

## 業 務

### 概覽

我們是一家紮根大灣區並深耕銀行業的金融科技服務提供商，為中國內地、香港及東南亞地區的銀行、監管機構及其他金融機構提供金融科技軟件開發服務、諮詢服務及系統集成服務，助力其持續推進數字化轉型。

我們全面的服務內容涵蓋三大板塊：

(i) **金融科技軟件開發服務：**

- **銀行科技服務：**我們為銀行提供集成軟件系統及服務，包括(a)個人金融、企業金融及核心銀行的銀行產品組合；(b)數字銀行渠道解決方案，實現線上、手機端及網點全渠道體驗；及(c)銀行運營及數據服務，運用分析提升流程效率、風險管理及決策。
- **金融基建及金融科技創新服務：**我們為監管機構、金融基建運營商及大型金融機構構建基礎平台，推動支付、清算及結算系統現代化，構建數字化及代幣化金融系統，包括(a)支持支付及結算系統的金融基建服務；及(b)運用區塊鏈及人工智能設計及部署新型數字金融系統的金融科技創新服務。

(ii) **諮詢服務：**通過與我們軟件開發產品相結合的「諮詢—設計—構建—優化」一體化模式，提供金融科技戰略、架構及實施的戰略建議。

(iii) **系統集成服務：**我們提供端到端實施，包括採購管理、硬件購買、第三方軟件授權、安裝、集成及測試。該等服務與軟件產品形成互補，並鞏固客戶關係。

我們的創新由兩大專有技術平台驅動：FINNOSafe（我們的合規Web3代幣化平台）及FINNOSmart（確保數據主權的企業級生成式AI平台）。我們的技術實力獲得七項專利授權、337項軟件著作權和CMMI5及ISO27001等多項認證。

於往績記錄期間，我們致力聚焦提升盈利能力，這一戰略重點在財務表現中得到印證。於2022年、2023年及2024年，我們的總收入分別為人民幣664.1百萬元、人民幣730.4百萬元及人民幣740.4百萬元，而2022年、2023年及2024年的年內利潤分別為人民幣41.2百萬元、人民幣47.4百萬元及人民幣67.4百萬元。截至2025年9月30日止九個月，我們的收入為人民幣453.6百萬元，較2024年同期的人民幣530.0百萬元減少14.4%，是由於我們實施戰略位移，通過優先發展核心高利潤業務來優化盈利能力。該策略使毛利由

## 業 務

人民幣174.9百萬元增加4.5%至同期的人民幣182.7百萬元。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月的淨利潤分別為人民幣41.2百萬元、人民幣47.4百萬元、人民幣67.4百萬元、人民幣52.5百萬元及人民幣66.6百萬元。

於往績記錄期間，我們的戰略重點體現在高價值服務的快速增長：

- **金融基建服務**：自2021年起，我們已為香港5家主要金融基建運營商的13個重大項目提供軟件開發服務及持續運營支持。
- **區塊鏈賦能服務**：我們的數字金融業務取得重大突破。自2023年以來，我們已基於FINNOSafe Web3平台成功交付21個項目，這些項目涵蓋多元應用場景，包括Web3金融基建、數字貨幣錢包、零售型數字貨幣場景及現實世界資產代幣化。
- **AI賦能服務**：依託FINNOSmart平台，我們已為7家金融機構實施生成式AI系統，助力其實現服務創新並提升運營效率。

我們有逾20年的行業經驗及深厚的客戶關係，並具備強大的監管及專業技術能力。作為銀行數字化的領先合作夥伴、香港金融基建參與者、合規Web3應用倡導者及銀行業AI的早期採用者，我們積極推動全球鏈上金融發展及香港數字金融轉型。於往績記錄期間，截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度及截至2025年9月30日止九個月，源自香港的收入分別佔總收入的55.7%、60.4%、59.8%及81.5%。

### 市場發展及機遇

根據灼識諮詢的資料，中國內地及香港的金融科技軟件開發服務市場快速增長，由2020年的人民幣1,003億元擴張到2024年的人民幣1,588億元，複合年增長率達12.2%。在金融機構持續數字化轉型及新技術加速部署的驅動下，該市場預計到2029年將達到人民幣4,724億元，加速複合年增長率為24.4%。

金融科技軟件開發服務市場的地域增長預測概述如下：

地區	2024年市場規模 (人民幣元)	2029年 預測市場規模 (人民幣元)	複合年增長率
			(2024年至 2029年(估計))
中國內地 .....	1,499億	4,361億	23.8%
香港.....	90億	363億	32.3%
東南亞.....	114億	662億	42.2%

## 業 務

根據灼識諮詢的資料，儘管中國內地主導著整體市場，香港的金融科技軟件開發服務市場正進入快速增長階段，並於2024年迎來重要轉折點，從穩步發展轉向快速擴張。2024年的市場規模達人民幣90億元，預計到2029年將擴張到人民幣363億元，複合年增長率為32.3%。香港所佔的市場份額預計將由2024年的5.7%升至2029年的7.7%，反映該地區的數字金融發展加速。這一加速源於香港作為受監管的金融科技創新領先樞紐的戰略定位，以及其連接中國內地、東南亞與全球市場的橋樑作用。

香港正引領由Web3及AI驅動的下一代數字金融轉型。一方面，憑藉國際金融門戶的地位，香港通過監管沙盒、央行數字貨幣計劃及合規資產代幣化等項目，打造可複製的數字金融實施模式。另一方面，依託與中國內地的深度融合，香港已構建全面的數字金融生態系統，將自身定位為中心樞紐，積極向東南亞及其他「一帶一路」經濟體擴大影響力。通過這些舉措，香港正推動數字金融基建、技術標準及治理實踐的落實應用。通過促進監管協調及培育協同創新，香港不僅連接各利益相關方，亦使區域合作夥伴得以參與、共創並共享數字金融發展。在此過程中，香港正鞏固其作為數字金融走廊先驅者與推動者的角色，推動生態系統發展，並將自身定位為連接中國內地、東南亞、中東、其他「一帶一路」國家與全球市場的重要樞紐。

金融科技軟件開發服務市場由多項關鍵因素驅動。

- **銜接傳統與數字系統**：中國內地及香港的金融機構正經歷從傳統金融向數字金融的結構性轉型，需構建兼容現有核心銀行系統及支持新興數字金融的架構。
- **技術創新**：區塊鏈、人工智能及其他新興技術的進步正推動與金融系統的深度融合，從而提升服務質量並拓展能力。
- **政府政策**：明晰的政府及監管政策持續加速數字金融發展。

## 業 務

### 我們的優勢

我們相信以下競爭優勢有助於我們持續成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

#### 銀行業成熟的金融科技服務提供商

根據灼識諮詢的資料，以2024年收入計，我們是香港銀行業最大的金融科技服務提供商。我們已從軟件開發商轉型為成熟的金融科技服務提供商，憑藉Web2傳統銀行科技、下一代金融基建和以合規Web3及生成式AI技術為特色的金融科技創新，持續引領市場。

我們現於香港的數字金融轉型中佔據領先地位，並已準備好把握該市場提供的巨大增長機遇。我們獲選為香港金融管理局與香港數碼港管理有限公司聯合公佈的GenA.I.沙盒計劃第一及第二期的官方技術合作夥伴。

香港作為受監管的數字金融創新領先樞紐，連接中國內地、東南亞及全球市場。灼識諮詢預測，2020年至2029年，中國內地及香港的金融科技軟件開發服務市場規模將分別按23.8%及32.3%的複合年增長率增長，而東南亞市場將按42.2%擴張。受益於香港與國際接軌的監管框架、對合規Web3及AI計劃的明確政策支持，以及政府持續推動全面銀行數字化的承諾，我們具備絕佳條件把握區域數字金融創新的機遇。例如，我們在泰國成功為一家領先的國家銀行交付雲原生新一代數字核心銀行系統。此外，我們交付了東盟首個基於區塊鏈的證券借貸系統。

#### 全面的行業專業知識及監管合規專業能力

我們提供貫穿銀行產品及運營的端到端合規技術服務，涵蓋客戶獲取及開戶、交易執行、結算及監管合規。服務範圍包括存貸系統、支付結算通道、信貸發起及風險控制和金融市場系統，通過全週期諮詢、解決方案設計、實施及管理支持交付。

我們自主研發的合規FINNOSafe Web3平台支持金融基建運營商代幣化平台、端到端數字貨幣及資產代幣化解決方案，為商業銀行提供全生命週期管理。FINNOSafe支持發行人入駐和在集中式基礎設施下實現代幣化貨幣及資產的鏈上發行、認購、轉讓、贖回及券款對付結算，已部署於與監管機構及商業銀行合作的多個項目，助力監管環境下Web2與Web3的連接。

---

## 業 務

---

我們採用跨境交付模式運營，融合香港團隊的行業知識及監管對接經驗和大灣區強大的研發及交付能力。我們認為，釋放大灣區人才庫潛力的關鍵不在於地域擴張，而在於將對香港市場的了解轉化為可融入我們深港研發團隊的實質專業知識及監管洞見的能力。截至2025年9月30日止九個月，我們95%以上的研發人員位於中國內地，但80%以上的收入來自香港。這種整合將客戶需求轉化為切實可行、合規且穩健的解決方案，發揮地域優勢實現速度、可擴展性及成本效益，同時契合本地市場需求。

### 客戶群結構完善，涵蓋監管及銀行機構

我們服務銀行生態系統的每個重要層級：監管機構、國內外商業銀行及金融基建運營商。客戶組合涵蓋香港領先的商業及數字銀行、中國國有銀行及城市商業銀行。我們於2003年開始在中國內地提供服務，並於同年進軍香港市場，在該地區不斷演進銀行業格局中深耕二十多年。在此期間，香港監管機構委託我們參與業界認可項目，使我們目前成為極少數同時支持多個核心監管機構及基建運營商的技術提供商之一。我們成功參與了mBridge項目，並獲香港金融管理局選為兩期GenA.I.沙盒計劃的技術合作夥伴。

這種獨特的行業覆蓋模式構建了閉環反饋機制，能及早洞察政策方向、市場發展藍圖及前線業務需求。與監管機構及金融基建運營商的合作，在商業銀行之間產生明確的網絡效應，進而推動採用我們經驗證的合規解決方案，這些解決方案只需最低程度定製化，可實現快速、低風險的大規模部署。

我們結構完善的客戶群促進了信任、採納及協作的良性循環，使我們能夠預判行業變革趨勢，並將市場洞察轉化為面向未來、切實可行且合規的解決方案。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們所有服務類別的客戶留存率分別為68.6%、77.8%、55.6%、76.5%及100%。

### 超卓的研發能力和被認可的技術領先地位

我們擁有行業領先的研發能力，能協助客戶通過安全合規的方式採用區塊鏈代幣化及人工智能等新興技術，融合傳統金融與數字資產經濟。我們的金融基建及金融科技創新服務，通過部署自主研發的FINNOSafe及FINNOSmart平台，加上我們在業界交付基建項目方面的超卓經驗，支持香港及其他市場持牌金融機構及監管機構的數字化轉型。

---

## 業 務

---

我們的技術儲備雄厚。截至2025年9月30日，我們已累積337項軟件著作權及334項軟件產品註冊，其中74項與區塊鏈技術相關。技術人員佔我們員工總數的90%以上，為我們打造兼具金融領域知識與技術專長的深厚人才儲備。

我們的研發實力獲得行業參與者及監管機構認可。2023年，我們與微軟聯合發佈Banking Copilot，實現合規審查程序自動化，該經驗證的解決方案其後演進為FINNOSmart Agent，協助銀行提升欺詐調查效率及客戶體驗。我們被認定為國家高新技術企業，並榮獲亞洲金融科技師學會頒發IFTA金融創新大獎2022/2023 — 企業金融科技解決方案成就獎 — 區塊鏈、加密貨幣和CEP — 白金獎。

### **經驗豐富、高瞻遠矚且穩定的管理團隊深耕大灣區，兼具超卓的跨境相關行業能力**

我們由一支經驗豐富、高瞻遠矚且擁有強大國際聯通力的管理團隊領導。我們的創始人兼主席周先生自2003年起持續與香港金融機構保持合作，對國內外銀行的戰略重點以及金融市場的轉型具有深刻洞察。我們的董事兼四方精創資訊的首席執行官陳榮發先生自1996年起主導銀行諮詢及行業發展，曾擔任國際商業機器中國香港有限公司高管職務，為我們的發展注入複合型金融技術背景、可靠的機構關係及全球化視野。

我們擁有一支高度穩定、一致、專業且多元的管理團隊，具備豐富的金融科技、戰略、運營及管理經驗。我們的管理團隊在本集團平均任職年期超過15年。董事會及領導層兼具全球視野與本地經驗，七名董事中有六名為香港居民，具備豐富的國際資本市場經驗。我們的核心管理及技術團隊匯聚跨國背景的專業人才，精通全球金融科技諮詢，實現與深港一體化團隊的高效跨境協作並契合國際監管實踐。

### **我們的策略**

我們搭建連接傳統金融與合規Web3及人工智能技術的橋樑，將監管嚴謹性與技術創新相結合，推動數字金融轉型。我們的目標是成為金融機構的首選合作夥伴，在監管環境中實現多元化增長並建立市場領先地位。為此，我們正實施以下策略：

