
與控股股東的關係

概覽

緊隨全球發售完成後，用友將直接及間接擁有本公司的註冊股本約為72.32%。王先生間接控制用友約48.13%註冊股本。因此，用友和王先生將各自被視為本公司的控股股東。因此，母集團將合併本集團的財務業績，而母集團與本集團的經濟利益將保持一致。有關王先生在友友及本公司權益的更多詳情，請參閱本招股章程「主要股東」一節。

用友是為中國的大中型企業和組織提供解決方案和專業服務供應商中的領先企業，用友於一九九五年一月成立，並於二零零一年五月在上海證券交易所上市。於最後可行日期，用友的註冊資本為人民幣1,165,409,560元。

除本集團外，王先生(通過母集團)及母集團目前於中國軟件及IT行業中擁有業務權益。由於母集團與本集團從事同一行業，本公司認為，本集團的業務與母集團的業務之間有明確劃分，詳情請參閱下文「—業務劃分」一段。

此外，用友及我們的控股股東王先生與本公司訂立不競爭承諾書，確保彼此並無潛在競爭。有關不競爭承諾書的詳情，請參閱下文「—不競爭承諾」一段。

有關業務劃分亦可見於二零零五年起，用友已設立一個小型管理軟件事業部(其後於二零一零年三月十九日演變為我們的前身公司暢捷通軟件，並於二零一一年九月八日成為本公司)，獨立於母集團其他部門。

與控股股東的關係

下表分別列出母集團於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度的收入(根據中國企業會計準則計算以及摘錄自用友的二零一一年、二零一二年及二零一三年年報)以及該等期間母集團收入的個別百分比:

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一一年	二零一二年	二零一三年
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)
本集團	305,728	330,244	311,929
母集團(包含本集團的財務業績)	4,122,162	4,235,211	4,362,691
本集團佔母集團的百分比			
(包含本集團的財務業績)(%)	7.4%	7.8%	7.1%
母集團軟件銷售收入			
(包含本集團的財務業績)	2,283,338	2,303,740	2,215,988
母集團軟件銷售收入			
(包含本集團的財務業績)			
佔母集團收入總額的百分比			
(包含本集團的財務業績)	55.4%	54.4%	50.8%

分拆上市

根據分拆上市通知,境內上市公司所控制的附屬公司於境外上市,須遵守分拆上市通知所列出的條件及取得中國證監會的批准。本公司上市構成用友分拆上市及須取得中國證監會的批准。本公司上市已(i)經用友股東於二零一四年二月十四日的臨時股東大會上通過;及(ii)於二零一四年五月二十一日獲中國證監會批准。獲中國法律顧問告知,本公司已就上市取得中國境內所有必要批准及授權。

業務劃分

母集團專注為中國的大中型企業和組織提供解決方案和專業服務以滿足客戶的個性化需求,而本集團則專注於小微企業使用的標準軟件產品和公有雲服務。

於二零一二年,我們有三份非經常性諮詢聘約,於此聘約中,我們除提供其他服務外,亦獲委聘按用戶的要求根據我們的T系列軟件開發軟件。我們目前無意繼續推廣該等諮詢服務,原因為該等服務並無構成我們的核心業務。本集團將不會提供個性化諮詢、實施及開發。本集團的目標用戶是數量龐大的小微企業。在向用戶進行銷售時,本集團的渠道合作夥伴向用戶演示產品基本功能,與用戶商討價格,用戶從而確定是否購買。

與控股股東的關係

母集團的目標用戶是數量較小微企業為少的大中型企業及組織。母集團在研發產品時，專門設計了支持多種行業特性及企業個性化需求的功能設置，並且提供支持個性化軟件開發。在售前及售後階段，無論是母集團的技術人員還是其合作夥伴的技術人員，一般需要到客戶現場進行業務流程和管理需求的調研，出具針對性的解決方案，包括對個性化業務流程及處理功能方式的設置，以及為實現個性化需求所需要的軟件開發，實現一個為客戶量身定做的軟件解決方案。

用友已確認如果任何一家小微企業向母集團尋求為滿足該小微企業業務需求而設計的企業軟件解決方案及專業服務，母集團應保證不向該小微企業提供解決方案服務，並將該小微企業積極地推薦給本公司。

下表列出本集團業務與母集團業務的主要區別的概述，其說明兩者業務之間的適當區分。

	母集團	本集團
目標用戶	<ul style="list-style-type: none">• 母集團產品及服務是為大中型企業及組織而設計。• 大中型企業及組織的業務或組織類型繁多、業務或組織流程複雜。因此，不同的大中型企業及組織差異甚大。• 大中型企業及組織的IT應用一般需要龐大的系統容量及投資，以符合個性化發展。特別是，就大中型企業而言，系統應覆蓋所有管理與業務領域，包括但不限於財務、供應鏈、分銷零售、精益生產、產品設計、BI、HRM及CRM等。	<ul style="list-style-type: none">• 我們的產品及服務是為小微企業而設計。• 小微企業業務類型較少、流程簡單，較大中型企業的標準軟件產品需求強。• 小微企業IT應用一般需要交付流程簡單的標準及通用產品或服務。產品只須滿足日常業務過程的基本需要，如財務記錄記賬、核算及簡單的產、供、銷統計等。

與控股股東的關係

業務模式	母集團	本集團
	<ul style="list-style-type: none">• 主要為項目及顧問式主導業務模式• 大中型企業及組織用戶購買相關產品，其通常將諮詢母集團的技術員工，其後母集團將編製售前調研分析、制定項目計劃、通過講解的方式展示項目及產品以及為樣板客戶安排預演。母集團可能須參與若干投標過程，以向大中型企業及組織出售項目或軟件產品。• 母集團將安排部署階段，為大中型企業及組織落實及開發軟件產品。部署階段需要深入瞭解用戶的業務流程，其後根據用戶的實際情況進行實施部署和個性化開發(如用戶要求)。交付及落實母集團的產品一般由母集團的工程師及諮詢顧問進行，一般為期3至6個月，甚至更長。• 根據項目的規模和複雜程度，母集團將安排足夠技術人員現場落實及個性化開發特定項目。	<ul style="list-style-type: none">• 主要為產品主導業務模式• 小微企業聽取渠道合作夥伴的介紹或者產品演示後，一般將確定購買軟件產品。• 小微企業的產品可於安裝後即可使用，不需要專業的軟件部署。• 我們一般為用戶提供電話或者遠程服務，通過桌面共享方式，提供直接查看軟件產品問題的方法。小部分現場服務一般由渠道合作夥伴提供。

