

業 務

概 覽

我們為中國電力行業的信息技術服務供應商。我們所提供的產品／服務主要包括：電力相關軟件系統、技術服務及硬件。

於中國電力行業價值鏈中，一般由發電公司發電，然後由電網公司及電力零售公司輸送及配送至電力用戶。由於國務院於2015年3月推行新改革，推廣電力交易平台以促進電力行業各市場參與者進行電力交易，發電公司生產的電力可由上述市場參與者購買及銷售。我們的主要業務為向電網公司及電力零售公司提供軟件系統及技術服務。我們主要為電網公司及電力零售公司提供軟件系統作電力營銷相關數據採集及監控、客戶服務、賬單及付款及行政，讓配電管控更好及更有效率，以及相關技術服務。我們亦通過向國家電網公司集團提供電力交易平台相關技術人員提供電力交易相關技術服務。

於往績記錄期間，我們所提供的產品／服務及主要客戶／用戶如下：

業務分部	主要所提供的產品／服務	主要客戶／用戶
銷售軟件系統	設計及推出度身訂造的電力營銷相關軟件系統，主要功能包括電力營銷相關數據採集及監控、客戶服務、賬單及付款，以及行政	— 內蒙古電力集團及其他地方電網公司
提供技術服務	電力營銷相關技術服務：電力營銷相關軟件系統維護及升級服務	— 內蒙古電力集團及其他地方電網公司
	電力交易相關技術服務：通過為客戶提供技術人員的客戶電力交易平台相關外包服務	— 國家電網公司集團
銷售硬件	電費賬單付款及抄錶器的電力營銷相關硬件	— 電網公司

附註：我們於2012年向北京中軟出售若干業務並承諾我們不再向國家電網公司集團提供電力營銷相關服務。有關詳情請參閱本文件「歷史、發展及重組」一節「本集團的業務發展」一段「(iii)出售業務」分段「(3)愛朗格瑞承諾」小段。

業 務

鑒於新改革後電力零售公司的冒起，我們已開發特別為中小型電力零售公司設計的電力營銷相關雲端服務(即惠電雲)，有關服務已於2017年11月正式推出。

下表載列我們於所示期間提供服務的總收入明細：

	截至3月31日止年度						截至8月31日止五個月			
	2015年		2016年		2017年		2016年		2017年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
銷售軟件系統	7,733	16.1	21,108	35.7	[42,835]	[48.9]	8,586	42.3	14,590	53.4
提供技術服務	33,174	69.3	32,370	54.8	[25,619]	[29.4]	8,966	44.1	10,455	38.3
銷售硬件	6,992	14.6	5,569	9.4	[18,884]	[21.7]	2,760	13.6	2,264	8.3
總計	47,899	100.0	59,047	100.0	[87,338]	[100.0]	20,312	100.0	27,309	100.0

於往績記錄期間，我們的五大客戶包括內蒙古電力集團、國家電網公司集團、天津泰達及兩名電力營銷解決方案供應商。於往績記錄期間，我們僅通過為國家電網公司集提供技術人員，向國家電網公司集團提供電力交易平台相關外包服務作電力交易。

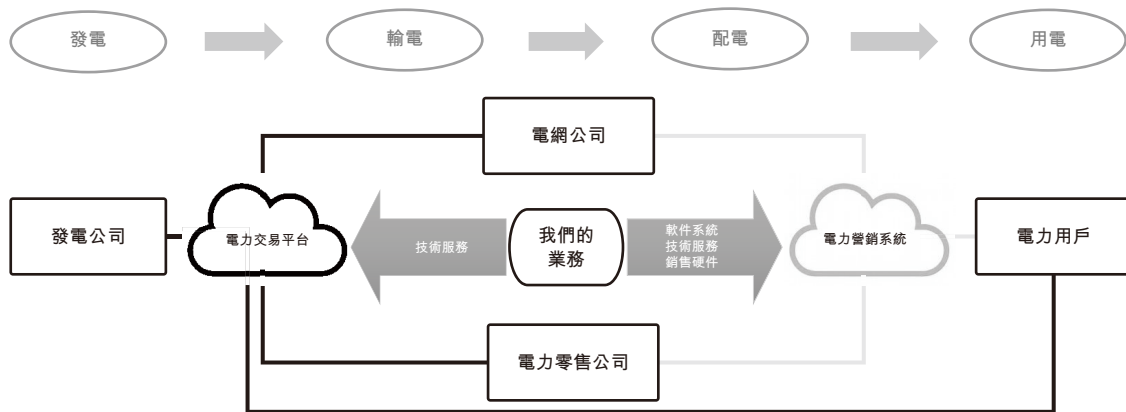
於往績記錄期間，我們的五大供應商包括供我們的軟件系統所使用的設備及輔助軟件的供應商以及供我們所銷售硬件的元件及設備的供應商。

中國電力行業整體前景及我們所提供的產品／服務的需求

於中國電力行業價值鏈中，一般由發電公司發電，然後由電網公司及電力零售公司輸送及配送至電力用戶。由於國務院於2015年3月推行新改革，推廣電力交易平台以促進電力行業各市場參與者進行電力交易，發電公司生產的電力可由上述市場參與者

業 務

購買及銷售。下圖展示中國電力行業、主要參與者及其於行業中的位置，以及我們為該等參與者所提供的產品／服務：



附註：

1. 電力營銷軟件系統用戶主要包括電網公司、電力零售公司及電力用戶。現時，我們向彼等提供的業務包括銷售軟件系統、提供技術服務及銷售硬件。
2. 電力交易平台用戶主要包括發電公司、電網公司、電力零售公司及電力用戶。現時，我們向國家電網公司集團提供的業務包括提供技術服務。

(i) 增加輸電及配電行業的投資

中國擁有全世界最大的人口基數及相當高的國內生產總值，成為全球用電量最高的國家。就中國對電力持續上升的需求，根據灼識諮詢報告，中國政府已增加年度投資以優化中國輸電及配電行業。根據中國能源局頒佈的《配電網建設改造行動計劃(2015–2020)》，中國政府將繼續增加在輸電及配電行業的投資，預期2016年至2020年止五年間的總投資額比2011年至2015年止五年間的總投資額高約31.4%。

(ii) 於中國輸電及配電行業採用信息技術及電力營銷相關軟件系統及技術服務的需求

如上圖所示，電力通過電網公司(如中國國家電網公司集團、內蒙古電力集團及電力零售公司)輸送及配送至電力用戶。電力行業為資本密集型行業，需要安全及可靠營運，令中國輸電及配電對支撐營運及管理的信息技術需求增加。

業 務

採用信息技術為中國輸電及配電行業提高效率、改善商業可行性及服務標準的重要方法之一。根據灼識諮詢報告，促進中國輸電及配電行業採用信息技術對(i)電力軟件系統及相應服務，包括(a)就電力使用提供電力營銷系統作自動電錶計量及需求側管理，如軟件系統；及(b)支撐電力營銷系統的維護、升級及技術支撐服務，如技術服務；及(ii)相關硬件以進行數據採集及儲存的需求不斷上升。

根據灼識諮詢報告，作為國內唯一的兩個跨省電網公司，國家電網公司集團及中國南方電網比其他地方電網公司(包括內蒙古電力集團及其他省級及市級電網公司)提早開始採用信息技術。內蒙古電力集團僅於2011年或前後開始採用信息技術，其相關投資於2012年至2016年期間以複合年增長率約13.2%持續增加。

(iii) 新興電力零售公司—電力營銷及電力相關軟件系統及技術服務的需求

國務院於2015年3月頒佈新改革，以(i)加快電價改革及統一價格系統；(ii)加快建設電力交易平台；(iii)改善以市場為主的交易機制；(iv)推行電力銷售改革；及(v)鼓勵國有電網公司以市場主導方式經營，以達致高效用電。推行新改革鼓勵私人公司於中國輸電及配電行業成立為電力零售公司，以購買及轉售電力。電力營銷相關軟件系統為用作計算用電量及管理用電而設計。大多數電力零售公司均為新成立，而電力營銷相關軟件系統對電力零售公司的營運而言屬必需的，預計電力零售公司將需要電力營銷相關軟件系統及技術服務。

由於新改革鼓勵建設電力交易平台，促進電力行業各行業參與者(如電網公司、電力零售公司及電力用戶)電力交易。在新改革鼓勵建設電力交易平台下，預計電力交易相關軟件系統及技術服務將持續增加。

根據灼識諮詢報告，首間電力零售公司已於2015年1月成立，而已註冊電力零售公司2016年內大幅增加。

業 務

競爭優勢

我們相信，以下的優勢造就我們的成功，並將繼續讓我們可以有效地競爭及把握未來的增長機會：

我們為客戶提供度身訂造的軟件系統及技術服務

憑藉我們於電力營銷系統行業的經驗及專業知識，我們開發了一個名為愛朗研發支撐平台的開發平台。有關愛朗研發支撐平台的詳情，請參閱下文「我們的產品及服務」一段「銷售軟件系統」分段「愛朗研發支撐平台」小段。有關平台由涵蓋整個電力營銷價值鏈具各種功能的不同已開發軟件組件組成，包括電力營銷相關數據採集及監控、客戶服務、賬單及付款，以及行政。我們按照客戶要求選擇愛朗研發支撐平台上合適的已開發軟件組件，開發由多種軟件特色組成的軟件系統。愛朗研發支撐平台通過持續研發新開發功能或我們於向客戶提供服務或產品過程中所開發的軟件組件，不時改良及升級。

我們通過結合於愛朗研發支撐平台的各種已開發軟件組件，設計及執行度身訂造各種軟件系統，根據客戶的特定要求，向他們提供軟件系統。我們的行業經驗及提供予員工持續的技術培訓亦讓我們可向客戶提供具質素的技術服務。此外，我們隨時間累積的專業技術和行業知識提升我們在採購及向客戶提供硬件的能力。

我們為經驗豐富並且具備核心技術專業知識的軟件系統及技術服務供應商

由於我們的管理團隊已於中國電力營銷系統行業累積逾十年經驗，本集團自愛朗格瑞成立起，為中國國有電網公司(包括國家電網公司集團)提供軟件系統。然而，根據愛朗格瑞承諾詳情，我們不再實行任何為國家電網公司集團提供(其中包括)電力營銷軟件系統或技術服務的業務。因此，自簽立愛朗格瑞承諾起，我們並無參與向國家電網公司集團銷售電力營銷相關軟件系統及技術服務。於往績記錄期間，我們集中就其他地方電網公司向內蒙古電力集團提供軟件系統，並為內蒙古電力集團提供技術服務及為國家電網公司集團提供電力交易技術服務。

自愛朗格瑞成立起，我們於為內蒙古電力集團提供軟件系統及技術服務及為國家電網公司集團提供技術服務的業務方面累積了專業知識和經驗。我們已與客戶建立長久關係，並了解客戶的營運及其業務發展要求。

業 務

根據灼識諮詢報告，中國電力營銷系統行業高度集中，七大公司於2016年以收入計合共約佔95.0%。我們為其中一間七大公司。此外，根據灼識諮詢報告，本集團為中國少數已累積與地方電網公司累積充足的合作的充足經驗的電力營銷系統公司之一，讓我們可滿足電網公司的潛在需求。

我們能夠挽留及吸納再次惠顧的客戶，並著重提供優質售後服務，讓我們能夠挽留再次惠顧的客戶及提升競爭優勢

我們能夠就提供軟件系統及技術服務挽留及吸納再次惠顧的客戶。於往績記錄期間，國家電網公司集團及內蒙古電力集團各自的成員公司為我們的主要客戶。自2012年及2011年，我們一直分別為內蒙古電力集團提供軟件系統及技術服務及向國家電網公司集團提供技術服務。國家電網公司集團及內蒙古電力集團分別遍及中國各地（內蒙古西及南方五省除外）及內蒙古西，彼等均由不同獨立實體營運及管理。於往績記錄期間，我們與國家電網公司集團及內蒙古電力集團各自的多間成員公司簽訂項目協議。國家電網公司集團及內蒙古電力集團各自的成員公司為國有公司，主要分別在中國（由中國南方電網營運的華南電網所覆蓋的地區除外）及內蒙古西從事輸電、變電及配電。由於在中國從事輸電、變電及配電一向受到高度規管，中國現時有兩間主要國有跨省電網公司，即國家電網公司集團及中國南方電網，分別營運國家電網公司電網及華南電網，而內蒙古電力集團則為內蒙古西的國有省級地方電網公司。鑑於中國輸電及配電行業的性質，中國只有有限數目的電網公司。

為滿足我們各名客戶的要求，我們的軟件系統及技術服務均為度身訂造，我們相信，我們在競爭對手中具有競爭優勢。尤其是，我們在為客戶提供軟件系統升級方面尤其優勢，因為我們更了解我們向現有客戶提供的原本的軟件系統。於執行提供技術服務的項目期間，我們的技術人員或臨時進駐客戶辦公室以便提供服務及照顧客戶要求並處理突發狀況。於2017年8月31日，我們有約124名地區技術員工派駐中國不同地區，為我們的客戶提供售後技術支撐；我們相信，地區性技術人員與我們客戶之間的緊密工作關係亦有助增加他們對我們客戶的要求的了解，我們從而可從該等客戶獲得更多工作。有關我們派駐地區性技術員工的安排的進一步詳情，已載於下文「銷售及營銷」一段。我們的大部份客戶自我們於2011年創辦以來已委託我們負責多個項目。

我們擁有經驗豐富的研發及客戶服務部門，能為客戶提供度身訂造的服務，同時我們亦擁有強大的研發能力

研發及客戶服務部門利用愛朗研發支撐平台的不同軟件組件，度身訂造及開發軟件系統，以回應客戶的特定要求，並憑藉我們在研發方面所作的持續努力，研發及客

業 務

戶服務部門開發愛朗研發支撐平台不同的軟件組件，以及開發能夠迎合客戶要求的軟件系統。於最後實際可行日期，我們逾80%的員工從事設計及執行工作，而當中大部分員工具電腦科學的相關資歷。我們已在銷售軟件系統及提供技術服務及度身訂造的能力方面累積了豐富經驗。

鑒於新改革後冒起的電力零售公司對電力營銷有更多標準化的要求，我們利用愛朗研發支撐平台的軟件組件制定惠電雲。惠電雲提供為中小型電力零售公司特別設計的電力營銷相關雲端服務，並於2017年11月正式推出。與向內蒙古電力集團及其他地方電網公司提供的電力營銷相關軟件系統(為根據其特定要求度身訂造)，惠電雲專注於提供雲端服務，具備一套標準化的功能，對電力零售公司的營運十分關鍵，如採集及監控用電量及網上電力銷售。有關詳情，請參閱本節「我們的戰略」一段「加強及擴充產品／服務」分段。

於最後實際可行日期，我們已在中國註冊30項軟件著作權。有關詳情載於本文件附錄四「11.本集團的知識產權」一段。軟件功能通常包括於往績記錄期間向客戶提供的軟件系統，包括監察配電及收集電力消費者的用電數據等。有關軟件功能著作權的進一步詳情，已載於下文「我們的服務及產品」一段下「銷售軟件系統」分段內。

2013年5月，我們經營的附屬公司愛朗格瑞獲北京市經濟和信息化委員會頒授「軟件企業」的銜頭。於2013年11月，愛朗格瑞亦獲北京市科學技術委員會、北京市財政局、北京市國家稅務局以及北京市地方稅務局頒授「高新科技企業」的銜頭，為期三年。於2015年7月，愛朗格瑞獲中關村科技園區管理委員會頒授「中關村高新技術企業」的銜頭。此反映我們的技術發展得到中國政府的認同。

我們擁有一支經驗豐富的管理團隊，成員具備行業知識、管理技巧和專業技術

我們擁有經驗豐富及熟悉中國電力信息及軟件服務行業的管理團隊。我們的管理團隊由我們其中一名創辦人我們的主席及執行董事王先生領導，他在信息科技行業累積逾20年經驗，一直負責本集團的整體業務的企業戰略計劃及發展。我們的其他執行董事吳洪淵先生亦在電力信息及軟件服務行業分別積逾20年經驗。吳洪淵先生亦透過於2007年至2011年間在電力營銷的較早相關工作經驗，擔當促進開發我們的愛朗研發支撐平台的先驅。

