概覽

我們是一家紮根大灣區的成熟銀行業金融科技服務提供商，為中國內地及香港的銀行、監管機構及其他金融機構提供金融科技軟件開發服務、諮詢服務及系統集成服務，助力其持續推進數字化轉型。

我們全面的服務內容涵蓋三大板塊：

(i) **金融科技軟件開發服務**：

- ***銀行科技服務***：我們為銀行提供集成軟件系統及服務，包括(a)個人金融、企業金融及核心銀行的銀行產品組合；(b)數字銀行渠道解決方案，實現線上、手機端及網點全渠道體驗；及(c)銀行運營及數據服務，運用分析提升流程效率、風險管理及決策。

- ***金融基建及金融科技創新服務***：我們為我們的客戶構建基礎平台，推動支付、清算及結算系統現代化，構建數字化及代幣化金融系統，包括(a)為監管機構及金融基建運營商提供支持支付及結算系統的金融基建服務；及(b)為金融機構及監管機構提供運用區塊鏈及人工智能設計及部署新型數字金融系統的金融科技創新服務。

(ii) **諮詢服務**：我們為銀行、監管機構及金融基建運營商提供金融科技戰略、架構及實施的建議。我們的獨立交付成果包括解決方案藍圖、可行性研究及概念驗證。該等交付成果令客戶能夠獨立推出彼等的技術計劃，其後無需獲得我們的軟件開發服務。

(iii) **系統集成服務**：我們為金融機構及其他公司提供端到端實施，包括採購管理、硬件購買、第三方軟件授權、安裝、集成及測試。

我們的創新由兩大專有技術平台驅動：FINNOSafe（我們的合規Web3代幣化平台）及FINNOSmart（確保數據主權的企業級生成式AI平台）。我們憑技術實力獲得七項專利授權、358項軟件著作權和能力成熟度模型五級及ISO27001等多項認證。

於往績記錄期間，我們致力聚焦提升盈利能力，這一戰略重點在財務表現中得到印證。於2023年及2024年，我們的總收入分別為人民幣730.4百萬元及人民幣740.4百萬元，而2023年及2024年的年內利潤分別為人民幣47.4百萬元及人民幣67.4百萬元。我們的收入由2024年的人民幣740.4百萬元減少14.8%至2025年的人民幣631.1百萬元。此減少是由於我們實施戰略位移，通過優先發展核心高利潤業務來優化盈利能力。該策略使毛利由2024年的33.1%上升至2025年的37.8%。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年3月31日止三個月的淨利潤分別為人民幣47.4百萬元、人民幣67.4百萬元、人民幣74.3百萬元、人民幣12.9百萬元及人民幣10.6百萬元。

於往績記錄期間，我們的戰略重點體現在高價值服務的快速增長：

- ***金融基建服務***：自2021年起，我們已為香港5家主要金融基建運營商的13個重點項目提供軟件開發服務及持續運營支持。

- ***區塊鏈賦能服務***：我們的數字金融業務取得重大突破。自2023年以來，我們已基於FINNOSafe Web3平台成功交付21個項目，這些項目涵蓋多元應用場景，包括Web3金融基建、數字貨幣錢包、零售型數字貨幣場景及現實世界資產代幣化。

- ***AI賦能服務***：依託FINNOSmart平台，我們已為7家金融機構實施生成式AI系統，助力其實現服務創新並提升運營效率。

我們有逾20年的行業經驗及深厚的客戶關係，並具備強大的監管及專業技術能力。作為銀行數字化的合作夥伴、香港金融基建參與者、合規Web3應用倡導者及銀行業AI的採用者，我們積極推動全球鏈上金融發展及香港數字金融轉型。於往績記錄期間，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，源自香港的收入分別佔總收入的60.4%、59.8%、80.3%、86.9%及81.3%。

市場發展及機遇

根據灼識諮詢的資料，中國內地及香港的金融科技軟件開發服務市場快速增長，由2021年的人民幣1,183億元擴張到2025年的人民幣1,518億元，複合年增長率達6.4%。在金融機構持續數字化轉型及新技術加速部署的驅動下，該市場預計到2030年將達到人民幣3,105億元，2025年至2030年的加速複合年增長率為15.4%。銀行業佔市場逾68%。按收入計量，2025年的市場規模達人民幣875億元及預計將於2030年達人民幣1,865億元，2025年至2030年的複合年增長率為16.3%，而銀行業佔市場的60%至70%。於中國內地及香港的銀行業之金融科技軟件開發服務中，我們於2025年以收入計取得1.1%的市場份額，排名第17。

金融科技軟件開發服務市場的地域增長預測概述如下：

地區	2025年市場規模（人民幣元）	2030年預測市場規模（人民幣元）	複合年增長率（2025年（估計）至2030年（估計））
中國內地	1,412億	2,666億	13.5%
香港	106億	440億	32.9%

根據灼識諮詢的資料，儘管中國內地主導著整體市場，香港的金融科技軟件開發服務市場正進入快速增長階段，並於2024年迎來重要轉折點，從穩步發展轉向快速擴張。2025年的市場規模達人民幣106億元，預計到2030年將擴張到人民幣440億元，2025年至2030年的複合年增長率

為32.9%。香港所佔的市場份額預計將由2025年的7.0%升至2030年的14.2%，反映該地區的數字金融發展加速。這一加速源於香港作為受監管的金融科技創新領先樞紐的戰略定位，以及其連接中國內地、東南亞與全球市場的橋樑作用。

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

金融科技軟件開發服務市場由多項關鍵因素驅動。

- **銜接傳統與數字系統**：中國內地及香港的金融機構正經歷從傳統金融向數字金融的結構性轉型，需構建兼容現有核心銀行系統及支持新興數字金融的架構。

- **技術創新**：區塊鏈、人工智能及其他新興技術的進步正推動與金融系統的深度融合，從而提升服務質量並拓展能力。

- **政府政策**：明晰的政府及監管政策持續加速數字金融發展。

我們的優勢

我們相信以下競爭優勢有助於我們持續成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

銀行業中成熟的金融科技服務提供商

根據灼識諮詢的資料，以2025年收入計，我們是香港銀行業最大的金融科技服務提供商。我們已從軟件開發商轉型為成熟的金融科技服務提供商，憑藉Web2傳統銀行科技、下一代金融基建和以合規Web3及生成式AI技術為特色的金融科技創新，持續引領市場。

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

香港作為受監管的數字金融創新領先樞紐，連接中國內地、東南亞及全球市場。灼識諮詢預測，於2025年至2030年，中國內地及香港的金融科技軟件開發服務市場規模將分別按13.5%及32.9%的複合年增長率增長，而東南亞市場將按42.9%擴張。受益於香港與國際接軌的監管框架、

對合規Web3及AI計劃的明確政策支持，以及政府持續推動全面銀行數字化的承諾，我們具備絕佳條件把握區域數字金融創新的機遇。例如，我們在泰國成功為一家領先的國家銀行交付雲原生新一代數字核心銀行系統。此外，我們就證券借貸系統開發了一個基於區塊鏈的概念驗證解決方案，該方案已在馬來西亞試點落地，是東盟首個同類概念驗證解決方案。

全面的行業專業知識及監管合規專業能力

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

我們自主研發及合規為本的FINNOSafe Web3平台支持端到端數字貨幣及資產代幣化解決方案，為受監管的金融機構提供全代幣生命週期管理。FINNOSafe支持發行人入駐和在集中式基礎設施下實現代幣化貨幣及資產的鏈上發行、認購、轉讓、贖回及券款對付結算，已部署於與監管機構及商業銀行合作的多個項目，助力監管環境下Web2與Web3的連接。

我們採用跨境交付模式運營，融合香港團隊的行業知識及監管對接經驗和大灣區強大的研發及交付能力。我們認為此將對香港市場的了解轉化為可融入我們深港研發團隊的實質專業知識及監管洞見相當重要。於2025年，我們95%以上的研發人員位於中國內地，但80%以上的收入來自香港。這種整合將客戶需求轉化為切實可行、合規且穩健的解決方案，發揮地域優勢實現速度、可擴展性及成本效益，同時契合本地市場需求。

積累的客戶群涵蓋監管及銀行機構

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

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

我們積累的客戶群促進了信任、採納及協作的良性循環，使我們能夠預判行業變革趨勢，並將市場洞察轉化為面向未來、切實可行且合規的解決方案。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，我們所有服務類別的留存率分別為77.8%、55.6%、94.4%、88.9%及52.6%。

穩健的研發能力和被認可的技術領先地位

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

我們的技術儲備雄厚。截至最後實際可行日期，我們於中國內地已累積358項軟件著作權及340項軟件產品註冊，其中82項軟件著作權及73項軟件產品註冊與區塊鏈技術相關。截至2026年3月31日，技術人員佔我們員工總數的90%以上，為我們打造兼具金融領域知識與技術專長的深厚人才儲備。

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

經驗豐富且穩定的管理團隊深耕大灣區，兼具跨境行業能力

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

我們擁有一支高度穩定、一致、專業且多元的管理團隊，具備豐富的金融科技、戰略、運營及管理經驗。我們的管理團隊在本集團平均任職年期超過15年。董事會及領導層兼具全球視野與本地經驗，七名董事中有五名為香港居民，具備豐富的國際資本市場經驗。我們的核心管理及技術團隊匯聚跨國背景的專業人才，精通全球金融科技諮詢，實現與深港一體化團隊的高效跨境協作並契合國際監管實踐。

我們的策略

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

拓展市場覆蓋範圍並優化收入質量

我們正同步拓展地域版圖與升級商業模式，以推動可持續、高質量增長。

- ***地域及客戶多元化：***依託成熟的技術、合規及企業級交付能力，我們正進軍「一帶一路」地區(例如東南亞)等新興市場。

- ***深化客戶關係：***我們旨在提升現有客戶的佔有份額。我們與客戶戰略發展藍圖保持同步，提供定製化、高價值服務，深化客戶滲透並推動數字化轉型及解決方案持續迭代。

- ***探索高利潤率收入模式：***我們正逐步向高利潤率、經常性收入架構轉型。這包括將我們的創新資產轉型為標準化、可組合且可擴展的平台。

加強與監管機構於金融基建的合作

我們致力於鞏固自身作為數字金融基建基礎技術賦能者的角色。

- ***基礎設施領先地位：***我們將致力持續支持監管機構落實金融基建，將這些合作轉化為持久的機構信任及先發優勢。

- ***戰略協同：***配合香港「金融科技2030」願景，我們正深入參與mBridge項目、e-HKD及Ensemble項目等重大金融科技項目，這些舉措鞏固了我們在下一代金融基建領域的領先地位。

- ***全球標準輸出：***我們計劃將香港合規的技術框架推廣至國際市場，在助力其金融基建發展的同時拓展我們的全球影響力。

規模化佈局合規Web3及代幣化解決方案

我們正系統性擴展Web3業務，連通傳統金融與數字資產經濟。

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

- ***連通傳統金融與Web3：***憑藉我們的監管合規專業知識，我們與監管機構及金融基建運營商合作，確保傳統金融系統與合規Web3金融之間實現合規連接。

- ***生態系統發展：***我們支持在香港構建Web3生態系統。該舉措核心是與領先行業參與者共同創建的「區塊鏈小鎮@數碼港」共創中心，旨在匯聚全球創新資源、人才及資本。

由AI驅動增長

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

- ***FINNOSmart平台：***該戰略的核心在於我們專為行業打造的生成式AI平台FINNOSmart的升級。我們正加強能力，針對特定金融應用場景對SLM進行微調。

- ***數據主權及安全：***FINNOSmart提供本地部署數據中心或私有雲部署選項。該架構杜絕敏感數據外洩，確保監管合規並降低總擁有成本。

- ***可組合AI智能體：***我們正為高影響場景開發可組合、安全、可審計的AI智能體，包括智能客服、實時合規監控及自動化監管報送。

培育複合型人才庫

我們正組建連接傳統系統與數字平台的人才庫。

- ***跨領域專業能力：***我們正積極招募並培養精通金融、合規與技術(包括區塊鏈及AI)交叉領域的人才。這種多學科專業能力確保技術架構能有效支持傳統金融機構轉型。

- ***專業知識：***通過組建具備專業知識的專業團隊，我們持續探索新興技術，借助概念驗證項目驗證新理念並快速培育新的增長引擎。

- ***培育年輕人才：***我們通過實習生及畢業生培養計劃培訓未來人才，專注於金融基建、Web3及人工智能。

我們的服務

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

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

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)									
	(未經審計)									
金融科技軟件開發服務										
銀行科技服務										
—銀行產品組合	361,755	49.5	343,839	46.5	251,346	39.8	50,326	38.3	64,031	40.9
—數字銀行渠道解決方案	146,789	20.1	146,221	19.7	138,572	22.0	33,322	25.3	35,099	22.5
—銀行運營及數據服務	124,069	17.0	135,391	18.3	95,242	15.1	16,895	12.8	22,109	14.1
	632,613	86.6	625,451	84.5	485,160	76.9	100,543	76.4	121,239	77.5
金融基建及金融科技創新服務	67,306	9.2	94,970	12.8	119,918	19.0	26,430	20.1	31,249	20.0
小計	**699,919**	**95.8**	**720,421**	**97.3**	**605,078**	**95.9**	**126,973**	**96.5**	**152,488**	**97.5**
諮詢服務	**29,987**	**4.1**	**19,487**	**2.6**	**24,046**	**3.8**	**4,601**	**3.5**	**3,561**	**2.3**
系統集成服務	**528**	**0.1**	**468**	**0.1**	**1,944**	**0.3**	**—**	**—**	**283**	**0.2**
總計	**730,434**	**100.0**	**740,376**	**100.0**	**631,068**	**100.0**	**131,574**	**100.0**	**156,332**	**100.0**

金融科技軟件開發服務

我們的金融科技軟件開發服務專為金融機構及監管機構提供軟件開發、實施及維護服務。這些服務旨在提供可擴展、安全且合規的解決方案，以支持客戶的核心業務運營及戰略舉措。我們的金融科技軟件開發服務包含兩大類別：(i)銀行科技服務，提供集成軟件系統和服務，助力金融機構提升客戶體驗及運營效率以鞏固其競爭優勢；及(ii)金融基建及金融科技創新服務，提供基礎技術平台和解決方案，助力金融機構和監管機構構建、部署及運營支持數字金融系統的新一代金融基建。這兩大服務類別共同構成一套整合服務體系，全面覆蓋客戶從傳統銀行解決方案到數字金融基建的軟件開發與維護需求。於往績記錄期間，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，源自金融科技軟件開發服務的收入分別為人民幣699.9百萬元、人民幣720.4百萬元、人民幣605.1百萬元、人民幣127.0百萬元及人民幣152.5百萬元。

對我們金融科技軟件開發服務的需求主要由以下主要因素推動：

- ***金融服務行業持續轉型：***金融機構正積極升級傳統系統以提升可擴展性、抗風險能力及經營效率。金融機構及監管機構的數字化轉型進一步加快此升級週期。

- ***不斷演變的監管規定：***動態監管環境要求金融機構迅速調整其系統以滿足不斷演變的監管要求。該等監管變動於監管匯報、反洗錢、風險管理及網絡安全等範疇為軟件開發創造了持續需求。

- ***對客戶體驗的期望一直上升：***網上及手機銀行的採用提升了終端客戶對銀行服務的期望。因此，金融機構正提升數字渠道解決方案以提供優越的用戶體驗，例如無縫全渠道體驗及個人化用戶界面。

- ***採用新興技術：***於受監管的金融環境中部署區塊鏈及AI等技術帶來了合規及營運的複雜性。此增加了於現有系統及新興技術之間提供安全及可審計整合的企業級平台之需求。

銀行科技服務

我們為銀行提供軟件開發服務，以管理其端到端業務運營，同時滿足監管要求。我們的服務旨在構建現代銀行業務的技術核心，使客戶能夠實現敏捷性創新、提升運營效率並為最終客戶提供卓越體驗。我們的銀行科技服務涵蓋三大層級銀行架構：(i)銀行產品組合，包括核心銀行系統、個人金融解決方案及企業金融解決方案，構成銀行運營基礎；(ii)數字銀行渠道解決方案，通過網上銀行和手機銀行為最終客戶打造無縫、一致且安全的全渠道體驗；及(iii)銀行運營及數據服務，運用數據分析和AI優化後端流程，加強風險管理，並為戰略決策提供數據驅動的洞察。這三大層級共同構成一套完整的端到端服務，覆蓋銀行的全方位技術需求。於往績記錄期間，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，源自銀行科技服務的收入分別為人民幣632.6百萬元、人民幣625.4百萬元、人民幣485.2百萬元、人民幣100.5百萬元及人民幣121.2百萬元。

銀行產品組合

銀行運營需要統一平台整合核心銀行功能，並支持定製化以實現快速業務適應。其核心銀行系統提供統一的數字化核心平台，為商業銀行管理關鍵最終客戶賬戶、交易、銀行產品及總賬。除這些核心能力外，銀行亦需借助數字平台為個人及企業最終客戶提供個人財富管理及企業資金運營服務。我們的銀行產品組合助力銀行創新產品，服務個人及企業最終客戶，涵蓋個人金融解決方案及企業金融解決方案。於往績記錄期間，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，來自銀行產品組合的收入分別為人民幣361.8百萬元、人民幣343.8百萬元、人民幣251.3百萬元、人民幣50.3百萬元及人民幣64.0百萬元。