與控股股東的關係

	母集團	本集團
銷售及分銷商模式	<ul style="list-style-type: none">• 主要向目標用戶(包括大中型企業及組織)進行直接銷售。• 於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度,向分銷商銷售佔母集團總收入少於10%。	<ul style="list-style-type: none">• 通過超過2,000名渠道合作夥伴銷售我們的產品及服務。• 於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度,向渠道合作夥伴進行的軟件銷售佔本集團總收入分別約94.1%、89.9%及92.9%。
定價	<ul style="list-style-type: none">• 定價基於項目主導及顧問主導業務模式,包括(i)每套解決方案的註冊費用,取決於模塊的數目和類型以及併發登錄或註冊用戶的數目;(ii)諮詢及實施服務,包括後續個性化部署及訂制開發;及(iii)產品支持服務及維護服務。• 母集團產品的定價包括(i)解決方案價格:通常在約人民幣200,000元至人民幣10,000,000元之間或以上;(ii)按照相關解決方案價格計算諮詢及實施服務費約為25%至50%;(iii)每名技術員工每日約人民幣2,000元至人民幣3,000元的訂制開發費用(如客戶要求進行額外個性化開發);及(iv)按照相關解決方案價格釐定的年度產品支持服務費約15%至18%以及維護服務費約5%至15%。	<ul style="list-style-type: none">• 定價基於(i)軟件產品價格,取決於模塊的數目和類型以及併發登錄的數目;及(ii)年度產品支持服務。• 本集團產品的定價包括(i)軟件產品價格:每套標價通常在約人民幣2,000元至約人民幣100,000元之間;及(ii)按照軟件產品價格(僅適用於T6系列軟件產品及T+系列軟件產品)釐定的產品支持服務年費約8%或15%。

與控股股東的關係

母集團	本集團
軟件產品及服務	
	<ul style="list-style-type: none">• 本集團專注為小微企業提供標準軟件產品和公有雲服務，不區分行業。• 本集團主要為小微商貿公司及製造商提供財務記賬軟件產品、以庫存為核心的進銷存軟件產品及為小微企業提供簡單的財務+業務一體化核算軟件產品。• 就雲服務而言，本集團集中向小微企業提供公有雲服務，並計劃於二零一四年第三季度推出企業雲應用商店。
<ul style="list-style-type: none">• 母集團專注為大中型企業及組織提供業務管理與電子商務解決方案。特別是，就大中型企業的軟件產品及服務而言，產品功能主要包括預算管理、全面風險與內控管理、實時商業分析、以財務共享服務為中心的多級財務管理、實時監管多級控制的資金管理、全生命週期的集團資產管理、HRM等功能。尤其在公司的集團層面創造協同效應方面，為大中型企業提供了統一營銷管理、供應鏈、製造生產、項目管理、資產維修維護等全面解決方案。• 母集團為大中型企業與組織提供行業特定解決方案，包括為政府、汽車、金融服務、醫療衛生、煙草、軍工、裝備製造、房地產、建築、機械、電子、傳媒與服務、零售與個人消費、能源、公共事業、交通、醫藥、食品、農業提供有針對性的行業特定解決方案。• 就雲服務而言，母集團集中向大中型企業提供私有雲解決方案及專業服務。	

與控股股東的關係

目標用戶

母集團專注為中國的大中型企業與組織提供業務管理與電子商務解決方案和專業服務，而本集團的產品及服務是為小微企業而設計，包括但不限於街邊店鋪、小微貿易公司及批發商。大中型企業與小微企業的差異在於銷售收入、IT應用需求等若干因素，這些因素繼而將影響其各自對軟件產品的選擇。一般而言，小微企業一方面因其營運規模較小、IT應用需求簡單，會相應選擇本集團的標準軟件和雲服務產品，而大中型企業選擇由母集團提供的產品，以迎合其較高標準的管理及營運需求。

本集團亦通過G系列軟件提供主要為基層政府機構和小型非營利組織設計的財務軟件產品。由於母集團的目標用戶包括大中型組織，故這部分客戶在重大方面並無與母集團構成競爭。

業務模式

本集團的業務模式與母集團的業務模式有明顯差異。母集團目標客戶為大中型企業，旨在提供解決方案及個性化項目。因此，母集團已採納項目主導及諮詢主導的業務模式，根據特定客戶的需求，從研究、諮詢及設計定制項目規劃出發。經徹底瞭解特定客戶的業務運營模式後，母集團將開發及配置現有系統模塊，其後開展實施流程。作為其業務模式中不可或缺的一環，母集團也提供將主要由其技術人員進行的後續訂制及個性化開發(如客戶要求)及售後維護服務以及產品支持服務及其他服務。

相反，本集團以在企業管理及IT應用方面的需求相對較為基本及簡單的小微企業為目標，並已主要通過出售標準化軟件產品及提供雲服務，採用產品主導的業務模式。相比母集團的產品，我們的產品在購買後即可使用，很少需要後期訂制及個性化開發。本集團為用戶提供電話或者遠程服務，通過桌面共享方式，提供直接查看軟件產品問題的方法。小部分現場服務一般由渠道合作夥伴提供。

銷售及分銷商模式

一般而言，母集團主要直接將其產品售予目標用戶，即大中型企業及組織。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，向分銷商銷售佔母集團總收入少於10%。相反，本集團一般依賴渠道合作夥伴向用戶轉售我們的產品。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，向渠道合作夥伴銷售軟件佔本集團總收入分別約94.1%、89.9%及92.9%。

與控股股東的關係

於二零一三年十二月三十一日，我們有2,046名渠道合作夥伴，其中約277家渠道合作夥伴也同時是主要銷售用友U8的母集團的分銷商，其佔我們的渠道合作夥伴總數約13.5%。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，來自於這些重疊的渠道合作夥伴的銷售收入分別佔本集團銷售收入約50.0%、46.6%及41.9%，但重疊的渠道合作夥伴於往績記錄期間的相關百分比率在逐漸下降，而且佔母集團收入(包括本集團收入)少於5%。這些重疊的渠道合作夥伴一般會基於針對不同用戶的不同產品功能定位來執行其分銷功能(誠如上文所詳述)。此外，在往績記錄期間，本集團和母集團分別獨立與各自的分銷商或渠道合作夥伴談判以及締結有關的分銷商協議，且本集團與母集團並無任何的捆綁銷售。基於此，我們認為母集團並不能就渠道合作夥伴向本集團購買的軟件產品的數量和價格向渠道合作夥伴施加任何不合適的影響。在中國IT市場，同一家渠道合作夥伴往往針對不同的用戶群同時銷售不同的軟件產品，因此這種渠道合作夥伴重疊的情況並非不常見。因此，董事認為，有關重疊對本集團與母集團的業務區分並無重大不利影響。

