

概覽

我們為廣西教育及政府信息化市場中一家有逾20年經營歷史的綜合IT解決方案服務提供商。我們主要專注於向教育領域的客戶(主要為線下正規公共教育機構)提供定製綜合IT解決方案服務，以推動智慧校園發展。特別是，我們旨在利用產品及服務技術，協助教育機構在單一平台上開放並連接校園各個部門、職能及設施，實現多源數據的整合及利用，從而提高校園整體體驗和教學成效。

於我們整個運營歷史，我們認為我們在教育信息化市場已積累豐富的知識及經驗。2018年，利用相關經驗且由於中國政府實施利好政策及法規使得政府信息化市場湧現商機，我們透過複製教育領域的經營模式將我們提供的定製綜合IT解決方案服務推向政府領域客戶，以助力政府領域客戶的智慧政府發展。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們向教育領域客戶提供服務產生的收入分別佔我們總收入的82.8%、57.2%、81.3%及83.8%；及我們向政府領域客戶提供服務產生的收入分別佔我們總收入的11.5%、31.6%、3.7%及2.4%。我們認為，向政府領域擴張乃業務營運的多元化發展。因此，日後我們擬繼續將戰略重點聚焦於向教育領域客戶提供定製綜合IT解決方案服務，同時亦將在任何適當的商機出現時，通過向政府領域客戶提供定製綜合IT解決方案服務來追求業務的多元化發展。

我們主要從事(i)提供綜合IT解決方案服務；(ii)銷售硬件及／或軟件；及(iii)向我們的客戶提供獨立的IT服務。我們為能夠向客戶提供定製的綜合IT解決方案服務而自豪。我們的綜合IT解決方案服務包括(i)針對客戶的特定需求設計綜合IT解決方案；(ii)開發基於解決方案的應用系統以及採購合適的硬件、軟件及設備；(iii)實施綜合IT解決方案，包括建設、整合及升級IT基礎設施及系統；及／或(iv)提供技術和維護支援服務。於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們的大部分收入來自提供綜合IT解決方案服務，分別佔我們總收入的91.5%、83.9%、81.6%及57.6%。

業 務

我們致力於向教育機構及政府機關提供定製綜合IT解決方案服務，以推動智慧校園及政府發展。根據弗若斯特沙利文報告，中國政府已發佈若干政策及法規，以促進中國教育及政府信息化市場的發展。地方政府亦出台關於發展教育信息化市場的扶持政策，明確指出廣西政府有意提高信息技術與教育融合，發展教育信息化市場。有關該等政策的進一步詳情，請參閱「行業概覽」。根據弗若斯特沙利文報告，在(i)強有力的政策支持；(ii)不斷增加的公共教育支出；(iii)教育行業的強勁需求；及(iv)技術快速發展和迭代的推動下，廣西教育信息化市場中的綜合IT解決方案服務的市場規模在2022年至2027年期間預期將以8.3%的複合年增長率增長，於2027年達到人民幣64億元。另一方面，根據弗若斯特沙利文報告，在(i)有利的政府政策；(ii)城市化進程加速；及(iii)技術快速發展的推動下，廣西的政府信息化市場在2022年至2027年期間預期將以5.6%的複合年增長率增長，於2027年達到人民幣141億元。在此行業背景下，董事認為，我們已蓄勢待發，把握行業增長勢頭。

於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們分別參與122個、89個、106個及15個綜合IT解決方案項目，為我們在相應年度／期間的收入作出貢獻。在該等綜合IT解決方案項目中，分別有四個、四個及兩個綜合IT解決方案項目對相應年度的收入貢獻超過人民幣10百萬元。我們亦在廣西執行多個標誌性項目，如北部灣大學的大數據平台、廣西大學的公共課學習中心和虛擬現實創新實驗中心、廣西現代職業技術學院的信息化項目以及青秀區政務服務中心數字化及信息化項目。有關進一步詳情，請參閱下文「我們的服務—我們的標誌性項目」。

憑藉我們的優質服務及優良往績，我們於2022年在政府採購大數據研究院及政府採購大數據網聯合發佈的「廣西政府採購信息技術服務最具競爭力50強」中排名首位。有關排名乃根據(其中包括)獲授項目數量、獲授項目總值以及是否曾就任何政府採購項

業 務

目被處以任何行政處罰而釐定。根據弗若斯特沙利文報告，該市場排名涉及不同領域公司，因此獲列入該市場排名的公司在教育信息化市場的競爭力較強。

為提升競爭力，我們重視研發，以提升產品組合的種類及功能，藉以配合我們的綜合IT解決方案服務。得益於我們的研發能力，自2015年起，我們開發了一個全面產品組合，包括涉及應用大數據分析(例如邁越大數據分析平台、邁越信息化診改平台)、物聯網、雲計算(例如創鵬雲桌面虛擬化系統)及人工智能(例如邁越一站式網上辦事大廳系統)等先進技術的自研產品。進一步詳情請見下文「—我們的服務—我們的自研產品組合」。我們的自研產品乃完全基於內部研發而自行開發，並非其他已有第三方軟件的修改版。根據弗若斯特沙利文報告，我們為廣西少數有能力供應自研產品的當地教育IT解決方案服務提供商之一。此外，我們對研發的持續投入取得以下成效(其中包括)：我們的兩間主要營運附屬公司南寧邁越及廣西思倫捷分別於2016年11月(於2022年10月續新)及2019年11月獲相關中國政府機關認定為「高新技術企業」。

多年以來，我們還獲得了各類獎項和證書，以表彰我們的優質服務和成就。我們亦獲政府部門(包括廣西壯族自治區工業和信息化委員會)頒發「廣西壯族自治區企業技術中心」證書；及CMMI研究所頒發「能力成熟度模型集成(CMMI)開發v1.3成熟度3級」證書。我們亦於2019年獲廣西智慧城市研究會評為「智慧校園(廣西)領軍企業」，於2019年獲數字廣西建設領導小組辦公室評為「數字廣西建設標杆引領重點示範企業」，並於2019年及2020年連續兩年獲廣西高新技術企業協會評為「廣西高新技術企業一百強」。

我們的競爭優勢

董事相信，以下競爭優勢助力我們迄今取得的成功並將繼續推動我們的業務擴展：

我們為廣西教育及政府信息化市場中一家有悠久經營歷史的綜合IT解決方案服務提供商

我們為綜合IT解決方案服務提供商，在廣西教育信息化市場已潛心耕耘逾20年，並自2018年起進一步擴張至廣西政府信息化市場。我們致力於為教育及政府信息化市場客戶提供優質、可靠的定製服務。憑藉我們的優質服務及優良往績，我們於2022年在政府採購大數據研究院及政府採購大數據網聯合發佈的「廣西政府採購信息技術服務最具競爭力50強」中排名首位。有關排名乃根據(其中包括)獲授項目數量、獲授項目總值以及是否曾就任何政府採購項目被處以任何行政處罰而釐定。根據弗若斯特沙利文報告，該市場排名涉及不同領域公司，因此獲列入該市場排名的公司在教育信息化市場的競爭力較強。

憑藉我們長期以來建立的信譽良好的運營往績記錄，我們已努力在廣西的教育及政府信息化市場建立我們在客戶中的聲譽。我們已與廣西多家教育機構建立並維繫業務關係。例如，我們已與廣西大學(廣西最大的教育機構之一)及梧州學院維持超過十年的業務關係，該等客戶各自均為我們於往績記錄期間的五大客戶之一。隨著我們於2018年延伸至政府領域，我們已獲南寧市青秀區行政審批局和南寧市中級人民法院等政府機關委聘。

於往績記錄期間，委聘我們的客戶多數主要由政府撥付資金。根據弗若斯特沙利文報告，中國政府及地方政府不時發佈眾多扶持政策來發展教育信息化市場。然而，根據弗若斯特沙利文報告，由於每年分配給各教育機構的預算有限，彼等通常分階段升級IT基礎設施和系統。因此，教育機構可能傾向於在數年內以單獨合約委聘同一IT解決方案服務提供商來完成其IT基礎設施和系統的升級，以確保IT基礎設施和系統的品質

及相容性。因此，若我們交付的產品及服務能讓客戶滿意，教育機構每年或會持續帶來需求。此外，根據弗若斯特沙利文報告，技術的快速發展和迭代已深深影響教育行業。先進的技術提供了多樣化的教育IT解決方案，可更新教學及管理模式，改善學校和教育機構的教學環境及管理效率。相應地，技術的快速發展和迭代將促使教育機構定期升級其IT基礎設施和系統，以優化學習環境，繼而推動教育信息化市場的增長。此外，廣西財政部規定，與我們業務相關的典型固定資產，如電腦設備、網絡設備、電子設備等，其標準使用年限為六至八年不等。基於上述情況以及我們的良好往績記錄，特別是我們的部分主要客戶在往績記錄期間前五年內每年均有聘用我們，我們相信主要客戶將來會定期委聘我們，以替換及／或升級其現有IT系統和基礎設施，使我們能夠繼續從該等主要客戶產生收入。

憑藉我們在廣西教育信息化市場深耕已久的出色經營歷史，我們已在廣西大部分城市打下牢固的客戶關係，並完成許多不同規模的項目，因此我們已在當地信息化市場中積累廣泛的知識和經驗。我們認為，且弗若斯特沙利文報告亦持相同觀點，與客戶建立熟悉度及聯繫為信息化市場中的市場參與者提供了競爭優勢，以便彼等瞭解、識別及滿足客戶的特定需求，繼而可更好地利用自身經驗，及時對市場需求作出反應，並隨著市場擴張而擴張，通過承接更多項目來擴大市場份額。

我們相信，我們策略性專注為教育領域客戶提供服務已大幅推動業務增長，原因是作為廣西教育信息化市場的先行者之一，我們完全有能力把握該市場的強勁增長勢頭。根據弗若斯特沙利文報告，推廣教育IT解決方案已被確定為中國教育行業發展的關鍵任務之一。過往十年以來，中國政府出台了多項有關教育信息化市場的扶持政策。有關中國政府多年來頒佈的扶持政策之進一步詳情，請參閱「行業概覽」。我們相信，我們於廣西教育信息化市場的良好往績讓我們可維持市場地位及把握地方市場的新商機。其亦讓我們可將我們的經營模式複製至及擴充我們的業務至中國其他地區的教育信息

化市場以及其他領域的信息化市場。於往績記錄期間，我們已將我們於教育領域的經營模式複製至廣西政府領域。在有關市場背景下，我們相信我們分別於廣西教育及政府信息化市場的穩固及日益增加的市場知名度以及我們持續致力擴展業務將繼續提升我們獲取項目的能力及推動未來增長。

我們與廣西的國有企業達成的戰略合作，進一步彰顯並鞏固了我們在廣西的重要市場地位，令我們可把握未來商機。例如，於2019年10月，我們攜手數字廣西成立一家聯營公司數廣邁越(其後成為我們的非全資附屬公司)。有關更多詳情，請參閱下文「一戰略合作夥伴關係」。我們相信，與國有企業建立的戰略合作夥伴關係不僅能為我們直接帶來新商機，同時亦是對我們令人滿意的項目執行往績的認可並能鞏固我們在廣西乃至中國信息化市場的市場地位，繼而助力我們未來的業務增長。

我們有能力提供切合客戶獨特需求的定製綜合IT解決方案服務

我們因能向客戶提供定製綜合IT解決方案服務而倍感自豪。我們相信，憑藉我們以客為本的優質服務以及我們可向客戶提供其不時要求的增值解決方案，多年來我們已打造出作為綜合IT解決方案服務提供商的聲譽。我們認為，且弗若斯特沙利文報告亦持相同觀點，信息化市場的市場參與者如能提供定製化服務及增值解決方案，以滿足客戶特定需求，則具備強大競爭優勢，原因是彼等可通過服務需求各異的更廣泛客戶群而擴大收入來源。向客戶提供優質定製服務可提升客戶滿意度，提高市場參與者的聲譽，有利於市場參與者擴大市場份額。

我們的增值綜合IT解決方案服務可滿足客戶不同需求，當中包括(i)針對客戶的特定需求設計綜合IT解決方案；(ii)開發基於解決方案的應用系統以及採購合適的硬件、軟件及設備；(iii)實施綜合IT解決方案，包括建設、整合及升級IT基礎設施及系統；及／或(iv)提供技術和維護支援服務。我們相信，我們提供可靠及端對端綜合IT解決方案服務的能力可以滿足客戶的需求及行業特定要求。尤其是，我們在項目早期階段與客戶積極密切地互動及接觸，並向彼等提供與彼等的業務需求相關的售前開發及協助。我

們亦於項目執行後提供專業的技術和維護支援服務，著重於提供及時的支援及故障排除服務，該等服務由我們的技術團隊支持，客戶可輕鬆取得服務。我們認為，我們對提供可靠的端對端綜合IT解決方案服務的承諾令我們在競爭中保持領先地位。

為確保提供定製綜合IT解決方案服務，我們於2023年4月30日擁有分別由27名及23名成員組成的項目管理及技術團隊。我們的項目管理團隊由不同的項目經理組成，而我們的技術團隊則由主管、網絡工程師及客服人員等組成。我們的技術團隊通過完成我們的供應商及專業人士或認證組織提供的培訓和講習班獲得多項證書及認證。我們相信，在具備深厚的技術知識的項目管理及技術團隊的支持下，我們能夠以具競爭力的價格為客戶提供便捷、高效的綜合IT解決方案服務。

為表彰本集團在項目中提供的定製服務及採用的技術，本集團參與的兩個項目(即南寧職業技術學院大數據平台建設項目和廣西大學信息化公共教學支撐平台項目)於2021年7月獲廣西多個政府機構評選為「100個優秀示範案例」。在這兩個項目中，我們提供的整體定製IT解決方案涵蓋不同場景，並使用多種產品及技術來逐一攻克各種不同情況下產生的困難。我們認為，上述表彰可證明本集團能夠向客戶交付定製化的高品質綜合IT解決方案服務。

我們擁有研發能力提升產品組合的種類及功能，藉以配合我們的綜合IT解決方案服務

因應技術的迅速發展，我們致力於利用我們的研發實力為客戶提供定製的綜合IT解決方案服務。我們強大的研發能力有目共睹，可推動產品開發以配合綜合IT解決方案服務，從而提高我們的競爭力。我們的研發工作遵循以下原則：(i)以市場為導向 — 我們定期與客戶進行溝通，以便在早期階段了解彼等的需求和要求，從而指導我們的研發方向；(ii)實用性及可擴展性 — 在開發產品時，我們應用最新的技術並強調適應未來擴

展及升級的能力；及(iii)可靠性 — 我們通過應用最新的技術及在實施前對產品進行廣泛的測試，確保我們產品的可靠性。

於2023年4月30日，我們的研發能力由逾80名成員組成的研發團隊提供支持，該團隊由張先生領導。張先生為我們的執行董事兼技術總監，其透過任職於本集團在IT行業積逾十年的經驗。我們的研發團隊由多個職位組成，涵蓋廣泛的職能，如產品經理、前端開發工程師、測試工程師、實施工程師及運維工程師，其成員一般具備相關的學歷、專業資格及／或工作經驗。

於2023年4月30日，我們擁有兩個研發中心，分別位於南寧(我們業務的所在地)及成都。於2015年，鑒於當時各項扶持政策，例如2012年發佈的《教育信息化十年發展規劃(2011-2020年)》，將推廣教育IT解決方案提升為國家戰略，在廣西不同教育機構推廣數字教育，我們在南寧設立第一個研發中心。以應用系統開發為核心，我們已開發邁越信息化診改平台及邁越一站式網上辦事大廳系統等產品，有關產品可適應客戶特定的營運環境，提高彼等的營運效率，從而提升我們的競爭力，令我們可從客戶獲得更多項目。然而，由於當時廣西的IT發展相對緩慢且IT人才有限，我們在開發自有的大數據分析及人工智能相關產品方面受到限制，因此需要在我們的綜合IT解決方案項目中使用第三方開發的產品，此舉限制定製以配合項目規格的靈活性，並對我們成本控制構成限制。因此，於2018年，我們決定在成都設立第二個研發中心。我們之所以選擇成都為我們的另一個研發中心所在地，是因為董事認為成都是中國的一個新興科技中心，匯聚了眾多IT人才，而弗若斯特沙利文報告亦持相同觀點。我們成都的研發中心主要負責使用先進技術(如大數據及人工智能)進行產品開發，而我們南寧的研發中心則主要負責應用系統開發。受益於我們在成都設立的第二個研發中心，我們已開發邁越大數據分析平台及邁越數據可視化平台等產品，透過使用大數據分析及人工智能技術，幫助我們的客戶收集、存儲及更好地利用彼等的數據。

我們亦會不時與大專院校合作，以緊跟教育信息化市場的最新科技及發展。例如，我們已與廣西大學及南寧師範大學簽訂合作協議，據此彼等將就完善我們的服務及人才提供意見，以加強我們的人才隊伍。利用此類合作帶來的協同效應，我們的研發團隊能夠善用其技術專長，進而加強我們開發先進技術並將先進技術與我們的服務相融合的能力，從而更好地滿足客戶需求。

由於我們在研發方面的不懈努力，根據弗若斯特沙利文報告，我們是廣西為數不多的擁有自主研發產品組合的本地教育IT解決方案服務提供商之一。我們的自研產品乃完全基於內部研發而自行開發，並非其他已有第三方軟件的修改版。我們認為，雖然我們的競爭優勢之一在於提供綜合IT解決方案服務的能力，但就我們提供綜合IT解決方案服務而言，自研產品可作為輔助及增值，原因是客戶的獨特需求可得到滿足，在分配其IT相關預算和資源方面更具效率。根據每個項目的情況及要求，我們可能在提供綜合IT解決方案服務時使用自研產品。儘管我們使用自研產品的情況可能不時變動，於往績記錄期間，我們的綜合IT解決方案項目在相當程度上涉及我們的自研產品，而於近年，來自自研產品的收入貢獻亦有所增加。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，涉及我們自研產品的綜合IT解決方案項目產生的收入分別為人民幣22.2百萬元、人民幣37.6百萬元、人民幣26.9百萬元及人民幣0.4百萬元，佔我們相應年度／期間來自綜合IT解決方案項目的總收入的11.7%、22.2%、13.5%及7.6%。我們相信，我們於綜合IT解決方案項目中持續使用我們的自研產品，反映出我們對技術創新的敏感度令我們可開發與客戶業務需求相關的產品，並反映出我們自研產品的質素令客戶充滿信心。根據弗若斯特沙利文報告，擁有自主研發產品的成功往績記錄在廣西教育IT解決方案服務行業並不常見。憑藉這一獨特優勢，我們準備通過利用現有及即將建立或升級的研發中心，進一步開發新產品來補足我們的綜合IT解決方案服務，藉以加強這一競爭優勢，以便向客戶提供種類更多的自研產品。

業 務

我們對研發的持續投入亦取得以下成效：(i)我們的兩間主要營運附屬公司南寧邁越及廣西思倫捷分別於2016年11月(於2022年10月續新)及2019年11月獲相關中國政府機關認定為「高新技術企業」；(ii)接獲若干地區及國家層面的獎項及認可，包括我們的「邁越大數據智慧校園平台」於2022年8月入選工信部2022年大數據產業發展試點示範項目名單，並於59家入選為「服務業大數據應用」類的國有企業中排名首位，而南寧邁越則於2022年9月獲國家知識產權局認定為「國家知識產權優勢企業」；(iii)我們的研發能力獲認可而接獲多項補貼；及(iv)我們獲得多項專利技術知識。於最後實際可行日期，我們已取得84項軟件版權及14項專利，其中包括(i) 13項實用新型專利；及(ii)一項發明專利。有關更多詳情，請參閱本招股章程下文「— 知識產權」及附錄四「法定及一般資料— B.有關我們業務的其他資料— 2.知識產權」。我們相信，我們在研發方面的投入對於我們的成功至關重要，並為我們在廣西信息化市場中提供獨特的競爭優勢。

我們擁有一支經驗豐富、專業的管理團隊，在我們的業務運營中屢創佳績

我們有一支經驗豐富的管理團隊，在中國IT行業有豐富的經驗及深厚的知識。特別是，我們的執行董事、行政總裁兼主席李先生在IT行業有逾20年的經驗。我們的執行董事鄧女士及張先生亦分別在IT行業擁有逾15年及10年的經驗(兩者均在本集團有超過十年的工作經驗)，而王先生在IT行業銷售及企業管理領域擁有逾15年的經驗(在本集團有逾14年的工作經驗)。此外，我們的銷售總監李林甫先生、我們的財務總監戴恬俏女士、我們的財務經理劉曼女士及我們的市場推廣經理盧研科先生等高級管理人員均於彼等各自的專業領域擁有豐富的經驗。有關我們執行董事及高級管理層成員的經驗及資歷之進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層」。

我們的業務策略

為實現可持續增長並鞏固我們作為綜合IT解決方案服務提供商的市場地位，我們擬採取以下業務策略：

通過持續投資新項目，鞏固我們的市場地位並進一步擴大我們的客戶群

我們將繼續擴大我們在廣西教育信息化市場的立足點，以抓住增長潛力。根據弗若斯特沙利文報告，在(i)強大政策支持；(ii)教育公共支出增加；(iii)教育行業的強勁需求；及(iv)技術的快速發展與迭代的驅動下，廣西教育信息化市場中綜合IT解決方案的市場規模預計於2022年至2027年按複合年增長率8.3%增長，並於2027年達到人民幣64億元。

如上所述，技術的快速發展和迭代將促使教育機構定期升級IT基礎設施及系統，以優化學習環境，繼而推動教育信息化市場增長，因此，若我們交付的產品及服務能讓客戶滿意，教育機構每年或會持續帶來需求。

作為廣西教育信息化市場中一家有逾20年經營歷史的綜合IT解決方案服務提供商，我們相信我們已積累充足經驗及業務網絡以進一步提高我們的市場地位。我們在廣西大部分城市建立了穩固的關係，並完成了多個不同規模的項目，因此在當地教育信息化市場積累了豐富的知識和經驗。我們相信，多年來我們與廣西教育機構的合作及建立的聯繫使我們能夠了解、識別和滿足彼等的特定需求。有關更多詳情，請參閱上文「我們的競爭優勢—我們為廣西教育及政府信息化市場中一家有悠久經營歷史的綜合IT解決方案服務提供商」。因此，我們認為我們有能力利用在廣西的經驗及時回應市場需求，隨著市場擴充進行擴展，並透過承接更多項目增加我們的市場份額。

我們相信，我們能夠脫穎而出並凸顯我們有別於其他市場參與者的競爭實力，從而獲得更多的市場份額。我們於往績記錄期間業務大幅增長(按收入及毛利計)亦充分彰顯了我們的競爭力。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，我們的收入分別為人民幣207.1百萬元、人民幣201.7百萬元及人民幣243.3百萬元，而我們的毛利分別為

業 務

人民幣75.4百萬元、人民幣98.9百萬元及人民幣104.6百萬元。我們的收入亦由截至2022年4月30日止四個月的人民幣8.0百萬元增至截至2023年4月30日止四個月的人民幣8.6百萬元，毛利亦由人民幣1.3百萬元增至人民幣1.7百萬元。我們認為該業務增長清楚表明客戶滿意我們的服務，亦是我們良好服務質量的證明。考慮到以上情況及市況有利，我們相信，鑒於上市後我們的知名度和影響力預期會增加，我們會獲得更多的項目。

鑒於我們與廣西教育機構的良好合作記錄以及與廣西國有企業的戰略性合作，我們亦有信心我們能夠進一步擴大於廣西教育信息化市場的市場份額，並可複製我們的運營模式並將我們的業務擴展至廣西及中國其他地區的其他信息化市場。尤其是，根據弗若斯特沙利文報告，中國政府已發佈一系列利好政策和法規，以支持政府信息化市場的發展，包括國務院於2018年發佈了《加快推進全國一體化線上政務服務平台建設的指導意見》及《促進大數據發展行動綱要》，為政府信息化市場的發展設定計劃。此外，根據弗若斯特沙利文報告，快速的技術發展亦一直是中國政府信息化市場發展的主要驅動力之一。新興和不斷發展的信息技術為智慧政府發展提供了多種解決方案，並且越來越多的子行業採用信息技術來提高行業的運營效率。因此，政府部門會有升級其IT基礎設施和系統的持續需求，以優化其現有的運作模式。鑒於政府信息化市場出現新商機，於2018年，我們已將業務擴展至政府領域，以助力政府領域客戶的智慧政府發展。於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們向政府領域提供服務產生的收入分別佔我們總收入的11.5%、31.6%、3.7%及2.4%。我們計劃在政府領域進一步鞏固我們的市場地位，同時尋求進一步擴大我們在教育及其他領域的客戶群。倘時機成熟，長遠而言我們亦可能會考慮將業務擴展至中國以外的市場。

我們亦擬承接更多規模更大的綜合IT解決方案項目，以進一步提高我們的聲譽、推動我們未來的發展。於往績記錄期間，我們已承接更多大規模的項目。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們分別有四個、四

個、兩個及零個綜合IT解決方案項目，分別對相應年度／期間的收入貢獻超過人民幣10百萬元。尤其是，於截至2022年12月31日止年度，我們有一個綜合IT解決方案項目的合約價值(不計增值稅)為人民幣83.7百萬元。憑藉我們在承接大型項目獲得的經驗，我們相信未來我們將能夠競標並獲得更多大型項目，這將為我們提供更大的品牌曝光度，使我們能夠抓住更多的商機。

董事認為，IT解決方案服務提供商需要充足的資金支持其業務運營，而弗若斯特沙利文報告亦持相同觀點。彼等通常需要在整個項目的執行過程中預付大量的現金，例如硬件、設備和軟件的採購成本、IT及支援服務的服務成本以及員工成本，而客戶則在項目完工後才付款。因此，現金流管理及資金來源是IT解決方案服務提供商所面臨的共同限制因素。於往績記錄期間，我們利用業務運營產生的現金及借款撥支該等成本。然而，基於以上所述及我們的擴張計劃，我們預計未來客戶群以及項目數量及／或規模將會大幅增加。因此，我們需要額外的財務資源作為初始營運資金，以投資我們的未來項目。

作為我們擴充策略的一部分，我們擬將全球發售所得款項淨額約20.9% (約20.1百萬元)用於為我們新項目的資本需求及現金流提供資金。有關新項目的預期資金之進一步詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

