

概覽

我們為知名的跨境電子商務物流服務供應商，總部設於中國，主要從事提供端到端跨境物流服務。我們於2015年成為中國(杭州)跨境電子商務綜合試驗區首批試點企業。為抓住中國跨境電子商務行業的發展契機，特別是長三角和珠三角地區，我們策略性地在中國浙江省、上海市、廣東省、福建省、四川省、河南省、山東省及香港的主要貿易中心設立服務網點。根據弗若斯特沙利文報告，上述地區對電子商務物流服務的需求殷切，於2022年的貿易貨品總值(不包括香港)約達人民幣24.4萬億元，佔中國貿易貨品總值約57.9%。

我們的業務建基於以客為本的文化。我們能透過協調供應商網絡，基於客戶選用的特快、標準或經濟的配送選項向客戶提供多項靈活可靠的配送選項。我們現可對整個物流價值鏈(由從客戶收取包裹至向最終目的地配送包裹)提供整體管理，包括制定配送路線、運輸方式、配送成本控制及能否滿足海關要求。憑藉我們與供應商聯手為整個物流鏈提供服務的能力，我們亦為中國及海外的客戶提供不同類型的物流服務。我們供客戶在物流價值鏈中靈活選擇需要我們提供的服務，如貨運代理、清關、攬收、倉庫運作、運輸及最後一公里配送等。我們依據客戶的具體要求定製供應鏈解決方案，並制定適合客戶需求的物流解決方案。有關業務營運的詳情，請參閱本節「我們的業務模式」一節。我們的業務模式讓我們以有限資本支出快速擴大網絡，並根據客戶的預算及偏好為客戶提供配送服務選項。

附註：

- (1) 使用特快配送服務配送的包裹需要約3至5個營業日送達最終目的地。
- (2) 使用標準配送服務配送的包裹需要約6至9個營業日送達最終目的地。
- (3) 使用經濟配送服務配送的包裹需要約10個或以上營業日送達最終目的地。
- (4) 雜項服務主要包括(i)資訊科技系統技術支援及維護服務；及(ii)銷售物流相關材料。

於往績記錄期，我們的大部分收益及毛利來自我們的端到端跨境配送服務。此外，我們絕大部分收益來自出口服務，只有不到1%收益來自貨運代理及其他物流服務業務線的進口服務。

有關各業務分部的收益、毛利及毛利率波動的詳情，請參閱「財務資料——經營業績比較」一段。

業 務

本公司於2004年創立，通過港到港貨運代理及打包配送服務開展業務。多年來，我們發展本身能力，建立供應商網絡，協助我們提供覆蓋整個物流服務鏈的跨境端到端配送服務。我們與國際及國家級供應商緊密合作，提供多種物流服務，以建立國際物流網絡。我們自2005年起與客戶／供應商集團G（一間財富500強、在美國成立的跨國物流公司集團）維持業務關係。自我們於2017年收購航港集團以來，我們亦成為供應商集團K（一間在美國創立，並在法蘭克福證券交易所上市的財富500強德國物流公司集團）之業務夥伴，在上述收購前，我們與航港集團已有超過七年的業務關係。於往績記錄期，(i)我們與逾1,100名供應商維持業務關係；(ii)我們於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度及2023年六個月各自的五大供應商分別佔採購總額約61.4%、50.6%、61.2%及62.3%；及(iii)我們的最大供應商分別佔採購總額約28.3%、25.3%、43.4%及39.8%。

全賴該完善的供應商網絡，我們方能夠提供端到端跨境配送服務至全球多個國家。於往績記錄期，我們曾配送包裹至超過220個國家／地區。我們的絕大部分收益來自於提供運抵美國的端到端配送服務。

業 務

下表載列於往績記錄期按目的地劃分的端到端跨境配送服務收益、毛利及毛利率明細：

	2020財政年度				2021財政年度				2022財政年度				2023年六個月							
	收益		毛利		毛利率		收益		毛利		毛利率		收益		毛利		毛利率			
	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比	人民幣 千元	佔收益 百分比		
端到端跨境配送服務																				
北美.....	873,474	64.5	50,928	5.8	763,012	70.9	30,130	4.0	657,838	67.1	57,817	8.8	313,318	63.1	27,469	8.8	476,115	80.7	37,413	7.9
— 美國.....	798,581	58.9	42,557	5.3	691,791	64.2	23,095	3.3	595,165	60.7	53,830	9.0	275,388	55.4	24,900	9.0	456,814	77.4	36,110	7.9
— 加拿大.....	43,569	3.2	4,602	10.6	39,346	3.7	3,931	10.0	32,155	3.3	2,504	7.8	19,225	3.9	1,437	7.5	9,974	1.7	677	6.8
— 墨西哥.....	12,998	1.0	1,622	12.5	15,190	1.4	1,589	10.5	14,700	1.5	1,223	8.3	8,495	1.7	680	8.0	5,622	1.0	383	6.8
— 北美其他國家/地區.....	18,326	1.4	2,147	11.7	16,685	1.6	1,515	9.1	15,818	1.6	260	1.6	10,210	2.1	452	4.4	3,705	0.6	243	6.6
歐洲.....	288,297	21.3	24,316	8.4	170,339	15.8	16,314	9.6	184,147	18.8	13,749	7.5	101,418	20.4	7,654	7.5	66,706	11.3	4,121	6.2
— 英國.....	41,259	3.0	3,043	7.4	23,484	2.2	2,946	12.5	22,858	2.3	1,838	8.0	12,470	2.5	918	7.4	10,238	1.7	909	8.9
— 德國.....	38,754	2.9	3,316	8.6	25,563	2.4	1,665	6.5	20,114	2.1	2,552	12.7	11,086	2.2	1,458	13.2	8,228	1.4	472	5.7
— 意大利.....	20,304	1.5	1,960	9.7	10,882	1.0	1,070	9.8	17,376	1.8	1,324	7.6	8,662	1.7	639	7.4	5,860	1.0	382	6.5
— 歐洲其他國家/地區.....	187,980	13.9	15,997	8.5	110,410	10.2	10,633	9.6	123,799	12.6	8,035	6.5	69,200	13.9	4,619	6.7	42,380	7.2	2,358	5.6
亞洲.....	89,136	6.6	9,277	10.4	59,066	5.5	5,777	9.8	54,805	5.6	4,050	7.4	31,330	6.3	2,241	7.1	22,076	3.7	1,272	5.8
— 日本.....	32,573	2.4	3,315	10.2	19,835	1.9	1,485	7.5	7,923	0.8	415	5.2	5,153	1.0	385	7.5	2,568	0.4	97	3.8
— 以色列.....	13,284	1.0	1,019	7.7	6,123	0.6	615	10.1	7,151	0.7	424	5.9	4,402	0.9	245	5.6	1,659	0.3	86	5.2
— 沙特阿拉伯.....	4,166	0.3	407	9.8	3,630	0.3	376	10.4	5,216	0.5	264	5.1	2,811	0.6	178	6.3	3,190	0.5	90	2.8
— 亞洲其他國家/地區.....	39,113	2.9	4,536	11.6	29,438	2.7	3,301	11.2	34,515	3.5	2,947	8.5	18,984	3.8	1,433	7.5	14,659	2.5	999	6.8
其他(附註).....	104,313	7.6	10,531	10.1	84,515	7.8	8,068	9.5	83,646	8.5	4,949	5.9	50,741	10.2	2,866	5.6	25,012	4.2	1,455	5.8
總計.....	1,355,220	100.0	95,052	7.0	1,076,932	100.0	60,279	5.6	980,436	100.0	80,565	8.2	496,827	100.0	40,210	8.1	589,909	100.0	44,261	7.5

附註：其他包括巴西及秘魯等。

業 務

於往績記錄期，我們產生自端到端跨境配送服務的大部分收益乃來自向北美配送包裹。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「財務資料 — 按業務分部劃分的收益 — 端到端跨境配送服務」一節。

除供應商網絡外，我們亦擁有多樣化的客戶組合。我們的客戶一般包括電子商務平台、電子商務賣家(及電子商務客戶)、傳統貿易商(及非電子商務客戶)及其他物流服務供應商。

於往績記錄期，(i)我們分別約92.5%、87.3%、92.1%、93.5%及95.1%的收益來自電子商務平台及電子商務賣家(包括通過其他物流服務供應商與本集團接洽)；(ii)我們於各年度／期間的五大客戶分別佔總收益約22.8%、31.9%、28.5%及45.2%；及(iii)我們各年度／期間的最大客戶分別佔總收益約7.0%、16.1%、12.2%及22.4%。

我們與主要客戶維持穩定的關係。自2012年起，我們開始與一間在英國成立的連鎖超級市場公司維持業務關係。自2018年起，我們開始與一達通(阿里巴巴控股的附屬公司)維持業務關係。阿里巴巴控股的另一間附屬公司阿里巴巴中國於2021年成為我們的戰略業務合作夥伴兼投資者。有關詳情，請參閱本招股章程「歷史、發展及重組 — 首次公開發售前投資」一節。為肯定我們的服務，我們獲客戶及政府機構頒發不同獎項。於2021年，我們獲上海跨境電子商務行業協會授予2020年度優秀跨境電商物流企業稱號。於同年，我們亦獲杭州市郵政管理局授予2020年度杭州市郵政快遞業優秀企業稱號。於2022年，我們獲UPS中國區供應商管理組授予2022年上半年地方合規支持突出貢獻供應商稱號，並獲億邦動力跨境百人會授予杭州跨境電商標桿企業。於2023年，我們獲阿里巴巴國際站授予客戶價值獎。有關表彰及獎項的列表，請參閱本節「表彰及獎項」一段。

中國電子商務行業的市場規模及收益在過往五年經歷大幅增長。根據弗若斯特沙利文報告，跨境電子商務市場規模過去數年急速增長，由2018年約人民幣9.0萬億元增加至2022年約人民幣15.7萬億元，複合年增長率約為14.9%。預期於2027年，中國跨境電子商務市場規模將達到約人民幣26.3萬億元，自2022年起的估計複合年增長率為

業 務

10.9%。在電子商務行業增長的支持下，出口跨境電子商務物流業的市場規模亦由2018年約人民幣0.9萬億元增長至2022年約人民幣1.9萬億元，複合年增長率為19.9%。預期出口跨境電子商務物流業的市場規模將於2027年達到約人民幣3.2萬億元，自2022年起的複合年增長率為11.3%。於往績記錄期，本集團的大部分收益來自於國外的出口配送服務。董事相信行業增長將持續推進我們的長遠業務發展。

根據弗若斯特沙利文報告，COVID-19爆發亦大幅改變消費者的習慣，消費模式由傳統的線下購物加快轉型至線上渠道及平台，推動跨境電子商務行業進一步發展及擴大。以美國為例，該地於往績記錄期為貢獻我們最多收益的目的地，電子商務零售貿易滲透率由2018年約8.5%增長至2022年約12.9%，估計於2027年底，滲透率將進一步達致約14.8%。董事相信，電子商務平台的交易激增將對本集團的平台等業務有利，原因是該等平台為吸引更多線上客戶，將尋求與能夠提供靈活且高效的配送選項的電子商務物流服務供應商合作。於最後實際可行日期，我們已與多個電子商務貿易平台訂立服務協議，其中包括一個覆蓋150多個國家客戶的時裝電子商務平台、一個首創「團購」概念的電子商務綜合平台及一達通，藉被列入可供客戶選擇的物流服務供應商名單，為其客戶提供物流服務。

近年來，中國政府落實執行多項支持跨境電子商務物流業的政策。於2022年5月17日，中華人民共和國國務院頒佈《「十四五」現代物流發展規劃》，出台開放合作政策，支持中國跨境電子商務行業的進一步發展。董事認為，鑑於中國政府的支持及市場的整體發展，本集團業務將會持續增長。

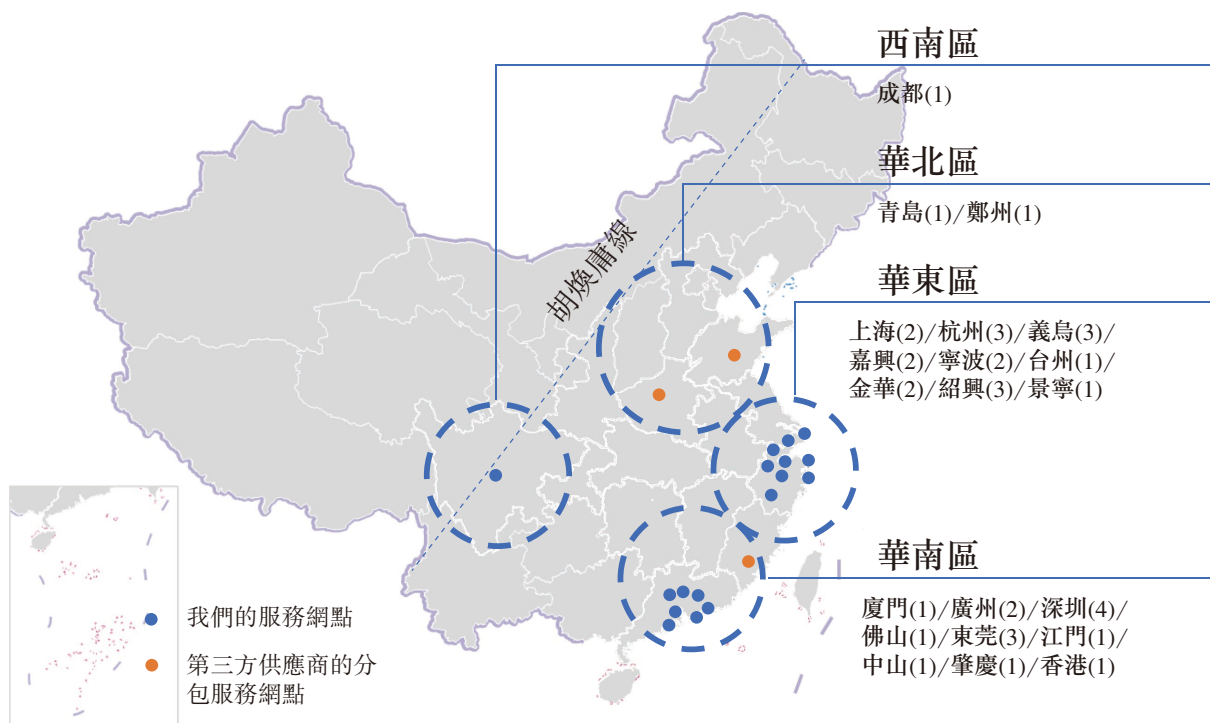
憑藉我們對市場需求的了解及提供端到端跨境配送服務的經驗，董事有信心我們已準備就緒，把握跨境電子商務物流服務行業的增長機會，並將受益於中國物流業現有及未來客戶對我們服務不斷增加的需求。

我們的競爭優勢

我們的競爭優勢為我們迄今取得成功的致勝關鍵因素。董事相信以下競爭優勢將有助我們保持於物流業內的地位，並增加我們於物流業內的市場份額。

(a) 我們擁有廣泛的服務網點及供應商網絡，地理覆蓋範圍廣且服務類型多元

我們的國內物流網絡主要集中於中國東南部。於最後實際可行日期，我們擁有39個服務網點(其中五個為第三方供應商的分包服務網點)，大部分戰略性地分佈在中國浙江省、上海市、廣東省、福建省、四川省、河南省、山東省及香港的主要貿易中心。下文呈列本集團於中國的服務網點(包括第三方供應商的分包服務網點)的位置：



業 務

根據弗若斯特沙利文報告，上述地區對電子商務物流服務的需求殷切，於2022年的貿易貨品總值(不包括香港)約達人民幣24.4萬億元，佔中國貿易貨品總值約57.9%。此外，為促進我們的海外倉儲及分揀程序，我們已於最後實際可行日期在美國設立兩個分包服務網點。物流價值鏈中涉及的若干關鍵流程均在我們的服務網點進行。憑藉有關服務網點的網絡，我們可靈活分配內部資源及為高效配送擬定最佳路線。該等服務網點亦有助我們觸及來自不同省份的客戶和供應商，進而向為數不少的客戶提供全面服務。

除我們的服務網點網絡外，董事相信，我們取得成功的其中一項關鍵因素為我們與供應商網絡建立密切工作關係，其中包括空運／海運港口營運商、航空及遠洋承運商、報關代理以及國際及國家級物流服務供應商。於往績記錄期，我們與超過1,100名供應商保持業務關係，於最後實際可行日期，當中各年度／期間的五大供應商與我們的業務關係介乎約2至18年不等。具體而言，我們與客戶／供應商集團G(一間財富500強、在美國成立的跨國物流公司集團)以及供應商集團K(一間在美國創立，並在法蘭克福證券交易所上市的財富500強德國物流公司集團)等中國境外的國際物流服務供應商分別維持約18年及13年的業務關係(包括供應商集團K與航港集團約7年業務關係)。根據弗若斯特沙利文報告，中國境外的國際物流服務供應商主要專門在中國提供國際長途運輸服務，與國內企業相比，對於屬勞動密集型的中國投入較少資源，例如用於市場營銷及標籤、打包及分揀的倉庫營運的人力。因此，中國境外國際物流服務供應商經常與我們合作，其中客戶將委聘我們提供端到端跨境配送服務，而在我們的服務網點完成倉儲、安檢、標籤、打包及分揀流程後，我們則聘請中國境外國際物流服務供應商提供國際長途運輸及最後一公里配送服務。通過充分運用彼等於跨境物流業的資源及能力，我們能夠協調整個或部分物流價值鏈，同時提供靈活的配送選項，以迎合客戶的不同配送要求，如特快、標準及經濟配送服務。根據弗若斯特沙利文，本集團為少數能於三天內配送的公司之一。此外，我們向220多個國家／地區提供配送服務，其中包括北美、歐洲及中東等地區。

憑藉我們的供應商網絡，我們有能力將客戶與適合其出口或配送需求的供應商配對。舉例而言，我們的包裹可配送並儲存於美國西部及東部的貨櫃貨運站，讓我們以更符合成本效益的方式為美國當地的收件人提供最後一公里配送。我們委聘的報關代理能夠提供清關渠道，使我們能夠在包裹抵埗前完成預先清關。我們與其中一間報關代理建立長期的業務關係，該報關代理可向美國海關申請第86類進口，允許我們在貨品價值低於800美元的情況下，可享有稅務優惠。通過與各式各樣供應商建立緊密的合作關係，我們能夠設計並協調整個或部分物流價值鏈，並提供靈活的配送方法及方案，以滿足特定的包裹配送要求，如貨運代理、冷鏈物流管理及於中國清關等。由於可以自由選擇所需的服務組合，客戶可享受更佳的服務體驗，因而有助提高客戶的忠誠度。

(b) 我們於服務物流業上有逾19年已然確立的往績記錄，讓我們了解並切合客戶所需，從而鞏固與客戶的關係

我們相信，我們已然確立的聲譽及往績記錄，為影響客戶選擇的重要因素。我們逾19年的往績記錄，使我們建立由物流服務價值鏈的逾10,000名客戶組成的網絡。我們的客戶包括電子商務平台、電子商務賣家及其他物流服務供應商及非電子商務賣家。我們廣泛的客戶基礎有助我們分散可能來自不同行業的風險。

於往績記錄期，我們與一達通(阿里巴巴控股的附屬公司，一間在美國成立的跨國物流公司集團)等不同行業的知名公司建立穩定的業務關係。於2023年1月，我們亦與客戶Q建立業務關係，該客戶成為我們於2023年六個月的最大客戶。據董事所確認，我們業務合作的快速發展部分歸因於客戶Q的業務擴張，尤其是其自2022年第三季度以來的海外電子商務業務，需要向不同國家(如美國)提供各種跨境電子商務物流服務。憑藉我們在物流行業服務超過19年的良好記錄，本集團有能力滿足彼等的多元化需求，亦促進我們與上述公司(包括客戶Q)的合作夥伴關係。有關我們與客戶Q的業務關係及客戶Q背景的進一步詳情，請參閱本招股章程「概要 — 近期發展 — 與客戶Q的業務發展」及「業務 — 我們的客戶 — 2023年六個月」一節。

藉著我們向客戶提供高水平物流服務的舉措，本集團於過去數年奪得多個獎項，讓我們贏得物流業界可靠夥伴的聲譽，亦取得物流業內的表彰。於2021年，我們獲上海跨境電子商務行業協會授予2020年度優秀跨境電商物流企業稱號。於同年，我們亦獲杭州市郵政管理局授予2020年度杭州市郵政快遞業優秀企業稱號。於2022年，我們獲UPS中國區供應商管理組授予2022年上半年地方合規支持突出貢獻供應商稱號，並獲億邦動力跨境百人會授予杭州跨境電商標杆企業。於2023年，我們獲阿里巴巴國際站授予客戶價值獎。我們滿足客戶要求的能力，使我們具備吸引業務機會的競爭優勢。有關表彰及獎項的名單，請參閱本節「表彰及獎項」之段落。

(c) 我們的管理團隊經驗豐富、擁有良好往績記錄

我們的管理團隊在物流業方面擁有豐富經驗及深厚知識。我們的主席兼執行董事王先生自本公司成立以來一直為我們服務，在物流業擁有19年以上經驗。我們的執行董事張旻女士及張光陽先生在物流業分別擁有25及21年以上經驗。有關董事背景及經驗的進一步詳情，請參閱本招股章程「董事及高級管理層」一節。我們相信，管理團隊的豐富經驗及彼等的行業知識，以及對物流業的深入了解，將有助於我們有效評估市場趨勢，並提升營運和管理業務效率。因此，擁有一支經驗豐富的專職管理團隊對我們的業務至關重要，並使我們能夠：(i)了解我們的競爭和市場格局；(ii)更容易認識到客戶需求；(iii)更有效管理我們的營運，特別是跨境物流服務；及(iv)建立我們與客戶和供應商的業務往來經驗。

此外，我們相信企業人員的質素與敬業精神是物流業的成功之道。我們視僱員為我們最重要的資產，我們矢志於內部培育僱員實力及資歷，並對外招聘人才。我們通過定期進行內部及外部培訓，培養僱員的認知、技能及專門知識，透過可獲滿足感的工作環境，增進僱員之間的強烈歸屬感。

(d) 我們擁有專利的資訊科技系統，助我們提升營運效率

科技是我們營運的核心，對我們的網絡及提供的服務至關重要。於最後實際可行日期，我們擁有76項軟件版權。目前，我們已獨立開發SaaS平台，亦已成立智慧管理平台，有效連繫上游、下游及第三方業務夥伴，並可透過數據應用程式及分析優化我們的服務，以降低成本及提升效率。我們亦已開發追蹤系統，讓客戶根據配送方式及付運路線實時追蹤訂單。我們相信，有關平台讓我們為客戶設計更好的物流解決方案，並對供應鏈表現作更佳的監察，從而更有效地管理與客戶供應鏈相關的成本。

為保持在創新方面的競爭優勢，我們持續投放大量資源在研究和開發活動。我們於往績記錄期每年產生研發開支超過人民幣9.0百萬元。

我們的業務策略

我們致力把握中國跨境電子商務物流服務需求增加的過程中出現的業務機會。我們的業務目標為達致可持續增長、進一步鞏固我們於中國跨境電子商務物流服務業的市場地位，並透過執行以下主要策略，為股東創造長期價值：

實現更大規模及更高載能並進一步擴大我們的影響力

根據弗若斯特沙利文報告，跨境電子商務物流業的市場規模由2018年約人民幣1.5萬億元增加至2022年約人民幣3.2萬億元，複合年增長率為20.4%。2020年COVID-19爆發，亦使消費者的消費模式由線下轉移至線上。直至2027年，跨境電子商務物流業的市場規模預期將達到約人民幣5.0萬億元，2022年至2027年的複合年增長率為9.2%。此外，網購用戶的數量及滲透率多年來一直增加，預期將進一步增加。根據弗若斯特沙利文報告，預期網購用戶總數於2027年約達1,012.8百萬人，2022年至2027年的複合年增長率為3.7%。此外，中國政府一直努力促進現代物流業的發展，從而提升對中國物流業的需求。根

業 務

據中國國務院在2022年5月發佈的《「十四五」現代物流發展規劃》，物流業連繫製造業與消費者，對中國整體經濟的發展非常重要。於2023年4月，中國海關總署聯同國家發展和改革委員會、財政部、交通運輸部、商務部、國家市場監督管理總局及其他部門組織一次特別行動推動2023年的跨境貿易，當中包括支持(i)建設「智慧港口」；(ii)支持外貿行業升級及新業務形式的健康可持續發展；(iii)無紙港口及運輸物流營運；(iv)清關程序標準化及降低合規成本；及(v)改善政府部門與業務擁有人之間的溝通渠道。

因此，本集團有意擴大我們的業務營運規模及能力，進一步擴大我們的影響力，以抓住市場增長帶來的商機。於最後實際可行日期，本集團在浙江省有17個服務網點、在廣東省有13個服務網點、在上海市有2個服務網點並在福建省、香港、四川省、河南省及山東省有其他服務網點。下表載列我們於往績記錄期按地理位置劃分的現有服務網點(包括營運辦公室)的收益、毛利及毛利率：

	2020財政年度			2021財政年度			2022財政年度			2022年六個月			2023年六個月		
	收益	毛利	毛利率	收益	毛利/ (毛損)	毛利/ (毛損)率	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率	收益	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	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	%
廣東省.....	1,009,567	62,058	6.1	715,934	49,287	6.9	695,122	53,104	7.6	337,167	22,902	6.8	473,993	32,589	6.9
浙江省 ⁽¹⁾	381,588	53,467	14.0	572,018	50,567	8.8	513,216	44,694	8.7	250,548	22,393	8.9	185,390	19,188	10.3
上海市.....	23,596	901	3.8	46,122	(1,369)	(3.0)	15,460	254	1.6	8,425	202	2.4	4,171	111	2.7
其他 ⁽²⁾	97,397	6,798	7.0	19,612	1,371	7.0	28,185	6,613	23.5	13,601	3,512	25.8	10,356	2,567	24.8
總計.....	<u>1,512,148</u>	<u>123,224</u>	<u>8.1</u>	<u>1,353,686</u>	<u>99,856</u>	<u>7.4</u>	<u>1,251,983</u>	<u>104,665</u>	<u>8.4</u>	<u>609,741</u>	<u>49,009</u>	<u>8.0</u>	<u>673,910</u>	<u>54,455</u>	<u>8.1</u>