業 務

李彥民先生為本集團副總經理，於中國電力軟件及信息服務行業有逾20年經驗。狄鑫先生為本集團副總經理，於中國信息科技行業有逾10年經驗。我們高級管理層團隊的其他成員，如本集團助理總經理周昊先生，亦為經驗豐富的軟件相關產品開發員。此等管理人員均已與我們合作約五年。我們的其他資深管理人員亦擁有所需技術知識及管理技巧。有關我們的管理團隊的經驗和履歷的進一步資料，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

我們經驗豐富的管理團隊負責把握市場機會以及制定和執行業務戰略。他們具備取得和執行向國家電網公司集團及內蒙古電力集團提供服務及產品的各種項目的能力及成功往績。我們的增長及發展歸功於我們的執行董事和管理團隊的經驗。

我們的戰略

憑著我們的優勢，我們致力利用我們現有已建立作為中國電網公司的軟件系統及技術服務提供者的地位，擴充我們作為國家電網公司集團及內蒙古電力集團設備提供者和信息技術服務供應商的覆蓋，以涵蓋更多其營運區域。我們亦致力擴大我們的業務覆蓋至華南電網及進一步擴充我們的市場覆蓋，以涵蓋由新改革及電力用戶而冒起的更多地方電網公司及電力零售公司。為達到我們的目標，以下為我們擬履行的主要戰略和未來計劃：

進一步提升研發能力

我們的目標為持續提升提供軟件系統及技術服務的能力，以迎合客戶不時的要求。為達到該目標，我們需擴充、發展及提升愛朗研發支撐平台各種的軟件組件及其他軟件系統。我們擬投資更多資源，透過招聘更多專業人士進行研究、購入更多設備以進行必要的研究，以及提供更多培訓以壯大我們的研發及客戶服務部門，進一步加強團隊的研究、設計及開發能力。

根據灼識諮詢報告，能源互聯網為透過信息技術提升發電及耗電整合以加速行業升級而設計。此外，由於近來中國的能源需求管理(亦稱為需求側管理)日益受重視，故此於中國有效益的能源使用亦因推行(i)《關於完善電力應急機制及需求側管理城市試點工作的通知》；及(ii)(使用再用能源方面的)潔淨能源建議而獲得鼓勵。此外，亦須進一步提升或升級其能源傳輸系統及將電力供應效率增至最大的軟件系統。為應付需求的潛在升幅，我們一直開發以加強愛朗研發支撐平台，以讓我們協助客戶轉移其現有軟件系統至雲端上。為愛朗研發支撐平台中的軟件組件提升儲存、檢索及管理數據的效率及在安全的情況下加快運作效率。

業 務

根據灼識諮詢報告，日後將有更多的地方配電公司及電力零售公司因新改革而冒起。該整合將導致現有及新的地方電網公司及電力零售公司產生對軟件系統、升級及維護現有軟件系統的技術服務及相關硬件或軟件產品的進一步需求。

我們亦將透過增加與第三方機構(如大學)的合作，致力提升我們的研發能力。我們擬與第三方機構成立實驗室研究及測試新的和經升級的軟件。實驗室的研究結果可擴充及提升愛朗研發支撐平台不同的軟件組件、提升我們擴大軟件系統及技術服務的能力，以及擴闊向我們的客戶或潛在客戶提供的硬件種類。我們目標為透過提升我們的研發能力，提升及擴充所提供的產品／服務。

擴充客源

於往績記錄期間，我們主要集中於向內蒙古電力集團提供軟件系統及技術服務及向國家電網公司集團提供技術服務。我們的業務活動主要集中於該兩個電網營運覆蓋的地區。由於向內蒙古電力集團銷售的軟件系統及提供的技術服務及向國家電網公司集團提供的技術服務僅覆蓋若干區域或城市如北京、鄂爾多斯及巴彥淖爾等城市，我們計劃向更多國家電網公司集團及內蒙古電力集團經營的區域或省份銷售軟件系統及技術服務。由於南方五省的輸電及配電由中國南方電網營運，我們計劃擴充銷售軟件系統及提供技術服務至華南電網，以擴大我們的服務和產品的地域覆蓋。

我們亦擬將業務擴充至中國因新改革而冒起的新地方電網公司及電力零售公司。根據灼識諮詢報告，實施新改革鼓勵私人資本進入中國輸電及配電行業。電力零售公司可購買及轉售電力。由於經營地方電網公司及電力零售公司必需具備電力營銷系統，預期電力營銷服務相關軟件系統及技術服務的需求將持續增長。由於我們的電力相關軟件系統及技術服務可應用於中國電力行業眾多市場參與者(即地方電網公司及電力零售公司及電力用戶)的電力交易平台起，經考慮(i)頒佈新改革導致電力零售公司數目大幅上升；及(ii) 33間省級電力交易中心及平台於2016年底成立，電力交易相關軟件系統及服務產品將有額外需求。我們相信透過利用與地方電力公司累積的業務經驗，我們已充足準備向潛在的中國私營電力零售公司擴充業務。

業 務

我們計劃透過接洽新的電網公司，以擴充客源。我們相信，該等新用家將需要有經驗的軟件系統及技術服務提供者協助他們建立整合電力營銷系統，以配合中國終端使用者複雜的網絡的需求。因此，我們相信，可透過提供電力營銷解決方案和服務，為此等新用家提供價值。

我們亦計劃透過提供軟件系統(當中包含可迎合電力用戶對於用電的需要的功能，如節能)，接觸電力用戶以擴充客源。

加強及擴充產品／服務

隨着轉移軟件至雲端上普遍增加，提供網上按需求運用共享及可配置計算資源的服務亦相應增加(如電腦網絡、伺服器、儲存、應用程式及服務)，此等服務可以有限管理精力迅速提供及發放。我們計劃加強愛朗研發支撐平台以讓我們協助客戶於日後轉移其現有軟件系統至雲端上。客戶通過轉移其現有軟件系統至雲端上，可利用手機應用程式及電腦進入其軟件系統。

就我們為內蒙古電力集團及其他地方電網公司提供的電力營銷相關軟件系統而言，我們計劃於日後協助彼等轉移其現有軟件系統至雲端上。客戶轉移其現有軟件系統至雲端後，可利用手機應用程式及電腦進入其軟件系統。尤其是，就我們為內蒙古電力集團提供的電力營銷相關軟件系統而言，鑒於內蒙古電力集團需要度身訂造的軟件系統，我們將繼續擁有專門技術人員團隊為內蒙古電力集團服務，為其提供度身訂造的軟件系統及如上文所述，協助其現有軟件系統日後轉移至雲端上。

鑒於新改革後冒起的電力零售公司對電力營銷有更多標準化的要求，我們利用愛朗研發支撐平台的軟件組件制定惠電雲。惠電雲提供為中小型電力零售公司特別設計的電力營銷相關雲端服務，並於2017年11月正式推出。與向內蒙古電力集團及其他地方電網公司提供的電力營銷相關軟件系統(為根據其特定要求度身訂造)，惠電雲專注於提供雲端服務，具備一套標準化的功能，對電力零售公司的營運十分關鍵，如採集及監控用電量及網上電力銷售。

各電力零售公司客戶可根據其特定需要選擇惠電雲提供的軟件服務組合。惠電雲作為雲端服務，可通過網上瀏覽器及手機進入，並不需於客戶的電腦進行現場安裝。客戶亦可不時取得最新的服務。現時惠電雲服務乃根據訂購費用模式提供，電力零售公司需繳付年度訂購費用才能於訂明期間內登入及使用平台，而年度訂購將根據各客戶所要求功能的類型及數量而有所不同。客戶無需如軟件系統銷售所需般支付一次性

業 務

初始軟件開發成本，此對電力零售公司客戶而言更具財務吸引力，此乃由於電力零售公司客戶一般規模較小，且剛開始營運。惠電雲服務已於2017年11月為本集團帶來五名新電力零售公司客戶。

除電力營銷相關軟件系統外，電力交易相關軟件系統亦為未來業務發展的重點。就此而言，我們將繼續擴展及開發電力交易相關愛朗研發支撐平台的軟件組件，加入電網公司及電力零售公司等公司的交易活動管理、市場參與者管理以及交收及合約管理等功能。

另一方面，隨着電動車在中國日漸受歡迎，北京、上海及西安等多個中國城市已設置電動車充電設施，充電樁的數量由2012年約18,800增至2016年457,000，複合年增長率為約122.0%。根據灼識諮詢報告，預期中國充電樁數目於2021年達約7.8百萬個。邁進網絡時代，預期將會推出設有智能科技功能的智能充電樁。網絡化的充電樁將變得更「智能」。於該情況下，充電樁的經濟價值於未來將進一步提升。詳情請參閱本文件「行業概覽」一節「中國的充電設施」一段。

我們計劃運用我們於銷售軟件系統及提供技術服務的經驗，擴充所提供的電動車充電管理相關軟件及服務開發的產品／服務。我們一直研究日後中國電動車充電管理相關軟件及服務的潛在市場。於2016年8月，我們與一間中國電力業專科大學訂立的戰略合作協議，就(i)為應付中國有關智能充電樁的迫切需要，通過開發各種智能充電樁(即(a)隨身智能充電儲電器；及(b)快速智能充電樁)，改善智能充電站及充電樁；及(ii)通過開發及提升將用於智能充電樁及充電站的軟件(如類似愛朗研發支撐平台的流動應用程式及管理平台)，提升智能充電站及充電樁所需的整合及智能技術共同進行為期五年研究。

透過收購或投資進一步加強我們的業務和技術知識

我們的戰略一部分是透過收購或投資於擁有專有技術知識或發明的公司，藉與我們的技術能力產生協同效益，進一步加強我們的業務和技術知識。我們的宗旨是要豐富我們的專有技術及提升我們的內部研發能力。在考慮潛在的收購及投資機會時，我們會計及各項因素，包括地理位置、產品組合、科技及技術、客源、是否在營運及研發方面能與我們配合。於最後實際可行日期，我們並未物色到任何該等潛在收購或投資的合適目標。我們將於有必要時根據適用的上市規則規定作出公布。

業 務

我們的擴充計劃

我們擬透過(i)進一步加強研發能力；(ii)擴充客源；(iii)提升及擴充產品／服務；及(iv)收購或投資於就電力營銷相關軟件或產品具專有技術或發明的公司，加強我們在中國電力營銷系統行業內的地位。

進一步加強研發能力

我們計劃通過下列行動提升(i)流動網絡；(ii)大數據；及(iii)愛朗研發支撐平台的研發能力：

- (a) 購入更多設備，如電力採購伺服器、數據庫磁碟機及電錶讀數設備，以進行必要的研究；
- (b) 招聘約60名技術人員，包括於中國電力軟件及信息服務業有豐富經驗(尤其設計及工程)，並取得電腦科學相關資歷的專家；
- (c) 為技術員工提供更多培訓以提升彼等的研究、設計及開發能力；及
- (d) 通過設立實驗室及共享最新行業信息，與第三方機構合作研究及測試新軟件及優化軟件。於最後實際可行日期，我們與一間中國電力業專科大學訂立戰略合作協議，就(i)改進智能充電站及充電樁以應對中國電動車市場的高速增長及變化；及(ii)提升智能充電站及充電樁所需的整合及智能技術合作，並計劃與一間由中國省級政府與一間大學合辦的科技研究院合作，進行能源互聯網相關領域的研究。

於2017年8月31日，我們有171名研發技術員工及客戶服務員工，當中124名為駐派客戶辦公室的地區技術員工。其餘研發員工駐於我們的辦公室，彼等亦需暫時參與軟件系統項目，以應對業務擴張及客戶不時提出的需求。

為進一步增強本集團的技術實力並根據我們的策略擴充業務，我們認為聘請60名專注於研發的技術人員能使我們於未來市場中保持競爭力。考慮到信息科技行業乃勞工密集及研發型行業，董事認為所聘請的技術人員數目為合理的。

於該60名技術人員當中，(a)約20名技術人員將專注於與大數據相關的研發項目範疇(例如數據採集、數據挖掘、數據處理及分析，以及管理層決策協助分析及需求側管

業 務

理層分析等)；及(b)約40名技術人員將專注於進一步改良我們的愛朗研發支撐平台，以讓我們協助客戶於日後轉移其現有軟件系統至雲端上。客戶通過轉移其現有軟件系統至雲端上，可利用手機應用程式及電腦進入其軟件系統。

我們一直研發愛朗研發支撐平台的新功能，加入電力交易、智能充電樁管理及電力零售特色，我們相信，我們在技術上準備充足，可迎接因新改革而冒起的新電網公司及電力零售公司的需求。

通過聘請該60名技術人員，現時的研發技術人員不用再獲派暫時性項目，並可專注於改良本集團現有項目及所提供服務(即電力營銷相關軟件系統開發及升級)的技術能力，而若干現有研發技術員工將獲派負責手機互聯網相關軟件的研發。

下表載列於往績記錄期間及預期於截至2019年3月31日止兩個年度所產生／資本化的研發開支分析：

	截至					
	截至3月31日止年度			2017年	截至3月31日止年度	
	2015年	2016年	2017年	8月31日止 五個月	2018年	2019年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
研發開支資本化	2,271	2,377	3,528	1,670	14,932	10,452
研發開支	548	628	822	511	828	828
總計	<u>2,819</u>	<u>3,005</u>	<u>4,350</u>	<u>2,181</u>	<u>15,760</u>	<u>11,280</u>

我們預期，為達此目的，將動用[編纂]約[編纂]的[編纂]。進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

擴充客源

就擴充我們的客源而言，我們計劃透過設立地區辦公室、招募更多的本地員工及向位於中國不同城市(尤其是位於內蒙古西及南方五省)的員工提供培訓，以向潛在客戶推銷自身優勢。自2016年9月及於最後實際可行日期，因內蒙古電力集團推行農電營

業 務

銷信息系統接入項目，我們已與七個城市(包括38個西內蒙古縣市)建立新的業務關係，從而於西內蒙古擴充客源。

於2017年8月31日，我們於中國西北、中國西南、華中、華東、華北及中國東北的站點合共有124名地區性技術員工。有關駐於中國各地點的地區性技術員工數目的詳情，請參閱下文「銷售及營銷」一段。於最後實際可行日期，由於我們的地區技術員工派駐中國各地的客戶辦公室，且我們並無任何地區辦公室。我們擬於北京、廣州、武漢、上海、重慶、內蒙古西及瀋陽各地成立地區辦公室，以提升向不各客戶的售後技術支撐。下表載列(i)預期新地區辦公室的地點及覆蓋範圍；(ii)擬於新地區辦公室招聘特定數目的技術員工；及(iii)相關預期年度租金：

地區辦公室的地點	覆蓋範圍	將招聘 員工數目	預期年度租金 (人民幣)
北京(中國西北)	—北京； —天津； —河北省；及 —山西省	3	255,500
廣州(華南)	—廣東省；及 —海南省	3	255,500
武漢(華中)	—湖北省； —湖南省； —河南省；及 —江西省	3	109,500
上海(華東)	—山東省； —江蘇省； —安徽省； —浙江省； —福建省；及 —上海	3	273,750
重慶(中國西南)	—四川省； —雲南省； —貴州省；及 —重慶	3	73,000
內蒙古西(中國西北)	—寧夏回族自治區； —新疆維吾爾自治區； —青海； —陝西省； —甘肅省	3	73,000
瀋陽(中國東北)	—遼寧省； —吉林省；及 —黑龍江省	3	73,000

業 務

技術員工、經理助理、項目經理及營銷員工的預期薪酬分別約為每年人民幣120,000元、每年人民幣80,000元、每年人民幣150,000元及每年人民幣200,000元。由於我們擬於2018年1月至2018年12月期間聘用約10名技術員工、7名經理助理、7名項目經理及7名營銷員工為目標，預期於12個月內的招聘成本為約人民幣4.21百萬元。亦預期整筆地區辦公室建立成本為約人民幣1.12百萬元。由於我們擬向該等員工提供內部培訓，預期員工培訓開支將會極微。預期於上述各首12個月內的租賃開支、僱員開支、招聘開支及一次性的建立開支將[編纂][編纂]注資。

