

業 務

概覽

關於我們

我們是中國一家經驗豐富的企業IT諮詢與數字解決方案服務供應商。我們為提供全方位的數字化與智能化解決方案，包括IT諮詢服務、自主軟件產品及人工智能應用的綜合解決方案。我們的客戶主要由大型企業及頭部企業組成。所謂大型企業，通常指年營收約達人民幣500百萬元或以上，且信息系統需求較為複雜的公司；而所謂頭部企業，通常指在其所屬子產業中具備強大市場影響力及競爭優勢的主要企業。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（2025年市場規模達人民幣1,962.0億元），在收入方面我們的市場佔有率為1.7%，在整體排名中位居第四、在本土企業中居首位。

我們的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。**針對(i)智能製造、(ii)數字營銷，以及(iii)智慧協作供應鏈所設計的產業專用解決方案，包括IT諮詢服務、自主軟件產品及人工智能應用。
- **財務數字化解決方案。**企業財務管理解決方案，包括IT諮詢服務、自主軟件產品及人工智能應用。
- **ERP諮詢與實施。**這些服務主要是基於第三方軟件產品的IT諮詢服務，並可視客戶需求輔以某些專有軟件產品。
- **信息技術外包。**包括(i)系統運維支持及(ii)軟件外包。

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4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026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	844,297	28.3	1,023,872	31.6	1,206,010	35.3	316,154	31.9	382,243	35.8
財務數字化解決方案	682,539	22.9	749,890	23.2	799,637	23.4	235,527	23.8	250,247	23.4
ERP諮詢與實施	1,066,395	35.8	1,067,017	33.0	1,015,303	29.7	321,266	32.5	318,954	29.8
信息技術外包	372,064	12.5	380,036	11.7	382,872	11.2	114,111	11.5	115,307	10.8
其他 ⁽¹⁾	14,404	0.5	14,336	0.5	11,548	0.4	2,676	0.3	2,569	0.2
總計	<u>2,979,699</u>	<u>100.0</u>	<u>3,235,151</u>	<u>100.0</u>	<u>3,415,370</u>	<u>100.0</u>	<u>989,734</u>	<u>100.0</u>	<u>1,069,320</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 指來自保理安排的利息收入，根據墊資金額及期限、辦公室租金收入及其他雜項收入收費。

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

經營指標

下表載列於所示期間我們按國家及地區劃分的收入、毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度									截至4月30日止四個月					
	2023年			2024年			2025年			2025年			2026年		
	收入	毛利 ⁽¹⁾	毛利率	收入	毛利 ⁽¹⁾	毛利率	收入	毛利 ⁽¹⁾	毛利率	收入	毛利 ⁽¹⁾	毛利率	收入	毛利 ⁽¹⁾	毛利率
	(千元，百分比除外)									(未經審核)					
中國內地	2,584,094	695,607	26.9	2,828,058	950,698	33.6	2,887,423	1,043,553	36.1	805,457	265,881	33.0	908,680	320,320	35.3
日本	270,622	74,774	27.6	288,625	82,985	28.8	319,574	96,066	30.1	109,984	43,432	39.5	93,759	28,387	30.3
香港、澳門及台灣	24,287	6,486	26.7	38,972	12,258	31.5	84,038	29,184	34.7	31,946	11,375	35.6	23,621	7,131	30.2
美國	60,153	13,053	21.7	40,507	15,205	37.5	33,166	11,483	34.6	15,856	5,939	37.5	11,258	3,398	30.2
其他 ⁽²⁾	40,543	8,521	21.0	38,988	3,990	10.2	91,169	37,832	41.5	26,491	9,499	35.9	32,002	11,448	35.8
總計	2,979,699	798,441	26.8	3,235,151	1,065,136	32.9	3,415,370	1,218,117	35.7	989,734	336,126	34.0	1,069,320	370,684	34.7

附註：

- (1) 不包括存貨減值虧損及附加稅變動。
- (2) 包括新加坡、印度、英國、馬來西亞、泰國及其他國家或地區。

下表載列於所示期間我們按客戶的行業類別劃分的收入、毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度									截至4月30日止四個月					
	2023年			2024年			2025年			2025年			2026年		
	收入	毛利 ⁽¹⁾	毛利率	收入	毛利 ⁽¹⁾	毛利率	收入	毛利 ⁽¹⁾	毛利率	收入	毛利 ⁽¹⁾	毛利率	收入	毛利 ⁽¹⁾	毛利率
	(千元，百分比除外)									(未經審核)					
製造	1,118,691	274,275	24.5	1,112,336	357,072	32.1	1,118,541	393,141	35.1	329,096	106,480	32.4	349,665	113,812	32.5
互聯網	397,828	122,232	30.7	366,235	121,732	33.2	537,005	201,494	37.5	135,371	48,665	35.9	182,850	57,082	31.2
消費品	296,778	97,068	32.7	396,769	133,799	33.7	425,947	156,222	36.7	125,912	42,016	33.4	149,512	66,012	44.2
電信	245,640	90,557	36.9	255,916	106,463	41.6	193,960	77,772	40.1	55,742	19,038	34.2	55,862	20,699	37.1
能源	227,841	45,437	19.9	178,404	58,975	33.1	229,798	96,043	41.8	71,307	30,753	43.1	65,160	19,128	29.4
金融	222,953	45,343	20.3	254,515	64,043	25.2	247,906	89,606	36.1	74,782	23,385	31.3	76,183	27,870	36.6
其他	469,968	123,529	26.3	670,976	223,052	33.2	662,213	203,839	30.8	197,524	65,789	33.3	190,088	66,081	34.8
總計	2,979,699	798,441	26.8	3,235,151	1,065,136	32.9	3,415,370	1,218,117	35.7	989,734	336,126	34.0	1,069,320	370,684	34.7

附註：

- (1) 不包括存貨減值虧損及附加稅變動。

業 務

下表載列於所示期間按各業務線劃分的收入、已交付項目數量、每個項目的平均合約價值及每名客戶平均消費額。

	截至12月31日止年度										截至4月30日止四個月												
	2023年					2024年					2025年					2026年							
	已交付項目		平均合約價		每名客戶平 均消費額	已交付項目		平均合約價		每名客戶平 均消費額	已交付項目		平均合約價		每名客戶平 均消費額	已交付項目		平均合約價		每名客戶平 均消費額			
	收入	數量 ⁽¹⁾	值	值		數量 ⁽¹⁾	收入	數量 ⁽¹⁾	值		值	數量 ⁽¹⁾	收入	數量 ⁽¹⁾		值	值	數量 ⁽¹⁾	收入		數量 ⁽¹⁾	值	值
(千元，已交付項目數量除外)																							
產業數字化解決方案	844,297	1,516	557	1,355	1,023,872	1,845	555	1,354	1,206,010	2,410	500	1,280	316,154	954	331	588	382,243	1,187	322	591			
財務數字化解決方案	682,539	2,078	328	839	749,890	2,129	352	854	799,637	2,565	312	789	235,527	1,252	188	350	250,247	1,503	166	316			
ERP諮詢與實施	1,066,395	2,968	359	769	1,067,017	3,057	349	761	1,015,303	2,978	341	724	321,266	1,596	201	343	318,954	1,667	191	337			
信息技術外包	372,064	409	910	1,512	380,036	557	682	1,234	382,872	449	853	1,334	114,111	262	436	591	115,307	292	395	531			
其他	14,404	160	90	126	14,336	128	112	159	11,548	53	218	312	2,676	18	149	191	2,569	20	128	171			
總計	2,979,699	7,131	418	1,214	3,235,151	7,716	419	1,223	3,415,370	8,455	404	1,209	989,734	4,082	242	517	1,069,320	4,669	229	512			

(未經審核)

(千元，已交付項目數量除外)

業 務

附註：

(1) 指於相關年度或期間確認收益的項目數量，包括過往年度結轉的項目。

於往績記錄期間已交付的項目中，我們的產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施服務，以及信息技術外包服務的平均項目週期分別約為309天、349天、318天及318天。

於2023年、2024年及2025年，我們的客戶留存率分別為79.6%、80.9%及81.6%。

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，兩者構成了技術基礎，支撐和支持著我們的四類數字化與智能化解決方案。

企業級PaaS平台

我們的企業級PaaS平台H-ZERO是一種通用技術架構，支持企業應用程式的開發、部署與管理。

所有常見的核心功能均以可複用元件的形式，在H-ZERO上統一開發與供應。其對用戶、組織及權限的統一管理，確保了跨系統的數據安全與治理一致性。透過縮短開發時間並減少跨項目的重複架構工作，從而提升成本效益。

H-ZERO平台集中管理可複用元件、統一架構標準，支持產品研發與交付保持一致。透過支持研發人員基於現有可複用元件構建新功能，H-ZERO平台縮短了我們自研軟件產品的迭代週期；透過實現標準化開發流程與更快的系統部署，H-ZERO平台提升了項目交付效率；同時透過實現不同系統及行業應用的對接與擴展，H-ZERO平台增強了解決方案的可擴展性與互操作性。

H-ZERO平台同時也是項目交付平台。統一的架構設計與開發規範顯著提升了交付效率。企業客戶可借助H-ZERO平台高效支持各類業務場景，並輕鬆擴展與定制業務需求。平台支持編碼及簡化配置，使包括非專業研發人員在內的開發者均可高效完成應用的組裝與定制。

作為兼具技術研發與項目交付能力的雙重平台，H-ZERO平台持續迭代優化，並日益獲得企業客戶認可，體現為其作為底層平台，持續被應用於我們交付給客戶的解決方案中所集成的自研軟件產品。隨著H-ZERO平台成為我們業務發展路線圖中的關鍵部分，我們已積極推進H-ZERO平台的商業化，面向全球外部企業客戶部署應用。

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，作為我們產業數字化和財務數字化解決方案的一部分提供)。

應用：AI智能體系列。AI智能體專為製造、營銷、財務、供應鏈及人力資源等各類商業場景設計。實際應用包括購物導覽、客戶服務、物流調度以及財務共享服務。

業 務

工具：AI中端平台系列。這些工具使企業能夠快速管理大模型並集成其他模型。這些工具支持創建定製化應用，並提供一套管理與生產力工具，例如向量數據庫管理、私有大模型微調、AI知識助手以及員工工作助手。

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」，旨在協助完成代碼相關任務。這些模型為不同行業使用場景開發，例如供應鏈優化及預測性維護，且能用於商業用途。