案例研究一：智能貸款系統

背景

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

解決方案

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

效益

1. 銀行個人貸款業務數字化。

2. 最終客戶多渠道訪問貸款系統。

3. 災難恢復能力與動態擴展能力。

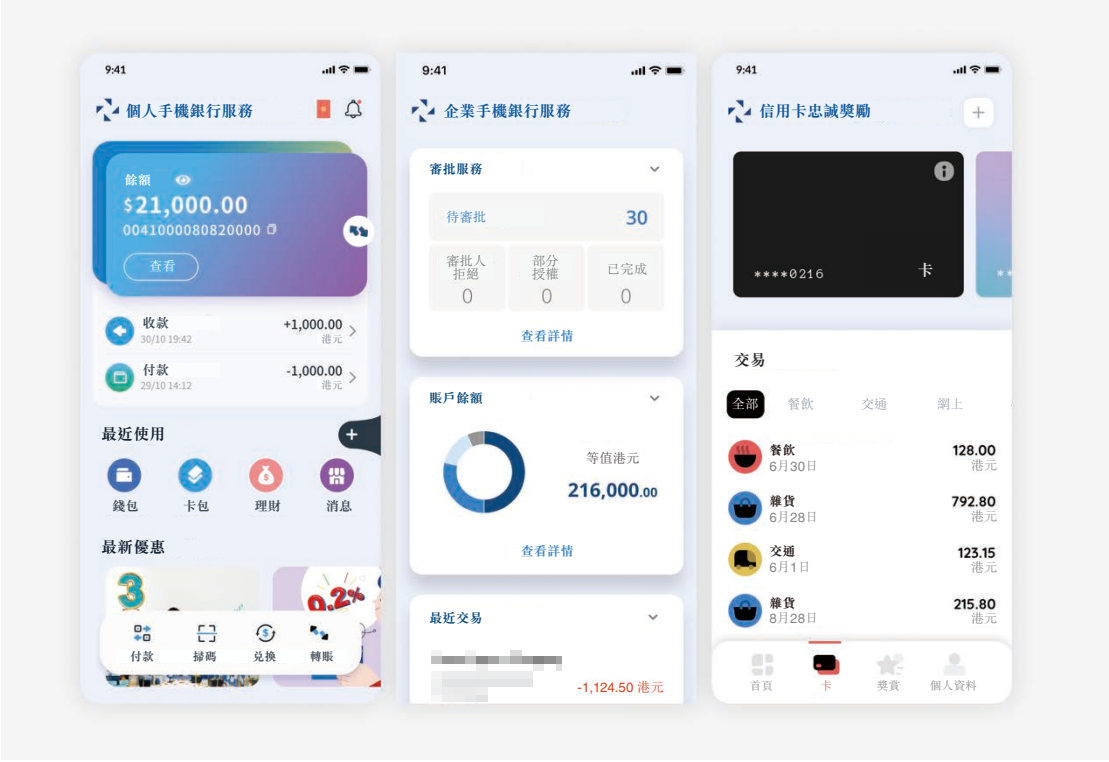
數字銀行渠道解決方案

我們的數字銀行渠道解決方案助力銀行通過網上銀行、手機銀行及其他接觸點提供金融服務。於往績記錄期間，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，來自數字銀行渠道解決方案的收入分別為人民幣146.8百萬元、人民幣146.2百萬元、人民幣138.6百萬元、人民幣33.3百萬元及人民幣35.1百萬元。

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

我們的手機銀行解決方案為銀行提供手機端金融服務入口，通過智能手機應用程序為個人最終客戶提供服務，提供賬戶管理、資金轉賬、信用卡服務及財富管理等基礎銀行服務。該解決方案亦包括貸款、融資、保險、跨境支付及多幣種管理模塊，以及商戶折扣及生活服務整合

等增值服務。該平台採用生物識別認證(包括人臉識別)，通過設備指紋及行為分析實現實時風險控制，並通過API對接外部服務(例如賬單服務)。下文載列個人手機銀行及企業手機銀行界面截圖：



案例研究二：一家香港商業銀行的網上銀行平台

背景

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

解決方案

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

效益

1. 集中管理跨數字渠道及市場的企業銀行服務。

2. 提升最終客戶體驗。

3. 降低運營成本。

銀行運營及數據服務

我們的銀行運營及數據服務支持銀行的後端運作，包括提供(i)集成分析及自動化平台及(ii)支持銀行數字化日常運營管理的軟件。集成分析及自動化平台助力銀行實現從經驗驅動到數據驅動決策的過渡。該平台整合並處理多源數據，然後依據反欺詐及運營管理等指定目的將這些數據生成報告或分析。通過高級分析，我們助力銀行將複雜數據轉化為有依據的建議，預判最終客戶需求，實現工作流自動化以減少人工操作及失誤。銀行運營及數據服務亦提供支持銀行數字化日常運營管理的軟件。於往績記錄期間，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，來自銀行運營及數據服務的收入分別為人民幣124.1百萬元、人民幣135.4百萬元、人民幣95.2百萬元、人民幣16.9百萬元及人民幣22.1百萬元。

案例研究三：一家國有銀行海外分行的監管報送平台

背景

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

解決方案

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

效益

1. 實現監管報送運營的數字化。

2. 減少人力投入。

金融基建及金融科技創新服務

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

我們參與多個金融基建項目，包括證券發行及結算系統、本地即時支付系統、跨境清算系統、mBridge項目、e-HKD先導計劃、Ensemble項目及GenA.I.沙盒。這些參與進一步支持我們在香港銀行業作為數字金融基建及金融科技創新服務的成熟金融科技服務提供商的地位。

於往績記錄期間，我們的金融基建及金融科技創新服務一直是重要增長驅動因素，反映銀行及金融基建運營商對代幣化貨幣、代幣化資產及生成式AI賦能解決方案的需求日益增長。於往績記錄期間，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，來自金融基建及金融科技創新服務的收入分別為人民幣67.3百萬元、人民幣95.0百萬元、人民幣119.9百萬元、人民幣26.4百萬元及人民幣31.2百萬元。

金融基建服務

在香港，我們參與大型金融基建平台的設計、開發及升級，並積累豐富經驗。

香港即時支付系統

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

證券發行及結算系統

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

跨境清算系統

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

金融科技創新

我們的金融科技創新服務為監管機構、商業銀行及金融基建運營商賦能，助其設計、測試並規模化部署基於合規區塊鏈、代幣化及AI技術的新型數字金融服務。依託FINNOSafe和FINNOSmart平台，我們支持客戶開發代幣化貨幣與代幣化資產、可編程支付、全天候結算、生成式AI合規與客戶互動等解決方案，貫穿從最初概念到試點到生產落地全流程。通過參與mBridge項目、e-HKD、Ensemble項目及GenA.I.沙盒等全球知名項目，我們提供兼顧創新與監管運營要求的架構設計、沙盒環境及實施工具包。

mBridge項目為國際清算銀行創新樞紐中心與四間中央銀行(包括金管局)的跨司法管轄區計劃。mBridge項目尋求使用分佈式分類賬技術實現多央行數字貨幣跨境大額結算，專注於利用互通設計提升效率及減少阻礙。於往績記錄期間，我們參與了mBridge項目從概念驗證到最小可行產品的各階段，提供諮詢服務及金融科技軟件開發服務。截至最後實際可行日期，我們於mBridge項目下與監管機構的合作仍在進行中。我們參與mBridge項目對我們的業務、收入及運營具有戰略重要性。除於往績記錄期間產生的收入外，項目令我們能夠為跨境結算解決方案開發可複用的整合組件，繼而強化我們的能力及提升我們的競爭地位。

e-HKD先導計劃由金管局推出，以評估零售央行數字貨幣在香港的潛在應用場景、設計考量及實施問題。於往績記錄期間，我們向金管局提供e-HKD+項目的技術支持與託管服務。截至最後實際可行日期，我們於e-HKD先導計劃下與金管局的合作仍在進行中。我們參與e-HKD先導計劃對我們的業務、收入及運營具有戰略重要性。通過開發主要整合及合規解決方案，我們不僅獲得實際經驗，亦開發了將支持涉及代幣化貨幣及代幣化資產的未來項目之可複用組件。此提升了我們作為數字貨幣範疇中的可信賴專家之競爭地位。除於往績記錄期間產生的收入外，計劃亦為我們未來的發展奠定了穩固的基礎。我們獲得的專業知識令我們可更有效率地交付代幣化解決方案，而我們相信此將為我們未來收入來源的主要驅動因素。

Ensemble項目由金管局推出，專注於代幣化相關應用場景，包括利用沙盒與參加機構探索代幣化工具結算安排。Ensemble項目已於2025年開始先導階段。於往績記錄期間，我們參與多個應用場景的沙盒交付與後續試點階段，提供諮詢服務及金融科技軟件開發服務。截至最後實際可行日期，我們於Ensemble項目下與金管局的合作仍在進行中。我們參與Ensemble項目對我們的業務、收入及運營產生了顯著的效益。除於往績記錄期間產生的收入外，項目令我們能夠縮短數個FINNOSafe模組(包括代幣管理、代幣託管服務及跨鏈條DvP設計)的上市時間。該等模組自此一直於2025年在多個商業代幣化項目中重用，並將繼續支持未來的項目。

GenA.I.沙盒為金管局與香港數碼港管理有限公司共同公佈的計劃，以促進銀行負責任實驗及採用生成式AI。該計劃列明數據安全、模型風險、可解釋性、可審核性及運營管控的管治期望。於往績記錄期間，我們擔任金管局與數碼港的官方技術合作夥伴。截至最後實際可行日期，我

們於GenA.I.沙盒下的合作仍在進行中。我們為管理使用數碼港人工智能超算中心提供技術支援。我們參與GenA.I.沙盒對我們的業績、收入及運營相當重要。我們的參與支持了超過三家使用我們FINNOSmart平台的金融機構之後續商業化部署。

我們認為，我們參與該等計劃屬於商業而非實驗性質，基準為：(i)我們於往績記錄期間從四個項目各自均產生收入；及(ii)於我們參與該等計劃後，我們分別取得與mBridge項目、e-HKD先導計劃、Ensemble項目及GenA.I.沙盒有關的三個、九個、五個及四個類似商業項目。

這些參與進一步支持我們在香港銀行業作為數字金融基建及金融科技創新服務的成熟金融科技服務提供商的地位。透過展現我們的技術實力，該等項目不僅提升了我們在金融機構中的信譽，更加強我們吸引新客戶的能力。參與該等項目亦讓我們提早獲悉新興基建標準及監管期望。利用我們在該等計劃中獲得的經驗，我們已開發可複用的結構件及產品模組，其後可用於要求類似的計劃，從而提升交付效率及可擴張性。根據灼識諮詢的資料，我們為參與所有上述項目的唯一金融科技軟件開發服務提供商。

我們亦透過金融科技創新服務建立一套創新資產組合。該等資產包括使用合規區塊鏈、代幣化及AI技術的可複用平台、組件及架構。該等資產讓我們縮短交付週期，加強監管環境的可審核性。除我們的FINNOSafe及FINNOSmart平台外，我們的主要創新資產亦包括：(i)發行代幣化資產各步驟的標準工作流程；(ii)登入、審計及存取管理的合規框架；(iii)將區塊鏈技術與現有銀行系統對接的整合連接器；及(iv)專為金融機構合規部署設計的GenA.I.防護組件。

區塊鏈賦能服務

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

FINNOSafe是我們的合規Web3代幣化平台，基於區塊鏈技術構建，支持整個數字資產價值鏈。數字資產價值鏈指從經授權發行人建立並發行代幣化工具、將其分發至合資格參與者、管理發行後生命週期活動至在具備合規管控與可審核性的受控環境中執行轉讓與結算工作的端對端流程。FINNOSafe提供五大核心能力支持價值鏈：(i)發行人與參加者的導入服務，具備基於角色的存取與控制權利；(ii)代幣服務，包括代幣發行、分配、贖回及其他生命週期管理；(iii)合規及審核服

務，提供監管合規的可自訂檢查及記錄功能，並配備匯報及對賬介面；(iv)錢包服務，提供整合介面以連接至終端客戶的託管安排及主要管理控制；及(v)交易服務，支持對賬結算，可連接至現有銀行系統。

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

FINNOSafe適用於兩大場景：代幣化貨幣解決方案及代幣化資產解決方案。代幣化貨幣解決方案包括用於支付及結算的代幣化貨幣表現形式，包括代幣化存款、批發型代幣化貨幣及數字貨幣應用。代幣化資產解決方案涉及金融資產或現實世界資產的代幣化表現形式，包括代幣化債券、基金或其他金融工具。在該兩種場景下，FINNOSafe透過其導入、代幣、合規、錢包及交易服務支持整個價值鏈。

案例研究一：監管機構及商業銀行的代幣化

背景

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

解決方案

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

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

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

效益

1. 釋放存款代幣化的使用。

2. 助力代幣化金融資產發行。

AI賦能服務

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

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

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

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

FINNOSmart及我們的AI技術用於我們的各業務線：

(i) **金融科技軟件開發服務：**我們使用FINNOSmart支持文件編製、生成編程代碼示例、建議改善編碼、準備測試案例及草擬測試報告。

(ii) **諮詢服務：**我們使用FINNOSmart加快諮詢交付成果，包括要求分析、文件編製及原型示範。我們的諮詢委託亦可能包括AI策略及管治顧問以及AI部署的實施規劃。

(iii) **系統集成服務：**我們能夠同時為訓練、推論及代理程序部署於第三方AI組件(例如大型語言模型、GPU基礎設施及AI工具)整合及部署FINNOSmart。

案例研究二：欺詐調查報告生成式AI助手

背景

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

解決方案

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

效益

1. 高效編製欺詐調查報告。

2. 降低人力投入。

諮詢服務

我們的諮詢服務為向監管機構、商業銀行及金融基建運營商提供有關金融技術策略、架構及執行的端到端意見。我們提供包括解決方案藍圖、可行性研究及概念驗證的獨立交付成果。該等交付成果令客戶能夠獨立推出彼等的技術計劃，其後無需獲得我們的軟件開發服務。於往績記錄期間，我們於截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年3月31日止三個月產生自諮詢服務的收入分別為人民幣30.0百萬元、人民幣19.5百萬元、人民幣24.0百萬元、人民幣4.6百萬元及人民幣3.6百萬元。

我們將銀行及金融專業知識與技術執行能力結合，以就傳統銀行領域及新興技術的數字轉型提供意見，繼而回應從傳統系統向現代架構的過渡。我們的內部諮詢團隊將戰略顧問、解決方案架構師、主題專家及高級工程師，實現了在單一委託中涵蓋業務、技術、監管及運營角度。為改善效率，我們的客戶可能會於諮詢委託後採購我們的金融科技軟件開發及系統集成服務。

系統集成服務

我們的系統集成服務提供端到端實施，包括採購管理、硬件獲取、第三方軟件許可、安裝、集成及測試。與我們其他業務線相比，我們系統集成服務的價值在於我們的集成能力，而非在於自有軟件或諮詢交付成果。如客戶要求，我們於金融科技軟件開發委聘後提供系統集成服務，以改善效率及減輕實施風險。我們亦按個別基準提供系統集成服務。

我們的系統集成服務於競爭激烈的上游市場營運，其定價透明及技術複雜程度相對較低。因此，此業務分部通常毛利率較低，主要作為補充服務組合而非主要利潤來源。

於往績記錄期間，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，來自系統集成服務的收入分別為人民幣0.5百萬元、人民幣0.5百萬元、人民幣1.9百萬元、零及人民幣0.3百萬元。

我們的歷史發展及戰略轉型

自我們於2003年成立以來，我們的主要業務一直為金融科技軟件開發服務。於我們的初期階段，我們同時於中國內地及海外市場運營，我們較大比例的收入乃產生自中國內地。我們隨時間擴展我們的海外佈局，而我們來自海外客戶的收入於2018年首次超過我們總收入的50%。

我們的早期運營專注於銀行技術服務。我們其後擴展至金融基建及金融科技創新服務。於2016年，我們開始研發區塊鏈技術，其支持我們參與合規Web3計劃。於2021年，我們開始參與金融基建項目，提升了我們為下游金融機構服務的競爭地位。於2023年，我們與微軟合作推出了Banking Copilot，其後續演變成我們的FINNOSmart平台。

於往績記錄期間，中國內地的金融科技市場競爭愈趨激烈，對行業利潤率構成壓力。於2024年第四季，我們的管理層展開戰略轉型，以將更多資源分配至我們的核心及利潤率較高的分部。此包括具有高進入門檻的金融科技服務，主要為向大型商業銀行、監管機構及主要金融基建運營商提供金融基建及金融科技創新服務。我們對兩個收入模式的定價採納審慎的方針。根據工料計價模式，當就框架協議競標時，我們參照對成本結構的全面評估制訂我們的費率表以維持充足的毛利率，而我們不會通過低價競爭謀取中標。根據項目制模式，我們於提供報價或進行商業磋商時評估預計實行成本。我們的定價納入對執行風險的合適或有準備及反映目標利潤率。此策略已導致利潤率由2024年的33.1%上升至2025年的37.8%。其亦導致我們衍生自香港業務的收入由人民幣442.9百萬元增加至同期的人民幣506.7百萬元。

疫情對我們的業務運營及財務表現造成的影響

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，COVID-19疫情對我們的業務運營或財務表現並無造成任何重大不利影響。

主要經營指標

下表載列我們按不同確認方法自合同產生的收入明細：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
			(人民幣千元)		
隨時間(工料計價合同及年度維護合同)	**627,189**	**631,233**	**541,549**	**118,310**	**136,790**
金融科技軟件開發服務	603,952	614,702	523,937	114,072	134,270
諮詢服務	23,237	16,531	17,612	4,238	2,520
系統集成服務	0	0	0	0	0
於某一時間點(項目制合同)	**103,245**	**109,143**	**89,519**	**13,264**	**19,542**
金融科技軟件開發服務	95,967	105,719	81,141	12,901	18,218
諮詢服務	6,750	2,956	6,434	363	1,041
系統集成服務	528	468	1,944	0	283
總收入	**730,434**	**740,376**	**631,068**	**131,574**	**156,332**

隨時間確認的收入主要包括工料計價合同產生的收入。於某一時間點確認的收入與於項目制模式下產生的收入相對應。

下表載列我們的項目制合同以業務線呈列的節選主要經營指標：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
投標次數	121	139	184	36	24
金融科技軟件開發服務	121	136	181	36	24
諮詢服務	0	3	2	0	0
系統集成服務	0	0	1	0	0
中標率	76.9%	64.7%	62.0%	63.9%	54.2%
金融科技軟件開發服務	76.9%	64.0%	61.3%	63.9%	54.2%
諮詢服務	—	100.0%	100.0%	—	—
系統集成服務	—	—	100.0%	—	—
年／期初的進行中項目數目	123	177	206	206	147
金融科技軟件開發服務	120	177	202	202	142
諮詢服務	3	0	4	4	5
系統集成服務	0	0	0	0	0
新獲授項目數目	249	297	221	45	15
金融科技軟件開發服務	242	290	198	42	13
諮詢服務	6	6	10	3	0
系統集成服務	1	1	13	0	2
已完成項目數目	195	268	280	26	31
金融科技軟件開發服務	185	265	258	26	29
諮詢服務	9	2	9	0	0
系統集成服務	1	1	13	0	2

