

業 務

概覽

我們是一家中國跨境企業數字化專業服務商，致力於為從事進出口貿易業務的跨境企業提供財稅、票證管理及合規解決方案。針對行業核心痛點，如業務鏈條冗長、合規風險與數據協作效率低下，我們依託逾10年的深厚行業積累，利用大數據、AI等先進信息技術，為跨境企業提供涵蓋業務、財務、稅務的全場景協同解決方案。通過模塊化的產品矩陣，驅動業務數據貫通包括跨境企業智能財稅、票證協同管理以及跨境企業風控與合規三大解決方案。我們旨在賦能中國企業開展跨境貿易並提升其在跨境業務運營中的數字化能力。

根據弗若斯特沙利文數據，於2025年，我們在中國跨境企業智能財稅解決方案市場排名第一，市場份額為1.6%（按收入計），在中國跨境企業業財稅數字化解決方案市場排名第二，市場份額為1.1%（按收入計）。

自成立以來，我們累計觸達了超43萬家跨境企業和跨境電商企業，其中包括大約16萬名用戶，我們的服務次數超過220萬次，成為提供跨境數字解決方案的頭部企業之一（按客戶群計）。於往績記錄期間，來自跨境企業的收入分別佔我們2023年、2024年及2025年總收入的約97.6%、90.4%及90.5%。2025年，我們擁有6萬餘名活躍用戶，其中約2.4萬名為付費客戶。

我們業務覆蓋了江蘇、上海、廣東、山東、深圳、青島、重慶等多個省市，特別是在匯聚了中國31.4萬餘家跨境企業的長三角地區，截至2025年12月31日，我們的市場滲透率約為7.5%。此外，於往績記錄期間，我們的客戶包括財富世界五百強企業，我們與該等企業建立了廣泛合作。

我們的業務模式

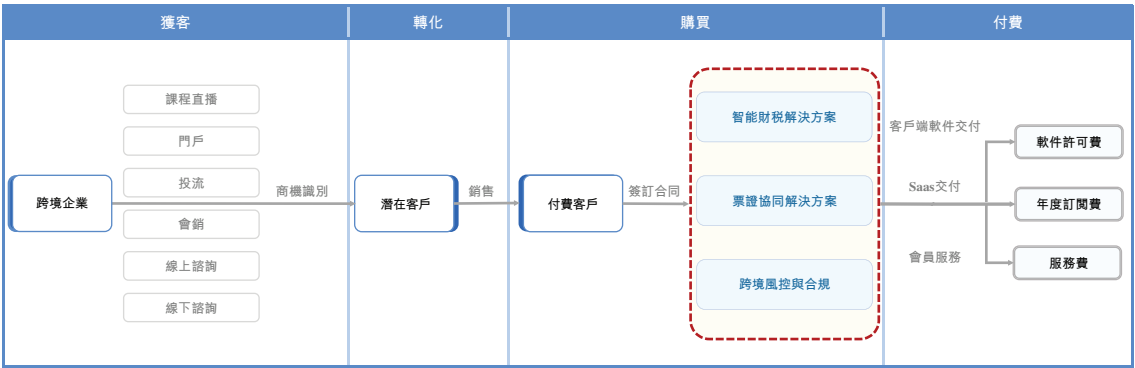
依託我們在跨境貿易行業的雄厚技術實力和豐富經驗，我們推出了跨境企業業財稅數字化綜合解決方案，涵蓋了跨境企業智能財稅解決方案、票證協同管理解決方案以及跨境企業風控與合規解決方案，實現了跨境企業財稅全場景業務覆蓋。

我們通過一支專門的直銷團隊推廣及銷售我們的解決方案，輔以整合的線上線下舉措，旨在有效獲取並轉化銷售線索。有關我們的銷售及營銷策略及活動的詳細說明，請參閱「銷售與營銷」。

業 務



為進一步闡明我們解決方案的端到端運作，下圖概述我們的獲客、轉化及服務交付流程：



跨境企業智能財稅解決方案：我們的跨境企業智能財稅解決方案提供全場景協同出口財稅解決方案，實現跨境財稅一體化管理。具體而言，我們的跨境企業智能財稅解決方案提供了集業務數據採集、智能配單、自動調疑、記賬憑證、單證備案的端到端能力，解決了跨境企業由於業務單證信息繁複、不同平台數據割裂帶來難追溯、難整合、易出錯、難申報等痛點。以出口退稅整合為核心能力，並藉助OCR及AI技術，我們的解決方案解決行業痛點，包括貫穿訂單管理、採購物流、報關、外匯結算到退稅申報的冗長業務鏈，統一數據標準，以打破內部數據孤島。隨著數字電子發票與電子憑證記賬數據標準的全面推廣，我們的解決方案滿足「業務、關務、財務及稅務」一體化申報的迫切需求。主要產品包括：

業 務

- **敏捷雲**：我們的敏捷雲提供一體化全景協同出口財稅解決方案，實現高效、準確且合規的出口退稅申報。通過深度整合企業業務、關務、發票、財務與外匯數據，並依託標準化規則引擎，我們的解決方案涵蓋數據採集、智能配單、退稅申報數據生成與驗證、自動調疑到記賬憑證生成。
- **單證管理系統**：我們的單證管理系統能夠實現出口退稅申報後的備案單證全生命週期管理，依照出口退稅法規自動採集、識別、分類並數字化歸集各類單證，形成可追溯單證記錄，滿足內部管理及監管機構的嚴格合規性與完整性要求。

客戶可根據自身跨境財稅管理需求，單獨購買敏捷雲、單證管理系統，或組合購買以實現進出口業務稅務處理全流程協同管理。

下圖列示我們的智能財稅解決方案的交易及資金流向



票證協同管理解決方案：我們的票證協同管理解決方案全面覆蓋跨境企業及供應鏈企業發票應用場景，實現開、管票協同管理。主要產品包括：

- **智捷票據管理雲**：我們的智捷票據管理雲是全票種發票開具管理系統。配備我們的智能發票引擎，通過企業出口關單數據、表格模板導入、接口對接和AI識別等多樣化開票方式適配外銷及內銷多場景發票開具需求。
- **數電票管理雲**：以一體化發票管理為核心，通過多場景信息採集模式構建全量發票池，並對發票池進行全量查驗，確保發票真實、狀態正常，然後根據發票類型進行批量用途確認，確保發票可用於抵扣和退稅辦理。其助力跨境企業提升進項管理效率、管控涉稅風險、增強數據協同能力，滿足發票管理規範性需求。

客戶可根據自身票證管理需求，單獨購買智捷票據管理雲、數電票管理雲，或組合購買以實現進銷項票證處理全流程協同管理。

業 務

下圖列示我們的票證協同解決方案的交易及資金流向



跨境企業風控與合規解決方案：我們的跨境企業風控與合規解決方案提供了包含跨境電商合規中的關務、稅務和發票處理以及出口原產地證書認證等多功能全場景協同服務平台。主要產品包括：

- **跨境擎天助企業合規服務平台：**跨境電商全監管方式數字化「一鍵通關、一鍵報稅」合規綜合服務平台，整合跨境電商業務流程中採購、銷售、報關、報稅等環節，覆蓋跨境通關、跨境財稅等全模式申報場景，形成訂單流、貨物流、資金流和發票流的「四流合一」，為跨境電商企業提供安全、高效、合規的數字化協同SaaS服務。
- **智證通FTA數字化平台：**為跨境企業提供全球關稅稅費核算及出口原產地認證合規的綜合解決方案，提供含全球關稅最優規則判斷、海關及貿促會原產地證書一站式管理等功能的數字化平台，助力企業在跨境貿易中掌握FTA規則應用決勝市場。

下圖列示我們的跨境企業風控與合規解決方案的交易及資金流向



我們的天智雲平台，以SaaS平台實現全方位模組功能，提供智能財稅解決方案、票證協同管理解決方案及風控與合規解決方案，讓跨境企業自身按需要靈活訂閱所需功能，以最適切的方式提升財稅管理效率。此外，我們還推出了AI助手稅小萌，在我們的產品中實現更便捷的自動化業務處理和財稅智能問答服務，進一步提升產品使用效率。

下圖列示我們的天智雲平台的交易及資金流向



業 務

我們的市場機遇

2025年，中國出口規模首次突破人民幣27.0萬億元，同比增長6.1%，連續八年保持增長。目前，中國有逾70萬家跨境企業，主要分佈於沿海各省市，包括廣東、浙江、江蘇、山東、上海等，截至2025年12月31日，其中在我們紮根的長三角地區，跨境企業就超過31.4萬家。

跨境企業自身對提升效率、合規及成本管理能力的需求日益增長，亦推動了我們的財稅數字化解決方案業務發展。當前不少跨境企業面臨業務單證信息繁複、不同平台數據割裂等問題，而數字化解決方案通過智能票據識別、自動化合規校驗等功能，可將合規風險顯著降低。財稅數字化服務正從「合規工具」演變為企業核心競爭力載體，在效率提升、數據資產化、技術創新的多重驅動下，市場規模將持續擴容。隨著商業環境複雜化，企業對財稅合規的精細化要求將進一步提升。根據弗若斯特沙利文的資料預測，中國跨境企業業財稅數字化解決方案行業市場規模正以複合年增長率17.0%的速度增長，預計至2030年市場規模約達人民幣352億元。

數字化財稅解決方案「低成本高回報」的特性，對中小型企業帶來的效益尤其顯著。相對具規模的大型企業，中小型企業採用傳統財稅處理方法的成本佔收入比例往往更高，數字化財稅解決方案有效協助降本需求迫切的中小型跨境企業提升效益，帶動這類企業的需求，成為市場增長關鍵動力。

根據弗若斯特沙利文的資料，跨境企業業財稅數字化解決方案頭部企業已開始積極推廣自有AI系統，推動整個行業向智能化和自動化方向發展。AI系統可通過自動化和智能化手段幫助企業降低成本。通過自動化重複性工作，釋放人力並提高生產效率。我們的全鏈條AI解決方案，依託AI技術將發票、單據等非結構化數據轉化為結構化信息，透過AI算法自動匹配財稅政策與交易數據，實現稅務合規、業務處理流程自動化配合。我們的AI產品稅小萌與財稅場景深度融合，創造新的商業價值。通過我們的AI解決方案，顯著壓縮工作時間。

宏觀政策背景，亦為我們未來的發展帶來可觀空間。中國的政策持續向大數據、電子發票方向轉變。《關於進一步深化稅收徵管改革的意見》明確提出，要建設以稅收大數據為驅動、以電子發票改革為突破口的智慧稅務高效智能系統。此外，《關於推廣應用電子憑證會計數據標準的通知》也進一步明確和推廣電子憑證會計數據標準。這些政策與技術的變化對像我們這樣的跨境企業稅務解決方案提供商也提出了新要求，更孕育著前所未有的發展新機遇。我們正在不斷優化自身解決方案，以發票開具、傳輸、接收、報銷、入賬、歸檔全流程數字化為核心，通過與業務系統的互聯互通，賦能組織行業稅票檔一體化，從而適應政策與技術的變革。

業 務

我們的財務規模

我們的財務業績足以證明我們的成功及業務發展的成就。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的收入分別為人民幣161.1百萬元、人民幣171.4百萬元及人民幣175.9百萬元。於往績記錄期間，我們分別錄得淨利潤人民幣152.5百萬元、人民幣47.6百萬元及人民幣57.5百萬元。

優勢

先發優勢與豐富行業經驗

作為國內最早從事出口財稅產品研發、銷售、服務的軟件企業之一，我們於2012年成立，開始從事跨境企業業財稅數字化解決方案。在2016年，我們推出了跨境企業業財稅數字化綜合解決方案，涵蓋了跨境企業智能財稅解決方案、票證協同管理解決方案以及跨境企業風控與合規解決方案，實現了跨境企業財稅全場景業務覆蓋。在深耕出口財稅行業十餘年後，累計觸達超43萬家跨境企業及跨境電商企業，其中包括大約16萬名用戶，服務次數超過220萬次。我們的業務覆蓋了江蘇、上海、廣東、山東、深圳、青島、重慶等多個省市。特別是在匯聚了31.4萬餘家跨境企業的長三角地區，截至2025年12月31日，我們的市場滲透率約為7.5%。此外，於往績記錄期間，我們的客戶包括財富世界五百強企業，我們與該等客戶建立了廣泛合作。

我們致力於推動跨境企業業財稅數字化、智能化和合規化。藉助於我們的數字化綜合解決方案，我們協助企業實現智能財稅管理、票證協同、風控合規環節的數字化、智能化和合規化管理，同時積累了深厚的行業認知、豐富的服務經驗，使我們相對於同業公司建立了較大的競爭優勢。2025年，我們擁有6萬餘名活躍用戶，其中約2.4萬名為付費客戶，我們擁有高黏性、高複購率、長期穩定客戶群。根據弗若斯特沙利文的資料，2025年，我們在中國跨境企業業財稅數字化解決方案行業排名第二，市場份額為1.1%（按收入計），在中國跨境企業智能財稅解決方案市場排名第一，市場份額為1.6%（按收入計）。

2025年，中國出口規模首次突破人民幣27.0萬億元，同比增長6.1%。目前，中國有逾70萬家跨境企業，主要分佈於沿海各省市，包括廣東、浙江、江蘇、山東、上海等，截至2025年12月31日，其中在我們紮根的長三角地區，跨境企業就超過31.4萬家。根據弗若斯特沙利文的報告預測，中國跨境企業業財稅數字化解決方案行業市場規模正以複合年增長率17.0%的速度增長，預計至2030年市場規模約達人民幣352億元。憑藉我們的市場地位和多年的經驗及技術積累，我們相信我們將把握住市場增長的機遇。

豐富產品矩陣，解決跨境企業痛點

我們提供豐富的產品矩陣，滿足客戶全業務週期的多樣化需求。

業 務

我們的跨境企業智能財稅解決方案提供了集業務數據採集、智能配單、申報數據生成、自動調疑、記賬憑證等全場景協同出口財稅解決方案，解決了跨境企業出口由於單證信息繁複、不同平台數據割裂帶來難追溯、難整合，易出錯、難申報等痛點。其中，我們的全功能產品敏捷雲提供涵蓋數據採集、智能配單、申報數據生成、自動調疑等全景協同出口財稅解決方案。自2023年以來，成功協助逾10萬家企業完成處理超過100萬筆的業務辦理。

我們的票證協同管理解決方案全面覆蓋發票應用場景，實現開、管票協同管理，解決了發票重複、虛假、遺漏等痛點。其中，智捷票據管理雲協助企業解決錄入慢，開票步驟複雜等問題，幫助企業快速開具增值稅發票。而我們的數電票管理雲為企業構建集中式檔案庫。從2023年以來，數電票管理雲已累計開通付費用戶三萬餘戶，開具發票八百萬份，累計開票金額達到人民幣十一萬億元。

我們的跨境企業風控與合規解決方案提供了包含關務、稅務、發票、原產地證書等多功能全場景協同服務平台，解決企業在關務、財稅以及原產地合規中的專業度問題以及操作效率低下等問題。我們集成了關務、稅務、單證備案及風險分析等功能，提供業財稅數據共享、業務整合，多業務、多賬號等集成平台服務，解決了合規建設難、業務環節多、割裂不協同等多個痛點，賦能企業貫通財稅關務運營全鏈路。

廣泛客戶網絡

我們憑藉財稅數字化服務解決方案能力，形成了廣泛的客戶基礎。我們累計觸達超43萬家跨境企業和跨境電商企業，其中包括大約16萬名用戶。自我們成立以來，我們已服務客戶超過220萬次。

我們服務了世界五百強等知名企業，我們與該等行業領先的客戶建立戰略合作，展示了我們強大的服務能力及行業知名度，使得我們的客戶基礎不斷拓展，我們在跨境財稅數字化服務行業的滲透率不斷增加。

於2025年，我們擁有6萬餘名活躍用戶，其中約2.4萬名為付費客戶，使得我們的盈利能力持續改善。

我們廣泛的客戶網絡與卓越的客戶滿意度，源於我們高效解決客戶問題的能力。例如，我們的客戶T是某全球運動連鎖零售巨頭，在中國擁有多家從事外貿和生產的子公司，其外銷業務體量巨大，每年需要處理數萬張報關單及相關單證，涉及的退稅備案單證多達幾十萬張。客戶T財稅業務處理依賴人工，其系統間缺少有效對接、信息傳遞滯後、多個平台數據割裂。客戶T的財務人員在退稅過程中需耗費大量人力進行對賬、糾錯，嚴重拖慢退稅進度。在2023年，我們的業務和技術專家團隊多次通過實地及線上方式對客戶T開展項目調研，了解客戶T的具體業務流程及操作需要後，共同規劃搭配針對客戶T痛點的模組及功能，以新一代天智雲平台為載體，量身定制了與客

業 務

戶業務流程適配的財稅一體化解決方案。該平台打通了業務、物流、關務、財務四個部門的業務流程和數據，集成了海關憑證、出運管理、開票管理、收票管理、退稅申報、單證備案、收匯管理、統計報表等眾多功能。為客戶T節省了大量人力、縮短了退稅週期、極大提高了企業內部的管理規範性。我們的解決方案和服務獲得客戶T的高度認可，客戶T也成為我們的長期客戶。

