
業 務

本集團

我們是中國上市金融科技解決方案提供商，在國內及海外市場均有運營，為廣泛的金融機構提供以產品為導向的全棧科技解決方案。

業務亮點

我們扎根金融科技行業二十餘年，全面的客戶群涵蓋了銀行及非銀行機構。我們深度參與並推動了中國金融機構全球領先的數字化、智能化轉型進程，實現了金融業務場景的全覆蓋。憑藉行業經驗及長期業務運營中積累的產品能力，我們保持穩固市場地位並已獲得了包括以下方面的行業口碑及品牌認可：

- 根據灼識諮詢報告，按收入計算，我們於2022年至2024年在銀行類金融科技解決方案市場的所有中國公司中連續三年排名第二及在中國上市公司中排名第一，2024年的市場份額為2.1%。
- 根據賽迪報告，按收入計算，我們於2022年至2024年在客戶關係管理解決方案市場所有中國公司中連續三年排名第二位並在中國上市公司中位列第一，各年度市場份額分別約為13.7%、12.0%及11.2%。
- 根據賽迪報告，按收入計算，我們於2022年至2024年在商業智能解決方案市場所有中國公司中連續三年排名第二位，並在中國上市公司中位列第一，各年度市場份額分別約為10.4%、10.0%及8.2%。
- 根據賽迪報告，按收入計算，我們於2022年至2024年在管理及監管資訊科技解決方案市場所有中國公司中連續三年排名第二位，並在中國上市公司中位列第一，各年度市場份額分別約為8.1%、7.9%及6.8%。
- 根據賽迪報告，按收入計算，我們於2022年至2024年在網上銀行解決方案市場的所有中國公司中連續三年排名第一，各年度市場份額分別約為33.7%、35.7%及26.3%。

業 務

- 根據賽迪報告，按收入計算，我們於2024年在互聯網貸款解決方案市場的所有中國公司中排名第二，市場份額約為21.4%；於2022年及2023年排名第一，市場份額分別約為19.0%及21.7%。
- 根據賽迪報告，按收入計算，我們於2024年在信貸管理系統解決方案市場的所有中國公司中排名第二，市場份額約為12.4%；於2022年及2023年排名第一，市場份額約為14.9%及14.7%。
- 根據賽迪報告，按收入計算，我們於2022年至2024年在監管報送解決方案市場的所有中國公司中連續三年排名第一，各年度市場份額分別約為12.3%、13.9%及11.8%。

此外，根據灼識諮詢報告，按累計服務客戶數量計，我們於中國銀行金融科技公司中排名第一，累計服務客戶超過1,000家。

傑出的業務成就

- 2023-2024年度金融行業數字化轉型最佳創新應用項目

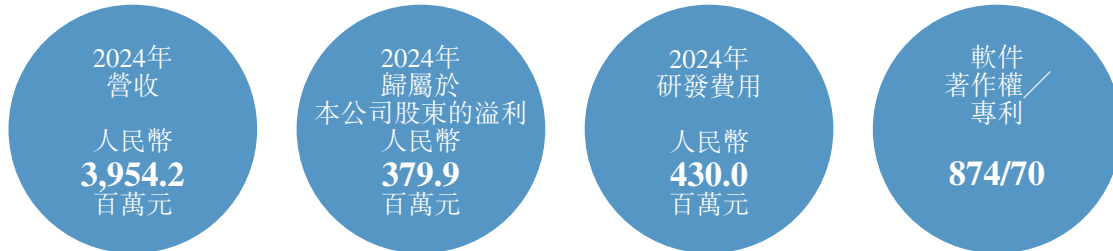
於2024年，我們成功為某股份制銀行推出的企業級監管數據管理體系建設項目，獲賽迪評為2023-2024年度金融行業數字化轉型最佳創新應用項目。

於2024年，我們成功為某股份制銀行推出的敏捷監管統計DevOps一體化平台，獲賽迪評為2023-2024年度金融行業數字化轉型最佳創新應用項目。
- 自2022年以來，我們為某國外大型商業銀行的海外分行核心系統成功地升級替換，證明了我們在國內研發的產品和解決方案在國外市場成功落地的能力。
- 自2022年以來，我們持續支持某家海外數字銀行的個人數字銀行業務，協助其成功推行數字銀行服務，並促進其業務的快速增長。

業 務

經證實的往績記錄期間

我們成立於1999年，是中國最早為金融行業提供科技解決方案的企業之一，並保持超過二十年的穩健增長及創新。我們的管理團隊在金融科技解決方案領域擁有豐富的經驗及全球視野，提供推動我們持續營運的願景及領導力。



於2024年，我們的營收達約人民幣3,954.2百萬元，股東應佔淨利潤為約人民幣379.9百萬元，研發投資總額為約人民幣430.0百萬元。截至最後實際可行日期，我們擁有841項軟件著作權及71項專利，凸顯我們對創新及知識產權開發的持續承諾。

業務概覽

我們在行業深耕二十多年，積累了領域內的知識與龐大而多元的客戶群，推動中國金融行業的數智化轉型，實現對主要金融業務場景的全覆蓋。

 中國央行和政策性銀行	4
 國有商業銀行	6
 股份制銀行	12
 非銀機構	40+
 外資銀行 (含海外業務)	50+
 區域性商業銀行、 農村信用社、 農商行和村鎮銀行	380+

全域客戶覆蓋：我們的科技解決方案涵蓋整個金融行業生態體系。我們的服務對象包括中國央行、三大政策性銀行、六大國有商業銀行、12家股份制商業銀行、380多家區域性商業銀行、農村信用社、農商行和村鎮銀行。此外，我們亦為50餘家外資銀行，以及包括消費金融公司、汽車金融公司、金控公司、財務公司、保險公司及信託公司在內的40餘家非銀機構提供產品及服務。這種全方位的客戶覆蓋不僅使我們能夠滿足金融行業複雜多樣的需求，同時也拓展至部分非金融行業領域。

業 務

全棧產品及服務：我們的業務聚焦於三大類主營業務：銀行科技解決方案、非銀科技解決方案及運營服務。產品及服務覆蓋金融機構的完整價值鏈，支持前、中、後台業務場景。在線上銀行、信貸管理、商業智能、風險管理及監管報送等多個細分領域排名首位。我們的專有軟件及解決方案均為自主研發，可深度定制以滿足客戶特定場景需求。我們依託金融雲運營和先進的軟件開發能力，為客戶提供綜合性全棧科技解決方案，助力實現效率及價值最大化。

AI+金融科技應用：我們積極探索生成式AI技術帶來的機遇，明確聚焦金融領域的實際應用。我們的全棧大模型AI服務體系覆蓋從算力層、基礎大模型層、應用基礎能力層到業務場景能力層的各個環節，為客戶提供全方位、多層次的支持。我們憑藉在多個關鍵金融科技領域的優勢地位，在智能信貸／營銷／貸後管理／外呼服務、遠程銀行服務及移動工作站等業務場景持續推動與AI技術結合的應用創新。針對銀行場景的全棧式AI應用實現硬軟件深度整合，支持開箱即用的敏捷部署，為客戶提供可控、高度適應的個性化解決方案。

強大的國際佈局：近年來，我們組建了一支專業的國際團隊並投入大量資源升級面向海外市場的全系產品，包括核心銀行系統、數據解決方案、渠道平台（包括企業網上銀行及超級應用）及信貸產品，以滿足國際金融機構的需求。憑藉我們在中國市場的經驗以及適配海外市場的產品，我們持續拓展海外市場業務。這些努力令我們得以有效支持全球客戶的智能轉型進程。

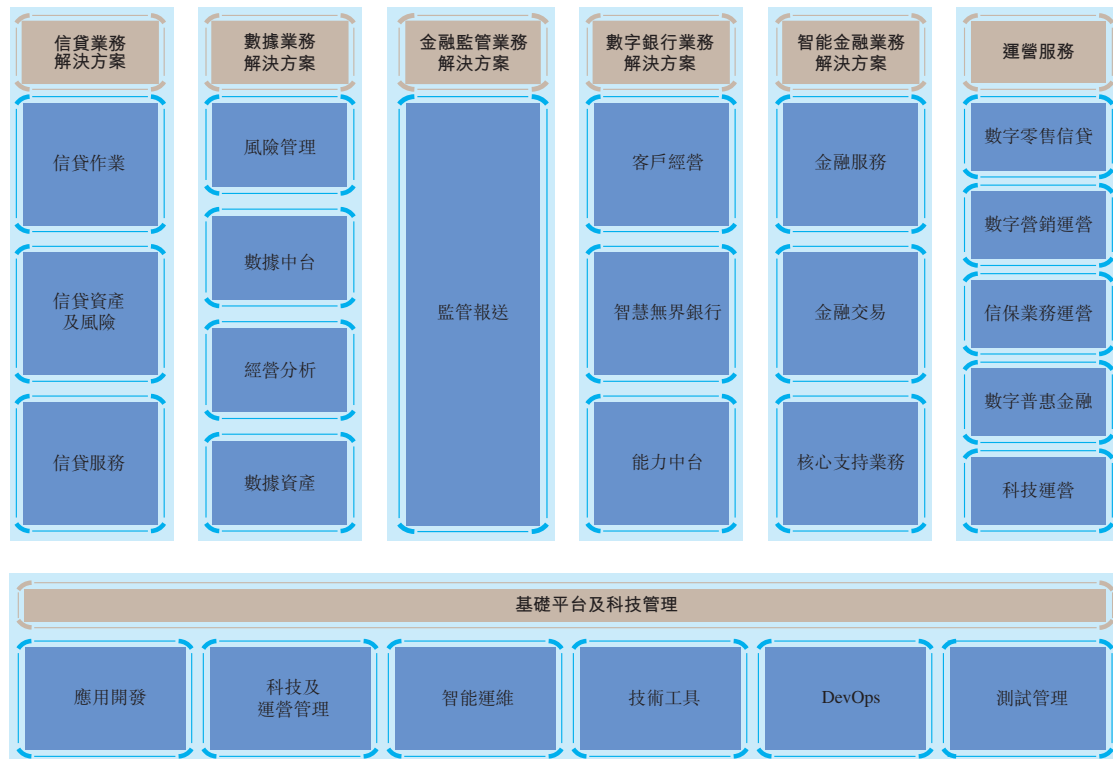
價值共享的運營服務：我們依託基於效果的運營服務模式，以一系列產品和服務賦能客戶，推動零售信貸、不良貸款管理等多領域運營場景的發展。我們同時積極探索金融雲合作等新型合作模式，推動零售金融數字化轉型，提升非銀機構與中小銀行的運營效能。透過雲端合作，我們能夠進一步提升字信金融雲，其提供全棧IaaS/PaaS/SaaS服務，支持銀行、證券及保險客戶的數字化轉型。其通過雲計算的先進能力與靈活性促進創新，為本地化創新業務提供完整的適配環境與技術驗證支持。雲服務夥伴的專業能力將進一步提升字信金融雲在大語言模型推理訓練及實際場景應用方面提供高效穩定運算服務的能力，從而為未來業務創新構築可靠的技術基礎設施。我們相信，通過頂層設計到底層結構的端到端技術賦能，可幫助客戶拓展業務邊界，開闢新的增長空間。

業 務

自主可控的科技創新：在中國金融科技行業加速自主創新的背景下，我們堅定推進自主可控的國產化技術。我們的科技解決方案覆蓋核心系統、支付清算、數據管理、風險控制等所有關鍵業務領域，形成全棧式科技解決方案矩陣。憑藉在硬件、應用服務、平台／雲端及數據中心解決方案的實戰能力，結合微服務架構與模塊化設計方式，我們的產品能夠敏捷適配客戶的需求。

科技解決方案精選

我們對金融機構獨特需求的深入了解，結合我們產品線的整合優勢，使我們能夠在各種商業情境中尋求跨領域的發展機會，並透過有效的交叉銷售和生態系統合作，擴大我們的業務範圍。憑藉我們的自主研發能力，我們已開發各種技術平台及工具，同時建立內部研發及管理流程。該技術基礎使我們能夠於六個業務分部中提供多元的產品及服務。下表列出本集團所提供的部分產品與服務以及基礎平台及科技管理能力。請參閱「一 我們的解決方案」。



業 務

客戶網絡

得益於內部的研發能力與高度集成的技術平台，我們致力於為客戶提供智能可靠的一站式解決方案，推動先進技術在金融行業的廣泛應用。我們的科技解決方案基於持續的定制化和創新，使我們深入洞察金融機構在數字化轉型中不斷演進的功能與業務場景需求。我們通過成熟的項目管理體系與經驗豐富的團隊，以高效的項目實施和交付能力快速響應客戶需求，助力金融機構快速推出新產品，搶佔市場競爭優勢。

鑒於金融行業對於數據安全與系統穩定性的嚴苛要求，我們構建了可靠的系統架構，並採用多種加密技術與安全防護措施，確保數據處理的穩定與安全，支持線上金融服務的大規模應用與創新業務場景落地。秉持「專注金融、用心至誠」的理念，我們與眾多知名金融機構及行業領軍企業建立了長期且穩固的合作關係，客戶網絡涵蓋銀行、保險、證券等多個金融領域。根據灼識諮詢報告，我們的累計服務客戶數在中國銀行類金融科技公司中排名第一。此外，我們在中國央行、政策性銀行、國有銀行及股份制商業銀行中保持著100%的市場滲透率，彰顯了我們卓越的市場聲譽與商業成就。

我們積極踐行「出海」戰略，積極佈局海外市場，在海外持續投入團隊、資源和產品研發，業務版圖已在多個國家及地區取得顯著進展，海外收入保持高速增長。我們以南方總部為全球拓展基地，持續開拓東南亞及中東市場，依托技術、產品和運營優勢幫助國際金融機構提升整體運營能力。值得關注的是，2024年我們的海外業務新簽若干大額訂單，其中包括一間總部位於東南亞的領先跨國銀行的香港及國際分行的核心銀行系統項目，實現了公司史上最大的單一軟件合同，為我們的海外業務樹立了新標桿，亦令我們的全球化征程邁入了重要的里程碑。

我們龐大且穩固的業務合作網絡，不僅彰顯了我們解決方案的強大技術實力和市場競爭力，更充分體現了我們對客戶需求的深度理解與高效響應能力。

業 務

市場機遇

金融科技已成為全球金融產業創新的關鍵驅動力。根據灼識諮詢報告顯示，金融機構科技解決方案全球市場規模從2020年的人民幣1.8萬億元增長至2024年的人民幣2.8萬億元，複合年增長率達11.6%。科技解決方案的角色已從被動支援轉變為深度融合業務流程，積極推動營運升級。與此同時，金融機構正積極採用AI技術部署行業專用大型語言模型，並構建AI能力集群以維持競爭優勢。這些驅動因素正加速全球金融機構科技解決方案市場的擴張速度。根據灼識諮詢報告預測，全球金融科技解決方案市場規模將於2029年達到人民幣5.1萬億元，2024至2029年間的複合年增長率為12.2%，增速較前五年進一步提升。

作為全球主要金融市場之一，中國為金融科技創新提供了廣闊機遇。近年來，國內金融機構日益重視信息化、數字化與智能化升級，推動了對金融科技的需求。在政策層面，2025年3月，國務院辦公廳發佈《國務院辦公廳關於做好金融「五篇大文章」的指導意見》，指明瞭金融支持經濟高質量發展的發力點和經濟金融結構優化的基本方向，要求積極發展科技金融、綠色金融、普惠金融、養老金融、數字金融，加強對重大戰略、重點領域、薄弱環節的優質金融服務。AI技術也正在重塑金融行業的運營模式，推動金融科技市場邁向智能化新階段。AI在金融領域的應用正變得更加廣泛深入，從智能客服、智能營銷到風控監管，提高了金融決策的精準性與實時性。根據灼識諮詢報告數據顯示，中國金融機構科技解決方案市場規模從2020年的人民幣1,520億元增長至2024年的人民幣2,355億元，複合年增長率達11.6%。隨著技術與業務融合推動該市場進化，當前已超越單純效率提升階段，正邁向更深層次的生態重構。預計2024至2029年間，中國金融機構科技解決方案市場規模將以12.9%的複合年增長率持續擴張，到2029年將達到人民幣4,313億元。

海外市場特別是東南亞、中東等新興市場，正展現出與中國金融業信息化、數字化升級路徑相似的強勁數字化轉型需求。這些新興市場的成長，為金融科技解決方案市場注入了新的發展動能。以東南亞為例，該地區金融科技發展主要依托解決方案提供商，這為像我們這樣的全球參與者創造了優質拓展空間。據灼識諮詢報告顯示，東南亞金融機構科技解決方案市場規模從2020年的人民幣381億元增長至2024年的人民幣613億元，複合年增長率約12.6%，預計到2029年將達到人民幣1,191億元，複合年增長率達14.2%。隨著中國金融機構國際化進程和「一帶一路」建設的加速推進，中

業 務

國金融科技解決方案提供商正迎來新的增長機遇。在此輪中國金融科技「出海」新浪潮中，企業正從為海外金融業務場景提供數字化解決方案，轉向「經驗移植與本地化精耕」策略，為海外銀行核心業務領域提供科技賦能服務。憑藉在中國高併發場景、大數據生態和多維市場錘煉出的能力，為新興市場金融機構提供本地化、差異化的端到端金融科技解決方案，助力傳統銀行系統升級、賦能新一代銀行模式、構建全棧式運營平台，推動新興市場客戶實現可持續發展。

我們的競爭優勢

我們相信以下競爭優勢將助力我們成功，從競爭對手中脫穎而出：

中國金融科技解決方案提供商的穩固地位

我們是中國金融科技解決方案市場成熟的提供商，向銀行及非銀金融機構提供多元化的產品及服務。我們在中國金融科技解決方案市場的領導地位源自我們對金融業務場景積累的專業能力、內部產品研發能力、經檢驗的商業化經驗、全域金融業務系統及全棧技術平台，共同構築我們的市場競爭壁壘。

我們產品導向型科技解決方案不僅具備領先的技術水準，更在市場應用及交付能力方面展現出卓越競爭力。根據灼識諮詢報告，按各年度的總收入計算，我們於2022年至2024年連續三年在銀行類金融科技解決方案市場的所有中國公司中排名第二，並在中國上市公司中排名第一。根據賽迪報告，於2024年，我們在網上銀行及監管報送解決方案等細分領域的市場份額均排名第一。同時，根據賽迪報告，於2024年，在商業智能、客戶關係、信貸管理系統、互聯網貸款以及管理與監管信息技術解決方案領域，我們不僅在全中國企業中排名第二，更在中國上市企業中位居榜首。

憑藉我們的商業化及技術優勢，我們已在海外市場（特別是東南亞地區）取得顯著成就，成功打造多個標桿項目並持續提升市場影響力。

全面的金融科技解決方案市場經驗及龐大的客戶基礎

自成立以來，我們在中國金融機構國際領先的數字化轉型進程中扮演關鍵角色，並贏得廣泛客戶群的信賴。我們的客戶網路全面覆蓋金融業各細分領域，包括中國的央行、三大政策性銀行、六大國有商業銀行、12家股份制銀行、逾380家區域性商業銀行、農村信用社、農商行及村鎮銀行。此外，我們還服務超過40家非銀機構，如消費金融、汽車金融、金融控股、財務、保險及信託公司。

業 務

憑藉與如此龐大客戶群的深度合作，我們已建立起對金融機構信息技術基礎設施、渠道及業務系統開發及管理平台建設需求的寶貴洞察。鑒於金融行業信息技術系統特有的複雜性與關鍵性要求，金融機構往往更傾向於選擇具有良好往績記錄及市場聲譽的合作夥伴。在過去二十餘年與客戶的緊密合作中，我們不僅打磨出獨特的技術與業務解決方案優勢，更構建了金融業務系統7×24小時快速回應服務體系，令我們能夠及時應對持續變化的監管、運營及業務需求，持續提供穩定、安全且具創新性的科技解決方案。通過整合我們的軟件產品、業務知識與平台服務，我們已在金融機構數字化轉型過程中的新業務場景與綜合運營方面取得突破性成果。

憑藉深厚的行業經驗及堅實的客戶基礎，我們不僅持續強化品牌影響力，更成功構建良性循環機制，通過我們的技術專業、最佳案例及成功敘事，吸引新客戶及拓展國際市場。截至最後實際可行日期，我們已為50餘家外資銀行提供金融服務，其中最長服務期超25年，我們為6家全球十大銀行提供服務的平均服務年限逾10年。為積極回應國家「走出去」戰略，我們預期將通過當地市場推廣、產品本土化、提升解決方案交付以及產品及服務升級加速全球化佈局。我們相信我們能夠進一步擴大海外市場，開拓新的客戶群，實現收入及利潤增加，以及收入來源多元化。同時，我們將提升本公司在全球的品牌知名度及競爭力，為業務增長創造更多機會及發展空間。

覆蓋金融生態系統全週期的全棧產品及服務組合

透過與領先金融機構的長期合作，我們已在中國金融科技解決方案提供商中開發出最全面的產品組合，提供覆蓋金融生態系統全週期的全棧科技解決方案。我們的平台支持全方位的金融業務情境，從貸款及資產管理到渠道支付、數據分析、支付清算、營運管理、法規遵循、風險管理以及核心銀行系統。我們為客戶量身定制各種金融科技產品及服務，涵蓋IT諮詢、軟件產品、解決方案、實施、維護、測試、系統整合及業務營運等全領域金融及非金融業務情境。

憑藉業內領先的分佈式技術，我們構建了高效協同的全棧式解決方案架構。該系統架構覆蓋從底層數據存儲、智能處理平台到上層核心業務系統、智能信貸引擎及數據管理工具等所有關鍵環節，並支持靈活部署於客戶自有數據中心或主流雲平台，包括我們的宇信金融雲。這種整體性的方法可實現對混合雲部署模式的無縫支援，並確保與領先的公共雲平台及我們專有的金融雲生態系統完全兼容。

業 務

我們的全棧架構專為滿足客戶對彈性擴展、敏捷部署及高效資源利用的不斷變化的需求而設計。透過精細的資源調度及模組化系統設計，我們的解決方案協助客戶在應對動態業務需求時最大化系統效率及適應性。特別是，我們的全棧架構基於微服務的框架具有顯著的優勢，能夠根據需要靈活解耦及動態重組業務組件。結合我們的模組化產品套件，讓我們的客戶能夠針對多元而複雜的情境，快速提供量身定制的數字化轉型解決方案，進而大幅加速產品上市時間，並提升營運敏捷性。

在超過10,000名員工及成熟的服務交付體系的支持下，我們擁有強大而快速的交付能力，提供從IT諮詢及開發至整合、運營及維護的端到端支持。我們致力於提供靈活、便捷、標準、高效、專業的服務，推動客戶在數字化與智能化科技創新領域的進步，在不斷變化的金融環境中捕捉新機遇，推動持續增長。我們在分佈式及雲原生創新領域的持續投入，使我們能夠快速適應各種新的業務場景需求，與客戶合作升級至新一代數字基礎設施，推動我們自身業務收入的增長。

高價值AI應用的策略定位，著重於適應能力及生態系統的培育

快速發展的AI技術正在重塑金融行業，並為提升提供更先進更智能的工具。我們正處於推動金融行業AI創新的前沿，並以建立合作生態系統及全面的適應能力為策略定位，致力於捕捉高價值的AI應用領域。我們享有一流的市場佔有率、深入的場景理解及強大的客戶信任，因此於AI應用時代建立進入壁壘及競爭優勢。

我們的競爭優勢基於構建具有高價值、實用AI應用的先進科技解決方案。我們已建立完善的全棧AI大模型服務體系，可適應不同業務場景下的各種算力結構及大語言模型，支持應用賦能能力。在高價值AI應用方面，我們針對從貸款及營銷至數據智能、監管科技、知識管理及反洗錢等多樣化的金融業務場景，量身定制產品及服務。

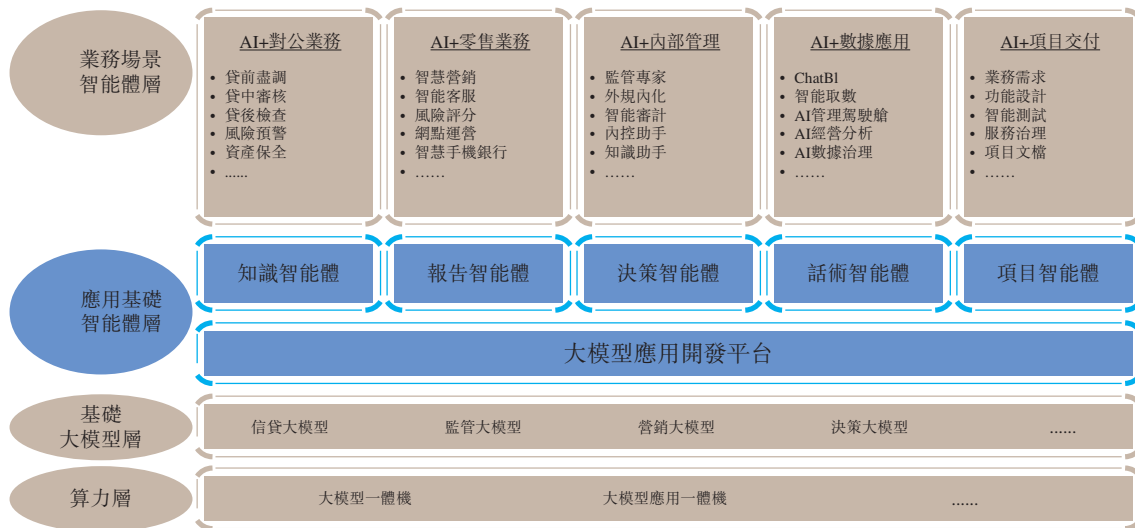
業 務

於業務場景方面，我們與國內AI、雲計算及區塊鏈等領域的領導者進行戰略合作，構建一個以全面國內支持框架為基礎的全方位生態系統。例如，我們與一家致力於開發下一代認知智能大模型的公司建立了戰略合作關係，專注於推進中國在大模型領域的創新。在這一合作中，我們出售合作夥伴提供的大模型人工智能產品和服務，而合作夥伴作為我們的供應商，則提供大模型和技術支持。我們緊密合作，按照金融資訊技術創新的行業標準，加強產品測試和適配，共同提供符合金融行業需求的端到端解決方案。我們從金融機構的大量營運數據中提取價值，打造創新的「AI+」產品。該等產品配備先進的混合AI模型，分析客戶行為及市場趨勢等多維數據，提供及時、精準及智能的決策支援。透過與該等合作夥伴共同開發集成解決方案，我們確保我們的行業專業知識及產品能力能夠無縫嵌入最新的金融科技創新。這種合作方式不僅能加速產品交付，亦能讓金融機構從先進、安全且高效的AI驅動解決方案中受益。

