

業 務

業務概覽

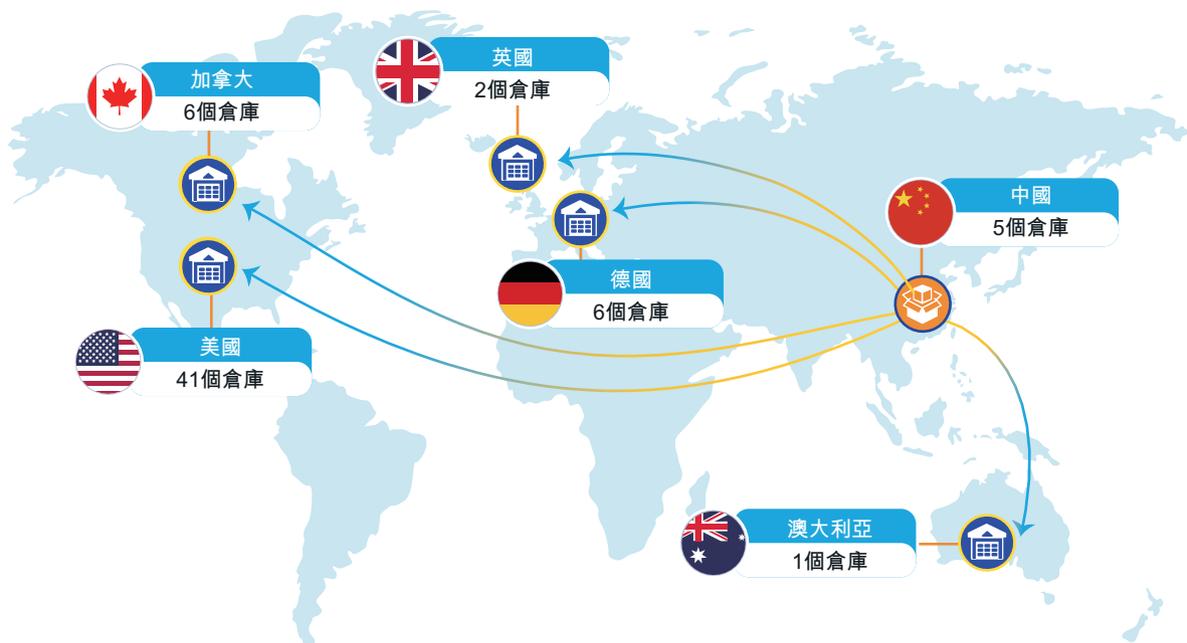
作為電商賣家客戶的一站式端到端供應鏈解決方案供應商，我們為中國快速增長的B2C出口電商行業賦能。秉持著以客戶為中心、技術驅動及可靠的承諾，我們所提供的供應鏈解決方案涵蓋跨境物流、海外倉儲以及履約送交付服務，這些服務集成於我們自主研發且內置了一系列數字化供應管理工具的易達雲平台。

隨著B2C電商成為日常生活的一部分，我們抓住隨之而來的市場機遇。弗若斯特沙利文的數據顯示，中國B2C出口電商市場預計將按二零二三年至二零二八年的複合年增長率13.5%增長，因此，採用海外倉模式的B2C出口電商供應鏈解決方案的市場規模預計按二零二三年至二零二八年的複合年增長率13.7%增長，在二零二八年達致人民幣3,870億元。根據弗若斯特沙利文的資料，就二零二三年收入而言，我們在中國所有主要採用海外倉模式的B2C出口電商供應鏈解決方案供應商中位列第六，市場份額約為0.5%。

一站式端到端解決方案。我們的B2C出口電商供應鏈解決方案涵蓋中國B2C出口電商行業產品物流的各個方面和履約全週期的每個階段。憑藉我們的易達雲平台和以客戶為中心的經驗，我們處理客戶遇到的物流問題來滿足客戶需求。我們的一站式端到端解決方案涵蓋「頭程」國際貨運服務以及「尾程」履約服務，兩者均充分融入每個階段，並且可通過易達雲平台對服務進行追蹤、監控及管理。我們主要採用海外倉模式，使電商賣家客戶得以將他們的產品從中國運輸至我們的海外倉庫作為售前存貨，消除了交付及價格波動等不確定因素，為終端消費者實現實現高效及時配送。作為供應鏈解決方案的一部分，我們還提供增值服務，如產品退貨處理及庫存處置，以此減少客戶需要完成的處理工作量。全面的能力範圍亦使我們能夠基於客戶的需求及訴求為客戶提供定制化解決方案。通過如同我們的B2C出口電商供應鏈解決方案供應商的參與，電商賣家客戶能夠(i)在全球市場抓住機會，而無需對自有供應鏈基礎設施及物流網絡作出任何重大承擔，亦無需在意供應鏈管理過程中擁有任何過往經驗及(ii)體驗省時過程。

業 務

全球物流網絡。全球物流網絡正是我們提供服務的核心所在。我們通過藉助第三方物流服務供應商，戰略性地採用輕資產模式，得以保持決策過程的靈活性。我們的物流網絡覆蓋多條從中國抵達全球熱門B2C電商目的地的主要貿易路線，包括北美、歐洲及澳大利亞。於往績記錄期間，本集團／深圳易達雲集團與大量精心挑選的第三方物流服務供應商合作，包括超過60家第三方倉儲服務供應商、300家國際貨運代理服務供應商、海運及空運承運商和80家當地「尾程」履約服務供應商。截至最後實際可行日期，我們在美國、加拿大、英國、德國和澳大利亞承包了56個海外倉庫，橫跨全球三大洲及20多個城市。根據弗若斯特沙利文的資料，在我們的56個海外倉庫中有46個是加盟倉，使我們的海外加盟倉網絡在同業中拔得頭籌。除海外倉儲（作為儲存及配送中心）以外，截至最後實際可行日期，我們在中國廣州、深圳、上海、青島及肇慶訂約五個倉儲設施（作為「頭程」國際貨運的臨時庫存儲存點）。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，我們的全球物流網絡覆蓋中國B2C出口電商行業的主要出口市場。以下地圖列示我們的全球分佈：



易達雲平台。易達雲平台內置各種數字化供應管理工具，我們的客戶能夠履約、跟蹤及管理其線上訂單（貫穿從中國國內攬收到履約交付至B2C訂單目的地的整個產品物流及履約配送週期）。由於參與B2C出口電商價值鏈不同階段的參與者數量和類型激增，我們相信，

業 務

通達性及透明度是B2C出口電商供應鏈解決方案供應商未來持續成功的關鍵。易達雲平台整合B2C出口電商交易各個關鍵階段的信息，為我們的客戶提供可預測、可用和可靠的解決方案。為提高B2C出口電商行業的整體效率，我們將易達雲改造成一個開放平台，令中國B2C出口電商行業供應鏈上的各類企業級參與者能夠相互連接並實時交換數據，從而進一步促進參與B2C電商交易的各類行業參與者之間的合作。

財務及經營表現。深圳易達雲集團「頭程」國際貨運服務的收入於二零二一財年為人民幣170.1百萬元及我們「頭程」國際貨運服務的收入於二零二二財年及二零二三財年分別為人民幣187.8百萬元及人民幣259.5百萬元。至於「尾程」履約服務，深圳易達雲集團於二零二一財年錄得收入人民幣461.8百萬元，而本集團於二零二二財年及二零二三財年，分別錄得收入人民幣520.9百萬元及人民幣949.8百萬元。於二零二一財年、二零二二財年及二零二三財年，核心客戶（即因年度收入貢獻超過人民幣3百萬元而我們為其指定專責銷售人員的客戶）數量由40名客戶增至49名客戶，並進一步增至58名客戶。於二零二一財年、二零二二財年及二零二三財年，海運量由2,052個標準箱增至2,663個標準箱並於同年進一步增加至4,589個標準箱，複合年增長率為49.5%。於二零二一財年，深圳易達雲集團的毛利為人民幣106.9百萬元及其經調整純利（非香港財務報告準則計量）為人民幣46.4百萬元。二零二二財年及二零二三財年，我們的毛利分別為人民幣106.5百萬元及人民幣197.1百萬元，而我們的經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）分別為人民幣36.8百萬元及人民幣91.9百萬元。下表載列顯示往績記錄期間財務及經營表現的不同數據：

	深圳易達雲集團		本集團			
	二零二一財年		二零二二財年		二零二三財年	
	收入		收入		收入	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
「頭程」國際貨運服務	170,109	26.9	187,798	26.5	259,505	21.5
「尾程」履約服務	461,773	73.1	520,867	73.5	949,799	78.5
總收入	<u>631,882</u>	<u>100.0</u>	<u>708,665</u>	<u>100.0</u>	<u>1,209,304</u>	<u>100.0</u>
海運量	2,052個標準箱		2,663個標準箱		4,589個標準箱	
交付予終端消費者的訂單數量	3.0百萬筆訂單		3.1百萬筆訂單		6.0百萬筆訂單	

業 務

競爭優勢

作為中國成熟的B2C出口電商供應鏈解決方案供應商，我們具備優越條件，劍指未來行業增長點

我們是在中國成立及發展已逾九年的B2C出口電商供應鏈解決方案供應商。作為中國最早使用海外倉模式提供一站式端到端供應鏈解決方案的公司之一，我們(i)積累了深厚的行業知識，(ii)通過與B2C出口電商價值鏈中各企業級參與者的深度鏈接，建立了廣泛的全球物流網絡，及(iii)借助我們的易達雲平台開發了一個高效的業務管理流程，從而確立了我們在行業中的地位。根據弗若斯特沙利文的資料，就二零二三年收入而言，我們在中國所有主要採用海外倉模式的B2C出口電商供應鏈解決方案供應商中位列第六，市場份額約為0.5%。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，我們擁有同行中最大的海外加盟倉網絡之一。作為我們業內聲譽的證明，我們分別於二零二零年及二零二二年獲深圳市跨境電子商務協會認可為極具價值跨境電商服務商及優秀跨境電商物流服務商並於二零一九年被深圳市市場監督管理局評為廣東省「守合同重信用」企業。此外，在二零二二年第二季度，我們獲eBay認可為認證對接倉庫。

與通常僅滿足客戶供應鏈一部分需求的物流服務供應商不同，憑藉我們的海外倉能力及易達雲平台，我們能夠提供滿足物流價值鏈各個要素的解決方案，並為我們的客戶提供各個部分供應鏈解決方案的一系列選擇。由於B2C出口電商交易多層次及多方的性質，B2C生態系統越來越複雜。下表載列電商賣家客戶向終端客戶交付貨品全過程中涉及的各方。



業 務

鑒於B2C電子生態日趨複雜，我們認為，提供採用海外倉模式的解決方案供應商對中國電商賣家客戶的成功越來越重要。我們的客戶面臨諸如(i)同時處理多個服務供應商與供應鏈生態系統中的碎片化信息，(ii)由於全渠道購物的興起，需要整合來自多個渠道的訂單，(iii)由於貿易活動性質，大量的地方法規不斷變化，(iv)終端消費者對更短的交付時間的需求，及(v)為終端消費者安排產品退換貨的成本及複雜性等各種供應鏈挑戰。我們客戶的業務模式一般不包括供應鏈管理，因為就電商賣家客戶而言，其利用供應鏈解決方案供應商的供應鏈基礎設施及物流網絡和經驗，而非委聘其自己的第三方服務供應商，更具有成本效益，理由如下：

- 我們充當滿足客戶所有供應鏈需求的單點。單點不是物流價值鏈中的傳統服務供應商(例如海運或空運承運商，或「尾程」履約服務供應商)提供的服務；
- 我們在易達雲平台上為客戶提供各種工具，通過訂單追蹤和庫存管理優化其供應鏈管理能力；
- 我們為客戶提供多種倉庫選擇，令其無需單獨確定可用的儲存地點來滿足其海外履約需求；
- 由於我們與服務供應商的訂單數量和頻率，我們能夠獲得更優惠的價格，我們的客戶會更傾向通過我們來獲得物流服務，而非親力親為。我們與第三方物流服務供應商維持一定規模的訂單，使我們能獲得更優惠的價格，例如，根據我們與若干「尾程」履約服務供應商訂立的協議，我們因達成各項特定履約量的年度上限而獲授予介乎50.0%至81.0%的折扣；根據弗若斯特沙利文的資料，電商賣家客戶或擁有較高的貨運量的解決方案供應商，可享有「尾程」履約服務供應商提供的較優惠的價格。董事及弗若斯特沙利文確認，根據他們的行業經驗，在中國，規模較小的電商賣家客戶並非總能達成各種年度履約價值閾值，使他們能夠享受「尾程」履約服務供應商提供的折扣。因此，如果這類電商賣家客戶的履約價值規模較小，

業 務

與我們這樣的供應鏈解決方案提供商合作，而非直接與「尾程」履約服務供應商合作，會更具成本效益；

- 在提供供應鏈解決方案的過程中，我們為客戶提供廣泛的服務選擇。通過聘請我們作為其供應鏈解決方案供應商，我們的客戶可以比較不同服務提供商有關供應鏈解決方案每個環節的價格，使他們能夠釐定及定制最符合他們需求的供應鏈解決方案；由於我們能及時了解解決方案供應商提供的各種費率及服務，故能夠就供應鏈解決方案內的各部分為客戶作出智能推薦（呈列所有不同服務選擇和不同價格）。此類推薦可令客戶能夠選擇價格或所提供服務最合適的服務供應商。這種智能推薦無需客戶自行整理任何信息，從而提升其運營效率。
- 區別於其他第三方物流服務供應商，我們的解決方案簡單易懂。我們為所有客戶（包括規模較小的電商賣家客戶）提供專門的團隊回應其即時需求和查詢，而大型物流服務供應商通常不會提供此類服務。同時，這些物流服務供應商通常具備廣泛的服務，對於未設有職能部門處理有關事宜的電商賣家客戶而言，可能難以駕馭。例如，「尾程」交付服務供應商提供不同時效等級的交付（大中小型貨物、部分貨物、當日達和次日達等）。我們的易達雲平台已將這些服務供應商的服務範圍整合到其系統中，有助於客戶了解其需求訂單的可用選項。此外，我們也提供倉儲服務及增值服務，如逆向物流及庫存管理。根據弗若斯特沙利文的資料，儘管「尾程」履約服務供應商可能會受僱協助逆向物流中的交付工作，這些供應商通常並不參與協調產品退貨和退貨的後續處理工作，如銷毀不需要的貨物、重新包裝貨物、向客戶提供最新庫存記錄和收集客戶有關退貨原因的反饋意見，而所有這些流程都是作為逆向物流的一部分而由本集團提供的服務。此外，由於這些服務供應商的倉儲網絡通常用於臨時運轉，而非未確定履約日期前的中期儲存，因此與如同本集團這樣的供應鏈解決方案供應商相比，彼等的中心並非倉儲服務。有關我們

業 務

提供的增值服務與「尾程」履約服務供應商提供的增值服務的區別詳情，請參閱本節「業務模式—我們如何賦能中國B2C出口電商行業—價值主張」。

通過如同我們的B2C出口電商供應鏈解決方案供應商的參與，電商賣家客戶能夠(i)在全球市場抓住機會，而無需對自有供應鏈基礎設施及物流網絡作出任何重大承擔，亦無需在供應鏈管理過程中擁有任何過往經驗；及(ii)體驗省時過程。

隨著採用海外倉模式的B2C出口電商供應鏈解決方案市場的市場規模預計將於二零二七年達到人民幣3,486億元，二零二二年至二零二七年的複合年增長率為14.5%，我們預計諸如我們的解決方案供應商將迎來巨大市場機會。此外，由於採用海外倉模式的解決方案有效地減少了交付時間的不確定性，使我們的客戶能夠選擇具有成本效益的交貨時間和選項，而沒有緊急交貨時間的壓力，因此過去幾年對採用海外倉模式的解決方案的需求一直在激增。

我們預期，憑藉我們的經驗和作為成熟市場參與者的地位，我們將能夠抓住中國B2C電商出口供應鏈解決方案市場帶來的大量機會。

憑藉當地專業知識在全球範圍提供一站式端到端供應鏈解決方案的能力

我們能夠提供一站式端到端B2C出口電商供應鏈解決方案，滿足客戶的各種需求。憑藉我們全面的服務範圍，我們能夠滿足產品物流及履約週期的各個階段，從而使我們的客戶能夠自由選擇他們需要的任何服務。例如，我們的客戶可能委聘我們僅提供直郵服務或僅提供「尾程」履約服務。

我們相信，我們以第三方物流服務供應商賦能的全球物流網絡和我們多年的運營經驗是我們高效提供可靠的一站式端到端供應鏈解決方案能力的基礎。根據弗若斯特沙利文的資料，於往績記錄期間，我們能夠維持超過480家第三方物流服務供應商的廣泛組合(包括第三方倉庫服務供應商、國際貨運代理服務供應商、海運承運商、空運承運商及當地「尾程」履約服務供應商)，為大多數以中國為始發地的貿易線路提供服務。此外，截至最後實際可行日期，我們在主要電商目的地承包56個海外倉庫，覆蓋美國、加拿大、英國、德國和澳

業 務

大利亞。與第三方物流服務供應商合作使我們能夠維持輕資產模式，增強了我們成本結構的靈活性，並專注於我們的核心協調和集成能力。以我們的輕資產模式及我們種類繁多的服務供應商網絡賦能，我們能夠提供靈活及高效的交付選擇以滿足我們客戶不同的交付要求，同時保持業務經營的規模能力，此乃我們的業務夥伴所認可的優勢。

通過於熱門B2C電商交付目的地的多年運營經驗，我們已(i)深入了解當地常規及法規，(ii)在倉庫選址戰略方面有豐富經驗，(iii)熟悉海外機構，及(iv)了解當地終端消費者的需求。深入了解當地知識使我們能夠為客戶提供全面的解決方案，從而清除大多數當地的障礙及挑戰。由於我們熟悉熱門B2C電商交付目的地的當地的產品物流及配送情形，我們許多客戶選擇使用我們的解決方案而非投資彼等自有的物流基礎設施。

我們完善的業務管理流程支持高效靈活的執行能力

根據我們多年經驗對行業的了解，我們已制定一套行業特定的業務管理流程並應用於營運的所有關鍵環節。為了應對複雜的B2C出口電商供應鏈挑戰，我們已建立完善的業務管理流程，使我們得以有效及靈活管理產品物流及配送週期中涉及的大量資料及利益相關方。

我們完善的業務管理流程使我們能夠快速響應變化，制定統一的行動計劃，並識別經營效率低下的情況。由於我們的業務管理流程，我們為客戶提供增值且具有成本效益的解決方案。我們的流程涉及密切審查各利益相關方涉及的產品物流及配送整合資料，以及熱門B2C電商交付目的地不斷的法規變動。此外，作為我們確保運營質量一致的業務流程的一部分，我們通過實施相同的工作程序、報告系統和關鍵績效指標要求來標準化自營倉庫和加盟倉之間的運營。例如到貨和出貨時，仔細、及時地記錄庫存，我們能夠綜合庫存的平均年限、每個倉庫的銷量和客戶SKU的變動情況；這些數據使我們的客戶能夠更好地制定庫存計劃，並實現有效的庫存補充。由於我們的協助，我們的一些客戶能夠減少配送貨物所需的交付時間，並更有效地跟蹤他們的庫存變化。

業 務

我們完善的業務管理流程可適應各種變化，這亦是B2C電商交易的固有特徵。藉著易達雲平台的可見性，我們的適應力使我們能在該領域實現強大的運營效率。我們的流程配備的體系使我們能夠快速應對新的困難。在執行解決方案的過程中，我們能迅速識別其中的缺陷及問題。例如，在美國黑色星期五一周內，儘管終端消費者的訂單數量比平時多三倍，我們仍能夠按要求完成產品訂單。

研發投入支持先進的技術能力

我們通過不斷創新及改進我們的易達雲平台並加之投資研發活動，確保我們始終如一地提供以客戶為中心及出色的供應鏈管理體驗。我們相信我們的技術能力將維持我們作為中國B2C出口電商供應鏈解決方案供應商的競爭力。截至最後實際可行日期，我們IT及研發團隊佔我們員工總數的21.2%，其中大部分擁有產品管理、界面設計或軟件開發經驗。

我們相信基於數據決策的力量。通過我們的研發努力，易達雲平台配備了各種供應鏈工具，通過提供透明供應鏈及庫存管理優化我們的解決方案並改善客戶體驗。我們的分析能力和特性可為我們的客戶的供應鏈管理職能提供有用的數據洞察力。截至二零二三年十二月三十一日，我們完成了與14個客戶的ERP系統和11個我們客戶使用的電商平台的API整合，實現了數據的交換。我們不斷投入資源改進易達雲平台，更好地滿足物流及配送流程完全可視化的需求，並實現供需匹配及更好管理我們解決方案的執行。

除易達雲平台外，我們的研發工作已取得了提高運營效率的成果。例如，我們開發了智能包裝材料推薦系統，該系統根據類似訂單的歷史包裝數據分析，並考慮訂單的SKU類型後，推薦合適的包裝材料，並減少包裝流程的人工參與。截至最後實際可行日期，我們為中國15個商標、七個專利、四個域名及24個版權的註冊所有人，董事認為這對我們的業務運營至關重要。

業 務

與龐大、優質客戶群建立的長期關係

我們致力於讓我們的客戶享受全球市場上的B2C電商機會。作為我們成功的證明，於往績記錄期間，我們易達雲平台客戶賬戶產生的平均年度淨美元保留率(即過往年度回頭客的平均年度經常性收入除以這些客戶於過往期間的經常性價值)為118%。此外，核心客戶(即因年度收入貢獻超過人民幣3百萬元而我們為其指定專責銷售人員的客戶)數量由截至二零二一年十二月三十一日的40名客戶增加至截至二零二三年十二月三十一日的58名客戶。於往績記錄期間，我們為超過850名客戶提供服務，大部分為品牌商和製造商。根據弗若斯特沙利文的資料，由於品牌商和製造商能夠產生穩定的收入且普遍傾向尋求可持續增長，他們通常被視為優質客戶。我們相信，我們客戶的增長可以轉化為我們作為B2C出口電商供應鏈解決方案供應商的經常性收入。

核心客戶通常與我們建立了長期關係，因此我們重視與核心客戶的關係；為幫助我們跟蹤核心客戶以便我們的銷售團隊能與該等客戶維持關係，易達雲平台會標註年內或上一年向我們下達總額超過人民幣3百萬元訂單的任何客戶。易達雲平台亦標註了任何與我們存在高增長訂單或收入的實體，以便我們的銷售團隊可識別潛在核心客戶。我們也參加中國電商賣家客戶出席的各種會議，以物色潛在客戶。我們會跟進在這些會議上所物色的任何潛在客戶或透過我們的網站與我們聯繫的電商賣家客戶，以探索商機並評估這些客戶成為我們核心客戶的可能性。在往績記錄期間，我們尤為重視與核心客戶或我們認為有可能成為核心客戶的客戶開展銷售和營銷活動；具體而言，我們定期拜訪這些客戶，以確保我們了解如何與他們合作，實現他們的長期願景並執行他們的近期業務計劃。由於我們能夠以有意義的方式與這些客戶合作，我們每年獲得的核心客戶越來越多。

業 務

下表載列獨有客戶委聘我們(i)僅提供「頭程」國際貨運服務；(ii)僅提供「尾程」履約服務；及(iii)同時提供「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務的客戶數目及核心客戶數目：

	深圳易達雲集團		本集團			
	二零二一財年		二零二二財年		二零二三財年	
	客戶數目	核心客戶數目	客戶數目	核心客戶數目	客戶數目	核心客戶數目
僅包含「頭程」國際貨運服務.....	7	1	20	2	10	1
僅包含「尾程」履約服務.....	270	5	311	8	396	17
同時包含「頭程」國際貨運服務及 「尾程」履約服務.....	216	34	188	39	178	40
	<u>493</u>	<u>40</u>	<u>519</u>	<u>49</u>	<u>584</u>	<u>58</u>

於往績記錄期間各年，核心客戶中的85.0%、79.6%及69.0%選擇委聘我們提供包含「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務的解決方案。由於於往績記錄期末委聘我們的新核心客戶主要選擇僅提供「尾程」履約服務，因此於整個往績記錄期間委聘我們同時提供「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務解決方案的客戶比例持續減少。截至最後實際可行日期，董事預計選擇同時提供「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務解決方案的客戶比例不會發生重大變化。於二零二一財年、二零二二財年及二零二三財年，我們核心客戶貢獻的總收入為人民幣507.6百萬元、人民幣568.6百萬元及人民幣1,075.8百萬元，分別佔我們總收入的80.3%、80.2%及90.0%。董事確認，在往績記錄期內獲得的新核心客戶與本公司、其子公司、股東、董事或高級管理層或他們各自的任何聯繫人之間過去或現在均不存在其他關係(無論是業務、僱傭、家庭、信託、資金流、融資或其他關係)。

