

業 務

概覽

於往績記錄期間，我們為IT解決方案提供商，主要專注於為金融機構提供以軟件驅動的傳統型解決方案，且我們亦致力於為金融機構及醫療機構提供以軟件驅動的創新型解決方案，包括由數據分析以及圖像及文字識別技術提供支持的解決方案。根據灼識報告，以軟件驅動的傳統型解決方案指各機構主要基於軟件或本地部署的IT系統以數據採集及存儲為重點進行數字化的解決方案；及以軟件驅動的創新型解決方案包括涉及先進分析及技術的以數據驅動的系統，包括雲計算、AI、IoT等，其中用戶數據及反饋將會予以共享及分析，作進一步應用並就新興業務開發IT解決方案。根據灼識報告，除傳統型IT解決方案提供商外，我們亦為創新型IT解決方案提供商，乃因我們的創新型IT解決方案應用包括數據分析以及圖像及文字識別技術在內的先進技術，其中若干技術亦為金融機構及醫療機構的新興業務開發。根據灼識報告，按2019年收入計，我們在逾2,500名中國金融機構IT解決方案提供商中排名前100，亦為一家中國醫療IT解決方案的提供商，解決方案包括特色醫療質量控制與安全預警平台，使醫院主管及部門主管能夠實時監控醫療專業人員的行為。我們的解決方案可使金融機構、醫療機構及其他企業實現業務處理智能化及數據可視化、提高運營效率及優化服務質量。我們專注於為金融機構及醫療機構（其中大多為銀行及醫院，且與人們的日常生活息息相關）提供服務，且我們旨在通過為該等機構提供傳統型及創新型IT解決方案改善一般公眾日常使用金融或醫療服務的體驗。

於往績記錄期間，我們主要專注於我們的以軟件驅動的傳統型解決方案，且我們的大部分收入總額來自我們的以軟件驅動的傳統型解決方案。自翟先生於2016年12月收購北京新紐以來，我們一直專注於提供軟件開發服務、技術及維護服務以及自主開發的軟件產品。於被翟先生收購後，憑藉管理層於IT解決方案市場及金融行業的豐富經驗及專業知識，我們積極探索商機，並獲得業界認可及與潛在客戶建立業務關係。憑藉我們於開發及提供以軟件驅動的傳統型解決方案方面積累的經驗及為跟上信息技術的不斷發展，我們已通過開發以軟件驅動的創新型解決方案（包括由數據分析以及圖像及文字識別技術提供支持的解決方案）探索新商機，並自2018年起開始自該等解決方案取得收入。我們預計，近期，我們將繼續自我們的以軟件驅動的傳統型解決方案取得收入總額的大部分，且我們將通過投資於以軟件驅動的創新型解決方案（包括由數據分析以及圖像及文字識別技術提供支持的解決方案）的開發，繼續使我們的解決方案產品多樣化，並為我們長期業務增長提供支持。

我們為金融機構（主要包括銀行、信託公司及資產管理公司）提供全面的解決方案（如BEAI平台、記賬式櫃檯債系統、分佈式交易平台及RPA解決方案），以幫助完善其金融服務、數據管理、安全管理及運營管理，並使金融機構能夠在新業務場景中為其客戶提供更好的服務及適應不斷變化的監管要求。於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們金融機構IT解決方案產生的收入分別為人民幣20.7百萬元、人民幣109.7百萬元、人民幣127.0百萬元、人民幣46.7百萬元及人民幣53.1百萬元，其中分別有100%、90.6%、76.3%、72.3%及92.8%來自以軟件驅動的傳統型解決方案。根據灼識報告，我們是記賬式櫃檯債系統市場的先行者。根據灼識報告，受中國政府促進地方政府債券進行場外交易的有利政策啟發，我們於2018年8月推出記賬式櫃檯債系統，且截至2020年3月31日，已在九家銀行實施該系統，佔截至

業 務

同日中國聘請相關系統第三方提供商的合共17家銀行的52.9%。憑藉我們的技術能力，我們亦提供機器人流程自動化解決方案（或RPA解決方案），通過以機器人執行實現流程自動化來取代勞動密集型程序，從而優化金融機構的運營效率。截至2020年6月30日，我們於2018年3月推出的RPA解決方案的部署幫助兩家頂級金融機構降低於各種應用場景中的勞工成本。根據灼識報告，截至2020年3月31日，我們為中國國內少於十家已成功將RPA解決方案商業化並產生收入的金融機構RPA解決方案提供商之一。

另一方面，就中國醫療機構而言，我們非常重視在我們的創新型醫療IT解決方案（包括醫療質量控制與安全預警平台、危急值預警報告系統、臨床路徑管理系統及遠程醫療系統）中通過應用醫療數據分析（包括數據預處理、挖掘及可視化）來響應及解決緊迫的社會需求。受益於管理層的行業洞察力，我們於2017年1月開始研發醫療質量控制與安全預警平台，隨後在醫療質量控制及醫療數據分析相關的各種有利政府政策的推動下，其顯示出巨大的市場潛力。於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們醫療機構IT解決方案產生的收入分別為零、零、人民幣12.3百萬元、人民幣4.0百萬元及人民幣2.7百萬元，所有收入均來自以軟件驅動的創新型解決方案。由於我們根據客戶的特定需求開發我們的平台，我們從招標程序的其他競爭對手中脫穎而出，並成功獲得我們於醫療行業的首次委聘。我們是中國一家具備對從醫院現有醫療數據庫獲得的各類醫療數據進行全方位智能分析能力的醫療質量控制與安全預警平台提供商。根據灼識報告，受益於中國在改善醫療質量及解決醫療資源分配不均方面的有利政府政策，按收入計，醫療IT解決方案的市場規模由2015年的人民幣686億元增至2019年的人民幣2,303億元，複合年增長率為35.4%，並預計將於2021年增至人民幣4,133億元並於2026年進一步增至人民幣12,616億元，2019年至2026年的複合年增長率為27.5%。根據灼識報告，憑藉醫療行業成熟的數據採集應用程序及在創新型大數據分析應用程序及AI技術不斷發展的推動下，按收入計，中國創新型醫療IT解決方案的市場規模由2015年的人民幣297億元增至2019年的人民幣1,166億元，複合年增長率為40.8%，且其預計將於2021年增至人民幣2,223億元及於2026年進一步增至人民幣7,781億元，2019年至2026年的複合年增長率為31.1%。我們致力於通過應用醫療數據分析（包括數據預處理、挖掘及可視化）來幫助醫院有效地監管其日常運營的各個方面、有效地分析臨床數據以及及時應對緊急情況，從而令醫療質量得以改善。於2018年11月，我們的醫療質量控制與安全預警平台首次於重慶的一家年均門診量逾3.8百萬人次及每年進行的外科手術逾110,000次的三甲醫院實施，且幫助其實現了全面的醫療質量管控，並有效地降低因醫療事故引致醫療糾紛的風險。憑藉我們於成功的平台部署方面的良好往績記錄，截至2020年6月30日，我們已將醫療質量控制與安全預警平台的實施拓展至44家醫院（其中29家為三甲醫院），且已與240家醫院訂立合作安排（其中70%以上為三甲醫院），旨在於2021年實施有關平台。截至2020年6月30日，我們自該等醫院中的33家醫院確認收入。

業 務

我們是一家具有良好內部研發能力且以科技驅動的公司。自成立以來，我們的技術團隊已經開發出我們解決方案所用的絕大部份核心技術，並完成逾30項金融機構IT解決方案的商業化。尤其是，截至最後實際可行日期，我們的技術團隊於IT解決方案研發期間已開發及利用以下技術：

- 與數據採集及預處理有關的技術，包括海量數據搜索及採集、分散數據集成、高度併發數據同步、高速可靠數據傳輸以及用於數據清洗的流式計算技術；
- 與分佈式計算相關的技術，包括用於實時海量數據分析的分佈式及併行計算模型、用於海量數據計算的分佈式服務器集群以及實時風險識別及警報；
- 與數據分析及數據挖掘相關的技術，包括從原始數據中提取關鍵及可用的數據、海量數據模式及趨勢分析、數據分析模型以及基於過往數據模式的預測分析；
- 與數據可視化相關的技術，包括計算機圖形學和圖像處理技術、3-D數據建模、動態數據顯示以及計算機視覺及計算機輔助設計；
- 與RPA及相關技術有關的技術，包括用於業務流程自動化的RPA、自然語言處理、機器學習以及圖像及文字識別；及
- 與分佈式交易架構相關的技術，包括微服務架構技術、分佈式及併行數據處理、分佈式數據庫技術以及動態資源分配技術。更多詳請，請參閱「我們的技術」。

我們已建立技術團隊，並將其由截至2016年12月31日的127名技術人員擴大至截至2020年6月30日的403名技術人員。我們技術團隊的核心成員包括吳克傑先生、潘澤華先生及陳翔先生，彼等均擁有逾20年行業經驗，對軟件開發及產品管理有深入了解。通過多年來為金融行業多元化的客戶提供服務，我們的技術團隊在（其中包括）數據採集及預處理、數據分析及數據挖掘、數據可視化、RPA、NLP、機器學習以及圖像及文字識別以及分佈式交易架構方面積累了豐富經驗。我們的醫療機構IT解決方案使我們能夠管理及分析醫療機構的數據。我們致力於通過將新功能模塊加入醫療行業客戶的現有系統，利用我們的數據分析能力持續為我們的醫療行業客戶創造價值。我們對研發活動進行了大量投資。於往績記錄期間，我們的研發開支大幅增加。於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣3.2百萬元、人民幣10.5百萬元、人民幣14.3百萬元、人民幣11.1百萬元及人民幣3.5百萬元，分別佔同期收入總額的15.2%、8.7%、9.6%、19.8%及5.9%。請參閱「財務資料－經營業績期間比較－截至2020年6月30日止六個月與截至2019年6月30日止六個月比較－研發開支」。

業 務

我們於往績記錄期間錄得大幅增長。我們的收入來自為金融機構、醫療機構及其他企業提供軟件開發服務、技術及維護服務以及軟件銷售。我們的收入由2017年的人民幣21.1百萬元大幅增至2018年的人民幣120.6百萬元，並進一步增加23.5%至2019年的人民幣149.0百萬元。我們的收入由截至2019年6月30日止六個月的人民幣56.2百萬元增加4.6%至截至2020年6月30日止六個月的人民幣58.8百萬元。我們的淨利潤由2017年的人民幣1.5百萬元大幅增加至2018年的人民幣31.1百萬元，並進一步增加6.4%至2019年的人民幣33.1百萬元。我們的淨利潤由截至2019年6月30日止六個月的人民幣2.4百萬元增加29.2%至截至2020年6月30日止六個月的人民幣3.1百萬元。我們的經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量指標）由2017年的人民幣1.5百萬元大幅增至2018年的人民幣31.1百萬元，並進一步增加23.2%至2019年的人民幣38.3百萬元。我們的經調整淨利潤由截至2019年6月30日止六個月的人民幣2.4百萬元大幅增至截至2020年6月30日止六個月的人民幣11.3百萬元。我們的經調整淨利潤指我們的年度／期間利潤，不包括[編纂]開支的影響。請參閱「財務資料－經營業績的主要組成部分－非香港財務報告準則計量指標」。截至最後實際可行日期，疫情的爆發並未對我們的業務運營及財務狀況造成重大不利影響。為減低感染風險及持續發展我們的業務，我們已採納業務應急計劃及防護措施，其使用我們現有的技術基礎設施及人力進行，因此並未產生額外成本。我們亦就項目執行作出適當安排，且除一小部分項目有所延遲外，我們的收入確認時間一般不會受到影響。對於少數被延遲的項目，我們毋須因客戶於疫情爆發期間所採取的隔離措施令我們無法根據項目進度表按原計劃進行若干工作導致項目進度延遲而向有關客戶支付任何賠償。假設中國COVID-19疫情持續發酵，且倘我們全面停業，我們預計我們的現金儲備將足以滿足約11個月期間的經營開支。有關受疫情爆發影響的項目及我們業務經營於COVID-19下的敏感性分析之詳情，請參閱「概要－近期發展」。

我們的競爭優勢

我們相信，下列競爭優勢有助於我們的成功，並有利於我們在行業中有效競爭。

一家中國前100名金融機構IT解決方案提供商

根據灼識報告，按2019年收入計，我們在逾2,500名中國金融機構IT解決方案提供商中排名前100。我們為金融行業的客戶（例如銀行、信託公司等金融機構）提供全面及綜合解決方案。我們特定行業的解決方案乃根據客戶的獨特需求而定制，並持續升級以緊跟客戶不斷變化的需求，例如適應新業務場景及監管要求的需求。我們為金融機構提供的關鍵解決方案均取得了成功。尤其是，根據灼識報告，截至2020年3月31日，我們已在九家銀行實施記賬式櫃檯債系統，佔中國聘請相關系統第三方提供商的合共17家銀行的52.9%；及截至2020年3月31日，我們亦為中國國內少於十家已成功將RPA解決方案商業化並產生收入的金融機構RPA解決方案提供商之一。根據灼識報告，中國金融機構因其預算最優化及定制化需求通常僅聘請一名解決方案提供商於所有分支機構間實施特定系統。

業 務

我們為金融機構提供嵌入日常工作流程的以軟件驅動的傳統型解決方案，以幫助完善金融機構的交易管理、數據管理、安全管理及運營管理。我們亦透過提供以軟件驅動的創新型解決方案（例如債券交易的記賬式櫃檯債系統）來協助銀行開發新業務。根據灼識報告，中國櫃檯債的發行規模由2015年的人民幣396億元增至2019年的人民幣3,382億元，複合年增長率為71.0%，且預計將於2026年增至人民幣45,083億元，2019年至2026年的複合年增長率為44.8%，而合資格開展櫃檯債發行業務的銀行數量由2015年的31家增至2019年的48家，複合年增長率為11.6%，且預計將於2026年增至逾4,000家，覆蓋中國所有銀行的約90%，2019年至2026年的複合年增長率為72.1%。根據灼識報告，受中國政府促進地方政府債券進行櫃檯業務以擴大地方政府債券的銷售渠道的有利政策所推動，通過銀行櫃檯業務提供的地方政府債券的滲透率預計將由2019年的0.8%增至2026年的13.7%，複合年增長率為50.0%。中國人民銀行及財政部要求申請提供櫃檯債發行業務的各銀行安裝一套記賬式櫃檯債系統，以確保在開展有關業務前建立安全穩定的交易管理系統。因此，根據灼識報告，按收入計，中國第三方記賬式櫃檯債系統的市場規模由2015年的人民幣3.7百萬元增長至2019年的人民幣13.8百萬元，複合年增長率為39.1%，預計將於2026年增長至人民幣2,332.5百萬元，2019年至2026年的複合年增長率為108.1%。根據灼識報告，作為市場上的先行者，我們於2018年8月推出記賬式櫃檯債系統，截至2020年3月31日，該系統已在九家銀行實施，佔截至同日聘請記賬式櫃檯債系統第三方提供商的合共17家銀行的52.9%。我們認為，我們在記賬式櫃檯債系統方面豐富的行業專業知識及成功進行系統開發及交付的良好往績記錄，對競爭對手構成重大的市場准入門檻。

憑藉我們的技術能力，我們亦提供RPA解決方案，通過以機器人執行實現流程自動化來取代勞動密集型程序，從而優化金融機構的運營效率。根據灼識報告，憑藉先進的技術及良好的有效節約成本能力，金融機構RPA解決方案的利潤通常高於傳統型金融機構IT解決方案的利潤。截至2020年6月30日，我們於2018年3月推出的RPA解決方案的部署幫助兩家頂級金融機構降低於各種應用場景中的勞工成本。

我們亦積極探索利用尖端技術升級客戶現有技術基礎設施的機會。例如，我們已引入分佈式交易平台，作為一項具備可靠性、擴展性及延伸性的技術基礎設施，以幫助我們的客戶克服其傳統平台的限制並採用新業務場景及技術創新。憑藉我們在金融行業的深厚專業知識及領先的技術能力，我們認為，我們有能力快速開發及商業化多樣化的解決方案，以解決金融行業中出現的新需求，並鞏固我們的市場領先地位。

中國特色醫療IT解決方案的提供商

根據灼識報告，我們是一家中國醫療IT解決方案的提供商，解決方案包括特色醫療質量控制與安全預警平台，使醫院主管及部門主管能夠實時監控醫療專業人員的行為。通過醫療質量控制與安全預警平台，我們整合各類醫療數據、進行統計分析、實現實時安全預警及優化醫院的危機管理流程。為切实提高醫療質量，我們的醫療質量控制與安全預警平台及臨床路徑管理系統以及其他醫療IT解決方案，使醫院能夠分析主要臨床數據、提高臨床治療效果並降低醫療事故風險。於2018年11月，我們的醫療質量控制與安全預警平台首次於重慶的一家年均門診量逾3.8百

業 務

萬人次及每年進行的外科手術逾110,000次的三甲醫院實施，且幫助其實現了全面的醫療質量管控，並有效地降低因醫療事故引致醫療糾紛的風險。憑藉我們於成功的平台部署方面的良好往績記錄，截至2020年6月30日，我們已將醫療質量控制與安全預警平台的實施拓展至44家醫院（其中29家為三甲醫院），且已與240家醫院訂立合作安排（其中70%以上為三甲醫院），旨在於2021年實施有關平台。受改善臨床路徑管理、促進醫療服務流程標準化及醫療服務合理收費方面的有利政府政策（如國家衛計委於2016年頒佈的《關於實施有關病種臨床路徑的通知》）所推動，我們開發臨床路徑管理系統，以通過為醫院提供更標準化的治療方案，促進患者護理在合理價格範圍內變得有序、高效及可予承擔。截至最後實際可行日期，我們的臨床路徑管理系統幫助位於北京的一家具有中國最高醫療質量控制水平且年均門診量約為4.9百萬人次的三甲醫院優化臨床路徑的流程管理並促使提供更加有序及高效的醫療服務。受有利政府政策的啟發，我們預計臨床路徑管理系統將應用於更多醫療場景，並於中國醫院中實現更高的普及率。除醫療質量控制與安全預警平台及臨床路徑管理系統外，我們亦提供危急值預警報告系統及遠程醫療系統。

根據灼識報告，相較於金融IT解決方案行業，中國醫療IT解決方案行業仍處於欠發達階段，但潛力巨大。根據灼識報告，受益於中國在改善醫療質量及解決醫療資源分配不均方面的有利政府政策，按收入計，創新型醫療IT解決方案的市場規模由2015年的人民幣297億元（佔同年醫療IT解決方案市場規模的43.3%）增長至2019年的人民幣1,166億元（佔同年醫療IT解決方案市場規模的50.6%），複合年增長率為40.8%。根據灼識報告，其預計將於2021年增長至人民幣2,223億元（佔同年醫療IT解決方案市場規模的53.8%）並於2026年進一步增至人民幣7,781億元（佔同年醫療IT解決方案市場規模的61.7%），2019年至2026年的複合年增長率為31.1%。我們相信，我們的先發優勢、良好的技術能力以及與醫療機構和醫療質量控制領域行業專家的合作，將有助我們受益於創新型醫療IT解決方案市場的增長前景，並更加有效地競爭。

良好的技術能力

我們是一家以科技驅動的公司。我們在鞏固技術能力及建設敬業且經驗豐富的技術團隊方面已作出巨額投資。自成立以來，我們的技術團隊已經開發出我們解決方案所用的絕大部份核心技術，並完成逾30項金融機構IT解決方案的商業化。通過多年來為金融行業的各種客戶提供服務，我們的技術團隊已具備（其中包括）數據採集及預處理、數據分析及數據挖掘、數據可視化、RPA、NLP、機器學習以及圖像及文字識別以及分佈式交易架構方面的技術能力。我們的醫療機構IT解決方案使我們能夠管理及分析醫療機構的數據。我們致力於通過將新功能模塊加入醫療機構的現有系統，利用我們強大的數據分析能力持續為醫療機構創造價值。例如，我們的醫療質量控制與安全預警平台亦可作為預警指標，通過根據自醫院現有數據庫獲得的醫療數據對患者的身體狀況進行實時監控，使醫療專業人員發現潛在的患者安全事件、作出明智的醫療決策並在早期採取措施。

業 務

截至最後實際可行日期，我們在中國註冊合共51項軟件版權、1個商標及1項專利。我們的核心技術人員保持穩定，我們的技術團隊由截至2016年12月31日的127名成員擴展至截至2020年6月30日的403名成員，以支持我們不斷升級及優化現有解決方案，並開發新的創新型解決方案。我們通常要求我們的技術人員具備相關工作經驗及相關資格。截至2020年6月30日，我們的技術人員佔我們僱員總數的約85.0%。此外，我們擁有一支熟悉醫療業務的內部IT工程師團隊，以便更好地服務醫療機構。

除了良好的內部技術能力以外，我們亦與中國一流大學及研究機構建立戰略合作夥伴關係，以交流思想及共同開發技術及產品，從而滿足不斷變化的市場需求。例如，我們與復旦大學合作，為六家腦部疾病診療方面的權威醫院提供腦部疾病領域的遠程醫療解決方案，我們亦與北京交通大學合作，使用技術開發軟件驅動的解決方案供企業使用。我們亦尋求醫療質量控制領域專家的建議，以優化我們的醫療解決方案產品。

可持續的商業模式及與大型知名機構的良好合作關係

我們為醫療機構及金融機構提供各種針對其特定需求而定制的IT解決方案。一般而言，我們的客戶於其購買我們的IT解決方案後與我們簽訂年度維護合約。客戶亦可根據不時變化的需求聘請我們升級現有IT解決方案及開發新IT解決方案。由於我們的解決方案通常屬定制，一旦將其納入客戶現有系統，客戶難以替換解決方案或委聘其他方提供維護或升級服務。於2017年、2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月，我們分別有25名、71名、124名及129名客戶。於2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月，我們上一年的所有客戶通過維護現有合約、續簽合約及／或簽訂新合約之方式，繼續與我們保持合作關係。

憑藉我們深厚的行業知識及廣泛的技術專長，我們已與中國金融及醫療行業的眾多大型知名機構建立並維持長期的可信賴關係。我們的客戶主要包括頂級銀行、信託公司、資產管理公司及三甲醫院。詳情請參閱「我們的客戶」。於往績記錄期間，我們已為逾80家金融機構及53家醫療機構提供IT解決方案以供使用。我們持續提供產品升級服務，以滿足我們龐大且穩定客戶群的不斷變化的需求，尤其是來自受中國主管機構嚴格監管須不斷進行系統升級的金融機構的需求。我們認為，我們與客戶的長期可信賴關係，令我們能夠根據客戶的反饋意見及新確定的需求積極完善現有解決方案並開發新解決方案，亦為我們提供充分機會向客戶交叉銷售其他適當的解決方案。此外，我們相信，我們能夠利用我們的行業聲譽及與大型知名機構的良好關係來獲得新業務，並把握新興市場機遇。

富有遠見和經驗的管理團隊，具有深厚的行業專業知識

我們富有遠見的管理團隊於中國金融和醫療行業IT解決方案市場擁有紮實的行業知識及強大的執行能力。經過逾十年的精誠合作，我們的核心管理團隊及技術團隊成員已於IT解決方案市場累積豐富的產品開發及運營經驗。我們的董事會主席兼首席執行官翟先生在中國IT解決方案市場及金融行業擁有逾25年經驗。我們高級管理團隊的其他成員亦平均擁有逾12年的相關行業經

業 務

驗，涵蓋軟件開發、銷售及營銷、財務及運營等各相關領域。翟先生及我們高級管理團隊的其他成員深入了解中國金融及醫療行業的IT解決方案市場，彼等對我們業務的願景及創造力至關重要。

我們的高級管理團隊已帶領本公司持續推進創新，並於中國取得市場領導地位。我們深信，我們的高級管理層將持續協助我們緊貼中國金融和醫療行業IT解決方案市場中不斷演變的行業趨勢及客戶需求，並進一步強化我們的品牌形象。

我們的業務策略

我們力求善用我們強大的技術能力，並致力成為一家以向客戶提供關鍵解決方案為戰略重點的公司。為此，我們打算採取以下策略。

鞏固我們在金融IT解決方案行業的市場地位並開發新的解決方案產品

根據灼識報告，中國金融IT解決方案行業具有技術創新快及市場需求不斷變化的特點。金融機構正面臨著進行技術改造以具成本效益地方式優化其當前業務模式並啟用新業務模式的挑戰。我們打算有選擇地專注於我們的核心解決方案產品，如記賬式櫃檯債系統及RPA解決方案，以及加深我們於該等領域的專長以解決客戶的痛點並就盈利能力、生產力、市場份額及增長方面獲得更大的競爭優勢並超越我們的競爭對手。根據灼識報告，憑藉將技術與行業專業知識相結合的能力，我們計劃提高我們於第三方記賬式櫃檯債系統市場的市場份額，該市場近年來發展迅速，且受推動當地政府債券在銀行櫃檯銷售的有利政府政策激勵，於日後表現出巨大的增長潛力。根據灼識報告，合資格開展櫃檯債發行業務的銀行數量由2015年的31家增至2019年的48家，複合年增長率為11.6%，且預計將於2026年增至逾4,000家，覆蓋中國所有銀行的約90%，2019年至2026年的複合年增長率為89.4%。

我們亦計劃於記賬式櫃檯債系統中增加更多子系統，協助金融機構管理及控制交易風險及交易流程。下表載列有關我們記賬式櫃檯債系統的業務計劃詳情。

| 期間 | 業務計劃 | 投資額 (人民幣百萬元) | 資金來源 |
|------------------------|--------------------------------|-----------------|-------------------|
| 自2019年10月至 2020年10月 | 將技術架構由服務型架構升級至分佈式架構 | 3.0 | 銷售記賬式櫃檯債系統的經營現金流量 |
| 自2020年11月至 2021年6月 | 向現有客戶及新客戶推廣採用分佈式架構的記賬式櫃檯債系統新版本 | 1.2 | 銷售記賬式櫃檯債系統的經營現金流量 |

業 務

| 期間 | 業務計劃 | 投資額 (人民幣百萬元) | 資金來源 |
|-----------------------|---|-----------------|-------------------|
| 自2021年7月至 2022年2月 | 繼續推廣及升級新版本，完善子系統，以實現更簡潔的管控，並為商業銀行及投資者建立分析模型，以評估及分析投資風險及盈利能力 | 1.1 | 銷售記賬式櫃檯債系統的經營現金流量 |
| 自2022年3月至 2023年12月 | 繼續向現有客戶升級系統版本，並向新客戶推廣系統 | 2.0 | 銷售記賬式櫃檯債系統的經營現金流量 |
| 自2024年1月至 2025年6月 | 憑藉數據技術對系統進行全面評估及市場趨勢預測，並向客戶推薦定制的解決方案 | 2.0 | 銷售記賬式櫃檯債系統的經營現金流量 |
| 自2025年7月至 2025年12月 | 繼續向現有客戶升級系統版本，並向新客戶推廣系統 | 2.6 | 銷售記賬式櫃檯債系統的經營現金流量 |

我們計劃通過開發一個屏幕錄製模塊改進RPA解決方案，從而能夠查看機器人軟件行為，以便發現錯誤及改進流程。我們亦計劃通過利用機器深度學習技術對用戶行為進行分類並使機器人軟件能夠有效地重複用戶行為，來改進機器人軟件的設計流程。除提升RPA解決方案的現有功能外，我們計劃為金融機構開發支付、渠道處理、審計及其他業務線領域的RPA解決方案，並計劃在RPA平台上加入新的自動業務審批模塊，以實現部分類型金融服務（包括消費金融及開戶）的自動業務審批，從而提高金融機構的運營效率並降低勞工成本。我們亦計劃為金融機構開發及商業化新的解決方案或新功能模塊，以應對監管及市場環境的改變。尤其是，我們正於RPA平台開發新的金融風險控制模塊，以利用NLP技術對金融機構進行智能審計、金融風險預警及反洗錢合規。下表載列有關我們RPA解決方案的業務計劃詳情，總投資額相當於[編纂][編纂]總額的20%。

業 務

| 期間 | 業務計劃 | 投資額* | 資金來源 |
|--------------|---|--------|----------|
| | | (百萬港元) | |
| 2021年 | 開發一個屏幕錄製模塊，利用視頻抓拍技術記錄機器人軟件行為，並生成視頻流，從而能夠查看機器人軟件行為，以便發現錯誤及改進流程 | [編纂] | [編纂][編纂] |
| | 利用先進的光學字符識別技術促進金融工具的識別及實現部分類型金融服務的自動業務審批 | | |
| 自2022年至2023年 | 通過利用機器深度學習技術對用戶行為進行分類並使機器人軟件能夠有效地重複用戶行為，來改進機器人軟件的設計流程，從而將極大地縮短機器人軟件設計流程所需時間 | [編纂] | [編纂][編纂] |
| 2024年 | 於RPA平台開發新的金融風險控制模塊，以利用NLP技術對金融機構進行智能審計、金融風險預警及反洗錢合規 | [編纂] | [編纂][編纂] |
| 2025年 | 開發既符合金融法規要求又符合金融企業業務運營標準的RPA運營中心，擴大機器人軟件的工作範圍 | [編纂] | [編纂][編纂] |

附註：

- * 本表中的投資額乃根據[編纂]的估計[編纂]約[編纂]港元（經扣除[編纂]及我們應付的其他估計[編纂]開支，並假設[編纂]為每股[編纂]港元（即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數）及假設[編纂]未獲行使）計算得出。

業 務

隨著我們解決方案的不斷發展及優化，我們計劃通過（其中包括）組織或參與營銷活動及招聘更多銷售及營銷員工以鞏固我們與現有客戶的關係，及與潛在客戶建立關係來加強我們的銷售及市場營銷力度。

發展由數據分析以及圖像及文字識別技術提供支持的醫療IT解決方案

根據灼識報告，受益於中國在改善醫療質量及解決醫療資源分配不均方面的有利政府政策，按收入計，醫療IT解決方案的市場規模由2015年的人民幣686億元增至2019年的人民幣2,303億元，複合年增長率為35.4%，並預計將於2021年增至人民幣4,133億元並於2026年進一步增至人民幣12,616億元，2019年至2026年的複合年增長率為27.5%。根據灼識報告，憑藉醫療行業成熟的數據採集應用程序及在創新型大數據分析應用程序及AI技術不斷發展的推動下，按收入計，中國創新型醫療IT解決方案的市場規模由2015年的人民幣297億元增至2019年的人民幣1,166億元，複合年增長率為40.8%，且預計將於2021年增至人民幣2,223億元及於2026年進一步增至人民幣7,781億元，2019年至2026年的複合年增長率為31.1%。作為該市場的先行者，我們的目標為不斷發掘醫療IT解決方案行業的機遇，通過提升我們的醫療質量控制與安全預警平台、臨床路徑管理系統及其他解決方案，達到甚至超越醫療機構的期望。

