

---

## 業 務

---

### 概覽

我們是中國領先的場內物流設備解決方案提供商。我們以場內物流設備訂用服務為核心，旨在為企業提供場內物流設備使用和管理一站式解決方案。根據灼識諮詢的資料，按2022年收入計，我們是中國最大的場內物流設備解決方案提供商。同時，我們亦在行業中確立市場地位，提供覆蓋場內物流設備整個生命週期的服務，包括設備訂用、維護維修、處置等環節。截至2023年4月30日，我們在全國47個城市設有67家線下服務網點，管理超過4萬台場內物流設備。

場內物流設備使用和管理具有購置成本高、維護成本高、專業性強、管理難度大等挑戰。然而，由於大部分企業並非場內物流設備領域的專家，在設備監控、檢查、維護及操作方面可能需要協助，因此，企業難以自傳統服務提供商獲得令人滿意的服務。我們在設備組合、設備操作指導、定期維護維修以及實時運行監控方面為客戶提供不同的訂用安排，幫助客戶節省固定資產採購以及後續設備維護相關的成本。根據灼識諮詢的資料，與傳統的場內物流設備採購模式相比，場內物流設備解決方案可幫助企業在整個設備生命週期降低成本約20%。有時，我們應客戶要求提供適合客戶的設備處置解決方案，以便其可按需求方便對其車隊作出調整。通過激活可能閒置的二手場內物流設備的價值，我們能夠有效挖掘和滿足市場需求。

根據灼識諮詢的資料，儘管中國場內物流設備解決方案的需求在不斷增長，但2022年中國場內物流設備解決方案滲透率依然較低，僅為3.7%左右，相比2022年美國等發達國家約54.6%的滲透率，提升空間巨大。根據灼識諮詢的資料，預計到2027年，中國場內物流設備解決方案市場規模將達到人民幣349億元，2022年至2027年的複合年增長率為25.0%。

## 業 務

下圖展示了相關產業鏈的主要參與方及行業生態：



### 業務模式

我們不斷發展和優化場內物流設備解決方案，其於往績記錄期間包括以下三個業務分部：

- **場內物流設備訂用服務：**我們為客戶提供供其使用的場內物流設備及增值服務，包括但不限於設備選擇、現場操作培訓、一般及必要維護維修，及透過我們的智慧資產運營管理系統實時監控設備的狀態及運行。在管理此業務分部時，我們主要根據所選設備的類型及配置、訂用的場內物流設備的使用時間及是否為定制服務（如適用），向客戶收取服務費。
- **維護維修服務：**就此業務分部而言，我們通過為客戶的場內物流設備提供現場維護維修服務獲得收入。我們對單次故障維修服務按項目收費，或根據服務方案，對相關協議規定的設備在一定合同期內按月收取費用。
- **場內物流設備及配件銷售：**我們向中國企業銷售全新和二手場內物流設備；向國內外企業銷售場內物流設備配件。我們通過內部銷售團隊直接向最終客戶進行銷售。我們擁有廣泛的客戶群體，如具有在室內及有限的室外空間搬運重型貨物及材料等場內物流需求的製造商、物流公司及貿易公司。

---

## 業 務

---

### ESG舉措和承諾

多年來，我們一直致力於倡導可持續發展和共享經濟。我們旨在協調設備需求高峰期的資源分配不平衡，助力客戶降低運營成本。例如，通過預測性維護服務延長設備使用壽命，實現資源的循環利用。我們的目標是建立供應鏈生態系統，通過科技驅動的解決方案將上游供應商和下遊客戶連接起來。

為履行環境責任及提供可持續場內物流設備解決方案，我們於往績記錄期間大幅提高設備車隊中電動叉車的比例，其佔比由2020年的約88.6%上升至2021年的約90.0%，並進一步上升至2022年的約91.1%及截至2023年4月30日止四個月的約91.7%。根據灼識諮詢的資料，假設一個工作日為標準8小時，與內燃式設備相比，電動設備可有效降低能耗約82.2%。此外，電動設備具有零排放、低噪音的特點。於往績記錄期間，我們還主要投資新能源設備，截至2023年4月30日鋰電池設備約佔我們全部場內物流設備的70.0%。我們相信，我們的ESG舉措和在提供可持續場內物流設備解決方案方面所作努力將推動設備向更環保的替代品變革，並促進環保建設。

### 業務表現

於往績記錄期間，我們的設備車隊規模錄得大幅增長。截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年4月30日，我們的場內物流設備台數分別為31,213台、36,257台、39,145台及40,644台。我們的客戶群亦穩步增長。我們的客戶數量由2020年的7,477名增至2021年的7,929名，並進一步增至2022年的8,170名。截至2022年及2023年4月30日止四個月，我們的客戶數量由5,237名增至5,711名。具體而言，我們的客戶群中有很一部分是製造業及物流業企業。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年4月30日止四個月，我們的客戶中，製造業企業分別為3,042家、3,094家、3,290家及2,541家；物流業企業分別為1,814家、1,929家、1,916家及1,440家。

---

## 業 務

---

### 我們的競爭優勢

我們相信下列競爭優勢促進了我們的成功，並將支持我們持續增長：

#### 中國場內物流設備解決方案的先行者和領先提供商

根據灼識諮詢的資料，按2022年收入計，我們是中國最大的場內物流設備解決方案提供商。利用我們的專業知識，我們可以為客戶提供設備解決方案，以高效的方式優化設備性能，減少宕機時間。通過輔助企業建立車隊統籌管理計劃，我們可以幫助企業降低設備採購成本而不減少其對場內物流設備的需求。自成立以來，我們戰略性專注場內物流設備解決方案領域，積累了豐富的場內物流設備及配件運營經驗。儘管中國場內物流設備解決方案需求持續增長，但2022年的滲透率仍然較低，僅為3.7%左右，相比2022年美國等發達國家約54.6%的滲透率，提升空間巨大。憑藉我們的技術能力、豐富的運營管理經驗以及品牌知名度，我們有能力進一步鞏固我們的行業領先地位及實現可持續增長。

於往績記錄期間，我們的設備車隊規模錄得大幅增長。截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年4月30日，我們的設備台數分別為31,213台、36,257台、39,145台及40,644台。我們在行業內獲得了眾多榮譽及獎項，包括榮獲廣東省採購與供應鏈協會頒發的2022-2023年優秀供應鏈企業獎，廣東省工業和信息化廳頒發的2021年廣東省智能製造生態合作夥伴，及廣東省科學技術廳、中國建設銀行科技金融创新中心及南方報業傳媒集團共同頒發的2020年「榜樣的力量」科創先鋒大賽最具創新力獎。此外，我們是中國工程機械工業協會工業車輛分會理事單位，並被廣東省採購與供應鏈協會會員單位用作供應鏈基準進行案例研究。

---

## 業 務

---

自2007年成立以來，我們精準把握行業趨勢，在行業內率先推出面向製造業及物流業企業的場內物流設備解決方案。經過逾16年的行業深耕，相較同行，我們已建立全面的競爭優勢，包括：

- **供應鏈能力**：通過多年的直接運營經驗及持續優化，我們已與業內多個頭部製造商建立了長期穩定的合作關係，確保及時及低成本採購設備及配件，對上游行業參與者具有影響力。
- **智慧資產運營管理能力**：通過智慧資產運營管理系統，我們建立了服務網絡，旨在協調設備的使用及管理。我們的系統具有用戶友好的可視化界面，從而持續提高我們的運營效率和客戶忠誠度。
- **設備預測性維護能力**：我們的預測性維護服務利用先進的檢測和維修技術，使我們能夠以節省成本的方式恢復及優化設備的功能和耐用性，從而有效延長設備的使用壽命。
- **規模效應**：在技術實力的支持下，我們不斷擴張的設備車隊凸顯一體化運營管理的效率優勢。我們利用此規模效應優化設備及人力資源的配置，降低成本並提高運營效率。

### 高度協同的服務組合，不斷提升場內物流設備運營效率

我們亦在行業中確立市場地位，提供覆蓋場內物流設備整個生命週期的服務，包括設備訂用、維護維修、處置等環節。場內物流設備使用和管理具有購置成本高、維護成本高、專業性強、管理難度大等自生挑戰。然而，由於大部分企業並非場內物流設備領域的專家，在設備監控、檢查、維護及操作方面可能需要協助，因此，企業難以自傳統服務提供商獲得令人滿意的服務。我們在設備組合、設備操作指導、定期維護維修以及實時運行監控方面為客戶提供不同的訂用安排，幫助客戶節省固定資產採購以及後續設備維護相關的成本。根據灼識諮詢的資料，與傳統的場內物流設備採購模式相比，場內物流設備解決方案可幫助企業在整個設備生命週期降低成本約20%。

---

## 業 務

---

此外，依託我們廣泛的服務網絡和客戶群，我們可以根據客戶在不同發展階段對場內物流設備的需求，提供符合客戶需要的設備處置解決方案。通過激活可能閒置的二手場內物流設備的價值，我們能夠有效挖掘和服務市場需求。

得益於我們能夠提供的全面組合服務，我們在不同業務分部之間創造了交叉銷售機會和協同效應，這進一步促進了我們設備車隊的快速和持續擴張。從設備訂用服務為切入點，通過交叉銷售向相關客戶介紹我們的不同服務。同時，在管理維護維修業務分部方面，我們成功贏得相關客戶對我們技術及執行能力的信任，促使他們決定委聘我們提供設備訂用服務。於往績記錄期間，我們近70%的場內物流設備訂用服務客戶由設備維護維修服務客戶轉化而來，突顯我們交叉銷售策略的有效性。此外，通過參加銷售市場上的相關展覽及活動，並經常與現有／潛在客戶就他們的需求進行討論，我們場內物流設備及配件業務分部的銷售使我們能夠滿足客戶多樣化的需求，同時為我們提供關於不同設備及配件不斷變化的市場需求的一手資料。我們在設備和零部件方面的綜合知識，以及強大的銷售能力及強勁的業績，有利於增進我們與信譽良好的供應商之間的關係，擴大客戶訂用渠道。我們三個業務分部之間的協同為我們的設備車隊管理規模的擴張打下了基礎，客戶不斷擴大使用我們服務的規模。

我們的設備預測性維護服務採用先進的檢測和修復技術，能夠以節省成本的方式最大程度地有效恢復和優化設備功能和耐用性，從而有效延長設備使用壽命。因此，我們在管場內物流設備的使用壽命達13年，長於中國場內物流設備的通常為5至10年的平均使用壽命。設備使用壽命的有效延長，連同我們通過技術手段不斷優化設備日常運行效率和減少宕機時間，我們得以不斷提升盈利能力。

### 深度融合物聯網的智慧資產運營管理系統，實現設備的高效管理

我們開發了基於物聯網技術的技術平台，即智慧資產運營管理系統，通過該系統，我們能夠實現設備狀態的實時監控、供應鏈和庫存管理以及人員和設備的及時調度。具體而言，該系統協助我們對設備及配件的資料及配置進行分類、組織及更新。我們其後將使用大數據分析能力以高效及自動化的方式從各個方面分析設備的功能及效率，基於該等信息，我們的管理層可在充分知情的基礎上快速做出與相關運營有關的業務決策。

---

## 業 務

---

我們成功確保優化資源分配和運營管理，儘管我們於往績記錄期間持續擴張業務，但並無產生大量的勞動力成本。截至最後實際可行日期，我們的智慧資產運營管理系統覆蓋我們設備車隊的97.3%以上，令我們實現有效的業務管理。進一步詳情，請參閱本節「— 我們的技術」。

我們的目標是通過對場內物流設備狀態實時監控進行維護維修，使得設備使用效益最大化，公司運營維護成本最小化。利用我們的智慧資產運營管理系統，我們根據車隊的規格，包括品牌和車型組合、相關車輛的數量和車齡，制定定制的運營方案，提高設備使用效率，最大限度地降低運營成本及開支，減少因閒置而造成的資源浪費。

我們一直走在場內物流設備行業數字化轉型的前列，在設備採購、維護及管理方面實施全面數字化。在此基礎上，我們的智慧資產運營管理系統能夠有效支持所有業務板塊的業務發展，促進協同效應，提升我們的競爭力。憑藉我們豐富的實踐經驗、深厚的行業基礎以及多種產品和服務組合，我們能夠不斷提升我們的服務效率和技術特色。

### 完善的供應鏈能力，高效對接價值鏈上的上下游企業

我們建立了完善的供應鏈能力，使我們實現了與上游供應商的對接並建立了穩定的關係，確保所有設備及配件的供應穩定、渠道暢通，以就我們日常運營中設備及配件需求制定適當的解決方案。憑藉我們對眾多品牌和機型的場內物流設備及配件的運營管理經驗，我們擁有了設備及配件採購議價能力，令我們在降低採購及物流成本的同時，獲得競爭優勢。

我們遍佈全國的服務網絡以靈活、便捷、及時的方式提供優質服務。截至2023年4月30日，我們的全國服務網絡包括我們的總部、三個主要供應鏈基地以及遍佈全國47個城市的67個服務網點，可確保高效靈活的設備供應。結合智慧資產運營管理系統，並基於供應鏈基地的地域佈局，我們戰略性佈局服務網絡，能夠從最近的基地匹配合適的設備，並根據客戶需求安排運輸。於接到通知後，我們從任何服務網點到達客戶指定工作地點的響應時間通常不超過八小時。

---

## 業 務

---

我們亦建立了完備的供應鏈數據庫，實現對場內物流設備的高效標準化管理。截至2023年4月30日，我們的供應鏈數據庫已記錄約331,000種零部件信息，完整記錄了各品牌設備適用的配件型號、規格、性能指標、存貨水平和採購情況等信息，並為每一款零部件編製了其獨有的識別編碼，從而實現零部件的準確匹配與迅速出庫，高效滿足客戶需求。

### 覆蓋線上線下的服務網絡，為多個行業和龐大的客戶群提供服務

通過綜合服務，我們能夠為全國龐大多元的客戶群提供優質服務。我們的智慧資產運營管理系統作為線上服務的組成部分，能夠提供設備狀態的實時監控，充當客戶支持的數字化助手。我們通過服務網點的戰略性佈局，實現線下服務的交付。截至2023年4月30日，我們在全國47個城市擁有67個服務網點。通過綜合服務模式，我們能夠有效向企業客戶提供服務，包括往績記錄期間的上海安能、百世物流、壹米滴答、一汽集團等頭部物流企業以及太古可口可樂等大型製造業企業。根據中國物流與採購聯合會公佈的《2022年度中國物流企業50強》榜單，2022年中國前十大物流企業中，有七家為我們的客戶。

我們持續提升客戶體驗並充分挖掘客戶價值，以此滿足製造業及物流業客戶對場內物流設備的需求。我們在發展過程中也積累了大量頭部客戶，並與其保持長期穩定合作。於某一年度及該年度前一年度同時擁有我們場內物流設備訂用服務的客戶被視為我們的場內物流設備訂用服務的留存客戶。於2020年、2021年及2022年，留存客戶的收入佔比分別為85.9%、88.0%及89.8%。收入佔比等於某一年度留存客戶產生的場內物流設備訂用服務收入除以相同年度場內物流設備訂用服務總收入的值。相關數字表明了我們的客戶留存實力。

我們的一站式服務模式使得我們區別於其他競爭對手，提升了用戶體驗，並深化雙方的合作。在日常運營過程中，我們一直強調面向客戶多元化、多層次的需求。憑藉我們專業的設備管理能力、客戶服務能力和數據應用能力，我們已在業內建立了堅實的品牌聲譽，公司深受客戶的認可。於往績記錄期間，我們獲得了2022年京東物流突出貢獻供應商、最佳實踐獎，2021年京東物流最佳合作夥伴等眾多獎項。



---

## 業 務

---

### 富有遠見且行業經驗豐富的管理團隊

我們的創始人及管理團隊深耕行業多年，在場內物流設備解決方案領域擁有豐富的銷售、管理、運營經驗，且具備敏銳的商業洞察力，帶動我們的業務持續迭代發展。我們的創始人兼本公司執行董事侯澤寬先生擁有超過29年的行業經驗。其於2007年與侯澤兵先生共同創辦佛朗斯，侯澤兵先生擁有22年場內物流設備行業經驗，侯澤兵先生在公司16年發展過程中準確佈局場內物流設備行業上下游，不斷積累場內物流設備全產業鏈的資源，提升公司的綜合服務能力，為製造業及物流業企業開創性地制定場內物流設備解決方案。

我們的核心管理及執行團隊已共事10年以上，展現出穩定性及凝聚力，不僅對中國的場內物流設備市場十分熟悉，對行業發展趨勢和公司產品和服務價值具有深刻的理解和認識，熟悉場內物流設備行業所需的內部管理模式。我們的團隊亦擁有豐富的場內物流設備解決方案專業知識，能夠幫助公司建立與業務相匹配的高效管理架構和業務戰略。我們亦擁有無縫銜接前、中、後台的高技能人才團隊。我們專業經驗豐富、忠誠度高的研發與業務團隊築建了我們於行業中的堅固壁壘。我們的研發人員深耕行業，平均工作經驗達5.8年；我們的業務人員精確洞察客戶需求，為客戶設計有效的解決方案，深受客戶認可。得益於公司對於人才的認可、合理的激勵模式與「家」文化的支持培養策略，公司總監及以上級別的人員近3年的留存率近乎100%。這使我們能夠維持一支穩定且經驗豐富的團隊，推動我們取得成功，及確保我們持續為客戶提供有效的解決方案。

### 戰略

為成為企業場內物流設備使用及管理的首選，我們計劃實施以下戰略：

#### 持續提高客戶覆蓋，拓展場內物流設備品類

我們計劃通過對分區域市場的深入研究，擴張營銷網絡，豐富獲客渠道，提升獲客率，以進一步提高對現有客戶的覆蓋。我們會繼續挖掘客群。具體措施包括：

- *加大營銷投入，精準定位客戶*：我們擬擴建銷售團隊，利用地推、雜誌媒體、贊助及協會活動等各類營銷渠道，以擴大我們的品牌知名度與影響力，吸引更多企業客戶。

---

## 業 務

---

- **擴大服務網點佈局，優化服務質量：**我們擬擴大全國範圍內線下服務網點的數量，增強與客戶的緊密對接，積極推動以場內物流設備訂用業務為主，維修與銷售業務為輔的一站式服務，更高效、全面和有深度地滿足客戶高標準和個性化的服務需求，提高客戶黏性。

同時，我們計劃持續投入資金購置場內物流設備，持續拓展除叉車以外的場內物流設備品類，並提供相應的全生命週期解決方案，以持續提高我們在場內物流設備市場中的份額，充分發揮規模優勢。我們將逐漸形成以叉車等搬運設備為核心，覆蓋立體庫存儲設備、分揀設備、輸送設備等其他場內物流設備的多品類業務。我們也將逐步探索和擴展至其他工業設備品類，例如小機床、空壓機、工業清掃機等，旨在為客戶提供全面的解決方案。此外，我們計劃繼續研發電池管理系統，用作準確讀取和高效傳輸電池狀態的關鍵部件。通過與其他物聯網智能終端協同工作，該系統能夠提升我們的智慧資產運營管理系統的性能。

### 持續提升場內物流設備供應鏈管理能力

我們的目標是擴大我們的業務廣度，加深我們對中國工業價值鏈上下游的滲透，從而進一步增強我們滿足客戶對場內物流設備解決方案需求的能力。為實現這一目標，我們計劃在未來建立四個新供應鏈基地，這與我們擴大地域覆蓋及優化滲透的戰略願景一致。我們還計劃通過適當配備技術人員來擴大我們的產品和服務組合，以提高場內物流設備的供應、調度、運營及後續管理的效率。

我們認為，持續招聘及培養具備特定技能及經驗的優秀員工是支持我們業務可持續發展及進一步創新的關鍵要素。我們計劃繼續在僱員職業發展晉升規劃方面進行投入，同時吸引合適人才，以支持我們業務的可持續增長。

---

## 業 務

---

### 持續提升技術能力

我們計劃加大投入提升技術能力和整體管控能力，以不斷提升我們綜合服務的質量和效率。我們通過以下策略提升技術能力：

- *物聯網硬件*：我們計劃提高我們的硬件技術，通過投資先進硬件設備，升級技術基礎設施。例如，我們擬升級物聯網基礎設施，新增更多的可穿戴設備，並加裝多維力傳感器對場內物流設備進行記錄追蹤。
- *IT系統*：我們計劃升級數字IT管理系統，擴大覆蓋的設備數量和區域，提升對場內物流設備的運營與跟蹤管理能力，降低對大規模設備管理的成本與難度，為客戶與管理人員提供更高效率的IT系統服務。我們將投資大數據、雲計算等新軟件技術。
- *AI技術*：我們計劃引入AI視頻審查技術，實現對視頻內容的自動管理分析和故障快速識別等，實現服務技術賦能和服務管理賦能。
- *其他新型技術*：我們計劃持續密切關注智能倉儲等領域的發展，並積極探索各類新型技術的發展和商業化運作。

### 探索與各類行業參與者的戰略合作

為鞏固及擴大我們的市場地位，我們計劃繼續尋求戰略聯盟及投資機會。我們將尤其關注在資產質量、服務能力、客戶資源、市場影響力及人才方面具有優勢，能夠與我們的業務及戰略形成互補的參與者，包括在相關區域市場具有強大市場實力及擁有強大技術實力的公司。截至最後實際可行日期，我們並無具體的收購計劃，亦未物色任何具體目標。我們將在[編纂]後持續審慎尋求合作機會。

---

## 業 務

---

### 我們的業務

我們是中國領先的場內物流設備解決方案提供商。於往績記錄期間，我們的收入主要來自以下業務分部：

- (i) **場內物流設備訂用服務**。我們為客戶提供其使用的場內物流設備及增值服務，包括但不限於設備選擇、現場操作培訓、一般及必要維護維修，及透過我們的智慧資產運營管理系統實時監控設備的狀態及運行。在管理此業務分部時，我們主要根據所選設備的類型及配置、訂用的場內物流設備的使用時間及是否為定制服務（如適用），向客戶收取服務費。
- (ii) **維護維修服務**。就此業務分部而言，我們通過為客戶的場內物流設備提供現場維護維修服務獲得收入。我們對單次故障維修服務按項目收費，或根據服務方案，對相關協議規定的設備在一定合同期內按月收取費用。
- (iii) **場內物流設備及配件銷售**。我們向中國企業銷售全新和二手場內物流設備；向國內外企業銷售場內物流設備配件。我們通過內部銷售團隊直接向最終客戶進行銷售。我們擁有廣泛的客戶群體，如具有在室內及有限的室外空間搬運重型貨物及材料等場內物流需求的製造商、物流公司及貿易公司。

我們認為，我們的維護維修服務業務分部以及場內物流設備及配件銷售業務分部是對場內物流設備訂用服務業務分部的補充，這種一體化的業務模式使我們從以下方面受益：(i)與知名場內物流設備及配件供應商保持緊密合作；(ii)擴大獲客渠道；及(iii)優化利用我們的技術團隊。

此外，該等服務為我們提供了關於客戶對場內物流設備不斷變化的偏好和市場趨勢的寶貴洞見。利用相關洞見，我們能夠領先市場趨勢，預測客戶需求，並提供滿足其特定要求的優秀解決方案。