於產品研發方面，我們積極與國內領先的商業智能及數據安全軟件供應商合作，並開發出針對銀行場景的AI一體機，將硬件與軟件整合於單一平台，支援多種案例的快速、「開箱即用」的部署。例如，我們已與一家專注於金融業的場景式AI驅動人機協作營銷平台及業務運營服務提供商簽訂戰略合作協議，旨在建立全面且長期的合作夥伴關係。雙方同意在全國範圍內的金融領域展開合作，共同開發整合解決方案，並推動協作式業務解決方案的落地實施。具體而言，我們積極引薦合適的金融機構或其他相關行業客戶予合作夥伴，而該合作夥伴則將為這些客戶提供其AI驅動的人機協作行銷平台及量身打造的服務。我們的AI產品可大幅提升營運效率與數據安全性，協助客戶適應數字經濟中不斷變化的需求。

業 務

下圖說明我們的AI+應用舉措：



如上圖所示，我們針對金融行業打造的大模型應用系統分為四層：(i)業務場景智能體層，直接服務於金融機構的業務和項目場景，包括對公、零售、管理、數據和交付五類業務場景；(ii)應用基礎智能體層，是業務場景智能體的支撐，包括從業務場景智能體沉澱積累下來的知識、報告、決策、話術、項目5個通用智能體以及大模型應用開發平台；(iii)基礎大模型層，包括通用大模型以及信貸、監管、營銷、決策等領域的專用大模型；及(iv)算力層，包括大模型一體機和預裝智能體的應用一體機，可為金融機構提供私有化部署的大模型應用一體化解決方案。

透過在AI及生態系統整合方面的持續投資，我們繼續在AI驅動的轉型中引領行業，為客戶提供提升生產力、加強合規性及在日益智能的金融環境中實現新增長機會所需的工具。

綜合運營能力，推進價值共享合作

憑藉我們的行業洞察力、扎實的技術專長、以及對多業務場景的深刻理解，我們為率先推出超越傳統項目交付的運營服務模式的企業之一，與客戶建立價值分享與長期合作的新機制。

業 務

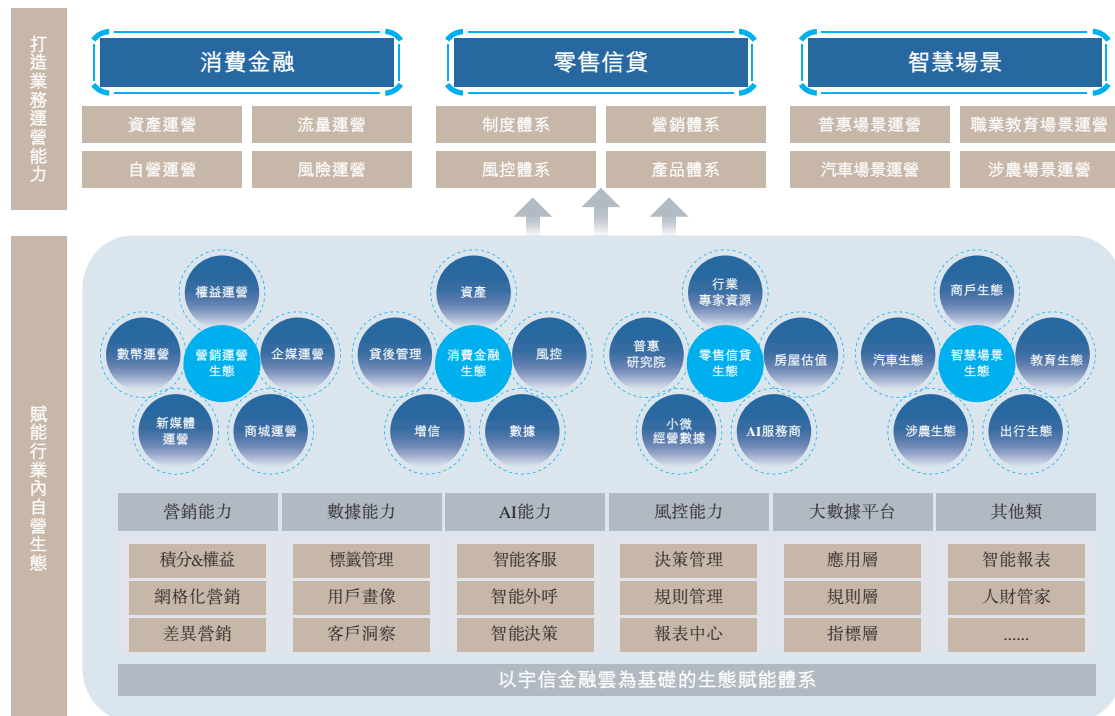
我們的運營服務基於對金融機構（特別是中小型銀行）在實現業務增長、運營效率和風險控制方面所面臨挑戰的深刻理解。透過運用我們的技術平台、行業資源及營運經驗，我們提供根據客戶需求量身定制的多元化運營服務。我們的協作營運模式結合硬件及軟件解決方案，可協助客戶建立並優化系統，同時實現增量業務機會的擴展。透過該等合作夥伴關係，我們可分享所創造的增量價值，深化與客戶的關係，並使我們的利益與客戶的利益保持一致。

除向客戶提供產品與服務外，我們亦與領先的資產管理公司及其他合作夥伴成立合資企業，使我們能夠提供全方位的服務，包括特殊資產的投資、評估、管理、營運及處置。這種多維度的經營模式不僅拓寬我們的運營邊界，亦增強我們在服務銀行及非銀行金融機構方面的競爭力，並進一步釋放我們的增長潛力。具體而言，於2023年12月，我們與中國銀行保險監督管理委員會批准成立的一家國有控股地方資產管理公司（「**資產管理公司**」）簽訂戰略合作協議。雙方計劃共同開拓個人不良貸款資產市場，打造金融與科技結合的標桿企業。於2024年10月，我們與資產管理公司及其他兩名股東簽訂股東協議，共同成立一間數字科技公司，專注於不良貸款資產業務的運營。我們將繼續與資產管理公司探討具體的合作模式和業務安排。請參閱「業務－我們的解決方案－運營服務－與某資產管理公司的戰略合作」。

此外，我們正在積極探索及擴展基於金融雲服務的協作模式。透過創新數字信貸營運，我們正在協助推動零售業務模式的轉型，賦能非銀機構，強化客戶平台的營運效率與經濟績效。

業 務

下圖說明我們向客戶提供的運營服務：



如上圖所示，我們圍繞消費金融、零售信貸、智慧場景三大核心能力，開發並提供運營服務。我們全面且可靠的服務與解決方案覆蓋營銷、數據能力、AI能力、風控、數據平台、科技建設和運營支持，構築了我們綜合運營業務的基礎支柱。我們提供全鏈條諮詢、生態資源整合、項目報批、營銷獲客、風險管理、系統建設、日常運營、系統運維和合規管理等服務。

這些服務可以助力金融機構在經驗、人手不足的情況下迅速且穩妥地開展業務。例如，我們運營服務項下的智慧場景提供(i)普惠場景營運，其通過協助金融機構提供收款服務，助力小微商戶便捷使用現代化電子支付工具並獲取金融服務；(ii)職業教育場景營運，其通過與教育機構合作，將貸款服務直接嵌入其報名及繳費流程中；(iii)汽車場景營運，其通過與汽車製造商、4S店及二手車交易平台合作，將貸款服務融入汽車貸款及汽車分期付款計劃中；及(iv)農業相關場景營運，其通過與農村商業銀行、農村信用合作社等金融機構合作，將貸款與供應鏈金融等服務融入農業生產、流通及農村消費環節。這些智慧場景下的各種業務模組，其本質在於將金融服務嵌入特定且真實的消費場景中。

業 務

此外，我們在技術、產品、服務等方面和各類企業達成生態合作，為客戶提供多維度、多方向、多協同的深度運營服務體系。我們攜手行業合作夥伴，致力打造普惠金融生態一體化解決方案。

國際擴張及本地化帶來的廣闊市場機會

我們經營所在的市場龐大且增長迅速，且增長勢頭愈發加快。金融科技解決方案提供先進的數據分析技術及商業智能工具。該等能力可增強機構的商業洞察力、支援決策過程，並擁有龐大的市場潛力。根據灼識諮詢報告，全球金融機構的科技支出由2020年的約人民幣2.8萬億元增長至2024年的人民幣4.2萬億元，並預計到2029年將進一步加速增長至人民幣7.1萬億元。根據灼識諮詢的資料，2024年，金融機構科技解決方案佔全球金融機構科技支出的67.0%，預計到2029年將上升至71.0%。全球金融機構科技解決方案市場由2020年的人民幣1.8萬億元增至2024年的人民幣2.8萬億元，複合年增長率為11.6%。請參閱「行業概覽－全球金融科技解決方案市場概覽－全球金融科技解決方案市場規模」。

在中國，金融安全為國家安全的重要組成部分。金融機構對自主研發及可控技術的需求與日俱增，推動對國內創新及現代化的持續投資。金融機構持續推動自主研發及可控技術升級所作的持續努力預計將產生約人民幣3,500億元的市場需求，並伴隨整個行業持續、迭代的現代化需求。我們將以自主可控為特色的科技解決方案定位為重要的戰略支柱，參與金融行業的信息技術升級，並在伺服器及數據庫等關鍵領域取得超過400項適配證書，實現與專有及主流基礎設施的廣泛產品兼容性。

國際方面，新興市場對先進金融科技解決方案的需求迅速增長，尤其是在東南亞、中東和非洲等國家及地區。該等市場中的眾多金融機構正在加速數字化轉型，以支持業務增長及提高運營應變能力。根據灼識諮詢報告，新興市場（不包括中國、美國及歐洲）金融機構科技解決方案由2020年的人民幣0.6萬億元增加至2024年的人民幣1.0萬億元，複合年增長率約為10.9%。預計到2029年，該市場將達到人民幣1.7萬億元，複合年增長率為12.3%，為金融科技解決方案提供商創造廣闊的市場機會。

業 務

我們在高容量、多場景部署方面的經驗，以及在東南亞成功的基準項目紀錄，使我們成為全球客戶值得信賴的合作夥伴。於2024年5月，我們與一家領先的跨國銀行簽訂合約，為其香港及其國際分行提供核心銀行系統，標誌著一個重要的里程碑，為本公司歷史上最大的單一軟件項目，並為海外拓展建立新的行業標桿。請參閱「業務－本集團－客戶網絡」。我們作為成熟的中國金融科技解決方案提供商，具備領先的全棧技術能力和成熟的數字金融解決方案體系，我們深度參與了數字人民幣生態體系的構建。結合在數字人民幣推廣中積累的經驗，我們可以為境外的金融機構提供數字貨幣的對接、支付、配套服務和應用場景服務。

同時，我們與境外的高校、金融機構等充分合作，優勢互補，共同創新。目前我們已經在港澳地區，開展基於Web3的零售支付系統研究。我們將基於既有業務、既有場景客戶與金融機構探索多層次合作，以各類型合作模式實現植根應用場景的金融創新和金融服務落地。

憑藉我們深厚的行業知識、扎實的技術專長、全面的產品組合，以及我們交付本地化及國際化解決方案的經證實能力，我們相信我們已準備就緒，把握全球數字化轉型趨勢所帶來的巨大市場增長潛力。隨著我們繼續拓展新市場，並鞏固在中國的基礎，我們有信心有能力為客戶、股東及更廣泛的利益相關者創造可持續的價值。

經驗豐富的管理團隊與技術專家，深耕行業多年

我們持續的成功，得益於一支經驗豐富的管理團隊和一批高度專業的行業人才。我們的創始人及高級管理人員在銀行及金融科技領域擁有深厚積澱，使他們能夠做出明智的戰略決策並預測行業趨勢。我們核心管理層及技術領導團隊的許多成員已在公司任職超過十年，為我們的業務營運提供寶貴的穩定性及連續性。正如我們的業務發展及財務往績記錄所印證，管理團隊的遠見卓識與領導力使我們得以應對金融科技領域的變革，推動業務可持續增長，並在全公司範圍內培育追求卓越與創新的文化。

業 務

此外，我們始終高度重視技術創新與專業人才培養。截至2025年9月30日，技術人員佔比達員工總數的95.1%，其中88.1%的員工擁有本科及以上學歷。我們相信，我們對人才發展的長期投入將幫助我們持續吸引、激勵並留住頂尖人才，他們與我們同樣致力於技術研發、客戶成功及行業領導地位。雄厚的人才儲備確保我們具備不斷提升產品實力、引領行業創新所需的專業能力。

我們的業務策略

我們計劃在未來的業務發展中實施以下策略：

深化以客戶為本的業務賦能與模式創新

自成立以來，我們始終專注於為銀行及其他金融機構提供全面的金融科技解決方案及服務。展望未來，我們將繼續深化於金融科技領域的佈局，鞏固於現有業務領域的領先地位，同時積極尋求新的增長來源。

我們秉持以客為本的理念，致力與客戶建立長期互惠的夥伴關係。憑藉我們累積的能力、產品及經驗，我們的目標是進一步加強與不同客戶群的關係，提供更廣泛的解決方案及服務。我們將繼續擴大業務的深度與廣度，提高在主要客戶及戰略客戶中的市場份額，並積極捕捉消費金融、普惠金融及綠色金融等領域的新增長機遇，該等領域有望隨著金融行業的不斷發展而成為主要增長引擎。

我們計劃撥出更多資源，持續迭代及升級我們的產品，尤其著重於大語言模型在商業場景中的實際應用。透過提升核心技術及產品能力，我們力求提供在功能、性能及安全性方面領先市場的解決方案。例如，我們不斷優化核心銀行系統，以應對日益增長的交易量及日益複雜的業務需求。我們亦引進微服務架構，讓金融機構能迅速響應市場變化，並將智能風控與營銷功能整合至我們的數字金融平台，協助客戶提升用戶體驗與營運效率。

此外，我們將加強對綜合運營服務的投資，為客戶提供更廣泛的經營平台及解決方案，並提高該等業務線的收入佔比。具體而言，我們計劃從三個領域拓展綜合運營服務：(i)在流量獲取方面，我們將搭建流量整合平台，對接更多中小型流量平台，為金融機構提供流量服務；(ii)在零售業務發展方面，我們計劃開發並推出可覆蓋客戶零

業 務

售信貸業務全流程的系統及運營支持服務，尤其針對中小型金融機構；及(iii)在智慧場景方面，我們計劃搭建場景化支付系統，為金融機構打造普惠金融生態。我們將加強探索以金融雲服務為基礎的協作營運模式，推動零售金融數字化創新，進一步賦能非銀金融機構及小型銀行提升營運效能及平台經濟效益。通過不斷推進我們的服務模式創新，我們致力於協助客戶在快速變化的金融生態系統中創造最大價值。

推進數字化能力及加速國際擴展

我們致力於積極拓展國際市場，特別是新興市場。透過專注於東南亞、中東中亞、及非洲等新興市場，我們的目標是將我們最新的解決方案及技術能力提供予更廣泛的全球客戶群，以支撐全球金融機構的數字化轉型。憑藉我們在中國高併發、大規模及多場景部署的成熟專業技術，我們在協助海外客戶提升營運效率、安全性及創新能力方面具有獨特的優勢。

在我們的目標國際市場，我們計劃建立本地化的團隊，深入洞察區域金融需求及監管要求。透過提供產品、定制化解決方案及貼心的支援，我們力求為客戶創造實質價值，並鞏固我們在各個市場的立足點。我們將持續推出旗艦數字銀行業務解決方案產品，包括新一代企業網上銀行及超級應用平台，以滿足國際金融機構不斷變化的需求。結合境內、外支付清算體系建設，為多邊的金融機構提供數字貨幣的對接、支付、配套服務和應用場景服務；並基於既有業務、既有場景客戶與金融機構探索多層次合作，以各類型合作模式實現植根應用場景的金融創新和金融服務落地。

為加速我們的國際化戰略，我們將積極尋求透過技術合作、戰略聯盟以及有針對性的投資或收購與全球領先金融科技公司合作的機會。例如，透過與全球雲服務提供商合作，我們可為全球客戶提供端到端基於雲的金融服務。與國際銀行共同開發跨境金融產品，亦將使我們在全球市場中掌捕捉新的增長機遇。

業 務

此外，我們仍將持開放態度，尋求對擁有先進技術、成熟市場渠道及強大客戶基礎的公司進行海外收購。通過該等措施，我們的目標是實現快速國際擴展，創造協同價值，進一步鞏固我們作為全球金融機構可信賴的技術合作夥伴的地位。

加大研發投入及推動金融科技應用創新

我們視技術創新為我們可持續增長的根本驅動力。我們將每年的研發投入維持在營收的約10%，堅定不移地推進人工智能、大數據、雲計算及區塊鏈等領域的研發。通過深化與生態系統合作夥伴的合作，我們能夠加速產品標準化，提高開發效率，並鞏固我們的長期競爭優勢。

我們聚焦人工智能及大數據重點是為金融行業創造實用、高價值的應用。我們正在開發涵蓋整個貸款週期的AI驅動解決方案，以提高貸前、貸中及貸後流程的效率及準確性。於智能營銷方面，我們利用先進的建模與個性化互動工具，協助客戶提高獲取與保留客戶的能力。我們的智能數據計劃旨在透過強化分析，從金融數據中發掘新的價值，而AI驅動的監管科技則可協助客戶詮釋政策、追蹤異常情況並簡化報告流程。在知識管理及反洗錢方面的其他創新，可進一步支援客戶的合規及營運需求。

在雲計算及分佈式架構方面，我們正加速開發雲原生核心系統，利用容器化及混合雲部署，為客戶提供靈活、可擴展且具成本效益的解決方案。該等進步讓金融機構能夠迅速應對不斷變化的市場需求及監管要求。

我們亦在推動金融行業區塊鏈驅動解決方案方面保持前沿地位，例如供應鏈金融、數字資產管理、可信計算及數字貨幣發展。透過將該等前沿技術融入我們的產品組合，我們已準備就緒，協助金融機構在數字時代實現安全、透明及創新的商業模式。

此外，我們深度參與了數字人民幣生態體系的構建，具備扎實的運營經驗，及從底層技術對接到場景化應用落地的全棧服務能力。我們將基於積累的數幣科技解決方案、Web3技術和成熟的案例經驗，佈局整體系統端到運營端、到生態端打通提供數位貨幣發行、跨境支付系統搭建、聯合運營生態合作的一站式解決方案。

業 務

推進自主可控戰略及深化金融科技應用創新

我們認識到加快金融信息技術創新既是行業的迫切需要，亦是戰略機遇。通過利用我們全面的行業解決方案及廣泛的渠道資源，我們正積極構建合作夥伴生態系統，為客戶提供更多創新的應用場景及安全、可靠的全棧解決方案。

我們的策略強調金融機構對自主、安全、高效的金融科技解決方案的核心需求。我們致力於持續的自主創新，建立結合技術、應用場景與生態系統協作的服務模式。我們持續強化分佈式架構、雲計算、大數據、人工智能及區塊鏈的兼容性與優化，確保與基礎硬件及軟件的無縫整合。我們的端到端解決方案涵蓋IaaS、SaaS、PaaS及DaaS，為客戶提供全面數字化轉型所需的靈活性及深度。

為進一步增強行業韌性，我們與國內合作夥伴（包括芯片製造商、操作系統開發商及中間件提供商）合作，建立聯合實驗室及綜合認證系統。這種「芯片到應用」的兼容性可降低客戶遷移成本，並加速數字化採用。同時，透過橫向開放我們的技術平台，我們賦予中小型金融機構先進的智能轉型能力，擴大我們生態系統的影響力及價值。

例如，在某省級股份制商業銀行的數字化轉型項目中，我們與中國領先的跨國科技集團合作，基於該合作夥伴的雲平台服務聯合開發企業級數據中台。這一共建平台融合了合作夥伴基礎算力存儲技術與我們金融領域的專業能力，將銀行海量多源異構數據轉化為數字資產。該平台提供可復用的數據資源和分析能力，通過數據驅動決策實現精準運營。此外，通過聯合測試，我們其中一款企業數據中間件工作站平台產品已證明與該合作夥伴的雲計算平台兼容，並獲得合作夥伴的產品兼容性認證。

透過種種努力，我們的角色正從解決方案提供商迅速轉型為整個業務週期中的金融科技推動者。通過將自主創新及基於場景的深度嵌入我們的核心競爭力，我們致力於鞏固我們在萬億人民幣金融科技市場的領導地位，並支持金融行業的持續數字化演變。

業 務

促進生態系統整合及建立創造價值的金融科技網絡

我們致力於與金融科技行業價值鏈上的客戶、供應商及合作夥伴建立一個全面、互惠互利的生態系統。通過加強生態系統整合所作努力，我們致力於提供多維度、協作的運營服務及多元化的產品組合，為客戶及利益相關者創造持久價值。

我們的策略是加強與金融科技供應鏈上下游企業的合作，我們亦會優先推動生態圈夥伴間的資源共享與優勢互補，提供橫跨底層硬件至高端應用的全技術堆疊整合解決方案。在硬件方面，我們與領先的芯片及伺服器製造商保持長期合作關係，共同開發定制化、高性能的基礎設施，以滿足金融機構嚴苛的計算需求。例如，我們與供應商A（一家總部位於中國的全球領先信息及通信技術基礎設施及智能設備提供商）合作，向其採購視頻設備、服務器、交換機、存儲設備及其他產品，以確保供應鏈質量和穩定性。更多詳情請參閱「業務－供應商」。

在軟件方面，我們與頂尖的應用程式開發商合作，整合互補技術，共同開發使用方便、功能豐富的金融科技解決方案。例如，我們已與一家全球領先的雲服務提供商建立戰略合作夥伴關係。通過此合作，我們可利用我們的行業影響力，將合作夥伴的雲數據庫應用解決方案推廣至我們的客戶網絡。對於將系統適配至合作夥伴提供的雲資料庫的目標客戶，我們共同提供前期支持服務，包括深入的應用程式適配測試及效能優化。我們與系統集成商緊密合作，提供端到端的項目服務，從規劃及設備安裝到軟件部署與微調，確保無縫交付與卓越營運。這種全方位策略不僅強化了我們因應金融客戶需求演變的能力，更提升了業界整體服務與創新的標竿水準。

為促進生態系統的健康及可持續發展，我們積極與頂尖大學及研究機構進行聯合研究與開發。我們透過建立聯合實驗室及探索先進技術課題（例如AI在金融風險管理中的應用），加速先進技術從學術研究轉化為實際應用。例如，2022年，我們與國內某一流大學金融學院金融科技實驗室孵化的一家公司簽訂戰略合作協議。協議規定，雙方在產品層面相互支持，資源互聯互通，包括但不限於將我們的信貸系統、風控系統等多個系統與合作方的數字借貸系統、企業畫像系統、風控模型等系統進行整合。該合作增強雙方的產品功能、數據能力和風險控制能力，為市場拓展提供技術支持。

業 務

此外，雙方同意在市場推廣活動中相互支持，覆蓋數字信貸和產業鏈等領域。根據協議，雙方在遇到具有合作潛力的項目時，應向客戶推薦對方的產品或服務，從而提供更全面的解決方案，同時實現客戶資源共享。此外，透過參與制定行業標準，我們貢獻專業知識與最佳實踐，協助塑造更標準化、創新及強大的金融科技行業。

透過該等綜合努力，我們正在建立一個充滿活力、以價值為驅動的生態系統，以支持我們的長期增長，並鞏固我們作為全球金融機構可信賴的合作夥伴的地位。

持續致力於培養高績效人才團隊以實現可持續增長

人才是我們最寶貴的資產及長期成功的基石。我們致力於吸引、培養及挽留傑出的專業人才，以推動持續創新及支持公司的戰略目標。

我們採取高度競爭力的人才策略，積極尋求全球金融科技領域的頂尖專家及行業領袖，涵蓋技術研發、產品設計及市場開發等領域。透過建立海外研發中心，我們亦能招募優秀的本地人才，使我們能更好地服務國際市場及回應區域客戶需求。

同時，我們高度重視內部人才培養。通過全面的培訓計劃及清晰明確的職業發展路徑，我們為員工提供廣闊的成長及晉升機會。我們的企業文化鼓勵創新與合作，營造開放且積極的工作環境。

為進一步強化長期獎勵措施，使管理層、關鍵技術人員及公司整體的利益保持一致，我們實施有計劃的股權激勵計劃。這不僅能激勵我們的團隊，亦能吸引及挽留核心貢獻者，確保所有利益相關者專注於公司的長期發展。通過持續建立專業及創新的工作團隊，我們為未來的增長及持續的行業領導地位奠定堅實的基礎。

我們的解決方案

我們的主營業務為銀行科技解決方案，非銀科技解決方案和運營服務三大類，以產品為導向的科技解決方案全面覆蓋業務類、渠道類、運營類和管理類等，並始終保持在網上銀行、信貸管理、商業智能、風險管理和監管報送等多個細分解決方案領域的穩固地位。就我們的銀行及非銀行機構科技解決方案而言，我們提供創新諮詢、替

