

業 務

概覽

關於我們

我們是一家中國領先的人工智能(AI)產品公司，由一群懷揣技術理想的科學家們於2006年創立。自成立以來，我們始終致力以AI技術創新賦能，向全球億級用戶及多元化行業企業客戶提供產品。憑藉超過18年的人工智能研究與應用實踐積累，我們已成為全球文本智能技術領域的領軍者，其核心驅動力來自多模態大語言模型。該模型能夠同步處理文本、圖像、視頻等多種形式的數據輸入，並生成多樣化的輸出模態，從而實現信息抽取、文檔解析與修復、圖像增強等多元化的AI功能。我們的業務已覆蓋全球超過200個國家和地區。我們持續引領人工智能的技術進步與價值釋放，推動全球數智化，提高效率。

根據灼識諮詢，在2024年全球C端效率類AI產品MAU上億的企業中，按相應產品的收入計，我們位居中國第一名、全球第五名，並保持強勁的增長態勢。作為一家原生AI (AI-native)公司，我們的成功體現在三項獨特的成就：

- (i) 實現規模化盈利；
- (ii) 同時在國內和海外擁有成規模用戶量；及
- (iii) 同時在C端產品和B端服務有規模化收入。



我們的核心產品

我們為全球C端用戶和多元行業B端客戶提供完善的產品組合：

業 務

C端產品

公司基於多年AI技術的積累和對用戶需求的深入洞察，我們自主研發並成功推出了包括**掃描全能王**、**名片全能王**、**啟信寶**在內的一系列C端產品：

- **掃描全能王(CamScanner)** – 按2025年9月的MAU計，為全球用戶規模最大的圖像文本處理(Image-based Text Processing) AI產品。我們的**掃描全能王**產品早在手機APP時代元年2010年即已推出，是國內首批問世的標桿級APP。根據灼識諮詢，自2013年起，**掃描全能王**曾在Apple App Store上84個國家和地區效率類免費應用下載量排行榜多次排行第一。截至2025年9月30日，**掃描全能王**已覆蓋全球超過200個國家和地區，按累計設備計，已服務超10億用戶。根據灼識諮詢，按2025年9月的月活躍用戶數計，**掃描全能王**是全球用戶規模最大的圖像文本處理AI產品，且是一款已上線超過15年、MAU超過1億且2022年至2024年收入複合年增長率超過20%的長期上榜並穩定增長的APP，而全球範圍內取得該成就的APP不超過五款。**掃描全能王**集文檔掃描、格式轉換、智能編輯及AI賦能於一體，通過多模態大模型文本智能技術進步持續重塑用戶的文檔處理體驗。截至2024年12月31日，**掃描全能王**的AI超級濾鏡、AI智能擦除、AI智能切邊、AI文檔簽章、AI文檔翻譯、AI文檔問答等AI技術相關核心功能的單日調用次數合計約1.5億次。於往績記錄期間，**掃描全能王**貢獻我們大部分的收入。
- **名片全能王(CamCard)** – 一款商務社交(Business networking) AI產品。我們在2009年推出**名片全能王** APP，希望重塑全球商務社交範式。根據灼識諮詢，自2013年起，**名片全能王** APP曾在Apple App Store上41個國家和地區的商務類免費應用下載量排行榜位列第一。2024年，我們推出在線數字名片功能，進一步探索全球數字名片市場。近年來，我們持續以AI技術賦能產品，推出了包括AI文本識別、AI名片洞察等創新功能。
- **啟信寶(Qixinbao)** – 一款商業數據智能產品。我們於2015年推出**啟信寶** APP。基於我們內部的DIKI(數據 – 信息 – 知識 – 智能)治理框架，打造了從數據匯聚到智能決策的完整價值鏈；憑藉我們的數據挖掘及數據分析能力，以及NLP、知識圖譜、深度學習及大模型等底層技術，**啟信寶**構建了覆蓋超過3億企業的信用分析平台，對2,000億條商業數據實現毫秒級實時處理與分析，為中國商業智能數據領域提出一種極具價值的解決方案。

