

## 業 務

### 我們的願景

我們的願景是成為全球市場上領先的股權投資服務平台，並助力企業家及投資人獲得更大的商業成功。

### 我們的使命

我們的使命是通過大數據及互聯網技術為中國及其他新興市場的股權投資行業賦能。我們致力於啟發行業參與者，幫助他們發現企業價值，並優化資本、資源配置。

### 概覽

根據灼識諮詢報告，按2019年收入計，我們是中國最大的綜合股權投資服務平台。根據灼識諮詢報告，截至2019年12月31日，就數據涵蓋範圍而言，我們運營著中國最大的股權投資數據庫私募通。根據灼識諮詢報告，按2019年相關收入計，我們亦是中國最大的股權投資線下活動服務提供商。我們通過線上和線下渠道，為股權投資行業的所有參與者(包括投資人、創業者、成長型企業及政府機構)提供豐富的服務。根據灼識諮詢報告，作為連接業界所有參與者的樞紐，我們已成為中國股權投資行業最受認可的品牌之一。在強大的數據能力及全面的服務提供驅動下，我們整裝待發，為客戶在市場探索中提供獲取相關行業數據、營銷方案、資本資源及專業指導的途徑。

我們引以為傲的線上平台為我們提供各類型的服務起到重要作用。我們的四個主要線上平台包括私募通、投資界、項目工場及沙丘大學，分別為提供數據服務、營銷服務、諮詢服務及培訓服務的專門平台。如下所敘述，我們每個線上平台均受到業界參與者的好評。

- **私募通**。我們專有的私募通是我們數據服務產品的基礎。私募通於2007年推出，根據灼識諮詢報告，其為中國首個股權投資數據庫，且於中國所有股權投資數據庫中數據涵蓋範圍最廣。截至2019年12月31日，我們的私募通共有逾212,300名註冊用戶。
- **投資界**。我們的投資界建立於2010年，其提供聚焦於中國股權投資行業的高質量內容，且根據灼識諮詢報告，按月均網頁瀏覽量計(其2019年月均網頁瀏覽量約達13.5百萬次)，獲認可為行業最具影響力的線上資訊平台之一。截至最後實際可行日期，我們的線上資訊平台已在手機應用、網站及包括微信、微博及今日頭條在內的主要第三方平台上累積超過2百萬訂閱用戶。憑藉我們線上資訊平台強大的影響力及龐大的用戶基數，我們為行業參與者提供線上廣告服務，幫助其建立品牌知名度。
- **項目工場**。我們的線上投資人—創業者對接平台項目工場連接投資人與處於各發展階段的創業者，從而使得投資人能夠確定合適的投資目標，而創業者可獲得資本資源。項目工場自2017年7月運行以來已錄得快速增長，截至2019年12月31日，涵蓋逾87,500個商業項目及逾11,600名投資人。我們自2018年起開始組織線

## 業 務

下路演，以促進有效對接。於往績記錄期間，我們已組織22場線下路演，連接逾2,300名創業者與460多家機構投資人。

- **沙丘大學。**我們與獨立第三方合作通過沙丘大學提供股權投資有關線上課程。自沙丘大學於2017年11月運行以來，我們已不斷完善其功能及課程設置。截至2019年12月31日，我們提供了約240節線上課程，總課程時長超過13,000分鐘。沙丘大學的付費用戶數於往績記錄期間超過1,500人。

運用大數據分析及人工智能技術，我們持續擴充及加強線上服務產品的功能。例如，通過大數據分析及人工智能技術，私募通以最優的效率實現數據收集、整理及呈列的可靠性及全面性；我們的投資界分析用戶瀏覽偏好及其他用戶數據，並作出內容推薦；而我們的項目工場則分析投資人及創業者的背景、資質及偏好，並因此作出推薦，從而提高成功對接的可能性。

憑藉通過我們的線上平台積累的品牌認可度及用戶流量，我們提供協同化的線下服務，以有效延伸我們的價值鏈並提升我們的變現能力。

- **研究報告。**憑藉私募通龐大行業數據量的支持，我們編寫定制報告滿足客戶特殊信息需求，以及支持彼等戰略決策過程。於往績記錄期間，我們的定制報告每付費用戶平均收入保持持續增長，於2017年、2018年及2019年分別約人民幣122,000元、人民幣175,000元及人民幣199,000元。我們亦定期提供常規研究報告，使行業參與者能追蹤、了解並分析中國股權投資行業。
- **線下行業活動。**我們舉辦涉及中國股權投資行業內多個主題的線下行業活動，為行業參與者提供面對面的互動及社交機會。根據灼識諮詢報告，我們的清科品牌活動獲認可為中國股權投資行業最受歡迎的行業活動之一。我們亦主要為當地政府機構及投資人組織定制活動。於往績記錄期間，我們組織了合共70場清科品牌活動及定制活動，覆蓋逾4.7萬名行業參與者。
- **線下諮詢服務。**我們提供協助創業者尋找資本資源以及擴展業務的線下諮詢服務。於往績記錄期間，我們為約170名創業者和成長型企業提供服務。
- **線下培訓服務。**我們通過沙丘學院和投資學院提供實現互動學習的線下培訓服務，該等培訓課程於往績記錄期間總計吸引超過1,400人參與。我們自2018年起亦已開始針對機構客戶(尤其是政府機構及大型企業)提供定制培訓服務。於往績記錄期間，我們已舉辦39場定制培訓，覆蓋逾3,700名參與者。

## 業 務

於往績記錄期間，我們錄得穩步增長。我們的收入由2017年的人民幣129.3百萬元增加26.9%至2018年的人民幣164.1百萬元，並於2019年進一步增加2.0%至人民幣167.4百萬元。我們的淨利潤由2017年的人民幣18.4百萬元增加47.8%至2018年的人民幣27.2百萬元，並於2019年進一步增加26.8%至人民幣34.5百萬元。

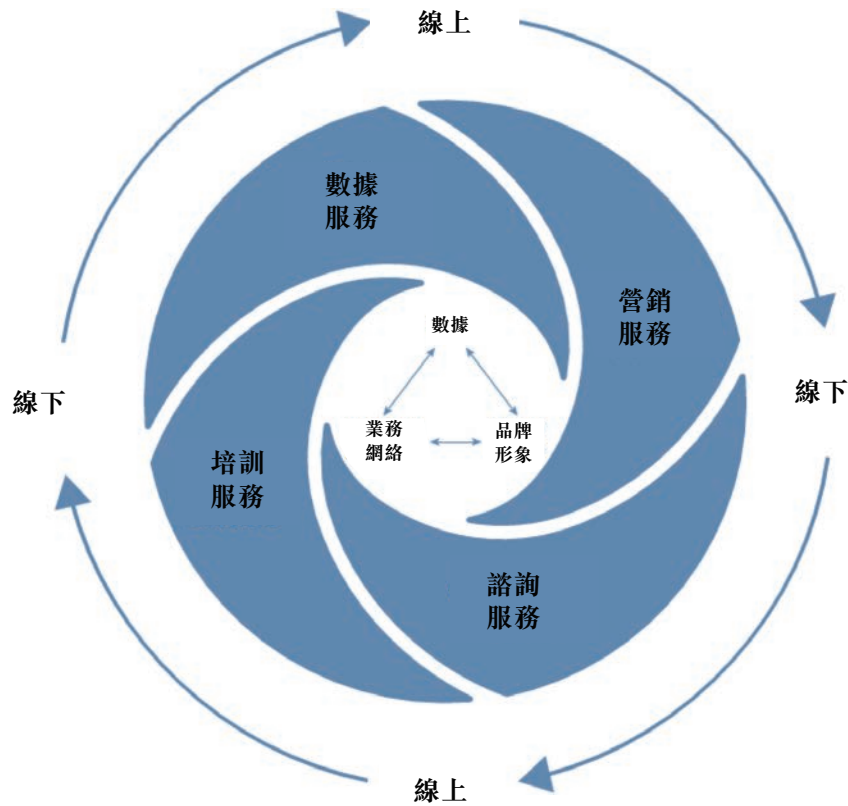
### 我們的業務模式

我們通過私募通、投資界、項目工場及沙丘大學等平台提供全面的線上以及線下組合服務，滿足客戶的各色需求。我們的服務可分類為數據服務、營銷服務、諮詢服務及培訓服務。

- **數據服務。**利用我們豐富的數據資源以及強大的數據收集、分析及研究能力，我們通過私募通和研究報告服務為客戶提供便捷且易於操作的行業數據獲取途徑及實現知情決策。
- **營銷服務。**我們通過投資界等線上資訊平台以及線下行業活動提供全渠道營銷服務，亦跟蹤行業走勢及為行業內及行業間的社交提供便利。
- **諮詢服務。**我們通過我們的線上投資人—創業者對接平台項目工場及線下諮詢服務將創業者、成長型企業與投資人連接，向彼等提供貫穿整個生命週期的業務發展解決方案。
- **培訓服務。**我們主要通過沙丘大學、沙丘學院及投資學院提供各色股權投資相關的線上線下培訓課程，目標受眾包括投資業專業人士、創業者、政府官員及於股權投資行業謀求就業機會的大學生等眾多群體。

我們的數據能力是我們業務運營的基礎。根據灼識諮詢報告，憑藉數據能力的賦能，我們建立起龐大的行業參與者業務網絡，成為中國股權投資行業最受認可的品牌之一。隨著股權投資行業蓬勃發展，作為行業內所有參與者的樞紐，我們處於優勢地位並可通過提供有針對性的服務滿足彼等的需求而從中獲益。此外，我們龐大的業務網絡及在中國股權投資行業的知名品牌形象亦擴大了我們的數據來源，提高了我們的數據收集能力。下圖展示了我們的業務模式。

## 業 務



### 我們的競爭優勢

我們認為以下競爭優勢是我們取得成功並使我們從競爭對手中脫穎而出的要素。

#### 中國最大的綜合股權投資服務平台

根據灼識諮詢報告，按2019年收入計，我們是中國最大的綜合股權投資服務平台。作為一站式股權投資服務提供商，我們致力於當客戶在探索市場時，為其提供獲取相關行業數據、營銷方案、資本資源及專業指導的途徑。憑藉通過線上及線下渠道提供全面的產品，我們的服務平台吸引並連接中國股權投資行業內眾多參與者，如投資人、創業者、成長型企業及政府機構。