業 務

換、適配、聯合開發等一系列解決方案，以實現我們應用落地及協同發展的目標，而我們的集成業務則提供自主可控的軟硬件產品，為各行業使用的數字化升級奠定堅實的基礎。同時，在運營服務領域，憑藉我們的全方位能力，進一步強化了我們作為中國最大規模金融科技解決方案提供商之一的競爭優勢。

我們根據研發+產品+服務模式將金融服務專長與科技相結合，為金融機構提供涵蓋諮詢、方案設計、系統實施及相關技術服務等範疇的軟件及雲服務。我們主要通過招投標或協議銷售等方式提供軟件產品、軟件開發及服務和業務運營服務。一般而言，我們在已有自主研發軟件產品的基礎上，根據客戶的個性化需求對軟件進行定制開發；此外，我們依託金融雲運營能力和軟件業務能力，幫助金融機構實現業務規模增長。

憑藉我們為金融服務行業打造的一體化產品及綜合解決方案，我們助力客戶實現數字化轉型，從而提高效率、改善服務質量、降低成本及風險。

銀行及非銀科技解決方案

於往績記錄期間，我們於2022年、2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月來自銀行科技解決方案的收益分別為人民幣3,754.9百萬元、人民幣4,663.5百萬元、人民幣3,461.3百萬元及人民幣1,895.5百萬元；及於相同期間來自非銀科技解決方案的收益分別為人民幣361.6百萬元、人民幣378.3百萬元、人民幣370.8百萬元及人民幣185.7百萬元。總體而言，我們來自銀行及非銀科技解決方案的收益分別佔於往績記錄期間相關期間所錄得總收益的96.2%、97.0%、96.9%及95.3%。

我們的銀行及非銀科技解決方案包括信貸業務、數字銀行業務、金融監管業務及數據業務，所有業務均處於行業前沿地位。同時，我們的智能金融業務解決方案於往績記錄期間穩步推進。

我們為銀行及非銀行金融機構提供的各業務板塊的產品／解決方案均具備獨立交付能力，所有相關軟件均通過自主研發完成。其中信貸業務、數字銀行業務及數據業務解決方案提供客制化選項。金融監管業務解決方案採用標準化產品設計，部署時通常僅需進行輕度現場適配。智能金融業務解決方案則同時提供標準化與客制化產品，標準版可滿足中小型金融機構快速部署需求，大型機構可選擇基於標準版開發的定制化產品。

業 務

我們的銀行及非銀科技解決方案各業務板塊主要提供兩類計價方式：固定總價合同與框架協議。固定總價合同模式下，客戶先行提出項目需求與目標，通過競標或其他方式確定固定合同金額後，按約定里程碑節點付款。框架協議模式下，客戶通過招標程序選定我們作為合格供應商並簽訂框架協議。客戶後續根據具體開發需求在框架協議項下發出訂單，每筆訂單費用依實際需求與工作範圍確定。我們會在訂單履行完畢並經客戶驗收確認後結算。

針對銀行及非銀科技解決方案各業務板塊，我們通常提供一至三年不等的質保期。若質保期內需提供售後服務，具體服務內容將在與客戶簽訂的合同中明確約定。我們亦將在報價時予以考量並將其作為單項履約義務處理。

信貸業務解決方案

我們的信貸業務解決方案是一個建立在統一開發平台上的綜合信貸系統，其主要涵蓋對公信貸、零售信貸、綜合信貸、投資服務、統一授信、信貸門戶及融資擔保等多個領域。透過信貸業務解決方案，我們能為所有涉及信貸業務的使用者提供合理且標準化的業務管理平台，涵蓋產品經理、客戶經理、業務審批人員及總行部門主管等角色，全方位支援銀行在營運管理、營銷及風險管控等層面的信貸業務運作。根據賽迪報告，我們於2022年及2023年在信貸管理系統解決方案市場中排名第一，市場佔有率約為14.9%及14.7%；並在2024年排名第二，市場佔有率為約12.4%。我們持續升級各類信貸業務解決方案與技術組件及工具，項目實施效率進一步提升。於往績記錄期間，我們中標多個超千萬級項目，多個重大項目交付同步推進，進展順利。



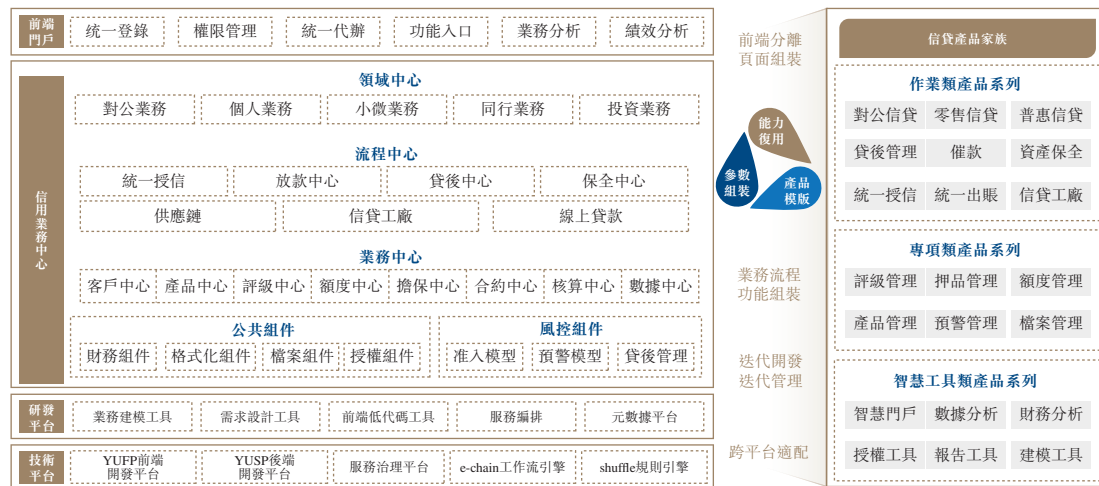
案例分析

智能化信貸+場景生態：宇信科技助推銀行零售戰略轉型

該客戶是某全國股份制銀行，我們就其零售業務提供信貸系統建設服務。在採用我們的服務之前，該客戶面臨傳統信貸業務在線化、數字化、智能化和場景化發展不足的挑戰，難以推進其零售業務戰略轉型。為解決這些問題，我們為該客戶啟動了新一代個人信貸系統建設項目，幫助客戶完成現有零售信貸、網貸等系統整合重構，將其升級為新個人信貸系統，建設內容包括老系統存量功能與數據遷移、新增業務需求落地以及系統切換投產等。特別是，第一，我們協助客戶構建「以客戶為中心」的業務體系，重點提升客戶服務體驗並深化個人客戶經營。第二，我們通過搭建「智能化信貸+ 場景生態」技術體系，採用端到端流程再造方案，使產品與流程實現靈活組合，提升市場響應速度。我們的新一代個人信貸系統能夠實現突出的營運效果：一是生態賦能持續深入，涵蓋眾多生活場景；二是智能化工具在全流程得到充分應用，帶動業務效率提升；三是通過強化集中管控機制，實現了有效的風險管理。通過應用我們的新一代個人信貸系統，我們幫助客戶實現了綜合營銷服務體系的優化、產品創新效率的提升、運營作業效能的改善、一體化貸後運營的升級以及數據驅動能力的增強。

業 務

下圖展示我們信貸業務解決方案組合的部分產品：



如上圖所示，我們的信貸業務解決方案下的產品採用中台化設計理念，分為四個層次：(i)企業級技術平台，提供各類基礎技術開發框架與技術工具。此技術平台專注於技術能力，提供基礎性、通用性且可重複使用的技術元件與能力；(ii)研發平台，通過提供建模工具、需求設計系統等工具為產品落地實施提供效率提升輔助。此研發平台專注於流程與效率，提供工具與平台以提升信貸業務系統開發的效率與標準化程度；(iii)信貸業務中心，從各業務領域角度提供專業化的服務能力及信貸作業串聯；及(iv)前端門戶，注重用戶體驗與前端展現。通過能力復用、參數組裝、模版設置等手段，我們已開發出多元化信貸業務解決方案系列，包括作業類解決方案、專項類產品、智慧工具，這些不同的產品最終將滿足金融機構的差異化需求。

此外，我們以新興大模型科技為核心的信貸智能助手的能力提升顯著，落地實踐效果進一步凸顯，有效促進了信貸相關業務場景的作業效能。在貸後管理領域，智能貸後管理、智能一體化催款管理、數字化不良資產管理三大業務系列產品均有新的中標斬獲，取得顯著的業務增長。於2024年3月，我們發佈新一代一體化貸後管理系統產品，實現「催－調－訴」一體化貸後管理。通過創新性地利用財產線索大數據、人工智能技術，以及整合內外部數據，我們助力金融機構提升在貸後管理方面的數字化和智能化管理水平。



案例分析

以智能賬戶管理方案重塑貸後管理新格局

近年來，銀行零售信貸貸後管理面臨任務量大、數據割裂、效率低下等痛點，重塑貸後合規優先業務的流程已成為金融行業的迫切需求。為解決這些問題，我們積極探索AI與大數據技術在貸後管理領域的利用，推動全流程數字化、智能化運營的實現，將該等技術深度融入升級版「智能賬戶管理」解決方案，為客戶打造端到端、集中化、全在線操作平台，實現策略化規則管理、自動化任務執行和標準化外包運營。我們的新型貸後管理產品包括：(i)智能貸後產品，該產品全面支持各類貸後檢查和回訪任務的策略化生成和執行，檢查模板靈活可配，並可將風險預警與貸後檢查實現貫通管理。系統支持PC端和移動端訪問，並接入語音轉換、文字識別、遠程音視頻等多項AI技術，提升貸後管理效能。例如，語音轉換技術使系統能自動生成貸款後客戶訪談的結構化訪談摘要。遠程音視頻技術透過客戶協助+遠端驗證功能，讓貸款後稽核人員能透過遠程音視頻引導客戶展示資產細節，此功能在稽核價值相對較低的資產時尤受歡迎；(ii)智能催款產品，該產品將行內信用卡、個貸、網貸、公司貸款全部納入本系統進行貸後管理，實現全行一體化催款。系統支持按照客戶級或條線級不同維度進行催款，並通過決策引擎實現催款策略的靈活配置及可視化管理；以及(iii)不良資產管理產品，該產品不僅能夠建立海量、豐富、多元的特徵數據庫，實現不良資產從移交到回收全流程線上化管理，還能夠通過節點管控智能推薦個性化處置方案，提升管理效率，同時該產品還面向不良資產生態圈的資產方、資金方、服務方、管理方提供信息共享等個性化服務，形成融通各方、服務內外的數字化管理平台。舉例而言，我們新型貸後管理的關鍵智能應用包括語音機器人，精準識別客戶意圖並自動派單，大幅提升貸後管理效率。我們的科技解決方案還支持多元化管理方式，包括失聯客戶專項追蹤團隊、電子催款函自動送達回執及司法進程監控。在其先進架構下，多渠道數據實時匯入決策引擎，實現複雜規則配置、外包機構集中監管及一鍵生成績效報表。我們以智能賬戶管理引導的新型貸後管理方案已成功部署於國有銀行、股份制銀行及城商行的信用卡、零售貸款、普惠金融、消費金融及汽車金融業務，獲業界廣泛認可，正推動向數字化、智能化貸後管理轉型升級。

業 務

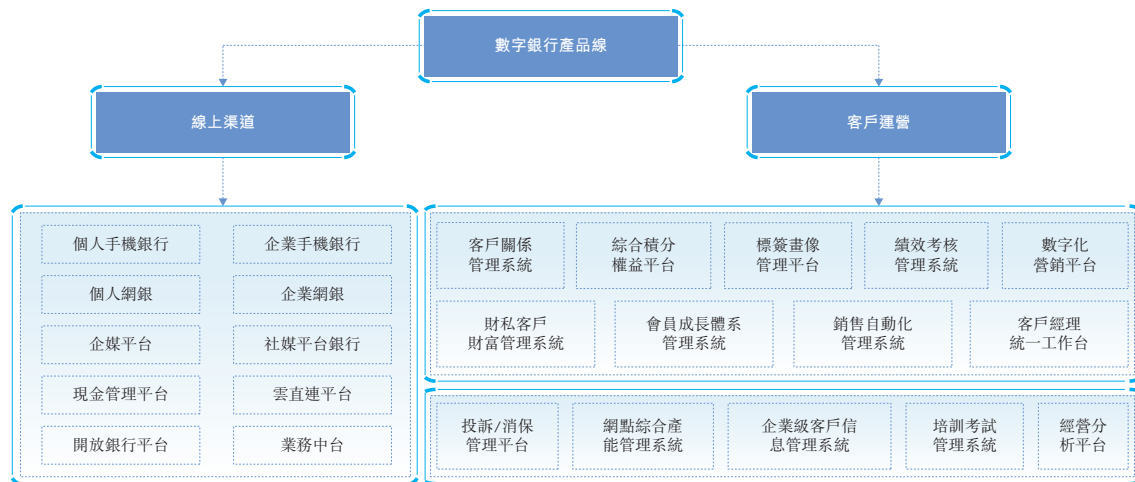
我們為數字銀行業務產品提供的解決方案，構成了一個**面向客戶**的產品系列，連接員工、企業與客戶，涵蓋企業級業務中台、零售客戶管理系統、公司客戶管理系統，以及全通路網上銀行系統。

數字銀行業務解決方案

秉持「創新產品服務、重塑業務流程、打造生態場景、優化客戶旅程」理念，我們結合網上銀行、手機銀行數字化營銷，客戶標籤畫像、積分權益、企業經營生態場景等成功實現了線上渠道與客戶運營兩大產品領域的融合，組成全新的數字銀行業務解決方案產品線。

中台化是銀行IT架構轉型的核心趨勢。通過能力沉澱與複用，將存、貸、匯等核心業務功能封裝為共享服務，支撐前端渠道快速創新。同時，實現業務組件化、服務化及編排化，形成面向面客型服務業務中台。此外，客戶管理系統是以客戶為中心的綜合框架，通過數據驅動、渠道協同與精準運營，實現客戶價值的最大化。我們運營技術工具及產品服務組合，依託營銷及運營策略，同時服務企業及零售客戶，實現最優客戶價值。此外，智能全渠道銀行系統是以客戶為中心、AI與數據雙輪驅動的新一代金融基礎設施，重新定義銀行的服務邊界、交互方式及用戶體驗，將金融服務能力無縫嵌入企業生產與個人生活的多元場景。

下圖說明我們數字銀行業務解決方案的產品組合精選：



業 務

如上圖所示，我們的數字銀行業務產品線主要包括面向客戶側的全渠道數字銀行業務解決方案產品（簡稱線上渠道產品）和面向運營側的全流程客戶運營產品（簡稱客戶運營產品）。整合後的產品線更能貼近銀行業務經營管理數字化的需求，勢必在市場競爭中更加體現競爭優勢。數字銀行解決方案的收費模式包括兩種類型：固定價格合約及框架協議。固定價格項目通常由客戶提出整體項目建設需求與目標後啟動，並針對整個項目設定固定金額。我們在完成項目後，將由客戶進行驗收。本公司依據合約中約定的付款節點和固定金額，收取啟動款、驗收款及尾款。框架協議通常依據客戶的開發需求簽訂。每筆訂單的金額會因應具體開發需求不同而有所差異。每筆訂單在需求上線並經客戶驗證或確認後進行結算。

- **線上渠道：**我們的線上渠道產品包括面向個人客戶提供線上化服務的個人網上銀行和個人手機銀行，面向對公客戶提供線上化服務的企業網銀和企業手機銀行，另外還針對大中型對公客戶提供銀企雲直連平台和現金管理平台，針對中小企業客戶提供開放銀行平台等。
- **客戶運營：**我們的客戶運營產品主要包括為銀行客戶經理賦能的客戶關係管理系統、銷售自動化管理系統、績效考核系統，以及客戶經理統一工作台，還包括幫助銀行提升數字化營銷能力的標籤畫像平台、綜合積分權益平台、數字化營銷平台，以及會員成長體系等。

憑藉新一代線上及移動銀行服務、客戶運營平台及數字化智能營銷平台的標誌性產品和運營服務能力，我們是業內最早的一家具備全系數字銀行業務解決方案產品的金融科技公司，且根據灼識諮詢報告，截至最後實際可行日期，我們維持著最全面的數字銀行業務解決方案產品組合。於往績記錄期間，我們斬獲多家股份制銀行、城商行、農商行的數字化營銷平台項目的營銷運營服務。我們的數字銀行業務解決方案產品實現了技術與業務的一體化融合，完成了從技術賦能向業務賦能的邁進，在行業中有較強的示範效應。

業 務

我們數字銀行業務解決方案的主要產品已全面融合AI大模型，形成AI+數字銀行產品升級，包括AI+手機銀行、AI+SCRM(社會客戶關係管理)、AI+遠程銀行等。我們在數字銀行業務解決方案海外市場拓展也取得新進展。自2025年以來，我們與多家全球金融科技公司達成戰略合作，形成聯合方案，共同參與一帶一路沿線國家和地區的數字化轉型升級。



案例分析

為某省級區域性商業銀行搭建數智化運營平台

該客戶是某省級區域性商業銀行。在採用我們的服務之前，該客戶面臨傳統運營模式效率較低的難題，無法充分釋放客戶大數據的價值展開精準營銷。為解決該問題，我們為該客戶提供了「數智雙中台」解決方案，包括行為分析平台及數字化營銷平台。借助大數據技術，實現精準洞察客戶和營銷活動管理，助力其加快數智化轉型。其中，行為分析平台對客戶線上渠道行為數據進行採集、分析、提取、挖掘，形成多維度客戶標籤，為管理決策、客戶畫像、精準營銷、統計分析等提供全方位的數據支撐，實現千人千面的用戶分析體系。數字化營銷平台則基於標籤數據，管理權益與營銷服務全流程，涵蓋權益管理、運營策略、活動策劃、多渠道協同與效果分析，幫助客戶運用數字資產，定位目標客戶群體，進行精準營銷，形成「數據洞察－策略制定－精準觸達－效果評估」的營銷閉環。通過應用我們的數智雙中台，幫助銀行打通數據驅動的營銷鏈路，實現自動化、個性化、智能化精準營銷，充分利用大數據的價值，推動零售業務增長。

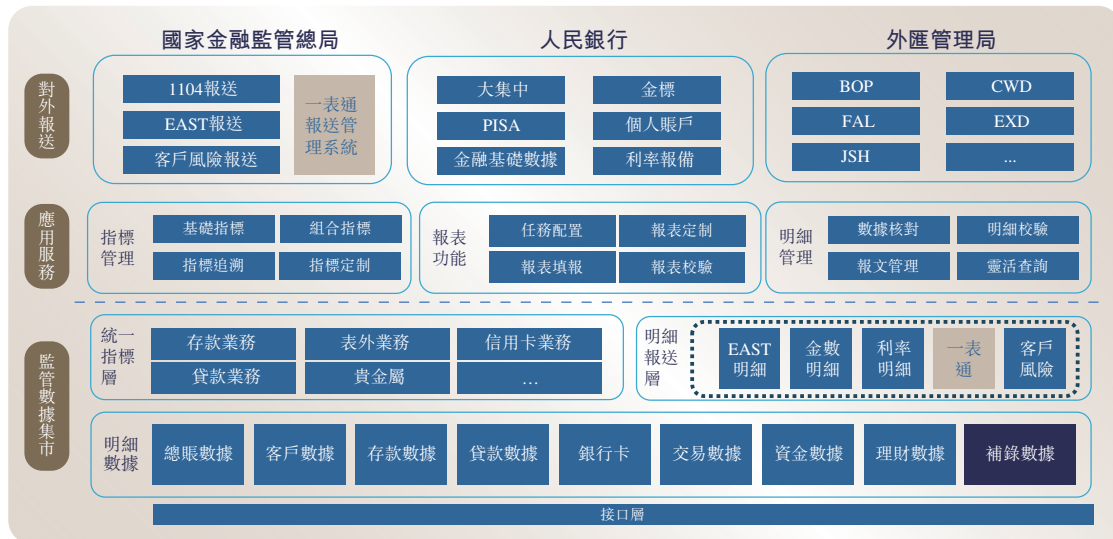
業 務

金融監管業務解決方案

我們的金融監管業務解決方案整體上包括協助金融機構向主管部門進行監管報送。在金融監管業務解決方案方面，我們(i)承接監管機構數字化相關項目，助力監管機構提升數字化水平；及(ii)為銀行及非銀行機構跟蹤金融監管政策、開發金融監管報送產品及提供監管報送相關的諮詢、產品、實施及數據報送服務。根據賽迪報告，我們於2022年、2023年及2024年在監管報送解決方案市場中排名第一，市場佔有率為12.3%、13.9%及11.8%。

我們先後研發EAST 5.0、存款保險、法人間參等一系列監管合規產品。此外，針對報送明細化的市場趨勢，我們對明細檢核引擎進行了重大升級，實現明細報送校驗引擎的通用化，有效提升明細校驗一致性，也有效降低我們實施監管類項目的研發成本和項目推廣成本。另外，我們研發新一代統一監管平台獲得成功，該平台集內部認責、監管報送、知識管理、報送數據共享於一身，在多個項目上得到有效應用。

下圖展示我們金融監管業務解決方案的部分產品：



業 務

如上圖所示，我們的金融監管業務解決方案平台通常由兩大組成部分構成：監管數據集市及報送平台。監管數據集市主要目標是從銀行內接入數據（這裡指接口層），並按監管報送的要求加工形成明細數據（指監管機構要求銀行提供的顆粒度數據，包括但不限於客戶檔案、賬戶詳情及交易記錄），再通過明細數據加工生成各種指標數據（這裡指統一指標層）和報送接口的明細數據（這裡指明細報送層）。當前模型支撐了國內銀行業主流的報送模塊，是國內較為成熟的監管模型。報送平台包含應用服務和對外報送，可處理多樣化的監管報送類型。該等類型實際上可以歸納為兩大類：指標類報送（報送匯總數據）和明細類報送（報送客戶、賬戶等細顆粒度數據）。為此，我們在報送平台內部構建兩套功能體系，一類支持指標類報送，核心功能為指標管理和報表管理功能，可通過配置方式實現對各類指標類報送的支撐，另一類是明細管理功能，通過靈活配置形成明細類報送功能體系。以上兩大功能體系的融合，形成了面向三大監管（國家金融監督管理總局、中國人民銀行、國家外匯管理局）的綜合報送系統（如1104報送、EAST報送、大集中報送等）。整個系統體現國內金融領域的先進設計理念，兼具靈活性和拓展性，在實際應用中，具有研發成本低、響應監管快捷等顯著優勢，擁有較好的客戶口碑。

此外，我們將AI引入報送流程，有效提高了集中交付效率，為實現監管報送遠程交付，改變傳統現場交付模式開闢了新路。例如，傳統上，監管報送項目的數據實施階段需於現場進行，此模式通常涉及標準化流程及高昂的人力成本。透過引入AI技術，我們已集中開發標準流程，藉助AI技術實現集中研發、管理及交付，現場僅保留定制化環節。此舉不僅是一項技術進步，亦為運營模式創新，在提升交付成果質量的同時，顯著降低了執行成本。於往績記錄期間，我們在金融監管業務的解決方案實現了AI+監管場景創新突破：一方面於2025年7月成功中標大型金融機構的監管+AI項目；另一方面，我們的人工智慧監管實施技術、AI+監管知識庫等解決方案已在多家大型銀行落地實施，並取得較好效果。



案例分析

為某領先地區商業銀行推出全國產全棧統一監管報送平台

該客戶是某領先地區商業銀行。在採用我們的服務之前，由於監管數據和規則的複雜性及多樣性，以及人工操作效率低且易出錯，客戶正面臨監管報送質量差和合規成本高的挑戰。為解決這一問題，我們為該銀行搭建了集數據管理和報告功能於一體的監管報送平台。我們通過新增數據質量提升與優化功能、數據補錄功能、統計分析模塊，實現監管數據的集中管理。我們的系統能夠自動抽取、加載和轉換業務數據，完成監管數據的轉換，按照監管報送要求完成報表邏輯的加工、支持報表的按時自動化出具；同時，我們的全棧統一監管報送平台幫助客戶整合和協調監管機關要求的各類監管披露，實現了監管報送的五統一：統一數據、統一指標、統一功能、統一管理以及統一登錄。我們在平台建設中充分考慮業務與管理職責的獨立性，平台可以支持在業務種類和業務屬性的交叉維度上進行填報分工的拆分，並將報送校驗規則與填報負責人建立直接關聯，滿足錯誤數據的查驗、分發與修改，確保數據報送準確；同時，我們的平台具有系統的質量控制功能，能夠自動實現總分、表內、表級預警和校驗提示能夠靈活設定參與檢驗的機構、指標的邏輯關係，自動提示異常波動及數據錯誤情況。憑藉我們的全棧統一監管報送平台，我們幫助客戶實現了兩項關鍵突破：一是在指標級和字段級實現了更細化的監管數據認責；二是通過端到端流程監控實現了報告操作的規範化。我們的全棧統一監管報送平台通過數據報送自動化，幫助提高了數據報送效率，增強了報告數據的質量和一致性；同時，有效降低了監管報送的合規風險、重複開發和維護成本，以及後續的軟硬件投入。

業 務

數據業務解決方案

在數據業務解決方案方面，我們協助客戶規劃、設計、建立及實施企業級數據能力系統所需的軟件能力，包括基礎數據系統、域數據系統、數據管理系統、業務數據使用系統、企業運營系統及數據要素系統。我們以「**規劃設計+數字化升級+數據治理+數據資產+經營分析+數據運營**」為數據業務解決方案中心的核心業務模式在銀行與泛金融客戶均得到長足發展，特別是央國企、金控集團表現亮眼。