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
年／期末的進行中項目數目	177	206	147	225	131
金融科技軟件開發服務	177	202	142	218	126
諮詢服務	0	4	5	7	5
系統集成服務	0	0	0	0	0
年／期初合同價值的未支付餘額					
(人民幣百萬元)	115.5	117.8	117.2	117.2	95.8
金融科技軟件開發服務	114.1	117.8	112.1	112.1	92.8
諮詢服務	1.4	0	5.1	5.1	3.0
系統集成服務	0	0	0	0	0
新獲授項目的合同價值*(人民幣百萬元)*	106.8	110.5	77.8	14.1	19.8
金融科技軟件開發服務	101.1	101.9	71.2	11.9	19.5
諮詢服務	5.2	8.1	4.5	2.2	0
系統集成服務	0.6	0.5	2.1	0	0.3
年／期內已完成項目的合同價值					
(人民幣百萬元)	104.6	111.2	99.1	13.3	21.5
金融科技軟件開發服務	97.4	107.6	90.5	12.9	20.1
諮詢服務	6.6	3.1	6.5	0.4	1.1
系統集成服務	0.6	0.5	2.1	0	0.3
年／期末確認的總收入*(人民幣百萬元)*	103.2	109.1	89.5	13.3	19.5
金融科技軟件開發服務	96.1	105.7	81.1	12.9	18.2
諮詢服務	6.6	3.0	6.4	0.4	1.0
系統集成服務	0.5	0.5	1.9	0	0.3
年／期末合同價值的未支付餘額					
(人民幣百萬元)	117.8	117.2	95.8	117.9	94.1
金融科技軟件開發服務	117.8	112.1	92.8	111.0	92.1
諮詢服務	0	5.1	3.0	6.9	2.0
系統集成服務	0	0	0	0	0

(1). 「已完成項目的合同價值」及「確認的總收入」之間的差額主要產生自增值稅及合同價值並非經常全數確認為收入，乃由於合同範圍可能於簽約後予以調整或可能未能達成相關里程碑。於有關情況下，雖然並未確認收入，但合同價值反映合同所載的最高金額。

我們的投標次數由2024年的139次增加至2025年的184次，主要是由於：(i)我們尋求新客戶及項目；及(ii)於監管要求改變後，客戶的採購慣例轉向公開招標。我們的投標數量由截至2025年3月31日止三個月的36次減少至截至2026年3月31日止三個月的24次，主要原因如下：(i)中國內地目標客戶發出的招標數量減少，因為部分客戶在截至2025年3月31日止三個月為配合其技術升級計劃而發出了較多招標，而截至2026年3月31日止三個月，招標量已恢復至正常水平；及(ii)我們將業務重心戰略性地轉向海外市場，而客戶通常是透過直接接洽而非競標方式獲得。

我們的中標率由2023年的76.9%下降至2024年的64.7%，主要是由於我們參與較有競爭力的招標以獲得新客戶及項目。投標量上升降低了我們整體的成功率。我們的中標率由截至2025年3月31日止三個月的63.9%下降至截至2026年3月31日止三個月的54.2%，主要原因如下：(i)兩個期間

的投標數量相對較少，而中標數量的輕微變化會對中標率產生重大影響；及(ii)中國內地金融科技市場競爭日趨激烈，而我們始終秉持嚴謹的定價策略，不以壓低價格來爭取標案，對我們的中標率產生了負面影響。

我們的新獲授項目數目由2023年的249個增加至2024年的297個，主要是由於金融科技軟件開發服務項下的新獲授項目數目上升。此增長由客戶B集團的母公司就三條產品線的需求上升所驅動，導致獲授更多合同。數目減少至2025年的221個，主要是由於金融科技軟件開發服務項下的新獲授項目數目下降，原因為：(i)客戶B集團的母公司就該三條產品線的需求於2025年下降，主要原因為產品生命週期已結束，相關功能已遷移至新產品，且為開發該等產品而舉辦的特定主題活動亦已完畢；及(ii)客戶B集團中的一家子公司採用單一全面合同以涵蓋其於2025年的整體需求，惟其於2024年及過往年度則訂立多份較小型合同。此變動減少了獲授的合同數目。我們新獲授的項目數量由截至2025年3月31日止三個月的45個減少至截至2026年3月31日止三個月的15個，主要原因在於部分客戶所授予合同的範圍與規模發生變動。尤其是，中國內地的一名主要客戶於2026年停產若干產品線，而其先前曾帶來數量較多、規模較小的合同。由於該等產品線的停產，導致在截至2026年3月31日止三個月，該等產品線未獲授任何新項目。

我們的已完成項目數目由2023年的195個增加至2024年的268個，主要是由於金融科技軟件開發服務項下的已完成項目數目上升。此增長由上文所述客戶B集團的母公司就三條產品線的需求上升所驅動，導致於年內完成更多項目。我們已完成的項目數量由截至2025年3月31日止三個月的26個增加至截至2026年3月31日止三個月的31個。此溫和增長主要反映了部分於2025年期間正在進行的若干項目已於截至2026年3月31日止三個月內完成並確認收入。

工料計價模式[1]

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
客戶數目[2]	15	15	17	16	16
金融科技軟件開發服務	14	12	15	13	15
諮詢服務	2	4	4	4	3
系統集成服務	0	0	0	0	0
每名客戶的平均收入[3]*(人民幣千元)*	40,530	40,801	31,444	7,278	8,440
客戶留存率[4]	72.2%	73.3%	100.0%	100.0%	82.4%

(1) 計算本表格的經營指標不包括計算留存率時撇除的相同客戶。見「技術詞彙表 — 留存率」。

(2) 客戶數目按合併基準計算。按業務分部劃分的客戶明細可能會重疊，乃由於與客戶的框架協議可能涵蓋一個或以上業務分部的服務組合。於上文附註(1)所述的撇除前，工料計價模式下於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年3月31日止三個月的客戶總數分別為26名、25名、21名、17名及19名。

(3) 每名客戶的平均收入乃根據相關期間內工料計價模式下衍生的總收入除以同期的客戶總數計算。

(4) 客戶留存率乃按於過往年度及本年度根據工料計價模式為我們貢獻收入的客戶數目除以過往年度的客戶總數計算得出。

我們每名客戶的平均收入由2024年的人民幣40,801千元減少至2025年的人民幣31,444千元，主要是由於2025年工料計價模式產生的收入較低及工料計價模式的客戶數目上升。收入減少反映我們於2024年開始戰略位移，將更多資源分配至利潤率較高的核心業務，降低了若干利潤率較低的工料計價合作項目之收入貢獻。客戶數目增加則受我們於金融基建服務的拓展所推動，藉此我們於年內新增工料計價客戶。我們每名客戶的平均收入由截至2025年3月31日止三個月的人民幣7,278千元增加至截至2026年3月31日止三個月的人民幣8,440千元，主要受該期間客戶需求增加所驅動。

我們於工料計價模式項下的客戶留存率由2024年的73.3%上升至2025年的100.0%，主要是由於我們於2025年加大力度深化與現有客戶的合作關係。鑑於我們的工料計價模式客戶基數相對較小且過往流失率較低，故年內此模式下並無出現客戶流失。我們於工料計價模式項下的客戶留存率由截至2025年3月31日止三個月的100.0%下降至截至2026年3月31日止三個月的82.4%，主要由於2025年透過工料計價模式貢獻收入的若干客戶於截至2026年3月31日止三個月與我們並無業務往來。

我們主要通過三種渠道獲得工料計價合同：(i)挽留現有的工料計價客戶。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，我們於工料計價合同下的客戶留存率分別為72.2%、73.3%、100.0%、100.0%及82.4%；(ii)將項目制客戶轉化為工料計價合作項目。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，項目制客戶轉化為工料計價合作項目的轉化率分別為10.0%、27.3%、0%、0%及0%。截至2025年及2026年3月31日止三個月的轉化率均為0%，由於項目制轉為工料計價合作關係一般涉及一段期間的關係發展及商業協商，而該過渡一般不會於一個季度內發生；(iii)通過營銷及業務發展工作獲得新工料計價客戶，見「— 營銷及銷售」。

於2023年、2024年、2025年及截至2025年及2026年3月31日止三個月，所有服務類別的客戶留存率分別為77.8%、55.6%、94.4%、88.9%及52.6%。

根據我們的計算基準，參與一次性、先導或監管驅動項目的客戶乃以與其他客戶相同的方式處理。

整體客戶留存率由2023年的77.8%下降至2024年的55.6%，其後上升至2025年的94.4%。2024年的留存率較低，主要歸因於2023年獲得相對大量的新客戶，其初步合作項目主要為項目制性質。由於該等項目已於2023年完成及並無於2024年產生持續收入，故該等客戶根據我們的計算基準被視為不獲保留。鑑於我們的客戶基礎較小，此導致留存率顯著下降。於2025年復甦主要是由於2024年加入的新客戶較少，令我們更專注於強化與現有客戶群的關係。因此，於2025年繼續委託我們提供服務的客戶比例顯著較高，推動留存率達至往績記錄期間的最高水平。

整體客戶留存率由截至2025年3月31日止三個月的88.9%下降至截至2026年3月31日止三個月的52.6%，主要因為2025年貢獻收入的若干客戶於截至2026年3月31日止三個月並未產生收入。根

據工料計價模式，2025年該模式項下貢獻收入的若干客戶於截至2026年3月31日止三個月與我們並無業務往來。根據項目制模式，2025年該模式項下貢獻收入的若干客戶於截至2026年3月31日止三個月內並無項目驗收。

雖然我們的整體客戶留存率反映所有服務類別的客戶群持續性，其應按我們收入模式的背景進行詮釋。我們的整體留存率更易遭受波動，乃由於其包括項目制合作項目，其性質分散，且於項目完成後未必會導致錄得經常性收入。因此，即使相關商業關係仍然緊密，但於某一年度按項目制基準委託我們的客戶可能不會於下一年度產生收入，故根據我們的計算基準被視為不獲保留。

為對合同持續性提供更具意義的指標，我們亦具體披露工料計價模式下的客戶留存率。我們大部分收入乃從工料計價模式產生。工料計價合作項目乃建構為持續的服務安排而非分散的交付成果，故更能反映經常性業務。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，我們於工料計價合同下的客戶留存率分別為72.2%、73.3%、100.0%、100.0%及82.4%，與我們同期的整體留存率77.8%、55.6%、94.4%、88.9%及52.6%相比，其顯示出合同持續性持續處於較高水平。工料計價留存率的相對穩定性(尤其是於2024年及截至2026年3月31日止三個月整體留存率顯著下降時)反映該等合作項目更具週期性及對客戶關係的相關持續性提供更可靠的指標。

下文載列於往績記錄期間按類型劃分的客戶數目及彼等各自的收入貢獻明細：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
銀行客戶數目	22	14	17	14	17
銀行客戶的收入貢獻*(人民幣百萬元)*	656.2	642.8	518.6	107.0	131.2
監管機構及金融基建運營商客戶的數目	1	2	5	4	3
監管機構及金融基建運營商客戶的收入貢獻*(人民幣百萬元)*	57.9	86.2	105.0	24.5	24.6
非銀行金融機構客戶數目	2	0	1	0	1
非銀行金融機構客戶的收入貢獻*(人民幣百萬元)*	4.7	0	0.8	0	0.2
非金融機構客戶數目	23	23	29	9	9
非金融機構客戶的收入貢獻*(人民幣百萬元)*	11.6	11.4	6.7	0.1	0.3
全體客戶數目	48	39	52	27	30
全體客戶的收入貢獻*(人民幣百萬元)*	730.4	740.4	631.1	131.6	156.3

收入模式

為適應客戶的多樣化需求，我們所有業務線的服務乃通過兩種收入模式提供。

工料計價模式

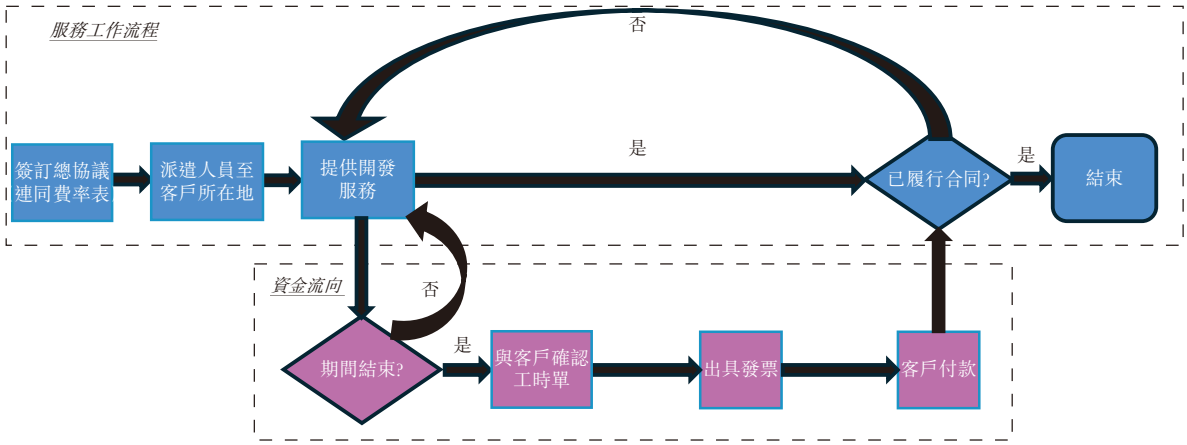
我們對金融科技軟件開發及諮詢服務的若干類型使用工料計價模式。在此模式下，任務的性質及範圍由客戶根據彼等的持續需要而非通過預先協定的範圍界定。我們會提供符合客戶特定技術能力的合資格人員，而資源分配乃根據客戶實際要求而釐定。我們根據人員實際投入的工時按費率表中預先協定的費率向客戶收費，其按職務及職稱制定費率。費率表的定價乃通過與每名客戶共同磋商而釐定。我們通常按月依據工時單出具賬單及與客戶結算，且並無預先估計的項目費用。我們與客戶維持定期溝通以了解彼等的未來需求及資源預測，令我們可持續評估及維持我們的交付能力，繼而確保及時回應客戶需求。

工料計價模式的結算程序包括三個階段：(i)我們向客戶提供工時單，當中記錄彼等於過去月份的工日使用情況及將收取的金額。客戶會於三個月內確認工時單或僅於出現差異時提供反饋，如並無提出反對，工時單被視為已接納。倘客戶認為存在差異，我們將與彼等討論以根據我們的協議調節差異。該等差異可能產生自與出席記錄、工作表現或符合發展標準有關的問題，惟幅度一般並不重大；(ii)我們根據合同或(如適用)與客戶磋商者向客戶出具發票。客戶須於接獲我們發票後的特定期間內作出付款，通常為兩個月內；及(iii)於第三階段，客戶會結清付款。

工料計價模式的收入確認乃按照兩種可能情況：(i)倘客戶於我們結算每月賬目前確認工時單，我們根據已確認的金額確認收入；(ii)倘客戶於我們結算每月賬目前並未確認工時單，我們根據我們發出的工時單確認收入，並於我們接獲客戶確認的月份調整收入。初步工時單與客戶確認的金額之間的任何差異於接獲最終確認時記錄為收入及應收賬款的調整。截至2026年7月31日，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年3月31日止三個月應佔的收入調整分別為人民幣0.1百萬元、零、人民幣0.1百萬元及人民幣0.2百萬元。截至最後實際可行日期，截至2026年3月31日根據尚待客戶確認的工時單所確認的收入為人民幣7.1百萬元。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，發出每月工時單及收入確認之間的平均日數分別為21.6日、19.6日、21.8日、20.0日及22.5日。

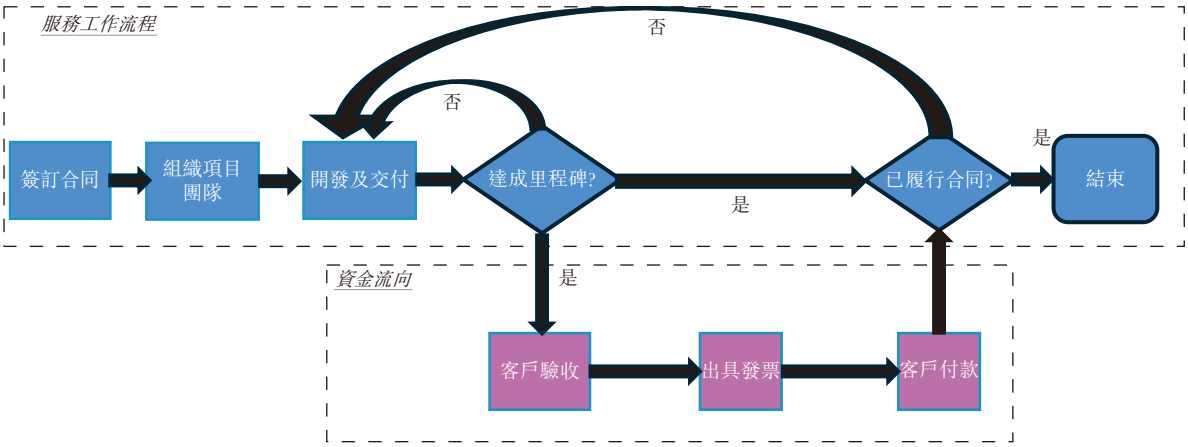
根據灼識諮詢的資料，銀行業中的金融科技軟件開發服務通常複雜及耗時，令其難以於項目開展前清晰界定範圍及要求。傳統項目制模式不能處理固有的不確定性及複雜性。工料計價模式符合敏捷開發的迭代性質，其中，要求會隨時間演變。此外，工料計價模式建基於透明度及信任，能促進服務提供商與客戶之間建立長期及穩定的合作關係，這一優勢讓工料計價模式廣獲業界接納。

下圖顯示工料計價模式項下的典型服務工作流程及資金流向：



項目制模式

與工料計價模式項下的工作相比，我們應用於所有業務線的項目制模式涵蓋具有協定範圍及交付成果的服務。價格在項目合同中明確規定。對於此類項目，我們通常採用與預設階段完成標準掛鈎的里程碑付款安排。典型的付款結構包括(i)合同簽訂後支付預付款；(ii)服務交付及驗收後支付主體款項；及(iii)質保與維保期結束後支付尾款。雖然常見付款安排可能為預付款30%、驗收款60%及尾款10%，但所有合同條款均通過商業談判確定，並可因客戶具體需求進行調整。整個項目的收入於服務交付及驗收後確認。在往績記錄期間，我們的項目制服務平均存續期約為7.9個月，計算方式為自服務開始之日起至客戶驗收之日為止。下圖顯示項目制模式項下的典型服務工作流程及資金流向：



下文載列於往績記錄期間項目制模式項下的進行中及已完工虧損項目的詳情：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
已完工的虧損項目	28	32	65	4	22
進行中的虧損項目[1]	0	69	57	74	53
截至2026年7月31日進行中的虧損項目收入貢獻*(人民幣千元)*[2]	0	20,158	14,049	23,486	9,701
已完工虧損項目收入貢獻*(人民幣千元)*	22,555	9,181	14,014	365	5,880
已完工虧損項目所產生的虧損*(人民幣千元)*	7,201	4,289	5,623	87	5,423
進行中的虧損項目的估計虧損*(人民幣千元)*[3]	0	9,166	12,347	3,389	(1,709)