我們的線上平台主要包括私募通、投資界、項目工場及沙丘大學。我們運用私募通提供便捷而易於操作的行業數據獲取途徑，建立起連接行業參與者龐大的業務網絡。我們的投資界作為寶貴的線上營銷及信息傳播渠道，使我們得以對行業參與者施以重要影響，有效推廣我們的其他服務，在各服務線中產生更大的協同效應。我們的項目工場連接投資人與創業者，鞏固了我們作為連接各色行業參與者的樞紐地位。我們的沙丘大學提供股權投資相關主題方面的線上培訓服務，加強我們作為中國股權投資行業首選專家的聲譽。我們認為，我們的線上平台大大擴展了我們的服務覆蓋面，助推我們的業務增長。



## 業 務

憑藉通過我們的線上平台積累的品牌知名度及用戶流量，我們提供協同化的線下服務，以有效延伸我們的價值鏈並提升我們的變現能力。我們提供研究報告滿足客戶的各色信息需求及使之作出知情決策。根據灼識諮詢報告，我們自2001年開始舉辦線下活動，以促進行業內及行業間的社交，並獲認可為中國股權投資行業最受歡迎的活動之一。利用我們強大的品牌影響力和龐大的業務網絡，我們亦發現有融資及其他發展需求的創業者及成長型企業，並提供具有針對性的線下諮詢服務。我們提供可實現互動學習的線下培訓服務，這亦為累積業務聯繫的有效渠道。我們認為該等線下服務部分可擴大我們的業務網絡、維護我們的品牌形象以及有助於提高我們滿足客戶需求的整體能力。

### 龐大的數據庫及強大的數據收集、分析及研究能力

我們專有的私募通自2007年面世以來一直廣受中國股權投資行業參與者好評，積累了豐富的行業知識。私募通建立了行業領先的先進數據架構，截至2019年12月31日，其記錄及展示中國逾67,000名機構投資人、155,000隻投資基金、44,418,000名創業者及企業及185,000次投資交易的詳細信息，根據灼識諮詢報告，為中國所有股權投資數據庫中數據涵蓋面最為廣泛的數據庫。我們的私募通亦運用創新技術，如大數據分析及人工智能，對數據進行收集、整理及呈列，以最優的效率確保數據的可靠性及全面性。憑藉我們豐富的數據庫及強大的數據收集、分析及研究能力，我們亦為客戶編撰定制報告，滿足客戶的信息需求，支持其戰略決策過程，並定期提供常規研究報告，使行業參與者能夠跟蹤、了解及分析中國股權投資行業。我們已為我們的基礎數據資源及與數據服務相關的知識建立全方位知識管理系統，以讓我們快速定位資源，解決問題，以及實現有效的質量控制及最佳經營效率。

我們的其他服務亦幫助我們加強數據收集、分析及研究能力。例如，我們在投資人與創業者相連及課程製作過程中獲得的專有信息進一步豐富我們的私募通，並讓我們得以探索我們數據資源的更多應用場景。

### 歷史悠久而高度受認可的品牌

我們認為，我們的品牌乃中國股權投資行業歷史最為悠久的品牌之一。我們的私募通（根據灼識諮詢報告，是中國首個股權投資數據庫）於2007年面世。根據灼識諮詢報告，我們審慎維護私募通及其他數據服務的真實性與全面性，這使我們成為中國股權投資行業的首選專家。此外，我們在2001年發佈首次行業排名——中國投資股權年度排名。根據灼識諮詢報告，該排名亦為中國首個股權投資行業排名。截至目前，我們已製作一系列客觀及全面的股權投資相關行業排名，涵蓋整個價值鏈，根據灼識諮詢報告在行業參與者中廣獲認可為權威性的表現衡量指標。

## 業 務

我們的投資界等線上資訊平台提供的資訊涵蓋的主題多樣、內容優良，包括中國股權投資行業的最新走勢及發展。尤其是，投資界獲美通社授予2018年度「垂直行業深耕獎」，表彰我們於中國股權投資行業的專業知識及影響力。同時，我們的線下行業活動(如中國高成長企業CEO峰會及中國投資股權年度論壇)被公認為連接謀求前景良好投資目標的投資人與尋找資本資源助力企業發展的創業者及成長型企業的最受歡迎行業活動之一。根據灼識諮詢報告，於2019年，中國風險投資／私募股權／早期機構投資人100強(按同年的資產管理規模計算)中的49名參加了我們的清科品牌活動及購買了我們的營銷服務。

我們亦曾贏得多個行業榮譽，並在股權投資行業協會中擔當重要角色。例如，我們自2011年3月起擔任中關村創業投資和股權投資基金協會副會長單位。我們認為，憑藉可靠的牌及良好的聲譽，我們吸引著眾多業界參與者。

### 廣泛及多元化的用戶群

我們全面的服務組合吸引及留存著廣泛及多元化的用戶群且自成立以來已於各服務線中為70,000多家機構服務。我們的數據服務客戶包括股權投資行業參與者，以及監管機構及多個垂直領域的行業協會。截至2019年12月31日，我們的私募通擁有逾212,300名註冊用戶。於2019年，我們投資界的平均月瀏覽量達約13.5百萬次，而於往績記錄期間，我們的線下行業活動服務過的參與者共計約4.7萬名。截至2019年12月31日，我們的項目工場涵蓋逾87,500個商業項目及逾11,600名投資人。於往績記錄期間，我們的線上及線下培訓服務向超過5,300名入門者及富有經驗的專業人士提供中國股權投資行業的基礎知識及深刻見解。在各項服務項目中，我們已覆蓋股權投資行業多元化參與者的需求，該等客戶群主要包括投資人、創業者、成長型企業以及政府機構。受益於我們多元化的用戶群，我們的五大客戶於2017年、2018年及2019年佔我們總收入少於30%，此顯示我們巨大的盈利潛力。因對我們牌及行業專長認可，我們的現有客戶通常聘請我們為其未來業務提供服務，眾多行業參與者積極與我們接洽以尋求潛在業務合作機會，從而為我們的業務增長提供穩定來源。根據灼識諮詢報告，於2019年，我們為中國風險投資／私募股權／早期機構投資人100強(按同年的資產管理規模計算)中的71名提供服務。

我們認為，我們吸引及留存客戶的能力在一定程度上依賴我們提供的服務的全面性。作為中國股權投資行業參與者的一站式服務提供商，我們處於有利位置，可滿足客戶的多元化需求及通過客戶在整個行業價值鏈上的發展而變現。我們認為此亦為我們帶來了交叉銷售的機會，讓我們進一步擴大業務網絡。

### 富有遠見卓識的管理層及經驗豐富的專業團隊

我們富有遠見卓識的管理層團隊致力於服務股權投資界，其往績可證，同時兼具堅實、多元而互補的背景。我們的核心管理層團隊成員已合作逾十年，於股權投資服務、融資及互聯網行業積累了豐富的經驗。尤其是，我們的創始人、董事長兼首席執行官倪先生在股

## 業 務

權投資服務行業積逾20年經驗，並自2019年7月起獲中華有限合夥人聯合會擔任會長，任期兩年。自2016年起，倪先生亦擔任中國天使投資聯席會的秘書長。符星華女士，我們的執行董事及高級副總裁，主要負責我們的數據服務，於數據及信息分析領域有逾15年經驗。張妍妍女士，我們的執行董事及高級副總裁，負責我們的營銷服務，於業務關係管理領域積逾15年經驗。胡之光先生，我們的高級副總裁，負責我們的諮詢服務及培訓服務，於互聯網行業有逾20年經驗。楊真女士，我們的首席財務官及聯席公司秘書，於財務及業務管理有逾10年經驗。張磊先生，我們的首席技術官，於軟件開發及數據信息分析領域有逾15年經驗。

我們亦委聘高資歷的業務執行團隊為我們服務。憑藉彼等豐富的經驗及行業洞察力，使得我們能夠緊跟中國股權投資服務行業瞬息萬變的行業走勢及客戶需求，並提供高質量具有針對性的服務。我們的核心業務執行團隊穩定，許多團隊成員自我們成立起便與我們共事或於我們成立初期便已加入我們。我們認為，我們富有經驗及盡心盡力的專業人員對於我們成功挽留及擴大客戶群以及維護作為客戶的一站式服務提供商的品牌及聲譽至為關鍵。

### 我們的發展策略

我們擬執行以下策略加強我們的市場地位及使我們的業務進一步增長。

### 擴大我們在中國的地理覆蓋範圍

根據灼識諮詢報告，中國地方股權投資社群近年經歷大幅增長，但由於技術人才、先進技術及基礎設施匱乏，仍然相對欠缺服務，這為股權投資服務提供了發展機會。我們試圖通過向中國二線及更低線城市擴張，以抓住該等服務不足的市場的需求，並訂立覆蓋中國100多個城市的長期目標。我們擬利用我們與地方政府機構合作及服務股權投資社群方面的豐富經驗，將我們的服務進一步擴展至中國的主要二線城市。具體而言，我們計劃進入當地股權投資活動非常活躍的七個主要二線城市，包括廣州、珠海、武漢、青島、蘇州、南京及重慶。根據灼識諮詢報告，該等城市股權投資行業按總投資額計算的總市場規模預期將由2019年的人民幣1,665億元迅速增加至2024年的人民幣3,454億元，複合年增長率為15.7%。我們計劃於該等地區提供全面的股權投資服務組合，包括數據服務、營銷服務、諮詢服務及



## 業 務

培訓服務。具體而言，我們有意協助投資人、創業者及成長性企業在該等特定地區進入及擴張，並協助當地政府機構吸引投資及進行戰略規劃。我們亦計劃與地方政府機構合作，組織更多與項目工場相關的路演活動，以促進投資人與企業家的對接並吸引投資以助力當地經濟發展。我們亦有意於中國更低線城市建立商業聯繫，以進一步擴大我們的業務範圍、建立聯繫及發掘業務機會。