附註：

1. 包括本集團其他業務經營收入，包括貨運代理、雜項服務及行業訂製解決方案等並不涉及服務網點，而是通過位於浙江省的經營辦事處辦理。
2. 其他包括(其中包括)四川省、山東省、河南省、福建省及香港。

業 務

由2020財政年度至2021財政年度，本集團於浙江省的服務網點及營運辦公室的收益由約人民幣381.6百萬元增至人民幣572.0百萬元，主要由於(i)本集團在電子商務平台阿里巴巴國際站進行促銷，令標準配送服務的收益增加；及(ii)貨運代理服務的收益增加。浙江省的毛利率由2020財政年度的14.0%減少至2021財政年度的8.8%，主要由於上述促銷活動所致，並導致位於上海市的服務網點及營運辦公室在2021財政年度錄得的毛損率約3.0%。由2021財政年度至2022財政年度，我們在其他省份的服務網點及營運辦公室的毛利由7.0%增加至23.5%，主要是由於在2022財政年度，我們更加注重在該等網點及辦公室提供利潤率更高的服務，特別是在清關、攬收及配送服務方面。我們來自浙江省的收益由2022年六個月約人民幣250.5百萬元減少至2023年六個月約人民幣185.4百萬元，主要由於貨運代理服務的收益減少約人民幣47.7百萬元，因為該等服務主要透過位於浙江省的營運辦事處處理。空運代理服務收益減少，主要由於本集團停止向客戶I提供折扣費率，令來自客戶I的收益由2022年六個月的約人民幣21.5百萬元減少至2023年六個月的約人民幣1.8百萬元。海運代理服務收益減少，主要原因為(i)由於與客戶F的合約於2022財政年度末到期，來自客戶F的收益由2022年六個月的約人民幣19.3百萬元減少至2023年六個月的不足人民幣100,000元；及(ii)由於物流能力恢復，2023年六個月的運費率降低。

我們直接經營我們的所有服務網點，該等網點為不同長途運輸路線的節點。視乎中國不同省份的地理位置，我們可能在同一省份內不同縣市設立一個或以上服務範圍，以(i)迎合因該省地域廣闊而非鄰近現有服務網點網絡的現有客戶及供應商的需求；及(ii)通過擴大本集團業務覆蓋範圍，捕捉新商機及向新客戶增加業務曝光率。我們有意通過(i)擴充及升級我們在中國的現有服務網點；及(ii)在中國設立新的服務網點來擴大我們的規模及能力。根據我們以往經驗，在同一省份設立服務網點將導致兩個服務網點的收入增加，乃由於我們能夠通過加強該地區的業務覆蓋吸引新客戶。此外，董事認為，擴大、升級及設立服務網點將精簡我們的服務項目，使本集團能夠提高服務質量及效率，並進一步改善我們的客戶體驗。本集團將繼續推出新的服務項目，通過升級及擴大現

有服務網點，為客戶提供更全面的服務，並繼續把握商機，與知名電子商務企業合作，在可能發展業務的市場設立新的服務網點。

(i) 在中國設立新的服務網點

我們有意在廣東省設立四個新服務網點，並在浙江省、上海市、四川省、江蘇省及重慶市設立五個新服務網點。廣東省一直是跨境電子商務物流服務的重要樞紐。根據弗若斯特沙利文報告，廣東省於2022年的總貨物吞吐量約為3,518.1百萬噸，佔中國總貨物吞吐量的6.9%。與此同時，廣東省的貿易貨品總值約為人民幣8.3萬億元，佔中國商品總價值的21.2%。因此，本集團有意設立新的服務網點，並將以廣東省的更多直接客戶為目標。董事認為，設立一連串新服務網點後，我們會因運輸費用、距離及交通時間減少，而能夠以更加及時及具成本效益的方式為更多鄰近的新舊客戶提供服務。我們的董事亦認為服務網點合作可提升及優化本集團物流服務的整體效率。設立其他新服務網點將(i)使本集團得以擴大中國境內的營運網絡及服務能力；(ii)使我們在提供服務時能夠更靈活地設計路線；及(iii)將為本集團提供更多的包裹分發選擇，使其有更大的空間根據包裹體積、服務網點的總樓面面積及員工人數等因素進行調整，從而最大限度地提高服務網點的能力及效率。通過增設服務網點，我們將能夠提高我們的營運效率，以為客戶需求及訂單提供更佳服務。

業 務

下表呈列建議新設服務網點的地點、數目及預期總樓面面積以及在該地點設立服務網點的理由：

省／市	城市	數目	預期總樓面面積 (平方米)	建立服務網點的理由
廣東.....	深圳	1	(1) 500	誠如弗若斯特沙利文所告知，深圳、廣州及東莞於2022年的出口價值分別為人民幣21,945億元、人民幣6,195億元及人民幣9,240億元，預期將於2025年分別增至約人民幣25,832億元、人民幣7,135億元及人民幣12,410億元。為把握有關增長，我們擬設立新服務網點，透過提供「門到門」包裹接收服務，方便客戶自行將包裹送至我們的服務網點以節省物流成本，從而吸引直接客戶，尤其是位於華南地區的電子商務平台及電子商務賣家。透過設立新服務網點擴張業務覆蓋範圍，我們將能降低物流成本，例如進行「門到門」包裹接收時的運輸費用。
	廣州	1	500	
	東莞	1	500	

同時，我們正在深圳設立本集團其中一個最大的服務網點，以擴大我們在華東及華南地區的網絡。我們目前正與一達通磋商，以擴大我們為來自阿里巴巴國際站的大量包裹提供跨境電子商務物流服務的服務範圍。鑑於我們與一達通的業務量呈顯著增長趨勢，以及我們與阿里巴巴集團通過其對本集團的投資而建立的牢固關係，董事有信心我們與一達通的業務量能創下更高記錄。因此，本集團有必要在深圳設立大型服務網點，以把握服務需求的增長。

業 務

省／市	城市	數目	預期總 樓面面積 (平方米)	建立服務網點的理由
浙江.....	溫州	1	500	誠如弗若斯特沙利文所告知，溫州於2022年的出口價值約為人民幣2,502億元，預期將於2025年增至約人民幣3,281億元。因此，我們擬擴大在浙江省的業務覆蓋範圍，並為客戶向本集團配送包裹提供更大的靈活性。
上海.....	上海	1	500	誠如弗若斯特沙利文所告知，上海於2022年的出口價值約為人民幣17,134億元，預期將於2025年增至約人民幣19,870億元。因此，鑑於上海作為外貿及出口的中部沿海物流樞紐的重要地位，我們擬擴大在上海的業務覆蓋範圍。
江蘇.....	蘇州／崑山	1	500	誠如弗若斯特沙利文所告知，崑山於2022年的出口價值約為702億美元，預期將於2025年增至約857億美元。因此，我們擬擴大在江蘇省的業務覆蓋範圍，並為客戶向本集團配送包裹提供更大的靈活性。
四川.....	成都	1	200	根據國務院及中國民用航空西南地區管理局，成都天府國際機場已於2023年4月開通全貨機航線，可供航空承運商從事國際航空物流業務。因此，我們擬在機場中的航空園區設立新服務網點，首先透過引進清關服務(其他物流服務)搶佔新商機，並逐步擴展該地區提供的服務。

業 務

省／市	城市	數目	預期總樓面面積 (平方米)	建立服務網點的理由
重慶.....	重慶	1	200	根據弗若斯特沙利文報告，重慶跨境電子商務物流發展受政府政策大力支持，例如在電子商務工業園區設置清關渠道。因此，我們擬在重慶市設立新服務網點，首先透過引進清關服務(其他物流服務)搶佔商機，並逐步擴展該地區提供的服務。

於最後實際可行日期，除本集團就一個於深圳的倉庫所訂立的租賃協議外，我們並無識別任何特定目標物業或訂立任何正式租賃協議。有關租賃協議的進一步詳情，請參閱本節「物業」一段。

董事認為，由於我們新服務網點的業務運作將與我們的現有服務網點相似，本集團在營運新服務網點時維持類似的毛利率水平。由於我們的主要成本為供應商所收取的物流費用，故本集團擬根據現有框架協議委聘已與本集團建立業務關係的供應商向我們的新服務網點提供服務。我們亦擬以相若薪資水平聘請員工，以將我們的銷售成本控制在相似水平。於最後實際可行日期，本集團在江蘇省及重慶市並無服務網點。鑑於本集團一直在杭州及成都經營服務網點，兩地分別鄰近江蘇及重慶，董事認為江蘇及重慶的建議新設服務網點能成功複製中國現有服務網點目前的營運模式。根據弗若斯特沙利文報告，江蘇省及重慶市於2022年的總貨物吞吐量約為4,146.3百萬噸，佔中國總貨物吞吐量的8.2%。與此同時，江蘇省及重慶市的貿易貨品總值約為人民幣6.3萬億元，佔中國商品總值14.9%。現有服務網點所在的省份／地區(不包括香港)，連同擬設立新服務網點的省份／地區江蘇省及重慶市於2022年的貿易貨品總值達約人民幣30.6萬億元，佔中國貿易貨品總值約72.8%。此外，根據由國務院刊發於2020年5月17日生效

的《中共中央、國務院關於新時代推進西部大開發形成新格局的指導意見》，為加快形成西部大開發新格局，推進西部地區高質量發展提出若干意見，包括但不限於開放港口、跨境運輸等基礎設施，進一步完善資訊傳輸線路，加快建設開放型物流網絡及跨境郵政服務體系。董事認為，在該等地區設立業務可進一步接觸到潛在客戶，並使我們在提供服務方面具有更高靈活性。

預測收益、收支平衡及投資回報期

根據以下假設：(i)相關新服務網點將於2024年7月至2025年1月期間開始營運；及(ii)新服務網點將於成立後下一個月產生收益，我們預計新服務網點截至2026年12月31日止年度的預測總收益約為人民幣211.0百萬元。

收支平衡期指我們的新服務網點自初始投資現金流出之日起，首次在會計基礎上為本集團產生足夠收益以支付其經營成本所需的時間。基於毛利率與我們於2022財政年度的現有服務網點相似的假設，董事預期我們的所有新服務網點將於開業後的一個月內實現收支平衡。

投資回報期指自初始投資現金流出之日起，新服務網點將產生的累計現金流入淨額收回初始投資成本所需的時間。假設我們的收益將隨著整體業務增長而增加，且不會因市場需求波動、匯率、通脹及供應商服務費增加而對銷售產生重大影響，董事預期投資回報期約為設立新服務網點後三至五年。

(ii) 擴充及／或升級我們在中國的現有服務網點

我們有意動用股份發售的所得款項淨額擴充及／或升級我們在浙江省的七個服務網點及在廣東省、四川省及香港的六個服務網點，主要是由於該等地區的服務網點使用率高企及業務量增加，使我們需要擴大能力。為說明用途及基於董事的估計，於2022

業 務

財政年度，浙江省、廣東省、四川省及香港的服務網點的平均使用率超過85%，該平均使用率乃按每日處理的包裹平均數除以估計每日可處理的包裹數目計算得出。管理層根據營運總樓面面積除以平均包裹數目估計每日可處理的包裹數目。

下表呈列將擴張及／或升級的現有服務網點的(1)地點、(2)省份、(3)成立年度及(4)初始投資成本：

地點	省份	成立年度	初始投資成本 (人民幣千元)	2022財政年度的 平均使用率(%)
嘉善.....	浙江省	2005年	1,582	100.6
深圳(寶安).....	廣東省	2006年	3,118	131.6
香港.....	—	2006年	521	88.2
永康.....	浙江省	2009年	853	98.6
廣州.....	廣東省	2010年	2,095	99.3
義烏.....	浙江省	2015年	716	85.2
金華.....	浙江省	2015年	375	91.7
成都.....	四川省	2015年	144	不適用 (用作清關 服務)
東莞.....	廣東省	2015年	1,223	101.1
深圳(坂田).....	廣東省	2017年	1,093	100.8
餘姚.....	浙江省	2017年	593	96.5
奉化.....	浙江省	2018年	1,650	98.4
富陽.....	浙江省	2019年	528	88.1

於2022財政年度，將擴充及／或升級的現有服務網點的平均使用率介乎85.2%至131.6%。由於已處理的包裹存放於服務網點非營運空間(例如辦公室及大型設備(如檢查機器))，上述服務網點的若干平均使用率超出100%。經董事確認，於最後實際可行日期，本集團已收回全部將擴充及／或升級的現有服務網點的初始投資。

誠如弗若斯特沙利文報告所載，例如(i)與2022年相比，中國跨境電子商務行業的市場規模預期將於2027年增至人民幣26.3萬億元，相當於複合年增長率10.9%；及(ii)美國電子商務零售貿易滲透率估計將於2027年末達14.8%，現有服務網點的擴展及升級亦

業 務

將有助我們因應規模經濟提升我們倉儲、安檢、打包、標識及分揀操作的效率，而董事認為此將確保該等服務網點可穩定及時配送。與此同時，隨著我們現有服務網點的擴充及／或升級，我們亦可由該等地區周邊更廣範圍內收集包裹，並獲取更高收入。預期我們擴張及／或升級後的服務網點將擁有更大的包裹倉儲、安檢、打包、標籤及分揀能力以應對高使用率，繼而提高我們的包裹轉運能力，並將進一步鞏固我們的市場地位。購買自動稱重及量度系統、自動分揀系統及輸送帶等自動設備亦將提升我們處理從客戶收取的包裹的效率。根據弗若斯特沙利文報告，提供智能化物流服務為市場趨勢。應用智能設備可有效提升貨物分揀及包裝效率，並可減少勞工成本，從而提升物流服務供應商的市場競爭力。雖然我們並不擁有空運、海運及陸上運輸隊伍用於端到端電子商務跨境配送服務，購買客貨車等路面車輛可讓我們提升包裹攬收的業務覆蓋範圍。

為了支持我們實現更大的規模及能力，並進一步擴大我們的影響力，我們將承擔設立新服務網點及升級及／或擴張現有服務網點的費用，如購買設備及辦公設施、租賃及裝修場地及增聘員工。大部分增聘的員工將擔任營運及配送人員，以支援我們經擴大的業務營運。

我們有意動用約人民幣65.5百萬元，即股份發售所得款項淨額約81.9%來實施該計劃。進一步詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途」一節。

我們有意繼續與現有客戶緊密合作，並與新客戶探索新的商機，藉提供更全面的服務範圍來滿足客戶的需求，並觸及更多鄰近服務網點地區的客户。

投資及升級資訊科技系統

我們依賴資訊科技系統進行日常的業務運作。我們有意投資及升級我們的資訊科技系統，以進一步提高本集團的效率。我們有意整合及加強服務本集團整個營運鏈的自研資訊科技系統。我們矢志連接由包裹攬收起至國內轉運、國際長途運輸至最後一公里配送的工作流程。我們亦有意將客戶服務平台與本集團的營運平台及財務系統連

接。此綜合資訊科技系統讓本集團能夠管理不同的業務職能，如在集中及綜合的系統內擬定配送路線、與客戶及供應商溝通、計算成本、追蹤包裹及監測應收及應付款項。有關綜合資訊科技系統主要服務以下三個功能：

- **物流鏈管理**。我們的物流鏈管理系統涵蓋整個物流供應鏈的營運。其讓我們的客戶在服務網點更無縫地下達配送訂單，並在價值鏈中追蹤包裹配送狀況。我們擬優化線上預約系統，讓客戶選擇偏好的包裹攬收時間。於包裹攬收時，我們會為配送員工配備電子手持裝置，以供在包裹攬收時輸入包裹及客戶的詳情，以提升彼等的效率。於國內轉運、國際長途運輸及最後一公里配送程序時，我們擬設立自動管理模組，其將根據預設程式分配貨車、計算可用機倉／船倉空間及包裹容量，以優化不同航空／遠洋承運商及貨車的包裹配送。我們的客動亦能實時監察每一輛值班貨車的移動。
- **業務及財務管理**。我們的系統讓我們統一客戶採購的不同服務的業務及財務數據，並引進綜合申報系統以達致更高效標準化的財務對賬及清算。
- **客戶服務**。目前，視乎客戶所需服務及聯絡的服務網點，客戶透過不同平台聯絡我們。我們擬為客戶委聘服務提供統一的門戶平台，從而改善客戶體驗及提升忠誠度。

董事相信，此綜合資訊科技系統將使本集團更佳地控制工作流程，並高效及有效地執行任務。在使用經改善的綜合系統後，我們能減少營運員工在物流流程各階段的數據輸入工作量。此外，該系統將透過自動分配內外運輸資源，提升運輸網絡的效率，從而減少人手分配的需要。系統的集中及整合亦將達致工作高度自動化並將因此增加營運效率。董事認為，該等功能將大幅減少業務營運過程中所需人手處理的工作量，

業 務

並能夠提高我們的效率、減少出錯風險並釋放我們有限的勞動力來滿足我們快速增長的服務需求。

我們的業務乃基於在以客為本的文化之上。隨著資訊科技系統提升，我們將能夠為客戶提供更穩定及有效率的服務。我們的客戶亦將可受惠於提升後的客戶訂單平台，從而下達適合其需求的訂單。董事相信，更人性化的系統將能改善客戶關係管理及市場分析，從而提升客戶滲透率及挽留率，最終達致業績持續增長。

根據弗若斯特沙利文報告，具備智能化及一體化服務乃跨境電子商務物流企業的市場推動力。預期隨著網購用戶數量不斷增長，企業將需要吸引下游客戶，以加強行業內上下游企業的合作，繼而帶動行業向上發展。因此，董事認為，本集團有必要通過整合所有業務功能來投資及升級我們的資訊科技系統，並充當需要物流服務客戶之間的橋樑，繼而擴展我們的業務。

除上述關於提升業務效率的裨益外，投資資訊科技系統亦將提高我們系統的安全水平。我們在業務營運過程中向不同客戶收集數據，並委聘不同的服務供應商。因此，提高我們系統的安全水平將使本集團能夠提供更穩定的服務，並獲得客戶及供應商的信任。我們有意投資於防火牆及風險偵檢測軟件，以防止或會影響我們的業務的資訊洩露或潛在的系統故障。

有鑑於此，董事認為，投資及升級我們的資訊科技系統至關重要，不僅可以提高我們的營運效率及能力以使我我們擴張業務，並將營運風險降至最低，但同時保持我們在行業中的競爭地位。本集團有意動用約人民幣14.4百萬元，即股份發售所得款項淨額約18.0%來投資及提升我們的資訊科技系統。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途」一節。

我們的業務模式

我們的業務模式主要涉及提供(i)端到端跨境配送服務、(ii)貨運代理及(iii)其他物流服務。

端到端跨境配送服務

作為物流服務供應商，我們於整個端到端物流價值鏈中為客戶提供一站式國際物流服務，將包裹運送至目的地國家或地區。我們的業務模式涉及整個物流服務價值鏈的協調，藉由委聘合適的第三方服務供應商進行價值鏈內的各個環節及經營服務網點網絡，以提供端到端物流價值鏈內的包裹接收、倉儲、安檢、打包、標籤及分揀服務，而我們的供應商(包括空運／海運港口營運商、航空及遠洋承運商、報關代理及第三方物流服務供應商)則經營機場／海港營運、清關、國際長途運輸及最後一公里配送服務。我們已就端到端跨境配送取得必要的營業執照，包括快遞業務經營許可證(國內快遞)及快遞業務經營許可證(代理國際快遞)。有關本集團就端到端跨境配送服務所取得執照和許可證的進一步詳情，請參閱本節「執照及許可證」一段。

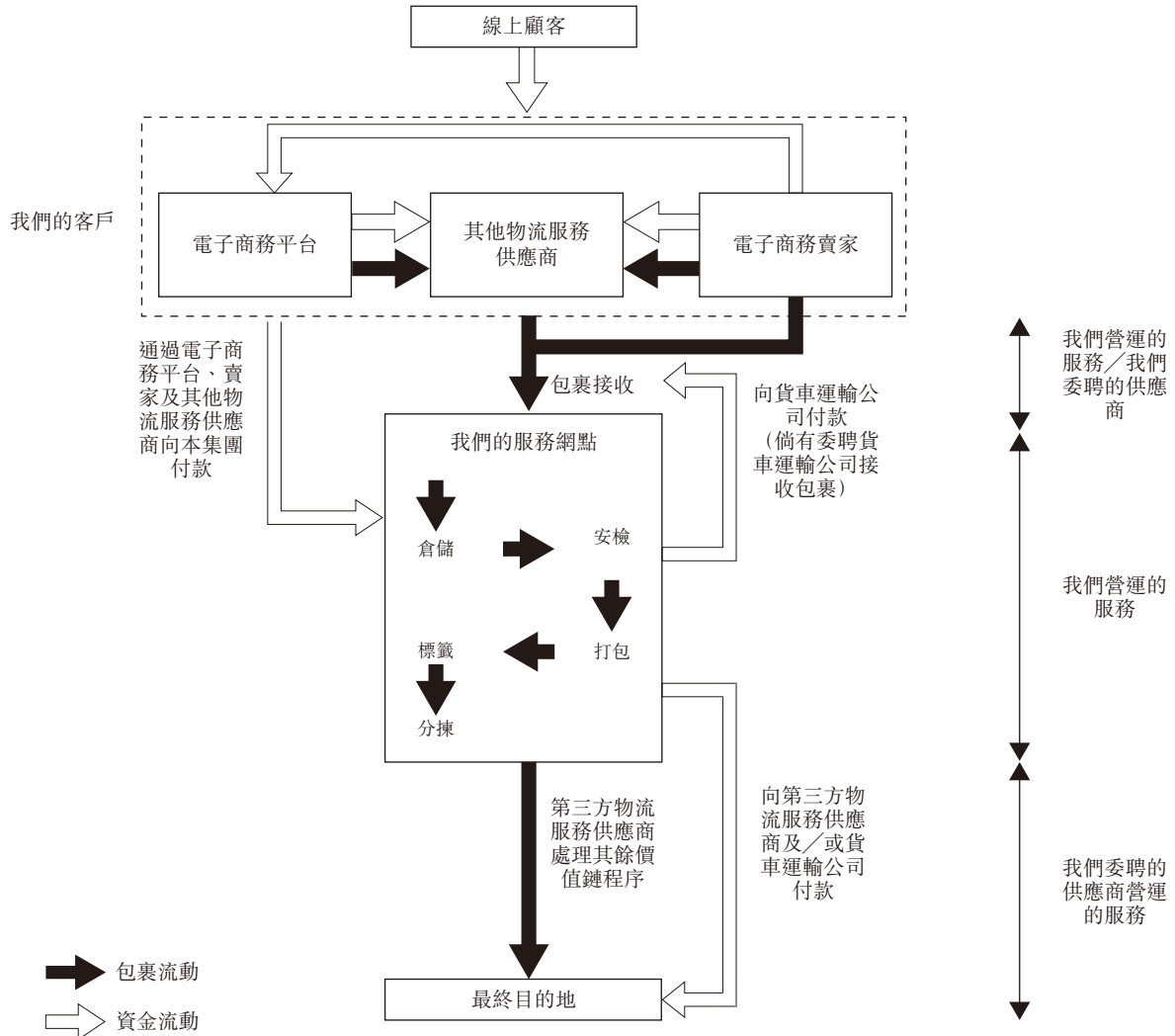
我們為客戶提供高效、便捷及全面服務。客戶只需線上下單，並根據彼等的自選配送時間選擇特快、標準或經濟配送等配送服務。就溯源及追蹤配送狀態而言，倉儲、清關及最後一公里配送流程等資料屬透明及可予追蹤，而客戶亦能在線上查看有關資料。我們的服務網點戰略性地遍佈中國浙江省、上海市、廣東省、福建省、四川省、河南省、山東省及香港等主要地區，該等地區均為發展跨境物流業的集中地。我們能提供覆蓋整個物流價值鏈的服務，進而確保我們的跨境物流服務穩定可靠。我們與國際及國家級第三方服務供應商建立長久穩定的關係，並委聘該等第三方服務供應商協調整個物流價值鏈。我們於本業務分部的客戶包括電子商務平台、電子商務賣家以及終端客戶為電子商務相關的其他物流服務供應商。於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度、2022年六個月及2023年六個月，來自此業務分部的收益分別約為人民幣1,355.2

業 務

百萬元、人民幣1,076.9百萬元、人民幣980.4百萬元、人民幣496.8百萬元及人民幣589.9百萬元，分別佔相關期間總收益約89.6%、79.6%、78.3%、81.5%及87.5%。

僅供說明用途，下圖說明完成一般端到端跨境配送訂單的流程：

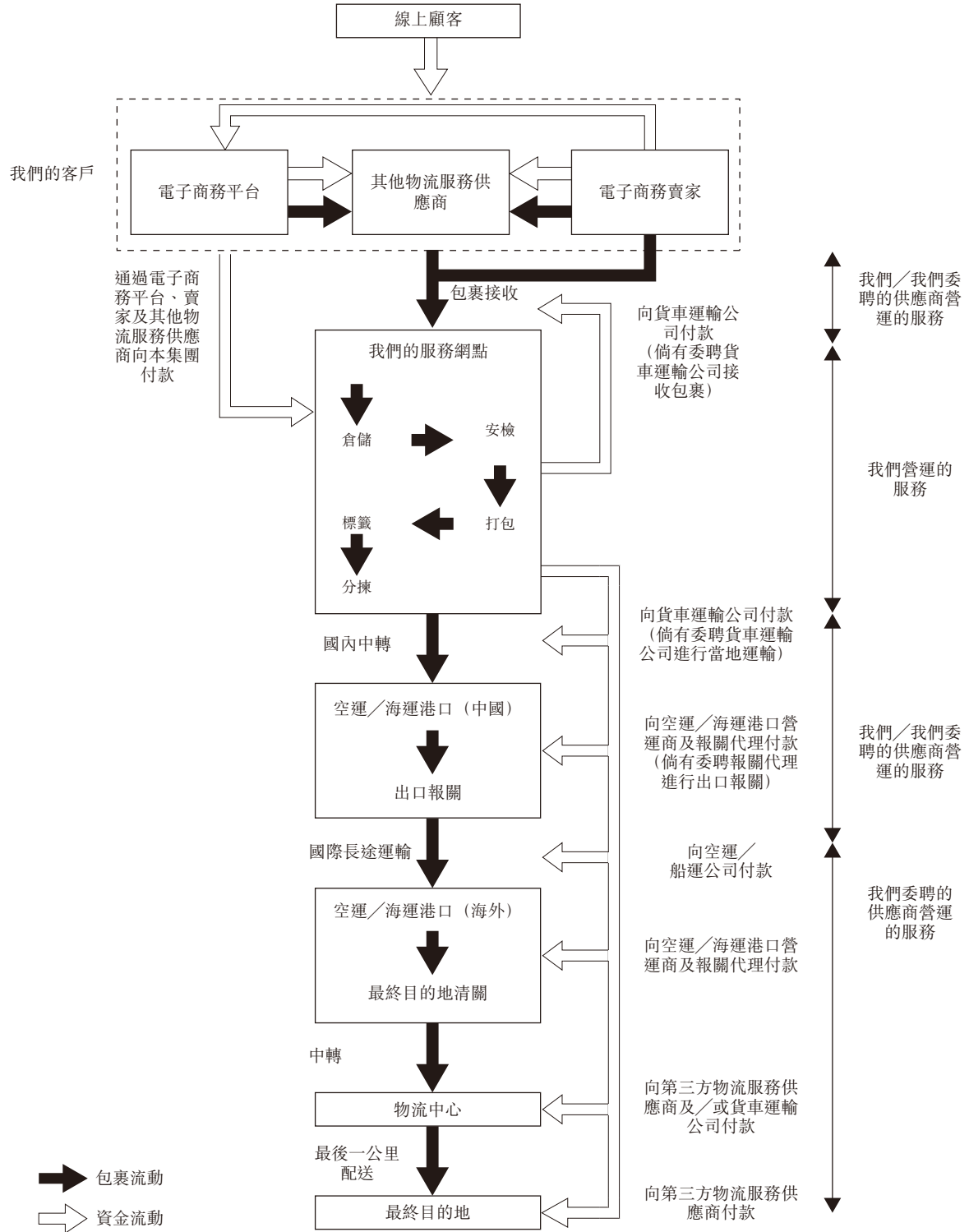
特快配送服務／經濟配送服務(透過郵遞服務)