增強我們在產品開發方面的研發能力

我們認為，我們對產品開發方面的研發之重視在很大程度上推動了我們的競爭力。根據弗若斯特沙利文報告，具備自身研發能力的IT解決方案服務提供商能夠提供可更好地滿足客戶的獨特需求並幫助彼等在預算和資源分配方面實現更高效率的服務，從而具備遠勝於其他市場參與者的競爭優勢。因此，我們擬繼續增強我們的研發能力並致力於開發配合綜合IT解決方案的潛在新產品，以維持我們的市場地位並在廣西及中國其他地區的信息化市場等其他信息化市場中開拓新的商機。

我們已設立兩個研發中心，分別位於南寧(我們的總部)及成都。我們相信，該兩個研發中心的成立，不僅可令我們開發出更適合客戶特定運營環境及提高彼等營運效率

業 務

的產品，亦可令我們更有效地控制成本，並提供更具競爭力的價格，從而推動及將繼續推動我們的業務發展。尤其是，儘管我們自研產品的使用情況取決於各項目的情況及要求，並可能會不時變動，我們的自研產品持續應用於我們的綜合IT解決方案項目中，其於近年的收入貢獻亦有所增加，並助力我們於往績記錄期間錄得可觀業務增長。此外，由於我們的研發努力，根據弗若斯特沙利文報告，我們是少數在廣西擁有自研產品組合的本地教育IT解決方案服務提供商之一。

為支持我們的業務擴展計劃，我們擬為客戶提供應用更廣泛技術的綜合IT解決方案服務，其中會偏向使用我們的自研產品，而這些產品可開發並用於滿足客戶的獨特需求。因此，我們有意於深圳建立新研發中心及指定其支持雲計算相關產品的開發。特別是，我們將探索開發雲平台的可能性，其中我們打算通過該平台向我們的客戶及／或其終端用戶提供不同類型的雲服務，例如雲服務管理平台、文檔共享、雲存儲及數據遷移。根據我們最新的發展計劃，我們計劃根據行業趨勢及市場需求開發以下雲計算相關產品：

產品名稱	概述
智慧教育／政務雲平台	一個全面的教育／政務雲平台，旨在為用戶提供一站式定製化教育／政務服務。該平台可整合眾多第三方服務，為用戶提供全方位教育／政府資源及服務。其目標是建立統一的省／市／縣／校級教育／政府信息化平台，實現信息共享，優化教育／政府資源效率。

業 務

產品名稱

概述

數字孿生三維可視化平台

一個為學校管理層提供包括室內、室外在內的全方位校園三維模擬場景的平台。其可實現校園可視化，各管理系統數據的追蹤及檢查，將不同維度的數據集合至統一的三維場景中，允許監測、預警、診斷、分析一體化系統。該平台整合各種即時數據，提高信息交互效率，並提升整體信息管理。

數字孿生物聯網平台

一個為學校基礎設施及設備提供統一管理的平台，可將基礎信息管理體驗升級為可視化、可觸摸模式。該平台允許統一的物聯網管理平台，實現傳感設備的統一接入、集中管理以及數據共享利用。具體而言，其可連接學校所有種類設備，實現即時感知和回應，進而實現管理及控制，提高信息管理和服務的品質及效率。

我們擬於我們現有綜合IT解決方案服務使用及整合我們研發項目所研發的雲計算相關產品，以增加我們產品及服務的種類，從而提升我們提供定製綜合IT解決方案的能力。有關產品計劃適用於教育及政府雙領域。

我們專注於雲計算相關產品及服務乃基於教育及政府信息化市場的最新行業趨勢及發展。根據弗若斯特沙利文報告，隨著包括物聯網及人工智能等有關技術的快速發展，伴隨IT基礎設施的升級，中國教育機構及政府機關IT基礎建設對雲服務的需求將於可預見未來保持增長。尤其是，根據工信部、教育部、中華人民共和國文化和旅遊部、國家廣播電視總局及國家體育總局於2022年11月聯合頒佈的《虛擬現實與行業應用融合發展

行動計劃(2022-2026年)》，中國虛擬現實相關市場整體市場的規模將超過人民幣3,500億元，5G、人工智能、大數據、雲計算、區塊鏈、數字孿生等先進技術將成為未來信息化發展的關鍵技術。另一方面，根據弗若斯特沙利文報告，中國教育信息化市場並無雲計算相關產品的主導者，將為我們提供可觀的增長潛力以開發產品以保持我們的競爭力。

於往績記錄期間，我們完成五個涉及雲計算相關產品的綜合IT解決方案項目，合約總值超過人民幣15百萬元，其中，我們向第三方供應商採購雲計算相關產品。考慮到所需採購成本和我們在關鍵時間的能力等因素，我們亦未能從潛在客戶獲得幾份有關雲計算相關產品和服務的訂單，於往績記錄期間的合約總價值預計超過人民幣20百萬元。

我們認為開發自身產品和服務，而非依賴第三方產品或服務，更能符合本集團利益。由於我們能夠減少從第三方購買軟件所產生的採購成本，我們不僅能夠更好地控制成本，從而使價格更具競爭力，而且能夠為我們的潛在客戶量身定做適合其需求的產品和服務。此外，我們可以更好地管理與我們的綜合IT解決方案服務相關的風險，包括供應商可能無法及時交付其產品或服務的風險。因此，我們相信有足夠的市場需求及業務需求來支撐建立新的研發中心和開發雲計算相關產品及服務。

在建立新研發中心的地點上，我們計劃在深圳設立第三個研發中心，與我們的過往業務策略一致。於2018年，我們戰略性選址於成都設立我們第二個研發中心，當中考慮到(i)估計對大數據分析及人工智能相關產品的需求將會增加；(ii)由於當時廣西的IT發展相對緩慢及IT人才有限，我們受限於發展自身大數據分析及人工智能相關產品，因而須於我們的綜合IT解決方案項目使用由第三方開發的產品，從而使符合我們項目規格的定製彈性受限及限制我們的成本控制；(iii)成都為中國新興技術樞紐，擁有大量IT人

才，故於當地設立研發中心將對我們有利，使我們可利用大數據及人工智能等先進技術開發產品。第二個研發中心成立後，我們的成都研發中心主要負責研究先進技術的應用，如開發相關算法，而距離客戶更近的南寧研發中心則主要負責設計界面及生產應用系統，融合成都中心開發的技術，以滿足客戶的大部分業務需求。因此，我們開發邁越大數據分析平台及邁越數據可視化平台等產品，而受惠於有關開發，我們的自研產品持續用於我們近幾年的綜合IT解決方案項目。

因此，儘管我們的主要業務策略為進一步鞏固我們於廣西的市場地位，且我們可通過擴張現有研發中心等方法來加強研發能力，我們認為，憑藉我們於成都設立第二個，其後在深圳(相比成都更加鄰近我們總部所在地 — 南寧)設立第三個研發中心的經驗及成功，符合我們的整體利益(詳述如下)。與成都研發中心的職責類似，深圳新研發中心將主要負責研究雲計算相關技術的應用，如開發相關算法，並將有關算法融合至南寧中心設計及生產的應用系統產品中。

我們認為在深圳設立一個額外研發中心與中國IT行業的發展及增長一致。董事認為，深圳是中國IT行業頂尖城市之一，而弗若斯特沙利文報告亦持相同觀點。深圳IT行業的發展亦得到政府政策的支持，例如2019年2月頒佈的《粵港澳大灣區發展規劃綱要》訂明(其中包括)推動大灣區成為科技創新及IT服務之都的目標。根據該綱要，大灣區將進一步發展為中國的戰略經濟區，而深圳將在中國的整體IT服務發展中扮演重要角色。因此，我們認為於深圳設立一個研發中心可為我們提供尖端的研發能力及IT人才。我們亦可以利用與業內許多頂級市場參與者(包括硬件及／或軟件供應商)的鄰近關係，與該等供應商進行更密切的互動與溝通，從而促進我們雲計算相關產品的開發。

我們亦認為在深圳設立新的研發中心將讓我們可達成我們的業務策略。於往績記錄期間，我們在收入及毛利方面錄得可觀的業務增長，這證明我們在廣西教育信息化

市場的競爭力，以及我們進一步擴大我們在廣西教育信息化市場的市場份額並於合適機會來臨時將我們的業務擴展至廣西及中國其他地區的其他信息化市場的巨大增長潛力。我們認為，除提升研發能力外，此舉亦將改善企業形象及市場聲譽，原因是在中國IT行業其中一個最頂尖的城市增設研發中心將向客戶展示我們在持續加強研發能力方面的投入及努力，長遠而言可促進我們與周邊城市潛在客戶的業務關係發展。

視乎(i)全球發售所得款項淨額是否可用作支付與設立研發中心及招聘研發人員有關的費用；(ii)我們的供應商是否可提供硬件、軟件及設備作研發用途；及(iii)實際實施進度，包括設立研發中心的進度以及相關程序或系統的設計、開發及測試結果，預計我們可在截至2023年12月31日止年度第四季度開始運營研發中心及開發上述雲計算相關產品，在截至2024年12月31日止年度第三及第四季度前分別完成產品設計與開發階段以及測試階段，並於其後推出、推廣及部署產品。基於(其中包括)前文所述及新研發中心所需設備及人力的估計成本以及我們綜合IT解決方案項目所需的歷史成本，並受限於(其中包括)開發相關產品的時間、從我們的客戶取得的回應及我們聘請合資格員工的能力，我們估計新研發中心的投資收支平衡及回收期將分別約為三至四年及四至五年。我們亦估計在深圳建立新研發中心後兩年，每年的折舊開支將會增加人民幣1.2百萬元。然而，我們認為，建立此研發中心將帶來的益處將超過其成本。我們相信，通過我們的自研雲計算相關產品，我們亦可將該等新開發產品推廣予我們現有及潛在客戶，從而提升我們作為綜合IT解決方案服務提供商的市場佔有率，此將帶動我們的長期收入增長。

除在深圳設立新的研發中心外，我們亦擬不斷增強我們在南寧及成都的現有研發中心的能力。我們在產品開發方面的研發工作主要包括(i)定期與客戶溝通以了解彼等的需求和要求；(ii)應用最新技術並不斷擴展和更新我們的解決方案；及(iii)對我們的IT

解決方案進行廣泛的測試。因此，我們認為，為支持我們的擴張計劃並保持綜合IT解決方案的服務質量，我們必須擴展我們在南寧及成都的現有研發中心。就此而言，我們計劃招募具有IT行業背景的當地人員。

我們擬將全球發售所得款項淨額約27.8%（約26.8百萬港元）用於加強我們的研發能力。有關(i)與建立及鞏固研發中心相關的成本；及(ii)擬招聘的研發人員人數、其各自職能和相關成本的進一步詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

招聘人才以挖掘未來商機並增強我們的競爭力

作為擴展策略的一部分，我們打算透過接觸更多客戶以把握未來商機以及加強與可能會委聘我們開展新項目的現有客戶的關係來鞏固我們的市場地位。就此而言，我們打算增聘具有豐富經驗及相關資格的銷售及營銷人員。憑藉擴大的銷售及營銷團隊，我們可提高營銷活動的頻率，以保持與現有及新客戶的緊密關係及迅速回應彼等的要求及喜好，從而把握新銷售機會並擴大我們的市場份額。

除業務擴展之外，我們計劃擴大我們的項目管理團隊及技術團隊以支持我們的其他項目，尤其是考慮到我們計劃將我們的業務擴展至其他地區及其他信息化市場。

我們擬將全球發售所得款項淨額約9.1%（約8.8百萬港元），用於增聘我們的銷售及營銷團隊、項目管理團隊及技術團隊，以支持我們的業務擴張。有關擬招聘的僱員人數、其各自職能及相關成本的進一步詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

升級我們的自有IT基礎設施以實現運營效率

我們的業務涉及多種類型的工作，例如設計綜合IT解決方案、開發基於解決方案的應用系統及採購合適的硬件、軟件及設備、實施綜合IT解決方案及／或提供技術及維護支援服務。因此，為應對我們的業務擴展，擁有完善的IT基礎設施以支持我們不同功能

及位置的運營對我們而言非常重要。我們計劃升級及優化現有的IT基礎設施，包括含數據存儲、電子文檔、通信技術網絡、計算機系統及信息安全功能的硬件(如電腦設備、投影設備及打印設備)及軟件(如監控及管理系統)，以幫助我們的管理層有效監察及控制我們的運營。我們相信，升級信息技術系統將可確保在擴張的同時有效協調我們業務的各個方面。

此外，我們升級自有IT基礎設施的計劃亦包括於我們的辦事處設立互動資訊站，作為直接接入點，讓我們現有及／或潛在當地客戶可獲得我們所提供的IT解決方案服務及產品的第一手使用及功能體驗，而我們的技術人員會向客戶提供有關軟件應用以及整合各種IT產品及服務的演示。透過互動資訊站，我們亦擬提供演示及概念驗證服務以吸引潛在客戶，從而支持我們擴大客戶群及提高市場地位的業務策略。

我們擬將全球發售所得款項淨額約11.8%(約11.4百萬港元)用於升級我們的IT基礎設施。有關進一步詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

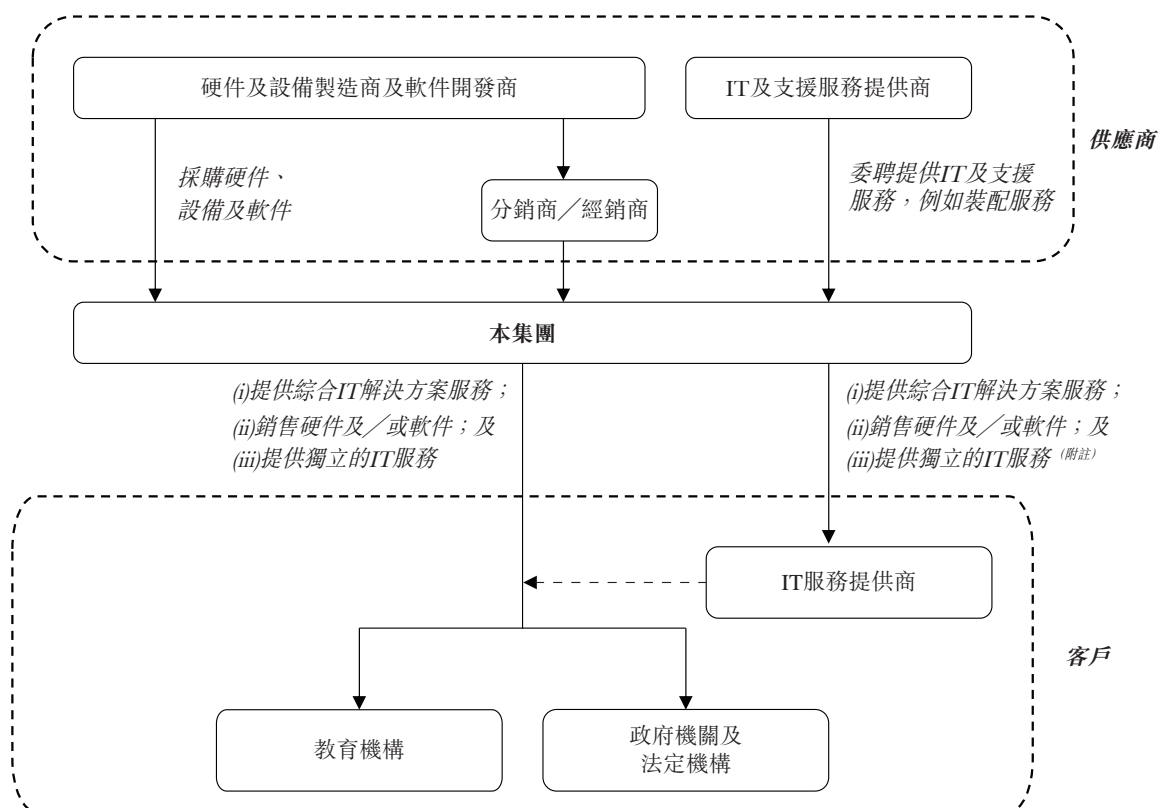
提高我們的品牌認知度及知名度

我們在廣西教育信息化市場享有良好的聲譽，而我們相信，我們定製綜合IT解決方案及優質的客戶服務給客戶留有深刻的印象。我們相信，我們作為定製綜合IT解決方案服務提供商的聲譽對我們的持續成功至關重要。

我們計劃通過加大營銷力度安排更多營銷活動，例如參加更多的行業會議及把握機會與我們的業務合作夥伴建立合作夥伴關係，建立以客戶為導向的品牌形象，從而提高品牌知名度及品牌忠誠度。我們相信這是對我們其他擴張計劃的補充及支持。尤其是，我們將需要推動及提升對我們不斷進行的技術創新的認識，以吸引更多的客戶。提升我們的品牌知名度亦將有助於我們就在硬件、設備及軟件的採購以及提供服務方面的合作與協作與供應商進行談判。我們擬動用內部資源以提高我們的品牌認知度及知名度。

我們的業務模式

我們為一家綜合IT解決方案服務提供商，主要從事(i)提供綜合IT解決方案服務；(ii)銷售硬件及／或軟件；及(iii)提供獨立的IT服務。下圖說明我們的業務模式：



附註：其他IT服務提供商可(i)通過委聘我們提供綜合IT解決方案服務，將全部或部分項目工程委派予我們；或(ii)向我們採購硬件及軟件以及獨立的IT服務。

業 務

我們的服務

於往績記錄期間，我們的服務可分為三個分部，即(i)綜合IT解決方案服務；(ii)銷售硬件及／或軟件；及(iii)獨立的IT服務。下表載列於所示年度／期間我們按業務分部劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)									
綜合IT解決方案服務.....	189,485	91.5	169,337	83.9	198,491	81.6	1,690	21.1	4,976	57.6
銷售硬件及／或軟件.....	12,225	5.9	26,834	13.3	40,980	16.8	5,662	70.8	2,924	33.8
獨立的IT服務.....	5,364	2.6	5,571	2.8	3,784	1.6	644	8.1	741	8.6
總計.....	<u>207,074</u>	<u>100.0</u>	<u>201,742</u>	<u>100.0</u>	<u>243,255</u>	<u>100.0</u>	<u>7,996</u>	<u>100.0</u>	<u>8,641</u>	<u>100.0</u>

我們透過競標、報價或直接委聘獲得項目。有關進一步詳情，請參閱下文「— 銷售與營銷 — 競標」。

綜合IT解決方案服務

我們一直專注於按照客戶的特定要求提供定製的綜合IT解決方案服務。我們定製的綜合IT解決方案包括(i)針對客戶的特定要求設計綜合IT解決方案；(ii)開發解決方案應用系統以及採購合適的硬件、軟件及設備；(iii)實施綜合IT解決方案，包括IT基礎設施及系統的建設、整合及升級；及／或(iv)提供技術和維護支援服務。有關提供綜合IT解決方案服務的典型工作流程及耗時的進一步詳情，請見下文「— 我們的運營」。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們大部分收入來自提供綜合IT解決方案服務，分別佔我們總收入的91.5%、83.9%、81.6%及57.6%。

於往績記錄期間，儘管我們戰略性地專注於教育領域，我們已利用在教育領域開發和提供綜合IT解決方案服務過程中積累的經驗，有效地將服務範圍擴展到政府領域，

業 務

以助力政府領域客戶的智慧政府發展。有關往績記錄期間按終端用戶所屬行業劃分的收入明細的進一步詳情，請參閱「—我們的客戶」。

我們於往績記錄期間承接的項目

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們分別參與122個、89個、106個及15個綜合IT解決方案項目，此為我們的收入作出貢獻。下表載列我們於所示年度／期間按已確認收入劃分的綜合IT解決方案項目的明細：

	截至12月31日止年度			截至4月30日
				止四個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
已確認收入				
超過人民幣10,000,000元	4	4	2	—
人民幣5,000,000元至				
人民幣10,000,000元	5	5	3	—
人民幣1,000,000元至人民幣5,000,000元 .	31	30	27	1
人民幣1,000,000元以下	82	50	74	14
總計	122	89	106	15

附註：上表中的項目數量是指年內產生收入的項目，並可能包括以往年度結轉的項目。

下表載列於所示年度／期間我們中標及完工的綜合IT解決方案項目的數量：

	截至12月31日止年度			截至4月30日
				止四個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
上期結轉的項目	11	6	6	12
中標的新項目數量	117	89	112	24
完工的項目數量	(122)	(89)	(106)	(15)
結轉下期的項目	6	6	12	21

業 務

下表載列於所示年度／期間我們中標的綜合IT解決方案項目的合約價值(不含增值稅)及已確認收入：

	截至12月31日止年度			截至4月30日 止四個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
年／期初的未履行合約價值 (不含增值稅)	13,368	19,063	6,636	11,681
年／期內中標項目的合約價值 (不含增值稅) ^(附註)	195,180	156,910	203,536	7,506
年／期內已確認收入	(189,485)	(169,337)	(198,491)	(4,976)
年／期末的未履行合約價值 (不含增值稅)	<u>19,063</u>	<u>6,636</u>	<u>11,681</u>	<u>14,211</u>

附註：就上表而言，對於根據相關會計準則及政策我們已或將被視為代理的項目，我們僅將我們已確認或預期將確認的收入列為合約價值。

下表載列於所示日期按終端用戶所屬行業劃分的綜合IT解決方案項目的未履行合約價值(不含增值稅)明細：

	於12月31日			於4月30日
	2020年	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
教育	6,686	4,951	10,383	12,362
政府	12,377	1,685	1,298	1,849
總計	<u>19,063</u>	<u>6,636</u>	<u>11,681</u>	<u>14,211</u>

業 務

於往績記錄期間後及直至最後實際可行日期，我們獲得23個綜合IT解決方案項目，就此我們預期可獲得收入人民幣71.4百萬元，並完成22個合約價值(不計增值稅)為人民幣7.8百萬元的綜合IT解決方案項目。於最後實際可行日期，我們擁有(i) 22個進行中的綜合IT解決方案項目，未結算合約價值(不計增值稅)為人民幣76.2百萬元；及(ii)人民幣1.2百萬元的未結算合約價值(不計增值稅)歸屬於我們已完工項目的維護工程。在22個進行中的綜合IT解決方案項目當中，21個項目乃與教育領域的終端用戶訂立，而餘下項目為並無指定項目終端用戶的項目。有關於最後實際可行日期我們正在進行的項目的進一步詳情，請參閱「—我們的服務—綜合IT解決方案服務—我們正在進行的項目」。

於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，我們的五大綜合IT解決方案項目(按於往績記錄期間內各年度已確認收入計)分別佔我們自綜合IT解決方案項目確認的總收入的34.3%、41.4%及57.6%。然而，由於我們的業務營運受季節性影響，導致我們的大部分收入普遍於每年第四季度確認，我們的最大綜合IT解決方案項目(按該期間已確認收入計)佔截至2023年4月30日止四個月的89.1%。有關我們業務營運受季節性影響的詳情，請參閱「—我們的運營—季節性」。下表載列於所示年度／期間我們五大綜合IT解決方案項目的詳情：

業 務

截至2020年12月31日止年度

排名	項目	客戶	工程性質	客戶類別	終端用戶 所屬行業	中標年度	完工年度	截至12月31日止年度		
								合約價值 (不含 增值稅)	2020年	
								人民幣千元	人民幣千元	%
1	項目F	數廣邁越 ⁽¹⁾	與實施雲數據中心有關的綜合IT解決方案服務，涉及雲數據系統平台及雲服務管理系統相關硬件及軟件的安裝	IT服務提供商	教育	2020年	2020年	18,849	18,849	9.9
2	項目G	數廣邁越 ⁽¹⁾	與教育機構內部網絡連接有關的綜合IT解決方案服務，涉及虛擬網絡系統、智能管理系統、IT資源管理系統等相關硬件及軟件的安裝	IT服務提供商	教育	2020年	2020年	15,242	15,242	8.0
3	項目H	客戶B ⁽¹⁾	與教育機構計算機房升級有關的綜合IT解決方案服務，涉及虛擬化雲桌面系統、數據分析系統及預約系統等相關硬件及軟件的安裝	終端用戶	教育	2020年	2020年	11,902	11,902	6.3
4	項目I	客戶 ⁽¹⁾	與教育機構計算機房升級有關的綜合IT解決方案服務，涉及虛擬化雲桌面系統及數據分析系統等相關硬件及軟件的安裝	IT服務提供商	教育	2020年	2020年	10,679	10,679	5.6
5	項目J	數字廣西 ⁽¹⁾	與數據庫系統遷移有關的綜合IT解決方案服務，涉及相關硬件及軟件的安裝	IT服務提供商	政府	2020年	2020年	34,138 ⁽²⁾	8,581	4.5
								已確認總收入	<u>65,253</u>	<u>34.3</u>

業 務

截至2021年12月31日止年度

排名	項目	客戶	工程性質	客戶類別	終端用戶 所屬行業	中標年度	完工年度	截至12月31日止年度		
								合約價值 (不含 增值稅)	2021年	
								人民幣千元	人民幣千元	%
1	項目K	數字廣西 ⁽¹⁾	與IT系統遷移有關的綜合IT解決方案服務，涉及辦公自動化系統及數據管理系統相關硬件及軟件的安裝	IT服務提供商	政府	2021年	2021年	18,806	18,800	11.1
2	項目L	客戶 ⁽¹⁾	與教育機構IT基礎設施建設有關的綜合IT解決方案服務，涉及音頻管理系統、圖書管理系統、心理健康管理系統等相關硬件及軟件的安裝	終端用戶	教育	2021年	2021年	15,248	15,248	9.0
3	項目M	數字廣西 ⁽¹⁾	與IT系統遷移有關的綜合IT解決方案服務，涉及文件及信息管理系統相關硬件及軟件的安裝	IT服務提供商	政府	2021年	2021年	14,703	14,703	8.7
4	項目N	客戶K ⁽¹⁾	與安全系統建設有關的綜合IT解決方案服務，涉及安全系統相關硬件及軟件的安裝	IT服務提供商	政府	2021年	2021年	12,982	12,982	7.7
5	項目O	數字廣西 ⁽¹⁾	與實施數據中心有關的綜合IT解決方案服務，涉及相關硬件及軟件的安裝	IT服務提供商	政府	2020年	2021年	33,360 ⁽²⁾	8,316	4.9
								已確認總收入	<u>70,049</u>	<u>41.4</u>