我們於往績記錄期間各年與五大客戶保持著穩定、長期的戰略合作關係。我們於往績記錄期間各年與五大客戶維持平均約四年的業務合作關係。通過與這些客戶維持長期關係，我們得以深入了解他們的需求，以此為基礎開發我們的易達雲平台和解決方案。我們制定了各種銷售與營銷策略，以維持與我們客戶(尤其是核心客戶)的關係。

業 務

由富有遠見的創始人領導的管理團隊

我們由創始人劉勇先生領導，劉勇先生富有遠見，在B2C出口電商供應鏈解決方案行業擁有逾九年經驗，和在技術領域擁有近20年管理經驗。二零零二年七月至二零一二年六月，劉勇先生在華為技術有限公司擔任部門主管，主要負責電信工程建設。自本公司成立以來，我們在劉勇先生的領導下完成了超過40個研發項目，進一步推動經營數字化。劉勇先生十分重視並切實努力實現供應鏈解決方案業務流程的數字化，我們認為這推動了我們的經營效率的轉型。

此外，我們的創始人獲管理團隊支持，該管理團隊的成員在業務營運管理方面具有良好往績記錄。我們的執行董事李勤女士在人力資源及業務經營管理方面擁有逾14年經驗。另外，我們的執行董事張文宇先生在財務報告及綜合管理方面擁有逾22年經驗。在具備深厚的行業專業知識、開拓精神及優秀表現的管理團隊的支持下，我們富有遠見的創始人憑藉創新戰略發展我們的業務。

未來發展策略

通過獨有的輕資產模式增強我們的全球物流網絡

根據弗若斯特沙利文的資料，採用海外倉模式的B2C出口電商供應鏈解決方案的市場規模預計將於二零二八年達到人民幣3,870億元，二零二三年至二零二八年的複合年增長率為13.7%。為了抓住市場商機的預期增長，我們旨在通過我們獨有的輕資產模式，增強我們以海外倉為核心的全球物流網絡。為進一步增強我們在行業中的競爭力，我們擬(i)將海外倉的工作程序、報告系統和關鍵績效指標要求保持一致，進一步規範海外倉的服務質量；(ii)加強倉庫管理團隊，執行精細化管理業務流程，並擴大其監督職能；及(iii)深化我們全球物流網絡的本地化業務。

在我們的全球物流網絡核心中，我們戰略性地採用獨有的輕資產模式，其由自營倉庫和加盟倉組成，使我們於決策過程中保持靈活性。根據弗若斯特沙利文的資料，我們擁有同業中最大的海外加盟倉網絡。我們認為，維持我們龐大的海外倉庫網絡的關鍵在於我們完善的業務管理流程，此乃基於我們深厚而廣泛的行業知識及多年來累積的經驗。展望未來，為通過維持我們自營倉庫和加盟倉的營運質量保證與我們的供應鏈解決方案有關的服務質

業 務

量及客戶體驗，我們將繼續加強(i)對加盟倉的管理監督，(ii)於加盟倉營運過程中對我們的工作程序及易達雲平台的應用及(iii)對我們的全球海外倉庫網絡的定期審查。

於往績記錄期間，我們現時主要為源自中國的貿易線提供服務，向美國、加拿大、英國、德國及澳大利亞配送訂單。我們旨在進一步深化於往績記錄期間已落地區域的業務佈局。根據弗若斯特沙利文的資料，鑒於該等國家各自的預期經濟增長及作為B2C電商訂單目標市場的預期增長，該等國家的B2C電商市場呈現出巨大商機，我們計劃加大於該等區域的海外倉庫覆蓋密度並提高市場滲透率，以與我們現有的基礎設施產生協同效益。

通過擴張我們的全球物流網絡，我們相信，我們將能夠(i)通過標準化的服務質量提升客戶體驗，(ii)增強我們與服務供應商的議價能力及(iii)憑藉我們的海外及國內倉庫的協同效益，提高我們提供解決方案的效率。

改進智能系統以優化運營效率

我們將不斷創新和改進易達雲平台以及投資研發活動，持續提供以客戶為中心和卓越的供應鏈管理體驗。我們的技術能力是我們成功的關鍵，這些能力是通過我們對研發計劃和智能系統的投資來保持的。

- **改進我們的SaaS平台。**根據弗若斯特沙利文的資料，SaaS解決方案和大數據等新技術的應用持續促進B2C出口電商供應鏈解決方案供應商節省成本及提高效率。在此市場背景下，我們致力通過設立一個開放的SaaS平台，改進我們的易達雲平台，滿足所有行業參與者的需求。最終，我們計劃將易達雲平台轉變為一個開放的平台，連接產品物流和配送週期的每一階段以及價值鏈的不同利益相關者，並收集實時數據以彌合信息差。我們的董事認為，隨著越來越多的行業參與者使用我們的易達雲平台，我們將能夠通過多角度分析和整合客戶組合信息、費用報價、貨物有效性、物流跟蹤數據、倉庫庫存信息等海量綜合數據，提高我們易達雲平台的智能化程度。我們從而有機會提高跨境供應鏈的效率，並提供更多可能為我們創造利潤的增值服務。

業 務

- **升級現有系統功能。**隨著我們全球物流網絡不斷擴大，我們致力通過升級現有物流功能，包括但不限於OMS（訂單管理系統）、WMS（倉庫管理系統）、TMS（運輸管理系統）及CRM（客戶關係管理系統），為客戶提供更智能、更易於使用的系統。特別是，我們計劃投資人工智能、機器學習和物聯網技術，以提高易達雲平台的分析能力。例如，我們擬利用客戶行為分析、客戶組合標籤和客戶跟進策略開發等工具，升級我們的CRM功能，這些工具可以增強我們的銷售能力，提高我們吸引新客戶的能力。我們還計劃利用物聯網技術和大數據分析能力，升級我們WMS功能的庫存分析能力，我們相信這可以幫助我們達到更高的倉庫效率，改善庫銷率，並提升使用我們易達雲平台的客戶的庫存週轉率。通過研發上述功能和系統，我們將提高解決方案的可預測性、可見性和可靠性，最終提升客戶體驗。

吸引新客戶及維持與核心客戶的關係

根據弗若斯特沙利文的資料，全球電商市場的GMV預計將在二零二八年達到10.1萬億美元，二零二三年至二零二八年的複合年增長率為9.9%，主要驅動因素為(i)全球經濟持續增長；(ii)全球消費者購買力提升及(iii)國家間的國際貿易和經濟合作進一步加強。預計新的電商賣家客戶將穩步出現。為了把握這些市場潛力，我們打算利用我們在熱門B2C電商交付目的地的運營經驗，接觸更多新興的電商賣家客戶。我們將繼續加強我們在全球的業務，因為這不僅有助於接觸新客戶，還有助於鞏固與客戶（特別是核心客戶，即因年度收入貢獻超過人民幣3百萬元而我們為其指定專責銷售人員的客戶）的現有長期業務關係。

由於自COVID-19爆發以來，消費者的購物行為轉向線上購買，為了順應這一有利的市場趨勢，我們打算積極接觸(i)中國新的電商賣家客戶；(ii)在中國擁有供應鏈並需要跨境物流服務的海外電商賣家客戶；及(iii)需要「尾程」交付服務的本地購物平台賣家客戶。我們相信，我們可以利用過往經驗，將電商賣家客戶與全球終端消費者聯繫起來。

業 務

於往績記錄期間，我們本地的直銷隊伍利用其行銷能力和收集到的業務聯繫，與潛在客戶溝通，初步了解他們的需求，為我們的業務作出貢獻。展望未來，我們的直銷隊伍將繼續在本集團發掘全球不同地區潛在客戶方面發揮著重要作用。我們計劃通過擴大我們派駐本地的直銷團隊並在我們目前很少或沒有市場存在的地區設立新辦事處以壯大我們的直銷隊伍，以便我們能夠更好地為當前的區域客戶提供服務以及更快地作出回應，並有助促進發展新的區域客戶。

業務模式

憑藉數字化運營，我們將中國的電商賣家客戶與全球市場的終端消費者連接起來，主要為我們的客戶提供全套供應鏈解決方案，主要包括涵蓋「頭程」國際貨運服務和「尾程」履約服務的一站式、端到端解決方案。在某些情況下，作為我們「頭程」國際貨運服務的一部分，我們會按需向客戶提供直郵服務，即將貨物從客戶的倉庫直接交付給終端消費者。我們主要採取並利用海外倉模式，允許電商賣家客戶將其產品從中國運至我們的海外倉庫作為售前庫存。根據海外倉模式，我們客戶的存貨根據我們客戶的存貨方案進行貨運，並在準備交付予終端消費者前儲存在我們的海外倉庫。一旦終端消費者在我們客戶營運的電商購物平台下達訂單，我們的易達雲平台將確定最接近該終端消費者的相關庫存倉庫。我們的客戶會將有關信息用於考慮如何規劃其產品在我們海外倉庫的儲存。

海外倉模式及直郵模式的成本結構均包含「頭程」國際貨運費及「尾程」履約服務交付費，然而，海外倉模式項下亦產生額外的海外倉庫成本(如租金或倉庫服務費)。此外，由於我們的客戶通常使用我們的解決方案將其貨品作為預售存貨(終端消費者尚未訂購的庫存)儲存在我們的海外倉中，因此通常沒有太大的緊迫性通過國際貨運快速交付庫存，這使他們能夠更靈活地選擇最具成本效益的物流方案，並考慮到季節性、貨物可用性和運輸持續時間等因素。考慮到我們處理的貨物通常是預售庫存，空運成本高於海運成本，應用海外倉模式的解決方案通常使用海運，而傳統的直郵服務則使用空運。

業 務

由於我們全面的服務範圍，我們憑藉我們的第三方物流服務供應商能夠滿足產品物流和配送週期的每個階段，從而使我們的客戶有能力自由選擇他們需要的任何服務。例如，我們的客戶可委聘我們提供跨境直郵服務或僅需「尾程」履約服務。通過使用我們的易達雲平台，我們數字化業務流程，提供供應鏈管理經驗。我們的業務模式如下圖所示：



附註：在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，除部分海外倉儲服務由我們自營倉的員工處理外，我們供應鏈解決方案的所有組成部分均由第三方服務供應商提供。

業 務

我們如何賦能中國B2C出口電商行業

我們捕捉新興機遇的方法

由於在線消費量激增，中國電商賣家客戶在全球電商行業面臨巨大的機會。反之，將證明這些機遇會為中國B2C出口電商行業帶來福音。根據弗若斯特沙利文的資料，中國B2C出口電商行業的市場規模將由二零二三年的人民幣38,503億元增加至二零二八年的人民幣72,368億元，二零二三年至二零二八年的複合年增長率為13.5%。

伴隨著中國B2C出口電商供應鏈行業的蓬勃發展，隨之而來的是終端消費者對及時高效交付需求的增加，這反過來帶動對全面可靠供應鏈解決方案的需求。對於電商賣家客戶來說，管理他們自己的供應鏈需求是具有挑戰性的，因為大多數電商賣家客戶沒有成熟的流程和技術基礎設施來應對(i)供應鏈生態系統中信息碎片化且有關B2C出口各個階段的信息分佈在不同的利益相關方及來源之間，(ii)由於全渠道購物的興起，需要整合來自多個渠道的訂單，(iii)由於貿易活動性質，大量的地方法規不斷變化，(iv)對更短的交付時間的需求，及(v)為終端消費者安排產品退換貨的成本及複雜性。有關電商賣家客戶所面臨的痛點的進一步詳情，請參見本文件中的「行業概覽—中國B2C出口電商市場」。

我們通過(i)藉助易達雲平台整合碎片化信息，在供應鏈和物流市場領域有效分配資源及管理各利益相關者；(ii)主要採取海外倉模式來使客戶商品更貼近終端消費者及(iii)全球物流業務模式來解決這些痛點。考慮到上述各種挑戰，根據弗若斯特沙利文的資料，電商賣家客戶委聘供應鏈解決方案供應商提供一站式端到端供應鏈解決方案從而同時委聘多個物流服務供應商提供各種服務屬行業常規做法，在少數情況下，僅提供「頭程」國際貨運服務或「尾程」履約服務。與第三方服務供應商(其主要職責是確保交付或倉儲)不同，我們將自己定位為解決方案供應商，將不同的服務供應商聯繫起來，以提供符合客戶獨特需求的定製化、集中式且具有成本效益的供應解決方案。我們是電商賣家客戶的唯一聯繫點，涵蓋供應鏈流程的各個方面。特別是，我們提供第三方服務供應商通常不具備的服務，例如實時訂單跟蹤、全渠道兼容性、在緊迫的時間內確保貨位、利用我們廣泛的物流供應商網絡

業 務

協商有競爭力的運費以及產品退貨等庫存管理服務。我們的業務模式包括全球服務供應商網絡和數字化雲平台，讓我們能夠抓住行業機遇。

價值主張

我們為客戶及業務合作夥伴提供下列極具吸引力的價值主張：

- 一站式端到端的供應鏈解決方案。我們的「頭程」國際貨運服務與「尾程」履約服務相輔相成，為客戶提供一站式端到端解決方案，減少處理多層面及多方B2C出口電商交易所需的時間和資源。同時，我們的客戶可以選擇符合其偏好的解決方案。
- 不同規模電商賣家客戶的供應鏈合作夥伴。客戶因我們在供應鏈和物流市場領域管理各利益相關者的專業知識而聘用我們。我們客戶的業務模式一般不包括供應鏈管理，因為就電商賣家客戶而言，其利用供應鏈解決方案供應商的供應鏈基礎設施及物流網絡和經驗，而非委聘其自己的第三方服務供應商，此舉更具有成本效益。儘管我們的客戶可維護自身的服務供應商網絡並為他們自身安排供應鏈解決方案，但新興的電商賣家客戶通常更願意將資源及精力集中於他們的產品上，並將整個供應鏈流程外包予如同我們般可充當單一聯絡點的解決方案供應商並消除設定成本。作為我們解決方案的一部分，我們還提供增值服務，以減少需要我們的客戶完成的處理工作量，如產品退貨處理及庫存處置。此外，鑒於我們與這些服務供應商的訂單數量和頻率使我們能夠獲得更優惠的價格，客戶將傾向於通過我們委聘物流服務而非自行委聘。區別於其他物流服務供應商，我們的解決方案簡單易懂。我們為所有客戶(包括規模較小的電商賣家客戶)提供專門的團隊回應其即時需求和查詢，而大型物流服務供應商通常不會提供此類服務。同時，這些物流服務供應商提供的服務通常較為廣泛，對於未設有專門職能部門處理有關事宜的電商賣家客戶而言，可能難以駕馭。例如，「尾程」履約服務供應商提供不同時效等級的交付(大中小型貨物、部分貨物、當日達和次日達等)。我們的易達

業 務

雲平台已將這些服務供應商的服務範圍整合到其系統中，有助於客戶了解其需求訂單的可用選項。在運輸和倉庫容量方面，解決方案供應商(如我們)能夠在旺季為擁有自己的供應鏈基礎設施的電商賣家客戶提供補充。

- 滿足客戶海外倉需求的特定增值服務。我們也提供倉儲服務及增值服務，如逆向物流及庫存管理。根據弗若斯特沙利文的資料，儘管「尾程」履約服務供應商可能會受僱協助逆向物流中的交付工作，並具有倉儲功能，但服務供應商提供的服務並不具體，也不能滿足我們客戶的海外倉需求。由於「尾程」履約服務供應商主要側重於為客戶提供履約步驟中的實物交付方面的服務，其可能提供的任何輔助服務，如倉儲或逆向物流，範圍有限。下表載列我們提供的增值服務與「尾程」履約服務供應商提供的增值服務之間的差異：

增值服務	本集團	「尾程」 履約服務供應商
逆向物流	參與協調產品退貨和退還貨物的後續處理工作，如銷毀不需要的貨物、重新包裝貨物、更新客戶的庫存記錄和收集客戶對產品退還原因的反饋意見。	根據已生成的退貨標籤，攬取退貨並將其送至指定地點。其不會安排取貨、包裝或幫助重新包裝貨物。

業 務

增值服務	本集團	「尾程」 履約服務供應商
倉儲服務	海外倉倉儲服務，適用於沒有確切履約日期的商品。本集團還提供庫存管理服務，如定期檢查和清點庫存，同時提供有關銷售狀況的報告，詳情見本節「我們的解決方案」。	這些「尾程」履約服務供應商的倉庫一般用於處理臨時轉運和分揀包裹，而不是中期儲存，因此，客戶無法向這些快遞公司下達沒有確切履約日期的貨物訂單。

- *智能服務供應商推薦及價格比較。*與通常僅滿足客戶供應鏈一部分需求的物流服務供應商不同，我們在提供供應鏈解決方案的過程中為客戶提供了廣泛的服務提供商選擇。由於我們能及時了解解決方案供應商提供的各種費率及服務，故能夠就供應鏈解決方案內的各部分為客戶作出智能推薦（展示各種不同的服務選項及價格）。此類推薦可令客戶能夠選擇價格或所提供服務最合適的服務供應商。這種智能推薦無需客戶自行整理任何信息，從而提升其運營效率。
- *易達雲平台，保證服務高效便捷。*客戶可以自由通過我們開發的易達雲平台享受高效便捷的服務，且這個平台可以連接到各方的ERP系統。易達雲平台通過API連接，整合來自各相關方的信息，實現信息同步，不僅令我們能夠為客戶制定最佳的貨物分配和運輸方案，還使我們的客戶能夠實時下單和跟蹤訂單，了解全流程。我們不斷改進易達雲平台，確保最優功能和最佳用戶體驗。

業 務

- *可靠和優質的解決方案*。我們致力於為客戶提供可靠、優質的解決方案。為確保提供可靠優質的解決方案，我們已應用行業特定的業務管理流程，這些流程應用於我們運營的所有關鍵方面，確保控制我們解決方案執行的每一方面。這些業務管理流程是為適應B2C出口電商供應鏈行業的特點而開發，因此，我們的流程注重：
(i)分配資源和管理各種利益相關方，(ii)通過我們的海外倉解決方案管理客戶在海外倉庫的庫存及(iii)通過委聘加盟倉管理我們的倉庫網絡的組成。我們還根據行業經驗、地理位置、財務狀況、管理技能和風險控制流程等多項因素謹慎選擇服務供應商。此外，作為我們確保運營質量一致的業務流程的一部分，我們通過實施相同的工作流程、報告系統和關鍵績效指標要求來標準化自營倉庫和加盟倉之間的運營。
- *獲得廣泛的客戶群*。自我們的業務開創以來，我們就已經獲得了電商賣家客戶的廣泛客戶基礎。通過我們，我們的服務供應商可以接觸到其通常不會遇到的有穩定預測訂單的廣泛的客戶群。由於來自不同客戶的訂單由我們進行整合，我們的服務供應商可減少其在銷售和營銷所做的努力，以接觸更多新興的電商賣家客戶。

我們的全球物流網絡

我們覆蓋熱門B2C電商交付目的地的全球物流網絡通過與第三方物流服務供應商接洽與合作得以維持。為了與第三方物流服務供應商保持有效溝通，我們還在中國、美國、加拿大和英國派駐有員工。我們為世界各地的主要貿易路線提供服務，包括亞洲 — 北美、亞洲 — 歐洲及亞洲 — 澳大利亞。於往績記錄期間，本集團／深圳易達雲集團擁有超過60家第三方倉儲服務供應商、300家國際貨運代理服務供應商、海運及空運承運商和80家當地「尾程」履約服務供應商。

業 務

下表載列於往績記錄期間按服務類別劃分的標準箱／噸／筆交付訂單的數目及每標準箱／噸／筆交付訂單的平均價格明細，該價格乃根據相應年度的收入除以標準箱／噸／筆訂單數量：

	深圳易達雲集團		本集團			
	二零二一財年		二零二二財年		二零二三財年	
	人民幣 每標準箱	標準箱 數目	人民幣 每標準箱	標準箱 數目	人民幣 每標準箱	標準箱 數目
「頭程」海運服務	<u>82,515</u>	<u>2,052</u>	<u>68,358</u>	<u>2,663</u>	<u>23,174</u>	<u>4,589</u>
	人民幣元 每噸	噸	人民幣元 每噸	噸	人民幣元 每噸	噸
「頭程」空運服務	<u>58,017</u>	<u>13</u>	<u>45,428</u>	<u>127</u>	<u>81,180</u>	<u>1,887</u>
	人民幣元 每筆	訂單數 (百萬筆)	人民幣元 每筆	訂單數 (百萬筆)	人民幣元 每筆	訂單數 (百萬筆)
「尾程」履約服務	<u>156</u>	<u>3.0</u>	<u>170</u>	<u>3.1</u>	<u>158</u>	<u>6.0</u>

「頭程」國際貨運服務的每標準箱及每噸的價格受市場影響。我們就「頭程」國際貨運服務中的海運服務及空運服務均採用基於市場的定價模式，並考慮到以下因素：(i)合作年限和未來業務機會；(ii)考慮到客戶貨物攬收點和卸貨點的運輸路線和距離；(iii)首選國際運輸方式和時間表；(iv)產品的尺寸和重量及其潛在的儲存時間；(v)考慮到成本和市場競爭的市場價格；及(vi)季節性。一般來說，當市場上航運需求大幅增加或供應有限時，每標準箱的價格及每噸的價格就會上漲。具體而言，由於二零二一年COVID-19疫情的蔓延和相關封鎖措施，海運能力、運營和勞動力供應受到嚴重影響；因此，海運物流的強勁需求和市場供應的有限導致了標準箱平均價格於二零二一年開始增長並達到頂峰。於二零二三財年，「頭程」海運服務的每標準箱平均價格恢復至較低水平，臨近COVID-19爆發前水平。同樣，二零二一財年及二零二二財年每噸價格受到COVID-19疫情蔓延和相關封鎖措施的影響，嚴重影響空運能力、運營和勞動力供應，從而推高空運成本。於二零二二財年及二零二三財年期間，「頭程」空運服務的每噸平均價格增長是由於二零二三年財年上半年巴以衝突及二零二三年十月起美國暴雨及暴雪等極端天氣所致。

業 務

「尾程」履約服務的每筆交付訂單的平均價格主要取決於市價，由於每單的數量、重量和物品尺寸不同，也受產品尺寸和重量的影響。

下表載列於往績記錄期間「尾程」履約服務各個國家的訂單數目及每筆訂單平均價格明細，該等明細乃根據相應國家及年度的收入除以訂單數量：

	深圳易達雲集團		本集團			
	二零二一財年		二零二二財年		二零二三財年	
	每筆訂單 平均價格		每筆訂單 平均價格		每筆訂單 平均價格	
	人民幣元	訂單數 千筆	人民幣元	訂單數 千筆	人民幣元	訂單數 千筆
美國	153	2,331	169	2,406	163	4,683
加拿大	245	202	323	217	269	356
英國	133	372	130	228	76	471
德國	123	42	118	100	134	384
澳大利亞	83	20	17	112	41	107
總計	<u>156</u>	<u>2,967</u>	<u>170</u>	<u>3,063</u>	<u>158</u>	<u>6,001</u>

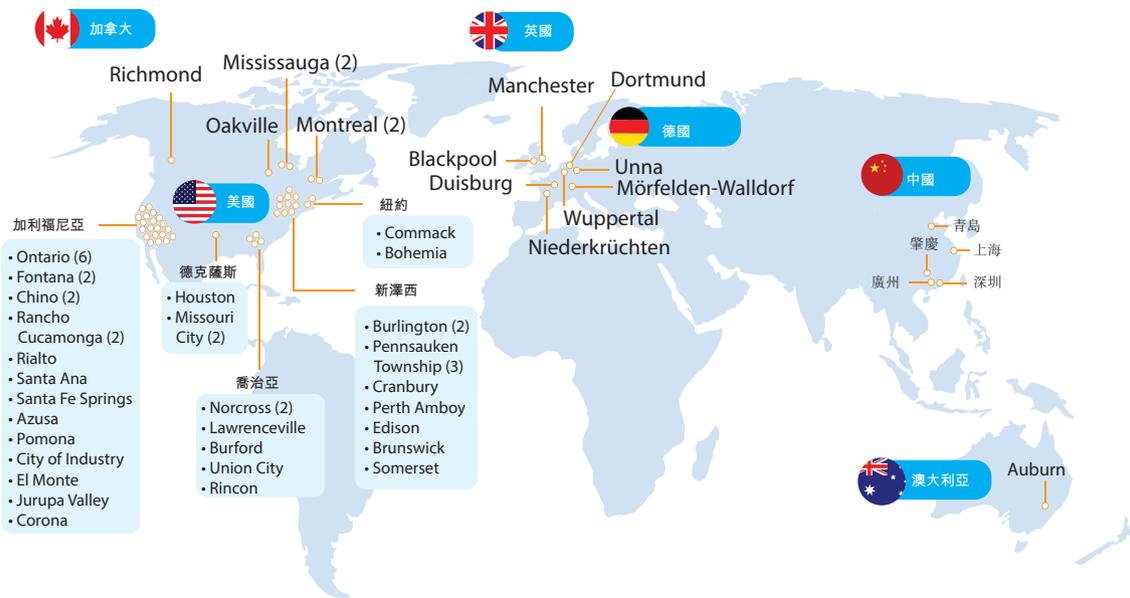
於二零二三財年，於美國、加拿大及英國所交付每筆訂單的平均價格有所下降，主要由於我們能夠通過規模經濟與「尾程」履約服務供應商協商更優的價格。澳大利亞每筆訂單平均價格的波動主要是由於每年交付訂單的產品尺寸和重量相差甚大。具體而言，於二零二一財年，在澳大利亞發出的訂單一般都是大中小型貨物混合訂單，而在二零二二財年，在澳大利亞發出的訂單主要是小型貨物，而小型貨物的交付成本一般較低。

