
業 務

概覽

我們的使命

重塑企業生產力，讓員工更有價值。

我們的願景

服務千行萬業，助力數字經濟，共建數字中國。

關於我們

我們是一家專注於提供人工智能（「AI」）數字員工解決方案及企業級智能體解決方案的AI企業，通過自主研發的AI解決方案，我們助力企業加速其數智化轉型。通過將AI算法、大語言模型（「大語言模型」）和機器人流程自動化（「RPA」）技術與行業場景的深度融合，我們實現了將各種不同的工作交由AI數字員工及智能體處理，以人機交互的方式重塑組織生產力，釋放企業員工創造力，使其專注於更高價值的工作。

如以下根據弗若斯特沙利文的資料提供的各種排名所示，我們已服務眾多行業多家頭部企業，並取得市場領先地位。按市場份額計，我們於2022年至2024年連續三年在中國AI數字員工解決方案市場蟬聯榜首。於整個往績記錄期間，我們在此市場服務的大中型企業¹數量亦位居市場首位，充分體現出高度市場認可。我們的市場領先地位尤其體現在金融服務領域，自2022年至2024年連續三年市場份額穩居第一。我們的客戶通常高度專業，對所採用的AI解決方案在準確性、安全性及穩定性方面有極為嚴格的要求。

¹ 大中型企業是指在其首次獲得我們解決方案的當年，年收入達到或超過人民幣20.0百萬元的客戶。

業 務

成立至今，我們始終致力於AI解決方案的智能化研發與持續智能演進。以下為我們發展歷程的關鍵里程碑：

- 早在2016年，我們便推出基於RPA技術的數字員工平台，助力企業自動化執行重複性高、規則明確的業務流程，把員工從手工操作中解放出來。自此後，我們不斷推出適用於多個行業場景的標準化數字員工解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，2017年我們成為第一家獲得相關知識產權的RPA供應商。
- 2021年，我們強化了AI研究與發展（「研發」）能力，並推出了AI能力中心（共享服務平台）。通過將AI能力中心與我們的RPA技術深度融合，我們構建了K-APA AI數字員工平台（「**K-APA平台**」），同年推出K-APA AI數字員工解決方案（「**K-APA解決方案**」）。該AI能力中心提供光學文字識別（「**OCR**」）和自然語言處理（「**NLP**」）能力，以及智能音視頻質檢、智能工單處理、智能內容審核能力。通過將用戶非結構化數據轉化為結構化數據，我們的平台拓展了K-APA解決方案的應用範圍，使其能應對複雜使用場景，進一步提升了平台的智能化水平。
- 2022年，我們順利通過中國信息通信研究院（「**中國信通院**」）RPA系統和工具產品能力全能力域證書，根據弗若斯特沙利文的資料，其中AI能力獲得3+級別認證，是首批通過該等級認證的廠家，也是當時相關認證的最高等級。
- 2023年，順應大語言模型技術發展趨勢，我們著手對K-APA平台進行系統性升級。依托多年積累的自動化流程知識庫，我們著手訓練特定域模型，以實現機器人腳本的自動生成，並將此融入K-APA平台，賦予AI數字員工解決方案對執行環境的自適應能力，極大地優化用戶使用體驗。同年，我們獲工業和信息化部（「**工業和信息化部**」）認證為國家級專精特新「小巨人」企業。
- 2025年，通過與智能體技術和大語言模型技術的融合，我們推出Ki-Agent企業級智能體平台（「**Ki-Agent平台**」），並同步發佈我們的Ki-Agent企業級智能體解決方案（「**Ki-Agent解決方案**」）。該企業級智能體平台能將公司歷

業 務

年積累的K-APA數字員工平台、智能文檔處理平台、即時通訊（「IM」）會話聚合平台封裝為智能體能直接調用的標準化組件，結合行業知識庫，極大地提升智能體的任務規劃能力，任務執行的準確率、和可靠性。

- 截至最後實際可行日期，我們的企業級智能體解決方案已在多家行業頭部客戶實現商業化部署，真正將大語言模型的「思考力」與智能體的「執行力」高效協同，形成一個完整的、能解決實際問題的閉環。

截至2025年6月30日，根據我們AI解決方案授予客戶的授權數量計，我們已部署逾180萬名AI數字員工。該等AI數字員工涉足金融服務、政務、製造業等十餘個行業，累計服務超過1,300家優質客戶（含120餘家《財富》全球500強及《財富》中國500強企業）。我們在金融服務領域依然遙遙領先。截至2025年6月30日，我們已為超240家銀行（覆蓋中國六大國有銀行）、超130家證券公司（覆蓋中國90%以上的證券公司），以及超170家其他主要金融機構提供服務。我們在金融服務行業的領先市場地位和認可度，體現出我們解決方案在安全性、可靠性及服務保障方面的綜合能力。下圖展示我們達成的各項成就：



附註：

- 按2024年收入計。
- 截至2025年6月30日。
- 根據弗若斯特沙利文的資料。

業 務

於往績記錄期間，我們的收入保持穩健增長。於2022年、2023年及2024年，我們的收入分別為人民幣203.1百萬元、人民幣216.7百萬元及人民幣243.5百萬元，2022年至2024年的複合年增長率為9.5%。於2022年、2023年以及2024年，我們的毛利率分別為42.1%、41.5%及53.4%。業績的增長印證了我們戰略的有效性與解決方案對客戶的價值。

我們的研發能力

強大的研發能力是我們保持市場領先地位的核心。截至2025年6月30日，我們已在中國註冊43項專利、160項軟件著作權、獲得28項技術資質，實質審查專利數50項，技術方向涵蓋AI、智能體、低代碼開發、大語言模型及RPA等領域。截至2025年6月30日，我們的研發團隊擁有334名成員，佔我們員工總數的37.4%，我們的每位核心研發團隊成員均曾任職於知名科技公司，在數據、AI、大語言模型及軟件編程方面擁有豐富的經驗。截至2025年6月30日，我們70多名研發人員擁有超過十年的行業經驗。我們還參與制定6項行業標準，包括聯合中國信通院AI研究中心共同編寫的《基於大模型的數字員工》，以及參編工信部人工智能關鍵技術和應用評測實驗室頒佈的《企業智能化成熟度評估模型》標準。

我們的研發能力也體現在我們開展的重大研發活動。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年6月30日及2025年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣67.2百萬元、人民幣55.4百萬元、人民幣55.7百萬元、人民幣27.4百萬元及人民幣31.6百萬元，分別佔同期總收入的33.1%、25.6%、22.9%、49.4%及68.7%。

業 務

我們的解決方案及平台

下圖展示我們AI解決方案、平台以及應用場景之間的關係：



我們的核心技術與基礎設施

我們的技術及基礎設施體系建立在對AI長期投入與RPA深厚積累之上，AI組件能夠靈活處理各類非結構化數據，提升基礎智能水平；RPA技術確保高效準確執行系統指令；大語言模型技術賦予我們的解決方案智能決策、任務規劃與自我反思和持續優化的能力；智能體技術為我們的企業級智能體解決方案搭建框架，是我們智能體解決方案的核心基礎；最後，低代碼開發賦予我們卓越的工程化能力，支持快速開發並且部署我們的解決方案。

- **AI技術**：我們將AI算法以組件和功能的形式封裝於開發平台，使解決方案具備靈活調用所需相關組件的能力。截至2025年6月30日，我們擁有102個AI組件，如NLP組件、計算機視覺（「CV」）組件、OCR組件等，涵蓋語音識別、文字識別、圖像識別等領域。

業 務

- **RPA技術**：RPA技術是解決方案行動執行能力的基礎。截至2025年6月30日，我們已研發超過4,600項自動化函數與1,000個機器人產品，構建出覆蓋絕大多數工作場景的自動化工具箱。
- **大語言模型技術**：我們基於開源基礎模型，通過行業精調與知識注入，構建出深度理解RPA流程、面向特定領域的專業模型，具備對業務流程與政策法規的精準認知。
- **智能體技術**：我們已建立高效成熟的智能體框架，封裝了從任務理解、規劃、執行、自我反思到持續優化全過程的核心邏輯，形成解決方案從「被動應答」向「主動執行」智能體演進的核心基礎。
- **低代碼技術**：低代碼技術是實現AI解決方案產品化與規模化應用的關鍵。我們自研的K-Pine低代碼平台支持通過拖放、參數化配置等方式，結合特定行業應用場景，快速構建AI數字員工解決方案，顯著降低編碼複雜度，使不同技術背景的人員均可參與開發過程。

我們的平台

K-APA 平台

我們的K-APA平台於2021年推出，無需改造現有業務系統即可幫助用戶對軟件系統、數據、外部系統和網站實現自動化和智能化的操作，幫助用戶實現流程自動化，提高員工生產力，降低錯誤率，提質增效，從而提高整體運營水平。

基於C/C++微內核架構打造的K-APA平台，專為實現多系統無縫集成而設計。該平台不僅能實現跨系統數據交換與全流程自動化，而且即使在處理複雜多系統流程時，仍可保持卓越的穩定性和精準度。

業 務

Ki-Agent平台

企業級智能體將成為未來幾年企業軟件賽道的核心技術趨勢。Ki-Agent平台提供全面的智能體管理能力，涵蓋智能交互和任務規劃、多工具調用、多智能體協作、流程治理、自我反思與行為治理。該平台支持多模型集成與全生命週期治理。在Ki-Agent平台上，用戶可建構企業級智能體，無需修改現有系統即可貫徹理解、規劃及執行端到端的跨業務任務，實現業務流程的智能重構與優化。

為確保智能體在工作環境中實現精準、高效運行，我們已為企業級智能體提出「受監督智能體架構」的核心理念。受監督智能體設計，內嵌於我們於2025年推出的Ki-Agent平台中，使平台能夠在多個維度系統化地監督智能體運行。

我們的解決方案

我們的AI解決方案產品包括K-APA解決方案和Ki-Agent解決方案。基於K-APA平台以及Ki-Agent平台，我們向客戶交付上述AI解決方案。我們的解決方案與客戶的現有系統無縫集成，通過人機交互執行業務操作，打造人機互動的工作方式，最終達到降本增效、降低業務操作風險、提升企業運營水平，並提升企業數智化水平的目的。

K-APA解決方案

我們的K-APA解決方案致力於解決企業在數智化轉型過程中遇到的規則明確的自動化問題。該方案能夠實現業務流程的自動化和智能化執行，同時對該等流程進行編排管理。基於低代碼系統，我們開發模塊化操作界面，打造跨行業解決方案。經封裝後，該等標準化解決方案僅需少量配置即可部署，能夠在特定行業內實現快速規模化擴展。

Ki-Agent解決方案

我們的Ki-Agent解決方案能為用戶實現「從效率提升到戰略影響力」的端到端價值創造。通過多智能體協作與流程自動化，解決傳統企業「流程割裂、效率低下」的常見問題。通過大語言模型推理與多源數據整合，提升企業決策的準確性與前瞻性。通過替代重複勞動與優化資源配置，顯著降低運營成本。此外，通過多智能體協作與場景創新，實現業務流程優化和重構，並推動企業業務模式創新。

業 務

我們的市場機遇

根據弗若斯特沙利文的資料，企業級AI解決方案已成為各種規模組織的重要工具，幫助該等組織應對特有挑戰及實現戰略目標。根據弗若斯特沙利文的資料，中國企業級AI解決方案市場的市場規模在2024年達到人民幣472億元，預計到2029年將增長至人民幣2,780億元，2025年至2029年期間實現42.7%的年複合增長率。

AI數字員工解決方案是企業級AI解決方案在執行層的重要應用形態，在政務及其他私營領域數字化建設加速和大語言模型應用深化的推動下，AI數字員工正成為推動企業智能化轉型的重要工具。中國AI數字員工解決方案市場是全球增長最快的區域之一，市場規模在2024年估計為人民幣65億元。預計2025年至2029年，中國市場將以51.0%的複合年均增長率增長，到2029年達到人民幣510億元。

隨著人工智能核心技術的進步以及整體應用生態的完善，企業級智能體解決方案有望在推動AI數字員工持續發展中發揮關鍵作用。中國企業級智能體解決方案的市場潛力將伴隨整體應用的擴張而逐步釋放。預計2027年產生商業化普及後將釋放人民幣180億元的市場規模，並以70.0%的複合年均增長率增長，至2030年達到人民幣884億元。在政企級應用中，智能體正逐步取代以往「點式自動化」的碎片化方案，成為企業智能化運營的統一入口和認知中樞。隨著模型能力提升與智能體生態完善，企業級智能體有望成為未來企業級AI解決方案的核心形態。

我們的競爭優勢

我們認為以下競爭優勢促成了我們的成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

中國AI數字員工解決方案行業的先行者與領導者

憑藉行業最早佈局與持續創新，我們奠定中國AI數字員工解決方案行業的市場領先地位並在行業標準制訂中發揮至關重要的作用。按照弗若斯特沙利文的資料，按收入計，2024年我們是中國最大的AI數字員工解決方案提供商，且按市場份額計，於2022年至2024年連續三年在金融服務領域蟬聯榜首。我們的領先優勢在金融服務和政務領域尤為顯著，該等領域的客戶通常高度專業，對所採用的AI解決方案在準確性、安全性及穩定性方面有極為嚴格的要求。

業 務

我們還擁有國內多個行業首創，引領數字員工從「流程自動化」向「智能決策化」演進。根據弗若斯特沙利文的資料，2016年我們率先推出基於RPA的數字員工解決方案，2021年我們升級至AI數字員工解決方案，以及2023年我們進一步於我們的AI數字員工解決方案中整合大語言模型技術，在所有三個節點位居中國AI數字員工解決方案行業第一。

此外，我們積極參與多項AI數字員工行業標準的制定。我們參與制定多個行業技術標準，包括工作流程規範、安全要求等，推動行業規範化發展，強化技術影響力和領導力。

全棧自研技術與獨特技術路徑確保解決方案的高效、穩定及安全

我們的解決方案利用全棧自研技術與工程化能力，通過獨特技術路徑，實現高精度、高穩定、高安全和確保合規的交付。

全棧技術能力

在AI技術方面，截至2025年6月30日，我們自研102個AI組件（涵蓋NLP、CV、OCR等），支持非結構化數據（發票、合同、身份文件等）智能處理。我們的智能體技術還擁有環境感知、目標感知、動態決策的功能，結合RPA，形成「決策－執行」協同體系。

我們的RPA技術，截至2025年6月30日，沉澱超過4,600自動化函數與1,000個機器人產品，覆蓋90%以上典型工作場景（辦公軟件、數據庫、專業系統等）。根據弗若斯特沙利文的資料，在2024年中國AI數字員工解決方案市場中，按機器人函數計，我們排名第一。此外，我們採用微內核架構+全C/C++語言開發系統，保障系統高穩定性（崩潰率低於行業均值）。

此外，我們的特定域大語言模型基於開源模型精調+行業知識庫注入，截至2025年6月30日，包含10,000+結構化場景規則、1,000+行業組件，深度理解金融服務／政務等領域專業術語，幻覺率顯著低於通用大模型；

業 務

再者，我們自主研發的K-Pine低代碼系統降低了開發門檻，覆蓋從基礎自動化到複雜決策管理的全場景應用，以提升技術複用率並降低邊際成本。該系統支持拖拽式開發，能夠快速完成解決方案的開發及部署，以快速響應客戶需求。K-Pine低代碼系統使開發效率顯著提升，加速規模化複製，易於現場部署。

獨特的技術路徑

通過將RPA積累、大語言模型技術、驗證機制保障相結合，我們的解決方案具備獨特的技術路徑，該技術路徑能夠有效將RPA與大語言模型的優缺點進行互補，發揮大語言模型技術感知能力與自主優化能力的同時，利用RPA的準確性和安全性特點降低模型幻覺保證輸出的結果安全合規。

我們獨特的技術路徑靠著海量的業務流程知識庫，該知識庫基於多年RPA項目的流程沉澱構建。這種行業化、結構化的業務流程知識庫為AI數字員工提供穩定的「流程基線」，覆蓋關鍵信息，如場景名稱、操作步驟、涉及系統和實現目標。截至2025年6月30日，我們已經累積了超過1,000個行業組件及超過10,000個結構化場景規則，為智能化自動化打下了堅實基礎。通過長期訓練，我們已經開發出具有用戶界面感知和操作能力的多模態模型，使AI數字員工能夠在複雜的人機交互環境中自主執行任務。

