首創且唯一的全球統一B2B跨境貿易結算網絡與風險管理平台。

- **全球性。**根據灼識諮詢的資料，X-Net是唯一具備真正全球聯通能力的專有B2B跨境貿易支付結算網絡。截至2026年3月31日，我們通過自主研發的統一結算網絡X-Net在56個國家和地區直接連接付款行與收款行，支持端到端本地貨幣支付交易結算。此外，通過與國際銀行合作，利用現有結算網絡，我們還能在200多個國家和地區提供支付服務，助力中小企業以主流貨幣完成跨境貿易結算。

## 業 務

- **統一標準。**根據灼識諮詢的資料，X-Net不僅是全球覆蓋最廣、幣種最全的B2B跨境貿易支付網絡，更是全球唯一真正"統一"的結算網絡。該網絡是一個單一基礎設施，所有參與方均接入由本公司運營的統一平台。我們在整個網絡中制定並執行統一標準，包括：(i)技術接口及互聯互通以及支持無縫對接的標準化API；(ii)統一的交易處理規程；(iii)集中化的AML、KYC及風險管理。通過遵循這套統一標準處理交易，X-Net在保持高水平合規監管的同時，實現了更高效、更低成本的結算。

**數字錢包功能。**X-Net支持一個簡單、易用的數字錢包，使中小企業能夠便捷地實現收款、兌換以及轉換。數字錢包將X-Net從單一的後端結算基礎設施轉變為面向中小企業的前端易用錢包體驗，使其無需對接多家銀行及中間機構，即可在單一界面內完成即時跨境支付。由於數字錢包深度集成於全球統一結算網絡與風險管理平台之中，支付結算速度更快，可實現實時確認並大幅減少中間環節。此外，數字錢包還充當集成賬戶的角色，通過關聯不同的銀行賬戶並追蹤資金流向，實現了錢包餘額的自動對賬與核驗。合規性得到進一步提升，因為客戶入駐及交易活動為KYC、反洗錢、持續監控及制裁篩查生成了寶貴數據。此外，該錢包作為一個有形平台，可承載圍繞客戶需求構建的各類進階產品與服務，為提供更多金融服務創造機會。

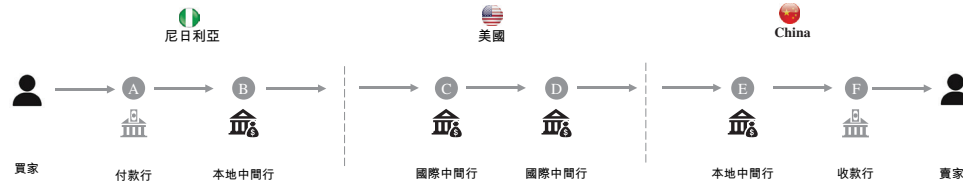
我們的結算網絡與數字錢包的融合創造了重要的運營協同效應：

- **後端基礎設施向前端體驗轉化：**X-Net提供了關鍵的支付基礎設施，但若缺乏友好用戶界面，它仍是僅面向大型成熟企業與金融機構的後台工具。數字錢包彌合了這一缺口，將X-Net轉化為「前端錢包體驗」，讓中小企業可通過單一應用直觀操作，隨時隨地方便地進行跨境資金收取、兌換與轉賬。
- **提升速度、效率與成本節約：**結算網絡以更少的中介完成跨境資金結算，數字錢包則提供實時可視性與控制力。二者結合消除了瓶頸：支付結算更加快捷，因為數字錢包與X-Net直接集成，減少了人工干預或多銀行跳轉的需求。
- **加強合規、風控與數據完整性：**X-Net集中進行風險管理，而數字錢包則通過開戶時生成額外數據、並與錢包內存儲的貿易單據（如發票、採購訂單、物流記錄）進行資金流核對驗證，進一步強化風控。這支持更優的KYC／反洗錢監測及制裁篩查，提升支付的合規與安全性。
- **自我強化的增長循環：**卓越的數字錢包體驗（即時轉賬、實時確認及自動對賬）吸引更多中小企業，其不斷增長的交易量吸引了更多金融機構加入結算網絡，從而擴大網絡覆蓋範圍並提升效率。這一更廣泛的結算網絡反過來實現更快、更便宜的跨境支付，吸引更多中小企業。在此過程中，積累的數據增強了AI驅動的風險管理（包括KYC／反洗錢與反欺詐），提供無縫客戶體驗，建立信任，從而吸引更多金融機構，並加速增長。

## 業 務

下圖展示了傳統銀行轉賬B2B跨境貿易支付的結算機制，以及X-Net的結算網絡+數字錢包在典型的本地收款交易的交易流示例。

傳統銀行轉賬B2B跨境貿易支付示例



XTransfer結算網絡



因此，我們的專有X-Net+數字錢包帶來了無與倫比的優勢：

- 與付款方和收款方金融機構的直接連接，通過減少對多個中間行和結算機構的依賴，顯著縮短了結算路徑。
- 金融機構間通過統一API的標準化交互，增強了服務的互操作性，並統一了參與金融機構間的風險評估。
- 憑藉自主研發的結算網絡，我們對經核實的付款方和收款方關係及相關數據保持完全的可視性，從而增強了數據能力和知識圖譜，進而提升我們的風控能力。
- 隨著我們平台的持續發展，我們能夠更好地監控外匯交易，尤其是涉及本地貨幣的交易。通過X-Net，我們整合了來自全球金融機構合作夥伴網絡的流動性資源以及平台上的交易流，從而提升了包括新興市場在內的不同市場的外匯可獲得性。

配備數字錢包的X-Net的優勢體現在其高速增長上，其年度活躍客戶數由2023年的82,614家增長至2025年的148,952家，其TPV由2023年的186億美元增加三倍至2025年的605億美元，近乎翻倍，且合作金融機構數目由2023年12月31日的28家增至2026年3月31日的171家。

### TradePilot

我們開發了TradePilot，根據灼識諮詢的資料，這是全球首個且最先進的B2B跨境貿易支付垂直領域AI模型。與許多全球通用大語言模型相比，它在跨境貿易知識領域以及對非結構化跨境貿易文檔的識別能力上表現出更為顯著的優勢。

## 業 務

TradePilot在解決B2B市場的核心挑戰，即風險管理方面具備卓越能力。其通過海量高質量的專有數據進行持續訓練，以(i)將多模態非結構化數據轉化為結構化信息，(ii)實現資金流與信息流同步，及(iii)在高度複雜的B2B支付交易中實現風險監控自動化。根據灼識諮詢的資料，TradePilot在識別速度與準確度上優於通用AI模型。此外，在自動化交易審核方面，TradePilot的表現顯著超越傳統銀行的AI能力（截至2026年3月31日，交易自動化審核率達98.5%，傳統銀行普遍低於50%）。風險管理解決能力的提升使我們能夠成為全球最大的B2B貿易支付平台，在規模化處理B2B跨境貿易支付的同時有效降低風險敞口。

TradePilot使用我們海量的高質量交易數據進行訓練，這些數據通常是許多其他模型難以獲取的，這也構成了開發複雜模型的關鍵制約因素。我們通過利用多年積累的高質量B2B跨境貿易支付數據來緩解這一制約。這些高質量的數據加速了初始訓練。部署後，模型持續吸收用戶反饋和互動數據，建立一個性能持續提升的良性飛輪。截至2025年12月31日，我們已處理了超過900萬筆B2B跨境貿易收款交易，以及超過1,000萬份線下的、非結構化的外貿單據。

TradePilot還通過我們專有的、業界首創的、專注於跨境貿易行業的知識圖譜進行驗證，減少了模型幻覺。該知識圖譜具有兩個核心功能：(i)作為TradePilot的結構化行業知識層，向模型的推理過程注入準確、特定領域的背景知識，以減少幻覺並提高決策精度；及(ii)通過揭示企業、產品與行業之間的關聯關係，強化了數字化風控，支持反洗錢和反欺詐監控。該知識圖譜兼具規模與精細度：截至2025年12月31日，該知識圖譜包含約3,000萬家企業實體。截至2025年12月31日，總計涵蓋約1,900萬個映射關係，包括上下游產業鏈信息、數十萬種產品以及約100個行業的專業知識。

通過採用AI驅動的解決方案，我們將以往繁瑣的人工風險和合規任務轉變為流暢高效的自動化操作，處理複雜的貿易信息、更精準地檢測異常，並提供更快捷、更具成本效益且可靠的風險監督。我們在業務營運中全面應用TradePilot，涵蓋客戶開戶、風險管理及合規、欺詐偵測、外匯管理、支付處理、銷售支持及客戶服務：

- **從開戶至持續監控的風險管理及合規。**我們使用TradePilot支持客戶開戶、交易審查及持續監控。透過AI數據處理、文件分析、異常偵測及跨數據驗證，TradePilot有助於提升我們風控及合規程序的效率與一致性。
- **收款階段的欺詐偵測。**在收款階段，TradePilot透過分析客戶通信、交易詳情及支持文件，協助驗證交易資料並識別潛在可疑或欺詐活動。
- **外匯管理。**我們使用TradePilot實時監控及處理交易流，確保準確及時的貨幣兌換。TradePilot進一步優化決策，以實現高效及具成本效益的兌換路徑。
- **支付處理。**在支付階段，TradePilot通過協助優化支付路徑及促進識別和攔截可疑交易，支持交易鏈路及處理。