業 務

截至2022年12月31日止年度

排名	項目	客戶	工程性質	客戶類別	終端用戶 所屬行業	中標年度	完工年度	截至12月31日止年度		
								合約價值 (不含 增值稅) 人民幣千元	已確認收入 人民幣千元	佔分部 收入的 百分比 %
1	項目R ⁽⁶⁾	客戶X ⁽¹⁾	與廣西省內200餘所中小學 IT基礎設施建設及升級 有關的綜合IT解決方案服 務，涉及600多間多媒體 教室及1,300多間教室的教 室同步系統的安裝	終端用戶	教育	2022年	2022年	86,882	83,722	42.2
2	項目P	客戶O ⁽¹⁾	與教育機構IT基礎設施建設 有關的綜合IT解決方案服 務，涉及智慧教室系統、 智慧教室管理系統、錄音 系統及智能教學管理系統 等相關硬件及軟件的安裝	終端用戶	教育	2022年	2022年	11,177	11,177	5.6
3	項目Q	客戶B ⁽¹⁾	與虛擬現實創新實驗室建設 有關的綜合IT解決方案服 務，涉及虛擬仿真實驗教 學管理平台、虛擬現實大 屏教學系統、多人協作適 應系統及虛擬現實內容創 作系統等相關硬件及軟件的 安裝	終端用戶	教育	2022年	2022年	8,473	8,473	4.3
4	項目S	客戶R	與教育機構IT基礎設施建設 有關的綜合IT解決方案服 務，涉及數據管理系統、 大數據分析系統及統一身 份認證系統等相關硬件及 軟件的安裝	終端用戶	教育	2022年	2022年	5,597	5,597	2.8
5	項目T	客戶Q	與實施教育機構互聯網同 步服務有關的綜合IT解決方 案服務，涉及無線網絡系 統、網絡維護管理系統等 相關硬件及軟件的安裝	終端用戶	教育	2022年	2022年	5,330	5,330	2.7
								114,299	57.6	

業 務

截至2023年4月30日止四個月⁽⁴⁾

排名	項目	客戶	工程性質	客戶類別	終端用戶 所屬行業	中標年度	完工年度	截至4月30日止四個月		
								合約價值	2023年	
								(不含 增值稅)	已確認收入	佔分部 收入的 百分比
								人民幣千元	人民幣千元	%
1	項目U	客戶S ⁽¹⁾	有關一間教育機構計算機培訓室升級及擴張的綜合IT解決方案項目，主要涉及計算機安裝等	終端用戶	教育	2022年	2023年	4,432	4,432	89.1

附註：

- (1) 有關該客戶背景的進一步詳情，請參閱下文「—我們的客戶」。
- (2) 我們擔任該項目的代理，因此按淨額基準確認部分收入。
- (3) 我們在該項目中錄得的毛利率為53.9%，高於年內整體毛利率。董事認為，毛利率較高，主要是由於所涉及的產品及地點較多以及相關完成時間較長（即約三個月），導致我們的議價能力較高所致。為了在規定時間內完成項目，我們在項目開始前須進行並已經進行各種準備工作，同時預訂相關硬件或軟件。我們於2022年通過項目競標獲得相關客戶及項目。
- (4) 除項目U外，我們於截至2023年4月30日止四個月的其他綜合IT解決方案項目錄得的期內收入均少於人民幣0.5百萬元。

業 務

我們正在進行的項目

於最後實際可行日期，我們有22個正在進行的綜合IT解決方案項目，而我們預期將於截至2023年12月31日止年度從中獲得收入人民幣76.2百萬元。下表載列我們按預期截至2023年12月31日止年度確認的收入計的五大正在進行的綜合IT解決方案項目概要：

排名	項目	客戶	客戶類別	終端用	中標年度	合約價值	於往績記錄期間	預期於
				戶所屬		(含增值稅)	確認的收入	截至2023年12月31日
				行業		人民幣千元	人民幣千元	止年度確認的收入
1	項目X.....	客戶V	終端用戶	教育	2023年	65,185	—	57,686
2	項目V.....	客戶G ⁽¹⁾	終端用戶	教育	2023年	3,771	—	3,337
3	項目Y.....	客戶W	終端用戶	教育	2023年	3,587	—	3,174
4	項目Z.....	客戶EE	終端用戶	教育	2023年	3,566	—	3,156
5	項目W.....	客戶U	IT服務 提供商	教育	2023年	1,400	—	1,239

附註：

(1) 有關該客戶背景的進一步詳情，請參閱下文「—我們的客戶」。

我們的自研產品組合

得益於我們的研發能力，自2015年起，我們開發了應用大數據分析、物聯網、雲計算及人工智能等先進技術在內的全面產品組合，以補足綜合IT解決方案服務。我們的自研產品乃完全基於內部研發而自行開發，並非其他已有第三方軟件的修改版。根據弗若斯特沙利文報告，我們為廣西少數有能力供應自研產品的當地教育IT解決方案服務提供商之一。根據每個項目的情況及要求，我們可能在提供綜合IT解決方案服務時使用自研產品。

下表載列我們於所示年度／期間按是否涉及自研產品劃分的綜合IT解決方案項目明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月									
	2020年			2021年			2022年			2023年						
	項目 數量	收入 人民幣 千元	估分部 收入的 百分比	項目 數量	收入 人民幣 千元	估分部 收入的 百分比	項目 數量	收入 人民幣 千元	估分部 收入的 百分比	項目 數量	收入 人民幣 千元	估分部 收入的 百分比	毛利 人民幣 千元	毛利率		
綜合IT解決方案項目																
— 涉及自研產品 ^(附註)	26	22,159	11.7	25	37,566	22.2	20	26,855	13.5	19,821	73.8	1	376	7.6	359	95.5
— 不涉及自研產品	96	167,326	88.3	64	131,771	77.8	86	171,636	86.5	74,954	43.7	14	4,600	92.4	487	10.6
總計	122	189,485	100.0	89	169,337	100.0	106	198,491	100.0	94,775	47.7	15	4,976	100.0	846	17.0

附註：倘我們於某一項目中的自研產品佔該項目內所銷售軟件的總收入超過50%，則該項目被視為涉及自研產品。涉及程度的有關門檻則由管理層參照彼等的行業知識及經驗來確定。

業 務

於往績記錄期間，我們根據項目的規格及要求決定我們是否會使用我們的自研產品並將其納入我們的標書或報價。我們相信，往績記錄期間內我們自研產品的使用率普遍增加，在很大程度上歸因於我們對研發的專注。展望未來，隨著我們對研發的持續關注，我們相信未來可以開發更多種類的自研產品，從而使我們能夠部署更多不同規格及要求的綜合IT解決方案項目。

下表載列我們的自研產品組合概要：

產品名稱	相關的註冊 知識產權 (附註)	目標用戶	重心
邁越統一身份認證系統	邁越統一身份認證系統v1.0(註冊年份：2019年)	<ul style="list-style-type: none"> • 教育機構 • 政府部門 	通過提供數據採集、數據管理、應用系統連接及驗證管理等功能，該系統為組織提供統一的身份和訪問管理系統，允許用戶訪問組織內不同的IT系統。
邁越信息化診改平台	邁越信息化診改平台v2.0(註冊年份：2019年)	<ul style="list-style-type: none"> • 教育機構 	通過利用大數據分析技術提供管理和診改功能，該平台為教育機構提供內部診改系統，旨在幫助教育機構提升教師的教學質量及學生的學業行為。
邁越數據中心平台.....	邁越數據中心平台v1.0(註冊年份：2020年)	<ul style="list-style-type: none"> • 教育機構 • 政府部門 	通過使用分佈式採集、分佈式計算等數據採集和計算技術，搭建一個數據中心平台，對組織的所有數據進行採集、處理及分析並優化數據的價值。

業 務

產品名稱	相關的註冊 知識產權 (附註)	目標用戶	重心
邁越大數據分析平台	邁越大數據分析平台v1.0(註冊年份：2020年)	<ul style="list-style-type: none"> • 教育機構 • 政府部門 	通過運用大數據分析相關技術，該平台透過為組織的管理層提供各類大數據分析與應用功能而提升組織的數據挖掘能力，從而助力其決策過程。
創鵬雲桌面虛擬化系統	創鵬雲桌面虛擬化系統v6.0(註冊年份：2020年)	<ul style="list-style-type: none"> • 教育機構 • 政府部門 	通過使用雲計算技術，該系統允許中央服務器提供及管理虛擬桌面，而終端用戶可通過網絡在組織的不同地點使用不同的設備訪問其個人桌面。
邁越一站式網上辦事 大廳系統	邁越一站式網上辦事大廳系統v1.0(註冊年份：2018年)	<ul style="list-style-type: none"> • 教育機構 • 政府部門 	通過使用工作流引擎、人工智能技術(自然語言處理)等技術，該系統為組織提供統一的辦公自動化平台，該平台以智能功能為支撐，提供跨系統、跨部門的辦公處理功能。
邁越數據可視化平台	邁越數據可視化平台v1.0(註冊年份：2021年)	<ul style="list-style-type: none"> • 教育機構 • 政府部門 	該系統通過使用數據挖掘、精準人像製作等數據技術，幫助客戶提升其數據的價值。

附註：有關進一步詳情，請見本招股章程附錄四「法定及一般資料 — B.有關我們業務的其他資料 — 2.知識產權」。

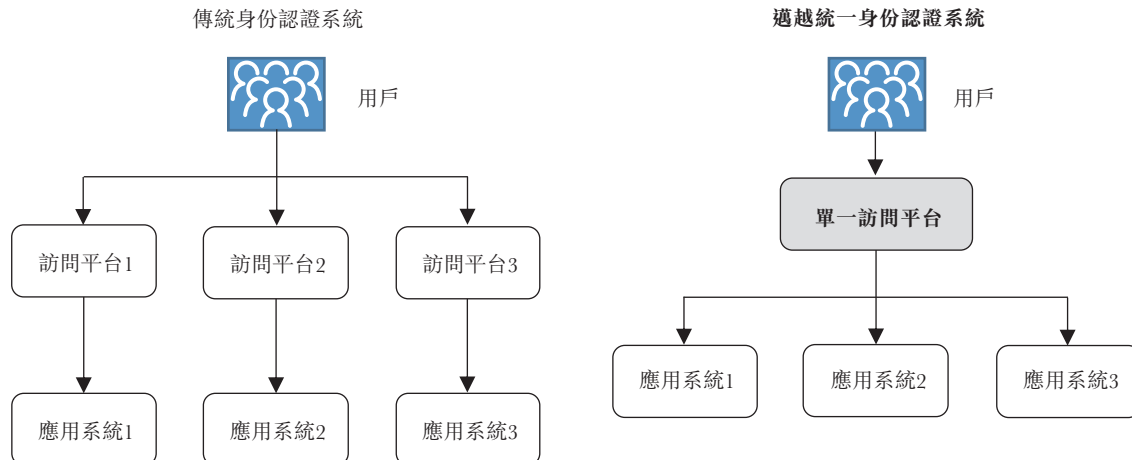
下文載列我們自研產品組合的詳情：

邁越統一身份認證系統

我們為組織構建統一的身份及訪問管理系統，允許用戶以各自唯一且統一的身份訪問組織內的不同IT系統。該系統結構可分為四個層次，包括以下方面：

數據採集	其採集不同應用系統的用戶和群組數據。不同應用系統的用戶數據將共享，便於統一管理。
數據管理	其包括用戶管理、群組管理、應用系統管理及登錄管理。 用戶管理涉及在同一位置管理不同應用系統中的用戶名、性別、年齡等用戶數據，以避免重複。 群組管理涉及管理不同應用系統中的用戶群組及其關係等群組數據，並將用戶分配至同一位置的不同用戶群組，以避免重複。 應用系統管理涉及將用戶身份和密碼分配至不同的應用系統，設置在不同應用系統中的訪問權限。 登錄管理允許組織的管理人員查找及訪問不同應用系統的登錄時間、人員及訪問權限等歷史記錄，為日後的統計提供依據。
應用系統連接	其為應用系統提供身份認證功能。應用系統可開發各自的程式，並與統一的身份認證系統連接。
驗證管理	其允許用戶使用單一登錄界面以訪問不同的應用系統並可切換到其他應用系統，而毋須重複登錄。

以下為我們的統一身份認證系統與傳統身份認證系統的功能對比圖：



該系統為組織及終端用戶帶來益處。由於該系統為不同的應用系統提供標準化的訪問平台，從而避免為每個應用系統設置單獨的訪問平台，故可降低組織的IT基礎設施建設成本。此外，其提供一個集中的系統來管理組織內不同應用平台的用戶身份，從而提高了組織的工作效率。其亦增強了整個組織的整體IT安全性，其中所有應用平台的集中管理系統允許組織在同一位置監控及管理所有用戶行為。終端用戶亦可通過在毋須重複登錄的情況下訪問不同的應用系統而享受該系統的益處，從而提高其工作效率。

例如就傳統的身份認證系統而言，作為學校校長的用戶可能需要創建學生考勤管理系統、財務管理系統及招生管理系統等多個系統，並須記住多套登錄信息，以便管理學校。憑藉邁越統一身份認證系統，校長只須創建一個單一的訪問平台及一套登錄信息即可登錄上述系統，從而可提高其整體工作效率。

邁越信息化診改平台

近年，教育部多次向各級教育機構下發指導意見，以完善各自教學質量相關的內控體系。就此，我們為教育機構構建了一個包含「管理」及「診改」要素的內部診改平台，旨在通過信息化幫助該等機構提高教學質量及學生的學業行為。

在管理方面，該平台針對教育機構的制度、目標、標準、計劃、績效、質量報告等方面設計管理模式，以建立更加規範的內部質量管理體系。該系統亦對教學管理、人員管理及群組管理等方面的數據進行採集和管理，為教育機構的教學及運作分析提供數據來源。以下為該平台截圖，展示了教師管理模式樣本：

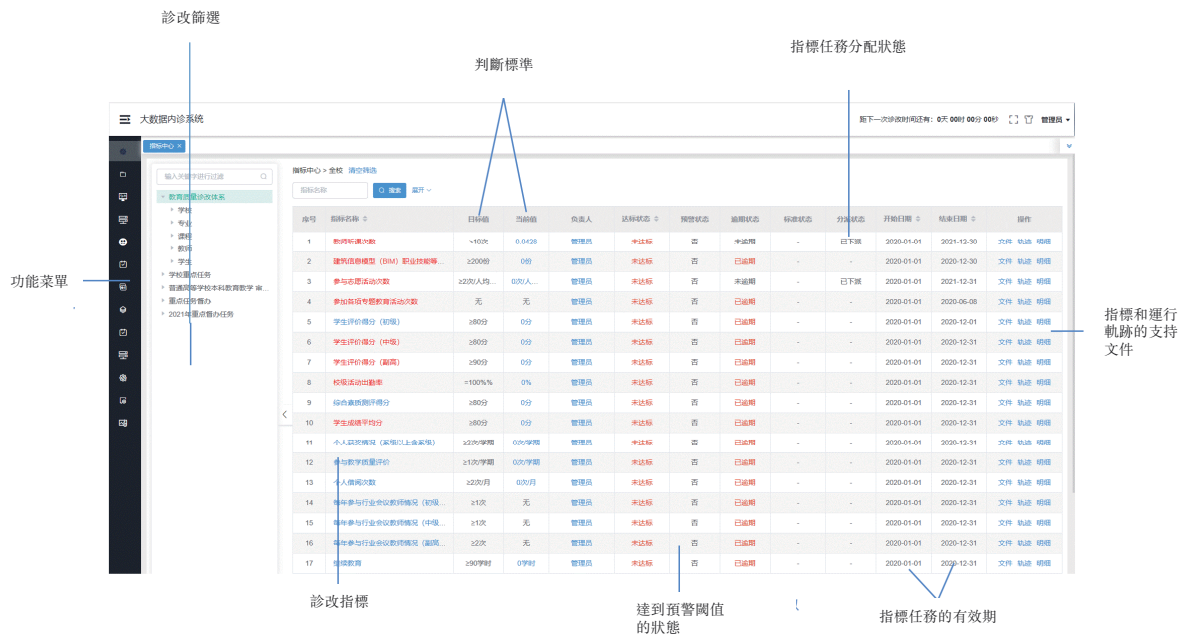


業 務

在診改方面，該平台利用大數據分析技術，對教學質量及學生的學業行為進行分析，並為教育機構及其教師提供教學及運行報告。以下為該平台截圖，展示了教學質量報告樣本：



該平台亦為教育機構及其教師提供整改計劃，以提高教學質量並監控其進度。以下為該平台截圖，展示了整改計劃樣本：



該平台可單獨使用，亦可與其他應用系統(特別是我們的其他自研產品)配套使用。例如，邁越數據中心平台等數據中心可提供除數據診改平台下收集的數據之外的更多數據來源，從而進行更全面的分析，同時邁越數據可視化平台等數據可視化平台可生成不同類型的報告或摘要，此可能會增加分析的價值。

該平台通過以下方式為教育機構帶來益處：(i)通過提醒教師自身的薄弱環節並指導相關整改而提高教學質量；(ii)通過提供及時的診斷提高教育機構的總體表現；及(iii)為教育機構提供各類指標，以配合其在評估教學及運作質素時的特定需要。例如，如果系統顯示某一班級的學習表現不如其他班級，則教育機構的管理層可以通過查看報告和評估班級教師的表現來調查問題根源，例如，管理層可從報告中了解到不盡滿意的指標，繼而了解如何提高班級教師的表現，如要求班級教師重新考慮課程，以便學生在課堂能更好地理解概念。其亦可以為教師設定目標，例如通過系統提高特定科目的平均班級分數，並在此後通過系統監控班級表現。

邁越大數據分析平台

我們設計了一個數字化解決方案，為組織提供數據挖掘功能。該系統通過使用大數據分析相關技術，為管理層提供各類數據及應用，以方便其決策過程。

尤其是，該平台提供有關學校人力及財務資源的信息，以方便學校資源的配置及教育機構管理層的決策過程。有關學校人力及財務資源的報告樣本的截圖如下：



該平台提供一種專為教育機構管理層而設計的識別機制，旨在讓彼等更了解學生的學習和社交生活，進而對異常學生群體進行早期干預。尤其是，教育機構的管理層可以通過平台查看學生的借書記錄，進而發現學生的興趣愛好。如果借閱記錄顯示學生有任何不健康或危險的愛好，教師可以提前干預和教育學生。以下為該平台截圖，展示了預測和預警模型樣本：

估計掛科學生名單 顯示導致學生掛科
的各種因素 導致學生掛科的決
定因素 顯示導致學生掛科
的各類因素詳情

大数据分析平台

当前位置： 预警中心 > 学生挂科预警 > 挂科因素说明

挂科预测，主要通过对学生基本数据、课表数据、学生成绩数据、一卡通刷卡记录——出入宿舍、食堂消费等数据，通过关联规则和分类算法等，建模预测每个学生的挂科概率和课程挂科概率，以下内容为影响学生挂科的因素及相关说明

因素名称	整体影响	说明
课程总挂科率	0.19998	根据以往历史，学生当期报考科目中，所有科目的挂科概率和
课程挂科相关性最大值	0.14525	学生以往考试中，挂科课程可能会引起当期考试课程中挂科的最高概率值（根据往期历史，某些课 挂科分引起另一课程挂科的几率）
课程挂科总相关性	0.1105	学生以往考试中，挂科课程可能会引起当期考试课程中挂科的总的概率值（根据往期历史，某些课程 挂科引起另一课程挂科的几率）
性别	0.05837	学生的性别
课程低分总相关性	0.05157	学生以往考试中，低分课程可能会引起当期考试课程中低分的总的概率值（根据往期历史，某些课程 低分引起另一课程低分的几率）
课程挂科率最大值	0.04402	根据以往历史，学生当期报考科目中，具有最大的挂科概率值
上学期班级排名	0.04062	上一学期，学生考试的班级排名
是否国际学生	0.04023	学生是否是国际学生
课程低分相关性最大值	0.03022	学生以往考试中，低分课程可能会引起当期考试课程中低分的最高概率值（根据往期历史，某些课 程低分引起另一课程低分的几率）
上学期低分数量	0.02331	在上一学期中考试中，低分科目的数量（70分以下为低分）
上学期课程平均成绩	0.02021	上一学期科考中，学生的平均成绩
课程低分挂科最高相关性	0.01947	学生以往考试中，低分课程可能会引起当期考试课程中挂科的最高概率值（根据往期历史，某些课 程低分引起另一课程挂科的几率）
学院学生挂科概率	0.01894	往期历史中，学生所属学院中，学生的挂科概率

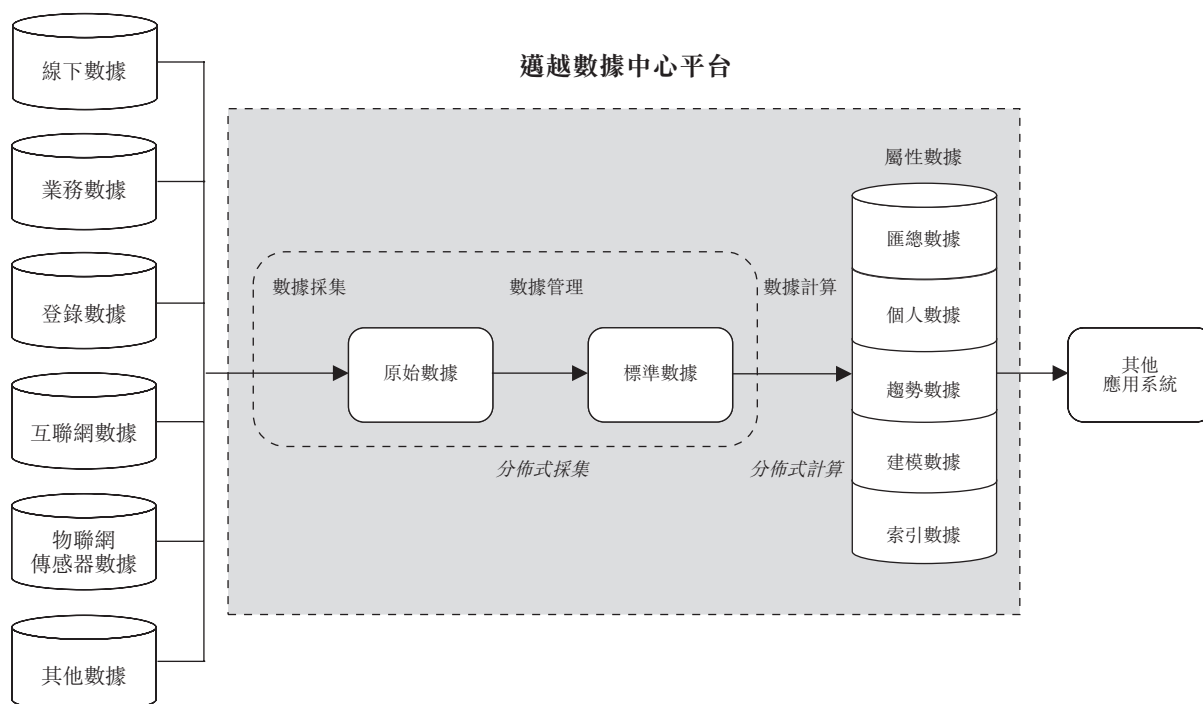
業務

在數據的支持下，該平台亦闡述不同模塊選擇和人才招聘的優缺點，為評估及提高教學質量提供支持。以下為該平台截圖，展示了教學質量分析報告樣本：



邁越數據中心平台

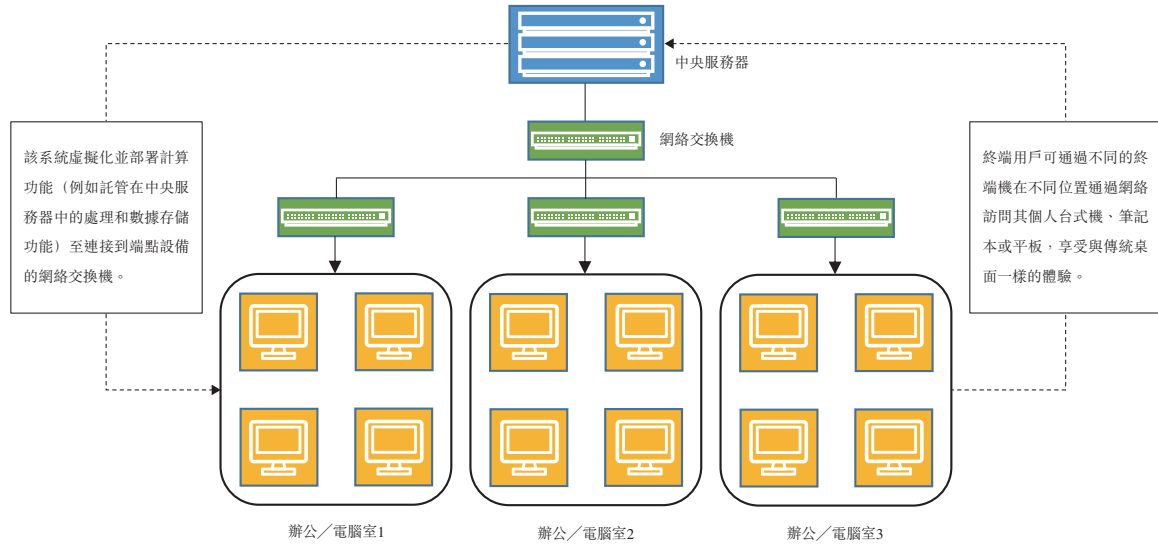
我們搭建了一個數據中心平台，以採集、處理及分析組織的所有數據，包括線下數據和現有IT系統的數據，並通過解決不同來源數據的不一致性而優化數據的價值。例如，如無數據中心平台，由於系統無法在任何系統更新時相互同步，因此教育機構不同系統內的學生記錄可能會不一致。通過運營數據中心平台，各個系統的數據將同步更改，所有部門可以即時查看到學生的最新記錄，並可令不同部門之間進行實時信息交換。以下為我們邁越數據中心平台的運作示意圖：



尤其是，我們利用分佈式採集和分佈式計算，以獲取存儲在組織中的海量數據並對該等數據進行分析、分類和匯總，從而滿足客戶的分析需求。分佈式採集和分佈式計算使組織可通過計算機網絡使用分散的物理資源在多台計算機之間分配任務，以提高運營效率並實現信息交換。該平台利用分佈式計算技術，能夠高效地採集及分析數據，並獲得結果，例如發現客戶的行為模式，並獲得預測分析結果。數據採集和分析產生的輸出可為其他應用系統中的進一步分析提供基礎。