業 務

本集團的費用一般來自於完整B2C出口電商供應鏈解決方案的執行。由於本集團的大多數客戶都會綜合考慮解決方案的定價，我們並非完全基於所涉及服務的成本分析以收取服務費。此外，我們的客戶均非純粹委託我們提供倉儲服務。相反，客戶委託本集團提供「尾程」履約服務，當中包括倉儲及交付服務。鑒於我們戰略定位為端到端一站式供應鏈供應商且大部分利潤來自「尾程」履約服務的履約交付部分，倘若客戶的貨物長期滯留在我們的倉庫，會對我們產生不利影響。故而，我們的目標是協助客戶改善存貨週轉率。特別是，我們的庫存管理服務及庫存分析為我們的客戶提供制定庫存週轉策略的能力，因為我們的易達雲平台提供不同地點庫存的可見性，並可在庫存不足時定期發送補充庫存提醒。通過易達雲平台，我們的客戶可監控銷售情況，並能夠衡量快速銷售的貨品類型，從而能夠制定其銷售計劃及相應地規劃該等計劃的後續國際貨運交付情況。例如，當某地的某一特定產品庫存量較大時，我們會通知客戶，使客戶擁有時間就該特定產品在該地區開展銷售工作。我們也會在某一特定商品庫存量較低時通知客戶，從而實現高效補貨，保證客戶最具人氣的商品擁有充足的庫存。我們亦有針對性地提高超過一定儲存天數的貨物的每日倉儲費，以激勵我們的客戶提高庫存週轉率。由於客戶僅委託我們提供「尾程」履約服務，當中包括倉儲及交付服務，於往績記錄期間，從客戶貨物倉儲到該等產品的後續履約所產生的收入對分部收入而言屬不重大。

業 務

為了快速準確地完成訂單，我們選擇承包位於熱門B2C電商交付目的地及港口附近的倉庫，能確保迅速接收、儲存和裝運產品。二零二一財年、二零二二財年及二零二三財年，我們分別成功為終端消費者處理約3.0百萬筆、3.1百萬筆及6.0百萬筆貨物交付訂單。截至最後實際可行日期，我們承包10個自營倉庫和46個加盟倉，橫跨五個國家，包括美國、加拿大、英國、德國和澳大利亞。根據弗若斯特沙利文的數據，我們擁有同行中最大的海外加盟倉網絡之一。採用自營倉庫和加盟倉的混合模式，使我們能夠不斷調整我們的倉庫網絡，滿足我們的需求，並在必要時調整我們的成本。以下地圖列出了截至最後實際可行日期我們的倉庫位置：



我們的解決方案

由於B2C出口電商供應鏈複雜且涉及不同服務供應商、全球貿易監管不斷變化及數字基礎設施不斷發展等諸多組成部分，電商賣家客戶越來越難以自行駕馭整個過程。憑藉我們的易達雲平台，秉持以客戶為中心的理念，我們解決客戶面臨的物流問題，滿足客戶的需求。

作為中國成熟的B2C出口電商供應鏈解決方案供應商，我們通過協調整個產品物流和配送週期，向廣大客戶提供廣泛的解決方案，其組成部分包括國內攬件及運輸、國內倉儲、

業 務

國際貨運服務(包括海運和空運物流)、報關和清關、海外倉儲儲存和「尾程」履約服務。我們的解決方案完全集成至我們的技術基礎設施，並可通過易達雲平台進行追蹤、監測和管理。

本集團／深圳易達雲集團的一站式端到端解決方案包括兩個主要部分：(a)「頭程」國際貨運服務及(b)「尾程」履約服務。下表列示往績記錄期間按服務性質劃分的收入、毛利及毛利率：

服務性質	深圳易達雲集團						本集團								
	二零二一財年			二零二二財年			二零二二財年			二零二三財年					
	收入		毛利	毛利率		收入		毛利	毛利率		收入		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	%	
「頭程」國際貨運服務 ..	170,109	26.9	6,280	3.7	187,798	26.5	4,003	2.1	259,505	21.5	5,892	2.3			
「尾程」履約 ..	461,773	73.1	100,575	21.8	520,867	73.5	102,491	19.7	949,799	78.5	191,212	20.1			
合計 ..	<u>631,882</u>	<u>100.0</u>	<u>106,855</u>	<u>16.9</u>	<u>708,665</u>	<u>100.0</u>	<u>106,494</u>	<u>15.0</u>	<u>1,209,304</u>	<u>100.0</u>	<u>197,104</u>	<u>16.3</u>			

下表顯示往績記錄期按交付目的地劃分的收入、毛利和毛利率：

	深圳易達雲集團						本集團								
	二零二一財年			二零二二財年			二零二二財年			二零二三財年					
	收入		毛利	毛利率		收入		毛利	毛利率		收入		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	%	
美國 ..	506,107	80.1	75,793	15.0	566,279	79.9	84,039	14.8	1,008,445	83.4	165,851	16.4			
加拿大 ..	55,933	8.9	11,901	21.3	75,085	10.6	21,082	28.1	97,587	8.1	27,953	28.6			
英國 ..	60,064	9.5	18,947	31.5	44,596	6.3	5,842	13.1	41,495	3.4	4,073	9.8			
德國 ..	7,814	1.2	260	3.3	20,330	2.9	(2,981)	(14.7)	57,061	4.7	354	0.6			
澳大利亞 ..	1,964	0.3	(46)	(2.3)	2,375	0.3	(1,488)	(62.7)	4,716	0.4	(1,127)	(23.9)			
總計 ..	<u>631,882</u>	<u>100.0</u>	<u>106,855</u>	<u>16.9</u>	<u>708,665</u>	<u>100.0</u>	<u>106,494</u>	<u>15.0</u>	<u>1,209,304</u>	<u>100.0</u>	<u>197,104</u>	<u>16.3</u>			

業 務

在往績記錄期內，整體毛利普遍有顯著增長，這與各期收入增長基本一致，尤其是美國；因此，整體毛利率的波動與美國毛利率的波動基本一致。二零二二財年的毛利率從二零二一財年的16.9%下降至15.0%，主要是由於來自「尾程」履約服務的毛利率減少，主要因為從二零二一財年投資擴建倉庫到實現利潤之間需要一定的時間。有關於往績記錄期間來自其他地區的毛利及毛利率波動原因的更多詳情，請參閱本文件「財務資料 — 若干綜合損益及其他全面收益表項目說明 — 毛利及毛利率」。

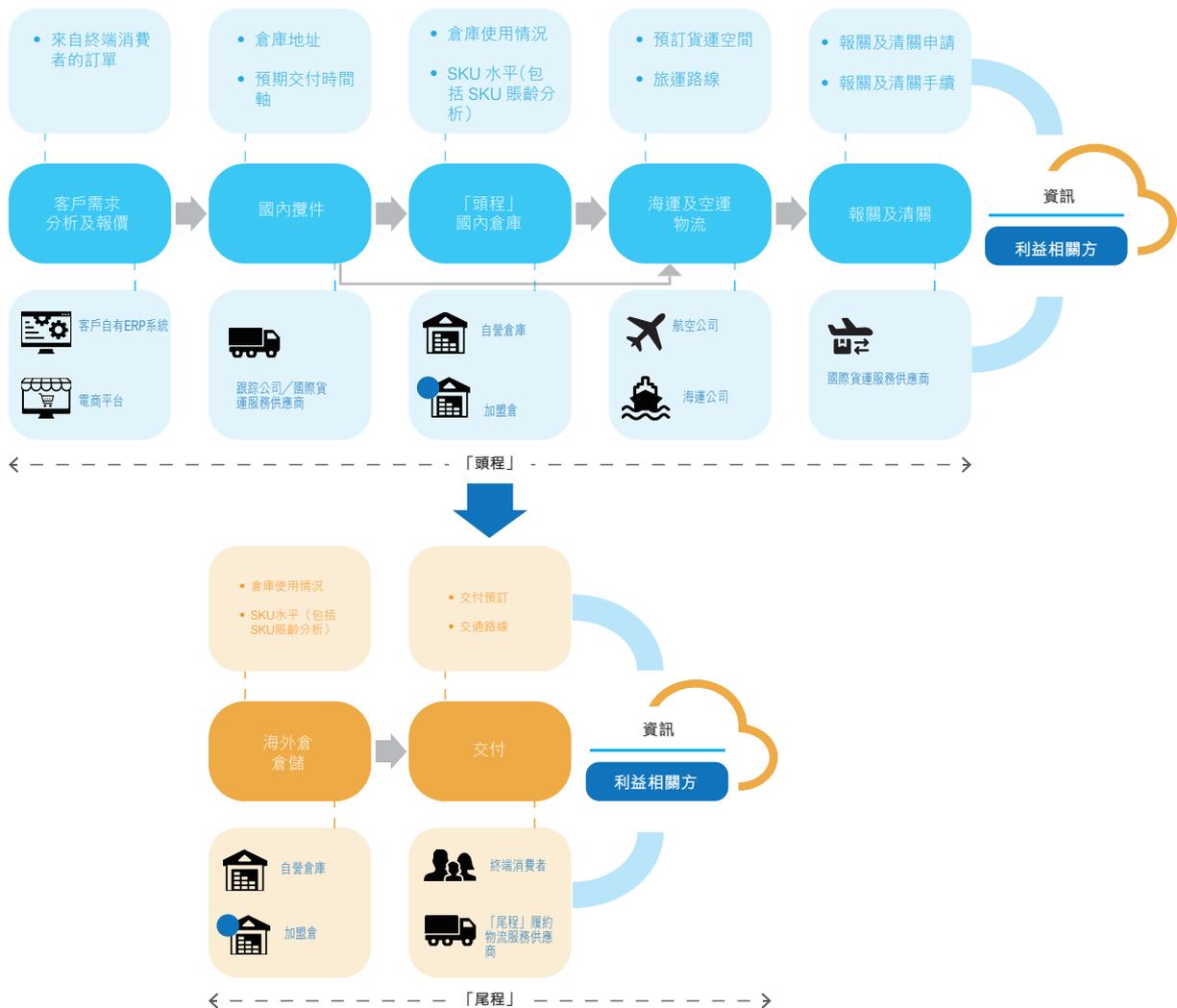
除涉及上述環節的一站式端到端解決方案外，我們的客戶可選擇僅讓我們參與供應鏈解決方案的特定部分。例如，我們的客戶不時委聘我們提供跨境直接運輸服務或僅需「尾程」履約服務。通過我們的一站式端到端解決方案及定制解決方案，我們既能吸引不同需求的新客戶，又能因我們全面的能力而增強客戶粘性，從而創造協同價值。

下表列示於往績記錄期間解決方案類型的客戶數目、其產生的收入及其他相關經營數據：

	深圳易建雲集團				本集團							
	二零二一財年				二零二二財年				二零二三財年			
	收入	海運 貨運量	空運 貨運量	「尾程」 訂單數目	收入	海運 貨運量	空運 貨運量	「尾程」 訂單數目	收入	海運 貨運量	空運 貨運量	「尾程」 訂單數目
	人民幣千元	標準箱	噸	數目(百萬)	人民幣千元	標準箱	噸	數目(百萬)	人民幣千元	標準箱	噸	數目(百萬)
僅包含「頭程」國際貨運服務的解決方案.....	8,453	70	1	不適用	25,524	283	100	不適用	162,347	377	1,886	不適用
僅包含「尾程」履約服務的解決方案.....	104,269	不適用	不適用	0.8	115,813	不適用	不適用	0.7	284,438	不適用	不適用	2.0
包含「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務的解決方案.....	519,160	1,982	12	2.2	567,328	2,380	27	2.4	762,519	4,212	1	4.0
	<u>631,882</u>	<u>2,052</u>	<u>13</u>	<u>3.0</u>	<u>708,665</u>	<u>2,663</u>	<u>127</u>	<u>3.1</u>	<u>1,209,304</u>	<u>4,589</u>	<u>1,887</u>	<u>6.0</u>

業 務

下文載列我們工作流程的主要步驟和提供的解決方案：



1. 客戶需求分析及報價

與客戶開展合作前，我們會檢驗及評估他們的行業性質、他們需要交付的產品類型和數量、預算、交付時間表以及他們的具體要求。我們的運營團隊隨後獲得由我們的服務供應商提供的費率、船舶和航班時間表以及其他相關信息。我們的易達雲平台會及時收集並存儲這些信息。我們的客戶將通過易達雲平台收到我們制定的定制物流解決方案的報價。如果客戶同意我們的報價，他們將通過我們的易達雲平台訂購我們的解決方案。我們的運營團隊通過我們的易達雲平台聯繫我們的客戶以確認預訂和運輸時間表，與我們的客戶協調各種運輸安排，並取得預訂運輸的文件。

業 務

2. 國內攬件、運輸和倉儲

我們的客戶可選擇是否由我們的國際貨運代理服務供應商或由我們或他們委聘的國內物流服務供應商在其指定地點(如他們位於中國的工廠)攬收其貨物。國內收貨方式取決於客戶的偏好，而客戶的偏好受到以下因素影響，例如國際貨運代理服務供應商的服務是否已包括國內攬件，或客戶是否希望在我們的國內倉庫暫時存放貨物，以便將他們的貨物與我們其他客戶的貨物拼箱。我們的部分客戶可能會選擇貨物拼箱，從而能夠以通常更具成本效益的整箱裝載形式交付。部分客戶可選擇自行將貨物運至我們的倉庫或選擇由我們安排國內物流服務供應商攬件。截至最後實際可行日期，我們在中國深圳、廣州、上海、青島及肇慶承包五個倉儲設施。我們根據運營人員提供的裝貨單安排驗貨、包裝、碼垛和貼標，然後安排將貨物交付至相關港口或機場出發。我們的國際貨運代理服務供應商的國內攬件成本結構相對簡易，因為攬件是作為物流服務的一環，由此產生的費用將包括在支付予其物流服務的服務費中。對於需要將貨物與其他客戶貨物拼箱以獲得整箱運輸資格的客戶，由於我們需要通過國內物流服務供應商提供國內攬件(倘客戶不選擇自行運送貨物)、國內倉儲和其他增值服務，因此會產生更多成本。

根據所提供的訂單詳情，我們的系統將為每個產品生成一個帶有追蹤條形碼的電子標籤，客戶可以打印該標籤並將其貼於產品包裝以進行追蹤。或者，客戶可以選擇使用帶有第三方產品條形碼的標籤，例如通用產品代碼(UPC)。

3. 海運及空運物流服務

於往績記錄期間，本集團／深圳易達雲集團憑藉由超過300家國際物流服務供應商、海運承運商及空運承運商組成的組合，為客戶提供滿足其需求的國際貨運服務。這些服務供應商大多是在中國註冊成立的。於往績記錄期間各年度，就「頭程」國際貨運服務而言，本集團／深圳易達雲集團向147、132及116家服務供應商採購服務，其中最大的供應商(即供應商B)分別佔我們的「頭程」國際貨運服務成本的26.3%、12.6%及7.9%。據董事所深知，供應商B是一名在中國提供國際海運、地面貨物運輸及國內港口倉儲服務的供應商。於二零二一財年，深圳易達雲集團與供應商B簽約的頻率較高，原因為其作為供應鏈解決方案供應商，

業 務

採用海外倉模式的業務仍處於早期階段。隨著我們的供應商網絡開始擴大，我們與其他供應商的關係日益成熟，我們開始向更多供應商採購服務。儘管我們在整個往績記錄期間至最後實際可行日期並不擁有或經營任何飛機或船隻，但我們使用第三方物流服務供應商，藉此向客戶提供廣泛選擇的同時維持輕資產模式。

我們與國際貨運代理服務供應商、空運承運商或海運承運商訂立合作協議，當中提供的服務包括海運及空運物流服務(如適用)、國內報關服務及國際清關服務、國內攬件、訂艙及拼箱以及裝拆箱。有關與我們第三方物流服務供應商的主要合同條款概要見下文「— 供應商—與供應商訂立的通用條款及條件」。

為更好地預測客戶所需的貨艙量，我們會定期與主要客戶核對其預期運量。根據我們對客戶預期運輸量的了解，我們將通知國際貨運代理服務供應商或空運承運商或海運承運商該等貨艙需求，我們的服務供應商將據此在我們與其訂立的框架協議中反映有關運輸量，作為將予採購貨運量的最低承諾，根據合約規定，我們有義務在訂明的時間內採購該等倉位。如果我們未能在訂明的時間內達到協定的最低貨運量，而我們的服務供應商通常有權終止協議並向我們收取預先釐定的費用，我們將與服務供應商磋商以尋求剩餘空間是否可在日後期間使用或出售予彼等的其他客戶。一旦海運或空運貨物裝卸，我們的客戶就會收到有關其產品運輸的狀態通知。我們的客戶可在易達雲平台上獲得實時上載的跟蹤數據。

相比海運物流，空運物流的運輸時間更短，相對更可預測到貨、發運時間，更好地滿足注重時效性的客戶和看重運輸時間表確定性的客戶。客戶可選擇在易達雲平台上指定服務供應商。由於我們的客戶通常使用我們的解決方案將其貨物作為海外倉儲(尚未獲終端消費者下單的庫存)存儲在我們的海外倉庫，因此在通過國際貨運快速交付庫存方面通常沒有太大的緊迫性，這使他們在考慮季節性、貨物可用性和運輸時間等因素後，可以更靈活地選擇最具成本效益的物流方案。考慮到我們處理的貨物通常是預售庫存，空運成本高於海運成本，我們的客戶通常選擇海運。於往績記錄期間，海運物流服務於二零二一財年產生的收入為人民幣169.4百萬元，佔二零二一財年深圳易達雲集團的「頭程」國際貨運服務收入的99.6%；於二零二二財年及二零二三財年，收入分別為人民幣182.0百萬元及人民幣106.3百

業 務

萬元，分別佔我們於相應年度的「頭程」國際貨運服務收入的96.9%及41.0%；而航空物流服務於二零二一財年產生的收入為人民幣0.7百萬元，佔二零二一財年深圳易達雲集團的「頭程」國際貨運服務收入的0.4%；於二零二二財年及二零二三財年，收入分別為人民幣5.8百萬元及人民幣153.2百萬元，分別佔我們於相應年度的「頭程」國際貨運服務收入的3.1%及59.0%。於二零二三財年，海運物流產生的收入絕對額較二零二二年財年有所下降，主要原因為即使海運物流的服務量有所增加，但每個標準箱的平均價格下降。於往績記錄期間，深圳易達雲集團於二零二一財年已交付2,052個標準箱，而本集團於二零二二財年及二零二三財年分別已交付2,663個標準箱及4,589個標準箱。源自海運物流的收入佔比下降主要由於上述的絕對額減少以及一名營運電商平台的客戶於二零二三財年對直接運輸服務的需求增加。

4. 海關申報和清關

為解決貨物進出口過程中的海關相關事宜，我們與第三方報關代理或國際貨運服務供應商合作，在貨物發運前和抵達交付目的地後，分別代表客戶辦理國內報關及國際清關檢驗。客戶可在易達雲平台上提交報關及清關申請並啟動報關及清關程序。客戶貨物的報關及清關狀態和結果在平台實時更新，以使客戶可啟動報關及清關程序，接收通知和監控報關及清關程序狀態。為了確保報關和清關的順利通過，我們還實施各種內部控制政策，旨在確保客戶的貨物不受貿易禁令的限制。在這方面，(i)我們要求我們的客戶將與其產品相關的信息上傳到易達雲平台，我們的相關員工將對這些信息進行審查，以評估貨物是否會受到任何貿易禁令；(ii)本地倉庫收到客戶的每批貨物時或去客戶的倉庫提貨時會進行抽樣檢查，以檢測任何受限制物品和不適宜交付的物品；(iii)我們還為員工提供培訓，以確保他們能夠有效地檢查客戶貨物；及(iv)我們確保與客戶的合同明確聲明，我們對交付的貨物不承擔責任，客戶同意確保交付的物品不受中國或交付物品目的地國家的任何貿易禁令或限制。據董事所深知，我們的供應鏈解決方案的交付或履約並不適用於禁止交付、倉儲或履約的國家。

業 務

在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，除部分海外倉儲服務由我們自營倉的員工處理外，我們供應鏈解決方案的所有組成部分均由第三方服務供應商提供。我們作為供應鏈解決方案提供商的定位是通過易達雲平台提供整體智能規劃及協調，而非提供基本的交付服務。經中國法律顧問及美國法律顧問告知，根據本集團與其客戶訂立的合約，我們對所交付貨物的安全、品質、權利、瑕疵和環境影響不承擔責任；此外，本集團的客戶根據合同有義務確保其貨物符合相關司法權區的進出口要求。

5. 倉儲服務

截至最後實際可行日期，我們承包了56個海外倉庫，作為倉儲和配送中心，其中10個為自營倉庫及46個為加盟倉。截至最後實際可行日期，我們承包了五個國內倉庫充當於中國的倉儲設施，其運營方式與下文所述的海外加盟倉類似。

使用自營倉庫和加盟倉能讓我們夠維持輕資產模式。與傳統的租賃倉庫不同，我們佔用加盟倉所產生的成本由我們使用倉庫的程度決定。採用自營倉庫和加盟倉的混合模式，能讓我們不斷調整倉庫網絡來以滿足我們的需求，並在必要時調整我們的成本。對於來自我們客戶的每一筆收入訂單，預售存貨儲存的倉庫位置是根據我們倉庫的可用性和客戶的偏好來確定。我們非常清楚我們加盟倉及自營倉庫的可用空間，因為我們已經採取措施使我們的運營團隊充分了解倉庫的可用性。具體而言，我們定期審查易達雲平台上自營倉庫的庫存水平，我們將聯繫倉庫服務供應商合作夥伴檢查可用存儲空間，以供我們參考。然而，我們無權獨家使用我們的海外加盟倉，我們在海外加盟倉中的存儲空間按「先到先得」預訂。我們的運營團隊定期與我們的倉庫服務供應商溝通，向他們提供我們的估計使用倉位。為確保有足夠的倉儲空間滿足我們的業務需求，(i)我們已在加盟倉群附近或中心設立自營倉庫，作為倉庫網絡各重點區域的旗艦點並為各重點區域提供最低水平的存儲空間及(ii)我們會盡職監控我們已佔用的倉庫的倉位，且就任何存貨溢出而言，將主動將預售庫存轉移到我們

業 務

的倉庫網絡中，確保空間足夠。此外，由於我們的輕資產模式，如發現我們現有的倉庫組合不足以滿足客戶的需求，我們可以與新的倉庫服務供應商訂立合約。下表列出了這些倉庫的比較分析：

	自營倉庫	加盟倉
經營模式	這些倉庫由我們派駐倉庫的僱員現場經營	這些倉庫每日由我們的倉庫服務供應商經營。加盟倉遵循我們的業務協議和經營標準，我們定期審查其表現。倉庫供應商還採用WMS，這使我們能夠通過易達雲監控其倉庫的使用率和日常運營。根據弗若斯特沙利文的資料，這種經營安排通常被稱為加盟倉。
管理	這些倉庫由我們的僱員經營	我們提供須由我們的僱員定期檢查。
成本	租賃付款	費用根據預先商定的費用標準收取，視乎倉庫的使用情況及與存儲在倉庫的庫存相關的服務表現收取不同的費用。並無訂立分攤費用安排，我們使用加盟倉所產生的費用是基於我們提供服務的程度而定。