## 業 務

- **銷售及客戶服務。**我們使用TradePilot分析客戶服務交互、提升響應質量及效率，並生成客戶洞察以支持更具針對性的客戶互動、賬戶管理及服務提升。自整合TradePilot以來，自動客服解決率已由2023年（TradePilot推出前）的13%上升至2025年的逾88%，顯著提升用戶滿意度及營運規模。

我們相信上述應用能提升營運效率、強化風險管理及合規能力、改善客戶體驗，並支持平台的可擴展性。

### **XRN**

XRN是一個公司自建且一站式的面向企業用戶的APP開發平台。其為APP開發、部署及迭代提供統一框架，讓我們能夠更標準化及高效地在iOS及Android等多個運作系統上開發及維護APP，從而提升開發效率並降低與多平台應用程序部署相關的維護複雜度。

根據灼識諮詢的資料，XRN是全球唯一一個用於跨境貿易支付的一站式面向企業用戶的APP開發平台。借助XRN，我們可以更高效地開發面向企業用戶的APP，使我們能夠快速將產品功能擴展到廣泛使用移動電話的市場（如非洲和南美洲），顯著增強了APP的便利性和及時性。

### **Captain**

Captain是一個自研的研發與運營管理平台，使我們能夠快速、無縫地在全球所有站點升級功能，確保新功能高效部署且不干擾用戶。我們的混合多雲架構是我們業務連續性系統的關鍵優勢。通過集中代碼管理、為每個站點定制部署以及監控多個雲和數據中心的數據，我們確保無縫的系統升級，僅需一次代碼更新即可實現全球部署。Captain的全球滾動部署便於一鍵產品升級，並確保所有功能更新在全球每個站點同步，使新功能可在一周內在 global 範圍內上線。

### **Eagleeye**

Eagleeye是我們的自研業務連續性和應急響應平台，可提供不間斷、可靠的跨境支付服務。Eagleeye旨在應對極端突發情況，包括雲服務提供商的災難性故障或公司層面的服務中斷。一旦發生此類事件，Eagleeye確保為客戶持續提供穩定可靠的跨境貿易支付和收款服務。2025年，平台整體可用率達到99.998%，意味着用戶在全年的平台宕機時間不超過10分鐘。

### **我們的業務合作夥伴**

我們與廣泛的商業夥伴網絡合作，以支持平台運營及支付與增值服務的提供。這些合作夥伴為我們提供了支付基礎設施、金融服務、合規數據及其他運營能力，與我們技術平台互補，使我們能夠向全球中小企業提供全面的支付及其他增值服務。

## 業 務

我們的主要業務合作夥伴包括：(i)在多個司法管轄區提供國際銀行服務、結算、外匯及本地支付處理服務的金融機構；(ii)風險管理數據服務提供商，支持我們的客戶盡職調查與合規流程；(iii)基金管理公司，通過我們平台提供投資產品。

### 金融機構

我們與在多個司法管轄區提供國際銀行服務、結算、本地支付處理及資金匯兌服務的金融機構開展合作。通過與此類金融機構的合作，截至2026年3月31日，我們在超過200個國家和地區提供支付服務，使中小企業能夠以主流貨幣完成跨境貿易結算。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年3月31日，我們分別與28家、61家、148家及171家金融機構展開了合作。

通過這些合作關係，我們使中小企業能夠在我們的平台以主流貨幣開立專用全球收款賬戶，而無需中小企業獨立在多家國際銀行開立和維護賬戶。通過這些金融機構提供的基礎設施和結算能力，我們提供流暢高效的註冊流程，使符合條件的中小企業通常能在數個工作日內開始主流貨幣收款。這些安排通過允許中小企業在統一的平台以主流幣種接收海外交易對手的付款，增強了跨境貿易支付的便利性和服務可得性，從而促進了高效、合規的國際貿易。

此外，我們與各類本地金融機構合作，截至2026年3月31日，在56個國家和地區通過我們自主研發的統一結算網絡X-Net直接連接付款行與收款行，支持以本地貨幣進行端到端的支付交易結算。在提供本地貨幣流動性、與當地客戶和監管機構溝通方面，這些金融機構通常比國際金融機構更具顯著優勢。通過這些合作關係，我們為我們平台上的中小企業建立專用的本地收款賬戶，使他們能夠接收交易對手以本地貨幣支付的款項，特別是在國際銀行服務可能受限的市場。這些安排有助於中小企業，尤其是在新興市場運營的中小企業，應對當地銀行匯困、結算周期長和貨幣兌換費用高等挑戰。通過促成通過受監管的金融機構進行安全的本地收款，並將這些資金整合到我們的支付系統中進行合規的貨幣兌換和後續轉賬及提現，我們減少了中小企業對非持牌資金服務機構的依賴，並降低了相關的合規和資金安全風險。

根據上述安排，我們根據所提供服務的性質和相關的市場慣例，以不同的費用模式向合作金融機構支付報酬。這些費用安排可能包括(i)按交易量百分比計算的費用，或(ii)按每筆交易收取的固定費用。適用的費用結構因合作夥伴、貨幣對和服務類型而異。

以下是金融機構合作夥伴的重要條款：

- **公司承諾。**我們應進行客戶和交易篩選，以驗證真實性並確保合規。我們需要實施和維護交易真實性的驗證系統，實時監控和檢測欺詐活動。
- **期限與續約。**與金融機構的協議通常初始期限為一年，並自動續期，除非任何一方發出不續約的書面通知。
- **保密與數據保護。**雙方均有義務保護從另一方收到的機密信息和個人信息。我們必須實施適當的安全措施，並採取合理的預防措施，防止濫用、未經授權或意外洩露或丟失機密信息。

## 業 務

- **終止權。**金融機構可在以下情況下終止協議：(i)我們嚴重違反協議，(ii)我們的客戶或我們從事違反法律或法規的活動，或(iii)金融機構根據相關司法管轄區的適用法律無法提供協議項下的服務，或應主管當局要求終止服務。

### 風險管理數據服務提供商

我們與第三方數據服務提供商合作，以支持我們在多個司法管轄區的風險管理與合規流程。該等服務提供商提供數據及篩查能力，並已整合至我們的客戶准入、交易監控及持續合規流程中，包括制裁篩查、最終受益所有人識別、企業核驗以及針對客戶的交易風險監控。通過這些合作安排，我們提升了風險管理及反洗錢流程的效率與一致性，同時以外部數據源補充了內部風控能力。

我們通常依據日常業務中訂立的商業安排向這些數據服務提供商支付服務費，具體可能包括訂閱費、按使用量計費或其他服務費，具體取決於所提供服務的範圍與性質。

### 基金管理公司

在財資管理服務方面，我們與基金管理公司合作，為平台上的客戶提供推薦服務。通過這些合作，符合條件的中國內地以外客戶可使用其收款賬戶餘額申購精選的貨幣市場基金產品，並遵守相關產品的適用投資條款與最低申購要求。這些安排為中國內地以外的客戶提供了在我們平台內管理臨時閒置資金的額外選擇。

我們按所管理基金的每日資產淨額的一定固定百分比向基金管理公司收費。

下文載列與基金管理公司之間的重大條款。

- **公司承諾。**我們承諾按照所有適用法律、法規、商業行為準則、記錄保存要求，以及相關監管機構發佈的關於客戶身份驗證、客戶適當性評估和／或宣傳材料的任何規則、守則及指引開展業務。
- **期限與續期。**本協議持續有效，直至任何一方提前向另一方發出書面通知終止。
- **保密與數據保護。**雙方應對從對方收到的所有保密及個人信息予以保護。我們應實施適當的安全措施，並採取合理預防措施，防止保密信息的濫用、未經授權或意外披露或丟失。
- **終止權利。**若發生以下情形，任何一方均可終止協議：(i)任何一方實質性違約；(ii)任何一方實施欺詐、故意不當行為，或嚴重違反適用法律或法規；或(iii)任何適用法律、規則、監管機構或政府部門要求終止。

## 業 務

### 我們的風險管理能力

B2B跨境貿易支付具有獨特的風險特徵，包括制裁風險、欺詐風險、洗錢風險，以及特定行業中有關禁止及受限制物品的合規風險。目前許多流程仍是線下操作，交易涉及多個中間方，關鍵信息分散在交易各方、物流提供商、海關當局和金融機構之間。數據通常是碎片化的、延遲的且難以驗證。此外，中小企業作為我們的主要客戶群體，與大型公司相比其交易模式通常標準化程度較低，合規資源也相對有限。這些特點使得傳統銀行採用的方法更難以評估交易的真實性及識別異常活動。傳統銀行依賴紙質記錄與人工審核，難以高效、規模化地評估中小企業相關風險，尤其是在全球反洗錢監管趨嚴、給傳統銀行帶來額外合規壓力的背景下。因此，許多中小企業難以獲得可靠且具價格競爭力的跨境貿易支付服務。為應對這些挑戰，我們建立了一套綜合的風險管理框架，融合了監管合規專業知識、自有技術基礎設施與多層組織監督。截至2026年3月31日，我們實現了市場領先的欺詐偵測水平，欺詐率低至0.003%。