### 探索海外新興市場

憑藉我們於中國股權投資服務行業的運營專長以及強大的大數據分析及人工智能能力，我們計劃拓展如東南亞及印度等海外新興市場，以開啟新的增長機遇及建立我們的國際影響力。根據灼識諮詢報告，預期包括東南亞國家聯盟成員國、印度及非洲在內的新興市場股權投資行業的市場總規模(按總體投資額預計)將由2019年的108.2百萬美元以14.7%的複合年增長率迅速增長至2024年的214.5百萬美元，顯示股權投資服務的增長潛力強勁。我們已開發出PEdata(一個手機端股權投資數據庫，主要針對東南亞、印度及其他新興市場用戶)，預期將於2020年下半年推出。通過提供新興市場行業參與者及投資交易的詳盡資料，PEdata提供本地化的數據資源。我們擬繼續精細化其功能，擴大其數據的覆蓋及發掘更多應用場景。作為開拓者，我們相信我們已準備好於具有高增長潛力的海外新興市場探索機會及把握不斷增長的需求。

我們致力於為股權投資行業的參與者提供服務，並在彼等需求出現時滿足該等需求。隨著中國投資人投資能力和意願不斷加強，彼等正尋求通過海外投資來推動未來的增長；而商業項目激增的該等新興市場表現出巨大的增長潛力，已成為人們青睞的投資選擇。中國投資人在我們的業務網絡中扮演著重要角色，我們擬跟隨投資人的腳步，將股權投資服務擴展至新興市場，以協助中國投資人進行國際探索，讓我們能夠利用該等增長，增強我們在該等海外新興市場的影響力。通過我們的海外擴張，我們亦有意成為樞紐，聯繫對不斷增長的中國市場感興趣的國際投資人與尋求海外融資及發展機會的中國創業者及成長型企業。

### 升級我們的線上平台及豐富我們的線上服務

我們擬升級多個線上平台，例如私募通、投資界、項目工場及沙丘大學，並豐富我們的線上服務，以有效提升效率，擴大覆蓋範圍及擴展其價值鏈。具體而言，我們擬推出新版私募通，目標是使其成為便利投資盡職調查的工具。我們將繼續收集更多行業參與者的資料，並與更多垂直行業參與者建立業務關係，以擴大其數據覆蓋範圍。例如，我們計劃進一步擴大我們的數據服務，覆蓋私募股權二級市場，並提供服務，包括估值、諮詢及盡職調查等。我們亦計劃擴大對大數據分析及人工智能技術的應用，加強我們的數據收集、分析及研究過程的自動化程度，我們認為如此將增強我們處理及整合多源原始行業數據的能力，以此提升數據可靠性及用戶體驗。我們擬改善其使用者界面設計，加入更多互動功能及增值服務，如協助創業者準備及審閱業務展示材料，以升級項目工場。我們亦打算擴大其投資人庫，並擴大其業務範圍，聯繫創業者與推廣、稅收、戰略諮詢及其他創業相關服務提供商。



## 業 務

我們亦擬與更多第三方內容供應商合作，並聘請更多內部創作人才，以完善我們於投資界及新芽的內容供應。我們相信，改善線上平台的功能及用戶體驗將提升我們的線上影響力及以具成本效益的方式吸引更多客戶。

### 完善我們的線下服務產品組合及提升線上線下協同效應

我們認為，我們的各色線下服務與線上平台協同合作，共同滿足客戶的各色需求。我們致力加強各種服務的協同效應，以實現有效的交叉銷售，從而提高我們客戶的終身價值。例如，我們擬將通過於投資界提供高質量內容而積累的巨大用戶流量轉移至我們的其他服務，以促進整體增長。我們亦計劃將若干線下服務的覆蓋範圍擴展至線上。具體而言，我們計劃藉助內部研發力量及選擇性購買功能模塊以設立網絡平台舉辦行業活動，將其作為線下場地的替代。我們亦有意為投資學院設立線上平台，以覆蓋更廣泛的受眾並提供更靈活的學習選擇。我們相信，鑒於線上平台的靈活性及更具效率，透過線上平台進行實時互動及深入討論將成為行業新常態。通過推出該等線上平台，我們相信我們將能夠始終處於行業前沿，把握該領域的新興需求。

此外，憑藉我們長期的行業專業知識，我們尋求優化我們的線下服務，尤其是我們的沙丘學院。我們擬設立培訓中心，着眼於提供更系統化的股權投資培訓，並促進課後溝通及協作。我們相信，該培訓中心不單可以為我們的客戶提供學習的機會，亦可讓學員彼此建立聯繫。憑藉我們在沙丘學院可輕易擴展的課程，我們亦擬推出新課程系列，提供更精煉且規模更大的課程，以提高我們的變現能力。

### 尋求選擇性戰略投資及收購

我們擬有選擇性地尋求能與我們現有業務互補或產生協同效應的戰略投資及收購，包括專注於私募股權二級市場的數據服務提供商及線下活動服務提供商等，以鞏固我們的行業領導地位及打入新市場。在選擇潛在投資及收購目標時，我們通常將考慮多種因素，包括與我們的戰略規劃的合適程度、潛在協同效應的大小、市場地位、管理層團隊的經驗、估值、歷史經營指標及財務表現。我們的管理層計劃勤勉評估不時可能出現的該等機會。我們認為戰略投資及收購將推動我們的業務增長、加強我們的技術及運營能力、補充我們的服務產品組合及擴大我們的客戶群，同時兼具成本效益。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何可投資或收購的潛在目標公司。

### 我們的服務

我們提供全面的服務組合，包括線上及線下服務，旨在促進資本及社會資源與創業者及成長型企業之間的互利合作關係，這使我們成為中國股權投資行業各色參與者的一站式服務提供商。我們的服務可分為數據服務、營銷服務、諮詢服務及培訓服務。我們單獨提供各

## 業 務

項股權投資服務或將其作為我們各種會員福利的一部分。訂閱我們會員的客戶通常每年向我們支付一次費用，費用根據私募通、常規研究報告、清科品牌活動及其他增值服務的不同權益而有所不同。我們認為，會員制能使我們在整個產業價值鏈上為客戶提供持續支持，從而提高客戶忠誠度。我們根據獨立銷售價格，將會員收入分配予每項服務。下表載列我們於所示期間按服務類型劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2017年		2018年		2019年	
	金額	佔總收入百分比	金額	佔總收入百分比	金額	佔總收入百分比
	(單位：人民幣千元，百分比除外)					
數據服務.....	38,314	29.6%	52,119	31.8%	53,105	31.7%
營銷服務.....	70,245	54.3%	79,738	48.6%	67,770	40.5%
諮詢服務.....	11,726	9.1%	15,392	9.4%	24,092	14.4%
培訓服務.....	9,058	7.0%	16,881	10.2%	22,475	13.4%
總計.....	<u>129,343</u>	<u>100.0%</u>	<u>164,130</u>	<u>100.0%</u>	<u>167,442</u>	<u>100.0%</u>

### 數據服務

我們向客戶提供便捷且易於操作的方式獲取行業數據、見解深刻的研究報告及其他數據相關服務，促進彼等的投資、融資、業務發展及政策制訂。我們的數據服務可進一步分類為私募通及研究報告。我們數據服務的客戶包括股權投資行業參與者以及監管機構及協會。於2017年、2018年及2019年，我們數據服務產生的收入分別為人民幣38.3百萬元、人民幣52.1百萬元及人民幣53.1百萬元，分別佔同年總收入的29.6%、31.8%及31.7%。

為確保有效的質量控制及最佳的運營效率，我們已建立一個全方位的知識管理系統，以儲存我們的基礎數據資源及集體知識，讓我們能夠快速定位數據及解決問題。我們非常重視數據服務的真實性及全面性，根據灼識諮詢報告，這為我們贏得中國股權投資行業首選專家的聲譽。我們擁有一支專門投身於中國股權投資行業的數據收集團隊，覆蓋整個行業價值鏈。憑藉在多年運營過程中積累的與業界參與者建立的信賴關係，我們得以從公開或非公開來源收集行業數據，並進行覆蓋全行業範圍的調查以及對相關行業參與者及專家的深入訪談。我們通過利用先進技術及專業知識進行廣泛的數據核實以確保數據的可靠性。我們重視獲取及詮釋研究及分析結果過程的嚴謹性，因我們相信其將進一步提高我們數據服務的可靠性。

## 業 務

### 私募通

我們專有的私募通是我們提供數據服務產品的基礎。我們的私募通(根據灼識諮詢報告，是中國首個股權投資數據庫)於2007年面世。歷經逾十年的經營，我們的私募通已建立行業領先的先進數據架構，對股權投資方面的大量數據進行積累。根據灼識諮詢報告，截至2019年12月31日，我們的私募通記錄及展示中國逾67,000名機構投資人、155,000隻投資基金、44,418,000名創業者及企業及185,000次投資交易的詳細信息，在中國所有股權投資數據庫中覆蓋面最為廣泛。截至2019年12月31日，我們的私募通共有逾212,300名註冊用戶。憑藉其豐富的數據資源及分析特徵，我們的私募通已成為我們的客戶日常營運的一部分，讓我們可與客戶培養長期的業務關係。

