

業 務

概覽

我們於2002年成立，現為中國的綜合IT解決方案及雲服務提供商，於中國IT服務行業擁有超過16年經驗。我們的業務組合包括提供IT基礎設施服務、IT實施及支持服務以及雲服務。根據行業報告，IT服務行業高度分散，市場參與者眾多。以2018年產生的收益計，在供應商A（總部位於美國的全球領先計算機軟件提供商）的LSP中，本集團在華南地區排名第一。我們的主要業務分部包括：

- (i). **IT基礎設施服務**：我們評估客戶需求及其現有IT環境，並通過向客戶建議其IT環境所需的合適硬件及／或軟件產品以及向IT產品供應商採購相關硬件及／或軟件產品（包括但不限於服務器及路由器、安全軟件、辦公相關軟件及計算機）及將該等IT產品安裝到客戶的IT環境中來提供我們的IT基礎設施服務。
- (ii). **IT實施及支持服務**：我們的IT實施及支持服務通常涉及(i)設計IT解決方案；(ii)涉及硬件及／或基於解決方案的軟件產品計劃的制訂及／或實施；及(iii)提供技術及維護支持服務。我們通常提供量身定制的IT實施及支持服務以滿足客戶的特定需求，我們的服務通常需要IT系統分析及設計、基於解決方案的軟件開發（涉及編碼及數據轉換）、技術諮詢、採購所需硬件及軟件產品以及系統集成。我們通常按項目基準獲得提供IT實施及支持服務的合約。
- (iii). **雲服務**：我們的雲服務通常包括為使用我們提供的雲平台（其中包括我們自主開發的雲平台（即伊登雲）和其他第三方雲平台）提供設計、管理及技術支持。目前，我們的雲平台為客戶提供不同類型的雲服務，包括但不限於(i)雲服務管理平台；(ii)文件共享；(iii)雲存儲；及(iv)數據遷移。此外，我們在我們的雲平台上提供廣泛的第三方軟件以及我們自主開發的軟件，客戶可通過該等平台按月／年度訂購基準使用該等軟件，而無需就獲取及／或在其自己的IT系統中安裝該等軟件全款付費／許可費。因此，董事認為，我們提供的雲服務可在客戶關係管理、產品生命週期管理、企業資源規劃、製造執行系統、供應鏈管理以及人力資源管理方面提升客戶的工作效率。

業 務

截至2019年12月31日止四個年度，我們的收益分別約為人民幣327.3百萬元、人民幣468.4百萬元、人民幣612.1百萬元及人民幣791.9百萬元。下表載列於往績記錄期按業務分部劃分的收益明細：

業務分部	截至12月31日止年度							
	2016年		2017年		2018年		2019年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
IT 基礎設施服務	198,854	60.8	250,998	53.6	276,251	45.1	401,775	50.7
IT 實施及支持服務	79,856	24.4	80,396	17.1	145,826	23.9	141,563	17.9
雲服務	48,583	14.8	137,045	29.3	190,015	31.0	248,550	31.4
總計	<u>327,293</u>	<u>100.0</u>	<u>468,439</u>	<u>100.0</u>	<u>612,092</u>	<u>100.0</u>	<u>791,888</u>	<u>100.0</u>

我們於往績記錄期的客戶包括中國私營及公共部門的企業及實體，涵蓋（包括但不限於）零售分銷及貿易、科技、媒體及通信、金融服務、製造、運輸及物流等多個行業。於往績記錄期，我們的所有服務均於中國提供。

我們的客戶主要分為兩類，即(i)中間商；及(ii)終端用戶。中間商主要為向終端用戶提供全方位IT解決方案的IT公司，而終端用戶包括科技、媒體及通信、製造、金融、運輸及物流公司以及其他商業組織。

下表載列於所示年度按客戶類型劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度							
	2016年		2017年		2018年		2019年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
終端用戶	289,609	88.5	396,995	84.7	538,416	88.0	719,565	90.9
中間商	37,684	11.5	71,444	15.3	73,676	12.0	72,323	9.1
總計	<u>327,293</u>	<u>100.0</u>	<u>468,439</u>	<u>100.0</u>	<u>612,092</u>	<u>100.0</u>	<u>791,888</u>	<u>100.0</u>

於往績記錄期，我們的大部分客戶為終端用戶。我們亦獲中間商委聘負責IT服務的若干部分內容或特定領域，主要包括系統分析及設計、可行性研究以及硬件及／或軟件產品的採購。

業 務

下表載列於所示年度本集團按城市劃分的收益、毛利、毛利率及客戶數目明細：

省份／城市	截至2016年12月31日止年度				客戶數目
	收益 人民幣千元	%	毛利 人民幣千元	毛利率 %	
A. 廣東省					
(a) 深圳	249,255	76.2	27,161	10.9	357
(b) 廣州	36,412	11.1	4,288	11.8	290
(c) 東莞	7,021	2.1	1,705	24.3	57
(d) 其他	5,315	1.6	833	15.7	62
B. 河北省					
(a) 北京	16,193	5.0	1,934	11.9	37
(b) 其他	177	0.1	18	10.2	4
C. 江蘇省					
(a) 上海	1,439	0.4	133	9.3	27
(b) 其他	1,869	0.6	235	12.6	8
D. 湖北省					
(a) 武漢	3,330	1.0	650	19.5	11
(b) 其他	8	不適用	2	19.9	1
E. 福建省					
(a) 福州	60	不適用	4	6.5	4
(b) 其他	209	0.1	8	3.7	5
F. 湖南省					
(a) 長沙	—	不適用	—	不適用	—
G. 其他省份					
(a) 其他城市*	6,005	1.8	885	14.7	47
總計	327,293	100.0	37,856	11.6	910

* 其他城市包括海南、南寧、成都、鄭州及杭州等。

業 務

省份／城市	截至2017年12月31日止年度				客戶數目
	收益 人民幣千元	%	毛利 人民幣千元	毛利率 %	
A. 廣東省					
(a) 深圳	373,024	79.6	41,234	11.1	364
(b) 廣州	38,729	8.3	5,815	15.0	248
(c) 東莞	4,601	1.0	993	21.6	48
(d) 其他	6,087	1.3	696	11.4	56
B. 河北省					
(a) 北京	33,058	7.1	7,217	21.8	36
(b) 其他	507	0.1	15	2.9	4
C. 江蘇省					
(a) 上海	2,554	0.5	546	21.4	18
(b) 其他	665	0.2	107	16.1	9
D. 湖北省					
(a) 武漢	4,753	1.0	1,229	25.8	6
(b) 其他	—	不適用	—	不適用	—
E. 福建省					
(a) 福州	172	不適用	39	22.8	3
(b) 其他	155	不適用	26	17.0	6
F. 湖南省					
(a) 長沙	193	0.1	41	21.3	2
G. 其他省份					
(a) 其他城市*	3,941	0.8	501	12.7	38
總計	468,439	100.0	58,459	12.5	838

* 其他城市包括重慶、南寧、杭州、大連及成都等。

業 務

省份／城市	截至2018年12月31日止年度				客戶數目
	收益 人民幣千元	%	毛利 人民幣千元	毛利率 %	
A. 廣東省					
(a) 深圳	450,454	73.6	50,899	11.3	364
(b) 廣州	32,900	5.4	4,575	13.9	62
(c) 東莞	21,493	3.5	2,209	10.3	35
(d) 其他	4,816	0.8	539	11.2	34
B. 河北省					
(a) 北京	45,184	7.4	10,462	23.2	29
(b) 其他	1,309	0.2	83	6.3	4
C. 江蘇省					
(a) 上海	8,301	1.4	1,390	16.8	22
(b) 其他	815	0.1	181	22.2	11
D. 湖北省					
(a) 武漢	1,232	0.2	230	18.7	6
(b) 其他	—	不適用	—	不適用	—
E. 福建省					
(a) 福州	14,577	2.4	1,129	7.7	6
(b) 其他	1,204	0.2	41	3.4	4
F. 湖南省					
(a) 長沙	17,378	2.8	3,085	17.7	4
G. 其他省份					
(a) 其他城市*	12,429	2.0	1,722	13.9	46
總計	<u>612,092</u>	<u>100.0</u>	<u>76,544</u>	12.5	<u>627</u>

* 其他城市包括南寧、成都、杭州、香港及玉溪等。

業 務

省份／城市	截至2019年12月31日止年度				客戶數目
	收益 人民幣千元	%	毛利 人民幣千元	毛利率 %	
A. 廣東省					
(a) 深圳	563,126	71.1	47,459	8.4	405
(b) 廣州	48,181	6.1	8,801	18.3	98
(c) 東莞	29,077	3.7	1,517	5.2	31
(d) 其他	14,067	1.8	2,738	19.5	57
B. 河北省					
(a) 北京	55,764	7.0	12,482	22.4	37
(b) 其他	288	不適用	38	13.3	3
C. 江蘇省					
(a) 上海	11,724	1.5	1,951	16.6	39
(b) 其他	16,124	2.0	564	3.5	19
D. 湖北省					
(a) 武漢	1,248	0.2	49	4.0	7
(b) 其他	15	不適用	2	13.7	1
E. 福建省					
(a) 福州	5,526	0.7	88	1.6	7
(b) 廈門	8,944	1.1	1,718	19.2	11
(c) 其他	558	0.1	42	7.5	2
F. 湖南省					
(a) 長沙	486	0.1	60	12.3	5
(b) 其他	31	不適用	3	9.9	1
G. 其他省份					
(a) 其他城市*	36,729	4.6	5,690	15.5	118
總計	791,888	100.0	83,202	10.5	841

* 其他城市包括沈陽、南昌、天津、雲南及杭州等。

業 務

於往績記錄期，我們自中國若干城市錄得較高毛利率，主要原因為(i)員工差旅需花費額外時間及成本導致我們為位於其他省份的客戶提供現場服務的收費較高，因此就相同服務而言，該等客戶通常須支付的價格高於我們位於不同省份的客戶。因此，我們擬於上海設立新辦事分處，以推廣及擴大我們IT服務的地區覆蓋，並提高向該等省份提供服務的實時性及提升我們於該等省份的競爭力。有關詳情，請參閱本文件「業務－我們的策略」一段；及(ii)我們主要為位於該等若干城市的客戶提供IT實施及支持服務以及雲服務，因此於往績記錄期錄得較高的毛利率。

作為多間國際知名IT產品供應商的業務夥伴／授權服務供應商，我們的客戶能夠直接向我們採購各式各樣的硬件及／或軟件產品，並將其整合至其IT系統。於往績記錄期，我們的供應商主要包括中國的IT產品供應商及其授權經銷商／分銷商。下表載列截至最後實際可行日期我們與IT產品供應商及其授權經銷商／分銷商的若干主要合作關係／授權。

首次授予年份	合作關係／授權等級	供應商
2006年	金牌認證合作夥伴	供應商A
2009年	金牌能力合作夥伴*	提供全面及整合的雲應用及服務的IT服務公司，總部位於美國
2009年	金牌能力合作夥伴*	提供安全產品及解決方案服務的IT服務公司，總部位於美國
2010年	中國大陸地區金牌代理商*	提供以人為本的解決方案的IT服務公司，總部位於美國
2011年	企業級解決方案提供商*	提供雲計算以及平台虛擬化軟件及服務的IT服務公司，總部位於美國
2015年	許可解決方案合作夥伴	供應商A
2017年	授權設備經銷商*	供應商H（為供應商A在中國的品牌設備分銷商）
2018年	鉑金代理*	專注於智能開發工具的IT服務公司，總部位於美國

業 務

董事認為我們能夠取得上述合作關係／授權等級，主要是由於我們能夠達到IT產品供應商設定的若干基本標準及要求，例如(i)我們在向中國目標客戶介紹及營銷其產品方面的能力及良好的往績記錄；(ii)我們在中國已建立的銷售網絡；(iii)我們在IT服務行業的技術專長及專業知識；及(iv)我們在向客戶提供增值服務方面的經驗。

此外，我們的供應商亦包括其他IT諮詢及服務公司，我們委聘彼等擔任我們的外包商以協助我們提供IT實施及支持服務。於往績記錄期，我們將提供IT實施及支持服務（如文件管理的IT服務、IT服務管理平台的建立以及技術及維護支持服務）的若干工作分包，以避免因僱用大量工作人員或專業技術人員而產生額外成本，並提高我們在資源管理方面的靈活性。截至2019年12月31日止四個年度，我們的外包成本分別約為人民幣18.9百萬元、人民幣22.5百萬元、人民幣43.2百萬元及人民幣38.3百萬元，分別佔同期我們總銷售成本的約6.5%、5.5%、8.1%及5.4%。有關進一步詳情，請參閱本節下文「分包」一段。

憑藉我們現有的IT基礎設施服務、IT實施及支持服務以及雲服務，我們計劃進一步鞏固我們作為綜合IT解決方案及雲服務提供商的市場地位，並策略性地利用我們的資源發展及擴充我們於往績記錄期錄得較高利潤率的IT實施及支持服務以及雲服務。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的策略」一段。

我們的競爭優勢

我們認為，我們的成功歸因於（其中包括）下列競爭優勢：

我們為中國的綜合IT解決方案及雲服務提供商，擁有提供一站式IT服務以滿足客戶需求的良好往績記錄及聲譽

為迎合客戶的各種需求及要求，我們提供一站式IT服務，包括(i) IT基礎設施服務；(ii) IT實施及支持服務；及(iii)雲服務。此外，我們善於與其他IT諮詢及服務公司合作設計及開發量身定制的IT解決方案服務，以滿足客戶的特定需要及要求。為確保我們IT服務的質量及效率，我們亦向客戶提供技術及維護支持服務（作為售後服務的一部分），並可應要求向客戶提供借調服務，據此，我們的員工將入駐客戶辦公室以向客戶提供指導及技術支持。

於往績記錄期，憑藉我們於IT服務行業的聲譽、經驗及能力，我們的收益由截至2016年12月31日止年度的人民幣327.3百萬元增加約人民幣141.1百萬元或約43.1%至截至2017年12月31日止年度的人民幣468.4百萬元。截至2018年12月31日止年度，我們的收益進一步增加約人民幣143.7百萬元或約30.7%至人民幣612.1百萬元。截至2019年12月31日止年度，我們的收益增加至人民幣791.9百萬元，較截至2018年12月31日止年度的人民幣612.1百萬元增加約人民幣179.8百萬元或29.4%。於最後實際可行日期，我們與我們的五大客戶保持介乎不足一年至約14年的業務關係。於往績記錄期，我們於截至2019年12月31日止四個年度各財政年度服務逾1,000名企業客戶（包括300多名新客戶），因此董事認為，我們已證明自身有能力挽留現有客戶及通過吸引新客戶擴充及多樣化客戶組合。

業 務

下表載列於所示年度我們各業務分部自新客戶及現有客戶所得收益明細：

各業務分部自新客戶及 現有客戶所得收益(附註)	截至12月31日止年度											
	2016年			2017年			2018年			2019年		
	新客戶 客戶 數目	估各業務 分部 百分比	現有客戶 人民幣 千元	新客戶 客戶 數目	估各業務 分部 百分比	現有客戶 人民幣 千元	新客戶 客戶 數目	估各業務 分部 百分比	現有客戶 人民幣 千元	新客戶 客戶 數目	估各業務 分部 百分比	現有客戶 人民幣 千元
IT基礎設施服務	613	29.0	141,175	300	15.7	211,698	215	84.3	240,925	205	87.2	240,925
IT實施及支持服務	98	43.9	44,762	53	10.6	71,860	63	89.4	93,265	84	64.0	93,265
雲服務	99	29.9	34,046	175	13.6	118,471	112	86.4	147,700	135	77.7	147,700
總計：			219,983			402,029			481,890			481,890
			107,310			66,410			130,202			125,248
												666,641

附註：

於往績記錄期，若干現有或新客戶委聘本集團提供不同業務分部的服務及／或產品，因此，我們自該等客戶所得收益經參照上述本集團相應業務分部單獨計算。

業 務

截至2016年12月31日止年度，我們的現有客戶及新客戶分別貢獻約人民幣220.0百萬元及人民幣107.3百萬元，分別佔我們總收益約67.2%及32.8%。我們所有業務分部的現有客戶通常佔我們收益的較大比重，分別約佔IT基礎設施服務所得收益的71.0%、IT實施及支持服務所得收益的56.1%以及雲服務所得收益的70.1%，主要是由於(i)於過往年度訂立的合約涵蓋多個財政年度及(ii)我們與客戶建立的業務關係。

截至2017年12月31日止年度，我們的現有客戶及新客戶分別貢獻約人民幣402.0百萬元及人民幣66.4百萬元，分別佔我們總收益的約85.8%及14.2%。與截至2016年12月31日止年度相比，我們所有業務分部的現有客戶所貢獻的收益佔比總體上有所增加，分別約佔IT基礎設施服務所得收益的84.3%、IT實施及支持服務所得收益的約89.4%以及雲服務所得收益的約86.4%。現有客戶的收益貢獻增加主要是由於(i)與客戶A（我們的現有客戶）的IT基礎設施服務及雲服務的交易金額增加，乃由於2017年3月與彼等簽訂五年期企業協議；及(ii)我們向其若干雲服務客戶提供折扣的銷售策略，導致雲服務分部來自現有及新客戶的收益較2016年增加。

截至2018年12月31日止年度，我們的現有客戶及新客戶分別貢獻約人民幣481.9百萬元及人民幣130.2百萬元，分別佔我們總收益的約78.7%及21.3%。與截至2017年12月31日止年度相比，新客戶貢獻的收益比例總體上有所上升，主要因為IT實施及支持服務和雲服務的新客戶產生的收益增加，分別約為36.0%及22.3%。新客戶對該兩個業務分部的收益貢獻增加，主要是由於我們於2018年加大力度招攬雲服務相關合約，透過聘請更多技術人員並為銷售人員提供更高的佣金以招攬該等合約。

截至2019年12月31日止年度，我們的現有客戶及新客戶分別貢獻約人民幣666.6百萬元及人民幣125.2百萬元，分別佔我們總收益的約84.2%及15.8%。與截至2018年12月31日止年度相比，現有客戶貢獻的收益比例總體上有所上升，主要因為IT實施及支持服務和雲服務的現有客戶產生的收益增加，分別約佔截至2019年12月31日止年度各分部收益增幅的25.4%及5.6%。現有客戶對該兩個業務分部的收益貢獻增加主要是由於有關年度內與客戶A及客戶D的交易金額增加。

業 務

下表載列於所示年度各業務分部的每份合約的規模：

各業務分部的每份合約的規模	截至12月31日止年度							
	2016年		2017年		2018年		2019年	
	最低合約金額 ⁽¹⁾ 人民幣千元	最高合約金額 ⁽²⁾ 人民幣千元	最低合約金額 ⁽¹⁾ 人民幣千元	最高合約金額 ⁽²⁾ 人民幣千元	最低合約金額 ⁽¹⁾ 人民幣千元	最高合約金額 ⁽²⁾ 人民幣千元	最低合約金額 ⁽¹⁾ 人民幣千元	最高合約金額 ⁽²⁾ 人民幣千元
IT基礎設施服務	1	31,449	1	30,836	1	30,836	1	36,560
IT實施及支持服務	4	21,339	2	11,601	1	11,153	1	10,680
雲服務	2	6,990	1	57,885	1	61,218	1	79,493

附註：1. 最低合約金額指各財政年度本集團與客戶訂立的單項合約的最低合約金額。

2. 最高合約金額指各財政年度本集團與客戶訂立的單項合約的最高合約金額。

憑藉我們(i)提供一站式IT服務的往績記錄及聲譽；(ii)完善的銷售網絡；及(iii)不斷增長的客戶基礎，我們一直且能夠提供滿足客戶需要及要求的一站式IT服務。

我們已與國際知名IT產品供應商建立策略關係，獲得其認證及授權，並持續獲委任為彼等的授權服務供應商，於中國銷售彼等的IT產品及／或服務

受惠於本文件本節上文所述的優勢，我們已與國際知名IT產品供應商建立戰略及長期關係，獲得其認證及授權，並已獲委任為彼等的授權服務供應商，於中國銷售彼等的IT產品及／或服務。於往績記錄期，我們亦獲多家主要IT產品供應商頒授最佳經銷商獎，並獲認證為鉑金及金牌認證合作夥伴。此外，本集團於2018年8月獲深圳市通信與互聯網協會第五屆理事會認定為先進單位。

於往績記錄期，我們與五大供應商保持介乎約2至約16年的穩定業務關係，其中大部分為國際知名IT產品供應商。作為國際知名IT產品供應商的主要業務合作夥伴／授權服務供應商之一及供應商A的LSP，由於我們可自該等IT產品供應商取得更多資源及技術支持，故我們可在市場內保持競爭力。我們亦可參與彼等提供的培訓、工作坊及研討會，以令僱員掌握最新的有關IT服務的技術知識。我們的業務合作夥伴／授權服務供應商地位亦令我們可參與IT產品供應商及其授權經銷商／分銷商提供的若干激勵計劃（如有）。根據有關激勵計劃，達成若干表現成果後，我們自IT產品供應商及彼等的授權經銷商／分銷商採購硬件及軟件產品的成本或會因現金激勵（視乎計劃而定）而減少。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的供應商－激勵計劃」一段。

業 務

基於上文所述，董事認為，我們與該等國際知名IT產品供應商的戰略關係可(i)擴大及多元化我們的產品組合以滿足客戶的需求，從而亦為我們提供競爭優勢以把握未來潛在市場機遇；及(ii)使我們能夠及時以符合成本效益的方式提供各類IT服務以滿足客戶不斷變化的IT需求，並協助本集團吸引及挽留客戶。

我們在IT服務方面擁有技術專長、知識及研發實力

我們緊跟最新IT服務技術以及行業特定要求。我們的僱員已通過相關IT產品供應商設定的各種考試及／或測試以及通過我們自身研發團隊提供的內部培訓及建議，從我們的IT產品供應商積累IT產品及服務規格及應用方面的技術知識。於最後實際可行日期，55%的技術人員持有相關的計算機相關資格，彼等均已獲得我們的IT產品供應商的技術認證。於往績記錄期，我們的研發團隊負責根據市場趨勢及客戶要求啟動及監控我們的研發項目，旨在進一步提升我們提供的IT服務。由於開展研發項目需要技術專長及IT基礎設施，我們委聘外部IT技術及服務公司協助我們的研發項目符合行業慣例且更具成本效益，而我們的研發團隊負責管理研發項目的進度及結果。

截至2019年12月31日止四個年度，我們產生研發開支分別為約人民幣3.8百萬元、人民幣10.6百萬元、人民幣18.5百萬元及人民幣19.3百萬元。

截至最後實際可行日期，本集團已獲得以下認可及知識產權，證明了我們的IT研發實力：

- 自2007年起獲中國政府機關認可為高新技術企業；
- 我們的軟件開發、技術諮詢服務及雲服務取得ISO9001:2015資質認證；
- 我們有關計算機應用軟件開發服務以及計算機信息系統軟件及硬件運營維護服務的IT安全管理活動取得ISO/IEC 27001:2013資質認證；
- 我們的計算機信息系統軟件及硬件運營維護服務取得ISO/IEC 20000-1:2011資質認證；及
- 成功在中國註冊68項註冊版權。

為補充上述培訓，我們提供與管理、專業技能及知識相關的定期內部及外部培訓，且我們已根據工作職責、專業技術、專門技術及操作技能建立培訓體系。憑藉上文所述，董事認為，我們能夠制定量身的IT服務，以滿足客戶的要求，並與客戶建立穩固及可持續的關係。此外，憑藉我們經驗豐富的專業及技術人員，我們能夠維持及更新我們的IT及研發實力。

業 務

我們擁有完善的銷售網絡及獲研發及技術支持團隊支持的經驗豐富的銷售團隊

根據行業報告，IT產品供應商的市場慣例及策略為通過委任地方授權服務供應商而非直接向中國客戶銷售，從而建立銷售網絡。我們認為，IT產品供應商採用此方法乃主要由於(i)彼等可受惠於我們完善的銷售網絡，從而節省在地方市場營銷及推廣其產品及服務產生的時間及成本；(ii)本集團提供廣泛的IT產品及服務組合，為推廣不同類型的IT產品及服務創造產品協同效應；(iii)我們的銷售團隊了解當地客戶的業務需求，且有能力的提供量身定制的售前服務，包括但不限於建議及介紹不同類型的IT產品及服務以滿足客戶的特定需求及要求；及(iv)由於我們鄰近客戶的位置，本集團能夠向客戶提供及時的售後服務(如需要)，從而為客戶提供更好的用戶體驗，進而有益於及推動我們的服務以及IT產品供應商的IT產品及服務銷售。

於最後實際可行日期，我們的銷售團隊包括53名銷售人員，其主管彭東萍女士於有關行業擁有逾17年經驗。我們的銷售團隊可從我們的研發及技術支持團隊獲得必要的技術知識，並能夠在向客戶提供IT服務及相關建議時結合銷售與技術知識。因此，董事認為，本集團可通過經驗豐富的銷售團隊及完善的銷售網絡，有效向客戶提供IT服務及介紹不同類型的IT產品及服務。

我們擁有經驗豐富且盡職的管理層團隊，彼等擁有IT服務行業的行業知識

我們認為，我們管理層團隊的高瞻遠矚及豐富經驗是我們成功的必要因素。我們擁有經驗豐富且盡職的管理層團隊，彼等於IT服務行業擁有深厚的技術專業知識及豐富的經驗。我們的管理層團隊由(其中包括)執行董事丁新雲女士領導，彼於IT服務行業擁有超過24年經驗，而我們的高級管理層擁有平均約15年的相關經驗，並已取得相關的學歷。彼等在行業中的知識、經驗及遠見使我們抓住了眾多商機。例如，受益於彼等洞察雲服務在IT服務行業具有相當大的潛力，本集團於2013年進軍雲服務。由於管理層團隊的努力，我們於2015年1月將雲服務擴展至銀行業。有關董事及高級管理層的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