(1) 進行中的虧損項目乃按合同成本的減值損失於相關期間確認的合同數量計量。若在提供服務期間，減值損失分攤於多個年度或期間確認，則同一份合同可能會被計入多於一個年度或期間。據此，任何特定年度或期間的進行中虧損合同數量，可能包含同一份被重複計入多次的合同，因此，所有年度或期間的總和並不代表往績記錄期間內各進行中虧損合同的總數。

(2) 截至2026年7月31日，進行中的虧損項目的收入貢獻指截至2026年7月31日自該年度或期間內分別被歸類為進行中虧損合同的合同所確認之總收入，其中包含在一個或多個過往年度或期間內亦被分類為進行中虧損合同的合同。請參與上文附註(1)。

(3) 估計虧損指預期因未完成的虧損項目產生的虧損。合同成本指就履行合同產生的資本化成本，該等成本：(i)與可識別合同直接相關；(ii)產生或增加用於履行未來履約義務的資源；及(iii)預期可收回。估計虧損乃按報告期間就合同成本確認的減值損失(扣除任何後續撥回)計量。我們已就往績記錄期間所產生的有關估計虧損計提減值準備，其金額於2023年、2024年、2025年及截至2025年3月31日止三個月分別為零、人民幣9.2百萬元、人民幣12.3百萬元及人民幣3.4百萬元。截至2026年3月31日止三個月，我們錄得過往已確認減值損失撥回淨額人民幣1.7百萬元，反映期內減值損失撥回超出就進行中的虧損項目確認的減值損失。於各報告期末，估計虧損乃按相關合同成本的賬面價值超過以下各項的淨額時確認：(i)預期就相關商品或服務收取的剩餘對價，減去(ii)尚未確認為費用的任何直接相關成本。

我們於往績記錄期間的虧損合同主要是由於：(i)由範圍變動或低估項目成本所導致的成本超支。有關低估可能由競標時的資料落差、項目要求的複雜程度、勞工成本的轉變或因外部不確定因素令項目延誤及需要額外資源所引致；及(ii)戰略考量，包括為維持現有客戶關係或探索新商機而尋求進行的項目，其短期盈利能力刻意次要於較長期的商業目標。

就性質及規模而言，該等虧損合同涵蓋我們的金融科技軟件開發服務及諮詢服務，大部分有關項目均集中於金融科技軟件開發服務內的銀行技術服務子業務線。

於往績記錄期間，2023年的虧損項目主要歸因於銀行及非金融機構，而於2024年及2025年以及截至2026年3月31日止三個月的虧損項目則主要歸因於銀行。

於往績記錄期間，大部分有關虧損集中於客戶B。於2023年、2024年、2025年及截至2025年及2026年3月31日止三個月，歸屬於客戶B的虧損比例(乃按客戶B已完成項目的虧損佔所有已完成虧損項目的總虧損之百分比計算)分別為4.4%、48.6%、55.0%、19.8%及98.9%。虧損集中於客戶B乃主要歸因於上文所述的兩項因素。就成本超支而言，客戶B通常將其部分要求分為多個小型子項目，各自的合同價值介乎人民幣數千元至數萬元。於子項目層面，成本對客戶開展的範圍變動存在高度敏感性，可導致個別子合同成本超支及產生虧損。就戰略考量而言，客戶B的若干項目乃因維持及深化我們與此主要客戶的關係而進行，而其短期盈利能力刻意次要於較長期的商業目標。

為防止虧損情況再次發生，我們已實行以下措施：(i)對戰略承諾行使嚴格控制，包括縮減與持續錄得虧損的客戶之合作規模或終止缺乏可行商業前景的戰略承諾；(ii)優化資產分配以提升成本效益及降低客戶維護成本；(iii)就後續項目與客戶磋商更合適及靈活的預算安排；及(iv)於合適時終止虧損項目的後續階段。我們已制定相關程序，用以監察正在進行之項目制服務的預期損益。每項服務啟動時，業務開發與交付團隊會根據約定的範圍及交付成果，共同估計預期將分配的總資源。在執行階段，業務開發與交付團隊會定期編纂有關迄今已分配資源及完成該服務所需估計資源的數據，並由財務及會計部門根據該等數據進行相關計算。基於財務及會計部門的計算，相關團隊會監察迄今已分配的資源是否與各服務的進度相符。若發現重大偏差，特別是當某服務預期將產生損失時，相關團隊將調查根本原因並採取適當的補救辦法，可能包括：(i)透過調整未來為同一客戶提供服務的報價，收回額外成本；以及(ii)將額外的工作範圍轉移至後續服務，並進行相應的定價調整。若上述兩項措施均不可行，我們將繼續提供服務直至客戶驗收為止。如有必要，將把該問題上報至高層管理層進行審查並採取適當行動。我們按與其他客戶相同的基準對客戶B應用上述補救措施。然而，鑑於客戶B的戰略重要性，我們對虧損項目維持相對較高的容忍度，並以更大的靈活性實施補救措施。於2023年及2024年，客戶B分別產生人民幣242.5百萬元及人民幣247.1百萬元的收入，分別佔我們的總收入33.2%及33.4%。於2025年，來自客戶B的收入減少至人民幣91.1百萬元，佔我們的總收入14.4%。截至2026年3月31日止三個月，客戶B產生金額為人民幣19.1百萬元的收入，佔我們的總收入12.2%。客戶B在2025年及截至2026年3月31日止三個月期間貢獻的收入佔我們總收入的比例下降，主要歸因於：(i)客戶B因停產若干產品而導致需求減少；及(ii)我們退出與客戶B之間的若干低利潤合作項目。我們持續維持與客戶B的業務關係，並有意在未來尋求與客戶B的新業務機會。

定價策略

我們為我們的金融科技軟件開發服務及諮詢服務應用一致的定價策略，乃由於其成本結構類似(主要由勞動成本組成)。我們通過結合工料計價模式及項目制模式交付兩條業務線項下的

服務，其定價乃基於全面評估估計成本、潛在項目交付風險、競爭格局及委聘的戰略價值而釐定。根據工料計價模式，我們專注於工程的規模。兩種模式的選擇通常受客戶偏好、項目要求的明確性、風險是否可管理及我們與客戶的現有或過往業務關係等因素影響。

由於系統集成服務的成本結構獨特(主要由第三方硬件及軟件的採購成本組成)，其定價策略與我們其他業務線不同。我們通常根據項目制模式交付我們的系統集成服務，並與客戶訂立固定價格合同。定價通過全面評估各種因素後按個別情況釐定，包括(i)總項目成本，包括採購成本及我們的交付成本；(ii)項目風險；(iii)競爭格局；(iv)我們的目標利潤率；及(v)委聘對我們的戰略價值。

研發

我們對創新的投入是我們戰略與成功的關鍵。我們設有專門的研發團隊，推動技術發展並確保解決方案始終處於銀行業金融科技服務的前沿。我們的研發工作旨在識別新興趨勢、開發新興技術並持續完善現有產品。截至2026年3月31日，我們的研發團隊由1,912名員工組成。

研發項目規劃

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

- **需求識別**：新研發項目立項可源於諮詢、銷售與營銷團隊對市場趨勢及客戶需求的洞察，亦可來自研發團隊對新興技術的追蹤與創新機遇的探索。

- **需求分析與整合**：我們整合來自市場與技術的需求，通過篩選高優先級共性需求、分析痛點並開展競品分析，形成潛在研發項目的核心需求框架。

- **項目評估與審批**：我們通過正式評估分析擬研發項目的市場前景、技術可行性及資源需求。隨後編製立項報告並提交內部審批。獲批後即啟動正式的研發項目。

- **概念驗證**：我們開發包含核心業務邏輯並解決關鍵技術挑戰的最小可行產品(MVP)，用以驗證擬開展業務與技術路徑的可行性。在此階段，我們可能與潛在客戶互動，收集對MVP的反饋。

- **研發與測試**：概念驗證通過後，項目進入全面開發與測試階段。此階段遵循標準化的軟件開發生命週期，包含嚴格的質量保證與嚴格的安全審查及測試。在本階段後期，我們將啟動新研發項目知識產權保護程序。

- **商業發佈與銷售**：將完成的研發項目推向目標客戶及更廣泛市場。同時系統收集客戶使用反饋，為後續研發項目優化提供重要參考。

- **產品迭代**：基於客戶反饋或內部技術要求，研發項目將持續迭代、完善優化。該持續改進循環確保我們的研發項目適應市場變化並保持競爭優勢。

正在進行的研發項目

我們目前正參與多個研發項目，致力於提升我們的技術能力，拓展產品組合。我們當前重點推進的項目側重於我們認為對金融服務的未來至關重要的領域，包括AI原生應用和基於區塊鏈的數字資產解決方案。我們相信這些舉措將進一步鞏固我們的市場地位，使我們能夠為客戶提供更先進、更全面的解決方案。截至2026年3月31日，我們正在進行的主要研發項目包括：

類別	項目	描述
FINNOSmart	智能人才管理系統 V2.0	一個AI驅動的企業招聘平台，建基於V1.0，以交付全面的端到端人才管理解決方案。系統具備經強化的人選與職位配對功能、自動化履歷篩選及智能數據分析能力，令企業可更高效及更符合成本效益地管理其招聘過程。
	基於智能樞紐工作流程的企業知識庫 V1.0	為一套建基於我們專有智能樞紐工作流程平台之企業知識庫，可實現知識的自動化累積、分層管理及高效再利用。其配備全場景AI辦公室助理，可協助處理各類辦公室任務，並建立全堆疊AI技術基礎。透過存取控制、加密及稽核機制，系統確保端到端的資料安全，形成可重複使用的知識庫與AI辦公室解決方案。
FINNOSafe	FINNOSafe商業基礎 V1.0	一個用於數字資產發行與交易的企業級技術基礎架構平台。其採用模組化公共服務模式，為包括穩定幣及實物資產(RWA)在內的各類業務提供一站式技術支援。平台具備統一的架構治理、內建的合規與風險控制系統，以及標準化的營運管理機制，有助於快速部署業務。

類別	項目	描述
	FINNOSafe-RWA發行平台V1.0	專為金融機構設計的標準化資產代幣化解決方案，涵蓋資產所有權確認、發行、託管、結算及收益分配的完整生命週期。該平台支援錢包、客戶、交易、權限及報表管理。該平台符合國際法規，並配備標準化的智能合同，可實現鏈上資產交易及銀行代幣化存款結算，從而提升數字資產管理的效率與安全性。
基於區塊鏈的可信數據交換平台.....	基於區塊鏈的可信數據交換平台(數據集市)V1.0	一個旨在解決數據流通中常見挑戰的數據交易平台，包括交易不透明、身份驗證及隱私保護。該平台令數據提供者及買家能於安全及透明的環境中發佈、搜尋及交易數據資產，並具備內建的身份管理及交易配對功能。
	基於區塊鏈的可信數據交換平台(運營管理)V1.0	一個專為數據集市運營商設計的運營管理及監督平台。系統提供管理用戶及會員、審查數據產品以及監督交易及數據傳輸的工具，以確保所有市場活動均按合規、負責及受控的方式進行。
	基於區塊鏈的可信數據交換平台(數據空間)V1.0	一種安全數據傳輸解決方案，為交易雙方提供傳輸數據資產的專用及隔離通道。平台整合了身份驗證、數據完整性檢查及全面的活動記錄功能，以確保所有數據傳輸均屬安全、可追溯，並能防止未經授權的存取或洩露。
	基於區塊鏈的可信數據交換平台(服務前)V1.0	一種標準化連線解決方案，簡化了參與者存取數據集市的流程。平台提供即用型軟件界面及工具，涵蓋數據傳輸、身份驗證、隱私保護及審計追蹤等功能，降低了組織參與數據經濟的技術門檻，同時確保合規與安全。
其他.....	數字化協作辦公室系統V3.0	基於V2.0版本迭代的升級版數字工作空間平台，具備強化之資料安全策略及標準化的行政審批流程。該平台在項目層級協調各項任務，以因應複雜的跨層級業務協作。系統全面支援行動端處理，打破跨部門的資料孤島，並提升審批與資料處理能力，從而優化使用者體驗，推動精細化的數字企業管理。

知識產權

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

截至最後實際可行日期，我們擁有一個強大而全面的知識產權組合，這體現了我們對研發的持續投入。我們在中國內地擁有358項註冊軟件版權，並已獲得340份軟件產品註冊證書。這些資產對我們核心技術解決方案的商業化與部署至關重要。此外，我們的技術創新已獲得中國內地七項專利的保護，另有一項專利正在重新審查中。這種積極尋求專利保護的行動確保我們的關鍵技術突破得到法律保障。

為了保護我們的企業形象及服務在市場中的認可度，我們已分別在中國內地及香港成功註冊40項商標及11項商標。我們共有32個域名，包括在中國內地註冊的6個域名及通過中國內地以外註冊的26個域名，這些域名對我們的在線業務和數字化營運至關重要。

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

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

數據隱私及安全

我們極為注重網絡安全、數據合規及個人信息保護。我們根據客戶要求設計、開發及測試軟件產品，而不參與客戶運營或接觸客戶數據。我們的服務應用於客戶的本地部署系統，且我們不涉及重要數據和客戶控制的個人信息等跨境數據傳輸。我們自主研發的源代碼、財務數據及其他數據乃儲存於我們的內部服務器及當地的私有雲環境中。就Seekfunblock應用程序而言，我們使用騰訊雲提供的公共雲端服務進行系統部署及數據存儲，包括雲服務器、數據庫服務、對象存儲、CAPTCHA、短信及即時通訊。安全保護通過騰訊雲的主機安全服務、Web應用程序防火牆及安全組實現。就Seekfunblock應用程序而言，我們每日進行數據庫全量備份，最多保留七個備份版本，超過七天的備份文件將滾動自動刪除。除上述各項外，我們在業務運營中並未使用任何其他公共、私有或國家雲端服務。

我們對服務數據安全的承諾建立在強大的內部控制和管理系統框架之上。我們已建立一套全面的網絡安全與數據保護管理系統及運作程序，共同涵蓋數據分類、訪問控制、數據備份、

防火牆及入侵檢測系統、定期檢查和事件響應程序等方面。該框架已通過多項主要國際認證的驗證，包括ISO/IEC 20000-1:2018及ISO/IEC 27001:2022。

我們已建立全面的數據管治框架。我們的IT服務部整體負責與信息安全有關的事宜，而個別部門主管乃作為於彼等各自部門內處理的信息之數據管理主管。我們亦已為我們的子公司樂尋坊運營的Seekfunblock應用程序制訂數據保留政策。我們已實行個人信息保護制度，其要求根據業務需要及適用法律要求界定個人信息的合適保留期，並確保該等信息於該等期間屆滿後迅即被刪除或匿名。

就數據訪問控制而言，我們採納嚴格的密碼政策及多重身份驗證，以驗證訪問我們內部系統的所有僱員及防止未經授權的訪問嘗試。我們亦制訂了審計追蹤政策，其通過擷取與僱員登入、檔案訪問及數據修訂有關的日誌信息記錄及審閱訪問活動，實現了對異常或可疑行為的及時識別和偵測。

我們制訂了一套措施，以避免於整個服務過程期間接觸客戶的商業數據及防止我們的僱員不正當地使用或披露數據。我們嚴格實行了數據隔離機制，繼而確保生產安全及符合保密要求。我們於生產系統、開發及測試環境、辦公室網絡與客戶ODC網絡之間實行邏輯及物理隔離。僅限於獲授權人員方可進入電腦室、ODC場地及辦公室區域，而外部訪客必須事先獲得批准及由指定內部員工監察。我們亦向僱員提供定期資訊安全培訓，以確保對安全政策及最佳常規的持續意識。

為監察及執行內部措施以及確保持續符合適用法律及監管規定，我們已制訂及實行每日檢查制度等內部政策。通過常規檢查，我們進行資訊風險評估以識別潛在安全安全威脅及漏洞。例如，我們定期會檢查電腦室等主要設施、審視運營環境、設備狀況、安全系統等項目以及物理保護措施，並為該等檢查保存記錄。我們的內部審計部監督合規管理，以確保我們的運營與現時的監管要求保持一致。於有需要時，我們亦會委聘外部法律顧問，以就相關監管要求獲得指引。

Seekfunblock應用程序最初設計為去中心化的人才互動平台，透過職缺配對、技能發展及專業社交等功能，實現僱主與求職者之間的直接互動。由於市場採納程度有限，應用程序的新用戶註冊已於2026年暫停。現有註冊用戶可繼續登入應用程序。儘管外部用戶過往佔註冊用戶的大部分，彼等的活動水平已顯著下降。因此，應用程序目前僅供內部員工溝通及協作之用。Seekfunblock應用程序涉及個人信息的收集和處理。該應用程序為用戶註冊及身份驗證等特定目的收集個人信息，並已獲得網絡安全等級保護三級備案證明等關鍵合規認證。該應用程序收集的個人信息儲存於國內騰訊雲數據中心，不進行境外傳輸。該應用程序通過隱私政策披露個人

信息收集及處理常規，並在收集前取得用戶同意。此隱私政策連同個人信息收集列表及第三方資料共享列表載列其收集及處理的情況、目的及類別，並披露個人信息與第三方共享的情況及相應收件人，繼而保障用戶的知情權。

於審閱及接受隱私政策後，Seekfunblock應用程序的用戶可通過提供手機號碼及完成短訊驗證來註冊賬戶。用戶其後可存取特定功能，例如內容發佈、Seekfunblock詩歌創作及互相協助。當用戶存取該等功能時，應用程序收集最低必要使用記錄或用戶生成的內容以運營服務、實現相關功能及管理活動相關的鼓勵。當用戶選擇停用彼等的賬戶時，我們將於完成停用程序的15天內刪除彼等的姓名及身份證號碼等個人信息，並會將註冊手機號碼匿名。

Seekfunblock應用程序收集及處理若干個人信息。例如，其收集及處理：(i)用戶用作註冊賬戶的手機號碼；(ii)用戶的讚好數目、追隨者數目及公開發佈的內容，以改善用戶個人信息的展示；(iii)用戶的郵寄地址，以寄出與活動有關的獎勵；及(iv)用戶的裝置識別碼及程序資料，以維持軟件服務的安全性及正常運作。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據董事所深知，我們未曾涉及進行屬於倫理敏感領域的活動。我們已採納內部政策及程序以識別、監察及管理我們運營產生的潛在倫理敏感度，包括適用於所有僱員的行為準則、數據隱私及安全政策，並由董事會及審計委員會監督。此外，我們維持舉報機制，以確保任何潛在倫理關注可獲即時匯報及處理。我們的員工須於就職首日及每當守則發佈更新時確認彼等已了解行為準則。