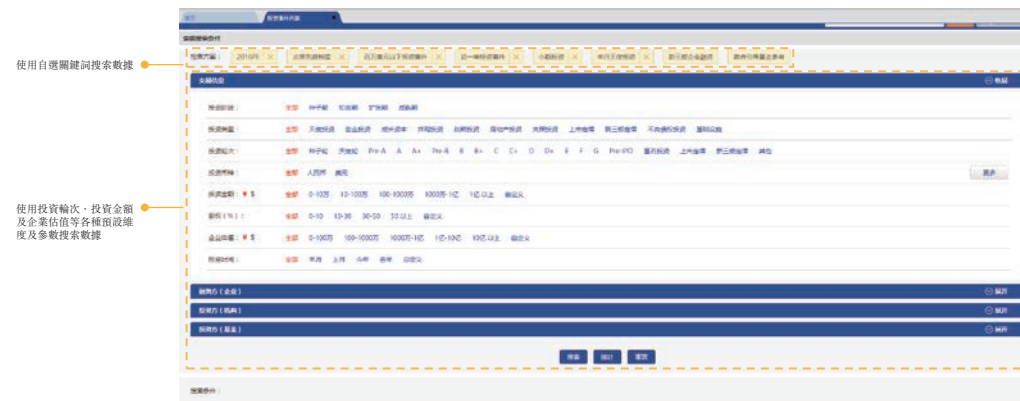
我們擬運用我們先進的數據架構、全面數據覆蓋及強大的數據收集、分析及研究能力減少股權投資行業的信息不對稱現象。我們的數據收集團隊運用我們的已有關係網絡查閱公開檔案及向中國股權投資行業參與者派發問卷，以收集相關數據。憑藉大數據分析及人工智能技術的得力協助，我們對原始數據進行過濾及整合，篩除錯誤生成或收集的異常或無用數據，以確保可靠性，這使我們的專業人員免於承擔價值較低的工作，從而大大提升運營效率。此外，我們憑藉大數據分析及人工智能賦能的數據架構系統對數據進行進一步分析、總結及分類，以結構化及有意義的方式呈列數據。我們的私募通以多種形式(如文字及統計圖表)呈列數據，以使收集及分析的數據形象生動。用戶亦可透過選擇特定維度及參數個性化其搜索，以獲取以最適合其各自需求的形式及方式呈列的目標數據組。

我們主要通過電腦應用程序及手機應用程序提供私募通。我們亦為私募通設置電腦及手機網站，其基本上擁有私募通在應用程序上的所有主要功能。下圖為私募通電腦應用程序界面。該手機應用程序採用簡化界面，方便用戶使用私募通的關鍵功能。

## 業 務



電腦端應用首頁



電腦端應用搜索頁面

我們通過私募通提供免費的內容及高價值付費服務。我們主要以按月或年收取訂閱費的方式通過私募通獲得收入，用戶可在有關期間內擁有對私募通的完全訪問權利。於往績記錄期間，我們提供了多種私募通訂閱套餐，包括配有三個用戶賬戶的年度訂閱套餐，年費為人民幣58,000元。

除標準私募通外，藉助應用程序接口，我們提供可隨時嵌入客戶現有業務應用程序的定制數據包，實現強大而易用的信息及分析能力。例如，我們提供區域數據包以滿足當地政府機構及投資人的特定數據需求。



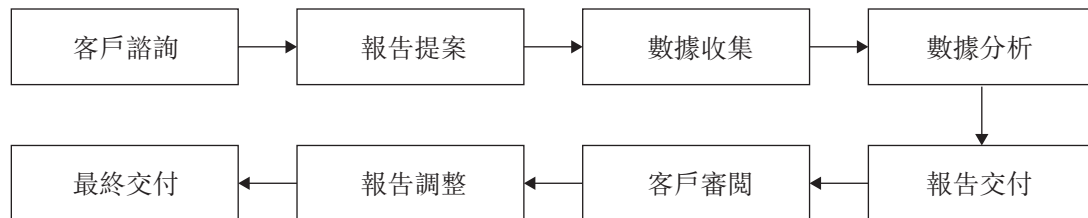
## 業 務

### 研究報告

#### 定制報告

憑藉私募通上的海量行業數據，我們以有效及具成本效益的手段提供定制報告，致力於滿足客戶的特定需求及幫助客戶做出知情決策。例如，我們編製覆蓋針對多個行業、地區或企業項目的盡職調查報告，以幫助機構投資人評估潛在投資機會。此外，我們通過制訂覆蓋業務營運所有方面(如組織架構、業務流程管理及人力資源管理)的詳盡戰略投資計劃協助企業更好地整合所收購業務。我們亦為國企客戶制訂改制計劃，以幫助企業實現最佳效率。此外，我們應地方政府機構的需求為其提供度身定制的研究報告，幫助其把握當地股權投資行業的最近發展，促進其就股權投資相關政策的決策過程。隨著近年來中國政府引導基金的興起，我們亦開始向地方政府機構提供相關戰略規劃，以支持初步規劃及未來發展。

我們的定制報告服務通常始於客戶諮詢，在此階段我們了解客戶的需求及預期。根據該等了解，我們編製並傳閱一項初步提案，並向客戶報價，供客戶審閱。在客戶確認委聘我們後，我們開始整理及分析私募通收集的數據，有時會收集來自公開記錄或其他來源的新數據，視乎委聘工作的範圍而定。然後，我們根據我們的研究及分析結果撰寫報告，該等報告於交付予客戶之前須經內部審閱。經過與客戶協商及客戶審閱後，我們根據客戶的要求以電子郵件或印製本形式向客戶交付最終版本。下圖展示了定制報告的服務流程。



我們保留在編製有關定制報告的過程中獲得或開發的技術、算法、方法及其他知識或材料的獨家權利，同時我們通常與客戶共同擁有我們所撰寫定制報告的知識產權。協議的期限視乎項目而各不相同，通常介乎一週至一年不等，而根據某些安排，我們亦可能於協定合約期間定期提供定制報告。定制報告的收費安排亦因應各項目而各不相同，通常取決於所涉及的人力及我們的專業人員所投入的時間及資源。我們的定制報告每用戶平均收入保持持續增長，於2017年、2018年及2019年分別約人民幣122,000元、人民幣175,000元及人民幣199,000元。我們的客戶通常根據協定的項目里程碑向我們分期付款。對於項目週期相對較短的若干盡職調查報告，我們一般於最終交付時收取費用。

## 業 務

### 常規研究報告

除定制報告外，我們亦提供定期的常規研究報告，讓行業參與者得以跟蹤、了解及分析中國股權投資行業。我們向註冊用戶提供免費的有影響力週度最新資訊及月度行業研究報告，覆蓋精選的重點議題，包括早期階段投資、風險投資、私募股權、公開發售及上市以及併購，以吸引用戶流量及打造我們作為行業專家的聲譽。我們每季及每年提供涵蓋重點議題的綜合報告及詳細數據展示，以及聚焦若干行業走勢的深入報告。客戶可訂閱該等季度／年度報告或直接選擇性購買報告。

### 營銷服務

我們通過我們的線上資訊平台及線下行業活動向中國股權投資行業的眾多參與者提供全渠道營銷服務，以及跟蹤行業走勢及促進行業內及行業間聯絡。我們的營銷服務的廣闊範圍及顯著影響力提升我們的品牌知名度、擴大我們的客戶群並改善我們的變現能力。於2017年、2018年及2019年，我們來自營銷服務的收入分別為人民幣70.2百萬元、人民幣79.7百萬元及人民幣67.8百萬元，分別佔我們同年總收入的54.3%、48.6%及40.5%。

### 線上資訊平台

我們於2010年成立聚焦風險投資的投資界。之後，我們於2014年成立新芽，聚焦初創企業，以完善我們的線上內容產品。該等線上資訊平台提供質量優良的內容，包括實時業界資訊，以及有關熱門話題及業界傑出專業人士見解獨到的看法，戰略性面向中國股權投資行業的參與者。根據灼識諮詢報告，於2019年，我們的投資界月均頁面瀏覽量達約13.5百萬次，為業內最具影響力的線上資訊平台之一。下圖為投資界及新芽手機應用程序界面截圖。

## 業 務



我們擁有一隻專業內部團隊負責內容製作，精選第三方專業內容提供商合作，以豐富我們的內容產品供應。我們通過手機應用程序及網站以及在主要第三方平台（如微信、微博及今日頭條）的賬號發佈我們的內容。運用大數據分析及人工智能技術，我們對用戶瀏覽偏好及通過線上資訊平台收集的其他用戶數據作出分析，以個性化內容推薦。於2017年、2018年及2019年，我們通過我們的線上資訊平台分別發佈逾18,200篇、18,600篇及16,100篇文章。截至最後實際可行日期，我們的線上資訊平台已在手機應用、網站及包括微信、微博及今日頭條在內的主要第三方平台上累積超過2百萬訂閱用戶。

利用巨大的用戶流量，我們的線上資訊平台主要通過橫幅及軟文形式的線上廣告獲取收入。我們的服務費視乎刊登廣告的數量、形式及時間長短而浮動。通過聚焦於股權投資行業的高質量內容及累積大量的用戶流量，我們的線上資訊平台對投資人、創業者及類似群體頗具影響力，此讓我們得以有效推廣我們的其他服務（如線下行業活動），從而幫助我們不同服務線之間實現協同效應。

### 線下行業活動

根據灼識諮詢報告，按2019年相關收入而言，我們是中國最大的股權投資線下活動服務提供商。憑藉我們在中國股權投資行業強大的品牌影響力及龐大的業務網絡，我們組織及舉辦大型全行業主題活動，以幫助客戶提升品牌知名度，尋找商業合作及投資機會。

## 業 務

### 清科品牌活動

我們以「清科」品牌舉辦線下行業活動，吸引了投資人、創業者、成長型企業及政府機構，為其分享成功經驗及對中國股權投資行業的見解提供論壇。我們的活動亦成為中國創業者與成長型企業展示其創新理念及業務模式，使之與最適合其增長策略的資本資源相連接，以及促使投資人建立業務及投資聯繫的交流論壇。於2001年，我們舉辦首屆中國股權投資年度論壇，根據灼識諮詢報告，這是中國股權投資行業最早的全行業活動之一。自此，我們的清科品牌活動在業界贏得堅實聲譽，被公認為中國股權投資行業參與者的最受歡迎行業活動之一。根據灼識諮詢報告，於2019年，中國風險投資／私募股權／早期機構投資人100強(按同年的資產管理規模計算)中的49名參加了我們的清科品牌活動並購買了我們的營銷服務。於往績記錄期間，我們舉辦20次清科品牌活動，覆蓋逾1.5萬名行業參與者。

現時我們「清科」品牌旗下有五大年度主題活動，覆蓋中國股權投資行業的多個主題，旨在促進合作及行業內交流。除了該等年度活動外，我們亦密切關注行業趨勢，並組織其他主題活動，以迎合市場需求。例如，我們於2018年舉辦F40中國青年投資人峰會，作為我們中國股權投資年度論壇的一部分，為股權投資行業帶來活力。我們亦專門為訂閱會員的客戶舉辦涵蓋行業趨勢議題的精品研討會，以促進思想及經驗交流。