創鵬雲桌面虛擬化系統

通過利用雲計算技術，我們利用中央服務器以提供及管理虛擬桌面。該系統在中央服務器上託管桌面環境，並將其部署予可訪問設置在組織中不同位置的計算機的終端用戶。以下為我們創鵬雲桌面虛擬化系統的運作示意圖：



該系統具備兼容性，支持部署在公有雲、私有雲或混合雲，為組織提供了通用性，可根據其具體情況和需求進行選擇。該系統亦兼容各種國產硬件，並可進行定製。該系統已獲得多家本地製造商認證，可與彼等生產的服務器和操作系統兼容。

該系統為組織提供了多種益處。由於所有數據均在中央服務器中存儲和處理，故因任何終端機的丟失而造成的數據洩漏機率較小。安裝該系統後，組織可更輕鬆地為組織中的不同群組設置標準化的桌面配置。因此，可提高安全性和配置管理。

另一方面，由於計算和處理發生在主機服務器而非終端機，因此對終端機的硬件要求較低。此可能會減少對為組織中的所有用戶配置、安裝及維護傳統台式計算機的需要，並允許在同一位置進行管理和維護。如硬件需求有任何變化，則從服務器端重新分配亦較從終端機分配更容易。例如，如無該系統，系統管理員可能需要手動將軟件安裝到每個終端機內。然而，透過使用該系統，管理員可以利用中央服務器分批安裝軟件，並同時管理數量龐大的計算機。此外，由於所有數據均存儲於中央服務器，該系統可更輕鬆地採集數據，從而用於組織內部的數據分析。

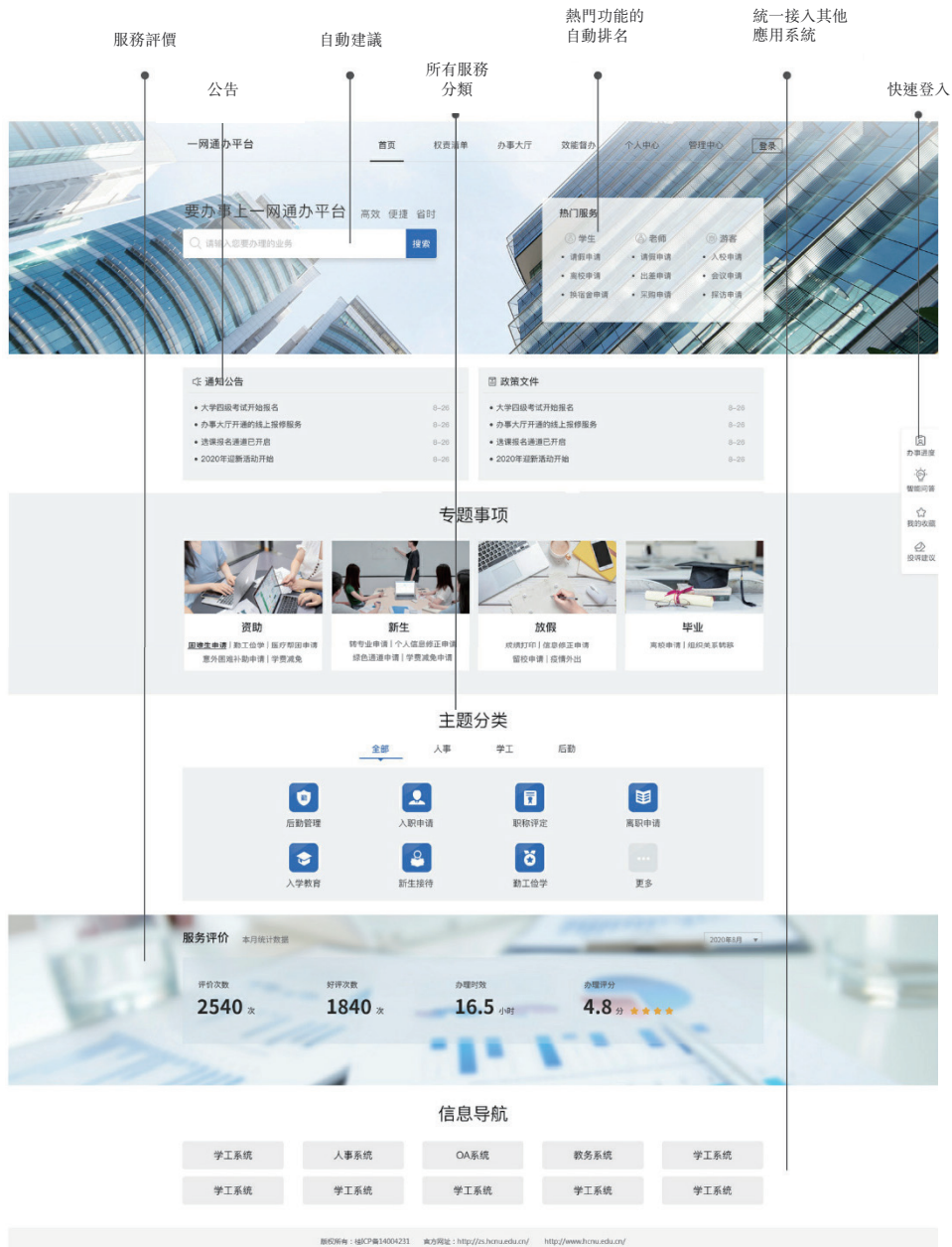
邁越一站式網上辦事大廳系統

我們為教育機構及政府部門構建一個辦公自動化平台，其(i)提供跨系統、跨部門的辦公處理功能；及(ii)提供「自動提醒」、「自動應答」及「自動建議」等功能。

該系統旨在連接組織中的各種應用場景和系統，為終端用戶提供可透過單一應用系統獲得的一系列服務。特別是，我們利用技術來監控工作流的活動狀態，例如根據預定義的程序確定要進行的新活動。同時，所提供的數據可以數字化創建、收集、存儲、處理並轉發至組織內的不同部門。例如，需要請假的學生可以在系統中填寫請假表，

業 務

數據將直接提供予大學各部門的相關教職員工，毋須重複填寫各種表格和申請。因此，該系統可改善組織的運營效率，令各持份者可透過該集中式系統登錄並完成不同的任務或程序，或在線獲取必要的資料。以下為該系統截圖，展示了系統向其用戶提供的服務樣本：



業 務

我們亦在系統中應用了自然語言處理(「NLP」)等人工智能技術，這有助於創建像人類一樣工作和反應的機器。特別是，NLP透過綜合人類理解文本、短語、句子和生成語法的方式，使軟件能夠分析、理解人類語言並從當中推導出含義。透過應用NLP技術進行文本識別，該系統可構建知識庫並自組織的數據中心收集數據，以編寫自動響應功能，為用戶提供相關的功能幫助。以下為該系統截圖，展示了智能響應功能的樣本：



邁越數據可視化平台

我們應用數據挖掘和精準人像製作等數據技術幫助客戶提升數據價值。

該平台首先透過大數據分析和人工智能機器學習技術，自教育機構和政府部門的各種硬件、軟件和應用系統中收集和存儲圖文信息。之後，該平台將透過數據分析獲得的數據可視化為圖形或圖像，並為終端用戶的決策過程提供指引。涉及的技術主要包括計算機圖形學、圖像處理、計算機視覺和計算機輔助設計。

該平台可為所有用戶及時生成可視化的數據報表或匯總。例如，平台僅通過採用拖拽方式，即可為教育機構的招生團隊創建分析表及儀表板，分析招生期間的學生姓名、專業、人數以及招生統計數據。該平台透過提供可視化的各種數據分析，可幫助各終端用戶進行決策。

業務

以下為該系統截圖，展示了分別向教職員工和學生提供的信息：

教師



學生



我們的標誌性項目

- 教育領域—2018年廣西欽州市北部灣大學大數據平台

北部灣大學是一所專注於工程、科學及管理範疇的專上教育機構。為提升其信息化，該大學委聘我們構建大數據平台。利用大數據分析等先進技術，我們以自研的大數據平台軟件為該大學定製我們的綜合IT解決方案服務。

下文載列我們解決方案採用的部分應用系統：

大數據平台

利用大數據分析技術，該系統從大學的多個方面提供數據分析，涵蓋各項因素，例如師生簡介、入學及僱傭、人才培訓以及財務概況。可透過平台以可視化演示形式進行及呈現實時分析。

大數據專題分析及 智能數據畫像

該系統透過對師生校內活動的大數據分析生成大學師生的影像及簡介，包括來自多個院系的每日數據，例如課堂出勤、圖書館記錄及進出校園記錄。所生成的影像可用於大學管理層對教學質量及學生成長情況進行評估。

智能預警中心

該系統透過多種大數據分析算法在校園出現任何違規或反常情況時向大學管理層報告預警。例如，系統在學生的學業成績下降或學生頻繁缺席講座或缺課時會發出通知。

- 政府領域—2019年廣西南寧市青秀政務服務中心的數字化和信息化

青秀區政務服務中心主要負責在南寧市青秀區審批及簽發各類文件、證書及執照。為使政府服務中心數字化和信息化，該中心聘請我們提供涵蓋整個中心的整體定製IT解決方案，當中考慮的因素包括中心用戶和訪客的特徵和使用情況、現有IT基礎設施。

以下載列我們解決方案採用的部分應用系統：

自動安防系統

該系統透過實時監測及分析，在出現未經授權的進入、潛在盜竊及其他緊急情況時會向保安部門和相關人員發出警報。此外，該系統可透過監控攝像識別參與人員，並利用人工智能等技術顯示相關信息，包括彼等的訪問記錄和彼等在中心登記的身份證。

綜合導向系統

該系統會為尋求中心提供服務及建議的中心訪客提供一站式指引，並透過中心終端或微信門戶加入信息顯示模塊、多媒體用戶指引、自助平台、用戶反饋等多種功能。

超融合數據中心系統

該服務包括一個超融合的數據中心系統，可以處理實時查詢、多維請求和海量信息查詢。該系統處理並分析該中心運營產生的大數據。

- 教育領域—2020年廣西大學公共課學習中心

廣西大學是廣西最大的大學之一。為提高其信息化水平，該大學委託我們建設一個公共課學習中心。該中心乃一個用於公共課程教學、自主學習和無紙化考試的教學中心，其包括20個教室和5個會議室，可同時滿足1,000名以上學生的計算機課程教學。

以下載列我們解決方案採用的部分應用系統：

虛擬化雲桌面教室	該系統利用雲桌面技術，實現多媒體教學、電腦教學、協同教學、自學輔導等。其亦能實現網絡設備的共用，提高各教室的使用效率。
教學數據分析及管理平台	該系統利用大數據分析技術，自動收集和匯總學生學習情況的大數據，從而使教師能夠根據不同學生的情況指定教學內容。系統亦記錄教室及設備的預訂日期和使用情況，據此，可幫助提高公共課程的教學和學習效率。
雲管理系統	該系統為中心提供基本的教學管理服務。其將其他系統整合至平台界面，統一操作界面和數據訪問，支持查看連接到平台的點數，以及相應的上線及離線狀態，實現整體管理，提高管理人員的管理效率。
智能安全監控系統	該系統為一個安全管理系統，通過使用數字高清監控系統來監控語言中心。其為中心構建了集中監控系統，並利用AI視頻圖像識別技術對非法入侵者、煙霧及火災進行預警和追蹤。
智慧教學	該系統支持錄音和現場廣播，以促進教師與學生互動。其允許不同小組之間進行討論，教師可加入任何小組進行監督和指導。系統亦收集並分析學習過程中的數據。
自學及預約管理系統	通過微信公眾賬號，學生可查看各教室及會議室的佔用情況，並可預約位置，繼而提高教室和會議室的利用率。

- 教育領域—2021年廣西省河池市廣西現代職業技術學院

廣西現代職業技術學院是一所擁有7個學院、41個專業的高等職業教育機構。我們提供綜合IT解決方案，包括信息基礎設施、業務管理系統、校內數據中心、智慧校園系統平台、大數據決策中心以及一站式師生線上平台。廣西現代職業技術學院在信息化建設方面獲得多項認可。其被選為職業教育機構智慧校園建設的試點單位之一。

以下載列我們解決方案中的部分亮點：

信息化教學

信息化教學能力全面提升。實現職業教育教學理念，促進教師全面掌握大數據課堂綜合管理系統的使用，利用數字校園平台完成課前、課中、課後的教學工作，同時完成常規教學任務，實現對每位教師和學生的整個教學過程的精準數據管理。

校內數據中心

所有學校業務系統的數據均是定期或即時收集至統一數據中心。有關數據被整合至各個數據庫，用於不同服務和應用，為各項分析及決策提供數據支持。

大數據決策中心

在校內數據中心基礎上，圍繞學校、專業、課程、教師、學生五個方面建立決策中心。該中心為教師提供所有五個方面的數據及信息板，包括與各方面相對應的各項指標資訊以及與上一年度的指標對比，使教師能夠更好地作出發展決策。

一站式師生線上平台

該平台可實現對教務、學生事務、資產管理、支付等各個系統的登錄和門戶，以及業務處理、預警應用等各種服務應用的統一管理，使教師和學生獲得更好的服務體驗，提高服務效率。

- 教育領域—2022年廣西大學虛擬現實創新實驗中心

虛擬現實創新實驗中心為大學提供虛擬現實教學，為學生提供了科研與創新的共享環境。同時，其亦為教學課程服務，滿足教師在學術教學和科學研究中對虛擬現實環境的需求。

以下載列我們解決方案採用的部分應用系統：

虛擬仿真實驗教學管理平台	該平台提供虛擬實驗教學輔助功能，包括實驗教學安排、實驗過程智能指導、實驗結果自動修正、線上答疑、實驗教學效果評價等功能。為各學校提供虛擬實驗教學環境，並進行相應的應用，實現資源共享，為課程資源的快速反應提供有力支持。
虛擬現實大屏教學系統	該系統採用虛擬現實三維螢幕模組和位置跟蹤系統以及虛擬現實資源管理軟件，通過定位及捕捉教師與螢幕之間的互動來實現資源互動，為學生提供創新體驗。
多人協作適應系統	通過該系統，可以實現多人同時進入同一場景，從而實現多人在同一場景進行虛擬實驗，共同完成項目，實現多人協同訓練。
虛擬現實內容創作系統	通過該系統，學生可在創作過程中不斷檢查、優化、調整創作作品，不斷提高創新能力。符合要求的作品還可上傳到教學資源庫以及資源管理平台進行展示和共享，可用於對外展示。
虛擬現實混合視頻拍攝系統	通過即時綠幕、無線圖像傳輸系統、人臉及手部捕捉系統等其他輔助設備，進行視頻拍攝，並將畫面與虛擬場景即時合成，實現混合視頻拍攝教學。

銷售硬件及／或軟件

除在提供綜合IT解決方案服務時採購硬件及／或軟件外，按照客戶的要求，我們有時會從供應商為客戶採購及購買硬件及／或軟件或向客戶單獨銷售我們的自研軟件。憑藉我們在提供綜合IT解決方案服務方面的經驗以及我們對不同硬件和軟件功能的了解，我們可根據客戶現有的IT基礎設施及系統規格和要求為客戶提供選擇硬件及軟件方面的意見。我們亦可能應要求就所出售的硬件及／或軟件提供配套安裝服務。我們銷售硬件及／或軟件通常在簽署合約或收到採購訂單後60日內完成。我們於往績記錄期間出售的一般IT硬件及軟件產品包括(i)電腦及配件、伺服器及網絡交換機；及(ii)用於培訓、數據收集及分析、數據儲存及網絡訪問管理的軟件。於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們硬件及／或軟件的銷售額分別佔我們總收入的5.9%、13.3%、16.8%及33.8%。

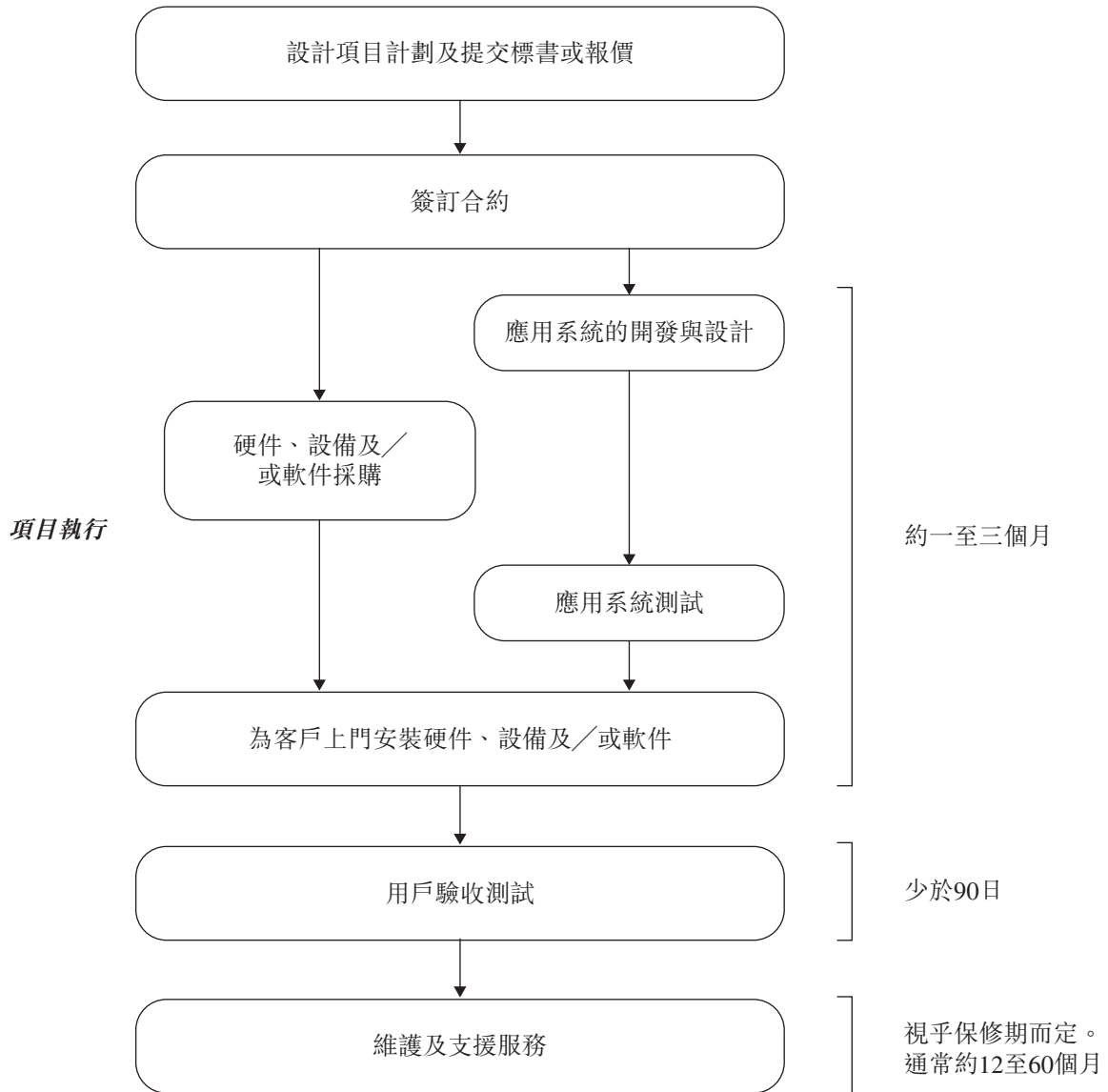
獨立的IT服務

客戶可能會在委聘我們提供綜合IT解決方案服務及相關保修期結束後委聘我們提供獨立的IT服務，亦可能會單獨委聘我們，以優化系統性能及識別並解決錯誤和缺陷。我們獨立的IT服務通常涉及根據客戶的需求為客戶的IT系統提供維護及／或支援服務，包括訂立保修合約和提供其他信息技術服務，如系統升級、技術服務及維護服務、軟件安裝、數據遷移及技術諮詢服務。視乎服務性質而定，保修項目的持續時間通常為一年，而其他信息技術服務通常持續10日至兩個月。

我們通常以一次性固定價格提供獨立的IT服務，其中會考慮與我們服務相關的成本。視乎服務性質而定，保修合約產生的收入在保修期內確認(即隨時間)，而來自其他信息技術服務的收入則在客戶接受相關服務時確認(即某一時間點)。於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們提供獨立的IT服務分別佔我們總收入的2.6%、2.8%、1.6%及8.6%。

我們的運營

下圖列示按項目基準提供綜合IT解決方案服務的典型工作流程及耗時：



識別商機

於往績記錄期間，我們通過競標、報價或直接委聘獲得項目。我們通常會從潛在客戶或其代理的網站物色競標機會。

項目審查

一旦我們識別潛在的項目，我們將進行技術和財務評估，並對項目的規格和要求進行初步分析，並開始初步工作，例如考慮要採購的相關硬件及／或軟件、須聯絡的供應商、預計所需時間以及我們可用的人力資源。在考慮是否競標潛在投標時，我們將參考以下因素進行初步評估：(i)盈利能力，其中會考慮項目規模及相關成本；(ii)承接項目的可行性，其中會參照規格、我們的能力及專業專長、我們可用的勞動力及財務資源；(iii)項目的預計時間表；(iv)承接項目地點；及(v)預期來自其他市場參與者的競爭(如有)。倘我們認為某個項目在商業上可行，則我們將擬備項目計劃和投標書。

設計項目計劃及提交標書或報價

倘我們認為某個項目在商業上可行，我們將著手準備項目計劃。項目計劃將包括與綜合IT解決方案的設計及實施有關的詳情，例如(i)工作範圍；(ii)實施方法及程序；(iii)預期成果；(iv)人力規劃；(v)工作職責分配；及(vi)質量標準及控制。我們將向客戶或其代理提交項目計劃及標書或報價單。有關進一步詳情，請參閱「— 銷售與營銷 — 競標」。

簽訂合約

倘我們的標書獲接納，我們的潛在客戶或其代理通常會發出決標函。為正式確定中標，我們將與客戶簽訂正式的合約。

硬件及／或軟件採購

倘若需要採購硬件及／或軟件，我們會按照客戶的規格選擇合適的供應商以及硬件及／或軟件。為保持甄選供應商的靈活性，我們尚未與任何供應商簽署任何供應硬件、設備或軟件的長期供應協議。與客戶簽訂合約後，我們通常會下訂單或與供應商簽訂採購合約。我們會對供應商提供的硬件、設備及軟件進行質量檢查和測試，並會要求供應商糾正任何缺陷或安排產品退貨。有關我們供應商的進一步詳情，請參閱「— 我們的供應商」。

應用系統產品的開發與設計

在軟件產品開發和設計階段，我們的技術團隊將考慮我們現有的軟件產品能否滿足客戶的需求。我們可能需要通過添加新功能或更新界面來修改我們現有的軟件產品，以滿足客戶的獨特需求。如有必要，我們將需要根據合約規定的客戶需求和規格開發新的應用系統產品。

應用系統測試

在向客戶交付產品之前，我們新開發或更新的應用系統必須經過我們技術團隊的多項質量測試。倘若應用系統未能通過我們的質量保證測試，我們的技術團隊將實施修改和改進程序，例如漏洞修復，直至系統通過測試為止。

為客戶上門安裝硬件、設備及／或軟件

基於進行的分析，我們的項目管理團隊落實項目計劃供客戶批准，其中涵蓋項目的關鍵任務及節點的詳細信息，包括為項目的每個節點分配的資源。

我們通常在交付產品之前向客戶提供項目計劃，以使我們的客戶能夠提前規劃及準備。在交付採購的產品後，我們的項目管理團隊將根據項目計劃對新的及現有的硬件及／或軟件進行配置、定製及整合。

我們有時會委聘供應商提供裝配服務等若干IT及支援服務。有關供應商安排的進一步詳情，請參閱「—我們的供應商」。

用戶驗收測試

在完成硬件、設備及／或軟件的安裝後，我們的技術團隊將根據客戶的規格與客戶共同進行用戶驗收測試，以確保滿足其要求並向客戶妥為交付滿意的服務。在用戶驗收測試期間，我們的客戶將對我們的解決方案進行測試，以確定其是否可以按照合約項下的規格處理必需任務。倘若在測試過程中發現任何缺陷或問題，我們將提供支

援並修復缺陷。用戶驗收測試可能需要執行多次，直至解決方案通過測試為止。用戶驗收測試可確保我們的解決方案能夠滿足客戶的需求。通過用戶驗收測試後，我們的一些客戶將出具用戶驗收報告或其他形式的項目竣工文件。

維護及支援服務

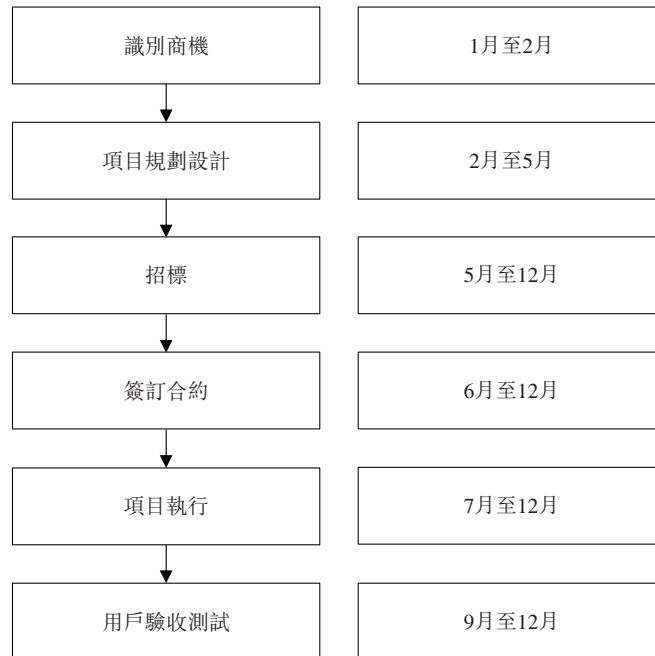
為提供以客戶為導向的綜合IT解決方案服務，我們不僅提供優質的一站式定製服務，亦為客戶提供保修期介於12個月至60個月的其他廣泛的客戶服務，如技術支援和維護服務。特別是在任何軟硬件缺陷的情況下，我們提供遠程及現場的技術支援以及軟硬件維修和維護服務。倘若我們的客戶對我們交付的解決方案有任何問題，彼等可通過我們的熱線或其他電子方式與我們聯繫，而我們的技術團隊將解答彼等的問題。我們亦可通過遠程訪問客戶的IT系統檢查問題所在。倘若我們無法自遠端解決這些問題，我們將提供現場支援。我們為客戶安裝的硬件及軟件通常附帶我們的供應商或硬件製造商或軟件開發商提供的原產品保修。如果我們確定故障是由我們供應商的產品造成，我們將通知我們的供應商進行維修或更換存在缺陷的硬件或軟件。我們亦於保修期內不時提供系統升級或調整服務。保修期屆滿後，我們的客戶可能會繼續委聘我們提供獨立的IT服務，以優化系統性能並識別及解決錯誤和缺陷。有關進一步詳情，請參閱「我們的服務 — 獨立的IT服務」。我們認為，我們值得客戶信賴，原因是我們可滿足客戶對全方位的增值綜合IT解決方案服務(從設計迎合客戶特定需求的綜合IT解決方案乃至後續支援服務等)的需求，從而使彼等能夠在分配與IT相關的預算及資源方面實現更高的效率，此進而有助於提高客戶的忠誠度及黏性。

