

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此屬概要，故並不包含對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下決定[編纂][編纂]前，應閱讀整份文件。

[編纂]涉及風險。[編纂][編纂]所涉及的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下決定[編纂][編纂]前，應細閱該節。

我們的使命

我們的使命是通過科技和創新來重新定義和改造供應鏈金融。

概覽

我們是一家中國領先的供應鏈金融科技解決方案提供商。我們的雲原生解決方案可優化供應鏈交易的支付周期，實現供應鏈金融全工作流程的數字化。我們為核心企業和金融機構客戶提供高效可靠的供應鏈金融科技解決方案，並提升整個供應鏈金融生態系統中的透明度和連通性。根據灼識諮詢數據，在2020年前9個月，我們處理的供應鏈金融交易金額達人民幣1,223億元，在中國供應鏈金融科技解決方案提供商中排名第一，市場份額為20.5%。

供應鏈金融科技解決方案市場有着巨大的機遇。通過以供應鏈中高資信的較大型企業（通常稱為核心企業）為中心的解決方案，供應鏈金融幫助供應鏈上的企業以高效的方式改善營運資金狀況和提高融資效率。越來越多的核心企業使用供應鏈金融作為其供應鏈體系內新的支付手段。根據灼識諮詢數據，中國供應鏈金融的融資餘額到2024年底預計將達人民幣40.3萬億元，雖然市場規模廣闊，但需要全面的數字化轉型來實現這一領域的增長潛力。傳統的供應鏈金融模式由於交易流程的透明度低以及嚴重依賴人工流程而不能有效地驗證相關交易真實性和管理風險。人工智能（「AI」）、區塊鏈、大數據和雲技術等新科技的出現，使供應鏈金融業務流程更加透明、高效、智能，改變了傳統的運作方式。因此，灼識諮詢預計供應鏈金融領域的核心企業及金融機構用於科技解決方案的總支出將從2019年的人民幣434億元增長到2024年的人民幣1,642億元，複合年增長率為30.5%。

意識到供應鏈金融科技解決方案領域的巨大市場潛力，我們自2016年起踏上了征途，在業內率先提供企業級、基於雲端計算和數字化的供應鏈金融解決方案。我們的先發優勢、專業化以及對創新的專注形成了我們的競爭壁壘，也為我們的不斷成功奠定了堅實的基礎。自2016年成立以來，我們已服務290多家核心企業，其中包括25%以上的中國百強企業，並與超過180家金融機構合作。截至2020年9月30日，我們在中國已累積幫助客戶和合作夥伴處理近人民幣2,500億元的供應鏈金融交易。

概 要

解決方案。我們提供數字化和專業化解決方案來優化供應鏈金融及支付方式。我們的科技解決方案幫助核心企業和金融機構高效驗證供應鏈交易真實性，促進生態系統內的多方協作，有效管理運營風險，並實現一體化的供應鏈管理。我們還利用區塊鏈科技，重塑供應鏈上的交易和支付流程，為供應商應從核心企業獲得的應收賬款創建不可篡改、可追溯的數字憑證Digipo。供應商可以對Digipo進行拆分，全額或部分支付給其上游供應商，或利用其從金融機構獲得融資。我們基於雲端的解決方案支持即插即用模式，也可以為客戶提供與其內部系統深度整合以及能用白標的方式輸出的定制解決方案。

我們將解決方案劃分為：

- 供應鏈金融科技解決方案：基於核心企業的信用狀況、實現供應鏈金融及支付流程數字化的整套雲原生科技解決方案。
 - 核心企業雲：旨在使核心企業實現供應鏈管理的數字化轉型並優化供應鏈上各方支付周期的解決方案
 - 金融機構雲：旨在助力金融機構實現供應鏈金融服務的數字化、自動化和精簡化的解決方案
- 新興解決方案：可補充和豐富我們現有的供應鏈金融科技解決方案的一系列創新解決方案
 - 跨境雲：為核心企業和金融機構提供促進跨境貿易供應鏈金融和支付的智能解決方案
 - 中小企業信用科技解決方案：數字驅動的風險分析解決方案，利用供應鏈生態系統中的數據，助力金融機構為核心企業的中小供應商和經銷商提供融資

