

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，應與本文件全文一併閱讀。由於本文僅為概要，故並無載列可能對閣下而言屬重要的所有資料。閣下在決定[編纂][編纂]前，務應細閱整本文件，包括財務報表及隨附附註。任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]的部分具體風險載於「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前，務應審慎細閱該節。

概覽

我們是中國一家企業數字化解決方案提供商，專注於通過我們的百望雲平台提供SaaS財稅數字化及數據驅動的分析服務。我們處理各種交易憑證，包括但並不限於發票、收據、單據及其他會計憑證，這些交易憑證準確反映企業關鍵業務交易。憑藉對大量交易數據的洞察及配備大數據分析能力，我們促進金融服務提供商及其他企業客戶的自動化及數字化業務決策。根據弗若斯特沙利文報告，我們已在我們經營的市場中取得領先地位，如下所示：

- 按收益計，我們於2023年在中國雲端財稅相關交易數字化市場排名第一，市場份額為7.1%，及按收益計，我們於2023年在中國財稅相關交易數字化市場排名第二，市場份額為4.9%¹；
- 於2023年，通過我們的雲化解決方案，我們完成約7億張發票處理請求，在中國財稅相關交易數字化解決方案提供商中排名第一；
- 於2023年，通過我們的雲化解決方案，我們開具約26億張增值稅發票，在中國財稅相關交易數字化解決方案提供商中排名第二；及
- 於2023年，按收益計，我們在中國面向小微企業融資的交易相關大數據分析市場排名第二，市場份額為6.4%²。

(1) 於2019年及2023年，中國財稅相關交易數字化市場的市場規模（按收益計）分別佔中國交易數字化市場總額的4.0%及3.4%，並預期將增至2028年的8.7%。中國財稅相關交易數字化市場的市場規模（按收益計）佔中國企業數字化市場總額的百分比，於2019年及2023年保持相對穩定，分別為1.0%及0.9%，並預計於2028年將增至2.6%。

(2) 按收益計，中國面向小微企業融資的交易相關大數據分析市場的市場規模佔中國面向小微企業融資的大數據分析市場總額的百分比，於2019年及2023年保持相對穩定，分別為20.5%及19.5%，並預計於2028年將增至24.1%。

概 要

自成立以來，我們戰略性地利用信息安全及合規技術，我們相信該等技術是數字化交易基礎設施不可或缺的組成部分，以促進交易憑證的數字化處理及流通。我們推出了一套數字化解決方案，涵蓋企業關鍵交易流程，從採購、結算、開票到自動化管理應收及應付賬款以及報稅。隨著我們持續提供財稅數字化解決方案，我們在客戶及用戶的適當授權下可以存取大量的交易憑證及數據，包括截至2023年12月31日我們處理的143億份交易憑證，涵蓋101.9百萬元企業的業務活動。

我們吸引了大批KA客戶，包括中國一些最大的商業銀行、保險公司、互聯網巨頭以及其他行業領先企業集團。透過為該等KA客戶提供服務，我們積累了行業知識及口碑，使我們能夠吸納更多中型市場客戶，並進一步滲入更多行業垂直領域。

我們利用大數據分析技術開發出數據驅動的分析服務，以促進金融服務提供商及其他行業企業的決策和風險管理的優化。於2023年，我們為134名客戶提供數據驅動的分析服務，並完成約17.5百萬個企業經營報告查閱請求，其中約2.6百萬元企業納入企業經營報告。

我們的業務模式

我們已戰略性地開發專有百望雲平台，該平台為集數字證書、數字簽名、開放固定版式文檔（「OFD」）、大數據分析、AI及區塊鏈於一體的技術整合商業平台。百望雲平台使我們可為一系列行業垂直領域的客戶提供模塊化的解決方案，包括：(1)在雲及／或本地部署應用程序交付的財稅數字化解決方案，包括票據合規管理、財稅管理以及供應鏈協同解決方案，以及(2)數據驅動的分析服務，包括數字精準營銷服務及風險管理服務。我們的財稅數字化解決方案兼容電子發票及數字發票。於往績記錄期間，我們主要通過以下方式產生收益：(i)就雲化財稅數字化解決方案收取年度訂閱費、使用費、銷售費及解決方案交付費，(ii)就數據驅動的分析服務收取銷售費、年度訂閱費、使用費及以項目為基礎的費用；及(iii)就本地部署財稅數字化解決方案收取軟件許可費、實施費、年度維護費及硬件設備費。下圖載列我們業務模式的主要範疇。

概 要



解決方案	產品及服務	主要功能及特色	主要客戶／用戶	定價
雲化財稅數字化 解決方案	票據合規管理解決 方案	使客戶可將稅務發票開具、 交付及合規等過程數字化	各行各業不同 規模的企業	<ul style="list-style-type: none"> • 年度訂閱費； • 以使用為基礎的 費用； • 以銷售為基礎的 費用；及 • 解決方案交付費
	財稅管理 解決方案	使客戶能夠記錄、存儲及驗證 收到的稅務發票，簡化會計 文件歸檔並完成稅務申報		
	供應鏈協同 解決方案	使客戶能夠與其業務夥伴自動 進行賬戶支付及結算		
數據驅動的 分析服務	精準數字 營銷服務	向潛在產品用戶推薦金融服務 提供商推出的金融產品	金融服務提供商 及持牌微信機 構	<ul style="list-style-type: none"> • 以銷售為基礎的 費用
	風險管理服務	(1) 使客戶能夠根據其稅務 發票及交易記錄，了解 潛在及目前用戶的業務 表現及經營狀況		<ul style="list-style-type: none"> • 年度訂閱費； • 以使用為基礎的 費用；及 • 以項目為基礎的 費用

概 要

解決方案	產品及服務	主要功能及特色	主要客戶／用戶	定價
		(2) 向金融服務提供商推薦 金融產品潛在用戶 (3) 優化客戶風險控制模式 及風險管理措施		
本地部署財稅 數字化 解決方案		(1) 使用本地部署應用程序 將稅務發票合規及稅務 管理集中及自動化 (2) 於本地集中數據庫記錄 及保存企業開支結構化 數據及相關稅務發票 (3) 將交易記錄的收集及登 錄自動化，以及於本地 存儲電子化會計檔案	大型企業及 企業集團	<ul style="list-style-type: none"> • 軟件許可費； • 實施費； • 年度維護費；及 • 硬件設備費