我們擬在中國不同城市設立更多的地區辦公室，令現有及潛在客戶將可更易於與我們溝通，可使我們與華南電網的電網公司及隨着實施新改革而冒起的電力零售公司擁有更佳的溝通。透過設立地區辦公室及招聘更多當地員工，我們相信將更容易向現有潛在客戶提供售後技術支撐，尤其因新改革推行而冒起的電力零售公司。

根據灼識諮詢報告，因預期電力零售公司的數目將於2017年至2021年間增加，我們相信屆時(尤其是新冒起的電力零售公司)對我們的服務及產品的需求將會增加。我們的品質管理榮獲方圓標誌認證集團頒發的ISO 9001品質管理系統認證。由於此乃電網公司委聘電力軟件系統供應商時考慮的因素之一，我們目標為合資格成為華南電網及電力零售公司的供應商。此外，我們將可向客戶提供更多與操作及維護軟件系統相關的「實地」技術培訓計劃以及輔助性的定期系統升級服務。因此，透過推銷自身優勢，我們的目標為擴充我們的市場份額、更能與對手競爭以及持續鞏固我們於中國電力營銷系統行業的地位。由於我們預期於2018年1月至2018年12月期間執行擴充客源的計劃，預期年度開支總額為約人民幣6.73百萬元(包括但不限於租金、招聘成本及整筆建立成本)，我們預期動用[編纂][編纂]約20%以擴充我們的客源。進一步詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

提升及擴充產品／服務

我們計劃提升及擴充我們的產品／服務，如提升軟件系統加入雲端功能及提供電動車充電相關軟件及服務。我們計劃加強愛朗研發支撐平台以讓我們協助客戶於日後轉移其現有軟件系統至雲端上。客戶通過轉移其現有軟件系統至雲端上，可利用手機應用程式及電腦進入其軟件系統。有關以雲端計算功能進一步加強愛朗研發支撐平台的詳情，請參閱本節「我們的戰略」一段「加強及擴充產品／服務」分段。因預期日後需

業 務

進一步開發智能充電站點及充電樁的智能科技，我們計劃與中國一間電力專科學大學合作繼續就智能充電站及充電樁所需的智能技術進行研究。有關中國充電設備的利好政策及規例詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節「於中國的充電設施」一段。

根據我們銷售軟件系統及提供技術服務的經驗，我們計劃成立一個近似愛朗研發支撐平台的平台，以擴大我們在開發電動車充電管理相關軟件及服務方面的研發客戶服務部門。該平台將包括電力營銷相關數據採集及監控、客戶服務、賬單及付款，以及行政的軟件系統。總括而言，該平台將為智能充電相關信息的管理平台。此外，我們擬開發設有周邊充電樁及充電站點定位、預訂充電樁及充電站點及多種結賬方式功能的流動應用程式。經營智能充電樁及充電站的電網公司及電力零售公司、智能充電樁的製造商及電動車的使用者，為上述平台及流動應用程式的目標客戶及用戶。

我們正對日後中國電動車充電管理相關軟件及服務的潛在市場進行初步研究階段，我們開發智能充電站點及充電樁所需的智能技術可能不會成功。詳情請參閱本文件「風險因素」一節「與我們的業務有關的風險」一段「產品／服務擴充可能未如我們的軟件系統、技術服務或硬件銷售般成功，甚至可能並不成功」分段。下表載列我們推出智能充電站點及充電樁所需的智能技術的預預期時間表：

(預期)時間表	事件
2016年5月至 2017年5月期間	<ul style="list-style-type: none">— 於中國電動車充電管理相關軟件及服務的潛在市場進行研究；— 就智能充電站點及充電樁所需的智能技術研發編製預算；及— 就智能充電站點及充電樁所需的任何行業及政府標準編製備忘錄
2016年8月	就(i)改進智能充電站及充電樁以應付中國電動車市場的高速增長及變化；及(ii)提升智能充電站及充電樁所需的整合及智能技術，與一間中國電力業專科學大學訂立戰略合作協議。有關該協議詳情，請參閱下文「研發」一段。

業 務

(預期)時間表	事件
2017年6月至 2017年10月期間	設計及研究智能充電站點及充電樁所需的智能技術
自2018年2月起 (視乎所需的內部測試 成果及改良之需要(如有))	為智能充電站點及充電樁所需的自主研發智能技術進行 測試及提高性能(如需要)
自2018年1月起 (視乎所需的內部測試 成果及改良之需要(如有))	推出及推廣智能充電站點及充電樁所需的自主研發智能 技術

我們預期動用[編纂][編纂]約20%以擴充我們的產品／服務。進一步詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

收購或投資於具專有技術或發明的公司

我們亦擬收購或投資於電力營銷及電力交易相關軟件系統或產品具雲端計算及／或智能充電的專有技術或有卓越的研發能力及發明的公司。於考慮建議收購或投資時，我們將評估(其中包括)(i)相關市場環境；(ii)投資回報率；(iii)該投資的相關風險；(iv)我們是否有為該投資預留充足流動資金或資源；及(v)該投資所需的時間及資源。我們於最後實際可行日期並未就該潛在收購或投資確定任何合適的目標。然而，倘我們日後確定任何合適目標，我們預期動用[編纂][編纂]約15%於潛在收購及／或投資上。

我們擬投資或收購(i)有卓越電力交易相關研發能力(預期公允價值約人民幣760,000元)；(ii)穩健客源(預期公允價值約人民幣2.53百萬元)；(iii)雲端計算專有技術(公允價值約人民幣1.01百萬元)；及(iv)智能充電相關專有技術(預期公允價值約人民幣760,000元)的公司。進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

業 務

我們的產品及服務

我們的三個主要業務分部(即銷售軟件系統、提供技術服務及銷售硬件)有關每項業務分部詳情載列如下：

銷售軟件系統

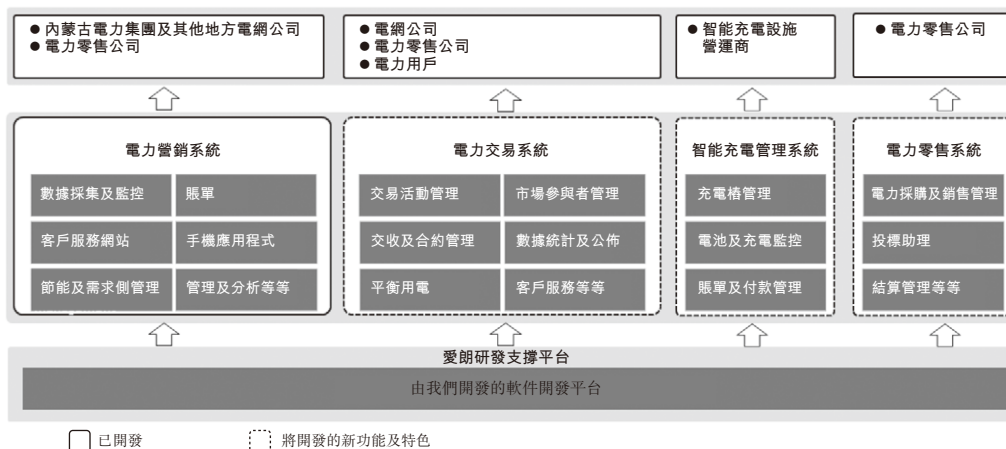
我們為客戶提供電力營銷相關軟件系統，以應付客戶的特定需要。我們的軟件系統合約大部分是透過投標程序按項目基準獲取。

就軟件系統項目而言，我們的客戶一般會要求我們設計整個綜合軟件系統，當中加入根據客戶要求的多種軟件特色，以促使我們的客戶作為電力供應商與電力終端使用者之間在電力營銷價值鏈內的數據傳輸和收集。一般所要求的特色包括(其中包括)用電相關數據採集及監控、客戶服務、賬單及管理，以及電力營銷行政。我們的客戶於其擴充供電服務至新社區／地區時，或當彼等升級或更換現有系統時需要我們的軟件系統。由於我們客戶的部份現有系統為我們所提供的軟件系統，我們獲委聘升級或更換其軟件系統。

愛朗研發支撐平台

我們的愛朗研發支撐平台是一個由我們利用本身在電力營銷系統行業所累積的經驗和專業知識所開發的平台。

下圖展示愛朗格瑞及軟件系統的主要功能：



愛朗研發支撐平台由不同涵蓋整個電力營銷價值鏈各種功能的軟件組件組成，包括電力營銷相關數據採集及監控、客戶服務、賬單及付款，以及行政。我們將根據客

業 務

戶的要求，選擇愛朗研發支撐平台合適的軟件組件，為客戶度身訂造加入多種軟件特色的各種軟件系統。於往績記錄期間，本集團向客戶提供的全部軟件系統的特色及功能乃根據其相應要求度身訂造，透過使用愛朗研發支撐平台開發。

透過運用愛朗研發支撐平台各種功能的各種軟件組件，我們的軟件系統得以收集、處理、分析和向我們的客戶—電網公司及電力零售公司—傳輸電力相關的數據。電力相關數據將經由軟件系統處理，據此我們的客戶將可執行各種行動，包括電錶計量、計算電費賬單、讓電力消費者可隨時安排自行支付電力賬單、核實電力消費者的付款記錄、偵測電路連接性，以及每日24小時回應電力消費者的查詢等。

以下為我們於往績記錄期間一般於電力營銷相關軟件系統中包括的主要軟件組件：

主要軟件組件	特點	例子
數據採集及監控	採集電錶計量資料執行賬單計算	計量及賬單計費
客戶服務	整合客戶網站、短訊服務平台、電錶管理系統、賬單系統等	短訊服務平台、智能用電量網站、流動應用程式及微信公眾號
賬單支付	計算電費賬單及多樣化電力消費者的付款方式	賬單計費如每日24小時支付賬單、預付卡自動充值服務，以及核實電力消費者的付款紀錄、電力採購及銷售服務
電力營銷行政	監察及分析電網公司的銷售數據、經營數據等	如營銷服務、節能及需求側反應、數據分析，以及增值服務

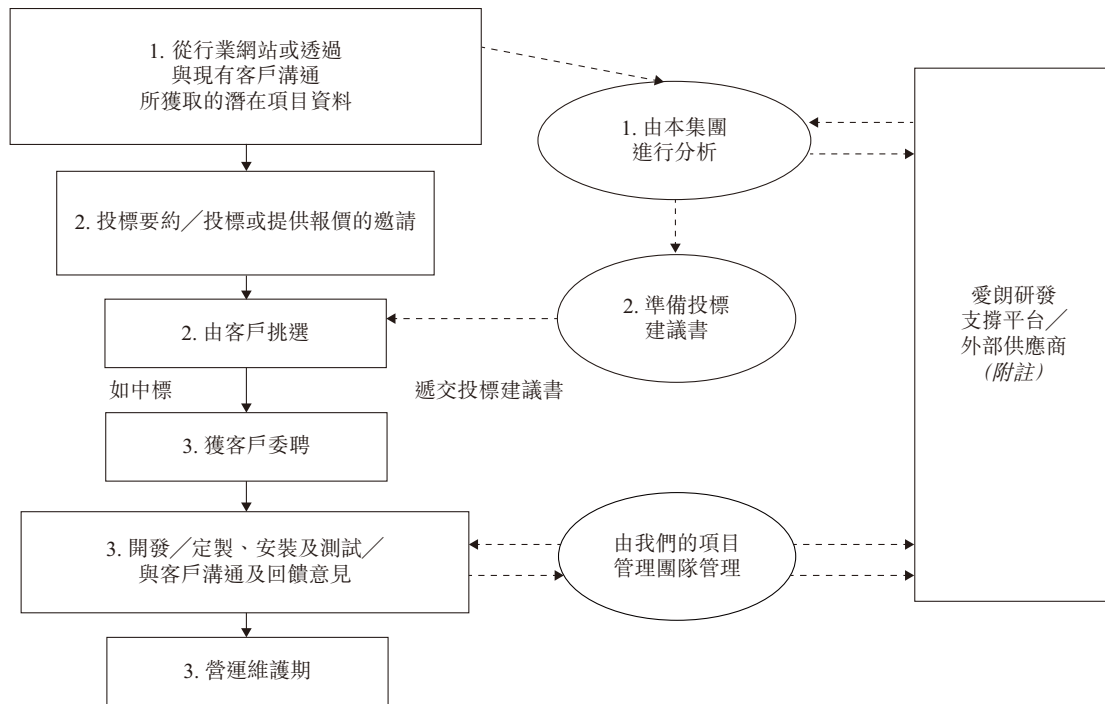
就我們銷售而需要提供軟件系統或硬件設備的軟件系統而言，我們一般會為客戶提供設計、開發／定製、安裝、測試及檢查服務。

業 務

營運流程

軟件系統項目的商業周期平均需時約六個月。

以下圖表說明我們銷售軟件系統的一般流程：



——> 與客戶的外部工作流程

- - - -> 與本集團及/或我們的供應商的內部工作流程

附註：視乎客戶要求，我們為客戶提供軟件系統，同時我們或會透過運用愛朗研發支撐平台各種軟件組件，及/或我們從供應商採購的軟件組件或硬件設備提供該等軟件系統。倘(i)項目時間表緊迫；或(ii)我們並無充足人力提供軟件系統；或(iii)我們並不具備以設計若干輔助軟件組件支撐軟件系統(如地理信息軟件組件)的專門知識，我們會將提供有關我們軟件系統的輔助軟件組件的工作分包予外部供應商。

1. 尋找潛在項目

我們從行業網站，或透過我們與客戶有關客戶不時擬提升其現有軟件系統的意向或有關技術服務的要求的資料的討論，獲取潛在項目的資料。我們為國家電網公司集團及中國一個項目投標網站商貿平台的註冊用戶，而該平台可讓我們得悉國家電網公司集團各成員公司及其他地方電網公司可能提供的投標。我們亦為錫林郭勒盟政務服務公共資源交易中心及鄂爾多斯公共資源交易網商貿平台等其他網上交易系統的註冊用戶，我們可從該等其他網上交易系統不時取得內蒙古電力集團各成員公司提供的

業 務

投標及合約的資料。當出現我們的現有客戶可能提供的投標，即透過我們與客戶就潛在提升其現有軟件系統的討論而得悉情況時，我們將與該等客戶分享我們對其建議計劃的意見。在某些情況下，我們亦會與彼等討論潛在項目並修訂相關的規格或技術要求。

2. 可行性研究／項目投標

當我們知悉潛在項目後，我們將對該項目進行研究及分析及制定執行計劃。我們分析該潛在項目的可行性時，將考慮包括人力、規格要求(如有)、所需的物料及設備的種類和數量、項目的地點、項目的時間表和利潤水平等因素。

完成可行性研究後，我們的技術員工、項目管理員工、採購員工、財務部人員及總經理將評估是否有需要基於可行性研究的結果，為該潛在項目編製詳盡的建議書。於考慮該潛在項目是否可行，上述員工將考慮有否充足人力應付該潛在項目、該潛在項目的時間表、該潛在項目的估計成本及溢利以及參與該潛在項目的風險。倘所有有關員工一致投票贊成申請參與投標，我們將展開編製一份詳盡的建議書。

我們相信，我們的客戶於授出標書時一般將考慮技術能力、價格和業務往績。技術能力方面涵蓋其中包括申請人所具備的技術知識及其技術人員的經驗。價格方面涵蓋其中包括[編纂]的合理性。「業務往績」方面涵蓋其中包括申請人的往績經驗及其相關資歷。付款條款及時間表通常已載於我們客戶的投標文件中。有關我們的項目協議的定價的進一步詳情，請參閱下文「銷售及營銷」一段「定價政策」分段。

如本集團中標，客戶將通知我們訂立相關的項目協議。所需的服務的詳細範圍、付款條款及時間表亦將經過討論磋商後協定。我們亦將編製一個項目預算以供內部使用。我們然後將按照項目協議訂明的要求和時間表以及獲客戶批准的相關計劃開始執行項目。

