

## 業 務

### 概覽

我們是中國領先的靈活用工平台，向餐廳、零售、茶飲及咖啡，及酒店等不同行業的企業提供解決方案。在有效應對與勞動力需求大幅波動（此為相關業務運營的固有性質）相關挑戰的同時，我們的平台使靈活就業人員能夠享受快速匹配，獲得可靠的報酬，以及便捷處理過往繁瑣且勞動密集的日常事務。根據灼識諮詢的資料，按2025年收入計，我們是中國最大的靈活用工平台。截至2025年12月31日止年度，我們已服務約440,000名靈活就業人員，錄得逾16.7百萬打卡人次，為該等靈活就業人員帶來近人民幣5,000元的人均年收入增長，其中打卡五次或以上的靈活就業人員佔總數的73.4%。

截至2025年12月31日止年度，我們已通過靈工打卡為319家企業客戶提供一站式靈活用工解決方案，根據灼識諮詢的資料，其中包括中國餐飲行業前十強公司中的五家、中國零售行業前十強公司中的五家，以及按收入計全球排名前五的酒店集團中的四家。截至2025年12月31日止年度，我們將關鍵客戶的留存率保持在100.0%，且關鍵客戶金額留存率則為180.5%。

此外，根據灼識諮詢的資料，按2025年收入計，我們運營中國最大的靈活用工招聘平台，即青團社。該平台是我們一站式靈活用工解決方案業務的重要補充。截至2025年12月31日，我們的青團社擁有近2.0百萬家註冊企業客戶及近57.0百萬名註冊用戶。

於往績記錄期間，我們的收入由2023年的人民幣463.4百萬元增加至2025年的人民幣2,435.2百萬元，複合年增長率為129.2%。其中，來自我們靈工打卡一站式靈活用工解決方案的收入由2023年的人民幣350.7百萬元增加至2025年的人民幣2,300.0百萬元，複合年增長率為156.1%，彰顯了我們強勁的技術研發能力以及市場對我們服務日益增長的需求。

### 我們的技術里程碑與行業領先地位

我們將技術研發與創新的核心聚焦於解決靈活用工生態系統中所有利益相關方的具體需求與痛點。因此，我們基於大數據分析及AI，打造了覆蓋多個行業從招聘到管理再到激勵的全流程的一站式綜合解決方案能力，從而確立了行業領先地位。這使我們能夠持續引領市場，實現行業首創的技術突破並保持商業領先。

- 2026年
- 2026年6月，我們的每日高峰打卡人次超過100,000。
  - 我們與復旦大學經濟學院合作，共同成立復旦大學數智經濟與就業研究中心，透過該中心研究中國新經濟下的勞動力市場轉型、創新就業及勞動力市場治理，進一步深化產學研合作，鞏固我們在靈活用工行業的領先地位。

我們與復旦大學合作發佈《服務業靈活就業發展與創新實踐白皮書》，借鑒教育部重大研究項目「就業評估機制研究」。

---

## 業 務

---

- |                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2025年           | <ul style="list-style-type: none"><li>● 於2025年，我們推出小靈，這是一款AI Agent，可將涉及靈活用工的關鍵任務轉化為對企業客戶及個人用戶而言無縫、智能且高度定製化的體驗。小靈以協同操作的方式運作，能夠以高度智能化的方式調用我們平台的合適工具及功能；我們亦推出「行業聯盟」，實現靈活就業人員累積經驗的跨企業認可。</li><li>● 2025年，我們的每日高峰打卡人次超過76,000。</li><li>● 我們與中國勞動和社會保障科學研究院聯合發佈《2025年靈活用工平台就業發展報告》，我們的市場銳見、技術驅動解決方案及趨勢分析獲得多家機構與部門的認可。</li></ul> |
| 2021年–<br>2024年 | <ul style="list-style-type: none"><li>● 我們的每日高峰打卡人次從2021年的1,300多人增至2022年的2,900多人，再增至2023年的13,000多人，並進一步增至2024年的38,000多人。</li><li>● 2021年，我們推出「加薪券」功能，為靈活就業人員提供透過個人努力累積的額外激勵，從而提高其收入水平；我們亦推出「搶班崗位」功能，根據灼識諮詢的資料，其基於優質任務數據利用大數據分析，並在業內首次實現靈活就業人員與任務的匹配，進一步提升用戶體驗及產品競爭力。</li></ul>                                            |
| 2019年–<br>2020年 | <ul style="list-style-type: none"><li>● 2020年，我們推出業內創新的「收入秒結」，使靈活就業人員能夠在完成任務下班後即時獲得報酬。</li></ul> <p>2020年，我們的每日高峰打卡人次超過100。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 2019年，我們推出靈工打卡並推出「線上投保」功能，開創了靈活就業人員按日投保的先河，為其提供保障。</li></ul> <p>2019年，我們的青團社註冊用戶數量超過1,000萬人。</p>                                                  |
| 2013年–<br>2018年 | <ul style="list-style-type: none"><li>● 2018年，我們與浙江省人才市場共建浙江大學生就業實習平台，將我們的平台技術及產品能力延伸至公共就業服務場景，實現企業服務及政府服務的雙重擴張。</li><li>● 2017年，我們的青團社平台註冊用戶數量超過100萬人。我們完成從信息化匹配到數據驅動智能匹配的升級，為規模化發展建立了技術及用戶壁壘。</li></ul>                                                                                                                 |

---

## 業 務

---

- 2014年，我們推出青團社(一個技術驅動的靈活用工招聘平台)，協助企業客戶及靈活就業人員實現任務機會與靈活就業人員的精準匹配。此舉推動靈活用工招聘從信息化匹配升級為數據驅動匹配，並為我們後續的規模化發展奠定基礎。
- 本公司於2013年成立。

### 競爭優勢

#### 領先技術賦能的靈活用工平台

我們是中國領先的靈活用工平台，為餐廳、零售、茶飲及咖啡，以及酒店等眾多行業的企業提供一站式靈活用工解決方案。我們的領先市場地位得益於我們的技術能力及深厚的行業洞察，透過該等優勢，我們成功將一站式靈活用工解決方案中廣泛的非標準化元素轉化為標準化解決方案，並以先進技術成果(包括工具及功能模塊)為支撐，提供可預測結果。

根據灼識諮詢的資料，按2025年收入計，我們是中國最大的靈活用工平台。根據灼識諮詢的資料，我們的市場領導地位進一步體現在我們廣泛的企業客戶基礎上，包括中國餐飲行業(包括餐廳及茶飲及咖啡)前十大公司中的五家、中國零售行業前十大公司中的五家，以及按收入計全球前五大酒店集團中的四家。我們以先進技術為支撐的數據驅動解決方案，已證明是有效應對阻礙靈活用工恰當發展之挑戰的寶貴基礎，同時提升其對企業客戶及個人用戶的價值貢獻，為企業客戶及個人用戶創造價值。截至2025年12月31日止年度，我們服務約44萬名靈活就業人員，記錄逾16.7百萬次打卡，為參與的靈活就業人員創造了近人民幣5,000元的年均增量收入。在該等靈活就業人員中，打卡五次或以上的佔總打卡次數的73.4%。截至2025年12月31日止年度，我們為319家企業客戶提供一站式靈活用工解決方案，並維持強大的客戶參與度，關鍵客戶留存率為100.0%，關鍵客戶金額留存率為180.5%。

憑藉我們的行業領導地位，我們已獲監管機構邀請聯合發佈行業動態及研究政策發展方向。於2025年，我們與中國勞動和社會保障科學研究院聯合發佈《2025年靈活用工平台就業發展報告》，我們的市場洞察、技術驅動解決方案及趨勢分析獲得了各類機構及主管部門的認可。於2026年，我們與復旦大學合作發佈《服務業靈活就業發展與創新實踐白皮書》，借鑒教育部重大研究項目「就業評價機制研究」。我們亦與復旦大學經濟學院合作，共同成立復旦大學數字智能經濟與就業研究中心，透過該中心開展靈活用工運作機制、平台型勞動力協同模式及就業保障問題的研究，進一步深化產學研合作，鞏固我們在靈活用工行業的領先地位。

---

## 業 務

---

在技術、社會及監管環境不斷演變的影響下，預計中國的靈活用工將持續快速發展並繼續演進。根據灼識諮詢的資料，中國靈活用工的市場規模(按收入計)由2020年的人民幣7,802億元增加至2025年的人民幣17,675億元，2020年至2025年的複合年增長率為17.8%。展望未來，預計靈活用工的市場規模將達到人民幣38,766億元，2025年至2030年的預期複合年增長率為17.0%。該等因素進一步凸顯了行業對透明、標準化且可追溯的管理平台所提供服務的需求，這類平台能夠有效實現企業內部眾多部門、門店或時限任務，或同一行業內不同僱主的靈活用工，甚至可在更廣泛的層面上發揮作用。憑藉我們在提供數據驅動靈活用工方面的穩健往績，以及先進的技術功能和深刻的客戶實際需求洞察，我們具備充分的條件繼續引領行業發展並把握由此產生的商業機遇，實現企業與靈活就業人員互利雙贏。

### 基於海量真實數據的專有AI引擎

我們在靈活用工行業中是推動靈活用工管理模式，這一過去一直長期存在的用工安排形式的技術變革的先行者。我們的技術解決方案能有效分析並獲取靈活的任務機會，同時獲得人才信息與任務需求(該等信息此前分散在數據孤島中)，從而構建一個可靠平台，助力開展任務匹配及管理，並使任務質量、收入水平及個人成就預期均具高度可預測性。因此，大量過去受制於技術限制而未能獲得高效匹配或妥善管理的任務，和海量人群的碎片個人時間，都實現了高效、彈性、透明、可持續的平台化管理，從而進一步實現社會生產力的增量和潛在生產力的釋放。

我們的服務設計及交付流程具備高度自動化及高效率特點，各項業務環節均通過工具進行處理，並儘量減少人工干預，深度依託於我們的自有技術平台。該等功能可便捷地在靈活就業人員的個人移動終端上操作，從而有效提升靈活就業人員對我們服務的採用意願，同時讓企業客戶能以即插即用的方式使用我們的平台。於往績記錄期間，我們的智能化工具及數據驅動解決方案已有效覆蓋靈活用工日常流程中的各個關鍵環節，包括簡歷投遞、測評面試、匹配及錄用、日常打卡及任務完成確認、任務培訓及個人成就報酬結算及保險保障，以及履歷沉澱。上述功能形成了圍繞任務行為及任務履約的閉環管理體系，可有效保障相關信息的真實性及完整性。

依託技術實力，我們於2025年推出小靈(Xiao Ling)。其為一個採用多模組功能實現強大的認知能力的AI Agent，從而通過基於語音、圖片和視頻內容的交互，以協同輔助方式完成AI測評面試、AI打卡、AI check、AI助手。小靈並非簡單跟隨固定的模式流程，而是可以根據現時場景規劃下一步行動，進而察覺可疑信息或多模態維度的信息衝突。小靈會據此向用戶做出提示和建議，從而構建起一個符合邏輯的智能化匹配判斷鏈條。例如，透過動態對話式互動，我們的AI測評面試功能能夠對靈活就業人員進行高效且個性化的篩選。不同於依賴固定問卷的傳統測評，我們的AI agent可根據任務要求、用戶簡歷、過往回答及實時對話語境，智能生成跟進問題、決定面試方向及結束對話。該系統支持多種輸入格式，包括文字、語音、視頻及基於圖像的互動，可評估靈活就業人員的能力、

---

## 業 務

---

偏好、溝通技巧、穩定性及任務匹配度，同時建立全面的用戶檔案。憑藉我們的AI能力及龐大的企業客戶網絡，測評結果可與眾多可承接任務的要求迅速匹配，並計及企業客戶的過往反饋及偏好，使合資格用戶在完成測評流程後不久即可獲得多個合適的任務機會，而毋須重複篩選程序。這提升了匹配效率，改善了用戶體驗，並加強了用戶對我們平台的參與度及忠誠度。有關小靈的更多詳情，請參閱「— 我們的業務 — 一站式靈活用工解決方案 — AI驅動的先進功能模塊。」。

此外，依託我們的平台和技術服務，特別是我們推出的履歷沉澱和行業聯盟等產品，我們得以將過去被零散在數據孤島中的人才信息和靈活就業訴求進行整合，分析與有效連接，進而讓個人用戶獲得跨企業，跨地域，跨行業的職業技能和任務經驗認可，並在此同時，為企業客戶帶來在任務質量和報酬支付角度具備高度可預期性、透明且高效的任務匹配和管理能力，從而讓處於不同發展階段的企業客戶得以聚焦其核心業務領域和競爭力，而無需在靈活用工上產生額外成本和管理資源。由此，我們在實現良好社會效益的同時，也成就了持續成長的業務表現。

### 不間斷產品創新打造龐大且活躍的用戶群

於往績記錄期間，我們投資開發以技術為支撐的解決方案，能夠有效地將每一個任務機會匹配給合適的、有需要的人，而其中許多人以往曾因其家庭照料責任、個人追求、時間安排偏好或殘疾而被拒之門外。我們將技術研發與創新的重點放在解決靈活用工生態系統中所有利益相關方的特定需求與痛點之上。

基於我們的行業洞察，我們在行業內開創了多項直接針對關鍵痛點的變革性服務。於2019年，我們推出靈工打卡，有效解決了企業在靈活任務履約場景中面臨的複雜管理挑戰，包括跨區域任務調度、動態打卡管理以及報酬稅務結算。2020年，我們開創了「收入秒結」功能，顯著提升了靈活就業人員的服務動機及對我們平台的參與度。2021年，我們推出「搶班崗位」功能，根據灼識諮詢的資料，其基於優質任務數據，利用大數據分析，並在業內首次實現靈活就業人員與任務的匹配，進一步提升用戶體驗及產品競爭力。作為靈活用工業務模式及服務標準的先驅及領導者，我們持續強化作為行業標桿的競爭壁壘。

憑藉我們的技術優勢，我們能夠協助企業客戶鑒別傳統全職僱傭模式難以滿足業務發展需求的任務機會，及／或進一步將涉及大量閒置時間的任務分解為更細化的基於時間的單位，通過應用排班邏輯和工時需求分析進行任務優化，有效解決需求峰谷錯配帶來的挑戰。此外，我們通過研發AI驅動的高度智能自動化功能模組，將靈活用工全鏈條智能化，實現透明，可追溯，可持續，以及更為標準化的任務匹配和管理。截至2025年12月31日止年度，根據灼識諮詢的資料，我們已為319家企業客戶提供一站式靈活用工服務，其中包括五家中國餐飲業前十強公司、五家中國零售業前十強公司，以及四家全球收入排名前五的酒店集團。截至2025年12月31日止年度，我們將關鍵客戶的留存率保持在100.0%，且關鍵客戶金額留存率則為180.5%。高密度的優質企業客戶網絡確保穩定輸出高質量任務，進而推動了我們平台上個人用戶的持續增長及良好的留存率。與此同時，我們為領先企業提供

---

## 業 務

---

的服務進一步創造了寶貴的信息輸入，促進我們AI技術及智能工具不斷迭代，以契合各行業內市場需求的最新趨勢，從而形成豐富優質任務、先進高效的技術服務以及龐大靈活就業人員群體之間的良性循環。

與此同時，我們使對時間及／或場所差異化訴求的靈活就業人群能夠享受更為便捷的任務執行、更為透明的監管合規，以及適當的風險降低的技術支持。這一差異化技術特性提升了我們的品牌知名度及大量個人用戶的高度信任。截至2025年12月31日止年度，我們已服務約440千名靈活就業人員，錄得逾16.7百萬打卡人次，為該等靈活就業人員帶來近人民幣5,000元的人均年收入增長，其中參與打卡五次或以上的靈活就業人員佔總數的73.4%。憑藉提供精準的任務匹配與極致的用戶體驗，我們已成為個人用戶的首選平台。該等用戶重視靈活用工所帶來的諸多益處，包括平衡工作與家庭責任的生活模式、排班自主權，及／或在人生不同階段的個人成長。依託我們的技術服務，眾多靈活用工機會已成為人們欣然接受的發展路徑，以及／或者應對生活波折所帶來挑戰的可靠手段，同時還能幫助他們探索多元化的生活可能性和個人發展。

### 強大的研發能力實現可持續增長

靈活用工長期以來一直被公認為現代經濟不可或缺的一部分，但在很長一段時間裡，它缺乏能夠幫助企業和個人用戶有效受益於這一客觀需求的管理模式和技術手段。一方面，這是因為相關信息長期以來一直處於碎片化和分散狀態，使得實現高效匹配及管理在技術上非常困難。另一方面，企業與個人的差異化需求進一步加劇了提供有效服務的成本與技術挑戰。

我們將技術研發與創新的核心聚焦於解決靈活用工生態系統中所有利益相關方的具體需求與痛點。因此，我們基於大數據分析及AI，打造了覆蓋多個行業從招聘到管理再到激勵的全流程的一站式綜合解決方案能力，從而確立了行業領先地位。這使我們能夠持續引領市場，實現行業首創的技術突破並保持商業領先，充分彰顯了我們強大的研發能力。

- 為解決企業客戶在快速調配靈活就業人員以避免業務拓展計劃延誤及／或高峰時段服務質量的核心挑戰，我們打造了與企業日常經營業務流無縫協調的一站式靈活用工平台。通過涵蓋極速招聘撮合、多門店複雜動態排班、實景打卡核驗及自動化報酬結算的全流程解決方案，我們不僅幫助企業擺脫了依賴人工經驗的低效管理模式，更切實協助企業在面臨波動的工作量時，實現了精細化的靈活用工管控。
- 針對靈活用工過往因缺乏技術支持解決方案所面臨的任務期望模糊或不明確、權利保障不足或流程繁瑣、收入結算週期長以及缺乏職業認同感等挑戰，我們通過推出多款先進工具與功能模塊，重塑了履約體驗。

---

## 業 務

---

例如，我們的收入秒結產品能夠便於靈活就業人員在通過我們平台承接的任務完成後，報酬能夠及時支付至其個人銀行賬戶。此外，我們的搶班崗位產品允許靈活就業人員根據其空閒時間段及需求申請合適的任務確保其享受到所需的靈活性，並進一步提升打卡率，同時顯著優化排班效率。該等產品，連同線上投保、加薪券及履歷沉澱等其他產品，構成高度差異化的技術驅動服務，為靈活就業人員提供更完善的用戶體驗、更高的透明度及更強烈的信任感與安全感。我們將平台的價值延伸至靈活就業人員的整個任務完成生命週期，將靈活用工轉變為一種以自我價值、安全感和可持續發展為特徵的選擇。