此外，我們的可驗證策略機制(Policy Verification)實現合規與智能的互補。將流程合規性和策略約束嵌入AI數字員工執行鏈路，借助RPA的嚴格驗證體系，保證每一步動作都可追溯、可驗證。該方法確保業務流程的可控與合規，同時結合大語言模型的動態規劃能力，賦予系統靈活的理解與智能決策。最終得到的AI數字員工不僅能高效自動化執行，還能根據複雜業務環境自適應優化，實現「智能+合規」的無縫融合。

得益於我們獨特的技術路徑，我們能夠提高執行準確性，有效縮小了風險敞口，同時能夠將效率提高。

業 務

龐大且優質的客戶群體，依托在金融服務行業的優勢，具備正向循環的規模擴張推動業務快速增長

我們聚焦高價值行業頭部客戶。通過提供穩定且長期的服務，我們建立了良好的口碑，並贏得了客戶的信任。這產生了「標桿案例→行業複製」的良性循環，增強客戶黏性並推動業務穩定增長。

截至2025年6月30日，我們服務客戶超1,300家，覆蓋金融服務（銀行／證券為主）、政務、製造等關鍵領域。在金融服務領域，我們的覆蓋範圍截至2025年6月30日涵蓋了全部六家國有大型銀行及逾130家證券公司（覆蓋中國超過90%的證券公司），彰顯了我們的市場領導地位。

我們還與銀行等金融機構成立「雙向價值賦能」合作模式。透過緊密合作，我們的解決方案在各金融機構的海量客戶中得到廣泛應用，在提升客戶數智化水平的同時，又幫助我們鏈接了更廣的客戶群體。此合作模式實現了我們、我們的銀行客戶以及銀行的客戶三贏的局面。

另外，我們打造了「標桿案例→行業複製」的快速擴張模式。通過打造標桿案例，從而形成強大的品牌效應和可複製的標準化體系，將我們的成熟運營模型和管理經驗快速複製到其他行業。這種模式展現出極強的可擴展性和網絡效應，可以快速拓展第二增長曲線。

股東資源以及頂尖投資機構的全方位支持

我們的股東結構融合「產業基因+資本實力+政策支持」，為長期發展提供寶貴資源。通過產業資源協同，金證科技作為金融科技龍頭，提供銀行／證券等核心場景的落地支持，有效幫助我們擴大客戶基礎。

我們的投資者帶來了資本與生態活力。我們的投資者涵蓋全球頂尖的風險投資／私募股權公司（如上海高瓴辰鈞股權投資合夥企業（有限合夥）及啟明創投），該等機構為我們提供戰略指引、全球視野，以及在大語言模型開發和海外市場拓展等領域的合作機遇。此外，具有國有資本背景的投資者，包括國開製造業轉型升級基金（有限合夥）、廣東粵財產業投資基金合夥（有限合夥）及珠海香洲華金新興產業創業投資基金（有限合夥）進軍政府事務、製造等關鍵領域時，亦為我們提供寶貴洞見，進一步鞏固了我們的競爭優勢。

業 務

具備戰略眼光、富有經驗的管理團隊，推動可持續增長

我們的核心團隊兼具戰略遠見、技術深耕與商業化經驗，以「務實拼搏」的企業文化驅動可持續增長。

我們的創始人兼首席執行官廖先生截至2025年6月30日擁有逾30年RPA及企業級軟件解決方案行業經驗。我們的首席技術官、首席AI科學家和人工智能產品部總經理胡先生曾任職於Meta，截至2025年6月30日，擁有超過20年AI行業研發經驗。我們的管理團隊核心成員來自國內外頭部科技企業（如微軟、騰訊等），覆蓋RPA、AI、大語言模型等全技術領域。

我們堅持長期主義價值觀，圍繞著赋能員工和提高企業效率。以「重塑企業生產力，讓員工更有價值」為使命，我們將資源集中於高回報率的關鍵領域（如金融服務、政務），確保可持續發展。

我們的戰略

我們擬採取以下措施推進我們的發展戰略：

持續增加研發投入，提升平台能力

我們將持續加大研發投入。通過將專有技術與大語言模型深度融合，並依托我們的K-APA平台與Ki-Agent平台，我們旨在完善面向多個行業的解決方案體系。

針對K-APA平台，我們將持續鞏固以流程智能自動化為特色的平台基礎能力、同時增強其與大語言模型和新興智能體技術的兼容性。我們的研發和產品創新工作將集中於(i)提升平台對更複雜流程的自主拆解和動態編排能力；(ii)加大在多模態交互技術領域的研發投入，實現音頻、視頻和文本內容的全維度感知與表達，促進人機交互；及(iii)提升解決方案在循環處理、異常管理、流程模塊化方面的高穩定性與靈活性。

針對Ki-Agent平台，我們圍繞「監督式」智能體理念持續投入研發，致力於打造領先的行業垂類智能體庫。我們將(i)持續沉澱高複用率的行業智能體資產，強化行業標準化與規模化交付能力；(ii)通過開放軟件開發工具包(SDK)與應用編程界面

業 務

(「API」)，融入低代碼技術，為智能體開發與應用構建互聯、開放及自我強化的環境；及(iii)進一步投資於自優化反思性學習等技術，增強平台底層智能體能力。

進一步增強我們的中國AI數字員工解決方案業務在金融服務行業的領先地位

我們將進一步鞏固我們的中國AI數字員工解決方案業務在金融服務領域的領先優勢，提升行業壁壘和品牌優勢。依托豐富的項目經驗和海量場景數據，我們將與金融客戶在技術與業務層面深度合作，推動智能體應用的不斷升級。在此過程中，我們還將開發可複製、可擴展的標準化智能體解決方案，以此實現對金融服務領域的更廣泛覆蓋，並推動公司營收快速增長。

我們將進一步強化金融服務行業專門的技術服務和營銷團隊，並擴展我們在金融服務行業板塊的夥伴建設，實現更廣更深的市場滲透。隨著我們規模增長並鞏固市場地位，我們的定價策略亦將逐步轉向由客戶價值和技術能力驅動的商業模式。大部分客戶在數字化轉型方面累計了豐富的經驗，更注重通過科技投入提升競爭力和運營效率，這為我們優化商業模式、釋放更大定價潛力奠定了堅實基礎並創造了機遇。

開發第二增長曲線

我們將積極拓展非金融服務領域的第二增長曲線。在金融服務行業高標準、高要求的基礎上，我們建立了強大且可擴展的服務產品，公司已在政務、製造等領域實現突破。我們將從幾方面發掘市場機會，包括(i)加大未來研發投資力度，重點推進我們解決方案在符合國家戰略重點的高成長潛力的行業中的應用；(ii)圍繞可規模化、具商業支付能力的核心應用場景，發掘高潛力、可複製的智能體應用，如反欺詐、合規風控等領域，加速標準化落地；及(iii)依托我們在金融服務行業形成的商業夥伴，延展至財稅、資金管理等衍生領域。

同時，我們將積極關注行業內的前沿技術趨勢，適時地考慮對產業鏈內前沿技術的戰略性投資和併購機會。通過上述佈局，我們將實現從金融服務行業深耕向多元領域拓展的戰略躍遷，推動產品由試點加速向規模化落地，進一步豐富公司的收入結構，並持續提升長期增長動能。

業 務

拓展及增強商業生態、打造智能體技術生態

我們堅持生態化發展思路：

我們基於在金融服務領域形成的客戶群體和渠道網絡打造一個涵蓋多元行業的商業生態體系，實現政府、金融機構、企業、及高校之間的有效協作。通過與政府機構的合作，我們實現政務場景的深入挖掘並助力數字化轉型。通過與金融機構的合作，我們幫助客戶建立起金融科技能力，提升它們的用戶滿意度，並為它們帶來更多的商業機會。通過與高校的合作，我們實現人才、技術合作，及產教融合的閉環。

我們也將致力於打造一個基於K-APA平台和Ki-Agent平台的智能體技術生態，與生態夥伴一起推進智能體技術研發、孵化、產品開發和應用落地。具體而言，我們將持續提升我們的平台與主流基礎模型及行業垂直模型的適配能力，強化我們平台在多場景、多任務下的支撐能力。我們將完善智能體互聯機制，推動跨系統、跨組織的智能體協同與知識共享，構建可自我演化的智能體網絡。

我們以香港為戰略平台，拓展海外市場發展機遇

我們相信我們的解決方案在性能、成本效益及服務質量方面具有明顯優勢，並與海外金融服務和政企客戶契合。

我們正在利用香港作為抓住全球增長機會的關鍵平台。眾多中國金融機構與企業已在香港設立了子公司或分支機構，並以此為基地拓展全球業務。該等海外子公司中，許多在數字解決方案的國產替代較為緩慢，但是對我們來說仍有巨大市場空間。

我們還將選擇性地拓展更廣泛的亞洲市場。亞洲市場與中國在文化和商業方面具有相似性，為區域擴張提供了地理和人才優勢。我們也將有選擇地拓展國際金融服務機構和企業在香港和亞洲的分支機構業務機會。

業 務

近年，中東國家開始積極加大投入提升數字化建設，對於大模型及智能化運維相關解決方案的需求不斷提升。依托我們在政府及公共服務行業長期積累的實踐經驗，我們計劃推進在中東市場的業務佈局，將成熟的行業化解決方案複製至當地場景，並將該區域作為我們全球化戰略中的重點突破市場之一。

未來，我們計劃逐步完善全球營銷網絡及合作關係，建立符合當地文化和監管要求的人才結構，為進一步擴大全球市場份額奠定基礎。

我們的業務

我們是一家專注於提供AI數字員工解決方案及企業級智能體解決方案的AI企業，通過自主研發的AI解決方案，我們助力企業加速其數智化轉型。通過將AI算法、大語言模型和RPA技術與行業場景的深度融合，我們實現了將各種不同的工作交由AI數字員工及智能體處理，以人機交互的方式重塑組織生產力，釋放企業員工創造力，使其專注於更高價值的工作。

我們於2021年推出K-APA平台及AI數字員工解決方案——K-APA解決方案。我們的AI數字員工通過將AI（如NLP、OCR及CV）、RPA與數據融合，模擬人類行為及執行特定業務流程，構建端到端的智能業務系統。該平台本質上通過將傳統標準化崗位的任務轉化為技術化工作流，而AI數字員工作為嵌入企業運營中的「虛擬員工」，能夠替代或輔助人類員工完成高重複性、高規則性任務。

依托大語言模型與智能體技術，並憑藉多年積累的基礎能力，我們於2025年推出了Ki-Agent智能體平台。該平台具備任務規劃、工具調用、多智能體協作及自我反思能力。同年，我們基於該平台推出企業級智能體解決方案——Ki-Agent解決方案，截至最後實際可行日期，該解決方案已由多個行業領先客戶進行了商業部署。

基於我們的K-APA平台以及Ki-Agent平台，我們為客戶提供AI解決方案（包括我們的K-APA解決方案及Ki-Agent解決方案），我們的解決方案可以和客戶的現有系統無縫集成，通過人機互動執行業務操作，打造AI與人工能力結合的新工作方式，最終達到降本增效、降低業務操作風險、提升企業運營水平，並提升企業數智化轉型的目標。

業 務

我們的解決方案

我們的解決方案產品包括K-APA AI數字員工解決方案（「**K-APA**解決方案」）及Ki-Agent企業級智能體解決方案（「**Ki-Agent**解決方案」）。下列圖表說明我們的解決方案及技術基礎設施：



K-APA解決方案

我們的K-APA解決方案聚焦於解決企業在數智化轉型進程中面臨的流程的自動化難題。該方案可實現業務流程的自動化與智能化運行，並支持對該等流程進行編排調控。依托低代碼系統，我們開發模塊化操作界面，構建跨行業解決方案。經封裝處理後，該等標準化方案僅需少量配置即可投入部署，能在特定行業內迅速實現規模化拓展。

我們的K-APA解決方案主要有以下優勢：

人機互動的創新生產模式。 K-APA解決方案可將複雜、高度重複的工作任務交給數字員工，解放人工從事更加高附加值的工作，從而提升效率、準確性和客戶滿意度。

業 務

系統和數據的無縫整合。幫助用戶在無需改造現有業務系統的情況下，實現系統和數據之間的打通，為企業數智化轉型提供堅實基礎。

構建企業級智能體的基礎。針對已有大量自動化業務流程的用戶，使用一鍵轉化的功能，能將每個自動化流程都轉化為智能體組件，並可通過K-APA解決方案進行編排和供調用，為客戶大規模部署我們的企業級智能體解決方案提供基礎。

下圖展示K-APA解決方案的運作方式：



Ki-Agent解決方案

我們的Ki-Agent解決方案融合了大語言模型與智能體技術，封裝了標準化組件，包括RPA、知識庫、IM信息聚合管理、文檔管理與生成等功能，旨在支持業務流程的智能重構與優化，最終實現人機互動的新質生產模式。

我們的企業級智能體解決方案能為用戶實現「從效率提升到戰略影響力」的端到端價值創造。通過多智能體協作與流程自動化，解決傳統企業「流程割裂、效率低下」的常見問題。通過大語言模型推理與多源數據融合，提升企業決策的準確性與前瞻性。通過替代重複勞動與優化資源配置，顯著降低企業成本。通過多智能體協作與場景創新，促進業務流程優化與轉型，並推動企業業務模式創新。

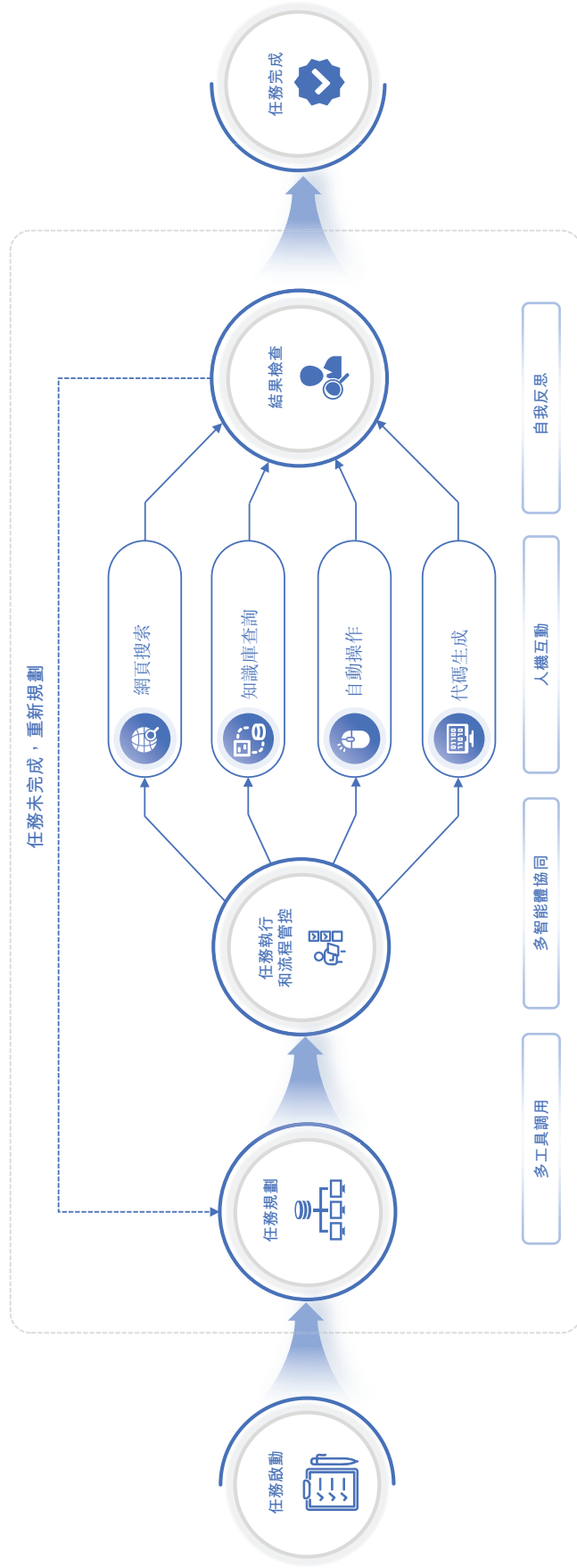
業 務

我們的企業級智能體解決方案能幫客戶實現以下技術改良：

工作流的數字化轉型。 Ki-Agent 解決方案賦能企業實現端到端業務流程的轉型與智能升級，使整個工作流實現智能化運營，而非僅優化單個環節。

智能決策。 Ki-Agent 解決方案幫助用戶做出更明智的決策並降低運營風險。通過數據整合、數據分析與邏輯推理，該解決方案可提供實時洞察、動態優化和及時預警，生成可落地的建議，從而提升管理決策水平。