我們的數據業務解決方案包括三大步驟：第一，通過業務諮詢及規劃，幫助客戶釐清需要建立的數據系統、待解決的問題及價值衡量標準。第二，依託軟件能力幫助客戶開發可實施軟件模塊，涵蓋利用自研數據產品或開源／商業套件進行二次開發，由專業團隊進行數據遷移、接口集成及規則引擎配置。第三，為客戶提供運維服務，包括項目管理、系統部署、用戶培訓、補丁升級、日常監控及持續迭代支持。

於2023年，我們採取多種措施提升人均效率。首先，我們識別並分析項目交付流程中勞動密集型或依賴經驗的關鍵環節，而後利用AI賦能自動化或半自動化工具及技術平台，在特定篩選流程中實現智能自動化運作。我們將這些措施全面融入我們的實踐，提升人均效率，拉動利潤率。受惠於該等舉措，我們的產品系列更加聚焦，形成以「**觀星**」數智化底座構建、「**星辰**」數字化場景運營、「**星鏈**」數據要素運營服務為主體，為客戶提供全組件化體驗。我們推出「**穿透式管理**」視角（指能夠突破層級架構並貫穿組織各層級的治理模式）下的央國企數字化轉型建設方案。在多家客戶成功上線數字化管理工作站平台，為客戶提供「**戰略穿透、生態穿透、能力穿透**」的全鏈條服務。能力穿透指將各項能力從組織層級或系統邊界之限制中釋放出來。

業 務

我們新產品供應的介紹如下：

- **觀星**：觀星是我們依託自主研發能力打造的自研數據中台，可提供全模塊化的技術與業務服務。此基礎平台涵蓋數據收集、開發、治理、資產管理及服務交付等業務模塊，並附帶可視化、工作流及監控等技術模塊。其結構靈活，可根據特定客戶需求，輸出定制化產品級服務。
- **星辰**：2024年10月，我們率先於數據智能市場推出星辰系列（包含*ChatBI*與*PilotBI*平台），提供智能化的用戶互動體驗，引領數據分析產業發展。*ChatBI*平台是基於大型語言模型的對話式數據分析平台，用戶可透過自然語言指令生成指標視覺化、執行數據分析，並具備歸因分析、數據解讀及自動化儀表板生成等功能。*PilotBI*平台為企業管理駕駛艙軟體產品，透過大尺寸顯示器與互動式儀表板，為客戶提供可視化商業分析平台。
- **星鏈**：我們基於內部研發能力於2025年2月上線自主運營的「星鏈」數據要素SaaS運營服務平台。此平台將行業內優質的數據產品與我們的軟件產品深度融合，為客戶提供專業的數據要素產品服務，助力客戶快速實現精準營銷與風險運營等領域的產品創新，提升效率。此外，我們成功中標某大型國有銀行國內分行的消費貸款風控數據服務項目並於2025年5月順利上線運營，截至2025年9月30日，星鏈數據要素服務平台沉澱的領域級數據產品數量已突破1000。星鏈平台在實現數據產品服務與數據技術底座打通的同時，還依託字信大模型全棧技術體系，積極佈局AI+智能數據產品，深度融合業務知識與內外部數據要素，引領金融機構實現端到端的數據落地應用。



案例分析

為某股份制商業銀行搭建數據倉庫

該客戶是某股份制商業銀行。在採用我們的服務之前，該客戶面臨原有數據倉庫技術封閉、維護成本高、可擴展性有限等挑戰，無法滿足全行數據應用對穩定性、時效性和自主可控日益增長的需求。為解決這些問題，我們為客戶制定了「平滑遷移」的轉型方案，其中包括：(i)在架構設計上以湖倉一體架構為基礎，以數據倉庫建設為切入點，應用MPP(大規模並行處理)數據庫取代原有系統，建設數據底層基礎支撐環境，構建了高性能的湖倉一體化技術平台，為數據中台上層應用和服務提供存儲和算力支撐。數據倉庫搭建指搭建集成組織內各類數據源的集中存儲庫的過程。該存儲庫為高效查詢及分析而設計，如同一個中央廚房，通過對數據清洗、轉換及建模，為決策及業務智能提供支撐。與數據湖不同，倉庫通常採用寫實模式機制，確保數據一致性與性能，但數據架構演變的靈活性相對受限。湖倉一體化技術平台旨在融合傳統數據湖與數據倉庫的優勢。這是一種數據管理框架，既具備數據湖的成本效益與靈活性，又兼具數據倉庫的結構化、性能優化特性。該架構支持原始多態數據的存儲，同時通過分層管理與架構，實現高效查詢及分析，有效解決傳統數據湖及倉庫的局限性；(ii)實現數據採集與數據服務的統一管理，形成湖倉一體架構下的數據統一入口和出口，既能支持湖倉一體的數據接入，又能對外提供透明服務，通過敏態的服務實現數據敏捷，實現數據服務的全面提效；及(iii)建設敏捷規範的數據開發管理體系，打通數據從需求到交付的全流程，通過自動化技術實現數據開發的流程化與規範化，集成數據採集、數據建模、作業開發、作業調度、數據交換、數據開發平台等配套工具，實現了從數據採集、交換到服務交付的全過程標準化管理。此項目不僅實現了技術架構向國產化基礎設施的升級，還通過實施規範化流程和遷移方法，為該銀行提供了可持續優化的數據中台。我們的新一代數據倉庫有力支持了多數據應用場景，幫助客戶顯著提升了數據開發效率和數據處理能力。

業 務

智能金融業務解決方案

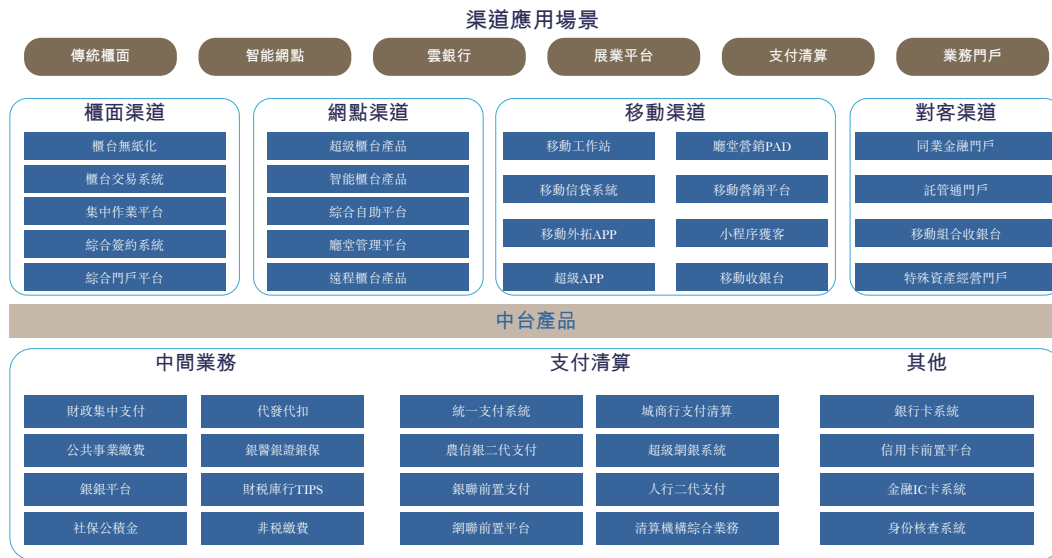
在智能金融業務解決方案方面，我們在銀行員工渠道、金融及整體金融支付清算及國家金融基礎設施等領域開展業務。智能金融業務解決方案產品通過AI+金融業務場景深度融合，助力銀行渠道全面智能化轉型。基於業務中台+AI中台，結合數字化升級國產化落地，智能金融業務解決方案產品打造智能網點、智能大堂、智能營銷、智能管理、智能運營、智能支付，提升銀行對客的營銷、獲客、業務拓展能力。此外，智能金融業務解決方案產品契合客戶及國家金融基礎設施突破傳統系統建設的需求，重塑支付渠道，以支付為抓手，構建連接線上線下支付清算場景的綜合業務核心平台。

智能金融業務解決方案主要包括三大類型產品及服務：金融服務；金融交易及核心附加業務。具體而言：

- **金融服務**：我們為金融機構提供智能運營、統一業務門戶、遠程客戶服務、自助服務及現場客戶獲取服務，有效解決內部運營分散、業務系統割裂及業務數據不一致等問題。此外，我們通過遠程、現場及自助方式，增強客戶服務渠道，從而提升服務覆蓋範圍與客戶黏性。
- **金融交易**：我們為金融機構及國家金融基礎設施客戶提供高頻金融交易系統，涵蓋轉賬、支付、清算、對賬及票據支付服務。該等解決方案滿足金融機構對高可用性、高可靠、高性能及高安全性的需求，同時支持IT創新及本地適配。
- **核心附加業務**：我們提供信用卡前端處理、銀行卡管理及中間業務管理等核心外圍業務管理功能，提供產品及解決方案支撐，在保持銀行核心系統獨立性的同時，實現圍繞核心系統的業務新拓展。

業 務

下圖說明我們的智能金融業務產品組合精選：



我們的智能金融業務解決方案產品體系由前端、中台、後端三個部分組成。具體而言：

- **前端**：前端解決方案包括面向金融機構員工渠道的櫃面、網點、移動類產品，輔助機構員工完成網點櫃面金融業務的全面開展，同時也包括面向金融機構客戶提供各類金融服務的金融門戶產品。
- **中台**：我們提供根據業務領域和渠道所需能力的不同，聚合而成的專項中台型產品。中台產品對複雜業務進行解耦，業務流程構建標準化，將後端系統能力聚合成為標準的API接口服務，為前端的各類渠道產品和業務場景提供統一的金融服務能力。
- **後端**：後端產品是金融機構業務運營的核心支撐平台，主要負責業務數據處理、業務邏輯執行、批量作業處理和系統間協同等工作。後端核心類業務通過中台產品與前端渠道產品進行數據交換。

於往績記錄期間，我們持續致力於推進智能金融業務解決方案並取得顯著進展。基於新一代遠程銀行思路規劃設計的服銷運一體化綜合服務平台項目於2023年順利上線，初步達成設計目標，為後續綜合服務平台產品方案的完善推廣奠定良好的基礎。

業 務

除此之外，在遠程銀行、智能外呼、移動工作站等多個系統中進行與AI技術結合的垂直領域應用創新，識別並強化對客戶具有實用價值的業務場景，逐步構建以大模型為技術突破口的新一代銀行智慧管道整體方案。我們亦完成了面向海外市場的網點管道產品的研發工作，開始與海外的合作夥伴一起共同推廣。特別是，我們與海外合作夥伴共同開發了海外非現金自助終端產品。我們亦參與各類金融峰會，並向香港、澳門等地的銀行及其他金融機構推廣該等產品。例如：

- 遠程銀行客戶服務方面，通過自動語音識別模型實現語音實時轉文字，並運用自然語言處理技術，識別業務相關關鍵詞並判斷客戶意圖。遠程銀行代理工作站的代理輔助系統將基於這些關鍵詞，實時匹配併發送相關業務功能鏈接。點擊鏈接，客戶代理即可直接進入對應的業務處理界面，繼續開展客戶服務，從而提升業務辦理的效率及準確性。
- 智能外呼運營方面，我們搭建了外呼催收及營銷模型。這些模型關聯營銷名單。外呼任務開啟後，AI機器人會按照預設話術及活動信息，自動撥打營銷名單上的客戶電話並與之交互。這實現了自動化AI外呼營銷及催收，減少人工外呼工作量，提高整體營銷效率。
- 移動工作站應用方面，客戶經理攜帶平板電腦等移動設備現場為客戶提供金融服務。於信貸申請及盡職調查階段，AI盡職調查助手通過「問答」形式收集客戶信息。此外，利用移動工作站的音頻及視頻通話功能，遠程審核人員可協助完成遠程盡職調查流程，進而提高信貸申請處理效率。

我們推出數字化升級的升級改造方案，幫助客戶降本增效。在中後端核心業務板塊，穩步推進統一支付平台等系統的數字化升級，持續提升此類關鍵業務系統的穩定運行能力和抗風險能力。



案例分析

為某國家級金融交易清算機構上線自主研發的統一支付系統

該客戶是某國家級金融交易清算機構。作為中國重要的金融基礎設施，其為金融市場在岸和離岸貨幣交易以及衍生產品交易提供登記、託管、清算、交收、交割及保證金管理等服務。由於客戶的業務增長導致市場參與主體和參與數量逐步加大，原有業務系統功能顯現出一定局限性，需要一套更高效的系統來整合系統資源和業務數據、優化業務處理流程，並提高系統友好性和操作便利性。我們為該機構提供了綜合業務2.0系統的技術開發服務，該系統是銀行間市場債券及衍生品業務的核心業務系統，支持中央對手方清算(CCP)及中央證券存管(CSD)等功能。我們基於自主研發的統一支付平台，運用分布式微服務架構，構建了前後端一體化的平台支持系統，同時適配國產芯片服務器、操作系統及數據庫，實現了客戶的多項技術要求，包括：(i)構建統一的各業務清算結算處理流程，且單一業務品種出現問題不影響整體清算結算流程的運行；(ii)提供應用系統運行狀態監控功能，實時監測當前的運行狀態，出現異常狀況時能及時給出預警信息，實現全域業務流監控及業務有效性監控，使安全、風控等滲透到各業務環節；以及(iii)集中管理各業務費用和單據，維護各業務單據模板，實現單據生成、存儲和傳遞的數據化管理。自上線以來，該系統運行穩定，幫助客戶日均處理清算量近人民幣5萬億元，有效推動了客戶業務模式從傳統清算向智慧化、數智化、生態化的轉型，進一步增強了金融基礎設施服務實體經濟的能力。

業 務

運營服務

我們的運營服務目前已形成生態平台賦能和聯合運營賦能雙輪驅動，數字營銷、數字零售信貸、數字普惠三大能力齊頭並進的模式，能夠為中小金融機構提供覆蓋大零售數字化運營一站式的運營服務體系。我們的運營服務採用靈活的合作模式，並整合豐富資源，有效協助客戶達成營收與利潤成長的業績目標。

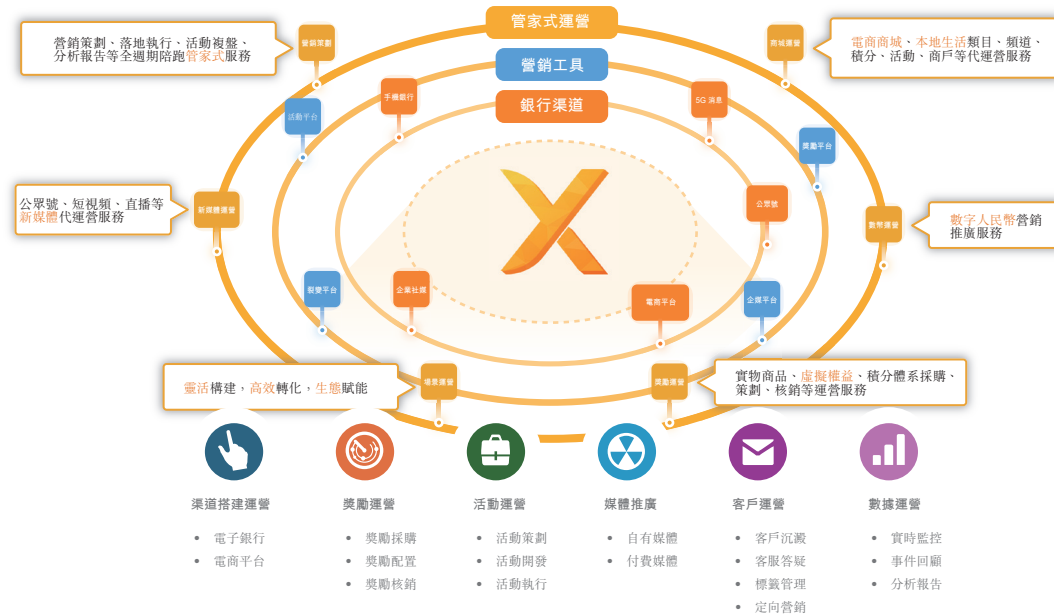
我們的運營服務開展方式，與面向銀行及非銀行機構的科技解決方案儘管存在相似之處，但有所不同。例如：(i)從提供的產品／服務類型及目標客戶看：我們的運營服務及科技解決方案的目標客戶均為銀行及非銀行機構。然而科技解決方案主要向銀行及非銀行機構提供例如軟件開發、系統整合等技術服務；而運營服務通常需要我們先為運營平台提供前期技術開發服務，繼而運用自身技術與資源開展風險管理、拓展並運營信貸場景，以及負責信貸平台的日常運營管理；(ii)從收益模式維度看：針對銀行及非銀行機構的科技解決方案，於客戶確認技術服務後即視為履約完成並取得收款權利；而運營服務則採用利益共享模式，其收益並非僅基於技術服務之提供，而是透過協助客戶達成信貸客戶獲取、貸款成功發放及實現特定貸款規模等目標來獲取報酬；(iii)從運營規模維度看：於往績記錄期間，我們從科技解決方案獲得相當部分的收益；(iv)從定價依據維度看：我們的科技解決方案一般按我們產品的項目基準或或產品授權費收取固定費用。然而，我們針對營運服務收取的費用可能因不同績效目標而有所差異，例如貸款餘額、貸款發放量或貸款客戶數量等。根據行業顧問分析，我們的定價策略符合業界趨勢；(v)從協議平均期限看：我們與科技解決方案及運營服務客戶簽訂的固定價格合約及／或框架協議期限通常為一至三年。

此外，我們的運營服務與軟件即服務(SaaS)在多方面亦存在差異。其中最主要的是，SaaS是一種標準化軟件服務的交付模式，客戶通常按需訂閱，且重點關注軟件的功能、性能與用戶體驗；其定價模式一般以訂閱期限或用戶數量為基礎。

在金融業態數字化轉型深化發展的背景下，我們構建了覆蓋零售信貸全生命週期管理、特殊資產智能處置的綜合運營業務矩陣，形成「技術底座+運營中台」雙引擎驅動的發展模式。

業 務

下圖舉例說明我們的運營服務如何於營銷、規劃和支持的全過程中運用：



如上圖所示，我們為數字金融營銷打造的「X運營」運營服務，旨在助力銀行實現業務提升，包括用戶活躍提升、營銷效率提升、資產規模提升等。該一體化解決方案集「全面對客服務渠道+便捷營銷工具+管家式營銷運營」一體，提供全週期管家式營銷管理體驗。具體而言，

- **銀行渠道**：我們已建立涵蓋手機銀行、小程序銀行、微信銀行、企微及電商平台的全觸點客戶服務渠道，提供全渠道解決方案，助力銀行數字化營銷升級。
- **營銷工具**：我們提供具備活動管理、內容管理、用戶分群、策略優化及數據分析能力的便捷營銷工具，顯著提升運營效率，降低科技成本。例如，裂變平台是一個幫助個人和企業通過「推薦」模式實現用戶快速增長的工具或系統。其利用用戶的社交關係產生新的流量來源，從而降低獲客成本，

業 務

提高增長效率；獎勵平台是一個集中管理所有用戶獎勵（如折扣券、代金券、會員優惠、實物禮品和虛擬積分）的整個生命週期的系統。這包括獎勵的建立、分發、使用規則的設定、獎勵的領取和兌換，以及績效資料分析。其可確保企業能有效統一地管理及運作所有客戶獎勵計劃。另外，平台已整合海量營銷權益資源，可實現不同客群權益營銷的快速分發。

- **管家式運營：**我們的管家式營銷運營提供一站陪跑化代運營服務，如公眾號代運營、企業微信代運營等，從營銷、場景、數據三大維度提升用戶價值，實現業務可持續增長。

與某資產管理公司的戰略合作

2023年12月，本公司與某資產管理公司（以下簡稱「**資管公司**」）簽訂戰略合作協議。雙方計劃共同開拓個貸不良資產市場，打造金融與科技結合的標桿企業（以下簡稱「**資管合作**」）。根據本次戰略合作，資管公司與本公司將在個貸不良資產業務領域全面合作，共同推進特殊資產處置的數字化改造和科技創新平台建設。雙方的資管合作將涵蓋處置管理業務系統的數字化建設、大數據技術在個貸不良資產投資中的應用、AI+大數據技術在資產處置流程中的實施等多個方面。資管合作旨在通過地方金融穩定器 and 技術體系的支持，實現規模和效益的雙驅動目標。本次資產管理戰略合作協議期限為三年。雙方將建立定期協商機制，加強溝通，提高合作效率。

於2024年10月，我們與資管公司及另外兩名股東訂立股東協議，共同成立一家數字科技公司，專注於不良貸款資產業務營運。根據股東協議，在該合資公司彌補虧損並依法提列法定公積金後，其剩餘稅後利潤應按股東實繳出資比例進行分配。與資管公司之合資企業（「**合資企業**」）已於2024年10月17日成立。其由杭州宇信數字科技有限公司（我們持有75%股權的非全資子公司）持有40%股權。各方應充分發揮各自在資本、資源及資訊方面的優勢。具體而言，資管公司應充分發揮國有資本的許可證與

業 務

資本優勢，其他各方則應善用其技術能力、社會資源及渠道優勢。另兩位股東中的一位承諾將為合資企業營運所需的所有系統軟件進行本地部署。各方應積極支持合資企業所獲取及申報的項目資源，促進項目審批流程高效運作並確保及時實施。

我們將繼續探索與資管公司的具體合作模式和業務安排。本公司董事會認為，資管合作乃本公司整體戰略規劃之一部分，能有效與現有業務協調，預期對未來業務發展將產生積極影響。

我們相信，資管合作可以發揮公司在金融科技領域累積的技術和產品優勢。本公司將積極發掘機會，與戰略合作夥伴實現協同發展，提升公司整體競爭力。

我們提供運營服務，作為獨立的產品或解決方案，同時具備定制化及標準化選擇，以滿足不同的客戶需求。我們通過自主開發的軟件提供這些服務，服務時長為持續性，並根據每位客戶的具體需求確定。運營服務費按照業務量的一定比例計算，具體費率根據每位客戶合作的特定業務需求及服務內容確定。

於往績記錄期間，我們於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月來自運營服務的收益分別為人民幣164.7百萬元、人民幣157.3百萬元、人民幣122.1百萬元、人民幣78.2百萬元及人民幣102.0百萬元，分別佔於相關期間所錄得總收益的3.8%、3.0%、3.1%、3.3%及4.7%，毛利率分別為85.7%、84.1%、67.5%、78.9%及55.4%。2023年的收入減少乃主要由於與若干客戶進行商業磋商後運營服務費下調所致。2024年的收入減少則主要由於磋商過程延長導致合約執行延後，相關協議已於2025年1月正式簽署。截至2024年9月30日止九個月的收入較截至2025年9月30日止九個月增加，主要是由於來自我們的海外業務的14.8百萬元收入。

於往績記錄期間，我們的運營服務的毛利率高於其他業務分部，此乃由於運營服務下，我們需對平台營運成效承擔績效責任，並根據營運成果獲取績效分成收入，此項業務性質與其他業務分部存在根本差異。



案例分析

與某城市商業銀行合作開發全週期服務環路

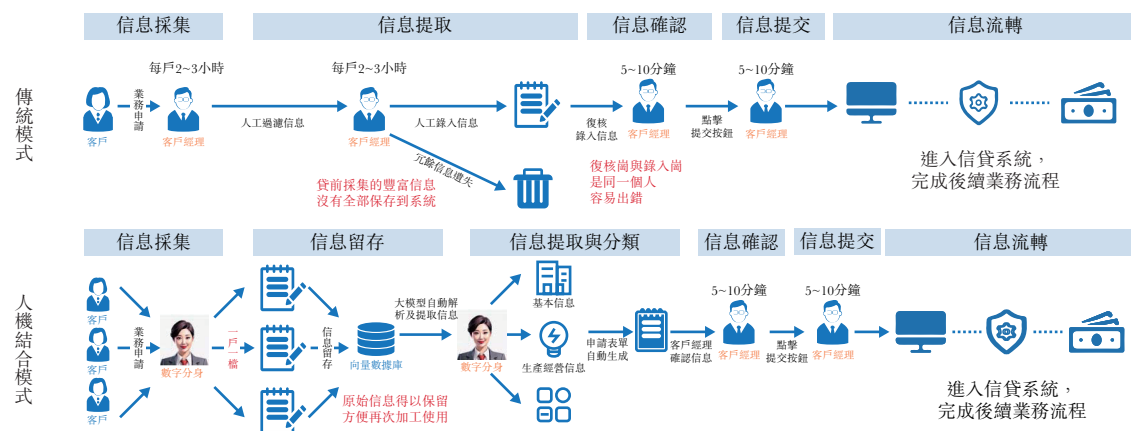
該客戶是某城市商業銀行，我們就其互聯網貸款業務提供全週期的聯合運營服務。在採用我們的服務之前，該客戶面臨傳統交付模式難以滿足網貸快速接入和上線的痛點，在實現網貸業務轉型中陷入瓶頸。為解決該問題，我們於2018年開始為該銀行提供互聯網貸款聯合運營服務。從技術角度出發，我們為客戶提供優越的互聯網貸款平台架構，實現了(i)開放性，我們的平台架構支持現有行內系統的平滑接入，同時對系統中的各種網絡協議、硬件接口、數據接口等進行統一規劃，為未來系統擴展奠定基礎；(ii)靈活性與可擴展性，我們的平台架構不綁定某一特定軟硬件平台，並且根據銀行業務發展，能夠靈活擴展設備容量和提升設備性能；(iii)準確性，我們的平台架構能夠對於全部交易都有核驗和對賬機制，並且具備完善的異常處理機制；(iv)及時性，我們的平台架構採用分布式技術支撐，能夠支持千萬級用戶服務，也能在業務爆發式增長時快速、低成本地擴充業務處理能力；(v)安全可靠，我們的平台架構採用具有防病毒、抗干擾網絡技術手段，設計從終端接入、身份認證、數據加密、通道加密、流程安全等多個維度保證系統的可靠性；以及(vi)友好性，我們的平台架構基於可視化集成開發工具，對開發人員透明、保證開發模式的統一，同時採用圖形化的用戶界面風格，具有友好的用戶操作和管理維護界面，操作簡單方便並且提供在線幫助、風險提示功能，便於用戶能輕鬆使用系統。從業務角度出發，我們為客戶設計了循序漸進漸進式的產品升級路徑：建立了「自主品牌網貸+場景生態」的成熟運營體系。在服務過程中，除支持核心產品設計和業務模式創新支持外，我們還構建了覆蓋精準營銷策略、智能風控體系、系統平台建設及高效貸後管理的全流程服務閉環。合作期間，我們成功幫助該銀行對接了數家優質資產方，累計實現零售資產規模萬億級增長，持續為客戶創造價值。