季節性

我們的運營經歷季節性波動。於往績記錄期間，我們的客戶主要為教育機構，其中多數客戶主要獲政府資金資助。該等客戶通常採取預先核准管理制度及集中採購制度，於每年年初制定年度預算及採購計劃，並開展招標方案設計，然後於年內第二季度開展招標程序。就向教育機構提供的綜合IT解決方案服務而言，由於項目執行通常涉及在各校園內安裝硬件及傳輸數據，或會影響教育機構的正常運行，故項目執行通常在年

業 務

內第三季度教育機構休暑假前後開始，以盡量減小有關影響，且我們的項目一般於約一至三個月內完成。用戶驗收測試會於項目執行完成後進行，並一般於年內第四季度完成。下圖載列我們主要過程的一般時間表：



於往績記錄期間，由於我們來自綜合IT解決方案服務的收入大多於通過用戶驗收測試後確認，且我們的收入大多來自綜合IT解決方案服務，故此收入大多於年內第四季度確認。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度，我們總收入中分別有57.0%、58.0%及56.3%乃於年內第四季度確認。根據弗若斯特沙利文報告，有關季節性波動與教育信息化市場的市場慣例相符，而在中國，同類業務性質的市場參與者於年內第四季度確認較多收入的情況並不罕見。

由於有關季節性影響，鑒於大部分項目一般將於上一年度第四季度完成，而來年的項目一般將於該年下半年授出，我們的綜合IT解決方案服務項目於4月30日的未結算合約價值相較全年待確認的收入總額較小。

業 務

於往績記錄期間，我們的現金流亦受到有關季節性影響。我們一般於項目進行用戶驗收測試後收取客戶付款，並於整個項目執行期間產生現金預付款項，例如採購硬件、設備及軟件)、IT及支援服務的服務成本以及員工成本。由於項目於年內第三季度開始執行，用戶驗收測試於相應年度的第四季度進行，我們一般於年內首三個季度錄得來自經營活動的現金流出淨額。於截至2022年及2023年4月30日止四個月，來自經營活動的現金流出淨額分別為人民幣24.4百萬元及人民幣31.6百萬元。

董事亦認為，截至2023年4月30日止四個月的貿易應收款項週轉天數顯著較長很大程度上受到季節性影響，原因是首四個月確認的收入金額相較全年數額並不重大。

因此，我們經營業績的收入、貿易應收款項、營運資金及經營現金流量等各個方面均受我們服務需求的季節性波動影響。有關與季節性影響相關的風險詳情，請參閱本招股章程「風險因素—我們的業務運營可能受季節性影響」。

研發

因應技術的迅速發展，我們致力於利用我們的研發實力提供優質的綜合IT解決方案服務。我們重視研發，以此推動改進並提升產品組合的種類及功能，藉以配合綜合IT解決方案服務，從而提升我們的競爭力。我們亦注重產品的可持續性和可靠性，在整個研發過程中運用各項研發成果。

研發人員與設備

於2023年4月30日，我們有一支由逾80名成員組成的研發團隊。我們的研發團隊由我們的執行董事兼技術總監張先生領導，彼於IT行業擁有逾十年經驗。我們團隊有高級工程師、算法工程師、產品經理、前端開發工程師、測試工程師、實施工程師及運維工程師等不同職能的崗位，彼等一般具備相關的學歷、專業資格及／或工作經驗。於2023年4月30日，我們超過90%的研發人員持有大專、本科及／或碩士學歷。

業 務

我們擁有兩個研發中心，分別位於南寧及成都。我們之所以選擇成都為我們的另一個研發中心所在地，是因為董事認為成都是中國的一個新興科技中心，匯聚了眾多IT人才，而弗若斯特沙利文報告亦持相同觀點。下表載列我們的研發中心詳情：

地點.....	廣西南寧	四川成都
設立日期	2015年7月	2018年6月
於2023年4月30日研發團隊 成員數目	42	45
重心.....	設計界面及生產應用系統， 融合成都中心開發的技 術，滿足客戶的業務需求	研究大數據、人工智能等先 進技術的應用，如開發相 關算法

展望未來，我們擬通過擴大現有的研發團隊並在深圳另建一個研發中心來增強我們的研發實力。尤其是，我們相信，在深圳建立研發中心能夠為我們提供前沿的研發能力，與此同時能夠進一步提升我們的企業形象及市場聲譽，原因是在中國IT行業其中一個最頂尖的城市增設研發中心將向客戶展示我們在加強研發能力方面的投入及努力。就此而言，我們計劃仍將南寧和成都現有的研發中心的重心放在開發應用系統及開發應用大數據分析和人工智能技術的產品，同時我們深圳的新研發中心將專注於雲計算相關產品的開發。特別是，我們將探索開發雲平台的可能性，以向我們的客戶及／或其終端用戶提供不同類型的雲服務，例如雲服務管理平台、文檔共享、雲存儲及數據遷移。我們相信，我們亦可以利用與業內許多深圳頂級市場參與者(包括硬件及／或軟

件供應商)的鄰近關係，與彼等進行更密切的互動與溝通，從而促進我們雲計算相關產品的開發。有關進一步詳情，請見「—我們的業務策略—增強我們的研發能力」。

我們的研發投入

於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們的研發開支分別為人民幣11.8百萬元、人民幣14.0百萬元、人民幣14.5百萬元及人民幣4.6百萬元，其中主要包括採購軟件、員工成本、項目開發費用及折舊。有關進一步詳情，請見「財務資料—綜合損益及其他全面收益表選定項目說明—研發開支」及本招股章程附錄一會計師報告附註12。

我們的研發成果

我們持續的研發投入促成以下成果：

- (i) 我們的附屬公司南寧邁越及廣西思倫捷分別於2016年11月(於2022年10月續新)及2019年11月獲相關中國政府機關認定為「高新技術企業」；
- (ii) 接獲若干地區及國家層面的獎項及認可，包括：

國家層面

- 我們的「邁越大數據智慧校園平台」於2022年8月入選工信部2022年大數據產業發展試點示範項目名單，並於59家入選為「服務業大數據應用」類的國有企業中排名首位。根據弗若斯特沙利文報告，試點示範項目以多項標準進行衡量，篩選全國範圍內的企業。此項國家級獎勵提供試點示範項目名單，供大數據行業其他企業借鑒學習。廣西僅有五家企業入選，本集團則為唯一一家專注教育信息化市場的企業；

業 務

- 南寧邁越於2022年9月獲國家知識產權局認定為「國家知識產權優勢企業」。根據弗若斯特沙利文報告，「國家知識產權優勢企業」乃中國知識產權管理領域最高榮譽之一，設計初衷為表彰該等經營能力突出，且對特定地區和行業具有重大影響的企業。2022年度，廣西有合計100家企業獲此殊榮，其中僅10家主要從事提供IT解決方案服務；

地區層面

- 南寧邁越於2021年12月獲頒發「廣西壯族自治區產教融合型試點企業」證書，將享受融資及減稅等激勵政策的福利；
- 南寧邁越於2021年11月獲認定為「專精特新」中小企業；
- 南寧邁越於2018年11月及2017年11月分別獲認定為廣西壯族自治區企業技術中心及南寧市認定企業技術中心；及
- 南寧邁越於2022年7月獲表彰為「南寧市服務業龍頭企業」。根據弗若斯特沙利文報告，此表彰由廣西政府頒發，旨在推動龍頭企業(以收入規模及運營規模計)發展。七家從事IT解決方案服務的企業接獲此表彰，本集團乃其中之一；

(iii) 我們的研發能力獲認可而接獲多項補貼，包括：

- 「邁越辦事大廳平台」於2022年8月獲鯤鵬生態創新中心2022年補貼計劃項下之補貼人民幣0.5百萬元；
- 「智慧校園一體化應用平台」於2022年4月獲廣西壯族自治區工業和信息化廳及廣西壯族自治區財政廳聯合組織的信息技術及相關項目2022年補貼計劃項下之補貼人民幣0.5百萬元；
- 「邁越數據中台系統」於2021年8月獲鯤鵬生態創新中心2021年補貼計劃項下之補貼人民幣1.5百萬元；
- 「創鵬雲桌面虛擬化系統研發及國產化適配應用」於2022年8月獲「邕江計劃項目」項下之補貼人民幣0.5百萬元；
- 南寧邁越於2021年7月獲「南寧市科學研究與技術開發計劃重大項目」項下之補貼人民幣1.0百萬元；
- 南寧邁越於2019年5月獲「2019年自治區服務業發展專項資金投資計劃」項下之補貼人民幣1.5百萬元；及

(iv) 多項專利技術。於最後實際可行日期，我們已取得84項軟件版權及14項專利，其中包括(i) 13項實用新型專利；及(ii)一項發明專利。有關進一步詳情，請參閱下文「— 知識產權」及本招股章程附錄四「法定及一般資料 — B.有關我們業務的其他資料 — 2. 知識產權」。

業 務

得益於我們持續的業務發展及研發能力，我們開發了一個全面的產品組合，其中包括許多涉及應用大數據分析、物聯網、雲計算及人工智能等先進技術的自研產品。根據弗若斯特沙利文報告，我們是廣西為數不多擁有自研產品組合的當地教育IT解決方案服務提供商之一。有關進一步詳情，請參閱上文「— 我們的服務 — 綜合IT解決方案服務 — 我們的自研產品組合」。

與高等院校及技術研究機構合作

我們亦不時與高等院校合作，務求緊跟信息化市場的最新科技與發展。例如，我們與廣西大學及南寧師範大學訂立了合作協議。我們與南寧師範大學的合作協議為期五年，將於2024年7月到期，而我們與廣西大學的合作協議則屬長期協議，並無規定具體的合作期限。根據合作協議，大專院校可提供技術指導，並優先向我們推薦人才，而我們可向合作研究項目提供支援。大專院校不得向任何第三方披露於合作過程中獲得的業務信息、技術信息或經營信息。利用此類合作帶來的協同效應，我們的研發團隊能夠善用其技術專長，進而加強我們開發先進技術並將先進技術與我們的服務相融合的能力，從而更好地滿足客戶的特定需求。

銷售與營銷

於2023年4月30日，我們於中國的銷售與營銷團隊共有逾20名成員。彼等負責維護客戶關係，以確保客戶滿意我們的服務並維持現有客戶向我們提供反饋的有效溝通渠道。由於我們的團隊與客戶緊密合作，我們的銷售與營銷團隊將與客戶溝通，以促進客戶關係，了解彼等需求和發展狀況，並交換市場信息。為開拓新的商機，我們參與新項目的競標並積極接觸潛在客戶，例如參加行業展會。我們亦把握機會與廣西知名企業建立合作夥伴關係，推廣我們的品牌。有關進一步詳情，請參閱下文「— 戰略合作夥伴關係」。

業 務

競標

於往績記錄期間，我們通過競標、報價或直接委聘獲得項目。我們在當地項目投標方面通常面對來自廣西本土企業的直接競爭，而非全國範圍內其他市場參與者。

就我們的客戶為政府部門或公立學校的項目而言，投標要求主要為遵守《中華人民共和國政府採購法》第22條，包括(i)獨立承擔民事責任的能力；(ii)良好的業務信譽及健全的財會系統；(iii)具備履行合約所必要的設備及專業技術；(iv)良好的依法納稅及繳付社保金的記錄；(v)於參與投標活動前三年內經營活動無重大違規記錄；及(vi)相關法例及法規所規定的其他條件。有關《中華人民共和國政府採購法》的進一步詳情，請參閱「監管概覽—九、其他法律、法規監管—(六)政府採購監管」。

下表載列於所示年度／期間我們按通過(i)競標；或(ii)報價／直接委聘所獲項目劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月	
	2020年		2021年		2022年		2023年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
競標.....	125,241	60.5	143,973	71.4	178,035	73.2	5,683	65.8
報價／直接委聘.....	81,833	39.5	57,769	28.6	65,220	26.8	2,958	34.2
	<u>207,074</u>	<u>100.0</u>	<u>201,742</u>	<u>100.0</u>	<u>243,255</u>	<u>100.0</u>	<u>8,641</u>	<u>100.0</u>

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們透過競標獲得服務產生的收入分別佔我們總收入的60.5%、71.4%、73.2%及65.8%；而我們透過報價或直接委聘獲得服務產生的收入分別佔相應年度／期間我們總收入的39.5%、28.6%、26.8%及34.2%。截至2020年12月31日止年度，我們透過報價或直接委聘所獲服務貢獻的收入比例較高，乃主要由於透過直接委聘從數廣邁越(於往績記錄期間的關鍵時間為本集團的聯營公司)獲得的兩個大型綜合IT解決方案服務項目的收入貢獻人民幣34.1百萬元。有關更多詳情，請參閱「—戰略合作夥伴關係—數廣邁越」。

業 務

下表載列所示年度／期間我們的中標率：

	截至12月31日止年度			截至4月30日
	2020年	2021年	2022年	止四個月
遞交的標書數量.....	101	77	67	8
中標的項目數量.....	78	60	53	6
中標率 ^(附註)	<u>77.2%</u>	<u>77.9%</u>	<u>79.1%</u>	<u>75.0%</u>

附註：中標率按各財政年度中標的合約數量(不論中標日期)除以遞交的標書數量計算。

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們分別遞交101份、77份、67份及8份標書，分別中標78個、60個、53個及6個項目。董事認為，投標數量於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度減少乃由於我們對投標項目的選擇更為謹慎，原因是我們專注於規模較大且我們認為中標機會較高的項目。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們的整體中標率分別為77.2%、77.9%、79.1%及75.0%。我們亦於往績記錄期間錄得收入增長。基於以上所述，董事認為我們於往績記錄期間的整體競標表現基本令人滿意。

定價政策

我們通常參考下列因素，按成本加成基準釐定我們服務及產品的價格：(i)所提供服務類型；(ii)項目複雜程度；(iii)我們競爭對手所提供的類似服務或產品的現行市價；(iv)付款條件；(v)成本；及(vi)過往記錄及與客戶的關係。

業 務

尤其是，我們持續緊貼類似服務或產品的現行市價變化並及時調整我們的定價政策。於我們的新服務或產品開始階段，我們或會提供比競爭對手所提供類似服務或產品的現行市價更具競爭力的價格，以提高我們的新服務或產品在市場上的滲透率。在收到客戶反饋後，我們將持續完善及升級產品，之後我們可能會調整服務或產品的價格，以提高我們的盈利能力。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無任何因重大估計不確或成本超支而導致虧損的項目。

我們的客戶

於往績記錄期間，我們受聘於教育機構、政府部門等終端用戶或其他IT服務提供商，視乎關鍵時間的可行業務商機而定。該等IT服務提供商可(i)通過委聘我們提供綜合IT解決方案服務，將其對終端用戶的全部或部分項目工程分派予我們；或(ii)向我們採購硬件和軟件以及獨立的IT服務。據董事作出合理查詢後所深知，我們獲其他IT服務提供意委聘提供硬件及軟件，原因為(i)我們理解不同硬件及軟件特徵及具備相關經驗，及因此可就挑選硬件及軟件向彼等提供意見；(ii)我們可提供硬件及／或軟件的配套安裝服務；及(iii)我們可藉助我們與相關供應商的業務關係提供具競爭力的定價。下表列示我們於所示年度／期間按客戶類型劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月	
	2020年		2021年		2022年		2023年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
終端用戶	118,632	57.3	99,662	49.4	188,333	77.4	5,914	68.4
IT服務提供商	88,442	42.7	102,080	50.6	54,922	22.6	2,727	31.6
總計	<u>207,074</u>	<u>100.0</u>	<u>201,742</u>	<u>100.0</u>	<u>243,255</u>	<u>100.0</u>	<u>8,641</u>	<u>100.0</u>

業 務

就我們與IT服務提供商的安排而言，董事認為，IT服務提供商將全部或部分項目工程分派予其他市場參與者的情況在信息化市場中並不少見，而弗若斯特沙利文報告亦持相同觀點。誠如我們的中國法律顧問所告知，與IT服務提供商之間的合約為有效、具法律約束力且可強制執行並符合相關中國法律法規。

於往績記錄期間，我們將戰略重點放在向教育領域客戶提供服務。我們亦利用在教育領域開發及提供綜合IT解決方案服務過程中積累的經驗，並將服務範圍有效地擴展至政府領域。下表載列我們於所示年度／期間按終端用戶行業劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月	
	2020年		2021年		2022年		2023年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
教育.....	171,558	82.8	115,340	57.2	197,667	81.3	7,245	83.8
政府.....	23,907	11.5	63,832	31.6	8,998	3.7	201	2.4
其他 ^(附註)	11,609	5.7	22,570	11.2	36,590	15.0	1,195	13.8
總計.....	207,074	100.0	201,742	100.0	243,255	100.0	8,641	100.0

附註：其他通常指自我們購買硬件及軟件或獨立的IT服務但未具體列明產品或服務的終端用戶的IT服務提供商、企業客戶及個人客戶。

業 務

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們於往績記錄期間內各年度／期間的五大客戶合共分別佔我們總收入的53.2%、47.3%、53.7%及87.4%，而我們於往績記錄期間內各年度／期間的最大客戶分別佔我們總收入的24.4%、23.2%、34.4%及51.3%。下表列示於往績記錄期間內各年度／期間我們五大客戶的詳情：

截至2020年12月31日止年度

排名	客戶	合作 起始年份	客戶類型	我們所提供產 品／服務的終 端用戶所屬		我們提供的 產品／ 服務主要類型	自客戶產生 的收入	佔收入 的百分比
				行業				
1	數字廣西集團	2019年	IT服務提 供商	教育； 政府		綜合IT解決方案服 務、銷售硬件 及／或軟件	50,449	24.4
2	客戶G	2016年	終端用戶	教育		綜合IT解決方案服 務	21,215	10.2
3	客戶H	2009年	終端用戶	教育		綜合IT解決方案服 務、銷售硬件 及／或軟件、獨 立的IT服務	14,338	6.9
4	客戶B	2004年	終端用戶	教育		綜合IT解決方案服 務、銷售硬件 及／或軟件、 獨立的IT服務	13,557	6.5
5	客戶I	2016年	IT服務提 供商	教育		綜合IT解決方案 服務	10,679	5.2
							110,238	53.2

業 務

截至2021年12月31日止年度

排名	客戶	合作 起始年份	客戶類型	我們所提供產 品／服務的終 端用戶所屬 行業	我們提供的 產品／ 服務主要類型	自客戶產生 的收入	佔收入 的百分比
						人民幣千元	%
1	數字廣西集團	2019年	IT服務提 供商	政府	綜合IT解決方案服 務、銷售硬件 及／或軟件	46,820	23.2
2	客戶J	2021年	終端用戶	教育	綜合IT解決方案 服務	15,248	7.6
3	客戶K	2021年	IT服務提 供商	政府	綜合IT解決方案 服務	12,982	6.4
4	客戶L	2021年	終端用戶	教育	綜合IT解決方案 服務	12,972	6.4
5	客戶M	2021年	IT服務提 供商	教育	綜合IT解決方案 服務	7,421	3.7
						<u>95,443</u>	<u>47.3</u>

截至2022年12月31日止年度

排名	客戶	合作 起始年份	客戶類型	我們所提供產 品／服務的終 端用戶所屬 行業	我們提供的 產品／ 服務主要類型	自客戶產生 的收入	佔收入的 百分比
						人民幣千元	%
1	客戶X	2022年	終端用戶	教育	綜合IT解決方案服 務	83,722	34.4
2	客戶O	2016年	終端用戶	教育	綜合IT解決方案服 務、銷售硬件 及／或軟件、獨 立的IT服務	14,567	6.0
3	客戶B	2004年	終端用戶	教育	綜合IT解決方案服 務、銷售硬件 及／或軟件、獨 立的IT服務	13,520	5.6
4	客戶P	2022年	IT服務提 供商	其他 ^(附註)	銷售硬件及／或軟 件、獨立的IT服 務	9,917	4.0
5	客戶Y	2020年	IT服務提 供商	教育	綜合IT解決方案服 務	8,929	3.7
						<u>130,655</u>	<u>53.7</u>

業 務

截至2023年4月30日止四個月

排名	客戶	合作 起始年份	客戶類型	我們所提供 產品/服務的 終端用戶 所屬行業	我們提供的 產品/ 服務主要類型	自客戶產生 的收入	佔收入的 百分比
						人民幣千元	%
1	客戶S	2022年	終端用戶	教育	綜合IT解決方案服務	4,432	51.3
2	客戶AA	2017年	IT服務提 供商	教育	銷售硬件及/或軟 件	1,458	16.9
3	客戶BB	2022年	終端用戶	其他 ^(附註)	銷售硬件及/或軟 件	846	9.8
4	客戶CC	2023年	終端用戶	教育	銷售硬件及/或軟 件	438	5.1
5	客戶DD	2021年	終端用戶	教育	綜合IT解決方案服 務	376	4.3
						7,550	87.4

附註：其他通常指向我們購買硬件及軟件或獨立的IT服務，但並未指定產品或服務終端用戶的IT服務提供商、企業客戶及個人客戶。

下表載列於往績記錄期間我們主要客戶的背景資料：

客戶B

一組客戶包括(i)一所於1928年在廣西南寧建校的國立大學；及(ii)大學下屬的機構。根據公共領域可得的資料及董事經作出合理查詢後所深知，該大學總面積約1,400萬平方米，現有全日制學生約40,000人。

數字廣西集團

一組公司，包括：

- (i) 數字廣西，一家於2018年成立的中國國有企業。其為一家中國投資公司的直接全資附屬公司，其全部股權由廣西省政府持有。根據公共領域可得的資料及董事經作出合理查詢後所深知，其(a)獲得廣西政府的戰略定位，指定其透過開發和應用大數據分析，推動廣西數字政府、數字經濟和數字社會建設；(b)擁有超過35間附屬公司或聯營公司；及(c)註冊資本為人民幣2,000.0百萬元，並於截至2019年12月31日止年度錄得收入人民幣94.4百萬元；及
- (ii) 數廣邁越，我們當時的聯營公司，於2021年4月21日成為我們的非全資附屬公司前，由數字廣西持有51%。

客戶G

一所於1978年在廣西河池市建校的國立高等職業教育機構。根據公共領域可得的資料及董事經作出合理查詢後所深知，其總面積約為60萬平方米，現有學生約13,000人。

客戶H

一所於1985年在廣西梧州市建校的國立大學。根據公共領域可得的資料及董事經作出合理查詢後所深知，其建築面積約為130萬平方米，現有學生約13,000人。

業 務

- 客戶I 一家於2013年成立的中國公司，主要從事軟件開發。根據公共領域可得的資料及董事經作出合理查詢後所深知，其註冊資本為人民幣6.4百萬元，並於截至2019年12月31日止年度錄得收入人民幣26.3百萬元及溢利人民幣0.1百萬元。
- 客戶J 一所於2019年在廣西省梧州市成立的國有教育機構，提供覆蓋小學至中學的教育課程。這是我們於往績記錄期間獲得的新客戶。我們是在2021年競標其項目時相識。
- 客戶K 一家於2016年成立的中國公司，主要從事醫療領域的軟件開發及IT服務以及向政府機構提供服務。根據公共領域可得的資料及董事經作出合理查詢後所深知，其註冊資本為人民幣0.1百萬元。這是我們於往績記錄期間獲得的新客戶。我們是在2021年競標其項目時相識。
- 客戶L 一所於2004年在廣西省南寧市建校的私立高等職業教育機構。根據公共領域可得的資料及董事經作出合理查詢後所深知，其總面積約0.9百萬平方米，現有學生約25,000人。這是我們於往績記錄期間獲得的新客戶。我們是在參加行業活動時相識。

業 務

- 客戶M 一家於2003年成立的中國國有企業，於廣西柳州市柳城縣為教育機構採購綜合IT解決方案服務等。根據公開可得資料及據董事作出合理查詢後所深知，其註冊資本為人民幣776.3百萬元。這是我們於往績記錄期間獲得的新客戶。我們是在2021年競標其項目時相識。
- 客戶O 一所於1958年在廣西來賓市建校的國立大學。根據公共領域可得的資料及董事經作出合理查詢後所深知，其建築面積約為110萬平方米，現有學生約16,000人。
- 客戶P 一家於2019年成立的中國公司，主要從事提供互聯網信息服務、技術服務和信息系統集成服務。根據公共領域可得的資料及董事經作出合理查詢後所深知，其註冊資本為人民幣10.0百萬元。這是我們於往績記錄期間獲得的新客戶。我們是在參加行業活動時相識。
- 客戶X 一家位於廣西南寧市賓陽縣負責賓陽縣教育事務的政府部門。這是我們於往績記錄期間獲得的新客戶。我們是在2022年競標其項目時相識。
- 客戶Y 一家成立於2003年的中國公司在廣西的分公司，主要從事提供基礎電信服務和互聯網資訊服務。這是我們於往績記錄期間獲得的新客戶。我們是通過積極接觸而相識。

業 務

客戶S

一所於1956年在廣西南寧市成立的國立高等職業教育機構。根據公共領域可得的資料及據董事作出合理查詢後所深知，該機構總佔地面積約為130萬平方米，約有30,000名學生。這是我們於往績記錄期間新獲得的客戶。我們於2022年透過競標其項目而與之相識。