核心科技。我們的自研科技是我們能充分滿足客戶需求並增強我們在行業的市場領導地位的核心。截至2020年9月30日，我們擁有一支由341名經驗豐富的技術專家組成的團隊，佔員工總數的62%。我們專注於開發行業領先的科技，包括人工智能、區塊鏈及大數據。截至最後實際可行日期，我們已申請及註冊340多項專利和版權。我們的科技能力已獲得世界範圍內的認可，包括獲得CMMI-DEV 1.3版第三級評級，該證書代表了工程和軟件開發中高質量以及最佳應用實踐的國際基準。我們的科技解決方案具有敏捷、高效、靈活、透明和可靠的特點。

概 要

- **敏捷性**：我們有約580個微服務和502項組件，作為我們解決方案的組裝零件，使我們能夠快速並具有規模經濟效益地推出滿足核心企業和金融機構不斷變化的需求的創新解決方案和相應功能。我們的雲原生、多租戶技術架構使我們能夠有效地擴大規模並提高交易處理能力。
- **高效率**：我們的解決方案利用光學字符識別（「OCR」）技術和自然語言處理（「NLP」）技術將繁瑣、耗時的工作流程（如發票驗證）自動化，從而提升效率、節約成本並降低誤差。我們的AI引擎是專門針對供應鏈相關文件和數據的分析而開發的，這讓我們具備行業領先的AI準確率以及交易處理能力。例如，我們處理1,000張發票用時僅需5分鐘，處理1,000頁合同文本用時僅需15分鐘。
- **靈活性**：我們的解決方案可以通過連網設備隨時隨地使用。例如，我們的解決方案能促進電子化KYC及遠程開戶流程，參與核心企業供應鏈金融項目的供應商只需掃描相關文件，並通過微信小程序上傳圖片即可，無需提交任何其他書面文件。這種以靈活性為主導的模式為我們的客戶及合作夥伴提供了更大的便利和優質的用戶體驗。
- **透明度**：基於我們獨有的區塊鏈平台，我們做到了交易數據的不可篡改、可追溯和透明化，從而讓供應鏈金融生態系統中的各方建立了信任，得以更好地了解供應鏈中的交易和資金流向。
- **可靠性**：我們強大的基於數據驅動的風險管理能力，加上一流的系統安全水平，是我們服務大型企業和金融機構客戶能力的基礎。例如，我們於2020年11月獲得中國工信部下屬的可信區塊鏈評測專家評審會的可信區塊鏈評測認證，成為僅有的兩家在區塊鏈應用於供應鏈金融專項獲認證的企業之一。



概 要

市場策略。我們通過獨特的推廣策略來獲取我們的目標客戶。通過服務垂直行業中領軍企業並提供以客戶為中心的方案，我們在供應鏈金融及支付科技領域積累了良好的口碑，這使我們能夠吸引金融機構和大型企業等廣泛的客戶群。除了擁有約90名員工組成的直接銷售隊伍外，我們還利用整個供應鏈金融生態系統中合作夥伴的相互推薦來觸達目標客戶而不產生額外的獲客成本。受益於我們的客戶和合作夥伴之間日益緊密的業務聯繫，我們實現了不斷獲客的良性循環，形成了飛輪效應。比如，引入我們的解決方案後，金融機構會引入其企業客戶，這些企業客戶可以轉換成我們的客戶，進而向我們引薦與他們合作的其他金融機構，後者又會帶來更多企業客戶。通過為核心企業提供服務，我們能以極具規模效益的方式觸達這些核心企業的大量供應商和經銷商，從而提高了我們的解決方案對金融機構客戶的吸引力。我們受益於較高的客戶忠誠度，2020年前9個月，我們的供應鏈金融科技解決方案客戶留存率高達99%。此外，我們還與全球領先的包括Infor在內的軟件供應商以及B2B平台合作，拓展至海外市場，發展我們的國際業務。

生態系統。截至2020年9月30日，我們連接了供應鏈金融生態系統中的290餘家核心企業、180餘家金融機構、93,000餘家中小企業及近100家專業機構和數據提供商。我們的科技平台是供應鏈生態系統的核心，可與各方的運營和融資流程無縫銜接。我們利用科技減少信息不對稱，並在供應鏈金融生態系統的相關方之間建立信任。隨着我們繼續處理更多的供應鏈交易並積累更深的供應鏈數據洞見，我們對交易和信息流的預見性也將大大提高，從而吸引更多的參與者並增強生態系統的互聯互通。



