
業 務

概覽

關於我們

我們是一家技術驅動型企業，主要從事冷鏈農產品銷售及提供冷鏈數智綜合解決方案。我們運用數據分析及營運工具，以支持採購規劃、庫存協調和銷售執行，旨在提高冷鏈流通流程中的營運效率和供需匹配度。

憑藉我們在農產品銷售數字化轉型方面的經驗，我們已開發出一種技術賦能的營運方式，與主要依賴人手經驗及線下協調的傳統冷鏈貿易模式相比，該方式支持更具結構性的規劃及執行。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年的冷鏈農產品銷售收入計，我們在中國冷鏈數智農產品銷售市場中排名第六，市場份額達1.0%，並在中國整體冷鏈農產品銷售市場中排名前100，市場份額約為0.2%。

我們的業務

我們採用數據驅動的業務模式，包括(i)如牛肉、雞肉、豬肉及蝦肉等冷鏈農產品的銷售(代表我們的主要增長引擎)；及(ii)提供冷鏈數智綜合解決方案(為冷鏈設施營運商日常營運數字化提供支持)。兩條業務線互補長短，均支持客戶觸達、營運洞察、採購規劃及銷售執行。

● 業務起源及基礎能力

我們的業務源於我們及早參與農產品流通及冷鏈營運數字化。自我們於2019年成立以來，我們已自主研發並不斷升級 **粵十智慧冷鏈雲平台**，並於最初透過此向冷庫設施提供數字信息系統。

隨著系統功能的日益完善及其應用場景的擴展，該等初步部署已演變成冷鏈數智綜合解決方案。在我們的專用應用工具 **粵十冷鏈雲App** 的支持下，我們的解決方案提供標準化的數字管理工具，涵蓋冷庫運營、流通協調及商戶參與。透過該等部署，我們累積營運經驗，並接觸到關鍵的冷鏈流通節點，包括農產品批發市場、食品加工廠、農產品產業園及主要農產品進口口岸。

截至最後實際可行日期，我們的冷鏈數智綜合解決方案已獲超過750家國內冷鏈運營商配置，遍佈中國約30個省、自治區及直轄市。

● 自然擴張至冷鏈農產品銷售

透過部署我們的冷鏈數智綜合解決方案及 **粵十冷鏈雲App**，我們與冷鏈流通場景中的商戶及營運商建立營運接觸點，並累積營運及交易相關資料。這些經驗有助於我們了解農產品批發商(特別是中小型農產品批發商)的採購需求、產品偏好及營運模式。

業 務

憑藉該等洞察，我們於2023年擴展至冷鏈農產品銷售。此擴展使我們能夠解決傳統交易模式中常見的若干結構性低效問題，包括信息碎片化、供應不穩定、產品多樣性有限及多重中介層。通過連接上游供應、冷鏈基礎設施及下游客戶，我們能夠參考市場需求、產品供應情況及客戶訂單要求，在我們的數據分析能力支持下，安排採購及銷售活動。這有助於冷鏈農產品更高效流通，並為下游客戶（特別是中小型農產品批發商）提供更直接的上游供應渠道。

● 核心增長動力及數據賦能營運

冷鏈農產品銷售代表我們的主要增長引擎。於往績記錄期間，我們向超過1,200名客戶銷售冷鏈農產品。通過我們的解決方案及應用工具在交易過程中累積的數據（包括商戶註冊數據、交易數據及需求相關數據），使需求預測更為精準及產品組合設計更為嚴謹，從而支持優化採購節奏及庫存組織。

於經營此業務時，我們應用數據分析及營運工具，以支持需求評估、產品組合規劃、採購進度及存貨組織。具體而言，我們在安排採購及銷售活動時，會考慮歷史交易數據、存貨狀況、客戶需求信號及市況。該等工具用作營運支持，而非取代理管理層的判斷，亦不構成全自動化採購或銷售平台。

● 股東背景及供應網絡

憑藉我們的股東背景，包括在農產品銷售領域擁有豐富經驗及行業地位的股東（如中糧集團、中國供銷集團有限公司及廣東省農墾集團公司），我們能夠在發展初期建立並擴大我們的供應商網絡。長期以來，我們已與多元化的全球冷鏈農產品供應商群體建立並維持合作關係，為我們的冷鏈農產品銷售業務提供支持。於往績記錄期間，我們與約40個國家及地區超過1,000家供應商合作，其中超過690家為海外供應商。我們的供應網絡簡化流通層級，並提高採購及銷售效率，從而直接加強我們冷鏈農產品銷售業務的可擴展性及經營穩定性。

● 業務模式的協同價值

我們的冷鏈農產品銷售及冷鏈數智綜合解決方案在營運上互補，並共同支持我們業務的發展。透過開發我們的冷鏈數智綜合解決方案及粵十冷鏈雲App，我們已與主要流通場景中的冷鏈設施營運商及商戶建立營運接觸點。這些接觸點提升我們對冷鏈營運流程、存貨流動及客戶需求模式的了解。

我們的冷鏈農產品銷售業務繼而提供來自下游客戶（特別是中小型農產品批發商）的實際商業反饋。該等反饋有助於我們持續完善系統及流程。

在此基礎上，我們的銷售模式使下游農產品客戶能減少對傳統交易模式下常見的多個中間層級的依賴，從而精簡採購流程。通過改善對上游供應的直接准入並提高採購效率，我們的模式幫助客戶

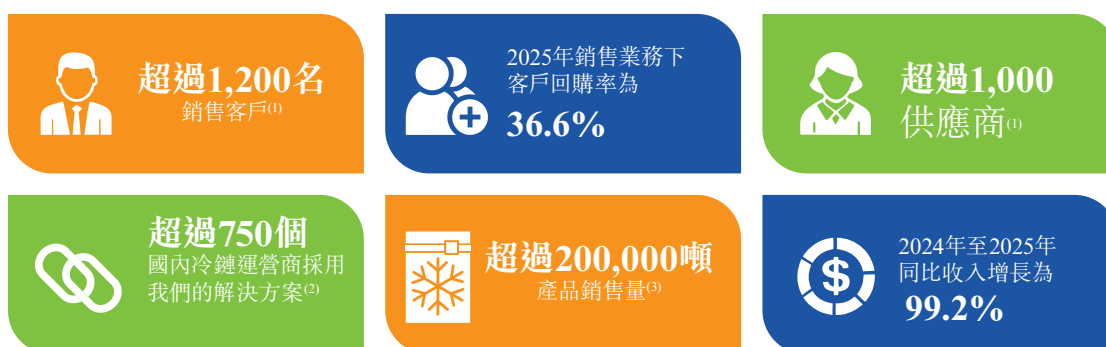
業 務

降低採購成本並提升經營業績，從而強化客戶價值並鼓勵重複交易。於2025年，冷鏈農產品銷售業務的客戶回購率達到36.6%。

此互補模式鞏固我們的市場定位，並為我們的業務規模化發展奠定基礎。

我們的營運表現

下圖載列我們於所示期間／截至所示日期的業務亮點：



附註：

- (1) 於往績記錄期間
- (2) 截至最後實際可行日期
- (3) 於2025年

受惠於冷鏈基礎設施發展及物流數字化方面的有利政策支持，我們於往績記錄期間實現顯著增長。我們的收入由2023年的人民幣1,254.1百萬元增加137.7%至2024年的人民幣2,980.6百萬元，並進一步增加99.2%至2025年的人民幣5,936.6百萬元。其進一步由截至2025年4月30日止四個月的人民幣1,486.1百萬元增加88.8%至2026年相同期間的人民幣2,805.3百萬元。在收入增長的同時，由於我們持續努力提升營運效率並加強成本紀律，我們的盈利能力有所改善。我們於2023年錄得經調整淨虧損(非國際財務報告準則指標)人民幣6.0百萬元，其後扭虧為盈，於2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月的經調整淨利潤(非國際財務報告準則指標)分別為人民幣29.7百萬元、人民幣68.7百萬元、人民幣22.1百萬元及人民幣35.9百萬元。

我們的市場機遇

隨著中國冷鏈物流基礎設施的進步及農業數字化的發展，冷鏈農產品銷售市場持續擴大。國家發展規劃(包括《「十四五」數字經濟發展規劃》及「十五五」規劃建議)強調數據驅動及智能化應用在促進產業效率及供應鏈現代化方面的作用。根據弗若斯特沙利文的資料，按總收入計，中國冷鏈數智農產品銷售市場的市場規模由2021年的人民幣3,347億元擴大至2025年的人民幣6,012億元，2021年至2025年的複合年增長率為15.8%，且預期將於2030年進一步增長至人民幣10,458億元，2025年至2030年的複合年增長率為11.7%。

業 務

憑藉我們的供應網絡、客戶基礎、營運經驗及數據分析能力，我們認為，我們已處於有利位置，以把握行業增長機遇並支持業務的可持續擴張。

我們的業務發展及演變

本集團成立於2019年，最初專注於提供冷鏈數智綜合解決方案。憑藉我們的營運經驗及供應鏈資源，並為應對行業發展，我們於2023年開始冷鏈農產品銷售業務，作為我們現有業務的延伸。

於2023年，隨著戰略股東的引入，我們獲得了上游供應資源，助推該業務線的初步執行及快速擴張。我們銷售業務的增長是由該等供應渠道，連同潛在市場需求及我們現有的營運基礎所驅動。因此，我們擴大了銷售業務規模，並逐步建立了目前的業務模式，以冷鏈農產品銷售為主要收入驅動力，並輔以我們的解決方案。於2024年及2025年，我們加強了獨立採購能力，減少對股東支持資源的依賴，並持續擴大客戶群及交易規模。

於往績記錄期初，我們錄得累計虧損，主要歸因於業務初期及成長階段的投資，包括開發粵十冷鏈雲平台、初期業務擴張以及在實現規模效益前的相關營運成本。該等虧損與我們的發展階段一致，並非由於我們的業務模式發生任何重大變動所致。

我們的競爭優勢

我們認為，以下競爭優勢使我們能維持長期增長並鞏固我們的競爭地位。

中國的技術驅動型冷鏈農產品銷售企業及冷鏈數智綜合解決方案提供商

我們是中國冷鏈數智農產品銷售市場中的參與者，並憑藉在冷鏈農產品流通領域的經營經驗、供應鏈能力及客戶關係，確立了我們的市場地位。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年的冷鏈農產品銷售收入計，我們在中國冷鏈數智農產品銷售市場排名第六，市場份額達1.0%，並在中國整體冷鏈農產品銷售市場中排名前100，市場份額約為0.2%。受惠於我們早期參與冷鏈基礎設施及冷鏈農產品流通的數字化，我們已在相關細分市場站穩腳跟。

我們的市場地位乃建基於我們對冷鏈流通模式的了解，以及我們協調採購、儲存、物流及銷售執行方面的能力。我們的業務始於向冷鏈設施提供數字化信息系統。透過部署粵十智慧冷鏈雲平台、粵十冷鏈雲App及相關營運工具，我們已在農產品批發市場、食品加工廠、農產品產業園及主要農產品進口口岸等關鍵流通節點積累實際營運經驗。其提供涵蓋倉庫管理、流程協調、信息追蹤及營運分析的數字化支持，並覆蓋冷鏈倉儲營運、貨物流程及多方協作等核心營運場景。透過融入客戶的日常營運，我們的解決方案融入彼等的營運工作流程，並支持冷鏈設施的數字化管理。

業 務

隨著我們的解決方案持續大規模部署及營運，我們得以在合規的基礎上，累積有關庫存結構、周轉效率及交易動態的行業級數據資產。透過持續的數據累積及分析應用，我們加深對下游需求模式的了解，特別是中小型農產品批發商的採購要求及營運節奏。該等了解有助我們進行產品組合規劃、採購進度及銷售安排，從而支持我們冷鏈農產品銷售業務的執行。

通過在採購、儲存、物流及貿易等主要階段嵌入以系統為基礎的工具及數據分析，我們能夠以更具結構化的方式進行採購及銷售安排。這有助於我們改進存貨管理、營運資金紀律及服務能力，並支持我們應對不斷變化的市況的能力。這些能力有助於提升客戶黏性，並在不同市場環境下實現更具韌性的執行。

我們已建立一種營運模式，當中冷鏈數智綜合解決方案與冷鏈農產品銷售相輔相成。我們的解決方案在冷鏈流通場景中提供營運接觸點及流程可視性，而我們的銷售活動則提供實用的商業反饋，以支持我們改進營運流程及解決方案功能。

受惠於此互補模式，我們已持續擴大我們的業務版圖及市場影響力。截至最後實際可行日期，我們的冷鏈數智綜合解決方案已獲超過750家國內冷鏈運營商配置，覆蓋中國約30個省、自治區及直轄市。與此同時，我們向超過1,200名客戶銷售冷鏈農產品。通過在冷鏈基礎設施層面及銷售層面的持續參與，我們已建立一套運營機制，依託系統化流程及我們的客戶群為持續的營運反饋及協調提供支持。

在此基礎上，我們的業務規模及營運效率於往績記錄期間持續提升。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們分別實現收入人民幣1,254.1百萬元、人民幣2,980.6百萬元、人民幣5,936.6百萬元、人民幣1,486.1百萬元及人民幣2,805.3百萬元。隨著業務規模擴大，我們的盈利能力亦有所提升。於2023年，我們錄得經調整淨虧損（非國際財務報告準則指標）人民幣6.0百萬元，其後扭虧為盈，於2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月分別錄得經調整淨利潤（非國際財務報告準則指標）人民幣29.7百萬元、人民幣68.7百萬元、人民幣22.1百萬元及人民幣35.9百萬元。此財務表現反映了我們業務模式的運營特點，並支持我們在冷鏈數智農產品銷售市場中的業務持續發展。

生態系統協作推動具韌性且可擴展的增長

我們已逐步建立一個涵蓋冷鏈農產品上游供應、冷鏈基礎設施及下游銷售的生態系統。此生態系統支持我們的採購安排、履約執行及客戶服務，並為我們的冷鏈農產品銷售業務的持續擴展奠定基礎。

在上游供應端，憑藉我們的股東背景，如中糧集團、中國供銷集團有限公司及廣東省農墾集團公司，我們已與約40個國家及地區的冷鏈農產品供應商建立合作關係。於往績記錄期間，我們與超過1,000家供應商合作，其中超過690家為海外供應商。在進口供應緊張及價格波動加劇的期間，該等

業 務

優勢使我們能維持相對穩定的採購渠道及供應節奏，加強關鍵類別的供應連續性，並提升我們銷售業務的穩定性及可預測性。

在下游客戶方面，我們策略性地專注於服務眾多中小型農產品批發商。該等客戶數量眾多，且通常直接參與終端消費場景。然而，在傳統交易模式下，其採購往往涉及多個中間層級，導致採購成本較高、價格透明度較低，且獲取穩定一手供應的渠道有限。憑藉我們穩定的上游供應網絡以及基於平台的運營能力，我們能為該等客戶提供更直接的採購渠道及更具競爭力的定價。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，中小型農產品批發商分別約佔我們客戶總數的98.5%、98.6%、96.9%及96.5%。與其過往的採購模式相比，該等客戶通過與我們進行交易，可實現更高效的採購及存貨管理，進而有助於實現更具競爭力的採購成本並提高存貨周轉效率。因此，冷鏈農產品銷售業務的客戶回購率於2025年達到36.6%。

除上游供應及下游客戶外，我們亦通過提供冷鏈數智綜合解決方案，將跨越關鍵流通節點的國內冷鏈設施納入我們的協作生態系統。作為該等解決方案的一部分，智能倉庫網絡規劃及實時溫度監控等功能模塊部署於客戶的營運環境中。截至最後實際可行日期，我們的冷鏈數智綜合解決方案已於全國主要物流節點獲超過750家冷鏈運營商配置。我們與冷鏈基礎設施營運商的合作並非基於一次性的項目交付，而是基於持續的系統運行、流程協調及運營數據積累，透過此模式，我們能持續接收反饋，進而優化解決方案並完善系統功能及流程。

在此生態系統中，上游供應資源、冷鏈基礎設施及下游銷售網絡通過統一的數據基礎及協作機制相連。通過部署冷鏈數智綜合解決方案，將上游供應資源與我們的系統及工具相結合，我們實現冷鏈農產品從產地到終端消費的全流程可視化。該等應用提升冷鏈營運的透明度及執行質量，並減少履行過程中的不確定性。

隨著業務持續營運，參與方通常會在部署後繼續使用我們的解決方案。參與方的繼續使用，加上流程協調及數據整合，會形成營運依賴，從而使有關合作關係在短期內不易被取代。這種多層次且長期的生態系統協作使我們能在冷鏈農產品領域建立一個具有規模效應、網絡效應和業務黏性的營運網絡。單一企業難以複製該等網絡，這為我們的銷售韌性、履約能力及長期可持續增長奠定堅實基礎。

研發能力支持技術持續進步

我們一貫將研發及技術進步視為我們長期增長的核心驅動力。我們持續投資於研究及開發，於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月分別產生研發開支人民幣14.6百萬元、人民幣16.4百萬元、人民幣16.7百萬元、人民幣5.4百萬元及人民幣6.4百萬元。通過持續投資及結構化發展機制，我們已逐步構建一套專為冷鏈農產品應用場景量身定製的自有技術體系，為持續提升粵十智慧冷鏈雲平台提供強大支撐。

業 務

我們的研發工作致力於解決冷鏈營運中的固有挑戰，包括低溫及高濕環境、多節點協調以及複雜的流通管理。憑藉行業實踐及運營經驗，我們已開發軟件模塊及標準化接口，以支持冷庫運營、流程協調及數據管理。

我們已建立一支專門的研發團隊，並於深圳建立核心研發中心。截至2026年4月30日，我們的研發團隊由38名研發專業人員組成，約佔我們截至相同日期員工總數的30.6%。我們的許多研發人員於知名企業擁有多年研發經驗。

我們的研發能力已獲得廣泛認可。我們已獲認定為國家高新技術企業。截至最後實際可行日期，我們擁有對我們的業務有實質影響的七項發明專利、一項外觀設計專利及七項著作權，且我們參與多項與冷鏈物流及數字供應鏈運營相關的國家及行業標準的制定。

此外，我們的核心技術能力展現出橫向擴展性。在低溫及複雜運行環境下開發的算法模型、環境適應性技術及協同控制邏輯，可在保持技術一致性的同時，擴展至智能設備及自動化場景，例如專用冷庫機器人。此可擴展性使我們能在現有技術體系的基礎上，探索新的應用場景及生態系統合作模式，進一步提升研發投入的長期價值。

符合政策導向的價值主張，支持民生供應及長期增長

我們的業務模式本質上與提高農產品供應的穩定性、效率及可及性的目標保持一致，從而為民生帶來切實利益。通過我們的冷鏈農產品銷售、供應協調及運營管理，我們致力於促進冷鏈農產品在不同地區之間更均衡的分佈，減少流通環節的低效，並提高生產及消費市場的供應可靠性。

於冷鏈農產品銷售中，我們強調協同供應規劃及跨區域調撥，並輔以有關庫存記錄、需求模式及流通情況的實時數據。這使我們能更有效應對區域供需失衡、季節性波動及物流限制，從而有助於穩定市場供應並提高基本冷鏈農產品的供應能力。

此價值主張與中國政府的政策方向一致，中國政府持續優先發展冷鏈基礎設施、農業流通數字化以及農業供應體系在保障民生方面的作用。受惠於支持性的政策環境，以及對冷鏈物流和數字基礎設施的持續公共投資，我們的業務在有利的監管及市場框架下運營。

在此背景下，我們的標準化營運模式、執行能力及供應協調經驗，使我們能夠把握政策利好及市場需求。鑒於市場對更高效且具韌性的農業供應網絡之需求持續，加上營運環境受長期政策重點支持，我們相信，我們的業務使我們在保持營運穩定及創造長期社會價值的同時，捕捉重大的增長機遇。

業 務

具備相關行業經驗的管理團隊，推動有效執行及可持續增長

我們由一支具備深厚行業專業知識與強大執行力的管理團隊領導，其洞察力與經驗確保了戰略的有效實施，並支持業務可持續增長。我們的主席陳先生在引導本集團完成多輪[編纂]投資，以及在制定本集團戰略方向(包括建立融合冷鏈農產品銷售與冷鏈數智綜合解決方案的業務模式)中發揮了關鍵作用。此戰略定位構成我們一體化經營模式及長期發展路徑的基礎。

我們的高級管理團隊擁有涵蓋冷鏈營運、農產品流通、數字化系統與企業管理的廣泛專業知識及跨領域經驗。管理團隊的優勢不僅強化了內部治理和營運紀律，更為本集團的長期可持續發展提供了戰略遠見及堅實的人才基礎。

我們的業務戰略

憑藉我們現有的業務基礎，並以我們的冷鏈數智綜合解決方案及冷鏈農產品銷售的協調發展為立足點，我們意欲實施以下業務策略。該等策略旨在把握行業數位化及冷鏈流通效率提升所帶來的機遇，同時進一步鞏固及提升我們的競爭地位。

加強研發以提升數據分析能力

我們視持續研發為長期競爭力及業務擴張能力的核心驅動力。隨著冷鏈數智農產品銷售市場持續由基礎設施主導模式演向數據治理及運營效率驅動模式，市場需求已日益轉向精細化管理、智能化分析、跨節點協調及可追溯運營。

為應對該等結構性變動，我們計劃繼續加強研發、內部系統及數據分析能力，以支持採購規劃、庫存協調及銷售執行。我們的研發工作將繼續專注於解決農業冷鏈場景中的基本痛點，包括碎片化營運、營運可見性有限以及多節點協調效率低下。