業 務

作為我們與第三方倉庫服務供應商安排的一部分，我們的加盟倉也配備了由第三方倉庫服務供應商僱傭的外部人員。儘管我們的自營倉庫和加盟倉之間存在上述差異，但為確保我們所提供服務的一致性，以更具成本效益的方式分配資源，我們通過標準化在我們所有倉庫應用的以下各項：(i)技術系統；(ii)「尾程」履約服務供應商組合；(iii)服務質量；(iv)運營流程及(v)客戶服務，集中管理我們的自營倉及加盟倉。在選擇加盟倉服務供應商之前，我們會派遣相關員工實地檢查其倉庫設施，與其管理層及營運團隊會面，並確保其適合作為長期業務夥伴。一旦簽訂加盟倉協議，我們將派遣員工向有關加盟倉的相關負責人員提供培訓，尤其是有關採用我們的標準倉庫運作流程及易達雲平台的培訓。通過(i)定期向這些倉庫人員提供關於我們的標準化關鍵績效指標和倉庫管理協議的培訓，(ii)派駐在這些加盟倉的員工必須使用易達雲平台，以確保與通過我們倉庫存儲和完成的庫存相關數據整合，(iii)定期審查這些倉庫的員工表現，(iv)由我們的倉庫營運團隊和派駐當地的員工現場管理及進行定期培訓及考核，及(v)與派駐在這些倉庫的外部員工和經理及人員分享當地的知識、經驗和技術解決方案，使我們的自營倉庫和加盟倉的質量和運作標準化。此外，我們還通過定期審查我們內部確定的每項關鍵績效指標，積極管理我們的加盟倉組合和我們在這些倉庫的庫存。

我們收到運往我們海外倉的產品後，先卸下產品，再進行質量檢驗和庫存檢查，以確認產品數量。其後，將客戶的貨物儲存在海外倉庫中，等待有關貨物的後續配送交付。一旦終端消費者在亞馬遜和eBay等電商平台上下單，我們的易達雲平台將把庫存放在離終端消費者送貨地址最近的倉庫中。全面了解倉庫情況的客戶會自行選擇倉庫處理訂單。我們還及時為客戶提供量身定制的替代供應鏈解決方案，例如當一個海外倉庫的庫存水平特別低時，我們可提供倉庫間運輸服務。訂單接受處理後，將向選定的海外倉庫發送發貨指令。隨後，倉庫人員將定位產品並處理出庫程序，通過在易達雲平台上記錄產品的發貨及掃描其上的標籤對產品進行預分揀，以獲得產品和客戶信息。根據客戶的要求，我們還可(i)為

業 務

儲存在我們海外倉庫的庫存提供庫存檢查輔助，以供客戶參考；(ii)協助處理終端消費者對錯誤交付產品和破損包裝的查詢。例如，對於在我們海外倉庫存儲一段時間的產品，我們會在線下向客戶發送提醒和通知，並繼續存儲和向終端消費者進行銷售(同時開展促銷活動)的選擇分析，以縮短我們海外倉庫所存儲庫存的庫存週轉週期，提高流動性和庫銷率。

通過分析我們每個海外倉庫的過往集中入庫、出庫和庫存數據，我們提供倉庫存儲區域分配服務，利用智能預測倉庫吞吐量來優化海外倉庫網絡的產品分配，以避免超出各自的最大容量，並在每個倉庫中生成優化的出庫路線。憑藉與我們每個海外倉庫相連的WMS(倉庫管理系統)，我們能夠根據產品的SKU、庫存與銷售比率、特性、重量和尺寸、包裝標準、安全標準和出口路線，將重新包裝和拆包的預售產品分揀、發送和存儲，並在我們的海外倉庫網絡中整合推薦存儲區域。

當客戶的預售產品存儲在我們的倉庫中，我們提供庫存調整和補貨服務，允許我們的客戶在我們的易達雲平台上以SKU級別的準確度管理和跟蹤不同海外倉庫的庫存。當產品的庫存水平相對較低或任何產品缺貨時，我們將向客戶發送通知。我們的客戶可根據他們在我們海外倉庫網絡的庫存水平，在易達雲平台上設置相應的預設規則，每當庫存水平超過一定閾值時，立即自動補充在我們海外倉庫中的預售庫存。

6. 履約配送交付服務

憑藉我們覆蓋了熱門B2C電商交付目的地的海外倉庫，我們得以確保終端消費者能獲得「尾程」履約服務的時效性。我們在美國、加拿大、英國、德國和澳大利亞聘請大型的當地「尾程」履約服務供應商提供「尾程」履約服務。在收到客戶通過易達雲平台下達的出庫訂單後，我們向終端消費者提供各種「尾程」履約服務，包括標準交付、快遞和經濟快遞，具體取決於終端消費者的預期送貨時間。

業 務

我們與各服務供應商合作，提供靈活組合的「尾程」履約服務。由於我們將報價上載至易達雲平台，該平台還根據成本和時間效率的具體偏好，智能推薦不同的「尾程」交付選項。我們將根據易達雲平台的建議和客戶偏好，推薦合適的「尾程」交付路線和當地「尾程」履約服務供應商。

7. 客戶服務

我們通過易達雲平台密切監控包裹的遞送情況，我們的客戶可通過我們的線上聊天功能與我們保持密切聯繫。我們及時記錄所有客戶反饋和投訴，以便將其綜合起來用於業務改進。

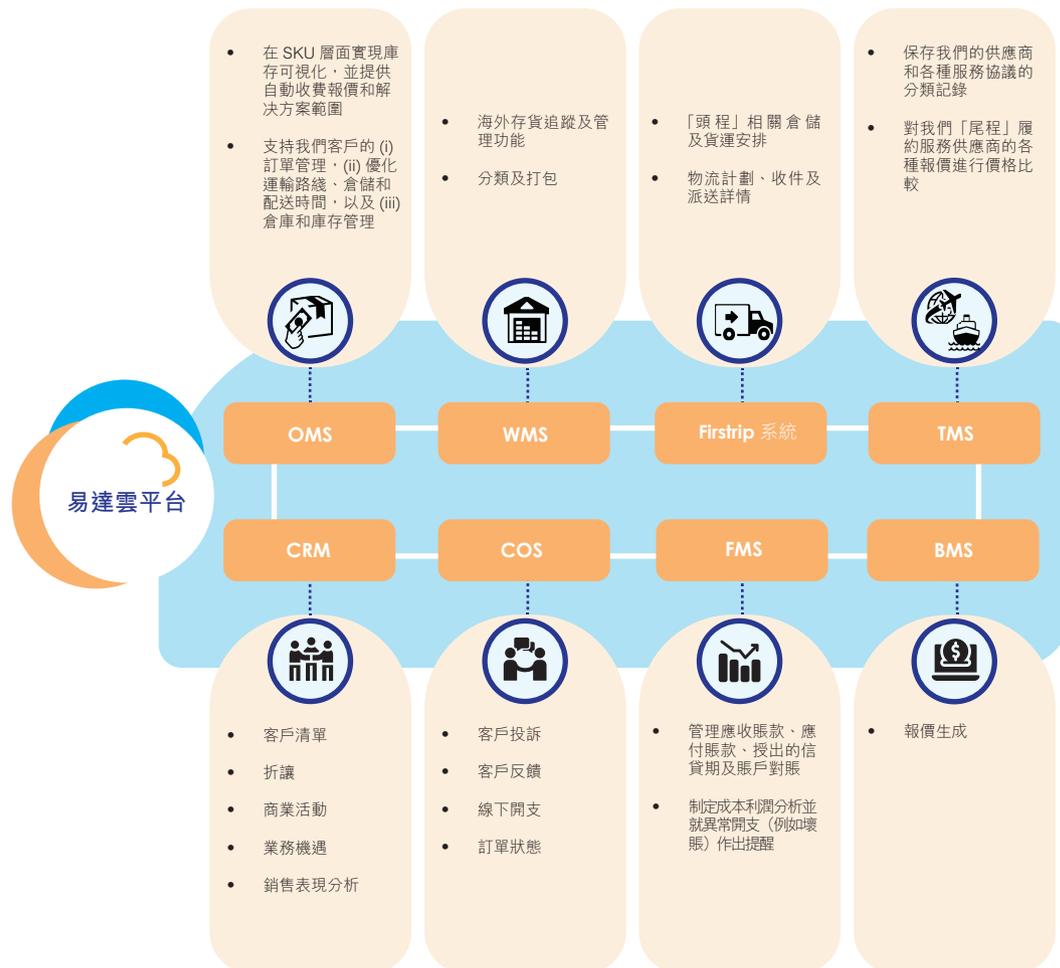
隨着B2C電商的日益普及，終端消費者對產品退貨的需求也日益增長。為了更好地滿足客戶的需求，我們提供產品退貨和逆向物流服務，以確保產品退貨過程成本相對較低。我們的產品退貨及逆向物流服務(其收入將用於我們的「尾程」履約服務)包括管理(i)退回的破損商品，(ii)因缺乏訂單詳情而退回的產品及(iii)因包裝不充分或不恰當而退回的產品。我們在我們的易達雲平台下收回退貨產品，該系統將退回產品的庫存與我們整個存儲系統的庫存進行對接。退回產品將送達我們的海外倉庫，以供檢查並進行維修處理作轉售準備。不宜轉售的產品將被收集及送至銷毀。

易達雲平台

我們十分重視有關我們技術的努力，尤其是易達雲平台。在我們提供B2C出口電商供應鏈解決方案的過程中，數字化技術被應用於滿足各種運營和功能需求。易達雲平台(及其託管的模塊化系統)在向我們的客戶提供供應鏈體驗和使我們達到最佳運營效率方面發揮著關鍵作用。

業 務

我們的易達雲平台面向客戶的前端由OMS (訂單管理系統) 組成，有效整合時，向客戶提供各種供應鏈工具，管理客戶庫存及支持我們的內部運作。易達雲平台還設有Firststrip系統、TMS (運輸管理系統)、WMS (倉庫管理系統)、CRM (客戶關係管理系統)、COS (客戶服務操作系統)、FMS (財務管理系統) 及BMS (賬單管理系統) 模塊化系統。下圖列出我們的易達雲平台所設有的模塊化系統的功能：



業 務

通過所有模塊系統的整合，實質上，易達雲平台幫助客戶在線配送訂單，實現實時溝通、跟蹤和財務管理。易達雲平台的儀錶盤提供可視化和客戶提醒，通過預測分析和在線報價，幫助客戶規劃運營和貨運費用，從而提高客戶決策效率，增強供應鏈解決方案的可預測性。易達雲平台執行以下面向客戶及內部的功能：

- **訂單管理**。為了方便使用易達雲平台，我們的客戶通過易達雲平台可取得我們的報價。我們的易達雲平台通過以下三種方式的任一種連接客戶：(i)通過我們的門戶網站直接訪問，(ii)與他們自己的ERP系統整合，或(iii)與他們用來銷售商品的電商平台(如eBay和亞馬遜)整合。通過客戶設置的預設規則，我們的易達雲平台能夠收集和整合來自不同電商平台客戶的終端消費者的採購訂單。我們的易達雲平台使我們的客戶能夠(i)管理其自身庫存和物流訂單及(ii)在一個系統上同時靈活處理和履行來自其終端消費者的採購訂單。為了優化我們解決方案的週轉時間，我們的易達雲平台可以直接處理客戶的付款。我們的客戶可能會對訂購的服務所產生的成本進行累積並一次性支付，或提前付款作為未來服務的抵免。於二零二一財年，深圳易達雲集團處理了約3.0百萬筆向終端消費者交付商品的訂單，及於二零二二財年及二零二三財年，我們的易達雲平台分別處理了約3.1百萬筆及6.0百萬筆向終端消費者交付商品的訂單。

- **倉庫管理**。我們倉庫設有WMS(倉庫管理系統)，使其在當地和海外倉庫的存貨可視化。此外，易達雲平台通過其數據分析能力提供一系列的建議和策略，包括倉庫工作計劃優化、倉庫儲存區域分配、存貨調整和補貨，以及產品揀選。易達雲平台能夠為所有人員製作一個優化的工作計劃，確定每位員工的工作時間和任務，從而大幅提高勞動力效率。基於這些智能策略，易達雲平台指導和控制倉庫運作，以確保穩定的倉庫條件和運作質量。

就通過一些電商平台(例如eBay和亞馬遜)運營的客戶而言，易達雲平台還可以協助客戶管理和優化他們的存貨分配和補貨，這對於產品週轉率高的B2C電商賣家

業 務

客戶而言十分重要。通過易達雲平台，客戶可以預設規則，只要存貨或終端消費者訂單數超過一定閾值，海外倉庫中的預售庫存就會自動補貨。

- **交付管理。**通過易達雲平台，我們能夠管理物流服務供應商、物流協議、從事的服務類型和報價。卡車運輸、空運／海運和其他物流服務的成本都上傳至易達雲平台內。易達雲平台被用於管理我們所提供方案中涉及的運輸，目的是以最大的成本效益和時間效率尋找運輸服務。例如，在「頭程」運輸過程中，通過分析貨品數量和類型、運輸地點和距離，以及可用的運輸方式，易達雲平台將貨品整合成完整的集裝箱，以優化空間利用。對於「尾程」履約服務，通過分析覆蓋區域、時效性、服務質量和不同服務供應商的成本，我們將交付服務渠道分為不同的組別，並根據服務供應商的能力設計不同的交付服務方案。當客戶下單時，易達雲平台會根據貨品的特點和目的地以及客戶對成本和時間效率的偏好，識別合適的服務供應商。易達雲平台可以幫助客戶確定最合適的路線，減少運輸距離和步驟。
- **客戶服務。**如果我們的客戶在使用我們的服務過程中遇到任何問題，如存貨信息不準確、包裹丟失或未完成交付，他們可以利用線上交流功能提出任何此類問題並要求我們的工作人員檢查其訂單或審查終端消費者的投訴。一旦我們的系統收到此類查詢或請求，我們的工作人員將迅速與相關部門進行全面審查，以解決問題。我們的工作人員通過易達雲平台保持查詢或請求的實時狀態。

技術基礎架構和能力

我們致力於為客戶提供可擴展且可靠的基礎架構、安全及合規的雲服務及技術。我們的系統可以通過API接口與第三方ERP和電商平台進行整合，同步信息，使客戶更方便地管理其供應鏈，進而提高客戶滿意度。我們已在內部開發易達雲平台，以確保其能夠應對我們所在行業的複雜性。截至二零二三年十二月三十一日，我們擁有72台託管於中國的雲服務器，便於我們提供快速可靠的服務。我們亦使用外部服務供應商提供的雲服務。由於使

業 務

用雲計算技術，我們租賃的帶寬數量靈活，因此我們可擴容租賃的帶寬以應對我們易達雲平台同時在線用戶人數的激增。

在往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何技術故障從而導致我們的業務受到重大干擾。然而，我們容易受到與電子系統和數據庫故障有關的風險影響。請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的技術系統和基礎設施的正常運行和有效利用對我們的業務運營而言至關重要。如我們的易達雲平台不能維持令人滿意的性能，以及出現任何針對我們技術系統的安全漏洞和攻擊，均會對我們的業務和聲譽造成重大損害。」。

我們擁有與備份、活動日志記錄、數據安全、病毒控制及應急措施有關的內部手冊。我們的信息技術部門管理可重複功能(如備份及系統監控)並實施防火牆以保障我們的內部網絡。我們相信通過對我們的信息技術系統維持有關控制，我們能夠在我們的業務運營過程中將系統故障的風險降至最低，並提供安全有效的電子數據交換環境。

研發

我們認為研發能力對我們的業務至關重要，同時由於其加強了我們向客戶提供一站式端到端解決方案的能力，研發能力也使我們與競爭對手有所區分。我們密切關注客戶需求，並通過開發新解決方案或對現有解決方案增添先進或優化功能來響應其反饋意見及要求。我們的研發工作主要關注：(i)改進易達雲平台；及(ii)其他可以提高我們營運效率的技術。我們旨在通過研發活動提高解決方案的整體表現和效益，改善客戶體驗。

研發團隊

我們擁有完善、專業的研發團隊，截至最後實際可行日期，由61名團隊成員組成。該團隊由我們的創始人劉勇先生(其在跨境物流行業擁有逾九年經驗，及在技術領域擁有近20年管理經驗)及我們的首席技術總監黎先生(其在研發相關工作擁有專業知識和豐富經驗)

業 務

領導。大部分研發團隊成員具備產品管理、界面設計或軟件開發經驗的技術背景。幾乎所有的研發團隊成員獲得軟件工程及／或其他計算機科學相關模塊學士學位。

研究項目和開支

深圳易達雲集團於二零二一財年的研發開支為人民幣18.0百萬元，而本集團於二零二二財年及二零二三財年的研發開支分別為人民幣20.8百萬元及人民幣33.3百萬元。於往績記錄期間，我們已完成以下主要研發工作：

序號	期間	研發工作的成果
1	二零二一年一月至 二零二一年四月	專為於東南亞地區日後使用定製的具有當地語言和貨幣兌換功能的倉儲和運輸管理系統
2	二零二一年一月至 二零二一年六月	先進的貨運服務預訂系統，使我們能夠更好地分配我們的貨運服務供應商資源
3	二零二一年一月至 二零二一年七月	多幣種報價和支付系統，避免匯兌虧損
4	二零二一年二月至 二零二一年十二月	電商平台監控和管理系統，收集和整理我們就來自各電商平台訂單(我們就此提供供應鏈解決服務)的數據，以便於監控和管理
5	二零二一年二月至 二零二一年九月	專為小包裹定製的倉儲和運輸管理系統
6	二零二一年五月至 二零二一年十二月	先進的訂艙系統，使我們能夠更有效分配海運承運商資源
7	二零二一年七月至 二零二一年十二月	物流信息跟蹤系統，收集和整理來自各種物流服務供應商的相關信息，以便進行跟蹤
8	二零二一年八月至 二零二一年十二月	票據審查系統，使我們能夠將採購訂單中所述的費用與系統計算的費用進行比較，以便進行複核

業 務

序號	期間	研發工作的成果
9	二零二二年一月至 二零二二年三月	先進的客戶管理系統，收集和整理客戶的信息，並相應地分析客戶的需求，使我們能夠識別潛在的商業機會
10	二零二二年一月至 二零二二年三月	業務審批工作流程系統
11	二零二二年四月至 二零二二年五月	國際貨運管理系統，整理各服務供應商收集的報價、提供服務的貿易路線、物流規定等信息，以便我們進行管理和選擇
12	二零二二年四月至 二零二二年十二月	倉儲管理系統，提高我們的整體經營效率
13	二零二二年四月至 二零二二年十二月	基於規則配置計算引擎的系統
14	二零二三年一月至 二零二三年三月	管理系統，其方便我們內部發佈、訂閱及溝通營運信息，在我們改造易達雲平台後，其將成為SaaS系統的一部分
15	二零二三年一月至 二零二三年四月	金融交易管理系統，其提高我們結算及對賬流程的效率和即時性，在我們改造易達雲平台後，其將成為SaaS系統的一部分
16	二零二三年二月至 二零二三年六月	為跨境電商公司設計的訂單管理系統，其可同時連接主要外部電商平台／第三方ERP及主要國際物流服務供應商，在我們改造易達雲平台後，其將成為SaaS系統的一部分

業 務

序號	期間	研發工作的成果
17	二零二三年四月至 二零二三年六月	票務管理系統，其改善我們的客戶服務工作流程，促進不同部門和不同地點員工之間的協調與合作，在我們改造易達雲平台後，其將成為SaaS系統的一部分
18	二零二三年七月至 二零二三年九月	產品退貨管理系統，將客戶在訂單管理系統上提交的產品退貨請求連接到倉庫管理系統、運輸管理系統和賬單管理系統，改善產品退貨服務的工作流程
19	二零二三年七月至 二零二三年十二月	為跨境電商賣家設計的訂單管理系統，其可同時連接主要的外部電商平台／第三方ERP，在我們改造易達雲平台後，其將成為我們擬推出的SaaS系統的一部分
20	二零二三年八月至 二零二三年十二月	訂單轉運管理系統，根據交貨時間和我們倉庫的可用存儲空間對訂單進行分類，促進生成每個訂單的優化運輸路線，在我們改造易達雲平台後，其將成為我們擬推出的SaaS系統的一部分
21	二零二三年九月至 二零二三年十一月	同步數據遷移管理軟件，便於將同步的歷史操作數據遷移到我們的集中式數據中心
22	二零二三年九月至 二零二三年十二月	客戶關係、銷售和營銷管理系統，將客戶的銷售數據與我們的客戶關係管理系統同步，以促進銷售報告和銷售目標的生成，在我們改造易達雲平台後，其將成為我們擬推出的SaaS系統的一部分

COVID-19疫情的影響

二零一九年十二月首次報告的COVID-19疫情迅速發展為全球流行疫情，對全球經濟和商業環境造成了重大不利影響。由於各國政府在COVID-19疫情期間實施封鎖措施以抑制疫

業 務

情發展，世界各地的消費者從到訪實體店轉向電商平台滿足其購物需求，並逐漸形成線上購物習慣，預計於後疫情時代繼續延續。因此，COVID-19疫情對B2C出口電商供應鏈解決方案行業產生了積極影響。預計中國的供應鏈解決方案供應商將迎來更多機遇，帶動我們的業務長期增長。

然而，於往績記錄期間，業務運營面臨若干國際運輸中斷、全球物流堵塞以及中國的港口碼頭因COVID-19疫情而不時暫停運作的情況，這延長了服務交付時間，增加了運營成本。由於深圳易達雲集團須承擔國際貨運代理服務供應商因COVID-19爆發後運力供應有限而收取的較高費率，「頭程」國際貨運服務成本在二零二一財年所受的影響尤為突出。儘管全球供應鏈受到COVID-19疫情的負面影響，但我們的海外倉庫營運並未因COVID-19疫情而受到重大干擾。

與此同時，由於自COVID-19爆發以來，消費者的購物行為轉向線上購買，我們已在疫情期間順應這一有利的市場趨勢。根據弗若斯特沙利文的資料，儘管線下購物已隨著COVID-19的消退在二零二二年及二零二三年上半年逐漸恢復，而採用海外倉模式的B2C出口電商供應鏈解決方案的市場規模略微縮小，鑒於全球終端消費者已養成線上購物的固有習慣，我們相信市場仍持續對我們的解決方案有所需求。我們打算積極接觸(i)中國新的電商賣家客戶；(ii)在中國擁有供應鏈並需要跨境物流服務的海外電商供應商；及(iii)需要「尾程」履約服務的本地購物平台供應商，從而將電商供應商與全球終端消費者聯繫起來。

我們因應COVID-19在我們辦公場所及倉庫的擴散情況迅速積極地作出應對，如通過日常辦公區域消毒，向僱員供應口罩和洗手液，每天監測員工的體溫和健康狀況，對出現症狀的僱員或從中高危地區返回的僱員強制進行居家隔離。按照當地政府的要求，我們的僱員進行COVID-19檢測，並且檢測呈陽性者會向當地政府部門報告。

我們相信，於往績記錄期間及直至文件日期，COVID-19疫情並無對我們的業務產生重大不利影響，且我們預計COVID-19疫情不會造成任何重大障礙。

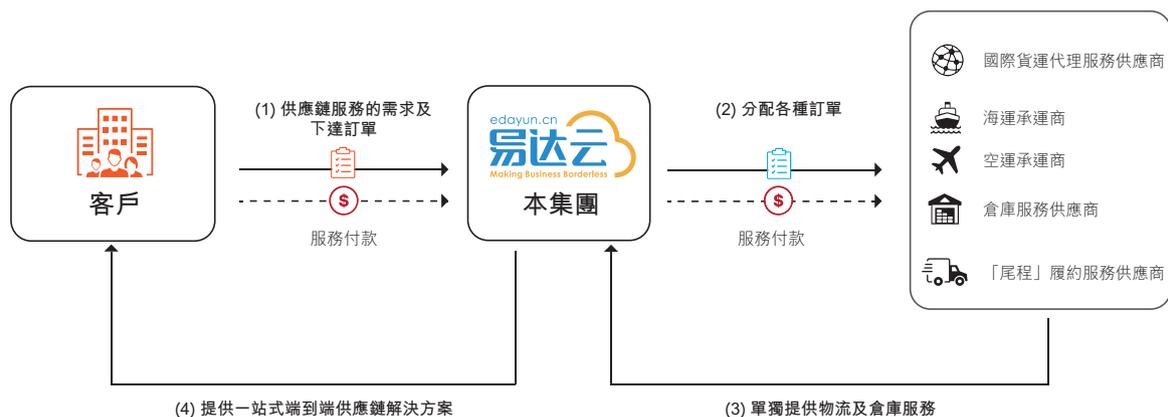
業 務

定價及收費模式

我們的收入絕大部分來自提供一站式端到端B2C出口電商供應鏈解決方案。我們主要服務於中國各行各業的電商賣家客戶。

就我們的客戶而言，我們通常會簽訂供應鏈管理服務協議，其中包括我們的服務範圍，我們的付款結算條款及退款機制。我們與客戶訂立的服務協議通常為期一年，其將自動再續約一年。

下圖說明了我們供應鏈解決方案的資金流：



由於我們主要採用海外倉模式，因此無法確定庫存何時配送交付。我們為我們所提供解決方案的各個服務類別設有定製定價模式及界定服務範圍。我們的定製服務收費表定期更新以與成本組成及市場利率波動相匹配。服務範圍中包含的成本組成部分(如適用)指以下項目。

