

業 務

概覽

關於我們

我們是一家電商科技公司，致力於結合行業專業知識與AI技術來革新電商營運模式。作為中國領先的電商軟件提供商，我們提供一套全面的電商原生軟件產品，旨在滿足電商賣家的核心營運需求。按2025年的收入計算，我們乃中國最大電商安全營運產品提供商。根據弗若斯特沙利文的資料，在行業前四大電商軟件提供商中（按收入計），我們於2023年至2025年間實現了最高的收入增長率及經營利潤率。

基於對電商賣家需求的深入了解和強大的專有技術基礎，我們開發了由兩條互補產品線組成的產品組合。我們的電商安全營運產品，以紫鳥瀏覽器為例，旨在為賣家提供安全、可靠及高效的解決方案，用於管理跨平台多店鋪運行，其核心是促進精細化權限與授權控制。以LinkFox主導的電商AI應用產品，作為上述產品的補充，構建了專注於店鋪營運的專有、全面的AI應用產品矩陣。該產品組合智慧性提高了從市場研究和內容生成到產品詳情頁和銷售分析的每個關鍵階段的效率。我們持續致力於提供卓越的用戶體驗，已將紫鳥瀏覽器確立為行業標準和賣家不可或缺的店鋪營運基礎設施，按2025年的收入計算，此乃中國最大電商安全營運產品。同時，LinkFox作為AI應用產品先行者之一，專注於中國電商店鋪營運，聚焦核心產品矩陣，旨在滿足並預測電商賣家不斷變化的需求。

我們的歷程

本公司的業務始於2017年，當時我們察覺到跨境電商賣家在日常營運中面臨重大痛點。隨著跨境電商行業高速發展，賣家遇到的難題日趨複雜，現有解決方案已難以應對。具體而言，在多家店鋪及全球多個平台實施有效的權限與授權控制已成為核心營運需求。但是，對電商賣家而言，在分散的平台管理該等授權仍是一大營運難題。為應對這些挑戰，我們於2018年推出了中國首款專為跨境電商打造的安全營運軟件紫鳥瀏覽器，專門應對複雜的店鋪管理場景。自推出以來，紫鳥瀏覽器獲得了廣泛的市場認可。截至最後實際可行日期，紫鳥瀏覽器累計服務了超過八百萬家店鋪，建立了強大的品牌知名度及忠實客戶群。我們亦於2024年完成了對站斧瀏覽器的收購，進一步擴展我們的電商安全營運產品範圍。至關重要的是，自我們成立以來積累的豐富經驗，使我們能夠深度融入電商賣家的日常營運，持續深化對其電商店鋪營運工作流程、組織架構及核心痛點的理解。

近年來，AI技術的快速發展深刻改變了電商行業的營運範式。如今，賣家不再依賴通用型AI模型，而是需要AI應用工具，這類工具需深諳行業獨有細節、覆蓋營運生命週期中的關鍵環節，並能帶來可量化的營運效率提升。憑藉我們對電商場景長期以來的深刻理解，以及對AI技術

業 務

的持續投入，我們於2023年推出電商AI應用產品矩陣LinkFox，我們在LinkFox品牌下構建了全面的AI智能體矩陣，旨在優化電商店鋪營運的核心店鋪營運工作流程，為賣家帶來實質性的AI生產力。

我們在電商行業成績斐然，獲業界廣泛認可。我們的主要業務亮點概述如下：



附註：

- (1) 根據弗若斯特沙利文的資料
- (2) 截至最後實際可行日期

賣家的痛點與市場機遇

對跨境電商賣家而言，於不同的店鋪和全球平台建立集中授權與精細權限控制始終是基本的業務需求。賣家通常在不同平台和司法管轄區管理多個店鋪，且往往涉及多位職責不同的團隊成員，由此在賬戶管理、團隊協作和內部控制方面造成了顯著的複雜性。因此，賣家需要一些店鋪營運產品，能夠通過分層權限控制及多用戶同步操作來協助管理多個店鋪和賬戶，從而減少營運失誤、強化內部治理及提升團隊協作效率。

隨著AI技術日益融入電商賣家的日常營運，一系列新的營運痛點和未被滿足的需求也隨之浮現：

- **缺乏電商原生AI應用產品。**雖然通用型AI工具已迅速普及，但這些工具往往缺乏對電商店鋪營運工作流程及行業特定洞察的深入理解。賣家越來越需要專為電商營運場景設計的AI應用產品，例如市場調研、內容生成、產品詳情頁及銷售分析。
- **缺乏涵蓋多個關鍵店鋪營運工作流程的一體化AI應用產品。**電商營運涉及多個相互關聯的階段。若賣家依賴零散的工具，可能面臨較高的轉換成本、學習成本及管理複雜性。因此，賣家越來越需要能夠在統一框架內支持多個關鍵店鋪營運工作流程的一體化AI產品。

業 務

- **缺乏能夠隨時間累積數據和情境的AI應用產品。**AI的長期價值不僅取決於一次性任務執行或內容生成，亦取決於此類工具能否在實際店舖營運工作流程中運作、保留相關情境，並透過持續使用不斷改進。
- **AI應用產品與實際店舖營運工作流程脫節的風險。**若AI應用產品未嵌入賣家的實際營運流程，或缺乏適當的營運環境支持，其效能及帶來持續效率提升的能力可能有限。

我們認為，兩類市場需求正同步增長。其一，對跨境電商賣家安全有效營運基礎設施的需求依然穩健，且隨著賣家管理更複雜的營運事務並將AI應用產品整合至店舖營運工作流程中，此需求可能日益重要。其二，對電商原生AI功能的需求正快速增加，因為賣家尋求能夠解決垂直營運場景、支持多個關鍵店舖營運工作流程並帶來顯著效率提升的解決方案。我們認為，我們是為數不多產品組合能夠滿足這兩個市場需求的電商科技公司之一。

我們的產品

為滿足電商賣家不斷演變的需求，我們建構了一體化產品矩陣，主要包括紫鳥瀏覽器、站斧瀏覽器和LinkFox。以下概述我們核心產品（即紫鳥瀏覽器及LinkFox）的主要功能：

- **紫鳥瀏覽器**，作為我們的跨境電商安全營運基礎設施產品，旨在滿足賣家跨平台多店舖安全高效營運的需求。多年來，紫鳥瀏覽器已深度融入跨境電商賣家的日常店舖營運工作流程中，推動了高淨收入留存率，反映了我們忠實的客戶群；及
- **LinkFox**，作為我們的電商AI應用產品矩陣，旨在優化並強化店舖營運的關鍵工作流程。透過將電商領域的知識融入AI應用，並將實務操作技能與專業知識轉化為產品化工具，LinkFox協助賣家提升效率、減少重複性人工工作，增強關鍵店舖營運工作流程中的執行力與決策力。根據弗若斯特沙利文的資料，其是中國專注於電商店舖營運的AI應用產品先行者之一，自推出以來迅速獲得市場認可。

我們相信，這兩條產品線能形成互補的飛輪效應，並隨著時間推移相互強化。在LinkFox內部，用戶在各營運場景中的採用率與使用量增長，可能有助於店舖營運數據與用戶反饋的累積，進而支持持續的產品迭代、提升用戶體驗並促進進一步採用。同時，我們相信紫鳥瀏覽器和LinkFox能產生跨產品的協同效應。隨著AI更深入地嵌入賣家真實的店舖營運工作流程，面向電商營運場景的安全店舖營運基礎設施作為AI賦能營運及未來潛在智能體應用的基礎，其重要性可能日益提升。此外，我們透過紫鳥瀏覽器所建立的既有客戶基礎、使用場景及品牌知名度，可為LinkFox產品的採用、擴展和商業化提供堅實的基礎。

業 務



紫鳥瀏覽器

紫鳥瀏覽器於2018年推出，是我們的旗艦產品，並在往績記錄期間一直是我們的主要收入來源。該產品旨在應對跨境電商賣家跨平台多店鋪高效營運的核心需求。由於賣家經常在不同平台、市場和團隊間管理多個店鋪，紫鳥瀏覽器協助他們以安全、集中且有條理的方式管理店鋪、賬戶及相關營運資產，並加強對訪問權限、權限設定及日常營運的控制。該產品透過賬戶區隔、集中化管理及分層權限管理等功能支持賣家的日常營運，有助於降低未經授權訪問、營運失誤及內部濫用的風險，同時強化內部治理並提升效率。該產品也能夠實現跨多個團隊成員、店鋪及用戶角色的協同管理，支持賣家因應其組織結構和營運需求日益複雜化的情況。透過這種方式，紫鳥瀏覽器保護了跨境電商賣家的主要營運資產，包括其店鋪賬戶、營運數據及複雜的店鋪營運工作流程。通過保障該等關鍵資產，紫鳥瀏覽器成為賣家日常多店鋪營運中值得信賴且不可或缺的基礎，藉此形成高用戶黏性與高轉換成本。

LinkFox

LinkFox於2023年推出，是我們的電商AI應用產品矩陣，也是我們第二成長曲線的關鍵驅動力。該產品是基於我們對電商店鋪營運工作流程的理解及AI技術能力所開發，旨在為賣家提供針對真實營運場景而非通用型應用場景的AI能力。根據弗若斯特沙利文的資料，LinkFox是中國專注於電商店鋪營運全生命週期，專注於電商店鋪營運的AI應用產品的先行者之一。LinkFox旨在支持產品選品、市場分析、內容創作、產品詳情頁優化及發佈後分析等核心營運階段。透過將電商領域知識嵌入AI應用中，並將實務營運技能與專業知識抽象化為產品化工具，LinkFox協助賣家提升效率、減少重複性人工工作，並強化關鍵電商店鋪營運工作流程中的執行力與決策能力。我們計劃隨著時間推移，持續擴展和精進LinkFox產品生態系統，以服務更廣泛的電商應用場景和子領域。

業 務

我們的成果

我們相信，我們於往績記錄期間的營運及財務表現，證明了我們產品組合的實力，以及我們掌握電商賣家不斷演變需求的能力。

我們的電商安全營運產品於往績記錄期間持續展現強勁的營運成果。就我們的旗艦產品紫鳥瀏覽器而言，其累計服務的店舖數量從截至2023年12月31日的約3.2百萬間增加至截至最後實際可行日期超過8.0百萬間。此外，紫鳥瀏覽器於往績記錄期間各年的平均月訂閱續約率均維持在90%以上，展現出強大的客戶留存率及用戶黏性。

我們的電商AI應用產品自推出以來同樣展現出強勁的成長動能。就LinkFox而言，我們訂閱者的人數從2024年的約11.7千名增加至2025年的39.5千名。此外，截至2026年5月31日，用戶已透過LinkFox完成超過85百萬次AI生成圖像請求，展現出我們AI應用產品在真實營運場景中的活躍使用率及廣泛適用性。我們電商AI應用產品所產生的收入有所增加，2023年至2025年的複合年增長率為526.2%，反映出我們AI產品組合日益加深的商業化程度。

整體而言，我們於往績記錄期間實現了快速且持續的財務增長。我們的收入從2023年的人民幣298.6百萬元增加至2025年的人民幣687.3百萬元，複合年增長率為51.7%。根據弗若斯特沙利文的資料，在行業前四大電商軟件提供商（按2025年收入計）中，我們於2023年至2025年間實現了最高的收入增長率及經營利潤率。我們的經營利潤從2023年的人民幣42.7百萬元增加至2025年的人民幣257.0百萬元，複合年增長率為145.4%。我們經營活動產生的現金淨額也從2023年的人民幣81.7百萬元增加至2025年的人民幣363.9百萬元，反映出我們商業模式的可擴展性以及業務持續健康的發展。

競爭優勢

中國電商安全營運領跑者——利用深厚的行業專業知識推動AI轉型並捕捉快速的市場增長。

作為中國領先的電商技術公司，我們在電商安全營運行業中佔據主導地位，在利用科技驅動的店舖營運轉型方面處於獨特地位。我們營運中國最大的電商安全營運產品紫鳥瀏覽器（按2025年收入計）。自2018年推出以來，紫鳥瀏覽器廣獲市場認可，累計為逾8.0百萬家電商店舖提供服務。在這個強大的基礎上，我們也確立了自己作為電商AI應用產品先驅的地位。於2023年，我們推出了LinkFox，這是業內首批專為電商場景打造的AI智能體之一，確保我們始終處於技術進步的前沿。

我們已證明自身具備調整及擴展產品組合的能力，以應對行業與我們的客戶不斷變化的需求。從早期解決跨境電商傳統營運挑戰，到擁抱AI時代的變革機遇，我們逐步構建了一套滿足賣家全方位需求的全面產品矩陣。我們以紫鳥瀏覽器及LinkFox為主導的產品矩陣是經過系統編排，並圍繞電商賣家整體需求自然演進的產品生態系統。這一發展反映了我們致力於構建集成能力的戰略決心，這使我們能夠在電商營運規模擴大及複雜性增長的過程中交付複合增長價值。紫

業 務

鳥瀏覽器通過在不影響效率的情況下解決電商賣家最關鍵的安全營運挑戰，在電商賣家中建立了強大的品牌知名度。這一經過驗證的價值主張使我們得以建立廣泛的客戶群，並獲得對賣家營運的寶貴見解。作為新賣家的首選入口，紫鳥瀏覽器使我們能夠自然地維持市場領導地位，並推動產生強大的規模經濟效應。此外，通過支持數百萬家店鋪的日常營運，我們在複雜的店鋪營運工作流程和對賣家行為的洞察方面積累了深厚、實用的專業知識。