我們計劃根據冷鏈數智綜合解決方案及銷售運營的運營反饋，完善粵十智慧冷鏈雲平台的關鍵功能模塊。此方法旨在增強系統適應性、營運穩定性及實際成效，同時確保產品提升能緊貼客戶的日常營運需求。

我們亦計劃進一步加強數據整合、分析及應用能力，並確保符合適用的法律法規。通過分析庫存結構、周轉效率及交易節奏等關鍵經營數據，我們旨在優化採購節奏、庫存組織及產品組合規劃。該等舉措預計將提升運營應變能力及執行穩定性，尤其是在市場波動加劇期間。

業 務

此外，隨著我們擴大業務的地理覆蓋範圍，我們將繼續增強解決方案的國際適應性，包括系統穩定性、模塊化部署能力及合規就緒性，以支持我們解決方案未來的跨區域及海外應用。

深化全球供應網絡，以提升供應穩定性及履約保障

我們計劃進一步深化與海外供應商的合作，以在複雜多變的市場條件下，增強冷鏈農產品銷售的供應穩定性及履約保障。

憑藉我們的股東背景及成熟的市場定位，我們已與多家冷鏈農產品供應商建立合作關係。展望未來，我們將繼續專注於核心產品類別及主要採購地區，包括東南亞、中東、北美及南美。我們將重點加強與現有供應商的合作，並有選擇地擴大獲取額外優質供應資源的渠道。

我們並非追求供應商數量的規模，而是尋求在關鍵時間點提高關鍵產品類別的供應確定性。此方法旨在支持我們的需求導向銷售模式、加強交付的可預測性，並在供應緊張或價格波動期間降低執行風險。

在此基礎上，我們將繼續加強進口採購、倉儲交接、物流組織及履約執行各環節的協同配合。通過對採購計劃、庫存分配及交付節奏進行更精細的規劃及集中協調，我們旨在提升在不同市場環境下的執行穩定性及可預測性。

我們亦將繼續加強風險識別及應對機制，當中會考慮到各採購市場在供應周期、物流狀況及監管要求方面的差異。該等措施旨在加強我們的銷售系統在面對供應波動時的韌性，並為冷鏈農產品銷售的持續增長提供穩定基礎。

我們擬逐步增強跨區域供應協調及庫存分配能力，使海外採購、倉儲節點與境內外銷售需求之間的聯繫更加緊密，並從中長期支持更高效的全球供應網絡。

通過銷售及履約優化提升國內市場滲透率

我們計劃通過銷售及履約能力，有系統地擴大客戶群並深化對現有客戶細分市場的滲透，從而進一步擴大我們在冷鏈農產品銷售國內市場的影響力。此戰略主要側重於服務規模龐大且分散的小型及中型農產品批發商群體，同時加強我們與作為關鍵流通節點的冷鏈基礎設施營運商的聯繫。

在客戶拓展方面，我們旨在通過利用我們已部署冷鏈數智綜合解決方案的現有冷鏈設施據點，以擴大市場覆蓋範圍。通過向該等節點的冷鏈基礎設施營運商及在有關基礎設施中營運的商戶提供的應用工具，我們能觸達集中的潛在客戶群，並通過提供標準化的入駐流程、透明的定價機制及可靠的履約安排，逐步將其轉化為交易客戶。此方法使我們能以較傳統線下擴張模式相對較低的增量客戶獲取成本，擴大客戶覆蓋範圍。

業 務

為深化現有客戶的滲透率，我們專注於通過使產品供應更緊密地貼合客戶的實際經營需求，從而提高交易頻率及錢包份額。通過分析歷史交易數據、存貨周轉模式及區域需求特徵，我們優化產品選擇及採購節奏，使我們能提供更廣泛且更具針對性的冷鏈農產品系列。

與此同時，我們持續加強履約可靠性及執行效率，這對於在冷鏈數智農產品銷售市場中留住客戶至關重要。通過在採購、庫存分配、倉庫交接及物流調度方面加強協調，並輔以我們的數字系統，我們旨在提高交付的可預測性並減少執行摩擦，尤其是在需求高峰期。這增強客戶對我們作為穩定供應合作夥伴而非純粹交易型貿易商能力的信心。

與此同時，我們推進產品及銷售流程標準化，以支持可擴展的擴張。通過與國內主要產區及合作夥伴開展合作，我們力求提升產品分級標準、質量控制一致性及可追溯性。這使我們能隨著客戶群在各個地區的擴展，提供更清晰的產品規格及更一致的服務體驗。

憑藉我們在冷鏈設施層面的參與，我們將繼續增強內部數據分析及協調能力，以支持需求評估及銷售規劃。通過使採購安排、庫存組織及銷售節奏與市況更緊密地結合，我們旨在減少對多層級中間商的依賴，提高供需之間的匹配精準度，並在保持履約穩定性的同時支持業務規模擴張。

通過該等協調舉措，我們力求逐步擴大國內客戶群、深化與現有客戶的參與並加強執行紀律，從而支持冷鏈農產品銷售的持續增長，並鞏固可擴展的營運模式。

通過協同銷售及平台部署，建立海外業務版圖

在加強國內業務的同時，我們擬利用冷鏈農產品銷售業務與冷鏈數智綜合解決方案的協同發展，逐步擴大我們在選定海外市場的業務版圖。

我們的海外戰略強調審慎及分階段的方法，初步專注於對進口冷鏈農產品有既定需求且冷鏈基礎設施相對成熟的地區（包括東南亞及中東），同時有選擇性地探索北美及歐洲的機遇。我們擬優先考慮可有效複製及本土化我們的供應網絡整合能力及數字化運營模式的應用場景。

通過結合本地化銷售能力、海外供應協調及平台部署，我們旨在增強跨區域庫存透明度、改善履行協調，並支持海外銷售及服務網絡的逐步發展。長遠而言，此舉預期將增強我們全球供應網絡的韌性，並為我們的銷售及解決方案業務提供額外的增長潛力。

尋求戰略合作夥伴關係及尋求選擇性投資及收購

在繼續發展現有業務的同時，我們計劃進一步擴大戰略合作，並在適當情況下進行選擇性的投資及收購，以完善我們在國內及海外關鍵市場的產業佈局。

業 務

在全球農業供應鏈格局持續調整的背景下，與擁有資源及能力互補的合作夥伴開展合作，可提升整體協調效率及供應網絡韌性。我們擬專注於符合我們長期發展戰略的機遇，特別是在冷鏈倉儲、物流樞紐、農產品交易及相關配套服務等領域。

此外，我們將密切監察市場趨勢，並考慮合適的收購目標，以期為我們現有的平台、供應網絡及經營能力提供戰略效益或協同效應。我們首選的目標包括擁有成熟業務及市場地位且與我們核心業務互補的企業。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

有選擇性的投資及收購預計將增強我們的供應鏈整合及營運效率，例如透過向上游擴張或加強區域分銷網絡，從而提高供應穩定性。我們亦預期受益於更高效的採購及物流安排，此舉或可支持利潤率改善。該等投資可能導致短期現金流出；然而，隨著時間推移，所收購或投資業務的現金產生能力及相關營運協同效應預計將有助改善本公司的經營現金流量。我們將優先考慮具有穩定現金流狀況的目標。

我們將透過全面的盡職調查以及嚴謹的投資與整合方法（包括在適當情況下採用分階段投資結構），管理潛在風險，包括整合、市場及監管風險。

儘管截至最後實際可行日期，我們尚未就潛在收購進行任何磋商、訂立任何意向書或協議，亦無確定任何明確的收購目標，惟我們認為，我們的行業經驗及見解將使我們能於未來識別合適的目標並有效評估及執行潛在機會。

我們的業務模式

我們採用的業務模式包括(i)冷鏈農產品銷售及(ii)提供冷鏈數智綜合解決方案。兩條業務線通過我們的客戶資源、營運經驗、數據分析及協調能力相互連接，支持採購規劃、庫存協調及銷售執行。我們業務模式的主要組成部分包括：

- **冷鏈農產品銷售**：此業務線為我們的主要增長引擎。我們根據客戶的訂單要求、歷史交易數據、存貨狀況、市況及區域需求模式，組織冷鏈農產品的採銷。我們的客戶主要包括活躍於農產品批發市場、冷鏈園區及其他冷鏈流通場景的中小型農產品批發商。此業務線的收入源自產品銷售；及
- **冷鏈數智綜合解決方案**：此業務線主要包括向冷鏈設施運營商提供的軟件系統及相關服務。該等解決方案建基於**粵十智慧冷鏈雲平台**，並以**粵十冷鏈雲App**為輔助，支持冷鏈流通流程的標準化管理，包括儲存運營、流程協調及運營數據管理。我們的客戶主要包括遍佈關鍵流通節點的冷鏈設施營運商，例如農產品批發市場、食品加工廠、農產品產業園及主要農產品進口口岸。此業務線的收入主要源自提供軟件系統及相關服務，包括系統部署、配置以及持續營運及維護支持。

業 務

下表載列我們於所示期間按業務線劃分的收入。

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣 千元	佔收 入 %	人民幣 千元	佔收 入 %	人民幣 千元	佔收 入 %	人民幣 千元 (未經審核)	佔收 入 %	人民幣 千元	佔收 入 %
冷鏈農產品銷售	1,231,210	98.2	2,948,968	98.9	5,898,023	99.3	1,472,056	99.1	2,789,439	99.4
冷鏈數智綜合解決方案	22,327	1.8	30,654	1.0	37,496	0.7	14,046	0.9	15,591	0.6
其他 ⁽¹⁾	605	0.0	952	0.1	1,095	0.0	23	0.0	311	0.0
總計	1,254,142	100.0	2,980,574	100.0	5,936,614	100.0	1,486,125	100.0	2,805,341	100.0

附註：

- (1) 其他主要包括輔助服務，主要包括我們應客戶要求聘用的獨立第三方服務供應商提供的運輸協調及其他配套服務。

冷鏈農產品銷售

概覽

我們通過技術驅動的運營模式開展此業務，據此，我們參考市場需求、客戶訂單要求、歷史交易數據、庫存狀況及供應商供貨能力自主採購冷鏈農產品。通過數據分析、供應商協調及標準化操作程序，配合粵十智慧冷鏈雲平台，我們支持採購規劃、庫存協調及銷售執行。與高度依賴人工經驗及碎片化線下協調的傳統農產品貿易商相比，我們強調結構化規劃、嚴格執行及風險受控的履約，旨在提高供應可靠性、流通透明度及銷售效率。

於往績記錄期間，我們向超過1,200名客戶銷售冷鏈農產品，並與遍佈約40個國家及地區超過1,000家供應商建立聯繫。我們主要且具戰略性地服務於活躍在農產品批發市場、冷鏈園區及相關流通場景的中小型農產品批發商。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們的冷鏈農產品（不包括乳製品）銷售量分別達到約40,000噸、100,000噸、200,000噸、46,960噸及87,605噸。來自此業務線的收入佔我們總收入的絕大部分，於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月分別為人民幣1,231.2百萬元、人民幣2,949.0百萬元、人民幣5,898.0百萬元、人民幣1,472.1百萬元及人民幣2,789.4百萬元，分別佔我們相關期間總收入的98.2%、98.9%、99.3%、99.1%及99.4%。

我們在冷鏈農產品銷售中的角色及價值主張

我們在冷鏈農產品銷售業務中以主事人身份經營。我們從上游供應商採購冷鏈農產品，並以自營名義將該等產品銷售予下游客戶。

在執行該等交易時，我們在採購、交易架構及執行方面發揮綜合職能。在採購方面，我們根據我們對市場需求的評估採購冷鏈農產品，此評估乃基於我們的歷史交易數據、市場資料、存貨狀況及匯總的客戶需求信號。我們利用遍佈多個採購地區的供應商網絡，並與供應商商定採購條款。在銷售方面，我們參考採購成本、進口相關費用及現行市況，與客戶釐定商業條款，包括定價及結算安排。

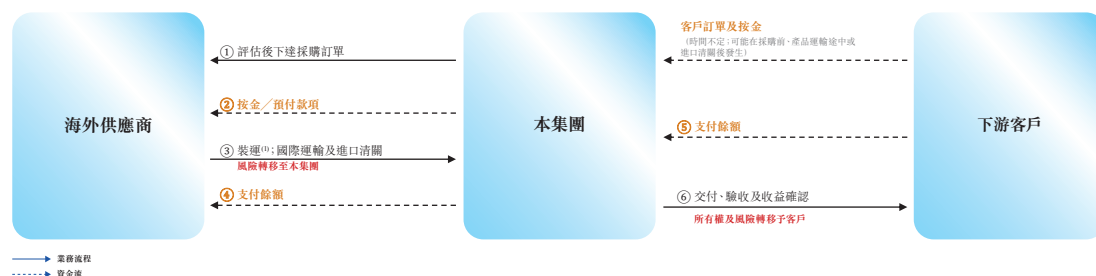
業 務

此外，我們協調整個交易過程中的關鍵營運步驟，包括清關、文件處理及交付安排，以促進交易的完成。透過參與採購規劃、定價釐定及跨境流程協調，我們實現供需的高效匹配，並降低下游客戶的營運複雜性。

交易流程、控制權轉移及風險分配

下圖說明我們冷鏈農產品銷售業務的典型業務及資金流向：

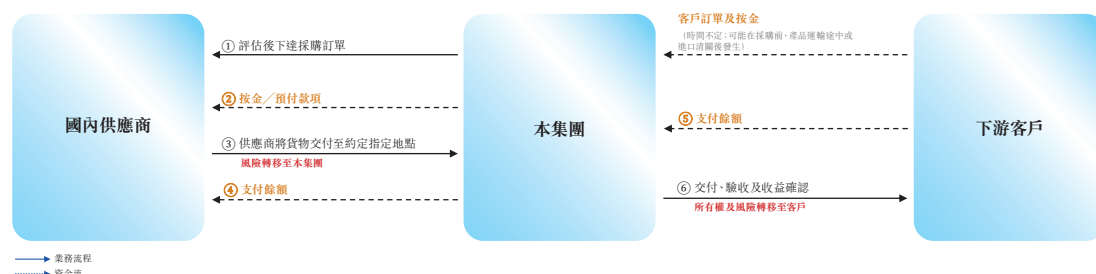
海外採購



附註：

- (1) 根據我們與海外供應商的商業談判，我們通常就跨境運輸採用CIF、CFR或FOB條款。

國內採購



由於我們承擔履行與客戶所訂立銷售合約的主要責任、在貨物轉讓前控制該等貨物、對定價及其他關鍵商業條款擁有酌情權，並承擔相關風險（包括存貨風險、價格波動風險及客戶信貸風險），故我們認為，在該等交易中我們是以主事人身份行事。

冷鏈農產品的控制權通常根據相關合約條款於發貨時由供應商轉移予本公司。於約定的交接點（通常為指定港口或冷庫設施）交付並驗收冷鏈農產品後，控制權隨即由本公司轉移至客戶。

這兩個控制權轉移時點之間的時間間隔，視乎採購來源地及物流安排而有所不同。根據我們的營運經驗，於完成清關後，從供應商向我們交付至轉交客戶的期間平均約為45天，而向客戶的最終交付通常於約一至兩個月內完成。在此期間，我們保留對貨物的控制權並承擔相關風險。具體而言，在從供應商處接收冷鏈農產品後及在客戶檢驗及驗收前，我們承擔存貨風險，包括損失、損壞、變質、價格波動以及銷售或交付延遲的風險。

業 務

我們對供應鏈的增值

我們在整合冷鏈農產品供應鏈的上下游參與者方面發揮著不可或缺的作用。根據弗若斯特沙利文的資料，在中國冷鏈農產品銷售市場中，海外一級供應來源通常受限於一定的准入門檻，包括最低採購量、供應商資格要求及信貸條件。因此，中小型批發商一般不會直接向海外供應商採購，而是依賴具有成熟採購能力的中介機構。

在此背景下，我們利用遍佈多個採購地區的供應商網絡，為客戶提供多元化的供應來源。透過匯總多個客戶的需求，我們能夠更有效地安排採購並優化產品分配。我們亦利用對市況及客戶需求的了解，以建構交易並釐定定價。

此外，跨境採購冷鏈農產品涉及多個階段，包括國際運輸、清關及國內配送，需要營運經驗及協調。我們透過協調該等流程促進交易執行並為客戶降低營運複雜性。

客戶與我們接洽的理由

由於營運、商業及結構性因素的綜合考慮，下游客戶通常與本公司進行交易，而非直接與上游供應商交易。根據弗若斯特沙利文的資料，雖然海外一級供應商通常會施加最低訂購量、資格標準及信貸條款等要求，但許多中小規模批發商未必能滿足該等要求或建立直接採購關係。因此，通過傳統渠道採購可能涉及多個中間商，從而增加交易複雜性及採購成本。

透過與我們合作，客戶能經由更精簡的採購流程獲取海外及國內供應來源。由於我們直接向海外一級供應商採購並整合客戶需求，我們減少了中間層級，並提供更具成本效益的採購安排。客戶亦受益於訂單規模及產品組合方面更大的靈活性，以及在管理跨境採購流程中減輕的營運負擔。透過我們對採購及交易執行的協調，我們使客戶能專注於其核心分銷活動。

產品類別及產品篩選戰略

我們提供多元化的冷鏈農產品組合，主要包括肉類、海鮮、水果及其他精選農產品，該等產品均由我們從境內外第三方供應商採購。在肉類類別中，我們的核心產品包括牛肉、雞肉及豬肉，該等產品一直以來均為我們的主要產品類別。在海鮮分部，蝦及精選魚類產品為我們的關鍵產品。我們亦逐步擴展至精選水果品類（如車厘子、藍莓及榴槤），以滿足不斷演變的客戶需求並豐富產品組合。

業 務

於往績記錄期間，來自冷鏈農產品銷售的收益主要源自肉類及海鮮產品，其中牛肉、雞肉、豬肉及蝦為最大的收益貢獻來源。該等產品受益於穩定的市場需求，以及我們確保可靠上游供應並根據市場信息及歷史交易數據進行採購及銷售規劃的能力。下表載列於所示期間按產品類型劃分來自冷鏈農產品銷售的收入明細。

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣 千元	佔收入 %	人民幣 千元	佔收入 %	人民幣 千元	佔收入 %	人民幣 千元 (未經審核)	佔收入 %	人民幣 千元	佔收入 %
肉類										
— 牛肉	92,975	7.6	1,012,716	34.3	3,280,921	55.6	735,997	50.0	1,655,789	59.4
— 雞肉	653,946	53.1	970,391	32.9	774,042	13.1	247,785	16.8	360,601	12.9
— 豬肉	372,261	30.2	392,359	13.3	703,648	11.9	177,544	12.1	203,766	7.3
— 其他肉類產品 ⁽¹⁾	4,332	0.4	37,468	1.3	324,449	5.5	46,429	3.2	79,613	2.9
	1,123,514	91.3	2,412,934	81.8	5,083,060	86.1	1,207,755	82.1	2,299,769	82.4
海鮮										
— 蝦	97,398	7.9	438,353	14.9	296,466	5.0	116,303	7.9	85,374	3.1
— 魚	—	—	12,492	0.4	57,288	1.0	11,899	0.8	70,691	2.5
	97,398	7.9	450,845	15.3	353,754	6.0	128,202	8.7	156,065	5.6
水果 ⁽²⁾	—	—	79,672	2.7	342,597	5.8	112,390	7.6	308,074	11.0
其他產品 ⁽³⁾	10,298	0.8	5,517	0.2	118,612	2.1	23,709	1.6	25,531	1.0
總計	1,231,210	100.0	2,948,968	100.0	5,898,023	100.0	1,472,056	100.0	2,789,439	100.0

附註：

- (1) 其他肉類產品主要包括羊肉及鴨肉。
- (2) 水果主要包括車厘子、藍莓及榴槤。
- (3) 其他產品主要包括乳製品、漢堡及其他農產品。

下表載列我們於所示期間按產品類型劃分的冷鏈農產品銷售毛利率的明細：

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2023年	2024年	2025年 (%)	2025年	2026年
肉類					
— 牛肉	1.1	2.0	2.0	2.3	2.6
— 雞肉	0.3	1.7	2.9	2.9	2.0
— 豬肉	0.3	2.5	3.0	2.8	2.2
— 其他肉類產品 ⁽¹⁾	1.5	3.9	2.9	3.9	2.2
小計	0.4	2.0	2.3	2.6	2.4
海鮮					
— 蝦	(0.3)	0.4	1.6	2.0	0.2
— 魚	不適用	0.6	1.8	1.3	0.2
水果 ⁽²⁾	不適用	3.9	2.6	6.4	0.3
其他產品 ⁽³⁾	0.5	0.8	0.7	2.0	0.4
總計	0.3	1.8	2.2	2.8	2.1

附註：

- (1) 其他肉類產品主要包括羊肉及鴨肉。

業 務

- (2) 水果主要包括車厘子、藍莓及榴槤。
- (3) 其他產品主要包括乳製品、漢堡及其他農產品。

截至2026年4月30日止四個月，若干產品(包括雞肉、豬肉、其他肉類產品、海鮮、水果及其他產品)的毛利率有所下降。有關下降主要歸因於期內消費市場疲軟及定價壓力導致相關產品的平均售價下跌，其跌幅超過採購及物流成本的相應跌幅。