強大的研發及技術創新能力

十餘年來，我們的跨境企業業財稅數字化解決方案一直是出口退稅信息化領域的領跑者，擁有深厚的技術底蘊，構建了覆蓋基礎通用技術與專有核心技術的完整技術體系。我們基於雲計算、大數據、OCR、低代碼、AI和區塊鏈等技術，搭建了高彈性、高可靠、可擴展的底層能力平台，實現了技術組件的高效解耦、複用與快速迭代，為跨境稅務場景的智能化解決方案提供堅實支撐。

在通用基礎技術領域，我們構建了全方位的技術底座：雲計算技術採用雲原生架構，實現高彈性擴展和高併發峰值處理，全年服務可用性達99.99%；大數據技術覆蓋數據全生命週期管理，實現多源異構數據集成、自動化預處理與深度特徵工程，為業務模型訓練提供高質量數據支撐；OCR技術融合圖像預處理與深度文本特徵工程，精準識別多類型、多格式票證，大幅提升票據識別準確性；低代碼技術以可視化配置為核心，降低開發門檻，實現應用系統高效搭建與第三方配套硬件無縫銜接；AI技術聚焦行業知識大模型構建，通過知識結構化、行業NLP、檢索增強與場景化提示詞工程，彌補通用大模型專業短板；區塊鏈技術基於HyperLedger Fabric自主研發基礎服務平台，為跨境場景數據存儲提供安全、可信保障。

依託通用基礎技術底座，我們研發形成了六大核心專有技術組件：(i)智能配單技術通過數據清洗與多維度建模，實現報關單與發票的自動化關聯匹配，提升退稅申報效率；(ii)票證識別匹配技術融合OCR與AI語義解析，完成多類型、多語種票證的結構化轉換與業務關聯，降低人工錄入成本與出錯率；(iii)發票自動化開具技術整合語義理解、智能稅金計算與規則引擎，實現開票全流程自動化；(iv)原產地認證技術結合AI建模與區塊鏈可信機制，構建原產地判斷知識圖譜，精準判定商品原產資格，保障FTA協定稅率合規享受；(v)出口企業分類技術通過多維度特徵提取與自適應聚類，實現企業動態分類與出口趨勢預測，支撐跨境企業選廠選品決策；(vi)跨境企業風控技術基於大數據與AI構建全流程風險識別體系，通過關聯規則異常識別、波動分析與商品異常監測，提升風險監管合規性。

基於對跨境稅務行業需求的深刻理解，我們將基礎技術底座與核心專有技術組件深度融合，形成了(i)智能財稅引擎，(ii)智能發票引擎，及(iii)智能風控引擎，並構建

業 務

了擁有完全自主知識產權的跨境企業智能財稅解決方案、票證協同管理解決方案及跨境企業風控與合規解決方案，為跨境企業提供高效、精準、合規的全場景稅務解決方案，持續以技術創新引領跨境稅務數字化升級。

憑藉持續的研發積累，我們已構建起堅實的知識產權壁壘。截至2025年12月31日，我們已取得195個軟件著作權，其中跨境企業智能財稅類82個、票證協同管理類36個、跨境企業風控與合規類77個。截至2025年12月31日，我們擁有五個專利，包括票證協同管理類一個、跨境企業風控與合規類四個。

作為我們核心競爭力的重要體現，我們於2018年成功獲得CMMI第5級認證，是軟件開發流程成熟度的最高級別認證。這一權威認證是跨國企業及關鍵行業客戶遴選高端軟件服務供應商的重要資質門檻。該最高級別認證的取得，不僅是我們研發管理體系成熟度獲得國際權威機構認可的標誌，更顯著提升了我們在國內外市場的品牌形象與專業信譽。我們憑藉此認證，在參與重大項目競標、拓展高端客戶時具備顯著的競爭優勢。

截至2025年12月31日，我們擁有一支由206名成員組成的產品及研發團隊，佔全體員工的64.8%，其中專業研發人員佔137人，佔全體員工的43.1%。於往績記錄期間，我們產生的研發開支分別為人民幣32.3百萬元、人民幣34.5百萬元及人民幣35.5百萬元，分別佔收入的20.1%、20.1%及20.2%。該等投入不斷提升識別準確率、配單引擎效率，優化產品體驗，同時開發包括AI技術應用、區塊鏈技術應用、自然語言查詢技術及低代碼技術應用等，最終提升我們的服務效率，推動業務範圍的擴大。

具備行業洞察且經驗豐富的管理團隊

我們擁有專業化、多元化的管理團隊，核心管理人員在出口智能財稅領域積累了深厚的專業知識和豐富的實踐經驗。本公司創始人兼董事長辛女士於信息科技行業擁有逾30年經驗，在行業中素有名望，是江蘇省高級專業技術資格評審委員會認證的研究員級高級工程師，亦獲頒「推動中國軟件產業發展功勳人物」、「中國軟件產業傑出企業家」及「江蘇省優秀軟件企業家」等多項榮譽。我們的管理團隊由一群深耕財稅數字化領域超20年的資深專家組成。首席技術官張柳松先生，計算機應用技術專業碩士，長期專注於跨境企業財稅領域信息化的研究，曾主導多個跨境退稅管理和風控平台建設，為南京市智慧財稅一體化工程技術研究中心項目負責人，具備深厚的技術背景與豐富的行業經驗。技術總監周劍輝先生，計算機應用技術專業碩士，擁有17年的全棧研發和技術團隊管理經驗，專業領域涵蓋了大數據、雲計算、微服務、雲原生架構、區塊鏈和AI等多個領域，致力於將先進的技術解決方案與業務需求緊密結合，實現技術創新和業務增長的完美結合。我們的核心團隊成員均具備從傳統財稅服務到數字化

業 務

轉型的全週期實踐經驗，可憑藉戰略洞見助力業務發展。通過持續關注行業動態和技術發展，深入研究國家外貿發展趨勢以及稅收徵管體制改革方向，管理團隊帶領公司不斷探索創新，確保產品始終貼合市場需求和政策導向。

在研發團隊建設上，我們匯聚多位財稅領域專業人才以及行業資深專家。成員專業背景多元，涵蓋計算機科學、財稅學、統計學、管理學等多個領域，能夠從不同角度為產品研發和技術創新提供有力支持。我們的團隊緊密追蹤技術發展趨勢，通過持續的研究與產品迭代，不斷優化系統架構與用戶體驗，確保公司的解決方案具備技術領先性、系統穩定性與用戶易用性，精準賦能企業財稅智能化升級。

戰略

作為一家利用先進信息科技提供專業數字化解決方案的服務商，我們的戰略核心是不斷創新。圍繞於技術、產品、市場和人才等不同範疇的創新目標，我們帶來更具優勢的產品，並拓展給更多目標客戶，在賦能中國企業開展跨境貿易並提升其在跨境業務運營中的數字化能力的同時，加快我們業務的發展步伐。除了自有增長，我們亦會積極尋求戰略合作和投資併購機遇。具體戰略如下：

技術創新：提升產品競爭優勢

我們重視技術研發的投入，將持續加強技術創新，不斷優化產品性能與系統架構，圍繞核心業務場景，推動關鍵技術的迭代升級與深度應用，致力於為客戶提供更加高效、智能、合規的解決方案。

我們將進一步加強低代碼技術的研發和應用，提升平台適配能力。我們將構建更靈活、更具擴展能力的低代碼技術底座，支持模塊化集成，實現開箱即用和快速部署。建立低代碼流程引擎配置，可輕鬆搭建滿足客戶個性化要求的業務工作流程，並通過融合自動化數據集成組件，與客戶已有系統實現無縫整合，降低實施成本，保障業務質量，顯著提升交付效率。

我們將持續加強基礎技術能力建設，不斷強化在AI、大數據和區塊鏈的技術實力，通過深化核心技術研發與場景落地融合，構建更具韌性的技術生態，為全業務鏈提供高效、安全、智能的技術支撐。對於AI技術，我們計劃升級構建「通用大模型+垂直場景小模型」的兩層技術架構，在通用能力層優化進出口貿易業務領域自然語言處理、計算機視覺等基礎模型的訓練，提升模型在多語種理解、複雜圖像解析等場景的精度與效率。對於大數據技術，我們計劃夯實數據基礎設施，打造更加智能化的數據處理平台，升級分佈式計算引擎與存儲架構，優化數據分片策略與任務調度算法，支持更大規模數據的高效處理與實時分析。針對區塊鏈技術，我們計劃優化聯盟鏈共識機制與智能合同引擎，提升交易處理速度與鏈上數據存儲效率，支持多節點的規模化部署。同時與數字簽名技術結合，實現「數據可信、流程可控、責任可溯」的信任體系，構建檔案電子化存儲基座。

業 務

我們將持續迭代升級三大核心技術引擎和相關技術組件，夯實基礎能力。通過提升執行邏輯與計算效率，我們實現動態策略調整和智能推薦，顯著增強系統響應速度與併發處理能力，全面提升業務決策的智能化和精準性。對於智能財稅引擎，我們計劃引入深度學習大模型優化稅務計算邏輯，實現金額預測，政策變動影響分析，構建更精準的智能匹配模型。對於智能發票引擎，我們計劃升級多模態識別模式，支持票據圖像、語音指令、電子文檔等多種輸入形式，開發發票語義理解模型，實現自動解析複雜業務場景下的發票管理需求。針對智能風控引擎，我們計劃整合對外貿易業務法規庫，涵蓋WTO規則、FTA協定和全球各國進口稅務法規，形成垂直行業的知識圖譜，實現實時跨境交易監測和亞秒級風險預警，建立「事前預警、事中干預、事後審計」的風控體系。

產品創新：進一步豐富產品矩陣

針對提升跨境企業財稅管理以及風控與合規的效率，我們將秉承全球化服務矩陣戰略升級與生態協同迭代雙驅動目標，優化及豐富產品矩陣，持續創新產品，包括：

- **智證通FTA數字化平台**：我們將升級數據挖掘體系構建覆蓋亞太、歐美、RCEP等全球主要自貿區的智能服務網絡，從中國原產地服務中樞拓展為全球供應鏈規則映射數字化平台，助力企業實現跨境貿易規則的全域適配決勝市場。
- **跨境擎天助企業合規服務平台**：我們將重構出口合規服務體系，深度融合全球合規監管邏輯，將現有產品升級為「境內+境外，產品+服務」的全鏈路跨境合規解決方案，打造企業全球合規管理的數字化操作系統，特別為廣大中小企業跨境業務開展提供低成本的方案支持。
- **跨境企業風險分析**：我們將創新植入供應鏈協同風險分析模型，構建供應鏈網絡韌性、訂單級單證真實性驗證等多維度風險評估體系。
- **智費通產品**：經過我們的研發努力，我們於2025年6月取得智費通產品的知識產權。隨後，我們於2025年8月啟動該產品試銷。該產品將解決多種報銷管理痛點，實現費控報銷輕量化、透明化、高效化，有效解決中小型企業報銷管理難題，幫助企業實現高效的報銷管理和費用管控。

我們在升級舊產品的同時推出新產品。

- **生態協同新產品**：我們將推出跨境業務ERP系統及智能海關單證解決方案，構建全鏈路跨境合規生態閉環。

業 務

- **電子會計檔案管理系統**：該系統將實現電子會計檔案生命週期數字化管理，依託技術手段保障檔案的真實性、完整性、可用性和安全性，符合國家相關法規要求。
- **關務合規產品**：該產品將加強跨境企業關務合規管理能力，推出集成出運管理、原產地製證、稅則號歸類、FTA、貿易合規等方面能力的關務產品。
- **財稅關務協同解決方案**：該方案將整合財稅、關務業務流程，打破崗位間的壁壘與數據流通隔閡，實現企業多崗位業務的無縫協同，助力跨境企業的高效運營、合規發展。

這些產品與系統形成跨境企業智能財稅規則－合規－風控－執行戰略閉環，從中國市場服務延伸至全球貿易規則數字化運營，重新定義跨境商業基礎設施的核心競爭力。

市場拓展：多元銷售策略與產品定位

我們將透過更多元化的市場推廣舉措，積極在全國銷售網絡戰略升級，以長三角地區為核心支點，向珠三角地域及其他外貿強省進行業務版圖擴張。除了繼續設立區域分支機構，直接回應各地市場需求，我們亦會探索各種與銷售夥伴的合作策略，深化協同效益。我們積極開拓更多不同規模的跨境企業，將客戶群體從一般貿易型企業向跨境電商企業覆蓋，並會加大力度爭取大客戶。通過推動行業場景聯動，我們旨在實現客戶資源整合與落地，同步提升品牌區域影響力。

針對不同客戶類型，我們將構建「標準化產品+SaaS服務」的分層銷售法。對於大型跨境企業，我們提供業財稅標準化產品解決方案，把握企業共性需求，搭建涵蓋業務流程優化、智能數據對接的標準化業財稅管理系統。對於中小型企业，我們將以輕量化雲端平台和SaaS服務為載體，提供綜合業財稅服務，並同時提供線上培訓與實時客服支持，助力小微企業輕鬆提升業財稅管理效率。通過差異化的產品策略，我們可快速拓展不同規模、不同業務模式的企業客群覆蓋廣度，精準匹配其特定需求。

我們計劃在全國範圍內將核心銷售網點增至約40個，組建專業銷售、服務和研發團隊，通過高頻營銷推廣與產品深度試用結合的方式，激活潛在客戶需求，提升轉化率，逐步擴大客戶基數，實現品牌全國知名度與市場佔有率的雙重突破。

人才戰略：積極助力未來拓展

在全球數字貿易加速重構的產業窗口期，我們深刻認識到人才資源將是突破區域市場壁壘、構建技術護城河的核心要素。在龐大的市場機遇下，我們將積極招攬能助力未來發展的精英，廣納多層次、多維度、複合型人才，尤其是高端技術專才，以及具海外經驗，能協助我們實現境內外關稅協同業務的人才，以拓展人力資源的整體競爭力。

面向全球貿易發展趨勢，我們重點關注具有以下能力的人才佈局：貿易合規體系搭建與風險管控、AI技術在跨境業財稅流程與數據分析中的創新應用、跨境供應鏈數字化體系建設、多語言交互能力等關鍵技術能力，以及「一帶一路」貿易數字化基建等

業 務

能力。通過構建多極化人才資源庫，實現對貿易政策變動、技術創新迭代及市場需求升級的敏捷響應，構築堅實的人才壁壘。

戰略合作與投資併購機會

我們亦會戰略性地探索投資或收購機會，從而實現互補以及形成協同效應，以提高我們繼續拓展的能力。我們將根據業務表現、增長潛力以及與業務計劃的一致性來評估目標，如在出海服務、全球關稅合規、供應鏈管理等業務領域有成功產品能力和市場經驗的企業，全面助力我們開拓全球跨境合規生態協同；如在大數據、AI等技術方面具備突出研發實力的企業，可助力我們實現更精準的稅務風險評估、財稅智能審核以及發票數據深度挖掘分析，同時實現財稅流程自動化、智能化的迭代升級；如專注於財稅信息化細分領域的企業，其業務與我們現有的智能財稅業務和票證協同管理業務能夠形成緊密互補，從而實現客戶資源共享、業務流程銜接。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何即將進行的重大收購或投資。

我們的業務

基於我們在跨境貿易行業的技術實力和專業知識，我們已開發並實現一系列跨境企業業財稅數字化解決方案的商業化。我們提供的解決方案包括跨境企業智能財稅解決方案、票證協同管理解決方案以及跨境企業風控與合規解決方案。下表概述我們的核心解決方案及其功能特性、主要客戶群體和定價模式。

解決方案	產品和服務	主要功能特性	定價模式	交付模式
跨境企業智能 財稅解決 方案	• 敏捷雲	提供涵蓋數據採集、智能配單、申報數據生成、自動調疑和記賬憑證等全景協同出口財稅解決方案。	• 軟件許可費； • 會員服務費	• 客戶端部署； • 訂閱； • 會員服務； • 技術服務
	• 單證管理系統	可與敏捷雲進行業務協同，通過無紙化手段實現跨境企業貿易單證全流程數字化存證與管理。		• 客戶端部署； • 訂閱； • 技術服務
		具體功能包括單證採集、智能分類、多崗協同、智能預警。		
		確保單證數據的真實性、完整性與不可篡改性，滿足監管機構對單證備案合規性的核查要求。		

業 務

解決方案	產品和服務	主要功能特性	定價模式	交付模式
票證協同管理解決 方案	• 智捷票據管理雲	全票種發票開具管理系統。 配備智能發票引擎，通過多樣化開票方式適配外銷及內銷多場景發票開具需求。 助力跨境企業高效管理開票業務流程，提升開票效率與管理規範性。	• 軟件許可費	• 客戶端部署； • 訂閱； • 技術服務
	• 數電票管理雲	通過多場景信息採集模式構建全量發票池。 透過發票全流程數字化管理助力跨境企業提升進項管理效率、管控涉稅風險、增強數據協同能力，滿足發票管理規範性需求。		• 客戶端部署； • 訂閱； • 技術服務
跨境企業風控 與合規解決 方案	• 跨境擎天助企業合規服務平台	跨境電商全監管方式數字化「一鍵通關、一鍵退稅」合規綜合服務平台。 覆蓋跨境通關、跨境財稅等全模式申報場景。 為跨境電商企業提供安全、高效、合規的數字化協同SaaS服務。	• 軟件許可費 • 年度訂閱費	• 訂閱； • 技術服務

