

# 2026 盛业介绍



01

# 公司概况

## 领先的供应链金融科技平台

• CNBC全球顶尖金融科技公司200强

• 福布斯中国金融科技影响力TOP50

通过**数字科技**链接产业  
和**获取数据**



**AI技术**提升运营效率  
和**风控能力**



帮助**中小微企业**获得  
差异化的**供应链服务**



获多家知名机构背书

TEMASEK  
HOLDINGS

BlackRock



获资本市场认可

 恒生指數  
HANG SENG INDEXES

MSCI   
China Small Cap

FTSE  
Global Equity Index Series

深港通  
SHENZHEN CONNECT

滬港通  
SHANGHAI CONNECT

MSCI  
ESG RATINGS



HKEX  
香港交易所  
HKEX Tech 100 Index

## 重交易轻主体模式，持续积累垂直行业数据

### 管理层战略定力

### 垂直行业龙头稳定合作

### 多维交易数据积累

### 高增长稳分红

服务中小微企业  
聚焦产业生态

平台化  
轻资产模式

国际化视野  
电商+出海布局



17家

头部核心企业

> 7年

稳健业务平均合作年限

~ 0

极低的获客成本

> 300

每笔业务数据节点

12年

行业数据积累

< 0.1%

连续12年不良率

> 25%

2016-2025年  
收入复合增长率

30%

2016-2025年  
净利润复合增长率

8年

连续分红

## 做传统金融机构想做 但做不到的

更快放款

更低门槛

T+0 到账

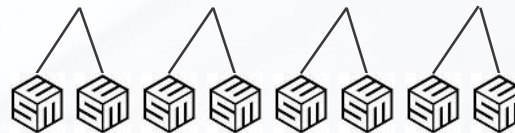
覆盖长尾客户

更好体验

差异化服务

夜间和节假日放款

中小微供应商和商家



智能匹配

平台化、轻资产模式



超过200家资金合作方

## 电商创新业务



> 3万亿 潜在市场规模

> 500万 潜在客户数量

成长期 - 市场渗透率 < 0.2%

## 稳健业务



> 17万亿 潜在市场规模

> 150万 潜在客户数量

稳健期 - 市场渗透率 < 2%

## 出海战略性布局



> 5,000亿 潜在市场规模

> 100万 潜在客户数量

孵化期 - 市场渗透率 < 0.01%

## 科技服务费率 Take rate (年化)

>5%

高周转, 超85%毛利润率

~2%

粘性高, 利润稳健增长

~6-10%

潜力大, 抢占先机

## 精准获客 + 大数据风控

## 资金周转撮合模式

数字金融  
解决方案

### 为中小微企业 创造价值

- ✓ 通过灵活的融资提升业务周转和收益
- ✓ 与核心企业关系更稳固

### 深入产业精准获客



获取  
交易  
数据

### 多维数据风控



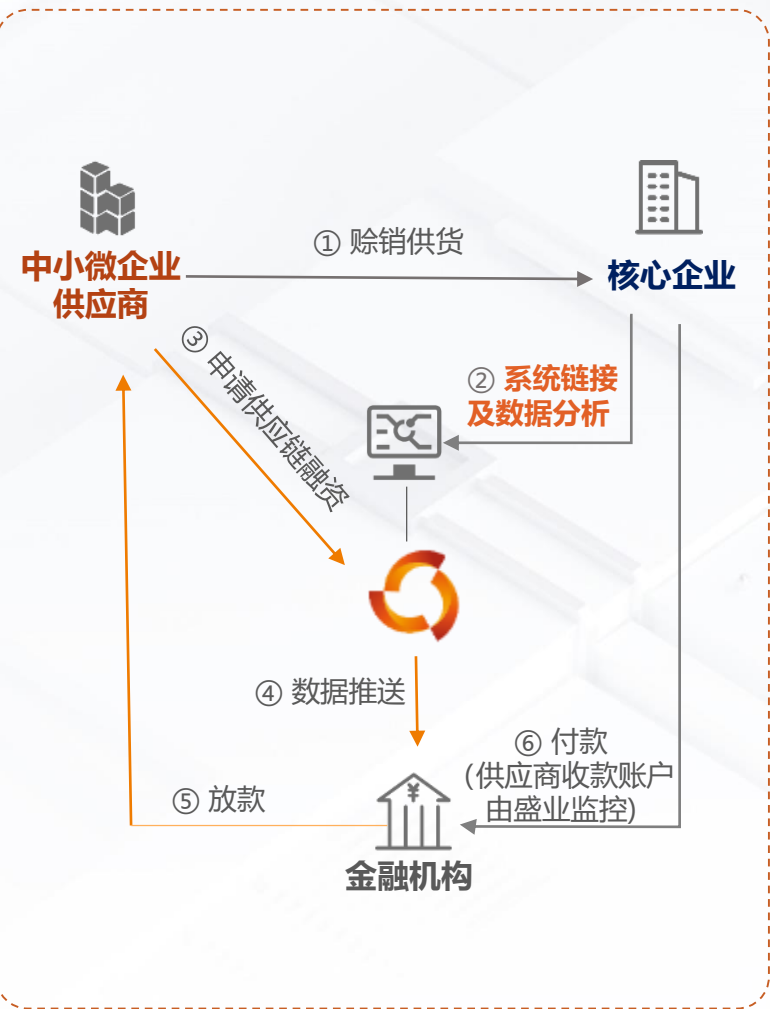
### 管控底层交易

订单、合同、物流、仓储、进度管控、验收、对账、结算

### 为核心企业 创造价值

- ✓ 提升运营效率
- ✓ 采购成本管控更有效

数字科技支持



**极速回款** 资金周转更高效  
发货当天可回款，额度最高3000万，年化利率6%

可用金额(元) 0.00 限制提现金额(元) 0.00

最高回款额度(元) **30,000,000**  
年化利率6%，服务费率0.1%起

同意协议并申请

商家权益：  