客戶AA

一間成立於2010年的中國公司，主要從事軟件開發和IT服務。根據公共領域可得的資料及據董事作出合理查詢後所深知，該公司的註冊資本為人民幣10.0百萬元。

客戶BB

一間成立於1997年的中國公司，主要從事提供金融服務。根據公共領域可得的資料及據董事作出合理查詢後所深知，該公司的註冊資本為人民幣8.0百萬元。這是我們於往績記錄期間新獲得的客戶。我們於2022年透過競標其項目而與之相識。

客戶CC

一所於1956年在四川省成立的國立大學。根據公共領域可得的資料及據董事作出合理查詢後所深知，該校總佔地面積約為230萬平方米，約有38,000名學生。這是我們於往績記錄期間新獲得的客戶。我們於2022年透過競標其項目而與之相識。

客戶DD

一所於1956年在四川省成立的國立高等職業教育機構。根據公共領域可得的資料及據董事作出合理查詢後所深知，該機構總佔地面積約為140萬平方米，約有18,000名學生。這是我們於往績記錄期間新獲得的客戶。我們於2021年透過競標其項目而與之相識。

於往績記錄期間，為配合業務戰略，我們積極爭取新客戶，包括數名主要客戶，即客戶J、客戶K、客戶L、客戶M、客戶P、客戶X、客戶Y、客戶S、客戶BB、客戶CC及客戶DD。有關此等客戶的背景資料(包括彼此如何結識)，請參閱上文。

據董事作出合理查詢後所知，(i)除數字廣西集團包括我們當時的聯營公司數廣邁越(其已於2021年4月21日成為我們的非全資附屬公司)及其控股公司數字廣西外，於往績記錄期間內任何年度／期間，董事或彼等各自的緊密聯繫人或擁有我們或任何附屬公司已發行股本5%以上的任何人士概無於我們的任何五大客戶中擁有任何權益；及(ii)該等客戶(或彼等各自的股東／實益擁有人及董事／控制人)與本公司、其附屬公司、股東、董事、高級管理層或彼等各自的任何聯繫人在過去或現時並不存在任何關係(包括但不限於僱傭、業務或信託關係)。

客戶集中度

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們於往績記錄期間內各年度／期間的五大客戶分別合共佔收入總額的53.2%、47.3%、53.7%及87.4%；而我們於往績記錄期間內各年度／期間的最大客戶佔收入總額的比例則分別為24.4%、23.2%、34.4%及51.3%。

業 務

董事認為，由於我們於往績記錄期間內各年度／期間的五大客戶的排名和分佈大不相同，因此我們於往績記錄期間概不存在對主要客戶重大依賴問題。此外，承接大型項目以進一步提高我們的聲譽並推動未來增長，乃我們的業務戰略之一。我們認為，如果我們決定承接合約金額較大的項目，我們可能會將足夠的資源投入到該等項目，繼而可能無法分散精力去積極競爭工作時間重疊的其他額外項目。因此，就相應年度的收入貢獻而言，相關客戶可能很容易成為我們的主要客戶。

我們亦無意局限自身僅主要服務於任何特定的主要客戶，包括數字廣西。截至2020年及2021年12月31日止年度，向數字廣西提供服務產生的收入分別為人民幣50.4百萬元及人民幣46.8百萬元，分別佔我們於相應年度總收入的24.4%及23.2%。截至最後實際可行日期，我們與數字廣西概無任何正在進行的其他項目，亦未進行任何潛在項目的預投標或投標。因此，我們認為，我們於截至2022年12月31日止年度的大部分收入可以從數字廣西授予的項目以外的項目中獲得。於截至2022年12月31日止年度，向客戶X提供服務所產生的收入為人民幣83.7百萬元，佔我們本年度收入總額的34.4%。該筆收入來自一個大型項目，需要我們投入足夠資源。該項目是我們通過招投標獲得，除作為我們的客戶之外，客戶X為獨立第三方。截至2023年4月30日止四個月，我們認為我們於該期間的最大客戶及五大客戶並無特定參考價值，乃由於我們的收入高度受限於季節性影響(各年度前四個月確認的收入比例相對較低)。基於上述情況，董事認為我們能向其他客戶擴展服務及有效降低我們與任何特定的主要客戶的關係發生重大不利變化時所面臨的風險(如有)，繼而對數字廣西等任何特定的主要客戶概無重大依賴。

然而，根據弗若斯特沙利文報告，教育IT解決方案公司擁有相對較高的客戶集中度的情況並不罕見，其中一個主要原因便是市場參與者傾向於承接大型項目以提高其在行業中的聲譽。根據若干教育信息化市場上市公司的年報，五大客戶的收入貢獻可高達50%以上。因此，我們認為，且弗若斯特沙利文報告亦持相同觀點，我們的五大客戶於往績記錄期間內各年度／期間的收入貢獻與行業水準基本一致。

業 務

我們進一步認為，且弗若斯特沙利文報告亦持相同觀點，由於客戶偏愛聘用經驗豐富、有能力提供定製服務和自研產品的IT解決方案服務供應商，而我們擁有相關經驗和能力，因此，我們與客戶的業務關係是相輔相成的。特別是，我們已與廣西多間教育機構發展並保持業務關係，例如廣西大學(廣西最大的教育機構之一)及梧州學院，業務關係均超過十年。該等客戶均為我們往績記錄期間內各年度／期間的五大客戶之一。基於上述情況，董事認為，我們與主要客戶的關係發生重大不利變化的可能性很低。

與我們客戶所訂立的一般合約條款

合約通常由我們的客戶按項目基準授予我們。下文載列與我們客戶訂立的協議中一般包含的主要條款：

服務範圍及合約期限 : 合約載列我們的服務範圍，其中列明我們工作的技術規格及要求以及合約期限。視乎提供的服務類型，我們的綜合IT解決方案服務協議的合約期限可能自應用系統開發和設計階段開始長達一年以上，而我們的綜合IT解決方案項目通常包括一至三個月的執行階段。有關提供我們綜合IT解決方案服務的典型工作流程的進一步詳情，請參閱「—我們的運營」。

合約價格 : 我們合約的合約金額主要為一次性固定價格。

我們合約的合約金額通常指客戶就銷售貨品及提供服務而應向我們支付的所有費用，包括但不限於運送費用、安裝費用及測試費用。

業 務

付款 : 通過用戶驗收測試後，我們向客戶開具發票。於往績記錄期間，授予客戶的信貸期通常為30日。

硬件、設備及軟件 : 合約列明所需的所有硬件、設備及軟件的數量及規格以及價格。

保修 : 我們通常於項目完工後提供介乎12個月至60個月的保修期，作為對已售產品任何重大質量缺陷的保修撥備金。於保修期內，我們將免費提供硬件及設備維修及維護以及軟件更新及支持。⁽¹⁾

知識產權 : 就我們自研產品而言，我們保留提供予客戶有關軟件及相關技術、方法及程序的知識產權。我們的客戶僅有權使用該等軟件且須對有關我們的技術、方法及程序的所有資料保密。

對於任何第三方硬件或軟件產品，我們並未擁有相關知識產權，而客戶僅有使用權。

對於非硬件或軟件產品的項目相關資料(包括項目資料、文件、程序源代碼、可執行程序等)，有關權利歸客戶所有。

有關我們為防止自身或客戶的知識產權遭侵犯而採取的措施之進一步詳情，請參閱「— 知識產權」。

業 務

違約金：倘我們未能在規定時間表前履行義務，則每延誤一日，我們應向客戶支付一般相當於合約價格3%，但合共不超過合約總價格5%的違約金。

附註：

- (1) 基於相關會計政策，對於保修期內免費的硬件及設備維修及維護以及軟件更新及支持，我們根據個案基準評估保修是否為客戶提供額外服務，以保證產品符合約定規格。

對於僅為保護客戶免受購買缺陷產品的風險而存在的保修，所提供的服務將不被視為履約義務。我們於往績記錄期間提供的保修大多屬於這一範圍。我們於各個報告期末參照過往保修成本與收入的比率，為保證型保修作出撥備。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，每年產生的保證類保修的相關成本分別為人民幣886,000元、人民幣1,403,000元、人民幣1,091,000元及人民幣660,000元。

對於向客戶提供額外服務以保證產品符合約定規格的保修，有關服務將被視為履約義務。因此，我們將若干交易價格分配至產品和服務。於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，來自服務類保修的相關收入分別為零、人民幣245,000元、人民幣386,000元及人民幣129,000元。往績記錄期間產生的服務類保修的相關成本金額被認為並不重大。

業 務

三方協議

數字廣西三方協議

於往績記錄期間，(i)本集團；(ii)數字廣西；及(iii)我們的各個供應商之間已訂立五份數字廣西三方協議，而有關協議已採納同類安排。下表載列數字廣西三方協議的詳情：

日期	協議	訂約方	合約價值 (含增值稅) (人民幣千元)	於往績記錄期間 確認的收入 (人民幣千元)
2020年12月15日	數字廣西三方 協議A	(i) 本集團； (ii) 數字廣西；及 (iii) 供應商F	38,575 ^(?)	9,044 ^(?)
2020年12月15日	數字廣西三方 協議B	(i) 本集團； (ii) 數字廣西；及 (iii) 供應商F	37,697 ^(?)	8,416 ^(?)
2020年12月10日	數字廣西三方 協議C	(i) 本集團； (ii) 數字廣西；及 (iii) 供應商M	12,715	1,439
2020年12月10日	數字廣西三方 協議D	(i) 本集團； (ii) 數字廣西；及 (iii) 供應商M	9,184 ^(?)	1,042 ^(?)
2021年2月10日	數字廣西三方 協議E	(i) 本集團； (ii) 數字廣西；及 (iii) 供應商N	7,880	884

附註：

1. 除原合約金額人民幣38.6百萬元外，本集團與數字廣西已增加及訂立兩份合約總金額為人民幣9.1百萬元的採購訂單。因此，除於往績記錄期間根據原合約確認的收入人民幣9.0百萬元外，往績記錄期間於該採購訂單項下亦確認收入人民幣1.9百萬元。
2. 除原合約金額人民幣37.7百萬元外，本集團與數字廣西已增加及訂立一份合約金額為人民幣0.5百萬元的採購訂單。因此，除於往績記錄期間根據原合約確認的收入人民幣8.4百萬元外，往績記錄期間於該採購訂單項下亦確認收入不到人民幣0.1百萬元。

業 務

3. 除原合約金額人民幣9.2百萬元外，本集團與數字廣西已增加及訂立一份合約金額為人民幣1.3百萬元的採購訂單。因此，除於往績記錄期間根據原合約確認的收入人民幣1.0百萬元外，往績記錄期間於該採購訂單項下亦確認收入人民幣0.2百萬元。
4. 除項目完工後的維修工程應佔之未結算合約價值(不含增值稅)人民幣1.3百萬元外，截至2022年12月31日，上述項目均已通過用戶驗收測試，因此，該等項目(包括採購訂單)均被視為於往績記錄期間已完成。

以下載列上述數字廣西三方協議A項下之安排，以作說明用途：

於2020年12月15日，(i)本集團；(ii)數字廣西；及(iii)供應商F之間訂立數字廣西三方協議A。根據數字廣西三方協議A，數字廣西委聘我們及供應商F提供綜合IT解決方案服務，作為數項政府領域項目(「總項目」)一部分。根據數字廣西三方協議A，我們及供應商F對數字廣西的角色、責任及義務(即提供綜合IT解決方案服務)屬共同及個別角色、責任及義務。然而，我們與供應商F的有關角色、責任及義務限於數字廣西三方協議A所載者。儘管我們於數字廣西三方協議A項下的項目為總項目的一部分，總項目涉及除我們之外的不同服務提供商進行的工作，而除數字廣西三方協議A所載之服務外，我們對總項目下進行的任何工作概不負責。

業 務

於2020年12月16日，(i)本集團；及(ii)供應商F就數字廣西三方協議A訂立合約金額為人民幣27.8百萬元的協議（「**配套供應協議**」），據此，供應商F將為我們提供數字廣西三方協議A下規定的軟件，而我們則負責整合、安裝及實施供應商F開發及提供的軟件。具體而言，供應商F負責軟件質量。我們應收集數字廣西三方協議A的合約總額，依據配套供應協議所規定的付款條款就供應商F提供的軟件向其支付合約金額。

數字廣西三方協議A及配套供應協議的主要條款載列如下：

	<u>數字廣西三方協議A</u>	<u>配套供應協議</u>
日期.....	2020年12月15日	2020年12月16日
訂約方.....	(i) 本集團； (ii) 數字廣西；及 (iii) 供應商F	(i) 本集團；及 (ii) 供應商F
	有關數字廣西及供應商F的進一步詳情，請參閱「— 我們的客戶」及「— 我們的供應商」。	
主體事項	數字廣西委聘我們及供應商F提供綜合IT解決方案服務，作為總項目之部分服務	供應商F將為我們提供數字廣西三方協議A下規定的軟件

業 務

	數字廣西三方協議A	配套供應協議
代價及付款方式.....	數字廣西三方協議A的總合約價值為人民幣38.6百萬元。合約價值應按以下方式支付：	配套供應協議總合約價值為人民幣27.8百萬元。合約價值應按以下方式支付：
	(i) 數字廣西應於數字廣西三方協議A簽署之後15個營業日內向本集團支付合約價值之10%作為預付款；	(i) 本集團應於配套供應協議簽署之後10個營業日內支付人民幣5百萬元；
	(ii) 數字廣西應於數字廣西驗收有關數字廣西三方協議A項下之完成工作及本集團出具發票之後支付合約價值之40%；及	(ii) 本集團應於2021年1月20日之前支付人民幣5百萬元；
	(iii) 數字廣西應於總項目完工後向本集團支付餘下50%之合約價值。	(iii) 本集團應於2021年11月30日之前支付人民幣3.9百萬元；及
		(iv) 本集團應於總項目完工之後90日內支付人民幣12.5百萬元。
	此外，本集團須於簽訂數字廣西三方協議A時支付一筆相當於合約價值5%的保證金，直至保修期(總項目完工之後60個月)屆滿為止。	此外，供應商F須於簽訂配套供應協議時支付一筆相當於合約金額5%的保證金，直至保修期(總項目完工之後60個月)屆滿時為止。我們須於保修期屆滿後10個營業日內支付人民幣1.4百萬元。

業 務

董事確認，我們應數字廣西的要求訂立前述數字廣西三方協議。據董事作出合理查詢後所深知，我們認為此乃數字廣西的慣常業務操作，其中數字廣西(i)直接與供應商F協商價格；及(ii)認為與軟件開發商及IT解決方案服務提供商訂立三方協議將有助推進總項目的進展，原因是彼等認為按與供應商F相同的協議，將我們作為於廣西本地的IT解決方案服務提供商(負責集成、安裝及運行供應商F開發的軟件)會更容易管理。因此，我們認為，承接該項目總體上符合本集團的利益，因為(i)我們可從該項目獲得可觀的收入及毛利；(ii)我們將不會就各個供應商將予提供的軟件承受存貨風險；(iii)我們計劃在往績記錄期間進一步擴大我們的客戶群；及(iv)數字廣西是廣西政府給予戰略定位的國有企業，與該公司建立業務關係有助於提升我們在政府領域作為定製綜合IT解決方案服務提供商的聲譽。

根據上述安排，就軟件銷售而言，我們根據相關會計準則及政策被視為代理，因為我們在將軟件轉移至數字廣西之前並不控制指定的軟件，且我們在確定價格方面並無酌情權，亦不對軟件的質量負責。誠如董事確認，數字廣西三方協議項下安排的條款通常由數字廣西釐定。我們一直及現時均無意改變我們的業務策略並作為代理承接項目。我們將僅考慮應客戶的要求作為代理承接項目，而我們將整體考慮項目的條款，並評估項目是否符合本集團的總體利益。

據我們的中國法律顧問告知，三方協議為有效、具法律約束力且可強制執行，並符合中國有關法律法規的規定。就我們與數字廣西及相關供應商的安排而言，董事認為，客戶要求與其多名供應商訂立三方協議在信息化市場並非罕見，而弗若斯特沙利文報告亦持相同觀點。

與(i)金融機構；及(ii)教育機構之間的三方協議

於往績記錄期間，(i)本集團；(ii)金融機構(包括銀行及信用卡服務提供商)；及(iii)教育機構之間簽訂了五份三方協議，據此，教育機構委聘我們就建設或升級其若干IT基礎設施提供定製的綜合IT解決方案服務，而金融機構將負責向我們支付合約金額。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，相關協議下確認的收入總額分別為人民幣3.1百萬元、零、人民幣4.7百萬元及零，分別佔我們相應年度／期間總收入的1.5%、零、1.9%及零。誠如董事確認，我們應教育機構要求簽訂該三方協議。因為升級IT基礎設施乃為提升金融機構為教育機構提供的服務，因此教育機構要求金融機構負擔所產生的費用。另一方面，由於金融機構有意對教育機構推廣使用其相關服務，彼等同意承擔委聘我們所產生的費用，並直接支付我們的相關貿易應收款項。據我們的中國法律顧問告知，該等三方協議為有效、具法律約束力且可強制執行並符合相關中國法律法規。就我們與教育機構及金融機構的安排而言，董事認為，客戶要求與其供應商及付款方訂立三方協議在信息化市場並不少見，而弗若斯特沙利文報告亦持相同觀點。

戰略合作夥伴關係

在我們的業務過程中，我們打算有選擇地尋求對我們現有業務產生協同效應的戰略聯盟，以鞏固我們的市場地位並進入新市場。在選擇潛在的業務合作夥伴時，我們通常會考慮多種因素，包括與我們的戰略規劃的適合性、潛在協同效應的程度以及業務合作夥伴的市場地位。我們相信，戰略聯盟將以具有成本效益的方式推動我們的業務增長並擴大我們的客戶群。

得益於我們在廣西確立的市場地位，我們已與廣西國有企業建立合作以促進長期發展。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們的戰略合作產生的銷售額分別為人民幣41.9百萬元、人民幣13.9百萬元、人民幣20.9百萬元及零，佔相應年度／期間我們總收入的20.2%、6.9%、8.6%及零。

下文載列合作夥伴關係的資料：

— 數廣邁越

2019年10月，我們與數字廣西成立數廣邁越(當時為本集團的聯營公司及其後於2021年4月成為我們擁有51%權益的附屬公司)。有關數廣邁越的公司架構，請參閱「歷史、重組及公司架構 — 公司歷史及發展 — 數廣邁越」。數字廣西為一家於2018年在中國成立的國有企業，主要從事網絡技術開發。其獲得廣西政府的戰略定位及支持，指定其透過大數據分析的開發和應用來推動廣西數字政府、數字經濟及數字社會的建設。根據公共領域可得的資料及董事經作出合理查詢後所深知，數字廣西的註冊資本為人民幣2,000.0百萬元，並於截至2019年12月31日止年度錄得收入人民幣94.4百萬元。根據注資協議及數廣邁越的組織章程大綱及細則，數字廣西及我們均將推薦協定數量的董事加入數廣邁越董事會，負責數廣邁越的管理及營運。

我們認為，與數字廣西建立戰略合作夥伴關係可對我們現有業務產生以下協同效應：(i)數字廣西可受益於其實力，尤其是廣西政府給予的戰略定位及支持，因為其擁有大量的政府領域大型項目商機；(ii)數廣邁越可利用數字廣西的市場地位及關係，擁有更多機會中標政府領域的大型項目；及(iii)與中國國有企業建立戰略合作夥伴關係可令本集團的業績、實力和前景獲得認可，並進一步鞏固我們在市場上的聲譽。因此，我們認為我們可以從戰略合作夥伴關係中受益，可通過以下方式擴展我們的業務：(i)提升關係後向數字廣西提供服務；(ii)利用數字廣西的市場地位和關係，通過數廣邁越獲得額外商機，並向其他第三方客戶提供服務；及(iii)憑借更佳的市場聲譽，自其他新客戶獲得額外的商機。出現合適機會時，我們會評估由我們的全資附屬公司承接項目的可能性，倘我們認為我們中標項目的可能性較高，則我們會決定由數廣邁越承接項目，尤其是數字廣西推介的潛在機會。展望未來，我們將繼續評估每一個合適的機會，並會考慮到在我們業務過程中積累為大型項目提供服務的經驗。

業 務

截至2020年12月31日止年度，我們因向數廣邁越提供綜合IT解決方案而錄得收入人民幣41.9百萬元，佔我們收入總額的20.2%。數廣邁越承接獨立第三方項目並向彼等收取合約金額，並通過向我們支付費用而委聘我們的附屬公司提供綜合IT解決方案服務，相關費用略少於其收取的合約金額。尤其是，我們自兩大主要項目（即項目F及項目G）合共收取的費用總額人民幣38.5百萬元較數廣邁越收取自獨立第三方的合約金額約少於10%。我們就項目F及項目G分別錄得較低毛利率11.4%及11.9%，主要因為我們提供有競爭力的價格以承接更大的項目，這將貢獻更大的毛利金額。經考慮(i)數廣邁越通過招標方式以具競爭力的價格從獨立第三方獲得項目；(ii)我們收取的合約金額僅略微少於獨立第三方支付予數廣邁越的原合約金額；及(iii)如上所述，我們擬承接規模較大的項目，倘若獨立第三方，而非數廣邁越按相同的費用水準提供業務機遇，預期我們仍然會承接項目。董事認為，我們向數廣邁越收取的費用不遜於我們就可資比較項目（如有）向獨立第三方收取的費用。此外，除費用外，就提供綜合IT解決方案服務而言，與數廣邁越所進行交易的其他條款類似於與獨立第三方所進行交易的條款。根據上文所述，我們的董事認為我們與數廣邁越的交易按正常的商業條款訂立。

鑒於數廣邁越的戰略價值，並考慮到數廣邁越成功中標的項目，我們認為，如數廣邁越成為我們的附屬公司，本集團的整體業務及財務業績將得到提升。因此，為全面綜合數廣邁越的財務業績，我們於2021年4月21日與數字廣西簽訂了注資協議，取得了數廣邁越的控制權。在數廣邁越成為我們擁有51%權益的附屬公司後，數廣邁越的經營業績、資產和負債將全部併入本集團的財務報表，惟歸屬予非控股權益的淨收益除外。為供說明，如我們將數廣邁越併入本集團截至2020年12月31日止年度的財務報表，我們估計，於相應年度，本集團的綜合收入將增加2.2%，而本集團的綜合毛利將增加3.4%。除上述情況外，數廣邁越成為我們的附屬公司後，本集團的收入和成本結構並無變化。

截至2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，數廣邁越產生收入人民幣12.9百萬元、人民幣20.9百萬元及零，佔我們各年度／期間總收入的6.4%、8.6%及零，而有關收入主要來自向獨立第三方提供綜合IT解決方案服務。

業 務

下表載列於最後實際可行日期有關戰略合作夥伴關係的安排詳情：

公司名稱	我們的 合作夥伴	董事會多數席位 (我們的席位：	建立合作 夥伴關係的目的	我們 代表的角色	本集團的實益權 益百分比
		我們合作夥伴的 席位)			
數廣邁越	數字廣西	3:2	承接更多大規模項目，包括提供綜合IT解決方案服務及後續的IT系統運行服務	制定公司戰略、計劃、業務發展，監督整體運營及監督日常業務營運	廣西思倫捷持有51%

— 防城港城投數字

於2020年11月，我們與防城港市城市投資發展集團有限公司成立本集團的合營公司防城港城投數字。

下表載列於最後實際可行日期有關戰略合作夥伴關係的安排詳情：

公司名稱	我們的 合作夥伴	董事會 多數席位 (我們的席位：	建立合作 夥伴關係的目的	我們 代表的角色	本公司的實益 權益百分比
		我們合作 夥伴的席位)			
防城港城投 數字	防城港市城市 投資發展集 團有限公司	3:2	在廣西防城港市承接更多的綜合IT解決方案項目	制定公司戰略、計劃、業務發展，監督整體運營及監督日常業務營運	南寧邁越持有65%

截至2021年12月31日止年度，我們就向防城港城投數字提供綜合IT解決方案服務產生收入人民幣1.0百萬元，佔我們年內總收入的0.5%。

業 務

於2023年4月26日，我們獲防城港市城市投資發展集團有限公司告知，因其內部重組及業務規劃變動，其擬向南寧邁越轉讓所持防城港城投數字的35%股權。有關進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構 — 公司歷史及發展 — 防城港城投數字」。

於往績記錄期間兼為我們供應商的客戶

於往績記錄期間，我們的21名客戶亦為我們的供應商（「重疊實體」）。各重疊實體均為獨立第三方。我們的董事確認，我們與各重疊實體所涉及的買賣交易均訂有單獨合約，我們向彼等進行買賣的條款磋商既不相互聯繫，亦不互為條件。與重疊實體的交易條款及向重疊實體的銷售毛利率與我們與其他客戶和供應商的交易條款相似。基於以上所述，我們的董事認為與重疊實體的交易乃按正常商業條款進行。董事認為，IT服務提供商的客戶同時為其供應商的情況並不少見，而弗若斯特沙利文報告亦持相同觀點。下表載列往績記錄期間有關重疊實體的收入及採購情況：

	截至12月31日止年度			截至4月30日
				止四個月
	2020年	2021年	2022年	2023年
收入(人民幣千元).....	31,783	14,209	46,629	182
佔收入的百分比.....	15.3%	7.0%	19.2%	2.1%
毛利率.....	35.2%	44.9%	23.5%	71.0%
採購額(人民幣千元).....	20,374	28,068	15,103	35
佔總銷售成本的百分比.....	15.5%	27.3%	10.9%	0.5%

兼為我們五大客戶或五大供應商的重疊實體

於往績記錄期間，重疊實體中的五名為我們的主要客戶或主要供應商。

(i) 客戶B

於往績記錄期間，我們向客戶B提供綜合IT解決方案服務、銷售硬件及／或軟件以及獨立的IT服務。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日

業 務

止四個月，我們自客戶B產生的總收入分別為人民幣13.6百萬元、人民幣3.0百萬元、人民幣13.5百萬元及人民幣0.1百萬元，分別佔我們相應年度／期間總收入的6.5%、1.5%、5.6%及1.2%。