---

## 業 務

---

### 拓展市場覆蓋範圍並優化收入質量

我們正同步拓展地域版圖與升級商業模式，以推動可持續、高質量增長。

- **地域及客戶多元化**：依託成熟的技術、合規及企業級交付能力，我們正進軍「一帶一路」地區（例如東南亞）等新興市場。
- **深化客戶關係**：我們旨在提升現有客戶的佔有份額。我們與客戶戰略發展藍圖保持同步，提供定製化、高價值服務，深化客戶滲透並推動數字化轉型及解決方案持續迭代。
- **探索高利潤率收入模式**：我們正逐步向高利潤率、經常性收入架構轉型。這包括將我們的創新資產轉型為標準化、可組合且可擴展的平台。

### 加強與監管機構於金融基建的合作

我們致力於鞏固自身作為數字金融基建基礎技術賦能者的角色。

- **基礎設施領先地位**：我們將致力持續支持監管機構落實金融基建，將這些合作轉化為持久的機構信任及先發優勢。
- **戰略協同**：配合香港「金融科技2030」願景，我們正深入參與mBridge項目、e-HKD及Ensemble項目等重大金融科技項目，這些舉措鞏固了我們在下一代金融基建領域的領先地位。
- **全球標準輸出**：我們計劃將香港成熟合規的技術框架推廣至國際市場，在助力其金融基建發展的同時拓展我們的國際影響力。

### 規模化佈局合規Web3及代幣化解決方案

我們正系統性擴展Web3業務，連通傳統金融與數字資產經濟。

- **FINNOSafe平台**：我們正依託自主研發的FINNOSafe平台，提供企業級代幣化基礎設施。該平台支持整個數字資產價值鏈，包括發行、分配、託管及結算，支持受監管的代幣化貨幣及代幣化現實世界資產。

---

## 業 務

---

- **連通傳統金融與Web3**：憑藉我們的監管合規專業知識，我們與監管機構及金融基建運營商合作，確保傳統金融系統與合規Web3金融之間實現合規連接。
- **生態系統發展**：我們支持在香港構建Web3生態系統。該舉措核心是與領先行業參與者共同創建的「區塊鏈小鎮@數碼港」共創中心，旨在匯聚全球創新資源、人才及資本。

### 構建AI驅動的增長引擎

我們正助力金融機構採用企業級人工智能，以提升最終客戶體驗、優化運營效率並實現更高效的風險管理。

- **FINNOSmart平台**：該戰略的核心在於我們專為行業打造、兼容各類模型的生成式AI平台FINNOSmart的升級。我們正加強能力，針對特定金融應用場景對SLM進行微調。
- **數據主權及安全**：FINNOSmart提供本地部署數據中心或私有雲部署選項。該架構杜絕敏感數據外洩，確保監管合規並降低總擁有成本。
- **可組合AI智能體**：我們正為高影響場景開發可組合、安全、可審計的AI智能體，包括智能客服、實時合規監控及自動化監管報送。

### 培育複合型人才庫

我們正組建連接傳統系統與數字平台的人才庫。

- **跨領域專業能力**：我們正積極招募並培養精通金融、合規與技術(包括區塊鏈及AI)交叉領域的人才。這種多學科專業能力確保技術架構能有效支持傳統金融機構轉型。
- **創新團隊**：通過組建專業創新團隊，我們持續探索新興技術，借助概念驗證項目驗證新理念並快速培育新的增長引擎。
- **可持續人才管道**：我們通過實習生及畢業生培養計劃，構建可持續人才管道，專注於金融基建、Web3及人工智能。

## 業 務

### 我們的服務

我們的服務分為三大類別：(i)金融科技軟件開發服務、(ii)諮詢服務及(iii)系統集成服務。

下表載列於所示期間我們按業務線劃分的收入明細，以絕對金額及佔總收入的百分比列示：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)									
	(未經審計)									
<b>金融科技軟件開發服務</b>										
銀行科技服務										
— 銀行產品組合 .....	358,757	54.1	361,755	49.5	343,839	46.5	246,519	46.4	171,857	37.9
— 數字銀行渠道解決方案 .....	134,049	20.2	146,789	20.1	146,221	19.7	104,786	19.8	98,457	21.7
— 銀行運營及數據服務 .....	107,484	16.2	124,069	17.0	135,391	18.3	99,403	18.8	84,265	18.6
	<b>600,290</b>	<b>90.5</b>	<b>632,613</b>	<b>86.6</b>	<b>625,451</b>	<b>84.5</b>	<b>450,708</b>	<b>85.0</b>	<b>354,579</b>	<b>78.2</b>
金融基建及金融科技創新服務 ...	29,496	4.4	67,306	9.2	94,970	12.8	65,125	12.3	79,070	17.4
小計 .....	<b>629,786</b>	<b>94.9</b>	<b>699,919</b>	<b>95.8</b>	<b>720,421</b>	<b>97.3</b>	<b>515,833</b>	<b>97.3</b>	<b>433,649</b>	<b>95.6</b>
諮詢服務 .....	30,866	4.6	29,987	4.1	19,487	2.6	13,770	2.6	18,247	4.0
系統集成服務 .....	3,460	0.5	528	0.1	468	0.1	411	0.1	1,689	0.4
總計 .....	<b>664,112</b>	<b>100.0</b>	<b>730,434</b>	<b>100.0</b>	<b>740,376</b>	<b>100.0</b>	<b>530,014</b>	<b>100.0</b>	<b>453,585</b>	<b>100.0</b>

### 金融科技軟件開發服務

我們的金融科技軟件開發服務專為金融機構及監管機構提供軟件開發、實施及維護服務。這些服務旨在提供可擴展、安全且合規的解決方案，以支持客戶的核心業務運營及戰略舉措。我們的金融科技軟件開發服務包含兩大類別：(i)銀行科技服務，提供集成軟件系統和服務，助力金融機構提升客戶體驗及運營效率以鞏固其競爭優勢；及(ii)金融基建及金融科技創新服務，提供基礎技術平台和解決方案，助力金融機構和監管機構構建、部署及運營支持數字金融系統的新一代金融基建。這兩大服務類別共同構

---

## 業 務

---

成一套整合服務體系，全面覆蓋客戶從傳統銀行解決方案到前沿數字金融基建的軟件開發與維護需求。於往績記錄期間，於截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，源自金融科技軟件開發服務的收入分別為人民幣629.8百萬元、人民幣699.9百萬元、人民幣720.4百萬元、人民幣515.8百萬元及人民幣433.6百萬元。

### 銀行科技服務

我們為銀行提供軟件開發服務，以管理其端到端業務運營，同時滿足監管要求。我們的服務旨在構建現代銀行業務的技術核心，使客戶能夠實現敏捷性創新、提升運營效率並為最終客戶提供卓越體驗。我們的銀行科技服務涵蓋三大層級銀行架構：(i)銀行產品組合，包括核心銀行系統、個人金融解決方案及企業金融解決方案，構成銀行運營基礎；(ii)數字銀行渠道解決方案，通過網上銀行和手機銀行為最終客戶打造無縫、一致且安全的全渠道體驗；及(iii)銀行運營及數據服務，運用數據分析和AI優化後端流程，加強風險管理，並為戰略決策提供數據驅動的洞察。這三大層級共同構成一套完整的端到端服務，覆蓋銀行的全方位技術需求。下文載列銀行服務架構：於往績記錄期間，於截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，源自銀行科技服務的收入分別為人民幣600.3百萬元、人民幣632.6百萬元、人民幣625.4百萬元、人民幣450.7百萬元及人民幣354.6百萬元。

### 銀行產品組合

銀行運營需要統一平台整合核心銀行功能，並支持定製化以實現快速業務適應。其核心銀行系統提供統一的數字化核心平台，為商業銀行管理關鍵最終客戶賬戶、交易、銀行產品及總賬。除這些核心能力外，銀行亦需借助數字平台為個人及企業最終客戶提供個人財富管理及企業資金運營服務。我們的銀行產品組合助力銀行創新產品，服務個人及企業最終客戶，涵蓋個人金融解決方案及企業金融解決方案。於往績記錄期間，截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，來自銀行產品組合的收入分別為人民幣358.8百萬元、人民幣361.8百萬元、人民幣343.8百萬元、人民幣246.5百萬元及人民幣171.9百萬元。

## 業 務

### 案例研究一：智能貸款系統

#### 背景

我們的客戶是中國內地一家頭部省級農村商業聯合銀行。該行原有的貸款系統建於十餘年前，專為傳統線下業務設計，無法支持全天候運營，亦難以滿足以手機為先、場景化及智能化的金融服務發展需求。該系統的部署及維護方式亦限制了客戶適應其複雜多實體架構的能力。

#### 解決方案

我們為客戶開發了支持全天候運營的可配置貸款系統。該系統通過參數配置(例如利率及期限)實現貸款產品創建，並運用大數據分析進行貸款申請人信用評估。銀行運營人員及最終客戶可通過網頁、移動端及微信渠道無縫訪問該系統。該系統支持多活數據中心的使用。在災難發生時可啟用備用數據中心，支持動態擴展能力，亦支持新貸款產品的推出。

#### 效益

1. 銀行個人貸款業務數字化。
2. 最終客戶多渠道訪問貸款系統。
3. 災難恢復能力與動態擴展能力。

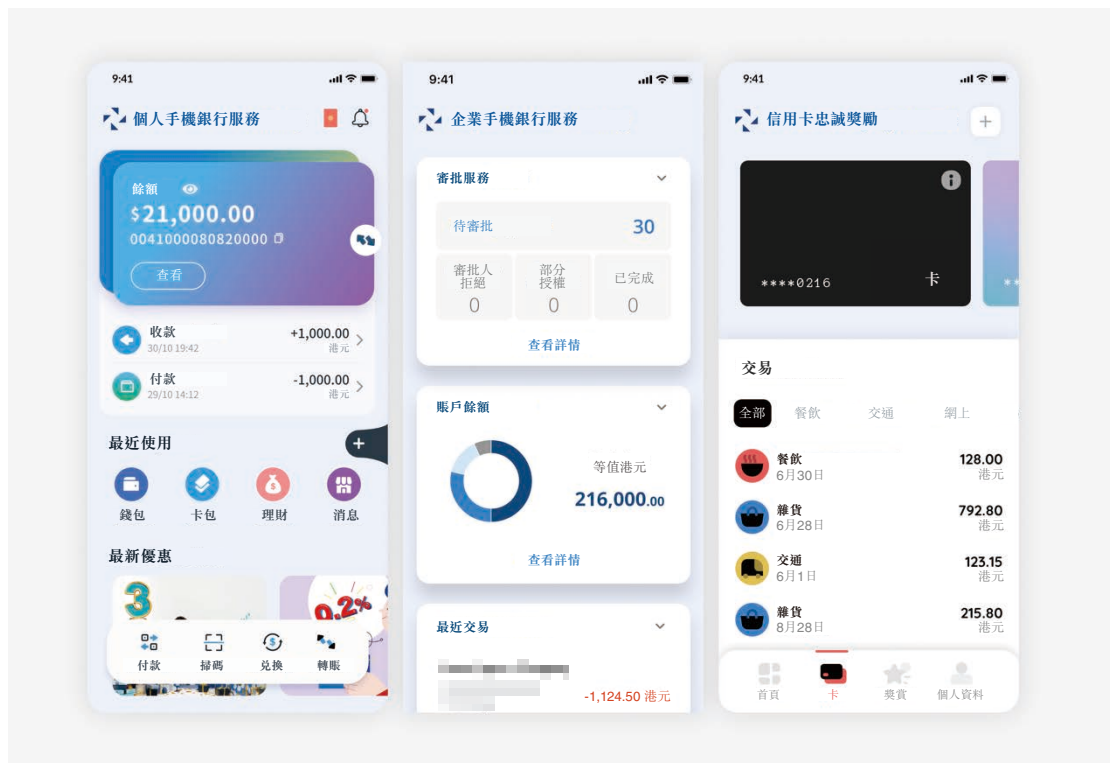
### 數字銀行渠道解決方案

我們的數字銀行渠道解決方案助力銀行通過網上銀行、手機銀行及其他接觸點提供金融服務。於往績記錄期間，截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，來自數字銀行渠道解決方案的收入分別為人民幣134.0百萬元、人民幣146.8百萬元、人民幣146.2百萬元、人民幣104.8百萬元及人民幣98.5百萬元。

我們的網上銀行解決方案為銀行提供基於網頁的平台，服務個人及企業最終客戶。對於個人最終客戶，該平台通過網頁界面提供全天候金融服務，支持賬戶管理、境內及跨境轉賬、信用卡及貸款申請，以及投資與保險產品購買。對於企業最終客戶，解決方案包括交易授權和現金及資金管理專業模塊。我們的解決方案採用多重身份驗證與實時異常檢測，以增強安全性，運用先進加密技術保護最終客戶數據，並通過API對接企業現有系統，集成業務與財務運營。

## 業 務

我們的手機銀行解決方案為銀行提供手機端金融服務入口，通過智能手機應用程序為個人最終客戶提供服務，提供賬戶管理、資金轉賬、信用卡服務及財富管理等基礎銀行服務。該解決方案亦包括貸款、融資、保險、跨境支付及多幣種管理模塊，以及商戶折扣及生活服務整合等增值服務。該平台採用生物識別認證(包括人臉識別)，通過設備指紋及行為分析實現實時風險控制，並通過API對接外部服務(例如賬單服務)。下文載列個人手機銀行及企業手機銀行界面截圖：