## 業 務

下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	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	%
	(未經審計)									
場內物流設備訂用服務	639,701	65.2	739,176	63.0	738,001	61.8	236,373	68.2	243,944	55.9
維護維修服務	111,463	11.4	128,484	11.0	140,987	11.8	35,172	10.1	54,539	12.5
場內物流設備及 配件銷售	229,479	23.4	304,522	26.0	315,221	26.4	75,264	21.7	137,808	31.6
<b>合計</b>	<b>980,643</b>	<b>100.0</b>	<b>1,172,182</b>	<b>100.0</b>	<b>1,194,209</b>	<b>100.0</b>	<b>346,809</b>	<b>100.0</b>	<b>436,291</b>	<b>100.0</b>

2020年至2021年整體收入增長主要是由於我們根據客戶需求的增加，戰略性地擴充設備車隊，使得場內物流設備訂用服務增長。2022年，儘管COVID-19疫情反覆影響我們在相關當地市場的運營，但我們於該年度仍成功實現了小幅業務增長。截至2023年4月30日止四個月同比截至2022年4月30日止四個月收入增加與客戶需求增長一致。有關往績記錄期間COVID-19疫情對我們的業務及經營業績影響的詳情，請參閱本節「— COVID-19疫情對我們運營的影響」。

下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的毛利及毛利率的明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	(未經審計)									
場內物流設備訂用 服務	228,175	35.7	250,672	33.9	226,087	30.6	67,120	28.4	70,270	28.8
維護維修服務	45,585	40.9	52,359	40.8	57,698	40.9	13,916	39.6	21,201	38.9
場內物流設備及 配件銷售	56,420	24.6	71,136	23.4	77,879	24.7	19,863	26.4	30,743	22.3
<b>總毛利／整體毛利率</b>	<b>330,180</b>	<b>33.7</b>	<b>374,167</b>	<b>31.9</b>	<b>361,664</b>	<b>30.3</b>	<b>100,899</b>	<b>29.1</b>	<b>122,214</b>	<b>28.0</b>

## 業 務

於往績記錄期間，我們於2020年、2021年、2022年以及2022年及2023年首四個月的毛利率分別為33.7%、31.9%、30.3%、29.1%及28.0%。毛利率自2020年至2022年呈下降趨勢乃主要由於COVID-19疫情對我們的利用率及服務網點運營的不利影響。2023年首四個月的下降乃歸因於業務組合，於該期間，我們的場內物流設備及配件銷售有所增加，而其毛利率與場內物流設備訂用服務以及維護維修服務相比較低。

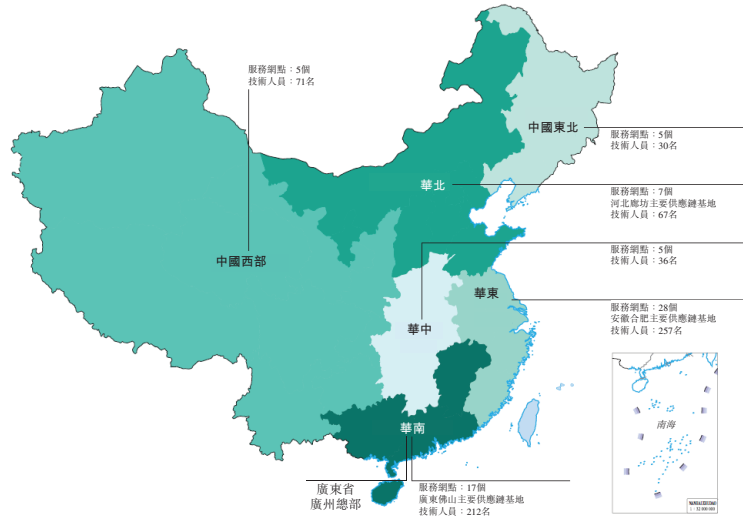
根據灼識諮詢的資料，作為中國領先的場內物流設備解決方案提供商，考慮到中國對該等解決方案不斷增加的需求，董事認為，我們能夠減輕與價格壓力相關的風險。具體而言，根據業務策略，我們擬通過以下措施繼續推動業務增長及提高盈利能力：(i)根據我們對市場需求趨勢的調研擴大客戶覆蓋面及擴大場內物流設備的種類；(ii)優化成本及開支結構以提升淨利潤率；及(iii)通過規模經濟及優化供應鏈管理能力提高經營槓桿。

憑藉我們在場內物流設備方面的豐富經驗，我們旨在向客戶提供一站式場內物流設備解決方案，涵蓋從設備訂用、維護維修到處置的整個場內物流設備生命週期。以下流程圖說明我們場內物流設備運營管理服務的整個週期：



## 業 務

截至2023年4月30日，我們已經建立由廣州總部、三個主要供應鏈基地和67個服務網點組成的全國性服務網絡，覆蓋中國47個城市。下圖載列截至2023年4月30日我們服務網絡的地理分佈：



### 場內物流設備訂用服務

近年來，與直接採購相關設備相比，對不同的場內物流設備訂用選擇的需求不斷增加。根據灼識諮詢的資料，場內物流設備初始投資高且維護成本過高、電子商務和物流業的發展以及場內物流設備訂用服務行業的規範發展等一系列因素促進了場內物流設備訂用服務市場的發展。在過去五年間，中國場內物流設備訂用服務市場的市場規模已由2018年的人民幣44億元增至2022年的人民幣73億元，複合年增長率為13.5%。

為妥善解決有關不斷增長的市場需求，我們戰略性擴大設備車隊。我們藉此致力於為不同規模和行業的企業提供具成本效益的場內物流設備訂用服務。

客戶可根據場內物流設備需求（包括品牌、類型、配置和數量）便捷地從我們的車隊組合中選擇其想要訂用的場內物流設備。在適當情況下，我們亦協助客戶確定彼等所需設備及關鍵配件的合適組合以及該設備和關鍵配件的適當工作時間表。在確定設備組合後，我們的客戶可根據不同的商業目的選擇訂用期，並相應釐定收費安排。詳情請參閱本節「我們的客戶和供應商－客戶合同」。經中國法律顧問確認，根據適用中國法律法規，除營業執照外，我們無須就提供場內物流設備訂用服務取得任何其他牌照。

---

## 業 務

---

合同期內，我們亦定期對場內物流設備進行現場檢查和維護。如果出現任何設備故障或失靈，我們的技術人員或工程師將在八小時內到達現場，並提供現場緊急維修。有關我們的場內物流設備訂用服務關鍵條款概要，請參閱本節「我們的客戶和供應商－客戶合同」。

由於智慧資產運營管理系統能夠全天候監控及監督設備，並提供設備的每日利用率，因此客戶能夠了解如何高效地使用已訂用的設備。例如，如利用率較低，客戶與我們討論後可要求調整服務合同中的設備數量。或者，對於相同或類似的工作量，客戶未來亦可選擇訂用較少的設備。即使運營信息表明訂用設備已達到最大利用率，但如果客戶的相關工程進度落後，為如期完成，客戶可考慮訂用更多設備。如客戶偶有其他要求，如抬升至更高的貨架或穿過較窄的通道，其可要求用我們擁有的不同車型替換已訂用的設備。

客戶可於服務期內調整合同的服務範圍，如升級和下調設備的規格，以及更換設備。為進行有關調整，訂約雙方將進行友好協商，並簽訂現有服務合同的補充協議（如需）。一旦我們與客戶訂立訂用服務協議，如果並無對合同條款及條件（包括服務範圍）作出重大調整，我們通常不收取任何罰款或單獨服務費。

倘客戶選擇延長合同期，或用單位訂用價格更高的設備更換現有設備，或增加訂用量，從而產生額外費用，我們將與客戶進一步磋商訂立補充協議，涵蓋相關額外費用。確切數額將根據變更的設備量、合同期及／或單位訂用價格逐項釐定。此外，倘客戶選擇縮短訂用期或減少訂用量或更換為更便宜的設備，訂約雙方應修訂協議以相應降低訂用價格。

就提前終止而言，如果一方單方面要求提前終止或取消合同，應向另一方支付合同訂明的六個月訂用價格的違約金或剩餘合同期的餘下費用金額（以較高者為準）。如果訂約雙方同意提前終止合同，客戶僅須支付到期的合同價款。於往績記錄期間並無發生提前終止或取消合同的情況。於往績記錄期間，並無客戶向我們退換任何場內物流設備。



## 業 務

我們相信，我們的客戶可以從定制化場內物流設備訂用服務中受益，彼等可節省大量的前期投資或場內物流設備資本支出以及相關的設備管理資源，從而使彼等可以在依然滿足其場內物流設備需求的情況下專注發展自身關鍵競爭力。我們的技術和運營競爭力使我們成功從同行中脫穎而出，並幫助我們於往績記錄期間實現快速可持續發展。

於往績記錄期間，我們的大部分收入來自提供場內物流設備訂用服務。具體而言，截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度及截至2023年4月30日止四個月，來自場內物流設備訂用服務的收入分別為人民幣639.7百萬元、人民幣739.2百萬元、人民幣738.0百萬元及人民幣243.9百萬元，分別佔我們相應年度總收入的65.2%、63.0%、61.8%及55.9%。

於往績記錄期間，我們提供平衡重叉車、前移式叉車、倉儲車及其他種類的場內物流設備供訂用。下表載列於所示期間按設備類型劃分的場內物流設備訂用服務的設備訂用台數及產生的收入：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	設備訂 用量 <sup>(1)</sup>	收入	設備訂 用量 <sup>(1)</sup>	收入	設備訂 用量 <sup>(1)</sup>	收入	設備訂 用量 <sup>(1)</sup>	收入	設備訂 用量 <sup>(1)</sup>	收入
		(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)
	(未經審計)									
平衡重叉車	135,245	388,136	150,936	439,920	150,274	455,567	45,306	146,587	46,637	153,647
前移式叉車	27,846	70,607	27,088	74,316	26,879	69,739	8,045	23,196	8,255	21,980
倉儲車	160,569	172,755	167,159	199,643	174,799	180,564	51,832	62,951	56,385	63,264
其他	1,930	8,203	2,476	25,297	2,087	32,131	2,407	3,639	451	5,053
<b>總計</b>	<b>325,590</b>	<b>639,701</b>	<b>347,659</b>	<b>739,176</b>	<b>354,039</b>	<b>738,001</b>	<b>107,590</b>	<b>236,373</b>	<b>111,728</b>	<b>243,944</b>

附註：某一年度／期間的設備訂用總量指該年度／期間車隊內場內物流設備每月訂用次數的總和。

## 業 務

於往績記錄期間，我們場內物流設備訂用服務的設備訂用量有所增加，主要由於企業的業務需求不斷增長。同時，往績記錄期間的設備月均訂用價格保持相對穩定。具體而言，我們的設備月均訂用價格（不含增值稅）（價格等於某一年度場內物流設備訂用服務所得收入除以同期設備訂用量）於2020年為每台人民幣1,965元，於2021年為每台人民幣2,126元，於2022年為每台人民幣2,085元，截至2023年4月30日止四個月為每台人民幣2,183元。根據灼識諮詢的資料，對於類似品牌、配置和狀況的設備，我們每月收取的訂用費與市場地位類似的同行所收取的費用無重大差異。

下表載列截至所示日期按合同期限及合同價值劃分的現有場內物流設備訂用協議情況：

	截至12月31日						截至4月30日			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	協議數量	合同總價值	協議數量	合同總價值	協議數量	合同總價值	協議數量	合同總價值	協議數量	合同總價值
		(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)
少於一年(包含該年)	6,212	86,083	8,237	160,806	9,738	168,597	6,418	105,507	11,463	192,565
一至三年(包含該年)	19,085	1,106,627	15,959	1,006,715	12,983	800,409	14,067	863,747	12,941	737,786
三至四年(包含首尾兩年)	1,276	137,839	6,251	659,081	7,097	684,927	7,062	674,909	7,648	706,519
四至五年(包含首尾兩年)	641	100,787	1,040	172,098	1,845	262,704	1,926	272,308	1,773	235,054
五年以上(不含該年)	165	28,985	877	177,639	1,224	259,768	1,249	269,025	1,647	325,867
總計 <sup>(1)</sup>	<u>27,379</u>	<u>1,460,321</u>	<u>32,364</u>	<u>2,176,339</u>	<u>32,887</u>	<u>2,176,405</u>	<u>30,722</u>	<u>2,185,496</u>	<u>35,472</u>	<u>2,197,791</u>

附註：由於若干設備在一年內多次以多個短期服務合同訂用，因此協議總數超過了所示各年的設備總數。

於往績記錄期間，由於各企業業務需求不斷增長以及我們的設備車隊擴大，我們現有的場內物流設備訂用協議數量穩步增長。特別是，隨著現有客戶的客戶黏性增強，長期設備訂用協議的比例於往績記錄期間穩步增加。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間及直至2023年8月31日我們的現有訂用服務協議的數量及合同總價值的變動情況：

	截至12月31日止年度						截至4月30日 止四個月		往績記錄期間後直至	
	2020年		2021年		2022年		2023年		2023年8月31日	
	協議 數量	合同 總價值	協議 數量	合同 總價值	協議 數量	合同 總價值	協議 數量	合同 總價值	協議 數量	合同 總價值
	(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)	
年/期初的合同	19,838	1,030,452	27,379	1,460,321	32,364	2,176,339	32,887	2,176,405	35,472	2,197,791
年/期內新訂立 合同增加	13,423	524,148	16,550	810,676	15,104	525,808	5,772	206,949	6,463	365,076
年/期內現有 合同減少 (終止或到期)	(5,882)	(94,279)	(11,565)	(94,658)	(14,581)	(525,742)	(3,187)	(185,563)	(10,418)	(277,231)
年/期末的合同	<u>27,379</u>	<u>1,460,321</u>	<u>32,364</u>	<u>2,176,339</u>	<u>32,887</u>	<u>2,176,405</u>	<u>35,472</u>	<u>2,197,791</u>	<u>31,517</u>	<u>2,285,636</u>

下表載列於往績記錄期間及直至2023年8月31日我們的現有設備訂用服務協議中未完成協議的變動情況：

	截至12月31日止年度			截至4月30日 止四個月	往績記錄 期間後直至	
	2020年	2021年	2022年	2023年	2023年	
	(人民幣千元)					8月31日
	(人民幣千元)					(人民幣千元)
未完成合同的期初結餘		644,131	724,795	748,883	695,157	746,930
新訂立服務合同的估計收入總額		720,365	763,264	684,275	295,717	208,543
減：(就已完成工程確認的 收入總額) <sup>(1)</sup>		(639,701)	(739,176)	(738,001)	(243,944)	(259,229)
未完成合同的期末結餘		<u>724,795</u>	<u>748,883</u>	<u>695,157</u>	<u>746,930</u>	<u>696,244</u>

附註：上表中「就已完成工程確認的收入總額」金額等於相同年度/期間場內物流設備訂用服務產生的收入金額。

## 業 務

附註：未完成合同結餘是指我們對現有場內物流設備訂用服務協議項下餘下履約責任（如有）應佔的合同價值總金額及將根據相關合同確認的相應收入金額的估計。相關估計乃基於董事所知、所悉及所信作出。

具體而言，就截至2023年4月30日的所有現有設備訂用協議而言，人民幣348.9百萬元預計於2023年到期，人民幣233.2百萬元預計於2024年到期，人民幣100.5百萬元預計於2025年到期，人民幣49.2百萬元預計於2026年到期及人民幣15.1百萬元預計於2027年到期。

我們截至2023年8月31日的現有場內物流設備訂用服務協議中的所有未完成協議預計於2027年到期。

考慮到各個客戶對我們的收入貢獻，若干客戶被視為場內物流設備訂用服務業務分部的大客戶。大客戶在業務發展中發揮著重要作用。雖然不同公司大客戶的確切範圍可能因其業務戰略和佈局的不同而有所差異，但大客戶的關鍵共同特徵主要包括兩個方面：(i)對公司收入貢獻較大的客戶，及(ii)未來對公司業務和收入增長貢獻潛力較大的客戶。考慮到大客戶對公司收入增長的巨大貢獻及／或巨大潛力，大客戶的數量以及相關的留存率和淨收入留存率通常被用作評估其業務增長的關鍵指標。下表載列於所示期間我們的大客戶的經營數據概要：

	截至12月31日止年度			截至4月30日 止四個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	大客戶數量 <sup>(1)</sup>	87	122	123	114
大客戶的收入貢獻 (人民幣百萬元)	314.9	363.1	332.8	111.8	117.9
大客戶留存率 <sup>(2)</sup>	87%	99%	98%	84%	87%
大客戶淨收入留存率 <sup>(3)</sup>	98%	99%	97%	101%	100%

附註：

- 如果客戶滿足以下條件，則被視為場內物流設備訂用業務的大客戶：(i)該客戶於該年度／期間至少訂用50台場內物流設備，或(ii)該客戶於該年度／期間前12個月期間至少訂用50台場內物流設備且於該年度／期間繼續向我們訂用場內物流設備（至少1台）。灼識諮詢同意此種計算方法。
- 大客戶留存率衡量我們留存現有客戶的能力。大客戶留存率=（（某12個月期末的大客戶總數－該12個月期內的新增大客戶總數）／該12個月期初的大客戶數）\*100%。灼識諮詢同意此種計算方法。

---

## 業 務

---

3. 淨收入留存率是一種通過比較公司在某一期間內前一期間的大客戶創造的收入金額衡量我們的場內物流設備訂用留存大客戶創收能力的指標。我們計算某12個月期間的淨收入留存率時先開始計算前12個月期間的所有大客戶，再計算該12個月期間留存大客戶產生的收入（包括前12個月期間新增大客戶（其可能僅在前12個月期間的某幾個月對我們的收入產生貢獻）產生的收入），然後將留存大客戶貢獻的該12個月期間收入除以前12個月期間收入，得出淨收入留存率。灼識諮詢同意此種計算方法。

### 案例研究

#### 上海安能聚創供應鏈管理有限公司

上海安能聚創供應鏈管理有限公司（「上海安能」）是一家以綜合物流服務為主要業務的企業，其總部位於上海，為香港聯交所上市企業安能物流集團有限公司（股份代號：09956）的子公司。作為我們場內物流設備訂用服務主要客戶之一，上海安能於2016年開始與我們建立了穩定的業務合作關係。

上海安能作為一家全國性大型物流公司，其在全國各地擁有不同地盤狀況的服務網點，因此，其需要供應商擁有全面的場內物流設備組合、快速響應能力及專業的技術支持團隊。在與我們合作之前，上海安能主要向不同的本地訂用服務提供商訂用場內物流設備，這些服務提供商的場內物流設備類型有限，服務的地域範圍也有限。此外，此類本地服務提供商通常無法快速響應維護維修需求。我們擁有全面的設備類型、遍佈全國的服務網絡，能夠幫助上海安能妥善解決上述痛點。自2016年起，上海安能逐漸成為我們場內物流設備訂用服務業務的主要客戶之一。

具體而言，上海安能向本公司訂用的設備台數由截至2016年12月31日的約60台增加至截至2022年12月31日的約3,100台，且上海安能對本公司場內物流設備訂用服務收入貢獻比例由2016年的約0.1%增長到2022年的9.0%。我們通過供應鏈能力優勢及高效的設備管理能力，幫助上海安能實現降本增效目標，贏得上海安能的高度認可。

---

## 業 務

---

### 客戶X

客戶X是一家領先的總部位於廣東佛山的家電及空調製造公司。我們自2014年開始向客戶X銷售場內物流設備，從此與其建立了業務關係。我們按照客戶X及其子公司的場內物流服務需求在不同城市向其銷售不同類型的場內物流設備。

通過購買相關設備來滿足場內物流服務需求，存在前期投入成本高、設備管理難度大以及運維成本高等諸多痛點。通過與客戶X密切溝通，我們向客戶X提供場內物流設備訂用服務，協助其在降低一次性資金投入的同時，充分實現訂用期內優質場內物流設備及專業設備運維服務的場內物流需求。自2015年以來，客戶X逐漸成為我們場內物流設備訂用服務客戶。

截至2022年12月31日，客戶X向我們訂用約430台場內物流設備，我們會在客戶下單後將場內物流設備送達其所要求的全國目的地。同時，我們不僅提供性能良好的場內物流設備供其使用，也為其配備了專業的服務技術人員，對客戶X的設備操作人員提供現場指導及培訓，並進行定期檢查維護，確保設備平穩運行。我們從設備採購客戶到設備訂用客戶服務模式的轉變，幫助客戶X優化了場內物流設備的使用並節省了管理成本。

### 維護維修服務

憑藉我們作為一家在所有品牌和型號方面擁有豐富維護維修知識的領先公司的好市場聲譽、我們具有專業知識和實力的技術人員和工程師隊伍以及與知名場內物流設備及配件供應商的長期關係，我們於往績記錄期間為客戶提供場內物流設備維護維修服務。具體而言，我們提供(i)單次故障維修服務，以應對緊急功能故障或其他問題；及(ii)菜單式維護維修服務方案，我們提供定期檢測和常規維護服務以及必要的配件更換和維修。在管理該業務分部時，我們對單次故障維修服務按項目收費，對菜單式維護維修服務方案按套餐價格收費。

## 業 務

下表簡要概述了我們於往績記錄期間提供的主要維護維修服務類型：

服務類型	簡介	主要客戶	付款	於往績記錄期間 單台維修設備的 價格範圍
單次故障維修	當客戶有特殊的維修要求時，準確地確定故障的原因，只對有故障的設備進行必要的維修	製造商	按次付款	約人民幣200元至 人民幣280元
菜單式維護維修服務方案	主動提供定期檢測和所有的維護服務(包括定期常規維護服務及預測性維護)，以確保設備日常順利運行；亦包括額外的修復及維修	製造商、物流公司	統一按月付款／ 台	約人民幣500元至 人民幣590元

下表載列所示期間來自維護維修服務的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	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	%
單次故障維修	89,085	79.9	105,780	82.3	87,436	62.0	21,217	60.3	37,244	68.3
菜單式維護維修服務方案	22,378	20.1	22,704	17.7	53,551	38.0	13,955	39.7	17,295	31.7
合計	<u>111,463</u>	<u>100.0</u>	<u>128,484</u>	<u>100.0</u>	<u>140,987</u>	<u>100.0</u>	<u>35,172</u>	<u>100.0</u>	<u>54,539</u>	<u>100.0</u>

(未經審計)

## 業 務

下表載列於所示期間維護維修服務的毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	(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)	
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
	(未經審計)									
單次故障維修	34,311	38.5	40,790	38.6	29,903	34.2	7,039	33.2	12,312	33.1
菜單式維護維修服務方案	11,274	50.4	11,569	51.0	27,795	51.9	6,877	49.3	8,889	51.4

我們的菜單式維護維修服務方案的毛利率高於單次故障維修服務，主要原因是維護方案中的結構化服務菜單使我們的員工能夠在更短的時間內高效地提供多種服務，從而降低員工成本。根據我們的方案進行定期維修的設備往往處於更好的工作狀況，降低了代價高昂、不可預見性維修的發生率。憑藉穩定的客戶群及持續維護的場內物流設備，我們可更高效地分配資源，從而進一步節省成本，並支持菜單式維護維修服務方案的溢價定價。