於往績記錄期間，我們委聘客戶B提供與我們的研發活動有關的技術支援服務。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們自客戶B的總採購額分別為人民幣0.1百萬元、零、零及零，分別佔我們相應年度／期間總銷售成本的0.1%、零、零及零。

我們一次性向客戶B採購上述服務，以滿足我們的即時需求。

(ii) 客戶I

於往績記錄期間，我們向客戶I提供綜合IT解決方案服務。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們自客戶I產生的總收入分別為人民幣10.7百萬元、零、零及零，分別佔我們相應年度／期間總收入的5.2%、零、零及零。

於往績記錄期間，我們自客戶I採購硬件及／或軟件。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們自客戶I的總採購額分別為人民幣2.9百萬元、人民幣1.6百萬元、人民幣0.8百萬元及零，分別佔我們相應年度／期間總銷售成本的2.2%、1.6%、0.6%及零。

由於客戶I從事計算機硬件和軟件的銷售，因此我們在項目中需要此類軟件時，可能會不時自該客戶採購軟件。

(iii) 客戶P

於往績記錄期間，我們向客戶P提供銷售硬件及／或軟件服務。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們自客戶P產生的總收入分別為零、零、人民幣9.9百萬元及零，分別佔我們相應年度／期間總收入的零、零、4.0%及零。

業 務

於往績記錄期間，我們委聘客戶P提供支援技術服務。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們自客戶P的總採購額分別為零、零、人民幣0.01百萬元及零，分別佔我們相應年度／期間總銷售成本的零、零、0.1%以下及零。

由於客戶P從事提供互聯網資訊服務、技術服務及信息系統集成服務，我們在項目中需要技術支援服務時，可能會不時自該客戶採購有關服務。

(iv) 供應商G

於往績記錄期間，我們向供應商G提供綜合IT解決方案服務。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們自供應商G產生的總收入分別為人民幣0.2百萬元、零、零及零，分別佔我們相應年度／期間總收入的0.1%、零、零及零。

於往績記錄期間，我們自供應商G採購硬件。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們自供應商G的總採購額分別為人民幣8.0百萬元、零、零及零，分別佔我們相應年度／期間總銷售成本的6.1%、零、零及零。

由於供應商G從事電子設備銷售，因此我們在項目中需要此類設備時，可能會不時自該供應商採購IT設備。

(v) 供應商Q

於往績記錄期間，我們向供應商Q的同系附屬公司提供硬件銷售服務，主要包括網絡設備、顯示設備、安全設備等。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們自供應商Q的同系附屬公司產生的總收入分別為零、零、人民幣5.6百萬元及零，分別佔我們相應年度／期間總收入的零、零、2.3%及零。

於往績記錄期間，我們向供應商Q採購硬件及軟件，主要包括虛擬現實相關硬件及軟件。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們自供應商Q的總採購額分別為零、零、人民幣6.2百萬元及零，分別佔我們相應年度／期間總銷售成本的零、零、4.5%及零。

業 務

由於供應商Q及其同系附屬公司從事提供技術服務及信息系統集成服務以及銷售計算機硬件及軟件，我們在項目中需要有關硬件時，可能會不時自該客戶採購有關硬件及／或軟件。

我們的供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括(i)硬件及設備製造商或分銷商或軟件開發商；及(ii)提供裝配服務等IT及支援服務的IT及支援服務供應商。我們的供應商主要位於中國。

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們於往績記錄期間內各年度／期間的五大供應商合共分別佔我們總採購額的45.3%、36.3%、44.5%及55.0%，而我們於往績記錄期間內各年度／期間的最大供應商分別佔我們總採購額的17.0%、16.9%、25.8%及26.6%。下表載列於往績記錄期間內各年度／期間我們五大供應商的詳情：

截至2020年12月31日止年度

排名	供應商	建立關係的年份	供應商的性質及背景	向我們提供的產品／服務類型	本集團採購額	佔總採購額的百分比
					人民幣千元	%
1	供應商D	2016年	一間在中國成立的公司，主要從事計算機軟件及設備的銷售。	硬件	28,310	17.0
2	供應商F	2020年	一組在中國成立的公司，從事數據庫管理系統的開發。	軟件	27,759	16.6
3	供應商G	2019年	一間在中國成立的公司，主要從事電子設備及軟件銷售。	硬件	8,043	4.8
4	供應商H	2020年	一間在中國成立的公司，從事計算機及電子產品的銷售。	硬件	5,918	3.5
5	供應商I	2015年	一間在中國成立的公司，從事計算機硬件的銷售。	硬件	5,600	3.4
向我們五大供應商的總採購.....					<u>75,630</u>	<u>45.3</u>

業 務

截至2021年12月31日止年度

排名	供應商	建立關係 的年份	供應商的性質及背景	向我們提供 的產品/ 服務類型	本集團採購額	佔總採購額 的百分比
					人民幣千元	%
1	供應商F	2020年	一組在中國成立的公司，從事數據庫管理系統的開發。	軟件	27,897	16.9
2	供應商J	2021年	一家在中國成立的公司，從事計算機軟件銷售。	軟件	10,935	6.6
3	供應商K	2021年	一家在中國成立的公司，從事計算機軟件和設備的銷售。	軟件	7,898	4.8
4	供應商L	2021年	一家在中國成立的公司，從事計算機軟件和設備開發。	軟件	6,777	4.1
5	供應商A	2011年	一組在中國成立的實體，主要從事互聯網設備、電腦配件及消耗品的銷售。	硬件	6,407	3.9
向我們五大供應商的總採購.....					59,914	36.3

業 務

截至2022年12月31日止年度

排名	供應商	建立關係的年份	供應商的性質及背景	向我們提供的產品／服務類型	本集團採購額	佔總採購額的百分比
					人民幣千元	%
1	供應商O	2022年	一間於中國成立的公司，主要從事提供技術服務及信息系統集成服務	硬件、軟件	40,300	25.8
2	供應商D	2016年	一間於中國成立的公司，主要從事銷售計算機設備及軟件	硬件、軟件	8,954	5.7
3	供應商P	2021年	一間於中國成立的公司，主要從事提供計算機系統服務及信息系統集成服務	硬件、軟件	7,065	4.5
4	供應商R	2022年	一間於中國成立的公司，主要從事提供技術服務及技術開發	其他(附註)	7,002	4.5
5	供應商Q	2022年	一間於中國成立的公司，主要從事提供技術服務及信息系統集成服務以及銷售計算機硬件及軟件	硬件、軟件	6,240	4.0
向我們五大供應商的總採購.....					69,561	44.5

業 務

截至2023年4月30日止四個月

排名	供應商	建立關係 的年份	供應商的性質及背景	向我們提供 的產品/ 服務類型	本集團採購額	佔總採購額 的百分比
					人民幣千元	%
1	供應商S	2023年	一間於中國成立的公司，主要從事軟件開發及提供技術服務	硬件、軟件	3,455	26.6
2	供應商T	2023年	一間於中國成立的公司，主要從事計算機及其他IT設備製造	硬件、軟件	1,571	12.1
3	供應商O	2022年	一間於中國成立的公司，主要從事提供技術服務及信息系統集成服務	硬件	937	7.2
4	供應商U	2023年	一間於中國成立的公司，主要從事技術、計算機硬件、軟件及設備開發	硬件、軟件	700	5.4
5	供應商V	2020年	一間於中國成立的公司，主要從事計算機及對講機硬件、軟件及設備銷售	硬件、軟件	480	3.7
向我們五大供應商的總採購.....					7,143	55.0

附註：其他包括開展教育機構／政府機關的綜合IT解決方案項目所需的其他設備

董事經作出合理查詢後所深知，於往績記錄期間內任何年度／期間，董事或彼等各自的緊密聯繫人或擁有我們已發行股本或任何附屬公司5%以上的任何人士概無於我們的任何五大供應商中擁有任何權益。

供應商集中度

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們於往績記錄期間內各年度／期間的五大供應商分別合共佔採購總額的45.3%、36.3%、44.5%及55.0%；而我們於往績記錄期間內各年度／期間的最大供應商佔採購總額的比例則分別為17.0%、16.9%、25.8%及26.6%。

董事認為，由於我們於往績記錄期間內各年度／期間的五大供應商排名及分佈大不相同，我們於往績記錄期間對主要供應商概不存在重大依賴問題。

我們亦備存一份核准供應商名單，通常在核准名單中為每一類別產品保留至少三名供應商。因此，董事認為，我們可以根據供應商提供的產品價格、品質和規格就特定項目自由選擇供應商，從而能夠有效減少我們與主要供應商關係發生任何重大不利變化的風險。

甄選供應商

我們備存一份核准供應商名單，我們通常根據信貸期、產品質量、交貨及時性及配套服務的質量對該等供應商進行甄選及持續評估。對於各類產品，我們的核准名單通常保有至少三家供應商。我們對特定項目供應商的甄選通常基於供應商所提供產品的價格、質量及規格。

與我們供應商訂立的一般合約條款

我們並未與我們的供應商訂立任何長期供應協議。我們通常在確認客戶合約後向我們的供應商下達採購訂單。以下載列與我們供應商訂立的協議中一般包含的主要條款：

產品描述及訂單金額 : 列明產品簡介，包括規格、品牌、件數及單價。

服務範圍及合約期限 : 列明服務範圍，包括工程的技術規格和要求以及合約期限。

業 務

- 付款 : 於往績記錄期間，我們的供應商授出的信貸期通常為0至90日。我們一般以電匯方式付款。
- 保修 : 我們要求供應商對其所售產品的任何重大質量缺陷提供介乎12個月至72個月的保修期。於保修期內，我們的供應商將免費提供硬件和設備的維修及維護以及軟件更新及支持。
- 違約金 : 倘我們的供應商未能在規定時間表前履行其義務，則每延誤一日，通常應向我們支付相當於合約總價格0.5%的違約金。

存貨控制

我們的存貨主要包括通常用於實施我們項目的硬件和軟件，以將陳舊庫存的風險降至最低。於2020年、2021年及2022年12月31日以及2023年4月30日，我們的存貨結餘分別為人民幣3.3百萬元、人民幣2.3百萬元、人民幣4.5百萬元及人民幣8.6百萬元。

我們通常會在收到客戶的採購訂單或與客戶簽訂合約後向供應商下達訂單，以降低我們陳舊庫存的風險及減少營運資金需求。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，我們的存貨週轉日數分別為12日、10日、9日及112日。

質量控制

我們於整個業務運營過程中實施一套嚴格的質量控制措施體系。作為對我們質量控制體系的認可，我們已獲認證符合ISO 9001:2015的要求。進一步詳情，見下文「— 獎項及認可」。

以下載列我們已實施的關鍵質量控制措施的概要：

- **服務質量控制**

我們的項目管理及技術團隊負責對我們提供的服務進行測試，以確保我們的服務質量。

- **產品質量控制**

我們的採購團隊將負責硬件和軟件的採購、存儲及銷售的質量控制。我們的產品質量控制團隊重視IT產品的質量控制及物流安排，並將對從供應商採購並出售予客戶的所有IT產品進行全面檢驗。我們有權將不符合我們質量標準的IT產品退回供應商進行更換。

- **供應商管理**

我們將按計劃的時間間隔監控供應商的績效，並將根據服務目標及其他合約義務衡量績效。我們將對績效結果進行記錄及審查，以識別任何不符合之處或改進空間，以確保供應商提供的服務滿足我們的要求。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們(i)並無因發現產品缺陷而遇到任何重大產品召回或客戶退貨；及(ii)並無遇到任何重大質量問題，亦無收到有關我們服務質量的任何重大投訴。

知識產權

我們倚賴註冊專利、版權及商標以及根據相關商業秘密法例及法規的保護相結合來保護我們的知識產權。我們擁有我們開發的相關內容及軟件的版權及專利。於最後實際可行日期，我們已取得84項軟件版權及14項專利，其中包括(i) 13項實用新型專利；及(ii) 一項發明專利。於最後實際可行日期，我們亦已申請註冊12項我們認為對我們的業務屬重大的專利。有關對我們業務及運營至關重要的知識產權的詳情載於本招股章程附錄四「法定及一般資料—B.有關我們業務的其他資料—2.知識產權」。

業 務

我們的運營在很大程度上倚賴我們的知識產權。我們努力保護我們的知識產權免遭第三方侵犯及盜用。除註冊專利、版權及商標以及獲得相關商業秘密法律法規的保護外，我們亦通過與員工簽訂保密協議來保護我們或客戶的知識產權。一般而言，我們的員工必須簽訂標準的僱傭合約，當中列明彼等承認其於受僱期間產生的所有商業秘密均為我們的財產，並向我們授讓彼等於該等工作中可能主張的任何所有權。然而，或會存在未經授權而企圖使用及獲取我們知識產權的情況。倘第三方侵權索償成功，或我們未能或無法保護我們的知識產權，我們可能面臨聲譽受損且我們的營運亦會受到不利影響。有關我們知識產權風險的詳情，請參閱「風險因素 — 我們可能無法充分保護我們的知識產權，並可能面臨第三方提出的知識產權侵權或盜用申索」。

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無有關我們的知識產權的尚未了結或對本集團構成威脅的重大糾紛或侵權，該等糾紛或侵權可能對我們的經營或財務表現產生重大不利影響。於最後實際可行日期，我們並無面臨針對我們提出的任何重大知識產權申索，亦未遭遇任何有關知識產權侵權的糾紛。我們的董事認為，我們已採取合理的措施以防止對我們知識產權的侵犯。

競爭

根據弗若斯特沙利文報告，教育和政府信息化市場均為整體信息化市場的子集，按2022年收入計算，在中國整體信息化市場所佔市場份額分別為11.7%及9.9%。

根據弗若斯特沙利文報告，教育信息化市場高度分散，在廣西有約1,000家參與者。2022年，廣西教育IT解決方案服務的前五名參與者的總收入為人民幣567.6百萬元，佔總市場份額的3.9%。

在教育信息化市場，廣西的綜合信息化市場亦高度分散，綜合IT解決方案服務提供商不到500家。2022年，廣西前五大綜合IT解決方案提供商的總收入為人民幣399.2百萬元，佔總市場份額的9.3%。

業 務

教育信息化市場的准入門檻包括：(i)積累豐富的經驗及深厚的專業知識，並在提供教育IT解決方案服務中有彪炳往績；(ii)擁有強大的技術實力，包括適應新興技術及應用的能力，以及提供一站式定製的教育IT解決方案的能力；(iii)在經營地區建立知名品牌，並與學校及教育機構建立穩固的關係；及(iv)與硬件設備及軟件服務供應商建立穩固的關係。

在(i)強大政策支持；(ii)不斷增加的教育公共支出；(iii)教育行業的強勁需求；及(iv)技術的快速發展及迭代的推動下，2017年至2022年間，廣西教育信息化市場的總收入以9.4%的複合年增長率增長。尤其是，廣西綜合IT解決方案服務的市場規模以11.5%的複合年增長率增長，並預計於2022年至2027年間以8.3%的複合年增長率增長，在2027年將達到人民幣64億元。

廣西的政府信息化市場相對分散。廣西的政府信息化市場約有300家市場參與者。受惠於(i)有利的政府政策；(ii)城鎮化進程加快；及(iii)科技迅速發展，廣西的政府信息化市場已自2017年的人民幣61億元增至2022年的人民幣107億元，複合年增長率為11.8%。展望未來，廣西的政府信息化市場預計將於2022年至2027年間以5.6%的複合年增長率增長，到2027年將達人民幣141億元。

我們相信，憑藉我們為客戶提供量身定製的綜合IT解決方案服務的能力和經驗以及我們面向中國教育領域及政府領域的市場定位，我們在競爭對手中更具優勢。有關我們競爭優勢的進一步詳情，請參閱上文「—我們的競爭優勢」。根據弗若斯特沙利文報告，教育信息化市場及政府信息化市場對定製的綜合IT解決方案服務的需求將持續增長，且我們的董事認為，我們具備把握市場新興需求的良好條件。

保險

我們投購中國相關法律法規要求的保單，以及基於對我們的經營需求和行業慣例的評估的保單。我們的董事認為，我們投購的保單所涵蓋的範圍足以滿足我們現有業務，並符合行業規範。我們將繼續檢討和評估我們的風險組合，並對我們的保險慣例作出必要及適當的調整。誠如我們的中國法律顧問所告知，除下文「—法律訴訟及不合規事件—不合規事件」所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已按照

相關中國法律法規妥善投購所有的重大保單。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未提出或面臨任何重大保險索賠。

環境、社會及管治

於往績記錄期間，由於我們的業務性質及我們並非於高污染行業經營，我們並無因遵守相關環境法律及法規而產生重大成本。由於我們在信息化市場營運，我們的業務在我們提供服務的過程中不會對環境產生重大影響。然而，我們透過消耗電力及用紙的間接排放產生污染物。就董事深知，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因違反環境法律及法規而受到行政制裁、罰款或處罰，從而對我們的營運造成重大不利影響。

然而，我們認為保護環境至關重要。我們致力於在我們的業務運營中遵守所有適用的環境法律及法規，並努力減低我們的營運對環境的任何負面影響。根據我們的環境、社會及管治（「ESG」）政策，我們主動識別與我們業務相關的任何重大環境及社會可持續發展風險，並制定有關排放、能源使用、氣候變化、僱員福利及安全以及數據保護的政策。我們致力透過採納綠色採購措施及向員工宣傳環保訊息，以盡量減少我們業務對環境造成的影響。我們已制定環境以及健康及安全管理的指標及目標，以定期審閱主要的環境及社會可持續發展風險績效。

我們預期在上市後不會產生可能對我們的財務狀況或業務營運產生任何重大影響的環境責任。我們將於上市後遵守ESG報告要求，並有責任根據上市規則附錄27的規定每年刊發ESG報告。我們將專注於上市規則附錄27中指定的各範疇，尤其是該等可能對我們的業務可持續性產生重大影響且我們的股東感興趣的環境及社會議題。

董事會全面負責評估及釐定我們的ESG相關風險，包括氣候相關風險，並制定、採納及審閱我們的ESG願景、政策及目標。董事有責任確保已制定的ESG政策得到妥善落實並符合最新標準。我們已成立ESG管理小組委員會，在執行協定的ESG政策、目標及策略、對環境相關、氣候相關、社會相關風險進行重要性評估以及評估我們如何就氣候變化調整業務方面為董事會提供支持，編製ESG報告的同時收集來自各方面的ESG數據，持續監控應對ESG相關風險及責任措施的落實情況。我們的ESG管理小組委員會每年透過董事會會議向董事會報告我們的ESG績效及該等ESG系統的有效性。

識別、評估及管理ESG相關風險的措施

根據ESG政策，我們打算採取各種策略及措施以識別、評估及管理ESG風險，包括但不限於：

- 審閱及評估IT行業內類似公司的ESG報告，以確保及時識別相關ESG有關風險；
- 針對特定行業的ESG風險參考當地及國際指引，例如可持續發展會計準則委員會準則；
- 不時與管理層討論，確保重大的ESG相關議題得到匯報及解決；
- 建立溝通渠道並與主要持份者持續討論，以了解與ESG相關的問題，並監察我們的環境、社會及氣候相關績效如何影響主要持份者；及
- 委聘專業顧問就遵守ESG事項提供建議。

業 務

透過以上所述，我們已識別以下與本集團相關的重大ESG議題及其對我們的業務、策略及財務業績的潛在影響：

重大ESG議題	潛在風險、機遇及影響	緩解措施
資源及能源管理	無效的資源及能源管理可能導致過度使用能源，從而增加營運成本	推廣節能及環保採購慣例 審查及核算溫室氣體排放量及資源消耗量 於辦公室及倉庫進行整體廢棄物管理
氣候變化的影響	氣候變化可能導致更頻繁出現極端天氣情況的風險。該等風險長期而言可能導致僱員受傷及保費增加	為惡劣天氣及／或極端狀況提供工作安排，以減低對僱員的潛在傷害及保險費增幅
	監管機構可能會要求增加排放披露並收緊環境法規。需要我們轉向可持續商業模式的過渡風險可能導致影響，例如因營運慣例改變而增加的營運成本	監察ESG相關監管要求及市場趨勢的變化 全面評估營運中的能源消耗比例並改善相應程序
人力資本發展	用於人力資本發展的資源不足，例如缺乏培訓及晉升機會，可能令本集團面臨流失率較高以及員工團隊的中期及長期能力較低的風險。強大的人力資本發展及提供有競爭力的薪酬待遇可提升僱員的留任率及投入程度	為僱員提供具競爭力的社會福利及職業發展機會
隱私及數據安全	無效的隱私及數據保護政策可能令本集團面臨數據外洩及隱私外洩的風險，導致應對監管行動的成本增加，涉及訴訟及潛在罰款，並可能損害我們的聲譽	要求僱員簽署保密協議以減低隱私及數據安全風險

業 務

環境、社會及氣候相關風險的指標及目標

於往績記錄期間，我們透過了解環境足跡評估我們的環境績效。我們的業務主要在辦公室經營，最重大的資源消耗為電力及紙張消耗。電力的使用佔溫室氣體（「溫室氣體」）排放量的最大比例。此外，茲提述我們正在擴充的IT服務業務，我們更加重視有關於業務營運中採購資訊科技產品及材料之環境保護。具體而言，我們已於向供應商採購產品的招標文件中明確指出，我們的供應商須符合節能相關政策及規定，例如相關地方機關實施的政策，而我們有權將不符合我們質量標準的IT產品退回供應商。此外，鑒於我們向客戶提供的服務相對客製化，我們並不經常處置任何廢棄IT硬件材料。如有廢棄或未使用硬件產品或IT材料，其將根據我們的相關內部程序集體回收及處置。下表載列我們於相關所示日期的主要環境績效概要：

資源消耗	單位	於12月31日			於4月30日
		2020年	2021年	2022年	2023年
能源消耗 ⁽¹⁾	兆瓦時	255.6	274.9	297.7	51.2
能源消耗密度	兆瓦時／每百萬人民幣收入	1.23	1.36	1.22	5.93
廢水消耗	立方米	1,603.8	2,197.6	2,062.4	633.0
廢水消耗密度	立方米／每百萬人民幣收入	7.74	10.89	8.48	73.26
紙張消耗	噸	1.42	1.83	2.52	0.81
紙張消耗密度	噸／每百萬人民幣收入	0.0068	0.0091	0.0104	0.0937

業 務

溫室氣體排放	單位	於12月31日			於4月30日
		2020年	2021年	2022年	2023年
溫室氣體排放總量	噸二氧化碳當量	208.0	224.8	245.3	45.1
範圍1排放	噸二氧化碳當量	2.5	3.8	5.9	3.9
範圍2排放	噸二氧化碳當量	205.6	221.1	239.4	41.2
溫室氣體排放總量密度	噸二氧化碳當量 / 每百萬人民幣收入	1.00	1.11	1.01	5.22

於識別及評估排放及消耗趨勢後，我們將制定減排目標並制定可行的行動計劃，以提升上市後的績效。

附註：

(1) 本集團消耗的大部分能源為電力，主要包括我們的辦公室及伺服器就業務營運耗用的電力。

健康及工作安全

由於我們的業務性質，我們不會面臨重大的健康及職業安全風險。就董事所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們的營運並無發生任何會對我們的業務或經營業績造成重大影響的意外；(ii)並無嚴重違反適用於我們營運的任何健康及工作安全的法律及法規；及(iii)本集團並無因違反健康及工作安全法律及法規而遭受索償或處罰。我們已制定員工手冊，其中列明安全政策及程序，以確保我們的營運符合適用的工作安全法律、法規及要求。我們的人力資源團隊負責記錄及追蹤任何工傷，並跟進相關保險索賠，以保障我們的僱員及自身。

就董事所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到僱員、客戶或公眾人士就與我們業務營運相關的健康或工作安全議題提出任何重大索償或投訴。

牌照及許可證

誠如我們的中國法律顧問所告知並經董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已取得在中國經營業務所需的全部重要牌照、批准及許可。下表載列我們於往績記錄期間已就業務取得的主要牌照：

牌照名稱	持有人	等級	業務種類	中國的授出機關	屆滿／取消日期
涉密信息系統 集成資質證書	南寧邁越	乙級	系統整合、 軟件開發	廣西壯族自治區 國家保密局	2023年 3月30日 ^(附註)

附註：該牌照將於2024年12月20日到期。然而，鑒於南寧邁越在上市後將不再能夠擁有或續期牌照（如下所示），我們已於2023年3月21日向有關部門申請取消該牌照，而有關部門已於2023年3月30日正式批准申請並取消牌照。

我們的董事確認，除上文所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無牌照及許可證遭撤銷、取消或以其他方式屆滿，我們亦無因違反法律法規而受到國家或地方當局的處罰而可能對本集團造成重大不利影響。

就涉密信息系統集成資質證書而言，誠如中國法律顧問所告知，由於預期外商投資者及／或彼等的一致行動人士的比例於上市後將間接持有南寧邁越超過20%股權，故南寧邁越於上市後將不再能夠持有或重續牌照。慮及上述情況，我們申請取消牌照，而該牌照已於2023年3月30日取消。於往績紀錄期間，我們有兩個綜合IT解決方案項目（合約價值為人民幣36.0百萬元（連同補充訂單人民幣4.9百萬元））需要該牌照。於截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，前述兩個綜合IT解決方案項目（包括補充訂單）分別為本集團貢獻收益零、人民幣33.5百萬元、人民幣4.3百萬元及零，分別佔各年度／期間總收益的零、16.6%、1.8%及零。董事認為，其不會

業 務

對我們的可持續性產生重大不利影響，亦不會對本集團產生重大影響，所考慮的因素如下：於往績記錄期間的任何時間，我們無意嚴重依賴該牌照以捕捉商機，尤其是往績記錄期間僅有兩個總合約價值為人民幣36.0百萬元(連同補充訂單人民幣4.9百萬元)(包括增值稅)的綜合IT解決方案項目需要該牌照，董事認為，相較我們於整個往績記錄期間的收入，這並不會對我們的可持續性帶來重大不利影響。另一方面，董事認為，我們已蓄勢待發，利用自身競爭優勢承接其他綜合IT解決方案項目，在強勁的市場增長背景下把握商業機會。