根據灼識報告，截至2019年12月31日，中國有1,514家三甲醫院。我們計劃著重擴大我們於三甲醫院的醫院客戶群，並繼續開發及升級我們的醫療質量控制與安全預警平台。我們計劃投資於數據採集及預處理、數據分析及數據挖掘、數據可視化、RPA、NLP、機器學習以及圖像及文字識別等先進技術，以提供更精確的醫療質量分析。我們擬實現智能數據挖掘及管理、醫療服務缺陷識別及疾病數據庫建立。我們亦計劃與醫院合作，通過擴大我們系統的數據存儲能力以接收及處理更多的醫療數據，從而在更加多樣化及複雜的醫療場景中訓練及改進我們醫療質量控制與安全預警平台模型。通過提高數據處理能力及優化系統模型，我們有望實現更全面的醫療數據記錄及跟蹤，以幫助醫療專業人員作出明智的醫療決策並提高醫療質量及幫助醫療機構加強醫療質量控制管理。此外，我們擬與國內醫療機構及行業專家合作，以開發醫療質量控制模型及指標體系，並將其整合到我們的醫療質量控制與安全預警平台中，為醫療實踐提供有意義的指導，降低醫療事故風險。憑藉我們技術能力的不斷發展，我們計劃(1)通過在模型中添加更多指標來擴展我們醫療質量控制與安全預警平台的功能，從而能夠根據大量醫療數據進行更有效的數據處理，並就多類型及多維度的數據分析建立靈活多樣的數據模型，及(2)優化模型算法，以提高醫療數據分析的準確性。

我們計劃通過應用深度學習及數據挖掘技術升級我們的臨床路徑管理系統，以形成可對身患一種以上疾病的患者所患的不同疾病之間的不利因素（如抗生素不能用於腎功能不全患者的炎症治療；及高濃度葡萄糖不能用於糖尿病患者視網膜疾病治療）進行分析、於診斷過程中提前預測病種變化並就可能變化及治療方案提出建議的模型，以供醫療專業人員參考。我們亦計劃通過機器深度學習進行系統分析及研究臨床路徑標準來建立臨床路徑標準系統、監控偏差及分析偏差原因及干預措施，以便形成合理的診斷及治療建議。透過更大範圍的醫療數據分析，我們擬將更多病種（包括膽囊炎（膽囊炎症）及潰瘍性結腸炎）錄入我們的臨床路徑管理系統，並實現病種的自動識別及導出有效的有關治療方案。

業 務

我們亦計劃通過將新的評估程序（包括評估患者注意力的程序；及通過移動應用程序對患者康復過程進行自我評估的程序）引入我們的系統持續開發我們的遠程醫療系統。我們計劃在移動應用程序上引入互動式模塊（包括小遊戲），以反映醫療專業人員對患者進行實時評估時患者的反應。我們亦計劃專注於研發用於腦部疾病領域所用計算機芯片的軟件、可穿戴設備以及健康檢查及輔助診斷所用的技術。

憑藉我們現有的技術，我們計劃開發新的智慧醫療平台解決方案，以支持多源數據的整合、分類、存儲、查詢及分析，在醫療機構之間建立標準化的數據共享及交換機制，實現患者狀況的全息顯示及對患者疾病模式進行智能分析。不同於注重在醫療機構層面上監督並管理醫療專業人員行為的醫療質量控制與安全預警平台，智慧醫療平台注重在醫療機構之間追蹤及共享患者信息及狀態。例如，通過在醫療機構之間設立標準化的數據共享及交換機制，我們計劃使不同醫療機構均可透過我們的智慧醫療平台以統一形式獲得同一患者的醫療數據，並簡化病例查詢流程。我們認為相關新解決方案將實現不同醫療機構之間關鍵信息的互通，使醫院、教育機構及研究所之間實現數據共享及研究合作，以及有效收集更為廣泛的醫療研究數據並提供予醫療機構。

此外，根據灼識報告，我們擬利用即將到來的5G時代所帶來的新機遇，5G時代將提供廣泛的連接及拓展醫療IT解決方案的應用場景。我們將使用5G技術增強我們的技術，從而實現快速、安全及可靠的數據傳輸。5G技術亦將為我們的遠程醫療系統（依賴遠程數據傳輸）及新的智慧醫療平台解決方案（旨在在醫療機構之間建立標準化的數據共享及交換機制）奠定堅實的技術基礎。我們擬招聘更多具備豐富銷售及營銷技能且對我們醫療IT解決方案有深刻理解的銷售及營銷員工，以促進我們醫療IT解決方案的銷售及增強我們的市場拓展及滲透。

增強技術實力

我們會繼續投資創新應用技術，以推進我們金融及醫療行業的IT解決方案。我們計劃升級內部技術基礎建設，以支持我們不斷發展的研發活動。我們亦計劃升級分佈式交易架構，為金融機構的發展及升級新的業務系統提供技術支持。就我們的醫療IT解決方案而言，我們計劃通過NLP、圖像及文字識別以及DNN在醫學語義分析、醫療服務缺陷識別及疾病數據庫建立方面的高精度應用來實現對我們醫療質量控制與安全預警平台進行智能數據挖掘及管理。我們亦計劃建立一所可進行智慧醫療領域研究及開發新的智慧醫療平台解決方案的研究中心。我們認為，我們在研發方面的努力將使我們能夠繼續保持快速增長，並為市場帶來新的解決方案。

我們已聘用並培訓出高素質的管理和技術團隊。我們打算繼續在吸引及留住人才方面投入大量資源，尤其是將加入我們技術團隊以推進我們的醫療質量控制與安全預警平台和其他解決方案產品的人才。具體而言，我們計劃招募約350名技術人員，主要專注於我們的醫療機構IT解

業 務

決方案及RPA解決方案的研發、項目執行及產品推廣。更多詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途－[編纂]用途」。我們計劃完善以績效為基礎的獎勵制度，並提供具競爭力的薪酬待遇，以留住及激勵主要員工，從而實現未來持續增長。同時，我們將加強現有人力資源的管理，並繼續培養人才，以保持及提升我們在產品創新和運營優化方面的技術能力。

尋求選擇性戰略聯盟及投資

我們計劃有選擇地尋求可能對我們的現有業務產生互補或協同效應的收購及戰略聯盟，以鞏固我們在行業中的市場領先地位並打入新市場。於選擇潛在業務合作夥伴及投資目標時，我們通常會考慮諸多因素，包括是否符合我們的戰略計劃、發揮潛在協同效益之程度、市場定位、管理團隊之經驗、估值、過往經營數據以及業務夥伴的財務表現及／或目標。我們的管理層計劃認真評估可能不時出現的此類機遇。我們認為，戰略聯盟及投資將推動我們的業務增長、增強我們的技術及運營能力、補充我們的解決方案產品以及以具成本效益的方式擴大客戶群。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何具體的收購目標或戰略合作夥伴。

我們的業務模式

我們提供廣泛的解決方案和服務，以滿足金融機構、醫療機構及其他企業的需求。於往績記錄期間，我們所提供的產品及服務可分類為軟件開發服務、技術及維護服務以及軟件銷售。根據我們客戶的需求，我們或會提供各種服務組合作為一攬子服務。

- **軟件開發服務。**我們在翟先生於2016年12月收購北京新紐後，一直專注於軟件開發服務，並開發出各種各樣的解決方案。我們開發出符合客戶要求並可納入客戶現有系統的軟件。我們與客戶訂立的軟件開發服務協議通常要求客戶按項目進度分期結算或定期結算合約價格。就按項目進度分期結算而言，於磋商後，我們通常於合約簽訂後收取總合約價格的30%、於我們的IT解決方案交付後收取總合約價格的30%、於我們的客戶安裝及進行檢查後收取總合約價格的30%及於我們的IT解決方案運行一年後收取總合約價格的10%。就定期結算而言，我們通常根據於合約年期內所產生的實際工作量按季度或按月收取分期付款。我們隨時間確認軟件開發服務產生的收入，並使用適當方法計量完成服務的進度。對於具有固定價格的合約而言，我們使用投入法按已產生實際成本相對完成服務的估計總成本的比例確認收入。對於按每小時所提供的服務而收取固定金額的合約而言，我們使用實際權宜方法按我們有權開具發票的金額確認收入。我們僅在我們收取代價的權利成為無條件時（即僅需等待一段時間即可收取代價），方會確認應收賬款。我們的合約或具有固定價格，或按每小時所提供的服務而收取固定金額。因此，無固定價格的合約指按每小時所提供的服務而收取固定金額的合約，對於該等合約，我們使用實際權宜方法按我們有權開具發票的金額確認收入。

業 務

- **技術及維護服務。**我們的客戶通常聘請我們於其購買我們的IT解決方案後提供維護服務，以優化系統性能並識別及解決錯誤及瑕疵。於往績記錄期間，我們於客戶購買我們的IT解決方案（不包括於保修維護期內的該等解決方案）後為98.3%的客戶提供維護服務。我們亦根據客戶的需要通過部署技術人員在客戶的場地辦公、解決技術問題及確保客戶現有系統的順利運行來提供技術支持服務。我們的客戶通常就技術及維護服務與我們訂立年度協議，據此，我們的客戶於合約年內按季度或按月向我們支付等額分期付款。我們於既定期間按直線基準或基於實際產生的工作量確認技術及維護服務產生的收入。
- **軟件銷售。**我們根據客戶的系統規格及要求向客戶銷售我們自主開發的軟件產品。根據我們與客戶所訂立合約的條款，我們通常於有關軟件產品交付及安裝啟用後收取一次性付款。我們在使用軟件的權利轉移至客戶的時間點（一般為客戶接收後）確認軟件銷售產生的收入。

我們的大部分收入通常使用上文所述適當的方法隨時間確認，而財務部門通常根據相關合約規定的於不同進展階段的預先協定金額向客戶開具發票。於收到我們的發票後，我們的客戶開始其內部付款流程。由於我們的服務性質，在我們向客戶開具發票前，可能需花費時間來收集所有必要的可證明項目進展的文件（如我們的客戶於項目的不同階段發出的接納表格）。因此，我們的收入確認與向客戶開具發票之間存在時間間隔。

就本集團的收入確認而言，獨家保薦人已進行以下盡職調查工作：

1. 審閱收入確認相關會計準則並與本公司獨立核數師及申報會計師進行討論，以了解有關會計準則；
2. 就以下各項與本公司管理層（包括本集團管理團隊及財務部門高級職員）進行討論(i)就（其中包括）收入確認所採納的會計政策；(ii)業務營運及流程，以進一步了解所採納會計政策的充分性及適當性；及(iii)本公司向客戶開具發票的流程及時間；
3. 就本公司所採納的（其中包括）收入確認等會計政策與本公司獨立核數師及申報會計師進行討論，並了解所採納會計政策的充分性及適當性；
4. 審閱發票、時間表、接納表格及其他證明文件，以確保合約直接應佔成本已接受檢查及了解本公司確認收入及開具發票之間將存在時間間隔；
5. 審閱穿行檢查文件（包括但不限於合約、時間表及接納表格），以了解本集團及其客戶之間的業務安排（包括項目進度、開具發票程序及本集團的收款情況）；

業 務

6. 與本集團主要客戶進行盡職調查面談，以了解本集團及其主要客戶之間的業務營運及交易（包括但不限於本集團開具發票及本集團主要客戶付款的業務流程）；
7. 有關獨家保薦人就本集團應收賬款的可收回性進行的盡職調查工作，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表若干項目之討論－應收賬款」。

經進行上述盡職調查工作，獨家保薦人並不知悉可能對本集團收入確認政策（包括本集團收入確認與本集團延遲開具發票及客戶延遲付款之間存在時間間隔的原因）的合理性造成影響的任何事實或調查結果。

下表載列所示期間按產品及服務類型劃分的收入明細。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | | | |
|--------------|---------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2017年 | | 2018年 | | 2019年 | | 2019年 | | 2020年 | |
| | 估收入 金額 | 百分比 | 估收入 金額 | 百分比 | 估收入 金額 | 百分比 | 估收入 金額 | 百分比 | 估收入 金額 | 百分比 |
| | (人民幣千元，百分比除外) | | | | | | | | | |
| 軟件開發服務..... | 16,491 | 78.3% | 88,667 | 73.5% | 115,932 | 77.8% | 43,211 | 77.0% | 47,561 | 80.9% |
| 技術及維護服務..... | 4,575 | 21.7% | 20,022 | 16.6% | 18,899 | 12.7% | 8,366 | 14.9% | 8,778 | 14.9% |
| 軟件銷售..... | - | - | 11,882 | 9.9% | 14,139 | 9.5% | 4,575 | 8.1% | 2,416 | 4.1% |
| 總計..... | <u>21,066</u> | <u>100.0%</u> | <u>120,571</u> | <u>100.0%</u> | <u>148,970</u> | <u>100.0%</u> | <u>56,152</u> | <u>100.0%</u> | <u>58,755</u> | <u>100.0%</u> |

自翟先生於2016年12月收購北京新紐以來，我們一直專注於提供軟件開發服務、技術及維護服務以及自主開發的軟件產品。翟先生之前曾在多家領先的軟件公司工作，並於IT解決方案市場及金融行業積累逾25年經驗，這使其能夠在收購之後迅速建立北京新紐業務擴張網絡，及幫助北京新紐於相對較短的期間內獲得行業認可，並與潛在客戶建立業務合作關係。於被翟先生收購後，我們通過聯繫潛在客戶、安排實地探訪及提供產品及服務展示積極探索商機，並逐步奠定我們於金融IT解決方案行業的地位、積聚我們的聲譽及於2018年及2019年實現業務擴張。我們的銷售及分銷開支由2017年的人民幣0.6百萬元大幅增至2018年的人民幣3.2百萬元，並進一步增至2019年的人民幣6.5百萬元。我們的銷售及分銷開支由截至2019年6月30日止六個月的人民幣3.3百萬元增加15.2%至截至2020年6月30日止六個月的人民幣3.8百萬元。我們已建立銷售及營銷團隊，並將其由截至2016年12月31日的1名員工擴大至截至2020年6月30日的35名員工。

自2016年12月起，我們於主要IT解決方案的開發方面作出巨額投資，以在目標市場分部獲得認可及取得成功，我們認為此舉對於我們的長期增長及業務擴張而言至關重要。我們的研發開支由2017年的人民幣3.2百萬元大幅增至2018年的人民幣10.5百萬元，並於2019年進一步增加36.2%至人民幣14.3百萬元。由於COVID-19的影響，我們的研發開支由截至2019年6月30日止六個月的人民幣11.1百萬元減少68.5%至截至2020年6月30日止六個月的人民幣3.5百萬元。更多詳

業 務

情，請參閱「財務資料－經營業績期間比較」。在我們注重主要IT解決方案的公司策略的推動下及受益於管理層的行業洞察力，我們於2017年開始研發醫療質量控制與安全預警平台，隨後在醫療質量控制及醫療數據分析相關的各種有利政府政策的推動下，其顯示出巨大的市場潛力。由於我們根據客戶的特定需求開發我們的平台，我們從招標程序的其他競爭對手中脫穎而出，並成功獲得我們於醫療行業的首次委聘。憑藉我們成功為第一個醫療客戶部署平台的良好往績記錄以及通過廣泛的市場工作，我們隨後於截至2020年6月30日將醫療質量控制與安全預警平台的實施範圍擴大到44家醫院，並與240家醫院訂立合作安排。

根據灼識報告，經驗豐富且具備強大執行能力的技術團隊對IT解決方案提供商的成功而言至關重要。我們已建立技術團隊，並將其由截至2016年12月31日的127名技術人員擴大至截至2020年6月30日的403名技術人員。截至2020年6月30日，我們的技術團隊包括(1)328名主要專注於金融機構IT解決方案的技術人員，彼等於軟件開發及項目執行方面擁有豐富的工作經驗，且曾於知名軟件公司工作，對金融機構的IT基礎設施有深刻的了解；(2)73名主要專注於醫療機構IT解決方案的技術人員，彼等熟悉醫院的管理及質量控制系統並於軟件開發及實施方面擁有豐富的經驗；及(3)兩名主要專注於其他企業IT解決方案開發的技術人員，彼等於軟件開發及項目執行方面（尤其是企業管理及財務系統領域）擁有豐富的工作經驗。我們負責主要IT解決方案研發的技術團隊核心成員主要包括吳克傑先生、潘澤華先生及陳翔先生，彼等均為我們的技術主管。吳先生於2017年10月加入我們。於加入本集團之前，吳先生曾於四家知名軟件公司擔任總裁助理及軟件工程師等多個職務，積累約20年軟件開發及管理經驗；且其亦擁有商業銀行工作經驗，積累逾5年金融行業經驗。吳先生擁有應用數學學士學位。潘先生於2017年10月加入我們。潘先生曾於三家知名軟件公司任職，積累約17年管理經驗及逾4年軟件開發經驗。潘先生擁有軟件開發與應用專業學士學位。陳先生於2019年2月加入我們。陳先生曾於三家知名公司擔任軟件工程師、產品開發經理及技術主管，積累逾15年技術及項目管理經驗及逾6年軟件開發經驗。陳先生擁有軟件開發專業學士學位及軟件工程專業碩士學位。

業 務

我們的主要解決方案

我們為金融機構、醫療機構及其他企業提供全面的定制化解決方案，旨在增加客戶的收入、管理風險、提高效率、改善服務質量及降低成本。我們將我們於金融及醫療行業的專業知識與我們的先進技術相結合，提供我們的客戶可獨立採用或根據客戶要求將其整合至其現有的系統的多樣化解決方案。下表列示我們的主要解決方案。

| | 金融機構 | 醫療機構 | 其他企業 |
|--------|--|---|---|
| 主要解決方案 | <p>以軟件驅動的傳統型解決方案⁽¹⁾：</p> <ul style="list-style-type: none"> • BEAI平台 • 統一支付平台系統 • 銀聯卡接入與清算對賬系統 <p>以軟件驅動的創新型解決方案⁽²⁾：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 記賬式櫃檯債系統 • 分佈式交易平台 • RPA解決方案（由數據分析以及圖像及文字識別技術提供支持的解決方案） | <p>以軟件驅動的創新型解決方案⁽²⁾：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 醫療質量控制與安全預警平台 • 危急值預警報告系統 • 臨床路徑管理系統 • 遠程醫療系統 | <p>以軟件驅動的傳統型解決方案⁽¹⁾：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 人力資源管理系統 • 預算管理系統 • 項目管理系統 |

附註：

- (1) 根據灼識報告，以軟件驅動的傳統型解決方案指各機構主要基於軟件或本地部署的IT系統以數據採集及存儲為重點進行數字化的解決方案。
- (2) 根據灼識報告，以軟件驅動的創新型解決方案包括涉及先進分析及技術的以數據驅動的系統，包括雲計算、AI、IoT等，其中用戶數據及反饋將會予以共享及分析，作進一步應用並就新興業務開發IT解決方案。

下表載列所示期間按終端用戶所屬行業劃分的收入明細。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | | | |
|------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2017年 | | 2018年 | | 2019年 | | 2019年 | | 2020年 | |
| | 估收入 金額 | 百分比 | 估收入 金額 | 百分比 | 估收入 金額 | 百分比 | 估收入 金額 | 百分比 | 估收入 金額 | 百分比 |
| | (人民幣千元，百分比除外) | | | | | | | | | |
| 金融機構IT解決方案 | 20,676 | 98.1% | 109,669 | 91.0% | 126,974 | 85.2% | 46,714 | 83.2% | 53,053 | 90.3% |
| 醫療機構IT解決方案 | - | - | - | - | 12,294 | 8.3% | 4,024 | 7.2% | 2,720 | 4.6% |
| 其他企業IT解決方案 | 390 | 1.9% | 10,902 | 9.0% | 9,702 | 6.5% | 5,414 | 9.6% | 2,982 | 5.1% |
| 總計 | <u>21,066</u> | <u>100.0%</u> | <u>120,571</u> | <u>100.0%</u> | <u>148,970</u> | <u>100.0%</u> | <u>56,152</u> | <u>100.0%</u> | <u>58,755</u> | <u>100.0%</u> |

業 務

憑藉我們的IT技術，我們為金融機構（如銀行及信託公司）提供全面及完整的解決方案。我們持續關注客戶的各種業務需求及新頒佈的監管規定，以使金融機構可通過採用我們的解決方案優化其業務及管理流程。我們為金融機構提供的解決方案產品可分為兩類，即以軟件驅動的傳統型解決方案及以軟件驅動的創新型解決方案（包括由數據分析以及圖像及文字識別技術提供支持的解決方案）。

我們向醫療機構提供醫療質量控制與安全預警平台、危急值預警報告系統、臨床路徑管理系統及遠程醫療系統，該等平台或系統乃就其日常運營而量身打造，令其能更有效及高效地測量及分析醫療數據，提高醫療質量，減低發生醫療事故的風險，簡化管理及操作流程。我們的醫療機構解決方案既可單獨部署於特定的醫療機構，亦可部署於醫療機構群組，以對該類醫療機構進行統一醫療質量控制及監控。

除針對金融機構及醫療機構的行業特定解決方案外，我們亦提供一系列用作一般公司用途的解決方案（如人力資源管理系統、預算管理系統及項目管理系統）。

下表載列主要解決方案的主要特點及功能、其與我們其他解決方案的主要差異及目標客戶。

| 主要解決方案 | 主要特點及功能 | 主要差異 | 目標客戶 |
|-------------|--|--|---------|
| 金融機構 | | | |
| BEAI平台 | <ul style="list-style-type: none">• 實現集中業務處理及管理• 能夠使銀行內子系統之間實現數據轉換• 以統一的格式將顧客的需求轉移至並轉化為核心業務系統• 監控分行的不同服務功能• 與外聯繫統相連接 | <ul style="list-style-type: none">• 涵蓋銀行業務運營流程的各個方面• 監視子系統的運行 | 銀行 |
| 統一支付平台系統 | <ul style="list-style-type: none">• 通過同一系統中的不同前台接入渠道處理顧客的支付請求• 分析支付指示 | <ul style="list-style-type: none">• 專注於支付請求處理 | 銀行及信託公司 |

業 務

| 主要解決方案 | 主要特點及功能 | 主要差異 | 目標客戶 |
|--------------|--|---|----------------|
| 銀聯卡接入與清算對賬系統 | <ul style="list-style-type: none"> • 與銀聯中心相連接，以進行清算對賬 • 收集分行的清算對賬要求 • 將分行的系統與銀行總部的核心業務系統相連接，以進行清算對賬 | <ul style="list-style-type: none"> • 專注於與銀聯中心進行清算對賬 | 銀行 |
| 記賬式櫃檯債系統 | <ul style="list-style-type: none"> • 使銀行能夠開展記賬式櫃檯債發行業務 • 從各個前台接入渠道收集客戶發起的債券購買請求 • 管理每日債券交易 • 與中央國債登記結算有限責任公司系統相連接，以滿足財政部及中國人民銀行的報告要求 | <ul style="list-style-type: none"> • 專注於協助櫃檯債發行業務 | 銀行 |
| 分佈式交易平台 | <ul style="list-style-type: none"> • 通過一個單一的統一入口收集各種服務請求，並通過分佈式交易平台促進交易處理 | <ul style="list-style-type: none"> • 專注於處理高併發交易及海量數據 | 銀行、信託公司及資產管理公司 |
| RPA解決方案 | <ul style="list-style-type: none"> • 根據需求分析創建及分配負責任務執行的機器人軟件 • 執行自動數據捕獲、數據輸入、數據分析、應用程序登錄、信息查詢及文檔管理 • 自我監控執行過程 • 支持手動審計或審查 | <ul style="list-style-type: none"> • 應用技術以通過機器人執行實現流程自動化 | 銀行、信託公司及資產管理公司 |

業 務

| 主要解決方案 | 主要特點及功能 | 主要差異 | 目標客戶 |
|----------------------------------|---|---|-------------|
| 醫療機構 醫療質量控制與 安全預警平台 | <ul style="list-style-type: none">• 遵守國家衛計委制定的醫療質量標準• 實時監控醫療專業人員行為並識別醫療事故風險• 通過具有醫療質量指標及標準的模型對醫療數據進行分析• 監控重要患者的身體狀況• 改善數據管理並提供先例參考及指導 | <ul style="list-style-type: none">• 涵蓋醫療質量控制的各個方面• 提供醫療專業人員的績效評估 | 在一家或多家醫院內使用 |
| 危急值預警報告系統 | <ul style="list-style-type: none">• 將危急值定義為異常檢查結果• 測量危急值並識別急需治療且處於危及生命狀況的患者• 就情況危急患者向醫療專業人員作出預警• 為尋求流程優化的醫療專業人員提供危機後評估 | <ul style="list-style-type: none">• 專注於危急值監測及預警 | 在醫院內使用 |

業 務

| 主要解決方案 | 主要特點及功能 | 主要差異 | 目標客戶 |
|---------------------------------|---|--|--------------------------|
| <p>臨床路徑管理系統</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 為各種疾病設計標準化治療流程及臨床路徑 • 收集疾病變異數據並作出路徑調整 • 監控執行過程並審核治療效果 • 識別常常導致不合理或亂收費的多餘治療流程 | <ul style="list-style-type: none"> • 專注於臨床路徑的設計、執行及管理 | <p>在醫院內使用</p> |
| <p>遠程醫療系統</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 應用可穿戴設備實現醫療數據傳輸 • 實現實時診斷諮詢、指導傳達及遠程康復監控 • 縮短獲得醫療服務機會有限的患者的治療時長及降低治療成本 | <ul style="list-style-type: none"> • 專注於醫院提供的遠程醫療服務 | <p>在醫院內使用</p> |
| <p>其他企業 人力資源管理系統</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 根據對僱員已完成工作記錄的分析評估僱員表現 • 計算項目勞工成本 • 檢查實時勞動力可用性並監控操作流程 | <ul style="list-style-type: none"> • 專注於人力資源管理 | <p>軟件公司、物流公司及汽車公司等企業</p> |

業 務

| 主要解決方案 | 主要特點及功能 | 主要差異 | 目標客戶 |
|--------|--|---|-------------------|
| 預算管理系統 | <ul style="list-style-type: none">• 進行預算設計、分析、執行、控制及評估• 從營運目標的角度評估預算的整體效果• 制定成本控制標準並識別潛在財務風險 | <ul style="list-style-type: none">• 專注於預算管理 | 軟件公司、物流公司及汽車公司等企業 |
| 項目管理系統 | <ul style="list-style-type: none">• 存儲及管理項目執行過程中生成的各種文件• 支持生命週期項目程序管理• 實現項目進度控制 | <ul style="list-style-type: none">• 專注於項目管理 | 軟件公司等企業 |

金融機構解決方案

我們的金融機構解決方案可分為兩類，即以軟件驅動的傳統型解決方案及以軟件驅動的創新型解決方案（包括由數據分析以及圖像及文字識別技術提供支持的解決方案）。於往績記錄期間，我們已為逾80家金融機構提供IT解決方案以供使用。

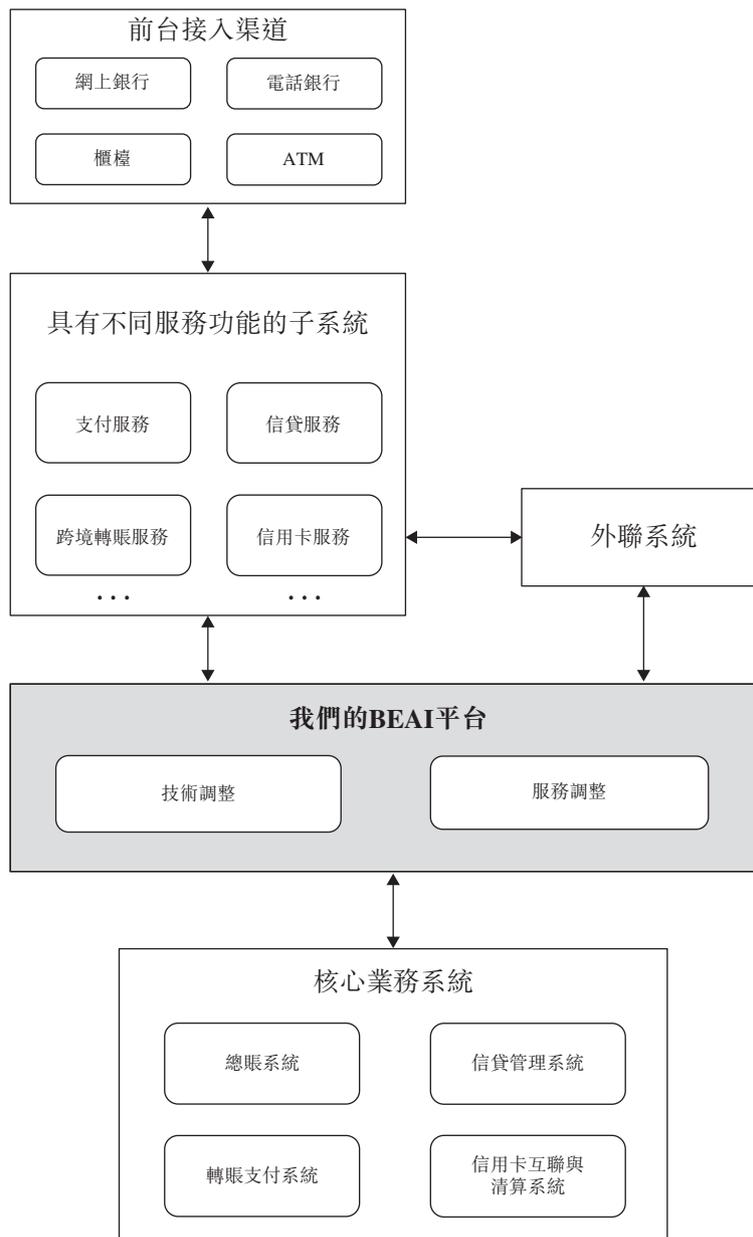
以軟件驅動的傳統型解決方案

我們以軟件驅動的傳統型解決方案戰略性地覆蓋了金融機構日常運營及管理的主要方面。此類解決方案對於任何規模的金融機構均高度可定制及可擴展，並可完美融入其日常工作流程中。我們以軟件驅動的傳統型解決方案包括（其中包括）BEAI平台、統一支付平台系統、銀聯卡接入與清算對賬系統、企業服務總線系統、數據中心系統、審計平台系統及客戶關係管理系統，該等解決方案為金融機構常用的解決方案。該等解決方案可幫助金融機構簡化其內部流程，完善數據管理及安全管理，並改善其財務表現。

我們以軟件驅動的傳統型解決方案通常根據具體項目制定及於本地交付，並須根據每個客戶的特定需求進行定制。於往績記錄期間，我們已在中國逾70家銀行、信託公司、資產管理公司及其他金融機構實施我們以軟件驅動的傳統型解決方案。