憑藉我們管理層團隊的行業知識及我們的技術能力，我們相信我們能夠制定IT服務以滿足客戶的要求，並進一步擴大我們的市場份額及服務種類，進而提升我們的盈利能力。

業 務

我們的策略

繼續加強及發展我們的研發及IT服務實力及進一步擴展我們的雲服務

董事認為，擁有最新的行業市場資訊是令綜合IT解決方案及雲服務提供商獲得成功的主要因素之一。我們將繼續加強我們的研發及IT服務能力，並致力於開發及擴展我們的雲服務，以保持我們在IT服務行業的競爭力及增加我們的市場份額。尤其是，我們擬進一步擴展及開發基於我們的雲平台的IT服務，其中包括雲存儲、數據傳輸、雲平台管理、人工智能客戶服務、面部識別輔助工具、企業資產管理系統、產品質量控制系統及外部表面測量工具。

為加強及發展我們的研發及IT服務實力及進一步擴展我們的雲服務，我們計劃將約[編纂]用於購買額外軟件、硬件及雲服務訂購以升級及完善我們的IT系統。下表載列為提升我們的IT系統及雲服務(i)將予購買的軟件及硬件；及(ii)雲訂購的估計成本明細：

	百萬港元
硬件（如服務器、電腦及數據庫）	[編纂]
軟件（如工具、操作系統及數據庫）	[編纂]
雲服務訂購	[編纂]
總計	<u>[編纂]</u>

儘管本集團於往績記錄期僅有少量物業、廠房及設備，但我們認為將約[編纂]用於購買硬件及軟件能夠(i)於分包IT服務時減少我們對某些IT服務提供商的依賴；(ii)提高提供IT服務的服務效率及質素；及(iii)進一步改善我們向客戶提供的IT服務並加強我們開發定制IT產品的研發實力，從而滿足客戶的需求及要求，乃由於我們的員工可利用升級後的硬件及軟件的強化功能及效果。此外，由於若干硬件及軟件應用於不同的研發項目及亦可作營運用途，因此我們預計該等硬件及軟件將可獲有效利用及有助於加強及提升我們的研發及IT服務能力。

業 務

下表載列我們將採購的硬件及軟件明細：

軟件／硬件詳情	百萬港元
硬件	
電腦及服務器	
用於研發及運營	[編纂]
軟件測試設備	
僅用於研發	[編纂]
其他IT產品	
僅用於研發	[編纂]
用於研發及運營	[編纂]
總計	[編纂]
軟件	
編碼及開發軟件	
用於研發及運營	[編纂]
辦公及安全軟件	
僅用於研發	[編纂]
用於研發及運營	[編纂]
第三方集成軟件	
僅用於研發	[編纂]
總計	[編纂]

業 務

雲服務訂購費一般指就訂購不同類型的雲服務支付的費用，包括但不限於(i) 雲存儲；及(ii) 第三方雲平台所提供的軟件。雲服務訂購費一般按月／年度訂購基準收取。截至2019年12月31日止四個年度，雲服務訂購費金額分別為約人民幣2.5百萬元、人民幣4.4百萬元、人民幣25.2百萬元及人民幣43.8百萬元，其中零、約人民幣0.1百萬元、人民幣0.3百萬元及人民幣0.1百萬元乃由研發產生。於往績記錄期，我們所產生的雲服務訂購費增加與雲服務分部所得收益的增長一致。

董事認為，鑒於(i) 12個研發項目中有9個項目將主要用於加強我們的雲服務，而12個研發項目中有3個項目將主要用於加強我們的IT實施及支持服務以及雲服務；(ii) 雲服務訂購不僅可應用於我們的研發項目，亦可作營運用途，對我們的研發及運營起相互促進作用；及(iii) 我們可受惠於雲服務訂購所提供的軟件的靈活性及多樣性，雲服務訂購可按月／年度訂購基準取得，而毋須就購買及／或於我們的IT系統內安裝所有必要軟件支付全部價格／許可費，從而提升我們的成本效益，雲服務訂購費增加可提升我們的研發及IT服務能力。

於往績記錄期，考慮到(i) 所需服務的複雜程度及類型；(ii) 購買所需硬件及軟件的投資成本；及(iii) 以本集團內部資源提供該等服務的經營及維護成本，我們僅有選擇性地運用策略就若干類型雲服務僱傭第三方服務提供商，以提升成本效益。例如，我們主要僱傭第三方服務提供商提供雲存儲服務以支持其雲服務，是由於第三方服務提供商可自規模經濟中受益，以降低提供雲存儲服務的成本，從而提高本集團向客戶提供雲服務的利潤率。

另一方面，如上文所述，增加的研發開支將用於購買特定軟件及硬件（適用於促進及支持本集團正在進行及將於未來承接的研發項目）。具體而言，該等軟件及硬件主要用作(i) 運營用途；(ii) 軟件測試及計量設備；(iii) 編碼及軟件開發；(iv) 辦公及安全保護；及(v) 第三方軟件集成。通過增加的研發開支的資金選擇性購買軟件及硬件亦將令本集團以更低成本促進及支持正在進行及未來的研發項目，而選擇性僱傭第三方服務提供商提供若干類型的雲服務（例如雲存儲服務）以提升成本效益亦為本集團的業務策略。

此外，我們擬將約[編纂]用於涵蓋下列領域的12個研發項目（其與我們的核心業務及我們研發團隊的開發領域一致）：

- (i). 升級及發展伊登雲，旨在整合不同IT產品供應商提供的雲服務，包括但不限於提供綜合資源管理服務、技術及支持服務、消耗分析服務、企業雲遷移服務以及其他量身定制服務；
- (ii). 通過整合軟件、硬件及互聯網開發智能製造探測系統，旨在提升製造公司的產品質量及生產效率；

業 務

- (iii). 就（包括但不限於）大附件及雲文件管理升級及開發其他雲軟件產品，旨在提升雲服務；
- (iv). 透過整合人工智能技術及社交軟件的方式升級及開發伊登人臉識別系統使其具有用軟件識別個體的功能，以提高社交活動（包括但不限於會議及展會）的效率；及
- (v). 升級及開發資產管理系統，旨在提升IT服務實力以及豐富我們通過雲平台所提供的自主開發的軟件的功能。

下表載列有關本集團將承接的12個研發項目各自的詳情，包括(i)各項目的性質，(ii)用於各項目的將產生的[編纂][編纂]淨額明細，及(iii)當前狀況：

項目名稱（僅供識別）	項目性質	各項目將支出的[編纂][編纂]淨額			小計	當前狀況
		員工成本 (百萬港元)	與研發有關的 其他開支 (附註1) (百萬港元)	向第三方IT 服務提供商 支付的服務費 (附註2) (百萬港元)		
項目A	該項目的性質為在我們於往績記錄期開發的軟件基礎上進行有關企業網絡的基於雲計算的軟件開發，目標軟件將用於增強我們的雲服務。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	於2019年12月31日，我們就該項目產生開支約0.67百萬港元，該項目預期將於2020年11月之前完成。
項目B	該項目的性質為在我們於往績記錄期開發的軟件基礎上進行有關附件上載的基於雲計算的軟件開發，目標軟件將用於增強我們的雲服務。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	於2019年12月31日，我們就該項目產生開支約0.89百萬港元，該項目預期將於2021年6月之前完成。
項目C	該項目的性質為在我們於往績記錄期開發的軟件基礎上進行有關企業發展及管理的基於雲計算的軟件開發，目標軟件將用於增強我們的雲服務。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	於2019年12月31日，我們就該項目產生開支約0.01百萬港元，該項目預期將於2021年4月之前完成。

業 務

項目名稱 (僅供識別)	項目性質	各項目將支出的 [編纂] [編纂] 淨額			小計	當前狀況
		員工成本 (百萬港元)	與研發有關的其他開支 (附註1) (百萬港元)	向第三方IT服務提供商支付的服務費 (附註2) (百萬港元)		
項目D	該項目的性質為與內部網絡有關的基於雲計算的軟件開發，目標軟件將用於增強我們的IT實施及支持服務以及雲服務。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	於2019年12月31日，我們並無就該項目產生任何開支，該項目預期將於2021年9月之前完成。
項目E	該項目的性質為在我們於往績記錄期開發的軟件基礎上進行有關移動應用的基於雲計算的軟件開發，目標雲平台將用於增強我們的雲服務。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	於2019年12月31日，我們就該項目產生開支約0.05百萬港元，該項目預期將於2021年10月之前完成。
項目F	該項目的性質為在我們於往績記錄期開發的軟件基礎上進行有關客戶服務的基於雲計算的軟件開發，目標軟件將用於增強我們的雲服務。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	於2019年12月31日，我們就該項目產生開支約1.45百萬港元，該項目預期將於2021年1月之前完成。
項目G	該項目的性質為在我們於往績記錄期開發的軟件基礎上進行有關企業管理的基於雲計算的軟件開發，目標軟件將用於增強我們的雲服務。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	於2019年12月31日，我們並無就該項目產生任何開支，該項目預期將於2021年1月之前完成。

業 務

項目名稱 (僅供識別)	項目性質	各項目將支出的 [編纂] 淨額			小計 當前狀況 (百萬港元)
		員工成本 (百萬港元)	與研發有關的 其他開支 (附註1) (百萬港元)	向第三方 IT 服務提供商 支付的服務費 (附註2) (百萬港元)	
項目 H	該項目的性質為與外觀檢測有關的基於雲計算的軟件開發，目標軟件將用於增強我們的 IT 實施及支持服務以及雲服務。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂] 於2019年12月31日，我們就該項目產生開支約0.10百萬港元，該項目預期將於2021年6月之前完成。
項目 I	該項目的性質為在我們於往績記錄期開發的軟件基礎上進行有關資產管理的基於雲計算的軟件開發及內部網絡，目標軟件將用於增強我們的 IT 實施及支持服務以及雲服務。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂] 於2019年12月31日，我們就該項目產生開支約0.31百萬港元，該項目預期將於2021年1月之前完成。
項目 J	該項目的性質為在我們於往績記錄期開發的軟件基礎上進行有關辦公室管理的基於雲計算的軟件開發，目標軟件將用於增強我們的雲服務。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂] 於2019年12月31日，我們就該項目產生開支約0.53百萬港元，該項目預期將於2021年6月之前完成。
項目 K	該項目的性質為在我們於往績記錄期開發的軟件基礎上進行有關生產測量的基於雲計算的軟件開發，目標軟件將用於增強我們的雲服務。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂] 於2019年12月31日，我們就該項目產生開支約0.03百萬港元，該項目預期將於2021年1月之前完成。

業 務

項目名稱 (僅供識別)	項目性質	各項目將支出的[編纂][編纂]淨額			小計 當前狀況 (百萬港元)
		員工成本 (百萬港元)	與研發有關的 其他開支 (附註1) (百萬港元)	向第三方IT 服務提供商 支付的服務費 (附註2) (百萬港元)	
項目L	該項目的性質為在我們於往績記錄期開發的軟件基礎上進行有關雲平台管理的基於雲計算的軟件開發，目標雲平台將用於增強我們的雲服務。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂] 於2019年12月31日，我們並無就該項目產生任何開支，該項目預期將於2021年6月之前完成。
[編纂]淨額總額：				[編纂]	

附註1： 與我們的研發團隊有關的其他開支主要包括租賃開支、辦公開支及差旅開支。

附註2： 經弗若斯特沙利文確認，IT服務提供商向其他第三方IT服務提供商分包若干研發工作為行業慣例。

董事認為研發項目將在以下方面為我們的業務帶來增值及有助於本集團產生收益：

- (i) 於往績記錄期，我們定期與客戶討論以取得彼等根據用戶體驗對我們的IT產品及／或服務的反饋，包括但不限於(i)我們提供的IT產品及服務的合適性及質量；(ii)彼等對IT產品及／或服務的需求及要求；及(iii)我們的IT產品及／或服務的功能及應用的有效性。我們的研發項目的性質乃經考慮客戶提出的反饋及意見後釐定。因此，我們研發項目的範圍乃專門為提供可更好地迎合客戶的需求及業務環境的IT服務及／或產品，並將我們提供的IT服務與最新市場趨勢保持一致。因此，董事認為研發項目可提高客戶使用我們的IT服務的體驗，因此透過增強我們IT服務的競爭力來為本集團的業務帶來增值；
- (ii) 於往績記錄期，我們自主研發基於雲計算的軟件開發於截至2019年12月31日止四個年度所貢獻的收益分別約為人民幣3.6百萬元、人民幣3.7百萬元、人民幣3.2百萬元及人民幣4.5百萬元；

業 務

- (iii) 在我們的12個研發項目中，有9個乃與基於雲計算的軟件開發有關，及目標軟件及服務將用於提升我們的雲服務。我們的策略重點為雲相關產品及服務，此乃基於IT服務市場的最新行業趨勢及發展而作出。根據行業報告，隨著相關技術（包括但不限於物聯網及人工智能）的快速發展以及IT基礎設施的升級，中國雲服務市場於可見未來將繼續保持其快速增長勢頭，其中，市場規模預期由2019年的約人民幣392億元增長至2023年的約人民幣963億元，複合年增長率為約25.2%。鑒於中國雲服務市場的快速發展，董事認為我們的研發項目項下開發的基於雲計算的軟件及服務將進一步提升本集團把握潛在機遇的能力及增加我們於中國雲服務市場的市場份額；
- (iv) 於往績記錄期，我們提供雲服務所得收益從截至2016年12月31日止年度的約人民幣48.6百萬元增加約人民幣88.4百萬元或約181.9%至截至2017年12月31日止年度的約人民幣137.0百萬元。我們雲服務收益進一步增加約人民幣53.0百萬元或約38.7%至截至2018年12月31日止年度的約人民幣190.0百萬元。我們提供雲服務所得收益從截至2018年12月31日止年度的約人民幣190.0百萬元增加約人民幣58.6百萬元或約30.8%至截至2019年12月31日止年度的約人民幣248.6百萬元。研發項目項下開發的基於雲計算的軟件及服務將進一步支持我們雲服務的持續增長，其將增加本集團提供的產品及服務的多樣性，並因此提高我們向不同行業客戶提供增值服務的能力；及
- (v) 此外，我們擬充分利用我們的研發項目項下開發的軟件及服務及將其與現有的IT服務相結合，以便客戶於委聘我們提供IT服務時可直接從該等新開發的軟件及服務中獲益。此外，我們擬於深圳及上海新成立的技術服務中心就該等新推出的軟件及服務提供簡介工作坊及培訓。董事認為，我們可透過向現有及潛在客戶推廣該等研發項目項下新開發的軟件及服務來進一步提升我們作為綜合IT解決方案服務提供商的企業形象及市場聲譽，從而有助於提升本集團的長遠收益。

鑒於上文所述，我們擬動用約[編纂]（佔[編纂][編纂]淨額的約[編纂]）加強及發展我們的研發及IT服務實力及擴展雲服務，其中(i)約[編纂]（佔[編纂][編纂]淨額的約[編纂]）用於購買軟件、硬件及雲訂購服務；及(ii)約[編纂]（佔[編纂][編纂]淨額的約[編纂]）用於研發項目。有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

業 務

我們擬擴展辦事處及提升服務能力，以把握中國不同地區的商機

根據行業報告，中國為IT服務行業的全球領先市場，預期將保持持續增長，此對本集團擴張深圳辦事處及於上海及廣州（我們若干現有及潛在客戶所在地）設立新辦事分處的策略具有支撐作用，並於該等辦事處招聘額外員工以推廣及擴展我們的IT服務的地理覆蓋及提升我們向中國不同地區目標客戶提供服務的及時性。

中國大部分主要省份的IT服務市場於2018年錄得穩定增長，廣東及上海躋身中國前六，IT服務收益超過人民幣3.8萬億元，佔中國整個IT服務行業的約72.7%。具體而言，廣東省（按2018年收益計，為IT服務市場的最大省份）貢獻人民幣9,952億元，市場份額為19.1%，而上海（按2018年收益計，為IT服務市場的第六大省市）貢獻人民幣4,054億元，市場份額為7.8%。

此外，廣東省政府已頒佈扶持政策以加強廣東省IT服務的發展。根據廣東省工業和信息化廳辦公室關於組織申報廣東省工業互聯網產業生態供給資源池暨上雲上平台供應商（2019年）的通知，廣東省IT服務行業企業將受惠於省工業企業「上雲上平台」獎補政策，據此，獲授人將獲得中國地方政府的一系列扶持，包括但不限於財政補貼及資源分配，此地區IT服務提供商的競爭力將因此得到提升。

廣東省政府亦於2018年頒佈「廣東省深化「互聯網+先進製造業」發展工業互聯網實施方案及配套政策措施的通知」，旨在培育及培養省內具備先進技術的IT服務提供商，並鼓勵廣東省企業參與「上雲上平台」改革，從而進一步為該地區的IT服務行業提供強勁增長動力。

此外，華東及華南為2018年應用雲服務的主要地區。根據弗若斯特沙利文的資料，於2018年，上海、北京、廣東、江蘇及浙江五大地區佔中國整體雲服務市場的67.3%，其中上海及廣東分別佔2018年中國整體雲服務市場的20.9%及12.2%。

業 務

擴張深圳辦事處

鑒於華南對IT服務的需求不斷增加，我們擬擴張深圳辦事處，額外招聘最多[編纂]名員工（包括[編纂]名IT技術人員、[編纂]名研究人員及[編纂]名銷售人員）並額外租賃約1,000平方米的辦公室物業（毗鄰我們現有的辦公室物業，其中約641平方米為可用面積）。考慮到主要於辦公室辦公的員工人數及可用辦公室面積，我們現時的辦公室物業已過度擁擠。於2018年12月31日，我們有119名員工主要在我們現有的辦公室物業工作。額外租賃的辦公室物業可讓我們(i) 建立面積約300平方米的技術服務中心，其中約110平方米將用於向客戶及潛在客戶展示我們的產品及服務；(ii) 增加會議室，可供我們與客戶及業務合作夥伴舉行商務會議；(iii) 增強我們於深圳提供IT服務的業務據點及能力；以及(iv) 為其後擴張預留空間。於2018年12月30日，我們與一名獨立第三方就額外租賃辦公室物業訂立租賃協議，租期自2019年1月1日起計為期三年，免租期為三個月。額外辦公室物業於2019年1月交接予本集團後，我們耗時約三個月翻新辦公室物業及配置辦公家具、會議室設施及用以展示我們所提供的各類新推出IT產品及服務的技術服務中心，已於2019年5月前後完工。於2019年6月對額外辦公室物業所配備的各類IT設施進行測試、完成集成運用及就額外辦公室物業遵守消防安全措施取得深圳市福田區住房和建設局下發的建設工程消防驗收意見書後，自該時起及直至2019年12月，我們將現有辦公室物業的33名員工逐步調派至額外辦公室物業。

根據行業報告，深圳是中國IT服務行業中最大的城市，2018年的收益為人民幣6,585億元，佔中國IT服務行業收益的12.7%。深圳的IT服務市場經歷快速增長，由2013年的人民幣2,718億元增至2018年的人民幣6,585億元，複合年增長率約為19.4%。根據行業報告，隨著深圳加大力度提升IT服務的研發，深圳整體市場預期將於2023年達致人民幣13,977億元，2019年至2023年的複合年增長率約為15.7%。

深圳IT服務市場的發展亦得到政府政策的支持，如中共中央委員會及國務院於2019年2月頒佈的粵港澳大灣區發展規劃綱要，當中訂明（其中包括）(a) 加強大灣區科技創新建設及發展的目標；(b) 加快推進大灣區重大科技基礎設施、交叉研究平台及前沿研發實力的建設；(c) 加強知識產權保護及專業人才的培養；及(d) 推動深圳作為技術創新及IT服務之都。根據該規劃，大灣區（包括香港、澳門、廣州、深圳、珠海、佛山、惠州、東莞、中山、江門及肇慶）將進一步發展為中國的戰略經濟區，而深圳將於中國的整體IT服務發展中扮演重要角色。據弗若斯特沙利文告知，深圳及廣州的IT服務需求將會增加，原因是大灣區不同城市之間的經濟聯繫更為密切，存在業務發展及合作機會。因此，董事認為，抓住深圳及大灣區不斷出現的商機對我們而言至關重要。

業 務

憑藉上述政府扶持政策及中國IT服務市場的現有優勢，預期深圳於中國IT服務行業的發展中將繼續擔當重要角色，推動深圳於可預見未來對IT服務的需求相應增加。

截至2019年12月31日止四個年度，我們位於深圳的客戶數目分別為357名、364名、364名及405名，深圳客戶貢獻的收益分別約為人民幣249.3百萬元、人民幣373.0百萬元、人民幣450.5百萬元及人民幣563.1百萬元，分別佔我們同期總收益約76.2%、79.6%、73.6%及71.1%。於往績記錄期，由於我們已在深圳建立完善的據點及銷售網絡，來自深圳客戶的收益穩步增長。

根據美國禁令，我們須暫停向客戶A提供涉及使用源自美國的產品及／或服務的IT服務（「暫停服務」），惟BIS授出的許可所涵蓋者除外。

儘管我們向客戶A出售源自美國的產品及服務（惟BIS授出的許可所涵蓋者除外）所得收益會受到暫停服務的影響，但進一步使客戶群多樣化及吸引新客戶仍為我們的業務策略，其可減輕美國禁令及暫停服務對本集團的影響。

於往績記錄期，本集團自客戶（客戶A除外）所得收益穩步增長。截至2019年12月31日止四個年度，本集團自其他客戶（客戶A除外）所得總收益分別約為人民幣187.3百萬元、人民幣236.0百萬元、人民幣353.2百萬元及人民幣472.2百萬元。因此，我們已顯示我們與其他客戶發展業務關係的能力，及董事認為，鑒於我們向其他客戶銷售產品及／或服務錄得的利潤率通常高於向客戶A銷售的利潤率，向其他客戶（客戶A除外）銷售的增長可減輕本集團因美國禁令向客戶A銷售減少的影響。

自美國禁令宣佈起及直至最後實際可行日期，我們已吸引多達290名來自中國不同地區不同行業的新客戶，彼等聘請我們提供IT產品及服務。上述期間自該等新客戶所得收益逾人民幣100百萬元。

鑒於上文所述(i)我們使客戶群多元化的策略；(ii)於往績記錄期及於美國禁令宣佈後客戶（客戶A除外）對我們的IT服務的需求不斷增長；(iii)我們的過往財務記錄；及(iv)支持深圳IT服務市場持續發展的政府有利政策，董事認為，本集團須擴張深圳辦事處及進一步招聘具備不同技能及經驗的員工，從而可為本集團全力使其客戶群多元化及更好地滿足現有及潛在客戶對本集團產品及／或服務的需求提供進一步支持。

在上海及廣州新設辦事分處

憑藉我們滿足中國不同地區客戶需求及要求的能力，我們亦計劃在上海及廣州設立新辦事分處，於上海辦事分處招募至多10名員工（包括2名IT技術人員、3名銷售人員及5名負責行政、會計、人力資源及管理的人員）及於廣州辦事分處招募11名員工（包括2名IT技術人員、4名銷售人員及5名負責行政、會計、人力資源及管理的人員）。我們亦計劃為該兩間辦事分處租賃兩處面積分別約為300平方米的辦公室物業。

業 務

於上海及廣州設立辦事分處符合中國IT服務行業的發展及增長。根據行業報告，自2013年至2018年，上海及廣州的IT服務市場分別以11.8%及15.5%的複合年增長率不斷增長。上海及廣州高水平的市場及技術發展不斷提升IT服務市場的競爭力，並預期於2019年至2023年，上海及廣州的IT服務市場將分別以13.8%及13.2%的複合年增長率繼續增長。

此外，中國政府已制定不同的扶持措施及政策以促進上海及廣州IT服務行業的增長。於2018年5月，上海市政府發佈「上海市軟件和集成電路企業設計人員、核心團隊專項獎勵辦法」，提供財務獎勵以吸引上海IT服務領域的軟件人才。此外，上海市政府亦推出「上海市推進企業上雲行動計劃(2018-2020年)」以在上海推廣雲計算及服務的使用。除本節「擴張深圳辦事處」一段所論述的大灣區計劃外，於2018年6月，廣州市工業和信息化委員會亦頒佈「廣州市工業和信息化發展基金子基金申報指南」，為(其中包括)新一代信息技術、智能網絡、智能設備及機器人產業提供資金支持，從而推動廣州IT服務的需求強勁增長。預期政府的扶持措施及政策將進一步支持上海及廣州IT服務行業的增長。

於往績記錄期，我們受邀對有關於上海及廣州提供IT產品及／或服務的項目進行投標，投標條件包括服務提供商須擁有配備當地IT支持人員以提供現場服務的當地辦事處。我們對該等項目有意向，但由於我們未在上海及廣州設立當地辦事處而無法滿足該投標條件，故無法對約22個上海項目及3個廣州項目投標，因此，失去的商機的估計總合約金額分別約為人民幣65.3百萬元及人民幣3.1百萬元。因此，於上海及廣州設立兩間新辦事處亦將使本集團能夠滿足若干上海及廣州當地客戶設立的若干投標條件或篩選標準(彼等要求其IT服務提供商設立當地辦事處，並配備若干數目的IT技術人員)，以及使我們可為周邊城市的客戶及時提供服務。

自2019年7月1日起及直至最後實際可行日期，我們(i)與位於華東的上海及周邊城市的70名客戶(不包括客戶A)以及位於華南的廣州及周邊城市的85名客戶(不包括客戶A)訂有服務協議，估計合約金額分別約為人民幣48.0百萬元及人民幣52.3百萬元；及(ii)與位於上海的11名潛在客戶及位於廣東地區的4名潛在客戶洽談，估計總合約金額分別約為人民幣37.1百萬元及人民幣17.1百萬元。因此，其表明我們有機會在該等地區拓展業務，而我們確實於該等地區取得了業務合約。董事認為，倘我們於該等地區有地方辦事處，對業務拓展更為有利。為吸引更多新客戶及發展上海當地的業務網絡，我們擬有策略地在上海招聘部分經驗豐富的當地銷售經理及營運主管，彼等可促進本集團與當地客戶及周邊城市的該等潛在客戶發展業務關係，及能監督及執行上海的業務拓展計劃。