獎項及認可

自成立以來，我們獲得了多個獎項及證書，以嘉許我們所提供的優質服務及所取得的卓越成就。下表載列我們獲得的重要證書：

證書	頒發機構	獲獎者	首次頒發日期	屆滿日期
廣西高新技術企業證書	廣西壯族自治區科學 技術廳	南寧邁越	2016年11月30日(最近重續 日期：2022年10月18日)	2025年10月17日
大數據產業發展試點示範項 目名單	工信部	邁越大數據智慧校園 平台	2022年8月8日	不適用
國家知識產權優勢企業	國家知識產權局	南寧邁越	2022年9月23日	不適用
100個優秀示範案例	附註(1)	(i) 南寧職業技術學 院大數據平台建 設項目；及 (ii) 廣西大學信息化 公共教學支撐平 台項目	2021年7月29日	不適用

業 務

證書	頒發機構	獲獎者	首次頒發日期	屆滿日期
廣西壯族自治區產教融合型試點企業	廣西壯族自治區發展和改革委員會	南寧邁越	2021年12月18日	不適用
「專精特新」中小企業	廣西壯族自治區工業和信息化廳	南寧邁越	2021年11月22日	不適用
南寧市服務業龍頭企業	南寧市服務業發展領導小組辦公室	南寧邁越	2022年7月29日	不適用
國家鼓勵類產業認定	南寧市發展和改革委員會	南寧邁越	2019年7月15日	不適用
國家鼓勵類產業認定	南寧市發展和改革委員會	廣西思倫捷	2017年12月27日	不適用
廣西壯族自治區企業技術中心	附註(2)	南寧邁越	2018年11月5日	不適用
南寧市認定企業技術中心	廣西壯族自治區工業和信息化委員會	南寧邁越	2017年11月13日	不適用
軟件產品證書	廣西軟件行業協會	思倫捷項目管理系統 v1.0	2019年12月30日	2024年12月29日
ISO9001:2015	北京世標認證中心有限公司	南寧邁越	2018年5月8日	2024年5月7日
ISO45001:2018	北京世標認證中心有限公司	南寧邁越	2022年5月12日	2025年5月11日

業 務

證書	頒發機構	獲獎者	首次頒發日期	屆滿日期
ISO14001:2015	北京世標認證中心 有限公司	南寧邁越	2022年5月12日	2025年5月11日
數據管理能力成熟度 (穩健級(3級))	中國電子信息行業聯合會	南寧邁越	2023年5月15日	2026年5月14日
鯤鵬技術認證證書.....	華為雲生態技術認證中心	南寧邁越	2023年5月25日	2026年4月
研發中心成熟度3級證書....	CMMI研究所	南寧邁越	2023年6月18日	2026年6月17日

附註：

- (1) 中共廣西壯族自治區委員會網絡安全和信息化委員會辦公室、廣西壯族自治區發展和改革委員會、廣西壯族自治區工業和信息化廳及廣西壯族自治區大數據發展局
- (2) 廣西壯族自治區工業和信息化委員會、廣西壯族自治區科學技術廳、廣西壯族自治區發展和改革委員會、廣西壯族自治區財政廳、廣西壯族自治區稅務局及南寧海關

業 務

下表載列於往績記錄期間我們獲得的主要獎項：

獎項	獲獎年份	頒發機構	獲獎者
2019廣西最具潛力 民營企業.....	2019年	廣西壯族自治區工商業聯 合會及廣西壯族自治 區科學技術廳	南寧邁越
智慧校園(廣西)領軍 企業.....	2019年	廣西智慧城市研究會	南寧邁越
數字廣西建設標杆引領重 點示範企業.....	2019年	數字廣西建設領導 小組辦公室	南寧邁越
廣西高新技術企業 一百強.....	2019年至2020年	廣西高新技術企業 協會	南寧邁越

我們的僱員

於2023年4月30日，我們共有218名僱員。下表列示我們按職能劃分的僱員明細：

職能	僱員人數
管理.....	29
銷售與營銷.....	22
項目管理.....	27
技術.....	23
研發.....	87
採購.....	5
財務.....	9
行政及人力資源.....	16
總計.....	218

與員工關係

我們的成功取決於我們是否能夠招攬、挽留及激勵有才華且有能力的員工。作為挽留人才策略的一部分，我們為僱員提供具有競爭力的薪金、績效花紅及員工福利。我們亦努力培養僱員對本集團的歸屬感及對我們企業品牌的親近感，從而激勵僱員以集體觀念進行互動協作。

培訓及招聘政策

我們通過就業市場招聘招募僱員，其中會考慮求職者的主動性、相關資質與能力及職業道德。我們的招聘原則是為每位求職者提供平等的工作機會。所有求職者均將獲平等對待且無性別、年齡及種族上的歧視。我們向管理人員及僱員提供入職培訓以提高彼等之技能及知識。該等培訓用於引導及協助僱員了解我們的業務營運、企業文化及政策。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並無遭遇任何勞資糾紛或停工事件，我們亦未與僱員設立任何工會組織。

我們認為員工是企業的寶貴財富。我們的目標是為僱員提供資源及環境，鼓勵彼等與我們共謀發展。我們相信我們與僱員關係良好。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大勞資糾紛，亦無在為我們業務招募員工方面遭遇任何困難。

業 務

物業

自有物業

於最後實際可行日期，我們於中國擁有以下物業的物業所有權證：

位置	用途	總建築面積
		平方米
1. 良慶區五象大道399號 龍光國際2號樓 1801-1803號、 1805-1813號	辦公物業	794.23

租賃物業

於最後實際可行日期，我們已租賃以下對我們業務運營至關重要的物業：

位置	總建築面積	租期	用途
	平方米		
1. 成都市高新區環球中心S2-8 樓803、804號	379.94	2022年7月16日至 2024年7月15 日；每月人民幣 20,896.7元	研發中心
2. 南寧市歌海路9號廣西 體育中心配套工程 綜合體西B座第8層整層 至第9層部分	1,588	2018年6月1日至 2023年5月31日； 每月人民幣15,880 元 ^{附註}	辦公物業、 研發中心
3. 防城港市晨華紅林海灣7棟1 單元602號房	147.57	2022年12月1日至 2023年12月1日； 每月人民幣1,365元	員工宿舍

業 務

位置	總建築面積	租期	用途
	平方米		
4. 南寧市金凱路19號榮港城倉儲一期5棟4樓401號	127	2023年5月1日至 2023年10月31日； 每月人民幣 2,857.5元	倉庫
5. 防城港市港口區迎賓路北面三生觀邸A座1901號	106.12	2022年8月25日至 2023年8月24日； 每月人民幣 1,000元 ^{附註}	員工宿舍
6. 宜州市紫馨苑小區5棟5-6-3號	172.73	2023年4月20日至 2023年12月20日； 每月人民幣1,350元	員工宿舍
7. 香港上環皇后大道中183號中遠大廈14樓12室	200.21	2023年4月16日至 2025年4月15日； 每月78,000港元	辦公室
8. 欽州北部灣大學濱海校區2號教師公寓樓2單元1006室	100.28	2023年1月4日至2026年1月3日；每年人民幣18,050.4元	員工宿舍
9. 河池市維六社區生活安置區191號第5層樓502號房	118	2023年8月13日至 2024年2月12日； 每月人民幣1,500元	員工宿舍
10. 蘭州市安寧區十里田街道安寧東路53-3號2單元21層2103室	85	2023年7月27日至 2024年7月26日； 每月人民幣2,200元	員工宿舍

附註：租期已於最後實際可行日期屆滿，而我們目前正安排簽署重續新租約。

物業估值

於最後實際可行日期，我們概無單項物業的賬面值佔我們總資產的15%或以上，因此，我們毋須根據上市規則第5.01A條的規定於本招股章程內載入任何估值報告。根據香港法例第32L章公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)節，本招股章程獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)節與公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段有關的規定，即就我們於土地或樓宇的全部權益作出估值報告的規定。

產業園開發

背景

鑒於2019年我們在廣西教育信息化市場中的市場地位，廣西南寧五象新區規劃建設管理委員會發展改革和投資促進局邀請我們投標南寧市良慶區建築面積為16,500平方米的土地，以開發一個IT產業園(「**產業園**」)。我們的董事認為，開發產業園符合本集團的利益。憑藉此開發，我們可邀請其他IT解決方案服務供應商(包括硬件和設備製造商或分銷商或軟件開發商)在產業園設立其當地總部、辦公室或車間，以加強我們與彼等的關係及彼此的合作，這將使我們能夠以及時並具成本效益的方式擴大並多樣化我們的產品組合，以滿足不斷變化的IT發展及客戶的獨特要求。此外，鑒於我們擬擴大業務，我們可利用產業園區的一部分以擴大我們的辦公場所。因此，我們就該開發項目提交了標書，並於2019年12月以人民幣9.2百萬元的代價獲授上述土地的所有權。

委聘建築公司

於2020年9月2日，本集團與建築公司貴港市宏港建築工程有限責任公司(「**承包商**」，為獨立第三方)就產業園的建設訂立一份合約金額為人民幣140百萬元的建設協議(「**建設協議**」)。根據建設協議，承包商負責總建築面積超過60,000平方米的四棟多層工業大

廈之建設工程、裝修工程、機電工程及若干其他配套服務。於最後實際可行日期，地基工程階段已竣工，而上部結構施工階段正在進行，預期將截至2023年末完成施工。概無收入及成本分攤安排。

與外部運營夥伴合作

隨著產業園繼續開發，估計產業園開發將繼續需要大量成本。就說明而言，於2022年12月31日，估計有關產業園開發的開支總額將為人民幣220.0百萬元(主要包括建設協議項下金額、於產業園開發初期的其他開支，例如土方挖掘成本及其他雜項成本，以及收購土地的代價)，而我們於關鍵時間僅已支付人民幣41.3百萬元。因此，我們一直物色外部運營夥伴合作開發產業園。

於2021年4月，本集團與一間房地產營運商集團的附屬公司(「前營運商」)就產業園的開發與營運訂立協議(「前營運協議」)。據董事作出合理查詢後所知，除前營運協議外，前營運商或其股東／實益擁有人及董事／控制人與本公司、本公司之附屬公司、股東、董事、高級管理人員或彼等各自之聯繫人並無任何過往或現時的關係(包括僱傭、業務或信託關係)，且獨立於承包商。根據前營運協議，我們擬與前營運商合作開發產業園。特別是，雖然我們向前營運商授予產業園70%的使用權及租金收入權(按建築面積或樓層數計算)，為期30年，惟前營運商將須負責產業園的建設及運營，包括由此產生的費用。

於2021年年底，前營運商通知我們，其無法在關鍵時間根據前營運協議履行其付款義務，並希望終止與我們的前營運協議，因為其內部業務戰略出現調整，且可能沒有足夠的資源以發展產業園。

業 務

根據前營運協議，在違約的情況下，違約方須向另一方賠償來自有關違約的一切損失。然而，經考慮(i)我們對廣西南寧五象新區規劃建設管理委員會負有開發產業園的責任，希望按照計劃時間表開發產業園；(ii)我們並無因前營運商未能履行義務而在任何重大方面根據建設協議及／或前營運協議產生或支付任何額外費用，及因此我們因前營運商失敗而承受的損失乃微不足道；(iii)我們希望與前營運商保持良好業務關係，這將使我們在未來的業務合作上更有機會；及(iv)我們已與營運商(定義見下文)就產業園的開發初步達成協議，並正處於最後協商階段，鑒於新營運安排整體上符合本集團利益，我們並不希望延長終止程序，否則可能中斷我們與營運商的合作。因此，於2022年3月29日，我們與前營運商簽訂終止協議，就此終止我們及前營運商在前營運協議項下的責任，而沒有試圖向前營運商尋求任何賠償。根據終止協議，雙方均毋須對違反前營運協議中的任何條款或條件負責。

於2022年4月，我們與廣西千龍教育科技有限責任公司(「營運商」)就開發及營運產業園達成協議。由於營運商的一間同系附屬公司(即廣西崇高電子科技有限責任公司)為我們的客戶，我們認識營運商。營運商為獨立第三方，而據董事作出一切合理查詢後所深知，獨立於承包商及前營運商。營運商為於2021年12月13日由兩名亦於廣西擁有若干IT公司的個人於中國成立的有限公司。該等IT公司包括廣西崇高電子科技有限責任公司，而廣西崇高電子科技有限公司為2013年在廣西成立的IT公司，曾為廣西電子學會的常務理事。營運商的其中一名擁有人亦為南寧電子信息商會的副會長。

根據我們與營運商的協議，我們將成立一家項目公司，由我們及營運商各自按協定的擁有權比例持有，旨在開發產業園，而我們原本持有的大部分權利及責任(包括建設協議項下責任以及將建設的土地及樓宇(或其控股公司)之擁有權)將轉移至項目公司(「營運安排」)。我們認為訂立營運安排及開發其項下的產業園大致符合本集團的利益。

業 務

我們的董事確認，我們擬繼續專注於在廣西的教育及政府信息化市場提供綜合IT解決方案服務，且認為投資產業園將符合我們的業務戰略，我們可藉此機會加強我們與其他IT解決方案服務提供商的合作並擴大我們的辦公場所，以支持我們的業務擴充。展望未來，雖然我們擬通過利用產業園區的一部分擴大我們的辦公室並獲得投資回報，令我們從投資廣西千越中獲益，同時計及相應物業的現行市價等因素，我們亦或會考慮出售我們於廣西千越的部分或全部股權，以變現資本增值。

另一方面，經董事經作出合理查詢後所深知，營運商有意開發產業園及訂立營運安排，其原因在於教育信息化市場(特別是教育信息化)的增長潛力對彼等頗具吸引力。

鑒於營運安排，相關訂約方與我們訂立多份協議。下表載列營運安排的主要條款及安排，而有關條款及安排已於上述協議中訂明：

- **業務重心。**廣西千越已承諾，產業園的業務重心將專注於開發大數據及雲計算終端設備。我們的董事認為，該業務重心符合中國及廣西的IT行業發展以及我們的業務營運。
- **我們將承擔的責任。**我們原本持有的權利及責任(包括建設協議項下責任以及將建設的土地及樓宇之擁有權)將轉移至廣西千越。然而，我們須於建設完成後六個月內將註冊地址搬遷至產業園。
- **廣西千越的所有權。**營運商及南寧邁越同意向廣西千越出資人民幣178.6百萬元及人民幣39.3百萬元，分別相當於廣西千越註冊資本人民幣16.2百萬元及人民幣3.8百萬元。

有關注資金額，將由營運商出資的金額乃參考估計總支出人民幣220.0百萬元，減(i)我們已支付金額人民幣41.3百萬元；及(ii)無法轉移至廣西千越並將由我們支付的應付成本人民幣0.1百萬元後，根據產業園開發所涉的預計餘下應付總金額而釐定。南寧邁越將出資的金額則是參考將轉讓至廣西千越的土地和在

業 務

建工程於2021年12月31日的賬面淨值人民幣96.2百萬元，加之基於評估值人民幣98.2百萬元而增加人民幣2.0百萬元，減將轉移至廣西千越的產業園建設應付款項於2021年12月31日之賬面值人民幣58.9百萬元而釐定。

註冊資本金額及比例的釐定乃基於營運商與南寧邁越經參考(i)估計總支出人民幣220.0百萬元；(ii)我們已支付金額人民幣41.3百萬元及將由我們承擔及支付的金額人民幣0.1百萬元；及(iii)將由營運商承擔的金額人民幣178.6百萬元後所作協商。緊隨有關注資後，廣西千越分別由營運商及南寧邁越持有81%及19%的權益。

- 付款。如上文所說明，營運商與南寧邁越同意向廣西千越出資分別人民幣178.6百萬元及人民幣39.3百萬元，其中營運商須根據協定時間表付款，當中經計及最新施工時間表，而南寧邁越的出資將通過自南寧邁越向廣西千越轉讓在建工程(或其控股公司)的產權及相關建設應付款項而告完成。

於最後實際可行日期，營運商向廣西千越注入人民幣100.0百萬元，與最新付款時間表相符。

截至最後實際可行日期，產權證書變更登記手續已完成。在與相關稅務機關及獨立稅務顧問就此事宜進行討論後，出於稅務規劃目的，我們已實行一項計劃。該計劃涉及在本集團旗下成立一家新公司來持有產權，其後再將該公司的所有權轉讓予廣西千越。

對本集團的財務影響

根據營運安排，原本由我們承擔的產業園開發相關責任已轉至廣西千越，而除金額不重大的人民幣0.1百萬元外，我們並無任何其他責任支付有關產業園開發的任何成本。

業 務

鑒於(i)根據廣西千越的章程大綱及細則，該實體的相關活動須獲簡單多數股東同意；及(ii)我們僅擁有廣西千越19%的股權，無法對廣西千越行使重大影響，並將確認廣西千越19%的股權為金融資產。因此，於2023年4月30日，確認金融資產人民幣40.0百萬元，導致截至2023年4月30日止四個月錄得出售所得收益人民幣0.7百萬元。

此外，亦存在一定的風險，即未必能按計劃開發產業園，或我們的業務合作夥伴(包括承包商及營運商)未必能履行彼等與我們簽訂的有關協議項下義務(此或會令我們的投資蒙受損失)。有關進一步詳情，請見「風險因素 — 無法保證我們在自有物業上開發產業園會如期實施」。特別是，倘營運商未能履行營運安排項下的義務，我們將就產業園開發和運營物色替代商業夥伴。產業園無法進一步開發和運營，廣西千越可能需要清盤，而我們可能需要撤銷的潛在最高數額將為我們於廣西千越的19%股權(即金融資產賬面值，於2023年4月30日為人民幣40.0百萬元)。然而，撤銷僅會影響我們的損益，而非現金流。另外，因應有關風險，我們已要求營運商的兩名股權持有人各自不可撤回地向我們承諾，倘營運商不能根據協定的付款時間表向廣西千越注資，彼等將就均由(其中包括)營運商訂立的注資協議以及建造及運營協議的所有責任對我們進行彌償。

法律訴訟及不合規事件

於最後實際可行日期，概無本集團成員公司或董事涉及任何重大訴訟、申索或行政程序，而董事並不知悉本集團任何成員公司或董事有任何待決或受威脅的任何重大訴訟、申索或行政程序。

不合規事件

於往績記錄期間，我們涉及若干不合規事件，其概要載於下表。除下文所披露者外，我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間，我們已在所有重大方面遵守有關我們業務營運的適用中國法律及法規。

不合規事件詳情	原因	可能產生的法律後果及影響	補救行動及內部控制措施
<i>在中國與社會保險及住房公積金供款有關的不合規事件</i>			
<p>於往績記錄期間，我們未能在規定期限內向相關政府部門登記社會保險金，及足額繳納社會保險基金及住房公積金，並為若干僱員繳納供款，此未完全符合《中華人民共和國社會保險法》及《住房公積金管理條例》的規定。我們估計截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年4月30日止四個月，欠繳的社會保險基金和住房公積金分別為人民幣1.5百萬元、人民幣3.9百萬元、人民幣3.5百萬元及人民幣1.3百萬元。</p>	<p>不合規事件乃主要由於(i)我們負責的辦事人員對相關中國法律法規的了解不足；(ii)在關鍵時刻未向我們的員工提供專業建議；及(iii)僱員工作地點未設附屬公司或分公司。</p>	<p>根據相關中國法律法規，社會保險部門可責令我們於規定期限內繳納相等於未繳供款0.05%的滯納金(自相關社會保險供款欠繳之日起按日計算)。若未於規定期限內繳付款項，相關行政機構或處以相當於欠款一至三倍的罰款。</p> <p>我們亦可能被要求於規定期限內補繳住房公積金，倘我們未作出補繳，將會被處以不低於人民幣10,000元及不超過人民幣50,000元的罰款，有關住房公積金繳納部門可向法院申請強制執行。</p>	<p>根據我們中國法律顧問確認的相關主管部門(「相關部門」)的書面確認書，(i)於往績記錄期間，各相關附屬公司並無因未遵守有關社會保險及勞動權利以及住房公積金的法律法規受到任何行政處罰；及(ii)各相關附屬公司未收到各相關部門要求其繳納未繳社會保險或住房公積金或任何罰款的任何命令或要求。</p> <p>我們已諮詢相關部門，其確認自相關附屬公司成立起及直至面談日期，我們已遵守有關社會保險金及住房公積金供款的法律法規。</p>
<p>於往績記錄期間，我們亦委聘第三方人力資源代理為若干僱員在其工作地點支付社會保險費，而該等安排並未完全符合《中華人民共和國社會保險法》的規定。</p>			

業 務

不合規事件詳情	原因	可能產生的 法律後果及影響	補救行動及 內部控制措施
			<p>於最後實際可行日期，我們並無收到任何社會保險及住房公積金供款支付的通知或命令。我們亦無知曉任何僱員就社會保險或住房公積金供款支付而作出的投訴或要求。我們的董事承諾今後將盡其最大努力確保遵守有關社會保險及勞動權利及住房公積金的適用法律法規。於最後實際可行日期，我們已向有關政府部門辦妥社會保險基金登記。我們將於上市前為所有僱員全額繳納社會保險及住房公積金。</p> <p>基於上述並假設當地政府現行政策、法規及實行情況以及監管規定並無變動且並無僱員糾紛情況，我們的中國法律顧問認為有關政府部門對我們處以罰款的可能性甚微，而我們須支付任何社會保險及住房公積金供款的情況並不會對我們的業務運營造成任何重大影響。</p> <p>董事認為，前述不合規事件並無或將不會對我們造成任何重大不利的財務或運營影響，原因如下：</p> <p>(a) 我們將修訂內部政策及指引，以納入(i)計算及繳付社會保險及住房公積金供款的合規事宜；及(ii)我們的行政及人力資源部負責人將審核有關供款的計算，並適當記錄任何已繳納的供款；</p>

業 務

不合規事件詳情	原因	可能產生的法律後果及影響	補救行動及內部控制措施
			(b) 我們的控股股東已不可撤銷地向我們承諾，倘有關社會保險部門及住房公積金部門要求我們就該等不合規行為作出補償，其將就我們因現有或潛在不合規行為而遭受的一切損失、索賠、處罰、罰款及開支作出彌償；及
			(c) 我們將每年向有關當地政府部門確認我們今後就社會保險及住房公積金進行供款的依據。

內部監控及風險管理

我們的董事負責制定及監察內部監控措施的實施以及品質及風險管理制度的成效。為培育合規文化，我們已採納或預期於上市前採納一系列內部監控政策、程序及計劃，該等政策、程序及計劃乃為達致卓有成效的營運、可靠的財務申報及遵守適用法律及法規等目標提供合理保證而設計。我們內部監控措施的摘要如下：

- **行為守則**：我們透過行為守則向各僱員傳達我們的價值、作決策的可接納標準及良好行為的基本守則。我們的行為守則亦載有舉報政策，鼓勵所有僱員如實報告任何未達標準行為。
- **反貪污**：我們的反貪污政策提供必要手段及資源，確保並監察有否全面遵守並執行中國及我們進行業務營運所在其他國家的反腐敗及反貪污法律。我們的反貪污政策和措施包括(i)向員工分派員工手冊，其中列出各種不當行為或欺詐活動以及相應的紀律處分，以及通過書面提交、電話或電子郵件的舉報和投訴處理流程以及對投訴人的保密義務；(ii)我們要求高級管理人員及銷售和營

銷部、採購部及招標團隊的員工簽署反貪污實踐承諾，以表明彼等各自了解並自願遵守我們的反腐敗規定；及(iii)制定舉報和投訴處理流程，且我們將對任何涉嫌賄賂、貪污或其他相關不當行為或欺詐活動的事件進行調查。如發現任何不當行為，我們可能會酌情採取紀律處分、向相關監管機構報告及／或採取法律行動，以彌補我們因有關不當行為而遭受的任何損失。

- **遵守上市規則及相關法律法規：**我們的各項政策旨在確保高級管理層及董事遵守上市規則，包括但不限於有關企業管治、關連交易及證券交易的範疇。我們已委任華富建業企業融資有限公司作為我們於上市後的合規顧問，並將委聘外部法律顧問就遵守上市規則及相關法律法規的情況向我們發表意見並向我們的董事及高級管理層提供培訓。
- **內部審核：**本公司將設立內部審核職能，定期監察主要控制措施及程序，以向我們的管理層及董事會保證內部監控系統按計劃發揮作用。董事會審核委員會負責監督我們的內部審核職能。

我們的風險管理程序的最終目的為識別及專注改善對我們的成功造成障礙的業務營運問題。我們的風險管理程序首要目的為識別與企業策略、目的及目標有關的主要風險。風險管理的主要程序包括：

- **識別：**我們識別業務運作中的現有及潛在風險，並按時間、可能性、強度及影響的嚴重性作出合理分類。我們將風險分為四個類別，包括策略風險、金融風險、營運風險及法律風險。
- **評估：**我們評估風險及列出優先次序，以便識別及處理最重要的風險。基於定性及定量分析，我們根據可能性及影響的嚴重性列出風險優先次序。
- **風險緩解：**我們根據對(i)風險可能性及影響嚴重程度；及(ii)評估風險緩解計劃的成本和好處，選擇適當風險處理方式，包括暫停相關業務活動以消除風險，採納適當控制措施以減低風險、外判工作或投購保險以轉嫁風險，以及選擇較低程度風險以接納風險。

- *措施*：我們透過釐定是否已作出改變或該等改變是否有效以衡量風險管理。倘任何缺失在控制範圍內，我們透過調整風險管理措施作出跟進並向董事匯報重大事宜。

鑒於以上所述，我們的董事認為，我們擁有充分且有效的內部控制及風險管理程序及政策，以盡量減低未來發生不合規事件的可能性。

數據安全和私隱

我們已採取措施以遵守我們業務運營中有關數據保護和私隱的相關法律法規。

在本集團提供的服務和產品中，只有與大數據分析相關的服務和產品可能涉及若干機密資料，如用戶的個人和行為數據。當我們提供此類服務或產品時，所收集和處理的數據存儲在我們客戶或其最終用戶（即教育機構或政府部門）的當地服務器中。此類數據歸我們的客戶或其最終用戶擁有及管理，因為我們僅負責提供解決方案實施以及技術和維護服務。

在我們的運營過程中，我們的項目執行人員在履行職責時，可能會獲得我們客戶授權訪問我們客戶或最終用戶的服務器。此類授權訪問屬暫時性質，我們對服務器進行維護時需獲得進一步批准，且不得與我們的任何其他員工或外部人士共享有關資料。

我們要求所有僱員遵守內部政策並保護私隱和個人資料，我們嚴格禁止未經授權或不當收集或使用有關數據或個人資料。