概 要

業務和收入模型。我們的主要收入模式為基於交易量收取科技解決方案的服務費用。我們的SaaS模式為客戶提供了較低的使用成本，使他們不必從頭建設基礎設施和技術架構，從而節省了高昂的前期成本和投入。根據灼識諮詢估計，自主研發具有AI和大數據技術能力的供應鏈金融系統通常需要人民幣30百萬元至人民幣40百萬元的前期成本，以及每年人民幣5百萬元至人民幣15百萬元的維護升級費用，而我們通常不收取或僅收取有限的前置實施費，一般在人民幣5百萬元以內。該收入模式使我們得以從客戶業務的增長和持續性交易中獲益。我們與核心企業和金融機構簽訂的協議通常為多年期，培養忠誠的客戶群體。我們的解決方案可深入整合客戶的經營和業務流程，有助於穩固客戶關係及促使客戶持續採用我們的解決方案。我們的供應鏈金融科技解決方案客戶淨擴張率在2019年約為125%，在2020年前9個月約為116%。有關淨擴張率計算，請參閱本文件「技術詞彙及慣用語」一節。我們通過持續迭代，不斷為客戶升級和改進我們的解決方案，增強了客戶對我們解決方案的黏性，並讓我們可以持續收取費用。我們的收入模式為我們的業務和財務表現提供了很強的可預見性。

快速增長。近年來，我們實現了快速增長。我們的供應鏈金融科技解決方案處理的總交易額從2018年的人民幣293億元增長到2019年的人民幣826億元，實現了182%的快速增長，繼而又增長到截至2020年9月30日止九個月的人民幣1,223億元，同比2019年增長92%。我們的總收入及收益也從2018年的人民幣3.83億元增長到2019年的人民幣7.00億元，增速達83%，並在截至2020年9月30日止九個月實現52%的同比增長，達到人民幣8.08億元。得益於我們的高經營槓桿，在我們不斷擴大業務規模的過程中同時能夠提高利潤率和盈利能力。我們的經調整淨利潤截至2020年9月30日止九個月達到人民幣1.3億元，而2019年同期為人民幣3,700萬元。有關年／期內經調整利潤／（虧損）與年／期內利潤／（虧損）的對賬，請參閱本文件「財務資料－非國際財務報告準則計量」一節。

我們的優勢

我們相信以下競爭優勢使我們能夠把握住中國供應鏈金融科技行業中的機遇：

- 蓬勃發展的供應鏈金融科技行業的領導者和先行者
- 專業打造端到端科技解決方案
- 高品質、多元化、忠誠的客戶基礎
- 可擴展、輕資本的商業模式和顯著的經營槓桿
- 金融行業洞察力與科技專長緊密結合

我們的戰略

我們計劃實施以下戰略，以加強在供應鏈金融科技行業的領導地位：

- 不斷拓展和優化我們的解決方案
- 拓寬客戶基礎，提高垂直行業領域的覆蓋率
- 拓展並強化供應鏈金融生態系統
- 持續進行科技和基礎設施的投資
- 進一步開拓國際市場

概 要

我們的收入模型及關鍵營運指標

我們採用以交易量為基礎的收入模式，絕大部分總收入及收益產生於解決方案促成的交易量。

- **供應鏈金融科技解決方案。**我們主要根據我們與客戶之間的協議商定的服務費從供應鏈金融科技解決方案產生收入及收益。有關服務費通常呈列為使用供應鏈金融科技解決方案處理的供應鏈資產總量的百分比。此外，在若干情況下，我們亦向客戶收取前置實施費。
- **新興解決方案。**我們根據我們與客戶之間的協議商定的服務費從新興解決方案產生部分收入及收益。有關服務費通常呈列為（在跨境雲而言）處理供應鏈資產量的百分比，或（在中小企業信用科技解決方案而言）金融機構提供融資總額的百分比。由於我們的新興解決方案正在發展初階，為了積累足夠的數據來訓練我們的模型並向客戶展示其可靠性和穩健性，我們使用了自有資金支持新興解決方案所促成的一些融資交易，而在該種情況，我們從該等交易賺取利息收益。

下表載列於所示期間我們的解決方案的若干關鍵營運指標。如下表及本文件其他部分的應用，除另有指明外，就特定解決方案而言：(i)指定期間的客戶數目指於該期間與我們訂立至少一份創收合約的客戶總數，及(ii)指定期間的合作夥伴數目指於該期間有使用該解決方案的合作夥伴總數。

	截至12月31日止年度		截至9月30日
	2018年	2019年	止九個月 2020年
合作夥伴總數			
核心企業	52	148	294
金融機構	51	135	182
供應鏈金融科技解決方案			
核心企業客戶總數	20	52	98
金融機構客戶總數	23	53	79
客戶留存率	100%	91%	99%
淨擴張率	-	125%	116%