3. 項目執行

成功取得我們的軟件系統項目後，我們將組織項目管理團隊，當中一般將包括一名項目經理及若干技術人員。我們將根據客戶在項目協議內詳列的要求，利用我們的愛朗研發支撐平台各種軟件組件，設計軟件系統，並按客戶的特定要求定製(如需要)軟件系統。視乎所需的功能而定，我們或會從第三方供應商採購及定製(如需要)合適的軟件組件。我們將向第三方供應商採購其他原料及硬件設備。此外，於(i)項目時間表緊迫；或(ii)我們並無充足人力於相關時間內提供予軟件系統；或(iii)我們並不具備設計若干輔助軟件組件支撐軟件系統(如地理信息軟件組件)的專門知識時，我們會將有關提供我們軟件系統的輔助特點的工作分包予獨立第三方。

業 務

完成設計軟件系統後，我們一般將按照項目協議的條文履行以下事項：

- (i) 安裝軟件系統—在我們的客戶監督下，我們將按照相關項目協議及相關文件列明的特定標準和程序安裝軟件系統；
- (ii) 對軟件系統執行離線測試—我們須協助客戶執行軟件系統的離線測試。如離線測試的結果符合相關項目協議和相關文件訂明的特定標準，我們將進行試運操作；
- (iii) 對軟件系統展開相關項目合約所載的期間的試運操作—如軟件系統在試運操作時的實際表現與相關的項目協議列明的表現之間有任何差異，我們將須負責調教或調整該軟件系統。在達至以下情況時，試運操作將告完結而營運正式開始(i)展開試運操作的相關項目合約所載的期間結束時，期間並無出現任何操作失效；及(ii)我們的客戶與本集團互相確認試運操作的結果；及
- (iv) 軟件系統的正式投入操作—由軟件系統正式投入操作之日起計於相關項目合約所載的期間內，我們將向客戶提供一份對竣工項目達致互相接納的接納報告和相關文件。

項目完成後，一般提供為期一年期的營運維護期，期間我們將免費為客戶提供維修及維護服務。有關的進一步詳情，請參閱下文「質量控制」一段。

提供技術服務

我們透過向客戶提供維護升級及外包服務為客戶提供技術服務，以迎合其不時有關電力軟件及信息的特定需要，其範圍視乎客戶需求而定，當中主要包括：

- (i) 向內蒙古電力集團及其他地方電網公司提供電力營銷相關軟件維護及軟件系統升級。舉例而言，客戶的電力營銷軟件系統年度營運維護(有關係統亦由我們於過往數年內開發)；及
- (ii) 向國家電網公司集團提供電力交易相關軟件維護及升級服務及地方技術支撐，藉此我們通過派出技術員工向國家電網公司集團提供有關服務。舉例而言，(1)為國家電網公司集團的電力交易平台開發相關軟件系統；及(2)地方技術支撐服務，包括(但不限於)向各省級電力交易中心的電力交易平台安裝、測試及推行軟件系統。

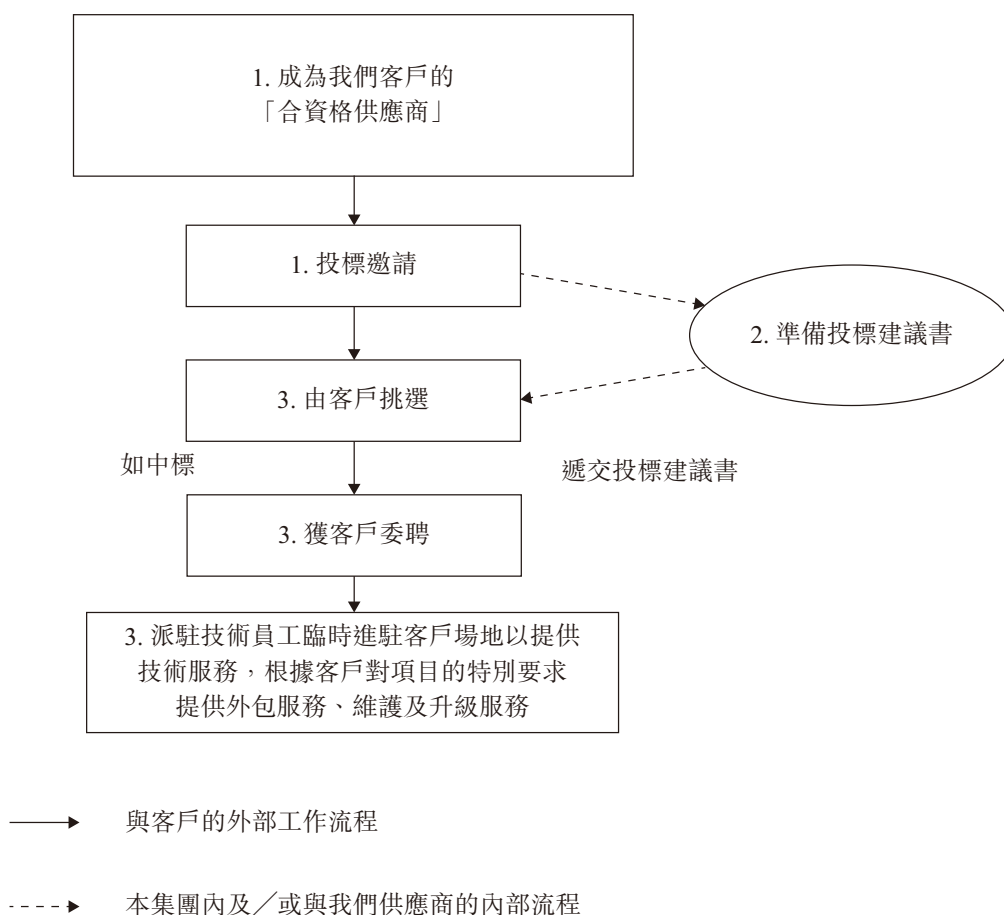
業 務

由於提供技術服務包括向客戶維護、升級及外包服務，而非設計及開發軟件系統，向客戶提供技術服務並無直接包括使用愛朗研發支撐平台。儘管如此，我們亦利用愛朗研發支撐平台作培訓技術員工用途。因此，該平台對我們研發團隊的技術能力的持續改進有重大貢獻，亦因而有助我們向客戶提供技術服務。

技術服務的商業周期平均約為12個月。

營運流程

以下圖表顯示我們所提供的技術服務的一般流程：



業 務

1. 成為「合資格供應商」及獲邀參與投標

我們於客戶委聘我們提供技術服務前，一般要先成為客戶的「合資格供應商」。我們明白客戶一般會每年有一份新的合資格供應商名冊，並會於年內從其「合資格供應商」取得供應／服務。如要成為「合資格供應商」，須符合註冊資本要求（一般不少於人民幣10百萬元）及認證要求，包括但不限於ISO 9000質量管理認證、軟件企業認證及電腦信息系統集成資質認證（三級或以上）。因此，於成為客戶的「合資格供應商」後，客戶將在特定年份委聘我們以不時按項目基準提供技術服務。

2. 準備投標計劃書

與我們銷售軟件系統相類，我們將為潛在項目進行可行性研究。於我們的研發員工及客戶服務員工、採購員工、會計及財務員工及管理層員工投票贊成投標申請後，我們將開始準備一份詳細的投標建議書。

3. 客戶揀選及委聘／項目執行

倘本集團中標，我們將獲客戶通知以訂立相關項目協議。視乎將履行的需求及功能，我們或調配技術員工以臨時進駐客戶場地為客戶提供技術服務以滿足其於項目中的特定需要（例如升級或提升客戶現有的軟件系統及電力交易平台相關外包服務）。倘項目需要人力資源支持，客戶一般會要求於項目執行期間，臨時進駐客戶辦公室的技術員工不可於未獲客戶書面同意前被取代。我們的客戶亦或會先面試負責彼等項目的技術員工，始調配有關員工進駐該等辦公室。我們提供的技術服務一般於相關協議所載的服務期完結時視為完成。

此外，我們亦為我們的軟件系統客戶提供維護及技術服務，我們將其視作我們提供的技術服務的一部份。我們自2011年起與位於西內蒙古的客戶訂立維護、升級及技術服務協議。我們每年為內蒙古電力集團提供軟件系統的維護服務，一般包括每日24小時維護支撐及實地培訓。由於所需服務將每年不同，年度維護服務的詳情按年更新。

業 務

我們的維護協議將每年續約，根據灼識諮詢報告，此符合行業常規。我們的維護協議的定價一般是參考軟件系統的複雜程度、預期所需的人力及維護工作範圍而釐定。客戶將於我們進行維護工作期間的每星期或每月檢查我們的維護工作。於發出確認滿意檢查結果後，客戶將根據維護協議支付維護費。根據維護協議，任何根據該等協議於進行維護工作期間所建立的知識產權將屬於客戶。

銷售硬件

我們亦與客戶訂立銷售硬件的協議，當中部分會需要安裝我們的軟件。於往績記錄期間，我們銷售電力營銷相關的硬件包括用以支付賬單的自動櫃員機及抄錶器等等。我們銷售硬件的合約亦是透過投標程序獲得。我們從電力行業投標網站或從可能與我們討論其產品要求的現有客戶獲得有關潛在投標的資料。就需要硬件的一些現有或潛在客戶而言，彼等已設定若干供應商資格要求，實體在被接納成為該等客戶的供應合約的潛在落標者前，必須先通過該等資格程序及獲納入其「合資格供應商名單」中。於往績記錄期間，我們獲若干客戶或潛在客戶納入合資格供應商名單中，因此我們能夠參與為該等客戶提供硬件的投標或取得有關協議。

投標文件通常會列明所需的硬件的規格要求，因此，我們一般將不會參與設計相關硬件。由於我們並不生產相關硬件，我們將在向潛在客戶遞交我們的投標建議書前獲得供應商的費用報價。我們相信，定價是客戶於選擇合適的供應商提供硬件時會考慮的主要因素。有關我們的銷售硬件的定價的進一步詳情，請參閱下文「銷售及營銷」一段下「定價政策」分段。

本集團中標後，客戶將向我們發出購買訂單，當中列明所要求的相關硬件的數量。我們然後將採購有關的產品或部件，以供進行組裝及向我們的客戶交付。

如本節「我們的戰略」一段「加強及擴充產品／服務」分段所述，鑒於新改革後電力零售公司的冒起，我們已特別為中小型電力零售公司開發一個名為惠電雲的雲端電力營銷軟件系統，該服務於2017年11月正式推出。我們提供惠電雲服務的一般程序與提供技術服務的一般程序近似。首先，我們於被委聘前，一般要先成為電力零售公司客戶的「合資格供應商」。然後，我們將為潛在項目進行可行性研究。當相關部門的員工投票贊成投標申請後，我們將開始準備一份詳細的投標建議書。倘本集團中標，我們將訂立一份服務合約。我們根據訂購費用模式提供惠電雲服務，電力零售公司需繳付年度訂購費用才能於訂明期間內登入及使用服務，而年度訂購將根據各客戶所要求功

業 務

能的類型及數量而有所不同。委聘後，客戶可登入其惠電雲帳戶及使用彼等選擇的相關服務。

惠電雲服務並不涉及技術人員駐守於客戶場地以提供技術支撐，惟客戶若遇到任何有關惠電雲服務的問題，我們於惠電雲服務提供每天24小時的網上支撐。

已提交投標

下表載列於往績記錄期間至最後實際可行日期的銷售軟件系統、提供技術服務及銷售硬件的已提交投標數目及各自的中標比率：

	截至3月31日止年度						截至8月31日止五個月		由2017年9月1日 至最後實際 可行日期期間	
	2015年		2016年		2017年		2017年		已提交 投標數目	中標比率 (%)
	已提交 投標數目	中標比率 (%)	已提交 投標數目	中標比率 (%)	已提交 投標數目	中標比率 (%)	已提交 投標數目	中標比率 (%)		
銷售軟件系統	11	100.0	21	100.0	10	100	3	100	—	—
提供技術服務	10	100.0	10	100.0	15	100	2	100	12	91.7
銷售硬件	19	36.8	20	55.0	51	62.7	21	52.4	29	72.4

我們已為主要客戶(即內蒙古電力集團及國家電網公司集團)銷售軟件系統及提供技術服務逾五年。於中國不同地區派駐總共124名地區技術人員，隨時為客戶提供服務為主要營銷策略其中一部分。於最後實際可行日期我們透過駐守於中國不同地區的客戶辦公室的地區技術人員與客戶之間的溝通，可與客戶更有效地溝通及了解其需要。我們於往績記錄期間有關銷售軟件系統及提供技術服務的投標成功率為100%。

業 務

主要合約條款

下表載列每項業務分部的主要合約條款：

	銷售軟件系統	提供技術服務	銷售硬件
條款	約兩個月至 兩年不等	平均約一年	不適用
產品／服務	項目協議訂明出售軟件系統的類型及規格	所提供技術服務的類型及內容(例如：項目協議訂明所需技術員工的人數及資格／經驗)及提供所需服務的地點	項目協議訂明客戶的所需硬件的類型及數量
支付條款	<p>(i) 簽立有關我們的軟件系統的項目協議時支付約30%；</p> <p>(ii) 安裝軟件系統及測試軟件系統表現時支付約30%；</p> <p>(iii) 軟件系統正式運作滿的一個月時支付約30%；及</p> <p>(iv) 餘額於軟件系統正式投入操作後滿一年時支付。</p>	<p>其一：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 發出發票後全額支付；或 • 按月支付我們的技術員工於相關月份提供服務產生的費用。 	<p>(i) 於向客戶交付硬件後，約90%的合約總額於滿意審查後支付；及</p> <p>(ii) 約10%的合約總額於保養期(即交付硬件的一週年)屆滿後將支付。</p>
知識產權	執行項目協議所產生的全部知識產權均屬於客戶	不適用	不適用

業 務

已完成的項目

下表載列於往績記錄期間及截至最後實際可行日期我們銷售軟件系統及提供技術服務的重要項目的明細：

軟件系統

項目名稱	向其提供服務的客戶	服務種類	由協議日期至項目實際完成日期的年期 (附註)	項目金額 (約數， 以百萬元計) (包括增值稅)	於往績記錄期間 確認的收入 (約數， 以百萬元計)
內蒙古電力 營銷 智能費控系統 軟件委託開發	內蒙古電力集團	軟件系統	2012年1月至 2013年7月	人民幣11.75元	人民幣10.04元
營銷移動終端 查詢系統軟件	內蒙古電力集團	軟件系統	2013年1月至 2013年12月	人民幣5.02元	人民幣4.29元
營銷培訓系統 升級改造	內蒙古電力集團	軟件系統	2015年10月至 2016年3月	人民幣5.35元	人民幣4.57元
營銷信息化 建設升級	內蒙古電力集團	軟件系統	2015年7月至 2015年12月	人民幣9.80元	人民幣8.38元
天津開發區居民 智能電表更換項目 (三期) — 軟件開發 及配套設備購置 項目	天津泰達	軟件系統	2016年4月至 2017年3月	人民幣4.00元	人民幣3.42元

業 務

項目名稱	向其提供 服務的客戶	服務種類	由協議日期至 項目實際完成 日期的年期 (附註)	項目金額 (約數， 以百萬元計) (包括增值稅)	於往績記錄期間 確認的收入 (約數， 以百萬元計)
鄂爾多斯電業局 農電接入營銷系統軟 件開發項目	內蒙古電力集團	軟件系統	2016年9月至 2017年1月	人民幣8.18元	人民幣7.72元
呼和浩特供電局 電業局農電營銷信息 系統接入項目	內蒙古電力集團	軟件系統	2016年12月至 2017年8月	人民幣7.60元	人民幣6.50元
錫林郭勒電業局農電 營銷信息系統 接入項目(附註)	內蒙古電力集團	軟件系統	2016年12月至 2017年9月	人民幣23.50元	人民幣16.07元
巴彥淖爾電業局農電營 銷信息系統接入項目	內蒙古電力集團	軟件系統	2017年4月至 2017年6月	人民幣9.47元	人民幣8.09元

附註：此項目於2017年9月完成(即往績記錄期間結束後)，而截至2018年3月31日止七個月預期將確認的收入達人民幣4.02百萬元。預期截至2018年3月31日止七個月確認的收入金額為倘合約按協定完成，我們預期根據合約條款收取的金額。合約的任何拖延或修改均可能影響我們實際確認的金額。