回款快 加速资金回流  
额度高 助力规模升级  
收费低 降低资金成本



**爆单后资金跟不上！ 投流和备货资金周转不开！ 只能停播4天！**

- ✓ 支持商家销量提升>250%，利润提升>200%
- ✓ 7 X 24小时、节假日支持、实时调整额度

电商平台官方引流

本服务由盛业控股集团提供

T日：提出资金需求

T日：放款

T+1日：复播+备货

# 出海布局：中国高端制造企业出海



与长飞光纤达成战略合作，  
切入AI基础设施出海



- ✓ 产业资源互补
- ✓ 生态数据链接
- ✓ 供应链创新服务

## CARRO

## ZEEKR

- ✓ 与极氪汽车及东南亚最大线上汽车交易平台Carro达成战略优先合作，助力中国新能源汽车出海，优化出海供应链效率



- ✓ 海外分销商需要100%预付款，垫资压力大
- ✓ 出海供应链周期长，沟通成本高
- ✓ 海外银行对中国品牌不了解，较难准入

### 国际化团队

- ✓ 创始人及团队拥有新加坡背景
- ✓ 淡马锡战略入股，引入东南亚区域资源
- ✓ 已设立新加坡国际总部和组建本土化团队

### 成熟模式

- ✓ 12年深耕供应链金融科技
- ✓ 系统和模式具备较强的适应性和延展性
- ✓ 超过30家海外银行战略合作

### 广阔市场

- ✓ 东南亚金融科技市场规模约为380亿美元，预计在2030年超过1800亿美元
- ✓ 当地金融基础设施相对落后，机遇较大

# 潜在增长曲线：AI增值服务

为商家精准推送招投标信息

招采服务

380万条+ 垂直行业招投标数据

提供行业趋势和竞品分析

行业趋势简报

12年 垂直行业数据积累

为商家提供产品价格情报

产品价格信息查询

1.5亿条+ 产品对标信息

2025年上半年实现“AI找订单”  
收入40万元，完成0到1突破

2025年全年AI服务收入超1,700万元，  
环比上半年增长超40倍

预计2027年AI服务收入突破  
5000万元，毛利润率超80%

招采信息

信息集成

要素提取

智能匹配

客户服务

客户画像

资质查验

能力评估

稳定的龙头企业合作  
基础

可快速触达的客户  
资源

长期积累的供应链  
数据

完善的AI技术基础架构

云平台

AI引擎

数据平台

AI应用

算力储备

02

# 科技能力

## 研发投入

>3亿

累计投入

>5000万元

未来3年每年研发投入

>120

研发人数

## 技术成果

100项 国家发明专利及计算机软件著作权

2023年  
CNBC全球  
金融科技公司200强

2024年  
福布斯中国金融科技  
影响力企业TOP50

## 平台安全稳定

国家信息安全等级保护  
三级认证

非银金融机构最高级



ISO/IEC 27701:2019  
隐私信息管理体系认证



ISO/IEC 27001:2013  
信息安全管理体系认证

云计算 24项

智能风控 9项

物联网 2项

智能运营 38项

大数据 23项

自动化识别 4项

## ↑ 客户资料智能分拣

效率提升**超95%**，  
准确率**100%**。

## 📄 合同智能审核

**2分钟处理200页**，准  
确率超**98%**。

## 👁️ 数据自动采集与分析

实时监控业务全流  
程，提升决策效率与  
准确性。

## 模型与 能力



语言理解能力

语音识别能力

逻辑推理能力

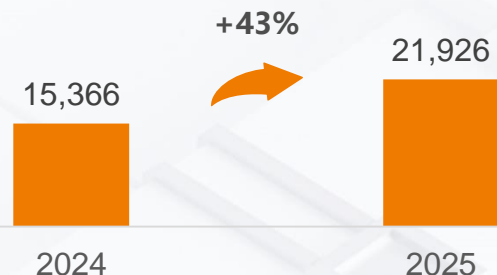
决策能力

记忆能力 .....

