
業 務

我們的使命

以數字化技術賦能企業運營及管理，為客戶創造價值，構築核心競爭力。

我們的願景

成為世界一流的企業級數字化綜合服務商。

概覽

關於我們

我們是中國領先的企業IT諮詢與數字解決方案服務供應商。我們為大型及頭部企業提供全方位的數字化與智能化解決方案。憑藉AI應用、自主產品及ERP實施服務，我們協助企業實現數字化與智能化、提升營運效能並建立核心競爭力。根據弗若斯特沙利文的資料，在競爭激烈且高度分散的中國企業IT諮詢與數字解決方案服務市場中(2024年市場規模達人民幣1,906.7億元)，在收入方面我們的市場佔有率在整體排名中位居第四、在本地企業中居首位。

我們提供數字化與智能化解決方案，可大致分類如下：

- **產業數字化解決方案**：憑藉本集團的AI驅動技術及行業特定專長，本集團賦能企業實現其生產、營銷及供應鏈經營的數字化及智能化，達成以數據帶動的效率提升及成本優化。產業數字化解決方案在三個方面提供一套解決方案，包括智能製造、數字營銷與智能協作供應鏈。
- **財務數字化解決方案**：本集團的財務數字化解決方案專為解決大型企業的複雜財務管理需要而開發。在本集團的智能財務產品的助力下，本集團的財務數字化解決方案利用自動化、數據智能及跨系統整合，在財務管理的整個周期為企業提供支持，包括整合業務財務管理、財務營運、風險與合規管理及數據分析。

業 務

- **ERP諮詢與實施**：本集團的ERP諮詢與實施提供依託成熟ERP體系構建的諮詢、實施及定製化解決方案。憑藉本集團的深厚行業專長及逾二十年ERP交付經驗，本集團協助大型企業優化核心業務流程，實現標準化、高效能且具擴展性的營運。
- **信息技術外包**：本集團的信息技術外包是我們數字化服務組合不可或缺的一部分，為客戶提供綜合IT服務，包括運維支持、軟件外包及離岸開發。

我們的成就

我們已獲得不同的讚譽與行業成就。下圖概述我們所取得的成就。



我們的統一數字基礎

我們的統一數字基礎由企業級PaaS平台與AI應用框架組成，兩者共同構成了技術基礎，支撐著我們的四項核心數字化與智能化解決方案，分別為：(i)產業數字化解決方案；(ii)財務數字化解決方案；(iii)ERP諮詢與實施；及(iv)信息技術外包。作為一家綜合性的企業IT諮詢與數字解決方案服務供應商，我們的核心競爭力在於全球佈局、自主產品及全場景覆蓋。基於其企業級PaaS平台及AI應用架構，本集團已開發企業級解決方案，涵蓋業務經營的各個方面，例如製造、營銷、財務及供應鏈。

業 務

企業級PaaS平台

我們的企業級PaaS平台H-ZERO是我們的自主產品，支持企業應用程式的開發、部署與管理。

我們已封裝大量技術開發套件、應用元件及情境實作能力，打造出統一管理平台，整合各類企業級數字應用與基礎架構，實現高代碼與低代碼的集成，並能快速實施複雜商業情境。

H-ZERO作為所有應用產品的通用基礎架構。所有常見的公共功能均以微服務元件的形式，在H-ZERO上統一開發與供應。這使我們能夠縮短新產品的孵化周期。同時，作為項目交付的工具，統一架構設計、統一開發規範與統一技術平台顯著提升了交付效率。此外，企業客戶可快速將其組合以實現各種商業場景，高效便捷地落實產品開發與業務需求，迅速實施數字化，並避免在數字化過程中浪費時間做無用功。此外，透過模組化設計與開發，H-ZERO具備強大的擴展性與可組合性，讓企業能輕鬆擴展並定制其業務需求。

在中國國內IT創新舉措的背景下，企業客戶越來越多地自主開發數字應用程式，這往往需要堅實且穩定的技術基礎。隨著H-ZERO持續作為系統管理與技術開發的雙重平台迭代，其日益契合企業邁向數字化轉型的需求。我們正將H-ZERO商業化，並將其定位為未來整體能力的關鍵樞紐。目前，我們正積極將H-ZERO拓展至海外市場，作為全球化戰略的一部分。

AI應用框架

於2025年正式推出的AI應用框架涵蓋四大產品系列與一項服務系列(可視乎客戶的具體需要及要求，作為我們諮詢服務的一部分提供)，全面協助企業構建AI能力體系，實現智能化升級。

應用：AI智能體系列。AI智能體專為製造、營銷、財務、供應鏈、人力資源及整合營運等各類商業場景設計。實際應用包括購物導覽、客戶服務、物流調度以及金融共享服務助理。

工具：AI中端平台系列。它為企業提供即用型工具，可快速管理大型模型，實現多模型整合。透過預先建置的應用程式元件與AI編排功能，它支持高效建立定製化應用程式，並提供完整的管理工具組。

業 務

模型：行業特定模型系列。我們為多個產業領域構建行業特定模型，例如物流、鋰電池及採礦，並正逐步將其投入商業應用。我們運用AI編碼模型與我們的原始碼，訓練出代碼大模型「飛碼」，增強企業的編碼能力。

引擎：數據解決方案系列。我們的AI應用框架由一站式企業數據引擎驅動，可協助企業建立數據價值鏈的閉環循環，包括四大核心領域：主數據、數據治理、數據運維，以及智能技術的整合。該企業數據引擎整合數據開發、資產化、分析與運維能力。透過智能製造、數字營銷等產業特定應用，我們協助企業釋放數據潛能，加速商業價值轉型，並推動產業鏈協同升級。

服務：支持服務。在此服務中，我們提供相當於為企業打造個性化數字大腦的服務。我們憑藉豐富經驗，為企業提供一系列服務，包括AI諮詢與規劃、私有模型及個性化訓練，以及定製化AI應用開發。經過多年的研究與實踐，我們已建立全面的專業能力，並在特定業務領域成功培育出可商業化的解決方案。

我們的市場機遇

中國持續穩步實施其數字經濟戰略。數字經濟被普遍認為是推動高質素經濟發展的重要引擎，數字化已成為驅動新質生產力轉型的核心力量。第十五個五年規劃的建議明確提出，要推進技術轉型升級，促進製造業數字化，加強現代服務業與先進製造業融合發展，推動服務業數字化。在第十五個五年規劃期間，企業數字化將持續受到政策驅動，製造業與服務業的數字化將被視為產業發展與提升競爭力的重要途徑。與此同時，國家發展和改革委員會與國家數據管理局於2025年聯合發佈的《2025年數字經濟工作要點》明確提出，要深入實施數字化轉型項目，培育數字化轉型服務商，推動數字技術與實體經濟深度融合，全面提升產業數字化水平和企業數字化能力。

企業AI應用發展的趨勢已然顯現，下游需求正逐漸浮現。根據弗若斯特沙利文的資料，全球企業AI應用市場自2022年起進入萌芽期與快速發展階段。隨著生成式AI技術的突破性進展，以及企業對智能化管理需求的日益增長，AI技術在企業軟件中的嵌入式應用已

業 務

蔚為風潮。市場規模從2022年的人民幣6.1億元增長至2024年的人民幣130.3億元，預計未來五年將保持高增長態勢，至2029年將達到人民幣2,997.8億元，2025至2029年間年複合增長率達76.7%。此外，自2023年以來，中國企業對投資與應用數字化及智能化的意願顯著提升。中國市場規模從2023年的人民幣5.4億元增長至2024年的人民幣17.9億元，2020至2024年間複合年增長率達374.3%，成為全球主要市場中增速最快的區域。預計未來五年將維持高增長態勢，至2029年規模將達到人民幣378億元，2025至2029年間年複合增長率達77.8%。

我們的財務業績

我們的收入與盈利能力於往績記錄期間出現波動。我們的收入從2022年的人民幣30.1億元微幅下降至2023年的人民幣29.8億元，並於2024年增長8.7%至人民幣32.4億元。該數值從截至2024年6月30日止六個月的人民幣15.2億元，進一步增長3.3%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣15.7億元。儘管我們在2023年錄得人民幣1,490萬元虧損（相較於2022年的人民幣4.924億元盈利），但我們在2024年已恢復盈利能力，實現人民幣1.964億元的盈利。我們的盈利從截至2024年6月30日止六個月的人民幣8,530萬元進一步增長2.6%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣8,750萬元。

我們的優勢

在各行業擁有強大的核心客戶基礎，使我們得以形成營運穩定與持續能力提升的良性循環

20餘年來，我們已在全球80多個國家及地區為超過7,000家企業客戶提供服務，涵蓋廣泛的行業，包括製造業、消費品、金融、能源及電信。我們龐大的客戶群體，是我們在當前及未來市場競爭中的一項關鍵優勢，使我們能夠維持領先的市場地位。根據弗若斯特沙利文的資料，在中國企業IT諮詢及數字解決方案服務商中，按收益計我們於全國排名第四，在中國本土企業中排名第一。

優質客戶群是我們穩定增長的根基。我們橫跨各產業的領先企業客戶，通常具備複雜的業務場景與數據需求，這些需求為我們提供了優質的反饋，驅動我們持續迭代升級技術能力與產品體系。同時，持續為領先企業客戶提供高品質產品與服務，已為我們創造顯著的標竿效應，進一步提升市場影響力與品牌價值，吸引更多優質客戶。

業 務

我們與客戶建立了深厚的信任關係及穩固的商業夥伴關係。從ERP諮詢與實施到後續系統升級、數字化轉型及智能應用升級，我們提供長期的服務。我們專業的服務能力與始終如一的交付品質，贏得了廣泛的品牌信任，並與客戶建立了高度忠誠的合作關係。我們的企業級PaaS平台與AI應用框架，主要鎖定與傳統業務高度重疊的客戶群體，其中許多客戶已是我們長期合作的商業夥伴。於往績記錄期間，我們的客戶留存率超過80%。我們累積的客戶洞察支持有效推動與落實自主產品及服務的推廣與實施。

全面的自主產品體系，融合我們豐富的實務經驗與統一數字基礎

我們已建立起一套完善的自主產品體系，該體系依託於資深人才、前沿技術、深厚行業積累以及成熟方法論的有機結合。憑藉我們在企業數字化轉型及AI應用場景中的豐富實踐經驗，這一綜合能力賦能我們提供可複用、靈活且場景化的解決方案。

我們的綜合體系囊括了標準化的通用功能、可複用組件及可配置模組，使客戶能夠直接受惠於預置的核心功能，無需進行重複部署。此外，我們的AI應用框架支持與多種主流大模型靈活集成，使客戶能夠自由選擇並切換模型，而無需進行重複的系統適配或二次開發。

我們是將AI智能體部署於自主產品及服務中的行業先行者之一。我們憑藉服務多個行業龍頭企業的豐富經驗，持續滿足客戶在不同業務場景下的特定應用需求，從而保持我們的競爭優勢。

在針對複雜商業情境的諮詢與實施服務方面具備強大能力

我們深知，企業管理軟件成功的關鍵，往往在於實際的執行層面。相較於多數競爭對手，我們在針對複雜商業情境的諮詢與實施服務方面具備強大的實力，藉此吸引到大型企業客戶並因而促進了自主產品的市場拓展與維護，更為持續的產品迭代與優化提供了充足資源。

業 務

基於我們的自主產品，我們已建立高效能的服務能力。透過加強集中化交付作業，我們已提升各工作階段的項目管理水平；並藉由依專業領域配置人力，實現標準化與自動化交付流程，在提升交付效率與品質的同時，有效降低整體服務人力成本。