下圖展示 Ki-Agent 解決方案的運作方式：



業 務

我們的平台

K-APA平台

我們的K-APA平台能幫助用戶對軟件系統、數據、外部系統和網站實現自動化和智能化的操作，無需對其現有業務系統改造，即可幫助用戶實現流程自動化，提高員工工作效率，降低錯誤率，幫助客戶實現提質增效，提高運營水平。

我們的K-APA平台的主要功能如下：

高穩定性的任務自動操作功能。基於C/C++微內核架構及截至2025年6月30日的4,600+自動化函數、1,000+行業組件，可模擬人與系統的交互行為，精準執行鍵鼠操作、數據錄入、表單處理等任務。

多系統集成操作功能。K-APA平台能夠連接多個不同的業務系統，實現跨系統的數據交互和流程自動化。

數據處理與分析功能。K-APA平台具備數據提取與轉換、數據集成與同步、數據分析與洞察等能力。

實時監控和管理功能。具備實時監控、異常處理與預警日誌記錄與審查能力，K-APA平台能對自動化流程的運行狀態進行持續監控，確保安全穩定地執行任務。

自動化能力與資產複用功能。K-APA平台流程轉換引擎能將內置的4,600+自動化功能一鍵轉化為大模型可調用的工具。借助標準化的組件庫和一鍵式流程轉換功能，現有RPA流程可快速轉變為平台上的智能體組件，大幅降低智能體構建成本。

Ki-Agent平台

我們的Ki-Agent平台在受監督智能體的架構基礎上建立，旨在適配多業務場景。該平台可賦能客戶輕鬆構建智能體應用，並且支持智能體的構建、部署、調度、權限控制、自我反思與行為治理等綜合能力，提供多模態接入能力與智能體生命週期管理機制。

企業級智能體作為企業級軟件賽道未來幾年的關鍵技術趨勢，需要保障企業工作環境能準確、高效的運行，在此基礎上，我們提出了受監督智能體的企業級智能體

業 務

架構的核心理念。該理念強調在任務執行中，智能體具備強大的理解與執行能力的同時，必須運行在可控、可審計、可治理的框架下。

我們Ki-Agent平台內嵌的受監督智能體設計在四個維度上讓平台對運行於其上的智能體實現系統性監督：

規則監督。智能體可以基於企業知識庫、標準任務流程和業務執行規則，單個智能體可智能融合知識、流程處理規則；Ki-Agent平台可以讓多任務智能體智能耦合，確保流程執行的準確與合規。

平台監督。Ki-Agent平台設定和約束智能體的執行能力、調用邊界和訪問權限，支持對智能體進行全生命週期管理，包含任務調度、頻次限制和資源分配等環節。

人類監督。Ki-Agent平台在流程關鍵節點支持人工審批、覆核和兜底操作，特別適配金融服務、政務等高合規場景需求。

治理監督。Ki-Agent平台對所有智能體的行為日誌鏈式記錄，可回溯，自動檢測異常行為，支持對智能體的審計、優化與整改。

和其他同類智能體平台相比，這種模式既保障了AI能力的高效釋放，也確保系統行為在組織內部合規、透明、安全，特別適用於合規要求高的客戶。

我們的Ki-Agent平台在此架構基礎上建立，可實現端對端企業級智能體的構建和管理。該平台支持智能體的構建、部署、調度、權限控制、自我反思與行為治理，提供多模態接入能力與智能體生命週期管理機制。用戶不需要改造現有業務系統，即可跨業務構建能夠理解、規劃並執行端到端業務智能體，實現業務系統的智能重構與優化。其打造人機互動的新質生產模式，在降低企業運營成本的同時，提升運營水平。

該Ki-Agent平台提供以下能力：

智能交互與自動規劃。基於我們自有行業流程知識庫訓練後的大語言模型，Ki-Agent平台能在任務規劃能力和準確度上，得到了顯著提升，同時兼容用戶自部署大語言模型。

業 務

多工具調用功能。 Ki-Agent平台封裝了我們自有標準組件，如RPA、智能文檔處理系統、智能文檔生成系統，同時支持使用多通道協議（「MCP」），調用Office、客戶關係管理（「CRM」）、企業資源規劃（「ERP」）、API、數據庫、瀏覽器等。智能體可在多系統之間協同調度，實現端到端無縫流程執行。

多智能體協同功能。 Ki-Agent平台兼容A2A協議，支持智能體調用鏈、異步任務、角色切換，同時亦能基於MCP協議封裝已有的RPA流程模塊為智能體，可被外部智能體發現、調用、組合。

流程治理與監督體系。 Ki-Agent平台在任務執行過程中，執行邊界可設定，執行行為日誌鏈式記錄，同時任務回溯可視化，可設置人機互動。實現智能體的可控性、可審查性、可干預性和可治理性，確保企業生產環境下的完全合規。

反思和持續優化能力。 Ki-Agent平台通過智能體可通過反饋數據、流程執行結果等進行策略調整，實現智能體持續優化。

生命週期治理。 Ki-Agent平台支持對智能體的狀態變遷，包括構建、測試、部署、執行、審計及優化，全程可控及可追溯。

應用場景

圍繞我們的K-APA解決方案和Ki-Agent解決方案，我們基於各個領域的不同需求，打造了面向行業的多場景解決方案。我們隨後將通用的場景化解決方案標準化，在行業內快速採納及複製。

金融服務行業客戶案例

行業痛點及我們的解決方案

金融服務行業正面臨許多挑戰：日益嚴格的合規與監管要求使合規成本持續攀升；金融機構內部數據互通與整合难度大，造成信息孤島；客戶對服務質量和體驗的期望不斷提高，要求更加智能、高效、個性化的金融服務。該等痛點共同推動金融科技行業加速向智能化、自動化方向轉型。

業 務

針對金融機構的數智化轉型需求，我們量身定制了解決方案。在銀行業，我們的解決方案已部署到幾乎所有部門，包括私人銀行和企業銀行，並支援廣泛的功能，例如自動化監管報告、智能化貸款流程優化及財務流程自動化。在證券行業，我們的解決方案涵蓋所有主要部門，包括經紀業務、投資銀行和資產管理。主要的應用場景包括開市及收市運營、自動化資產淨值優化和過戶代理清算以及其他重要金融流程。除了銀行和證券行業，我們的解決方案也已廣泛應用於保險、基金和期貨行業。

廣泛的客戶基礎

我們的AI解決方案在金融服務行業的各個細分領域，都處於領先地位，並已經和該等用戶的日常運營深度結合。依托公司產品的技術優勢，截至2025年6月30日，我們的解決方案目前已經服務約550家金融機構。

我們的銀行客戶基礎極為廣泛，截至2025年6月30日，已全面覆蓋中國六大國有銀行，並服務合共超過200家銀行客戶。在證券行業，我們亦具有壓倒性的市場覆蓋率。截至2025年6月30日，我們已服務約130家證券公司，佔全國券商總數的90%以上。根據弗若斯特沙利文的報告，憑藉強大的系統兼容性與應對高複雜度業務場景的技術能力，我們成為國內首家能夠覆蓋系統複雜性高、操作難度大的券商開閉市場景的解決方案提供商。

除銀行與證券領域外，我們還積極拓展至基金資管、期貨信託及保險等金融服務子行業。截至2025年6月30日，我們的解決方案已覆蓋資產管理領域約30家企業、期貨信託領域70家企業及保險行業20家企業。通過為不同金融機構提供定制化、可擴展的AI解決方案，我們不斷深化在金融服務行業的佈局，鞏固了作為中國金融服務領域AI數字員工解決方案提供商領導者的市場地位。

業 務

應用案例：某大型國有銀行

根據弗若斯特沙利文的報告，該銀行現時是全球資產規模最大的商業銀行之一。在數字化轉型方面，其信息技術基礎設施建立較早，因此面臨以下挑戰：其傳統的技術架構難以適應現代金融服務的需求，且在不同系統之間數據共享和交互存在障礙，影響服務效率。在日常運營中，存在大量的高度重複的日常操作，運營效率和用戶滿意度嚴重依賴一線員工的操作效率。

為應對上述挑戰，該銀行採用了我們的AI解決方案。我們重點優化了該行在人工工作量大、重複性任務頻繁領域的流程，包括客戶服務、運營管理及風險管理等：

- (1) 在客戶服務及營銷領域，我們部署AI數字員工實現了流程自動化及效能提升，包括信用卡發卡個人徵信審核、國庫退稅處理等；
- (2) 在運營管理方面，我們的AI數字員工支持了企業結算賬戶自動報備、線上融資業務信息上傳等流程的自動化及智能化處理；及
- (3) 在風險管理領域，我們部署AI數字員工實現了流程自動化及效能提升，包括信用卡審批質量監督、通過央行系統進行企業徵信查詢、銀行向央行報送大數據文件等。

通過上述AI數字員工，我們的解決方案有效助力該銀行以技術創新賦能業務運營，提升了處理效率、優化了運營表現，並增強了風險管控能力。

截至2023年12月31日，部署於銀行的解決方案已經服務80餘家境內外分行，應用範圍覆蓋37個業務線。截至2023年12月31日，該銀行已部署1,000餘個AI數字員工，智能增效超過3萬人年，為員工大幅減負賦能。

業 務

政務行業客戶案例

行業痛點及我們的解決方案

政務行業在數字化轉型過程中面臨多重痛點。不同地區與層級的政務系統標準不一，導致信息孤島；各部門間的業務協同效率有待提升，影響整體執行效果；基層工作人員事務性工作繁重，降低整體效率。

針對政府及公共行業普遍存在的數字化挑戰，我們結合政府及公共服務組織需求，積極開拓第二增長曲線。我們已開發出一套強大的通用產品和服務能力，滿足了該行業的需求，並已提供廣泛的高度標準化的行業解決方案。

應用案例一：中國某政務機關

某政務機關規劃整合資源暢通服務渠道。為了讓群眾辦事少跑腿，推進線下辦事「只進一門」、線上辦事「一網通辦」、企業群眾訴求「一線應答」。在此背景下，我們積極配合機關展開了深入調研，發現目前存在以下難點：政務業務的工作流程環節多，數據共享對接難，審核要求高，基層工作負擔重。

我們深入分析客戶需求，輸出了四大類功能，已封裝於我們提供的AI解決方案：

- (1) 數字員工助理，完成相關行政業務的自動化辦理、智能審核及批准；
- (2) 數字櫃員一體機，內嵌AI數字員工的自助終端設備，可以提供多種功能，如查詢個人參保信息、賬戶餘額、繳費明細等；
- (3) 線上智能客服，依託大語言模型推理能力，融合公共服務中心交互數據與社保服務工單數據進行深度訓練，從而實現高精準度、高情景感知度的對話交互；及
- (4) 智能醫審，支持醫療保險和商業醫療保險，覆蓋從收單、清分、錄入、審核一站式業務流程。

業 務

我們的AI解決方案解決了當前該省社保服務領域的問題，實現了科技賦能，保障了基層減負，提升了人民群眾滿意度。該解決方案接管了高頻、重複、繁瑣性服務事項，實現業務全天候、高效率、高準確性的智辦智審。同時，該解決方案也提供社保相關的政策解答和輔助服務，提供仿真式諮詢、問答與受理辦件服務。通過給我們的解決方案，我們協助客戶打造了集經辦指引、知識伴隨、風險預警於一體的引航系統。

製造業應用案例

行業痛點與我們的解決方案

製造業數字化轉型在研發和生產環節面臨諸多核心挑戰。研發方面，數據、圖紙和版本分散混亂，導致協作效率低下和信息錯位。生產方面，關鍵生產數據仍依賴人工統計與錄入，導致難以實現靈活精準的生產安排。庫存、採購和服務運營中也存在重大瓶頸，限制了服務價值和客戶滿意度。

針對該等需求，我們針對每個環節的場景進行了深度的分析，推出了人力數字員工、物資數字員工、財務數字員工、信息流管理數字員工等解決方案，為企業真正實現數字化賦能。

廣泛的客戶基礎

通過該等製造業數字員工解決方案，我們幫助企業快速實現了數據和業務系統的打通、大量工作的智能自動化，幫助企業實現了數智化賦能。截至2025年6月30日，我們已經為21家央企，超過100家地方國企和民營製造業提供了服務。

應用案例：中國某領先港機製造商

該公司主要聚焦港機、海工、鋼結構三大產品系列，是全球領先的港機製造商。

公司各部門日常工作中存在大量高度重複性、機械性的場景，且該等場景大部分需要依靠人工作業，造成基層業務人員日常工作繁重，效率低下，嚴重影響了業務，且這種情況會隨著業務複雜和需求增多會越來越嚴重。此問題的解決與否將直接影響基層減負任務的實現，乃至影響數位化轉型的最終成果。

業 務

公司選擇我們的AI解決方案後，對IT服務台、OA、MDG、ERP、ISP等平台進行了為期2個月的實地調研。基於前期的深度調研和溝通，確定了基於AI數位員工對工單管理、自動化運維、系統監控、數據分析四個方向的智慧化賦能。

- (1) 在工單管理上，我們的AI數字員工打造了工單智慧運營助手、IT服務台AI助手等數位員工；
- (2) 在自動化運維方向，我們的AI數字員工實現了MDG物料優選及物料編碼更改、MDG系統新增物資小類和名稱系統組態、ERP財務對賬等智能化場景；
- (3) 在系統監控方面，我們的AI數字員工實現了對服務器、中間件、ERP系統、MDG應用系統等軟硬件的全面監控覆蓋；
- (4) 在數據分析方面，我們的AI數字員工實現了各系統之間的數據打通，為客戶打造了運營可視化平台。

該等AI數字員工的價值非常直觀，以工單智慧運營為例，在數字化研究所運營工單日常處理過程中，需要對多渠道工單對接與登記、提單、派單、接單以及評價採集等進行管理，人工耗時每年需要5,520個小時，基於數字員工實現了全面替代，已經不需要人工介入。

透過我們的AI解決方案，我們已協助該公司減輕基層員工的負擔，讓基層員工做更多有利於業務發展的高附加值創新工作。同時，我們的AI解決方案已為該公司實現了數據驅動決策，這有助於提升該公司的營運效率。

其他行業應用案例

不管在哪個細分行業，都有財務和人力資源、信息技術運維管理等通用部門，在通用領域，用戶每天處理的事務高度重複，人工操作的準確率無法保證，嚴重制約了部門的運營效率和用戶滿意度，因此，存在大量的智能化和自動化解決方案的需求。我們針對該等通用領域，已開發出標準化的解決方案與服務能力。經推出後，該等解決方案在各行業得到廣泛應用。

業 務

以財務工作為例，我們推出了標準化的AI數字員工解決方案，覆蓋資金管理，費用報銷及稅務管理。財務數字員工在用戶現場落地後，將財務人員從繁瑣的票據審核，資金管理等日常工作中解放出來，專注於風險管理、經營分析等高價值的工作。

我們積極支持國家政策舉措，參與了財政部和工信部於2023年6月聯合發佈的計劃，旨在選定城市開展試點，加快中小企業數字化轉型。我們入選為廣東省珠海市及福建省福州市等試點城市的認證數字化轉型服務商。通過該計劃，我們為該等地區的眾多中小型企業提供智能化和自動化服務。

商業化

我們的定價模式

我們分別於2021年及2025年開始對K-APA解決方案和Ki-Agent解決方案進行商業化。我們已採用項目制與訂閱制定價相結合的混合定價模式以更好地滿足客戶多樣化的需求並推廣我們的解決方案。根據客戶的預算、業務要求和我們解決方案所帶來的價值，我們向用戶推薦最合適的採購模式。針對業務規模較大且機密性要求較嚴格的客戶，我們通常會推薦項目製模式。針對其他客戶，我們則提供能讓我們為客戶帶來持續且長期價值的訂閱製模式。