引擎：數據解決方案系列。數據引擎包括四大核心領域：主數據、數據治理、數據運維，以及智能技術的整合。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，我們支持企業於不同業務場景管理、分析及應用數據。

服務：支持服務。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。

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，數字化已成為提高生產力的核心力量。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年數字經濟發展工作要點》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。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蔚為風潮。市場規模從2022年的人民幣6.1億元增長至2025年的人民幣377.2億元，預計未來五年將保持高增長態勢，至2030年將達到人民幣5,220.4億元，2025至2030年間年複合增長率達69.1%。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2025年的人民幣50.5億元，2022至2025年間複合年增長率達298.6%，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2030年規模將達到人民幣824.5億元，2025至2030年間年複合增長率達74.8%。

業 務

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上升趨勢。我們的收入由2023年的人民幣29.8億元增加8.7%至2024年的人民幣32.4億元，並於2024年進一步增加5.6%至2025年的人民幣34.2億元。我們的收入由截至2025年4月30日止四個月的人民幣989.7百萬元增加8.0%至2026年同期的人民幣10.7億元。儘管我們在2023年錄得人民幣14.9百萬元虧損，但我們在2024年已恢復盈利能力，實現人民幣196.4百萬元的盈利。我們的盈利從由2024年的人民幣196.4百萬元進一步增加19.2%至2025年的人民幣234.1百萬元。我們的盈利從截至2025年4月30日止四個月的人民幣43.4百萬元增加6.7%至2026年同期的人民幣46.3百萬元。

我們的優勢

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

自成立以來，我們已累計為超過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，使我們的市場地位保持一定競爭力。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。我們橫跨各產業的關鍵企業客戶，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，持續為關鍵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。

我們與客戶建立了穩定的商業夥伴關係。從ERP諮詢與實施到後續系統升級及數字化轉型，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ERP諮詢與實施服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2023年、2024年及2025年，我們的客戶留存率約為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。

全面的自主軟件產品體系，融合我們的實務經驗與統一數字基礎

我們完善的自主軟件產品體系依託於資深人才、前沿技術、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。

業 務

我們是將AI智能體部署於自主軟件產品及服務中的行業先行者之一。我們憑藉服務多個行業主要企業的經驗，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。

基於我們的自主軟件產品，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

我們在全球多個國家及地區交付項目，涵蓋製造、消費品、金融、能源及電訊等多個行業。

我們擁有經證明的海外實施經驗。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，亦大幅推動對海外實施的需求。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。我們的自主軟件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。此外，不同區域的特性與優勢進一步鞏固了資源的統一分配與管理。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。

富有經驗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經驗。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產品與服務，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。

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。

業 務

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，優化自主軟件產品並豐富相關解決方案

我們計劃持續將AI能力整合至自主軟件產品中，擴展現有產品組合並豐富解決方案，致力於提供更全面、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。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軟件產品及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軟件產品及ERP諮詢與實施能力，繼續強化數字解決方案能力。尤其是，我們將利用項目經驗及對各產業領域業務應用模式的理解，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，轉變為以部署自主軟件產品為核心的模式。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。

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。

業 務

我們的業務模式

我們的行業數字化解決方案、財務數字化解決方案以及ERP諮詢與實施服務均包含IT諮詢內容。其相互獨立，且針對不同領域、搭配不同軟件產品及不同服務範圍。我們的行業數字化解決方案及財務數字化解決方案主要基於自研軟件產品交付，而ERP諮詢與實施服務主要基於第三方企業軟件包交付。我們的行業數字化解決方案聚焦特定行業的業務運營，而財務數字化解決方案則聚焦企業財務管理。

業 務

下表概述了我們的業務線。

主要特點	服務範圍	應用場景	目標客戶	部署類型	採用的技術
產業數字化	具備特定行業經驗的IT顧問，致力於滿足不同行業企業的業務運營需求	(i) 智能製造 (ii) 數字行銷 (iii) 智能化協同供應鏈	(i) 大型製造商，如新能源、高科技製造及設備製造企業 (ii) 組織結構複雜且分銷管道多元化的大型企業 (iii) 大型物流企業	主要採用本地部署模式，可選部分雲部署方案	第三方大模型及AI開發工具 由人工智能應用框架及PaaS平台支援的自主IT技術
財務數字化	具備財務經驗的IT顧問，致力於滿足企業財務管理需求	(i) 綜合財務管理 (ii) 財務運營管理 (iii) 風險與合規管理 (iv) 財務數據分析	具有集中財務管理需求的大型企業集團	主要採用本地部署模式，可選部分雲部署方案	第三方大模型及AI開發工具 由人工智能應用框架及PaaS平台支援的自主IT技術
ERP諮詢與實施	服務於傳統ERP實施需求的IT顧問	(i) 企業資源規劃 (ii) 客戶關係管理 (iii) 人力資源管理系統	大型企業	主要採用本地部署模式，可選部分雲部署方案	不適用
信息技術外包	IT支持	(i) 系統運行與維護支持 (ii) 軟件外包	大型企業	主要採用本地部署模式，可選部分雲部署方案	不適用

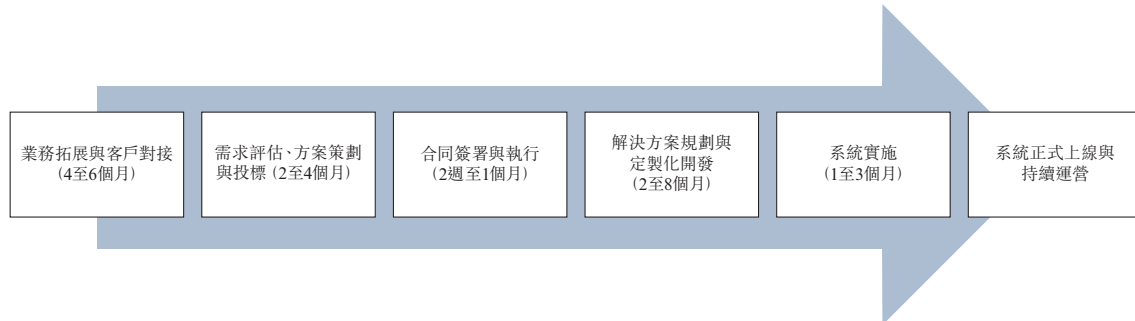
業 務

下表列出本公司各業務線的收入與定價模式。

	收入模式及構成	定價模式與計費依據	收入確認政策	服務費範圍
產業數字化	(i) IT諮詢服務 — 服務費用；	(i) IT諮詢服務 — 服務費用採用以下兩種方式確定：(a)根據服務範圍或按項目基準確定的固定金額；或(b)根據實際工時計算的計時費用。	請參閱本文件附錄一會計師報告附註4。	人天費率：人民幣1,100元至人民幣13,500元
財務數字化	(ii) 自主軟件產品 — (a)許可費用及(b)年度維護費用			軟件授權費： 人民幣1.0百萬元至人民幣10.0百萬元
ERP諮詢與實施		(ii) 自主軟件產品 — (a)授權費乃根據功能及特徵釐定或(b)年維護費乃按授權費的百分比釐定		維護費： 每年人民幣120,000元至人民幣1.2百萬元
信息技術外包	軟件開發及運維服務費	根據實際工時(以人日計算)確定的計時服務費。	請參閱本文件附錄一會計師報告附註4。	人天費率： 人民幣1,000元至人民幣7,500元

業 務

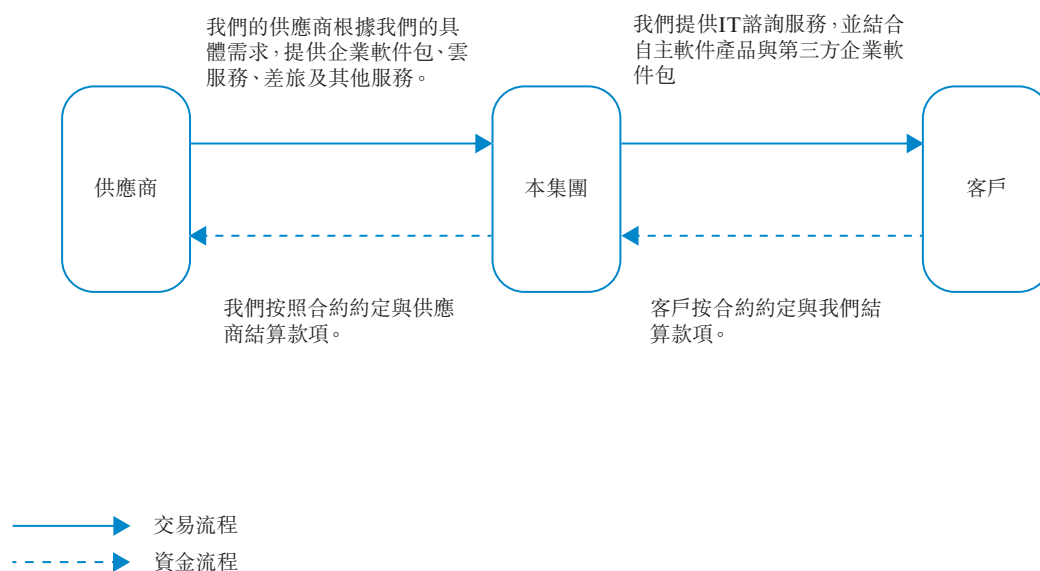
下方流程圖列出了我們服務與營運的逐步流程。



- **業務拓展與客戶對接。**透過客戶轉介、市場活動及生態合作夥伴發掘潛在客戶。團隊與潛在客戶溝通，瞭解其業務運營需求，並開展內部初步評估，研判合作可行性。
- **需求評估、方案策劃與投標。**依據客戶需求編製初步報價或商務方案。如適用，將參與正式招標流程並遞交投標文件。於往績記錄期間，我們透過招標流程獲得的項目所產生的收益分別為人民幣29.7億元、人民幣32.2億元、人民幣34.0億元、人民幣987.1百萬元及人民幣10.7億元。我們於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月分別提交了8,490份、8,678份、9,232份、3,042份及3,146份標書，其中分別有4,327份、4,429份、4,595份、1,531份及1,581份中標，中標率分別為51.0%、51.0%、50.0%、50.3%及50.3%。
- **合同簽署與執行。**雙方達成商務約定後簽署正式協議，明確服務範圍、交付成果、定價條款及實施安排。
- **解決方案規劃與定製化開發。**合同簽署後，開展詳細需求確認，並根據客戶業務流程與系統現狀制定專屬實施方案。該階段通常包括解決方案架構設計、功能配置，並在必要時開展定製化開發以滿足客戶個性化業務需求。同時進行系統集成與測試，確保與客戶現有IT環境及業務流程兼容。
- **系統實施。**測試完成並經客戶確認後，開展系統安裝與部署。多數情況下系統部署於客戶本地環境，部分情形下依客戶需求及系統架構採用雲端基礎設施部署。該階段通常包括環境配置、數據初始化，並與客戶內部團隊協同配合，確保系統在客戶業務框架內平穩上線。
- **系統正式上線與持續運營。**系統部署完成並經客戶驗收後正式投入使用。我方提供運營支持、維護服務及持續優化，保障系統穩定運行，並適應客戶不斷變化的業務需求。