我們的商業模式使我們能夠獨樹一幟地利用電子商務與AI技術相融合的機遇。我們透過多年營運所獲得的知識與專業經驗，已轉化為顯著的競爭優勢。我們戰略性地利用了這一深厚的行業知識，並將其直接嵌入到LinkFox的核心架構中。通過將複雜的平台機制和賣家痛點轉化為智能、自動化的店鋪營運工作流程，LinkFox提供了全面的端到端AI應用產品，可優化電商營運生命週期的每個關鍵階段。LinkFox最初於2023年推出，首項功能為圖像生成，其後快速發展為面向電商賣家的綜合AI工具箱。如今，LinkFox經過精細化設計，可滿足電商賣家的個性化需求。透過與關鍵店鋪營運工作流程的無縫整合，LinkFox協助賣家提升運營效率，同時大幅降低成本。我們認為，憑藉我們對行業的深刻理解與穩固的市場領先地位，以及覆蓋全球電商平台、服務超8.0百萬家店鋪的龐大賣家基礎，我們處於這一結構性轉型的前沿，這使我們能夠把握電商行業AI轉型的商機。

紫鳥瀏覽器：中國最大電商協同營運安全基礎設施

我們的產品理念深深植根於我們管理團隊在電商營運與先進技術方面的獨特雙重專業知識。我們的創始人、董事會主席兼首席執行官楊金河先生從資深跨境電商企業家轉型為富有遠見的產品創新者，針對關鍵行業痛點帶來以賣家為中心的第一手見解。與此營運深度相輔相成，我們的創始人兼首席技術官劉志海先生在設計大型系統架構方面擁有豐富專業知識。這種實用行業知識和卓越技術的強大協同效應確保我們的產品開發與電商賣家真實、高頻的營運需求緊密契合。

秉持這一理念，我們的旗艦產品紫鳥瀏覽器乃中國首款跨境電商安全營運產品，直擊跨境電商賣家的核心營運痛點。賣家經常需要應對在全球各大平台營運多間店鋪的複雜性。這種分佈式管理挑戰需採用集中治理的管理系統。為強化內部治理並盡量減少營運失誤，紫鳥瀏覽器為賣家提供企業級權限控制。這使跨境電商賣家可藉此順利建立分層團隊架構，確保數據處理安全、職責劃分清晰。整體而言，該營運解決方案可減少低效問題，助力賣家實現高度規範且高效的日常營運。紫鳥瀏覽器因而廣獲市場認可，截至最後實際可行日期，已為超過八百萬家店鋪提供服務。根據弗若斯特沙利文的資料，2025年，紫鳥瀏覽器為中國市場規模最大的電商安全營運產品（按收入計）。值得注意的是，紫鳥瀏覽器實現了較高的淨收入留存率，於往績記錄期間年均達到120%，這表明了強大的客戶忠誠度及高度產品粘性。

業 務

紫鳥瀏覽器率先將企業級安全及權限治理整合到電商店鋪營運中。我們賦予主賬戶對所有店鋪賬戶的絕對主權，這使得對訪問及操作權限進行「原子級」管理成為可能 — 例如定義特定的授權操作時間窗口。通過無縫支持跨賬戶、跨團隊成員及營運場景的複雜協同管理，紫鳥瀏覽器將賣家從人工監管中解放出來。這種強大的功能將產品從傳統的軟件工具躍升為全球電商營運中不可或缺且安全的基礎設施組件。

展望未來，紫鳥瀏覽器提供的此種店鋪營運基礎設施將發揮更為關鍵的作用。隨著AI應用產品及自主智能體日益滲透到真實電商店鋪營運工作流程中，底層執行環境的戰略重要性顯著提升。因此，紫鳥瀏覽器不僅是我們歷史業務增長的基礎，亦是我們先進電商AI應用產品矩陣於智能時代實現無縫部署、執行以及擴張的關鍵營運基礎。

開創電商AI應用產品，全面提升營運效率

隨著全球電商格局持續擴張，我們已將AI應用產品確定為我們下一階段增長的關鍵驅動力。於2023年推出的LinkFox是這一戰略舉措的前沿產品，該產品為我們圍繞電商店鋪營運基本工作流程精心構建的核心電商AI應用產品。根據弗若斯特沙利文的資料，LinkFox是專注於電商店鋪營運的AI應用產品先行者之一。與通用型AI工具不同，LinkFox作為智能商業夥伴，由專有行業知識庫驅動，該知識庫源自我們多年積累的經驗以及對電商方法論的系統性重塑。通過與電商行業洞察相結合，LinkFox以行業級的專業水準運行，提供高度可操作、可靠且可解釋的決策支持與輸出。

LinkFox的核心競爭優勢在於其全面、統一且持續迭代的產品架構。LinkFox並非零散工具的簡單拼湊，而是提供了具有協同性的統一框架，賦能賣家通過簡單的自然語言指令，實現複雜專業任務的自動化，包括選品及市場分析、圖像及視頻內容創作、產品詳情頁管理、促銷管理及產品生命週期管理。此外，LinkFox旨在根據不斷演變的客戶反饋、持續變化的營運場景以及技術進步，持續迭代與升級。展望未來，我們計劃將該等AI能力整合至紫鳥瀏覽器，賦能賣家對多平台後台進行智能監控及精簡管理。因此，LinkFox的基本價值遠不僅是提高單一任務效率，其從根本上解決了不斷升級的營運複雜性，從而提升了賣家的整體營運效率。

業 務

這種穩健的產品架構使我們能夠打造出強大的、自我強化的產品飛輪。隨著客戶不斷拓展使用場景，我們積累了豐富的真實營運需求、用戶反饋以及實際應用經驗。該等寶貴的洞察驅動持續完善LinkFox。最終，該等日益精進的產品功能吸引了更廣泛的客戶群，並增強了我們既有客戶的黏性，從而持續驅動我們的產品飛輪效應。

龐大的客戶群與深度生態協同，持續驅動產品創新與市場滲透

通過多年的行業專注深耕，我們沉澱出了龐大且極具黏性的客戶群，並持續得到了電商賣家的認可。這一堅實的客戶基礎不僅驗證了我們的核心產品能力，亦是交叉銷售及快速推廣新產品的關鍵跳板。隨著我們客戶業務的增長 — 從單一平台營運發展到複雜的多平台店鋪矩陣，其於真實、高頻營運場景中的持續使用會產生寶貴的反饋，這推動了我們的進一步研發及產品改進。於往績記錄期間各年度，紫鳥瀏覽器的平均月訂閱續訂率持續超過90%。這凸顯了我們客戶的高生命週期價值，並為我們提供了能夠抵禦經濟週期的充滿韌性的有機增長動力。

我們龐大的客戶群與我們深度的生態協同效應相輔相成，這顯著增強了我們的產品適應性及落地能力。我們與全球主要電商市場及相關營運系統實現了兼容。我們對市場特定規範、優化流量獲取所需的商業情境及底層營運邏輯的深刻理解，使我們能夠為賣家在高度複雜的跨境營運中提供全面、無縫的支持。這種生態一致性建立於完美的業績記錄上：我們已保持超過八年零重大安全事故的記錄。因此，我們與絕大部分全球主要電商市場的店鋪營運團隊建立了聯繫，並作為推薦服務提供商獲得了權威認可。這種經過驗證的安全實踐、深度生態系統集成以及權威的平台背書所形成的強大優勢組合，構建了極高的競爭壁壘，使我們的產品成為新老賣家尋求保障其營運的首選。

專有技術棧與前瞻性的研發能力

我們將技術創新置於發展的核心驅動地位，已建立起一個覆蓋從建立安全的營運基礎設施到開發電商AI應用產品的全面技術架構。通過前瞻性的研發投入，我們確保技術始終處於行業前沿。我們的主要技術與研發能力概述如下。

- **堅實的基礎設施與安全：**我們已採取基礎設施層面的安全與服務連續性措施，包括安全存儲機制、系統架構優化、與信譽良好的雲服務提供商合作，以及災難復原與業務連續性安排，以支持產品與服務的穩定性與安全性。

業 務

- **卓越的核心功能：**在核心功能層面，我們自主開發了全鏈路加密、精細化權限管理及安全實時多用戶協作系統。此外，我們的獨家技術——如智能DNS解析、實時網路鏈路感知與動態優化——為賣家提供跨不同地域順暢無阻的營運體驗。在用戶安全方面，我們採用端到端加密存儲及可信、嚴格管控的運維系統等機制，確保用戶賬戶與營運數據時刻處於完全受控狀態。
- **先進的AI應用：**我們開發了電商AI應用產品LinkFox，該產品目前為少數完成官方生成式AI算法備案的電商專用AI應用產品之一。我們已對LinkFox進行定向訓練，使得其在理解複雜的電商場景方面表現出色，從而轉變為高度專業化的AI應用工具，始終如一地提供精確、商業上可行的輸出。

截至2025年12月31日，我們已設立擁有超過200名人員的專屬研發團隊，專注於電商應用中的先進電商技術研究及專有垂直模型開發。這套貫穿底層設施至頂層前沿應用的技術體系，是我們能夠快速響應市場變化並保持產品競爭力的堅實基礎。

具深厚產業專業知識與戰略遠見的前瞻管理團隊

我們管理團隊互補的營運及技術背景構成關鍵競爭優勢。本公司創始人、董事會主席兼首席執行官楊金河先生，擁有豐富的跨境電商營運經驗。他以電子商務企業家的親身經驗，助力我們維持以用戶為中心，了解客戶需求及營運痛點。我們的創始人兼首席技術官從成熟的軟件企業帶來了大型系統架構方面的廣泛專業知識。這種深厚的技術能力為我們產品的持續開發和迭代提供了堅實的基礎，確保其建立在高度可靠和可擴展的基礎設施上。總括而言，深厚的營運洞察力與工程專業知識的結合，使我們能夠識別市場機遇並高效付諸實施。

持續拓展的產品線（特別是由紫鳥瀏覽器拓展至LinkFox）體現了我們管理團隊的戰略遠見。由於預見到AI能夠改進電商營運，我們通過戰略性地引導研發資源投入推出了LinkFox，將AI功能整合至我們的產品陣容。我們的管理層過往成功將營運基礎設施產品升級為AI應用產品，為我們日後的擴張奠定了堅實的基礎。

業 務

我們的策略

我們擬通過推行以下策略進一步推動我們的增長：

鞏固紫鳥瀏覽器的領導地位並建立其AI生態系統

我們計劃通過「深化能力」與「開發新功能」的雙引擎策略，鞏固及擴展我們的行業領導地位。

- **深化能力。**對於紫鳥瀏覽器，我們致力於通過實施更嚴格的訪問控制、增強網路穩定性和簡化儀表板來做出改進，以減少賣家的管理負擔。我們將繼續投資於全球網路基礎設施優化，以確保行業領先的存取速度及穩定性。通過深化與全球電商平台及雲服務提供商的聯繫，我們旨在實現與新功能及新興平台的無縫兼容。此外，我們將開發基於AI的用戶行為分析與風險預警模型，將安全治理從被動響應轉向主動預防，為用戶提供前瞻性的資產保護。
- **通過AI集成發展紫鳥瀏覽器。**未來，我們將升級紫鳥瀏覽器，以集成AI能力。我們將支持LinkFox等電商AI智能體，在紫鳥瀏覽器上運行進階電商店鋪營運工作流程。透過該整合，賣家可由手動操作轉型為AI輔助自動化執行，確保為每名用戶提供高度定制且受保護的結果。

加快研發以增強AI能力

我們計劃進一步強化AI研發能力，以推動LinkFox從一款獨立的電商AI應用產品，升級為專為電商賣家量身打造的全方位AI智能體操作系統(OS)。今後，LinkFox除了在市場調研、內容生成、產品詳情頁及銷售分析等領域提供標準化的AI功能外，還將提供高度可定制的標準模版。透過運用此類標準化模版，賣家將能將其專屬的標準操作程序(SOP)、組織訪問控制、業務規則、平台營運經驗及數據資產無縫整合至LinkFox，從而迅速建構專屬且個性化的營運系統。此類定制化系統直接在LinkFox平台上運行，將協助企業在整個跨境電商生命週期中，高效管理日常營運，並提供完善的人工審核機制、嚴格的訪問控制及流程監督支持。

從長遠來看，我們致力於將LinkFox發展成一個能夠託管客戶的私人工作流程、專屬智能體以及獨有營運知識的AI原生生態系統。隨著越來越多的客戶在LinkFox上構建並運行其量身訂製的營運系統，我們將持續累積行業模版、針對特定場景的功能以及最佳實務。這將形成一種自我強化的產品飛輪效應，從而進一步鞏固我們的競爭優勢與行業領導地位。

LinkFox正從一款通用型AI工具，戰略性地轉型為專為跨境電商量身打造的企業級AI智能體操作系統。我們計劃透過將我們的標準化基礎架構 — 包含預先訓練好的技能、工作流程及智

業 務

能體模版與賣家自身的SOP、組織架構、業務規則及歷史數據相結合，協助賣家快速構建高度個性化及自動化的營運系統。最終，使每位客戶都能將LinkFox轉化為量身打造的營運中樞，無縫執行並擴展其獨特的商業模式。

執行全球戰略以服務全球更廣泛的電商賣家群體

我們擬將我們的業務重心從幫助中國賣家開展跨境貿易轉向建立全球佈局，向不同國際市場的賣家提供我們的安全及AI驅動平台。我們將組建專業的國際市場研究團隊，深入分析全球不同地區電商生態系統的市場特徵。通過識別各地區在營運、營銷、合規及客戶服務方面的獨特痛點，我們將深度定製我們的產品，以服務於不同國家及地區的賣家。