我們的全球服務能力

我們在全球超過80個國家及地區為7,000多間企業客戶提供服務，涵蓋製造、消費品、金融、能源及電訊等多個行業。

我們擁有豐富的海外實施經驗。全球客戶是我們最早期的客戶群之一，隨著中國品牌崛起與全球化擴張步伐加快，亦大幅推動企業客戶對海外業務數字化實施的需求。憑藉豐富的海外實施經驗與對中國企業的深刻理解，我們具備有利條件協助中國客戶拓展海外市場。此外，我們的自主產品正逐步應用於各個業務領域，逐步實現從服務走向全球到產品走向全球的轉型。

我們在全球服務領域擁有獨特優勢。首先，我們為多個國家和地區開發了本地化解決方案套件，符合當地稅務、合規及法律要求，確保客戶獲得嚴謹且合規的本地化解決方案。此外，全球資源的統一分配與管理能提升交付效率，充分發揮不同區域的特性與優勢。此外，我們採用結合現場與遠端實施的雙軌模式，由熟悉當地商業環境的資深顧問團隊，配合遠端交付中心，在實施品質與交付成本優勢之間取得平衡。

目光遠大且精通業務的管理團隊

我們擁有一支具備戰略前瞻視野與深厚商業洞察力的管理團隊，在企業數字化與智能化解決方案領域擁有豐富經驗。近年來，得益於他們的前瞻性戰略視野，我們精準洞察到智能製造、數字營銷等產業日益增長的數字化需求，以及大型企業在金融領域的數字化轉型需求。這使我們能夠持續優化並迭代我們的服務與產品，以滿足市場與客戶的需求。此外，我們對AI賦能產業趨勢的早期洞見，使我們得以累積深厚的專業知識，最終促成AI應用框架於2025年正式推出並持續精進完善。

我們的董事長陳先生擁有復旦大學電子工程理學士學位，以及路易斯安那理工大學理學碩士學位。陳先生曾於中國多間跨國IT企業擔任多個管理職位。

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

在董事長陳先生的領導下，我們將「尊重客戶、感恩客戶」確立為核心文化，秉持以客戶為中心的價值取向，致力成為中國數字化解決方案的領導者。

我們的戰略

進一步探索及推進本集團AI應用框架的商業化，優化自主產品並豐富相關解決方案

我們計劃持續將AI能力整合至自主產品中，強化基礎能力、提升研發實力、擴展現有產品組合並豐富解決方案，致力為企業客戶提供更全面、更高品質的產品與服務。

我們亦將持續強化作為綜合性企業AI應用供應商的能力，透過開發與優化企業AI應用協助企業客戶實現AI賦能轉型，並構建更完善的企業AI應用能力體系。此外，憑藉我們在製造、消費品、金融、能源及電信領域累積的產業經驗，我們將深化與長期企業客戶的協作共創，進一步優化AI應用框架，協助客戶持續提升數字化與智能能力。

透過持續開發本集團的自主產品及ERP諮詢與實施能力強化企業數字解決方案能力

我們將透過進一步開發與優化自主產品及ERP諮詢與實施能力，繼續強化數字解決方案能力。尤其是，我們將利用豐富的項目經驗及對各產業領域業務應用模式的深刻理解，滿足不同產業領域的企業客戶多元化的ERP諮詢與實施需求。

持續拓展海外市場並完善全球市場佈局

我們將持續擴大在海外企業市場的佈局，並積極開拓全新AI應用框架與企業級PaaS平台的國際化發展機會。未來，我們計劃逐步將服務模式從主要依賴人力產出的模式，轉變為以部署自主產品為核心的模式。透過整合多區域資源，我們致力於提升各業務領域的營運效率，並提供優質產品與數字解決方案，以支持客戶發展。

業 務

強化品牌，推動可持續發展

我們致力於從解決方案供應商轉型為企業數字轉型的長期夥伴，透過打造具備強大技術實力、專業可靠且具前瞻性的品牌實現此目標。透過強化品牌認知度與客戶信任度，我們致力提升客戶對產品及平台的黏著度，拓展客戶群體，並進一步擴大品牌在業界的影響力，從而支持業務的可持續發展。

持續尋求潛在的戰略合作機會，並積極開拓新領域

我們計劃持續尋求潛在的戰略合作、投資及收購機會，以進軍新的產業領域，強化技術與研發實力，並投資於其他與現有業務互補的數字領域，從而拓展業務疆界。

持續吸引及留存頂尖人才

我們將人才視為最寶貴的資產之一，並將人才培養置於公司戰略的核心。為吸引頂尖專業人士，我們已建立多渠道招聘體系。此外，我們有全面的人才成長框架，以提升包括研發、售前、銷售、實施及客戶成功在內的關鍵職能的整體能力。

我們的統一數字基礎

我們已為企業數字化及智能化解決方案建立統一的數字基礎，令客戶能加速其數字化轉型、提高經營效率並增強其核心競爭力。

企業級PaaS平台

H-ZERO是我們雲原生、基於微服務及模塊化的企業級PaaS平台，旨在作為企業應用開發的數字基礎。憑藉多年積累的經驗，H-ZERO涵蓋各種可重複使用的技術工具包、應用組件及場景驅動能力，以支持複雜的企業級應用。H-ZERO提供一個成熟、穩定且靈活的平台，可在不同業務場景中快速實現數字解決方案，同時減少重複開發工作並提升成本效率。

該平台提供一個模塊化和可擴展的體系架構，整合高代碼和低代碼開發能力，使企業能高效組裝和定制數字應用程序。其對用戶、組織及權限進行統一管理，確保跨系統的數據安全性及治理一致性。透過結合強大的系統管理和技術開發功能，H-ZERO使客戶能夠在單一緊密相連的技術基礎上加速數字轉型並提升業務靈活性。

業 務

作為我們自主產品和實施服務的共同基礎，H-ZERO集中可重複使用的微服務組件，統一架構標準並支持所有業務線的產品開發及交付一致。這一共享技術基礎大幅縮短了我們的產品迭代周期，提升了項目交付效率，並增強其解決方案的可擴展性及互操作性。該平台的穩健架構設計和模塊化開發模式亦能實現特定行業應用的無縫適配和整合，支持境內外企業的數字化需求。

作為一個系統開發及管理平台，H-ZERO已獲得越來越多企業客戶認可為數字轉型平台。隨著H-ZERO成為我們業務發展藍圖的策略支柱，我們已積極推動H-ZERO在全球範圍內為外部企業部署進行商業化。

AI應用框架

憑藉我們在企業數字化方面20多年的經驗，我們建立了一個全面的AI應用框架，將AI功能整合至我們的解決方案中。該框架令我們的客戶能構建智能企業生態系統，實現數據驅動的決策模式，並提高業務靈活性。我們的AI應用框架由四大產品系列及一大服務系列組成，該等產品及服務可視乎客戶的具體需要及要求，作為我們諮詢服務的一部分提供。

應用：AI智能體系列

AI智能體在製造、營銷、財務、供應鏈及人力資源等核心企業職能中提供特定行業智能。智能銷售顧問、智能客戶服務助理、智能物流調度員及財務自動化助理等一系列AI智能體已被行業領先客戶應用於實際業務場景。該等智能體協助企業提升客戶體驗，減少運營阻礙並增強業務靈活性。憑藉我們對企業應用系統的深入了解，AI智能體實現了業務邏輯和AI之間的深度融合，使我們成為特定領域企業AI應用的先行者之一。

工具：AI中台系列

AI中台協助企業用戶高效整合AI能力。其提供即插即用的基礎應用程序，支持企業快速構建AI解決方案。該平台支持多模型連接與適配 — 包括商業及開源模型，並提供用於快速管理、使用監控和審核的模塊化工具。

該中台亦提供向量數據庫管理、私有模型微調、AI知識助手及對話助手等內置功能，以指導僱員的日常工作，並促進知識共享。透過低代碼編排工具，企業可定義AI工作流，並快速建立AI驅動的協作功能，以支持不同操作場景，從而提升生產力並降低流程複雜性。

業 務

模型：行業特定模型系列

行業特定模型系列提供特定行業的智能能力，專注於物流、鋰電及礦業等垂直領域。我們的行業特定模型系列整合開源及商業模型技術，包括AI編程，打造專業編碼模型如「飛碼」，該模型為提升企業開發生產率的智能編碼模型。該等模型使客戶能夠應對特定行業從供應鏈優化到預測性維護的挑戰，並透過為工業應用量身定制的預訓練和微調的AI能力支持快速商業化。

引擎：數據解決方案系列

我們的AI應用框架由「一站式企業數據引擎」驅動，賦能企業構建數據價值鏈的閉環。該引擎涵蓋四大核心領域：主數據、數據治理、數據運營及智能技術集成。此企業數據引擎整合了數據開發、資產化、分析及運營能力。透過在智能製造及數字營銷等特定行業的應用，我們協助企業釋放數據潛力，加速業務價值轉化，並推動整個產業鏈的協同升級。

服務：支持服務

我們的支持服務提供全面的AI諮詢、私有模型及個性化訓練及定制化AI應用開發服務。其旨在協助企業構建符合其戰略目標及運營特徵的個性化數字大腦。憑藉多年的研發和實施經驗，我們已成功開發多個行業特定模型並實現商業化，透過提供成熟的專業知識指導企業客戶完成AI應用的各個階段（從規劃和數據準備至部署和優化）。

戰略生態系統合作夥伴關係

我們與全球領先的技術夥伴緊密協作，整合數字化與智能化解決方案，將外部技術能力與我們的產業專長相結合，持續為企業客戶創造更大價值。

我們與全球領先的雲服務供應商合作，共同交付企業級數字化與AI解決方案。借助的全球雲基礎設施、安全能力與AI基礎模型，並結合我們的產業知識與平台產品，我們合作開發AI中台應用、數據解決方案、數字營銷系統、跨境ERP部署等解決方案。此合作夥伴關係使客戶能夠快速採用多模態AI、構建企業知識庫，並以更低的成本加速場景化創新。透過我們端到端的交付能力，該合作將幫助企業應對全球合規、複雜系統集成及可擴展AI應用等挑戰，提升其數字競爭力。

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

我們與全球領先的企業應用軟件供應商保持長期的戰略合作夥伴關係，共同支持客戶的數字化轉型。通過將ERP、雲端套件應用及行業解決方案，與我們本土化的交付能力、場景驅動的增強功能及AI賦能的擴展相結合，我們幫助企業優化財務、供應鏈及製造等領域的工作流程。透過此合作，我們助力客戶建立標準化的數字架構，加強流程管治，並以更高的敏捷性與可靠性部署關鍵任務能力。憑藉我們廣泛的實施經驗與深厚的行業知識，我們能夠應對快速擴展、多實體運營及不斷演進的管理需求等客戶的複雜需求。

我們的產品

於往績記錄期間，我們主要經營四大業務線：(i)產業數字化解決方案，(ii)財務數字化解決方案，(iii)ERP諮詢與實施，及(iv) 信息技術外包。

下表載列我們於往績記錄期間按業務線劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比除外)						(未經審核)			
產業數字化解決方案	765,808	25.5	844,297	28.3	1,023,872	31.6	468,134	30.8	532,516	33.8
財務數字化解決方案	678,141	22.6	682,539	22.9	749,890	23.2	352,520	23.2	370,061	23.5
ERP諮詢與實施	1,072,718	35.7	1,066,395	35.8	1,067,017	33.0	515,848	33.9	490,669	31.2
信息技術外包	470,872	15.7	372,064	12.5	380,036	11.7	177,927	11.7	176,231	11.2
其他	19,342	0.5	14,404	0.5	14,336	0.5	6,359	0.4	5,077	0.3
總計	<u>3,006,881</u>	<u>100.0</u>	<u>2,979,699</u>	<u>100.0</u>	<u>3,235,151</u>	<u>100.0</u>	<u>1,520,788</u>	<u>100.0</u>	<u>1,574,554</u>	<u>100.0</u>