業 務

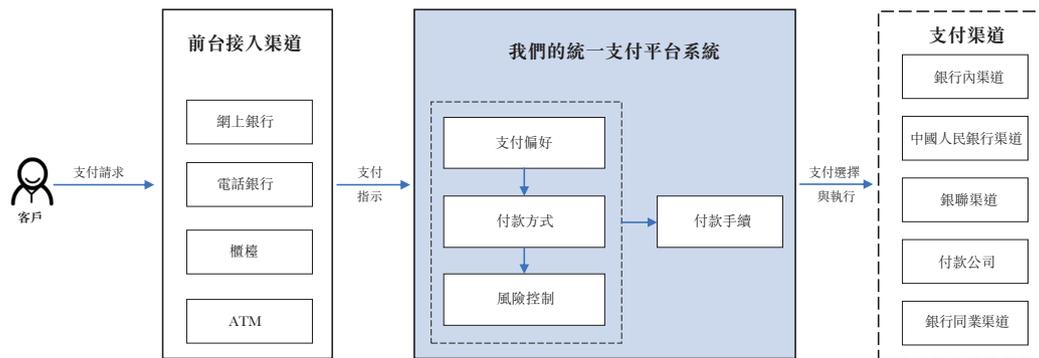
下圖說明我們的BEAI平台作為以軟件驅動的傳統型解決方案的代表如何運作。



我們的BEAI系統充當連接客戶核心業務系統與其具有不同服務功能的子系統（如支付服務、信貸服務、跨境轉賬服務及信用卡服務）及外聯系統（包括中國人民銀行系統）的橋樑。我們的BEAI系統能夠使不同的系統採用可管理的一致方式進行通信，以實現數據轉換。具體而言，透過接收各種前台接入渠道（例如網上銀行、電話銀行及櫃檯）發出的指令，我們的客戶的內部系統將其顧客的特定需求發送至我們的BEAI平台，而BEAI平台透過技術調整及服務調整以統一的格式將該等需求轉移至並轉化為客戶的核心業務系統，以進行進一步處理。

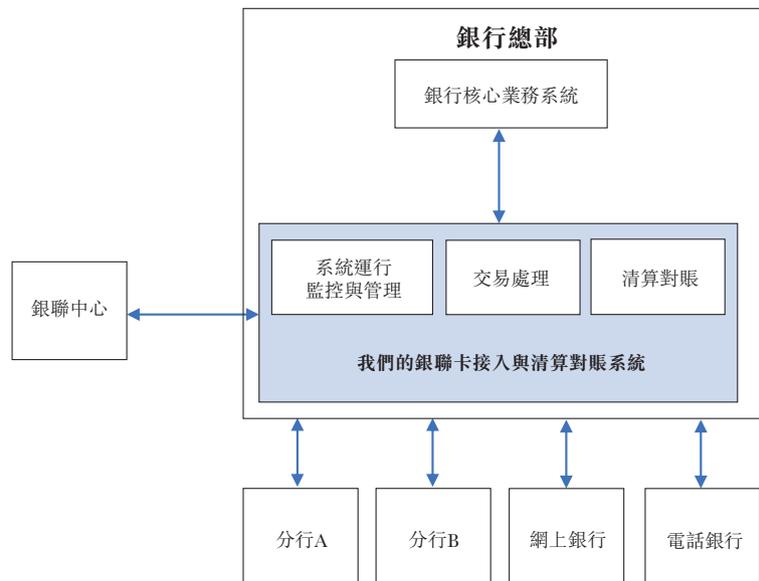
業 務

下圖說明我們的統一支付平台系統如何運作。



我們的統一支付平台系統通過統一系統中的不同前台接入渠道使我們的客戶能夠處理其顧客的支付請求，從而使其無須就不同的支付渠道建立不同的支付系統。根據通過不同前台接入渠道收到的支付指示，我們的統一支付平台系統於計及支付效率、成本控制或安全性後確定付款偏好，選擇適當的單筆付款或分批付款的付款方式，並就主要業務進行風險控制。根據對支付指示進行的該等分析，我們的統一支付平台系統於支付渠道（包括銀行內渠道、中國人民銀行渠道、銀聯渠道、付款公司及銀行同業渠道）處理支付請求。

下圖說明我們的銀聯卡接入與清算對賬系統如何運作。



我們的銀聯卡接入與清算對賬系統使銀行可以通過一個單一及統一的系統與銀聯中心相連接，以進行清算對賬，因此其無須建立多個系統即可將各分行與銀聯中心相連接。具體而言，我們的銀聯卡接入與清算對賬系統收集源自分行、網上銀行及電話銀行的清算對賬要求，將銀行總部的該等要求匯總並傳送至銀聯中心。我們的銀聯卡接入與清算對賬系統亦將分行的系統與銀行總部的核心業務系統相連接，以進行清算對賬。

業 務

客戶A案例分析

客戶A為一家總部設在北京的全國性股份制商業銀行，業務遍及中國100多個城市。根據《銀行家》於2019年7月發佈的「全球銀行1000強」，客戶A為資本排名世界前100名的銀行之一。

客戶A的需求

客戶A打算升級其服務系統，以整合及有效管理其服務功能，並將之與外聯系統連接。具體而言，客戶A計劃將其核心業務系統與各項服務功能（例如支付服務、信貸及貸款服務、跨境轉賬服務及信用卡服務）相聯繫，並計劃與外聯系統相連接，以靈活的系統實現有效運營管理、高效安全的數據管理。

我們的IT解決方案

我們向客戶A提供我們的BEAI平台（一個集業務處理平台及IT基礎設施為一體的平台），以實現服務系統升級。我們的BEAI平台可幫助客戶A集成不同的子系統，並實現集中管理。透過集成不同服務功能的各類子系統，例如支付服務、信貸及貸款服務、跨境轉賬服務及信用卡服務，我們的BEAI平台將各子系統相分離，同時允許各子系統採用可管理的一致方式進行通信，以實現數據轉換。透過接收各種前台接入渠道（例如網上銀行、電話銀行及櫃檯）發出的面向服務的指令，客戶A的內部系統將其客戶的特定需求發送至我們的BEAI平台，而BEAI平台透過技術調整及服務調整將該等需求轉移至並轉化為客戶A的核心業務系統，以進行進一步處理。客戶A亦可透過高度數據可視化監控不同分支機構的不同服務功能。此外，通過提供能夠連接外聯系統（例如中國人民銀行、財政部及銀聯的系統）的可擴展系統，實現與內部子系統的數據通信及轉換，我們的BEAI平台提高了客戶A的組織靈敏性。

項目時間表及成果

我們在約兩年的服務期內為客戶A開發出三代BEAI平台。我們的BEAI平台已幫助客戶A取得以下成果：

- 為客戶A的44家分公司實現35個內部子系統的整合及與九個外聯系統的連接；
- 為客戶A隨後採用新業務系統提供可靠的技術性基礎設施，從而加快其業務擴張；
- 促進BEAI平台內數據轉換量的大幅增加；及
- 降低與服務系統升級相關的年度運營及維護開支，原因為我們的BEAI平台使客戶A能夠集成不同的子系統並實現集中管理，而無需進行通常涉及高實施、運營及維護成本的大規模系統集成及集中項目。

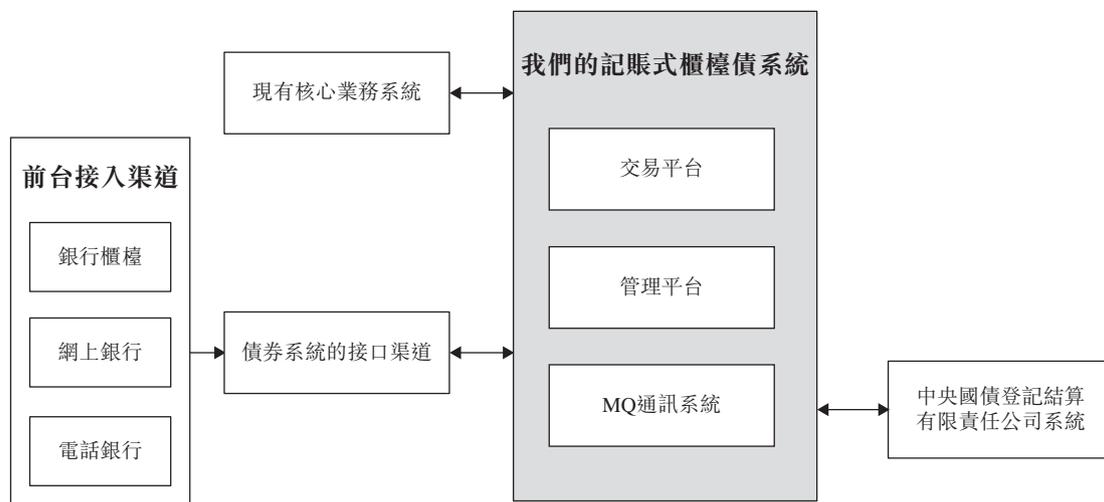
業 務

以軟件驅動的創新型解決方案

我們憑藉廣泛的行業專業知識及客戶洞察力提供以軟件驅動的創新型解決方案。我們為金融機構提供巨大的價值，使金融機構能夠將業務拓展至新市場、開發新的業務流並優化運營效率。我們以軟件驅動的創新型解決方案主要包括記賬式櫃檯債系統及分佈式交易平台。

地方政府債券的櫃檯業務為一種新型商業銀行業務，自中國人民銀行、財政部及中國銀行保險監督管理委員會於2018年11月發佈《關於在全國銀行間債券市場開展地方政府債券櫃檯業務的通知》以來，越來越多的商業銀行開始開展該業務。根據灼識報告，截至2020年3月31日，中國共有48家銀行合資格開展櫃檯債業務，其中17家銀行已聘請第三方提供記賬式櫃檯債系統。中國人民銀行及財政部要求申請提供櫃檯債發行業務的各銀行安裝一套記賬式櫃檯債系統，以確保在開展有關業務前建立安全穩定的交易管理系統。根據灼識報告，記賬式櫃檯債系統為金融機構的一種以軟件驅動的創新型解決方案，乃主要由於其專門針對地方政府債券的櫃檯業務而設計，為一種新型中國商業銀行業務類型。我們的記賬式櫃檯債系統專門針對商業銀行開展債券發行業務的需求而量身定制。我們的解決方案主要包括交易子系統、管理子系統、接口子系統及報告子系統，並且可在債券發行業務的整個範圍內提供可靠而安全的系統。憑藉管理層的行業洞察力及多年的金融行業經驗，我們把握商業銀行對記賬式櫃檯債系統需求日益增長的情況，於2018年初開始研發該系統，並於2018年8月註冊該系統的軟件版權。根據灼識報告，在政府促進地方政府櫃檯債發行的有利政策的推動下，缺乏自行部署記賬式櫃檯債系統的專門知識及經驗的商業銀行尋求委託第三方供應商提供該系統。我們提供隨時可用的系統，具備為銀行提供服務的經驗，因此我們於2018年8月以直接委託的方式，獲得第一個記賬式櫃檯債系統客戶。截至2020年3月31日，我們將該系統的客戶群擴展到9名客戶。根據灼識報告，作為市場上的先行者，我們於2018年8月推出記賬式櫃檯債系統，截至2020年3月31日，該系統已在九家銀行實施，佔截至同日聘請記賬式櫃檯債系統第三方提供商的合共17家銀行的52.9%。我們認為，我們在記賬式櫃檯債系統方面豐富的行業專業知識及成功進行系統開發及交付的良好往績記錄，對競爭對手構成重大的市場准入門檻。

下圖說明我們的記賬式櫃檯債系統如何運作。



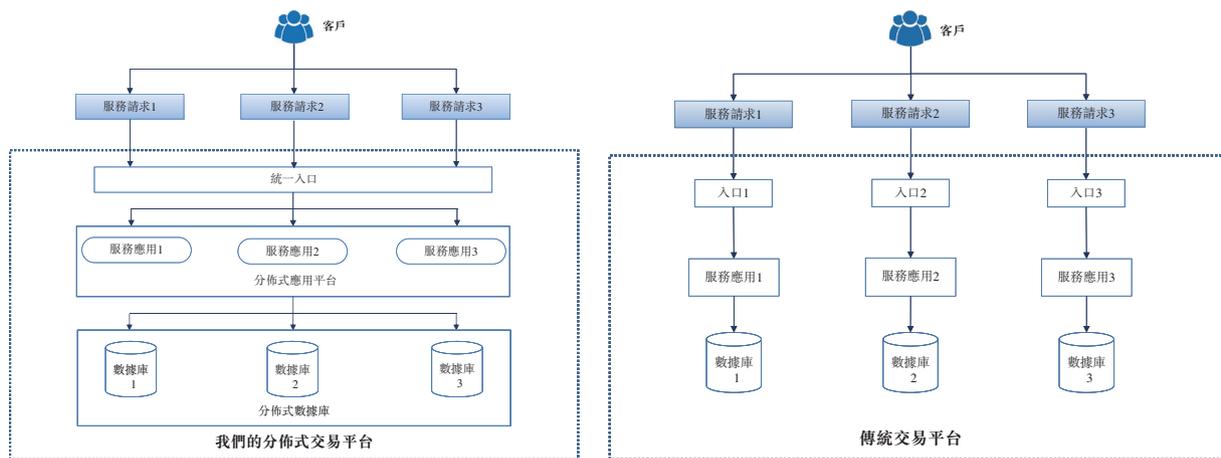
業 務

我們的記賬式櫃檯債系統包括一個交易平台、一個管理平台及一個消息隊列(MQ)通信系統。我們的記賬式櫃檯債系統幫助銀行安全、高效地開展記賬式櫃檯債服務。具體而言，我們的系統通過債券系統內部渠道，從各個前台接入渠道（例如銀行櫃檯、網上銀行及電話銀行）收集銀行客戶發起的債券購買請求。交易平台對債券購買請求進行分析，管理平台通過交易平台和管理平台幫助管理每日債券交易。具體而言，交易平台利用分佈式計算技術及分佈式交易架構來提高處理效率。利用分佈式計算技術，交易平台能夠針對債券購買請求進行大量數據採集、計算及分析。在分佈式交易架構下，交易平台可以通過將服務請求快速分配至不同服務應用程序及分佈式數據庫來處理高併發的債券購買請求。通過這種方式，我們的平台允許跨多個數據庫併行執行以往耗時的操作，從而減少事務延遲。我們的系統亦配備一個消息隊列(MQ)通信系統，將客戶的系統與中央國債登記結算有限責任公司的系統相連接，以滿足財政部及中國人民銀行對記賬式櫃檯債交易的報告要求。

我們亦為金融機構提供分佈式交易平台，作為具備可靠性、擴展性及延伸性且具有強大計算能力的技術基礎設施，協助彼等打破傳統系統的限制，並採取與現有基礎設施兼容的新業務場景及技術創新。根據灼識報告，分佈式交易平台為金融機構的一種以軟件驅動的創新型解決方案，原因如下：(1)分佈式交易平台有助於金融機構通過一個單一的統一入口收集各種服務請求，以應對新客戶對新興業務的需求；(2)分佈式交易平台利用分佈式數據庫的先進技術，並專注於處理高併發交易及海量數據，其較傳統交易平台而言被認為是對基礎設施的改革；及(3)分佈式交易平台所採用的微服務架構及可視化開發平台，使金融機構可更為高效地開發及部署新技術應用。我們的分佈式交易平台視各類金融服務為獨立的營運單位以實現對金融機構的統一管理，並允許金融機構視需要合併不同的單位。該平台亦具備微服務架構及可視化開發平台的特點，以便金融機構可高效開發及部署新技術應用。此外，我們的分佈式交易平台配有涵蓋資源、組件、應用軟件及服務的一體化管理系統，可簡化金融機構的營運管理。我們的分佈式交易平台利用分佈式計算技術，通過使用分佈式及併行計算模型進行實時海量數據分析來提高運行效率。以分佈式交易架構為特色，我們的分佈式交易平台拋棄傳統的集中式架構，轉變為基於微服務架構技術的分佈式架構。借助我們的分佈式交易平台，金融機構能夠處理高併發交易及激增的海量數據，並以高度安全及可靠的方式採納創新技術，應對新興客戶的需求。我們的分佈式交易平台於2019年6月推出，截至2020年6月30日，已為兩家金融機構提高運營效率。

業 務

下圖說明我們的分佈式交易平台與傳統交易平台的功能對比情況。



我們的分佈式交易平台幫助客戶提高處理能力和速度，以滿足客戶的服務請求。具體而言，我們的分佈式交易平台通過一個單一的統一入口來收集大量客戶發起的各種服務請求，而不是在傳統交易平台上為每個請求設置多個入口。基於對服務請求的分析，我們的系統將每個請求分配給合適的服務應用以進行交易處理，並進一步將訂單分配給分佈式數據庫以促進該流程。憑藉快速分配服務請求及靈活擴展資源的能力，我們的分佈式交易平台已幫助一名客戶整合約14百萬條客戶數據，並使大量用戶能夠通過各種外部終端及系統接入平台。根據灼識報告，分佈式交易架構於部署相同數量的資源時能夠實現較傳統交易平台快五倍以上的處理速度。根據灼識報告，當需進行資源層級擴展以應對服務請求流量的突然增加時，分佈式交易平台可以較傳統交易平台至少快十倍的速度完成現有資源的橫向擴展。與傳統的交易平台相比，我們的分佈式交易平台亦可通過提供可視化開發平台及對資源、組件、應用軟件及服務進行統一管理以簡化運營管理，使客戶降低其研發開支，並通過有效地部署新技術應用程序使我們客戶的技術團隊快速發展新業務。

客戶B案例分析

客戶B為一家位於上海的全國性股份制銀行，業務遍及全國100多個城市。根據《銀行家》於2019年7月發佈的「全球銀行1000強」，客戶B為資本排名世界前50名的銀行之一。

客戶B的需求

作為一家有資格在記賬式櫃檯債服務中開展新業務的銀行，政府部門要求客戶B在開展相關業務之前建立安全、高效而穩定的記賬式櫃檯債系統。客戶B需要操作一套可行的系統，以管理債券交易程序、投資者賬戶及滿足監管機構對外部監管的報告要求。

業 務

我們的IT解決方案

我們為客戶B提供記賬式櫃檯債系統，以豐富其債券發行功能、提高其獲客能力及擴大收入來源。我們的記賬式櫃檯債系統包括一個交易平台及一個管理平台，該平台通過內部集成平台將終端（例如銀行櫃檯及網上銀行）與終端用戶相連接，以及通過內部語音平台將終端與債券持有人相連接來管理每日債券交易。我們的系統亦配備一個消息隊列(MQ)通信系統，該系統可與中央國債登記結算有限責任公司的系統相連接，以滿足財政部及中國人民銀行的報告要求。我們亦為客戶B提供與記賬式櫃檯債系統相關的特定培訓，以協助客戶B的員工開展相關業務，並制定計劃配合監管部門履行報告義務。

項目時間表及成果

該項目持續約四個月。我們的記賬式櫃檯債系統已幫助客戶B取得以下成果：

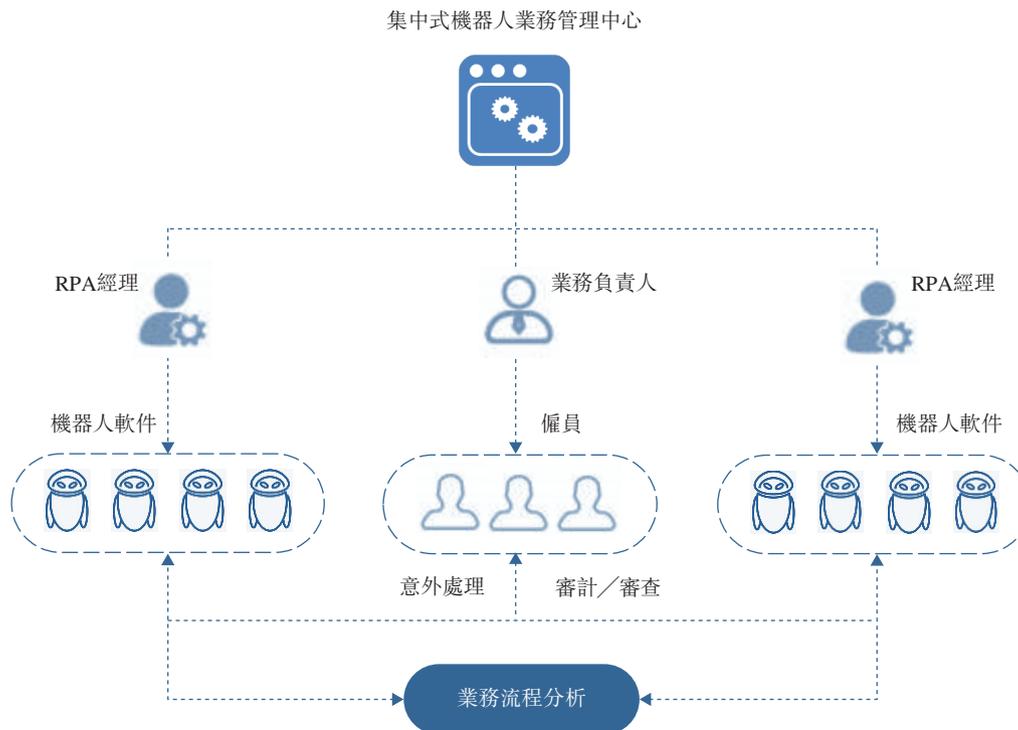
- 通過發行六種不同的地方政府債券產生新的收入來源；
- 進行36種即時記賬式櫃檯債交易；
- 實現23種統計查詢功能；及
- 通過提供更多高質量的金融產品，擴大與現有客戶的關係並獲得新客戶。

由數據分析以及圖像及文字識別技術提供支持的解決方案

我們提供由數據分析以及圖像及文字識別技術提供支持的解決方案（以軟件驅動的創新型解決方案的一個類別），以幫助我們的客戶有效地擴展規模、降低成本及提高客戶滿意度。我們的RPA平台為代表性解決方案，可通過機器人執行創建流程自動化，替代勞動密集型程序，從而幫助我們的客戶提高運營效率。根據灼識報告，RPA解決方案為金融機構的一種以軟件驅動的創新型解決方案，乃主要由於RPA解決方案可通過機器人執行，利用數據技術（包括數據採集及數據分析）及圖像及文字識別技術實現流程自動化，該等技術均為IT解決方案行業中的先進技術。我們的RPA平台採用集中式管理和部署，以使客戶系統中的不同任務實現自動化。機器人軟件被設定為自動執行任務，員工可進行檢查並處理緊急情況。我們的RPA平台採納機器人流程自動化技術、圖像及文字識別技術以及數據技術，以執行（其中包括）數據捕獲、數據輸入、數據分析、應用程序登錄、信息查詢和文檔管理等功能。截至2020年6月30日，我們已在中國兩家頂級金融機構實施RPA平台。根據灼識報告，截至2020年3月31日，我們亦為中國國內少於十家已成功將RPA解決方案商業化並產生收入的金融機構RPA解決方案提供商之一。

業 務

下圖說明我們的RPA平台如何運作。



我們的RPA平台由負責收集需求、創建及分配機器人軟件的集中式機器人業務管理中心、負責執行的機器人軟件及負責監控機器人軟件的RPA經理組成。我們的RPA平台亦支持客戶的僱員進行手動審計或審查，該等僱員可審查機器人軟件的操作成果並處理突發事件。

客戶C案例分析

客戶C為一家總部位於陝西省西安市的大型信託公司，為中國數百家機構以及數以萬計的個人投資者提供專業的信託相關金融服務。

客戶C的需求

客戶C的大量人力被重複性工作佔用，例如定期檢查並記錄現金流量及賬戶餘額信息，以及備存成交業績、資產市值及各種信託相關交易的其他信息。客戶C希望通過使用與其現有系統兼容的自動處理系統降低重複性工作的勞工成本及錯誤率。

我們的IT解決方案

我們為客戶C提供我們的RPA平台，以幫助其提高運營效率及降低勞工成本。我們的RPA平台能夠自動而準確地進行數據及圖像識別、查詢及捕獲，從而減少人力需求。我們的RPA平台由負責收集需求、創建及分配機器人軟件的集中式機器人業務管理中心、負責執行的機器人軟件

業 務

及負責監控機器人軟件的RPA經理組成。我們的RPA平台能使客戶C的經理使用透過該平台為各項任務分配的機器人軟件取代人力以實現業務處理目標。根據客戶C業務的實際運營過程，我們的工程師設定一系列規則及腳本以制定工作計劃和程序，以指導及監視我們的機器人軟件完成每項任務。例如，遵循指導機器人軟件從登錄系統到特定數據捕獲的規則，我們的機器人軟件將按計劃自動執行所有過程腳本，以實現對信託相關交易的成交業績及資產市值的自動查詢，整個過程乃由RPA經理進行監控以將錯誤率降為最低。我們的RPA平台亦支持客戶C僱員進行手動審計或審查，該等僱員可審查機器人軟件的操作成果並處理突發事件。

項目時間表及成果

該項目持續約九個月。我們的RPA平台已協助客戶C取得以下成果：

- 降低2018年的年度勞工成本；
- 提升部份重複性工作的準確性；
- 提高客戶滿意度及服務質素；及
- 整合業務線之間的優質資源、完善普遍的勞工需求及為客戶C的所有部門提供穩定的運營結構。

醫療機構解決方案

受衛健委於2017年發佈的《關於落實進一步改善醫療服務行動計劃重點工作方案的通知》及國務院國家衛計委於2018年發佈的《國務院辦公廳關於促進「互聯網+醫療健康」發展的意見》等有利政府政策的推動，在利用信息技術加強醫療質量控制、建立以數據技術為基礎的醫療信息系統以及促進臨床路徑管理的過程中，我們的管理層通過戰略性地專注於及開始開發醫療IT解決方案，把握醫療IT解決方案行業的巨大市場潛力及新興機遇，而該等醫療大數據解決方案旨在使醫院能夠分析關鍵的臨床數據、提高臨床效果及降低醫療事故風險。根據灼識報告，相較於金融IT解決方案行業，中國醫療IT解決方案行業仍處於欠發達階段，但潛力巨大。我們將數據採集及預處理、數據分析及數據挖掘、數據可視化、NLP以及文字識別等領域的金融機構軟件開發方面積累的經驗用於開發醫療IT解決方案。我們亦通過招聘具有醫療相關軟件開發及醫療信息項目管理方面經驗的工程師及項目經理，擴大我們的技術團隊。我們於2018年11月推出首個醫療IT解決方案，即醫療質量控制與安全預警平台。我們於此後推出其他醫療IT解決方案，主要包括危急值預警報告系統、臨床路徑管理系統及遠程醫療系統。於往績記錄期間，我們已為53家醫療機構提供醫療IT解決方案以供使用。

醫療質量控制與安全預警平台

我們已為醫療機構開發一個全面及綜合性的醫療質量控制與安全預警平台，以加強醫療質量控制管理。根據灼識報告，醫療質量控制與安全預警平台為醫療機構的一種以軟件驅動的創新型解決方案，原因如下：(1)該平台利用數據技術（包括數據分析及數據可視化），該等技術均

業 務

為IT解決方案行業中的先進技術；及(2)該平台實時監控醫療專業人員的行為並識別醫療事故風險，協助醫療機構將傳統的事故後被動糾正轉為提前主動預警，以優化醫院的危機管理流程。實時海量數據採集、預處理及計算的數據技術的應用使我們的平台可整合各項醫療數據、進行統計分析並實現實時安全預警。通過實現醫療數據採集、統計分析及警告發佈，我們醫療質量控制與安全預警平台形成一個涵蓋所有醫院部門及單位的綜合性醫療質量監督與實時安全預警分析平台。同時，我們平台的評估模型及預警模型利用分佈式計算技術進行海量數據計算，生成指數結果，並進行評估及預警分析。我們平台的分析模型利用數據分析及數據挖掘技術來生成實時計算結果。就醫療記錄、檢查及其他非結構化數據而言，我們的平台利用針對性的建模及數據分析技術來分析和識別隱藏的風險。我們的平台亦利用數據可視化技術來展示圖表，以增強數據結果的直觀性，從而達到預警目的。根據灼識報告，於採用醫療質量控制與安全預警平台之前，由於缺乏對醫療專業人員在治療過程中的行為的實時統計數據，院內監管及部門主管僅能於醫療事故發生後評估醫療專業人員的表現及採取補救措施。通過使院內監管及部門主管可實時監控醫療專業人員的行為，我們的醫療質量控制與安全預警平台一旦識別出醫療事故風險，如用藥不合理、診斷不當及治療過度或過失，可及時發出預警，以通知監管及部門主管。通過此舉，我們的平台可使醫院有效地將被動的事故後糾正轉為提前主動預警，以優化醫院的危機管理流程。截至2020年6月30日，我們在44家醫療機構實行醫療質量控制與安全預警平台。

我們通過參與招標流程，根據客戶需求開發醫療質量控制與安全預警平台，及進行線上模擬以演示該系統的功能，獲得醫療行業的第一個客戶，即一家重慶三甲醫院，其每年門診量超過3.8百萬人次，每年手術量超過110,000次。該醫院於對候選供應商展示的產品進行綜合評價後將該項目交給我們。憑藉我們成功為第一個醫療客戶部署平台的良好往績記錄，以及於2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月通過進行70多次產品展示及其他類型產品推廣活動、參與超過15名潛在客戶的招標流程以及參加兩個大型醫療論壇及會議等營銷工作，我們於截至2020年6月30日將醫療質量控制與安全預警平台的實施範圍擴大到44家醫院，其中29家為三甲醫院。負責開發及聯絡醫療行業客戶的團隊由4名具備醫療相關銷售及營銷經驗的銷售經理組成，並由我們執行董事兼副總經理秦禕女士領導。詳情請參閱「董事及高級管理層－董事會」。

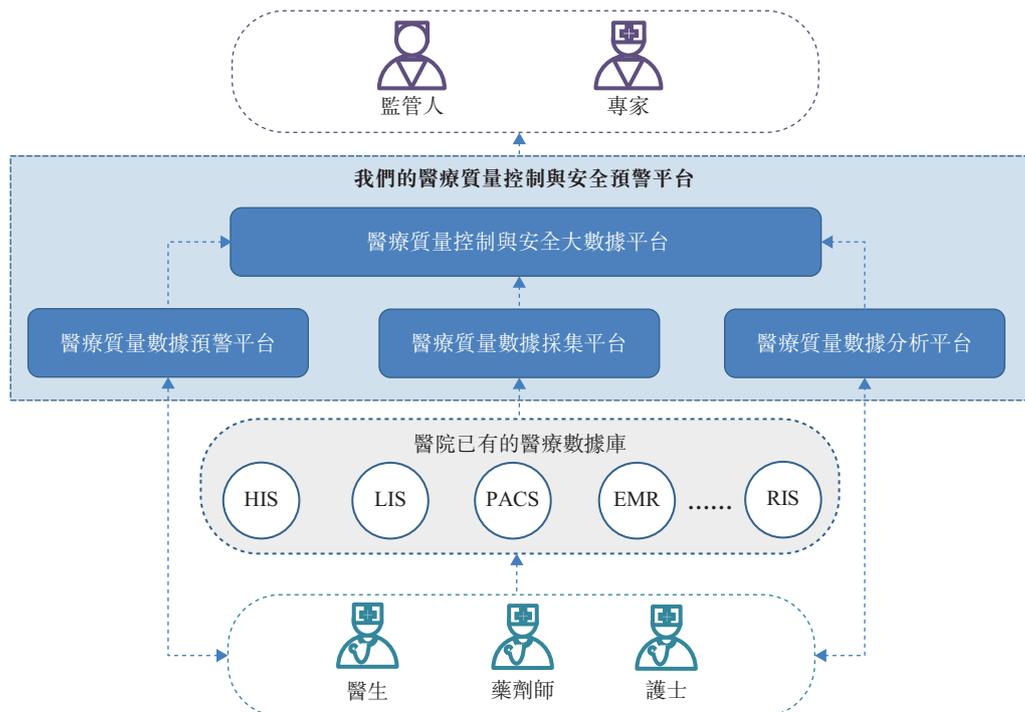
我們的醫療質量控制與安全預警平台可使醫院降低醫療事故風險、提高運營效率並實現多家醫院內部信息的集中管理。通過國家衛計委制定的醫療質量指標體系及其他規定對醫療質量進行量化，我們的平台有助於醫院優化醫療質量管理流程及提高運營效率。根據醫療質量指標體系，我們已建立若干具有多種醫療質量指標及標準的模型，包括指標模型、分析模型、評估模型及預警模型，從而對自HIS、EMR及其他醫療數據庫收集的醫療數據進行詮釋及分析，並向醫療機構提供報告及指引。通過將醫療行業專業知識與文字識別及數據提取及分析功能（乃因運用