截至2023年4月30日，我們擁有一支由673名技術人員及工程師組成的專業團隊，其中約50%的人員在場內物流設備行業擁有超過4年的經驗。我們的技術人員團隊負責管理、檢查和監督庫存場內物流設備，為客戶提供現場操作培訓服務，並按場內物流設備訂用服務的規定定期為訂用的場內物流設備提供維護或維修服務，以及應要求按照維護維修服務的規定為客戶自有的場內物流設備提供維護或維修服務。

### 案例研究

#### 江蘇太古可口可樂飲料有限公司

江蘇太古可口可樂飲料有限公司（「太古可口可樂」）是一家位於江蘇南京的軟飲料生產企業。其為訂用我們菜單式維護維修服務方案的主要客戶之一。我們自2015年開始與其建立業務關係。截至2022年12月31日，太古可口可樂自有叉車近100台，具有大量的叉車維護維修需求。



## 業 務

自2015年以來，我們按照太古可口可樂不時的需求向其提供單次故障維修服務，包括但不限於各類設備零部件的更換。隨著我們對太古可口可樂的設備車隊情況的了解程度日益加深，在與太古可口可樂建立長時間的單次故障維修服務關係後，通過對客戶車型、車齡、車況、使用率、維護成本等多維度分析，我們向太古可口可樂提供了菜單式維護維修服務方案。

為向太古可口可樂的整個車隊提供菜單式維護維修服務方案，我們針對太古可口可樂持有的叉車進行了全面的車況檢查和車輛建檔工作，並針對不同叉車的實際情況制定了服務方案，監測叉車在使用過程中的運行指標變化，讓維護服務由被動解決現有問題變為主動預防潛在問題，從而協助太古可口可樂控制了其車隊的維護成本。自2021年開始為太古可口可樂提供菜單式維護維修服務方案以來，我們協助太古可口可樂將叉車維護總開支控制在人民幣100萬元／年以內，相較實施菜單式維護維修服務方案前，為客戶每年節約約30%的叉車維護支出。

### 場內物流設備及配件銷售

於往績記錄期間，我們應要求銷售場內物流設備及配件，以滿足客戶的不同需求。由於我們在場內物流設備及配件銷售行業有十餘年的經驗，我們與主要場內物流設備及配件製造商和供應商建立了業務關係。因此，我們在採購過程中具有議價能力，因而通常能夠以有競爭力的價格為現有客戶提供優質的場內物流設備及配件。憑藉我們成熟的採購和銷售渠道，我們交易新場內物流設備及二手場內物流設備以滿足中國客戶的要求，這有助於增加客戶黏性，吸引新客戶至我們的場內物流設備訂用服務業務分部以及維護維修業務分部。此外，我們向中國客戶以及美國、泰國、巴西等國外100多個國家銷售約331,000種場內物流設備配件。

下表載列我們於所示期間按銷售商品類別劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	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	%
場內物流設備	116,195	50.6	162,505	53.4	156,664	49.7	36,416	48.4	71,268	51.7
配件	113,284	49.4	142,017	46.6	158,557	50.3	38,848	51.6	66,540	48.3
合計	<u>229,479</u>	<u>100.0</u>	<u>304,522</u>	<u>100.0</u>	<u>315,221</u>	<u>100.0</u>	<u>75,264</u>	<u>100.0</u>	<u>137,808</u>	<u>100.0</u>

(未經審計)

## 業 務

憑藉我們已建立的採購和銷售渠道，我們交易新場內物流設備及二手場內物流設備，以滿足中國客戶的需求，進而有助於提高客戶黏性，吸引新客戶至我們的場內物流設備訂用業務分部及維修維護業務分部。下表載列我們於所示期間場內物流設備銷售產生的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	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	
		%		%		%		%		%
	(未經審計)									
收入										
新場內物流設備	103,680	89.2	152,735	94.0	140,170	89.5	31,652	86.9	62,369	87.5
二手場內物流設備	12,515	10.8	9,770	6.0	16,494	10.5	4,764	13.1	8,899	12.5
<b>總計</b>	<b>116,195</b>	<b>100.0</b>	<b>162,505</b>	<b>100.0</b>	<b>156,664</b>	<b>100.0</b>	<b>36,416</b>	<b>100.0</b>	<b>71,268</b>	<b>100.0</b>

下表載列我們於所示期間場內物流設備銷售的毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
	(未經審計)									
新場內物流設備	15,018	14.5	21,808	14.3	19,809	14.1	4,258	13.5	8,642	13.9
二手場內物流設備	1,978	15.8	999	10.2	1,466	8.9	485	10.2	642	7.2
<b>總計</b>	<b>16,996</b>	<b>14.6</b>	<b>22,807</b>	<b>14.0</b>	<b>21,275</b>	<b>13.6</b>	<b>4,743</b>	<b>13.0</b>	<b>9,284</b>	<b>13.0</b>

於往績記錄期間，分別約98.1%、98.2%、97.8%及97.5%的已售二手場內物流設備來自本集團的自有車隊。

## 業 務

下表載列往績記錄期間按地區劃分的採購場內物流設備的客戶數量：

	截至12月31日止年度			截至4月30日
				止四個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
北部地區 <sup>(1)</sup>	136	128	105	29
東中部地區 <sup>(2)</sup>	353	365	431	217
南部地區 <sup>(3)</sup>	397	469	380	145
西部地區 <sup>(4)</sup>	84	102	95	46
全國各地 <sup>(5)</sup>	9	16	15	6
<b>總計</b>	<b>979</b>	<b>1,080</b>	<b>1,026</b>	<b>443</b>

附註：

- (1) 包括北京市、天津市、河北省、山西省、內蒙古自治區、黑龍江省、吉林省及遼寧省。
- (2) 包括上海市、江蘇省、浙江省、安徽省、福建省、江西省、山東省、河南省、湖北省、湖南省、陝西省、甘肅省、青海省、寧夏回族自治區及新疆維吾爾族自治區。
- (3) 包括廣東省、廣西壯族自治區、海南省、香港特別行政區、澳門特別行政區及台灣省。
- (4) 包括四川省、重慶市、貴州省、雲南省及西藏自治區。
- (5) 部分客戶為由遍佈全國的眾多子公司組成的集團公司。

除非產品存在缺陷，否則購買場內物流設備及／或配件的客戶不得將購買的場內物流設備及／或配件退還給我們。直至最後實際可行日期，我們未遭遇任何重大產品退回。

## 業 務

### 我們的設備車隊

截至2023年4月30日，我們管理由40,644台場內物流設備組成的車隊，大部分為叉車，少數為其他場內物流設備（如牽引車、洗地機）。叉車是一種工業設備，其前部連接有金屬叉台，可通過將叉台插入貨物、托盤或機器下方來提升重物，以便在倉庫、生產現場、配送中心和其他場景下搬移或放置重物。於往績記錄期間，我們主要採購國內外知名場內物流設備製造商製造的場內物流設備。我們設備車隊中主要類型的場內物流設備包括平衡重叉車、前移式叉車和倉儲車，詳情載列於下圖：



平衡重叉車

平衡重叉車是一種最常見的叉車形式，有三輪和四輪兩種型號。平衡重叉車的貨叉從設備前端伸出，有用於保持作業穩定性的支腿或叉臂。平衡重叉車的名稱源於設備尾部位於發動機後面的平衡重，在此安裝平衡重旨在抵銷載重。



前移式叉車

前移式叉車是倉庫中使用的一種窄巷道叉車，有兩條前伸的支腿，與叉車後端位於操作員下方的一組輪子一起分散載重。門架後面有一個長長的水平平台，使叉車能夠在高處叉取大件重物。



倉儲車

一種帶有桅桿的步行式托盤車，用於將托盤提升至高處。倉儲車分為電動型和手動型。倉儲車最常用於在無需使用叉車的情況下搬移和提升托盤，例如在儲藏室、小型倉庫和專用倉儲區。

## 業 務

下表載列截至2023年4月30日按類別劃分我們管理的各類場內物流設備的數量信息：

能源	設備類型	數量 (台)	百分比 (%)
電動	平衡重叉車	12,847	31.6
	前移式叉車	2,743	6.7
	倉儲車	21,368	52.6
	其他	328	0.8
內燃式	平衡重叉車	3,093	7.6
	倉儲車	50	0.1
	其他	84	0.2
非動力 <sup>(2)</sup>	倉儲車	115	0.3
	其他	16	— <sup>(1)</sup>
合計		40,644	100.0

附註：

(1) 低於0.1%；

(2) 用戶可手動推動或使用的設備。

下表載列截至所示日期按賬齡及類型劃分的場內物流設備的台數：

賬齡一年以內：

	截至12月31日			截至 4月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
<b>設備量</b>				
平衡重叉車	2,335	2,297	1,908	2,176
前移式叉車	365	272	148	209
倉儲車	4,709	4,139	2,630	3,838
其他	37	45	119	313
<b>總計</b>	<b>7,446</b>	<b>6,753</b>	<b>4,805</b>	<b>6,536</b>

## 業 務

賬齡一至三年：

	截至12月31日			截至
				4月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
<b>設備量</b>				
平衡重叉車	6,042	4,994	4,637	4,641
前移式叉車	1,273	869	563	516
倉儲車	7,960	8,581	8,851	8,463
其他	54	73	70	57
<b>總計</b>	<b>15,329</b>	<b>14,517</b>	<b>14,121</b>	<b>13,677</b>

賬齡三年以上：

	截至12月31日			截至
				4月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
<b>設備量</b>				
平衡重叉車	4,428	7,223	9,065	9,123
前移式叉車	812	1,477	1,983	2,018
倉儲車	3,195	6,269	9,128	9,232
其他	3	18	43	58
<b>總計</b>	<b>8,438</b>	<b>14,987</b>	<b>20,219</b>	<b>20,431</b>

截至2023年5月31日，賬齡為三年以內的場內物流設備達20,542台，約佔整個設備車隊的49.7%。

於往績記錄期間，各類場內物流設備的使用壽命的範圍相若，介乎四年至八年不等。

## 業 務

下表載列往績記錄期間按場內物流設備類型劃分的平均使用壽命：

	截至12月31日			截至 4月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
	(年)			
平衡重叉車	5.9	6.1	6.2	6.3
前移式叉車	5.3	5.4	5.4	5.4
倉儲車	5.7	6.0	5.9	5.8
其他	4.9	4.5	4.5	7.0

於往績記錄期間，我們通常於採購設備後大約六年按低於同類新場內物流設備市場價格的價格出售二手設備。我們通常向偏遠地區的小型企業出售二手設備，該等企業持續對搬運產品或貨品有場內物流需求，但受到成本限制。下表載列截至所示日期按類型劃分的場內物流設備的台數：

	截至12月31日			截至4月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
<b>設備量</b>				
平衡重叉車	12,805	14,514	15,610	15,940
前移式叉車	2,450	2,618	2,694	2,743
倉儲車	15,864	18,989	20,609	21,533
其他	94	136	232	428
<b>總計</b>	<b>31,213</b>	<b>36,257</b>	<b>39,145</b>	<b>40,644</b>

我們將及時響應客戶需求這一承諾放在首位，設法確保我們的各類場內物流設備在任何時間都能保持充足供應。為此，我們持續擴充設備車隊。截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年4月30日，我們的設備台數分別為31,213台、36,257台、39,145台及40,644台。於往績記錄期間，我們的場內物流設備保持穩定的利用水平，於2020年、2021年及2022年以及截至2023年4月30日止四個月的利用率分別為78.9%、78.5%、73.1%及72.7%。某一年度／期間的利用率通過該年度／期間每天訂用的設備總台數除以相同年度／期間車隊中的設備總台數計算得出。據灼識諮詢告知，往績記錄期間車隊的利用率與行業平均值（介乎60%至80%）大致相符。上述相對穩定的利用率反映了我們致力於高效的設備管理，注重及時回應客戶。

## 業 務

2021年10月，中國國務院根據《2030年前碳達峰行動方案》(屬國家氣候政策)確定優化能源消費結構、促進能源使用的低碳化改造以及到2030年將非化石能源的消費比例提高到25%的目標，旨在到2030年實現「二氧化碳排放峰值」，到2060年實現「碳中和」。自成立以來，我們一直致力於推動綠色經濟。作為我們對環境責任和可持續場內物流設備解決方案承諾的一部分，我們於往績記錄期間提高電動叉車在設備車隊中的比例，從2020年的約88.6%增加到2021年的約90.0%，並進一步增加到2022年的約91.1%及截至2023年4月30日止四個月的約91.7%。

與內燃式叉車相比，電動叉車零排放且噪音更低，非常適合在室內工作使用。此外，就充電／加油而言，電動叉車比內燃式叉車更節省成本。根據灼識諮詢的資料，假設在一個標準的八小時工作日內，與內燃式場內物流設備相比，電動場內物流設備有望降低最高82.2%的能耗成本。

利用我們豐富的行業專有知識及維護維修能力，我們可通過全天候監測、監督及預測性維護相結合的方式有效延長場內物流設備的使用壽命。通過在問題積累成需要大量維護費用或全部更換的重大損壞或故障之前，識別到初步問題的警告信號，我們可以提升車隊運營的成本效益。憑藉我們的預測性維護能力，我們可以確保客戶的場內物流設備保持最優狀態，減少宕機時間，提高運營效率。

根據本集團的會計政策，我們供訂用的場內物流設備在折舊期間進行折舊，折舊期間一般介乎三至八年。更多詳情，請參閱本文件「財務資料－重要會計政策及關鍵會計判斷和估計－重要會計政策－物業、廠房及設備與折舊」。對超出折舊期間的場內物流設備，其後不會再產生額外的折舊或攤銷成本。據我們中國法律顧問告知，根據《中華人民共和國特種設備安全法》和《場(廠)內專用機動車輛安全技術規程(TSG 81-2022)》，場內物流設備存在嚴重事故隱患，無修理價值的，或者觸發相關法律法規規定的其他強制報廢條件的，應強制報廢。換言之，只要我們的場內物流設備正式通過有關法律法規(已明確並無強制報廢觸發事件)規定的檢驗(每兩年一次)，即不會被強制報廢。截至2023年4月30日，我們的車隊中有34,212台場內物流設備仍處於折舊及



---

## 業 務

---

攤銷期，有6,182台已完全折舊。完全折舊的設備可以用於持續訂用，而在未來不會產生任何折舊費用。往績記錄期間，我們自國內外知名品牌採購場內物流設備。然而，極少數情況下，應客戶要求且我們認為合適時，我們可能選擇自擁有閒置的場內物流設備並有意將該等場內物流設備出售予市場上有意願的主體的公司實體採購閒置的場內物流設備。經過檢查和必要的維修及維護，我們可能選擇將該等設備納入我們的車隊以供訂用，或根據市場需求出售該等設備。我們相信，該安排使我們能夠通過有效提高我們的企業合作夥伴閒置設備的利用率來履行我們的環境、社會及管治承諾，並鞏固我們作為市場上值得信賴的場內物流設備解決方案提供商的領先地位。

於往績記錄期間，我們並無向任何廢品回收單位或回收商出售任何設備。相反，為充分利用二手設備及最大化其財務收益，我們始終在有關設備變得過於陳舊或不可用前將經過精心維護且處於可用狀態的二手設備出售予有意願的買家（如終端用戶）。

### 車隊來源及所有權

於往績記錄期間，考慮到我們的流動性狀況和資本需求，我們通過使用自有資金以及通過外部融資（包括銀行貸款及金融機構的融資租賃安排）採購場內物流設備。在確定場內物流設備採購的融資計劃時，我們考慮了廣泛的因素，包括我們的債務比率、適用利率、還款時間表及我們的財務狀況。本公司使用自有資金及銀行貸款購買的設備的所有權歸自身所有。對於採用融資租賃安排方式採購的設備，根據融資租賃的條款，相關設備的法定所有權暫時歸金融機構所有，於融資租賃到期後，所有權應立即無償或以名義對價轉讓予本公司。正是此種交易性質，根據相關會計政策及鑒於本集團合理確定可在租賃期屆滿時取得相關租賃資產的所有權，本公司將相關設備於資產負債表中入賬列作使用權資產。更多資料請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－往績記錄期間，我們籌措銀行貸款及其他借款，為擴充設備車隊提供資金。該等銀行貸款及其他借款的利率變動可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響」及「財務資料－流動資金及資本資源－流動負債淨額」。

## 業 務

此外，我們自主要從事租賃不同類型設備的第三方設備租賃公司租賃少量場內物流設備，原因為我們的客戶偶爾會要求臨時短期（一般不超過三個月）訂用若干特殊類型的場內物流設備。我們為客戶訂用該等設備，並在租賃期結束時將設備返還給出租人。於租賃期內及租賃期後，設備的所有權仍為出租人。向我們租賃的場內物流設備的類型一般包括我們的車隊中沒有的三大類場內物流設備（即平衡重叉車、前移式叉車及倉儲車）的若干特殊型號，以及少量其他車型，如高空作業平台、洗地機。截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年4月30日，自第三方租賃公司租賃的場內物流設備分別為740台、217台、309台及250台。

### 維持質量及盈利能力的措施

我們採取以下措施，以維持其車隊的質量及盈利能力：

- 在為場內物流設備訂用服務採購設備時，為保證設備的質量及採購後服務，本公司選擇自信譽良好的製造商採購設備。此外，本公司對設備零部件的部分配置進行定制，例如，傳統上，場內物流設備的車燈默認為白熾燈，在採購設備過程中，本公司會要求賣方將白熾燈更換為LED燈，或在採購後讓其技術人員更換掉白熾燈，原因為LED燈比白熾燈更耐用、更節能。因此，隨著設備的維護頻率和相關成本降低，車隊的盈利能力提升。
- 本公司戰略性地將其三個供應鏈基地設立在佛山、合肥及廊坊，這些城市臨近大部分一線及新一線城市，但其土地使用或物業租賃相關費用遠低於臨近的一線及新一線城市。該戰略佈局能夠使本公司最大程度地降低將其設備運至客戶目的地的運輸時間及費用，進而有助於提高其車隊的利用效率及盈利能力。
- 本集團持有特種設備生產許可證。憑藉該等許可證，本集團能夠全面維護及維修設備，以便車隊中的設備始終以良好的狀態和質量運行，並盡量減少宕機時間。憑藉本集團的維修技術，截至2023年4月30日，車隊中超過6,000台設備已悉數計提折舊。該等設備可持續供訂用而無須日後計提折舊，亦有利於提高車隊的盈利能力。

## 業 務

下表載列截至所示日期按所有權劃分的本公司場內物流設備的詳情：

	截至12月31日			截至
				4月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
<b>設備量</b>				
<b>自有設備</b>				
— 不附帶付款責任 <sup>(1)</sup>	5,846	7,925	8,823	9,876
— 附帶銀行貸款責任 <sup>(1)</sup>	1,963	4,475	4,544	5,245
— 附帶融資租賃義務 <sup>(2)</sup>	22,664	23,640	25,469	25,273
<b>租賃設備</b>	740	217	309	250
<b>總計</b>	<b>31,213</b>	<b>36,257</b>	<b>39,145</b>	<b>40,644</b>

附註：

- (1). 根據中國法律，透過我們的自有資本或銀行貸款所得款項採購的場內物流設備的法定所有權歸我們所有。
- (2). 截至所示日期，附帶融資租賃義務的場內物流設備的法定所有權歸金融機構所有，該等設備將於相關融資租賃到期後立即以零對價或名義對價轉讓予我們。儘管根據中國法律的規定，該等法定所有權於融資租賃期內暫時歸金融機構所有，但本公司董事認為，本集團合理確定可在租賃期屆滿時取得租賃資產的所有權。因此，根據本文件第I-20頁所載的相關會計政策，自融資租賃安排開始，本集團將通過租賃持有的場內物流設備確認為使用權資產。

於往績記錄期間，我們分別錄得與設備採購有關的利息開支人民幣73.2百萬元、人民幣81.2百萬元、人民幣76.4百萬元及人民幣24.7百萬元，分別佔同期場內物流設備訂用服務收入的11.5%、11.0%、10.4%及10.1%。該比率於往績記錄期間整體呈下降趨勢，主要由於我們持續積極管理利息開支以控制財務費用。考慮到我們的利息開支佔收入的比重較為穩定，董事認為利息開支對我們業務的影響可控。有關利息開支的風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－往績記錄期間，我們籌措銀行貸款及其他借款，為擴充設備車隊提供資金。該等銀行貸款及其他借款的利率變動可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響」。

## 業 務

我們對利率進行敏感度分析，以計量在所有其他變量保持不變的情況下，合理的利率變化對利潤及利潤率的潛在影響。假設利率同時變動，而不考慮管理層為降低相關風險而可能採取的任何風險管理活動，我們的敏感度分析如下：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月	
	2020年		2021年		2022年		2023年	
	淨利潤	淨利潤率	淨利潤	淨利潤率	淨利潤	淨利潤率	淨利潤	淨利潤率
	增加/ (減少)	增加/ (減少)	增加/ (減少)	增加/ (減少)	增加/ (減少)	增加/ (減少)	增加/ (減少)	增加/ (減少)
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
利率變動								
減少100個基點	8,613	1.4	8,295	1.1	8,476	1.2	2,805	1.2
減少50個基點	4,307	0.7	4,148	0.6	4,238	0.6	1,403	0.6
增加50個基點	(4,307)	(0.7)	(4,148)	(0.6)	(4,238)	(0.6)	(1,403)	(0.6)
增加100個基點	(8,613)	(1.4)	(8,295)	(1.1)	(8,476)	(1.2)	(2,805)	(1.2)

下表載列於往績記錄期間按所有權劃分的場內物流設備數量的變動情況：

	截至12月31日止年度						截至 4月30日止四個月	
	2020年		2021年		2022年		2023年	
	自有	租賃	自有	租賃	自有	租賃	自有	租賃
年／期初設備量	23,664	1,419	30,473	740	36,040	217	38,836	309
增加 <sup>(1)</sup>	7,215	567	6,773	587	4,640	677	2,186	116
減少 <sup>(2)</sup>	406	1,246	1,206	1,110	1,844	585	628	175
年／期末設備量	30,473	740	36,040	217	38,836	309	40,394	250

---

## 業 務

---

附註：

1. 自有場內物流設備增加是指從供應商新採購的設備或者通過融資租賃安排的方式獲得的設備；租賃場內物流設備增加是指自設備租賃公司新租賃的設備。
2. 自有場內物流設備減少是指售予終端用戶的二手設備；及租賃場內物流設備減少是指租賃期結束時返還給出租人的設備。

與第三方租賃公司訂立短期租賃協議的主要條款概要如下：

- **期限**。出租人提供不同的租賃期限，視乎我們的需求，一般介乎幾天到幾個月。
- **義務**。出租人應按合同規定向我們提供租賃設備的送貨上門服務。本公司應於租賃期內保持設備完好，並進行適當的檢查和基本維護（如適用）。
- **付款**。一般而言，租金按月支付。倘本公司逾期付款，其須承擔違約責任，直至實際付款日止；倘本公司逾期付款超過一定時間（如一星期或更長時間），出租人有權終止合同。
- **所有權**。租賃期內及租賃期後設備的所有權屬於出租人。
- **終止**。出租人有權立即收回設備的違約事件包括以下情況：(i)本公司未支付租金或其他應付款項；(ii)未經出租人事先同意，將租賃合同中的權利和義務轉讓予第三方。