**全面的牌照覆蓋範圍。**我們「合規為先」的理念和嚴格的風險管理是我們商業成功和競爭優勢的基石。我們致力於在全球運營的同時，完全遵守當地的監管框架。為了在這些多樣化的司法管轄區有效運營，我們與地方當局以及全球／本地金融機構保持牢固的關係，以確保清晰了解各國的具體監管框架。截至2026年3月31日，我們已在關鍵司法管轄區獲得所需牌照，包括中國內地、中國香港、英國、美國、新加坡、荷蘭（通過通行證機制，我們可於全部30個EEA成員國提供電子貨幣及支付服務）、澳大利亞及加拿大。我們正在積極在高增長市場申請更多牌照，以擴大我們的合規經營版圖。在我們尚未持有支付牌照的司法管轄區，我們的B2B跨境貿易支付活動是與當地持牌機構合作進行的，在相關監管許可下運營，並由當地法律顧問支持，以確保完全遵守適用的法律和法規。

**經驗豐富且專業的風控團隊。**我們擁有一支超過300名專家的經驗豐富的風控團隊（截至2025年12月31日），其中超過45%擁有碩士及以上學位。我們風控團隊的許多成員曾在知名金融機構和領先的互聯網平台工作，並在合規、反洗錢、反欺詐和數據驅動風控方面具備豐富的專業知識。該等經驗使他們能夠預測並迅速應對支付領域內的新興趨勢和不斷演變的風險。我們的銷售團隊在風險導向的激勵機制支持下，能夠作為第一道防線與風控團隊形成互補，在最早階段主動識別風險，確保從源頭實現強有力的風險控制。

風控機制的組織架構包括三道防線。

- **業務團隊。**我們業務拓展、運營及其他部門的一線員工均經過培訓，負責在日常與客戶接觸過程中識別潛在的客戶風險。相關風控指標被納入員工績效評估，重大風險事件可能導致對其績效評估的負面影響，從而強化了業務增長與合規責任並重的經營導向。
- **風控與合規團隊。**我們的風控專家對客戶盡職審查進行專業監督，監控持續交易及反洗錢措施，制定風控策略並優化整體風險管理流程。

## 業 務

- **內部審計團隊。**我們的內部審計團隊定期對前兩道防線進行審查和評估，以確保政策的落實並保障業務流程的真實性、有效性及合規性。

**數據驅動與AI賦能的風險管理。**我們的風險管理能力得益於平台上積累的大量自有貿易與交易數據支撐。截至2025年12月31日，我們的專有知識圖譜覆蓋了約3000萬家企業實體、1900萬條關聯關係以及約100個行業的專業知識，使我們能夠捕捉企業、產品與貿易模式之間的關聯。基於這一數據基礎，我們運用AI驅動的算法快速、準確地處理並標準化海量結構化與非結構化數據。截至2026年3月31日，已有51個AI智能體嵌入審核流程，實現多樣化跨境貿易場景下的風險評估。有關我們AI能力的更多詳情，請參見「我們的結算網絡與技術基礎設施－TradePilot」。

我們的AI賦能風險管理能力包括三大AI風控支柱：

- **數據整合。**從多個渠道收集客戶相關信息，包括客戶自行申報的材料、外部網站和第三方數據提供商的數據。該等信息為我們自主構建並持續完善的風控數據集及知識圖譜提供了基礎支撐。
- **基於算法的識別。**通過數據建模、行為分析和算法規則對交易進行自動化分析，及時識別潛在的風險。TradePilot應用於整個支付流程，以加強風險管理和合規能力。通過採用AI驅動的解決方案，我們已將一系列以往繁瑣、依賴人工的風控與合規管理工作轉化為更加流暢及自動化的流程，從而實現對複雜貿易信息的更高效處理、更精準的異常識別，並提供更及時、更具成本效益且更加可靠的風險管理。
- **人工分析與評估。**由我們系統識別為高風險的交易將升級交由風控專家進行進一步分析和評估。由該等審查所得的洞見隨後反饋至我們的算法中，以支持持續優化及改進。

**對客戶全生命周期進行風險監控。**我們金融機構級的風控體系覆蓋客戶全生命周期，包括交易前的KYC、交易中的審核和反洗錢／反欺詐檢查，以及交易後的持續風險監控。於客戶開戶階段，我們執行全面盡職審查程序，包括(i) KYC核實，包括收集及核實主要業務資料，包括註冊證書、公司架構詳情、董事、最終實益擁有人及獲授權人士資料，以及相關授權文件；(ii)「名單篩查」，根據全球制裁名單、政治敏感人物及負面媒體數據庫進行篩查，篩查範圍涵蓋公司名稱、董事及最終實益擁有人姓名以及相關聯絡資料，利用技術以更好地識別複雜場景中的潛在匹配情況，例如相同名稱、名稱變體及隱藏的關聯方；及(iii)風險分級，根據有關程序結果為客戶設定內部風險評級（低、中、高或極高），並於核准前對較高風險客戶實施進一步盡職審查措施。

開戶後，我們持續監控客戶賬戶活動，以識別交易頻率、渠道、貨幣及金額的異常變動。各筆交易於結算前均須經過貿易真實性核查及風險篩查。我們亦與全球領先合規服務供應商合作，結合本地風險專業知識，執行跨司法管轄區的全面的KYC/AML篩查。我們亦設立客戶投訴

## 業 務

處理及事件應對機制。倘客戶舉報懷疑未經授權存取或交易問題，我們會即時啟動升級程序，包括賬戶保障措施、交易覆核及與相關金融機構合作夥伴協調，並於必要時實施適當補救措施。我們會將有關個案所得見解納入系統，以優化持續監控及風險防範工作。

### 案例研究

#### 場景一：防範第三方欺詐

賣家A是我們平台上的日用品出口商，收到了來自匯款人C的付款，其交易對手買家B聲稱該筆款項與一筆基礎貿易訂單相關。收到資金後，我們的自動監控系統檢測到異常並將該交易標記為待審核。我們的數據分析與基於AI的風險模型識別出多處不一致，包括匯款人身份信息異常、支付附言可疑以及與賣家歷史交易模式的偏差，均提示潛在欺詐風險。該交易隨即升級為人工調查。我們要求賣家A提供包括詢價記錄與付款憑證在內的貿易佐證文件。基於所提交材料，我們還原了交易背景並對買家B進行了進一步盡職調查。調查揭示了多項風險信號，包括異常短的談判周期，以及買家B與匯款人C之間無法解釋的第三方付款安排。我們最終認定買家B是冒充真實買家的欺詐方，而匯款人C是受害方，受騙支付了款項。我們拒絕該筆入賬資金並退還至匯款人C的賬戶，欺詐方的信息與行為模式被記錄於我們內部風險數據庫，以強化未來欺詐檢測能力，降低平台潛在損失。

#### 場景二：檢測和防範可疑洗錢活動

賣家Y是一家聲稱向東南亞出口日用消費品的公司。我們的自動監控系統檢測到多項異常，包括異常大額的入賬交易、不規範的匯款人身份，以及與其所述業務概況不符的非典型資金流出模式。該收款賬戶被迅速標記並轉入人工覆核流程。調查期間，我們發現了偽造的證明文件，以及與真實貿易活動無關的負面信息，表明其存在較高的洗錢風險。經評估，我們拒絕該筆入賬資金，終止了賣家Y的收款賬戶，並將該公司的基本信息、人員資料及聯繫方式錄入我們的風險數據庫。我們還對平台內與賣家Y相關的交易對手進行了風險篩查，從而降低了整個網絡中更大範圍的洗錢風險。

### 隱私及數據安全

保護隱私及數據安全是我們的首要任務之一。我們已設計一系列嚴格的數據安全政策，以確保數據的收集、使用、存儲、傳輸和傳播遵守所有適用法律法規，優化數據管理，保護客戶、僱員及其他第三方的利益。我們已通過ISO 27001信息安全管理體系認證（含年度監督審核），取得國家網絡安全等級保護三級認證及SOC2審計報告。我們的政策包括數據管理、營運及維護程序以及業務系統訪問控制。有關隱私及數據安全監管規定的更多詳情，請參閱「監管概覽」章節。

- **數據使用。**我們主要收集及存儲與客戶背景資料相關的數據，主要包括通過KYC程序獲取的商戶及企業身份信息，如地址、聯繫方式及牌照，以及在提供數字支付服務時的交易數據，主要包括交易時間、地點、金額、渠道、類型及交易終端以及交易授權信息。