以特快配送服務配送的包裹需時約三至五個營業日方會配送至最終目的地。以經濟配送服務配送的包裹需時約10個或以上營業日方會配送至最終目的地。

業 務

標準配送服務／經濟配送服務(透過海運)



業 務

以標準配送服務配送的包裹需時約六至九個營業日方會配送至最終目的地。以經濟配送服務配送的包裹需時約10個或以上營業日方會配送至最終目的地。

有關我們客戶類型的詳情，請參閱本招股章程「業務—我們的客戶」一節。

下文載列我們的工作流程及服務的主要步驟：

- **包裹接收。**我們可根據客戶的要求提供貨車運輸服務，從客戶倉庫或其他指定地點「門到門」包裹接收並使用自置貨車或通過所委聘的第三方貨車運輸公司的貨車運送至我們的服務網點。客戶亦可自行將包裹投送至我們的服務網點。我們會考慮配送地點、包裹狀況及容量等因素，為客戶揀選最合適的服務網點。客戶配送訂單的包裹通常以公斤為單位計量，並設有體積和重量限制，而該業務線下配送的貨品亦涉及批量較多但批量規模較小且種類繁多的貨品。
- **倉儲、安檢、打包以及標籤和分揀。**已收的客戶包裹將暫存於我們的服務網點。包裹抵達服務網點後，將由服務網點員工全部開箱驗貨，以根據內部控制程序查看當中是否含有禁止及限制出口的貨品。本公司已制定包裹檢查政策，指示員工在服務網點接收包裹前核實包裹信息。該政策亦列出工作人員應注意的危險品類型，倘被識別為危險品，將不予處理。為確保配送安全及防止走私，相關工作人員會對客戶托運的物品進行檢查。對於無法確定安全性的可疑物品，客戶需提供安全證明。倘客戶無法出具安全證書，則不予收貨。當工作人員發現任何危險物品時，彼有責任向相關監管部門或郵政管理部門報告危險物品。

檢驗完成後，包裹的詳細資料將會輸入電腦系統，電腦系統將會(i)為包裹擬定最合適的配送路線；(ii)生成付運標籤；及(iii)自動向我們委聘的第三方物流服務供應商下單。一經下達訂單，員工將因應尺寸、重量、供應商名稱及

業 務

客戶選擇的配送服務方式將貨物打包並貼上標籤。隨後，我們將按配送路線分揀包裹。我們提供的配送服務可分為3種模式，即特快配送(需要約3至5個營業日送達至最終目的地)、標準配送(需要約6至9個營業日送達至最終目的地)及經濟配送(需要約10個或以上營業日送達至最終目的地)。

就特快配送服務而言，我們的供應商(如客戶／供應商集團G(一間財富500強、在美國創立的跨國物流公司)及供應商集團K(一間在美國創立並在法蘭克福證券交易所上市的財富500強德國物流公司))負責包裹從服務網點發送後，由國內中轉至最後一公里配送的程序。就標準配送服務而言，我們就物流價值鏈內不同服務與不同供應商合作。就經濟配送服務而言，我們於包裹配送至我們的服務網點後委聘郵遞服務供應商管理過程，或協調物流價值鏈內的不同服務供應商。



倉儲



安檢



打包及標籤



分揀

業 務

- **國內中轉**。隨後，包裹將由我們委聘的供應商通過國內中轉運送到空運或海運港口。就特快配送服務而言，供應商負責國內中轉至最後一公里配送的整個程序。包裹一般經彼等的配送中心送往空運港口。就標準及經濟配送服務而言，我們一般委聘第三方貨車運輸公司或直接以自家貨車將包裹送往空運／海運港口分別進行相關運輸。視乎包裹種類及相關出口規定，包裹可能會經由陸路或海上運輸轉運至我們在香港的服務網點。就經濟配送服務(透過郵遞服務)而言，我們的供應商負責由機場至最後一公里配送的整個過程。
- **出口報關**。我們於中國提供啟航前的標準報關服務。就特快及經濟配送服務(透過郵遞服務)而言，報關一般由我們委聘的供應商負責，以便進行餘下價值鏈程序。就標準及經濟配送服務(透過海運)而言，我們委聘第三方報關代理或以內部資源進行報關。
- **國際長途運輸**。於中國辦妥報關後，包裹會被裝載至空運站或貨櫃輪船，並運送至目的地國家／地區的中轉倉庫。就特快及經濟配送服務(透過郵遞服務)而言，國際長途運輸服務為供應商服務組合的一部分，直至最後一公里配送。跨境運輸車輛一般由供應商駕駛或管理。就標準及經濟配送服務(透過海運)而言，我們一般委聘第三方遠洋／航空承運商將包裹送往最終目的地港口。
- **清關**。我們於包裹經清關渠道運抵目的地國家前後提供清關服務。就特快及經濟配送服務(透過郵遞服務)而言，清關將由供應商進行，作為其服務組合的一部分。就標準及經濟配送服務(透過海運)而言，我們通常委聘第三方報關代理進行清關。
- **最後一公里配送**。如客戶要求，我們會於目的地國家提供貨車運輸服務，將包裹運送至客戶指定地點。就特快及經濟配送服務(透過郵遞服務)而言，該等服務透過供應商提供，作為其服務組合的一部分。就標準及經濟配送服務(透過海運)而

言，我們一般委聘貨車運輸公司或第三方物流服務供應商提供最後一公里配送服務。端到端跨境配送服務待收件人在最終目的地領取包裹後方予完成。

- **客戶服務。**我們會通過追蹤系統密切監察包裹的配送狀態，而客戶亦可透過我們的24小時客戶服務熱線與我們保持密切聯絡。

貨運代理

作為傳統國際貨運服務中介公司，我們通過空運、海運及地面運輸等不同配送方式，就包裹從來源地港口到至最終目的地港口的配送提供貨運代理服務。我們主要負責為包裹從港口到港口的配送安排第三方服務供應商。我們已就貨運代理取得必要的業務營運執照，包括國際貨運代理企業備案表。有關本集團為其貨運代理取得執照及許可證的進一步詳情，請參閱本節「執照及許可證」一段。

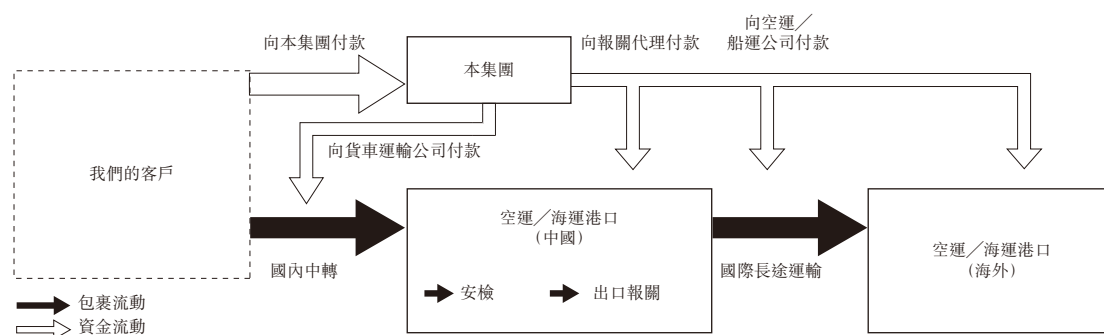
我們向發貨人及／或收貨人收取相關物流費用，並作為發貨人（一般為傳統買賣商）與承運商之間的溝通橋樑。發貨人需定時聯繫我們以獲得報價，一旦收到報價便可透過我們篩選合適的承運公司配送包裹。就溯源及追蹤配送狀況而言，倘發貨人選用大型承運公司（如海運或航空公司），則有關公司通常會提供其自有的訂單追蹤平台，以便發貨人直接監察配送流程。倘發貨人選用小型承運公司，則需要倚賴我們協調運輸流程。

包裹將由我們（使用我們自有的卡車或我們委聘的貨車運輸公司）或客戶直接送到空運／海運來源地港口。客戶配送訂單通常以標準箱數量及集裝架／集裝箱為單位計量，以便裝載入貨櫃空間，而該業務線下配送的貨品亦涉及批量較少但批量規模較大且種類較少的貨品，運輸時間較端到端跨境配送服務業務線下配送貨品的時間為長。我們的員工會與客戶確認包裹是否包含危險品、不安全、被禁止或受限制物品，以及物品的數目、重量、大小及種類。本集團僅會向符合所有必要規定的客戶提供貨運代理服務。誠如中國法律顧問所告知，本集團已按照相關中國法規及法律對包裹進行安全檢查。

業 務

在到達空運／海運來源地港口後，包裹將通過中國海關部門的安全檢查。其後，包裹將由我們委聘的第三方報關代理辦理出口報關。然後，包裹將通過我們聘請的航空／遠洋承運商配送至最終目的地的空運／海運港口。因此，我們將不得不與供應商網絡內不同服務供應商聯絡，其中包括航空／遠洋承運商、貨車運輸公司、報關代理及其他物流服務供應商。貨運代理服務待包裹抵達最終目的地港口後方予完成。於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度、2022年六個月及2023年六個月，該業務分部的收益分別約為人民幣98.9百萬元、人民幣225.7百萬元、人民幣203.0百萬元、人民幣88.2百萬元及人民幣40.5百萬元，佔相關期間總收益約6.5%、16.7%、16.2%、14.5%及6.0%。

僅供說明用途，下圖表說明一般完成貨運代理配送訂單的程序：



其他物流服務

憑藉我們的服務網點及供應商網絡，我們提供整合我們所提供服務的增值供應鏈解決方案，滿足不同行業客戶的特殊需求。我們的其他物流服務主要分類為(i)清關／攬收／配送；(ii)行業訂製解決方案；及(iii)OGP/OSP服務。於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度、2022年六個月及2023年六個月，本業務分部的收益分別約為人民幣58.1百萬元、人民幣51.0百萬元、人民幣68.5百萬元、人民幣24.7百萬元及人民幣43.5百萬元，佔相關期間的總收益分別約3.8%、3.8%、5.5%、4.1%及6.5%。

清關／攬收／配送

我們為要求我們協調及安排適當供應商的客戶提供特殊物流服務，以完成整個物流服務鏈，包括動用集團內資源或委聘第三方報關代理以提供在中國清關服務、委聘第三方報關代理提供在海外目的地清關服務、委聘第三方物流服務供應商自目的地國

家的空運／海運港口進行包裹攬收及委聘物流服務供應商自海外物流中心向目的地國家／地區的收件人作最後一公里配送服務。

行業訂製解決方案

我們可根據客戶的特別要求，按個別事例基準提供定製化供應鏈解決方案。我們會分析客戶的需要，例如預算、攬收地點、目的地、配送時間、包裹性質等，然後制定符合彼等需要的物流解決方案。我們的客戶來自不同行業範疇，例如家庭電器、服飾及消費品的製造商及貿易商。舉例而言，我們自2018年起通過提供涉及就配送鮮花至中國的冷鏈物流管理及進口中國包裹清關的定製供應鏈解決方案，與總部位於阿爾斯梅爾的荷蘭花店集團(「RF」)展開業務關係。就此特別例子而言，載有鮮花的跨境空運將由RF委聘的航空承運商安排及操作。鮮花抵埗前，我們將通知所委聘的第三方清關代理。最後一公里配送將由我們通過陸路運輸(由我們委聘的貨車運輸公司)或由RF的客戶委聘的中國內陸航空承運商進行。在整個過程中，鮮花保存於我們委聘的第三方供應商提供的溫控冷鏈倉庫。

OGP/OSP服務

我們自2015年起向客戶／供應商集團G(一間財富500強、在美國成立的跨國物流公司集團提供OGP/OSP服務。作為OGP/OSP營運商，我們在台州市及金華市設立操作中心，特別為客戶／供應商集團G的終端客戶提供進出口服務。就出口業務而言，我們接收包裹並直接或通過我們的服務網點(進行倉儲、安檢、打包以及標籤和分揀)以陸路運輸將包裹送往客戶／供應商集團G的指定運輸樞紐。就進口業務而言，我們在客戶／供應商集團G的指定運輸樞紐接收包裹並直接或通過我們的服務網點(進行倉儲、安檢、打包以及標籤和分揀)以陸路運輸進行最後一公里配送。陸路運輸服務由我們本身的貨車或我們委聘的第三方貨車運輸公司提供。作為客戶／供應商集團G營銷活動的一部分，我們的員工及貨車須分別穿上制服及展示客戶／供應商集團G的商標。

業 務

作為客戶／供應商集團G的OGP/OSP營運商，我們在義烏、嘉善、台州、餘姚、紹興及金華等中國浙江省的指定城市及地區提供OGP/OSP服務，在當地按照客戶／供應商集團G與我們訂立的OGP/OSP合約（「**OGP/OSP合約**」）的條款及條件營運。我們遵守客戶／供應商集團G的標準服務規程、程序、安全規則及合規政策。

違反OGP/OSP合約下的任何條款或會導致客戶／供應商集團G扣減服務費或終止協議。就董事所深知、盡悉及確信，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並未嚴重違反OGP/OSP合約的任何條款。

於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度、2022年六個月及2023年六個月，我們作為OGP/OSP營運商的收益分別佔相關期間總收益約2.2%、2.5%、2.5%、2.5%及2.0%。就董事所深知，本集團為本集團在浙江省內營運所在的相關城市及地區的唯一OGP/OSP服務供應商。

有關協議的主要條款，請參閱本招股章程內「業務 — 我們的客戶 — 客戶協議的主要條款 — 與客戶／供應商集團G有關提供OGP/OSP服務的協議」一節。

執照及許可證

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已取得對我們業務及營運屬重要的批文、許可證、同意書、執照及註冊登記，於最後實際可行日期，所有有關批文、許可證、同意書、執照及註冊登記均為有效。我們不時重續所有有關重要許可證及執照，以在所有主要方面遵守相關法律及法規。董事認為，在重續有關執照及許可證上並無重大法律阻礙。

業 務

於最後實際可行日期，我們已取得以下董事認為對我們業務屬重要的執照及許可證：

持有人	執照及許可證名稱	頒發機構	授出／存檔日期	屆滿日期
杭州泛遠	快遞業務經營許可證 (國內快遞)	浙江郵政管理局	2022年5月26日	2027年5月25日
杭州泛遠	快遞業務經營許可證 (代理國際快遞)	國家郵政局	2020年5月17日	2025年5月16日
杭州泛遠	無船承運業務備案	交通運輸局	2023年5月9日	— ⁽¹⁾
杭州泛遠	報關單位備案	錢江海關綜合業務三處	2023年3月9日	—
杭州泛遠	道路運輸經營許可證	杭州交通運輸局	2022年3月29日	2026年3月29日
杭州泛遠	國際貨運代理企業備案	商務部國際貨物運輸 代理企業備案機關 (浙江省)	2023年1月30日	— ⁽¹⁾
杭州泛遠	國際航空運輸協會認證 證書	國際航空運輸協會	2023年	— ⁽¹⁾
杭州泛遠	海洋運輸中介—無船承 運人	美國聯邦海事委員會	2020年6月	— ⁽¹⁾
深圳匯通天下..	快遞業務經營許可證 (代理國際快遞)	國家郵政局	2021年8月5日	2026年8月4日
深圳匯通天下..	報關企業備案	福中海關	2023年7月4日	—

業 務

持有人	執照及許可證名稱	頒發機構	授出／存檔日期	屆滿日期
深圳匯通天下..	國際貨運代理企業備案	商務部國際貨物運輸 代理企業備案機關 (深圳市)	2021年12月3日	— ⁽¹⁾
深圳匯通天下..	道路運輸經營許可證	深圳市交通運輸局	2021年12月27日	2025年12月26日
義烏愛遠	國際貨運代理企業備案	商務部國際貨物運輸 代理企業備案機關 (浙江省)	2021年8月25日	— ⁽¹⁾
義烏愛遠	海關進出口貨物 收發貨人備案	義烏海關	2021年9月9日	2068年7月31日
四川匯通天下..	報關單位註冊登記證書	天府新區海關	2023年4月24日	—
四川匯通天下..	國際貨運代理企業備案	商務部國際貨物運輸 代理企業備案機關 (成都雙流)	2018年12月10日	— ⁽¹⁾
杭州供應鏈....	報關單位備案證明	錢江海關駐蕭然辦事處	2023年7月3日	—
杭州供應鏈....	國際貨運代理企業備案	商務部國際貨物運輸 代理企業備案機關 (浙江省)	2019年1月4日	— ⁽¹⁾

業 務

持有人	執照及許可證名稱	頒發機構	授出／存檔日期	屆滿日期
浙江競遠	海關進出口貨物收發貨人備案	麗水海關	2021年9月18日	— ⁽¹⁾
浙江競遠	國際貨運代理企業備案	商務部國際貨物運輸代理企業備案機關 (浙江省)	2021年8月25日	— ⁽¹⁾
上海愛遠	報關單位註冊登記證書	洋山特殊綜合保稅區海關	2023年8月17日	—
上海愛遠	國際貨運代理企業備案	商務部國際貨物運輸代理企業備案機關 (上海市)	2018年5月20日	— ⁽¹⁾
上海供應鏈	國際貨運代理企業備案	商務部國際貨物運輸代理企業備案機關 (上海市)	2020年11月4日	— ⁽¹⁾
上海供應鏈	報告單位備案證明	嘉定海關	2023年7月11日	—
杭州飛約	國際貨運代理企業備案	商務部國際貨物運輸代理企業備案機關 (浙江省)	2023年4月13日	— ⁽¹⁾
杭州愛遠	報關單位備案證明	杭州綜合保稅區海關	2023年7月3日	—

業 務

持有人	執照及許可證名稱	頒發機構	授出／存檔日期	屆滿日期
杭州愛遠	國際貨運代理企業備案	商務部國際貨物運輸 代理企業備案機關 (浙江省)	2019年3月6日	— ⁽¹⁾
杭州勤添	國際貨運代理企業備案	商務部國際貨物運輸 代理企業備案機關 (浙江省)	2023年4月13日	— ⁽¹⁾
浙江蔓草	國際貨運代理企業備案	商務部國際貨物運輸 代理企業備案機關 (浙江省)	2021年4月6日	— ⁽¹⁾
義烏泛遠	國際貨運代理企業備案 表(一)	商務部國際貨物運輸代 理企業備案機關 (浙江省)	2023年4月23日	— ⁽¹⁾

附註：

(1) 有關登記或存檔並無屆滿日期。

表彰及獎項

下表載列我們的主要獎項及表彰：

獲獎年份	獎項	頒發機構
2023年	2022年度優秀跨境電商物流企業	上海跨境電子商務行業協會

業 務

獲獎年份	獎項	頒發機構
2023年.....	2022年度杭州市郵政快遞業優秀企業	杭州市郵政管理局
2023年.....	產業賽道領跑企業	杭州市拱墅區人民政府
2023年.....	客戶價值獎	阿里巴巴國際站
2022年.....	中國民營國際貨代物流營業總收入前50名	中國國際貨運代理協會
2022年.....	最佳時效獎泛遠T86集運快遞	ZIM綜合航運服務公司深圳分公司
2022年.....	中國國際貨代物流綜合業務總收入前100名	中國國際貨運代理協會
2022年.....	優質服務供應商2022年第一季度季軍	UPS中國區供應商管理組
2022年.....	2022年上半年地方合規支持突出貢獻供應商	UPS中國區供應商管理組
2022年.....	杭州跨境電商標杆企業	億邦動力跨境百人會

業 務

獲獎年份	獎項	頒發機構
2021年.....	2020年度優秀跨境電商 物流企業	上海跨境電子商務行業協會
2021年.....	客戶第一獎(中美包機 項目組)	阿里巴巴的跨境供應鏈
2021年.....	2020數智貿易優秀物流 服務商	杭州跨境電子商務協會
2021年.....	優秀跨境電商物流服務商	中國(深圳)國際物流與供應鏈 博覽會
2021年.....	2020年度杭州市郵政快遞業優 秀企業	杭州市郵政管理局
2020年.....	深圳市重點物流企業	深圳市交通運輸局
2020年.....	全球跨境電商新勢力數位化賦 能精英TOP50	億邦動力
2019年.....	寶安區物流寄遞禁毒管控示範 企業	深圳市寶安區禁毒委員會
2019年.....	杭州市服務貿易示範企業	杭州市商務局
2019年.....	優秀跨境電商綜合服務企業	上海跨境電子商務行業協會

業 務

獲獎年份	獎項	頒發機構
2019年.....	2018浙江百強電商	浙江省電子商務促進會
2017年.....	AAAA物流企業	中國物流與採購聯合會
2015年.....	中國(杭州)跨境電子商務綜合試驗區首批試點企業	中國(杭州)跨境電子商務綜合試驗區領導小組辦公室
2013年.....	杭州市2012年度國際貨代先進企業	杭州市推進現代物流產業發展領導小組
2012年.....	2011年度中國國際貨代物流最具成長型企業獎	中國國際貨運代理協會／國際商報
2012年.....	2011年UPS最佳合作夥伴	UPS

COVID-19的影響

自2020年以來，COVID-19爆發影響全球經濟。為應對COVID-19疫情，於2020年至2022年間，中國政府不時實施措施以遏制病毒傳播。因受COVID-19疫情影響，我們的服務網點業務營運於往績記錄期亦受到影響。因受COVID-19疫情影響，於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度及2023年六個月，我們分別有14間、1間、17間及零間服務網點暫停營業平均約10.7天、12.0天、14.7天及零天。於受影響期間，本集團與客戶維持緊密聯絡，尋求包裹攬收及配送的其他途徑。我們亦將部分物流量移至其他不受影響的服務網點，以減輕對我們的客戶及業務的影響。然而，由於受到COVID-19疫情影響，於往績記錄期，物流業的勞動力供應及運輸能力出現萎縮，因而對包裹的配送

時間造成負面影響。具體而言，於2020財政年度，與COVID-19前的水平相比，我們在端到端跨境配送服務業務線下對若干國家的經濟配送服務平均配送時間增加一倍以上，而我們其他服務的配送時間延遲較少。然而，整體情況於2021財政年度及2022財政年度逐漸好轉。

此外，根據弗若斯特沙利文報告，於2020年爆發的COVID-19對日常營運及經濟流動構成干擾。因此，2019年至2020年的人均每年可支配收入的增長率下跌4.2%。隨著中國政府推行有效的預防感染及控制政策，人均每年可支配收入於2021年反彈，增長率為9.1%。然而，由於COVID-19於2022年帶來的持續影響，2022年的人均每年可支配收入增長率較2021年輕微下跌，惟仍於2022年達到人民幣36,883元。

儘管COVID-19造成該等暫時性中斷，但由於COVID-19對全球的影響，我們受惠於2020年下半年中國對其他國家的抗疫物資及其他必需品的高出口需求。由於2020年下半年出口需求旺盛，許多貨櫃被運出中國，導致中國於2021財政年度貨櫃供應短缺。艙位及貨櫃短缺讓我們得以提高價格，且我們能根據框架協議從供應商確保艙位及貨櫃以維持貨運代理服務，導致2021財政年度的收益及毛利增加。有關更多詳情，請參閱本招股章程「財務資料 — 經營業績比較 — 2022財政年度與2021財政年度的比較」一節。於最後實際可行日期，2023財政年度端到端跨境配送服務業務線下的特快配送、標準配送及經濟配送選項的每公斤售價整體較2022財政年度低。董事認為，市場價格水平整體接近COVID-19前的水平，因此，本集團因此已參考市場情況調整我們的售價以保持我們的市場競爭力。同時，預期2023財政年度預估銷量的增加將緩解2023財政年度預估售價較低的影響。

與此同時，疫情令消費者行為移往線上購物，刺激電子商務零售貿易的滲透率，並致使中國對跨境電子商務物流服務的需求上升，以出口產品。在一定程度上，對跨境電子商務物流的需求上升令我們的業務有所增長。於最後實際可行日期，我們與眾多知名電子商務貿易平台及該等平台的供應鏈業務（例如一個觸及逾150個國家的客戶

的時裝電子商務平台、一個首創「團購」概念的綜合電子商務平台及一達通)訂立服務協議。我們相信，消費者行為移至線上購物，有可能為跨境電子商務物流服務業帶來長遠的正面影響。我們將繼續監察疫情的發展，並採取合適的行動以應對任何未來變動。

於2023年5月，世界衛生組織宣佈全球緊急狀態結束，聲明COVID-19現為既定並持續的健康問題，不再構成國際公共衛生緊急狀態。

由於近期COVID-19疫情有所改善，我們相信雖然COVID-19爆發已影響並可能繼續影響短期增長，我們預期有關爆發不會對我們的整體長期業務及財務表現有重大不利影響。與此同時，董事相信本集團將繼續因COVID-19爆發導致全球消費由線下轉至線上所產生的業務增長而受益。根據弗若斯特沙利文報告，美國(於往績記錄期為我們的最大收益產生目的地)的電子商務零售滲透率由2018年約8.5%增至2022年約12.9%，並估計滲透率將於2027年末進一步增至約14.8%。隨著電子商務零售貿易增長，電子商務物流服務的需求亦將有所上升。