我們的財稅數字化解決方案

票據合規管理解決方案。我們的票據合規管理解決方案使企業客戶能夠將稅務發票管理的全週期（從開具、流通、分析到歸檔）數字化，協助企業提升運營效率、節約成本及合規。我們的票據合規管理解決方案可讓客戶透過統一渠道，以集中、自動化的方式地開具、交付及管理稅務票據，具有自動化稅務票據處理功能及稅務票據合規控制功能，使客戶可以方便管理稅務票據開具活動並提高發票及稅法的合規性。我們一般就票據合規管理解決方案收取年度訂閱費、使用費及解決方案交付費。於2023年通過我們的雲化解決方案的增值稅發票開具量約26億張，交易總額約人民幣123.1萬億元。除收費的票據合規管理解決方案外，我們開發了一系列具有基本稅務票據生成、列印、搜尋及交付功能的輔助應用程序，僅限我們提供的票據合規管理服務，根據適用的中國法律法規須免費提供予用戶。

概 要

財稅管理解決方案。我們的財稅管理解決方案簡化、數字化及自動化企業支出及稅務管理流程，包括稅務發票收集、驗證及認證、費用管理、電子會計歸檔及稅務申報，使企業能夠更有效控制支出，實現節省成本，優化稅務管理並提高管理效率。我們一般就財稅管理解決方案收取年度訂閱費、使用費及解決方案交付費。於2023年通過我們的雲化解決方案完成的發票處理請求數量約為7億次，已處理的發票相關的交易金額約人民幣78.5萬億元。

供應鏈協同解決方案。我們的供應鏈協同解決方案讓企業能夠與其供應鏈業務夥伴對接，實現賬戶付款管理流程自動化及簡化交易各方之間的結算協同。我們一般就供應鏈協同解決方案收取銷售費及解決方案交付費。截至2023年12月31日，我們的供應鏈協同解決方案已處理的交易總額約人民幣1,177億元。

下圖列示我們的財稅數字化解決方案的交易及資金流向。



(1) 主要包括硬件及IT服務。

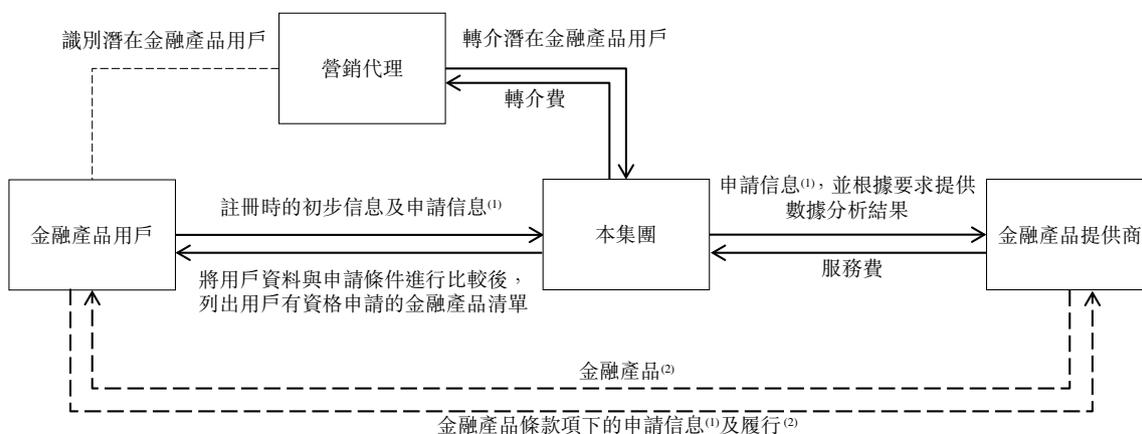
我們的數據驅動的分析服務

數字精準營銷服務。我們的數字精準營銷服務讓符合條件的潛在用戶與合適的金融產品連接起來，使金融服務提供商能有效識別、接觸及獲取金融產品用戶。在提供數字精準營銷服務時，我們委聘營銷代理識別潛在產品用戶，並協助該等潛在用戶在我們的平台上註冊及填寫金融產品申請。我們一般就數字精準營銷服務收取銷售費。於往績記錄期間，我們來自數字精準營銷服務的絕大部分收入，來自向金融服務提供商就銷售由我們營銷代理商向用戶推薦金融產品而收取的費用。

概 要

風險管理服務。我們的風險管理服務主要包括企業經營報告服務、用戶分析服務、風險分析服務及採購優化服務。我們的企業經營報告服務使金融服務提供商能全面深入了解相關企業的數字交易憑證內反映的營運表現及財務狀況。我們的用戶分析服務根據我們對交易數據的分析識別金融產品的潛在用戶，促使金融服務提供商獲取用戶。我們的風險分析服務為金融服務提供商設計和配置風險管理系統，令其能優化風險控制策略，提高其獨立監控、偵測及管理風險的能力。我們的採購優化服務利用我們的大數據算法計算平均商品價格，並作為我們客戶的市價參考，並幫助作出更佳的採購決策及節省成本。我們一般就風險管理服務收取年度訂閱費、使用費及以項目為基礎的費用。

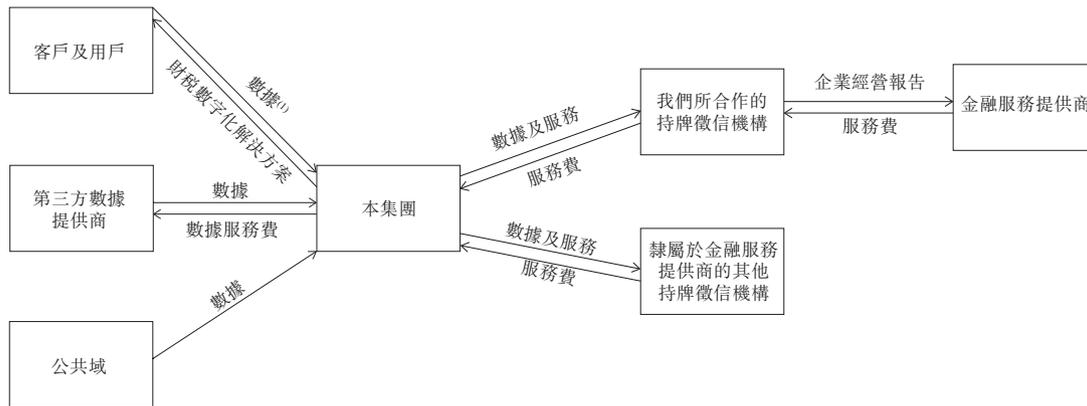
下圖說明我們數字精準營銷服務的數據、交易及資金流向。



- (1) 我們通常會將潛在的金融產品用戶重新引導至相關金融服務提供商的申請頁面，以便他們填妥並提交申請信息。其次，如果潛在的金融產品用戶需要經由我們提交申請信息，我們會將申請信息發送給我們的合作徵信機構或隸屬於金融服務提供商的徵信機構，然後該機構會將此類申請信息發送給相關金融服務提供商。
- (2) 我們不參與金融產品申請的決策過程或相關金融產品條款項下的後續履行，僅由金融服務提供商負責。