定價

本集團與母集團在定價模式和價格構成上有顯著的差別。尤其是母集團的產品定價一般是基於其項目主導及顧問主導的業務模式，包括(i)每套解決方案的註冊費用，其取決於模塊的數目和類型以及同時併發登錄用戶數或註冊用戶數；(ii)諮詢實施服務；(iii)後續個性化的產品配置與訂制開發(按要求提供)；及(iv)年度產品支持服務、維護服務。因此，母集團產品的定價一般將包括(i)解決方案價格：一般從約人民幣200,000元起至人民幣10,000,000元或以上；(ii)諮詢實施服務費為相關解決方案價格約25%至50%；(iii)訂制開發費用按每名技術員工每天人民幣2,000元至人民幣3,000元(如客戶要求進行額外個性化開發)；及(iv)產品支持服務年費(相關解決方案報價的約15%至18%)、維護服務費(相關解決方案報價的約5%至15%)。

相反，本集團的產品定價是基於其所提供標準產品及服務的產品主導業務模式，包括(i)軟件產品價格，取決於模塊數目及類型和併發登錄用戶數；及(ii)年度產品支持服務。本集團產品的定價將包括(i)軟件產品價格：每套標價一般在約人民幣2,000元至約人民幣100,000元之間；及(ii)產品支持服務年費(只適用於T6系列軟件產品及T+系列軟件產品)為軟件產品價格約8%或15%。

軟件產品及服務

軟件產品

母集團主要提供兩大產品系列，即用友NC、用友U8和U9。用友NC面向大型企業與組織，用友U8和U9面向中型企業與組織。母集團兩大系列產品均為ERP產品，具備綜合功能(包括但不限於財務及會計管理、供應鏈管理、集團財務管理、精益生產管理、分銷及零售管理、CRM、產品週期管理、HRM、BI、OA以及電子商務)，以滿足用戶的訂制及個性化需求。母集團也提供為特定行業(包括但不限於教育、金融、醫療、汽車及房地產行業)設計的解決方案及專業服務。母集團的產品交付通常由母集團的諮詢顧問和工程師執行，當中涵蓋了各類服務，包括但不限於管理缺陷診斷、業務流程的重組改制、制定實施計劃、數據整理與編碼、應用培訓、訂制開發、模擬測試等等。整個過程通常需時3-6個月甚至更長時間，取決於項目規模及複雜程度，而母集團將安排足夠技術人員現場實施計劃及個性化開發。

相反，本集團提供具備小微企業財務及業務管理功能的管理軟件產品，該等產品為標準化軟件產品。此外，與母集團相比較，本集團並無覆蓋特定行業的專門軟件產品。一般來說，我們的產品可於安裝後即可使用，不需要安排技術人員進行安裝。

尤其是，T系列軟件產品(包括T1、T3、T6和T+系列軟件產品線)是本集團的主要軟件產品。T1系列軟件產品面向微型企業(主要是零售商和專業批發商)以及個體工商戶。T3系列軟件產品面向需要財務管理能力的小微企業，而T6系列軟件產品則針對小型製造商。T+系列軟件產品針對小型商業及工業企業，其結合了軟件產品及雲服務，提供整合雲應用特色的管理功能。有關我們T系列軟件產品的更多詳情，請參閱本招股章程「業務－我們的產品及服務」一段。此外，我們委聘外部軟件開發商開發我們的軟件產品，而用友則主要依賴其本身的軟件開發人員開發其軟件產品。

基於上述，本公司認為母集團與本集團產品於複雜程度方面有明顯差異。從產品功能角度分析，我們認為即使是母集團產品中的低端企業管理軟件產品用友U8，也遠比本集團的高端管理軟件產品T6系列軟件產品更為全面及複雜。我們在下文列出的對照表中，闡述兩個產品在功能方面的主要差異。

與控股股東的關係

用友U8

T6系列軟件產品

基本功能

- 用友U8是ERP產品，包含有財務會計、管理會計、集團財務管理、供應鏈管理、CRM、產品生命週期管理、分銷零售管理、BI、HRM，實現中型企業的全面信息化管理。
- 同時，用友U8走行業化解決方案交付模式，提供「行業化、精品化」的管理信息化服務。尤其是用友U8先後為機械、電子、服裝、食品、流程、化工、製藥、交通運輸、服務、物流等數十個行業發佈標準化行業特定解決方案。

財務會計

- 管控型財務會計，比T6系列軟件產品擁有的模塊更細化：與T6系列軟件產品的現有功能相比，增加了網上報銷、網上銀行、現金流量表等模塊，增強對資金、費用等各方面控制。
- 核算型財務會計，主要包括總賬、財務報表、應收款管理、應付款管理、出納管理、固定資產管理。

與控股股東的關係

	用友U8	T6系列軟件產品
管理會計	<ul style="list-style-type: none">此功能包括預算管理、複雜成本管理、項目成本管理與現金流量管理四個模塊。管理會計主要以預算管理為工具、以成本管理為基礎、以現金流量管理為核心。	<ul style="list-style-type: none">僅有簡單生產成本歸集管理。
集團財務管理	<ul style="list-style-type: none">此功能包括集團財務報表、合併財務報表、行業報告、預算管理(集團版)、結算中心、網上結算和專家的財務評估(集團版)等模塊。	<ul style="list-style-type: none">無
供應鏈管理	<ul style="list-style-type: none">用友U8涵蓋了和客戶接觸的銷售、客戶協同，能夠將客戶端需求信息通過CRM整合到ERP系統中。運作過程中，通過採購、庫存、質量及存貨等領域實現對物料的訂、進、收、驗、存、管、記的全流程管控。	<ul style="list-style-type: none">基本採購、庫存、銷售管理。