我們的產品篩選流程由數據分析及商業評估提供支持。在釐定產品類別及銷售重點時，我們考慮各項因素，包括相關冷鏈節點的存貨水平及流轉速度、區域需求模式及季節性、現行市場價格指數及預期價格波動、供應商產能及交付可靠性，以及物流可行性及冷鏈處理要求。產品選擇並不一定涉及預先持有存貨。相反，這反映我們對哪些產品類別在我們的銷售模式下具有商業貿易可行性，且能以高度可靠性進行採購及履約的評估。在此基礎上，我們精選一系列可供選擇的產品組合類別，根據需求導向及現貨銷售安排提供予客戶，從而實現規範執行，同時在需求響應與供應確定性之間保持適當平衡。

下表載列於往績記錄期間我們主要產品類別的詳情及其各自的收入貢獻：

截至2026年4月30日止四個月

產品類別	銷售量	銷售單位	每單位 平均售價 人民幣	收入 (扣除稅項) 人民幣千元
牛肉	38,030.8	噸	43,538.1	1,655,789
雞肉	14,793.8	噸	24,375.1	360,601
豬肉	9,434.7	噸	21,597.5	203,766
蝦	2,356.7	噸	36,226.2	85,374
魚	4,163.9	噸	16,977.2	70,691
總計				<u>2,376,221</u>

截至2025年12月31日止年度

產品類別	銷售量	銷售單位	每單位 平均售價 人民幣	收入 (扣除稅項) 人民幣千元
牛肉	82,632.3	噸	39,705.1	3,280,921
雞肉	31,708.0	噸	24,411.6	774,042
豬肉	33,138.5	噸	21,233.6	703,648
蝦	7,257.9	噸	40,847.3	296,466
魚	3,529.8	噸	16,229.9	57,288
總計				<u>5,112,365</u>

業 務

截至2024年12月31日止年度

產品類別	銷售量	銷售單位	每單位 平均售價 人民幣	收入 (扣除稅項) 人民幣千元
牛肉	28,187.4	噸	35,928.0	1,012,716
雞肉	39,599.2	噸	24,505.3	970,391
豬肉	16,845.0	噸	23,292.3	392,359
蝦	11,553.8	噸	37,940.1	438,353
魚	473.8	噸	26,366.2	12,492
總計				2,826,311

截至2023年12月31日止年度

產品類別	銷售量	銷售單位	每單位 平均售價 人民幣	收入 (扣除稅項) 人民幣千元
牛肉	2,112.3	噸	44,016.4	92,975
雞肉	19,955.0	噸	32,771.1	653,946
豬肉	14,969.6	噸	24,867.8	372,261
蝦	2,330.6	噸	41,790.8	97,398
魚	—	噸	—	—
總計				1,216,580

於往績記錄期間，各產品類別的平均售價有所波動，主要反映基礎採購成本的變動，而採購成本受全球供需動態、季節性及採購條件所影響。在需求導向及現貨銷售安排下，定價亦因應產品組合優化、客戶需求轉變及更廣泛的市況而作出調整。

戰略客戶重點及管理

我們戰略性地專注於服務活躍於農產品批發市場、冷鏈園區及相關流通場景的中小型農產品批發商。此客戶群體規模龐大且高度分散，與下游消費市場有著緊密聯繫。因此，其為冷鏈數智農產品銷售市場需求的關鍵驅動力。

在傳統交易模式下，該等批發商通常通過多層中間商採購冷鏈農產品，這通常導致採購成本較高、價格透明度有限，且獲取穩定一手供應的渠道受限。市場信息碎片化及依賴線下協調進一步限制其營運效率。憑藉我們的供應網絡以及與全球冷鏈農產品供應商的關係，我們能更直接且大規模地採購產品。與我們進行交易使該等批發商能精簡採購流程、減少中間環節並提高成本效率，同時獲得更廣泛且更穩定的產品類別。

業 務

為解決該等結構性痛點，我們為該客戶群提供更可靠的供應、多元化的產品組合、透明的定價及更高的履約可預測性。我們對中小型農產品批發商的戰略重點使我們能捕捉具規模且經常性的需求、增加交易頻率並深化市場滲透，同時保持調整產品的靈活性組合及區域策略以應對不斷演變的市場。雖然單個訂單規模可能適中，但廣泛的客戶群及其經常性採購需求支撐了穩定的交易量，並減輕了客戶集中風險。

為減輕信貸風險及維持交易質量，我們遵循嚴謹的客戶篩選及管理框架。潛在客戶須接受資格審查，其中包括核實業務憑證及收集相關客戶資料，以建立內部客戶檔案。我們通常與符合我們內部風險管理及合規評估標準的客戶進行交易，使我們能夠在保持審慎風險控制的同時追求業務擴張。

憑藉我們日益多元化的產品組合及一貫穩定的產品質量，我們的客戶群於往績記錄期間大幅擴大。我們冷鏈農產品銷售業務的客戶數量由2023年的204名增加至2024年的587名，並進一步增加至2025年的641名。該客戶群由截至2025年4月30日止四個月的329名進一步增加至2026年相應期間的368名。於2025年，冷鏈農產品銷售業務的客戶回購率達到36.6%。

供應網絡及採購能力

供應穩定性對於確保我們冷鏈農產品銷售的規模化及韌性至關重要。憑藉我們的股東背景，如中糧集團、中國供銷集團有限公司及廣東省農墾集團公司，我們已建立一個冷鏈農產品供應商組成的網絡，遍佈約40個國家及地區。

根據弗若斯特沙利文的資料，中國若干進口冷鏈農產品的供應受配額政策、稀缺的產地資源及嚴格的物流要求所限制。例如，牛肉進口受配額控制，其中配額內供應相對有限，而配額外進口則面臨極高的關稅，從而限制市場供應。由於產能有限、養殖周期長及原產地要求嚴格等內在因素，若干產品品種進一步出現稀缺情況。類似的動態亦適用於特定的水果類別，包括車厘子、榴槤及藍莓，該等水果的供應受限於產地集中、季節性生產以及對新鮮度和冷鏈處理標準的嚴格要求。因此，確保該等產品的穩定可靠供應取決於三大關鍵優勢：獲得配額資源、與產地供應商的直接採購關係以及強大的冷鏈執行能力。

鑒於該等行業動態，我們的採購能力使我們能夠透過更直接的採購安排進入供應渠道，與傳統採購模式相比，這可減少對中間商的依賴。於往績記錄期間，我們與超過1,000家供應商合作，其中超過690家為海外供應商。該等長期供應商關係支持更具可預測性的採購節奏及更高的供應確定性，尤其是在供應緊張及價格波動加劇的期間。該等措施亦減少對多層中介機構的依賴、精簡採購流程，並增強我們在合適的市場條件下向客戶提供更可靠產品供應的能力。

穩定的上游採購亦是我們需求導向銷售模式有效運作之先決條件。我們提前鎖定供應的能力，為交付的確定性、定價紀律及客戶信心提供了支持，同時減輕市場波動期間的執行風險。在若干進口

業 務

冷鏈農產品供應受結構性限制的情況下，該等採購能力為我們銷售業務的規範擴張及可持續發展提供重要基礎。

嵌入銷售營運的系統及數據支持

藉助系統化工具及數據分析，優化銷售運營，同時助力採購規劃、庫存組織、區域分配及執行協調。該等工具用作營運支持及決策輔助工具，並不取代理管理層判斷，亦不構成完全自動化的採購或銷售平台。

用於支持我們銷售運營的數據及信息來源於多個渠道，包括歷史交易記錄、客戶查詢及指示性訂單、存貨變動、產品類別特徵、市場價格、採購狀況、區域需求模式及物流前置時間。通過在冷鏈設施部署我們的冷鏈數智綜合解決方案，我們提供專用應用工具 *粵十冷鏈雲App*，供營運商及商戶使用以支持其日常營運，包括存貨查詢、訂單管理、取貨協調及基本分析等功能。

我們並不直接從客戶的內部系統收集、訪問或提取其營運數據。相反，數據乃通過商戶與我們的應用工具之互動而產生。在獲授權訪問的範圍內並在完全遵守適用法律法規的情況下，通過該等應用程序使用所產生的數據可能會傳輸至我們的統一數據基礎 *粵十冷鏈雲智慧計算系統*。憑藉該等經授權數據源，我們運用系統及數據分析流程來支持以下關鍵決策流程。

- **需求感應及預測。**我們通過分析歷史購買行為、季節性、產品類別趨勢、區域需求差異及交易節奏以評估客戶需求，並輔以經授權使用 *粵十冷鏈雲App* 生成的運營指標，如存貨狀況、進出庫變動、周轉速度及觀察到的交易價格。該等輸入有助於我們更好地了解客戶的存貨狀況、消費節奏及產品偏好，並支持產品類別及區域層面的銷售規劃。
- **採購進度及產品組合規劃。**根據需求預測及現行供應端情況，我們確定產品組合、採購時間及目標銷售地區。我們通常優先考慮需求信號較明確且供應可用性較可預測的類別，並根據流通狀況、存貨水平及市場價格的變化，調整採購節奏。此方法支持嚴謹的產品組合規劃，並減少對臨時或機會性採購決策的依賴。
- **區域分配及供應平衡。**通過審查存貨分佈、存貨變動及區域需求模式，我們尋求識別不同區域間的相對供需狀況。在商業上可行且受合約安排規限的情況下，我們將可用的銷售量分配至需求較強或供應較緊的區域。此舉支持存貨組織、供應協調及交付規劃。
- **跨流通環節的執行協調及透明度。**在部署我們的冷鏈數智綜合解決方案的冷鏈設施及流通節點內，我們提供標準化系統界面，以支持關鍵執行里程碑的可視化及協調。在獲得適用授權的情況下，該等里程碑包括相關營運環境內的貨運抵達、完成清關、待取狀態及存貨狀況。

業 務

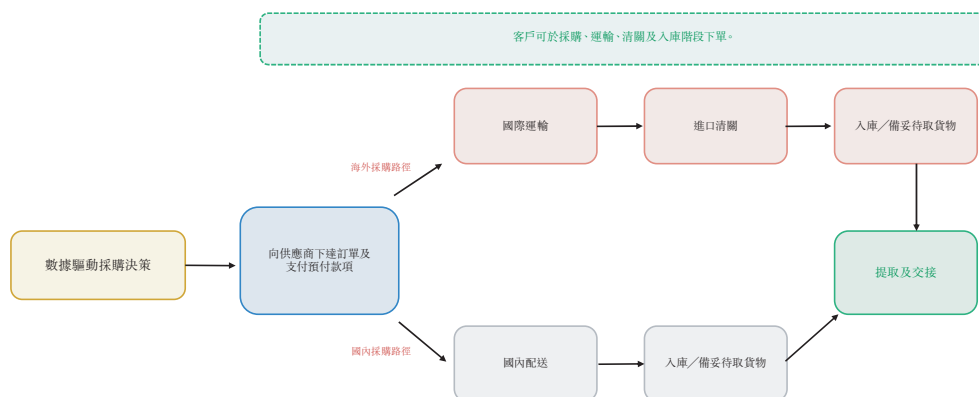
- **存貨紀律及周轉管理。**我們的銷售模式主要以需求為導向，這在本質上限制投機性庫存風險。就有限的現貨庫存而言，我們根據預測需求及現行流通情況設定策略性存貨水平，並實施庫存賬齡監控及周轉目標。

銷售模式及銷售流程

我們主要採用需求導向銷售模式，並以現貨銷售作為補充。在此模式下，我們以主事人身份，主要根據我們對市場需求的評估及匯集的客戶需求信號，自行採購供應商的冷鏈農產品，並在將該等產品銷售予客戶前持有庫存並承擔相關的庫存及價格風險。因此，我們的採購並非嚴格按照已確認客戶訂單連續進行。客戶可於採購及履行周期的不同階段下單及支付按金，包括於採購前、運輸或清關期間，或於相關產品準備好交付後。

現貨銷售主要由根據類別層級需求預測而準備的有限戰略性庫存組成，目前佔我們總銷售額的極小比例。

與此銷售模式一致，我們的採購、交付及交付安排之架構旨在支持預先訂單履行及嚴謹的存貨管理。下圖列示我們的一般銷售流程：



- **採購決策。**我們的採購決策由 **粵十冷鏈雲智慧計算系統** 提供支持，該系統作為決策支援工具，而非自動預測系統。在評估客戶需求時，我們考慮的因素包括歷史交易資料、客戶需求信號、存貨周轉、產品類別特徵、市場價格、採購條件、區域需求模式、季節性及物流前置時間。該等因素協助我們釐定某產品類別是否適合採購、適當的採購量及採購時間。該等評估並不保證能準確預測所有未來銷售情況，且採購決策仍取決於管理層的判斷、商業可行性及當時的供應狀況。
- **採購及裝運。**我們主要根據對市場需求的評估及匯總的客戶需求信號向供應商採購產品，並在可行情況下輔以已確認或意向性客戶訂單。就海外採購而言，供應商一般負責出口清關以及國際運輸至中國境內指定港口。就國內採購而言，產品乃向國內供應商採購，並交付至約定的國內地點或指定的冷鏈設施。

業 務

- **下達訂單。**客戶與我們訂立框架協議，其中載列產品類別、質量規格、定價機制、結算條款及交付安排等主要條款。有關框架協議主要條款之詳情，請參閱「— 我們的客戶 — 與客戶訂立協議的主要條款」。於該等協議有效期內，客戶根據協定條款下達具體採購訂單。在若干情況下，客戶可直接向我們下達採購訂單，而無需訂立單獨的框架協議。客戶訂單可於採購及履行周期的不同階段下達，而主要商業條款乃透過相關採購訂單或相關交易文件協定及確認。
- **進口產品的進口清關。**就進口產品而言，相關產品於抵達中國內地後須辦理進口清關、檢驗及檢疫程序。我們通常委聘第三方報關公司處理進口清關事宜。在適當情況下，我們與客戶及相關服務供應商協調，以促進清關程序。
- **提取及交接。**於進口產品完成清關後，或於國產產品準備好交付時，我們與客戶協調貨物提取及交接程序。作為一般慣例，我們並不承擔前往客戶指定下游地點的運輸。客戶一般在提貨或交付移交前結清餘款。除相關合約及適用貿易條款另有約定外，貨物的控制權及相關風險通常於約定的交付點完成交付移交以及客戶檢驗並驗收後轉移予客戶。倘客戶在交付移交或驗收前付款，該等金額於確認收入前入賬列為合約負債。

下表載列我們銷售及採購周期主要階段的典型時間滯後。由於客戶訂單可能於不同階段下達，故客戶下達訂單的時間與我們向供應商採購的時間並非嚴格同步。

關鍵階段	典型時間滯後
由需求評估至向供應商下達訂單及支付按金	於完成需求評估、內部審批及與供應商進行商業談判後，我們一般會於約30天內向供應商下達採購訂單並支付按金或預付款項。
由向供應商下達訂單至與供應商結清餘款	就進口產品而言，我們一般於下達採購訂單後約60至90天內結清餘額，通常於發貨前、憑貨運單據或於清關前結清，視乎供應商要求及協定條款而定。就境內採購產品而言，我們一般於下達採購訂單後約30天內結清餘款，通常於交付至約定的境內交接點或指定的冷鏈設施之前或之時結清。
由向供應商下達訂單至獲取客戶訂單	客戶訂單可於採購前、運輸或清關期間，或於產品準備好交付後獲得。就於向供應商下達訂單時並無獲確認客戶訂單支持的採購而言，客戶訂單通常於向供應商下達訂單後及提貨或交付移交前約60天內獲取，具體取決於產品類別、市場需求、存貨供應情況及交付時間表。

業 務

關鍵階段	典型時間滯後
由獲取客戶訂單至收取客戶餘款	客戶一般於確認訂單時支付按金，並於取貨或交付移交前結清餘款。由客戶確認訂單至收到餘款的時間差通常約為90天，視乎客戶下單的階段而定。
由與供應商結清餘額至收取客戶的餘下款項	由於我們通常在收到客戶的餘款前，向供應商支付按金或預付款項（且在某些情況下支付餘額），故通常存在約60天的現金流時間錯配。實際時間滯後視乎產品類別、產品屬進口或國內採購、物流及清關進度、存貨持有期以及客戶交付安排而有所不同。

我們冷鏈農產品的銷售並非透過全自動化線上交易平台進行。客戶訂單通常透過直接業務溝通、框架協議、採購訂單及其他交易文件接收及確認。我們的數字工具主要用於支持需求分析、存貨狀況追蹤、訂單協調及工作流程管理等內部營運職能，而非取代面向客戶的訂單接收及確認流程。

根據弗若斯特沙利文的資料，冷鏈農產品銷售市場的參與者（尤其是針對進口產品及採購、運輸及清關周期較長的产品類別）通常根據歷史交易、市況、存貨狀況及客戶需求信號而非僅根據已確認的背靠背客戶訂單作出採購決策。弗若斯特沙利文亦確認，使用數字工具作為需求評估、存貨可見性及履行協調的決策支持系統符合行業慣例，而客戶談判及訂單確認通常繼續涉及直接業務溝通及交易文件。

定價策略

我們的定價通常參考相關產品類別的現行市場價格，並考慮供需動態、採購成本、預期價格波動及特定客戶訂單要求後釐定。我們通常採用成本加成模型，並保持合理的利潤率。詳情請參閱「定價」。

冷鏈數智綜合解決方案

概覽

我們提供冷鏈數智綜合解決方案，以促進整個冷鏈設施及更廣泛的流通網絡的標準化管理及數字化。通過以端到端電子化及線上管理取代傳統的人工及紙質操作，我們的解決方案能在核心冷鏈運營場景中實現全流程可視化、標準化執行及數據驅動的決策。

截至最後實際可行日期，我們的冷鏈數智綜合解決方案已於主要流通節點（如農產品批發市場、食品加工廠、農產品產業園及主要農產品進口口岸）獲750多家國內冷鏈運營商配置，覆蓋中國約30個省、自治區及直轄市。該等解決方案部署於客戶的日常營運環境中，並作為關鍵數字基礎設施，支

業 務

持冷鏈業務的現代化及效率提升。然而，我們的解決方案並不涉及與冷鏈基礎設施營運商及在該等基礎設施內營運的商戶之間的結算過程相關的資金收取或撥付。

我們的冷鏈數智綜合解決方案包括一系列構成粵十智慧冷鏈雲平台業務層的系統產品。該等產品以整合軟件系統的形式交付，當中包含針對特定操作場景而定製的多個功能模塊。來自此業務線的收入主要產生自提供軟件系統及相關服務，包括系統部署、配置以及持續運行及維護支持。合約範圍、定價及交付時間表視乎客戶的營運要求、系統配置複雜程度及實施規模而有所不同。我們按以交易為基礎的模式向客戶收費，據此，客戶通常須支付一次性採購費，該費用乃根據項目進度及協定的里程碑收取。該等解決方案並無固定使用期限，且客戶可繼續使用而無需支付額外費用。請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註3。雖然此業務線本質上並不產生經常性訂閱收入，但已部署的系統通常涉及持續的營運及維護服務以及長期利用，從而促進長期的客戶參與及隨時間推移的業務整合。

儘管於往績記錄期間，來自冷鏈數智綜合解決方案的收益佔我們總收益的比例微不足道，分別佔我們於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月總收入的1.8%、1.0%、0.7%、0.9%及0.6%，惟該等解決方案構成我們業務模式的基礎設施，並支撐著我們冷鏈農產品銷售的營運、執行效率及可擴展性。

核心應用場景及功能範圍

我們的解決方案旨在解決冷鏈農產品行業中常見的主要結構性挑戰，包括營運效率低、信息流碎片化、追溯能力有限及能源消耗高。核心應用場景包括溫控倉儲管理、庫存優化、溯源跟蹤、運輸協調及能耗管理。

通過整合系統部署，我們的解決方案支持倉儲、運輸及訂單處理活動的標準化執行，同時提升整個冷鏈流通環節的營運透明度、協調及控制。

我們提供標準化及定製化的解決方案產品。標準化解決方案主要為中小型冷鏈基礎設施營運商以及在有關基礎設施中營運的商戶（主要由中小型農產品批發商組成）而設計。該等解決方案能以低成本採用並快速部署。定製化解決方案針對大型冷鏈園區、主要物流樞紐及中央或地方國有企業，並經量身定製以與客戶現有的企業資源規劃系統、物業管理系統及業務流程深度融合。

核心模塊

我們的冷鏈數智綜合解決方案圍繞一套核心通用模塊構建，主要包括倉儲管理系統、運輸管理系統、訂單管理系統及計費管理系統，該等系統可根據客戶需求及營運場景進行靈活配置及組合。

業 務

倉儲管理系統 (「WMS」)

WMS通過以下主要功能支持冷鏈倉儲業務的數字化管理：

- **智能倉儲管理。**該系統支持使用耐低溫掃描設備，通過條形碼識別對貨物信息進行識別及核實。貨物數據會自動與採購訂單進行交叉核對，並與冷庫環境監控數據同步，以確保符合儲存要求。與質量檢驗模塊集成，可記錄批號、保質期及其他關鍵屬性。
- **動態存貨管理。**系統支持按溫度區域進行定期庫存盤點，並能實現系統記錄與實物庫存之間的實時對賬。可配置包括保質期警報在內的存貨預警規則，並可對跨設施及溫度分區的存貨調撥進行集中管理。
- **高效出庫管理。**系統根據訂單信息及營運優先次序，自動生成並分配揀貨任務，優化跨溫層揀貨路徑，並對貨物信息進行實時核實，以確保發貨準確。
- **儲存位置管理。**該系統利用冷庫設施的三維建模，建立電子儲位圖以記錄每個位置的屬性及狀態，從而實現貨物的快速定位、追溯及儲位利用率分析，以支持佈局優化。

運輸管理系統 (「TMS」)