業 務

以下流程圖列出了我們業務流程的交易及資金流動。



我們的供應商及合作夥伴主要為軟件、硬件及服務供應商。該等供應商及合作夥伴負責提供項目交付過程中可能使用的基礎軟件產品、硬件基礎設施、雲服務產品及其他支持性服務。相較而言，我們的職責則是協助客戶（尤其是營運規模龐大、業務流程複雜且設有多個部門和業務單位的大型企業客戶）應對特定業務情景下的數字化需求。具體而言，我們通過深入了解其業務需求與痛點，提供數字化諮詢及整體解決方案設計，交付全生命週期的項目服務。該等服務包括項目規劃、項目實施、二次開發、測試、上線、培訓及後續營運與維護。

例如，在其中一個為某製造業客戶提供的ERP項目服務中，上游ERP產品供應商提供了相關的ERP軟件產品及雲服務產品。但客戶需要的不僅僅是ERP產品本身，而是一個能夠取代其現有ERP系統的全新系統，以支持其集團公司在財務、採購、生產、庫存管理、倉庫管理、銷售、報表以及海外管理等方面的日常營運。基於該客戶的業務需求，我們針對其研發、生產、採購、銷售、倉庫、財務等團隊的數據記錄、審批處理以及資訊共享方法進行了分析。隨後，我們透過項目規劃、項目實施、二次開發、測試、上線、培訓及後續營運與維護這一系列操作，順利將ERP產品運用於上述業務流程中。該項目旨在為客戶打造一個整合度更高的營運平台。在此平台下，業務記錄可與財務記錄相互聯動，各集團公司間的主數據及業務流程能得到更一致的管理，庫存流動和倉庫作業能得到更有效的追蹤，而對賬、報表及合併財務報表的編製也能減少人工操作。

此案例表明，上游供應商與我們承擔的職責並不相同。上游軟件供應商主要專注於供應僅用作項目交付基礎工具的軟件產品或雲服務產品，通常不會承接涉及複雜業務情景、多個業務環節、業務實施以及後續營運與維護的整體項目交付工作。而提供業務支持或營運服務的硬件供應商及服務供

業 務

應商，則不具備提供企業IT諮詢及數字化解決方案服務的能力，因此與我們不存在競爭關係。故此，顧客主要看重我們具備端到端解決方案及全流程交付能力，並通常委聘我們（而非上游供應商）來負責其整體數字化項目交付。

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。儘管我們在傳統且歷史悠久的ERP諮詢與實施服務領域始終保持強勁市場地位，但我們亦積極開發自主軟件產品，使其可與第三方技術整合或協作，藉此豐富我們的產業數字化及財務數字化解決方案，這使我們有別於純軟件產品公司及純ERP諮詢公司。

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，於不同行業使用場景中實現效率提升和成本優化。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，產業數字化解決方案產生的收入分別為人民幣844.3百萬元、人民幣10.2億元、人民幣12.1億元、人民幣316.2百萬元及人民幣382.2百萬元，分別佔我們總收入的28.3%、31.6%、35.3%、31.9%及35.7%。

產業數字化解決方案包括(i)智能製造、(ii)數字營銷及(iii)智協供應鏈。

我們主要提供IT諮詢服務，涵蓋解決方案規劃、定制化開發、系統實施，以及營運與維護服務。配合我們的IT諮詢服務，我們主要提供自主軟件產品以及系統安裝與部署所需的特定第三方硬件。我們將軟件安裝於客戶的服務器上，並在必要時開發介面，以將我們的解決方案與客戶現有的系統連接，進行資料傳輸。

業 務

解決方案業務板塊			交付成果	AI技術的應用	客戶價值
智能製造	服務：	—	IT諮詢	我們運用AI技術，協助製造業客戶優化規劃、生產排程及品質管控。例如，在生產與銷售協調會議中，AI可分析來自銷售、生產、庫存及財務等不同職能部門的數據，協助客戶比較不同的生產與交貨計劃，平衡銷售需求與生產能力及庫存水準，並減少部門間的人工協調工作。在高科技製造場景中，例如光伏芯片切割，AI亦可用於分析生產數據、識別影響產品品質的關鍵參數，並在生產參數偏離正常範圍時發出警示，協助客戶提升良率並減少品質損失。	● 優化生產計劃與調度安排，強化品質控制，提升資源利用率，並實現數據驅動型決策。
			業務需求評估與流程審查 解決方案設計 系統開發與測試 系統配置、部署與上線 上線支持及營運維護		
	自主軟件產品：	—	獲得協同製造：用於製造商的規劃、生產、物流及品質管理		— 典型案例：我們協助一家全球性極限運動器材製造商，其工廠分佈於不同地區，成功實現製造、供應鏈及銷售規劃的統一線上管理，從而優化產能配置、縮短物料補貨週期，並顯著提升訂單履行的可預測性。
			規劃：根據產品銷售及市場預測，擬定月度、每週、每日及班次生產計劃；依據生產計劃制定物料採購計劃，並協助進行滾動式審查與更新		
			生產與物流：依據生產計劃，協調廠內物料配送、人力排班、生產訂單執行及成品倉儲作業		
			品質：依據產品特定流程規定記錄品質檢驗結果，放行合格產品，並根據客戶的品質控制要求，將不合格產品退回進行修正或報廢		

下表概述了我們的產業數字化解決方案。

業 務

解決方案業務板塊	交付成果	AI技術的應用	客戶價值
數字化營銷	服務： — IT諮詢 - 業務需求評估與流程審查 - 解決方案設計 - 系統開發與測試 - 系統配置、部署與上線 - 上線支持及營運維護 自主軟件產品： — LinkCRM： - 私域運營：從線上及線下渠道收集銷售與產品數據、建立消費者檔案及目標客群、分析消費者特徵，並支持定向促銷活動 - 渠道數字化：管理品牌擁有人、經銷商及合作夥伴的促銷計劃與營銷預算，並推動更標準化的營銷執行 - 全渠道電子商務：整合來自不同銷售管道（包括電子商務平台及實體店鋪）的訂單，支持統一的訂單履行，並在各倉庫間調配庫存 - 智慧門店管理：通過企業微信、移動應用程序及店內系統實現與消費者的直接互動	我們運用AI技術支持銷售培訓與消費者互動。例如，針對擁有大量門市銷售人員且人員流動頻繁的消費品客戶，我們的解決方案可運用語音識別、產品知識庫及AI驅動的數字化身，來模擬顧客對話與銷售場景。在培訓過程中，系統會識別銷售人員的語音回答，從知識庫中檢索相關產品資訊與銷售要求，評估其產品知識及銷售應對能力，並提供即時反饋與評分。這有助於客戶規範銷售培訓、提升培訓效率，並提供更一致的消費者互動體驗。	- 為企業構建集成數字化營銷體系，適用於組織架構與渠道結構複雜的場景 - 典型案例：我們助力某中國大型白酒企業，將其原先分散的線下渠道運營體系轉化為統一的雲端數字平台。該平台將經銷商、終端門店、銷售團隊及消費者數據整合至集中管理系統，從而顯著提升渠道透明度、標準化營銷執行流程，並強化數據驅動的消費者運營能力。

業務

解決方案業務板塊	交付成果	AI技術的應用	客戶價值
智協供應鏈	服務： — IT諮詢 - o 業務需求評估與流程審查 - o 解決方案設計 - o 系統開發與測試 - o 系統配置、部署與上線 - o 上線支持及營運維護 — 自主軟件產品： - o SRM：供應商准入與資質管理、詢價流程、以及採購協作與協調管理職能 - o 供應商管理：篩選並接納合格供應商、維護合格供應商名單，以及進行供應商評估 - o 採購與定價：管理招標、報價及定價流程 - o 採購協作：協調下單、供應商交貨及與供應商的結算事宜 — EI-SCM：訂單管理、運輸管理、倉儲管理、計費管理及物流控制中心於一體，配備可複用工具實現數據追蹤溯源、裝箱優化與路徑規劃功能。 - o 訂單與交貨管理：管理銷售訂單、交貨單及結算文件 - o 運輸管理：協調物流配送並追蹤運輸狀態 - o 倉儲管理：管理倉儲庫存，並支持整個物流流程中的庫存追蹤	我們運用AI技術支持配送排程、路線規劃、車輛調度及配送順序安排。舉例而言，當客戶需從多個區域倉庫向近千家門市配送貨物時，AI可綜合考量門市配送時段、溫度控制要求、車輛成本、司機工時及路況等因素，自動生成配送計劃。此舉將原本需三名調度員耗時半天完成的規劃工作，縮短至約15分鐘；同時減少了車輛使用數量與總配送距離，並有效降低因溫度所導致的異常貨物損耗。	● SRM：加強企業與上游供應商之間的採購協作，降低採購成本，並提升運營效率 ● EI-SCM：提升庫存週轉率、降低運輸成本，實現透明化物流管理 — 典型案例：我們協助某大型智能硬件製造商，通過集中式數字平台取代分散的線下供應商對接與採購流程，從而提升供應商透明度，強化採購、研發及品質團隊間的協同配合，減少人工操作環節，全面提升生產基地的採購效率。

業 務

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複雜企業財務管理需要而開發。多數客戶為各行業的主要企業。

於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，財務數字化解決方案收益分別為人民幣682.5百萬元、人民幣749.9百萬元、人民幣799.6百萬元、人民幣235.5百萬元及人民幣250.2百萬元，佔各期間總收益的22.9%、23.2%、23.4%、23.8%及23.4%。