業 務

解決方案	產品和服務	主要功能特性	定價模式	交付模式
	智證通FTA 數字化平台	為跨境企業提供全球關稅稅費核算及出口原產地認證合規的綜合解決方案。 提供含全球關稅最優規則判斷、海關及貿促會原產地證書一站式生成及管理等功能數字化平台。 助力企業在跨境貿易中掌握FTA規則應用決勝市場。		- 訂閱； - 技術服務
	跨境企業風險分析	為機構合作決策提供標準化的解決方案，讓跨境經營風險管控更智能、更精準。		技術服務
	暢稅無憂風險自查工具	一站式企業稅務風險檢測工具。		訂閱
	大數據傳輸平台	幫助企業解決數據採集，數據安全、數據協同、數據存儲等問題。		- 訂閱； - 技術服務
天智雲平台.....		集成智能財稅、票證協同、風控與合規三大產品範圍模組的綜合業財稅平台。	- 軟件許可費 - 年度訂閱費 - 其他交付費	- 客戶端部署； - 訂閱； - 技術服務

業 務

下表載列我們於所示期間按業務線劃分的收入。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
跨境企業智能財稅解決方案.....	130,073	80.7	135,259	78.9	136,292	77.5
票證協同管理解決方案	24,277	15.1	25,291	14.8	25,508	14.5
跨境企業風控與合規解決方案	6,734	4.2	10,833	6.3	14,058	7.99
總計	<u>161,084</u>	<u>100.0</u>	<u>171,383</u>	<u>100.0</u>	<u>175,858</u>	<u>100.0</u>

我們的關鍵運營數據

下表列示於所示期間我們業務的關鍵運營數據。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
跨境企業智能財稅解決方案			
客戶數目			
大型客戶.....	4,867	4,568	5,325
中型客戶.....	2,796	6,305	3,202
小型客戶.....	23,478	16,243	15,397
票證協同管理解決方案			
客戶數目.....	1,323	1,043	1,102
跨境企業風控與合規解決方案			
客戶數目.....	176	208	641
新增客戶數.....	6,605	5,747	6,472
每名用戶平均收入(人民幣元).....	5,157	6,287	7,257
非付費用戶數.....	26,156	32,824	36,512
非付費用戶的轉換率 ⁽¹⁾	20.2%	14.9%	15.1%
客戶留存率.....	92.0%	92.6%	84.2%

附註：

- (1) 非付費用戶的轉換率等於期內新增付費客戶數除以期內新增付費客戶數與非付費用戶數期末結餘之和。

該指標反映期內免費試用／非付費用戶轉化為付費客戶的比例，用於衡量我們的客戶轉化效率。由於我們未單獨追蹤期內新增非付費用戶數，於實際計算中，分母中的非付費用戶部分乃採用相關期間非付費用戶期末結餘表示。

業 務

關鍵運營指標趨勢

- 跨境企業智能財稅解決方案

為反映我們的業務演變及客戶支付能力的變化，我們已完善客戶分類框架，將客戶分為大型、中型及小型客戶。根據高價值客戶策略，該解決方案的客戶結構已發生顯著變化。我們的大型客戶由2023年的4,867名增至2025年的5,325名，扭轉了2024年的減少，主要得益於我們專注於為具有複雜運營與合規需求的大型企業提供服務。我們的中型客戶由2023年的2,796名增至2024年的6,305名，隨後調整至2025年的3,202名。該波動反映積極的分層運營：2024年的增長乃由於擴大中層企業付費基數，而2025年的減少則是由於部分中型客戶因向我們增加採購而被重新分類為大型客戶所致。同時，小型客戶由2023年的23,478名減至2025年的15,397名，原因為我們對低活躍度、低付費用戶進行服務整合，並將資源重新分配予高價值客戶。儘管此舉導致客戶總數減少，但我們於往績記錄期間錄得每名用戶平均收入增加。根據我們的收入確認政策，各期間報告的數字僅包括該期內貢獻收入的客戶。

- 票證協同管理解決方案

2024年進行針對性產品升級後，我們的產品變得更有側重點，並更貼近潛在客戶的需求，導致客戶數目的輕微調整，2024年客戶數目減少21.2%。這種波動歸因於我們在產品定位和市場策略方面的持續調整。2025年，我們的客戶數目回升至1,102名，原因為我們持續優化產品套件，加深與現有客戶接觸，同時在跨境企業板塊內尋求有針對性的拓展。

總體而言，於往績記錄期間，該解決方案的客戶數目反映我們戰略的階段性演變：2023年得益於政策加持，實現快速擴張，隨後2024年進行戰略性組合優化，而到2025年，隨著我們的產品與市場適配度以及服務能力成熟，隨後邁入穩定增長時期。

- 跨境企業風控與合規解決方案

我們該解決方案的客戶數目由2023年的176名增至2024年的208名，並進一步增至截至2025年12月31日的641名，往績記錄期間的整體增幅約為264%。該增長得到跨境監管收緊的支持，促使企業需求由被動合規轉向主動風險管理。2024年，我們新增32名企業客戶，反映市場培育處於早期階段，原因為企業才開始認識到綜合合規解決方案的價值。2025年，增長尤為加速，又新增433名主要來自跨境電商行業的客戶。此加速乃主要得益於：(i)我們產品套件的成熟，使我們能夠更有效地應對從稅收、外匯到貿易法規的多方面合規要求；(ii)面向因其業務流程的複雜性而需要頻繁進行合規檢查的跨境電商企業的強化營銷舉措；及(iii)更廣泛的行業趨勢是，因應不斷變化的監管要求，企業逐漸從被動合規轉向主動風險管理。

業 務

• 新增客戶數

2023年、2024年及2025年，我們分別新增6,605名、5,747名及6,472名客戶。2023年新增的客戶數目得益於我們智能財稅管理解決方案及票證協同管理解決方案的迅速擴展，原因為實施數字化電子發票改革等有利政策後，我們擴大了標準化產品供應，以捕捉市場需求。

2024年新增的客戶數目低於2023年，主要是由於跨境企業因受到宏觀經濟不確定性的影響而對服務採購採取更為謹慎的立場。2025年，新客戶數目回升至6,472名，原因為在企業信心增強及合規要求不斷變化下，企業逐漸恢復對數字化解決方案的投資。這一回升表明對獲客採取更具選擇性的方法，我們的銷售及營銷工作亦愈發側重於擁有成熟出口業務及具備支付能力的企業。

• 非付費用戶及轉換策略

(a) 大多數活躍客戶為非付費客戶的原因

我們的目標客戶群主要為需求與付費能力各異的中小微外貿企業

在我們服務的跨境企業中，大部分為中小微出口企業，該等企業通常具備以下特徵：

- 業務規模相對較小、預算有限，對數字化工具的投資持謹慎態度；
- 業務模式單一，基礎的人工操作即可滿足日常報關、開票及歸檔等需求；
- 人員配置精簡，對實行新系統所需投入的學習成本較為敏感。

因此，該等客戶在初期往往傾向於使用免費版本以滿足基本需求，尚未形成付費意願。

免費版本提供基本可用功能，足以滿足極簡業務需求

我們的免費版本並非完全受限版本，能夠滿足小微客戶簡單數據錄入、查詢等基本操作需求。部分業務量極低的客戶可長期使用免費功能，無需升級至付費版本。

(b) 付費版本與免費版本的核心功能差異（以旗艦產品敏捷雲為例）

功能模組	付費版本	免費版本
業務數據自動獲取	支持報關、稅務、外匯數據自動採集	不支持；需完全人工錄入

業 務

功能模組	付費版本	免費版本
關票數據智能匹配	自動批量匹配	僅支持逐筆人工錄入及核對
疑點自動處理	系統自動識別並提示調整	僅限人工核查
一鍵智能報稅	直連稅務局進行申報及狀態追蹤	不支持；需線下人工申報
出口應徵稅管理	完整功能	未提供
經營統計與分析報表 . . .	多維度自動生成	未提供
記賬憑證自動生成	支持對接財務系統	不支持

核心差異：

付費版本以自動化、智能化及全流程閉環能力為核心，大幅提升營運效率。免費版本僅提供基礎錄入與查詢功能，不具備自動化或大規模處理能力。

(c) 非付費用戶轉化為付費客戶的策略

我們通過免費試用降低獲客門檻，新註冊用戶可享有三個月的標準試用期來使用免費版本。通過免費使用，我們逐步建立客戶的操作習慣、數據積累及產品依賴，隨著客戶業務擴展及流程日趨複雜，逐漸轉化為付費客戶。我們已建立涵蓋觸達→培育→體驗→轉化的完整轉化體系：

多渠道持續觸達

- 設立實時客服熱線(400-096-2166)，回應用戶諮詢；
- 通過線上直播、短視頻及政策解讀課程進行持續觸達；
- 企業社群運營，維持用戶黏性。

價值培育喚醒升級需求

通過政策變更、業務量增長及風險預警，我們讓用戶認識到人工操作已無法滿足合規與效率要求，進而激發對付費服務的需求。

產品體驗營銷

我們向高活躍非付費用戶開放付費功能的限期使用權限，使其直觀感受效率提升，降低付費轉化決策門檻。

運營與銷售協同促進精準轉化

我們的客戶運營團隊通過監測用戶活躍度及使用深度來識別高意向用戶，而銷售團隊則提供一對一解決方案及服務，推動最終付費轉化。

業 務

精準培育策略

儘管非付費用戶基數持續擴大導致整體轉化率下降，但我們聚焦於對高活躍、高潛力、高業務量的非付費用戶進行定向孵化，以提升轉化質量與效率。

- 每名用戶平均收入(ARPU)

我們的ARPU由2023年的人民幣5,157元增至2024年的人民幣6,287元，並進一步增至2025年的人民幣7,257元。該改善主要得益於通過我們的綜合解決方案實現高價值服務更深度普及與我們服務具備更複雜合規要求的企業客戶的戰略重心。隨著對客戶分類的細化，大中型客戶佔比由2023年的約24.6%上升至2024年的約40.1%，反映我們在中端市場成功擴張，並隨後調整至2025年的約35.6%，原因為部分中型客戶升級為大型客戶，同時本集團主動整合更高價值賬戶的資源。ARPU同比增長表明，我們的分層服務方法及現存客戶群的交叉銷售能力行之有效。

- 非付費用戶數

我們成功擴大潛在客戶的覆蓋範圍。非付費用戶數目由2023年的26,156名增至2024年的32,824名，並進一步增至截至2025年12月31日的36,512名。該增長乃得益於我們針對性的營銷活動，如提供免費試用版，使我們能夠為未來轉換建立龐大的用戶群。2025年同比增長率有所放緩，原因為我們持續優化用戶獲取方法，重點轉向吸引業務量更多且運營需求更複雜的企業，而我們認為，此舉提升潛在客戶渠道的質量，並為長期的可持續轉換提供支持。

- 非付費用戶的轉換率

2023年、2024年及2025年，我們非付費用戶的轉換率分別為20.2%、14.9%及15.1%。2023年至2024年出現下降反映我們非付費用戶群的顯著擴充(到2025年年末，達到36,512名)已超過轉換的增長速度。儘管轉換的付費客戶絕對數量持續增加，但我們的用戶獲取活動的迅速擴張導致早期接觸的用戶佔比提升。

2025年，我們的轉換率穩定在15.1%，原因為我們的「精準培育」方法開始收效。我們把資源集中在吸引業務量更多且運營需求更複雜的非付費用戶上，這提升潛在客戶渠道的質量，並為長期的可持續轉換提供支持。

跨境企業智能財稅解決方案

我們的跨境企業智能財稅解決方案主要涵蓋敏捷雲及單證管理系統等產品。於2023年、2024年及2025年，我們的跨境企業智能財稅解決方案產生的收入分別為人民幣130.1百萬元、人民幣135.3百萬元及人民幣136.3百萬元，分別佔同期總收入的80.7%、78.9%及77.5%。

業 務

跨境企業智能財稅解決方案



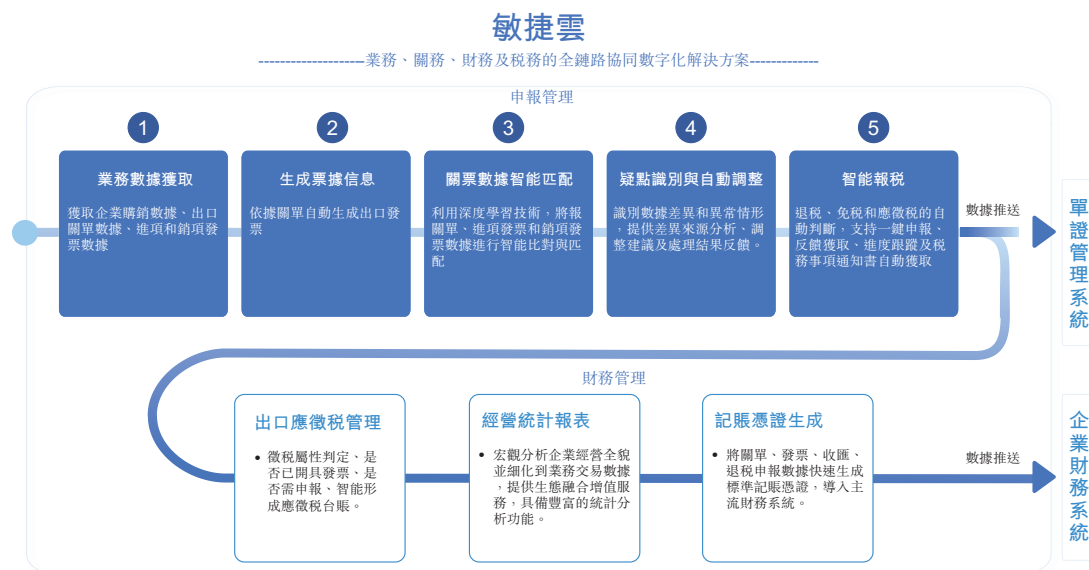
敏捷雲

敏捷雲能夠高效、準確且合規進行出口退稅申報及資金管理，為跨境企業實現稅務和財務流程的數字化與智能化。智能稅務流程涵蓋業務數據自動獲取、生成票據信息、關票數據智能匹配、退稅申報數據生成、疑點調整、智能報稅到出口應徵稅管理。智能財務流程涵蓋經營統計報表及記賬憑證生成。關鍵特點包括：

- **業務數據自動採集。**在數據採集階段，敏捷雲可對接跨境企業的內部ERP及各種業務系統，全面獲取關鍵業務數據，包括購銷訂單數據、出口報關數據、進項和銷項發票以及收匯記錄，打破信息孤島並為後續的稅務處理和申報奠定統一且準確的數據基礎。
- **開具票據。**憑藉OCR及規則引擎技術，敏捷雲依據出口報關單自動生成出口發票待開數據，確保業務流與發票流信息完全一致。生成的結果可無縫同步至我們的智捷票據管理雲，實現一鍵式開具；反之，該系統亦支持接收外部發票數據，為後續的關票匹配提供準確依據。
- **關票數據智能匹配。**針對跨境貿易中的複雜單證痛點，敏捷雲利用深度學習技術，實時對齊報關單、進項發票和銷項發票數據，實現出口報關數據與採購發票數據的快速、精準匹配，並自動生成退稅申報數據文件，從而提升退稅申報數據生成的準確性與時效性。
- **疑點調整。**敏捷雲的內置智能風控模型可依據關票匹配結果，自動識別出口退稅申報數據中的疑點與異常。敏捷雲通過提供差異源分析、調整建議及處理結果反饋，助力企業在申報前消除潛在合規風險，顯著降低運營合規風險。

業 務

- **智能報稅。**敏捷雲可自動判斷出口業務的稅務處理要求，如退稅、免稅和應徵稅，自動形成稅務申報數據，並支持一鍵提交出口退稅數據、反饋獲取、進度跟蹤及稅務事項通知書自動獲取。
- **出口應徵稅管理模塊。**基於業務及發票數據，敏捷雲自動判斷出口業務稅務屬性（如視同內銷稅）、是否已開票及是否需要業務人員確認申報，並智能形成應徵稅賬目記錄，以確保企業稅務處理的全面合規性。
- **經營統計報表。**敏捷雲會對企業經營全貌進行宏觀分析並細化到業務交易數據，還可同步發票分析，檢查經營交易趨勢，提供生態融合增值服務，同時具備豐富的統計分析功能。
- **記賬憑證生成。**待退稅業務完成後，需要按照財會要求完成記賬處理。敏捷雲可將系統內的關單、發票、收匯及退稅申報數據快速生成標準記賬憑證，並將相關數據導入主流財務系統，實現稅務處理與財務記賬的無縫銜接。