概 要

下表載列於所示期間由我們的科技解決方案處理的供應鏈資產總量或(就中小企業信用科技解決方案而言)科技解決方案促成的融資總值的明細。

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2019年	2020年
	(人民幣百萬元)			
供應鏈金融科技解決方案	29,338.1	82,594.0	63,775.4	122,329.2
核心企業雲	9,071.6	44,931.0	34,280.4	80,810.9
金融機構雲	20,266.4	37,663.0	29,495.0	41,518.2
新興解決方案	907.6	5,935.8	2,888.0	4,800.4
跨境雲	不適用 ¹	303.8	63.3	2,894.9
中小企業信用科技解決方案	907.6	5,632.0	2,824.7	1,905.5

附註：

1. 不適用，因為我們的跨境雲於2019年推出。

客戶

我們的客戶主要包括核心企業及金融機構。我們服務的大部分核心企業於(其中包括)房地產、能源、建築、醫藥、製造等行業運營。我們亦為銀行、證券公司、信託公司及保理公司等各類金融機構提供服務。於2018年及2019年及截至2020年9月30日止九個月，來自五大客戶的收入及收益分別佔我們同期總收入及收益的69.0%、47.6%及37.9%。

供應商

於2018年及2019年及截至2020年9月30日止九個月，我們五大供應商分別佔我們同期採購額45.5%、33.7%及32.6%。於2018年及2019年及截至2020年9月30日止九個月，我們最大供應商佔我們同期採購額22.5%、16.3%及12.7%。

我們的[編纂]投資者及戰略股東

我們從[編纂]投資者獲得多輪股權融資，以支持我們擴充業務運營。我們廣泛且多元的[編纂]投資者基礎包括(其中包括)騰訊、中信資本、正心谷資本、GIC和渣打銀行(香港)有限公司，截至本文件日期分別持有我們已發行及發行在外股份總額約18.89%、12.03%、11.92%、9.20%及3.61%。請參閱本文件「歷史、重組及公司架構—[編纂]投資—有關[編纂]投資者的資料」。

我們極大受益於我們與股東建立的戰略合作關係。舉例而言，我們已與騰訊建立戰略合作關係，範圍包括供應鏈金融科技解決方案、區塊鏈應用，以及在技術及產品開發、客戶推廣及業務發展方面進行合作。我們與騰訊計劃通過緊密互動及資源共享的

概 要

互補優勢，為市場開發更多全面的供應鏈金融科技解決方案。業務層面上，我們與騰訊共同合作多個項目，為核心企業及金融機構提供供應鏈金融科技解決方案。技術層面上，騰訊以騰訊雲的金融雲基礎設施、騰訊的專有線上支付系統財付通以及騰訊的相關區塊鏈技術框架等頂尖技術為我們提供支持。有關我們與戰略股東關係的詳情，請參閱本文件「業務－我們與戰略股東的關係」。

不同投票權架構

本公司已採用不同投票權架構。根據該架構，本公司股本將分為A類股份及B類股份。對於提呈本公司股東大會的任何決議案，A類股份持有人有權每股可投10票，而B類股份持有人有權每股可投一票，惟就少數保留事項有關的決議案投票除外，在此情況下，每股股份享有一票投票權。

緊隨[編纂]完成後，不同投票權受益人為宋先生。宋先生將實益擁有[編纂]股A類股份及[編纂]股B類股份，約佔本公司就除保留事項以外事項的股東決議案投票權的[編纂]%（假設[編纂]未獲行使）。宋先生將通過Cabnetvic、Cabnetwa及Cabnetsa持有該等A類股份及通過Cabnetnt持有該等B類股份，全部公司均由宋先生直接全資擁有。有關進一步詳情，請參閱本文件「股本－不同投票權架構」一節。

本公司採用不同投票權架構，以使不同投票權受益人對本公司行使投票控制權。不同投票權受益人目光長遠，實施長期策略，其遠見及領導能使本公司長期受益。

自本集團成立起至今，宋先生對本集團的成功至關重要。身為本公司的首席執行官兼董事長，宋先生一直並將繼續負責本集團的整體業務策略、日常營運、研發、融資等，亦不時帶領本集團確立業務及文化價值，並為本集團定立清晰的願景。宋先生亦負責為我們建立企業形象，並發展主要客戶關係及夥伴關係。自我們成立起，宋先生一直將創新技術引入供應鏈金融業務場景。彼引領應用區塊鏈技術，以提升本集團供應鏈金融及支付的可追溯性和真實性，並促進跨境供應鏈融資。在宋先生的領導下，本集團亦開發了其他尖端技術，包括先進的AI能力、大數據及雲技術，使本集團能在供應鏈金融行業創新方面保持領先地位。