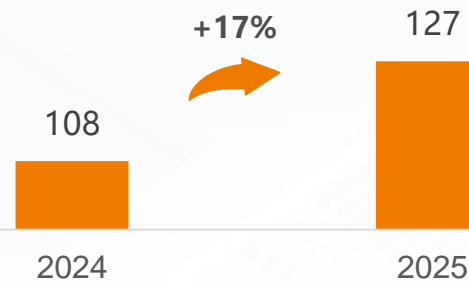
- ✓ 智能运营提升效率 **>8倍**
- ✓ 助力客户销售规模提升 **>60%**
- ✓ 智能匹配节省成本 **>90%**
- ✓ 过往3年人效提升 **>3倍**

## AI应用降本增效

人均帮助客户解决的资金周转 (万)



人均利润 (万)



03

# 财务及展望

## 收入结构优化

52%  
科技服务收入占比

占比从2021年9%快速提升至52%，  
验证平台化转型成功

## 盈利持续增长

12年  
净利润连续增长

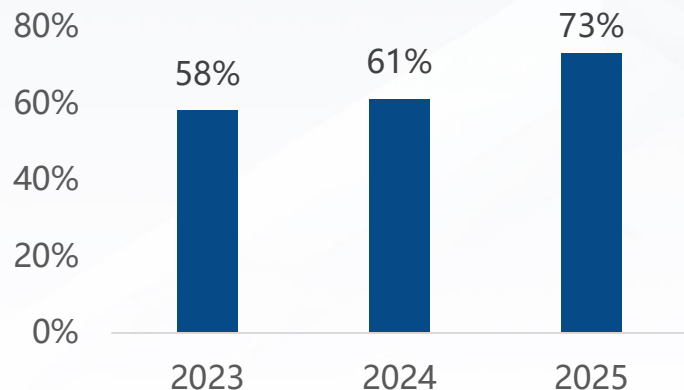
各项利润指标持续增长

## 承诺分红

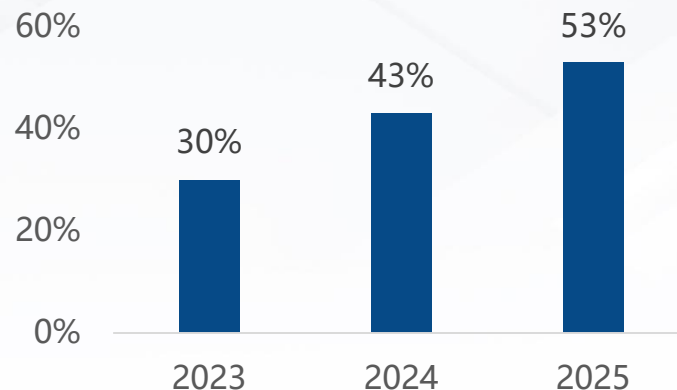
>90%  
2024-2026年度派息率

预计2025年度派息4.31亿元，以及特别派  
息2.47亿元，**总派息金额6.78亿元**

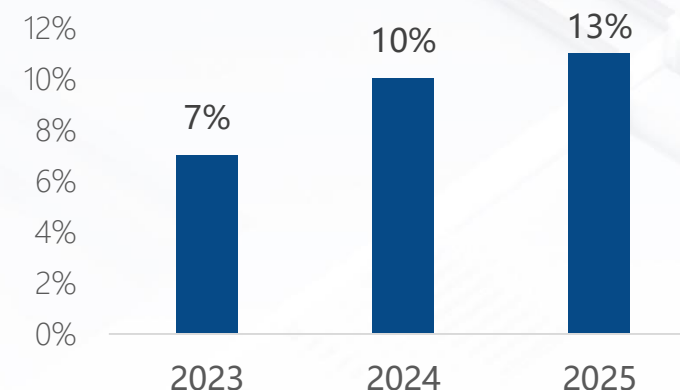
### 2023-2025年毛利润率



### 2023-2025年净利润率



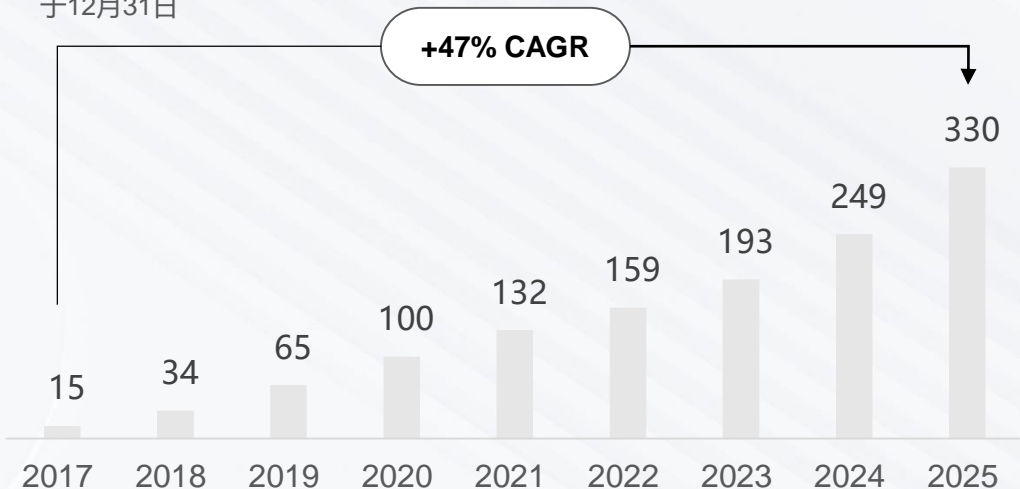
### 2023-2025年经调整ROE



# 规模和客户增长

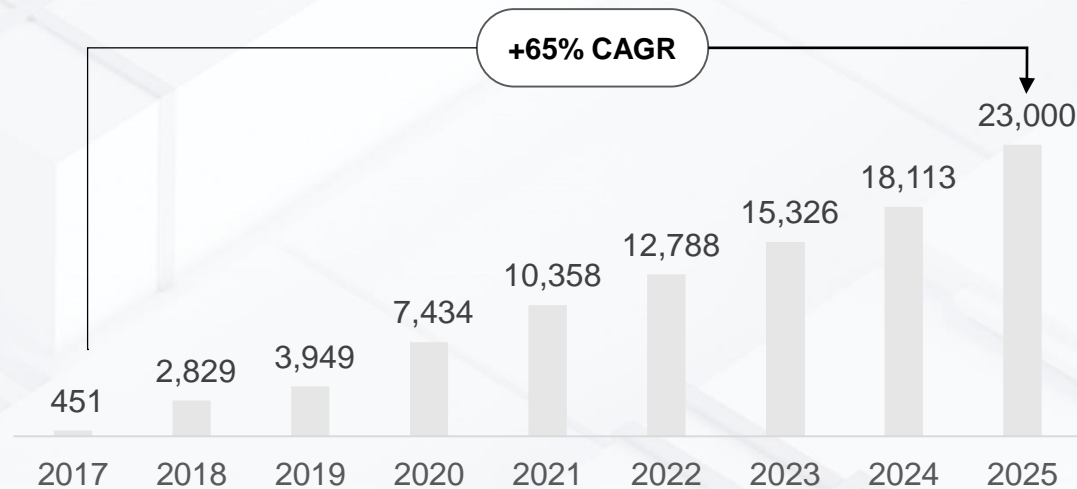
## 平台累计智能撮合的业务规模

人民币十亿元  
于12月31日



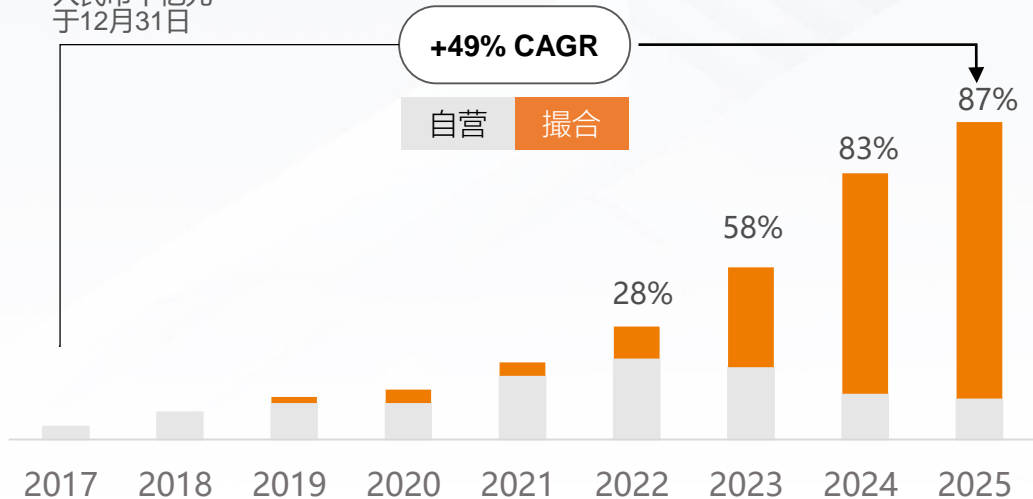