單證管理系統

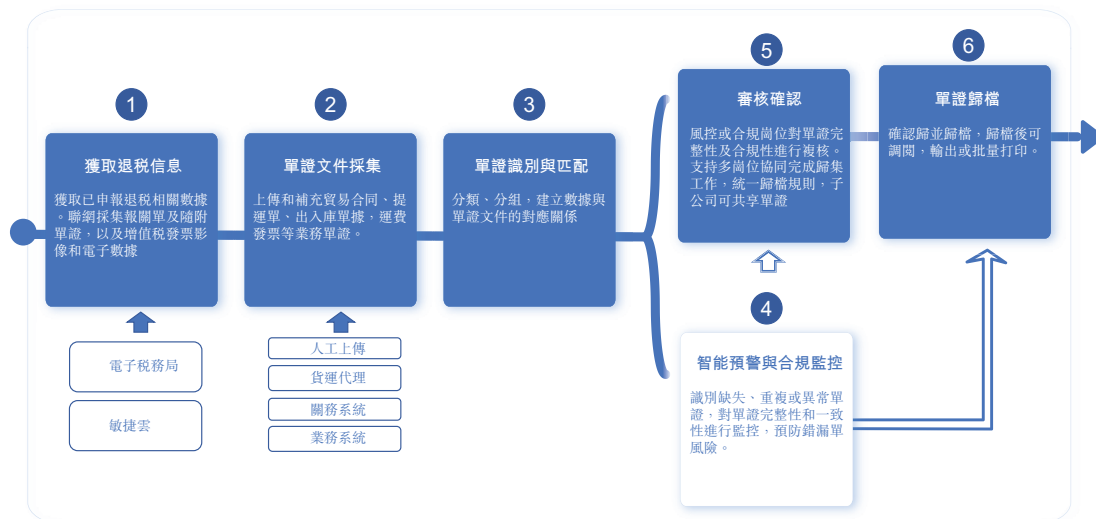
我們的單證管理系統聚焦出口退稅申報後的備案單證全生命週期管理。依照出口退稅法規，系統通過無紙化手段自動採集、識別、分類並數字化歸集跨境企業國際貿易中的各類貿易單證，形成可追溯單證記錄。其具體功能包括單證採集、智能分類、多崗協同、智能預警，確保單證數據的真實性、完整性與不可篡改性，滿足內部管理及監管機構對備案單證及電子備案單證管理的嚴格合規性與完整性要求。

業 務

- **智能採集歸檔。**我們的單證管理系統聯網採集企業報關單及隨附單證（如出口合同及代理報關協議），以及增值稅發票影像和數據，具備對採集的單證進行智能分類的能力，通過智能識別匹配合同編號、提運單號等關鍵業務信息並自動歸檔。
- **智能輸出。**我們的單證管理系統永久保存歸檔的影像和數據於指定服務器，可按企業需要快速輸出或批量打印於指定範圍內的電子憑證文件。
- **多崗協同。**我們的單證管理系統支持多崗位協同完成單證歸集工作，制定統一歸檔規則，實現單證管理規範化。集團子公司亦可共享單證，避免重複採集，提高工作效率。
- **智能預警。**我們的單證管理系統批量統計業務單證是否收齊，預防錯漏單風險，作為出口退稅管理的前置管理手段。

單證管理系統

-----出口退稅申報後的備案單證全生命週期管理-----



票證協同管理解決方案

我們的票證協同管理解決方案全面覆蓋跨境企業及供應鏈企業發票應用場景，實現開、管票協同管理，主要產品包括智捷票據管理雲和數電票管理雲，涵蓋開票、交付、查驗、歸檔等全方位發票管理流程，以及相關的稅務管理。客戶可根據自身業務需求，選擇單獨訂閱或組合訂閱這些解決方案。於2023年、2024年及2025年，我們的票證協同管理解決方案產生的收入分別為人民幣24.3百萬元、人民幣25.3百萬元及人民幣25.5百萬元，分別佔同期總收入的15.1%、14.8%及14.5%。

業 務

票證協同管理解決方案

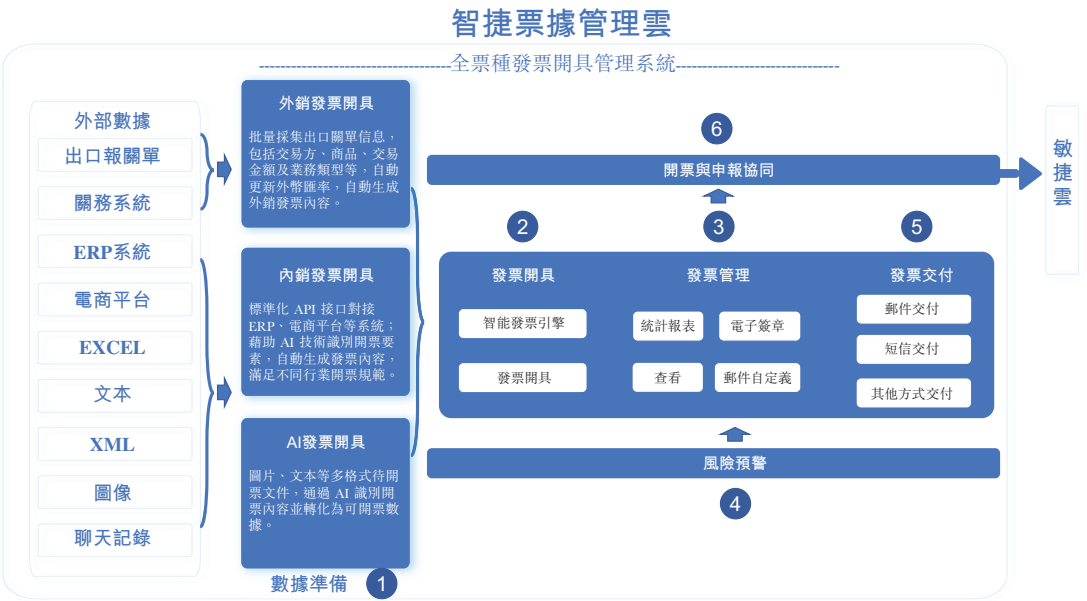


智捷票據管理雲

我們的智捷票據管理雲是全票種發票開具管理系統，通過智能發票引擎助力跨境企業高效管理開票業務流程，提升開票效率與管理規範性。其通過企業出口關單數據、表格模板導入、接口對接和AI識別等多樣化開票方式適配外銷及內銷多場景發票開具需求，簡化開票流程，解決錄入慢，開票步驟複雜等常見的開票問題，支持批量打印，幫助企業高效、快速開具增值稅發票。

- **外銷發票開具。**我們的智捷票據管理雲對接政府門戶，針對外銷發票開具場景，能批量採集出口關單，包括交易方、商品、交易金額及業務類型等，自動更新外幣匯率，通過我們的智能發票引擎，支持用戶一站式開具出口發票。
- **內銷發票開具。**我們的智捷票據管理雲通過標準化API接口對接ERP、電商平台等系統；藉助AI技術識別開票要素，自動生成發票內容，滿足不同行業開票規範。
- **AI發票開具。**我們的智捷票據管理雲適配Excel、TXT、XML、圖像、文本等多格式的待開票文件，通過AI識別開票內容轉化為可開票數據。同時，也支持管理發票版式文件，查看、統計、簽章、自定義郵件內容，自動交付發票。
- **生成退稅數據。**我們的智捷票據管理雲開票與申報協同模式，依據關單和出口發票，一鍵生成出口貨物明細數據。
- **風險預警。**我們的智捷票據管理雲支持預警未退稅，未開票關單，防止企業少退稅、少開票。

業 務

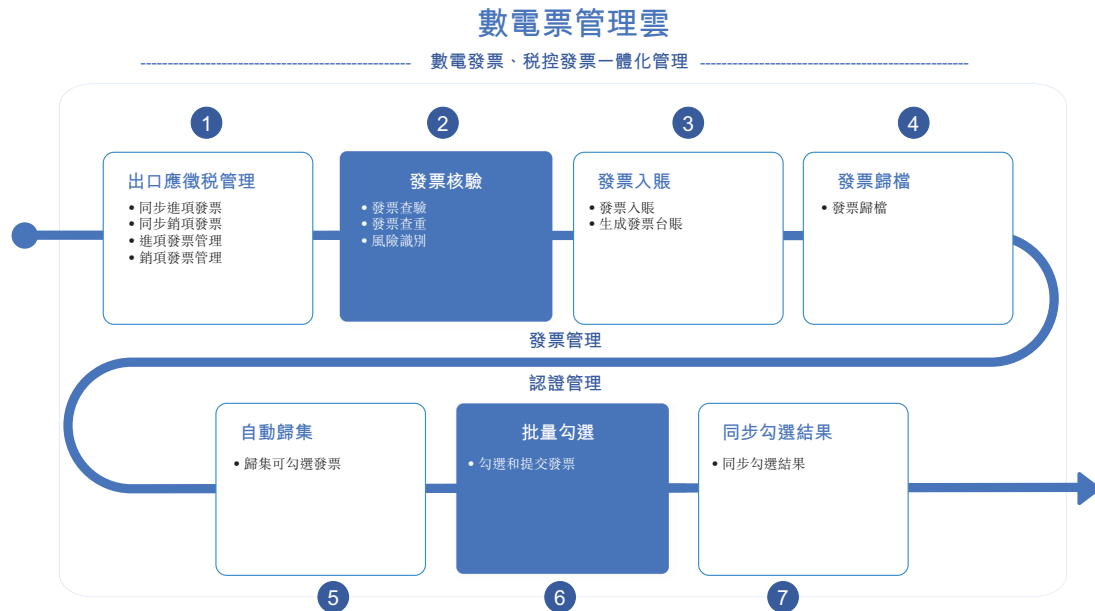


數電票管理雲

我們的數電票管理雲是一款數電發票、稅控發票一體化管理軟件，通過多方式、全票種的信息採集模式，為企業構建全量自有發票池和數字化文件本地存儲，提供進項發票管理和銷項發票管理功能，解決企業在收票過程中經常出現的重複收票、發票狀態異常等問題，可提升跨境企業發票管理效率、管控發票風險、增強發票協同能力，滿足發票管理規範性需求。

- 進項發票管理。**我們的數電票管理雲統一管理企業進項發票。構建進項發票池，覆蓋接收、識別、查重查驗、入賬、抵扣、歸檔全流程。支持全票面信息獲取、智能查驗、一鍵驗重、版式管理及集中歸檔。提供多種發票用途確認方式，支持批量勾選和用途確認。
- 銷項發票管理。**我們的數電票管理雲支持獲取已開發票明細信息形成銷項發票池和版式文件，支持發票簽章，支持面向內部業務部門和客戶個性化交付，支持多維數據統計分析、發票狀態檢查和發票電子檔案歸集管理。

業 務



跨境企業風控與合規解決方案

依託於我們在跨境企業智能財稅解決方案及票證協同管理解決方案中的服務經驗，以及深入跟蹤和研究客戶中出現的新業態（如跨境電商、原產地認證），我們對跨境企業的風控與合規需求形成了深入的理解。我們能夠通過對跨境電商經營流程中採購、銷售、報關、報稅、收匯等閉環的業務模式洞察，發現了「無票採購」、「買單報關」等一系列不合規做法，以及如何通過業務模式的規劃，使得跨境電商業務能夠合規並可享受相關稅收優惠政策；我們能夠通過跨境企業交易模式在發票及報關數據中的體現，敏銳識別企業的經營狀況、財務表現及融資需求。基於這些能力，我們開發了相應的跨境企業風控與合規解決方案，包含跨境電商合規中的關務、稅務和發票處理以及出口原產地證書認證等多功能全場景協同服務平台，助力合作機構提升決策水平與風險管控能力，並協助跨境企業做好原產地認證和完善資料歸檔。於2023年、2024年及2025年，我們的跨境企業風控與合規解決方案產生的收入分別為人民幣6.7百萬元、人民幣10.8百萬元及人民幣14.1百萬元，分別佔同期總收入的4.2%、6.3%及8.0%。

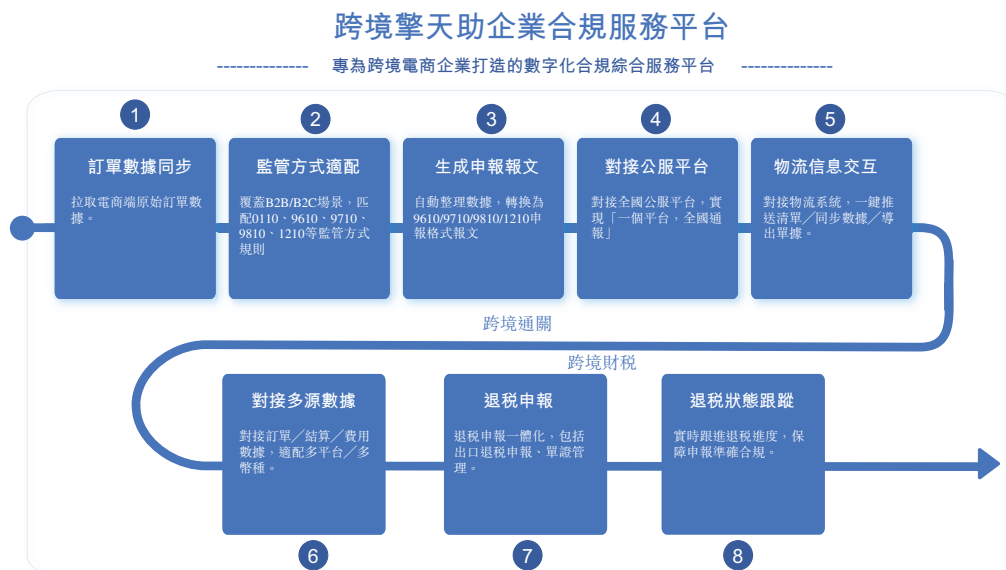
跨境擎天助企業合規服務平台

基於我們的客戶中不斷的開展跨境電商業務，跨境電商業務所面臨的合規難題突顯，主要是採購時無法獲取有效進貨憑證，無法辦理出口退稅，以及電商企業專屬的報關方式與傳統的一般貿易存在較大的差別，這就容易出現「無票採購」、「買單報關」等一系列不合規情況，給企業帶來極大的稅務風險。在此基礎上，我們研究出跨境電

業 務

商合規模式，推出了跨境擎天助企業合規服務平台。該平台是專為跨境電商企業打造的數字化合規綜合服務平台，覆蓋跨境通關、跨境財稅等全模式申報場景，為跨境電商企業提供安全、高效、合規的數字化協同SaaS服務。解決跨境電商企業合規專業門檻高的問題，以及人工整理多維度複雜數據效率低下的問題。

- **跨境通關**。我們的跨境擎天助企業合規服務平台覆蓋不同B2B、B2C跨境電商出口場景，支持0110、9610、9710、9810、1210等多種海關監管方式申報。平台集成智能申報模型，實現自動同步電商訂單，以及自動完成數據整理和轉換格式(9X10申報模型)生成申報報文，實現無縫全流程申報。對接全國各地公服，實現跨境電商一個平台，全國通報。平台支持主流跨境物流商對接，一鍵推送清單信息，3秒完成數據同步，一鍵導出隨附單據，確保商家與物流商高效協同性。
- **跨境財稅**。我們的跨境擎天助企業合規服務平台覆蓋出口退稅、票據、費用等跨境財稅合規場景，實現自動化的退稅流程，包括出口退稅申報、單證管理以及退稅狀態的實時跟蹤，助力跨境企業提升申報效率，確保合規經營。



智證通FTA數字化平台

我們的客戶在絕大部分出口交易過程中，國外買家需要賣家提供採購商品的出口原產地認證，以便享受優惠的進口關稅。但因為關稅規則複雜，傳統企業關務不能很好的確定採用何種規則才能享受最低的優惠關稅，以及存在多種辦證渠道、製證信息

業 務

繁瑣，於是為解決該等痛點，我們開發了智證通FTA數字化平台。該平台為跨境企業提供全球關稅稅費核算及出口原產地合規認證綜合解決方案，提供全球關稅最優規則判斷、海關及貿促會原產地證書一站式批量製證、數據預審、電子證書生成及自助打印等功能。平台通過自動推薦有效降低跨境企業享受最優關稅的專業門檻，亦能解決多渠道辦理原產地認證的效率低下的問題。平台可以與跨境擎天助企業合規服務平台進行對接，直接在報關過程中實現製證數據共享，快速辦證。

- **全球關稅最優規則判斷：**我們的智證通FTA數字化平台內置RCEP、CPTPP等超過30項貿易協定原產地規則庫，實時同步海關總署、商務部最新政策。輸入商品信息後，關稅優化引擎會自動推薦最優協定路徑，計算關稅減免幅度。
- **多渠道批量製證：**我們的智證通FTA數字化平台支持一鍵導入數據，批量生成證書，且集成AI做證功能，自動解析發票、箱單等文件並填充證書關鍵信息。支持企業ERP系統等平台無縫對接調取業務數據製證，實現「一鍵申報」。
- **數據預審：**我們的智能審核引擎自動校驗申報數據與貿易協定規則的匹配性，對存疑數據自動觸發人工覆核預警，並提供修改建議，確保申報合規性。
- **電子證書與自助打印：**我們的智證通FTA數字化平台支持全電原產地證書生成，自動嵌入具有法律效力的電子簽章，提供多種證書自助打印功能，企業可直接打印，無需往返簽證機構。