我們計劃與當地電商平台及第三方服務供應商建立戰略合作夥伴關係。藉此，我們旨在打造專為區域賣家量身打造的全方位產品與服務生態，最終將自己定位為支持全球電商行業可持續發展的關鍵合作夥伴。

吸引、留聘及培養高素質人才

我們認為，吸引並留聘頂尖人才對於執行我們的戰略舉措至關重要。我們致力於打造一支實力雄厚的團隊，以推動我們的全球擴張及AI研發工作。為強化我們的核心競爭力，我們計劃持續在關鍵技術與營運領域招募頂尖專業人才。此外，我們將優化內部培訓計劃，以加速員工發展，並確保團隊能適應電商行業中不斷變化的全球業務需求。為支持國際業務發展，我們也將在關鍵戰略市場加強本地招募工作，藉此深化對本地用戶需求的理解，並強化全球執行能力。

進行戰略收購及投資

為快速獲取關鍵技術、進入優勢市場或取得稀缺能力，我們將積極而審慎地進行戰略收購及投資。我們擬進行戰略收購及投資，以獲取關鍵技術、進入新市場及提升我們的技術能力。我們的投資策略將優先考慮與我們現有產品組合及AI技術棧互補的目標。

- **聚焦技術的收購：**我們計劃評估有意收購或投資的具備自主知識產權或專業技術團隊的科技公司，特別是電商領域。我們的目標是整合該等外部能力，以加速研發週期，並在LinkFox的持續開發過程中優化資源效率。
- **市場與服務拓展：**我們計劃物色合適的電商店鋪營運產品提供商，該等提供商須在特定地理區域擁有成熟客戶群及經證實的市場地位，並以安全營運為重點。我們將透過該等收購，直接獲取本地化營運專業知識、行業洞察以及成熟的客戶網絡，藉此加速我們向新區域市場的擴張。

業 務

我們的產品

我們現有產品分為兩大主要產品線：(i) 電商安全營運產品，主要包括紫鳥瀏覽器和站斧瀏覽器，旨在為賣家提供安全、可靠且高效的解決方案，以管理多個市場平台的多家店鋪，其核心功能在於精細化的權限及授權控制；及(ii) 電商AI應用產品，依託LinkFox提供，以支持電商賣家的日常運營並優化店鋪營運工作流程。下表概述我們按產品線劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
(人民幣千元，百分比除外)						
電商安全營運產品	296,747	99.4	464,968	98.9	663,308	96.5
紫鳥瀏覽器	290,965	97.4	410,807	87.4	577,635	84.1
站斧瀏覽器	—	—	38,521	8.2	72,757	10.6
其他 ⁽¹⁾	5,782	2.0	15,640	3.3	12,916	1.8
電商AI應用產品	445	0.1	2,791	0.6	17,448	2.5
其他 ⁽²⁾	1,420	0.5	2,300	0.5	6,531	1.0
總計	<u>298,612</u>	<u>100.0</u>	<u>470,059</u>	<u>100.0</u>	<u>687,287</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 代表來自其他提供營運支持和商戶管理功能的補充性電商安全營運產品的收入。
- (2) 代表主要來自我們在往績記錄期間前推出的若干軟件產品所產生的收入。該等產品僅維持最低營運水平以服務現有客戶，且不再為我們業務的戰略重點。

電商安全營運產品

我們自主研發的電商安全營運產品，以紫鳥瀏覽器為核心，專為應對跨境電商固有的複雜性與風險而構建，尤其是在跨多個店鋪及全球市場營運多個賬戶時，與權限控制和訪問管理相關的漏洞。

紫鳥瀏覽器

紫鳥瀏覽器於2018年正式商用，是一款用於跨境電商場景的電商安全營運軟件產品。它採用精細的基於角色的訪問控制，從而在跨多個店鋪及全球市場營運多個賬戶時，有效降低內部漏洞、未經授權訪問及數據竄改等固有風險。透過此方式，紫鳥瀏覽器保障了跨境電商賣家的核心資產。自推出以來，紫鳥瀏覽器已獲得廣泛的市場認可。截至最後實際可行日期，紫鳥瀏覽器累計服務超過8百萬間店鋪。

業 務



主要特點

下文載列紫鳥瀏覽器的主要特點：

- **安全優先，兼顧效率。**紫鳥瀏覽器專為應對跨境電商賣家面臨的雙重挑戰而設計：在維持企業級安全的同時保證營運效率。該平台通過去中心化加密及安全憑證管理提供全面保護，同時提供集中式跨平台多賬戶及多店鋪管理、精細權限控制及智能網路優化。這種方式確保賣家在擴展營運的同時，其最寶貴的資產始終獲得充分保護。
- **高可靠性。**紫鳥瀏覽器的高可用性基礎設施確保服務持續運作，使賣家得以不間斷地進行關鍵業務營運。自推出以來，該平台保持了用戶賬戶零重大安全事故記錄，確立了其作為新老賣家值得信賴的合作夥伴的地位。
- **技術架構。**紫鳥瀏覽器的架構建立在經重構的底層瀏覽器框架之上，該框架針對端到端安全進行了優化。去中心化加密模型消除了對全平台統一加密秘鑰的依賴，這意味著即使發生安全漏洞（可能性極低），其影響也僅限於單一賬戶，而不會危及更廣泛的系統。

業 務

憑藉上述特點，紫鳥瀏覽器已在跨境電商賣家日常營運中佔據核心地位。跨境電商賣家的主要營運資產包括其在電商平台上的店鋪賬戶、透過平台活動所累積的營運數據，以及其經營多店鋪業務所依循的營運工作流程，而正是我們平台的安全性、可靠性與技術架構，使賣家得以安心將其核心資產託付給紫鳥瀏覽器管理。隨著賣家擴大營運規模，並將更多店鋪憑證、營運數據、團隊權限設定及營運工作流程整合至紫鳥瀏覽器，紫鳥瀏覽器也日益深入其業務運作方式之中。我們持續強化安全性、網路效能與產品功能，以滿足其不斷演進的營運需求。這些動能共同支撐了跨境賣家對紫鳥瀏覽器的長期使用。

主要功能

下文載列紫鳥瀏覽器的主要功能：

- **跨平台精細化管理。**紫鳥瀏覽器提供對各大電商平台的集中式訪問，讓賣家的管理員能夠透過穩定的瀏覽器環境，從單一界面管理不同平台的多個店鋪。在內部營運管理方面，紫鳥瀏覽器採用基於角色的訪問控制框架。管理員可為個別用戶定義特定的權限層級，且無需向其提供密碼，即可根據其職責限制其查看敏感財務數據、修改店鋪設定或導出資料的權限。此外，系統透過按時間順序排列的審計追蹤來維持嚴格的問責機制。他系統性地記錄用戶活動，並搭配帶有時間戳的屏幕截圖，為管理員提供可驗證的視覺化文件，以審查過往操作、確保合規性，並調查未經授權的行為。
- **登錄環境優化。**在紫鳥瀏覽器下，每個賬戶均在獨立、安全的環境中運行，以防範跨賬戶污染。每個賬戶均被分配一個獨立生成的環境，確保任何潛在的洩露僅限於單一賬戶。
- **組織效率優化。**安全的實時多用戶協作，使分散團隊的多個用戶能夠同時操作。全面的軟件開發工具包促進與現有內部管理系統的無縫連接。
- **端到端安全。**端到端數據加密保護賣家數據及店鋪資產。登錄時，系統採用加密存儲方式自動填入憑證，確保密碼對用戶完全不可見。此外，實時行為監控會追蹤賬戶活動，若偵測到異常活動，將自動生成警報並暫停訪問權限。

業 務

下文載列紫鳥瀏覽器的主要用戶界面。



賬戶訪問控制



自動填入憑證



多店鋪管理

業 務

定價模式

紫鳥瀏覽器僅提供單一標準化版本。其採用訂閱制定價模式營運，賣家訂閱紫鳥瀏覽器時以固定期限簽約，最短起用期限通常為一個月。在此模式下，賣家須按月、按季、按半年或按年預付費用，且針對未使用的訂閱期間、方案變更或剩餘服務期限，恕不退費。此外，我們會透過對多項變數進行全面評估，來確定具體的訂閱價格。主要考量因素包括所管理的店舖數量、選定的產品功能、相關成本及市場狀況，因此我們的訂閱費用通常為每台設備每月約人民幣68元至人民幣128元。

關鍵營運數據

於往績記錄期間，紫鳥瀏覽器的各項關鍵營運指標已顯示出強勁的提速增長，反映市場需求旺盛及該平台的客戶黏性極佳。其訂閱者群大幅擴張，由2023年的186.4千名增加至2025年的415.6千名。該擴張乃由新增客戶數量持續攀升驅動。相應地，用戶活躍度提高，同期平均月活躍用戶翻倍有餘，由121.3千名增加至263.8千名。重要的是，我們一直維持高度忠誠的客戶群，讓三年間平均月訂閱續費率持續達至90%以上的優秀水平。儘管每名訂閱者平均收入由2023年的人民幣1,547元輕微調整至2025年的人民幣1,375元，反映了我們快速的市場滲透及拓展用戶群的多元化，而用戶數量的大幅增加及持續的高留存率，鞏固了具有高度韌性及經常性的收入基礎。下表載列我們於往績記錄期間紫鳥瀏覽器的關鍵營運指標：

	截至12月31日／截至該日止年度		
	2023年	2024年	2025年
平均月活躍用戶(千名) ⁽¹⁾	121.3	174.5	263.8
訂閱者數量(千名) ⁽²⁾	186.4	267.7	415.6
每名訂閱者平均收入(人民幣元) ⁽³⁾	1,547	1,522	1,375
淨收入留存率 ⁽⁴⁾	125%	121%	117%
平均每月訂閱續費率 ⁽⁵⁾	92.5%	91.9%	90.3%
累計服務店舖數(千家) ⁽⁶⁾	3,248.6	4,782.5	7,008.9

附註：

- (1) 月活躍用戶指相關月份內至少有一次使用紫鳥瀏覽器的操作日誌記錄的用戶數量。平均月活躍用戶乃按年度內各月的月活躍用戶總和除以12個月計算得出。
- (2) 訂閱者數量指於相關年度內任何期間訂閱我們產品的用戶。紫鳥瀏覽器的訂閱收入佔其絕大部分收入，分別佔其2023年、2024年及2025年總收入的99.6%、99.6%及99.3%，剩餘部分來自一次性非經常性採購。
- (3) 每名訂閱者平均收入按年度訂閱收入除以年內訂閱者數量計算得出。

業 務

- (4) 淨收入留存率的計算方法為將經常性訂閱者（我們將經常性訂閱者定義為上一年的訂閱者）在本期產生的收入除以該等經常性訂閱者在上一一年產生的收入。
- (5) 月活躍用戶訂閱續費率指當月和上月產生收入的訂閱者佔上月產生收入的所有訂閱者的比例。平均每月訂閱續費率乃按年度內各月的每月訂閱續費率總和除以12個月計算得出。
- (6) 累計服務店舖數指截至年末使用紫鳥瀏覽器的店舖總數。

站斧瀏覽器

於2024年，我們完成收購站斧瀏覽器。詳情請參閱「歷史、發展及公司架構—主要收購、出售及合併」。收購站斧瀏覽器使我們得以直接獲取該公司在新興區域市場的專業營運經驗及現有用戶群，從而從戰略層面鞏固我們在跨境電商領域的市場領導地位。站斧瀏覽器是一款入門級的工具，專為跨境電商賣家的基礎多店舖管理而設計，主要專注於東南亞電商平台。其核心功能主要包括：

- **多店舖管理**。站斧瀏覽器允許賣家從單一設備同時操作多個電商店舖。
- **權限管理**。站斧瀏覽器允許賣家管理員對賬戶進行分組，並為小型團隊協作指派基本的角色權限。

站斧瀏覽器採用靈活的分級訂閱定價模式，旨在迎合跨境電商賣家的各類營運需求。每個賬戶月訂閱費介乎於人民幣28元至人民幣68元之間，實際成本取決於用戶具體的雲服務器配置及其需要接入的綜合電商平台。

關鍵營運數據

自我們完成收購以來，站斧瀏覽器亦錄得顯著成長，平均月活躍用戶由2024年的13.6千名增至2025年的37.5千名。訂閱者數則由2024年的59.9千名增至2025年的145.2千名。下表載列我們於往績記錄期間站斧瀏覽器的關鍵營運指標：

	截至12月31日／截至該日止年度		
	2023年 ⁽¹⁾	2024年	2025年
平均月活躍用戶(千名) ⁽²⁾	不適用	13.6	37.5
訂閱者數量(千名) ⁽³⁾	不適用	59.9	145.2
每名訂閱者平均收入(人民幣元) ⁽⁴⁾	不適用	570	492
累計服務店舖數(千家) ⁽⁵⁾	不適用	1,154.5	2,161.4

業 務

附註：

- (1) 由於站斧瀏覽器於2024年1月被收購，故2023年並無相關營運數據。
- (2) 月活躍用戶指相關月份內至少有一次使用站斧瀏覽器的操作日誌記錄的用戶數。平均月活躍用戶乃按年度內各月的月活躍用戶總和除以12個月計算得出。
- (3) 訂閱者數量指於相關年度內任何期間訂閱我們產品的用戶。站斧瀏覽器的訂閱收入佔其絕大部分收入，分別佔其2024年及2025年總收入的88.5%及98.1%，剩餘部分來自一次性非經常性採購。
- (4) 每名訂閱者平均收入按年度訂閱收入除以相關年度末訂閱者總數計算得出。
- (5) 累計服務店舖數指截至年末使用站斧瀏覽器的店舖總數。