與控股股東的關係

	用友U8	T6系列軟件產品
生產管理	<ul style="list-style-type: none">與產品生命週期管理及製造執行系統相關聯，而精細化管理涵蓋(i)生產最小環節，包括生產工序級的領料控制及(ii)計劃管理環節的鎖單鎖庫。	<ul style="list-style-type: none">簡單的生產、委外加工、簡單工序管理。
CRM	<ul style="list-style-type: none">客戶信息綜合管理、市場營銷和銷售的精細化管理	<ul style="list-style-type: none">無
產品生命週期管理	<ul style="list-style-type: none">支持跨組織、從概念設計到產品使用生命結束整個過程中，產品信息的協同創建、分發、應用和管理	<ul style="list-style-type: none">無
分銷及零售管理	<ul style="list-style-type: none">管控多級分銷體系，以零售管理端為基礎，實現了對零售門店的集權式管理	<ul style="list-style-type: none">無
BI	<ul style="list-style-type: none">對業務運營的各個階段(如銷售、採購、生產、庫存、分銷或零售、財務、資金、成本和人力資源)進行實時控制和管理	<ul style="list-style-type: none">無

與控股股東的關係

	用友U8	T6系列軟件產品
HRM	<ul style="list-style-type: none">• 涉及人力資源的各個領域 (如人員編製、薪酬及補償、福利、合同、考勤、績效、招聘及培訓)的綜合管理系統	<ul style="list-style-type: none">• 無
電子商務	<ul style="list-style-type: none">• 通過供貨商門戶、客戶門戶、EDI平台和移動商務平台，幫助企業迅速響應市場需求和實現供應鏈協同	<ul style="list-style-type: none">• 無

由於用友U8具備全面的企業管理職能，是專為中型企業而設的ERP產品，而我們的產品及服務的對象為小微企業，為中型企業設計的用友U8不會成為我們的業務重心，且我們無意於日後向母集團收購有關業務。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，用友U8的銷售收入分別約為人民幣605.4百萬元、人民幣546.2百萬元及人民幣473.2百萬元，分別佔母集團總銷售收入(包括本集團財務業績)約14.7%、約12.9%及約10.8%，而T6系列軟件產品的銷售收入分別為人民幣88.8百萬元、人民幣73.9百萬元及人民幣59.5百萬元，分別佔本集團總銷售收入約29.0%、約22.4%及約19.1%。

雲服務

母集團專注於為大中型企業提供私有雲解決方案及專業服務，大中型企業通過自建或託管的模式使用私有雲，私有雲資源包括自有軟件(使用權)、硬件及數據，建設和維護私有雲通常由服務商負責，運營由企業內部IT部門及服務商負責。這種構建私有雲模式的建設成本、維護及運營費用較高，一般而言，僅母集團的大中型企業目標客戶才會採用私有雲。

相反，本公司提供的面向小微企業的公有雲服務，即本公司在自有的數據中心搭建公有雲平台，通過公網向公眾企業開放運營，提供各類在線服務的模式，其硬件資源歸屬本公司所有，建設、運營、維護等均由本公司負責。本公司公有雲面向小微企業，不需要企業自身投入大量投資。有關我們的公有雲服務的更多詳情，請參閱本招股章程「業務—我們的產品及服務—我們的雲服務」一段。

與控股股東的關係

通常大中型企業用戶會選擇私有雲，而小微企業用戶會選擇公有雲，原因包括：

原因	大中型企業	小微企業
需求	大中型企業往往具有較多的分支機構和多級的管理架構，業務流程複雜，現有的標準公有雲應用服務難以滿足其大量個性化、多樣性的需求。因此大中型企業往往根據自身業務需求，搭建符合自身特色的私有雲平台。	小微企業對信息化依賴程度弱於大中型企業，主要集中在財務、進銷存等核心且易於標準化的業務。而通過簡單的配置後，即可滿足其業務需求。因此小微企業更傾向於選擇標準化程度高，投入相對較低的公共雲平台。
數據安全性要求	大中型企業重視系統整體安全性、可用性，防止數據外泄，因此選擇將核心信息化應用置於企業防火牆內，在企業內部搭建私有雲平台，減少外部網絡攻擊，加強內部網絡管理，保障平台穩定運行。	小微企業的安全性的關注點在核心數據的安全備份、防止外泄，而目前主流的公有雲平台的一般具有滿足這類需求的技術水平，因此，小微企業可考慮選擇公有雲平台產品。
投入預算	搭建私有雲平台不僅需要一次性投入較高規模的資金，且後續需要投入相當規模的運營維護費用。而大中型企業經濟實力往往較強，信息化應用需求迫切，投入信息化應用的預算較高，具有建設自有私有雲平台的經濟能力。	小微企業規模往往較小，對成本較為敏感，信息化投入規模有限，一般不具備搭建私有雲平台應用的經濟能力，更多的將是採用公有雲平台的模式。

另外，根據用友於二零一四年四月十一日出具有關雲服務和支付服務的確認函，用友確認除通過本公司從事、經營或參與針對小微企業的公有雲平台和雲服務外，用友自身或其任何聯繫人現在或未來均不會直接或間接從事、經營或參與針對小微企業的公有雲平台和雲服務業務。有關詳情，請參閱本招股章程「一用友就雲服務和支付服務的確認」一段。

與控股股東的關係

因此，本公司認為在母集團與本集團之間有清晰的雲服務界限，母集團與本集團之間因此也不存在競爭。

基於上述，特別是考慮到本集團與母集團業務模式、軟件產品及服務、目標用戶、銷售及分銷商模式以及定價的差異等，董事認為本集團的業務與母集團的業務之間存在顯著的差異，因此，我們相信母集團的業務與本集團的業務於重大方面並無競爭。因此，我們認為控股股東及董事(包括獨立非執行董事)於本集團的業務以外，概無在其他業務中佔有權益，而且該業務在重大方面直接或間接與本集團的業務構成競爭或可能構成競爭。