- **收件、國內倉儲及其他國內增值服務。**我們根據派件貨物的距離和重量向客戶提供卡車運輸服務收費表。國內倉儲收費表列明在國內倉庫進行存放的每日費用，此乃根據存放貨品的時間長短和數量釐定。收費表還列出了客戶可獲得的所有相關增值服務(如標籤、重新包裝、組裝以及裝載服務)的成本。

業 務

- **空運承運商或海運承運商**。空運承運商或海運承運商服務的收費表根據經選定服務供應商、派件貨物的距離和重量進行定價。收費表還列出了產生額外收費的服務，如可能需要單獨報關的貨品、包裝不當貨品、超大或超重的貨物、交付目的地異常等。
- **海外倉儲及增值服務**。海外倉儲收費表列明在海外倉庫進行存放的每日費用，此乃根據存放貨品的時間長短和數量釐定。海外倉庫的成本各不相同，費用也因客戶貨物的庫存年限而異。只要貨物存放在海外倉庫，我們的客戶就會產生日常成本。一般而言，貨物在我們海外倉庫的庫存時間越長，倉儲的日常成本就越高，因為我們的海外倉是作為中短期內可預見的即時需求而設計的貨品履約中心。因此，我們鼓勵客戶加快其於我們倉庫中貨品的庫存周轉。我們致力確保倉庫不會儲存過多無需求貨物，以滿足有履約需求的貨物的需要。收費表還列出了我們客戶可獲得的所有相關增值服務(如逆向物流、產品標籤、重新包裝、產品處置、庫存檢查、裝卸貨等)的成本；這些增值服務的成本按物品定價，價格取決於倉庫位置和物品重量。
- **履約交付**。履約交付的收費表列出了每個物品按照其重量和交付目的地的交付成本。

在考慮上文載列的各個成本組成部分的報價時，我們會計及服務供應商的成本、我們為安排有關成本組成部分投入的資源，以及我們希望從交付有關服務獲得的利潤。每次更新費用表後，我們的所有客戶都會在易達雲平台上收到更新通知。在我們與客戶建立業務關係之初，客戶就知悉我們的費用表會定期更新，以反映市場變化。我們的客戶在向我們下單之前，可仔細閱讀易達雲平台上最新適用的收費表。倘客戶未能就費用標準達成一致，我們的客戶可終止下達訂單並與我們進行結算。董事確認，於往績記錄期間，我們的客戶

業 務

對更新沒有異議，我們的客戶日後亦不太可能對費用表的更新提出異議。收費表由我們的易達雲平台協助生成，該平台可追蹤及記錄為每位客戶提供的服務。易達雲平台根據已提供的服務程度及定製收費表計算客戶結欠的服務費，在其協助下生成最終價格。由於大部分客戶都從整體上看我們的B2C出口電商供應鏈解決方案的價格，我們的服務費並不僅基於我們所涉及的服務的成本分析。我們的定製收費表將考慮以下項目：

- 考慮到我們客戶的行業地位和商業概況，合作關係年限及未來商機；
- 解決方案的複雜程度和定制程度；
- 考慮客戶貨物收集點和落貨點的運輸路線及距離；
- 首選國際運輸方式和時間表；
- 產品尺寸及重量以及其潛在的庫存時間；及
- 考慮成本、季節性及市場競爭的市價。

我們通常在賬單週期末向客戶出具最終賬單，內部適用價格在定製收費表內事先釐定。該等賬單載列我們提供予客戶的服務詳情。由於我們已在行業積累豐富經驗，我們擁有為客戶整合供應鏈流程各環節的能力，與第三方服務供應商建立了多年的關係，能夠就每個成本組成部分獲得有利的單價，我們在提供供應鏈解決方案過程中為客戶提供廣泛的服務供應商選擇，並能憑藉數字化運營和輕資產模式消除不必要的運營成本，因此，我們能夠在為客戶提供供應鏈解決方案方面保持競爭力。

向我們的客戶出具賬單後，我們的客戶將在我們與彼等簽訂的服務協議規定的指定期限內審查並提出任何異議。儘管我們向最大客戶授予信貸期，我們的大多數客戶並無獲授任何信貸期。因此，在向我們下達訂單之前，未獲授信貸期的客戶將通過各種電子支付方式在易達雲平台上充值賬戶餘額。在出具服務費明細時，將自動從客戶在我們的信用賬戶

業 務

中扣除服務費。對於獲授信貸期的最大客戶，他們將在獲授的信貸期內結清到期款項。我們給予客戶的信貸期通常是從開票之日起10天，而對於主要客戶，我們可以延長最長兩個月的信貸期。

在往績記錄期間，我們的服務收費範圍廣泛。然而，我們廣泛的收費範圍與同行的收費範圍相若。經弗若斯特沙利文確認，「頭程」國際貨運服務和「尾程」履約服務的收費範圍通常較為廣泛，因為價格因倉儲／交付貨物的尺寸而異。由於中大型包裹需要更高水平的護理和處理，小包裹和大包裹之間的價格差異可能並不成正比。因此，存儲或交付貨物的收費範圍較為廣泛屬尋常。

季節性

一方面，我們來自「尾程」履約服務的銷售及經營業績一直有所波動，且預計將基於影響終端消費者行為的季節性因素而波動。因此，對我們「尾程」履約服務的需求隨B2C電商行業的季節性模式而波動。由於消費者在節假日或促銷季節（如光棍節、黑色星期五、聖誕節和元旦前夜）期間及前後消費激增，我們通常在每年第四季度接到大量訂單並產生更多收入。今年第二季度的業務水平有所下降，主要由於暑假期間消費者支出減少。

另一方面，由於我們的客戶一般利用我們的解決方案儲存其於我們海外倉庫的預售庫存，我們的「頭程」國際貨運服務並無重大的季節性。鑒於終端消費者對預售庫存的需求通常不緊迫，我們的客戶傾向於在跨境運輸市場價格相對較低時使用我們的「頭程」國際貨運服務。

銷售、營銷及品牌推廣

我們主要通過面向潛在客戶的線下直接營銷及口碑轉介進行銷售。例如，我們的營銷及品牌推廣工作包括組織及參與線下電商及物流行業活動、展覽及貿易展覽。我們直接因應客戶的戰略需求定制服務方案及定制我們的銷售和營銷策略，與他們的關鍵決策人保持聯繫，致力提升整體客戶體驗。

業 務

截至最後實際可行日期，我們中國的直銷團隊由34名銷售和營銷僱員組成，他們在我們這裏有豐富的工作經驗，對我們的供應鏈解決方案、我們的易達雲平台以及電商和物流行業有足夠的了解，他們竭誠為我們的客戶服務。

利用收集到的業務聯繫方式，我們的銷售和營銷人員將與我們的潛在客戶聯繫溝通，初步了解其主要業務、背景以及對B2C出口電商供應鏈解決方案的需求。我們將與對我們的服務感興趣的客戶進一步接觸，以了解其整體庫存管理計劃，包括(i)「頭程」國際運輸計劃（涉及產品的性質和數量、預期物流時間表、取貨和交付的目的地以及財務預算）及(ii)「尾程」履約計劃（涉及海外倉儲及其他增值服務）。我們可根據這些資料更好地為客戶的個性化需求服務，這也讓我們能夠提前規劃運輸、倉儲和保管服務，以實現流暢服務。為更好地挽留現有客戶，我們的直銷團隊會定期與他們討論業務運營情況，制定運營計劃，並根據客戶的需求定制解決方案。

客戶

我們服務廣泛的客戶群，主要包括自身為品牌商及製造商的中國的B2C出口電商賣家客戶。我們應客戶要求提供各種產品（如電器、家用家具、汽車配件、戶外家具和機械五金）的交付、倉儲和履約供應鏈解決方案。

我們與往績記錄期間各年的五大客戶保持長期穩定的業務關係，平均業務關係約為四年。於往績記錄期間，我們授予客戶的信貸期一般自開票起計第十天到期，對於我們的一些主要客戶，最多可延長兩個月。

業 務

與客戶訂立協議的通用條款

我們通常與客戶簽署涵蓋各種條款的主服務協議，其中包括合約期限、服務範圍、費用、各方權利和義務以及付款條款。與客戶簽訂的典型服務協議的主要條款載列如下：

合約期限：	一年，經雙方同意，可在合約屆滿前一個月內自動續簽
終止：	其中一方根據協議提前30天發出書面通知，或客戶違反協議規定
服務範圍：	B2C出口電商供應鏈解決方案
費率：	根據所提供的服務範圍確定，其單價定期於定制化費用表釐定
付款：	所有結欠我們的款項需要按照協議規定的付款安排(如預付信用和月結)支付
逾期罰款：	倘未能按時交付，我們可能會面臨罰款，其計算基準一般附於服務協議中

付款方式

我們接受銀行轉賬，客戶通過此方式直接支付或預付他們透過易達雲平台下達的訂單。我們亦接受客戶通過不同第三方線上支付平台支付或預付他們透過易達雲平台下達的訂單。在二零二一財年，深圳易達雲集團自客戶所收取款項的92.8%通過銀行轉賬結算；而在相同年度，深圳易達雲集團自客戶所收取款項的7.2%通過第三方線上支付平台結算。在二零二二財年及二零二三財年，我們自客戶所收取款項的分別88.7%及77.1%通過銀行轉賬結算；而在相同年度，我們自客戶所收取款項的分別11.3%及22.9%通過第三方線上支付平台結算。在往績記錄期間，本集團／深圳易達雲集團委託八個線上支付平台運營商處理交易，包括微信支付、支付寶、Paypal、Payoneer、連連支付、萬里通、Pingpong 和 Skyee。支付平台在收到我們的付款請求時，將根據客戶的位置及支付類型通過收單銀行或支付服務供應商處

業 務

理交易。收到以交易提交貨幣發出的匯款後，有關線上支付平台運營商將應我們的要求，在扣除手續費後，以我們指定的貨幣將資金匯入我們的賬戶。截至最後實際可行日期，有關第三方線上支付平台供應商對每筆交易收取的平均手續費一般為1.42%而該等手續費介乎0.0%至3.49%。除收取上述費用外，我們的部分第三方線上支付平台供應商對每筆交易收取固定費用。

五大客戶

在二零二一財年，深圳易達雲集團五大客戶應佔總收入為人民幣228.5百萬元，佔總收入的36.2%。在二零二二財年及二零二三財年各年，我們五大客戶應佔總收入分別為人民幣242.1百萬元及人民幣447.5百萬元，分別佔我們總收入的34.2%及37.0%。在二零二一財年，深圳易達雲集團最大客戶應佔收入為人民幣76.6百萬元，佔總收入的12.1%。在二零二二財年及二零二三財年各年，我們最大客戶應佔收入分別為人民幣87.5百萬元及人民幣151.1百萬元，分別佔總收入的12.4%及12.5%。

下表載列本集團／深圳易達雲集團往績記錄期間各年的五大客戶詳情：

二零二一財年

客戶	附註	為客戶		信貸期	付款方式	業務關係		估總收入的百分比
		提供的服務				起始年份	收入總額	
<i>人民幣千元</i>								
客戶A	(1)	「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務解決方案	20天	銀行轉賬	二零二零年	76,647	12.1	
客戶B	(2)	「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務解決方案	7天	銀行轉賬	二零一六年	43,508	6.9	
客戶C	(3)	「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務解決方案	7天	銀行轉賬	二零一七年	34,095	5.4	
客戶D	(4)	「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務解決方案	7天	銀行轉賬	二零一七年	40,482	6.4	
客戶E	(5)	僅「尾程」履約服務	10天	銀行轉賬	二零二零年	33,760	5.3	
來自五大客戶的總收入：						<u>228,492</u>	<u>36.2</u>	

業 務

二零二二財年

客戶	附註	為我們客戶提供的服務	信貸期	付款方式	業務關係起始年份	收入總額	佔總收入的百分比
						<i>人民幣千元</i>	
客戶A	(1)	「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務解決方案	20天	銀行轉賬	二零二零年	87,541	12.4
客戶B	(2)	「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務解決方案	7天	銀行轉賬	二零一六年	46,694	6.6
客戶F	(6)	「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務解決方案	7天	銀行轉賬	二零二零年	37,564	5.3
客戶D	(4)	「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務解決方案	7天	銀行轉賬	二零一七年	35,392	5.0
客戶E	(5)	僅「尾程」履約服務	10天	銀行轉賬	二零二零年	34,934	4.9
來自五大客戶的總收入：						242,125	34.2

業 務

二零二三財年

客戶	附註	為我們客戶提供的服務	信貸期	付款方式	業務關係起始年份	收入總額	佔收入總額的百分比
						<i>人民幣千元</i>	
客戶G	(7)	僅「頭程」國際貨運服務	15天	銀行轉賬	二零二三年	151,141	12.5
客戶A	(1)	「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務解決方案	20天	銀行轉賬	二零二零年	107,304	8.9
客戶E	(5)	僅「尾程」履約服務	10天	銀行轉賬	二零二零年	70,106	5.8
客戶H	(8)	「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務解決方案	7天	銀行轉賬	二零二零年	68,657	5.7
客戶I	(9)	「頭程」國際貨運服務及「尾程」履約服務解決方案	15天	銀行轉賬	二零二零年	50,242	4.2
來自五大客戶的總收入						447,450	37.0

附註：

- (1) 據董事所深知，客戶A是一位傢俬及家居產品跨境電商零售商，其銷售主要集中於美國、日本及歐洲等市場。該公司根據中國法律成立為一間有限公司，註冊資本為人民幣60.0百萬元。
- (2) 據董事所深知，客戶B是一位汽車零部件製造商，主要集中於向美國消費者銷售其產品。該公司根據中國法律成立為一間有限公司，註冊資本為人民幣1.5百萬元。
- (3) 據董事所深知，客戶C是一位傢俬、家居產品及寵物用品電商零售商，主要集中於中國銷售及北美銷售，該公司根據中國法律成立為一間有限公司，註冊資本為人民幣500,000元。
- (4) 據董事所深知，客戶D是一位機械設備及電器產品跨境電商零售商，其銷售主要集中於美國。該公司根據中國法律成立為一間有限公司，註冊資本為人民幣3.0百萬元。
- (5) 據董事所深知，客戶E是一位傢俬及家居產品跨境電商零售商，其銷售主要集中於美國及加拿大等海外市場。該公司根據香港法律成立。

業 務

- (6) 據董事所深知，客戶F是一位戶外傢俬及家居產品跨境零售商，其銷售主要集中於美國。該公司根據中國法律成立為一間有限公司，註冊資本為人民幣5.8百萬元。
- (7) 客戶G是一間位於中國的電商平台服務供應商的子公司，其股份在納斯達克證券交易所上市，截至最後實際可行日期的市值為1,761億美元。該公司根據中國法律成立為一間有限公司，註冊資本為人民幣3.5百萬元。
- (8) 據董事所深知，客戶H是一位傢俬、家居及戶外產品跨境電商零售商，其銷售主要集中於歐洲及北美。該公司根據香港法律成立為一間有限公司。
- (9) 據董事所深知，客戶I為一間家具及戶外產品跨境電商零售商，其銷售主要集中於海外市場，包括歐洲及美國。該公司根據香港法律成立。

於往績記錄期間，我們各年度的五大客戶均為獨立第三方，而在往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們的董事、他們各自的聯繫人和擁有本公司已發行股本5%以上的股東均未在上述五大客戶中擁有任何權益。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與客戶之間沒有發生會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響的糾紛或索償。

過往三方結算安排

背景

於往績記錄期間，作為我們日常業務的一部分及根據中國B2C出口電商行業的行業慣例，我們的若干中國客戶（「**相關客戶**」）安排付款人（其主要為(i)相關客戶的法定代表人、董事、業務夥伴、股東及僱員；及(ii)相關客戶擁有人的家族成員）預付、補足及結算與我們賒賬及付款（「**三方結算安排**」）。我們客戶中的82位、44位及九位均為相關客戶，並分別在二零二一財年、二零二二財年及二零二三財年各年通過三方結算安排與我們結算其賒賬和付款。據我們的董事經合理查詢後所知，除作為客戶及服務供應商的關係外，各相關客戶及其付款人過去或現在與本公司或其子公司、其股東、董事或高級管理層或其各自的任何聯繫人並無任何其他關係（無論是業務、僱傭、家庭、信託、資金流、融資或其他關係）。我們的

業 務

董事確認，在二零二一財年，相關客戶通過三方結算安排結算的總金額為約人民幣22.4百萬元，佔深圳易達雲集團總收入的約3.6%，而在二零二二財年及二零二三財年各年，相關客戶通過三方結算安排結算的總金額分別為約人民幣19.0百萬元及人民幣1.4百萬元，佔本集團總收入的約2.7%及0.1%。於往績記錄期間，概無單一相關客戶貢獻我們總收入1%以上。我們已自二零二三年三月終止所有該等三方結算安排。詳情請參見下文「— 內部控制措施及終止過往三方結算安排」。

據我們的董事所深知及盡悉，付款人獨立於本集團及我們的各董事、高級管理層及股東。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除了僅接受付款人為相關客戶支付的付款外，我們並無主動提出任何三方結算安排。此外，在往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無向任何相關客戶或付款人提供任何折扣、佣金、回扣或其他利益以促成或鼓勵三方結算安排。三方結算安排所涉及客戶在往績記錄期間的付款和定價條款以及交易模式在所有重大方面與本集團直接結算付款的其他客戶並無不同。由於我們就相關交易及付款金額向客戶開具發票並且我們就所支付的款項提供服務，故董事確認，所有採用三方結算安排的交易均為真正交易。

使用過往三方結算安排的原因

根據弗若斯特沙利文，鑒於供應鏈和物流營運的多層次性質，中國B2C出口電商供應鏈解決方案行業普遍通過付款人進行交易結算。B2C電子商務供應鏈解決方案行業的性質允許客戶通過包括中國最熱門支付應用程序在內的各種電子支付手段補足賬戶積分。根據相關客戶的陳述以及據我們董事所深知及盡悉，相關客戶使用三方結算安排一般是由於他們的短期流動資金管理需求或財務管理常規，因此他們通常要求其聯屬人士代其向我們支付款項。根據弗若斯特沙利文，相關客戶為此原因利用三方結算安排在B2C出口電商供應鏈解決方案行業較為常見。

業 務

內部控制措施及終止過往三方結算安排

為保障我們的利益免受與三方結算安排有關的風險，我們實施以下內部控制措施以管理及減少有關安排，包括(其中包括)：

- 我們要求客戶直接通過其自身賬戶結算款項，且我們的客戶需明確承認並確認其正在通過自身賬戶在易達雲平台上充值信用賬戶或進行支付操作，方能進行付款；及
- 我們不接受任何未滿足上述要求的付款。

我們的董事負責制定及監督內部控制措施的實施及我們質量管理體系的成效。此外，為免日後再次出現三方結算安排，我們已實施經加強的內部控制措施，包括建立監控所有應收款的機制。我們修訂內部政策並告知所有員工禁止接受三方結算。根據我們的經修訂內部政策，一旦發現此類三方結算事件，我們的員工應及時通知總部，我們的主管經理將向管理層報告作進一步決定及處理前進一步審查。

自二零二三年三月起，我們完全終止所有過往三方結算安排。考慮到三方結算在往績記錄期間的收入貢獻對我們的業務並不重大，而且我們的業務自二零二三年三月起繼續增長，我們認為終止三方結算安排不會對我們的業務、財務狀況、經營業績和前景產生重大不利影響。截至最後實際可行日期，我們的財務和運營狀況並無因為終止三方結算安排而受到重大影響。參見「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們面臨於往績記錄期間與多名客戶進行的過往三方結算有關的風險」。基於本公司自二零二三年三月起全面採用的上述內部控制措施，及自二零二三年三月起並無三方結算安排的情況，我們的董事認為，上述強化的內部控制措施在預防三方結算及其相關風險方面是有效和充分的。自二零二三年三月起，我們一直通過額外的書面通知，嚴格執行禁止三方結算安排，並加強內部程序，

業 務

例如就通過三方結算付款人賬戶的付款而言，進行退款和知會相關客戶和三方結算付款人不再接受三方結算安排。我們的主管經理一直在密切關注相關安排，並監督上述政策的實施。

與三方結算安排有關的潛在法律風險

據我們的中國法律顧問所告知，(i) 民法典並無禁止一方委託另一方根據合約代其付款；及(ii) 中國適用法律或法規並無禁止三方結算安排，其依據如下：

- (i) 本公司並無訂立三方結算安排作為規避中國適用法律法規或其他適用法律法規的安排，且據董事所確認，三方結算安排項下收取的所有客戶付款均已根據會計程序及政策妥為記賬，本公司已就三方結算安排項下所收取的付款根據中國適用法律法規全額支付所有稅項；
- (ii) 據董事及我們的中國法律顧問所確認，截至最後實際可行日期，有關子公司並無就三方結算安排而受到有關政府當局有任何糾紛或行政處罰；及
- (iii) 據董事所確認，付款人通過相關客戶名下的賬戶主動向我們提供相關付款記錄，證明付款人知悉該付款的相關交易。

供應商

於往績記錄期間，本集團／深圳易達雲集團的供應商主要包括第三方倉庫服務供應商、國際貨運代理服務供應商、空運承運商和海運承運商以及當地「尾程」履約服務供應商。

業 務

根據我們與各供應商協定的具體支付條款，我們通常須支付預付款、貨到付款、周結或月結。於往績記錄期間，本集團／深圳易達雲集團一般通過銀行轉賬向供應商付款。於二零二一財年，深圳易達雲集團的貿易應付款項的平均週轉天數為58天，而於二零二二財年及二零二三財年，本集團的貿易應付款項的平均週轉天數分別為44天及34天，處於供應商授予的信貸期內。

與供應商訂立的通用條款及條件

我們與國際貨運代理服務供應商、空運承運商和海運承運商以及當地「尾程」履約服務供應商的框架協議通常包含合約期、服務範圍、最低採購承諾、費率及支付條款等條款。以下是與服務供應商簽訂的常見服務協議的主要條款：

- 合約期： 通常為一至三年，可重續
- 終止： 任何一方事先發出書面通知
- 服務範圍： 貨運服務及／或「尾程」履約服務
- 最低採購承諾： 承諾定期採購的運輸量載於若干框架協議。若未能達到協定的最低運輸量，我們的供應商通常有權終止協議並向我們收取預先釐定的費用。董事確認，於往績記錄期間，我們在達到與供應商協定的最低運輸量方面並無面臨任何重大失誤，致使觸發供應商終止協議並收取預先釐定費用的權利。
- 費率： 根據貨物重量和體積、目的地和其他市場因素收取
- 付款： 預付款、貨到付款、周結或月結

業 務

我們與第三方倉庫服務供應商就加盟倉訂立的協議通常包含合約期、服務範圍、費率及支付條款等條款。以下是與這些倉庫服務供應商簽訂的常見服務協議的主要條款：

- 合約期： 介乎一年至五年，且訂約方通常會於協議屆滿前重新磋商
- 終止： 任何訂約方可因另一方違約而單方面終止合約
- 服務範圍： 倉庫及儲存及／或「尾程」履約服務及其他增值服務例如條形碼及地址貼標、重新包裝、產品銷毀、庫存檢查、卸貨附加費等。
- 費用： 費用根據預先商定的費用標準收取，視乎倉庫的使用情況及與存儲在倉庫的庫存相關的服務表現收取不同的費用
- 結算： 以銀行轉賬方式按月付款結算
- 我們與服務供應商的義務： 我們將提供系統及工作流程，服務供應商預期將在其中操作。我們的服務供應商將按照我們的指示進行庫存盤點、倉庫管理任務、裝卸服務及其他任務。我們的服務供應商有義務及時向我們報告任何異常情況並在易達雲進行記錄
- 保險： 我們的服務供應商承諾，其已投保足額的商業保險
- 貨物損毀或丟失所承擔的責任： 我們的服務供應商負責確保貨物完好存放在倉庫，他們需按照我們的指示進行庫存盤點並保存庫存記錄。倘服務供應商負責的倉庫出現貨物損毀或丟失，其需承擔有關責任

業 務

五大供應商

在二零二一財年，深圳易達雲集團五大供應商總採購額為人民幣289.8百萬元，佔總採購額的57.9%。在二零二二財年及二零二三財年各年，我們五大供應商總採購額分別為人民幣271.9百萬元及人民幣531.9百萬元，分別佔我們的總採購額的48.1%及53.5%。在二零二一財年，深圳易達雲集團應佔最大供應商的總採購額為人民幣178.8百萬元，佔總採購額的35.7%。在二零二二財年及二零二三財年各年，最大供應商應佔總採購額分別為人民幣198.0百萬元及人民幣372.4百萬元，分別佔我們的總採購額的35.0%及37.4%。在往績記錄期間，本集團／深圳易達雲集團往績記錄期間各年度的五大供應商與本集團／深圳易達雲集團往績記錄期間各年度的五大客戶並無重疊情況。