產業數字化解決方案

憑藉我們的AI驅動技術及特定行業專業知識，我們協助企業實現生產、營銷及供應鏈運營的數字化和智能化，實現效率提升和成本優化，並在整個行業價值鏈中創造協同價值。產業數字化解決方案直接支持企業的市場競爭力及數字化轉型。我們將產業數字化解決方案視為未來最關鍵的業務領域。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，產業數字化解決方案產生的收入分別為人民幣765.8百萬元、人民幣844.3百萬元、人民幣10.2億元、人民幣468.1百萬元及人民幣532.5百萬元，分別佔我們總收入的25.5%、28.3%、31.6%、30.8%及33.8%。

業 務

產業數字化解決方案包括智能製造、數字營銷及智協供應鏈。

智能製造

我們的智能製造業務專注於協助企業實現製造運營的數字及智能化轉型。透過將工業互聯網技術與企業管理系統相整合，我們協助客戶構建智能製造能力。我們的解決方案使企業能夠優化生產調度，加強質量控制，提高資源利用率，並實現數據驅動決策。

憑藉20多年來積累的深厚製造業專業知識和全面技術體系，我們在智能製造市場建立了獨特的競爭優勢。

- **整合協作能力。**我們開發了連接客戶和供應商的整合供應鏈協作解決方案，使企業能夠實現全流程協作和效率提升。
- **全面的系統整合。**我們的解決方案整合ERP、MES、SRM、PLM及其他企業系統，以簡化生產、質量和成本管理。我們的解決方案亦與營銷系統相結合，進一步提升交付效率和競爭力。

漢得協同製造

漢得協同製造是我們的旗艦智能製造解決方案。該解決方案凝聚了我們近20年的製造業經驗，並為企業提供了統一的數字協同基礎，連接計劃、生產、物流、供應鏈及質量管理流程。

漢得協同製造透過連接製造控制的「最後一公里」，加強對需求變化的響應，並提升業務單元之間的協同，為客戶提供實質價值。其不僅透過全流程整合為企業提供穩定性和高質量，亦透過基於服務和API的設計實現效益提升。憑藉強大的組件封裝及優化能力，該解決方案使企業能夠持續發展其智能製造生態系統，在日益智能化的產業格局中助力企業實現可持續發展並打造長期競爭力。

業 務

案例研究1：透過漢得協同製造實現產供銷一體化規劃

一間領先的動力傳動裝備製造商期望建立一套統一的規劃與執行模式，以支持其快速全球擴張。隨著多個地區的新工廠相繼投產及產品組合持續擴大，客戶在產能配置、供需協同及多基地交付管理方面的複雜性不斷增加。該等挑戰凸顯對一套可於全球網絡內同步規劃流程的數字化集成解決方案的需求。

- **透過數字化集成應對多基地規劃挑戰。**該客戶運營多個製造基地，涵蓋多元化生產線、複雜供應鏈及因地區而異的產能。原本互相脫節的規劃流程導致產能排程、物料拉動周期及交付時間線效率低下。借助漢得協同製造方案，客戶希望將分散的工作流程上線化，並增強對企業級規劃數據的可視性。
- **建立統一的產供銷一體化規劃模型。**透過部署漢得協同製造，企業實現了供需匹配的數字化、產能協調線上化，並建立了對規劃、排程及物料需求的實時可視能力。該解決方案構建了一套集成的「一體化規劃」機制，將集團內產能管理、工廠級生產計劃與物料補給流程貫通，形成跨所有基地的協同運作模式。
- **提升全球工廠的營運效率。**系統上線後，客戶成功實現多基地產能的全面在線管理。工廠排程效率顯著提升、物料拉動周期縮短，訂單履行周期更趨可預測。該等改善有效支持數個海外及國內新廠加速啟動與爬坡，驗證漢得協同模式在複雜全球製造環境中的可擴展性。
- **強化智慧供應鏈能力。**憑藉優化的規劃算法及同步化的執行流程，該解決方案大幅提升了供應鏈的響應速度與協同效率。透過建立一致且數據驅動的規劃體系，漢得協同製造協助客戶加速邁向智慧供應鏈運作，並為其持續的全球增長奠定更堅實的營運基礎。

業 務

案例研究2：透過我們的AI中台賦能智能製造轉型

- 透過AI驅動的數字化精簡核心流程。AI中台協助客戶實現流程解讀、知識檢索及多基地規劃等核心流程的數字化，提升可視化水平，並減少因系統分散所造成的低效運作。
- 模塊化AI能力賦能快速場景創新。憑藉多模型及低代碼能力，中台使客戶得以快速部署AI應用，例如自動化流程文件分析、生產優化及智能檢測，而無需逐一建立孤立系統。
- 提升品質、效率與能源表現。AI輔助的機器視覺與參數優化提高了檢測精度、加快了識別速度，並支持生產線的節能調整，從而增強營運效能。
- 強化全企業協同及營運韌性。透過統一文件、流程數據及營運知識，AI中台協助客戶提升跨基地協作能力、推廣最佳實踐，並構建更具韌性的智能製造體系。

數字化營銷

我們的數字化營銷業務基於二十年來的營銷管理經驗，並運用自主研發的LinkCRM。該業務源自成熟的CRM解決方案，並延伸自我們雄厚的ERP及企業管理能力，專為結構複雜、渠道多元化的大型企業提供全方位數字化營銷解決方案。LinkCRM協助企業建構全方位數字生態體系 — 涵蓋線上與線下觸點、前端交易、中端管理及後端核算，支援服裝、乳製品、飲品、家居等行業。

數字化營銷業務圍繞四大解決方案構建，各平台均旨在應對營銷轉型與消費者互動的關鍵挑戰。

私域運營解決方案

私域運營解決方案協助企業建構閉環式數據驅動營銷體系，連通消費者觸點、會員管理與交易運作。透過匯聚多渠道消費者數據及實現精準分群與個性化互動，強化企業第一方數據資產與長期消費者關係。

業 務

渠道數字化解決方案

渠道數字化解決方案致力於品牌擁有人、分銷商與合作夥伴間的數字協作，實現渠道關係、促銷活動及營銷預算的整合管理。該解決方案提供從註冊准入到合約管理及績效分析的全周期渠道可視化，提升透明度與營銷投資回報效益。該解決方案對於擁有B2B分銷結構與B2C分銷結構的消費品企業均具有重要價值。

全渠道電商解決方案

全渠道電商解決方案協助企業建立跨B2B與B2C模式的統一數字商務系統，整合訂單、庫存與履約管理。基於微服務架構，該平台支援靈活部署與業務擴展，使企業能高效營運線上商城、管理全渠道訂單，實現線上線下無縫整合。

智慧門店數字化解決方案

智慧門店數字化解決方案推動線下零售門店的數字化轉型，聚焦於消費者互動、店內體驗與全周期管理。透過連通企業微信、移動應用程序及門店管理系統，協助零售業者將顧客互動(從引流、轉化到留存)全面數字化，提升消費者體驗、營運效率與客戶忠誠度。

案例研究：透過我們的渠道數字化解決方案推進多渠道營銷數字化

一間領先的中國白酒企業希望在消費行為由產品驅動購買轉向品牌體驗驅動互動的背景下，升級其營銷運營。面對快速擴張的分銷網絡及日益增長的渠道複雜性，該企業希望構建集成的數字化營銷基礎設施，以加強消費者互動並提升渠道效率。

- 為渠道及消費者建立統一的數字化基礎。我們的渠道數字化解決方案幫助該企業將分銷商、零售商、銷售團隊及消費者整合至單一網絡中，將分散的線下互動轉化為數據驅動的端到端數字營銷框架，支持企業由傳統市場感知向更深層次的消費者洞察轉型。
- 推動全渠道及終端數字化。透過該解決方案，客戶實現渠道運營的數字化並將終端門店線上化，提高了渠道績效的可視性並優化了消費者觸點。該解決方案亦支持個性化互動與多層級渠道協調，確保在不同市場區域執行的一致性。

業 務

- *支持可擴展的消費者運營與會員增長。*該解決方案協助建立了一個大規模的數字會員體系，實現了精準的消費者畫像和定向互動策略。這增強了該企業客戶的觸達、留存及理解其終端消費者的能力，支持了百萬級消費群體的擴展。
- *提升營銷效果及長期競爭力。*透過整合核心營銷數據及簡化渠道流程，該解決方案提升了執行效率、加強了數據驅動決策能力，並支持了該企業近年的顯著收入增長，進一步鞏固了該企業客戶在持續數字化轉型過程中的長期競爭力。

智協供應鏈

隨著市場競爭逐漸演變為供應鏈之間的整體較量，而非單一企業間的角逐，我們的智協供應鏈解決方案致力於協助客戶提升效率、增強韌性並深化生態協作。透過供應商關係管理(SRM)以及供應鏈管理，我們幫助企業實現成本優化、品質保證與營運可視化。

SRM

我們的SRM業務強化企業與上游供應商的採購協作。該解決方案簡化企業採購流程、提升成本效益，並推動採購全周期數據透明化與智能決策。該解決方案涵蓋供應商准入、績效評估及風險管控，形成同時支持生產性與非生產性採購活動的閉環管理系統。

該系統運用AI智能體實現智能定價、財務自動化及風險監控。透過包括ISO 27001與MLPS第三級在內的嚴密安全合規認證，該系統保障企業數據完整性。該解決方案已廣泛應用於家居、食品、汽車、光伏等行業，提供具產業特性的採購解決方案，顯著降低採購成本並提升營運效能。

供應鏈管理

我們的供應鏈管理解決方案專注於企業物流與供應鏈運作的數字化。我們以自主研发的EI-SCM整合式倉儲運輸軟件為核心，協助企業提升庫存周轉率、降低運輸成本，實現透明化的物流管理。

業 務

EI-SCM套件針對傳統物流中的常見挑戰(如信息流碎片化、人工操作效率低下及可視化不足)，提供涵蓋規劃、執行與監控的整合解決方案。其模組化設計包括訂單管理(E-OMS)、運輸管理系統(E-TMS)、倉庫管理系統(E-WMS)、計費管理系統(E-BMS)與供應鏈控制系統(E-LCT)，並配備追蹤追溯、裝箱優化及路徑規劃等微服務工具。這使工業與消費品企業能夠建構數字物流網絡，實現智能供應鏈升級。

案例研究：透過我們的SRM解決方案加強全球供應商協作

一間領先的智能硬件製造商在全球化運營擴張及採購複雜性增加的背景下，希望改善供應鏈協調與供應商績效管理。

- **實現供應商與採購工作流程數字化。**我們的SRM解決方案幫助客戶統一了供應商引入、資質審核及全生命周期管理，以集中的數字解決方案取代了分散的線下工作流程，同時提升了對全球供應商資源的可視性。
- **加強採購執行與供應商協作。**該解決方案支持標準化採購流程，包括數字化詢價、價格庫管理及項目級採購跟蹤，提高了成本透明度，並改善了採購、研發及質量團隊之間的協調。
- **提升交付保障與營運效率。**透過集成供應商數據、項目節點及物料準備信息，SRM解決方案增強了供應保障，減少了人工協調，並支持在多個製造基地實現更穩定、高效的採購執行。