業 務

此外，我們針對項目制客戶提供運維服務，運維服務按年付費，服務形式包括遠程服務和現場服務，主要服務內容包括協助客戶進行系統巡檢、問題診斷、故障處理等。截至2025年6月30日，我們已打造一支高水平的運維團隊，分佈在12個省共21個市，為客戶提供及時高效的維保服務。

關鍵運營數據

下表載列我們的關鍵運營數據：

	截至12月31日止年度			截至6月30日六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
年內貢獻收入的客戶數量 ⁽¹⁾	384	564	686	344	370
新客戶數量 ⁽¹⁾⁽²⁾	167	280	302	141	167
累計服務客戶數量 ⁽¹⁾⁽³⁾	611	909	1,194	1,025	1,305

附註：

- (1) 客戶數量基於最終用戶數量計算得出，不論該等客戶是直接購買我們的解決方案，或是通過我們的渠道合作夥伴獲取。
- (2) 新客戶數量指該期間已貢獻收入但上一年度未確認收入的客戶數量。
- (3) 累計服務客戶數量乃基於與我們簽訂合同的客戶數量計算得出。

於往績記錄期間，我們的客戶留存率在2022年、2023年及2024年分別達到74%、74%及68%；而淨收入留存率在2022年、2023年及2024年分別為105%、91%及91%。我們的獲客成本（即年度銷售及分銷費用除以同年新增客戶數量）從2022年的人民幣291,347元降至2023年的人民幣225,179元，並於2024年保持相對穩定，為人民幣225,609元。我們於2022年、2023年及2024年的中標率分別為62%、67%及69%。

我們的商業化策略

我們始終堅持商業化策略，在鞏固核心業務的同時著力打造第二增長曲線。一方面，我們持續深化金融服務領域的佈局，擁抱大語言模型，鞏固市場領先地位。通過深度挖掘用戶場景，我們正從工具供應商轉型為金融機構數智化轉型的戰略夥伴，將

業 務

解決方案嵌入金融企業的多個業務部門。另一方面，我們積極向非金融領域拓展，推出標準化行業解決方案，實現技術產品化與大規模市場應用。在人社、製造、海關、私域流量運營、人力資源、財務管理等領域已取得突破性進展。

我們將持續優先推進品牌建設和市場營銷，強化公司行業頭部品牌形象。通過精準營銷策略，致力於保持穩定的流量引入與線索轉化，為品牌知名度和業務增長提供有力支撐。作為該策略的重要組成部分，我們將進一步深耕區域市場。截至2025年6月30日，我們建設了六大區域銷售中心和一個銀行業大客戶事業部。展望未來，我們將持續加強營銷力量，覆蓋到主要省市，做到客戶服務本地化。同時，我們計劃為該等區域營銷分支機構設立解決方案展廳，我們將在展廳根據參觀者的需求展示我們的解決方案，並讓潛在用戶直觀了解我們的解決方案可以帶來的價值。

我們的銷售與營銷團隊重點佈局戰略性行業及高價值客戶，涵蓋金融服務領域、政務以及中央和國有企業。針對中小企業、製造企業及其他長尾客戶群體，我們依托廣泛的渠道合作夥伴網絡，拓展市場覆蓋範圍，加速實現規模化增長。

我們的核心技術

以下是我們的核心技術概述：

AI技術

我們的核心AI技術包括：(i) 自主研發的OCR引擎，可對身份證、發票、合同及其他文檔進行高精度解析；(ii) NLP語義理解，幫助構建面向金融服務、政務等領域的專屬語料庫，並結合實體抽取、情感分析及意圖識別等核心算法；(iii) 規則引擎，一款可視化規則編排工具，使業務用戶能夠通過界面配置決策樹，內置業務規則模板支持毫秒級規則評估與策略執行。

RPA技術

我們通過核心RPA技術實現業務流程自動化，提供高效精準的任務執行能力：(i) 流程自動化引擎：模擬人類鍵鼠操作，依據預設規則執行任務，同時支持可視化工作流程編排與腳本開發；(ii) 屏幕抓取與數據提取功能：運用UI元素識別技術，從系統界

業 務

面、數據庫及檔案中精準提取結構化資料數據，以支持數據流轉與流程處理；(iii)規則引擎與決策邏輯，基於預設條件或業務規則庫實現流程分支跳轉與異常處理，確保任務執行可靠精準；及(iv)機器人管理與監控功能，平台提供機器人全生命週期管理，涵蓋部署、調度、啟動／停止控制，以及任務優先級配置、運行日誌與異常告警功能，同時支持多機器人協作與資源優化分配。

大語言模型技術

我們的大語言模型技術聚焦於開發面向特定業務領域的專用模型，此類模型基於我們在金融行業長期服務中積累的業務經驗和流程模式構建。我們的核心能力包括：(i)金融文檔理解模型：該模型用於支持金融業務中的結構化數據抽取、分類以及文檔內容關聯。目前已在文檔審核輔助、對賬任務及報告生成等場景中進行了測試或試點應用；(ii)計算機操作多模態模型：該模型基於我們RPA部署所產生的企業級UI交互數據進行訓練，能夠解釋界面佈局、UI結構並自動進行界面操作規劃。其主要目標包括：(a)通過自動生成和更新RPA執行腳本，降低RPA的運維成本；及(b)在缺乏標準化系統集成的環境中，提升自動化流程適應界面變化的穩定性。

智能體技術

我們的智能體技術將領域知識、模型能力與企業級執行框架相結合，用於構建面向結構化工作流程自動化的智能體，從而提升企業運營過程中的一致性、準確性與可追溯性。我們的核心能力包括：(i)面向流程的智能體規劃能力：該能力將業務任務分解為結構化流程，涵蓋實際操作步驟、控制點、異常處理要求及合規性考量，從而生成符合企業標準和行業實踐的流程邏輯；(ii)經驗證的自動化組件庫：我們的組件庫包括：(a)從文檔、門戶網站、傳統系統及API獲取數據；(b)在領域模型支持下解析結構化與非結構化數據；(c)可配置的業務規則引擎，用於邏輯校驗；(d)審查、驗證和異常審計機制；及(e)符合行業格式要求的文檔生成組件；及(iii)準確性與合規性保障機制：在智能體執行融合模型驅動推理的多步驟業務流程時，提升中間結果準確性並保障操作完整性。

業 務

低代碼技術

我們的低代碼技術採用「元數據驅動加可視化編排」技術架構，整合多項核心能力，包括：(i)可視化建模引擎，通過拖拽式組件化配置實現快速無需編碼的應用開發，並具備即時預覽功能；(ii)元數據驅動架構，以元數據定義應用結構（如數據模型、權限規則與交互邏輯），自動生成代碼及運行實例，實現多端適配；(iii)低代碼編輯器結合可視化設計與嵌入式自定義代碼，兼顧易用性與靈活性；(iv)自主研發的工作流程引擎提供可視化流程編排及標準化模板庫；及(v)強大的集成與擴展能力，替通過API與插件市場連接第三方系統，同時支持自定義組件開發與平台功能擴展。

研發

我們開發新技術及解決方案的能力對我們的業務成功及市場地位至關重要。我們在研發流程及人才團隊建設方面投入了大量資源及開支。截至2025年6月30日，我們的研發團隊擁有334名成員，佔我們員工總數的37.4%。我們的核心研發團隊成員均具備知名科技公司從業背景，在數據、人工智能、大模型及軟件編程領域積累了豐富經驗。截至2025年6月30日，我們超過70名研發人員擁有超過十年的行業經驗。我們的研發工作專注於增強我們的核心自動化及AI能力，包括推進流程智能化、多模態交互、智能體技術以及具備自我優化能力的行業專用智能體的發展。該等舉措旨在加強我們平台的能力，並提高我們AI解決方案的可擴展性、智能性和穩定性。

下圖載列我們產品研發、製造和商業化部門關鍵人士的相關經驗：

關鍵人士	相關經驗
廖萬里	本公司創始人、董事會主席、執行董事、首席執行官兼總經理。彼持有杭州電子工業學院（現稱杭州電子科技大學）計算機應用學士學位，於金融IT、軟件開發及大規模IT項目管理方面擁有逾30年經驗。彼開發了中國第一款擁有註冊自主IP的RPA軟件K-RPA。彼獲福布斯中國評選為金融科技領軍人物Top 10，並榮獲人民日報旗下《國際金融報》頒發的「2023中國金融科技十大年度人物」稱號以及國家互聯網數據中心產業技術創新戰略聯盟科技創新人才大獎。

業 務

關鍵人士	相關經驗
金卓	本公司聯合創始人、執行董事兼銷售及營銷服務部總經理。彼持有杭州電子工業學院（現稱杭州電子科技大學）計算機應用學士學位。彼於IT行業擁有逾16年經驗，擅長產品設計、研發管理及團隊領導。創立本公司之前，彼曾擔任北京宇信恆升信息技術股份有限公司軟件中心副總經理，主要負責證券行業運營軟件的研發與實施管理工作。
胡箏	本公司首席技術官、AI產品部總經理兼首席AI科學家，擁有逾20年的人工智能開發和應用經驗。彼持有中國科學技術大學計算機科學學士學位。在加入本公司之前，彼曾在微軟和Meta擔任AI研發負責人，是Meta大模型項目團隊的核心成員。彼在將大語言模型、計算機視覺和系統架構設計集成到企業解決方案中方面擁有豐富的經驗。
肖飛	本公司執行董事兼AI產品部副總經理。彼持有南開大學碩士學位，擁有逾20年IT研發經驗。彼專注於金融服務領域的人工智能技術及智能解決方案。
胡金蘭	彼持有清華大學計算機科學學士及碩士學位，在金融和銀行領域擁有近20年的經驗。加入本公司前，彼曾擔任中國一家外資銀行電子銀行部總經理。彼在借記卡系統和電子銀行（如個人網上銀行、企業網上銀行）方面擁有豐富的經驗。

業 務

關鍵人士	相關經驗
盛豐平	彼持有北京大學碩士學位，擁有近30年IT行業從業經驗。此前曾在微軟中國、萬達集團及遠洋集團擔任高級管理職務。彼在企業數字化轉型、軟件研發和市場拓展方面擁有豐富經驗。
李振德	彼持有華南理工大學碩士學位，擁有近30年IT研發經驗。彼此前曾在一家上市公司擔任架構師和互聯網事業部副總經理，領導多個大型互聯網平台的開發。
劉金朝	彼持有國防科技大學工程學碩士學位。彼此前在解放軍裝備指揮技術學院擔任講師，研究重點是CPU設計及高速光譜信號檢測。彼在開發數據治理產品和大數據平台以及智能聊天機器人和視頻檢測等AI應用方面擁有豐富的經驗。
郭廷德	彼持有山東大學軟件工程碩士學位，擁有十多年財稅軟件經驗。彼專門為大型企業提供諮詢和實施服務，是TOGAF認證的企業架構師。
李佳蓉	本公司AI產品總監。彼擁有北京理工大學學士學位和早稻田大學碩士學位。彼在AI產品團隊領導方面擁有超過七年的經驗，在人工智能編程和國際人工智能技術框架方面擁有豐富的經驗。在加入本公司之前，彼曾在字節跳動(抖音搜索AI實驗室)擔任產品經理，並在騰訊元寶擔任策略產品經理，負責模型優化策略、多模態大語言模型策略、特定領域的評估標準和SOP、智能 workflow 開發和知識圖譜平台。

業 務

2022年、2023年、2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣67.2百萬元、人民幣55.4百萬元、人民幣55.7百萬元及人民幣31.6百萬元。

我們將吸引及挽留人才置於優先地位，認為這是我們未來成功及可持續發展的關鍵。為支持我們的業務擴張，我們致力於招聘及培養具有領先公司經驗及相關領域專業知識的個人。我們以具競爭力的薪酬待遇及福利挽留我們的主要管理及技術人員。我們亦投資於持續教育及培訓計劃，以提升我們主要管理及技術人員的技能。

我們已與研發人員訂立保密及發明轉讓協議及競業協議，或在與研發人員的僱用合同中加入相關條款。與管理層及技術人員簽訂的主要協議條款如下：

- **知識產權歸屬**。我們擁有員工在任職期間履行職責過程中所開發或貢獻的任何專有技術、專利產品或其他成果所產生的所有知識產權，包括專利權、專有技術、著作權及相關權益。
- **不存在任職衝突**。員工在任職期間不得從事任何其他工作。
- **競業限制**。我們可在員工離職後施加競業限制期。於僱傭期間及我們啟動的任何競業限制期內，員工不得從事相關協議所載的競爭活動。
- **保密義務**。員工在任職期間以及其後任何時間，未經我們事先書面同意，不得向任何第三方披露、公佈、轉讓或以其他方式洩露屬於我們或我們負有保密義務的任何第三方的機密信息（包括技術及商業秘密），但履行其職責所需者除外。

主要研發項目

Ki-Agent 平台

我們的Ki-Agent平台是一個企業級智能體平台，旨在實現精確、安全和高效的自主執行能力。

業 務

目前，我們正在對Ki-Agent平台的研發進行大量投資，專注於以下領域：

- **任務規劃優化**。不斷訓練我們的任務規劃模型，以提高任務規劃階段的準確性。
- **擴大知識庫**。擴大知識庫的行業覆蓋範圍，以涵蓋更廣泛的應用場景。
- **文檔智能增強**。增強我們智能文檔管理和文檔生成系統的模板和使用案例，以加強我們的文檔處理智能體的覆蓋範圍，這在業務運營嚴重依賴文檔處理能力的行業（如金融）尤為重要。
- **特定域大語言模型增強**。不斷改進我們的Browser USE、Computer USE模型，以增強任務執行性能。
- **智能體行為自我反思**。開發智能體行為的自我反思機制，實現從規則導向執行到行為優化及策略輔助決策的演進。
- **智能體能力增強**。進一步增強我們Ki-Agent平台的智能體能力。

K-APA 平台

我們的K-APA平台融合了RPA的可靠性和大語言模型的靈活性，形成了一個智能流程自動化平台。

我們持續投資研發活動，以增強K-APA平台的智能流程自動化能力，重點關注以下領域：

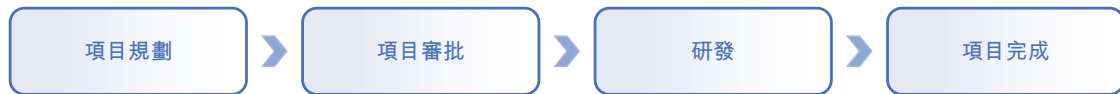
- **流程挖掘技術**。流程挖掘技術使用戶能夠可視化IT系統內流程的執行，並通過深度分析識別適合自動化和智能優化的節點。它有助於定位影響業務績效的低效流程。一旦確定，用戶可以利用K-APA平台實施智能流程改造和優化，提高運營效率。自動化前後性能數據的對比分析清楚地展示了K-APA平台帶來的價值。
- **輕量級代理技術**。我們正在增強K-APA平台內客戶端的輕量級設計，以最大限度地減少設備上任務執行過程中對本地計算資源的消耗。

業 務

- **基於大語言模型的流程腳本自動生成。**我們正在加強平台使用大語言模型自動生成流程自動化腳本的能力，從而降低項目交付成本。
- **內置函數和行業組件的擴展。**我們正在不斷豐富我們的內置函數和特定行業組件庫，以覆蓋更廣泛的自動化場景，進一步增強我們在核心底層技術方面的競爭力。

研發流程

我們已建立結構化且系統化的研發流程，以確保高效率的產品開發及高質量的交付。



- **項目規劃階段。**在初期階段，我們進行可行性研究及原型設計，以評估市場需求、技術可行性及潛在商業化前景。項目團隊根據項目目標、技術複雜性及預期時間表，制定詳細的路線圖及資源分配計劃，以確保各部門有效執行及協調。
- **項目審批階段。**完成可行性評估後，我們進入商業化規劃及正式項目審批，包括明確具體的發展目標、成本預算及里程碑交付成果，並獲取必要的內部審批，以確保各項目符合我們的整體戰略目標。
- **研發階段。**在此階段，我們的研發團隊專注於產品開發、測試及產品發佈。開發流程涵蓋產品設計、模塊開發、集成測試及性能驗證。每個階段均進行內部評審與質量控制，以確保產品的穩定性與一致性。完成後，我們會編製用戶培訓資料、技術文檔及操作手冊，以支持產品的商業化及客戶部署。