業 務

B端產品

我們將多年積累技術專業知識及應用場景knowhow轉化為標準化AI產品，向B端客戶提供可擴展工具，幫助客戶提升效率和風險管理能力。我們將多模態文本智能技術封裝成標準化的產品模塊，依托持續優化的自適應學習系統，打造出可跨行業複用的B端標準化AI產品，有效解決實際業務運營中遇到的人工效率低、準確率低的痛點，助力客戶降本增效。我們服務的客戶已覆蓋製造、銀行、保險、零售、科技等近30個行業場景，客戶包括《財富》世界500強公司名單中的約160家。我們的B端客戶亦包括AI行業的同行。這些同行身為人工智能領域的專家，選擇運用我們專業的工具賦能其業務，藉助我們在多模態大模型文本智能技術方面成熟的專業優勢。以下是我們兩大B端標桿產品：

- **TextIn – 智能文本處理企業級AI產品線**。基於我們的多模態文本智能技術，TextIn為B端客戶提供豐富的AI產品功能模塊，例如通用文檔的智能抽取及圖像處理、解析與全流程自動化處理等通用功能，以及票據識別、證照核驗、表格解析、合同比對等垂直場景功能。TextIn已為製造、金融、醫療等多元化行業客戶提供精準的AI文檔識別及解析服務，日均處理量逾數億次。特別地，我們在TextIn的AI產品線中創新上線的Docflow，定位為具備自主進化能力的文檔處理Agent，其三大核心技術突破 – 智能流程動態編排、持續優化的記憶模塊、以及結構化解析與語義理解的AI解決方案，已成功賦能製造、物流、金融等跨行業的千餘家客戶，實現文檔處理效率的大幅提升，推動了B端客戶運營流程的智能化變革。
- **啟信慧眼 – 商業數據智能決策企業級AI產品線**：基於我們AI賦能的數據建模、數據挖掘及知識圖譜技術，啟信慧眼為B端客戶提供供應鏈風控、金融風控、尋源拓客場景下的數據智能應用，包括AI採購尋源、企業AI畫像、AI商業風險分析等豐富的AI產品模塊選擇。啟信慧眼已為製造、金融、醫藥、能源、汽車、貿易等行業的上千家頭部客戶提供商業數據智能決策服務，日均風險掃描量超2,000萬次。啟信慧眼幫助客戶洞察風險與商機，助力企業風控、法務、採購、財務、信用、營銷等部門，實現「盡調、合規、拓客」等場景的數智化管理。該產品通過2,000億條商業數據和自研的關聯網絡分析算法，實現股權穿透、實際控制人識別等複雜企業關係的毫秒級解析。