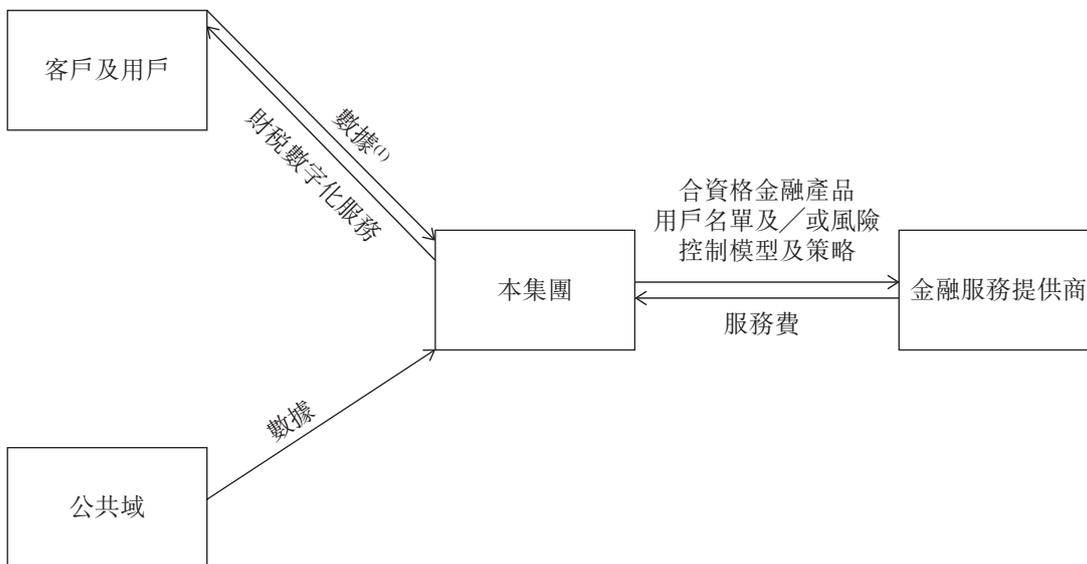
概 要

下圖說明我們企業經營報告服務的數據、交易及資金流向。



(1) 在將客戶及用戶的數據以及財稅信息用於我們的企業經營報告服務前，我們會徵得他們的同意。

下圖說明我們用戶分析及風險分析服務的數據、交易及資金流向。



(1) 在將客戶及用戶的數據以及財稅信息用於我們的數據驅動的分析服務前，我們會徵得他們的同意。

概 要

主要運營數據

下表載列於所示期間我們雲化財稅數字化解決方案、數據驅動的分析服務及本地部署財稅數字化解決方案的關鍵運營指標。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
雲化財稅數字化解決方案			
客戶數目			
– KA客戶	205	217	366
– 中型市場客戶	12,163	14,591	20,734
非付費用戶數目(百萬)	7.7	17.0	23.9
服務納稅人識別號數量(百萬)	35.3	40.5	47.3
每名客戶平均收入(人民幣千元)	12.7	10.7	10.4
客戶留存數目 ⁽¹⁾	9,282	11,510	13,273
KA客戶收入留存率	119.7%	104.4%	146.7%
中型市場客戶收入留存率 ⁽²⁾	90.2%	96.5%	91.1%
收入留存率 ⁽³⁾	102.0%	84.5%	116.9%
非付費用戶的轉化率 ⁽⁴⁾	0.05%	0.07%	2.8%
數據驅動的分析服務			
客戶數目	91	101	134
每名客戶平均收入(人民幣千元)	1,962.6	2,609.1	2,630.0
已履行的企業經營報告查看請求次數(百萬)	15.5	13.0	17.5
企業經營報告中包含的企業數量(千)	1,318.5	1,553.0	2,645.0
企業經營報告中包含的各企業平均收費價格	人民幣48.0元	人民幣47.8元	人民幣40.1元
我們促成的與數字精準營銷服務有關的			
金融產品銷售價值(人民幣十億元)	14.7	29.6	41.6
客戶留存數目 ⁽¹⁾	58	75	68
收入留存率 ⁽³⁾	221.5%	135.8%	120.3%

概 要

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
本地部署財稅數字化解決方案			
客戶數目	917	1,309	2,051
每名客戶平均收入(人民幣千元)	120.1	71.4	67.3
客戶留存數目 ⁽¹⁾	480	600	719
收入留存率 ⁽²⁾	82.8%	67.5%	94.5%

(1) 指於特定年度亦為我們上一年度客戶的客戶數目。

(2) 指分子為特定年度來自中型市場客戶的收入(該等客戶亦為先前年度的中型市場客戶)，而分母為上一年度來自同一組別客戶的收入的商數。

(3) 指於特定年度收益除以上一年度來自同一組客戶的相關收益所得的商數。

(4) 指分母為(A)特定年度於我們的平台上註冊且初始僅使用我們免費服務的納稅人識別號數量，而分子為(B) (A)當中，於同年其後購買我們付費服務的納稅人識別號數量的商數。

我們雲化財稅數字化解決方案下的KA客戶及中型市場客戶數目於往績記錄期間普遍上升，主要由於客戶對我們解決方案的需求有所增加。我們的雲化財稅數字化解決方案的每名客戶平均收入由2021年的人民幣12,700元減少至2023年的人民幣10,400元，主要是由於分配給財稅數字化解決方案的整體企業預算減少(主要是KA客戶)。此外，數字發票改革引致財稅數字化市場參與者數量增加，市場競爭加劇導致財稅數字化解決方案的平均價格下降。於2022年，我們KA客戶收入留存率有所下降，主要是由於項目交付延遲及KA客戶收入的需求減少，兩者均因受COVID-19疫情的不利影響所致。2023年，KA客戶收入留存率大幅上升，主要是因為疫情結束後項目交付完成增加。我們中型市場客戶收入留存率於2021年、2022年及2023年維持相對穩定，分別為90.2%、96.5%及91.1%，並且於往績記錄期間低於100%，乃因我們戰略性地下調了我們的解決方案的定價，以激勵客戶進行購買。雲化財稅數字化解決方案的收入留存率於2022年減少，主要由於COVID-19疫情的不利影響所致。雲化財稅數字化解決方案的收入留存率於2023年增加，主要由於我們的客戶自COVID-19疫情的不利影響中逐漸復原而使我們解決方案的客戶需求增加所致。於2021年及2022年，非付費用戶的轉化率維持相對穩定，分別為0.05%及0.07%，並於2023年顯著增加至2.8%，主要由於我們擴大營銷工作(特別是在我們的業務合作夥伴的協助之下)，轉化了非付費用戶賬戶(按納稅人識別號數量計)。