## 業 務

### 案例研究二：一家香港商業銀行的網上銀行平台

#### 背景

我們的客戶是一家香港頂級商業銀行，其期望我們提供統一的數字平台，以集中管理多個數字渠道及產品模塊，亦期望解決方案能支持跨區域集團公司所需的全套企業銀行功能。

#### 解決方案

我們開發了多渠道數字銀行平台，為這些跨區域集團公司提供服務。該平台整合先進現金池、票據池及供應鏈功能，助力最終客戶管理現金、信貸額度及批量支付流程，提升資本效率並降低財務費用，支持多級用戶授權管理及實時交易監控，確保企業財務安全及運營合規。該平台提供全天候網上銀行、手機銀行，並直接對接最終客戶IT系統，支持在香港及九個東南亞市場運營。該平台使企業最終客戶無需親臨實體網點即可完成開戶及跨境匯款等端到端操作，顯著提升服務效率。

#### 效益

1. 集中管理跨數字渠道及市場的企業銀行服務。
2. 提升最終客戶體驗。
3. 降低運營成本。

### 銀行運營及數據服務

我們的銀行運營及數據服務支持銀行的後端運作，包括提供(i)集成分析及自動化平台及(ii)支持銀行數字化日常運營管理的軟件。集成分析及自動化平台助力銀行實現從經驗驅動到數據驅動決策的過渡。該平台整合並處理多源數據，然後依據反欺詐及運營管理等指定目的將這些數據生成報告或分析。通過高級分析，我們助力銀行將複雜數據轉化為有依據的建議，預判最終客戶需求，實現工作流自動化以減少人工操作及失誤。銀行運營及數據服務亦提供支持銀行數字化日常運營管理的軟件。於往績記錄期間，截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，來自銀行運營及數據服務的收入分別為人民幣107.5百萬元、人民幣124.1百萬元、人民幣135.4百萬元、人民幣99.4百萬元及人民幣84.3百萬元。

## 業 務

### 案例研究三：一家國有銀行海外分行的監管報送平台

#### 背景

我們的客戶是一家國有銀行的主要海外分行，核心業務涵蓋企業融資、跨境運營、零售銀行及金融市場交易。該分行在兩個監管機構的雙邊貿易與經濟合作中發揮著橋樑作用。該分行致力於優化其數據集成及監管報送流程。

#### 解決方案

為協助分行提升數據集成及報告效率，我們部署了統一監管報送平台。該平台具備統一數據收集、清洗及驗證功能，架構設計滿足多重監管報送要求。系統集成分行各業務的分散數據源，通過標準化數據格式及應用統一驗證規則確保準確性及一致性。實施後顯著提升了報告質量及運營效率。

#### 效益

1. 實現監管報送運營的數字化。
2. 減少人力投入。

### 金融基建及金融科技創新服務

我們的金融基建及金融科技創新服務支持香港及其他市場受監管的金融機構及監管機構推動數字化轉型。依託我們自主研發的FINNOSafe和FINNOSmart平台，以及在業界交付基礎設施項目方面的經驗，我們為監管機構、商業銀行及金融基建運營商提供技術解決方案，覆蓋代幣化貨幣、代幣化資產、生成式AI及新一代金融基建領域。我們的服務助力客戶將現有的核心銀行、支付、結算及監管報送系統與區塊鏈、代幣化及AI等新興技術連接，以滿足監管要求。

我們參與多個金融基建項目，包括證券發行及結算系統、本地即時支付系統、跨境清算系統、mBridge項目、e-HKD先導計劃、Ensemble項目及GenA.I.沙盒。這些參與使我們確立了在香港銀行業作為數字金融基建及金融科技創新服務的領先金融科技服務提供商的地位。

---

## 業 務

---

於往績記錄期間，我們的金融基建及金融科技創新服務一直是重要增長驅動因素，反映銀行及金融基建運營商對代幣化貨幣、代幣化資產及生成式AI賦能解決方案的需求日益增長。於往績記錄期間，截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，來自金融基建及金融科技創新服務的收入分別為人民幣29.5百萬元、人民幣67.3百萬元、人民幣95.0百萬元、人民幣65.1百萬元及人民幣79.1百萬元。

### 金融基建服務

在香港，我們參與大型金融基建平台的設計、開發及升級，並積累豐富經驗。

#### *香港即時支付系統*

我們為即時支付系統運營商提供全面的服務，涵蓋介面設計、信息轉換及運營韌性安排。即時支付系統支持個人和企業全天候實時付款，並為本地及跨境交易提供多幣種支持。我們的服務旨在幫助即時支付系統運營商實現高可用性、低延遲並構建異常處理流程。

#### *證券發行及結算系統*

我們為香港證券發行及結算系統提供全面的架構及實施服務。我們的服務使系統運營商能夠支持參與機構連接、證券全生命週期事件處理以及與參與機構財務、風險及後台系統的對接整合。這些經驗與證券發行及結算向支持代幣化證券及更先進DvP機制發展直接相關。

#### *跨境清算系統*

我們曾協助一家清算銀行提升其跨境及離岸資金清算結算交易系統。我們的服務包括與參與銀行整合、支持多種清算渠道以及適應信息格式、風險控制及監管報送的標準變化。

---

## 業 務

---

### 金融科技創新

我們的金融科技創新服務為監管機構、商業銀行及金融基建運營商賦能，助其設計、測試並規模化部署基於合規區塊鏈、代幣化及AI技術的新型數字金融服務。依託FINNOSafe和FINNOSmart平台，我們支持客戶開發代幣化貨幣與代幣化資產、可編程支付、7×24小時結算、生成式AI合規與客戶互動等解決方案，貫穿從最初概念到試點到生產落地全流程。通過參與mBridge項目、e-HKD、Ensemble項目及GenA.I.沙盒等全球知名項目，我們提供兼顧創新與監管運營要求的架構設計、沙盒環境及實施工具包。我們的數字金融創新服務幫助客戶安全銜接傳統系統與新興數字金融模式，加快新產品及基礎設施的上市落地。

### 區塊鏈賦能服務

我們的區塊鏈賦能服務支持監管機構及受監管的金融機構就代幣化貨幣及代幣化資產解決方案採用合規Web3技術。這些服務致力於滿足市場對受監管的代幣化貨幣高效跨境支付及端到端資產代幣化日益增長的需求。我們的主要客戶包括參與mBridge項目、e-HKD及Ensemble項目等項目的商業銀行、金融基建運營商及監管機構。我們的核心產品是融合了項目經驗與FINNOSafe代幣化平台的集成解決方案，為企業級代幣化資產運營提供完整的技術棧。

FINNOSafe是我們面向金融機構的合規Web3代幣化平台，基於區塊鏈技術構建，助力(i)代幣服務(例如代幣化資產發行、分配及贖回)；(ii)錢包服務(例如託管)；(iii)交易服務(例如結算)；及(iv)合規服務(例如反洗錢及KYT)。FINNOSafe適用於兩大場景：代幣化貨幣解決方案及代幣化資產解決方案。代幣化貨幣解決方案支持批發型及零售型央行數字貨幣、代幣化存款、受監管穩定幣及跨境支付渠道的開發及應用。代幣化資產解決方案為代幣化現實世界資產及其他受監管金融工具的發行、分配、託管及結算提供基礎設施。

FINNOSafe將合規規則嵌入智能合約，實現資產全生命週期自動化，包括發行、分配、轉讓、鎖定管理、贖回及錢包託管等環節。平台採用模塊化架構，將代幣化系統、智能合約及合規模塊分離，提升了可擴展性，亦可獨立升級。FINNOSafe專為滿足監管要求而設計，支持動態交易前合規檢查，並集成了KYC／反洗錢與KYT功能，以滿足各司法管轄區的監管要求。FINNOSafe亦包括集成層，可通過安全連接對接客戶現有銀行系統，實現區塊鏈技術的低干擾應用。

## 業 務

### 案例研究一：監管機構及商業銀行的代幣化金融平台

#### 背景

一家海外商業銀行以發行代幣化存款為目標，供最終客戶認購其代幣化金融資產。從監管機構層面而言，監管機構亦需搭建一個結算相關代幣化鏈上金融資產的認購平台。

#### 解決方案

在監管機構層面，我們部署了代幣化金融基建解決方案，提供了一個與參與銀行及相關支付和結算系統集成的平台。

該平台支持代幣化形式的DvP及PvP結算，並允許在受控的監管環境中為生命週期事件、企業行動及抵押品管理實現可編程工作流。

在商業銀行層面，我們量身打造了FINNOSafe以滿足其需求。從技術角度來看，FINNOSafe使代幣化存款可用於認購其發行的代幣化貨幣市場基金單位，通過可編程結算邏輯、精細化訪問控制及全面審計追蹤，實現多家參與金融機構的複雜代幣化資產工作流協同，滿足監管要求，亦支持基於原子DvP結算的代幣化貨幣市場基金單位近乎實時認購、贖回及轉賬。

#### 效益

1. 釋放存款代幣化的潛力。
2. 助力代幣化金融資產發行。

### AI賦能服務

我們的AI賦能服務為金融機構提供專為銀行及其他金融機構設計的生成式AI解決方案。該服務在滿足合規與風險管理領域對智能自動化日益增長的需求的同時，亦提升了最終客戶體驗及運營效率。我們的客戶包括參與金管局GenA.I.沙盒等項目的商業銀行。

支撐我們AI賦能服務的FINNOSmart平台，旨在通過安全合規的AI驅動自動化降低合規及運營成本、提升風險與欺詐控制，並優化數字化客戶體驗。FINNOSmart將銀行專用的SLM與可組合代理型AI框架相結合。

## 業 務

該銀行專用SLM是微調的基礎模型，並使用單一銀行數據進行訓練，從而實現微調AI模型的部署及管理。該SLM可部署在客戶的本地部署或私有雲環境中，以實現更低延遲、更嚴格的數據控制及更安全的部署，並嵌入了訪問管理、日誌記錄及策略執行等控制功能，以確保符合監管要求。

可組合代理型AI框架提供知識模塊等可復用組件，支持金融機構構建並部署針對特定業務任務的AI智能體。該框架使AI智能體能通過調用後端系統及API執行操作，例如賬戶查詢、交易檢索或審批流程，將AI智能體能力從簡單信息應答提升至自主數字員工。

### 案例研究二：欺詐調查報告生成式AI助手

#### 背景

在欺詐調查方面，金融機構常面臨挑戰，包括跨系統收集碎片化證據、需要大量分析精力構建案件敘述、對數據隱私及本地部署處理要求嚴格，以及對可解釋性、可審計性及可靠決策支持的期望持續提升。

#### 解決方案

作為技術合作夥伴，我們在金管局GenA.I.沙盒下，與香港一家領先的本地銀行合作，共同創建並部署了一個「欺詐調查報告GenA.I.助手」，支持欺詐數據處理、調查工作流程、決策支持及調查報告起草。該解決方案利用金管局在沙盒計劃中提供的計算資源來微調一家銀行專用的SLM，並設計為在銀行場所內部本地運行，以確保數據安全。我們採用了RAG方法，將AI輸出基於內部知識庫（例如欺詐類型、操作程序、調查手冊及核准報告模板），使調查人員及合規主管能夠將生成的陳述追溯到可驗證的來源，為審計作準備。

#### 效益

1. 高效編製欺詐調查報告。
2. 降低人力投入。

## 諮詢服務

我們的諮詢服務為監管機構、商業銀行及金融基建運營商提供金融科技戰略、架構與實施的端到端建議。該業務的設計核心在於支持目標客戶採用和部署我們的金融科技軟件開發服務。我們融合銀行及金融專長與技術實施能力，為傳統銀行業務領域及新興技術的數字化轉型提供意見，實現從傳統系統向現代化架構的過渡。於往績記

## 業 務

錄期間，截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，來自諮詢服務的收入分別為人民幣30.9百萬元、人民幣30.0百萬元、人民幣19.5百萬元、人民幣13.8百萬元及人民幣18.2百萬元。

我們的諮詢服務採用「諮詢—設計—搭建—優化」模式，與我們的解決方案結合。我們內部的諮詢團隊集合戰略顧問、解決方案架構師、領域專家及高級工程師，確保在單次合作中覆蓋業務、技術、監管及運營等多重視角。我們的諮詢項目通常先於或與由解決方案團隊交付的金融科技軟件開發及系統集成項目並行開展，確保從概念到執行的連續性。

### 系統集成服務

我們根據客戶需求採購硬件設備及第三方軟件解決方案，並提供全面的集成服務，確保無縫部署以補充我們的金融科技軟件開發服務。我們的系統集成服務所處的上游市場競爭激烈，定價透明，技術複雜度相對較低。因此，該業務板塊通常毛利率較低，主要作為補充性服務而非主要利潤來源。

於往績記錄期間，截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，來自系統集成服務的收入分別為人民幣3.5百萬元、人民幣0.5百萬元、人民幣0.5百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣1.7百萬元。

### 主要經營指標

下表載列我們按不同確認方法自合約產生的收入明細：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
					(未經審計)
<b>收入確認時間</b>					
隨時間(工料計價合約及年度					
保養合約).....	552,454	627,189	631,233	468,118	398,943
於某一時間點(項目制合約)...	111,658	103,245	109,143	61,896	54,642
總收入.....	<u>664,112</u>	<u>730,434</u>	<u>740,376</u>	<u>530,014</u>	<u>453,585</u>