我們的內部控制顧問認為，於我們與數據隱私及保護有關的內部控制政策及程序中並未發現重大缺陷。

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

於往績記錄期間，我們未曾因網絡安全或數據隱私問題遭受監管機構的任何調查、處罰或措施，也未發生任何可能對我們的業務產生重大不利影響的需申報網絡安全事故。基於上文所述，我們的中國法律顧問認為於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已就網絡安全、數據安全及個人信息保護建立內部控制管理框架，並已採取相應合規舉措，同時我們在所有重大方面已基本滿足《中國網絡安全法》、《數據安全法》及《個人信息保護法》的要求。此外，根據我們的中國法律顧問所告知，並基於：(i)董事確認我們未曾涉及任何有關數據保護的糾紛、處罰、

訴訟或仲裁程序；(ii)在國家及相關地方網信部門、工業和信息化部／局以及中國裁判文書網進行的公開檢索；及(iii)相關主管機關出具的合規證明，我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無發生任何有關數據保護的重大數據洩露、損失、未經授權使用或重大監管處罰。我們深知持續遵守不斷變化的數據保護法規的重要性，並將持續監察適用法律法規的變化，更新安全措施及管理實踐，加強數據保護影響評估機制，確保持續合規。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們確認於中國使用開源軟件時均遵守相關許可條款，詳情如下：(a)我們的使用僅限於將壓縮、開發、數據庫及調試工具作為輔助開發工具，並無進行任何修改、轉售、租賃或二次分發；(b)根據《信息安全管理政策》，我們維持內部控制，要求對軟件應用進行部門及IT審閱、禁止未經授權的複製，並規定每月更新資產清單及進行許可合規審計；(c)我們的定期培訓涵蓋合規軟件安裝及許可權限，同時IT服務部門集中管理安裝及版本控制，並禁止下載未經授權或來源不明的軟件；及(d)我們使用開源軟件並未引發任何糾紛、第三方索賠或侵權指控。

我們的客戶

我們的客戶主要包括金融機構(涵蓋商業銀行和專業銀行)以及非銀行金融機構。我們還為其他企業提供服務，包括技術服務供應商和金融科技解決方案公司。在往績記錄期間的各年度及期間，我們來自五大客戶的收入分別佔我們於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月各年度及期間總收入的90.1%、93.7%、89.1%及86.5%，而來自最大客戶的收入分別佔同期總收入的41.1%、42.4%、52.7%及51.8%。我們的主要客戶主要通過銀行轉賬的方式以人民幣及港元向我們付款。

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

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

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

2023年

排名	客戶	背景	我們提供的服務	收入	佔總收入百分比	開始與我們建立業務關係的年份	一般信貸期
				(人民幣千元)			
1	客戶A[3]	一家商業銀行機構	銀行科技服務	300,352	41.1%	2003年	30日
2	*客戶B[4]	一家國有商業銀行集團	銀行科技服務及系統集成服務	242,522	33.2%	2005年[1]	20個工作日[2]
3	客戶C[5]	一家金融基建與清算服務供應商	銀行科技服務及諮詢服務	57,874	7.9%	2021年	30日
4	客戶D[6]	一家農村商業銀行機構	銀行科技服務	33,509	4.6%	2013年	收到增值稅發票後
5	客戶E[7]	一家商業銀行機構	銀行科技服務	24,125	3.3%	2011年	30日
	總計			**658,382**	**90.1%**		

* 該客戶是一家集團，其整合了該集團內實體的交易金額。

(1) 指我們與客戶B集團的母公司之間的業務關係。

(2) 指我們與客戶B集團的母公司之間的一般信貸期。

2024年

排名	客戶	背景	我們提供的服務	收入	佔總收入百分比	開始與我們建立業務關係的年份	一般信貸期
				(人民幣千元)			
1	客戶A.....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	314,154	42.4%	2003年	30日
2	*客戶B.....	一家國有商業銀行集團	銀行科技服務及系統集成服務	247,065	33.4%	2005年(1)	20個工作日(2)
3	客戶C.....	一家金融基建與清算服務供應商	銀行科技服務及諮詢服務	84,812	11.5%	2021年	30日
4	客戶D.....	一家農村商業銀行機構	銀行科技服務	30,354	4.1%	2013年	收到增值稅發票後
5	客戶E.....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	17,678	2.4%	2011年	30日
	總計			**694,063**	**93.7%**		

2025年

排名	客戶	背景	我們提供的服務	收入	佔總收入百分比	開始與我們建立業務關係的年份	一般信貸期
				(人民幣千元)			
1	客戶A.....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	332,824	52.7%	2003年	30日
2	客戶C.....	一家金融基建與清算服務供應商	銀行科技服務及諮詢服務	94,709	15.0%	2021年	30日
3	*客戶B.....	一家國有商業銀行集團	銀行科技服務及系統集成服務	91,130	14.4%	2005年(1)	20個工作日(2)
4	客戶D.....	一家農村商業銀行機構	銀行科技服務	22,432	3.6%	2013年	收到增值稅發票後
5	客戶E.....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	20,876	3.3%	2011年	30日
	總計			561,971	89.1%		

* 該客戶是一家集團，其整合了該集團內實體的交易金額。

(1) 指我們與客戶B集團的母公司之間的業務關係。

(2) 指我們與客戶B集團的母公司之間的一般信貸期。

截至2026年3月31日止三個月

排名	客戶	背景	我們提供的服務	收入	佔總收入百分比	開始與我們建立業務關係的年份	一般信貸期
				(人民幣千元)			
1	客戶A.....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	81,005	51.8%	2003年	30日
2	客戶C.....	一家金融基建與清算服務供應商	銀行科技服務及諮詢服務	23,010	14.7%	2021年	30日
3	客戶B*.....	一家國有商業銀行集團	銀行科技服務及系統集成服務	19,148	12.2%	2005年(1)	20個工作日(2)
4	客戶E.....	一家商業銀行機構	銀行科技服務	6,683	4.3%	2011年	30日
5	客戶D.....	一家農村商業銀行機構	銀行科技服務	5,337	3.4%	2013年	收到增值稅發票後
	總計			135,183	86.5%		

* 該客戶是一家集團，其整合了該集團內實體的交易金額。

(1) 指我們與客戶B集團的母公司之間的業務關係。

(2) 指我們與客戶B集團的母公司之間的一般信貸期。

(3) 客戶A為一家於香港上市的主要商業銀行集團，市值約為4,167億港元，為個人、企業及機構客戶提供全面的金融服務。其提供零售銀行、企業銀行及投資服務。截至2024年12月31日，客戶A的總資產約為4.19萬億港元及權益持有人應佔利潤約為382億港元。其於香港運營超過190家分行的網絡，並於本地市場的多個業務分部(包括住宅按揭及銀團貸款)維持領先地位。截至最後實際可行日期，客戶A為客戶B的子公司。

(4) 客戶B為一家總部設於中國內地的國有商業銀行集團，其同時於中國內地及香港上市，總市值約為1.87萬億港元。客戶B於多個國家及地區提供全面的金融服務(包括商業銀行、投資銀行、保險及資產管理)，並為企業融資、個人銀行及國際貿易結算提供一體化解決方案。截至2024年12月31日，客戶B的總資產約為人民幣35.06萬億元及權益持有人應佔利潤約為人民幣2,378億元。其運營超過10,000家國內分行及超過600家海外機構的網絡，約有300,000名僱員，涵蓋64個國家及地區。於往績記錄期間，我們向客戶B集團的母公司、一家分行及若干其他實體提供服務。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年3月31日止三個月，我們產生自母公司的收入分別為人民幣186.3百萬元、人民幣199.3百萬元、人民幣32.7百萬元及人民幣12.5百萬元。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年3月31日止三個月，我們產生自上述分行的收入則分別為人民幣22.9百萬元、人民幣22.3百萬元、人民幣25.8百萬元及人民幣3.7百萬元。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年3月31日止三個月，我們產生自客戶B集團下其他分行及實體的收入分別為人民幣33.3百萬元、人民幣25.5百萬元、人民幣32.6百萬元及人民幣3.0百萬元。

(5) 客戶C於香港作為金融基建運營商運營，其股本為10,000港元。其管理支付系統及支援金融基建發展。客戶C於香港運營多個系統重要性支付系統，於2024年在HKD CHATS的平均每日成交額達約10萬億港元。客戶C於支援香港金融系統的穩定性及效率方面擔任舉足輕重的角色。

(6) 客戶D為中國內地其中一家最大型的農村商業銀行機構，註冊資本為人民幣220億元，專注於為農業、農村地區及小型業務提供金融服務。截至2024年12月31日，客戶D的總資產約為人民幣2.4萬億元，運營約4,700家分行的網絡及聘有近40,000名員工，為四川省超過60百萬名客戶提供服務。

(7) 客戶E為一家東南亞金融集團的香港子公司，股本約為73億港元。截至2024年6月30日，客戶E的總資產約為3,589億港元，而客戶存款則約為2,681億港元。其於香港運營分行及辦公室網絡，並聘有約3,400名員工。其母公司集團於亞洲主要市場(包括新加坡、馬來西亞、印尼、中國內地、香港及澳門)運營六家商業銀行。

客戶集中

於往績記錄期間各年度及期間，我們於各期間的大部分收入來自五大客戶。根據灼識諮詢的資料，此集中度在中國內地及香港銀行業的金融科技服務市場屬合理範圍。中國內地及香港的銀行業同樣相對集中，以2025年的總資產計，五大銀行的市場佔比約為40%。此外，大型銀行的金融科技軟件開支一般高於較小型銀行。

我們預計我們於2026年的客戶集中度將會維持於大致相若的水平，並錄得溫和降幅。此預計乃依據我們目前正與數名潛在新客戶進行討論而作出，當中部分正進行供應商准入程序及合同磋商。

董事認為我們的客戶集中水平可控，乃基於：(i)我們已與主要客戶建立長期關係，彼等為具有穩健運營穩定性及信貸狀況的領先全球或地區銀行及金融基建經營商，有助減輕交易對手風險；(ii)我們的服務支持了該等客戶的運營持續性，有助建立穩定的服務關係，且客戶流失的可能性很低；(iii)我們已與主要客戶(包括客戶A及客戶B)訂立長期協議，兩份協議均有效至2028年；及(iv)我們獨立管理與主要客戶各分公司及子公司的業務關係，故此，終止與任何分公司及子公司的關係不太可能影響我們與整體客戶組別的整體合作。

根據灼識諮詢的資料，我們的高度客戶集中處於合理範圍，代表我們於戰略轉型期間的主動選擇。根據灼識諮詢的資料，由於嚴格的供應商准入門檻、替代成本高昂及服務的深度定製性質，故金融IT分部自然呈現相對較高的集中程度，促進了高度穩定及長期的合作夥伴關係。在傳統銀行IT市場的競爭一直激化的情況下，我們戰略性地專注於高價值的高端客戶以鞏固我們的基本收入。

儘管如此，我們認同客戶分散的重要性，並已實施一系統措施以減輕客戶集中的風險。我們已就獲取新客戶設立了清晰的目標。我們亦正於現有客戶群中增加來自五大客戶以外的客戶之收入貢獻。此外，我們正擴展至新地理市場(包括東南亞及一帶一路計劃沿線城市)，以擴大我們的可服務市場。請見「— 我們的策略 — 拓展市場覆蓋範圍並優化收入質量」。為補充我們的客戶分散舉措，我們已實行業務分散策略，尤其專注於擴展我們的金融基建及金融科技創新服務。我們認為，此策略將為我們的客戶分散工作創造協同效應，不僅將擴闊我們的客戶及收入基礎，亦增強我們的競爭地位及我們吸引新客戶的能力。

於往績記錄期間，我們大部分收入來自客戶A及客戶B。客戶A是一家在香港運營的商業銀行集團，而客戶B是總部位於中國內地的國有商業銀行集團。於往績記錄期間，客戶B包括一家

母公司及數家分行及子公司。客戶A在香港聯交所上市。客戶B集團的母公司為雙重上市實體，其股份在香港聯交所及上海證券交易所交易。客戶A及客戶B均提供零售銀行、企業銀行、投資銀行、保險及資產管理等全面金融服務。我們分別自2003年及2005年起與客戶A及客戶B集團的母公司保持合作關係，持續合作超過20年。

雖然客戶B持有客戶A超過50%的股權，就披露而言，我們基於數項因素將彼等視為兩名獨立客戶。首先，根據灼識諮詢的資料，香港及中國內地的銀行擁有由不同監管框架及業務模式驅動的不同軟件系統要求，要求從根本上不同的委託模式及交付方法。第二，作為獨立上市的實體，客戶A及客戶B維持獨立的企業管治架構及財務報告要求，且須接受其各自司法管轄區的監管者之監管監督。此需要不同的委託及績效追蹤機制。第三，客戶A及客戶B就軟件開發項目進行獨立投標過程，各自均訂有個別的採購程序、評估標準及合同安排。此確保項目均基於彼等的具體要求進行評估。

於2025年，來自客戶B的收入減少，乃由於我們進行戰略轉型，據此，我們主動降低若干競爭激烈及利潤率低的若干項目之參與程度。截至2026年3月31日止三個月，來自客戶B的收入佔我們總收入的約12.2%，與截至2025年12月31日止年度錄得的約14.4%大致一致。

我們主要根據主協議與客戶A及客戶B建立長期的合作關係，為我們的合作夥伴關係奠定了穩固基礎。與客戶B集團的母公司之合同年期為三年，並將於2028年底屆滿。與客戶B集團的分行及子公司之合同年期介乎一至三年，最早於2026年12月屆滿。與客戶A的合同年期亦為三年，並將於2028年7月屆滿。這些協議體現了其對我們服務的持續需求，包括軟件開發、系統維護、升級及技術支持，這些服務不僅創造了持續的收入來源，更鞏固了我們與客戶之間的合作關係。此外，我們與客戶的深度互動讓我們成為其創新業務計劃和數字化轉型項目的可信賴合作夥伴。這種長期合同承諾及持續服務要求相結合，確保穩定可預見的收入增長。儘管來自客戶B的收入由2024年的人民幣247.1百萬元減少至2025年的人民幣91.1百萬元，但我們將繼續為客戶B提供符合我們戰略優先的服務。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與客戶A或客戶B之間並無任何糾紛，且目前並無任何跡象或徵兆顯示其將於近期在任何方面改變與我們的現有關係。基於上文所述，董事認為及聯席保薦人同意，我們與客戶A及客戶B的業務關係於短期內不太可能出現重大不利變動或終止。

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

與客戶訂立合同的一般條款

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

工料計價模式

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

條款	描述
合同範圍	本主協議規範我們根據不時簽署的各進度表向客戶提供的專業(技術)服務。每份進度表均經客戶與我們共同協定，其中包含協議條款。
定價	每項個別工作要求的費用均載於進度表或工作說明書中。實際上，該費用(按費率表所列費率乘以實際耗時計算)於工作完成後最終確定。請參閱「— 收入模式」。
付款條款	發票每月開具或按進度表所載付款計劃開具。
質保及維護	自客戶驗收之日起30個或120個曆日內，我們將免費修復缺陷並確保交付成果處於良好工作狀態，除非進度表另有規定。
終止	任何一方可就重大違約行為提前30個曆日發出書面通知，終止本協議或任何進度表；若違約行為在通知期內得到補救，則可避免終止。 客戶可提前14個曆日以書面通知終止協議、任何進度表或我們任何人員的服務。我們僅可在所有進度表均未生效的情況下，提前14個曆日發出通知終止協議。
年期	主服務協議的年期一般介乎一至三年。

項目制模式

我們的項目制合同用於全面的軟件開發與實施項目，具有協定範圍。這些項目產生的收入於某一時間點(例如軟件交付及驗收)或合同規定的其他時間點確認。下文載列項目制合同的主要條款：

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

我們解決方案的性能問題所引起的潛在責任風險

如我們的解決方案無法如預期般運作，或遇到重大的性能問題、缺陷或錯誤，我們可能無法達到客戶或其終端客戶的期望，使我們面臨合同責任風險。就有關來自我們解決方案的性能問題所引起的潛在責任風險，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的解決方案未必可如預期般運作，或可能遇到重大的性能問題、缺陷或錯誤，其或使我們面對重大責任，並對我們的業務及聲譽造成不利影響」。

我們的交付流程涵蓋針對工料計價模式及項目制模式委託項目的品質保證措施。我們的潛在風險程度依司法管轄區及委託模式而異，如下所述。

工料計價模式

品質保證及交付流程

於工料計價模式委託項目下，品質保證貫穿整段服務期間，客戶於期內會通過(其中包括)任務完成率、在代碼審查中發現的缺陷率及外派人員的測試失敗率等指標持續監察我們的表現。倘外派人員的表現低於預期，客戶一般有權要求更換，且無需支付額外費用。倘缺陷乃主要由我們的人員造成，我們會免費提供糾正服務。我們的合同亦可能於客戶驗收交付成果後提供有限的缺陷糾正期。倘客戶於服務及缺陷糾正期段要求持續的品質保證支援，其可能會持續委聘我們的人員。

潛在責任風險

根據我們與中國內地客戶訂立的工料計價合同，我們必須按照客戶指定的技術和質量標準以及交付要求提供服務。我們通常須就因交付成果所導致的客戶損失進行賠償，包括但不限於財務損失及第三方索賠。若經客戶驗證後，我們的交付成果未能達到協定要求，客戶可終止合同、要求退還已付金額，以及採取合同規定的其他違約補救措施。若客戶經評估後認為我們無法滿足其技術要求，客戶將首先要求我們作出調整。倘我們於有關調整後仍然未能滿足規定標準，客戶可終止合同並索賠任何產生的損失。除了違反知識產權或保密義務外，若干合同將我們的合同負債總額限制於所收取的費用。實際上，任何追償金額通常預期不會超過根據適用的工料計價安排向相關客戶實際開立的費用或與該客戶的交易額。

根據我們與海外客戶訂立的工料計價合同，我們須以符合公認產業標準的專業及工作方式提供服務。該等合同不包括間接、特殊及衍生性損害，惟因重大疏忽或蓄意不當行為、根據該等合同我們須向客戶賠償其被判處的損害、人身傷害或死亡、違反保密義務或違反若干保證的情況除外，且並未對我們就直接損害須承擔的責任設定金額上限。此外，我們必須賠償海外客戶因我們未履行、錯誤履行、疏忽或蓄意不當行為提供服務而引起的所有責任、損害、損失及費用，包括第三方提出的索賠。

