

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱「業務－我們的增長戰略」一節。

[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]淨額（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]淨額用於下列目的：

- 約[編纂]%或約[編纂]港元將於未來三年分配用於增強我們的核心科技能力和基礎研究與開發，將予分配的[編纂]用途的詳細明細如下：
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將於未來三年用於改善我們的科技解決方案、增強我們的軟件研發能力以及吸引和挽留一流科技人才以推動科技及產品創新。
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於持續開發我們的現有產品及改良新解決方案：
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於增強和升級我們現有科技解決方案的主要能力和功能，如OCR技術、數據匯總及數據分析。我們計劃(i)改良我們的用戶體驗設計、(ii)開發評估及監察系統進行情景分析和發掘業務機遇，以滿足日益多變的客戶需求、(iii)開發新功能解決用戶難處、及(iv)升級科技能力，以高效率開發及部署新模塊，從而為客戶提供一站式的定制科技解決方案；
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於開發並提供新科技解決方案，旨在於供應鏈金融流程中提供更廣泛用途情況（例如商業匯票融資），以及為其他相關領域提供服務（包括但不限於物流和供應鏈管理）；

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於增強我們的科技能力：
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於建立及發展我們的基礎科技能力，如模塊化能力、微服務和編程平台，使我們能夠快速回應客戶需求並降低運營成本；
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於提升我們的關鍵科技能力以優化我們的運營效率和用戶體驗。具體而言，(i)在AI技術方面，我們將繼續改良AI算法以開發為精簡供應鏈金融主要流程(如合約篩選、商業匯票確認、法律文件解析及輿論分析)專門設計的計算機視覺(CV)和NLP技術，藉此，我們計劃將AI技術進一步併入我們的科技解決方案，並通過基於雲端的服務模型滿足客戶的定製需求，(ii)在區塊鏈技術方面，我們計劃於供應鏈金融領域增加區塊鏈技術的實際應用，並開發新的區塊鏈科技解決方案，(iii)在雲技術方面，我們計劃使用私有雲進一步發展提供科技解決方案的能力，此將提高我們的解決方案的相容性及實用性及(iv)在物聯網(IoT)技術方面，我們計劃擴展物聯網技術的應用，可協助我們自動收集供應鏈(如物流和運輸)的資料。
- 約[編纂]%或約[編纂]港元將於未來三年用於增強我們的科技基礎設施，包括購買硬件、軟件版權或許可以擴展存儲和計算能力，以及IT運營管理和維護以確保我們所提供服務的可靠性和安全性：
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於投資硬件基礎設施的開發，例如IT設備、測試設備、互聯網數據中心和大數據集群設備。我們亦計劃在中國武漢開發專有的私有雲基礎設施，以滿足我們與數據分析、存儲和備份有關的業務需求；
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於購買軟件許可和辦公室運營設備，例如計算機和互聯網設備。

實施上述計劃後，我們計劃擴充研發團隊和招募更多人才，如AI科學家、技術架構師、軟件開發工程師、測試工程師和產品經理。我們預計研發費用將在短期內增加，因為我們需要更大規模的研發團隊及持續投資以建立核心科技能力。長遠而言，隨著我們以更豐富功能及性能提升解決方案，我們預計用例增加及產品和解決方案競爭力的提升將帶來穩定的收入增長。

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%或約[編纂]港元將於未來三年分配用於擴大我們的跨境業務，將予分配的[編纂]用途明細如下：
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將於未來三年用於增強和升級我們的跨境雲。我們計劃(i)開發專有的智能數據連接器，連接海外B2B平台以及多個物流、海關和其他供應鏈信息綜合數據庫。我們將繼續通過口碑推薦提升獲客效率，加深與B2B平台的互惠合作，並提供數字驅動供應鏈金融、跨境貿易營運及風險管理解決方案，協助彼等更好地在其平台服務入口和出口企業並加強客戶黏性。同時，我們可以繼續累積供應鏈範疇的專業知識並進一步加強我們的數據分析能力和開發跨境雲以服務更多跨境交易用例；及(ii)與可信的本地區塊鏈行業協會和知名海外技術服務提供商加深合作，以發展基於區塊鏈的科技解決方案，提高跨境交易的效率。
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將於未來三年用於提高我們在中國及海外市場的市場佔有率。
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於拓寬我們在中國的銷售網絡，以向參與跨境交易的國內核心企業及其海外供應商推廣跨境科技解決方案；
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於(i)建立海外銷售團隊以擴大核心企業的客戶基礎，並服務更多信用評級良好的海外核心企業。我們將主要集中於擴大歐洲及北美市場核心企業的覆蓋範圍，亦計劃進一步加強亞洲市場佔有率，和考慮在新加坡、香港、印度和印尼等主要亞洲金融中心建立業務發展團隊；(ii)建立業務發展團隊，專注與B2B平台合作，以推廣跨境解決方案及豐富跨境解決方案的用例情境；及(iii)建立研發團隊，主要包括海外分支機構(如新加坡和香港)的技術架構師、軟件開發工程師、測試工程師和產品經理以及其他科技人才，以發展跨境服務和服務國際客戶；
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於與本地合作夥伴合作，加強我們在全球科技及金融市場的影響力。例如，我們計劃與不同國家的海關及授權數據提供商深化合作，協助海外金融機構以線上平台完成KYC程序，並進一步電子化跨境供應鏈融資程序。