## 業 務

- **數據共享及傳輸。**除非事先取得明確同意或適用法律法規另有規定，否則我們不會向任何人共享或傳輸我們所收集或保存的資料及數據。
- **數據保護。**我們通過實施強大的內部認證及授權系統，嚴格限制及監控僱員對用戶數據的訪問。此外，我們採取一系列技術措施，包括加密和匿名化處理，以保障向我們託管的數據安全。我們亦會定期進行數據保護影響評估和數據傳輸影響評估，在適當情況下完成必要的備案，並針對集團內部數據傳輸及第三方數據處理實施合同安排和定期審計，以確保數據安全並符合監管要求。
- **數據安全意識。**我們亦與僱員訂立保密協議。保密協議規定（其中包括），我們的僱員有法律義務不向任何一方（包括其他一般無法訪問保密資料的僱員）共享、分發或出售保密資料。僱員亦有法律義務在停止或終止僱傭關係時交回其擁有的一切保密資料，並且此後仍有義務對該等資料保密。僱員若違反其保密義務或因其他不當行為而導致保密資料洩露，可能會受到處罰。此外，在涉及數據共享或託管處理的場景中，我們會與第三方簽訂適當的協議，以明確界定其數據保護的義務和責任。
- **網絡安全風險管理。**我們實施強大的應用及基礎設施安全控制，旨在預防、識別及應對信息安全威脅。我們已採用標準化操作程序以應對任何潛在的黑客攻擊或數據洩露事件。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們一直在所有重大方面遵守與用戶數據隱私及安全相關的適用法律法規。

## 研發

研發是我們創新及發展的核心驅動力。我們的研發活動主要聚焦於為B2B跨境貿易支付開發及升級開創性的技術與平台。通過持續的研發投入，我們提升運營效率、強化風險管理能力並優化客戶體驗，從而推動客戶數量、TPV及收入的增長。我們擁有一支經驗豐富的研發團隊，成員均為各領域技術專家。截至2025年12月31日，我們有352名研發員工，約佔當時員工總數的11.3%。其中，33%的研發人員擁有碩士及以上學歷，且多數在加入前曾於其他知名科技公司任職並積累豐富的研發經驗。

我們的研發流程採用敏捷開發方法，將跨境貿易支付領域的專業知識與先進技術開發相結合。研發項目通常由支付網絡、風險管理運營及客戶服務流程中識別的業務需求所驅動，並在特定業務流程中進行迭代、測試和優化。經驗證成熟後，相關功能或系統將逐步應用至全平台。同時，來自業務運營與客戶使用的反饋會持續融入後續系統優化，以支持系統性能的改進及功能的完善。

我們的核心研發項目主要聚焦於增強AI能力、強化風險管理自動化以及提升全球統一結算網絡與風險管理平台的可擴展性。以下列出了在記錄期內部分重點研發項目。

業 務

| 核心研發項目               | 研發活動性質                                               | 主要效益                                                                                                                 |
|----------------------|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TradePilot-LLM . . . | 開發具備深厚跨境貿易支付專業知識的AI模型，用於風險管理、支付自動化及客戶服務              | 提升自動審核率，強化風控能力；提高客服解決率，改善客戶服務效率與響應質量                                                                                 |
| TradePilot-VLLM . .  | 開發多模態技術，快速識別並分析海量非結構化線下單據與貿易記錄，用於KYC與交易審核            | 提高交易自動審核率；縮短KYC時間，平均完成時間從2024年底的37.4分鐘降至2025年底的31.3分鐘                                                                |
| AI Agent平台 . . . . . | 基於TradePilot構建AI智能體平台，使業務團隊可快速創建智能體，優化日常運營並支持自動化風險審核 | 通過自動化KYC、付款人畫像等風控流程，提升風險管理效率                                                                                         |
| AI客戶風險評級 . . .       | 基於TradePilot構建AI智能體平台，使業務團隊可快速創建智能體，優化日常運營並支持自動化風險審核 | 強化高風險客戶的自動識別能力                                                                                                       |
| 智能客戶服務 . . . . .     | 開發智能客服智能體，自主解決實際客戶問題                                 | 減少人工干預，提升以客服解決率為衡量指標的客戶服務能力                                                                                          |
| FISS平台 . . . . . . . | 為X-Net開發標準化、可快速擴展的接口                                 | 提升與全球夥伴及當地結算網絡的集成效率與可擴展性；成果包括：2025年每個金融渠道的平均集成成本較2024年降低40%，X-Net網絡加速擴張，合作夥伴機構從截至2024年12月31日的61家增至截至2025年12月31日的148家 |

銷售及市場推廣

銷售與營銷在B2B跨境貿易支付行業中至關重要。B2B跨境貿易支付涉及外匯管理、監管合規、貿易單證及結算流程等複雜操作環節。因此，中小企業在採用數字支付解決方案前通常需要深入培訓、信任建立與持續支持。此外，國際擴張需要本地化的市場認知以及與不同司法管轄

## 業 務

區的客戶進行直接互動。這些行業特點使得一支規模可觀、經驗豐富的銷售團隊對客戶獲取與市場拓展尤為關鍵。為滿足這些需求，我們建立了一支線下銷售與營銷團隊，專注於教育中小企業、支持其入駐並增強對我們平台的信任，尤其是在跨境貿易數字支付解決方案仍相對較新的新興市場。

我們採用全渠道模式開拓及維繫客戶，包括面對面銷售、社交媒體推廣、參與國際及本地貿易展覽，以及現有客戶與第三方渠道合作夥伴（如行業協會、物流服務供應商及企業服務供應商）的介紹。我們相信此多元化模式可提升我們跨行業及跨地區的市場覆蓋率及客戶開拓效率。

我們構建了一支高效的全球銷售團隊，為中小企業提供客戶全生命周期支持，覆蓋從初次接觸、入駐到持續的交易支持與關係管理。截至2025年12月31日，我們的銷售團隊擁有超過2,000名專業人員，根據灼識諮詢的資料，是B2B跨境貿易支付平台中規模最大的銷售團隊。我們的銷售專家與客戶緊密合作，幫助他們理解產品、熟悉跨境支付流程並將我們平台融入日常貿易運營。我們銷售模式的有效性體現在強勁的客戶增長與優異的單客戶經濟指標上：我們的年度活躍客戶數從2023年12月31日的約82,614家增至2025年12月31日的148,952家，同時於2025年我們行業領先的獲客回本周期為7.6個月，證明了我們市場拓展策略的可擴展性與效率。此外，我們的資深銷售人員的平均TPV貢獻額從2023年的2,200萬美元增至2024年的3,590萬美元，並於2025年進一步提升至5,600萬美元，印證了我們銷售團隊效率的持續攀升。

我們亦與第三方渠道合作夥伴開展合作，以拓展客戶並進行市場推廣，其中包括行業協會、物流服務供應商及企業服務供應商，這些合作既補充我們的直銷工作，也進一步擴大我們的市場覆蓋範圍。這種全球布局使我們能夠觸達不同市場與行業的中小企業，並支持我們持續的國際擴張。受益於我們強大的客戶互動與服務質量，我們在中小企業社群中也產生了顯著的口碑推薦，成為客戶獲取的重要驅動力。通過這些推薦與不斷擴展的生態系統，平台上的買家與賣家之間的互動進一步增強了我們的網絡效應，推動客戶基數的持續增長。

## 客戶及供應商

### 我們的客戶

我們的客戶主要包括從事跨境貿易的中小企業。於2023年、2024年及2025年，我們來自往績記錄期間各年度五大客戶（主要為位於中國內地、中國香港及各境外司法管轄區並在跨境貿易中使用我們的支付及增值服務的中小企業）的總收入分別為1.1百萬美元、0.7百萬美元及0.9百萬美元，分別佔同期總收入的0.9%、0.4%及0.3%。同期，最大客戶產生的收入分別為0.5百萬美元、0.2百萬美元及0.2百萬美元，分別佔同期總收入的0.4%、0.1%及0.1%。於往績記錄期間，我們並無面臨任何重大客戶集中風險。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就董事所知，我們的董事、其緊密聯繫人或據董事所知擁有我們5%以上已發行股本的任何股東概無於往績記錄期間在我們的各年度五大客戶中擁有任何權益。

我們的收入亦來自金融機構支付的客戶資金的利息收入，利息收入來自客戶於我們的平台收款賬戶內暫存、等候轉賬、提現或客戶進一步指示的客戶資金。我們於相關監管機構認可的金融機構開設專用客戶資金賬戶以持有該等資金，有關資金於持有期間產生利息收入。根據我們與客戶訂立的協議，客戶無權獲得該等賬戶產生的利息收入。根據灼識諮詢的資料，此等做法在行業中屬通行慣例。詳情請參閱「與客戶的協議」。我們不將該等金融機構視為我們的客戶。於

## 業 務

營運層面，「客戶」是指通過合同獲取我們日常活動所產出商品或服務的一方。就客戶餘額支付利息的銀行並未獲取我們的服務，因此不屬於我們的客戶。有關客戶資金利息收入的詳情，請參閱「財務資料－我們經營業績的主要組成部分說明－收入」。