## 平台累计客户数

于12月31日

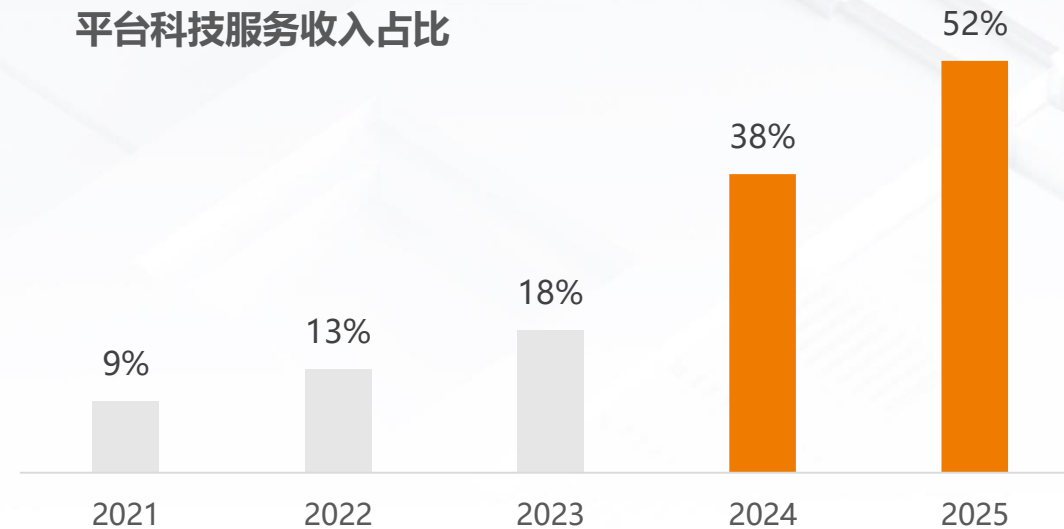


## 供应链资产

人民币十亿元  
于12月31日



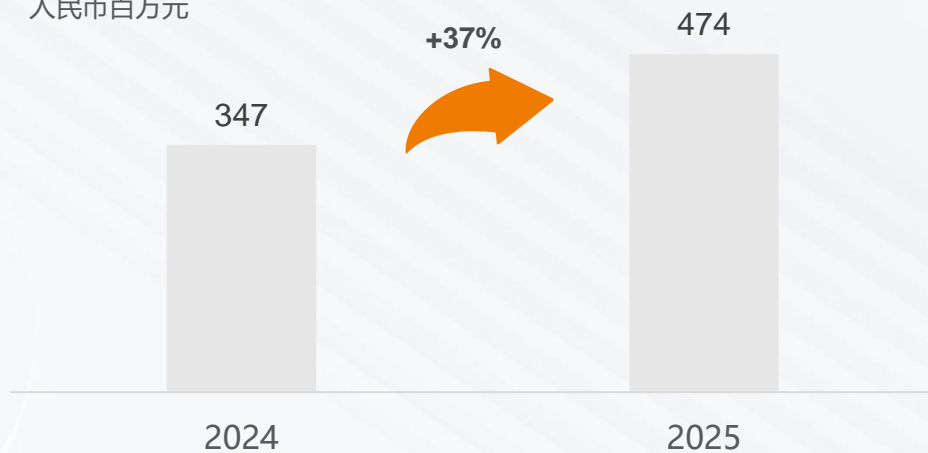
## 平台科技服务收入占比



注：数据截至2025年12月31日

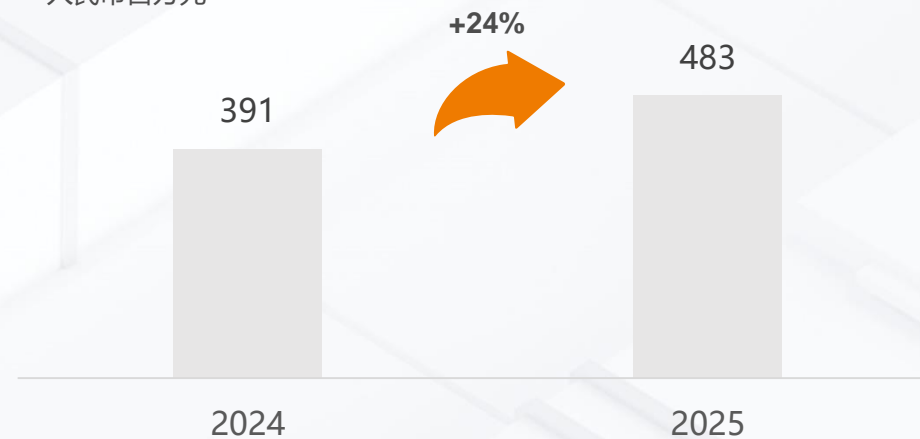
## 平台科技服务收入

人民币百万元



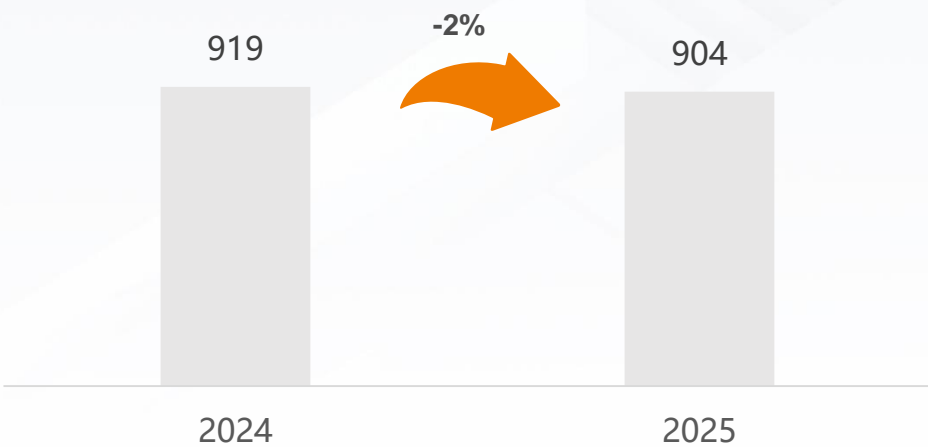
## 净利润

人民币百万元



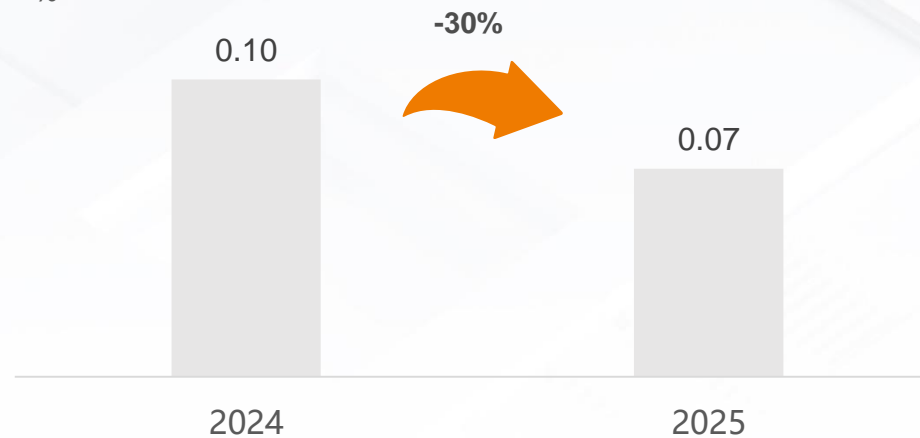
## 总收入

人民币百万元



## 平台不良率

%



## 创新业务(电商+出海)累计投放量

= 注册客户数量 x 转化率 x 单一客户平均每年投放量

预计>50%复合增长

~ 25-30%

~ 300 - 400万元

## 业务收入

= 业务规模 x 撮合占比 x Take Rate + 业务规模 x 自营占比 x 自营收益率

稳健业务

+

创新业务

=

业绩增长目标

未来3年复合增长

20%

>100%

30%

04

# 团队及ESG

# 年龄只是数字，共同成长



## 员工数量

公司现有员工人数

**398人**

95后员工人数占比

**~50%**

## 团队背景

研究生占比

**18%**

本科占比