業 務

於上海設立配備當地銷售及技術支持團隊的辦事分處後，我們將能夠對要求服務提供商於上海擁有當地辦事分處的業務項目進行投標。因此，董事認為於上海建立辦事分處將(i)進一步加強我們與位於華東的上海及周邊城市的現有客戶的業務關係；(ii)與上海的潛在客戶建立及發展新業務關係（若無上海辦事分處將很難實現）；及(iii)為該等當地客戶提供及時的現場服務及支持，其將加強本集團的競爭力從而提高我們於當地市場的市場份額。

此外，我們參與需要僱員親臨客戶辦事處的項目。截至2019年12月31日止四個年度，我們自該等項目產生的收益分別約為人民幣11.8百萬元、人民幣18.9百萬元、人民幣37.4百萬元及人民幣45.3百萬元，呈現不斷增長的趨勢。此外，通過建立上海辦事處，我們可減少員工為周邊城市客戶提供現場服務所需的時間及成本，從而為該等客戶提供更具競爭力的價格及及時的服務。我們預期此兩間新辦事處可擴大我們的潛在客戶基礎，增加向該等當地客戶投標IT服務的機會，並相應提高我們在該等當地市場的市場份額滲透率及競爭力。

就本集團於往績記錄期來自廣州及上海客戶的收益而言，截至2019年12月31日止四個年度，來自廣州客戶的收益分別約為人民幣36.4百萬元、人民幣38.7百萬元、人民幣32.9百萬元及人民幣48.2百萬元，分別佔我們同期總收益約11.1%、8.3%、5.4%及6.1%。截至2019年12月31日止四個年度，來自上海客戶的收益分別約為人民幣1.4百萬元、人民幣2.6百萬元、人民幣8.3百萬元及人民幣11.7百萬元，分別佔我們同期總收益約0.4%、0.5%、1.4%及1.5%。

憑藉我們於廣州及上海的現有市場份額及銷售網絡，董事認為於廣州及上海設立新辦事處將進一步鞏固及加強我們作為華南地區領先IT服務提供商之一的市場地位，同時可令我們進一步開拓上海及廣州以及周邊省市的IT服務市場。

經弗若斯特沙利文確認，IT服務提供商於不同城市建立據點以鞏固市場地位及獲取於中國不同城市的市場份額乃行業慣例。

鑒於上文所述，董事認為，擴張深圳辦事處及於上海及廣州設立兩間辦事分處可使本集團通過向位於中國該等地區的現有及潛在客戶提供IT服務來把握業務增長及機遇。

業 務

設立技術服務中心

此外，除了辦事處擴張計劃，我們還將在該等辦事處成立技術服務中心，作為直接訪問點，讓現有及／或潛在當地客戶獲得我們所提供IT服務及產品的使用及功能的第一手體驗，而我們的技術人員亦將向客戶提供軟件應用的指引、技術支援、培訓、工作坊及演示以及呈現不同類型的IT產品及服務的集成。董事認為，技術服務中心亦可作為向現有及潛在客戶推廣及營銷IT服務及產品的平台。我們亦擬透過技術服務中心提供演示及概念驗證服務，以爭取潛在客戶。我們亦將提供IT培訓及工作坊，其將專注於多類主題，涵蓋（其中包括）(i) 業內IT發展的最新情況；(ii) 各種軟件及硬件的應用；及(iii) 供應商推出的新開發的IT產品以及我們自主研發的IT產品。董事認為，我們可透過在技術服務中心提供IT培訓及工作坊促進我們與客戶的關係及進一步提升我們的企業形象及品牌。技術服務中心的一般管理事務將由我們擬招聘的技術總監領導，其亦將協助銷售團隊向現有及潛在客戶推廣IT服務。我們亦將購置額外硬件、軟件及辦公設備以支持技術服務中心的營運，及我們擬調派若干技術人員常駐各中心。我們認為在我們位於深圳及上海的辦事處建立技術服務中心對我們的業務發展有利，是我們加強在華南地區銷售網絡及據點以及提高我們在華北地區的市場滲透率的策略發展計劃的一部分。

我們擬動用約[編纂]（佔[編纂][編纂]淨額的約[編纂]）擴張我們的辦事處及提升服務能力，以把握中國不同地區的商機，其中(i) 約[編纂]（佔[編纂][編纂]淨額的約[編纂]）將用於擴張我們的深圳辦事處（包括租賃裝修成本、租金成本以及硬件及軟件成本）；(ii) 約[編纂]（佔[編纂][編纂]淨額的約[編纂]）將用於在上海設立新的辦事分處（包括租賃裝修成本、租金成本以及硬件及軟件成本）；(iii) 約[編纂]（佔[編纂][編纂]淨額的約[編纂]）用於在深圳及上海辦事處建立技術服務中心；及(iv) 約[編纂]（佔[編纂][編纂]淨額的約[編纂]）將用於新聘員工及技術人員以及提升培訓水平以支持上文所述本集團的辦事處擴張、在深圳及上海辦事處設立技術服務中心及業務增長。有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。於廣州設立新辦事處的成本預期將由內部資源撥付資金。

業 務

下表載列擴張深圳辦事處及於上海設立新辦事處的估計成本明細：

百萬港元

擴張深圳辦事處

租賃裝修成本	[編纂]
員工成本	[編纂]
租金成本 (附註1)	[編纂]
設立技術服務中心	[編纂]
硬件及軟件	[編纂]

小計 [編纂]

成立上海辦事分處

租賃裝修成本	[編纂]
員工成本	[編纂]
租金成本 (附註2)	[編纂]
設立技術服務中心	[編纂]
硬件及軟件	[編纂]

小計 [編纂]

總計 [編纂]

附註1：租金成本指本集團30個月的應付租金。

附註2：租金成本指本集團24個月的應付租金。

基於商業考慮及廣州伊登軟件當時的股東之間關於進一步發展規劃的不同意見，本集團於2017年9月18日向廣州伊登軟件的另一名股東及當時的僱員（均為獨立第三方）出售其全部股權，相當於廣州伊登軟件約66%的權益。有關進一步詳情，請參閱本文件「歷史及重組－出售廣州伊登軟件的股權」一段。

加強營銷力度及提升品牌知名度

我們旨在通過參與IT行業展會、IT有獎競賽及舉辦營銷活動加大我們的營銷力度及提升本集團的品牌知名度。此外，我們亦計劃與其他專業人士共同為我們的目標客戶舉辦研討會以及舉辦其他客戶關係活動，以擴大及鞏固我們的客戶群。我們擬產生約[編纂]（佔[編纂][編纂]淨額的約[編纂]）用於上述加強營銷力度及提升品牌知名度的計劃。

業 務

維持履約保證金的資金

於往績記錄期，僅有兩名IT產品供應商（即供應商A及供應商G）要求我們以履約保證金形式（根據彼等各自的合約責任）提供履約保證，以確保我們於合約期內妥善履行責任，而抵押金額將僅於相關項目／合約完成後解除。本集團就向供應商A與供應商G採購產品及服務存置於銀行的履約保證金額乃於擔保函有效期的任何時間段內經參考我們與供應商A或供應商G之間的信用限額，基於銀行、供應商A或供應商G與我們訂立的擔保函中所載的相關金額的約20%至40%計算。於2016年12月31日、2017年12月31日、2018年12月31日、2019年12月31日及最後實際可行日期，我們的未償還履約保證金總額分別為約人民幣3.9百萬元、人民幣3.0百萬元、人民幣8.9百萬元、人民幣9.3百萬元及人民幣9.0百萬元。供應商A提供的產品及服務應用於我們的IT服務，而供應商G提供的產品及服務則應用於我們的雲服務。

根據行業報告，在該行業中，IT產品供應商通常要求提供履約保證，預計自2019年至2023年，中國IT服務市場規模將以16.0%的複合年增長率繼續增至人民幣108,591億元。因此，倘我們有意承接更多規模更大的項目或訂單，我們需保持及加強流動資金狀況，以確保我們有足夠營運資金應付業務營運。

我們擬動用約[編纂]（佔[編纂][編纂]淨額約[編纂]）為我們即將進行的項目或訂單的履約保證金提供資金。

在向我們的客戶提供IT服務的過程中，我們須就從IT產品供應商（即供應商A及供應商G）採購產品及服務向彼等提供履約保證金。於往績記錄期，向供應商A及供應商G採購的金額整體增加，與我們的業務規模增長一致。

儘管美國禁令將減少向客戶A銷售供應商A提供的源自美國的產品及服務，本集團仍於往績記錄期的若干月份存在履約保證金差額。來自供應商A及供應商G的若干月份的貿易應付款項結餘（經扣除有關客戶A銷售之交易產生的相關結餘）超逾彼等由履約保證金擔保的最高信貸限額（「履約保證金差額」）。因此，上文所述超逾貿易應付款項結餘要求提供額外履約保證金，以提高與供應商A及供應商G的信貸限額，以便向彼等採購。

為證實確需[編纂][編纂]淨額維持履約保證金的資金約[編纂]（相當於約[編纂]），董事認為於往績記錄期的若干月份供應商A及供應商G所需履約保證金款項總額（即(i)該月未付履約保證金實際金額；及(ii)上文所述履約保證金差額的總和）接近或超逾約[編纂]。自2018年1月至2019年12月，有5個月份所需履約保證金總額與履約保證金預期金額約[編纂]相若，有6個月份所需履約保證金總額超逾履約保證金預期金額約[編纂]。

業 務

每當出現履約保證金差額，本集團通常須與供應商A及供應商G協商酌情豁免對履約保證金的要求，暫時允許本集團向其進一步下達訂單。董事認為經營不便將令對其下達採購訂單延遲，於可預見未來如非必要，供應商A及供應商G不會因其要求引致產生差額。由於COV疫情後可能會產生可預見經濟衰退，我們預期供應商（例如供應商A及供應商G）更可能於中長期相較過往收緊等等對彼等的業務夥伴（例如本公司）的資金及結算要求，因此補充我們的履約保證金對我們確保自供應商A及供應商G持續供應IT產品的日常業務需求而言至關重要。

考慮到(i)上文所述中國的IT服務市場規模不斷增長；(ii)供應商A及供應商G產品及服務應佔採購總額由截至2018年12月31日止年度的約人民幣253.7百萬元增加約20.1%至截至2019年12月31日止年度的人民幣304.6百萬元；(iii)截至2019年12月31日止兩個年度，用於從供應商A及供應商G處採購產品及服務的尚未償還履約保證金最高金額分別為約人民幣12.5百萬元及人民幣5.9百萬元；(iv)於往績記錄期若干月份供應商A及供應商G所需履約保證金總額接近或超逾履約保證金預期金額約人民幣11.2百萬元；(v) COV疫情後可能出現的經濟環境可預見惡化可能導致供應商A及供應商G對我們的資金要求收緊；及(vi)我們預期客戶對從供應商A及供應商G處採購的產品及服務的需求將持續增長，我們認為，鑒於我們日後的業務增長，維持及儲備充足的履約保證金資金以滿足向供應商A及供應商G下達產品及服務採購訂單不斷增加的資金需求對我們而言至關重要，從而支持我們的可持續經營及發展。

我們的業務分部及模式

我們的業務分部

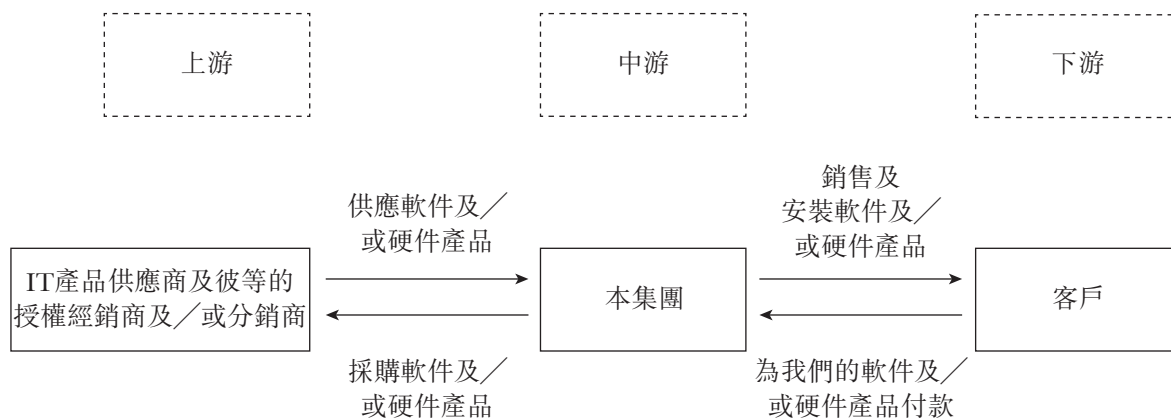
我們的業務包括三個分部：(i) IT基礎設施服務；(ii) IT實施及支持服務；及(iii) 雲服務。

業 務

我們的業務模式

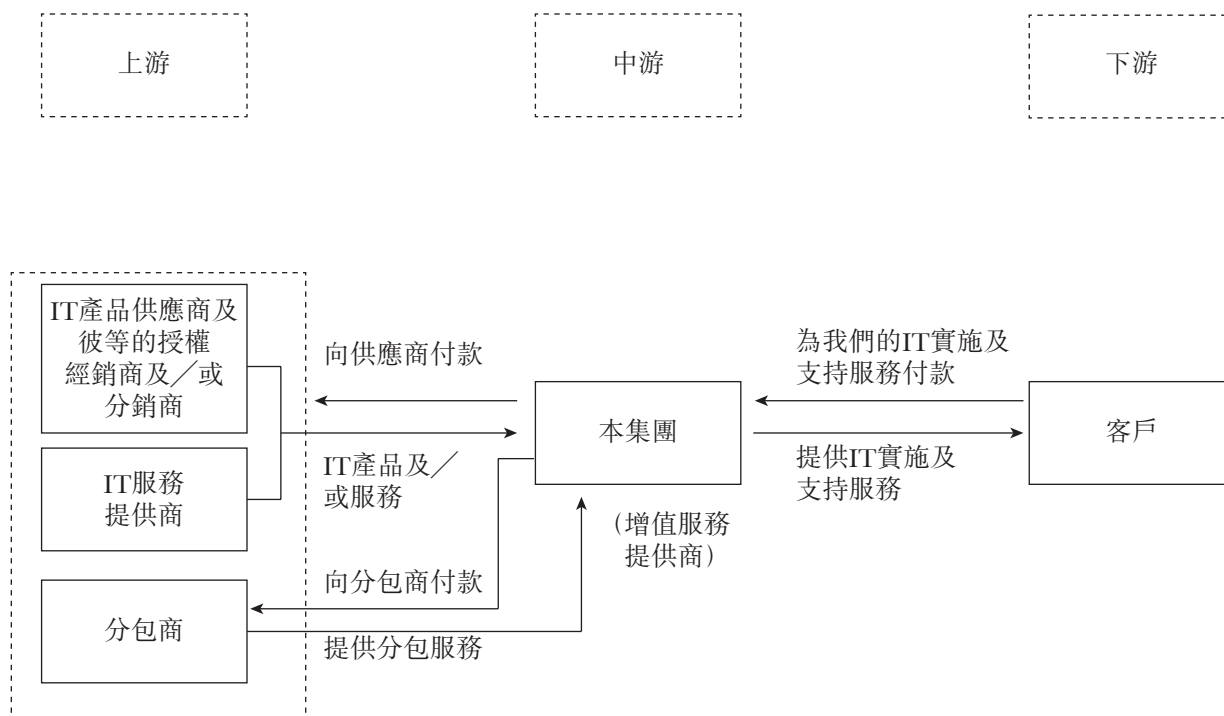
我們各業務分部的業務模式概述如下：

(i). IT基礎設施服務



我們評估客戶需求及其現有IT環境，並通過向客戶建議其IT系統所需的合適硬件及/或軟件產品以及向IT產品供應商採購相關硬件及/或軟件產品（包括但不限於服務器及路由器、安全軟件、辦公相關軟件及計算機）及將該等IT產品安裝至客戶的IT系統向彼等提供IT基礎設施服務。我們通常於向客戶提供IT基礎設施服務後收取服務費。

(ii). IT實施及支持服務



業 務

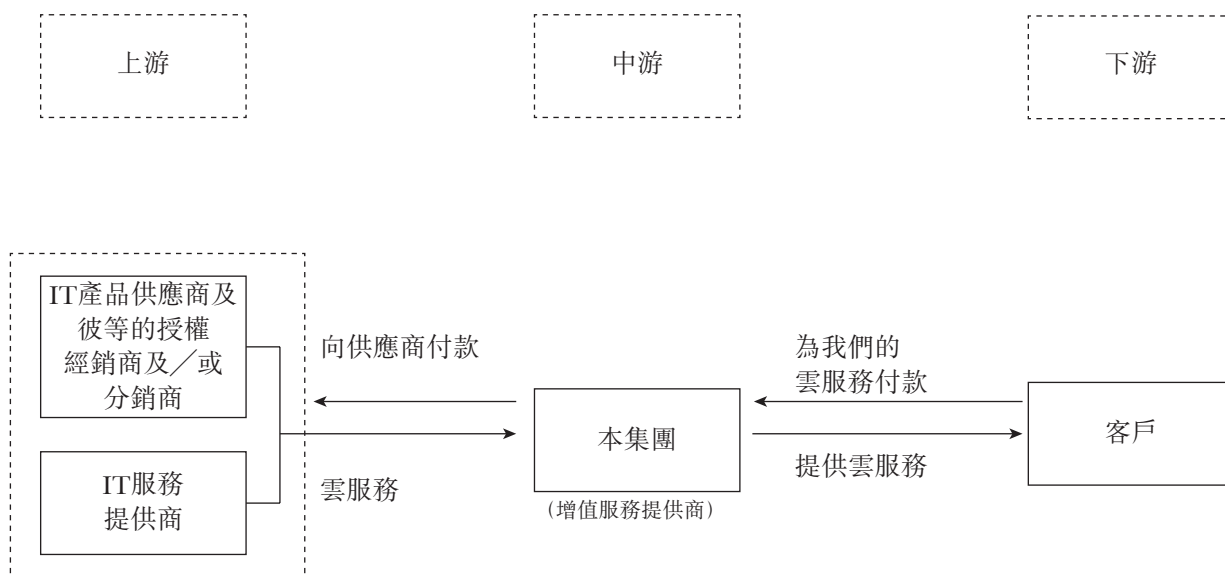
我們一般提供量身定制的IT實施及支持服務，以迎合客戶的特定要求，我們的服務範圍通常包括(i)設計IT解決方案；(ii)開發及／或實施基於解決方案的軟件及硬件產品；及(iii)提供技術及維護支持服務。根據項目要求，我們可能向供應商採購相關IT產品及／或服務，以就所需IT產品及／或服務以及實施程序及將該等IT產品及／或服務集成至其現有IT系統制定IT解決方案並向客戶提供建議。

我們可將IT實施及支持服務的若干部分（例如文件管理IT服務、搭建IT服務管理平台與技術及維護支持服務）分包予其他IT諮詢及服務公司（其為我們的外包商），以避免因僱用大量員工或專業技術人員而產生額外成本，從而提高我們在資源管理方面的靈活性。

考慮項目的複雜程度及規模以及所需人力後，我們一般按固定服務費提供IT實施及支持服務。我們的服務費通常參考服務合約所載的付款時間表分期收取。一旦客戶簽定及確認用戶驗收測試，我們的服務即被視為已完成。

我們的客戶亦可委聘我們提供若干類型的IT實施及支持服務（作為單獨的服務委聘）。例如，客戶可能僅需要我們提供技術及維護支持服務，據此，我們通常負責為從我們的IT產品供應商及彼等的授權經銷商及／或分銷商採購的IT產品及／或服務升級及／或提供維護支持。

(iii). 雲服務



業 務

我們的雲服務一般包括為使用我們提供的雲平台（包括我們自主開發的雲平台（即伊登雲）和其他第三方雲平台）提供設計、管理及技術支持。目前，我們的雲平台為客戶提供不同類型的雲服務，包括但不限於(i)雲服務管理平台；(ii)文件共享；(iii)雲存儲；及(iv)數據遷移。此外，我們在雲平台上提供廣泛的第三方軟件以及我們自主開發的軟件，客戶可通過該等平台按月／年度訂購基準使用該等軟件，而無需就獲取及／或在其自己的IT系統中安裝該等軟件全款付費／許可費。因此，董事認為，本集團提供的雲服務可在客戶關係管理、產品生命週期管理、企業資源規劃、製造執行系統、供應鏈管理以及人力資源管理方面提升客戶的工作效率。

我們一般就客戶於協定服務期內使用我們的雲服務向其收取固定服務費，有關費用乃經計及我們的工作範圍、所需服務水平、所需服務的複雜程度及採購所需硬件及／或軟件以及使用我們的雲平台資源的成本而釐定。我們的服務費通常按月／年度訂購基準收取。一旦我們的服務期限屆滿，我們的服務即被視為已完成。

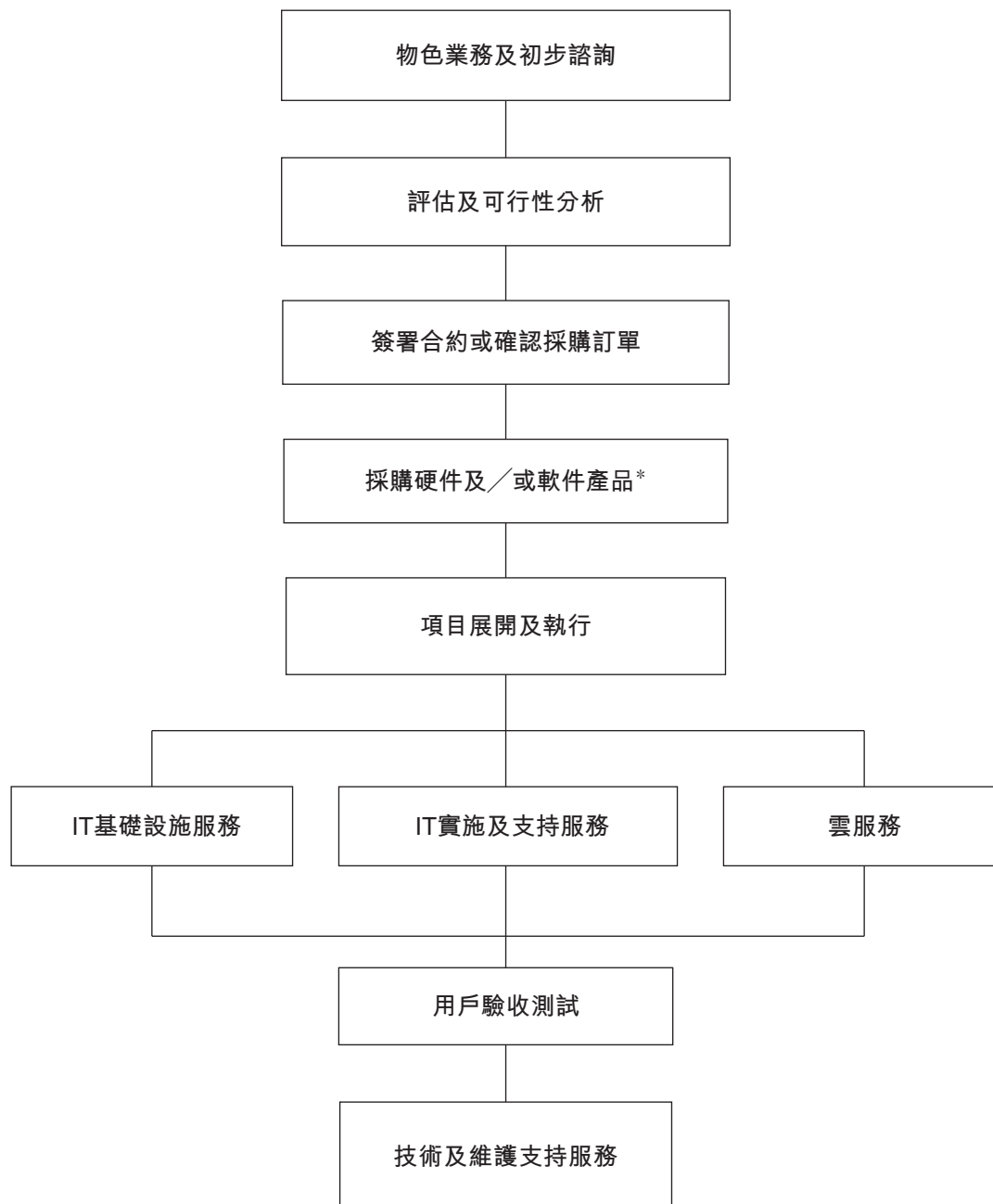
截至2019年12月31日止四個年度及自2020年1月1日起直至最後實際可行日期，各期間訂購我們雲服務的活躍客戶數目為43名、81名、132名、179名及229名。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，訂購我們雲服務的活躍客戶數目呈現不斷增加的趨勢，與我們於同期間自提供雲服務產生的收益增加一致。

業 務

業務營運流程

以下流程圖說明我們的(i) IT基礎設施服務；(ii) IT實施及支持服務；及(iii) 雲服務的營運流程。就我們的現有及老客戶而言，我們已深入了解彼等的業務模式及／或要求，可直接為彼等採購有關硬件及／或軟件產品，其將不會涉及下文所載營運流程的所有步驟。項目或採購訂單是否涉及以下營運流程的所有步驟很大程度上取決於客戶的要求及所提供服務的類型。



* 視乎每份合約／採購訂單的條款及要求而定，未必需要採購硬件及軟件產品。

業 務

物色業務及初步諮詢

我們一般透過本集團組織的營銷活動、線上銷售平台、行業展會及潛在客戶邀請投標或報價物色商機及潛在客戶。我們的現有客戶及供應商有時會為我們引薦。我們的銷售團隊與技術團隊協作，負責從現有及潛在客戶中取得業務機會，亦會主動開展推廣及營銷活動以吸引潛在客戶。下表載列按直接參與及投標方式劃分的收益明細。