業 務

- **項目竣工階段。**產品發佈後，我們繼續收集客戶反饋，定期進行市場更新，並持續進行驗證以優化及完善產品功能。我們亦監控關鍵績效指標及保持長期的客戶溝通，以確保產品適應性及持續的市場競爭力。

我們的研發能力

我們受工業和信息化部人工智能技術與應用評測重點實驗室委託，參與多項國家及行業標準的編製工作，包括《基於大模型的數字員工標準》及《企業智能化成熟度評估模型》。

我們亦已獲工業和信息化部認定為國家級專精特新「小巨人」企業，以表彰我們在企業智能化與數字化轉型領域的領先地位。多年來，我們參與行業標準及評估體系的制定工作，為推動國家智能產業發展戰略的實施貢獻力量。

截至2025年6月30日，我們在中國共持有43項專利及160項軟件著作權，獲得28項技術資質，並有50項專利進入實質審查階段。

此外，我們積極與國內領先高校及政府機構開展聯合科研合作，不斷強化內部研發能力，推動人工智能技術在各行業的創新與應用。

知識產權

我們依托結合專利、商標、版權、公平交易慣例、合同安排及保密制度，建立並保護我們的知識產權。截至2025年6月30日，我們於中國擁有24項註冊商標、43項專利、160項軟件著作權、1項作品版權及1個域名。有關我們重大知識產權的詳情，請參閱「附錄四 – 有關我們業務的進一步資料 – 2.知識產權」。

我們通過自主研發方式獲取所有專利。截至最後實際可行日期，就我們的特專科技產品而言，我們獨家擁有所有專利及專利申請，且並未與第三方存在專利或專利申請的共有或共同持有安排。

業 務

下表載列截至2025年6月30日我們的重大專利組合情況：

專利號	專利	申請日期	核心功能	特專科技產品
CN202411586370.8 . .	基於多用戶併發登錄的數字員工無干擾人機交互的方法	2024年11月8日	通過數字員工系統內的多用戶登錄控制實現自動化機器操作	K-APA解決方案
CN202410789228.7 . .	基於DeBERTa模型的高魯棒性文本內容審核方法	2024年6月19日	自動化並智能審核文本內容	Ki-Agent解決方案
CN202311734420.8 . .	基於AIGC的RPA智能交互式系統的設計方法	2023年12月18日	構建中文RPA腳本數據集，訓練大語言模型，並借助AI輔助腳本編輯	K-APA解決方案
CN202410025948.6 . .	基於ALBERT模型與RPA技術的主觀題評分方法及系統	2024年1月8日	運用RPA技術生成雙維智能評分並實現工作流自動化	K-APA解決方案
CN202210739460.0 . .	基於BERT語言模型和TextCNN模型的多意圖識別方法及系統	2022年6月28日	利用領域詞典、基於BERT的向量化技術和TextCNN對多意圖對話進行分類	Ki-Agent解決方案
CN202210634139.6 . .	基於自動化腳本的項目管理方法、裝置和存儲介質	2022年6月7日	使用支持表單、關鍵詞搜索和計劃執行的腳本引擎執行自動化工作流	K-APA解決方案

業 務

專利號	專利	申請日期	核心功能	特專科技產品
CN202211680205.X . .	基於RPA的資產集中管 控平台、方法和裝置	2022年12月27日	通過註冊、API編排、 數據採集、整合和分 發模塊實現系統集成	K-APA解決方案
CN202310164238.7 . .	基於人體跟蹤及識別技 術的工作場景行為評 估方法及系統	2023年2月24日	追蹤面部與人體， 檢測代理操作、制 服／證件使用及收 銀台操作等行為	Ki-Agent解決方 案、K-APA解決 方案
CN202310165887.9 . .	多人交互動作檢測系統 及方法	2023年2月27日	利用基於Transformer 的多模態深度學習模 型檢測多人交互動作	Ki-Agent解決方 案、K-APA解決 方案
CN202210874025.9 . .	RPA業務場景識別方 法、系統、裝置及存 儲介質	2022年7月25日	配置識別及搜索功 能，以支持預設和自 定義算法	K-APA解決方案
CN202111575338.6 . .	RPA服務器集群控制方 法及系統	2021年12月22日	安排並執行RPA任務 及管理機器人資源	K-APA解決方案
CN202210739476.1 . .	基於碎片票據分詞和 Transformer網絡的碎 片票識別方法及系統	2022年6月28日	使用基於Transformer 的OCR模型識別碎 片票據／文檔	Ki-Agent解決方 案、K-APA解決 方案
CN202310016602.5 . .	XES日誌智能轉換方法 及系統	2023年1月6日	利用基於Transformer 的命名實體識別來提 取關鍵維護信息	K-APA解決方案

業 務

專利號	專利	申請日期	核心功能	特專科技產品
CN202210634963.1 ..	基於微服務架構的RPA升級系統、方法和裝置	2022年6月7日	部署微服務RPA智能體架構	Ki-Agent解決方案
CN202310026637.7 ..	端到端文本圖像合成和識別方法及系統	2023年1月9日	生成合成文本圖像數據並訓練OCR模型	Ki-Agent解決方案
CN202110787302.8 ..	基於ResNet的單行文本圖像比對方法及系統	2021年7月13日	有效提升單行文本圖像比對的準確率	K-APA解決方案
CN202111575338.6 ..	RPA服務器集群控制方法及系統	2021年12月22日	提升RPA系統的擴展性，防止因單點服務器故障導致的服務中斷，從而確保RPA運營的持續性	K-APA解決方案

我們確認，上述所列專利對執行我們的特專科技產品的主要功能均屬重大。我們的所有專利均已於中國法律司法權區註冊。

我們的行業顧問弗若斯特沙利文確認及董事認為，基於上述資料，由於我們的解決方案依託AI技術開發而成，該等技術共同賦予解決方案感知、理解、推理及學習能力，因此我們的K-APA解決方案及Ki-Agent解決方案均屬於特專科技行業可接納領域範疇，即上市規則第18C章所界定的新一代信息技術項下的AI解決方案。具體而言，該等技術包括：(i)自動語音識別，用於將語音轉換為結構化文本以供下游處理；(ii)光學字符識別，用於通過提取圖像及掃描件文本，實現紙質文檔的數字化；(iii)圖像識別與人臉識別，用於提供視覺理解；(iv)身份驗證及自然語言處理，用於語義理解、意圖識別及智能對話；及(v)機器學習，用於基於數據模式進行預測與決策。通過整合上

業 務

述AI技術，我們的解決方案具備自然語言理解、任務規劃、實時決策及 workflow 執行能力，從而支持多業務場景智能體應用的開發，並彰顯出我們的技術與新一代信息技術領域的AI行業高度契合。我們亦為金融服務、政務、製造業、交通運輸及能源等多個行業垂直領域的客戶提供有關解決方案。

有關我們知識產權的有效期：(i)專利方面，根據《中華人民共和國專利法》，發明專利的有效期自申請日期起為20年，外觀設計專利的有效期自申請日期起為15年，實用新型專利的有效期自申請日期起為10年；(ii)著作權方面，根據《中華人民共和國著作權法》，除署名權、修改權及保護作品完整權（不受時間限制）外，法人軟件著作權的發表權受保護期為50年，自作品完成之年起第50年的12月31日終止；及(iii)域名方面，請參閱「附錄四－有關我們業務的進一步資料－2. 知識產權－(e)域名」。

我們已建立完善的知識產權管理制度和流程，以保護我們的核心技術，同時推動創新與發展。我們已與全體員工簽訂包含保密條款及知識產權歸屬條款的勞動協議。此外，我們還與核心管理層成員及若干接觸公司商業重要技術信息的員工簽訂了不競爭條款。我們的標準勞動合同中載有發明成果歸屬條款，據此，我們擁有員工在工作期間所產生的所有發明、技術、專有技術及商業秘密的全部權利。有關詳情，請參閱「研發」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們擁有與我們解決方案有關的所有知識產權。我們所使用的知識產權均非外部授權引入，亦未將任何自有知識產權對外授權許可。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾涉及任何針對我們或由我們發起的知識產權侵權索賠的重大訴訟。然而，倘我們日後未能保護我們的知識產權，則存在風險。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的知識產權有關的風險」。

數據合規及數據安全

中國監管框架概覽

我們受中國網絡安全、數據安全及個人信息保護的法律法規約束，包括《中華人民共和國網絡安全法》、《中華人民共和國數據安全法》、《中華人民共和國個人信息保護法》，以及《關鍵信息基礎設施安全保護條例》、《網絡安全審查辦法》及《網絡數據安全管理條例》等。我們亦參考相關國家標準，如《信息安全技術－個人信息安全規範》(GB/T 35273-2020)。

業 務

我們已建立內部管理框架，旨在確保符合上述要求，並保障在中國內地運營中的數據及網絡安全。

數據合規體系

組織架構

我們已成立信息安全工作小組，由我們的總經理領導，成員包括信息技術、質量管理及營運部門代表。集團制定並更新信息安全政策，識別、評估風險並協調事件響應工作。

我們的IT部門負責數據與網絡安全及信息資產管理，包括實施安全控制、數據備份與訪問機制，並定期開展內部審計。各部門負責人協助在其所屬部門內落實相關措施。

內部政策

我們已制定全面的內部政策，包括《數據安全管理政策》、《網絡安全管理政策》、《個人信息保護政策》、《數據中心安全政策》、《身份認證與訪問控制政策》、《信息技術資產安全政策》及《應急響應與事件報告政策》。該等政策共同規範數據從收集、存儲到共享及銷毀的完整生命週期，並明確界定了數據安全的職責分工。

應急響應

我們建立分級應急響應機制，涵蓋網絡安全事件的預防、控制與恢復。設置定期開展應急演練機制，以模擬釣魚攻擊、勒索軟件及數據洩露等場景，確保響應程序的就緒及有效性。

技術保障措施

我們已實施多層外圍防禦+威脅檢測+智能管理框架，覆蓋網絡、數據、終端及用戶身份系統。技術手段包括部署防火牆、虛擬專用網絡(VPN)、入侵防禦系統、反惡意軟件工具及分佈式拒絕服務(DDoS)防護機制。

我們基於最小權限和知情必要原則實施動態訪問控制，員工調崗或離職後，其訪問權限會在24小時內自動撤銷。臨時授權具有時限性，並接受審計。

業 務

我們根據數據的敏感性和業務重要性對數據進行分類，並採取相應的保護措施。核心數據存儲在受VPN保護的加密陣列中，重要數據則隔離在虛擬私有雲中，並配備完整的備份快照。

我們主要業務系統金智維機器人流程自動化系統和金智維一體化運維管理平台均已按照中國法律要求完成網絡安全等級保護三級(MLPS 2.0)備案及評估。

數據收集、存儲與傳輸

我們的解決方案通常部署在客戶本地服務器上，我們不保留客戶的業務數據。我們為在官網註冊的客戶員工提供售後客戶服務；同時通過Kingsware Card小程序向潛在客戶推廣並提供諮詢服務，在此過程中僅收集該等個人有限且必要的個人信息。

所有收集的個人信息均存儲在中國內地。我們採用物理防護+快照+災難恢復機制，並定期進行完整備份。數據傳輸通過TLS和HTTPS協議加密，而SFTP用於安全文件傳輸。

數據刪除遵循NIST 800-88標準，對報廢硬件進行多層軟件覆蓋和物理銷毀。用戶可撤回同意或申請註銷賬戶，我們將刪除或匿名化其數據，除非法律要求保留。

跨境傳輸

截至最後實際可行日期，我們並無在中國內地以外地區轉讓任何個人資料或數據，亦未向境外實體開放國內數據訪問權限。因此，根據《促進和規範數據跨境流動規定》，因此，我們無需進行數據出口安全評估或簽署跨境數據傳輸標準合同。進行數據出口安全評估或簽署跨境數據傳輸標準合同。

認證及合規情況

我們已獲得多項信息安全管理認證，包括ISO/IEC 27001:2022信息安全管理體系、ISO/IEC 20000-1:2018 IT服務管理體系、ISO/IEC 27701:2019隱私信息管理體系、信息安全服務資質證書及信息系統建設和服務能力(CS2)證書。

該等認證證明我們恪守國際標準，並持續致力於數據保護合規工作。

業 務

算法備案及網絡安全審查

對於採用生成式或合成算法的部分解決方案，為遵守《互聯網信息服務算法推薦管理規定》和《互聯網信息服務深度合成管理規定》的要求，我們已向網信辦算法備案系統提交兩項算法（金智維智能業務流程自動化生成算法及金智維KiAgent S企業級智能體平台生成算法）的必要備案申請，目前正在完成註冊流程。

我們尚未被認定為關鍵信息基礎設施運營商，且未收到任何要求就擬議[編纂]事宜進行網絡安全審查的通知。根據中國法律，在香港[編纂]無需主動進行網絡安全審查備案。截至最後實際可行日期，我們並無受到任何與網絡安全或數據保護有關的調查、處罰或重大事故。

我們已建立完善的數據合規與網絡安全框架，並實施了健全的組織、管理及技術保障措施，以確保數據處理的合法性與安全性。

我們認為，除正在進行的算法備案外，我們已實質性遵守有關網絡安全、數據安全及個人資料保護的所有適用中國法律及法規。於往績記錄期間，我們並無遭受任何重大行政處罰或執法行動，亦無發生重大數據安全事件。

我們將持續完善合規管理，關注中國監管的動態變化，以確保持續符合適用規定。

質量控制

我們致力於為客戶提供高質量解決方案。我們已建立完善的質量管理體系，並通過了CMMI DEV 3.0框架的5級成熟度認證。該體系為所有研發活動制定標準化流程、模板、輸入及輸出指引、質量基準及評審標準。此外，我們已取得並全面實施多項與質量控制有關的關鍵認證，包括：ISO 27001信息安全管理體系認證、ISO 9001質量管理體系認證、ISO 20000 IT服務管理體系認證以及國家AAA企業認證。

我們的質量保證團隊（「QA團隊」）主要負責質量保證體系的整體管理、執行及持續改進。QA團隊與我們的研發團隊密切合作，在整個研發生命週期內促進有效的質量控制。

業 務

在項目立項階段，QA團隊審查項目審批材料及相關文件，以評估其完整性及是否符合內部質量標準及合規要求。在技術可行性評估及需求分析階段，QA團隊參與技術評審和需求驗證，以評估項目目標、設計方案及交付成果是否符合預設的質量標準和風險控制措施。

在開發規劃及項目審批階段，QA團隊牽頭開展流程定制工作，並與項目經理協作，結合各項目的規模、複雜性及風險特徵，定制相應的質量管理流程。在整個研發階段，QA團隊與開發及測試團隊協同合作，在關鍵里程碑節點開展流程評審及階段性評估。在開發階段過渡至測試階段之前，QA團隊會審查測試準備情況、評估測試計劃，並在適當時批准測試請求，以確保順利交接。測試完成後，QA團隊會審查產品發佈申請，核查其是否符合內部質量標準，並在適用情況下批准最終發佈。

在項目竣工階段，QA團隊會監控產品發佈後的性能表現，收集研發及客戶服務團隊的反饋，並與相關部門協調，解決部署和維護過程中發現的質量相關問題。此外，QA團隊每月與研發團隊及高級管理層召開質量會議，以識別潛在質量風險、追蹤問題解決進度，並推動持續改進舉措。我們亦在研發團隊及項目經理的績效評估中考慮產品質量指標、項目進度及流程合規性考量，以此在各部門間培育共同承擔質量責任的文化。這一協作模式支持跨職能的有效協調，並促進在整個研發過程中持續交付高質量的產品。

我們實施嚴格的質量控制政策及項目管理程序，以確保產品及服務符合客戶期望及行業標準。

- **內部質量標準。**所有研發活動均符合CMMI 5級框架及公司質量管理手冊下的標準化流程。
- **以客戶為中心的方法。**在進入開發階段前，我們會進行全面的需求分析，並編製需求調研報告或規格說明書，該文件須經客戶正式確認，並作為後續設計與開發工作的依據。
- **定期政策審查。**我們會定期審查並更新質量政策、標準及工作流程，以確保符合客戶需求及任何相關行業標準。