## 我們的技術

我們將技術能力視為持續創新服務產品、提升客戶體驗和優化運營效率的關鍵優勢。我們在開發及優化綜合技術平台（即智慧資產運營管理系統）方面持續投入資源。該系統使我們能夠整合和連接關鍵運營部門以及所涉及的資產，藉此，我們能夠促進智能化、高效且具成本效益的設備運行和利用、服務監督以及資產管理。此外，我們相信，利用該系統，我們能夠實現業務網絡在全國的快速擴張以及以更穩定的質量和最佳的運營效率管理設備和客戶組合。

## 業 務

我們的智慧資產運營管理系統，包括(i)物聯網智能終端，由傳感器、可穿戴設備等智能硬件組成，作為收集和傳輸設備狀態和使用模式信息的網關，為我們高效的業務管理及客戶互動奠定了基礎；(ii)運營信息分析系統，可以集中管理場內物流設備及配件，以及整合、處理及分析通過物聯網智能終端收集的與我們的車隊及使用模式相關的綜合信息。該系統可以向我們傳送多個維度的詳細設備信息以及旨在從多個維度呈現設備關鍵運行信息的分析圖，基於該等信息，我們的管理層可以在充分知情的基礎上快速做出與相關運營業務有關的業務決策；及(iii)信息管理及應用，藉此我們可以整合通過物聯網智能終端和運營信息分析系統獲得的信息和分析結果，以便進行適當的設備和技術人員調度、設備遠程控制、節省成本的菜單式維護維修服務方案、服務定制等。

我們相信，憑藉我們的技術能力，我們可以確保高效的資源分配和運營管理，儘管我們於往績記錄期間持續擴張業務，但勞動力成本並無大幅增加。截至最後實際可行日期，我們的智慧資產運營管理系統覆蓋我們設備車隊的97.3%以上，令我們實現有效的業務管理。

下圖說明我們的智慧資產運營管理系統：



## 業 務

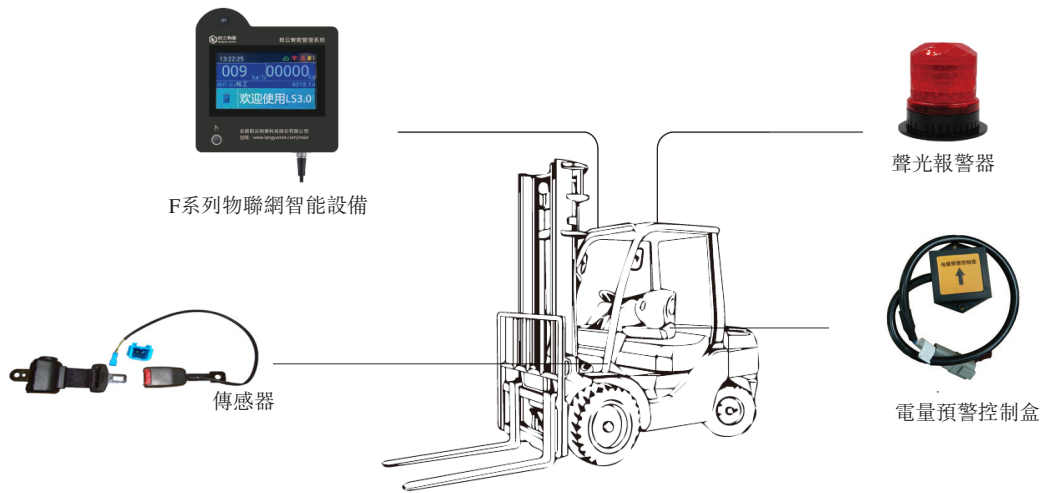
### 數據收集 — 物聯網智能終端

我們的物聯網智能終端主要由自研的F系列物聯網智能設備、可穿戴設備（基於遠程視覺的安全頭盔）以及各種傳感器組成，例如速度傳感器、負載傳感器、空濾阻塞傳感器、離座傳感器等。通過在相關設備上安置我們的F系列物聯網智能設備及附加傳感器，並要求相關操作員佩戴我們基於遠程視覺的安全頭盔，這些終端能夠捕獲及傳輸設備及操作員的操作信息，如移動、負載、碰撞、關鍵部件的狀態及駕駛模式，使我們能夠對場內物流設備和操作員進行全天候遠程監控及監督，並在緊急情況下及時干預，以確保設備和操作員的安全。

我們的物聯網智能終端可以捕獲我們的操作設備及相關操作員的運動，並生成和處理相關操作信息。該等信息將在F系列物聯網智能設備上共享，然後傳輸到我們的雲服務器進行存儲及進一步分析，讓我們能夠對我們的場內物流設備和相關操作員進行全天候的遠程監控及監督。

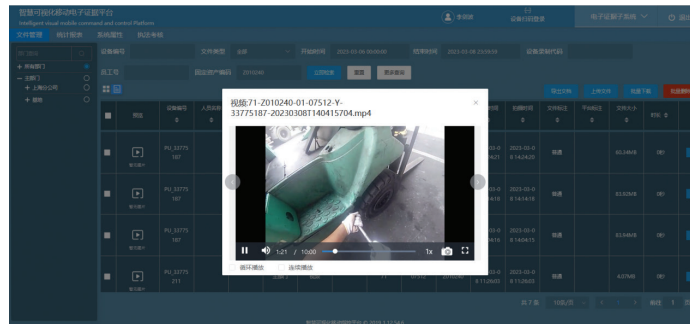
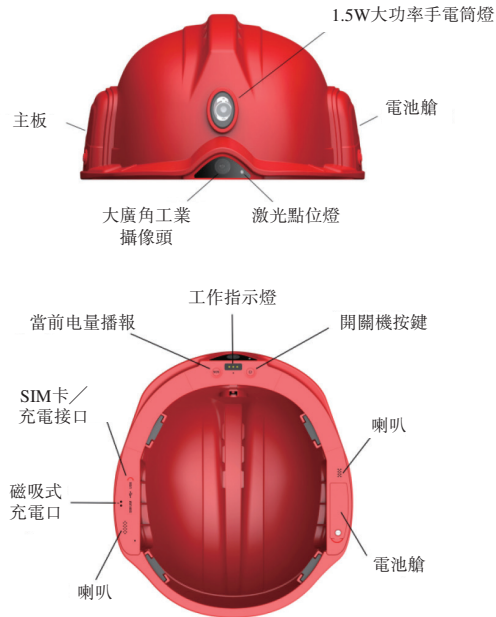
物聯網智能終端是我們在後期提供場內物流解決方案的堅實技術能力基石。利用我們的數據分析能力，我們能夠學習通過物聯網智能終端收集及處理的信息，例如場內物流設備的運動及操作信息以及使用模式，以就異常情況生成工作指令或警報、制定維護計劃以促進設備的安全、正確使用。

F系列物聯網智能設備是我們自主開發的採用控制器局域網總線的裝置，作為使各種電子控制單元與其他配件之間可溝通的場內物流設備的神經系統，以便我們集中掌握設備動態，如工作時間、速度、制動情況、油壓等。此外，我們還會在場內物流設備上安裝其他傳感器以讀取場內物流設備的更多運行數據，這些數據也將通過控制器局域網總線收集。F系列物聯網智能設備配有可視化屏幕，顯示實時運行信息，如操作員身份、設備負載和速度。下圖展示物聯網智能終端：



## 業 務

基於遠程視覺的安全頭盔能夠錄制維護維修服務過程的音頻及高清視頻。此外，我們的技術員能夠通過使用安全頭盔掃描智慧資產運營管理系統微信小程序中專門為該項任務生成的二維碼，識別每台設備以及就該台設備分配給該名技術人員的任務，之後安全頭盔錄制該台設備的服務過程條目並將其上傳至運營信息分析系統。下圖為基於遠程視覺的安全頭盔以及使用安全頭盔錄制的某項維護維修服務的視頻截圖：



此外，我們開發了速度傳感器、負載傳感器、空濾阻塞傳感器、電壓傳感器等多類傳感器，以檢測場內物流設備的關鍵配件的變化。傳感器將物理現象轉換為數字信號，我們的F系列物聯網智能設備將捕獲並處理該等數據。此外，偶爾應若干客戶要求，我們會定制裝置在場內物流設備上的傳感器模塊，以滿足客戶所需的功能。詳情請參閱本節「一 我們的技術 — 信息管理及應用」。



## 業 務

### 數據處理 – 運營信息分析系統

多年來，我們一直在進行戰略投資，開發信息分析和雲圍欄協作能力。經過十多年的升級和優化，運營信息分析系統現在是一套全面的遠程信息處理套件，能夠跟蹤及分析設備運行和操作員的表現，幫助推動整個業務運營的生產力。利用運營信息分析系統的大數據分析算法，我們能夠分析從物聯網智能終端收集並通過雲服務器傳輸的實時信息，並從多個維度(包括但不限於整個車隊及單台場內物流設備的工作狀態分析、老化分析、裝載分析、利用率分析及不規範操作分析)形成各種圖表，這通常會使我們能夠恰當分配設備和人力資源，減少設備宕機時間及延長設備車隊的平均使用壽命，從而提高生產力。

此外，運營信息分析系統可實現場內物流設備及配件的集中管理。尤其是，我們的場內物流設備從多個維度進行分類，包括但不限於設備類型、設備配置、型號、品牌、噸位、發動機類型等。通過在分析系統中輸入設備的唯一識別號，我們可以輕鬆提取設備信息，以及此類設備的所有維護維修記錄。

下圖為運營信息分析系統的若干分析界面示例：



註：這是2023年5月22日的運營信息分析系統的主頁面截圖，頁面上的數據會不時變化。

## 業 務

以上地圖分佈界面是運營信息分析系統的主頁面，我們的管理層和工作人員可在這裡快速了解車隊的實時關鍵信息摘要，包括車隊規模、車隊工作狀態、地理分佈、已識別故障、車隊維護狀態、操作人員違規操作、風險預警等。



註：這是2023年5月22日的運營信息分析系統某單機分析操作界面截圖，頁面上的數據會不時變化。

單機分析操作界面單獨展示每台場內物流設備的關鍵運行數據圖表及結果，如工作時間匯總及設備利用率分析。具體而言，我們的客戶可使用客戶登錄信息（即本公司提供的賬號及密碼），於服務期間訪問其所訂用的場內物流設備及操作員的運行信息及分析，有關資料和分析能夠讓客戶評估及管理訂用設備的使用情況。

本公司的技術人員可以在運營信息分析系統中設置各種控制參數（如速度上限、負載上限、油壓）。在監控設備狀態的過程中，如果某個指標超出限值，運營信息分析系統會自動生成指令，相關信息會通過無線網絡發送到F系列物聯網智能設備，然後F系列物聯網智能設備中的嵌入式控制單元會生成對設備的動作命令，使其減速或發出大聲警報。

於往績記錄期間，我們努力將智慧資產運營管理系統的車隊覆蓋範圍擴至最大，並在必要時對相關硬件設備進行投資。因此，車隊中被智慧資產運營管理系統覆蓋的設備的比例持續提升。截至2023年4月30日，有2,266名客戶（佔同日所有場內物流設備訂用服務客戶的81.2%）訪問其訂用的場內物流設備及運營商的運行信息和分析。

## 業 務

### 信息管理及應用

我們的物聯網智能終端及運營信息分析系統共同構成我們的信息管理及應用的基礎，用於資產和人員資源配置、設備訂用和客戶服務監測、設備的安全運行和預測性維護，以及人力資源管理。我們對設備進行集中管理，可將員工從勞動密集型的人工記錄及頻繁的現場檢查中解放出來，通常使他們能夠對各種情況和要求作出靈活反應。具體而言，每名員工平均設備服務能力由2016年的約7台大幅提高到智慧資產運營管理系統使用後2022年的約57台。

利用詳細的設備配置管理，能夠正確選擇適當的場內物流設備及配件，匹配客戶的配置要求，並從最接近客戶場地的倉庫或主要供應鏈基地調度。與客戶接觸後，我們通過協助客戶收集、分類及研究與所訂用設備有關的運行數據、操作人員、工作環境及負載狀態，設法提高服務過程的透明度。例如，客戶能夠獲得所訂用的場內物流設備的實際工作時間及待機時間，以及場內物流設備的利用率及工作量的分析結果，以便我們能夠協助客戶適當調整設備訂用計劃及維護計劃，從而幫助他們以節省成本的方式實現工作效率的優化。

為確保場內物流設備的安全運行，我們一般會對部分操作參數設定限制，如加速度、最高速度、負載、油壓、操作邊界等，以減少發生可避免的事故或關鍵配件的不必要磨損。如果部分參數超過限制，我們將立即生成警報作出相應的反應。例如，一旦我們檢測到叉車超速，我們可以通過F系列物聯網智能設備遠程生成指令，使叉車減速，並逐漸停止，從而確保安全運行。

在少數情況下，若干客戶要求我們為其訂用的設備添加碰撞警報等功能。在客戶提出要求後，我們的研發部門為實現所要求的功能與該等客戶緊密合作，通常是在設備車身上安裝相關傳感器，以便通過F系列物聯網智能設備正確捕捉相關動作，並在現有的運營信息分析系統上創建插件，一旦捕捉到相關動作，就可以通過智慧資產運營管理系統自動生成若干警報或作出反應。

由於我們的物聯網智能終端可以對我們的場內物流設備進行全天候的遠程監控，所以我們能夠預見並發現維修需要，以免故障的維修成本變得過高而難以維修。例如，一旦我們通過分析系統檢測到潤滑油不足，我們的技術人員就能及時添加潤滑油，以防止後期出現拉缸，而大幅增加修復成本。此外，一旦發現操作員不正確操作，我們的智慧資產運營管理系統將迅速發出警報，以免造成對設備的損害，規範操作員的駕駛行為。客戶訪問該系統無須支付額外費用。

## 業 務

智慧資產運營管理系統亦可為購買本公司菜單式維護維修服務方案的客戶提供服務。例如，由於技術人員為客戶的設備提供維護維修服務，其通常穿戴基於遠程視覺的安全頭盔，可記錄服務的整個過程，而有關記錄將實時上傳至運營信息分析系統。運用該設備，現場技術人員可遠程與我們的支援團隊溝通，通過查看基於遠程視覺的安全頭盔記錄的實時畫面為現場技術人員提供技術建議及支持。有時，訂用菜單式維護維修服務方案的客戶要求我們為其場內物流設備配備我們的物聯網智能終端，以便監控設備的運行並提供預測性維護，確保設備處於最佳狀態。

此外，通過查看技術人員的服務視頻記錄及技術人員的工作效率分析結果，我們的人力資源部門將能夠為內部審查提供正確的績效結果，並在人事管理方面作出相應決策。

### 我們的全國性服務網絡

截至2023年4月30日，我們的全國服務網絡由總部、三個主要供應鏈基地和分佈在全國47個城市的67個服務網點組成，主要集中在長江三角洲和珠江三角洲的城市。具體而言，我們在一線城市（即北京、上海、廣州和深圳）設有16個服務網點，並在新一線城市（即成都、杭州、重慶、西安、蘇州、武漢、南京、天津、鄭州、長沙、東莞、佛山、寧波、青島及瀋陽）增設了21個服務網點，佔全部服務網點的55.2%。下表概述截至2023年4月30日的服務網絡：

服務網絡分部	數量	地點	主要功能
總部	一個	廣東廣州	本集團整體行政及管理； 研發
主要供應鏈基地	三個	廣東佛山、安徽合肥 及河北廊坊	供應鏈管理；場內物流 設備倉儲
服務網點	67個	全國47個城市	設備管理；提供服務； 銷售及營銷

---

## 業 務

---

截至2020年、2021年、2022年12月31日及2023年4月30日，我們的服務網點數量分別為66個、67個、67個及67個。全國各地的服務網點均配有一名或多名技術人員並備有預計將用於設備維護維修的一定數量的設備配件。另一方面，用於設備訂用服務的場內物流設備存放在本集團的主要基地，並會被直接從主要基地運送到客戶的目的地，而不是從服務網點運送。我們廣泛的服務網絡使我們能夠以靈活便捷的方式在全國範圍內及時向客戶交付一貫優質的服務。如果需要定期維護，或者設備出現任何故障或失靈，我們的技術人員將為客戶提供現場維護或維修。我們通常向客戶約定，我們的響應時間（即從任何服務網點到達客戶指定工作地點所需的時間）約為八小時。然而，本公司的客戶遍佈全國各地，包括西北、華北、華東、中國西部、華中、華南。因此，在全國戰略性部署67個服務網點是為了響應分佈在47個城市廣泛且龐大的客戶群。擁有數量相對眾多的服務網點對於優化本公司到達位於全國各地的客戶指定工作地點的響應時間而言實屬必需。

截至2023年4月30日，我們在47個城市設有67個服務網點。場內物流設備是一種工業設備，通常為搬運或舉升重物等重型作業而設計。由於這種性質，預期場內物流設備在使用過程中會經常發生磨損，因此需要相對頻繁的維護維修。此外，我們認為我們為客戶提供及時服務的能力是我們成功的重要基石。

按照上述原則及經營策略，我們保持數量相對眾多的服務網點，以確保在每個一線城市（即北京、上海、廣州及深圳）和新一線城市（即成都、杭州、重慶、西安、蘇州、武漢、南京、天津、鄭州、長沙、東莞、佛山、寧波、青島及瀋陽）至少有一個服務網點；對於其他城市，確保技術人員在收到服務請求後八小時內到達。我們通過此舉可以確保無論何時出現服務請求，我們的技術人員都能在八小時內到達客戶現場。

### 服務點（「服務點」）

於往績記錄期間，我們在本公司客戶提供的物業處設有服務點。在此情況下，客戶經與我們友好溝通，主動提出在其工作場所為我們的少數技術人員免費提供場地，以便客戶能夠迅速便捷地獲取服務及專業諮詢服務。同時，為增加客戶黏性，我們一般會同意派遣少數技術人員並在客戶場地存放少量零部件。客戶免費提供有關場地，我們就使用這些物業並無與客戶訂立租賃協議或類似安排。

## 業 務

鑒於我們與客戶的友好合作關係，以及為實現雙方互惠互利，客戶一般同意駐場的技術人員也服務我們在周邊的其他客戶，以便我們亦能有效利用技術人員。根據灼識諮詢的資料，這種安排在業內並不罕見。截至2023年4月30日，本公司在全國有110個服務點。

於往績記錄期間，截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年4月30日，我們分別有65個、88個、94個及110個服務點。

下表載列服務網點與服務點的對比：

	功能	技術人員 數量範圍	空間範圍 (平方米)	營業時間
服務網點	為周邊地區訂用本公司設備或採購菜單式維護維修服務方案的客戶提供高質量的現場維修維護支持	1至43名	約39.0至 3,200.0	8:30至 17:30
服務點	為提供工作場所的訂用服務或維護維修服務客戶提供高質量的現場維修維護支持	1至5名	約20.0至 100.0	8:30至 17:30

---

## 業 務

---

### 產品責任

#### 場內物流設備訂用服務

場內物流設備訂用服務協議中明確規定，客戶應確保其設備操作人員持有有效的設備操作許可證，正確使用設備。對於因客戶自身的不當行為、疏忽或過錯而給客戶或任何第三方造成的任何損害、事故或傷害，本公司概不負責。本公司僅對因設備（包括訂用期內的場內物流設備）本身的固有缺陷造成的事故、傷害或損害承擔損失及／或責任。在有關情況下，根據《中華人民共和國產品質量法》，於本公司承擔相關責任後，本公司可要求有缺陷的產品的製造商悉數賠償本公司。有關更多資料，請參閱下文「－產品責任－生產者責任」。

#### 維護維修服務

就維護維修服務而言，本公司不向客戶提供設備，而是僅指派技術人員到客戶場地，對客戶的設備進行現場維修或維護。因此，在這種情況下，本公司不承擔任何產品責任。

倘若本公司技術人員的重大過失導致發生任何事故、傷害或損害，本公司須承擔有關事故、傷害或損害的損失及／或責任。

#### 場內物流設備銷售

就向客戶銷售場內物流設備而言，與客戶訂立的銷售協議中規定，對於因客戶自身的不當行為、疏忽或過錯而給客戶或任何第三方造成的任何損害、事故或傷害，本公司概不負責。

在本公司授予客戶的質保期內，本公司通常對設備的質量問題（如設備配件損壞）提供質保服務。本公司質保期的範圍和期限並不寬於或長於供應商授予的質保期的範圍和期限。在質保期內，本公司將免費對相關故障設備進行調整、維修或更換配件。經與供應商在採購協議中協定及據中國法律顧問告知，如果本公司產生與採購自供應商的設備出現質量問題有關的費用，本公司可在有關情況發生後要求供應商悉數賠償。

---

## 業 務

---

除此之外，如果任何事故、傷害或損害是由設備本身的固有缺陷造成的，則本公司將對有關事故、傷害或損害承擔損失及／或責任。根據《中華人民共和國產品質量法》，於本公司承擔相關責任後，本公司可要求有缺陷的產品的製造商悉數賠償本公司。有關更多資料，請參閱下文「一 產品責任 一 生產者責任」。

### 生產者責任

本公司並非設備的製造商。中國法律顧問告知，根據《中華人民共和國產品質量法》的規定，因設備的固有缺陷（如產品固有的製造缺陷或設計缺陷）造成事故、傷害或損害的，客戶可要求本公司或產品製造商支付損失或損害；如客戶選擇要求本公司支付損失，則本公司可在其對客戶或其他第三方因有關事故、傷害或損害遭受的損失承擔任何責任後，要求缺陷產品的製造商悉數賠償本公司。

### 銷售模式

往績記錄期間，我們向境內外企業終端客戶（包括但不限於製造商、物流運輸商及貿易公司）銷售場內物流設備及配件。往績記錄期間，我們於2020年、2021年及2022年以及截至2023年4月30日止四個月來自場內物流設備及配件銷售的收入分別為人民幣229.5百萬元、人民幣304.5百萬元、人民幣315.2百萬元及人民幣137.8百萬元。

### 定價

#### 場內物流設備訂用服務

對於我們的場內物流設備訂用服務，價格主要通過參考設備的折舊、維護維修費用及營業費用而釐定。客戶選擇的設備種類及訂用期亦對定價有著重要影響。我們可能根據若干客戶的定制需求、設備每日估計工作時間、市場需求、同區域競爭對手之間相應的競爭強度及工作環境調整價格。

於往績記錄期間，根據不同的設備種類、品牌、配置及型號，我們的場內物流設備的月均每台訂用價格（不含增值稅）介乎約人民幣1,965元至人民幣2,183元。



---

## 業 務

---

### 維護維修服務

對於我們的維護維修服務，價格主要通過成本加成法確定，服務費因以下各種因素而有所差異，如：(a)維護及／或維修服務的性質及複雜程度；(b)不同資歷和經驗水平的技術人員的勞工成本；及(c)所需材料的總量。

### 場內物流設備及配件銷售

我們根據對現行市場價格和條件的研究，確定新場內物流設備及配件的銷售價格。我們在確定銷售價格時亦考慮到我們的預期毛利率。關於二手場內物流設備，我們在確定二手設備的售價時，一般考慮到相關設備的淨重置價值，參考相關設備或類似設備的市場售價、估計銷售成本和設備的維修成本。