方法	截至12月31日止年度							
	2016年		2017年		2018年		2019年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
直接參與	303,972	92.9	431,065	92.0	580,247	94.8	791,888	100.0
投標	23,321	7.1	37,374	8.0	31,845	5.2	-	0.0
總計	<u>327,293</u>	<u>100</u>	<u>468,439</u>	<u>100</u>	<u>612,092</u>	<u>100</u>	<u>791,888</u>	<u>100.0</u>

當物色到潛在機會時，我們將與客戶討論以評估彼等現有的IT系統及環境、向客戶收集擬定用途及技術要求的資料，從而就所需IT服務向彼等提供意見。

評估及可行性分析

根據客戶的要求及從客戶取得的其他材料／資料，我們會進行技術評估及可行性分析，以考慮（其中包括）建議IT解決方案的運作效率及有效性、須向IT產品供應商採購的硬件及軟件、實施IT解決方案所需的IT專業知識及技術知識、分包服務（如需要）以及提供相關IT服務所需的估計時間及人力。

於技術評估及可行性分析完成後，我們會開始制定服務方案，一般包括（其中包括）(i) 將提供的IT服務類別；(ii) 所需硬件及／或軟件產品的規格；(iii) 服務年期；(iv) 所提供各種產品及／或服務的單價；及(v) 付款條款。

我們的服務方案亦可按客戶要求以招標文件或報價形式作出。

簽署合約或確認採購訂單

於上述評估及可行性分析後，倘客戶所需的IT服務較為簡單，客戶可選擇與我們簽訂服務合約或直接確認採購訂單。倘所需IT服務以項目為基準且較為複雜，我們一般會要求客戶訂立服務合約，當中詳細說明服務方案所載的服務範圍及主要條款，以避免任何誤解。

有關我們IT服務的服務合約的主要條款，請參閱本文件本節「銷售、營銷及客戶」一段。

業 務

採購硬件及／或軟件產品

就IT實施及支持服務以及雲服務而言，可能不需要採購硬件及／或軟件。視乎項目規格及市場上可用硬件及／或軟件的適用性而定，我們的客戶可能要求我們為彼等定制IT實施及支持服務或雲服務。就IT基礎設施服務而言，我們一般根據客戶需要向客戶建議最符合其用途的硬件及／或軟件。

倘需要採購硬件及／或軟件，我們會根據客戶的規格挑選合適的IT硬件及／或軟件供應商。在少數情況下，我們的客戶可能指定採購某些IT產品或某些品牌的IT產品。儘管我們毋須就IT產品供應商所供應的硬件及／或軟件的缺陷引致的產品責任負責，但我們負責確保所採購的產品符合客戶的系統要求。

項目展開及執行

就可能涉及不同技術人員協作的項目而言，我們通常會成立由一名項目經理領導的項目團隊，其他技術人員支援該項目經理，以執行及交付有關IT服務。項目團隊的規模視乎有關項目的複雜程度及規模而有所不同：

- | | |
|------|--|
| 項目經理 | <ul style="list-style-type: none">負責項目的整體管理制定程序及自動化性能測量標準以監察技術成果及項目進度制定項目管理計劃及質量控制參數 |
| 技術人員 | <ul style="list-style-type: none">負責IT解決方案的系統分析及設計管理程序員收集及分析客戶的IT環境並考慮必要的硬件及／或軟件以滿足客戶的需求進行影響分析及評估實施選項編寫數據轉換代碼及數據轉換向供應商查詢及確定供應商及採購程序以及安裝硬件／軟件及性能測試開發所需軟件並集成至客戶的系統 |

業 務

- 準備及進行系統測試、用戶驗收測試、培訓及質量檢驗
- 根據客戶要求編製不同系統／程序規格及文件
- 提供技術支持

(i). IT基礎設施服務

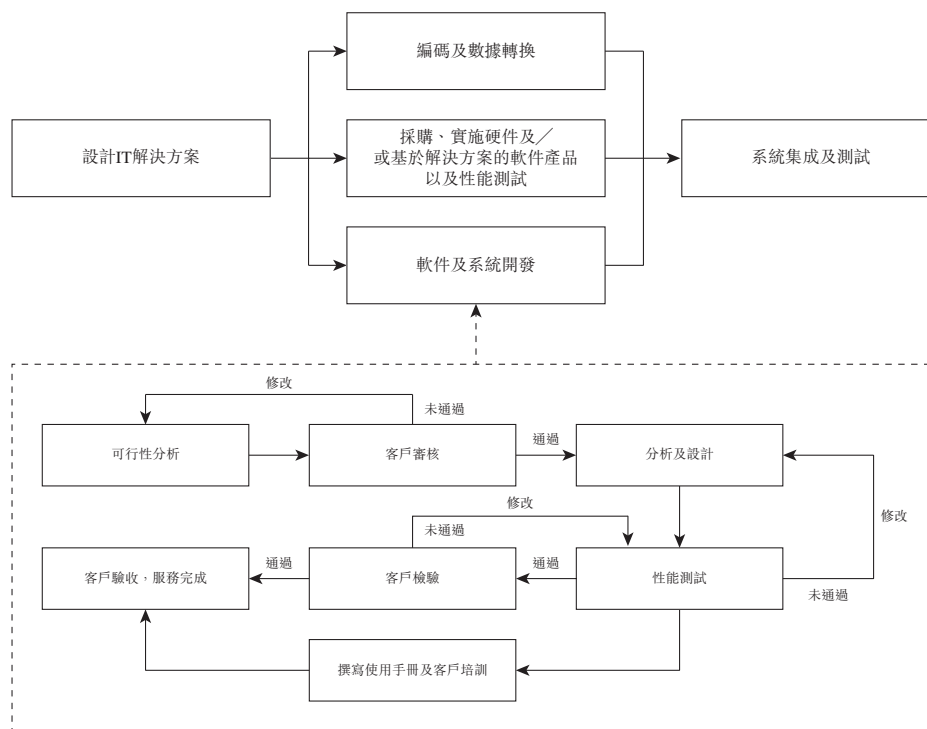
收到客戶的採購訂單或與客戶簽訂服務合約後，我們會檢查有關IT產品的可使用情況，並根據客戶的需求向IT產品供應商採購有關IT產品。我們亦會監察IT產品的物流進度，以達成採購訂單或合約所載的協定交付時間。一般而言，我們採購的大部分IT硬件產品通常直接交付予客戶以提高成本效益。

應客戶要求，我們可能需要進行安裝及配置，以確保所採購的硬件及／或軟件產品屬合適及適當。

(ii). IT實施及支持服務

我們的IT實施及支持服務主要包括(i)設計IT解決方案；(ii)開發及／或實施基於解決方案的軟件及／或硬件產品；及(iii)提供技術及維護支持服務。

下圖說明為客戶制定IT解決方案以及開發及／或實施軟件及硬件產品所涉及的主要技術步驟：



業 務

設計IT解決方案

我們會調查及了解客戶現有IT系統的運作、基礎設施、功能、遇到的問題及須改善之處。根據該等分析，我們會列明用戶要求並設計系統功能及數據模型，此可能涉及編寫數據轉換代碼及轉換系統集成所需的數據。由於IT解決方案設計的複雜性質，我們通常進行詳細的系統分析及編製系統分析及設計報告，涵蓋(i)滿足客戶要求所需的功能；(ii)將採購的硬件及軟件(如必要)；(iii)詳細的資源需求；及(iv)建議系統的其他影響。我們亦強調建議系統對客戶業務的影響及裨益，以及進行成本及效益分析以評估建議系統的成本效益。系統分析及設計報告不僅會作為項目團隊的內部參考，亦會發送予客戶以供考慮。我們隨後會制定實施計劃，並尋求客戶的技術批准或認可。

採購、實施硬件及／或基於解決方案的軟件產品以及性能測試

視乎項目的具體要求而定，我們採購支持所需功能的必要IT產品，以滿足客戶要求。此外，為了確保所採購的IT產品合適及適當，我們會進行配置及測試。然後，根據客戶的要求及規格配置及定制IT產品。其後，為確保定制IT產品不會崩潰及為將數據遷移集成至客戶現有IT系統，我們會進行功能測試。

軟件及系統開發

軟件開發項目主要分為兩類：(i)需要我們利用現有的硬件及／或軟件的項目，意味著我們在從供應商處採購的硬件及／或軟件基礎架構的基礎上，調整、修改及制定滿足客戶需求的附加系統；及(ii)需要我們根據項目規格開發量身定制系統的項目。

我們會根據系統分析的結果及設計報告執行IT解決方案。我們會規劃必要硬件的物理配置及安裝，會根據設計、規格及開發標準而編寫及／或修改程序代碼。倘已協定的範圍及計劃須作出變更，我們會於項目進行過程中向客戶發出及與其協定變更申請表並就任何擴大工作範圍收取額外費用。在軟件開發過程中，我們亦會進行單元測試，過程中會個別及獨立仔細檢測應用程序中的小型可測試組件，以確保正常運作。

系統集成及測試

我們組裝設置IT系統所需的不同硬件和軟件組件，並開發控制程序及進行功能性測試。其後，我們進行系統集成測試，期間會一併測試組成系統的各種硬件和軟件組件。我們會進行多項測試(包括但不限於安裝測試、模擬測試及功能測試)以釐定已安裝的組裝系統是否合適及恰當，及該等組裝系統是否會導致客戶系統崩潰及是否服務於預定用途。倘於測試中發現任何缺陷或問題，我們會提供支援並修復缺陷。我們會記錄及糾正於系統集成測試期間遇到的任何缺陷或問題。

業 務

(iii). 雲服務

我們的雲服務一般包括為使用我們提供的雲平台（包括我們自主開發的雲平台（即伊登雲）及其他第三方雲平台）提供設計、管理及技術支持。目前，我們的雲平台為客戶提供不同類型的雲服務，包括但不限於(i) 雲服務管理平台；(ii) 文件共享；(iii) 雲存儲；及(iv) 數據遷移。

根據我們的評估及可行性分析，如有需要，我們一般會推薦所需的雲服務及平台為客戶提供服務。考慮到客戶的要求，我們可在雲平台上提供廣泛的第三方軟件及我們自主開發的軟件，客戶可通過該等平台按月／年度訂購基準使用該等軟件。

1. 自主開發軟件

於最後實際可行日期，我們通過自身平台為客戶提供57款軟件。以下載列我們於往績記錄期透過我們的雲平台向客戶提供的主要自主開發軟件：

軟件類型	功能及特徵
伊登Eden icloud 軟件V1.0	為企業提供文件存儲及共享平台
伊登雲郵大附件助手軟件V1.0	透過郵件為企業提供數據遷移功能
伊登企業辦公系統V1.0	為企業提供辦公管理工具、數據庫及存檔系統、知識模板及人力資源管理工具
伊登CRM 客戶管理系統V1.0	為企業提供量身定制的內部客戶關係管理系統（基於供應商A提供的雲平台開發）
伊登文檔共享管理系統V1.0	提供企業內部文件共享功能
伊登人臉識別系統V1.0	為客戶提供面部識別服務
伊登Citrix 虛擬桌面Portal& 後台運營管理平台V1.0	為客戶提供技術和支持服務，以提升其用戶體驗
跨平台郵件大附件助手軟件V1.0	為企業提供大附件郵件支持服務（基於供應商A提供的雲平台開發）
雲桌面管理助手軟件V1.0	為客戶提供簡單的技術和支持服務，以提升其用戶體驗
SAAS 後台管理系統V1.0	為企業提供網絡磁盤功能

業 務

2. 第三方軟件

以下載列我們於往績記錄期透過我們的雲平台向客戶提供的第三方軟件：

軟件類型	功能及特徵
供應商A的辦公相關軟件	為企業提供全方位辦公相關功能，其中包括軟件、企業郵箱及在線視頻會議
供應商A的雲計算平台	為企業提供靈活即時數據管理功能
有關多媒體功能的雲服務軟件	提供多媒體功能及應用程序，包括但不限於圖像編輯、視頻格式化及設計網站
有關虛擬化數據中心的雲服務軟件	提供（其中包括）虛擬化數據中心及雲服務功能
有關防護功能的軟件	為雲數據及本地數據提供在線防護功能
管理、聯通及防護型軟件	基於一名IT產品供應商的解決方案提供管理、聯通及防護
基於雲計算的全方位軟件	為企業提供全方位雲服務系統
有關數據搜索功能的軟件	提供數據搜索功能

用戶驗收測試

於用戶驗收測試期間，我們的客戶會測試已組裝的系統，以確定其能否按照規格處理所要求的任務及功能。可能需要進行多次用戶驗收測試。用戶驗收測試確保我們提供的IT服務符合客戶的需要及要求。部分客戶會在我們通過用戶驗收測試後發出用戶驗收報告或項目完成證明。

技術及維護支持服務

我們向客戶提供技術及維護支持服務。就IT解決方案服務而言，我們的客戶通常會委聘我們根據同一套採購訂單或服務合約提供持續的技術及維護支持服務。客戶有時亦會就為其現有的IT系統或其他第三方IT產品提供技術及維護支持服務與我們訂立獨立的技術及維護支持服務合約。

業 務

倘客戶在我們提供的IT服務中遇到任何問題，彼等可透過我們的熱線聯絡我們，而我們的技術人員會解答彼等的問題。倘有關問題不能透過電話或電郵解決，我們可提供現場支持。視乎客戶需要而定，就部分項目而言，我們會指派一支對各種IT產品具備經驗及知識的技術人員團隊，為客戶提供現場支持。除指派技術人員外，我們亦會委任一名項目經理監督獲指派技術人員的工作質量及尋求客戶反饋。我們透過服務台服務提供電話支援、解決應用程序相關問題及評估客戶的IT平台。

倘在IT產品中發現任何缺陷，我們亦會與有關IT產品供應商聯絡，並安排將硬件退還予彼等以修復缺陷或讓相關IT產品供應商解決軟件缺陷。

銷售、營銷及客戶

客戶

於往績記錄期，我們為來自眾多行業領域的客戶提供了IT服務。以下載列於往績記錄期按客戶行業領域劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度							
	2016年		2017年		2018年		2019年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
科技、媒體及通信	213,311	65.2	329,243	70.3	381,727	62.4	475,803	60.1
金融服務	28,549	8.7	38,591	8.2	72,708	11.9	125,997	15.9
製造	48,632	14.9	56,952	12.2	78,753	12.9	53,213	6.7
能源	6,566	2.0	20,215	4.3	13,068	2.1	41,517	5.2
房地產	3,578	1.1	8,562	1.8	22,515	3.7	27,137	3.4
運輸及物流	8,395	2.6	2,727	0.6	13,904	2.3	20,659	2.6
諮詢服務	1,114	0.3	3,330	0.7	5,834	1.0	17,688	2.2
貿易及零售	6,682	2.0	4,390	0.9	7,618	1.2	10,358	1.3
物業管理服務	22	—*	—	—	—	—	9,069	1.2
酒店及餐廳	1,254	0.4	475	0.1	2,721	0.4	5,944	0.8
教育	3,118	1.0	1,714	0.4	8,402	1.4	1,158	0.2
生物醫藥	984	0.3	281	0.1	2,733	0.4	300	—*
其他(附註)	5,088	1.5	1,959	0.4	2,109	0.3	3,045	0.4
總計	<u>327,293</u>	<u>100.0</u>	<u>468,439</u>	<u>100.0</u>	<u>612,092</u>	<u>100.0</u>	<u>791,888</u>	<u>100.0</u>

* 低於0.1%

附註：其他主要指公共機構（包括根據中國特定法定法規成立的機關或機構）、涉及設計及建設相關服務的公司、旅行社公司等。

於往績記錄期，我們大部分的收益來自我們向終端用戶直接提供的IT服務。

業 務

下表載列我們於截至2016年12月31日止年度的五大客戶：

客戶名稱	截至2019年12月31日 與本集團業務 關係的概約年期	所貢獻概約 總收益 (人民幣千元)	佔我們總收益 的概約百分比 (%)	主要業務活動	本集團提供的服務
客戶A	10年	139,953	42.8	全球領先的信息通信技術基礎設施及智能設備提供商集團公司(總部位於中國廣東省深圳市)	IT基礎設施服務、IT實施及支持服務以及雲服務
客戶D	13年	14,222	4.3	於上海證券交易所上市的一間中資銀行集團公司(總部位於中國廣東省深圳市，於中國有逾500家分行)	IT基礎設施服務、IT實施及支持服務以及雲服務
客戶B	9年	14,205	4.3	於香港聯交所及深圳證券交易所上市的高科技公司，於有關電子產品、汽車、新能源及軌道交通的行業享有盛譽，在全球擁有240,000名僱員及30個工業園，收益及市值均突破人民幣1,000億元	IT實施及支持服務及雲服務
客戶C	4年	11,227	3.4	中國酒店信息系統的領先製造商，總部位於中國北京，於中國主要城市及海外市場擁有逾50家附屬公司及逾3,000名僱員	IT基礎設施服務
客戶E	12年	8,088	2.5	專注於硬件及軟件的IT基礎設施服務提供商，位於中國廣東省深圳市	IT基礎設施服務
小計		<u>187,695</u>	<u>57.3</u>		

業 務

下表載列我們於截至2017年12月31日止年度的五大客戶：

客戶名稱	截至2019年12月31日 與本集團業務 關係的概約年期	所貢獻概約 總收益 (人民幣千元)	佔我們總收益 的概約百分比 (%)	主要業務活動	本集團提供的服務
客戶A	10年	232,466	49.6	見上文	IT基礎設施服務、IT實施及 支持服務以及雲服務
客戶C	4年	20,518	4.4	見上文	IT基礎設施服務、IT實施及 支持服務以及雲服務
客戶F	14年	17,877	3.8	於聯交所上市的中國核電生產商 集團公司（按核能發電總裝機 容量及權益裝機容量計算，為 中國的一家核電生產商）	IT基礎設施服務、IT實施及 支持服務以及雲服務
客戶D	13年	14,812	3.2	見上文	IT實施及支持服務以及雲服 務
客戶G	12年	9,949	2.1	於深圳證券交易所上市的綜合證 券公司，總部位於中國廣東省 深圳市	IT基礎設施服務、IT實施及 支持服務以及雲服務
小計		<u>295,622</u>	<u>63.1</u>		

業 務

下表載列我們於截至2018年12月31日止年度的五大客戶：

客戶名稱	截至2019年12月31日 與本集團業務 關係的概約年期	所貢獻概約 總收益 (人民幣千元)	佔我們總收益 的概約百分比 (%)	主要業務活動	本集團提供的服務
客戶A	10年	258,852	42.3	見上文	IT基礎設施服務、IT實施及 支持服務以及雲服務
客戶D	13年	47,593	7.8	見上文	IT基礎設施服務、IT實施及 支持服務以及雲服務
客戶C	4年	23,571	3.9	見上文	IT基礎設施服務
客戶H	4年	17,438	2.8	位於中國廣東省東莞市的建築技 術研究公司，由在聯交所上市 的中國城鄉建設與生活服務 提供商全資擁有	IT實施及支持服務及雲服務
客戶I	1年	16,167	2.6	總部位於中國湖南省長沙市的汽 車及發動機製造商，有逾6,000 名僱員	IT實施及支持服務
小計		<u>363,621</u>	<u>59.4</u>		

業 務

下表載列我們於截至2019年12月31日止年度的五大客戶：

客戶名稱	截至 2019年12月31日 與本集團業務 關係的概約年期	所貢獻概約 總收益 (人民幣千元)	佔我們總收益 的概約百分比 (%)	主要業務活動	本集團提供的服務
客戶A	10年	319,643	40.4	見上文	IT基礎設施服務、IT實施及支持服務以及雲服務
客戶D	13年	88,271	11.2	見上文	IT基礎設施服務、IT實施及支持服務以及雲服務
客戶C	4年	20,981	2.6	見上文	IT基礎設施服務
客戶H	4年	18,619	2.4	見上文	IT實施及支持服務
客戶J (北京神州數碼 有限公司)	不滿一年	16,991	2.1	於深圳證券交易所上市的高科技公司的全資附屬公司，從事IT網絡行業，位於中國廣東省深圳市	IT基礎設施服務
小計		<u>464,505</u>	<u>58.7</u>		

我們有關IT基礎設施服務的具法律約束力的合約通常載有以下主要條款：

- 產品移交： 經雙方同意，我們負責以密碼及超鏈接的形式發送電子許可或等效物至指定的電郵地址；
- 付款： 我們按固定價格提供服務及產品。經雙方同意，付款通常於執行合約及向客戶開具發票後作出；
- 產品退款／退還： 客戶無權在未經IT產品供應商書面批准的情況下於產品移交後要求退款／退還產品。

業 務

我們有關IT實施及支持服務的具法律約束力的合約通常載有以下主要條款：

- 期限： 一般為期一至三十六個月；
- 付款： 我們按固定價格提供服務及產品。對於以項目為單位的工作，我們的客戶通常會根據協定付款時間表向我們付款。客戶僅會在驗收及簽收每個可交付的付款階段後付款；
- 信貸期： 我們通常會授予客戶信貸期，自開具發票後為期三十(30)天；
- 服務範圍： 我們的服務範圍乃按個別情況而定；
- 服務地點： 部分合約列明是否須在異地提供服務；
- 保修期： 硬件及基於解決方案的軟件通常由IT產品供應商保修；
- 知識產權： 我們開發的硬件／基於解決方案的軟件附帶的一切權利、所有權及權益（包括但不限於一切專利、版權、商標、服務標誌、軟件、商業機密、專門技術）及任何其他有關知識產權均屬於IT產品供應商；
- 責任（附註）： 我們的部分合約規定，我們須就與協議有關的任何損失、責任或費用為另一方提出保護、提供彌償保證及使其免受損害，即：
- (i) 因我們的疏忽、故意失當行為或違反協議所引致者；
 - (ii) 有關任何人員傷亡、任何財物損失或損毀或破壞環境者；及
 - (iii) 因我們違反協議條文所引致者。

附註：於往績記錄期，(i) 我們與國有企業或上市公司訂立的大部分合約均包含責任條款；及(ii) 我們與私營公司訂立的大部分合約並不包含有關條款。

業 務

我們有關雲服務的具法律約束力的合約通常載有下列主要條款：

期限： 一般為期一至三十六個月；

付款： 客戶通常按月／年度訂購基準向我們付款，無需就有關軟件全款付費／支付許可費；及

移交產品或
移交服務： 經雙方同意，就許可雲服務而言，我們負責以密碼及超鏈接的形式發送電子許可或等效物至指定的電郵地址。我們或須協助客戶就其所需雲服務於指定的官方線上平台或網站激活賬戶。

於往績記錄期，來自我們五大客戶的收益分別佔我們截至2019年12月31日止四個年度總收益約57.3%、63.1%、59.4%及58.7%。其間，截至2019年12月31日止四個年度，來自我們最大客戶的收益分別佔我們總收益約42.8%、49.6%、42.3%及40.4%。

我們與現有客戶保持著穩固的關係。於截至2019年12月31日止四個年度，先前曾委聘我們提供IT服務的回頭客對我們收益的貢獻分別約為67.2%、85.8%、78.7%及84.2%。董事認為，此彰顯了客戶對我們的忠誠度及彼等對我們IT服務的質量及標準的認可。於2019年12月31日，本集團於往績記錄期與五大客戶保持了不足1年至約14年的業務關係。由於回頭客的貢獻日益增加，加上我們與主要客戶的長期業務關係，董事預期日後對我們的IT服務會有持續需求。

我們於往績記錄期的五大客戶均為獨立第三方。於往績記錄期，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東（據董事所深知擁有本公司已發行股份數目5%以上）於任何五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並無因客戶財務困難所致嚴重延遲或拖欠付款而遭遇任何重大業務中斷。

於往績記錄期與客戶A的關係

客戶A為我們的最大客戶，是全球領先的信息通信技術及智能設備提供商。目前，客戶A有逾180,000名員工，業務遍及逾170個國家及地區，在全球擁有36個聯合創新中心及14個研究院及中心／辦公室。

我們與客戶A擁有逾10年的業務關係。於往績記錄期，我們對客戶A的銷售對客戶A的日常運營及管理而言至關重要。截至2019年12月31日止四個年度，對客戶A的銷售分別佔我們總收益約42.8%、49.6%、42.3%及40.4%。

業 務

於截至2019年12月31日止四個年度，客戶A所貢獻的收益百分比由截至2016年12月31日止年度的約42.8%增至截至2017年12月31日止年度的約49.6%，但於截至2018年12月31日止年度減至約42.3%，並於截至2019年12月31日止年度進一步減至約40.4%。自客戶A所得收益百分比於截至2017年12月31日止年度有所上升，主要是由於業務增長及客戶A對我們IT服務的相應需求，而自客戶A所得收益百分比於截至2018年12月31日止年度下降主要是由於我們致力於多元化及擴大客戶群。客戶A所貢獻的收益百分比由截至2018年12月31日止年度的約42.3%降至截至2019年12月31日止年度的約40.4%。我們董事認為，該降低乃主要由於美國禁令以及我們將銷售及服務分散提供予其他客戶。

下表載列於往績記錄期我們與客戶A的合約的規模：

	截至12月31日止年度							
	2016年		2017年		2018年		2019年	
	最低合約金額 人民幣千元	最高合約金額 人民幣千元	最低合約金額 人民幣千元	最高合約金額 人民幣千元	最低合約金額 人民幣千元	最高合約金額 人民幣千元	最低合約金額 人民幣千元	最高合約金額 人民幣千元
與客戶A的合約的 規模範圍	4	9,078	1	57,885	1	61,218	1	79,493