此外，我們推出了小靈，其能夠以協同輔助的方式完成AI測評面試、AI打卡、AI check、AI助手。小靈內置的技術將許多傳統上需要大量人力參與的任務，轉化為在智能手機上即可完成的快速便捷操作，通過音頻、圖像或視頻內容進行交互。這有效提升了不同行業、店鋪及職位間的任務效率與標準化。詳情亦請參閱「— 我們的業務 — 一站式靈活用工解決方案 — 我們綜合服務的先進功能」及「— AI驅動的先進功能模塊。」。

該等既有成就，加上我們已建立的平台優勢，讓我們從僅作為賦能企業及個人用戶的服務提供者，轉變為寶貴基礎及發展引擎，能夠有效協助企業及個人用戶妥善應對不斷演變的經濟、技術及社會動態所帶來的挑戰。

### 富有遠見且經驗豐富的管理團隊，具備深厚的行業專長

我們的創始人鄧先生及核心管理人員在人力資源和靈活用工行業擁有深厚的經驗，對行業政策趨勢、企業運營需求以及AI技術在靈活任務履約場景中的持續演進應用有著深刻的理解。在保持年輕及動態管理架構的同時，我們的管理團隊兼具深厚的行業經驗與創業思維，使我們能夠快速應對市場變化、技術發展及不斷變化的客戶需求。其行業洞察力和運營經驗使我們能夠不斷調整業務模式和服務能力，以適應變化的市場需求和技術發展。

我們已在產品開發、技術、運營及業務管理等職能領域培養出一支穩定且經驗豐富的核心人才團隊。於往績記錄期間，我們的核心產品開發及業務管理人員保持穩定。我們還建立了以內部培養和晉升為主的內部人才發展與晉升機制，我們認為這為我們從流量獲取型服務向以AI賦能工具及功能等先進技術為支撐的一站式靈活用工解決方案的轉型提供了有力的組織支持，並支持了我們的可擴展業務擴張。

我們已建立了標準化的企業服務與實施流程，並由專職的項目經理和運營專員提供支持。具體而言，我們匯聚了一批年輕的科技人才，包括專攻AI技術的工程師，為我們持續開發適用於靈活用工場景的智能工具及技術驅動解決方案作出貢獻。通過結合熟悉行業的領導層、年輕且靈活的組織結構以及執行力強的人才，我們能夠在快速演變的市場環境中保持敏銳的響應能力。此外，我們致力於打造以使命為導向的企業文化，並維持長期激勵機制，使核心人員的長期發展與本集團的利益保

---

## 業 務

---

持一致。我們相信，這種文化及激勵機制有助於支持核心團隊的長期穩定，並增強我們在快速變化的市場環境中的執行能力。

### 發展戰略

#### 深化市場滲透並強化雙邊網絡效應

我們計劃通過持續擴大企業客戶覆蓋範圍和靈活就業人員基礎，進一步深化對中國靈活用工市場的滲透並增強平台的雙邊網絡效應。在需求側，我們計劃持續聚焦於餐廳、零售、茶飲及咖啡及酒店行業等人員需求波動較大的行業中的靈活任務履約場景，深化與頭部企業客戶的合作並滿足其不同運營場景下不斷演變的任務履約需求。我們亦擬利用與標桿品牌及行業領先企業客戶的關係，以提升市場認可度，增強客戶信任，並進一步擴大客戶覆蓋範圍。

在供給側，我們擬繼續擴大靈活就業人員用戶基礎，並優化平台功能及用戶體驗，以提升匹配效率、用戶參與度及留存率。隨著企業客戶與靈活就業人員的參與度持續提升，我們預期將形成更強的雙邊網絡效應、更高的平台活躍度及更優的匹配效率，我們相信這將進一步鞏固我們的市場地位，並給我們的長期增長提供支持。

#### 優化AI能力與技術基礎設施，擴展AI賦能應用

我們計劃持續增強AI能力與技術基礎設施，以提升平台運營效率、匹配效果及用戶體驗。依託我們的運營經驗、服務記錄以及平台運營中累積的數據洞察，我們計劃進一步優化針對靈活任務履約場景的匹配與推薦功能，並提升數據分析能力，以支持任務匹配、排班協調及平台管理。

我們亦擬將AI Agent「小靈」的應用擴展至各類業務場景。具體而言，我們計劃持續增強「AI測評面試」及「AI賦能的打卡」等功能，以提升招聘、培訓、排班及運營管理效率。我們相信，我們的AI agent將進一步提升企業客戶的排班及管理效率，增強用戶體驗，並進一步強化我們的競爭地位。

#### 豐富我們的服務組合並擴寬我們的增值業務能力

我們計劃進一步加深目前主要使用我們招聘與匹配服務的企業客戶對我們一站式靈活用工解決方案的採用，從而拓寬我們平台的應用場景。

我們亦擬進一步拓寬服務的行業覆蓋範圍，通過拓展至專業技能要求相對較高的靈活任務履約場景。我們相信，這一拓展將進一步豐富我們平台上的任務履約機會類型，並強化我們在更廣泛靈活任務履約場景下的服務能力。

此外，我們計劃持續利用長期積累的服務記錄，結合業務分析能力與行業洞察以探索面向企業的增值服務，包括定製化規劃與運營分析服務。我們相信，該等努力將進一步擴展我們的增值服務範圍，並加強與客戶的長期合作關係。

---

## 業 務

---

### 加強人才發展與組織能力

我們擬在進一步推進AI技術發展戰略的過程中，持續加強人才引進。具體而言，我們計劃繼續吸引擁有人工智能、數據算法及數字化管理專長的專業人士，以及對服務業運營和靈活任務履約場景有深刻理解的行業專家。通過具有競爭力的激勵機制和AI技術的實際應用場景，我們力求吸引並留住該等全職僱員，從而進一步增強我們的產品開發與技術能力。

我們亦計劃通過為僱員提供更清晰的職業發展路徑和多元化的內部晉升機會，持續優化我們的組織架構和內部人才發展機制。此外，我們擬繼續加強內部培訓與管理能力，以支持僱員數字化運營與管理能力的持續發展，同時保持核心管理團隊的長期穩定性與專業能力。

### 尋求戰略投資及收購以加強我們的AI能力及服務組合

我們擬於AI相關技術及業務中尋求選擇性的戰略投資及收購，以補充我們現有的技術基礎設施及產品組合。尤其是，我們將專注於涉及AI賦能的內容生成、智能匹配、推薦算法、自動化工具及其他新興AI技術的機遇，該等技術可提升我們的技術能力、加速產品創新，並提高我們解決方案的效率及可擴展性。透過該等投資及收購，我們旨在加強我們的技術生態系統，拓寬我們的AI能力，並進一步鞏固我們的競爭優勢。

我們亦擬於人力資源及僱傭服務相關業務中尋求戰略投資及收購。我們的重點領域包括靈活就業人員培訓、職業教育、人才發展及其他支持靈活就業人員專業成長及其對各類任務適應性的服務。我們相信，該等投資及收購將使我們能夠擴展我們的服務組合，提升靈活就業人員技能，並加強用戶對我們平台生態系統的參與度及忠誠度。

截至最後實際可行日期，我們尚未物色到任何潛在投資或收購目標，亦未訂立任何確切的投資或收購協議。

### 我們的業務

於往績記錄期間，我們通過運營下列業務線產生收入，從而將我們的技術及服務變現：

- **一站式靈活用工解決方案。**在管理該業務線時，我們以總額基準確認收入，向企業客戶收取一站式靈活用工解決方案的服務費，在此情況下，我們作為主要責任人向企業客戶提供該等解決方案，而靈活就業人員的報酬及福利則計入銷售成本。

我們與企業客戶訂立協議，據此透過我們的靈工打卡提供一站式靈活用工解決方案。在釐定費用時，我們會考慮多項因素，包括(i)所涉及靈活用公告的預期時間及靈活就業人員的基本成本，包括應付予相關靈活就業人員的預期激勵；及(ii)我們靈工打卡的使用程度。

## 業 務

- **線上招聘匹配服務。**在管理該業務線時，我們通過向企業客戶收取訪問任務報名單形式候選人線索的服務費產生收入，企業客戶通常先在平台上預付款項，其後根據客戶收到的任務報名單數量確認收入。

我們通過我們的自有平台 青團社提供線上招聘匹配服務，企業可在平台上發佈任務空缺，並吸引靈活就業人員註冊及申請，從而促進企業客戶與靈活就業人員之間的聯繫。企業客戶通過我們的平台以任務報名單形式購買候選人線索，並利用該等資料審閱及聯繫申請人，以滿足其招聘需求。

此外，於往績記錄期間，我們亦從不時推出的輔助業務項目中獲得收入，例如基於雲端的地面推廣服務。

下表載列我們於往績記錄期間按業務線劃分的收入詳情。

|                   | 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            | %            |
| 一站式靈活用工解決方案       | 350,715        | 75.7         | 1,082,268        | 90.1         | 2,299,973        | 94.5         |
| 線上招聘匹配服務          | 98,877         | 21.3         | 115,981          | 9.7          | 129,545          | 5.3          |
| 其他 <sup>(1)</sup> | 13,776         | 3.0          | 2,752            | 0.2          | 5,643            | 0.2          |
| <b>總計</b>         | <b>463,368</b> | <b>100.0</b> | <b>1,201,001</b> | <b>100.0</b> | <b>2,435,161</b> | <b>100.0</b> |

(1) 其他主要代表為響應客戶需求而不時推出的輔助業務項目，例如我們的雲地推服務。

### 一站式靈活用工解決方案

我們於2019年推出了一站式靈活用工解決方案，旨在為中國企業客戶提供先進的技術支持解決方案，以實現對靈活任務的高效管理。該業務利用AI功能模型及工具，可有效提升企業客戶及靈活就業人員的效率及便利性。

### 我們的增值服務解決的實際任務

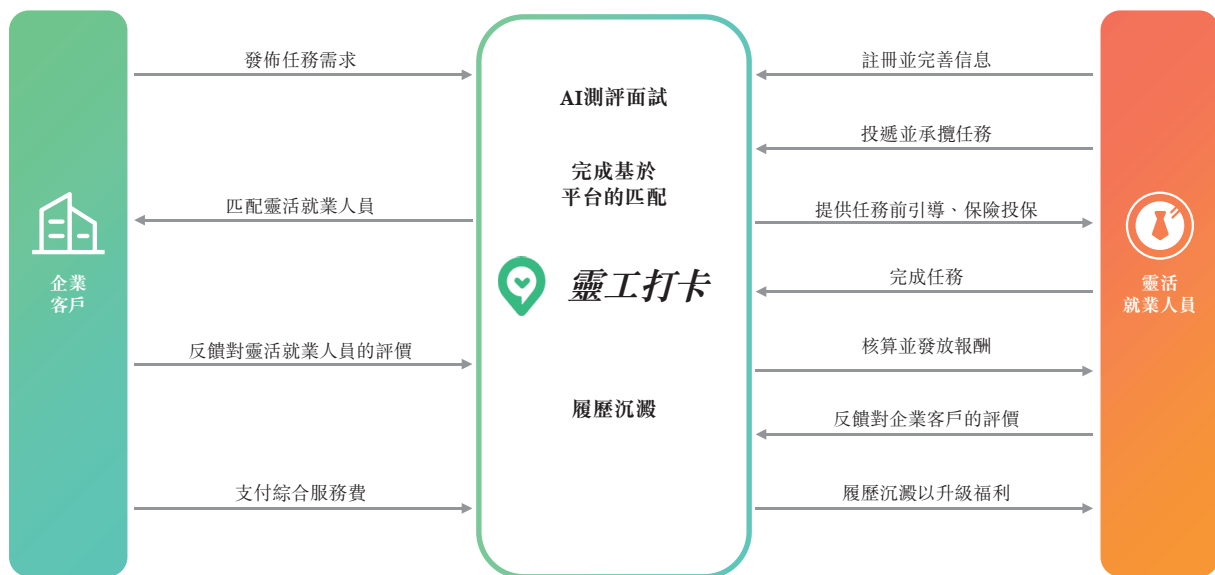
作為領先的靈活用工平台，我們以高度自動化及高效的方式設計和交付服務，每個環節均通過工具處理，人工干預極少，並穩固地依託於我們具備數據驅動編程及分析能力的專有技術平台。因此，我們通常向客戶收取整體解決方案的總費用，而非針對每個不同環節單獨收費。

這種做法為客戶解決靈活用工管理提供了便利，同時也是我們逐步引入不斷演變的先進技術功能的有效營銷方式，促成了我們過去在技術與業務發展方面的成功。

## 業 務

該等基於軟件的功能可便捷地在靈活就業人員的個人手機上操作，從而大大降低企業客戶及／或靈活就業人員端採用我們服務的相關成本及／或開支。這一特點創造了任務行為與任務結算的閉環，能有效確保信息的真實性及完整性，為我們的服務質量提升及技術研發進展奠定了堅實基礎。

下圖說明我們與我們的企業客戶及靈活就業人員在我們的靈活用工服務模式下的關係及互動。



### 我們綜合服務的先進功能

憑藉我們在靈活任務履約場景中的運營專業知識及不斷發展的技術能力，我們開發了涵蓋招聘、排班、打卡管理、激勵機制及任務履約管理等多方面的廣泛功能模塊。我們的一站式服務能力使企業客戶能夠實現不同運營場景下的靈活任務履約流程簡化，並促進企業客戶與靈活就業人員之間更高效的協調。通過持續優化我們的功能模塊，我們還能夠為企業客戶提供全面及標準化的靈活用工解決方案。

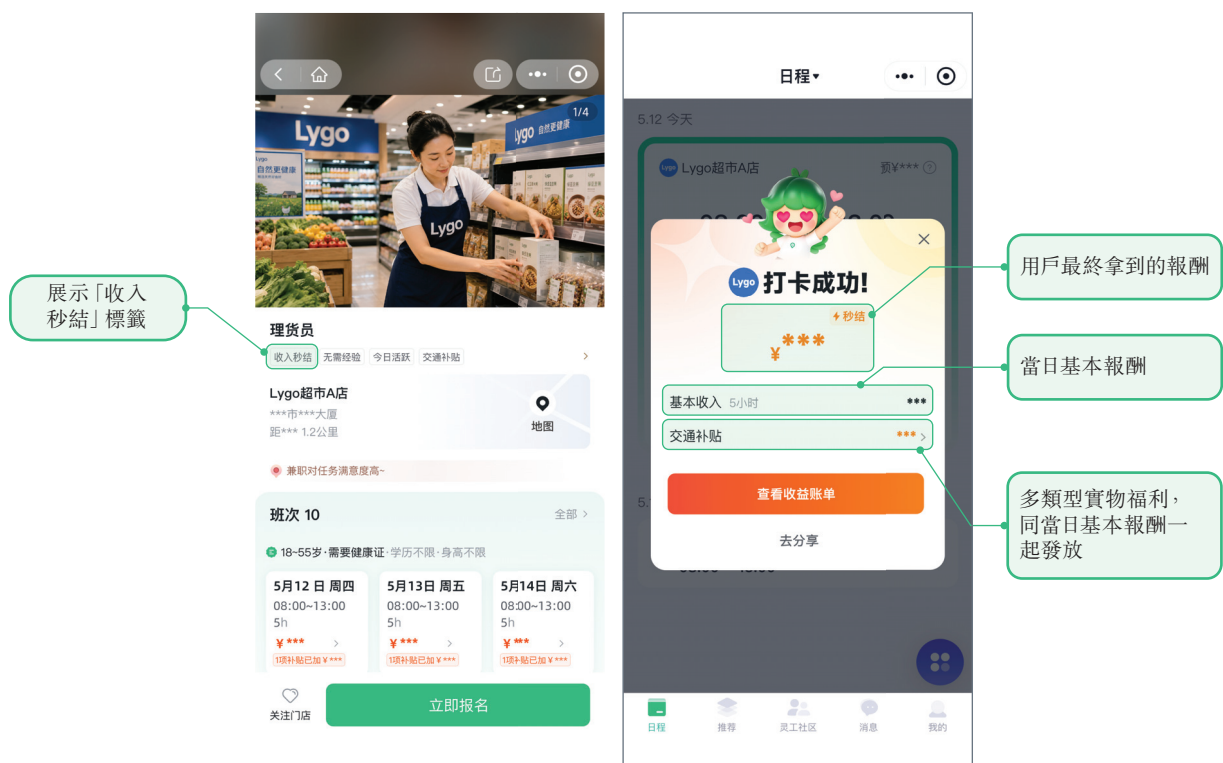
## 業 務

下表載列我們的靈工打卡中先進技術支持的功能詳情，以及展示我們小程序相關功能界面的說明性圖示。

### 收入秒結

我們能夠促使靈活就業人員通過我們平台承接任務完成後，及時通過第三方支付處理平台向其個人賬戶或向其個人銀行賬戶支付報酬。

於2020年，我們推出了「收入秒結」功能，其為中國行業領先的創新舉措，解決了靈活任務履約領域長期存在的難題。因複雜且冗長的審核、審批及審計程序而導致的靈活就業人員付款延誤，過去常造成延遲付款，進而可能引發與付款相關的糾紛、成本及開支，極大地挫傷了靈活就業人員申請及／或持續從事相關任務機會的積極性。