電商AI應用產品

我們的AI策略

全球電商行業的營運基礎設施目前正經歷結構性變革，由基礎流程數字化轉向先進的AI應用智能自動化。以紫鳥瀏覽器為基礎，我們已建立起專有的行業洞察，並對賣家行為有深入的理解。透過將電商領域的知識融入AI應用，並將實務操作技能與專業知識轉化為產品化工具，LinkFox協助賣家提升效率、減少重複性人工工作，增強關鍵電商營運工作流程中的執行力與決策力。因此，我們的策略目標是利用此專有基礎，開發並部署電商原生AI應用程序，以大規模提供定製化且智能化的營運支持。我們的自研AI功能的重要支柱包括：

- **滿足賣家個性化需求的定製化AI能力：**有別於傳統軟件向所有用戶提供統一功能，我們的AI基礎設施是為識別和適應各賣家的獨有營運難題而專門打造的。通過持續學習各個賣家的營運狀況、競爭定位及目標消費者人口特徵，我們的AI算法及應用可以動態調整建議。這種可擴展的個性化服務，讓我們能夠有效地服務各類用戶群，無論是剛開始拓展國際業務的新興跨境賣家，抑或是優化多市場全球營運的成熟企業，均可獲得專屬且可執行的洞察。
- **無縫整合到核心電商場景：**憑藉多年累積的電商領域深厚專業經驗，我們已系統梳理出關鍵營運痛點及高價值切入機會。我們直接將AI功能原生整合至賣家的核心電商店舖營運工作流程。這種無縫整合可助力在賣家所需的環節即時提升營運效率、創造實效價值，且不會帶來較高的學習曲線和高昂的轉換成本。

業 務

- **數據驅動的可靠性及實時市場情報：**為確保達到最高的準確性、可靠性及業務相關性，AI應用產品支持持續匯入並處理全面、實時的數據。我們的系統旨在整合及分析全球各大電商平台與社交媒體渠道的公開數據。
- **企業級安全性及嚴格的法規遵從性：**我們將安全性及法規遵從性視為AI能力的基石。我們的平台專門設計用於安全地簡化企業內部工作流程，通過實施嚴格的自動化內容審核架構來主動降低合規風險。我們利用先進的多雲審計服務自動篩查及攔截不合規的輸出。此外，我們的產品通過執行嚴格的用戶訪問權限、建立明確的營運問責機制及標準化AI應用協議實施可靠的治理。

LinkFox

2023年，我們推出了LinkFox，這是一套全面的AI應用產品，旨在支持整個電商營運生命週期，涵蓋市場機遇識別、選品、數字素材創作、知識產權侵權監控、產品詳情頁管理及上市後分析。LinkFox的開發旨在填補市場上以賣家為中心的AI應用工具的關鍵空白。它利用的是建立在我們廣泛電商營運所積累的洞察及方法論基礎上的專有知識庫。透過將電商領域的知識融入AI應用，並將實務操作技能與專業知識轉化為產品化工具，LinkFox協助賣家提升效率、減少重複性人工工作，增強關鍵電商店鋪營運工作流程中的執行力與決策力。



業 務

主要特點

我們相信以下內容闡述了LinkFox的主要特點：

- **深度整合電商專屬知識。**LinkFox是專為電商行業而構建，將深度的行業專業知識與先進的AI能力相結合。與需要持續手動輸入提示詞的通用AI工具不同，LinkFox原生地將深度電商領域知識，包括特定產品的受眾人口統計、特定平台的用戶畫像，以及本地化的消費者行為模式，直接嵌入其AI架構中。這賦予了LinkFox自主處理多平台銷售複雜性的能力，使用戶免於為每項營運任務提供大量情境的負擔。
- **具備行業洞察積累的一體化產品。**LinkFox提供涵蓋整個電商店鋪營運生命週期的端到端營運覆蓋：選品、市場分析及知識產權風險檢測、圖像及視頻內容創作、產品詳情頁管理、推廣管理及產品生命週期管理。LinkFox讓賣家無須拼湊碎片化的AI工具，而是提供一個統一平台，讓電商店鋪營運工作流程在所有營運階段無縫整合。至關重要的是，在LinkFox上執行的每一項操作都會作為積累的商業情境反饋至系統中，從而實現隨時間推移日益明智的決策制定。
- **通過情境學習持續演進。**LinkFox維護著一個全面的知識庫，積累產品參數、核心賣點、目標客戶畫像、競爭基準、歷史資產、具體站點差異、優化記錄及客戶反饋。這種情境記憶使AI生成的輸出結果變得越來越準確，且更貼合每位賣家的特定產品、品牌基調及營運模式。這種閉環架構確保積累的情境、模板及決策經驗隨時間推移複合增長成可持續的競爭優勢。
- **通過可擴展模塊實現靈活性。**LinkFox提供的每項功能均被設計為獨立、可擴展的模塊。此架構賦能用戶提取平台的核心功能並進行延伸，以滿足其特定業務需求。用戶可將自身的營運方法論，如選品邏輯、產品詳情頁優化策略及內容生成標準，封裝為可複用的「技能」，在其團隊內部署、修改及分享。這種模塊化方法使賣家能夠建立標準化操作程序，快速適應不同的產品品類、平台或細分市場，同時對如何將AI能力整合至其營運工作流程中保持完全的自主權。

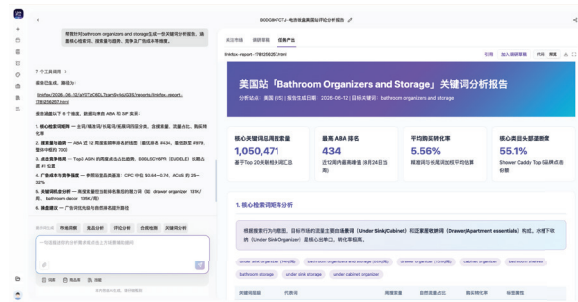
主要功能

以下闡述了LinkFox的主要功能：

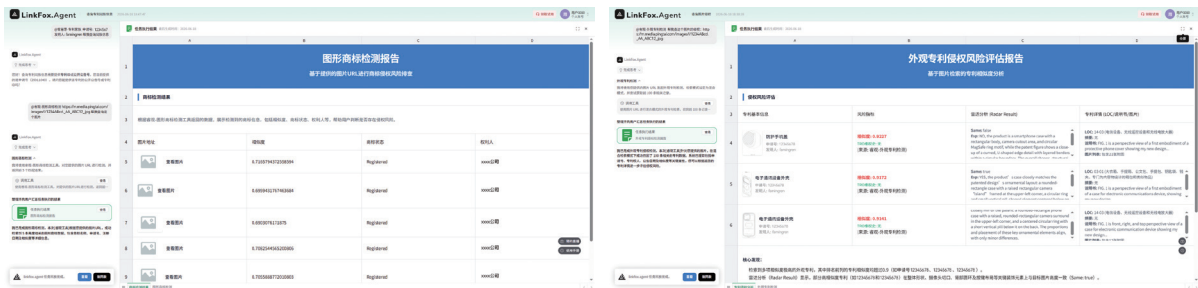
- **選品及市場分析。**選品及市場分析是電商店鋪營運的起點。傳統方法高度依賴個人判斷，通常需要數週時間研究單一產品品類，且研究結果難以複製。LinkFox通過將來自多個電商平台及第三方分析數據源的營運數據綜合為結構化評估，顯著簡化了這一過程。系統並行運行四個分析引擎，即市場容量評估，競爭格局解析、需求信

業務

號識別及風險篩查，以提供基於交叉引用的實時營運數據（而非個人直覺）的明確進入或規避建議。此外，LinkFox將四個分析維度整合到統一的決策框架中：市場潛力評估、競爭格局分析、痛點發現及風險預警。系統還會執行知識產權侵權風險檢測。

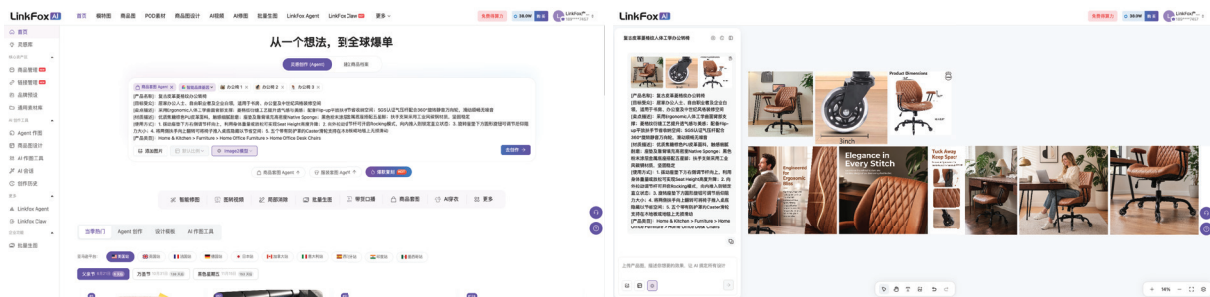


選品及市場分析



知識產權風險檢測

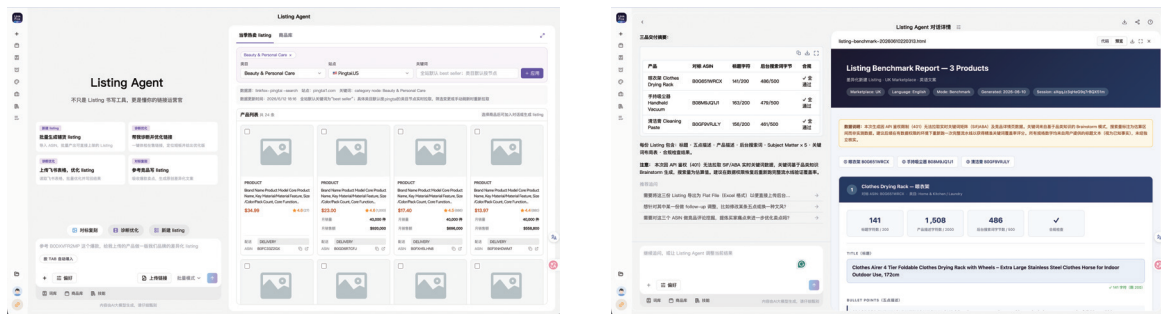
- **圖像及視頻內容創作。**視覺資產是電商的首個轉化門戶。傳統設計工作流程通常每個SKU需要一至兩週時間，且難以跟上快速的產品迭代週期。視頻製作的門檻更高，需要攝影、剪輯、配音及本地化能力，而這正是許多團隊所缺乏的。LinkFox的視覺創作引擎通過從原始產品照片及規格生成場景圖像及特寫鏡頭，將圖像資產製作時間從數週縮短至數分鐘。對於視頻內容，LinkFox支持圖像轉視頻、AI配音、結構化腳本複用及多語言本地化，使賣家能夠建立穩定的短視頻測試節奏，而無需維持專職的視頻團隊。



圖像創作

業 務

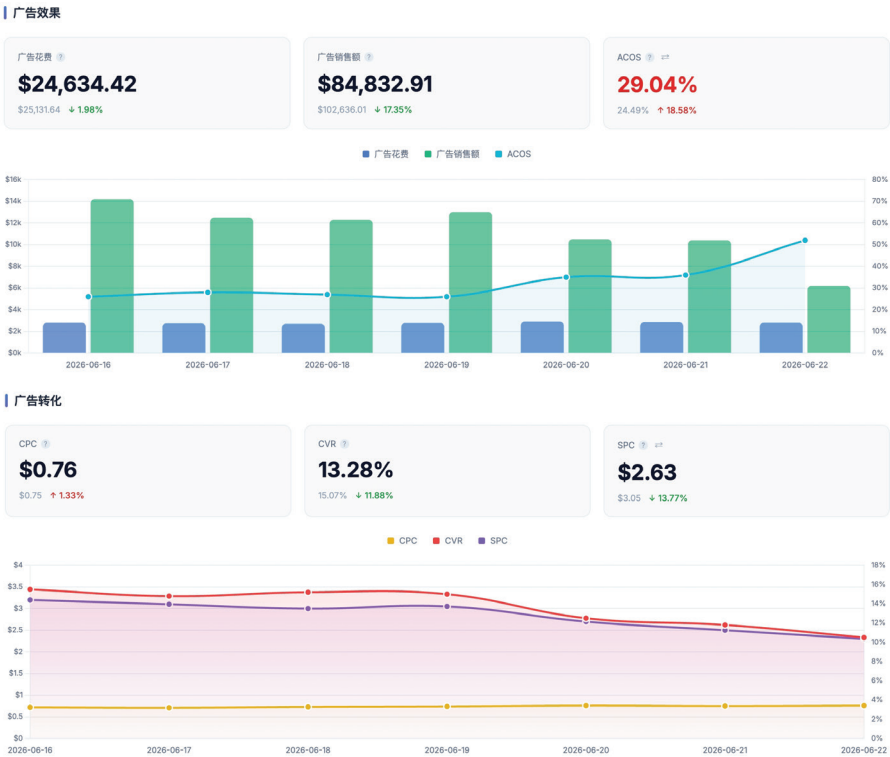
- **產品詳情頁管理。**產品詳情頁是賣家與買家之間的關鍵界面，直接決定轉化率。然而，當賣家跨平台及語言管理數百個產品詳情頁時，手動優化變得不切實際。傳統方法需要逐行文案撰寫、外包翻譯及脫節的分析，多站點SKU管理很快會使營運能力不勝負荷。LinkFox的產品詳情頁功能通過三個層面解決此問題：行業洞察，在單一畫面呈現競爭對手數據、關鍵字數據及評論洞察；批次效率，支持跨多個產品詳情頁並行起草、優化及翻譯；以及工作流程整合，自動將選品結論連接至文案生成及上線後審查，將多站點產品詳情頁生成簡化為可批次生產且可供人工核實的草稿。