與控股股東的獨立性

經考慮下列因素後，董事相信，於全球發售完成後，本集團將繼續在獨立於母集團的情況下進行我們的業務。

營運獨立性

營運職能

我們的營運職能(如採購、現金及會計管理、開發票及賬單)均獨立於母集團運作。本集團可獨立聯絡供應商及客戶，並實施其自有的內部監控制度以開展其業務營運。然而，我們自我們的前身公司暢捷通軟件成立以來便開始與用友共享CD-ROM產品的包裝線。由於包裝線不是我們的關鍵業務，而該等服務可於市場上向獨立第三方隨時獲得，我們認為就該等產品運營和維護一條獨立的包裝線並不符合成本效益。因此，我們於二零一四年二月十七日與用友訂立軟件產品委託生產服務框架合同。我們的董事認為該軟件產品委託生產服務框架合同乃於本集團日常業務過程中，經訂約各方公平磋商後按一般商業條款訂立，公平合理，並符合股東的整體利益。此外，截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，支付給用友的包裝服務費佔本集團的銷售成本的比率分別僅為約3.8%、約3.1%及約3.1%，有關詳情載於本招股章程「關連交易—不獲豁免持續關連交易—軟件產品委託生產服務框架合同」一節。

物業地點及租約

我們不擁有任何物業，我們向用友租借多項物業作為辦公樓，有關詳情載於本招股章程「關連交易—不獲豁免持續關連交易—物業租賃框架協議」一節。我們於往績記錄期間開始使用上述物業作為辦公室單位。由於本集團過往一直使用用友的物業，董事認為訂立上述物業租賃框架協議而非尋找和遷往其他物業在成本、時間和穩定性方

與控股股東的關係

面符合本集團的利益。因此，我們於二零一四年二月十七日與用友訂立物業租賃框架協議。我們的董事認為該物業租賃框架協議是在本集團日常業務過程中，由訂約方經公平磋商後按一般商業條款訂立，公平合理，並符合股東的整體利益。根據獨立物業估值師仲量聯行企業評估及諮詢有限公司的意見，為物業租賃框架協議項下的租約而應付的年度租金屬公平合理，並與類似地點同類物業的現行市價一致。我們相信，即使用友不再向我們出租任何物業，我們將能夠在同一區域內向獨立第三方尋找合適的其他物業，整個過程不會對本集團的業務開展造成重大不必要延誤或不便。因此，董事認為，我們在使用用友的辦公場所方面不存在依賴用友的情形。

員工及知識產權

我們擁有自己的行政及企業管治系統，包括自身的財務、法律及人力資源部門。除下文「一管理獨立性」分節所述兩名非執行董事亦在用友擔任職位外，我們的日常營運均獨立僱用自身的員工(包括高級管理層)。

我們自用友租用EHR系統，有關詳情載於本招股章程「關連交易—獲豁免持續關連交易—租用NC及EHR系統框架協議」一節。用友的EHR系統是一個綜合HRM軟件，有利於促進有效的公司管理體系。因此，我們決定向用友租用EHR系統，並於二零一四年一月二十三日與用友訂立租用NC及EHR系統框架協議。我們的董事認為該租用NC及EHR系統框架協議於本集團日常業務過程中，由訂約方經公平磋商後按正常商業條款訂立，公平合理，並符合股東的整體利益。根據該協議條款我們將有進入系統的獨家權利、用戶權利及賬戶的管理權力，不受用友干涉。此外，該EHR系統也可隨時在市場上從獨立第三方取得。因此，我們認為，向用友租用EHR系統對我們的營運獨立概無不利影響。

我們不依賴於我們控股股東或其控制的其他公司所擁有的任何商標、專利或其他知識產權。我們的技術員工由我們僱用並獨立於母集團。我們擁有開發自己產品而所依賴的所有知識產權的法定所有權，並且我們是對業務營運會產生重大影響的所有相關牌照持有人，具備充裕資金、設備及僱員可獨立經營業務。

綜上，我們的董事認為我們的業務營運與母集團的業務營運相互獨立。

與控股股東的關係

財務獨立性

我們已成立由獨立財務員工組成的自身的財務部門，負責本集團的財務管理、賬務處理、財務報告、集團信貸及內部監控。我們能獨立作出財務決策且不受母集團的干預。我們亦設立了獨立審計系統、標準化財務及會計系統及完整的財務管理系統。我們獨立在銀行設立銀行賬戶而未與母集團共享任何銀行賬戶。我們的董事認為我們具備足夠資金以獨立經營業務，能夠自第三方獲得融資且不依賴於母集團或其他關連人士提供的擔保或抵押。

用友NC系統是一個綜合的財務管理軟件，有助促進有效的內部控制制度。因此，我們決定向用友租用NC系統，並於二零一四年一月二十三日與用友訂立租用NC及EHR系統框架協議。我們的董事認為該租用NC及EHR系統框架協議於本集團日常業務過程中，由訂約方經公平磋商後按正常商業條款訂立，公平合理，並符合股東的整體利益。根據該協議的條款我們將有進入系統的獨家權利、用戶權利及賬戶的管理權力，不受用友干涉。此外，該NC系統也可隨時在市場上從獨立第三方取得。因此，我們認為，向用友租用NC系統對我們的財務獨立性概無不利影響。

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，我們向母集團提供若干軟件產品及服務，例如T3系列軟件產品及T6系列軟件產品，而母集團則向其用戶提供該等產品及服務以滿足他們的需要，該金額僅佔本集團銷售收入總額分別約0.4%、約2.6%及約0.2%。自二零一三年十二月三十一日起，我們不再向母集團提供產品和服務。此外，我們承諾，如果我們在未來向母集團提供任何產品和服務，我們將遵守上市規則第14A章有關規則和規定。此外，如母集團的任何用戶於上市後在我們的產品或服務擁有權益，並預期向母集團購買我們的產品或服務，則母集團有責任在實際可行情況下儘快就所有可得資料向我們發出書面通知，並應盡最大努力根據不競爭承諾書向本集團引薦該等業務機會。有關不競爭承諾書項下安排的進一步詳情，請參閱下文「—不競爭承諾—該等承諾人的進一步承諾」一段。由於向母集團提供的產品和服務的比例相對較小，且我們已經不再向母集團提供產品和服務，故我們認為這不會影響我們的財務獨立於母集團。

於往績記錄期間，我們已經通過委託貸款的方式向用友提供貸款。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，我們向用友提供的貸款總額分別為人民幣350百萬元、人民幣600百萬元及人民幣1,400百萬元。用友向我們支付利息的年利率介乎5.6%至6.1%。應收任何控股股東及其各自聯繫人的貸款、預付款及結餘

與控股股東的關係

的所有未償還金額將悉數償還。獲中國法律顧問告知，委託貸款的安排並不違反中國任何適用法律、法規或規例。在最後可行日期，概無控股股東及其各自聯繫人曾以本集團為受益人而提供任何股份質押、抵押、擔保及其他財務援助。