我們的客戶

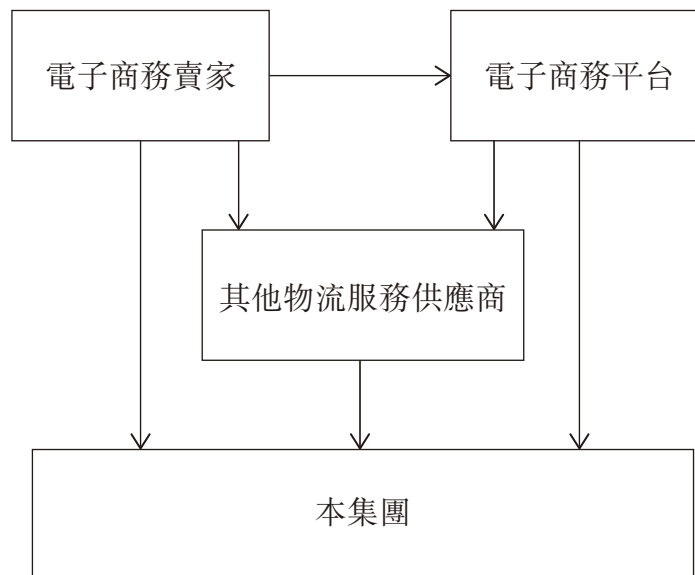
於往績記錄期，本集團自電子商務相關客戶及非電子商務相關客戶產生收益，而我們大部分收益與電子商務相關。電子商務客戶包括電子商務平台營運商及電子商務賣家，而非電子商務客戶則包括傳統貿易商。我們亦受其他物流服務供應商委聘，為終端客戶(包括電子商務及非電子商務客戶)提供物流服務。

電子商務相關客戶

本集團向電子商務相關客戶提供物流服務，處理通過電子商務平台交易的包裹，從而產生收益。本集團根據包裹配送過程中是否採用電子商務相關的報關方法，將收益分類為電子商務相關。

在電子商務報關過程中，必須在中國國際貿易單一窗口(國家口岸管理辦公室(海關總署轄下的部門)運作的網上平台)的「跨境電商出口」標籤下輸入海關總署指定的代碼。

我們視乎合約關係，將電子商務相關客戶進一步分類為電子商務平台、電子商務賣家及其他物流服務供應商。下圖說明電子商務賣家、電子商務平台、其他物流服務供應商與本集團之間的物流服務合約關係。只有直接委聘本集團的客戶屬本集團客戶：



(i) 電子商務平台

電子商務平台客戶指營運電子商務平台的客戶，電子商務賣家於平台上進行交易。電子商務平台客戶的收益來自與本集團保持直接合約關係並直接向我們支付物流費用的電子商務平台。

(ii) 電子商務賣家

電子商務賣家客戶指在多個電子商務平台進行交易，並直接委聘本集團提供物流服務而非透過電子商務平台安排物流服務的客戶。本集團與電子商務賣家客戶維持直接合約關係，並向其收取物流費用。

(iii) 其他物流服務供應商

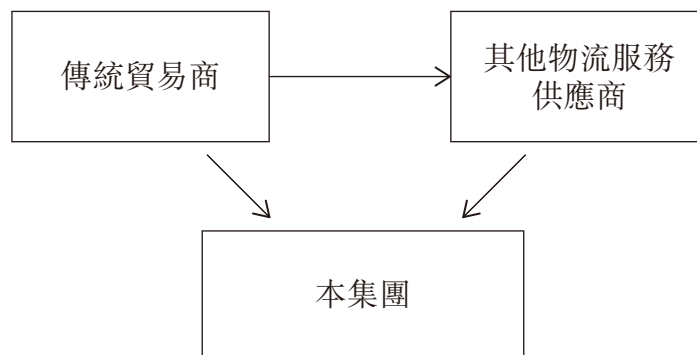
電子商務平台或電子商務賣家可能委聘其他物流服務供應商提供物流服務。該等物流服務供應商將進一步委聘本集團提供物流服務，並與本集團保持直接合約關係，向本集團支付物流費用。

非電子商務相關客戶

於往績記錄期，本集團亦透過向非電子商務相關客戶提供物流服務，處理通過非電子商務平台交易的包裹／貨品，從而產生收益。

配送非電子商務相關的包裹涉及不同的報關流程。於過程中，必須在中國國際貿易單一窗口的「貨品申報」標籤下輸入海關總署指定的代碼，而非於「跨境電商出口」標籤下輸入。

我們視乎合約關係，將非電子商務相關客戶進一步分類為傳統貿易商及其他物流服務供應商。下圖說明傳統貿易商、其他物流服務供應商與本集團之間的物流服務合約關係。只有直接委聘本集團的客戶屬本集團客戶：



其他物流服務供應商委聘本集團的理由

就董事所深知，其他物流服務供應商可能因以下原因而採購我們的服務：

- (i) 由於各物流服務供應商擁有其本身的客戶及集中於特定路線，集合各物流服務供應商的資源可令服務供應商達致規模經濟，因此，我們與其他物流服務供應商的業務關係屬聯盟網絡而非競爭關係。
- (ii) 根據弗若斯特沙利文報告，物流服務供應商(包括貨物轉運商)與專門經營特定路線的其他物流服務供應商合作屬行業慣例。鑑於協調整個／部分價值鏈所需額外營運專業知識及資源，其他物流服務供應商就個別路線成立自行安排的服務未必符合經濟利益。例如，本集團已發展及優化其中國至美國的端到端空運配送服務，使我們較可能專注於往英國或其他歐洲國家路線的其他物流服務供應商擁有競爭優勢。

此外，為成功營運個別路線的自行安排服務，其需滿足客戶需要及維持服務質量。透過與供應商(如航空公司)訂立包板協議或包機協議，物流公司能確保獲得貨運空間，保證有足夠物流能力並即使於市場不明朗時亦能透過預先協定的航班價格實現可預測成本。該等包板協議一般要求(a)承諾噸位，航空公司及包機公司僅出售特定數目、種類及重量的集裝架；及(b)尤其就航空公司而言，要求物流公司提供按金或銀行保證(按金或銀行擔保一般按合約訂明的承諾噸位的比例增加)。此反而為若干公司帶來財務流通性的挑戰，令彼等對訂立有關合約卻步。於往績記錄期，經考慮不同時期的空運物流能力波動，本集團決定並成功與航空公司及包機公司訂立包板協議及包機協議，以保證有足夠物流能力並為客戶維持一致的服務。例如，本集團於往績記錄期訂立的其中一份包板協議涉及(a)每月向服務提供者支付的服務費約人民幣4.7百萬元；(b)每月承諾貨物重量約100噸；(c)信貸期15天；及(d)銀行擔保約人

民幣10.2百萬元，作為合約責任，而本集團一般允許客戶有0至90天的信貸期，這可能導致信貸期錯配，從而需要更多營運資金。其他物流服務供應商可能不願意在營運彼等的路線時投入有關財務資源。

因此，無法付出資金或偏好較低承諾資本及／或缺乏業務量的其他物流服務供應商其他物流服務供應商寧可選擇我們的服務，而非自行營運路線；

- (iii) 我們持有預留空運及海運艙位必需的資格、證書及牌照(包括國際航空運輸協會代理地位及無船承運人資格)，而其他物流服務供應商未必或可能不願意運用其內部資源申請及維持該等資格，而該等資格亦可能涉及額外合規成本。例如，維持國際航空運輸協會代理地位規定(其中包括)(a)申請人的註冊資本不低於人民幣1.5百萬元；(b)財務抵押不低於人民幣2百萬元；(c)申請人投購責任保險及公眾責任保險；及(d)年度認證費用。有關財務規定及持續合規成本可能阻止部分物流服務供應商取得有關認證。因此，彼等可能選擇從本集團獲得服務；及
- (iv) 本集團透過供應商網絡取得比其他物流服務供應商更具競爭力的條款及費率，該等其他物流服務供應商沒有足夠包裹容量或業務容量從上流供應商取得有利條款及費率，故我們的服務由其他物流服務供應商提供。舉例而言，我們就特快配送服務收取的平均費用經常大幅低於供應商所設定的官方價格，使我們具有競爭力方面的優勢。

業 務

於2022財政年度，我們來自非電子商務客戶的收益下降至約人民幣99.2百萬元，主要由於(i)2022財政年度市場運力增加導致海運出口貨物的海上貨運費率下降；及(ii)業務量下降，此反映在我們空運代理服務的計費重量。其進一步由2022年六個月約人民幣39.7百萬元減少至2023年六個月約人民幣33.1百萬元，主要由於一般貿易需求減少導致來自傳統貿易商的收益減少。由於地面運輸服務擴展，該減少被物流服務供應商的收益增加所部分抵銷。

有關我們收益波動的詳情，請參閱本招股章程「財務資料—經營業績比較」一節。

於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度及2023年六個月，對我們的各年度／期間五大客戶進行的銷售分別佔總收益約22.8%、31.9%、28.5%及45.2%，而對我們最大客戶進行的銷售則分別佔總收益約7.0%、16.1%、12.2%及22.4%。於往績記錄期，我們與各年度／期間五大客戶建立了介乎2年至18年的業務關係。

誠如中國法律顧問所告知，我們一般不會就航空承運商、遠洋承運商或我們委聘的其他物流服務供應商造成的任何包裹掉失或損毀負上責任。由於根據提供端到端跨境配送服務及貨運代理服務的標準條款及條件(適用於作為客戶的其他物流服務供應商)，我們已加入若干免責條款及不可抗力條款以設定責任上限。一般而言，本集團的責任僅限於根據該等條文由我們自身行為直接造成的損失，而通常每批貨物均有賠償限額。對於並非由我們自身行為引致的責任，我們將(i)向直接牽涉在內的供應商或實際承運商索賠，以便向我們的客戶提供有關補償或(ii)協助我們的客戶向牽涉在內的供應商或實際承運商提出索賠。於往績記錄期，本集團於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度及2023年六個月因無法達成訂單而分別向客戶補償約人民幣0.9百萬元、人民幣0.6百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣0.2百萬元。

此外，誠如中國法律顧問所告知，本集團可能因客戶提供虛假資料而就運輸任何危險、不安全、違禁或限制項目而承擔責任。倘本集團無法遵守《中華人民共和國反恐怖主義法》(2018年修正案)所載規定，我們可能遭受中國監管機構的罰款。對如本集團等物流營運商會被處人民幣100,000元至人民幣500,000元之罰款，及對主要負責人及其他直接負責人員處人民幣100,000元以下之罰款。然而，根據本集團提供端到端跨境物流服務及貨運代理服務的標準條款及條件，我們已加入若干限制我們所承擔責任的條款，並訂明客戶須就包裹的虛假資料承擔責任。

業 務

下表載列於往績記錄期，我們各年的五大客戶的詳情：

2020財政年度

客戶	銷售額	佔我們總收益的 百分比	開展業務 關係年份	信貸期及 付款方式	背景	提供的主要服務
	<i>(人民幣千元)</i>	<i>(%)</i>				
睿捷國際物流(廣州) 有限公司	106,439	7.0	2019年	3天，銀行匯款	一間主要從事提供物流服務的中國有限公司，其註冊資本為人民幣5.0百萬元	端到端跨境配送
客戶/供應商集團A ..	70,652	4.7	2018年	14天，銀行匯款	一間從事海運服務的美國私人有限公司集團	端到端跨境配送
客戶/供應商集團B ..	70,109	4.6	2017年	30天，銀行匯款	一間財富500強中國國有郵務服務供應商公司集團	端到端跨境配送
客戶C	52,025	3.4	2019年	20天，銀行匯款	一間主要從事跨境配送以及本地配送及貿易服務的香港有限公司，其已發行股本為0.01百萬港元	端到端跨境配送
客戶D	47,607	3.1	2020年	30天，銀行匯款	一間主要從事提供物流服務的中國有限公司，其註冊資本為人民幣5.0百萬元	端到端跨境配送
總計	<u><u>346,832</u></u>	<u><u>22.8</u></u>				

業 務

2021財政年度

客戶	估我們總收益的		開展業務 關係年份	信貸期及 付款方式	背景	提供的主要服務
	銷售額	百分比				
	(人民幣千元)	(%)				
一達通.....	218,580	16.1	2018年	25天，銀行匯款	一間在香港聯交所及紐約證券交易所上市的電子商務公司集團的附屬公司	端到端跨境配送
客戶／供應商E.....	64,906	4.8	2020年	5天，銀行匯款	一間主要從事提供物流服務的中國有限公司，其註冊資本為人民幣1.0百萬元	端到端跨境配送
客戶F.....	63,071	4.7	2012年	5天，銀行匯款	一間主要從事家居產品折扣零售的英格蘭及威爾斯私人有限公司，其已催繳資本約為15.8百萬英鎊	貨運代理
睿捷國際物流(廣州)有限公司.....	46,060	3.4	2019年	3天，銀行匯款	一間主要從事提供物流服務的中國有限公司，其註冊資本為人民幣5.0百萬元	端到端跨境配送
客戶／供應商集團G..	39,590	2.9	2005年	30天，銀行匯款	一間財富500強、在美國成立的跨國物流公司集團	其他物流服務
總計.....	<u>432,207</u>	<u>31.9</u>				

業 務

2022財政年度

客戶	銷售額	估我們總收益的 百分比	開展業務 關係年份	信貸期及 付款方式	背景	提供的主要服務
	(人民幣千元)	(%)				
一達通.....	153,347	12.2	2018年	25天，銀行匯款	一間在香港聯交所及紐約證券交易所上市的電子商務公司集團的附屬公司	端到端跨境配送
客戶H.....	62,980	5.0	2021年	2天，銀行匯款	一間主要從事貨運代理的香港有限公司，其已發行股本為1.0百萬港元	端到端跨境配送
客戶I.....	57,121	4.6	2021年	25天，銀行匯款	一間主要從事貨運代理的中國有限公司，其註冊資本為人民幣8.0百萬元	貨運代理
客戶J.....	44,042	3.5	2019年	0天(貨到付款)， 銀行匯款	一間主要從事提供供應鏈管理的中國有限公司，其註冊資本為人民幣5.0百萬元	端到端跨境配送
客戶F.....	39,832	3.2	2012年	5天，銀行匯款	一間主要從事家居產品折扣零售的英格蘭及威爾斯私人有限公司，其已催繳資本約為15.8百萬英鎊	貨運代理
總計.....	<u>357,322</u>	<u>28.5</u>				

業 務

2023年六個月

客戶	銷售額	佔我們總收益的 百分比	開展業務 關係年份	信貸期及 付款方式	背景	提供的主要服務
	(人民幣千元)	(%)				
客戶Q ^(附註)	150,688	22.4	2023年	15天，銀行匯款	一間在納斯達克全球交易市場上市跨國商業集團的中國附屬公司	端到端跨境配送
一達通.....	85,548	12.7	2018年	25天，銀行匯款	一間在香港聯交所及紐約證券交易所上市的電子商務公司集團的附屬公司	端到端跨境配送
香港永利八達通物流有限公司.....	26,892	4.0	2019年	1天，銀行匯款	一間主要從事貿易的香港有限公司，其已發行股本為3.0百萬港元	端到端跨境配送
客戶H	23,993	3.6	2021年	2天，銀行匯款	一間主要從事貨運代理的香港有限公司，其已發行股本為1.0百萬港元	端到端跨境配送
客戶J.....	17,324	2.6	2019年	0天(貨到付款)， 銀行匯款	一間主要從事提供供應鏈管理的中國有限公司，其註冊資本為人民幣5.0百萬元	端到端跨境配送
總計.....	<u>304,445</u>	<u>45.2</u>				

附註：

客戶Q為一間於納斯達克全球交易市場上市的跨國集團的中國附屬公司，截至2022年12月31日止年度的收益超過18,000百萬美元，主要從事商品銷售及提供網上市場，其中一個網上市場在中國首創「團購」概念。誠如董事確認，客戶Q的業務部透過業務相熟人士與本集團接洽，期間彼等討論了委聘我們提供適合其需要的物流服務的潛在商機。於2022年底，本集團與客戶Q訂立框架協議，為客戶Q提供中

業 務

國至美國的標準端到端跨境配送服務。有關框架協議中標準端到端跨境配送服務的主要條款詳情，請參閱本節「客戶協議的主要條款 — 與客戶Q的協議(標準端到端跨境配送服務)」一段。儘管條款與我們與一般客戶訂立的主要協議條款相似，惟我們必須滿足客戶Q根據框架協議就有關追蹤信息的數據傳輸的完整性、真實性與及時性、我們的資訊科技系統的穩定性與恢復時間、有效追蹤率、交付完成率、貨物保護及客戶服務等方面設立的額外特定績效目標。因此，我們向客戶Q收取的價格一般高於我們同類業務的其他客戶。

於2023年六個月，我們與客戶Q的業務關係逐步擴大，致使客戶Q成為我們於期內的五大客戶之一，毛利率約為12.2%。董事認為，業務關係擴大的主要原因是(i)我們在履行框架協議規定的業績目標方面表現令人滿意；(ii)我們的管理團隊經驗豐富，在物流行業擁有廣泛的經驗、豐富的知識及強大的專業技能；及(iii)我們靈活分配內部資源，以實現高效配送。

據董事作出一切合理查詢後所深知，董事確認：(i)客戶Q為本集團的獨立第三方；及(ii)除上文及本招股章程「概要 — 近期發展 — 與客戶Q的業務發展」一節所披露者外，本集團與客戶Q及其附屬公司、股東、董事、高級管理層，包括其任何聯繫人之間於過往或現時並無任何其他關係(業務、融資、信託、家族或其他)。

除一達通(為我們的其中一名股東淘寶中國的附屬公司)外，董事確認，於往績記錄期，我們各年的五大客戶均為獨立第三方，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(就董事所深知，於最後實際可行日期擁有我們股本超過5%者)於往績記錄期在任何各年的五大客戶中直接或間接擁有任何權益。有關本集團與淘寶中國的關係的進一步詳情，請參閱本招股章程「歷史、發展及重組 — 首次公開發售前投資」一節。除上一節及本招股章程「歷史、發展及重組 — 首次公開發售前投資」一節所披露者外，本集團於往績記錄期及最後實際可行日期與阿里巴巴中國及／或淘寶中國概無任何其他業務合作。董事確認，與一達通的交易按公平基準及正常商務條款進行，且交易屬公平合理，符合本公司與股東的整體利益。因此，董事認為，該等關聯方交易並未影響往績記錄期的財務業績，亦不會導致往績記錄期的業績無法反映我們的未來表現。有關關聯方交易的更多詳情，請參閱本招股章程「財務資料 — 關聯方交易」一節及本招股章程附錄一所載會計師報告的附註34。

業 務

董事確認，就彼等所深知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無與客戶有任何重大爭議，或對運送期間貨物出現的任何重大損壞，或我們服務的重大延誤或中斷而作出賠償。

客戶協議的主要條款

與一般客戶的協議

我們一般與客戶簽訂主服務協議，其涵蓋多項條款，其中包括訂約方、合約期、終止、服務範圍、費用、支付方法以及訂約方的權利與義務。重大客戶的一般協議主要條款概述如下：

合約期：	於往績記錄期，每份合約的期限通常為一年至五年。
終止：	我們與主要客戶的協議可在獲雙方同意或任何一方在協議所訂時限前提前發出書面通知後或對手方嚴重違約後終止。
服務範圍：	端到端跨境配送服務、貨運代理及其他物流服務。
費用：	按服務範圍、包裹體積和重量、配送路線距離及配送時間等因素釐定費用。
付款方法：	我們為客戶提供不同的付款方法，包括取件前付款（預付款）、貨到付款及定期付款。

與客戶Q的協議(標準端到端跨境配送服務)

與客戶Q的協議的主要條款如下：

合約期：	協議一般為期一年。
------	-----------

業 務

- 終止： 客戶Q有權單方面在沒有理由的情況下提前三天發出書面通知終止協議。倘客戶Q違反有關協議的條款且未能於15天或本集團與客戶Q共同協定的期間內糾正該違約，本集團保留終止協議的權利。
- 服務範圍： 本集團向客戶Q提供中國至美國的標準端到端跨境配送服務，包括一系列綜合服務，包括首公里攬收服務、中國清關、國際長途運輸、目的地國家的清關、最後一公里配送及客戶服務。
- 費用： 根據協議所收取的服務費須根據運輸量及協議所訂明的服務費率計算。
- 付款： 我們應收的所有款項須根據協議的條款由客戶Q在收到本集團發出的增值稅收據後15天內支付。

董事認為，根據其他電子商務平台的慣例，客戶Q的條款符合行業常規。獨家保薦人並不知悉任何事項導致獨家保薦人認為本集團與客戶Q之間的條款並不符合行業常規。

與客戶／供應商集團G有關提供OGP/OSP服務的協議

與客戶／供應商集團G的協議的主要條款如下：

- 合約期： 協議一般為期一至五年。

業 務

- 終止： 客戶／供應商集團G有權單方面在沒有理由的情況下提前一個月發出書面通知終止協議，而本集團有權在沒有理由的情況下提前90天發出書面通知終止協議。倘任何訂約方清盤或破產，本集團或客戶／供應商集團G可單方面終止協議。
- 服務範圍： 本集團獲授權擔任客戶／供應商集團G的獨立承包商，負責按協議所訂特定範疇代表彼等卸下、收集及配送包裹。
- 費用： 根據協議所收取的服務費須根據運輸量、協議所訂的服務費率及業務增長佣金計算。
- 付款： 我們應收的所有款項須根據協議的條款由客戶／供應商集團G在收到本集團發出的增值稅收據後30天內支付。

董事確認，本集團並無訂立任何其他在最後實際可行日期仍然有效的固定報價服務合約。

於往績記錄期，本集團與一名客戶共同協議終止一份合約，該終止由客戶因其自身戰略規劃改變而發起。該客戶與我們業務往來自2018年起，並於2020年12月結清所有未繳收據。除該終止外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並未終止與客戶的任何合約。

與客戶Q的業務發展

本集團於2023年1月與客戶Q開始業務關係，該客戶為本集團於2023年六個月的五大客戶之一。客戶Q以在中國營運電子商務平台而聞名。自2022年第三季度起，該公司開始擴展至海外，首次在美國推出海外業務。由於其業務擴展至美國，客戶Q須聘用跨境物流服務供應商，因此於2023年1月與本集團開始業務關係，由本集團提供美國標準配送服務。

業 務

於往績記錄期，提供端到端跨境配送服務項下的標準配送服務外，為應付客戶Q的需求上升，我們自2023年7月起與彼等訂立兩項額外安排。截至2023年9月30日止三個月，客戶Q錄得計費重量約3.0百萬公斤，而2023年六個月客戶Q則錄得的計費重量約1.1百萬公斤。有關客戶Q的詳情，請參閱本招股章程「業務—我們的客戶—2023年六個月」一節。

下述時間表概述由2023年1月至2023年9月與客戶Q的業務發展：

月份	主要事件
2023年1月	本集團與客戶Q開展業務關係，於往績記錄期及直至最後實際可行日期一直為彼等提供標準端到端跨境配送服務（「 標準安排 」）。
2023年7月	<p>本集團與客戶Q開展為期約一個月的安排（「過渡安排」），據此，我們在標準安排以外提供有關國際長途運輸的額外服務。於2023年7月，客戶Q同時獲得標準安排及過渡安排。</p> <p>為確保有足夠貨運空間滿足過渡安排項下來自客戶Q的需求，於2023年7月至2023年12月期間，本集團與供應商U訂立包板協議（「包板協議」）。</p>
2023年8月	本集團開展新業務安排（「 新安排 」）以取代過渡安排，據此，客戶Q可靈活選擇物流價值鏈內的個別服務，包括貨運代理服務及其他物流服務。自2023年8月起，客戶Q同時獲得標準安排及新安排。

業 務

月份	主要事件
2023年11月	於2023年9月至2023年12月期間，本集團與客戶Q訂立背靠背安排，據此，客戶Q同意保留本集團在供應商U營運的指定航班的若干貨運重量，用於運輸其保證包裹最低重量，其對應本集團根據包板協議向供應商U承諾的貨運空間。

標準安排

有關標準安排項下與客戶Q的協議的主要條款詳情，請參閱本招股章程「業務 — 我們的客戶 — 客戶協議的主要條款 — 與客戶Q的協議(標準端到端跨境配送服務)」一節。

過渡安排(於2023年8月終止)

於2023年7月，客戶Q開始採購額外標準服務，本集團處理及使用客戶Q指定的國際長途運輸供應商(「供應商U」)營運的航班運輸客戶Q的額外包裹。為確保有足夠貨運空間滿足來到客戶Q的訂單量，我們與供應商U訂立包板協議。除上述協議外，我們向客戶Q提供的服務與標準安排十分相似。本集團向客戶Q提供由中國至美國的端到端跨境配送服務，包括包裹接收、在中國清關、目的地國家清關、最後一公里配送及客戶支援等全面服務，而國際長途運輸則指定由供應商U營運的航班提供。過渡安排僅運作約一個月，最終於2023年8月被新安排取代。

根據過渡安排，本集團須為客戶Q提供指定國際長途運輸運力。為滿足該規定，本集團於2023年7月與供應商U訂立包板協議，報價有效期至2023年末。包板協議設有條文，允許本集團或供應商U提前30天發出通知終止協議，且毋須提供任何具體終止原因。該條文為本集團在安排運力時提供彈性。此外，董事相信，倘客戶Q暫停或終止與本集團的交易，我們亦可有效重新分配剩餘貨運空間至其他需要國際長途運輸的業務線。

業 務

董事亦認為，鑑於根據此包板協議訂立的價格低於行業標準範圍，可有效降低我們的價格風險，因此有關重新分配不會對我們的表現造成重大影響。

新安排

於2023年8月，本集團在客戶Q的推動下與客戶Q訂立新安排，以進一步拓展本集團與客戶Q的業務關係。根據新安排，本集團為客戶Q提供靈活選擇個別服務(服務A、B、C或D)，以根據客戶Q的需要協助其完成物流價值鏈，包括包裹接收、服務網點營運(如倉儲)、國內轉運、出口報關(統稱「服務A」)、國際長途運輸(「服務B」)、最終目的地清關(「服務C」)及最後一公里配送(「服務D」)。就本地轉運、出口報關及國際長途運輸(即服務A及服務B)而言，客戶Q將包裹分批打包，並根據每批包裹的總重量向客戶Q提供固定價格。至於最終目的地清關(即服務C)，我們使用每包裹固定費率計算服務費。就最後一公里配送而言(即服務D)，我們按每個包裹重量收費。根據新安排，2023年8月及9月自客戶Q獲得的訂單的總計費重量分別約為559,700公斤及599,000公斤。