### 與客戶的協議

以下載列我們就支付服務與客戶所簽訂的標準協議的主要條款：

- **期限。**我們與客戶的協議通常不設固定期限，並可根據協議條款予以暫停或終止。
- **客戶資金利息收入。**客戶收款賬戶中持有的資金不會產生利息，也不會被計入任何利息。對於我們代客戶收取或持有的資金所產生的任何利息，我們均有權保留。
- **記錄及保密。**我們為提供服務而收集並存儲客戶的個人及交易數據和信息。我們須按照適用法律法規保存記錄，並保護個人資料及保密數據。
- **責任範圍。**在適用法律允許的最大範圍內，我們不對任何間接、特殊、附帶或後果性損失（包括利潤、收入、業務或數據損失）承擔任何責任。我們的合計賠償責任總額不應超過相關事件發生前12個月內客戶支付的服務費總額。對於超出我們合理控制範圍的事件（包括不可抗力、系統或網絡故障、網絡攻擊、第三方風險或用戶不當行為）所產生的任何損失，我們亦不負責。我們不排除對欺詐、欺詐性失實陳述、因疏忽造成的死亡或人身傷害，或任何依法不得排除或限制的其他責任。
- **暫停及終止。**客戶有權在完成驗證程序後隨時終止服務。終止服務後，客戶須停止使用我們的服務並結清任何未清償的債務，且我們將根據適用的條款和條件退還客戶剩餘資金。倘(i)客戶違反協議，(ii)我們有理由相信客戶違反適用法律法規，(iii)我們應主管當局要求或指示，或(iv)我們合理認定繼續提供服務可能會使我們面臨法律、監管或財務風險，包括涉及涉嫌欺詐、洗錢、恐怖主義融資、未經授權使用賬戶或其他安全問題時，我們有權酌情暫停或終止客戶的收款賬戶及相關服務，而無須事先通知。

### 客戶服務

我們相信，我們卓越的客戶服務能力有助於提升服務質量，並增強客戶忠誠度及品牌認知度。我們專業的客戶服務團隊致力於通過多種渠道（包括我們的網站、電郵、社交媒體平台及客戶服務熱線）為全球客戶提供優質高效的 support。我們開發了智能客服助手，能夠自主解決實際客戶問題，從而減少人工干預，並以客服解決率為衡量標準，提升了客戶服務效率。我們能夠透過

## 業 務

各種通訊渠道以多種語言及時回應客戶需求，且我們能夠7×24全天候處理客戶諮詢及投訴。針對客戶反饋，我們會迅速反應並與相關部門協調，以提供有效及時的解決方案。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到任何重大客戶投訴。

### 我們的供應商

我們的供應商主要包括商務差旅服務提供商、租賃服務提供商、支付渠道服務提供商及雲服務器提供商。於2023年、2024年及2025年，我們於往績記錄期間各年度向五大供應商作出的採購總額分別為5.9百萬美元、8.4百萬美元及11.7百萬美元，分別佔我們採購總額的30.1%、25.2%及27.5%。同期，我們向最大供應商作出的採購額分別為1.3百萬美元、2.5百萬美元及4.3百萬美元，分別佔我們採購總額的6.8%、7.4%及10.2%。

### 截至2023年12月31日止年度

| 排名        | 供應商  | 採購產品／服務類型 | 背景                                           | 開始業務<br>關係年份 | 採購額<br>千美元 | 佔我們採購<br>總額百分比 |
|-----------|------|-----------|----------------------------------------------|--------------|------------|----------------|
| 1 . . . . | 供應商A | 商旅服務      | 一家主要從事科技賦能零售的私營公司，成立於廣東，註冊資本為人民幣7,500百萬元。    | 2022年        | 1,343      | 6.8            |
| 2 . . . . | 供應商B | 雲服務器及相關資源 | 一家於聯交所及紐約證券交易所上市的公眾公司的附屬公司，註冊資本為人民幣1,010百萬元。 | 2020年        | 1,186      | 6.0            |
| 3 . . . . | 供應商C | 支付渠道服務    | 一家主要從事支付業務的私營公司，成立於北京，註冊資本為人民幣300百萬元。        | 2020年        | 1,175      | 5.9            |
| 4 . . . . | 供應商D | 租賃服務      | 一家主要從事商業物業租賃的私營公司，成立於上海，註冊資本為人民幣650百萬元。      | 2020年        | 1,162      | 5.9            |
| 5 . . . . | 供應商E | 租賃服務      | 一家主要從事商業物業租賃的私營公司，成立於上海，註冊資本為人民幣800百萬元。      | 2021年        | 1,083      | 5.5            |

## 業 務

### 截至2024年12月31日止年度

| 排名        | 供應商  | 採購產品／服務類型 | 背景                                           | 開始業務<br>關係年份 | 採購額<br>千美元 | 佔我們採購<br>總額百分比 |
|-----------|------|-----------|----------------------------------------------|--------------|------------|----------------|
| 1 . . . . | 供應商B | 雲服務器及相關資源 | 一家於聯交所及紐約證券交易所上市的公眾公司的附屬公司，註冊資本為人民幣1,010百萬元。 | 2020年        | 2,468      | 7.4            |
| 2 . . . . | 供應商A | 商旅服務      | 一家主要從事科技賦能零售的私營公司，成立於廣東，註冊資本為人民幣7,500百萬元。    | 2022年        | 2,003      | 6.0            |
| 3 . . . . | 供應商C | 支付渠道服務    | 一家主要從事支付業務的私營公司，成立於北京，註冊資本為人民幣300百萬元。        | 2020年        | 1,818      | 5.5            |
| 4 . . . . | 供應商E | 租賃服務      | 一家主要從事商業物業租賃的私營公司，成立於上海，註冊資本為人民幣800百萬元。      | 2021年        | 1,134      | 3.4            |
| 5 . . . . | 供應商F | 支付渠道服務    | 一家總部位於美國的國際銀行                                | 2022年        | 950        | 2.9            |

### 截至2025年12月31日止年度

| 排名        | 供應商  | 採購產品／服務類型 | 背景                                           | 開始業務<br>關係年份 | 採購額<br>千美元 | 佔我們採購<br>總額百分比 |
|-----------|------|-----------|----------------------------------------------|--------------|------------|----------------|
| 1 . . . . | 供應商B | 雲服務器及相關資源 | 一家於聯交所及紐約證券交易所上市的公眾公司的附屬公司，註冊資本為人民幣1,010百萬元。 | 2020年        | 4,337      | 10.2           |

## 業 務

| 排名   | 供應商  | 採購產品／服務類型 | 背景                                                             | 開始業務<br>關係年份 | 採購額<br><i>千美元</i> | 佔我們採購<br>總額百分比 |
|------|------|-----------|----------------------------------------------------------------|--------------|-------------------|----------------|
| 2... | 供應商G | 支付渠道服務    | 一家於深圳證券交易所上市、主要從事支付便利化業務的公眾公司的附屬公司，於2013年成立於廣東，註冊資本為人民幣100百萬元。 | 2024年        | 2,525             | 5.9            |
| 3... | 供應商H | 支付渠道服務    | 一家從事支付業務的私營公司，成立於加拿大。                                          | 2025年        | 1,755             | 4.1            |
| 4... | 供應商A | 商旅服務      | 一家主要從事科技賦能零售的私營公司，成立於廣東，註冊資本為人民幣7,500百萬元。                      | 2022年        | 1,568             | 3.7            |
| 5... | 供應商F | 支付渠道服務    | 一家總部位於美國的國際銀行                                                  | 2022年        | 1,545             | 3.6            |

於往績記錄期間，我們未經歷供應商定價的任何重大波動，亦未遭遇供應商嚴重違約的情況。截至最後實際可行日期，我們的董事、其緊密聯繫人或據董事所知擁有我們5%以上已發行股本的任何股東概無於我們的五大供應商中擁有任何權益。

### 供應鏈管理

我們建立了覆蓋供應商全生命周期的管理體系，包括盡職調查、持續評估以及針對不合規供應商的黑名單機制。我們還實施了反腐敗和商業道德措施，包括與供應商簽訂廉潔協議、明確傳達反賄賂和公平交易要求，以及禮品與招待政策等內部控制機制，着力打造透明、合規、負責任的供應鏈。

### 知識產權

知識產權對我們的業務而言至關重要。我們的知識產權涵蓋廣泛領域，包括算法、模型及模式、風險預測、流程周期及模型算法。截至2025年12月31日，我們已向國家知識產權局專利局申請註冊24項專利；我們已申請註冊253項商標，其中155項已在國家知識產權局商標局註冊；我們已在中國版權保護中心註冊45項軟件著作權。截至同一日期，我們已在海外申請註冊

## 業 務

237件商標，其中179件已在相關法域的主管監管機構完成註冊。我們亦擬在認為有利且具成本效益的情況下，在我們營運所在的市場尋求額外的知識產權保護。有關我們重大知識產權的詳情，請參閱「附錄四－法定及一般資料－有關我們業務的進一步資料－知識產權」。

為維護及保護知識產權，我們已規範專利及商標的申請、維護及續期流程。我們負責知識產權的評估、台賬管理及費用續繳，並委託第三方代理機構處理申請事宜，確保知識產權得到有效保護。我們堅決保護我們的技術及專有權利，但無法保證我們的努力一定會成功。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無與第三方就知識產權發生任何重大糾紛。