有意[編纂]務請留意[編纂]不同投票權架構公司的潛在風險，特別是不同投票權受益人的利益未能總與股東整體利益一致，而不論其他股東如何投票，不同投票權受益人將對本公司事務及股東決議案的結果施加重大影響。有意[編纂]務請經過審慎周詳的考慮後方決定是否[編纂]本公司。有關本公司採用不同投票權架構的風險詳情，請參閱本文件「風險因素－與不同投票權架構有關的風險－A類股份持有人可能對我們施加重大影響，且可能並非按符合其他股東最佳利益的方式行事」一節。

概 要

風險因素

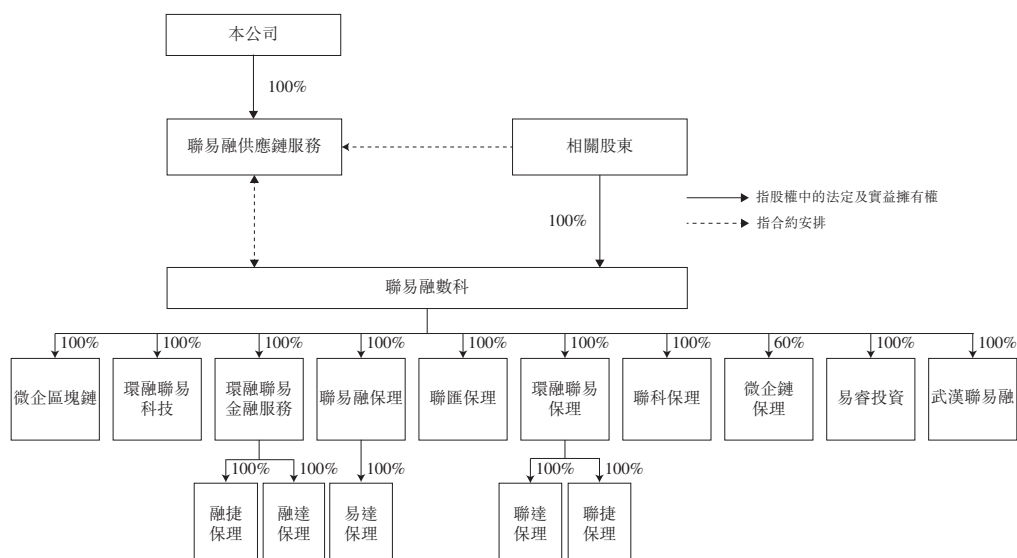
我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載列的若干風險。我們面臨的部分主要風險包括：

- 若我們無法持續創新或有效應對迅速發展的技術及市場動態，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景將會受到重大不利影響。
- 我們在新興及瞬息萬變的行業中運營，其發展可能達不到我們預期。這可能使我們面臨各種風險及不確定因素，並難以評估我們的未來前景。
- 我們經營若干主要產品的歷史有限。我們的歷史業績未必為我們未來表現的指標。
- 我們已產生且日後可能繼續產生淨虧損。
- 我們依賴與客戶及合作夥伴的合作以及我們維持及發展客戶群（包括核心企業及金融機構）的能力。若我們的客戶及合作夥伴出於任何原因減少或不再使用我們的科技解決方案，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。
- 我們面臨客戶集中風險。
- 我們進入國際市場可能面臨風險及挑戰。

合約安排

我們的關聯併表實體在若干行業經營業務受到現行中國法律法規的限制。為符合中國法律及法規，並利用國際資本市場及有效控制全部業務，於2018年10月9日簽訂了合約安排（於2020年11月9日重述及修訂）。因此，我們並無於關聯併表實體中直接擁有任何股權。根據合約安排，我們有效控制關聯併表實體的財務及經營政策，並將有權享有關聯併表實體業務產生的全部經濟利益。有關進一步詳情，請參閱本文件「合約安排」一節。

下列簡化圖表說明根據合約安排所訂明的關聯併表實體對本集團的經濟利益流向：



概 要

有關合約安排的相關風險的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的公司架構及合約安排有關的風險」一節。