業 務

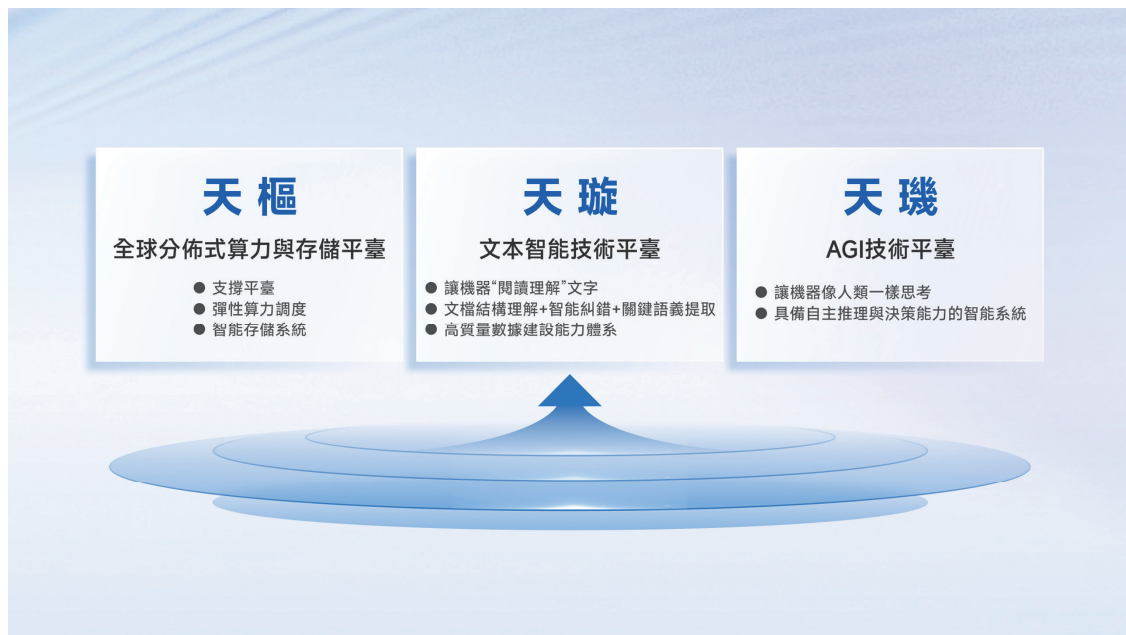
我們的核心技術

自2006年創立伊始，我們就堅信，通用人工智能(AGI)相關技術將會大幅提高人類社會效率，因此我們選擇以實現AGI為方向，秉持長期主義深耕AI核心技術的研發。

我們認為，高質量的知識數據處理能力是AGI的核心競爭力，語言文字，作為知識數據的主要媒介，首要任務是賦予機器「閱讀理解」能力，因此我們將文本智能感知與認知技術作為我們研發的核心。

我們的多模態技術(Multimodal Technology)可同時處理並理解文本、圖像、視頻等兩個或以上模態信息，通過融合多種數據來源，提升模型的感知和認知能力，從而更全面地理解和推理複雜信息。多模態文本智能技術相比傳統的文本智能技術存在複雜場景感知、多維語義理解以及多源非結構化文本的結構化治理等技術壁壘。憑藉多年的前沿人工智能研發積累，我們已成為全球多模態文本智能技術領域的領導者。

基於人工智能三大核心要素「算法、算力、數據」，我們前瞻性地在內部建立「天樞、天璇、天璣」三大底層技術平台，這三大技術平台通過雲服務API與端側SDK的形式，為我們的C端與B端豐富的產品功能、優異的產品性能提供深厚的技術基礎。



業 務

- **天樞 – 全球分佈式算力與存儲平台**

作為AGI的基礎設施，天樞平台提供先進及安全的全球分佈式網絡架構、算力與存儲的基礎設施，自2011年起天樞即正式啟動，為我們不斷擴大至全球200餘個國家和地區的數億用戶提供支持。網絡架構確保了可靠的數據同步，從而有效保障APP的穩定性。通過採用存算分離架構與混合訓推調度技術，我們提升了GPU資源利用率，並推動了整體運營效率的提升。此外，我們的智能、分佈式且高度可訪問的存儲基礎設施，能夠支持全球用戶海量數據的高效存儲、實時同步與安全訪問。

- **天璇 – 文本智能技術平台**

我們希望通過打造天璇平台，突破機器在各類複雜場景下的感知和認知邊界，使其具備類人化的語言文字理解能力，作為通向AGI的重要技術基座。我們實現了「文檔結構理解+智能糾錯+關鍵信息提取」的重大技術進步，賦予機器真正的文本「閱讀理解」能力，而不僅僅是「看見」文字，實現了對多模態下文檔版面結構的語義級解析——不僅準確提取文字信息，更能通過文本相關空間位置理解深層語義邏輯。

同時，我們堅信三大規模化基本定律中的數據規模化定律(Data Scaling Law)。優質知識數據處理為AGI的核心競爭力。因此我們致力於通過高質量數據與多模態文本智能技術協同迭代的數據處理範式，深挖非結構化數據和多源異構可信數據的價值，構建了高效的覆蓋數據全生命週期的高質量數據工程能力體系，全面覆蓋數據清洗、標註、合成、整合、洞察挖掘、基準測試、可信數據評估、質量評價及合規安全等關鍵環節。該系統對圖像、文本等非結構化數據實施採集、清洗、標註、合成、評估的完整閉環管理；對結構化數據則通過規劃（制定明確標準與架構）、實施（數據獲取、質量控制與安全交付）、運維（需求響應與知識共享工具）三大階段實現體系化運作。這一堅實基礎架構為我們的AI產品提供了先進的數據處理能力。

業 務

- **天璣 – AGI技術平台**

天璣AGI技術平台旨在構建具備自主推理與決策能力的智能系統，將文本智能認知程度從語義理解拓展到類人推理及自主機器決策，這正是我們實現AGI願景的核心。為實現這一願景，我們奉行兩大戰略重點：