2019年中國股權投資年度論壇主題嘉賓討論



## 業 務



2019年中國股權投資年度論壇到場觀眾

下表載列我們的年度主題清科品牌活動的詳細信息。

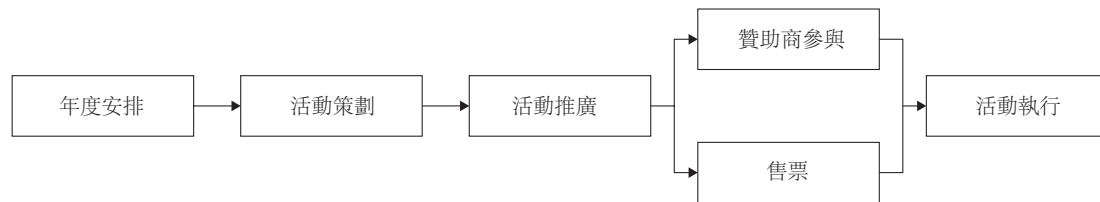
名稱	介紹	預期覆蓋面
投資界百人論壇	為期兩日的論壇，包括投資界TOP100投資人榜單頒獎典禮，以鼓勵業內投資人溝通及社交。	約300名參與者
中國基金合夥人峰會	為期三日的峰會，聯繫有限合夥人及普通合夥人，以加大有限合夥人的籌資力度。	約800名參與者
中國創投精英挑戰賽	為期兩至三日的戶外徒步活動，面向全體行業參與者，促進深入溝通，以及鞏固業務聯繫。參與者可以個人或團隊名義申請參加該活動。	約300名參與者
中國高成長企業CEO峰會	為期兩至三日的峰會，包括見解深刻的嘉賓演講、路演及最具投資價值企業50強頒獎典禮，培養創業者精神以及將創業者及成長型企業與資本及業務機會對接，以促進其未來發展。	約2,000名參與者

## 業 務

名稱	介紹	預期覆蓋面
中國股權投資年度論壇	為期三日高規格的年度論壇，面向全體行業參與者，包括投資人、成長型企業、成熟企業及政府機構，活動有見解深刻的嘉賓主題演講及發言以及路演、交流活動以及中國股權投資年度排名的發佈。	約3,000名參與者

我們的清科品牌活動主要通過活動贊助以及門票銷售獲取收入。我們以不同的收費水平（按解決方案所含服務而異，例如冠名權、活動場地的展台及活動宣傳冊中的廣告等）向活動贊助商提供全面的營銷解決方案。清科品牌活動中，我們亦根據市場定價水平收取入場費。

我們通常在每年的最後一個季度開始籌備下一個年度的活動，包括活動時間安排及預算。在確定活動時間及預算後，我們為每項活動制訂具體方案並審閱及作出調整。該等方案通常包括以下內容：(1)與傑出行業參與者協調，邀請其在我們的活動中發言並確認其出席，(2)獲得活動場地，及(3)委聘活動佈置及其他服務提供商。在具體的活動方案接近確定時，我們開始通過我們自身的線上及線下渠道以及第三方媒體合作夥伴宣傳我們的活動，以提升我們活動的影響力及品牌知名度。我們亦可能調整活動佈置，以滿足活動贊助商的營銷需求。下圖展示我們清科品牌活動的服務流程。



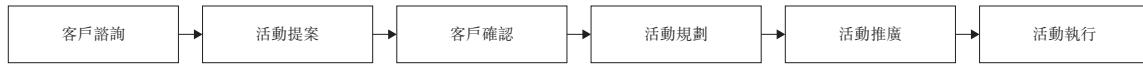
### 定制活動

除清科品牌活動外，我們還主要為地方政府機構及投資人按需舉辦多種定制活動，包括創業、行業創新、招商引資及投資人—創業者對接。於往績記錄期間，我們分別舉辦50場定制活動，覆蓋超過3.1萬名參與者。

定制活動一般始於客戶諮詢，通過客戶諮詢我們得以了解客戶的需求及期望，進而提出量身定制的活動方案。客戶確認後，我們根據客戶的意見進一步設計活動方案並準備活動推廣及執行所需資源。我們的協議通常規定我們負責相關活動的策劃、宣傳及執行，而客戶負責提供整體指引以及成功執行活動所需的其他信息及資源。定制活動的費用安排一般取決

## 業 務

於我們的專業人員所投入的時間以及場地、活動佈置及其他服務費用，客戶通常按照協定項目進度分期向我們支付款項。若干地方政府機構及投資人通常需要定期舉辦此類活動以促進當地經濟發展或鞏固彼等於當地股權投資社區的業務。下表說明我們定制活動的服務流程。



### 諮詢服務

憑藉我們在中國股權投資行業的樞紐地位及我們的自有數據收集、分析及展示能力，我們擁有充分優勢，通過線上及線下渠道向客戶提供貫穿其整個生命週期的出色諮詢服務。於2017年、2018年及2019年，我們的諮詢服務產生的收入分別為人民幣11.7百萬元、人民幣15.4百萬元及人民幣24.1百萬元，分別佔同年總收入的9.1%、9.4%及14.4%。

### 項目工場

我們的線上投資人—創業者對接平台項目工場致力於促進投資人與處於各發展階段的創業者之間的互動及提升連接的效率。我們於2017年7月推出項目工場，其自2018年以來開始產生收入。我們通過手機應用程序及網站提供項目工場的服務。

通過項目工場，創業者可接觸投資人、查閱投資人的資質及投資偏好、發起討論及直接展示其商業計劃。投資人可尋找經審查的投資機會及了解業界新興創業者的最新情況。大數據分析及人工智能技術的運用讓項目工場得以分析投資人及創業者的背景、資質及偏好，進行推薦，從而提高成功對接的可能性。為促進有效對接，我們自2018年起與地方政府機構合作，舉辦覆蓋多個垂直行業的創業者的線下路演，為彼等提供與投資人互動交流的機會。憑藉連接創業者、成長型企業及投資人的龐大業務網絡，通過該等路演，我們幫助當地政府機構吸引投資，推動當地經濟增長。於往績記錄期間，我們於全國主要城市舉辦約22場線下路演，連接逾460名機構投資人及逾2,300名創業者。就該等路演而言，我們向當地政府機構收取服務費，並向當地政府機構提供其要求的路演名額，以便彼等能夠邀請當地創業者參與我們的路演。凡訂閱項目工場服務套餐的創業者，均可免費參加該等路演。項目工場亦讓用戶可瀏覽行業最新熱門話題。下圖為項目工場用戶界面截圖。

## 業 務



為確保尋找及對接過程中的可靠性，我們要求擬於項目工場註冊的投資人及創業者進行初步認證程序。就創業者而言，我們通常審查其商業項目、融資歷史以及其工商登記信息(如適用)。我們現時僅接受於投資機構任職的投資人於項目工場註冊，我們通過審閱公開記錄及核證工作郵箱核實投資人的身份及資質。截至2019年12月31日，項目工場覆蓋逾87,500個商業項目及逾11,600名投資人。項目工場的収入來源於創業者支付的訂閱費，以及就我們的線下路演服務向地方政府機構收取的費用。於往績記錄期間，我們的服務套餐訂閱費介乎約人民幣4,000元至約人民幣9,000元，金額因訂閱期長度及所含權益而異，如與投資人發起討論的機會的次數。

### 線下諮詢服務

為滿足創業者及成長型企業對戰略意見日益增長的需求，我們提供股權及債權融資以及併購方面的線下諮詢服務，重點聚焦技術、媒體、電信、醫療及消費行業。我們的線下諮詢服務主要專注於二輪或後續融資。於2017年、2018年及2019年，我們分別向約41、74及52名創業者及成長型企業提供服務。

我們憑藉自身強大的品牌影響力及全面的服務產品，通過多個渠道(包括社交、行業活動及客戶問詢)發現有融資及其他業務發展需求的創業者及成長型企業。於初步盡職調查後，我們專業而富洞察力的團隊評估潛在客戶的商業模式、整體營運、發展前景以及融資選項及機會。於確定委聘我們後，我們主要通過以下措施幫助客戶獲取融資及其他業務機會：(1)完善其商業模式及流程，(2)重新評估其競爭地位及優勢，(3)拓寬其獲得優秀投資人的資本及其他資源的途徑，及(4)就商業展示及磋商方面的基本技能提供意見。此外，我們向客戶提供貫穿上述措施執行過程的持續支持。於部分交易結束後，我們進行客戶跟進以應對其進一步業務發展需求並培養長期信賴的關係，我們認為這能讓我們把握新的機會並從客戶的增



## 業 務

長中獲益。我們的線下諮詢服務也使得我們能夠為投資人推介合適的投資標的，了解彼等投資偏好，並加強我們與彼等的合作關係，使我們進一步提高融資成功率，並從投資人獲得更多的商業機會。

我們線下諮詢服務的收入來源於收取基於交易規模一定百分比(通常介乎1%至5%)的諮詢費或佣金。倘交易失敗，亦可實行按約定並收取固定金額的收費安排。我們的協議通常規定，客戶負責提供有關其業務的相關信息及資料，並確保真實性並及時更新，而我們有義務對該等信息及資料以及相關交易的其他詳情進行保密。

### 培訓服務

我們致力於為更多有股權投資興趣或需求的人士帶來啟發，幫助其獲得必要的知識及資質。為此，我們針對包括尋求進階知識及全新視角的股權投資專業人士以及尋求系統了解股權投資行業的創業者、政府工作人員及大學生在內的各色受眾提供各色線上及線下培訓課程。我們邀請在股權投資行業擁有豐富經驗的優秀投資人及商業專業人士(例如律師、會計師及高級業務經理)擔任我們的導師。憑藉久經考驗的行業專長和全面的課程產品，根據灼識諮詢報告，我們收取高於市場水平的課程費用。於2017年、2018年及2019年，我們的培訓服務產生的收入分別為人民幣9.1百萬元、人民幣16.9百萬元及人民幣22.5百萬元，分別佔同年總收入的7.0%、10.2%及13.4%。