控股股東

緊隨[編纂]完成後，我們的聯合創辦人之一、執行董事、首席執行官兼董事長宋先生將通過四間控股實體Cabnetvic、Cabnetwa、Cabnetsa及Cabnetnt實益擁有並控制[編纂]股A類股份及[編纂]股B類股份。對於在本公司股東大會提呈的決議案，A類股份持有人有權每[編纂]可投10票，而B類股份持有人有權每股可投一票。假設[編纂]未獲行使及緊隨[編纂]完成後，宋先生的合計股權將為我們已發行股本的約[編纂]%，及彼將其實益擁有的股份持有就股東大會決議案投票權的約[編纂]%（惟就少數保留事項有關的決議案除外）。就若干保留事項，宋先生實益擁有的A類股份每股可投一票，宋先生可行使保留事項相關的投票權總百分比為約[編纂]%。因此，宋先生、Cabnetvic、Cabnetwa、Cabnetsa及Cabnetnt將於[編纂]後成為我們的控股股東。有關我們控股股東的進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。

主要財務資料概要

下文所載財務資料的歷史數據概要乃摘錄自本文件附錄一會計師報告所載綜合財務報表（包括隨附附註），以及本文件「財務資料」所載資料，並應與彼等一併閱讀。我們的財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

綜合損益及其他全面收益表數據概要

下表載列我們就所示年／期內摘錄自本文件內附錄一所載綜合損益表的綜合損益表：

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2019年	2020年
			（未經審核）	
			（人民幣千元）	
主營業務收入及收益	382,733	699,593	531,055	807,662
主營業務成本	(189,207)	(336,621)	(247,157)	(333,345)
毛利	193,526	362,972	283,898	474,317
研發費用	(41,293)	(59,876)	(46,119)	(79,174)
銷售及營銷費用	(42,790)	(68,142)	(45,589)	(60,672)
行政費用	(60,825)	(82,585)	(57,410)	(75,217)
減值虧損	(3,457)	(27,055)	(13,746)	(33,307)
其他淨收益	9,518	14,600	8,711	24,722

概 要

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2019年	2020年
	(未經審核)			
	(人民幣千元)			
經營利潤	54,679	139,914	129,745	250,669
財務成本	(75,176)	(108,297)	(96,597)	(120,466)
應佔聯營公司利潤／(虧損)	11	(5,358)	(1,582)	8,180
按公允價值計量且其變動計入 損益的金融負債的公允價值變動	(1,396,180)	(1,108,072)	(399,595)	(534,560)
稅前虧損	(1,416,666)	(1,081,813)	(368,029)	(396,177)
所得稅利益／(費用)	6,361	(161)	(1,445)	(35,815)
年／期內虧損	(1,410,305)	(1,081,974)	(369,474)	(431,992)

有關綜合損益及其他全面收益表有關綜合財務狀況表若干主要項目過往變動的詳細討論，請參閱本文件「財務資料－經營業績的討論」一節。

非國際財務報告準則計量

為補充我們按照國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們使用年／期內經調整利潤／(虧損)、EBITDA以及經調整EBITDA作為附加財務計量，兩者並非國際財務報告準則所規定或依照其呈列者。我們相信，該等非國際財務報告準則計量藉著消除管理層認為對經營表現並無指示性意義的項目的潛在影響，從而可以就不同期間以及不同公司間的經營表現比較。我們認為，該等計量以有助於為我們的[編纂]及管理層提供有用的信息，從而理解並評估我們的綜合經營業績。然而，我們所呈列的年／期內經調整利潤／(虧損)、EBITDA以及經調整EBITDA，未必可與其他公司所呈列類似科目作比較。使用該等非國際財務報告準則計量作為分析工具有其限制，[編纂]不應將其獨立於根據國際財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況作考慮，或以其代替根據國際財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況的分析。

年／期內經調整利潤／(虧損)

我們定義年／期內經調整利潤／(虧損)為，經加回按公允價值計量且其變動計入損益的金融負債的公允價值變動以及股權激勵費用作為調整的年／期內虧損。我們排除該等項目，是因為預期該等項目不會帶來經常性的未來現金付款，且對我們核心經營業績及業務前景並無指示性作用。

概 要

下表將我們所呈列的年／期內經調整利潤／(虧損)與按照國際財務報告準則計算及呈列的最直接可比財務計量即年／期內虧損進行對賬。

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2019年	2020年
	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣
	(未經審核)			
	(以千元計)			
年／期內虧損與年／期內經調整利潤／(虧損)的對賬				
年／期內虧損	(1,410,305)	(1,081,974)	(369,474)	(431,992)
加：				
按公允價值計量且其變動計入損益的金融負債的公允價值變動	1,396,180	1,108,072	399,595	534,560
股權激勵費用	—	10,407	6,514	26,985
年／期內經調整利潤／(虧損) (非國際財務報告準則)	(14,125)	36,505	36,635	129,553