TMS通過以下功能支持運輸協調及監控：

- **車輛監控及調度。**通過利用定位及通訊技術，該系統可實現實時車輛監控、路徑優化及對異常運輸情況作出及時響應。
- **運力管理。**該系統整合自有及第三方運輸資源，以支持運輸能力的集中配置及利用。
- **運輸訂單管理。**該系統管理運輸訂單的全生命周期，從創建及分配到跟蹤及結算，實現從發貨到交付的端到端可視化。
- **溫度控制管理。**運輸全程均對溫度及濕度等環境參數進行監控，以支持在途貨物的質量及安全保證。

訂單管理系統 (「OMS」)

OMS通過以下功能支持統一的訂單處理及協調：

- **訂單接納及處理。**該系統支持多渠道訂單接收，包括線上及線下來源，從而實現集中化的訂單受理、處理及分發。

業 務

- **訂單對盤及排程。**利用智能算法，根據貨物特性、目的地及溫度要求，將訂單與合適的倉儲及運輸資源進行匹配，從而優化訂單執行效率。
- **存貨聯動。**與WMS進行實時整合，實現存貨狀態查詢及分配，支持及時履行訂單並防止超賣。

計費管理系統(「BMS」)

BMS通過一套整合的計費及財務管理功能，支持靈活的定價安排及自動化結算流程，從而實現標準化且高度可配置的商業執行：

- **可定製計費配置。**系統允許通過視覺化引擎配置複雜的計費安排，支持靈活定義合約、定價模板及計費公式，以適應不同的客戶概況及交易場景。
- **自動計費計算。**系統支持主流計費方式，包括按重量、體積、托盤及單位數量計費，並設有階梯式、分層及折扣規則。費用計算根據相關業務記錄的狀態實時自動觸發，從而減少人工干預及計費錯誤。
- **靈活的結算及對賬。**該系統支持多種結算周期，例如按月或每半月計費，並自動生成對賬單。與應收及應付賬款管理、在線支付及智能核銷功能集成，實現結算及對賬流程的端到端自動化。

整合系統架構

WMS、TMS、OMS及BMS旨在作為一個集成系統運行，從而能在倉儲、運輸、訂單履行及結算方面實現協調執行：

- **訂單發起及庫存協調：**收到訂單後，OMS將訂單詳情傳送至WMS以進行庫存核實及分配。凡存貨充足，WMS將生成揀貨及調度任務；凡存貨不足，則可能觸發補貨流程。執行狀態會即時反饋至OMS。
- **出庫執行及運輸協調：**於出庫作業完成後，WMS將運輸任務信息傳輸至TMS，由TMS安排車輛分配及路徑規劃。運輸狀態更新會回傳至WMS，以實現運輸途中跟蹤及透明度。
- **交付追蹤及客戶通知：**根據交付要求，OMS向TMS下達運輸任務，隨後由TMS選擇合適的運輸方式。運輸進度及預計到達時間會反饋至OMS，以支持及時向客戶提供更新信息及進行訂單狀態管理。
- **自動計費及結算。**在整個營運過程中，BMS從OMS、WMS及TMS擷取相關營運數據。系統根據預設計費規則自動計算費用，並在到達相關結算期時，生成發票及對賬單。BMS進一步與應收及應付賬款記錄同步，並支持網上支付及對賬，完成從業務執行到財務結算的端到端流程。

業 務

其他業務

除我們的主要業務線外，我們亦提供若干輔助服務，該等服務佔我們總收益的極小部分。該等服務主要包括運輸協調及其他配套服務，據此，我們應客戶要求，促成聘用及協調獨立第三方服務供應商以履行該等服務。該等輔助服務旨在支持交易執行及客戶便利，並不構成我們業務營運的核心重點。

我們核心業務線之間的協同作用

我們的核心業務線，即冷鏈農產品銷售及冷鏈數智綜合解決方案，在營運上具有互補性。雖然各業務線滿足不同的客戶需求並遵循其各自的商業邏輯，但其相互作用支持了我們的客戶觸達、運營洞察、採購規劃及銷售執行。

通過在關鍵流通節點的冷鏈設施部署我們的冷鏈數智綜合解決方案及相關應用工具，我們與冷鏈設施營運商及在該等設施內經營的商戶建立了營運接觸點。我們的解決方案支持其日常營運，包括儲存管理、訂單協調、提貨安排及基本營運記錄。雖然我們並不直接訪問客戶的內部營運數據，但使用我們的應用工具可讓獲授權用戶以標準化方式生成結構化數據。

在獲授權訪問範圍內並完全遵守適用法律法規的情況下，通過使用該等應用程序產生的數據將匯總至我們的統一數據基礎。連同我們自身的交易記錄、客戶查詢、存貨變動及市場信息，該等數據有助於我們了解客戶需求模式、存貨狀況及區域流通條件。該等輸入有助於我們冷鏈農產品銷售業務項下的採購規劃、產品篩選、存貨協調及銷售節奏。因此，我們的銷售業務是以實際流轉活動產生的數據為導向，而非主要依賴人工經驗或碎片化的線下信息。

與此同時，我們冷鏈農產品銷售業務的增長進一步加強我們冷鏈數智綜合解決方案的實際商業反饋，並推動其持續優化。隨著銷售量上升及交易場景趨於多元化，來自客戶、商戶及冷鏈設施營運商的反饋有助於我們更好地了解實際營運需求，並改善相關系統功能及服務流程。

兩大業務線亦通過共同的客戶及場景覆蓋相互促進。許多使用我們的冷鏈數智綜合解決方案的冷鏈設施營運商以及於該等設施內經營的商戶，均為與我們的冷鏈農產品銷售活動相交匯的冷鏈流通網絡之活躍參與者。這種場景級別的重疊有利於倉儲、物流及履約流程之間更緊密的協調，從而提高執行透明度並減少協調摩擦。

與此同時，提供解決方案加強客戶參與度及生態系統黏性，而冷鏈農產品銷售的可用性則通過將我們的解決方案嵌入客戶的創收活動中，增強了該等解決方案的商業相關性。兩者共同支持更長的客戶生命周期及更穩定的營運關係。

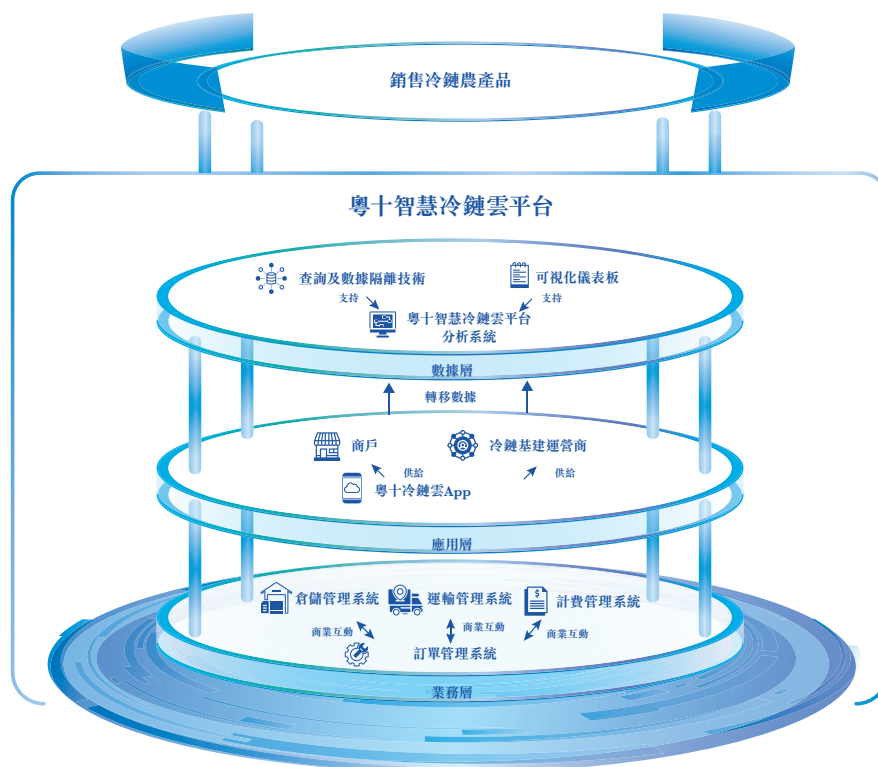
粵十智慧冷鏈雲平台

粵十智慧冷鏈雲平台乃用於支持(i)交付我們的冷鏈數智綜合解決方案及(ii)執行我們的冷鏈農產品銷售業務。

業 務

該平台採用分層架構設計，由業務層、應用層及數據層組成，能在多個冷鏈流通場景中實現標準化數據整合、模塊化系統部署及合規數據利用。

下圖載列我們粵十智能冷鏈雲平台的架構：



業務層

業務層構成本平台的核心系統層，並構成我們冷鏈數智綜合解決方案的技術骨幹。

此層級包含模塊化軟件系統，支持倉儲、運輸及訂單處理等主要冷鏈營運場景的標準化管理及協調。業務層的核心系統主要包括倉儲管理系統、運輸管理系統、訂單管理系統及計費管理系統，該等系統可根據客戶需求進行靈活配置及整合。

通過業務層，我們以冷鏈數智綜合解決方案的形式向客戶交付系統產品。此層級的收入產生自軟件系統交付、實施及配置服務，以及持續的運行及維護支持。

業 務

應用層

應用層提供面向用戶的工具 **粵十冷鏈雲App**，支持冷鏈基礎設施營運商及在有關基礎設施中營運的商戶（主要由中小型農產品批發商組成）的日常營運。該應用程序旨在為已採用我們解決方案的用戶提供服務。該等營運商及商戶可下載 **粵十冷鏈雲App** 並免費使用其功能。截至2026年4月30日，我們的應用程序擁有合共超過7,600名註冊商戶。下圖載列我們 **粵十冷鏈雲App** 的界面：



此應用程序提供一套全面的實用營運功能，並嵌入用戶的日常工作流程中。其支持實時存貨查詢及可視化、入庫及出庫訂單管理、基於預約的取貨及送貨協調、合約及賬戶管理、基礎營運分析及報告，以及設備監控及資產管理等輔助功能。通過該等整合功能，該應用程序使用戶能以更規範、高效及數據支持的方式進行日常冷鏈營運。通過用戶與本應用程序互動而產生的數據，在獲得明確授權的情況下，將傳輸至數據層進行匯總及分析。

應用層在銜接系統部署與實際應用方面發揮關鍵作用，既有利於在操作層面實現標準化的數據生成，亦能持續積累高質量的場景化數據，從而為方案優化及銷售運營提供支持。

數據層

數據層作為我們平台的基礎層，支持集中式的數據集成、治理及分析。

我們可訪問的數據是通過已採用我們的冷鏈數智綜合解決方案的營運商及商戶授權使用應用工具而產生的。在取得用戶的明確授權並完全遵守適用法律法規的情況下，數據層匯總了日常經營活動中產生的結構化數據，其中包括存貨狀況、入庫及出庫變動、周轉指標、交易價格及訂單基本信息等。

業 務

憑藉累積的歷史及實時數據，我們已開發粵十冷鏈雲智慧計算系統，其為一套內部研發的分析系統，旨在通過優化的查詢及數據隔離技術管理並分析結構化數據。該系統為我們的冷鏈農產品銷售提供重要分析支持工具，透過提供見解，協助銷售團隊識別市場機遇、選擇採購及銷售產品、優先處理客戶聯繫並支持收入增長。

粵十冷鏈雲智慧計算系統內的視覺化儀表板作為實用的決策支持界面，提供多維度篩選功能，並通過各種視覺格式呈現貿易相關見解，包括聚合指標、圖表、列表、繪圖、地圖及帶有比較指標的趨勢分析。該系統的設計重點在於實用性及可擴展性，支持我們的冷鏈農產品銷售業務追蹤市場趨勢、加強需求評估及完善存貨規劃。

我們的運營業績

下表載列經篩選業務績效指標：

	截至12月31日止年度／ 截至該日			截至4月30日止 四個月／截至該日	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
冷鏈農產品銷售					
— 客戶數量	204	587	641	329	368
— 銷售量 ⁽¹⁾ (噸)	40,217	99,888	203,039	46,960	87,605
— 客戶回購率 ⁽²⁾ (%)	不適用 ⁽²⁾	51.0	36.6	28.6	34.0
— 每名客戶平均收入 ⁽³⁾ (人民幣千元)	6,035	5,023	9,162	4,474	7,577
— 淨美元留存率 ⁽⁴⁾ (%)	不適用	43.5	65.1	81.6	79.0
冷鏈數智綜合解決方案					
— 客戶數量	44	43	67	26	18
— 銷售合約數量	46	61	93	41	26

附註：

- (1) 銷售量指我們產品的銷售數量(以噸計)，不包括乳製品，由於規格差異，乳製品通常不以噸位計量。
- (2) 客戶重複購買率指於前一期間有購買記錄且於給定期間再次進行購買的客戶比例，計算方式為該等回頭客戶人數除以於給定期間下單的客戶總數。2023年的客戶重購率不適用，原因為我們於2023年開始從冷鏈農產品銷售產生收益。
- (3) 每名客戶平均收入指在給定期間內從每名客戶產生的平均收入，計算方法為以冷鏈農產品銷售總收入除以相同期間相同業務線的客戶總數。
- (4) 淨美元留存率指上一期間產生收入的客戶於本期間貢獻的收入(不包括乳製品)除以本期間的總收入(不包括乳製品)。

我們的客戶重複購買率由2024年的51.0%下降至2025年的36.6%，主要是由於我們刻意優化客戶組合所致，而非客戶需求或服務質量惡化。於2025年，我們戰略性地優先考慮採購模式較為一致、執行紀律較強且信用狀況較為穩健的客戶，並選擇性地減少與不再符合我們強化的信用、風險管理或商業標準的客戶進行交易。因此，儘管回購率有所下降，但我們活躍客戶群的整體質量、穩定性及風險狀況均有所改善，為更具紀律性及可持續性的業務發展提供支持。

業 務

我們的每名客戶平均收入由2024年的人民幣5.0百萬元增加82.4%至2025年的人民幣9.2百萬元，並進一步由截至2025年6月30日止六個月的人民幣4.5百萬元增加68.8%至2026年同期的人民幣7.6百萬元，主要由於隨著我們建立更穩定的採購關係並深化合作，對現有客戶的銷售量有所增加，同時客戶群的擴大亦對整體收入增長有所貢獻。客戶通常從試用或相對小批量的訂單開始，並隨著雙方關係成熟以及我們的產品質素、定價及交付可靠性獲得驗證，進而增加其採購量及交易頻率。此外，我們增強的採購能力及更廣泛的產品供應，使我們能應付規模更大且更頻繁的訂單。

與2025年同期相比，截至2026年4月30日止四個月，本公司冷鏈數智綜合解決方案的客戶數量及銷售合約有所減少，主要由於項目組合變動。期內，我們進行的項目數量較少但規模較大，合約價值亦較高，而2025年同期則進行了數量較多但規模較小的項目。

定價

冷鏈農產品銷售

冷鏈農產品銷售的定價主要參考相關產品類別的現行市場價格，並考慮供需動態、採購成本、預期價格波動及特定客戶訂單要求後釐定。鑒於許多農產品具有商品化性質，市場價格受季節性、產地供應狀況、進口政策及物流因素所導致的波動影響。

在我們的需求導向銷售模式下，我們在訂單確認後向客戶提供指示性或臨時估價。最終結算價通常是在相關採購成本及進口相關開支確認後確定的。此定價安排使最終交易價格能準確反映執行過程中產生的實際成本（包括採購、物流、倉儲及稅項），同時為客戶提供透明且商業上合理的定價機制。

根據該等安排，按照與客戶協定的商業條款，最終結算價格通常會根據實際採購成本進行調整，因此，與初步估算價格相比，採購成本的任何增加通常由客戶承擔。因此，我們通常不會面臨因採購價格波動而導致的重大成本超支。

我們一般採用成本加成模型，並基於採購成本的分層加價機制。適用的加價並非固定，且可能根據產品類別、採購地區、訂單量、客戶關係及整體交易風險等因素而有所變動。一般而言，不同的加價水平可適用於不同的成本範圍或交易概況，使我們能夠在商業競爭力與風險管理之間取得平衡。

因此，最終定價反映底層採購成本以及參考每項交易的具體特徵而釐定的變動利潤率。

冷鏈數智綜合解決方案

我們的冷鏈數智綜合解決方案定價主要按個別基準釐定，反映了我們解決方案產品的定製性質。就每名客戶而言，定價乃參考定製化的整體範圍而釐定，包括將涵蓋的特定營運場景、系統配置要求、功能集成深度、實施複雜程度以及所需的持續營運及維護服務水平。

業 務

我們一般不會對單個功能模塊進行單獨定價。相反，我們通常向客戶提供綜合及捆綁式定價方案，該方案與根據相關合約交付的定製解決方案組合相對應。因此，合約價值或會因客戶的營運規模、功能要求及實施範圍而大相徑庭。

存貨管理

我們的存貨管理框架旨在支持嚴格執行需求導向銷售模式、最大限度地減少存貨風險，並確保在不同的市場條件下實現可靠的履行。

由於我們主要根據市場需求評估及客戶需求信號而非嚴格根據已確認客戶訂單採購產品，我們的存貨可能包括在獲得所有相應客戶訂單前採購的產品。於交付及驗收並將控制權轉移予客戶前，我們承擔相關的存貨及價格風險。

我們的存貨由在途貨物及策略性現貨儲備製成品組成。於往績記錄期間，在途貨物數量龐大，主要由於我們的採購規模擴大，尤其是進口冷鏈農產品的採購量增加。

相對較長的在途期間（通常介乎一至兩個月）反映進口冷鏈農產品跨境物流的性質。具體而言，我們大部分進口產品源自南美洲（包括智利及阿根廷）等地區，該等地區至中國的海運涉及相對較長的運輸距離及船舶航行時間。此外，進口產品的清關、檢驗及檢疫程序通常需要額外兩至三周，進一步延長整體的在途期間。

我們在整個物流過程中保持冷鏈完整性及產品質量。就國際運輸而言，我們聘用知名的航運公司，並確保在整個航程中維持適當的冷藏條件。冷鏈農產品抵達中國後，在轉運交付前，會先儲存於溫控冷庫設施中。由抵達國內冷庫設施至最終交付予客戶的期間，一般介乎一至兩個月。透過該等安排，我們能夠在運輸及儲存過程中保持產品質量，並確保符合適用的冷鏈要求。

我們的存貨管理側重於維持適當的存貨水平，以支持交付的確定性，同時避免存貨過度積壓。存貨規劃考慮了產品類別特徵、採購地區、交付周期、季節性需求模式及物流安排等因素。我們不從事投機性存貨囤積，並力求使庫存風險與實際銷售需求保持緊密一致。

於往績記錄期間，我們的存貨周轉率反映我們銷售模式及採購規劃的嚴謹性質。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，我們的存貨周轉天數分別為58天、82天、101天及102天。針對有限的現貨庫存，我們實施存貨賬齡監控及周轉目標，並輔以追蹤不同溫度帶及存放地點存貨狀態的數字化工具。

質量控制

質量控制是我們冷鏈農產品銷售業務的重要組成部分，並貫穿於採購、倉儲協調及交付交接的關鍵階段。質量控制責任主要由我們的質量控制團隊協調，截至2026年4月30日，該團隊共有九名成員。

業 務

鑒於冷鏈農產品的易腐性質及食品安全的重要性，我們已建立質量控制框架，旨在支持產品合規、降低處理風險並加強可追溯性。我們的質量控制框架主要涵蓋供應商選擇及進場檢驗。我們專注於建立標準化操作程序及數位記錄，以支持執行紀律及可追溯性，而非僅依賴人工檢查或事後控制。

供應商級別質量管理

我們從國內外供應商網絡採購冷鏈農產品。在聘用供應商前，我們進行資格審查，通常包括對生產能力、合規記錄、交付可靠性及產品質量歷史的評估。

就進口冷鏈農產品而言，供應商一般須遵守其原產國適用的出口標準及中國相關的進口規定。我們與供應商協調以取得必要的產品文件，包括原產地證書、檢驗證書及適用法律與合約安排下要求的其他監管文件。

雖然我們並不控制上游生產流程，但我們致力於通過優先選擇具有良好合規記錄及穩定供應能力的供應商（尤其是針對核心產品類別）來提升質量的一致性。

進口及清關協調

就進口冷鏈農產品而言，相關產品在進口至中國內地時須辦理海關結關、檢驗及檢疫程序。我們與供應商、物流服務供應商及報關服務供應商進行協調，以確保根據適用的中國法律及法規準備及提交所需文件。未能通過所需檢驗檢疫程序或在其他方面未能符合適用質量標準的產品，將不獲接納以進行後續銷售。

進場檢驗及驗證

於指定倉庫或儲存設施進行入庫處理時，產品須根據交易安排及營運要求接受核實程序。該等程序可能包括：(i)根據採購訂單核實產品身份、數量及批次信息；(ii)審閱保質期信息及關鍵質量屬性；及(iii)在適用情況下，確認收貨時的溫度狀況。

冷鏈倉儲、物流及交付交接

於中國內地運輸及儲存期間，我們聘用合資格的冷鏈物流及倉儲服務供應商以維持所需的溫控環境，並要求其根據相關產品的性質實施適當的溫度控制、儲存及處理措施。

截至最後實際可行日期，我們擁有超過120個第三方冷藏設施，主要位於主要進口港口及銷售區域，包括深圳、上海、天津及青島，總儲存容量超過5.0百萬噸。我們並無擁有任何冷藏設施。使用第三方設施使我們能夠根據產品類別、採購量、客戶需求及交付時間表靈活安排倉儲容量。