與客戶Q的新安排的主要條款概述如下：

- 合約期： 就有關規管以下各事項的協議：(i)包裹接收、服務網點業務(如倉儲)、國內轉運、出口報關及國際長途運輸服務(「客戶Q協議A及B」)；(ii)就最終目的地清關服務(「客戶Q協議C」)及最後一公里配送服務(「客戶Q協議D」)而言，該等協議將維持生效，直至根據與客戶Q的協議條款終止為止。
- 終止： 客戶Q有權單方面在沒有理由的情況下提前三天發出書面通知終止任何協議，而本集團有權提前60天發出書面通知終止任何協議。

業 務

服務範圍： 本集團為客戶Q提供靈活選擇所需服務，以根據客戶Q的需要協助其完成物流價值鏈。

就涉及服務B(國際長途運輸)的服務而言，本集團有責任為客戶Q提供指定國際長途運輸運力，而客戶Q享有在我們安排的指定航班上配送包裹的保證最低重量(「保證最低重量」)。

費用： 根據協議所收取的服務費須根據運輸量及我們的正常報價所訂的服務費率計算。

付款： 根據客戶Q協議A及B，我們應收的所有款項須根據協議的條款由客戶Q在收到本集團發出的增值稅收據後十天內支付。

根據客戶Q協議C及客戶Q協議D，我們應收的所有款項須根據協議的條款由客戶Q在收到本集團發出的增值稅收據後15天內支付。

董事認為及獨家保薦人同意，上述條款與行業常規一致。

供應商U與本集團訂立的包板協議有效期直至2023年末。為進一步降低客戶Q未能滿足保證最低重量的風險，本集團於2023年9月與客戶Q訂立背靠背安排(「背靠背安排」)，而客戶Q同意於截至2023年12月31日止四個月按事先協定的價格保留本集團在供應商U營運的各指定航班的保證最低重量。受背靠背安排的條款所限，客戶Q有責任就低於保證最低重量的任何未使用貨運空間補償本集團。根據包板協議的條款，保證最低重量相當於各指定航班將載運的重量上限。董事認為，倘與客戶Q的交易於截至2023年12月31日止四個月內暫停或終止，背靠背安排將有效降低未能悉數用盡供應商U的包板運力的風險。

經董事確認，設立新安排乃旨在實現與客戶Q的進一步業務發展，因為新安排將提供更高的營運靈活性及效率，將包裹分配至各個物流解決方案，更符合客戶Q的需要。例如，客戶Q可直接自最後一公里配送服務供應商獲得優惠費率，同時依賴另一間中介公司在目的地國家提供清關服務，從而降低成本。因此，客戶Q可以在整個物流鏈的各個環節選擇最適合的服務供應商，並根據其選擇提升效率及成本效益。根據弗若斯特沙利文報告，類似新安排的物流安排在業內屬常見。董事亦認為且獨家保薦人亦同意：(i) 類似新安排的物流安排在跨境電子商務物流業中屬常見，原因是彼等需要靈活可靠的物流服務，以有效管理大量訂單；及(ii)其業務規模亦為彼等提供談判優勢，以採用該等安排並從中受惠。

於最後實際可行日期，客戶Q已用盡新安排項下所安排的所有航班的保證最低重量，而本集團根據過渡安排及新安排收費的計費重量已滿足指定供應商訂立的承諾噸位責任。

董事相信，儘管市場競爭激烈，本集團仍有能力保持並擴大與客戶Q的業務關係，當中考慮到(i)我們的物流服務的靈活性，包括由中國及香港向位處美國東西岸的五個港口配送連同清關服務及委聘最後一公里服務供應商；及(ii)我們迅速滿足客戶Q在中國及其他地區多元服務需求的能力，包括成功執行新安排。

定價政策

端到端跨境配送服務

我們的業務部門負責釐定每名客戶端到端跨境配送服務的最終費率(包括特快、標準及經濟配送)。我們就定價政策採納成本加成法，在釐定向客戶收取的費用時考慮以下因素(其中包括)：

- (i) 包裹量；
- (ii) 競爭對手的現行市場費率；

業 務

- (iii) 服務成本，包括我們委聘的第三方物流服務供應商進行轉運程序時產生的成本、國際長途運輸及最後一公里配送程序；
- (iv) 季節性；
- (v) 合理利潤率(根據我們處理的包裹類型及性質)；及
- (vi) 業務關係年期及未來商機。

本集團根據服務成本及現行市場費率不時調整端到端跨境配送服務的價格。一般而言，我們的特快及經濟配送服務供應商在簽訂新的合約時以基本價格向本集團提供服務。然而，彼等可能會根據當時的市場狀況向本集團收取附加費用。因此，本集團會相應地調整我們向客戶收取售價。當涉及標準配送服務時，本集團在整個供應鏈中與各物流方合作，如航空承運商、清關供應商及最後一公里服務供應商。彼等可能會根據當時的市場狀況更新其價格。作為一種標準慣例，為反映我們成本的實際波動，本集團不時向我們的客戶提供有關標準配送服務定價的最新資料。

我們緊密監察第三方供應商收取的服務成本。倘個別供應商收取的服務費用大幅超出預期金額，我們將憑藉我們的全面供應商網絡從提供類似服務的替代供應商獲取服務。於往績記錄期，我們與逾1,100名供應商有業務往來。

貨運代理及其他物流服務

貨運代理、清關／攬收／配送及行業訂製解決方案的最終費率亦由業務部門固定根據成本加成基準按服務成本加合理利潤率釐定。服務成本主要包括第三方物流服務供應商收取的服務費，例如貨運費用、清關費用、倉儲及運輸費用。就空運及海運代理而言，具體視乎當時的市況而定，我們的供應商一般每周或每兩周提供費用。董事確認，由於向各名客戶提供的服務範圍各異，貨運代理的費用按逐案基準報價，並每月更新，而清關／攬收／配送及行業訂製解決方案則按現行市況不時報價及調整。與端到端跨

境配送服務相同，倘個別供應商的服務收費大幅超出預期金額，我們將委聘替代供應商以維持淨利潤率。

我們提供的OGP/OSP服務的費用視乎客戶／供應商集團G與我們的協議而定。有關協議主要條款的更多詳情，請參閱本節「客戶協議的主要條款 — 與客戶／供應商集團G有關提供OGP/OSP服務的協議」一段。有關服務的定價政策由客戶／供應商集團G釐定。

維持盈利能力

於往績記錄期，本集團根據電子商務跨境物流行業的市場趨勢採取必要的措施，以保持我們的盈利能力，其中包括以下措施：

- (i) 引入新的業務線 — 本集團對現有業務線進行定期審查，並探索可提高盈利能力的替代方案。在2022財政年度，本集團在端到端跨境配送服務中引入與郵政經濟配送服務相比毛利率更高的海運經濟配送服務，而其收益在2021財政年度因採用「Option V」郵政酬金制度而受到不利影響。供說明用途，於2023年六個月，海運經濟配送服務的毛利率約為35.3%，而郵政經濟配送服務的毛利率約為0.2%；
- (ii) 擴大客戶群 — 本集團力圖將毛利率較高且可能需要更複雜服務的客戶視作目標客戶。例如，客戶Q要求本集團在就追蹤資料相關數據傳送的及時性等方面達到多項特定表現目標。本集團於2023年六個月自客戶Q的訂單錄得毛利率約12.2%，高於我們的標準配送服務及整體端到端跨境配送服務的平均毛利率；
- (iii) 資源最大化 — 本集團定期審查銷售業績，旨在確定(a)在商機方面具有更大潛力的客戶；及(b)營業額及盈利能力較低的現有客戶，從而最大限度地提高資源分配效率。例如，本集團在2023年六個月並無與客戶／供應商E續約，乃考慮到我們錄得以下各項：(a)2020財政年度及2021財政年度的毛損率分別

業 務

約為23.4%及4.6%；(b)2022財政年度的收益貢獻僅佔本集團總收益約0.9%；及(c)2022財政年度下半年的收益減少。有關我們與客戶／供應商集團E之間業務關係的進一步詳情，請參閱本節「我們的客戶與供應商重疊」一段；

- (iv) 實施成本控制 — 本集團已採取多項成本控制措施，包括自2022財政年度下半年起不再與供應商續訂包板協議，因為本集團預計航空貨運代理市場需求將出現下滑，運力供應即將增加。此外，為降低與供應商訂立包板協議的相關風險，本集團尋求與供應商及客戶訂立背靠背安排的機會，以維持本集團的收益及盈利能力。

我們計劃繼續擴大客戶層及多元化客戶類型，尤其是電子商務及物流業。董事相信此舉讓我們隨著包裹及運量增加加強與供應商的議價能力，可能有助盡量減輕銷售成本及銷量的波動，從而維持盈利能力。為提升本集團適應物流成本潛在波動的能力，我們有意縮短客戶報價的有效期。此策略亦將增強我們在定價方面的競爭優勢。我們亦將成立一隊收益管理團隊，其策略目標是在降低業務風險的同時提升收益。

除此以外，我們繼續專注有效成本控制及優化營運效率以維持盈利能力。管理層團隊以實施成本控制措施，並定期檢討營運成本以降低成本。本集團在訂立經延長報價的合約時將更加謹慎，以優化成本管理並提高財務靈活性。此外，我們計劃盡量提高服務網點的使用率，以提升營運效率。

銷售及營銷

我們的銷售及營售員工主要負責推廣我們的服務、與客戶溝通，以及處理客戶的查詢及訂單。大部分銷售及營銷員工均駐於中國。

業 務

我們的銷售及營銷員工不時向客戶提供有關我們的服務、航運航線、航運班次及報價的最新資料，供客戶按需要選擇。當客戶聯絡我們的銷售及營銷員工時，銷售及營銷員工會與他們討論客戶的需要，例如預算、攬收地點、目的地、交付時間、包裹性質及任何額外服務的要求，並與客戶確認航運計劃及費用的詳情。

我們亦參與不同的計劃及營銷活動，以推廣我們的品牌和服務。線下營銷活動包括出席專業物流及採購貿易會（例如中國航空物流產業年會、全球跨境電商峰會及物流與供應鏈博覽會）、每週或每月與電子商務賣家及平台舉行例會，掌握電子商務行業最新市場動態，以及上門推廣。我們的線上營銷活動包括利用線上平台傳播業務最新資料及新折扣。董事亦將舉行定期董事會會議，討論（其中包括）營銷策略及與客戶的關係維護等事宜。此外，我們要求員工及僱員以一致及統一的方式，於個人制服、運輸工具及包裝物料上應用我們的標誌，以於與終端客戶互動期間，進一步提升我們的品牌認知度。

就電子商務平台客戶而言，我們通常會根據我們在中國跨境物流業的既定聲譽及往績記錄，或在我們經生意上的相熟人士引薦予電子商務客戶後，受電子商務平台邀請提供短期試用物流服務。然後，我們將獲邀請在試用期結束時提交實際服務提供協議的投標，或者在通過試用期後，與電子商務平台開始正式的業務關係。就電子商務賣家、其他物流服務提供商和傳統貿易商而言，我們通常通過交易博覽會、業務熟人介紹及上門推廣向彼等採購。由於我們於業內享負盛名且服務超卓，若干該等客戶亦可能接觸本集團尋求服務。

客戶服務

我們的客戶服務團隊處理客戶的一般查詢、投訴及反饋。我們亦提供24小時客戶服務熱線，讓客戶可就任何緊急事宜聯繫我們的員工。董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並未接獲客戶有關服務的任何重大投訴或申索。

付款方法

我們向客戶提供不同的付款方法，包括包裹接收前付款(預付款項)、貨到付款及定期付款。我們一般向客戶授出0至90天的信貸期，而本集團要求部分客戶預付款且不會授出信貸期。我們根據業務關係的時長及深度、客戶的信貸狀況及業務量，釐定授予客戶的信貸期。

保證及運送過程中損壞的貨物

配送承運商一般會就運輸期間的潛在損壞購買保險。我們亦保存客戶有關潛在損壞申索的保險保單。於往績記錄期，並無貨物於運送期間損壞，而導致我們的業務營運及財務狀況產生重大不利影響。

我們的供應商

我們的供應商一般包括空運／海運港口營運商、航空及遠洋承運商、報關代理以及國際及國家級物流服務供應商。

於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度及2023年六個月，我們從各年度／期間的五大供應商進行的採購分別佔採購總額約61.4%、50.6%、61.2%及62.3%，而從最大供應商進行的採購則分別佔採購總額約28.3%、25.3%、43.4%及39.8%。於往績記錄期，我們與各年度／期間的五大供應商建立了2至18年的業務關係。

在磋商增加運輸成本、季節性附加費及燃油附加費方面，我們與上游供應商的議價能力有限，因為彼等擁有更龐大的國際配送網絡及地面運輸與空運機隊。於往績記錄期，我們超過90%的銷售成本乃來自物流成本；因此，物流成本的任何輕微變動均會使我們的盈利能力進一步受壓。

業 務

下表載列於往績記錄期，我們各年度／期間的五大供應商的詳情：

2020財政年度

供應商	採購額	佔我們採購 總額的百分比	開展業務 關係年份	信貸期及 付款方式	背景	採購的主要 產品／服務
	(人民幣千元)	(%)				
供應商集團K.....	379,365	28.3	2017年	30天，銀行匯款	一間在美國成立、在法蘭克福證券交易所上市的財富500強德國物流公司集團	跨境物流、運輸與配送服務
客戶／供應商集團A ..	228,015	17.0	2018年	15天，銀行匯款	一間從事海運服務的美國私人有限公司集團	從中國到美國的包裹配送及清關服務
客戶／供應商集團B ..	142,291	10.6	2017年	0天(預付款項)， 銀行匯款	一間財富500強中國國有郵務服務供應商公司集團	空運及郵務服務
供應商L	41,814	3.1	2019年	25天，銀行匯款	一間主要從事物流服務的香港有限公司，其已發行股本為5.0百萬港元	跨境包裹運輸及配送服務
供應商M.....	31,773	2.4	2019年	30天，銀行匯款	一間主要從事物流服務的中國有限公司，其註冊股本為人民幣5.0百萬元	跨境包裹運輸及郵務配送服務
總計.....	<u>823,258</u>	<u>61.4</u>				

業 務

2021財政年度

供應商	採購額	佔我們採購 總額的百分比	開展業務 關係年份	信貸期及 付款方式	背景	採購的主要 產品/服務
	(人民幣千元)	(%)				
供應商集團K.....	301,620	25.3	2017年	30天，銀行匯款	一間在美國成立、在法蘭克福證券交易所上市的財富500強德國物流公司集團	跨境物流、運輸與配送服務
客戶/供應商集團A..	111,193	9.3	2018年	0天(預付款項)， 銀行匯款	一間從事海運服務的 美國私人有限公司 集團	從中國到美國的 包裹配送及清 關服務
深圳萬國集通國際貨 運代理有限公司...	89,296	7.5	2021年	0天(預付款項)， 銀行匯款	一間主要從事飛機租 賃的中國有限公 司，其註冊股本為 人民幣5.0百萬元	飛機租賃
客戶/供應商集團N..	56,733	4.8	2018年	15天，銀行匯款	一間在香港聯交所上 市的中國航空公司 集團的附屬公司	從中國飛往美國 航班的空運空 間
供應商集團O.....	43,551	3.7	2013年	30天，銀行匯款	一間在香港聯交所上 市的財富500強中國 海運公司集團的附 屬公司	海運船艙空間
總計.....	<u>602,393</u>	<u>50.6</u>				

業 務

2022財政年度

供應商	採購額	佔我們採購總額 的百分比	開展業務 關係年份	信貸期及 付款方式	背景	採購的主要 產品/服務
	<i>(人民幣千元)</i>	<i>(%)</i>				
供應商集團K.....	474,830	43.4	2017年	30天，銀行匯款	一間在美國成立、在法蘭克福證券交易所上市的財富500強德國物流公司集團	跨境物流、運輸與配送服務
深圳萬國集通國際貨運代理有限公司...	77,435	7.1	2021年	0天(預付款項)， 銀行匯款	一間主要從事飛機租賃的中國有限公司，其註冊股本為人民幣5.0百萬元	飛機租賃
客戶/供應商集團N...	48,333	4.4	2018年	15天，銀行匯款	一間在香港聯交所上市的中國航空公司集團的附屬公司	從中國飛往美國航班的空運空間
供應商集團O.....	38,901	3.5	2013年	30天，銀行匯款	一間在香港聯交所上市的財富500強中國海運公司集團的附屬公司	海運船艙空間
杭州子不語供應鏈管理有限公司.....	30,123	2.8	2021年	5天，銀行匯款	一間主要從事提供供應鏈管理的中國有限公司，其註冊股本為人民幣10百萬元	跨境物流、運輸及配送服務
總計.....	669,622	61.2				

業 務

2023年六個月

供應商	採購額	佔我們採購總額 的百分比	開展業務 關係年份	信貸期及 付款方式	背景	採購的主要 產品/服務
	<i>(人民幣千元)</i>	<i>(%)</i>				
供應商集團K.....	235,003	39.8	2017年	30天，銀行匯款	一間在美國成立、在法蘭克福證券交易所上市的德國物流公司集團	跨境物流、運輸與配送服務
客戶/供應商P.....	72,143	12.2	2022年	0天(預付款)，銀行匯款	一間主要從事貨運、倉儲及最後一公里配送服務的美國私人有限公司	在美國進行最後一公里配送
客戶/供應商集團G..	24,477	4.1	2005年	30天，銀行匯款	一間在美國成立的財富500強跨國物流公司集團的50強	跨境物流、運輸與配送服務
供應商S.....	22,179	3.8	2022年	0天(預付款)，銀行匯款	一間主要從事供應鏈管理業務的中國有限公司，註冊資本為人民幣10百萬元	貨運代理服務
供應商R.....	14,564	2.5	2021年	10天，銀行匯款	一間主要從事國際運輸、清關及倉儲的美國私人有限公司	包裹清關及配送服務並引入最後一公里服務供應商
總計.....	<u><u>368,366</u></u>	<u><u>62.3</u></u>				

對供應商集團K的依賴

供應商集團K為2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度及2023年六個月的最大供應商。向供應商集團K採購佔往績記錄期採購總額約28.3%、25.3%、43.4%及39.8%。鑑於我們在2017年收購深圳匯通天下後與供應商集團K在該地區保持穩定的業務關係，我們聘請供應商集團K為我們的業務營運提供物流服務，尤其是華南地區。於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度及2023年六個月，自供應商集團K的採購超過99.0%與我們在華南地區的業務有關。有關詳情，請參閱本招股章程「歷史、發展及重組—我們的主要營運附屬公司—深圳匯通天下」一節。供應商集團K在法蘭克福證券交易所上市，擁有約590,000名僱員，在超過220個國家／地區經營業務，於2022年錄得收益約94,436百萬歐元。按董事所知、所信及所悉，董事認為我們與供應商集團K的大額採購金額主要原因如下：

- (i) 根據弗若斯特沙利文報告，供應商集團K一直為中國最大物流服務提供者之一（按市值計），並經董事確認擁有提供優質服務的往績；
- (ii) 於往績記錄期，我們主要委聘供應商集團K為我們的供應商，以進行香港口岸至最終目的地的跨境物流服務（尤其是特快配送服務）。向供應商集團K的採購由2021財政年度的25.3%增加至2022財政年度的43.4%，主要由於2022財政年度我們在華南地區的端到端跨境配送服務訂單數量增加；及
- (iii) 我們已與供應商集團K建立超過13年的業務關係（包括供應商集團K與航港集團的7年業務關係），並無經歷供應商集團K任何重大不作為而對我們的營運造成阻礙的事件。

我們來自廣東省的收益主要由標準及特化快配送服務所產生的收益組成。鑑於我們與供應商K的長期關係及供應商集團K提供的服務質量，本集團委聘供應商集團K處理華南地區的大部分特快配送服務訂單。我們自供應商集團K的採購分別佔該地區的特快配送服務於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度及2023年六個月的總採購額約74.7%、81.1%、87.2%及83.8%。

業 務

於2022財政年度，我們於廣東省的服務網點及營運辦公室的收益由2021財政年度的人民幣715.9百萬元輕微減少至人民幣695.1百萬元，而受業務線的訂單數量及計費重量增加推動，來自廣東省特快配送服務的收益則於2021財政年度至2022財政年度期間增加人民幣157.0百萬元。為應對有關增加，在考慮上述第(i)、(ii)及(ii)項所載原因後，本集團向供應商集團K分配更多業務。因此，2022財政年度華南地區(尤其於廣東省)與供應商集團K的訂單數量進一步增加。有關與供應商集團K的業務關係相關的風險，請參閱本招股章程「風險因素 — 有關我們的業務及行業的風險 — 我們依賴由最大供應商供應商集團K提供跨境物流服務」一節。

與供應商集團K的協議的主要條款載列如下：

合約期	:	協議將無限期持續，直至根據與供應商集團K的協議條款終止。
終止	:	本集團或供應商集團K可單方面在沒有理由的情況下提前一個月發出書面通知終止協議；或倘本集團或供應商集團K清盤或破產；或嚴重違反協議條款，則可發出五天通知終止協議。
服務範圍	:	供應商集團K透過空路及陸路提供包裹快遞服務以及不時可能協定的相關服務。
費用	:	根據協議所收取的服務費須根據運輸量及協議所訂的服務費率計算。
付款	:	我們應收的所有款項須根據協議的條款在收到每週對賬單後30天內支付。

根據弗若斯特沙利文報告，物流服務供應商向具備可靠能力及提供相關服務往績的大型跨國供應商採購服務乃屬行業常態。由於供應商集團K為主要及可靠的物流服務供應商，作為我們對客戶滿意度承諾的一部分，我們將繼續與供應商集團K維持業務關

業 務

係，作為我們的主要供應商之一。儘管我們依賴供應商集團K，尤其是於2022財政年度，董事認為我們的業務可持續進行，原因如下：

- (i) 我們基本上與供應商集團K維持超過13年的良好業務關係(包括供應商集團K與航港集團的7年業務關係)。鑑於業務關係建立已久而且我們的表現令人滿意，董事認為，供應商集團K終止與我們的業務關係的風險屬低；
- (ii) 我們並未與供應商集團K直接競爭，乃由於我們通過專門於跨境電子商務物流服務以服務不同的目標客戶群。董事認為，我們不太可能面臨中介化風險，乃由於為整個物流鏈投入的時間和精力，全球頂級物流公司與我們的目標客戶進行交易並不常見且經濟效率不高。根據弗若斯特沙利文報告，中國境外的國際物流服務供應商如供應商集團K主要專門提供國際長途運輸服務，與國內企業相比，對中國(勞動密集型)投入較少資源，例如用於市場營銷以及標籤、打包及分揀的倉庫營運的人力。因此，中國境外國際物流服務供應商經常與我們合作，其中客戶將委聘我們提供端到端跨境配送服務，而在我們的服務網點完成倉儲、安檢、標籤、打包及分揀流程後，我們則聘請中國境外國際物流服務供應商提供國際長途運輸和最後一公里配送服務；
- (iii) 我們通過提供不同類型的物流服務，讓客戶靈活挑選及選擇服務。除我們可能委聘供應商集團K作為供應商提供特快配送服務外，亦向客戶提供標準及經濟配送服務的選擇；
- (iv) 我們並無義務向供應商集團K採購，因此在供應商選擇方面保持靈活性，能夠根據類似的條款及條件從其他供應商處採購類似的服務；及
- (v) 我們與供應商網絡保持良好的業務關係，包括2022年財富500強排名全球前五名的四間物流服務供應商。於往績記錄期，我們已就業務運作委聘超過1,100名物流服務供應商。除供應商集團K外，於2020財政年度、2021財政年度、

業 務

2022財政年度及2023年六個月，我們的五大供應商均為物流服務供應商。如供應商集團K因任何原因終止與我們的業務關係，董事相信我們將能夠委聘其他物流服務供應商，以獲得業務營運所需的足夠物流服務供應。

董事確認，於往績記錄期，我們各年度／期間的五大供應商均為獨立第三方，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(就董事所深知，於最後實際可行日期擁有我們股本超過5%者)於往績記錄期在任何各年度／期間的五大供應商中直接或間接擁有任何權益。

董事確認，就彼等所深知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們就業務及時取得供應上並無任何重大困難，我們與主要供應商並無任何重大爭議。

供應商協議的主要條款

與一般供應商的協議

我們一般與供應商簽訂主服務協議，其涵蓋多項條款，其中包括訂約方、合約期、服務範圍、費用、支付方法以及訂約方的權利與義務。主要供應商的一般協議主要條款概述如下：

- | | |
|-------|---|
| 合約期： | 於往績記錄期，每份合約的期限通常為一至三年。在若干情況下，供應商可選擇重續合約(重續期限通常為原本期限屆滿後一年)。 |
| 服務範圍： | 國際物流、運輸及配送服務、清關服務、飛機租賃、銷售飛機及海運船倉空間。 |
| 費用： | 按服務範圍以及包括(但不限於)配送安排和時間、運輸安排、包裹體積或重量、配送路線距離、所要求的機艙／船倉空間大小及報關要求等因素釐定費用。 |

業 務

付款方法： 所有應付款項將根據協議中指定的付款方式支付，包括開具發票後支付及／或定期支付。

我們的客戶與供應商重疊

於往績記錄期，部分客戶亦為我們的供應商（「重疊客戶及供應商」）。根據弗若斯特沙利文報告，物流服務供應商（包括貨物轉運商）與專門經營特定路線的其他物流服務供應商合作屬行業慣例。弗若斯特沙利文報告進一步指出，由於相互委聘讓物流服務供應商節省運輸時間及成本，物流服務供應商向其他市場參與者出售艙位為常見的現象。因此，雙重角色客戶在跨境物流服務行業為行業慣例。誠如董事所確認，由於來自本集團／重疊客戶及供應商的採購訂單根據(i)終端客戶的配送訂單；(ii)配送成本；(iii)目的地國家；(iv)配送路線；及(v)可用運輸空間等因素釐定，於往績記錄期從各重疊客戶及供應商採購及向其銷售於往績記錄期各年度／期間均有所不同。