- (i) 多模態大模型前沿探索與研發：我們積極拓展文本智能的感知能力邊界並推動文本智能認知從語義理解向自主推理決策躍遷，持續構建和加深我們在文本智能領域的領先優勢和技術壁壘，不斷探索AGI的技術邊界。
- (ii) AI Agent技術研發：基於自主研發的底層核心技術，結合業務場景和用戶對機器自主推理和決策的需求，我們聚焦於多模態文本智能領域AI Agent技術的研發，在我們已有的用戶場景和未來期望拓展的更多用戶場景中，通過具備自主推理和決策能力的多模態文本智能AI Agent產品，為用戶提供超出預期的用戶體驗，並實現商業價值。

「天樞、天璇、天璣」三大底層技術平台鞏固了我們在多模態大模型文本智能技術方面的地位，並構建起了以AGI為目標的完整技術路徑。在仰望星空追逐AGI技術的過程中，我們同時注重腳踏實地，持續實現AI產品的商業化落地。

我們的AI底層技術持續在我們的C端及B端產品中進行商業化落地：以*掃描全能王* APP為例，其AI超級濾鏡、AI智能擦除、AI智能切邊、AI文檔簽章、AI文檔翻譯等功能均基於公司AI核心技術，其中AI超級濾鏡功能通過我們的AI技術自主分析各類圖像質量下降情形，動態選擇最優處理路徑和算法來處理光線不足、顏色失真、角度傾斜、形變、透字、摩爾紋、陰影、反光、手指遮擋等十餘種圖像問題，根據灼識諮詢，*掃描全能王*的圖像處理效果顯著優於行業同類方案。

業 務

以*TextIn*產品線為例，其文檔解析產品具備圖表理解與還原能力。具體而言，*TextIn*產品表現出高表頭文本識別準確率、低數值重構誤差率、高結構重建準確率，進一步驗證了我們的模型在企業級應用中精準提取與重構複雜圖表元素的技術優勢，其文檔防篡改功能背後的AI核心技術更屢獲全球AI競賽冠軍。*TextIn*產品線中的*Docflow*是我們研發的多模態文本智能技術的AI Agent產品之一，該產品可以根據業務需求，讓機器自主的對業務流程和功能實現智能編排和決策，顯著提升了B端客戶的文檔處理效率。

此外，我們的產品提供的包括超過500個產業專題、32個行業大類的跨行業產業鏈數據庫，亦是我們採用多模態文本智能技術對多源異構非結構化文本進行結構化治理後的成果。

我們的業務模式



業 務

我們是不超過十家同時在C端產品和B端服務都有規模化收入的原生AI公司之一，實施雙輪驅動的增長策略。我們的商業模式兼具高毛利與高增長的特點，C端付費訂閱、B端高標準化程度為我們帶來優異的收入增長、毛利率和現金流表現。

- **C端產品**：我們的**掃描全能王**、**名片全能王**等產品已合計服務全球數億月活躍用戶，且獲用戶持續使用。用戶在我們產品上持續積累了文檔、電子名片等數字資產，用戶通過分享文檔、交換電子名片形成網狀裂變，使產品形成低成本的自然擴張，帶來龐大的多樣化C端群體，進而支持我們的可持續增長。
- **B端產品**：我們採取「從客戶場景到標準化產品」拓展路徑，率先通過差異化解決方案進入製造、銀行、保險、零售等垂直領域。我們以創新技術將多年積累的場景knowhow轉化為**TextIn**、**啟信慧眼**等標準化的AI產品，提升我們B端產品的標準化能力，實現解決方案的規模化複製。

我們始終相信：最好的商業模式，是將先進的解決方案落地在產品中，為客戶創造真實價值。我們致力於為客戶提供產品以持續創造商業價值，推動人工智能技術在更多場景領域落地。我們的先進產品覆蓋多個不同場景，收穫多元化客戶基礎。因此，我們從產品的規模化複製中積累行業經驗與技術知識，為持續研發提供動力。

我們一直展現出強勁的增長和盈利勢能。我們的收入由2022年的人民幣988.5百萬元增加20.0%至2023年的人民幣1,186.5百萬元，並進一步增加21.2%至2024年的人民幣1,438.1百萬元。我們的收入亦由截至2024年9月30日止九個月的人民幣1,049.3百萬元增加24.2%至截至2025年9月30日止九個月的人民幣1,303.5百萬元。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的淨利潤分別為人民幣283.7百萬元、人民幣323.2百萬元、人民幣400.5百萬元、人民幣306.5百萬元及人民幣351.1百萬元。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的毛利率均超過80%。具體請參閱「財務資料」。