智證通FTA數字化平台

為跨境企業提供全球關稅稅費核算及原產地合規的綜合解決方案



業 務

跨境企業風險分析服務

跨境企業風險分析服務以數字化授權體系為基礎，構建全鏈路經營風險分析模型，通過「一鍵企業授權」實現多維度經營數據的自動化採集與智能整合，為機構合作決策提供標準化的解決方案，讓跨境經營風險管控更智能、更精準。

- **數據整合能力。**我們的跨境企業風險分析服務自動聚合企業資質檔案、供應鏈交易記錄、進出口合規數據等核心經營要素，形成可視化數據看板和統計分析報告。
- **智能分析模型。**我們依託算法引擎實時開展運營診斷、客觀評估企業出口貿易的真實性與業務穩定性。
- **應用場景適配。**我們的跨境企業風險分析為合作機構定制企業風險評估報告，為產業鏈夥伴提供標準化的信用畫像，以標準化數據輸出大幅降低決策成本。
- **合規化支撐。**我們的跨境企業風險分析通過數字化流程替代人工核查環節，確保全過程符合跨境貿易監管要求的同時，依託可追溯的數據軌跡提升風控效率。

暢稅無憂風險自查工具

我們的暢稅無憂風險自查工具是一款以數據驅動的一站式企業稅務風險檢測工具，可幫助跨境企業提前自查出口退稅、收匯、進項、底賬等近百項涉稅風險點，並針對性提供專業解決方案。

- **實時風險指標。**我們的暢稅無憂風險自查工具以精準的風險模型持續掃描企業各類數據，識別涉稅風險和不合規業務。我們的系統緊跟政策變化，隨時更新風險指標，確保跨境企業能夠提前自查風險並適應政策調整，有效規避因政策變動帶來的風險。
- **全面風險篩查。**我們的暢稅無憂風險自查工具進行報關、出口退稅、進項增值稅業務等多方面風險檢查，涵蓋未申報類、申報異常、貨物流向異常類等二十餘項關鍵指標。
- **深度風險分析。**我們的暢稅無憂風險自查工具全面排查關單、商品貨源地、運保佣、供應商、跨大類、敏感商品及口岸、異地報關、貨物流向異常等風險細節，我們的產品協助企業追蹤原始數據，了解退稅業務健康狀況，確保業務全流程合規化。
- **專業風險報告。**我們的暢稅無憂風險自查工具詳細列出風險自查得分和已識別的風險清單，並針對風險清單進行風險描述，風險處理不當引起的結果、關聯數據列表、以及專業的業務處理建議，為企業內部決策和利益相關者溝通提供有力的信息依據。

業 務

大數據傳輸平台

我們的大數據傳輸平台集成海關數據、海關單證、進貨發票的自動和手動採集下載、數據分發等功能，可幫助企業解決數據採集，數據安全、數據協同、數據存儲等問題。

- **API雲採集**。我們的大數據傳輸平台有效保障企業安全使用。
- **定時下載**。我們的大數據傳輸平台每日定時自動執行採集任務，晚上採集、白天使用，漏單自動找補。
- **共享協同**。我們的大數據傳輸平台採集的數據通過接口分發，可實現所有部門所有系統數據共享，異地協同辦公首選。
- **數據中心**。我們的大數據傳輸平台集中採集多種數據和單證，包括：退稅聯、預錄單、修撤單、稅費單、進項發票、委託代理報關協議、隨附單證等多種類型。經過我們的大數據傳輸平台採集的數據將長久存儲，便於後續海關和稅局核查。

天智雲平台

天智雲平台是集成智能財稅、票證協同、風控與合規三大產品範圍模組的綜合業財稅平台。我們的天智雲平台主要以SaaS平台實現全方位模組功能，讓跨境企業按需要靈活訂閱所需功能，以最適切的方式提升財稅管理效率。有關特性、功能及收入模式的詳情，請參閱本節「我們的業務」。

研發

我們的技術

技術是公司發展的基礎，也是提供高效解決方案的關鍵。我們運用基礎通用技術包括雲計算技術、大數據技術、OCR、低代碼技術、AI、區塊鏈技術等，在其上建立出利用於不同產品中的專有技術包括智能配單技術、票證識別匹配技術、發票自動化開具技術、原產地自動認證技術、出口企業分類技術和跨境企業風控技術等。截至最後實際可行日期，我們已就相關技術申請了3項發明專利。

基礎通用技術

我們的基礎技術主要涵蓋雲計算技術、大數據技術及區塊鏈技術，而通用技術主要包括OCR技術、低代碼平台及AI技術。

我們的基礎技術指構成上層產品系統運營底層能力的技術，作為實現產品功能的前提。以雲計算技術為例，其提供彈性計算、分佈式儲存及容器化部署能力，為敏捷

業 務

雲及天智雲平台等上層應用的穩定運行提供基礎設施環境。該等技術如同建築地基，雖不直接被終端用戶感知，但決定系統的可擴展性、可靠性及併發處理能力。

我們的通用技術指不局限於業財稅單領域內特定業務場景，而具備跨場景、跨模組可重用性的技術。以OCR技術為例，其不僅可用於發票辨別，還能用於報關單、合約、提單等各類貿易單證的識別與結構化轉換，進而支持智能訂單匹配、單證歸檔、風險掃描等不同業務功能。該等技術如同標準化積木模組，可根據不同產品需求靈活組合與調用。

我們的基礎通用技術主要通過自主研發實現。第三方採購僅限於底層硬件資源及通用大模型基礎API調用。

具體而言，我們的雲計算架構是基於開源框架自主構建的雲原生系統，採用容器化及微服務模式以實現高彈性擴展，全年服務可用性達99.99%。然而，伺服器及帶寬等實體基礎設施資源乃向第三方雲服務供應商採購。我們的大數據平台、OCR引擎、低代碼平台及區塊鏈服務平台均由我們自主研發，涵蓋從數據採集、模型訓練到應用部署的全流程。在AI技術方面，我們的AI助手稅小萌等垂直領域模型由我們自主研發，通過知識結構化、行業自然語言處理及檢索增強生成等技術構建而成；通用大語言模型底座則通過對開源或商業模型進行適配來接入使用。

- **雲計算技術：**我們採用雲原生架構技術體系，以容器化和微服務為核心，構建了高度靈活和易於維護的應用支撐平台。通過發佈流程自動化管理和資源動態調整，讓系統資源利用更充分、運行更穩定、軟件交付更快速。
- **大數據技術：**我們的大數據技術覆蓋了從數據接入到應用的全流程，支持結構化和非結構化數據的接入、加工、特徵提取與模型構建。此項能力可有效應用於企業客戶分類畫像構建及企業業務風險掃描預警，為企業風險和合規管控提供可靠的數據支撐與決策依據。
- **區塊鏈技術：**我們基於開源框架自主研發一站式區塊鏈服務平台，支持集群管理和可視化監控等能力，大幅降低使用門檻和運維複雜度，為貿易場景下的數電發票、備案單證、原產地證明等業務提供安全可靠的數據存證與可信管理支持。
- **OCR技術：**我們的OCR技術覆蓋從圖像接入、圖像預處理、文本定位與特徵提取到識別模型訓練等全流程。其核心能力體現在對於低清晰度、一圖

業 務

多證等場景下識別準確率的提升上，為發票、貿易票據、單證等場景的識別、校驗與業務應用提供了技術支撐。

- **低代碼技術：**我們的低代碼技術是一種通過可視化界面和模塊化組件快速構建應用程序的技術體系。其通過封裝通用業務邏輯、提供拖拽式界面設計及支持流程編排與數據集成等方式，大幅降低傳統軟件開發的複雜度，使開發者甚至業務人員能夠以「配置為主、編碼為輔」的方式高效完成應用系統的搭建，隨著企業對數字化轉型速度與靈活性要求的不斷提升，低代碼技術已成為推動IT與業務深度融合的關鍵支撐工具。
- **AI技術：**我們的AI技術以通用大模型與行業知識庫構建結合為核心技術方案，聚焦垂直行業知識大模型應用構建，通過知識結構化構建、行業自然語言理解、檢索增強與提示詞工程，彌補通用大模型在專業領域的短板，形成覆蓋知識庫構建、管理與應用的完整技術體系，為財稅行業提供可信、高效的AI能力支撐。

產品專有技術

我們運用基礎通用技術開發出用於不同產品的專有技術，主要包括智能配單技術、票證識別匹配技術、發票自動化開具技術、原產地自動認證技術、出口企業分類技術和跨境企業風控技術。

- **智能配單技術。**我們的智能配單技術的核心目標是通過系統性地分析不同業務數據之間的關聯性，以此匹配報關單與發票之間的關鍵字段信息（如商品名稱、數量、計量單位、貨源地、規格型號、合同協議號、備註、單價、換匯成本等），實現自動化的數據關聯，從而準確還原交易鏈條的真實流向，降低數據組織的難度，提升退稅申報的效率，降低人工審核工作量與出錯率。
- **票證識別匹配技術。**我們的票證識別匹配技術是通過有機地融合OCR圖像識別、大模型視覺理解能力與AI的自然語言處理(NLP)技術，實現對各類票據內容的高精度識別與語義解析，從而完成增值稅發票、普通發票、財政票據、電子發票、國際商業發票、報關單、提單、收據等多類型、多格式、多語種票證等原始圖像到結構化業務數據的自動轉換，並將單據準確的與業務數據建立關聯。此技術顯著提升企業財務自動化水平和稅務合規能力，降低人工錄入和匹配的成本和出錯率，支撐報銷、結算、核銷、風控等核心業務流程的智能化升級。

業 務

- **發票自動化開具技術。**我們的外銷發票自動化開具技術是將OCR技術、AI技術等融於一體。實現從開票要素識別、組織到發票生成的全流程自動化，顯著提升開票效率、準確性與合規性。
- **原產地認證技術。**我們的原產地認證技術是面向國際貿易和自由貿易協定(FTA)背景下，結合AI建模實現對出口商品進行原產地判定、合規核驗與信用溯源的一整套智能化技術體系。其核心目標是在保障貿易便利化的同時，確保商品享受協定稅率的合規性，涵蓋規則解讀、要素抽取、智能比對與可信認證等環節。
- **出口企業分類技術。**我們的出口工廠分類技術是一項專為跨境貿易場景設計的大數據分析及預測技術，以出口工廠為核心分類對象，旨在為跨境企業的工廠及產品選擇決策提供可量化的依據。

該技術包含三個關鍵階段。

- **特徵提取階段：**基於海關進出口數據，該技術採集出口工廠的核心特徵信息，包括商品類別、出口金額、價格水平、每月出口增長率、出口通關轄區、目的國家分佈、交易方式、結算貨幣及運輸方式，形成標準化的企業特徵標籤向量。
- **聚類階段：**通過聚類算法，該技術對上述特徵標籤進行無監督式分類，並依據產業屬性、規模層級、區域分佈及增長潛力等預設維度，將出口工廠劃分為不同群組，實現工廠的精細化分層管理。
- **預測及驗證階段：**基於歷史分類數據及市場趨勢信息，該技術利用時間序列預測模型預測各群組中工廠的未來出口表現，並通過實際業務數據的持續反饋不斷優化模型參數，從而持續提升分類及預測的準確性。我們的出口工廠分類技術是利用大數據技術和AI能力，實現從出口特徵提取、類群劃分到預測驗證的全流程自動化，顯著提升出口工廠分類精準度與出口趨勢預測準確性，支撐跨境企業選廠選品的分析決策。
- **跨境企業風控技術。**我們的跨境企業風控技術是在我們的大數據技術和能力技術上構建的覆蓋數據標準化、關聯規則異常識別、數據聚類分析、波動異常分析、商品異常識別、風險評級到精準預警的全流程自動化體系，提升跨境企業風險識別的效率、準確性與監管合規性。

業 務

我們的研發能力

我們認為，研發能力是公司競爭力和長期增長的基石。我們投入了大量資源以持續提升產品研發能力，包括引進和培養具有豐富經驗的高素質研發與技術人才。截至2025年12月31日，我們已組建由206人組成的專責產品及研發團隊，佔公司截至當日員工總數的約64.8%，其中專業研發人員為137人，佔員工總數43.1%。核心產品研發人員在相關領域平均擁有超過十年的工作經驗。此外，我們在研發活動方面的持續投入也進一步支撐了我們的研發能力。2023年、2024年及2025年，我們的研發費用分別為人民幣32.3百萬元、人民幣34.5百萬元及人民幣35.5百萬元，分別佔總收入的20.1%、20.1%及20.2%。我們的研發工作主要集中在基礎平台能力的建設，以及跨境企業智能財稅、票證協同管理和跨境企業風控與合規等現有產品線的迭代工作和新產品的開發工作。

我們的產品研發工作以市場需求、技術創新及不斷發展的監管規定為驅動，產品開發流程遵循集成產品開發(IPD)方法，分為初始開發階段及後續持續優化階段。其中，初始開發階段貫穿從概念到交付的整個產品生命週期，涵蓋概念與需求分析、可行性評估、產品設計、開發、嚴格測試和最終發佈。產品推出後，持續優化階段通過持續迭代維護及升級產品功能，以響應市場變化和用戶需求。具體包括以下步驟：

- **概念與需求分析。**產品經理及產品負責人團隊開始收集和整理客戶、市場需求以及相關政策的產品機會。通過市場調研和用戶訪談等方式了解目標用戶的實際需求。通過分析這些需求，確定哪些是最關鍵的，並將其轉化為具體的、可實現的產品功能概念，即最小可行產品(MVP)。
- **可行性研究與評審。**在明確了初步需求之後，由產品委員會召集銷售骨幹、業務專家進行深入的研究來評估擬開發候選產品的技術可行性、盈利能力、市場競爭和面對的相關挑戰，確保產品規劃在各方面都具有可行性。
- **產品設計。**依據公司設計規範和質量標準，制定詳細的設計方案，包括產品功能設計、系統架構設計、用戶界面設計等，同時考慮到安全性和用戶體驗。
- **產品開發。**按照產品設計和項目進度計劃，開發團隊開始編碼工作。項目經理和產品經理定期檢查開發進度和實現偏差，確保按計劃完成任務。
- **產品測試。**測試人員對產品進行全面的功能性、性能和安全性測試。產品經理和業務專家一併參與功能驗證，確保產品功能滿足設計需求。內部測試完成後，邀請客戶參與beta測試，根據反饋進行必要的調整。
- **產品發佈與交付。**成功通過測試的產品正式對外發佈。在發佈後持續跟蹤客戶的使用情況和市場反應，收集反饋作為後續改進的基礎。

業 務

- **產品維護與迭代。**基於客戶反饋、市場數據和產品運行中的數據，團隊定期評估產品的表現，識別需要改進的地方，推動產品的迭代更新，不斷優化功能，以適應市場的變化。

知識產權

我們將自有域名、著作權、商標、商業秘密及其他知識產權視為業務運營的關鍵組成部分。截至2025年12月31日，我們在中國擁有五項已註冊發明專利。此外，我們持有195項已註冊的軟件著作權、八個已註冊的域名和57個已註冊的商標。有關我們重要知識產權的詳細資料，請參閱「附錄五－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」。

我們的知識產權組合包含195項軟件著作權，按業務板塊分類如下：82項涉及跨境企業智能財稅業務，36項涉及票證協同管理業務，77項涉及跨境企業風控與合規業務。我們的專利組合包括五項已註冊專利：一項涉及票證協同管理業務，四項涉及跨境企業風控與合規業務。

我們通過著作權、商標及其他知識產權相關法律，以及與員工、供應商和客戶簽訂保密及許可協議保護我們的知識產權。標準的員工保密協議規定，員工在任職期間創造的所有發明、商業秘密、技術改進及其他成果均屬公司財產，相關所有權利均歸公司所有。主要的知識產權保護措施包括(1)專門的知識產權法律團隊負責處理日常知識產權事務，(2)及時對所有知識產權進行註冊和備案，(3)持續監控知識產權狀態，對潛在侵權行為立即採取行動，(4)對研發和保密區域實施物理訪問限制，執行嚴格的訪客管理制度及(5)在所有商業合同中明確知識產權所有權及保護條款。我們通常每年續簽一次域名註冊，截至最後實際可行日期，我們的所有註冊域名均保持有效狀態。

儘管我們已採取各項預防措施，第三方仍可能未經授權獲取或使用我們擁有或授權的知識產權。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發現任何侵犯我們知識產權的情況。然而，第三方未經授權使用我們的知識產權及相關的維權成本，可能會對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的知識產權對我們的成功至關重要，任何第三方侵犯我們的知識產權可能會對我們的業務、聲譽、財務狀況和經營業績產生重大不利影響」。