隨時間確認的收入主要包括工料計價合約產生的收入。收入與於項目制模式下產生的收入相對應的時間點確認。

## 業 務

於往績記錄期間，於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們所有服務類別的客戶留存率分別為68.6%、77.8%、55.6%、76.5%及100%。

在項目制合約下，下表載列金融科技軟件開發服務的節選主要經營指標：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
投標次數 .....	120	121	139	105	142
中標率.....	67.5%	76.9%	64.7%	60.0%	64.0%
年／期初正在進行的項目數目.....	145	123	177	177	206
新獲授項目數目.....	242	249	297	243	175
已完成項目數目.....	264	195	268	315	122
年／期末正在進行的項目數目.....	123	177	206	105	259
年／期初合約價值的未償餘額 (人民幣百萬元) .....	113.2	115.5	117.8	117.8	117.2
新獲授項目的合約價值 (人民幣百萬元) .....	116.9	106.8	110.5	87.4	39.0
年／期內已完成項目的合約價值 (人民幣百萬元) .....	114.5	104.6	111.2	62.9	56.2
年／期末確認總收入 <sup>1</sup> (人民幣百萬元) .....	111.7	103.2	109.1	61.9	54.6
年／期末合約價值的未償餘額 (人民幣百萬元) .....	115.5	117.8	117.2	142.3	100.0

<sup>1</sup> 「已完成項目合約價值」與「確認總收入」之間的差異，主要歸因於增值稅以及合約價值未必總能完全確認為收入的事實。

### 收入模式

我們的收入主要來源於提供金融科技軟件開發服務。為適應客戶的多樣化需求，我們主要通過兩種收入模式提供金融科技軟件開發服務。

### 工料計價模式

對於若干類型的軟件開發服務，我們採用工料計價模式。我們根據實際投入工時及每位個別客戶預先協商的費率表，按任務向客戶收費。費率表的定價需與客戶共同商定。我們通常按月依據工時單出具賬單並與客戶結算。工料計價模式收入將基於客戶確認的金額按月確認。根據灼識諮詢的資料，銀行業的金融科技軟件開發服務一般

## 業 務

複雜而耗時，使之難以於項目開始前清晰釐定範圍及要求。傳統的項目制模式不能應對固有的不明朗因素及複雜程度。在靈活開發的迭代性質下，要求會隨時間改變，而工料計價模式與之配合。此外，工料計價模式建基於透明與信任，促進服務提供商與客戶間長期穩定的合作關係。此令工料計價模式於業內獲廣泛接納。

### 項目制模式

與工料計價模式下的任務相比，我們的項目制模式涵蓋能清楚定義項目範圍與交付品的軟件開發服務。在此模式下，定價將基於項目範圍、技術複雜度、風險程度、規模、競爭格局及其對我們的戰略重要性綜合評估確定。價格在項目合約中明確規定。對於此類項目，我們通常採用與預設階段完成標準掛鈎的里程碑付款安排。典型的付款結構包括(i)合約簽訂後支付預付款；(ii)服務交付及驗收後支付主體款項；及(iii)質保與維保期結束後支付尾款。雖然常見付款安排可能為預付款30%、驗收款60%、尾款10%，但所有合約條款均通過商業談判確定，並可因客戶具體需求進行調整。整個項目的收入於服務交付及驗收後確認。截至2025年9月30日止九個月，在已完成項目中，我們有24個項目出現虧損。

### 研發

我們對創新的投入是我們戰略與成功的關鍵。我們設有專門的研發團隊，推動技術發展並確保解決方案始終處於銀行業金融科技服務的前沿。我們的研發工作旨在識別新興趨勢、開發尖端技術並持續完善現有產品。截至2025年9月30日，我們的研發團隊由1,841名員工組成。

### 研發項目規劃

我們的研發項目開發流程是一套多階段的系統化方法，旨在將市場需求與技術機遇轉化為穩健且具備商業可行性的產品。該流程確保我們的研發項目經過充分驗證、符合公司戰略方向並能響應客戶反饋。研發項目規劃與開發週期主要包括以下關鍵階段：

- **需求識別**：新研發項目立項可源於諮詢、銷售與營銷團隊對市場趨勢及客戶需求的洞察，亦可來自研發團隊對新興技術的追蹤與創新機遇的探索。
- **需求分析與整合**：我們整合來自市場與技術的需求，通過篩選高優先級共性需求、分析痛點並開展競品分析，形成潛在研發項目的核心需求框架。

## 業 務

- **項目評估與審批**：我們通過正式評估分析擬研發項目的市場前景、技術可行性及資源需求。隨後編製立項報告並提交內部審批。獲批後即啟動正式的研發項目。
- **概念驗證**：我們開發包含核心業務邏輯並解決關鍵技術挑戰的概念驗證(MVP)，用以驗證擬開展業務與技術路徑的可行性。在此階段，我們可能與潛在客戶互動，收集對MVP的反饋。
- **研發與測試**：概念驗證通過後，項目進入全面開發與測試階段。此階段遵循標準化的軟件開發生命週期，包含嚴格的質量保證與嚴格的安全審查及測試。在本階段後期，我們將啟動新研發項目知識產權保護程序。
- **商業發佈與銷售**：將完成的研發項目推向目標客戶及更廣泛市場。同時系統收集客戶使用反饋，為後續研發項目優化提供重要參考。
- **產品迭代**：基於客戶反饋或內部技術要求，研發項目將持續迭代、完善優化。該持續改進循環確保我們的研發項目適應市場變化並保持競爭優勢。

### 正在進行的研發項目

我們目前正參與多個研發項目，致力於提升我們的技術能力，拓展產品組合。我們當前重點推進的項目側重於我們認為對金融服務的未來至關重要的領域，包括AI原生應用和基於區塊鏈的數字資產解決方案。我們相信這些舉措將進一步鞏固我們的市場地位，使我們能夠為客戶提供更先進、更全面的解決方案。截至2025年9月30日，我們正在進行的主要研發項目包括：

類別	項目	描述
FINNOSafe.....	基於區塊鏈的數字貨幣電子錢包應用V3.0	面向銀行、商戶和消費者的數字貨幣錢包解決方案。該項目支持忠誠度積分支付、綜合支付及跨行結算，同時強化了安全功能，並擴展了商戶能力。
	代幣化金融服務SaaS平台V1.0	金融機構能夠將各類金融產品(包括預付卡、訂閱服務和證券)代幣化的平台，支持從發行到贖回的完整資產生命週期。

## 業 務

類別	項目	描述
	代幣化互動服務網關平台V1.0	將金融服務系統與區塊鏈網絡相連接的區塊鏈整合平台，支持多種類型的區塊鏈，並實現合規的區塊鏈交易。
	代幣化商業服務區塊鏈平台V1.0	一個基於區塊鏈的基礎設施平台，為金融機構提供錢包管理、代幣化存款、預付卡及忠誠度計劃功能。
	數字貨幣基礎設施平台系統(清算中心版)V3.0	面向金融機構的數字支付基礎設施，支持央行數字貨幣，並通過移動錢包和開放接口等多重渠道實現本地及跨境交易。
	跨境數字貨幣結算系統(商業銀行版)V3.0	銀行能夠使用數字貨幣進行跨境交易和外匯兌換的平台。該平台包括流動性管理解決方案，為銀行機構解決轉賬失敗問題。
<b>FINNOSmart</b> . . . . .	智能工作流代理平台V1.0	通過智能代理幫助企業實現複雜業務流程自動化的AI驅動平台，配備可定製的插件，具備全面的監控能力。
	智能人才管理系統V1.0	AI驅動招聘平台，協助企業精簡招聘流程，包括簡歷分析、候選人匹配及人才數據庫管理。
<b>其他</b> . . . . .	持續整合與交付平台V1.0	能夠實現從代碼管理、測試到部署整個開發生命週期自動化的軟件開發平台。

### 知識產權

我們的知識產權是業務發展的基石，守護著我們的專有技術、品牌標識以及源於強大軟件開發能力的競爭優勢。我們致力於嚴格保護知識產權資產，這些資產主要在中國內地及香港完成註冊。

截至最後實際可行日期，我們擁有一個強大而全面的知識產權組合，這體現了我們對研發的持續投入。我們在中國內地擁有337項註冊軟件版權，並已獲得334份軟件產品註冊證書。這些資產對我們核心技術解決方案的商業化與部署至關重要。此外，我們的技術創新已獲得中國內地7項專利的保護，另有5項專利申請目前正在實質審查中。這種積極尋求專利保護的行動確保我們的關鍵技術突破得到法律保障。

---

## 業 務

---

為了保護我們的企業形象及服務在市場中的認可度，我們已分別在中國內地及香港成功註冊30項重要商標及3項商標。我們亦已向香港商標註冊處提交了12份申請，以獲取額外的商標保護。我們共有28個域名，包括在中國內地註冊的6個域名及通過GoDaddy.com註冊的22個域名，這些域名對我們的在線業務和數字化營運至關重要。

我們通過包括版權、專利、商標及商業秘密在內的法律和運營組合措施來保護我們的知識產權。我們要求員工、供應商、客戶及其他接觸我們專有信息的人員簽署保密協議。我們還實施內部監控和技術保障措施，以防止知識產權被未經授權使用或披露。

於往績記錄期間，我們確認未發生與知識產權有關、對我們的業務營運產生重大不利影響的重大侵權申索或爭議，凸顯了我們內部知識產權管理和合規程序的有效性。我們相信，我們目前的知識產權組合足以支持我們當前的業務運營。

### 數據隱私及安全

我們極為注重網絡安全、數據合規及保障個人信息。我們嚴格實施數據隔離機制，避免在整個服務過程中接觸客戶的業務數據，從而確保生產安全及保密要求。我們根據客戶要求設計、開發及測試軟件產品，而不參與客戶運營或接觸客戶數據。我們的服務應用於客戶的本地部署系統，且我們不涉及重要數據和客戶控制的個人信息等跨境數據傳輸。

我們對服務數據安全的承諾建立在強大的內部控制和管理系統框架之上。我們已建立一套全面的網絡安全與數據保護管理系統及運作程序，共同涵蓋數據分類、訪問控制、數據備份、防火牆及入侵檢測系統、定期檢查和事件響應程序等方面。該框架已通過多項主要國際認證的驗證，包括ISO/IEC 20000-1：2018及ISO/IEC 27001：2022。

我們的子公司樂尋坊運營的Seekfunblock應用程序涉及個人信息的收集和處理。該應用程序為用戶註冊及身份驗證等特定目的收集個人信息，並已獲得網絡安全等級保護三級備案證明等關鍵合規認證。該應用程序收集的個人信息通過一家知名雲端服務提供商儲於國內，不進行境外傳輸。該應用程序通過隱私政策披露個人信息收集及處理常規，並在收集前取得用戶同意。

## 業 務

我們的中國法律顧問認為《網絡安全審查辦法》規定的「境外上市」不適用於計劃在香港上市的企業，而根據通過中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心的實名訪談，我們不受《網絡安全審查辦法》強制性網絡安全審查申報要求的約束。此外，我們未被指定為關鍵信息基礎設施運營者，亦未收到相關監管機構通知表示：(i)我們提供的服務和數據處理活動影響或可能影響國家安全；(ii)我們須接受網絡安全審查；或(iii)我們涉及處理核心數據或重要數據。

於往績記錄期間，我們未曾因網絡安全或數據隱私問題遭受監管機構的任何調查、處罰或措施，也未發生任何可能對我們的業務產生重大不利影響的需申報網絡安全事故。基於上文所述，我們的中國法律顧問認為於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已就網絡安全、數據安全及個人信息保護建立內部控制管理框架，並已採取相應合規舉措，同時我們在所有重大方面已基本滿足《中國網絡安全法》、《數據安全法》及《個人信息保護法》的要求。我們深知持續遵守不斷變化的數據保護法規的重要性，並將持續監察適用法律法規的變化，更新安全措施及管理實踐，加強數據保護影響評估機制，確保持續合規。

### 我們的客戶

我們的客戶主要包括金融機構(涵蓋商業銀行和專業銀行)以及非銀行金融機構。我們還為其他企業提供服務，包括技術服務供應商和金融科技解決方案公司。在往績記錄期間的各年度及期間，我們來自五大客戶的收入分別佔我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月總收入的87.8%、90.1%、93.7%及89.4%，而來自最大客戶的收入分別佔同期總收入的38.8%、41.1%、42.4%及54.0%。我們的主要客戶主要通過銀行轉賬的方式以人民幣及港元向我們付款。

於往績記錄期間，我們主要為主要客戶提供軟件開發、維護及諮詢服務。我們於往績記錄期間各年度及期間與五大客戶保持著平均長達14年的合作關係。這些長期合作關係使我們能夠深入了解客戶的具體要求及運營需求，積累了深厚的專業知識。我們的長期合作夥伴關係建立在互利基礎上，有助於降低溝通協調成本，從而提供更高效、定製化的解決方案。此外，我們已與主要客戶簽訂主協議，且續約過程未遭遇任何困難。我們預計不會面臨與任何主要客戶終止合作的重大風險。

## 業 務

我們的董事確認，截至最後實際可行日期(i)我們於往績記錄期間各年度及期間的五大客戶均為獨立第三方；及(ii)於往績記錄期間各年度及期間，我們的董事、其緊密聯繫人或擁有本公司股本5%以上的股東概無持有五大客戶的任何權益。