我們通常選擇重點專注於客戶在股權投資及創業領域可能需要的知識及技能的課題，並為即將開始的培訓安排課程綱要。在選定特定課題後，我們從我們維護良好的導師庫內選擇合適的導師，與其溝通，共同設計課程。就面對面培訓服務(包括沙丘學院及投資學院)而言，我們隨後招攬客戶，聯繫場地及其他服務提供商，現場授課。就線上培訓平台沙丘大學而言，我們與導師協調錄製課程，並審閱及編輯課程錄像，然後於線上推出課程。我們沙丘學院的若干課程亦採取錄製形式，並通過沙丘大學在線提供。用戶其後可通過我們的線上平台訂閱特定系列的課程或購買單節課程。此外，我們亦根據機構客戶(特別是政府機構及大型企業)的特定需求為其提供定制培訓服務。

### 沙丘大學

我們於2017年11月推出沙丘大學以提供線上培訓服務，其自2018年開始產生收入。我們與一名擁有沙丘大學移動應用程序的獨立第三方合作以發佈我們的課程。

## 業 務

沙丘大學平台上提供的線上課程主要為正計劃從事股權投資行業的人士設計。我們邀請擁有多樣背景的經驗豐富的行業專業人士(主要包括投資人及學者)講授股權投資相關線上課程。我們提供的線上課程涵蓋三個系列，包括投資、創業或理財。我們亦提供私募股權投資認證考試應考課程。截至2019年12月31日，我們提供約240節線上課程，課程總時長超過13,000分鐘。我們委聘合資格服務提供商錄製及編輯將於沙丘大學播放的視頻內容。下圖為沙丘大學用戶界面截圖。



沙丘大學的用戶可訂閱特定系列課程或直接購買特定課程。於往績記錄期，我們一般收取介乎約人民幣400元至約人民幣6,500元的訂閱費用，視乎課程覆蓋範圍而定，並授權我們的用戶在一年訂閱期內獲取已訂閱系列內容。購買特定課程的用戶將可無限期使用有關課程，不存在過期問題。為推廣我們的服務及吸引用戶流量，我們亦提供若干免費講座。於2017年、2018年及2019年，沙丘大學的付費用戶數分別為約30名、670名及820名，顯示其巨大的增長潛力。

### 沙丘學院

我們於2017年4月開始通過沙丘學院提供現場培訓服務。在沙丘學院，我們致力於協助身為富有經驗的商業專業人士的客戶轉型為投資人。我們邀請擁有豐富的在中國頂級投資機構工作及管理經驗的傑出投資人擔任導師，並建立成熟的教學大綱，旨在傳授股權投資行業基本知識及培養實踐技能。在客戶通過入門課程獲得對投資及相關法律及管理知識的深入了

## 業 務

解後，導師屆時將分享彼等在評估有前景的商業項目及與創業團隊進行談判方面積累的豐富經驗。我們的課程亦涵蓋投資週期的後期階段，包括投資管理及退出策略。此外，導師深入分析中國股權投資行業的熱門話題及受看好的投資標的。我們亦舉辦實踐課程，讓客戶有機會將其從課程中所學到的知識應用到現實場景中。例如，利用我們龐大的業務網絡，我們選擇若干商業項目，然後舉辦路演作為我們課程產品的一個模塊。在導師指引下，客戶可參與決策過程及相關後續跟進。我們亦高度重視客戶的互動學習體驗，通過課程產品我們設計各種討論、報告、案例研討以及模擬談判。於往績記錄期間，我們通常每年於沙丘學院提供一次春季課程系列以及一次秋季課程系列，每個課程系列約有30至40人參與。沙丘學院的課程系列通常持續一個完整學年，總共六至七個課程階段，每個課程階段為時三天。我們不時根據課程覆蓋範圍及市場競爭評估及調整定價。於2019年，我們一般向沙丘學院的每名客戶收取人民幣198,000元的學費。

### 投資學院

不同於沙丘大學及沙丘學院針對股權投資行業的入門者提供全面系統的課程，於2017年5月開始開設課程的投資學院旨在提供專業人士客戶以進階知識及全新視角。我們邀請股權投資行業傑出的投資人及有經驗的專業人士(如律師、會計師及高級業務經理)擔任我們的導師。我們按月提供不同主題方面的課程，該等主題包羅行業走勢、政府政策至實踐技能，尋求用專業指導及見解加速客戶的職業發展軌跡。我們還提供年度會員制，年度會員制會員客戶於特定一年裡可參加彼等選擇的固定數量的投資學院課程。通過我們的課程，客戶可向傑出的行業專業人士切磋學習、與之互動及建立自己的職業人際關係網。於往績記錄期間，我們一般就投資學院的每項的課程向每名客戶收取人民幣4,800元至人民幣46,800元的費用。於2017年、2018年及2019年，報讀投資學院的學員分別有316名、389名及520名。除直接向個人提供課程外，投資學院亦根據機構客戶的需求亦提供定制培訓服務。

除上述品牌下的培訓服務外，自2018年起，我們亦根據機構客戶(尤其是政府機構及大型企業)的特定需求向其提供定制培訓服務。於往績記錄期間，我們已舉辦39場定制培訓，覆蓋逾3,700名參與者。根據有關該等定制培訓服務的協議，我們通常負責尋找合適的導師、編製課程材料及現場交付定制課程，而客戶負責提供場地及其他支持。我們就定制培訓服務收取的費用取決於課程不同的覆蓋範圍及課程長度。

### 我們的技術

我們認為，我們的大數據分析能力及人工智能是我們提供全面的服務產品(尤其是我們的各類線上平台)取得成功的關鍵因素。

## 業 務

### 大數據分析

我們的數據能力是我們業務營運的基礎。大數據分析是一種能對海量多種類數據進行系統化及經濟有效的提取、處理及分析的技術。我們對大數據分析的應用可主要分為數據收集、數據預處理、數據建模及數據可視化。

#### 數據收集

數據收集是從各種來源提取數據並將其輸入數據庫。例如，就我們的私募通而言，我們通過派發問卷收集大量非結構化的原始數據，及自公開檔案提取有用信息。我們的線上資訊平台運用文件日誌採集收集瀏覽偏好等數據。客戶查詢及購買過程中，我們亦會記錄主要客戶的信息，例如彼等姓名、職位及聯繫信息，以供客戶關係管理系統使用。隨後，我們運用數據同步技術將數據輸入數據庫，免除人工複製，從而確保數據的可靠性及一致性。所有數據及數據相關的工作產品均存儲於我們的數據倉庫中，並進行加密，使得除擁有適當權限的人士外無法讀取數據。

#### 數據預處理

在數據預處理時，我們運用流計算技術處理海量實時到達的連續數據流，並運用我們的自研數據清洗模型進行數據過濾及整合。在消除錯誤及重複數據後，我們將運用我們的內部數據結構化系統對數據進行分析、概括及分類。例如，我們將從投資活動新聞中收集的各類數據分類為投資輪次、投資金額、投資人、投資對象等，供私募通日後使用。

#### 數據建模

我們已制定複雜的數據模型及算法，以簡化我們的數據分析流程，並確保不會出現錯誤。我們描述與數據資源相關的結構、關聯及限制，確定必要的維度及度量，並將慣例編碼為可重用的規則，為未來的工作提供指導。我們亦通過自我們的海量數據資源中發現及提取規律進行數據挖掘，探索我們數據資源更多應用方案，以及識別未來趨勢。

#### 數據可視化

我們將數據作可視化處理，以為客戶的決策提供見解及指引。我們將數據轉換成圖表或圖像進行展示，並在該數據展示中允許交互式處理，以幫助客戶有效率地了解及分析數據。所涉及的技術主要包括電腦繪圖、圖像處理、電腦視覺及電腦輔助設計。

### 人工智能

人工智能是應用先進的分析及有邏輯的技術進行與人類意識有關的認知功能，如學習、推理、與環境互動及解決問題。通過應用自然語言處理（「自然語言處理」）及機器學習，我們的人工智能技術幫助創造能像人一樣工作及反應的智能機器。通過模仿人類理解文字、



## 業 務

詞語、句子及生成語法的方式，自然語言處理能讓軟件分析、理解人類語言並獲取其含義。機器學習使分析模型構建及訓練自動化，實現有效的數據分析，以識別數據模式。

在自然語言處理及機器學習的協助下，我們開發了先進的系統，該系統可理解複雜的新聞及問卷調查答覆，以使初始數據分類過程中的重複性任務自動化。我們的投資界及項目工場亦結合了人工智能技術，以研究用戶偏好並向用戶提供推薦，例如，在識別用戶對技術、媒體、電信行業融資活動的瀏覽偏好後，投資界通過分析關鍵詞及其他指標將相關內容分類並將其推薦給該特定用戶。我們認為，人工智能技術的運用提升了我們的營運效率及提供定制化用戶體驗的能力。

### 數據隱私及保護

#### 數據隱私

我們的業務涉及大量數據及信息的收集、分析、存儲及披露。

我們實施準則以有效解決隱私及分享方面的問題。就數據服務而言，我們的數據收集團隊通過我們的已有關係網絡查閱公開檔案及向中國股權投資行業的參與者派發問卷。當收集行業參與者的原始數據時，我們通常與行業參與者訂立保密協議，並嚴格遵循其各自授予我們的數據使用許可程度。例如，倘一名行業參與者選擇不公開披露其在問卷調查中提供的若干數據，此等特定數據將僅存儲在我們的基礎數據庫中供研究及分析之用，其工作成果更多的是關於宏觀走勢及條件而沒有個人可識別信息。就我們在其中收集個人數據(如瀏覽偏好)以實現智能化內容推薦的線上平台而言，我們要求用戶在註冊過程中接受我們突出顯示的隱私政策，嚴格遵守我們的義務。此外，我們與客戶的協議通常包括保密規定，我們據此不可向其他人士分享、派發或出售保密數據及信息。

#### 數據保護

我們採取安全防護措施，以維護我們的技術基礎設施，保護我們的數據及信息。我們已成立管理信息系統部，負責我們技術基礎設施的運營、維護及安全管理，以及加密保護、數據備份及災難恢復，並適當地施行相應的準則。我們亦運用防火牆軟件，並定期升級，以避免潛在安全漏洞。