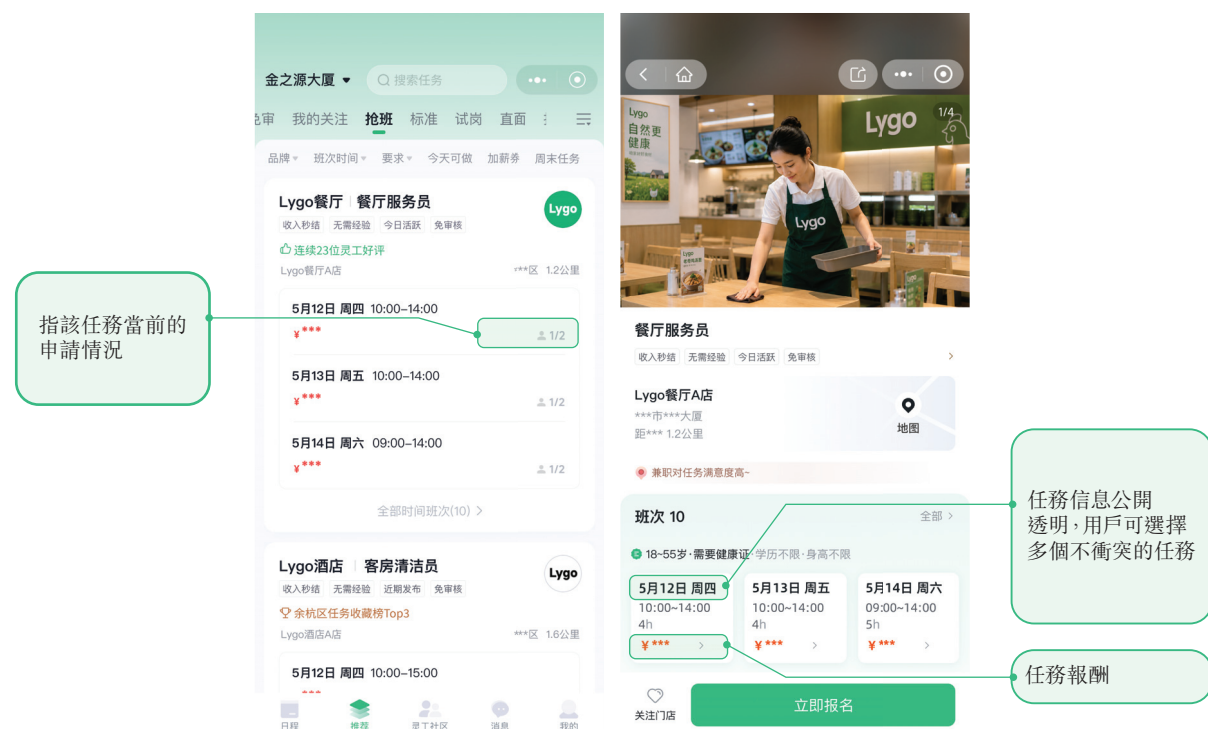


## 業 務

### 搶班崗位

我們允許企業通過應用排班邏輯及時間需求分析，將涉及大量閒置時間的任務分解為更細化的基於時間的單位。靈活就業人員可選擇申請適合其空閒時間段及匹配的任務，而企業則可利用我們數據驅動的分析功能模塊，根據過往記錄、技能標籤及先前任務履約經驗等因素，確保最合適的申請人優先獲得錄用。在我們自動化時間衝突驗證及任務履約管理功能的支持下，靈活就業人員可參與多項不衝突的任務，而企業客戶則能夠在不同運營場景中更有效地分配靈活就業人員資源。

這一技術功能確保靈活就業人員獲得所需的靈活性，從而提高打卡率，同時顯著優化企業的任務排班效率。



## 業 務

### 線上投保

我們向企業客戶提供線上保險服務，為靈活就業人員採購與相關任務內容相稱的商業保險。購買後，我們應協助靈活就業人員就任何人身傷害、財產損失或其他損失尋求賠償。通過此功能，靈活就業人員可以在任務履約期間以非常便捷的方式獲得適當的保險保障，確保對靈活就業人員權利的適當保護及企業的風險管理。

我們向企業客戶提供在線保險服務，作為我們靈活用工解決方案的一部分。我們通過向第三方保險公司在線採購相關保單，為靈活就業人員投購商業意外保險保障，相關保單涵蓋相關靈活就業人員，保障通常於適用的打卡期間內生效。在保險投保及管理過程中，我們通常與保險提供商安排並採購相關保單，在該等保單下，我們作為投保人，而實際執行相關任務的靈活就業人員被指定為被保險人。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已為所有履行相關企業客戶所提供靈活任務的個人用戶購買與相關任務內容相稱的商業保險。

**指保障時間的覆蓋範圍**

**指保障年齡的區間範圍**

**指保險保障的具體內容及金額**

**指用戶保障已生效**

**指保險的類型**

| 保障內容    | 賠償限額   |
|---------|--------|
| 意外身故、身殘 | ***萬元  |
| 意外醫療    | ***萬元  |
| 誤工費     | ***元/天 |
| 猝死責任險   | ***萬元  |

| 保險類型    | 保額     | 絕對免賠 |
|---------|--------|------|
| 意外身故、身殘 | ***萬元  | ***元 |
| 意外醫療    | ***萬元  | ***元 |
| 誤工費     | ***元/天 | ***元 |
| 猝死責任險   | ***萬元  | ***元 |

## 業 務

### 加薪券

此功能基於過往任務履約記錄及企業客戶的反饋，建立了分層激勵機制。我們根據市場費率及相關企業客戶提供的任務規格，設計分段加薪規則，建立鼓勵用戶競標並持續承接相關任務的激勵。因此，擁有良好評價的資深用戶可獲得更高的報酬，反映出其在相關任務中累積的專業知識。該功能對於提升留存表現及效率優化而言十分寶貴。



### 履歷沉澱

在獲得其許可的情況下，此功能通過收集、積累及處理靈活就業人員與其在我們平台上的任務履約相關的行為信息(包括打卡記錄、完成情況以及在不同職位、門店及地區的服務質量)，為個人靈活就業人員創建可動態更新的數字檔案。通過打破靈活任務履約場景中常見的信息孤島，我們的數字文件系統將分散在不同地區及短期任務履約的行為轉化為可持續積累的信用記錄，從而實現靈活就業人員能力的跨區域識別及可遷移性。

## 業 務

此外，此功能實際上建立了閉環數據驗證機制，確保檔案的真實性，降低與信譽相關的風險。這為針對個別用戶提供定制化任務匹配及差異化的市場報價奠定了堅實基礎。因此，根據有經驗用戶的過往表現及行為資料，可獲得更高的任務優先級，並可承接報酬更高的任務。

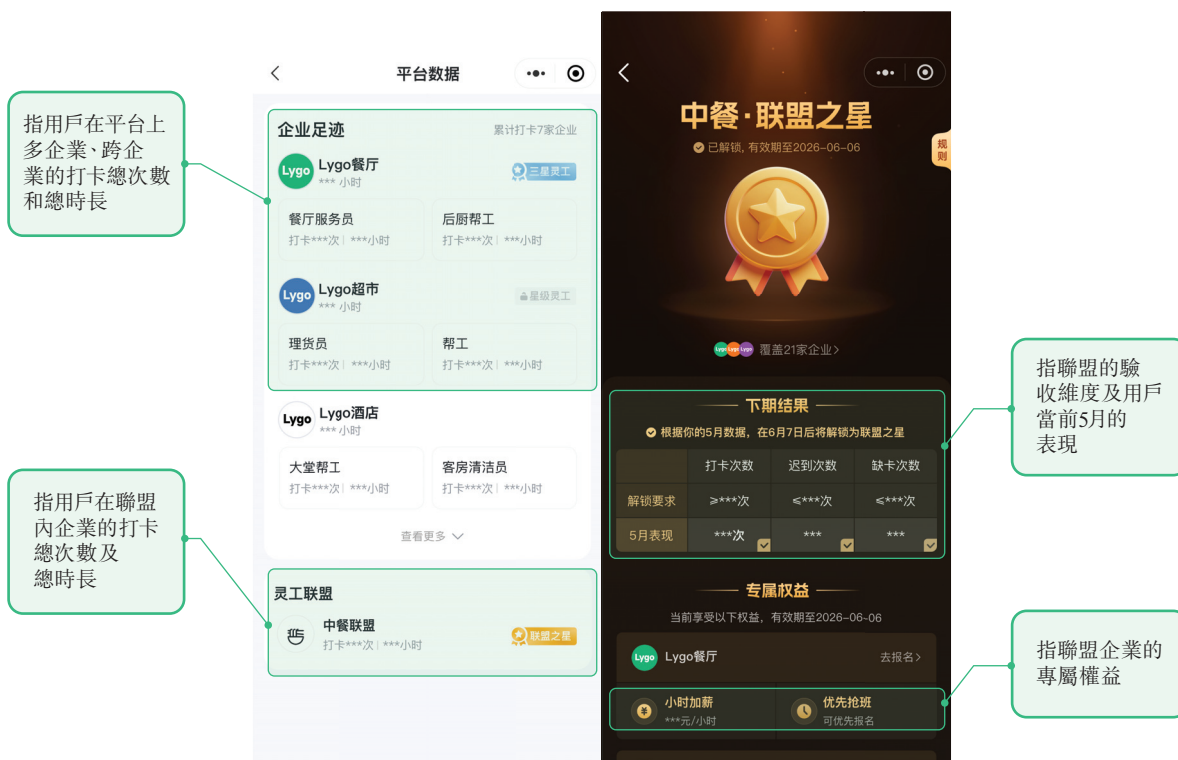


### 行業聯盟

我們於2025年推出了這項行業領先的創新功能。該功能積累靈活就業人員的行為信息及其在不同職位上的信用記錄，使得行業聯盟內跨企業對靈活就業人員的累積經驗認可成為可能。因此，相關靈活就業人員過往在其他聯盟內企業的任務經驗可獲得認可，從而實現個人成就的連續性及收入的提升。

## 業 務

企業客戶以邀請方式加入行業聯盟。加入聯盟的參與企業客戶須向合資格的靈活就業人員提供指定權益，其中可能包括收入激勵、優先獲得任務安排及其他福利。通過該等安排，過往表現優異的靈活就業人員能夠使其積累的經驗及資歷在參與企業之間獲得更廣泛的認可，同時享有聯盟內更多的機會及激勵。



### AI驅動的先進功能模塊

於2025年，我們推出了AI agent小靈，將涉及靈活任務履約的關鍵任務轉化為對企業客戶及個人用戶而言無縫、智能且高度定製化的體驗。小靈高度智能地調用我們平台的合適工具及功能，使其如同自身具備的技能一般運用，但受到AI支持的認知能力賦能，技能包括以協同輔助的方式進行AI測評面試、AI打卡、AI檢查、AI助手。

因此，小靈有效提升了我們技術支持功能的利用效率，並為靈活就業人員在不同職位、企業及／或地區可能遇到的日常管理事務帶來便捷、有趣且令人愉悅的體驗。這一成果充分展示了我們強大的AI算法編程能力及多年的跨行業靈活就業管理專業知識，構成了我們獨特的競爭優勢。

## 業 務

小靈旨在可通過主流移動操作系統(包括安卓及iOS)便捷訪問，無需額外的硬件支持。通過將雲端AI能力與標準移動終端功能相結合，用戶可隨時隨地在廣泛的靈活任務履約及管理場景中便捷地訪問及使用相關功能及服務。



下表載列小靈可調用的關鍵工具及功能。

### AI測評面試

我們的系統不使用固定問卷，而是通過AI驅動能力，根據任務要求、用戶檔案、歷史回答及當前對話上下文，動態提示後續問題、確定跟進方向並判斷何時終止對話，從而在評估及建立檔案的同時實現自然的對話體驗。

我們的模型支持多種輸入類型，包括文字對話、選擇題、語音／視頻問答、身體姿勢圖像以及動作／面部識別。評估重點在於分析候選人的能力、偏好、穩定性、溝通技巧及任務匹配度，為後續的推薦、培訓、匹配及打卡管理奠定基礎。

此功能解決了傳統靈活用工模式中長期存在的挑戰，包括申請到錄用的低轉化率及用戶檔案模糊不清的影響。

## 業 務

此外，透過分析個體靈活就業人員的輸入及期望，該功能模型可迅速將其與不同可承接任務的特定要求進行比較，並參考各企業客戶就其過往招聘所給予的意見及反饋。這使個別用戶能夠享受高效的篩選及匹配流程，其AI測評面試結果可於數分鐘內經數百家企業客戶審閱，進而呈列一份可承接任務清單，無需任何額外程序。憑藉我們廣泛的客戶基礎，合資格靈活就業人員於完成AI測評面試程序後不久，即可獲得多個可承接任務。該功能為個別用戶帶來高度滿意的結果，有效提升其對我們平台的忠誠度。



### AI打卡

該功能將傳統打卡轉變為面向實際履約場景的多模態AI驗證系統。系統不僅僅判斷是否准時打卡，而是通過對位置、設備、身份、現場圖像及歷史行為進行聯合建模，創建一個履約代理，確認「正確的人在正確的地點、場景正確、行為可信、風險可解釋」。當系統檢測到可疑情況或多模態信號衝突時，不會簡單地批准或拒絕打卡，而是將其置為待確認狀態，需要企業確認或人工審核，從而在自動化效率與履約安全性之間取得平衡。

## 業 務

這種AI打卡能力能夠自動識別及驗證現場打卡，取代傳統打卡機等硬件解決方案，從而有效降低相關門店的設備成本，同時提高打卡識別準確性。它為報酬結算及風險控制提供了可靠的數據基礎，提升了整體任務履約管理效率。

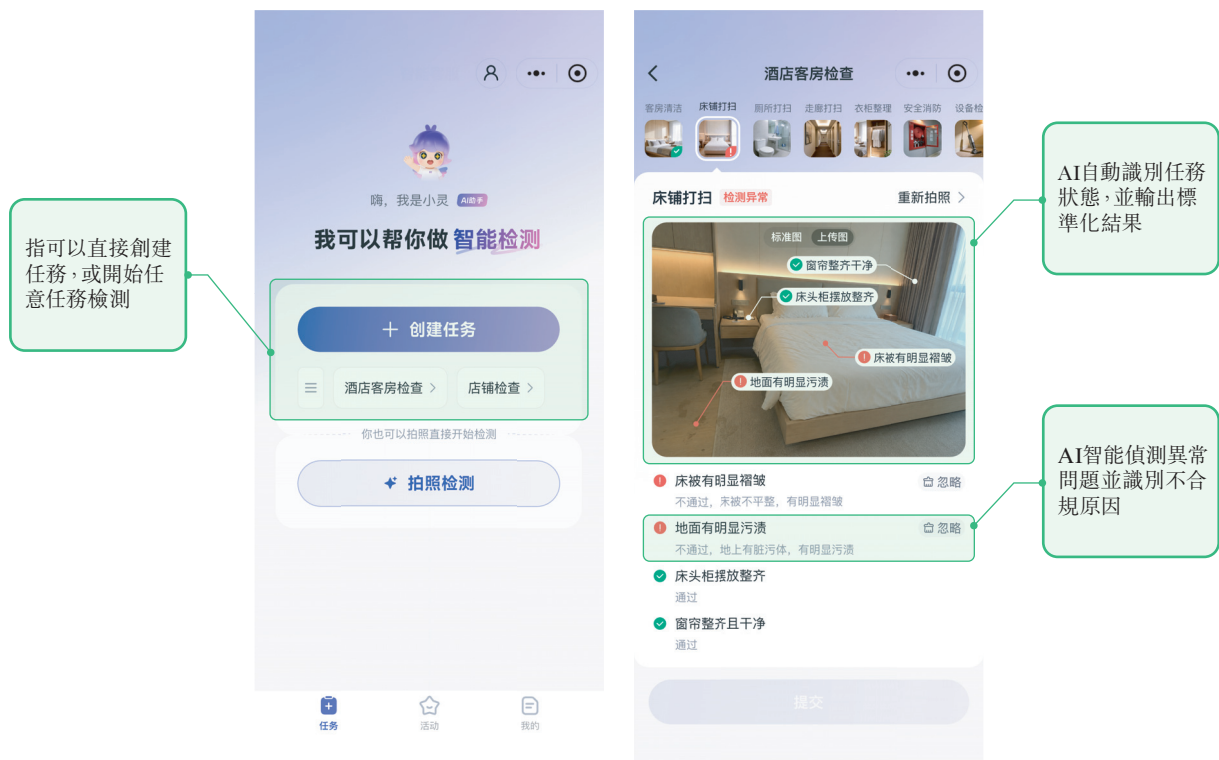


### AI檢查

這項AI功能將傳統的人工檢查、拍照記錄及事後核查轉變為由AI技術支持的實時履約驗收系統。憑藉其理解音頻、圖像及對話內容的能力，我們的系統能夠解讀標準作業要求、識別現場拍攝的內容，並對服務質量進行結構化評估，從而提供智能質檢能力。這有效提高了不同行業、店鋪及任務間的質檢效率及標準化水平。

對於檢查不合格的項目，我們的系統不僅能指出問題所在，還能生成問題描述及區域座標，使個人用戶能夠直接標記問題位置，便於靈活就業人員整改、主管審核及責任追溯。

## 業 務



### AI助手

該助手並非簡單的問答聊天機器人。相反，它集成了複合AI技術，並幫助用戶分解複雜任務、分析任務並制定適當的解決方案。因此，它有效地將傳統的後端運營轉變為自然語言驅動的智能協同運營。

該助手與其他功能模塊共享歷史信息、工具調用、記憶管理及權限審計等能力，確保每個新場景無需從零開始構建智能能力，而是在統一的代理基礎之上新增場景策略、業務工具及安全邊界。

此外，該助手系統可為商家端積累長期記憶，包括門店管理者的偏好、歷史排班模型、靈活就業人員表現及常見管理問題。在後續對話中，它可根據門店情境提供個性化建議，而非每次都從頭重新解讀所有信息。

通過利用該助手的能力，企業可將「專家級」的運營經驗轉化為低門坎的數字資產，幫助其在管理效率及精準降本方面實現倍增效應。

## 業 務



### 科技賦能的社會價值貢獻

我們致力於憑藉技術實力提升靈活就業人員的社會價值，將每個待辦任務轉化為適合有需求人士的任務，無論其正在尋找合適的方式應對生活波折帶來的挑戰，或是因個人情況（如家庭照顧責任、個人追求、年齡帶來的身體限制或殘疾）而此前被排除在靈活就業機會之外。他們中許多人曾因傳統人力資源管理模式的技術障礙，缺乏易用的工具及功能協助彼等完成與任務申請及執行有關的繁瑣程序或冗長常規（該等事項在不同企業中可能差異巨大）而對靈活就業機會望而卻步。該等因素使他們中許多人處於不利地位。

具體而言，我們倡導「讓靈活用工成為一扇沒有門檻的門」這一價值理念。秉持這一價值理念，我們投入技術研發以提升我們平台的整體可訪問性及易用性，使殘障人士能夠便捷使用我們的平台，並透過平台提供的機會實現自身價值。截至最後實際可行日期，我們已服務超過650名殘障人士，讓彼等從事各類靈活任務。請亦參閱「業務 — 我們的業務 — 一站式靈活用工解決方案 — 突出案例」。