下文為於往績記錄期間各年度及期間來自五大客戶的收入明細及彼等各自的背景資料：

### 2022年

排名	客戶	背景	我們提供的服務	收入	估總收入 百分比	開始與我們 建立業務 關係的年份	一般信貸期
				(人民幣千元)			
1	客戶A <sup>(3)</sup> .....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	257,631	38.8%	2003年	30日
2	*客戶B <sup>(4)</sup> .....	一家國有商業銀行集團	銀行科技服務及系統集成服務	241,024	36.3%	2005年 <sup>(1)</sup>	20個工作日 <sup>(2)</sup>
3	客戶C <sup>(5)</sup> .....	一家金融基建與清算服務供應商	銀行科技服務及諮詢服務	43,814	6.6%	2021年	30日
4	客戶D <sup>(6)</sup> .....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	20,288	3.1%	2012年	30日
5	客戶E <sup>(7)</sup> .....	一家農村商業銀行機構	銀行科技服務	20,151	3.0%	2013年	收到增值稅發票後

\* 該客戶是一家集團，其整合了該集團內實體的交易金額。

(1) 指我們與客戶B母公司之間的業務關係。

(2) 指我們與客戶B母公司之間的典型信用條款。

## 業 務

### 2023年

排名	客戶	背景	我們提供的服務	收入 (人民幣千元)	佔總收入 百分比	開始與我們	一般信貸期
						建立業務 關係的年份	
1	客戶A.....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	300,352	41.1%	2003年	30日
2	*客戶B.....	一家國有商業銀行集團	銀行科技服務及系統集成服務	242,522	33.2%	2005年 <sup>(1)</sup>	20個工作日 <sup>(2)</sup>
3	客戶C.....	一家金融基建與清算服務供應商	銀行科技服務及諮詢服務	57,874	7.9%	2021年	30日
4	客戶E.....	一家農村商業銀行機構	銀行科技服務	33,509	4.6%	2013年	收到增值稅發票後
5	客戶F <sup>(8)</sup> .....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	24,125	3.3%	2011年	30日

\* 該客戶是一家集團，其整合了該集團內實體的交易金額。

(1) 指我們與客戶B母公司之間的業務關係。

(2) 指我們與客戶B母公司之間的典型信用條款。

## 業 務

### 2024年

排名	客戶	背景	我們提供的服務	收入 (人民幣千元)	佔總收入 百分比	開始與我們	一般信貸期
						建立業務 關係的年份	
1	客戶A.....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	314,154	42.4%	2003年	30日
2	*客戶B.....	一家國有商業銀行集團	銀行科技服務及系統集成服務	247,065	33.4%	2005年 <sup>(1)</sup>	20個工作日 <sup>(2)</sup>
3	客戶C.....	一家金融基建與清算服務供應商	銀行科技服務及諮詢服務	84,812	11.5%	2021年	30日
4	客戶E.....	一家農村商業銀行機構	銀行科技服務	30,354	4.1%	2013年	收到增值稅發票後
5	客戶F.....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	17,678	2.4%	2011年	30日

\* 該客戶是一家集團，其整合了該集團內實體的交易金額。

(1) 指我們與客戶B母公司之間的業務關係。

(2) 指我們與客戶B母公司之間的典型信用條款。

## 業 務

### 截至2025年9月30日止九個月

排名	客戶	背景	我們提供的服務	收入 (人民幣千元)	估總收入 百分比	開始與我們 建立業務 關係的年份	一般信貸期
1	客戶A.....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	244,705	54.0%	2003年	30日
2	客戶C.....	一家金融基建與清算服務供應商	銀行科技服務及諮詢服務	71,789	15.8%	2021年	30日
3	*客戶B.....	一家國有商業銀行集團	銀行科技服務及系統集成服務	57,507	12.7%	2005年 <sup>(1)</sup>	20個工作日 <sup>(2)</sup>
4	客戶E.....	一家農村商業銀行機構	銀行科技服務	17,097	3.8%	2013年	收到增值稅發票後
5	客戶F.....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	14,306	3.2%	2011年	30日

\* 該客戶是一家集團，其整合了該集團內實體的交易金額。

(1) 指我們與客戶B母公司之間的業務關係。

(2) 指我們與客戶B母公司之間的典型信用條款。

(3) 客戶A是一家在香港上市的大型商業銀行集團，市值約為4,167億港元，為個人、企業及機構客戶提供全面的金融服務。該客戶提供零售銀行、企業銀行及投資服務。截至最後實際可行日期，客戶A為客戶B的子公司。

(4) 客戶B指一家總部位於中國內地的國有商業銀行集團，在中國內地及香港上市，總市值約為1.87萬億港元。客戶B在多個國家和地區提供包括商業銀行、投資銀行、保險及資產管理等全面金融服務，為企業財務、個人銀行及國際貿易結算提供集成解決方案。於往績記錄期間，我們主要為客戶B的母公司及其一家分行提供服務。於往績記錄期間各年度及期間，我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月來自該母公司的收入分別為人民幣181.0百萬元、人民幣186.3百萬元、人民幣199.3百萬元及人民幣25.7百萬元，而同期來自上述分行的收入分別為人民幣27.8百萬元、人民幣22.9百萬元、人民幣22.3百萬元及人民幣16.8百萬元。

(5) 客戶C是香港一家金融基建運營商，股本為10,000港元。該客戶管理支付系統，並支持金融基建建設。

(6) 客戶D是一家香港銀行，為香港、澳門和中國內地提供零售及商業銀行服務，股本為69億港元。

(7) 客戶E是中國內地最大的農村商業銀行機構之一，註冊資本為人民幣220億元，專注於為農業、農村地區及小型企業提供金融服務。

(8) 客戶F是一家東南亞金融集團的香港子公司，股本約為73億港元。

---

## 業 務

---

### 客戶集中度

於往績記錄期間，我們於各期間的大部分收入來自五大客戶。根據灼識諮詢的資料，此集中度在中國內地及香港銀行業的金融科技服務市場屬合理範圍。中國內地及香港的銀行業同樣相對集中，以2024年的總資產計，五大銀行的市場佔比約為40%。此外，大型銀行的金融科技軟件開支一般高於較小型銀行。我們認為我們的客戶集中度水平可控。然而，我們深知客戶多元化的重要性，將持續實施擴大客戶群的戰略。我們正將商業發展藍圖拓展至新的地理區域(尤其是東南亞及「一帶一路」倡議地區)，以把握新機遇，從而顯著擴大潛在客戶群。請參閱「— 我們的策略 — 拓展市場覆蓋範圍並優化收入質量」。

於往績記錄期間，我們大部分收入來自客戶A及客戶B。客戶A是一家在香港運營的商業銀行集團，而客戶B是總部位於中國內地的國有商業銀行集團。於往績記錄期間，客戶B包括一家母公司及數家分行及子公司。客戶A在香港聯交所上市。客戶B的母公司為雙重上市實體，其股份在香港聯交所及上海證券交易所交易。客戶B持有客戶A 50%以上股權，均提供零售銀行、企業銀行、投資銀行、保險及資產管理等全面金融服務。我們分別自2003年及2005年起與客戶A及客戶B的母公司保持合作關係，持續合作超過20年。

截至2025年9月30日止九個月，來自客戶B的收入減少，主要是由於我們將資源重新分配至其他地理市場及戰略技術領域所致。

我們主要根據主協議與客戶A及客戶B建立長期的合作關係，為我們的合作夥伴關係奠定了穩固基礎。這些協議體現了其對我們服務的持續需求，包括軟件開發、系統維護、升級及技術支持，這些服務不僅創造了持續的收入來源，更鞏固了我們與客戶之間的合作關係。此外，我們與客戶的深度互動讓我們成為其創新業務計劃和數字化轉型項目的可信賴合作夥伴。這種長期合約承諾及持續服務要求相結合，確保穩定可預見的收入增長。我們將繼續為客戶B提供符合我們戰略優先的服務。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與客戶A或客戶B之間並無任何糾紛，且目前並無任何跡象或徵兆顯示其將於近期在任何方面改變與我們的現有關係。

## 業 務

有關客戶集中度相關風險，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的客戶集中度較高，收入有相當比例來自少量客戶。若任何該等客戶流失或大幅減少與我們業務往來，將對我們的業務及經營業績產生重大不利影響」。

### 與客戶訂立合約的一般條款

我們通常通過簽訂標準合約向客戶提供軟件開發服務。我們的合約主要採用兩種模式以滿足客戶的多樣化需求：(i)工料計價模式，以及(ii)項目制模式。

#### 工料計價模式

對於該模式，我們通常簽訂主服務協議，確立總體法律、商業及運營條款。具體工作將通過個別工作要求進行委託，這些要求可採取進度表或其他形式。下文載列主服務協議及個別工作要求的主要條款：

條款	描述
合約範圍	本主協議規範我們根據不時簽署的各進度表向客戶提供的專業(技術)服務。每份進度表均經客戶與我們共同協定，其中包含協議條款。
定價	每項個別工作要求的費用均載於進度表或工作說明書中。實際上，該費用(按費率表所列費率乘以實際耗時計算)於工作完成後最終確定。請參閱「— 收入模式」。
付款條款	發票每月開具或按進度表所載付款計劃開具。
質保及維護	自客戶驗收之日起30個或120個日曆日內，我們將免費修復缺陷並確保交付成果處於良好工作狀態，除非進度表另有規定。
終止	任何一方可就重大違約行為提前30個日曆日發出書面通知，終止本協議或任何進度表；若違約行為在通知期內得到補救，則可避免終止。

## 業 務

條款	描述
	客戶可提前14個日曆日以書面通知終止協議、任何進度表或我們任何人員的服務。我們僅可在所有進度表均未生效的情況下，提前14個日曆日發出通知終止協議。
年期	主服務協議的年期各不相同。

### 項目制模式

我們的項目制合約用於全面的軟件開發與實施項目，具有明確界定的範圍。這些項目產生的收入於某一時間點（例如軟件交付及驗收）或合約規定的其他時間點確認。下文載列項目制合約的主要條款：

- **定價**：我們的定價基於對項目範疇、技術複雜性、風險狀況和資源需求的全面評估確定。
- **付款條款**：我們通常採用基於里程碑的付款計劃，將付款與預先設定的項目階段達成情況掛鉤。有關典型里程碑，請參閱「—收入模式」。
- **交付與驗收**：我們負責在客戶指定地點交付、安裝並調試軟件產品。驗收流程在軟件安裝完成且在預設測試期內測試無重大缺陷後正式啟動。
- **質保與維護**：我們通常提供最長十二個月的質保期，自交付並驗收之日起生效。質保期屆滿後，客戶可通過單獨協議以年度費用聘請我們提供維護服務。
- **終止**：若我們發生重大違約行為（例如經多次整改仍未能交付合規軟件產品），客戶可能會終止合約。合約中明確規定了終止條件及相應責任，可能包括違約金，通常以合約總價值的百分比為上限。
- **年期**：各項目均有特定開發期，通常有所不同，但一般為期一年。

### 我們的供應商

我們的供應商主要由技術服務供應商構成，包括專注於軟件開發、雲計算和IT諮詢的公司。於往績記錄期間各年度及期間，我們向五大供應商採購的金額分別佔我們於2022年、2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月採購總金額的63.5%、83.1%、

## 業 務

82.6%及88.9%，而我們向最大供應商採購的金額分別佔同期我們採購總金額的17.4%、39.6%、44.8%及65.2%。由於業務性質，我們向供應商的採購佔銷售成本的比例相對較小。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，該等採購成本佔銷售成本的比例低於5%。與2022年相比，2023年及2024年來自我們五大供應商的採購百分比大幅增加。此增長主要源於我們與客戶F的合作啟動。客戶F使用由供應商F協助構建的指定IT系統，要求我們亦向供應商F採購技術服務，以避免其IT系統與我們的服務出現兼容性問題。從供應商F的採購增加，因而提升了其在我們採購總額中的百分比份額。鑑於我們的採購基數相對較小，從供應商F的採購增加導致了比例上更大的增幅。

有關供應商集中的風險，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 影響技術基礎設施(含第三方雲端服務)的故障、中斷或安全漏洞，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。

我們的董事確認，截至最後實際可行日期(i)我們於往績記錄期間各年度及期間的五大供應商均為獨立第三方；及(ii)於往績記錄期間各年度及期間，我們的董事、其緊密聯繫人或擁有本公司股本5%以上的股東概無持有五大供應商的任何權益。

下文為於往績記錄期間各年度及期間我們來自五大供應商的採購明細及彼等各自的背景資料：

### 2022年

排名	供應商	背景	我們採購的 主要產品/服務	採購額 (人民幣千元)	佔採購總額的 百分比 %	開始與我們	信用期/期限
						建立業務 關係的年份	
1	供應商A <sup>(1)</sup> .....	一家軟件及IT服務供應商	技術服務	1,039	17.4%	2021年	30日
2	供應商B <sup>(2)</sup> .....	一家IT諮詢及技術服務供應商	諮詢服務	762	12.7%	2018年	30日
3	供應商C <sup>(3)</sup> .....	一家軟件及IoT解決方案供應商	技術服務	760	12.7%	2022年	15個工作日
4	供應商D <sup>(4)</sup> .....	一家IT和數字化轉型服務公司	技術服務	640	10.7%	2021年	30日
5	供應商E <sup>(5)</sup> .....	一家ICT及雲服務公司	電信服務和雲服務	593	9.9%	2021年	30日