我們主要提供IT諮詢服務，包括解決方案規劃、定制開發、系統實施以及運維服務。就我們的IT諮詢服務而言，我們主要交付自有軟件產品及系統安裝部署所需的若干第三方硬件。目前，我們交付的自有軟件產品為一套財務智慧管理套件，功能包括預算管理、費用控制、合併財務報表、清算結算、合規管理、財務共享服務及數據分析。特別是在集中式財務管理情景中，我們的財務數字化解決方案可運用AI智能體，協助企業客戶自動化單據審核，並將審核控制嵌入其業務流程中。例如，在為某大型國有企業進行的單據審核項目中，我們建立了涵蓋客戶內部規則和審核要求的財務政策知識庫，並配置了情景化的審核方案、審核清單及靈活的審核規則。在前端，AI單據審核助手能識別已提交單據、圖片及語音輸入中的資訊，並支持用戶以自然語言進行互動。系統會根據識別出的資訊，從財務政策知識庫中檢索相關要求，利用大語言模型將單據與這些要求進行比對，並生成供參考的審核意見。這解決了客戶的諸多痛點，包括人工審核工作量繁重、附件格式各異、前端檢查不足以及過度依賴審核人員的個人經驗等。根據客戶的項目評估，在採用AI單據審核助手後，95%的單據審核均由AI協助處理，平均每份單據的審核時間縮短至兩分鐘，單據審核效率提升了80%。

我們的財務數字化解決方案提高了業財一體化的質量、提高會計效率、加強成本及風險控制，並實現跨組織的資源整合與共享。例如，我們協助一家全球化OLED製造商將其財務共享服務集中化及標準化，以應對因業務擴張所導致的財務運作日益複雜化的問題。我們審查了客戶現有的財務職責和日常財務流程，並配置了一個統一的財務共享服務平台，該平台涵蓋文件提交與審核、會計處理、賬戶對賬以及日常審批等功能。我們將客戶之前分散的會計、對賬、文件處理和審批工作遷移至該平台上。在日常運營中，業務團隊通過平台提交文件和審批請求，而財務人員則在同一平台上處理會計文件、執行對賬以及監控審批狀態。我們還在平台上設定了標準化的工作流程、審批步驟和控制點，減少了人手交接、重複處理以及不同實體間操作不一致的情況。最終，客戶提高了處理效率、工作流程透明度、內部控制水平以及財務可追溯性，其財務人員也能夠將更多精力集中在預算編製、分析和風險管理上，而非日常交易性任務。

業 務

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。我們提供IT諮詢服務，包括解決方案規劃、定制開發、系統實施以及運維服務。該等服務基於國內及國際第三方企業軟件套裝，包括ERP(企業資源規劃)、CRM(客戶關係管理)及HRMS(人力資源管理系統)。我們主要與主流軟件供應商合作。根據該等安排，軟件供應商通常負責提供標準的軟件包及相應軟件更新，而我們則負責依照約定條款及適用要求，將該等服務提供給終端用戶。我們的自有軟件產品可透過我們的企業級PaaS平台與主流第三方ERP系統整合。此外，我們亦交付系統安裝部署所需的部分第三方硬件。

我們幫助企業優化核心業務流程，實現標準化、高效及可擴展的運營。此外，我們的自有軟件產品通過提供補充性數字模塊及功能來補充ERP系統。

在典型項目中，我們利用PaaS平台將客戶的業務系統與主流第三方ERP系統相連接。客戶的業務系統負責記錄日常業務活動，而ERP系統則記錄相應的財務與會計資訊。透過我們PaaS平台上的系統接口，業務數據可在這些系統之間流動。例如，客戶採購系統中產生的供應商資訊與評估結果，可同步至ERP系統以進行供應商檔案管理；ERP系統中發出的採購訂單，可同步至供應商門戶網站以執行訂單履約；採購系統中記錄的收貨與發票資訊，亦可同步回ERP系統以進行應付帳款及付款處理。我們亦運用PaaS平台開發標準ERP軟件包或客戶現有業務系統未涵蓋的客製化功能，例如供應商評估、發票、採購訂單與貨物收貨的匹配、客製化查詢與報告，以及能自動檢索相關業務數據並將發票與採購訂單進行匹配的AI代理。

我們亦會根據客戶的行業慣例及日常營運流程，量身打造ERP諮詢與實施服務。針對製造業客戶，我們可整合銷售訂單、生產計劃、庫存水平及財務數據，使銷售、生產、倉儲及財務團隊在制定生產與交貨計劃時，皆能基於同一套營運資訊進行協作，從而優化生產規劃與交貨協調。針對消費品客戶，我們可為銷售人員開發培訓與銷售支持功能，使其能更深入理解產品特性並回應客戶諮詢，從而提升員工培訓成效與銷售執行力。對於擁有精密生產流程的高科技客戶(例如光伏製造商)，我們可基於其生產數據開發數據分析與監控功能。舉例而言，當產品品質受多項生產參數影響時，我們協助客戶識別影響生產品質的關鍵參數、建立監控模型，並在生產數據超出預期範圍時觸發警示，藉此支持製程控制、產品良率及營運效率。這些針對特定產業的客製化方案，使我們的ERP諮詢與實施服務能切合客戶的實際營運情境與管理需求，協助客戶優化核心業務流程，實現標準化、高效且具擴展性的營運。

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。於往績記錄期間，我們成功於超30個國家及地區(包括中國內地、日本、香港、新加坡、美國、台灣、印度及英國)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，我們的海外ERP實工作涵蓋完整的實施流程。首先，我們會審查客戶在相關海外市場現有的業務

業 務

流程和管理需求，接著設計實施方案，開發並測試針對客戶的特定功能，配置和部署ERP系統，與客戶的業務系統共同進行測試，支持系統上線，並在系統上線後提供運營維護服務。通過這些項目，我們幫助客戶將其國內管理標準應用於海外業務運營，使海外業務數據與總部的財務記錄保持一致，並以更一致的方式管理不同管轄區域的銷售、採購、庫存、財務及報告流程。該等海外ERP部署主要由我們自身的員工執行，部分部署則由客戶的信息技術人員或當地合作夥伴承擔。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，我們的海外員工人數分別為243人、350人、312人及313人。

我們的價值在於提供超越標準軟件交付和常規系統部署的ERP諮詢與實施服務。通過整合我們專有的PaaS平台、行業專業知識以及服務大型企業客戶的經驗，我們幫助客戶將ERP系統與其實際業務流程相融合，開發定制化功能，並應用諸如AI等技術來提升管理效率。這使我們能夠更好地滿足客戶的實際運營需求，創造出超越標準ERP實施的價值。

信息技術外包

我們的信息技術外包主要包括(i)系統運維支持，據此我們提供持續的基礎設施、系統及應用維護、監控、故障排除、升級及技術支持，以確保客戶信息技術環境的持續穩定運行，及(ii)軟件外包，據此我們提供開發及測試人員及團隊，根據客戶的具體要求承擔軟件開發、增強及測試工作。

通過該等服務，我們為客戶提供可擴展、可靠且具成本效益的信息技術支持，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。

我們的技術

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。

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、模型協調工具及聚焦領域的部署能力。

我們的AI應用框架涵蓋從模型接入與模型協調到應用層實施。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，支持不同業務工作流程中AI相關功能。

我們的多模型協調框架支援多個大語言模型的連接及簡化配置，允許企業結合不同的AI模型。透過此架構，業務用戶可於不同行業，例如製造、財務、供應鏈及客戶服務，配置並應用AI相關功能。可視化配置及可複用組件設計亦可協助降低開發工作量及支持應用配置。

業 務

在我們的AI技術中，我們整合了開源基礎模型及主流大模型，主要支持語言、語音及視覺能力。我們根據開源許可證，從公開可用的開源社區及代碼庫整合該等開源基礎模型，並根據商業安排，從第三方商業模型供應商整合該等主流大模型。該等模型的知識產權歸其各自的開發者或供應商所有。我們一般無需就開源基礎模型支付許可費或訂閱費，而主流大模型可能需支付費用。我們已在自有的H-ZERO平台中開發了專有模組，該等模組可通過相關模型的應用程序接口，請求該等開源基礎模型及主流大模型的功能，以應用於特定場景，從而實現對我們技術基礎架構的迭代升級，並將其整合至我們的各類解決方案中。

我們的中國法律顧問已告知我們，我們對開源基礎模型及主流大模型的使用及整合並未違反適用的法律法規，主要是因為我們已透過開源許可或商業合同取得使用該等模型的明確授權。

此外，我們開發行業特定模型及行業特定AI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。

於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們透過人工智能相關服務產生的收入分別為人民幣22.1百萬元、人民幣78.1百萬元、人民幣310.2百萬元、人民幣55.2百萬元及人民幣120.5百萬元。

雲原生技術框架

雲原生技術框架作為企業客戶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，採用基於服務組件的容器化架構，能使用不同功能分別開發、部署及擴展，而且於整個系統內持續協同運作，從而提高複雜企業系統的靈活性及可擴展性。

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功能組件部署提供支援。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。其解耦服務組件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，亦協助客戶高效構建、擴展及管理其自身的數字化生態系統。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。

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。

業 務

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功能組件引擎，實現數據處理模組的靈活協調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。我們計劃通過持續的科技創新與系統的能力建設，來保持企業在數字化與智能化轉型方面的競爭力。

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。2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們的研發開支分別為人民幣231.7百萬元、人民幣248.0百萬元、人民幣244.0百萬元、人民幣95.1百萬元及人民幣81.0百萬元，分別佔總收益的7.8%、7.7%、7.1%、9.6%及7.6%。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。於往績記錄期間，投入AI相關活動的研究及開發開支(包括資本化開支)於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月分別為人民幣262.2百萬元、人民幣281.6百萬元、人民幣300.3百萬元、人民幣98.1百萬元及人民幣96.8百萬元。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2026年4月30日，我們已擁有一支由1,236名成員組成的專職研發團隊，佔僱員總數的13.2%。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，以及企業數字化管理等領域經驗豐富。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。我們所有的自主軟件產品均為內部開發，並與IT諮詢服務一併提供。

於往績記錄期間，我們所有研發項目均獨立進行。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，同時支援編碼及簡化配置，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。

業 務

下表載列我們的重大研發項目及相關成果明細。

研發項目	研究成果	開發期間
基於集成化中間件平台的企業信息平台	本研發項目涉及基於集成化中間件架構構建的企業信息平台，以支持企業數字化。主要技術成果包括用於企業應用開發及部署的開放式平台、標準化及可重用的業務組件，以及支持多種業務場景及快速部署的應用產品。	2023年1月至2023年12月
漢得AIGC應用平台	本研發項目涉及一個開發作對外銷售及用作AIGC相關項目基礎平台的AIGC應用平台。主要技術成果包括基於我們平台化及能力構建的即用型AI工具包，以支持AIGC應用的快速部署。	2023年3月至2024年12月
漢得企業級大模型訓練及數智管理平台	本研發項目涉及一個用於模型訓練及管理的企業客戶平台，涵蓋數據集管理、微調、推理部署及評估。主要技術成果包括一個集中化平台，可改善模型治理、版本控制、可追溯性及部署效率。	2025年1月至2025年12月

