

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱「業務－我們的業務策略」一節。

[編纂]用途

下表載列經扣除[編纂]費用、佣金及我們就[編纂]應支付的估計費用後，我們將從[編纂]中獲得的估計[編纂]淨額（假設[編纂]未獲行使）：

假設[編纂]每股[編纂][編纂]港元 （即本文件所述[編纂]範圍的中位數）	[編纂]百萬港元
假設[編纂]每股[編纂][編纂]港元 （即本文件所述[編纂]範圍的上限）	[編纂]百萬港元
假設[編纂]每股[編纂][編纂]港元 （即本文件所述[編纂]範圍的下限）	[編纂]百萬港元

我們擬將[編纂]淨額用於以下用途（按本文件所述[編纂]範圍的中位數計算）：

- (a) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於加速全球擴張及提升我們的國際競爭力，包括：
 - (i) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於本地市場推廣：

借助中國金融科技公司「出海」的趨勢，我們計劃發揮產品驅動科技解決方案的優勢，向海外市場提供創新且具成本效益的產品和服務以香港、澳門、東南亞及中東為核心目標市場，逐步推動我們國際業務的實施佈局。我們的戰略是利用中國「一帶一路」倡議，將業務拓展到這些國家。我們計劃大幅增加在新加坡、印度尼西亞、馬來西亞以及中東和中亞國家的業務量。國際業務發展是我們未來三年最重要的企業戰略之一。我們計劃在國際業務拓展中採取面向客戶策略。具體而言，短期內將憑藉過往為國內大型銀行海外分行及外資銀行在中國大陸分支機構服務的成功經驗與合作基礎，以敏捷方式切入目標市場。長期而言，我們擬與行業領先夥伴合作，共同構建合作關係，核心聚焦於提供銀行核心業務、數字銀行、信貸業務與金融監管業務等

未來計劃及[編纂]用途

領域的整體解決方案。我們已在新加坡、印度尼西亞、香港和澳門建立堅實的海外業務運營基礎，並已開始開拓盧森堡（我們尚未在當地設立機構，但正在積極尋找機會）和其他地區的市場。

為更高效地部署我們的產品系統，並滿足不同國家的必要合規要求，我們將在北京和橫琴現有產品研發團隊的基礎上，建立本地交付與中國離岸開發中心（「離岸開發中心」）相結合的混合模式。我們於2023年在廣東省橫琴正式啟動營運了離岸開發中心（「橫琴離岸開發中心」），並計劃進一步加強其運營，以支持我們在國際市場的業務拓展。我們期望持續推動海外銷售及渠道建設，以拓展我們的業務。此舉旨在支援我們的國際合作夥伴升級其技術基礎設施，加速其數字化與智能化轉型。與此同時，我們將繼續深化與當地合作夥伴的渠道和產品整合。

- (ii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於產品本地化及提升解決方案交付：

我們計劃開發符合當地監管標準的特定地區金融解決方案，並建立多語言支援及合規系統。

- (iii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於產品和服務升級：

我們計劃專注於研發創新產品，例如跨境結算及支付生態系統解決方案、超級手機銀行軟件、新一代數字銀行核心系統及數字信貸業務解決方案，以增強我們的全球金融科技產品組合；

未來計劃及[編纂]用途

(b) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於推進AI、大數據、雲計算及區塊鏈等先進技術在金融科技領域的研究及應用，包括：

(i) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於提升AI能力及基礎設施：

我們計劃推進AI技術的研發，以打造AI金融產品的能力。相關舉措包括：

- i) 研發現代化的AI應用基礎設施，以契合新時代的AI發展模式；
- ii) 提供靈活的部署平台，使我們的產品能夠及時適應不同的運行環境；及
- iii) 開發能如同人類專家般完成操作並解決問題的AI代理，包括：
 - 利用代理能力進行動態規劃和執行；
 - 運用小型模型，智能地解決不同情境下的離散問題；及
 - 理解並構建支持決策與邏輯思考的知識系統；

於持續推進這些舉措的過程中，我們已完成若干AI應用及產品的初步研發工作，並將進一步完善其實施，具體包括：

- **AI信貸**：作為面向銀行客戶的關鍵業務線，信貸業務解決方案亦為我們有關AI應用的主要關注點。我們利用AI簡化整個貸款流程，並幫助客戶進行信息提取、比較、審查、評估、追蹤及報告生成等工作。此外，就風險控制而言，我們憑藉AI的智能思考能力分析財務報表、信用報告及交易記錄，整合內部及外部數據以建立數據模型，最終生成分析報告；