我們為我們的成就感到自豪，並計劃繼續推動這一實踐的發展，這不僅展現我們強大的技術實力，亦彰顯我們對平等的真誠關懷。

### 企業客戶

於往績記錄期間，我們的企業客戶主要包括從事餐廳、零售、茶飲及咖啡以及酒店行業的領先企業。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間，按我們企業客戶所屬行業類別劃分的一站式靈活用工解決方案收入明細的詳情。

|                   | 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            | %            |
| 來自一站式靈活用工解決方案的收入： |                |              |                  |              |                  |              |
| 餐廳                | 18,612         | 5.3          | 251,035          | 23.2         | 1,020,544        | 44.4         |
| 零售                | 171,751        | 49.0         | 506,497          | 46.8         | 776,031          | 33.7         |
| 茶飲及咖啡             | 101,034        | 28.8         | 182,017          | 16.8         | 230,295          | 10.0         |
| 酒店                | 11,468         | 3.3          | 56,640           | 5.2          | 163,449          | 7.1          |
| 其他 <sup>(1)</sup> | 47,850         | 13.6         | 86,079           | 8.0          | 109,654          | 4.8          |
| <b>總計</b>         | <b>350,715</b> | <b>100.0</b> | <b>1,082,268</b> | <b>100.0</b> | <b>2,299,973</b> | <b>100.0</b> |

(1) 其他主要指包括人力資源、服裝零售、快消費及其他領域。

憑藉我們強大的技術能力及卓越的服務，於往績記錄期間，我們在客戶參與度方面經歷了強勁增長，體現在客戶數量以及客戶向我們購買的服務規模均有增加。

下表載列截至所示日期我們按企業客戶所屬行業類別劃分的一站式靈活用工解決方案的企業客戶變動情況。

| 歷史企業客戶數量          | 截至12月31日   |            |            |
|-------------------|------------|------------|------------|
|                   | 2023年      | 2024年      | 2025年      |
| 餐廳                | 18         | 38         | 165        |
| 茶飲及咖啡             | 12         | 12         | 25         |
| 酒店                | 5          | 10         | 25         |
| 零售                | 8          | 14         | 21         |
| 其他 <sup>(1)</sup> | 57         | 68         | 83         |
| <b>總計</b>         | <b>100</b> | <b>142</b> | <b>319</b> |

(1) 其他主要包括人力資源、服裝零售、快消費及其他領域。

| 企業客戶                  | 截至12月31日 |       |       |
|-----------------------|----------|-------|-------|
|                       | 2023年    | 2024年 | 2025年 |
| 截至年初                  | 46       | 100   | 142   |
| 新客戶增加                 | 59       | 76    | 225   |
| 客戶關係終止 <sup>(1)</sup> | 5        | 34    | 48    |
| 截至年末                  | 100      | 142   | 319   |

附註：

(1) 在下一年度停止採購且不再產生收入的企業客戶視為終止合作。

## 業 務

下表載列截至所示日期基於我們的企業客戶服務採購金額的一站式靈活用工解決方案的關鍵客戶數目及變動。

| 關鍵客戶                  | 截至12月31日 |       |       |
|-----------------------|----------|-------|-------|
|                       | 2023年    | 2024年 | 2025年 |
| 截至年初                  | 3        | 8     | 12    |
| 新客戶增加                 | 5        | 6     | 20    |
| 客戶關係終止 <sup>(1)</sup> | —        | 2     | —     |
| 截至年末                  | 8        | 12    | 32    |

附註：

(1) 上一年度為關鍵客戶但本年度不再為關鍵客戶的企業客戶，視為終止合作。

### 我們與企業客戶協議的主要條款

於往績記錄期間，我們與企業客戶訂立服務協議。我們標準服務協議的主要條款載列如下：

|         |                                                                 |
|---------|-----------------------------------------------------------------|
| 期限      | 協議一般固定期限為一年至兩年。                                                 |
| 服務範圍    | 雙方一般會載明靈活就業人員需執行的任務詳情，以及我們須通過靈工打卡提供的綜合服務，包括評估與面試、招聘、報酬支付及保險採購等。 |
| 付款及信貸條款 | 我們一般按月向客戶收款。我們通常授予客戶30天的信貸期。                                    |
| 終止      | 雙方可在雙方同意的情況下修訂或終止協議。倘(其中包括)相關客戶違反合約義務或相關法律法規，我們可終止協議。           |
| 保密      | 各方均須對在履行協議過程中獲得的另一方商業秘密及保密信息予以保密。                               |

### 個人用戶

憑藉我們的技術實力及龐大的企業客戶群，我們已吸引並留住一大批個人用戶至我們的一站式靈活就業解決方案業務，涵蓋廣泛的人口群體及多元化年齡分佈。截至2025年12月31日止年度，個人用戶(即於一站式靈活就業解決方案業務中執行靈活任務的靈活就業人員)中，約60.2%為女性。

此外，我們致力於開發並推出易用的工具及功能，協助用戶完成與任務申請及執行有關的繁瑣程序或冗長常規。該等工具及功能協同作用，為用戶帶來極大的便利，鼓勵其克服各項挑戰，包括因年齡帶來的身體限制或殘疾等個人狀況有關的挑戰。截至2025年12月31日止年度，50歲以上的靈活

---

## 業 務

---

就業人員人數超過30,000人，約佔該年度靈活就業人員總數的6.5%。截至最後實際可行日期，超過650名殘疾用戶通過我們的服務從事各類靈活就業。另請參閱「— 科技賦能的社會價值貢獻」。

### 我們與個人用戶訂立協議的主要條款

於往績記錄期間，該等標準服務協議的主要條款載列如下。

|              |                                                                                                                                                                                                |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>服務範圍</b>  | 靈活就業人員(即履行相關靈活任務的個人用戶)須向我們指定的企業客戶提供服務，並遵守該等企業客戶的服務要求及規則。                                                                                                                                       |
| <b>義務及責任</b> | 我們協助制定靈活就業人員提供服務的適用標準，而相關靈活就業人員須遵守該等標準。靈活就業人員因未能遵守我們及／或相關企業客戶的要求，或因自身違約而對其自身、我們、企業客戶或任何合作實體造成任何損失或損害的，應承擔責任。                                                                                   |
| <b>費用及付款</b> | <p>我們須向靈活就業人員支付報酬，其金額乃根據多項因素(包括相關靈活任務的複雜性、時間長短及其他規格)釐定。靈活就業人員不得向企業客戶、其聯屬人士或其他合作實體索償任何報酬。</p> <p>我們有酌情權為靈活就業人員購買與相關任務內容相稱的商業保險。購買後，我們應協助靈活就業人員就任何人身傷害、財產損失或其他損失尋求賠償。我們的賠償責任應限於該等商業保險可收回的金額。</p> |
| <b>服務期限</b>  | 當用戶首次通過我們的平台完成任務時，我們與該等用戶訂立服務協議，據此，我們建立規管其提供服務以完成相關任務的條款及條件服務期限自協議生效日期起計，並於相關任務完成時終止。                                                                                                          |
| <b>保密</b>    | 各訂約方須對履行協議期間取得的對方商業秘密及保密資料保密。我們承諾根據適用法律及法規保護向靈活就業人員收集的個人資料，包括採取措施保障相關網絡免受干擾、損壞或未經授權訪問，並防止網絡數據洩露、被盜或篡改。                                                                                         |

## 業 務

根據我們與相關個人用戶訂立的協議，以及我們業務營運的性質，我們認為該等個人用戶並非我們的僱員或派遣僱員。

### 突出案例



#### 零售連鎖店

我們於2022年獲中國一家領先的零售連鎖店運營商（「客戶A」）委聘，為其提供靈活用工服務，我們通過提供AI支持與數據驅動手段，以協助解決傳統全職員工管理系統下，長期存在的招聘及／或留任足夠員工的難題。此挑戰對於週末及假期期間高峰時段所需的任務機會（如店鋪收銀員、促銷員及理貨員）尤為嚴峻。

自採用我們的服務以來，客戶A已成功克服與高峰期及非高峰期勞動力需求波動相關的挑戰，使其能在高峰期提升服務質量，同時在非高峰期避免勞動力閒置。通過更有效地將靈活就業人員與運營需求配對，我們幫助客戶A提升客戶服務能力時，從而提升運營效率。截至2025年12月31日止年度，我們的服務覆蓋客戶A超過500家門店，日均打卡逾13,000人。與截至2023年12月31日止年度的平均每日打卡人次2,900人相比，這一顯著增長充分展現了客戶A及我們安排的靈活就業人員雙方的滿意成果。



#### 酒店連鎖運營商

我們為中國領先的國際酒店連鎖運營商（「客戶B」）提供一站式靈活用工解決方案，以應對酒店運營中多方協調、服務標準化要求以及勞動力需求波動等挑戰。我們通過數字化系統，幫助協調酒店擁有人、品牌總部及各單店的需求，同時為客戶B在不同酒店和運營場景下保持一致的服務標準提供支持。

截至最後實際可行日期，我們的服務已覆蓋客戶B在100個城市的243家酒店，促成了超過1.5百萬個任務機會。通過統一系統支持任務發佈、人員匹配、打卡管理、流程可追溯性及付款管理，客戶B能夠更清晰地了解不同職位、時段及門店的實際勞動力部署情況，打破傳統模式下的信息孤島及管理不透明性，並提升整體勞動力效率及協調性。

## 業 務



### 咖啡連鎖運營商

我們於2023年受一家領先的國際咖啡連鎖運營商（「客戶C」）委託，提供靈活用工服務，協助其應對在廣泛門店網絡中招聘及挽留合格且合適的靈活就業人員所面臨的挑戰。該等挑戰在其運營高峰期尤為突出，當時門店迫切需要受過適當培訓的人員，同時保持一致的服務質量和運營標準。

自採用我們的服務以來，客戶C在運營效率和用工利用率方面取得了顯著提升。截至最後實際可行日期，我們的服務已支持客戶C在中國的715多家門店，日均打卡靈活就業人員超1,400人。此外，於採納我們的靈活用工服務後，客戶C於相關年度的消費者反饋及員工滿意度均有所改善，同時實現了持續的業務擴張。



### 楊先生：協助殘障人士克服職業偏見，通過實際服務表現證明自己，並追求他們的理想

楊先生是一位先天失明的人士。他全職擔任鋼琴調音師同時亦兼職咖啡師。他從事全職工作多年，並且非常珍惜這份工作，因為通常被認為適合視障人士的工作機會相對有限。與此同時，他一直渴望成為一名咖啡師，但此前出於擔心失去全職工作的風險而一直沒有嘗試。

通過我們的靈工打卡，楊先生在一家領先連鎖酒店擔任咖啡師。靈活的任務安排讓他在不需放棄全職工作的情況下，於閒暇時間邁出了追求理想的第一步，而我們的「收入秒結」功能則使他能夠即時獲得正面的任務回饋。

根據楊先生所述，靈工打卡為他的生活創造了更多可能性，讓他在全職工作之外能夠追求個人的理想。與傳統的用工平台相比，他認為我們的平台對殘障人士更加無障礙且友善，因為平台不會施加複雜或難以操作的規則。他也相信，平台不會對殘障人士抱持先入為主的偏見；相反地，透過提供更合適的職位，並為一項完成的任務保留真實的打卡記錄，平台給了他一個展現自身能力的機會。他願意將我們的平台推薦給其他有肢體障礙的朋友。

## 業 務



**姚女士：透過社會實踐協助大學生走出校園，為獨立生活提供財務支持並建立信心。**

姚女士是一名22歲的大學四年級學生，即將畢業並開啟人生新階段。兩年前，她希望於週末賺取額外收入，儘管此前並無相關工作經驗，但仍通過我們的靈工打卡找到一家行業領先的咖啡連鎖企業的兼職崗位。

在我們平台提供的清晰指引及指導下，姚女士迅速累積了實際任務執行經驗。她從一名毫無經驗的初學者，成長為熟練製作糕點及咖啡的咖啡師，同時亦能回應客戶需求及高效完成任務。這標誌着她從學生過渡至在職人士的第一步。同時，我們的平台讓她可根據自己的時間表靈活選擇任務時間，從而能夠兼顧兼職任務、學業及對籃球的個人興趣。我們的「收入秒結」功能讓她從任務第一天起即可支付生活及學習開支，並將兼職收入儲蓄為踏入社會的初始資金。靈工打卡為姚女士提供了更大的財務獨立性，並幫助其建立獨立生活的信心。



**和女士：協助一位母親通過利用智慧搶班崗位實現家庭責任與個人成就之間的平衡，同時通過累積可見且可追蹤的記錄來增強獨特的競爭優勢。**

和女士，一位藏族婦女，是一位照顧全家的全職媽媽，開始在位於雲南香格里拉的一家領先快餐連鎖企業的門店工作。她能夠在兼顧家庭照護需求的同時，靈活安排時間，應對該企業客戶在高峰時段的訂單協助需求。特別是，作為當地藏族團隊成員，她利用自己的語言及文化背景，為特定客戶提供更個性化的服務體驗，增進了門店與當地消費者之間的溝通。

憑藉持續的打卡、培訓及實踐經驗（相關數據均在基於我們數據驅動解決方案的客戶系統中形成了清晰可跟蹤的記錄），她獲評為優秀靈活就業人員，報酬獲調升。和女士表示，靈活排班模式幫助她更好地兼顧家庭與工作，同時提升了收入穩定性及個人成就感。



**高女士：協助退休人士通過參與靈活就業崗位，保持一定的工作節奏及社會參與感。**

高女士於2017年退休，在此之前，她曾在一家製造公司的裝配線工作。2021年，她決定在深圳一家由全球領先酒店品牌運營的酒店擔任靈活任務。高女士希望通過加入靈活用工，保持具有一定工作節奏及社會參與感的生活方式，同時確保工作強度適合她的年齡和退休狀態。

利用我們的解決方案，酒店可以為高女士提供持續清晰的任務指引、易於遵循的任務指示及日常管理、透明友好的工作環境以及靈活的排班，使她能夠很好地平衡生活與工作。通過這份兼職任務，高女士不僅獲得了穩定的收入，還重建了她所期望的社交關係與生活節奏。高女士亦積極向她退休的朋友推薦我們的服務，希望更多她這一代的人能夠繼續投身於現實工作，在退休生活中獲得自尊與更豐富多彩的體驗。

## 業 務



**吳先生：協助年輕人探索多元生活可能性，並支持其個人發展。**

吳先生曾擔任平面設計師，工作時間長且強度高。這份任務並不符合吳先生的最初規劃，因為他打算投入更多時間進一步學習編程技能並建立個人網站，同時在過渡期內保持一定的收入水平。他選擇使用我們的平台承接一家中國領先零售連鎖店運營商提供的靈活任務機會，在該職位上，他可以為任務分配合適的時間段，而不會影響他的日常學習和個人追求目標。

吳先生表示，許多靈活就業機會遠非一種退路選擇，或是報酬不佳的無奈之選，而已成為年輕人欣然接受的一種發展路徑，可以幫助他們探索多元的生活可能性及個人發展。



**馮先生：構建一個跨城市、跨品牌的平台，為靈活就業人員帶來工作與生活平衡的體驗，並提供可支持及收入安全感。**

馮先生，一名36歲的靈活就業人員，過去兩年通過我們的服務在不同城市的餐廳、零售、茶飲及咖啡及酒店行業擔任靈活任務機會。僅在2024年，他就記錄了約290次打卡，覆蓋北京、杭州及上海等城市的98家門店及9個品牌。得益於我們的技術支持服務，他享受根據不同城市不同品牌的任務需求靈活安排自己的工作與生活節奏，其過往任職積累的從業經驗在隨後的工作中獲得了認可與回報。

馮先生認為，與傳統的固定職位相比，靈活的兼職任務在日程安排上提供了更多的自主權，並能獲得更即時的收入反饋。此外，他在多個品牌和場景下工作的經驗，使他接觸到不同的服務行業角色和營運環境，賦予了他強大的跨情境適應能力。特別是，他感受到通過我們技術支持解決方案實現的日結模式，使他獲得了收入的確定性和安全感。

他認為，通過我們數據驅動的技術服務實現的安全感與掌控感有助於他下定決心繼續這種任務方式。他表示，我們的平台讓他擺脫了失業焦慮，因為我們的平台可以帶來合適的任務，認可他在不同企業和不同城市的能力和經驗，使他在更廣闊的視野和豐富的機會中脫穎而出。他還邀請朋友加入他的平台，組成協作社群，以更愉快的方式完成靈活任務。

## 業 務



**王女士：通過適合正職工作時間安排的靈活任務，賺取額外收入並獲得個人成就感。**

王女士於醫院任職全職員工，利用正職工作時間以外的空餘時間承接靈活任務，主要於一家全球領先的快餐連鎖店，以及零售連鎖店及酒店工作。王女士承接靈活任務的動力並非來自經濟壓力，而是追求自我價值及滿足感。她享受透過逐步累積的認可及晉升所帶來的成就感，以及我們先進技術所帶來的便利。

王女士已向身邊許多人士推薦我們的服務。她本人亦贏得相關企業客戶的信任及好評。此積極循環展現了我們的社會價值，不僅作為任務匹配平台，更是促進我們用戶與相關企業客戶之間建立長期信任的引擎。她的往績記錄表明，我們平台的價值不僅在於解決「找任務機會」的挑戰，更在於為有正職工作的人士提供機會，透過便捷、安全及可預測的方式探索個人追求。

### 線上招聘匹配服務

我們通過我們的自有平台 青團社 提供線上招聘匹配服務。我們允許企業在平台上發佈任務空缺，並吸引靈活就業人員註冊及申請，從而促進企業客戶與靈活就業人員之間的聯繫。企業客戶通過我們的平台以任務報名單形式購買候選人線索，並利用該等資料審閱及聯繫申請人，以滿足其招聘需求。作為促進高效便捷匹配服務的關鍵平台，我們的 青團社 平台截至2025年12月31日已累積了擁有近2.0百萬家註冊企業客戶及近57.0百萬名註冊用戶，展現了我們的招聘匹配生態系統的規模與活躍度。