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、同時為協助業務單元，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。**我們採用一套客戶需求評審及優先級確定流程，收集客戶的開發需求並按應用場景進行整理，記錄於統一的產品待辦事項列表中，並透過需求評審會議確定優先級，以決定我們的研發優先事項。根據該等優先需求以及技術趨勢及業務戰略，我們的研

業 務

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、基於功能組件構建並持續增強。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廣泛的銷售網絡、積極的客戶互動及整合市場推廣舉措，加強品牌影響力、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地位的關鍵。

銷售網絡與客戶拓展

我們已建立廣泛的銷售網絡。我們在全球多個國家及地區服務企業客戶，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。

業 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。

市場推廣與品牌推廣工作

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2026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，我們積極與主流諮詢公司、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。

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，有助於我們與現有及潛在客戶進行溝通並加強互動。

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。

業 務

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主要企業，包括但不限於製造、消費品、金融、能源及電信。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，來自我們於往績記錄期內各相關期間五大客戶的收益分別佔我們總收益的19.0%、17.0%、17.1%及18.6%，而來自我們於往績記錄期內各相關期間最大客戶的收益分別佔我們總收益的8.6%、8.2%、5.9%及5.7%。

業 務

下表載列於往績記錄期間各相關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大型國有信息通訊技術公司，成立於1997年，2025年的收入為人民幣10.5億元，淨利潤為人民幣137.1百萬元。截至2025年12月31日，員工總數達460,000人，於香港聯合交易所及上海證券交易所上市	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B	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。截至2026年4月，全球員工約283,000人，總市值約為22.2萬億日圓，於東京證券交易所上市	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C	78,036	2.6	2016年	一間於1963年在日本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。截至2025年年底，擁有59,522名全職僱員，截至2026年4月，總市值約為23.74萬億日圓，於廣島證券交易所、東京證券交易所及香港聯合交易所上市	產業數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天內
客戶D	61,121	2.1	2019年	一間總部位於常州的大型動力電池製造商，成立於2015年，截至2026年4月，員工達14,323人，市值約為人民幣288億元，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E	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非上市中國國有綜合企業，總資產超過人民幣2.7萬億元，員工總數達392,000人	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				

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大型國有信息通訊技術公司，成立於1997年，於2025年的收入為人民幣10.5億元，淨利潤為人民幣137.1百萬元。截至2025年12月31日，員工總數達460,000人，於香港聯合交易所及上海證券交易所上市	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B	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。截至2026年4月，全球員工約283,000人，總市值約為22.2萬億日圓，於東京證券交易所上市	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C	74,865	2.3	2016年	一間於1963年在日本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。截至2025年年底，擁有59,522名全職僱員，截至2026年4月，總市值約為23.74萬億日圓，於廣島證券交易所、東京證券交易所及香港聯合交易所上市	產業數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天內
客戶F	43,481	1.3	2014年	一間總部位於福建的大型動力電池及儲能科技公司，成立於2011年，截至2025年年底，總資產為人民幣9,748億元，員工約180,000人，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G	42,471	1.3	2002年	一間總部位於深圳的非上市全球大型信息與通信技術公司，成立於1987年，於2025年的收入為人民幣8,809億元，員工總數約212,000人	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	551,767	17.0				

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2025年12月31日止年度						
客戶A	202,711	5.9	2003年	一間總部位於北京的大型國有信息通訊技術公司，成立於1997年，於2025年的收入為人民幣10.5億元，淨利潤為人民幣137.1百萬元。截至2025年12月31日，員工總數達460,000人，於香港聯合交易所及上海證券交易所上市	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天內
客戶B	128,955	3.8	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。截至2026年4月，全球僱員約283,000人，總市值約為22.2萬億日圓，於東京證券交易所上市	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H	96,753	2.8	2016年	一間於1999年在北京成立的非上市大型國有企業，主要從事核電開發，總資產超過人民幣1.60萬億元，截至2026年2月員工總數約180,000人	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	82,151	2.4	2016年	一間於1963年在日本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。截至2025年年底，擁有59,522名全職僱員，截至2026年4月，總市值約為23.74萬億日圓，於廣島證券交易所、東京證券交易所及香港聯合交易所上市	產業數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天內
客戶I	75,980	2.2	2012年	一間總部位於北京的非上市大型國有電力企業，主要從事發電、新能源開發及相關投資業務。截至2025年年底，總資產達人民幣1.98萬億元，員工約130,000人	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	586,550	17.1				

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2026年4月30日止四個月						
客戶A	60,325	5.7	2003年	一間總部位於北京的大型國有信息通訊技術公司，成立於1997年，於2025年的收入為人民幣10.5億元，淨利潤為人民幣137.1百萬元。截至2025年12月31日，員工總數達460,000人，於香港聯合交易所及上海證券交易所上市	產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天以內
客戶H	44,087	4.1	2016年	一間於1999年在北京成立的非上市大型國有企業，主要從事核電開發，總資產超過人民幣1.60萬億元，截至2026年2月員工總數約180,000人	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天以內
客戶B	42,328	4.0	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。截至2026年4月，全球僱員約283,000人，總市值約為22.2萬億日圓，於東京證券交易所上市	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天以內
客戶J	27,081	2.5	2018年	一家總部位於四川的深交所上市國有企業，主要從事酒類生產及銷售，註冊資本為人民幣14.7億元，2025年員工約4,000人。	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天以內
客戶C	24,898	2.3	2016年	一間於1963年在日本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。截至2025年年底，擁有59,522名全職僱員，截至2026年4月，總市值約為23.74萬億日圓，於廣島證券交易所、東京證券交易所及香港聯合交易所上市	產業數字化解決方案、ERP諮詢與實施	60天以內
總計	198,719	18.6				

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。
- **終止。**協議通常於期限屆滿時終止，並可在任一方構成重大違約、經雙方協議，或適用法律規定的其他情況下，於期限屆滿前終止。

於往績記錄期間各相關期間及截至最後實際可行日期，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相關期間及截至最後實際可行日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。

我們的供應商

我們的供應商主要包括軟件、硬件及服務供應商。我們採購的軟件主要包括ERP(企業資源規劃)、CRM(客戶關係管理)及HRMS(人力資源管理系統)。我們採購的硬件主要包括計算基礎設施，如CPU服務器及GPU服務器。我們採購的服務主要包括業務支持及運營服務，如差旅服務。我們的供應商主要位於中國。

業 務

於2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，我們向往績記錄期間各相關期間五大供應商的採購額分別佔我們總採購額的24.8%、23.6%、21.8%及27.4%，而我們向往績記錄期間各相關期間最大供應商的採購額分別佔我們總採購額的6.4%、6.1%、6.2%及9.4%。

我們的核心服務及產品的提供並不依賴任何第三方供應商。尤其是，我們的行業數字化解決方案及財務數字化解決方案主要基於我們的自有產品及技術進行交付。雖然我們的ERP諮詢及實施服務涉及整合第三方ERP軟件，但我們與多家ERP軟件供應商合作，並與彼等保持穩定的業務關係。

下表載列於往績記錄期間各相關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2023年12月31日止年度						
供應商A	59,011	6.4	2020年	一間總部位於上海的未上市私人住宅物業租賃公司，成立於2020年，註冊資本為人民幣10.0百萬元，實繳資本為人民幣10.0百萬元，屬小型企業	租賃服務	7天
供應商B	57,137	6.3	2016年	一間總部位於上海的未上市旅遊公司，成立於2015年，註冊資本為人民幣50.0百萬元，2024年錄得收入人民幣15.3億元，服務大中型企業超5,000間，員工總數為516人，在全國設有8間分支機構	企業差旅預訂服務	25天
供應商C	42,730	4.7	2020年	一間總部位於江蘇的未上市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，於2024年12月23日註銷登記	租賃服務	7天
供應商D	36,326	4.0	2016年	一間總部位於廣州的未上市軟件開發公司，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，員工總數為800至1,000人，在全國設有4間分支機構	人力資源	30天以內
供應商E	30,806	3.4	2023年	一間總部位於北京的全國中小企業股份轉讓系統上市技術服務公司，成立於2000年，註冊資本為人民幣87.1百萬元，於2025年上半年錄得收入人民幣433.0百萬元及總資產人民幣19.6億元，專注於綜合網絡與信息安全解決方案	硬件	30天內
總計	226,190	24.8				

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A	54,238	6.1	2020年	一間總部位於上海的未上市私人住宅物業租賃公司，成立於2020年，註冊資本為人民幣10.0百萬元，實繳資本為人民幣10.0百萬元，屬小型企業	租賃服務	7天
供應商B	51,999	5.9	2016年	一間總部位於上海的未上市旅遊公司，成立於2015年，註冊資本為人民幣50.0百萬元，2024年錄得收入人民幣15.3億元，服務大中型企業超5,000間，員工總數為516人，在全國設有8間分支機構	企業差旅預訂服務	25天
供應商D	49,536	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，員工總數為800至1,000人，在全國設有4間分支機構	人力資源	30天以內
供應商F	27,229	3.1	2021年	一間總部位於上海的未上市技術服務公司，成立於2021年，註冊資本為人民幣5.0百萬元，實繳資本為人民幣100,000元，屬微型企業	人力資源	45天以內
供應商G	25,878	2.9	2024年	一間總部位於上海的未上市物業租賃公司，成立於2023年，註冊資本為人民幣1.0百萬元，屬微型企業	租賃服務	7天
總計	208,880	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12月31日止年度						
供應商D	52,009	6.2	2016年	一間總部位於廣州的未上市軟件開發公司，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，員工總數為800至1,000人，在全國設有4間分支機構	人力資源	30天以內
供應商B	44,984	5.4	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，2024年錄得收入人民幣15.3億元，服務大中型企業超5,000間，員工總數為516人，在全國設有8間分支機構	企業差旅預訂服務	25天
供應商F	33,369	4.0	2021年	一間總部位於上海的未上市技術服務公司，成立於2021年，註冊資本為人民幣5.0百萬元，實繳資本為人民幣100,000元，屬微型企業	人力資源	45天以內
供應商G	30,774	3.7	2024年	一間總部位於上海的未上市物業租賃公司，成立於2023年，註冊資本為人民幣1.0百萬元，屬微型企業	租賃服務	45天以內
供應商H	21,182	2.5	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，屬微型企業	租賃服務	7天
總計	182,318	21.8				