產品詳情頁智能體

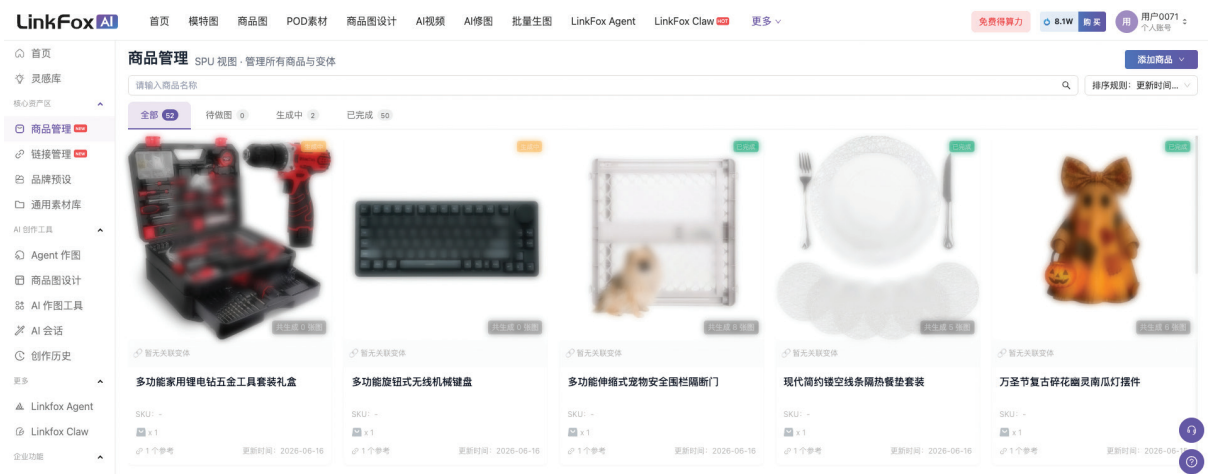
- **推廣管理。**有效的電商推廣需要持續分析海量的實時變量，例如關鍵字表現及不斷變化的轉化趨勢。人工管理此等流程效率極為低下，且往往導致廣告支出浪費。AI透過提供預測性分析及全天候自動優化功能，徹底改變該流程。憑藉此等功能，LinkFox提供高度智能化的推廣管理模塊。該模塊持續監測賣家店鋪內的廣告活動及推廣活動，並智能計算最優折扣率及安排推廣活動時間表，確保營銷工作完全符合各賣家的需求。

業 務



推廣管理

- 產品生命週期管理。在實際操作中，任何特定產品的信息本質上是分散的。當需要審查或迭代時，單單收集信息就會消耗大量時間。LinkFox的產品知識庫將這些分散的情報整合為每個SKU的統一營運檔案，當中包含產品屬性、目標人群、核心賣點、歷史創意素材、優化記錄及客戶反饋。這種結構化情境將新團隊成員的上手時間從三至六週縮短至幾分鐘，確保機構知識不因人員流動而流失，並使每個產品都能擁有其自身不斷演進的AI營運情境。



產品生命週期管理

業 務

定價模式

LinkFox通過按月及按年的分層預付訂閱計劃提供，每個層級均配有相應的額度分配。額度對應可用的token，較高層級的計劃提供更大的額度限額，並附有更多可供消耗的可用token。根據所選級別和算力需求，個人用戶的訂閱費通常為每月人民幣69元至人民幣699元。對於需要更多資源和協作功能的企業而言，可以提供年度團隊計劃，每年成本約為人民幣4,790元至人民幣19,162元。賣家亦可根據需要，在計劃分配之外購買額外額度。此結構允許賣家選擇符合其營運規模及需求的訂閱計劃，同時保留擴充規模的靈活性。未使用的額度將於適用的訂閱期結束時到期，且相關費用不予退還。我們於訂閱期內隨著額度的消耗確認LinkFox的收入，以反映我們向賣家提供AI智能體功能的情況。對於在訂閱期屆滿時仍未使用的任何額度，歸屬於該等未使用額度的訂閱費部分將於計劃屆滿時確認為收入。

案例研究

下文說明LinkFox對一家中型跨境電商賣家帶來的營運影響，該賣家在多個國際市場經營業務，並管理通常200個以上SKU的大型產品組合。

- 選品是任何電商營運的起點，也是風險最高的決策環節。LinkFox透過整合來自多個電商平台及第三方分析數據源的營運數據，將選品縮短至每個SKU約兩至四小時，並行運行四大分析引擎：市場容量評估、競爭格局解析、需求信號識別及風險篩選。
- 每個SKU都需要根據每個目標市場的視覺標準和消費者偏好製作本地化的營銷圖片、文案及設計素材。LinkFox的圖像與視頻內容創作引擎可縮短每個SKU的營銷內容生成流程所需時長。以工廠提供的原始產品照片和基本規格為基礎，該系統生成跨多種語言的平台兼容圖像、本地化文案和營銷素材，從而輸出適應每個市場的美學和格式要求。
- 除初始創建外，商品頁亦需要持續優化。LinkFox透過實時表現監控與調校實現流程自動化，將傳統模式下每個SKU需耗時兩至三天的人工操作減少到近乎即時的自動化優化。每個週期都會將結果反饋到系統中，逐步完善LinkFox對產品類別及市場的轉化驅動因素的理解。
- 每個SKU均維護一個動態的營運檔案庫，其中包含產品屬性、目標受眾、核心賣點、歷史創意素材、迭代記錄和顧客反饋。這使新團隊成員能在幾分鐘內掌握任何產品的完整營運歷史，而非傳統模式上需要數週才能完成新營運人員的入職培訓，確保無論團隊人員流動如何，機構知識都能得以保存。

業 務

關鍵營運數據

LinkFox自2023年推出以來，顯示出亮眼的業績。其訂閱者由2024年的約11.7千名增加至2025年的39.5千名，反映我們的場景化AI應用獲市場快速採用。此外，截至2026年5月31日，用戶已通過LinkFox完成逾85百萬次AI生成圖像請求，顯示我們的AI應用產品在實際操作場景中的活躍使用及廣泛適用性。下表載列我們於往績記錄期間LinkFox的關鍵營運指標：

	截至12月31日／截至該日止年度		
	2023年 ⁽¹⁾	2024年	2025年
平均月活躍用戶(千名) ⁽²⁾	不適用	14.8	47.3
訂閱者數量(千名) ⁽³⁾	不適用	11.7	39.5

附註：

- (1) LinkFox於2023年上線，隨後處於業務爬坡階段，因此於2023年並無具參考價值的營運數據。
- (2) 月活躍用戶指相關月份內使用LinkFox的用戶數。平均月活躍用戶乃按年度內各月的月活躍用戶總和除以12個月計算得出。
- (3) 訂閱者數量指於相關年度內任何期間訂閱我們產品的用戶。

研發及技術

自成立以來，為了支持我們的現有產品，同時推出新功能、新特性及新產品，我們已投入大量資源以提高我們的研發能力。於2023年、2024年及2025年，我們的研發開支分別為人民幣75.2百萬元、人民幣68.4百萬元及人民幣69.6百萬元。截至2025年12月31日，我們擁有一支超過200名經驗豐富的研發人員團隊。我們通過嚴謹的人才甄選流程組建了這支跨學科團隊，確保在人工智能、軟件工程及雲計算等關鍵領域具備廣泛的專業知識。

我們的研發工作致力於開發新產品並提升現有產品功能，以吸引新用戶及留住現有客戶群。我們的研發生命週期圍繞關鍵程序階段進行建構。首先，我們根據市場趨勢及客戶需求進行項目立項及需求分析，隨後進行產品設計、技術選型及原型開發，再進入迭代開發及多輪測試與驗證階段。內部審核完成後，我們對產品進行商業化部署。產品推出後，我們積極匯總用戶反饋，推動功能持續優化，從而確保我們產品的市場適應性及持續競爭力。

技術是我們持續擴張業務的基礎。多年以來，我們持續投入於核心技術開發的研發，以滿足電商企業各場景下的基本需求，包括多賬戶管理、網路接入、企業協作、瀏覽器安全、自動化執行及智能營運。以下核心技術支撐著我們的產品，提供基礎能力，使我們的客戶能夠實現安全、可擴展且智能的電商營運。

業 務

安全的營運技術

基於Chromium的瀏覽器內核工程能力

紫鳥瀏覽器建基於開源瀏覽器引擎Chromium，Google Chrome亦採用同一底層架構。我們圍繞瀏覽器內核、流程模型、數據存儲、插件系統、權限調用鏈路及安全策略執行機制進行持續研發，打造可供企業管理、審計及管治的受控操作環境。

在存儲層，我們重構了Chromium的原生存儲機制，對Cookie、本地存儲、IndexedDB、緩存、瀏覽器配置及會話數據進行了加密。結合密鑰管理及環境綁定，這將降低因設備遺失、文件複製或未經授權訪問所引發的數據洩露風險。在插件層，我們實施了准入控制、權限分級、運行時沙盒、行為監控及策略分發，支持按組織、角色、賬戶及業務場景進行精細化授權。在行為控制層，我們將安全策略直接嵌入到瀏覽器內核及權限調用鏈路，於執行層強制落實權限邊界，而非依賴使用者可規避的頁面級控制。

這種架構支持針對賬戶資產、頁面操作、數據導出、剪貼板訪問、截屏及自動化任務強制執行統一且無法竄改的安全策略。所有策略操作均於瀏覽器執行層進行驗證與攔截，並生成可供審計的操作紀錄，滿足企業對精細權限管理、內部風險控制及合規審計的需求。

瀏覽器虛擬化及運行時抽象化技術

跨境電商企業一般需要跨多個平台、店鋪、團隊及地區協調營運。為了應對此類複雜場景，我們開發了一個瀏覽器虛擬化及運行時抽象化系統，將瀏覽器環境、賬戶資產、會話狀態、權限策略、網路配置及審計事件抽象化為可統一管理的技術對象。該系統通過環境隔離、會話管理、配置分發、策略驗證及資產管理，來支持操作環境的標準化創建、配置、遷移、備份、共享和停用，降低因環境異常、操作衝突、權限濫用及數據洩露導致的業務不確定性。

紫鳥瀏覽器支持本地和遠程虛擬瀏覽器運行時。本地運行時將瀏覽器內核、環境配置、賬戶資產及安全策略存放於本地客戶端，適合高頻手動操作及本地設備訪問場景。遠程運行時將頁面渲染、任務執行、資源調度及安全隔離部署於雲端環境，適合遠程協作、自動化任務及AI智能體執行場景。兩種運行時共用統一環境、會話、權限、審計及任務模型，讓手動操作、RPA任務及AI智能體可於同一安全與管理框架下，在一致的瀏覽器環境中運行。

業 務

紫鳥瀏覽器亦提供軟件開發工具包（「**SDK**」）接口及應用程序編程接口（「**API**」），將瀏覽器環境管理、賬戶啟動、權限驗證、會話訪問及操作審計封裝為可供企業系統調用的標準界面。企業可將相關界面整合至ERP、CRM、工單系統或營運管理平台，讓內部系統直接調用受控的瀏覽器運行時，實現賬戶資產、員工權限、營運流程及安全審計的統一管理。

頁面級遠程瀏覽器隔離技術

傳統遠程瀏覽器架構以完整瀏覽器實例作為隔離單元，這會限制資源利用率、調度精細度及大規模任務併發能力。我們開發了頁面級遠程瀏覽器隔離技術，將各個瀏覽器標籤頁抽象化為獨立的遠程執行單元。每個標籤頁均運行於獨立雲端執行環境，並通過遠程渲染、輸入事件傳輸、會話狀態同步、頁面資源隔離及審計追蹤與使用者終端安全互動。除此之外，用戶還可在單個本地瀏覽器行程中操作多個標籤頁，每個標籤頁都無縫連接至一個不同、單獨的遠程瀏覽器環境。

相較於瀏覽器級隔離，此方法可實現更精細的資源調度、更高的計算資源使用率及更靈活的任務編排。使用者可於不同設備和地區無縫訪問自身工作環境，無需依賴固定終端設備。

該架構亦為AI智能體執行提供了底層支撐。通過將頁面抽象化為可安全調用、集中管理與審計的標準化執行單元，AI智能體可於隔離且受控的環境中執行瀏覽器操作及工作流程任務。該架構支持後續的多智能體協作、大規模雲端任務執行以及智能體原生瀏覽器運行時環境。

企業級安全治理及權限控制技術

跨境電商企業的核心資產包括店鋪賬戶、員工權限、營運數據、業務流程及操作記錄。為保護上述資產，我們打造了一個涵蓋身份、設備、環境、賬戶、插件、操作及數據的企業級安全治理系統。該系統提供了基於角色的權限分配、資產授權、策略分發、權限收回及多層級審批功能。結合設備信任管理、環境綁定、會話驗證及異常監控，該系統可以降低因人員流動、設備變更及權限濫用引發的營運風險。

網路穩定性及接入質量優化

跨境電商運營需要穩定可靠地接入相關電商平台系統。我們開發了網路穩定性監測及接入質量優化能力，以支持用戶在此類平台上的正常業務運營。我們的系統監控常用電商平台和業務域名的訪問質量及連接狀態，並識別諸如延遲波動、訪問中斷及服務不可用等問題。基於監測結果，系統可以調整接入策略並優化連接質量，以保持服務穩定性和用戶體驗。