基於上文所述，董事認為，本集團在財務上獨立於母集團。

管理獨立性

從管理的角度而言，我們獨立於母集團經營業務。我們的董事會由六名董事組成。六名董事中的四名未在母集團中擔任任何董事或高級管理層職務，當中包括我們的執行董事兼總裁曾先生，其未在母集團擔任任何董事或高級管理層職務，故將有充裕時間及精力管理我們的日常營運。其餘兩名董事王先生及吳政平先生在用友擔任董事及若干高級管理層職務，是我們的非執行董事，且並不參與本公司的日常管理。除出席董事會會議外，王先生主要負責提供有關本集團業務及營運的指引及監督，而吳政平先生主要負責對本集團的業務及營運提供策略性意見。

下表概述本公司董事的職位及其在母集團中的職位：

董事姓名	在本公司的職位	於最後可行日期在母集團的董事或高級管理層職位
王先生	非執行董事、董事長	用友的董事長兼行政總裁
吳政平先生	非執行董事	用友的董事
曾先生	執行董事	無
劉韻潔先生	獨立非執行董事	無
陳建文先生	獨立非執行董事	無
劉俊輝先生	獨立非執行董事	無

除以上所披露的信息外，我們的董事及高級管理層人員沒有在母集團擔任任何董事或高級管理層職位。本公司與母集團是由不同管理團隊管理。因此，本公司擁有足夠獨立且具備相關經驗的非重疊董事，以確保董事會適當運作。

與控股股東的關係

我們相信，董事及高級管理層成員有能力獨立履行其在本公司擔任的職務，且本公司有能力獨立於母集團管理自身業務，原因如下：

- (a) 載於公司章程的董事會決策機制包括防止利益衝突的條文，訂明(其中包括)若出現利益衝突事件(例如考慮與母集團進行交易的決議案)，與母集團有關連的相關董事將放棄投票，並將不計入有關會議的法定人數；
- (b) 在母集團擔任職位的董事為我們的非執行董事，且並不參與本公司的日常管理。除出席董事會會議外，王先生主要負責提供有關本集團業務及營運的指引及監督，而吳政平先生主要負責對本集團的業務及營運提供策略性意見。本公司的日常營運由我們富有經驗的執行董事及高級管理層團隊管理。他們是已經在本公司任職的全職僱員且全部獨立於母集團；
- (c) 本公司目前有三名獨立非執行董事，佔董事會的50%，他們可以提供獨立的判斷和建議，並監督本集團的整體業務運作，符合本公司及其股東的整體利益；
- (d) 除王先生及吳政平先生(我們兩名不參與本集團的日常管理及業務的非執行董事)外，概無其他董事在母集團中擁有任何股權；及
- (e) 各董事均注意到其作為董事的受信責任，要求(其中包括)其以本公司利益及最佳利益行事。

綜上所述，董事認為本公司具有其獨立的管理團隊，且有能力保持獨立於母集團。

我們採納多項措施，從而確保我們的保密資料不會於業務經營過程中(包括研發流程)向第三方及用友披露。我們制定內部政策，即保密工作管理辦法。據此，本集團負責草擬、印製、保存、儲存及處理任何保密資料的相關人員須就一切有關的保密資料保持高度機密，例如任何未公開的策略計劃、工作計劃及重大決定、任何與本集團經營及財務有關而未公開的重要資料、任何重大技術資料、渠道合作夥伴的資料以及主要投資計劃的主要客戶及所有相關資料。此外，為保護我們的所有權利益，我們的僱員受限於其與我們訂立的僱傭合約項下有關知識產權所有權及保密條文。

與控股股東的關係

我們的兩名非執行董事(即王先生及吳政平先生)及我們的兩名監事(即郭新平先生及王家亮先生)亦於用友擔任董事職務或若干高級管理層職位。我們的研發團隊獨立於母集團。王先生及吳政平先生(我們的兩名非執行董事)及郭新平先生及王家亮先生(我們的兩名監事)各自與本公司訂立服務合同,據此,王先生及吳政平先生(我們的非執行董事)及郭新平先生及王家亮先生(我們的兩名監事)須就有關本集團的一切保密資料(包括但不限於與軟件開發有關的資料)保持高度機密,不得向本集團以外的任何人士(包括但不限於母集團)作出披露。倘任何上述人士違反有關保密義務,有關人士須就該違反所引致的直接或間接損失向本公司作出彌償。

不競爭承諾

有關限制業務的不競爭承諾

我們的控股股東—用友及王先生(作為承諾人)(統稱「該等承諾人」)已於二零一四年二月十七日為本公司的利益與本公司訂立不競爭承諾書。根據不競爭承諾書,該等承諾人及其各自的聯繫人(本集團的成員公司除外)已確認,於不競爭承諾書日期,用友和王先生及其各自的聯繫人(本集團的成員公司除外)均未以任何形式參與、協助或支持任何第三方從事、參與與本集團任何成員公司不時進行或考慮從事的業務(即針對小微企業的管理軟件及服務的各項業務,包括但不限於為小微企業提供會計及商務管理工具以改善其業務,以及開發小微企業的公有雲平台業務,在本節中稱為「限制業務」)構成或未來構成或可能構成直接或間接競爭的任何業務,或在與限制業務構成或未來構成或可能構成直接或間接競爭的任何業務中享有任何權益。

為確保不會出現潛在競爭,根據不競爭承諾書,該等承諾人向本公司無條件及不可撤銷地作出保證:(其中包括)其不得且須盡其最大努力促使其各自的聯繫人(本集團的任何成員公司除外)不得,直接或間接的,於有關期間(定義見下文)的任何時間內,進行、從事、投資、參與、試圖參與、提供任何服務、提供任何財務支持或以其他方式參與(不論獨自或聯同其他人士,亦不論直接或間接或代表或協助或與任何其他人士一致行動)與限制業務相同、相似或構成或未來構成或可能構成競爭的任何業務或於該等業務中擁有利益。

在同時滿足下述(a)、(b)及(c)段的前提下,上述限制並不禁止該等承諾人及其聯繫人(本集團的成員公司除外)持有任何進行或從事限制業務的公司的證券:

- (a) 該等承諾人及其聯繫人(本集團的成員公司除外)合共持有的股份總數或權益比例低於該公司任何類別已發行股份或全部股東權益的10%;