業 務

- **資源規劃。**我們根據產品戰略、項目範圍、技術研究及產品收入目標，確定所需研發人員數量，以確保資源配置與業務目標相匹配。

通過上述措施，我們確保產品和服務符合嚴格的質量要求，同時保持運營效率與客戶滿意度。

銷售及營銷

我們持續致力於提升用戶滿意度，因為我們相信這將帶來積極的口碑傳播，並有助於推動我們AI解決方案的商業化。為實現這一目標，我們著重提升品牌知名度，推廣新老產品與服務，加強與商業合作夥伴的關係，並提升客戶參與度。截至2025年6月30日，我們的銷售與市場團隊擁有119名員工。

我們的部分銷售與營銷團隊成員負責服務主要客戶，此安排使我們能夠與主要客戶保持緊密聯繫，了解並預測其需求，同時發掘新的商業機會。此外，我們還與精選渠道合作夥伴合作，將我們的解決方案推廣至更廣泛的客戶群體。這一安排使我們能夠持續豐富產品與服務，提升自身能力，推動解決方案的更廣泛應用，從而創造更多收入並促進業務的可持續增長。

定價

我們的定價策略是以具有競爭力產品和服務定價，以吸引新客戶、保留現有客戶，並確保盈利能力。

對於項目製解決方案，我們根據多項因素釐定解決方案的價格，包括：(i)我們的成本結構及風險溢價，同時考慮項目不確定性、戰略考量及應用場景的可複製性；(ii)客戶的預期投資回報及預算；及(iii)競爭格局及替代方案的可得性。

對於訂閱製解決方案，我們通常僅向客戶收取產品訂閱費，不額外收取部署費用。若客戶要求定制化服務，我們通常評估該定制是否可納入產品常規更新迭代中以提升服務質量及用戶體驗，而非收取額外定制費用。特殊情況下，為滿足特定客戶需求，我們可能收取技術服務費形式的費用。我們根據多項因素釐定訂閱製解決方案的定價，包括：(i)產品及服務的研發成本及後續更新迭代的潛在成本；(ii)客戶對性價比的感知；及(iii)市場競爭狀況。

業 務

對於運維服務，我們根據多項因素釐定服務定價，包括：(i) 維護工作的複雜程度及該維護所需資源投入；及(ii) 客戶規模及其業務合作與參與程度。

我們的客戶

我們的客戶主要包括來自不同行業的企業、政府機構及事業單位，涵蓋金融服務、政務與維護服務。於往績記錄期間，我們的客戶主要來自中國。通過與主要客戶的多年緊密合作，我們已建立穩定的關係，為我們業務的可持續增長奠定堅實基礎。

於往績記錄期間各期間，來自五大客戶的收入於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月分別為人民幣64.5百萬元、人民幣64.7百萬元、人民幣65.6百萬元及人民幣14.5百萬元，佔各年度或期間總收入的31.7%、29.9%、27.0%及31.5%。

下表載列於往績記錄期間各年度／期間我們五大客戶的詳情：

客戶	背景	提供的解決方案／服務	信貸期	業務關係開始年份	收入金額 人民幣千元	佔總收益百分比
截至2022年12月31日止年度						
金證科技.....	一家中國金融科技領域的領軍服務商，提供各類平台及應用為數字化財富管理與投資運作提供支持	我們的AI解決方案	約10至60天	2017年	30,529	15.0%
客戶A.....	一家頂尖金融機構，在國內外市場提供全面、全牌照經營且綜合性的金融服務	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	11,803	5.8%

業 務

客戶	背景	提供的解 決方案／服務	信貸期	業務關係 開始年份	收入金額 <small>人民幣千元</small>	佔總收 益百分比
客戶B	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約10至30天	2019年	7,743	3.8%
客戶C	一家全牌照金融集團，提供投資 銀行、理財、交易與機構業務 以及投資管理的綜合服務	我們的AI解決方案	約7至15天	2018年	7,368	3.6%
客戶D	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約15至30天	2019年	7,021	3.5%
總計					<u>64,464</u>	<u>31.7%</u>

業 務

客戶	背景	提供的解 決方案／服務	信貸期	業務關係 開始年份	收入金額	佔總收 益百分比
					人民幣千元	
截至2023年12月31日止年度						
金證科技.....	一家中國金融科技領域的領軍服務商，提供各類平台及應用為數字化財富管理與投資運作提供支持	我們的AI解決方案	約10至60天	2017年	19,200	8.9%
客戶B.....	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約10至30天	2019年	18,479	8.5%
客戶A.....	一家頂尖金融機構，在國內外市場提供全面、全牌照經營且綜合性的金融服務	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	14,043	6.5%
客戶D.....	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約15至30天	2019年	6,833	3.2%
客戶E.....	一家大型多元化企業集團，主營業務涵蓋金融、工業及其他服務業領域	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	6,173	2.8%
總計.....					<u>64,728</u>	<u>29.9%</u>

業 務

客戶	背景	提供的解 決方案／服務	信貸期	業務關係 開始年份	收入金額	佔總收 益百分比
					人民幣千元	
<i>截至2024年12月31日止年度</i>						
客戶B	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約10至30天	2019年	22,587	9.3%
金證科技	一家中國金融科技領域的領軍 服務商，提供各類平台及應用 為數字化財富管理與投資運作 提供支持	我們的AI解決方案	約10至60天	2017年	15,989	6.6%
客戶A	一家頂尖金融機構，在國內外 市場提供全面、全牌照 經營且綜合性的金融服務	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	10,476	4.3%
客戶E	一家大型多元化企業集團， 主營業務涵蓋金融、工 業及其他服務業領域	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	8,804	3.6%
客戶F	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約10至30天	2020年	7,700	3.2%
總計					<u>65,556</u>	<u>27.0%</u>

業 務

客戶	背景	提供的解 決方案／服務	信貸期	業務關係 開始年份	收入金額	佔總收 益百分比
					人民幣千元	
<i>截至2025年6月30日止六個月</i>						
客戶A.....	一家頂尖金融機構，在國內外市場提供全面、全牌照經營且綜合性的金融服務	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	3,724	8.1%
金證科技.....	一家中國金融科技領域的領軍服務商，提供各類平台及應用為數字化財富管理與投資運作提供支持	我們的AI解決方案	約10至60天	2017年	3,630	7.9%
客戶E.....	一家大型多元化企業集團，主營業務涵蓋金融、工業及其他服務業領域	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	3,046	6.6%
客戶B.....	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約10至30天	2019年	2,829	6.2%
客戶G.....	一家主要從事信息傳輸、軟件開發及信息技術服務的公司	我們的AI解決方案	約10至60天	2024年	1,224	2.7%
總計.....					<u>14,453</u>	<u>31.5%</u>

業 務

與客戶簽訂的協議

以下載列我們與客戶簽訂的協議的主要條款概要：

- 服務範圍及交付內容** 我們提供定制化的開發、實施及維護服務，可通過固定範圍合同或框架協議下的單獨採購訂單進行。交付內容包括解決方案設計、系統部署及相關技術文檔。
- 服務及驗收** 服務可根據客戶要求在現場或遠程實施。服務完成後，我們提交驗收申請，客戶需在10-15天內完成檢查。如發現任何缺陷，我們需進行整改並重新提交驗收申請。
- 定價及付款** 費用乃按固定價格基準或訂閱制方式協定。例如，項目型合同分三個階段結算：預付款、驗收後付款及質保金；而訂閱制合同則按週期計價。付款一般於驗收及發票核實後由銀行轉賬支付。
- 質保及知識產權** 我們為質量問題提供質保期，並提供免費整改。在履行客戶合同時新產生的所有交付成果及相關知識產權均歸客戶所有。但合同履行前由我們擁有或開發的任何既有知識產權仍屬我們獨家所有。
- 保密** 我們嚴格遵守適用的數據及網絡安全相關法規，並對所有客戶信息予以保密。
- 終止及責任** 任何一方均可因重大違約、遲延或反覆不能驗收而終止合同。違約金通常按每日合同價值的0.1%至5%計算，嚴重未履約時最高可達30%。

業 務

我們的大部分客戶是我們解決方案的最終用戶，而渠道合作夥伴所佔比例相對較小。在某些情況下，客戶會通過渠道合作夥伴購買我們的解決方案。我們與渠道合作夥伴訂立銷售協議，並直接向最終用戶提供我們的解決方案。儘管部分客戶是渠道合作夥伴而非最終用戶，但我們並不認為我們的商業模式屬於分銷模式，原因如下：(i)即使項目是通過渠道合作夥伴獲得，我們也會直接向最終用戶提供解決方案，因為所有解決方案均需根據客戶的具體需求進行現場部署，這涉及與最終用戶的直接互動；(ii)我們負責提供運維服務，並對解決方案進行調整和優化，以確保其與最終用戶系統的兼容性；及(iii)無論是直接與最終用戶訂立合同還是通過渠道合作夥伴訂立合同，合同條款或服務範圍均無實質性差異。當與渠道合作夥伴訂立合同時，我們將該渠道合作夥伴視為客戶，而非相關最終用戶。因此，我們不將渠道合作夥伴視為分銷商，也不認為其作為我們的直接客戶會引發任何與庫存風險或應收款項可收回性方面有關的擔憂。根據弗若斯特沙利文的資料，此類做法在業內普遍存在。

我們的主要渠道合作夥伴為金證科技。在發展初期，我們借助金證科技的渠道網絡拓展客戶基礎。隨著我們規模與客戶群體的持續增長，大部分客戶開始與我們直接簽訂合同。然而，仍有少量客戶因其內部規定，傾向於繼續通過金證科技進行採購。鑒於此類客戶明確要求與金證科技簽訂合同，我們委聘金證科技作為我們的渠道合作夥伴，通過金證科技向該類客戶提供我們的解決方案。我們與金證科技簽訂的協議與我們與其他主要客戶簽訂的協議之間並無重大差異。

截至最後實際可行日期，本公司由金證科技擁有12.14%。截至最後實際可行日期，除金證科技外，我們的董事、彼等的聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的任何股東概無於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

我們的供應商

我們主要從合格供應商處採購硬件及服務，包括現場部署服務及營銷服務，以保障日常運營及解決方案的交付，該等供應商主要來自中國。我們與供應商保持著穩定的合作關係，以確保材料供應及交付的穩定性。於往績記錄期間，我們的採購成本未發生重大變化。

於往績記錄期間各期間，我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月向五大供應商的採購額分別為人民幣21.5百萬元、人民幣18.7百萬元、人民幣11.8百萬元及人民幣6.7百萬元，分別佔我們材料總採購額的58.2%、53.7%、36.7%及38.6%。

業 務

下表載列於往績記錄期間各年度或期間我們前五大供應商的詳情：

供應商	背景	提供解決 方案／服務	信貸期	業務關係 開始年份	採購 金額	佔總採購 額百分比
					人民幣千元	
截至2022年12月31日止年度						
供應商A	一家專注於IT解決方案、業務 流程外包及人才培訓的 綜合性技術服務企業	現場部署服務	約90天	2021年	11,642	31.6%
供應商B	一家從事工業自動化控制、智能 製造軟件及物聯網系統的 公司，以實現數字化工廠升級	現場部署服務	約5天	2022年	3,912	10.6%
供應商C	一家專注於信息傳輸及IT服務 的公司，提供技術運維解決方案	現場部署服務	約30天	2022年	2,188	5.9%
供應商D	一家智能終端及雲網融合解決 方案的製造商與分銷商	硬件	預付款	2022年	1,925	5.2%
供應商E	一家專注於為數字政府、公共 安全及社會治理提供軟件 開發、系統集成與人工智能 數據服務的公司	硬件	約30天	2021年	1,790	4.9%
總計					<u>21,457</u>	<u>58.2%</u>

業 務

供應商	背景	提供解決 方案／服務	信貸期	業務關係 開始年份	採購 金額	佔總採購 額百分比
					人民幣千元	
截至2023年12月31日止年度						
供應商F	一家提供一站式數字貿易解決方案(包括電子商務SaaS、品牌全球化、供應鏈金融及中國－葡萄牙貿易平台)的公司	硬件	約5天	2022年	6,514	18.7%
供應商A	一家專注於IT解決方案、業務流程外包及人才培訓的綜合性技術服務企業	現場部署服務	約90天	2021年	3,880	11.1%
供應商G	一家為金融機構提供人工智能、RPA、智能設備及IT維護解決方案的高科技企業	現場部署服務 及營銷服務	約3至15天	2021年	3,415	9.8%
供應商D	一家智能終端及雲網融合解決方案的製造商與分銷商	硬件	預付款	2022年	2,758	7.9%
供應商H	一家專注於企業級軟件系統的國家級高科技企業，提供現場及離岸IT開發及服務	現場部署服務	約30天	2022年	2,170	6.2%
總計					<u>18,737</u>	<u>53.7%</u>

業 務

供應商	背景	提供解決 方案／服務	信貸期	業務關係 開始年份	採購 金額	佔總採購 額百分比
					人民幣千元	
截至2024年12月31日止年度						
供應商G	一家為金融機構提供人工智能、RPA、智能設備及IT維護解決方案的高科技企業	現場部署服務 及營銷服務	約3至15天	2021年	5,132	16.0%
供應商I	一家從事金融、能源及政府領域的智能自動化及工業應用系統的公司	現場部署服務	約10至15天	2023年	2,036	6.4%
供應商H	一家提供定制化企業軟件開發及IT服務的高科技企業	現場部署服務	約30天	2022年	1,866	5.8%
供應商J	一家為電信運營商提供建設+維護一體化服務的公司	現場部署服務	約15天	2024年	1,478	4.6%
供應商K	一家從事信息傳輸、軟件及數字化解決方案的公司	現場部署服務	約30天	2023年	1,264	3.9%
總計					<u>11,776</u>	<u>36.7%</u>

業 務

供應商	背景	提供解決 方案／服務	信貸期	業務關係 開始年份	採購 金額	佔總採購 額百分比
					<i>人民幣千元</i>	
<i>截至2025年6月30日止六個月</i>						
供應商G	一家為金融機構提供人工智能、RPA、智能設備及IT維護解決方案的高科技企業	現場部署服務	約3至15天	2021年	2,626	15.1%
供應商I	一家從事金融、能源及政府領域的智能自動化及工業應用系統的公司	現場部署服務	約10至15天	2023年	1,277	7.3%
供應商J	一家為電信運營商提供建設及維護一體化服務的公司	現場部署服務	約15天	2024年	1,242	7.1%
供應商L	一家提供廣告設計、會議組織及企業管理諮詢服務的公司	營銷服務	約3天	2025年	802	4.6%
供應商M	一家為銀行、證券及保險機構提供人工智能識別與智能解決方案的公司	軟件	約20天	2025年	791	4.5%
總計					<u>6,738</u>	<u>38.6%</u>

截至最後實際可行日期，於往績記錄期間各年，本公司董事、其各自的緊密聯繫人或任何股東（據董事所知持有本公司已發行股本5%以上者）概無於本公司五大供應商中擁有任何權益。

業 務

選擇供應商

為確保解決方案的高品質與穩定性，我們實施嚴格的供應商篩選與評估流程。我們依據多重標準評估潛在供應商，包括技術能力、產品質量、交付能力、定價策略、行業聲譽及對內部質量與安全標準的符合度。唯有通過評估與盡職調查流程的供應商，方可註冊為合格供應商。我們亦定期進行績效檢討及重新評估，以確保持續符合標準及維持穩定可靠的供應鏈。

與供應商簽訂的協議

我們通常通過非獨家供應協議向供應商採購定製產品及零部件，並與其建立了長期穩定的合作關係，以確保此類定制材料的可靠及時供應。我們一般與供應商簽訂框架供應協議，載列以下合作的主要條款：

- 服務期限**..... 供應商協議通常具有固定期限，經雙方同意後可續簽或延長。
- 交付及驗收**..... 供應商須按照技術要求、規格和時間表交付產品或服務，並由我們檢查及驗收。
- 保修**..... 供應商通常保證所提供的產品及服務無瑕疵，且符合規定的標準及性能要求。
- 質量保證**..... 供應商應對其交付成果的質量負責，並應及時自行承擔費用對任何有缺陷或不符合要求的產品或服務進行整改或更換。
- 保密**..... 供應商須對合作過程中獲得的所有技術、商業及客戶信息保密，且上述義務在合同終止後持續有效。
- 協議終止**..... 若供應商發生重大違約、未能履約或行為不當，我們有權終止協議，且任何未清償的債務或損害賠償均應由違約方承擔。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與供應商並無嚴重違反協議。