在我們的195項軟件著作權中，有8項涉及正在進行的訴訟。該8項軟件著作權於2013年完成註冊，但自2015年起未在當前業務中使用。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除「風險因素－我們可能受到第三方的知識產權侵權索賠，這可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響」一節及本節所披露者外，我們未涉及任何由第三方提起的知識產權侵權訴訟，該等訴訟無論單獨或合計均對我們的業務、運營及前景產生重大影響。

業 務

定價

我們根據可比較產品的市場價格、預估成本和利潤率確定解決方案的定價。對於我們的跨境企業智能財稅解決方案、票證協同管理解決方案和跨境企業風控與合規解決方案，我們通常向客戶收取：

- (1) 軟件許可費：我們按照客戶所選擇的功能模塊以及使用主體數量收取不同的軟件許可費，一般基於選擇的功能模塊多寡及複雜程度，每個使用主體的價格在人民幣5千元到人民幣10萬元不等。軟件許可費通常包括：(i)永久客戶端部署我們解決方案的一次性費用；及(ii)一年免費維護及支持服務期。我們亦於一年免費服務期屆滿後收取相關軟件許可費一定比例的年度服務費用。
- (2) 年度訂閱費：我們向選擇通過客戶的本地客戶端部署或在我們的雲平台使用而訂閱我們的產品及解決方案的客戶，在約定的期限內收取訂閱費。訂閱費通常由客戶每年結算，基於選擇的功能模塊的複雜程度每個使用主體的價格在人民幣2千元到人民幣2萬元不等。
- (3) 會員服務費：我們會按照客戶所選擇的服務內容收取相應費用，如專家顧問費、培訓費、技術諮詢費等，其中一部分服務內容為按年度提供的服務，會員服務費按照年度收取，金額根據會員服務內容每年收取人民幣2千元到人民幣1萬元不等，亦有一次性提供的專項服務供客戶選擇，服務費用單次收取，金額每次人民幣2千元到人民幣5萬元不等。
- (4) 其他交付費：其中包括實施及維護服務費用，如客戶要求特定解決方案，我們會根據投入特定項目的實現難度，業務技術專家人數及工期收取實施服務費，我們主要根據估計成本及利潤率釐定我們的其他交付的定價，我們亦於一年保證期屆滿後收取10%至15%的年度維護服務和升級費，且可能會考慮特定客戶的市場影響力、業務關係及我們的營銷策略提供折扣。

根據我們的產品交付模式，我們的定價策略亦可分為兩種類型：以軟件交付及以服務交付。以軟件交付可進一步分為(i)客戶端部署模式，即向客戶提供本地軟件產品，採用一次性交付模式；及(ii)訂閱模式，即提供時間制的軟件使用權限，採用訂閱式交付模式。以服務交付則是向客戶提供與軟件相關的支持服務，可進一步分為(i)會員制服務模式及(ii)技術服務模式。

業 務

我們參考合同條款及安排的實質內容釐定每項客戶合同中的履約責任，並於（或隨著）達成履約責任時確認收入，即當特定履約責任的相關商品或服務的控制權轉移予客戶時確認收入。履約責任達成可分為兩種模式，即以軟件交付模式及以服務交付模式。

下表載列我們於各交付模式下的定價政策及收入確認政策概要：

- **以軟件交付**

客戶端部署：定價：一次性全額付款定價，收費視乎軟件功能版本及授權終端數量等因素而定。收入確認：客戶獲得永久授權，可在其自有場所內使用指定版本的軟件。收入於軟件完成交付至客戶場所並於客戶驗收後的某個時點確認。

訂閱：定價：時間制定價，收費視乎如訂閱期限（如月度或年度）及軟件功能模塊等因素而定。收入確認：客戶被授予一段明確期限的軟件許可或賬戶訪問權，以於訂閱期內通過(a)本地客戶端部署或(b)我們的雲平台使用我們的產品及解決方案。訂閱費用於合同期內按時間制隨時間確認；對於採用本地客戶端部署的客戶，本地安裝與配置等可交付項目的費用，則於客戶場所完成安裝並於客戶驗收後的某個時點確認。

- **以服務交付**

會員服務：定價：定價按會員期限（如年度）計算，收費視乎服務權益等級（如技術響應速度、增值服務範圍）而定。收入確認：技術支持與維護服務於約定服務期（通常為一年）提供，收入則於該服務期隨時間確認。無論是單獨銷售或與我們的軟件產品捆綁銷售，該服務均視為一項單獨履約責任。

技術服務：定價：一次性定價，收費視乎服務類型及內容等因素而定。收入確認：針對客戶特定需求所提供的非連續技術服務，其收入於服務完成並取得客戶確認後的某個時間點確認。

業 務

倘合同包含多項履約責任（即包括不同產品交付模式下的產品及服務），總交易價按相對獨立售價分配至各項履約責任，單獨就各項履約責任確認收入。舉例而言，在我們的跨境企業智能財稅解決方案下，當客戶通過客戶端部署交付模式購買敏捷雲產品及一年技術服務時，合同對價分配予(a)以軟件交付部分下的敏捷雲產品，於交付時點確認；及(b)以服務交付部分下的技術服務，於一年服務期內確認（其單獨售價參考相關服務單獨銷售時的價格釐定）。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們有關收入確認時點的收入確認政策與我們的同業保持一致。請參閱文件附錄一會計師報告附註6(ii)，以了解根據國際財務報告準則（包括國際財務報告準則第15號客戶合同收入）編製的收入確認政策詳情。

下表載列我們於所示期間按交付模式劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
以軟件交付.....	92,705	97,735	114,032
客戶端部署.....	87,892	89,095	95,930
訂閱	4,812	8,640	18,102
以服務交付.....	68,379	73,648	61,826
會員服務.....	47,302	30,225	21,578
技術服務.....	21,077	43,423	40,248
總計	161,084	171,383	175,858

下表載列於所示期間在我們的以軟件交付模式下每名相關客戶應付客戶端部署費用及年度訂閱費的平均值：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
客戶數目			
客戶端部署.....	4,219	2,730	2,889
訂閱	2,006	2,688	5,821
每名客戶平均費用			
客戶端部署.....	20,832	32,636	33,205
訂閱	2,399	3,214	3,110

附註：

- (1) 此表中的客戶數目之和並不代表往績記錄期間我們的客戶總數，原因為此表僅涵蓋我們的以軟件交付模式下的客戶。

業 務

- (2) 倘客戶合同在兩種交付模式下均產生履約責任，則該客戶在每種交付模式下獨立統計，因此客戶端部署模式與訂閱模式下均產生費用的客戶在每種模式下均被視為客戶。因此，這些數字可能會有重疊，不應予以匯總。

客戶端部署客戶數目由2023年的4,219名減至2024年的2,730名，於2025年保持相對穩定在2,889名。此乃主要由於鑒於客戶對訂閱模式的接受度不斷提高，原先購買客戶端部署解決方案的大部分客戶轉而選擇訂閱我們的解決方案，令客戶端部署客戶轉向訂閱客戶。客戶端部署模式下每名客戶平均費用由2023年的人民幣20,832元增至2024年的人民幣32,636元及2025年的人民幣33,205元，乃主要由於客戶組合發生變化，原因為對客戶端部署模式下一次性付款較為敏感的客戶轉向訂閱模式，使得客戶端部署模式下的客戶具有更高的價格容忍度及更複雜的使用場景。

訂閱客戶數目由2023年的2,006名增至2024年的2,688名，並進一步增至2025年的5,821名。此乃主要由於受到客戶對基於雲的使用方式的安全性與運營模式的接受度不斷提高以及對訂閱式支付模式日益認可等因素的共同影響，客戶從客戶端部署模式轉向訂閱模式。就我們所知、所悉和所信，訂閱模式下的每名客戶平均費用由2023年的人民幣2,399元增至2024年的人民幣3,214元，乃主要由於相比早期的訂閱客戶，從客戶端部署模式轉移過來的後期訂閱客戶通常具有更高的價格容忍度。訂閱模式下的每名客戶平均費用隨後略減至2025年的人民幣3,110元，乃主要由於隨著我們的訂閱客戶群擴增，平均費用逐漸向我們約人民幣3,000元的年度基準價位靠攏。

根據弗若斯特沙利文的資料，於往績記錄期間，我們的客戶端部署交付模式及訂閱交付模式每名客戶年均收費與中國同行收費相當，且處於中國同行收費範圍內。

重點項目安排

於往績記錄期間，我們的若干產品及解決方案乃通過項目安排提供。若干重點項目的詳情列示如下：

- **原產地證網上簽證系統升級改造項目**

我們於2023年啟動原產地證網上簽證系統升級改造項目。我們的工作範圍包括系統升級、改造及定制開發工作，涵蓋原產地證管理、商品備案管理及企業管理等核心模組的優化。該系統於2024年6月正式上線，我們持續提供系統運維及呼叫中心服務，為系統內數十萬家外貿企業提供支持。

- **跨境合規服務項目**

自2022年起，我們訂立為期三年的服務合作協議，為江蘇省內的跨境企業提供一站式跨境合規服務。服務範圍涵蓋業財稅合規、風險管控及票證管理等。年費根據實際服務企業數量進行結算。

業 務

- **外貿風控數據服務項目**

我們於2024年啟動外貿風控數據服務項目，並於2025年訂立正式服務合約，為江蘇省內的所有出口企業提供外貿風控數據服務及合規管理支持。年費根據實際服務企業數量進行結算。

- **跨境信息化綜合解決方案項目**

2022年，我們與一家大型國有企業集團訂立框架合作協議，約定在跨境信息化建設領域優先開展合作。於往績記錄期間，雙方基於該框架協議持續深化合作，訂立多份採購合約，並實施一系列綜合解決方案，涵蓋信息化平台建設、業財稅數字化建設、行業應用軟件開發及軟硬件集成。

銷售與營銷

銷售模式

於往績記錄期間，我們所有產品和服務均在中國境內提供，區域重點集中在江蘇省、廣東省、上海市和山東省。我們的收入主要來自直銷模式下的產品和服務銷售。在直銷模式下，我們依靠自有銷售團隊識別並對接客戶。

我們通過直銷維持穩定的定價體系，並主動與客戶建立聯繫。截至2025年12月31日，我們的直銷團隊共有80名成員。在直銷模式下，我們依靠自有直銷團隊在不同地理區域和行業垂直領域識別並對接客戶。我們的本地銷售代表能夠幫助我們快速識別和把握市場需求，從而提升客戶滿意度，並持續將創新產品和服務推向市場。於往績記錄期間，企業客戶數量在2023年、2024年及2025年分別約為31,233家、27,260家及24,233家。

我們採用了一種多模式直銷系統，旨在高效獲取潛在客戶並實現轉化。我們的流程整合了以下關鍵組成部分：(i) **內容營銷**：我們通過官方網站、微信公眾號以及視頻平台（如抖音、嗶哩嗶哩）發佈專屬的行業分析、政策更新和案例研究，每月約產生270個合格的潛在客戶。(ii) **線上直播研討會**：我們在微信視頻號、小鵝通等平台舉辦主題直播，每月吸引超過10,000名觀眾，約1,000名觀眾轉化為營銷潛在客戶。(iii) **專用熱線**：我們的客戶服務中心（熱線：400-096-2166）每月處理約6,000個諮詢。(iv) **交叉銷售**：我們通過應用內觸點向現有用戶推廣互補解決方案，每月產生超過75個潛在客戶。(v) **線下研討會**：我們每月舉辦約8場主題研討會和沙龍活動，針對約1,000名企業參會者，進行直接的產品演示和關係建立。(vi) **技術服務**：我們的工程師提供專門的遠程和現場支持，每月完成超過1,700次服務會話，以滿足客戶的複雜需求並推動合同執行。

我們與直銷客戶簽訂的服務協議通常包含以下主要條款。

業 務

與客戶的服務合同主要條款概述如下：

- **合同期限。**合同條款因應不同產品及服務類型而異。會員服務費及年度訂閱費類的服務合同，可根據合同明確約定，採用一次性年度訂閱或按使用次數付費的模式。軟件許可費及其他交付費類的軟件銷售合同，則可按永久或年度基準授予，這類合同通常包含一年的免費升級服務期，此後在次年收取合同金額約10%-15%的年度維護服務和升級費。
- **服務範圍。**我們提供的軟件及技術服務包括退稅軟件的安裝和升級、技術諮詢、數據收集和分析、申報服務以及發票相關服務。我們提供軟件產品及配套服務(安裝、調試、操作指導等)。除此之外，客戶亦可購買增值服務，例如AI服務、認證流量套餐及圖像識別。
- **支付條款。**付款將通過電匯進行。會員服務費及年度訂閱費類的服務合同，費用結構包括一次性服務費與年度套餐費。軟件許可費及其他交付費類的軟件銷售合同，費用結構包括年度使用許可收費或永久使用許可收費，並在次年收取年度維護服務費和升級費。
- **軟件安裝及測試。**對於會員服務費及年度訂閱費類的服務合同，我們負責提供遠程、現場技術諮詢和支援等服務。就軟件許可費及其他交付費類的軟件銷售合同，我們提供一次性安裝、調試及操作指導服務。客戶有責任提供合規的硬件及軟件操作環境。
- **保密性。**對於所有類型的合同，雙方應對在履行合同過程中獲得的任何商業秘密保密，未經另一方事先書面同意，不得向任何第三方披露該等商業秘密。保密義務無限期有效，並於合同終止後仍然有效。
- **知識產權。**對於所有類型的合同，我們保留所提供服務及軟件產品的所有知識產權。我們擁有軟件著作權並授權客戶使用該軟件。客戶不得從事任何侵權活動，例如翻譯、修改、編譯或解密服務或軟件產品。未經吾等書面同意，該軟件不得轉讓、租賃或複製。
- **違約及終止。**對於所有類型的合同，倘任何一方在任何重大方面違反合同，另一方可終止合同並索償。除非我們的產品或服務存在重大缺陷，或因我們的過錯導致合同目的無法實現，或出現其他法定情況，客戶不得任意終止合同。

營銷

我們依靠自有營銷團隊推廣我們的解決方案。於2023年、2024年及2025年，我們的銷售及營銷費用分別為人民幣27.8百萬元、人民幣29.2百萬元及人民幣30.5百萬元，分別佔同期總收入的17.3%、17.0%及17.3%。我們的自有營銷及客戶關係團隊負

業 務

責建立和維護客戶關係。我們舉辦客戶會議、行業會議及政策發佈解讀研討會，以保持與客戶的溝通並推廣我們的產品及服務。我們還發佈行業報告和案例研究，分享行業知識與見解，以吸引更多不同行業的客戶。此外，我們與行業協會、生態合作夥伴合作，邀請企業參加我們主辦的企業培訓，並對參訓企業進行後續拜訪，推動業務拓展。

我們專業的客戶服務在外貿企業中，尤其是在江蘇省，為我們帶來了良好的口碑推薦，提升了我們的品牌聲譽，並進一步推動我們在當地市場的滲透。

營銷舉措

我們的線上線下一體化戰略提升了品牌知名度，並通過多種有針對性的模式維持客戶參與度：

數字化佈局：我們在中國主流內容平台均設有活躍賬號，包括擁有超過10萬名企業粉絲的微信公眾號，以及月瀏覽量約10萬次的官方網站。我們的內容策略聚焦於政策更新、稅務合規指導和行業最佳實踐，以樹立思想領導力並促進互動。

線下參與：我們每月組織約8場研討會和沙龍活動，吸引約1,000名企業參與者進行產品演示和專業交流。此外，我們通過與行業協會及戰略合作夥伴舉辦聯名活動來擴大市場覆蓋範圍，同時我們的客戶服務團隊通過專用熱線和現場服務提供持續支持，以維護客戶關係。

我們的客戶

自成立以來，我們已積累了龐大且多元化的企業客戶群體，該等客戶深耕外貿領域。於2023年、2024年及2025年，來自我們於往績記錄期間各年度的五大客戶的收入分別佔我們總收入的9.7%、27.5%及28.5%，來自我們於往績記錄期間各年度的最大客戶的收入分別佔同期我們總收入的6.6%、18.2%及14.3%。我們通常向客戶授出最長90天的信用期。下表載列我們於往績記錄期間各年度的五大客戶的資料。

業 務

客戶	已確認 收入	收入貢獻 百分比	合作 開始時間	已售具體 解決方案詳情	交付模式
	(人民幣 千元)	(%)	(年)		

截至2023年12月31日止年度

客戶A ¹	10,580	6.6	2012年	天智雲平台	客戶端部署
客戶B ²	3,125	1.9	2020年	跨境企業風險分析	技術服務
客戶C ³	1,000	0.6	2012年	敏捷雲	客戶端部署
客戶D ⁴	574	0.4	2004年	敏捷雲	客戶端部署
客戶E ⁵	379	0.2	2022年	天智雲平台	客戶端部署
總計	15,657	9.7			

附註：客戶F通過2023年國有企業間的無償轉讓而轉讓予客戶G。

截至2024年12月31日止年度

客戶C	31,199	18.2	2012年	敏捷雲	客戶端部署
客戶F ⁶	5,702	3.3	2024年	天智雲平台	客戶端部署
客戶G ⁷	3,566	2.1	2024年	天智雲平台	客戶端部署
客戶H ⁸	3,382	2.0	2024年	天智雲平台	技術服務
客戶I ⁹	3,355	2.0	2023年	智證通FTA數字化平台	客戶端部署
總計	47,204	27.5			