與控股股東的關係

- (b) 該等承諾人或其聯繫人(本集團的成員公司除外)亦未以任何方式擁有控制從事該限制業務的董事會或高級管理人員組成的任何權利或直接或間接參與該限制業務的任何權利；及
- (c) 該等承諾人及其聯繫人(本集團成員公司除外)均非該公司的控股股東。

此外，如股東在本公司董事會或股東大會議決認為該等承諾人及／或其各自的聯繫人(本集團的成員公司除外)與本集團共同投資、從事、經營或參與任何與限制業務相關之商業機會(以下簡稱「競爭性新業務機會」)當屬適當，且本集團已就此發出書面邀請，則該等承諾人及／或其各自的聯繫人(本集團的成員公司除外)與本集團可在遵守上市規則條文及聯交所的任何規定(包括但不限於取得本公司獨立非執行董事及獨立股東的批准及／或其他批准)的前提下，共同投資、從事、經營或參與該等競爭性新業務機會。

該等承諾人的進一步承諾

根據不競爭承諾書，該等承諾人(本集團的成員公司除外)向我們進一步承諾：

- (a) 於有關期間(定義見下文)內，必要時及至少每年，在遵守任何相關法律、規則及法規或任何合同責任的前提下，承諾人須提供並促使其聯繫人(本集團的成員公司除外)提供必須由本公司獨立非執行董事審閱的所有信息，以使他們能夠審核該等承諾人及其聯繫人(本集團的成員公司除外)遵守不競爭承諾書的情況，並使本公司獨立非執行董事可以執行不競爭承諾書，包括但不限於作出下述(e)段的任何決定或與所載優先限制受讓權有關的任何決定；
- (b) 在不損害上文(a)段的一般性前提下，該等承諾人(並代表承諾人不時之聯繫人(本集團的成員公司除外))須每年向本公司提供有關遵守不競爭承諾書條款的年度聲明書，以供公司刊載於其年度報告；
- (c) 該等承諾人同意並授權本公司通過年度報告或公開公告的方式披露經本公司獨立非執行董事審核有關合規及執行不競爭承諾書事項的決定；
- (d) 於有關期間(定義見下文)內，如果該等承諾人或其聯繫人(本集團的成員公司除外)獲得競爭性新業務機會，該等承諾人須並須促使其聯繫人(本集團的成員公司除外)在儘快可行的情況下以書面通知本公司該等競爭性新業

與控股股東的關係

務機會及所有可得資料，並應盡最大努力以協助本集團以相同或更優越條件取得該等競爭性新業務機會；

- (e) 所有獨立非執行董事(但不包括有利益衝突的任何獨立非執行董事)將就競爭性新業務機會組成一個委員會(以下簡稱「獨立委員會」)，如果該獨立委員會於商業上合理的期間內決定不接納上文(d)項所指的競爭性新業務機會並以書面通知承諾，則該等承諾人及其聯繫人(本集團成員公司除外)可接納該等競爭性新業務機會，而參與由該等競爭性新業務機會所衍生的業務不會被視為違反不競爭承諾書；及
- (f) 自不競爭承諾書生效日起，該等承諾人各自同意就本集團因有關承諾人或其聯繫人(本集團成員公司除外)未能遵守不競爭承諾書的條款而蒙受或產生的任何及所有損失、損害、申索、負債、成本及開支(包括法律成本及開支)向本集團作出彌償。

如該等承諾人及／或其聯繫人(本集團的成員公司除外)根據上文(e)段取得限制業務後，該等承諾人及／或其聯繫人(本集團成員公司除外)在同等條件的情況下將向本集團提供優先受讓權(以下簡稱「優先受讓權」)，以取得任何限制業務。如本公司之獨立委員會決定放棄該等優先受讓權並以書面通知承諾人，則該等承諾人及／或其聯繫人(本集團的成員公司除外)可向其他第三方提呈出售限制業務(定義見下文)，但其條款不可以優越於提供給本集團的條款。

如該等承諾人及／或其各自聯繫人(不包括本集團的成員公司)根據上文(e)段取得限制業務，各該等承諾人及／或其聯繫人(不包括本集團的成員公司)承諾授予我們在有關期間(定義見下文)內任何時候可行使收購該等業務的選擇權(「收購選擇權」)，可一次性或分多次收購構成上述限制業務的部分／或全部的股權、資產或其他權益，或通過(包括但不限於)管理外判、租賃或分包等方式經營限制業務。然而，如任何第三方根據適用的法律法規及／或任何具有法律約束力的文件取得優先受讓權，收購選擇權將受限於該第三方的優先受讓權。在此等情況下，該等承諾人將盡力促使第三方放棄該優先受讓權。

該等承諾人及／或其聯繫人各自進一步無條件及不可撤銷地承諾，其及／或其聯繫人(本集團成員公司除外)不會利用與本集團及／或其股東的關係或者以本集團股東的身份，從事或參與任何可能損害本集團及其他股東權益的事務。

與控股股東的關係

除非該等承諾人已事先取得本集團的書面同意，否則該等承諾人各自進一步無條件及不可撤銷地承諾其不會且促使各自其聯繫人(本集團的成員公司除外)不會直接或間接：

- (a) 在任何時間誘使或嘗試誘使本集團任何成員公司的董事、高級管理人員或顧問終止受僱於本集團或作為本集團的員工或顧問(以適用者為準)，而不論該人士之有關行動是否有違該人士的僱傭合約或顧問合同(如適用)；或
- (b) 單獨或聯同任何其他人士通過或作為任何人士、商號或公司(與本集團任何成員公司競爭者)的董事、高級管理人員、諮詢人、顧問、僱員或代理人或股東，向與本集團任何成員公司進行業務的任何人士遊說或招攬或接納訂單或進行業務，或與任何與本集團進行交易或正就限制業務與本集團磋商的人士，遊說或慫恿其終止與本集團的交易或縮減其正常與本集團進行的業務額，或向本集團任何成員公司尋求更有利的交易條款。

本公司通過其年度報告或公開公告的方式披露經獨立非執行董事審核有關合規及執行不競爭承諾書事項的決定。

就上文規定而言，「有關期間」指不競爭承諾書生效日起直至發生以下情形時終止(以較早者為準)：(a)該等承諾人及(視情況而定)其任何聯繫人合共而言不再直接或間接實益持有或以其他方式於本公司實益持有其已發行普通股本總額中30%或以上(或上市規則規定為構成控股股東的有關其他持股百分比)的權益且同時沒有能力控制組成本公司董事會的大部分成員；或(b)股份於聯交所終止上市當日(股份因暫時停止買賣除外)。