概 要

數據驅動的分析服務的客戶數目於往績記錄期間總體增加，這與我們數據驅動的分析服務的業務增長基本一致。企業經營報告中包含的各企業平均收費價格於往績記錄期間整體減少，主要由於我們向客戶提供更有利的訂閱及以使用為基礎的方案，以激勵彼等使用我們的服務。於往績記錄期間，我們透過數字精準營銷服務促成的金融產品銷售的價值顯著增加，主要由於我們與營銷代理合作而接觸到更多潛在的金融產品用戶以及中小企業的融資需要增加。數據驅動的分析服務的客戶留存數目由2021年的58名增加至2022年的75名，並於2023年減少至68名，而該減少主要與我們的風險管理服務有關。數據驅動的分析服務的收入留存率於往績記錄期間有所下降，主要由於2021年至2023年我們的數字精準營銷服務增長放緩。已完成查看企業經營報告請求次數已由2021年的15.5百萬次減少至2022年的13.0百萬次，主要由於2021年一名客戶的若干項目產生大量查看我們企業經營報告的請求。

就我們的本地部署財稅數字化解決方案而言，客戶數目由2021年的917名增至2022年的1,309名，並進一步增至2023年的2,051名，主要是由於我們努力將客戶群從企業集團擴展到更多的大中型企業，這亦導致往績記錄期間每名客戶平均收入普遍減少。本地部署財稅數字化解決方案的收入留存率於2022年減少，主要由於COVID-19疫情的不利影響所致。本地部署財稅數字化解決方案的收入留存率於2023年增加，主要由於我們的客戶自COVID-19疫情的不利影響中逐漸復原而使我們解決方案的客戶需求增加所致。

有關於往績記錄期間經營業績波動的詳情，請參閱「業務 — 主要運營數據」。

我們的財務往績記錄

於往績記錄期間，我們經歷大幅增長。於2021年、2022年及2023年，我們的收益總額分別為人民幣453.8百萬元、人民幣525.8百萬元及人民幣713.0百萬元。於2021年、2022年及2023年，我們的毛利分別為人民幣216.2百萬元、人民幣214.3百萬元及人民幣282.0百萬元。於2021年、2022年及2023年，我們錄得虧損淨額分別為人民幣448.4百萬元、人民幣156.2百萬元及人民幣359.3百萬元。於2021年、2022年及2023年，我們錄得經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣16.7百萬元、人民幣70.3百萬元及人民幣83.4百萬元。詳情請參閱「財務資料 — 綜合損益及其他全面收入表 — 非國際財務報告準則計量」。

競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢促使我們取得成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

- (1) 通過自主開發的百望雲平台成為行業領先的企業數字化解決方案提供商；
- (2) 綜合解決方案赋能企業交易、合規管理及業務決策；
- (3) 由來自多元化行業構成的廣泛客戶網絡；
- (4) 強大的研發及技術創新能力；及
- (5) 經驗豐富且高瞻遠矚的管理團隊。

概 要

增長策略

我們擬採取以下策略進一步發展業務：(1)持續提升解決方案功能和擴大解決方案組合；(2)在更多垂直行業擴大客戶群並提高變現機會；(3)投資核心技術並推動**百望雲**平台的產品創新；及(4)通過戰略合作、投資及併購建立業務生態系統。

風險及挑戰

我們的業務及[編纂]涉及若干風險（相關風險載於本文件「風險因素」一節），包括但不限於：(1)我們提供解決方案的歷史有限且業務組合不斷發展，故難以評估我們的前景以及所面對的風險及挑戰，而我們的歷史增長並不代表我們的未來表現；(2)中國有關數據安全及個人信息保護的監管框架正在迅速演變，我們在持續遵守更嚴格的監管審查方面可能面臨挑戰；(3)我們的業務受複雜且不斷變化的法律及法規所限，其中許多法律及法規相對較新，並可能導致我們的業務慣例出現變動；(4)於往績記錄期間，我們錄得淨虧損、淨負債、淨流動負債及經營活動所用現金淨額，且於可見將來可能繼續產生淨虧損、淨負債、淨流動負債及經營活動所用現金淨額，這可能使我們面臨流動資金風險；(5)倘我們未能改進及定制解決方案及服務以滿足客戶不斷變化的需求及適應相關稅務及發票法律的變動，我們可能會失去客戶，從而將對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響；(6)我們的成功取決於市場對我們各種解決方案及服務的接受度有所提高；(7)倘我們經營所在行業發展比我們所預期為慢，甚至停滯或萎縮，則可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響；及(8)項目一經交付，我們以項目為基礎的服務的若干客戶可能不再為我們的客戶。

由於不同[編纂]對風險的重大性可能有不同的詮釋及準則，因此閣下在決定[編纂]我們的H股之前應仔細閱讀「風險因素」一節全文。

我們的客戶及供應商

自成立以來，我們憑藉產品及服務積累了龐大且多元化的企業客戶群。於往績記錄期間各年，於2021年、2022年及2023年，來自於我們的最大客戶的收益分別佔同期總收益的6.5%、18.0%及15.1%。於往績記錄期間各年，於2021年、2022年及2023年，來自於我們的五大客戶的收益分別佔同期總收益的21.6%、34.5%及35.4%。請參閱「業務－我們的客戶」。

概 要

我們的供應商主要包括硬件和軟件提供商、外包服務提供商、業務協同夥伴、營銷代理及數據提供商。我們根據供應商的產品及服務質量、運營規模、資質、價格及我們的業務需求選擇供應商。於往績記錄期間各年，於2021年、2022年及2023年，我們自五大供應商的採購分別佔總採購額的27.5%、41.4%及33.7%。於往績記錄期間各年，自最大供應商的採購額分別佔同期總採購額的8.5%、21.9%及12.2%。請參閱「業務－我們的供應商」。

歷史財務資料概要

下表載列為往績記錄期間的財務資料概要，並應與本文件附錄一所載會計師報告的綜合財務報表一併閱讀，包括隨附的附註及「財務資料」所載的資料。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

綜合損益及其他全面收入表摘要

下表載列所示期間我們的綜合損益及其他全面收入表摘要。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
收益	453,763	100.0	525,765	100.0	712,996	100.0
銷售成本	(237,600)	(52.4)	(311,475)	(59.2)	(430,965)	(60.4)
毛利	216,163	47.6	214,290	40.8	282,031	39.6
經營虧損	(198,148)	(43.7)	(112,350)	(21.4)	(305,106)	(42.8)
除稅前虧損	(448,373)	(98.8)	(156,025)	(29.7)	(359,174)	(50.4)
所得稅開支	-	-	(199)	(0.0)	(116)	(0.0)
年度虧損及全面開支總額	<u>(448,373)</u>	<u>(98.8)</u>	<u>(156,224)</u>	<u>(29.7)</u>	<u>(359,290)</u>	<u>(50.4)</u>
以下人士應佔年度虧損及 全面開支總額						
－本公司擁有人	(446,938)	(98.5)	(153,501)	(29.2)	(357,980)	(50.2)
－非控股權益	<u>(1,435)</u>	<u>(0.3)</u>	<u>(2,723)</u>	<u>(0.5)</u>	<u>(1,310)</u>	<u>(0.2)</u>