業 務

我們還針對常用的電商平台及業務域名開發了域名解析優化能力。在若干情況下，公共域名解析服務可能會導致延遲增加或訪問失敗。我們的系統檢測域名解析質量，並在必要時調整解析結果，以提高訪問穩定性並減少服務中斷。

AI應用技術

AI會話級容器及沙盒運行時技術

隨著AI智能體從單輪互動演進為持續執行任務的工作流程，各個AI會話均需專屬運行時環境、上下文管理、工具加載以及資源生命週期管理。我們開發了會話級容器技術，將每個AI會話抽象化為可調度、可隔離、可恢復且可審計的雲端執行單元。每個會話可根據任務需求動態加載工具、瀏覽器運行時、文件上下文及數據連接，並在獨立沙盒內執行，該沙盒會針對文件訪問、網路接入、工具調用及代碼執行強制實施邊界控制。

為管理資源消耗，系統會根據會話狀態、任務進度及資源利用率對非活動會話容器執行暫停、快照及分層管理，而不會一直將其保持活動狀態。我們亦建立了一個快速會話恢復機制，可通過會話快照、歷史上下文、工具配置及任務狀態還原容器環境，讓AI智能體可跨設備、跨會話在短時間內恢復執行。此功能支持長時間運行的任務、多輪次的工作流程及跨設備的接續執行。

會話級容器技術與瀏覽器執行環境、頁面級遠程瀏覽器隔離、模型服務及企業權限治理協同工作，讓AI智能體可在受控沙盒內調用工具、訪問瀏覽器環境、讀取必要上下文及完成可審計的工作流程執行。

AI模型訓練及智能工作流程技術

LinkFox整合了我們在AI工作流程、垂直場景模型及自動化任務編排方面的能力。底層技術依托開源模型、行業數據及跨境電商業務場景，完成模型訓練、微調、評估、推理優化及工程部署。

我們針對多個垂直場景調整模型，包括商品信息解讀、平台規則解析、內容生成、廣告優化、客戶服務及數據分析。我們持續優化訓練數據、評估指標、推理成本及輸出穩定性，在控制成本的同時提升模型準確度和實用性。在工程層面，我們已開發模型部署、工作流程管理、輸出驗證及使用量追蹤功能，令模型可與其他企業系統及數據來源協同工作。此舉有助降低部署成本，同時滿足企業對數據安全、模型可審計性及監管合規性的各項要求。

業 務

傳統圖像算法及商品素材處理技術

我們持續投入非生成式傳統圖像算法研發。跨境電商商品素材處理對穩定性、一致性及批量處理能力要求極高。我們針對商品圖像處理場景開發了圖像分割、主體識別、背景去除、智能抠圖、服裝換色、色彩保留、邊緣優化及批量質檢等算法能力。

該等算法可解決多項技術難題，包括商品邊緣檢測、半透明材質、複雜背景、衣料褶皺、光照變化，以及批量處理下的色彩一致性問題。我們結合傳統計算機視覺算法與深度學習模型，得出穩定、可控且適合投入生產部署的結果。該等功能支持商品出圖、SKU素材處理、廣告素材生成前置處理及多平台產品詳情頁工作流。

雲原生基礎設施及可觀測性技術

我們採用雲原生分佈式微服務架構搭建整體技術基礎設施。該基礎設施有助於瀏覽器運行時、遠程瀏覽器隔離、網路調度、AI會話容器、AI模型服務、圖像算法服務及企業權限管理穩定運行。它可以按業務需求彈性分配計算、存儲、網路、容器及模型推理資源，從而支持大規模使用者併發訪問、遠程瀏覽器任務執行、AI會話恢復及AI工作流程調度。

在數據安全方面，我們設有多層防護機制，涵蓋身份驗證、權限控制、存儲層與傳輸加密、密鑰管理、操作審計及異常檢測。在穩定性方面，我們搭設了監控和預警、日誌分析、分佈式追蹤、容量管理、災難恢復及故障恢復系統，確保多地區、多任務及高併發環境下業務持續運行。

我們計劃持續投入瀏覽器內核工程、內核層安全策略執行、遠程虛擬瀏覽器、頁面級遠程隔離、AI會話級容器、AI模型訓練、傳統圖像算法、專屬DNS及雲原生基礎設施的開發，助力跨境電商企業向更加安全、穩定、智能和易於管理的營運模式升級。

銷售及營銷

於往績記錄期間，本公司絕大部分收入均來自中國，且我們的所有收入均來自直接向客戶銷售。我們在銷售產品時未與任何分銷商、銷售代理或其他第三方合作。截至2025年12月31日，我們設有150人的內部銷售團隊負責客戶獲取，並專設大客戶部門服務主要客戶。我們的銷售人員負責跟進及轉化營銷活動所獲取的潛在客戶（主要透過線上渠道，輔以線下業務拓展）。我們相信，直銷模式可讓我們於整個銷售週期內直接與客戶接洽，深入了解其營運需求，取得為產品迭代提供依據的第一手客戶意見，並維持統一的品牌定位、定價規範及服務質量。

業 務

我們的獲客策略利用線上及線下接觸點的多元化組合，以有效捕捉目標用戶群體。在數字層面，我們運用信息流廣告精準鎖定表現出特定店鋪管理需求的潛在用戶，同時於社交媒體平台（如小紅書及抖音）部署內容營銷策略以推動互動。為補充此數字觸達方式，我們通過於關鍵交通樞紐（包括高鐵站及公共交通網絡）的長期戶外廣告投放維持戰略性的線下形象。該等投放經審慎選址，以最大化對商務旅客及電商從業人員的曝光率，從而強化品牌識別。此外，我們的直銷團隊通過直接客戶拜訪及推薦計劃執行針對性舉措，並與營銷部門協調舉辦線下行業活動，促進品牌推廣及精準客戶識別。此外，我們與服務電商行業的權威意見領袖及培訓機構合作，以推廣我們品牌並於其各自受眾群體中觸達潛在客戶。

我們營運系統化的銷售工作流程，旨在優化轉化率及延長客戶生命週期價值。該流程遵循結構化路徑：潛在客戶開發、需求分析、付費轉化及售後留存。獲取潛在客戶線索後，我們的銷售人員會進行詳細的需求分析，以使我們的產品與客戶的特定營運挑戰相匹配，促成付費訂閱轉化。在整個過程中，我們直接與客戶訂立合約，其亦直接與我們結算付款。初始轉化後，我們聚焦於通過專注的留存策略及主動推薦機制推動經常性收入及有機增長，確保可持續的業務發展循環。

在持續提升客戶滿意度及改善服務質量的不懈努力中，我們維持一支專責的客戶支持及服務團隊，專注於實時解決問題，最終目標為提升用戶體驗及客戶黏性。此外，我們亦收集有關如何改進我們產品的反饋意見，並回應客戶建議。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲任何對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的客戶投訴。

客戶支持

為持續提升客戶滿意度及服務質量，我們通過設立客戶服務團隊及客戶成功團隊來提供客戶支持服務，這兩個團隊隸屬於我們的銷售部門。客戶服務團隊由具備多年相關客戶支持經驗的員工帶領，主要負責通過線上客服渠道處理用戶查詢及意見反饋；客戶成功團隊則負責維繫用戶關係及提升用戶留存率。我們已設立CRM系統，通過該系統及時記錄及跟進用戶反饋，我們認為此舉對維持售後服務質量至關重要。

我們認為完善的客戶服務及客戶成功體系是我們行業競爭優勢的核心要素，並致力為用戶提供高標準售後服務。我們通過多項關鍵指標評估線上客戶服務團隊表現，包括回應及正面反饋。

業 務

我們的生態

我們與電商價值鏈上的各類參與者互動，包括賣家、電商平台及其他電商服務供應商。我們將彼等視為以我們的產品為核心的單一營運生態中，彼此相互連結的參與者。透過我們的產品，我們為所有該等行業參與者創造價值，並豐富全球電商平台的市場生態。

我們的上游包括領先的雲端服務供應商與技術服務供應商，該等參與者共同提供雲端資源服務，為我們的網路基礎設施提供穩定性、可擴展性及安全性。在下游，我們服務的對象涵蓋廣泛且多元的電商賣家群體，主要包括從事電商的中小企業及個人經營者，以及依賴我們的產品來提升服務品質與營運效能的電商平台及其他電商服務供應商。我們的產品亦作為其他電商生態參與者（包括電商服務供應商）發佈廣告、提高其知名度及接觸相關用戶的渠道，進一步擴大了在我們的生態內所促成的互動。該等活動亦反映了我們用戶覆蓋範圍的商業價值，並為我們創造了額外的變現機會。

維護該等生態關係時，遵守適用的平台規則及我們的內部控制規定，對於我們產品與服務的穩定性及可信度至關重要。於往績記錄期間內，我們遵守了主要電商平台的適用規則與要求，以及本公司關於數據安全、訪問控制及保密性的內部政策、程序及員工行為規範。我們認為，該等合規措施有助於我們與生態合作夥伴維持穩定的關係，並鞏固我們產品與服務的可信度。

客戶

我們的客戶主要為跨境賣家，其訂閱我們的電商安全營運產品，其中多數是中小型企業及個體電商店鋪經營者。於往績記錄期間各年度，我們的大客戶貢獻的收入均不足總收入的1.0%，且該等客戶均為獨立第三方。於往績記錄期間各年度，我們並無依賴任何單一客戶獲得大部分收入。

我們與電商安全營運產品客戶訂立的銷售合約的主要條款載列如下：

- **服務範圍：**我們向客戶提供標準化電商安全營運產品及相關技術支持服務。
- **付款條款：**客戶須通過核准的付款渠道，按(i)預付，(ii)每月，或(iii)每年基準向我們付款。
- **退款：**對於未使用的訂閱期、升級或降級方案，或剩餘服務期限，我們均不向客戶退款。

業 務

- **終止：**合約可經雙方協議終止，或倘客戶出現重大違約（包括但不限於未能履行付款義務或其他嚴重違反適用法律的行為），我們可終止合約。終止會導致相關賬戶和所有相關內容被刪除。
- **知識產權：**我們保留產品中的所有知識產權，未經我們事先書面同意，客戶不得複製、仿製、轉讓、再許可，或以其他方式使用我們的任何知識產權。
- **隱私及數據保護：**為提供及改善服務，我們可能會收集、保留及使用客戶信息以及技術或診斷數據。除適用法律或主管當局要求、為保障我們、用戶或第三方的合法權益所必需，或提供必要服務所需的情況外，我們不會在未經通知的情況下披露個人資料。
- **免責聲明：**我們按「現狀」及「可提供狀態」基準提供產品及服務，概不作出任何明示或隱含的保證。我們不保證旗下產品或服務可符合客戶特定需求、運作不間斷、具備安全性或無錯誤，亦不保證所有故障將獲修復。客戶須自行承擔使用我們產品及服務的全部風險，並負責確保其使用行為符合所有適用法例、規例及用戶協議規定。

我們與LinkFox的客戶訂立協議的主要條款載列如下：

- **服務範圍：**我們以不可轉讓且非獨家的方式提供LinkFox，客戶可按自身需求選擇並訂閱一項或多項服務。
- **付款條款：**我們通過分級預付訂閱方案提供服務，方案期限為月付或年付，所有方案均包含固定credit（額度）配額，並可額外購買額度。未使用的額度於訂閱期屆滿後作廢，相關費用不予退還。
- **終止：**倘客戶違反協議、違反適用法律，或成為第三方投訴或申索的對象，我們可暫停或終止其賬戶。
- **知識產權：**我們保留LinkFox的全部知識產權，且任何使用LinkFox的行為均不構成對我們的知識產權或品牌的轉讓或許可。未經我們事先書面同意，客戶不得複製、仿製或以其他方式使用我們的任何知識產權。客戶授權我們使用其通過我們的服務上傳或傳輸的任何內容，並聲明其已從任何相關第三方權利人處取得所有必要同意。
- **AI生成內容：**客戶不得刪除、更改或隱藏我們標示於透過LinkFox生成的內容上的任何AI生成標籤，該標籤旨在表明該內容係透過生成式AI所產出。任何對AI生成內容的商業使用，均須遵守適用的廣告、商標及其他法律。

業 務

- **隱私及數據保護：**我們依照適用法律法規，在提供及改善服務所需的範圍內，收集、存儲及處理客戶的個人資料。除經客戶同意、為支持服務營運，或按適用法律要求外，我們不會向任何第三方分享客戶資料。
- **免責聲明：**我們按「現狀」及「可提供狀態」基準提供產品及服務，概不作出任何明示或隱含的保證。我們不保證旗下產品或服務可符合客戶特定需求、運作不間斷、具備安全性或無錯誤，亦不保證所有故障將獲修復。客戶須自行承擔使用我們產品及服務的全部風險，並負責確保其使用行為符合所有適用法例、規例及用戶協議規定。

截至最後實際可行日期，我們的董事、其聯繫人或任何股東（據董事所知擁有我們已發行股本5%以上者）概無於我們於往績記錄期間各期間的五大客戶中擁有任何權益。

供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括(i)雲端服務供應商，其為我們提供對技術平台運作至關重要的雲端運算基礎設施、數據存儲及服務器託管服務；及(ii)技術服務供應商，其為我們提供軟件開發工具、技術支持及其他輔助性技術服務。該等供應商共同構成了我們合作夥伴生態中不可或缺的一部分，支持我們的電商安全營運產品。雲端服務器費用分別佔本公司2023年、2024年及2025年銷售成本的約85.5%、86.9%及90.3%。