按2025年的收入計，青團社是中國最大的靈活任務履約招聘平台。憑藉我們強大的技術能力，我們在AI技術開發及／或應用方面以及基於研究海量數據的認知工具／功能模組方面的研發突破，為我們的 青團社 奠定了堅實的競爭優勢。這使我們能夠在各類第三方平台及應用中享有領先優勢，從而與企業客戶及靈活就業人員保持密切聯繫。

我們通過向企業客戶就以任務報名單的形式獲取候選人線索收取服務費以產生收入，客戶通常先在平台上預付款項，其後根據客戶收取的任務報名單數量確認收入。截至最後實際可行日期，按獨立基準計算，企業客戶購買的各任務報名單價格介乎約人民幣3.0元至約人民幣4.0元，具體取決於特定地理區域內任務與靈活就業人員的供需情況。

我們要求靈活就業人員同意我們平台用戶協議所載條款及條件。確認用戶協議所載條款及條件，即表示靈活就業人員同意我們根據其中所載的限制收集、使用及披露其數據，並承諾（其中包括）：(i)使用真實、準確、完整及有效的身份信息註冊賬戶，以創建、發佈及分發信息；(ii)不上傳或分發違反中國法律或法規或侵犯他人知識產權的內容；及(iii)因未能遵守我們及／或相關企業客戶的要求或自身違約而對其自身、我們、企業客戶或任何合作實體造成任何損失或損害的，應承擔責任。

## 業 務

### 技術

#### 研發團隊

我們高度重視數據分析及AI技術在靈活用工相關業務中的應用。截至2025年12月31日，我們已建立一支由142名成員組成的專職研發團隊，佔我們僱員總數的43.4%。憑藉我們在靈活任務履約場景、AI賦能的匹配與排班、大數據分析方面的綜合專業知識，我們的研發團隊使我們在一站式靈活用工、智慧供需匹配及可擴展的平台化服務能力方面擁有顯著優勢。於往績記錄期間，我們的研發開支分別為人民幣51.0百萬元、人民幣52.7百萬元及人民幣61.6百萬元，分別佔我們各年度總收入的11.0%、4.4%及2.5%。

下表載列我們核心研發團隊成員的簡歷：

| 核心研發團隊成員 | 簡歷                                                                                                                                                                                          |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 應翔先生     | <p>應翔先生（「應先生」）於2017年獲得清華大學軟件工程碩士學位。他在大數據及AI算法方面擁有近十年的經驗。</p> <p>應先生於2026年加入本集團，自此一直擔任我們的首席技術官。應先生主要負責本公司的AI技術及產品開發。</p>                                                                     |
| 張鵬飛先生    | <p>張鵬飛先生（「張先生」）畢業於浙江大學控制科學與工程學院，獲碩士學位。其擁有深厚的市場洞察力，並在商業生態系統設計、平台架構開發及產品開發方面擁有豐富經驗。</p> <p>張先生於2024年加入本集團，現任我們的產品團隊主管。他主要負責監督本集團的產品開發及營運職能，專注於平台生態系統開發、產品價值交付及提升用戶服務。</p>                     |
| 郝智恒先生    | <p>郝智恒先生（「郝先生」）於2012年畢業於南開大學，獲得概率論與數理統計碩士學位。他在數據相關職能方面擁有超過12年的經驗，在數據智能及數據驅動的運營戰略方面擁有豐富的專業知識。</p> <p>郝先生於2025年加入本集團，現任我們的數據智能部門負責人。他主要負責領導我們數據智能能力的開發，包括業務分析、數據技術基礎設施、數據產品及自動化數據驅動的業務戰略。</p> |
| 史靈先生     | <p>史靈先生（「史先生」）畢業於加拿大阿爾伯塔大學，獲得交通工程碩士學位。他在技術開發與管理、智能營銷技術及創業方面具有豐富經驗。</p>                                                                                                                      |

---

## 業 務

---

---

### 核心研發團隊成員 簡歷

---

史先生於2023年加入本集團，現擔任我們應用研發團隊負責人。他主要負責應用產品的研發、迭代及技術管理。

我們高度重視人才引進及留任，因為我們認為合資格的管理及技術人員對我們的長期增長及競爭力至關重要。我們致力於通過有競爭力的收入待遇、福利待遇及股份激勵計劃吸引及留任關鍵人才，並提供定期培訓以提升其專業及技術能力。我們已與主要技術人員訂立競業禁止協議，並於僱傭合約中載列保密、發明轉讓及競業禁止條款。與管理層及技術人員訂立的協議的主要條款載列如下：

**保密** 在僱傭期間及之後，僱員應對我們的所有機密信息予以保密，未經我們事先書面同意，不得披露或使用該等信息，但為履行其職責所需者除外。

**發明轉讓** 僱員在受僱期間作出或構思的任何發明、著作作品、專有技術及其他知識產權(包括與任務相關的智力成果)的所有權利、所有權及權益均歸我們所有，且僱員應及時披露並協助我們保護該等權利。

**競業禁止** 在僱傭期間及直至終止後的兩年，僱員不得直接或間接從事任何與我們或我們的聯屬公司競爭的業務，亦不得招攬我們的僱員或客戶。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何可能對我們的主要研發項目及業務營運造成重大不利影響的法律索償或訴訟。

### 我們的關鍵技術

基於我們在靈活任務履約流程方面的專業知識、通過平台生成的相關運營數據以及基於智能體的編排能力，我們以AI技術架構將通用大語言模型適配至靈活任務履約場景，應用業務規則約束，並支持跨多種靈活任務履約場景的任務規劃及工作流程執行。

- **技術基礎：**透過基於智能體的方法，開發特定場景的AI能力。

我們的技術基礎圍繞統一的基於智能體架構而構建。我們並非針對每個場景開發獨立的AI應用，而是使用一個通用的智能體編排層，來支持不同靈活任務履約流程中的意圖理解、內容檢索、任務規劃、工具調用和反饋處理。

---

## 業 務

---

在開發這一技術基礎時，我們將通用大語言模型與特定場景的提示詞、靈活就業人員畫像、運營規則及經核准的業務工具相結合。這使得我們的AI支持模塊能夠在預設的業務邊界內運行，同時處理不同的任務，例如理解用戶指令、生成排班或調度計劃、調用相關系統功能，以及記錄反饋以供後續優化。

我們還維護了可複用的、基於場景的能力，包括記憶與畫像管理、工具註冊、權限控制、參數驗證、執行日誌記錄以及反饋審核機制。該等能力使得新的AI場景能夠在統一的人工智能基礎上進行擴展，同時支持我們AI支持的工具和功能模塊的可控性、可稽核性和一致性。

- **中台模組：**業務能力的開發與外部資源整合。

在此層面，我們將內部業務系統和外部服務能力抽象為標準化工具，形成業務能力中台，涵蓋能夠解決關鍵靈活任務履約場景的核心能力，包括激勵管理、打卡管理、招聘、排班、匹配、合約簽署及結算。通過統一的參數提取和任務規劃機制，我們的工具和功能模組可以基於自然語言指令自動選擇和調用適當的業務能力。此外，我們通過模組化集成方式集成第三方功能模組，確保客戶可以通過可控、可審計、可重複使用的工具模組安全穩定地調用地圖、電子簽名、OCR/身份證件識別、推送通知、知識庫及計算機視覺等外部能力。

我們強大的中台技術開發能力，將原本分散在多個業務系統的功能轉化為能夠被AI算法正確理解、協調及執行的一站式功能模組，為面向企業客戶和個人用戶的智能工具提供統一支持。

- **終端用戶功能：**整合AI技術以提供實用的產品功能。

在終端用戶功能層，我們將前述技術基礎和中台能力整合為針對不同用戶角色量身定製的AI產品矩陣。C端產品功能針對個人用戶，涵蓋打卡、匹配、測評面試、任務推薦和智慧推廣等場景，幫助平台更準確地了解靈活就業人員的能力、可靠性、履約歷史、偏好及與績效相關的指標。B端產品功能服務於商家、門店店長和營運人員，使企業能夠透過自然語言完成任務履約管理、現場品質檢查、排班建議、人員激勵管理等複雜任務。

業 務

依託現有的技術架構及所積累的運營經驗，我們持續開發並優化針對靈活任務履約場景的AI技術與功能模塊。下表載列目前正在推進的若干關鍵技術研發項目。

| 解決方案            | 應用場景及主要功能                                                                                                                                                                                                             | 預計完成時間   |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| AI排班：智能任務履約調度引擎 | <p>應用場景：</p> <p>主要適用於連鎖餐飲、零售、茶飲門店、超市、酒店及其他服務型企業的門店用工場景，旨在解決門店店長耗費大量時間編製每週排班、高峰時段人手不足、非高峰時段勞動力閒置、人員臨時缺勤難以安排替補等問題。本系統並非單純的傳統排班優化工具，而是一個自學習的排班框架，結合大模型推理能力、門店級運營記憶、靈活就業人員畫像、合規性約束以及門店店長的排班回饋，能夠以相對較低的實施成本生成自適應的排班建議。</p> | 2027年上半年 |

---

## 業 務

---

| 解決方案 | 應用場景及主要功能                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 預計完成時間 |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
|      | <p>主要功能：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 主要從第一方運營信號中學習，包括歷史排班、打卡結果、人員缺口、門店店長調整、靈工可用性以及門店運營模式，並可能結合可獲取的情景信號(如節假日、天氣狀況及促銷活動)，以預測勞動力需求，並生成每週排班、每日排班及任務建議。</li><li>● 根據任務要求、靈工技能組合、可到崗時間、任務意向、歷史任務表現及工時合規要求，自動匹配人員。</li><li>● 當檢測到特定時段出現人手短缺時，自動發出補員建議或任務調配建議。</li><li>● 支持門店店長通過自然語言指令補充營運經驗，例如「週末下午安排更多資深人員」，系統可將該類指令轉化為排班規則。</li><li>● 持續從門店店長的排班調整中學習，並在門店、區域及企業層面積累排班記憶，使排班結果能夠日益反映門店的具體實踐，同時在類似門店及管理團隊之間共用可複用的排班經驗。</li></ul> |        |

## 業 務

| 解決方案                 | 應用場景及主要功能                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 預計完成時間   |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| 智能調度引擎：實時供需匹配及動態激勵體系 | <p><b>應用場景：</b></p> <p>專為基於平台的任務匹配及臨時補員場景設計，旨在解決並緩解緊急情況下勞動力短缺導致的額外成本及運營風險。本系統並非簡單執行基於關鍵詞的人員與任務匹配，而是旨在構建實時供需圖譜，綜合任務緊急程度、人員可到崗情況、技能匹配度、打卡概率、歷史履約可信度、通勤成本及報酬彈性等多維度因素開展動態決策，進而提升任務履約率及平台整體交易效率。</p> <p><b>主要功能：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>同時解析任務要求與靈活就業人員能力。除匹配「茶飲店員」或「服務人員」等基礎標籤外，系統綜合評估歷史履約記錄、技能熟練度、通勤半徑、排班偏好、行為畫像、收入偏好及穩定性等因素，自動篩選適配門店的合適人員，同時考慮通勤距離、時段、技能匹配度、履約可信度、歷史合作記錄及收入偏好等因素。</li> </ul> | 2027年下半年 |

## 業 務

| 解決方案 | 應用場景及主要功能                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 預計完成時間 |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
|      | <ul style="list-style-type: none"><li>● 提供基於AI的動態激勵策略、定向邀請、批量再互動以及根據任務緊急程度、實時供需狀況和履約風險的優先聯絡建議。當任務履約率不足、出現緊急時段或勞動力供應有限時，該系統會分析勞動力可用性、歷史響應規律、激勵敏感度、預算限制和預測打卡概率等因素，並動態生成激勵策略，包括補貼建議、獎金激勵選項和優先曝光安排。該等AI生成的策略旨在幫助提高關鍵職位的履約率，同時在預設的業務規則、預算控制和執行工作流程內運作。</li><li>● 針對高峰運營、臨時人力短缺、活動型用工需求等場景，自動啟動補員流程。系統同時預測人員報名概率、打卡概率及履約質量，優先篩選更有可能順利完成任務的人員。</li><li>● 支持從單店補員升級至區域調度管理，實現多家門店間可用人力資源的動態調配。</li></ul> |        |

## 業 務

| 解決方案                             | 應用場景及主要功能                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 預計完成時間   |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| <b>小靈個人用戶個人智能體：靈活就業人員主動成長智能體</b> | <p><b>應用場景：</b></p> <p>一款專為靈活就業人員設計的個人工作助手，覆蓋任務查找、接單、匹配、打卡記錄、任務完成確認、培訓、社群互動及長期個人成就，旨在提升用戶活躍度、留存率及跨門店複用率。小靈並非被動客服工具或簡易任務推薦系統，而是定位於貫穿用戶整個任務完成生命週期的主動智能體。相關事件發生時，小靈可由系統觸發主動收集反饋、推薦任務、提升技能、開展社群互動及更新用戶畫像，從而助力用戶從單店兼職機會，過渡到覆蓋多門店、多任務、多場景的平台化就業機會。</p> <p><b>主要功能：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>主動向用戶推薦適配任務機會，無需用戶自行搜索任務。依託建立事件驅動的主動智能體框架，當用戶完成打卡、完成任務、未完成任務、出現任務空缺、完成培訓、收入波動及社群動態更新等事件時，小靈自動觸發協助用戶完成匹配、參加培訓、完成任務及打卡提醒，並主動發起對話或任務推薦。</li> </ul> | 2027年下半年 |

## 業 務

| 解決方案 | 應用場景及主要功能                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 預計完成時間 |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
|      | <ul style="list-style-type: none"> <li>用戶完成任務後，主動收集核對及反饋信息，從而協助平台豐富履約相關數據。</li> <li>通過對話、打卡記錄、任務完成確認、培訓、接單及社群活動等互動行為，持續積累包含能力、偏好、穩定性、可到崗時間、通勤半徑、收入目標軌跡在內的用戶畫像，並隨後據此推薦更加適配的門店、任務、時間及發展路徑。</li> <li>協助用戶生成社群帖子，包括工作經驗分享帖、任務徵集帖、經驗交流帖及任務反饋帖，從而提升社群活躍度，同時將相關內容反哺至用戶畫像及任務質量評估體系。</li> <li>通過持續交互與履約行為，不斷深化對用戶的理解，從而生生成愈發精準的個人工作畫像。</li> </ul> |        |

---

## 業 務

---

### 業務可持續性及盈利路徑

我們計劃實施以下業務舉措，以維持可持續增長、提升營運效率及實現盈利。尤其是，我們相信，憑藉日益增長的行業趨勢以及我們領先的技術及市場地位，我們處於有利位置，能夠把握市場對我們服務需求預期增長所帶來的業務機遇。

### 實現收入增長

我們擬通過以下方式推動收入增長：(i)擴大客戶群，尤其專注於具有較強支付意願及增長潛力的客戶；(ii)通過擴大我們的服務範圍及應用場景以持續提升市場滲透率；及(iii)持續創新及／或迭代我們的產品與服務，以應對客戶不斷變化的需求，尤其專注於AI技術的應用。

隨著靈活用工行業預期持續增長(受經濟、科技及監管動態因素驅動，如「行業概覽」一節所述)，我們相信，我們經證實的往績記錄以及在客戶參與及服務方面的卓越成就，將有助我們持續擴大客戶基礎，從而實現收入增長。

- **擴大客戶基礎。**於往績記錄期間，我們的企業客戶總數持續增長，每年新增客戶數量顯著增加。此外，該等增加遍佈不同行業領域，為在不同垂直領域的成功複製奠定了明確的往績記錄，同時有效解決了特定集團複雜組織架構及／或大量任務、人員及廣泛地理區域所帶來的複雜性所構成的挑戰。該等因素彰顯了我們強大的技術實力，能夠開發精準滿足客戶靈活用工相關需求的工具及服務，以及我們將研發里程碑轉化為廣受歡迎的產品及服務的強大技術能力，這需要對商業社會有深刻的認知及洞見。

此外，關鍵客戶數量亦實現強勁增長，從2023年的8家增至2025年的32家。尤其是，於往績記錄期間，根據灼識諮詢的資料，我們為中國餐飲行業前十強公司中的五家公司、中國零售行業前十強公司中的五家公司以及按收入計全球排名前五的酒店集團中的四家公司提供一站式靈活用工解決方案。服務行業領袖的資格通常需要較長時間完成，並須通過嚴格的評估。然而，一旦成功獲得該等資格，可帶來集團範圍內不同子公司及實體的認可，同時由於無縫協調靈活用工功能及其業務營運環境而產生強大的忠誠度。更重要的是，我們對行業領袖的服務進一步提升了我們的市場認可度及品牌影響力，為未來以更高效的方式擴張奠定了堅實基礎。

- **增強市場滲透。**我們憑藉強大的技術實力，開發能精準滿足企業客戶在靈活用工方面需求的工具與服務，從而在特定群體的服務採用率以及向現有客戶擴展服務範圍方面，實現了市場滲透率的持續提升。在實現客戶基礎快速增長的同時，我們在客戶忠誠度及採購額增長方面亦取得顯著成效。截至2025年12月31日止年度，我們的核心客戶留存率維持在100.0%，且關鍵客戶金額留存率則為180.5%。有關我們隨企業客戶成長而成功拓展服務的往績記錄詳情，請參閱「我們的業務 — 一站式靈活用工解決方案 — 突出案例」。

---

## 業 務

---

該等因素展現了我們將研發里程碑轉化為廣受歡迎的產品與服務的強大技術能力，而這需要對業務領域具備深厚的知識與洞察力。

- **服務組合擴展與創新。**於往績記錄期間，我們成功推出了一系列引領行業趨勢且廣受歡迎的產品，構成了全面的產品矩陣，可為企業客戶及個人用戶帶來便捷且亟需的功能，從而形成較強的購買及支付意願，這從我們過往的強勁收入增長中可見一斑。該等成功可作為我們持續拓展產品組合的有利支撐，從而在未來推動收入增長。

此外，隨著時間推移成功推出眾多產品，不僅反映了我們滿足現有市場需求的能力，亦反映了我們發掘及塑造尚未得到充分滿足或尚未被理解的業務發展需求的能力。例如，我們於2021年推出的「搶班崗位」，允許企業通過應用我們通過數據驅動研發實現的排班邏輯及工時需求分析，將涉及大量閒置時間的任務分解為更細化的基於時間的單位。於2025年，我們推出了小靈，其可將涉及靈活用工的關鍵任務轉化為面向企業客戶及個人用戶的無縫、智能化及高度定製化的體驗，涵蓋以協同輔助的方式進行AI測評面試、AI打卡、AI檢查、AI助手。