業 務

下表載列於所示年度按業務分部劃分的源自供應商A、其他美國產品／服務及非美國產品／服務的收益、毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度											
	2016年			2017年			2018年			2019年		
	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率
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	%	人民幣千元	人民幣千元	%	
II 基礎設施服務												
i) 源自供應商A的產品／服務	15,683	1,468	9.4	56,742	244	0.4	76,751	297	0.4	61,330	192	0.3
ii) 源自其他美國產品／服務	23,527	1,979	8.4	13,043	56	0.4	37,504	145	0.4	52,060	163	0.3
iii) 源自非美國產品／服務	55,915	3,484	6.2	67,920	292	0.4	41,612	161	0.4	64,815	203	0.3
小計:	95,125	6,931	7.3	137,705	592	0.4	155,867	603	0.4	178,205	558	0.3
II 實施及支持服務												
i) 源自供應商A的產品／服務	7,018	1,145	16.3	2,586	1.1	0.4	3,968	1.5	0.4	425	0.1	0.0
ii) 源自其他美國產品／服務	4,041	494	12.2	5,545	2.4	0.4	5,964	2.3	0.4	2,444	0.8	0.0
iii) 源自非美國產品／服務	10,234	1,106	10.8	10,468	4.5	0.4	12,820	5.0	0.4	36,534	11.4	0.1
小計:	21,293	2,745	12.9	18,599	8.0	0.4	22,752	8.8	0.4	39,403	12.3	0.0
業務												
i) 源自供應商A的產品／服務	328	26	8.1	53,057	228	0.4	63,237	244	0.4	68,528	214	0.3
ii) 源自其他美國產品／服務	18,646	1,010	5.4	12,808	5.5	0.4	3,012	1.9	0.0	1,241	0.4	0.0
iii) 源自非美國產品／服務	4,561	370	8.1	10,297	4.5	0.4	11,984	4.6	0.4	32,266	10.1	0.1
小計:	23,535	1,406	6.0	76,162	32.8	0.4	80,233	30.9	0.4	102,035	31.9	0.1
總計:	139,953	11,082	7.9	232,466	100.0	0.4	258,852	100.0	0.4	319,643	100.0	0.1

業 務

於往績記錄期，供應商A通常透過本集團向客戶A提供七個系列的IT產品及／或服務，有關進一步詳情，請參閱本節「根據美國禁令與客戶A進行的業務活動－根據美國禁令與客戶A進行交易」一段。

此外，我們亦向客戶A提供其他源自美國及非源自美國的IT產品及／或服務，其功能一般為(i) 設計與模擬、(ii) 安全相關、(iii) 大數據管理、(iv) IT開發與測試、(v) 映射及(vi) 辦公室管理等，部分該等軟件的功能可互換但彼等於不同國家開發及製造以及該等軟件可應用於本集團的三個業務分部。

IT基礎設施服務

我們透過提供供應商A的產品及／或服務而來自客戶A的收益由截至2016年12月31日止年度的約人民幣15.7百萬元增至截至2018年12月31日止年度的約人民幣76.8百萬元，主要是由於我們與客戶A於2017年3月訂立的五年期企業協議。有關收益減少至截至2019年12月31日止年度的約人民幣61.3百萬元，主要由於我們於2019年向客戶A提供的計算機運營系統、界面、數據管理系統及服務器減少。

截至2017年12月31日止年度，我們透過提供源自美國而非供應商A的產品及／或服務而來自客戶A的收益相較截至2016年12月31日止年度減少約人民幣10.5百萬元或約44.6%，是由於我們於有關年度減少向客戶A銷售模擬與安全相關的軟件。其後於截至2018年12月31日止年度，我們來自該類別的收益相較截至2017年12月31日止年度增加約人民幣24.5百萬元或約187.5%，主要是由於我們於有關年度向客戶A提供更多大數據管理、辦公室管理軟件及IT開發與測試軟件。其後於截至2019年12月31日止年度，我們來自該類別的收益相較截至2018年12月31日止年度增加約人民幣14.6百萬元或約38.8%，主要是由於我們於有關年度向客戶A提供更多辦公室管理相關軟件以及IT開發相關軟件。

截至2017年12月31日止年度，我們透過提供非源自美國的產品及／或服務而來自客戶A的收益相較截至2016年12月31日止年度增加約人民幣12.0百萬元或約21.5%，主要是由於我們於有關年度向客戶A提供更多IT開發與測試相關以及安全相關的軟件。其後於截至2018年12月31日止年度，我們來自該類別的收益減少約人民幣26.3百萬元或約38.7%，主要是由於我們於有關年度減少向客戶A供應映射、IT開發與測試相關軟件以及安全相關軟件。截至2019年12月31日止年度，我們來自該類別的收益增加約人民幣23.2百萬元或約55.8%，主要是由於我們於有關年度向客戶A增加供應IT開發與測試相關軟件。

於截至2019年12月31日止四個年度，我們提供IT基礎設施服務的總體毛利率保持相對穩定，於有關年度介乎約7.1%至8.3%，主要是由於與客戶A於2017年3月訂立的五年期企業協議所涉的IT基礎設施項目，其總合約金額為約人民幣30.6百萬元，毛利率較低。

業 務

IT 實施及支持服務

截至2017年12月31日止年度，我們透過提供供應商A的產品及／或服務而來自客戶A的收益相較截至2016年12月31日止年度減少約人民幣4.4百萬元或約63.1%，主要是由於我們於2016年有一個項目涉及企業資源規劃及供應商A的產品之CRM軟件系列，總合約金額為約人民幣2.3百萬元，而2017年並無該項目。其後於截至2018年12月31日止年度，我們於該類別的收益相較截至2017年12月31日止年度增加約人民幣1.4百萬元或約53.4%，主要是由於本集團於2018年新承接了三個客戶關係管理項目。截至2019年12月31日止年度，我們於該類別的收益減少約人民幣3.5百萬元或約89.3%，主要是由於我們於截至2018年12月31日止年度與客戶A有一個涉及企業資源規劃及供應商A的產品之CRM軟件系列的項目，合約金額為約人民幣2.6百萬元，而2019年並無該項目。

截至2017年12月31日止年度，我們透過提供源自美國而非供應商A的產品及／或服務而來自客戶A的收益相較截至2016年12月31日止年度增加約人民幣1.5百萬元或約37.2%，主要是由於我們於有關年度向客戶A提供更多維修服務及安全相關軟件。其後於截至2018年12月31日止年度，我們來自該類別的收益相較截至2017年12月31日止年度保持相對穩定。截至2019年12月31日止年度，我們的收益減少約人民幣3.5百萬元或約59.0%，主要是由於我們於有關年度並無向客戶A提供辦公室管理相關軟件以及映射相關軟件。

截至2017年12月31日止年度，我們透過提供非源自美國的產品及／或服務而來自客戶A的收益相較截至2016年12月31日止年度保持相對穩定。其後於截至2018年12月31日止年度，我們來自該類別的收益相較截至2017年12月31日止年度增加約人民幣2.4百萬元或約22.5%，主要是由於我們於有關年度的辦公室管理及IT開發與測試相關軟件供應增加。截至2019年12月31日止年度，我們來自該類別的收益相較截至2018年12月31日止年度增加約人民幣23.7百萬元或約185.0%，主要是由於我們於有關年度的辦公室管理相關軟件、IT開發相關軟件、安全相關軟件以及大數據管理相關軟件的供應增加。

我們的總體毛利率由截至2016年12月31日止年度的約12.9%減少至截至2017年12月31日止年度的約5.4%，主要歸因於來自供應商A的產品及／或服務的毛利率下降，下降原因為來自上述於2016年而非於2017年承接的涉及企業資源規劃及供應商A的產品之CRM軟件系列項目的毛利率相對較高，因為該項目通常需要技術人員現場執行。其後於截至2018年12月31日止年度，我們的毛利率略微增加至7.0%，主要是由於我們有三個有關源自美國而非供應商A的產品及／或服務的項目，總合約金額約為人民幣2.1百萬元，其利潤率較高，是由於執行項目的期限較長。截至2019年12月31日止年度，我們的總體毛利率與截至2018年12月31日止年度相比保持相對穩定。

業 務

雲服務

我們透過提供供應商A的產品及／或服務而來自客戶A的收益呈增長趨勢，由截至2016年12月31日止年度的約人民幣0.3百萬元增至截至2018年12月31日止年度的約人民幣63.2百萬元，主要歸因於我們於2017年3月與客戶A訂立的五年期企業協議。截至2019年12月31日止年度，我們來自該類別的收益增加約人民幣5.3百萬元或約8.4%，主要是由於就根據上文所述五年期企業協議所提供雲服務確認2019年的收益部分。

截至2017年12月31日止年度，我們透過提供源自美國而非供應商A的產品及／或服務而來自客戶A的收益相較截至2016年12月31日止年度減少約人民幣5.8百萬元或約31.3%，主要是由於我們於有關年度削減安全相關軟件供應。截至2018年12月31日止年度，我們來自該類別的收益相較截至2017年12月31日止年度進一步減少約人民幣7.8百萬元或約60.9%，主要是由於客戶A於2018年並無訂購測試相關軟件及對辦公室管理相關軟件的訂單減少。截至2019年12月31日止年度，我們來自該類別的收益進一步減少約人民幣3.8百萬元或約75.2%，主要歸因於我們於2019年並無向客戶A提供任何辦公室管理相關軟件及大數據管理相關軟件。

截至2017年12月31日止年度，我們透過提供非源自美國的產品及／或服務而來自客戶A的收益相較截至2016年12月31日止年度增加約人民幣5.7百萬元或約125.7%，主要是由於2017年向客戶A供應的模擬及安全相關軟件增加。截至2018年12月31日止年度，我們來自該類別的收益相較截至2017年12月31日止年度進一步增加約人民幣1.7百萬元或約16.4%，主要是由於2018年的大數據管理相關軟件供應增加。截至2019年12月31日止年度，我們來自該類別的收益增加約人民幣20.3百萬元或約169.2%，主要是由於有關年度的IT開發及測試相關軟件供應增加。

我們的總體毛利率由截至2016年12月31日止年度的約6.0%增加至截至2017年12月31日止年度的約7.4%，主要是由於我們有兩份有關提供源自美國而非供應商A的產品及／或服務的合約，總合約金額為人民幣5.7百萬元，因為有關供應商已向我們提供折扣。其後於截至2018年12月31日止年度，我們的總體毛利率減少至約5.4%，是由於我們並無如前述2017年的利潤率較高的項目。截至2019年12月31日止年度，我們就提供雲服務的總體毛利率進一步下降至約4.1%，主要是由於供應商F所提供的充值雲服務相較其他類型的雲服務而言毛利率較低。

與客戶A的框架協議

我們與客戶A訂立日期分別為2013年11月25日及2016年7月18日的框架協議及其補充協議（「**框架協議**」），該等協議將具十足效力並有效，直至任何一方送達書面終止通知滿六十（60）天之時。框架協議的主要條款載列如下：

信貸期：	將授予的信貸期為自開具發票後為期九十(90)天；
付款：	付款將在產品及／或服務交付後作出；
產品及／或 服務範圍：	見上文。產品及／或服務的範圍乃按個別情況而定；

業 務

- 授予許可證： 根據我們所擁有的知識產權範圍及訂約雙方同意的限制條件，授予客戶A目標代碼、源代碼及開源軟件；
- 交付及檢驗： 我們負責根據DDP交付產品及／或服務至指定地點，客戶A負責根據經訂約雙方同意的工作說明書檢驗產品及／或服務；
- 知識產權保證： 我們聲明及保證我們所提供的產品及／或服務（或其任何部分），不會侵犯或侵佔任何第三方的權利，包括但不限於任何版權、專利權、商標權、商業機密權利或保密權利；
- 硬件及軟件保修： 硬件及軟件的產品將由IT產品供應商保修，保修期將與IT產品供應商確認。應客戶A要求，經訂約雙方同意，我們須提供技術及維護支持服務；
- 責任： 我們須就與框架協議有關的任何損失、責任或費用為另一方提出保護、提供彌償保證及使其免受損害，即：
- (i). 因我們的疏忽或故意失當行為所引致者；
 - (ii). 有關任何人員傷亡、任何財物損失或損毀或破壞環境者；及
 - (iii). 因我們違反框架協議條文所引致者。

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團一直遵守框架協議的重大條款。

與客戶A建立的良好業務關係

本集團與客戶A擁有逾10年的業務關係。我們是客戶A的辦公相關軟件的長期供應商之一以及採購彼等所需IT服務的認可供應商。過往年度，客戶A於2014年授予我們供應保障獎，作為對我們IT服務的質量及標準的認可。考慮到(i)長期業務關係；(ii)客戶A授出的獎項；及(iii)我們能向客戶A提供始終如一的優質可靠IT服務的往績記錄，故可認為日後本集團將繼續為客戶A的辦公相關軟件的供應商。董事相信，我們與客戶A的良好關係乃主要由於本集團於IT服務行業的聲譽、我們於IT服務行業與IT產品供應商（如供應商A）的穩固業務關係、我們IT服務以及我們的售後服務（例如就購自本集團的IT產品提供技術及維護支持）的高質量。

業 務

我們與客戶A的框架協議載列本集團與客戶A之間的主要條款。儘管並無對客戶A施加最低購買責任（行業報告指出屬一般行業慣例），但客戶A於過往10年內一直向我們發出採購訂單。遵照一般行業慣例及考慮到行業報告所指IT服務行業具有的動態性質，董事相信，本集團目前與客戶A的安排為我們的營運提供靈活性，可應對客戶需求的變動。

相互依賴，相輔相成

根據行業報告，客戶A的營運及管理高度依賴於供應商A的辦公相關軟件的可靠性及性能。供應商A的任何辦公相關軟件的性能故障或缺陷將影響客戶A整體或部分的業務營運及管理，可能對彼等造成嚴重損失及業務中斷。此外，我們在向客戶A穩定供應供應商A的各類辦公相關軟件及提供售後服務（例如就購自本集團的IT產品提供技術及維護支持）方面擁有良好往績記錄。據弗若斯特沙利文告知，供應商A採用委聘地方授權服務提供商或戰略地方合作夥伴向中國的終端客戶銷售及／或分銷其產品及服務的銷售模式。根據該銷售模式，供應商A可受惠於授權服務提供商或戰略地方合作夥伴已建立的地方銷售網絡及渠道以推廣及營銷其產品及服務，因而降低設立銷售網點的營運成本及招聘地方員工的成本，可直接將其產品或服務銷售予中國的終端客戶。此外，考慮到(i) 供應商A供應的產品線及服務線諸多；(ii) 供應商A於中國供應的產品及服務的地域覆蓋範圍極廣，且在地方IT服務市場滲透率高；(iii) 供應商A更改業務經營模式及直接向終端客戶銷售須投入大量時間及成本；及(iv) IT產品供應商於中國委聘地方授權服務提供商或戰略地方合作夥伴以向終端客戶交付產品及服務屬於行業慣例，故於可預見未來，客戶A不大可能直接向供應商A購買產品。因此，客戶A很大程度上依賴本集團（為供應商A的辦公相關軟件的授權服務提供商），以採購符合其要求的供應商A的相關辦公軟件。

董事認為，本集團與客戶A相互依賴並相輔相成，原因如下：

- 本集團為少數與供應商A已建立最高層級業務夥伴關係（即LSP）的業務夥伴之一，可在中國提供供應商A的各種產品及服務；
- 本集團為向客戶A提供供應商A的各類辦公相關軟件的長期供應商，該等軟件用於其日常營運及管理，因此，本集團供應的該等IT產品如有任何中斷將對客戶A的業務營運造成重大不利影響；
- 除提供IT基礎設施服務外，本集團亦向客戶A提供IT實施及支持服務以及雲服務，因此，本集團能夠向客戶A提供一站式IT服務且較市場上其他IT服務提供商而言擁有競爭優勢；及

業 務

- 經過多年的合作，我們已全面了解客戶A對產品類型和規格、產品交付慣例以及一般操作流程的要求。董事認為，物色及委聘具有可資比較供應量的新上游供應商的過程可能非常耗時，並可能導致客戶A出現無法預料的運營問題、潛在運營中斷及風險。因此，董事認為，客戶A通常更願意維持與本集團的現有穩固業務關係。

除上文所詳述的我們與客戶A建立的良好關係及相互依賴且相輔相成的關係外，董事認為我們與客戶A的關係不大可能於可預見未來發生重大不利變化或終止，原因如下：

- (a) 客戶A採納嚴格的供應商篩選制度評估供應商的合適程度，考慮的因素包括(i)供應商的過往表現；(ii)供應商的服務及產品的質量標準；(iii)供應商的市場聲譽及品牌；(iv)供應商交付產品及服務的效率；及(v)供應商提供的售後服務及／或增值服務。本集團因可滿足客戶A設定的該等嚴格要求及標準以及自2009年起向客戶A提供穩定及定制IT服務而被納入客戶A的認可供應商名單，且於往績記錄期及直至最後實際可行日期並無收到客戶A對我們IT服務的任何重大投訴。憑藉(i)我們於IT服務行業強大的技術知識；(ii)我們於客戶A所擁有的IT基礎設施上應用及集成供應商A的辦公相關軟件方面具備的專長；以及(iii)我們基於客戶A的IT環境開發IT解決方案及相關服務的經驗，且客戶A對其供應商設置高門檻，我們不大可能被終止或被其他供應商取代；
- (b) 本集團為向客戶A提供供應商A的辦公相關軟件的主要供應商，該等軟件廣泛用於客戶A的日常運營，因此本集團終止向客戶A供應該等IT產品將對客戶A的業務營運造成重大不利影響。基於我們對客戶A的了解，我們是客戶A的主要供應商之一，是由於本集團提供始終穩定及優質的IT產品及服務；
- (c) 由於我們與主要供應商（包括國際知名IT產品供應商）建立良好關係及戰略夥伴關係（尤其是作為供應商A的LSP、金牌認證合作夥伴及授權設備經銷商），我們可以較低的成本或折讓價格（參考本集團的排名及與彼等的夥伴關係）向該等IT產品供應商採購多種IT產品。因此，董事認為本集團可以具競爭力的價格向客戶A提供穩定、技術先進且優質的IT產品及服務，同時維持盈利能力；及
- (d) 由於我們的IT專長及研發實力，我們亦提供多種定制及增值服務，例如就可應用於及集成至客戶A的IT環境的軟件及硬件的購買及升級提供建議，與客戶A協作設計定制IT解決方案，滿足彼等的需求及要求。董事認為該等協作有助於優化及提升客戶A的IT系統及基礎設施的性能，並加強客戶A與我們之間的長期合作關係。

業 務

基於上述原因，預期客戶A將繼續委聘本集團為其主要供應商之一，以於可預見未來採購供應商A的辦公相關軟件。董事亦認為客戶A物色替代供應商任務繁重且困難，是由於引入新供應商存在固有及營運風險、篩選過程漫長、客戶A所採納的質量標準嚴格以及新供應商需更多時間熟悉客戶A的IT基礎設施環境。

與客戶A的業務關係的持續性

鑒於客戶A的市場地位及業務增長，除本節下文「根據美國禁令與客戶A進行的業務活動」一段所詳細披露的美國禁令的潛在影響外，客戶A對IT服務的需求不大可能於不久將來大幅減少。因此，鑒於我們與客戶A的長期互相依賴的業務關係以及我們IT服務的質量，我們預期未來數年對客戶A的銷售將維持穩定增長或至少保持穩定。

減少對客戶A依賴的能力

根據行業報告，中國經濟的快速增長帶動了各行各業的發展，尤其是金融服務行業及電信行業。此外，近年來，中國政府實施多項有利政策支持IT服務行業的快速穩定發展。例如，國務院分別於2000年及2011年發佈《關於鼓勵軟件產業和集成電路產業發展的若干政策的通知》以及與其相關的另一通知，促進了IT服務的增長。此外，國務院於2013年發佈《「寬帶中國」戰略及實施方案》，支持IT服務行業基礎設施的建設和完善。中國政府於2017年通過《雲計算發展三年行動計劃（2017-2019年）》為雲計算行業制定了明確的戰略，旨在提高雲計算的技術水平、拓寬其應用範圍以及完善法規及行業標準。同時，地方政府亦根據當地情況制定規章及政策。因此，中國IT服務市場將因中國的政策推進而持續增長。該等行業的增長及有利的政府政策推動外界對IT支持及服務的需求不斷增長。

截至2018年12月31日止年度，按對我們收益的貢獻計，向科技、媒體及通信行業以及金融服務行業的客戶提供IT服務所得收益分別排名第一及第三。截至2019年12月31日止年度，向該兩個行業客戶提供IT服務所得收益繼續在我們的業務中發揮重要作用，按對我們收益的貢獻計，分別位列第一及第二。根據行業報告，由於該等行業的業務營運通常更為複雜，預期該等行業需要更複雜的IT解決方案，因此需要提供相應的硬件及軟件以及建議。由於我們過去已與該等行業的客戶建立良好關係，董事認為我們可更好了解及預見彼等在IT服務方面的需要，並於提供IT服務時為彼等創造更大價值。因此，我們相信，倘我們決定與該等行業的客戶發掘更多商機，我們將在與競爭對手競爭時處於更有利的地位。

業 務

本集團擬採納下列措施以減少／減輕對客戶A的依賴，其符合我們的業務發展策略：

- 多元化及擴大客戶群；
- 透過於上海及廣州設立辦事分處擴大我們於中國的業務營運覆蓋範圍；
- 向其他行業的客戶推廣及介紹我們的IT服務；及
- 物色新商機及進一步擴展我們的雲服務。

有關我們業務策略的進一步詳情，請參閱本節「我們的策略」一段。

根據美國禁令與客戶A進行的業務活動

有關客戶A之美國禁令的背景資料

2019年5月16日，美國商務部工業與安全局（「**BIS**」）對客戶A實施美國禁令，將客戶A及其若干名非美國聯屬人士納入所謂的「實體名單」。實體名單識別「有理據被認為涉嫌參與或構成重大風險正在或即將參與違反美國國家安全或外交政策利益的活動之人士」。

經美國法律顧問確認，任何公司（不論位於美國境內或境外，因此包括本集團），禁止向客戶A出口、再出口或轉賣受制於美國出口管理條例第15 C.F.R 章第730至774條（「**EAR**」）的商品、軟件或技術（「**產品**」），除非獲**BIS**許可授權。受制於**EAR**的**產品**包括：(i) 任何從美國出口的產品（不論原產地為何處）；(ii) 任何源於美國的產品（不論所處地為何處）；(iii) 其內容超過25%源於美國的受管制外國製造產品；及(iv) 使用若干源於美國的受管制軟件、技術或位於境外的大型廠房或設備直接生產的外國製造產品。因此，所有美國出口或生產的產品及服務，包括但不限於本集團從供應商A採購的IT產品及軟件，均受美國禁令及相關許可要求的約束。

根據美國禁令與客戶A進行交易

使用供應商A的產品及服務所涉及的IT服務

於美國禁令宣佈後及直至最後實際可行日期，本集團已暫停向客戶A提供涉及使用供應商A的IT產品及服務的IT服務，直至供應商A從**BIS**取得授權供應的相關許可。

業 務

於往績記錄期，向客戶A提供涉及使用供應商A的產品及服務的IT服務所得總收益分別約為人民幣23.0百萬元、人民幣112.4百萬元、人民幣144.0百萬元及人民幣130.3百萬元，分別約佔來自客戶A的總收益的16.5%、48.3%、55.6%及40.8%。截至2019年12月31日止年度，我們自客戶A所得毛利率相較截至2018年12月31日止年度保持相同，主要由於客戶A於2019年5月實施美國禁令之前增加其向供應商A的IT基礎設施產品的購買量，及客戶A其後無法從供應商A購買產品（除非供應商A已獲BIS許可）。本集團向客戶A提供的供應商A的相關IT產品及服務可分類為七個系列的IT產品及服務，包括(i)計算機操作系統及界面；(ii)辦公相關軟件服務器；(iii)數據庫管理系統及服務器；(iv)辦公相關軟件；(v)基於雲計算的軟件及平台；(vi)計算機程序開發軟件；及(vii)企業資源規劃與CRM軟件。七個系列的供應商A的產品及服務可於我們三個業務分部的其中一個分部中按單獨基準獲提供予客戶A或視乎相關產品及服務的兼容性，在本集團不同業務分部之間以與其他產品及服務結合的方式獲提供。

就董事所深知及確信以及經供應商A的授權代表確認，供應商A已向BIS申請許可以透過本集團向客戶A供應七個系列的IT產品及服務，供應商A僅於2019年8月2日自BIS取得基於雲計算的軟件及平台系列項下的CDN許可，其允許供應商A向本集團提供基於雲計算的軟件及平台系列項下的CDN相關服務以轉售予客戶A。經供應商A的授權代表確認，CDN許可並無載明屆滿日期及本集團可憑藉供應商A取得的許可向客戶A提供有關許可涵蓋的基於雲計算的軟件及平台系列項下的CDN相關服務。據此，於2019年10月30日，我們與客戶A訂立一份為期三年的CDN服務框架協議，以根據CDN許可向客戶A提供由供應商A開發的CDN服務。我們於2019年10月起方開始提供CDN相關服務。於2019年10月30日起及直至最後實際可行日期，客戶A有關CDN服務的採購訂單的總金額約為人民幣4.8百萬元。

關於供應商A已告知我們其已申請的涵蓋所有將提供予本集團以售予客戶A的IT產品及服務系列項下的產品及服務（CDN相關服務除外）的其他BIS許可，一旦BIS向供應商A授出相關許可，准許本集團繼續向客戶A提供供應商A的該等IT產品及服務，本集團將恢復向客戶A提供有關產品及服務。

據美國法律顧問告知，在審查具體許可申請時，BIS將對許可申請以及為支持申請而提交的所有文件進行全面分析，同時考慮多種因素，如產品及最終用途、交易各方的可靠性、美國國家安全及外交政策面臨的風險程度以及任何可用的情報信息。除例外情況外，所有許可申請一般將不遲於BIS登記許可申請之日起90個曆日內予以處理或轉交美國總統。

董事認為，本集團從供應商A採購並售予客戶A的有關IT產品及服務主要作辦公用途，且普通公眾很容易獲得，因此該等IT產品及服務不會對美國國家安全構成任何重大風險或威脅。此外，供應商A的授權代表向本集團確認，其已向BIS申請透過本集團向客戶A提供所有七個系列的IT產品及服務的許可，而BIS已向供應商A授出CDN許可，並將繼續審查供應商A有關向客戶A提供其他供應商A的產品及服務的其他未決申請。