業 務

我們的優勢

我們認為，以下競爭優勢有助我們取得進步，並將在未來繼續推動我們增長：

致力於用AI技術提高效率的全球領先者

我們作為全球效率類AI產品的領軍企業，持續進行突破性技術創新、持續引領生產力變革。根據灼識諮詢，在2024年C端效率類AI產品MAU上億的企業中，按相應產品的收入計，我們位居中國第一名、全球第五名。同時，我們也是2021年App Annie評選的「Top Publisher Awards全球五大商業與效率應用企業」中唯一入選的中國公司，彰顯了我們在全球市場的卓越地位。

根據灼識諮詢，我們的旗艦產品**掃描全能王**自2013年起在Apple App Store的84個國家及地區的免費效率類APP下載排行榜上多次位居榜首，而**名片全能王**自2013年起在Apple App Store的41個國家及地區的免費商業APP下載榜單上多次位居榜首。2024年12月，中國區App Store數據顯示，「**掃描全能王**」的搜索熱度已超越「掃描」、「文字識別」等通用功能詞，「**名片全能王**」的搜索熱度已超過「名片」、「電子名片」等通用功能詞，充分印證其已成為行業代名詞。

我們坐擁全球上億、且仍然保持增長的MAU用戶群體，是少有的同時在中國和全球擁有成規模用戶量的原生AI公司，成功取得了用戶在效率賽道的認可。

全球多模態大模型文本智能技術的領先者

我們抓住行業技術變革的關鍵性節點，前瞻性地建立「天樞、天璇、天璣」三大底層技術平台，為我們全球領先的多模態大模型文本智能技術奠定了深厚的底層技術基礎。在多模態文本智能技術先進性方面，截至2025年9月30日，我們的技術可覆蓋的語言種類已達56種，文檔種類已達數十種，包含各類證照、合同、財報、小票、報關單等不同形態，可解決摩爾紋、手指遮擋、光照不均、低分辨率、褶皺等十餘種複雜場景下的圖像文本處理問題。我們在國際頂尖AI競賽中屢獲殊榮。2019年至2023年間先後斬獲ICDAR、ICPR、ICFHR等國際權威賽事16項任務冠軍。2023年，更在中國信通院泰爾實驗室的技術評估中獲得最高評級。2024年，我們自研的文本向量化模型—ACGE模型，在業界權威的中文文本向量評測基準C-MTEB榜單位列第一名。

業 務

我們在2024年與中國圖像圖形學學會、中國信息通信研究院(中國信通院)等機構合作制定及發佈《文本圖像篡改檢測系統技術要求》團體標準。2024年，公司的圖像篡改檢測系統在中國圖像圖形學學會等機構聯合舉辦的全球AI大模型攻防挑戰賽中獲「AI核身—金融場景憑證篡改檢測」的冠軍。

在數據處理能力的領先性方面，我們啟信寶藉助內部的DIKI治理框架，構建了包含上億節點、數十億關係的知識圖譜，能夠對2,000億條商業數據實現毫秒級實時處理與分析。2024年，我們深度參與全國信息技術標準化技術委員會牽頭起草的《數據要素流通標準化白皮書》、中國信通院牽頭起草的《金融機構外部數據管理實踐白皮書》等數據要素市場行業標準的編製。

多元化C端產品組合，市場滲透力強，用戶留存率高

2024年12月，我們的核心C端產品合計MAU已超過1.7億，我們已構建了兼具廣度與多元分佈度的用戶覆蓋網絡。按2025年9月的MAU計，*掃描全能王*為全球用戶規模最大的圖像文本處理AI產品，已實現跨年齡段與職業的覆蓋，根據公司2025年3月採用分層抽樣方法的新增活躍用戶調研，*掃描全能王*的新用戶年齡跨代際分佈相對均衡(橫跨17歲以下至51歲以上)，覆蓋校園、職場及生活全場景需求；新用戶所在行業橫跨醫療、製造、農業等多元領域，服務不同職業背景用戶的效率提升，展現出產品在各行各業的深度滲透。*名片全能王*聚焦高端專業互聯網市場，其活躍用戶主要包括中高級企業管理人員。*啟信寶*則深耕專業領域，高管、研發、銷售等職業群體，法律、金融等行業構建了以專業人士為主體的高價值用戶圈層。三大產品通過差異化定位形成了極具價值的用戶生態體系。