**73%**

## 员工持股

期权及限制性股票授予人次

**200人次**

期权及限制性股票授予股数

**5,133万股**



“盛业公益基金会”积极开展免费义诊、关爱留守儿童、贫困大学生资助等活动，用实际行动回馈社会



积极响应联合国可持续发展目标，将ESG融入战略和业务，践行可持续发展理念



从心出发

聚善成光

困境儿童关爱

助力乡村振兴

青年励志计划



累计救助患儿 超240人



累计公益时长 超2,000小时



累计资助学生 超150人

MSCI ESG评级

A

女性员工占比

~50%

中小微企业首贷户占比

>30%

平均单笔贷款规模

人民币 86万元

累计公益影响人次

>25,000人

累计公益支出金额

人民币 > 1,500万元



荣膺“前程无忧 杰出雇主”



彭博绿金“DEI 人仁有爱职场” 杰出榜单

# 携手中国中小微企业重塑世界供应链

深圳 | 天津 | 无锡 | 香港 | 上海 | 北京 | 重庆 | 新加坡

深圳市福田区福田街道金田路3086号大百汇广场46层/47层  
[www.syholdings.com](http://www.syholdings.com)



# 05

## 附录

# 重大里程碑

3年  
港股上市

6年纳入  
港股通

9年纳入全球顶尖  
金融科技200强

12年纳入港交所  
科技100指数

2013

· 获得商务部批复，注册成立盛业保理

2017

· 香港联交所创业板上市

2018

· 获纳入MSCI系列指数  
· 引入新加坡淡马锡、中国太平、泰山资本作为战略股东