業 務

典型倉儲期視乎產品類別、採購來源、進口清關進度、客戶交付安排及市場需求而有所不同。就向國內供應商採購的產品而言，由開始入庫至向下游客戶銷售的期間一般在三個月內。就進口產品而言，該期間通常為產品到達中國內地指定冷藏設施後的一至兩個月。我們通過內部系統及營運記錄監控存貨周轉及倉儲時長，並與客戶、倉庫及物流服務供應商協調，以根據訂單要求安排交付。

於交付交接階段，我們在交付或客戶驗收前進行文件檢查，並在適當時對產品包裝、標籤、數量及一般產品狀況進行外觀檢查。相關交易及物流記錄均予以妥善保存，以支持可追溯性並在必要時採取跟進行動。

產品召回及責任分配

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未經歷過任何重大產品召回，亦未曾因產品質量或食品安全問題而面臨任何重大申索、處罰或糾紛。

倘發現任何產品質量或食品安全問題，我們將審閱相關採購、進口、物流、倉儲及交付記錄，與相關供應商、物流或倉儲服務供應商及客戶溝通，並採取適當的補救措施，包括(如適用)暫停銷售、退貨、更換、處置、召回或向責任方索賠。被識別為有缺陷或不適合銷售的產品將不會向客戶出售。

責任的分配通常取決於相關質量或食品安全問題的成因以及各方之間的合約安排。供應商通常須對歸因於上游生產、產品原產地、包裝、標籤、文件或未能遵守適用進出口要求的質量問題負責。物流及倉儲服務供應商通常對其服務範圍內因運輸、儲存、溫度控制或處理不當而導致的質量問題負責。我們一般須就交付予客戶並獲其驗收前產生的產品質量問題向客戶負責，惟我們有權向相關供應商或服務供應商追討。客戶完成檢驗及驗收後，一般由客戶承擔與後續儲存、處理及轉售相關的風險，惟根據適用法律或合約安排歸因於我們或我們供應商的質量問題除外。

我們的客戶

對於冷鏈農產品銷售，我們的客戶主要由中小型農產品批發商組成。就我們的冷鏈數智綜合解決方案而言，我們的客戶主要包括位於關鍵流通節點的冷鏈設施營運商，例如農產品批發市場、食品加工廠、農產品產業園及主要農產品進口口岸。

我們的主要客戶主要從事農產品及食品的批發、進出口、加工或分銷，且通常以擁有成熟下游銷售渠道的區域性或跨區域分銷商身份經營。

我們通常通過行業網絡、現有客戶或業務夥伴轉介，以及先前通過我們的冷鏈數智綜合解決方案業務與商戶接觸而結識客戶。憑藉我們在冷鏈基礎設施生態系統中的業務佈局，我們能接觸廣泛的農產品批發商群體，並識別出對穩定供應有需求的客戶。

業 務

對於業務關係相對較短但交易金額重大的客戶，其通常先下試驗訂單，並在對我們的產品質量、定價及交付可靠性感到滿意後，繼而擴大採購規模。此外，若干客戶可能因其現有分銷網絡或項目為本的需求而有重大採購需要，這可能導致在業務關係開始後不久出現相對較高的交易量。

我們相信，於往績記錄期間與主要客戶的交易金額屬商業上合理，且與其各自的業務規模及採購需求相符。此項評估乃基於我們透過客戶引進及持續互動對其業務營運及分銷能力的了解、我們對公開可得資料的審閱，以及交易的性質及頻率（與其轉售或分銷的採購需求一致）。我們的主要客戶通常向多家供應商採購，並根據定價、產品供應情況及供應穩定性調整採購。因此，與本公司的交易量反映彼等於指定期間對特定產品的需求，而非長期獨家安排。

於2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，我們於往績記錄期間各年度／期間源自五大客戶的收入分別為人民幣493.9百萬元、人民幣654.8百萬元、人民幣1,307.3百萬元及人民幣831.3百萬元，分別佔我們相同期間總收入的39.4%、21.9%、22.0%及29.7%。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，我們於往績記錄期間各年度／期間源自最大客戶的收入分別為人民幣315.0百萬元、人民幣353.0百萬元、人民幣382.1百萬元及人民幣344.8百萬元，分別佔我們相同期間總收入的25.1%、11.8%、6.4%及12.3%。

據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於往績記錄期間各年度／期間的所有五大客戶均為獨立第三方，且本公司與上述客戶、其各自的股東、董事或高級管理層，或彼等任何各自的聯繫人之間，概無任何過去或現在的關係，包括但不限於家庭、僱傭、業務、融資、信託、持股或其他關係。據董事所深知，截至最後實際可行日期，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的任何人士，概無於我們於往績記錄期間各年度／期間的任何五大客戶中擁有任何權益。

於往績記錄期間，我們與客戶並無任何重大糾紛，亦未收到來自客戶的任何重大投訴。

於往績記錄期間，我們的五大客戶於各期間有所不同。儘管交易量有所波動，於往績記錄期間各年度／期間，我們的五大客戶中大部分於往績記錄期間仍繼續與我們進行交易，惟彼等於隨後期間未必仍為我們的五大客戶。下表載列於往績記錄期間各年度／期間我們五大客戶的詳情。

業 務

截至2026年4月30日止四個月

客戶	所售產品類型	付款方式	信貸期	收入	佔總收入 百分比	業務關係開始 年份
				(人民幣千元)	(%)	
客戶N ⁽¹⁴⁾	牛肉、雞肉、榴槤及豬肉	銀行轉賬	不適用	344,794	12.3	2024年
客戶A ⁽¹⁾	牛肉	銀行轉賬	不適用	162,630	5.8	2024年
客戶O ⁽¹⁵⁾	車厘子	銀行轉賬	不適用	138,498	4.9	2024年
客戶B ⁽²⁾	水果(藍莓及車厘子)及魚類	銀行轉賬	不適用	105,392	3.8	2025年
客戶D ⁽⁴⁾	雞肉、豬肉及牛肉	銀行轉賬	不適用	79,959	2.9	2024年
總計				831,274	29.7	

截至2025年12月31日止年度

客戶	所售產品類型	付款方式	信貸期	收入	佔總收入 百分比	業務關係開始 年份
				(人民幣千元)	(%)	
客戶A ⁽¹⁾	牛肉	銀行轉賬	不適用	382,127	6.4	2024年
客戶B ⁽²⁾	水果(藍莓及車厘子)	銀行轉賬	不適用	315,597	5.3	2024年
客戶C ⁽³⁾	牛肉及羊肉	銀行轉賬	不適用	227,268	3.8	2024年
客戶D ⁽⁴⁾	雞肉、豬肉及牛肉	銀行轉賬	不適用	193,783	3.3	2025年
客戶E ⁽⁵⁾	牛肉	銀行轉賬	不適用	188,526	3.2	2024年
總計				1,307,301	22.0	

截至2024年12月31日止年度

客戶	所售產品類型	付款方式	信貸期	收入	佔總收入 百分比	業務關係開始 年份
				(人民幣千元)	(%)	
客戶F ⁽⁶⁾	雞肉	銀行轉賬	不適用	353,040	11.8	2023年
客戶G ⁽⁷⁾	蝦	銀行轉賬	不適用	83,621	2.8	2024年
客戶B ⁽²⁾	水果(藍莓及車厘子)	銀行轉賬	不適用	79,672	2.7	2024年
客戶H ⁽⁸⁾	牛肉	銀行轉賬	不適用	72,905	2.4	2023年
客戶I ⁽⁹⁾	蝦	銀行轉賬	不適用	65,519	2.2	2024年
總計				654,757	21.9	

截至2023年12月31日止年度

客戶	所售產品類型	付款方式	信貸期	收入	佔總收入 百分比	業務關係開始 年份
				(人民幣千元)	(%)	
客戶F ⁽⁶⁾	雞肉、豬肉	銀行轉賬	不適用	315,010	25.1	2023年
客戶J ⁽¹⁰⁾	蝦	銀行轉賬	不適用	63,563	5.1	2022年
客戶K ⁽¹¹⁾	牛肉	銀行轉賬	不適用	55,054	4.4	2023年
客戶L ⁽¹²⁾	雞肉	銀行轉賬	不適用	31,860	2.5	2023年
客戶M ⁽¹³⁾	雞肉	銀行轉賬	不適用	28,445	2.3	2023年
總計				493,932	39.4	

業 務

附註：

- (1) 客戶A為一家於2021年在上海註冊成立的公司，主要從事食品經營、食用農產品批發及零售以及供應鏈管理服務，註冊資本為人民幣10.0百萬元。
- (2) 客戶B為一家於2022年於浙江省寧波市註冊成立的公司，主要從事貨物進出口、國際貨運代理、供應鏈管理及商品批發，註冊資本為人民幣100.0百萬元。
- (3) 客戶C為一家於2012年於河北省滄州市註冊成立的公司，主要從事肉製品、速凍食品的加工及銷售、牛羊肉批發及零售、低溫倉儲及貨物進出口，註冊資本為人民幣21.2百萬元。
- (4) 客戶D為一家於2006年於上海註冊成立的公司，主要從事環保行業配套服務，包括物料採購、飛灰處理、爐渣綜合利用、滲濾液處理及維修服務，註冊資本為人民幣50.0百萬元。
- (5) 客戶E為一家於2021年於天津註冊成立的公司，主要從事技術服務及開發、食品銷售、食品進出口、貨物進出口及供應鏈管理服務，註冊資本為人民幣90.0百萬元。
- (6) 客戶F為一間於1996年在廣東省深圳成立的公司，主要從事國際貿易、保稅倉儲及貨運服務、國際運輸代理、食品銷售以及貨物進出口，註冊資本為人民幣395.8百萬元。
- (7) 客戶G為一家於2020年在浙江省台州成立的公司，主要從事水產品採購、批發及零售、食用農產品加工以及貨物進出口，註冊資本為人民幣1.0百萬元。
- (8) 客戶H為一家於2021年在天津註冊成立的公司，主要從事貨物進出口、食品進出口、食用農產品批發及貨物倉儲服務，註冊資本為人民幣2.9百萬元。
- (9) 客戶I為一家於2018年在北京成立的公司，主要從事貨物進出口、食用農產品批發及零售以及倉儲服務，註冊資本為人民幣50.0百萬元。
- (10) 客戶J為一家於2021年在廣東省深圳註冊成立的公司，主要從事初級農產品採購、鮮肉批發與零售，以及水產品批發與零售業務，註冊資本為人民幣20.0百萬元。
- (11) 客戶K為一家於2023年在湖北省武漢註冊成立的公司，主要從事農產品生產、銷售、加工、食品進出口及供應鏈管理服務，註冊資本為人民幣20.0百萬元。
- (12) 客戶L為一家於2019年在江蘇省南京註冊成立的公司，主要從事農產品、生鮮食用農產品及日用品銷售業務，以及各類商品及技術的自營及代理進出口業務，註冊資本為人民幣5.0百萬元。
- (13) 客戶M為一家於2020年在廣東省廣州成立的公司，主要從事技術進出口、貿易代理、互聯網商品銷售、商品批發及零售、貨物進出口、冷凍肉類零售、貿易諮詢服務以及預包裝食品批發及零售，註冊資本為人民幣5.0百萬元。
- (14) 客戶N由三家公司組成，其母公司於2022年在江蘇省蘇州市成立。母公司註冊資本為人民幣4.0百萬元，主要專注於供應鏈管理服務、國內貨物運輸代理服務及食品銷售。客戶N(於2024年以供應商G的名義為我們五大供應商之一)於截至2026年4月30日止四個月成為我們的五大客戶之一，且於該過渡後並無繼續向我們供應產品。該過渡為主要由於進口肉類產品的配額分配限制，使其海外供應受限，導致其向我們採購相關產品。
- (15) 客戶O為一家於2015年在上海註冊成立的公司，主要從事貨物及技術的進出口、食用農產品及新鮮水果蔬菜的批發及零售、供應鏈管理、國內貨運代理、包裝服務及貿易代理服務，註冊資本為人民幣10.0百萬元。

業 務

與客戶訂立協議的主要條款

我們通常與客戶訂立框架協議，當中涵蓋各項條款，包括(其中包括)期限、服務範圍、定價、付款條款及終止等。我們與冷鏈農產品銷售業務的客戶訂立的典型框架協議的主要條款載列如下：

期限	協議期限通常為一年。
按金	客戶通常須在下達訂單時支付按金，金額介乎協定估計交易價格的20%至30%。
最低購買承諾	我們一般不會對客戶施加任何最低採購量或金額承諾。
所有權及風險的轉移	貨物的所有權及損失風險一般於交付及驗收後轉移予客戶。
定價	最終結算價格通常於我們與供應商結算相關採購成本後釐定。其乃參考一系列因素計算得出，包括貨物的進口價格、適用關稅及增值稅、現行市場價格，以及進口過程中產生的慣常成本(例如倉儲、清關及相關費用)。最終定價反映了各方在執行交易期間所承擔的風險及成本分配。
產品交付	就國內採購的產品而言，客戶一般負責安排後續運輸至其指定的國內冷藏設施。
結算安排	結算通常按月進行。
付款條款	客戶通常須結清全部購買價款價格，須於完成相關入庫記錄後180日內。
終止	除協議中明確規定的情況外，任何一方均不得無故單方面修改或終止協議。

我們與客戶就冷鏈數智綜合解決方案訂立的典型協議之主要條款載列如下：

有效期	合約期限通常介乎150天至一年，自合約簽署之日起至交付物最終驗收之日止。
交付	我們通常須於合約簽署後90天內完成解決方案交付。
付款條款	我們的合約通常規定分期付款，一般包括：於簽署合約時支付30%的訂金；於完成驗收及系統上線測試後支付40%的進度款；於完成試運行及最終驗收後支付25%的驗收款；以及一般為5%的保留金，於保修期屆滿時支付。

業 務

所有權及風險的轉移	解決方案的所有權及遺失風險通常於交付(即系統正式啟動)時轉移予客戶。
保修	我們的合約通常規定自最終驗收之日起計365天的保修期。
終止	除協議中明確規定的情況外，任何一方均不得在無正當理由的情況下單方面修改或終止協議。任何一方無故提前終止，可能導致相當於合約總價值3%的算定賠償金。

客戶支持

我們提供客戶支持服務，旨在促進各業務線的有效運作，並維持穩定、長期的客戶關係。

就冷鏈農產品銷售而言，客戶支持在整個交易周期中專注於訂單協調、交付安排、信息溝通及問題解決。我們的銷售及營運團隊與客戶就訂單狀態、預期交付時間表、產品規格及交付安排保持定期溝通。倘在產品供應、交付協調或文件編製方面出現問題，我們會與客戶及相關對手方合作，以促進及時解決，旨在支持交易連續性及履行可靠性。

就我們的冷鏈數智綜合解決方案而言，客戶支持主要涵蓋系統部署協助、用戶入職、技術支持以及持續營運及維護服務。於部署階段，我們為客戶提供實施指導、系統配置支持及用戶培訓，並提供持續技術支持，以解決系統使用問題、功能查詢及營運反饋。支援服務通過專屬支援人員、線上溝通工具及基於系統的服務界面相結合的方式提供，視乎客戶需求及項目規模而定。

客戶服務

我們已建立內部程序，以有條不紊且及時的方式接收、記錄及處理客戶的反饋及投訴。客戶反饋及投訴可通過多種渠道提交，包括與我們的銷售團隊及指定的客戶支援聯絡人進行直接溝通。

客戶反饋或投訴在收到後會予以記錄，並根據其性質、緊急程度及潛在營運影響進行分類。有關訂單執行、產品質量、交付協調或系統功能的相關事宜，通常會轉交相關營運、技術或管理團隊進行審閱及跟進。在必要時，我們會在內部進行協調，並在適用情況下與供應商、物流服務供應商或其他對手方進行協調，以促進問題的解決。

我們監察重大投訴的處理狀況及解決進度，以確保適當的跟進及結案。本公司亦會定期審閱從客戶收到的反饋，並在相關情況下將其納入內部流程優化、系統迭代及服務改善計劃。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經營或財務表現產生重大不利影響的重大客戶糾紛或投訴。

業 務

產品退回政策

我們一般並不向客戶提供退貨政策。於交付及驗收後，客戶無權退回產品，且我們不提供售後退貨或換貨安排，惟適用法律另有規定或特定合約條款另有約定者除外。

就上游供應商而言，倘發現產品存在品質問題或不符合約定規格，我們可根據與供應商的合約安排，要求相關供應商提供更換產品或以其他方式糾正該等問題。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到來自客戶的任何重大產品退款、退貨或換貨，亦無與供應商發生任何重大產品退貨或更換。

我們的供應網絡管理

採購流程

我們主要根據需求導向銷售模式下的我們對市場需求及匯總客戶需求信號的評估採購冷鏈農產品，並在選擇性及補充的基礎上進行戰略性現貨採購。採購規劃乃根據通過我們的數智化營運能力產生的需求預測、產品類別策略及區域分配考慮因素而制定，惟須視乎商業可行性及供應情況而定。在可行情況下，亦會考慮已確認或意向性客戶訂單，但我們的採購並非嚴格根據客戶訂單連續進行。

就進口冷鏈農產品而言，採購通常涉及與海外供應商就生產排期、出口報關及國際運輸至中國指定港口進行協調。就國內採購產品而言，採購乃通過國內供應商根據協定的交付安排，於指定的冷鏈設施或移交點進行。我們的採購流程旨在使採購時間及數量與預期銷售履行保持一致，從而減少不必要的存貨風險敞口及執行風險。

從流程管理角度而言，我們維持嚴格的審批及執行規程。所有採購申請必須經過結構化的內部審批流程。獲得批准後，採購部門會根據採購的類別、價值及性質，通過多種競爭性方式（包括詢價、比價、公開招標或競爭性談判）進行供應商尋源及價格談判。在確認供應商及商務條款後，我們將進行合同簽署，隨後發出正式採購訂單，並進入履行、驗收及後續供應商管理階段。

供應商遴選及管理

我們採取結構化的方法進行供應商篩選及持續管理。在選擇供應商時，我們通常會評估各項因素，包括產品品質及安全標準、生產及交付能力、監管合規情況、定價機制、過往表現及可靠性，以及供應商滿足冷鏈處理及追溯要求的能力。

供應商一經入駐，須接受持續的績效監控，其中可能包括對交付及時性、產品質量一致性、對營運協調的響應能力以及對約定規格的遵守情況進行審查。我們與主要供應商保持溝通，以協調採購計劃、管理供應波動並在必要時解決執行問題。就關鍵產品類別而言，我們尋求維持多個採購選擇或應急安排，以減輕供應集中風險。

業 務

我們的主要供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括(i)具備有效出口資質的海外農產品供應商及貿易公司，包括具有成熟國際採購及分銷能力的產地一體化加工商；(ii)支持採購、加工或流通活動的國內供應鏈管理公司及食品相關企業；及(iii)位於國內外主要農產品產區的直接供應商。

憑藉股東背景及成熟的市場定位，我們能獲得廣泛的上游供應資源，包括核心肉類及海鮮產品以及精選高價值冷鏈農產品類別的供應商。該等供應商關係有助於供應穩定，尤其是就受進口配額、生產周期或原產地限制所規限的產品而言，並支持我們在不同市況下維持穩定供應的能力。於往績記錄期間，我們與超過1,000家供應商合作，其中超過690家為海外供應商，覆蓋約40個國家及地區。下表載列於所示期間按主要國家或地區劃分的採購額明細：

	截至12月31日止年度			截至 4月30日止四 個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
南美				
— 巴西	181,540	910,393	1,524,343	1,108,582
— 阿根廷	15,062	446,144	1,259,121	535,817
— 其他南美國家 ⁽¹⁾	13,267	446,512	889,051	319,923
小計	209,869	1,803,049	3,672,515	1,964,322
北美				
— 美國	352,769	235,532	92,942	78,646
東南亞 ⁽²⁾	6,715	166,832	449,251	142,944
大洋洲 ⁽³⁾	3,817	152,515	472,725	226,902
中國內地	566,993	794,883	1,223,857	275,461
其他 ⁽⁴⁾	159,047	325,898	504,713	182,736
總計	1,299,210	3,478,709	6,416,003	2,871,011

附註：

(1) 其他南美國家包括智利、厄瓜多爾、秘魯及烏拉圭。

(2) 東南亞國家包括印度及泰國。

(3) 大洋洲國家包括新西蘭及澳大利亞。

(4) 其他包括歐洲國家，如西班牙。

於往績記錄期間，我們主要自主採購冷鏈農產品，並採用動態採購策略。我們的採購決策基於多種商業因素(包括到岸成本、供應規模及穩定性、產品質量及市場需求)綜合作出，而非與任何固定的地域配置掛鉤。

業 務

於往績記錄期間，我們採購國家及地區的變化主要反映我們肉類產品（尤其是牛肉及其他肉類產品）採購組合的調整。尤其是，來自南美洲的採購顯著增加，而來自北美洲的採購則減少，主要由於南美洲供應商提供更具競爭力的到岸成本、更大的供應能力及更穩定的供應，更符合我們的銷售增長及不斷變化的產品組合。因此，於往績記錄期間，我們逐步增加來自南美洲的採購。

我們的採購安排保持動態且因產品而異。於考慮定價、供應穩定性及客戶需求等商業因素的情況下，我們將繼續視情況從多個採購地區（包括北美洲、南美洲及其他地區）採購產品。

於2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，我們於往績記錄期間各年度／期間向五大供應商作出的採購額分別為人民幣652.4百萬元、人民幣779.6百萬元、人民幣1,046.7百萬元及人民幣608.0百萬元，分別佔我們相同期間總採購額的53.0%、26.8%、18.1%及22.3%。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，我們於往績記錄期間各年度／期間來自最大供應商的採購額分別為人民幣217.2百萬元、人民幣232.5百萬元、人民幣308.5百萬元及人民幣258.5百萬元，分別佔我們相同期間總採購額的17.6%、8.0%、5.3%及9.5%。