財務數字化解決方案

我們的財務數字化解決方案專為滿足大型企業的複雜財務管理需要而開發。鑒於多數客戶為各行業的領先企業，我們已建立成熟的解決方案組合，提升業財融合品質、增強核算效率、強化成本與風險控制，實現跨組織資源整合與共享。

於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，財務數字化解決方案所產生的收益分別為人民幣678.1百萬元、人民幣682.5百萬元、人民幣749.9百萬元、人民幣352.5百萬元及人民幣370.1百萬元，佔各年度或期間總收益的22.6%、22.9%、23.2%、23.2%及23.5%。

我們的財務數字化解決方案在財務管理全周期為企業提供支持。智慧財務套件作為業財稅一體化的基礎，在統一架構下聯結營運活動與財務作業。我們的清分結算解決方案HSCS作為智慧財務中台發揮作用，處理大規模交易、自動化對賬並實現跨系統財務數據同

業 務

步；優易聯RPA透過自動化核算、採購及資產管理中的重複性流程，使員工能專注於高價值任務。一諾智能合同雲提供業財法一體化的合約管理架構，標準化合約流程、強化合規性並降低法律與營運風險。該等產品共同構建支撐企業財務運作數字化轉型的相關能力。

透過該等產品，我們針對財務管理的多個方面提供定制化解決方案。

綜合業務 — 財務管理

大型企業常面臨財務流程碎片化、報銷周期冗長以及發票與佐證文件需人工低效核驗等挑戰。採購系統與財務系統缺乏連結，導致數據同步不足，付款流程不透明，且難以管理供應商與採購風險。為應對該等挑戰，我們已開發統一的業財解決方案，連通營運與財務流程。我們運用語音識別、光學字符識別(OCR)及機器人流程自動化(RPA)等技術，實現費用管理數字化、數據轉換自動化，並消除重複性人工輸入。智能清分結算引擎支持高頻資金流動，而內嵌的合約、預算與內控機制則確保全流程合規。該等功能協助企業實現透明、高效且受控的財務運作。

財務運作

對於大型及頂尖企業而言，財務作業往往趨向碎片化與人力密集化。各附屬公司常採用不同的會計慣例、審批標準與報告流程，導致財務數據不一致與協作效率低下。在許多情況下，財務人員需耗費大量時間人工查核與驗證單據，僅能投入有限精力於分析與策略規劃。流程標準化的缺失不僅延緩財務結賬與報告周期，亦削弱從企業整體至個別員工的營運效率。

我們的財務共享服務解決方案透過集中化與標準化會計、資金、稅務、費用報銷及申報等核心財務活動應對該等挑戰。透過統一的作業流程、自動化驗證以及貫徹一致的數據治理，我們協助企業建構透明整合的財務管理體系，提升效率、準確性與內部控制。該模式使管理層能獲取實時且高品質的財務洞察，支持及時且知情的決策。

業 務

風險及合規管理

在傳統人工化與事後追溯的管理模式下，企業常面臨風險偵測延遲與碎片化。合約偏離、政策違規或營運異常等風險與合規問題無法實時有效記錄、傳遞或分析，導致企業僅能採取被動應對而非主動預防的模式。業務擴張與風險控制之間的滯後阻礙企業根據新出現的風險動態調整營運與策略。

我們的風險與合規管理解決方案將智能化、自動化控制直接嵌入核心業務工作流程，從而改變這一傳統模式。每筆交易均在統一的審計與監控框架下被自動擷取，支持事前驗證、事中監督與事後分析。憑藉規則引擎、機器學習模型與預警機制，我們的解決方案可實時偵測異常與違規，使企業得以採取主動矯正措施。該系統化方法確保風險治理與業務發展同步演進，從而使監管合規性、營運紀律與企業韌性得以全面提升。

數據分析

我們建立集中式數據倉庫，整合跨組織的業務與財務數據。智能算法與可視化工具將碎片化數據轉化為可付諸行動的預測，揭示營運趨勢並指引資源優化方向，使企業從數據收集邁向真正的數據驅動治理。

案例研究：透過我們的財務數字化解決方案加強財務運作

隨著業務擴張加速及其集中化會計模式面臨日益複雜挑戰，一間全球領先的OLED製造商希望提升其財務運營的效率、標準化及韌性。

- **構建統一且標準化的財務共享服務模式。**我們的財務數字化解決方案協助客戶重新設計財務職責、標準化端到端流程，並將核心會計與交易工作流程遷移至統一的共享服務解決方案，從而減少重複性人工操作，提升整體透明度。
- **透過流程自動化與集中化執行提升效率。**該解決方案將關鍵會計活動(如單據處理、對賬及日常審批)數字化，實現集中處理，使財務人員得以從事務性工作中解放出來，專注於更高價值的財務管理與分析工作。
- **改善內部控制與財務治理。**透過在業務及財務職能中應用統一的工作流程與自動化控制，客戶加強了合規性，降低了人為依賴性風險，並提升了財務運作的可追溯性與穩健性。

業 務

- *奠定智能化與可擴展的財務基礎。*憑藉智能填單、發票識別及自動審核等AI賦能能力，該解決方案為客戶帶來了持續的效率增益，並為未來的財務創新提供具有韌性的數字化基礎。

ERP諮詢與實施

我們的ERP諮詢與實施是歷史最悠久的業務線，基於成熟的ERP系統提供諮詢、實施與定制化解決方案。憑藉深厚的領域專長與長期的ERP交付經驗，我們協助大型企業優化核心業務流程，實現標準化、高效能且具擴展性的營運。

作為中國領先的ERP諮詢與實施提供商之一，我們與國內外主要ERP廠商密切合作。透過將自主產品與ERP系統整合，我們在企業資源規劃、客戶關係管理及人力資源管理等關鍵業務領域提供全面的適應性數字化解決方案。我們的自主產品以靈活、可擴展及本地化數字能力補強ERP系統，使企業在升級數字化系統的同時，能確保合規性、安全性與營運連續性。

我們的ERP諮詢與實施在支持我們擴大全球服務覆蓋面方面亦扮演關鍵角色。我們為各種跨國及區域性企業提供服務，其中有許多企業在多個司法管轄區營業。為應對跨境部署的複雜性，我們已建立全球服務能力。該等海外團隊作為綜合服務網絡運作，在當地監管合規、多幣種會計處理、跨境稅務事務及物流協調等方面擁有豐富經驗。彼等提供端到端的ERP實施、培訓與持續的支援服務。於往績記錄期間，我們成功為消費品、製造業及高科技等多個行業完成多項海外ERP部署，協助該等客戶將國內數字化管理標準複製至海外，整合多國營運並實現實時綜合申報。我們日益擴大的全球業務規模及已獲驗證的交付實力使我們處於有利地位，能把握不斷增長的海外數字化轉型需求，預期這將成為我們未來發展的重要驅動力。

信息技術外包

我們的信息技術外包是我們數字服務組合不可或缺的一部分，為客戶提供綜合IT服務，包括運維支持、軟件外包及離岸開發。我們為客戶提供可擴展、可靠且具成本效益的解決方案，使其能專注於核心業務營運，同時確保IT系統的穩定與安全運行。

業 務

運維服務

我們已基於業內領先的實踐與自主研發的智能運維管理解決方案，建立成熟的營運管理體系。我們已形成標準化服務流程與結構化管理框架，涵蓋基礎設施、系統及應用等多層服務領域。服務範圍包括雲端運維、基礎架構託管、7×24監控、系統檢查與優化、版本升級、數據管理及應用維護。我們已構建全球部署、本地交付的運維服務團隊，確保對全球客戶作出及時響應並提供本地化技術支持。我們持續優化運維方法與工具，以提升服務效率、響應速度與營運穩定性，協助企業客戶降低維護成本並增強業務連續性。

軟件外包服務

我們的軟件外包服務源自我們在數字化實施項目中積累的豐富經驗，透過IT人力外包以及開發及測試外包服務，為客戶提供靈活的技術資源獲取途徑。我們提供高質量的軟件開發與測試服務，為客戶實現高效、標準化且合規的IT項目交付提供支援。透過我們的項目管理實踐，我們能夠確保在長期的客戶合作中實現交付的可預測性與質量的一致性。我們亦與大型企業客戶保持協作式服務模式，持續提供技術開發、系統增強及維護支援，滿足其不斷演變的數字化轉型需求。

離岸開發服務

多年來，我們已與國際領先企業建立穩定的合作夥伴關係，藉助長期離岸協作支援其數字化轉型與系統升級。我們透過海外附屬公司承接軟件開發項目，交付定制化且安全的解決方案。透過提供專屬項目團隊及符合客戶信息安全標準的設施，我們協助海外客戶提升生產力並降低營運成本。得益於自身成熟的交付流程及強大的跨境協作能力，我們得以提供可預測、高質量的IT服務，滿足國際客戶的嚴格要求。

我們的技術

我們認為，科技創新是實現快速增長及奠定市場領導地位的基石，並將持續強化我們的競爭優勢。經過多年持續投入，我們已建立以AI技術、雲原生技術框架及大數據分析為核心的綜合企業技術體系。該等技術基礎構成我們產品創新與服務交付的支柱，為跨行業可擴展、安全且智能的企業數字化提供支援。

業 務

AI技術

憑藉在企業應用領域積累的經驗，我們開發出AI應用框架，整合了大模型、編排框架及聚焦領域的部署能力。

我們的AI應用框架包括AI部署的整個價值鏈，涵蓋從模型接入與編排到應用層實施。該架構包括一個模組化AI平台、一系列專有垂域大模型以及諮詢與定制服務，實現跨業務流程的端到端AI應用。

我們的多模型編排框架支援多種大型語言模型(LLM)的插件式及低代碼集成，允許企業結合不同的AI模型。透過此架構，業務用戶可快速構建跨製造、財務、供應鏈及客戶服務等領域的智能應用。可視化編排及可組合模組設計亦可顯著降低開發複雜性，加快AI驅動的企業應用上市時間。

此外，我們強調行業特定模型開發及工程創優，專注於能夠直接提升企業生產力的特定行業代理。我們已開發出針對消費品及製造業優化的AI應用，以及支援自動代碼生成與智能工作流優化的專有工具。透過持續的數據微調與模型迭代，我們的AI堆棧已在可擴展性、精準度及合規性之間取得平衡，實現可持續的AI應用。

雲原生技術框架

雲原生技術框架作為企業級應用開發與部署的數字化基礎。我們以專有的H-ZERO平台為核心，採用基於微服務的容器化架構，實現複雜企業系統的卓越模組化、靈活性及可擴展性。

雲原生技術框架可為敏捷式DevOps、持續集成與交付，以及跨混合雲環境的模組化部署提供支援。該框架使企業能夠以較高的靈活性及可靠性管理複雜系統。其解耦微服務設計亦可增強故障隔離、可維護性及升級效率，確保企業應用能夠適應不斷變化的業務需求。

因此，雲原生技術框架不僅可加快內部產品開發，亦為客戶高效構建、擴展及管理其自身的數字化生態系統賦能。我們相信此技術基礎是我們實現持續產品創新及卓越交付的關鍵推動力。

業 務

大數據分析

我們運用大數據分析技術以透過提供統一、全生命周期的數據能力，從而幫助企業釋放數據價值。我們將主數據管理、治理、開發及分析整合至單一的數據基礎設施，為實現安全、標準化且可擴展的企業數據運作提供支援。