## 業 務

### 2023年

排名	供應商	背景	我們採購的 主要產品／服務	採購額 (人民幣千元)	佔採購總額的 百分比 %	開始與我們	信用期／期限
						建立業務 關係的年份	
1	供應商F <sup>(6)</sup> .....	一家雲計算及AI 服務公司	技術服務	4,457	39.6%	2022年	收到增值稅 發票後
2	供應商D.....	一家IT和數字化 轉型服務公司	技術服務	1,873	16.6%	2021年	30日
3	供應商A.....	一家軟件及IT服 務供應商	技術服務	1,843	16.4%	2021年	30日
4	供應商G <sup>(7)</sup> .....	一家IoT技術與 智能設備公司	技術服務	645	5.7%	2021年	20個工作日
5	供應商H <sup>(8)</sup> .....	一家網絡安全與 IT諮詢公司	諮詢服務	540	4.8%	2019年	未列明

### 2024年

排名	供應商	背景	我們採購的 主要產品／服務	採購額 (人民幣千元)	佔採購總額的 百分比 %	開始與我們	信用期／期限
						建立業務 關係的年份	
1	供應商F.....	一家雲計算及AI 服務公司	技術服務	4,444	44.8%	2022年	收到增值稅 發票後
2	供應商A.....	一家軟件及IT服 務供應商	技術服務	1,383	14.0%	2021年	30日
3	供應商B.....	一家IT諮詢及技 術服務供應商	諮詢服務	882	8.9%	2018年	30日
4	供應商I <sup>(9)</sup> .....	一家安全檢測與 IoT解決方案 公司	技術服務	768	7.7%	2019年	10個工作日
5	供應商D.....	一家IT和數字化 轉型服務公司	技術服務	705	7.1%	2021年	30日

## 業 務

### 截至2025年9月30日止九個月

排名	供應商	背景	我們採購的 主要產品/服務	採購額 (人民幣千元)	佔採購總額的 百分比 %	開始與我們	信用期/期限
						建立業務 關係的年份	
1	供應商J <sup>(10)</sup> .....	一家貿易和批發公司	硬件設備	5,823	65.2%	2025年	5個工作日
2	供應商K <sup>(11)</sup> .....	一家投資及金融諮詢公司	諮詢服務	663	7.4%	2025年	交付前3天或未列明
3	供應商G.....	一家IoT技術與智能設備公司	技術服務	566	6.3%	2021年	20個工作日
4	供應商E.....	一家ICT及雲服務公司	電信服務和雲服務	543	6.1%	2021年	30日
5	供應商L <sup>(12)</sup> .....	一家專業服務及商業諮詢公司	諮詢服務	347	3.9%	2025年	60日

- (1) 供應商A在中國內地從事軟件及信息技術服務行業。其核心業務包括為企業客戶提供軟件開發、技術諮詢及IT解決方案，註冊資本為人民幣500百萬元。
- (2) 供應商B是一家位於香港的IT諮詢及技術服務供應商，股本為10,000港元。該公司專注於網頁與應用程序開發、技術風險諮詢以及數字化轉型策略。
- (3) 供應商C是一家中國內地供應商，專注於軟件、智能系統、IoT及機器人開發，同時提供IT諮詢、系統集成、網頁設計、數據服務、電子商務及數字營銷解決方案，註冊資本為人民幣10,000元。
- (4) 供應商D是中國內地一家IT服務與數字化轉型解決方案供應商，註冊資本約為人民幣953百萬元。其服務涵蓋雲計算、AI驅動應用程序、企業軟件開發以及系統集成。
- (5) 供應商E是一家總部位於香港的信息與通信技術服務供應商，股本約為403百萬港元。該供應商提供端到端服務，包括私有網絡解決方案、雲計算解決方案、信息安全解決方案、雲數據中心服務及託管服務。
- (6) 供應商F是中國內地一家科技集團的子公司，註冊資本約為人民幣10億元，專注於為中國及亞太地區提供雲計算與AI服務，支持企業數字化轉型。
- (7) 供應商G提供智能設備製造、IoT系統集成以及面向工業和消費者市場的軟件開發，在中國內地運營，註冊資本為人民幣5百萬元。
- (8) 供應商H是一家位於香港的成熟網絡安全與IT諮詢公司，股本為100港元。供應商H提供滲透測試、漏洞評估、IT合規審計及數字取證等服務。
- (9) 供應商I是一家中國內地供應商，專注於電腦軟硬件開發。其服務組合包括系統集成、數據庫設計、區塊鏈技術及互聯網信息服務。其註冊資本為人民幣3百萬元。

## 業 務

- (10) 供應商J是一家中國內地供應商，專注於智能機器人、電子產品及電腦軟硬件。其業務包括批發、進出口、技術開發及展會服務。其註冊資本為40百萬美元。
- (11) 供應商K是一家香港投資與金融諮詢公司，股本為1百萬港元，專注於為亞洲客戶提供戰略投資解決方案、資本管理及企業諮詢服務。
- (12) 供應商L是一家全球專業服務集團的香港子公司，股本為2港元，提供風險管理、金融諮詢及業務轉型方面的諮詢服務。供應商L在併購、監管合規及企業重組等領域提供解決方案。

### 與供應商合約的一般條款

規管我們供應商合約的主要條款概述於下表。

條款	描述
合約範圍	合約規範了技術服務的採購，包括軟件及硬件產品、定製開發、測試、安裝、維護及培訓。
定價	價格於供應商合約中訂明，屬固定金額。
付款條款	付款通常分三期進行：(i)合約簽訂並收到發票後支付預付款；(ii)項目交付並驗收後的第二次付款；以及(iii)質保期後的最終付款。
質保及維護	供應商提供自最終驗收之日起的質保期(例如1年)。在此期間，供應商負責在規定響應時間內解決任何缺陷或問題。質保期結束後，客戶可選擇以預先商定的優惠費率聘請供應商提供有償維護服務。
年期	供應商合約的年期各不相同。

### 主要供應商與客戶重疊

於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的五大客戶在各自年度或期間並未同時作為我們的供應商。請參閱「—我們的客戶」。

## 業 務

於往績記錄期間，五大供應商中兩名亦是我們的客戶。於往績記錄期間，我們向該等供應商的採購主要是技術服務，而我們向其提供的服務主要為軟件開發及相關服務。下表載列於往績記錄期間我們來自同時作為我們客戶的五大供應商的收入明細，按金額及佔所示期間收入總額的百分比顯示。

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月	
	2022年		2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)							
供應商A .....	2,220	0.33	2,753	0.38	2,930	0.40	—	—
供應商D .....	3,036	0.46	4,116	0.56	4,141	0.56	11	0.0024
總計 .....	<b>5,256</b>	<b>0.79</b>	<b>6,869</b>	<b>0.94</b>	<b>7,071</b>	<b>0.96</b>	<b>11</b>	<b>0.0024</b>

下表載列於往績記錄期間我們來自同時作為我們客戶的五大供應商的採購額明細，按金額及佔所示期間採購總額的百分比顯示。

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月	
	2022年		2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)							
供應商A .....	1,039	17.4	1,843	16.4	1,383	14.0	—	—
供應商D .....	640	10.7	1,873	16.6	705	7.1	—	—
總計 .....	<b>1,679</b>	<b>28.1</b>	<b>3,716</b>	<b>33.0</b>	<b>2,088</b>	<b>21.1</b>	<b>—</b>	<b>—</b>

這種重疊現象的原因在於，客戶B可能指定我們的開發人員使用供應商A及供應商D的開發場地，從而導致我們採購其服務。同樣地，在客戶B指定其人員駐場的若干城市，我們為供應商A及供應商D提供開發場地，目的相同。於往績記錄期間，我們與供應商A及供應商D之間此類服務的採購均按公平交易原則進行。

## 營銷及銷售

我們採用直接銷售與市場推廣策略，著重突出我們在行業的深厚專業知識和專業交付能力。我們的主要方式是與目標金融機構建立直接的面對面關係，使我們能夠深入了解其獨特挑戰與戰略目標，同時有效地定位我們的解決方案。

## 業 務

我們的營銷和銷售工作由一支在銀行業金融科技服務領域擁有豐富經驗的專業團隊領導。截至2025年9月30日，我們的銷售團隊由20名員工組成，他們戰略性地分佈於深圳、香港、北京及成都，以確保覆蓋主要客戶。

為提升我們在行業內的影響力並緊跟市場發展，我們現時為深圳市金融科技協會會員。為進一步鞏固行業地位並跟上市場趨勢，我們積極參與多個行業協會，包括深圳市金融科技協會及金融區塊鏈發展促進會。

## 競爭

根據灼識諮詢的資料，在全球數字金融浪潮加速推進的帶動下，我們所處的銀行業金融科技服務市場正在經歷一場結構性變革。這一結構性轉變要求部署可擴展且監管合規的技術服務，為中國內地和香港市場帶來巨大潛力。

根據灼識諮詢的資料，作為金融科技軟件開發服務的主要下游需求領域，銀行業是金融體系運作的核心基礎。積極推行數字金融戰略並運用Web3、AI等前沿技術的金融科技軟件開發服務提供商，更有機會實現市場份額增長。在該市場中，我們面臨來自專業基礎設施提供商及多元化金融軟件提供商的競爭。根據灼識諮詢的資料，按2024年該市場產生的收入計，我們於中國內地及香港的金融科技軟件開發服務市場中排名第15。進入壁壘包括：(i)需具備業務、技術與監管領域的深厚行業專業知識；(ii)需具備穩定可靠的項目交付能力，以管理大規模複雜項目並滿足大型銀行「零容忍」的運營標準；(iii)需全面理解監管、安全及合規；及(iv)擁有客戶資源並具備推動生態協同以實現長期服務的能力。

在監管投入加大及數字金融融入長期戰略的驅動下，香港銀行業金融科技軟件開發服務市場正邁向快速增長階段。根據灼識諮詢的資料，該市場相對分散，五大供應商佔據31.9%的市場份額。我們在該市場中主要面臨兩類競爭對手：一類是與傳統銀行有深厚合作關係的成熟銀行軟件解決方案提供商；另一類是依託數字平台及生態優勢的技術驅動型企業。憑藉我們在Web3和AI技術領域的創新，我們在此轉型過程中處於領先地位。根據灼識諮詢的資料，按2024年該市場收入計，我們在所有市場參與者中排名第一。該市場的關鍵成功要素強調：(i)了解監管方向及政策框架，從而能將政策驅動需求轉化為合規的系統設計；(ii)通過技術創新推動Web2與Web3融合，實現傳統IT系統與Web3組件的集成；(iii)具備跨境金融合作與國際交付能力，從而能符合多司法管轄區項目的國際標準；及(iv)能夠以敏捷開發實施創新應用，縮短客戶上線週期。

## 業 務

### 員工

截至2025年9月30日，我們共僱傭1,993名員工，包括中國內地1,927名和香港及其他市場66名。下表列示截至2025年9月30日我們按職能劃分的員工人數：

類別	員工人數
研發 <sup>(1)</sup> .....	1,841
銷售及營銷 .....	20
行政 .....	132
<b>總計</b> .....	<b>1,993</b>

(1) 我們的研發團隊由技術研究、軟件開發及交付方面的員工組成。

下表概述我們的員工人數及其地域分佈情況。

我們的人力資源戰略圍繞三大核心支柱展開：具競爭力的薪酬及福利、人才發展與職業晉升，以及強有力的人才留任環境。

- 我們提供對內公平、對外具有競爭力的薪酬方案，通過定期市場薪酬調研予以支持。我們的福利待遇包括社會保險、住房公積金、意外保險、節日禮品、餐飲補貼以及年度體檢。
- 我們深知持續學習與職業晉升的重要性。我們建立了管理軌道與專家軌道雙軌制晉升通道，為不同職業抱負的員工提供清晰的發展機會。我們通過全面的入職培訓、技能培訓及外部專業課程支持員工成長。
- 我們的人才留任理念聚焦於營造讓員工感受到價值的環境。我們提供及時的認可及嘉獎、除金錢獎金以外的多元激勵、內部崗位輪換及富有挑戰性的項目機會，並保持關於職業發展的定期溝通渠道。

我們認為，我們與員工維持著良好的工作關係，未曾發生重大勞動糾紛。

### 季節性

我們的經營業績受季節性波動影響，主要源於員工成本分配的時間。我們於2022年及2023年第四季度的收入相比各年度其他三個季度的收入並無下降。然而，於2022年及2023年第四季度，我們的盈利能力歷來呈現季節性下滑趨勢。盈利能力的季節性與員

## 業 務

工獎金待遇相關。我們大部分銷售成本及研發成本為員工薪酬及員工成本。我們通常於第四季度計提並分配大部分年度員工績效獎金。

### 獎項與認可

本公司已獲得多項行業認可及資質認證，體現了我們在卓越、創新、專業標準及社會責任方面的承諾。下表按時間順序列示於往績記錄期間我們所獲得的主要獎項、認證及認可：

序號	年份	獎項／認可	頒發機構／組織
1.	2023年	國家鼓勵的軟件企業	中國軟件行業協會
2.	2023年	IFTA金融創新大獎2022/2023 — 企業金融科技解決方案成就獎 — 區塊鏈、加密貨幣和CEP — 白金獎	亞洲金融科技師學會
3.	2024年	2024年廣東省數字經濟100強	暨南大學產業經濟研究院、廣東省信息協會、廣東省產業發展促進會
4.	2024年	DaLa Awards 2024 — 數據治理大獎 — 最佳數據治理獎	數據素養協會與香港科技園公司聯合主辦
5.	2024年	香港金管局GenA.I. Sandbox Cohort 1合作夥伴認可	香港金融管理局
6.	2025年	國家高新技術企業(續期)	深圳市工業和信息化局、深圳市財政局、國家稅務總局深圳市稅務局
7.	2025年	2024年度TMMi卓越實踐獎	TMMi基金會中國分會
8.	2025年	企業信用等級證書(AAA)	中國軟件行業協會
9.	2025年	中國軟件誠信示範企業(2025–2028年)	中國軟件行業協會