*掃描全能王*iOS版本在中國和美國市場均獲得4.9分的近滿分評價，累計獲得App Store推薦超過660次；*名片全能王*iOS評分達4.9分，累計獲得App Store推薦超過440次。2022年至2025年9月，*掃描全能王*及*名片全能王*的月費續費率均保持在80%左右。我們核心3款C端APP的合計MAU已從2022年12月的133.0百萬提升至2024年12月的171.4百萬，2022年至2024年的複合年增長率為13.5%；我們核心3款C端APP的合計付費用戶已從2022年的5.3百萬提升至2024年的7.4百萬，複合年增長率為18.2%。以上數據展現出我們C端產品強大的用戶黏性和商業價值。

業 務

標準化的B端產品組合覆蓋高價值客戶，專業知識優化業務運營

我們不斷深耕B端市場，以卓越的技術實力和深厚的行業積淀構建了完善的標準化產品組合，包括*TextIn*、*啟信慧眼*等明星產品，全面覆蓋製造、銀行、保險、零售等近30個高價值行業場景。我們B端產品客戶覆蓋基礎不斷擴大，《財富》世界500強客戶數量從2022年的約120家增長至2024年的約160家，B端AI產品的客戶數量從2022年的超過2,500家增長至2024年的超過3,200家。

憑藉多年積累的技術專業知識及應用場景knowhow，我們以AI技術重塑傳統業務流程，以「智能識別－規則校驗－自動化處理」的先進模式，為客戶實現效率的躍升。以一家中國商業銀行的*TextIn*合同抽取AI產品為例，助力其實現日均業務處理能力近百倍的指數級躍升，將傳統以「天」為單位的審核週期壓縮至「分鐘級」響應，人工審核量降低至原來的8%，節省人力成本超人民幣1百萬元／年。我們具備標準化能力的AI產品組合提升了效率，有效地滿足了B端客戶進行數智化轉型的需求，在B端AI產品市場具有競爭力。

高成長性、高盈利水平驗證了領先的AI技術商業化能力

我們是全球少有的實現規模化盈利的原生AI公司，這主要是由於我們的商業模式兼具高毛利與高增長的特點，我們的前沿研發工作在我們產品的大規模部署所產生的寶貴行業knowhow的支持下不斷加強，因而我們能夠提供具有標準化功能的先進產品。在有關技術實力的支持下，我們形成了C端付費訂閱與B端標準化產品等均具有客戶持續複購特點的商業模式，產品邊際成本低，具備顯著的規模效應，為我們帶來收入增長、毛利率和現金流表現。

2022年至2024年，我們的收入複合年增長率達20.6%，淨利潤複合年增長率達18.8%。我們的C端產品銷售毛利率達90%左右；B端產品銷售毛利率保持在60%以上，保持穩定的高毛利態勢。以上財務業績彰顯了我們健康的商業模式以及我們突出的AI技術商業化能力。

業 務

核心團隊穩定，AI領域超過18年的深厚研發與產品落地經驗

我們對行業技術具備深刻的洞察力和敏銳度，公司成立之後，我們的核心技術團隊抓住了AI技術發展的重大機會，成功將我們的技術優勢轉化成產品落地的能力。自創立至今，我們的核心技術人員專注於人工智能技術，團隊高度穩定、零流失。

我們的創始人、董事長、總經理兼執行董事－鎮立新博士是中國科學院模式識別與智能系統專業的博士。鎮博士始終站在先進技術和產業實踐的最前沿，2021年榮獲中共上海市委組織部評選為「上海領軍人才」，2021年憑藉複雜場景文檔圖像識別與理解關鍵技術及應用獲中國圖像圖形學學會科技進步獎二等獎；截至最後實際可行日期，作為62項專利發明人（其中國際專利24項）、10篇學術論文作者，他以科學家的嚴謹和企業家的遠見，帶領公司研發團隊實現底層技術、產品性能與用戶體驗的重大進步。