### 研發

為提高我們的運營效率，為客戶提供更規範的服務，我們一直非常重視技術和研發。我們的研發工作主要集中在提升服務能力。除對現有技術的全面升級和優化外，我們的研發團隊於提供場內物流設備訂用服務時亦關注客戶的具體定制化要求（如碰撞警報）。更多詳情請參閱本節「— 我們的技術 — 信息管理及應用」。

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度及截至2023年4月30日止四個月，我們的研發費用分別為人民幣29.3百萬元、人民幣35.7百萬元、人民幣39.7百萬元及人民幣11.8百萬元。截至2023年4月30日，我們的研發員工達到139人，佔我們截至同日員工總數的8.7%。由於我們持續投資技術，截至最後實際可行日期，我們擁有眾多知識產權。更多資料請參閱本節「— 知識產權」。

### 營銷及推廣

截至2023年4月30日，我們有專門的團隊負責銷售及營銷活動。我們的銷售及營銷活動主要通過現場營銷活動和通訊方式進行。我們通過各種營銷渠道獲得客戶和訂單。例如，我們會派工作人員到現場參觀，與現場負責人聯繫或直接談判。通過線上推廣或貿易展上的海報，我們將能夠吸引潛在客戶的注意，然後進行合同談判。我們亦將通過現有客戶和供應商的轉介獲得業務機會。

## 業 務

### 存貨

我們的存貨主要包括場內物流設備及配件。有關更多資料，請參閱本文件「財務資料－對合併財務狀況表若干節選項目的討論－存貨」。我們已經實施政策來優化存貨水平。根據相關政策，我們通過數字倉儲系統，在我們主要供應鏈基地的總倉庫以及我們當地子公司的分倉庫中實現存貨管理的標準化。每件存貨在入庫時都有一個獨特的識別碼，我們在所有階段均對所有存貨進行跟蹤。

我們每月分析存貨水平，並在每個財政年度末編製年度存貨檢查報告，以便能夠及時處理滯銷的存貨。對於滯銷的待售場內物流設備及配件，我們收集市場上可比品牌和型號的價格信息，並在適當範圍內調整銷售價格。

### 我們的客戶和供應商

#### 我們的客戶

於往績記錄期間，我們幾乎所有客戶為企業實體，包括製造商、物流公司及貿易公司。於往績記錄期間，我們已有效向企業客戶提供服務，包括上海安能、百世物流、壹米滴答、一汽集團等頭部物流企業以及太古可口可樂等大型製造業企業。根據中國物流與採購聯合會公佈的《2022年度中國物流企業50強》榜單，2022年中國前十大物流企業中，有七家為我們的客戶。

下表載列所示期間我們按行業劃分的客戶數量概要：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	(%)		(%)		(%)		(%)		(%)	
	(未經審計)									
製造商 <sup>(1)</sup>	3,042	40.7	3,094	39.0	3,290	40.3	1,807	34.5	2,541	44.5
物流公司 <sup>(1)</sup>	1,814	24.3	1,929	24.3	1,916	23.5	1,236	23.6	1,440	25.2
貿易公司 <sup>(1)</sup>	2,157	28.8	2,373	29.9	2,183	26.7	1,830	34.9	1,279	22.3
其他	464	6.2	533	6.7	781	9.6	364	7.0	451	8.0
<b>總計</b>	<b>7,477</b>	<b>100.0</b>	<b>7,929</b>	<b>100.0</b>	<b>8,170</b>	<b>100.0</b>	<b>5,237</b>	<b>100.0</b>	<b>5,711</b>	<b>100.0</b>

附註：我們根據客戶背景的公開可得資料將客戶歸類為製造商、物流公司、貿易公司及其他。

## 業 務

下表載列往績記錄期間來自不同行業的客戶產生的收入：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	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	%
收入										
製造商	355,793	36.3	419,892	35.8	450,937	37.8	122,567	35.3	159,338	36.5
物流公司	403,683	41.2	455,673	38.9	427,561	35.8	132,482	38.2	161,118	36.9
貿易公司	179,596	18.3	223,799	19.1	243,274	20.4	76,629	22.1	92,425	21.2
其他	41,571	4.2	72,818	6.2	72,837	6.0	15,131	4.4	23,410	5.4
<b>總計</b>	<b>980,643</b>	<b>100.0</b>	<b>1,172,182</b>	<b>100.0</b>	<b>1,194,209</b>	<b>100.0</b>	<b>346,809</b>	<b>100.0</b>	<b>436,291</b>	<b>100.0</b>

具體而言，本公司根據公開可得資料所示的部分客戶的業務性質，將該等公司歸為「貿易公司」類別，但如此分類並不完全代表本公司與該等客戶於往績記錄期間所進行的交易的性質。

於往績記錄期間，貿易公司包括但不限於中國及（其次）海外的零售集團公司（蘇寧易購、每日優鮮、華潤萬家等）；機械及設備公司、材料公司（塗料、金屬、紙張、飼料、玻璃製品、包裝材料等）、汽車及汽車配件公司、設備銷售公司、儲存及倉儲公司。

本公司與貿易公司之間的交易涵蓋本公司業務模式中的主要業務分部，包括(i)場內物流設備訂用服務；(ii)維護維修服務；及(iii)場內物流設備及／或配件銷售。據董事所知，相關貿易公司採購設備及／或配件主要是為了滿足其自身搬運貨品及物料等場內物流需求。

## 業 務

下表載列往績記錄期間本公司各業務分部的貿易公司客戶數目及來自貿易公司客戶的收入：

### 1. 貿易公司客戶數目

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	貿易公司 客戶數目	佔客戶總數 百分比 (%)	貿易公司 客戶數目	佔客戶總數 百分比 (%)	貿易公司 客戶數目	佔客戶總數 百分比 (%)	貿易公司 客戶數目	佔客戶總 數百分比 (%)	貿易公司 客戶數目	佔客戶總數 百分比 (%)
場內物流設備訂用服務	575	7.7	662	8.3	632	7.7	457	8.7	385	6.7
維護維修服務	451	6.0	583	7.4	648	7.9	793	15.1	353	6.2
場內物流設備及/ 或配件銷售	1,315	17.6	1,374	17.3	1,151	14.1	726	13.9	635	11.1
小計	2,341	31.3	2,619	33.0	2,431	29.7	1,976	37.7	1,373	24.0
減：業務分部間重疊 <sup>(1)</sup>	(184)	(2.5)	(246)	(3.1)	(248)	(3.0)	(146)	(2.8)	(94)	(1.6)
貿易公司總數	<u>2,157</u>	<u>28.8</u>	<u>2,373</u>	<u>29.9</u>	<u>2,183</u>	<u>26.7</u>	<u>1,830</u>	<u>34.9</u>	<u>1,279</u>	<u>22.3</u>

附註：

- (1) 業務分部（如場內物流設備訂用服務、維護維修服務、場內物流設備及／或配件銷售）間存在若干重疊客戶，因此，貿易公司客戶總數未必一定等於上述各業務分部下的貿易公司客戶數之和。

### 2. 來自貿易公司客戶的收入

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	來自貿易 公司客戶 的收入	佔總收入 百分比 (%)	來自貿易 公司客戶 的收入	佔總收入 百分比 (%)	來自貿易 公司客戶 的收入	佔總收入 百分比 (%)	來自貿易 公司客戶 的收入	佔總收入 百分比 (%)	來自貿易 公司客戶 的收入	佔總收入 百分比 (%)
	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	(%)
場內物流設備訂用服務	42,559	4.3	44,032	3.8	45,733	3.8	15,109	4.4	13,743	3.2
維護維修服務	10,611	1.1	15,471	1.3	17,205	1.4	10,226	2.9	6,109	1.4
場內物流設備及/ 或配件銷售	126,426	12.9	164,295	14.0	180,336	15.1	51,294	14.8	72,573	16.6
合計	<u>179,596</u>	<u>18.3</u>	<u>223,799</u>	<u>19.1</u>	<u>243,274</u>	<u>20.3</u>	<u>76,629</u>	<u>22.1</u>	<u>92,425</u>	<u>21.2</u>

## 業 務

有關第三個業務分部的交易，於往績記錄期間，所有貿易公司中分別有1,315名、1,374名、1,151名及635名客戶從本公司採購場內物流設備及／或配件，分別佔同期本公司客戶總數的17.6%、17.3%、14.1%及11.1%。此外，向上述貿易公司銷售產生的收入僅分別佔同期總收入的12.9%、14.0%、15.1%及16.6%。我們與該等客戶的業務關係屬買方／賣方性質。相關設備及／或配件的風險及所有權在驗收後轉移至該等客戶。該等客戶並無向本公司退貨的法定權利（產品存在缺陷除外）。此外，本公司概不知悉相關貿易公司從本公司購買的相關場內物流設備及／或配件的後續用途。

餘下「貿易公司」僅從本公司採購場內物流設備訂用服務或維護維修服務。

下表載列往績記錄期間重疊客戶的數量<sup>(1)</sup>：

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
A與B的重疊客戶	763	851	909	487	509
A與C的重疊客戶	111	107	130	46	50
B與C的重疊客戶	323	353	317	93	122
三個業務分部的重疊客戶	165	187	171	61	61
僅涉及A、B或C之一的客戶	6,115	6,431	6,643	4,550	4,969
<b>總計</b>	<b>7,477</b>	<b>7,929</b>	<b>8,170</b>	<b>5,237</b>	<b>5,711</b>

附註：上表中，「A」指「場內物流設備訂用服務」，「B」指「維護維修服務」，及「C」指「場內物流設備及配件銷售」。

## 業 務

我們定期審查我們的客戶。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度及截至2023年4月30日止四個月，(i)我們往績記錄期間各年度／期間的前五大客戶分別貢獻了我們總收入的17.0%、15.8%、13.9%及16.0%；及(ii)我們往績記錄期間各年度／期間的最大客戶分別貢獻了我們總收入的6.1%、6.5%、5.8%及4.6%。

客戶	收入 (人民幣千元)	佔同期 總收入%	客戶背景 <sup>(1)</sup>	我們提供的服務	信用期	本集團與客戶開始業務往來的年份
<b>截至2020年12月31日止年度</b>						
客戶A	60,223.7	6.1%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務、場內物 流設備及配件銷售	90天	2016年
客戶B	47,781.9	4.9%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務	30天	2017年
客戶C	31,970.5	3.3%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務、場內物 流設備及配件銷售	90天	2017年
客戶D	13,255.9	1.4%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務	30天	2017年
客戶E	13,108.4	1.3%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務、場內物 流設備及配件銷售	30天	2020年
<b>總計</b>	<b>166,340.4</b>	<b>17.0%</b>				

## 業 務

附註：

(1) 客戶A：成立於2010年，是一家總部位於上海的香港聯交所上市公司，提供物流運輸服務、增值服務、派送服務等多種服務。根據可查閱的公開資料，其為2012年第一家建立貨運合作商平台模式的公司。

客戶B：成立於2007年，是一家總部位於浙江杭州的美國上市公司。其為中國領先的智慧供應鏈服務提供商，提供綜合物流及供應鏈服務、最後一公里服務、增值服務等多種服務。

客戶C：成立於2015年，是一家總部位於上海的非上市公司，提供貨運服務、貨運代理服務、供應鏈管理等多種服務。

客戶D：成立於2017年，是一家總部位於上海的非上市公司，提供物流服務、倉儲服務等多種服務。

客戶E：成立於2001年，是一家總部位於吉林長春的非上市公司，專注於運輸服務、貨運代理服務、倉儲服務等。

客戶	收入 (人民幣千元)	佔同期		我們提供的服務	信用期	本集團與客
		總收入%	客戶背景 <sup>(1)</sup>			戶開始業務 往來的年份
<b>截至2021年12月</b>						
<b>31日止年度</b>						
客戶A	75,752.4	6.5%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務、場內物 流設備及配件銷售	90天	2016年
客戶B	42,764.2	3.6%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務、場內物 流設備及配件銷售	30天	2017年
客戶C	31,180.4	2.7%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務、場內物 流設備及配件銷售	90天	2017年

## 業 務

客戶	收入 (人民幣千元)	佔同期		客戶背景 <sup>(1)</sup>	我們提供的服務	信用期	本集團與客戶開始業務往來的年份
		總收入%					
客戶F	21,172.5	1.8%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務、場內物 流設備及配件銷售	30天	2020年	
客戶G	13,847.3	1.2%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務、場內物 流設備及配件銷售	30天	2015年	
<b>總計</b>	<b>184,716.8</b>	<b>15.8%</b>					

附註：

(1) 客戶F：成立於2018年，是一家總部位於北京的非上市公司，專注於技術開發與諮詢、供應鏈管理、貨運代理服務、倉儲服務等。

客戶G：成立於1998年，是一家在美國和香港聯交所雙重上市的公司，總部位於北京。該公司是中國主要的電子商務及線上零售公司之一，同時也提供物流運輸服務。

客戶	收入 (人民幣千元)	佔同期		客戶背景 <sup>(1)</sup>	我們提供的服務	信用期	本集團與客戶開始業務往來的年份
		總收入%					
<b>截至2022年12月</b>							
<b>31日止年度</b>							
客戶A	69,244.1	5.8%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務、場內物 流設備及配件銷售	90天	2016年	



## 業 務

客戶	收入 (人民幣千元)	佔同期		我們提供的服務	信用期	本集團與客戶開始業務往來的年份
		總收入%	客戶背景 <sup>(1)</sup>			
客戶B	33,534.4	2.8%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務	90天	2017年
客戶C	26,018.0	2.2%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務、場內物 流設備及配件銷售	90天	2017年
客戶H	21,861.6	1.8%	汽車、場內物流設 備、可充電電 池及其他相關 配件製造集團	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務、場內物 流設備及配件銷售	90天	2016年
客戶G	15,514.2	1.3%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務	30天	2015年
<b>總計</b>	<b>166,172.2</b>	<b>13.9%</b>				

附註：

- (1) 客戶H：成立於1995年，是一家在深圳證券交易所及香港聯交所雙重上市的公司，總部位於廣東深圳。該公司是中國領先的汽車、場內物流設備、可充電電池等相關產品的製造集團公司。

## 業 務

客戶	收入 (人民幣千元)	佔同期		客戶背景 <sup>(1)</sup>	我們提供的服務	信用期	本集團與客戶開始業務往來的年份
		總收入%					
<b>截至2023年4月30日止四個月</b>							
客戶A	19,940.7	4.6%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務、場內物 流設備及配件銷售	90天	2016年	
客戶I <sup>(2)</sup>	17,340.7	4.0%	物流公司	場內物流設備及配件銷售	90天	2023年	
客戶J	13,851.5	3.2%	汽車製造集團	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務、場內物 流設備及配件銷售	90天	2017年	
客戶B	9,617.3	2.2%	物流公司	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務	30天	2017年	
客戶H	8,914.3	2.0%	汽車、場內物流 設備、可充電 電池及其他相 關配件製造集 團	場內物流設備訂用服務、 維護維修服務	90天	2016年	
總計	<u>69,664.6</u>	<u>16.0%</u>					

## 業 務

附註：

- (1) 客戶I：成立於2021年，是一家總部位於四川成都的國有企業，專注於成都國際鐵路港的建設、開發、運營及管理，同時亦從事物流運輸服務。

客戶J：成立於1953年，是一家總部位於吉林長春的非上市公司，為領先的汽車及相關零部件製造公司。

- (2) 根據可查閱的公開資料，客戶I是成都市政府為建設、開發、運營國際鐵路港而設立的國有企業。本公司與客戶I之前並無業務關係。但在2022年底，客戶I通過中國政府採購網(www.ccgp.gov.cn)公開招標，採購用於在鐵路港口裝卸、搬運和堆垛港口集裝箱的重型場內物流設備（「項目」）。

本公司通過互聯網獲悉此次招標並積極參與競標。作為場內物流設備行業信譽良好的知名供應商，本公司最終被客戶I選中為項目的設備供應商。本公司於2023年3月與客戶I訂立兩份設備採購協議，並以人民幣17.3百萬元的總對價（不含稅）向其銷售場內物流設備。截至2023年4月30日，該設備已交付。

客戶I為國有企業，註冊資本為人民幣50億元。儘管成立時間不長，但憑藉成都政府的支持，其具備雄厚的財務、業務優勢及資源，其採購規模與經營規模相稱。

截至最後實際可行日期，董事、其聯繫人或據董事所知截至最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東，概無於我們往績記錄期間各年度／期間的任何前五大客戶中擁有任何權益。

### 客戶合同

以下為我們的場內物流設備訂用服務合同的主要條款概要：

- **期限**。合同期限根據客戶的需求而變化。於往績記錄期間，合同期限通常介於三個月至48個月。於2020年、2021年、2022年及截至2023年4月30日止四個月，平均合同期限分別約為19.7個月、22.7個月、14.5個月及13.7個月。服務期限通常於客戶收到所需設備當日開始；
- **服務**。我們為客戶提供合同中規定的訂用設備送貨上門服務。我們協助客戶完成設備的安裝，並為客戶的內部設備操作員提供指導。我們將對設備進行定期檢查和維護，以確保設備在現場的順利運行；

---

## 業 務

---

- **訂用價格。**不同類型場內物流設備的月訂用價格（不含增值稅）因相關設備規格而差異巨大。例如，對於搬運小件貨物的結構簡單、價格低廉的倉儲車，價格可低至約每台人民幣50元，而對於搬運重型產品的結構複雜、價格高昂的場內物流設備，價格一般可達每合約人民幣32,000元。整體而言，於2020年、2021年及2022年以及截至2023年4月30日止四個月，我們的整體月均設備訂用價格（不含增值稅）分別為每台人民幣1,965元、每台人民幣2,126元、每台人民幣2,085元及每台人民幣2,183元；
- **付款期限。**訂用費用應按月支付。每台場內物流設備每月的累計使用時間不得超過一定的小時數限制，超出的時間應由客戶按合同中預先釐定的小時費率支付；
- **所有權。**訂用設備的所有權於訂用服務協議期限內或之後均不會轉移予客戶；
- **終止。**如果客戶未能在合同規定的期限內向我們支付合同規定的服務費用，客戶應按每天逾期金額的0.5%向我們支付滯納金。如果逾期付款超過20天，我們有權直接使用客戶的保證金（如有）來抵消逾期服務費和滯納金。我們通常於服務協議簽訂後三個營業日內收取三個月的設備訂用服務費作為保證金（倘適用）。如果逾期付款超過30天，我們有權收回訂用設備，暫停或提前取消合同，並要求客戶支付相應的違約金；

如果一方單方面要求提前終止合同，應向另一方支付合同訂明的六個月訂用價格的違約金或剩餘合同期的餘下費用金額（以較高者為準）。如果訂約雙方同意提前終止合同，客戶僅須支付到期的合同價款。

- **續約。**如果客戶希望在合同到期後續約，應在相關合同到期前30天內配合我們完成續約；如果客戶在到期後沒有與我們辦理正式的終止服務或續約手續，將視為客戶自動選擇續約。

---

## 業 務

---

- **服務範圍調整。**於往績記錄期間，我們允許客戶在必要情況下調整服務範圍。為進行有關調整，訂約雙方將進行友好協商，並簽訂現有服務合同的補充協議。一旦本公司與客戶訂立訂用服務協議，如果並無對合同條款及條件（包括服務範圍）作出重大調整，本公司通常不收取任何罰款或單獨服務費。倘客戶選擇延長合同期，或用單位訂用價格更高的設備更換現有設備，或增加訂用量，從而產生額外費用，本公司將與客戶進一步磋商訂立補充協議，涵蓋相關額外費用。確切數額將根據變更的設備量、合同期及／或單位訂用價格逐項釐定。此外，倘客戶選擇縮短訂用期或減少訂用量或更換為更便宜的設備，訂約雙方應修訂協議以相應降低訂用價格。然而，實際上，由於本公司通常在簽訂服務合同前協助客戶評估工作量及所需設備量，因此本公司於往績記錄期間並無遭遇嚴重縮短訂用期或減少訂用量的情況。此外，於往績記錄期間本公司與客戶並無因服務範圍調整發生任何糾紛。
- **購買選擇權。**場內物流設備訂用服務合同中客戶並無購買訂用設備的選擇權。

以下為我們單次故障維修服務合同的主要條款概要：

- **服務。**我們按需為客戶的場內物流設備進行單次故障維修並更換必要的配件和材料。簽立服務合同後，我們將指派技術人員赴客戶的指定地點進行相關服務；
- **價格及付款。**服務協議已載列維修工作各物件的經協定單價以及所需物件的數量。客戶須於維修工作完成後在協定期限內全額付款；
- **工期。**我們的現場技術人員將於協定期限內完成維修工作。

以下為我們的菜單式維護維修服務方案合同的主要條款概要：

- **期限。**合同期限根據客戶的需求而變化，通常為12個月至36個月；

---

## 業 務

---

- *服務*。客戶可僅選擇定期保養套餐，據此我們將按一定時間間隔（如每200小時、600小時、1,200小時等）提供檢測和維護服務，或選擇菜單式維護維修服務方案，據此我們將主動提供定期檢測和所有維護服務，以確保設備日常平穩運行；該等方案亦載有其他修理和維修項目。我們將為所服務設備保存及更新維護記錄；
- *付款期限*。服務費須按雙方協定的預訂價格按月支付；服務費包括人工費和更換配件的費用（不包括特定除外情況，如更換輪胎、電池、電機及其他主要配件、因客戶操作員的故意或重大過失行為導致的設備損壞相關費用；燃料等）；
- *終止*。如果任何一方因經營情況發生重大變化而想要終止維護維修合同，應提前一個月書面通知另一方，經雙方同意並結清所有費用後可提前終止合同；如任何一方未能於終止合同前提前通知另一方，另一方可要求支付一個月的服務費作為補償。

以下為我們的買賣合同的主要條款概要：

- *規格*。買賣合同通常規定了我們銷售的場內物流設備及配件的規格、型號、數量和總銷售金額；
- *付款期限*。客戶須在買賣合同簽訂後支付定金，購買價餘款在產品交付後的若干天內支付。在全額付款之前，產品的所有權屬於我們；
- *驗收*。產品交付後客戶須當場驗貨。在收貨後三個工作日內，如果客戶發現產品有質量問題，客戶可以書面形式通知我們。如經雙方確認為質量問題，我們將負責處理該問題，費用由我們自行承擔。如果客戶在約定期限內未與我們聯絡，則視為產品無質量問題。

## 業 務

### 我們的供應商

於往績記錄期間，我們主要採購場內物流設備及配件。我們的供應商主要包括場內物流設備及配件製造商。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度及截至2023年4月30日止四個月，(i)我們往績記錄期間各年度／期間的前五大供應商分別貢獻我們總採購額的50.7%、49.0%、46.7%及41.2%；及(ii)我們往績記錄期間各年度／期間的最大供應商分別貢獻我們總採購額的20.7%、17.7%、22.1%及13.4%。

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔同期 總採購額%	供應商背景	我們採購的產品	信用期	本集團與供應商開始業務往來的年份
<b>截至2020年12月31日止年度</b>						
供應商A	161,371.6	20.7%	汽車、場內物流設備、可充電電池及其他相關配件製造集團	場內物流設備及配件	60天	2016年
供應商B	123,096.2	15.8%	場內物流設備及配件製造商	場內物流設備及配件	60天	2016年
供應商C	42,453.4	5.4%	場內物流設備及配件製造商	場內物流設備及配件	30天	2007年
供應商D	40,253.9	5.2%	場內物流設備及配件製造商	場內物流設備及配件	60天	2019年
供應商E	27,814.2	3.6%	場內物流設備及配件製造商	場內物流設備及配件	30天	2014年
<b>總計</b>	<b>394,989.3</b>	<b>50.7%</b>				