## 競爭

全球B2B跨境貿易支付平台行業競爭激烈，且在過去十年間日趨成熟。我們主要與其他跨境支付平台競爭，在較小程度上亦與傳統金融機構展開競爭。我們認為，該市場的競爭驅動因素主要包括結算網絡覆蓋的廣度與深度、風險管理基礎設施實力、技術能力、銷售效率、行業知識、服務質量及品牌知名度。特別是，具備建立全球及本地結算網絡、穩健風控基礎設施、領先技術能力、廣泛的客戶及金融機構生態系統以及高效的獲客及服務能力，構成了顯著的市場准入壁壘。缺乏此等能力的平台可能難以建立合規的跨境貿易支付業務、實現營運效率，並大規模提供可靠的客戶體驗。根據灼識諮詢的資料，於2025年，我們位列全球最大B2B跨境貿易支付平台，TPV超600億美元，市場佔有率為5.1%。我們認為，我們的市場地位反映出結算網絡、風險管理基礎設施及技術能力的綜合實力。

## 僱員

截至2025年12月31日，我們擁有3,122名全職僱員。截至同日，大多數僱員位於中國。下表載列截至2025年12月31日我們按職能劃分的全職僱員明細。

| 職能              | 人數           | 佔總數的百分比      |
|-----------------|--------------|--------------|
| 銷售及市場推廣 .....   | 2,247        | 72.0         |
| 一般及行政 .....     | 523          | 16.7         |
| 研發 .....        | 352          | 11.3         |
| <b>總計 .....</b> | <b>3,122</b> | <b>100.0</b> |

我們的成功取決於吸引、激勵、培訓及留住合格人才的能力。我們採用高標準、嚴程序的招聘方式，以確保新聘員工的質素。我們採用多種渠道進行招聘，包括校園招聘、網絡招聘、內部推薦及通過獵頭公司或代理招聘，以滿足我們對不同類型人才的需求。我們相信，我們能夠為僱員提供具競爭力的薪酬待遇，並營造鼓勵自我發展及創造力的環境。我們為僱員提供培訓項目，以提升其專業技能及對行業的了解。我們根據不同部門和職位僱員的多樣化需求，設計並提供多種培訓項目。因此，我們通常能夠吸引並留住合資格人才。我們相信，我們與僱員保持着良好的工作關係，且過往未曾因勞資糾紛而遭遇任何停工事件。我們的僱員均無工會代表。

## 業 務

根據適用法律，我們參與多項政府規定的僱員福利計劃，包括社會保險基金（即醫療保險、生育保險、工傷保險、失業保險及養老保險）以及住房公積金。根據適用法律，我們須按僱員薪金、獎金及若干津貼的指定比例向僱員福利計劃供款，供款上限以當地政府不時規定的最高金額為限。獎金通常為酌情發放，部分基於僱員績效，部分基於我們業務的整體表現。我們已向僱員授出以股份為基礎的激勵獎勵，並計劃未來繼續授出此類獎勵，以激勵僱員為本公司的成長及發展做出貢獻。

我們與僱員簽訂標準勞動合同。我們亦與所有僱員簽訂標準保密協議，並與關鍵僱員簽訂競業禁止協議。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大罷工、抗議或其他勞資衝突或糾紛。

## 物業

截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業。截至最後實際可行日期，我們於中國租賃36處物業，主要作辦公室用途，總建築面積為約29,283.9平方米，及於海外租賃15處物業，主要作辦公室用途。

截至最後實際可行日期，我們20項租賃物業的租賃協議尚未根據中國法律於相關政府機關正式辦理登記，該等物業的總建築面積約為10,587.8平方米。據我們的中國法律顧問告知，未辦理租賃協議登記並不影響其合法性、有效性及可強制執行性，且有關瑕疵並未且將不會影響我們對該等物業的實際使用。

上述所有物業權益均構成我們非物業活動的一部分。截至2025年12月31日，概無單一物業的賬面值達到我們總資產的15%或以上，據此，我們無需根據上市規則第5.01A條於本文件內載入任何估值報告。根據香港法例第32L章《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條有關《公司（清盤及雜項條文）條例》附表3第34(2)段的規定，即無需就我們於土地或樓宇中的全部權益提供估值報告。

## 保險

我們已投購保險以覆蓋若干潛在風險及責任，例如財產損害保險、董事及高級職員責任保險、僱主責任保險、經營場所公眾責任險等。於往績記錄期間，我們不曾遭遇任何與業務相關的重大保險索賠。根據中國法律法規的規定，我們的僱員相關保險包括養老保險、生育保險、失業保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。

我們認為我們的保險保障充足，原因為我們已根據中國法律法規及行業商業慣例投購所有強制性保險。然而，我們的保單均設有標準的免賠額、除外條款及責任限制。因此，我們的保單可能無法覆蓋我們的全部損失，且我們無法保證不會遭受超出保單限額或保單相關保障範圍以外的損失或索賠。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能並無充足的保險來覆蓋我們的業務風險」。

## 業 務

### 環境、社會及管治

#### 概覽

我們深諳環境、社會及管治對實現企業長遠價值與高質量發展的核心意義。我們致力於將ESG理念深植於戰略發展及業務運營之全過程，旨在通過持續優化治理架構，為員工、客戶、供應商及合作夥伴等廣大利益相關方創造可持續的價值，積極履行企業社會責任。

#### ESG管治

我們深知董事會多元化對提升企業管治及決策科學性的重要價值，並已制定及實施董事會多元化政策。於委任董事會成員時，我們不僅關注業務模式及特定發展需求，亦全面評估多元化因素，包括候選人的技能、專業經驗、教育背景、知識、專長、文化背景、獨立性、年齡及性別等。

為確保ESG策略與整體業務戰略的高度整合，我們已搭建職責清晰、自上而下的「董事會－ESG管理小組－各業務及職能部門」三級可持續發展管治體系。董事會作為最高決策層，承擔ESG工作的最終責任，負責審議整體戰略，審批與重大ESG議題相關的目標。我們設立ESG管理小組，由首席財務官擔任主席，成員包括相關職能的高級或中級管理層，負責制定ESG戰略目標、審核執行方案並協調資源，推動戰略落地實施。各業務及職能部門則負責具體工作的落地實施，並形成常態化的信息反饋機制。我們將高管薪酬與ESG關鍵績效掛鉤，將合規要求、信息安全及數據隱私等核心指標納入考核體系，更好地促進ESG管理落地。

#### ESG風險管理

我們不斷優化風險內控管理政策，建立全面的ESG風險管理框架，通過將ESG理念融入核心戰略與治理架構，有效提升了企業的風險抵禦能力與管理水平。

我們已分析ESG相關風險可能對業務產生的潛在影響：

| 風險類型      | 潛在影響                                               | 緩解措施                                                                                            |
|-----------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 能源及資源消耗風險 | 隨著業務持續擴張及員工人數增加，辦公場所等設施的能源及水資源消耗可能相應增加，從而導致營運成本上升。 | 推進綠色運營轉型，優化辦公場所能源與水資源管理，採用節能設備、智能調控系統降低能耗；建立資源消耗統計監測機制，結合業務擴張節奏設立能耗管控目標，平衡業務發展與資源節約，降低營運成本上升風險。 |

## 業 務

| 風險類型      | 潛在影響                                                                                                                                                                | 緩解措施                                                                                                              |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 業務連續性風險   | 隨著業務規模持續擴大，我們高度依賴數字化平台及跨境支付基礎設施的穩定運行。任何不可抗力事件（如極端天氣或公共衛生事件）或技術故障，均可能導致跨境資金結算等核心服務暫時中斷，進而影響客戶（尤其是中小型企業）的現金兌換效率及其對我們平台的品牌信任。此外，業務恢復及應急計劃的執行可能產生額外營運成本，對我們的財務表現造成潛在影響。 | 建立多維度業務持續性保障體系，優化數字平台及全球支付基礎設施的冗餘備份機制，針對不可抗力及技術故障制訂應急預案並定期演練。加強與核心服務供應商的協作，提升核心服務中斷時的快速復原能力，盡量減少對客戶及本公司財務狀況的潛在影響。 |
| 信息安全及隱私風險 | 信息安全及隱私保護不足可能導致重大風險及影響，包括數據洩露、網絡攻擊及信息系統故障或癱瘓，從而削弱客戶信任及損害品牌聲譽。此外，因服務異常、客戶流失及合規成本增加，可能產生財務損失。                                                                         | 構建全面的信息安全及數據隱私保護體系，持續加大安全技術投入，並定期進行漏洞檢測及攻防演練。嚴格遵守數據合規要求，完善客戶信息分級保護機制，強化員工安全培訓，防範數據洩露與系統風險，維護客戶信任與品牌聲譽。            |

## 環境

### 環境管理

我們的日常運營活動不涉及任何生產及製造過程，故有關廢氣及溫室氣體排放量、向水及土地的排污量以及有害或無害廢棄物的產生量對環境的影響有限。儘管業務活動對環境影響有限，我們仍持續採取措施減少資源消耗與溫室氣體排放，提升整體環境表現。我們嚴格遵守國家和地方相關環境保護法律法規，並將可持續管理理念融入日常運營。