下表列示本集團／深圳易達雲集團往績記錄期間各年度的五大供應商詳情：

二零二一財年

供應商	附註	獲得的服務	信貸期	付款方式	業務關係 起始年份	佔採購總額	
						成本	的百分比
<i>人民幣千元</i>							
供應商A	(1)	「尾程」履約服務	一個月	電匯	二零一七年	178,768	35.7
供應商B	(2)	國際貨運代理 服務	15天	電匯	二零二零年	43,107	8.6
供應商C	(3)	國際貨運代理 服務	10天	電匯	二零二零年	27,017	5.4
Maxon Auto Corp	(4)	倉儲和「尾程」 履約服務	一個月	電匯	二零二零年	26,562	5.3
供應商D	(5)	國際貨運代理 服務	三個月	電匯	二零二零年	14,307	2.9
五大供應商總成本：						289,761	57.9

業 務

二零二二財年

供應商	附註	獲得的服務	信貸期	付款方式	業務關係 起始年份	成本	佔採購總額 的百分比
						<i>人民幣千元</i>	
供應商A	(1)	「尾程」履約服務	一個月	電匯	二零一七年	198,006	35.0
供應商B	(2)	國際貨運代理 服務	20天	電匯	二零二零年	23,156	4.1
Maxon Auto Corp	(4)	倉儲	一個月	電匯	二零二零年	20,474	3.6
供應商C	(3)	國際貨運代理 服務	10天	電匯	二零二零年	15,784	2.8
供應商E	(6)	貨運代理服務	20天	電匯	二零二一年	14,512	2.6
五大供應商總成本：						<u>271,932</u>	<u>48.1</u>

二零二三財年

供應商	附註	獲得的服務	信貸期	付款方式	業務關係 起始年份	成本	佔採購總額 的百分比
						<i>人民幣千元</i>	
供應商A	(1)	「尾程」履約服務	一個月	電匯	二零一七年	372,395	37.4
供應商F	(7)	「尾程」履約服務	一個月	電匯	二零二二年	51,192	5.1
供應商G	(8)	「尾程」履約服務	10天	電匯	二零二零年	40,342	4.1
Maxon Auto Corp	(4)	倉儲	一個月	電匯	二零二零年	34,433	3.5
供應商H	(9)	倉儲	開具發票 後支付	電匯	二零二一年	33,509	3.4
五大供應商總成本						<u>531,871</u>	<u>53.5</u>

業 務

附註：

- (1) 供應商A是一位在紐約證券交易所上市的跨國快遞運輸、貨運、地面交付、電商及商業服務供應商，截至最後實際可行日期的市值為654億美元。
- (2) 據董事所深知，供應商B是一位在中國提供國際海運、陸運及國內港口倉儲服務的供應商。該公司根據中國法律成立，註冊資本為人民幣20百萬元。
- (3) 據董事所深知，供應商C是一位國際海運及空運貨運代理服務供應商，總部設於深圳，目的地主要包括大中華地區、東南亞及美國。該公司根據中國法律成立，註冊資本為人民幣50百萬元。
- (4) 據董事所深知，Maxon Auto Corp是一位汽車配件進口商，亦是美國倉儲服務供應商。該公司根據美國加利福尼亞法律成立。
- (5) 據董事所深知，供應商D是一位國際海運貨運代理服務供應商，總部設於上海，目的地主要為美國。該公司根據中國法律成立，註冊資本為人民幣11百萬元。
- (6) 據董事所深知，供應商E是一位美國貨物運輸、卡車運輸及交付服務供應商。其根據加利福尼亞法律成立為普通股份有限公司。
- (7) 據董事所深知，供應商F是一位在中國提供國際海運、空運、陸運及倉儲服務的供應商。該公司根據中國法律成立，註冊資本為人民幣5百萬元。
- (8) 據董事所深知，供應商G是一位在歐洲、北美及亞洲開展業務的國際物流、運輸及倉儲服務供應商。該公司根據加州法律成立為有限責任公司。
- (9) 據董事所深知，供應商H是一位位於美國的倉儲及物流服務供應商。該公司根據美國佐治亞州法律成立。

往績記錄期間各個年度的五大供應商均為獨立第三方，而在往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們的董事、他們各自的緊密聯繫人和擁有本公司已發行股本5%以上的股東均未在上述五大供應商中擁有任何權益。

往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們與供應商之間沒有發生會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響的糾紛或索償。

業 務

我們與供應商A的關係

供應商A是深圳易達雲集團於二零二一財年的最大供應商以及我們於二零二二財年及二零二三財年的最大供應商。在二零二二財年及二零二三財年，向供應商A採購的產品佔我們總採購額的35.0%及37.4%。我們委聘供應商A為我們的業務運營提供「尾程」履約服務。我們的董事認為，我們向供應商A支付的大筆款項項主要是由於以下原因：

- (i) 根據行業報告，供應商A是全球市值最大的配送物流服務之一，我們的董事確認，在提供優質服務方面擁有良好的往績記錄；
- (ii) 在往績記錄期間，我們主要聘請供應商A作為我們的供應商，為我們的倉庫向終端消費者交付貨物提供當地「尾程」履約服務；及
- (iii) 我們已與供應商A建立了六年的業務關係，沒有面臨到供應商A對我們的運營造成干擾的任何重大違約。

有關我們與供應商A的業務關係的風險，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的運營可能會受到向供應商A集中採購的影響」一節。

由於供應商A是一家大型可靠的物流履約服務供應商，作為我們對客戶滿意度承諾的一部分，我們將繼續與我們的主要供應商之一供應商A建立業務關係。儘管我們集中向供應商A採購，董事認為我們的業務屬可持續，原因如下：

- (i) **行業格局及業務性質**。由於我們所處行業的性質，對於解決方案供應商（如本集團），從一個或兩個供應商中獲得物流履約服務是相當常見的。根據行業報告，物流履約服務供應商市場較為集中。少數參與者在很大程度上主導市場，而供應商A是擁有19%市場份額的參與者。由於其行業地位，供應商A有能力提供優質可靠的服務。我們策略性地從單一供應商（即供應商A）採購大部分物流履約服務，作為「尾程」的部分履約服務，以確保所提供服務質量的一致性。

業 務

- (ii) **自其他優質供應商採購的靈活性。**儘管我們已與供應商A訂立框架協議，我們可隨時提前30天向供應商A發送書面通知終止框架協議，而毋須提供理據。因此，我們在供應商選擇方面可以靈活行事，於往績記錄期間，我們與80家物流履約服務供應商保持合作關係。若供應商A因任何原因與我們終止業務關係，董事相信我們亦能夠從其他物流服務供應商聘用我們業務運營所需的替代服務供應商。若供應商A無法提供合適服務，鑒於市場上有許多相類似的供應商選擇，董事認為以類似價格從這些替代供應商採購服務並無任何實際困難。儘管如此，截至最後實際可行日期，董事無意轉換其他供應商，因我們認為供應商A是一家信譽良好且可靠的供應商；及
- (iii) **與供應商A的長期關係。**我們已與供應商A大致維持了六年的良好業務關係。我們也與供應商A於二零一八年一月訂立一份無期限的框架協議，據此我們作出每日2000份包裹的最低購買承諾。我們與供應商A簽訂的服務協議的主要條款如下：

服務範圍：	「尾程」履約服務
費用：	按重量、體積和目的地收費
付款：	付款在供應商A提供服務時到期。供應商A可以延長信貸特權。發票日期是信貸期限週期的開始，付款應在發票指定的天數內到期。然而，關稅及稅款發票應在收到時支付
終止：	任意一方提前發出書面通知，或在不遵守服務協議條款的情況下立即終止

董事確認，於往績記錄期間，並無提前終止或威脅終止、撤銷或重大違反該框架協議的條款。此外，根據行業報告，從單一供應商採購服務通常意味著我們能獲得更有利的報價，從而有助於降低銷售成本並提高盈利。董事認為我們是供應商A的重要商業夥伴，我們與他們的關係不大可能發生重大不利變動或終止。

業 務

集團內公司間交易

於往績記錄期間，我們主要透過我們在中國註冊成立的營運子公司（即深圳易達雲）開展業務，深圳易達雲是本集團的總部及與第三方客戶的主要訂約方。我們提供的解決方案由深圳易達雲協調及執行，其員工佔本集團的大部分，是我們的客戶和服務供應商的聯絡點。由於本集團部分海外倉儲及物流服務供應商更願意與在其營運司法權區註冊成立的實體訂立合約，因此本集團已在香港、美國、加拿大、英國及澳大利亞成立子公司，作為該等服務的承包實體。該等子公司隨後透過集團內公司間交易直接或間接向深圳易達雲提供其採購的服務，有關詳情載列如下：

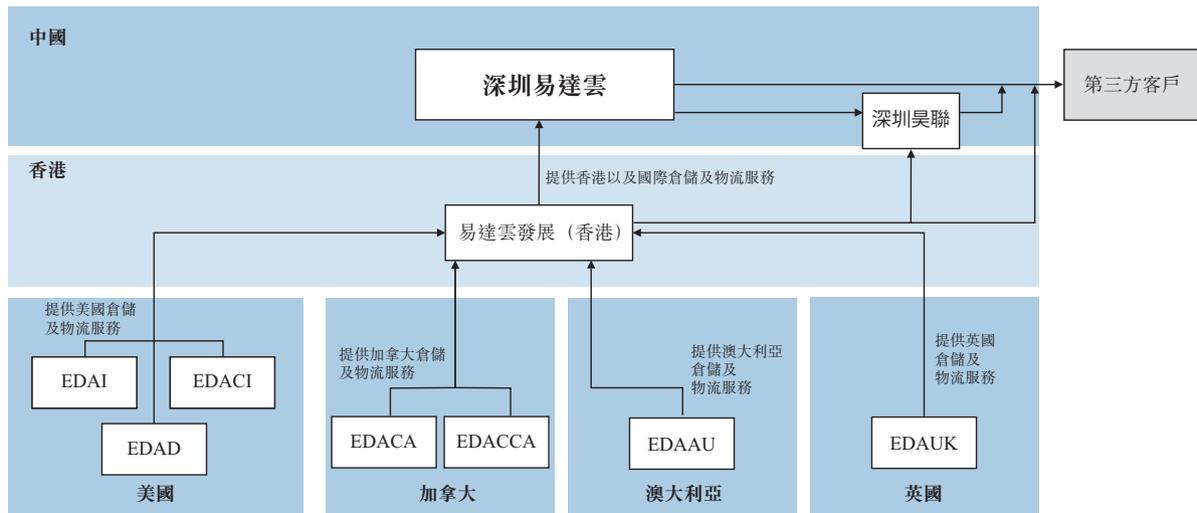
- (1) 在香港，本集團於香港註冊成立的子公司易達雲發展(香港)有限公司(「**易達雲發展(香港)**」)為深圳易達雲提供倉儲及物流服務，而該服務則由易達雲發展(香港)分包給本集團海外子公司，詳見下述第(2)點；及
- (2) 在中國境外，下列子公司為易達雲發展(香港)提供倉儲及物流服務：

子公司名稱	註冊地
1. EDA AU	澳大利亞
2. EDA Cloud UK Ltd. (「 EDAUK 」)	英國
3. EDA International, Inc. (「 EDAI 」)	美國
4. EDA Cloud International, Inc. (「 EDACI 」)	美國
5. EDA Development Inc. (「 EDAD 」)	美國
6. 8987947 Canada, Inc. (「 EDACA 」)	加拿大
7. EDA Cloud Canada Inc. (「 EDACCA 」)	加拿大

所有上述提供的倉儲及物流服務均以成本加成收費。

業 務

有關往績記錄期間上述集團內公司間交易的流程說明見下圖：



二零二一財年，深圳易達雲集團相關子公司根據轉讓定價安排產生的服務收入總額約為人民幣585.6百萬元，而於二零二二財年及二零二三財年，本集團相關子公司根據轉讓定價安排產生的服務收入總額分別約為人民幣590.8百萬元及人民幣910.3百萬元。有關與轉讓定價安排相關的風險因素，請參閱本文件「風險因素—我們的營運可能受轉讓定價調整影響」。

我們已委聘一間國際專業會計師事務所凱晉稅務諮詢有限公司(前稱羅申美稅務諮詢有限公司)擔任我們的獨立轉讓定價顧問(「轉讓定價顧問」)，以確定轉讓定價安排是否(1)符合經濟合作與發展組織(定義見下文)之公平原則及(2)遵守中國、香港、澳大利亞、英國、美國及加拿大有關轉讓定價安排的適用規則條例。

國際合作組織經濟合作與發展組織(「經濟合作與發展組織」)頒佈跨國企業及稅務機關轉讓定價指引(「經濟合作與發展組織轉讓定價指引」)，大多數集團內部涉及的相關稅收司法權區，如香港、美國、加拿大、英國及澳大利亞，均遵守此指引。根據經濟合作與發展組織轉讓定價指引，所有關聯方交易應根據公平原則進行，以避免於不同司法權區出現不真實應課稅收入。

業 務

轉讓定價顧問確定，交易淨收益率法乃最適合轉讓定價方法，可評估與所涉及集團內部交易相關的轉讓定價安排是否符合公平原則。每項交易的合理利潤水平範圍乃參考可資比較公司的合理利潤水平範圍釐定，有關範圍可視為公平利潤水平範圍。經進行上述工作後，轉讓定價顧問認為，(i)相關子公司的利潤水平屬合理，與其各自之功能及風險相匹配；及(ii)相關子公司的利潤水平位於其他可資比較公司的利潤水平的合理範圍內。

於二零二一財年至二零二三財年，轉讓定價安排下服務收入總額的增長與深圳易達雲集團／本集團所產生海外總收入的增長不成比例，意味著於往績記錄期間轉讓定價安排下服務收入總額佔海外總收入的比例有所下降。有關下降乃由以下因素所致：

- (a) **深圳昊聯承接更多訂單。**於二零二三財年，深圳昊聯承擔我們因提供增量直郵服務而產生的大部分相關成本，其收入為人民幣151.1百萬元，而非外包予易深圳易達雲及達雲發展(香港)。深圳昊聯與(i)深圳易達雲或(ii)易達雲發展(香港)於二零二三財年在有關轉讓定價安排下的服務收入為人民幣50.99百萬元，佔同年深圳昊聯海外收入約33.8%。因此，由於上述由深圳昊聯提供的服務，本集團於二零二三財年的海外收入有所增加，而當中只有一小部分服務收入是於轉讓定價安排項下產生。
- (b) **客戶進行交易及結算的實體變化。**由於我們的若干客戶的大部分收入來自向海外客戶進行銷售，彼等選擇與達雲發展(香港)而非易深圳易達雲進行外匯交易及結算。於二零二二財年及二零二三財年，該等客戶與易達雲發展(香港)簽訂合約／下達訂單的金額分別較往年增加人民幣17.10百萬元及人民幣88.14百萬元。

經考慮上述原因並進行相關程序以評估所涉集團內交易有關的轉讓定價安排是否符合公平交易原則後，轉讓定價顧問認為，根據轉讓定價安排，收入增加而收入總額佔比下降不會增加轉讓定價的風險，因此無需調整本集團的轉讓定價安排。

業 務

轉讓定價顧問認為，本集團於往績記錄期間符合中國、香港、澳大利亞、英國、美國及加拿大有關轉讓定價安排的適用規則條例。據轉讓定價顧問特別指出，於往績記錄期間，集團內部交易所涉及的所有子公司毋須履行或已悉數遵守其各自司法權區的適用轉讓定價同期文件規定，且根據董事確認，於往績記錄期間，各自相關司法權區的稅務機關並無對本集團關聯方交易之轉讓定價提出質疑，亦無啟動任何轉讓定價審核。因此，根據上文所述，董事及轉讓定價顧問認為，轉讓定價安排並無受到相關稅務機關的質疑。

數據隱私和保護

我們的客戶群廣泛龐大，以中國的電商賣家客戶為主。我們提供供應鏈解決方案時，可能會直接或間接收集或訪問與客戶和海外終端消費者有關的某些數據，包括但不限於用於賬戶註冊的客戶聯繫人的姓名、電話號碼、電子郵件地址等資料，以及根據客戶指示而收集用於交付的客戶的海外終端消費者的姓名、電話號碼、地址和其他資料。根據適用的中國法律法規，某些類別的數據可能屬「個人資料」範疇。為確保遵守適用的法律法規，相關部門負責監控數據隱私和安全的合規情況，而我們已就有關數據的收集、使用、存儲、傳輸和公開實行全面的政策。

客戶個人資料

我們致力於保護有關個人資料的隱私和安全。我們嚴格限制我們接收的個人資料的範圍，以確保訪問範圍與客戶的合法業務需求相稱，並且使用範圍僅限於客戶的合法業務需求。我們收集個人資料的原因如下：

- (i) **賬戶註冊和管理**。我們收集並使用客戶的聯繫資料，包括姓名、手機號碼和電子郵件地址資料，以於我們的易達雲平台上為客戶註冊賬戶；

業 務

- (ii) **提供供應鏈及物流管理服務**。通過我們與客戶平台的API連接，我們可以獲得客戶的海外終端消費者資料，包括姓名、電話號碼、地址（國家、城市、街道、門牌號）。我們不參與收集或處理個人終端消費者的個人資料。我們通常無法在交付後某些時間內獲取有關資料。

我們已制定網絡安全管理政策、資訊安全培訓制度、數據保護和隱私政策，以及安全事件應急制度，以確保向我們提供的任何個人數據進行適當管理。此外，在[編纂]籌備過程中，我們已與中國境外相關法律法規制定了保密和檔案管理工作制度，並制定了數據檢索和保密管理的相關安排。

中國法律顧問已確認，我們已根據相關法律法規完成易達雲平台網絡安全等級保護的備案和評估，該平台儲存了我們自客戶平台整合的資料。

根據《中華人民共和國個人信息保護法》第三十八條的規定，個人信息處理者因業務等需要，確需向中國境外提供個人信息的，應當具備下列條件之一：(i)通過國家網信部門組織的安全評估；(ii)按照國家網信部門的規定經相關專業機構進行個人信息保護認證；(iii)按照國家網信部門制定的標準合同與境外接收方訂立合同，約定雙方的權利和義務；及(iv)法律、行政法規或者國家網信部門規定的其他條件。為明確數據跨境流動的構成，《數據出境安全評估辦法》第二條規定，數據處理者向境外提供在中國境內運營中收集和產生的重要數據和個人信息的安全評估，適用本辦法。

業 務

本集團僅在提供供應鏈解決方案的過程中，根據客戶的指示，向海外倉庫和快遞公司提供在中國境外收集的客戶海外終端消費者信息。根據中國法律顧問的意見，本集團在國外提供的信息並非在其在中國經營期間收集或產生。因此，本集團不受上述數據跨境流動規定的約束。此外，中國國家互聯網信息辦公室（「網信辦」）於二零二三年九月二十八日發佈的《規範和促進數據跨境流動規定（徵求意見稿）》亦明確，在中國境外收集的個人信息出境不需要進行數據出境安全評估或標準合同備案。

[編纂]後，我們將繼續嚴格執行上述數據安全保護措施，並根據網絡安全法、個人信息保護法、數據安全法等法律、行政法規的規定和要求作出相應調整。我們將保持全面的數據安全管理策略，以進一步提高網絡安全和數據安全保護水平。

根據中國法律顧問及我們與中國網絡安全審查技術與認證中心（受網信辦委託設立網絡安全審查諮詢熱線）的協商，由於《網絡安全審查辦法》所述的「國外上市」不適用於[編纂]，我們不需要根據《網絡安全審查辦法》申請網絡安全審查。此外，中國法律顧問認為，在往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均遵守有關數據隱私和安全的所有適用中國法律法規。另外，我們未知悉或收到任何第三方以侵犯其在《民法典》規定的數據保護權為由向我們提出的任何申索。進一步詳情請參閱「監管概覽 — 中國 — 網絡安全、信息安全及數據隱私」。

內部控制

我們的數據隱私保護措施是我們內部控制系統不可或缺的一部分。我們就我們的數據隱私保護措施採取了全面的數據隱私保護政策。

業 務

知識產權

截至最後實際可行日期，我們為中國15個商標、七個專利、四個域名和24個版權的註冊所有人，董事認為這對我們的業務運營至關重要。進一步詳情請參閱本文件附錄四「法定及一般資料—B.有關我們業務的進一步資料—2.本集團知識產權」。

董事確認，我們在往績記錄期間沒有遇到任何對我們的業務、經營業績、財務狀況和前景造成重大不利影響的知識產權侵權行為。在往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未捲入任何與侵犯知識產權有關的糾紛或訴訟，也不知悉任何懸而未決或可能產生威脅的申索。

市場及競爭

我們所經營的B2C出口電商供應鏈解決方案市場競爭激烈，市場參與者超過4,000家，相對分散，其中部分採用直郵模式，部分採用海外倉模式。根據行業報告，按二零二二年收入計算，中國主要採用海外倉模式的十大B2C出口電商供應鏈解決方案供應商佔市場份額約7.5%，而本集團排名第七，佔中國市場份額約0.4%，在市場上取得成功受多種因素的影響，其中包括新技術的應用、與客戶和服務供應商保持穩固和長期關係、當地資源和多樣化的解決方案。

此外，根據弗若斯特沙利文的資料，新市場進入者還面臨着進入壁壘，如積累廣泛的行業知識、與客戶和行業參與者建立長期合作關係、應用大數據、虛擬技術等技術、提升服務質量及提高流程效率。然而，我們不能保證我們能夠成功與當前或未來的競爭對手競爭，也不能保證競爭不會對我們的業務、經營業績和財務狀況產生重大不利影響。有關我們所經營的行業和市場的進一步詳情，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們在分散及充滿競爭的行業中運營，我們概不能保證我們將繼續維持或增加我們的市場份額並成功競爭」。

業 務

僱員

截至最後實際可行日期，我們共有288名全職僱員，其中大部分位於中國。截至最後實際可行日期，我們在美國、英國、加拿大及澳大利亞分別有36名、24名、11名及7名全職運營僱員。截至最後實際可行日期，我們按職能和地理位置劃分的僱員明細列示如下：

職能	截至最後實際 可行日期的 僱員人數
管理	4
運營(包括海外管理運營)	158
財務	15
信息技術與研發	61
銷售與市場營銷	34
人力資源與行政管理	16
小計：	288

招聘員工及與員工的關係

我們相信，我們的員工在我們的持續發展中發揮著關鍵作用，我們的成功取決於我們吸引、留住和激勵員工的能力。我們主要通過招聘廣告、招聘網站、內部推薦和第三方人力資源供應商招聘員工。我們已實施招聘政策，以維持公平有效的招聘程序。根據該政策，我們通常會招聘來自不同性別、種族和專業知識背景的員工，以及具備所需技能、知識和經驗的員工，以滿足我們當前和未來的需要，並確保這些員工符合資格並可勝任各自的職責。我們與員工保持著良好的工作關係。在往績記錄期間，我們沒有與員工發生任何對我們的業務或經營業績有重大影響的勞資糾紛。

為吸引和留住有價值的員工，我們定期對員工進行表現評估，在我們做出有關授予酌情獎金、加薪及／晉升的決定時，這些表現評估將被納入考量。

業 務

培訓和發展

我們注重建立人才梯隊，為員工提供廣闊的職業發展機會。我們建立了全面的員工培訓和發展體系，以期員工習得必要的技能、知識和經驗，緊跟最新的行業發展，履行各自的職責。我們的培訓和發展計劃涵蓋與B2C出口電商供應鏈解決方案行業相關的技能和知識、企業文化、員工權責、團隊建設、領導力和我們行業的其他各個方面。

薪酬和福利

在往績記錄期間，我們通常向員工支付固定工資和績效獎金。一般而言，我們員工的薪酬是根據其資歷、經驗、能力和過往表現，以及現行的市場薪酬水平而定。深圳易達雲集團在二零二一財年的總員工成本(不包括董事薪酬)為人民幣79.3百萬元，而本集團在二零二二財年及二零二三財年的總員工成本(不包括董事薪酬)分別為人民幣98.0百萬元及人民幣172.3百萬元。

根據中國相關法律法規的要求，我們參加由相關地方市級和省級政府組織的住房公積金和多項員工社會保障計劃。此外，我們根據當地法律法規的要求，按在其他國家的員工工資的特定比例繳納社會保障繳款。

在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，部分員工的社會保障及住房公積金供款並未根據中國相關法律法規悉數繳納。

截至最後實際可行日期，有關監管部門並未就我們的社會保障和住房公積金供款提起任何行政訴訟或處罰，我們也沒有收到任何要求支付虧絀款項的命令。根據我們的中國法律顧問意見，根據有關部門的確認以及有關監管政策及上文所述事實，未來相關監管部門主動要求我們進一步繳納社會保障和住房公積金供款的風險及對我們處以任何實質性處罰的風險為低。截至最後實際可行日期，我們並未收到任何員工就我們的社會保障供款和住