業 務

NLP及DNN方面的技術而獲得)相整合，我們的平台可識別出醫療事故風險，如用藥不合理、診斷不當及治療過度或過失。同時，我們的平台亦採用圖像及文字識別技術來識別和提取醫療記錄、檢查結果及其他數據中的關鍵信息，應用自然語義及醫學語義識別技術為評估模型識別及分析醫療記錄中的關鍵信息。藉此，我們的平台可使醫院監控醫療專業人員的行為，從而降低違背醫療專業標準的風險。此外，我們的系統可以集中及系統的方式對多家醫院的醫療質量進行管理和控制。

我們的醫療質量控制與安全預警平台旨在通過根據對平台所提供醫療數據進行的統計分析使醫療專業人員全面了解患者的身體狀況並就患者的獨特需求提供量身定制的治療，從而降低醫療事故風險並提供更多渠道以獲得優質及針對性的醫療服務，從而使患者受益。我們的系統幫助醫院監控醫療專業人員的醫療質量，從而有助於改善醫療質量並降低醫療事故引致的醫療糾紛風險。我們致力於持續優化系統，以利用經由我們的系統處理的數據開展醫學分析，並為欠發達地區醫療知識及經驗有限的醫療專業人員提供先例參考及指導，從而幫助減少社會經濟地位較低的患者在獲得醫療服務方面的差距。根據我們與醫療機構訂立的協議，我們僅提供軟件開發服務以及技術及維護服務，以幫助醫療機構設計系統及對自醫療機構現有醫療數據庫中收集的數據進行分析。我們並不參與醫療機構及其專業人員的醫療實踐，亦不對自相關醫療機構現有醫療數據庫中收集的數據的真實性負責。醫療機構及其專業人員在治療過程中自行作出判斷及分析。據我們的中國法律顧問告知，根據協議以及中國法律及法規，我們無須就醫療機構及其專業人員因遵循我們系統生成的分析而最終招致的醫療糾紛或訴訟承擔任何責任。

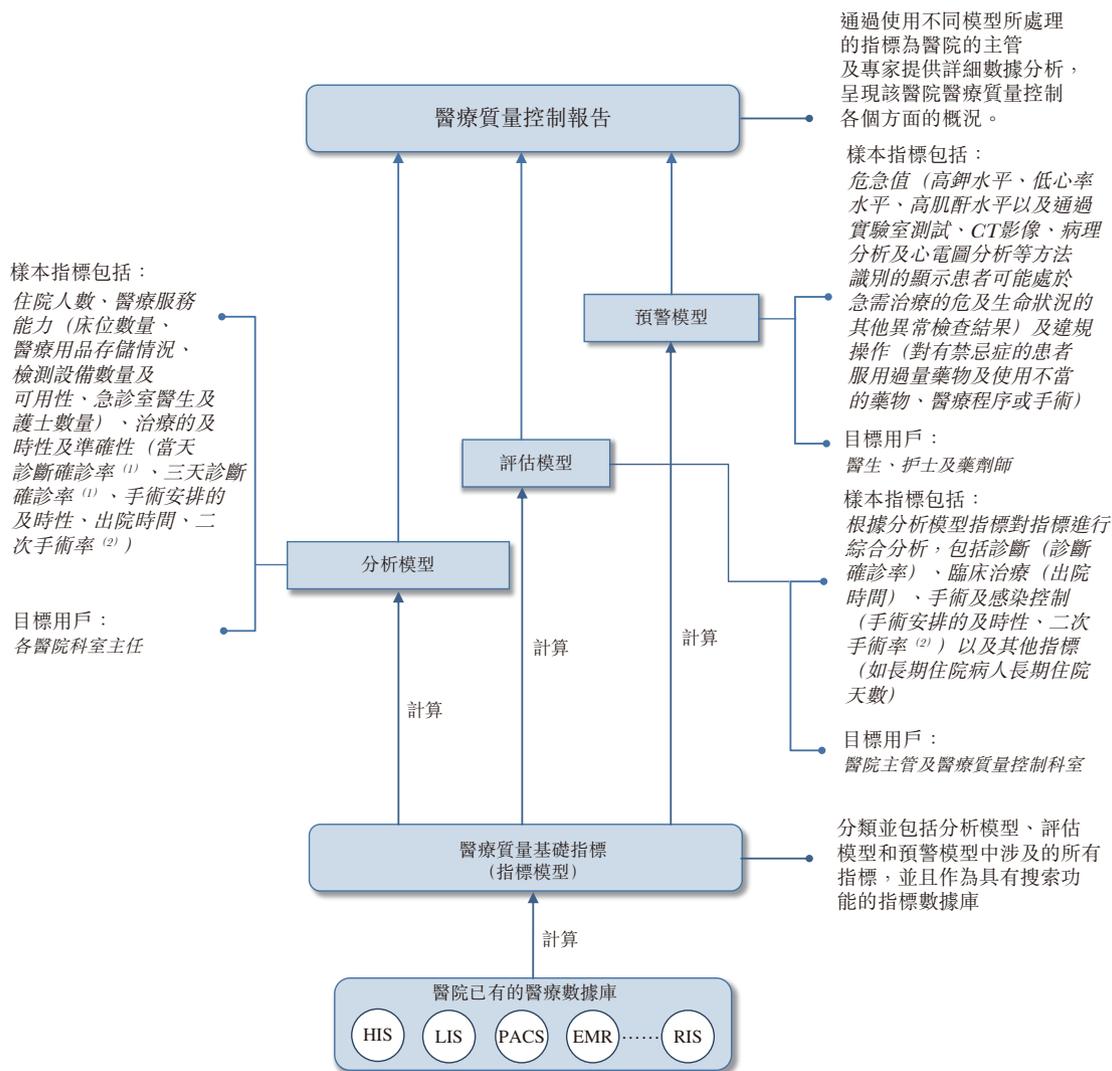
下圖說明我們的醫療質量控制與安全預警平台如何運作。



業 務

我們的醫療質量控制與安全預警平台通過我們的醫療質量數據採集平台自動從客戶現有醫療數據庫（例如HIS、LIS、PACS、EMR及RIS）採集醫療數據，並通過我們的醫療質量數據分析平台及醫療質量數據預警平台進行數據分析及向醫療專業人員發出預警通知，形成綜合評估，並通過我們的醫療質量控制與安全大數據平台生成醫療質量控制報告，以實現醫療質量集中管控。

下圖說明我們的醫療質量控制與安全預警平台內的平台模型如何運作。

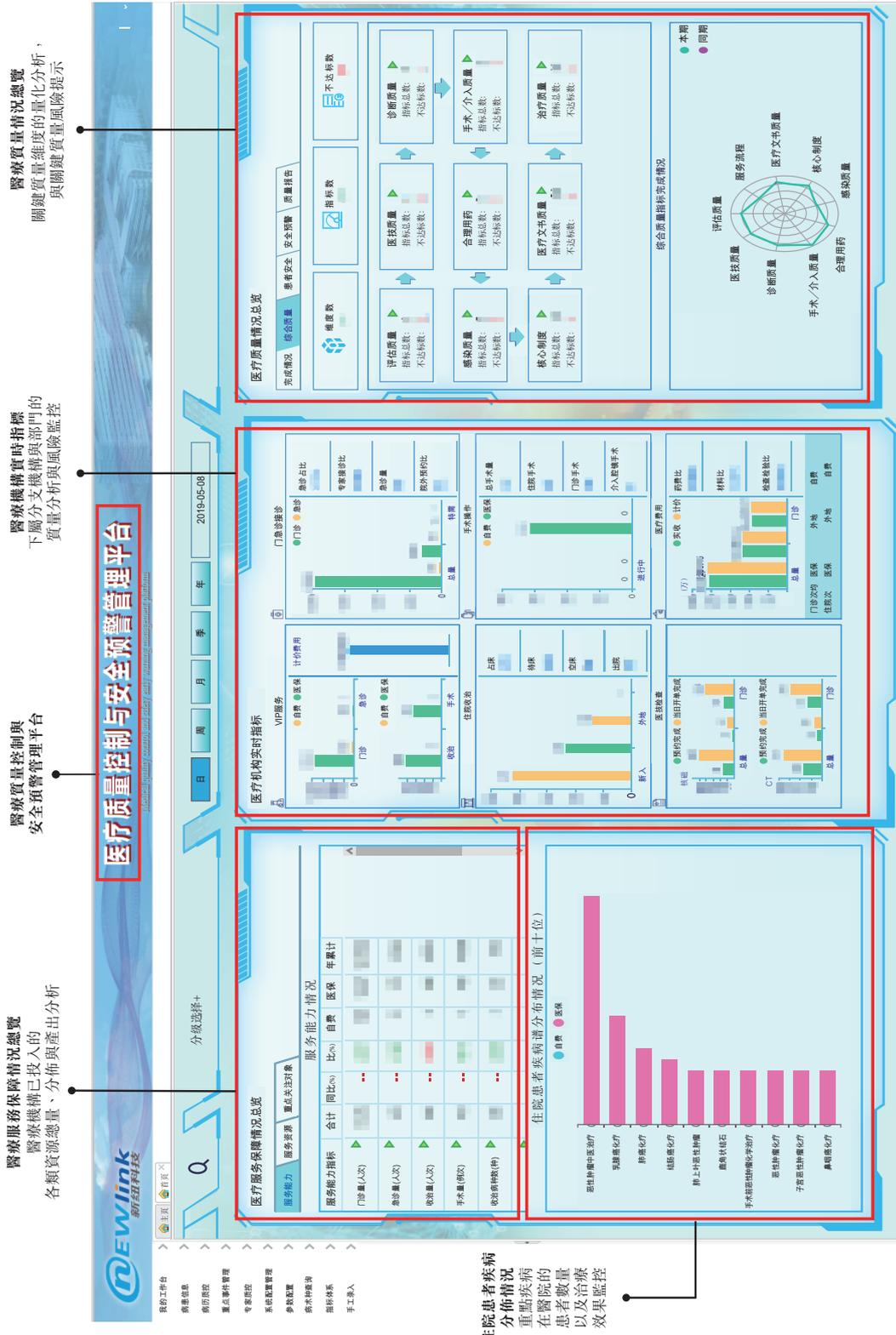


附註：

- (1) 倘醫院或醫院科室的診斷確診率低於我們醫療質量控制與安全預警平台中相關指標的數值，則表明該醫院或醫院科室的醫療專業人員無法確認診斷並及時為患者提供治療，從而可能導致出現醫療質量問題。
- (2) 倘醫院或醫院科室的二次手術率高於我們醫療質量控制與安全預警平台中相關指標的數值，則表明該醫院或醫院科室的手術成功率相對較低，從而可能導致出現醫療質量問題。

業 務

以下為一家特定醫院的醫療質量控制與安全預警平台的屏幕截圖，可列示該醫院內醫療質量控制的實時狀態。



醫療服務保障情況總覽
醫療機構已投入的
各類資源總量、分佈與產出分析

醫療機構實時指標
下屬分支機構與部門的
質量分析與風險監控

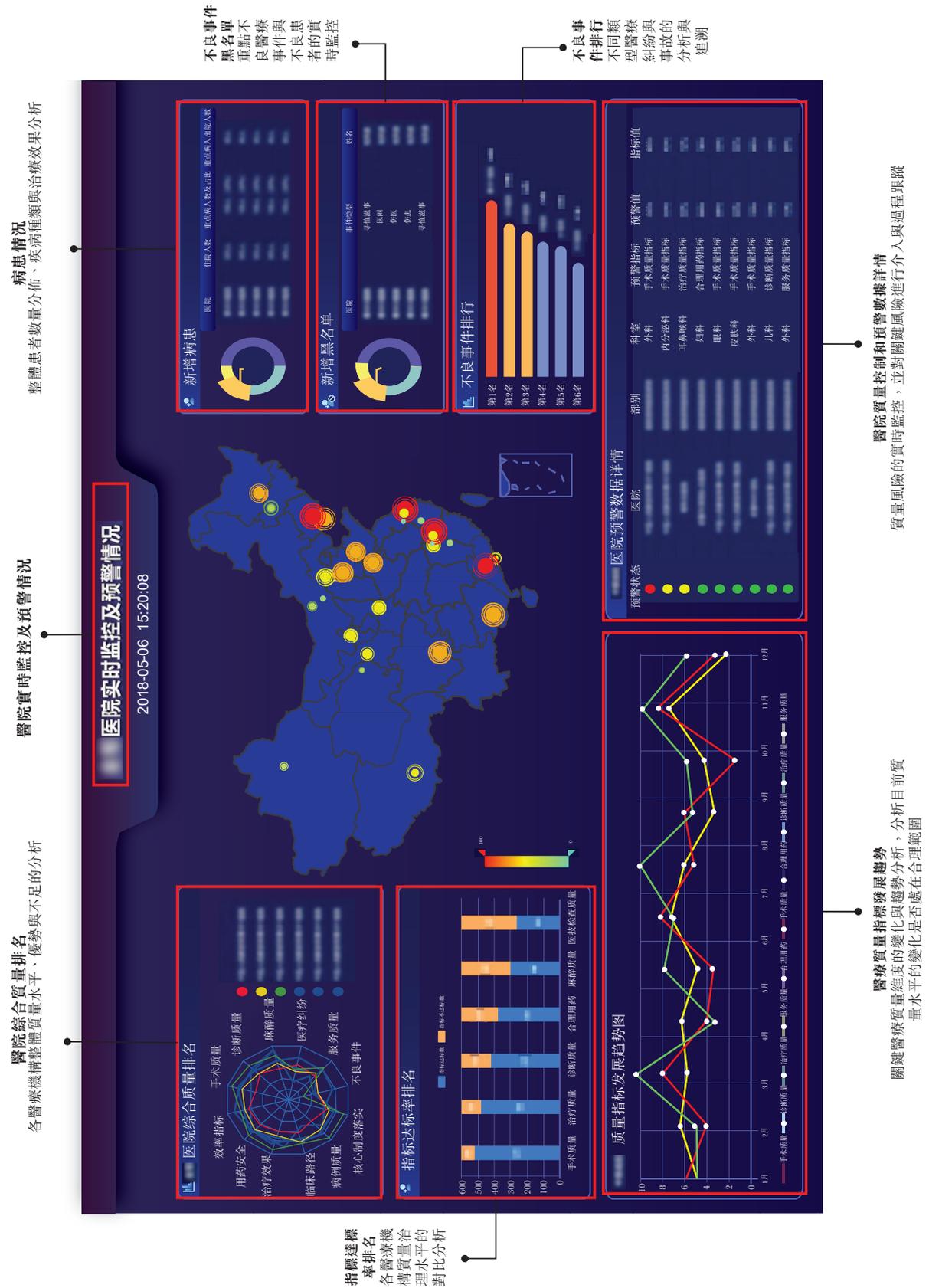
醫療質量控制與
安全預警管理平台

醫療質量情況總覽
關鍵質量維度的量化分析,
與關鍵質量風險提示

住院患者疾病
分佈情況
重點疾病
在醫院的
患者數量
以及治療
效果監控

業 務

以下為多家醫院的醫療質量控制與安全預警平台的屏幕截圖，可以集中方式列示多家醫院內醫療質量控制的實時狀態。



業 務

客戶D案例分析

根據灼識報告，客戶D為一家具有中國最高醫療質量控制水平且年均門診量約為4.9百萬人次的北京三甲醫院。

客戶D的需求

客戶D計劃將醫療質量管理程序從抽查提升為涵蓋所有患者，並通過具備醫療數據可視性的事故前預警實現實時醫療決策。具體而言，客戶D旨在通過引入一個可從現有醫療數據庫（包括HIS及EMR）實時進行安全分析每個患者的信息及醫療數據、密切監控患者的身體狀況及及時發佈警告、有效管理醫療專業人員的醫療質量及實現信息集中管理的平台，提升多個階段不同治療領域的患者的醫療服務。

我們的IT解決方案

我們向客戶D提供醫療質量控制與安全預警平台，從而全面提升其醫療服務。我們開發我們的醫療質量控制與安全預警平台時遵循國家衛計委制定的醫療質量指標體系及其他規定。我們的平台通過嵌入式醫療質量指標評估客戶D的醫療專業人員的表現，並有助於降低包括診斷、用藥、手術、護理及康復在內的多個階段出現醫療事故的風險。例如，通過分析醫生所寫的醫療記錄，我們的平台不僅可就醫生延遲記錄輸入情況顯示異常信號，亦可確定患者是否被指示在適當期間以適當水平的費用接受適用於臨床需要的藥物，藉此推動合理用藥。

我們的平台可作為預警指示器實時監控重要患者的身體狀況，使客戶D的醫療專業人員發現潛在的患者安全事件、作出明智的醫療決策並在早期採取措施。特別是，隨著多個解讀醫療數據的模型的建立以及NLP及DNN方面的技術的應用，我們的平台設立超過450項指標（包括體重、血壓、心率、膽固醇水平、抗生素抗藥性及專門針對每個患者的個人指標），對患者進行全面評估並實現風險跟蹤。及時記錄並分析患者的醫療數據，我們的平台亦使客戶D的醫療專業人員避免因先前不同醫院部門治療患者的信息差或間斷而導致的治療方案的偏差。

除使客戶D的患者受益外，我們的醫療質量控制與安全預警平台亦通過提升客戶D的數據管理和降低勞工成本而有助於客戶D的運營管理。我們的平台協助客戶D通過自其現有醫療數據庫獲得醫療數據並對其進行分析而建立醫療數據庫及醫療風險預警以及預測模型。通過醫療數據庫的輸入資料將技術應用於文字識別及醫療數據分析，我們的平台亦可自動生成醫療質量控制報告，從而幫助客戶D減少有關醫療風險識別及分析以及醫療質量監督的勞工成本。

項目時間表及成果

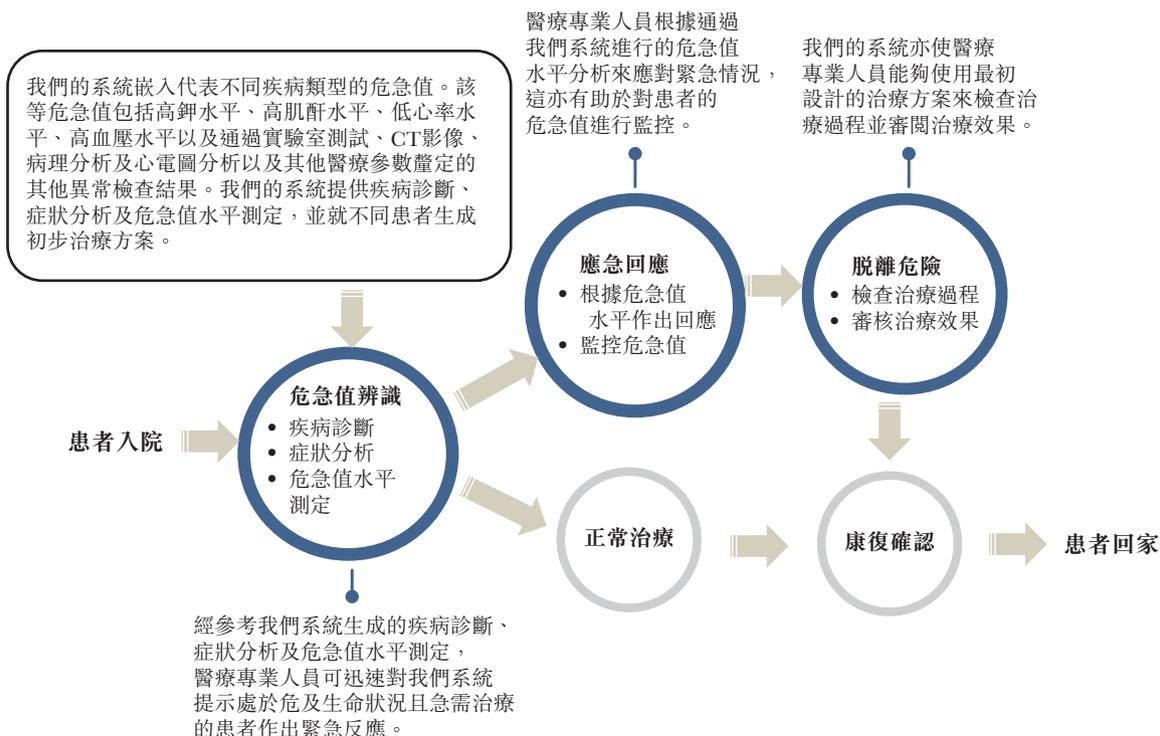
我們已為客戶D部署我們的醫療質量控制與安全預警平台，且預計於2020年年末完成現場測試。我們的醫療質量控制與安全預警平台旨在幫助客戶D降低醫療事故引致的醫療糾紛風險、提高診斷準確性及降低患者投訴率。

業 務

危急值預警報告系統

我們的危急值預警報告系統專注於危機管理，以使我們的客戶能夠及時應對緊急情況。根據灼識報告，危急值預警報告系統為醫療機構的一種以軟件驅動的創新型解決方案，原因如下：(1)該系統利用數據技術（包括數據分析及數據可視化），該等技術均為IT解決方案行業中的先進技術；及(2)該系統可通過識別危急值並優化危機管理流程改善醫院的傳統運營流程。遵循行業慣例，我們的危急值預警報告系統通過包括實驗室測試、CT影像、病理分析及心電圖分析在內的手段將危急值定義為異常檢查結果，表明患者生命垂危，必須緊急治療。我們的系統利用分佈式計算技術獲取分析結果，並利用數據分析技術計算患者的危急值。危急值乃以大量醫學指標衡量，說明患者的身體狀況，且各指標均搭配獨有的治療流程。我們的危急值預警報告系統可於分析大量不同的醫療數據及使用數據挖掘技術發現模式和相關性之後整合不同醫療指標的各種治療過程，為醫生提供快速提示，以便彼等能夠及時、準確地作出反應。我們的危急值預警報告系統亦採用數據可視化技術為尋求流程優化的醫生提供危機後評估，可動態展示及跟踪整個流程的所有危急值。不同於醫療質量控制與安全預警平台注重醫院醫療質量的整體管理，且僅將危急值作為於整個治療流程所用的多項指標維度之一來部署，我們的危急值預警報告系統為一個獨立系統，其可使醫療專業人員迅速對可能處於危及生命狀況且急需治療的患者作出緊急反應。

下圖說明我們的危急值預警報告系統如何運作。



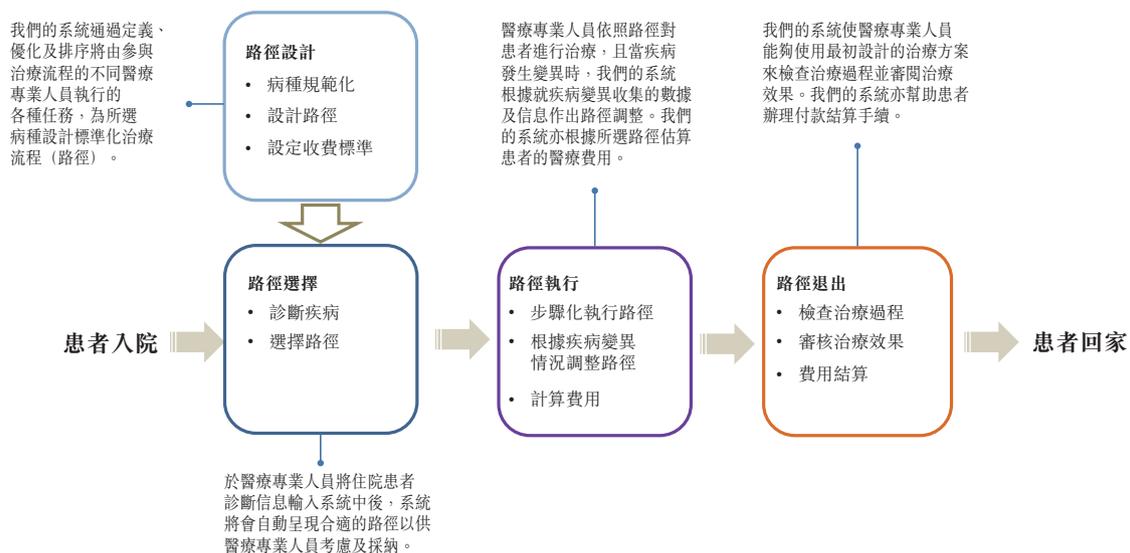
我們的危急值預警報告系統可確定危急值及優化危機管理流程，為我們的醫療質量控制與安全預警平台提供重要數據和信息源。由於兩種解決方案具有協同效應，故此我們可向醫療機構提供配套銷售，以便同時運行兩種系統。截至最後實際可行日期，我們的危急值預警報告系統已於一家中國醫療質量控制水平最高的三甲醫院實行。

業 務

臨床路徑管理系統

我們提供的臨床路徑管理系統，通過為醫院提供更標準化的治療方案，促進患者護理在合理價格範圍內變得有序、高效及可予承擔。根據灼識報告，臨床路徑管理系統為醫療機構的一種以軟件驅動的創新型解決方案，原因如下：(1)臨床路徑管理系統利用數據技術（包括數據分析及數據可視化），該等技術均為IT解決方案行業中的先進技術；及(2)臨床路徑管理系統可識別常常導致不合理或亂收費的多餘治療流程，並改善醫院的治療方案。憑藉利用數據採集及預處理技術提供多種疾病診斷方案及治療流程的定量分析，我們的臨床路徑管理系統通過對疾病的標準診斷方案及治療流程進行檢查，並識別任何偏差，從而監控醫療專業人員的行為。於此過程中，我們的系統利用分佈式計算技術來進行海量數據計算以就特定患者進行有針對性的臨床路徑計算，並利用數據挖掘技術來識別醫療專業人員服務於不同患者時的行為模式。此外，我們的系統採用數據可視化技術將數據轉換為圖形或圖像顯示出來，以便於整個治療流程中更好地追蹤及監控醫療專業人員的行為。此外，通過記錄詳細的醫療過程和日程，我們的臨床路徑管理系統亦使患者了解所接受的醫療服務，並促進患者與醫療專業人員之間的溝通。再者，透過促進多種疾病的治療流程標準化，我們的臨床路徑管理系統通過識別常常導致不合理或亂收費的多餘治療流程有助於促進醫療服務收費合理化。截至最後實際可行日期，我們的臨床路徑管理系統已於一家中國醫療質量控制水平最高的三甲醫院實行。

下圖說明我們的臨床路徑管理系統如何運作。



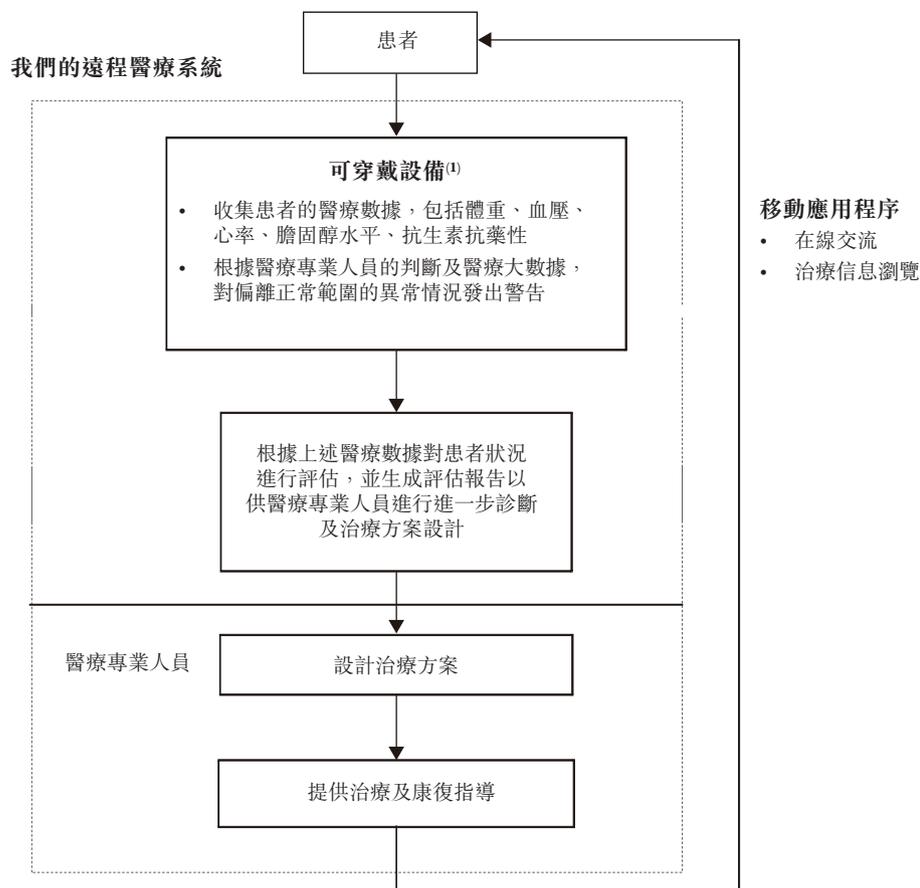
我們的臨床路徑管理系統通過定義、優化及排序將由參與治療流程的不同醫療專業人員執行的各種任務，為所選病種設計標準治療流程或路徑。於醫療專業人員將住院患者的診斷信息輸入系統中後，系統將會自動呈現合適的路徑以供醫療專業人員考慮及採納，而醫療費用可根據所選擇的路徑進行估計。當疾病發生變異時，我們的臨床路徑管理系統將對疾病變異數據及信息進行分類及收集，並作出路徑調整。我們的臨床路徑管理系統亦可對執行過程進行實時監控，以優化路徑選擇。我們的臨床路徑管理系統旨在找出最具成本效益的治療方案，從而有助於降低醫療成本並以合理的價格為公眾提供負擔得起的患者護理。