EBITDA以及經調整EBITDA

我們定義EBITDA為調整折舊、攤銷費用的年／期內經營利潤。我們將股權激勵費用加回至EBITDA，以得到經調整EBITDA。

下表將我們所呈列期間的EBITDA以及經調整EBITDA，與其各自按照國際財務報告準則計算及呈列最直接可比財務計量即是年／期經營利潤進行對賬。

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2018年	2019年	2019年	2020年
	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣
	(未經審核)			
	(以千元計)			
年／期內經營利潤與EBITDA及經調整EBITDA的對賬				
年／期內經營利潤	54,679	139,914	129,745	250,669
加：				
折舊	8,537	17,444	16,484	13,765
攤銷	10,418	15,592	12,019	16,479
EBITDA (非國際財務報告準則)	73,634	172,950	158,248	280,913
加：				
股權激勵費用	—	10,407	6,514	26,985
經調整EBITDA (非國際財務報告準則)	73,634	183,357	164,762	307,898

概 要

綜合財務狀況表數據概要

下表載列摘錄自本文件附錄一會計師報告於所示日期我們綜合財務狀況表節選的資料：

	截至12月31日		截至9月30日
	2018年	2019年	2020年
			(未經審核)
	(人民幣千元)		
非流動資產總值	183,696	282,050	375,049
流動資產總值	2,944,808	3,489,602	3,793,915
總資產	3,128,504	3,771,652	4,168,964
非流動負債總值	315,595	23,616	53,385
流動負債總值	4,353,942	6,338,479	7,132,238
流動負債淨值	(1,409,134)	(2,848,877)	(3,338,323)
總虧絀	(1,541,033)	(2,590,443)	(3,016,659)

下表載列所示日期我們的流動資產及負債：

	截至12月31日		截至	截至
	2018年	2019年	9月30日	11月30日
			2020年	
	(未經審核)			
	(人民幣千元)			
流動資產總值	2,944,808	3,489,602	3,793,915	4,621,835
流動負債總值	4,353,942	6,338,479	7,132,238	7,976,479
流動負債淨值	(1,409,134)	(2,848,877)	(3,338,323)	(3,354,644)

截至2018年及2019年12月31日以及2020年9月30日及11月30日，我們錄得流動負債淨值分別人民幣1,409.1百萬元、人民幣2,848.9百萬元、人民幣3,338.3百萬元及人民幣3,354.6百萬元。流動負債淨值於整個往績記錄期持續增加，主要是由於我們的可贖回可轉換優先股、可轉換貸款及附帶優先權的普通股的公允價值增加，導致按公允價值且變動計入損益的金融負債增加。[編纂]完成後，我們的優先股將全部被自動轉換為普通股，而上述普通股的優先權將會終止。更多資料，請參閱本文件「財務資料－債務－優先股」一節。有關綜合財務狀況表若干主要項目過往變動的詳細討論，請參閱本文件「財務資料－綜合財務狀況表主要科目的討論」一節。

概 要

綜合現金流量表數據概要

於往績記錄期，我們通過結合股東注資及經營活動所得現金，滿足營運資金及其他資本開支要求。下表載列我們於所示期間的現金流量概要。

	截至12月31日止年度		截至9月30日
	2018年	2019年	止九個月 2020年
	(人民幣千元)		
	(未經審核)		
經營活動(所用)／所得現金淨值	(991,306)	201,823	(36,419)
投資活動所用現金淨值	(122,694)	(94,182)	(82,902)
融資活動所得／(所用)現金淨值	1,607,878	(233,410)	(17,557)
現金及現金等價物增加／(減少)淨值	493,878	(125,769)	(136,878)
年／期初現金及現金等價物	20,808	519,043	390,027
匯率變動對現金及現金等價物的影響	4,357	(3,247)	3,499
年／期末現金及現金等價物	519,043	390,027	256,648

主要財務比率

下表載列截至所示日期或於所示期間我們的若干主要財務比率。

	截至12月31日止年度		截至9月30日
	2018年	2019年	止九個月 2020年
收入及收益增長			
供應鏈金融科技解決方案	不適用	64.4%	53.8%
新興解決方案	不適用	483.2%	38.1%
總收入及收益增長	不適用	82.8%	52.1%
毛利率⁽¹⁾	50.6%	51.9%	58.7%
供應鏈金融科技解決方案	50.0%	47.0%	56.2%
新興解決方案	63.2%	81.8%	81.1%
淨利率⁽²⁾	(368.5)%	(154.7)%	(53.5)%
非國際財務報告準則經調整淨利率⁽³⁾	(3.7)%	5.2%	16.0%
非國際財務報告準則經調整			
EBITDA利潤率⁽⁴⁾	19.2%	26.2%	38.1%