業 務

技術服務

項目名稱	向其提供 服務的客戶	服務種類	由協議日期至 項目實際完成 日期的年期 (附註)	項目金額 (約數， 以百萬元計)	於往績記錄期間 確認的收入 (約數， 以百萬元計)
電力業務信息平台 模塊技術實施 服務合同	北京中軟	技術服務	2013年2月至 2016年12月	人民幣26.46元	人民幣24.96元
全國統一電力市場技術 支撐平台項目-系統 集成與平台部署實施	國家電網公司集團	技術服務	2014年11月至 2015年8月	人民幣11.22元	人民幣10.58元
全國統一電力市場技術 支撐平台項目-差異 化開發及實施	國家電網公司集團	技術服務	2015年12月至 2015年12月	人民幣13.22元	人民幣12.47元
統一電力市場技術支撐 平台項目-二期差異 化開發及實施	國家電網公司集團	技術服務	2016年1月至 2016年3月	人民幣12.98元	人民幣12.24元
2016年營銷業務 系統運維服務	內蒙古電力集團	技術服務	2016年1月至 2016年12月	人民幣4.46元	人民幣4.21元
2017年內蒙營銷業務 信息系統運維服	內蒙古電力集團	技術服務	2017年4月至 2017年12月	人民幣5.47元	人民幣3.44元

附註：項目實際完成日期為項目完成驗收日期。

業 務

進行中的項目

下表載列於最後實際可行日期仍在進行中且屬於我們銷售軟件系統及提供技術服務重要項目的詳情：

軟件系統

項目名稱	向其提供服務的客戶	服務種類	預期年期 (由協議日期 至預期項目 完成日期) (附註1)	項目金額 (包括增值稅) (概約，以百萬元計)	於往績記錄 期間已確認的 收入金額 (概約，以百萬元計)	預期截至2018年 3月31日止七個月 確認的收入金額 (附註2) (概約，以百萬元計)
包頭供電局農電營銷 信息系統接入項目	內蒙古電力集團	軟件系統	2017年4月 至2018年3月	人民幣7.62元	-	人民幣6.51元
烏蘭察布電業局農電 營銷信息系統 接入項目	內蒙古電力集團	軟件系統	2017年4月 至2018年3月	人民幣18.60元	-	人民幣15.90元

業 務

技術服務

項目名稱	向其提供服務的客戶	服務種類	預期年期	項目金額	於往績記錄	預期截至2018年
			(由協議日期至預期項目完成日期) (附註1)		期間已確認的收入金額	3月31日止七個月 確認的收入金額 (附註2)
				(包括增值稅) (概約，以百萬元計)	(概約，以百萬元計)	(概約，以百萬元計)
天津泰達電力公司 智能電錶業務系統 運行維護	天津泰達	技術服務	2017年5月 至2018年4月	人民幣0.47元	人民幣0.31元	人民幣0.16元

附註：

- 1 預期項目完成日期為協議所載預期完成日期。
- 2 預期截至2018年3月31日止七個月確認的收益金額為倘合約按協定完成，我們預期根據合約條款收取的金額。合約的任何拖延或修改均可能影響我們實際確認的金額。

銷售及營銷

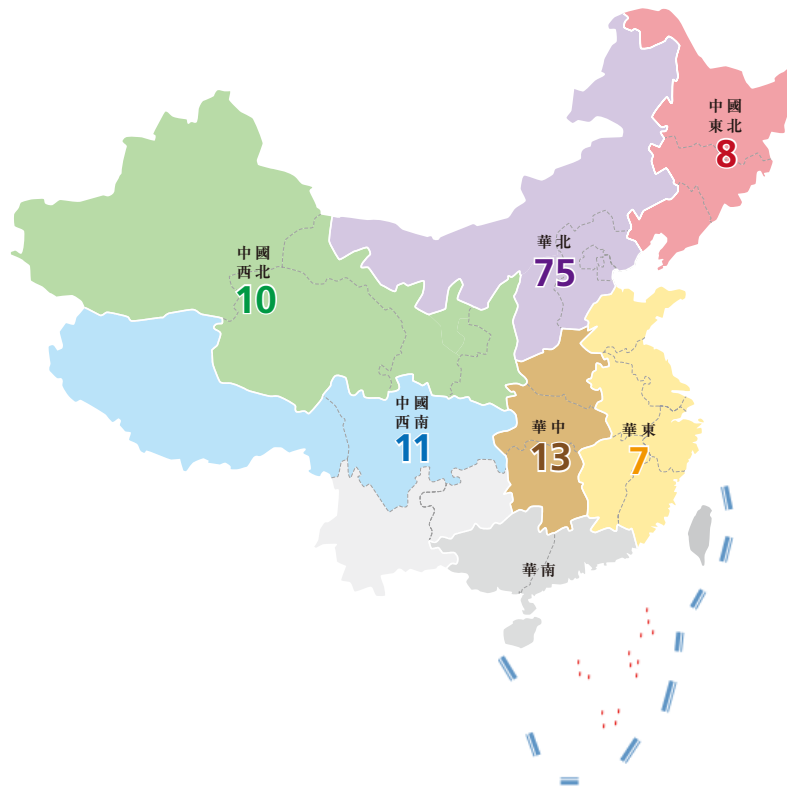
於最後實際可行日期，我們擁有一支由八名僱員組成的銷售及營銷部門。由於我們透過投標程序獲取大部分業務，我們並不很大程度地依賴銷售及推廣活動。我們透過穩健的往績記錄及在業內的聲譽建立我們的客源。我們的營銷人員主要負責對整個銷售周期的整體監督，包括在項目的不同階段與我們的客戶溝通、協調工作流程、發出發票及監察付款。鑑於隨著執行新改革及在中國推出能源互聯網，未來將有更多潛在客戶進入電力營銷系統行業，我們擬於日後擴充我們的銷售及營業團隊及參與由我們的行業同儕組織的推廣活動，以進一步提高我們的聲譽和擴充客源。

我們認為反應迅速的售後技術服務是我們的主要營銷戰略之一，原因是我們理解任何電力營銷軟件系統或子系統的失靈或故障均可能導致我們無法及時向客戶提供服務，因而明白軟件系統及技術服務24小時暢順運作的重要性。縱使我們並無任何地區辦公室，我們在中國不同地區派駐地區性技術人員，(i)指派至客戶的辦事處提供技

業 務

術服務；及(ii)向客戶提供售後技術支撐，這當中可能要求我們的技術員工在緊急情況下解決技術問題。我們於中國不同地區的客户辦公室派駐地區技術員工，透過與客戶溝通，可理解其需求以及尋找商機。

下列地圖載列於2017年8月31日我們駐於中國各地點的地區性技術員工的詳情：



定價政策

我們的定價很大程度上受我們的客戶提呈的投標影響，因為我們的投標建議書中的成本分析須與客戶的要求配合一致及符合其預算範圍。

我們評估項目成本時，將考慮多項因素，例如將予提供的軟件系統及技術服務的複雜性、預期履行該等服務所需的人力、項目的時間表和地點、所需設備或物料的估計成本等。我們主要根據以上因素釐定定價，並對特定客戶的信貸記錄及我們認為本集團可接受的最低利潤水平作出適當考慮。在某些情況下，為戰略性原因，例如項目的規模及知名度、潛在的重複惠顧業務等，我們可能提呈一個利潤水平低於我們的指標最低利潤水平的投標。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無任何虧蝕的項目合約。

業 務

就我們銷售硬件的定價而言，我們透過對採購相關產品的成本加上指標最低利潤水平，以釐定該等產品的定價。在某些情況下，對於不需要組裝元件或安裝我們的軟件的产品或有不同戰略性理由，如項目規模、與相關客戶的業務關係等，我們或會提供一個利潤水平低於我們的指標最低利潤水平的投標。

就惠電雲服務而言，現時惠電雲服務乃根據訂購費用模式提供，電力零售公司需繳付年度訂購費用才能於訂明期間內登入及使用平台，而年度訂購將根據各客戶所要求功能的類型及數量而有所不同。客戶無需如軟件系統銷售所需般支付一次性初始軟件開發成本。

信貸政策

就我們銷售的軟件系統而言，我們一般於下列各種情況，授出十日至80日不等的信貸期：(i)執行項目協議；(ii)安裝軟件系統及測試表現；及(iii)開始正式運作軟件系統的一個月後。所支付的保證金一般約為協議金額的10%，我們通常於軟件系統正式投入操作起計首周年屆滿後授予七日的信貸期。

就提供技術服務而言，我們一般於向客戶授出發出發票後十日至45日不等的信貸期。

就銷售硬件而言，我們一般授出由對該產品的質量控制檢查結果表示滿意後向客戶發出發票起計30日至120日不等的信貸期。

對我們軟件系統及技術服務的需求受季節性影響。於10月至12月期間一般訂立較多項目合約。根據灼識諮詢報告，電網公司一般於年度第一季制定採購計劃及評估潛在供應商資格，並於第二季與候選供應商就科技及商業條款進入討論及磋商階段。項目協議一般於第三季至第四季實行。

就提供惠電雲服務而言，我們一般於向客戶發出發票後授出三天信貸期。

付款

就我們以按項目基準向客戶提供的工作而言，付款條款及時間表一般載於客戶的投標要約內，並在訂立與項目有關的項目協議時協定及加入該等協議內。我們的客戶一般會在項目的不同階段分期支付合約金額。視乎項目的預期年期及項目的價值而定，可能訂明於完成項目的不同階段時須支付部分付款，而於須支付階段性付款時，可能須於進行若干交付後或達到某些階段後付款。

業 務

合約金額中大部分，通常指最高達合約金額90%的款項將於客戶完成及接納相關工作或產品時支付，惟客戶可能扣留任何數目的保留金，直至該項目或產品的營運維護期或保養期屆滿為止，而該期間通常為軟件系統正式投入操作或相關產品交付起計一年。

就惠電雲服務而言，客戶需於簽訂合約後全數繳付年度訂購費用。

我們的客戶

於中國電力行業價值鏈中，一般由發電公司發電，然後由電網公司及電力零售公司輸送及配送至電力用戶。由於(i)電網公司及電力零售公司對信息技術服務及相關升級及維護服務可自動及更有效控制及管理輸電及配電的需求持續上升；及(ii)推行新改革後推廣電力交易平台，促進電力行業各行業參與者(如電網公司、電力零售公司及電力用戶)電力交易，我們的客戶主要為電網公司及電力零售公司。

由於我們的軟件系統合約、技術服務及銷售硬件多數透過投標過程按逐次項目獲取，我們並無與客戶訂立長期的合約安排。我們相信該安排與行業慣例一致。於往績記錄期間，我們的五大客戶為內蒙古電力集團、國家電網公司集團、天津泰達及兩名電力營銷解決方案供應商。

由於國家電網公司集團及中國南方電網的營運規模及地理覆蓋範圍，過往彼等委聘多名服務供應商。彼等的聯屬公司處於領導位置，於電力營銷系統市場的市場份額相對較大。例如，北京中電普華信息技術有限公司及國電南瑞科技股份有限公司為國家電網公司集團的聯屬公司，於2016年分別佔總市場規模約35.1%及28.0%。雲南雲電同方科技有限公司為中國南方電網的聯屬公司，於2016年佔總市場規模2.5%。除國家電網公司集團及中國南方電網的聯屬公司外，市場概無單一主導參與者及各佔總市場規模相對較少部分。我們為其中一間為電網公司提供電力營銷系統的領導獨立公司，佔市場份額約2.2%。同時，本集團於往績記錄期間主要專注為地方電網公司包括內蒙古電力集團，其需要來自電力營銷系統供應商的服務提供電力營銷系統。根據灼識諮詢報告，按2016年收入計，我們於地方電網公司各電力營銷系統供應商中高居首位，市場份額約佔54.4%。根據灼識諮詢報告，按收入計，地方電網公司的市場規模於2016年達約人民幣70.2百萬元，佔整體市場份額約3.6%。

業 務

下表載列截至2017年3月31日止三個年度各年及截至2017年8月31日止五個月有關五大客戶的若干基本資料：

截至2017年8月31日止五個月

客戶	主要業務活動	我們主要承辦的工作類型	與客戶開展業務的年份	付款方法	來自客戶的概約收入 人民幣千元	佔收入總額 概約百分比 %
內蒙古電力集團	營運內蒙古電力電網	軟件系統、技術服務及硬件	2011年	電匯	19,069 (附註1)	69.82%
國家電網公司集團	營運國家電網公司電網	技術服務	2012年	電匯	6,251 (附註2)	22.89%
准格爾旗潤達商貿有限公司	銷售硬件	硬件	2017年	電匯	538	1.97%
天津泰達	營運縣級電網	軟件系統	2011年	電匯	567	2.07%
深圳市康拓普資訊技術有限公司	軟件解決方案 供應商	軟件系統	2017年	電匯	433	1.59%

附註：

1. 截至2017年8月31日止五個月來自向內蒙古電力集團各成員公司銷售軟件系統及提供技術服務及銷售硬件收入總額。
2. 截至2017年8月31日止五個月來自向國家電網公司集團提供技術服務的收入總額。

業 務

截至2017年3月31日止年度

客戶	主要業務活動	我們主要承辦的工作類型	與客戶開展業務的年份	付款方法	來自客戶的概約收入 人民幣千元	佔收入總額 概約百分比 %
內蒙古電力集團	營運內蒙古電力電網	軟件系統、技術服務及硬件	2011年	電匯	48,982 (附註1)	56.08
國家電網公司集團	營運國家電網公司電網	技術服務	2012年	電匯	20,843 (附註2)	23.86
新疆國能智業電力科技有限公司	銷售硬件	軟件系統、技術服務及硬件	2016年	電匯	8,574	9.82
天津泰達	營運縣級電網	軟件系統	2011年	電匯	5,768	6.60
北京北岳偉業數碼科技有限公司	銷售保安相關軟件系統	硬件	2016年	電匯	755	0.86

附註：

1. 截至2017年3月31日止年度，自我們向內蒙古電力集團各成員公司銷售軟件系統及提供技術服務及銷售硬件產生的收入總額。
2. 截至2017年3月31日止年度，自我們向國家電網公司集團各成員公司提供技術服務產生的收入總額。

業 務

截至2016年3月31日止年度

客戶	主要業務活動	我們主要承辦的工作類型	與客戶開展業務的年份	付款方法	來自客戶的概約收入 人民幣千元	佔收入總額 概約百分比 %
內蒙古電力集團	營運內蒙古電力電網	軟件系統、技術服務及硬件	2011年	電匯	25,217 (附註1)	42.71
國家電網公司集團	營運國家電網公司電網	技術服務	2012年	電匯	20,632 (附註2)	34.94
北京中軟	一間軟件解決方案供應商	技術服務	2012年	電匯	9,060	15.34
北京新鴻基瑞程科技有限公司	銷售電錶設備及相關軟件	軟件系統	2015年	電匯	1,853	3.14
北京信普達系統工程有限公司	一間電力軟件解決方案供應商	軟件系統	2015年	電匯	1,627	2.76

附註：

- 截至2016年3月31日止年度，自我們向內蒙古電力集團各成員公司銷售軟件系統及提供技術服務及銷售硬件產生的收入總額。
- 截至2016年3月31日止年度，自我們向國家電網公司集團各成員公司提供技術服務產生的收入總額。

業 務

截至2015年3月31日止年度

客戶	主要業務活動	我們主要承辦的工作類型	與客戶開展業務的年份	付款方法	來自客戶的概約收入 人民幣千元	佔收入總額 概約百分比 %
國家電網公司集團	營運國家電網公司電網	技術服務及硬件	2012年	電匯	16,835 (附註1)	35.15
內蒙古電力集團	營運內蒙古電力電網	軟件系統、 技術服務 及硬件	2011年	電匯	12,849 (附註2)	26.82
北京中軟	一間軟件 解決方案 供應商	技術服務	2012年	電匯	12,448	25.99
天津泰達	營運縣級電網	軟件系統 及硬件	2011年	電匯	4,769	9.96
山西西屋電氣 有限公司	一間電力軟件 解決方案 供應商	軟件系統	2014年	電匯	342	0.71