我們根據多項因素綜合考量來篩選供應商，包括服務品質、可靠性、可擴展性、定價競爭力、數據安全能力及行業聲譽。在與潛在供應商建立合作關係之前，我們會對其進行盡職調查評估，以檢視其技術能力、財務穩定性以及是否符合相關監管要求。我們會定期審閱並重新評估現有供應商，以確保彼等持續符合我們的營運標準及業務需求。

我們積極管理與供應商的關係，以減低服務中斷的風險。我們的關鍵措施包括(i)就主要服務需求與多家合資格供應商維持合作關係，以避免過度依賴任何單一供應商；(ii)定期進行績效審查及服務水準評估；及(iii)與主要供應商簽訂包含服務連續性條款及明確界定之服務水準承諾的合約。於往績記錄期間，我們並未遭遇來自供應商的任何重大服務供應中斷。我們相信，我們與主要供應商維持著良好且穩定的業務關係，且預期在相近條款的前提下，確保服務供應持續進行不會遇到任何重大困難。

我們與雲服務供應商所訂協議的主要條款載列如下：

- **服務範圍：**我們的供應商向我們提供雲服務，並負責根據雙方協定的技術規範配置和開通雲服務器。

業 務

- **付款條款：**費用通常按月以銀行轉賬方式結算，供應商開具發票後，我們將於收到發票後10個工作日內結算相應金額。
- **期限：**我們與供應商的協議通常有一至三年的固定期限。
- **保密：**各方必須對因協議而取得的另一方的專有資料保密，這些資料通常包括客戶資料、未公開的財務資料、產品和業務計劃以及銷售、營銷和定價資料。保密義務在協議終止後仍然有效。

於往績記錄期間各年，我們的五大供應商於2023年、2024年及2025年合共分別佔我們總採購額的52.1%、43.5%及38.7%。於往績記錄期間各期間，我們的最大供應商於2023年、2024年及2025年分別佔我們總採購額約21.5%、14.4%及14.5%。我們的最大供應商提供雲服務，我們的電商安全營運產品乃以此為基礎。

下表載列於往績記錄期間各年我們五大供應商的詳情。

截至2023年12月31日止年度

供應商	背景	所購產品或服務	信貸期	業務關係 開始(自)	採購金額 (人民幣千元)	佔同期 採購總額 百分比
供應商A	一家總部位於美國的上市公司，主要 在全球範圍內提供雲計算及人工智 能服務。	雲服務	30天	2022年	37,194	21.5
供應商B	一家總部位於中國的上市公司，主要 提供全棧雲服務。	雲服務	30天	2019年	26,972	15.6
供應商C	一家總部位於中國的上市公司，主要 提供雲計算服務。	雲服務	30天	2019年	8,933	5.2

業 務

供應商	背景	所購產品或服務	信貸期	業務關係 開始(自)	採購金額 (人民幣千元)	佔同期 採購總額 百分比
供應商D	一家總部位於中國的上市公司，主要提供雲計算、大數據、AI計算服務、企業雲遷移及管理、數據存儲及處理服務。	雲服務	30天	2021年	8,638	5.0
供應商E	一家總部位於中國的上市公司，主要提供計算、存儲、數據庫、大數據、人工智能、網路安全、雲原生及企業應用服務。	雲服務	30天	2019年	8,260	4.8
總計					89,997	52.1

截至2024年12月31日止年度

供應商	背景	所購產品或服務	信貸期	業務關係 開始(自)	採購金額 (人民幣千元)	佔同期 採購總額 百分比
供應商B	一家總部位於中國的上市公司，主要提供全棧雲服務。	雲服務	30天	2019年	32,545	14.4
供應商A	一家總部位於美國的上市公司，主要在全球範圍內提供雲計算及人工智能服務。	雲服務	30天	2022年	28,370	12.6

業 務

供應商	背景	所購產品或服務	信貸期	業務關係 開始(自)	採購金額 (人民幣千元)	佔同期 採購總額 百分比
供應商E	一家總部位於中國的上市公司，主要提供計算、存儲、數據庫、大數據、人工智能、網路安全、雲原生及企業應用服務。	雲服務	30天	2019年	19,292	8.6
供應商D	一家總部位於中國的上市公司，主要提供雲計算、大數據、AI計算服務、企業雲遷移及管理、數據存儲及處理服務。	雲服務	30天	2021年	9,544	4.2
供應商F	一家總部位於中國的私營公司，主要提供電信增值服務、數據處理及存儲支持服務，以及信息系統運行維護服務。	雲服務	30天	2024年	8,287	3.7
總計					<u>98,038</u>	<u>43.5</u>

業 務

截至2025年12月31日止年度

供應商	背景	所購產品或服務	信貸期	業務關係 開始(自)	採購金額 (人民幣千元)	佔同期 採購總額 百分比
供應商B	一家總部位於中國的上市公司，主要提供全棧雲服務。	雲服務	30天	2019年	47,033	14.5
供應商A	一家總部位於美國的上市公司，主要在全球範圍內提供雲計算及人工智能服務。	雲服務	30天	2022年	36,167	11.2
供應商E	一家總部位於中國的上市公司，主要提供計算、存儲、數據庫、大數據、人工智能、網路安全、雲原生及企業應用服務。	雲服務	30天	2019年	21,530	6.6
供應商G	一家總部位於中國的上市公司，主要提供數字雲服務及軟件。	雲服務	30天	2020年	10,933	3.4
供應商D	一家總部位於中國的上市公司，主要提供雲計算、大數據、AI計算服務、企業雲遷移及管理、數據存儲及處理服務。	雲服務	30天	2021年	9,604	3.0
總計					<u>125,267</u>	<u>38.7</u>

業 務

於往績記錄期間，我們的兩大供應商為供應商A及供應商B，兩者均為向我們提供雲服務的獨立第三方。供應商A分別佔我們於2023年、2024年及2025年總採購額的21.5%、12.6%及11.2%，於2023年為我們的最大供應商，於2024年及2025年為我們的第二大供應商。供應商B分別佔我們於2023年、2024年及2025年總採購額的15.6%、14.4%及14.5%，於2023年為我們的第二大供應商，於2024年及2025年為我們的最大供應商。

自建立合作關係以來，我們一直與供應商A及供應商B維持穩定合作。作為業內領導者，這兩家供應商極為重視維護其品牌聲譽，並致力於提供優質可靠的服務。在過往的營運過程中，我們與彼等建立了堅實且穩定的關係，且我們目前並未察覺任何跡象或情況顯示該等合作關係將無法在正常的業務運作中持續下去。儘管於往績記錄期間歸屬於供應商A及供應商B的採購額佔比偏高，我們認為並無對該等供應商或任何其他雲服務提供商構成重大依賴。我們所採購的雲服務屬通用標準服務，我們認為現時國內及國際市場均有充足的替代雲服務提供商，倘我們需要更換服務提供商，有關替代提供商可及時提供同等服務，且不會產生巨額成本。因此，倘我們與供應商A或供應商B的合作出現中斷、終止或受到其他重大影響，我們可在合理時間內將雲服務採購轉移至替代提供商，不會產生巨額額外開支，亦不會對日常營運造成重大干擾。

於往績記錄期間各年度，我們的五大供應商亦均非我們的客戶。於往績記錄期間，我們並無與供應商發生任何重大爭議，亦無因供應商而導致任何重大營運中斷。截至最後實際可行日期，我們的董事、其聯繫人或任何股東（據董事所知擁有我們已發行股本5%以上者）概無於我們於往績記錄期間各期間的五大供應商中擁有任何權益。

電商平台

作為圍繞主要電商平台之更廣泛生態系統中的關鍵參與者，我們已與該等平台建立並維持了緊密的合作關係。該等平台均認可我們是備受重視的生態合作夥伴，其產品及服務能與平台自身的產品相輔相成，並加以提升。截至最後實際可行日期，我們的產品接軌超過140個主流電商市場，反映了我們技術整合能力的廣度與深度。

從業務角度來看，我們與電商平台保持密切且持續的溝通，以確保我們的產品始終與時俱進，並能因應該等平台不斷演變的特色、功能及營運需求。我們的產品開發與迭代週期皆密切參考平台界面、標準及服務規格的更新內容。該持續的對話讓我們得以及時調整產品組合，確保我們的客戶（即依賴我們產品的商家與賣家）能夠獲得與其經營的平台完全相容且針對該平台進行優化的工具。

業 務

我們與電商平台之間的合作關係，已透過該等平台授予我們的各項認證、獎項及合作夥伴資格獲得認可。下表載列截至最後實際可行日期，我們從電商平台獲得的若干認可：

獎項／認可	頒發年份	平台
TikTok Shop優質招商服務商.....	2025年	TikTok Shop
2025年度成長之星合作夥伴獎.....	2025年	亞馬遜
新興站點推廣大使.....	2024年	亞馬遜
TikTok Shop美區跨境自運營2024年 第二季度優秀招商合作夥伴.....	2024年	TikTok Shop
乘風黑馬獎.....	2024年	亞馬遜
卓越領航獎.....	2024年	亞馬遜
銳意進取獎.....	2024年	亞馬遜
速賣通官方優秀合作夥伴.....	2024年	速賣通
美客多2024年優秀商務合作夥伴.....	2024年	美客多
SHEIN優質生態夥伴.....	2024年	SHEIN
Wish 2023年度生態共贏夥伴.....	2023年	Wish
合作夥伴獎.....	2023年	Shopee

競爭

我們在中國面臨來自其他電商安全營運產品提供商的競爭。該等電商安全營運產品提供商通過多種方式爭奪市場份額，包括通過與電商平台緊密聯繫加強對目標客戶的觸達、與電信運營商及雲服務供應商建立合作生態系統、採取具競爭力的定價策略，以及持續提升用戶體驗。我們在中國電商安全營運產品行業面臨的主要挑戰包括賣家對系統穩定性及服務可靠性的高要求、監管不確定性，以及需要持續投入技術以升級及維持系統兼容性。我們相信，我們的產品供應及業務策略使我們處於有利地位在該行業中有效競爭。隨著我們的業務增長及產品品類擴大，特別是我們推出電商AI應用產品LinkFox，我們可能面臨更激烈的競爭。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務、行業及營運有關的風險－倘我們未能提升產品及有效競爭以吸引及留住客戶，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。」有關我們所經營行業的詳情，請參閱「行業概覽」。

業 務

僱員

截至2025年12月31日，我們共有470名僱員，全部均位於中國內地。下表載列按職能劃分的僱員人數：

職能	按職能劃分的 僱員人數	百分比 (%)
研發	201	42.8
銷售	150	31.9
行政及營運	63	13.4
客戶支持	56	11.9
總計	470	100.0

我們成功與否取決於吸引、留聘及激勵合資格人才的能力。作為人力資源策略的一部分，我們向僱員提供具競爭力的薪金、按表現發放的現金花紅及其他激勵措施。因此，我們在吸引及留聘核心僱員方面擁有良好往績記錄。我們主要通過內部轉介及第三方招聘網站等在線渠道在中國招聘僱員。作為我們的一項政策，我們為新僱員提供完善的培訓計劃。我們相信該等計劃能有效使其具備我們所要求的技能及職業操守。我們亦根據不同部門僱員的需求，定期提供線上及線下的定製化及專業培訓。

根據中國勞動法的規定，我們與僱員簽訂個別僱傭合約，當中涵蓋薪酬、花紅、僱員福利、工作場所安全、保密義務、不競爭承諾及終止僱傭關係的情形等事宜。我們亦按照中國法規參與各地市及省級政府設立的各項僱員社會保障計劃，包括公積金、養老保險、醫療保險、工傷保險及失業保險。

我們成立了工會，以促進僱員福利。我們相信，我們與僱員維持良好工作關係，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大勞資糾紛，亦無在招聘營運人員方面遇到任何困難。

知識產權

我們重視知識產權，因其對我們的業務營運至關重要。我們主要依賴專利、版權、商標、商業秘密、不正當競爭法以及合約權利（如保密協議）的組合來保護我們的知識產權。截至最後實際可行日期，我們已提交278項專利申請並註冊11項專利。同日，我們亦擁有162項著作權（包括157項軟件著作權）、75個商標及104個域名。有關我們重大知識產權的詳細資料，請參閱「附錄六－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」。

業 務

除提交專利及商標註冊申請外，我們實施一系列全面措施以保護我們的知識產權。我們的僱員在受僱於我們期間產生的所有發明、商業秘密、開發成果及其他工藝均屬我們的財產，僱員須向我們轉讓其可能對該等作品聲稱擁有的任何所有權。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在中國並無牽涉任何重大爭議或遭第三方提出有關侵犯其知識產權的索償。

數據隱私及數據安全

我們於業務過程中收集及存儲的數據範圍主要包括客戶的移動電話號碼，以及其註冊及登錄時的用戶賬戶信息。在處理任何個人信息前，我們會向數據當事人出示我們的隱私政策，並僅在當事人閱讀並明確同意該政策後，才會處理其個人信息。我們的隱私政策訂明，我們在收集及處理個人信息時將遵循合法、正當及必要原則，且僅在具備合法依據的情況下，才會收集及處理此類信息。該等數據由我們存儲、控制及處理，目的是向客戶提供服務。與傳統的本地部署軟件（數據通常存儲於用戶自身的服務器）不同，我們的數據一般存儲於雲端服務器。為確保數據隱私及安全，我們規定必須獲得用戶授權後方可訪問用戶數據。該等數據由客戶委託我們存儲，我們根據客戶的指示作為受託數據處理者行事。我們的數據存儲系統採用以下保存期限：(i)受法定最短保存期限規限的數據，根據適用法律規定保存；(ii)未受任何法定保存期限規限的數據，按照我們的業務需求所釐定的該等期間保存；及(iii)按照客戶指示或受其委託處理的數據，將依照其指示、適用合約安排及適用法律規定刪除。