我們已實施相關保密及信息管理協議，以保護我們的數據。一般而言，所有與我們業務相關的數據及信息僅可通過本公司提供的計算機加密訪問，除非擁有適當權限，否則無法讀取該等數據及信息。我們對敏感性更高、需要更高級別保護的數據資源實施更嚴格的控制，將訪問該等類數據資源的權限只限制在管理數據服務業務的關鍵人員中。我們妥當設置

## 業 務

了數據系統用於存儲私募通中的基礎數據、數據服務相關集體知識，以及有關行業排名候選人、培訓服務導師及我們各業務線客戶的信息。該等信息僅可使用員工賬戶及密碼訪問。此外，我們收集的所有原始數據均經過加密，在任何情況下均不能導出，以確保防止潛在的失真及數據隱私以及保護的問題。

我們與有權訪問該等數據及信息的僱員訂立保密協議。保密協議規定(其中包括)，該等僱員依法有不向任何第三方(包括無權訪問該等數據及信息的其他僱員)分享、派發或出售保密數據及信息的義務，包括其因受僱而掌握的其他人士的數據及信息。該等僱員依法亦有在辭職時交出所掌握的所有保密數據及信息的義務，且在其後繼續履行保密義務。該等僱員如因違反其保密義務或作出其他不端行為導致保密數據及信息洩露，應承擔賠償責任。此外，為防止不當披露及濫用數據及信息，我們與客戶、供應商及其他業務夥伴的協議包括保密規定，據此，彼等依法有不向其他人士分享、派發或出售我們的保密數據及信息的義務，包括彼等因與我們的關係而掌握的其他人士的數據及信息。

董事確認，我們已在所有重大方面遵守中國所有有關數據隱私及保護方面的適用法律及法規。

## 研發

我們致力於持續提升及創新我們的服務及技術。我們的研發主要受行業走勢及客戶需求推動。我們的現有研發舉措主要專注於：(1)升級私募通及相關數據分析技術，(2)完善項目工場線上投資人—創業者對接平台及沙丘大學線上培訓平台，及(3)進一步提升我們的人工智能及大數據分析能力，以梳理我們各線上平台的業務營運及提升用戶體驗。

我們擁有一隻穩定的專責研發團隊，截至2019年12月31日包括37名僱員。我們的研發人員於大數據分析、人工智能、軟件開發以及系統操作及維護方面具豐富的專業知識。於2017年、2018年及2019年，我們的研發開支分別為人民幣8.9百萬元、人民幣7.9百萬元及人民幣7.7百萬元，分別佔同年總收入的6.9%、4.8%及4.6%。

## 銷售及營銷

我們主要通過銷售及營銷部門的努力以及品牌知名度及多年積累的商業人脈與客戶建立業務關係。截至2019年12月31日，我們的專責銷售及營銷團隊包括19名行業經驗豐富的僱員。我們的銷售及營銷團隊與我們的現有及潛在客戶定期保持聯絡，以更好了解其業務需求。我們已管理一個客戶關係管理系統，以記錄與我們現有及潛在客戶的所有主要互動，包括(其中包括)彼等查詢及購買記錄，從而實現知情的銷售及營銷工作。在與我們的業務運

## 業 務

營人員溝通後，我們的銷售及營銷團隊亦在向客戶提供我們各類服務產品的全面信息方面發揮重要作用，並可提供標準服務(如私募通)的免費試用，以在客戶做出購買決定前更好展示我們的服務的功能及特色。此外，我們通過參加項目招標(尤其是政府機構招標)獲得業務機會。

我們的營銷活動主要針對我們服務的特定客戶群。例如，我們主要向地方政府機構推廣我們的定制活動，向股權投資行業投資人推廣我們的營銷活動，而我們憑藉現有業務網絡主要向創業者及投資人推廣諮詢服務。我們亦進行多類營銷活動，提升我們的品牌在潛在客戶中的整體知名度，包括通過我們的線上資訊平台及線下行業活動進行推廣。於2017年、2018年及2019年，我們分別產生銷售及營銷開支人民幣10.7百萬元、人民幣10.9百萬元及人民幣10.3百萬元，分別佔同年總收入的8.3%、6.7%及6.2%。

### 我們的客戶及供應商

我們的服務對象廣泛，面向中國股權投資行業的所有參與者，包括投資人、創業者、成長型企業以及政府機構，自成立以來已於各服務線中為70,000多家機構服務。於2017年、2018年及2019年，我們前五大客戶佔我們總收入不足30%。我們通過標準訂閱或定制服務向行業參與者提供數據服務，滿足其資訊需求。我們的定制報告主要服務地方政府機構及投資人。就營銷服務而言，我們線上資訊平台上的內容產品以行業專業人士及一般公眾為目標受眾，我們亦主要為業內機構客戶提供線上廣告及線下行業活動，以幫助其提高品牌知名度及建立業務聯繫。就諮詢服務而言，我們主要服務處於不同發展階段的創業者及成長型企業，使之與可靠的資本資源相連接。我們的培訓服務以行業專業人士以及謀求系統了解股權投資行業的創業者、政府工作人員及其他人士為目標受眾。我們亦為機構客戶(尤其是政府機構及大型企業)提供定制培訓服務。於2018年，我們為北京三好互動教育科技有限公司(倪先生於該公司擔任董事)的一宗融資交易提供諮詢服務，我們就該交易收取諮詢服務費人民幣3.6百萬元。倪先生亦為一間有限合夥的有限合夥人，持有該有限合夥約1.24%合夥權益，而該有限合夥於北京三好互動教育科技有限公司持有約8.28%股權。該交易乃於日常業務過程中按一般商業條款公平進行。請參閱「財務資料 — 關聯方交易」。除上述披露者外，我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的董事、彼等之緊密聯繫人或(就我們的董事所知)任何持有本公司5%的已發行股份的股東概無於我們的五大客戶擁有任何權益。

我們主要服務產品的供應商主要包括場地提供商、活動佈置服務提供商、嘉賓發言人及導師。於2017年、2018年及2019年，我們前五大供應商佔我們的收入成本少於30%。我們預定酒店及會議中心為我們的線下行業活動及培訓服務提供場地。我們亦委聘活動佈置服務提供商為我們的線下行業活動佈置場地，及為我們的諮詢服務舉辦中小型論壇及路演。此外，我們邀請優秀投資人及其他行業從業者擔任我們線下行業活動的嘉賓發言人及我們各類課程產品的導師，而我們通常根據彼等投入的時間及現行市場價格向彼等支付佣金。我們

## 業 務

的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的董事、彼等之緊密聯繫人或(就我們的董事所知)任何持有本公司5%的已發行股份的股東概無於我們的五大供應商擁有權益。

### 客戶及供應商重疊

由於我們股權投資服務的性質及全面性，於往績記錄期間，我們的客戶及供應商之間存在重疊。

#### 供應商A

供應商A(於中國註冊成立的公司，專注於策劃及執行戶外活動)於2019年為我們的主要供應商之一。於往績記錄期間，供應商A為獨立第三方。我們為取得其於我們2019年中國創投精英戶外挑戰賽的戶外遠足活動安排、執行及支援服務而委聘供應商A。我們於2019年向供應商A採購人民幣0.5百萬元服務，佔我們同年總收入成本約0.6%。於2018年，供應商A為我們的供應商之一，為2018年中國創投精英戶外挑戰賽提供戶外遠足活動安排、執行及支援服務，而我們2018年向其採購人民幣0.3百萬元服務，佔我們該年總收入成本約0.3%。於2017年，供應商A亦為我們的供應商之一，為2017年中國創投精英戶外挑戰賽提供戶外遠足活動安排、執行及支援服務，而我們於2017年向其採購人民幣0.6百萬元服務，佔我們該年總收入成本約0.9%。

供應商A亦為我們於2018年提供一次性線下諮詢服務的客戶，而我們於此次提供服務中獲取的收入為人民幣0.6百萬元，佔我們同年總收入約0.3%。

#### 供應商B

供應商B為於中國註冊成立的公司，專注於廣告及推廣，其於2018年為我們的第二大供應商。於往績記錄期間，供應商B為獨立第三方。我們委聘供應商B提供有關我們線下行業活動投放廣告。我們於2018年向供應商B採購人民幣2.3百萬元服務，佔我們同年的總收入成本約2.5%。此外，供應商B亦為我們於2017年的第三大供應商，我們委聘其為我們的線下行業活動投放廣告，我們於2017年向供應商B的採購額為人民幣1.4百萬元，佔我們同年總收入成本約1.8%。供應商B於2019年亦為我們有關線下行業活動投放廣告的供應商之一，而我們於2019年向其採購人民幣0.2百萬元服務，佔我們同年總收入成本約0.2%。

供應商B亦為我們於2019年的主要客戶之一，從事我們的清科品牌活動贊助服務。於2019年，來自向供應商B提供服務的收入為人民幣1.5百萬元，佔我們同年總收入約0.9%。

#### 客戶A

客戶A為一間於中國註冊成立的公司，專注於雲計算相關服務，是我們於2019年的主要客戶之一。於往績記錄期間，客戶A為獨立第三方。客戶A採用了我們的定制培訓服務，於2019年我們從其中獲得人民幣2.6百萬元收入，佔我們於該年總收入的約1.6%。



## 業 務

客戶A亦為我們2019年的供應商之一。我們委聘客戶A提供雲儲存服務，為我們的業務運作提供支持。我們於2019年自客戶A的採購額為人民幣0.1百萬元，佔我們該年總收入成本的約0.1%。

據董事經作出合理查詢後所深知及確信，除上文所披露者外，概無其他主要客戶於往績記錄期間亦為我們的供應商且概無其他主要供應商亦為我們的客戶。上述客戶進行交易的信用條款及盈利能力水平與我們從事類似服務的其他客戶可資比較。董事確認，我們向重疊客戶及供應商作出的所有銷售及採購乃於日常業務過程中按一般商業條款及按公平基準進行。

### 競爭

中國股權投資服務行業尚處在早期發展階段，且競爭激烈。我們主要與其他股權投資服務提供商展開競爭，該等競爭對手包括數據服務提供商、線上廣告服務提供商、線下活動服務提供商、諮詢服務提供商及培訓服務提供商等。由於中國股權投資服務行業持續發展及增長，我們可能面臨來自新市場參與者的更激烈競爭。