### 廢棄物排放管理

## 業 務

我們已建立並實施標準化廢棄物處理機制。同時，我們積極響應國家垃圾分類政策，在辦公區域放置分類垃圾桶並開展宣傳引導，鼓勵員工參與垃圾分類，從而提升資源回收及利用水平。下表載列所示年度我們排放物的量化數據：

| 指標        | 單位      | 截至12月31日止年度 |          |          |
|-----------|---------|-------------|----------|----------|
|           |         | 2023年       | 2024年    | 2025年    |
| 有害廢棄物排放   | 噸       | 0.02        | 0.02     | 0.03     |
| 有害廢棄物排放密度 | 千克／百萬美元 |             |          |          |
|           | 收入      | 0.14        | 0.13     | 0.11     |
| 無害廢棄物排放   | 噸       | 202         | 232      | 256      |
| 無害廢棄物排放密度 | 千克／百萬美元 |             |          |          |
|           | 收入      | 1,760.24    | 1,431.22 | 1,030.35 |

### 資源使用管理

我們積極倡導循環經濟理念，秉持「節約優先」、「低碳減排」及「源頭減量」的原則。下表載列所示年度我們能源及自然資源消耗的量化數據：

| 指標    | 單位      | 截至12月31日止年度 |          |          |
|-------|---------|-------------|----------|----------|
|       |         | 2023年       | 2024年    | 2025年    |
| 耗電量   | 兆瓦時     | 1,369.11    | 1,543.47 | 1,859.90 |
| 耗電量密度 | 千瓦時／百萬美 |             |          |          |
|       | 元收入     | 11.93       | 9.52     | 7.49     |
| 耗水量   | 立方米     | 2,467       | 2,363    | 1,915    |
| 耗水量密度 | 立方米／百萬美 |             |          |          |
|       | 元收入     | 21.50       | 14.58    | 7.71     |

### 氣候變化

鑒於氣候變化可能對我們的財務表現及可持續發展產生影響，我們通過政策研究及業務分析，系統識別氣候變化所帶來的風險與機遇。我們制定相應策略以有效管理風險，同時把握發展機遇，積極採取措施以提升氣候韌性。

| 影響類別 | 緩解措施 |
|------|------|
|------|------|

## 業 務

### 實體風險

氣候變化可能增加極端天氣事件（如在選址階段，我們避免在易發極端暴雨、洪水、颱風）的發生頻率及嚴重程度。此類事件可能損壞數據中心、設備、辦公室及IT基礎設施，導致數據丟失、業務中斷、財產損失或人員傷亡，從而造成經濟損失。

在營運階段，我們制定極端天氣應急預案，以確保業務連續性。我們定期對員工開展自然災害防範意識宣傳活動，以加強其安全意識。

### 轉型風險

#### 法律與政策風險

政府及監管機構對氣候變化的監管日趨嚴格，相關政策及披露要求不斷更新。若未能及時識別並遵守相關要求，可能面臨行政處罰及運營成本上升的風險。

我們持續關注氣候變化、節能、環境保護等領域的法律法規及監管要求，並結合業務特點分析政策變化的潛在影響，制定相應的應對策略及措施。

#### 技術風險

為實現低碳營運目標，部分老舊IT基礎設施或辦公設備可能面臨提前報廢或減值風險。更換為更環保、更高效的設備則需要更多的資本投入。

我們通過合理的資產處置方式，以減輕淘汰老舊設備所帶來的財務影響。

#### 市場風險

隨著客戶對氣候變化、低碳及環保議題的關注度日益提升，未能滿足持份者的ESG要求可能削弱我們的市場競爭力，並對業務擴張造成壓力。

我們積極響應低碳發展趨勢，系統推進減排行動，優化服務器能效，合理部署計算資源。

### 機遇

持續深化數字辦公及線上服務模式，可顯著減少紙張使用及商務差旅，從而降低行政開支。

我們推廣電子文檔及在線簽約，減少紙質化流程，並鼓勵以視頻會議替代非必要的跨境商務差旅，以降低營運成本。

業 務

溫室氣體排放管理

我們持續對自身運營產生的溫室氣體排放進行核算與監測。2023年至2025年，我們並無範圍1溫室氣體排放。我們的排放主要涵蓋範圍2及關鍵範圍3類別，為制定科學減排目標及推進低碳營運提供基礎數據支持。下表載列所示年度我們溫室氣體排放的量化數據：

|                |                    | 截至12月31日止年度 |          |          |
|----------------|--------------------|-------------|----------|----------|
|                |                    | 2023年       | 2024年    | 2025年    |
| 指標             | 單位                 |             |          |          |
| 範圍1溫室氣體排放      | 噸二氧化碳當量            | —           | —        | —        |
| 範圍2溫室氣體排放      | 噸二氧化碳當量            | 732.54      | 823.49   | 993.53   |
| 總溫室氣體排放（範圍1及2） | 噸二氧化碳當量            | 732.54      | 823.49   | 993.53   |
| 範圍1及2溫室氣體排放密度  | 噸二氧化碳當量／<br>百萬美元收入 | 6.38        | 5.08     | 4.00     |
| 範圍3溫室氣體排放      | 噸二氧化碳當量            | 2,949.80    | 7,068.41 | 8,637.25 |

附註：

- (1) 我們的溫室氣體排放主要來自外購電力及外購蒸汽所產生的範圍2排放。範圍3溫室氣體排放則涵蓋類別1（外購商品和服務）、類別2（資本貨物）、類別5（營運過程中產生的廢棄物）及類別6（商務旅行）。溫室氣體排放的計算方法參考《企業會計與報告標準（溫室氣體核算體系）》、《企業價值鏈（範圍三）會計與報告標準（溫室氣體核算體系）》及政府間氣候變化專門委員會（IPCC）《第六次評估報告》。排放因子及參數參考《2006年IPCC國家溫室氣體清單指南》、生態環境部《關於發布2022年電力二氧化碳排放因子的公告》、中國生命周期溫室氣體排放因子數據庫、香港交易所《如何編製環境、社會及管治報告附錄二：環境關鍵績效指標匯報指引》、新加坡能源市場管理局（EMA）2024年電網排放因子、荷蘭中央統計局（CBS）2024年電網排放因子及其他國內外溫室氣體排放係數資料庫。

溫室氣體減排目標及進展

我們正在制定基於科學的溫室氣體減排目標，並持續加強整個運營過程中的溫室氣體排放管理。我們將及時披露我們的進展情況及階段性承諾。作為我們持續努力管理及減緩整個運營過程中碳排放的一部分，我們承諾到2030年，將範圍1及範圍2溫室氣體排放強度較2025年基準年降低15%。

社會責任

僱傭

我們嚴格遵守經營所在司法管轄區的僱傭相關法律法規，以及國際勞工組織（ILO）的核心公約。我們堅決禁止童工及強迫勞動，並已建立完善的勞動管理制度。我們通過招聘時身份核驗、員工信息定期核查、加班審批流程標準化等措施避免童工及強迫勞動。如發現任何違規行為，立即終止僱傭並採取補救措施。關於書面勞動合同，我們明確規定合同期限、薪酬、工作時數及社會保險等必備條款，實現勞動合同簽訂率達100%。在招聘方面，我們堅持規範、公平的原則。我們積極推動職場多元化，倡導不因背景、年齡、性別差異而區別對待，保障員工享有平等機會與公平待遇。我們為僱員提供明確、公平、有保障的薪酬待遇，並已建立透明的薪酬架構，致力於營造公平、包容、互助的工作環境。

## 業 務

### 健康與安全

我們高度重視僱員的職業健康與安全，致力於打造安全、健康、舒適的辦公環境。鑒於公司業務不涉及生產設施，故重大健康及安全風險相對較低。我們嚴格遵守工作場所安全及職業病防治的核心法律法規，明確辦公用電、消防安全、環境通道及設備操作的安全要求，以防範安全隱患，保障僱員職業健康。

### 發展及培訓

為支持業務可持續發展，我們根據崗位需求及業務策略，系統性地組織入職及在職培訓，幫助員工持續提升技術能力、項目管理能力及合規運營水平。我們遵守《晉升管理制度》及《績效管理制度》等內部政策，為僱員構建清晰的職業發展路徑。

### 信息安全及隱私保護

為加強客戶信息安全及隱私保護，我們嚴格遵守相關法律法規，制定了《信息安全管理制度》及《數據安全管理辦法》等內部規範，並在員工紀律守則中明確界定安全責任。在技術層面，我們實施數據加密、訪問控制、日誌審核、網絡隔離及終端管理，並引入零信任架構，定期開展漏洞掃描及滲透測試。我們對第三方合作夥伴進行信息安全評估，並與其簽訂保密協議，為客戶提供便捷的數據權利行使渠道。全體僱員均已簽署保密協議，敏感崗位人員則另行簽署專項承諾書。我們定期開展信息安全培訓及應急演練，並通過內部審核持續加強監督。我們對違規行為追究責任，構建涵蓋「人員、制度、技術及流程」的客戶信息保護體系。

### 商業道德及反腐敗

我們對賄賂及腐敗採取「零容忍」政策。我們已制定並執行反賄賂、反腐敗及舉報政策，禁止不當利益行為，提供多渠道舉報方式，同時實行保密與舉報人保護機制。我們通過內部審計及管控程序開展定期監督，監察部負責對舉報事項進行調查。我們亦要求與關鍵合作夥伴及敏感崗位僱員簽署廉潔協議，並提供定期培訓以倡導道德操守行為。於報告期內，我們概無涉及任何已審結的貪污案件。