業 務

AI+賦能戰略

金融服務正進入以AI技術為核心、大數據、雲計算、Web 3.0等多技術深度融合驅動的智能遷躍時期，加速邁向「無處不在的無感化服務」階段。AI 大模型將深度融入信貸、風控、投顧、監管等關鍵場景，演化出具備理解、生成與決策能力的金融AI智能體，實現毫秒級響應與複雜任務智能化，全面重塑金融機構的運行邏輯與決策體系。與此同時，Open Banking通過標準化API釋放銀行能力為「可插拔」服務組件，推動服務從封閉走向嵌入、從渠道走向生態，構建可組合、可擴展的金融服務體系。金融科技解決方案不再是被動的流程支撐工具，而是主動引領業務變革的智能引擎，重構前、中、後台運營的全流程科技應用變革，構築開放、模塊化、以數據驅動和AI自治為底座的新型金融服務生態。

作為當前AI驅動階段中的少數領導者之一，我們擁有深厚的技術實力與生態建設能力，並透過內部創新與外部合作，持續推動產業範式的演進。我們的AI+賦能戰略已全面覆蓋於各項產品與服務組合中。下圖舉例說明我們的AI+信貸智能體如何於小微客戶盡職調查中運用：



業 務

該圖對小微客戶盡調的傳統模式與AI模式進行了對比：

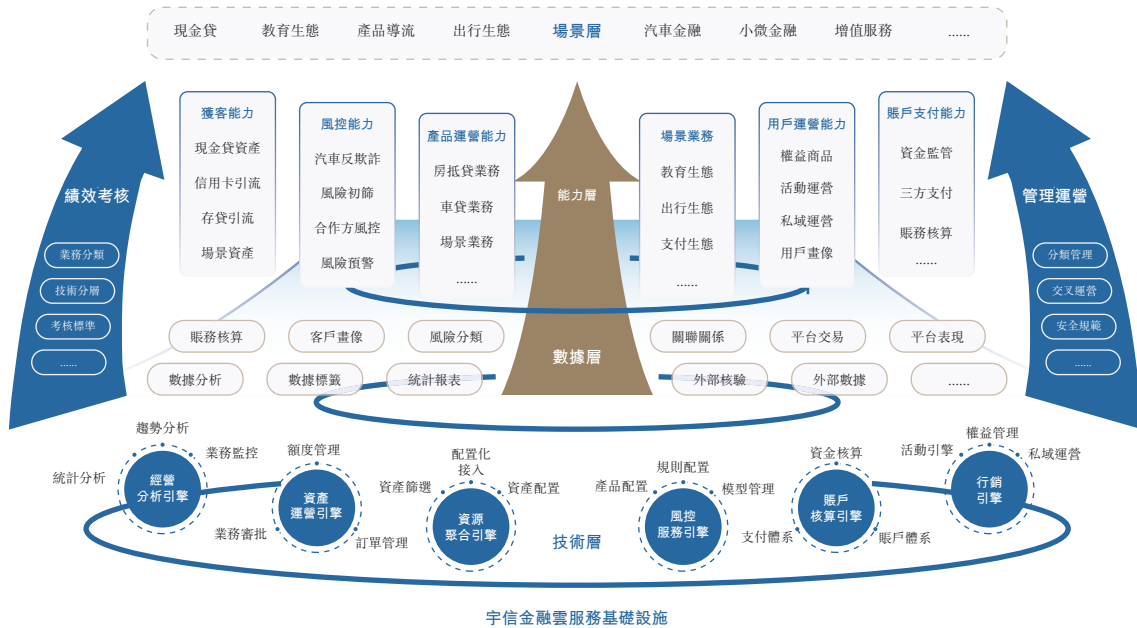
- 上半部分是傳統模式，信貸員通過電核和現場盡調，一對一訪談客戶，收集材料，然後從材料中提取信息，進行分析和歸納總結，再錄入系統，單戶耗時約4-5小時。
- 下半部分是AI模式，用小微盡調智能體作為信貸員的數字分身，可以同時訪談多個客戶，從訪談內容和材料中自動進行提取和分類，客戶經理僅需對信息進行微調確認即可，單戶耗時少於30分鐘，大幅降低作業成本，提高有效產能。

基於雲的金融服務

我們長期專注於行業雲解決方案，經過多年的穩健發展，我們已積累了雲服務實力。我們的服務範圍廣泛，全面覆蓋了數字化升級與非數字化升級領域的IaaS、PaaS、SaaS三大服務板塊。在IaaS層面，我們既支持傳統的CPU算力，也兼容新興的GPU算力；在PaaS層面，為常用基礎軟件提供堅實的支撐；在SaaS層面，則涵蓋了電子渠道、擔保服務、助貸服務、場景支付等一系列應用服務，滿足客戶多元化的業務需求。我們已建立一支專業顧問團隊，除具備雲遷移諮詢能力外，還擅長私有雲及全棧數字化升級雲服務的建設與實施服務。我們擁有嚴格遵循監管要求的運營支撐體系，能夠為客戶提供全天候、不間斷的「真人一對一」全方位服務，確保客戶體驗始終如一。秉承「專業、負責、發展、與客戶共成長」的核心理念，宇信雲在業界贏得了廣泛的認可與讚譽。目前，我們已躋身國內金融雲服務提供商的第一梯隊。在數字化金融浪潮的推動下，我們將攜手金融行業客戶，共同推進數字化及數字化升級轉型，共創金融新未來。

業 務

下圖展現了我們基於雲的金融服務驅動的規劃、生態系統、業務與技術全流程一體化客戶賦能：



如上所示，憑藉我們在金融科技領域20多年的經營中累積的行業專業知識（包括技術、數據及能力），我們基於分佈式架構和微服務體系，自主研發了一系列綜合運營產品，為我們在各種商業場景中的服務提供有力支撐。藉助這一基礎設施，我們構建了一個金融生態系統，助力與客戶的協同營運。我們的運營服務採用「先盈利再付費」等靈活的合作模式，有效幫助客戶實現「零投入、快上線、擴規模、穩不良」的收入及利潤增長的業績目標。通過聯合運營模式，該生態系統整合各方資源，助力金融機構實現業務快速增長。該平台具有(i)多元化風控機制，保持資產高質量發展；(ii)全流程資產增信及處置解決方案，升級風險經營能力；及(iii)標準化技術對接，實現項目降本增效。在宇信金融雲的進一步賦能下，我們的運營服務保障所有業務營運為安全合規進行。

業 務

生態系統

於往績記錄期間，綜合運營業務保持穩步經營的同時，我們加大生態合作力度，在技術、產品、服務等方面和各類企業達成生態合作，逐步形成自發自洽、優勢互補的商業協同網絡。我們正與政府機構及業界夥伴合作，打造數字化開放生態，促進中國金融科技解決方案產業的成長與數字化。基於自主研發的智能決策引擎、智能風控引擎、客戶價值分層模型及數據中台架構等能力，我們為客戶搭建智能風控、精準營銷、數據中台等數字化平台。

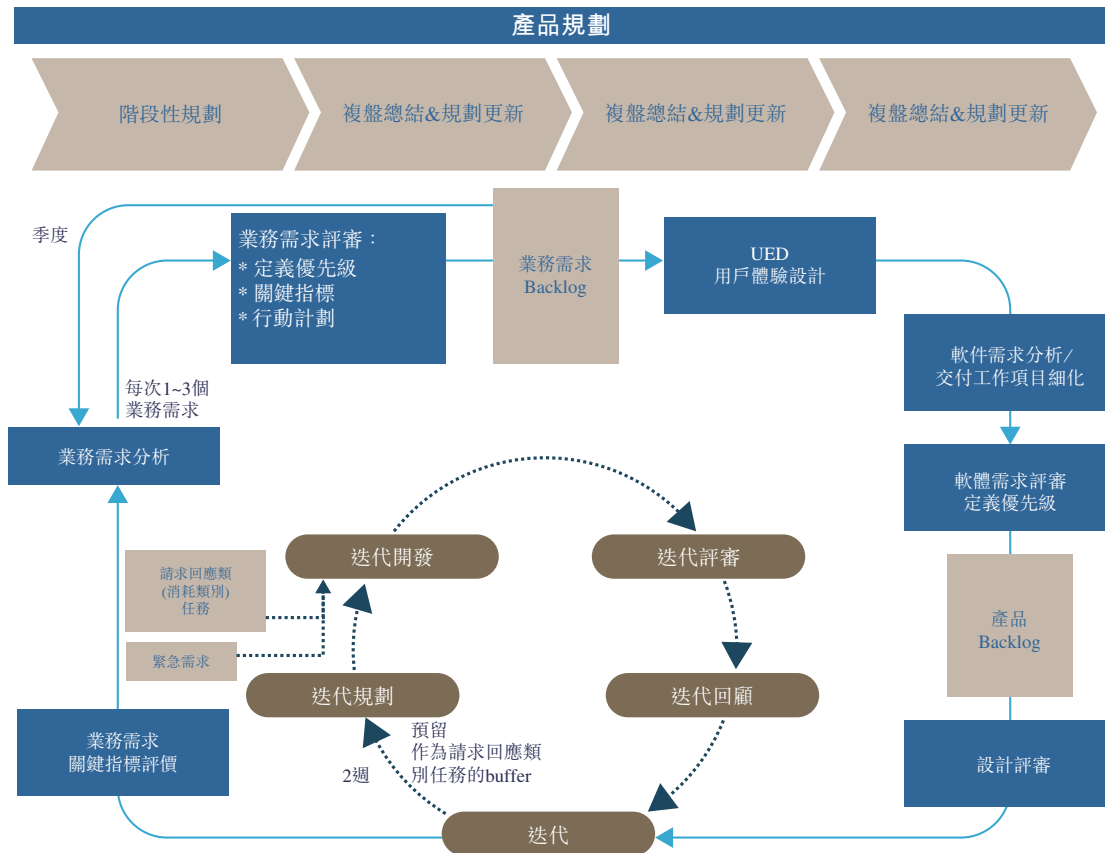
我們的戰略圍繞培育生態集成以及搭建價值創造的金融科技網絡。例如，從運營服務的角度而言，圍繞數字信貸、營銷運營和科技運營等方向展開，通過與金融機構合作，採用聯合運營、生態賦能等模式，幫助客戶實現業務增長和數字化轉型。故此，我們能夠為客戶提供「多維度、多方向、多協同」的深度運營服務體系，其盈利模式突破傳統項目制收費，構建「系統建設+效果付費」的多元收益結構，與金融機構形成價值共享的合作機制。

研發

我們在研發方面投入大量資源，不僅是為了支持我們現有業務和增強我們現有解決方案產品，還為了孵化新的技術和商業計劃，以維持我們的競爭優勢。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們產生的研發費用分別為人民幣500.1百萬元、人民幣568.3百萬元、人民幣430.0百萬元及人民幣276.2百萬元，分別佔於相關期間所錄得總收益的11.7%、10.9%、10.9%及12.6%。

我們專注於研發的經驗豐富的軟件設計師和工程師是我們持續創新之源。截至2024年12月31日，我們擁有1,357名研發人員（按人月計算¹），佔我們總員工的11.8%。我們的研發團隊包括軟件設計師及工程師。

業 務



為提高研發管理效率，本公司對產品開發流程實施從規劃到迭代的模式。該方式可加強流程控制，確保研發成果與目標保持一致，提高研發活動的可見度，並簡化項目立項及完結的報告程序。

註：我們的技術人員身兼兩職，在為客戶提供科技解決方案的同時，亦參與企業研發項目。各研發項目均依據核准的開發計劃及預算設立，由指定的項目負責人組織相關技術人員實施。所有參與研發的技術人員需上報其投入項目的實際工作日數，而後根據累計的人天數轉換為人月數。其後，我們的人力資源部門會根據計算出的人月數，應用標準薪酬成本，將相應成本分配至各研發項目。

業 務

就產品類可交付成果的研發而言，我們根據不同的研發階段和需求的細化程度，將不同的研發需求分為三類：

- **產品路線圖**：產品規劃階段的產出，可根據公司戰略和產品目標動態調整產品優先級和開發計劃
- **業務需求**：利益相關者的需求，經分析後轉化為軟件需求
- **用戶故事**：軟件需求的最小可交付成果單元

就解決方案類可交付成果的研發而言，我們會留存一份清單，列出不同業務需求和用戶故事的優先級，並定期進行審查及更新，以確保清單中反映最新的業務需求和用戶反饋。我們的業務需求清單每季度進行一次審查，選出一至三個最優先需求進行深入評估，並明確規定關鍵績效指標和行動計劃。作為開發過程中的一個獨立階段，用戶體驗設計在軟件需求分析之後提供全面的解決方案，並通過設計審查驗證設計的一致性。為滿足快速發展的市場需求，我們的研發流程採用敏捷迭代開發模式，以實現快速交付，其主要包括三個階段：

- **迭代規劃**：團隊根據清單中規定的優先級選擇用戶故事，定義驗收標準，並分解任務和可交付成果，以制定迭代規劃。
- **迭代評審**：在迭代週期即將結束時，團隊成員詳細介紹可交付成果，供負責的需求經理驗證。
- **迭代回顧**：迭代週期結束後，團隊成員會進行評估並總結主要經驗，以完善未來的迭代週期。

知識產權

我們通過專利、版權、商標、商業秘密和其他知識產權法律的組合，以及重大技術合作及商業運作的保密協議和條款，保護我們的知識產權。一般而言，我們的僱員須簽訂包括以下條款的標準僱傭協議：承認他們代表我們產生的所有發明、商業秘密、開發和其他過程都是我們的財產，並將他們可能對該等作品享有的任何所有權轉讓予我們。

業 務

截至最後實際可行日期，我們於中國擁有約71項發明專利、78類商標、841項軟件著作權及十個註冊域名（包括我們的官網）。如果我們認為有益和具有成本效益，我們擬在中國和其他司法權區尋求更多的專利和其他知識產權保護。

我們的知識產權面臨著被盜和其他未經授權使用的風險，我們保護我們的知識產權不被未經授權使用的能力有限。此外，我們可能會遭到聲稱我們侵犯他人知識產權的理賠。請參閱「風險因素－與我們業務有關的風險－未能保護我們的知識產權或會對我們的業務及聲譽造成不利影響。」及「－第三方可能會聲稱我們侵犯其知識產權，這可能會令我們承擔高額法律費用並使我們無法推廣我們的解決方案。」於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無與第三方就知識產權存在任何重大爭議或任何其他未決法律程序。

銷售及營銷

我們的獲客策略聚焦於差異化的定價模式、專業化的銷售團隊配置以及精準的行業滲透。公司建立了專業高效的銷售體系，由經驗豐富的銷售與業務發展團隊負責市場推廣。該團隊核心成員在金融服務與科技領域擁有深厚的行業背景和資源積累。我們的客戶經理憑藉過往的行業經驗，通常能直接對接現有及目標客戶的決策層。截至2025年9月30日，我們的銷售團隊共有102名銷售專業人員，並戰略性地劃分為以下業務單元：區域覆蓋單元(3個)：負責覆蓋國內絕大部分核心市場區域。戰略客戶單元(3個)：專注於服務我們的三家大型金融機構客戶。海外業務單元(1個)：負責拓展國際市場機會。新興市場拓展單元：在鞏固傳統銀行業務優勢的同時，為了擴大業務版圖，我們特別設立了專注於服務中央國有企業及國家部委的專項團隊；同時，我們正積極將業務拓展至信託公司、財務公司、擔保公司等非銀行金融機構領域。

我們通過多元化的市場營銷活動，持續提升公司作為可靠、創新且擁有良好市場驗證的金融科技解決方案提供商的品牌形象。核心銷售策略包括：(i)定向客戶開發：針對特定目標客戶的精確營銷；(ii)行業峰會與活動營銷：通過參與或舉辦行業會議進行集中推廣；及(iii)重點客戶深度滲透：針對核心戰略客戶開展內部渠道推廣活動，

業 務

如通過客戶內部信息平台發佈推廣文章。這些文章通常以我們客戶的業務需求與技術痛點為核心，聚焦行業知識分享與實踐經驗交流，旨在為銀行的數位轉型提供專業賦能，並持續優化合作服務品質，從而實現與客戶的深度價值連結及推廣效果。

在海外市場，我們採取符合國際頂尖標準的品牌驅動與主動拓展相結合的雙軌策略。就品牌驅動獲客而言，依託於在國內市場建立的技術領先優勢和良好口碑，我們持續吸引在中國境內設有分支機構的國際金融機構客戶，並借此機會將業務拓展至境外其母行。主動業務拓展：由我們的專業海外業務單元主導，積極開拓目標市場。我們已在東南亞地區（包括新加坡、印度尼西亞和柬埔寨）成功實施多個標桿項目，並在近期成功中標某知名中資銀行倫敦分行的關鍵項目。該項目的實施不僅具有重要的示範效應，更預期將為我們與該銀行全球網絡內其他海外分支機構深化合作奠定堅實基礎。營銷深化與協同：基於標桿項目的成功經驗，我們計劃通過優化基於國際頂尖標準的客戶及戰略夥伴體系化賦能，與國際頂尖研究機構和戰略夥伴的深度合作，以切實解決金融行業發展的現存及中長期業務發展痛點為目標，與戰略合作夥伴及客戶踐行業務共同創新一體系化賦能—整體業務發展突破式增長的三步走戰略，共同引領國際金融科技行業標準的健康可持續性發展。

招標流程

我們主要通過直接銷售渠道和規範的招標流程獲取商業機會。商業機會通常來源於潛在客戶主動發出的招標邀請，或由我們的銷售與營銷團隊通過監測客戶官方網站等公開信息渠道識別。在項目前期，我們的銷售與營銷人員會與潛在客戶進行深入的業務洽談與方案演示（包括現場推介），並設立專業諮詢渠道以響應客戶需求。經過內部評估並決定參與投標的項目，我們的專業團隊將嚴格按照招標要求編制全面、合規的投標文件。投標文件在正式提交前，均須經過公司管理團隊的嚴格審核與批准，確保方案質量和風險可控。若成功中標，客戶將發出正式的中標通知書，隨後雙方將依據投標承諾和商業條款簽訂具有法律約束力的合作協議。

業 務

於往績記錄期間，招標收入佔我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月總收入的82.2%、75.8%、82.7%及87.3%。而於相關年度的直接銷售收入分別佔總收入的17.8%、24.2%、17.3%及12.7%。本公司於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月分別提交投標書1,164份、1,099份、1,080份及689份，中標率分別約為57.6%、54.5%、55.9%及60.8%。據行業顧問中國信息通信研究院指出，此中標率符合行業正常水準。本公司的投標策略建立在精準定位與差異化競爭優勢之上，通過建立項目分級機制實現資源的戰略配置。

客戶

我們已在廣泛的客戶群中建立廣闊的覆蓋範圍，在中國中央銀行、政策性銀行、國有銀行及股份制商業銀行中的滲透率達到100%。

據本公司董事深知，概無董事、其聯繫人或任何現有股東（據董事所知，持有我們股本5%以上者）於往績記錄期間任何期間於我們五大客戶中擁有須根據上市規則作出披露的任何權益。

下表載列於所示各年度／期間我們五大客戶的概要：

截至2022年12月31日止年度的五大客戶

名稱	背景	交易標的	關係年限	交易金額	收入百分比	信貸條款 ⁽¹⁾	支付方式
(人民幣千元)							
客戶A.....	一家中國股份制商業銀行	軟件開發及服務； 產品集成及相關服務	19年	808,922	18.9%	按里程碑付款； 按驗收付款； 按績效付款	銀行轉賬
客戶B.....	一家中國國有商業銀行	軟件開發及服務； 產品集成及相關服務	25年	685,109	16.0%	按里程碑付款； 按驗收付款	銀行轉賬
客戶C.....	一家中國股份制商業銀行	軟件開發及服務； 產品集成及相關服務	16年	158,770	3.7%	按里程碑付款； 按驗收付款； 按績效付款	銀行轉賬

業 務

名稱	背景	交易標的	關係年限	交易金額	收入百分比	信貸條款 ⁽¹⁾	支付方式
(人民幣千元)							
客戶D.....	一家中國國有商業銀行	軟件開發及服務； 產品集成及相關服務	19年	144,397	3.4%	按驗收付款； 按績效付款	銀行轉賬
客戶E.....	一家中國股份制商業銀行	軟件開發及服務； 產品集成及相關服務	17年	141,454	3.3%	按里程碑付款； 按績效付款	銀行轉賬
總計				1,938,652	45.3%		

截至2023年12月31日止年度的五大客戶

名稱	背景	交易標的	關係年限	交易金額	收入百分比	信貸條款 ⁽¹⁾	支付方式
(人民幣千元)							
客戶A.....	一家中國股份制商業銀行	軟件開發及服務； 產品集成及相關服務； 運營服務	19年	1,317,774	25.4%	按里程碑付款； 按驗收付款； 按績效付款	銀行轉賬
客戶C.....	一家中國股份制商業銀行	軟件開發及服務； 產品集成及相關服務	16年	343,673	6.6%	按里程碑付款； 按驗收付款； 按績效付款	銀行轉賬
客戶B.....	一家中國國有商業銀行	軟件開發及服務； 產品集成及相關服務	25年	267,444	5.1%	按里程碑付款； 按驗收付款	銀行轉賬
客戶F.....	在全國證券交易所及報價市場上市的資訊系統整合公司	軟件開發及服務； 產品集成及相關服務	9年	204,033	3.9%	按驗收付款	銀行轉賬

業 務

名稱	背景	交易標的	關係年限	交易金額 (人民幣千元)	收入百分比	信貸條款 ⁽¹⁾	支付方式
客戶D.....	一家中國國有商業銀行	軟件開發及服務；產品集成及相關服務；運營服務	19年	178,622	3.4%	按驗收付款；按績效付款	銀行轉賬
總計				<u>2,311,546</u>	<u>44.5%</u>		

截至2024年12月31日止年度的五大客戶

名稱	背景	交易標的	關係年限	交易金額 (人民幣千元)	收入百分比	信貸條款 ⁽¹⁾	支付方式
客戶A.....	一家中國股份制商業銀行	軟件開發及服務；產品集成及相關服務；運營服務	19年	805,750	20.4%	按里程碑付款；按驗收付款；按績效付款	銀行轉賬
客戶B.....	一家中國國有商業銀行	軟件開發及服務；產品集成及相關服務	25年	311,612	7.9%	按里程碑付款；按驗收付款	銀行轉賬
客戶C.....	一家中國股份制商業銀行	軟件開發及服務；產品集成及相關服務	16年	291,344	7.4%	按里程碑付款；按驗收付款；按績效付款	銀行轉賬
客戶D.....	一家中國國有商業銀行	軟件開發及服務；產品集成及相關服務；運營服務	19年	132,341	3.4%	按驗收付款；按績效付款	銀行轉賬
客戶G.....	在全國證券交易所及報價市場上市的資訊系統整合公司	產品集成及相關服務	6年	132,097	3.3%	按驗收付款	銀行轉賬或銀行承兌匯票
總計				<u>1,673,144</u>	<u>42.3%</u>		

業 務

截至2025年9月30日止九個月的五大客戶

名稱	背景	交易標的	關係年限	交易金額	收入百分比	信貸條款 ⁽¹⁾	支付方式
(人民幣千元)							
客戶A.....	一家中國股份制商業銀行	軟件開發及服務； 產品集成及相關服務； 運營服務	19年	294,576	13.5%	按里程碑付款； 按驗收付款； 按績效付款	銀行轉賬
客戶B.....	一家中國國有商業銀行	軟件開發及服務； 產品集成及相關服務	25年	220,713	10.1%	按里程碑付款； 按驗收付款；	銀行轉賬
客戶C.....	一家中國股份制商業銀行	軟件開發及服務； 產品集成及相關服務	16年	138,189	6.3%	按里程碑付款； 按驗收付款； 按績效付款	銀行轉賬
客戶D.....	一家中國國有商業銀行	軟件開發及服務； 產品集成及相關服務	19年	118,637	5.4%	按驗收付款； 按績效付款；	銀行轉賬
客戶K.....	一家中國城市商業銀行	軟件開發及服務；	19年	85,700	4.0%	按里程碑付款	銀行轉賬
總計				857,815	39.3%		

附註：

- (1) 我們與客戶的信用條款主要分為三類：(i)「按里程碑」付款通常適用於固定總價軟件開發合同，付款結構一般分為首付款、驗收款及尾款三部分，通常比例為3:6:1（具體比例可能因客戶及項目情況調整），其中首付款於合同簽署後支付，驗收款於項目通過客戶驗收後支付，尾款則於項目交付並穩定運行一定週期後支付；(ii)「按驗收」付款通常適用於固定總價產品集成合同，其中50%款項於產品交付安裝並通過驗收後支付，30%於網絡安裝驗收後支付，剩餘20%於試運行結束後支付（具體付款進度可能根據客戶及項目要求調整）；(iii)「按績效」付款通常適用於框架協議合作，客戶一般按季度對訂單進行驗收並確認當期實際工作量金額，相關款項在工作量確認後180日內完成支付。