我們使企業能夠整合多元化數據源，並透過一致的治理與控制機制進行管理，確保不同複雜環境下的數據質量、數據血緣及合規性，同時為多領域數據分析及可視化提供支援。透過將基礎數據服務與智能數據處理能力進行整合，我們可促進實現實時洞察生成與決策自動化。

此外，我們的大數據分析技術應用具備用於場景化數據計算與集成的模組化引擎，實現數據處理模組的靈活編排及業務系統間的無縫連接。該技術支援自動化數據管道、分佈式數據存儲及大規模分析計算，滿足工業級數據處理要求。企業可利用該解決方案支援營運智能、財務分析、供應鏈優化及客戶洞察管理等關鍵應用場景。

隨著企業日益尋求建立智能及數據驅動的運營，大數據分析技術將成為數字化轉型的重要引擎。透過提供可擴展的智能數據骨幹，我們可幫助客戶提高數據利用效率、降低運營複雜性並實現可衡量的績效改善。

研究與開發

我們深信，研發不僅是業務增長戰略的根本支柱，更是構築長期競爭優勢的核心引擎。憑藉持續的科技創新與系統化的能力建設，我們旨在維持其在企業數字化與智能化轉型領域的長期領導地位。

我們的能力

自成立以來，我們便持續對研發作出戰略性投入，此舉不僅為我們的快速增長提供支援，亦讓我們得以豐富產品組合、提升技術效率並強化創新能力。我們的研發開支主要集中於我們的企業級PaaS平台及AI能力。我們亦在招聘、培訓及留用高質素技術專才與經驗豐富的解決方案架構師方面進行投入，持續豐富我們的知識庫與技術底蘊。

截至2025年6月30日，我們已擁有一支由1,201名成員組成的專職研發團隊，佔僱員總數的13.6%。我們的核心產品開發人員在AI與數據智能化技術、企業級PaaS平台工程，以

業 務

及企業數字化管理等領域擁有豐富的經驗。憑藉該多元化的專業知識，我們能夠為跨行業客戶提供全面而敏捷的數字化支援。

我們已開發出企業級PaaS平台H-ZERO，該平台基於雲原生技術框架构建，是我們產品及解決方案創新的基礎。H-ZERO整合可重用的技術組件，同時支援高代碼及低代碼開發，能實現快速交付複雜的企業數字化項目，顯著提升產品創新及交付效率。

我們的流程

我們的研發流程以市場為導向，並與客戶需求及業務場景緊密結合。憑藉實施經驗及累積的平台能力，我們已建立將集中式平台開發與分散式業務單元創新相結合的研發機制。該機制可確保架構一致性、同時為業務單元賦能，使其能夠快速響應特定市場及客戶需求。

我們的研發流程通常包括以下階段：

- **技術與產品規劃**。我們採用一套結構化的需求管理流程，以明確我們的研發戰略重點。初始產品需求、年度改進需求以及客戶的具體要求均整合到統一的产品待辦事項列表中，並透過定期需求管理會議進行審核。根據該等優先需求以及技術趨勢及業務戰略，我們的研發中心專注於強化我們的基礎企業級PaaS平台及AI應用框架，而我們面向客戶的業務單元則開發產業數字化及財務數字化等領域的應用層面解決方案。
- **功能定義與迭代規劃**。在確定優先級後，我們會制定基於最小可行產品的功能清單，並擬定迭代計劃。產品經理與技術負責人共同將功能拆解為用戶故事，明確驗收標準，並將任務分配至不同業務單元。迭代計劃最終在衝刺規劃會議中確定，以確保工作分配、交付里程碑以及產品、開發與測試團隊之間的協調透明。
- **以客戶為導向的解決方案開發與優化**。平台能力由研發中心進行工程化、模組化並持續增強。在開始開發前，所有新功能會經歷產品設計審查及技術設計審查，以確保可行性、一致性及架構完整性。在開發階段，工程師進行測試及跨團隊集

業 務

成測試，隨後由產品經理驗收檢查。測試工程師進行結構化的功能及性能測試，並透過標準化品質程序追蹤缺陷。業務單元與客戶共同構建、測試及迭代場景化應用。我們的開發人員經常參與一線項目交付以實時收集反饋，並根據實際業務用例改進可用性、功能及性能。

- **迭代評審、發佈及持續迭代。**通用平台組件及共享模組需經過標準化測試程序。各開發周期以迭代評審及回顧會議的形式結束，在此期間，團隊會評估已完成的可交付成果、確定不足之處並收集優化代辦事項。產品線遵循結構化發佈周期，定期部署重大更新與增量優化。新功能在客戶項目中驗證後將在全公司範圍內推廣，從而形成持續積累、不斷複合的技術、專業知識與最佳實踐庫。

透過此迭代流程，我們已在技術積累、產品化及商業部署之間建立良性循環，從而強化我們的整體創新能力及市場響應能力。

銷售與市場推廣

我們的銷售與市場推廣策略旨在透過多維度銷售網絡、積極的客戶互動及整合市場推廣舉措，加強品牌領導力、擴大市場覆蓋範圍及深化客戶關係。我們認為，以客戶為中心的銷售模式及長期關係管理是維持我們業務增長及行業領導地位的關鍵。

銷售網絡與客戶拓展

我們已建立多維度銷售網絡。我們在全球80多個國家及地區服務逾7,000名企業客戶，涵蓋製造、消費品、金融、能源及電信等多個行業。

我們已憑藉一致的交付質量、專業服務及長期合作，贏得現有客戶對品牌的堅實信任及忠誠度。我們的團隊主動識別業務需求，並提供符合客戶數字化轉型策略的定制解決方案，從而與客戶保持緊密聯絡。除直接銷售外，我們亦透過戰略聯盟及生態系統合作夥伴拓寬市場覆蓋範圍，並共同為客戶提供複雜的跨境或行業特定項目服務。

我們透過多元化渠道接觸新客戶，包括區域銷售團隊定期拜訪、參與行業論壇及展覽、年度用戶大會、與生態系統合作夥伴舉辦聯合品牌活動以及數字化營銷活動。該等舉措有助於我們持續加強客戶獲取渠道，並深化於目標行業及地區的市場滲透。

業 務

市場推廣與品牌推廣工作

我們致力於將漢得打造為獲全球認可、與創新、專業及優質相關聯的品牌。我們的市場推廣及品牌推廣工作側重於行業互動、生態系統協作及數字化營銷。

行業參與

我們積極參與主要行業活動及貿易展覽，展示最新技術、產品創新及服務能力，與潛在客戶及業務合作夥伴互動。我們亦自行組織研討會、工作坊及用戶大會，分享產品更新、展示解決方案價值並收集客戶反饋。

例如，我們於2025年3月舉辦了一場用戶大會，旨在加強客戶互動並提升市場認知度。此次活動提供了一個機會，向廣大現有及潛在客戶介紹我們最新的AI產品系列，並展示我們的解決方案的實際價值。透過專題演講及客戶分享環節，我們展示了我們的技術如何支持不同行業的數字化轉型與運營改善。此次大會不僅鞏固了與現有客戶的關係，更透過吸引新潛在客戶及強化生態合作，擴大了我們的渠道。整體而言，此活動進一步提升了我們的品牌影響力，並助力實現客戶獲取與留存。

因此，我們能持續確保產品與不斷變化的市場及技術趨勢保持一致。透過持續參與區域及全球展覽，我們在主要市場的品牌知名度得到提升，且與戰略客戶、技術合作夥伴及行業機構的關係增強。

生態系統協作

憑藉穩固的客戶基礎及專注於行業的解決方案能力，我們積極與領先的諮詢公司、雲服務提供商及企業軟件供應商協作，共同推進市場上的集成企業數字化解決方案發展。該等合作不僅提升我們產品的技術成熟度，更透過聯合品牌活動、共同發佈解決方案及協調市場進入計劃，顯著增強了品牌曝光度。透過結合合作夥伴的全球性覆蓋與技術影響力，以及我們的經驗與本土化行業專長，我們能夠向更廣泛的群體展現全面且可靠的數字化轉型能力。透過聯合市場營銷活動及行業論壇及客戶成功案例推廣，我們擴大了市場觸點，強化了我們在企業數字化領域的品牌定位，並提升了客戶獲取效率。該等由生態驅動的市場舉措進一步提升了我們的行業認可度，並助力長期品牌發展。

業 務

數字化營銷

我們維持穩健的數字化營銷，包括企業刊物、案例研究、網絡研討會以及定期在我們網站、微信公眾號及其他社交媒體平台更新內容。該等渠道用於分享行業趨勢洞察、產品創新及客戶成功案例，有助於我們有效傳達價值主張，並加強與現有及潛在客戶的互動。

透過將傳統市場推廣渠道與數字化營銷及思想領導力舉措相結合，我們已構建全面的市場推廣方法，既可支援品牌定位，亦能促進業務發展。

定價

我們的解決方案通常是透過與客戶的商業談判，根據具體情況逐案定價。一般而言，我們會綜合考慮多項因素，其中包括：(i)同類產品與服務的現行市場價格；(ii)競爭格局及我們的競爭策略；(iii)業務發展與客戶獲取策略；(iv)客戶類型及其概況；(v)客戶需求的範圍與複雜程度；(vi)目標利潤率；及(vii)成本結構與資源投入。

客戶與供應商

我們的客戶

我們的客戶主要包括涵蓋眾多行業的領先企業，包括但不限於製造、消費品、金融、能源及電信。於2022年、2023年、2024年以及截至2025年6月30日止六個月，來自我們於往績記錄期內各期五大客戶的收益分別佔我們總收益的17.9%、19.0%、17.0%及16.3%，而來自我們於往績記錄期內各期最大客戶的收益分別佔我們總收益的7.9%、8.6%、8.2%及5.6%。

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們五大客戶的若干資料。

客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔收益總額 百分比 (%)	業務關係 開始年份	客戶背景	購買的產品或服務	信用期
截至2022年12月31日止年度						
客戶A	237,435	7.9	2003年	一間總部位於北京的領先國有信息通訊技術公司，成立於2000年	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天內
客戶B	94,973	3.2	2019年	一間總部位於上海的數字採購軟件公司，服務各個國家及地區的客戶，成立於2017年，本公司擁有其19.76%股權	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施、信息技術外包	60天內
客戶C	69,835	2.3	2004年	一間總部位於日本的跨國集團，業務遍及中國，活躍於多個行業，如數字系統、製造及電子	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施、信息技術外包	60天內
客戶D	69,185	2.3	2012年	一間總部位於北京的領先國有電力公用事業企業，主要從事發電、新能源開發及相關投資業務	財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天內
客戶E	66,129	2.2	2016年	一間總部位於日本的跨國集團，業務遍及中國，主要透過全球時尚品牌從事服裝零售及品牌管理。	產業數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天內
總計	<u>537,557</u>	<u>17.9</u>				

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

客戶	交易金額 (人民幣 千元)	佔收益總額 百分比 (%)	業務關係 開始年份	客戶背景	購買的產品或服務	信用期
截至2023年12月31日止年度						
客戶A	255,774	8.6	2003年	一間總部位於北京的領先國有信息通訊技術公司，成立於2000年	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施、信息技術外包	60天內
客戶C	114,942	3.9	2004年	一間總部位於日本的跨國集團，業務遍及中國，活躍於多個行業，如數字系統、製造及電子	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施、信息技術外包	60天內
客戶E	78,036	2.6	2016年	一間於2006年在上海成立的外商獨資企業，在多個國際市場經營業務，主要從事服裝及配飾零售業務	產業數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天內
客戶F	61,121	2.1	2019年	一間總部位於常州的領先動力電池製造商，成立於2015年，於香港聯交所上市	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施、信息技術外包	60天內
客戶G	54,500	1.8	2006年	一間在中國內地與香港均擁有多間上市公司的中國國有綜合企業	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施、信息技術外包	60天內
總計	564,373	19.0				