### 社區貢獻

我們積極參與公益慈善事業，致力於實現企業成長與社區發展的良性互動。自2024年以來，我們組織並參與多項公益活動，包括山區助學、支持鄉村女性創業及非遺傳承、舊衣回收及冬衣捐贈，累計參與僱員逾500人次，捐贈物資及資金逾人民幣100,000元。我們通過慈善跑活動支持上海市楊浦區社區步道建設，惠及逾千名居民。我們亦在廣西山區開展助學活動，為近500名師生捐贈物資並提供公益課程，以實際行動助力鄉村振興及社區共建。我們持續發揮專業優勢及人才資源，將企業能力轉化為可持續的社會價值。

## 業 務

### 牌照、許可及證書

根據相關法律法規，我們須取得並維持各類牌照及許可，或與持牌機構合作，以在中國及全球開展業務。截至2026年3月31日，我們已構建涵蓋36項所需牌照及相關資質的牌照組合，覆蓋中國內地、中國香港、英國、美國、新加坡、荷蘭（通過通行證機制，我們可於全部30個EEA成員國提供電子貨幣及支付服務）、澳大利亞及加拿大等重要市場。就新興市場而言，我們通過與非洲及拉丁美洲等新興市場的合資格機構合作開展業務。下表載列我們的所需牌照及相關資質。

| 牌照／許可證                          | 實體                                    | 國家／地區                                                 | 到期日                           | 頒發機構                    |
|---------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------|-------------------------|
| 支付業務許可證 . . . .                 | 上海安信匯                                 | 中國內地                                                  | 2026年<br>8月28日 <sup>(1)</sup> | 中國人民銀行                  |
| 銀行與支付機構合作開<br>展跨境人民幣業務備<br>案通知書 | 上海安信匯                                 | 中國內地                                                  | /                             | 中國人民銀行<br>深圳分行          |
| 資金服務機構                          | 信匯寶有限公司                               | 中國香港                                                  | 2027年<br>10月24日               | 香港海關                    |
| 香港證監會牌照<br>(第1、4、9類)            | 信匯寶金融服務<br>(香港)有限公司                   | 中國香港                                                  | /                             | 香港證券及期貨<br>事務監察<br>委員會  |
| 授權支付機構                          | XTransfer UK Limited                  | 英國                                                    | /                             | 金融行為<br>監管局             |
| 貨幣轉移牌照                          | XTransfer Inc.                        | 美國 <sup>(2)</sup>                                     | /                             | 金融犯罪執法局<br>及各州相關<br>機關  |
| 貨幣服務業務<br>主要支付機構                | XTransfer Inc.<br>XTransfer Pte. Ltd. | 美國<br>新加坡                                             | 2028年1月4日<br>/                | 金融犯罪執法局<br>新加坡金融管理<br>局 |
| 電子貨幣機構                          | XTransfer B.V.                        | 於荷蘭獲授權，通過通行<br>證機制，我們可於全部<br>30個EEA成員國提供電<br>子貨幣及支付服務 | /                             | 荷蘭銀行(荷蘭<br>中央銀行)        |

## 業 務

| 牌照／許可證 | 實體                    | 國家／地區 | 到期日             | 頒發機構           |
|--------|-----------------------|-------|-----------------|----------------|
| 獨立匯款商  | XTransfer AU Pty Ltd. | 澳大利亞  | /               | 澳大利亞交易報告與分析中心  |
| 貨幣服務業務 | XTransfer CA Limited  | 加拿大   | 2027年<br>10月25日 | 加拿大金融交易與報告分析中心 |

附註：

- (1) 我們現正重續該牌照，且我們預測該重續並不存在任何重大法律障礙。
- (2) 包括佛羅里達州、特拉華州、科羅拉多州、哥倫比亞特區、猶他州、新罕布什爾州、佐治亞州、亞利桑那州、愛達荷州、新墨西哥州、艾奧瓦州、伊利諾伊州、南卡羅來納州、密歇根州、阿肯色州、堪薩斯州、阿拉斯加州、俄勒岡州、緬因州、西弗吉尼亞州、俄克拉荷馬州、阿拉巴馬州、北達科他州、懷俄明州、密西西比州及羅得島州。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已從經營所在司法管轄區的相關監管機構取得對我們的營運屬重大的所有必要牌照及許可。我們不時重續所有該等重大許可及牌照，以在所有重大方面遵守相關法律法規，只要我們遵守相關法律法規規定的適用要求及條件，我們預計該等重續不會遭遇任何重大困難。

### 法律程序及合規事宜

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未參與任何我們認為可能對本公司業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的法律、仲裁或行政程序，亦不知悉任何相關威脅。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所知，我們並未受到中國及其他司法管轄區監管機構的任何調查。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾亦未涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰的重大不合規事件，而該等事件單獨或合計可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

## 業 務

### 獎項及認可

下表載列截至最後實際可行日期我們所獲部分獎項及認可的指示性清單。

| 年份              | 獎項／認可                                  | 頒發機構                                |
|-----------------|----------------------------------------|-------------------------------------|
| 2025年 . . . . . | 世界人工智能大會：<br>中小企業推薦人工智能解決方案            | 中國中小企業協會                            |
| 2025年 . . . . . | 2025年卓越獎：<br>利用內部人工智能反欺詐及金融犯<br>罪的最佳應用 | 亞洲監管(Regulation Asia)               |
| 2025年 . . . . . | 上海市商務領域「人工智能+」應用<br>優秀案例               | 上海市電子商務和消費促進中<br>心(聯合國貿易網絡上海中<br>心) |
| 2025年 . . . . . | 《財資》3A獎：最佳支付和收款解<br>決方案                | 《財資》(The Asset)                     |
| 2025年 . . . . . | 全球前100跨境支付企業                           | FXC Intelligence                    |
| 2024年 . . . . . | 《財資》3A獎：最佳資金管理解決<br>方案                 | 《財資》(The Asset)                     |
| 2024年 . . . . . | 出海全球化領軍品牌TOP 30                        | 福布斯中國                               |
| 2024年 . . . . . | 最佳支付解決方案服務商                            | 《企業財資人》(Corporate<br>Treasurer)     |
| 2024年 . . . . . | 全球數字貿易企業百強                             | 福布斯中國、杭州市人民政府                       |
| 2023年 . . . . . | 智能風控企業50強                              | 《互聯網周刊》                             |
| 2022年 . . . . . | 中國技術力量年度榜單                             | InfoQ                               |
| 2022年 . . . . . | 最佳外匯風險管理方案                             | 《財資》(The Asset)                     |

### 內部控制

我們致力於建立及維護由我們認為適合業務營運的政策及程序組成的風險管理及內部控制系統，並持續改進該等系統。

### 財務報告風險管理

我們已就財務報告風險管理制定一套會計政策，涵蓋預算管理、資金管理、財務報表編製及員工管理。我們設有程序及IT系統，以促進會計政策的實施及管理賬目的審閱。我們亦定期為財務部門僱員提供培訓，確保其了解最新的財務管理及會計政策。

### 法律及合規風險管理

我們已建立穩健的合規風險管理框架，涉及董事會、高級管理層、法律及合規部門以及其他部門。該系統有助制定全面的合規管理政策及流程，確保持續遵守所有相關法律法規。我們設有專門的法律及合規部門，負責緊貼法律、法規及政策的最新動態。我們的法律及合規部門及時識別該等變動可能對本公司業務營運產生的任何重大影響，並相應調整我們的政策、程序及合

---

## 業 務

---

規標準。此外，法律及合規部門實施一系列合規及風險管理活動，包括審閱及批准新產品或服務、在關鍵風險決策中發揮作用、協助及監督各部門履行合規職責的情況以及評估績效。該等措施確保我們的法律及合規風險保持在可接受範圍內。

### 合作金融機構風險管理

我們已建立全面的系統及政策，以管理與合作金融機構開展合作相關的風險。在合作准入前，合規、客戶資金、財務、法律及產品等相關團隊會開展盡職調查，對監管合規性、資信狀況、聲譽、流動性及系統能力等關鍵因素進行評估，以確保合作夥伴符合我們的准入標準。於合作准入後，我們採取跨職能協作方式，對合作金融機構的合規狀況、信用風險及公開資料等實施持續監控，並在必要時採取管控風險敞口水平與交易量等適當措施，確保風險處於我們的風險偏好範圍內。我們亦已建立合作夥伴退出機制，若合作夥伴的風險狀況惡化或超出我們的風險承受能力，我們可暫停或終止與其開展的合作。

### 內部控制

為確保業務營運嚴格遵守適用規則及法規，我們已設計並採用一套全面的內部控制政策。該等政策的實施由我們的內部控制團隊監督，其亦負責(i)執行集團層面的風險評估、(ii)就風險管理常規提供建議及(iii)建立授權及審批程序。實施該等內部控制政策的有效性由我們的內部審計團隊作為第三道防線進行獨立檢討及監督。