實施上述計劃後，我們預計跨境雲及新興解決方案業務所得收入將持續增長，按解決方案劃分的收入來源將更多元化。就成本而言，我們將在海外擴張過程中產生更多銷

未來計劃及[編纂]用途

售及營銷費用以及建立海外辦公室的額外行政成本。該等成本可能對我們的盈利能力帶來短期壓力；然而，隨著我們持續擴大跨境業務，我們將漸漸受益於供應鏈金融生態系統飛輪效應帶來的強大經營槓桿，長遠而言將擴大業務規模並取得穩健的淨利率。

- 約[編纂]%或約[編纂]港元將於未來三年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，將予分配的[編纂]用途明細如下：
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於擴大我們的銷售團隊規模。目前，我們在各個主要城市(包括深圳、北京、上海及廣州)擁有銷售團隊，且我們計劃招募及建立銷售團隊以使客戶基礎更多元化和滲透到對我們的科技解決方案有更多需求的地區；
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於通過舉辦專業論壇或研討會等營銷策略來提高我們在核心企業、金融機構及供應鏈融資生態系統的其他參與者中的市場佔有率；
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於為銷售人員提供更多專業培訓，以提高彼等服務客戶的能力，這亦將有助於提高客戶忠誠度。

實施上述計劃後，我們預計將產生額外僱員薪酬和補貼相關費用以及出差和培訓相關的其他行政費用。此外，隨著我們的團隊增長，我們或會在短期內產生額外辦公室租賃及公共事業費用。然而，我們相信該影響將會被銷售及研發能力提升所抵銷，將擴大客戶基礎及改善產品供應，且長遠而言將最終帶來收入及利率增長。

- 約[編纂]%或約[編纂]港元預期將用於未來三年的戰略性投資和收購機會，以強化市場地位並實施增長策略，將予分配的[編纂]用途明細如下：
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於持續投資及支持與戰略合作夥伴推出的新加坡數字批發銀行業務。我們的數字批發銀行業務將向需要資金改善現金流量的企業提供多種供應鏈融資產品(如信用證、銀行擔保、營運資金貸款、本地及跨境支付服務)，並將協助小型企業提早收取款項。我們相信數字批發銀行業務可進一步推廣供應鏈金融和提升我們的國際市場佔有率；
 - 約[編纂]%或約[編纂]港元將用於尋求戰略投資和收購機會，藉以豐富現有能力和增強核心競爭力並補足國際業務，包括但不限於：(i)與中國國內的

未來計劃及[編纂]用途

大型公司建立合資企業，讓我們能夠在全國迅速擴展業務；及(ii)投資於與我們現有業務科技平台互補的國際科技平台。

我們將繼續追蹤在獲客、技術創新及產品開發方面能夠與現有業務產生協同效應的潛在收購或投資機會。物色到合適目標後，我們將審慎地徹底評估與我們現有業務的協同效應，以確保有關收購或投資對我們業務和營運的長遠發展有利。

截至最後實際可行日期，就上述(i)及(ii)項而言，我們並無物色到任何特定目標或就任何該等交易訂立任何協議、作出承諾或達成諒解。

實施上述計劃後，視乎我們向潛在投資對象支付的購買價，我們預計將產生投資活動現金流出淨額並可能在資產負債表錄得商譽。長遠而言，我們相信該等投資將有利於擴大我們的行業及地區覆蓋，加強我們的核心競爭能力和推動收入增長。

- 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。

如[編纂]獲悉數行使，假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，我們將收取的[編纂]淨額將約為[編纂]港元。如[編纂]獲悉數行使，我們擬將額外[編纂]淨額按上述比例用於上述用途。

如[編纂]淨額未即時用於上述目的及在有關法律和法規允許的範圍內使用，我們僅會將[編纂]淨額存入授權銀行或授權金融機構的短期計息賬戶。在此情況下，我們將遵守上市規則項下的適當披露規定。