業 務

遠程醫療系統

為減少在中國獲得醫療服務之間的差距，我們與若干第三方合作開發具有可穿戴設備技術的遠程醫療系統，為醫療行業的客戶提供長距離的醫患接觸、護理、建議、監測及干預。例如，我們與復旦大學合作，為六家腦部疾病診療方面的權威醫院提供腦部疾病領域的遠程醫療解決方案。患者從醫院獲得上海的一家醫療設備及器材製造商（為獨立第三方）生產的可穿戴設備。我們負責維護遠程醫療系統的移動應用程序。我們的系統採用分佈式計算技術，對通過可穿戴設備自患者採集的醫療數據進行海量數據計算及分析。此外，對單個患者進行的分析及追蹤將採用模擬及可視化方法。我們的可穿戴設備具有集成傳感器設計，能夠實現自患者至醫生間醫療數據有效、安全的無線傳輸。我們的系統採用數據可視化技術來集成、分析及重組自患者採集的醫療數據，並利用計算機圖形學和圖像處理技術將數據轉換為圖形或圖像以向醫療專業人員顯示。作為室內診斷和評估的替代或補充，我們的遠程醫療解決方案使得醫生能夠提供實時診斷諮詢，進行指導和遠程監控康復，從而縮短治療時長，降低治療成本。截至最後實際可行日期，我們的遠程醫療解決方案已被六家醫院用於腦部疾病患者。根據灼識報告，遠程醫療系統為醫療機構的一種以軟件驅動的創新型解決方案，原因如下：(1)遠程醫療系統專門為提供長距離的醫患接觸、護理、建議、監測及干預而設計，其為醫療機構的一種新興業務；及(2)採用可穿戴設備，可實現醫療數據的傳輸，並提供實時診斷諮詢，進行指導及遠程監控康復，此過程中所採用的技術均為IT解決方案行業中的先進技術。

下圖說明我們的遠程醫療系統如何運作。



附註：

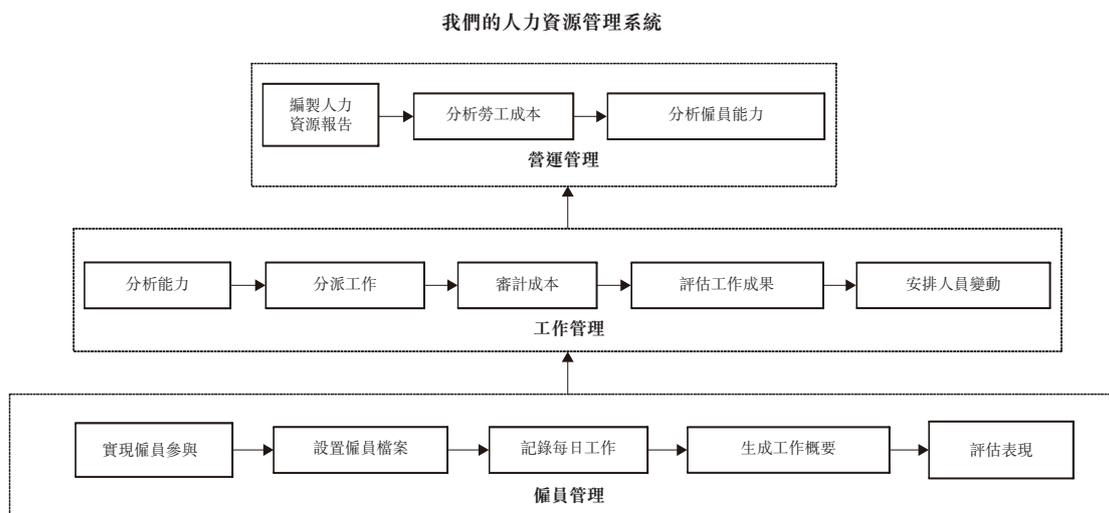
(1) 可穿戴設備包括護具及其他健康追蹤器。

業 務

其他企業解決方案

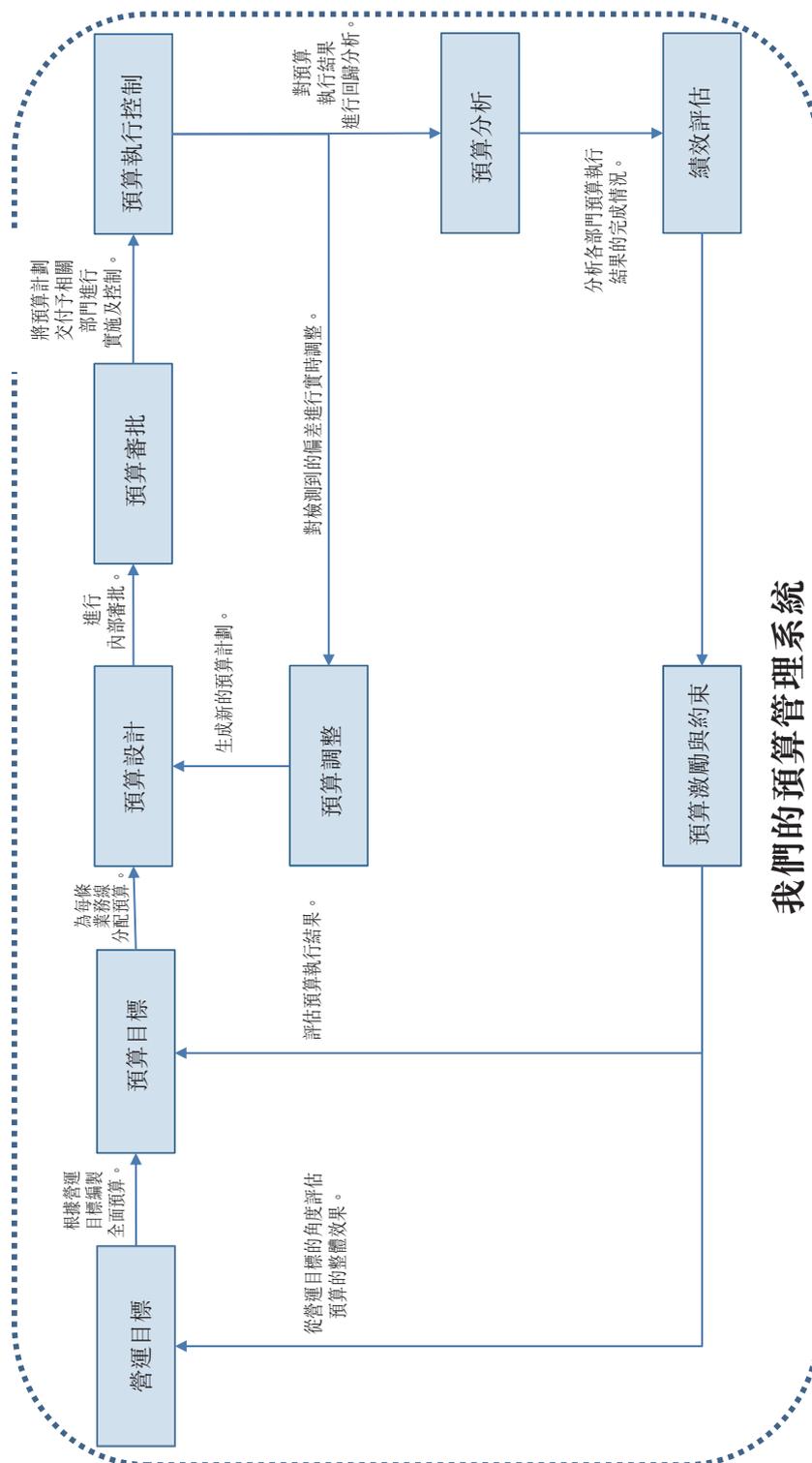
我們為並非金融或醫療機構的企業（如IT行業企業）提供一系列用作一般公司用途的解決方案（如人力資源管理系統、預算管理系統和項目管理系統）。我們的人力資源管理系統為企業提供戰略性人力資本管理，將僱員視為重要資產，且旨在通過管理提升僱員價值。我們的預算管理系統支持涵蓋設計、分析、執行、控制及最終評估的整個預算流程，以確保企業恰當分配預算及實現財務目標。我們的項目管理系統可有效規劃及組織企業資源，以制定自概念階段及初步計劃至落實及成功完成的具體方案。

下圖說明我們的人力資源管理系統如何運作。



業 務

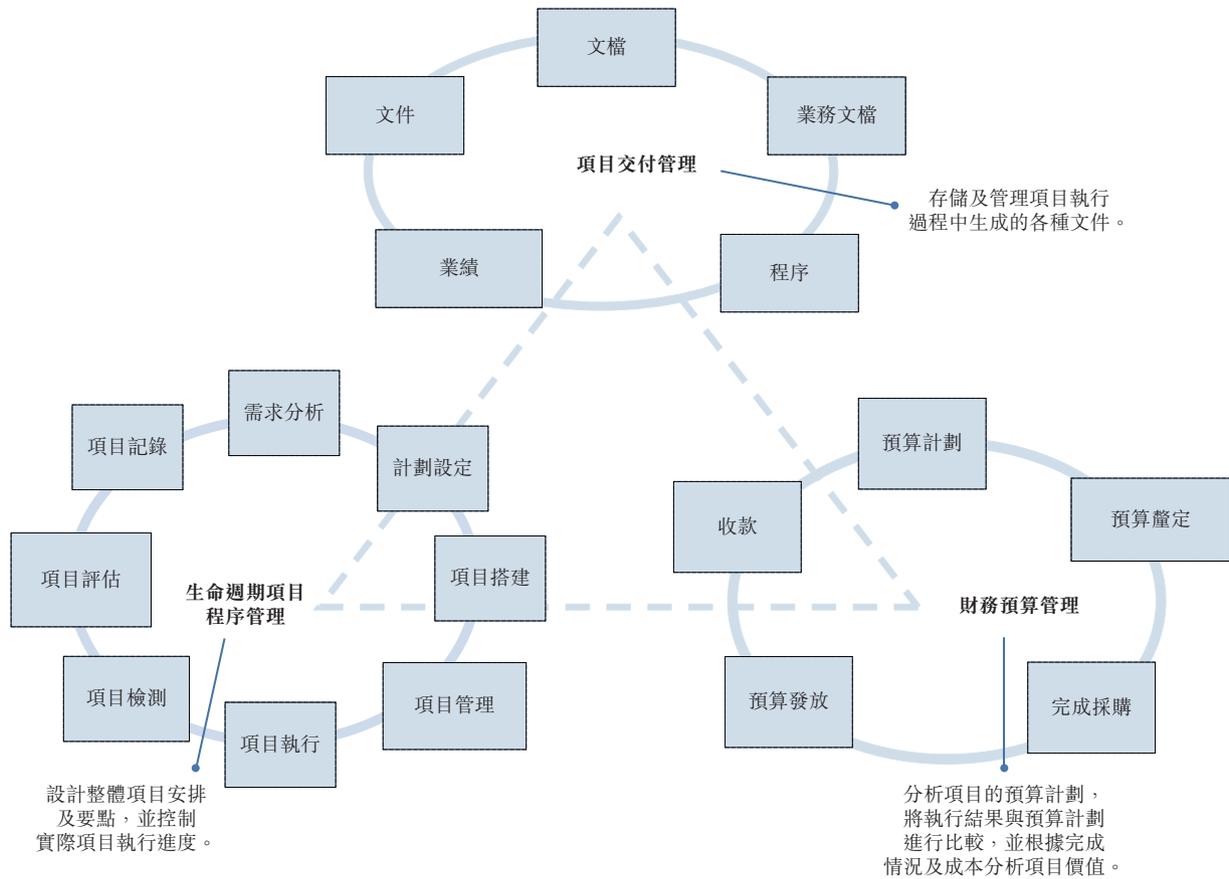
下圖說明我們的預算管理系統如何運作。



業 務

我們的項目管理系統

下圖說明我們的項目管理系統如何運作。

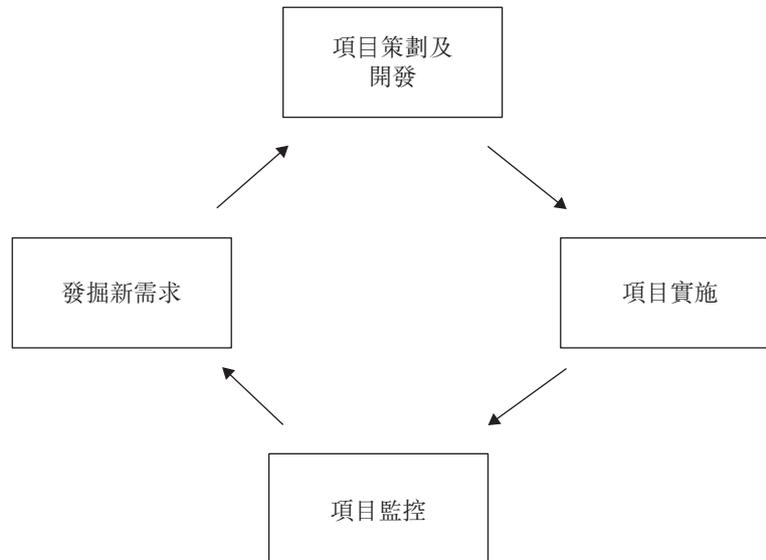


於往績記錄期間，我們已為8家其他企業提供IT解決方案以供使用。

業 務

我們的項目週期及服務流程

我們根據項目基準合約所協定按個別項目基準向客戶提供IT解決方案。我們通常與客戶就每個項目訂立合同。下圖說明我們以軟件驅動的IT解決方案的正常項目週期，包括四個主要階段，即(1)項目策劃及開發；(2)項目實施；(3)項目監控；及(4)發掘新需求。



- **項目策劃及開發**。在此初步階段，我們成立由我們的銷售及營銷員工以及項目執行人員組成的項目團隊。按照行業慣例，我們早在招標過程及協商之前就與潛在客戶建立聯繫。我們於全面籌備後為潛在客戶啟動磋商中項目，包括我們的銷售及營銷員工以及技術人員就潛在客戶的特定需求與其進行溝通及深入討論、進行定制化需求分析、分析我們的IT解決方案及服務與其需求的匹配程度及根據將產生的估計成本及自有關潛在客戶獲取的預算資料評估潛在項目的利潤率。根據行業分析及通過銷售及營銷員工與客戶持續溝通以評估客戶的業務需求，我們的項目執行人員制定初步解決方案開發計劃。在客戶透過直接銷售或項目招標程序接納我們的解決方案設計後，我們的項目執行人員將繼續開發、測試及向客戶交付解決方案。根據特定項目的複雜程度，於客戶認可後，解決方案開發通常需要兩週至兩個月。一般來說，一項磋商中項目成為我們的獲授項目需要約3至15個月。
- **項目實施**。我們的項目執行團隊隨後將協助客戶實施及整合流程，並可能進行若干調整，以使我們的解決方案能夠與客戶的現有系統無縫銜接。此外，我們會對解決方案進行現場正式測試，以確保該等解決方案已滿足客戶的特定要求。根據特定項目的複雜程度，該階段通常持續兩個月至六個月。
- **項目監控**。我們持續提供技術及維護服務，以確保解決方案的穩定性及功能性。我們幫助我們的客戶優化系統性能、使其IT解決方案平穩運行並識別及解決錯誤及瑕疵。為解決客戶遇到的技術問題，我們可能在必要時派遣技術人員提供上門支援。我們的項目執行團隊亦為我們的客戶提供與我們的解決方案的安裝、用途及功能有關的特定培訓。根據合約條款，我們一般提供二至三次的培訓課程，每次課程通常為期二至七天。
- **發掘新需求**。根據客戶不斷變化的需要，例如適應新業務場景及監管規定的需要，我們亦通過簽訂新合約提供解決方案升級服務，以開發及部署根據客戶要求定制的新功能模塊。

業 務

我們的技術

我們認為，我們的數據技術、RPA及分佈式交易架構技術能力對我們成功開發及交付创新型解決方案以獲得競爭優勢並滿足各種業務場景中不斷變化及多樣化的客戶需求而言至關重要。

數據技術

數據技術涉及利用具成本效益的數據處理，可於處理大量各式各樣不同類別的數據時提升業務處理自動化程度及決策能力。基礎技術主要包括數據採集、數據預處理、分佈式存儲、NoSQL數據庫、數據倉庫、機器學習、並行計算及可視化。我們對數據技術的應用主要分為數據採集與預處理、分佈式計算、數據分析及數據挖掘以及數據可視化。

數據採集與預處理

數據採集是將數據寫入數據倉庫，將分散的數據集成在一起，並對數據進行分析。數據採集包括文件日誌採集、數據庫日誌採集、關係數據庫訪問和應用程序訪問。在進行數據預處理時，我們使用流式計算技術對多個高吞吐量數據源進行實時清洗、聚合及分析，並快速處理應用程序系統中的交易數據流並提供反饋。我們使用流式計算技術提供數據同步服務，流式計算技術的主要功能包括配置管理、分佈式鎖及集群管理。數據同步服務可使系統中的配置更改同步，從而無需將更改後的配置手動複製到其他設置，並確保數據的可靠性和一致性。數據採集與預處理生成的輸出資料為經過技術格式調整的源數據，且可供用於進一步操作。

分佈式計算

分佈式計算使企業可以通過計算機網絡使用分散的物理資源在多台計算機之間動態分配任務，從而提高運營效率並實現信息交換。數據在組織計算機網絡中最高效的位置進行處理，以實現大規模併發計算並快速擴展處理資源。我們的分佈式計算技術將NoSQL與實時分析技術相結合，可以對海量數據執行實時分析。通過利用分佈式計算技術，我們能夠有效地分析數據並接收有價值的結果，例如客戶的新行為模式。例如，通過使用分佈式計算技術分析消費者的行為和模式，我們幫助銀行識別在線交易中的欺詐行為。分佈式計算生成的輸出資料為符合分析模式的索引數據。

業 務

數據分析及數據挖掘

我們使用分佈式數據庫或分佈式計算集群對相關數據庫中儲存的海量數據進行分析、分類及匯總，以滿足客戶的分析需求。我們亦會進行數據挖掘，提取和分析大量現有數據，以發現有意義的模式與規律並獲得準確的預測結果。數據分析及數據挖掘生成的輸出資料為圖形、圖標及文件的可視化結果。

數據可視化

我們將數據分析得到的數據進行可視化，為我們客戶的決策程序提供指導。我們利用計算機圖形學和圖像處理技術，將數據轉換為圖形或圖像顯示出來，並允許在相關數據顯示中進行交互處理，以幫助瀏覽者有效地理解及分析數據。相關技術主要涉及計算機圖形學、圖像處理、計算機視覺及計算機輔助設計。

我們致力於通過提供解決方案產品，幫助客戶提高數據價值。我們已經利用數據技術功能為金融行業的客戶開發解決方案，包括為金融機構挖掘歷史數據及生成準確的客戶畫像而設計的客戶關係管理解決方案。該等解決方案使我們的客戶能夠有效地分析及管理其用戶行為數據，以準確而全面地掌握客戶輪廓，從而獲得針對潛在客戶的銷售及營銷工作的寶貴見解。憑藉我們在金融行業的良好往績及豐富的技術應用經驗，我們已成功將數據交換、分佈式計算及高可用性架構應用於我們的醫療機構解決方案。我們在應用數據技術來集成、分析及重組醫療機構IT解決方案處理的醫療數據方面取得了重大進展，這為醫療服務提供商實時提供醫療質量的可見性，並使其能夠有效地優化管理流程及降低醫療事故的風險。我們已將數據技術整合到醫療質量控制與安全預警平台及危急值預警報告系統的解決方案中。例如，通過全面地分析大量醫療數據，我們的醫療質量控制與安全預警平台可生成報告並實現數據可視化，以幫助外科醫生及麻醉師判斷其行為是否符合多個手術階段（術前準備、麻醉誘導及感染評估）的適用醫療標準。

RPA及相關技術

RPA、NLP、機器學習以及圖像及文字識別等技術的應用，有助於創建像人一樣工作和作出反應的智能機器。RPA指通過用機器人的虛擬勞動力替代人類執行的重複及無聊的文書任務，允許企業工作流程、基礎設施及後台流程的自動化。NLP是通過模仿人類理解文本、短語、句子及生成語法的方式，使軟件能夠分析、理解並從人類語言中獲取意義。機器學習可自動進行分析模型的構建和培訓，以便有效地進行數據分析以識別數據模式。圖像及文字識別技術檢測文本區域和圖像區域，並分別識別文本內容和圖像內容。

業 務

借助RPA及NLP的技術應用，我們為金融行業的客戶開發出一系列機器人解決方案，包括個人財務管理機器人、客戶服務機器人及賬單處理機器人。該等解決方案通過精確的機器人執行創建流程自動化，使金融機構的專業人員擺脫重複的工作任務，增強了敏感用戶信息的安全性並降低了金融機構的成本。

我們亦正在為醫療機構開發解決方案，運用技術來提高護理服務的效率及準確性。隨著技術在文字識別的NLP領域及在數據採集及分析的DNN領域中的應用以及醫療質量控制模式的建立，我們一直在不斷建立醫療知識庫，並從我們醫院客戶的HIS、EMR及其他醫療數據庫收集大量數據，以對我們的醫療質量控制與安全預警平台內的機器人進行培訓及編程。截至2020年6月30日，使用我們平台超過一年的醫院的醫療質量控制與安全預警平台處理該醫院內30個部門逾3.8百萬人次的年均門診的230種疾病相關的臨床數據，且我們的平台利用相關數據開發了機器人程序。我們聘請熟悉醫療業務的內部IT工程師以及醫療質量控制領域的專家培訓我們的機器人，並幫助其執行醫療數據分析及病歷分析之類的工作。該等醫療質量專家將其醫療專業知識逐步納入我們的醫療知識庫，並幫助我們改善我們的創新型醫療IT解決方案。

分佈式交易架構

根據灼識報告，隨著IT技術的快速發展，大多數領先的交易系統均採用基於微服務的交易架構。我們已按照微服務架構模式升級我們的技術系統，並開發我們的分佈式交易平台。在我們的平台上，客戶提供的不同服務被視為獨立的營運單位以實現統一管理，並使我們的客戶能夠根據需要提供具有高性能、高度擴展性及高靈活性的不同服務組合。此外，我們的分佈式交易架構採用DevOps方案，即將軟件開發(Dev)與信息技術運營(Ops)相結合的一系列做法，以幫助我們的客戶將日常運營及解決方案開發合併為統一的集成工作。秉承DevOps原則（重視從運營到開發的信息流），我們的分佈式交易平台通過提供一系列工具（從應用程序構建、自動部署、操作監控到持續綜合管理及系統配置管理），使我們的客戶能夠根據其實際操作需求快速獲得定制的解決方案。

我們已引入分佈式交易平台，並將分佈式交易架構應用於記賬式櫃檯債系統及客戶關係管理解決方案，且我們預期於日後將分佈式交易架構的應用擴展至我們的醫療質量控制與安全預警平台、智慧醫療解決方案、BEAI平台以及統一支付平台系統。

自金融IT解決方案至醫療IT解決方案的可轉移技術能力的應用

根據灼識報告，中國金融行業及醫療行業均受政府嚴格監管。金融機構須嚴格保密管理客戶個人數據及資料，醫療機構須嚴格保密管理患者個人數據及資料、患者醫療數據及資料。因

業 務

此，金融機構及醫療機構均需要應用先進信息技術，以在日常運營過程中即時管理大量客戶數據。根據灼識報告，中國金融行業信息化程度較高並成熟應用金融IT解決方案，支持金融機構日常運營，而中國醫療行業信息化程度較低，但需求高。因此，根據灼識報告，與金融IT解決方案行業相比，中國醫療IT解決方案行業處於發展程度較低的階段，但潛力巨大。

為滿足醫療機構的類似信息化需求，於往績記錄期間，我們將我們在為金融機構開發軟件過程中積累的數據採集及預處理、數據分析及數據挖掘、數據可視化、NLP及文本識別等領域的經驗及技術能力應用於開發創新型醫療IT解決方案。請參閱「業務－我們的主要解決方案－針對醫療機構的解決方案」及「業務－我們的技術」。於往績記錄期間，通過招募更多擁有醫療背景的研發人員，我們逐漸向創新型醫療IT解決方案的開發投入更多資源，這反映在我們擁有醫學專業知識及相關工作經驗的研發人員所佔比例由截至2017年12月31日的零升至截至2020年6月30日的62.8%。我們亦逐步加強我們的營銷力度，尤其注重推廣我們的創新型醫療IT解決方案。我們就創新型醫療IT解決方案開展的產品展示及其他類型產品推廣活動的數量由2017年的零次增至2018年的10次，於2019年進一步增至58次。截至2020年6月30日止十一個月，我們就創新型醫療IT解決方案進行42次產品展示及其他類型產品推廣活動。

我們的金融IT解決方案及創新型醫療IT解決方案均基於我們為客戶整合大量數據並實現數據採集及預處理、分佈式計算、數據分析、數據挖掘及數據可視化的能力而開發，因此我們從開發金融IT解決方案中所積累的技術能力可用於開發創新型醫療IT解決方案，醫療機構於往績記錄期間累計授予我們64個項目。於往績記錄期間，我們已成功地交付及應用我們就金融IT解決方案開發的相關技術及算法，以開發我們的創新型醫療IT解決方案。以下四個示例展示了我們為金融IT解決方案開發的技術如何應用於醫療IT解決方案：

- 我們就RPA解決方案開發的相關自動編程技術被應用於記錄金融機構員工的工作流程，如數據捕獲、數據輸入、資料查詢及文件管理。其後會生成一個標準化操作流程，以供RPA機器人軟件學習及自動執行。我們的研發人員將該自動編程技術應用於醫療質量控制與安全預警平台的開發，從而能夠記錄醫療專業人員的工作流程，如醫療數據採集及分析。其後會為該平台中的模型生成一個標準化操作流程，以進行醫療數據自動解釋及分析。
- 我們為金融IT解決方案開發光學字符識別技術（包括RPA解決方案），以識別及提取金融票據及憑證圖像中的關鍵信息及數據。我們的技術團隊在醫療IT解決方案中採用相同的技術，包括醫療質量控制與安全預警平台、危急值預警報告系統及臨床路徑管理系統，以幫助醫療專業人員為患者識別及提取醫療記錄及病例中的關鍵信息。

業 務

- 我們就BEAI平台開發的大規模數據交換技術被應用於將數據排成陣列，以實現銀行內部與外部系統之間大規模數據的快速安全傳輸。我們的研發人員將該大規模數據交換技術應用於醫療質量控制與安全預警平台及智慧醫療平台的開發，以實現醫療機構與醫院集團之間醫療數據的快速安全傳輸與共享。
- 我們開發的分佈式交易架構技術被用於解決金融機構的高併發訪問及復雜計算處理的問題。採用相同的分佈式交易架構來開發我們的醫療質量控制與安全預警平台、智慧醫療平台及遠程醫療系統。利用分佈式交易架構，該等醫療IT解決方案能夠利用中低端硬件實時處理高併發的海量數據處理請求。

請參閱「未來計劃及[編纂]用途－[編纂]用途－1.[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將主要用於升級現有解決方案及開發新的解決方案－(2)[編纂]的[編纂]按產品類型劃分的明細－自金融IT解決方案至醫療IT解決方案的可轉移技術能力的應用」。

研發

我們的競爭能力取決於我們能否持續致力於研發工作及我們不斷改善和擴展解決方案以滿足客戶不斷變化的需求的能力。我們的研發工作專注於開發及測試新的及互補的以軟件驅動的解決方案，以及進一步完善我們現有解決方案的可用性、功能性、可靠性及靈活性。

我們的研發人員開發及測試具有質量保證的以軟件驅動的定制化解決方案，並與外部專家合作以改善我們的解決方案產品。截至2020年6月30日，我們擁有43名研發人員，在軟件行業方面擁有豐富的經驗。我們51.2%的研發人員專注於創新型醫療IT解決方案的開發，對醫療行業較為熟稔，並具備醫療質量控制方面的醫療專業知識以及操作醫院醫療數據庫及管理系統方面的工作經驗。截至2020年6月30日，我們的所有研發人員持有學士學位，及約4.7%的研發人員持有碩士或以上學位。

我們已為研發活動投入大量資金。於往績記錄期間，我們的研發開支顯著增加。於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣3.2百萬元、人民幣10.5百萬元、人民幣14.3百萬元、人民幣11.1百萬元及人民幣3.5百萬元，分別佔我們同期收入總額的15.2%、8.7%、9.6%、19.8%及5.9%。

除良好的內部技術能力外，我們亦與中國領先的大學及研究機構建立了戰略合作夥伴關係，以交流思想，共同開發技術和產品，滿足不斷發展的市場需求。例如，我們與復旦大學合作，為六家腦部疾病診療方面的權威醫院提供腦部疾病領域的遠程醫療解決方案，我們亦與北京交通大學開展合作，應用技術開發以軟件驅動的解決方案，以供企業使用，包括我們的RPA解決方案。我們亦尋求醫療質量控制領域專家的建議，以優化我們的醫療解決方案產品。

業 務

我們於2019年10月與復旦大學訂立的合作協議具法律約束力，該合作協議的主要條款包括：

- **期限**。我們與復旦大學的合作協議自2019年10月起至2019年12月止，為期兩個多月，涉及遠程醫療解決方案的相關技術開發。
- **合作方式**。復旦大學提供技術指導及參數，在此基礎上，我們對復旦大學腦部疾病領域的遠程醫療解決方案進行相關研究及現場開發，且我們可能另行訂立安排，以進一步應用於醫院。合作協議項下於研發工作中使用的所有數據及資料均屬匿名及脫敏數據及資料。
- **成本**。我們為參與協助相關研發的僱員收取固定費用。
- **知識產權**。雙方共享研究成果的知識產權。
- **保密性**。訂約一方不得向任何第三方披露於合作過程中所獲得的有關另一方的商業信息、技術信息或運營信息。

我們於2017年10月與北京交通大學訂立的合作協議具法律約束力，該合作協議的主要條款包括：

- **期限**。我們與北京交通大學長期合作，且合作根據合作協議並無特定的期限。
- **合作方式**。北京交通大學提供研究設施，並就通過與我們溝通釐定的選定主題進行研究，其中重點研究RPA、NLP及機器學習技術。我們憑藉豐富的行業實踐經驗，提供相關行業資訊及指導。合作協議項下於研發工作中使用的所有數據及資料均屬匿名及脫敏數據及資料。
- **我們支付的費用**。我們就選定主題的研究向北京交通大學提供研發資金。
- **知識產權**。除非另有說明，否則我們獨享研究成果的知識產權。
- **保密性**。訂約一方不得向任何第三方披露於合作過程中所獲得的有關另一方的商業信息、技術信息或運營信息。

我們亦與北京交通大學合作開設以我們的公司名稱「新紐」命名的人工智能課程，以豐富學生的行業實踐經驗，並於2019年5月捐款人民幣0.3百萬元，用於設立新紐科技教育基金，以支持北京交通大學計算機與信息技術學院的科技創新。