項目制模式

品質保證及交付流程

就項目制委託項目而言，我們的交付團隊於開發完成後會進行單位測試。我們亦可能進行於合同中所協定的系統集成測試、壓力測試及其他類型的測試，有關測試通常由客戶領導及由我們執行。客戶其後展開用戶驗收測試，其資訊科技及業務部會參與其中，代表會作為終端用戶，而我們的交付團隊則提供技術支援。就高風險項目而言，於生產上線前可能會安排試驗階段。

項目通常結構為多個驗收階段，合同中載有各自的交付成果標準。客戶於各階段按協定的標準檢討及評估交付成果。倘交付成果未能通過驗收階段，我們須於期限內糾正缺陷及合同中列明的缺陷率門檻。倘交付成果於糾正後仍然未能滿足規定標準，客戶可能根據合同尋求補救。於最終驗收後，我們通常提供最長12個月的保修期。保修期屆滿後，客戶可訂立個別協議以委聘我們提供維修服務，並每年支付費用。

潛在責任風險

根據我們與中國內地客戶的項目制合同，我們的交付成果必須經過驗收測試並符合品質要求。我們一般須按合同明確規定者賠償客戶因交付成果造成的損失。於若干情況下，我們亦可能須支付違約金。若我們的交付成果未能達到協定規格，或被發現含有病毒或惡意代碼，且我們未能於指定期限內補救該等缺陷，客戶可終止合同並要求我們按合同總價值的協定百分比支付違約金。就項目制合同而言，我們不會涵蓋生產系統的持續運作。我們對交付成果的責任於驗收測試後完成，惟於向客戶交接系統後提供有限保修期例外。若干合同亦賦予客戶在發生服務異常時要求採取糾正措施的權利；在嚴重情況下，或在該等問題未獲及時補救時，客戶可規定糾正期限、暫停或撤銷我們向客戶提供服務的資格、單方面終止合同，並向相關監管機構報告。另一方面，儘管我們的合同通常不會包括責任的金錢上限，惟任何追償金額實際上通常預期不會超過合同價值。

在與海外客戶的項目制合同下，我們的交付成果須按照協定的驗收標準進行驗收測試。當客戶滿意地完成驗收測試後，我們的交付成果被視為已驗收。倘我們於特定期間持續違反合同，或倘違規情況未能被糾正，客戶有權即時終止合同以及索賠實際損失及損害賠償(包括法律成本及委聘替代供應商的成本)，前提為應付總損失及損害賠償不得超過合同價格。我們亦須於驗收生產上線後提供免費保修期，我們於期內須免費糾正任何缺陷。我們亦須就我們因我們或我們的人員、代理或我們授權的其他人士就(i)違反合同(不論該違反是否由我們或我們的分包商作出)；或(ii)任何不準確的陳述及保證以及因我們的過失或疏忽而導致任何有形財產的損失或損壞而所作出或遺漏作出的任何行為而引致任何性質的所有損失及責任(不論直接或間接)按悉數彌償基準向我們的海外客戶及彼等的關連公司作出全額彌償。

過往記錄

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇我們的交付成果於糾正後未能滿足規定標準的任何情況，我們亦無遇上由交付品質問題引起的任何合同終止、客戶索償或重大法律糾紛。

我們的供應商

我們的供應商主要由技術服務供應商構成，包括專注於軟件開發、雲計算和IT諮詢的公司。於往績記錄期間各年度及期間，我們向五大供應商採購的金額分別佔我們於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月各年度及期間採購總金額的83.1%、82.6%、84.0%及100%，而我們向最大供應商採購的金額分別佔同期我們採購總金額的39.6%、44.8%、57.9%及49.4%。我們向五大供應商採購的金額佔我們截至2026年3月31日止三個月採購總金額的100.0%，反映我們在此期間僅與五家供應商進行交易。我們於任何特定期間所委聘的供應商數目本質上有限，乃由於我們的採購活動主要受個別委聘的具體要求所推動，且不同期間我們委聘的特定供應商亦可能不同。

有關供應商集中的風險，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們於往績記錄期間經歷供應商集中，並可能在未來繼續面臨有關集中風險」。董事認為，我們的業務營運並無嚴重依賴任何單一供應商，且任何現有供應商中止或減少供應將不會對我們的業務營運造成重大不利影響。

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

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

2023年

排名	供應商	背景	我們採購的主要產品／服務	採購額	佔採購總額的百分比	開始與我們建立業務關係的年份	信貸期／期限
				(人民幣千元)			
1	供應商F[5].....	一家雲計算及AI服務公司	技術服務	4,457	39.6%	2022年	收到增值税發票後
2	供應商D[3].....	一家IT和數字化轉型服務公司	技術服務	1,873	16.6%	2021年	30日
3	供應商A[1].....	一家軟件及IT服務供應商	技術服務	1,843	16.4%	2021年	30日
4	供應商G[6].....	一家IoT技術與智能設備公司	技術服務	645	5.7%	2021年	20個工作日
5	供應商H[9].....	一家網絡安全與IT諮詢公司	諮詢服務	540	4.8%	2019年	未列明
	總計.....			9,358	83.1%		

2024年

排名	供應商	背景	我們採購的主要產品／服務	採購額	佔採購總額的百分比	開始與我們建立業務關係的年份	信貸期／期限
				(人民幣千元)			
1	供應商F	一家雲計算及AI服務公司	技術服務	4,444	44.8%	2022年	收到增值稅發票後
2	供應商A	一家軟件及IT服務供應商	技術服務	1,383	14.0%	2021年	30日
3	供應商B[2]	一家IT諮詢及技術服務供應商	諮詢服務	882	8.9%	2018年	30日
4	供應商I[8]	一家安全檢測與IoT解決方案公司	技術服務	768	7.7%	2019年	10個工作日
5	供應商D	一家IT和數字化轉型服務公司	技術服務	705	7.1%	2021年	30日
	總計			8,182	82.6%		

2025年

排名	供應商	背景	我們採購的主要產品／服務	採購額	佔採購總額的百分比	開始與我們建立業務關係的年份	信貸期／期限
				(人民幣千元)			
1	供應商J[9]	一家貿易和批發公司	硬件設備	5,823	57.9%	2025年	5個工作日
2	供應商G	一家IoT技術與智能設備公司	技術服務	790	7.9%	2021年	20個工作日
3	供應商E[4]	一家ICT及雲服務公司	電信服務和雲服務	723	7.2%	2021年	30日
4	供應商K[10]	一家投資及金融諮詢公司	諮詢服務	661	6.6%	2025年	交付前3天或未列明
5	供應商L[11]	一家AI技術及解決方案公司	諮詢服務	446	4.4%	2025年	30日
	總計			8,443	84.0%		

截至2026年3月31日止三個月

排名	供應商	背景	我們採購的主要產品／服務	採購額	佔採購總額的百分比	開始與我們建立業務關係的年份	信貸期／期限
				(人民幣千元)			
1	供應商H.....	一家網絡安全及資訊科技諮詢公司	諮詢服務	334	49.4%	2019年	未列明
2	供應商E.....	一家ICT及雲服務公司	電信服務及雲服務	176	26.1%	2021年	30日
3	供應商M	一家網絡安全及數字身份解決方案公司	軟件授權	91	13.5%	2022年	30日
4	供應商N.....	一家國際電信及ICT服務公司	電信服務	66	9.8%	2026年	30日
5	供應商O.....	一家科技分銷及供應鏈服務公司	雲服務	8	1.2%	2023年	30日
	總計			676	100%		

(1) 供應商A在中國內地從事軟件及信息技術服務行業。其於2011年成立，為一家專注於信息技術的國有企業集團之主要成員公司。其有約10,000名僱員，核心業務包括為特別是金融行業的企業客戶提供軟件開發、技術諮詢及IT解決方案，其獲一家獨立市場情報公司評為中國銀行的領先IT解決方案供應商。其註冊資本為人民幣500百萬元，並已獲得CMMI第5級認證。

(2) 供應商B是一家位於香港的IT諮詢及技術服務供應商，於2018年成立，股本為10,000港元。該公司專注於向地方業務提供網頁與應用程序開發、技術風險諮詢以及數字化轉型策略。

(3) 供應商D是中國內地一家IT服務與數字化轉型解決方案的主要供應商，於2005年創立。作為於深圳證券交易所公開上市及於全球有超過90,000名僱員的公司，其於最近的財政年度錄得超過人民幣170億元的年度收入。其服務涵蓋為遍佈高科技、金融及其他行業的客戶提供雲計算、AI驅動應用程序、企業軟件開發以及系統集成。

(4) 供應商E是一家總部位於香港的信息與通信技術(ICT)服務供應商，股本約為403百萬港元。其於1994年創立，為一家於香港上市的電訊公司(香港交易所：1883)之全資子公司，聘有逾2,500名員工，遍佈全球。其提供端到端服務，包括私有網絡解決方案、雲計算解決方案(其持有ISO 27017認證)、信息安全解決方案及雲數據中心服務。

(5) 供應商F是中國內地一家大型全球科技集團的子公司，專注於提供雲計算與AI服務。其於2008年成立，為中國及亞太區一家領先雲端服務供應商，以全面的公共雲端服務支持企業的數字化轉型。其註冊資本約為人民幣10億元。

(6) 供應商G提供智能設備製造、IoT系統集成以及面向工業和消費者市場的軟件開發。其於2016年成立及在中國內地運營。其註冊資本為人民幣5百萬元。有關其運營規模的公開可得資料有限。

(7) 供應商H是一家位於香港的成熟網絡安全與IT諮詢公司，於2014年創立，股本為100港元。憑藉超過10年的經驗，其向香港及全亞洲的客戶(包括金融機構及政府機構)提供滲透測試、漏洞評估、IT合規審計及數字取證等專門服務。

(8) 供應商I是一家於2009年在中國內地成立的電腦軟硬件開發服務提供商。其服務組合包括系統集成、數據庫設計、區塊鏈技術及互聯網信息服務。其註冊資本為人民幣3百萬元。有關其運營規模的公開可得資料有限。

(9) 供應商J是一家於2016年在中國內地成立的智能機器人、電子產品及電腦軟硬件提供商。其業務包括批發、進出口、技術開發及展會服務。其註冊資本為40百萬美元。

(10) 供應商K是一家香港投資與金融諮詢公司，股本為1百萬港元。其於2015年成立，專注於為亞洲的客戶(包括銀行及持牌實體)提供戰略投資解決方案、資本管理及企業諮詢服務。

(11) 供應商L是一家於香港註冊成立的私人股份有限公司，股本為500,000港元。供應商L專注於AI解決方案，並向多個行業提供廣泛的服務，包括數據智能、雲端技術及跨境合規。

(12) 供應商M為一家身份及存取管理(IAM)解決方案及流動應用程序安全服務供應商，成立於2000年，總部位於新加坡，股本為3百萬港元。作為一家於香港聯交所上市公司的子公司，該公司提供通用認證、單一登入、存取管理及流動應用程序保護等服務。其服務對象廣泛，包括亞洲及其他地區的金融服務機構、政府機構及跨國企業。

(13) 供應商N為一家國際電信服務及解決方案供應商，成立於2010年。該公司的總部設於香港，股本約為64億港元，並為一家中國大型電信運營商的全資子公司。憑藉涵蓋陸地及海底電纜資源以及眾多海外接入點(PoP)的廣泛全球網絡，該公司向全球企業、電信商及流動用戶提供連接服務、雲計算、數據中心及ICT解決方案。

(14) 供應商O為一家於中國內地經營的科技分銷及供應鏈服務供應商，股本約為17億港元。該公司於1997年進入中國市場，並為一家全球科技分銷商的子公司。該公司提供廣泛的科技產品、物流規劃及雲服務。該公司已於中國多個主要城市設立眾多分銷中心及分支機構，服務數千家渠道合作夥伴，並管理來自眾多知名資訊科技品牌的大量科技產品組合。

與供應商合同的一般條款

規管我們供應商合同的主要條款概述於下表。

條款	描述
合同範圍	合同規範了技術服務的採購，包括軟件及硬件產品、定製開發、測試、安裝、維護及培訓。
定價	價格於供應商合同中訂明，屬固定金額。
付款條款	付款通常分三期進行：(i)合同簽訂並收到發票後支付預付款；(ii)項目交付並驗收後的第二次付款；以及(iii)質保期後的最終付款。
質保及維護	供應商提供自最終驗收之日起的質保期(例如1年)。在此期間，供應商負責在規定響應時間內解決任何缺陷或問題。質保期結束後，客戶可選擇以預先商定的優惠費率聘請供應商提供有償維護服務。
年期	供應商合同的年期一般介乎三個月至三年。

主要供應商與客戶重疊

於往績記錄期間各年度及期間，我們的五大客戶在各自年度或期間並未同時作為我們的供應商。請參閱「— 我們的客戶」。

於往績記錄期間，五大供應商中兩名亦是我們的客戶。於往績記錄期間，我們向該等供應商的採購主要是技術服務，而我們向其提供的服務主要為軟件開發及相關服務。下表載列於往

績記錄期間各年度及期間我們來自同時作為我們客戶的五大供應商的收入明細，按金額及佔所示期間收入總額的百分比顯示。

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月	
	2023年		2024年		2025年		2026年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	（人民幣千元，百分比除外）							
供應商A	2,753	0.38	2,930	0.40	0	0	0	0
供應商D	4,116	0.56	4,141	0.56	16	0.003	6	0.004
總計	**6,869**	**0.94**	**7,071**	**0.96**	**16**	**0.003**	**6**	**0.004**

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

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月	
	2023年		2024年		2025年		2026年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	（人民幣千元，百分比除外）							
供應商A	1,843	16.4	1,383	14.0	(85)	—	0	0
供應商D	1,873	16.6	705	7.1	(59)	—	0	0
總計	**3,716**	**33.0**	**2,088**	**21.1**	**(144)**	**—**	**0**	**0**

這種重疊現象的原因在於客戶B可能指定我們的開發人員使用供應商A及供應商D的開發場地，從而導致我們採購其服務。同樣地，在客戶B指定其人員駐場的若干城市，我們為供應商A及供應商D提供開發場地，目的相同。於往績記錄期間，我們與供應商A及供應商D之間此類服務的採購均按公平交易原則進行。供應商A及供應商D於2025年的負採購金額反映撥回於2024年的應計費用。於2024年，應付供應商A及供應商D的服務費乃基於估計金額累計。於2025年，在確認2024年的實際金額後，應計費用經已下調，導致期內錄得負金額淨額。

營銷及銷售

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

我們通常透過兩種渠道獲取客戶：(i)競價投標，及(ii)直接委託。就競價投標而言，我們通過提交建議書參與公開招標，其後於需要時進行解決方案示範。於成功投標後，我們會繼續進行合同磋商及執行。就直接委託而言，我們通過業界聯繫人的引薦、渠道營銷及其他業務發展

活動識別及接觸潛在客戶。我們與客戶緊密合作，以於訂立協議前了解彼等的具體需要、制訂客製化的建議以及磋商範圍及條款。兩種渠道均由我們的銷售團隊管理及由結構性內部程序支援，以確保妥善的管治及有效的執行。我們於銷售過程中不會委聘第三方。

我們的營銷和銷售工作由一支在銀行業金融科技服務領域擁有豐富經驗的專業團隊領導。截至2026年3月31日，我們的銷售團隊由18名員工組成，他們戰略性地分佈於深圳、香港、北京及成都，以確保覆蓋主要客戶。

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

競爭

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

根據灼識諮詢的資料，作為金融科技軟件開發服務的主要下游需求領域，銀行業是金融體系運作的核心基礎。積極推行數字金融戰略並運用Web3、AI等技術的金融科技軟件開發服務提供商，更有機會實現市場份額增長。在該市場中，我們面臨來自專業基礎設施提供商及多元化金融軟件提供商的競爭。根據灼識諮詢的資料，按2025年該市場產生的收入計，我們於中國內地及香港的金融科技軟件開發服務市場中排名第17。進入壁壘包括：(i)需具備業務、技術與監管領域的深厚行業專業知識；(ii)需具備穩定可靠的項目交付能力，以管理大規模複雜項目並滿足大型銀行「零容忍」的運營標準；(iii)需全面理解監管、安全及合規；及(iv)擁有客戶資源並具備推動生態協同以實現長期服務的能力。

在監管投入加大及數字金融融入長期戰略的驅動下，香港銀行業金融科技軟件開發服務市場正邁向快速增長階段。根據灼識諮詢的資料，該市場相對分散，五大供應商佔據29.7%的市場份額。我們在該市場中主要面臨兩類競爭對手：一類是與傳統銀行有深厚合作關係的成熟銀行軟件解決方案提供商；另一類是依託數字平台及生態優勢的技術驅動型企業。我們透過研發及應用Web3和AI技術參與是次轉型。根據灼識諮詢的資料，按2025年該市場收入計，我們在所有市場參與者中排名第一。該市場的關鍵成功要素強調：(i)了解監管方向及政策框架，從而能將政策驅動需求轉化為合規的系統設計；(ii)通過技術創新推動Web2與Web3融合，實現傳統IT系統與Web3組件的集成；(iii)具備跨境金融合作與國際交付能力，從而能符合多司法管轄區項目的國際標準；及(iv)能夠以敏捷開發實施創新應用，縮短客戶上線週期。

員工

截至2026年3月31日，我們共僱用2,085名員工，包括中國內地2,008名和香港及其他市場77名。下表列示截至2026年3月31日我們按職能劃分的員工人數。

類別	員工人數
研發	
—技術研究	226
—軟件開發及交付[1]	1,686
小計	1,912
銷售及營銷	18
行政	155
總計	**2,085**

(1) 軟件開發與交付人員歸類為研發員工，因為彼等的工作主要涉及需要持續技術創新的客製化軟件解決方案的設計、開發與迭代。

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

- 我們提供對內公平、對外具有競爭力的薪酬方案，通過定期市場薪酬調研予以支持。我們的福利待遇包括社會保險、住房公積金、意外保險、節日禮品、餐飲補貼以及年度體檢。

- 我們深知持續學習與職業晉升的重要性。我們為具備管理及技術技能的人才提供獨立的晉升軌道。我們通過全面的入職培訓、技能培訓及外部專業課程支持員工成長。

- 我們的人才留任理念聚焦於營造讓員工感受到價值的環境。我們提供及時的認可及嘉獎、除金錢獎金以外的多元激勵、內部崗位輪換及富有挑戰性的項目機會，並保持關於職業發展的定期溝通渠道。