客戶及供應商重疊

於往績記錄期間，我們的部分五大客戶亦擔任我們的供應商，反之亦然，主要由於我們的供應商及客戶均有意採購AI解決方案，以完善其內部自動化水平及數字化轉型。根據弗若斯特沙利文的資料，客戶及供應商重疊在AI數字員工及智能體解決方案行業屬於行業常態。

- 金證科技作為我們於往績記錄期間各期間的最大客戶之一，於往績記錄期間內亦曾為供應商。
- 供應商E作為我們於2022年的最大供應商之一，於往績記錄期間亦曾為客戶。
- 供應商D作為我們於2022年及2023年的最大供應商之一，於往績記錄期間亦曾為客戶。
- 供應商G作為我們於2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月的最大供應商之一，於往績記錄期間亦曾為客戶。
- 供應商A作為我們於2022年及2023年的最大供應商之一，於往績記錄期間亦曾為客戶。

下表列示於所示期間我們從重疊客戶和供應商處獲得的收入及向其支付的採購金額明細，該等客戶或供應商於往績記錄期間均為我們的五大客戶或供應商：

交易性質	截至12月31日止年度								截至6月30日止六個月	
	2022年		2023年		2024年		2025年			
	作為客戶	作為供應商	收入	採購額	收入	採購額	收入	採購額	收入	採購額
人民幣千元										
金證科技.....	AI解決方案	營銷服務	30,529	91	19,200	173	15,989	481	3,630	156
供應商E.....	AI解決方案	硬件	-	1,790	326	-	1,227	-	9	10
供應商D.....	AI解決方案	硬件	66	1,925	106	2,758	72	-	41	-

業 務

	交易性質		截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月	
			2022年		2023年		2024年		2025年	
	作為客戶	作為供應商	收入	採購額	收入	採購額	收入	採購額	收入	採購額
人民幣千元										
供應商G	AI解決方案	現場部署服務及營銷服務	1,272	1,761	1,272	3,415	1,348	5,132	-	2,626
供應商A	AI解決方案	現場部署服務	-	11,642	1,977	3,880	-	-	-	-
總計			<u>31,867</u>	<u>17,209</u>	<u>22,881</u>	<u>10,226</u>	<u>18,636</u>	<u>5,613</u>	<u>3,680</u>	<u>2,792</u>

董事確認，我們與該等重疊客戶及供應商之間的所有買賣交易均在一般業務過程按正常商業條款訂立及根據公平原則進行。

競爭

我們經營所在的AI數字員工行業競爭激烈，其特點包括技術快速演進、客戶需求與偏好瞬息萬變、新產品新服務層出不窮，以及行業標準與實踐不斷更新迭代。我們面臨來自其他專注於開發及商業化AI技術公司的競爭。我們亦可能面臨來自行業新加入者的競爭。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－若AI技術商業化的發展進程，或我們在重點垂直行業中的AI及其他產品服務的使用情況未達預期，或未來產品及服務的價格或利潤率下降，我們的業務、增長及前景或會受到重大影響」。目前，我們正加快在重點行業領域推進大語言模型產品的研發與落地。我們旨在將多年積累的業務經驗、產品矩陣及與行業龍頭客戶的合作關係轉化為人工智能時代的競爭優勢，把握全行業智能化轉型的先發機遇，從而有效降低相關風險。

業 務

中國AI數字員工市場競爭格局

中國AI數字員工解決方案市場正處於快速增長與市場分化並存的階段，整體集中度相對有限。2024年，前五大廠商合計市場份額不足20%，尚未形成明顯的壟斷格局。市場參與者主要包括原RPA供應商、AI自動化解決方案提供商等，不同類型的企業基於各自技術優勢和客戶資源在不同領域展開競爭。在政府、企業、金融等高標準場景領域，具備深厚技術積淀和大型項目交付經驗的廠商保持領先地位；而在工業製造、零售、醫療等細分行業場景中，部分新興企業通過聚焦特定領域實現差異化突破。總體而言，行業競爭格局呈現「多元共存、集中度提升」的趨勢。

2024年中國AI數字員工解決方案公司市場排名，按收入計

按市場份額計，我們於2022年至2024年連續三年在中國AI數字員工解決方案市場蟬聯榜首。詳情請參閱「行業概覽」。2024年排名靠前的公司如下：

排名	公司	收入 (人民幣百萬元)	市場份額%
1	本公司	243.5	3.7%
2	A公司	208.0	3.2%
3	B公司	185.0	2.8%
4	C公司	180.0	2.8%
5	D公司	105.0	1.6%
總計		6,500.0	100%

業務可持續性

於往績記錄期間，我們的收入持續增長。我們的收入由2022年的人民幣203.1百萬元增加6.7%至2023年的人民幣216.7百萬元，並進一步增加12.3%至2024年的人民幣243.5百萬元，2022年至2024年的複合年增長率為9.5%。我們的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣55.5百萬元減少至截至2025年6月30日止六個月的人民幣46.0百萬元。詳情請參閱「財務資料－綜合損益表的主要組成部分－收入」。我們在垂直領域的快速複製為客戶獲取創造了飛輪效應。通過與行業領軍企業合作，我們高效地將解決方案擴展至同行業客戶。每年新增客戶數量從2022年的167名增加至2023年的280名，並於2024年進一步增至302名。得益於已建立的穩固基礎與所把握的增長勢頭，我們相信我們能夠維持業務的可持續性及增長。

業 務

我們的毛利由2022年的人民幣85.5百萬元增加至2023年的人民幣90.0百萬元，並進一步增加至2024年的人民幣129.9百萬元，2022年至2024年的複合年增長率為23.3%。我們的毛利由截至2024年6月30日止六個月的人民幣29.5百萬元減少至截至2025年6月30日止六個月的人民幣23.9百萬元。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們的毛利率分別為42.1%、41.5%、53.4%及51.9%。詳情請參閱「財務資料－綜合損益表的主要組成部分－毛利及毛利率」。

我們擁有穩健的現金結餘，以支持業務營運及未來擴展。於往績記錄期間，我們過往主要以業務營運所得款項及股東注資來滿足現金需求。截至2025年6月30日，我們手頭的現金及現金等價物、定期存款及限制性現金及以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產合共為人民幣427.4百萬元。詳情請參閱「財務資料－營運資金充足性」。我們的現金及現金等價物足以覆蓋經營活動所用現金流量淨額，並為業務擴張提供充足流動資金。因此，經考慮我們可動用的財務資源後，我們相信我們擁有充足的營運資金，包括充足的現金及流動性資產。

於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們的年內虧損分別為人民幣506.9百萬元、人民幣62.6百萬元、人民幣122.2百萬元及人民幣116.8百萬元。該等淨虧損主要源於以下各項的大量支出：(i)用於解決方案開發的研發開支；(ii)用於推廣解決方案及擴大客戶基礎的銷售及分銷開支；(iii)行政及其他開支；及(iv)贖回負債的賬面值變動。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們分別產生經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）人民幣29.0百萬元、人民幣49.1百萬元、人民幣3.0百萬元及人民幣42.1百萬元。詳情請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」。

風險管理及內部控制

我們已建立一套我們認為適合我們業務運營的風險管理措施及內部控制政策。我們定期審查並完善該等政策，以確保其有效性及充分性。我們的內部控制體系基於五大基本要素建立：內部環境、風險評估、控制活動、信息與溝通及內部監督。我們相信，該等風險管理及內部控制措施能夠有效支持業務的穩健及可持續發展。

運營風險管理

運營風險是指因內部流程不完善或失效、人為失誤、信息技術系統故障或外部事件導致直接或間接財務損失的風險。我們已建立一系列內部控制程序及管理機制，用

業 務

於識別、評估及緩解此類風險，並在各部門實施了明確的責任劃分與問責機制。信息技術、人力資源、財務及運營部門共同負責確保業務活動符合內部控制程序及管理標準。

倘發生任何重大運營事故或不利事件，將立即上報並提請首席執行官及董事會評估並採取相應措施。通過有效的運營風險管理，我們致力於識別、衡量、監控並控制運營風險，使其維持在合理範圍內，從而最大限度降低潛在的財務損失與聲譽損害，確保業務的穩定及可持續運營。

合規風險管理

合規風險指因未能遵守適用法律、法規、規則及指引而面臨法律或監管制裁的風險，以及由此導致重大財務損失或聲譽損害的風險。

合規風險管理是指持續有效識別及管理合規風險，並主動預防風險事件發生的過程。我們已建立完善的合規風險管理程序，以確保有效識別及緩解合規風險，並確保我們的運營符合所有適用法律法規。

根據該等程序，我們的法務部門會對與客戶及供應商簽訂的合同進行審慎審查。在簽訂任何合同或達成業務安排前，法務部門將審核合同條款並查驗相關文件，包括盡職調查材料、交易對手方取得的許可證及牌照，以確保其具備履行合同義務的資質。

此外，我們持續監察相關法律法規及整體監管環境的變化，以確保我們的業務營運合規。

知識產權風險管理

請參閱「一 知識產權」。

數據合規及數據安全風險管理

請參閱「一 數據合規及數據安全」。

業 務

財務報告風險管理

我們已制定一套與財務報告風險管理相關的會計政策，如財務報告管理政策、預算管理政策、庫務管理政策及財務報表編製政策。我們已建立多種程序及信息技術系統以落實會計政策，財務部門依據該等程序對管理賬目進行審核。我們亦定期為財務部門員工提供培訓，確保其理解財務管理及會計政策，並在日常運營中貫徹執行。

信息技術

我們已建立全面的IT管理框架，以支持業務運營、產品開發及數字化轉型。IT部門負責確保所有內部管理系統的穩定安全運行，滿足日常業務需求並輔助管理決策。截至2025年6月30日，我們的IT團隊由專注於系統開發、基礎設施管理、網絡安全及數據治理的資深專業人士組成。

我們開發並實施了多套信息系統以提升運營效率及數據整合能力，包括自主研發的K-OA協同辦公管理系統「K-OA系統」及數字名片平台，以及外部採購的CRM系統、財務管理系統及招聘管理系統等。作為數字辦公平台核心的K-OA系統，融合了RPA、AI及低代碼技術，既優化內部工作流程、實現業務流程自動化，又能對接CRM、財務、人力資源等第三方系統。該等系統共同支撐端到端的數字化運營，實現跨部門、跨職能的統一數據管理。

我們採取嚴格措施確保IT系統的安全性、可靠性及穩定性。對服務器、網絡設備及存儲設施實施日常監控及預防性維護。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾遭遇任何對業務運營造成重大不利影響的重大IT系統故障或停機事件。我們已建立全面的IT管理及網絡安全程序，以確保系統穩定安全運行並降低潛在風險。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的信息技術系統可能發生系統故障、服務中斷或安全事故」。

業 務

物業

我們的總部位於廣東省珠海。截至2025年6月30日，我們持有位於珠海的一宗地塊的土地使用權，其總建築面積為4,527.3平方米。該地塊計劃在竣工後將作為我們的總部投入使用。於相同日期，我們亦在中國租賃了59處物業，總建築面積為7,434.85平方米。我們的租賃物業主要用於辦公用途。

截至最後實際可行日期，我們擁有或租賃的物業的賬面值均不超過我們綜合資產總值的15%或以上。根據上市規則第5章及公司條例（豁免公司及文件遵從條文）公告第6(2)節，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條的規定，將所有土地或樓宇權益納入公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段所述的估值報告內。

截至最後實際可行日期，我們有關上述物業的租賃協議中的35份尚未向相關部門完成登記。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能因租賃協議未辦理登記備案而面臨處罰」。

季節性

我們的經營業績受季節性波動影響。我們主要服務於企業及政府機構，其項目資金來源於其數字化轉型預算。通常企業於春節前後制定其年度預算，前三季度開展方案評估及供應商遴選，項目開發與交付主要集中在本年度第四季度。因此，我們的業務呈現顯著的季節性，於本年度第四季度確認的收入比例較高。根據弗若斯特沙利文的資料，該等季節性波動在行業內普遍存在。

業 務

員工

截至2025年6月30日，我們有893名全職員工，所有員工均位於中國。下表載列截至同日按業務職能劃分的員工明細：

業務職能	員工人數	百分比 (%)
研發	334	37.4
銷售及營銷	119	13.3
管理	46	5.2
其他	394	44.1
總計	893	100.0

我們相信，員工是我們最寶貴的資產之一，而吸引、挽留並激勵合資格人員的能力對我們的長期成功至關重要。我們已制定全面的人力資源管理政策，包括招聘、培訓、績效評估及員工發展。我們在招聘過程中採用高標準，確保吸引合適的人選，並提供具競爭力的薪酬待遇、績效激勵及職業發展機會，以此培養員工忠誠度並促進其成長。

目前，我們的員工概無工會代表。我們相信，我們已與員工維持良好關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無與員工發生任何已經或可能對我們的業務造成重大影響的罷工或勞資糾紛。

我們密切關注中國相關法規的實施情況，並定期審查內部薪酬及供款程序，以確保持續合規。有關社會保險及住房公積金供款的潛在風險討論，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 若未能根據適用法律法規為員工辦理社會保險及住房公積金登記及／或足額繳存，我們可能面臨行政處罰」。

保險

我們持有符合中國法律法規要求的保單，並根據營運需求及行業慣例額外投保了保險。我們的董事認為，我們所持有的保險類型及保障水平符合行業標準，並足以滿足當前營運需求。

業 務

於往績記錄期間，我們未發生任何重大保險索賠，亦未在續保過程中遭遇顯著困難。然而，我們的保險範圍可能不足以涵蓋業務運營中可能產生的所有潛在損失、責任或損害。有關相關風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的保險承保範圍有限，可能無法全面覆蓋業務運營中涉及各類風險損失」。

牌照、批文及許可證

誠如我們的中國法律顧問所告知，截至最後實際可行日期，我們已取得對營運而言屬重要的必要牌照、許可證、批文及證書，主要包括我們的牌照，而該等牌照、許可證、批文及證書均有效且持續有效。我們不時更新所有該等必要許可證及牌照，以遵守相關法律及法規的所有重大方面，且只要我們遵守相關法律及法規所訂明的適用規定及條件，我們預期該等更新不會遇到重大困難。

法律程序及合規

法律程序

我們可能不時面臨日常業務過程中產生的各種法律或行政索賠及訴訟。無論結果如何，訴訟或任何其他法律或行政程序都可能導致我們耗費大量成本並分散資源，包括管理層的時間及注意力。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能捲入法律訴訟及商業糾紛，這可能對我們的業務、財務表現及經營業績造成重大不利影響」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾參與且未涉及任何重大法律、仲裁或行政程序，且我們亦不知悉任何針對本集團或董事的未決或潛在法律、仲裁或行政程序，此類程序無論單獨或合計均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無受到中國政府機關的任何重大行政處罰，亦無涉及任何系統性或對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的不合規事件。

業 務

環境、社會及企業管治

ESG管治事宜

ESG管治

我們堅信，構建完善的環境、社會及管治(ESG)體系對於實現可持續發展至關重要。我們已建立由董事會、戰略委員會、可持續發展工作小組及各運營單位組成的清晰ESG治理架構。這種架構將ESG管理深度融入運營體系，為可持續未來奠定堅實基礎。

董事會：作為公司可持續發展工作的最高領導及決策機構，董事會對ESG事務負最終責任。其職責包括審議並批准可持續發展戰略、目標及管理制度；審閱並最終確定可持續發展報告。

戰略委員會：作為可持續發展工作的研究及諮詢機構，董事會戰略委員會負責研究並向董事會就ESG戰略規劃提出建議；識別及監測重大ESG相關風險及機遇；並監督ESG目標的執行進展及績效表現。

可持續發展工作小組：由高級管理層及各部門、附屬公司負責人組成，作為我們ESG工作的執行與協調機構。該小組負責執行董事會決策，統籌運營部門落實具體任務，起草ESG體系與規劃，編製可持續發展報告，並開展內外部溝通及培訓工作。