概 要

非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）作為額外財務計量，但未必能與其他公司呈列的類似計量相比較。我們認為，該項非國際財務報告準則計量通過抵銷若干項目的潛在影響，有助比較不同期間及不同公司的經營業績。我們相信，該計量為[編纂]及其他人士提供有用資料，使其採用與我們管理層相同的方式了解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）可能無法與其他公司呈列的類似計量進行比較。使用此非國際財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，閣下不應將其視為獨立於或可替代我們根據國際財務報告準則所呈報的經營業績或財務狀況的分析。

我們將經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）定義為年內虧損淨額，並通過加入以股份為基礎的付款開支、[編纂]及與我們發行的附有優先權的股份有關的按公平值計量且其變動計入損益的金融負債的公平值變動（均為非現金性質）作出調整。以股份為基礎的付款為向高級管理層及僱員授出股份激勵平台的股份經濟權利所產生的非現金開支。[編纂]因[編纂]而產生。按公平值計量且其變動計入損益的金融負債的公平值變動指與我們發行的附有優先權的股份有關的公平值變動。我們預期於[編纂]完成後不會錄得該等工具的任何公平值變動。詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註33。

下表將呈列期間的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）進行對賬：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
虧損淨額與經調整虧損淨額			
（非國際財務報告準則計量）的對賬：			
年度虧損	<u>(448,373)</u>	<u>(156,224)</u>	<u>(359,290)</u>
加			
以股份為基礎的付款開支	161,418	10,469	191,064
[編纂]	6,366	16,307	24,107
按公平值計量且其變動計入損益的			
金融負債的公平值變動			
－ 附有優先權的股份	<u>263,850</u>	<u>59,153</u>	<u>60,707</u>
經調整虧損淨額			
（非國際財務報告準則計量）	<u>(16,739)</u>	<u>(70,295)</u>	<u>(83,412)</u>

概 要

我們的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）由2021年的人民幣16.7百萬元增加至2022年的人民幣70.3百萬元，主要是由於我們的經營開支增加（撇除以股份為基礎的付款開支的影響），特別是我們的研發開支及行政開支。我們的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）進一步增加至2023年的人民幣83.4百萬元，主要由於我們的經營開支（撇除以股份為基礎的付款開支的影響）增加，原因為我們員工成本隨著僱員人數增加而上升。有關詳情，請參閱「財務資料－綜合損益及其他全面收入表－非國際財務報告準則計量」。

於往績記錄期間，我們的收益快速增長，主要由於我們數據驅動的分析服務的增長。自2021年至2023年，我們的毛利總體上隨著我們的收益及業務增長而增加。於往績記錄期間，我們的轉介費大幅增加，主要由於我們數字精準營銷服務業務規模擴大。我們的毛利率由2021年的47.6%下降至2022年的40.8%，主要由於2022年與我們營銷代理有關的轉介費增幅超過同期的收益增長，導致我們數字精準營銷服務的毛利率下降。我們的毛利率由2022年的40.8%減少至2023年的39.6%，主要是因為我們的銷售成本的增長超逾我們的收入成長，尤其是我們的員工成本、雲端服務費及以股份為基礎的付款開支。於往績記錄期間，我們產生累計虧損淨額，主要由於我們業務增長產生的大量成本及開支，包括(1)為加強我們數字精準營銷服務的服務能力而產生的轉介費，(2)為招聘及留住技術人員而產生的員工成本及(3)為提升我們的研發能力及改善解決方案功能而產生的研發開支。

收益

下表載列於所示期間我們按業務線劃分的收益明細（以絕對金額及佔總收益百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
雲化財稅數字化解決方案	156,615	34.5	157,996	30.1	219,539	30.8
數據驅動的分析服務	178,597	39.4	263,519	50.1	352,425	49.4
－數字精準營銷服務	94,603	20.9	170,229	32.4	210,187	29.5
－風險管理服務	83,994	18.5	93,290	17.7	142,238	19.9
本地部署財稅數字化解決方案	110,168	24.3	93,491	17.8	138,132	19.4
其他 ⁽¹⁾	8,383	1.8	10,759	2.0	2,900	0.4
總計	453,763	100.0	525,765	100.0	712,996	100.0

(1) 主要包括廣告刊發服務。

概 要

毛利及毛利率

下表載列我們於所示期間按業務線劃分的毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	毛利	毛利率(%)	毛利	毛利率(%)	毛利	毛利率(%)
	(人民幣千元，百分比除外)					
雲化財稅數字化解決方案	82,301	52.5	87,251	55.2	119,995	54.7
數據驅動的分析服務	90,820	50.9	88,363	33.5	124,587	35.4
— 數字精準營銷服務	29,073	30.7	14,377	8.4	14,742	7.0
— 風險管理服務	61,747	73.5	73,986	79.3	109,845	77.2
本地部署財稅數字化解決方案	35,738	32.4	30,593	32.7	37,133	26.9
其他	7,304	87.1	8,083	75.1	316	10.9
總計	216,163	47.6	214,290	40.8	282,031	39.6

以股份為基礎的付款開支

於往績記錄期間，我們向高級管理層及僱員授出股份激勵平台的股份經濟權利，而於2021年、2022年及2023年，我們分別產生巨額以股份為基礎的付款開支人民幣161.4百萬元、人民幣10.5百萬元及人民幣191.1百萬元，分別佔該等期間總收入的35.6%、2.0%及26.8%。我們以股份為基礎的付款開支導致我們於往績記錄期間產生淨虧損。下表載列於所示期間按綜合損益及其他全面收入表分類劃分的以股份為基礎的付款開支明細（以絕對金額及佔以股份為基礎的付款開支總額的百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
銷售成本	18,719	11.6	2,031	19.4	13,297	7.0
研發開支	14,428	8.9	4,775	45.6	30,322	15.9
行政開支	82,744	51.3	2,288	21.9	80,234	42.0
分銷及銷售開支	45,527	28.2	1,375	13.1	67,211	35.1
總計	161,418	100.0	10,469	100.0	191,064	100.0

概 要

綜合財務狀況表概要

下表載列於所示日期的綜合財務狀況表概要。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
非流動資產總值	303,052	322,308	193,596
流動資產總值	1,022,807	938,409	958,273
流動負債總額	512,078	2,483,842	2,552,173
流動資產淨值／(負債淨額)	510,729	(1,545,433)	(1,593,900)
總虧絀			
本公司擁有人應佔虧絀	(1,086,267)	(1,229,299)	(1,396,215)
非控股權益	(1,435)	(4,158)	(5,468)
非流動負債總額	1,901,483	10,332	1,379
負債淨額	(1,087,702)	(1,233,457)	(1,401,683)