據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於往績記錄期間各年度／期間的所有五大供應商均為獨立第三方。據董事所深知，截至最後實際可行日期，董事或彼等各自的緊密聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的任何人士，概無於我們於往績記錄期間各年度／期間的任何五大供應商中擁有任何權益。

下表載列於往績記錄期間各年度／期間我們五大供應商的詳情：

截至2026年4月30日止四個月

供應商名稱	產品類別／ 採購服務	付款方式	信貸期	購買金額 (人民幣 千元)	採購總 百分比 (%)	業務關係開始 年份
供應商B ⁽²⁾	牛肉	銀行轉賬	不適用	258,521	9.5	2023年
供應商N ⁽¹⁴⁾	雞肉	銀行轉賬	不適用	107,302	3.9	2025年
供應商O ⁽¹⁵⁾	牛肉及雞肉	銀行轉賬	不適用	101,928	3.7	2023年
供應商P ⁽¹⁶⁾	牛肉	銀行轉賬	不適用	73,536	2.7	2026年
供應商Q ⁽¹⁷⁾	牛肉	銀行轉賬	不適用	66,674	2.4	2023年
總計				607,961	22.3	

業 務

截至2025年12月31日止年度

供應商名稱	產品類別／ 採購服務	付款方式	信貸期	購買金額 (人民幣 千元)	採購總 百分比 (%)	業務關係開始 年份
供應商A ⁽¹⁾	牛肉	銀行轉賬	不適用	308,529	5.3	2023年
供應商B ⁽²⁾	牛肉	銀行轉賬	不適用	203,265	3.5	2023年
供應商C ⁽³⁾	雞肉	銀行轉賬	不適用	190,749	3.3	2023年
供應商D ⁽⁴⁾	藍莓	銀行轉賬	不適用	177,864	3.1	2024年
供應商E ⁽⁵⁾	牛肉	銀行轉賬	不適用	166,295	2.9	2024年
總計				<u>1,046,702</u>	<u>18.1</u>	

截至2024年12月31日止年度

供應商名稱	產品類別／ 採購服務	付款方式	信貸期	購買金額 (人民幣 千元)	採購總 百分比 (%)	業務關係開始 年份
供應商F ⁽⁶⁾	雞肉	銀行轉賬	不適用	232,493	8.0	2024年
供應商G ⁽⁷⁾	牛肉、雞肉及蝦	銀行轉賬	不適用	195,369	6.7	2022年
供應商H ⁽⁸⁾	雞肉	銀行轉賬	不適用	136,956	4.7	2023年
供應商I ⁽⁹⁾	雞肉	銀行轉賬	不適用	115,831	4.0	2022年
供應商J ⁽¹⁰⁾	雞肉	銀行轉賬	不適用	98,916	3.4	2024年
總計				<u>779,565</u>	<u>26.8</u>	

截至2023年12月31日止年度

供應商名稱	產品類別／ 採購服務	付款方式	信貸期	購買金額 (人民幣 千元)	採購總 百分比 (%)	業務關係開始 年份
供應商K ⁽¹¹⁾	雞肉	銀行轉賬	不適用	217,161	17.6	2023年
供應商I ⁽⁹⁾	雞肉	銀行轉賬	不適用	141,673	11.5	2022年
供應商L ⁽¹²⁾	豬肉及雞肉	銀行轉賬	不適用	106,610	8.7	2023年
供應商B ⁽²⁾	雞肉	銀行轉賬	不適用	99,682	8.1	2023年
供應商M ⁽¹³⁾	雞肉	銀行轉賬	不適用	87,317	7.1	2022年
總計				<u>652,443</u>	<u>53.0</u>	

業 務

附註：

- (1) 供應商A為一家總部位於加拿大安大略省密西沙加的公司，主要從事豬肉、牛肉、禽肉、羊肉、山羊肉、海鮮、水果、蔬菜及相關食品的國際貿易、進口及出口，為全球50至70多個國家的客戶提供服務。
- (2) 供應商B為一家於1953年註冊成立且於紐約證券交易所上市的公司，總部位於巴西，主要在超過20個國家從事牛肉、豬肉、禽肉及其他增值肉類產品的加工及國際貿易。
- (3) 供應商C為一家於2001年在泰國註冊成立的公司，主要從事家禽綜合加工、雞肉與雞肉產品全球貿易以及冰鮮及冷凍雞肉出口。
- (4) 供應商D為一家於2023年在香港註冊成立的私人有限公司，主要從事水果進口業務。
- (5) 供應商E為一家總部位於阿根廷的公司，主要從事牛肉及牛副產品的加工及全球貿易，向包括中國、智利及其他國家在內的市場出口冰鮮及冷凍牛肉及內臟。
- (6) 供應商F為一家於2022年在上海註冊成立的公司，主要從事供應鏈管理服務、進出口代理、貨物進出口、通用貨物倉儲服務、預包裝食品銷售以及國內與國際貨運代理，註冊資本為人民幣10.0百萬元。
- (7) 供應商G為由三家公司組成，其母公司於2022年在江蘇省蘇州市註冊成立，主要從事供應鏈管理服務、國內貨物運輸代理及食品銷售，註冊資本為人民幣4.0百萬元。
- (8) 供應商H為一家於2005年在山東省高密成立的公司，主要從事種雞養殖、孵化、肉雞養殖、屠宰加工、調理加工及食用農產品批發，註冊資本為人民幣30.0百萬元。
- (9) 供應商I為一家總部位於美國喬治亞州亞特蘭大的公司，主要從事禽肉、豬肉、牛肉、海鮮及其他冷凍食品的國際貿易、進口及出口業務，為全球多個國家的客戶提供供應。
- (10) 供應商J為一家於2022年註冊成立及總部位於澳洲的公司，主要從事出口冰鮮肉產品。
- (11) 供應商K為一家於2014年在福建省廈門成立的公司，主要從事進出口代理、貨物進出口、新鮮蔬菜批發及零售、食用農產品批發及零售以及食品經營，註冊資本為人民幣100.0百萬元。
- (12) 供應商L為一家於2020年在廣東省深圳成立的公司，主要從事供應鏈管理服務、國內貿易代理、農產品生產、銷售及加工、貨物進出口及預包裝食品銷售，註冊資本為人民幣1.0百萬元。
- (13) 供應商M為一家成立於2002年的公司，總部位於美國，主要從事冷凍肉類、禽肉及海鮮產品以及其他食品商品的國際貿易、進出口業務，為各個海外市場的批發商及餐飲服務客戶提供服務。
- (14) 供應商N為一家於2016年在澳洲註冊成立的公司，主要從事冷凍肉類及其他產品的進出口貿易。
- (15) 供應商O為一家於2022年在澳洲註冊成立的公司，主要從事冷凍肉類產品的貿易及出口。
- (16) 供應商P為一家擁有近30年經營歷史的阿根廷屠宰場，專營牛肉產品。
- (17) 供應商Q為一家於1989年註冊成立的公司，總部位於巴西米納斯吉拉斯州孔塔任，主要從事牛肉及其他肉類產品的生產、加工、銷售及出口。

業 務

與供應商訂立協議的主要條款

我們通常與供應商訂立採購協議，當中載明規管採購冷鏈農產品的主要商業及營運條款，包括產品規格、定價安排、付款條款及服務期限。我們典型供應商協議的主要條款摘要如下：

產品類型	該等協議載明向供應商採購之貨物的產品類型、數量、單價及相關規格。
定價條款	定價通常根據採購安排及交易架構，按CFR、CIF或FOB等商業條款達成。
運輸安排	一般由供應商負責裝運安排，並須以傳真或電子郵件方式通知我們裝貨完成及裝運詳情。在裝運過程中，供應商承擔貨物遺失、損壞或受污染的風險。
付款條款	付款通常以電匯方式進行，於確認合約時一般支付20%至40%，餘額則憑提單及發票草擬本支付。
保險	裝運保險一般由由供應商承擔。
質量及數量保證	供應商須收回任何不合規或有缺陷的貨物，並就該等貨物的價值以及因退貨而產生的任何損失及開支向本公司作出補償。

近期國際貿易政策的影響

國際貿易政策的近期發展(包括進口保障措施、關稅調整及海關規定)或會影響我們就若干進口冷鏈農產品的採購成本及採購安排。

特別是，商務部於2025年12月31日宣佈對進口牛肉採取保障措施，自2026年1月1日起生效，為期三年。根據該等措施，自巴西、阿根廷、烏拉圭、新西蘭、澳洲、美國及若干其他國家及地區進口的牛肉受限於規定的配額，而超過適用配額的進口則須繳納55%的額外關稅。該等關稅初步由進口營運商支付，且在我們直接進口產品或供應商將該等關稅計入其售價的情況下，可能會影響我們的採購成本。此外，於2025年期間，中國當局宣佈對若干原產於美國的農產品(包括雞肉、豬肉、牛肉、水產品、水果、蔬菜及乳製品)徵收10%至15%不等的額外關稅，惟該等措施隨後自2025年11月10日起停止。我們將繼續監控進出口法規、清關要求、關稅制度及其他可能影響我們採購及成本結構的貿易政策的變動。

牛肉保障措施可能對我們的牛肉採購產生相對較大的影響，因為牛肉佔我們2025年冷鏈農產品銷售收入的重大部分。為減輕潛在成本影響，我們已調整並將繼續調整採購計劃，在商業合適的情況下，減少從關稅風險較高的地區採購，並增加從其他採購地區採購。截至最後實際可行日期，我們已與約40個國家及地區的逾1,000名供應商建立關係，其中包括逾690名海外供應商，且已在關稅風險

業 務

較低的地區識別出超過600名能夠以相若價格及質量提供我們所需產品的供應商。我們亦持續通過擴大雞肉、豬肉、海鮮、水果、乳製品及其他肉類製品等品類，並利用我們的數據分析能力支持採購分析及產品組合調整，以繼續實現產品組合多元化。

我們通常採用成本加成定價法，並於相關採購成本確認後，參考採購成本、進口相關開支及現行市況釐定最終結算價格。此定價機制使我們能夠在一定程度上，於銷售價格中反映因額外關稅或其他進口相關成本而導致的採購成本增加。然而，由於市場競爭及客戶對價格的敏感度，大幅增加的關稅可能無法立即或完全轉嫁予客戶，且在該等成本增加反映於我們的售價之前，可能存在時間滯後。於該期間，我們的毛利率可能承受壓力。

基於上述緩解措施，包括採購來源多元化、產品組合調整、定價管理，以及擬將[編纂]用途用於支持海外市場擴張、產品類別多元化及提升採購分析能力，董事認為(且獨家保薦人同意)，相關國際貿易政策(包括牛肉保障措施)預期不會對我們的整體業務營運產生重大不利影響。

重疊客戶及供應商

由於冷鏈農產品銷售業務的性質，若干交易對手方可能不時同時擔任我們的客戶及供應商。於往績記錄期間，我們向若干同時擔任我們供應商的客戶銷售冷鏈農產品。此項安排主要是由於冷鏈數智農產品銷售市場的批量化及流通驅動性質所致。

根據弗若斯特沙利文的資料，冷鏈農產品通常以離散批次進行交易，且在產地、規格、時間、質量等級及交付條件方面存在差異。因此，市場參與者可能就某些產品批次擁有過剩供應，同時對與其自身庫存結構或銷售承諾不符的其他批次面臨採購需求。在此情況下，行業參與者通常會根據涉及的具體產品、批次及時間，與相同的交易對手進行購買及銷售交易。

下表載列我們於往績記錄期間各年度／期間，身為我們五大客戶或供應商之一的重疊客戶及供應商所產生的收入及向其支付的採購額明細。

實體	截至12月31日止年度									截至2026年		
	2023年			2024年			2025年			4月30日止四個月		
	收入	毛利率	採購額	收入	毛利率	採購額	收入	毛利率	採購額	收入	毛利率	採購額
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	人民幣 千元	%	人民幣 千元	人民幣 千元	%	人民幣 千元	人民幣 千元	%	人民幣 千元
客戶A	—	—	—	65,617	1.3	—	382,127	1.4	—	162,630	1.6	750
客戶F	315,010	(0.5)	1,894	353,040	(0.5)	5,312	—	—	—	—	—	—
客戶J	63,563	(0.1)	23,219	—	—	—	—	—	—	—	—	—
客戶K	55,054	0.4	1,189	41,263	1.5	10,230	84,006	0.8	33,513	2,451	0.2	—

於2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，我們來自該等重疊客戶及供應商(於往績記錄期間各年度／期間均為我們五大客戶之一)的收入分別為人民幣433.6百萬元、人民幣459.9百萬元、人民幣466.1百萬元及人民幣165.1百萬元，分別佔我們相應期間總收入的34.6%、15.4%、7.9%及5.9%。我們向該等重疊客戶及供應商的付款分別為人民幣26.3百萬元、人民幣15.5

業 務

百萬元、人民幣33.5百萬元及人民幣0.8百萬元，分別佔我們相應期間總採購額的2.1%、0.5%、0.6%及0.03%。

於往績記錄期間，我們與重疊客戶及供應商進行交易的毛利率低於我們的整體毛利率，於某些情況下甚至為負，且不同交易對手之間存在差異。此乃主要由於針對特定客戶的定價策略及產品組合所致。尤其是，就若干戰略客戶而言，我們採用更具競爭力的定價，包括於特定交易中在有限情況下以低於成本的價格定價，以支持長期合作及業務發展，從而導致相關期間出現負毛利或較低毛利。此外，若干交易涉及毛利相對較低的產品類別，或受短期價格波動影響，進一步加劇毛利壓縮。該等情況僅針對特定交易，並不代表我們冷鏈農產品銷售業務的整體毛利狀況。

我們與該等重疊客戶及供應商之間的銷售及採購條款的磋商乃按個別基準進行，而銷售及採購既不相互關聯，亦不互為條件。董事確認，我們向該等重疊客戶及供應商進行的所有銷售及採購均在日常業務過程中按一般商業條款及經公平磋商達成。

銷售及營銷

我們非常重視加強客戶獲取、提升客戶滿意度及深化長期客戶關係，因為我們相信該等努力對於維持業務擴張及提高服務黏性至關重要。截至2026年4月30日，我們聘用11名銷售及營銷專業人員，負責客戶獲取、客戶關係管理、品牌推廣及市場拓展。

品牌定位及戰略

我們將品牌定位為以科技為支撐的冷鏈農產品銷售企業，為冷鏈農產品提供可靠的供應、透明的定價及規範的履約。我們的品牌策略側重於加強信任及長期合作，而非短期交易推廣。品牌知名度通過一致的執行、重複交易以及融入客戶的日常營運工作流程而逐漸增強。

客戶獲取及留存

除傳統地面推廣外，我們的客戶獲取主要由我們在關鍵流通節點（包括農產品批發市場、食品加工廠、農產品產業園及主要農產品進口口岸）的冷鏈設施部署冷鏈數智綜合解決方案所驅動。通過該等解決方案，我們向營運商及商戶提供應用工具 **粵十冷鏈雲App**，其支持日常經營活動，包括庫存查詢、訂單管理及取貨協調。

通過將我們的系統及應用程序嵌入客戶的營運環境，並在取得用戶授權及遵守適用法律法規的前提下，我們能與構成冷鏈農產品銷售目標客戶群的商戶及營運商建立直接且持續的互動。這種基礎設施級別的方法使我們能以具規模的方式接觸廣泛且具經常性的潛在客戶群，而無需依賴龐大的線下銷售網絡。

業 務

我們提供穩定供應、多樣化產品類別、透明定價機制及可預測履約的能力，為客戶留存提供支持。隨著客戶的交易頻率增加及合作深化，我們能進一步量身定製產品供應、採購節奏及服務協調，以更好地配合其經營需求。這加強了客戶黏性，並支持隨時間推移而產生的經常性採購行為。

研究與開發

研發對於維持我們的市場地位及推動長期增長至關重要，使我們能迅速應對服務中不斷演變的需求。我們專注於核心技術的內部研發，並輔以選擇性引進成熟的授權知識產權，以提升我們的技術能力。

截至2026年4月30日，我們擁有一支由38名經驗豐富的技術專業人員組成的研發團隊，佔我們員工總數的30.6%。我們許多研發人員均為在技術發展方面擁有深厚專業知識且經驗豐富的信息科技工程師。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們的研發開支分別為人民幣14.6百萬元、人民幣16.4百萬元、人民幣16.7百萬元、人民幣5.4百萬元及人民幣6.4百萬元，分別佔我們相關期間總收入的1.2%、0.6%、0.3%、0.4%及0.2%。

我們在研發方面的持續投資已取得重大技術成果。截至2026年4月30日，我們已開發33項涵蓋我們業務核心營運流程的自研系統。

知識產權

截至最後實際可行日期，我們擁有對我們業務至關重要的(i)八項專利，包含七項發明專利及一項外觀設計專利；(ii)七項著作權；(iii)兩個域名及(iv)三項註冊商標。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.本集團的知識產權」。

我們主要依賴專利、商標、商業機密及不公平競爭法律及合同權利(如保密協議)的結合，以保護我們的知識產權。我們已採取措施來保護我們的知識產權。我們的專業團隊勤勉地監督我們的知識產權，以確保及時進行申請、續期及備案，並處理任何相關的第三方知識產權。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何訴訟或仲裁，亦無收到第三方發出的任何通知，指稱我們侵犯其知識產權或銷售可能對我們的業務產生重大不利影響的假冒產品。此外，我們並未遇到政府主管機關就侵犯第三方知識產權或銷售假冒產品進行調查或審計而作出可能對我們的業務產生重大不利影響的任何不利結論。

即使我們已注意保護知識產權，但仍然可能面臨與我們知識產權有關的若干風險。請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 我們可能無法防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」。

數據隱私和保護

在業務營運過程中，我們會收集、儲存並處理業務及交易數據。為減低安全風險，我們採用嚴格的傳輸控制措施，以保障敏感資料。

業 務

我們已為粵十冷鏈雲App制定隱私政策並在用戶自願同意的基礎上取得授權。用戶數據於中國境內儲存及處理，概不涉及跨境數據傳輸。

我們已採取適當的行政及技術措施，以保障數據安全。在行政方面，我們已制定保護客戶個人資料的政策，並由一套有關網絡安全及數據安全管理的內部制度、程序及指引的全面框架提供支持。從技術層面而言，我們部署防火牆及對敏感數據(包括移動電話號碼等個人識別碼)進行加密等保障措施。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大數據洩漏或丟失，亦無因違反數據保護法而受到中國監管機構施加的任何重大罰款或行政處罰。

基於上述情況，我們就數據合規事宜聘請的法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們在所有重大方面均已遵守中國有關網絡安全、數據安全及個人信息保護的相關法律法規；及(ii)根據《網絡安全審查辦法》第七條，處理超過一百萬用戶個人信息的網絡平台運營商，若計劃赴國外上市，必須申請網絡安全審查。由於我們擬進行的[編纂]並不構成在國外上市，根據《網絡安全審查辦法》，我們無須就擬進行的[編纂]進行網絡安全審查。

競爭

中國冷鏈數智農產品銷售市場高度分散。於2025年，前十大市場參與者實現的總收入約為人民幣857億元，約佔市場總收入的14.1%。概無單一參與者佔據主導地位，而競爭格局由多元化的經營模式、地域重點及資源稟賦所塑造。

我們面臨來自傳統農產品貿易商、已擴展至貿易活動的冷鏈物流及服務供應商，以及尋求將貿易與數字工具或供應鏈服務相結合的其他市場參與者的競爭。市場競爭通常集中於供應渠道、定價競爭力、履約可靠性、流通效率及客戶覆蓋範圍。

我們通過將冷鏈農產品銷售與冷鏈數智綜合解決方案相結合的經營模式進行競爭。我們並非單純依賴規模擴張或價格競爭，而是強調以數據支撐的銷售規劃、嚴謹的執行力及供應鏈協同。通過將我們的系統嵌入關鍵流通節點，我們在合規的基礎上增強對庫存狀況及需求動態的能見度，從而實現更精準的產品匹配及更快速的決策。

此外，我們穩定的供應商關係支持可靠地獲取核心產品類別，而我們對中小型農產品批發商的專注，使我們能通過減少中間層級及提高客戶的採購效率，從而捕捉經常性需求。我們相信，該等能力使我們能在分散的市場環境中進行有效競爭，惟我們無法向閣下保證競爭壓力在未來不會加劇。

季節性

我們的業務受若干季節性波動影響，主要反映冷鏈農產品的消費模式以及重大假期及節慶時點。

業 務

一般而言，冷鏈農產品的需求在每年第三及第四季度往往較高，此期間適逢主要節假日，以及餐飲和消費活動增加的時期。在此等期間，下游農業經營者、批發商及餐飲客戶通常會增加採購量，以滿足終端消費者較高的需求，致使我們冷鏈農產品銷售業務的銷售量增加。

此外，季節性天氣狀況會影響產品組合及消費行為。於冬季月份，由於飲食偏好及消費習慣的改變，對蛋白質類產品（尤其是牛肉、雞肉、豬肉及其他肉類產品）的需求通常會有所增加。由於肉類產品構成我們的主要產品類別，此季節性需求模式可能導致在天氣較冷期間錄得較高的銷售量及交易活動。請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 我們的經營業績受季節性影響」。