業 務

數據安全與保護

基礎設施穩定性與數據安全性

我們採取安全預防措施維護我們的基礎設施及保護我們的數據。我們為操作和維護管理、網絡安全管理及災難恢復制定了詳細方案。任何重大災難性事件（包括自然或非自然災難）均可能導致多種業務中斷（如電源故障、網絡故障或服務器斷電），我們建立了相關業務連續性機制。此外，我們的內部維護團隊會持續密切監控中央處理器、內存和常見技術問題等資源的使用情況，並向我們的技術團隊發出異常技術難題的警報。我們亦啟用了防火牆服務，以有效防禦複雜的黑客攻擊。於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們並未發生任何黑客攻擊事件。

此外，我們對所有關鍵數據進行加密保護，並將其存儲於我們的服務器中。我們會於計劃的特定日期在各個安全數據備份系統中備份數據，以盡量降低數據丟失或洩漏的風險。我們的系統支持部門亦會每週進行備份系統檢查，以確保其正常運行並得到良好維護。

因此，我們認為，我們維持有穩定、可靠、安全和可擴展的技術基礎設施，可適應我們不斷發展的業務。

數據保護

我們已採取措施在業務運營過程中遵守數據保護及隱私相關法律法規。我們通常在客戶的場地提供解決方案實施及技術及維護服務。在我們運營過程中，我們的項目執行人員在履行其對我們客戶的職責時或會接觸與我們的客戶或其業務及顧客相關的若干專有或保密資料。具體而言，根據與我們客戶的合約，僅負責數據分析的現場技術人員方可於其就我們客戶特定項目的數據分析進行現場辦公時獲客戶授權訪問相關客戶的顧客的個人資料。其於離開我們客戶的場地後將無法訪問相關資料，且其不得將相關資料帶出我們客戶的場地或與我們任何其他僱員或外部來源分享相關資料。於項目實施過程中，我們的項目經理向我們的客戶申請用戶名及密碼，以便我們負責數據分析的現場技術人員可訪問客戶的相關數據庫。於內部批准後，我們的客戶將其項目相關數據庫的用戶名及密碼提供予我們負責數據分析的現場技術人員。我們的項目經理監督項目實施，以核實用戶名及密碼是否僅由我們負責數據分析的現場技術人員正確使用。此外，我們與我們的僱員簽訂保密協議，其中規定我們的僱員有法律義務不向任何第三方（包括無法訪問資料的其他僱員）分享、分發或出售保密資料（包括所擁有的客戶資料）。就我們在辦公室就研發目的而進行的數據分析而言，我們通常要求客戶在其向我們提供數據以供進一步處理前對相關數據進行脫敏處理。我們的客戶向我們提供相關脫敏數據，原因為我們的研發旨在為相關客戶提供改良的IT解決方案及更好的服務，包括優化算法及模型以升級我們的IT解決方案。透過脫敏算法或技術，我們的客戶可刪除、隱藏或使用其他代碼替換我們客戶的顧客的姓名、身份證號、地址或電話號碼等敏感數據及個人可識別信息。通常而言，我們訪問的數據均為匿名及脫敏數據。我們將相關匿名及脫敏資料存儲於我們辦公室的自有物理服務器，而非任何云服務器，從而使任何其他各方均無法訪問相關資料。我們不會收集或存儲我們的客戶或其客戶相關的任何保密信息。

業 務

根據國務院辦公廳於2016年6月21日頒佈的《國務院辦公廳關於促進和規範健康醫療大數據應用發展的指導意見》，國家推動健康醫療大數據共享，並鼓勵各類醫療機構推進健康醫療大數據的採集及存儲，加強應用支撐及運維技術支撐及打通數據共享通道。根據衛健委於2018年7月12日頒佈的《國家健康醫療大數據標準、安全和服務管理辦法》，各級及各類醫療機構有權獲得於疾病防治及健康管理過程中產生的醫療相關個人數據，並在相關醫療機構遵守相關法規的前提下將該等數據提供予其所選擇的健康醫療大數據服務提供商；及健康醫療大數據服務提供商及其僱員應遵守數據安全管理、個人隱私保護及其他方面的相關管理制度。

我們的董事確認，我們所進行的所有數據分析工作均在我們與我們客戶所訂立合約的範圍內。基於上述事實、相關法律及法規以及我們董事的確認，我們的中國法律顧問及獨家保薦人的中國法律顧問認為，作為醫院所選擇的健康醫療IT服務提供商，就遵守我們與醫院所訂立的合約目的而言，我們及我們的現場技術人員於利用醫院所提供資料方面屬合規。

根據《商業銀行信息科技風險管理指引》，銀行可購買信息系統並向其信息系統服務提供商提供客戶資料。我們的中國法律顧問及獨家保薦人的中國法律顧問認為，作為銀行所選擇的信息系統服務提供商，我們及我們的僱員依法可使用銀行所提供的客戶資料，惟須接受銀行審查、批准及監督（包括背景調查）以及履行我們的保密義務。

我們要求客戶確認同意我們的條款及條件，包括我們的保密條文所載的條款。我們的保密條文規定，雙方具有不向任何其他人士共享、分發或出售保密信息的法律義務，包括另一方擁有的信息。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們面臨客戶及其客戶的資料及數據洩漏的風險」。

此外，我們與有權取用任何上述客戶資料的員工訂立保密協議。保密協議規定（其中包括）該等員工在法律上有責任不向任何第三方（包括無權取用資料的其他員工）分享、分發或出售所持有的包括客戶資料在內的保密資料。該等員工在法律上亦有責任在離任時交出其持有的全部保密資料，並在離任後繼續履行保密責任。倘該等員工違反保密義務或以其他方式作出不當行為致使我們的保密資料洩露，則彼等須承擔賠償責任。

據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於所有重大方面已遵守有關數據隱私及保護的所有適用中國法律及法規。

業 務

銷售及市場營銷

我們主要通過我們銷售及營銷部門的努力來營銷及銷售我們的解決方案。截至2020年6月30日，我們擁有由35名僱員組成的銷售及營銷團隊。我們營銷及銷售符合不同行業客戶的獨特特徵的解決方案。因此，我們的銷售及營銷員工被劃分至金融和醫療行業，且為靠近本地客戶而被分為六個銷售區域（包括華北、華東、華南、東北、西北及西南）。我們的銷售及營銷員工可能會就新的活動與潛在客戶進行現場推介和業務洽談，並建立熱線電話提供諮詢服務。多數銷售及營銷員工可憑藉過往在相關行業的工作經驗全面了解客戶的需要，從而在早期針對各個客戶的特性提供針對性的初步解決方案，同時向我們的技術人員傳達彼等的具體業務需求。我們通常通過直接銷售及項目招標程序獲得商機。我們的銷售及營銷員工亦定期匯集客戶反饋並緊貼相關行業的最新發展，從而使我們的技術人員根據客戶需求及行業趨勢持續更新我們的解決方案。

我們認為，倘我們的客戶在業內同行中認同我們的解決方案，則我們會進一步從口碑營銷中受益，這令我們能夠有效營銷及銷售我們的解決方案。我們於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月分別錄得銷售及分銷開支人民幣0.6百萬元、人民幣3.2百萬元、人民幣6.5百萬元、人民幣3.3百萬元及人民幣3.8百萬元，分別佔我們於同期收入總額的2.8%、2.7%、4.4%、5.8%及6.4%。

招標程序

我們通常透過直接銷售及招標程序獲得商機。我們一般會收到潛在客戶的招標邀請。我們亦可能自客戶網站等公開可得資料獲得招標邀約。我們的銷售及營銷員工會進行現場推介，與潛在客戶進行新的業務洽談並設立查詢熱線。倘我們決定於評估後就某一項目投標，則我們的銷售及營銷團隊將根據招標文件所載的規定準備提交標書。投標文件於提交前必須經管理團隊批准。倘我們在招標過程中投得項目，客戶將會發出正式通知書通知我們採納投標，而我們其後將與客戶簽訂協議。於2017年、2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月，我們招標的中標率分別約為63.3%、64.3%、71.6%及56.7%。

於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們通過招標程序獲得的業務所產生的收入分別為人民幣9.3百萬元、人民幣43.7百萬元、人民幣72.4百萬元、人民幣24.8百萬元及人民幣28.4百萬元，分別佔我們同期收入總額的44.2%、36.3%、48.6%、44.2%及48.3%。於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們自直接獲聘所產生的收入分別為人民幣11.8百萬元、人民幣76.9百萬元、人民幣76.6百萬元、人民幣31.3百萬元及人民幣30.4百萬元，分別佔我們同期收入總額的55.8%、63.7%、51.4%、55.8%及51.7%。

業 務

下表載列於所示期間透過招標程序及自直接獲聘獲取的项目數量的明細。

| | 截至12月31日止年度 | | | 截至6月30日 止六個月 |
|-----------|-------------|-------|-------|-----------------|
| | 2017年 | 2018年 | 2019年 | 2020年 |
| 招標程序..... | 19 | 45 | 58 | 12 |
| 直接獲聘..... | 88 | 91 | 67 | 45 |
| 總計 | 107 | 136 | 125 | 57 |

定價政策

我們解決方案的定價乃主要根據項目執行所涉及的估計工作量（如將予分配的員工人數、彼等各自之職銜及人均成本）以及項目期限釐定。我們於釐定項目的定價時亦會考慮我們解決方案的市場需求及競爭力、項目性質、預期利潤以及我們於類似項目的過往經驗。我們通過與客戶協商或項目招標程序進行定價。於往績記錄期間，我們的軟件開發服務、技術及維護服務及軟件銷售合約的價格範圍分別為人民幣12,000元至人民幣30.2百萬元、人民幣19,000元至人民幣14.6百萬元及人民幣0.4百萬元至人民幣3.7百萬元。我們的定價政策對我們的經營業績及財務狀況產生較大影響。詳情請參閱「財務資料－影響我們經營業績的主要因素－定價政策」。經計及IT解決方案市場供需的變動，我們預計於可預見的未來就我們金融機構及醫療機構IT解決方案維持貫徹一致的定價政策。我們於釐定我們醫療IT解決方案產品的定價時會作出以下綜合考量：(1)項目執行所涉及的估計工作量（如將予分配的員工人數、彼等各自之職銜及人均成本）以及項目期限；(2)市場需求；及(3)行業競爭。根據灼識報告，中國醫療IT解決方案行業的競爭不斷加劇，隨之而來的是醫療機構為不斷提升醫療質量而對應用先進技術的創新型醫療IT解決方案的需求不斷攀升。基於對以下各項的綜合考量：(1)我們醫療IT解決方案的進行中合約、獲授項目、招標項目及磋商中項目；(2)我們計劃繼續專注於採用先進技術開發及升級我們的醫療IT解決方案，以滿足醫療機構的各種需求；(3)灼識報告所預測的醫療機構對創新型醫療IT解決方案的需求不斷攀升；及(4)本集團過往就提供醫療IT解決方案服務及客戶所授予的合約所收取的費用呈上升趨勢，我們的董事認為，我們於日後或會逐漸提高醫療IT解決方案的價格。鑒於競爭加劇，我們的董事亦將繼續定期監控醫療IT解決方案服務提供商的定價，以確保本集團的競爭力。我們擬繼續投資於研發，從而升級我們的醫療IT解決方案，進而增加我們的競爭優勢。更多詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途－[編纂]用途－1.[編纂]的約[編纂]%或約[編纂]港元將主要用於升級現有解決方案及開發新的解決方案－(2)[編纂]的[編纂]按產品類型劃分的明細－用於我們創新型醫療IT解決方案的[編纂]的[編纂]明細」。

業 務

下表將我們的合約分類至不同合約價值（並無計及增值稅）範圍及載列於所示期間其各自的收入貢獻。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | | | |
|--------------------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2017年 | | 2018年 | | 2019年 | | 2019年 | | 2020年 | |
| | 金額 | 佔收入 百分比 | 金額 | 佔收入 百分比 | 金額 | 佔收入 百分比 | 金額 | 佔收入 百分比 | 金額 | 佔收入 百分比 |
| | (人民幣千元，百分比除外) | | | | | | | | | |
| 軟件開發服務..... | 16,491 | 78.3% | 88,667 | 73.5% | 115,932 | 77.8% | 43,211 | 77.0% | 47,561 | 81.0% |
| 低於人民幣0.5百萬元 | 1,474 | 7.0% | 10,139 | 8.4% | 24,777 | 16.6% | 5,163 | 9.2% | 5,960 | 10.1% |
| 人民幣0.5百萬元至人民幣 | | | | | | | | | | |
| 1.0百萬元..... | 3,145 | 14.9% | 7,228 | 6.0% | 4,794 | 3.2% | 944 | 1.7% | 3,020 | 5.1% |
| 人民幣1.0百萬元至人民幣 | | | | | | | | | | |
| 5.0百萬元..... | 10,952 | 52.0% | 40,575 | 33.7% | 46,982 | 31.5% | 14,214 | 25.3% | 10,040 | 17.1% |
| 超過人民幣5.0百萬元..... | 920 | 4.4% | 25,855 | 21.4% | 23,579 | 15.8% | 9,434 | 16.8% | - | - |
| 並無固定價格的合約 ⁽¹⁾ | - | - | 4,871 | 4.0% | 15,800 | 10.6% | 13,456 | 24.0% | 28,541 | 48.6% |
| 技術及維護服務..... | 4,575 | 21.7% | 20,022 | 16.6% | 18,899 | 12.7% | 8,366 | 14.9% | 8,778 | 14.9% |
| 低於人民幣0.5百萬元 | 833 | 4.0% | 3,174 | 2.6% | 4,243 | 2.9% | 1,758 | 3.1% | 2,405 | 4.1% |
| 人民幣0.5百萬元至人民幣 | | | | | | | | | | |
| 1.0百萬元..... | - | - | 2,117 | 1.8% | 1,481 | 1.0% | 338 | 0.6% | 102 | 0.2% |
| 人民幣1.0百萬元至人民幣 | | | | | | | | | | |
| 5.0百萬元..... | 1,411 | 6.7% | 10,630 | 8.8% | 8,747 | 5.9% | 1,648 | 2.9% | 2,421 | 4.1% |
| 超過人民幣5.0百萬元..... | 2,331 | 11.1% | 4,101 | 3.4% | 4,428 | 3.0% | 3,557 | 6.3% | 2,646 | 4.5% |
| 並無固定價格的合約 ⁽¹⁾ | - | - | - | - | - | - | 1,065 | 1.9% | 1,204 | 2.0% |
| 軟件銷售..... | - | - | 11,882 | 9.9% | 14,139 | 9.5% | 4,575 | 8.1% | 2,416 | 4.1% |
| 低於人民幣0.5百萬元..... | - | - | 268 | 0.2% | 459 | 0.3% | 460 | 0.8% | - | - |
| 人民幣0.5百萬元至人民幣 | | | | | | | | | | |
| 1.0百萬元..... | - | - | 2,161 | 1.8% | 2,472 | 1.7% | 879 | 1.6% | 2,416 | 4.1% |
| 人民幣1.0百萬元至人民幣 | | | | | | | | | | |
| 5.0百萬元..... | - | - | 9,452 | 7.8% | 11,208 | 7.5% | 3,236 | 5.8% | - | - |
| 超過人民幣5.0百萬元..... | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 並無固定價格的合約 ⁽¹⁾ | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 總計..... | <u>21,066</u> | <u>100.0%</u> | <u>120,571</u> | <u>100.0%</u> | <u>148,970</u> | <u>100.0%</u> | <u>56,152</u> | <u>100.0%</u> | <u>58,755</u> | <u>100.0%</u> |

附註：

- (1) 就並無固定價格或價格上限的合約而言，我們按根據所產生的實際工作量計算的合約價值對於相應期間已完成的該等合約進行分類，並將其分配至對應的合約價值範圍，且我們將於相應期間尚未完成的合約分類至「並無固定價格的合約」項下。

業 務

由於我們的IT解決方案一般是定制的，於釐定各合約的定價時，我們會根據個別項目基準考慮我們的預期工作量、客戶要求、我們的解決方案競爭力、項目性質及預期利潤，因此，於往績記錄期間，我們合約分配因不同合約價值範圍而有所不同。合約價值為人民幣1.0百萬元及以上的合同佔往績記錄期間內我們合約的大部分。於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，合約價值為人民幣1.0百萬元及以上的合約產生的收入分別為人民幣15.6百萬元、人民幣90.6百萬元、人民幣94.9百萬元、人民幣32.1百萬元及人民幣15.1百萬元，分別佔同期收入總額的73.9%、75.1%、63.7%、57.1%及25.7%。於截至2020年6月30日止六個月減少，乃由於截至2020年6月30日止六個月大量並無固定價格或價格上限的軟件開發服務合約於往績記錄期間尚未完成，因此被分類至「並無固定價格的合約」範疇。於往績記錄期間，我們持續拓展服務組合並擴大客戶群。我們的不少客戶在首次購買我們的解決方案後委聘我們提供系統升級服務及維護服務，導致較小金額合約價值的合約所佔比例增加。

付款管理

我們的高級管理層會根據每份合約中載列的項目進度，定期審查各個項目於所有項目階段的預算成本與實際成本之間的差異。倘項目的實際工作量超過合約條款規定的工作量，則我們的項目經理將通知我們的銷售及營銷員工，並向我們的高級管理層呈報。我們的銷售及營銷員工將與客戶溝通協商，以對相關項目的合約價值進行必要調整。於往績記錄期間，我們項目的預算成本與實際成本之間並無任何重大差異。

我們的客戶通常會發出若干接納表格（視乎合約規定，通常基於項目進度），當中載有正在進行的合約進度。一旦獲得接納表格（例如客戶的書面檢查及驗收記錄），我們的銷售部門會遞交相關材料，以進行發票開具內部審批。於查驗發票金額及收到高級管理層許可後，我們的財務部門會根據相關合約規定的預先協定金額向客戶開具發票。於收到我們的發票後，我們的客戶開始其內部付款流程，並將於有關流程完成之後向我們作出付款。我們的高級管理層會定期審查逾期款項及我們的銷售及營銷員工會密切跟進客戶的付款進度。

合約價值

一個項目的合約價值指假設合約根據其條款執行的情況下我們根據合約條款預期將收取的金額。基於各個項目的性質、年期及複雜性，我們主要按固定價格提供解決方案及服務。我們亦可按相關項目所涉及的實際人力向客戶收費，且根據實際情況，我們可能但不一定就相關合約與我們的客戶設定價格上限。就具有固定價格的項目而言，我們主要根據項目性質、我們於類似項目的過往經驗、預計將予分配的員工人數、彼等各自的職稱及人均成本以及項目期限來估計工作量，並據此釐定價格。就按所涉及實際人力收費的項目而言，我們會在合約中列明所涉及的人員數量、彼等各自之職銜及人均成本，並根據有關合約條文計算總價。根據客戶的要求，我們可為我們能估計其最大工作量的項目設定價格上限。由於我們通常在三個月至一年內完成項目，故大

業 務

部份合約價值在項目啟動後一年內確認為收入。然而，合約條款的其後終止或修訂可能影響實際收入，因此，年度／期間合約價值並不表示我們於該年度／期間內的實際盈利，亦不應作為任何未來盈利指標而加以依賴。下表載列我們於所示期間所訂立的新合約數量及其合約價值（未計及增值稅）。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | | 自2020年7月1日至 最後實際可行日期 | |
|------------------------------------|----------------|--------------------|----------------|--------------------|----------------|--------------------|----------------|--------|-------------------------|--------|
| | 2017年 | | 2018年 | | 2019年 | | 2020年 | | 期內所訂立 | |
| | 年內所訂立 新合約數量 | 合約總值 | 年內所訂立 新合約數量 | 合約總值 | 年內所訂立 新合約數量 | 合約總值 | 期內所訂立 新合約數量 | 合約總值 | 新合約數量 | 合約總值 |
| (人民幣千元，合約數量除外) | | | | | | | | | | |
| 具有固定價格的 合約 ⁽¹⁾ | 70 | 39,732 | 96 | 84,153 | 125 | 84,504 | 50 | 37,497 | 54 | 71,692 |
| 並無固定價格的 合約 ⁽²⁾ | | | | | | | | | | |
| 具有規定價格 上限的合約... | 4 | 24,050 | 11 | 26,461 | 15 | 42,154 | 5 | 9,884 | 2 | 3,134 |
| 並無規定價格 上限的合約... | 8 | 不適用 ⁽³⁾ | 15 | 不適用 ⁽⁴⁾ | 17 | 不適用 ⁽⁵⁾ | 8 | 不適用 | 6 | 不適用 |
| 總計 | 82 | 63,782 | 122 | 110,614 | 157 | 126,658 | 63 | 47,381 | 62 | 74,826 |

附註：

- (1) 就具有固定價格的軟件開發服務合約而言，我們採用投入法按已產生實際成本相對於完成服務的估計總成本的比例確認收入。就具有固定價格的技術及維護服務合約而言，我們於既定期間按直線基準確認收入，乃由於客戶同時收取及使用我們所提供的利益。就具有固定價格的軟件銷售合約而言，我們在使用軟件的權利轉移至客戶的時間點（一般為客戶接收後）確認收入。
- (2) 指按實際工作量收費的合約。就具有規定價格上限的合約而言，我們將價格上限用作該等合約的合約價值。就並無規定價格上限的合約而言，該等合約的合約價值於簽署時無法按合理基準估計，因此，我們於計算上表的合約價值時並無計及該等合約。於往績記錄期間，我們並無固定價格的合約包括軟件開發服務合約及技術維護服務合約。由於我們對並無固定價格的合約按實際工作量收費（對每小時所提供的服務收取固定金額），我們使用實際權宜方法按我們有權開具發票的金額確認收入。
- (3) 在我們於2017年訂立的8份並無規定價格上限的合約中，我們於往績記錄期間已完成7份合約，因此可根據所產生的實際工作量確定彼等之最終總價為人民幣9.5百萬元。
- (4) 在我們於2018年訂立的15份並無規定價格上限的合約中，我們於往績記錄期間已完成13份合約，因此可根據所產生的實際工作量確定彼等之最終總價為人民幣10.9百萬元。
- (5) 在我們於2019年訂立的17份並無規定價格上限的合約中，我們於往績記錄期間已完成6份合約，因此可根據所產生的實際工作量確定彼等之最終總價為人民幣7.1百萬元。

業 務

我們的已完成及進行中合約

下表載列於所示期間我們按終端用戶所屬行業及不同合約價值範圍劃分的已完成及進行中合約的合約價值（並無計及增值稅）明細。我們於截至2020年6月30日止六個月的已完成合約數量較2019年相對較少，乃主要由於(1)季節性因素的影響，原因為我們的大部分主要客戶傾向於在每年的第四季度根據與我們訂立的多項合約對我們的服務進行檢查及其他驗收程序，因而我們的大部分合約在每年的第四季度完成；及(2)於我們的大部分客戶安排其僱員進行遠程辦公後，我們客戶於COVID-19爆發期間延長與對我們的服務進行檢查及其他驗收程序有關的內部流程。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|-----------------------|----------------|------|------------------------|------|------------------------|------|-----------------------|------|
| | 2017年 | | 2018年 | | 2019年 | | 2020年 | |
| | 合約價值 | 合約數量 | 合約價值 | 合約數量 | 合約價值 | 合約數量 | 合約價值 | 合約數量 |
| | (人民幣千元，合約數量除外) | | | | | | | |
| 金融機構IT解決方案 | 66,382 | 87 | 168,818 | 205 | 254,905 | 264 | 153,526 | 106 |
| 已完成合約 | 44 | 2 | 26,804 ⁽¹⁾ | 46 | 145,984 ⁽²⁾ | 201 | 59,080 ⁽³⁾ | 18 |
| — 低於人民幣0.5百萬元 | 44 | 2 | 5,109 | 31 | 27,576 | 141 | 1,237 | 7 |
| — 人民幣0.5百萬元至人民幣1.0百萬元 | — | — | 3,411 | 5 | 10,356 | 15 | 2,476 | 3 |
| — 人民幣1.0百萬元至人民幣5.0百萬元 | — | — | 18,284 | 10 | 84,496 | 41 | 15,083 | 5 |
| — 超過人民幣5.0百萬元 | — | — | — | — | 23,556 | 4 | 40,284 | 3 |
| 進行中合約 | 66,338 | 77 | 142,014 ⁽⁴⁾ | 141 | 108,921 ⁽⁵⁾ | 44 | 94,446 ⁽⁶⁾ | 68 |
| — 低於人民幣0.5百萬元 | 10,706 | 55 | 18,879 | 101 | 4,037 | 25 | 7,986 | 44 |
| — 人民幣0.5百萬元至人民幣1.0百萬元 | 7,380 | 10 | 7,322 | 10 | 3,974 | 5 | 5,441 | 8 |
| — 人民幣1.0百萬元至人民幣5.0百萬元 | 21,196 | 10 | 57,902 | 24 | 40,396 | 11 | 31,664 | 13 |
| — 超過人民幣5.0百萬元 | 27,056 | 2 | 57,912 | 6 | 60,514 | 3 | 49,355 | 3 |
| 並無固定價格或價格上限的合約 | 不適用 | 8 | 不適用 | 18 | 不適用 | 19 | 不適用 | 20 |
| 醫療機構IT解決方案 | — | — | 2,870 | 1 | 13,939 | 33 | 14,796 | 39 |
| 已完成合約 | — | — | — | — | 5,373 ⁽⁷⁾ | 7 | 7,796 ⁽⁸⁾ | 22 |
| — 低於人民幣0.5百萬元 | — | — | — | — | 2,503 | 6 | 5,438 | 19 |
| — 人民幣0.5百萬元至人民幣1.0百萬元 | — | — | — | — | — | — | 2,358 | 3 |
| — 人民幣1.0百萬元至人民幣5.0百萬元 | — | — | — | — | 2,870 | 1 | — | — |
| — 超過人民幣5.0百萬元 | — | — | — | — | — | — | — | — |

業 務

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|----------------------------|----------------|-----------|------------------------|------------|------------------------|------------|----------------------|------------|
| | 2017年 | | 2018年 | | 2019年 | | 2020年 | |
| | 合約價值 | 合約數量 | 合約價值 | 合約數量 | 合約價值 | 合約數量 | 合約價值 | 合約數量 |
| | (人民幣千元，合約數量除外) | | | | | | | |
| 進行中合約..... | - | - | 2,870 | 1 | 8,566 | 26 | 7,000 ⁽⁹⁾ | 17 |
| - 低於人民幣0.5百萬元..... | - | - | - | - | 6,208 | 23 | 6,190 | 16 |
| - 人民幣0.5百萬元至人民幣1.0百萬元..... | - | - | - | - | 2,358 | 3 | 810 | 1 |
| - 人民幣1.0百萬元至人民幣5.0百萬元..... | - | - | 2,870 | 1 | - | - | - | - |
| - 超過人民幣5.0百萬元..... | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 並無固定價格或價格上限的合約..... | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 其他企業IT解決方案..... | 6,860 | 2 | 19,940 | 9 | 17,370 | 10 | 3,110 | 3 |
| 已完成合約..... | - | - | 5,380 | 5 | 17,370 ⁽¹⁰⁾ | 10 | - | - |
| - 低於人民幣0.5百萬元..... | - | - | - | - | 800 | 4 | - | - |
| - 人民幣0.5百萬元至人民幣1.0百萬元..... | - | - | 2,450 | 3 | 1,810 | 2 | - | - |
| - 人民幣1.0百萬元至人民幣5.0百萬元..... | - | - | 2,930 | 2 | 7,960 | 3 | - | - |
| - 超過人民幣5.0百萬元..... | - | - | - | - | 6,800 | 1 | - | - |
| 進行中合約..... | 6,860 | 2 | 14,560 ⁽¹¹⁾ | 4 | - | - | 3,110 | 3 |
| - 低於人民幣0.5百萬元..... | - | - | - | - | - | - | - | - |
| - 人民幣0.5百萬元至人民幣1.0百萬元..... | - | - | 900 | 1 | - | - | 1,830 | 2 |
| - 人民幣1.0百萬元至人民幣5.0百萬元..... | 6,860 | 2 | 6,860 | 2 | - | - | - | - |
| - 超過人民幣5.0百萬元..... | - | - | 6,800 | 1 | - | - | 1,280 | 1 |
| 並無固定價格或價格上限的合約..... | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 總計..... | 73,242 | 89 | 191,628 | 215 | 286,214 | 307 | 171,432 | 148 |

附註：

* 上表計及於往績記錄期間已完成的並無固定價格或價格上限的合約的合約價值，我們按根據所產生的實際工作量計算的合約價值對該等合約進行分類，並將其分配至對應的合約價值範圍。就於往績記錄期間尚未完成的並無固定價格或價格上限的合約而言，我們無法確認該等合約的合約價值。該等合約的數量全部用於我們就金融機構IT解決方案，於2017年、2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月分別為8份、18份、19份及20份。

** 我們通過將各項相關合約的合約總值相加來計算指定期間的總合約價值。因此，倘一項合約於多個期間正在進行，則其合約總值將計入各相關期間的總合約價值。

- (1) 包括31份於2017年簽署的合約總值為人民幣13.8百萬元的合約。
- (2) 包括42份於2017年簽署的合約總值為人民幣28.5百萬元的合約及88份於2018年簽署的合約總值為人民幣67.5百萬元的合約。
- (3) 包括4份於2017年簽署的合約總值為人民幣32.9百萬元的合約、4份於2018年簽署的合約總值為人民幣16.0百萬元的合約及10份於2019年簽署的合約總值為人民幣10.1百萬元的合約。

業 務

- (4) 包括46份於2017年簽署的合約總值為人民幣52.5百萬元的合約。
- (5) 包括4份於2017年簽署的合約總值為人民幣24.0百萬元的合約及7份於2018年簽署的合約總值為人民幣22.0百萬元的合約。
- (6) 包括5份於2018年簽署的合約總值為人民幣41.5百萬元的合約及27份於2019年簽署的合約總值為人民幣23.1百萬元的合約。
- (7) 包括1份於2018年簽署的合約總值為人民幣2.9百萬元的合約。
- (8) 包括22份於2019年簽署的合約總值為人民幣7.8百萬元的合約。
- (9) 包括2份於2019年簽署的合約總值為人民幣0.8百萬元的合約。
- (10) 包括2份於2017年簽署的合約總值為人民幣6.9百萬元的合約及2份於2018年簽署的合約總值為人民幣7.7百萬元的合約。
- (11) 包括2份於2017年簽署的合約總值為人民幣6.9百萬元的合約。

我們的未完成訂單值

未完成訂單值指已簽署及具有法律約束力的合約中我們獲委聘進行且截至某一日期尚待完成的項目的估計合約價值。新合約價值主要指我們於特定期間訂立的合約總值。未完成訂單值的金額按照該等合約的工程進度逐步扣除。未完成訂單值並非香港財務報告準則所定義之審核計量，且我們釐定未完成訂單值的方法可能無法與其他公司所使用的方法比較。