截至2021年12月31日，我們有流動資產淨值人民幣510.7百萬元，主要歸因於我們的現金及現金等價物、按公平值計量且其變動計入損益的金融資產、貿易及其他應收款項及到期日為三個月以上的短期銀行存款，並部分被按公平值計量且其變動計入損益的金融負債、合約負債及貿易及其他應付款項所抵銷。

截至2022年及2023年12月31日，我們的流動負債淨額保持相對穩定，分別為人民幣1,545.4百萬元及人民幣1,593.9百萬元，主要是由於與我們附有優先權的股份有關的按公平值計量且其變動計入損益的金融負債由非流動負債重新分類為流動負債。

我們的負債淨額由截至2021年12月31日的人民幣1,087.7百萬元增至截至2022年12月31日的人民幣1,233.5百萬元，主要是由於2022年的虧損及全面開支總額人民幣156.2百萬元。截至2023年12月31日，我們的負債淨額進一步增至人民幣1,401.7百萬元，主要是由於2023年虧損及全面開支總額人民幣359.3百萬元產生的累計虧損增加。

概 要

附有優先權的股份將因[編纂]後自動轉換為我們的股份而由負債重新指定為權益，從而產生淨資產狀況。詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註33。

綜合現金流量表概要

下表載列於所示期間的綜合現金流量表概要。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
經營活動所用現金淨額	(13,989)	(64,276)	(99,330)
投資活動(所用)／所得現金淨額	(189,776)	(189,804)	216,810
融資活動所得／(所用)現金淨額	435,669	(13,720)	(19,655)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	231,904	(267,800)	97,825
年初現金及現金等價物	273,102	505,006	237,206
年末現金及現金等價物	505,006	237,206	335,031

於往績記錄期間，我們產生經營現金流出淨額。儘管我們的虧損淨額由2021年的人民幣448.4百萬元減少至2022年的人民幣156.2百萬元，我們的經營活動所用現金淨額由2021年的人民幣14.0百萬元增加至2022年的人民幣64.3百萬元，主要是由於(1)按公平值計量且其變動計入損益的金融資產及負債的公平值虧損由2021年的人民幣265.5百萬元減少至2022年的人民幣53.5百萬元，及(2)以股份為基礎的付款開支由2021年的人民幣161.4百萬元減少至2022年的人民幣10.5百萬元，惟部分被營運資金變動所抵銷，這對我們2022年的現金狀況產生了正面影響。我們的經營活動所用現金淨額增加至2023年的人民幣99.3百萬元，主要是由於虧損淨額增加。

概 要

主要財務比率

下表載列所示期間的若干主要財務比率。

	截至12月31日 / 截至該日止年度		
	2021年	2022年	2023年
盈利能力比率			
毛利率	47.6%	40.8%	39.6%
淨虧損率	98.8%	29.7%	50.4%
收益增長率	—	15.9%	35.6%
流動資金比率			
流動比率	2.0	0.4	0.4
貿易應收款項周轉天數	22.0天	23.1天	22.8天
貿易應付款項周轉天數	48.3天	38.7天	30.4天

詳情請參閱「財務資料－主要財務比率」。

我們業務的可持續性

我們的目標是通過以下方式達至盈利：(1)利用市場機會及有利的政府政策發展我們的財稅數字化解決方案，(2)留住現有的KA客戶並擴大我們的客戶群，(3)增加我們的解決方案及服務的交叉銷售及向上銷售；(4)提高數字精準營銷服務的利潤率；(5)優化運營並提高規模經濟及成本效益；及(6)改善經營現金流量狀況。

利用市場機會及有利的政府政策發展我們的財稅數字化解決方案

隨著中國財稅相關交易數字化市場的持續發展，市場上不斷湧現出重大市場機遇，特別是鑒於電子發票改革的實施。我們有能力抓住電子發票改革帶來的上行市場潛力，此乃由於(1)我們作為國家稅務總局服務供應商的先發優勢；(2)前期提供財稅數字化解決方案積累的技術實力；及(3)先前的解決方案及服務產品積累的客戶資源。

截至2024年4月30日，共有189名客戶與我們訂立了系統升級及連接直連系統的服務合約，合約價值總額約為人民幣106.1百萬元，其中84名客戶先前購買了我們的雲化及本地部署財稅數字化解決方案，而105名客戶為先前並無購買我們的雲化或本地部

概 要

署財稅數字化解決方案的新客戶。該等客戶的系統連接至直連系統後，我們亦預期自我們的雲化解決方案產生的年度軟件訂閱費及自我們的本地部署解決方案產生的年度維護費用產生穩定的收入來源。截至2024年4月30日，逾3.1百萬名非付費用戶已利用我們升級後的免費應用程序連接至基於網絡的系統。

留住現有的KA客戶並擴大我們的客戶群

我們已部署並將繼續加強我們的直銷團隊，策略性地專注於銀行及保險、生活服務、零售及製造、物流等重點行業，以及中國西南、華中、西北及東北地區的區域銷售網絡。

增加我們的解決方案及服務的交叉銷售及向上銷售

我們已可擴大我們的客戶群並增加他們對解決方案的支出。數字精準營銷服務的用戶資源亦促進企業經營報告服務的增長。此外，通過我們的風險分析服務，我們根據金融服務提供商的風險偏好為他們設計和配置在線風險管理系統，並利用我們的風險建模及分析能力，深化與金融服務提供商的合作及幫助他們為其由我們獨家銷售的金融產品制定申請標準。

提高數字精準營銷服務的利潤率

為提高數字精準營銷服務的盈利能力，我們已實施以下措施：(1)深化與金融服務提供商的合作；(2)提高直接觸達潛在融資產品用戶的能力；及(3)優化由我們銷售的金融產品組合。

我們已深化與金融服務提供商的合作，推出由我們獨家營銷的金融產品。我們已建立內部系統，根據該等用戶的交易及發票數據篩選合資格的潛在金融產品用戶，並利用電話營銷接觸潛在金融產品用戶及推廣金融財務提供商推出的金融產品。

優化運營並提高規模經濟及成本效益

我們預計未來成本及經營開支佔總收入的百分比將下降，原因如下：(1)數字發票改革的戰略性前期準備工作，(2)業務協同夥伴網絡效率提升及(3)調整招聘策略。

概 要

改善經營現金流量狀況

未來，我們預期將通過利用(1)我們不斷增長的客戶群以及不斷擴大的產品及服務所推動的持續收益增長，(2)我們預計收入增長逐漸超過開支增長，經營槓桿比率有所改善，(3)我們的預算控制及經營開支優化，及(4)我們有所改善的營運資金，改善經營現金流出淨額狀況。