誠如我們的中國數據合規法律顧問所告知，《個人信息保護法》（「《個人信息保護法》」）並無界定「持有」的定義，但界定了「個人信息處理者」的定義，是指在個人信息處理活動中自主決定處理目的、處理方式的組織、個人。此外，《個人信息保護法》亦規定，個人信息處理者委託他人代表其處理個人信息的，應當與受託方訂立協議。受託方僅能根據協議處理該等個人信息，不得採取超出協議範圍的任何個人信息處理活動，並必須在協議終止、未生效、無效、被撤銷或被解除時刪除或返還該等個人信息。基於上述，關於我們客戶的客戶的個人信息，在此類信息由我們的客戶通過我們的產品提供給我們或由其存儲的範圍內，我們通常不會獨立決定處理該等個人信息的目的或方式。相反，我們根據客戶的指示，作為受託方或服務提供商行事。

我們的所有客戶數據均經加密，除收集我們客戶僱員的有限個人信息用於業務聯繫及按照客戶指示處理數據外，我們並不擁有亦不收集客戶的任何原始數據，亦不將客戶數據存儲於本地服務器。

業 務

數據安全及保護是我們的首要任務之一。就此，我們已制定嚴格的數據保護及信息安全政策，以確保嚴格遵守適用法律、法規及現行行業慣例。我們已實施全面的內部政策以保護數據隱私及安全，旨在確保數據及信息安全，並確保遵守所有適用法律法規。

我們實施健全的內部身份驗證及授權系統，以確保我們客戶的保密及敏感數據僅可供經授權人員作授權用途存取。我們設有清晰嚴格的授權及身份驗證程序及政策。我們的僱員僅可訪問與其職責直接相關及必要的數據，並須驗證授權。

我們已參考數據安全要求、國家標準及行業最佳慣例建立全方位信息系統，並擬持續於數據安全及隱私保護方面投入大量資源。我們的信息系統應用多層防護措施，包括內部和外部防火牆，以識別及防禦安全攻擊。我們已取得多項信息安全、隱私及合規認證／驗證，證明我們數據保護技術的安全性及可靠性。我們並未收到來自國家或地方網信辦或其他監管機構的任何通知，要求我們履行《網絡安全審查辦法》所規定的義務，亦未被指定為關鍵信息基礎設施運營者。我們亦未收到任何關於我們的網絡設施或信息系統被指定為關鍵信息基礎設施的通知。在香港上市並不屬於《網絡安全審查辦法》所界定的「赴國外上市」範疇，故我們無需就香港[編纂]主動提交網絡安全審查申請。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未收到來自國家或地方網信辦，或中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心就網絡安全審查發出的任何查詢、通知、警告或處罰。綜上，本次發行及[編纂]並不涉及任何需要國務院相關部門出具網絡安全審查意見的情況。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未經歷任何重大數據洩露、遺失或違規事故，亦未遭受任何政府調查或處罰。此外，通過我們於中國營運的產品所收集及產生的個人信息，均存儲於位於中國境內的服務器，且不涉及任何跨境數據傳輸。基於上述情況，我們的中國數據合規法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司的產品及營運在所有重大方面均符合有關數據隱私、網絡安全及個人資料保護的適用中國法律法規。

保險

我們認為我們的保險保障足夠，因為我們已投購中國法律法規所規定及符合我們行業商業慣例的所有強制性保險。我們與僱員相關的保險包括中國法律法規規定的養老保險、生育保險、失業保險、工傷保險及醫療保險。我們亦為經常因公出差的僱員及我們的清潔人員投購團體意外保險。

業 務

按照一般市場慣例，我們並無投購任何業務中斷保險或產品責任保險，此等保險並非中國法律所強制規定。我們並無投購主要人員人壽保險、涵蓋我們的網路或信息技術系統損害的保單，亦無就我們的物業投購任何保險。請參閱本文件「風險因素—與我們的業務、行業及營運有關的風險—我們可能沒有足夠的保險覆蓋來彌償潛在的責任或損失，若發生此類責任或損失，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響」一節。於往績記錄期間，我們並無就我們的業務提出任何重大保險索償。

環境、社會及管治

我們致力成為負責任的企業公民，並在環境、社會及管治（「ESG」）事宜上付出重大努力，為利益相關者創造可持續價值。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因違反健康、安全或環境法規而遭受任何罰款或其他處罰。

環境

鑒於我們作為科技公司的業務性質，我們並無營運任何生產設施，亦無對環境造成任何重大影響。因此，我們並無面對重大環境風險。然而，作為我們ESG承諾不可或缺的一部分，我們一直致力於環保生產、變革及可持續發展。

我們亦已於工作場所及日常營運中採取環保措施，例如主要使用電子簽署方式簽立合約、鼓勵僱員實行無紙化工作流程、利用電子渠道進行內部溝通以減少浪費、在不使用時關閉所有電子設備及燈光、安裝節能燈具，以及嚴格控制空調使用。

為配合我們的可持續發展願景，我們在用電等方面監察我們的環保表現。於2025年，我們主要辦公室的總耗電量為743.4千千瓦時，相當於每百萬元（人民幣）收入1.1千千瓦時。我們的範圍1碳排放由2023年的8.5噸當量增加至2024年的11.2噸當量，並進一步減少至2025年的10.1噸當量，而我們的範圍2碳排放由2023年的224.6噸當量增加至2024年的267.5噸當量，並進一步增加至2025年的320.4噸當量。我們的每單位收入總碳排放由2023年每百萬元人民幣0.8噸當量持續減少至2024年的0.6噸當量，並進一步減少至2025年的0.5噸當量。我們預期將2030年每單位收入總碳排放維持在不高於2025年的水平，並考慮到我們的過往表現及整體業務前景，目標為持續提升營運中的電力消耗效率，以履行我們的環境及社會責任。

此外，為減少間接排放，我們在甄選第三方雲服務供應商時，會嚴格評估關鍵環境因素，包括其數據中心使用的可再生能源比例、電能使用效率指標及碳中和承諾，並優先與在該等方面表現出色的供應商合作。我們計劃於[編纂]後啟動範圍3溫室氣體排放的評估。

業 務

除上述措施外，我們認識到應對氣候變化風險的重要性。參考氣候相關財務信息披露工作組框架的建議，我們評估了適用於我們業務的氣候相關風險，識別了實體風險和轉型風險，並採取了相應的管理措施。對於極端天氣事件等實體風險，我們的行政部門在颱風或其他惡劣天氣條件下及時向員工發出安全警報，以確保安全通勤或避難安排。對於低碳經濟轉型帶來的轉型風險，我們優先採購清潔能源，並持續優化核心算法和數據中心冷卻基礎設施的能效，以減少營運碳足跡。我們已對氣候相關風險進行初步評估，並擬進一步制定涵蓋風險分類標準、應對程序、指定責任部門及規定應對時限的書面管理指引。

社會責任

截至2025年12月31日，我們共有470名員工，其中55.3%為男性，44.7%為女性，2025年我們的員工流失率為24.3%。我們已採納一套社會政策，以創造健康的工作環境。例如，我們向僱員提供管理及招聘培訓。我們亦定期進行安全檢查及演習，為僱員提供安全培訓，並持續監察工作場所的安全風險。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無嚴重違反適用職業健康及安全法律及法規的情況，且我們並無經歷任何導致傷亡的重大工作相關事故。

就我們的企業管治而言，我們已實施反欺詐管理政策，以應對腐敗、洗錢及賄賂。該政策亦依法保障我們僱員的舉報權利。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無針對我們或我們的任何董事及僱員提起的任何有關腐敗行為的法律程序。

管治

我們已建立一個由董事會及ESG工作小組組成的兩層ESG管治架構，以監督我們的ESG舉措。我們的董事會對ESG策略、目標及合規監督承擔最終責任，並監察ESG策略實施及資源配置的有效性。ESG工作小組由相關業務及職能部門的代表組成，通過追蹤ESG相關監管動態、收集及審閱關鍵ESG數據、協調內部ESG舉措以及促進對適用ESG披露要求的合規性，為我們的董事會提供支持。

鑒於我們的業務性質，我們並無運營任何生產設施，亦無對環境或氣候造成任何重大威脅。我們亦無面對重大健康、安全、環境或氣候相關風險。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無產生與ESG相關的重大資本開支或合規成本。我們亦預期於可見將來不會產生與氣候相關的重大資本開支或合規成本。

業 務

物業

我們並無擁有任何物業。截至最後實際可行日期，我們在福州及我們營運所在的若干其他城市租賃物業，總建築面積約為6,711.9平方米。我們租賃的物業用作上市規則第5.01(2)條所界定的非物業活動，並主要用作辦公室用途。

根據適用的中國法律及法規，物業租賃協議須向中華人民共和國住房和城鄉建設部的地方分支機構辦理登記。該等租賃的登記將需要我們的出租方配合。截至最後實際可行日期，我們並未就全部六項租賃物業取得租賃登記，主要由於難以促使我們的出租方配合登記該等租賃。我們將採取所有切實可行且合理的步驟以確保該等租賃獲得登記。據我們的中國法律顧問告知，租賃協議未經登記不會影響該等租賃協議的效力。根據相關中國法律及法規，我們可能會被相關政府主管部門命令在規定期限內登記相關租賃協議，否則我們可能會被處以每項未登記租賃人民幣1,000元至人民幣10,000元不等的罰款。截至最後實際可行日期，我們並未收到任何該等要求，亦未受到相關政府主管部門的任何該等罰款。

截至最後實際可行日期，我們一項租賃物業的出租方未能提供物業所有權證書，這可能會對我們未來繼續使用該物業的能力造成不利影響。倘因該等物業的產權負擔或政府行動而產生糾紛，我們可能在繼續租賃該等物業方面遇到困難，並可能需要搬遷。我們預計不會耗費大量時間尋找，亦不會產生大量成本將我們的營運搬遷至鄰近的同類替代物業。本公司董事認為，搬遷不會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

截至最後實際可行日期，我們租賃的物業概無單項物業的賬面值達我們綜合總資產的15%或以上。因此，根據上市規則第5章及香港法例第32L章《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵從公司（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，該條文要求就本集團所有土地或樓宇權益作出估值報告。

牌照、批准及許可證

我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已從相關主管部門取得對我們業務營運屬重大的所有必要牌照、批准及許可證，且該等牌照、許可證及證書在中國內地均持續全面有效。

法律程序及合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何我們認為會對業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規產生重大不利影響的實際或待決法律、仲裁或行政程序（包括任何破產或接管程序）。然而，我們可能不時於日常業務過程中牽涉各類法律或行政索償及程序。

業 務

我們須遵守我們經營所在司法管轄區監管機構頒佈的各項監管規定及指引。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何我們認為會對業務、經營業績、財務狀況或聲譽產生重大不利影響的導致罰款、執法行動或其他處罰的重大不合規事件。我們的董事認為，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的所有相關法律法規。

此外，我們所從事的跨境電商行業，本質上與國際貿易流通息息相關，可能受貿易政策、關稅制度、海關要求及相關監管政策變動的影響。例如，於2025年，美國對從中國等眾多國家進口的大量商品多輪加徵關稅，中國亦出台報復性關稅作為回應。此類措施對若干進口商、出口商及全球供應鏈參與者帶來不確定性。儘管存在上述情況，網上零售業務的擴張、採購渠道的多元化、靈活的物流網絡，加上消費者對價格具競爭力商品的持續需求，令跨境電商平台及賣家整體持續受惠。因此，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，貿易緊張局勢或相關關稅措施並未對我們的業務營運、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。我們將持續監測國際貿易及關稅政策的發展，適時調整營運戰略，降低業務潛在風險。另請參閱「風險因素－與我們的業務、行業及營運有關的風險－當前國際貿易中的緊張局勢以及不斷加劇的政治緊張局勢可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生不利影響。」

風險管理及內部監控

我們維持著我們認為適合本公司業務營運的風險管理及內部控制體系，並致力於持續完善該等體系。[編纂]後，本公司董事會將負責建立及更新該等體系，而高級管理人員則負責監督各附屬公司及職能部門的日常執行情況。

在信息系統及數據安全方面，我們已採納涵蓋數據收集、使用、共享、傳輸、存儲、備份、銷毀及轉移，以及個人信息保護評估、數據分類、保留與刪除、事故響應及災難復原等的政策與技術防護措施。基於角色的最低權限存取控制、敏感信息的加密或脫敏處理、定期權限審查、備份與業務連續性措施、滲透測試與漏洞掃描，以及定期的安全培訓，皆有助於維持系統穩定性，並降低數據丟失或未經授權訪問風險。在財務報告方面，針對關鍵報告事項所設計的內部控制及書面審查與批准程序，旨在提升財務資料的準確性、完整性、及時性與可靠性，強化職責分工，並減少錯誤或遺漏。在合規與知識產權方面，我們的法律部門依據既定的合同、授權、許可及知識產權管理程序，審查商業協議與交易對手、監控法律動態、管理政府備案事宜，並監督商標、著作權及專利相關事務。本公司的人力資源管控涵蓋招聘、培訓、績效、薪酬、行為準則、保密、利益衝突及紀律處分等層面，並輔以反賄賂與反腐敗政策、舉報渠道及定期的合規與信息安全培訓。本公司內部審核部門負責評估與監督上述安排，識別並協助預防錯誤、詐欺及不合規行為，並作為持續審查風險管理有效性的一部分，跟進管理層的建議。