我們的競爭基於多個方面，包括(其中包括)品牌知名度、關係網絡、價格、所提供服務的廣度、服務一體化水平及技術能力。我們認為我們有優勢在上列方面展開有力競爭。然而，我們現時或未來的競爭對手可能經營歷史更悠久、品牌知名度更高、客戶群更龐大或財務資源更雄厚。有關我們經營所在行業及我們面臨的競爭的更多信息，請參閱「行業概覽」。

### 知識產權

知識產權是我們業務的根基，我們投入大量時間及資源開發及保護知識產權。我們倚賴合約限制、保密程序及知識產權註冊相結合的方式建立及保護我們的專有技術。截至最後實際可行日期，我們在中國已註冊16項商標、110項域名及八項軟件著作權，為其登記擁有人，並擁有三項在中國審批中商標申請。有關我們主要知識產權的詳情，請參閱「附錄四—法定及一般資料 — B. 有關本公司業務的進一步資料 — 2. 知識產權」。

儘管我們努力防備，第三方仍可能未經授權獲得及侵佔我們的知識產權。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發現任何嚴重侵犯我們知識產權的行為。然而，第三方未經授權使用我們的知識產權及我們保護自身知識產權產生的開支可能對我們的業務及營運業績造成不利影響。有關相關風險的詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 第三方未經授權使用我們的知識產權，及為保護我們的知識產權而產生的費用，可能對我們的業務、聲譽及競爭優勢產生不利影響」。

我們認為我們已竭盡全力確保遵守知識產權方面的適用法律。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無遭遇任何侵犯商標、版權或其他知識產權方面的重大索償或糾

## 業 務

紛。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 第三方可能會聲稱我們侵犯了彼等的專有知識產權，可能導致我們產生巨大的法律費用，並阻止我們推廣服務」。

### 僱員

截至2019年12月31日，我們擁有216名全職僱員，分佈於北京、深圳、杭州、西安、南京、上海及海口。下表載列我們截至2019年12月31日按職能劃分的全職僱員人數。

職能	僱員人數	佔總人數百分比
研發 .....	37	17.1%
銷售及營銷 .....	19	8.8%
營運 .....	138	63.9%
一般行政 .....	22	10.2%
總計 .....	216	100.0%

我們的成功倚賴我們吸引、留存及激勵合資格人員的能力。作為我們人力資源策略的一部分，我們向僱員提供有競爭力的薪金、績效現金獎金及其他獎勵。

我們主要通過人才招聘機構、內部推薦及網絡招聘渠道(包括我們的公司網站、求職網站及社交平台)招聘僱員。我們實行培訓制度，據此，我們向僱員提供崗前及定期持續性管理及技術方面的培訓。

按照中國法律及法規的規定，我們為僱員向社會保險基金(包括養老、醫療、失業、生育及工傷)及住房公積金供款。

我們認為，我們與僱員保持著良好的合作關係，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大勞動糾紛、罷工或在為運營招募員工時遭遇困難。截至最後實際可行日期，我們的僱員並無公會代表。

### 物業

截至最後實際可行日期，我們於西安擁有兩套物業，總建築面積約為451平方米，並已取得該等物業的房屋所有權證書。該等物業主要用作我們的辦公室。截至2019年12月31日，我們並無擁有單項賬面值佔本集團資產總值15%或以上的物業。有基於此，根據上市規則第5.01A條及香港法例第32L章《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(2)條的豁免規定，我們毋須就本集團的物業權益編製物業估值報告。因此，本文件豁免遵守《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條有關《公司(清盤及雜項條文)條例》附表三第34(2)段(其規定我們須就所有的土地及樓宇權益編製估值報告)的規定。

## 業 務

截至最後實際可行日期，我們於北京、深圳、杭州、上海、海口、寧波及南京總共租賃了11項物業，該等租賃物業總建築面積約4,380平方米。該等物業主要用作辦公室或工商登記用途。我們上述11項租賃物業的租賃協議的屆滿日介乎2020年7月15日至2022年12月16日。我們計劃在現有租約屆滿時續訂租約或磋商新條款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在與業主磋商續訂租約時概無遭遇重大困難。

截至最後實際可行日期，我們租賃物業的若干出租人並無向我們提供有效的所有權證書、用於商業目的的有效證書或證明其有權向我們出租該等物業的相關授權文件。該等物業的租賃有效性尚不明朗。我們認為，在中國物業的供應充足。此外，即使我們因產權瑕疵而暫時中斷對該等租賃物業的使用，但鑒於該等租賃物業並無承載任何生產、製造或實體零售活動，且我們其他地區的辦公室可充分支持我們的業務營運，故我們相信我們的僱員仍可遠程繼續履行其主要方面工作職責。因此，董事認為，產權瑕疵對我們的業務及經營業績並無重大不利影響。倘因該等物業的產權負擔或政府行動引致糾紛，及我們須從該等物業搬出，我們能夠以最小的成本及時搬遷至附近其他相當物業。

根據中國適用法律及法規，物業租賃協議須在相關行政機關登記及備案。截至最後實際可行日期，我們的租賃物業概無登記或備案。誠如我們的中國法律顧問告知，未登記租賃協議不會影響我們該等租賃協議的有效性，但行政主管部門可能會勒令租賃協議的訂約方限時完成登記，如相關人士不遵守，則將處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。截至最後實際可行日期，我們並無就該等未登記租賃協議遭受中國相關部門罰款。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 未能遵守中國財產法及有關租賃物業的相關規定，可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利影響」。

### 保險

我們已為若干財產投購損毀險。然而，與一般行業慣例一致，我們並無投購任何營業中斷險或營業責任險，且適用的中國法律並不強制要求購買此類保險。發生任何不受保險保障的業務中斷、訴訟或自然災害或未投保設備或設施出現任何重大損毀均可對我們的經營業績造成重大不利影響。有關風險，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的保險範圍可能不夠充分，這可能使我們面臨巨大的成本及業務中斷」。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無就業務提出任何重大保險索賠。

### 牌照、許可及批准

根據我們中國法律顧問建議，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已自中國相關政府機關取得於我們的營運而言至關重要的牌照、許可及批准，且該等牌照、許可及批准仍具十足效力。為遵守相關法律法規，我們不時更新所有該類執照、許可及批准。截至

## 業 務

最後實際可行日期，我們持有ICP經營許可證，將於2023年7月25日屆滿。有關相關風險的詳情，請參閱「風險因素 – 與我們的業務及行業有關的風險 – 我們面臨與對我們線上平台的許可要求有關的風險和不確定性」。

### 獎項及表彰

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的業務質量及受歡迎程度獲得認可。我們獲得的主要獎項及表彰載列如下。

年份	獎項／表彰	頒發機構
2019年	年度榮譽作者之深度內容創作者	新浪財經
2019年	新媒體領域最具商業價值獎	多牛傳媒
2019年	最佳突破獎	百度文庫
2018年	垂直行業深耕獎	美通社
2011年	副會長單位	中關村創業投資和股權投資基金協會

### 法律訴訟及合規

#### 法律訴訟

我們在常規業務過程中可能不時遭逢法律訴訟、調查及索償。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無牽扯任何待決或(就我們所知)威脅我們或任何董事而可能對我們的聲譽、業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟或仲裁程序。

#### 合規

我們受中國監管機關發佈的監管規定及指引規限。誠如中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守相關法律法規。

### 環境、衛生及工作場所安全合規

因我們的業務性質使然，我們認為我們不涉及中國任何重大環境、衛生及工作場所安全法規規限問題。因此，我們於往績記錄期間並無產生重大環境、衛生及工作場所安全合規成本，並預期今後環境、衛生及工作場所安全合規年度成本金額甚微。於往績記錄期間及直



## 業 務

至最後實際可行日期，我們並無因違反適用環境、衛生及工作場所安全法規而遭受任何罰款或其他處罰。

### 風險管理及內部監控

#### 風險管理

我們的營運涉及多種風險。有關更多詳情，請參閱「風險因素」。此外，我們亦面臨眾多市場風險，如在正常業務過程中出現的利率風險、信貸及流動性風險。有關該等市場風險的討論，請參閱「財務資料 – 有關市場風險的定量及定性披露」。我們已施行多項政策及程序，確保營運各方面的風險管理有效，包括日常經營管理、財務匯報及記錄以及遵守適用法律及法規。

董事監督及管理營運相關的整體風險。我們[已]成立審計委員會，以審閱及監督本集團的財務申報過程及內部監控制度。有關該等委員會成員的資歷及經驗以及審計委員會責任的詳細敘述，請參閱「董事及高級管理層 – 董事委員會 – 審計委員會」。我們[已]遵照上市規則第3.21條及上市規則第十四章所載企業管治守則及企業管治報告制定書面職權範圍。

#### 內部監控

我們已委聘獨立內部監控顧問，就[編纂]對我們的內部監控制度進行評估。內部監控顧問已在若干方面對我們的內部監控制度執行審閱程序，包括企業管治、銷售及採購、財務申報、一般合規及資產管理。我們的內部監控顧問在審閱我們的內部監控制度時並無發現任何重大內部監控不足或無效。內部監控顧問根據該審閱於2019年11月提出推薦意見。我們已根據該等調查發現及推薦意見進行整改及改進(視乎情況而定)措施。內部監控顧問於2020年1月就我們的補救行動採取了跟進程序，並無發現我們的內部監控制度有任何重大缺陷。經考慮我們已採取的補救行動，董事認為我們的內部監控制度就我們的現有營運而言充分而有效。

我們已委任本公司負責人員，監督本公司持續遵守規管我們業務營運的相關中國法律及法規的情況及監督任何必要措施的實施情況。尤其是，我們已施行若干協議及設置若干系統，以確保數據隱私及保護。有關詳情，請參閱「— 數據隱私及保護」。此外，我們計劃向董事、高級管理層及相關僱員定期提供有關中國相關法律法規方面的持續培訓課程及/或最新資訊，旨在主動識別任何潛在違規方面的關切及問題。