業 務

我們的客戶主要位於中國。我們與主要客戶保持長期穩固的關係。我們與客戶訂立的標準服務協議的條款概述如下。

- 期限：** 通常為一年至三年。
- 定價：** 我們主要根據客戶使用服務的情況收取交易費用，例如軟件開發服務、運營服務及集成業務。我們亦會對實施服務收取基於里程碑的費用，主要根據所需的技術人員而定。通常價格是通過競價或協商確定
- 付款：** 我們的客戶通常根據合同約定的付款時間表通過銀行轉賬向我們支付款項，具體付款進度由銷售協議條款規定。對於我們產品及服務的銷售，此類付款可分為以下階段：(i)合同簽署且我們開始提供服務後的付款；(ii)驗收及最終測試完成後的付款；及 (iii)規定的保修期（一般介乎一年至三年）屆滿後的付款。大部分款項通常於工作量結算時支付。根據與若干銀行客戶訂立的框架協議，客戶將根據其技術需求向本公司下達訂單，每份訂單均會就預估工作量及費用進行評估。付款將根據實際完成及交付之工作量結算
- 所有權：** 對於我方為特定客戶定制的產品，與我方依協議交付的解決方案相關的所有知識產權，包括但不限於著作權、專利權及專利申請權，均屬於對方所有。除非另一方另有書面同意，否則我方不得以任何形式使用項目成果或向任何第三方披露項目成果。

業 務

保密性： 我們不得向與項目無關的員工或第三方揭露或透露機密資料。這包括但不限於我們軟件開發成果、客戶的商業資料、商業機密、管理機密、技術機密以及信息技術運作的狀況。

終止 任何一方在期限結束前終止本協議均須經雙方同意。

供應商

我們的主要供應商包括(其中包括)(i)產品集成及相關服務提供商，主要為我們的集成業務提供硬件及安裝調試服務，而集成業務則為我們的客戶提供數字化升級；及(ii)技術服務提供商，為我們提供技術服務、軟件／硬件產品和雲端基礎架構，以協助我們為客戶提供軟件開發及服務。基於成本效益考量及特定客製化需求，我們可能不時向供應商採購技術服務，作為科技解決方案之輔助。於往績記錄期間，此類採購金額佔供應商總採購額之比例極低。該技術服務主要包括雲服務、Linux平台C端系統開發、通關系統開發及部分子板塊模組的開發系統。由於該等服務僅具輔助性質，且市場上存在充足替代選擇，我們認為並未對任何單一技術服務供應商形成依賴。

據本公司董事深知，概無董事、其聯繫人或任何現有股東(據董事所知，持有我們股本5%以上者)於我們五大供應商中擁有須根據上市規則作出披露的任何權益。

下表載列於所示各年度／期間我們五大供應商的概要。

業 務

截至2022年12月31日止年度的五大供應商

名稱	背景	交易標的	關係年限	交易金額	總採購百分比	信貸期	付款方式
(人民幣千元)							
供應商A...	中國金融科技 公司，主要從事 技術推廣及應用 服務行業	產品集成及相關服務	12年	204,243	21.9%	預付款；交 付後付款	銀行轉賬
供應商B...	中國批發公司	產品集成及相關服務	7年	151,611	16.2%	按里程碑付 款	銀行轉賬
供應商C...	中國軟件及 IT服務公司	產品集成及相關服務	13年	110,605	11.8%	預付款	支票
供應商D...	中國軟件及 IT服務公司	產品集成及相關服務	7年	103,202	11.0%	按里程碑付 款	銀行轉賬
供應商E...	中國軟件及 IT服務公司	產品集成及相關服務	15年	25,773	2.7%	預付款；交 付後付款	銀行轉 賬／支 票
總計				<u>595,434</u>	<u>63.7%</u>		

業 務

截至2023年12月31日止年度的五大供應商

名稱	背景	交易標的	關係年限	交易金額	總採購百分比	信貸期	付款方式
(人民幣千元)							
供應商A...	中國公司， 主要從事技術推 廣及應用服務行 業	產品集成及相 關服務	12年	806,924	52.2%	預付款；交付後 付款	銀行轉賬
供應商B...	中國批發公司	產品集成及相 關服務	7年	291,472	18.9%	按里程碑付款	銀行轉賬
供應商F...	中國軟件及 IT服務公司	產品集成及相 關服務；軟 件開發及服 務	13年	59,996	3.9%	預付款	銀行轉賬
供應商G...	中國公司， 主要從事互聯網 及相關服務行業	產品集成及相 關服務；軟 件開發及服 務	21年	29,541	1.9%	預付款	銀行承 兌／銀 行轉賬
供應商H...	中國公司，主要從事 計算機、通訊及 其他電子設備製 造行業	產品集成及相 關服務	6年	27,432	1.8%	預付款	銀行轉賬
總計				1,215,365	78.7%		

業 務

截至2024年12月31日止年度的五大供應商

名稱	背景	交易標的	關係年限	交易金額	總採購百分比	信貸期	付款方式
(人民幣千元)							
供應商A	中國公司，主要從事技術推廣及應用服務行業	產品集成及相關服務	12年	109,111	14.4%	預付款；交付後付款	銀行轉賬
供應商I	中國零售公司	產品集成及相關服務	19年	69,556	9.2%	交付後付款	銀行轉賬
供應商J	中國軟件及IT服務公司	產品集成及相關服務	12年	62,591	8.3%	預付款	銀行承兌
供應商K	中國軟件及IT服務公司	產品集成及相關服務	1年	61,841	8.2%	預付款	銀行承兌／銀行轉賬
供應商L	中國商業服務公司	產品集成及相關服務；軟件開發及服務	7年	48,608	6.4%	預付款	銀行轉賬／銀行承兌
總計				351,707	46.4%		

業 務

截至2025年9月30日止九個月的五大供應商

名稱	背景	交易標的	關係年限	交易金額	總採購百分比	信貸期	付款方式
(人民幣千元)							
供應商A.....	中國公司，主要從事技術推廣及應用服務行業	產品集成及相關服務	12年	152,329	37.8%	預付款；交付後付款	銀行轉賬
供應商M.....	中國軟件及IT服務公司	產品集成及相關服務	2年	61,532	15.3%	按里程碑付款	銀行轉賬
供應商Q.....	中國軟件及IT服務公司	產品集成及相關服務	4年	31,344	7.7%	交付後付款	銀行轉賬
供應商N.....	中國軟件及IT服務公司	產品集成及相關服務	5年	27,701	6.8%	按里程碑付款	銀行轉賬
供應商I.....	中國零售公司	產品集成及相關服務	19年	18,178	4.5%	交付後付款	銀行轉賬
總計.....				291,084	72.1%		

附註：

- (1) 「按里程碑付款」乃支付條款，即在合同簽署後支付首期款（通常為合同金額的一定比例），待項目驗收通過後再支付約定比例的進度款，最後於試運期結束後支付尾款。具體付款進度將根據客戶要求及項目實際情況進行調整。

業 務

我們與供應商訂立的標準供應協議的條款概述如下。

- 期限：** 由於我們的大多數供應商按項目提供服務，故我們與供應商的採購協議一般並無具體期限。我們與主要供應商保持長期合作關係。
- 標的：** 我們採購的硬件、軟件或服務的詳細清單。
- 定價：** 採購協議一般規定涵蓋所有費用的固定價格，該價格通過與供應商公平協商釐定。
- 付款：** 我們根據協議條款規定的時間表向供應商付款。
- 交付及檢查：** 供應商交付的產品必須接受我們的檢查，如果交來的產品不符合協議，我們有權拒絕交付。
- 退貨及保修：** 對於存在質量缺陷或品牌、型號、技術規格等不符合要求的產品，多數供應商將提供維修或更換服務，惟某些供應商或可提供退貨選項。
- 終止：** 任何一方在期限結束前終止本協議均須經雙方同意。

我們的董事認為，本集團並未面臨重大供應商集中風險，理由是：(i)我們於往績記錄期間各年度／期間向五大供應商的採購金額與我們的總收入相比並不顯著。我們沒有重大的採購成本，因為提供科技解決方案所產生的主要成本是員工成本，而且我們不依賴產品和服務的供應來提供我們的科技解決方案；及(ii)我們於往績記錄期間各年度／期間從五大供應商的採購主要涉及現成的產品和服務，我們能夠在市場上找到價格相似的替代供應商，且不會產生顯著的成本。於往績記錄期間，我們的業務並未因供應嚴重短缺或延遲而受到任何影響。

業 務

與受國際制裁法管制的若干供應商的商業活動

根據桌面搜索結果，據本公司所知，在往績記錄期間，我們五大供應商中有兩家受相關制裁法律法規管制，包括：

《出口管理條例》(「EAR」)

EAR由美國商務部工業與安全局(「BIS」)管理，對「受EAR管制」物項的出口、再出口和(境內)轉讓進行監管。一般而言，「受EAR管制的物項」包括幾乎所有源自美國的商品、軟件和技術。在有限情形下，服務同樣受其約束。更具體而言，「受EAR管制」的物項包括(i)美國境內的所有物項(可公開獲取的技术和軟件除外)；(ii)位於美國境外的所有源自美國的物項；(iii)某些包含超過最低限度受控美國成分的外國製造物項；(iv)屬美國原產技術或軟件直接產物的外國製造物項；及(v)某些外國生產的「直接產品」—即整套工廠或其任何主要部件的直接產物，只要該工廠本身被認定為美國技術或軟件的直接產物。

除其他外，BIS通過EAR存置一份包含特定外國人士的清單，涵蓋企業、研究機構、政府與私人組織、個人及其他類型法人(即「實體清單」)。實體清單最初設立於1997年，旨在列明已知參與擴散活動及開發大規模殺傷性武器或其運載導彈的外國人士。自首次發佈以來，列入實體清單的依據已擴展至美國國務院制裁的活動，以及損害美國國家安全或違背其他外交政策利益的活動。向實體清單所列實體出口、再出口或轉讓任何受EAR管制的物項，均需申請許可證。此項限制亦包括當出口商知曉或有理由知曉擬出口(或再出口、再轉讓)產品將用於被禁止的最終用途時，不得進行相關出口交易。

此外，BIS實施的許可證審查政策確立了推定拒絕原則—向實體清單所列實體出口、再出口或轉讓物項的許可證申請原則上均應駁回。因此，BIS僅會在特殊情況下批准許可，且申請人須證明許可授予不會損害或削弱美國國家安全。

根據EAR規定，滿足特定標準的物項可豁免受EAR管制，例如符合按價值計算所含美國原產成分不超過特定百分比(「最低限度規則」)的外國製造物項。按價值計算的特定百分比美國原產成分通常適用於滿足以下條件的外國製造產品：(a)成品中包含的美國原產零部件及該等零部件若單獨出口需申領特定許可證；及(b)該等零部件的公平市場價值佔成品總價值的比例超過特定百分比。向不同目的地或最終用戶提供物

業 務

項時，該特定百分比的計算標準存在差異。實體若援引最低限度規則，須依據EAR第734.4(d)(3)條及第734部分補充文件第2號的規定，就每項產品提交一次性報告供美國政府評估其美國成分計算是否準確。報告須包含外國技術的範圍與性質說明、公平市場價值描述及估值依據與基準。若BIS在報告提交後30日內未聯繫該實體，則實體有權依據其計算結果行事，直至BIS另行通知。

CMIC制裁

第14032號行政命令（「**E.O. 14032**」）《應對為中國特定公司提供資金的證券投資所帶來的威脅》為由美國總統喬·拜登於2021年6月3日簽署的行政命令。該命令於2021年8月2日生效。根據E.O. 14032第1(a)條，符合下列標準的中國實體可被指定為中國軍工複合體企業（「**CMIC**」）並受特定制裁管制：

- (a) 在中國經濟體的國防及相關物資行業或監控技術行業經營或曾經經營；或
- (b) 直接或間接擁有或控制在國防及相關物資行業或監控技術行業的任何領域經營或曾經經營的人士或被列入CMIC清單的人士或直接或間接被該等人士擁有或控制。

根據E.O. 14032第1條及第2條，E.O.14032禁止以下活動：

- (a) 禁止美國人士購買或出售任何公開交易的證券，或任何衍生自該等證券、或旨在提供該等證券投資敞口的公開交易證券；
- (b) 禁止任何規避或試圖規避、導致違反或企圖違反針對CMIC證券投資禁令的交易；及
- (c) 禁止任何共謀違反上述禁令的行為。

業 務

我們向受美國制裁管制的若干供應商採購的產品

供應商A作為本公司2022年、2023年及2024年度的最大供應商，已被列入NS-CMIC清單。在往績記錄期間，我們向供應商A採購ARM服務器、多協議組件、存儲設備、高速數據庫和雲服務。我們於2022年、2023年、2024年及2025年9月30日止九個月向供應商A採購的金額分別約為人民幣204.2百萬元、人民幣806.9百萬元、人民幣109.1百萬元及人民幣152.3百萬元，分別佔我們向供應商採購總額的約21.9%、52.2%、14.4%及37.8%。

供應商J作為本公司2024年第三大供應商，已被列入BIS發佈的實體清單。在往績記錄期間，本公司僅於2024年向供應商J採購芯片服務器，採購金額約人民幣62.6百萬元，約佔當年度供應商採購總額的8.3%。

截至最後實際可行日期，我們未與供應商A就上述CMIC制裁所涉禁止活動開展合作。我們已採取適當的盡職調查程序，以釐定從供應商A採購的物品是否受EAR管制，包括書面查詢、文件審查及面談。我們亦與供應商A內部相關業務人員進行了討論，該供應商已確認供應給我們的特定產品／設備是中國製造。這些產品不含任何受管制的美國原產內容（如組件），不使用任何美國原產軟件或技術，也不符合「直接使用受管制的美國原產軟件、技術或設備生產」的資格。於往績記錄期間，我們實際上並不知悉，且根據我們已進行的合理盡職調查，我們亦無合理理由知悉從供應商A採購的物品為美國原產、含有受管制美國成分，或受EAR規範。儘管所有採購項目的準確管制狀態仍未確定，但我們的國際制裁法律顧問認為上述證據顯示，這些交易對本集團構成重大制裁風險的可能性極低。

此外，關於供應商J，我們在相關實體被列入適用制裁制度名單之前，已終止與其合作。即使在2025年9月29日頒佈BIS臨時最終規則後，本集團與供應商J之間亦未再進行任何交易或業務往來。據我們所深知及我們的國際制裁法律顧問所告知，我們認為(i)於本公司與供應商J進行交易時，該供應商並未被指定為受制裁對象。因此，鑒於其後雙方未再進行任何交易，就供應商J評估制裁措施對本公司的影響實無必要。因此，在供應商A和供應商J之間，我們的國際制裁法律顧問認為本集團在EAR和相關美國制裁條例下的潛在風險仍然很小，範圍也有限。

業 務

董事認為供應商A和供應商J被列入實體清單或NS-CMIC清單，並未對我們向這些供應商採購的能力或我們的整體業務運營產生任何重大影響。基於上述情況及經審閱國際制裁法律顧問出具的法律意見後，聯席保薦人並無理由對上文披露的董事會的意見表示異議。我們並不認為我們的供應鏈依賴於這些供應商，原因為我們已與市場上的主流供應商建立系統兼容性，且能夠從其他供應商採購相關產品或服務，這些供應商能夠在價格、數量和質量方面提供可比的產品或服務。

主要客戶與供應商重疊

於2023年，我們的五大客戶之一客戶F於往績記錄期間亦為我們的供應商。在往績記錄期間，客戶F主要向我們購買用於集成業務的硬件及用於技術服務的軟件，於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，對客戶F的銷售額分別為人民幣0.1百萬元、人民幣204.0百萬元、人民幣17.7百萬元及零。於往績記錄期間，客戶F主要向我們提供集成業務的硬件，而於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月向客戶F的採購金額分別為人民幣14.0百萬元、人民幣16.4百萬元、人民幣7.4百萬元及零，分別佔各年度我們向供應商採購總額的1.5%、1.1%、1.0%及零。我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月分別自客戶F產生毛利人民幣18.1千元、人民幣19.9百萬元、人民幣2.2百萬元及人民幣0.3百萬元，於2022年、2023年及2024年及2025年的毛利率分別為15.5%、9.7%及12.3%。儘管截至2025年9月30日止九個月並無產生收入，但由於撥回應計成本，因此仍錄得利潤。2022年客戶F的毛利率較我們該年度的整體毛利率更高，主要由於銷售若干類型的視像設備所致，而該設備毛利率較高。於2023年及2024年，我們對客戶F的產品集成及相關服務業務毛利率與整體業務毛利率水平基本持平。

於2023年，我們的五大供應商之一供應商F於往績記錄期間亦為我們的客戶。於往績記錄期，供應商F主要向我們採購集成業務的硬件，而於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月向供應商F的銷售額分別為人民幣0.4百萬元、人民幣14.9百萬元、人民幣1.7百萬元及零，佔各年度我們向客戶的銷售總額的最低百分比低於0.3%。於往績記錄期間，供應商F主要向我們提供用於集成業務的硬件產品，我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月向供應商F的採購金額分別為人民幣2.5百萬元、人民幣60.0百萬元、人民幣42.6百萬元及零。我們分別於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日九個月自供應商F產生毛利人民幣45.7千元、人民幣0.1百萬元、人民幣0.1百萬元及零，相應期間的毛利率分別為10.5%、

業 務

1.0%、5.0%及零。於2023年及2024年，與供應商F有關的毛利率相對較低乃主要由於銷售某類毛利率較低的服務器，以及交付地點偏遠（如新疆），導致該業務毛利率低於我們產品集成及服務業務的整體毛利率水平。2022年的毛利率高於2023年及2024年，乃主要由於該年度銷售了某類毛利率較高的視像設備。

於2024年，我們的五大客戶之一客戶G於往績記錄期間亦為我們的供應商。於往績記錄期間，客戶G主要向我們購買用於集成業務的硬件，對客戶G的銷售額於2022年、2023年及2024年及截至2025年9月30日止九個月分別為零、人民幣116.2百萬元、人民幣132.1百萬元及零。於往績記錄期間，客戶G主要向我們提供集成業務的硬件產品，而於2022年、2023年及2024年及截至2025年9月30日止九個月向客戶G的採購金額分別為人民幣10.9百萬元、人民幣23.0百萬元、人民幣33.9百萬元及零，分別佔各期間我們向供應商採購總額的1.2%、1.5%、4.4%及零。我們於2022年、2023年及2024年及截至2025年9月30日止九個月分別自客戶G產生毛利為零、人民幣11.0百萬元、人民幣16.7百萬元及零，相應期間的毛利率分別為零、9.3%、12.7%及零。於2023年及2024年，我們與客戶G有關的與我們產品集成及相關服務業務的整體毛利率基本一致。

上述主要客戶／供應商為我們於往績記錄期間的重疊主要客戶／供應商（「**重疊主要客戶／供應商**」）。據我們的董事所知，於往績記錄期間，我們的五大供應商與客戶之間或我們的五大客戶與供應商之間並無其他重疊。我們與重疊主要客戶／供應商之間的銷售及採購條款磋商均按個別基準進行，銷售及採購之間概無相互關聯，亦不互為條件。我們與重疊主要客戶／供應商之間的所有銷售和採購均在正常業務過程中按照正常商業條款及公平交易進行。

我們與重疊主要客戶／供應商之間存在雙向交易，主要因為其差異化的產品組合、專業採購能力、在整合業務中的不同終端客戶，及與我方無重疊的客戶資源。具體而言：(i)我們向客戶F銷售的產品主要為ARM服務器，據本公司所知，該等產品被應用於某家全國性股份制商業銀行；而自客戶F採購的產品主要為交換設備，被應用於某家國有商業銀行之專案；(ii)我們銷售予供應商F的產品主要為ARM服務器，據我們所知，該等產品被應用於某家全國性股份制商業銀行；而自供應商F採購的產品主要包含交換設備與波分設備，亦應用於同一家全國性股份制商業銀行；(iii)我們向客戶G銷售的產品主要為ARM服務器及高端存儲設備，據我們所知，該等產品被應用於某家全國性股份制商業銀行；而自客戶G採購的產品主要為路由及交換設備，亦應用於同一

業 務

家全國性股份制商業銀行。這些重疊主要客戶／供應商作為長期建立的知名IT企業，已積累其專業知識與技術訣竅，並與上游供應商保持合作關係。此外，與其他主要供應商相比，向重疊主要客戶／供應商採購通常無需預付貨款，此模式有助降低我們的潛在資金成本。因此，透過此類採購可有效補充我們自身的解決方案與服務體系。根據行業顧問說明，由於產業內存在差異化產品組合及各企業在不同採購領域具備專業能力，與同一實體既進行採購又維持銷售關係在業內實屬常見。

主要營運指標

客戶

下表載列截至所示各年度／期間的若干主要營運指標。

按機構類型劃分

機構類型	截至2022年12月31日止年度			
	總收入 (人民幣千元)	每名客戶 平均收入 (人民幣千元)	客戶數目	客戶留存率 ⁽¹⁾
中國央行和政策性銀行	13,764	3,441	4	100.0%
大型商業銀行	1,014,638	169,106	6	100.0%
股份制銀行	1,311,715	109,309	12	100.0%
區域性商業銀行、農村信用社、 農商行和村鎮銀行	1,283,149	7,638	168	80.5%
非銀金融機構	326,696	3,936	83	73.3%
外資銀行	70,615	3,531	20	75.0%
其他客戶 ⁽²⁾	260,675	3,620	72	56.1%
總計	4,281,252		365	

業 務

截至2023年12月31日止年度

機構類型	截至2023年12月31日止年度			
	總收入 (人民幣千元)	每名客戶 平均收入 (人民幣千元)	客戶數目	客戶留存率 ⁽¹⁾
中國央行和政策性銀行	23,397	5,849	4	100.0%
大型商業銀行	644,082	107,347	6	100.0%
股份制銀行	2,020,221	168,352	12	100.0%
區域性商業銀行、農村信用社、 農商行和村鎮銀行	1,300,488	8,231	158	79.2%
非銀金融機構	298,698	3,017	99	78.3%
外資銀行	59,343	2,826	21	70.0%
其他客戶 ⁽²⁾	852,852	7,683	111	58.3%
總計	<u>5,199,081</u>		<u>411</u>	

截至2024年12月31日止年度

機構類型	截至2024年12月31日止年度			
	總收入 (人民幣千元)	每名客戶 平均收入 (人民幣千元)	客戶數目	客戶留存率 ⁽¹⁾
中國央行和政策性銀行	30,782	7,695	4	100.0%
大型商業銀行	623,389	103,898	6	100.0%
股份制銀行	1,368,522	136,852	10	83.3%
區域性商業銀行、農村信用社、 農商行和村鎮銀行	1,099,135	7,328	150	83.5%
非銀金融機構	211,407	2,157	98	73.7%
外資銀行	67,991	3,578	19	71.4%
其他客戶 ⁽²⁾	552,984	3,687	150	62.2%
總計	<u>3,954,210</u>		<u>437</u>	

業 務

機構類型	截至2025年9月30日止九個月			
	總收入 (人民幣千元)	每名客戶 平均收入 (人民幣千元)	客戶數目	客戶留存率 ⁽¹⁾
中國央行和政策性銀行	22,520	7,507	3	75.0%
大型商業銀行	444,630	74,105	6	100.0%
股份制銀行	612,644	61,264	10	90.0%
區域性商業銀行、農村信用社、 農商行和村鎮銀行	750,187	5,683	132	81.3%
非銀金融機構	131,522	1,644	80	65.3%
外資銀行	45,422	3,028	15	73.7%
其他客戶 ⁽²⁾	176,361	1,837	96	40.0%
總計	<u>2,183,286</u>		<u>342</u>	

附註：

- (1) 客戶留存率乃透過將前一年度及當年度均產生收入的客戶數量，除以前一年度產生收入的客戶總數量計算。
- (2) 其他客戶主要包括從事計算機信息技術行業的金融科技公司及政府機構。

2023年每名客戶平均收入由2022年的人民幣11.7百萬元增加至2023年的人民幣12.7百萬元，2024年減少至人民幣9.0百萬元。2023年增加主要是由於集成業務中自一家股份制銀行取得若干重大合約，並於2023年確認為收入，顯著提高了該年度來自股份制銀行的平均收入並導致2024年的平均收入較2023年相對下降。同時，我們2023年來自大型商業銀行的每名客戶平均收入較2022年減少，主要由於2023年為某大型商業銀行提供的集成業務減少。每名客戶平均收入維持相對穩定，2024年9月30日止九個月為的人民幣6.3百萬元，截至2025年9月30日止九個月為人民幣6.4百萬元。2023年其他客戶的每名客戶平均收入為人民幣7.7百萬元，較2022年的人民幣3.6百萬元及2024年的人民幣3.7百萬元為高，主要是由於2023年我們向該等客戶銷售合約金額相對較高的集成業務產品及服務所致。

業 務

於往績記錄期間，客戶總數大致保持穩定。然而，由於中國銀行業的整合及我們專注於大型及更高價值項目的策略，銀行客戶數目由2022年的210家降至2023年的201家，並進一步降至2024年的189家。相比之下，我們的非銀行客戶群則由2022年的155家穩步增長至2024年的248家，這是由於我們積極拓展這一客戶類別，充分利用了我們在銀行科技解決方案方面的專業知識和豐富案例。非銀行客戶數目由2024年的248家減少至截至2025年9月30日止九個月的176家，主要是由於本公司業務具有季節性特徵，上半年收入佔全年比例相對較小，且該期間產生收入的客戶數量相對較少。我們的收入確認具有季節性特徵。於2022年、2023年及2024年，每年上半年產生的收入分別佔相應年度約37.4%、37.2%及37.6%，而每年第四季度產生的收入則分別佔相應年度約38.4%、41.3%及40.6%。