2019

· 转向香港联交所主板上市

2020

· 获纳入恒生综合指数、深港通

2021

· 引入无锡交通集团作为战略股东，并获淡马锡增持

2022

· 平台化战略升级：“盛业资本”更名为“盛业”

2023

· 获纳入沪港通  
· 入选CNBC全球顶尖金融科技公司200强

2024

· 入选福布斯中国金融科技影响力TOP50

2025

· 引入晶泰科技、交个朋友作为战略投资者  
· 入选“港交所科技100指数”  
· 获纳入富时亚太区小型股指数  
· 布局电商和出海新赛道，启动增长新引擎

## 100亿美元踩雷Greensill：瑞信的“双杀”噩梦

警方突袭信号：瑞信深陷Greensill泥潭

瑞士媒体NZZ爆料，**瑞士警方近日突击瑞信苏黎世办公室**，带走大量与英国供应链金融公司Greensill有关的文件。就在三个月前，Greensill刚宣布破产，而瑞信旗下多只基金重仓其债券，一时间舆论把镜头对准了这家瑞士老牌投行。

Greensill的“金融科技”幻觉

成立于2011年的Greensill，创始人Lex Greensill曾就职摩根士丹利与花旗，**核心卖点是“供应链预付秒贷”**——把企业提前支付给供应商的账款证券化，打包成高收益债券卖给投资机构。这套轻资产、高杠杆模式让Greensill迅速扩张。

2018年，泛大西洋投资集团率先投入2.5亿美元；随后软银愿景基金大手笔跟进，**累计投资15亿美元**。资本加持下，Greensill一度放言要“颠覆”传统银行贸易融资。然而，**高杠杆与短债长投的错配**最终成为压垮骆驼的最后一根稻草。