未完成訂單值未必顯示我們日後的經營業績，而履行合約遭遇的困難可能導致未完成合約最終收入不準確。任何一項或多項大型合約的終止或修改或增加其他合約可能對我們未完成訂單值的金額以及我們可自有關合約賺取的收入及利潤有重大及即時的影響，並可能對我們的盈利能力及財務狀況產生重大不利影響。因此，不應依賴本文件所呈列的未完成訂單值資料作為我們未來盈利的指標。

業 務

下表載列我們於各年度末的未完成訂單值與分配至剩餘履約責任的交易價（如本文件附錄一所披露）的對賬。

| | 截至12月31日止年度 | | | 截至6月30日 止六個月 |
|-----------------------|-------------|--------|--------|-----------------|
| | 2017年 | 2018年 | 2019年 | 2020年 |
| | (人民幣千元) | | | |
| 分配至剩餘履約責任的交易價..... | 26,811 | 32,772 | 21,690 | 14,671 |
| 加： | | | | |
| 具有規定價格上限的合約的合約價值..... | 23,035 | 9,504 | 1,217 | 1,017 |
| 稅項..... | 2,330 | 7,760 | 4,928 | 772 |
| 於年末／期末的未完成訂單值..... | 52,176 | 50,036 | 27,835 | 16,460 |

於2017年、2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月，我們分別有1份、3份、零份及1份合約錄得虧損，分別佔我們同期合約總數的約1.2%、1.5%、零及0.7%。我們於2017年及2018年有合約錄得虧損，乃主要由於我們於2017年及2018年處於早期發展階段，且我們戰略性地以具競爭力的定價提供部分IT解決方案以打入市場。

截至2020年6月30日，我們分別擁有68份、17份及3份金融機構、醫療機構及其他企業進行中合約。截至6月30日，我們亦就金融機構IT解決方案簽訂20份並無固定價格或價格上限的進行中合約。自2020年7月1日起計至最後實際可行日期止期間，我們與客戶簽訂62份新合約。截至最後實際可行日期，我們已完成上述170份合約中的34份，因此，截至同日我們共擁有136份未完成合約。下表載列截至最後實際可行日期未完成合約數量、彼等的原合約總值及彼等的未完成合約價值。

| | 未完成 合約數量 | 原合約 價值 | 未完成 合約價值 ⁽¹⁾ |
|------------------|----------------|----------------|----------------------------|
| | (人民幣千元，合約數量除外) | | |
| 金融機構..... | 111 | 129,132 | 41,497 |
| 具有固定價格的合約..... | 79 | 113,464 | 37,091 |
| 並無固定價格的合約 | | | |
| 具有規定價格上限的合約..... | 9 | 15,668 | 4,406 |
| 並無規定價格上限的合約..... | 23 | - | - |
| 醫療機構..... | 24 | 37,370 | 22,344 |
| 具有固定價格的合約..... | 24 | 37,370 | 22,344 |
| 並無固定價格的合約 | | | |
| 具有規定價格上限的合約..... | - | - | - |
| 並無規定價格上限的合約..... | - | - | - |
| 其他企業..... | 1 | 265 | 16 |
| 具有固定價格的合約..... | 1 | 265 | 16 |
| 並無固定價格的合約 | | | |
| 具有規定價格上限的合約..... | - | - | - |
| 並無規定價格上限的合約..... | - | - | - |
| 總計 | 136 | 166,767 | 63,857 |

業 務

附註：

- (1) 未完成合約價值乃基於管理層賬目根據截至2020年6月30日止六個月的已確認收入及截至2020年10月31日止四個月的已確認收入計算。

此外，截至最後實際可行日期，我們共擁有23份並無固定價格或價格上限的進行中合約，就該等合約而言，在計算上表的未完成訂單值時我們並未計及合約價值。根據管理層的估計，經考慮已產生的工作量、預計將產生的工作量及類似項目的過往經驗後，我們預計該等合約的剩餘合約總值（經扣除已確認收益後）將超出人民幣60.0百萬元。此外，截至最後實際可行日期，我們共擁有52個我們已確認獲委聘但尚未開始實施的獲授項目，該等獲授項目的合約總值約為人民幣39.1百萬元。

下表載列我們於2019年獲授的項目數目及我們於2020年獲授及將予獲授的項目數目及預計數目（按終端用戶所處行業、解決方案類型及各主要解決方案劃分）。

| | 2019年 項目數目 | 2020年 項目數目 |
|--|---------------|---------------|
| 金融機構IT解決方案 | 109 | 121 |
| 以軟件驅動的傳統型解決方案 | 88 | 72 |
| – BEAI平台 | 13 | 11 |
| – 統一支付平台系統 | 13 | 6 |
| – 銀聯卡接入與清算對賬系統 | 13 | 9 |
| – 其他 | 49 | 46 |
| 以軟件驅動的創新型解決方案 | 21 | 49 |
| – 記賬式櫃檯債系統 | 10 | 42 |
| – 分佈式交易平台 | 4 | 1 |
| – RPA解決方案（由數據分析以及圖像及 文字識別技術提供支持的解決方案） | 5 | 6 |
| – 其他 | 2 | – |
| 醫療機構IT解決方案 | 48 | 28 |
| 以軟件驅動的創新型解決方案 | 48 | 28 |
| – 醫療質量控制與安全預警平台 | 40 | 21 |
| – 危急值預警報告系統 | – | 1 |
| – 臨床路徑管理系統 | 1 | – |
| – 遠程醫療系統 | 5 | 4 |
| – 智慧醫療平台 | – | 2 |
| – 其他 | 2 | – |
| 其他企業IT解決方案 | 6 | – |
| 以軟件驅動的傳統型解決方案 | 6 | – |
| – 人力資源管理系統 | 1 | – |
| – 預算管理系統 | 2 | – |
| – 項目管理系統 | 3 | – |
| – 其他 | – | – |
| 總計 | <u>163</u> | <u>149</u> |

業 務

下表載列截至最後實際可行日期按終端用戶所處行業、解決方案類型及各主要解決方案劃分的招標項目的數目及合約總值以及磋商中項目的數目及總預算金額。

| | 招標項目 | | 磋商中項目 | |
|--|----------------|----------------|------------|----------------|
| | 項目數目 | 合約總值 | 項目數目 | 總預算金額 |
| | (人民幣千元，項目數目除外) | | | |
| 金融機構IT解決方案 | 16 | 45,419 | 72 | 88,659 |
| 以軟件驅動的傳統型解決方案 | 10 | 38,794 | 35 | 46,509 |
| — BEAI平台 | 4 | 31,574 | 12 | 14,855 |
| — 統一支付平台系統 | — | — | 1 | 900 |
| — 銀聯卡接入與清算對賬系統 | — | — | 5 | 7,247 |
| — 其他 | 6 | 7,220 | 17 | 23,507 |
| 以軟件驅動的創新型解決方案 | 6 | 6,625 | 37 | 42,150 |
| — 記賬式櫃檯債系統 | 5 | 4,675 | 26 | 27,120 |
| — 分佈式交易平台 | — | — | 4 | 8,850 |
| — RPA解決方案(由數據分析以及 圖像及文字識別技術提供 支持的解決方案) | 1 | 1,950 | 7 | 6,180 |
| — 其他 | — | — | — | — |
| 醫療機構IT解決方案 | 6 | 107,040 | 29 | 84,210 |
| 以軟件驅動的創新型解決方案 | 6 | 107,040 | 29 | 84,210 |
| — 醫療質量控制與安全預警平台 | 5 | 8,080 | 23 | 26,610 |
| — 危急值預警報告系統 | — | — | — | — |
| — 臨床路徑管理系統 | — | — | 2 | 2,700 |
| — 遠程醫療系統 | — | — | 2 | 2,700 |
| — 智慧醫療平台 | 1 | 98,960 | 2 | 52,200 |
| — 其他 | — | — | — | — |
| 其他企業IT解決方案 | — | — | — | — |
| 以軟件驅動的傳統型解決方案 | — | — | — | — |
| — 人力資源管理系統 | — | — | — | — |
| — 預算管理系統 | — | — | — | — |
| — 項目管理系統 | — | — | — | — |
| — 其他 | — | — | — | — |
| 總計 | 22 | 152,459 | 101 | 172,869 |

業 務

季節性

我們的業務通常會受到若干季節性變化影響。我們的大部分主要客戶因其內部採購規定而傾向於在每年的第四季度與我們訂立合約。我們通常於1年內完成我們的項目。我們的大部分主要客戶亦因其內部批准及付款流程而傾向於在每年的第四季度根據與我們訂立的多項合約對我們的服務進行檢查及其他驗收程序，因而我們的大部分合約在每年的第四季度完成。進一步詳情，請參閱「財務資料－影響我們經營業績的主要因素－季節性」。

我們的客戶

我們的客戶主要包括中國的銀行、信託公司、資產管理公司等金融機構以及醫院等醫療機構。我們的客戶亦包括系統集成商，其購買我們以軟件驅動的解決方案以與其解決方案進行整合。我們針對系統集成商的合同條款及服務範圍與其他客戶並無實質差異。

業 務

下表載列各所示期間按終端用戶類型劃分的收入及客戶數量明細。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | | | | | | | | |
|-------------|-------------|--------|------------------|------|---------|------------------|-------------|---------|------------------|------|--------|------------------|-----|--------|--------|
| | 2017年 | | 2018年 | | 2019年 | | 2019年 | | 2020年 | | 2020年 | | | | |
| | 客戶數量 | 收入 | 估收入 總額 百分比 | 客戶數量 | 收入 | 估收入 總額 百分比 | 客戶數量 | 收入 | 估收入 總額 百分比 | 客戶數量 | 收入 | 估收入 總額 百分比 | | | |
| 金融機構..... | 23 | 20,676 | 98.1% | 63 | 109,669 | 91.0% | 74 | 126,974 | 85.2% | 74 | 46,714 | 83.2% | 76 | 53,053 | 90.3% |
| 銀行..... | 18 | 13,763 | 65.3% | 48 | 76,266 | 63.3% | 54 | 76,421 | 51.3% | 59 | 34,019 | 60.6% | 55 | 33,774 | 57.5% |
| 信託公司..... | 2 | 2,523 | 12.0% | 4 | 10,557 | 8.8% | 6 | 19,734 | 13.2% | 3 | 6,681 | 11.9% | 4 | 9,195 | 15.7% |
| 資產管理公司..... | 1 | 3,309 | 15.7% | 1 | 9,020 | 7.5% | 1 | 9,559 | 6.4% | 1 | 2,019 | 3.6% | 1 | 4,463 | 7.6% |
| 其他金融機構..... | 2 | 1,081 | 5.1% | 10 | 13,826 | 11.5% | 13 | 21,260 | 14.2% | 11 | 3,995 | 7.1% | 16 | 5,621 | 9.6% |
| 醫療機構..... | - | - | - | 2 | - | - | 45 | 12,294 | 8.3% | 8 | 4,024 | 7.2% | 45 | 2,720 | 4.6% |
| 醫院..... | - | - | - | 2 | - | - | 43 | 11,347 | 7.6% | 7 | 3,836 | 6.8% | 43 | 2,599 | 4.4% |
| 其他醫療機構..... | - | - | - | - | - | - | 2 | 947 | 0.6% | 1 | 188 | 0.3% | 2 | 121 | 0.2% |
| 其他企業..... | 2 | 390 | 1.9% | 6 | 10,902 | 9.0% | 5 | 9,702 | 6.5% | 6 | 5,414 | 9.6% | 8 | 2,982 | 5.1% |
| IT行業企業..... | 1 | 388 | 1.9% | 3 | 6,071 | 5.0% | 2 | 1,770 | 1.2% | 3 | - | - | 4 | 776 | 1.3% |
| 物流公司..... | - | - | - | 1 | - | - | 1 | 6,383 | 4.3% | 1 | 5,414 | 9.6% | 1 | 1,155 | 2.0% |
| 其他..... | 1 | 2 | 0.0% | 2 | 4,831 | 4.0% | 2 | 1,549 | 1.0% | 2 | - | - | 3 | 1,051 | 1.8% |
| 總計..... | 25 | 21,066 | 100.0% | 71 | 120,571 | 100.0% | 124 | 148,970 | 100.0% | 88 | 56,152 | 100.0% | 129 | 58,755 | 100.0% |

業 務

於2017年、2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月，我們分別擁有25名、71名、124名及129名客戶。於2017年、2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月，我們分別擁有25名、46名、53名及5名新客戶。於2017年、2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月，我們分別擁有4名、34名、51名及35名複購客戶。於往績記錄期間，除醫院外，我們亦為其他醫療機構提供醫療IT解決方案，包括一家生物科技公司及一家醫療研究機構。

於往績記錄期間，我們透過直接獲聘及招標程序獲取客戶及獲得商機。我們的銷售及營銷人員負責客戶開發及客戶關係管理。在直接獲聘過程中，客戶直接與我們進行磋商，而無需招標程式。為獲得項目，我們的銷售及營銷人員會積極開展大量售前市場研究以確定潛在客戶，與潛在客戶就新委聘進行現場推介和業務洽談，並建立熱線電話提供諮詢服務。請參閱「一 銷售及市場營銷」。我們的技術人員有能力設計、開發及實施IT解決方案，以滿足客戶不斷變化的特定業務需求。請參閱「一 我們的項目週期及服務流程」。憑藉於主要金融機構及醫療機構IT解決方案的先行者優勢、於數據技術及其他技術方面良好的技術能力，以及富有遠見和經驗及具有深厚行業專業知識的管理團隊，我們已逐漸建立我們的聲譽，並擴大我們的客戶群。我們亦可能偶爾於成功合作後自我們現有客戶收到轉介資料。

我們不時接獲客戶的報價或投標邀請。我們與客戶的關係主要透過我們與其訂立的銷售協議進行管理，而銷售協議可能涵蓋所提供的各種服務組合。於往績記錄期間，我們通常會依據合同條款及我們對客戶信用的評估，在收到客戶若干接納表格後，授予客戶介乎30至180天的信貸期。我們通常僅按個別項目基準與客戶訂立協議。此類銷售協議的主要條款通常包括：

- **期限。**由於我們按個別項目基準向客戶提供解決方案，我們就軟件開發服務及自主開發的軟件產品與客戶訂立的銷售協議通常並無具體期限。我們技術及維護服務的項目期限視具體情況而定，通常介乎12個月至36個月。
- **定價。**基於各個項目的性質、年期及複雜性，我們主要按固定價格提供解決方案及服務。我們亦可按相關項目所涉及的實際人力向客戶收取服務費，且根據實際情況，我們可能但不一定就相關合約與我們的客戶設定價格上限。
- **訂約方的權利及義務。**就我們的軟件開發服務、軟件產品交付以及技術及維護支持服務而言，我們通常負責解決方案的實施、測試、維護及培訓。我們的客戶通常負責提供實施解決方案的相關資料及設施。
- **檢查及驗收。**就我們的軟件開發服務及軟件產品而言，客戶須在解決方案交付後的一定天數內完成檢查及其他驗收程序，並有權拒絕接收任何不合格或有缺陷的產品。
- **質保。**我們通常保證解決方案將於保修維護期（通常介乎項目完成後12個月至36個月）內符合相關技術規格。於保修維護期內，我們提供免費技術及維護服務。我們於

業 務

原始保修維護期屆滿後亦以收費形式提供維護服務。

- **付款方式。**我們的客戶通常透過銀行轉賬分期向我們付款，時間表根據銷售協議條款而定。銷售軟件開發服務及軟件產品的分期付款安排可能包括(1)合約簽署後付款；(2)檢查並最終測試後付款；(3)最終測試後一年內付款；及(4)訂明的保修維護期屆滿後付款。就我們的技術及維護服務而言，我們的客戶通常定期向我們付款。
- **保密性。**除非法律及法規另有規定，否則訂約一方不得向任何第三方披露於合作過程中所獲得的有關另一方的商業信息、技術信息或運營信息。
- **終止。**協議可於發生若干特定事件（如不可抗力事件）或訂約方未能履行其於協議項下的責任時終止。

於往績記錄期間，客戶或我們概無出現任何對或可能對我們業務、經營業績或財務狀況造成重大不利影響的嚴重違反協議的情況。下表載列我們五大客戶於往績記錄期間的若干資料。

| 客戶 | 估收入總額 | | 概約 | 獲客途徑 | 背景 | 經營規模 ⁽¹⁾ | 已授出信貸期 (天) |
|-------------------------|-------------------|------------|-------------|------|---|--|---------------|
| | 已確認收入 (人民幣百萬元) | 百分比 (%) | 關係年限 (年) | | | | |
| 截至2020年6月30日止六個月 | | | | | | | |
| 客戶b | 13.3 | 22.6 | 2.9 | 直接獲聘 | 一家主要從事金融服務的國有全國性股份制商業銀行，業務遍及中國100多個城市且總部位於北京市 | 2019年的收入為人民幣847億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣30,000億元 | 45-150 |
| 客戶a | 9.1 | 15.5 | 3.1 | 直接獲聘 | 一家主要從事計算機信息系統集成且總部位於北京市的頂級IT公司 | 2019年的收入為人民幣88億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣168億元 | 30-90 |

業 務

| 客戶 | 估收入總額 | | 概約 | 獲客途徑 | 背景 | 經營規模 ⁽¹⁾ | 已授出信貸期 (天) |
|-----|-------------------|-------------|-------------|------|----------------------------------|--|---------------|
| | 已確認收入 (人民幣百萬元) | 百分比 (%) | 關係年限 (年) | | | | |
| 客戶c | 6.2 | 10.6 | 2.3 | 招標 | 一家主要從事信託相關金融服務且總部位於陝西省西安市的國有信託公司 | 2019年的收入為人民幣27億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣103億元 | 30-60 |
| 客戶d | 4.5 | 7.6 | 3.0 | 招標 | 一家主要從事金融資產管理服務且總部位於北京市的國有資產管理公司 | 2019年的收入為人民幣961億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣15,000億元 | 30-60 |
| 客戶e | 3.8 | 6.4 | 1.8 | 直接獲聘 | 一家主要從事數據處理及雲計算且總部位於北京市的本地IT公司 | 註冊資本為人民幣28.7百萬元 | 45-120 |
| 總計 | <u>36.9</u> | <u>62.7</u> | | | | | |

業 務

| 客戶 | 已確認收入 | 佔收入總額 | 概約 | 獲客途徑 | 背景 | 經營規模 ⁽¹⁾ | 已授出信貸期 (天) |
|--------------|-------------|-------------|-------------|------|---|--|---------------|
| | (人民幣百萬元) | 百分比 (%) | 關係年限 (年) | | | | |
| 2019年 | | | | | | | |
| 客戶b | 23.9 | 16.0 | 2.9 | 直接獲聘 | 一家主要從事金融服務的國有全國性股份制商業銀行，業務遍及中國100多個城市且總部位於北京市 | 2019年的收入為人民幣847億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣30,000億元 | 45-150 |
| 客戶a | 21.4 | 14.4 | 3.1 | 直接獲聘 | 一家主要從事計算機信息系統集成且總部位於北京市的頂級IT公司 | 2019年的收入為人民幣88億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣168億元 | 30-90 |
| 客戶c | 15.5 | 10.4 | 2.3 | 招標 | 一家主要從事信託相關金融服務且總部位於陝西省西安市的國有信託公司 | 2019年的收入為人民幣27億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣103億元 | 30-60 |
| 客戶d | 11.6 | 7.8 | 3.0 | 招標 | 一家主要從事金融資產管理服務且總部位於北京市的國有資產管理公司 | 2019年的收入為人民幣961億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣15,000億元 | 30-60 |
| 客戶f | 6.4 | 4.3 | 1.8 | 直接獲聘 | 一家主要從事國際航運業務且總部位於浙江省舟山市的物流公司 | 註冊資本為103.1百萬美元 | 10-30 |
| 總計 | <u>78.8</u> | <u>52.9</u> | | | | | |

業 務

| 客戶 | 已確認收入 | 佔收入總額 | 概約 | 獲客途徑 | 背景 | 經營規模 ⁽¹⁾ | 已授出信貸期 (天) |
|--------------|-------------|-------------|-------------|------|---|--|---------------|
| | (人民幣百萬元) | 百分比 (%) | 關係年限 (年) | | | | |
| 2018年 | | | | | | | |
| 客戶b | 29.0 | 24.0 | 2.9 | 直接獲聘 | 一家主要從事金融服務的國有全國性股份制商業銀行，業務遍及中國100多個城市且總部位於北京市 | 2019年的收入為人民幣847億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣30,000億元 | 45-150 |
| 客戶a | 28.6 | 23.7 | 3.1 | 直接獲聘 | 一家主要從事計算機信息系統集成且總部位於北京市的頂級IT公司 | 2019年的收入為人民幣88億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣168億元 | 30-90 |
| 客戶d | 12.0 | 9.9 | 3.0 | 招標 | 一家主要從事金融資產管理服務且總部位於北京市的國有資產管理公司 | 2019年的收入為人民幣961億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣15,000億元 | 30-60 |
| 客戶c | 5.2 | 4.3 | 2.3 | 招標 | 一家主要從事信託相關金融服務且總部位於陝西省西安市的國有信託公司 | 2019年的收入為人民幣27億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣103億元 | 30-60 |
| 客戶g | 4.7 | 3.9 | 2.9 | 招標 | 一家主要從事金融服務且總部位於北京市的國有省級農村商業銀行 | 2019年的收入為人民幣189億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣9,586億元 | 60-120 |
| 總計 | <u>79.5</u> | <u>65.8</u> | | | | | |

業 務

| 客戶 | 已確認收入 | 佔收入總額 | 概約 | 獲客途徑 | 背景 | 經營規模 ⁽¹⁾ | 已授出信貸期 (天) |
|--------------|-------------|-------------|-------------|------|---|--|---------------|
| | (人民幣百萬元) | 百分比 (%) | 關係年限 (年) | | | | |
| 2017年 | | | | | | | |
| 客戶b | 5.4 | 25.7 | 2.9 | 直接獲聘 | 一家主要從事金融服務的國有全國性股份制商業銀行，業務遍及中國100多個城市且總部位於北京市 | 2019年的收入為人民幣847億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣30,000億元 | 45-150 |
| 客戶a | 3.9 | 18.6 | 3.1 | 直接獲聘 | 一家主要從事計算機信息系統集成且總部位於北京市的頂級IT公司 | 2019年的收入為人民幣88億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣168億元 | 30-90 |
| 客戶d | 3.3 | 15.7 | 3.0 | 招標 | 一家主要從事金融資產管理服務且總部位於北京市的國有資產管理公司 | 2019年的收入為人民幣961億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣15,000億元 | 30-60 |
| 客戶h | 2.5 | 12.0 | 2.8 | 招標 | 一家主要從事信託相關金融服務且總部位於北京市的國有全國性信託公司 | 2019年的收入為人民幣28億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣184億元 | 10-30 |
| 客戶i | 2.3 | 10.8 | 9.0 | 直接獲聘 | 一家主要從事金融服務且總部位於江蘇省蘇州市的國有本地股份制商業銀行 | 2019年的收入為人民幣92億元且截至2019年12月31日的資產總額為人民幣3,435億元 | 60-80 |
| 總計 | <u>17.4</u> | <u>82.8</u> | | | | | |

附註：

(1) 經營規模資料源自相關公司的年報及／或其他公開資料。

業 務

客戶a為一家於2001年成立的A股上市公司，且於2006年上市，主要從事計算機信息系統集成。下表概述本集團業務與客戶a業務之間的主要差異。

| | <u>客戶a</u> | <u>本集團</u> |
|-------------|--|--|
| 目標行業 | <ul style="list-style-type: none">客戶a服務於（其中包括）金融、醫療、能源、政府、互聯網及計算機科學以及通訊等多個行業。 | <ul style="list-style-type: none">本集團專注於為金融行業及醫療行業提供服務。 |
| 業務模式 | <ul style="list-style-type: none">客戶a的大部分收入來自系統集成，即一個將各種物理元件（如機器系統及計算機硬件）與來自不同專門供應商（如本集團）的軟件及應用程序集成的過程。作為系統集成商，客戶a可能提供軟件開發服務以及技術及維護服務，或按需要自第三方購買軟件開發服務、技術及維護服務以及軟件產品。 | <ul style="list-style-type: none">本集團提供軟件開發服務、技術及維護服務以及銷售軟件。本集團不從事任何系統集成業務，並從軟件開發服務獲得大部分收入。 |
| 定價 | <ul style="list-style-type: none">客戶a考慮其系統集成服務及基於雲的服務所涉及的硬件產品的成本，通常會收取定期的用戶費。 | <ul style="list-style-type: none">本集團通常根據項目執行所涉及的估計工作量（如將予分配的員工人數、彼等各自的職稱及人均成本）以及項日期限釐定合約價格。 |

業 務

| | 客戶a | 本集團 |
|---------|--|--|
| 軟件產品及服務 | <ul style="list-style-type: none">• 客戶a提供涵蓋其目標行業的多種軟件產品。• 客戶a採用自第三方購買的軟件產品，並將其與其自有產品進行集成。• 對於金融行業，客戶a主要提供各種前置系統，該等系統在不同的業務情景下直接服務金融機構的客戶，並且客戶a正在開發IT解決方案，以實現基於雲的金融服務。• 對於醫療行業，客戶a提供HIS及DRG（診斷相關組）支付系統等，並正在開發IT解決方案以提供基於雲的醫療服務。• 客戶a的項目通常比本集團項目的規模更大，且合約價值更高。 | <ul style="list-style-type: none">• 本集團主要專注於金融及醫療行業，並提供行業特定的IT解決方案。• 本集團並無購買集成所用軟件產品，且僅將自主開發的軟件產品納入我們的服務及產品。• 對於金融行業，本集團主要提供中後置系統，該等系統促進金融機構的內部工作流程。我們的金融機構IT解決方案通常需要進行現場系統部署，並非基於雲。• 對於醫療行業，本集團專注於與醫療質量控制相關的IT解決方案，並根據從醫院現有系統（例如HIS）中提取的資料，提供數據分析及警告功能等增值服務。我們的醫療機構IT解決方案通常需要進行現場系統部署，並非基於雲。• 客戶a並不提供我們的創新IT解決方案，例如記賬式櫃檯債系統、醫療質量控制與安全預警平台，以及由數據分析以及圖像及文字識別技術賦能的解決方案。我們亦戰略性地專注於開發及優化該等解決方案，並計劃於日後增加對該等領域的投資。 |

業 務

| | 客戶a | 本集團 |
|---------|--|---|
| 銷售及分銷渠道 | <ul style="list-style-type: none">直接銷售透過渠道合作夥伴銷售 | <ul style="list-style-type: none">直接銷售 |
| 供應商 | <ul style="list-style-type: none">客戶a依賴第三方提供軟件及硬件產品。 | <ul style="list-style-type: none">本集團並無就向第三方作出的採購產生重大成本。我們提供服務所產生的主要成本為員工成本。 |
| 技術應用場景 | <ul style="list-style-type: none">客戶a專注於（其中包括）可直接為客戶服務的終端用戶（如金融行業消費者）提供服務的互聯網應用程序及互聯網運營平台，以使其客戶進行前台業務運營。 | <ul style="list-style-type: none">本集團主要專注於利用數據技術（例如數據採集及預處理、數據分析及數據挖掘、數據可視化）及RPA、NLP、機器學習以及圖像及文字識別技術為金融機構及醫療機構提供內部系統及應用程序，並使其提高服務質量。我們通常不會直接為客戶服務的終端用戶提供服務。 |

僅根據客戶a於2017年至2020年發佈的財務報告（我們董事有合理理由相信該等報告是獲取客戶a的客戶資料的可靠公開來源），於2017年、2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月的十大客戶（分別佔我們同期收入總額的96.9%、79.7%、66.4%及75.0%）與同期所確認的客戶a的客戶並無重疊，惟於2017年、2018年及2019年，客戶b是一個重疊的客戶，且於2019年，另一家金融機構（佔我們同期收入總額的1.9%）為重疊客戶。根據灼識報告，由於大型金融機構對每個項目的具體要求及不同解決方案供應商所具備的專業知識，大型金融機構通常採用由多間IT公司提供的IT解決方案，且為金融行業提供服務的IT公司通常與為相同行業提供服務的另一家IT公司擁有重疊客戶，即使兩家公司提供不同的產品及服務。

本集團對客戶a的銷售定價乃根據工作量估算（包括相關項目獲分配的員工人數、彼等各自的職稱及人均成本以及相關項目的期限）予以釐定，符合我們的整體定價政策。請參閱「銷售及市場營銷－定價政策」。於往績記錄期間，我們主要向客戶a提供軟件開發服務，合約金額介乎約人民幣0.01百萬元至約人民幣6.18百萬元，在我們其他軟件開發客戶的價格範圍（介乎約人民幣0.01百萬元至約人民幣30.2百萬元）之內。我們對客戶a的信用條款乃根據我們對其聲譽、與我們的業務關係年限及過往付款記錄的評估予以釐定。我們要求客戶a根據項目進度向我們付款，項目進度包括合約簽署、測試、檢驗及完成。於往績記錄期間，我們給予客戶a的信貸期介乎30天至90天，並不優於我們給予其他客戶的信貸期（介乎10天至180天）。根據上文所述及鑒於我們

業 務

有關客戶a的付款時間表及服務亦符合我們的業務慣例及政策，與其他客戶並無實質性差異，因此，我們確認我們與客戶a的交易乃以公平原則按正常商業條款進行。本集團的管理、營運、會計及財務部門獨立於客戶a。於往績記錄期間，除「－我們的客戶」及「－我們的供應商」所披露的與客戶a的交易及與供應商1的交易（該等交易均於一般業務過程中按正常商業條款進行）外，客戶a或其子公司與本集團或翟先生概無共享資源及資金流。

於2017年、2018、2019年及截至2020年6月30日止六個月，來自我們最大客戶的收入分別佔我們同期收入總額的25.7%、24.0%、16.0%及22.6%，而來自我們五大客戶的收入分別佔我們同期收入總額的82.8%、65.8%、52.9%及62.7%。於2017年，我們的客戶群相對集中，乃主要由於我們的業務尚處於初期階段，業務規模相對較小。截至2020年6月30日，我們與我們於往績記錄期間的五大客戶已維系兩至三年的業務關係。於往績記錄期間，負責維護與我們五大客戶的客戶關係的團隊由5名具備金融行業及IT行業銷售及營銷經驗的銷售經理組成，並由我們的執行董事兼副總經理秦禕女士領導。詳情請參閱「董事及高級管理層－董事會」。