各運營單位(包括附屬公司)：作為ESG工作的實施主體，各單位在其職能範圍內承擔主要責任，負責落實公司制定的ESG目標和工作計劃，並定期提供相關報告及信息更新。

展望未來，我們將繼續加強ESG相關能力建設計劃，以應對不斷演變的ESG議題，並進一步提升我們的整體管治水平。

中長期ESG戰略規劃

為系統化管理已識別的環境、社會及管治(ESG)風險並把握相關機遇，我們已制定涵蓋業務轉型、資源配置、進度追蹤及時效安排的全面規劃。

業 務

業務模式及運營轉型計劃

我們的核心轉型方向是提供更多綠色且合規的AI解決方案，以支持客戶實現可持續發展。具體對策包括：

- 減少我們的環境足跡：通過系統優化算法及代碼效率，降低產品運行期間的算力能耗，將可持續性轉化為市場競爭力。
- 開發適應性解決方案：通過開發自動化模塊與場景化應用，助力客戶應對環境與監管挑戰，解決客戶在節能、碳數據管理及ESG合規報告等領域的痛點。

資源配置與支持安排

為確保上述轉型計劃順利實施，我們將按以下方案配置資源：

人力資源：

- 可持續發展工作小組已成立，成員包括公司高層領導、部門主管、附屬公司董事及指定的可持續發展聯絡人，並由資本市場部擔任主導單位，負責提供戰略支持及專業知識，以推進可持續發展計劃。

財務資源：

- 我們支持投資管理職能將可持續發展因素納入財務預測及估值，通過調整關鍵變量為全面投資決策提供依據。

時間表與階段規劃

我們將系統性強化ESG管理體系，推動產品創新，以深化可持續發展實踐。長遠來看，我們致力於將ESG考量因素全面融入企業戰略與運營，力求成為負責任發展的行業標桿。

- 短期（1至2年）：建立ESG管理團隊，完成溫室氣體排放清單編製工作。

業 務

- 中期(3至5年)：深化綠色技術研發，達成階段性節能減排目標，並加強供應鏈ESG管理。
- 長期(5年以上)：將ESG全面融入企業戰略。

進度追蹤指標與目標

為監控計劃進展，我們將設定以下目標：

- 環境目標：開展並持續進行溫室氣體排放清單編製工作。
- 管治目標：建立並運作ESG管理團隊，完成首輪全公司範圍的ESG意識培訓。

環境事宜

氣候變化管理

隨著全球氣候變化加劇，為我們的運營帶來風險及機遇並已成為利益相關方關注的重點。作為一家AI公司，我們雖不屬於傳統高能耗行業，但仍面臨以下與氣候相關的風險。

物理風險

我們的數據中心、服務器集群及辦公設施依賴持續穩定的電力供應。熱浪等極端天氣事件可能導致電網過載、區域性停電或限電，進而引發服務中斷、可靠性降低、冷卻成本增加等運營風險。我們將制定應急措施以快速響應此類突發狀況。

合規風險

儘管我們目前無需承擔全國碳市場下的強制減排義務，但若未能按照監管要求準確及時地計算和披露溫室氣體(GHG)排放量可能會導致監管問詢、處罰或聲譽影響。為降低此風險，我們密切監察ESG及氣候相關事宜的法律及政策發展，並相應更新我們的合規措施。

業 務

轉型風險

根據財務報表，越來越多的客戶，尤其是金融服務、製造等行業的大型企業，已將供應商的ESG績效納入其採購評估體系。若未能達到客戶對可持續表現的期望可能會影響我們的市場份額及競爭力。為此，我們將繼續加大技術創新的研發投入，以增強產品在低碳轉型中的競爭力及適應性。

溫室氣體排放

溫室氣體(GHG)排放包括範圍1(直接排放)、範圍2(能源間接排放)及範圍3(其他間接排放)。我們的大部分溫室氣體排放來自與電力相關的間接排放，小部分來自公司車輛產生的直接排放。

根據我們目前的運營情況，我們已初步核算範圍1及範圍2排放，並計劃於未來逐步擴展至範圍3排放。下表載列我們於相關報告期間的溫室氣體排放：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
溫室氣體排放				
範圍1直接溫室氣體排放				
(噸二氧化碳當量)	5.02	6.66	3.10	3.84
範圍2間接溫室氣體排放				
(噸二氧化碳當量)	138.80	179	221.04	108.63
範圍1及範圍2溫室氣體排放總量				
(噸二氧化碳當量)	143.82	186.25	224.14	112.47
範圍1及範圍2溫室氣體排放強度				
(噸二氧化碳當量／人民幣萬元收入) ...	0.0071	0.0086	0.0092	0.0242

業 務

作為一家科技公司，我們致力於通過實施節能措施、提升員工節能意識及促進高效資源管理等可持續實踐來減少碳排放。

除了我們的自身運營外，我們的產品還通過提高客戶的運營效率、減少人工需求以及降低與員工通勤相關的範圍3排放，為整個價值鏈的減排做出了貢獻。該等努力支持更廣泛的碳減排與可持續發展的社會目標。

我們設定了一個以2024年為基準年、到2030年將範圍1及範圍2溫室氣體(GHG)排放強度(以每單位收入的碳排放量計算)降低10%的目標。

能源消耗

我們的能源消耗主要包括電力及燃料。電力用於為照明、電腦、服務器以及其他辦公及運營設備供電，而燃料消耗主要來自公司車輛的使用。

下表載列我們於過往報告期間的主要能源消耗指標：

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	止六個月
能源消耗				
電力(千瓦時).....	258,657	334,697	411,928	202,439
汽油消耗(升).....	2,022.13	2,678.60	1,246.79	1,545.24

在日常運營中，我們通過一系列切實可行的措施實現節能目標，包括：

- 辦公室全面採用LED照明，較傳統熒光燈及白熾燈照明節省用電量；
- 倡導員工關閉非使用狀態電腦與照明，在全公司範圍內培育綠色節能辦公文化；
- 推廣遠程會議，以減少出差頻率及公司車輛使用。

通過持續提高能源效率，我們的目標是到2030年將化石燃料(汽油)總消耗量較2025年減少5%，電力使用量減少10%。

業 務

資源消耗及廢棄物管理

我們高度重視紙張管理，並基於按需、合理及節約使用的原則制定《金智維印刷管理辦法》，以減少紙張使用量。我們嚴格禁止員工打印或複印與工作無關的資料，並全面倡導雙面打印及複印。

由於印刷材料通常涉及機密業務信息，因此打印文件按照內部規定統一碎紙處理，產生的廢紙由專人負責清運。此外，淘汰的計算機及外圍設備等電子廢棄物，均交由具備資質的專業人員進行回收處理，以確保實現安全環保的處置。

社會事宜

員工

我們秉承以人為本的理念，致力於吸引、培養及留任優秀人才，打造穩定高效且充滿活力的團隊，推動我們的可持續發展。

我們的招聘流程嚴格依據崗位需求，對應聘者的經驗、專業技能、教育背景及綜合能力進行全面評估。我們堅決貫徹平等就業機會政策，禁止基於種族、膚色、宗教、性別、年齡、國籍、婚姻狀況等法律保護特徵的歧視行為，積極推動工作場所的多樣性與包容性。

員工成長被視為企業發展的基石。我們為全體員工提供透明的職業發展路徑與平等的晉升機會。我們通過建立完善的內外部培訓體系，持續投入能力建設，覆蓋產品知識、市場趨勢、團隊協作及領導力發展等領域，助力員工與我們共創價值、共同成長。

我們嚴格遵守適用的勞動法律法規，包括《中華人民共和國勞動合同法》。本集團全體員工簽訂書面勞動合同，明確約定薪酬福利、績效考核、工作時間、休息休假、職業安全健康及終止條件等雙方權利義務，並通過保密及競業條款保障我們及客戶的知識產權與商業機密。

業 務

自成立以來，我們未發生任何重大勞資糾紛或停工事件，我們與員工保持長期穩定、互惠互利的僱傭關係。

我們建立了清晰的員工晉升途徑，配套系統化流程與透明化渠道。員工培訓與發展是員工不斷吸收知識、提升技能的重要途徑。我們每年都會制定培訓發展計劃，幫助員工不斷提升能力。我們已建立《金智維新員工崗前技術培訓學習指南》(Kingsware New Employee Pre-Job Technical Training Study Guide)及《新員工入職培訓大綱》(New Employee Orientation Training Outline)等培訓管理制度，通過線上線下結合方式開展企業文化、新人入職、綜合素質提升及管理發展等方面的培訓。

供應商管理

我們秉持嚴謹負責的供應商管理理念，致力於構建高效、合規、可持續的供應鏈生態系統。我們的《金智維採購管理辦法》(Kingsware Procurement Management Measures)列明供應商准入、評估及持續管理的明確流程。

供應商須通過技術能力、人員資質、質量管理體系、生產控制、實驗室與檢測能力、運維服務及產品質量等多維度綜合評估。僅達標且完成整改(如需要)的供應商方可列為合格供應商。

我們採用供應商考核表等標準化工具實施年度績效評估，將供應商劃分為A級(核心)、B級(一般)、C級(待優化)及D級(淘汰)，實施動態分級管理以推動持續改進。

我們嚴格執行合同審批、招標及三方比價機制，確保採購過程透明公正，構建可信賴的長期合作關係。

同時，我們正積極準備將環境、社會及管治(ESG)因素系統化納入供應商管理體系。我們已著手制定相應評估標準與監測機制，計劃於近期全面推行供應商ESG評估，推動供應鏈合作夥伴共同踐行社會責任，促進環境友好與社會和諧，進一步提升供應鏈可持續發展能力。

業 務

產品責任與客戶關係

我們將監管合規與數據安全置於運營核心。我們嚴格遵循《中華人民共和國網絡安全法》及《中華人民共和國數據安全法》，並建立覆蓋數據分類、權限管控及風險監測的內部控制框架，以保障客戶與業務數據的全生命週期安全。

我們保持高效透明的投訴處理機制，確保客戶反饋得到快速響應與閉環解決，從而持續提升客戶滿意度與服務體驗。

通過技術創新，我們致力於推動綠色數字化轉型。我們的研發聚焦開發具有低能耗、高運行效率及強安全特性的軟件解決方案，助力客戶實現可持續發展目標，為低碳數字經濟貢獻力量。

企業社會責任

我們將技術創新與滿足社會需求緊密結合，履行企業社會責任，在基層減負、警務效能提升、人社服務優化等方面取得了顯著成效。下表概述了具體情況：

貢獻領域	核心計劃及產品	主要成果及影響
衛生安全防護與 基層減負....	— 減輕基層負擔：數字員工協助衛生數據統計智能化運作。	— 推動RPA應用，實現醫療數據自動統計、處理及報告。
智慧警務效能 提升	— K-AFA反詐數字警察助理。	— 實現端到端自動化，釋放警力資源，減輕基層單位工作壓力，協助多地公安機關提升資金追回率及辦案效率。

業 務

貢獻領域	核心計劃及產品	主要成果及影響
人社服務與 數字化轉型...	<ul style="list-style-type: none">— 與珠海市人力資源和社會保障局共建人工智能應用創新聯合實驗室。— 推出「掌上辦」及「智能自助終端」等數字化公共服務。	<ul style="list-style-type: none">— 通過公私合作引進人工智能技術，珠海市人力資源和社會保障局顯著提升了社會保險業務的處理效率及服務體驗。

作為珠海市香洲區慈善總會副會長單位，我們始終積極履行企業社會責任，在鄉村振興、教育助學、疫情防控、社區關懷等領域開展系列公益活動，體現了我們通過科技回饋社會的承諾。

為響應國家「消費幫扶助力鄉村振興」號召，我們自2021年起與廣西容縣當地農戶合作，共同推進「愛心助農•振興鄉村」活動，取得顯著成效並獲得當地群眾熱烈歡迎以及合作夥伴的一致認可。

2021年3月，我們與容縣千秋村農業合作社正式簽訂定向購銷協議。該創新企農合作模式有效激發鄉村發展動能，推動鄉村振興，提升當地農民的獲得感、幸福感與安全感。

2022年2月，我們向共青團珠海市委疫情防控指揮部提供數字員工支援，協助完成數據轉錄與志願者調度工作。這一舉措將人工智能技術投入抗疫一線，提高了效率，並為公共安全工作做出了貢獻。

2024年6月，我們的黨支部赴珠海斗門區蓮江村開展主題黨日活動，為困難老黨員送去關懷與幫扶物資，以及節日問候及問候品，傳遞組織關懷與溫暖。通過實地調研交流，我們亦積極探索信息技術與鄉村振興融合路徑，為地方經濟社會發展貢獻專業力量。

業 務

安全管理

我們高度重視職業與運營安全，建立覆蓋消防電氣安全、設施運行及應急響應的完整體系。

已構建三級安全責任架構：人力資源與行政部統籌規劃與監督；各部門負責人實施屬地管理；及全體員工共擔安全責任。

我們定期開展檢查與危害評估，維護消防設備，規範辦公環境用電與設備操作，提升對火災地震等突發事件的響應處置能力。更新版安全管理體系已於2025年7月正式實施，以保障人員、財產及業務連續性。

風險管理與內部控制

風險管理與內部控制系統

我們已建立全面的風險管理及內部控制系統，以識別、評估及管理營運中的主要風險，確保合規及可持續發展：

環境及運營合規管理

儘管我們的軟件業務不涉及高污染流程，但我們仍致力於履行環境責任，管理數據中心的能源消耗，並通過技術優化就能效提升積極提高效率。

勞動保護與人才發展機制

我們嚴格遵循勞動合同法等勞動法規，保障員工薪酬福利、工作時間與休息以及職業健康安全。針對核心技術研發人員，我們進一步規範工作安排、完善發展晉升通道，構建尊重與賦能人才的制度環境。

業務與信息安全風控系統

針對軟件產品及服務交付特點，我們已建立覆蓋網絡安全、數據隱私與知識產權保護的全程管控機制，嚴格執行數據分類、權限管控與合規審查，同時確

業 務

保產品與信創（國產技術）適配等國產技術要求的兼容性，從而保障運營穩定與客戶信任。

風險管理流程及標準

我們採用系統化、全週期的機制來識別、評估及應對重大風險，包括ESG相關風險，以確保與戰略目標保持一致。具體流程及標準如下：

風險識別與信息收集

我們通過持續監測法律法規、研閱行業報告、追蹤媒體動態及開展內部訪談與現場檢查，全面識別內外部風險因素。

風險評估與優先級排序

對於已識別的風險，我們從發生概率與財務影響兩個維度進行評估，運用風險矩陣等工具確保科學劃分優先級，將資源有效配置於重大風險。

董事會依據三大核心維度釐定各風險重要性：

- 財務重要性：風險是否對企業估值、現金流或長期盈利能力產生重大影響；
- 利益相關方關注度：議題是否受到投資者、監管機構及客戶等主要利益相關方的高度關注；
- 戰略相關性：風險是否對長期戰略與品牌聲譽產生實質性影響。

董事會通過定期會議正式審批確認重大ESG風險優先級排序，並將結果系統化納入整體戰略與資源配置框架。

業 務

獎項及榮譽

於往績記錄期間，我們在產品、技術及創新方面獲得多項獎項及榮譽。下表載列我們於往績記錄期間所獲得的主要獎項及榮譽：

獲獎日期	頒發機構	獎項及榮譽
2025年	IDC (國際數據公司)	連續三年蟬聯中國RPA+AI市場份額第一
2025年	畢馬威中國	金融科技企業雙50榜單
2024年	CAICT (中國信息通信研究院)	金信通獎
2024年	福布斯中國	金融科技潛力企業前十名
2024年	工業和信息化部人工智能技術與應用評測重點實驗室	《基於大模型的數字員工標準》共同起草人
2024年	工業和信息化部人工智能技術與應用評測重點實驗室	《企業智能化成熟度評估模型》共同起草人
2023年	廣東省人工智能產業協會	廣東人工智能風雲榜科技企業

業 務

獲獎日期	頒發機構	獎項及榮譽
2023年	香港特別行政區政府投資推廣署、粵港澳大灣區金融科技聯盟、深圳市金融科技協會、香港電腦學會、畢馬威中國	粵港澳大灣區金融科技甬端企業20榜單
2023年	中華人民共和國工業和信息化部	國家級專精特新「小巨人」企業