以下載列於往績記錄期與主要重疊客戶及供應商有關的收益及採購額：

	<u>2020財政年度</u>	<u>2021財政年度</u>	<u>2022財政年度</u>	<u>2023年六個月</u>
來自主要重疊客戶及供應商的				
收益(人民幣千元)	235,468	360,678	303,569	120,702
佔總收益的百分比.....	15.6	26.6	24.2	17.9
從主要重疊客戶及供應商的採				
購額(人民幣千元)	395,206	326,745	191,537	112,473
佔採購總額的百分比	29.5	27.5	17.6	18.4

董事確認，我們向重疊客戶及供應商進行銷售及採購的條款乃以公平磋商基準進行；銷售及採購相互獨立，並非互為條件。因此，來自所有重疊客戶及供應商的收益或向其進行的採購並非來自同一交易或包含相同內容。董事進一步確認，與重疊客戶及供應商作出的交易安排及條款與市場一致，與我們與其他客戶及供應商的交易類似。

業 務

以下載列於往績記錄期作為重疊客戶及供應商的主要客戶及供應商的主要客戶及供應商的相關收益、毛利率及採購額：

	2020財政年度				2021財政年度				2022財政年度				2022年六個月										
	估採購		估採購		估採購		估採購		估採購		估採購		估採購		估採購								
	收益	估總收益的百分比	採購額	估採購總額的百分比	收益	估總收益的百分比	採購額	估採購總額的百分比	收益	估總收益的百分比	採購額	估採購總額的百分比	收益	估總收益的百分比	採購額	估採購總額的百分比							
客戶	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	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%							
一達通	37,088	2.5	4.3	—	218,380	16.1	(9.3) ⁽ⁱ⁾	—	153,347	12.2	6.7	—	86,941	14.3	7.9	—	85,548	17.9	9.7	155	0.0		
客戶/供應商集團A	70,636	4.7	10.7	228,015	17.0	87 ⁽ⁱⁱ⁾	9.3	111,193	8.9	0.0	6.6	13,791	1.3	1	0.1	11,288	2.1	—	—	987	0.2		
客戶/供應商集團B	70,109	4.6	6.3	142,291	10.6	1,065	3.3	38,937	3.1	0.0	26.2 ⁽ⁱⁱ⁾	11,478	1.0	285	0.0	29.7	4,408	0.8	0.1	17.6 ⁽ⁱⁱ⁾	2,333	0.4	
客戶/供應商集團G	37,618	2.5	49.2 ⁽ⁱ⁾	4,081	0.3	39,590	2.9	40.5 ⁽ⁱ⁾	33.5	2.7	35.1 ⁽ⁱ⁾	27,950	2.6	16,889	2.8	38.9 ⁽ⁱ⁾	13,380	2.5	23.6 ⁽ⁱ⁾	24,477	4.1		
客戶/供應商	5,639 ⁽ⁱⁱ⁾	0.4	(23.4) ⁽ⁱⁱ⁾	—	—	64,906 ⁽ⁱⁱ⁾	4.8	(4.6) ⁽ⁱⁱ⁾	10,901 ⁽ⁱⁱ⁾	0.9	9.0	0	0.0	8,532	1.4	10.6	0	— ⁽ⁱⁱ⁾	—	—	—	—	
客戶	—	—	—	—	12,900	1.0	15.2	3,115	0.3	4.6	4.4 ⁽ⁱⁱ⁾	316	0.0	21,531	3.5	(6.2) ⁽ⁱⁱ⁾	—	1,829	0.3	(0.3)	569	0.1	
客戶	14,377	1.0	5.1	15,607	1.0	20,086	1.5	2.7	44,042	3.5	8.8	0	0.0	19,678	3.2	3.4	—	17,324	2.6	4.7	—	—	
供應商	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
深圳萬國集通國際貨運代理有限公司	—	—	—	—	2,677	0.2	(11.4) ⁽ⁱ⁾	89,296	7.5	4.9	0.0	77,435	7.1	439	0.1	0.0	36,198	6.8	—	—	184	0.0	
客戶/供應商集團N	—	—	—	7,212	0.5	—	56,733	4.8	3,605	0.3	12.9	48,333	4.4	755	0.1	18.9	27,211	5.1	1,779	0.3	13.9	11,625	2.0
客戶/供應商	—	—	—	—	—	—	—	—	7	0.0	14.3	12,234	1.1	—	—	—	1,379	0.3	—	—	72,143	12.2	

附註：

- 我們於2021財政年度從客戶/供應商集團A的交易錄得毛損率約3.0%，主要由於於2021財政年度的物流成本上升所致。然而，上調客戶/供應商集團A的價格因(i) COVID-19爆發導致供應商報價大幅波動，及(ii)本集團與客戶/供應商集團A之間就包裹配送設定固定價格的當時合約責任。
- 我們於2021財政年度從深圳萬國集通國際貨運代理有限公司(「深圳萬國集通」)的交易錄得毛損率約11.4%，主要由於本集團於2021財政年度與深圳萬國集通開展業務關係時，本集團於該年度若干期間透過深圳萬國集通提供的航空承運商配送包裹未能佔滿機倉空間，導致本集團以折讓價向其他物流服務供應商轉讓機倉空間。

- (3) 於2021財政年度，本集團透過我們與一達通的業務關係進行促銷活動，作為我們加強在電子商務平台阿里巴巴國際站上業務存在的策略的一環。有關詳情，請參閱本招股章程「財務資料—經營業績比較—2022財政年度與2021財政年度的比較」一節。
- (4) 本集團於2020年11月與客戶／供應商E展開業務關係，以提供標準配送服務。於與展開業務初期，本集團提供折扣價以維繫本集團與客戶／供應商E的業務關係，導致毛損率約23.4%。本集團來自客戶／供應商E的收益由2020財政年度約人民幣5.6百萬元大幅增加增加至2021財政年度約人民幣64.9百萬元，乃主要由於向客戶／供應商E提供更具競爭力的定價策略。
- 與客戶／供應商E的業務關係穩定後，本集團逐漸減少向彼等提供折扣優惠，導致收益由2021財政年度約人民幣64.9百萬元減少至2022財政年度約人民幣10.9百萬元。我們的價格逐步轉變亦令毛損率由2020財政年度約23.4%減少至2021財政年度約4.6%及於2022財政年度錄得毛利率約9.0%。考慮到2022財政年度客戶／供應商E貢獻的收益僅佔本集團總收益約0.9%，且收益已於2022財政年度下半年減少，故本集團於2023年六個月將重點轉移至電子商務平台客戶或其他更具商機增長潛力的客戶。董事相信，此舉能為本集團帶來更多業務量。因此，我們於2023年六個月並無與客戶／供應商E重續合約。
- (5) 於2022年六個月，由於市場需求減少，空運運力整體過剩，為策略性應對市場，本集團向客戶I提供折扣，以履行承諾空運運力，導致毛損約6.2%。此策略於2022財政年度下半年持續，而折扣令來自客戶I的收益增加，繼而令2022財政年度錄得毛利約4.4%。於2023年六個月，為應對當前市況，本集團其中一名供應商調整定價政策，增加浮動利率的佔比。因此，我們的物流成本有所下降，並在定價方面更具靈活性。因此，與2022年六個月相比，本集團於2023年六個月有更大空間根據物流成本的波動調整價格，令2023年六個月毛損減少約0.3%。
- (6) 於2021財政年度，客戶／供應商集團B產生的收益為1.1%，毛利率較低，主要是由於我們採取了提供有競爭力價格的策略，以刺激標準配送服務(客戶／供應商集團B向本集團獲得的唯一服務類型)的業務量。2022財政年度的毛利率增至約26.2%，主要乃由於調整報價以及空運能力提高帶來裨益，令物流成本下降。於2023年六個月，客戶／供應商集團B僅採購我們的貨運代理服務，其毛利率與2022財政年度一致。
- (7) 於往績記錄期，本集團在中國浙江省內指定城市及地區為客戶／供應商集團G提供OGP/OSP服務。作為OGP/OSP營運商，本集團擔任客戶／供應商集團G的服務承包商。本集團向客戶／供應商集團G提供的服務與其他重疊客戶及供應商提供的服務不同。有關OGP/OSP服務的詳情，請參閱本節「我們的客戶—與客戶／供應商集團G有關提供OGP/OSP服務的協議」一段。
- (8) 就董事所知、所信及所悉，由於客戶／供應商集團A將美國服務採購分散至其他供應商的商業決定，來自客戶／供應商集團A的收益由2022財政年度約人民幣70.7百萬元減少至2021財政年度約人民幣0.9百萬元及2022財政年度約人民幣85,000元。

業 務

下文呈列身為重疊客戶及供應商的主要客戶及供應商於往績記錄期所涉相關主要服務的性質及有關服務覆蓋的地區：

客戶／供應商	作為本集團客戶所涉主要服務 及覆蓋的地區	作為本集團供應商所涉 主要服務及覆蓋的地區
客戶／供應商集團A	向客戶／供應商集團A轉介的客戶提供端到端跨境配送服務 • 美國	清關及最後一公里配送服務 • 美國
客戶／供應商集團B	端到端跨境配送服務 • 國家／地區，視乎彼等的訂單而定	提供空運空間 • 國家／地區，視乎我們的訂單而定
客戶／供應商集團G	OGP／OSP服務(其他物流服務) • 中國	跨境物流、運輸及配送服務 • 國家／地區，視乎我們的訂單而定
客戶I.....	貨運代理 • 美國	提供空運空間 • 美國
客戶J.....	端到端跨境配送服務 • 國家／地區，視乎彼等的訂單而定	跨境物流、運輸及配送服務 • 國家／地區，視乎我們的訂單而定
深圳萬國集通國際貨運代理有限公司	空運國際長途運輸服務 • 美國	提供空運空間 • 美國

業 務

客戶／供應商	作為本集團客戶所涉主要服務 及覆蓋的地區	作為本集團供應商所涉 主要服務及覆蓋的地區
客戶／供應商集團N	空運國際長途運輸服務 • 美國	提供空運空間 • 美國
一達通.....	端到端跨境配送服務 • 國家／地區，視乎彼等的訂單而定	貨運代理 • 美國
客戶／供應商E.....	端到端跨境配送服務 • 國家／地區，視乎彼等的訂單而定	端到端跨境配送服務 • 國家／地區，視乎我們的訂單而定
客戶／供應商P.....	包裹清關 • 美國	包裹清關及配送服務並引入最後一公里服務供應商 • 美國

於2020財政年度，本集團錄得來自客戶F的收益約人民幣33.5百萬元及毛損約人民幣3.7百萬元。於2021財政年度，本集團錄得來自客戶／供應商集團A的收益約人民幣0.9百萬元及毛損約人民幣3,000元。毛損主要是由於我們向客戶收取的費用調整時間滯後，原因是(i) COVID-19的爆發導致供應商報價大幅波動，及(ii)當時的合約責任為包裹配送設定了固定價格。

鑑於(i)與我們相關年度的毛利相比，上述毛損的總金額極微；(ii)與客戶F及客戶／供應商集團A的固定報價合約安排現已終止；及(iii)於相關年度錄得毛利，董事認為，此對本集團財務業績的影響甚微。

我們的第三方付款安排

背景

於往績記錄期，我們若干客戶（「**相關客戶**」）通過第三方付款人結算付款（「**第三方付款安排**」）。於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度及2023年六個月，第三方付款總額分別約為人民幣23.8百萬元、人民幣9.1百萬元、人民幣11.8百萬元及人民幣0.1百萬元，佔我們於相關期間總收益約1.6%、0.7%、0.9%及0.0%。於往績記錄期，第三方付款人主要包括(i)相關客戶的法定代表、董事、股東及僱員；(ii)相關客戶擁有人的家族成員；及(iii)相關客戶的業務夥伴。下文呈列於往績記錄期及截至2023年1月31日止一個月（所有第三方付款安排終止前）的第三方付款安排的詳情，包括(i)與第三方付款人及相關客戶的關係；(ii)第三方付款人的數目；及(iii)向本集團收益的佔比：

	2020財政年度			2021財政年度			2022財政年度			截至2023年1月31日止一個月 (所有第三方付款安排終止前)					
	第三方付款 人數目	估第三方付 款總額		估總收益 百分比	第三方付款 人數目	估第三方付 款總額		估總收益 百分比	第三方付款 人數目	估第三方付 款總額		估總收益 百分比			
		金額	%			金額	%			金額	%		金額	%	
		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	%				
與相關客戶的關係															
法律代表、董事、股東 及僱員.....	526	21,952	92.2	1.5	334	8,649	94.7	0.6	254	11,127	94.6	0.9	15	96	97.0
相關客戶擁有人的家族 成員.....	11	1,150	4.8	0.1	13	333	3.6	0.0	1	27	0.2	0.0	—	—	—
相關客戶的業務 夥伴.....	17	716	3.0	0.0	23	152	1.7	0.0	25	611	5.2	0.0	3	3	3.0
總計.....	554	23,818	100.0	1.6	370	9,134	100.0	0.6	280	11,765	100.0	0.9	18	99	100.0

附註：

1. 相關客戶的業務夥伴包括相關客戶的客戶及業務轉介代理。
2. 結算方式主要包括銀行轉賬、微信支付、支付寶等電子應用程式及現金。

業 務

於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度及2023年六個月，來自相關客戶的法定代表、董事、股東及僱員之付款分別佔第三方付款總額約92.2%、94.7%、94.6%及97.0%。其中，於2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度及2023年六個月，相關客戶僱員貢獻的收益分別約為人民幣9.5百萬元、人民幣4.1百萬元、人民幣5.2百萬元及人民幣71,000元。於往績記錄期，概無個別相關客戶對我們的收益作出重大貢獻。自2023年2月起，我們已終止所有第三方付款安排。經董事確認，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，(1)我們與任何相關客戶或第三方付款人之間未發生任何糾紛，亦未收到其退款要求，及(2)我們未就第三方付款安排涉及任何糾紛或受到任何相關政府部門的行政處罰。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無向任何相關客戶或第三方付款人提供任何折扣、佣金、回扣或其他福利以促使或鼓勵進行第三方付款安排。經董事確認，相關客戶的付款、定價條款及其他一般商業條款與我們的其他客戶基本相同。董事確認，所有第三方付款人均獨立於本集團。董事進一步確認，所有第三方付款人均獨立於我們的各名董事、高級管理層及股東。據我們的董事經合理查詢後所知，相關客戶或其各自的第三方付款人過去或目前均與本公司、其附屬公司、股東、董事或高級管理層或其各自的任何連繫人並無任何其他關係(無論屬業務、僱傭、家庭、信託、資金流、融資或其他關係)。我們就相關交易及付款金額直接向相關客戶發出賬單。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，本集團未收到第三方付款人或其清盤人的任何申索。

鑑於(i)第三方付款總額分別佔本集團於往績記錄期總收益約1.6%、0.7%、0.9%及0.0%，佔比並不重大；(ii) 2023年六個月的收益較2022年六個月增加約10.5%，而所有第三方付款安排已自2023年2月起終止；及(iii)貿易應收款項週轉天數於2023年六個月內大致維持穩定，並符合本集團給予客戶的信貸期範圍(如適用)，且收益增長主要歸因於我們增加與客戶Q進行的業務，故董事認為終止第三方付款安排並無及預期不會對本集團的業務營運及財務表現造成任何重大影響。據董事經作出合理查詢後所知，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，(i)所有第三方付款均與我們與相關客戶之間的真實

交易有關，並透過銀行轉賬支付；(ii)我們向第三方付款人收取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／或發票上的交易金額相符；(iii)所有涉及第三方付款的相關交易均已完成，並按照相關協議的規定結算協定金額；(iv)我們並無遇到任何要求我們退還相關交易款項的事件；及(v)我們並無注意到任何會導致董事懷疑相關交易的真實性或相關訂約方的誠信的情況。基於上述情況，董事確認，並且中國法律顧問建議，第三方付款人可能要求我們退還資金的風險很低。

使用第三方付款安排的理由

根據弗若斯特沙利文報告，在跨境電子商務物流業內使用第三方賬戶進行交易結算的情況常見，尤其是主要委聘物流服務供應商配送小型包裹的中小型企業。根據相關客戶所述及就董事所深知，相關客戶使用第三方付款安排的主要原因如下：

- 對於委聘我們提供臨時跨境物流服務的新相關客戶，本集團通常要求彼等在完成物流價值鏈之前先結算款項，且由於每筆交易的價值相對較小，對相關客戶的僱員而言，通過彼等的個人賬戶結算款項更有效率；
- 部分中小型企業及個體工商戶出於內部經營及財務管理考慮及／或出於方便而通過第三方付款安排清償結欠本公司的款項。該等中小企業及個體工商戶通常並無建立充分完善的財務系統；及
- 部分相關客戶通過第三方付款人付款，因為彼等可能不時遇到有限的現金流量或嚴格的流動資金管理，因此，相關客戶將要求彼等各自的債務人通過第三方付款安排直接向我們付款以結算款項。

就董事所深知及根據與相關客戶的溝通，第三方付款人承擔額外風險代表相關客戶付款的主要原因如下：

- 相關客戶為方便起見指示與相關客戶有關的第三方付款人(即(i)相關客戶的法律代表、董事及股東；及(ii)相關客戶擁有人的家族成員)代其付款；
- 部分與相關客戶有業務往來的第三方付款人(即相關客戶的業務夥伴)代其付款，透過維持與相關客戶的現有業務關係以滿足其管理及營運需要。

內部控制措施及終止第三方付款安排

為保障我們的權益不受第三方付款安排相關風險影響，我們已實施各種內部控制措施，以管理及減少該做法，該等措施包括(其中包括)：

- (i) 我們要求客戶直接通過其公司銀行賬戶結算款項；
- (ii) 就無法在相關時間即時直接向我們結算款項的客戶而言，我們要求相關客戶(1)向我們提供相關資料，包括(其中包括)相關第三方付款人的身份；(2)取得負責人的事先書面批准；(3)向我們提供付款委託書；及(4)按照我們的內部形式與我們和第三方付款人訂立三方付款協議(「**三方付款協議**」)。三方付款協議中規定，相關客戶根據與我們的原協議條款將其付款責任轉授予相關第三方付款人，該等第三方付款人承諾根據相同條款直接向我們付款。我們將接受第三方付款人的付款，猶如其由相關客戶付款一樣，並向相關客戶開具發票，且倘相關第三方付款人未能作出相應付款，則我們可要求相關客戶付款及對其採取法律行動。於2020財政年度、2021財政年度及2022財政年度以及截至2023年1月31日止一個月(終止所有第三方付款安排前的日期)，訂立三方付款協議的訂約方的第三方付款總額分別約為人民幣21.5百萬元、人民幣8.3

業 務

百萬元、人民幣11.5百萬元及人民幣0.1百萬元，分別佔相關期間第三方付款總額約90.3%、90.4%、97.6%及99.5%；及

- (iii) 在接受任何第三方付款前，我們根據系統內所記錄的資料核證付款資料，確保結算該款項所用的相關第三方付款人賬戶與適用三方付款協議中的賬戶一致。

為更有效管理相關客戶的付款，我們要求：(1)相關客戶及其各自的第三方付款人不參與任何洗錢或其他非法活動；(2)相關客戶及其各自的第三方付款人將就我們因彼等進行上述活動而可能遭受的所有損害和損失作出彌償；及(3)相關客戶簽訂三方付款協議，否則我們將拒絕有關第三方付款安排。董事負責制定及監督內部控制措施的實施以及質量管理系統的成效。此外，為防止日後再次出現第三方付款安排，我們已實施強化內部控制措施，包括建立可以監控所有通過第三方付款人入賬的付款機制。我們修訂內部政策，並通知所有員工禁止接受第三方付款。根據經修訂內部政策，一旦發現第三方付款事件，僱員應立即通知總部，而分管經理將在向管理層匯報前進一步審查，以待進一步決策和處理。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，除僅接納相關客戶的第三方付款人支付的第三方付款外，我們並未積極開始任何第三方付款安排，亦未參與相關客戶與彼等各自的第三方付款人就結清相關客戶欠付第三方付款人款項的任何獨立安排。誠如董事所確認，由於如上文所述，即使我們要求客戶直接透過其自身公司銀行賬戶付款，相關客戶僅於第三方付款人結清付款後向我們通知三方付款安排。此外，我們並未參與三方付款安排的磋商及簽立。有關協議僅於相關客戶及第三方付款人簽立後送交我們作記錄之用。

業 務

自2023年2月起，我們已終止所有未訂立三方付款協議的第三方付款安排。鑑於往績記錄期相關客戶通過第三方付款安排產生的收益貢獻不大，董事認為，終止第三方付款安排不會對我們的業務、經營業績及財務表現產生任何重大影響。根據上述本公司自2023年2月起全面採取的內部控制措施，且自2023年2月以來並無任何第三方付款安排，董事認為，上述強化版內部控制措施在防止未經授權的第三方付款及其相關風險方面有效且充分。自2023年2月以來，我們通過額外的書面通知一直嚴格執行無第三方付款安排政策，並加強內部程序，規定僱員根據我們系統中記錄的資料仔細驗證支付信息，以確保通過客戶的銀行賬戶進行付款。我們的分管經理一直密切關注有關安排，並監督上述政策的落實。於最後實際可行日期，所有第三方付款安排均已終止。基於上述，獨家保薦人並無注意到任何會導致獨家保薦人質疑上述強化版內部控制措施的有效性及充分性的事項。

我們已制訂內部控制措施以維護本公司財務及會計資料的完整性並防止欺詐及洗黑錢活動：

- 已建立財務管理制度匯編及信息系統帳號、密碼和權限管理制度，以規範財務報告流程及財務資料的完整性。該等政策由管理層批准，並向相關員工傳閱以執行。
- 已根據會計人員的角色及職責授予會計系統的用戶權限。此外，會計系統的系統管理員目前指定為IT人員。
- 另外，離職人員的會計系統用戶權限已被停用。用戶權限的審計記錄由IT部門管理層審核。

- 已為會計人員制訂月末財務結算時間表。不同類型的會計憑證由指定的會計人員根據相關證明文件批准，而每月財務報表由財務總監審閱。
- 已制訂行為準則，當中載有所有員工均應遵守的一套規則或政策。
- 已制訂舉報政策。其規定不當行為、瀆職及違規行為的報告及調查程序。此外，管理層已設立獨立溝通渠道以處理舉報人的投訴。
- 已制訂打擊洗黑錢及恐怖分子資金籌集政策並獲管理層批准。制訂該政策為規定與客戶盡職審查及記錄保存相關的要求。該政策亦規定與打擊洗黑錢及恐怖分子資金籌集有關的潛在案件發生時的通報渠道。

有關第三方付款安排的中國法律

誠如中國法律顧問所告知，(i)第三方付款安排為相關客戶分配予第三方付款人的責任；(ii)根據中華人民共和國民法典，三方付款協議一旦生效，對第三方付款安排的各訂約方即構成具法律約束力的義務；(iii)如第三方付款安排並無付款委託書及／或三方付款協議，有關交易會因相關訂約方欠缺共識而承擔還款風險。然而，中國法律顧問認為安排(包括並無付款委託書及／或三方付款協議的交易)並無違反或規避中國適用法律法規。

根據中國法律顧問，中華人民共和國刑法第191條規定，為掩飾或隱瞞毒品犯罪、黑社會性質的組織犯罪、恐怖活動犯罪、走私犯罪、貪污賄賂犯罪、破壞金融管理秩序犯罪、金融詐騙犯罪的所得款項及其產生的收益的來源和性質而進行任何以下行為的人士則觸犯洗錢罪：(1)為上述資金提供賬戶；(2)將財產轉換為現金、可轉讓票據或有價證券；(3)通過轉賬或者其他支付結算方式轉移資金；(4)跨境轉移資產；(5)以其他

業 務

方法掩飾或隱瞞犯罪所得及其收益的來源和性質。因此，僅當公司為掩蓋或隱瞞上述犯罪的任何所得款項的來源及性質以及有關所得款項產生的任何收益而進行協助轉移資金的相關行為時方會觸犯洗錢罪。

本集團與相關客戶在真實意願聲明的基礎上簽訂了合同。相關客戶實際向本集團交付貨物，而本集團提供物流服務。本集團在正常經營過程中收到第三方的資金時，會與聘用的供應商結算物流成本，而該等供應商並非由相關客戶或第三方指定，亦並非相關客戶或第三方的關聯方。本集團根據實際及正常的業務營運向指定的供應商支付相應的款項，不存在為掩蓋或隱瞞上述犯罪所得款項的來源及性質以及由此產生的任何收益而進行協助轉移資金的相關行為的承諾。在這方面，我們的中國法律顧問認為，根據中華人民共和國刑法，第三方付款安排被視為洗錢的風險不高。

轉讓定價安排

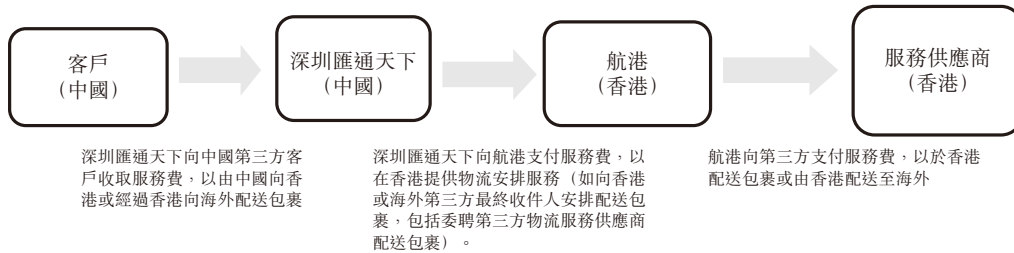
概覽

本集團通過位於中國不同城市的多間附屬公司提供跨境電子商務物流服務，以迎合客戶的需求及安排跨境包裹配送。附屬公司為客戶及物流服務供應商的委聘方。

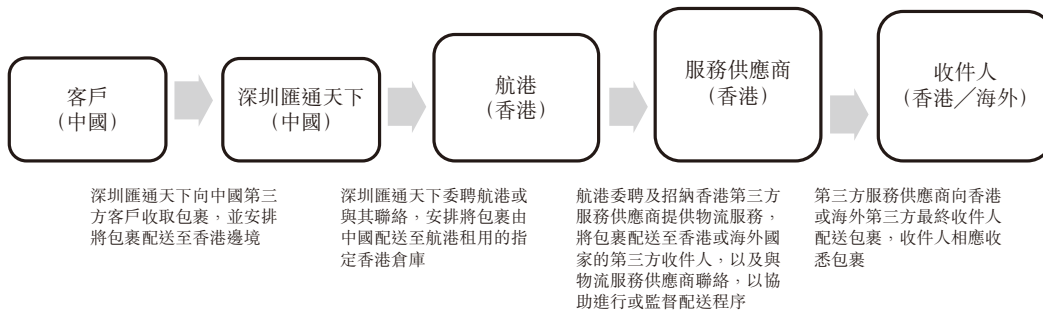
轉讓定價分析

就需要由中國運送至香港，或由中國經香港運送至海外國家的跨境電子商務物流服務的中國個別人士及業務而言，深圳匯通天下主要為有關服務的委聘方，並負責聯絡中國客戶，包括通過訂單系統確認來自客戶的訂單，自客戶收集包裹並安排由中國配送包裹至香港。因此，深圳匯通天下委聘航港進一步安排於香港配送包裹，或透過航港委聘的其他物流服務供應商將包裹配送至海外國家。因此，航港負責於香港招攬及委聘合適物流服務供應商，將包裹配送至香港或海外國家的指定收件人，以及聯絡相應的物流服務供應商促進及監察配送流程。以下載列航港與深圳匯通天下由中國至香港的資金及物流流向：