附註：

1. 截至2015年3月31日止年度，自我們向國家電網公司集團各成員公司提供技術服務及銷售硬件產生的收入總額。
2. 截至2015年3月31日止年度，自我們向內蒙古電力集團各成員公司銷售軟件系統及提供技術服務及銷售硬件產生的收入總額。

於最後實際可行日期，除創辦股東共同間接擁有一間為北京中軟全資擁有並於聯交所上市的公司的已發行股份約0.23%外，董事或彼等各自的任何聯繫人或據董事所知於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上權益的股東，於往績記錄期間內概無於我們五大客戶中擁有任何權益。

於往績記錄期間，向內蒙古電力集團的銷售增加，當中向內蒙古電力集團的銷售佔截至2015年3月31日止年度的收入約26.82%並增加至截至2016年3月31日止年度佔收入約42.71%，並進一步增加至截至2017年3月31日止年度約56.08%及截至2017年8月31日止五個月約69.82%。該增幅主要由於自截至2015年3月31日止年度起，內蒙古電力集團對電力營銷相關信息及軟件服務的需求持續並大幅增加。有關該等向內蒙古電力集團銷售的增加的詳情，請參閱本文件「財務資料」一節「各期間經營業績的比較」一段。

業 務

憑著與我們的客戶已建立的業務關係，我們將能夠進一步深入了解客戶的要求以及中國電力營銷系統行業的發展趨勢，從而有助我們更有效地開發軟件系統和設計擴充計劃。我們亦計劃積極地參與由現有及潛在客戶提呈的投標。我們將繼續加強在中國的營銷力度。

對主要客戶的依賴

截至2017年3月31日止三個年度及截至2017年8月31日止五個月，我們的五大客戶合共佔我們總收入分別約98.63%、98.89%、97.23%及98.35%，而售予我們最大客戶的銷售額則分別佔我們總收入約35.15%、42.71%、56.08%及69.82%。國家電網公司集團及內蒙古電力集團同為本集團截至2017年3月31日止年度的兩大客戶。本集團與國家電網公司集團及內蒙古電力集團各自的個別成員訂立多項獨立協議。我們與內蒙古電力集團的業務關係自2011年起展開，為內蒙古電力集團設計、開發、執行及維護軟件系統。我們通過為國家電網公司集團提供技術員工，於2012年與國家電網公司集團在外包服務方面開展業務關係。於往績記錄期間，我們僅向國家電網公司集團提供技術服務及銷售硬件。我們與國家電網公司集團及內蒙古電力集團各自累積建立的業務關係將會促進日後互相彼此的合作。然而，儘管我們與國家電網公司集團及內蒙古電力集團各自已累積建立業務關係，國家電網公司集團或內蒙古電力集團或兩者均有機會於日後不與我們合作。

根據灼識諮詢報告，中國電網由兩間跨省電網公司(即國家電網公司集團及中國南方電網)及一間地方電網公司(即內蒙古電力集團)經營。過去，於新改革執行前，僅可由數間有限的電網公司輸電及配電。

國家電網公司集團及內蒙古電力集團分別覆蓋中國各地(如黑龍江、福建、四川、西藏及新疆省)及內蒙古西，均由個別獨立實體營運及管理。過去，幾乎所有中國的電網的管理和營運均集中於三間國有電網公司，即國家電網公司集團、內蒙古電力集團及中國南方電網。鑑於新改革推行前於中國從事輸電及配電的主要公司，只有該等國有電網公司，而該等公司則為需要軟件系統及技術服務的僅有主要潛在電網公司。因此，我們的客源高度集中。於往績記錄期間，我們的收入主要來自內蒙古電力集團及國家電網公司集團。根據灼識諮詢報告，電力軟件及信息供應商的主要客戶為電網公司。就董事所知所信，過去電力軟件及信息供應商依賴少數主要客戶的情況乃屬普遍。有關潛在客戶集中風險，見本文件「風險因素」一節「與我們的業務有關的風險」一段「我們依賴少數客戶及我們的財務表現依賴其表現及其對我們的服務的需求」分段。

然而，頒佈新改革後，自2015年起日後成立的電力零售公司獲許購買及轉售電力。根據灼識諮詢報告，已註冊電力零售公司總數由2016年2月約270間大幅增加至2016年

業 務

12月約3,512間。由於電力營銷系統可視作為經營電力零售服務時的必需品，故預期電力營銷系統於電力零售公司的滲透率將於2017年至2021年持續增加。

由於我們的軟件系統及技術服務可應用於中國電力行業眾多市場參與者(即電網公司、電力零售公司及電力採購商)的交易平台，經考慮(i)頒佈新改革導致電力零售公司數目大幅上升；及(ii) 33間省級電力交易中心及平台於2016年底成立，隨着預期中國地方電網公司及電力零售公司數目上升，我們目標為逐漸降低日後對五大客戶的依賴。我們計劃藉接觸因新改革冒起的新地方電網公司及電力零售公司，以擴充客源，減少對主要客戶的依賴。預期電力零售公司的市場規模將佔2021年的整體市場規模約33.9%。有關中國電力零售公司的電力營銷系統詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節「中國電力軟件及信息服務行業」一段「中國電力營銷系統市場規模」分段。

於往績記錄期間，我們有一間電力零售公司為我們的客戶。儘管新改革於2015年推出及執行，而大多電力零售公司僅於2016年成立，許多均未行開始商業營運。下表載列往績記錄期間本集團向該客戶銷售軟件系統、提供技術服務及銷售硬件的應佔收入及毛利：

	截至3月31日止年度						截至8月31日止五個月			
	2015年		2016年		2017年		2016年		2017年	
	(人民幣千元)	(%) ^(附註)	(人民幣千元)	(%) ^(附註)	(人民幣千元)	(%) ^(附註)	(人民幣千元)	(%) ^(附註)	(人民幣千元)	(%) ^(附註)
收入	4,769	10.0	490	0.8	5,768	6.6	3,758	6.6	566	2.1
毛利	635	2.8	143	0.5	1,557	3.9	1,031	11.4	164	1.3

(未經審核)

附註：銷售軟件系統的收入或毛利佔收入或毛利總額(如適用)百分比(如適用)。

由於開展商業營運的電力零售公司漸多，加上我們於電力交易範疇研發方面的持續努力，我們因應於2017年11月推行的惠電雲服務新改革，獲五間電力零售公司委聘。有關我們與電力零售公司的擴充計劃詳情請參閱本節「我們的戰略」一段「擴充客源」分段及「業務持續發展」一段「新改革帶來的潛在市場機遇」分段。

業 務

重疊客戶－供應商

於往績記錄期間，三名客戶－供應商分別主要從事銷售電錶設備及相關軟件、銷售電力輸出相關軟件及銷售硬件的公司。一名客戶－供應商為我們截至2016年3月31日止年度的五大客戶及五大供應商之一。董事確認，所有客戶－供應商的買賣均為非經常交易、無相互條件或相互關係，或被視為單一交易且不涉及相同產品／服務。就董事所深知及深信，全部客戶－供應商均為獨立第三方，且於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團的客戶－供應商過往或現時與本集團、股東、董事、高級管理層、員工或其各自的聯繫人概無任何關係。

根據灼識諮詢報告，中國中小型電力營銷系統供應商的客戶及供應商的重疊乃屬行業常規。有關業務關係一般於硬件供應商及軟件供應商之間存在，因彼等透過運用對方的產品，或整合對方的產品用作其製成品的一部份以生產其產品。

董事確認我們向客戶－供應商的所有銷售均根據一般商業條款及公平基準於一般業務過程中進行。下表載列於所示期間我們兩名客戶－供應商的應佔銷售總額及採購總額：

	截至3月31日止年度			截至
	2015年 (人民幣千元)	2016年 (人民幣千元)	2017年 (人民幣千元)	2017年 8月31日 止五個月 (人民幣千元)
銷售予客戶－供應商				
(a) 客戶－供應商A(定義見下文)				
－收入	—	1,853	463	—
－佔本集團總收入百分比	不適用	3.1%	0.5%	—
－毛利率	不適用	70.0%	61.0%	—
(b) 客戶－供應商B(定義見下文)				
－收入	—	1,627	407	—
－佔本集團總收入百分比	不適用	2.8%	0.5%	—
－毛利率	不適用	63.0%	64.4%	—
(c) 客戶－供應商C(定義見下文)				
－收入	—	—	140	—
－佔本集團總收入百分比	不適用	不適用	0.2%	—
－毛利率	不適用	不適用	69.3%	—

業 務

	截至3月31日止年度			截至
	2015年	2016年	2017年	2017年
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	8月31日 止五個月 (人民幣千元)
採購自客戶－供應商				
(a) 客戶－供應商A				
－採購總額	—	443	—	—
－佔本集團採購總額百分比	不適用	8.4%	不適用	—
(b) 客戶－供應商B				
－採購總額	—	—	1,357	—
－佔本集團採購總額百分比	不適用	不適用	6.7%	—
(c) 客戶－供應商C				
－採購總額	—	—	986	—
－佔本集團採購總額百分比	不適用	不適用	4.9%	—

我們委聘客戶－供應商之一（「**客戶－供應商A**」）（即北京新鴻基瑞程科技有限公司，於截至2016年3月31日止年度為我們的五大客戶之一，而供應商C則於截至2016年3月31日止年度為我們的五大供應商之一）為我們的軟件系統提供輔助特色，即無線電錶計算軟件。於往績記錄期間，我們使用該軟件系統作為向內蒙古電力集團提供的軟件系統的一部份。客戶－供應商A亦於往績記錄期間成為我們的客戶，接受我們銷售有關電力數據收集及監控的軟件系統。該軟件系統的功能及使用方法有別於其他無線電錶計算軟件。就董事所深知及深信，該客戶－供應商A因已將其業務擴充至向公用事業公司提供電力營銷系統，並擬使用彼等自主研發的綜合水、電及氣體公用諮詢系統，旨在為公用公司而非發電公司或電網公司提供服務，故此向我們採購該軟件系統。就董事所深知及深信，有別於向本集團的目標客戶，該等客戶－供應商一般向目標客戶同時銷售電力營銷軟件以及硬件及設備。

我們委聘客戶－供應商之一（「**客戶－供應商B**」）提供運作流程管理軟件。我們以該軟件系統作為主要向內蒙古電力集團提供的電力營銷系統相關軟件系統的運作管理。於往績記錄期間，客戶－供應商B亦成為我們銷售電力交易市場營運相關軟件系統的客戶。就董事所深知及深信，有關軟件系統擬用於電力輸出相關軟件，並供應予（其中包括）國家電網公司集團，以提升其電力輸出管理能力。該電力輸出相關軟件的功能及使用方法與我們的電力營銷及電力相關軟件系統不同。

業 務

我們於往績記錄期間委聘客戶－供應商之一（「客戶－供應商C」）。一方面，我們向客戶－供應商C供應讀卡機，而彼等則於售予客戶的自動付款機上應用此等讀卡機。另一方面，我們作為客戶－供應商C於內蒙古地區的自動付款機獨家銷售代理，向客戶－供應商C採購該等自動付款機並轉售與內蒙古電力集團及本集團其他客戶，而該等其他客戶不會與客戶－供應商C的自動付款機目標客戶重疊。

基於上述原因，我們相信客戶－供應商與我們之間並無競爭。

我們的供應商

我們根據客戶列出的規格和要求，按項目基準採購我們的軟件系統、技術服務及產品所需的元件及／或設備及／或軟件，因此於往績記錄期間我們並無大量存貨。我們的主要採購項目包括(i)我們銷售硬件的元件及設備；及(ii)用於我們的軟件系統的軟件及硬件，例如視像會議軟件及電子地圖。我們一般會向中國的第三方供應商採購我們的主要採購項目。於挑選供應商時，我們一般會考慮多項因素，包括質量、價格、售後服務、交付條款及付款條款。我們在挑選供應商上並沒有一套正式的投標程序。

此外，倘(i)項目時間緊迫；或(ii)我們就提供軟件系統人手不足，我們會聘請中國的第三方供應商於指定時間內提供軟件技術員作為我們的額外人手。我們一般要求第三方供應商軟件技術員參加培訓，並在彼等通過內部測驗後我們將聘用彼等為額外人手。

於往績記錄期間，我們的五大供應商主要包括硬件及軟件系統的輔助軟件的供應商。截至2017年3月31日止三個年度截至2017年8月31日止五個月，我們的五大供應商的總採購額分別佔我們整體總採購額約53.29%、65.01%、47.89%及82.81%，而最大供應商則分別佔我們整體總採購額約17.04%、22.92%、16.43%及26.87%。

業 務

下表載列截至2017年3月31日止三個年度各年及截至2017年8月31日止五個月有關五大供應商的若干基本資料：

截至2017年8月31日止五個月

供應商	主要業務活動	我們採購的產品 或服務類型	與供應商 開展業務 的年份	付款方法	來自 供應商的 概約採購額 人民幣千元	佔採購 總額的 概約百分比 %
供應商M	提供硬件	硬件	2016年	電匯	446	26.87
供應商N	提供輔助系統 及硬件	硬件	2017年	電匯	302	18.17
供應商O	提供輔助系統 及硬件	硬件	2016年	電匯	271	16.30
供應商P	提供輔助系統 及硬件	硬件	2016年	電匯	180	10.81
供應商Q	提供輔助系統 及硬件	硬件	2016年	電匯	177	10.66

截至2017年3月31日止年度

供應商	主要業務活動	我們採購的產品 或服務類別	與供應商 開展業務 的年份	付款方法	來自 供應商的 概約採購額 人民幣千元	佔採購 總額的 概約百分比 %
供應商J	提供輔助系統 及硬件	硬件	2016年	電匯	3,333	16.43
供應商K	提供輔助系統 及硬件	硬件	2016年	電匯	2,733	13.47
供應商L	提供輔助系統 及硬件	硬件	2016年	電匯	1,460	7.20
供應商D	提供輔助系統	軟件系統的 輔助系統	2014年	電匯	1,100	5.42
供應商B	提供輔助系統	軟件系統的 輔助系統	2015年	電匯	1,088	5.36

業 務

截至2016年3月31日止年度

供應商	主要業務活動	我們採購的產品 或服務類別	與供應商 開展業務 的年份	付款方法	來自 供應商的 概約採購額 人民幣千元	佔採購 總額的 概約百分比 %
供應商A	製造電力及其 管理相關產品	付款機	2016年	電匯	1,206	22.92
供應商B	提供輔助系統	軟件系統的 輔助系統	2015年	電匯	904	17.18
供應商C	製造電錶設備 及相關軟件	無線電錶儀器	2015年	電匯	443	8.41
供應商D	提供輔助 系統	軟件系統的 輔助系統	2014年	電匯	440	8.36
供應商E	提供輔助系統	軟件系統的 輔助系統	2015年	電匯	428	8.13

截至2015年3月31日止年度

供應商	主要業務活動	我們採購的產品 或服務類別	與供應商 開展業務 的年份	付款方法	來自 供應商的 概約採購額 人民幣千元	佔採購 總額的 概約百分比 %
供應商F	提供輔助系統	軟件系統 的輔助系統	2013年	電匯	1,096	17.04
供應商G	提供輔助系統及 硬件	軟件系統 的輔助系統	2013年	電匯	769	11.96
供應商D	提供輔助系統	無線電錶軟件	2014年	電匯	574	8.93
供應商H	提供輔助系統	軟件系統 的輔助系統	2013年	電匯	538	8.37
供應商I	提供輔助系統	軟件系統 的輔助系統	2014年	電匯	449	6.98

業 務

董事或彼等各自的任何聯繫人或據董事所知於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東，概無於往績記錄期間在我們的任何五大供應商中擁有任何權益。

一般而言，供應商向我們提供自相關發票日期起計介乎5日至45日的信貸期結付採購款項。

質量控制

我們的技術員工亦負責質量控制程序。就銷售軟件系統而言，我們一般提供由客戶驗收項目竣工起計一年的營運維護期。於營運維護期內，我們根據項目合約條款須負責糾正於軟件系統因軟件系統的設計和工程的缺失所導致的任何故障或失效，我們並將須採取補救措施，例如收到客戶通知後提供更換服務。