基於上述，董事認為，儘管目前處於虧損狀態，但我們的業務可持續。

上述前瞻性陳述是基於有關我們目前和未來業務策略以及我們未來運營環境的眾多假設。這些前瞻性陳述涉及已知和未知的風險、不確定性和其他因素，其中一些因素超出了我們的控制範圍，可能導致實際結果、業績或成就或行業結果與這些前瞻性陳述所表達或暗示的任何未來結果、業績或成就存在重大差異。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 於往績記錄期間，我們錄得淨虧損、淨負債、淨流動負債及經營活動所用現金淨額，且於可見將來可能繼續產生淨虧損、淨負債、淨流動負債及經營活動所用現金淨額，這可能使我們面臨流動資金風險」及「風險因素 — 與[編纂]有關的風險 — 本文件所載的前瞻性陳述須受風險及不確定因素的規限」。

我們的控股股東

截至最後實際可行日期，陳女士在本公司股東大會上控制43.22%的投票權，包括(1)其直接實益擁有的27.10%，(2)寧波修安實益擁有的9.23%，而寧波修安受陳女士（為其普通合夥人）控制，及(3)天津多盈實益擁有的6.89%，而天津多盈受陳女士（為其普通合夥人）控制。[編纂]後，假設[編纂]未獲行使，陳女士將在本公司股東大會上控制[編纂]%的投票權，包括(i)其直接實益擁有的[編纂]%，(ii)寧波修安實益擁有的[編纂]%，及(iii)天津多盈實益擁有的[編纂]。因此，截至最後實際可行日期，陳女士、寧波修安及天津多盈均為我們的控股股東，並將於[編纂]後繼續為我們的控股股東。有關詳情，請參閱「與控股股東的關係」。

關連交易

我們已與多個實體訂立交易，該等實體將於[編纂]後成為本公司的關連人士。與該等實體的若干交易將於[編纂]後繼續進行，並構成我們的持續關連交易，須遵守上市規則第十四A章項下申報、年度審核及公告規定，但獲豁免遵守獨立股東批准規定。有關詳情，請參閱「關連交易」。

概 要

[編纂]投資

為籌集資金快速擴展業務並擴大我們的股東基礎，本公司過往已進行數輪融資。我們的[編纂]投資者包括（其中包括）多家著名及具影響力的機構或公司投資者，如阿里巴巴、復星、深創投集團及東方富海（各自如本文件「歷史及公司架構」一節所界定）。有關詳情，請參閱「歷史及公司架構—[編纂]投資」。

申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所[編纂]申請批准根據[編纂]將予發行的H股（包括因[編纂]獲行使而可能發行的任何H股）及將由內資股[編纂]的H股[編纂]及[編纂]，前提為（其中包括）我們符合上市規則第8.05(3)條項下的[編纂]。

[編纂]

我們預期將就[編纂]產生合共約[編纂]（[編纂]）的[編纂]，佔[編纂][編纂]約[編纂]（假設[編纂]為[編纂]，即[編纂][編纂]至[編纂]的中位數，並假設[編纂]未獲行使），包括(1)所有[編纂]的保薦人費用及[編纂]、證監會交易徵費、[編纂]、聯交所交易費、[編纂]及會財局交易徵費約[編纂]（[編纂]），及(2)非[編纂]開支約[編纂]（[編纂]），其中包括(i)法律顧問及會計師費用及開支約[編纂]（[編纂]），及(ii)其他費用及開支約[編纂]（[編纂]）。約[編纂]的[編纂]於往績記錄期間已自綜合損益表扣除。[編纂]餘額中約[編纂]預期將自綜合損益表扣除，而約[編纂]預期將自權益扣除。上述[編纂]為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考。實際金額可能與此估計不同。

概 要

[編纂]統計數據

下表所有統計數據均基於以下假設：(1)[編纂]已完成並根據[編纂]已發行[編纂]股[編纂]；及(2)[編纂]未獲行使。

	按[編纂]每股[編纂] [編纂]	按[編纂]每股[編纂] [編纂]
我們股份的[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]	[編纂]
本公司擁有人應佔本集團每股[編纂] 經調整綜合有形資產總值減負債 ⁽²⁾	[編纂]	[編纂]

- (1) [編纂]乃按緊隨[編纂]完成後已發行股份總數[編纂]股（假設[編纂]未獲行使）計算。
- (2) 截至2023年12月31日本公司擁有人應佔本集團每股[編纂]經調整綜合有形資產總值減負債乃根據附錄二所述調整後並按緊隨[編纂]完成後已發行股份總數[編纂]股（即[編纂]股已發行股份總數，不包括附帶優先權的[編纂]股股份，以及假設[編纂]未獲行使）計算。其並無計及(i)因行使[編纂]而可能配發及發行的任何股份；(ii)本公司根據一般授權可能發行或購回的任何股份，或(iii)享有優先權的股份的優先權終止。

於[編纂]完成後，附帶優先權的股份的優先權終止將引致截至2023年12月31日賬面值人民幣2,212,629,000元的金融負債重新分類（「股份重新分類」）為權益中的普通股（假設[編纂]後於2023年12月31日存在的附帶優先權的股份的公平值並無進一步變動）。

股份重新分類將引致緊隨[編纂]完成後的已發行股份總數[編纂]股股份增加[編纂]股股份至合共[編纂]股股份，以及截至2023年12月31日本公司擁有人應佔本集團[編纂]經調整綜合有形資產總值減負債調整[編纂]至[編纂]（按[編纂]每股[編纂][編纂]）及[編纂]（按[編纂]每股[編纂][編纂]）。倘計及股份重新分類，則於2023年12月31日本公司擁有人應佔本集團[編纂]調整綜合每股有形資產總值減負債將分別為[編纂]（相當於[編纂]）（按[編纂]每股[編纂][編纂]）及[編纂]（相當於[編纂]）（按[編纂]每股[編纂][編纂]）。

概 要

未來計劃及[編纂]

我們估計，經扣除與[編纂]相關的[編纂]以及其他估計開支後，假設[編纂]為每股[編纂][編纂]（即本文件所載[編纂]範圍的中位數），且[編纂]未獲行使，我們將獲得[編纂][編纂]約[編纂]。我們擬將[編纂][編纂]用作以下用途：(1)約[編纂]（或[編纂]）將用於進一步升級及增強我們解決方案的功能和特性，並進一步擴展我們的解決方案組合；(2)約[編纂]（[編纂]）將用於提升研發能力；(3)約[編纂]（或[編纂]）將用於發展我們的營銷及品牌推廣計劃；(4)約[編纂]（或[編纂]）將用於有選擇地尋求戰略投資及收購機會，以擴大我們現有的產品及服務類型、提高我們的技術能力及提升我們對客戶的價值主張；及(5)約[編纂]（或[編纂]）將用作營運資金及其他一般企業用途。