展望未來，通過改善我們現有產品組合的應用場景，以及持續引領產品創新及迭代，我們處於有利位置，能夠把握靈活用工相關行業需求的預期增長。

### 改善盈利能力

我們計劃通過以下方式持續優化盈利能力：(i)通過持續推出廣受歡迎的產品及服務來提升盈利能力；及(ii)改善我們的成本結構及營運效率。

- 在認識到不同行業及／或不同發展階段客戶的多樣化需求時，我們投入資源開發及創新我們的產品及服務組合，以妥善滿足客戶的特定需求，從而在相關領域形成獨特的定價競爭力。於往績記錄期間，憑藉我們成功的業務擴張，尤其是一站式靈活用工解決方案業務板塊的增長（該板塊尤能體現我們的技術成果），我們錄得的經調整虧損（非國際財務報告準則計量）從2023年的人民幣26.3百萬元下降至2024年的人民幣8.1百萬元，並進一步下降至2025年的人民幣3.4百萬元。我們相信，經調整虧損（非國際財務報告準則計量）有助於識別我們業務的潛在趨勢，提供有關我們經營業績的有用信息，並增進對我們過往表現及未來前景的整體理解。此外，於往績記錄期間，我們錄得的一站式靈活用工解決方案業務板塊的毛利率隨著毛利絕對金額的增加而有所改善。該等增長表明我們在實現業務規模方面取得了成功，同時憑藉我們過往在技術研發方面的前期投入，穩步確立了我們的市場領先地位。

如「行業概覽」及「業務 — 競爭優勢」所詳細闡述，我們相信，儘管靈活用工行業在全球範圍內已長期存在，但其仍在繼續成長。作為行業的先行者及領先市場的參與者，我們處於有利位置，能夠利用我們的先發優勢持續改善盈利能力。

---

## 業 務

---

- 我們高度重視技術進步在改善成本結構方面的貢獻。於往績記錄期間，我們在成本控制及費用管理方面持續改善。例如，隨著我們持續優化銷售及分銷開支、行政開支及研發開支，我們提升了於往績記錄期間的營運效率。因此，我們的營運開支（包括銷售及分銷開支、行政開支及研發開支）佔收入的百分比從2023年的25.4%下降至2024年的11.1%，並於2025年維持在11.4%的相對穩定水平。

該等優化彰顯了我們強大的技術實力，使我們能夠在不依賴人手增加及費用增長的情況下實現顯著的收入擴張。憑藉我們頭部客戶的典範影響力及我們產品的技術優勢（如上文所詳述），我們對我們具備充分條件在未來增長中實現成本效益的持續優化充滿信心。

## 客戶

我們的客戶為覆蓋全國各地企業，業務橫跨餐廳、零售、茶飲及咖啡及酒店等多個行業（如知名連鎖餐廳營運商、超市營運商及連鎖酒店）。對於若干連鎖品牌客戶，由於其集中化品牌管理及協調採購安排，我們最初與相關集團層面實體及／或品牌管理實體建立合作，並成為其供應鏈體系的一部分。該等合作為我們將服務擴展至其受控實體及／或在相關連鎖品牌網絡內運營的其他實體提供了基礎。視乎具體安排，我們在若干情況下與相關集團層面實體及／或品牌管理實體訂立框架協議，而在其他情況下，我們則直接與個別受控實體或在相關連鎖品牌網絡內運營的實體訂立採購協議。根據灼識諮詢的資料，與連鎖品牌客戶的該等安排符合行業慣例。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們來自五大客戶的收入分別為人民幣276.4百萬元、人民幣890.8百萬元及人民幣1,645.0百萬元，佔我們總收入的59.5%、74.1%及67.5%。此外，於往績記錄期間各年，我們的最大客戶分別貢獻我們同年總收入的33.4%、41.0%及30.0%。

本文件為草擬本，其所載資訊不完整及或作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間我們五大客戶的詳情。

截至2025年12月31日止年度

| 客戶  | 背景                                | 所提供產品／<br>服務 | 業務合作起始<br>時間 | 信貸期          | 貢獻收入 <sup>(1)</sup><br>人民幣千元 | 佔總收入<br>百分比<br>% |
|-----|-----------------------------------|--------------|--------------|--------------|------------------------------|------------------|
| 客戶A | 一家在香港上市、專注於商品零售及超市運營的香港上市公司       | 靈活用工解決方案     | 2022年        | 對賬表確認後一個月內付款 | 730,426                      | 30.0             |
| 客戶B | 於香港及紐約上市的美國公眾公司，主營餐飲品牌及連鎖餐廳運營     | 靈活用工解決方案     | 2023年        | 對賬表確認後一個月內付款 | 607,321                      | 24.9             |
| 客戶E | 一家中國民營企業，為某國際知名酒店連鎖品牌在中國的本地品牌管理公司 | 靈活用工解決方案     | 2023年        | 對賬表確認後一個月內付款 | 113,146 <sup>(1)</sup>       | 4.6              |
| 客戶D | 中國民營企業，主營火鍋品牌及連鎖火鍋店運營             | 靈活用工解決方案     | 2023年        | 對賬表確認後一個月內付款 | 103,963                      | 4.3              |
| 客戶C | 中國民營企業，主營茶飲品牌管理及茶飲零售              | 靈活用工解決方案     | 2022年        | 對賬表確認後一個月內付款 | 90,186                       | 3.7              |
| 總計  |                                   |              |              |              | <u>1,645,042</u>             | <u>67.5</u>      |

本文件為草擬本，其所載資訊不完整及或作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

| 業 務              |                                   |          |          |              |                              |              |
|------------------|-----------------------------------|----------|----------|--------------|------------------------------|--------------|
| 截至2024年12月31日止年度 |                                   |          |          |              |                              |              |
| 客戶               | 背景                                | 所提供產品／服務 | 業務合作起始時間 | 信貸期          | 貢獻收入 <sup>(1)</sup><br>人民幣千元 | 佔總收入百分比<br>% |
| 客戶A              | 一家在香港上市、專注於商品零售及超市運營的香港上市公司       | 靈活用工解決方案 | 2022年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 492,957                      | 41.0         |
| 客戶B              | 於香港及紐約上市的美國公眾公司，主營餐飲品牌及連鎖餐廳運營     | 靈活用工解決方案 | 2023年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 194,384                      | 16.2         |
| 客戶C              | 中國民營企業，主營茶飲品牌管理及茶飲零售              | 靈活用工解決方案 | 2022年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 94,579                       | 7.9          |
| 客戶F              | 中國民營企業，主營咖啡品牌管理及咖啡零售              | 靈活用工解決方案 | 2023年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 55,786                       | 4.6          |
| 客戶E              | 一家中國民營企業，為某國際知名酒店連鎖品牌在中國的本地品牌管理公司 | 靈活用工解決方案 | 2023年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 53,134                       | 4.4          |
| 總計               |                                   |          |          |              | 890,840                      | 74.1         |

## 業 務

### 截至2023年12月31日止年度

| 客戶  | 背景                                | 所提供產品／服務 | 業務合作起始時間 | 信貸期          | 貢獻收入 <sup>(1)</sup><br>人民幣千元 | 佔總收入百分比<br>% |
|-----|-----------------------------------|----------|----------|--------------|------------------------------|--------------|
| 客戶A | 一家在香港上市、專注於商品零售及超市運營的香港上市公司       | 靈活用工解決方案 | 2022年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 154,839                      | 33.4         |
| 客戶C | 中國民營企業，主營茶飲品牌管理及茶飲零售              | 靈活用工解決方案 | 2022年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 82,670                       | 17.8         |
| 客戶G | 中國民營企業，主營娛樂場所運營業務                 | 靈活用工解決方案 | 2021年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 14,011                       | 3.0          |
| 客戶F | 中國民營企業，主營咖啡品牌管理及咖啡零售              | 靈活用工解決方案 | 2023年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 13,648                       | 2.9          |
| 客戶E | 一家中國民營企業，為某國際知名酒店連鎖品牌在中國的本地品牌管理公司 | 靈活用工解決方案 | 2023年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 11,214                       | 2.4          |
| 總計  |                                   |          |          |              | <u>276,382</u>               | <u>59.5</u>  |

附註：

- (1) 此處的客戶為餐廳、零售、茶飲、咖啡及酒店行業的連鎖品牌運營商。基於實際業務關係，來自集團實體或品牌擁有人以及由其控股或在相關連鎖品牌網絡內運營的實體的採購金額匯總計算，並列示為單一客戶的收入貢獻。

我們一般與企業客戶訂立具備法律約束力的服務協議，期限為一至兩年。協議到期後，經雙方協商一致，可另行簽訂續約協議。我們一般按月向客戶收款。有關服務協議主要條款的詳情，請參閱本節「— 我們的業務 — 一站式靈活用工解決方案 — 我們與企業客戶協議的主要條款」。

截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的緊密聯繫人或就董事所深知擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東於往績記錄期間各年於我們的五大客戶中擁有任何權益。據董事所深知，於往績記錄期間各年，我們的五大客戶均為獨立第三方。

### 供應商

我們向第三方供應商及服務提供商採購若干服務，主要包括營銷渠道服務、雲存儲服務及其他相關服務。於往績記錄期間各年，我們向五大供應商的採購額分別為人民幣29.8百萬元、人民幣47.7

本文件為草擬本，其所載資訊不完整及或作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

## 業 務

百萬元及人民幣64.4百萬元，分別佔我們同年採購總額的8.0%、4.4%及2.9%。此外，於往績記錄期間各年，我們的最大供應商分別貢獻我們同年採購總額的2.9%、3.2%及2.0%。

下表載列於往績記錄期間我們五大供應商的詳情。

### 截至2025年12月31日止年度

| 供應商  | 背景                    | 所採購產品／服務 | 業務合作起始時間 | 信貸期          | 採購金額<br>人民幣千元 | 佔採購總額<br>百分比<br>% |
|------|-----------------------|----------|----------|--------------|---------------|-------------------|
| 供應商A | 中國民營企業，主營廣告服務         | 營銷渠道服務   | 2021年    | 不適用          | 45,387        | 2.0               |
| 供應商B | 中國民營企業，主營廣告服務         | 營銷渠道服務   | 2025年    | 不適用          | 5,875         | 0.3               |
| 供應商C | 中國民營企業，主營廣告服務         | 營銷渠道服務   | 2025年    | 不適用          | 5,466         | 0.2               |
| 供應商D | 中國民營企業，主營雲計算服務及數據技術研發 | 雲存儲服務    | 2013年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 3,965         | 0.2               |
| 供應商E | 中國民營企業，主營廣告服務         | 營銷渠道服務   | 2020年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 3,750         | 0.2               |
| 總計   |                       |          |          |              | <b>64,443</b> | <b>2.9</b>        |

### 截至2024年12月31日止年度

| 供應商  | 背景                    | 所採購產品／服務 | 業務合作起始時間 | 信貸期          | 採購金額<br>人民幣千元 | 佔採購總額<br>百分比<br>% |
|------|-----------------------|----------|----------|--------------|---------------|-------------------|
| 供應商A | 中國民營企業，主營廣告服務         | 營銷渠道服務   | 2021年    | 不適用          | 34,792        | 3.2               |
| 供應商F | 中國民營企業，主營廣告服務         | 營銷渠道服務   | 2022年    | 不適用          | 6,130         | 0.6               |
| 供應商D | 中國民營企業，主營雲計算服務及數據技術研發 | 雲存儲服務    | 2013年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 4,553         | 0.4               |
| 供應商G | 中國民營企業，主營廣告服務         | 營銷渠道服務   | 2017年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 1,325         | 0.1               |
| 供應商E | 中國民營企業，主營廣告服務         | 營銷渠道服務   | 2020年    | 對賬表確認後一個月內付款 | 930           | 0.1               |
| 總計   |                       |          |          |              | <b>47,730</b> | <b>4.4</b>        |

## 業 務

### 截至2023年12月31日止年度

| 供應商  | 背景                    | 所採購產品／<br>服務 | 業務合作起始<br>時間 | 信貸期          | 採購金額<br>人民幣千元 | 佔採購總額<br>百分比<br>% |
|------|-----------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|-------------------|
| 供應商A | 中國民營企業，主營廣告服務         | 營銷渠道服務       | 2021年        | 不適用          | 10,812        | 2.9               |
| 供應商F | 中國民營企業，主營廣告服務         | 營銷渠道服務       | 2022年        | 不適用          | 8,165         | 2.2               |
| 供應商D | 中國民營企業，主營雲計算服務及數據技術研發 | 雲存儲服務        | 2013年        | 對賬表確認後一個月內付款 | 6,265         | 1.7               |
| 供應商H | 中國民營企業，主營廣告服務         | 營銷渠道服務       | 2022年        | 不適用          | 2,375         | 0.6               |
| 供應商I | 中國民營企業，主營廣告服務         | 營銷渠道服務       | 2023年        | 不適用          | 2,228         | 0.6               |
| 總計   |                       |              |              |              | <b>29,845</b> | <b>8.0</b>        |

我們定期評估供應商的表現，以確保其提供的服務質量。我們主要基於以下因素評估供應商在合作過程中的表現：(i)供應商提供的服務質量；(ii)供應商是否及時響應我們的要求並主動解決發現的任何問題；及(iii)服務成本。對於表現超出我們預期的供應商，我們未來在選擇服務提供商時可能會優先考慮。反之，對於表現未達我們標準的供應商，我們可能終止與其合作。於往績記錄期間，我們未與供應商發生任何重大糾紛，未出現採購困難，亦未因原材料交付延遲導致運營中斷。

我們標準採購協議的主要條款如下：

|              |                                                      |
|--------------|------------------------------------------------------|
| <b>期限</b>    | 本協議的固定期限通常為一年。                                       |
| <b>服務範圍</b>  | 供應商應通過特定社交媒體平台向我們提供推廣服務，包括推廣帳號運營、推廣信息發佈以及其他與推廣相關的服務。 |
| <b>費用與支付</b> | 推廣費用通常以預付款方式進行結算。                                    |
| <b>終止</b>    | 雙方可通過協商一致後對本協議進行修訂或終止。                               |
| <b>保密</b>    | 各方均須對在履行協議過程中獲取的另一方的商業秘密及保密信息予以保密。                   |

截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的緊密聯繫人或就董事所深知擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東於往績記錄期間各年於我們的五大供應商中擁有任何權益。據董事所深知，於往績記錄期間各年，我們五大供應商均為獨立第三方。

## 業 務

### 重疊客戶及供應商

於往績記錄期間，若干主要客戶於相關年度亦為我們的供應商。此乃主要由於我們的主要客戶為服務行業的企業，包括餐廳、零售、茶飲及咖啡及酒店行業，我們基於運營需要，並鑒於其於行業內成熟的服務能力及品牌聲譽，於日常業務過程中不時向其採購服務。

於往績記錄期間，我們向客戶C採購餐飲產品及服務作僱員福利用途，該客戶為我們於2023年、2024年及2025年的主要客戶，採購總額分別為人民幣19,580元、人民幣60,890元及人民幣16,465元，分別佔我們同年採購總額的0.0%、0.0%及0.0%。於2023年、2024年及2025年，我們向客戶C提供一站式靈活用工解決方案，來自客戶C的收入總額分別為人民幣82.7百萬元、人民幣94.6百萬元及人民幣90.2百萬元，分別佔我們同期總收入的17.8%、7.9%及3.7%。

於2024年，我們向客戶F採購餐飲產品及服務作僱員福利用途，該客戶為我們於2023年及2024年的主要客戶，採購總額為人民幣20,800元，佔我們同年採購總額的0.0%。於2024年，我們向客戶F提供一站式靈活用工解決方案，來自客戶F的收入總額為人民幣55.8百萬元，佔我們同期總收入的4.6%。

根據灼識諮詢的資料，客戶與供應商的重疊在靈活用工行業屬普遍現象，尤其是平台運營商向各消費服務行業的企業客戶提供服務，並於日常一般業務過程中基於運營需求向該等客戶採購若干產品或服務。故此，與我們同類的企業因內部行政管理、僱員相關安排及線下業務活動不時選用該等客戶的餐飲服務並不罕見。

董事確認，與該等重疊客戶及供應商的所有交易均於日常業務過程中按正常商業條款進行，且並非相互附帶條件。合約條款與我們與其他客戶及供應商的合約條款大致相同。

### 獎項及認可

下表載列我們獲得的主要獎項及認可的概要。

| 獎項或認可                | 年份    | 頒發機構                  |
|----------------------|-------|-----------------------|
| 餘杭區數字經濟創新發展示範企業      | 2026年 | 餘杭區經濟和信息化局            |
| 2025數智HR先鋒獎          | 2025年 | 餘杭區人力資源和社會保障局；餘杭區委人才辦 |
| 獨角獸+准獨角獸企業           | 2025年 | 杭州市創業投資協會；WeLink      |
| 第九屆全國人力資源服務創新創業大賽二等獎 | 2024年 | 寧波市人力資源和社會保障局         |

## 業 務

| 獎項或認可                | 年份    | 頒發機構                  |
|----------------------|-------|-----------------------|
| 2024數智HR先鋒獎          | 2024年 | 餘杭區人力資源和社會保障局；餘杭區委人才辦 |
| 第二屆全國人力資源服務創新創業大賽一等獎 | 2023年 | 人力資源和社會保障部            |
| 國家高新技術企業             | 2023年 | 科技部、財政部、國家稅務總局        |
| 專精特新中小企業             | 2023年 | 浙江省經濟和信息化廳            |
| 服務業領軍企業              | 2023年 | 浙江省發展和改革委員會           |
| 餘杭國際人力資源服務產業園金鑰匙獎    | 2023年 | 餘杭區人力資源和社會保障局         |
| 年度最具投資價值品牌           | 2022年 | 艾媒諮詢                  |
| 數字賦能促進新業態新模式典型企業／平台  | 2021年 | 浙江省發展和改革委員會           |
| 數字化服務創新潛力企業          | 2021年 | 創業邦(創業邦研究中心)          |