## 業 務

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔同期 總採購額%	供應商背景	我們採購的產品	信用期	本集團與供應
						商開始業務往 來的年份
<b>截至2021年12月31日</b>						
<b>止年度</b>						
供應商A	151,541.1	17.7%	汽車、場內物流設備、可充電電池及其他相關配件製造集團	場內物流設備及配件	60天	2016年
供應商B	145,946.5	17.0%	場內物流設備及配件製造商	場內物流設備及配件	60天	2016年
供應商C	57,165.1	6.7%	場內物流設備及配件製造商	場內物流設備及配件	30天	2007年
供應商E	38,074.1	4.4%	場內物流設備及配件製造商	場內物流設備及配件	30天	2014年
供應商F	27,204.6	3.2%	場內物流設備及配件製造商	場內物流設備及配件	30天	2015年
<b>總計</b>	<b>419,931.4</b>	<b>49.0%</b>				



## 業 務

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔同期 總採購額%	供應商背景	我們採購的產品	信用期	本集團與供應
						商開始業務往 來的年份
<i>截至2022年12月31日</i>						
<i>止年度</i>						
供應商A	179,846.8	22.1%	汽車、場內物流設備、可充電電池及其他相關配件製造集團	場內物流設備及配件	60天	2016年
供應商B	134,924.0	16.6%	場內物流設備及配件製造商	場內物流設備及配件	60天	2016年
供應商C	36,628.1	4.5%	場內物流設備及配件製造商	場內物流設備及配件	30天	2007年
供應商G	14,588.1	1.8%	場內物流設備配件製造商	場內物流設備配件	30天	2014年
供應商H	13,464.4	1.7%	場內物流設備配件製造商	場內物流設備配件	30天	2019年
總計	<u>379,451.4</u>	<u>46.7%</u>				

## 業 務

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔同期 總採購額%	供應商背景	我們採購的產品	信用期	本集團與 供應商 開始業務 往來的年份
<i>截至2023年4月</i>						
<i>30日止四個月</i>						
供應商A	44,778.2	13.4%	汽車、場內物流設備、可充電電池及其他相關配件製造集團	場內物流設備及配件	60天	2016年
供應商B	43,455.6	13.0%	場內物流設備及配件製造商	場內物流設備及配件	60天	2016年
供應商G	18,293.1	5.5%	場內物流設備製造商	場內物流設備配件	30天	2014年
供應商C	16,583.6	4.9%	場內物流設備及配件製造商	場內物流設備配件	30天	2007年
供應商I	14,792.9	4.4%	場內物流設備及配件貿易公司	場內物流設備	90天	2017年
<b>總計</b>	<b><u>137,903.4</u></b>	<b><u>41.2%</u></b>				

截至最後實際可行日期，我們的董事、其聯繫人或據董事所知於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東，概無於我們往績記錄期間各年度／期間的任何前五大供應商中擁有任何權益。

我們相信，我們的業務有足夠的替代供應商，可以為我們提供質量和價格相當的替代品。於往績記錄期間，我們並無因任何重大的供應短缺或延誤而遭遇業務中斷。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司供應商與本公司僱員或前僱員並無關聯。

---

## 業 務

---

### 供應商合同

以下為我們的設備及／或配件採購協議的主要條款概要：

- *規格*。採購協議通常規定了我們採購的設備及／或配件的規格、型號、數量、採購單價和總採購金額；
- *單位採購價*。採購協議已訂明設備及／或配件的單位採購價；
- *物流*。除非另有約定，否則供應商需要將我們採購的設備及／或配件交付到我們指定的地點；
- *付款條款*。我們將根據以下條件向供應商支付設備及／或配件貨款：(i)我們收到供應商開具的100%貨款的增值稅發票原件；及(ii)所有採購的設備及／或配件都妥善交付給我們。
- *產品質保及責任*。供應商對質保期內產品的質量問題負責，質保期通常為收到產品後12個月。於質保期內，供應商將免費調整、維修或更換相關產品。此外，如果本公司承擔為客戶調整、維修或更換相關故障產品配件的責任，並相應產生費用，供應商應向本公司作出全額賠償。

因我們的業務性質使然，於往績記錄期間，我們的若干前五大供應商亦為我們的客戶。根據灼識諮詢的資料，中國的若干大型設備製造集團擁有眾多子公司，這些子公司擁有不同的業務線及業務需求／需要第三方供貨／向第三方供貨。

供應商A／客戶H是中國領先的汽車、場內物流設備、可充電電池及其他相關產品的製造集團公司。該公司在中國擁有多家從事不同及獨立業務的子公司，本公司與其旗下若干子公司有業務關係。於往績記錄期間，我們向其若干主要製造場內物流設備及配件的子公司採購場內物流設備及配件。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年4月30日止四個月，我們向供應商A／客戶H的採購金額分別為人民幣161.4百萬元、人民幣151.5百萬元、人民幣179.8百萬元及人民幣44.8百萬元。於往績記錄期

---

## 業 務

---

間，我們向其若干擁有場內物流設備的子公司主要提供維護維修服務。個別情況下，供應商A／客戶H的若干子公司（該等子公司並非上述向我們銷售場內物流設備及配件的子公司）需要某些特殊類型的場內物流設備，會訂用或購買我們的場內物流設備。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年4月30日止四個月，我們來自客戶H的收入分別為人民幣5.7百萬元、人民幣13.0百萬元、人民幣21.9百萬元及人民幣8.9百萬元。此外，於往績記錄期間，於2020年、2021年、2022年及截至2023年4月30日止四個月，供應商A／客戶H產生的毛利分別為人民幣1.6百萬元、人民幣3.0百萬元、人民幣6.2百萬元及人民幣3.8百萬元。於2020年、2021年、2022年及截至2023年4月30日止四個月，供應商A／客戶H產生的毛利率分別為27.2%、23.1%、28.3%及42.4%。往績記錄期間客戶H產生的毛利率波動主要是由於我們與客戶H之間的業務組合發生變化所致。其中，截至2023年4月30日止四個月的毛利率相對高於2020年、2021年及2022年的毛利率，原因為在客戶H採購的所有服務中，菜單式維護維修服務方案截至2023年4月30日止四個月的收入貢獻與該服務分部於2020年、2021年及2022年的收入貢獻相比大幅增加，而該服務分部的毛利率相對高於其他業務分部。有關菜單式維護維修服務方案的毛利率的詳情，請參閱本節「我們的業務－維護維修服務」。

董事確認與重疊的客戶及供應商的交易是按一般商業條款訂立，原因是(a)我們熟悉本行業，並在確定商業條款是否符合市場慣例方面擁有豐富經驗；(b)就委聘供應商而言，在挑選供應商過程中，我們一般與多名供應商磋商，並會在選擇時比較候選供應商的商業條款；及(c)就與客戶的交易而言，商業條款經過深入磋商，而客戶可能與我們的競爭對手進行磋商，這確保了商業條款屬正常及符合市場慣例。

董事進一步確認，該等交易的條款均符合行業慣例。特別是，部分供應商／客戶是由多個從事獨立及不同業務的子公司組成的集團公司。因此，主要從事製造業的若干子公司向第三方銷售場內物流設備；而同一集團公司的若干子公司需要第三方提供場內物流設備訂用服務或維護維修服務。

---

## 業 務

---

### 獎項和表彰

下表載列我們於往績記錄期間獲得的主要獎項和表彰概要。

年份	獎項或表彰	頒發機構
2020年	「榜樣的力量」科創先鋒大賽 — 最具創新力獎	廣東省科學技術廳、中國建設 銀行科技金融創新中心及 南方報業傳媒集團
2021年	廣東省智能製造生態合作夥伴	廣東省工業和信息化廳
2023年	2022-2023年優秀供應鏈企業	廣東省採購與供應鏈協會

### 競爭

我們在场內物流設備解決方案的質量和有效性、滿足潛在客戶的期望和規格的能力以及經驗和聲譽方面面臨競爭。我們行業的主要競爭因素通常包括服務範圍和質量、響應速度、營銷和銷售能力、用戶體驗、定價、品牌知名度和聲譽。

我們相信，我們的競爭對手進入市場有很高的壁壘，其中包括充足的資本、廣泛的客戶獲取、龐大的設備資源、豐富的行業經驗、有效的風險控制管理體系以及廣泛的研發能力。有關我們行業競爭格局的更多信息，請參閱本文件「行業概覽」。董事相信，我們將通過加強和發展我們的競爭優勢，保持我們相對於其他競爭對手的競爭力 and 我們的市場地位。本節「我們的競爭優勢」一段會著重介紹我們的競爭優勢。

## 業 務

### 第三方支付安排

#### 背景

於往績記錄期間，我們的若干客戶（「相關客戶」）透過第三方付款人（有關付款人稱為「第三方付款人」，而有關安排稱為「第三方支付安排」）向我們結算款項。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年4月30日止四個月，相關客戶的數量分別為55名、55名、88名及16名。於2020年、2021年及2022年以及截至2023年4月30日止四個月，我們從第三方付款人收到的第三方付款（「第三方付款」）總金額分別為人民幣5.3百萬元、人民幣10.4百萬元、人民幣17.9百萬元及人民幣6.2百萬元，分別佔本集團總收入的0.5%、0.9%、1.5%及1.4%。總收入中，來自第三方付款的金額分別與上述相應年度的第三方付款總金額相等，該等收入於往績記錄期間各年度佔我們總收入的比例不高。於往績記錄期間，並無個別相關客戶對我們的收入作出重大貢獻。經董事作出合理查詢後所深知，概無相關客戶或其各自的第三方付款人過去或現在與本公司、其子公司、股東、董事或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人存在任何其他的關係（無論是業務、僱傭、家庭、信託、資金流、融資或其他關係）。自2023年5月20日起，我們不再允許客戶通過第三方付款人結算款項，且自此之後的所有新訂單僅可通過客戶的自有賬戶結算。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並沒有收到來自第三方付款人或其清盤人的任何索償。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們沒有作出任何第三方支付安排，惟僅接受第三方付款人按相關客戶的要求支付的第三方付款。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無為促進或鼓勵第三方支付安排而向任何相關客戶或第三方付款人提供任何折扣、佣金、返利或其他利益。相關客戶的支付、定價條款及其他一般商業條款通常與我們的其他客戶相同。據我們的中國法律顧問告知，我們通過第三方支付安排收取款項並無違反任何中國法律法規的禁止性規定。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經董事確認，(1)我們並無與任何相關客戶或第三方付款人產生任何糾紛，亦無收到其任何退款要求；及(2)我們並無就第三方支付安排產生任何糾紛或被有關政府機構施加行政處罰。

## 業 務

經董事作出合理查詢後所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)所有第三方付款均與我們及相關客戶之間的真實交易有關，並通過銀行轉賬進行；(ii)我們從第三方付款人收到的第三方付款金額與相關客戶與我們之間的相關銷售訂單、記錄及／或發票中的交易金額一致；(iii)涉及第三方付款的所有相關交易均已完成，並按照各協議中訂明的協定金額結算；(iv)我們並無遇到任何要求我們返還相關交易款項的事件；及(v)我們並未注意到任何會導致董事懷疑相關交易真實性或所涉相關方誠信的情況。基於上文所述，董事確認及中國法律顧問告知，第三方付款人可能要求返還資金的風險較低。

### 採用第三方支付安排的原因

於往績記錄期間，(A)相關客戶主要包括向我們購買場內物流設備配件的海外客戶；及(B)第三方付款人一般包括(i)相關客戶的聯屬人士，如與相關客戶屬同一群體或受共同控制的實體以及屬相關客戶的擁有人、董事或僱員的個人或其家庭成員；及(ii)相關客戶委聘的獨立第三方，如相關客戶的第三方結算代理或其代名人、貨運代理及商業夥伴。根據灼識諮詢的資料，場內物流設備配件採購商通過第三方支付人向其供應商結算以方便付款(尤其是在跨境交易中)是一種常見的市場慣例。據我們的董事所深知，相關客戶使用第三方支付安排的主要原因在於國際交易中外匯結算及清關的便利和高效。

### 第三方支付安排的內部控制措施

董事負責制定及監管內部控制措施的實施及內部監控制度的有效性。為保障本集團的利益，防範與第三方支付安排相關的風險，本集團採取了以下內部控制措施：

- (1) 自2023年5月20日起，我們不再允許客戶通過第三方支付人結算款項，且自此之後的客戶所下達的所有新訂單僅可由該等客戶的自有賬戶結算；
- (2) 我們在內部傳閱提醒並告知相關工作人員關於識別及禁止接受第三方支付款的要求；

---

## 業 務

---

- (3) 我們的財務部門負責存置收款結算管理台賬，其記錄（其中包括）客戶姓名、交易內容、付款數據、付款金額、付款方式及付款人姓名，以確保相關付款由相關客戶直接支付；
- (4) 自2023年5月20日起，對於所識別的所有第三方付款人支付的款項，我們將向該第三方付款人發起退款，並要求相關客戶重新安排向我們直接付款。

考慮到來自第三方支付安排的收入佔總收入的比例不大，董事確認，停止第三方支付安排不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生任何重大不利影響。

### 環境、社會及管治（「ESG」）

於往績記錄期間，我們十分重視環境保護，並致力按照適用的環保法律及法規經營業務。我們相信，我們的持續增長有賴於將社會價值觀融入我們的業務。我們一直致力於創造持久的積極環境、社會及管治影響。我們在管理層的監督下積極識別及監控環境、社會及氣候相關風險對業務、戰略及財務表現的實際及潛在影響，並將這些問題納入我們的業務、戰略及財務規劃。我們的管理團隊規範並指示我們的各業務部門根據適用的中國法律法規妥善進行環境保護管理。此外，我們可能會不時委聘獨立的專業第三方協助我們進行必要的改進。

我們致力於踐行環境保護及推動可持續發展，以履行我們作為全球企業公民的社會責任。我們已制定多項環境管理政策及措施（如《環境廢物管理制度》、《固體廢物管理制度》），以避免及減少我們運營對環境的風險及影響。



---

## 業 務

---

### 重要性評估

我們根據本集團的公司戰略及行業特點，以及國家政策、適用監管規定及行業標準的發展，識別可能影響本集團業務或利益相關方的潛在重大ESG問題。我們通過考慮利益相關方和專家的意見並參考以下因素及可量化指標，從「對利益相關方的重要性」和「對本集團的重要性」兩個維度指標評估已識別的ESG問題的重要性：

考慮因素：

- 相關風險發生的可能性或頻率；
- 相關風險發生時對本集團的影響程度。

可量化指標：

- 並無因ESG相關問題被暫停或吊銷營業執照。

我們根據評估結果優先處理ESG問題。於往績記錄期間，我們高度重視環境保護，並致力按照適用的環保法律法規經營我們的業務。我們相信，我們的持續增長依賴於將社會價值觀融入我們的業務。我們一直努力創造長期積極的環境、社會及管治影響。我們為ESG問題制定了指標和目標，並定期審查我們的關鍵ESG績效。

### 節能增效

我們對ESG原則的承諾已植根於業務運營中。在場內物流設備選擇上，優先考慮消耗清潔電能的設備。於往績記錄期間，我們增加設備車隊中電動叉車的比例，由2020年的約88.6%上升至2021年的約90.0%，並進一步上升至2022年的約91.1%及截至2023年4月30日止四個月的約91.7%。根據灼識諮詢的資料，假設按八小時工作日的標準計算，與內燃式設備相比，電動設備可潛在降低高達82.2%的能源消耗成本。此外，電動設備產生零排放及更低的噪音。於往績記錄期間，我們亦主要投資於新能源設備，截至2023年4月30日鋰電池設備約佔我們場內物流設備總量的70.0%。我們提供與內燃式叉車具有同樣出色功能的電動叉車選項及鼓勵訂用電動叉車，藉此幫助客戶減少碳排放。

## 業 務

此外，我們持續投入資源開發和優化智慧資產運營管理系統，該系統將數字技術及服務融入我們業務運營的各個環節，幫助我們簡化服務流程，並幫助我們減少人為錯誤、控制成本及提高整體生產力。我們的數字基礎設施提供實時數據及見解，從而有助決策及提高運營效率。其通過為擴張提供堅實的基礎及憑藉快速適應不斷變化的市場狀況的能力，有利於幫助我們擴大規模及發展。有關技術的更多資料，請參閱本節「— 我們的技術」。

### 環境保護

我們已建立一套全面的關鍵績效指標以評估及指導我們的業務運營。下表列示我們於往績記錄期間的環境表現定量分析：

	截至4月30日			
	截至12月31日止年度			止四個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
<b>環境關鍵績效指標</b>				
耗水量及用電量 (人民幣千元)	2,135	2,374	3,573	969
機油 (人民幣千元)	1,038	1,200	1,198	362
危險廢物 (噸)	2.4	2.9	2.8	0.7

	單位	截至4月30日			
		截至12月31日止年度			止四個月
		2020年	2021年	2022年	2023年
耗水及用電密度	水電費用 (人民幣元) / 總收入 (人民幣千元)	2.17	2.02	2.99	2.22
耗油密度	機油費用 (人民幣元) / 設備台數	33.25	33.11	30.59	8.92
危險廢物密度	危險廢物公斤數 / 總收入 (人民幣千元)	0.0025	0.0024	0.0024	0.0017

## 業 務

為了更好地管理我們的環境、社會及氣候相關風險，我們設法通過在運營中建立和整合環境可持續實踐，提高我們在用電量、耗水量、危險廢物排放等各個方面的環保績效。在水電管理方面，我們執行水電使用政策，設定水電消耗KPI，定期檢測水電消耗情況。在危險廢物排放方面，我們選用優質機油，最大程度減少設備運行過程中產生的廢油量，盡量優化場內物流設備的功能，並通過持續監督和預測性維護盡量降低場內物流設備大修頻率，從而減少維修維護設備過程中產生的危險廢物量。在廢舊設備（如電子設備）處置方面，我們一直按公允市價將不再需要的廢舊設備出售給第三方，在處理報廢設備方面並無任何負擔。有關危險廢物處置的資料，請參閱本節「一危險廢物的處理」。此外，我們會定期進行檢討審查，確保節能措施的成效，並鼓勵跨部門溝通，分享好的做法。

我們已設定以下ESG相關具體目標：

策略主旨	目標
降低耗水量及用電量	到2027年底，設法將耗水及用電密度／總收入降至每人民幣1,000元營收約人民幣1.76元。
降低油耗	到2027年底，設法將每台場內物流設備的機油消耗密度降至每台場內物流設備約人民幣19.03元。
廢物排放	我們將繼續根據相關法律法規處置危險廢物。

### 危險廢物的處理

關於固體廢物的處理，我們的運營應遵守《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》（全國人大常委會於1995年10月30日頒佈且其最新修訂自2020年9月1日起施行）及《國家危險廢物名錄（2021年版）》項下的相關法律及法規。

---

## 業 務

---

我們在日常運營過程中產生的危險廢物（如廢機油、廢油布）有限。在日常運營過程中，我們針對可能會產生漏油的操作環境及部位配備了節油盤和吸油海綿，並嚴格要求技術人員執行。在提供維護及／或維修服務的過程中，產生的危險廢物有限。客戶負責按照我們與其訂立的服務協議中的一般約定處理此類危險廢物。然而，部分客戶會要求我們負責處理，因為其不熟悉處理此類廢物的規定或程序，因此，我們偶爾會收集服務過程中產生的廢物，然後委託給合資格代理處置。我們積極努力實現廢物的無害化處理和資源的循環利用。我們將危險廢物的處理委託給有資質的單位進行專業處置。對於廢電池及廢金屬，我們一般會售予廢品回收單位進行回收處置。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在重大方面遵守廢物處置相關法律法規。

我們已採納《固體廢物管理制度》，並將危險廢物管理責任落實到我們的行政辦公室。我們在工地上有專門的地點和容器儲存廢物，並聘請有資質的處置單位及運輸單位規範處理。在日常運營中，我們的技術人員依託我們的智慧資產運營管理系統，對我們的場內物流設備進行適當的維護維修，以避免頻繁維修或大修產生更多廢物。

於往績記錄期間，我們並無向任何廢品回收單位或回收商出售任何設備。相反，為充分利用二手設備及最大化其財務收益，我們始終在有關設備變得過於陳舊或不可用前將經過精心維護且處於可用狀態的二手設備出售予有意願的買家（如終端用戶）。

### 有關環境、社會和氣候相關風險的治理

本集團承認其負有環保責任及社會責任，並承諾於[編纂]後遵守環境、社會及管治報告規定。我們相信，評估和管理重大ESG問題需要我們董事會的集體努力，因此，我們沒有為ESG問題設立任何小組委員會。相反，我們的董事會在管理層的協助下，承擔起監察及管理重大ESG問題的責任。我們的董事會主要負責(i)制定及落實本集團的總體ESG政策、戰略、原則及願景；(ii)監察及檢討我們的ESG表現以及董事會的ESG願景的實現情況；(iii)及時了解與ESG相關的最新法律法規（包括上市規則的適用條款），告知董事會有關該等法律法規的任何變動，並根據最新監管變動更新我們的ESG政策；及(iv)識別與本集團有關的ESG風險與機遇，評估該等風險或機遇對本集團造成的影響。我們的董事會負責監督各個部門的協調情況，以確保我們的運營及做法符合相關的ESG戰略。

---

## 業 務

---

此外，我們的董事會密切關注和監察有關ESG披露和監管合規的最新規定。例如，我們非常重視聯交所的ESG規定，為確保符合上述規定，我們的董事會根據不斷變化的ESG規定調整我們的相關政策。

### 員工關懷

我們致力於提供平等的就業機會和工作場所多樣性，並在招聘、培訓和發展、職位晉升、薪酬、福利等方面給予員工平等機會。根據我們的內部政策，員工不應因性別、種族背景、宗教、年齡、婚姻狀況、家庭狀況、退休、殘疾、懷孕或任何其他適用法律法規禁止的歧視而受到歧視或被剝奪上述機會。

我們向員工提供包括薪資及獎金在內的薪酬待遇，以及醫療保險、退休福利、工傷保險等各種福利待遇。我們根據勞動法律法規為員工提供帶薪休假，包括公共假期、婚假、產假、恩恤假和年假。我們按績效考評提拔員工。

我們遵守有關職業健康與安全的各項中國法律法規。我們致力於遵守中國監管要求，預防和減少與我們運營相關的危害和風險，確保員工的健康和安全，以提高員工的滿意度。為維護員工的安全環境，我們採取並實施了一系列政策和措施，其中包括安全事故管理政策、職業危害監測及管理政策。例如，我們進行入職培訓、在職培訓等各類培訓。

### 數據隱私及信息安全風險管理

數據隱私和信息安全是我們的首要關注重點之一。在我們的日常運營過程中，我們通常會收集和處理所訂用場內物流設備的運行數據（如位置、速度、工作時間）及我們技術人員的服務流程。我們已制定完善的數據保護政策，以確保遵守適用的法律法規。