核心企业破产

单笔融资金额巨大，且期限长

对底层资产没有充分尽调和重视交易数据

收购银行，重资产模式，表内高杠杆



Jan 28, 2022 5:11 AM Eastern Standard Time

## SAP将收购领先的营运资本管理公司Taulia

德国沃尔多夫--(BUSINESS WIRE)--(美国商业资讯)--(美国商业资讯)--SAP SE (NYSE: SAP)今天宣布，有意收购全球领先的营运资本管理解决方案提供商Taulia的多数股权。此举旨在让企业更好地获得流动性，改善现金流。此次收购将进一步扩大SAP的业务网络，并加强SAP面向首席财务官办公室提供的解决方案。Taulia将加入SAP集团，但仍作为一家独立的公司运营，并拥有自己的品牌；Cédric Bru将继续担任Taulia首席执行官，SAP首席财务官Luka Mucic将出任董事长。

Taulia通过供应链融资、动态贴现和应收账款融资来提供提前付款服务。严峻的经济形势和供应链中断大幅增加了企业对提前付款的需求，营运资本管理市场出现了强劲增长。Taulia以领先的技术而著称，在营运资本管理市场中拥有非常广泛的平台和解决方案组合。该公司还打造了一个强大的金融合作伙伴生态系统，其合作伙伴包括摩根大通、联合信贷和其他知名银行，可提供必要的资金服务。

# Tradeshift®



## A World First

The world's largest B2B network and the world's largest trade bank, join forces.

## Tradeshift完成7000万美元新一轮融资，将与汇丰成立合资公司

融资

Tradeshift创立于欧洲（丹麦），致力于通过数字化商业连接实现供应链创新，运用基于云的技术来改善传统供应链流程。

2023-08-02 10:00 · 投资界讯 [投融资](#) [融资大事件](#) ☆收藏

投资界（ID：pedaily2012）8月2日消息，全球领先的企业级数字化支付服务商Tradeshift宣布完成**7,000万美元**新一轮融资，由**汇丰银行（HSBC）**领投，**AYTK Limited**、**友仑集团（LUN Partners Group）**、**Fuel Venture Capital**、**Doha Venture Capital LLC**、**Notion Capital**、**IDC Ventures**、**The Private Shares Fund**等投资机构也参与了此次投资。

Tradeshift目前已经连接超过一百万家企业，通过此次投资将拓展Tradeshift的全球贸易网络，巩固其行业领导地位。公司计划在平台原有的SaaS、B2B交易市场（Marketplace）和嵌入式金融服务基础上，开发更多产品，以拓宽增值服务范围。此外，Tradeshift还计划探索并购可能性。

## 新独角兽诞生，「Tradeshift」完成2.5亿美元E轮融资，聚焦供应链数字化

张达 · 2018年05月30日 09:19

1 数据不可篡改

2 减少人工干预

3 数据实时上传

4 提升单据核验

5 市场行情交叉比对  
验证产值合理性

物资综合管理 鹏城实验室石壁龙园区

产品菜单 数据统计 / 明细台账

我的流程 计划管理 现场管理 数据统计 三算对比 明细台账 报表分析

### 单据概况

项目名称: 鹏城实验室石壁龙西区 施工总承包工程

组织机构: 鹏城实验室石壁龙西区 施工总承包工程

单据编号: 收料20220300007 磅单状态: 正常 单据来源: 过磅 业务类型: 进料-收料 车牌号: 粤B8

进场时间: 2022-03-03 20:41:49 出场时间: 2022-03-03 21:56:42 供应方式: 供料单位: 深圳市 筑装饰工程... 备注: 车牌号

21.14 吨	7.14 吨	0 吨	扣率: 0 扣吨: 0	14 吨	0 吨
毛重	皮重	扣重		净重	运单量

### 材料规格及过磅明细

序号	状态	材料名称	规格型号	计量单位	净重	转换系数	实际量	运单量	确认量	偏差	正负差	生产厂商	炉批号	实验报告号	质量证明文件	验收情况
1	正常	钢管	2-3米	吨	4.43	1	4.43	0	4.43	-4.43	负差0%					
2	正常	钢管	1-2米	吨	2.31	1	2.31	0	2.31	-2.31	负差0%					
3	正常	上托	上托	吨	7.26	1	7.26	0	7.26	-7.26	负差0%					

### 照片/凭证

运单/凭证(8) 进场照片(4) 出场照片(4)

送货单据

进出厂照片 (车前、车尾、车顶、磅房)