我們認為，我們與員工維持著良好的工作關係，未曾發生重大勞動糾紛。

社會保險及住房公積金

根據相關中國法律法規，僱主須為其僱員繳納社會保險和住房公積金。於往績記錄期間，我們(i)並未為若干僱員足額繳納社會保險及住房公積金供款；及(ii)委託第三方人力資源機構作出社會保險及住房公積金供款。

於往績記錄期間，我們並未按相關中國法律法規的規定為若干僱員足額繳納社會保險及住房公積金供款，主要是由於若干僱員不願意足額繳納社會保險及住房公積金供款，原因為此令僱員須作出額外供款。於往績記錄期間，僱員的社會保險及住房公積金欠費總額分別為人民幣

10.4百萬元及人民幣6.7百萬元。據中國法律顧問告知，若任何相關社會保險主管部門認為我們為員工繳納的社會保險不符合中國相關法律法規的要求，可能責令我們在規定時間內補繳欠繳金額，並按日加收欠繳總金額0.05%的滯納金。我們因未足額繳納社會保險而可能面臨的最高潛在滯納金總額約為人民幣5.7百萬元。倘我們接獲相關政府機關(如有)的通知，要求我們進行糾正、及時供款或支付因我們的社會保險及住房公積金的任何缺陷而導致的未支付金額，我們承諾於實際可行情況下盡快履行我們規定的責任，以與相關主管政府機關全面合作，繼而我們將不會因有關缺陷而遭受行政處罰。此外，若任何相關住房公積金主管部門認為我們的住房公積金供款不符合中國相關法律法規的要求，可能責令我們在規定期限內補繳欠繳金額。若我們未在規定期限內完成補繳，相關住房公積金主管部門可能向中國法院申請強制執行。

此外，於往績記錄期間，我們委託第三方人力資源機構為部分僱員作出社會保險及住房公積金供款，主要是由於彼等更傾向於彼等各自的居住地繳納社會保險及住房公積金，以於當地享受有關福利的便利性。截至最後實際可行日期，概無僱員通過該等機構作出供款。此做法並不遵守適用中國法律法規，乃由於有關供款須直接由僱主作出。倘此安排遭相關機關質疑，我們可能被視為未能履行我們的法定責任。我們承諾於規定時限內支付主管機關要求的任何額外供款。我們估計，倘我們被下令繳足由第三方機構於往績記錄期間作出的供款，最高補繳供款總額約為人民幣0.6百萬元。

據我們的中國法律顧問所告知，在現行政策、法規以及相關當地機關的執行及監察要求並無任何重大變動的情況下，且如並無重大僱員投訴、索賠、仲裁或訴訟，(i)委託第三方機構代表若干僱員作出社會保險及住房公積金供款不太可能會對我們的業務運營造成重大不利影響；及(ii)我們被相關機關要求就社會保險及住房公積金供款的歷史欠費作出集中清繳或因此遭受行政處罰的風險極低，乃基於以下各項：(i)於往績記錄期間並無就社會保險及住房公積金供款對我們施加重大行政處罰；(ii)現行中國政府政策反對集中清繳歷史欠費；(iii)從與相關機關進行諮詢所獲得的反饋確認，執法行動通常為合規驅動；(iv)我們並不知悉有關社會保險及住房公積金供款不足的任何重大僱員投訴或索賠；(v)我們委託代表若干僱員作出供款的第三方機構已以書面確認，於往績記錄期間並無因該等安排而產生任何糾紛，亦無就該等事宜而對彼等施加行政處罰；及(vi)我們承諾，倘主管機關要求我們於規定時限內糾正我們的供款常規或作出補繳，我

們將及時妥為遵守。因此，我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並未就上述事宜作出任何準備。有關我們社會保險及住房公積金供款的風險，請見「風險因素 — 與法律及合規有關的風險 — 我們並無根據中國法律法規的規定為若干僱員足額繳納社會保險及住房公積金」。

根據於2025年9月1日生效的《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)》，用人單位與勞動者約定或者勞動者向用人單位承諾無需繳納社會保險費的，人民法院應當認定該約定或者承諾無效。若用人單位未依法繳納社會保險費，勞動者依據《勞動合同法》第三十八條第三款規定請求解除勞動合同並主張經濟補償金的，人民法院依法應予支持。有前款規定情形，用人單位依法補繳社會保險費後，請求勞動者返還已支付的社會保險費補償的，人民法院依法予以支持。基於(i)我們並未與僱員簽訂任何協議，或僱員並未承諾放棄繳付彼等的社會保險，(ii)僱員擁有終止勞動合同及根據自2012年起生效的《勞動合同法》而非上述法規索取經濟賠償的法律權利，此將不會導致本集團承擔任何額外賠償責任，及(iii)據我們的中國法律顧問所告知，上述法規不會擴大罰則適用範圍或廢除現行法律，故董事認為上述法規將不會對我們的業務運營及財務狀況造成重大不利影響。

糾正及經加強的內部控制措施

我們自2025年4月起一直為我們的僱員繳納足額住房公積金。通過及時實行所需的糾正措施，我們計劃實現全面遵守有關社會保險及住房公積金的適用中國法律法規。倘我們接獲相關政府機關(如有)的通知，要求我們進行糾正、及時供款或支付因我們的社會保險及住房公積金的任何缺陷而導致的未支付金額，我們承諾於實際可行情況下盡快履行我們規定的責任，以與相關主管政府機關全面合作，繼而我們將不會因有關缺陷而遭受行政處罰。就第三方付款安排而言，我們不再為於2025年7月1日後聘請的新僱員委託第三方機構，並正主動將現有受影響的僱員過渡至直接僱主供款。當某一地區的僱員數目達致足以證明設立當地據點屬合理的門檻，我們將考慮設立分公司或子公司以直接作出供款。

為確保持續合規，我們已實行以下經加強的內部控制措施：(i)為我們的工作團隊進行定期教育課程，以提升合規意識及確保僱員合作；(ii)加強我們有關社會保險及住房公積金供款的人力資源管理政策；(iii)委派專職合規團隊以監察我們持續遵守適用法規及實行糾正措施(如有需要)；及(iv)主動追蹤監管發展及與相關中國機關保持定期溝通，以確保我們的供款慣例完全合規。

獎項與認可

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

序號	年份	獎項／認可	頒發機構／組織
1.	2023年	國家鼓勵的軟件企業	中國軟件行業協會
2.	2023年	IFTA金融創新大獎2022/2023 — 企業金融科技解決方案成就獎 — 區塊鏈、加密貨幣和CEP — 白金獎	亞洲金融科技師學會
3.	2024年	2024年廣東省數字經濟100強	暨南大學產業經濟研究院、廣東省信息協會、廣東省產業發展促進會
4.	2024年	DaLa Awards 2024 — 數據治理大獎 — 最佳數據治理獎	數據素養協會與香港科技園公司聯合主辦
5.	2024年	香港金管局GenA.I. Sandbox Cohort 1合作夥伴認可	香港金融管理局
6.	2024年	國家高新技術企業(續期)	深圳市工業和信息化局、深圳市財政局、國家稅務總局深圳市稅務局
7.	2025年	2024年度TMMi卓越實踐獎	TMMi基金會中國分會
8.	2025年	企業信用等級證書(AAA)	中國軟件行業協會
9.	2025年	中國軟件誠信示範企業（2025–2028年）	中國軟件行業協會
10.	2025年	2025上證鷹.金質量.公司治理獎	上海證券報

保險

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

物業

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

自有物業

截至2026年3月31日，我們在中國內地擁有兩處房地產物業，總建築面積約24,228.88平方米。上述物業均已取得由相關部門發放的有效且完整的土地使用權證書及房屋所有權證書。相關物業均無任何抵押、扣押或凍結令，亦不存在未決糾紛或潛在產權相關索賠。這些物業主要用作辦公及研發用途。

我們的主要物業是深圳四方精創資訊大廈，作為研發、軟件開發、辦公場所及其他運營用途的中心。該物業包括一塊佔地面積約3,735.68平方米的地塊及一座於2018年竣工的建築。該建築包括地上19層及地下4層結構。地上部分總建築面積約22,525.81平方米，其中約20,292.46平方米用於研發，約2,173.93平方米作商業用途，其餘為輔助設施(含民防區域)。地下室設有約160個停車位。該物業的土地使用權已獲批50年，將於2061年6月13日到期。請參閱「附錄三 — 物業估值」。

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

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

租賃物業

截至2026年3月31日，我們在中國內地向獨立第三方租賃12項經營物業，分別位於深圳、上海、北京及合肥，總建築面積約為7,446.7平方米。該等12項經營物業主要用作辦公室用途。

截至2026年3月31日，我們位於中國內地的租賃物業中有一項的出租人未能提供有效文件，證明其擁有出租該物業的權利。此租賃物業位於深圳，建築面積為52.1平方米，租期由2025年1月1日起至2027年3月31日止。我們使用該物業作辦公室用途。據我們的中國法律顧問所告知，若出租人缺乏物業出租權利，我們可能須遷離該物業，這可能對我們的運營造成干擾。我們的

中國法律顧問認為，該租賃物業的缺陷不會對我們的業務營運造成重大不利影響，原因為：(i)租賃物業主要用作辦公室，可輕易取代；(ii)該項租賃物業僅佔經營物業總租賃面積的0.7%；及(iii)於2023年1月1日至2026年3月31日，相關深圳當局並未向我們實施行政處分。根據上文所述，董事認為且聯席保薦人同意，倘本集團須遷離存在產權缺陷的相關租賃物業，本集團的業務運營及財務表現將不會受到重大不利影響。

此外，截至2026年3月31日，十一項經營租賃協議尚未按法律要求向中國相關住房管理部門登記。於該等租賃物業中，其中八項位於深圳、一項位於上海、一項位於北京及一項位於合肥。該等十一項物業的總建築面積約為7,441.7平方米。我們將該等物業用作辦公物業。誠如我們的中國法律顧問所告知，我們可能被命令在規定期限內完成登記，且未遵守規定可能面臨罰款。我們的中國法律顧問認為，該等租賃物業的缺陷不會對我們的業務營運造成重大不利影響，原因為：(i)我們確認，我們並未與出租人有任何糾紛、未接獲第三方的任何申索，且於整個租賃期內一直使用該等租賃物業；(ii)於2023年1月1日至2026年3月31日，相關深圳當局並未向我們實施行政處分；及(iii)根據中國法律，未登記租賃協議不會導致協議失效。

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

截至最後實際可行日期，我們在香港向獨立第三方租賃兩項物業。該兩項物業主要用作金融科技解決方案的開發中心及配套辦公室。於2026年5月，我們完成收購香港的辦公室樓層以供自用，對價約為66.1百萬港元，全數由內部資源撥資。物業的建築面積約為12,076平方呎，擬用作於香港進行研發、一般辦公室運營及銷售活動用途。截至最後實際可行日期，我們在泰國向獨立第三方租賃一項物業。該物業主要用作辦公室，總面積為128.91平方米。

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

牌照、許可及證書

我們的業務及運營受中國內地、香港及泰國的各項法律及法規所約束，其要求我們取得及維護多類牌照、許可及證書。我們將及時獲取及維護該等必需資質視為合規框架的關鍵組成部分。

據我們的中國法律顧問所告知，截至最後實際可行日期，我們已從中國的相關政府機關取得我們業務運營所需的所有重要牌照、許可及證書。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司向一名駐於香港的客戶提供金融科技服務。本公司向該名客戶交付服務的詳情如下：

(i) 本公司通過安排駐於中國內地的員工遙距工作，向香港一名客戶提供軟件開發服務。該客戶提供虛擬的工作環境，完全與其運營中的生產環境與其內部電腦系統的其他部分分離。我們的員工獲授該工作環境的臨時遠端存取，目的僅為進行軟件開發。於完成後，已開發的軟件會交付予客戶供其自行部署。

(ii) 我們的員工遙距連接至客戶的服務器及並不得悉該等服務器的地理或部署位置，該等服務器始終一直由客戶管理。

(iii) 於提供該等服務的過程中，本公司及其員工不會收集、訪問、使用或處理終端客戶或個人的任何個人資料。

根據本公司向香港客戶交付服務的上述業務運營，我們的香港特別法律顧問認為：(i)本公司毋須於香港取得任何牌照或許可，乃由於其將不會被視為於香港從事業務；及(ii)本公司並不屬於《個人資料(私隱)條例》的屬地管轄範圍。

四方精創信息及四方精創資訊於香港成立。據我們的香港特別法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，四方精創信息及四方精創資訊已從香港相關政府機關取得對我們的業務運營屬重要的所有必要牌照、許可及證書。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，四方精創泰國為唯一在泰國運營的子公司及唯一向泰國客戶提供服務的子公司。據我們的泰國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，四方精創泰國已從泰國相關政府部門獲得對其業務運營屬重大的所有必需牌照、許可及批准。

據我們的中國法律顧問及泰國法律顧問所告知，我們於中國內地或泰國持有的牌照、許可及證書均不會於2026年到期。據我們的香港特別法律顧問所告知，於重續由我們於香港持有且將於2026年到期的牌照、許可及證書時並無面對法律障礙。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除中國、泰國及香港外，我們少部分的收入乃於澳門及法國產生。我們產生自澳門及法國的收入佔往績記錄期間各年度及期間的總收入少於0.5%。我們從澳門產生的收入乃通過一家當地銀行及客戶B集團中一家分公司就提供金融科技軟件開發服務而產生。我們從法國產生的收入乃通過客戶B集團中一家分公司就提供金融科技軟件開發服務而產生。經諮詢澳門及法國法律的法律顧問後，董事了解到提供金融軟件開發服

務並不構成須於任一司法管轄區獲得政府授權的任何受監管金融、科技、數據處理或網絡安全活動。根據該諮詢及彼等對適用法律的了解，董事認為我們無需於澳門或法國取得有關金融服務、銀行、軟件、數據或網絡安全的任何牌照、許可、批准或證書，以提供有關服務。

下表載列我們的重要牌照及許可詳情。

序號	牌照／許可	頒發機構	到期日	說明
		中國內地		
1	國家區塊鏈信息服務備案管理系統備案	中共中央網絡安全及信息化委員會辦公室	未列明	經營範圍：應用運營方
2	網絡安全等級保護三級備案證明	深圳市公安局	2028年12月12日	不適用
		泰國		
3	投資促進委員會推廣證書 (No. 63-0187-1-00-1-0)	泰國投資促進委員會	未列明	推廣活動：數據服務 類別：5.9數據服務 子類別：軟件平台服務
4	運營開展許可 (No. 214/GorThorPhor.2/2566)	泰國投資促進委員會	未列明	不適用
5	外商經營許可證(No. 1256302922)	泰國商業部商業發展局	未列明	獲准從事與數據庫系統服務(軟件平台)有關的服務業務

法律程序及合規

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

根據中國證監會於2023年2月17日頒佈及自2023年3月31日起生效的《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》，已引入一項新備案制度，以要求中國境內公司通過呈交主要合規事宜的材料，以就其直接或間接的海外證券發售及上市完成與中國證監會的備案。試行辦法規定，在任何以下情形下，明確禁止進行海外證券發售及上市：(i)法律法規明確禁止該等證券發售及上市；(ii)經國務院有關主管部門審查認定，建議證券發售及上市可能危害國家安全；(iii)境內公司、其控股股東或其實際控制人過去3年內犯下包括貪污、賄賂、侵佔財產、挪用財產或破壞社會主義市場經濟秩序的任何刑事罪行；(iv)境內公司因涉嫌犯罪或重大違法違規行為而被立案調查，尚未有明確結果；或(v)境內公司的控股股東或受控股股東及／或實際控制人控制的其他股東持有的股權存在重大權屬糾紛。據我們的中國法律顧問所告知，我們並無發生任何上述情形，以致會禁止我們進行海外上市。

AI相關合規

於往績記錄期間，我們的AI相關業務由兩個部分組成：(1)境內AI相關服務，目前向一名境內客戶(一家銀行分支機構)就優化內部知識管理系統提供技術服務，並未向公眾人士提供；及(2)境外AI相關服務，涉及向有限數目的香港金融機構客戶提供AI相關技術服務，包括本集團的FINNOSmart平台，該等服務於境外提供。

境內AI相關服務

中國已頒佈《生成式人工智能服務管理暫行辦法》(下稱「**《暫行辦法》**」)及《人工智能生成合成內容標識辦法》等相關法規。《暫行辦法》第2條訂明，其適用於向境內公眾提供生成式人工智能服務；未向境內公眾提供生成式人工智能服務的企業開發及應用生成式人工智能技術不受《暫行辦法》的條文規管。

我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並未向境內公眾提供生成式AI服務。目前，我們向一名境內客戶(為一家本地銀行的分支機構)就優化內部知識管理系統提供技術服務。為確保良好的合規實踐，我們已建立《人工智能及算法技術管理制度》，確保本集團的AI相關技術目前專為企業客戶提供軟件開發服務及內部應用。該制度亦界定相關組織架構及職責劃分。例如，研發管理中心負責AI技術開發及日常管控，而技術部負責按業務需要推動AI應用場景開發，協助公司進行風險評估。該機制亦訂明，本集團必須確保AI技術開發所需數據來自合法渠道，

數據處理採用加密及去敏感化等安全措施，而數據儲存設有存取控制及備份機制。此外，該制度規定研發管理中心在項目啟動階段進行審查。針對可能向境內公眾提供服務的項目，必須預先進行相關安全評估，並完成必要備案，以確保繼續遵守法律法規。

《暫行辦法》第17條規定，任何具有輿論屬性或者社會動員能力的生成式AI服務供應商應當按照國家有關規定開展安全評估，並按照《互聯網信息服務算法推薦管理規定》履行算法備案、變更或註銷手續。

截至最後實際可行日期，我們並未按《暫行辦法》第17條的規定申請安全評估或完成算法備案程序，乃由於該等義務並不適用於我們目前的業務運營。就我們的境內AI相關業務而言，截至最後實際可行日期，我們僅向一名境內客戶就優化內部知識管理系統提供技術服務，由該客戶全權負責知識系統的操作、維護及內容管理。該等服務不供互聯網使用者使用，不屬於《暫行辦法》所規定的「公眾」定義範圍，亦不符合具有輿論屬性或者社會動員能力的典型場景。《暫行辦法》下的安全評估及模型備案責任不適用於我們目前的業務狀況。我們將繼續監察相關業務的規模、場景及服務類型。倘符合法定定義，我們將立即進行安全評估、備案及相關工作，以確保繼續遵守法律規定。