就我們提供的技術服務而言，我們透過(i)安排負責項目的技術員工獲調配進駐彼等辦公室前，先與客戶會面；及(ii)倘先前的技術員工所提供的服務質素不獲客戶滿意，則由其他技術員工適時取代該技術員工，確保我們的服務質素達到客戶的標準。

我們明白，我們的軟件系統及我們的技術服務能夠提供24小時順暢操作的重要性，因我們明白任何電力營銷軟件系統或子系統的失效或故障可使致不能適時向客戶提供服務。為致力向我們的客戶提供最佳的服務質素，我們設立24小時的技術支撐熱線，讓我們在任何緊急情況下可隨時聯絡到我們的客戶。我們承諾會及時回應客戶的查詢。視乎項目合約的條款而定，我們亦將為客戶提供操作及維護軟件系統的「實地」技術培訓計劃及培訓手冊以及輔助性的定期系統升級服務。此外，客戶亦會定期與本集團進行進度檢討和討論，以跟進工作進度和解決執行項目協議過程中所遇到的問題。於往績記錄期間，我們並無就營運維護期內產生的責任及義務確認任何保養撥備或保養開支。董事認為，根據過往經驗，竣工項目於營運維護期內產生的開支微乎其微，故毋需就持續進行中的項目作出保養撥備。

就我們銷售的硬件而言，我們向客戶提供與供應商提供相同的保養期，保養期自相關硬件初次檢驗的日期起計一至三年不等。倘我們提供的硬件有任何瑕疵，則我們會向客戶提供協助，就該瑕疵與我們的供應商聯絡。

我們的品質管理榮獲方圓標誌認證集團頒發的ISO 9001品質管理系統認證。ISO 9001是國際標準化組織維持的一套制度，由認證組織管理。我們的ISO 9001認證印證(i)我們能夠持續地提供可配合客戶需要以及符合適用的法定和監管要求的服務；及

業 務

(ii)我們的宗旨是透過有效的系統應用提升客戶滿意度，包括改善系統的程序，以及保證符合客戶以及適用的法定和監管要求。

於往績記錄期間，我們並無收到客戶有關我們服務或產品質素的重大投訴。

存貨控制

我們的存貨主要包括軟件系統的專門技術及研發、軟件系統、設備、元件及部件。

由於我們與客戶的合約一般是按項目履行，我們一般會按項目為客戶採購所需元件和設備。根據我們的存貨控制政策，我們透過安排將毋需用於安裝我們的軟件系統的元件和設備直接交付至客戶，將我們的存貨水平盡量減低。因此，我們的業務性質令我們毋需保存大量存貨。

於往績記錄期間內，我們並無就陳舊存貨作出撥備。

研發

董事認為，強大的研發能力對於確保我們的成功以及我們開發軟件系統和提供技術服務以滿足客戶要求的能力十分重要。強大的研發能力亦讓我們可以持續地提升現有軟件系統，以回應技術發展的變化。

我們的核心功能—愛朗研發支撐平台反映我們的研發能力。該平台由各種軟件組件組成，功能涵蓋整個電力營銷價值鏈，由電力營銷相關數據採集及監控、客戶服務、賬單及付款，以及行政。我們的愛朗研發支撐平台的能力和廣泛功能讓我們可以透過於愛朗研發支撐平台選擇合適的軟件組件，加入多種軟件特色，設計及執行度身訂造的軟件系統和提供不同種類的技術服務，以滿足我們客戶的各種要求。我們的愛朗研發支撐平台亦不時進行升級，加入來自我們持續不斷的研發成果的新功能或於我們向客戶提供服務或產品過程中所開發的軟件系統。

鑒於新改革後冒起的電力零售公司對電力營銷有更多標準化的要求，我們利用愛朗研發支撐平台的軟件組件制定惠電雲。惠電雲提供為中小型電力零售公司特別設計的電力營銷相關雲端服務，並於2017年11月正式推出。與向內蒙古電力集團及其他地方電網公司提供的電力營銷相關軟件系統(為根據其特定要求度身訂造)，惠電雲專注於提供雲端服務，具備一套標準化的功能，對電力零售公司的營運十分關鍵，如採集

業 務

及監控用電量及網上電力銷售。有關詳情，請參閱本節「我們的戰略」一段「加強及擴充產品／服務」分段。

我們的研發職能由我們的四名技術員工帶領。其已加入本集團最少五年並負責電力營銷軟件的設計及開發工作。於最後實際可行日期，我們超過80%的員工從事設計及工程工作，當中大部份員工具備電腦科學相關資歷。

於往績記錄期間，除我們的內部研發職能外，我們亦與獨立第三方合作開發名為「變電站全息電網三維可視化管理系統」的變電站管理系統。該系統讓營運商可以透過流動應用程式及電腦以模擬方法監察及控制各變電站的實時運作。根據該獨立第三方與本集團訂立的協議，該系統的知識產權屬本集團所有。

我們現正就日後中國電動車充電管理相關軟件及服務的潛在市場進行初步研究。於2016年8月，我們與一間中國電力業專科學大學（「大學」）訂立戰略合作協議，就(i)為應付中國有關智能充電樁的迫切需要，通過開發各種智能充電樁（即(a)隨身智能充電儲電器；及(b)快速智能充電樁），改進智能充電站及充電樁以應付中國電動車市場的高速增長及變化；及(ii)通過開發及提升將用於智能充電樁及充電站的軟件（如類似愛朗研發支撐平台的流動應用程式及管理平台），提升智能充電站及充電樁所需的整合及智能技術，共同進行為期五年的研究。根據該戰略合作協議，本集團須為大學學生提供相關設備及設施以進行電動車的相關研究，而大學則須向本集團提供技術支撐，以商業化及開發電動車相關設備及合併及智能科技。本集團就該等合作，並由大學開發的發明優先擁有知識產權。所有發明品的知識產權均屬於我們，有關戰略協議的該等知識產權並無購買價。該戰略合作協議並不包括有關本集團與大學合作的資本承擔的條款。

除研發軟件系統及其他相關技術服務外，研發及客戶服務部門的員工亦與我們的銷售及營銷人員緊密合作。銷售及營銷人員的回饋意見，為開發我們的軟件系統以符合不同客戶的要求提供方向。為維持研發及客戶服務部門的質素及市場警覺性，我們向研發及客戶服務員工提供持續的技術培訓。

研發開支主要資本化或為無形資產。內部研發開支獲分類為研究期間開支及開發期間開支。研究活動包括為增進科學或技術知識及理解而進行的原定及擬定調查。開發活動包括於商業生產或使用前計劃或設計生產新或重大改良的材料、裝置、產品或

業 務

程序。研究活動開支已確認為期內所產生的開支。倘產品或程序就技術及商業而言均為可行，且本集團有意並有充足資源完成開發工作，則開發活動開支作資本化處理。資本化開支包括材料成本、直接勞工成本以及適當比例的日常開支(如適用)。資本化開發成本按成本減累計攤銷及減值虧損入賬。其他開發開支於產生期間確認為開支。更多詳情，請參閱本文件「財務資料」一節「綜合財務狀況報表若干重大項目的討論」一段「無形資產」分段。

知識產權

於最後實際可行日期，我們在中國已註冊30項電腦軟件著作權。我們在中國註冊的電腦軟件著作權的進一步詳情載於本文件附錄四「11.本集團的知識產權」一段。

我們已制定保密資料的保護安排，以保障我們的知識產權和商業秘密，包括要求我們的高級管理層成員和高級技術人員與我們訂立保密協議，以確保我們的知識產權和商業秘密不會轉移至任何第三方。

截至最後實際可行日期，我們並無涉及與侵犯知識產權有關的任何糾紛或訴訟或法律行動，我們亦沒有任何該等索償待決或對我們造成威脅。

業務持續發展

董事認為與客戶的業務將持續進行，原因如下：

1. 我們透過研發實力滿足客戶的需求

我們其中一項競爭優勢為強大的研發能力及就迎合客戶的特定要求於研發方面所作出的努力。愛朗研發支撐平台為我們的核心功能，反映我們的研發能力。其為內部研發的軟件發開平台，包含涵蓋整個電力營銷價值鏈的各種軟件組件及各種功能，當中包括電力營銷相關數據採集及監控、客戶服務、賬單及採集，以及行政功能。愛朗研發支撐平台多元化的能力及功能讓本集團可透過從愛朗研發支撐平台整合合適的軟件組件，提供設計及推行度身訂造的軟件系統及技術服務以及新軟件服務(如惠電雲)，以支撐客戶的特定營運要求。

業 務

本集團的行業經驗及為員工提供持續的技術培訓亦讓我們可為客戶提供有質素的技術服務。於最後實際可行日期，超過80%員工從事設計及工程工作，而其中大部分員工均具電腦科學的相關資歷。於最後實際可行日期，我們已於中國註冊30項電腦軟件版權。我們長年累積的專業及行業知識提升我們在採購及為客戶提供具兼容性的硬件的能力。尤其為客戶或會委聘本集團為其採購與本集團提供的軟件系統兼容的硬件，以確保該等軟件系統有更好的兼容性及穩定性。

由於國家電網公司集團及中國南方電網的營運規模及地理覆蓋範圍，過往彼等委聘多名服務供應商。彼等的聯屬公司處於領導位置，於電力營銷系統市場的市場份額相對較大。例如，北京中電普華信息技術有限公司及國電南瑞科技股份有限公司為國家電網公司集團的聯屬公司，於2016年分別佔總市場規模約35.1%及28.0%。雲南雲電同方科技有限公司為中國南方電網的聯屬公司，於2016年佔總市場規模2.5%。除國家電網公司集團及中國南方電網的聯屬公司外，市場概無單一主導參與者及各佔總市場規模相對較少部分。

鑒於新改革後冒起的電力零售公司對電力營銷有更多標準化的要求，我們利用愛朗研發支撐平台的軟件組件制定惠電雲。惠電雲提供為中小型電力零售公司特別設計的電力營銷相關雲端服務，並於2017年11月正式推出。有關詳情，請參閱本節「我們的戰略」一段「加強及擴充產品／服務」分段。

2. 與客戶建立關係

我們與主要客戶(內蒙古電力集團及國家電網公司集團)分別於2011年及2012年開展業務關係。我們的軟件系統及技術服務為度身訂造以迎合及支撐客戶的特定營運要求，難以被取代。因此，我們比其他競爭對手具有競爭優勢。其實，大部分客戶自我們於2011年成立起，已就多個項目委聘我們。

3. 我們在中國輸電及配電行業的經驗讓我們可快速適應客戶合作模式的任何變動

本集團成立前，創辦股東透過中國公司組合向國家電網公司集團出售電力相關軟件(即電力營銷相關軟件系統)。詳情披露於本文件「歷史、發展及重組」一節「創辦股東過往於電力軟件及信息服務業務的業務參與」一段。中國公司組合從事電力相關軟件業務，以把握SG186項目可能帶來的業務機會(電力營銷系統維護及持續升級)。

業 務

於2009年前後實施SG186項目的末期，國家電網公司集團於2010年就電力營銷相關軟件及提供信息技術服務的投資明顯減少。此外，國家電網公司集團的合作模式轉為內部開發電力營銷相關軟件。儘管國家電網公司集團營運有變動，我們按國家電網公司集團自2012年起就輔助業務實施的外包模式，透過於出售前提供電力營銷相關技術服務，持續與其維持穩定業務關係。

誠如本文件「歷史、發展及重組」一節「本集團的業務發展」一段「(iii)出售」分段所披露，創辦股東得悉向國家電網公司集團提供的電力營銷相關技術服務不合比例地動用大量愛朗格瑞人力及財力，阻礙愛朗格瑞於營運上的其他發展，如研發及與地方電網公司及電力零售公司發展業務。因此，我們於2012年向北京中軟出售出售業務，惟我們於出售出售業務後，仍嘗試以較低成本與國家電網公司集團維持業務關係，及已自2014年11月透過向國家電網公司集團提供電力交易相關技術服務與其恢復業務關係。

如上文所述，我們於中國配電及輸電行業的經驗讓我們可快速適應國家電網公司集團合作模式的任何改變。

此外，自2002年國務院頒佈《電力體制改革方案》，電網公司即進行主輔分離。2016年5月，李克強總理於國務院常務會議中強調有關方案，預期國有電網公司，包括國家電網公司集團將專注於其核心業務，即輸電及配電而非我們提供的信息技術服務(包括提供技術服務)。董事預期國家電網公司集團將外包電力交易相關技術服務予外部服務供應商，其日後自行開展相關業務的可能性較低。

根據上文所述，自2011年，本集團就整體收入可維持增長。董事認為本集團的業務可持續發展。

與客戶的關係

董事認為我們日後可與客戶維持業務關係乃基於以下原因：

1. 與國家電網公司集團業務關係穩定及與內蒙古電力集團及其他地方電網公司的業務持續增加

我們分別自2012年及2011年與國家電網公司集團及內蒙古電力集團建立及維持穩定業務關係。尤其為截至2017年3月31日止三個年度及截至2017年8月31日止

業 務

五個月來自向國家電網公司集團提供技術服務產生的收入約人民幣16.42百萬元、人民幣20.25百萬元、人民幣20.84百萬元及人民幣6.25百萬元。截至2017年3月31日止三個年度及截至2017年8月31日止五個月，來自向內蒙古電力集團、其他地方電網公司及電力零售公司銷售軟件系統及提供技術服務產生的收入持續增加，分別約人民幣24.5百萬元、人民幣33.2百萬元、人民幣47.6百萬元及人民幣18.8百萬元。

自2015年4月起各年，我們獲國家電網公司集團認可為合資格服務供應商。我們亦已於國家電網公司集團開發電力交易平台的31個地區中的22個地區經營業務。獲國家電網公司集團認可為合資格服務供應商後，我們有權與國家電網公司集團訂立每月協議，提供電力交易相關技術服務。認證每年／每半年授出，現有認證有效至2018年5月。我們為少數電力交易市場的早期參與者，而多年來累積的專業技術知識及電力交易實戰經驗，有助透過將電力交易相關特色加入至愛朗研發支撐平台而不斷提高研發能力，繼而鞏固我們向其他客戶提供電力交易相關服務方面的競爭力。

憑藉我們與內蒙古電力集團的穩定業務關係，我們獲內蒙古電力集團委聘於主要電力分支局所在地區從事一系列農電接入營銷軟件系統開發項目。截至2018年3月31日止年度期間，本集團獲內蒙古電力集團委聘從事兩項主要農電接入營銷軟件系統開發項目，項目金額分別約人民幣7.62百萬元及人民幣18.6百萬元。

於往績記錄期間，我們一直專注向地方電網公司提供電力營銷系統。我們就向地方電網公司提供電力營銷系統佔市場份額約54.4%。根據灼識諮詢報告，按收入計，地方電網公司的市場規模於2016年達約人民幣70.2百萬元，佔整體市場份額約3.6%。

2. 國家電網公司集團、內蒙古電力集團及其他地方電網公司輔助業務的合作模式

根據灼識諮詢報告，2002年，國務院頒佈《電力體制改革方案》，而2016年5月，李克強總理於國務院常務會議中重新強調有關方案，國家電網公司集團、內蒙古電力集團及其他地方電網公司(即國有電網公司)預期將更專注於其核心業務並減少參與輔助業務。因此，董事預期國家電網公司集團、內蒙古電力集團及其他地方電力公司對外包軟件系統及技術服務予外部供應商的需求將持續，其日後自行開展相關業務的可能性較低。

業 務

3. 我們按愛朗研發支撐平台向客戶提供度身訂造產品及服務的能力及富有經驗的技術團隊

為迎合客戶的要求，我們從愛朗研發支撐平台揀選合適的軟件組件，開發度身訂造的軟件系統，當中包括多種功能。透過多年來為內蒙古電力集團及其他地方電網公司提供服務或產品時加入已開發新功能，愛朗研發支撐平台持續改進及升級。因此，通過整合愛朗研發支撐平台多種軟件組件，我們可根據客戶要求為其提供度身訂造的軟件系統。