有關我們的未來計劃及[編纂][編纂]的詳情，包括在[編纂]釐定高於或低於估計[編纂]範圍中位數的情況下對[編纂]分配的調整，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

股息

根據中國公司法，在中國註冊成立的公司須在彌補上一年度的累計虧損（如有）後，每年提取至少10%的稅後利潤作為若干法定公積金，直至法定公積金的供款總額達到其註冊資本的50%。我們可在彌補上述累計虧損及提取法定公積金後從稅後利潤中派付股息。誠如我們的中國法律顧問所告知，倘我們處於累計虧損狀況，我們將無法派付股息。我們在往績記錄期間沒有作出任何股息分派。截至最後實際可行日期，我們並無設定任何[編纂]後的預定股息派付比率。股息的派付及金額（如有）取決於我們的經營業績、現金流量、財務狀況、對我們派付股息的法律及監管限制、未來前景以及我們認為相關的其他因素。股息的宣派、派付及金額將由董事會根據我們的組織章程細則酌情決定，據此，年度利潤分派方案須由董事會提出及批准，然後提交股東大會審議。我們可以現金、股份或結合現金與股份的方式分派利潤。中國法律規定股息只能從根據中國公認會計原則計算的淨利潤中支付。儘管我們的可分配利潤是根據中國公認會計準則或國際財務報告準則（以較低者為準）計算，但我們預計根據中國公認會計準則與根據國際財務報告準則計算的可分配利潤之間的差異並不重大，亦不會對任何宣派的股息產生任何實質影響。中國法律亦規定外商投資企業須將其淨利潤的

概 要

一部分撥作法定儲備，而法定儲備不可作為現金股息進行分派。倘我們的附屬公司產生債務或虧損，或根據我們或我們的附屬公司未來可能訂立的銀行信貸融資或其他協議中的任何限制性契諾，我們的附屬公司的分派亦可能受到限制。我們未來的股息宣派不一定反映我們的過往股息宣派，並將由我們的股東釐定。

最近發展及重大不利變動

營運及財務表現

於往績記錄期間，我們的虧損淨額波動，由2021年的人民幣448.4百萬元減少至2022年的人民幣156.2百萬元，主要由於按公平值計量且其變動計入損益的金融負債的公平值虧損減少，並於2023年增加至人民幣359.3百萬元，主要是由於以股份為基礎的付款開支及員工成本增加。於往績記錄期間後及直至本文件日期，我們的業務營運在所有重大方面均無重大不利變動，儘管我們預計於2024年將繼續產生淨虧損及經營現金流出淨額，主要由於我們預計將繼續產生(1)大量成本及開支(尤其是在我們的項目交付(特別是根據數字發票制度)及研發活動方面)以促進我們的業務增長，以及(2)按公平值計量且其變動計入損益的金融負債的公平值變動。此外，截至2024年4月30日止四個月，我們的收入相較於截至2023年4月30日止四個月減少，原因為我們優化所營銷的金融產品組合並戰略性減少毛利率較低的金融產品的營銷力度，導致我們的數字精準營銷服務的收入貢獻減少，且我們的轉介費亦相應減少，導致同期的銷售成本減少。我們截至2024年4月30日止四個月的毛利率較截至2023年4月30日止四個月亦略有下降，原因為我們的員工成本增加並未帶來可比的收入增長，因為我們下調雲化及本地部署解決方案的價格以激勵客戶購買。截至2024年4月30日止四個月，使用我們的雲化財稅數字化解決方案開具的發票數量為522.8百萬張，而截至2023年4月30日止四個月則為913.0百萬張。截至2024年4月30日止四個月已完成查看企業經營報告請求次數為7.3百萬次，而截至2023年4月30日止四個月則為4.7百萬次。截至2024年4月30日止四個月的企業經營報告包含的企業數量為2.3百萬家，而截至2023年4月30日止四個月則為1.1百萬家。

我們連同另一家專精於提供操作系統及數據庫等IT基礎設施服務的中國國有企業軟件技術公司為電子發票服務平台系統應用開發的聯合中標方、聯合開發商及獨家服務供應商，合約價值總額約為人民幣23.2百萬元。我們於往績記錄期間並無在綜合損益表中入賬任何收入，並預期在獲國家稅務總局最終驗收後將收入確認為本地部署財稅數字化解決方案的收入。

概 要

董事確認，除本節所披露者外，截至本文件日期，我們的財務、經營或貿易狀況或前景自2023年12月31日（即本文件附錄一所載會計師報告中的報告期間的結束日期）以來並無重大不利變動，且自2023年12月31日以來，亦無任何事件會對本文件附錄一會計師報告所載的資料產生重大影響。

COVID-19疫情爆發及對我們業務的影響

自COVID-19疫情爆發以來，我們觀察到客戶對企業數字化解決方案的需求有所增加。然而，於多地COVID-19疫情復燃期間，我們不得不暫時關閉若干辦事處。此外，我們開展有效銷售及營銷活動的能力亦暫時受到疫情限制。為應對客戶受COVID-19疫情影響財務狀況惡化，我們於2022年下調了部分解決方案的價格，並針對具有基本發票處理需求的價格敏感型客戶加強了對基本及標準化雲化財稅數字化解決方案的營銷力度。於2023年，COVID-19疫情並未對我們的解決方案定價產生不利影響。

於2022年，主要由於我們多名僱員感染COVID-19，我們在交付本地部署財稅數字化解決方案方面出現暫時延遲。此外，於2022年，我們KA客戶收入留存率有所下降，主要是由於項目交付延遲及KA客戶對數字發票相關服務的需求減少，兩者均因受COVID-19疫情的不利影響所致。我們的合約負債由截至2021年12月31日的人民幣130.6百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣165.5百萬元，部分原因是合約交付延遲。由於2023年初起我們的運營恢復正常，我們加快解決方案的交付速度，且並無出現解決方案交付的重大延誤，截至2023年12月31日，我們的合約負債減少至人民幣122.7百萬元。我們的合約成本由截至2021年12月31日的人民幣54.7百萬元增至截至2022年12月31日的人民幣80.1百萬元，部分原因是受COVID-19疫情的影響截至2022年年末尚未完成的服務合約的相關成本增加。

截至最後實際可行日期，我們並無因爆發COVID-19疫情而遭遇重大業務中斷或經營困難。我們認為爆發COVID-19疫情並未對我們與業務夥伴的業務關係產生重大影響。基於上文所述，董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，COVID-19疫情並無對我們的營運及財務表現造成任何重大不利影響。