根據我們的中國法律顧問的意見，截至最後實際可行日期，根據我們提供的書面材料、已簽訂服務合同以及其他文件及確認，我們的境內AI相關服務目前不構成向境內公眾提供生成式AI服務，不屬於具有輿論屬性或者社會動員能力的典型場景(例如短視頻、線上直播、聯天室、小程序等)，因此不太可能受《暫行辦法》下的安全評估及模型備案規定所規管。倘未來我們相關服務的規模、場景或服務類型符合《暫行辦法》下的安全評估及模型備案適用條件，我們應立即進行相應的安全評估及模型備案，作為我們合規工作的一環，並持續改善相關管理與技術措施。

境外AI相關服務

就境外AI相關業務而言，截至最後實際可行日期，我們向有限數目的香港金融機構客戶提供技術服務。所有相關服務均透過本集團的香港子公司與境外客戶簽訂合同，受香港法例規管，並向境外地區提供。該等安排不屬《暫行辦法》所界定向境內公眾提供服務的範圍內。

我們境外AI相關服務的詳情如下：

FINNOSafe

(i) FINNOSafe為一個Web3平台，將由我們使用開源元件與程序語言開發。該程序語言亦可公開取得及容許定製。作為一個Web3平台，其服務中使用Web3技術，包括資產代幣

化及中央銀行數字貨幣錢包。其服務中不涉及使用AI。我們在FINNOSafe下提供的服務為透過定製開源程序語言，為客戶設計具備符合其特殊需求功能的應用程序；

(ii) 設計完成後，最終產品(應用程序)將向客戶交付供其自行部署。我們僅向其客戶提供Web3平台的技術解決方案，其不會自行運營Web3平台；

FINNOSmart

(iii) FINNOSmart為一個AI平台，但我們不會從頭開發任何AI模型，而是我們會利用公開及容許完全定製的開源AI模型；

(iv) 我們於FINNOSmart下提供的服務正在定製及微調開源AI模型，繼而AI模型能夠滿足客戶的特別需要。例如，倘客戶(例如銀行)有意擁有欺詐偵測的AI工具，其將向我們提供脱敏的過往數據(不顯示終端客戶的個人資料)，而我們將使用該等脱敏數據培訓、定製及微調AI模型，繼而其可辨認欺詐交易的模式；

(v) 於微調後，AI工具將交付予客戶以供其自行使用；及

(vi) 鑑於我們向香港客戶提供的上述服務，我們在香港經營業務／提供FINNOSafe或FINNOSmart下的服務之期間不會收集、使用或處理終端客戶的任何個人資料。

據我們的香港特別法律顧問告知，香港目前並無法例具體規範AI的使用。香港機關目前依賴現有法例(包括《個人資料(私隱)條例》)，而監管者會發出業界特別指引以回應與使用AI有關的風險。根據上文所述我們提供境外AI相關服務的業務運營，我們的香港特別法律顧問認為及聯席保薦人同意，本集團已於所有重大方面遵守《個人資料(私隱)條例》。

我們致力於在業務運營的所有方面保持最高的法律及監管合規標準。

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

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

環境、社會及治理事宜

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

ESG治理

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

董事會負責本公司的ESG管理，並監督ESG及氣候相關政策及措施於其運營內的有效實行情況。其職責包括(i)通過計及對業務模式及價值鏈的影響，識別、評估及批准主要ESG議題；(ii)根據發生的可能性及影響的重要性優先排列該等主要ESG議題。此優先排列的過程與本公司的整體風險管理框架及業務目標一致；(iii)檢討及批准ESG報告及對外披露；(iv)確認所有重大ESG議題、重要性評估、數據資料、政策決定及本公司的年度報告。

我們的ESG工作小組負責組織及協調ESG工作的執行，確保信息披露及時、完整及準確。其亦與第三方諮詢公司合作完成ESG報告，並就主要ESG及氣候相關議題以及實行進度每年向董事會匯報一次。在董事會的監督下，我們主動識別並監測ESG以及氣候相關風險對業務運營及財務表現的實際及潛在影響，確保業務活動符合可持續發展要求，同時積極把握相關發展機遇。

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

重要性評估

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

ESG目標

結合我們的可持續發展願景及行業特點，我們已確定八個關鍵ESG專注範疇並設定相應的定性目標。以下目標乃根據下列主要假設而確立：(i)我們重要性評估的持續有效性，其反映持

份者的期望及業務優先次序；(ii)奠定我們企業責任的監管環境之穩定性；(iii)支持我們的效率及低碳創新目標之實用技術可及性；及(iv)管理層對為落實分配必要資源的持續承諾。該等假設確保了我們的目標能夠對應我們的運營環境，且能夠我們的戰略框架內實現：

(i) **環保責任**：提高資源利用效率，最大限度減少廢棄物及排放，並減少產品全生命週期內的環境足跡。

(ii) **員工責任**：保障員工福祉，提供安全、包容的工作環境以及具有競爭力的薪酬及發展機會。

(iii) **研究及創新**：優先開展低碳技術研發。規範預研究技術管理，加強知識產權保護，並推動創新成果轉化為環保產品。

(iv) **產品責任**：實施嚴格的全生命週期管理，以確保產品符合對質量、安全性及可靠性的高標準。

(v) **可持續供應鏈**：將ESG指標納入供應商篩選及績效評估體系，並推動整個價值鏈的可持續發展。

(vi) **社區參與**：透過社區項目及公益行動，為社會福祉作出貢獻。

(vii) **風險管理**：建立並維護全面的風險管理框架，旨在識別、評估、監控及減緩業務運營中固有的各類風險。這涵蓋信息系統風險管理、知識產權風險管理、法律合規風險管理、人力資源風險管理、投資風險管理及反腐敗控制，以確保業務連續性並保障利益相關方。

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

環保責任

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

空氣污染物管理

我們的主要空氣污染物排放源於公務車輛化石燃料燃燒，包括NOx、SOx和PM。因此，我們制定一系列車輛管理措施，以提高車輛使用效率及減少污染物排放。

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

下表載列我們運營產生的空氣污染物排放統計數據。

		截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月
	單位	2023年	2024年	2025年	2026年
氮氧化物(NO_x)	千克	6.76	6.71	2.79	0.57
顆粒物(PM)	千克	0.50	0.49	0.21	0.04
硫氧化物(SO_x)	千克	0.12	0.12	0.03	0.01

附註：

1. 2025年本集團空氣污染物(NOx、SOx和PM)排放量減少，乃由於使用更多電動汽車。

廢棄物管理

我們產生的廢棄物可分為無害廢棄物及有害廢棄物。無害廢棄物主要包括一般辦公室廢棄物；有害廢棄物主要包括辦公室打印機產生的化學廢棄物、廢棄墨盒、墨粉及墨粉盒。為減少廢棄物產生，我們已實施一系列措施，包括推行無紙化辦公文化、最大限度減少一次性產品的使用，以及重複使用文件夾及文件袋等可回收物品。生產過程中產生的化學廢棄物、廢棄墨盒、墨粉及墨粉盒等有害廢棄物，均由經認證的第三方供應商安全存放及處置。

資源利用

我們的能源消耗主要包括公務車輛化石燃料燃燒產生的直接能源消耗，以及辦公室外購電力產生的間接能源消耗。為提升資源效率，我們已於我們的運營中推出全面的資源優化計劃。

就我們的一般辦公環境而言，我們定期清潔空調濾網、檢查及更換壓力錶及軟管，以減少製冷劑洩漏。我們亦已於不同區域設立可獨立控制的照明開關，並於非頻密使用的區域安裝動態感測器。

就我們的IT基建(包括服務器機房及數據中心)而言，我們對能源使用量數據進行定期分析以告知運營調整，例如於設備機房強制規定溫度調整，以優化績效與能源效益之間的平衡。

就我們的耗水量而言，主要是用於辦公室日常使用(例如飲用水、清潔等)。我們已在辦公區域安裝具有紅外傳感及節水標籤的水龍頭及其他設備，並定期檢查水表讀數以防止潛在漏水。

下表載列我們於往績記錄期間的能源消耗及耗水量：

		截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月
	單位	2023年	2024年	2025年	2026年
能源消耗總量	兆瓦時	2,863.12	2,806.82	3,165.74	603.63
直接能源消耗	兆瓦時	75.90	75.83	20.54[1]	6.56
間接能源消耗	兆瓦時	2,787.22	2,730.99	3,145.20[2]	597.07
密度—能源消耗總量	兆瓦時／人民幣百萬元收入	3.92	3.79	5.02	3.86[3]
總耗水量	立方米	21,187.12	23,563.60	24,539.60	6,108.00
密度—耗水量	立方米／人民幣百萬元收入	29.01	31.83	38.89	39.07

附註：

1. 本集團於2025年的直接能源消耗是由於使用更多電動汽車。

2. 於2025年的間接能源消耗及能源消耗密度總量增加，乃由於服務器機房及AI相關研發活動的用電量上升。

3. 2026年第一季的能源消耗密度因季節因素而較低，乃由於夏季月份(5月至10月)因使用空調，故用電量通常較高。

應對氣候變化

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

在氣候相關物理風險方面，我們認識到氣候變化可能導致降水模式改變及天氣模式的極端變化，還可能加劇旋風、洪水等極端天氣事件的嚴重性。由於我們的辦公室及軟件園位於易受颱風及暴雨影響的區域，極端天氣可能擾亂供應鏈、影響辦公設施的正常運行、增加維護成本，甚至對員工安全及業務連續性構成潛在風險。為應對洪水、颱風等極端天氣事件，我們已積極遵循地方政府的相關政策，透過實施特殊工作安排及災害應急預案，確保員工及設施的安全。

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

除上述風險外，氣候變化正推動市場對綠色金融科技解決方案的需求不斷增長，這為市場擴張、產品創新及引領低碳轉型創造了機遇。

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

下表載列我們於往績記錄期間的溫室氣體排放：

溫室氣體排放量[1]	單位	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月
		2023年	2024年	2025年	2026年
溫室氣體總排放量(噸二氧化碳當量)	噸二氧化碳當量	2,520.31	2,483.75	2,680.63	571.93
範圍1—直接溫室氣體排放[附註1]	噸二氧化碳當量	942.55	942.21	929.58	231.82
範圍2—能源間接排放[附註2]	噸二氧化碳當量	1,491.08	1,460.82	1,682.13[附註5]	320.39
範圍3—其他間接排放[附註3]	噸二氧化碳當量	86.68	80.72	68.92[附註4]	19.72
密度—溫室氣體總排放量	噸二氧化碳當量／人民幣百萬元收入	3.33	3.25	4.14	3.53

附註：

1. 範圍1的直接排放包括來自我們自有車輛的化石燃料燃燒之溫室氣體排放及空調設備製冷劑的釋放。

2. 範圍2的間接排放包括來自使用已購買電力的溫室氣體排放。

3. 範圍3的間接排放包括來自業務差旅、處理食水及污水以及處置廢紙所需的電力之溫室氣體排放。

4. 本集團範圍3的排放於2025年減少，乃由於局部實行無紙辦公室後用紙量有所減少。

5. 範圍2的間接排放及溫室氣體總排放量密度於2025年增加，乃由於服務器機房及AI相關研發活動的用電量上升。

本集團的定量ESG相關目標

為盡量降低我們的業務運營對環境的影響，我們已訂立以下目標：

範疇	目標[1]
溫室氣體排放	於2030年前將溫室氣體總排放量密度降低1%(以2025年作為基準年)
用電	於2030年前將用電量密度降低1%(以2025年作為基準年)
耗水	於2030年前將耗水量密度降低1%(以2025年作為基準年)
廢物產生	就辦公室用品嚴格實行辦公室用品登記制度，並承諾減少產生廢物。

附註：

1. 所有密度均按年度收入計算。

於設立上述ESG目標時，董事會已採納分階段策略以確保長期信譽。較基準年減排的近期目標反映我們於尋求更大刀闊斧的減排前首先建強大數據基礎設施的承諾。本集團將持續檢討及(如適用)調整或設立新目標，以回應不斷演變的業務策略、監管要求及技術進步，從而確保我們的ESG承諾隨時間與時並進。為達成該等目標，我們亦已制訂一系列具體的節能減排措施，其於上文空氣污染物管理、廢物管理及資源使用章節中詳述。

社會責任

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

員工責任

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

僱傭

誠如我們標準化的《員工手冊》所概述，我們的僱傭慣例嚴格遵守所有適用的勞動法律法規。每位員工均通過正式合同聘用，且我們致力於在僱傭的每個階段堅持非歧視、公平待遇及機會平等的原則。

下表載列我們於往績記錄期間的員工總數構成情況：

僱傭指標	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
按性別劃分				
男性	1,750	1,548	1,622	1,609
女性	569	487	475	476
按僱傭類型劃分				
全職	2,319	2,035	2,097	2,085
兼職	0	0	0	0
按地區劃分				
中國內地	2,243	1,966	2,030	2,008
香港及其他市場	76	69	67	77

職業健康及安全

我們高度重視職業健康及安全。我們為新員工及剛開始新工作的員工提供通用安全教育，涵蓋公司安全條例及應急措施。辦公室每年組織消防演練。於往績記錄期間，就職業健康及安全而言，我們並無面臨與本集團業務運營有關的任何重大安全問題、意外及申索。

發展及培訓

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

供應鏈管理

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

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

產品責任

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

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

本集團恪守使用AI技術的倫理準則，其於我們的內部管治框架中反映。我們已建立《人工智能及算法技術管理制度》，其界定我們對AI開發的組織結構及責任。研發管理中心監督AI技術開發及日常控制，而技術部則基於業務需要實行應用程序開發及協助進行風險評估。

該系統規定所有用於AI開發的數據必須來自合法渠道，而安全措施包括加密、處理過程中的脱敏處理及就資料儲存設立具有備份機制的存取控制措施。其亦規定研發管理中心須進行項目開展審查，並了解到涉及面向公眾服務的任何未來項目均須於開展前通過安全評估及完成必要申報。該等措施有助確保我們的AI實踐符合適用的法律及倫理標準。

社區參與

我們致力於通過戰略投資及慈善計劃(包括對慈善機構的持續支持)來豐富社區。其中一個顯著的例子是於2025年參與「共創明『Teen』計劃」第3期，該計劃旨在幫助弱勢的青少年學生。每

名學生獲指派一名義工導師，協助他們建立信心，擴闊視野。值得一提的是，我們的董事長擔任香港「共創明『Teen』計劃」項目的明星導師，引領弱勢家庭青少年探索及了解金融科技世界。因此，我們榮獲香港特別行政區政府政務司司長辦公室頒發的嘉許信函。

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

治理

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

風險管理

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

信息系統風險管理

我們實施強有力措施保護信息系統及其承載的關鍵業務數據，包括：

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

知識產權風險管理

我們已實施措施保護知識產權資產。我們的研發管理及業務拓展部門負責就我們的創新成果申報專利、版權及商標。在研發及服務交付過程中，我們會進行嚴格審查，確保技術成果不

侵犯第三方權利。此外，IT服務部門維護全公司許可使用的軟件白名單，並定期開展審核，防止未經授權的軟件使用。

法律與合規風險管理

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

人力資源風險管理

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

- **招聘與入職：**我們採用標準化的職位描述及強制性多維度背景調查，進行嚴格的招聘，包括通過向前僱主及主管交叉核實，驗證其工作經歷、工作表現及職業操守。我們還核驗學歷證書與專業資質，並在允許範圍內進行犯罪記錄及信用記錄查詢。我們審查候選人是否受制於競業限制協議，以規避潛在法律糾紛。

- **培訓與職業發展：**所有新員工均完成入職培訓，內容涵蓋《員工手冊》及內部政策。我們定期開展專業技能及安全培訓，確保員工具備崗位勝任力，並最大限度降低運營風險。

- **職業道德與行為準則：**我們設立利益衝突申報機制，尤其是針對管理層及敏感崗位人員。所有員工均簽訂保密及信息安全協議，明確商業秘密及保密義務，並輔以訪問權限控制及日誌審計等技術措施。

- **監督與監控：**審計部作為獨立監督機構，評估我們人力資源風險管理體系的有效性及合規性。審計部通過獨立審計活動，審查招聘、費用報銷及採購等關鍵流程，確保符合內部控制與風險管理框架。

反貪污

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

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

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

投資風險管理

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

內部控制

於2025年10月，我們委聘一家獨立諮詢公司(「**內部控制顧問**」)對我們的內部控制進行檢討。內部控制顧問為一家獨立專業業務顧問公司，於對聯交所上市公司的內部控制及企業管治環境進行檢討及提供意見方面具備豐富經驗。重點檢查範疇包括財務報告及披露、研發管理、對收入、成本控制、應收款項及賬戶管理的內部管理政策、人力資源及薪酬管理、財政管理、稅務管理、保險管理、合同控制及資訊系統控制。內部控制顧問識別內部控制的缺陷，並會相應提供建議。我們已採取相應的糾正行動，以改善內部控制系統的有效性。識別出的內部控制缺陷的詳情、內部控制顧問作出的建議以及我們採取的糾正行動如下：

識別的內部控制缺陷	內部控制顧問作出的建議	我們採取的糾正行動
缺乏針對應收賬款／應付賬款爭議處理、保險風險評估，以及關鍵職位背景調查的正式指引.....	建立標準化框架，以明確定義爭議升級流程、適用範圍及背景調查範圍。	已更新政策以納入強制性處理時限、保險評估標準及僱用篩查程序。
缺乏完善的模版版本控制記錄，且未定期審查銀行賬戶.....	實施正式的版本控制系統，並確保所有定期審查均依照政策規定予以記錄。	管理層已針對模版實施版本控制，並針對所有定期銀行賬戶審查建立正式文件。

內部控制顧問就我們採取的該等行動進行跟進檢討，而於跟進檢討的過程中並無發現進一步重大結果。

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

- 透過明確界定財務與會計管理以及其他部門的職位，確保職能分工，避免利益衝突與欺詐行為等合規問題；
- 在我們的資金、融資、投資及報銷政策中實施授權及批准機制，要求管理層監督重大交易及開支；
- 實施文件記錄及保存控制措施，以確保合規與可追溯性，尤其是我們的合同及資產管理；
- 保障數據隱私、網絡安全及系統完整性，保護公司與客戶的敏感資料免受潛在外洩；
- 透過反貪腐、反賄賂及反詐欺政策與措施，促進道德合規文化；
- 將內部控制程序納入我們的保險、申索及風險管理政策，以主動識別並緩解潛在威脅；及
- 定期進行審查與內部審核，作為合規管理系統的一部分，以持續評估內部控制措施的效果。

我們認為，我們已就遵守適用法律法規建立了充分的內部程序、制度與控制措施。