業 務

房公積金政策提出投訴。根據上文及我們的中國法律顧問的意見，我們的董事認為，未來有關監管部門不太可能要求我們進一步繳納社會保障和住房公積金供款，亦不太可能對我們處以任何實質性處罰。

請參閱「風險因素 — 有關政府機關可能要求我們額外繳納住房公積金及社會保險供款，或可能對我們處以滯納金或罰款。」

質量控制

我們認為，對供應鏈解決方案保持質量控制的能力對我們的業務運營和財務表現至關重要。我們制定了質量控制政策和程序，在整個運營過程中始終貫徹和保持高標準的服務。我們的運營團隊主要負責監督質量控制體系的整體實施。在供應鏈解決方案過程中，我們的每個業務部門負責執行有關其各自職能的系統性質量管理政策和標準操作程序，以最大限度地提高我們服務的整體質量和效率。我們要求我們的員工定期參加培訓，以確保他們熟悉並遵守我們的質量控制政策和程序。

對於我們的自營倉庫和加盟倉，通過(i)定期向這些倉庫人員提供關於我們的標準化關鍵績效指標和倉庫管理協議的培訓，(ii)派駐在這些加盟倉的員工必須使用易達雲平台，以確保與通過我們倉庫存儲的庫存和履約相關數據整合，(iii)定期審查這些倉庫的員工表現，(iv)由我們的倉庫營運團隊和派駐當地的員工現場管理及進行定期培訓及考核，及(v)與派駐在這些倉庫的外部員工和經理及人員分享當地的知識、經驗和技術解決方案，使我們的自營倉庫和加盟倉的質量和運作標準化。

業 務

我們提供可靠的供應鏈解決方案，多年來一直被業內同行和客戶視為值得信賴的供應商和合作夥伴。例如，我們在二零二零年和二零二二年被深圳市跨境電商協會評為優秀跨境電商科技類企業，以及在二零一九年和二零二零年被深圳市市場監督管理局評為2019年度及2020年度廣東省「守合同重信用」企業。進一步詳情請參閱本節「— 獎項、認可及證書」。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無發生對業務運營有重大影響的質量控制系統故障事件。

環境、社會及管治

我們致力於成為負責任的企業公民，遵守適用的法律法規和市場實踐原則，造福社會。我們相信，通過將環境、社會及管治（「**環境、社會及管治**」）原則融入我們的運營和業務，我們可實現可持續增長。因此，我們已採納環境、社會及管治政策以規範我們的環境、社會及管治治理架構，亦已制定一系列溝通渠道以促進利益相關方參與及溝通。我們的環境、社會及管治政策根據上市規則附錄C2的標準制定，當中涵蓋（其中包括）(i)適當的環境、社會及管治治理架構和框架；(ii)識別主要利益相關方及與之溝通的渠道；(iii)管理環境、社會及管治風險與機遇；(iv)環境、社會及管治戰略制定程序；及(v)識別環境、社會及管治關鍵績效指標及相關減緩措施。我們還承諾在[編纂]後全面遵守聯交所有關環境、社會及管治的報告要求。我們相信，在我們環境、社會及管治政策指引下，通過與利益相關者積極溝通，董事會能識別及回應對本集團環境、社會及管治表現的期望，並確保我們的決策是經全面考慮作出。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未發現任何違反環境保護相關適用法律和法規的情況，也未發現任何重大職業、健康、安全和環境事故，或因任何健康或安全相關問題引起的任何重大申索。

我們的環境、社會及管治治理架構

我們已設立環境、社會及管治治理架構，由董事會和環境、社會及管治工作組（「**環境、社會及管治工作組**」）共同負責制定、管理及妥善實施我們的環境、社會及管治政策、目標和戰略。

業 務

董事會全面負責環境、社會及管治事務，確保戰略得到妥善實施及不斷更新，以全面符合最新的法律、法規和標準。董事會主要負責(其中包括)：

- 密切關注與環境、社會及管治相關的監管合規要求和發展趨勢，及時制定、更新我們的環境、社會及管治政策，並監督環境、社會及管治政策的實施過程；
- 採用並檢討我們的環境、社會及管治架構；
- 識別我們的主要利益相關者，並與之建立溝通渠道；
- 制定環境、社會及管治戰略和目標，並確保其與本集團的運營和業務實踐相一致；
- 定期識別、評估及管理環境、社會及管治相關風險與機遇，尤其是氣候變化相關風險與機遇；及
- 審閱環境、社會及管治報告內容。

我們的環境、社會及管治工作組由六名成員組成，包括首席財務官及行政、人力資源、內部審計、財務及法律等部門的部門主管。他們的主要職責是協助董事會實施環境、社會及管治政策、目標和戰略，包括但不限於：

- 對環境、社會及管治相關風險進行重要性評估，並根據評估結果提出改進建議；
- 向各方收集環境、社會及管治相關資料，以編製環境、社會及管治報告；及
- 持續監控和審閱本集團應對環境、社會及管治相關風險的措施實施情況，並定期向董事會匯報。

我們還計劃委聘專業顧問協助環境、社會及管治工作小組以提升我們的環境、社會及管治常規。

業 務

我們的環境、社會及管治風險評估

我們積極識別及監控環境、社會及管治相關風險對我們業務、策略和財務表現的實際和潛在影響，並將這些考慮因素納入我們的業務、戰略和財務規劃。

參照外部機構提供的相關指引，包括MSCI的環境、社會及管治行業重要性大性圖譜、可持續發展會計準則委員會（「SASB」）重要性圖譜及氣候相關財務信息披露工作組（「TCFD」）的建議，董事會已對我們的業務營運進行評估，並確定以下可能對我們的業務、戰略和財務表現產生重大影響的環境、社會及管治相關風險。

氣候風險

氣候變化可能會對我們的業務營運造成不同程度的影響，進而可能影響我們的財務表現。我們已確定的與我們業務有關的氣候相關風險可分為實體風險和過渡風險。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們的業務、經營業績及財務狀況並無受到任何氣候相關事宜的重大不利影響。

實體風險

氣候變化可能會導致更頻繁的極端天氣狀況，並給我們帶來實體風險。我們的業務涉及自營和加盟倉，我們使用各種運輸模式，如海運和空運。當洪水和暴雨的頻率或持續時間增加，或當我們經歷更頻繁的風暴和颱風，我們的倉儲營運和運輸可能會受到影響，我們的物流基礎設施可能因此受損，進而可能會影響我們履行合約義務，降低我們的業務量，並增加設備維修成本。極端天氣狀況也可能對我們的供應商造成干擾，這可能會對我們提供供應鏈解決方案的能力產生不利影響，並導致我們遭受重大損失。極端天氣狀況，如持續高溫，也可能對我們員工的健康和安全構成威脅，我們可能會受到勞動力成本上升的潛在影響，例如需要提供高溫補貼。

業 務

過渡風險

我們多個國家和地區開展業務，這些國家和地區的政策、法律、科技和市場的變化可能需要我們緩解和適應氣候變化，從而增加我們的營運成本。例如，我們可能會被要求在業務營運中改用節能照明、安裝可再生能源發電機或增加綠化空間，或我們可能被要求實施更嚴格的排放和資源消耗監測措施。若未能遵守環境法規，我們可能會面臨處罰、罰款、關停或其他形式的行動。

此外，由於氣候相關政策的變化，客戶可能會改變他們對供應鏈解決方案供應商的偏好，例如在選擇供應商時加入更多綠色和可持續的供應鏈考慮因素。這些變化可能會導致對我們解決方案的需求減少，並增加我們有關將更多綠色和可持續概念融入我們的供應鏈解決方案的營運成本。

勞動常規風險

我們全球多個國家及地區開展業務，並與當地工人建立勞動關係，這是我們業務流程的一部分。我們世界各地負責經營我們的經營場所和倉庫的管理人員，儘管盡了最大努力，但在滿足當地勞動法律法規的要求或與當地工人溝通的過程中，可能會遭遇意想不到的不足或困難，這可能會導致各種勞動常規風險，如有組織的罷工、勞工訴訟和大規模的勞動力流失。這可能會對我們的聲譽以及招聘和留住員工的能力產生負面影響，從而降低營運效率並增加人員流失成本。

環境、健康和 safety 風險

我們的業務營運主要包括倉庫管理、物流和運輸活動，我們的員工在工作場所面臨環境、健康和 safety (「EHS」) 相關風險。舉例而言，缺乏經驗或未經培訓的員工可能會暴露在危險的工作環境下，例如機械操作不當或操作失誤導致的事故。如果我們不為特定工種提供適當的技能和 safety 培訓，我們可能會遇到健康和 safety 事件，這可能導致停工和工人賠償成本、營運成本增加以及合規和聲譽風險。

業 務

供應鏈管理風險

我們的業務營運涉及各種供應商通過不同的運輸渠道為我們提供物流服務，如公路、鐵路、航空和海上運輸。因此，負責任的採購和健全的供應鏈管理系統對我們確保供應鏈上可靠和可持續的服務質量至關重要。如果我們無法選擇優質供應商或監控、審核和管理供應鏈中的各方，我們可能會面臨供應商不遵守適用法律法規和不道德商業行為的風險，這可能會削弱我們在市場上的競爭力，並損害我們的聲譽。

商業道德風險

保持良好的商業道德是我們開展公平透明業務並在各個國家或地區保持競爭力的關鍵。若我們的員工未能避免他們的個人利益與本集團的利益之間的衝突，例如利用本集團的資源進行個人交易或收取回扣，可能會損害我們的利益，並可能使我們面臨各種法律訴訟和處罰。如果我們從事任何反競爭行為，如商業賄賂、欺詐或洗錢，也可能危及本集團的聲譽和品牌形象。

我們的環境、社會及管治風險管理

為了有效管理我們的環境、社會及管治風險，我們建立了識別及管理風險和機遇的流程，確定了此類風險的應對措施，並增強了我們的風險應對能力，以減輕我們業務營運或可能影響我們營運的事項中固有的潛在風險。我們可於需要時聘請獨立第三方協助我們對重大環境、社會及管治風險的識別和評估進行必要的改進。

業 務

以下是我們為減輕與我們的業務營運相關的环境、社會及管治風險而將持續採取的措施摘要：

環境、社會及管治風險

緩解措施

氣候風險

- 制定應急方案，以適應持續高溫和強降雨等極端天氣狀況，確保業務營運的連續性，並最大限度地減少對員工的潛在傷害
- 為易受洪水和緊急情況影響的場所制定災害警報和應急方案
- 建立排放管理系統，妥善管理氣候變動相關的數據及披露
- 與供應鏈夥伴合作以增強氣候抵禦能力

勞動常規風險

- 嚴格遵守我們經營所在國家或地區的勞動法律，建立透明和公平公正的員工僱用和招聘流程
- 建立有效的溝通渠道，讓員工可向我們報告和表達他們的意見，以避免歧視和不公平待遇

環境、健康和 safety 相關風險

- 向員工提供工作安全指南和員工手冊
- 定期組織安全生產培訓，進一步提高員工的安全意識

業 務

- | | |
|---------|--|
| 供應鏈管理風險 | <ul style="list-style-type: none">• 建立供應商篩選和評估流程，進行供應商審核和盡職調查，持續加強供應鏈透明度和合作，提供培訓以提升供應商能力 |
| 商業道德風險 | <ul style="list-style-type: none">• 制定與反賄賂、反腐敗、反欺詐和反洗錢有關的政策，並要求員工接受培訓、理解和遵守這些政策，以及任何涉嫌腐敗或非法活動的報告流程• 委聘獨立內部控制顧問以對企業管治進行定期審閱，以確保業務活動和決策符合道德標準 |

環境保護

我們致力履行我們的企業環境保護責任，創造一個人與自然和諧相處的可持續發展社會。

由於我們的業務性質不涉及生產和製造，且我們的大部分資源是由我們的供應商提供，因此我們在運營中不會直接產生廢氣和廢水，且我們的噪音影響相對較小。因此，我們預計不會在這方面產生任何可能對我們的業務和經營業績產生任何重大不利影響的重大責任。

我們嚴格遵守中國和我們經營所在海外司法權區的環境法律法規，並將環境保護作為我們戰略發展的重要組成部分。我們採取了一系列措施，將環保納入我們的實踐，包括推行溫室氣體排放管理和廢物管理，以及持續監測和管理能源和水的消耗情況。

考慮到我們的商業模式，我們認為：(i)我們在開展業務過程中不會產生重大環境危害，也不會對環境造成重大不利影響，及(ii)我們不會面臨與環境相關的重大風險。據我們的中

業 務

國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們在所有重大方面均遵守所有適用的環境法律及法規，(ii)我們並無發生任何重大環境事故，(iii)我們沒有受到任何對我們的業務運營至關重要的環境損害和賠償索賠，及(iv)我們並無因違反環保法律及法規而受到重大行政制裁或懲罰。我們並無亦不會因遵守環境法律法規而招致重大成本。

溫室氣體排放管理

我們的業務運營產生的溫室氣體（「溫室氣體」）排放主要是範圍一排放（由使用我們的自有車輛的直接燃燒產生）及範圍二排放（由使用外購電力和供暖間接產生）。在實踐中，我們已採取多項措施減少日常運營中的溫室氣體排放。例如，我們逐步以電動叉車替代內燃叉車，以減少溫室氣體直接排放。我們還鼓勵求員工在非工作時間關燈和減少空調的使用強度，以減少間接溫室氣體排放。此外，我們非常重視減少範圍三的溫室氣體排放。例如，我們採用線上會議代替不必要的商務差旅。我們提高員工對低碳生活的意識，鼓勵他們乘坐公共交通工具。此外，我們通過智能管理優化物流路線，提高物流效率，旨在提高物流服務的使用率和效率，從而減少溫室氣體排放。

截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度，我們範圍一及範圍二的溫室氣體排放總量分別為約285噸二氧化碳當量、340噸二氧化碳當量及351噸二氧化碳當量。

廢物管理

我們注意到減少廢物的重要性，我們努力減少產生的廢物量，以儘量減少對環境的影響。在廢物管理方面，我們積極提倡綠色辦公管理及無紙化辦公。我們亦進行垃圾進行分類及回收，以減少資源浪費。我們運營過程中產生的有害廢物將交給合資格第三方回收公司進行處理。

截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度，我們產生生活垃圾總量分別為約21噸、25噸及31噸。

業 務

資源消耗管理

能源

我們始終牢記有效節約能源的必要性。電力及天然氣是我們運營中能源消耗的主要來源，故減少電力消耗是我們能源管理的重點。同時，我們還就叉車、汽車及辦公室使用少量天然氣、液化石油氣（「LNG」）及汽油。我們還採取各種措施減少用電，改善能源效率。例如我們實施內部經營控制程序管理資源使用，並致力在本公司及倉庫提高能源效率和節約能源。我們努力在日常運營中增加使用節能設備，如逐漸以電動叉車更換內燃叉車，以減少用電，並在工作時段外關閉辦公場所及倉庫的未使用照明設備。

下表載列我們於往績記錄期間的關鍵能源使用指標。

	截至十二月三十一日		
	二零二一年	二零二二年	二零二三年
電力(兆瓦時)	470	511	610
天然氣(立方米)	32,452	39,970	29,490
LNG(立方米)	1,030	4,479	4,689
汽油(升)	—	701	—

水資源

我們高度重視水資源管理，積極承擔保護水資源的社會責任。我們的主要水源是市政用水，我們的主要用水戶是我們的辦公場所和倉庫。我們對供水系統進行定期檢查及維護以避免潛在的水浪費。

截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度，我們的總用水量分別為約1,615噸、1,600噸及2,100噸。

包裝材料

我們主要使用紙箱、膠帶、熱敏標籤紙、拉伸膜、塑料防水快遞袋作為包裝材料。我們會密切監察包裝物料的耗用情況，儘量減少一次性包裝廢物。我們根據所訂購的商品類

業 務

型選擇合適的包裝材料，提高包裝效率，最大限度地減少使用包裝材料。我們亦已採取措施加強紙盒的回收和再利用，並會考慮使用其他可持續的包裝材料。我們還採用智能包裝材料系統，有助於減少過多的包裝材料。

截至二零二一年、二零二二年及二零二三年十二月三十一日止年度，我們消耗的總包裝材料分別為66噸、71噸及89噸。

我們的環境、社會及管治指標及目標

鑒於我們業務運營的性質，我們把耗電量、耗水量、包裝材料耗用量和溫室氣體排放量作為評估我們在環境、社會及管治方面表現的關鍵指標。我們主動量化此等關鍵績效指標（「**關鍵績效指標**」），以評估我們對環境、社會及管治相關風險的管理。有關指標大多符合行業基準或標準。詳情請參閱本節的「環境保護—溫室氣體排放管理」、「環境保護—廢物管理」及「環境保護—資源消耗管理」。於[編纂]後，我們將努力在業務增長和環境保護之間取得平衡，實現可持續發展。我們已制定各項績效指標及目標以降低環境影響並繼續努力實現這些目標，具體如下：

- **溫室氣體排放及能源消耗**：我們將改善能源效益，倡導節能文化，以二零二三年為基準年，努力在未來五年降低溫室氣體排放密度及能源消耗密度5%至8%。
- **廢物管理**：我們將向僱員提供回收指引，以維持廢物處置的100%合規率。
- **包裝材料使用**：就包裝材料使用而言，我們將在採購過程逐步增加環保包裝材料的使用。

同時，我們致力於優化環境、社會及管治數據收集程序，加強數據審計，建立完善的數據管理系統，並密切審查和監察管理計劃及緩解措施的有效性。我們還會根據《環境、社會及管治報告指引》、相關法律法規及行業標準調整緩解措施、計劃和目標，以確保既定目標的合理性及可操作性。主要關鍵績效指標的相關目標將每年進行審查，以確保符合本集團的可持續發展需求。

業 務

社會責任及管治

員工權利和福利

在用人方面，我們嚴格遵守適用的法律法規，與員工訂立勞動合同，並制定多項內部制度，對聘用、解僱、薪酬、休假福利、晉升、工作時間、調動和工作津貼作出規定，充分保障我們的員工權益。總體而言，我們根據每位員工的資格、經驗、職位和資歷確定其薪酬。我們的員工由他們的主管定期根據他們的表現進行評估。員工可以通過我們建立的有效溝通渠道向我們報告和表達他們的意見。我們還致力於在聘用、職業發展和晉升等方面為員工提供平等的就業機會，避免因員工的性別、年齡和婚姻狀況而給予差別待遇。此外，我們致力於為員工提供有競爭力的薪酬待遇，吸引和留住人才，保障員工權益。我們還提供各種員工福利，以增加他們的歸屬感。

職業健康和 safety

我們在運營工作場所和倉庫設施過程中努力保護員工的工作健康和 safety。我們在各個國家及地區運營倉庫時均採用健康和 safety 政策，以最大程度地減少事故。我們為新員工提供員工手冊，通過該手冊，彼等可以自行熟悉工作場所，並提高其 safety 意識。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無發生重大事故或個人或財產損失的索賠。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的業務亦並無遭遇任何可能或已經對我們的財務狀況構成重大影響的干擾。

員工發展及培訓

我們遵循以人為本的原則，注重為員工建立人才發展通道，並為員工提供廣泛的職業發展機會。我們為員工提供「五級三檔」的職業雙通道晉升模式，讓員工能夠結合業務形式及職業生涯規劃，選擇適合自己需求的職業道路。我們還建立了完善的員工培訓體系，培養員工的技能，幫助員工不斷提高業務能力和專業素養，從而建立清晰的職業發展道路。

業 務

員工培訓體系覆蓋所有新員工和現有員工，不僅涵蓋與我們業務和行業趨勢密切相關的必備技能和知識(如國際物流知識、跨境電商業務熱點、跨部門溝通技巧等)，還有與環境、社會及管治相關的內容(如反腐敗和反賄賂法律法規、薪酬和績效考核機制、企業文化等)。

社區參與

面對全球蔓延的COVID-19疫情，我們保持高度警惕，作為社區的積極成員沖在疫情防控第一線。我們不僅配合社區做好登記、體溫檢測、消毒等工作，還嚴格執行國家和政府的防疫政策，積極採取一系列防疫措施，在控制疫情方面做出表率。於COVID-19疫情期間，我們確保辦公和運營區域配備充足的防疫物品，如口罩、消毒劑、抗原檢測試劑等。我們對辦公室、走廊、電梯、倉庫等公共區域嚴格消毒，保持室內通風良好，並定期檢查以保護我們所有員工免受病毒感染。

我們關注我們營運所在社區的發展，致力於履行我們的社會責任，在更大範圍內回饋社區，鼓勵員工參與社區建設。我們通過多種渠道聯繫深圳市惟益慈善基金會並自二零二零年起每年都捐款，為農村教育普及和農村兒童青少年發展做出貢獻，目前已累計捐款人民幣200,000元。

董事會多元化

我們致力於實現董事會多元化，以提高董事會的效率及表現並為董事會帶來獨特視角。董事會多元化政策規定，董事會在考慮董事提名及委任時，將在提名委員會的協助下，從多個角度考慮董事對董事會的潛在貢獻，以更好地適應本集團的需要和發展。其中，李勤女士已獲任命為執行董事兼行政總裁，以促進董事會的性別多元化。詳情請參見「董事及高級管理層」。

[編纂]後，董事會將繼續逐步增加女性董事的比例，並在必要時商定實現董事會多元化(包括性別多元化)的可衡量目標，最終目標是實現董事會的性別平等。

業 務

管治

我們致力於與我們的員工、客戶及供應商，支持所在範圍內創造實際及長遠利益的舉措，從而建立當地社區的一個可持續發展的社區。我們認識到承擔社會責任的價值及重要性，並在提高企業業績、透明度及問責制以及贏得股東及公眾的信任方面實現高標準的企業治理。我們就此採取的措施的進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層」。

物業

截至最後實際可行日期，我們在海外租賃10處物業，主要用作自營倉庫。截至最後實際可行日期，我們在中國租賃五處物業主要用作辦公地點。

下表載列截至最後實際可行日期租賃予我們的物業數目及其位置：

位置	倉庫數目	辦公室數目	概約總建築面積 (平方米)
中國.....	—	5 ^{附註1}	2,783.4
美國			
東海岸.....	1 ^{附註2}	—	28,750.4
西海岸.....	2 ^{附註2}	—	25,351.3
米德蘭.....	1 ^{附註2}	—	11,594.2
英國	2 ^{附註3}	—	20,877.0
加拿大	2 ^{附註4}	—	6,052.6
澳大利亞	1 ^{附註5}	—	2,451.4
德國	1 ^{附註6}	—	33,858.0
總計.....	<u>10</u>	<u>5</u>	<u>131,718.3</u>

業 務

附註：

1. 我們位於中國的五處租賃物業分別將於二零二五年三月二日、二零二五年三月三十一日、二零二四年七月二十三日、二零二四年十月三十一日及二零二六年一月四日到期。
2. 我們位於美國的四處租賃物業分別將於二零二五年九月三十日、二零二六年八月一日、二零二八年四月一日及二零三一年六月一日到期。
3. 我們位於英國的兩處租賃物業分別將於二零二五年二月二十八日及二零二五年四月三十日到期。
4. 我們位於加拿大的兩處租賃物業分別將於二零二六年三月三十一日及二零二六年十二月三十一日到期。
5. 我們位於澳大利亞的租賃物業乃租自聯塑的一家子公司，並將於二零二四年九月三十日到期。有關進一步詳情，請參閱本文件「關連交易—全面獲豁免持續關連交易」。本集團擬於現有租約屆滿後就位於澳大利亞的倉庫與聯塑集團訂立新租約。
6. 我們位於德國的租賃物業於二零二九年一月三十一日屆滿。

我們在中國的所有租賃物業的業主並無向我們提供有效的產權證書或相關授權文件，證明他們向我們出租有關物業的權利。因此，倘這些租賃因受第三方質疑而終止，我們可能無法繼續使用這些物業。倘由於上述任何問題，我們無法繼續擁有或租賃這些物業，我們可能需要尋找替代物業並搬遷。我們認為，倘我們必須搬遷，相關地區可以合理的市場租金提供替代場所，我們預計此類搬遷不會對我們的業務營運和財務狀況產生任何重大不利影響。有關相關風險的進一步詳情，請參閱「風險因素—我們沒有任何不動產，我們所有的物業均為租賃以進行我們的業務活動，因此我們面臨不可預測和不斷增加的租金成本和搬遷成本相關風險。我們租賃的物業可能受到第三方或政府機構的質疑，導致我們的運營受到干擾」。