業 務

涉及美國出口或生產的產品及服務（供應商A生產的產品及服務除外）的IT服務

於美國禁令宣佈後及直至最後實際可行日期，本集團已暫停向客戶A提供涉及使用美國出口或生產的產品及服務（供應商A生產的產品及服務除外）的IT服務，並將繼續上述暫停直至且除非受影響供應商已從BIS獲得有關許可，准許本集團繼續向客戶A提供此等產品及服務。

於往績記錄期，向客戶A提供涉及美國出口或生產的產品及服務（供應商A生產的產品及服務除外）的IT服務所得總收益分別約為人民幣46.2百萬元、人民幣31.4百萬元、人民幣48.5百萬元及人民幣55.7百萬元，分別約佔來自客戶A總收益的33.0%、13.5%、18.7%及17.4%。

於最後實際可行日期，受影響供應商尚未通知本集團彼等正在申請有關許可或已從BIS取得有關許可。

一旦受影響供應商從BIS獲得相關許可，准許本集團繼續向客戶A提供涉及美國出口或生產的產品及服務（供應商A生產的產品及服務除外）的IT服務，本集團將恢復向客戶A提供該等服務。

涉及非美國出口或生產的產品或服務的IT服務

於美國禁令宣佈後及直至最後實際可行日期，我們繼續向客戶A提供的僅有產品及服務(i) 乃非美國生產，(ii) 並非從美國提供予本集團，(iii) 包含少於25%源於美國的受管制內容及(iv) 並非使用若干源於美國的受管制軟件、技術或位於美國境外（例如中國）的大型廠房或設備直接生產的外國製造產品。

於往績記錄期，向客戶A提供涉及使用非美國產品及／或服務的IT服務所得總收益分別約為人民幣70.7百萬元、人民幣88.7百萬元、人民幣66.4百萬元及人民幣133.6百萬元，分別約佔來自客戶A總收益的50.5%、38.1%、25.7%及41.8%。自美國禁令頒佈後及直至2019年12月31日，我們向客戶A出售非美國產品及服務的收益約為人民幣87.3百萬元，約佔同期來自客戶A總收益的100.0%。

經美國法律顧問確認，本集團提供涉及非美國出口或生產的產品及／或服務的IT服務不受美國禁令或有關許可規定規限。因此，儘管美國禁令已實施，本集團仍可並將繼續向客戶A提供涉及非美國出口或生產的產品及／或服務的IT服務。

業 務

本集團為減輕美國禁令的影響而採取的措施

我們已採取下列措施以盡量減少及減輕美國禁令的影響：

- (i) 就涉及使用供應商A的產品及服務的IT服務而言，我們將專注於銷售及營銷BIS授出的許可所涵蓋的供應商A的產品及服務。於2019年10月30日，我們已與客戶A訂立CDN服務框架協議（「**CDN協議**」）。

CDN協議期限： 三年

服務詳情： 我們基於CDN許可向客戶A提供供應商A開發的基於雲計算的CDN服務

服務費： 基於客戶A每月對CDN服務的實際用量（按GB計）收取，與有關協議所載固定費率一致。

合約期第一年屆滿後，客戶A可基於實際用量檢討及調整費率。

有無最低使用量要求： 供應商A通常對服務訂購者的最低使用量有強制要求，而客戶A獲豁免遵守有關規定。

終止： 任一合約方可向另一方發出30天的書面通知予以終止

於2019年10月31日，我們自客戶A接獲根據CDN協議下達的首筆CDN服務採購訂單。自2019年10月30日起及直至最後實際可行日期，客戶A就CDN服務所下達採購訂單的金額約為人民幣4.8百萬元。於2019年11月至2020年1月期間，客戶A對供應商A開發的CDN服務的使用量相對較低，是由於客戶A正自其前CDN服務供應商開發的系統轉移其數據至供應商A開發的CDN服務系統。由於客戶A的CDN服務系統的轉移於2020年1月底前完成，我們認為客戶A對我們由供應商A所開發的CDN服務的使用量將會逐漸增加。

此外，經供應商A的授權代表確認，供應商A已向BIS申請許可，以涵蓋我們將為客戶A採購的所有其他六個系列的IT產品及服務。董事及銷售團隊亦定期與供應商A進行討論及會談，以了解供應商A提交的許可申請的最新狀況及進展。一旦BIS授出相關許可，我們將恢復向客戶A提供該等供應商A的IT產品及服務。

- (ii) 就涉及美國出口或生產的產品及／或服務（供應商A生產的產品及／或服務除外）的IT服務而言，我們將提供一切必要的協助，以支持及促進受美國禁令影響的供應商準備申請BIS的許可，從而使受影響供應商及本集團能夠繼續向客戶A提供相關的美國產品及服務。

業 務

頒佈美國禁令後及直至最後實際可行日期，我們主動進行市場調查，專注於美國禁令對美國供應商及其他受其影響的供應商之影響，積極諮詢及向彼等提供美國禁令的監管動態以及有關自BIS申請許可之程序及要求的資料，以鼓勵彼等自BIS申請許可，恢復向客戶A提供美國產品及服務。

我們的董事和客戶A的銷售經理亦與美國供應商以及其他受美國禁令影響的供應商定期進行會談及會議以消除彼等有關美國禁令之影響的疑慮，並分享我們與供應商A合作基於CDN許可向客戶A提供CDN相關服務的經驗。董事認為該等會談及會議將令美國供應商以及其他受美國禁令影響的供應商更好地理解美國禁令的進展及BIS授出許可的機制，從而鼓勵彼等向BIS申請許可以恢復向客戶A提供美國產品及服務。

- (iii) 於往績記錄期，客戶A對涉及非美國出口或生產的產品及服務的IT服務的需求不斷增長。因此，我們將從戰略上加強與提供非美國出口或生產的產品及服務供應商的合作與夥伴關係，並提供內部培訓及研討會，使我們的員工了解最新的行業趨勢及非美國出口或生產的產品及／或服務的發展情況，以加強我們的銷售及營銷能力，推廣及銷售不同類型的非美國出口或生產的產品及服務予客戶A。憑藉我們與客戶A的長期業務關係及我們對客戶A需求的了解，鑒於美國禁令下購買供應商A及其他受影響美國供應商的產品及／或服務受限制及存在許可規定，董事相信我們應該能夠促使購買合適的非美國出口或源自美國之產品及／或服務，以滿足客戶A的需求及要求。
- (iv) 於往績記錄期，我們自其他客戶（不包括客戶A）所得收益穩定增長。截至2019年12月31日止四個年度，自其他客戶（不包括客戶A）所得收益總額分別約為人民幣187.3百萬元、人民幣236.0百萬元、人民幣353.2百萬元及人民幣472.2百萬元。因此，我們已證實自身具備與其他客戶發展業務關係的實力，由於本集團向其他客戶銷售產品及／或服務的利潤率通常高於客戶A，董事認為我們增加對其他客戶（不包括客戶A）的銷售可減輕我們因美國禁令導致對客戶A銷售減少的影響。

業 務

- (v) 鑒於美國禁令僅針對客戶A，我們將進一步加強銷售及營銷工作，以吸引中國不同地區不同行業的其他潛在及新客戶。根據我們的業務策略，我們將於上海及廣州設立新的辦事分處，以把握當地商機及使本集團可符合投標規定，為位於上海及廣州及其周邊地區的潛在及新客戶提供IT服務。此外，據弗若斯特沙利文的資料，中國企業雲服務市場在2019年至2023年的複合年增長率預計為25.2%，因此我們亦將繼續加強及發展研發和IT服務實力，並進一步擴大雲服務，從而使本集團能夠保持競爭力，提高在IT服務行業的市場份額。具體而言，我們計劃進一步擴展及發展基於雲平台的IT服務，其中包括雲存儲、數據傳輸、雲平台管理、人工智能客戶服務、面部識別輔助工具、企業資產管理系統、產品質量控制系統及外部表面測量工具，從而提供予客戶。
- (vi) 我們將繼續密切關注美國禁令的發展及於必需時尋求法律意見以持續遵守美國禁令。倘日後客戶A自美國禁令名單中移除，我們向客戶A銷售美國出口或源自美國的產品將不再受許可批准限制。

我們的承諾及內部控制程序

我們向聯交所承諾：

- (i) 我們將不會動用[編纂][編纂]或透過聯交所籌集的任何其他資金直接或間接資助或促進美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁所禁止的活動或交易；
- (ii) 我們將不會與客戶A訂立交易，致使我們或聯交所、香港結算、香港結算代理人、股東或潛在投資者面臨違反美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁的風險；
- (iii) 倘我們認為本集團與客戶A訂立的交易將令我們或股東及投資者面臨違反美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁的風險，則須分別於聯交所及本公司網站作出披露；及
- (iv) 在我們的年報或中期報告中披露我們在監察我們的業務面臨的美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁風險方面所作工作、客戶A的狀況及我們與客戶A的未來業務意向（可能受限於美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁）。倘我們違反向聯交所作出的相關承諾，我們可能面臨被聯交所除牌的風險。

為監察我們面臨的美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁風險及確保遵守向聯交所作出的承諾，我們已採納內部控制措施，包括內部控制顧問建議的措施，如下文所述：

業 務

- 我們已成立內部控制委員會。該委員會的成員包括執行董事李翊女士及彭東萍女士，彼等的職責包括（其中包括）監察我們的風險及執行相關內部控制程序以遵守美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁。我們的內部控制委員會將定期舉行會議，以監察我們面臨的美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁風險，並於每次會議後在切實可行情況下盡快向董事會匯報；
- 在決定是否把握來自客戶A的任何商機或與客戶A訂立交易前，我們將評估違反美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁的相關風險。根據我們的內部控制程序，內部控制委員會須審閱及批准與客戶A有關的所有相關業務交易文件。內部控制委員會將根據美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁的限制檢查目標產品及／或服務。倘發現任何可能違反美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁的情況，我們將向具備國際制裁法事宜的必要專業知識及經驗的外部法律顧問尋求意見；
- 為確保我們遵守向聯交所作出的該等承諾，內部控制委員會將持續監察[編纂][編纂]以及透過聯交所籌集的任何其他資金的用途，以確保該等資金不會直接或間接用於資助或促進美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁所禁止的活動或交易；
- 我們的內部控制委員會將定期檢討有關美國禁令及相關制裁事宜的內部控制政策及程序，並向董事會匯報。當內部控制委員會認為有需要時，我們將聘用具備國際制裁法事宜的必要專業知識及經驗的外部法律顧問，以獲取意見及建議；及
- 如有需要，外部法律顧問將向董事、高級管理層及其他相關人員提供有關美國貿易管制限制的培訓，以協助彼等評估我們日常營運中違反美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁的潛在風險。

經考慮上文所載的內部控制措施，董事及獨家保薦人認為，該等措施將提供合理充足及有效的內部控制框架，以協助我們識別、監察及減輕與美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁有關的任何重大風險，從而保障聯交所、香港結算、香港結算代理人、股東、潛在投資者及我們的利益。

除遵守美國禁令及／或監管部門將對客戶A實施的其他制裁之外，我們的內部控制委員會負責確保我們持續遵守所有相關制裁規定及適用於我們業務經營的條例。其他有關本集團的合規事宜（包括但不限於法律合規、財務報告及公司秘書事宜）由合規主任李翊女士及公司秘書蔡嘉誠先生根據內部控制委員會及董事會的指引處理。

業 務

與制裁相關的風險管理措施

為確保本集團持續遵守制裁法規，(i)我們的法務部及財務部就招攬高風險客戶（可能受監管部門制裁）的程序制定政策，(ii)我們編製受監管部門制裁的企業實體及個人清單，我們將避免與彼等訂立任何業務交易，及(iii)我們的內部控制委員會負責執行有關政策及監督該等風險管理措施的實施。

銷售及營銷

於最後實際可行日期，本集團的銷售團隊有53名成員，由銷售團隊主管彭東萍女士帶領，其於有關行業擁有逾17年經驗。銷售團隊基於提供予客戶的業務及服務類別釐定重心而進一步劃分為五個單元。

我們主要透過本公司組織的營銷活動、行業展會以及潛在客戶的投標遞交或費用報價邀請尋求向客戶提供IT服務。一般而言，我們的服務條款由我們的銷售團隊及技術團隊與客戶直接磋商。

我們亦透過電話及電郵營銷以及研討會、講座、工作坊及培訓推廣我們的品牌及服務。董事相信，該等營銷活動可展示本集團的實力並與我們的現有及潛在客戶建立關係。

我們的供應商

於往績記錄期，我們的供應商主要包括IT產品供應商及其於中國的授權經銷商／分銷商。我們的供應商亦包括IT服務提供商及其他IT諮詢及服務提供商，彼等可能獲我們委聘擔任我們的分包商，提供我們的IT實施及支持服務的若干部分。

篩選供應商

根據行業報告，集中於少數供應商乃IT服務行業的常見現象，原因為各項IT產品或服務僅可由少數IT產品供應商及其授權經銷商／分銷商（在IT服務行業佔據主導地位）提供，從而限制了我們對供應商的選擇。我們根據內部資料以及在互聯網及產品目錄公開所得的資料物色潛在供應商。

業 務

我們將根據供應商對我們的要求的了解、成本、技術能力（包括但不限於生產能力及資源充足性）、過往經歷記錄、質量認證及聲譽篩選供應商。由於授權經銷商／分銷商提供的產品及服務價格一般與IT產品供應商的指導價目表內的價格一致，我們的採購團隊成員亦將聯絡IT產品供應商選定的授權經銷商／分銷商，並向彼等採購有關產品。

採購政策

我們已就向供應商採購IT產品及服務的程序實施以下內部控制政策及程序：

- 採購報價由指定高級管理層成員根據各項採購量審閱；及
- 指定高級管理層成員根據項目預算及／或與客戶協定的相關銷售訂單審閱及批准採購訂單後，方會向授權供應商發出採購訂單。

激勵計劃

供應商A已實施激勵計劃以於業務夥伴（包括我們）達致一定標準時獎勵彼等。

供應商A實施的若干激勵計劃設定了若干表現成果（例如於一段時期內銷售其產品及服務所得總收益）。於達成若干表現成果後，我們向其採購IT產品的成本可能因現金獎勵（視乎計劃而定）而減少。倘我們未能達致該等表現成果，我們毋須進行賠償或接受處罰。

下表載列供應商A的激勵計劃考慮的主要因素：

對於提供雲服務：	雲服務的採購額
	年內每季度雲服務採購額的增長淨額
	訂購雲服務的新客戶數目
對於銷售硬件及軟件：	硬件及軟件的採購額
	每年新採購額的增長淨額
	採購的硬件及軟件種類

業 務

於往績記錄期，於截至2019年12月31日止四個年度，我們確認來自供應商A的現金獎勵約人民幣0.1百萬元、人民幣0.5百萬元、人民幣5.7百萬元及人民幣9.0百萬元，其中約人民幣45,000元、人民幣0.4百萬元、人民幣3.1百萬元及人民幣5.1百萬元分別來自採購供應商A提供的雲平台相關服務所得現金獎勵。從供應商A確認的現金獎勵由截至2016年12月31日止年度約人民幣0.1百萬元增至截至2017年12月31日止年度的人民幣0.5百萬元，主要由於(i)就雲儲存及其他軟件應用程序向供應商A及其他授權經銷商／分銷商採購的雲服務的金額增加約人民幣68.1百萬元；及(ii)就IT基礎設施服務向供應商A及其他授權經銷商／分銷商採購的硬件及軟件的金額增加約人民幣17.4百萬元。

截至2018年12月31日止年度，從供應商A確認的現金獎勵進一步增至約人民幣5.7百萬元，主要是由於(i)供應商A就我們購買若干類型的雲平台相關服務提供的現金獎勵金額增加（由於供應商A於2018年推廣雲服務及相關產品，而於2016年及2017年並未進行有關推廣）；(ii)向供應商A及其他授權經銷商／分銷商採購雲服務的金額增加約人民幣48.7百萬元；及(iii)就IT基礎設施服務向供應商A及其他授權經銷商／分銷商採購的硬件及軟件的金額增加約人民幣16.9百萬元。

從供應商A確認的現金獎勵由截至2018年12月31日止年度的約人民幣5.7百萬元增加至截至2019年12月31日止年度的約人民幣9.0百萬元，主要是由於(i)向供應商A及其他授權經銷商／分銷商採購雲平台相關服務的金額增加約人民幣38.9百萬元；及(ii)就IT基礎設施服務向供應商A及其他授權經銷商／分銷商採購的硬件及軟件的金額增加約人民幣6.5百萬元。

業 務

下表載列我們截至2016年12月31日止年度的五大供應商：

供應商名稱	截至2019年 12月31日與 本集團業務關係 的概約年期	概約 採購額 (人民幣千元)	佔採購 總額的 概約百分比 (%)	主要業務活動	供應商提供的 服務／產品
供應商A	16年	91,922	29.7	總部位於美國的領先計算機軟件 提供商之一的集團公司	(i) IT基礎設施服務及IT 實施及支持服務軟件 及硬件；及(ii)雲服務 軟件及平台
供應商B	5年	14,585	4.7	全球領先技術及供應鏈服務 提供商之一，主要專注於中國	(i) IT基礎設施服務軟 件；及(ii)雲服務軟件
供應商C (附註)	6年	8,947	2.9	ICT技術產品的分銷商， 母公司總部位於新加坡	(i) IT基礎設施服務軟 件；及(ii)雲服務軟件
供應商D	12年	8,658	2.8	軟件及信息技術服務 提供商，總部位於愛爾蘭	(i) IT基礎設施服務軟 件；及(ii)雲服務軟件
供應商E	6年	8,647	2.8	軟件及信息技術服務提供商， 總部位於中國廣州	(i) IT基礎設施服務軟 件；及(ii)雲服務軟件
小計		<u>132,759</u>	<u>42.9</u>		

附註：供應商C及供應商K均由同一股東（一名獨立第三方）最終全資擁有。

業 務

下表載列我們截至2017年12月31日止年度的五大供應商：

供應商名稱	截至2019年 12月31日與 本集團業務關係 的概約年期	概約 採購額 (人民幣千元)	佔採購 總額的 概約百分比 (%)	主要業務活動	供應商提供的 服務／產品
供應商A	16年	154,250	37.2	見上文	(i) IT基礎設施服務及IT 實施及支持服務軟件 及硬件；及(ii)雲服務 軟件及平台
供應商F	2年	51,390	12.4	一間香港IT解決方案服務 提供商，為納斯達克 上市公司的附屬公司	雲服務軟件及平台
供應商G	4年	19,740	4.8	納斯達克上市公司的全資附屬 公司，提供一站式雲計算服務	雲服務軟件及平台
供應商H (附註)	14年	15,463	3.7	亞太地區最大的專業5C分銷商 的深圳分支，主要專注於 高科技產業供應鏈的集成服務	(i) IT基礎設施服務軟件 及硬件；及(ii)雲服務 軟件
供應商I	2年	7,914	1.9	中國供配電系統解決方案的 主要專業製造商及供應商的 附屬公司，於中國經營逾16年， 總部位於美國	IT基礎設施服務軟件
小計		<u>248,757</u>	<u>60.0</u>		

附註：供應商H向本集團提供的信貸期由我們的控股股東擔保（將於【編纂】後中止）。

業 務

下表載列我們截至2018年12月31日止年度的五大供應商：

供應商名稱	截至2019年 12月31日與 本集團業務關係 的概約年期	概約 採購額 (人民幣千元)	佔採購 總額的 概約百分比 (%)	主要業務活動	供應商提供的 服務／產品
供應商A	16年	206,468	36.4	見上文	(i) IT基礎設施服務及IT 實施及支持服務軟件 及硬件；及(ii)雲服務 軟件及平台
供應商F	2年	66,321	11.7	見上文	雲服務軟件及平台
供應商G	4年	47,318	8.3	見上文	雲服務軟件及平台
供應商H (附註)	14年	21,281	3.8	見上文	IT基礎設施服務軟件及 平台以及雲服務軟件
供應商J	4年	13,505	2.4	總部位於中國上海的專業 技術服務提供商	IT基礎設施服務軟件
小計		<u>354,893</u>	<u>62.6</u>		

附註：供應商H向本集團提供的信貸期由我們的控股股東擔保（將於【編纂】後中止）。

業 務

下表載列我們截至2019年12月31日止年度的五大供應商：

供應商名稱	截至2019年 12月31日與 本集團業務關 係的概約年期	概約 採購額 (人民幣千元)	佔採購 總額的 概約百分比 (%)	主要業務活動	供應商提供的 服務／產品
供應商A	16年	226,225	32.7	見上文	(i) IT基礎設施服務及IT 實施及支持服務軟件 及硬件；及(ii)雲服務 軟件及平台
供應商G	4年	78,411	11.3	見上文	雲服務軟件及平台
供應商F	2年	74,854	10.8	見上文	雲服務軟件及平台
供應商J	4年	26,532	3.8	見上文	IT基礎設施服務軟件
供應商K (附註)	16年	25,117	3.7	ICT技術產品的分銷商， 母公司總部位於新加坡。	(i) IT基礎設施服務軟 件；及(ii)雲服務軟件
小計		<u>431,139</u>	<u>62.3</u>		

附註：供應商K及供應商C均由同一股東（一名獨立第三方）最終全資擁有。

往績記錄期內五大供應商組成變更的相關原因載列如下：

- (i) 自2017年以來，向供應商B（我們截至2016年12月31日止年度的第二大供應商）採購IT產品的數量減少，是由於我們因自供應商A的激勵計劃獲得現金獎勵而可以較低成本直接向供應商A採購相同的IT產品以及同期對供應商B的IT產品的需求減少。因此，供應商B於截至2017年及2018年12月31日止年度不再為我們的五大供應商之一，但其於往績記錄期仍為我們的供應商。

業 務

- (ii) 自2017年以來，向供應商E（我們截至2016年12月31日止年度的第五大供應商）採購IT產品的數量減少，是由於之前授與供應商E銷售相關IT產品的授權被IT產品供應商終止，我們須轉而向其他供應商採購相關IT產品。因此，供應商E於截至2017年及2018年12月31日止年度不再為我們的五大供應商之一，但其於往績記錄期仍為我們的供應商。
- (iii) 供應商I（我們截至2017年12月31日止年度的第五大供應商）於截至2018年12月31日止年度不再為我們的五大供應商之一，是由於我們僅於2017年就一名客戶訂購的一種通用微電網控制器軟件與供應商I有過一次性交易，而2018年我們所提供的IT服務毋須進行該等採購。
- (iv) 供應商C（我們截至2016年12月31日止年度的第三大供應商）於截至2017年及2018年12月31日止年度不再為我們的五大供應商之一，是由於我們可向供應商H採購相同的IT產品，其向我們提供的商業條款、售後服務及物流安排比供應商C更具競爭力。因此，供應商C於截至2017年及2018年12月31日止年度不再為我們的五大供應商之一，但其於往績記錄期仍為我們的供應商。
- (v) 供應商D（我們截至2016年12月31日止年度的第四大供應商）於截至2017年及2018年12月31日止年度不再為我們的五大供應商之一，是由於同期對供應商D的IT產品的需求減少。因此，供應商D於截至2017年及2018年12月31日止年度不再為我們的五大供應商之一，但其於往績記錄期仍為我們的供應商。
- (vi) 供應商F於截至2017年及2018年12月31日止年度成為我們的第二大供應商，是由於我們於同期須為客戶A採購相關雲服務。
- (vii) 供應商K於截至2019年12月31日止年度成為我們的第五大供應商，是由於我們自供應商K增加IT產品的購買量，原因為彼等於整個往績記錄期穩定且高效供應IT產品。

於往績記錄期，我們與往績記錄期的五大供應商中的四名（即供應商A、供應商C、供應商D及供應商G）訂立框架協議，主要條款概述如下：

- 商業合夥或授權： 我們採購的服務或產品範圍乃按個別情況而定；
- 授權： 我們通常獲授權於指定地區以非獨家基準經銷、分銷及營銷有關供應商的服務或產品；
- 價格： 在多數情況下，供應商將公佈其產品或服務的定價指引。產品及服務的售價通常須經我們審核或批准；
- 信貸期： 30至60天；

業 務

保修： 供應商通常根據服務及／或產品所附的書面保修文件所述者對其服務及／或產品提供保修。我們就使用產品或服務的使用對客戶的指示須與供應商的書面保修文件、產品使用權及供應商的終端用戶文件保持一致。我們可向客戶提供額外保修服務，惟條款不得與相關IT產品供應商提供的保修條款相衝突、抵觸或令其無效；

知識產權： 一切權利、所有權及權益，包括但不限於一切專利、版權、商標、服務標誌、軟件、商業機密、專門技術及我們開發的產品或服務附帶的任何其他知識產權均屬於IT產品供應商。

於截至2019年12月31日止四個年度，向五大供應商作出的採購總額分別佔我們採購總額的約42.9%、60.0%、62.6%及62.3%，向最大供應商作出的採購額佔我們同期採購總額的約29.7%、37.2%、36.4%及32.7%。

我們於往績記錄期的五大供應商均為獨立第三方。於往績記錄期，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東（據董事所深知擁有本公司已發行股份數目5%以上）於任何五大供應商中擁有任何權益。

於往績記錄期亦為我們客戶的供應商

截至2019年12月31日止四個年度，我們分別有24名、27名、23名及25名供應商亦為我們的客戶（「供應商／客戶」）。

下表載列我們於往績記錄期來自供應商／客戶的收益及向其作出的採購額的百分比以及向供應商／客戶銷售所得毛利：

	截至12月31日止年度			
	2016年	2017年	2018年	2019年
向供應商／客戶作出的採購額				
向供應商／客戶支付的相關採購及服務成本佔我們於相關年度的採購總額的百分比(%)	31.3	41.0	37.4	30.6
向供應商／客戶銷售				
來自供應商／客戶的相關收益佔我們於相關年度的總收益的百分比(%)	1.6	3.1	4.2	4.0
向供應商／客戶銷售所得毛利(人民幣千元)	406	1,023	2,390	2,470