截至2025年12月31日止年度

客戶C	25,193	14.3	2012年	敏捷雲	客戶端部署
客戶F	10,722	6.1	2024年	天智雲平台	客戶端部署
客戶G	10,422	5.9	2024年	天智雲平台	客戶端部署
客戶J ¹⁰	2,299	1.3	2018年	智捷票據管理雲 數電票管理雲	客戶端部署
客戶K ¹¹	1,460	0.8	2025年	敏捷雲	客戶端部署
總計	50,096	28.5			

業 務

- 1 一家總部位於中國江蘇省，且於上海證券交易所上市的公眾公司，從事國際貿易，包括各類商品進出口、貿易代理、供應鏈管理及相關投資業務。
- 2 一家金融機構，自1912年起，為中國持續經營時間最久的銀行，為個人與企業提供綜合商業銀行服務。
- 3 一家總部位於中國南京市的國有企業，涉足產業投資、資產管理、產業園區運營等多項業務，且重點聚焦產業發展支持。
- 4 一家總部位於中國常州市，且於上海證券交易所上市的公眾公司，專門從事光伏產品的研發、生產與銷售，為可再生能源領域發展作出貢獻。
- 5 一家總部位於中國上海市的國有企業，從事人力資源服務、會展服務及國際貿易，提供綜合性商業解決方案。
- 6 一家位於中國南京市的市屬國有企業，聚焦大數據的採集、分析與應用，並為政府及企業的數字化轉型提供數據驅動型解決方案。
- 7 一家國有企業，為上市實體在香港、紐約及上海證券交易所進行交易的中央國有企業，提供移動通信服務，包括語音、數據、互聯網接入及增值電信服務。
- 8 一家總部位於中國上海市的私營公司，專門從事為企業提供軟件開發、系統集成、IT諮詢等信息技術服務。
- 9 一家位於中國北京市的公共機構，致力於推動國際貿易交流、組織貿易促進活動，並提供貿易信息與對接服務。
- 10 一家立足中國徐州市的國有企業，從事工程機械、礦山機械、農業機械、環衛機械、應急救援裝備及商用車研發、生產與銷售，產品出口至190多個國家和地區。
- 11 一家總部位於中國南京市的私營企業，從事提供通信產品解決方案、通信工程服務及包括呼叫中心運營在內的增值電信服務。

我們認為，於往績記錄期間，我們並未依賴任何特定客戶產生大部分收入。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，董事、其緊密聯繫人或任何股東（據董事所知，擁有我們已發行股本5%以上）概無於我們任何五大客戶中擁有任何權益。

客戶服務

從產品銷售到售後支援，我們致力於通過提供高質量的客戶服務來提升客戶滿意度。我們為客戶提供會員服務，以確保解決方案的正常運行。我們的會員服務包括服務更新與升級、用戶支持與培訓、會員熱線服務、在線會員答疑、遠程技術服務、業務指導服務、現場指導服務、經營分析報告等。截至2025年12月31日，我們擁有一支具備財稅或服務認證資質的專業團隊組成的內部會員服務核心力量。客戶在訂閱期內可免費享受產品升級與服務更新。

我們記錄所有客戶反饋，並定期開展客戶調查。我們的管理團隊定期評估客戶反饋和調查結果，進行根本原因分析，以識別導致客戶不滿的潛在原因。一旦發現問題根源，我們會制定改進措施並予以執行。我們還持續對客戶服務團隊提供的客戶服務進行質量管控，以確保我們的品牌形象不會因低質量服務而受損，並且我們使用客戶服務自動化系統跟蹤每項客戶諮詢，直至問題得到解決。我們還定期為客戶服務人員提供培訓課程。

業 務

我們的客戶服務權益根據客戶的付費狀態分級提供，具體如下：

- **付費客戶** (含會員服務客戶) 有權享有完整的客戶服務權益，包括：產品更新及升級、用戶支持及培訓、會員熱線服務、線上會員問答、遠程技術支持、業務諮詢服務、現場指導及營運分析報告等。該等權益以支付會員服務費或年度訂閱費為前提。
- **非付費用戶** (免費版用戶／試用用戶) 不享有上述專屬客戶服務權益；然而，我們提供以下基礎支持以確保基本產品體驗：免費版產品功能使用權、標準試用期 (通常為三個月)、線上幫助文檔及產品使用指南，以及通過公開渠道 (如官方網站及微信公眾號) 獲取政策更新及產品信息。

我們的供應商

我們的供應商主要包括雲服務和硬件供應商。我們所有的供應商均位於中國，且我們於往績記錄期間並未向海外供應商採購任何材料或服務。我們採購的硬件包括掃描儀、高分辨率相機及辦公用電腦。我們根據產品和服務質量、經營規模、資質、價格及我們的業務需求選擇供應商。於2023年、2024年及2025年，向我們於往績記錄期間各年度的五大供應商的採購額分別佔我們總採購額的89.0%、96.4%及95.4%；向我們於往績記錄期間各年度的最大供應商的採購額分別佔同期我們總採購額的53.1%、82.0%及83.8%。於往績記錄期間，儘管於各有關期間我們最大供應商的採購額佔總採購額的百分比均超過30%，但我們從該等供應商採購的產品均為市場上常見的標準化硬件產品，具有很強的可替代性。因此，我們對該等供應商不存在依賴性。我們的供應商通常授予我們最長90天的信用期。下表載列我們於往績記錄期間各年度的五大供應商的資料。

供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額百分比 (%)	合作開始時間 (年)	所提供產品／服務類型
截至2023年12月31日止年度				
供應商A ¹	6,327	53.1	2022年	軟件採購
供應商B ²	2,319	19.4	2020年	硬件設備
供應商C ³	1,084	9.1	2022年	硬件設備
供應商D ⁴	558	4.7	2023年	硬件設備
供應商E ⁵	322	2.7	2020年	IT服務
總計	10,610	89.0		
截至2024年12月31日止年度				
供應商F ⁶	30,654	82.0	2020年	硬件設備
供應商G ⁷	3,099	8.3	2024年	硬件設備
供應商H ⁸	1,102	2.9	2024年	硬件設備
供應商I ⁹	675	1.8	2023年	硬件設備
供應商D	493	1.3	2023年	技術服務
總計	36,023	96.4		

業 務

供應商	採購金額 (人民幣 千元)	佔總採購 額百分比 (%)	合作 開始時間 (年)	所提供產品／ 服務類型
截至2025年12月31日止年度				
供應商F	16,799	83.8	2020年	硬件設備
供應商H	1,344	6.7	2024年	硬件設備
供應商I	277	1.4	2023年	硬件設備
供應商J ¹⁰	497	2.5	2025年	技術服務
供應商K ¹¹	204	1.0	2020年	硬件設備
總計	19,121	95.4		

- 1 一家總部位於中國蘇州市的私營企業，致力於數據安全與信息安全領域，從事安全產品及解決方案的研發、銷售與服務，為政府、金融、企業等行業提供服務，保障信息系統安全。
- 2 一家總部位於中國南京市的私營企業，專門從事資訊技術服務，包括軟件開發、技術諮詢、系統集成及電腦軟硬件銷售，為企事業單位提供數字化解決方案。
- 3 一家總部位於中國南京市的私營企業，從事授權硬件產品（如無人機、品牌電子設備）的銷售業務，並提供行業定制化應用解決方案（如智慧教育、智慧醫療），以及軟件開發與系統集成服務。
- 4 一家總部位於中國南京市的私營企業，從事電子產品的研發、生產與銷售，提供電子元器件技術服務，以及安防與網絡工程的設計和施工，並提供電子設備與技術解決方案。
- 5 一家總部位於中國合肥市的私營企業，專門從事信息技術服務，業務涵蓋軟件研發、系統集成、技術諮詢及數字化轉型服務，助力企業開展信息化建設。
- 6 一家總部位於中國北京市的上市集團子公司，從事計算機軟硬件、智能設備的研發、銷售及技術服務，並為個人與企業用戶提供系統集成及整體解決方案。
- 7 一家總部位於中國上海市的私營企業，從事信息技術服務，業務包括軟件發展、系統集成、信息技術諮詢，並為金融、製造等行業提供數字化解決方案，助力企業數字化發展。
- 8 一家總部位於中國上海市的私營企業，專門從事信息技術領域的技術開發、技術服務、軟件開發及系統集成業務，為企業信息化建設提供技術支持。
- 9 一家總部位於中國北京市的上市集團子公司，從事企業徵信調查、信用信息服務，提供信用報告、信用評估及財稅一體化服務，為企業融資與數字化轉型提供支持。
- 10 一家總部位於中國南京市的私營企業，為政府及企業客戶提供網絡安全解決方案、國內雲基礎設施服務、系統集成服務及軟件開發服務。
- 11 一家總部位於中國南京市的私營企業，專門從事辦公設備（如打印機、複印機、計算機）的銷售、租賃及維修保養業務，並提供相關耗材與綜合辦公解決方案服務。

我們向供應商採購的硬件產品主要包括筆記本電腦、辦公電腦、掃描儀及辦公電腦設備。該等硬件產品均為標準化商業產品，並非由我們定制生產，且屬於市場通用性極高的產品類別。

以筆記本電腦為例，市場上有聯想、戴爾、惠普、華為及蘋果等多個主流品牌，供應商資源豐富、渠道覆蓋廣泛、定價透明且競爭充分。掃描儀及其他設備亦屬於成熟品類，其技術方案高度標準化，可從多家供應商輕鬆採購並部署。

業 務

儘管該等硬件產品具有高度可替代性，但於往績記錄期間各年度，我們向最大供應商及五大供應商的採購比例相對較高，主要由於以下原因：(i) 批量採購可獲得更優惠的定價條款及統一的售後服務；(ii) 統一品牌管理可確保辦公設備兼容性、維護效率及信息安全管理；及(iii) 集中採購可降低供應商管理成本，並提升採購及運維效率。

我們已建立涵蓋多家主流品牌授權經銷商的替代供應商名單。經過價格對比及評估，自不同供應商採購同等配置產品的成本差異通常介於5%至10%，且不存在因依賴單一供應商而產生的成本鎖定風險。倘現有主要供應商無法履約，我們能夠在短期內（預計轉換週期不超過30天）轉換至替代供應商，從而不會對我們的業務營運造成重大干擾。

基於上述原因，董事認為，我們將能夠有效減輕因與現有主要供應商的關係發生任何重大不利變化或終止而面臨的風險。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，董事、其緊密聯繫人或任何股東（據董事所知，擁有我們已發行股本5%以上）概無於我們的五大供應商中擁有任何權益。

主要合同條款

與硬件供應商訂立的主要條款

- **質量及驗收：**產品必須符合製造商、國家或行業標準三者中的最嚴格標準。驗收涉及職責分離，即業務人員在收貨時核驗數量／外觀，對於功能缺陷需提出書面異議。
- **付款條款：**主要是在驗收後7個營業日內憑增值稅發票及驗收報告全額付款。
- **質保：**質保期（自驗收之日起）內，提供免費維修／更換，就重大故障提供24小時現場支持。
- **其他條款：**供應商承擔包裝、運輸及保險事宜。未經同意不得分包。實行永久保密。

與軟件供應商訂立的主要條款

- **付款條款：**軟件交付後30天內須全額付款。
- **交付及驗收：**軟件在合同生效後的10個營業日內通過電子郵件交付，試運行成功後進行正式驗收。
- **質保及服務：**驗收後，開始提供為期12個月的免費維護，對於重大問題，需在4小時內做出響應，並提供24小時現場支持。
- **知識產權及責任：**供應商保證其所有知識產權的合法所有權，並承擔第三方侵權索賠的全部責任。
- **違約：**本公司可終止合同，要求全額退款，並索取合同金額的30%作為交付延遲或軟件不合規的損害賠償。

業 務

與雲基礎設施提供商訂立的主要條款

- **責任：**提供商管理子操作系統基礎設施；本公司管理操作系統層面的安全、自行安裝的軟件及數據。
- **付款：**可使用預付與後付兩種模式。
- **服務水平：**若因提供商過失導致服務連續中斷達72小時，本公司可終止服務。責任上限為12個月費用，不包括間接損失。
- **數據：**本公司擁有所有商業數據；數據於終止後寬限期予以刪除，提供商並無保留／歸還責任。
- **知識產權及保密：**各方保留各自的知識產權。保密信息僅在適當保障措施下用於合同用途。

數據隱私與安全

數據類型及使用範圍

我們收集、存儲、處理和使用與我們各類服務客戶相關的個人的某些個人信息。在提供相關服務之前，我們會事先獲得他們對提供所涉服務必需的某些個人信息的同意。我們已制定並實施了相關政策和程序，以保護數據隱私和數據安全，並確保我們遵守相關法律法規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的軟件或網站未遭遇任何重大中斷、阻礙或攻擊，也未出現任何重大運營問題。下文概述了我們的相關政策和程序。

數據訪問及使用

我們的用戶在使用我們的SaaS解決方案時，我們會基於提供服務所必需，在獲得用戶明確授權後，收集其聯繫方式（如手機號碼）等個人信息，以及相關的企業業務數據。我們根據法律要求，在該等數據存儲到我們的系統前對其進行加密處理。我們對數據訪問實施嚴格限制，我們的員工在未經特定授權的情況下無法訪問用戶的詳細數據。我們不會將個人信息用於數據挖掘或個性化推薦，未經客戶事先同意，亦不會在我們的不同業務解決方案之間共用客戶數據。訂閱協議終止或用戶註銷賬戶後，用戶可要求我們刪除其個人信息，我們將根據法律或監管規定在約定期限內完成刪除。

我們制定了嚴格的數據使用規則與授權流程，以防止任何未經授權的訪問或使用。我們的數據庫只能在內部網絡上訪問，員工的數據訪問權限均根據其職責需要，經過嚴格的申請與審批程序。我們對系統賬戶的註冊、密碼管理、權限設定及註銷進行全生命週期管理，以有效限制僱員的數據使用範圍。此外，我們記錄所有關鍵數據訪問操作日誌，並由獨立團隊進行定期審查，以確保操作合規。

儲存及傳輸

我們已採用數據加密系統保護傳輸及存儲中的數據。我們的數據庫主要存儲於由第三方服務商運營的雲服務器上。我們對核心信息系統完成了網絡安全等級保護備案，並建立了每日數據備份機制，定期進行數據恢復測試，以確保備份系統的有效性。此外，我們密切監控數據庫操作及服務器運行狀態，並制定應急預案，以防止在數據傳輸及存儲過程中發生信息洩漏或數據遺失。

業 務

有關數據保護的內部控制措施

我們的數據隱私及保護措施是我們內部控制系統不可或缺的一部分。我們已設立由集團主要負責人及首席技術官領導的網絡安全和數據安全合規委員會，負責監督日常數據合規工作。

在系統層面上，我們實施數據分類分級管理，並加強身份認證與訪問授權機制，定期檢查授權的合理性。所有系統操作均保留詳細日誌以供審計。在實體層面，我們依託專業雲服務商保障硬件設施安全。

我們已制定全面的內部政策，為員工提供數據安全培訓，並與全體僱員簽訂保密協議，明確其數據保護義務。此外，我們定期聘請第三方服務供應商對我們的系統進行安全測試與漏洞掃描，並委託第三方處理數據時，嚴格審核其數據安全能力並簽訂協議，以持續提升我們的數據保護水平。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們過往並無亦未涉及任何與數據安全和個人信息保護有關的網絡安全部門的處罰、訴訟或糾紛，而這些處罰、訴訟或糾紛個別或合計已對或合理可能對我們、我們的財務表現及經營業績產生重大不利影響。據我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均遵守中國有關數據安全、個人信息保護和網絡安全的法律法規。未來若發生上述處罰、訴訟或糾紛，或會對本公司產生重大不利影響。

人工智能監管合規

由於我們已通過AI助手稅小萌將生成式AI功能等AI能力融合到解決方案中，故與生成式AI相關的法律法規適用於本集團。具體而言，我們須遵守2023年1月10日生效的《互聯網信息服務深度合成管理規定》、2023年8月15日生效的《生成式人工智能服務管理暫行辦法》及2025年9月1日生效的《人工智能生成合成內容標識辦法》。於我們的日常業務過程中，我們嚴格遵守中國法律法規，且未曾因違反相關法律法規而受到任何行政處罰或出現重大違規記錄。

我們已建立並持續完善一套涵蓋全業務流程的內部控制系統，囊括財務管理、資本運作、關連交易、信息披露、反商業賄賂及數據安全等核心領域。為確保該等系統的有效實施，我們設立獨立的法律部門、內部控制部門與內部審計部門：法律部門負責日常運營法律風險審查、合同審查及合規培訓；內部控制部門負責簡化業務流程、識別關鍵控制點並定期評估內部控制的有效性；而內部審計部門則直接向審計委員會匯報，獨立開展內部審計工作，並監督及檢查內部控制的設計與實施情況。上述部門的協同運作形成一個事前預防、事中控制及事後監督的全週期合規管理機制，有效確保我們內部運營的合法性與合規性。截至最後實際可行日期，我們已提交生成式／合