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2026年4月30日止四個月						
供應商D	28,182	9.4	2016年	一間總部位於廣州的未上市軟件開發公司，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，員工總數為800至1,000人，在全國設有4間分支機構	人力資源	30天以內
供應商F	17,808	5.9	2021年	一間總部位於上海的未上市技術服務公司，成立於2021年，註冊資本為人民幣5.0百萬元，實繳資本為人民幣100,000元，屬微型企業	人力資源	45天以內
供應商B	16,533	5.5	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，2024年錄得收入人民幣15.3億元，服務大中型企業超5,000間，員工總數為516人，在全國設有8間分支機構	企業差旅預訂服務	25天
供應商H	11,879	4.0	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，屬微型企業	租賃服務	45天以內
供應商I	7,940	2.6	2024年	一家於2023年在上海成立的非上市公司，主要從事商業物業租賃，註冊資本為人民幣1.0百萬元	租賃服務	45天以內
總計	82,342	27.4				

下文概要載列我們與各類供應商協議的主要條款：

- **軟件。**我們與軟件供應商訂立的協議一般會載明軟件產品、許可、安裝、維護、更新、技術支持、付款條款及使用限制的範圍。該等協議涵蓋軟件產品及服務，包括ERP、CRM、HRMS、操作系統及其他業務或生產力軟件。供應商一般負責提供約定的軟件產品、許可及相關支持，而我們負責在約定範圍內使用軟件，並支付許可費或服務費。合約期限通常依據適用的許可期、服務期、訂閱期或訂單釐定。根據協議條款，該等協議可於到期、相關訂單完成、雙方一致同意或發生重大違約時終止。

業 務

- **硬件。**我們與硬件供應商訂立的協議一般會載明產品規格、數量、交付及驗收安排、付款條款、保修、售後服務及違約責任。該等協議涵蓋硬件產品及設備的採購或租賃，包括CPU服務器、GPU服務器、電腦、顯示器及相關配件。供應商一般負責交付、安裝或交接、保修或維修服務以及售後支援，而我們負責確認訂單、進行驗收檢驗，並根據約定的付款時間表付款。硬件採購一般按訂單進行，而硬件租賃安排可能指明約定報價的適用租賃期或有效期。該等協議通常於完成交付、驗收、付款及售後責任時屆滿，租賃安排通常根據相關租賃協議或補充協議終止。
- **服務。**我們與服務提供商訂立的協議一般會載明服務範圍、服務標準、訂單及確認程序、費用計算、付款及結算安排、保密義務、違約責任、期限及終止。服務提供者一般負責根據我們的服務要求或訂單提供業務支持服務，包括差旅服務、人力資源服務以及其他營運支持服務，而我們負責提供所需資料、確認服務訂單或費用報表，並支付約定的服務費及可報銷款項。該等協議通常有固定期限，並可透過補充協議續期或延期。於合約期內，除非相關協議另有規定，否則任何一方一般不得在未經雙方一致同意的情況下單方面終止協議。

於往績記錄期間各相關期間及截至最後實際可行日期，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相關期間及截至最後實際可行日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。

業 務

待完成項目及執行表現

我們基於項目為客戶提供解決方案。就我們業務範疇內的項目而言，初期項目實施階段(包括解決方案規劃、客製化開發、系統建置及上線)通常屬一次性性質，並於項目交付或驗收後結束。系統上線後，若客戶有需求，我們可在約定的服務期間內，以定期方式提供營運與維護服務。

下表載列我們於往績記錄期間待完成項目的數量。

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
上一年度結轉項目	2,816	3,024	3,652	3,652	4,417
加：年內／期內獲得的新項目數目	4,540	5,367	5,575	1,919	2,134
減：年內／期內完成的項目數目	(4,332)	(4,739)	(4,810)	(1,512)	(1,212)
結轉至下一年度／期間的項目	3,024	3,652	4,417	4,059	5,339

下表載列我們於往績記錄期間待完成項目的變動情況(就合約價值而言)。

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2023年 人民幣	2024年 人民幣	2025年 人民幣 (以千計)	2025年 人民幣	2026年 人民幣
於年初／期初的合約價值期初結餘(不包括增值稅)	1,605,283	1,765,503	1,987,276	1,987,276	2,091,207
加：年內／期內獲得的合約價值(不包括增值稅)	3,139,919	3,456,924	3,519,301	1,047,341	1,155,461
減：年內／期內確認的收入	(2,979,699)	(3,235,151)	(3,415,370)	(989,734)	(1,069,320)
於年末／期末的合約價值期末結餘(不包括增值稅)	1,765,503	1,987,276	2,091,207	2,044,883	2,177,348

此外，截至2026年5月1日至6月30日止兩個月，我們已收穫1,009個新項目，總合約價值為人民幣402.0百萬元。

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

下表載列我們的重大項目。我們從往績記錄期間四大業務線各自總收益貢獻排名前三的項目中甄選出該等項目。隨後，我們就各業務線選取了一個最能代表該業務線業務特點的項目。

項目名稱	所提供服務	工作性質及範圍	客戶背景	所產生收入				
				截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
				2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
				(人民幣千元)				
項目A	產業數字化解決方案 — 電商銷售及營銷平台	協助客戶升級其線上銷售及營銷平台。工作內容包括：優化網頁設計與客戶旅程，新增線上營銷功能，串接客戶官網、手機應用程序及小程序的線上推廣活動，以及提升平台於用戶流量高峰期的效能。	客戶為一間運動服裝及設備製造集團（總部設於德國）的中國全資附屬公司，中國總部位於上海，主要提供運動產品設計開發、體育用品批發零售及進出口服務。	10,778	9,017	4	4	—
項目B	財務數字化解決方案 — 報銷及稅務管理系統	協助客戶優化內部財務管理系統。工作內容包括：審查財務營運流程，開發升級系統功能，以及為員工報銷、審批、財務處理及稅務管理系統提供維護支持服務。	客戶為一間總部設於北京的通訊資訊服務企業集團，主要提供通訊資訊服務。	—	13,095	1,592	—	—
項目C	ERP諮詢與實施服務 — ERP遷移	協助客戶將綜合管理平台從一種ERP系統遷移至另一種ERP系統。工作內容包括：系統規劃、配置、開發、測試及實施，使客戶能將財務、物流、營運、資訊管理及生產管理流程整合至同一平台。	客戶為一間位於湖南省的綜合能源集團，主要從事水電、火電、風電及光伏發電業務。	—	220	20,883	7,588	—
項目D	ITO服務 — 技術人員支持	提供外包技術人員，滿足客戶內部系統開發及維護需求。該等人員可在客戶財務、營銷、物流、數據及其他業務營運系統方面提供技術支持。	客戶為一間總部設於北京的大型企業，主要從事自有品牌電腦系統及相關產品的研發、製造及銷售，於信息技術行業擁有多元業務。	9,154	15,056	8,533	8,533	—

於往績記錄期間，我們有400個虧損項目。於往績記錄期間，該等項目產生的虧損總額為人民幣132.7百萬元。該等項目所產生的收益佔我們於往績記錄期間總收益的4.0%。在該等虧損項目中，分別有106個、128個、122個、42個及兩個項目屬於產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢與實施服務、ITO服務及其他業務。該等業務所產生的毛損分別為人民幣29.1百萬元、人民幣48.3百萬元、人民幣41.0百萬元、人民幣14.0百萬元及人民幣0.3百萬元，分別佔往績記錄期間虧損項目虧損總額22.0%、36.4%、30.9%、10.5%及0.2%。

業 務

我們於該等項目產生虧損，主要是由於(i)我們為獲取戰略客戶、進入新客戶行業、建立標桿案例或推廣新產品，對若干項目進行具競爭力的定價；及(ii)由於實施複雜程度高於預期，若干項目所需的工時或高級人員數量超出原先預算。於往績記錄期間，虧損項目的大部分客戶其後均與我們訂立新合約。

於往績記錄期間，虧損項目所產生的收益及毛損相對我們的總收益及毛利而言整體並不重大。此外，該等項目幫助我們獲取戰略客戶、建立項目參考案例，並改善我們的項目預算及執行管理。因此，該等虧損項目的出現並未對我們的整體業務營運造成重大不利影響。

集團內交易

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們透過附屬公司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。

以下摘要載列了我們於往績記錄期間的主要集團內部交易：

- **交易1**：中國境內集團公司向其他中國境內集團公司提供軟件服務，包括實施及維護服務。
- **交易2**：中國境內集團公司向境外集團公司提供軟件服務，包括實施及維護服務。
- **交易3**：我們及海外集團公司透過分銷軟件產品及服務扣取佣金收入。

下表載列我們的主要集團內部交易的概要：

交易	服務供應商	服務接收方	截至12月31日止年度			截至 4月30日 止四個月
			2023年	2024年	2025年	2026年
			以人民幣千元計			
交易1	境內集團公司	境內集團公司	641,305	681,525	691,782	224,464
交易2	境內集團公司	境外集團公司	247,127	223,547	235,756	77,230

附註：交易3指與交易1及2相同之相關交易，惟角度不同。為避免重複計算或造成混淆，交易3之金額已分別計入交易1及2中。

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適用司法權區的轉讓定價法律法規進行。

業 務

我們已委任德豪稅務顧問有限公司為獨立轉讓定價顧問。根據其案頭研究及對本公司轉讓定價實務的審閱，獨立轉讓定價顧問認為，於往績記錄期間，我們的轉讓定價安排大致符合獨立交易原則。具體而言，我們的獨立轉讓定價顧問指出，若干集團公司從集團內部交易中獲得的利潤水平處於從經合組織(OECD)、中國內地及香港轉讓定價角度進行的基準分析所確立的四分位區間內。對於利潤水平超出該四分位區間的集團公司，我們的獨立轉讓定價顧問認為，此類偏差可由商業理由予以支持。我們的獨立轉讓定價顧問亦已評估我們是否遵守適用司法管轄區的相關轉讓定價法律及指引。我們正按要求就2023年、2024年及2025年編製若干集團公司轉讓定價文件，且已分別就2023年、2024年及2025年如期提交企業所得稅及利得稅申報表，並附上已到申報期限的關聯方交易披露資料。董事確認，倘該等申報尚未到期，若干境外公司2025年度的申報將如期完成。基於上述情況，我們的獨立轉讓定價顧問認為，於2023年、2024年及2025年，我們大致上已遵守適用司法管轄區的相關轉讓定價法律及法規。