我們的研發團隊由行業資深人士及新興產業創新者組成。截至2025年9月30日，我們的研發人員共701人，約佔員工總數的61.3%。我們的核心技術團隊由龍騰、丁凱、郭豐俊、陳青山、張彬等資深專家領銜，其擁有人工智能相關的專業背景和工作經驗，對我們的研發有重大貢獻。我們的核心技術團隊在2019年至2023年間先後斬獲ICDAR、ICPR、ICFHR等國際權威賽事16項任務冠軍。其中，龍騰博士在AI領域研發經驗超過19年，截至最後實際可行日期，作為發明人授權的發明專利71項，其中國際發明專利26項，並發表學術論文10篇。龍騰博士曾獲微軟亞洲研究院2005年「微軟學者」(Microsoft Fellowship)，在國際AI頂級期刊《Pattern Recognition》發表論文，參與制定「信息技術緊縮嵌入式攝像頭通用規範」(GB/T 36480-2018)國家標準。丁凱博士在AI領域研發經驗超過17年，截至最後實際可行日期，作為發明人授權的發明專利25項，發表學術論文37篇。

業 務

我們的戰略

我們計劃專注於以下重要戰略，以實現我們的使命並進一步鞏固我們的市場領導地位：

強化AI核心技術研發，尋求實現AGI的目標

持續處在行業技術前沿是我們取得進步的重要驅動力。未來我們將始終堅持以AGI遠景為技術目標，不斷探索AGI技術邊界，將為用戶研發具備機器自主決策的高價值AI產品為目標進行先進AI核心技術的研發。

前沿探索與多模態大模型關鍵技術研發

- (i) AI前沿基礎技術：以實現通用人工智能(AGI)為方向，秉持長期主義，計劃對AI行業內的前沿基礎技術進行探索和研發，包括新一代預訓練技術、新一代以強化學習為核心的後訓練技術、Inference-Time Training終身學習大模型技術、端側大模型訓練和推理等技術。
- (ii) 多模態大模型文本智能技術：繼續保持公司的領先技術優勢，圍繞大模型技術演進的關鍵路線，聚焦多模態大模型文本智能技術領域的底層技術研發、技術應用研發，重點關注文本智能感知與認知方向，通過技術落地於產品提升用戶體驗，用戶反饋推動技術迭代，實現技術和產品齊頭並進。
- (iii) AI內容安全技術：我們計劃進一步提升文檔圖像篡改檢測的性能，拓展人臉等圖像和視頻的鑑偽與安全，在AIGC生成圖像檢測等領域，拓展AI視覺內容安全的能力範圍。

因此，我們計劃分配[編纂]淨額中的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，用於投資支撐AGI發展的先進AI技術及多模態大模型文本智能技術的基礎性研發。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

AI Agent關鍵技術研發

不斷地迭代我們的AI Agent技術和推出新的相關技術和服務，探索強Agent能力的多模態大模型訓練和推理技術，推動文本認知智能向自主推理和決策不斷深入推進，同時計劃佈局智能學習、數據治理等重點垂直場景的AI Agent應用技術研發，構

業 務

建增強我們競爭優勢的技術和產品壁壘。因此，我們計劃分配[編纂]淨額中的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，用於AI Agent的研發及其應用。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

數據全生命週期能力體系與高質量數據底座建設

我們計劃通過高質量數據與多模態文本智能技術協同迭代的數據處理範式，進一步提升數據全生命週期的能力體系；加強數據底座建設，進一步補充多源可信的數據資源積累，在AI大模型的高質量數據工程、幻覺減緩和消除、深挖非結構化數據和多源異構數據資源價值、模型訓練質量及效率與推理效果的提升等方面實現協同發展。因此，我們計劃分配部分[編纂]淨額，用於強化數據治理、數據融合和數據洞察力，以進一步鞏固我們的數據底座。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

迭代C端產品組合，加速新功能、新地域、新產品的拓展

我們將繼續迭代和擴展我們的C端產品組合，以把握AI產品賽道的快速增長期，我們的戰略聚焦於以下三個主要方面：推出新功能、為現有產品拓展全球新地域的用戶以及開拓新產品。因此，我們計劃分配部分[編纂]淨額，用於投資C端產品組合的迭代，加速新功能、新地域、新產品的拓展。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

截至2024年12月，*掃描全能王*已覆蓋全球超過200個國家和地區，MAU超100百萬。我們的國際市場商業化增長仍存在巨大空間，尤其在巴西、印度尼西亞、墨西哥等人口基礎大且數字經濟發展迅速的高潛力新興市場，2024年12月，月活付費轉化率仍不足中國的1/4，這些藍海市場是我們未來全球拓展的主要目標地域。隨著當地數字化進程加速及消費能力提升，疊加公司精細化運營策略，C端產品的付費用戶規模有望實現快速增長。未來我們將針對全球不同地區用戶的不同應用場景，提供更加適應當地人群習慣與文化特點的功能，進行本地化的用戶運營。