此外，我們自2011年為內蒙古電力集團的軟件系統及技術服務供應商，而當時內蒙古電力集團開始積極採用電力營銷相關軟件系統。於2011年或前後，內蒙古電力集團的電力營銷系統的基礎工程完成後，相關系統亦須不斷更新以加入新功能及優化其現有功能。本集團與內蒙古電力集團長期保持業務關係，故本集團瞭解及熟悉內蒙古電力集團現有系統及其特定要求，董事預期內蒙古電力集團將繼續委聘本集團，以確保其系統穩定及其升級系統與其現有軟件兼容。透過與內蒙古電力集團的合作，我們已組成一支富有經驗及穩定的技術團隊以為內蒙古電力集團服務。

就國家電網公司集團而言，自2014年11月，我們已於國家電網公司集團開發電力交易平台的中國不同地點培訓及聘用一支約100名技術員工的團隊。該等技術員工獲取向國家電網公司集團提供服務的經驗並熟悉其技術要求。相關技術員工團隊向國家電網公司集團提供相關服務平均已有2.4年經驗。彼等為我們向國家電網公司集團提供技術服務的穩定人力資源。由於我們熟悉國家電網公司集團的技術要求，我們可為其提供定製的服務。合併所有因素後，可加強我們的競爭力及為其他競爭對手建立更高的入行門檻。

4. 新改革帶來的潛在市場機遇

按總收入計，中國電力營銷系統所有參與者的市場規模十分大，於2016年為約人民幣20億元。根據灼識諮詢報告，電力營銷系統整體市場規模預期將於2017年至2021年間以複合年增長率約5.6%增長。相關預期增長乃主要由於因新改革冒起的新地方電網公司及電力零售公司的市場規模預期有所增長。由於本集團熟練掌握的電力營銷系統被視為地方電網公司及電力零售公司營運的必需品，預期有關公司會繼續委聘現有電力營銷服務提供商(包括本集團)，為其營運提供電力營銷系統。

業 務

然而，敬請注意新改革正按中國政府指定的不同階段逐步實施。自新改革於2015年3月推行，於2016年12月，逾3,000間達到一定規模的電力零售公司中，約100間開始商業營運，當中約20間對電力營銷相關軟件系統有需求。因此，預期新改革可能不會立即帶來潛在業務機遇，而是就電力零售公司成立數目不斷增加及開展商業營運而逐步出現。

儘管因電力零售公司數量增加產生的電力營銷相關軟件系統的需求實踐需時，董事認為我們已準備就緒為新改革而冒起的地方電網公司及電力零售公司提供服務，原因如下：

1. 就我們為電力零售公司提供電力營銷相關軟件系統而言，董事相信，我們已獲得先發優勢，原因為新改革推行不久後，我們已獲上述20間的其中一間電力零售公司(為正在營運且對電力營銷相關軟件系統有需求的公司)委聘；
2. 電力零售公司與現有電網公司及地方電網公司不同，一般規模較小。憑藉我們為跨省電網公司(如國家電網公司集團)及地方電網公司(如內蒙古電力集團)就提供產品或服務的經驗及知識，董事相信我們了解該等地方電網公司的營運環境。董事相信藉著與電網公司長期的業務關係，尤其為國家電網公司集團及內蒙古電力集團為其軟件系統推廣電力營銷相關信息技術的整個階段，我們熟悉輸電及配電對電力營銷相關軟件系統的要求。由於有更多新電力零售公司因新改革而冒起，而電力營銷相關軟件系統對其營運的起初階段十分關鍵，董事相信與電網公司累積的經驗可讓我們為電力零售公司提供更好的產品及服務；及
3. 就技術而言，我們持續於研發方面努力不懈，改進及提升愛朗研發支撐平台，以整合電力交易及電力營銷功能。愛朗研發支撐平台所具的軟件系統讓我們可為電力零售公司提供更好的服務及迎合其需求。

業 務

儘管因新改革冒起的電力零售公司開始營運的進度緩慢，預期更多電力零售公司將於日後開展業務。因此，董事認為當更多新成立的電力零售公司開始營運，中國輸電及配電行業將有更多市場參與者，從而為本集團製造更多商機。

具體而言，根據灼識諮詢報告，與電力營銷相關的軟件系統可被視為電力零售公司營運的必需品，故預期電力零售公司將會需要與電力營銷相關的軟件系統及技術服務。

鑒於新改革後冒起的電力零售公司對電力營銷有更多標準化的要求，我們利用愛朗研發支撐平台的軟件組件制定惠電雲。惠電雲提供為中小型電力零售公司特別設計的電力營銷相關雲端服務，並於2017年11月正式推出。與向內蒙古電力集團及其他地方電網公司提供的電力營銷相關軟件系統(為根據其特定要求度身訂造)，惠電雲專注於提供雲端服務，具備一套標準化的功能，對電力零售公司的營運十分關鍵，如採集及監控用電量及網上電力銷售。

各電力零售公司客戶可根據其特定需要選擇惠電雲提供的軟件服務組合。惠電雲作為雲端服務，可通過網上瀏覽器及手機進入，並不需於客戶的電腦進行現場安裝。客戶亦可不時取得最新的服務。現時惠電雲服務乃根據訂購費用模式提供，電力零售公司需繳付年度訂購費用才能於訂明期間內登入及使用平台，而年度訂購將根據各客戶所要求功能的類型及數量而有所不同。客戶無需如軟件系統銷售所需般支付一次性初始軟件開發成本，此對電力零售公司客戶而言更具財務吸引力，此乃由於電力零售公司客戶一般規模較小，且剛開始營運。惠電雲服務已於2017年11月為本集團帶來五名新電力零售公司客戶。

儘管新改革會吸引更多市場參與者向電力零售公司提供電力營銷系統，我們相信我們相比潛在競爭對手具有下列競爭優勢：

1. 根據灼識諮詢報告，我們於2016年在地方電網公司的電力營銷系統供應商中排名首位，此類供應商一般為中小型電網公司。我們對中小型電網公司(包括內蒙古電力集團及其他地方電網公司)的電力營銷流程瞭解深入，其主要集中於電力銷售、電錶計量、賬單計費、賬單及發票、收款等。

業 務

中小型電網公司的電力營銷流程一般與大型電網公司(如國家電網公司集團及中國南方電網)的電力營銷流程不同，除上述中小型電網公司的電力營銷流程外，大型電網公司的電力營銷流程亦涉及客戶服務及電力數據分析等範疇。由於電力零售公司(規模一般同樣較小)的電力營銷過程預期與中小型電網公司者相近，我們與地方電網公司合作的經驗成為我們於新興電力零售公司市場的優勝之處；及

2. 我們為2016年中國第七大電力營銷系統供應商，為中國電力營銷系統市場領先市場參與者之一，與國家電網公司集團及內蒙古電力集團合作擁有卓越往績紀錄。此品牌知名度或可提高我們在新改革帶來的新電力零售公司的吸引力。

預期來自中國輸電及配電行業參與者的電力營銷相關產品及服務需求將持續上升。董事認為對我們軟件系統的需求將主要來自內蒙古電力集團及因新改革冒起的電力零售公司，而對我們技術服務的需求則來自輸電及配電行業的不同參與者，且會持續增加。此外，新改革促進建設電力交易平台，電力交易相關軟件系統及服務的需求將很大機會上升。

競爭

主要業務推動因素

身為電力營銷系統市場的參與者，我們的主要業務推動因素包括(i)來自省級及市級輸電及配電公司，及電力零售公司的特定需求持續上升；(ii)持續投資於電力營銷系統以維持其運作；及(iii)運作中的信息系統對維護及升級的需求。

由於中國輸電及配電行業的發展急速轉變，電力營銷系統需急速配合相關發展。有關中國電力營銷系統行業驅動因素分析的進一步詳情，載於本文件「行業概覽」一節「中國電力軟件及信息服務行業」一段的「中國電力營銷系統市場的驅動因素」分段。

就技術服務而言，將維持充足的投資以支持現時信息系統的營運維護及必需升級；因此，從事輸電及配電的公司將需要相關技術人員以長期支持其日常營運。此外，從事輸電及配電公司的信息系統標準一般由集團總部為其地區辦公室及其附屬公司設定，

業 務

但省級及市級分公司可能按其營運狀況有其個別信息系統的需求，故此將需要支撐服務修訂信息系統以切合各省級及市級輸電及配電公司的需要。

競爭環境

中國電力營銷系統的整體行業競爭激烈。根據灼識諮詢報告，中國電力營銷系統行業高度集中，於2016年，七大公司以收入計合共約佔95.0%。

我們相信進入行業的主要門檻包括(i)技術門檻；(ii)品牌門檻；(iii)業務累積門檻；及(iv)資金需求。我們認為，我們在以下主要競爭因素與中國其他電力營銷系統及技術服務供應商競爭，同時於此等競爭因素累積足夠競爭力，亦為進入本行業的若干門檻：

- 十分熟悉系統設計—為要服務數以百萬計的用戶，我們的客戶的電力營銷系統必須為高度兼容，靈活及穩定。對平台設計、數據處理及應用軟件升級有深入全面了解，且擁有經驗豐富以及熟悉科技的研發和執行團隊的公司，則可盡享競爭優勢，接收客戶需求的第一手信息，能及時回應市場需求及吸引客戶；及
- 成本—客戶選擇電力營銷系統及技術服務供應商時，能夠提供具競爭力的成本亦為重要。

有關行業在中國的競爭環境詳情列載於本文件「行業概覽」一節「中國電力軟件及信息服務行業」一段的「中國電力營銷系統行業競爭分析」分段。

鑑於我們在上文「競爭優勢」一段內所列的競爭優勢，董事相信，我們能夠提供優質服務和產品，並且能夠有效地與其他行業經營者競爭。

業 務

獎項及認證

我們獲得以下獎項及認證，以肯定我們的成功和成就。以下摘錄我們部分主要獎項及認證。

獎項	授出年度	授出機構
「軟件企業」	2011年	北京市經濟和信息化委員會
「高新科技企業」	2016年(有效期為三年)	北京市科學技術委員會、北京市財政局、北京市國家稅務局及北京市地方稅務局
「中關村高新技術企業」	2015年(有效期為三年)	中關村科技園區管理委員會
ISO 9001質量管理系統認證	2016年	方圓標誌認證集團

僱員

於2017年8月31日，我們僱用199名全職員工，下表載列於2017年8月31日我們的僱員按部門劃分的分析：

部門	僱員數目
管理	7
銷售及營銷	8
研發及客戶服務	171
採購	1
會計及財務	3
一般及行政	9
總計	<u>199</u>

業 務

我們一般透過多種方式招聘僱員，包括在網站刊登廣告、學院招聘及使用招聘流動應用程式。我們一般要求申請人擁有若干年的相關工作經驗和取得相關資歷。我們向僱員提供薪酬福利，包括薪金及津貼。

為維持僱員的質素、知識及技巧，我們不時為僱員提供培訓，包括技術培訓、管理培訓及持續教育。我們的技術員工或會報讀與工作相關的課程以不時獲取所需的技術知識更好地裝備自己，而我們將向他們償付由此產生的合理開支。根據我們的人力資源管理政策，我們亦會最少每年一次考核員工，以評估員工的表現。

中國的法規規定，我們須為中國僱員的利益向強制性社保供款，以提供退休金保障、醫保、失業保險、生育保險、工傷保險及住房基金。

我們明白與僱員維持良好關係的重要性。於往績記錄期間，我們與僱員之間並無存在重大問題，我們的業務營運並無因勞資糾紛而受到干擾，我們在招聘及挽留經驗豐富的員工上亦並未遇到任何困難。基於此，我們相信，我們與僱員之間維持良好工作關係。

保險

我們並無投購任何產品責任或業務責任保險。據我們的中國法律顧問確認，我們毋須根據中國法律及法規投購任何強制性的產品責任或業務責任保險。一般而言，我們透過投標程序取得的項目協議訂明提供由我們的軟件系統投入操作起計一年的營運維護。於營運維護期內，一般會向我們的客戶提供配套的售後維護和維修服務。就項目協議而言，會根據營運維護期內可能出現的故障或意外種類，在相關的協議內訂明不同的賠償水平。於往績記錄期間內及截至最後實際可行日期，我們並無就軟件系統或所供應的產品涉及任何重大索償、訴訟、投訴或產生負面宣傳。董事認為，保險保障與中國的行業慣例相符。

於往績記錄期間及於最後實際可行日期，我們不曾及並無作出或涉及任何重大保險索償。

環境合規及安全

鑑於我們業務的性質，我們並無產生工業污染物，我們的營運亦並無涉及任何重大的安全或健康相關事宜。於最後實際可行日期，我們並無遇到任何不遵守任何與環境保護和安全有關的適用法律及法規，我們的客戶或公眾亦並無就使用我們的軟件系統、技術服務或硬件而產生或相關的任何安全和健康事宜提出的任何投訴。

業 務

據我們的中國法律顧問確認，現時並無任何環境及安全法律及法規可能在任何重大方面影響我們的業務，同時，我們已遵守中國在環境保護和安全任何重大方面的適用法律及法規。董事確認，於往績記錄期間，本集團並無經歷任何重大環境保護或安全問題，且並無因本集團的缺失而導致任何重大安全意外。我們並無在遵守適用的環境及安全法律及法規方面產生及不預期會產生任何重大費用。

物業

我們在中國佔用若干物業供我們的業務營運使用。此等物業乃用作上市規則第5.01(2)條下定義的非物業活動，主要用作辦公室。

於最後實際可行日期，(i)我們在中國向獨立第三方租賃兩項物業用作辦公室用途；及(ii)我們就兩項於中國用作辦公室用途的物業與相關獨立第三方商討續約，因租約於2017年12月31日期滿。在該四項物業中，三項位於北京，一項位於內蒙古，總建築面積約1,540平方米。

據我們的中國法律顧問表示，我們在中國的租賃物業的所有租賃協議均為有效、生效和具法律約束力。

就上市規則第5章而言，並無組成我們的非物業活動的單一物業權益，其賬面值佔我們資產總額15%或以上，因此，我們毋須根據上市規則第5章為我們的物業權益進行估值或在文件中列入任何估值報告。

於最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業。

法律訴訟及法律合規

於最後實際可行日期，我們並無涉及任何待決的仲裁、訴訟或行政程序，而已經或預期可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

據我們的中國法律顧問表示，我們已就於中國的業務營運取得所有必要的重大牌照、許可或證書，彼等並不知悉本集團於往績記錄期間內有任何嚴重不遵守中國相關法律及法規的情況。

董事並不知悉於往績記錄期間內及截至最後實際可行日期本集團有任何過往嚴重不遵守中國的法律及法規的情況。

業 務

內部監控措施

為持續地改善我們的企業管治：

- 我們已採取或將採取措施及政策改善內部監控系統，同時確保遵守上市規則以及中國和香港的相關法律；
- 我們已採取補救措施，以處理內部監控系統的若干缺失，包括透過制定的內部監控措施監察持續遵守若干上市規則及法規的情況；
- 我們已委聘及將繼續委任外部專業顧問，包括核數師、法律顧問或其他顧問，向本集團提供關於不時遵守適用的法定規定的專業意見；
- 我們已委任獨家保薦人作為我們於[編纂]後的合規顧問，以向董事及管理團隊提供關於上市規則的事宜的意見；
- 於[編纂]後將由我們的外部專業顧問向全體董事及高級管理層提供有關遵守上市規則以及所有相關法律及法規的培訓。董事出席由本公司香港法例的法律顧問於2016年11月籌辦關於香港上市公司董事職責的研討會；
- 我們將於[編纂]前成立審核委員會，該委員會將制定正式的安排，以在會計及財務事宜上應用財務報告和內部監控原則，確保遵守上市規則以及所有相關法律及法規；及
- 董事會(負責監察本集團的企業管治)亦將定期檢討我們在[編纂]後遵守所有相關法律及法規的情況。

由內部監控顧問審閱

在籌備[編纂]的過程中，我們委聘了獨立內部監控顧問(「內部監控顧問」)，對本集團的內部監控系統進行評估。於審閱的過程中，內部監控顧問發現內部監控缺失，並已就此提出建議補救措施，以提升我們的內部監控系統。

於收到內部監控顧問作出的建議後，本集團已於2016年11月採取內部監控顧問建議的補救措施。內部監控顧問於2016年11月進行跟進檢討，以審閱管理層所採取以回應內部監控顧問在2016年7月中發現的情況的補救行動。內部監控顧問已確認，我們已執行所有建議的內部監控措施。