由中國至香港的資金流向



中國至香港的物流流向



根據轉讓定價顧問編製的轉讓定價分析，交易淨利潤法獲挑選為最適合的轉讓定價方法及全成本加成比率（「全成本加成比率」）分別獲挑選為最適合的轉讓定價方法及利潤水平指標，以評估相關公司之間的關聯方交易是否按公平基準進行。基於已進行的基準分析，(i)於2020財政年度及2022財政年度，航港計算的全成本加成比率處於可資比較獨立第三方的四分位間距範圍內；及(ii)2021財政年度航港的全成本加成比率低於可資比較獨立第三方的下限。就此而言，倘就2021財政年度作出正式轉讓定價調整（共同調整須獲各主管稅務當局同意）及整體採納國際認可的方式及常規，則調整將導致本集團於2021財政年度的應付所得稅總額淨減少。此建基於調整予航港的額外溢利會導致航港的應課稅溢利增加及按16.5%稅率計算的香港利得稅負債增加。另一方面，此亦會減少深圳匯通天下的應課稅溢利及按25%稅率計算的企業所得稅。由於兩個司法權區應用不同現行稅率，額外溢利將分配至稅率較低的司法權區並於當地課稅，而同額溢利則自較高稅率的司法權區扣除並觸發退稅。因此，該關連方交易在整體轉讓定價觀點下不會導致所得稅扣減、避稅或逃稅。整體而言，此事項於2021財政年度不會對本集團造成不利稅務影響。因此，根據轉讓定價審閱，董事經諮詢轉讓定價顧問後認為，從各自的監管框架角度出發，關聯方交易似乎並未對我們在相關年度／期間的轉讓定價政策構成任何重大挑戰，而因溢利轉移而遭受相關稅務機關挑戰的風險相對較低。具體而言，轉讓定價分析不適用於截至2022年6月30日及2023年6月30日止六個月期間，因為(i)相關稅務機關一般會按年針對納稅人的轉讓定價事宜進行調查並實施稅務調整（如適用）；及(ii)與航港的全年財務表現相比，或會出現季節性波動，從而影響航港截至2022年及2023年6月30日止六個月期間的財務表現，因此，透過使用每年取得的可資比較公司數據，於上述期間對航港進行正式的轉讓定價基準研究並不合適。

於最後實際可行日期，董事並不知悉存在由任何稅務機關就我們的轉讓定價安排進行的任何尚未解決查詢、審核或調查。根據上述者及據轉讓定價顧問所告知，董事認為，轉讓定價安排於往績記錄期因利潤轉移而受到相關稅務機關質疑的風險相對較低。

業 務

為確保持續遵守適用轉讓定價規例，我們已採納以下措施，確保持續遵守香港及中國的相關轉讓定價法律及法規：

- (i) 我們應每年持續委聘一名外部稅務顧問，就轉讓定價事宜為我們提供建議。應根據外部稅務顧問的分析結果，選擇最合適的轉讓定價方法及價格及利潤水平指標。我們應根據分析結果，通過財政預算制定交易的轉讓定價政策；
- (ii) 將為高級管理層提供與相關司法權區的相關轉讓定價法律及法規最新情況有關的訓練；
- (iii) 所有報告表於遞交予相關稅務機關前，須由董事及財務總監審閱；
- (iv) 董事及財務總監將確保轉讓定價安排符合各方的價值貢獻；
- (v) 董事將審閱重大公司間交易的條款並定期監察轉讓定價政策，確保交易按公平基準進行；及
- (vi) 財務總監為風險管理將各方的價值貢獻的相關證明文件記錄及存檔，包括但不限於相關工作的責任規劃、通訊、業績及結果評估。

基於上文所述，轉讓定價顧問認為，本集團採取上述措施對改善持續遵守適用的轉讓定價法規而言基本屬有效且充分。經考慮上述情況，董事認為，上述措施屬充分且有效。

有關本集團轉讓定價的相關風險進一步詳情，請參閱本招股章程「風險因素 — 有關我們的業務及行業的風險 — 我們的業務可能承受轉讓定價調整的風險」一節。

季節性

董事相信跨境電子商務物流業受到季節性影響。每年第四季的貨運量通常錄得輕微上升，原因是「雙十一」、「黑色星期五」及聖誕節市場推廣活動等年度線下及線上市場推廣活動於有關期間進行，因此有關期間屬傳統貨運銷售的旺季。

知識產權

於最後實際可行日期，我們已於中國註冊15個商標、於香港註冊3個商標及於中國註冊3個專利，並已註冊8個域名。董事認為該等商標、專利及域名對我們的業務屬重大。有關我們的知識產權的更多詳情，請參閱本招股章程附錄四「法定及一般資料 — B.有關本公司業務的更多資料 — 2.本集團的知識產權」一段。

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的知識產權並無遭到侵犯，而對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響，而我們亦無涉及任何與侵犯知識產權的爭議或訴訟，或知悉有任何此等待決或威脅的申索。

網絡安全及數據私隱

我們著重數據安全及保護。我們主要收集及儲存來自客戶及收貨人不同類型的數據，包括但不限於(i)個人／公司數據，例如姓名、電話號碼及地址；及(ii)交易數據，例如包裹內容詳情(數量、重量及性質)及清關數據。有關資料根據適用法律及法規在獲取用戶事先同意後收集並儲存於我們的系統，除非相關客戶／接收者或政府當局要求將其刪除。誠如董事所確認，業務部門使用該等資料協助營運。本集團已制定個人資料保護管理制度、數據出境管理制度、網絡信息安全投訴和舉報制度、數據存儲及到期銷毀制度及個人資料安全影響評估制度。相關政策包括數據出境定義、合約管理、個人資料傳輸及數據安全措施、個人資料相關權利管理、不同類型的數據銷毀方式、

數據出境風險評估等。此外，本集團已建立檔案管理制度，規定各部門保存記錄的職責、不同文件類型的保存方法、遺失及洩露機密信息的處罰。該等政策已獲管理層批准並傳閱予相關員工執行。

為防止員工使用機密數據，員工手冊已包含保密條款，要求員工妥善保管任何機密信息。所有員工均必須提供書面確認，以確認彼等理解手冊並願意遵守。

對於與第三方的數據出境，本集團根據《個人信息出境標準合同規定》編製相關補充協議範本。倘本集團與任何第三方的業務涉及出境個人資料及數據，本集團將安排與相關第三方簽訂數據隱私補充協議。協議內容主要包括(1)數據在境外儲存的地點及期限；(2)儲存期限屆滿、約定用途完成或法律文書終止後對出境數據的處理措施；(3)向其他組織及／或個人重新傳輸數據的約束要求；及(4)境外數據接收方的實際控制權或業務範圍發生實質性變化，或接收方所在國家或地區的數據安全保護政策法規及網絡安全環境發生變化，導致其難以保障數據安全。

誠如中國法律顧問所告知，根據杭州市公安局向本集團發出的信息系統安全等級保護備案證明，本集團的信息系統安全保護獲分類為信息系統安全第三級，該系統根據信息系統安全的保障水平由低至高分為五級。就特快配送服務而言，信息系統適用的最高安全級別為第三級，其指當信息系統受破壞，而該等破壞將會嚴重損害社會秩序及公眾利益，或對國家安全構成一般損害。

誠如中國法律顧問所告知，(i)本集團有能力及時偵測、監控及處理與安全保障、網絡及信息安全相關的事件，並可確保本集團的信息及網絡安全，以將因信息系統受破壞而導致的任何社會秩序、公眾利益或國家安全損害減至最低；(ii)本集團嚴格遵守相關規定，以符合上述安全系統的第三級，並已取得公安局主管部門發出的《信息系統

業 務

安全等級保護備案證明》；及(iii)於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並無受相關主管部門就數據安全或個人資料進行的監督檢查或作出的行政處罰。

物業

於最後實際可行日期，我們於中國擁有4項物業，總面積合共約為685.6平方米，主要用作辦公室。我們已就所擁有的物業取得所有必須證書及許可證。

於最後實際可行日期，我們於中國租賃43項物業及於香港租賃3項物業，總樓面面積約為18,017平方米(不包括位於香港的一間車間及兩個停車位)，主要用作辦公室、員工宿舍、物流營運及／或倉儲用途。

在租賃物業當中，我們於最後實際可行日期租賃以下物業：

地址	概約		
	總樓面面積	期限	物業用途
	(平方米)		
中國深圳市寶安區福海街新田 社區新塘路13-1號廠房.....	1,870	2023年8月8日至 2026年8月7日	辦公室、物流營運及 倉儲

我們認為在中國及香港的物業供應充足，因此我們不會依賴現有租賃進行業務營運。

截至最後實際可行日期，在我們於中國的43項租賃物業中，11項租賃物業的業主未向我們提供有效業權證明或有關授權文件，以證明彼等有權將物業租賃予我們。因此，倘任何該等租賃由於第三方質疑而終止，則我們可能無法繼續使用有關物業。我們認為，即使我們被迫遷離缺乏有效業權證明的物業，仍可以合理市價租賃替代物業。

根據適用的中國法律及法規，必須在中國住房和城鄉建設部有關當地分支機構登記物業租賃合約。截至最後實際可行日期，我們尚未為於中國租賃的36項物業完成租賃登記，主要由於業主未提供有效業權證明或我們難以促使相關業主配合登記該等租賃。

業 務

我們的中國法律顧問已告知，根據中國法律規定，未進行租賃合約登記不會影響該等租賃合約的有效性，亦已告知我們每次不遵守租賃登記規定的情況可能處以最高為人民幣10,000元的罰款。

僱員

於2023年6月30日，我們合共有473名全職僱員，大部分僱員位駐中國。下表載列於2023年6月30日按職能劃分的僱員明細：

職能	僱員數目
管理.....	20
營運及客戶服務.....	334
銷售及營銷.....	50
人力資源及行政.....	15
財務.....	37
資訊科技.....	17
總計.....	473

與員工的關係

董事認為我們與僱員保持良好關係。董事確認於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守所有適用的勞工法律及法規。

我們的僱員由工會代表。董事確認於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們與僱員並無任何重大糾紛，或因勞資糾紛而出現任何營運中斷，或於招聘及挽留具經驗的員工或具技能的人員上有任何困難。

培訓

我們為新聘請的僱員提供入職培訓，協助彼等了解我們的公司文化。我們亦組織指導計劃，由較具經驗的僱員協助新招聘僱員提升有關日常營運的技能及知識。我們亦不時舉辦培訓會議，提升僱員的技能。

薪酬及福利

我們一般向僱員支付固定薪酬、津貼及表現花紅。一般而言，我們根據各僱員的資歷、經驗及能力，以及當前市場薪酬水平，釐定僱員的薪金。我們須根據適用中國法律及法規，為僱員作出強制性社會保障基金供款，以提供退休、醫療、工傷、生育及失業福利，並作出住房公積金供款。

保險

我們投購多項保險以保障我們免受風險及意外事件影響。我們已購買機動車強制責任險及商業保險，例如汽車第三方責任保險、車輛損失保險及司機／乘客責任保險。我們亦為僱員提供社會保障保險，例如養老保險、失業保險、工傷保險及醫療保險。

除遠洋貨運保險外，我們並未就我們配送的貨物投購保險。我們並未投購業務中斷保險，亦未投購產品責任險或要員保險。我們認為我們的投保範圍對現有業務而言屬足夠，且符合行業慣例。管理層不時評估保險保障範圍是否足夠，並於需要時投購額外保險。有關保險保障範圍的相關風險，請參閱本招股章程「風險因素—有關我們的業務及行業的風險—我們的投保範圍可能有限，這可能使我們面臨龐大成本和業務中斷」一節。

環境、社會及管治(「環境、社會及管治」)

本集團有關環境、社會及管治的管治

我們致力保護環境，並推動企業社會責任及最佳企業管治常規，為持份者締造可持續價值，承擔企業公民責任。我們尋求秉持企業管治的最高標準，藉此確保可持續增長，保障所有持份者的利益，包括但不限於股東、僱員、供應商、客戶、其他業務夥伴及普羅大眾。我們認知我們在環保及社會責任方面的責任，並意識到與氣候有關的問題可能對我們的業務營運造成影響。我們承諾於上市後遵守環境、社會及管治報告規定，本集團有關環境、社會及管治政策乃根據上市規則附錄二十七所載的標準制定。因此，我們已委聘一名獨立環境、社會及管治顧問(「環境、社會及管治顧問」)協助我們達成上述目標。董事會全面負責制定並監督本集團在環境、社會及管治相關事宜上的政策、策略及執行。

董事會管治

本集團已採納全面的環境、社會及管治政策。董事會及管理層主要負責評估環境、社會及管治以及氣候相關風險與機會，並檢討現有策略，以監察本集團日常業務營運的環境、社會及管治事宜，包括實施必要措施減輕潛在及相關風險。董事會兩名成員張光陽先生及朱炯先生擁有環境、社會及管治相關事宜的相關企業管治經驗。彼等專精於(i)監管數據收集程序及檢討排放、能源消耗及營運物料消耗；(ii)監督實施環境、社會及管治系統的工作分配；及(iii)設計及實施節約能源及環境措施，例如探索為業務營運採購環保節能材料的可能性。

董事會最少每年一次檢討環境、社會及管治以及氣候相關事宜以及環境、社會及管治目標的進展。管理層檢討所制訂目標及指標，實施政策改善本集團的環境、社會及管治表現並向董事會匯報。管理層已制訂政策，向各部門指派環境、社會及管治相關任務及責任，包括制訂減少碳排放、加強節約資源及改善環境保護的目標。有關政策能最大程度運用各部門的專業知識，讓各措施取得最佳成效。

此外，上市後，本集團將根據上市規則的申報規定，每年刊發環境、社會及管治報告。此將允許董事會分析及披露本集團的重大環境、社會及管治事宜、風險管理、目標的完成情況及表現。

董事會負責評估環境、社會以及管治及氣候變動相關風險，並因應情況指示管理層執行相關環境、社會及管治策略及政策。管理層則負責督促不同部門尋求改善環境、社會及管治策略，以減輕對業務的潛在負面影響。環境、社會及管治政策的執行進度、營運產生的潛在環境、社會及管治風險以及其他重大事項將由相關管理層及主管最少每年或在有需要時向董事會報告。

另外，在董事會的監督下，管理層亦將緊貼可能影響本集團業務營運的環境、社會及管治相關事宜未來市場動向，藉以及時作出調整，確保本集團緊隨環境、社會及管治相關事宜的國際趨勢及標準。

為確保本集團與主要持份者(包括投資者、政府、公眾人士、本集團僱員等)之間的定期有效溝通，管理層已設立多種溝通渠道。管理層亦透過董事會會議、投資者會議、每月會議、專責報告及社交平台，確保本集團內部不同部門間及董事會的溝通。此讓董事會評估上述政策及措施的效果，以更好地管理本集團環境、社會及管治相關事宜。

環境、社會及管治風險管理及策略

本集團已通過各種渠道(包括考慮內部及外部持份者的意見、知名外部機構提供的重要性圖譜的分析，包括摩根士丹利資本國際(「MSCI」)的環境、社會及管治行業重要性圖譜及可持續發展會計準則委員會(「SASB」)的SASB重要性圖譜，以及第三方環境、社會及管治顧問的協助)識別與我們的業務高度相關的重大環境、社會及氣候相關議題。重要性評估為辨識、確定優先次序以及驗證及檢討的三步程序。持份者辨識的重大可持續發展議題乃基於重要性評估調查的結果而定，其根據環境、社會及管治行業重要性圖譜及SASB重要性圖譜，當中共發現載有35項潛在重大議題。基於(i)「經濟、環境及社會影響的重要性」；(ii)「對持份者評估及決策的影響」；及(iii)持份者完成上述重大評

業 務

估調查的結果，而得分高於上游四分之一位置的議題將予優先考慮，以此釐定重大議題的優先次序。本集團管理層檢討及確認重大議題，並檢討覆蓋範圍以於日後改善。該等環境、社會及氣候相關議題可能為本集團帶來各種風險及機遇，可能以不同方式影響本集團。本集團識別5項對本集團業務及持份者有重要影響的重大環境、社會及管治相關議題，列示如下。有關更多詳情，請參閱本節「僱員」一段。

在評估環境、社會及管治相關風險的重要性時，我們考慮相關因素，如我們的業務性質及具體數據(如在往績記錄期的車輛、水及電力的消耗數據)。

倘與我們合作的物流供應商、貨櫃擁有人及貨車運輸商或我們的生態系統的其他參與者受到極端天氣狀況的重大不利影響(包括因氣候變化產生者)，本集團的營運或會受影響，並承受財務風險。例如，我們可能面對與天災、極端天氣狀況及其他不可預見事件相關的風險。

此外，我們在各方面面臨環境、社會及管治相關潛在的挑戰。例如，(i)與我們合作的供應商(包括物流服務提供者、遠洋承運商及航空承運商)可能未能符合車輛排放標準或規定，並違反環境保護相關法律法規；(ii)我們未必能發現或防止供應商在極端天氣下運輸時增加碳排放；及(iii)我們未必能發現或防止物流供應商運輸違法及危險貨物，違反消防相關法規並間接地影響工人的安全及我們的業務營運。為減輕並預防上述潛在及實際風險，本集團將繼續監察極端天氣狀況，並遵守相關法律法規。

重大議題

潛在風險及影響

溫室氣體排放

嚴重的極端天氣事件(比如超強颱風及暴風雨)頻發，降雨模式變化，以及天氣形態極端變動，將對我們的中短期業務營運造成影響。

業 務

所識別的潛在金融影響包括極端氣候事件導致產品運輸困難，極端氣候事件管理新慣例和流程實施造成營運成本上升，以及維護及維修預算增加。

空氣質素

物流車隊排放的各種空氣污染物，對周圍環境空氣質量產生負面影響。

在日益增長的監管壓力、客戶喜好及燃料成本上升的情況下，本集團可能需要採用更昂貴的替代燃料和升級現有的排放控制裝置來實施車隊現代化，可能增加營運成本。

勞工常規

由於對工資、福利及公平性的不滿而產生的潛在糾紛可能會引發爭論，從而阻礙本集團的運作。倘員工的培訓不足，可能導致操作過程不當，並可能對客戶的貨物構成威脅，甚至損害本集團的聲譽。

僱員健康及安全

僱員的健康及安全與本集團的生產力密不可分，而生產力又進一步影響本集團的盈利能力。由於事故、疲勞及不當操作機器而造成的損傷可能在不同程度上阻礙本集團的營運。

供應鏈管理

本集團與大型複雜並以資產為基礎的第三方供應商簽訂合約，為客戶提供跨境電子商務物流服務。

由於篩選承包商不當，本集團可能無法按時提供高質服務。在此情況下，本集團可能會因為違反合約而遭罰款或被要求賠償。

環境事宜

我們致力將日常營運中與環境及氣候相關的潛在風險及影響降到最低，並在本集團內鼓勵綠色營運。本集團嚴格遵守中國及香港的環境相關法律及法規，涉及氣體排放、廢水排放及廢物處置。我們意識到當中可能引致的環境影響以及業務營運所需的資源。因此，我們已制定具針對性的環境目標，承諾本集團將：

- 提升節約能源及節約用水；
- 全面遵守國家排放標準；及
- 實現零環境污染事故。

我們已計及反映我們對環境相關風險管理的量化資料，其中包括車輛的污染物排放及溫室氣體排放以及資源消耗。本集團亦已制訂可計量排放標準。以2020年為基準年，本集團預期將於2030年前完成減少能源消耗最少8%的目標。考慮到上市後本集團的潛在業務擴張(例如設立新服務網點)等因素，本集團於2021財政年度的能源消耗較2020財政年度減少39%，而2022財政年度的能源消耗則較2021財政年度增加20%。整體而言，2022財政年度的能源消耗較2020財政年度減少27%。鑑於往績記錄期的過往數據，環境、社會及管治顧問認為，直至2030年，能源消耗將減少8%(以2020財政年度為基準年)乃可予實現。然而，業務營運或能源價格變化等外部因素或會影響減排目標的實現。為實現目標，本集團可能會面臨不同的財務及營運影響。在物流營運中實施節能措施，如改善配送路線及使用高效設備，可精簡營運、節約成本(例如降低電力及燃料成本以及維護開支)並提升客戶滿意度。此外，遵守排放及減碳法規有助避免處分，有助本公司就未來監管變動做足準備。儘管如此，為達致上述各項，或需要對電動／混能車輛、僱員培訓及路線優化軟件進行投資。憑藉本集團在控制能源消耗的持續努力，預期即使未來業務增長，本集團的能源消耗仍可維持於可接受水平。

業 務

排放控制

空氣污染物排放主要源自公司車輛的燃料燃燒。所排放的一般空氣污染物包括氮氧化物、硫氧化物及粒子。本集團已對我們車隊的車輛進行適當調整以保持車輛的高效狀態，因為低效的汽車引擎將使用更多的燃料並排放更多的空氣污染物。同時，本集團亦提醒司機不可讓空轉車輛運行引擎，並優先使用電動或混能車輛，以盡量減少本集團車隊的空氣污染物排放。此外，我們將為司機提供低碳駕駛培訓課程（如避免突然加速）。下表載列於往績記錄期本集團的空氣污染物排放量：

氣體排放 (附註1)	2020財政年度	2021財政年度	2022財政年度	2023年六個月
氮氧化物(NOx)	1.66	0.71	0.56	0.52
硫氧化物(SOx)	0.00	0.00	0.00	0.00
粒子(PM).....	0.14	0.06	0.05	0.04

附註：

1. 排放系數來自中國國家發展及改革委員會（「國家發改委」）的《溫室氣體排放核算方法與報告指南》及聯交所2020年3月頒佈的「如何準備環境、社會及管治報告」所載《環境關鍵績效指標匯報指引》（「環境、社會及管治報告指引」）。

我們的溫室氣體排放主要分為兩個範圍：(i)範圍1包括公司車輛燃料燃燒的直接排放；及(ii)範圍2包括購買電力及供暖的間接排放。下表載列於往績記錄期本集團的溫室氣體排放量：

溫室氣體排放 (附註1)	2020財政年度	2021財政年度	2022財政年度	2023年六個月
溫室氣體排放總量				
(噸二氧化碳當量)	544	372	434	217
範圍1 — 直接排放 (附註2).....	471	255	313	180
範圍2 — 能源間接排放 (附註3)	73	117	121	37
密度(噸二氧化碳當量／				
每名僱員).....	1.12	0.77	0.94	0.46

附註：

1. 本集團的溫室氣體包括二氧化碳及甲烷。為方便閱讀及理解，溫室氣體排放數據以噸二氧化碳當量呈列。

2. 範圍1包括使用汽車的排放。計算方式來自環境、社會及管治報告指引，而排放系數來自國家發改委提供的《溫室氣體排放核算方法與報告指南》。
3. 範圍2包括已購買電力的排放。計算方式來自環境、社會及管治報告指引，而排放系數來自國家發改委發佈的《中國區域電網平均二氧化碳排放因子》及《溫室氣體排放核算方法與報告指南》。

資源使用

本集團提倡明智且有效地使用能源及耗水，並減少業務中產生的廢物。我們積極採取以下各節所討論的多元化措施，以盡量減少能源的浪費並節約資源。本集團的目標是減少浪費食水和能源，以及減少產生廢物。本集團亦旨在推動廢物分類，以將可回收廢物進行分類。

有關辦公室照明方面，我們為不同的照明區域設置獨立的燈光開關，並要求員工在區域或房間不使用時關閉照明。本集團在可行的情況下最大限度利用工作場所的自然光以節省耗電量。為最大限度提高照明效率，我們採用高效能燈具及照明設備，例如T5熒光燈及LED燈，並定期進行清潔。

為提高空調的效率，本集團將定期清洗過濾器及風機盤管裝置。此外，要求僱員在門窗上放置防風條，以防止空調洩漏。我們亦為空調系統設定攝氏25.5度的最低溫度，並避免在有陽光直接照射的地方安裝空調。對於不使用的房間，本集團要求僱員關掉空調。

為盡量減少電子設備的能源浪費，電腦在閒置時設定為自動待機模式，並要求員工在離開辦公室時關閉電子設備。此外，本集團購買附有能源效率標籤的電子設備，並優先考慮效率較高的設備。

業 務

下表載列於往績記錄期本集團能源消耗的數據：

	2020財政年度	2021財政年度	2022財政年度	2023年六個月
能源消耗總量(百萬瓦時).....	1,930	1,179	1,411	753
車輛使用(百萬瓦時)(附註1)..	1,813	994	1,223	693
已購買電力(百萬瓦時)(附註2)	117	185	188	60
密度(百萬瓦時／每名僱員)...	3.99	2.44	3.05	1.59

附註：

1. 汽車消耗乃根據實際消耗量計算。計算方式來自環境、社會及管治報告指引。排放系數乃參照國家發改委提供的《溫室氣體排放核算方法與報告指南》計算。
2. 電力消耗乃根據實際購買量計算。