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

我們的數據管理實踐

在我們的營運過程中，我們主要收集及處理客戶業務數據以提供服務，並在有限範圍內收集及處理員工個人信息以進行人力資源管理。客戶業務數據主要包括客戶製造、營銷、財務、供應鏈及ERP系統內的營運及業務數據。我們應客戶要求並經其授權嚴格處理該等數據，以用於提供服務的目的。該等數據的所有權一般仍歸屬於客戶。我們亦收集及處理有限的員工個人信息，並可能在必要的程度上且經員工同意後，根據適用法律法規共享該等信息以進行薪資及法定福利管理。

我們在業務營運過程中處理的數據，通常是從數據主體或其他合法來源收集或獲取的，包括為履行合約或合規目的所需的數據。我們採用適當的安全措施儲存該等數據，包括加密、存取控制及審計日誌，並通過安全方式傳輸該等數據，例如加密傳輸、身份認證及權限控制。我們僅在「必須知悉」及授權的基礎上使用及處理該等數據，且在需要向第三方服務供應商進行外部共享或委託時，我們會進行適當評估，並訂立協議以載明相關數據、安全及保密責任。

我們的跨境數據傳輸情況主要發生在以下情形：(i)應客戶要求及經客戶授權，我們的海外服務團隊在向跨國客戶提供服務的過程中可能存取儲存於中國的內部項目管理數據，例如項目計劃及實施時間表；(ii)在我們的軟件開發及技術支援過程中，若干內部技術支援記錄(例如缺陷修復及開發記錄)可能傳輸至海外；及(iii)在我們與海外雲服務供應商的商業合作過程中，若干內部雲資源管理數據(例如賬戶管理記錄)可能傳輸至海外。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，該等跨境數據傳輸場景均不涉及個人信息或重要數據的跨境傳輸。

業 務

對於涉及海外客戶(包括位於日本、新加坡、印尼及其他司法權區的客戶)的境外項目，我們根據該等客戶的要求及授權，在其業務系統內處理客戶數據。我們的董事確認，該等境外項目產生的客戶數據並不儲存於中國或於中國處理，我們亦不會將客戶數據傳輸至中國，或從中國遠程訪問客戶數據。該等項目的數據儲存位置及數據本地化安排，通常由相關客戶綜合考慮適用的當地法律及法規、客戶的內部數據治理政策、系統部署模式及服務交付需求後予以確定。

我們的內部監控措施

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信息安全管理組織架構。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，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。任何違反我們個人資料保護規定並引致洩漏事件僱員，將根據我們的內部政策被追究責任。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。

此外，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。

業 務

我們已實施一系列控制措施，以確保遵守有關跨境數據傳輸的適用法律及法規。如有需要，我們將與境外接收方訂立合約安排，並向主管機關完成適用的備案或其他合規程序。對於海外客戶數據，我們採取基於客戶及項目的隔離措施，並按需知及授權原則管理訪問權限。員工須通過我們的統一身份認證系統登入相關系統，客戶數據傳輸則透過加密傳輸通道（包括客戶指定的VPN或專線（如客戶要求））加以保護。我們亦會保存訪問記錄及操作日誌，並應要求配合客戶進行安全評估、測試（旨在識別潛在安全漏洞）以及審計審查。該等措施有助我們在提供服務的整個過程中保護、隔離及管理海外客戶數據。此外，我們已制定有關使用開源軟件的內部監控政策。該等政策主要涵蓋使用前審查及批准、根據適用許可證要求對使用場景進行分類、使用技術工具識別及監控開源軟件組件，以及持續合規監控，以確保遵守適用的開源許可證條款。

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、丟失或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。」

根據我們的中國法律顧問告知，我們於往績記錄期間及截至最後實際可行日期已遵守有關數據保護及私隱、網絡安全及跨境數據傳輸的適用中國法律法規，因為根據我們所提供的資料及經中國法律顧問確認，我們在所有重大方面均已遵守中國有關數據收集、儲存、使用、提供及刪除以及個人權利保護的主要法律及法規要求，已採納必要的組織、政策、人員、技術及保護措施以履行我們的數據合規義務，且並無涉及任何重大數據合規事件、監管處罰、調查、爭議或嚴重非法數據處理或跨境數據傳輸。

根據我們的新加坡法律顧問告知，我們於往績記錄期間及截至最後實際可行日期已遵守有關數據保護及私隱、網絡安全及跨境數據傳輸的適用新加坡法律法規，因為新加坡法律顧問已審閱向其提供的相關公司文件及資料，並無發現任何重大不合規情況。

根據我們的日本法律顧問告知，我們於往績記錄期間及截至最後實際可行日期已遵守有關數據保護及私隱的適用日本法律法規，因為日本法律顧問已審閱相關公司文件，並無發現任何重大不合規風險。

業 務

海外業務

我們絕大部分業務於中國內地經營，海外業務主要透過我們於日本及新加坡的主要附屬公司開展。

對外投資監管

於2024年10月28日，美國財政部就對外投資頒佈最終規則，以實施2023年8月9日的行政命令（我們稱之為「最終規則」）。該最終規則於2025年1月2日生效。最終規則就受其約束的美國人士對業務活動涉及三個領域的中國（包括香港及澳門）相關實體的廣泛投資實施投資禁令和申報要求：(i)半導體及微電子；(ii)量子信息技術；及(iii)人工智能系統。受最終規則約束的美國人士不得對該等中國相關實體進行若干投資或須就此作出申報，原因是該等交易將被視為最終規則下的受關注交易。最終規則旨在加強美國政府對涉及中國的美國直接及間接投資的監督，並可能為包括我們在內的中國本土發行人的跨境合作、投資及融資機會帶來新的障礙及不確定性。值得注意的是，唐納德·特朗普於2025年2月21日發佈了《美國優先投資政策備忘錄》，建議進一步擴大受關注的技術及投資類別。然而，截至最後實際可行日期，擴大類別並未發生。

就人工智能系統而言，最終規則涵蓋開發指定類型人工智能系統的公司，或與另一家開發該等指定類型人工智能系統的公司具有指定類型關係的公司。據我們的國際制裁法律顧問告知，最終規則並無限制僅為其他無關聯公司所開發人工智能系統用戶的公司。我們的服務及解決方案採用了由獨立第三方提供的人工智能系統，以開發及支援人工智能賦能的應用功能。我們並未獨立開發最終規則所涵蓋的指定類型人工智能系統，亦未與任何開發該等系統的公司建立指定類型關係。因此，我們的解決方案並不構成對外投資規則下的受關注交易。

根據我們的國際制裁法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無從事任何與集成電路、先進電腦、量子技術或人工智能系統開發相關的活動，因而不會導致須遵守任何美國對外投資禁令或申報規定。我們亦與任何從事該等活動的人士無任何關聯，故有關美國對外投資規則不適用於我們。因此，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，美國對外投資規則對本公司並不適用。

出口管制及國際制裁

我們並不製造、銷售或交付用於工程、設計或製造產品的硬件產品或技術數據。在ERP諮詢與實施服務中，我們一般依賴客戶通過正常商業渠道自行採購該等軟件。在產業數字化解決方案及財務數字化解決方案中，我們僅向國內客戶提供軟件，並遵守適用的制裁及出口管制規則。

根據我們的國際制裁法律顧問告知，經審閱我們的業務、我們對美國、歐盟及英國軟硬件的使用情況，以及我們的供應商、客戶、股東、董事、高級管理層、貸款人及附屬公司後，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適用的美國、歐盟及英國出口管制與制裁法律法規。

業 務

具體而言，我們並無直接或間接自美國、歐盟或英國出口任何貨品、軟件或技術，亦無將源自美國、歐盟或英國的任何硬件或技術轉口或轉讓予其他方。我們已為供應商及客戶設立篩查程序。我們與一名主要ICT客戶及任何其他列入實體清單、中國軍工企業清單或中國軍事最終用戶清單的公司之間的業務均合法開展，原因為我們並無向該等公司提供任何含有美國內容或須遵守美國《出口管理條例》的軟件或其他項目，且我們的任何美國附屬公司或美國僱員均無參與該等業務。我們向中國境內未列入美國限制清單的其他客戶提供含有美國內容的軟件時，僅提供屬於《出口管理條例》第99類的軟件。與若干集成電路相關的美國限制措施並無對我們構成影響，因為我們司並未向中國境內或其他地區的任何其他方轉讓任何硬件。

此外，我們及我們的附屬公司、股東、董事、高級管理層或貸款人均未列入美國、歐盟、英國或聯合國訂立的任何制裁名單，且我們並無與任何受制裁方開展業務。儘管我們於緬甸有若干業務，但我們並無向該等客戶提供任何含有美國、歐盟或英國內容的項目，我們的任何美國、歐盟或英國附屬公司或僱員均無參與該等業務，且該等業務並不涉及美元、歐元或英鎊結算。我們並無於美國、歐盟、英國或聯合國實施經濟制裁的任何其他國家或地區(包括俄羅斯、伊朗及朝鮮)開展業務。

關稅風險

根據我們的國際制裁法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們及我們的附屬公司除商業文件外，並未直接或間接進口任何項目至美國、歐盟或英國。

由於我們為服務供應商，且並未向客戶提供用於併入銷售至美國、歐盟或英國產品的項目，我們並無面臨來自美國、歐盟或英國關稅的任何重大風險。此外，由於我們並無自美國採購硬件於中國銷售，因此亦無面臨中國對美國進口貨品徵收關稅所產生的任何重大風險。因此，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適用的關稅法律法規。

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。我們的核心能力包括：

- **與主要企業客戶建立長期深厚關係。**自成立以來，我們累計為超過7,000家企業客戶提供服務，涵蓋製造、消費品、金融、能源及電信等多個行業。我們的客戶包括超過300家中國500強企業及超過100家財富全球500強企業。約80%的收入來自現有客戶。我們相信，與許多競爭對手相比，我們擁有更強的客戶黏性及更深入的行業經驗，使我們能夠有效把握客戶的重複購買及交叉銷售需求。
- **專有產品矩陣及綜合交付能力。**我們已建立一套專有軟件產品組合，並得到經驗豐富的人才、先進技術、行業知識及成熟的方法論支持，使我們能夠提供可重複使用、靈活及行業特定的解決方案，並高效回應客戶多樣化且不斷變化的需求。