## 業 務

序號	年份	獎項／認可	頒發機構／組織
10.	2025年.....	2025上證鷹.金質量.公司治理獎	上海證券報

### 保險

我們持續投保了我們認為符合行業標準且滿足業務運營需求的保險，包括財產保險、公眾責任險及員工意外險。我們認為現有的保險保障足以覆蓋目前的運營，並能為潛在風險提供合理程度的保護。

### 物業

我們在中國內地、香港及泰國擁有及租賃若干物業，主要用於研發、軟件開發、辦公場所及其他運營用途。

#### 自有物業

截至最後實際可行日期，我們在中國內地擁有兩處房地產物業，總建築面積約24,228.88平方米。上述物業均已取得由相關部門發放的有效且完整的土地使用權證書及房屋所有權證書。相關物業均無任何抵押、扣押或凍結令，亦不存在未決糾紛或潛在產權相關索賠。這些物業主要用作辦公及研發用途。

我們的主要物業是深圳四方精創資訊大廈，作為研發、軟件開發、辦公場所及其他運營用途的中心。該物業包括一塊佔地面積約3,735.68平方米的地塊及一座於2018年竣工的建築。該建築包括地上19層及地下4層結構。地上部分總建築面積約22,525.81平方米，包括約20,292.46平方米用於研發，約2,173.93平方米作商業用途，其餘為輔助設施(含民防區域)。地下室設有約160個停車位。該物業的土地使用權已獲批50年，將於2061年6月13日到期。請參閱「附錄七—物業估值」。

除四方精創資訊大廈外，我們亦於成都擁有一項物業，總建築面積約為1,703.07平方米。該物業由我們的子公司持有，主要用作辦公室用途。

除物業估值報告所述物業權益外，我們並無其他構成我們的非物業活動一部分而賬面值佔總資產15%或以上的自有物業權益或須根據上市規則第5.01B(2)(b)條提交估值報告的物業活動。

## 業 務

### 租賃物業

截至2025年9月30日，我們在中國內地向獨立第三方租賃12項經營物業，分別位於深圳、上海、北京及合肥，總建築面積約為7,446.7平方米。該等12項經營物業主要用作辦公室用途。

截至最後實際可行日期，我們位於中國內地的租賃物業中有一項的出租人未能提供有效文件，證明其擁有出租該物業的權利。誠如我們的中國法律顧問所告知，若出租人缺乏物業出租權利，我們可能須遷離該物業，這可能對我們的運營造成干擾。我們的中國法律顧問認為，該租賃物業的缺陷不會對我們的業務營運造成重大不利影響，原因為：(i)租賃物業主要用作辦公室，可輕易取代；(ii)該項租賃物業僅佔經營物業總租賃面積的0.7%；及(iii)於2022年1月1日至2025年9月30日，相關深圳當局並未向我們實施行政處分。

此外，截至2025年9月30日，11項經營租賃協議尚未按法律要求向中國相關住房管理部門登記。誠如我們的中國法律顧問所告知，我們可能被命令在規定期限內完成登記，且未遵守規定可能面臨罰款。我們的中國法律顧問認為，該等租賃物業的缺陷不會對我們的業務營運造成重大不利影響，原因為：(i)我們確認，我們並未與出租人有任何糾紛、未接獲第三方的任何申索，且於整個租賃期內一直使用該等租賃物業；(ii)於2022年1月1日至2025年9月30日，相關深圳當局並未向我們實施行政處分；及(iii)根據中國法律，未登記租賃協議不會導致協議失效。

有關租賃物業相關風險，請參閱「風險因素 — 與法律及合規有關的風險 — 我們其中一項租賃物業缺乏有效文件證明出租人擁有出租權，且我們租賃物業的若干租賃協議並未按中國法律的要求向相關中國政府部門登記，這可能使我們面臨潛在法律風險」。

截至最後實際可行日期，我們在香港向獨立第三方租賃三項物業及一個停車位。該三項物業主要用作金融科技解決方案的開發中心及配套辦公室。截至最後實際可行日期，我們在泰國向獨立第三方租賃一項物業。該物業主要用作辦公室，總面積為128.91平方米。

我們計劃重續租約或在現有租約屆滿後磋商新條款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在與出租人就租約重續磋商方面並無遭遇重大困難。我們相信，該等地區有足夠的類似辦公室物業供應。

## 業 務

### 牌照、許可及證書

我們的業務及營運受多項中國內地及香港法律法規約束，要求我們獲取並維持一系列牌照、許可及證書。我們將及時獲取及維護該等必需資質視為合規框架的關鍵組成部分。

截至最後實際可行日期，我們已從相關政府部門獲得對我們的業務運營屬重大的所有必需牌照、許可、批准及證書。

根據《商業登記條例》規定，我們的香港子公司須進行商業登記並取得商業登記證，該證件需每年續期。截至最後實際可行日期，我們的香港子公司持有其主要營業地點及分支機構的有效商業登記證，兩者均符合現行適用要求。我們並不知悉任何可能導致該等證書到期後無法續期的情況。

下表載列我們的重要牌照及許可詳情。

序號	牌照／許可	頒發機構	到期日	說明
中國內地				
1	國家區塊鏈信息服務備案管理系統備案 .....	中共中央網絡安全及信息化委員會辦公室	未列明	經營範圍：應用運營方
2	網絡安全等級保護三級備案證明.....	深圳市公安局	未列明	不適用

### 法律程序及合規

我們可能不時捲入日常業務過程出現的法律程序或面臨索賠。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並非任何重大法律、仲裁或行政程序的當事方，且據我們所知，概無任何針對我們或董事且可能單獨或總體而言對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的未決或潛在法律、仲裁或行政程序。

我們致力於在業務運營的所有方面保持最高的法律及監管合規標準。

---

## 業 務

---

我們已建立健全的內部合規框架，且管理層致力於確保遵守中國內地所有適用的法律法規。我們確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在中國內地未受到任何重大行政處罰。此外，我們確認已在所有重大方面遵守中國內地所有適用法律及法規。

此外，我們已建立穩健的內部合規架構，管理層致力確保遵守香港所有適用法律及法規。我們確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在香港並無遭受任何重大行政處罰。此外，我們確認已在所有重大方面遵守香港所有適用法律及法規。我們的香港法律顧問表示，於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已遵守香港相關法律及法規。

### 環境、社會及治理事宜

我們致力於通過全面整合環境、社會及治理事宜，為所有利益相關方創造可持續價值。我們深知，長遠的業務成功建立在堅實的治理基礎、負責任的環境管理及有意義的社會貢獻之上。通過將可持續發展原則融入整個業務生態系統，我們旨在平衡各方利益、增強運營韌性，並推動金融科技行業的可持續發展。

### ESG治理

作為金融科技行業的領先企業，我們致力於為所有利益相關方創造長期可持續價值。我們遵守所有適用的國家及地方法律法規，涵蓋環境保護、勞工管理、職業健康與安全及商業道德。我們已制定全面的ESG政策，明確界定環境保護措施、社會責任原則及內部治理框架。**[編纂]**後，我們將遵循所有相關的ESG報告要求，並以透明的方式與利益相關方溝通。

董事會負責本公司的ESG管理，監督ESG以及氣候相關政策及措施在運營中的有效實施。其職責包括：(i)討論、評估及批准重大ESG議題、目標及戰略；(ii)審閱及批准ESG報告及對外披露；(iii)確認公司所有重大ESG議題、重要性評估、數據信息、政策決策及年度報告。

我們的ESG工作小組負責組織及協調ESG工作的執行，確保信息披露及時、完整及準確，還與第三方諮詢公司協作完成ESG報告，同時就重大ESG以及氣候相關議題及執行進展及時向董事會匯報。在董事會的監督下，我們主動識別並監測ESG以及氣候相關

## 業 務

風險對業務運營及財務表現的實際及潛在影響，確保業務活動符合可持續發展要求，同時積極把握相關發展機遇。

於往績記錄期間，我們並無收到任何涉及ESG問題的重大投訴，亦無發生重大環境或職業安全事故。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何其他與適用ESG法律法規相關的重大違規事項。

### 重要性評估

為有效識別及優先處理對業務運營及長期價值創造至關重要的ESG議題，我們定期開展重要性評估。該過程整合了核心業務目標、行業基準、利益相關方期望及新興可持續發展趨勢，評估結果作為我們制定ESG策略以及明確報告重點的關鍵依據。

### ESG目標

結合我們的可持續發展願景及行業特點，我們已確定八個關鍵ESG專注範疇並設定相應的定性目標：

- (i) **環保責任**：提高資源利用效率，最大限度減少廢棄物及排放，並減少產品全生命週期內的環境足跡。
- (ii) **員工責任**：保障員工福祉，提供安全、包容的工作環境以及具有競爭力的薪酬及發展機會。
- (iii) **研究及創新**：優先開展低碳技術研發。規範預研究技術管理，加強知識產權保護，並推動創新成果轉化為環保產品。
- (iv) **產品責任**：實施嚴格的全生命週期管理，以確保產品符合對質量、安全性及可靠性的高標準。
- (v) **可持續供應鏈**：將ESG指標納入供應商篩選及績效評估體系，並推動整個價值鏈的可持續發展。
- (vi) **社區參與**：透過社區項目及公益行動，為社會福祉作出貢獻。
- (vii) **風險管理**：建立並維護全面的風險管理框架，旨在識別、評估、監控及減緩業務運營中固有的各類風險。這涵蓋信息系統風險管理、知識產權風險管理、法律合規風險管理、人力資源風險管理、投資風險管理及反腐敗控制，以確保業務連續性並保障利益相關方。

## 業 務

- (viii) **內部控制**：在關鍵運營領域實施穩健的內部控制措施，以保障資產安全、確保財務報告可靠性並維持合法合規。這包括對賬程序、財務報表控制、訪問控制系統、銀行賬戶管理及設備管理策略。

### 環保責任

我們致力於最大限度減少環境足跡並推動可持續業務實踐。我們深知有責任管理運營過程中的環境影響，包括空氣污染物排放、廢棄物產生、資源消耗及氣候相關風險。

### 空氣污染物管理

我們的主要空氣污染物排放源於公務車輛化石燃料燃燒，包括NO<sub>x</sub>、SO<sub>x</sub>和PM。因此，我們制定一系列車輛管理措施，以提高車輛使用效率及減少污染物排放。

我們定期保養公務車輛，以提升運行效率、降低燃油消耗及最大限度減少污染物排放。具體措施包括例行檢查及調整胎壓以優化車輛性能，以及優先採用電動或混合動力車型，從而進一步減少排放，支持可持續發展工作。

下表載列我們運營產生的空氣污染物排放統計數據。

	單位	截至12月31日止年度			截至9月30日
		2022年	2023年	2024年	止九個月
		2022年	2023年	2024年	2025年
氮氧化物(NO <sub>x</sub> ).....	千克	4.45	6.76	6.71	1.64
顆粒物(PM).....	千克	0.33	0.50	0.49	0.12
硫氧化物(SO <sub>x</sub> ).....	千克	0.08	0.12	0.12	0.03

### 廢棄物管理

我們產生的廢棄物可分為無害廢棄物及有害廢棄物。無害廢棄物主要包括一般辦公室廢棄物；有害廢棄物主要包括辦公室打印機產生的化學廢棄物、廢棄墨盒、墨粉及墨粉盒。為減少廢棄物產生，我們已實施一系列措施，包括定期評估辦公用品使用情況以防堆積過多、推行無紙化辦公文化、鼓勵員工盡可能重複使用紙張或雙面打印、最大限度減少一次性產品的使用，以及重複使用文件夾及文件袋等可回收物品。我們的辦公室亦將電腦及打印機默認設置為雙面打印及節墨模式以減少墨水使用。生產過程中產生的化學廢棄物、廢棄墨盒、墨粉及墨粉盒等有害廢棄物，均由經認證的第三方供應商安全存放及處置。

## 業 務

### 資源利用

我們的能源消耗主要包括公務車輛化石燃料燃燒產生的直接能源消耗，以及辦公室外購電力產生的間接能源消耗。為提升資源效率，我們已推行全面的資源優化舉措，包括定期清潔空調濾網、檢查及更換壓力表及壓力膠管以降低製冷劑洩漏的可能性。此外，我們在不同照明區域設置獨立可控的照明開關，同時在非頻繁使用區域安裝動態傳感器。我們亦要求員工在離開辦公室時關閉空調、燈及電子設備，並將每月監控用電情況，採取適當的節能改進措施。