附註：

- (1) 毛利率等於毛利除以年／期內來自主營業務的收入及收益。
- (2) 淨利率等於年／期內虧損除以年／期內來自主營業務的收入及收益。
- (3) 非國際財務報告準則經調整淨利率等於年／期內經調整利潤／(虧損)除以年／期內來自主營業務的收入及收益。有關年／期內經調整利潤／(虧損)作為年／期內利潤／(虧損)的對賬，請參閱本文件「財務資料－非國際財務報告準則計量」一節。
- (4) 非國際財務報告準則經調整EBITDA利潤率等於經調整EBITDA除以年／期內來自主營業務的收入及收益。有關經調整EBITDA與年／期內經營利潤的對賬，請參閱本文件「財務資料－非國際財務報告準則計量」一節。

概 要

有關收入增長及毛利率的詳細討論，請參閱本文件「財務資料－經營業績的討論」一節。

[編纂]

申請於聯交所[編纂]

我們已向上市委員會申請批准(i)已發行的B類股份；(ii)根據[編纂]將予發行的B類股份（包括行使[編纂]而可能發行的任何B類股份），及(iii)按一換一基準於A類股份轉換後可能將予發行的B類股份[編纂]及買賣。

股息

據我們的開曼群島法律顧問所告知，根據開曼群島法律，累計虧損及負債淨值狀況未必會使本公司自我們的利潤或股份溢價賬向股東宣派及派付股息受到規限，惟該狀況不會導致本公司於日常業務過程中無法支付其到期債務。由於我們為一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，因此，日後是否派付任何股息及股息金額亦將取決於我們可否自附屬公司獲得股息而定。我們派付的任何股息將由董事會經考慮各種因素後全權酌情確定，包括我們的實際及預期經營業績、現金流量及財務狀況、整體業務狀況及業務策略、預期營運資金需求及未來擴張計劃、法律、監管及其他合同限制以及董事會認為適當的其他因素。我們的股東可在股東大會上批准任何股息宣派，其不得超過董事會建議的金額。本公司自其註冊成立起並無派付或宣派任何股息。目前，我們並無正式的股息政策或固定股息分派率。

概 要

未來計劃及[編纂]用途

下表載列經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用及佣金以及估計費用後，我們將收到的[編纂]估計[編纂]淨值（假設[編纂]未獲行使）：

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 （即本文件所述[編纂]的中位數）	[編纂]港元
假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 （即本文件所述[編纂]的上限）	[編纂]港元
假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 （即本文件所述[編纂]的下限）	[編纂]港元

我們擬將從本次[編纂]取得的[編纂]淨值用於下列目的：

- 約[編纂]%或約[編纂]港元將分配用於增強我們的核心科技能力和基礎研究與開發。
- 約[編纂]%或約[編纂]港元將分配用於我們的跨境業務。
- 約[編纂]%或約[編纂]港元將分配用於提升我們在銷售及營銷、業務發展及品牌建設等方面的能力。
- 約[編纂]%或約[編纂]港元預期將用於未來的戰略性投資和收購機會。
- 約[編纂]%或約[編纂]港元預期將用於營運資金和其他一般公司用途。

有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

[編纂]費用

我們的[編纂]費用主要包括[編纂]費用及佣金以及就法律、會計及其他顧問就[編纂]及[編纂]提供的服務支付彼等的專業費用。假設全額支付酌情獎勵費，[編纂]的估計[編纂]費用總值（根據[編纂]中位數及假設[編纂]未獲行使）約為人民幣[編纂]元，其中估計金額人民幣[編纂]元預期將通過損益表支銷，而餘額人民幣[編纂]元預期將於[編纂]後直接確認為權益扣減。

近期發展

基於對我們業務模式的切實價值主張及科技創新的認可，新加坡金融管理局於2020年12月宣佈授出新加坡數字批發銀行牌照予由我們香港附屬公司Linklogis Hong Kong及兩名戰略合作夥伴組成的財團。

無重大不利變動

董事確認，截至本文件日期，自2020年9月30日（即本文件附錄一所載的會計師報告所呈報期間的截止日期）起，我們的財務、營運或貿易狀況或前景並無重大不利變動。