根據中國適用法律法規，物業租賃合約必須於中國住房和城鄉建設部相關地方分局辦理登記手續。截至最後實際可行日期，我們在中國租賃的四處物業尚未完成租賃登記，主要由於業主未能提供有效的產權證書或難以促使相關業主合作進行有關租賃登記。我們的中國法律顧問已向我們告知，根據中國法律，未完成租賃合約登記將不會影響有關租賃合約的有效性。其亦向我們告知，住房主管部門可能會責令我們在規定時間內登記租賃協議，如我們未能在規定時間內完成登記，則每項未登記租賃協議可能會被處以最高人民幣

業 務

10,000元的罰款。截至最後實際可行日期，我們沒有因未在中國登記租賃協議而面臨任何罰款，也沒有因未登記租賃協議接獲相關主管部門發出的任何通知。我們認為中國的物業供應充足，因此我們的業務營運並未依賴於中國的現有租賃。

截至最後實際可行日期，儘管我們在杭州的租賃物業（「杭州物業」）規劃作工業用途，但杭州物業出租予深圳易達雲，並由本集團用作辦公場所。據中國法律顧問告知，該物業的實際用途與規劃用途不符，根據商品房屋租賃管理辦法的相關規定，違反申請規定變更用途的物業，不得出租。違反上述規定出租的，由建設（房地產）行政主管部門責令限期改正，沒有違法所得的，處人民幣5,000元以下罰款；有違法所得的，處違法所得1至3倍但不超過人民幣30,000元的罰款。

中國法律顧問認為，作為承租人，我們不會因該物業而遭受任何罰款或處罰，但如果該租約受任何利益方質疑，或出租人受到主管政府機構的處罰，我們可能無法租賃、佔用及使用杭州物業。即使將來要求我們不再使用杭州物業作辦公場所並搬遷，由於杭州房產乃用作辦公場所，董事相信我們在尋找其他搬遷場所時不會遇到任何困難，我們的業務營運也不會受到干擾。據董事所深知，有關杭州物業的租約並無受到任何第三方的質疑。鑒於上文所述，我們的中國法律顧問認為，由於杭州物業的實際用途與規劃用途不符，導致本集團因無法繼續使用杭州物業而受到重大不利影響的風險相對較低。

就我們的海外租賃物業而言，根據我們有關美國公司法的法律顧問、有關英格蘭及威爾士法律的法律顧問、有關加拿大法律的法律顧問及有關澳大利亞法律的法律顧問的意見，於美國、加拿大及澳大利亞的所有相關租賃協議於截至最後實際可行日期為有效及可強制執行，而於英格蘭及威爾士，倘繼續執行現有租用安排，則所有相關租賃協議截至最後實際可行日期為有效契據及可強制執行，或為有效租賃協議及可強制執行佔用權利，且租用權獲得保障。

業 務

截至二零二三年十二月三十一日，本集團並無單項物業賬面值佔本集團總資產15%或以上。據此，本集團毋須根據上市規則第5A條的規定在本文件中提供任何估值報告。根據香港法例第32L章《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條有關《公司(清盤及雜項條文)條例》附表三第34(2)段的規定，涉及規定就土地或樓宇權益提供估值報告。

保險

作為業務遍佈全球的B2C出口電商供應鏈解決方案供應商，我們在日常業務過程中面臨多項固有風險。這些風險包括(但不限於)交付過程中的財產損失，自然災害、政局動盪及敵對或其他因素導致的業務中斷。根據我們與客戶簽訂的服務協議，如果在特定情況下(例如貨物在「頭程」國際貨運代理之前發生損失或損毀)，我們可能須向客戶作出賠償。然而，服務協議也訂明貨物的損失或損毀何時由第三方服務供應商(即我們委聘的供應商)負責，相關服務供應商應對損失或損毀負責。實際上，本集團在這種情況下將根據我們與供應商之間的協議向我們的供應商索賠，然後以收取供應商的金額賠償我們的客戶。倘在訂明的情況下發生貨物損失或損毀，我們的客戶將向我們申請退款，在接獲他們的申請後，我們將向我們的客戶匯回賠償，同時我們將向供應商申請退款。在二零二一財年，深圳易達雲集團匯給客戶的賠償金額約為人民幣1.2百萬元及在二零二二財年及二零二三財年，匯給客戶的賠償金額分別約為人民幣3.5百萬元及人民幣3.4百萬元。

我們設有保險單，提供有關第三方責任、運輸風險、我們倉庫、設備及所儲存貨物的財產損失和損害、業務中斷、人員傷亡賠償，以及各種其他方面的保險保障。我們一般無須對我們所儲存及／或交付的貨物的任何損害或損失負責，除非有關損害或損失是由於我們的疏忽而造成。倘若我們最終須對有關貨物的損害或損失負責，客戶對我們的索賠一般根據我們設立的上述保險單進行賠付。董事認為，我們目前的保險保障符合B2C出口電商供應鏈解決方案行業的市場慣例，足以保障我們的日常業務營運。

業 務

董事確認，於往績記錄期間，我們沒有因業務營運而面臨任何重大保險索賠或責任，也沒有作出任何重大保險索賠。

我們的行業和業務營運存在若干固有風險，例如勞動力短缺及人工成本上漲、我們與客戶建立並維持業務關係的能力及供應商的獲取及表現，而這些風險並未獲得我們現有保險單的保障，原因是有關風險不在現有保險單的範圍內，而且為有關風險投購保險在商業上不合理或不符合市場慣例。此外，我們有限的保險保障可能會導致我們面臨重大的訴訟費用及業務中斷。有關風險詳情，請參閱「風險因素 — 我們的保險範圍可能並不充分」。因此，我們已採納若干風險管理及內部控制政策，以減輕保險相關風險。

執照、批文及許可證

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已就我們的業務營運取得對我們的業務而言屬重要的所有必要執照、批文及許可證，且有關執照、批文及許可證截至最後實際可行日期仍然有效。我們不時重續上述所有重要執照、批文及許可證，以在各重大方面遵守相關法律法規。董事認為，重續有關執照、批文及許可證不存在重大法律障礙。我們業務營運的重要執照、批文及許可證載列如下：

持有人	執照、批文或 許可證名稱	簽發機構	首次授予日期	到期日
深圳易達雲	國際貨運代理企業 備案表	深圳市商務局	二零二三年 四月四日	不適用
深圳昊聯	國際貨運代理企業 備案表	深圳市商務局	二零二三年五月 二十九日	不適用
深圳昊聯	無船承運業務備案	廣東省港航管理局	二零二二年 十月二十六日	不適用

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團通過我們網站(edayun.cn)上運營的易達雲平台為客戶提供服務。鑒於我們並不向其他個人、組織或用戶提供用以發佈或公佈信息的平台服務，我們的平台亦不提供信息搜索查詢、信息社區平台、信息實時交互或信息保護處理等功能，其他單位、組織或個人亦無利用我們的網站以銷售其產品或服務，因此我們通過易達雲平台及在易達雲平台上開展的業務不屬《電信業務分類目錄》(工業和信息化部於二零一五年十二月二十八日發佈，並於二零一六年三月一日施行)規定的信息服務業務。因此，中國法律顧問認為，本集團無需為易達雲平台的運營獲得ICP許可。深圳易達雲已就域名edayun.cn完成ICP備案，符合有關非商業性互聯網信息服務備案管理的中國法律法規。

由於我們的業務模式有別於傳統貨運代理企業，我們先前並不了解，根據相關法律法規，我們也應完成國際貨運代理企業備案。儘管我們未能完成備案，但於往績記錄期間，我們並未收到主管機關命令我們整改或處以任何行政處罰的通知。我們在中國的主要營運子公司深圳易達雲及深圳昊聯已分別於二零二三年四月四日及二零二三年五月二十九日完成國際貨運代理企業備案。

根據中國法律顧問的意見，截至最後實際可行日期，中國相關法律法規並無明確規定企業在沒有填妥國際貨運代理企業備案表的情況下從事國際貨運代理的法律後果。根據我們的中國法律顧問向深圳市商務局一名科員(以具名方式)及廣東省商務廳一名員工(以匿名方式)作出的電話查詢，(i)有關部門將不會就公司在沒有取得國際貨運代理企業備案的情況下從事國際貨運代理業務對其處以行政罰款；及(ii)如相關公司的營業執照所載業務範圍包括國際貨運代理服務，即使其並未取得國際貨運代理企業備案，有關公司仍可獲准從事相關國際貨運代理業務且將不會構成重大違規。我們的中國法律顧問已確認，相關受訪者

業 務

和受訪當局有權限確認是否會處以行政處罰以及未備案是否構成重大違規。鑒於(i)截至最後實際可行日期，中國相關法律法規並無明確規定企業在沒有填妥國際貨運代理企業備案表的情況下從事國際貨運代理的法律後果，(ii)深圳易達雲及深圳昊聯已填妥國際貨運代理企業備案表，及(iii)深圳易達雲及深圳昊聯已將國際貨運代理服務納入其業務範圍，中國法律顧問認為，本集團未能及時填妥國際貨運代理企業備案表不屬重大違規，而我們的獨家保薦人對此表示認同。

獎項、認可及證書

下表載列我們於截至最後實際可行日期取得的主要獎項、認可及證書：

公司	獎項／認可／證書名稱	頒發機構	年份
深圳易達雲	省級公共海外倉	廣東省商務廳	二零二三年
深圳易達雲	eBay金牌認證對接倉	eBay	二零二二年
深圳易達雲	優秀跨境電商物流服務商	深圳市跨境電子商務協會	二零二二年
深圳易達雲	高新技術企業證書	深圳市科技創新委員會、深圳市財政局及國家稅務總局深圳市稅務局	二零二一年

業 務

公司	獎項／認可／證書名稱	頒發機構	年份
深圳易達雲	2020年度廣東省「守合同 重信用」企業	深圳市市場監督管理局	二零二零年
深圳易達雲	優秀跨境電商科技類企 業	深圳市跨境電子商務協會	二零二零年
深圳易達雲	2018年度行業商圈服務共 建獎	佛山市順德區跨境 電子商務協會	二零一九年
深圳易達雲	2019年度廣東省「守合同 重信用」企業	深圳市市場監督管理局	二零一九年
深圳易達雲	極具價值跨境電商服務 機構	廣東省網商協會	二零一六年
深圳易達雲	2016年度戰略合作夥伴	佛山市順德區跨境 電子商務協會	二零一六年

法律訴訟及合規

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團旗下成員公司概無牽涉任何重大訴訟、索償或仲裁，且據董事所知，本集團任何成員公司並無面臨或被威脅提出將會對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟、索償或仲裁。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團旗下成員公司概無牽涉會導致（無論個別或合計）對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響的罰款、強制執行行動或其他處罰的任何不合規事件。

業 務

針對原產於中國商品的美國關稅

目前，原產於中國的輸美商品須根據美國一九七四年貿易法第301條繳納7.5%到25%的關稅（「**第301條關稅**」），並須遵守正式入境程序，這些程序適用於我們的「頭程」國際貨運服務，並主要由我們的客戶承擔或轉嫁給我們的客戶。美國一九三零年關稅法規定了一項豁免（「**關稅豁免**」），如某些物品的公平零售總價值低於每日800美元，則可通過非正式入境程序免徵第301條關稅。

關稅豁免的目的

誠如美國證券及關稅法律顧問告知，關稅豁免的目的是避免行政負擔，包括正式入境程序對美國海關及邊境保衛局造成的「費用和不便」，而這些費用和不便「與本應徵收的稅額不成比例。在二零一六年之前，關稅豁免的門檻僅限於公平零售總價值不超過200美元的入境商品。作為二零一五年貿易便利化和貿易執行法案的一部分，通過對一九三零年關稅法的修訂，將美元門檻提高到800美元。

根據弗若斯特沙利文的資料，由於大部分跨境電商賣家客戶專注於B2C（企業對消費者）業務模式，佔中國所有跨境電商賣家客戶超過60%，就B2C業務模式而言，約80%至90%的賣家客戶專注於交付小型貨品，當中約80%至90%的貨品價格低於800美元，因此電子商貿賣家普遍交付價值800美元或以下的貨品到美國，並享有關稅豁免，以降低物流成本。

在往績記錄期間，除非訂單涉及直郵給終端消費者，否則第三方報關行將是我們「頭程」國際貨運服務中運往美國貨物的記錄進口商。單個進口商經手的貨物的公平零售價值在清關時按每日的總價值進行評估，以確定其是否超過關稅豁免規定的800美元門檻，且不允許將某些貨物分開以應用關稅豁免。董事確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，除涉及直郵服務外，在我們「頭程」國際貨運服務中運送至美國的所有貨物每日均超過800美元，因此於任何交付日均無低於關稅豁免下的800美元門檻。有鑑於此，董事認為及獨家保薦人同意，關稅豁免的建議變動不會對我們端到端B2C出口電子商務供應鏈解決方案的請求產生不利影響。

業 務

在二零二三財年，我們開始為客戶G(為中國一個大型電子商務平台)提供直郵服務。直郵涉及將商品直接從國內賣家客戶送到海外終端消費者手中。據董事所深知，在二零二三財年，我們通過直郵向美國交付的所有包裹的公平零售價值均低於800美元的門檻，因此符合關稅豁免的規定。就二零二一財年而言，深圳易達雲集團每日向美國交付的價值為800美元或以下的包裹產生的收入為零。就二零二二財年及二零二三財年而言，我們每日向美國交付的價值為800美元或以下的包裹分別產生收入零及人民幣151.5百萬元，分別佔我們在二零二二財年及二零二三財年各年總收入0%及12.5%。

關稅豁免的潛在變化

截至最後實際可行日期，美國國會正在審議兩項限制「關稅豁免」的立法提案，即進口安全與公平法案(ISFA)及二零二三年最低限度互惠法案(DMRA)。這兩項提案雖然在內容上不盡相同，但均建議將原產於中國的輸美商品排除在「關稅豁免」之外。

誠如美國證券及關稅法律顧問建議，這兩項提案中的任何一項以當前形式頒佈實施，目前符合關稅豁免條件的中國商品將不再符合此類豁免條件，而必須通過正式入境程序入境美國。然而，該等提案最終可能會進行修訂，以提供一個對原產於中國的輸美商品使用關稅豁免相關的限制性較低的標準。誠如美國證券及關稅法律顧問建議，美國國會不太可能通過ISFA或DMRA為單獨法案。相反，如果國會有足夠的支持來推動限制使用關稅豁免的立法，美國國會很可能會將其中一項法案的文本(或其某種組合)納入一個綜合立法的「一攬子計劃」中，其中包含與單一主題相關的多個不同章節。目前，尚不清楚限制對原產於中國的進口商品使用關稅豁免的立法提案是否會在美國國會獲得通過並施行。此外，任何限制的最終形式和可能的生效日期也不清楚。通過的立法可能保留關稅豁免，但只施加較低的美元價值門檻，包括對原產於中國的進口商品。

就時間表而言，誠如美國證券及關稅法律顧問建議，美國國會將於二零二四年年初審議中國競爭力一攬子計劃。僅當美國財政部發佈最終規則(或臨時最終規則)後，對關稅豁

業 務

免的任何最終變更方會生效。規則制定過程一般需要數月至一年多的時間，取決於機構發佈法規的速度、機構是否使用通知和評論規則制定過程，或者機構是否決定發佈臨時最終規則。

在上述任何一種情況下，假設關稅豁免立法最早於二零二四年簽署施行，則關稅豁免的任何變更的最早生效日期可能是二零二四年年中至年末。然而，美國立法進程的時間或結果本質上是不可能預測的，當前立法提案的進展可能會突然加速、推遲，或由於多種因素而根本不會發生。此外，還有可能提出與關稅豁免相關的新立法提案或監管提案。

潛在影響

正式入境程序可能會設有某些額外的資料和文件要求。因此，我們的客戶可能會因正式入境程序的相關文件要求以及確保此類文件準確性的合規成本而增加行政成本。據董事所知，我們為客戶安排第三方報關行進行報關，並預先處理及支付包裹在美國派付的過程中涉及的關稅(如有)。我們不會作為我們通過直郵運送到美國的貨物的記錄進口商，在可預見未來也不擬如此行事。因此，我們自己將不會對與關稅豁免有關的合規或成本增加直接負責。此外，在進口原產於中國的商品的物流供應商中可能會增加類似成本。

對行業的潛在影響

根據弗若斯特沙利文，如果限制關稅豁免，以美國終端消費者為目標的中國電商賣家客戶可能會選擇將成本轉嫁給終端消費者，或者自己承擔額外費用，或者將兩種選擇相結合。儘管如此，根據弗若斯特沙利文，在上述變化之前，美國消費者仍有可能繼續購買原產於中國的產品，因為即使在上述關稅豁免發生變化之後，這些產品的價格仍會相對較低。

根據弗若斯特沙利文的資料，關稅豁免的潛在變化所引起的價格上漲不太可能實質性地改變美國消費者的購買決定。絕大多數從中國出口到美國的商品都是美國消費者代價格敏感度相對較低的商品，這意味著這些商品價格的變化不像其他商品價格的變化那樣影響已經存在的消費者行為和決定。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，以往的關稅上調表明，

業 務

關稅增加在歷史上並未對原產於中國的輸美商品的出口量和出口額產生重大影響。於二零一八年，美國政府宣佈了兩項計劃，代價值約500億美元的中國商品加征25%關稅和代價值2,000億美元的中國商品加征10%關稅。隨後，中國對美出口商品總值從二零一八年的人民幣3.2萬億元下降到二零一九年的人民幣2.9萬億元，隨後從二零二零年的人民幣3.1萬億元上升到二零二一年的人民幣3.7萬億元，二零二二年達到人民幣3.9萬億元。從歷史數據來看，中國對美出口商品關稅的變化儘管對海運量影響有限，但從長期來看，不太可能對運輸量產生重大影響。

我們的緩解措施

誠如美國證券及關稅法律顧問建議，倘現行的關稅豁免規則發生變化，我們的客戶將根據美國進口法承擔法律責任，支付適用於我們交付的貨物的普通關稅，以及我們交付的某些物品的額外特別關稅(如適用)。

目前，我們與將貨物交付至美國的客戶達成的安排規定，(i)我們不負責在提供服務期間產生的關稅；及(ii)在提供服務期間產生的關稅由我們的客戶承擔。董事確認，於往績記錄期間，我們不負責客戶在提供服務期間產生的任何關稅。然而，鑒於關稅豁免的上述潛在變化，我們計劃委任若干指定員工(i)監控關稅豁免的近期發展，以評估我們向美國交付的任何貨物是否受到關稅豁免的限制；(ii)審查我們與客戶之間(包括向美國交付包裹的直郵服務)的現行定價政策和安排，以確定他們目前如何處理超過關稅豁免門檻的貨物所產生的關稅和費用；(iii)審查我們與客戶之間的安排，以確保該等安排不會使我們最終承擔可能正式進入美國境內的關稅、費用及稅款，我們的客戶最終承擔與正式入境相關的額外成本付款，例如在我們的安排中加入合約語言，要求我們的客戶向我們合作的第三方報關代理提供正式入境的客戶信息；及(iv)與我們的客戶溝通，以確保他們按照合約負責確保彼等貨物符合美國海關法律。另外，我們計劃未來繼續專注於以海外倉模式為客戶提供端到端供應鏈解決方案。鑒於上文所述，董事認為及獨家保薦人同意：(a)關稅豁免的潛在變化，將不會對我們向美國交付的成本結構產生重大影響；及(b)對我們的業務運營和財務業績的影響有限。

業 務

風險管理及內部控制

董事會負責我們風險管理的整體成效，以及建立內部控制系統及檢討其成效。我們已建立並維持風險管理及內部控制系統，當中包含有關我們業務營運的適當政策及程序，我們致力於不斷改善及落實這些系統，確保我們的政策和執行充分及有效。

為籌備[編纂]，我們已聘請一名獨立第三方顧問（「**內部控制顧問**」）對我們於二零二二年一月一日至二零二二年十二月三十一日的財務報告期間內部控制的選定領域進行審核（「**內部控制審核**」）。內部控制顧問進行的內部控制審核範圍由我們與內部控制顧問協定。內部控制顧問審核的財務報告期間內部控制的選定領域涉及公司級控制及業務流程級控制，包括但不限於企業管治常規、銷售和應收款項、採購和應付款項、倉庫管理、人力資源和薪酬、庫務和投資、稅項、IT系統、財務報告、研發活動、知識產權、轉讓定價和國際制裁、數據隱私和安全及保險。

在內部控制審核過程中，我們的內部控制顧問識別到若干可能對我們的運營構成風險的內部控制缺陷。這些缺陷主要包括缺乏關於(i)我們的運輸和交付管理；(ii)倉儲服務供應商的選擇和管理；(iii)銷售和採購流程管理；(iv)企業管治；(v)人力資源管理及(vi)知識產權管理的書面標準和政策。根據內部控制顧問提出的建議，我們一直在採取措施糾正這些缺陷及加強我們的內部控制措施。

內部控制顧問於二零二三年一月一日至二零二三年六月三十日開展跟進審核，以評估我們為解決內部控制審核所發現問題而採取的管理行動的狀態（「**跟進審核**」）。經進行跟進審核後，內部控制顧問認為，其並無注意到任何事項令其相信本公司截至二零二三年六月三十日並無在所有重大方面維持有效的內部控制。內部控制審核及跟進審核依據本集團提供的資料進行。

業 務

經考慮內部控制顧問編製的報告，董事確認，我們已跟進內部控制顧問提出的所有重大建議並採取相應的糾正措施，以解決我們內部控制的缺陷和弱項。董事認為，我們的內部控制強化措施足以有效確保日後遵守相關法律法規。

我們已制定或正採取以下措施，以糾正和管理業務運營及企業管治中出現的風險。

運輸及交付風險管理

我們已在易達雲平台設立OMS(訂單管理系統)及TMS(運輸管理系統)等多種模塊化系統，以促進運輸及交付服務管理。我們的客戶一般通過OMS向我們下達採購訂單。在我們的客戶選擇其首選方案後，OMS將自動生成一份資料表，並發送至物流服務供應商，供其執行，有關資料表亦可用作物流信息追蹤。我們的當地「尾程」履約服務供應商亦須通過TMS接收我們客戶的當地「尾程」履約指令，以方便我們管理。我們員工將通過模塊化系統密切監控物流交付程序，以確保運輸及交付服務的質量及時效性。

倉儲服務風險管理

在WMS(倉庫管理系統)的支持下，我們建立了標準化的倉庫管理程序，包括但不限於所有倉庫的倉儲時間表、倉儲服務的質量控制、產品的出入庫驗收、倉庫工作安全等。這些措施使我們能夠確保所有倉庫的穩定質量。為保持良好的倉儲服務，我們將進一步制定有關甄選倉儲服務供應商的書面標準及政策。此外，我們將保存對潛在倉儲服務供應商審查的書面記錄及內部審批程序，以供參考及審閱。

業 務

企業管治風險管理

我們已成立董事會，並已編製全面的董事會書面政策，概述了董事會的角色、職能和責任。我們還實施了董事會多元化政策。此外，我們還成立了審核委員會、薪酬委員會和提名委員會，並制定了其職權範圍。另外，我們的董事和管理層已接受了有關上市規則的培訓和指導。

我們已制定反洗錢管理政策和程序，並對員工進行了相關培訓。為了降低洗錢風險，我們與值得信賴的第三方支付平台簽訂協議，確保我們客戶的所有付款僅通過這些授權平台進行處理，並已終止所有第三方付款安排。

為了致力於完善企業管治實踐，我們制定了各種指導性政策，包括一般企業管治政策、關聯交易管理政策、利益衝突政策、整體風險管理政策、內部審核政策、信息管理政策等。

反貪污風險管理

我們制定了反貪污風險管理政策，以防範集團內部的任何貪污事件，該政策為全面框架，概述了報告和調查貪污事件的程序。

為了踐行我們對促進誠信和合規文化的承諾，我們已經並將繼續為我們的員工提供防止貪污的培訓，以防止為了追求不正當的個人利益或不正當的公司利益而進行的貪污行為。這些培訓計劃旨在提高員工對現有和潛在貪污活動的認識，使管理層能夠迅速解決和處理此類問題。

人力資源風險管理

我們已制定並實施多種有關人力資源管理的書面政策及程序，以確保本集團的有效運作、維護僱傭雙方的合法權益及提高運營效率。內部人力資源管理系統涵蓋由招聘到試用、考核、過渡及離職的僱傭關係所有階段。

業 務

知識產權風險管理

我們致力於建立及維持知識產權風險管理政策及機制，保障我們的知識產權及預防因侵犯第三方知識產權或與第三方知識產權發生衝突而引致的責任。我們將建立有關申請、登記及重續知識產權程序的書面政策，我們亦將設有知識產權保護機制，識別潛在侵犯知識產權及衝突事件，並在識別後及時糾正。高級管理層將定期審閱有關政策及機制。此外，我們所採取的有關知識產權的行動將妥善備案，以供記錄及審閱。