## 銷售及營銷

我們認為，品牌聲譽與優質服務是持續吸引客戶、提升市場份額的關鍵。截至2025年12月31日，銷售及營銷團隊共有26名僱員。我們產生銷售及分銷開支為我們的青團社吸納及吸引靈活就業人員，包括獲取流量、在線廣告及透過第三方平台進行渠道推廣的開支，旨在增加用戶流量及鼓勵更多靈活就業人員接觸我們的平台並申請可用的任務機會。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，營銷及推廣費用分別為人民幣42.6百萬元、人民幣54.3百萬元及人民幣85.2百萬元，分別佔對應年度銷售及分銷開支的80.1%、84.7%及88.5%。

我們設立專職客戶開發板塊以支持靈工打卡企業客戶的開拓、轉化及持續運營工作。我們的客戶開發板塊主要下設兩大團隊，即大客戶部及客戶增長中心。我們的大客戶部主要負責頭部連鎖品牌及其他大型企業客戶的業務開發與方案設計，而客戶增長中心主要負責與我們達成穩定合作的現有企業客戶的日常運營、維護、續約以及服務模塊的深化開發。截至最後實際可行日期，我們的大客戶部配備九名工作人員，客戶增長中心配備八名工作人員。

在企業客戶開拓方面，我們主要採用定向拓展與客戶推薦相結合的獲客模式。依託存量客戶資源與行業網絡，我們舉辦圓桌分享會及行業沙龍，由現有合作客戶作為標桿客戶或分享嘉賓，介紹使用我們服務的实操經驗。我們的大客戶部邀約潛在目標客戶(尤其是存在靈活用工需求的連鎖品牌及

---

## 業 務

---

其他門店類企業)參與上述活動。該等安排可令潛在客戶通過同業分享與實際應用案例，充分了解我們方案的實際應用效果與運營價值，同時有助於提升客戶信賴度、提高轉化效率，並在對應行業圈層擴大品牌影響力。我們亦可能向演講嘉賓提供演講費，並在成功推薦客戶後提供推薦獎金。

我們的企業客戶服務流程圍繞解決客戶經營痛點設計，保障我們的方案順利落地。售前階段，我們同步對接客戶集團高級管理層與門店一線人員，實地走訪門店獲取一手經營數據與資料，結合門店用工需求、客戶集團戰略目標及管控要求定製專屬解決方案。落地實施階段，我們通常會協助客戶經歷測試及全面推廣階段，定期與客戶溝通匯報，並於項目平穩運營後開展階段性覆盤，以考評服務表現並識別進一步的優化機會。在客訴處理及售後保障環節，我們持續對接企業客戶高級管理層及門店使用人員，提供系統操作與服務流程相關指導。我們認為該多層級服務機制使我們既能滿足集團總部的管控訴求，也可匹配門店端的運營需求，進而提升落地效率、服務品質與客戶黏性。

### 定價政策

通常情況下，我們會根據每個具體項目與客戶協商價格。我們的定價乃基於多項因素釐定，包括我們的銷售成本、當時的市況、競爭對手的定價水平、客戶需求、項目規模及持續時間，以及整體業務與定價策略。有關不同業務分部所提供服務的定價條款的進一步詳情，請參閱本節「我們的業務」一節。

於往績記錄期間，我們的服務價格未出現重大波動。未來，我們將根據市場和行業環境以及客戶反饋重新審視我們的定價政策。

### 競爭

近年來，受企業對靈活用工、成本效益及數字化勞動力管理日益增長的需求，以及靈活就業人員對更自主及多元化工作安排日益增強的偏好所推動，中國的靈活用工平台行業發展迅速。中國的靈活用工平台行業競爭激烈且持續快速演變。根據灼識諮詢的資料，中國靈活用工平台行業的市場規模(按收入計)從2020年的人民幣16億元增加至2025年的人民幣141億元，2020年至2025年的複合年增長率為53.9%。於2025年，前五大服務提供商約佔市場規模的35.4%，表明領先的市場參與者已開始積累規模優勢，而整體市場仍然面臨各類服務提供商的競爭。

有關我們所處行業競爭格局的進一步詳情，請參閱「行業概覽」及「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 我們面臨來自其他靈活用工服務提供商的激烈競爭，並可能因此遭受企業客戶及個人用戶流失。」

我們相信，我們能夠通過利用我們的競爭優勢有效競爭。該等優勢包括我們的一站式、模塊化閉環能力，使我們能夠在靈活用工的各個關鍵階段提供全面靈活用工服務；我們的內部人工智能開發能力，支持快速任務匹配、自動化評估及智能結算等功能；以及我們的行業特定見解及專業知識，

---

## 業 務

---

使我們能夠為不同行業及場景開發有意義的服務以滿足靈活用工需求。我們亦相信，我們的數據驅動體系、積累的企業客戶及用戶基礎，以及全國性服務能力，進一步增強了我們提高匹配效率、服務質量、用戶體驗及客戶黏性的能力，從而加強我們的長期競爭力。

### 第三方付款

於2023年及2024年，我們的32名及9名客戶（「**相關客戶**」），主要通過相關銷售及採購協議合約對手方以外的第三方（「**第三方付款方**」）向我們結算其尚未償還款項（「**第三方付款**」）。相關客戶通過第三方付款結算的總金額於2023年、2024年及2025年分別約為人民幣6.6百萬元、人民幣3.4百萬元及零，分別佔我們各年總收入的約1.4%、0.3%及零。於往績記錄期間，第三方付款安排下使用的結算方式主要包括從公司賬戶及個人銀行賬戶進行的銀行轉賬。

於往績記錄期間，出於商業便利及日常業務過程中的營運需求，部分相關客戶選擇通過第三方付款方與我們結算，並安排第三方付款（「**第三方付款安排**」），主要包括：(i)許多中小企業和個體工商戶，尤其是低線市場中的該類主體，通過相關客戶的關聯人士或實體（如業務合作夥伴或家庭成員）進行結算；及(ii)許多中小企業和個體工商戶，尤其是低線市場中的該類主體，通過相關客戶的聯屬人士或實體（如法定代表人、董事或僱員）進行結算。付款完成後，相關客戶通知我們的銷售人員，並向我們提供相關付款憑證，以便我們核對銀行賬戶中收到的款項。於往績記錄期間，我們在核對已收取款項方面並未遇到任何困難。

根據灼識諮詢的資料，我們行業中的中國公司接受第三方付款以方便付款的情況並不少見。該等公司採用第三方付款安排的主要原因是一些相關客戶可能為方便及靈活性而安排其關聯方或業務夥伴與我們結算。據董事所知，第三方付款方主要包括相關客戶的家庭成員、僱員或關聯實體。所有相關客戶及第三方付款方均為獨立第三方。

於往績記錄期間，(i)我們並無主動發起任何第三方付款安排；(ii)本集團並無為促成或激勵第三方付款安排而向任何相關客戶或第三方付款方提供任何折扣、佣金、返利或其他利益；及(iii)我們與相關客戶訂立的協議的定價及付款條款與未涉及第三方付款安排的客戶大體一致。

截至本文件日期，我們已終止所有第三方付款安排。截至最後實際可行日期，第三方付款安排項下的所有尚未償還款項已全數結清。此後，我們僅接受相關銷售及採購協議項下合約對手方的付款，而不會接受任何其他方的付款。

我們已於2026年採納強化的內部控制措施，以保障我們的利益免受第三方付款安排相關風險的影響，包括但不限於以下各項：

- 在接受任何第三方付款安排之前，要求客戶提供授權文件或三方協議，當中列明相關合同信息、付款金額及付款方信息；

---

## 業 務

---

- 我們的銷售及財務人員負責審閱與第三方付款安排相關的商業理據及證明文件，並監察付款信息與授權安排之間的任何不一致之處；
- 我們財務部門的不同人員被指派與付款核實、記賬、賬戶管理及結算審閱相關的不同職責，以確保會計記錄的準確性並降低運營風險；
- 我們嚴格禁止未經授權的第三方付款安排、偽造授權文件以及任何涉及腐敗、洗錢或其他不當活動的行為；及
- 我們實施相關反洗錢措施以發現及識別可疑交易。

於往績記錄期間，我們終止第三方付款安排並無對我們後續向相關客戶的銷售造成任何重大不利影響，且此舉未曾亦不會對我們的業務運營及財務業績產生任何重大不利影響。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因第三方付款安排而遭受任何重大索償或受到任何調查。根據《中華人民共和國刑法》，倘我們(i)明確知悉第三方付款安排涉及從毒品犯罪、犯罪組織所犯的罪行、恐怖主義犯罪、走私犯罪、賄賂及貪污犯罪、破壞社會金融秩序犯罪及金融詐騙犯罪所得及／或其所獲得的收益；及(ii)為掩飾或隱瞞上述所得或收益的來源及性質而作出若干行為，則我們可能因已發生的第三方付款安排而面臨洗錢風險。據我們的中國法律顧問告知，第三方付款安排並無違反任何適用的中國法律法規的強制性規定(包括反洗錢法)。

### 數據隱私及信息安全風險管理

#### 數據隱私風險管理

我們於日常業務過程中，收集、存儲及處理個人用戶、企業客戶人員及其他平台參與者的個人信息。就任務信息發佈及匹配服務而言，我們主要處理註冊及資格資料、個人履歷數據以及其他任務匹配所需信息，用以核實資格及促進匹配流程。就數字化靈活就業人員協調服務而言，我們會於整個任務執行週期內進一步處理靈活就業人員的完整個人信息，包括考勤記錄、報酬結算、保險安排、培訓考核及任務履約數據，協助企業客戶實現智慧派單、報酬管理及數字化人員調配。我們認為，保障個人信息及用戶私隱對維繫企業客戶及個人用戶信任至關重要，並已制訂規管個人信息收集、使用、存儲、處理、共享及刪除的內部政策與流程。所有相關處理活動均依據相關資料當事人知情同意，或適用法規所規定的其他合法處理基礎開展。

當個人用戶註冊或使用我們的平台時，我們要求其審閱並同意我們的用戶協議及隱私政策，其中載明我們收集的個人信息類型、收集及使用的目的、方式及範圍、可能共享個人信息的情形以及用戶對其個人信息的權利。我們基於合法、正當、必要及誠信原則收集及使用個人信息，並將在適用法律法規要求或相關用途超出用戶協議及隱私政策授權範圍時另行徵得同意。我們已制定內部政策與程序，包括《數據合規政策》及《數據分類分級管理標準》。根據該等政策與程序，我們建立了涵蓋個人

---

## 業 務

---

信息收集、儲存、使用、傳輸及刪除等全生命週期的內部規則，並採用數據分類分級保護機制。我們亦指定了網絡安全、個人信息保護及數據安全管理的負責人員，彼等根據適用法律法規的要求履行各自職責，從而使與數據安全及個人信息保護相關的法律法規要求得以規範並落實。我們已採取以下措施保護我們的信息系統和網絡基礎設施，並確保用戶個人數據的安全：

- **訪問控制。**數據的訪問權限嚴格限制於具有合法業務需求且經授權的人員。可訪問個人信息的僱員必須遵守內部數據保護與保密政策。我們依據行業標準的加密技術，對儲存中及傳輸中的敏感數據進行加密。我們在適當時機採用數據脫敏、匿名化及去識別化技術，以降低曝險風險。
- **僱員培訓及內部審查。**我們定期為相關僱員提供培訓，以提高其對個人信息保護及適用法律法規要求的認識，並對我們隱私保護政策的實施情況進行內部審查。
- **事件響應。**我們設有既定的程序，用於識別、通報、評估、控制、修復及復原網絡安全、數據安全與個人信息安全事件。若發生疑似或實際的信息洩漏或破壞、未經授權的存取或其他安全事件，我們將立即啟動事件響應程序，進行調查，實施補救措施，並依據適用法律法規的要求，通知受影響方及主管機關。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾發生任何重大數據隱私事件，亦未曾因個人信息保護受到主管當局的任何重大行政處罰或調查。

### 信息安全風險管理

我們認為，信息系統的穩定運行及安全是我們業務運營的基礎。我們已採取內部政策及技術措施來保護我們的信息系統、保護用戶數據及業務信息，並降低系統中斷、數據泄露、數據丟失、未經授權訪問及網絡安全攻擊的風險。我們持有信息安全及私隱相關認證，包括網絡安全登記保護第三級及ISO 27001。我們的數據安全架構的設計符合適用的中國法律及法規規定，當中包括《網絡安全法》《數據安全法》《個人信息保護法》及相關行政規章。該等法律規定我們(其中包括)須設立內部管理制度、指定負責人員、落實技術防護措施、留存操作日誌、建立突發事件應對機制及保護個人信息。

截至2025年12月31日，我們的信息技術及信息安全職能由29名僱員組成，負責系統開發、運維、信息安全管理、數據保護、系統監控及事件響應。我們定期為信息技術及相關業務團隊提供培訓，並根據業務發展及適用監管要求持續審查及加強我們的信息安全政策及技術措施。

我們已採取以下信息安全措施：

- **系統訪問管理。**根據僱員的角色及職責分配訪問權限，並須經過內部批准及審查。我們採用賬戶管理、密碼複雜度要求、登錄驗證、操作日誌及訪問監控來跟蹤系統訪問及使用情況。
- **敏感數據保護。**對於敏感數據及關鍵系統功能，我們可能應用額外的授權要求、數據脫敏、加密及其他保護措施，以防止未經授權的訪問、複製、下載或披露。
- **數據存儲及備份。**我們的關鍵業務數據存儲於第三方雲基礎設施，並進行定期備份、異地儲存及災難復原安排，以降低數據丟失及業務中斷的風險。

---

## 業 務

---

- **網絡及系統安全。**我們使用安全的通信渠道、加密、防火牆、防病毒軟件、漏洞掃描及入侵檢測措施來預防、識別及應對網絡安全威脅。
- **事件響應。**我們已針對系統事件及網絡安全緊急情況制定內部程序，包括事件識別、升級、隔離、補救、恢復及事後審查。
- **第三方服務提供商管理。**當我們聘請第三方供應商或服務提供商提供雲計算、技術開發、數據處理、系統維護或其他服務時，我們會評估其資質、服務能力及信息安全措施，並通常要求其遵守保密、數據保護及信息安全義務。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾因軟件或硬件故障經歷信息系統的任何重大中斷，亦未曾經歷任何對我們的業務運營產生重大不利影響的重大數據泄露、數據丟失、網絡安全事件或其他信息安全事件。隨著我們的業務規模及平台使用量持續增長，我們將繼續加強我們的信息安全基礎設施、內部控制程序及事件響應能力。

### 知識產權

截至2025年12月31日，我們擁有126項註冊商標、12項註冊專利、14項註冊版權、104項註冊計算機軟件版權及10項註冊域名。我們認識到知識產權對我們的成功至關重要。因此，我們主要依賴商業秘密、專利、版權、商標、反不正當競爭法及合約權利(如保密協議)的組合來保護我們的知識產權。我們每名僱員在加入時均須簽署誠信及知識產權協議，我們的主要管理人員及擔任關鍵職位的若干僱員亦須與我們訂立不競爭及不挖角協議。我們也通過安全門禁系統嚴格控制對我們設施的出入，並採取全面政策以防止敏感信息未經授權傳播給外部人士。在僱員的誠信及知識產權協議以及我們訂立的部分商業協議中，我們通常會列明有關知識產權所有權及保護的所有權利及義務。此外，我們已採取以下關鍵措施以保護我們的知識產權：(i)實施一套全面的內部政策，以對我們的知識產權建立穩健的管理；(ii)部署專門團隊以指導、管理、監督及監察我們有關知識產權的日常工作；(iii)及時註冊、備案及申請我們的知識產權所有權；(iv)積極追蹤知識產權的註冊及授權狀況，並在發現與我們的知識產權存在任何潛在衝突時及時採取行動；及(v)聘請專業的知識產權服務提供商。

截至最後實際可行日期，我們並未在中國就侵犯第三方知識產權而受到任何重大爭議或索償。儘管我們致力保護我們的專有權利，但未獲授權方可能試圖複製或以其他方式獲取及使用我們的知識產權。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 我們可能無法阻止他人未經授權使用我們的知識產權，這可能損害我們的業務及競爭地位。」。

## 業 務

### 僱員

截至2025年12月31日，我們擁有327名全職僱員，全部均位於中國。下表載列截至所示日期我們按職能劃分的僱員人數。

|          | 截至2025年<br>12月31日 |
|----------|-------------------|
| 按職能劃分的僱員 |                   |
| 銷售及營銷    | 26                |
| 研發       | 142               |
| 運營       | 131               |
| 綜合及行政    | 28                |
| 總計       | 327               |

為精簡人力資源管理，我們制定了一套全面的內部管理措施，概述了招聘、培訓、內部推薦等的程序及標準。

我們使用多種招聘方式，包括校園招聘、網上招聘、其他外部招聘渠道以及內部推薦及調動。除收入及福利外，我們通常為全職僱員提供績效獎金。我們已建立全面的僱員培訓及發展體系，包括涵蓋企業文化、僱員權利及責任、工作場所安全、數據安全及其他後勤方面的通用培訓，以及旨在提高僱員在與我們業務相關的若干重要領域的知識及專業技能的特定培訓。我們致力於持續努力為僱員提供一個有吸引力的工作環境。

我們與僱員訂立標準勞動合約及保密協議，並與我們的主要管理人員及專業人士訂立包含標準不競爭條款的協議。我們相信，我們與僱員保持著良好的工作關係，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大勞動糾紛或招聘營運人員方面的任何困難。

根據中國法律法規的要求，我們參與由適用的地方市級及省級政府組織的各種僱員社會保障計劃，包括住房公積金、養老保險、醫療保險、工傷保險、生育保險及失業保險計劃，我們按僱員收入的特定百分比作出供款。

於往績記錄期間，我們存在若干未按僱員實際工資計算社會保險的情況。於2023年、2024年及2025年，社會保險供款缺口分別為人民幣9.8百萬元、人民幣11.3百萬元及人民幣13.4百萬元。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未就社會保險供款缺口計提任何撥備。據我們的中國法律顧問告知，根據相關中國法律法規，若社會保險供款不足，在規定期限內未足額繳納的，將按逾期付款金額每日收取0.05%的滯納金。倘未在規定期限內補繳，主管部門可進一步處以欠款金額一至三

---

## 業 務

---

倍的罰款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們尚未就此類差額收到相關政府機關的任何通知，亦未受到任何行政處罰或其他紀律處分。經我們的中國法律顧問告知，根據現行監管政策、當前執法實踐及上述情況，我們因於往績記錄期間未為相關僱員全額繳納社會保險而被相關中國主管政府部門處以任何重大行政處罰或要求作出補充供款的風險低。