僱員

截至2026年4月30日，我們在中國共有124名全職僱員。下表載列截至2026年4月30日按職能劃分我們的員工構成情況。

職能	僱員人數	總數百分比 (%)
研發	38	30.6
行政	41	33.1
供應鏈	14	11.3
業務營運	11	8.9
銷售及營銷	11	8.9
質量控制	9	7.3
總計	124	100.0

我們採用多種方法（如網上招聘及內部推薦）以滿足我們多樣化的人才需求。我們的僱員一般與我們簽訂標準勞動合同。所有關鍵僱員亦已簽署保密協議，並受僱傭期間及此後長達兩年的競爭限制協議約束。

為保持及提升員工的知識及技能水平，我們為僱員提供內部培訓，包括對新僱員的入職培訓及對現有僱員的在職培訓。我們透過考慮工作量及所涉及工作的複雜程度等因素釐定員工薪酬。

我們須根據薪金、獎金及若干津貼的指定百分比，按地方政府主管機關規定的最高限額向社會保險計劃供款。於往績記錄期間，我們未有為若干員工足額繳納社會保險及住房公積金供款，此乃主要由於(i)相關人員未能完全理解中國法律法規下的相關要求；及(ii)地方主管機關對中國法律法規的執行不一致所致。我們估計，於往績記錄期間社會保險及住房公積金供款的累計差額約為人民幣11.5百萬元，我們認為，這不會對我們的業務及財務表現造成重大不利影響。

根據相關中國法律法規：(i)就社會保險而言，有關主管機關可命令我們在規定時限內繳納未繳付金額，並就未繳付金額按每日0.05%的費率繳納滯納金，且當且僅當我們未能如此行事時，其可對

業 務

我們處以最高相當於未繳付金額三倍的罰款或處罰，根據往績記錄期間的差額計算，該金額可能高達人民幣27.4百萬元；及(ii)就住房公積金而言，有關主管機關可命令我們在規定時限內繳納未繳付金額，倘我們未能如此行事，彼等可向具管轄權的法院申請強制執行未繳付金額。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因未有根據相關中國法律法規足額繳納社會保險及住房公積金供款而被處以任何重大行政處罰或被法院強制執行。我們的中國法律顧問已告知我們，(i)根據現行中國監管政策及上文所述事實；(ii)假設現行中國法律法規或其詮釋、相關地方政府機關的執法實踐或實施要求並無重大變動，及(iii)在並無接獲僱員或第三方投訴，或相關機關並無發出任何監管通知或採取執法行動，並考慮到《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋(二)》的情況下，本集團於往績記錄期間因未足額繳納相關僱員的社會保險或住房公積金而受到任何重大行政處罰或被要求補繳差額的風險極低。

我們已審查我們的內部控制政策，並指定我們的人力資源部密切監察我們是否持續遵守社會保險或住房公積金供款的要求，並監督任何所需措施的執行情況。我們正採取措施糾正該等不合規情況，並將於年度調整期間審核及調整員工社會保險及住房公積金的繳存基數。我們將在[編纂]前根據相關監管機構的要求完成該等不合規事項的整改。

我們認為我們一直與僱員保持良好關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何罷工或與僱員的勞資糾紛而已經或可能對我們的業務產生重大影響。概無僱員現時由任何工會作為代表。

營運規模化及人員效率

儘管我們的銷售及營銷、供應鏈及質量控制團隊規模相對較小，但由於營運及結構因素的結合，我們於往績記錄期間能夠支持冷鏈農產品銷售業務交易量的顯著增長。

我們的獲客流程由我們現有的業務網絡提供支持。憑藉我們透過冷鏈數智綜合解決方案業務建立的關係，我們能夠高效識別及引進交易客戶，而無需大量的銷售及營銷資源。此外，我們的銷售增長部分由重複客戶增加採購所帶動，此舉減少了對持續獲取新客戶的依賴，並支持規模化增長。

此外，我們專注於肉類產品等標準化產品類別，有助於營運規模化。該等產品的特點通常為高交易量及相對穩定的定價，從而使採購、存貨管理及銷售執行更為精簡。

此外，我們的營運由標準化工作流程及內部系統提供支持。我們已建立結構化的營運程序，以

業 務

提高執行效率及準確性，同時我們的內部系統亦為產品選擇及營運協調提供支持。在上述因素的共同作用下，我們得以在不相應增加人員配置水平的情況下，處理日益增長的交易量。

牌照、許可證及批准

我們須維持各類許可、批准及牌照以經營業務。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已取得對我們經營所在司法管轄區的業務而言屬重要及必要的所有規定牌照、批准、許可及證書。據我們中國法律顧問告知，我們取得的所有該等重要及必要牌照、批准、許可及證書於往績記錄期及直至最後實際可行日期仍持續且完全有效。下表載列截至最後實際可行日期，我們就業務經營已取得的重大牌照、許可及批准摘要：

牌照／許可證／ 批准／備案	控股實體	發行機構	發行日期	到期日 ⁽¹⁾
高新技術企業證書	粵十信息	深圳市工業和信息化局、 深圳市財政局、國家稅務 總局深圳市稅務局	2024年12月26日	2027年12月25日
信息安全管理体系認證證書	粵十信息	中標華信(北京)認證中心 有限公司	2024年12月20日	2027年12月12日
質量管理認證證書	粵十信息	中標華信(北京)認證中心 有限公司	2024年12月17日	2027年12月16日
食品經營備案	本公司多間 中國附屬公司	深圳、淮安地方市場監督 管理局及北京市市地監 督管理局	2023年11月21日至 2024年11月15日期間 數日	不適用
進出口貨物收發貨人	本公司多間 中國附屬公司	中國當地海關	不適用	長期有效
食品進口商	本公司多間 中國附屬公司	中國當地海關	2022年8月23日至2025 年6月20日期間數日	長期有效

附註：

(1) 「不適用」指執照並無到期日期，除非被撤銷，否則將一直有效。

保險

我們認為，我們所投購的保險符合市場慣例且對我們的業務而言屬足夠。我們目前並無維持額外保險政策，例如營業中斷保險、產品責任保險、關鍵人物人壽保險，或針對我們的平台、信息科技系統或物業損害的保險保障。於往績記錄期間，我們並未提交任何重大保險索賠，並且我們在續購保單方面並未面臨任何重大困難。

業 務

董事認為，當前的保險保證範圍符合行業常規，足以為當前的營運提供保障。然而，與我們業務及營運有關的風險未必完全受保。請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 我們有限的投保範圍可能使我們面臨重大成本及業務中斷」。

物業

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們擁有三項租賃物業，總建築面積約為3,134平方米，且對我們營運而言為屬重大。該等租賃物業主要用作我們的辦公室及倉儲設施。有關上述租賃物業的租賃協議租期一般介乎一年至五年。

截至最後實際可行日期，在對我們營運而言屬重大的租賃物業當中，我們並無向相關中國政府主管機關登記其中三項租賃物業。我們已採取積極措施登記該等租賃協議。有關主管機關可命令我們在收到通知後的規定期限內對該等違規行為進行整改，並可就每份未登記租賃處以人民幣1,000元至人民幣10,000元不等的罰款。根據本公司的現時情況，三份租賃協議未經登記的最高罰款總額將為人民幣30,000元。若被處以任何罰款，我們未必能向出租人追討該等損失。我們的中國法律顧問已告知我們，根據中國法律，租賃合同未辦理登記不會影響租賃協議的法律效力。請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 我們面臨與我們的租賃物業有關的風險」。

涉及上述不合規事項的租賃物業主要用作我們的註冊地址，並不構成我們業務營運的核心營運設施。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在續簽租賃協議或物色我們設施的新場地方面並未遇到任何重大困難。我們預計於相關租賃屆滿並重續時不會出現任何重大挑戰或阻礙。倘我們被要求搬遷或相關租賃被提前終止，我們將能在合理時間內物色到替代物業。鑒於該等物業用途之性質，預計任何搬遷均不會涉及重大成本，亦不會對我們的業務營運或產品交付造成重大干擾。因此，我們預期上述不合規事件不會對我們的營運造成重大不利影響。

為防止類似不合規事件再次發生，我們已加強有關租賃管理的內部控制措施。具體而言，我們要求在訂立租賃協議前核實租賃物業的業權證明文件，在合約條款中規定出租人須配合辦理租賃登記手續，並在簽署租賃協議後密切監察登記進度，以確保及時遵守適用法律法規。

獎項及殊榮

我們獲得的眾多獎項亦反映了我們的市場地位及品牌知名度。下表載列我們於近年獲得的部分知名獎項及認可：

獲獎日期	獎項與認可	頒發機關／機構
2026年 2025年	獨角獸企業 2025年中國產業互聯網領軍企業	深圳瞪羚企業、獨角獸企業評價委員會 B2B Insider、工業A1協會及2025中國工業互聯網領軍企業峰會暨工業A1領軍企業大會組委會

業 務

獲獎日期	獎項與認可	頒發機關／機構
2025年	2025年中國產業互聯網獨角獸企業	B2B Insider、工業AI協會及工業互聯網全景
2025年	2025年中國產業互聯網百強企業	B2B Insider、工業AI協會及工業互聯網全景
2025年	2025年中國隱形獨角獸企業500強	中國隱形獨角獸500強評價委員會
2024年	2024粵港澳大灣區新質生產力價值與創新企業榜	Investorscn
2024年	2024年中國隱形獨角獸企業500強	中國隱形獨角獸500強評價委員會
2024年	2024年胡潤全球獵豹企業	胡潤研究所
2023年	2023中國價值企業榜 — 2023年度最具投資價值企業TOP100	Investorscn

環境、社會及管治(「ESG」)

ESG管治

我們致力於以負責任及可持續的方式經營業務。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何有關環境保護、食品安全、勞工及就業、職業健康及安全、數據安全、信息科技管理及商業道德的重大不合規事件。

我們的ESG方法與我們的業務模式緊密結合。我們旨在提升營運效率、提高資源利用率、減少儲存及運輸過程中的不必要損耗，並支持冷鏈農產品銷售市場的長期可持續發展。

董事會對ESG管治承擔最終責任。董事會負責監督ESG策略、政策及表現(包括相關的氣候相關考慮因素)的制定、實施及檢討。董事會的主要職責包括：

- (i) 識別及批准重大ESG議題、目標及策略重點；
- (ii) 監督ESG相關政策、內部控制及管理系統的實施情況；
- (iii) 審閱及批准ESG相關披露及報告；及
- (iv) 確保在我們的整體業務策略及風險管理框架內，妥善考慮ESG相關風險與機遇。

我們已成立ESG工作小組，成員包括管理層及相關職能部門(包括營運、技術、人力資源及合規)的代表。ESG工作小組負責統籌ESG倡議、收集及核實ESG相關數據、監察監管及行業發展，並定期向高級管理層及董事會匯報重大ESG及氣候相關事項。

於往績記錄期間，我們並無收到客戶、業務夥伴或監管機構就ESG相關事項提出的任何重大投訴，且我們並無涉及任何與環境保護、食品安全、工作場所安全、勞工慣例或商業道德有關的重大違規事件。

業 務

ESG重要性評估

我們定期進行ESG重要性評估，以識別對我們的業務及利益相關者最為相關的ESG議題並按其優先次序排列。在確定重大ESG議題時，我們考慮的因素包括我們作為冷鏈農產品銷售運營商及數智化解決方案提供商的業務特點、適用的監管要求、行業發展趨勢、同行實踐及利益相關者的預期。

我們的重要性評估結果為制定ESG策略、開發內部政策及管理措施，以及確定披露優先次序提供依據，確保我們的ESG工作與業務發展階段及經營實際情況保持一致。

ESG重點領域及目標

根據我們的重大性評估並考慮到我們的業務特點，我們已識別出以下ESG重點領域：(i)環境責任：通過數據賦能的銷售慣例及冷鏈數智綜合解決方案，支持節能低碳的冷鏈農產品流通；(ii)員工責任：保障員工健康、職場安全及專業發展；(iii)產品及服務責任：確保農產品安全、系統穩定性、數據安全及服務質量；(iv)可持續供應鏈：鼓勵供應商及業務夥伴採取負責任的採購實務並提高其ESG意識；(v)商業道德及合規：在我們的業務營運中秉持誠信、透明及反貪腐原則；(vi)信息安全及知識產權：保護數據安全、系統可靠性及專有技術；及(vii)行業及社區參與：支持冷鏈農產品銷售市場的現代化及數位化轉型。

環境責任

儘管我們的業務主要以技術及服務為導向，但我們在冷鏈農產品銷售市場內經營，該市場本質上屬於能源密集型及資源敏感型。我們支持更高效的流通、減少不必要的損失並提高整個冷鏈營運的資源利用率，從而為環境可持續發展作出間接貢獻。

具體而言，我們的銷售模式及以系統賦能的協調工作，支持客戶優化存貨周轉率、倉庫利用率及運輸規劃。該等改進有助於減少冗餘儲存、避免過度搬運並降低損耗風險，從而為整個冷鏈流通環節的節能減排及防止糧食損失作出貢獻。

為將我們業務營運對環境的影響降至最低，我們已制定以下目標：

層面	目標
溫室氣體排放	於2030年前將總溫室氣體排放密度降低5% (以2025年為基準年)
耗電量	於2030年前將耗電強度降低5% (以2025年為基準年)
廢物產生	嚴格執行辦公用品登記及控制制度，以促進負責任地使用辦公物料，並減少產生辦公廢物

業 務

環境管理標準和政策

我們的冷鏈數智綜合解決方案旨在為冷鏈設施營運商及於該等設施內經營商戶的日常營運提供支持。由於我們絕大部分收入源自冷鏈農產品銷售，我們特別強調使我們的系統及營運支持與冷鏈農產品銷售、儲存及分銷的實際需求保持一致。

在設計、交付及支持我們的解決方案時，我們參考涵蓋冷鏈物流、食品安全、倉庫營運及數字系統管理的相關行業標準及技術指南。該等標準支持在冷鏈農產品銷售全過程中的標準化銷售慣例、產品質量保持及食品安全，包括(i)《電子商務冷鏈物流配送服務管理規範》(GB/T 39664-2020)；(ii)《農產品產地冷鏈物流服務規範》(GB/T 42503-2023)；(iii)《智慧低碳倉庫評價規範》(DB4403/T 484-2024)；及(iv)《數字化公有雲倉技術要求與運營管理規範》(T/WD 112-2021)。

通過使我們的系統及營運支持與該等標準保持一致，我們協助冷鏈設施提高溫度控制精確度、提升設備利用效率，並促進更標準化及節能的倉庫管理實踐。

空氣污染物管理

我們的直接空氣污染物排放主要源於營運公司擁有或公司使用的業務用途車輛。該等車輛在燃料燃燒過程中可能會排放氮氧化物(NOx)、硫氧化物(SOx)及顆粒物(PM)。

為減輕該等排放，我們實施基本的車輛管理及維護措施，包括定期檢查及保養，以確保燃料的高效使用並減少排放。在可行情況下，我們亦尋求優化差旅規劃及車輛利用率。在符合營運需求及成本考慮的情況下，我們將繼續評估機會，以逐步增加使用低排放車輛(例如電動或混合動力車型)，作為我們減少環境足跡的持續努力之一部分。

下表總結了我們經營活動的空氣污染物排放數據。

	截至12月31日止年度			截至 4月30日止四 個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
氮氧化物(公斤)	1.38	2.85	2.87	0.88
顆粒物(公斤)	0.10	0.21	0.21	0.06
硫氧化物(公斤)	0.02	0.05	0.05	0.02

業 務

溫室氣體排放

我們的溫室氣體（「GHG」）排放清單乃參考《溫室氣體核算體系》編製。下表載列我們於往績記錄期間的溫室氣體排放明細：

	截至12月31日止年度			截至 4月30日止四 個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
直接排放（範圍1） ⁽¹⁾				
（噸二氧化碳當量）	3.93	8.14	8.17	2.50
能源間接排放（範圍2） ⁽²⁾				
（噸二氧化碳當量）	41.76	64.32	84.10	25.2
其他間接排放（範圍3） ⁽³⁾				
（噸二氧化碳當量）	50.23	51.42	87.33	34.12
密度 — 溫室氣體排放總量（噸 二氧化碳當量／人民幣百萬 元收入）	0.08	0.04	0.03	0.02
溫室氣體排放總量（範圍1、範 圍2及範圍3）（噸二氧化碳當 量）	95.92	123.87	179.58	61.82

附註：

- （1） 範圍1排放主要源於與營運公司車輛相關的燃料燃燒。
- （2） 範圍2排放主要涉及我們營運中所消耗的外購電力所產生的間接排放。於往績記錄期間，範圍2排放的波動主要歸因於我們營運中用電量的變化。2024年範圍2排放增加，主要由於本公司辦公室搬遷至較大處所，導致電力消耗增加。
- （3） 範圍3排放包括其他間接排放，主要為與水處理相關的電力消耗以及員工商務差旅產生的排放。於往績記錄期間，範圍3排放的波動主要歸因於員工商務差旅所產生的排放變動。2024年範圍3排放增加主要由於業務擴張導致員工商務差旅增加。

能源及資源使用

我們的直接環境足跡主要源於辦公場所的耗電量及數據處理活動。我們推廣節能營運實踐，包括優化伺服器利用率、審慎管理雲端運算資源、部署節能辦公設備，以及開展旨在減少不必要能源消耗的持續員工意識倡議。

業 務

能源及用水消耗

	截至12月31日止年度			截至 4月30日止 四個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
總能源消耗量 ⁽¹⁾ (兆瓦時)	94.56	154.01	191.43	35.27
能源消耗密度 (兆瓦時／人民幣百萬元 收入)	0.075	0.052	0.032	0.013
總用水量 ⁽²⁾ (立方米)	567	314	不適用	不適用
耗水密度(立方米／人民幣百萬 元收入)	0.45	0.11	不適用	不適用

附註：

- (1) 由於本公司辦公室於2024年搬遷，辦公室面積增加約一倍，導致年內用電量有所增加。
- (2) 於2024年7月辦公室搬遷後，新址的水費已包含在物業管理費內，並無單獨列示。因此，2024年及2025年的耗水量數據並無單獨提供。

廢棄物管理

由於我們的核心業務主要涉及冷鏈農產品銷售以及提供數字系統及技術解決方案，我們的業務運作並不產生有害廢物。我們運營過程中產生的無害廢棄物主要是普通的辦公垃圾。我們通過內部實踐促進減廢及資源循環再用，例如重複使用信封、文件夾及其他文具用品，並盡量減少使用一次性及不可回收材料，以支持循環經濟原則。下表載列於往績記錄期內所產生的廢物詳情。

	截至12月31日止年度			截至 4月30日止 四個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
無害廢物(噸)	1.62	1.78	2.11	0.73
密度 — 無害廢棄物產生 (噸／人民幣百萬元收入)	1.29×10^{-3}	5.97×10^{-4}	3.55×10^{-4}	2.60×10^{-4}

氣候變化

我們認識到氣候變化為中國冷鏈農產品銷售市場帶來了風險與機遇。實體風險(例如極端天氣事件)可能會擾亂物流網絡、冷鏈設施及運輸路線，而轉型風險則可能源於實施日益嚴格的減碳政策、能源效率要求及環保法規。

就實體風險而言，氣候變化可能導致天氣模式的波動增加，包括降水量的變化，以及颱風、暴雨及水災等極端天氣事件的頻率增加或嚴重程度加劇。由於我們的若干辦事處地點位於易受颱風及

業 務

季節性暴雨影響的地區，極端天氣事件可能會擾亂正常的業務營運、影響辦事處設施、增加維護及營運成本，並對員工安全及業務連續性構成潛在風險。

我們已在惡劣天氣情況下實施應急措施及特別工作安排，包括彈性工作安排及災難準備程序，以保障員工安全並將營運中斷減至最低。我們將繼續監測氣候相關風險，並加強我們的韌性規劃，作為我們更廣泛的環境、社會及管治(ESG)及風險管理框架的一部分。

員工責任

員工是我們技術發展、營運執行及服務質素的基石。我們致力於營造公平、包容且安全的工作環境，以支持員工福祉、專業發展及長期投入。

僱傭常規

我們嚴格遵守營運所在地司法管轄區的適用勞工及僱傭法律法規。所有僱員均根據正式僱傭合約受聘，且我們按照法律規定提供具競爭力的薪酬待遇、法定社會保險及其他僱員福利。我們在招聘、晉升、培訓及薪酬方面秉持機會均等及無歧視原則，且我們不容忍基於性別、年齡、種族、宗教或其他受保護特徵的歧視或不公平待遇。

下表載列本集團於所示日期按性別劃分的僱員總數：

	截至12月31日止年度			截至 4月30日止 四個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
男性	78	76	63	60
女性	35	49	50	64
總計	113	125	113	124

職業健康及安全

本集團的業務主要以辦公室為基礎。我們致力通過適當的職業健康與安全管理實務，為員工提供安全且健康的工作環境。我們為員工提供安全培訓、應急響應指導及定期健康相關支援，並維持旨在減輕職場風險的內部政策及程序。於往績記錄期間，我們並無錄得任何工傷死亡、職業傷害或因工傷導致的損失工作日數。

培訓與發展

我們的培訓課程側重於與我們業務相關的領域，包括系統架構、數據安全、農產品流通、冷鏈運作及合規。

所有僱員均須每年至少接受一次全面的工作技能培訓及考核。此外，我們提供針對特定職位的內部培訓，涵蓋操作程序、工作指引、安全意識及應急響應等領域。就技術人員而言，我們亦支持持