業 務

成式算法規定的備案材料，且申請目前正由有關部門審查，我們已完成生成式人工智能服務的登記手續。

競爭

我們所處的市場競爭激烈。我們的主要競爭對手包括跨境企業業財稅數字化解決方案市場的參與者。我們認為，行業內的主要競爭因素包括解決方案和服務的功能及有效性、用戶體驗、技術及基礎設施能力、銷售能力、行業知識、定價以及品牌認知度和聲譽。此外，新興及改良技術以及新進入市場者可能會進一步加劇行業競爭。我們相信，基於上述因素，我們具備有效競爭的良好條件。有關詳情，請參閱「一 優勢」。然而，我們現有或潛在的若干競爭對手可能會開發出更受企業認可的產品和服務，或能夠比我們更迅速、更有效地應對新的或不斷變化的機遇、技術、法規或客戶需求。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們面臨來自我們經營所在行業的現有或新市場參與者的競爭，而我們未必能夠有效競爭」。有關行業競爭格局的更多資料，請參閱「行業概覽」。

然而，我們相信我們已具備與其他市場參與者競爭的能力，而我們有效競爭的能力取決於諸多我們能夠控制及我們無法控制的因素，包括：

- 在出口相關財稅管理數字化方面的豐富經驗；
- 與競爭對手相比，我們的解決方案和服務的普及度、價格、實用性、易用性、性能及可靠性；
- 與競爭對手相比，我們針對客戶痛點開發新產品和服務的能力；
- 通過吸引和留存客戶實現規模擴張的能力，以及在行業領域和成長階段方面廣泛的客戶覆蓋；
- 提供卓越客戶體驗的能力；
- 相對於競爭對手的聲譽和品牌影響力；
- 吸引、留存和激勵優秀員工的能力；
- 額外融資能力；及
- 行業內的收購或整合。

執照、許可證及批准

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已從中國相關政府部門獲得開展業務所需的全部重要執照、許可證及證書，截至最後實際可行日期，該等執照、許可證及批准仍有效。

據我們的中國法律顧問所告知，截至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面取得對我們業務營運至關重要的所有執照及許可證，並已進行所有必要備案，其中許多通常須接受政府定期審查或續期。

業 務

員工

截至2025年12月31日，我們共有318名全職員工，所有員工均駐於中國。下表載列截至2025年12月31日我們按職能劃分的全職員工數量。

職能分類	截至2025年12月31日	
	員工人數	佔全員百分比
研發	137	43.1%
產品運營.....	69	21.7%
銷售及營銷.....	80	25.1%
行政	32	10.1%
總計	318	100.0%

我們的成功取決於我們吸引、留住並激勵合格人才的能力。我們通過社招、校招、內推等多種方式招聘新員工，並根據崗位勝任力要求、個人綜合素質、價值觀與企業文化契合度等對候選人進行評估。作為人力資源戰略的一部分，我們為員工提供具有競爭力的薪酬、基於績效的現金獎金及其他激勵措施。我們已制定培訓制度，據此向員工提供入職前培訓以及定期的管理與技術繼續培訓。

根據中國勞動法規定，我們與員工簽訂個人僱傭合同，涵蓋薪資、獎金、員工福利、工作場所安全、保密義務、競業禁止及終止僱傭關係的理由等事項。我們依照中國法規，參與由當地市級及省級政府組織的各類員工社會保障計劃，包括住房、養老、醫療、工傷及失業保險計劃。

我們相信我們與員工保持良好的工作關係，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何重大勞資糾紛，或在運營所需人員的招聘或留存方面遇到困難。

社會保險及住房公積金

於往績記錄期間，我們並無按相關中國法律及法規所規定，為部分僱員足額繳納社會保險及住房公積金。此外，於往績記錄期間，我們委聘第三方代理為若干僱員繳納供款，此舉並未嚴格遵守中國適用法律及法規。見「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－未能依照適用法律法規代員工全額繳納社會保險及住房公積金可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響」。我們一直與僱員維持良好的關係，並預期日後將持續維持友好關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無發生對我們營運造成不利影響的重大罷工，本集團與僱員亦無發生重大糾紛。

業 務

根據中國法律顧問的意見，結合與當地相關主管政府部門的溝通以及相關部門出具的確認函，若無僱員提出投訴，且現行政策法規、地方政府部門的執行與監管未發生重大變動，則本公司被主管部門處以罰款，或被要求補繳員工過往欠繳的社會保險費、住房公積金及滯納金的可能性不大。

物業

自有物業

截至最後實際可行日期，根據中國法律顧問提供的法律意見，我們並無於中國內地持有任何土地使用權或擁有任何物業。

租賃物業

截至最後實際可行日期，本公司及我們的子公司主要透過中國內地24處總建築面積約為6,728平方米的租賃物業經營業務，該等物業主要用作我們的辦公設施。

截至最後實際可行日期，本公司及其子公司所持有的22項租賃物業尚未完成規定的租賃登記備案。該等物業租賃協議的法律效力並無因未登記備案而受到影響。迄今為止，本公司及其子公司均未因該等未登記備案事宜受到任何行政處罰。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們使用租賃物業的權利或會受到第三方質疑，或我們可能會因產權缺陷而被迫搬遷，或我們可能須就未能登記租賃協議而承擔責任，這可能導致我們運營中斷並使我們受到處罰」。

截至最後實際可行日期，我們並無任何單項物業的賬面值佔我們總資產的15%或以上。根據香港上市規則第五章及《公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，就公司（清盤及雜項條文）條例附表3第34(2)段規定須就本集團在土地或樓宇方面的一切權益編製估值報告而言，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條的規定。

保險

鑒於我們已按照中國法律法規的要求及行業商業慣例投購所有必要的保險，我們認為我們的保險覆蓋範圍充足。我們的員工相關保險包括中國法律法規要求的養老、醫療、工傷、生育和失業保險。該等措施確保我們遵守當地法律要求，同時體現我們對員工福利的承諾。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾提出或涉及任何重大保險索賠。任何未投保的業務中斷、訴訟或自然災害事件，或對我們未投保的設備或設施造成的重大損壞，均可能對我們的經營業績產生重大不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－保險承保範圍有限可能令我們面臨巨額成本及業務中斷」。

業 務

獎項及認可

於往績記錄期間，我們因服務質量和技術創新而獲得多項認可。下表載列我們獲得的部分重要獎項及認可。

獲獎年份	獎項／證書	頒獎機構	獲獎實體
2025年...	2025年度南京市培育獨角獸企業	南京市宏觀經濟研究中心(南京市獨角獸瞪羚企業服務中心)	南京擎天全稅通信息科技有限公司
2025年...	2025年度國家鼓勵的重點軟件企業	國家發展改革委、工業和信息化部、財政部、海關總署、國家稅務總局	南京擎天全稅通信息科技有限公司
2025年...	2025年江蘇省軟件企業核心競爭力企業(創新型)	江蘇省軟件行業協會	南京擎天全稅通信息科技有限公司
2024年...	2024年江蘇省軟件和信息技術服務業企業綜合實力評估指數百家企業	江蘇省軟件行業協會	南京擎天全稅通信息科技有限公司
2024年...	2024中國貿促會跨境電商重點優質企業	中國國際貿易促進委員會辦公室	南京擎天全稅通信息科技有限公司
2024年...	科技型中小企業	江蘇省科學技術廳	南京擎天全稅通信息科技有限公司

業 務

獲獎年份	獎項／證書	頒獎機構	獲獎實體
2024年 ...	高新技術企業	江蘇省科學技術廳、 江蘇省財政廳、國 家稅務總局江蘇省 稅務局	南京擎天全稅通信息 科技有限公司
2024年 ...	CMMI第5級認證	CMMI研究員認證的 SCAMPI A高成熟 度主任評估師	南京擎天全稅通信息 科技有限公司
2023年 ...	2023年省級企業工 程技術研究中心 (省科技廳)	江蘇省科學技術廳	南京擎天全稅通信息 科技有限公司
2023年 ...	2023年度最佳貢獻 企業	南京市江北新區研創 園	南京擎天全稅通信息 科技有限公司
2022年 ...	2022年度省級「專 精特新」中小企業 (第一批)	江蘇省工業和信息化 廳	南京擎天全稅通信息 科技有限公司
2022年 ...	2022年江蘇省高新 技術產業開發區潛 在獨角獸企業	江蘇省生產力促進中 心	南京擎天全稅通信息 科技有限公司

法律程序

我們可能不時在日常業務過程中涉及法律程序、調查及索賠。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除「風險因素－我們可能受到第三方的知識產權侵權索賠，這可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響」、「董事及高級管理層－涉及我們其中一名董事的法律程序」及「業務－知識產權」各節所披露者外，我們未涉及任何待決訴訟或仲裁程序，或據我們所知，我們或任何董事亦無面臨可能對我們的業務、經營業績或財務狀況產生重大不利影響的訴訟或仲裁程序。

業 務

合規

我們須遵守中國監管機構頒佈的各項監管要求和指引，且我們可能被發現存在違反適用法律法規的情況。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無違反任何重大法律法規，亦未發生任何系統性違規事件。據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守所有適用的法律法規。

環境、社會及企業管治

實踐環境可持續發展、肩負社會責任及履行企業管治是我們的核心價值。通過一系列有關環境、社會及企業管治（「ESG」）的舉措，不僅為本公司的不同持份者創造價值，更符合社會及公眾的期望。

管治架構

為了致力於推動企業社會責任和可持續發展，且將其融入業務運營的所有主要方面，我們建立ESG管理體系，成立以董事會牽頭，以ESG工作小組和相關部門負責工作的ESG管理架構，確保本公司實施健全、良好的ESG管理。董事會已根據上市規則採納一項有關環境、社會及企業管治責任的綜合政策（「ESG政策」），該政策明確了我們的企業社會責任目標，並為在日常運營中踐行企業社會責任提供指導。董事會作為本集團ESG的最高決策層，負責審議及批准ESG管理方針，以及監督ESG表現和目標的達成進度，並至少每年評估、確定和應對ESG相關風險。董事會可能會評估或委聘獨立第三方評估ESG風險，並審查我們的現有戰略、目標及內部控制。隨後將實施必要的改進措施以降低風險。

ESG工作小組負責制定相關ESG管理政策，識別對本集團相關及重大的ESG相關事宜，確保本集團符合相關法律及監管要求，監察及應對最新ESG議題並向董事會彙報。我們ESG工作小組是由我們的高級管理層直接領導，成員由行政管理、人力資源、內控等部門代表組成。

在ESG架構當中，相關部門包括本集團的行政管理、人力資源及內控等相關部門組成，按照集團ESG管理方針及策略來組織及執行各項ESG相關工作，收集及上報ESG內部政策、制度及ESG相關的績效指標。

風險識別

董事會根據我們的業務特性，仔細考慮並識別ESG相關的風險。由於我們的業務主要圍繞軟件研發及銷售，並無涉及高耗能及高污染操作，與環境相關的直接風險較低。然而，我們仍需面對減碳與環保政策的合規風險，以及極端天氣帶來的物理風險。董事會於識別風險後，已經制定相關應對政策，並要求各部門全面執行。

業 務

環境政策

我們的業務主要是為跨境企業提供涵蓋業務、財務、稅務的全場景協同解決方案。儘管業務營運集中在辦公室，並無涉及高耗能及高污染操作，我們仍將環境保護視為重要的企業責任，將綠色元素注入管理。

我們遵守《中華人民共和國環境保護法》及《中華人民共和國大氣污染防治法》等相關法律和法規，確保業務活動的環保合規性。我們已採取措施以減少因用電、辦公用品使用和車輛使用而導致的溫室氣體排放、水污染以及有害和無害廢物的產生，致力建設綠色環境。

我們努力控制和降低能源消耗，具體措施例如建議員工不使用辦公室時關掉電燈，盡量使用日光照明；日常保持照明裝置及電燈清潔，以提高其能源效率；辦公室劃分為多個不同照明區域，在不同照明區域設立可獨立控制的照明開關，減少不必要的燈光照明。

我們設定空調系統把溫度調節至適中的攝氏25.5度（華氏78度），並要求員工在不使用辦公室時關掉空調；我們在較少太陽照射到的位置安裝空調，並定期清洗過濾網，及於門窗裝上密封條，避免已調溫的空氣外洩；我們亦鼓勵員工穿著輕鬆便服裝上班，以減少使用空調。

為了減少碳足跡，我們推廣更多的遠程工作和虛擬會議，從而減少了員工的通勤次數。此外，我們還鼓勵員工使用公共交通工具或步行或騎自行車出行，以進一步降低車輛使用對環境的影響。我們將繼續通過推廣更多的可持續交通方式和靈活的工作模式，來減少我們的碳足跡，並促進可持續發展。

物理風險應對政策

為盡量降低物理風險，減少極端天氣事件的影響，我們訂有災難復原應急程序，並實施可用作無縫數據傳輸的備份系統，即使面臨電信基礎設施受阻，我們亦能確保業務繼續營運。該等應急程序可有效縮減停運時間，有助於停電或基礎設施受阻期間迅速恢復服務。於挑選服務供應商時，我們亦會優先考慮採用可持續常規並能有效應對物理風險的供應商。

業 務

環境數據

下表列示我們截至2025年12月31日止三個年度的數據摘要。

環境範疇	單位	2023年	2024年	2025年
溫室氣體排放				
直接溫室氣體排放 ¹				
(範圍1).....	噸二氧化碳當量	44.89	28.50	18.84
間接溫室氣體排放 ²				
(範圍2).....	噸二氧化碳當量	223.80	255.23	250.36
溫室氣體排放總量				
(範圍1和2).....	噸二氧化碳當量	268.69	283.73	269.21
溫室氣體排放密度	噸二氧化碳當量			
(範圍1和2).....	／人	0.85	0.87	0.82
溫室氣體排放密度	噸二氧化碳當量			
(範圍1和2).....	／平方米	0.06	0.07	0.06
能源耗用				
總能源耗用量.....	千瓦時	555,466.54	541,375.08	496,948.14
能源耗用密度.....	千瓦時／平方米	129.60	126.31	115.95
總耗電量.....	千瓦時	385,274.81	438,435.11	417,471.58
電量耗用密度.....	千瓦時／平方米	89.89	102.29	97.40
柴油耗用量.....	升	449.85	0.00	0.00
汽油耗用量.....	升	4,285.29	4,927.29	2,998.41
液化天然氣耗用量.....	千克	8,428.00	3,292.80	3,248.41
耗水量				
總耗水量.....	噸	12,472.00	15,911.00	16,291.20
耗水量密度.....	噸／人	39.47	48.51	49.67

1 涵蓋由本公司擁有或控制的業務直接產生的溫室氣體排放。

2 涵蓋來自本公司購回來的或取得的電力、熱能、冷凍及蒸汽所產生的間接溫室氣體排放。

本集團尚未建立一套全面的範圍3排放數據收集與核算體系。鑒於本集團的業務模式主要是在辦公室環境中從事軟件研發及提供相關服務，範圍3排放源目前被視為相對有限且不重大。因此，並無可供披露的歷史數據。

儘管有上述情況，本集團仍認識到與全面ESG披露（包括範圍3排放）有關的監管重心及利益相關方期望不斷深化。本集團已開始著手初步工作，以完善其ESG數據管理框架，包括識別相關範圍3排放類別，並與主要供應商接洽獲取相關活動數據。本集團擬逐步建立更為系統的範圍3數據收集與披露方法，並結合適用監管規定及現行市場標準加強其ESG管理實踐。

社會責任

我們重視員工才能，努力為員工提供適當的平台和工作環境，促進他們的專業發展，以及保障員工福祉。我們嚴格遵守與僱傭相關的法律及法規，包括但不限於《中華人民共和國勞動法》及《中華人民共和國勞動合同法》。我們亦一直致力於員工關懷，每年舉辦節日慶祝、體育比賽、親子參觀體驗、以及表揚員工貢獻等不同主題活動，建立溫暖開心的工作環境。

業 務

我們明白回饋社會之重要性，致力推動員工志願服務和捐贈，在我們經營的社區締造積極的影響，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們分別向江蘇省婦女兒童福利基金會捐贈人民幣6萬元，及就支持西藏地震災區救援救助捐贈人民幣5萬元。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因違反健康、工作安全、社會或環境相關法規而受到任何罰款或其他處罰，亦未發生任何導致員工人身或財產損失的事故或索賠。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守中國有關資源消耗和環境保護的適用法律、法規及規則。

內部控制及風險管理

我們已建立且現正維持風險管理及內部控制系統，包括我們認為對業務營運屬適當的政策及程序。我們致力於持續改善該等系統。我們已在業務營運的各個方面採用及實施全面的風險管理政策。我們的內部審計部門負責監督和審查我們的內部控制系統。為籌備[編纂]，本公司已聘請獨立內部控制顧問對我們的內部控制選定領域（包括我們的財務報告）進行審查。內部控制顧問執行了程序，並提出了改進建議。我們已採納建議，進一步加強內部控制流程的設計。整改後，內部控制顧問執行了後續程序，在後續審查中未發現其他重大缺陷。