業 務

於往績記錄期，我們向供應商／客戶的採購主要來自供應商A。截至2019年12月31日止四個年度，供應商A所佔採購額分別約為人民幣91.9百萬元、人民幣154.3百萬元、人民幣206.5百萬元及人民幣226.2百萬元，分別佔同期採購總額的約29.7%、37.2%、36.4%及32.7%。不計及向供應商A的採購，我們支付予供應商／客戶的採購及服務成本分別約為人民幣5.0百萬元、人民幣15.4百萬元、人民幣5.8百萬元及人民幣42.2百萬元，分別佔同期採購總額的約1.6%、3.7%、1.0%及6.1%。

其餘供應商／客戶絕大多數為IT相關公司。於往績記錄期，本集團向彼等出售亦向彼等購買，主要是由於如下原因：

- (i). 若干供應商及客戶為不同公司但屬於同一集團，因此我們將其分類為供應商／客戶；
- (ii). 就若干供應商／客戶而言，我們主要向彼等提供IT基礎設施服務，彼等亦獲我們委聘為分包商，以就我們提供的IT實施及支持服務提供協助（例如測試及諮詢服務）；及／或
- (iii). 就若干供應商／客戶而言，彼等分包若干服務予我們，而我們亦向彼等採購硬件及／或軟件。

就董事所深知及所悉，供應商／客戶（均為IT相關公司）需要我們的服務，是由於彼等難以於內部提供若干特定IT服務。另一方面，我們需要若干供應商／客戶的分包服務，原因於本節下文「分包」一段披露。

董事確認，我們向供應商／客戶銷售及採購的條款乃按個別基準進行磋商，而供應予供應商／客戶的服務及採購自供應商／客戶的產品並非互相關連，亦非互為條件。與該等供應商／客戶的交易的主要條款與我們其他客戶及供應商的交易相若，而董事認為其屬一般商業條款。董事確認，於往績記錄期，我們向該等供應商／客戶（在供應商的情況下）採購的產品其後概無售予該等供應商／客戶。於往績記錄期，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東（據董事所深知擁有本公司已發行股份數目5%以上）於任何供應商／客戶中擁有任何權益。

我們與供應商A的關係

於往績記錄期，我們主要基於供應商A的產品及服務向客戶提供IT服務及主要通過供應商A購買供應商A的產品及服務。供應商A為我們於截至2019年12月31日止四個年度的最大供應商。於往績記錄期，向供應商A採購全部與供應商A的產品及服務有關。於最後實際可行日期，我們已與供應商A訂立框架協議。有關此類框架協議主要條款的進一步詳情，請參閱本節「我們的供應商」一段。

根據行業報告，供應商A為總部位於美國的全球領先計算機軟件提供商，全球僱員人數約為100,000名。

業 務

遵照市場內其他主要IT產品供應商採用的行業慣例，供應商A主要通過委任地方授權服務提供商（例如本集團）銷售其產品及服務，而非直接向中國的客戶銷售。為向終端用戶提供更佳用戶體驗及定制服務，供應商A已委任本集團為其業務合作夥伴，使用我們完善的銷售網絡及就供應商A的多類產品及服務的使用及功能提供意見的技術專長推廣及銷售其IT產品及服務。此外，本集團可根據終端用戶的具體要求，通過制定涉及使用供應商A的產品及服務的IT解決方案向終端用戶提供增值服務（例如IT解決方案服務）。由於我們具備提供增值服務以滿足客戶需求的技術實力及於中國推廣供應商A的產品及服務的完善銷售網絡，我們獲供應商A授予若干最高商業合夥等級（包括硬件的授權設備經銷商以及軟件及雲的金牌認證合作夥伴及LSP）。

授權設備經銷商

我們自2016年起透過供應商H（為供應商A品牌在中國的設備分銷商）被評為供應商A品牌的授權設備經銷商，銷售手提電腦設備及配件。我們獲授的供應商A品牌的授權設備經銷商的認可須於2020年8月續新，但我們自首次獲授供應商A品牌的授權設備經銷商起及直至本集團於2019年9月最近一次成功續新止持續滿足有關要求（如表現要求及財務狀況）。由於我們於往績記錄期與供應商A的交易金額不斷增加，並計及我們與供應商A的長期業務關係以及我們自首次獲認可起成功續新的良好往績記錄，經審慎及周詳考慮後，董事認為我們於2020年8月以及可預見未來續新該等認可應無重大障礙。由於被認可為供應商A品牌的授權設備經銷商，董事認為本集團在向客戶提供IT服務過程中就推廣使用供應商A品牌的硬件產品及就此提供建議方面處於有利地位。

金牌認證合作夥伴

於往績記錄期，我們被評為金牌認證合作夥伴，並被認可於11個IT能力領域（包括但不限於雲生產力、數據平台及信息傳送）具備技術專長。於最後實際可行日期，我們於11個IT能力領域的金牌認證合作夥伴認可中有10個屬有效。儘管本集團於該等11個IT能力領域其中1個的金牌認證合作夥伴認可仍在續新，但由於我們自首次獲授該等領域的金牌認證合作夥伴起持續滿足11個IT能力領域的要求（如表現要求、測試要求及付款要求），董事認為我們在續新該等11個IT能力領域的金牌認證合作夥伴認可方面並無重大障礙。經董事審慎及周詳考慮後，基於我們的往績記錄、於相關IT能力領域的實力及技術專長，我們認為我們於各自的下一個續新日期前續新該等認可方面並無重大障礙。下表載列於上述領域獲取擔任供應商A的金牌認證合作夥伴的資格所須達成的主要要求。

表現要求	合作夥伴須應供應商A要求於目標領域賺取若干金額的收益。	第一步
測試要求	合作夥伴的若干僱員須達成供應商A提出的測試要求。	第二步
付款要求	合作夥伴須應供應商A要求支付若干金額的年費。	第三步

業 務

LSP

於2010年，我們被評為供應商A的直接大型客戶經銷商，主要向中型及大型客戶銷售不同種類的軟件許可證。根據行業報告，於2015年，直接大型客戶經銷商的資格被供應商A更名為LSP，旨在增設條件及規定以及調整報酬架構，以更好激勵及獎勵向目標客戶推廣雲服務及銷售持續IT解決方案服務的合作夥伴。於最後實際可行日期，我們的LSP認可於2019年8月到期後，我們已成功於2019年11月將其續新一年，延期至2020年11月。經考慮我們的往績記錄、我們在所運營領域的IT服務能力及技術專長，並經董事審慎及周詳考慮後，董事認為我們於2020年11月續新我們的LSP地位應無重大障礙。

根據行業報告，供應商A目前在中國的LSP不足20名。為符合LSP的資格，我們須擁有若干數目的IT技術人員通過供應商A設置的技術測試，亦須達到基於收益、增長、業務規模及經營運作的表現標準及要求。

作為供應商A的LSP，我們較競爭對手自供應商A享有更多特權及福利。例如，我們就應用及使用供應商A的產品及服務獲得教育及培訓支持、就活動套餐獲得贊助折扣，就數字營銷內容獲得無限訪問權限，並可優先獲得供應商A的銷售支持。

相互及戰略業務關係

基於以下理由，我們認為我們的業務經營不會受到供應商A的重大不利影響：

- (i). 根據行業報告，IT服務提供商在與一名特定供應商建立長期關係並熟悉其產品及服務後，會主要向該供應商採購產品及服務，這種情況並不少見。於中國通過委任地區授權服務提供商（例如本集團）而非與客戶進行直接銷售的方式建立銷售網絡，亦是IT產品供應商（如供應商A）的市場慣例及策略；
- (ii). 我們認為我們與供應商A的業務關係在財務及戰略上均為互惠互利。根據行業報告，按2018年產生的收益計，我們在供應商A於華南的LSP中排名首位，這證明我們擁有其眾多產品認證，並顯示我們對供應商A的產品及服務有深入了解。於最後實際可行日期，我們取得在中國銷售供應商A的主要類型的軟件及硬件產品及服務的資質。雖然供應商A是知名的國際IT產品供應商及總部位於美國的全球領先計算機軟件提供商，但董事相信其亦依賴我們向我們的客戶推薦其產品及服務，因為我們有能力提供IT解決方案服務，增強供應商A產品及服務的功能性及適應性，使其產品可用於廣泛的IT解決方案中，從而有助於提高供應商A的產品及服務在市場上的銷售及滲透率。董事相信，供應商A與我們保持緊密業務關係亦屬有利，因此供應商A在不久的將來與我們終止業務關係的可能性極小且不符合商業利益；

業 務

- (iii). 於最後實際可行日期，我們有逾21名IT技術人員被供應商A認證為具備資格就供應商A的產品及服務的應用及使用提供意見的IT專業人士。因此，我們的員工充分具備推廣供應商A的產品及服務的相關技術知識及技能，有助於提升供應商A的收益；
- (iv). 我們獲得供應商A的多個獎項，例如供應商A其中一款軟件的2018年度最佳成長獎、2015年度深圳區域最佳雲合作夥伴獎及2013年度大客戶轉售商區域最佳業績獎。董事相信，我們於在中國銷售及推廣供應商A的產品及服務方面扮演重要角色；
- (v). 由於我們提供予終端用戶始終如一的優質IT服務，我們已與供應商A發展出互信及穩健的業務關係。自建立業務關係以來，我們並無接獲供應商A的任何重大投訴；
- (vi). 根據行業報告，供應商A已於中國暫停新LSP的認可，中國的LSP數量不足20名，預期將於可預見未來保持穩定。因此，董事認為供應商A終止與本集團的長久業務關係不符合供應商A的商業利益；
- (vii). 於往績記錄期，考慮到我們有下列各項競爭優勢，我們的董事認為，我們有能力保持市場份額及市場地位，以及隨著中國IT服務市場的樂觀前景而實現收益總體增長：
- 我們為中國的綜合IT解決方案及雲服務提供商，擁有提供一站式IT服務以滿足客戶需求的良好往績記錄及聲譽；
 - 我們在IT服務方面擁有技術專長、知識及研發實力；及
 - 我們擁有獲研發團隊支持的完善銷售網絡及經驗豐富的銷售團隊；及
- (viii). 於往績記錄期，除供應商A外，我們亦自其他40名授權經銷商／分銷商採購供應商A的產品及服務，截至2019年12月31日止四個年度，付予該等經銷商／分銷商的採購總額分別約為人民幣30.4百萬元、人民幣107.6百萬元、人民幣195.7百萬元及人民幣277.0百萬元，佔我們採購總額的約9.8%、26.0%、34.5%及40.0%。因此，董事認為本集團於往績記錄期並無嚴重及直接依賴供應商A。

鑒於中國IT服務市場前景樂觀，董事認為，供應商A並無合理商業理由單方終止或有意限制向我們供應產品及服務。有關進一步詳情，請亦參閱本節的「我們的競爭優勢」分節。

業 務

減少對供應商A 依賴的能力

除上文所詳述的我們與供應商A 建立的良好關係及相互的戰略業務關係外，本集團已採取及實施以下措施以減少／降低對供應商A 的依賴，符合我們的業務發展策略：

- (a) 考慮到貿易戰升級及中美之間相關糾紛的潛在影響，本集團已積極物色及發掘可作替選的中國及非美國供應商，彼等開發IT 產品及／或服務，可提供與供應商A 及其他美國供應商所提供者功能類似及／或用途相當及／或兼容的IT 產品及服務。於往績記錄期，我們向158名、229名、271名及289名中國及非美國供應商就向我們的客戶提供IT 服務購買及／或訂立意向書或諒解備忘錄，佔各年度及日期我們自供應商採購總額的約27.8%、19.0%、17.0% 及18.3%。於最後實際可行日期，本集團亦發現多類供應商A 的IT 產品及服務（主要包括(i) 計算機運營系統、(ii) 辦公相關及文件處理軟件、(iii) 基於雲計算的軟件及平台及(iv) 企業資源規劃及CRM 相關軟件）可被中國及非美國供應商提供的類似IT 產品及服務替代或取代。因此，本集團證實其具備實力令供應商多元化及自可作替選的中國及非美國供應商採購IT 產品及服務，從而減少對供應商A 及其他美國供應商的依賴。
- (b) 根據弗若斯特沙利文的資料，在貿易戰及中美之間相關糾紛的環境下，行業內近期趨勢為中國IT 公司加大投資提升研發實力以增加與美國IT 公司競爭的籌碼及增加彼等於中國IT 服務市場的份額。此外，中國政府及相關機關已落地各類政府支持性政策及措施以支持國內企業的融資活動並鼓勵國內企業與研究機構根據中華人民共和國國民經濟和社會發展第十三個五年（2016-2020年）規劃綱要進行合作，旨在促進中國IT 公司之IT 產品及服務（與位於中國之公司運營的主流IT 基礎設施兼容）的增長及發展。因此，本集團已成立由三名研發員工組成的市場情報團隊以及定期開展市場研究及密切監控中國IT 公司開發及引進的各類新IT 產品及服務的技術支持部門。研發及技術支持部門亦將負責進行測試及試運行以確保中國IT 公司引進的該等新IT 產品及服務可滿足客戶需求及要求。因此，如上文分段所載我們已與中國IT 公司建立的業務關係證實，本集團預期可於可預見未來自該等中國IT 公司購買更多IT 產品及服務。

業 務

- (c) 為盡量減少中美貿易糾紛導致的潛在影響及阻礙，本集團已於向客戶提供IT服務的過程中策略性地推廣及增加使用中國及非美國供應商開發的IT產品及服務。此外，本集團客戶於美國禁令頒佈後對中國及非美國供應商所開發IT產品及服務的問詢增多及對其需求不斷增加。具體而言，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們成功引入及銷售中國及非美國供應商開發的多類IT產品及服務（主要用於行政及運營用途、數據管理及雲存儲）作為我們向客戶所提供IT服務的一部分。例如，自美國禁令頒佈以來及直至最後實際可行日期，客戶A僱用本集團提供涉及使用中國及非美國供應商所開發IT產品及服務的IT服務，採購總金額約為人民幣130.4百萬元。
- (d) 根據我們加大營銷投入的業務策略，本集團將分配更多營銷資源與領先的中國及非美國供應商攜手主辦及／或組織IT行業展會、營銷活動及研討會以促進我們的客戶使用彼等的IT服務及產品。憑藉(i)我們於IT服務方面的技術專長、知識及研發實力，(ii)我們完善的銷售網絡及經驗豐富的銷售團隊（由研發團隊提供支持），及(iii)本集團將於深圳及上海辦事處建立的技術服務中心，我們的研發團隊將加強與中國及非美國IT供應商的協作以就彼等IT服務及產品的使用及功能向其提供第一手經驗，而我們的技術員工亦會向客戶提供指引、技術支持、培訓、工作坊及軟件應用演示以及不同種類IT產品及服務的集成。
- (e) 本集團增加對研發實力的投資及承接12個研發項目，該等項目側重於（其中包括）(i)升級及開發伊登雲，(ii)開發智能製造檢測系統，(iii)升級及開發雲軟件產品（例如大附件及雲文件管理系統），(iv)升級及開發伊登人臉識別系統及(v)升級及開發資產管理系統，本集團將結合現有IT服務充分利用及優化研發項目下所開發軟件及服務的使用，以便客戶可於聘用我們提供IT服務時直接受惠於該等新開發的軟件及服務。董事認為我們自主開發的IT產品及服務（包括但不限於12個研發項目下開發者）可進一步增加本集團所提供產品及服務的多樣性，可被視為客戶的替代品或備選（相較供應商A提供的類似產品及服務）。

分包

儘管我們有一支經驗豐富的內部技術人員團隊開展必要的實施工作，但我們不時會將我們所提供IT實施及支持服務中的若干工作分包出去，如文件管理IT服務、建立IT服務管理平台以及技術及維護支持服務，該等工作需要專門知識及／或大量勞動力。我們分包該等工作予分包商，是因為我們考慮到分包(a)使我們能夠專注於我們經驗豐富的核心領域，而將專門部分留給專業熟練人員；(b)降低勞工成本（由於我們不必僱用大量勞動力）；及(c)提高我們開展項目的靈活性及能力，從而使我們能更高效地運營。視乎合約條款，我們或會於分包部分工作予彼等前通知客戶或取得客戶批准。

業 務

於截至2019年12月31日止四個年度，我們的分包費用分別約為人民幣18.9百萬元、人民幣22.5百萬元、人民幣43.2百萬元及人民幣38.3百萬元，分別佔同期我們總銷售成本的約6.5%、5.5%、8.1%及5.4%。於截至2019年12月31日止四個年度，供應商A為我們的最大分包商，佔我們分包費用總額的約81.2%、60.4%、77.4%及72.5%。

我們與主要分包商的工作關係普遍超過三年。我們內部存有一份認可分包商名單，該名單會不時更新。於往績記錄期，本集團聘有超過70名分包商。我們根據分包商與我們的關係、價格、質素、管理團隊、與我們客戶的關係及對有關工作的熟悉度等多項標準來挑選分包商。視乎個別項目的要求，我們亦可能在不同項目中聘請供應商為分包商。於往績記錄期，我們並無就分包安排與任何分包商訂立任何正式或長期書面協議，分包安排乃經參考各個項目的具體要求按個別情況釐定。

我們的銷售團隊將於客戶需要有關服務時向分包商獲取報價。我們將就以下各項與分包商磋商及協定(a)費用報價；(b)付款方式；(c)信貸期；(d)服務範圍；及(e)所需資源。分包協議的一般條款通常包括：

- | | |
|---------------|--|
| (a) 費用報價： | 視乎所提供服務而定 |
| (b) 付款方式： | 銀行轉賬／支票 |
| (c) 信貸期： | 通常為30至90日 |
| (d) 服務範圍： | 我們所提供IT解決方案服務中的若干工作，如文件管理IT服務、搭建IT服務管理平台與技術及維護支持服務，視乎具體項目的要求而定 |
| (e) 分包商資質及認證： | 視乎招標文件的要求或根據已簽署相關合約而定 |

本集團已實施下列措施監督及確保我們分包商的表現質量：

- (i). 依循ISO9001:2015的供應商管理流程，有關詳情請參閱本節下文「質量控制」一段；
- (ii). 保持與多名分包商的關係，使我們毋須依賴任何特定分包商並能在短時間內找到替代分包商；
- (iii). 密切監控分包商表現是否符合我們的標準；
- (iv). 根據分包商的表現質量、效率、收費、對要求的響應度及項目完成後的跟進工作，評估分包商的表現；及
- (v). 持續物色新的潛在分包商。

業 務

定價政策及付款

我們收取的IT服務費用乃基於不同類型的規格及複雜程度，故IT服務費會變動，由客戶與我們按單個項目基準釐定。我們向客戶發出報價前，一般會列出詳細的預算，以估計潛在項目將產生的成本。一般而言，我們IT服務的服務費乃按成本加成基準收取。釐定服務費時，我們會考慮服務範圍、項目複雜程度及規模、所需人力、預期時間表、採購相關IT產品及服務的成本以及分包費用（如需要）及競爭水平等因素。

此外，我們亦考慮我們與客戶的關係、客戶的業務規模及聲譽、日後與客戶有任何業務往來的可能性及涉及該客戶的其他過往／預期項目的盈利能力。我們偶爾就若干項目向若干客戶（如大型或知名公司或與本集團有長期業務關係或於過往為我們貢獻大部分收益的客戶）提供相對較低的價格或特別折扣，以維持與彼等的長期業務合作，並鼓勵彼等繼續委聘本集團提供IT服務。此亦為我們吸引新客戶以進一步拓展業務及挽留現有主要客戶的策略之一。然而，我們亦將致力於在具競爭力的定價與盈利能力之間維持最佳平衡，以確保享有特別折扣或相對較低價格的該等客戶可為本集團帶來溢利。

董事認為，上述定價策略在與客戶建立良好關係及吸引新業務方面行之有效，對我們長遠維持可持續發展及盈利能力至關重要。

視乎客戶委聘的服務類型及項目的複雜程度，服務費可能於交付服務時一次性或根據合約所載付款時間表以分期方式支付。作為我們信貸控制的一部分，若干客戶可能預先付款。

於往績記錄期，授予客戶的信貸期通常介乎開具發票後15至90日。各項目的信貸期可能因客戶要求及我們與彼等的關係等因素而有所不同。

履約保證金

於往績記錄期，我們須向兩名IT產品供應商及其授權服務提供商以履約保證金形式提供履約保證，作為我們妥善履行付款責任的保證。

於2016年12月31日、2017年12月31日、2018年12月31日、2019年12月31日以及最後實際可行日期，我們有銀行以該等供應商及／或服務提供商為受益人向我們發出的2份、2份、3份、4份及4份未履行履約保證金，總金額分別約為人民幣3.9百萬元、人民幣3.0百萬元、人民幣8.9百萬元、人民幣9.3百萬元及人民幣9.0百萬元。

於最後實際可行日期，我們並無訂立任何須支付履約保證但尚未支付的合約。

業 務

退回及保修

我們的IT服務所用的硬件及軟件產品一般由相關供應商提供保修（為期12個月至36個月左右）。倘硬件及／或軟件有任何缺陷，有關供應商將須就產品缺陷負責，而我們的客戶可直接聯絡彼等以改進缺陷，或倘未能改進，則可更換硬件或軟件。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無客戶因我們向供應商採購的硬件及／或軟件出現缺陷而作出任何重大退款。

季節性

我們的業務一般不受季節性波動影響。

研發

我們認為，我們的研發實力對於開發新IT產品及服務實屬重要，因此我們將資源及精力投入於持續優化及增強我們產品及服務的功能性、我們的技術以及探索為我們現有IT產品及服務推出新應用的可能性。

研發團隊的資質及關注重點

於最後實際可行日期，為提升研發實力，我們已成立研發及技術支持部門，由75名員工組成，其中有28名為研究人員。我們所有的研究人員均已取得研究相關資質並持有IT及計算機科學相關領域的文憑、學士及／或碩士學位。

我們研發團隊的關注重點及職責如下：

- (i). 開發有關（包括但不限於）大附件、雲文件管理及IT產品測試系統的雲軟件產品；
- (ii). 開發伊登面部識別、外部評核及資產管理系統；及
- (iii). 開發伊登雲。

研究成果

我們持續的研發工作已使得：

- (i). 獲中國政府機關認可為高科技企業；
- (ii). 我們的軟件開發與技術諮詢服務以及雲業務取得ISO9001:2015資質；及
- (iii). 成功在中國註冊68項註冊版權。

業 務

我們與其他獨立第三方的合作

於往績記錄期，我們已於截至2019年12月31日止四個年度分別與兩名、七名、九名及一名獨立第三方就我們的研發項目訂立合作協議。據我們的中國法律顧問告知，根據有關中國法律及法規，該等合作協議均屬有效、具法律約束力及可執行。

以下載列該等合作協議（通常以項目為基準）的主要條款：

- 對手方的主要權利及義務：
- 向本集團提供用於研發的新產品、服務及技術；
 - 協助本集團執行新項目、服務及技術；
 - 於保修期內提供技術及維護支持服務；及
 - 向我們的員工提供培訓及教育。

- 本集團的主要權利及義務：
- 為研發項目提供技術材料／資料及必要的協助；及
 - 承擔由訂約方協定的有關研發項目的固定費用。

- 研發成果的知識產權：
- 本集團應擁有所開發產品及技術的知識產權。

我們有意增強及發展我們的研發實力並進一步擴展雲服務。有關詳情請參閱本文件本節「我們的策略」一段。

研究相關開支

截至2019年12月31日止四個年度，我們分別投入約人民幣3.8百萬元、人民幣10.6百萬元、人民幣18.5百萬元及人民幣19.3百萬元用於研發工作，分別約佔同期我們收益總額的1.2%、2.3%、3.0%及2.4%。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—綜合損益及其他全面收益表的節選項目—研發開支」一段。

業 務

我們的政策是為研發劃撥年度預算。為確保研究效率及鼓勵創新，我們已採納並實施：

- (i). 管理研發資金用途及監控各個項目進度的詳細政策；及
- (ii). 獎勵研究人員研究相關成就（例如就專利及版權給予現金激勵）的詳細激勵政策。

有關我們未來研發計劃的資料，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

知識產權

截至最後實際可行日期，我們有6個中國註冊商標、1個香港註冊商標、5個中國註冊域名及68項中國註冊版權，這對於我們的業務經營十分重要。有關我們知識產權的詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料—有關業務的其他資料—2.本集團的知識產權」一段。

為保護本集團及客戶的知識產權，我們已採納以下政策：

- 我們的人力資源部門定期向員工發送電郵，內容有關(i)信息系統及數據的妥善安全保護，以提醒員工在就提供相關服務而處理所獲得的機密材料時，實施妥善保護措施及程序；及(ii)密碼政策，以提高我們電腦系統的安全性；
- 我們向僱員提供員工手冊，規定（其中包括）任何僱員未經授權不得披露其於工作期間取得的任何機密或秘密資料；並提醒彼等任何該等未經授權的披露可能構成刑事犯罪；及
- 所有僱員於入職時均須與我們簽署保密協議，禁止未經授權洩露機密資料。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因侵犯任何知識產權而收到針對本集團的任何重大申索，亦不知悉有關任何上述侵權的尚未了結或威脅提出的申索，我們亦無就侵犯我們擁有的知識產權而向第三方提出任何重大申索。

客戶關係管理系統

我們所執行的客戶關係管理系統協助我們提高向目標客戶銷售及營銷的效率。我們已通過收集及保存現有及潛在客戶概況建立客戶數據庫。於最後實際可行日期，我們已取得有關2,900多名曾使用我們的IT服務的現有客戶的資料，包括彼等的個人資料及購買行為資料（例如購買歷史及IT產品偏好）。