於2022年、2023年及2024年，我們的銀行客戶留存率維持在80%以上，而非銀金融機構及其他客戶的留存率則相對較低。於截至2025年9月30日止九個月內，我們的銀行客戶留存率維持在約80.0%的水平。在此期間，我們的業務並未發生重大不利變動。

按服務類型劃分

服務類型	截至2022年12月31日止年度			
	總收入 (人民幣千元)	每名客戶 平均收入 (人民幣千元)	客戶數目 ⁽¹⁾	客戶 留存率 ⁽²⁾
銀行科技解決方案	3,754,940	16,047	234	77.9%
非銀科技解決方案	361,586	2,916	124	61.4%
運營服務	164,726	7,162	23	63.6%
總計	4,281,252		381	

業 務

服務類型	截至2023年12月31日止年度			
	總收入	每名客戶		客戶留存率 ⁽²⁾
		平均收入	客戶數目 ⁽¹⁾	
	(人民幣千元)	(人民幣千元)		
銀行科技解決方案	4,663,502	20,635	226	76.1%
非銀科技解決方案	378,314	2,187	173	69.4%
運營服務	157,265	4,766	33	82.6%
總計	5,199,081		432	

服務類型	截至2024年12月31日止年度			
	總收入	每名客戶		客戶留存率 ⁽²⁾
		平均收入	客戶數目 ⁽¹⁾	
	(人民幣千元)	(人民幣千元)		
銀行科技解決方案	3,461,278	16,482	210	79.2%
非銀科技解決方案	370,835	1,921	193	67.1%
運營服務	122,097	1,969	62	75.8%
總計	3,954,210		465	

服務類型	截至2025年9月30日止九個月			
	總收入	每名客戶		客戶留存率 ⁽²⁾
		平均收入	客戶數目 ⁽¹⁾	
	(人民幣千元)	(人民幣千元)		
銀行科技解決方案	1,895,545	10,473	181	74.8%
非銀科技解決方案	185,713	1,429	130	50.3%
運營服務	102,028	2,126	48	53.2%
總計	2,183,286		359	

附註：

- (1) 按服務類型分類的客戶總數超過按機構類型分類的數目，乃由於部分客戶同時使用多類服務並為本集團貢獻收益。具體而言：(i)於2022年，我們向兩名客戶同時提供銀行與非銀行科技解決方案；向10名客戶同時提供銀行科技解決方案及運營服務；向兩名客戶同時提供非銀行機構科技解決方案及運營服務；並向一名客戶提供全部三類服務；(ii)於2023年，我們向三名客戶同時提供銀行與非銀行科技解決方案；向14名客戶同時提供銀行科技解決方

業 務

案及運營服務；並向四名客戶同時提供非銀行機構科技解決方案及運營服務；(iii) 於2024年，我們向五名客戶同時提供銀行與非銀行科技解決方案；向17名客戶同時提供銀行科技解決方案及運營服務；向四名客戶同時提供非銀行機構科技解決方案及運營服務；並向一名客戶提供全部三類服務；及(iv)於截至9月30日止九個月，我們向兩名客戶同時提供銀行與非銀行科技解決方案；向14名客戶同時提供銀行科技解決方案及運營服務；並向一名客戶同時提供非銀行機構科技解決方案及運營服務。

- (2) 客戶留存率乃透過將前一年度及當年度均產生收入的客戶數量，除以前一年度產生收入的客戶總數量計算。

待執行合約

下表載列於往績記錄期間我們待執行合約按訂單價值及合約數目計算的變動情況：

	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
期初待執行合約⁽¹⁾				
訂單價值(人民幣千元)	2,691,082	3,126,249	3,398,051	3,403,136
合約數目.....	1,285	1,319	1,512	1,438
期內新訂單⁽¹⁾⁽²⁾				
訂單價值(人民幣千元)	4,718,621	5,484,274	3,968,530	2,472,023
合約數目.....	1,287	1,523	1,291	654
期內確認收入 – 來自期初累計項目⁽¹⁾				
確認收入(人民幣千元)	1,684,416	2,123,304	2,063,936	1,511,954
合約數目.....	881	970	985	865
期內確認收入 – 來自期內新訂單⁽¹⁾				
確認收入(人民幣千元)	2,596,836	3,075,777	1,890,275	671,322
合約數目.....	661	801	713	217
期末累計項目⁽¹⁾				
訂單價值(人民幣千元)	3,126,249	3,398,051	3,403,136	3,641,374
合約數目.....	1,319	1,512	1,438	1,401

業 務

附註：

- (1) 期初累計項目加期內新訂單減來自期初累計項目的期內確認收入及來自期內新訂單的期內確認收入之和，在價值及合約數目方面，均不等於期末累計項目，主要由於(i)若干訂單跨越多個財政年度，無法在本期內完全執行；(ii)少數訂單於本期內取消或中斷。
- (2) 截至2023年12月31日止年度的新訂單包括我們於2023年所收購的附屬公司的訂單。於2023年，我們收購附屬公司北京微通新成網絡科技有限公司，其當時現有279份訂單被視作本集團本期新訂單。

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日，虧損項目年末累計虧損分別為人民幣44.3百萬元、人民幣42.5百萬元、人民幣36.1百萬元及人民幣26.6百萬元，於2022年、2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月的相應項目數量分別為35個、46個、22個及16個。截至2025年9月30日，我們預計虧損項目的累計虧損為人民幣26.6百萬元，主要由於(i)為開拓具戰略價值的新業務類型及客戶而採取的業務策略；及(ii)項目實施過程中客戶需求或其營運狀況出現變動。

於往績記錄期間的十大客戶

下表載列按往績記錄期間確認的其各自總收入計算的本公司十大客戶的詳情：

客戶	產品或服務類型	2022年	2023年	已確認收入		
				2024年	截至2025年 9月30日 止九個月	小計
				(人民幣千元)		
客戶A...	軟件開發及服務	356,184	436,158	456,670	266,808	1,515,820
	產品集成及相關服務	452,738	880,741	348,570	27,712	1,709,761
	運營服務	–	875	510	56	1,441
	小計	808,922	1,317,774	805,750	294,576	3,227,022
客戶B...	軟件開發及服務	327,061	119,365	255,501	204,989	906,916
	產品集成及相關服務	358,048	148,079	56,111	15,724	577,962
	小計	685,109	267,444	311,612	220,713	1,484,878

業 務

客戶	產品或服務類型	2022年	2023年	已確認收入		小計
				2024年	截至2025年 9月30日 止九個月	
(人民幣千元)						
客戶C	軟件開發及服務	116,484	324,425	269,029	133,436	843,374
	產品集成及相關服務	42,286	19,248	22,315	4,753	88,602
	小計	158,770	343,673	291,344	138,189	931,976
客戶D...	軟件開發及服務	139,053	172,903	131,982	118,510	562,448
	產品集成及相關服務	5,344	5,569	191	127	11,231
	運營服務	–	150	168	–	318
	小計	144,397	178,622	132,341	118,637	573,997
客戶E...	軟件開發及服務	116,759	117,393	78,395	73,679	386,226
	產品集成及相關服務	24,695	16,884	917	6,094	48,590
	運營服務	–	–	3	2	5
	小計	141,454	134,277	79,315	79,775	434,821
客戶K...	軟件開發及服務	37,090	100,064	73,787	85,701	296,642
客戶J...	軟件開發及服務	71,900	72,028	71,250	53,842	269,020
客戶G	產品集成及相關服務	–	116,235	132,097	–	248,332
客戶I...	軟件開發及服務	97,359	60,779	35,688	13,715	207,541
	運營服務	15,335	11,894	–	4,415	31,644
	小計	112,694	72,673	35,688	18,130	239,185
客戶H...	產品集成及相關服務	–	155,492	80,584	–	236,076

業 務

與該等客戶簽訂的合約可主要分為兩類：固定價格合約及框架協議。框架協議並無規定貨幣價值，惟客戶會根據其業務需求下達特定訂單。根據項目規模、複雜性、客戶時間要求以及我們所提供的產品或服務類型，合約的執行時間差異顯著。就產品集成及相關服務業務而言，項目驗收可於一個月內完成，亦可延長至一至兩年，通常隨後會有一至七年不等的保修期（不涉及提供服務）。同時，軟件開發及服務的驗收或確認時間可能需時三至六個月，而部分項目則可能需時長達三至五年方可驗收，且通常會附帶保修期（不涉及提供服務），期限由三個月至三年不等。

僱員

我們認為，我們的僱員對我們的成長至關重要。截至2025年9月30日，我們共有9,584名僱員，絕大部分僱員位於中國。下表載列截至2025年9月30日，我們按職能劃分的僱員人數。

職能

技術人員.....	9,114
一般行政.....	328
銷售.....	102
財務.....	40
總計.....	9,584

截至2022年、2023年及2024年12月31日及2025年9月30日，我們分別擁有13,148名、12,547名、10,811名及9,584名僱員。於往績記錄期間，我們的僱員總數變動主要是由於基於實際業務需求，為優化組織架構、提升運營效率而主動進行的調整。我們認為僱員人數變動不會對業務營運產生重大不利影響。在我們的僱員中，截至2025年9月30日，技術人員佔總僱員數的95.1%，充分體現我們對技術專業與創新驅動成長的重視。未來，我們將持續引進專業頂尖人才，推動團隊專業化與年輕化發展。

我們與全職僱員簽訂標準勞動合同及保密協議，內容涵蓋知識產權歸屬與競業限制條款。我們亦會與特定僱員簽訂競業禁止協議。

我們的成功取決於能否持續吸引、留任及激勵優秀人才。我們主要透過僱員推薦、招聘機構、校園招聘及線上管道（包括企業官網與社交平台）招募人才，我們特別重視青年人才培育，僱員中有相當比例直接來自校園招聘。我們實施系統化培訓政

業 務

策，定期由內部講師與外部顧問為僱員提供管理、技術等各類培訓。我們高度重視僱員培訓，旨在全面提升其技術知識與個人發展，優化工作滿意度、認可、職場環境及晉升管道。我們相信我們的培訓文化正是公司能持續吸引與留任優秀人才的關鍵。我們通過具有市場競爭力的薪酬及激勵機制（包括績效獎金、股權激勵以及地方政府人才補貼、稅收返還等政策支持）吸引並留住核心人才。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們的核心人才流失率維持於相對較低水平。整體而言，本公司整體人才保留率保持在行業領先水平。

根據中國法律法規要求，本公司依法參加由當地政府統籌的各項社會保險計劃，包括住房公積金、養老保險、醫療保險、生育保險、工傷保險及失業保險。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司未曾發生任何罷工或重大勞資糾紛。我們認為我們與僱員始終保持良好僱傭關係。

保險

根據中國法律顧問就數據合規事宜提供的專業意見，我們目前未投保產品責任保險，該險種在中國相關法律下並非強制要求。我們根據中國相關法律法規為僱員投購社會保險。我們認為，我們所投購保單的承保範圍對於我們目前的經營活動而言當屬充分，並且符合行業規範。我們已為我們的僱員繳納社會保險及住房公積金。我們的董事確認且我們的中國法律顧問同意，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，(i) 我們並無因違反社會保險及住房公積金相關法律法規而被主管部門作出任何重大行政處罰；(ii) 我們並未知悉僱員就繳納社會保險費或住房公積金發起任何重大投訴，亦未因上述事項與僱員有過重大勞資糾紛；及(iii) 我們尚未收到任何相關監管機構要求我們就社會保險及住房公積金的繳納情況進行整體調整或整改的通知。

此外，《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋(二)》(「**新司法解釋**」) 於2025年7月31日頒佈並於2025年9月1日生效。根據新司法解釋，若僱主與僱員已訂立協議或僱員已向僱主作出承諾，豁免僱主繳納社會保險費，人民法院應認定

業 務

該協議或承諾無效。有關進一步詳情，請參閱「監管概覽 - 有關僱傭及社會保障的法律法規 - 社會保險」。我們的中國法律顧問認為新司法解釋不會擴大處罰範圍或廢除現有法律，因此，僅因實施該司法解釋將不會擴大本公司的處罰風險。經考慮(i)我們從未與有關僱員訂立有關豁免本公司繳納社會保險的義務的任何協議；及(ii)我們的中國法律顧問認為新司法解釋不會擴大處罰範圍或廢除現有法律，我們的董事認為新司法解釋將不會對我們的業務或財務表現產生重大不利影響。

物業

我們在中國擁有及租賃若干物業，主要用作研發及軟件設計中心以及辦公場所。截至2025年9月30日，我們擁有或租賃的物業權益的賬面金額均未達到或超過我們綜合總資產的15%。因此，根據公司條例(豁免公司及文件遵從條文)公告(第32L章)第6(2)條，我們獲豁免遵守上市規則第5章及公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條的估值報告及披露規定。

自有物業

截至最後實際可行日期，我們於中國擁有26處房地產，總建築面積約19,622平方米。所有該等物業持有相關政府部門頒發的有效且完備的土地使用權證及房屋所有權證。該等物業未設任何抵押、扣押或凍結令，亦無未結糾紛或潛在產權索償。該等物業主要用於辦公和研發用途。於2022年6月，我們從一名獨立第三方購入數項物業，截至最後實際可行日期，該等物業的第三方賣方正在按照中國相關法律法規要求完成建設工程驗收手續，因此相關房屋所有權證尚在辦理過程中。中國法律顧問認為，待賣方完成相關驗收手續後，我們取得該等物業的房屋所有權證將不存在法律障礙。

在建物業

截至最後實際可行日期，我們並無在建房地產項目。

業 務

租賃物業

截至最後實際可行日期，本公司及其中國附屬公司自第三方業主租賃17處物業作辦公室用途，總建築面積約7,321平方米。我們於中國的17處租賃物業的租賃協議大多在2025年簽訂，租期介乎1年至5年。我們計劃於現有租賃屆滿時重續租賃或協商新條款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在與業主協商續租方面並無面臨重大困難。我們認為該等地區的類似辦公場所供應充足。在該等租賃物業之中：

四名業主未能就總建築面積約為907.3平方米（不包括該四項租賃物業中兩項的面積，該等物業為租賃協議中未指明建築面積的共用工作站）的四項租賃物業提供有效的土地使用權證或房屋所有權證或適當的轉租授權，導致我們無法核實其產權狀況。因此，我們可能面臨第三方針對我們對該等物業的租賃權提出的索賠或挑戰。若業主不具備租賃該等財產的必要權利，我們可能被要求遷出。儘管如此，即使我們被要求遷出，我們仍能及時搬遷，且不會產生重大成本。該等評估基於市場上存在租金相若的替代物業，以及我們主要將該等租賃物業用於辦公用途，大多數設備易於搬遷，且搬遷過程不太可能對我們的業務或營運造成任何重大不利影響。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就該等租賃物業的租賃權受到任何第三方申索或質疑。

17份租賃協議均未按中國法律規定向當地住房部辦理登記手續。此乃主要由於業主不配合辦理相關租賃協議的登記手續，而該等情況並非我們所能控制。根據中國法律顧問意見，倘我們及業主未能在規定期限內向相關主管機關辦理相關租賃協議的登記手續，可能就每份協議面臨人民幣1,000元至10,000元的罰款。未登記的17份租賃協議預計總罰款金額約為人民幣17,000元至170,000元，最高罰款總額預計為人民幣170,000元。然而，中國法律顧問亦表示，租賃協議未進行登記不影響其法律效力。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們尚未收到任何監管機構因上述未登記租賃協議可能導致行政處罰的通知。董事認為，該等未登記事宜不會對我們的業務經營產生重大不利影響。有關物業相關風險的進一步討論，請參閱本文件「風險因素—我們於租賃物業的租賃權益未根據中國相關法律的規定向中國相關政府部門登記。未登記租賃權益可能會令我們面臨潛在罰款。」

業 務

法律和行政訴訟

我們可能會不時地捲入正常業務過程或根據政府或監管執法行動產生的合約糾紛或法律訴訟。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們或任何董事均未涉及或遭受任何對我們的業務、財務狀況或整體經營業績有重大不利影響的重大訴訟、仲裁、行政訴訟、索償、損害賠償或損失。截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何針對我們或任何董事的待決或面臨威脅的重大訴訟、仲裁或行政訴訟，而該等訴訟個別或整體上可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。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遵守我們經營所在司法權區的相關中國法律及法規，且並無對我們施加任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的重大行政處罰。

對法律法規的合規性

我們要求僱員遵守我們的僱員手冊以及商業行為和道德準則。我們亦定期對管理層和僱員進行在職合規培訓，以保持健康的企業文化，提高他們的合規意識和責任。我們的中國法律顧問並不知悉我們於往績記錄期間及截至最後實際可行日期有任何個別或整體上會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的不合規事件。

執照及許可

我們的中國法律顧問認為，截至最後實際可行日期，我們已從相關政府部門取得對我們業務運營至關重要的所有必要執照、許可、批准和證書。此外，我們的中國法律顧問認為，在往績記錄期間，我們已在所有重大方面遵守了與我們線上業務所需的許可和執照有關所有的相關適用的中國法律。下表列出了我們重要執照和許可的細節。

執照/許可	持有人	頒發機構	頒發日期	到期日期	描述
信息安全服務 資質認證.....	本公司	中國網絡安全審查 認證和市場監管 大數據中心	2024年10月29日	2027年10月28日	軟件安全開發服務 (第二級)

業 務

執照／許可	持有人	頒發機構	頒發日期	到期日期	描述
信息安全服務 資質認證.....	本公司	中國網絡安全審查 認證和市場監管 大數據中心	2024年10月29日	2027年10月28日	信息系統安全集成 服務(第三級)
增值電信業務 經營許可證.....	杭州宇信數字科 技有限公司	中華人民共和國工 業和信息化部	2024年1月16日	2028年6月19日	第二類：增值電信 服務；在線數據 處理及交易處 理(僅限電子商 務)；信息服務 (僅限互聯網信息 服務)

我們會不時更新所有此類許可和執照以遵守相關法律法規。截至最後實際可行日期，我們並未發現任何會阻礙續簽對本集團而言重要的許可或執照的事實。我們的中國法律顧問認為，只要我們遵守相關法律要求並採取一切必要步驟，並按照中國適用法律法規所規定的要求和時間表提交相關申請，續簽此類執照和許可並不存在任何法律障礙。有關我們所遵守的法律法規的詳細信息，請參閱「法規」。

用戶隱私和數據保護

在我們的日常業務過程中，我們可能會不時收集、存儲和使用我們的僱員、供應商及其人員以及其他個人的若干個人信息，例如客戶聯絡人及員工家屬等。我們收集、存儲和使用的個人信息類型包括其姓名、電話號碼、ID號及其他個人信息。我們依據與客戶簽訂的委託處理協議處理客戶數據。我們會派遣技術人員到客戶現場進行服務或產品的開發與交付。我們的海外業務採用與國內現場交付相同的業務模式。我們並無收集、處理或存儲海外客戶及其客戶的數據，其數據亦不會傳輸至中國境內。除為企業客戶提供科技解決方案服務外，我們營運名為「宇禮薈」的微信小程序，消費者(來自公共互聯網的個人用戶)可透過該平台訂購商品，我們可能收集其帳號ID、電話號碼及配送地址。我們致力於數據隱私的保護。我們已採取全面政策規管數據使用、數據分類、審批程序和機密數據的訪問權。我們採用數據加密、防火牆及內部政策，以確保數據的安全存儲和傳輸，並防止未經授權訪問或濫用數據。我們的個人資料管理政策清楚列明收集、保護及儲存數據的指引，包括(i)將數據使用限制在擬

業 務

定用途；(ii)實施嚴格訪問控制；(iii)必要時對數據進行加密及匿名處理；及(iv)重大數據處理行動(如對個人資料的任何重要修改、複製或下載)須進行內部審核。此外，我們採用加強的數據安全措施及數據分類系統，以及根據數據的重要性和敏感性按「須知」基準進行訪問的方法，從而最大限度減少人為干預、降低數據洩露和隱私侵犯的風險。

僱員對數據保護原則的認知與遵循至關重要。我們定期開展培訓課程和宣傳活動，以確保僱員了解數據隱私的重要性、處理個人信息時的義務以及發生數據保護事件時應遵循的程序。此外，我們要求我們的第三方合作夥伴通過簽訂嚴格的數據處理及保密協議來遵守我們嚴格的數據保護標準。

如果發生信息安全事件，我們已建立明確的事件響應程序，以及時處理和減輕任何潛在影響。基於信息安全事件是否對業務造成實質性影響及後果，我們將所有信息安全事件分為四個等級：特別嚴重、嚴重、比較嚴重和一般。當發現任何信息安全缺陷、漏洞或其他風險及安全事件時，我們將成立信息安全應急響應小組處理緊急情況。在往績記錄期間直至最後可行日期，我們並未經歷任何重大信息安全事件或資料外洩。然而，我們無法保證現有的隱私與數據保護措施未來不會因系統故障、中斷、防護不足、安全漏洞或網絡攻擊而失效。參見「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們的解決方案存在數據洩露風險，這可能對我們的聲譽和業務造成重大不利影響。」我們堅守數據保護的承諾，不斷監督及審查我們的實踐，以適應不斷變化的法律要求和新出現的安全問題。

我們有關數據合規的中國法律顧問認為，上述數據處理活動屬於中國網絡安全、數據隱私和個人數據保護相關法律法規的監管範圍。由於有關數據安全及隱私的監管制度不斷發展，我們密切關注影響數據安全實務的立法進展。我們密切監控和評估快速和不斷發展的立法和監管環境，並可能不時向相關政府當局諮詢，以尋求有關相關法律法規適用性和解釋的指導。我們還與我們的法律顧問(包括中國數據法專家)保

業 務

持頻繁溝通，以了解最新的監管發展，並就滿足與我們的數據安全和個人信息保護實踐相關的任何適用要求及時獲得建議。我們認為，通過我們現有的措施，我們可以不斷調整內部政策以應對新的監管發展，適時更新我們的網絡安全、數據合規和個人信息保護實踐，並及時採取必要的整改措施，以確保如果有關法律法規及措施或法規生效，屆時能遵守網絡安全和數據相關法律法規以及任何其他相關措施或法規。

我們收到的第三方的數據訪問請求均須通過我們根據訪問請求的必要性及範圍以及處理的法律依據進行的正式評估及審核程序。根據我們的個人資料管理政策，我們通常與第三方供應商訂立保密協議，要求其採取資料保護措施，限制個人資料的使用至必要的範圍，並評估其保護個人資料的能力。我們亦審查第三方供應商的資格及其將處理的資料類別，以確保數據訪問限於授權範圍。此外，我們將繼續定期更新涉及第三方的政策，以反映任何新的數據保護規則及政策。同時，我們針對不同場景下的個人資料制定了各種保留期限策略，而我們的保留政策亦明確規定了不同類型個人資料的預期保留期限，或概述了根據個人資料的用途來確定其存儲期限的方法。我們會刪除或匿名化已超過保存期限的個人資料。

截至最後實際可行日期，我們並無收到任何當局的通知，表示我們處理的數據已被歸類為「重要數據」或「核心數據」。截至最後實際可行日期，我們並無面臨任何影響或可能影響國家安全的數據處理活動的調查。鑒於中國有關用戶隱私和數據安全的立法和執法仍在發展中，我們將繼續密切關注進一步的監管發展，並及時實施任何適當措施。

於2021年12月28日，網信辦等主管監管部門聯合修訂發佈《網絡安全審查辦法》，自2022年2月15日起生效。根據《辦法》：(i)關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品和服務，網絡平台運營者開展數據處理活動，影響或者可能影響國家安全的，應當進行網絡安全審查；(ii)掌握超過1百萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市，必須申報網絡安全審查；及(iii)網絡安全審查工作機製成員單位認為影響或者可能影響國家安全的網絡產品和服務以及數據處理活動，由網絡安全審查辦公室按程序報中央網絡安全和信息化委員會批准後，依照本辦法的規定進行審查。據有關數據合規的中國法律顧問告知，我們的業務並無涉及經營重大信息基礎設施，故我們並不應被歸類為關鍵信息基礎設施運營者。我們亦無間接向經營重大信息基礎設施的客戶提供穩

業 務

定、有保障的供應服務。截至最後實際可行日期，(a)我們沒有收到任何機構通知，表明我們屬於關鍵信息基礎設施運營者，(b)我們處理的個人信息量不超過1百萬用戶，及(c)我們沒有收到任何當局要求我們進行網絡安全審查的通知。

此外，截至最後實際可行日期，我們或我們的任何附屬公司均未因網絡安全或數據保護受到任何監管機構的任何重大行政處罰或其他制裁，我們也未遇到任何重大網絡安全或數據保護事件或第三方涉嫌數據侵權，我們亦未知悉該等領域有任何尚未了結或面臨威脅的法律、行政或政府訴訟。

我們有關數據合規的中國法律顧問與網信辦委託設立網絡安全審查諮詢熱線的主管機構中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心進行了實名電話諮詢。據有關數據合規的中國法律顧問告知，根據其向中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心的諮詢我們無需申報網絡安全審查。

基於上述情況，我們有關數據合規的中國法律顧問認為：(i)於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守適用的與數據安全、數據隱私及個人信息保護相關的中國法律法規；及(ii)中國網絡安全監管制度不會對我們的業務運營或本次發售產生任何重大不利影響。此外，截至最後實際可行日期，我們海外營運之數據於當地存儲，並未存儲於中國境內，且未發生數據傳輸傳入或傳出中國情形。董事會認為，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已設立充足及有效措施以確保數據隱私及安全。有關進一步資料，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨客戶及其客戶的資料及數據洩漏的風險。」