業 務

- **企業實施及解決方案交付能力。**服務具有複雜業務場景及數據需求的大型企業客戶為我們提供了寶貴的反饋，推動我們技術及產品體系的不斷迭代與升級，增強了我們應對不斷變化的市場需求的能力。
- **全球交付及本地化能力。**我們已在全球不同國家及地區交付項目，並且能夠以全球交付及本地化能力支持企業客戶的數字化轉型，從而使我們能夠把握客戶跨境部署需求所帶來的機遇。
- **人才及組織能力優勢。**我們經驗豐富的專業人員、技術能力、行業經驗及成熟的方法論，支持我們產品及解決方案的不斷開發與提升，使我們能夠應對不斷變化的客戶需求並把握市場機遇。

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。這可能使彼等能夠更好地抵禦宏觀經濟波動、人才成本上升或下游行業的週期性變化。彼等亦可能更有能力進行投資，並更快地回應新興技術及不斷變化的客戶需求。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 — 與業務及行業有關的風險 — 我們於競爭激烈的市場經營業務，或無法與其現有或未來競爭對手成功展開競爭。」

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766項軟件版權、107項商標、4項專利及15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。

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。

業 務

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能力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2026年4月30日，我們共有9,374名全職僱員，其中絕大部分位於中國。下表載列截至2026年4月30日按職能部門劃分的全職僱員情況。

職能	截至2026年4月30日	
	僱員人數	佔總僱員比例
部署	4,851	51.8
銷售	248	2.6
技術	2,953	31.5
研發	1,236	13.2
財務	31	0.3
行政	55	0.6
總計	9,374	100.0%

我們通過部署團隊及技術團隊交付項目。部署團隊由產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢及實施服務及ITO服務的業務顧問組成。技術團隊由產業數字化解決方案、財務數字化解決方案、ERP諮詢及實施服務及ITO服務的IT專家組成。研發團隊則負責我們後台職能，於內部開發專有軟件解決方案。

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。

業 務

社會保險

於往績記錄期間，我們未為若干僱員足額繳納社會保險。於往績記錄期間，我們於2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月的社會保險供款總短缺額分別約為人民幣37.4百萬元、人民幣59.8百萬元、人民幣43.0百萬元及人民幣15.1百萬元。據我們的中國法律顧問告知，我們因社會保險供款而可能面臨的最高罰款將高達該等未繳社會保險供款總額的三倍。

我們的中國法律顧問已代表我們於2025年12月及2026年7月與本公司及相關附屬公司所在地的社會保險主管部門進行了電話諮詢。該等政府部門對我們的社會保險繳納事宜具有管轄權。該等政府部門確認，彼等目前通常僅在收到員工投訴或舉報要求追繳時，才會責令企業補充繳納個人社會保險。彼等一般不會對企業進行大規模追溯徵收。若企業主動配合整改，則不會受到處罰。

我們已就社會保險及住房公積金繳納不足的問題採納整改計劃，並將積極配合主管部門的要求完成補充繳納。我們已建立定期審查及監控程序，以追蹤社會保險及住房公積金的申報及繳納狀況，並及時監控監管發展。我們的員工手冊已明確規定須依法繳納社會保險及住房公積金。我們將加強對管理團隊的法律及合規培訓，並完善內部控制政策，以更好地管理該等供款，與主管部門保持持續溝通以了解適用法律法規的要求及其對該等要求的詮釋，從而按照其具體指引及時作出供款。

於最後實際可行日期，基於(i)本集團各公司的信貸報告；(ii)相關政府部門官方網站的公開搜索結果顯示我們未受到任何主管部門的處罰；(iii)人力資源和社會保障部及國家稅務總局已嚴格禁止集中徵收社會保險歷史欠費；(iv)我們未收到任何關於繳納不足的主管部門行政處罰、索償或通知；及(v)我們已確認將及時遵守主管部門的任何要求以繳付未來可能出現的未付供款及滯納金，我們的中國法律顧問因此認為，在現行中國政策法規或地方政府執法及監管要求沒有重大變動，且沒有重大員工投訴、訴訟或仲裁程序的前提下，我們因未全額繳納社會保險而面臨重大行政處罰或被集中徵收的可能性極低。

基於上述理由，我們的董事及中國法律顧問認為，有關不合規事件不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

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。

業 務

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。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22項租賃物業經營業務，總建築面積逾19,674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13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13,000元至人民幣130,000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。

截至最後實際可行日期，本集團的三項建築面積為909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2026年4月30日，我們各項物業權益的賬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。於往績記錄期間及截至最後實際可

業 務

行日期，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。」

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	2026年6月10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。

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。

業 務

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
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

業 務

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。

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。我們的主要業務活動不屬於高排放行業，且我們的營運不涉及工業燃燒或生產工序所產生的重大直接排放。我們的溫室氣體排放主要包括來自車輛燃料消耗的範圍一直接能源排放，以及來自辦公室及日常營運所購電力的範圍二間接能源排放。

我們已完成範圍一及範圍二排放核算。對於範圍三溫室氣體排放，我們已開始識別價值鏈中的排放源。在第一階段，我們計劃核算員工差旅所產生的排放量，其他類別將於後續階段逐步納入。我們目前正在建立數據收集渠道並編製排放清單，預計將從2027年起披露我們的範圍三排放數據。

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2026年
	2023年	2024年	2025年	4月30日 止四個月
範圍一排放(噸二氧化碳當量)	12.20	6.71	6.10	1.83
範圍二排放(噸二氧化碳當量)	2,703.02	2,259.97	2,180.76	569.98
總排放(噸二氧化碳當量)	2,715.22	2,266.68	2,186.86	571.81
排放強度(噸二氧化碳當量／人民幣萬元收入)	0.009112	0.007006	0.006403	0.005347

我們的減排措施持續發揮成效，整體排放量呈現下降趨勢。在報告期內，我們的範圍一及範圍二碳排放總量為2,186.86噸二氧化碳當量，低於業界平均值58,793.77噸二氧化碳當量。碳排放強度為每人民幣萬元收入0.006403噸二氧化碳當量，低於業界平均的每人民幣萬元收入0.2226噸二氧化碳

業 務

當量。2023年排放微幅上升，主要歸因於業務活動恢復，以及測試與除錯等營運活動導致的直接能源消耗增加。此後，透過管理優化與效率提升，自2024年起，排放已獲得有效控制並大幅降低。

我們的目標是，以2024年為基準，於2027年前將每單位營收碳強度降低15%，以支持2030年前實現碳達峰及碳中和目標。該目標假設營收增長主要由數字服務等低碳業務驅動，綠色能源供應量可按合理成本增加，且數字化及遠程協作模式得到更廣泛應用。為此，我們將逐步增加綠色能源的使用，並推廣數字化及遠程協作模式應用。有關措施將為長期氣候治理進程建立可量化的框架。

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2026年
	2023年	2024年	2025年	4月30日 止四個月
耗水量(噸)	74,205	52,727	52,215	14,528
電力強度(兆瓦時／人民幣 萬元收入)	0.01691	0.01302	0.01190	0.00993

我們將水資源管理列為優先要務，透過持續優化用水方式並加強節水措施，耗水量呈現逐年穩步下降趨勢。電能強度作為核心能源效率指標持續改善，2023年有所上升，主要由於業務活動恢復及用電量增加所致。2024年底，我們開始搭建分散式光伏系統，逐步提升清潔能源自給率，從而進一步降低每單位營收用電量。

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，一直打造健康、安全且相互尊重的工作環境。為保

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

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。

下表載列我們於往績記錄期間的工傷統計數據：

	截至12月31日止年度			截至2026年 4月30日 止四個月
	2023年	2024年	2025年	
工傷統計數據				
工傷事故	—	1	1	—
損失工作日	—	85	4	—

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2026年4月30日止四個月，我們共舉辦418場培訓。截至2026年4月30日，我們共有9,374名員工，其中包括16名殘障人士，員工流失率為4.6%。

下表載列截至2026年4月30日我們按性別及教育程度劃分的員工構成：

	員工人數	佔總員工 比例
按性別		
男性	5,900	62.9%
女性	3,474	37.1%
按教育程度		
本科及以上	8,110	86.5%
其他	1,264	13.5%

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

我們一直提供可靠、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2026年4月30日，我們並無發生任何產品召回事件。

業 務

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。

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，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，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。據我們主要海外營運附屬公司所在地日本及新加坡的法律顧問所告知，於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們已遵守日本及新加坡所有適用法律及法規。

人工智能相關服務

據我們的中國法律顧問告知，根據中國的生成式人工智能服務管理暫行辦法，具有輿論屬性或社會動員能力的生成式人工智能服務供應商須根據適用的中國法律法規進行安全評估並完成算法備案程序。我們的人工智能相關服務主要在業務應用場景中向企業客戶提供。我們的人工智能大模型產品並未在中國向公眾提供，且不具有輿論屬性或社會動員能力。因此，據我們的中國法律顧問告知，我們毋須就人工智能相關服務辦理任何備案或登記，或取得中國官方的任何批准。

儘管我們不受上述備案、登記或批准規定所規限，但我們仍須遵守適用於中國人工智能相關服務的合規義務，包括使用合法來源的數據及基礎模型，保護知識產權、隱私及個人信息，防止生成非法或歧視性內容，以及在需要時識別人工智能生成或合成的內容。我們已就人工智能相關研發項目

業 務

建立合規審查程序，包括在關鍵項目階段對數據來源、模型使用、內容安全、隱私保護、輸出識別及信息安全安排進行審查。

據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守適用於我們在中國的人工智能相關服務的合規義務。該等合規義務可能要求我們維持內部審查程序、更新人工智能相關產品功能，並產生數據治理、內容識別、安全評估、持續監控及IT控制方面的成本。然而，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，該等合規義務並無對本公司業務經營造成任何重大不利影響。

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。

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。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，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。

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

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

季節性

我們於往績記錄期間的業務呈現一定程度的季節性，主要體現在現金回款方面。由於項目週期所致，相對較多項目於年初啟動並於年末前完成，且考慮到若干主要客戶的付款慣例，我們的現金回款通常於下半年較高，尤以第四季度為甚。於2023年、2024年及2025年，第四季度提供產品及服務的現金回款分別佔我們年度現金回款總額的35.9%，38.9%及36.5%。董事確認，該季節性因素於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並未對我們的營運或財務業績造成任何重大不利影響。

疫情對我們財務表現的影響

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，COVID-19疫情對我們的財務狀況及經營業績並無造成重大不利影響。