未來計劃及[編纂]用途

- **AI營銷**：我們根據用戶特徵進行智能建模，以針對不同的營銷場景對受眾進行細分，並利用AI協助業務人員設計營銷活動。我們亦於企業微信營銷中部署大模型，以建立三種AI服務模式：全面接管、決策支持及情境提示；
- **AI數據**：我們利用大模型將自然語言轉換為數據語言，持續提升我們的ChatBI平台的功能，以增強客戶在數據提取、分析、追蹤及積累方面的數據處理能力；及
- **AI合規**：通過利用大模型在原始數據與監管指標之間建立聯繫，我們已構建用於數據追蹤、監管分析及監管報告的系統平台。

(ii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於開發智能產品：

我們計劃開發高價值的金融科技應用程序及綜合解決方案及相關一體機，以提升產品智能化及賦能我們的金融機構客戶；

具體而言，我們已完成下列兩款產品的初步開發工作，並將進一步推進其場景實施及產品改進：(i)AI知識庫：通過整合來自專業工作及業務場景的海量背景信息，我們幫助客戶將工作流程可視化，並構建與特定業務場景相匹配的知識庫；及(ii)AI銀行助理：藉助我們的大模型能力，我們開發了AI銀行助理，其能夠根據客戶的業務狀況及交流環境，提供基於客戶習慣及需求的主動式、個性化的服務；

我們的目標是透過AI時代的產品設計理念，重塑銀行業的金融產品範式。例如，我們的AI+風險管理解決方案旨在透過先進的AI推理，將零散的數據轉換為可行的洞察，提供端對端的風險管理。我們的AI + 知識庫解決方案旨在透過理解龐大的知識庫，賦能AI系統增強解決方案交付能力。

未來計劃及[編纂]用途

- (iii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於開發專注於數據價值實現的數據因素平台及培育我們的行業生態：

於2025年2月，我們推出自研星鏈數據要素SaaS運營服務平台，以滿足數據要素市場加速發展所帶來的銀行將外部數據源整合到運營工作流程中的日益增長的需求。參閱「業務－我們的解決方案－銀行及非銀科技解決方案－數據業務解決方案」。我們計劃以數據要素市場業務為中心，進一步完善星鏈平台在面向業務場景的數據處理及模型構建方面的功能。通過增強平台，我們旨在為金融機構提供個性化金融數據產品市場及一站式數據應用落地服務，充分挖掘數據要素的深層價值；

我們的AI應用及相關產品的研發計劃一般採用分階段、模塊化的方式，以適應客戶多樣化業務場景。由於技術發展日新月異，同時考慮到客戶不願意一次性更新所有或徹底改造其系統架構或業務流程，我們每季度都會對產品功能進行迭代。目前，我們已完成對現有產品更新的初步開發，應用AI及區塊鏈等技術，並已開始實施。我們預計在兩到三年內，完成上述先進技術驅動的全系產品組合的研發計劃，並實現成熟的客戶端部署；

- (c) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於戰略合作和投資：

我們計劃透過合資合作、股權投資以及併購等方式，充分利用當地資源，進一步深化市場滲透。我們將優先考慮具備先進技術、強大研發能力、成熟市場渠道、優質客戶資源的目標對象以及其他與我們戰略高度協同、能夠通過技術合作、戰略聯盟或併購實現快速增長並產生協同效應的目標或團隊；

其中，我們已制定以下潛在戰略合作夥伴及投資機遇的主要選擇標準及考慮因素：

- 合作模式：聯營企業、股權投資、併購；

未來計劃及[編纂]用途

- **目標簡介：**潛在目標應具備先進技術、強大研發能力、成熟市場渠道及優質客戶資源；
- **戰略協同效應：**目標須與我們戰略高度協同，能夠通過技術合作、戰略聯盟或收購實現快速增長並產生協同效益；
- **表現標準：**具備穩定增長及產生現金流的可持續業務模式，及：
 - 併購目標：最近財政年度的淨利潤不低於人民幣10百萬元；或
 - 非併購目標：未來三年核心業務產生的收益的複合年增長率不低於30%；
- **投資規模：**
 - 併購交易：每個項目不低於人民幣100百萬元；或
 - 非併購投資：取決於價值及持股比例；
- **地域重點：**新興市場（包括東南亞、一帶一路沿線地區）以及符合我們選擇標準的國內目標或團隊；及
- **實施時間表：**我們計劃在2025年啟動目標接觸及談判，取決於與潛在目標初步談判的進展及結果；