獎項及成就

下表載列我們已獲頒的多項獎項及取得的若干成就：

獲獎年份	獎項／認證	頒獎機構
2022年	中國金融數字化轉型先鋒企業 TOP50	賽迪顧問股份有限公司
2022年	銀行科技服務商TOP30	零壹智庫

業 務

獲獎年份	獎項／認證	頒獎機構
2022年	銀行智能貸後系統先鋒服務商	零壹智庫
2022年	網絡影響力TOP10優秀解決方案	金科創新社
2022年	數據治理與數據平台創新優秀解決方案	金科創新社
2022年	專家推薦TOP10優秀解決方案	金科創新社
2023年	2022-2023年度金融科技領軍企業	賽迪顧問股份有限公司
2023年	北京民營企業科技創新百強	北京市工商聯合會
2023年	北京市「隱形冠軍」企業	北京市經濟和信息化局及北京市工商聯合會
2023年	高成長企業獎&經濟貢獻獎&齊心協力獎	北京大興經濟開發區管理委員會
2023年	第三屆「金信通」金融科技創新應用卓越案例獎	中國信息通信研究院(中國信通院)
2024年	2023數字經濟上市獨角獸企業	數字經濟獨角獸評價委員會
2024年	2023-2024年度金融行業數字化轉型最佳創新應用項目	賽迪顧問股份有限公司

業 務

獲獎年份	獎項／認證	頒獎機構
2024年	北京民營企業百強榜單	北京市工商業聯合會
2024年	北京民營企業科技創新百強榜單	北京市工商業聯合會

季節性

我們的收入確認存在一定季節性，主要由於我們客戶的IT採購流程。我們的客戶主要為銀行及其他金融機構，對IT系統的採購需履行嚴格的預算管理制度，通常制定年度投資計劃並通過預算、審批、招標、簽訂合同等流程，年底則集中開展對供應商（例如我們）開發的科技解決方案進行測試、驗收等工作。我們於收到驗收和付款文件後確認收入。因此，我們第四季度收入往往相對較高。於2022年、2023年及2024年，每年上半年產生的收入分別佔相應年度約37.4%、37.2%及37.6%，而每年第四季度產生的收入則分別佔相應年度約38.4%、41.3%及40.6%。迄今為止，季節性波動對我們並無構成重大的運營及財務挑戰，因為有關期間往往較短且可以預測。

競爭

因全球金融機構正加速推進數字智能轉型，金融科技解決方案市場競爭激烈且發展迅速。該領域服務供應商提供涵蓋軟件、硬件及服務的廣泛解決方案，其技術基礎包括人工智能、大數據分析、區塊鏈及雲計算等。這些技術有助金融機構提升營運效率、優化成本結構及強化風險管理，而監管要求與客戶對整合型安全解決方案的需求持續提升，進一步加劇競爭。

中國及全球金融機構日益傾向採用涵蓋整個價值鏈的端到端解決方案，包括核心銀行業務、信貸管理、渠道支付及監管報送等領域。因此，金融科技解決方案提供商須具備滿足客戶服務多元化及複雜需求的能力，包括擁有大規模高並發環境的實證經驗，以及能因應當地市場與監管要求靈活調整方案的適應能力。該行業的競爭推動力包括持續的技術創新能力、符合安全與合規要求的專業實施經驗，以及為廣泛客戶群提供成果的往績記錄。

業 務

根據灼識諮詢的數據，全球金融機構的技術支出於2024年達到人民幣4.2萬億元，預計到2029年將達到人民幣7.1萬億元，從2024年到2029年的年複合增長率為10.9%，其中金融科技解決方案所佔的比例越來越高。在中國，金融機構的技術支出由2020年的人民幣2,772億元增至2024年的人民幣4,159億元，期間的年複合增長率為10.7%，預計到2029年將達到人民幣7,262億元，2024年至2029年的年複合增長率預計為11.8%。中國的金融科技解決方案市場從2020年的人民幣1,520億元擴大至2024年的人民幣2,355億元，年複合增長率為11.6%，預計到2029年將達到人民幣4,313億元，2024年至2029年的年複合增長率為12.9%，主要受數字銀行、AI驅動的風險控制及監管技術需求上升的支持。

我們行業最重要的競爭因素包括：

- 在整個金融服務價值鏈中提供端到端綜合解決方案的能力；
- 技術創新，尤其是在人工智能、大數據、區塊鏈及雲計算等領域；
- 深厚的行業專業知識及為不同金融機構實施大規模項目的可靠記錄；
- 為不同市場及監管環境的客戶提供本地化、定制化解決方案的靈活性；
- 安全性、可靠性及符合日益嚴格的監管要求；
- 持續客戶支持及服務交付的質量及響應能力；
- 具競爭力的定價及整體價值主張；
- 穩固和長期的客戶關係；及
- 在金融技術行業的品牌知名度及卓越聲譽。

於2024年，按收入計，我們已成為中國銀行類金融科技解決方案行業第二大公司及最大上市公司，連續三年維持行業領先地位。自成立起，我們累計服務超過1,000家客戶，超過其他任何一家行業參與者，在數字銀行及信貸管理系統的客戶覆蓋度方面引領市場。除國內增長外，中國金融科技解決方案提供商正逐漸走向國際，尤其是東南亞及中東等新興市場，這些市場對端到端數字及智能解決方案及本地化專業知識的需求正在加速增長。

業 務

在生成式AI、分佈式架構及不斷變化的監管標準的推動下，該行業依然充滿活力。能夠持續創新、適應複雜合規要求並提供安全、全面解決方案的提供商最能在瞬息萬變的環境中保持其競爭優勢。我們相信，我們之所以從競爭對手中脫穎而出，主要得益於端到端一體化能力、迅速部署定製解決方案應對千變萬化的市場需求的能力、以及我們在服務不同客戶群體的可靠經驗。通過維護穩定的技術基礎設施、培養研發及解決方案交付人才及持續與金融生態中的合作夥伴合作，我們旨在擴大我們的市場觸達，並加強我們作為值得信賴的金融科技解決方案提供商的品牌聲譽。隨著行業的不斷發張，我們擬憑藉自身優勢，緊抓新機遇，與金融科技解決方案市場新老企業展開有效競爭。

環境、社會及管治架構

我們高度重視環境、社會及管治(ESG)風險管理，並持續完善ESG管治架構及管理機制。我們已建立由董事會及本集團高級管理層組成的兩級ESG管治架構。作為最高管治機構，董事會負責評估現有管治架構及流程在處理ESG相關事宜方面的成效，確保對重大ESG及氣候相關事宜進行適當監督。此外，董事會每年至少舉行一次會議，討論ESG相關事宜、監督進展情況，並對ESG表現和ESG目標推進情況進行年度檢討。

董事會的主要職責包括：(i)制定ESG願景、目標、策略及管理方針；(ii)指導本公司完善ESG管治架構；(iii)檢討及監督ESG管治架構、政策及營運管理，包括評估、優先排序及管理重大ESG及氣候相關事宜、風險與機遇。本集團高級管理層負責：(i)具體ESG舉措的日常管理；(ii)協調相關部門收集及匯報ESG及氣候相關資料，落實具體ESG工作，並推動ESG及氣候相關政策的跨部門執行；(iii)定期檢視本公司的關鍵ESG數據；(iv)統籌ESG資料的年度整合及編製ESG報告；(v)向董事會提供ESG相關建議，並至少每年一次向董事會匯報ESG及氣候相關事宜，以確保董事會充分了解相關情況；(vi)組織ESG及氣候相關專項培訓。

業 務

重要性評估

我們已開展重要性評估，以更準確了解利益相關者的需求及期望。我們已根據聯交所主板上市規則附錄C2聘請獨立ESG顧問，以協助進行重要性評估。重要性評估包括派發重要性評估調查問卷以收集利益相關者的關注事項及期望，以便本集團隨後釐定重要議題。重要性評估過程概述如下：

- 根據本集團的發展情況，識別可能對本集團業務或關聯方產生影響的潛在重要ESG議題；
- 邀請利益相關方（董事、高級管理層、僱員、供應商、業務夥伴及傳媒）參與問卷調查，以表達彼等對各潛在重要議題的關注；
- 分析調查問卷的結果，並對潛在重要議題優次進行排序；及
- 審核及確認公司提出的重要議題，以採取進一步行動並予以披露。

根據重要性評估結果，已確定5項ESG事宜屬於高度重要：數據安全與客戶隱私保護、反商業賄賂及反貪污、員工、產品和服務安全與質量、創新驅動。

- 數據安全與客戶隱私保護：我們注重信息安全和隱私保護，制定《數據管理規範》等管理制度，明確信息安全風險評估方法，並積極開展員工信息安全培訓，規範員工日常行為，營造良好的安全文化氛圍，多管齊下守護公司與客戶的信息資產安全。
- 反商業賄賂及反貪污：我們非常重視維護商業活動的廉潔性與公正性，積極推行反商業賄賂及反貪污政策，確保業務往來透明、合規，營造健康商業環境。

業 務

- 員工：我們深知員工對企業經營發展的重要性，高度重視人才管理、員工發展、福利保障、民主管理以及健康安全等，倡導員工多元化與機會平等，並為員工有針對性的提供培訓。
- 產品和服務安全與質量：我們高度重視產品與服務的安全及質量，遵循嚴格標準，為客戶提供廣泛的解決方案，確保我們的產品組合能夠應對不同的業務場景。
- 創新驅動：我們重視研發創新，通過與高校、企業合作，不斷推出創新產品。我們加入多個協會，拓寬信息獲取渠道，並制定《專利管理制度》等，保證知識產權不受侵犯，維護研發創新的連貫性與穩定性。

環境保護

我們嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》及其他相關環保法律法規。根據排放情況，我們制定並實施了《環境政策》等內部制度，以確保遵守相關法律法規。

於往績記錄期間，我們並無(i)違反任何有關廢氣及溫室氣體排放、向水及土地的排污、有害及無害廢棄物的產生等的相關法律法規；(ii)發生任何對環境或自然資源造成重大不利影響的事件；或(iii)收到任何有關環境罰款或訴訟的通知。

溫室氣體及能源管理

根據本公司內部的《環境政策》，我們制定了《節能降耗控制程序》。通過實施《企業環境、社會及管治管理手冊》中載列的資源效率措施，鼓勵員工節約能源並盡量減少資源浪費。我們的管理措施包括：

- 控制碳排放總量及密度，同時對溫室氣體排放源進行分類管理；

業 務

- 定期檢修空調、冰箱等電器設備，避免因長期失修導致氟利昂洩漏破壞臭氧層；
- 在辦公區域選用節能照明及電器，優先採購具有認可能效標識的產品；
- 優化照明電路分區控制，加強下班後空置辦公區域巡查並及時關燈；
- 加強空調使用管理。夏季最高氣溫超過26°C時啟用空調並從中央統一控制在26°C-30°C。冬季最低氣溫低於18°C時啟用空調並從中央統一控制在18°C-20°C；
- 節假日期間關閉非必要電器以降低設備能耗；
- 在辦公區域張貼「減少照明」、「關閉空調」及「節約用電」等提醒標語。

廢棄物及廢水管理

我們已取得ISO14001:2015環境管理體系認證，並通過以下措施管控運營過程中產生的廢棄物及廢水：

- 生活垃圾定點存放，之後移交物業管理公司處理；
- 運營過程中產生的生活污水經處理及分流後排入市政污水管網。

水資源及自然資源管理

在日常運營中，我們向員工宣導節水理念並推行紙張循環再利用。我們已開展以下低碳環保綠色行動：

- 辦公區域優先選用節水器具，並在醒目位置張貼「節約用水」等提醒標語；
- 推行電子化溝通及文檔存儲歸檔，盡量減少使用書面文件，優先使用線上溝通；

業 務

- 優先採用雙面打印及黑白打印，注意排版格式，以盡量減少用紙量；
- 倡導廢紙再利用於打印非正式文件及對廢紙進行二次利用。

指標及目標

我們收集環境數據以計算溫室氣體排放量。

根據《溫室氣體議定書：企業核算與報告標準》，我們將主要溫室氣體分為範圍1、範圍2及範圍3排放。範圍1排放指直接溫室氣體排放，主要來自運營過程中的直接能源消耗（包括固定式及移動式設備的化石燃料燃燒產生的溫室氣體，以及製冷劑逸散氣體）。範圍2排放指間接溫室氣體排放，主要來自外購電力及供暖。範圍3排放指主要來自商務差旅產生的溫室氣體排放。

下表載列往績記錄期間本集團的溫室氣體排放及資源消耗情況：

	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
溫室氣體排放				
範圍1(直接排放)(噸二氧化碳當量).....	19.77	31.31	24.82	14.11
範圍2(間接排放)(噸二氧化碳當量).....	768.18	845.97	905.63	614.89
範圍3(間接排放)(噸二氧化碳當量).....	1,489.57	2,127.81	1,567.44	974.99
溫室氣體排放總量(範圍1及2) (噸二氧化碳當量).....	787.95	877.28	930.45	629.00
溫室氣體排放總密度(範圍1及2) (噸二氧化碳當量/百萬元收入).....	0.18	0.17	0.24	0.29
溫室氣體排放總量(範圍1、2及3) (噸二氧化碳當量).....	2,277.52	3,005.09	2,497.89	1,603.99
溫室氣體排放總密度(範圍1、2及3) (噸二氧化碳當量/百萬元收入).....	0.53	0.58	0.63	0.73

業 務

	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
	資源消耗			
用電量(千瓦時).....	1,023,243	1,099,181	1,321,527	1,008,281
用電密度(千瓦時/百萬元收入).....	239.00	211.42	334.21	461.82
用水量(立方米).....	5,614.10	5,589.40	5,384.00	2,616.90
用水密度(立方米/百萬元收入).....	1.31	1.08	1.36	1.20

就2024年ESG指標與同業比較，我們的溫室氣體排放密度(範圍1及2)為0.24噸二氧化碳當量/百萬元收入，低於同業平均0.90噸二氧化碳當量/百萬元收入。同時，我們的用電及用水密度分別為334.21千瓦時/百萬元收入及1.36立方米/百萬元收入，均低於同業平均1,625.24千瓦時/百萬元收入及11.04立方米/百萬元收入。

環境目標

我們制定了旨在維持或降低溫室氣體排放、用電及用水的環境目標。在保持可比運營水平前提下，我們已制定下列目標：

- 能源使用目標：以2024年為基準年，到2030年用電密度降低3%。
- 用水目標：以2024年為基準年，到2030年用水密度降低3%。
- 廢棄物目標：確保有害廢棄物100%合規處置。

由於我們的業務營運完全以辦公室為基礎，不涉及生產流程，因此我們透過三管齊下的策略來達成能源使用目標：提升設備能源效率、優化營運流程，以及推動員工節能參與。我們已實施的措施包括：

- **節能設備**：辦公區域採用節能照明和電器，並優先採購貼有認證節能標籤的產品。

業 務

- **優化營運與系統：**在日常營運中推行節能措施。電腦設定為省電模式，在閒置時自動關閉顯示器或進入待機／睡眠模式，以減少不必要的能源浪費。總部辦公室的中央空調系統具備分區溫控功能，可根據不同區域的使用需求靈活調整。優化空調系統的運行時間表，避免在非工作時間運作。此外，定期對空調系統進行維護和清潔，以確保其運行效率。
- **員工節能參與：**要求員工關閉所有未使用的電氣設備。透過持續的節能培訓和宣導活動，讓員工保持了解我們的環保舉措。

為達成用水目標，我們已採取以下措施：

- 對水管和水龍頭實施常規維護檢查，以便及時發現並排除潛在的漏水問題。
- 推廣節水設備升級，計劃對所有洗手間進行改裝，配備感應式水龍頭和雙沖式馬桶，並將茶水間的水龍頭更換為低流量節水型水龍頭。

為確保危險廢棄物處置完全符合規定，我們已著手規劃嚴格的管理措施：

- 所有危險廢棄物（包括報廢的電腦、打印機、墨盒及電池）將集中存放於指定區域的專用容器內，其後由持有國家危險廢物經營許可證的持牌第三方回收廠商進行處理。

氣候變化

我們高度重視氣候變化相關管理，充分認識到實體風險（如極端天氣事件）及過渡風險（如政策轉變）可能會影響我們未來的運營。因此，我們針對短期（5年內）、中期（5-15年）及長期（15年以上）三個時間段開展了氣候風險評估，並制定了相應的應對措施。

實體風險（短期及長期）與應對措施

我們的辦公地點可能面臨洪水、颱風等短期極端天氣事件，這可能導致基礎設施損壞及運營中斷。同時，長期極端高溫天氣會加速設備老化、增加製冷能耗並推高運營成本。這些實體風險直接威脅員工安全及業務連續性，並可能增加運營成本。為應

業 務

對這些挑戰，我們實施了系統性的對策：執行《環境因素識別和評價控制程序》及《應急準備與響應控制程序》，強化預防、預警、應急響應、事件管理及報告機制，並定期開展演練及預案更新。

過渡風險(中長期)與應對措施

隨著全球氣候監管收緊，我們面臨合規成本上升及聲譽壓力的雙重挑戰。監管要求提高要求我們更嚴格地遵守氣候相關法規，尤其是數據中心等高能耗設施面臨更嚴格的碳排放監管。同時，投資者及持份者期望透明、全面的氣候信息披露。我們的前瞻性策略包括：動態監測最新氣候政策要求，遵守外部監管機構有關信息披露的最新建議；提升信息披露透明度；及全面傳達公司在環保方面的責任和成就，並推廣員工低碳行動倡議(如綠色通勤選擇及環保志願活動)。

供應鏈管理

我們制定了《供應鏈管理作業指導書》及《供應鏈安全管理規章制度》，規範採購作業步驟及方法，以確保採購質量符合日常管理要求。我們已根據ISO 28000:2007《供應鏈安全管理體系規範》建立供應鏈安全管理體系，以提高穩定性並降低供應中斷及質量風險。

僱傭合規

我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》等法律法規。我們制定並實施了《招聘管理制度》及《平等機會政策》，並已取得《社會責任管理體系認證證書》(GB/T39604-2020)。我們秉持公開招聘、公平競爭的原則進行員工聘用及管理，通過平等協商與所有員工簽訂勞動合同。我們致力於促進多元化及平等就業機會，禁止基於種族、性別、國籍、宗教、年齡等因素的歧視行為。我們嚴格禁止使用童工。我們的《反歧視反騷擾政策》對各種歧視及騷擾行為都有明確的定義及界限，任何違規行為將按內部規定處理，從而為所有員工營造平等和諧的工作環境。

業 務

截至2025年9月30日，我們共有9,584名員工，包括540名少數民族員工及88名殘疾員工。截至2025年9月30日，我們有6,948名男性員工及2,636名女性員工。

發展及培訓

我們實施了《員工培訓管理辦法》，將培訓分為通用培訓、入職培訓、專業培訓、數字化升級培訓、項目經理專項培訓及管理技能提升培訓。我們已建立內部講師團隊，以分享內部經驗。我們也鼓勵員工考取外部專業認證，以強化其專業能力。

我們為員工提供技術、業務及職能三種職業發展通道，每年至少進行一次晉升評估。表現優異者每六個月可考慮晉升，並支持跨通道和多路徑的職業發展。

薪酬與福利

我們制定了《薪酬管理制度》以確保薪酬安排合理公平。我們的激勵機制結合長期激勵與獎金激勵，分別向管理層及普通員工授予期權及薪酬激勵以吸引和留住優秀人才。我們積極組織各類員工活動，如戶外團建、主題活動及節日慶祝，以提升員工的幸福感及歸屬感。為改善員工溝通，我們建立了職工代表大會制度並在本公司內設置意見箱及舉報箱，拓寬溝通渠道以提高員工滿意度。

職業健康與安全

我們嚴格遵守各運營所在地的職業健康與安全相關法律法規，並已取得ISO45001:2018職業健康與安全管理體系認證，建立了完善的職業健康與安全管理體系。我們制定並實施了《職業健康及安全政策》，以完善員工健康與安全保障措施。此外，我們在辦公區域配備急救箱以便患病員工及時取用必要藥品。我們還定期開展安全演練。

於往績記錄期間，我們並無發生任何重大健康與安全事故。我們致力於保持我們的健康與安全往績記錄。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因違反健康與安全法律法規而受到任何重大罰款或其他處罰。

業 務

商業道德

我們建立了《反賄賂管理手冊》，並取得了ISO37001:2016反賄賂管理體系認證。我們已形成一套從組織上預防、發現及處理貪污賄賂的有效管理方針，以確保所有業務活動合規。我們致力於有效預防日常運營中的欺詐、洗錢及賄賂等不當行為，以保護我們的利益和聲譽。

我們建立了反賄賂組織架構，並制定了相應的管理措施及實施程序。其中，總經理總體負責反賄賂管理事務，由反賄賂管理代表協助工作。本公司設立了反賄賂監督委員會，負責分配及監督反賄賂管理職能。該委員會由人力資源共享服務部、市場管理部、公共事務部、應用開發部、智能運維交付部及財務部六個部門組成，協作開展具體反賄賂管理工作。

調查貪污及賄賂行為時，我們會識別管理漏洞、糾正違規行為並教育員工。我們根據問題提出管理改進建議，完善反欺詐制度。在關鍵流程及部門實行防止商業賄賂承諾制度，要求關鍵崗位人員及合作夥伴簽署《反賄賂／反腐敗承諾書》。我們嚴格監控並抵制向客戶及供應商行賄受賄，保護舉報人，規範舉報程序，嚴防違法違紀行為，對核實舉報予以獎勵，鼓勵員工參與反腐敗工作。

公益與慈善

我們的公益慈善事業涵蓋捐贈到日常支持等多方面舉措。於往績記錄期間，我們的公益活動涉及社會貢獻、鄉村振興等多個領域，例如：

- 社會貢獻方面，我們在2016年設立「宇信公益」，聚焦教育扶貧及社區發展領域；及於2019年設立「宇信班」，允許員工通過宇信公益平台自願認捐資助「宇信班」貧困學生。我們已向湖南、甘肅、貴州及河北等地6所小學及5所中學捐款，惠及近1,000名貧困學生。

業 務

- 鄉村振興方面，我們通過修路、支持校園基礎設施升級維護等方式有效解決當地交通不便及教育環境問題，助力改善鄉村基礎設施及教育條件，為實現國家鄉村振興戰略目標作出積極貢獻。我們為陝西省安康市李家嘴村八組投資修建村道，為湖南省汨羅市羅江鎮黃市小學提供資金捐助。

風險管理及內部控制

本集團已建立多層次及系統化的風險管理與內部控制架構，以確保合規經營並強化風險抵禦能力。

董事會負責督導本集團風險管理及內部控制，包括審批風險管理政策並監督其執行。本集團已制定涵蓋市場風險、信用風險及流動性風險等核心領域的全面風險管理政策。詳見「財務資料－財務風險管理」章節。這些政策將根據市場環境變化與業務發展進行動態審查，確保相關制度與指引得以及時更新。集團層面的風險管理與內部控制工作由董事會下設的審計及風險控制委員會主導，該委員會由三名成員組成，包括兩名獨立非執行董事及一名非執行董事。其主要職責包括統籌內外部審計工作、協調跨部門協作以識別、評估及緩解風險，並推動內控體系持續優化。本集團內部審計部門獨立運作，定期對風險管理實施情況開展審計，並將結果匯報至審計及風險控制委員會形成閉環監管。

內部審計部門向審計及風險控制委員會報告工作，其已透過以下措施強化治理效能：

- 政策與流程治理：加強對內部控制合規性的端到端監測，針對大額資金流動及關聯交易等關鍵領域實施強化審查，確保即時通報並嚴格遵循監管規範；
- 業務管理系統：建立項目全生命周期管理體系，涵蓋預算編製、執行與績效評估環節，透過標準化操作指引及集中覆核機制，有效降低運營風險；
- 合規文化建設：定期為董事、高級管理層及僱員舉辦合規培訓，持續強化風險意識、釐清關鍵崗位問責機制，並推動管理層以身作則落實管控要求。

業 務

為確保達成內部控制目標，本集團已建立全面管控機制，包括：

- 交易授權控制：制定明確規範文件，界定各項審批之權限範圍、程序流程及責任歸屬。要求各級管理層及業務人員須嚴格於授權範圍內行使職權；
- 職責分離原則：貫徹職務不相容原則，系統性分離可能產生利益衝突之職能。這包括審批權與業務執行分離、業務執行與會計記錄分離、會計記錄與資產保管分離、授權與監督分離，透過制衡機制確保權責對等；
- 文件與記錄管控：對外來文件與內部文件訂立差異化審查標準。外部文件須經多層級驗證流程篩檢，防止無效或不合規資料流入作業流程。所有內部生成文件均需簽章或加蓋正式印鑑，並採用預編號機制（人工或系統生成）確保文件完整性與防重複。通常而言，所有交易均須經指定人員依序完成審核、批准、會計分錄及結算處理，相關記錄於交易完成後即時依序歸檔。
- 資產接觸與保全：嚴禁未經授權實體或系統接觸本集團資產，並透過以下措施確保資產安全：(i)定期盤點與突擊抽查，(ii)實物資產與會計賬目核對，(iii)關鍵資產投保，及(iv)配備專業人員與設施之專屬資產保管政策及檔案管理系統。
- 獨立稽核監督：內部審計部門的主要職責包括：(i)覆核財務報表及揭露事項，(ii)評估內控有效性，(iii)稽核重大關係人交易，及(iv)執行董事會交辦之專項任務。
- 資訊系統治理：已啟動資訊系統控制架構建置，重點涵蓋：(i)系統開發與維護規範，(ii)資料輸入／輸出驗證機制，及(iii)電子文件安全儲存與保存規範。