由於運行數據及相關信息的存儲及保護對我們至關重要，我們密切留意有關信息技術系統的風險管理。我們已建立嚴謹的內部控制及數據讀取機制以及與數據存儲及處理相關的詳細審批和操作程序。我們已建立一套針對數據安全的內部協議，當中詳細載列有關使用、披露及保護機密信息的嚴格規定。該內部協議（其中包括）：

- 向擔任特定職位及負有特定責任的僱員提供有限授權，以按需知原則訪問及處理企業數據，有關數據僅用於執行其工作任務；
- 要求我們的僱員憑本集團提供的訪問代碼登錄我們的信息系統。

---

## 業 務

---

我們亦定期向僱員提供數據隱私培訓，以提高彼等的合規意識。此外，僱員須與我們簽署保密協議，禁止僱員未經我們同意披露與其工作有關的任何機密信息。此外，我們每年組織對信息資產進行全面的風險評估，調整信息風險控制及安全管理策略。我們已建立信息安全應急響應機制，我們定期進行應急演習，並相對應對我們的信息管理系統進行改進。

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資料外洩或運行或交易數據遺失。經本公司中國法律顧問確認，截至最後實際可行日期，本公司在重大方面遵守與運行數據的收集、使用或安全有關的適用中國數據隱私及安全法律、規則和法規。請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨與遵守有關收集、使用、披露和保護運行數據及有關信息的適用法律、規則和條例有關的風險」及「監管概覽－有關網絡安全及數據安全的法律及法規」。

### 知識產權

我們認為我們的版權、商標、商業秘密和其他知識產權對我們的業務運營至關重要。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有兩項版權、11項專利、11個域名、17個商標和115項計算機軟件著作權。有關我們重大知識產權的詳情，請參閱本文件「附錄六. 法定及一般資料－有關本公司業務的進一步資料－2. 知識產權」。

就此而言，我們主要依靠版權、專利、商標、商業秘密和不正當競爭法以及合同權利的組合（如保密協議），來保護我們的知識產權。我們通常在我們簽訂的就業保密協議和若干商業協議中說明有關知識產權所有權和保護的所有權利和義務。此外，我們已採取以下關鍵措施來保護我們的知識產權：(i) 實施一套全面的內部政策，以建立健全的知識產權管理；(ii) 成立專門小組，指導、管理、監督和監察知識產權方面的日常工作；(iii) 及時註冊、備案和申請我們的知識產權所有權；(iv) 積極跟蹤知識產權的註冊和授權狀況，在發現任何與我們知識產權有關的潛在衝突時及時採取行動；及(v) 聘用專業的知識產權服務供應商。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在中國並無因侵犯第三方知識產權而發生任何重大糾紛或索賠。

## 業 務

### 僱員

我們認識到人才對可持續業務增長和競爭優勢的重要性。我們相信，我們的成功取決於我們吸引、挽留和激勵合格人員的能力。作為我們人力資源戰略的一部分，我們為員工提供有競爭力的薪酬、績效獎金和其他激勵措施。我們通常與我們的高級管理人員或其他關鍵僱員簽署為期兩年的競業禁止協議。我們的員工每月都要接受審查，審查的標準包括實現規定業績目標的能力。因此，我們通常能夠吸引和挽留合格的員工，並保持一個穩定的核心管理團隊。

我們計劃採取招聘計劃，以確保關鍵崗位有足夠的人才儲備。我們主要通過校內招聘、在線求職網站和內部推薦招聘員工。我們為所有員工提供入職培訓，以及定期培訓或研討會，保障他們的自我發展。我們還努力創造一個多元化的激勵機制和友好的工作環境，以充分發揮員工的潛力。

截至2023年4月30日，我們有1,606名全職僱員，均位於中國。下表載列截至所示日期，我們按職能分類的僱員人數：

	僱員人數	佔總數%
技術人員和工程師	673	41.9
銷售及營銷	191	11.9
一般行政	603	37.5
研發	139	8.7
<b>總計</b>	<b>1,606</b>	<b>100.0</b>

我們目前設有一個員工工會。我們相信我們與員工保持著良好的關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大及不利影響的重大勞資糾紛或罷工。

根據中國法律及法規的規定，我們參與由省市政府部門組織的多項僱員社會保障計劃，其中包括養老保險、基本醫療保險、失業保險、生育保險、工傷保險及住房公積金計劃（通過中國政府部門強制執行的福利供款計劃）。根據中國法律，我們須按員工的工資、獎金及部分津貼的特定百分比向僱員福利計劃供款，其最高金額由當地政府部門規定。

## 業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未嚴格按照相關法律法規為部分僱員全額繳納社會保險及住房公積金供款。根據中國相關法律法規，中國有關部門可能要求我們在規定期限內繳納欠繳的社會保險供款，並自欠繳之日起，按日加收相等於欠繳金額0.05%的滯納金。如果我們未能繳納相關款項，可能會被處以欠繳供款金額一至三倍的罰款。我們還可能被強制執行住房公積金供款。截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年4月30日，我們欠繳的社會保險及住房公積金供款總額分別約為人民幣270,000元、人民幣334,000元、人民幣442,000元及人民幣431,000元。截至最後實際可行日期，相關監管部門並無就我們的社會保障保險或住房公積金供款對我們採取任何行政行動或施加任何罰款或處罰，我們亦無收到任何命令或被通知清繳欠繳供款。詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能被要求繳納未付的社會保險及住房公積金供款，以及相關政府部門徵收的滯納金及罰款」。

據中國法律顧問告知，我們已自相關監管機構取得若干合規證書，確認(i)我們並無因不合規而被採取任何行政行動或施加任何行罰款或處罰及(ii)如相關政府部門要求我們及時繳納欠繳的社會保險供款且我們已如此行事，則我們因社會保險及住房公積金供款而被採取任何行政行動或施加任何罰款或處罰的可能性極小。我們將根據當地慣例於切實可行的情況下盡早開始按照員工的實際薪資足額繳納社會保險及住房公積金供款。據中國法律顧問告知，根據社會保險及住房公積金供款的相關慣例，相關地方監管部門每年七月對社會保險及住房公積金的供款基數上限和下限作出調整。因此，我們按照員工的實際薪資調整供款基數及足額繳納社會保險及住房公積金供款的最早可能日期預計將為2024年7月。我們還承諾，一旦政府主管部門提出相關要求，我們將及時繳納欠繳款項。此外，於2023年4月7日，我們的控股股東簽署彌償契據，據此，我們的控股股東已承諾就因我們欠繳社會保險及住房公積金供款相關的任何不合規行為產生的任何責任或處罰向我們作出悉數彌償。

此外，為防止未來發生此類不合規事件，我們已採取以下整改措施：(i)加強員工法律合規培訓，提高他們對中國相關法律法規的認識，鼓勵他們配合繳納社會保險及住房公積金；(ii)根據中國相關法律法規，制定有關社會保險及住房公積金供款的內部控制政策並下發給員工，我們已開始實施相關政策；及(iii)計劃定期諮詢外部法律顧問，評估我們是否存在違反相關法律法規的風險。



---

## 業 務

---

### 保險

對於經營性固定資產，我們已建立能有效管理和使用所有資產的成熟資產運營制度。此外，我們還為所有經營性固定資產進行投保，預防可能發生的風險，具體如下：對於廣州的主辦公樓，我們購買了財產全險，以應對資產損失的風險；對於我們的商用車，我們購買了財產全險和第三方責任險；對於場內物流設備，我們購買了財產全險、特種設備安全責任險及第三方財產損失險。同時，對於乘用車和商用車，我們根據適用的中國法律和法規購買了車輛強制責任險。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司並未遭遇將對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的、因使用本公司設備而引致的意外事故、傷害或損害賠償的案件。總體而言，我們相信我們的保險範圍符合行業慣例，足以覆蓋我們現有業務的所有情境和風險，以及使用設備可能引致的任何責任及索賠。

對於我們的僱員，我們根據適用的中國法律和法規為他們購買社會保險，包括住房、養老、醫療、生育、工傷和失業保險，按僱員工資的規定比例支付。

此外，對於設備交付給客戶後若發生事故，我們一般不負責，除非事故是由設備本身的缺陷所引起。然而，即使我們沒有過錯，一旦發生此類事故，我們也可能需投入大量的時間、精力和成本處理相關事故。詳情請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 業務意外事故或與我們的場內物流設備訂用服務有關的事故可能令我們承擔責任及聲譽風險」。

隨著我們業務類型和模式的不斷發展，我們的保險範圍和類型可能無法充分保護我們規避某些經營風險和其他危害，這可能導致我們的業務受到不利影響。在這種情況下，我們將根據需要評估我們的保險範圍，並繼續擴大保險範圍和類型。詳情請參閱本文件中的「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足以覆蓋與我們業務相關的風險」。

### 季節性

我們的場內物流設備訂用服務以及維護維修服務主要提供給製造業及物流業的客戶。我們的業務量通常在每年第一季度的春節假期前後較低，乃由於我們的大部分客戶享受春節假期，在此期間停止生產運營或大幅減少生產運營。相應地，我們的業務量通常會在每年第二及第四季度（如618購物節、雙11購物節、雙12購物節）激增，乃由於物流公司在此期間對大量貨物的裝卸、搬移、分揀及堆垛有更大的需求。因此，我們未來期間的財務狀況及經營業績可能會繼續因季節性而不時波動。詳情請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的表現受季節性影響」。

---

## 業 務

---

### 物業

#### 自有物業

截至最後實際可行日期，我們擁有兩幅總佔地面積約124,303.2平方米的地塊的土地使用權，主要用於工業用途。我們已取得該兩幅地塊的土地使用權證。截至最後實際可行日期，我們正在其中一幅位於安徽合肥的地塊上建設辦公樓宇。

截至最後實際可行日期，我們擁有十二處總建築面積合共約142,286.0平方米的物業，主要用作辦公樓宇、倉庫和宿舍。我們已取得該等樓宇的房屋所有權證。

#### 租賃物業

根據適用的中國法律法規，物業租賃合同必須在中國住房和城鄉建設部的當地分支機構登記。截至最後實際可行日期，我們在不同地點租賃74處物業，總建築面積約為71,132.1平方米。截至最後實際可行日期，我們的65處租賃物業尚未辦理登記手續，總建築面積約為36,462.6平方米，該等物業用作辦公樓及倉庫。截至最後實際可行日期，除我們位於廣東佛山的主要供應鏈基地外，概無相關物業被用作我們的總部或供應鏈基地。我們獲中國法律顧問告知，根據中國法律，未登記租賃合同不會影響租賃協議的有效性，但我們可能就每份未登記的租賃被處以最高人民幣10,000元的罰款。倘主管部門要求我們登記物業租賃協議，我們可能因未能登記物業租賃協議而被合共處以最高人民幣0.65百萬元的罰款。董事認為，未登記租賃合同不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲任何機關的命令，要求登記任何租賃協議，我們將繼續尋求與租賃物業出租人合作，以便在未來向中國有關政府機構登記已簽署的租賃協議。我們將繼續要求出租人提供必要文件並配合我們完成租賃協議的登記。有關更多相關風險，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們部分物業租賃協議未向相關政府部門備案，可能導致我們受到行政罰款」。

截至最後實際可行日期，九處租賃物業的出租人無法提供有效所有權證書或其他充分所有權文件，約佔我們租賃物業總建築面積的5.4%。我們主要使用該等物業作為辦公室及倉庫。因我們租賃物業的此類業權缺陷而產生的任何爭議或索賠可能要求我們搬遷經營場所及產生搬遷費用。有關風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行

---

## 業 務

---

業有關的風險 — 我們可能因租賃物業的所有權缺陷引起的任何爭議或索賠招致額外費用」。截至最後實際可行日期，我們並無收到出租人或任何第三方的任何搬遷要求。即使未來我們被要求搬遷，我們的董事認為，由於搬遷辦公室及倉庫的便利性，我們不會因尋找替代場所而產生大量費用。此外，根據相關中國法律及租賃協議，我們保留因違約事件而產生的責任向出租人索賠的權利。

據我們的中國法律顧問告知，作為該等物業的租戶，我們將不會僅因此而受到任何行政處罰或罰款，但如果相關租賃協議被視為違反適用法律並因此無效，我們可能無法租賃、佔用及使用該等租賃物業。然而，倘我們無法繼續使用該等租賃物業，則根據我們的過往經驗，我們預計尋找物業進行搬遷不會面對很大困難，乃由於各個此類租賃物業面積不大、並非處於關鍵位置，我們無需花費大量時間及成本選擇、設計及裝飾新場所。此外，我們將於日後訂立新租賃協議前採取更嚴格的內部控制措施並審核物業的業權證書及轉租授權。

我們已加強物業租賃相關的內部控制措施。與所有出租人訂立租賃協議前，我們將要求彼等提供有效的業權證書及其他必要文件。

考慮到上述情況後，董事認為，上述業權問題不會單獨或共同對我們的業務及經營業績產生重大影響，理由如下：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據董事所知，我們有關該等租賃物業的租賃從未受到任何第三方的質疑，及(ii)倘我們須終止租賃或搬離該等具有業權問題的租賃物業，我們能夠在短期內以可資比較條款覓得合格的替代場所，而不會產生大量額外成本。

### 證書、執照及許可證

據中國法律顧問告知，我們的董事確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已在重大方面就我們的運營從有關當局獲得所有重要證書、執照、批准和許可。我們不時更新所有相關重大許可證和執照，以在所有重大方面遵守相關法律和法規，且我們預計，只要我們已遵守相關法律和法規的適用要求和條件，我們在重續相關許可證或執照方面不存在重大困難。

## 業 務

下表載列我們的重大證書、執照和許可證清單：

執照、批准及 許可證名稱	持有者	發行機構	生效日期	有效截止 日期
特種設備生產許可證	本公司	廣東省市場監督管理局	2021年 11月4日	2025年 12月19日
特種設備生產許可證	安徽佛朗斯機械 有限公司	安徽省市場監督管理局	2022年 3月21日	2026年 3月20日
特種設備生產許可證 (自檢機構)	廣州鵬澤機械設備 有限公司	國家市場監督管理總局	2020年 6月28日	2025年 6月27日
海關報關單位 註冊登記證書	本公司	番禺海關	2017年 3月7日	長期 <sup>(1)</sup>
海關報關單位 註冊登記證書	廣州鵬澤機械設備 有限公司	番禺海關	2016年 6月29日	長期 <sup>(2)</sup>

附註：

- (1) 如番禺海關於2017年3月7日核發的海關報關單位註冊登記證書所示，證書有效期為長期，無屆滿日期。
- (2) 如番禺海關於2016年6月29日核發的海關報關單位註冊登記證書所示，證書有效期為長期，無屆滿日期。

---

## 業 務

---

### 法律訴訟及合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據董事所深知，我們未曾是且並非任何法律、仲裁或行政程序的涉事方，且我們並不知悉任何針對我們或董事的待決或可能面臨法律、仲裁或行政程序，會個別或共同地對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

### 建設工程施工糾紛

於2023年3月1日，一家中國建築公司（「原告」）向中國安徽省合肥市肥西縣人民法院（「肥西法院」）對安徽佛朗斯提起法律訴訟（「安徽佛朗斯訴訟」），原告聲稱（「索賠」）安徽佛朗斯未能向原告就其為安徽佛朗斯進行的若干建築工程付款。原告向安徽佛朗斯索賠合計約人民幣16.8百萬元，作為原告根據原告與安徽佛朗斯達成的書面協議及口頭協議承接的安徽佛朗斯倉庫的建造工程以及生產設施及運營中心的若干建造工程的未付款項以及上述未付款項的利息。安徽佛朗斯已就安徽佛朗斯訴訟委聘中國法律顧問（「訴訟法律顧問」）。2023年6月8日，肥西法院判令安徽佛朗斯向原告支付合計人民幣376,000元，並駁回原告的其他索賠。本公司及原告均向安徽省合肥市中級人民法院（「合肥中級法院」）提起上訴。於2023年10月16日，合肥中級法院裁定原告已撤訴，肥西法院的判決生效。此外，我們已向原告全額支付肥西法院判定要求支付的款項，考慮到我們的業務規模，該款項對我們的流動資金無重大影響。綜上所述，董事及我們的中國法律顧問認為該法律訴訟將不會對本集團的業務、財務狀況及經營業績或[編纂]產生重大不利影響。

### 火災事故糾紛

於2018年8月，一家公司（「承租人」）從一名上海房東（「出租人」）租賃一間倉庫，用於存放若干產品。承租人向一家保險公司（「保險公司」）購買保險，以承保倉庫中存放的產品的一切風險。此外，承租人從本公司在上海的一家分公司訂用電動叉車並在倉庫中使用叉車。於2019年11月，倉庫突然發生火災，造成承租人的產品損毀。火災發生後，保險公司就投保的產品支付損害賠償並取得代位求償權。於2021年3月15日，保險公司向中國上海市青浦區人民法院（「青浦法院」）對我們提起法律訴訟，據此保險公司索賠約人民幣5.8百萬元，並聲稱我們應對倉庫突然發生火災造成的損失承擔責任。於2022年3月7日，青浦法院作出判決，火災是由承租人使用的電動叉車充電

## 業 務

過程中充電器所在位置的電路出現故障所導致，並非電動叉車本身的故障所導致，且根據提交予法院的證據，青浦法院無法確定該電路由我們或出租人擁有。根據青浦法院作出的判決，我們及出租人須各自向原告支付約人民幣1.46百萬元，且雙方須共同及個別承擔上述賠償責任。於2022年3月22日，我們向上海金融法院提起上訴。保險公司、承租人及出租人亦已提起上訴。上海金融法院於2023年8月24日作出判決，裁定我們及出租人須各自向原告支付約人民幣877,300元，且雙方須共同及個別承擔上述賠償責任。誠如我們就該糾紛委聘的法律顧問上海市錦天城(深圳)律師事務所告知，董事及我們的中國法律顧問認為，有關法律訴訟將不會對本集團的業務、財務狀況及經營業績或[編纂]造成任何重大不利影響。此外，我們已向原告全額支付該款項，考慮到我們的業務規模，該款項對我們的流動資金無重大影響。

除上述火災事故外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無發生類似火災事故或其他危險。火災事故發生後，我們針對設備的日常管理以及提供場內物流設備訂購服務採取了以下補救措施：(i)我們在合同中進一步明確了與客戶及供應商的責任劃分，包括明確客戶應承擔因使用設備而產生的責任，我們不對客戶因使用設備而造成的任何事故或傷害承擔責任。供應商應承擔因產品質量、設計缺陷等引起的責任。如果因產品本身的固有缺陷而造成任何事故或損害，供應商應賠償本公司，本公司有權向供應商追償我們向客戶或第三方支付款項；(ii)加強對客戶的安全培訓，包括在交付設備前向客戶提供使用說明以及在設備交付時向客戶提供設備操作培訓；及(iii)完善安全監管體系及內部控制系統。我們亦借助可穿戴設備對服務人員的工作行為進行規範及監控，有效防範職業安全風險。

### 商標侵權糾紛

於2023年5月，一家中國公司(「原告」)向濰坊市高新區市場監督管理局舉報我們，聲稱我們將原告的商標張貼在我們提供給相關設備訂用客戶(「客戶A」)的13輛叉車上，侵犯了原告的商標權(「被控侵權行為」)。濰坊市高新區市場監督管理局對上述

---

## 業 務

---

主張進行調查，並於2023年6月發佈其決定，裁定我們勝訴，認定我們並無侵犯原告的商標權（「決定」）。

然而，於2023年7月，原告於中國山東省濰坊市中級人民法院（「濰坊法院」）對我們提起訴訟，聲稱我們將原告擁有的商標張貼在我們提供給客戶A的13輛叉車上，侵犯了其商標權（「相關訴訟」）。根據相關訴訟，原告要求(i)我們停止原告聲稱的侵犯其商標權的被控侵權行為；及(ii)賠償原告經濟損失及原告就訴訟產生的費用共計人民幣3,912,800元。此外，被控侵權行為涉及的13輛叉車已根據濰坊法院於6月發出的禁令被扣押。濰坊法院已於2023年9月19日首次開庭，但尚未對相關訴訟作出判決。我們就相關訴訟委聘的律師山東瀚暉律師事務所（「中國訴訟法律顧問」）認為濰坊法院判決原告勝訴的可能性非常低，原因為爭議叉車由原告生產並由我們向第三方賣家購買，這有各種文件及資料支持，包括記錄生產商的叉車銘牌、我們與相關賣家之間的銷售合同、相關賣家提供的增值稅發票等。基於上述，董事及中國法律顧問認為相關訴訟不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能會遭受訴訟、法律或合約糾紛、政府調查或行政訴訟」。根據我們中國法律顧問的意見，我們的業務運營於往績記錄期間及直至最後實際可行日期在重大方面均符合適用法律及法規。

有關我們遵守中國僱傭及房地產相關法律法規的若干法律事宜的描述，請參閱本節「一 僱員」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能被要求繳納未付的社會保險及住房公積金供款，以及相關政府部門徵收的滯納金及罰款」及本節「一 物業－租賃物業」，董事認為有關法律事宜不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。董事認為本集團已制定足夠的內部控制措施，確保持續遵守適用法律及法規。

## 業 務

### 與受國際制裁國家的客戶進行的業務活動

於往績記錄期間，我們向受國際制裁影響的司法管轄區內的客戶出口銷售及交付場內物流設備配件（如向客戶出口銷售從第三方製造商採購的叉車配件）。於往績記錄期間，我們的收入主要來自向中國的客戶提供場內物流設備訂用服務和維護維修服務。於往績記錄期間，本公司向海外客戶銷售的中國製造的場內物流設備配件有限。有關銷售包括以人民幣及其他貨幣計值的銷售。在極少數情況下，部分客戶（包括若干伊朗及敘利亞客戶）主動要求就部分銷售以美元向我們付款，而我們應客戶要求接受該等付款。儘管有上述情況，我們就伊朗及敘利亞的相關銷售收到的美元付款金額有限。由於我們的業務主要在中國而非海外國家，故我們對國際制裁有關風險不甚了解及我們最初認為我們的基本風險管理及內部控制措施足以保護我們免受有限的海外銷售的風險。透過委聘國際制裁法律顧問及內部控制顧問，我們對向受制裁國家的客戶進行以美元計值的銷售相關制裁風險及國際制裁相關風險有了更加全面的了解，並已根據我們的國際制裁法律顧問及內部控制顧問的建議加強內部控制措施。我們自2023年5月20日起已停止所有涉及伊朗及敘利亞的銷售。此外，截至2023年10月2日，我們已實施最新的全面風險管理及內部控制措施。

美國及其他司法管轄區或組織（包括歐盟、英國及澳洲），通過行政命令、立法或其他政府手段，針對實體及個人（包括被制裁目標、部分被制裁國家的國民或位於該等國家的實體及個人，以及與特定國家的某些行業或領域有關聯的實體及個人）實施國際制裁。

於往績記錄期間，我們向白俄羅斯、俄羅斯、委內瑞拉、伊朗及敘利亞（各「相關地區」，統稱為「相關地區」）的客戶銷售及交付場內物流設備配件。在相關地區中，伊朗及敘利亞受到美國的全面經濟制裁。俄羅斯、白俄羅斯及委內瑞拉目前並未受到美國的全面經濟制裁，但俄羅斯、白俄羅斯及委內瑞拉的大量實體、個人及行業受到美國的經濟制裁。