業 務

續教育及技能提升，包括專業知識及適用法律法規方面的培訓。相關培訓計劃由部門主管組織及監督，以確保相關性及有效性。

產品及服務責任

我們向客戶銷售的冷鏈農產品以及我們向冷鏈設施營運商提供的冷鏈數智綜合解決方案對其日常營運至關重要。

我們已根據我們的ISO 9001管理手冊實施質量管理程序，該手冊與ISO 9001：2015標準保持一致。本公司管理層負責識別及評估可能影響本公司質量目標及戰略方向的內部及外部因素，包括經濟、監管、技術及資源相關因素。該等因素通過管理層評審程序每年進行檢討。

總經理負責確保我們的質量方針與我們的戰略目標保持一致，並在整個組織內得到有效實施。一名指定的管理層代表就質量管理體系的表現作出報告，並識別待改進之處。在質量管理框架下，管理層有權協調及解決我們管理系統中的問題、推廣以客戶為中心的方法，並在變革期間維持質量管理體系的完整性。

此外，我們已建立系統測試協議及數據保護措施，以保障系統可靠性及客戶資料安全，支持穩定且合規的服務交付。

供應鏈管理

我們在聘用前及在持續基礎上，對供應商的資質、合規記錄及服務能力進行適當的盡職調查。在管理供應鏈時，我們已制定採購控制程序及供應商管理程序，當中載列供應商甄選、評估、審批、績效評估及持續管理的規定。我們根據諸如資質、產品或服務品質、交付能力、服務表現、合規記錄以及(如適用)信息安全要求等因素評估供應商。

作為我們供應商管理流程的一部分，我們致力於透過在適用情況下考慮供應商遵守有關產品品質、食品安全、環境保護、工作安全、勞工常規及商業道德的適用法律法規，以識別及管理整個供應鏈的環境及社會風險。我們維持一套經批准的供應商管理機制，並持續監察供應商表現。倘若發現重大不合規或表現問題，我們可能會要求整改、減少採購量、暫停合作或終止相關供應商關係。

我們亦擬在可行情況下，逐步將環境因素納入我們的採購決策中。特別是，在符合產品品質、供應穩定性、定價及客戶需求等商業考量的前提下，我們可能會優先考慮具備穩定品控、可溯源採購、符合冷鏈儲存和運輸規定、減少過度包裝或踐行其他環保措施的供應商。

業 務

下表摘要載列於往績記錄期我們供應商的地理位置。

	截至12月31日止年度			截至 4月30日止 四個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
中國 ⁽¹⁾	65	27	199	364
海外 ⁽²⁾	103	365	486	697
總計	168	392	685	1,061

附註：

- (1) 中國供應商包括來自中國內地及香港的供應商。
- (2) 海外供應商主要來自印度、美國及巴西等國家。

商業道德與反貪腐

我們在各項業務營運中均秉持誠信、透明及道德行為的高標準。我們已建立內部控制系統、行為準則及反貪腐政策，嚴格禁止賄賂、欺詐、利益衝突及其他不道德行為。所有僱員均須遵守該等政策，任何違規行為均將根據我們的內部程序受到紀律處分。於往績記錄期間，我們並無錄得任何重大違反業務道德或反貪腐政策的情況。

我們亦致力於保護信息安全及知識產權。我們維持內部政策及程序，以保障專有技術、數據及知識產權，並已就業務營運建立及維持一份完善的知識產權證書登記冊。

服務社群

我們致力於通過技術應用、行業協作及知識共享，支持冷鏈數智農產品銷售市場的數字化轉型及現代化。於2026年5月，巴西貿易和投資促進局的代表以及九家巴西農業和食品企業到訪本集團，討論農產品貿易、冷鏈數字化及潛在供應鏈合作事宜。同月，本公司副總裁出席第六屆中國 — 巴西綠色金融與可持續農業合作對話，並分享本公司在將數據驅動解決方案應用於冷鏈農產品流通方面的經驗。

此外，我們積極參與社區及慈善倡議。於2025年，我們在慈善及社區項目中投入約人民幣5.0百萬元，其中包括一筆用以支持大埔宏福苑火災事故後救援及復原工作的捐款，反映了我們對社會責任及社區支持的承諾。

法律程序及合規

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無受到中國政府機關施加任何重大行政處罰，亦無涉及任何系統性或對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的違規事件。

業 務

法律程序

我們可能不時面臨於一般業務過程中產生的法律訴訟、糾紛及索賠。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並未牽涉任何正在進行的重大訴訟、仲裁或行政程序，且我們並不知悉政府部門或第三方擬提出會對我們的業務造成重大不利影響的任何索償或訴訟。我們的董事並無牽涉任何實際或具威脅的索償或訴訟。

內部控制及風險管理

概覽

我們在經營過程中面臨各種風險，包括與我們的業務、行業及市場相關的風險。詳情請參閱「風險因素」。我們已實施內部指引、政策及程序，以監察及減輕與我們業務相關風險的影響。

我們的董事會及高級管理層負責識別及分析與我們業務營運相關的風險。彼等制定措施以減輕該等風險，並就其有效性進行評估及匯報。為協助董事會對本公司的財務報告程序、內部控制及風險管理制度提供獨立評估，我們已成立審計委員會。審計委員會的主要職責包括監督審核程序、評估本公司財務報告、內部控制及風險管理系統的有效性，以及履行董事會授予的其他職責及責任。有關審計委員會成員的專業資格及經驗詳情，請參閱「董事及高級管理層 — 董事會」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無從事任何重大對沖活動。

財務申報風險管理

我們已就財務申報風險管理落實一系列會計政策，如財務申報管理政策、預算管理政策、資金管理政策及財務報表編製政策。我們亦為執行會計政策制定各類程序及信息技術系統，而財務部根據此等程序審核管理賬目。同時，我們為財務部員工提供定期培訓，確保其了解財務管理與會計政策並在日常運營中執行此等政策。

信息系統風險管理

維護、儲存及保護我們的數據及相關信息對我們的成功而言至關重要。為確保數據的安全及完整性，我們已實施內部程序，旨在防止任何未經授權的訪問、洩漏或丟失。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無重大信息洩漏，亦無遺失用戶數據。有關我們信息安全程序及政策的更多資料，請參閱本節「— 數據隱私及保護」。

內部控制風險管理

我們已設計並採用嚴格的內部程序確保業務運營遵守相關規章制度。我們的財務及其他部門密切合作，以：(i)執行風險評估並就風險管理戰略提供意見，(ii)提高業務流程效率並監測內部控制的成效；及(iii)提升本集團整體的風險意識。

業 務

企業管治措施

本公司董事會已設立內部控制及風險管理部門，以不時審閱內部控制及風險管理措施的實施情況。我們[已]根據上市規則有關規定成立審計委員會，並制定了書面職權範圍。審計委員會由三名成員組成，分別為王紀偉博士、周偉華博士及唐華林先生，並由王紀偉博士擔任主席，其為本公司獨立非執行董事。審計委員會[亦已採納]其職權範圍，以列明其職責及義務，其中包括：(i)就委任、重新委任及罷免外部核數師向董事會提供建議；(ii)審閱及監察外部核數師的獨立性及客觀性以及審核程序的有效性；(iii)制定及落實有關聘用外部核數師提供非審核服務的政策；及(iv)監察本公司的財務報表。詳情請參閱「董事及高級管理人員 — 董事會委員會 — 審計委員會」。

持續監控風險管理政策實施情況的措施

我們的審計委員會、內控及風險管理部及高級管理層持續共同監控風險管理政策的實施情況，以確保我們的政策及實施屬有效和充分。

業務可持續性

我們是一家技術驅動型企業，主要從事冷鏈農產品銷售及提供冷鏈數智綜合解決方案。我們的業務模式優先考慮長期系統開發、供應網絡協調及數據賦能的營運效率，而非短期利潤最大化。於往績記錄期初，我們錄得累計虧損，且該等累計虧損持續至往績記錄期末。這主要歸因於我們在業務發展初期及成長階段持續投入資源以擴大營運規模，並開發粵十智慧冷鏈雲平台。於往績記錄期間，我們錄得淨虧損、負債淨額及經營活動現金流出淨額。該等財務業績反映了我們業務的發展階段，以及我們為建立具規模且具韌性的營運基礎，而在供應網絡產能、數位基礎設施及市場擴張方面所作出的刻意投資。

我們認為，評估我們業務的可持續性時，應結合對冷鏈流通效率的結構性需求、我們數據驅動營運模式的可擴展性，以及我們隨著交易規模擴大而逐步提高利潤質量、執行效率及營運資金管理的能力。董事認為，我們的業務模式在商業上可行，並能在中長期內實現可持續發展。

行業特點及對盈利能力的影響

冷鏈數智農產品銷售市場的特點為營運複雜程度高、資金需求重大且下游客戶群高度分散。尋求建立具規模且可靠業務的市場參與者，在實現穩定盈利前，通常需要於供應網絡組織、存貨協調、數字化系統及客戶獲取方面投入大量前期投資。

具體而言，採用數據驅動或系統化模式的營運商，通常在數位基礎設施部署、營運標準化及跨節點協調方面承擔較高的初始成本。該等投資對於提高執行可靠性、減少系統性低效及實現未來規

業 務

模擴張至關重要，但在建設階段可能會限制短期盈利能力。因此，在處於類似發展階段、正從傳統貿易模式轉型至更一體化及數據驅動的營運框架的公司中，錄得虧損業績及經營現金流出並不罕見。

過往財務表現及狀況

於2023年、2024年及2025年以及截至2025年4月30日止四個月，我們分別錄得淨虧損人民幣28.3百萬元、人民幣219.0百萬元、人民幣1,764.2百萬元及人民幣317.4百萬元。該等虧損的大部分歸因於指定為按公允價值計量且其變動計入損益的金融負債之公允價值變動，該變動乃由於本公司發行的具有優先權利的股份重新計量而產生。該等虧損屬非現金性質，並非由我們的核心經營活動所致。在剔除該等非現金及非經營項目的影響後，我們於2023年錄得經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）人民幣6.0百萬元，其後扭虧為盈，於2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，我們分別錄得經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）人民幣29.7百萬元、人民幣68.7百萬元及人民幣22.1百萬元。該項改善主要反映我們基本經營業績的增強。具體而言，我們冷鏈農產品銷售業務的持續增長帶動了收入及毛利貢獻增加，而交易量的上升則改善了經營槓桿，並加強了對固定經營成本的吸收。此外，我們持續致力於優化產品組合、採購安排及營運效率，進一步支持了盈利能力。因此，於往績記錄期間，我們的經調整淨（虧損）／利潤（非國際財務報告準則計量）顯著改善。於2025年12月22日終止贖回責任及其他特別權利後，我們不再就截至2026年4月30日止四個月的指定為按公允價值計量且其變動計入損益的金融負債之公允價值變動進行確認，此舉為我們同期的淨利潤人民幣35.9百萬元作出貢獻。

截至2023年及2024年12月31日，我們亦分別錄得流動負債淨額人民幣37.5百萬元及人民幣322.4百萬元，以及於相同日期錄得負債淨額人民幣42.6百萬元及人民幣274.0百萬元。該等頭寸主要歸因於(i)因附有優先權利的股份所附帶的贖回義務及其他特別權利而產生的按公允價值計入損益的金融負債，及(ii)與我們需求導向銷售模式相關的合約負債增長，這反映了客戶預付款項而非經營壓力。截至2025年12月31日，本集團轉為流動資產淨值及資產淨值狀況，錄得流動資產淨值人民幣616.3百萬元及資產淨值人民幣739.3百萬元，此主要歸因於2025年12月22日贖回義務及其他特別權利終止後，終止確認了指定為按公允價值計量且其變動計入損益的金融負債。截至2026年4月30日，我們維持流動資產淨值及資產淨值狀況，流動資產淨值為人民幣752.6百萬元，而資產淨值為人民幣775.2百萬元。

此外，於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們分別錄得經營活動所用現金淨額人民幣55.6百萬元、人民幣343.4百萬元、人民幣93.3百萬元、人民幣67.7百萬元及人民幣314.7百萬元。該等經營現金流出主要由於存貨水平、預付款項及為支持業務擴張而產生的經營開支增加所致。該等經營現金流出亦歸因於我們業務模式的營運資金需求，於該業務模式下，我們通常於收到客戶付款前即向供應商結清款項，導致現金流出與流入之間出現時間差。因此，經營現金流出淨額主要反映了業務規模的擴大及相關營運資金需求。而非源於不可持續經營造成的結構性現金虧損。

業務模式的可持續性

儘管有上述規定，我們的董事認為，基於以下考慮因素，我們的業務模式是可持續的。

業 務

首先，我們由冷鏈農產品銷售及冷鏈數智綜合解決方案組成的營運模式，在營運上具有互補性。儘管於往績記錄期間，來自冷鏈數智綜合解決方案的收入佔我們總收入的比例相對較小，但該等解決方案支持冷鏈流通節點日常營運的標準化，並使我們能夠實際接觸相關營運場景。該等經驗連同數據分析及營運工具，有助於我們冷鏈農產品銷售業務更規範地進行採購規劃、存貨組織及銷售執行。

其次，冷鏈農產品銷售產生交易量及經營現金流入，使我們能在真實市場條件下不斷驗證、完善及擴大我們的經營系統規模。隨著交易規模增加及產品組合優化改善，我們預期毛利貢獻將通過提高存貨周轉率、減少執行效率低下及更具選擇性的品類擴張而有所增加。

第三，我們的需求導向銷售模式從本質上限制了投機性庫存風險，並支持更具可預測性的執行及交付規劃。當結合基於歷史交易數據及市況需求預測及區域分配機制時，此模式為提高營運資金效率及隨時間降低波動性提供了結構性基礎。

第四，我們對中小型農產品批發商的戰略重點，使我們能接觸到龐大、分散且經常性的需求群體。隨著客戶滲透率深化及交易頻率增加，我們預期將受惠於規模效應，而固定經營開支不會隨之成比例增加。

盈利及可持續增長之路

展望未來，我們計劃通過協調一致的方法增強財務可持續性，重點在於提高收入質量、加強營運效率及逐步優化營運資金管理，同時在業務規模擴大之際，對現金流出及執行風險保持嚴謹控制。

收入品質提升

收入方面，受惠於更廣泛且更趨多元化的產品組合、與上游供應商的深化合作以及區域覆蓋範圍的擴大，我們預期冷鏈農產品銷售規模將持續增長。隨著我們的交易量增加，我們擬更加注重產品組合優化，優先考慮需求信號更明確、周轉效率更高及供應條件更穩定的類別。預計此方法將有助於維持更穩定的毛利貢獻，並減少對機會性或低利潤交易的依賴。

與此同時，隨著客戶關係深化及交易頻率增加，我們預期將受益於更高的客戶終身價值，以及在需求導向銷售模式下提高的收益可見度，該模式有利於對採購、庫存組織及交付計劃進行更具預見性的規劃。

與此同時，我們旨在通過軟件系統交付、實施以及持續的運行及維護服務，逐步增加來自冷鏈數智綜合解決方案的貢獻。雖然該業務線目前佔我們總收入的比例相對較小，但與貿易活動相比，其表現出結構性較高的利潤率特徵及較低的營運資金密集度。隨著部署規模擴大，以及標準化模塊在不同項目中的複用程度日益提高，我們預期交付效率將有所提升，且邊際成本將會下降，從而隨著時間推移提高整體的利潤率質量。

業 務

成本控制與運營效率

在成本及效率方面，我們計劃進一步加強採購紀律、存貨周轉管理及物流協調。通過與主要供應商更緊密的合作、更精細的採購節奏，以及提高庫存和流通節點的透明度，我們旨在減少執行效率低下的情況，減輕因供需失衡而產生的損失，並提高毛利率的穩定性。

對粵十智慧冷鏈雲平台的持續優化預計將支持倉儲、運輸及訂單履行之間更有效的協調，使我們能在不按比例增加行政或營運開支的情況下擴大交易量，從而提高整體營運效率。

經營槓桿及費用管控

就經營開支而言，隨著業務規模擴大，我們預期經營槓桿將有所改善。雖然我們將繼續投入研發以提升數據分析及系統能力，但我們預計該等投資將日益被更大的收入基數所吸收。行政以及銷售及營銷開支預計亦將受惠於流程標準化、系統自動化及集中管理，隨著時間推移支持更具優勢的成本結構。

營運資金與現金流量管理

我們的業務需要大量營運資金，因我們通常於收到客戶付款前即向供應商結清款項，導致現金流出與流入之間出現時間差。隨著我們的業務規模擴大，該影響於往績記錄期間愈為顯著，即體現為經營現金流出淨額。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的現金流出與流入之間的時間錯配大體上符合行業慣例。為解決這一問題及提升經營現金流量狀況，我們已實施並將繼續實施以下目標措施：

- (i) 我們旨在提升現有客戶群體的收益質量及創收能力。我們已建立廣泛且穩定的客戶群體，我們的收益增長主要得益於與現有客戶交易量的日益增加。展望未來，我們計劃進一步深化客戶關係及提升單個客戶的採購量及交易頻率，同時選擇性地優化產品組合，以提升毛利率。我們根據客戶需求、市況、產品盈利能力及不同產品類別的存貨周轉特性，優化我們的產品組合。憑藉我們的數據分析能力（包括需求預測及市場趨勢分析），結合我們多元化的產品組合及供應商網絡，我們能夠持續評估不同產品類別的盈利能力及周轉特性，並據此調整我們的採購及銷售策略。這使我們能夠將更多資源分配至具有相對較高毛利潛力及更佳周轉特性的產品，同時在商業合適的情況下管理毛利率較低產品類別的規模。該等措施預期可提升經營現金流入及改善現金轉換率。我們認為該等舉措乃切實可行，因其建立基礎乃基於我們的已有客戶關係、現有需求基礎以及持續的產品組合優化；
- (ii) 我們將繼續強化融資能力以提升營運資金需要。於往績記錄期間，我們的所有銀行借款均由陳先生提供擔保。該等擔保預期將於[編纂]後解除。我們一直積極與金融機構保持溝

業 務

通，以獨立獲取融資。董事認為，經計及業務規模擴大、經營表現提升及與銀行的已有關係，我們將有能力於[編纂]後獨立取得外部融資；

- (iii) 我們計劃通過逐步提升我們於供應鏈中的地位進一步改善我們的採購及付款安排。尤其是，我們計劃擴大我們的上游供應商網絡及加強與主要供應商的合作，以期逐步取得更有利的付款條款，例如更長的付款期、分期付款安排及在商業可行的情況下降低預付款要求。該等措施預期將緩解供應商付款與客戶回款之間的時間差，進而改善我們的經營現金流量動態。我們認為，隨著我們的採購規模擴大及與供應商的議價能力增強，該方法屬切實可行；
- (iv) 我們將繼續透過以下措施強化我們的整體營運資金管理，包括根據需求預測優化存貨規劃，加強應收款項管理，及透過集中存貨管理、動態現金流量預測以及優先將資金配置予現金轉換周期更短的項目維持嚴格的現金流量控制；及
- (v) 我們擬使採購與已確認的客戶需求及訂單可見度更趨一致。在商業合適的情況下，我們可能就較大金額、季節性或定製訂單要求支付按金、預付款項或縮短結算周期，以減少前期現金支出，並改善採購付款與客戶收款之間的匹配。

我們認為，上述措施屬可行，因該等措施得到我們現有的客戶關係、供應商網絡、採購規模、數據分析能力以及既有融資渠道的支持。該等措施預期將通過增加現金流入、減少存貨及應收款項佔用的現金，以及縮小向供應商付款與向客戶收款之間的時間錯配，從而改善我們的現金流量狀況。然而，其成效可能受市況、客戶需求、供應商談判及其他非我們所能控制的因素影響。

於評估我們業務模式的可持續性時，董事及獨家保薦人亦已計及於往績記錄期間及直至最後實際可行日期發現的以下因素：(i)於往績記錄期間，我們的收入持續增長及毛利率改善，展現了我們業務的可擴展性及質量日益提升；(ii)實施提升營運資金效率的目標措施，尤其是解決我們業務模式固有的向供應商付款及自客戶收款的時間差；及(iii)我們可持續獲取的銀行融資(包括截至最後實際可行日期可用的未動用及已承諾信貸授信人民幣554.5百萬元)，以及截至2026年4月30日的現金及現金等價物人民幣305.5百萬元，展現了我們獲取資金以支持業務運營的能力。

考慮到上述情況，董事認為，儘管於往績記錄期間錄得淨虧損、淨負債及經營活動現金淨流出，但我們的業務模式具備可持續性，並能支持長期發展。

經對本公司作出審慎周詳查詢、審閱會計師報告及對本集團於往績記錄期間的業務運營及歷史財務表現進行盡職調查後，獨家保薦人認為，本集團業務具有可持續性，且符合上市規則第8.04條項下的[編纂]要求。

業 務

營運資金充裕程度

考慮到(i)我們的管理、組織架構或核心業務並無任何重大變動；(ii)我們與客戶及供應商的關係；(iii)我們持續獲得與往績記錄期間水平一致的銀行融資，包括截至最後實際可行日期未動用且已承諾的信貸額度人民幣554.5百萬元；(iv)我們的營運資金狀況，包括估計貿易應收款項及應付款項的平均周轉天數分別為三天及28天；及(v)我們截至2026年4月30日的現金及現金等價物人民幣305.5百萬元，連同我們經營活動的預期現金流入及[編纂][編纂]，並根據我們預測的現金流量需求及營運資金需要，董事認為且獨家保薦人同意，本集團的營運資金足以應付目前及本售股章程日期起計未來12個月的需求。請參閱「財務資料 — 營運資金充裕程度」。