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔收益總額 百分比 (%)	業務關係 開始年份	客戶背景	購買的產品或服務	信用期
截至2024年12月31日止年度						
客戶A	265,628	8.2	2003年	一間總部位於北京的領先國有信息通訊技術公司，成立於2000年	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施、信息技術外包	60天內
客戶C	125,322	3.9	2004年	一間總部位於日本的跨國集團，業務遍及中國，活躍於多個行業，如數字系統、製造及電子	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施、信息技術外包	60天內
客戶E	74,865	2.3	2016年	一間總部位於日本的跨國集團，業務遍及中國，主要透過全球時尚品牌從事服裝零售及品牌管理。	產業數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天內
客戶H	43,481	1.3	2014年	一間總部位於福建的領先動力電池及儲能科技公司，成立於2011年，於深圳證券交易所及香港聯交所上市	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施、信息技術外包	60天內
客戶I	42,471	1.3	2002年	一間總部位於深圳的全球領先信息與通信技術公司，成立於1987年	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天內
總計	<u>551,767</u>	<u>17.0</u>				

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔收益總額 百分比 (%)	業務關係 開始年份	客戶背景	購買的產品或服務	信用期
截至2025年6月30日止六個月						
客戶A	88,760	5.6	2003年	一間總部位於北京的領先國有信息通訊技術公司，成立於2000年	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天內
客戶C	68,322	4.3	2004年	一間總部位於日本的跨國集團，業務遍及中國，活躍於多個行業，如數字系統、製造及電子	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施、信息技術外包	60天內
客戶E	36,748	2.3	2016年	一間總部位於日本的跨國集團，業務遍及中國，主要透過全球時尚品牌從事服裝零售及品牌管理。	產業數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天內
客戶J	33,255	2.1	2016年	一間於1999年在北京成立的領先國有企業，主要從事核電開發	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施、信息技術外包	60天內
客戶D	31,573	2.0	2012年	一間總部位於北京的領先國有電力企業，主要從事發電、新能源開發及相關投資業務	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施、信息技術外包	60天內
總計	<u>258,658</u>	<u>16.3</u>				

業 務

下文載列我們與客戶訂立的銷售及服務協議的主要條款：

- **產品及服務**。我們為客戶提供(i)按照約定的技術及功能規格所開發的自主產品，或(ii)根據合約訂明的項目範圍、規格及工作進度所提供的ERP諮詢與實施。
- **權利及義務**。就涉及自主產品的合約而言，我們有責任交付符合客戶要求的軟件，並提供安裝、配置、保養及相關支援服務。我們有權按合同規定收取款項。就服務合約而言，我們有責任指派具備適當資格及經驗的顧問及技術人員，提供現場實施及技術服務，並有權按雙方約定的每日費率收取服務費。
- **合約期限**。就自主產品開發合約而言，合約期限與商定的開發及交付周期相對應，並視乎軟件的複雜程度而有所不同。就服務合約而言，合同期限通常約為一年。
- **知識產權**。就自主產品合約而言，所交付軟件的知識產權一般會轉讓予客戶。就服務合約而言，在提供服務期間所產生的知識產權通常歸屬於客戶。
- **付款條款**。就自主產品合約而言，付款通常分期進行，包括預付款、系統上線付款及驗收後的尾款。就服務合約而言，費用根據約定的日費率、實際人員數量及服務天數計算，並按周期結算。
- **保密**。我們需對向客戶提供產品或服務過程中所獲取的所有商業及技術資料予以保密。

於往績記錄期間各期，我們所有五大客戶均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的緊密聯繫人或就董事所知截至最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於往績記錄期間各期在我們任何五大客戶中擁有任何權益。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無與客戶發生任何重大糾紛，亦無接獲客戶的任何重大投訴。

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

我們的供應商

我們的供應商主要包括(i)同行及提供合規、技術及物流服務的外部服務商，(ii)為滿足特定項目需求而按人天聘用的獨立顧問，及(iii)偶爾為客戶項目所採購硬件的供應商，通常採購量有限。

於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們向往績記錄期間各期五大供應商的採購額分別佔我們總採購額的42.9%、24.7%、23.6%及24.2%，而我們向往績記錄期間各期最大供應商的採購額分別佔我們總採購額的15.9%、6.4%、6.1%及7.9%。

下表載列於往績記錄期間我們五大供應商的若干資料。

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)	業務關係 開始年份	供應商背景	採購的產品或 服務	信用期
截至2022年12月31日止年度						
供應商A	118,392	15.9	2022年	一間總部位於西安的房地產開發公司，成立於2017年，註冊資本為人民幣50.0億元	房地產	不適用
供應商B	73,953	9.9	2020年	一間總部位於江蘇的非住宅物業租賃公司，成立於2020年，註冊資本為人民幣10.0百萬元	租賃服務	7天
供應商C	54,780	7.4	2020年	一間總部位於上海的非住宅物業租賃公司，成立於2020年，註冊資本為人民幣10.0百萬元	租賃服務	7天
供應商D	43,731	5.9	2019年	一間總部位於上海的企業管理諮詢公司，成立於2018年，註冊資本為人民幣2.0百萬元	人力資源	45天以內
供應商E	28,248	3.8	2016年	一間總部位於上海的旅遊公司，成立於2015年，註冊資本為人民幣50.0百萬元	企業差旅預訂 服務	25天
總計	319,104	42.9				

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

供應商	交易金額 (人民幣 千元)	佔總採購額 百分比 (%)	業務關係 開始年份	供應商背景	採購的產品或 服務	信用期
截至2023年12月31日止年度						
供應商C	59,011	6.4	2020年	一間總部位於上海的非住宅物業租賃公司，成立於2020年，註冊資本為人民幣10.0百萬元	租賃服務	7天
供應商E	57,167	6.2	2016年	一間總部位於上海的旅遊公司，成立於2015年，註冊資本為人民幣50.0百萬元	企業差旅預訂服務	25天
供應商B	42,730	4.7	2020年	一間總部位於江蘇的非住宅物業租賃公司，成立於2020年，註冊資本為人民幣10.0百萬元	租賃服務	7天
供應商F	36,326	4.0	2016年	一間總部位於廣州的軟件開發公司，成立於1997年，註冊資本為人民幣120.0百萬元，主要從事信息系統集成	人力資源	30天以內
供應商G	30,806	3.4	2023年	一間總部位於北京的技術服務公司，成立於2000年，註冊資本為人民幣871.4百萬元	硬件	30天內
總計	226,040	24.7				

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)	業務關係 開始年份	供應商背景	採購的產品或 服務	信用期
截至2024年12月31日止年度						
供應商C	54,238	6.1	2020年	一間總部位於上海的非住宅物業租賃公司，成立於2020年，註冊資本為人民幣10.0百萬元	租賃服務	7天
供應商E	51,849	5.9	2016年	一間總部位於上海的旅遊公司，成立於2015年，註冊資本為人民幣50.0百萬元	企業差旅預訂服務	25天
供應商F	49,447	5.6	2016年	一間總部位於廣州的軟件開發公司，成立於1997年，註冊資本為人民幣120.0百萬元，主要從事信息系統集成	人力資源	30天以內
供應商H	27,229	3.1	2021年	一間總部位於上海的技術服務公司，成立於2021年，註冊資本為人民幣5.0百萬元	人力資源	45天以內
供應商I	25,878	2.9	2024年	一間總部位於上海的非住宅物業租賃公司，成立於2023年，註冊資本為人民幣1.0百萬元	租賃服務	7天
總計	208,641	23.6				

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)	業務關係 開始年份	供應商背景	採購的產品或 服務	信用期
截至2025年6月30日止六個月						
供應商F	35,382	7.9	2016年	一間總部位於廣州的軟件開發公司，成立於1997年，註冊資本為人民幣120.0百萬元，主要從事信息系統集成	人力資源	30天以內
供應商E	25,667	5.7	2016年	一間總部位於上海的旅遊公司，成立於2015年，註冊資本為人民幣50.0百萬元	企業差旅預訂服務	25天
供應商I	20,298	4.5	2024年	一間總部位於上海的非住宅物業租賃公司，成立於2023年，註冊資本為人民幣1.0百萬元	租賃服務	7天
供應商H	16,807	3.7	2021年	一間總部位於上海的技術服務公司，成立於2021年，註冊資本為人民幣5.0百萬元	人力資源	45天以內
供應商J	10,685	2.4	2023年	一間總部位於上海的企業管理公司，成立於2020年，註冊資本為人民幣1.0百萬元	人力資源	45天以內
總計	108,839	24.2				

於往績記錄期間各期，我們所有五大供應商均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的緊密聯繫人或就董事所知截至最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於往績記錄期間各期在我們任何五大供應商中擁有任何權益。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無與供應商發生對我們營運造成重大影響的質量問題，亦無因主要零部件短缺而導致我們的產品製造出現任何重大中斷。

集團內交易

於往績記錄期間，我們成立了多家附屬公司以在各個國家及地區開展業務。我們的附屬公司主要提供軟件及相關服務。

業 務

我們集團內部的附屬公司之間存在交易。根據經濟合作暨發展組織頒佈的跨國企業及稅務機關轉讓定價指南（簡稱經合組織轉讓定價指南），該等集團內交易的轉讓定價安排應按公平基準進行。就此而言，我們已聘請一位獨立轉讓定價稅務顧問（轉讓定價顧問）審閱及評估本集團的集團內交易是否根據經合組織轉讓定價指南及中國（本集團主要業務經營所在國家）適用的轉讓定價法律法規進行。

在評估往績記錄期間的轉讓定價安排後，董事（根據轉讓定價顧問的意見）認為，我們的轉讓定價安排在重大方面符合經合組織轉讓定價指南及相關司法管轄區關於轉讓定價的適用本地法律法規的公平原則，且本集團進行重大轉讓定價調整及繳納額外稅款的風險被視為相對較低。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並不知悉業務經營所在的司法管轄區內任何相關稅務機關就集團內交易進行過任何查詢、審計、調查或質詢。

數據安全

數據安全管理框架

我們已制定並實施一套管轄數據保護、網絡安全及員工處理數據行為的制度政策及程序，包括我們的信息安全手冊、信息安全事件管理及控制程序、數據安全管理辦法及用戶管理及存取權限控制程序。上述各項共同構成一致且可供審核的管理框架，指導我們在數據處理、傳輸及存儲方面的日常運作。

我們亦已制定明確的內部問責機制。為加強組織對信息安全的監督，我們已在信息技術部下設立信息安全工作組。該工作組由主要業務單元及支持部門的關鍵代表組成，負責制定及實施我們的安全管理框架、制定信息安全政策及標準、定期開展安全審計及風險評估、審查安全事件，以及在全組織推廣安全意識及開展培訓。工作組內已委任一名信息安全委員會主席，負責監督工作組的運作、組織定期審查，並確保正確實施糾正及預防措施。此外，

業 務

我們已指定一名信息安全管理體系的管理代表(目前為我們的高級副總裁)，負責確保該體系與最新的國際標準完全一致。該管理代表監督信息安全管理體系的建立、實施、維護及持續改進，向高級管理層報告體系績效及改進需求，並擔任與外部審計及認證機構的主要聯絡人。