據董事所深知，於2020年、2021年及2022年以及截至2023年4月30日止四個月，我們與相關地區有關的交易收入分別約為人民幣13.9百萬元、人民幣19.0百萬元、人民幣24.0百萬元及人民幣13.8百萬元，分別約佔我們同期總收入的1.4%、1.6%、2.0%及3.2%。



---

## 業 務

---

於2020年、2021年及2022年以及截至2023年4月30日止四個月，我們與伊朗有關的交易收入分別約為人民幣3.8百萬元、人民幣7.2百萬元、人民幣6.9百萬元及人民幣2.8百萬元，分別約佔我們同期總收入的0.4%、0.6%、0.6%及0.6%。

此外，於2020年、2021年及2022年以及截至2023年4月30日止四個月，我們與敘利亞有關的交易收入分別約為人民幣127,000元、人民幣122,000元、人民幣108,000元及零，分別約佔我們同期總收入的0.01%、0.01%、0.01%及零。

於2020年、2021年及2022年以及截至2023年4月30日止四個月，我們向白俄羅斯、俄羅斯及委內瑞拉的客戶銷售產生的總收入分別為人民幣10.0百萬元、人民幣11.7百萬元、人民幣17.0百萬元及人民幣11.0百萬元，分別約佔我們同期總收入的1.0%、1.0%、1.4%及2.5%。

我們已聘任DLA Piper擔任我們的國際制裁法律顧問，執执行程序以評估我們對國際制裁法律法規的遵守情況，以及評估聯交所於2019年3月發佈的指引信HKEX-GL101-19所稱根據國際制裁法律法規我們所面臨的風險及可能受到的處罰。我們的國際制裁法律顧問索取及審閱本公司提供的事實資料(包括我們所提供有關本集團、我們的股權架構、業務運營、收入、合約及客戶名單的文件)後，已評估我們面對的國際制裁風險。我們的國際制裁法律顧問基於假設有關於資料屬正確、完備且無誤導成分而加以依賴。此外，我們的國際制裁法律顧問已將我們的客戶名單與在相關司法管轄區受國際制裁的機構及地區的已公佈名單對比。

據我們的國際制裁法律顧問告知，根據相關司法管轄區實施的國際制裁，我們於往績記錄期間向相關地區銷售構成被制裁活動的風險較低，但下文所討論的伊朗美元銷售及敘利亞美元銷售除外。

### 美國法律下的被制裁風險

#### 一級被制裁風險

##### *伊朗美元銷售及敘利亞美元銷售*

據我們的國際制裁法律顧問告知，美國外國資產控制辦公室(OFAC)實施的國際制裁可能適用於涉及美國連接點的活動，例如通過美國金融系統清算的美元資金轉移。

## 業 務

於往績記錄期間，本公司向伊朗和敘利亞的客戶出售了在中國製造的場內物流設備配件，而這兩個國家均受到美國全面經濟制裁。向伊朗和敘利亞的銷售包括以人民幣和其他貨幣計值的銷售。然而，我們就向伊朗的部分銷售（「**伊朗美元銷售**」）及向敘利亞的部分銷售（「**敘利亞美元銷售**」）收取以美元計值的付款。伊朗美元銷售包括交付日期介於2019年12月至2023年4月之間，與15名可明確區分的伊朗客戶的69筆可明確區分的交易，本公司在相關交易中收到約1.8百萬美元以美元計值的付款，存入本公司在中國的銀行賬戶。敘利亞美元銷售包括交付日期介於2022年1月8日至2022年8月3日之間，與一名敘利亞客戶的三筆可明確區分的交易，本公司在相關交易中收到約26,200美元以美元計值的付款，存入本公司在中國的銀行賬戶。我們已自2023年5月20日起停止涉及伊朗和敘利亞的所有銷售。

據我們的國際制裁法律顧問告知，上述以美元計值的交易似乎違反美國一級制裁法律，相關法律禁止使用美國金融系統與伊朗和敘利亞進行此類貿易。因此，伊朗美元銷售和敘利亞美元銷售很可能構成一級被制裁活動。

經與我們的國際制裁法律顧問討論後，我們於2023年5月23日向OFAC發出有關伊朗美元銷售和敘利亞美元銷售的自願自我披露（「**VSD**」）的初步通知，並於2023年9月19日就該等交易向OFAC作出補充VSD報告。

基於事實及具體情況以及我們的國際制裁法律顧問所作評估，我們的國際制裁法律顧問告知，有一種合理可能性，即OFAC通過向本公司發出警告信而不施加任何罰款以了結此事。或者，我們可能會被要求就該等伊朗美元銷售及敘利亞美元銷售支付行政罰款。倘OFAC處以罰款，考慮到已向OFAC提交VSD及該事件性質很可能並非情節「嚴重」，違規行為的基準罰款金額將約為912,000美元。OFAC在協商解決過程中慮及初犯、自願披露、配合OFAC等從輕處罰情節，可能將罰款金額由適用的基準罰款金額約912,000美元減至較低金額。我們的國際制裁法律顧問告知，提交VSD已極大降低了本公司因伊朗美元銷售及敘利亞美元銷售而面臨的法律及聲譽風險。

### *向相關地區進行的其他出口銷售*

據我們的國際制裁法律顧問告知，我們於往績往錄期間向相關地區的銷售（不包括伊朗美元銷售及敘利亞美元銷售）可能構成美國實施的國際制裁下的一級被制裁活動的風險很低。就美國法律下的一級被制裁風險而言，據我們的國際制裁法律顧問告知，我們於往績記錄期間向相關地區客戶的出口銷售（不包括伊朗美元銷售及敘利亞美元銷售）不涉及被制裁目標，亦不涉及滿足構成美國法律規定的一級被制裁活動的司法

---

## 業 務

---

和實質性罪行要素所需的行業、產業或活動。據我們的法律顧問進一步告知，我們位於相關地區的訂約方均非OFAC管理的特別指定國民和被封鎖人員名單（「SDN名單」）或行業制裁識別名單上明確確定的被制裁目標。

綜上所述，我們的國際制裁法律顧問已告知我們，在本公司提供的客戶名單及其他資料準確、完整且無誤導性的前提下，我們於往績記錄期間向相關地區進行的其他銷售可能構成相關司法管轄區實施的國際制裁下一級被制裁活動的風險較低。

### 次級被制裁風險

據我們的國際制裁法律顧問告知，本公司於往績記錄期間的活動可能構成次級被制裁活動並導致本公司被處以次級制裁懲處的風險較低。美國是唯一一個經常實施次級制裁的相關司法管轄區。根據美國現行法律及慣例，伊朗美元銷售及敘利亞美元銷售很可能按一級被制裁活動而非次級被制裁活動處理。向相關地區進行的銷售（不包括伊朗美元銷售及敘利亞美元銷售）不涉及很可能導致被施加美國法律規定的次級制裁的訂約方、行業、產業或活動。因此，本公司於往績記錄期間的活動（不包括伊朗美元銷售及敘利亞美元銷售）被視為包括次級被制裁活動的風險較低。

### 歐盟法律下的被制裁風險

據我們的國際制裁法律顧問告知，歐盟實施的國際制裁是一般適用於歐盟境內或歐盟的實體或國民或歐盟境內的業務的一級制裁。因此，我們向相關地區的客戶銷售中國製造的產品受歐盟制裁管轄的風險很低。

此外，我們於往績記錄期間的歐盟客戶不包括歐盟法律規定的被制裁目標。歐盟通常不採用次級制裁。有鑒於此，據我們的國際制裁法律顧問告知，我們於往績記錄期間的銷售違反歐盟實施的國際制裁的風險很低。

---

## 業 務

---

### 英國法律下的被制裁風險

據我們的國際制裁法律顧問告知，英國實施的國際制裁是一般適用於英國境內或英國的實體或國民或英國境內的業務的一級制裁。因此，我們向相關地區的客戶銷售中國製造的產品受英國制裁管轄的風險很低。

此外，我們於往績記錄期間的英國客戶不包括英國法律規定的被制裁目標。英國通常不採用次級制裁。

有鑒於此，據我們的國際制裁法律顧問告知，我們於往績記錄期間的銷售違反英國實施的國際制裁的風險很低。

### 澳洲法律下的被制裁風險

據我們的國際制裁法律顧問告知，澳洲實施的國際制裁是一般適用於澳洲境內或澳洲的實體或國民或澳洲境內的業務的一級制裁。因此，我們向相關地區的客戶銷售中國製造的產品可能受澳洲制裁管轄的風險很低。此外，我們於往績記錄期間的澳洲客戶不包括澳洲法律規定的被制裁目標。澳洲通常不採用次級制裁。

有鑒於此，據我們的國際制裁法律顧問告知，我們於往績記錄期間的銷售違反澳洲實施的國際制裁的風險很低。

### 參與[編纂]導致相關人士面臨的制裁風險

鑒於[編纂]的範圍及本文件所載[編纂]的預期用途，我們的國際制裁法律顧問認為，各方參與[編纂]將不會令該等各方（包括本公司及子公司、本公司及子公司各自的董事及僱員、本公司或子公司的投資者、股東、聯交所、上市委員會及相關集團公司，或參與[編纂]的任何人士）被捲入任何適用國際制裁，因此，本公司、其投資者及股東以及可能直接或間接參與批准我們的股份[編纂]、[編纂]及[編纂]的人士（包括聯交所、上市委員會及相關集團公司）因參與[編纂]而面對的制裁風險較低。

---

## 業 務

---

有關制裁風險的進一步詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能會因我們向受到美國、歐盟、聯合國、澳洲及其他相關制裁機構施加制裁或成為制裁對象的若干國家的客戶進行任何銷售而受到不利影響」。

### 我們對聯交所的承諾

我們向聯交所承諾：

- 我們將實施內部控制措施，將上述國際制裁風險降至最低；
- 我們不會直接或間接使用[編纂][編纂]以及通過聯交所籌集的任何其他資金資助或促成與任何被制裁地區或受美國、歐盟、澳洲或英國制裁的任何其他政府、個人或實體（包括但不限於受任何OFAC管理的制裁或違反美國、歐盟、澳洲或英國實施的制裁的任何政府、個人或實體）的任何活動或業務，或為其謀利；
- 我們不會將[編纂][編纂]用於支付因終止或轉讓任何違反國際制裁的合約而產生的任何損失；
- 我們未來不會從事任何可能導致我們、聯交所、香港結算、香港結算代理人、股東或潛在投資者違反美國、歐盟、澳洲或英國制裁法律或成為制裁目標的業務；
- 倘我們認為我們的任何業務活動將使本公司或股東及投資者面臨違反美國、歐盟、澳洲或英國實施的制裁的風險，我們將及時在我們的網站上作出披露；及
- 我們亦將在我們的年報或中期報告中納入有關披露以及我們在監控業務面臨的制裁風險方面所作努力的討論，我們在美國、歐盟、澳洲及英國實施制裁的任何國家的未來業務（如有）的狀況，以及我們與任何此類國家的客戶進行有關業務的意向。

### 我們將國際制裁風險降至最低的內部控制措施

我們將繼續加強內部控制及風險管理措施，我們相信這些措施會使我們能夠更好地監控及評估我們的業務及應對經濟制裁風險。

---

## 業 務

---

於我們為[編纂]目的聘請國際制裁法律顧問和內部控制顧問後，我們的董事方獲悉針對伊朗和敘利亞的全面制裁。於收到國際制裁法律顧問的建議後不久，我們自2023年5月20日起停止了所有涉及伊朗和敘利亞的銷售。就目前未受到美國全面經濟制裁的相關地區（如俄羅斯、白俄羅斯和委內瑞拉）的其他銷售活動而言，本公司董事知悉，該等相關地區的大量實體、個人及行業受到美國經濟制裁。

具體而言，我們的國際制裁法律顧問建議採取以下合規措施（「建議措施」）。我們的國際制裁法律顧問認為，建議措施符合OFAC就制裁合規計劃發佈的指引，且對於本公司遵守適用國際制裁法律及解決制裁風險而言屬充分有效：

- 本公司將採納貿易合規政策，以遵守相關司法管轄區實施的適用國際制裁。
- 我們的貿易合規政策將包括以下適當程序：
  - 根據受相關司法管轄區實施的國際制裁影響的個人、實體及地區名單，對外國客戶及供應商進行審查；
  - 確定本公司與外國客戶及供應商的業務可能使本公司面臨法律、商業或聲譽風險的程度；及
  - 制定可降低有關風險的適當措施。
- 對於任何涉及受美國實施的全面國際制裁影響的國家或地區的交易，我們的貿易合規政策將禁止使用美元，且禁止與美國金融機構或其他美國人士進行交易。
- 本公司將成立制裁監督委員會，以協調貿易合規政策的執行。
- 必要時，制裁監督委員會將獲授權聘請在制裁事務方面具有相關專業知識及經驗的外部法律顧問評估制裁風險，並在考慮該等外部法律顧問提供的意見及建議後制定風險管理措施。

## 業 務

- 制裁監督委員會將獲授權為董事、高級管理層及其他相關人員安排適當的合規培訓，以協助彼等評估我們日常運營中潛在的制裁風險。
- 本公司將開立及維持指定用於[編纂][編纂]以及透過聯交所籌集的任何其他資金的獨立銀行賬戶。我們的制裁監督委員會將負責監控及監管[編纂][編纂]以及通過聯交所籌集的任何其他資金的使用，以確保該等資金不會直接或間接用於資助或促成與任何受制裁國家或任何其他受美國、歐盟、澳洲或英國制裁的政府、個人或實體的活動或業務，或為其謀利。

我們隨後於2023年10月2日前實施了國際制裁法律顧問建議的上述措施以及下述額外措施（「已實施措施」），以控制及監控我們的制裁風險敞口，以避免違反相關制裁法律法規：(i)對於目前未受到美國全面經濟制裁的相關地區，我們將防止向該等相關地區受到經濟制裁的任何實體、個人或特定行業銷售任何產品；及(ii)各方參與[編纂]不會使其牽涉任何適用的國際制裁，具體通過以下方式實施：(1)從我們的業務合作夥伴中篩選受制裁地區、實體、個人及行業；(2)提高我們員工的相關知識及意識；(3)建立獨立於業務部門的監督及管理部門，以確保各部門嚴格執行相關措施及合規政策；及(4)監控和限制[編纂][編纂]的使用：

- 我們的貿易合規政策亦包括以下適用程序：
  - 指派專門人員監控我們的銷售系統，停止涉及受相關司法管轄區實施的國際制裁的個人、實體或地區的任何交易，如受美國全面經濟制裁的相關地區，以及被列入SDN名單的有關方；
  - 確定本公司與外國客戶及供應商的業務可能使本公司面臨法律、商業或聲譽風險的程度，包括(i)當相關法律法規發生任何新的重大發展時及至少每年一次及時更新受相關司法管轄區實施的國際制裁且我們應當防止與之進行交易的個人、實體或地區的名單，(ii)在KYC過程、產品運輸及交付等關鍵環節為我們的銷售團隊、風險管理及內部控制

---

## 業 務

---

人員制定詳細的交叉檢查、報告及審查程序，確保我們獲得準確的篩選結果；及

- 持續關注國際制裁法律法規的發展，及時有效地確定降低有關風險的適當措施。
- 我們的制裁監督委員會及董事已為我們的銷售團隊及相關僱員制定了每年兩次及當相關法律法規發生任何新的重大發展時的常規培訓計劃，以提高彼等對適用國際制裁法律的認識和了解。
- 我們已成立制裁監督委員會，以協調貿易合規政策的執行。制裁監督委員會由董事會主席領導，負責審查、批准、執行及更新本公司的合規措施，並指導及監督所有其他業務部門（包括但不限於銷售部、採購部及資產管理部）在全面遵從該等措施的情況下運營。

此外，我們的控股股東已於2023年5月22日簽訂彌償契據（「彌償契據」），據此，我們的控股股東已承諾就（其中包括）因與受國際制裁的國家的客戶進行銷售活動而產生的任何責任或處罰向我們悉數作出彌償。

我們已委聘內部控制顧問（「內部控制顧問」）對與國際銷售及遵守適用國際制裁法律相關的已實施措施進行檢討。根據上述內部控制檢討，內部控制顧問概無報告有關已實施措施充足性及有效性的任何缺陷。經慮及我們的國際制裁法律顧問對其建議措施的意見及我們內部控制顧問開展的工作，我們的董事認為（且獨家保薦人一致認為），已實施措施為我們遵守適用的國際制裁法律以及解決制裁風險提供了充分、有效的內部控制框架。



---

## 業 務

---

### 風險管理及內部控制

董事會的責任為確保我們維持健全有效的內部控制及風險管理系統，以始終保護股東的投資及我們的資產。我們設有內部手冊，載列操作程序、內部控制程序以及其他政策與指導方針。我們亦於IT、財務報告、合規及人力資源等業務運營的各個方面採納並實施了全面的風險管理政策。董事會負責建立、更新及實施我們的內部控制政策及系統，而我們的高級管理人員監督各子公司及職能部門的內部控制程序及措施的日常執行情況。

### 合規風險管理

為有效管理我們的合規及法律風險，我們採取嚴格內部程序，確保業務運營符合適用規則及法規。根據該等程序，我們的內部法務部的基本職能為審閱及更新我們與客戶、合作夥伴及供應商簽訂合同的形式。我們訂立任何合同或業務安排前，法務部審核合同條款並審閱業務運營的所有相關文件，包括交易對手為履行其業務合同責任而取得的執照及許可以及所有必要的相關盡職調查材料。

我們的內部法務部負責在規定監管期限內獲取任何必要的政府預先批准或同意，包括編製及提交向相關政府部門備案的所有必要文件。我們根據法律、法規及行業標準的變化持續完善內部政策，並更新法律文件的內部模板。我們對運營及僱員活動的各個方面落實合規管理。我們亦建立僱員違反法律、法規及內部政策的問責制。此外，我們持續審核風險管理政策及措施的實施，以確保政策及實施有效及充分。

在反賄賂及反腐敗方面，我們已實施反腐敗及反賄賂的具體政策及內部控制措施，其中規定了識別潛在腐敗的程序、實施相關反腐敗程序並列出相關人員的反腐敗責任。根據我們的反賄賂及反腐敗政策，我們嚴禁在任何業務運營中進行賄賂或其他不當付款。該禁令適用於所有業務活動，無論是否涉及政府官員、有影響力的人員或私人或公共付款人。該等政策禁止的不當付款包括賄賂、回扣、過多的禮品或招待，或為獲得不當業務利益而作出或提供的任何其他付款。此外，我們保存準確的賬簿及記錄，其中反映交易及資產處置的合理詳情。我們特別要求僱員根據我們的反賄賂及反腐敗政策提交與代表公司招待第三方而產生的支出或向其贈送禮品有關的所有報銷申請，並明確記錄開支的原因。任何超過每人特定金額的招待支出以及與業務會議無

---

## 業 務

---

關的招待支出必須事先經我們的合規主任批准。嚴禁違反反賄賂及反腐敗政策的付款。我們的合規部門負責調查所報告的事件並在必要時採取適當的措施。我們為僱員提供充足的溝通渠道，並鼓勵僱員主動向我們尋求有關實施反腐敗政策的指導。我們定期對僱員及高級人員進行反腐敗合規檢查及審查。我們亦制定一套僱員行為準則，其中包含有關基本工作規則、職業道德、保密、失職、反賄賂及反腐敗等內部規則及指引。我們為僱員提供定期培訓和資源，以解釋僱員行為準則中的指導方針。

### 資產安全風險管理

我們面臨與場內物流設備訂用服務有關的資產安全風險，原因是客戶可能損壞或遺失我們的場內物流設備，或我們無法收回場內物流設備的實際控制權或擁有權。往績記錄期間，我們未發生客戶於訂用期間遺失或損壞我們的場內物流設備的事件。有關相關風險的更多資料，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨與未能發現並防止我們的僱員、代理、客戶、供應商或其他第三方作出的欺詐、疏忽或其他不當行為有關的風險」。我們的智慧資產運營管理系統可全天候遠程監控和監督場內物流設備和相關操作員，以便我們可於發現操作員操作不當時及時發出警報或採取其他行動。若客戶於訂用期間對我們的場內物流設備造成任何損失或損害，我們將向客戶索賠。

### 信用風險管理

我們面臨與場內物流設備訂用服務業務及場內物流設備及配件銷售相關的信用風險。為降低信用風險及確保在交易中收回貿易應收款項及應收票據，我們已指派一個團隊負責釐定信用額度及信用審批，並已採納信用風險措施不時檢討及監控我們的貿易應收款項及應收票據，包括對客戶實施安全措施及監控程序。於接納任何新客戶前，我們亦使用企查查和天眼查評估潛在客戶的信用及逐一釐定其適用信用額度。我們定期對客戶的信用額度及評價進行檢討以有效監察客戶。該等程序旨在於必要時向

---

## 業 務

---

我們提供進行調整的所需信息，並及時採取積極糾正措施。此外，為管理我們面臨的信用風險，我們已採納信用管理政策及程序，由我們的風險管理團隊與其他相關部門進行檢討及更新。我們已採納有關程序處理重大逾期付款，當中包括(i)密切監控重大逾期付款；(ii)基於客戶付款歷史及整體經濟環境等因素評估風險；及(iii)制定適當跟進措施，如撥打電話、出具律師函、拜訪客戶辦公室及訴諸法律程序。然而，我們無法保證我們能夠收回所有貿易應收款項及應收票據。更多詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－倘客戶嚴重延遲或拖欠付款，或我們的開票及結算程序發生重大延遲，我們可能無法滿足我們的營運資金要求」。

### 流動性風險

截至2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年4月30日，我們的槓桿比率分別為171.8%、153.9%、152.0%及154.9%。我們的目標是保持足夠的現金和信用額度，以滿足我們的流動資金需求。我們通過經營所得資金以及股權及債務融資相結合為我們的營運資金需求提供資金。

### COVID-19疫情對我們運營的影響

從2020年1月開始，COVID-19疫情在全球蔓延，對全球經濟造成不利影響。疫情導致場內物流需求下降，並影響了我們的運營及財務狀況。隨著2020年及2021年年末COVID-19疫情在中國逐漸得到控制，我們的業務運營逐漸恢復，我們在中國的業務運營及場內物流的市場需求逐步得到改善。

我們的業務運營及財務業績受到2022年10月至11月在廣州及2022年3月至6月在上海的COVID-19疫情反覆的影響。COVID-19疫情反覆導致若干受影響服務網點暫時停止運營，從而限制了我們向客戶提供服務的能力。例如，2022年，45個網點臨時關閉不超過30天，7個網點臨時關閉30至50天，8個網點關閉超過50天。疫情亦影響對我們服務的需求。需求疲軟主要是由於COVID-19疫情反覆期間我們的客戶停業及減少業務活動。儘管受到COVID-19疫情產生的臨時干擾，但我們仍能夠維持增長勢頭並實現大幅的收入增長。特別是，COVID-19疫情期間電商業務激增在一定程度上帶來場內物流設備的需求增長，為我們的場內物流設備訂用服務及維護維修服務提供機會。有關風險的更多詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－任何災難均可能會嚴重干擾我們的業務運營」。