於往績記錄期間，我們所有五大客戶均為獨立第三方，且我們的董事、其緊密聯繫人或任何股東（據我們的董事所知，擁有我們股份5%以上）概無於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間，我們五大客戶各自過往或現時與本公司、其子公司、彼等的控股股東、董事及高級管理層以及彼等各自的聯繫人之間概無任何關係（業務、僱傭、家庭、融資或其他），惟以下各項除外：(1)我們於日常業務過程中與該等客戶訂立交易，(2)翟先生及喬慧敏女士曾於客戶a及／或客戶a的一間子公司任職，請參閱「董事及高級管理層－董事會」，(3)客戶a的控制人亦為北京冠瑞通電子商務科技股份有限公司（一家由翟先生控制的公司）的股東，及(4)翟先生於2008年2月將其於北京聯銀通科技有限公司（現為客戶a的子公司）的股權出售予客戶a。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間按已確認收入劃分的五大項目。

| 序號 | 客戶 | 所涉及的主要IT解決方案及服務 | 於年內／期內 已確認收入 (人民幣千元) | 佔年內／期內 收入總額百分比 |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------------------|-------------------|
| 截至2020年6月30日止六個月 | | | | |
| 1 | 客戶b | BEAI平台 | 10,225 | 17.4% |
| 2 | 客戶a | 銀聯卡接入與清算對賬系統 | 3,560 | 6.1% |
| 3 | 客戶e | 一個與數據相關服務有關的以軟件驅動的傳統型系統 | 2,844 | 4.8% |
| 4 | 客戶c | 一個與僱員績效評估有關的以軟件驅動的傳統型系統 | 2,461 | 4.2% |
| 5 | 客戶d | 一個與數據庫開發服務有關的以軟件驅動的傳統型系統 | 2,178 | 3.7% |
| 總計 . | | | 21,268 | 36.2% |
| 2019年 | | | | |
| 1 | 客戶b | 記賬式櫃檯債系統及BEAI平台 | 8,808 | 5.9% |
| 2 | 客戶f | 項目管理系統 | 6,383 | 4.3% |
| 3 | 客戶b | 技術及維護服務 | 4,376 | 2.9% |
| 4 | 客戶d | 客戶關係管理系統 | 3,960 | 2.7% |
| 5 | 客戶b | BEAI平台 | 3,911 | 2.6% |
| 總計 . | | | 27,438 | 18.4% |
| 2018年 | | | | |
| 1 | 客戶b | 統一支付平台系統及BEAI平台 | 7,437 | 6.2% |
| 2 | 客戶a | 銀聯卡接入與清算對賬系統 | 5,806 | 4.8% |
| 3 | 客戶b | BEAI平台 | 5,774 | 4.8% |
| 4 | 客戶b | 記賬式櫃檯債系統 | 4,249 | 3.5% |
| 5 | 一家總部位於香港的私人本地 股份制商業銀行 | RPA解決方案 | 3,719 | 3.1% |
| 總計 . | | | 26,985 | 22.4% |

業 務

| 序號 | 客戶 | 所涉及的主要IT解決方案及服務 | 於年內／期內 已確認收入 (人民幣千元) | 佔年內／期內 收入總額百分比 |
|--------------|--------------------------|-----------------|----------------------------|-------------------|
| 2017年 | | | | |
| 1 | 客戶d | BEAI平台 | 2,509 | 11.9% |
| 2 | 客戶b | 統一支付平台系統及BEAI平台 | 1,951 | 9.3% |
| 3 | 客戶i | 技術及維護服務 | 1,861 | 8.8% |
| 4 | 客戶h | 統一支付平台系統 | 1,411 | 6.7% |
| 5 | 一家總部位於上海的國有本地股 份制商業銀行 | BEAI平台 | 1,270 | 6.0% |
| 總計 . | | | 9,002 | 42.7% |

我們的供應商

我們的供應商主要包括軟件供應商、技術支持服務提供商、電子設備供應商、裝修服務供應商及人力資源外包服務提供商。

我們根據產品和服務質量、價格及我們的業務需求選擇我們的供應商。我們與該等供應商訂立具法律約束力的協議，協議的主要條款通常包括：

- **期限**。由於大部份供應商按個別項目基準提供服務，故我們與供應商簽訂的協議通常並無具體期限。
- **採購價**。採購協議通常訂明可涵蓋所有已產生開支的固定價格。
- **付款方式**。根據供應商的類型，我們通常向供應商一次性付款或分期支付固定的服務費，分期付款的時間安排按照協議條款指定。
- **訂約方的權利及義務**。我們應於運營期間以合規的方式利用供應商所提供的服務及產品，且供應商應根據我們於協議項下的特定要求提供該等產品或服務。我們的供應商需要承擔因其所供應的產品及服務缺陷導致的損害。
- **保密性**。除非法律及法規另有規定，否則訂約一方不得向任何第三方披露於合作過程中所獲得的有關另一方的商業信息、技術信息或運營信息。
- **終止**。協議於訂明的期限結束、因遭受不可抗力事件或訂約一方未能履行其於協議項下的責任時終止。

業 務

於往績記錄期間，供應商或我們概無出現對或可能對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大不利影響的嚴重違反協議的情況。下表載列我們五大供應商於往績記錄期間的若干資料。

| 供應商 | 採購額 (人民幣百萬元) | 佔採購總額 百分比 (%) | 概約 關係年限 (年) | 背景 | 經營規模 ^① |
|-------------------------|-----------------|---------------------|-------------------|--|-------------------|
| 截至2020年6月30日止六個月 | | | | | |
| 供應商a | 0.5 | 32.7 | 1.3 | 一名主要從事電子產品及通信設備銷售以及技術開發及諮詢服務且總部位於上海市的本地IT服務提供商 | 註冊資本為人民幣60.0百萬元 |
| 供應商b | 0.2 | 10.8 | 0.3 | 一名主要從事計算機軟件及硬件開發以及諮詢服務且總部位於北京市的本地IT服務提供商 | 註冊資本為人民幣100.0百萬元 |
| 供應商c | 0.1 | 8.7 | 0.1 | 一名主要從事計算機軟件及硬件開發以及諮詢服務且總部位於北京市的本地IT服務提供商 | 註冊資本為人民幣5.0百萬元 |
| 供應商d | 0.1 | 7.7 | 0.1 | 一家主要從事技術開發及軟件開發且總部位於杭州市的本地技術公司 | 註冊資本為人民幣1.0百萬元 |
| 供應商e | 0.1 | 7.3 | 0.6 | 一名主要從事計算機軟件及硬件開發以及諮詢服務且總部位於北京市的本地IT服務提供商 | 註冊資本為人民幣39.6百萬元 |
| 總計 | 1.0 | 67.2 | | | |

業 務

| 供應商 | 採購額 (人民幣百萬元) | 估採購總額 百分比 (%) | 概約 關係年限 (年) | 背景 | 經營規模 ⁽¹⁾ |
|--------------|-----------------|---------------------|-------------------|--|-------------------------------------|
| 2019年 | | | | | |
| 供應商f | 4.2 | 36.8 | 8.1 | 一家主要從事軟件開發、網絡集成、解決方案設計與實施以及技術支持服務且總部位於北京市的本地軟件公司 | 註冊資本為人民幣16.0百萬元 |
| 供應商g | 3.7 | 32.3 | 1.8 | 一家主要從事軟件開發、數據分析及技術支持服務且總部位於北京市的本地軟件公司 | 註冊資本為人民幣10.0百萬元 |
| 供應商h | 0.7 | 6.5 | 2.6 | 一名主要從事軟件開發、IT營運及維護服務且總部位於陝西省西安市的本地IT服務提供商 | 2019年的收入為人民幣43.3百萬元且註冊資本為人民幣20.0百萬元 |
| 供應商i | 0.7 | 6.0 | 0.7 | 一名主要從事軟件集成以及電子設備銷售及維修且總部位於北京市的本地IT服務提供商 | 註冊資本為人民幣15.0百萬元 |
| 供應商j | 0.5 | 4.3 | 7.7 | 一家主要從事軟件開發、計算機系統服務及相關人力資源服務且總部位於北京市的本地軟件公司 | 註冊資本為人民幣2.0百萬元 |
| 總計 | <u>9.8</u> | <u>85.9</u> | | | |

業 務

| 供應商 | 採購額 (人民幣百萬元) | 估採購總額 百分比 (%) | 概約 關係年限 (年) | 背景 | 經營規模 ⁽¹⁾ |
|----------------------|-----------------|---------------------|-------------------|---|-------------------------------------|
| 2018年 | | | | | |
| 供應商f | 1.8 | 22.8 | 8.1 | 一家主要從事軟件開發、網絡集成解決方案設計與實施以及技術支持服務且總部位於北京市的本地軟件公司 | 註冊資本為人民幣16.0百萬元 |
| 供應商h | 1.5 | 20.0 | 2.6 | 一名主要從事軟件開發、IT營運及維護服務且總部位於陝西省西安市的本地IT服務提供商 | 2019年的收入為人民幣43.3百萬元且註冊資本為人民幣20.0百萬元 |
| 供應商k | 1.3 | 17.4 | 2.1 | 一家主要從事商業樓宇裝飾設計及施工且總部位於北京市的裝飾公司 | 註冊資本為人民幣6.0百萬元 |
| 供應商 ^{l(2)} | 0.9 | 12.2 | 1.7 | 一家主要從事計算機信息系統集成且總部位於河南省鄭州市的頂級IT公司的子公司 | 註冊資本為人民幣100.0百萬元 |
| 廣州宏天 軟件股份 有限公司 | 0.4 | 5.3 | 2.6 | 一家主要從事軟件開發以及軟件及計算機配件銷售且總部位於廣東省廣州市的本地軟件公司 | 註冊資本為人民幣5.0百萬元 |
| 總計 | <u>5.9</u> | <u>77.7</u> | | | |

業 務

| 供應商 | 採購額 (人民幣百萬元) | 估採購總額 百分比 (%) | 概約 關係年限 (年) | 背景 | 經營規模 ⁽¹⁾ |
|--------------|-----------------|---------------------|-------------------|---|---------------------|
| 2017年 | | | | | |
| 供應商m | 1.5 | 36.0 | 3.4 | 一家主要從事商業樓宇裝飾設計及施工且總部位於北京市的裝飾公司 | 註冊資本為人民幣5.0百萬元 |
| 供應商n | 1.1 | 25.5 | 6.7 | 一家主要從事電子設備生產、銷售及維修且總部位於上海市的硬件製造商 | 註冊資本為人民幣32.6百萬元 |
| 供應商o | 0.5 | 12.7 | 3.4 | 一家主要從事商業樓宇裝飾設計及施工且總部位於北京市的裝飾公司 | 註冊資本為人民幣5.0百萬元 |
| 供應商p | 0.4 | 9.6 | 4.7 | 一家主要從事軟件開發及電子設備銷售且總部位於江蘇省南京市的本地軟件公司 | 註冊資本為人民幣10.5百萬元 |
| 供應商q | 0.2 | 4.2 | 3.2 | 一家主要從事軟件開發、計算機系統服務及計算機技術培訓服務且總部位於北京市的本地軟件公司 | 註冊資本為人民幣1.0百萬元 |
| 總計 | 3.7 | 88.0 | | | |

附註：

- (1) 經營規模資料源自相關公司的年報及／或其他公開資料。
- (2) 於2018年，我們委聘客戶a的一間子公司供應商1為我們提供技術支持服務，以支持我們開發部分軟件產品，採購額為人民幣0.9百萬元。有關購買乃於日常業務過程中進行，屬一次性交易。我們預計日後不會與客戶a或其任何子公司訂立類似交易。供應商1所提供有關技術支持服務的價格在提供類似服務的其他供應商所收取的價格範圍（介乎約人民幣0.04百萬元至約人民幣2.4百萬元）之內。供應商1給予的信貸期介乎60天至120天，在提供類似服務的其他供應商給予的信貸期範圍（介乎10天至210天）之內。我們與供應商1的協議條款乃按正常商業條款予以釐定，與我們其他提供類似服務的供應商所提供者相比，該協議所規定的相關定價條款、信用條款、付款時間表及服務並無重大差異。基於前文所述，我們確認與供應商1的交易乃以公平原則按正常商業條款進行。

業 務

於2017年、2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月，自我們最大供應商的採購額分別佔我們同期採購總額的36.0%、22.8%、36.8%及32.7%，而自我們五大供應商的採購額分別佔我們同期採購總額的88.0%、77.7%、85.9%及67.2%。我們於2017年、2018年及2019年各年以及截至2020年6月30日止六個月的五大供應商包括軟件供應商、技術支持服務提供商、裝修服務供應商、人力資源外包服務提供商及電子設備供應商。於往績記錄期間，我們根據不同項目的特定業務需求及技術要求選擇不同的技術支持服務提供商作為我們的供應商。截至2020年6月30日止六個月，我們五大供應商中擁有若干新技術支持服務提供商，原因為我們於2020年聘請的新供應商更適合我們的新項目。我們於軟件行業的主要供應商主要提供標準軟件，該等軟件毋需複雜的軟件開發流程及專業軟件部署、人力資源外包技術支持服務以及電子設備。相比之下，我們專注於提供需深入了解客戶業務模式以及量身定制的軟件開發及部署的IT解決方案，以滿足客戶的業務需求。於往績記錄期間，我們向供應商購買標準軟件及電子設備以支持我們的軟件開發流程，且由於我們的業務迅速擴展及需要越來越多的人力支持，我們亦聘請供應商提供技術支持服務，將部分耗時但毋需複雜技術能力的工作分配予技術人員。董事認為，本集團並不存在重大供應商集中風險，依據為(1)我們自五大供應商的採購額與我們的收入總額相比並不重大。我們並無產生巨額採購成本，原因為提供IT解決方案所產生的主要成本為員工成本，且我們並不依賴供應產品及服務來提供我們的IT解決方案；及(2)我們自五大供應商的採購主要涉及現成的產品和服務，且我們隨時能夠在市場上以類似價格找到替代供應商，而毋須花費巨額成本。我們認為，我們並未面臨與供應商成本變動有關的任何重大風險。

於往績記錄期間，我們的所有五大供應商均為獨立第三方，且概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東（就董事所知，擁有我們股份5%以上）於我們的任何五大供應商中擁有任何權益。

質量保證

我們以軟件驅動的解決方案的質量保證對我們的業務至關重要，且我們已按照適用行業標準實施質量保證及質量控制程序，以助確保我們的解決方案已達到客戶的要求及期望。我們通常會為每個項目量身定制一套質量保證計劃，並在項目週期的所有階段（其中包括解決方案的設計、開發及實施階段）進行各種檢查及測試。此外，我們的質量保證人員會以質量保證報告方式保存檢測到的缺陷及不合規情況以及相應補救措施的記錄。此外，我們亦為客戶提供技術支持及培訓，以確保我們解決方案的功能。

業 務

我們已獲得多項有關質量保證的資質。下表載列本公司目前持有的該等資質的清單。

| 資質 | 授予機構 | 授予日期 | 截止日期 |
|---------------------------|-------------------------|-------------|------------|
| CMMI®-DEV v1.3 成熟度5級證書 | CMMI研究院合作夥伴 | 2020年10月12日 | 2023年9月12日 |
| 企業審計通用系統軟件 產品證書 | 北京軟件和信息服務業協會 | 2017年9月30日 | 2022年9月30日 |
| 質量管理體系認證證書 | 國際認可論壇 中國合格評定國家認可委員會 | 2018年11月7日 | 2021年9月16日 |
| 信息安全管理體系認證證書 | 國際認可論壇 中國合格評定國家認可委員會 | 2020年5月25日 | 2023年5月24日 |
| 服務管理體系認證證書 | 中國合格評定國家認可委員會 | 2020年5月25日 | 2023年5月24日 |

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何重大的質量控制問題。

業 務

競爭

中國IT解決方案市場競爭極為激烈且分散。市場的特點是技術進步迅速、產品頻繁升級及監管要求變更。中國醫療IT解決方案行業的競爭日益激烈。我們面臨其他公司的激烈競爭，該等公司專注於為金融機構或醫療機構開發及商業化IT解決方案。我們亦面臨來自傳統企業的競爭，該等企業專注於一般企業使用的IT解決方案。擁有大量財務資源、先進技術能力及廣泛分銷渠道的更成熟的技術公司可能會開發與我們直接競爭的解決方案。我們認為相關市場的主要成功因素包括：

- 新技術的先發優勢；
- 良好的研發能力及對研發的持續投資；
- 對客戶需求的深刻了解；
- 與客戶維持良好的關係；及
- 良好的往績記錄。

有關中國IT解決方案行業的詳情，請參閱「行業概覽」。有關與我們在行業中的競爭力有關的風險，請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－如果我們未能有效地競爭，我們可能會失去客戶，這可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響」。

獎項及認可

於往績記錄期間，我們因我們的產品、服務及營運而獲得多項獎項及認可，其中的部份獎項及認可載列如下。

| 年份 | 獎項 | 頒獎機構 |
|-------|-------------|--------------------------|
| 2019年 | 北京市信用AAA級企業 | 北京軟件和信息服務業協會 北京企業評價協會 |
| 2018年 | 第九屆理事會會員單位 | 北京軟件和信息服務業協會 |

業 務

知識產權

知識產權是我們業務的根本，且我們投入大量時間及資源進行知識產權開發及保護。截至最後實際可行日期，我們已在中國註冊1個域名、51項軟件版權、1個商標及1項專利。我們所有已註冊的51項軟件版權均與我們的技術團隊為進一步開發IT解決方案而開發的系統及平台有關。根據灼識報告，硬件產品通常會申請專利，而根據行業慣例，提供軟件驅動解決方案的IT解決方案提供商通常不為其內部開發的軟件相關技術申請大量專利，乃主要由於專利技術會阻礙其定制IT解決方案以滿足不同客戶特定需求的能力，從而不利於彼等的營銷工作。相反，根據灼識報告，該等IT解決方案提供商通常會申請軟件版權，以保護其內部開發的軟件相關技術。有關我們重大知識產權的詳情，請參閱「附錄四－法定及一般資料－B.有關本公司業務的進一步資料－2.知識產權」。

根據與我們客戶的合約，我們擁有我們IT解決方案基本版本的知識產權。根據我們IT解決方案的基本版本，我們開發出具有量身定制功能的定制化解決方案，以滿足我們客戶的特定需求。一般而言，於我們的客戶要求後及根據磋商，我們的客戶與我們可共同擁有定制化IT解決方案的知識產權或我們可向我們的客戶授予定制化IT解決方案的知識產權。

我們力圖通過中國及其他司法權區的商標、版權及商業機密保護法律以及與我們僱員及客戶的保密協議相結合的方式來保護我們的知識產權。截至最後實際可行日期，我們已與高級管理團隊的全體成員及技術團隊的核心人員訂立保密協議。一般而言，我們亦實施嚴格的保密條例，以規範我們的僱員，且我們在銷售及採購協議中列入保密條款。截至2020年6月30日，我們並未發現任何盜用我們知識產權的情況。第三方未經授權使用我們的知識產權以及就保護我們的知識產權而產生的費用可能對我們的業務及經營業績造成不利影響。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－未能保護我們的知識產權或會對我們的業務及聲譽造成不利影響」。

我們認為，我們已盡力確保遵守適用知識產權法律。於往績記錄期間，概無針對我們提出的與商標、版權或其他知識產權侵權有關的重大申索或糾紛。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－第三方可能會聲稱我們侵犯其知識產權，這可能會令我們承擔高額法律費用並使我們無法推廣我們的解決方案」。

業 務

物業

截至2020年6月30日，我們並無賬面值佔本集團資產總額15%或以上的單一物業。按此基準，依據上市規則第5.01A條及香港法例第32L章公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條規定的豁免情況，無需就本集團的物業權益編製物業估值報告。因此，本文件獲豁免遵從公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關公司（清盤及雜項條文）條例附表3第34(2)段須就我們於土地或建築物的所有權益編製估值報告的規定。

截至最後實際可行日期，我們於中國透過北京、上海及西安的三項總建築面積約2,067平方米的租賃物業經營我們的業務。該等物業主要用作我們的辦公室。

我們就中國三項租賃物業訂立的租賃協議的屆滿日期一般介乎2020年12月8日至2023年7月9日。所有出租人均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，我們就全部租賃物業所訂立的租賃協議已於有關中國政府機關登記。我們計劃於現有租約屆滿時重續我們的租約或磋商新的條款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與出租人磋商重續租約時並無遭遇重大困難。我們認為，北京、上海及西安擁有充足的可資比較辦公室物業供應。此外，鑒於我們的辦公室並不進行任何生產、製造或實體零售活動，且我們其他地點的辦公室可透過技術基礎設施對遭遇暫時中斷區域的業務運營提供充分支援，即使我們於使用任何租賃物業時遭遇暫時中斷，我們相信我們的僱員可繼續遠程履行其重要職責。截至最後實際可行日期，我們北京租賃物業內擁有26台自有物理服務器。我們認為，我們並不依賴現有租約進行業務運營，且倘該等租約須予終止，我們可以類似條款找到替代設施。

僱員

截至2017年、2018年及2019年12月31日以及2020年6月30日，我們分別擁有378名、457名、502名及474名僱員。截至2020年6月30日，我們概無僱員位於中國境外，且所有僱員均經我們直接聘用。下表載列我們截至2020年6月30日按職能劃分的全職僱員人數。

| 職能 | 全職僱員人數 | 百分比 |
|-------------|------------|-------------|
| 管理及行政..... | 36 | 7.6% |
| 技術 | | |
| — 項目執行..... | 360 | 75.9% |
| — 研發..... | 43 | 9.1% |
| 銷售及營銷..... | 35 | 7.4% |
| 總計..... | 474 | 100% |

業 務

我們的成功取決於我們吸引、挽留和激勵合資格人員的能力。我們採納嚴格的高標準招聘程序確保新聘員工質素，並用多種招聘方式（包括校園招聘、網絡招聘、內部推薦及通過獵頭公司或代理招聘）滿足我們對不同類型人才的需求。我們為僱員提供職前及定期持續培訓，我們認為該等培訓可令彼等有效掌握應有的技術及職業道德。

於我們的技術人員中，(1)我們的項目執行人員負責交付解決方案並根據客戶需求提供技術及維護服務，及(2)我們的研發人員負責研發我們的技術及產品。我們根據具體項目需求及僱員專業知識，按個別項目基準向技術人員分配項目執行或研發工作。因此，不同項目之間以及項目執行與研發職能之間的人員分配會根據我們的業務需求而每月各異。有關我們研發人員之進一步披露，請參閱本節「－研發」。截至2020年6月30日，我們分別有21名及22名研發人員被分配至與金融IT解決方案及醫療IT解決方案有關的研發工作。

我們根據適用法律法規，例如《勞動合同法》處理僱員的僱傭和解僱。於往績記錄期間，我們已與所有全職僱員訂立僱傭協議。按中國法律規定，我們參加由市及省政府組織的強制性僱員社會保障計劃，包括養老保險、失業保險、生育保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。據中國法律顧問告知，我們須根據中國法律按僱員薪金、花紅及若干津貼的特定百分比向僱員社會保障計劃供款。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，相關監管機構並無就我們的社會保險或住房公積金對我們施以任何行政措施、罰款或處罰。

根據我們與客戶訂立的合約，我們通常需要在項目執行過程中維持穩定的技術團隊。我們的核心管理團隊及技術團隊成員已合作逾十年。截至最後實際可行日期，我們與客戶訂立的任何合約均未違反該規定。

我們對主要技術人員及技術主管的依賴是有限的。我們採取了各種措施來管理我們的僱員，特別是技術人員，包括集中的人力資源管理、系統的培訓及具競爭力的薪酬。我們以集中的方式將我們的技術人員分配至不同的項目中，避免將同一組技術人員分配至同一客戶的不同項目中，從而減輕了我們在與客戶溝通及向客戶提供服務時對某些人員的依賴。此外，我們不斷為我們的技術人員提供全面的培訓，使其具備在不同項目中執行各種職能的知識及技能，並使我們在僱員離職時在內部迅速找到合格且合適的替代人員。此外，我們提供具競爭力的薪酬，且擁有

業 務

一個以績效為基礎的公平獎勵制度。我們亦可通過[編纂]購股權計劃獎勵我們的主要技術人員及技術主管。上述措施極大地提高了我們技術人員的士氣及忠誠度，從而有效地降低了核心人員依賴風險並減少了其離職的可能性。此外，我們就保密、知識產權、僱傭及不競爭與全體行政人員及所有僱員訂立標準合約及協議。該等合約一般載有不競爭條款（彼離職後兩年內均有效）及保密條款（彼離職後兩年內均有效）。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因我們技術團隊的任何核心成員辭職而損失任何項目。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們的業務很大程度上依賴我們管理層及其他主要人員的不懈努力，以及支持現有業務營運及未來增長的優秀員工。如果我們未能吸納、激勵及留住人才，則我們的業務營運及增長前景或會遭受嚴重干擾」。

我們認為，我們與僱員的工作關係保持良好，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未發生任何重大勞資糾紛，為業務運營招聘員工亦無困難。於往績記錄期間，我們並無任何工會，而我們的僱員亦無透過任何工會或以集體談判協議的方式磋商彼等的僱傭條款。

保險

我們並無投購財產險、主要僱員險、業務中斷險或產品責任險，根據與中國IT解決方案提供商有關的公開可得資料，我們認為此舉符合一般市場慣例。我們並無投購技術基礎設施損害險或訴訟險。於往績記錄期間，我們並無就業務作出任何重大保險索償。倘出現任何未投保的業務中斷、訴訟或自然災害，或我們未投保的設備或設施嚴重受損，我們的經營業績或會受到重大不利影響。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－投購的保險有限可能令我們面臨巨額成本及業務中斷」。

批文、牌照及許可證

根據中國法律顧問的意見，董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已自中國有關政府機構取得於所有重大方面對開展我們的業務屬必要的牌照、許可證及批文，而該等牌照、許可證、批文及證書仍全面有效。經我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除已獲得者外，本集團於中國開展日常業務無須取得任何行業特定許可證或牌照。

職業安全及環境事宜

我們非常重視交付解決方案及服務過程中的職業健康與工作安全並已採取注重危害管理及風險評估的預防措施。為此，我們已制訂安全計劃及內部守則，具體規定多項安全措施，為我們的僱員提供安全健康的工作環境。我們設有職業安全管理系統以識別風險，並採取加強消防安全及經營安全的有關守則，僱員須按此守則報告及處理事故。

我們所處行業並非高污染行業，我們的生產程序主要涉及軟件開發。然而，我們將環境保護視為重要企業責任，並已透過鼓勵（其中包括）在本集團內奉行節能文化等措施於工作場所推廣環保。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大工作場所事故，亦無發生有關任何適用安全法律及法規之任何重大違規事件；且我們概無因違反適用之環境法律、規則及法規而遭受任何重大罰款、索償或行政處罰。

法律訴訟及合規

法律訴訟

我們在日常業務過程中不時受到法律訴訟、調查及索償的影響。截至最後實際可行日期，我們並無涉及對我們或我們的任何董事提出的可能對我們的業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響的尚未解決的或（據我們所知）可能面臨的任何重大訴訟或仲裁程序。

合規

我們須遵守中國監管部門頒佈的多項監管規定及指引。我們的董事已確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何嚴重違反適用法律法規並可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的事件，亦無經歷任何可能負面地反映本公司或董事或高級管理層合規經營的能力或傾向的系統性不合規事件。據中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於所有重大方面均已遵守相關法律法規。

內部控制及風險管理

內部控制

我們已委聘一名獨立內部控制顧問就[編纂]對我們的內部控制系統進行評估。內部控制顧問已在銷售、採購、人力資源、企業管治、會計管理、財務流程及資料管理等若干方面對我們的內部控制系統進行檢討。內部控制顧問於2019年11月至2019年12月展開其工作，並已提供多項調查結果及推薦建議。主要調查結果涉及缺乏若干成文政策、若干業務記錄不完整以及信息系統管理不力。內部控制顧問就該等主要調查結果提供的推薦建議包括採納相關政策、保留有關記錄及加強信息系統整體管理。我們其後已採取多項補救措施，應對該等調查結果及推薦建議。內部控

業 務

制顧問於2020年1月針對我們的補救措施進行跟進程序，且並無發現我們的內部控制系統存在任何重大缺陷。經考慮我們所採取的補救措施後，董事認為我們的內部控制系統對我們的現時運營屬充分及有效。具體而言，我們已實施內部控制政策，禁止僱員在我們擁有的台式機及筆記本電腦上安裝及使用未經許可的軟件，並要求僱員管理及定期檢查安裝在我們擁有的台式機及筆記本電腦上的軟件，及卸載任何未經許可的軟件。內部控制顧問已於2019年進行的評估程序中審查該等政策，並認為倘該等政策有效及持續實施，可合理將軟件侵權風險降至最低。本集團與獨家保薦人、獨家保薦人的中國法律顧問以及獨立核數師及申報會計師（統稱「**檢查員**」）於2020年3月對我們擁有的台式機及筆記本電腦進行檢查，並確認並無發現任何軟件侵權。根據對本集團與檢查員提供的資料進行的審閱，內部控制顧問並未發現實施禁止僱員安裝及使用未經許可的軟件的相關政策存在重大缺陷。

我們在反賄賂及反腐敗方面採取了以下內部控制措施：

- 建立有關內部資金使用批准及內部採購程序的多級批准程序，以減少賄賂及腐敗行為的機會；
- 指派人力資源部門的專家監督員工的行為、進行調查以及就發現的任何賄賂及腐敗行為向董事會編製報告；
- 定期對員工進行有關反賄賂及反腐敗法律法規及職業道德的培訓；及
- 就潛在僱員進行背景調查，包括教育背景、工作經驗及犯罪記錄（包括任何賄賂及腐敗行為）。

我們已指定本公司熟悉我們業務運營且具有會計及法律背景的負責人員監督本公司及子公司對規管我們業務運營的相關中國法律法規的持續合規情況，並監管任何必要措施的實施。此外，我們計劃定期就相關中國法律法規向董事、高級管理層及相關僱員提供持續培訓課程及／或最新情況，以積極發現任何有關任何潛在不合規行為的情況及問題。

風險管理

我們的業務運營面臨各種風險，我們相信風險管理對我們的成功至關重要。我們所面臨的主要運營風險包括（其中包括）IT解決方案行業整體市場趨勢轉變、中國IT解決方案行業監管環境變化、我們維持、改進及創新解決方案的能力、我們挽留技術人員的能力、延遲付款金額及／或違約，以及我們客戶群的穩定及增長。有關我們所面臨的各種風險的披露資料，請參閱「風險因素」。此外，我們亦面臨大量市場風險，例如在日常業務過程中產生的利率、信貸及流動資金風險。有關該等市場風險的討論，請參閱「財務資料－市場風險的定量及定性披露」。

業 務

我們已實施多項政策及程序以確保在我們運營的各方面（包括日常運營的管理、財務申報及記錄、資金管理、遵守適用法律及法規）進行有效的風險管理。我們的董事會監督及管理與我們運營有關的整體風險。我們[已]成立審計委員會，以審查及監督本集團的財務申報程序及內部控制系統。請參閱「董事及高級管理層－董事委員會－審計委員會」，以了解該等委員會成員的資格及經驗以及我們審計委員會責任的詳細說明。我們[已]根據上市規則第3.21條及上市規則附錄14載列的企業管治守則及企業管治報告編製書面職權範圍。

監察實施風險管理政策的持續措施

我們的審計委員會及高級管理層持續監察本公司實施的風險管理政策，確保我們的內部控制系統能夠有效地識別、管理及減少我們運營過程中所涉及的風險。