我們的員工管理及培訓常規亦構成數據保護框架不可或缺的一部分。我們定期為所有員工提供數據保護及信息安全培訓，強調合規意識、保密義務及事件應對程序。有關信息及數據安全的員工行為受《員工信息安全管理規定》以及僱傭合約中納入的相關保密條款及特定項目保密協議規管。該等措施確保所有參與數據處理的人員了解並遵守我們的安全標準。

數據安全技術保障

我們採用一套全面的技術保障措施，以保護我們的信息系統及客戶數據免受未經授權的訪問、濫用、披露、篡改或破壞。我們的技術防禦體系採用多層保護架構，包括防火牆、數據屏蔽、加密、入侵檢測與防禦系統及網絡隔離。敏感數據(特別是個人信息)在傳輸及靜態存儲時均使用行業標準加密協議進行加密。數據及系統的訪問受基於角色的訪問權限控制機制規管，確保員工及合作夥伴僅能訪問其工作職責所需的數據。我們定期更新網絡及應用安全工具以檢測及預防漏洞，確保內部及客戶相關信息均保持安全及保密。我們亦設有系統日誌及監控機制，以追蹤數據訪問並記錄異常活動，以便及時響應。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大數據洩露或丟失、數據或個人信息侵權或信息安全事件。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無捲入任何與數據保護及個人信息保護有關的重大訴訟或糾紛，亦無因此受到相關主管監管機構的任何重大調查或處罰。然而，我們在處理數據及該等數據的安全方面可能仍面臨風險。請參閱「風險因素 — 與業務及行業有關的風險 — 我們的服務涉及根據我們客戶及業務合作夥伴的要求及許可處理其相關數據，並可能受有關私隱及數據保護的複雜且不斷演變的法律法規所規限。倘我們未能遵守私隱及數據保護法律法規，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。」

業 務

競爭

我們經營所在的市場競爭激烈且瞬息萬變。目前，我們的主要競爭對手包括國內外企業IT諮詢及數字解決方案供應商。我們預計企業IT諮詢及數字解決方案服務行業將不斷演變，並在技術、行業標準及客戶偏好方面經歷變化。我們的競爭主要基於以下因素：

- 與領先企業客戶的長期穩固關係；
- 自主產品矩陣及綜合交付能力；
- 深厚的企業實施及解決方案交付能力；
- 全球交付及本地化能力；及
- 人才及組織能力優勢。

我們認為，該等優勢共同使我們處於有利地位，能夠在目標市場有效競爭，並在企業加速數字化轉型中捕捉增長機遇。然而，競爭依然激烈。我們部分現有及潛在競爭對手可能擁有更長的經營歷史、更雄厚的財務或技術資源、更強的全球品牌知名度或更廣泛的客戶群。因此，彼等或能夠對技術變化、市場趨勢或客戶需求作出更迅速的反應。我們擬透過持續投資研發、增強客戶服務能力以及擴大戰略合作夥伴關係及生態系統協作，維持並加強我們的競爭地位。有關我們競爭優勢的更多詳情，請參閱「— 我們的優勢」。有關我們面臨的競爭相關風險的更多資料，請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們在競爭激烈的市場營運，可能無法成功與現有及未來競爭對手競爭。」

知識產權

我們視自主產品的軟件版權、商標、專利、域名、商業秘密及其他知識產權為業務運營、技術創新及市場競爭力的核心要素。我們的知識產權組合體現了我們在研發方面的持續投入，以及對創新和產品差異化的堅定承諾。

截至最後實際可行日期，我們在中國已登記註冊合共720項軟件版權、108項商標、4項專利及17個域名，而且我們在其他國家及地區持有2項商標。我們的知識產權組合涵蓋核心技術、軟件產品、解決方案平台以及公司及產品品牌。該等知識產權為我們的自主產品提供法律保障，並支持我們不斷提升產品供應及服務能力。

業 務

我們依賴知識產權相關法律及內部控制措施相結合來保護我們的知識產權。具體而言，我們透過軟件版權登記及訪問控制機制保護我們的軟件產品及核心算法；透過專利申請及技術文件管控保障我們的自主產品；並透過商標註冊及相關域名維護保護我們的品牌及產品識別度。我們制定全面的政策及程序，防止知識產權未經授權披露或使用，其中包括與僱員、顧問、供應商及業務合作夥伴簽訂保密協議及知識產權條款，以及定期開展內部培訓及審計活動，強化知識產權保護意識及合規要求。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未發現任何單獨或合計對我們的業務、財務狀況或經營業績構成重大不利影響的知識產權違反或侵權事宜，未涉及任何與任何第三方有關的重大知識產權爭議或法律程序。我們認為，維護及保護知識產權對於維持技術領先地位及競爭優勢至關重要。有關知識產權相關風險的資料，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 知識產權對我們的成功至關重要，任何第三方對我們知識產權的侵權可能對我們的業務、聲譽、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。」

僱員

截至2025年6月30日，我們共有8,821名全職僱員，其中絕大部分位於中國。下表載列截至2025年6月30日按職能部門劃分的全職僱員情況。

職能	截至2025年6月30日	
	僱員人數	佔總僱員比例
生產	4,497	51.0%
銷售	238	2.7%
技術	2,791	31.6%
研發	1,201	13.6%
財務	41	0.5%
行政	53	0.6%
總計	8,821	100.0%

我們的成功依賴於吸引、激勵、培訓及挽留合格人才的能力。我們透過多種渠道招聘僱員，包括校園招聘會、內部推薦、網上招聘及招聘機構，藉此建立及培養自有專業人才庫。僱員薪酬包括基本薪金加績效獎金。我們認為我們為僱員提供了具競爭力的薪酬待遇及鼓

業 務

勵發展的工作環境，因此一般能夠吸引及挽留合格人才，且與僱員保持良好的工作關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未發生任何重大勞資糾紛，亦未在招聘運營所需人員方面面臨任何困難。有關僱員福利計劃供款相關風險的詳情，請參閱「風險因素 — 與在我們運營所在司法權區經營業務相關的風險 — 任何未能遵守中國有關社會保險或住房公積金的法規的情況均可能導致我們面臨罰款及其他法律或行政處罰。」

我們根據中華人民共和國勞動法與所有僱員簽訂個人勞動合同。該等合同涵蓋薪金、僱員福利、工作安全、保密義務、工作成果歸屬及僱傭關係終止理由等事項。此外，本公司亦與核心僱員簽訂標準保密。

物業

自有物業

截至最後實際可行日期，我們在中國擁有1幅土地的使用權，總佔地面積超過100平方米。該地塊用作工業用地。據我們的中國法律顧問所告知，我們已就該土地取得土地使用證，合法擁有該幅土地的使用權。

截至最後實際可行日期，我們在中國擁有57項物業，總建築面積超過63,300平方米，主要用作辦公室及業務用途。據我們的中國法律顧問所告知，我們已就該等物業取得所有權證書。此外，我們在日本持有一項物業，用作員工福利及療養設施的，在新加坡持有三項物業，為本集團營業部，且該等物業所有權的收購符合當地適用法律法規。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們主要透過在中國的15項租賃物業經營業務，總建築面積逾18,400平方米，並且我們亦透過在海外的1項租賃物業經營業務，總建築面積超過302平方米。該等物業主要用作辦公室及商業用途。

截至最後實際可行日期，我們的主要租賃物業有10份租約協議尚未向相關政府部門備案。根據中國相關法律法規，我們可能需要向相關政府部門備案已簽立的租約。根據我們中國法律顧問的建議，租賃物業未能備案租約協議將不會影響該等租約協議的有效性，但住房

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

主管部門可能會責令我們於規定期限內備案租約協議，倘我們未能在規定期限內完成登記，則每份未備案租約將被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元不等的罰款。基於截至最後實際可行日期生效的協議，就有關租約協議備案的不合規情形，最高罰款總額將介乎人民幣10,000元至100,000元之間。倘我們被責令繳納該等款項，我們將於規定期限內及時繳納。

截至2025年6月30日，本集團的一項建築面積為258平方米的租賃物業尚未取得房屋所有權證或其他可證明出租人可出租該物業的支持文件。本集團認為，出租人未能提供有關文件乃出於超出本集團可控範圍的原因。據本集團的中國法律顧問告知，由於租賃物業易於替代且本集團在必要時可物色到替代性場所，預期缺少該等文件不會對本集團的業務經營造成重大不利影響。因此，本集團認為，該業權缺陷不會對本集團的業務、財務狀況或經營業績產生任何重大不利影響。

截至2025年6月30日，我們各項物業權益的眼面金額均不足綜合總資產的15%。因此，根據上市規則第5章及公司(豁免公司及文件遵從條文)公告(香港法例第32L章)第6(2)條，該等物業獲豁免遵從公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定，即無須就我們的所有土地或建築物權益提供估值報告。

保險

我們認為，我們的保險覆蓋範圍充足，符合所處行業的商業慣例。我們的資產及僱員均受強制及商業保險保障，其中包括社會保險及補充商業保險我們將持續審查及評估我們的風險組合，並根據自身需求及行業慣例對我們的保險計劃作出必要及適當調整。於往績記錄期間，我們並無就業務相關事宜提出任何重大保險索償。然而，我們無法向閣下保證我們不會遭受超出保單限額或承保範圍的損失或索償。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 我們的保險覆蓋範圍可能不足以保護我們免受可能承擔的法律責任或覆蓋所有潛在成本，因此，倘出現任何此類法律責任或損失，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。」

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

牌照、許可及批准

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已從中國及其他經營所在司法權區的相關政府部門獲得了我們的業務運營在所有重大方面所需的全部牌照、批准、許可及證書，且該等牌照、許可、批准及證書均持續有效。

下表載列我們目前持有的主要牌照、許可及批准。

牌照／許可／批准	持有人	頒發機構	頒發日期	到期日
高新技術企業證書	本公司	上海市科學技術委員會、上海市財政局、國家稅務總局 上海市稅務局	2023年11月15日	2026年11月14日
人力資源服務證書	本公司	上海市青浦區人力資源和社會保障局人才服務中心	2023年11月10日	2028年11月10日
營業執照	本公司	上海市市場監督管理局	2025年12月2日	不適用

環境、社會及企業管治

ESG管治

我們已建立三層級的ESG管治架構，以確保對可持續發展工作的清晰監督與有效執行。董事會對ESG事宜負有最終責任，包括將監督重大ESG相關風險及機遇納入我們的長期發展策略。戰略及可持續發展委員會下設ESG工作小組作為常設執行機構，負責統籌本集團的ESG相關措施、管理數據匯總及督導內外部溝通，並在適當情況下由專業第三方顧問提供支持。各部門及附屬公司負責在其各自職能範圍內落實ESG措施並匯報相關績效數據。

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

我們制定了一套涵蓋價值鏈主要領域的ESG管治政策，包括綠色辦公及資源管理、員工發展及職場安全、負責任的供應鏈實踐，以及反欺詐與合規控制等。

我們透過投資者會議、業績簡報及網上披露渠道與持份者保持定期溝通，以提升透明度。ESG相關進展及績效將根據適用的監管要求及我們的內部管治安排予以披露。

ESG風險管理與策略

我們視ESG管理為長期發展不可或缺的一部分，並定期開展評估，以識別及優先處理重大ESG相關風險與機遇。透過監察行業趨勢、監管發展及持份者期望，以及進行內部審查與專家評估，我們持續實施結構化機制以評估對營運及策略的潛在影響。此過程有助我們有效配置資源，並確保重大議題獲得適當的管理關注。