業 務

我們亦通過客戶概況及按客戶預算及消費能力排名的潛在客戶層級發掘營銷線索及目標，從而簡化銷售及營銷流程。客戶關係管理銷售團隊基於客戶關係管理系統的資料通過線上及線下銷售以及營銷渠道招攬客戶，並向目標客戶介紹相關IT產品及服務。我們亦為客戶關係經理及銷售人員就客戶服務相關主題制定定期培訓方案，並將客戶反饋作為審核彼等表現的重要因素。

擴張計劃

出於持續加強並擴大我們IT服務的業務策略，我們計劃通過在上海及廣州新設辦事分處，在中國擴大我們的IT服務。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的策略—我們擬擴展辦事處及提升服務能力，以把握中國不同地區的商機」一段。就此而言，下表概述在上海及廣州新設辦事分處的詳情及估計成本：

(i) 上海新設辦事分處

將以[編纂][編纂]淨額撥付的主要成本：	[編纂]及其他雜項成本
上海辦事分處的預計總建築面積：	約300平方米
預計完成設立年份：	2020年下半年
預計開始運營年份：	2020年下半年
預計投資回收期 ^(附註) ：	上海辦事分處設立後5個月

附註：投資回收期的計算將計及(i)本集團於2019年在上海取得的總收益及上海辦事處將覆蓋的周邊省市的客戶收益；(ii)上海辦事處的預期收益增長約10%（計及相關城市的歷史表現）及上海IT服務市場於2019年至2023年的相關複合年增長率13.8%（根據行業報告）；(iii)2020年及2021年將產生的相關租賃裝修成本、員工成本、租金成本以及硬件及軟件成本。

(ii) 廣州新設辦事分處

將以內部資源撥付的主要成本：	[編纂]及其他雜項成本
廣州辦事分處的預計總建築面積：	約300平方米
預計完成設立年份：	2022年上半年
預計開始運營年份：	2022年上半年
預計投資回收期 ^(附註) ：	廣州辦事分處設立後5個月

業 務

附註：投資回收期的計算將計及(i)本集團於2019年在廣州取得的總收益及廣州辦事處將覆蓋的周邊省市的客戶收益；(ii)廣州辦事處的預期收益增長約10%（計及相關城市的歷史表現）及廣州IT服務市場於2019年至2023年的相關複合年增長率13.2%（根據行業報告）；(iii)2020年及2021年將產生的相關租賃裝修成本、員工成本、租金成本以及硬件及軟件成本。

根據適用的中國法律及法規，本集團於現階段毋須就設立該兩間辦事分處取得任何執照、許可證、登記或批文。我們會於該兩間辦事分處開展業務營運前取得所需的營業執照。

存貨管理

我們的存貨主要包括(i)硬件（如便攜式電腦及其配件）；及(ii)軟件許可及軟件包。

於2016年12月31日、2017年12月31日、2018年12月31日及2019年12月31日，我們分別錄得存貨約人民幣24.4百萬元、人民幣33.8百萬元、人民幣44.7百萬元及人民幣38.2百萬元。我們一般於收到客戶訂單確認後向供應商下達訂單，以降低陳舊或滯銷存貨風險。因此，我們於年結日的大部分存貨指待於年底後向客戶交付的訂單。就硬件產品而言，我們通常於客戶確認採購訂單後一周內向客戶交付產品。就軟件產品而言，當客戶確認訂單後，我們將為其分發激活密鑰以激活軟件，軟件將持作存貨，直至被客戶接受。我們保留若干硬件的備用部件，該等硬件主要為便攜式電腦及其臨時使用的配件。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－財務狀況表主要項目說明－存貨」一段。

保險

根據法律規定，我們為僱員投購政府強制性保險及福利（包括醫療、養老、失業、工傷、生育保險及住房公積金）。我們亦為全體僱員提供人身意外保險。考慮到中國慣例，我們並無購買產品責任險或就任何高級管理團隊成員購買關鍵人物保險。董事確認，於往績記錄期，我們並無遭遇任何工作場所嚴重事故或重大產品責任申索，且我們相信我們的保險保障整體上足以保障我們的營運。我們將繼續監控我們的風險組合並在必要時對我們的保險做法作出調整。

我們的僱員

於最後實際可行日期，我們有150名僱員，均在中國工作。於最後實際可行日期按職能劃分的僱員明細載列如下：

研發與技術支持部	74
銷售部	53
財務部	6
採購部	5
人事行政部	5
法務部	3
綜合管理處	4
	<hr/>
總計	150

業 務

我們根據工作經驗、教育背景及我們的職位空缺需求等多項因素招聘僱員。我們一般透過網上招聘啟事、現場招聘及僱員推薦進行招聘。

應付僱員的薪酬包括薪金、津貼及酌情花紅。我們定期對僱員進行績效考核及彼等的薪酬乃基於資質、貢獻、年資及表現等因素。我們亦為員工提供崗前及在崗培訓，使彼等具備任職所需的必備技能及知識。

根據有關中國法律法規的規定，我們為僱員投購社會保險（包括養老保險、醫療保險、失業保險、工傷保險及生育保險）以及住房公積金。有關進一步資料，請參閱本文件「監管概覽－與社會保險及住房公積金有關的法律及法規」一段。我們的中國法律顧問指出，除本節「法律合規」一段所披露者外，我們在所有重大方面已遵守中國有關勞動法及社會保障法律法規。

於往績記錄期，我們並無與僱員發生任何重大糾紛或因勞資糾紛導致營運中斷。我們的僱員由工會代表處理勞資糾紛及其他僱員事宜。工會並不代表我們的僱員進行集體談判及我們的僱員概無涉及任何集體談判協議。我們與僱員並無發生任何重大糾紛且我們認為我們與僱員保持著良好的工作關係。

健康及工作安全

本集團注重為僱員創造並保持健康與安全的工作環境。我們持續保持供應鏈的高效溝通，不僅尊重僱員，亦尊重外部業務夥伴（如供應商及分包商）。本集團認為，在該等領域採取高標準為保持營運效率的關鍵要素，從而有助於本集團高效競爭。

我們已實行內部培訓項目及工作場所健康與安全備忘錄，通過該等項目，本集團教育及提醒僱員工作場所健康與安全的重要性及正確操作。我們的人事行政部門已指派人員記錄並追蹤我們僱員於工作場所內發生的任何損傷，確保有效進行保險申索及治療，以保障僱員及本集團權益。於往績記錄期，我們並無錄得重大傷害事故。

環境事宜

由於我們的業務性質使然，本集團毋須申請環保相關的牌照及許可。於最後實際可行日期，誠如中國法律顧問所告知，本集團並無就任何環保適用法律及法規遭致任何重大不合規問題。

業 務

質量控制

我們的董事認為，提供優質服務及產品對本集團的業務及持續發展而言至關重要。本集團已制定一套全面的質量控制措施並不時完善該等措施以反映監管及行業要求的最新發展以及客戶的具體要求。根據我們所採取的措施，我們的質量控制體系可大致分為兩大方面，一方面旨在提高服務質量，另一方面則提高產品質量。

就我們的服務質量控制而言，項目經理及技術人員負責透過對我們所提供的服務進行測試來確保服務質量。

就我們的產品質量控制而言，我們的產品質量控制團隊將負責硬件採購、儲存及銷售的質量控制。產品質量控制團隊重視IT產品的質量控制及物流安排，並將對從我們的供應商處採購的及出售予我們客戶的所有IT產品進行全面檢驗。我們有權向供應商退換不符合我們質量標準的IT產品。

我們亦依循ISO 9001的供應商管理流程管理我們供應商及分包商的質素。我們會按計劃時間定期監察我們供應商及分包商的表現。有關表現將根據服務目標及其他合約責任計量。表現結果將予以存檔並進行檢討，以識別任何不合格情況或發現可改善之處，從而確保所提供的服務符合我們的要求。同時亦須備有妥為記錄的程序，以管理本公司與我們供應商及分包商之間的任何合約糾紛。

我們亦致力於確保我們向客戶提供的IT服務依循ISO9001: 2015行業標準。

物業

自有物業

於最後實際可行日期，我們根據本集團與深圳市福田區住房和建設局分別於2015年3月26日及2016年5月9日簽訂的有關住宅物業的買賣協議在深圳擁有總建築面積約678.7平方米的九處住宅物業的有限所有權。該等住宅物業已租予我們的選定僱員供其居住。根據中國法律顧問的意見，本集團已悉數支付有關物業的購買金額，有權佔用及使用有關住宅物業，並有權將物業租予選定僱員，條件是我們不得將物業轉讓或出售予任何其他第三方或租予其他僱員。

業 務

下表載列於最後實際可行日期我們九處住宅物業的地址及用途：

位置	地址	建築面積 (平方米)	用途
中國深圳	福田區 下梅林二街 頌德花園3棟 3樓08室	64.8	僱員住宅物業
中國深圳	龍崗區 平湖坤宜福苑 9號樓11樓02室	87.82	僱員住宅物業
中國深圳	龍崗區 平湖坤宜福苑 2號樓14樓07室	87.34	僱員住宅物業
中國深圳	龍崗區 平湖坤宜福苑 2號樓14樓08室	58.78	僱員住宅物業
中國深圳	龍崗區 平湖坤宜福苑 2號樓14樓09室	87.76	僱員住宅物業
中國深圳	龍崗區 平湖坤宜福苑 2號樓14樓10室	87.77	僱員住宅物業
中國深圳	龍崗區 平湖坤宜福苑 2號樓22樓04室	87.34	僱員住宅物業
中國深圳	龍崗區 平湖坤宜福苑 2號樓22樓05室	58.53	僱員住宅物業
中國深圳	龍崗區 平湖坤宜福苑 2號樓22樓06室	58.53	僱員住宅物業

截至最後實際可行日期，我們並無單處物業的賬面值佔我們綜合資產總值的15%或以上。根據上市規則第5章及公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關於公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段所述估值報告列載任何土地或樓宇權益的規定。

業 務

租賃物業

下表載列於2019年12月31日及直至最後實際可行日期我們於中國的租賃物業地址及用途：

位置	地址	建築面積 平方米	月租 (人民幣元)	用途	租期
中國深圳	福田區華富街深南大道1006號深圳國際創新中心(福田科技廣場)A座2樓西	967.52	101,589.6	辦公室	2015年9月1日至 2020年8月31日
中國深圳	福田區華富街深南大道1006號深圳國際創新中心(福田科技廣場)A座2樓東	967.52	第一年： 195,052.03； 第二年： 200,903.59； 第三年： 206,930.70	辦公室	2018年12月30日至 2021年12月29日
中國深圳	福田區南福華路30號城市春天花園一棟008H室	89.37	4,915.35	僱員住宅 用途	2018年4月1日至 2021年3月31日
中國深圳	福田區景田路68-9號天健續悅薈人才公寓0707室	74.79	4,786.56	僱員住宅 用途	2018年4月1日至 2021年3月31日
中國深圳	龍崗區翔鶴路泊寓布吉店B棟1513室	23.02	942.67(自2019年 4月1日起每年 上漲5%)	僱員住宅 用途	2018年9月16日至 2021年9月15日
中國深圳	龍華區民治街道騰龍路152號CCB建融家園·潤達圓庭B棟14A室	114.87	4,307.63(自2019年 1月1日起每年 上漲3%)	僱員住宅 用途	2018年9月16日至 2021年9月15日
中國深圳	福田區英才大廈00A棟0306室	65.53	3,342.03	僱員住宅 用途	2019年3月16日至 2022年3月15日
中國東莞	南城商業中心B座808室	172.38	10,000	辦公室	2019年4月1日至 2021年3月21日
中國深圳	龍崗區翔鶴路信義荔景御園2單元9棟2408室	72.09	2,811.51(自2020年 1月1日起每年 上漲3%)	僱員住宅 用途	2019年11月1日至 2022年10月31日
中國深圳	龍崗區翔鶴路信義荔景御園2單元9棟2410室	68.76	2,681.64(自2020年 1月1日起每年 上漲3%)	僱員住宅 用途	2019年11月1日至 2022年10月31日
中國深圳	龍崗區翔鶴路信義荔景御園1單元8棟2410室	68.75	2,681.25(自2020年 1月1日起每年 上漲3%)	僱員住宅 用途	2019年11月1日至 2022年10月31日

於截至2019年12月31日止四個年度，我們短期租賃的租金開支以及使用權資產的折舊分別為約人民幣1.7百萬元、人民幣1.7百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣3.4百萬元。

業 務

獎項及資格

經過多年發展，我們的IT服務已實現多個里程碑並取得下文所載多個重要獎項及資格：

獎項／資格	頒發機構	頒發年份／期間
2019年度軟件行業創新產品獎	深圳市軟件行業協會	2019年12月
先進企業	深圳市福田區統計局	2019年12月
ISO/IEC 27001:2013(有關計算機應用軟件開發服務以及計算機信息系統軟件及硬件運營維護服務的IT安全管理活動)	深圳市環通認證中心有限公司	2019年9月
ISO/IEC 20000-1:2011(計算機信息系統軟件及硬件運營維護服務)	深圳市環通認證中心有限公司	2019年9月
年度創新企業	2019年大灣區首屆企業領袖峰會暨頒獎盛典組委會	2019年2月
高新技術企業	深圳市科技創新委員會、深圳市財政委員會及深圳市稅務局	2018年11月
根據深圳市《關於為我市大企業提供便利直通車服務的若干措施》享受便利直通車服務的企業	深圳市人民政府辦公廳	2018年9月
先進單位	深圳市通信與互聯網協會	2018年8月
廣東省高成長中小企業	廣東省經濟和信息化委員會	2018年6月

業 務

獎項／資格	頒發機構	頒發年份／期間
2017年度深圳市軟件業務 收入前百家企業	深圳市軟件行業協會	2018年5月
ISO9001:2015(軟件開發及 技術諮詢服務、雲業務)	深圳市環通認證中心有限公司	2017年6月
2016中國年度最佳僱主提名獎	北京大學社會調查研究中心及 智聯招聘	2017年1月
2013年度深圳市軟件業務 收入前百家企業	深圳市軟件行業協會	2014年8月
2012年度深圳市軟件業務 收入前百家企業	深圳市經濟貿易和信息化委員會	2013年8月

市場及競爭

中國的IT服務行業競爭十分激烈而且分散，市場參與者眾多。

根據行業報告，IT服務行業的市場規模由2013年的人民幣24,922億元增至2018年的人民幣52,037億元，複合年增長率為15.9%，預期將以16.0%的複合年增長率自2019年的人民幣59,933億元增至2023年的人民幣108,591億元。於截至2018年12月31日止年度，中國合共約有30,000家錄得收益人民幣500百萬元或以上的公司，而五大參與者僅佔中國市場總規模的13.1%。於廣東省，該行業的規模從2013年的人民幣3,268億元強勁增長至2018年的人民幣9,952億元，複合年增長率為24.9%。受廣東省對IT解決方案服務的需求增長及雲計算的快速發展支持，IT服務市場預期將於2023年達致人民幣20,351億元，2019年至2023年的複合年增長率為17.3%。於2018年，廣東為中國最大的IT解決方案服務市場，佔市場總額的19.1%。

2013年至2018年，中國IT解決方案服務由2013年的人民幣24,705億元穩步增長至2018年的人民幣51,165億元，複合年增長率約為15.7%。在未來五年對IT解決方案服務的需求及預期投資不斷增長的支持下，中國IT解決方案服務的市場規模預期將按約15.8%的複合年增長率由2019年的人民幣58,812億元增加至2023年的人民幣105,583億元。

業 務

就中國的雲服務行業而言，根據行業報告，中國雲服務行業的市場規模以27.0%的複合年增長率由人民幣95億元增至人民幣314億元，預期將以25.2%的複合年增長率自2019年的人人民幣392億元增至2023年的人人民幣963億元。中國雲服務的整體市場相對分散，現時並無突出的市場領軍企業，五大參與者於2018年佔據市場總份額的39.5%。

根據行業報告，於最後實際可行日期，現時獲認可為供應商A的LSP的中國IT服務提供商不足20名，其中本集團為華南躋身供應商A的LSP之列的兩名供應商之一，按2018年的收益計，在華南排名第一及在中國排名第五。

IT服務提供商在（其中包括）資本資源、人才、技術支持以及獲取相關政府批准及與潛在客戶建立穩定業務關係的知識及能力方面相互競爭。有關行業環境的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

風險管理及內部控制

我們已制定一套風險管理政策及措施，以識別、評估及管理營運產生的風險。有關我們的管理層識別的風險類別、內部及外部報告機制、補救措施及應急管理的詳情已編入我們的政策並獲我們採納。

有關管理層識別的主要風險詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險」一段。

為了監察風險管理政策及企業管治以及內部控制措施的持續實施：

- 成立審核委員會，負責監督本公司的財務記錄、內部控制程序及風險管理系統；
- 委任李翊女士為我們的合規主任及蔡嘉誠先生為我們的公司秘書，確保我們的營運符合有關法律法規。有關彼等的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節；
- 委任信達國際融資有限公司為我們[編纂]後的合規顧問，就遵守上市規則向我們提供意見；及
- 委聘外部法律顧問就遵守上市規則向我們提供意見及確保我們不會違反任何有關監管規定或適用法律（倘必要）。

業 務

在籌備[編纂]的過程中，我們於2018年聘請一名獨立內部控制顧問，以根據議定的範圍對我們的內部控制系統進行內部控制審查（「內控審查」）。於內控審查過程中，內部控制顧問確定了與我們的內部控制政策及程序相關的若干調查結果，據此，我們採取了內部控制顧問建議的內部控制增強措施。內部控制顧問對我們根據內部控制顧問的調查結果及增強建議採取的增強措施進行了後續審查。經考慮實施增強措施及有關後續審查的結果後，董事信納我們的內部控制系統對我們目前的營運環境而言屬充分有效。

法律、監管及合規事項

牌照、許可證及批准

經董事及中國法律顧問確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已取得在中國開展業務活動普遍要求的所有必要牌照及資質。

訴訟

於最後實際可行日期，概無尚未了結或對本集團或任何董事構成威脅而可能會對本集團的財務狀況及經營業績造成重大不利影響的任何訴訟、仲裁或行政法律程序。然而，我們在日常業務過程中或會不時被牽涉入各種法律、仲裁或行政法律程序。

法律合規

除下文各段所披露者外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團已於所有重大方面遵守與我們業務有關的相關法律及法規，且並無嚴重違反或違背適用於我們的法律或法規而對我們的整體業務或財務狀況造成重大不利影響。於最後實際可行日期，本集團或任何董事概無牽涉任何重大訴訟或申索或仲裁，且據董事所深知，本集團或董事亦無尚未了結或對其構成威脅的訴訟或申索或仲裁。

業 務

有關社會保險供款的不合規事件

不合規事件

根據《中華人民共和國社會保險法》及其他相關法規，我們須向僱員提供涵蓋社會保險的福利計劃。

於往續記錄期，深圳伊登軟件未能為91名僱員足額繳納社會保險。

於2016年、2017年、2018年及2019年12月31日，欠繳納的社會保險金額分別約為人民幣0.30百萬元、人民幣0.70百萬元、人民幣0.86百萬元及零，總計人民幣1.86百萬元。

不合規的原因

該項不合規乃由於我們的行政人員對相關法規的理解缺乏足夠認識，彼等錯誤及疏忽地遵循相關僱員的要求，根據彼等確認的薪金金額計算彼等的社會保險供款，而非根據彼等的實際薪金。

補救措施及狀態

我們已於2019年1月7日、2019年7月15日及2020年1月2日取得深圳市社會保險基金管理局的確認，確認於2013年1月1日至2019年12月31日期間，並無記錄深圳伊登軟件因任何不合規事件或違反社會保險供款法律法規的事件而被處以罰款的情況。

深圳伊登軟件已自2019年1月1日起根據相關中國法律法規足額繳納社會保險供款。

於2018年9月21日，人力資源和社會保障部發佈《關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社會費徵收工作的緊急通知》並要求社會保險繳費率及基數的政策保持不變，直至社會保險管理機構改革到位為止。於2018年11月16日，國家稅務總局發佈《關於實施進一步支援和服務民營經濟發展若干措施的通函》，其中規定社會保險政策應保持穩定，及國家稅務總局將與有關部門尋求降低社會保險繳費率，並確保企業的社會保險總體負擔得到降低。

然而，我們已撥出約人民幣1.86百萬元作為繳納整個往績記錄期社會保險欠繳總額的撥備。

收到催繳通知及要求時，我們已指派深圳伊登軟件的行政部主管跟進糾正計算相關僱員社會保險供款的基數。我們亦已指派深圳伊登軟件的會計及財務部主管監督社會保險供款的計算及繳納，以防止日後出現不合規情況。

法律後果及潛在金融負債

據我們的中國法律顧問告知，根據《中華人民共和國社會保險法》，主管機關可自欠繳之日起，按日加收欠繳社會保險金額的0.05%的滯納金。倘深圳伊登軟件未能於催繳通知或要求的規定期限內足額繳納欠繳社會保險供款及滯納金，則可能被處以欠繳數額一倍以上三倍以下的罰款。

按欠繳社會保險供款總額人民幣1.86百萬元計算，滯納金為人民幣0.16百萬元。截至最後實際可行日期，深圳伊登軟件並無接獲相關政府機關的任何付款通知或要求，要求深圳伊登軟件於指定期間內繳納欠繳社會保險及滯納金。

據我們的中國法律顧問告知，深圳市社會保險基金管理局有權發出上述確認。我們的中國法律顧問認為，本集團因上述不合規事件被處罰的風險較低。根據我們中國法律顧問的意見及彌償保證契據，董事確認，有關不合規事件將不會對本集團的業務營運造成重大不利影響。

業 務

有關住房公積金供款的不合規事件

不合規事件

根據《中華人民共和國住房公積金管理條例》，我們須為僱員繳存住房公積金。

於往績記錄期，深圳伊登軟件未能根據51名僱員的實際薪金為彼等足額繳存住房公積金。

於往績記錄期，欠繳的住房公積金總額約為人民幣90,000元。

不合規的原因

該項不合規乃由於我們的行政人員對相關法律法規的理解缺乏足夠認識，彼等錯誤及疏忽地遵循相關僱員的要求，根據彼等確認的薪金金額計算彼等的住房公積金，而非根據彼等的實際薪金。

補救措施及狀態

我們已於2019年1月3日、2019年7月9日及2020年1月3日取得深圳市住房公積金管理中心的確認，確認於2010年12月至2019年12月期間，並無記錄深圳伊登軟件因任何不合規事件或違反住房公積金法律法規的事件而被處以罰款的情況。

深圳伊登軟件已自2019年1月1日起根據相關中國法律法規足額繳納住房公積金。

據我們的中國法律顧問告知，深圳伊登軟件或須支付往績記錄期欠繳的住房公積金供款約人民幣90,000元。我們已撥出約人民幣90,000元作為繳存整個往績記錄期住房公積金欠繳總額的撥備。

我們已指派深圳伊登軟件的行政部主管跟進未繳納住房公積金款額的繳付。我們亦已指派深圳伊登軟件的會計及財務部主管監督住房公積金供款的計算及繳存，以防止日後出現不合規情況。

法律後果及潛在金融負債

根據《中華人民共和國住房公積金管理條例》，主管部門有權責令未能根據中國法律法規繳存住房公積金的單位限期繳存，單位逾期仍不繳存的，主管部門可以申請中國人民法院強制執行。

截至最後實際可行日期，深圳伊登軟件並無接獲相關政府機關的任何通知或要求，要求深圳伊登軟件於指定期間內繳存欠繳住房公積金人民幣90,000元。

據我們的中國法律顧問告知，深圳市住房公積金管理中心有權發出上述確認。我們的中國法律顧問認為，本集團因上述不合規事件被處罰或被中國人民法院強制執行的風險較低。根據我們中國法律顧問的意見及彌償保證契據，董事確認，有關不合規事件將不會對本集團的業務營運造成重大不利影響。

業 務

董事的觀點

董事認為(a)上述不合規事件不會影響上市規則第3.08及3.09條下執行董事的合適性或上市規則第8.04條下本公司[編纂]的合適性；及(b)經考慮以下各項後，本集團採納的各項內部控制措施屬充足及有效：

- (a) 導致發生不合規事件的事實及情況及如上文所述本集團已於最後實際可行日期遵守相關法律及法規；
- (b) 不合規事件並不涉及董事的任何欺詐或不誠實行為，主要為於相關時間缺乏相關法律知識及專業意見而導致的無意之舉；
- (c) 董事並無從不合規事件中直接或間接獲得任何個人利益；
- (d) 我們已採取內部控制補救措施，以解決內部控制系統的缺陷，包括監察持續遵守內部控制措施以防止再次發生不合規事件及確保我們遵守上市規則以及中國及香港的相關法律；
- (e) 除所披露者外，我們的中國法律顧問並無發現任何其他不合規事件。我們的內部控制顧問在後續審查中亦無發現任何其他內部控制缺陷或類似不合規事件的再次發生；
- (f) 董事及高級管理層於2019年2月參加由我們有關香港法律的法律顧問組織的有關香港[編纂]公司董事職責的培訓，提醒彼等於必要時尋求專業意見，以確保遵守相關法律及法規；
- (g) 於2019年2月及3月對深圳伊登軟件及各董事進行公開查冊（包括訴訟搜查），並無發現任何重大不利調查結果；及
- (h) 如適用，我們將委任外部專業顧問向董事提供專業意見及協助董事確保持續遵守不時適用於本集團的法定規定及上市規則。

彌償保證契據

我們的控股股東已訂立以我們為受益人的彌償保證契據，以按共同及個別基準就（其中包括）本集團任何成員公司直接或間接因或就（其中包括）本公司及／或本集團任何成員公司於[編纂]成為無條件當日或之前不遵守適用法律、規則或法規而可能被施加、蒙受或招致的任何處罰、申索、行動、要求、法律程序、判決、損失、付款、負債、損害、和解付款、成本、行政或其他收費、費用、開支及任何性質的罰款（包括法律費用及成本）提供彌償保證。有關彌償保證契據的詳情，請參閱本文件附錄四「E.其他資料－ 1.稅項及其他彌償保證」一段。