包裝物料方面，本集團主要自客戶收到的已包裝包裹在我們的服務網點進行檢查後進行重新包裝。下表載列本集團於往績記錄期包裝物料使用資料：

包裝物料使用	2020財政年度	2021財政年度	2022財政年度	2023年六個月
包裝物料總計(噸).....	16.04	13.82	11.84	5.92

本集團非常注重包裝物料的有效利用。我們會在採購前評估物料的使用情況，以避免庫存過多造成資源浪費。同時，我們致力於減少使用一次性物料並選擇可回收的替代品(例如紙箱代替塑膠包裝)，並在不影響產品安全的情況下，透過回收我們活動或服務中產生的可重複使用的材料作充分利用。我們應建立關鍵績效指標(KPI)來衡量包裝廢棄物減少的進展，並定期監測和評估所實施策略的有效性。

我們將為員工開展培訓計劃，以提高彼等對減少包裝廢物重要性的認知。我們透過鼓勵員工積極參與減少包裝培養可持續文化。

本集團根據上市規則附錄二十七所載環境、社會及管治報告指引編製排放量及能源消耗等環境關鍵績效指標。排放及能源消耗數據概無行業平均數或標準。計算方式及排放系數摘錄自環境、社會及管治報告指引。

環境、社會及管治顧問負責透過以下程序核實本集團的排放及能源消耗數據：1) 抽樣檢查原文件；2)核實計算方式及／或排放系數；及3)重新計算上述資料。

社會事宜

勞工常規

人力資本對於本集團實現長遠可持續發展具有重要價值。本集團認為人力資源管理對於本集團的業務極為重要，亦明白到完善的僱傭程序有助其吸引及挽留人才。

本集團致力促進工作場所的公平和公正，並為僱員提供平等機會。本集團已制訂多種措施保護僱員的權利，包括但不限於招聘、晉升、薪酬及解僱、平等機會、多元化、反歧視以及其他福利及待遇，如工作時間和休息時間等方面。本集團致力於在招聘過程、薪酬和福利提供以及培訓和晉升機會方面為所有僱員提供公平公開的機會。有關決定不會受到年齡、性別、身體或精神健康狀況、婚姻狀況、種族、國籍或其他因素的影響。

本集團根據香港《僱用兒童規例》和中國《禁止使用童工規定》等相關法律及法規嚴格禁止聘用童工。本集團已實施強調嚴格禁止聘用童工的措施及程序。在訂立勞動合約前，本集團人力資源及行政部門檢查申請人的身份證、戶口本、學歷證書等文件，確認其年齡、身份、教育背景和外表是否與證明文件相符，以防止誤用童工。

業 務

在收到僱員的辭呈後，相應的部門主管將與辭職僱員進行離職面談，討論辭職的原因。本集團人力資源及行政部門將密切關注員工流失情況，以識別本集團內部有關僱員的潛在問題。

本集團相當重視為僱員提供合適的培訓，以符合不同崗位的要求。培訓部門設計適當的年度培訓項目及計劃，其中包括內部培訓，如迎新培訓及指導計劃。就外部培訓而言，本集團鼓勵僱員參與外部機構舉辦的培訓及研討會。

為關心僱員，並同時激發彼等對工作的積極性，本集團為所有僱員提供廣泛的福利和待遇。本集團嚴格遵守中國的法律法規，包括但不限於《中華人民共和國社會保險法》、《中華人民共和國勞動法》及《中華人民共和國勞動合同法》。

下表載列於2023年6月30日按性別、年齡組別及職能劃分的本集團僱員數目：

僱傭指標	於2023年6月30日
僱員總人數	473
按性別劃分	
男性	301 (64%)
女性	172 (36%)
按年齡組別劃分	
30歲以下	182 (38%)
30至50歲	275 (58%)
50歲以上	16 (3%)
按工種劃分	
管理層	20 (4%)
營運及客戶服務	334 (71%)
銷售及營銷	50 (11%)
人力資源及行政	15 (3%)
金融	37 (8%)
資訊科技	17 (4%)
總計	<u>473</u>

職業健康及安全

本集團在業務營運過程中一直優先顧及僱員的工作安全及人身安全。本集團堅決遵守法規，並將健康及安全標準作為其活動的首要任務。所有僱員(包括管理層)均有責任通過遵守本集團政策中列舉的不同安全舉措，以維護一個健康且無害的工作場所。健康及安全程序強調工作場所安全及健康的重要性，並確保辦公室及工作環境遵循或超越適用法律規定的標準。管理層致力提供一個安全的工作場所，使機器及設施處於安全及最佳狀態。

供應鏈管理

有效的供應鏈管理是物流業業務成功的先決條件。因此，本集團的目標是通過設立供應商篩選標準，將供應商的環境及社會風險降至最低。本集團將評估供應商的服務質量、交貨時間、產能、合規性及其他因素。供應商應遵守一切有關反賄賂、反貪污及其他不道德商業行為的本地及國際法律及法規。此外，本集團將優先選擇本地供應商或在地理位置上更接近及更容易到達本公司的供應商以減少碳足跡。

本集團在選擇供應商的過程中，將評估供應商的服務質量、交貨期、生產能力、合規性及其他因素。只有符合標準的供應商才能被列入合格供應商名單，以供進一步考慮。在此基礎上，本集團將進行年度供應商評估，將不符合合作標準的供應商從合格供應商名單中剔除。被發現不符合本集團政策的供應商將被終止合作並從合格供應商名單中剔除，直到情況改善為止。

下表呈列於往績記錄期的本集團委聘的供應商數目：

供應商數目	2020財政年度	2021財政年度	2022財政年度	2023年六個月
供應商總數	677	653	579	504
中國	646	623	542	472
其他亞洲地區	12	8	4	5
歐洲	8	9	15	10
美洲	10	12	18	15
大洋洲	1	1	—	2

環境、社會及管治議題的支出

追蹤處理在業務營運過程中產生的環境、社會及氣候相關議題的支出及預計成本，以及遵守環境相關法律及法規對本集團而言屬至關重要。

在可見未來，董事會預期溫室氣體排放、加強排放報告義務和及其他排放合規要求可能有所變動。如果本集團未能遵守報告或合規要求，本集團可能面臨更高的合規成本及罰款。本集團將需在新技術及替代技術方面花費更多的研發支出及資本投資。本集團將持續監測及評估其氣候風險，並採取行動盡量減少對其營運的影響。

於往績記錄期，減輕環境、社會及氣候相關影響的成本包括但不限於環境項目及環境影響評估諮詢的費用。於往績記錄期本集團的支出載列如下：

支出	2020財政年度	2021財政年度	2022財政年度	2023年六個月
人民幣元	236,000	665,000	41,400	88,200

未來，本集團估計在2023年餘下半年、2024年及2025年的年度預算中，分別約人民幣616,000元、人民幣1,114,000元及人民幣983,000元用作管理環境議題的預算。本集團將繼續審閱環境支出及環境合規的預算，並訂立良好的環境策略，藉以提高環境績效並以可持續方式營運。

訴訟

誠如中國法律顧問所告知，我們於往績記錄期並無任何針對本集團或董事的待決或威脅提出的重大訴訟、仲裁或行政程序，而可能會對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

監管合規

於2020年1月1日至2022年12月31日期間，我們未根據相關法律法規為僱員支付社會保險及住房公積金，亦未進行住房公積金供款註冊手續。

業 務

根據中國法律顧問，中華人民共和國社會保險法第86條規定，僱主未按時或足額繳納社會保險費，由社會保險費徵收機構責令限期繳納或補足，並自欠繳之日起，按日加收0.05%的滯納金；倘逾期仍不繳納，由有關行政部門處欠繳數額1至3倍的罰款。根據2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度及2023年六個月的社會保險供款未繳金額分別約人民幣1.0百萬元、人民幣3.4百萬元、人民幣4.0百萬元及人民幣1.8百萬元，倘本集團未能於有關行政部門規定的期限內繳足所需款項，則本集團可能被處以最高罰款約人民幣30.43百萬元。我們的中國法律顧問認為，本集團因未能於往績記錄期為其僱員提供全額社會保險供款而導致被勒令支付社會保險供款欠款並受到重大行政處罰的風險不大，考慮到(i)本集團已從相關部門或信貸平台獲得合規確認函，確認本集團於往績記錄期並無就社會保險供款受到行政處罰的記錄；及(ii)已就2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度及2023年六個月分別約人民幣1.0百萬元、人民幣3.4百萬元、人民幣4.0百萬元及人民幣1.8百萬元的社會保險供款欠款作出撥備，表明本集團有能力在被責令補足社會保險供款時在規定期限內補足。

住房公積金管理條例規定，新設立的實體應當自設立之日起30日內到住房公積金管理中心辦理住房公積金繳存登記，並自登記之日起20日內為其僱員辦理住房公積金賬戶設立手續。倘違反上述規定，住房公積金管理中心將責令限期辦理手續；倘未能在限期內辦理手續，則處以人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰款。迄今，合共有13間附屬公司未辦理住房公積金登記手續，原因為該等附屬公司尚未僱用全職僱員。我們尚未從主管部門接獲有關辦理住房公積金登記手續的任何命令。倘主管部門命令我們辦理有關手續，我們能及時支持有關部門，而根據中國法律顧問，本集團遭罰款的風險不大。

因此，上述有關社會保險及住房公積金的不合規問題不會對本集團營運造成重大不利影響。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，(i)誠如我們的中國法律顧問所告知及董事確認，除上述所披露者外，我們已在所有重大方面遵守香港及中國的所有適用法律及法規；及(ii)據董事所知，我們並不知悉我們的策略夥伴在所有重大方面存在任何不遵守香港及中國適用法律及法規的情況。

涉及在美國使用最低豁免水平的商業活動

根據我們的美國關稅法律顧問，1930年關稅法(Tariff Act of 1930)第321條(編入美國法典第19章第1321(a)(2)(C)) (「**最低豁免水平**」) 授權美國海關及邊境保護局(「**海關及邊境保護局**」) 允許若干物品免徵關稅、稅項及費用，其中「每人在一天內進口物品在裝運國家的公平零售總值」低於800美元。符合該等標準的貨物可根據第86類進口類別使用非正式入境程序入境。

最低豁免水平允許進口商避免支付可能適用的普通關稅(及正式入境程序)。最低豁免水平亦可能允許進口商避免支付適用於進口的其他額外關稅。對於向美國出口原產於中國的貨物的各方而言，至關重要的是，根據「1974年貿易法」(Trade Act of 1974) (「**第301條關稅**」) 第301條對中國物品徵收7.5%至25%關稅的貨物可能會被徵收使用最低豁免水平免稅進口。

最低豁免水平的目的

根據我們的美國關稅法律顧問，最低豁免水平的目的為避免行政負擔，包括海關及邊境保護局處理正式入境程序所產生「與所獲收益金額不成比例」的「開支及不便」。於2016年前，最低豁免水平僅限於總公平零售價值不超過200美元的進口貨物。作為「2015年貿易促進及貿易執行法」(Trade Facilitation and Trade Enforcement Act of 2015)的一環，「1930年關稅法」已獲修訂，將美元限額增至800美元。

據弗若斯特沙利文確認，電子商務平台及賣家配送價值於800美元或以下的商品到美國並享有關稅最低豁免水平以降低物流成本屬普遍，乃由於大多數跨境電子商務賣家專注於企業對消費者商業模式，佔中國所有跨境電子商務賣家60%以上，而在企業對消費者商業模式下，約80%至90%的賣家主要集中配送小包裹，其中約80%至90%的價格低於800美元。

端到端跨境配送服務，於往績記錄期，我們配送價值於800美元或以下的包裹到美國，數量佔本集團配送至美國的包裹總數的90%以上，包裹乃指在同一發貨單下配送至同一地點的一個或多個包裹。因此，於往績記錄期寄送至美國的包裹產生的相應收益來自最低豁免水平項下的包裹。尤其是，在端到端跨境配送服務產生的收益中，2020財政年度、2021財政年度、2022財政年度、2022年六個月及2023年六個月寄送至美國的包裹產生的收益分別約為人民幣798.6百萬元、人民幣691.8百萬元、人民幣595.2百萬元、人民幣275.4百萬元及人民幣456.8百萬元，佔相應期間總收益約52.8%、51.1%、47.5%、45.2%及67.8%。

最低豁免水平的潛在變動

於2023年，美國國會上提呈兩項法律草案以限制最低豁免水平，即「進口安全與公平法」(Import Security and Fairness Act (ISFA))及「2023年最低限度互惠法」(De Minimis Reciprocity Act of 2023 (DMRA))。該兩項草案雖然內容各異，但兩者均建議將從中國進口至美國的貨品排除在最低豁免水平之外。

誠如我們的美國關稅法律顧問所告知，倘任何一項草案以現行形式獲立法實施，目前合資格享有最低豁免水平的包裹將不再獲有關豁免，並須經正式入境程序進入美國。然而，該等草案最終或會被修訂，提供有關中國商品透過最低豁免水平進入美國的更寬鬆標準。誠如我們的美國關稅法律顧問所告知，美國國會通過「進口安全與公平法」或「2023年最低限度互惠法」為獨立法案的可能性不大。相反，倘有足夠議員支持限制使用最低豁免水平的法案，美國國會很可能將任何一項法案的條文(或該等條文的結合體)納入一攬子法案，當中載有與同一主題有關的多個不同章節。目前尚不清楚美國國會會否通過限制中國貨品使用最低豁免水平的法律草案並使之成為法律。此外，任何限制的最終形式及潛在生效日期尚不明確。所通過的法案可能保留涵蓋自中國進口貨品的最低豁免水平，但設有更低的美元價值限額。

時間表方面，誠如我們的美國關稅法律顧問所告知，美國國會於本年度通過中國競爭法案的可能性不大，而是將於2024年初開始審議。任何對最低豁免水平的最終變

動於美國財政部刊發最終規則(或內部最終規則)後方會生效。視乎機構推出法規的速度、機構是否使用通告及研訊規則制訂程序及機構會否發出內部最終規則，制訂規則的程序一般需時數個月至超過一年。

在上述任何情況下及假設最低豁免水平的法案最早於2024年立法，最低豁免水平的任何變動的最早生效日期可能為2024年中至年末。然而，根本不可能預測美國立法程序的時間表或結果，且目前的草案立法程序可能因多種因素而突然加快、延誤或可能不再發生。此外，有關最低豁免水平的新立法草案或監管草案或會被提出。

潛在影響

在我們的營運中，我們一般不會擔任配送至美國的包裹的登記進口商。因此，我們毋須負責處理及預先支付配送包裹所涉及的關稅(如有)，亦不擬於可見未來如此行事。因此，誠如我們的美國關稅法律顧問所告知，倘我們可繼續不擔任登記進口商，在最低豁免水平出現嚴重限制時，我們不會直接承擔美國的成本及關稅上升。相應地，最可能對我們造成的潛在影響與客戶減少向美國寄發貨品有關，從而會對我們的服務需求產生間接影響。

最低豁免水平的建議變動會導致客戶承擔額外費用及成本。換而言之，該等增加會影響對我們的服務的需求。我們的客戶負責根據美國進口法例支付貨品適用的普通關稅。進口貨品亦需繳納額外特殊關稅，例如介乎7.5%至25%的第301條關稅。根據我們的美國關稅法律顧問，產品適用的第301條關稅特殊稅率視乎其協調關稅明細表(「**協調關稅明細表**」)的分類。同類別下不同產品的稅率經常不同，但絕大部分協調關稅明細表的分類均屬於第301條關稅的首三輪(統稱清單一、二及三)，稅率為25%。然而，衣服及鞋類產品為第四輪(清單四)的重點目標，很可能須繳納7.5%第301條關稅。此外，於2023年六個月期間，本集團其中兩個電子商貿平台客戶的美國銷售項目，佔同期本集團美國銷售訂單總數超過70%，經本集團的美國關稅法律顧問確認，其中約30%以上的類別乃屬於清單四項目，須繳納7.5%的稅率(惟銷售項目數目百分比不一定與收入貢

獻百分比相符)。根據弗若斯特沙利文，於跨境電子商務行業由中國出口至美國的主要貨品類別包括電子產品、傢具、衣服及鞋履。此外，根據本集團採集的高階數據，估計本集團於往績記錄期總銷售項目約25%至30%須繳納7.5%關稅(然而，銷售項目的百分比與所貢獻收益百分比未必一致)。因此，我們的客戶由中國出口至美國的部分商品可能須繳納7.5%關稅，而其他類別商品則須繳納超過7.5%及最多為25%的關稅。

正式入境程序可能設有若干額外資料及文件規定。因此，客戶可能因正式入境程序的任何文件規定而產生更多行政成本及為確保文件準確而產生合規成本。我們亦可能為協助客戶或根據新海關及邊境保護局規定協調貨物運輸而需投放更多時間及資源，導致成本上升。然而，由於我們並非入境美國的登記進口商，我們不會直接負責合規或承擔成本上升。此外，同類跨境物流供應商進口中國貨品時亦可能出現有關成本上升。

對行業的潛在影響

根據弗若斯特沙利文，倘最低豁免水平如美國關稅法律顧問所告知般修訂，中國電子商務平台可能選擇將成本轉嫁至客戶、自行承擔額外費用或結合上述兩者。儘管如此，根據弗若斯特沙利文，由於有關產品在上述最低豁免水平變動後的價格仍相對較低，美國消費者亦可能繼續購買彼等於有關變動前購買的中國產品。

根據弗若斯特沙利文，最低豁免水平潛在變動導致價格上升不大可能導致美國消費者的購買決定出現大幅變動。美國消費者對從中國出口至美國的絕大部分貨品的價格較不敏感，代表該等項目的價格變動與其他項目相比不大可能影響目前的消費者行為及決定。此外，根據弗若斯特沙利文，關稅過往的上升反映關稅上升過往並未嚴重影響中國出口至美國的貨品總量及價值。於2018年，美國政府宣佈兩項計劃，對總值約500億美元的中國貨物徵收25%關稅及對總值2,000億美元的中國貨物徵收10%關稅。其後，中國出口至美國的貨品總價值由2018年的人民幣3.2萬億元減少至2019年的人民幣2.9萬億元，隨後由2020年的人民幣3.1萬億元增加至2021年的人民幣3.7萬億元，並於2022年達

到人民幣3.9萬億元。根據過往數據，中國出口至美國的貨品關稅變動雖然會對運輸量產生有限影響，但不大可能在長遠上嚴重影響運輸量。

我們的紓減措施

誠如我們的美國關稅法律顧問所告知，倘目前的最低豁免水平規定有所更改，我們的客戶／買家將根據美國進口法例承擔法律責任，支付我們所運輸貨品適用的普通關稅以及就我們所運輸部分項目支付額外特別關稅。此外，正式入境程序將很可能導致美國海關制訂更多資料及文件規定，可能導致本集團及／或我們的客戶／買家需要更多資料及成本。

目前，我們與有貨品運輸至美國的客戶之間的安排一般規定我們毋須承擔提供服務期間產生的關稅。然而，鑑於上述最低豁免水平的潛在變動，我們計劃審閱我們目前的定價政策及與從事運輸包裹至美國的客戶之間的安排，以得知彼等目前如何處理超出最低豁免水平限額貨物的關稅及費用。我們擬確保我們與客戶的安排不會導致我們最終須承擔有關潛在美國正式入境程序的關稅、費用及稅項，而客戶將最終負責支付有關正式入境的額外成本(例如在安排中加入合約條款要求客戶就正式入境程序提供客戶資料)。我們亦計劃與客戶溝通，確保彼等在合約上負責確保產品遵守美國海關法例。因此，董事相信(a)最低豁免水平的潛在變動不會嚴重影響運送至美國的貨物的成本架構；及(b)對我們的業務營運及財務表現的影響有限。

然而，預測消費者行為本質上難以預測。因此，我們的收益可能會減少。此外，由於更繁重的輸入流程及相關開支，我們的成本可能會增加。此外，我們亦無法向閣下保證，我們將成功與所有客戶進行談判，彼等將承擔與額外正式入境流程相關的所有成本，並對因文件或貨物本身而導致的任何不遵守美國海關法的行為承擔責任。即使我們能夠這樣做，我們仍然可能成為因任何此類違規行為而引起的任何調查、指控和訴訟的當事人，對於捍衛及損害我們的品牌聲譽來說代價高昂。

內部監控及風險管理

為維持健全有效的控制以保障股東權益及本集團的資產，我們已委聘獨立內部控制顧問（「**內部控制顧問**」）協助我們檢討內部控制程序、系統及監控，並提供相關推薦建議。我們已採納或預期於上市前採納一系列內部控制政策及程序，旨在就達致有效高效營運、可靠財務報告以及適用法律法規合規等目標提供合理保證。內部控制系統的摘要如下：

- 我們已採納有關財務報告、財務控制及披露控制的全面政策及程序，包括財務報告管理政策、預算管理政策、現金及資金管理政策、固定資產管理政策、財務報表編製政策以及客戶與供應商委聘前管理程序。我們為財務部僱員提供持續培訓，確保該等政策獲落實及執行；
- 我們已成立審核委員會，負責監督財務紀錄、內部控制程序及風險管理系統。有關審核委員會職責的詳盡描述以及其成員的資歷與經驗，請參閱本招股章程「董事及高級管理層」一節；
- 我們已實施措施確保本集團內更良好的溝通及人力資源職能。我們設有舉報及投訴處理程序，鼓勵全體員工向本集團管理層或董事或審核委員會及時報告及／或通知任何不合規或潛在不合規事件。我們定期檢討投訴系統是否充足及有效；
- 我們設有內部控制政策，涵蓋人力資源管理的各範疇，例如招聘、培訓、職業道德及法律合規。我們的僱員手冊內載有職業道德以及避免欺詐及貪污方面的指引，並將定期檢討及更新該等指引，以符合最新勞工法律法規的規定。全體僱員亦需獲提供該等指引，作為彼等的日常培訓的一環；

- 我們將持續監督相關法律法規的合規性，而高級管理層團隊將與僱員密切合作，以實施符合相關法律法規所需行動。我們亦將繼續安排香港法律顧問為董事、高級管理層及僱員提供有關上市規則的持續培訓，包括但不限於企業管治及關連交易相關範疇，而中國法律顧問則提供中國法律法規相關培訓。我們的高級管理層、內部審核團隊及審核委員會將共同持續監督內部控制系統的實施，確保我們的政策及實施方法有效及充分。

經考慮(i)本集團已實施(或將實施(如適用))上述措施；及(ii)本集團已設立妥善內部控制系統，以避免日後違反相關法律法規，董事認為，所採納的內部控制措施屬充足有效。據獨家保薦人所知，概無任何會令獨家保薦人認為上述措施並非充足有效的憑證。

風險管理政策及培養合規文化

- 為了管理主要風險，我們的品質、安全及環境管理系統已採取嚴格的措施及程序(詳情請參閱本節「環境、社會及管治」各段)。
- 我們致力通過以下方式在本集團培養優良的合規文化：(i)在招聘後向每位僱員提供詳盡的僱員手冊；(ii)在各個領域提供持續培訓；及(iii)在場內設置標語及海報，每日提醒有關風險及最佳慣例。
- 我們致力於履行本節「環境、社會及管治」一段中所披露的社會責任，並認為環境、社會及管治(「**環境、社會及管治**」)對我們的持續發展至關重要。我們計劃為該等環境、社會及管治事宜設立衡量標準及目標，並定期檢討我們的主要環境、社會及管治表現。董事將積極參與設計環境、社會及管治策略及目標，並將評估、確定及處理環境、社會及管治相關風險。我們或會不時聘請獨立專業第三方協助我們進行必要的改進。上市後，我們將根據上市規則附錄二十七，每年發佈環境、社會及管治報告，分析及披露重要的環境、社會及管治事項、風險管理以及業績與目標的完成情況。

反貪污及反賄賂措施

根據我們內部控制顧問的建議，我們已經制定並採納反貪污及反賄賂制度。主要的反貪污及反賄賂措施包括：

- 我們為僱員提供反欺詐以及道德規範培訓，並向所有僱員分發我們的反貪污及反賄賂政策；
- 我們的行政部門負責識別僱員的不當行為，並監察部門間的活動。行政部門的職責亦包括提供反貪污及反賄賂的合規建議，調查潛在的貪污或欺詐事件，並與本集團一同舉辦反欺詐宣傳活動；及
- 我們設有一個舉報及投訴處理程序，且我們將對任何涉嫌賄賂、貪污或其他相關不當行為或欺詐活動的事件進行調查。

我們對賄賂和貪污採取嚴格的零容忍政策。本集團會進行反貪污培訓，加強員工的道德及廉潔治理，例如在員工文娛活動開始前了解法例及相關合規要求，以提高員工防範貪污風險的意識，提升員工的專業操守和廉潔意識並了解與公職人員接觸時應遵守的反貪污及誠信標準。此外，員工入職時亦必須簽署手冊，其中包括反貪污承諾。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，據我們所深知，並無針對我們或任何董事及僱員的貪污或賄賂行為而提出的法律訴訟。

主要企業管治措施

為了在未來持續提升本集團的企業管治，本集團已採納或將採納由內部控制顧問建議的以下措施：

1. 於2023年2月24日，董事參與了由香港法律顧問舉辦的培訓環節，內容有關股份在聯交所上市的公司董事的持續義務及職責；

業 務

2. 我們已委任中毅資本有限公司擔任上市後的合規顧問，就對上市規則的合規情況向我們提供建議；
3. 我們已委任黃凱婷女士為公司秘書，負責處理本集團的秘書事務及日常合規事宜。彼亦負責召開股東週年大會的時間及程序，包括發送會議通知及提交相關財務報表的時間；
4. 在2023年12月1日，我們成立了審核委員會，該委員會將實施正式及透明的安排，在會計及財務事宜中應用財務報告及內部監控原則，以確保遵守上市規則及所有相關法律法規，包括及時編製並提交賬目。委員會亦將定期檢討我們在上市後的香港法律合規情況。審核委員會將通過以下方式進行監督：
 - (i) 檢討內部監控及法律合規；
 - (ii) 與本集團管理層討論內部監控系統，以確保管理層已履行其職責，建立有效的內部監控系統；
 - (iii) 根據董事會的授權，考慮有關內部事宜的主要調查結果；及
5. 本集團將在必要及適當的時候，就與內部監控及合規有關的事項，向獨立的內部控制顧問、外部法律顧問及／或其他適當的獨立專業顧問尋求專業意見及協助。

董事意見

根據內部控制顧問的審查及推薦建議，本集團已妥為採納措施及政策，以改善我們的內部監控系統，並確保我們遵守上市規則及相關香港及中國法律。此外，在內部控制顧問於2023年2月進行跟進審查後，彼等並無發現任何進一步問題，亦無就其審查所涉及的各個範疇提出進一步推薦建議。根據內部監控審查的結果，董事認為，本集團已制定充分及有效的內部監控程序及政策。