# 基建行业案例：监控系统对接

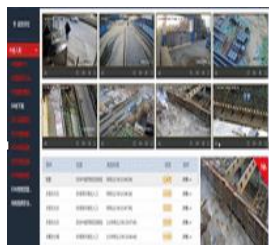
## 塔机监测



## 全景监测



## 项目监管系统



## 智能验收



项目验收表格	
收领单	
工程名称: [ ]	
验收日期: [ ]	
验收地点: [ ]	
验收人员: [ ]	
验收内容: [ ]	
验收结论: [ ]	
验收日期: [ ]	
1. [ ]	[ ]
2. [ ]	[ ]
3. [ ]	[ ]
4. [ ]	[ ]
5. [ ]	[ ]
6. [ ]	[ ]
7. [ ]	[ ]
8. [ ]	[ ]
9. [ ]	[ ]
10. [ ]	[ ]
11. [ ]	[ ]
12. [ ]	[ ]
13. [ ]	[ ]
14. [ ]	[ ]
15. [ ]	[ ]
16. [ ]	[ ]
17. [ ]	[ ]
18. [ ]	[ ]
19. [ ]	[ ]
20. [ ]	[ ]
21. [ ]	[ ]
22. [ ]	[ ]
23. [ ]	[ ]
24. [ ]	[ ]
25. [ ]	[ ]
26. [ ]	[ ]
27. [ ]	[ ]
28. [ ]	[ ]
29. [ ]	[ ]
30. [ ]	[ ]
31. [ ]	[ ]
32. [ ]	[ ]
33. [ ]	[ ]
34. [ ]	[ ]
35. [ ]	[ ]
36. [ ]	[ ]
37. [ ]	[ ]
38. [ ]	[ ]
39. [ ]	[ ]
40. [ ]	[ ]
41. [ ]	[ ]
42. [ ]	[ ]
43. [ ]	[ ]
44. [ ]	[ ]
45. [ ]	[ ]
46. [ ]	[ ]
47. [ ]	[ ]
48. [ ]	[ ]
49. [ ]	[ ]
50. [ ]	[ ]
51. [ ]	[ ]
52. [ ]	[ ]
53. [ ]	[ ]
54. [ ]	[ ]
55. [ ]	[ ]
56. [ ]	[ ]
57. [ ]	[ ]
58. [ ]	[ ]
59. [ ]	[ ]
60. [ ]	[ ]
61. [ ]	[ ]
62. [ ]	[ ]
63. [ ]	[ ]
64. [ ]	[ ]
65. [ ]	[ ]
66. [ ]	[ ]
67. [ ]	[ ]
68. [ ]	[ ]
69. [ ]	[ ]
70. [ ]	[ ]
71. [ ]	[ ]
72. [ ]	[ ]
73. [ ]	[ ]
74. [ ]	[ ]
75. [ ]	[ ]
76. [ ]	[ ]
77. [ ]	[ ]
78. [ ]	[ ]
79. [ ]	[ ]
80. [ ]	[ ]
81. [ ]	[ ]
82. [ ]	[ ]
83. [ ]	[ ]
84. [ ]	[ ]
85. [ ]	[ ]
86. [ ]	[ ]
87. [ ]	[ ]
88. [ ]	[ ]
89. [ ]	[ ]
90. [ ]	[ ]
91. [ ]	[ ]
92. [ ]	[ ]
93. [ ]	[ ]
94. [ ]	[ ]
95. [ ]	[ ]
96. [ ]	[ ]
97. [ ]	[ ]
98. [ ]	[ ]
99. [ ]	[ ]
100. [ ]	[ ]

## 人员管理



## 项目管理大平台



## 案例

1



### 青岛XX机电设备有限公司 借款贷款申请书

贷款金额: 300万  
营业收入: 105万

- ! 疫情导致借款逾期
- ! 存在买卖合同纠纷

2



青岛XX机电设备  
有限公司

银行拒贷

### XX银行通知

- 1、企业资质 ✘
- 2、财务报表 ✘
- 3、经营规模 ✘
- 4、担保要求 ✘
- 5、纳税记录 ✘

3

### 资料准备

- 基础交易合同 ✓
- 送货单据 ✓
- 到货视频 ✓

上传



### 多维度交叉验证

- 中标数据 ✓
- 中登数据 ✓
- 发票数据 ✓
- 结算数据 ✓
- 物资数据 ✓

恭喜您! 申请成功  
放款金额350万元

4



舆情监控  
中登查重  
回款监控  
产值跟踪



客户按期还款

0

逾期率

- 合同金额 +281%
- 经营利润 +116%



2024年2月，公司与**无锡市太湖新城集团**（AAA评级）达成战略合作，太湖新城集团向**无锡国金保理**注资**5.7亿元**并获得控股股东地位，增资后无锡国金保理净资产约**10亿元**，未来三年规模有望突破**100亿元**，净利润增长超**120%**

## 平台化能力验证

国资溢价增持国金保理，盛业**平台模式**再次被认可，平台管理资产规模大幅提升

## 产业生态链接

基于太湖新城集团的产业生态，拓展**属地化业务**资源和获客渠道

## 收入结构优化

**利息收入大幅减少**，但是**科技收入增加**，收入结构更优质、更可持续

## 盈利能力提升

国金出表将导致营业收入、总资产、净资产下降，但未来三年因出表带来的**利润分配及平台服务收入贡献之和**预计提升**60%**，净利率、ROA、ROE随之提升

## 出表对公司2025年财报的预估影响

↓ 4.5亿

利息收入

↑ 1.3亿

科技收入

↓ 92亿

表内资产余额