以下為我們主要的ESG相關風險及相應對策摘要：

重大風險	潛在影響	我們的應對
信息披露	不合規可能引致監管審查並削弱投資者信心	建立多層級披露控制；加強合規審閱；提升披露質量
風險管理及內部管控	內部管控薄弱或導致營運或財務風險	完善風險管理制度；加強內部管控；建立風險監測與預警機制
知識產權保護	知識產權爭議可能削弱本公司的核心競爭力	推行知識產權全生命周期管理；加強創新成果保護
商業道德	不當行為可能引致聲譽損害及法律風險	強化商業道德管理制度；推廣誠信文化；完善舉報及調查機制
信息安全	安全事故可能導致資料外洩並影響業務連續性	加強網絡安全框架；開展定期安全評估；提升應急處理能力

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

重大風險	潛在影響	我們的應對
客戶服務	服務質素問題可能影響客戶滿意度及品牌形象	優化服務流程；加強客戶回饋及快速響應機制
供應鏈管理	技術服務供應鏈中斷或導致項目延誤及相關風險	建立多層級供應商管理；深化與核心技術夥伴合作以確保供應穩定
綠色營運	資源浪費或增加營運成本並影響環境表現	推動無紙化辦公；採用高能效設備；培養節約資源的職場實踐
能源效率及減排	能源消耗高可能增加減碳壓力並影響可持續發展	實施節能升級；推廣清潔能源使用；強化能源管理制度
人才管理	關鍵技術人才流失或技能提升緩慢可能影響長期競爭力	強化職業發展及激勵機制；強化人才梯隊及能力建設

ESG政策

我們將ESG因素融入我們的長期發展與日常管理，並已制定集團層面的ESG政策，由專門制度及程序予以支持。我們旨在透過持續提升ESG實踐，加強風險管理、提升透明度，並使營運與持份者期望保持一致。

環境政策

環境管理

我們認識到營運活動與環境保護之間的關聯，並致力將可持續理念融入日常管理。作為信息技術服務供應商，我們的環境影響主要源自辦公場所的能源及資源使用。因此，我們專注推動綠色實踐與環境風險管理，以在業務發展與環境責任之間取得平衡。

業 務

氣候變化應對

我們充分認識全球氣候變化所帶來的挑戰與機遇，並致力在管理自身營運環境影響的同時，協助客戶實現低碳轉型。作為信息技術服務供應商，我們的溫室氣體排放主要來自公司車輛的有限燃料使用(範圍一)及辦公室運作所需的外購電力(範圍二)。同時，我們亦透過數字化解決方案 — 例如線上審批流程、電子印章及電子合約管理 — 協助客戶減少傳統辦公活動相關的碳排放。

我們已開始評估氣候相關物理風險，包括極端天氣事件及火災風險，對營運的潛在影響，並已建立應急處置程序，以保障員工安全及維持業務連續性。我們將持續提升對排放來源的認識，並規劃建立更全面的溫室氣體核算體系，以支持未來目標制定及減排措施。下表載列我們的溫室氣體排放表現：

	截至12月31日止年度			截至
	2022年	2023年	2024年	2025年 6月30日止 六個月
範圍一排放(噸二氧化碳當量)	8.54	12.20	6.71	3.05
範圍二排放(噸二氧化碳當量)	2,604.17	2,703.02	2,259.97	949.07
總排放(噸二氧化碳當量)	2,612.71	2,715.21	2,266.67	952.12
排放強度(噸二氧化碳當量／人民幣萬元收入)	0.008689	0.009112	0.007006	0.006047

綠色辦公與廢棄物管理

我們透過源頭減廢、使用環保產品及推動無紙化流程來推行綠色辦公實踐。辦公營運產生的廢棄物均按照內部指引進行嚴格分類，而廢舊電子產品、燈管等危險廢棄物則交由持牌服務商處理，以確保合規並以對環境負責的方式處置。

能源效率與資源使用

我們致力提升營運中的能源及資源使用效率，其中電力及有限燃料使用是我們的主要能源來源。我們採用高能效照明及設備、鼓勵日常節能行為，並推廣綠色通勤以減少燃料消

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

耗。用水方面，我們透過節水設施、日常維護及員工教育提升用水效率。我們會持續監察主要資源使用情況，並識別減少相關排放及營運成本的機會。下表載列我們的資源消耗指標：

	截至12月31日止年度			截至 2025年 6月30日止 六個月
	2022年	2023年	2024年	
耗水量(噸)	89,912	74,205	52,727	21,187
電力強度(兆瓦時／人民幣 萬元收入)	0.01614	0.01691	0.01302	0.01123

社會政策

僱傭與勞工實踐

我們在招聘、薪酬、晉升及福利方面秉持機會平等、多元與包容原則，並嚴格禁止使用童工及任何形式的強迫勞動。我們尊重並保護員工權益，致力提供健康、安全且相互尊重的工作環境。為保障職業健康與安全，我們已建立內部職業健康安全管理架構，定期進行消防演習與應急響應培訓，並在工作場所配備自動體外心臟去顫器以降低安全風險。截至2025年6月30日，我們僅錄得3宗工傷事故及90日的損失工作日。

我們積極投入人才培養，並透過系統化的培訓體系支持員工的專業成長及長期職業發展。我們的培訓項目包括新員工入職培訓、專業技能提升及管理人才培訓。該等培訓由基於責任與績效的考核體系作支撐，並配合具競爭力的薪酬制度與股權激勵，旨在保留與激勵核心人才。截至2025年6月30日止六個月，我們共舉辦784場培訓，包括67場專業技術培訓、97場通用技能培訓及147場新員工培訓。截至2025年6月30日，我們共有8,821名員工，其中包括11名殘障人士，員工流失率為13.87%。

業 務

下表載列截至2025年6月30日我們按性別及教育程度劃分的員工構成：

	<u>員工人數</u>	<u>佔總員工 比例</u>
按性別		
男性	5,469	62.0%
女性	3,352	38.0%
按教育程度		
本科及以上	7,590	86.0%
其他	1,231	18.0%

供應鏈管理

我們已建立完善的供應商管理框架，以確保供應鏈品質、合規性及ESG表現。我們訂立供應商管理政策，並要求所有供應商遵守《供應商行為準則》，該準則闡明了我們對勞工實踐、健康與安全及商業道德的期望。

產品品質及安全

我們致力提供可靠、安全的數字化產品與服務，並透過嚴謹的品質管理及以客戶為中心的服務機制加以保障。我們定期開展客戶滿意度調查並維持標準化的投訴處理流程，以確保服務問題得到及時處理。為管理信息安全風險，我們依據ISO27001及其他內部管控程序運作，其中包括數據保護、事件管理及業務連續性程序。截至2025年6月30日，我們並無發生任何產品召回事件。

商業道德

我們高度重視商業道德及反貪腐行為，並將其視為公司管治的重要一環。我們已制定《商業道德準則》，涵蓋反賄賂、專業操守及紀律處分等標準，以確保所有業務活動均以誠信為本。為加強風險管理，我們設立內部舉報渠道及紀律委員會，處理不當行為舉報，並採取嚴格的保密措施保護舉報人。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無涉及賄賂、貪腐或欺詐相關的重大法律訴訟。

業 務

法律程序及合規情況

法律程序

我們可能不時因日常業務進程產生各類法律或行政索償及程序。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無任何針對我們或董事的未決或潛在法律程序，而該等法律程序可能單獨或合計對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。無論結果如何，訴訟或任何其他法律或行政程序均可能產生大額費用，並分散我們的資源(包括管理層的時間及注意力)。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 我們的解決方案若出現任何錯誤或缺陷或運行故障均可能損害我們的聲譽，使我們面臨法律訴訟，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。」

合規

我們認為，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從經營所在司法權區的相關法律法規。經我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間，我們在中國的業務經營在所有重大方面均遵從中國法律法規，且並無發現任何可能對我們的業務運營造成重大不利影響的重大行政處罰。

內部控制及風險管理

我們透過實施各項措施及流程建立合規文化，確保僱員行為符合合規要求，並將該等合規文化融入日常工作流程。

合規監督及培訓

我們已指定負責人員，監察本公司持續遵從規管業務運營的相關中國法律法規，並監督必要措施的實施情況。此外，我們計劃定期向董事、高級管理層及相關僱員提供有關中國法律法規的持續培訓計劃及最新資訊，以積極識別與任何潛在不合規情況相關的任何問題及事項。

業 務

內部控制框架

我們已採納規管業務運營及管理各方面的內部規則及政策，包括資訊系統、有形資產、採購、客戶信用管理、財務報告及人力資源。例如，我們已設計並實施一系列與資訊管理系統相關的內部控制政策及程序，包括成立負責網絡安全及數據保護的專門團隊、制訂數據保護政策及措施，以及向參與數據控制及管理的僱員提供培訓。此外，我們已制訂涵蓋人力資源管理各方面(如招聘、培訓、職業道德及法律合規)的內部控制政策。再者，我們已採納一套與財務報告管理相關的政策及程序，例如財務及會計政策、預算管理程序及財務報表編製程序。

審計委員會經驗及資格與董事會監督

我們已成立審計委員會，持續監察本集團的風險管理政策實施情況，確保內部控制系統能有效識別、管理及減輕業務運營中涉及的風險。

審計委員會由三名成員組成，分別為曹惠民先生、劉維先生及曾貴強先生，其中曹惠民先生擔任審計委員會主席。有關審計委員會成員的專業資質及經驗，請參閱「董事及高級管理層」。

我們的內部審計部門負責審查內部控制的有效性，並向審計委員會匯報識別出的任何問題。內部審計部門至少每季向董事會或審計委員會匯報一次，內容包括內部審計計劃的實施情況及內部審計過程中識別出的任何問題。

於往績記錄期間，我們的董事並未識別出任何重大內部控制缺陷或失效。我們已聘請獨立內部控制顧問，就[編纂]相關事宜對我們的內部控制系統進行評估。內部控制顧問已就我們內部控制系統的若干方面(其中包括整體治理、財務管理及報告監控，以及營運及行政監控)執行兩階段審查程序。在第一階段，本公司內部顧問認定若干調查結果，公司據此實施了補救措施並強化了內部控制程序。在後續審查過程中，本公司內部控制顧問檢視本公司所實施的補救措施，並未發現任何進一步缺失或提出任何其他建議。

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

獎項與認可

憑藉卓越的技術能力及可信賴的產品與服務，我們已建立強大的品牌及良好的聲譽。下表載列我們獲得的若干重大獎項與認可。

獲獎年份	獎項／認可	頒獎組織
2025年	軟件企業證書	中國軟件行業協會
2024年	信創產品評估證書	上海市軟件行業協會信息技術應用創新工作委員會
2024年	信息系統安全等級保護備案證明 第三級 (H-One漢得數據中台)	上海市公安局
2024年	信息系統安全等級保護備案證明 第三級 (HZERO企業級PaaS 平台)	上海市公安局
2023年	高新技術企業	上海市科學技術委員會、上海市 財政局及國家稅務總局上海市 稅務局
2023年	軟件能力成熟度模型集成5級證書	軟件能力成熟度模型集成協會

本文件屬草擬本，內容並不完整，並可作改動。閣下必須同時閱讀本文件封面「警告」一節所載的資料。

業 務

獲獎年份	獎項／認可	頒獎組織
2023年	信息安全管理體系認證證書	上海質量體系審核中心
2023年	信息技術服務標準符合性證書 (三級)	中國電子工業標準化技術協會