用友就雲服務和支付服務的確認

為避免任何現有或潛在競爭，於二零一四年四月十一日，用友已就雲服務和支付服務作出書面確認，內容為(i)用友或任何其聯繫人除通過本公司從事、經營或參與針對小微企業的公有雲平台和雲服務業務外，現在及未來均不會直接或間接從事、經營或參與針對小微企業的公有雲平台和雲服務業務；及(ii)用友或任何其聯繫人除通過本公司及下屬暢捷通支付從事、經營或參與《非金融機構支付服務管理辦法》(及其不時修訂版本)定義的非金融機構支付業務外，現在及未來均不會直接或間接從事、經營或參與與該業務構成競爭或可能構成競爭的業務。

與控股股東的關係

避免發生利益衝突的企業管治措施

董事深知於管理方法中納入良好企業管治元素，以保障本公司股東利益的重要性。特別是，本公司已經及將會採取下列有關管理母集團與本集團之間潛在利益衝突的企業管治措施：

- (a) 我們的獨立非執行董事將每年檢討控股股東是否遵守不競爭承諾書；
- (b) 誠如上文所述，本公司將在其年度報告或以公告的方式披露獨立非執行董事對遵守及執行不競爭承諾書的審閱事項而作出的決定；
- (c) 根據不競爭承諾書，獨立董事委員會(由本公司全體獨立非執行董事組成)負責決定及授權決定(但在由該等承諾人(或其聯繫人，本集團成員公司除外)引薦給本集團的競爭性新業務機會中擁有實益利益或利益衝突的任何董事不應出席)行使優先受讓權及收購選擇權。獨立董事委員會將考慮(其中包括)下列因素：相關業務的估值及表現、相關業務策略與本公司策略的配合度、估計盈利能力、現行市況、本公司的可動用資源及本公司向獨立第三方收購類似業務或成立類似業務的其他選擇。相關業務的定價將於參考該等承諾人與本集團共同挑選的第三方估值師所進行的估值後釐定；
- (d) 獨立董事委員會亦將每年檢討該等內部監控措施的成效，以確保本公司遵守不競爭承諾書，並有權於認為有需要時向外界人士尋求獨立專業意見，費用由本公司承擔。上述獨立董事委員會的權力已加入獨立董事委員會的職權範圍。我們將於年報內或通過公告方式披露獨立董事委員會就上述措施所考慮及得出的結論。總括而言，由本公司全體獨立非執行董事組成的獨立董事委員會具備相關專業知識及經驗以決定接納競爭性新業務機會、行使優先受讓權及收購選擇權。有關獨立非執行董事專業知識及經驗的進一步詳情，請參閱本節下文「獨立董事委員會的經驗及資格」一段；

與控股股東的關係

- (e) 本集團與關連人士之間進行或擬進行的任何交易(如有)，將須遵守上市規則第14A章(包括(如適用)公告、申報、年度審閱及獨立股東批准的規定，以及聯交所就授予豁免嚴格遵守上市規則有關規定的豁免權所施加的該等條件)；
- (f) 如果本集團與母集團的營運之間存在利益衝突，任何被視為於特定事宜或有關事宜中擁有權益的董事須向董事會披露其權益。根據公司章程，如果董事於有關事宜(不包括上市規則附錄三附註1所批准的若干事宜)中擁有任何重大權益，則其不得就批准相同事宜的董事會決議案投票，亦不會計算入相關董事會會議的法定人數；
- (g) 我們的董事確保涉及我們控股股東的任何重大衝突或潛在衝突於被發現時在實際可行情況下儘快報告給我們的獨立非執行董事，並將舉行董事會會議(不包括王先生及吳政平先生)，以檢討和評估有關事件的影響及風險，並會監控任何重大違規業務活動；
- (h) 我們已根據上市規則委任國泰君安融資有限公司為合規顧問，自上市日期起生效。此外，我們亦將委任外聘法律顧問就我們持續遵守上市規則事宜以及香港的其他適用證券法及法規提供意見。

董事及獨家保薦人已檢討本集團採納的上述企業管治措施，且獨家保薦人已與本公司的內部監控顧問進行討論，該顧問為一家專責企業管治、內部審核及內部監控檢討服務的香港專業公司。董事及獨家保薦人相信，上述企業管治措施一經採納，將足以管理本集團與母集團之間的潛在利益衝突。

獨立董事委員會的經驗及資格

各獨立非執行董事均擁有相關經驗及資格，讓他們適合於管理本集團與母集團之間的潛在競爭時履行他們的職務。

劉韻潔先生於本集團從事的行業擁有經驗及知識。過往，他於一九八三年一月至一九九三年十一月擔任中華人民共和國郵電部(現為中華人民共和國國家郵政局)數據所所長及副所長，並於一九九三年十一月至一九九八年八月擔任中華人民共和國郵電部電信總局副局長。他亦於二零零五年十二月起任中國工程院院士。我們相信，劉先

與控股股東的關係

生的經驗及知識讓他可評估進行競爭性新業務機會是否符合本集團及股東的整體及最佳利益，以及就本公司於考慮應否行使優先受讓權及收購選擇權時向獨立董事委員會提供意見。

陳建文先生及劉俊輝先生均於會計及審計方面擁有豐富經驗。陳先生自一九九九年七月起一直擔任香港科技大學的會計系教授，並自二零零七年七月擔任會計系系主任。此外，其擔任香港財務彙報局檢討委員團成員。劉先生於一九九三年三月加盟安永會計師事務所，並於二零零四年七月至二零零九年六月擔任審計合夥人。其隨後於二零一零年十一月至二零一二年九月擔任英格蘭及威爾士特許會計師協會的大中華地區總監。劉先生自二零一三年一月一直擔任信佳會計師事務所的高級顧問。陳先生及劉先生均可利用其經驗及資格評估本集團是否擁有足夠資源進行競爭性新業務機會、行使優先受讓權及收購選擇權以及就市況提供寶貴意見。

本公司認為，獨立董事委員會在技能及經驗方面取得平衡，而獨立董事委員會的組成可提供多元化的觀點，促使獨立非執行董事分析財務及科技方面的潛在競爭，此舉與本集團的業務有關。

有關獨立非執行董事的詳情，請參閱本招股章程「董事、監事及高級管理人員－董事會」一節。