我們已建立全面的僱員培訓及發展體系，包括涵蓋企業文化、僱員權利及責任、數據安全及其他後勤方面的通用培訓，以及由公司導師、外部課程及專家講座提供的旨在提高僱員在與我們業務相關的若干重要領域的知識及專業技能的特定培訓。

於往績記錄期間，我們在招聘僱員方面並無遇到任何重大困難，亦無經歷任何對我們的營運造成重大影響的勞動力短缺。我們相信，我們與僱員保持著良好的工作關係，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何對我們的業務及營運產生重大不利影響的罷工、停工、勞動糾紛或行動。

### 物業

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何自有物業。截至最後實際可行日期，我們在杭州租賃了兩處物業，總建築面積約為2,837.7平方米，用作辦公室。

截至最後實際可行日期，我們總建築面積約2,837.7平方米的兩處租賃物業尚未向中國相關土地及房地產管理機關妥善辦理登記及備案。經我們的中國法律顧問告知，根據中國法律，未能辦理租賃協議登記備案不影響租賃協議的有效性。然而，倘相關中國政府主管部門要求我們整改而我們未能在指定期限內完成，則我們可能就每份未能妥善登記的租賃協議被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。我們估計，就該等未登記租賃協議可能面臨的最高罰款為人民幣20,000元。截至最後實際可行日期，我們並未收到任何監管機構就我們未能辦理租賃協議登記備案而可能作出行政處

## 業 務

罰或強制執行行動的任何通知。根據前述情況，我們的董事認為，這不會對本公司的整體業務造成重大不利影響。

### 保險

截至最後實際可行日期，我們認為我們的保險範圍足夠，並相信我們所購買的保險涵蓋符合中國靈活用工行業標準的風險。我們並未購買業務責任或中斷保險以保障我們的業務營運，亦未購買涵蓋與我們物業及主要管理人員相關風險的保單。於往績記錄期間，我們並未就我們的業務提出任何重大保險索償。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 我們的業務保險保障有限。」

### 證書、牌照及許可

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已獲得對我們營運屬重大的所有牌照、許可證、批准、備案及認證，且該等牌照、許可證、批准、備案及認證均保持全面有效。有關我們所須遵守的法律法規的更多詳情，請參閱「監管概覽」。根據我們的中國法律顧問的意見，截至最後實際可行日期，我們已獲得營運所需的所有重要認證、牌照、批准及許可證。

我們不時續期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，且只要我們遵守相關法律法規所定的適用要求及條件，我們預期在該等續期方面不會遇到任何重大困難。下表載列我們目前持有的重大牌照及許可清單：

| 序號 | 實體  | 牌照名稱                       | 發證機關             | 頒發日期        | 屆滿日期       |
|----|-----|----------------------------|------------------|-------------|------------|
| 1  | 本集團 | 增值電信業務經營許可證                | 中華人民共和國工業和信息化部   | 2026年3月18日  | 2031年3月18日 |
| 2  | 本集團 | 人力資源服務許可證                  | 杭州市餘杭區人力資源和社會保障局 | 2020年11月25日 | /          |
| 3  | 本集團 | 人力資源服務許可證                  | 杭州市餘杭區人力資源和社會保障局 | 2021年2月23日  | /          |
| 4  | 本集團 | 信息系統安全等級保護備案證明：網絡安全登記保護第三級 | 杭州市公安局           | 2019年7月1日   | /          |

## 業 務

| 序號 | 實體  | 牌照名稱                           | 發證機關   | 頒發日期            | 屆滿日期 |
|----|-----|--------------------------------|--------|-----------------|------|
| 5  | 本集團 | 信息系統安全等級保護備案<br>證明：網絡安全登記保護第三級 | 杭州市公安局 | 2021年11月<br>26日 | /    |

### 法律訴訟與合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何我們認為會對我們的業務、財務狀況、經營業績、聲譽或合規產生重大不利影響的實際或待決的法律、仲裁或行政訴訟（包括任何破產或接管程序）。於同一期間，我們並無涉及任何個別或共同對我們整體業務產生重大不利影響的不合規事件。

我們可能不時涉及在日常業務過程中產生的法律訴訟、調查、行政處罰或其他索償或爭議。有關相關風險及不確定性，請參閱本文件「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 在日常業務過程中，我們可能面臨監管行動、法律訴訟、爭議及其他責任。」。據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間，我們在所有重大方面均遵守適用法律法規。

### 環境、社會及管治

我們已建立覆蓋環境保護、產品質量、人力資源與供應鏈管理的ESG制度框架，識別並管理相關環境與社會風險。我們承諾於[編纂]後依照《環境、社會及管治報告守則》要求，按年度發佈ESG報告，確保治理實踐與信息披露符合監管要求。

#### ESG管治

我們已構建符合現階段業務發展需求的ESG治理架構，已制定《ESG管理制度》，建立由董事會下設戰略與可持續發展委員會統籌決策與監督、ESG工作小組及相關職能部門協同推進與執行的ESG管治機制，各層級職責分工明確。

戰略與可持續發展委員會負責審議及批准公司《環境、社會及管治報告》及ESG政策，監督ESG政策執行情況，並檢討董事及高級管理人員在ESG方面的培訓及持續專業發展情況。ESG工作小組由公司CEO擔任組長，總部各部門負責人、各子公司主要領導及各部門ESG對接人員組成，負責ESG事項匯報、政策制定與檢討、風險評估、內部協調、部門執行監督及ESG報告披露等工作。

#### ESG風險管理

我們基於公司的商業模式和發展階段，識別並評估可能對公司產生重大影響的ESG議題，並將其納入戰略規劃、財務決策及運營管理環節。我們已識別出下列關鍵ESG議題：應對氣候變化、資源

## 業 務

與能源管理、廢棄物管理、僱員管理、供應鏈管理、產品質量與安全、信息安全與客戶隱私保護。公司已針對上述關鍵ESG議題建立相應管理機制。相關情況請詳見下文各ESG議題章節。

### 環境管理

經審慎評估，我們的業務不涉及高能耗、高排放等對環境產生重大影響的生產運營環節。我們嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》《中華人民共和國節約能源法》《中華人民共和國水法》《中華人民共和國水污染防治法》及《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》等相關法律法規，制定環境保護政策，並持續監督檢查實施情況。截至目前，公司未因違反相關環境法規而受到重大處罰，也未對財務狀況或業務運營產生實質性不利影響。

### 應對氣候變化

我們的運營活動主要涉及辦公場所運營、平台服務支持、客戶服務及商務拓展等，經審慎評估，氣候變化帶來的潛在風險對公司整體運營的影響較小。[編纂]後，我們將結合ESG監管披露要求，逐步完善氣候相關風險的識別、評估與管理工作，進一步優化溫室氣體排放數據統計，制定符合公司業務發展的溫室氣體減排目標，並逐年回顧目標的完成情況。

我們已在辦公及差旅管理中採取相關措施，包括優化辦公照明、使用電動車作為公務車輛、規範空調使用，並通過差旅費用審批及報銷管理，引導員工節約、合理地安排差旅活動。

於2023年、2024年及2025年，公司的溫室氣體排放數據如下表所示。

|                       | 單位                 | 2023年  | 2024年    | 2025年    |
|-----------------------|--------------------|--------|----------|----------|
| 範圍一排放量                | 噸二氧化碳當量            | 0      | 0        | 0        |
| 範圍二排放量 <sup>(1)</sup> | 噸二氧化碳當量            | 148.64 | 183.38   | 182.84   |
| 範圍三排放量 <sup>(2)</sup> | 噸二氧化碳當量            | 766.05 | 916.32   | 1,415.06 |
| 溫室氣體排放總量              | 噸二氧化碳當量            | 914.69 | 1,099.70 | 1,597.90 |
| 溫室氣體排放密度<br>(範圍一與範圍二) | 噸二氧化碳當量／<br>人民幣百萬元 | 0.32   | 0.15     | 0.08     |

附註：

(1) 範圍二溫室氣體排放來自外購電力消耗。

(2) 範圍三溫室氣體排放主要來自外購商品和服務、與燃料和能源相關的活動、商務旅行。

### 資源與能源管理

我們制定《行政管理制度》並明確環境及資源管理要求，規範辦公及日常運營中的節能減排和資源使用行為。

## 業 務

我們日常運營的能源消耗主要為外購電力。我們採取一系列節能降耗措施，包括升級辦公照明為節能燈並改造高壓燈為低壓燈；公務車輛實現全面電動車化；合理設置空調溫度，夏季室溫高於26℃時開啟製冷，冬季室溫低於10℃時開啟制熱，並在非辦公時間關閉空調主機以降低能耗。

於2023年、2024年及2025年，公司的能源消耗數據及密度如下表所示。

|          | 單位              | 2023年  | 2024年  | 2025年  |
|----------|-----------------|--------|--------|--------|
| 外購電力     | 兆瓦時             | 280.14 | 345.60 | 344.59 |
| 綜合能源消耗密度 | 噸標準煤／<br>人民幣百萬元 | 0.07   | 0.04   | 0.02   |

我們日常運營用水均來源於市政供水。為加強用水管理，我們在洗手間、茶水間、清潔工具間重點區域黏貼「節約用水」標識，建立快速報修及響應機制，並定期檢查水龍頭及衛生設施，及時發現和處理漏損問題。在辦公資源管理方面，我們倡導按需領取辦公用品並節約用紙。公司不涉及生產環節的包裝材料使用。

於2023年、2024年及2025年，公司的用水量及密度如下表所示。

|      | 單位       | 2023年    | 2024年    | 2025年    |
|------|----------|----------|----------|----------|
| 用水量  | 噸        | 2,399.00 | 2,471.00 | 2,951.00 |
| 用水密度 | 噸／人民幣百萬元 | 5.18     | 2.06     | 1.21     |

### 廢棄物管理

我們的廢棄物主要包括無害廢棄物和有害廢棄物。無害廢棄物主要為生活垃圾；有害廢棄物主要來自行政辦公活動產生的墨盒、燈帶及電池等。我們已建立固定資產報廢流程，確保辦公設備和物品妥善處置。所有廢棄物均委託具備資質的第三方服務供應商進行合規處理。

於2023年、2024年及2025年，公司的無害廢棄物及密度，有害廢棄物及密度如下表所示。

|         | 單位       | 2023年   | 2024年   | 2025年   |
|---------|----------|---------|---------|---------|
| 無害廢棄物   | 噸        | 59.82   | 69.74   | 79.98   |
| 無害廢棄物密度 | 噸／人民幣百萬元 | 0.13    | 0.06    | 0.03    |
| 有害廢棄物   | 噸        | 0.03    | 0.06    | 0.09    |
| 有害廢棄物密度 | 噸／人民幣百萬元 | 0.00006 | 0.00005 | 0.00004 |

### 僱員管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》《中華人民共和國勞動合同法》等法律法規，通過《員工手冊》《績效管理方案》《考勤管理規定》等制度，完善收入體系與激勵機制，切實保障員工在全工作生命週期中的合法權益。我們堅持公平和合規的用工原則，在招聘環節嚴格核實身份信息，杜絕任何形式

---

## 業 務

---

的童工或強迫勞動，並依法與員工簽訂勞動合同、為全體員工繳納社會保險。我們尊重員工的信仰自由，明確規定不得因民族、種族、國籍、宗教信仰、性別、年齡等因素，在聘用、報酬、培訓機會、陞遷、解職或退休等方面對員工採取任何歧視性行為。於2023年、2024年及2025年末，員工總人數分別為251人、276人及327人。

我們遵循按勞分配、同工同酬的原則，依法保障員工獲得公平收入和職業發展機會。未來，我們將建立正式、可及且保密的申訴渠道，鼓勵員工就歧視、騷擾或不公對待等情形進行報告，並對舉報內容及舉報人信息予以保密，推動相關問題得到妥善處理。我們通過制定《年度培訓計劃》及《培訓管理制度》，建立涵蓋新員工培訓、業務培訓及產品培訓的內部培訓體系。同時，我們為核心潛力員工提供外部培訓機會，包括電商平台運營、人才選拔及管理能力提升等課程，支持員工專業能力與綜合素質持續提升。於2023年、2024年及2025年，員工平均培訓時長分別為3.14小時、7.23小時及7.93小時。

我們嚴格遵守《中華人民共和國安全生產法》《中華人民共和國職業病防治法》等法律法規，建立職業健康保障體系，為全體員工提供年度健康體檢及專業報告解讀。我們定期開展健康講座、火災逃生與救護培訓，並提供健康諮詢、健康義診服務。公司近三年未發生任何因工死亡或重大工傷事故。此外，我們通過部門活動、興趣社團及公司級文化活動促進員工交流。

### 供應鏈管理

我們通過《銷售管理制度》《採購管理制度》等制度規範供應商篩選、准入及日常管理，並依據供應商類型實施分類管理。我們對供應商資質、履約能力及服務水平進行審核，並通過業務培訓、定期考核、績效評估、考察及終止合作等措施管理供應鏈風險。於2023年、2024年及2025年末，我們的供應商數量分別為239家、339家及452家。

### 產品質量與安全

我們嚴格遵守《中華人民共和國消費者權益保護法》《中華人民共和國產品質量法》等法律法規，並通過制定《用戶協議》和《商戶協議》等核心管理制度，用以規範用戶端與商戶端的服務行為。

在商戶合作方面，我們制定《商家資質審核管理辦法》《商戶准入規則》《商戶發佈崗位規則》，對營業執照、實名認證、人力資源服務許可證等信息提出明確要求並進行審核。同時，我們對商戶資質

---

## 業 務

---

和任務信息實施分類管理，通過風險識別、分級審批及應急處置機制，對重大風險及時下架問題任務、凍結商家權限，通知受影響用戶並提供必要支持，同時進行復盤整改。

在反饋與投訴方面，我們設立包括官方服務熱線、平台在線客服、微信公眾號／小程序、APP意見反饋模塊及郵箱在內的多元反饋與投訴渠道，並建立「接收工單 — 分類分級 — 核實情況 — 匹配解決方案 — 與用戶溝通 — 執行處理」標準化處理流程，實現用戶諮詢首次平均響應時長小於4秒，客戶投訴事件平均24小時內處理，並回訪用戶確認滿意度。於2023年、2024年及2025年末，經查證屬實的客戶投訴事件總數分別為88件、52件及91件。截至目前，上述客戶投訴事件100%處理完畢。

我們嚴格遵守《中華人民共和國專利法》等相關法律法規。在自身知識產權保護方面，我們對核心技術實施加密與訪問控制，關鍵文檔隔離或加密存儲，並要求離職人員履行保密義務。在防範侵權風險方面，我們推行軟件正版化管理，並在採購和合作合同中要求供應商保證不侵犯第三方知識產權，明確侵權責任，以保障自身權益並降低知識產權風險。

### 信息安全與客戶隱私保護

我們嚴格遵守《中華人民共和國網絡安全法》《中華人民共和國數據安全法》《中華人民共和國個人信息保護法》等法律法規，建立完善的信息安全管理體系。公司針對用戶端和內部員工制定包括《隱私政策》《信息安全管理規定》《數據安全分級管理規範》《信息數據保護安全規範》在內的核心制度，覆蓋信息收集、使用、存儲、傳輸及訪問權限管理等環節。

公司實行多級數據分級管理，對客戶數據、商家數據及公司數據進行機密、秘密、內部和公開四級分類，並採取加密存儲、權限控制和安全傳輸等措施，降低敏感信息泄露或濫用風險。同時，公司落實最小必要權限原則，並實施雙因素認證及定期審計機制，對離職或調崗人員及時回收權限。

### 商業道德

我們嚴格遵守運營所在地法律法規，並在《員工手冊》中明確規定員工不得從事賄賂、勒索、欺詐及洗錢等違規行為。我們要求合作方簽署《廉潔承諾協議》，並設立廉潔監督渠道，接受實名或匿名舉報。舉報郵箱：affairs@qtshe.com。未來，我們將定期開展反貪腐培訓，完善舉報和監督機制，並禁止任何形式的打擊報復。

---

## 業 務

---

### 社會公益

我們積極鼓勵員工參與文化、教育、助殘等領域的公益項目和志願者活動。2025年，我們參與「云上公益」愛心助殘活動，以及「藍信封」「新陽光病房」「青愛工程」「善淘慈善商店」等志願者活動，並通過定向捐贈等方式支持相關公益項目。2025年，員工參與志願者活動總時長為139小時。

### 風險管理及內部控制

我們已建立全面的風險管理及內部控制流程，藉此處理與我們業務流程各方面相關的風險。我們已制定一套營運風險分析及應對措施，以通過妥善識別、分類及分析各種風險，實現風險規避、風險降低及風險應對。

本公司各部門負責根據其對法律合規、文化、技術、競爭、市場及經濟狀況等各種因素的具體考量，編製各自的風險報告。我們將定期審閱各部門提交的風險報告，跟進實施情況並評估為應對該等風險所採取措施的成效。特別是，我們已採取以下措施以減低賄賂及腐敗風險：

- 我們已於2026年6月頒佈有關反賄賂及反腐敗的政策。我們的內部審計及內部控制團隊負責監察、接納上報、處理調查及報告不合規行為（包括賄賂及腐敗）；
- 我們已設立舉報機制，包括舉報渠道（熱線及郵箱）、調查程序及應對已發現問題的措施；及
- 向包括新入職僱員在內的所有僱員提供合規培訓。

我們已採取或預期將採取一系列內部控制政策、計劃及程序的變更，以加強我們的風險管理及內部控制能力，並防止不合規事件發生。該等措施包括：

- 我們委聘獨立第三方顧問，就我們財務報告內部控制的選定範疇進行內部控制審閱。我們已採取相應的糾正措施以改善我們的內部控制系統。內部控制顧問就已採取的措施進行跟進審閱，在跟進審閱中並未發現內部控制流程設計方面的進一步重大發現；
- 委聘外部法律顧問，以促進[編纂]後遵守上市規則的相關規定；
- [編纂]後由外部法律顧問定期為我們的董事及高級管理人員提供有關遵守上市規則相關規定及適用中國法律法規的培訓；及
- 成立由三名獨立非執行董事組成的審計委員會，以監督我們的風險管理及內部控制系統，並從遵守適用規則及法規的角度審閱本公司的財務報表。