就我們的耗水量而言，主要是用於辦公室日常使用（例如飲用水、清潔等）。我們嚴格遵守國家及地方水資源管理法規，並透過正規渠道獲取水源。在節水方面，我們已在辦公區域安裝具有紅外傳感及節水標籤的水龍頭及其他設備，將水壓降至最低可行水平，並定期檢查水表讀數以防止潛在漏水。我們繼續致力於透過技術升級及行為改變措施，進一步提升資源效率。

下表載列我們於往績記錄期間的能源消耗及耗水量：

	單位	截至12月31日止年度			截至9月30日
		2022年	2023年	2024年	止九個月
能源消耗總量.....	兆瓦時	2,772.90	2,863.12	2,806.82	2,449.01
直接能源消耗.....	兆瓦時	49.80	75.90	75.83	18.54
間接能源消耗.....	兆瓦時	2,723.10	2,787.22	2,730.99	2,430.47
密度—能源消耗總量.....	兆瓦時／人民幣 百萬元收入	4.18	3.92	3.79	5.40
總耗水量.....	立方米	20,110.07	21,187.12	23,563.60	18,681.60
密度—耗水量.....	立方米／人民幣 百萬元收入	30.28	29.01	31.83	41.19

### 應對氣候變化

我們認識到氣候變化為業務帶來風險及機遇。我們識別並評估氣候相關風險，包括物理風險及轉型風險。

在氣候相關物理風險方面，我們認識到氣候變化可能導致降水模式改變及天氣模式的極端變化，還可能加劇旋風、洪水等極端天氣事件的嚴重性。由於我們的辦公室及軟件園位於易受颱風及暴雨影響的區域，極端天氣可能擾亂供應鏈、影響辦公設施

## 業 務

的正常運行、增加維護成本，甚至對員工安全及業務連續性構成潛在風險。為應對洪水、颱風等極端天氣事件，我們已積極遵循地方政府的相關政策，透過實施特殊工作安排及災害應急預案，確保員工及設施的安全。

在氣候相關的轉型風險方面，國家及全球碳減排政策的持續強化，以及客戶環保意識的日益增強，可能影響客戶需求或使其偏好轉向可持續產品，從而對我們的業務產生影響。為此，我們將加快綠色金融科技解決方案的研發以迎合客戶需求，同時持續優化自身低碳運營體系，以提升應對氣候變化的韌性。

除上述風險外，氣候變化正推動市場對綠色金融科技解決方案的需求不斷增長，這為市場擴張、產品創新及引領低碳轉型創造了機遇。我們的戰略重點是透過研發及創新，增加新產品或服務的開發，這將使我們能夠在助力全球氣候緩解行動的同時，把握新的增長途徑。

我們致力於透過能源效益措施、可再生能源利用及持續監測排放量來減少碳足跡。我們的溫室氣體清單乃根據溫室氣體議定書編製。

下表載列我們於往績記錄期間的溫室氣體排放：

	單位	截至12月31日止年度			截至9月30日
		2022年	2023年	2024年	止九個月
溫室氣體排放總量 (範圍1+範圍2) .....	噸二氧化碳當量	2,394.78	2,433.63	2,403.03	1,996.37
範圍1直接溫室氣體 排放 <sup>(附註1)</sup> .....	噸二氧化碳當量	936.73	942.55	942.21	696.02
範圍2能源間接溫室氣體 排放 <sup>(附註2)</sup> .....	噸二氧化碳當量	1,458.05	1,491.08	1,460.82	1,300.35
密度 — 溫室氣體排放總量	噸二氧化碳 當量／人民幣 百萬元收入	3.61	3.33	3.25	4.40

1. 範圍1直接排放包括我們的自有車輛燃燒化石燃料，以及空調設備釋放製冷劑產生的溫室氣體排放。
2. 範圍2間接排放主要包括我們使用外購電力產生的溫室氣體排放。

## 社會責任

我們深知，可持續的業務成功取決於為所有利益相關方(尤其是我們的員工、供應商、客戶及社區)創造積極價值。

## 業 務

### 員工責任

員工是我們成功的基礎。我們認識到員工在持續增長中的關鍵作用，並致力於以結構化的政策及健全的管理體系為支撐，為其提供一個公平、安全、包容的工作環境。

### 僱傭

誠如我們標準化的《員工手冊》所概述，我們的僱傭慣例嚴格遵守所有適用的勞動法律法規。每位員工均通過正式合約聘用，且我們致力於在僱傭的每個階段堅持非歧視、公平待遇及機會平等的原則。為提升員工福祉及工作表現，我們提供全面的薪酬及福利框架，包括具有競爭力的基於崗位的薪酬、強制性的社會保險及獎金，均旨在提升留任率及工作滿意度。

下表載列我們於往績記錄期間的員工總數構成情況：

僱傭指標	截至12月31日止年度			截至9月30日
	2022年	2023年	2024年	止九個月 2025年
<b>按性別劃分</b>				
男性.....	1,877	1,750	1,548	1,525
女性.....	605	569	487	468
<b>按僱傭類型劃分</b>				
全職.....	2,482	2,319	2,035	1,993
兼職.....	0	0	0	0
<b>按地區劃分</b>				
中國內地.....	2,392	2,243	1,966	1,927
香港及其他市場.....	90	76	69	66

### 職業健康及安全

我們高度重視職業健康及安全。我們為新員工及剛開始新工作的員工提供通用安全教育，涵蓋公司安全條例及應急措施。辦公室每年組織消防演練。在職業健康方面，我們要求新員工入職時提供《入職體檢報告》，並為在職員工提供健康體檢。我們還透過健康體檢及員工意外保險，建立員工健康預防及保障體系，為員工福祉提供全面保護。

### 發展及培訓

我們為員工提供年度培訓項目及計劃，為新員工提供入職培訓及網絡安全培訓。我們亦鼓勵員工參加外部組織論壇、分享會等活動，以豐富其專業知識。所有這些舉措均旨在建設員工能力，支持其長期職業發展。

---

## 業 務

---

### 供應鏈管理

我們高度重視可持續供應鏈建設，並已建立嚴格的供應商管理體系。在與供應商開展合作前，我們會對其進行全面的背景調查，包括企業資質、商業信譽、產品／服務質量、技術技能、報價及交付能力等方面。符合相關標準的供應商將被納入合格供應商名單。

我們要求所有供應商遵守國家和國際法律法規，並禁止任何不道德的商業行為。同時，我們積極推行綠色採購，並鼓勵供應商持續改進其環境及社會績效。我們定期評估合格供應商的績效，並根據評估結果及時調整供應商名單，以確保供應鏈的可持續性。

### 產品責任

我們致力於透過嚴格的生命週期管理，提供符合最高質量、安全性及可靠性標準的產品。

為確保產品質量及監管合規性，我們已獲得ISO9001認證。在市場發佈前，所有產品均須經過嚴格測試，並遵循結構化的質量管理體系。我們亦系統性地管理及跟蹤客戶反饋，並制定明確的措施以處理任何產品質量或安全問題。

### 社區參與

我們致力於通過戰略投資及慈善計劃(包括對慈善機構的持續支持)來豐富社區。其中一個顯著的例子是於2025年參與「共創明teen計劃」第3期，該計劃旨在幫助弱勢的青少年學生。每名學生獲指派一名義工導師，協助他們建立信心，擴闊視野。值得一提的是，我們的董事長擔任香港「共創明teen計劃」項目的明星導師，引領弱勢家庭青少年探索及了解金融科技世界。因此，我們榮獲香港特別行政區政府政務司司長辦公室頒發的嘉許信函。

除此之外，我們已舉辦多屆FORMS金融科技人才加速計劃(FTA)，並參與「香港海關青年發展計劃」等多項社會計劃。此外，於2025年，我們向香港大埔宏福苑社區捐贈1百萬港元，協助他們重建家園。展望未來，我們將繼續將社區發展置於優先地位，加強合作夥伴關係、完善扶持政策、擴大投資，並探索創新方法，以推動我們所在社區的可持續發展及共同繁榮。

---

## 業 務

---

### 治理

我們建立了全面的風險管理與內部控制體系，旨在保障資產安全，確保財務報告可靠並遵守適用的法律法規。我們的董事會對風險管理框架承擔最終監督責任，各委員會及管理職能部門負責具體實施與日常管理。

### 風險管理

我們的風險管理框架旨在識別、評估、監測及減緩業務運營中固有的各類風險。管理層已在運營關鍵領域建立具體的風險管理措施：

#### 信息系統風險管理

我們實施強有力措施保護信息系統及其承載的關鍵業務數據，包括：

- **最小權限原則**：信息系統訪問權限按需分配，最大限度減少不必要的數據暴露。
- **安全維護**：系統維護通過安全的堡壘機進行，以此控制並監測訪問行為。
- **數據冗餘與備份**：我們的系統部署環境配置獨立磁盤冗餘陣列，並定期執行全量或增量備份，防範硬件故障導致數據丟失。
- **數據加密**：業務數據在傳輸與存儲過程中均進行加密處理。密碼及加密密鑰與數據本身分離傳輸。
- **內部審計**：審計部依據我們的《信息安全管理規定》開展事後審計，確保合規。

#### 知識產權風險管理

我們已實施措施保護知識產權資產。我們的研發管理及業務拓展部門負責就我們的創新成果申報專利、版權及商標。在研發及服務交付過程中，我們會進行嚴格審查，確保技術成果不侵犯第三方權利。此外，IT服務部門維護全公司許可使用的軟件白名單，並定期開展審核，防止未經授權的軟件使用。

## 業 務

### 法律與合規風險管理

董事會辦公室牽頭建設日常運營合規體系，而審計部負責合規監督與審計，並向董事會審計委員會匯報。我們已建立符合A股上市公司要求的完整內部控制與公司治理框架。所有合約均需經過多個部門審核，包括責任部門、財務部門及總經理。我們會就標準合約模板及重大協議諮詢我們的長期法律顧問。合約具體內容依據《合約管理制度》及各部門制定的實施細則確定。我們已制定《研發項目管理辦法》，明確並規範研發活動的各項流程，要求所有研發項目均須經過立項、審批、開發、測試及驗收階段。風險管理貫穿研發項目全流程。

### 人力資源風險管理

我們已建立覆蓋員工全生命週期(涵蓋從招聘到離職)的全面風險管理措施。審計部獨立監督上述流程。

- **招聘與入職**：我們採用標準化的職位描述及強制性多維度背景調查，進行嚴格的招聘，包括通過向前僱主及主管交叉核實，驗證其工作經歷、工作表現及職業操守。我們還核驗學歷證書與專業資質，並在允許範圍內進行犯罪記錄及信用記錄查詢。我們審查候選人是否受制於競業限制協議，以規避潛在法律糾紛。
- **培訓與職業發展**：所有新員工均完成入職培訓，內容涵蓋《員工手冊》及內部政策。我們定期開展專業技能及安全培訓，確保員工具備崗位勝任力，並最大限度降低運營風險。
- **職業道德與行為準則**：我們設立利益衝突申報機制，尤其是針對管理層及敏感崗位人員。所有員工均簽訂保密及信息安全協議，明確商業秘密及保密義務，並輔以訪問權限控制及日誌審計等技術措施。
- **監督與監控**：審計部作為獨立監督機構，評估我們人力資源風險管理體系的有效性與合規性。審計部通過獨立審計活動，審查招聘、費用報銷及採購等關鍵流程，確保符合內部控制與風險管理框架。

---

## 業 務

---

### 反貪污

我們秉持最高的反貪污及商業道德標準，將誠信及合規作為長期穩健運營的基石。我們已建立一個全面的反貪污管理框架，涵蓋內部員工監督及外部供應商合作。

在內部管理方面，我們制定了包括反舞弊制度及員工誠信承諾書在內的核心制度。該等文件明確禁止員工從事收受回扣、挪用公司資產或洩露商業機密等不當行為，並闡明違規行為將導致相應處罰，其範圍從誠勉談話到解除勞動合約。

在外部合作方面，我們制定了誠信承諾書，其中禁止不當利益轉移（例如贈送禮品），以確保整個合作流程遵循反貪污要求。

### 投資風險管理

我們的投資活動受《對外投資管理制度》規範。我們在總經理及董事會層面設定了明確的投資審批門檻。所有投資決策均需事先進行適當的盡職調查與風險評估。董事會辦公室負責投後跟蹤與匯報。財務管理部負責維護所有對外投資活動的完整會計記錄。

### 內部控制

我們的內部控制體系旨在就達成營運效率、遵守適用法規及財務報告可靠性提供合理保證。我們已在業務營運的所有主要領域建立全面控制，（其中）包括財務報告及控制、採購程序及風險管理。該等政策旨在：

- 透過明確界定財務與會計管理以及其他部門的職位，確保職能分工，避免利益衝突與欺詐行為等合規問題；
- 在我們的資金、融資、投資及報銷政策中實施授權及批准機制，要求管理層監督重大交易及開支；
- 實施文件記錄及保存控制措施，以確保合規與可追溯性，尤其是我們的合約及資產管理；
- 保障數據隱私、網絡安全及系統完整性，保護公司與客戶的敏感資料免受潛在外洩；

---

## 業 務

---

- 透過反貪腐、反賄賂及反詐欺政策與措施，促進道德合規文化；
- 將內部控制程序納入我們的保險、申索及風險管理政策，以主動識別並緩解潛在威脅；及
- 定期進行審查與內部審核，作為合規管理系統的一部分，以持續評估內部控制措施的效果。

我們認為，我們已就遵守適用法律法規建立了充分的內部程序、制度與控制措施。