截止最後實際可行日期，除本文件披露者外，我們並無識別任何戰略合作、投資或收購的合作夥伴或目標；

- (d) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於建立新的銷售渠道及提升我們的運營服務，以鞏固國內市場領導地位及進一步提升營運能力，包括：
- (i) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於擴展渠道網絡及完善銷售系統，以建立可擴展行業生態；

未來計劃及[編纂]用途

- i) 我們計劃通過與高流量、強用戶黏性的金融平台（如領先電商平台、企業SaaS提供商及汽車服務平台）建立更深層次的合作夥伴關係，進一步發展場景化渠道。我們將信貸解決方案、支付渠道、數據應用及知識庫產品無縫整合至合作夥伴的生態，貫穿主要用戶旅程，如支付結算、錢包選項及購車融資等場景；
 - ii) 通過採納「旗艦體驗中心+遠程專家支持」模式，我們計劃利用增強型數字工具升級對現有銀行及非銀行客戶及生態合作夥伴的支持系統。同時，我們將針對泛金融領域（如跨境電商、第三方支付處理、供應鏈金融及大型國有企業與中央企業），設立專門的垂直團隊；及
 - iii) 我們計劃整合積累的客戶洞察與共性需求，建立內部知識庫。通過對該知識庫應用AI模型，我們旨在精準刻畫潛在客戶畫像、預測最佳觸達渠道、智能匹配產品，最終高效達成銷售目標；
- (ii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於升級營運管理系統，以改善項目效率、業務管理及響應能力。具體而言，
- i) 憑藉我們在服務銀行及非銀行金融機構方面的經驗，我們計劃整合不同客戶類型及產品／解決方案之間的服务共性與經驗，實現具備同步歷史數據的整合式客戶畫像，在消除冗餘溝通的同時，提升服務質量與一致性；
 - ii) 我們計劃建立並實施涵蓋整個業務流程（包括獲取新客戶、需求評估、產品／服務組合及持續支持）的實時流程控制與智能警報系統。我們預期將利用AI技術預測潛在的運營問題（如服務效率低下及流程瓶頸），並通過自動跟蹤機制推動問題解決；及
 - iii) 通過整合我們在數據分析、營銷渠道及信貸風險管理方面的能力，以及生態系統合作夥伴的場景化解決方案，我們計劃就獲取客戶、業務參與、留存及提升忠誠度提供一站式解決方案，從而提高金融機構客戶的運營效率。

未來計劃及[編纂]用途

(e) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作營運資金及一般企業用途。

倘所定[編纂]水平高於或低於估計[編纂]範圍中位數，則上述[編纂]分配額將按比例予以調整。

倘若[編纂]淨額高於或低於預期者，則我們將就以上用途按比例增加或減少對[編纂]淨額的分配。

倘[編纂]獲悉數行使，本公司將就因悉數行使[編纂]而將予配發及[編纂]的[編纂]股股份取得額外[編纂]淨額約[編纂]百萬港元，乃按[編纂]每股[編纂][編纂]港元（即[編纂]範圍的中位數）計算並扣除本公司應付的[編纂]費用及佣金。我們會將籌得的額外款額按比例用於上述[編纂]用途。

倘發展計劃的任何部分因故未能按計劃[編纂]，例如政府政策變動導致我們的任何計劃開發不可行，或發生不可抗力事件，則我們將審慎評估形勢並可能重新分配[編纂][編纂]淨額。

倘[編纂][編纂]淨額無需立即用於上述用途，且在相關法律及法規允許的範圍內，我們僅會將[編纂][編纂]淨額存入香港或中國持牌銀行的短期計息賬戶。倘上述[編纂]擬定用途有任何變動或倘任何[編纂]金額將用於一般公司用途，我們將適時作出公告。