我們計劃通過AI底層技術的發展，將多模態大模型文本智能技術不斷落地在C端產品的創新功能中，將我們的C端效率AI產品進一步升級為用戶的AI助手，強化已有產品的智能化用戶體驗，提升用戶黏性與付費意願。例如，我們將進一步升級*掃描全能王*APP的AI文檔翻譯、AI文檔問答等AI功能，並推出更多先進功能。

業 務

我們將複用成功產品經驗，探索文檔、圖像、視頻等多模態處理需求帶來的商業機會，抓住如學習效率工具等領域的高增長機遇，進一步開發如AI學習及生活等多元化場景下的新產品及新服務。因此，我們計劃分配部分[編纂]淨額，用於擴大我們的C端產品的全球銷售及營銷網絡。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

持續標準化產品擴大全球B端客戶覆蓋，深化多場景應用落地

我們的B端產品業務前景廣闊，根據灼識諮詢，2024年，全球B端AI產品市場規模約為357億美元，預計到2029年將增長至約1,509億美元，複合年增長率為33.4%。我們的*TextIn*、*啟信慧眼*等標準化AI產品組合，有望充分受益於行業紅利，進一步打開業務增長空間。標準化AI產品旨在克服多元行業場景痛點，使我們能夠及時識別並應對不同環境下的客戶需求。此外，標準化促進產品的快速迭代，以滿足不斷變化的市場需求，並實現了我們產品的無縫部署，進而加速我們的增長。

基於先進的多模態大模型文本智能技術，結合多年積累的垂直行業場景knowhow，我們將持續投入研發，在滿足客戶複雜需求的同時強化B端AI產品的標準化能力。我們將持續關注製造、銀行、證券、保險、物流、能源等關鍵行業的客戶需求，更深入地在供應鏈風控及審核、金融風控及審核、尋源拓客、財務分析、訂單管理等業務場景應用大模型技術，將我們以*啟信慧眼*和*TextIn*為代表的B端AI產品的標準化能力廣泛複用到更多元化的業務場景中。

我們將加大通用文檔解析、智能文檔抽取、通用文本向量化三項技術的研發投入，針對企業知識庫智能問答、精準文檔編輯和自動化審核等大模型應用的關鍵場景，充分發揮我們在解決大模型「幻覺」問題方面的技術能力，推動我們與業內其他大模型企業在大模型加速器業務的合作。

我們將以前瞻性的全球化視野，敏銳把握國內數智化轉型的機遇，境外新興市場在數字經濟時代的躍遷機遇，為多元化客戶在金融科技、數字零售等領域的數智化轉型提供核心驅動力。我們將以海外客戶報稅管理、財務票據識別及分析等痛點場景為抓手，基於我們覆蓋50餘種語言的多模態文本智能技術優勢，加速*TextIn*等B端標準化

業 務

產品的出海進程。因此，我們計劃分配部分[編纂]淨額，用於增強B端AI產品的標準化能力，開發製造、銀行、證券、保險、物流、能源等關鍵行業的B端產品。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

我們將強化自身的全球銷售團隊建設，為全球客戶提供更高質量的服務，與標桿客戶保持緊密的長期合作關係，並進一步提升數量龐大的長尾客戶的服務效率，提升我們B端業務的客戶覆蓋。因此，我們計劃分配部分[編纂]淨額，用於構建B端產品的全球銷售及服務網絡。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

尋求戰略合作、投資併購機遇

我們持續關注AI行業領先公司及重大落地應用場景，探索建立戰略合作的機會和方式，以行業先進技術及重要場景賦能產品。

我們亦尋求戰略投資及收購機會，以進一步豐富產品組合、提升技術能力。我們計劃專注於與我們潛在強協同效應的AI產業鏈上下游企業，通過投資兼併垂直方向的行業內新興企業、橫向的模型類企業等，構建更完善的商業生態。因此，我們計劃分配部分[編纂]淨額用於潛在戰略投資、併購機遇，以助力產品升級、提升我們的核心技術實力及支持我們的業務拓展。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

持續引進和培養全球行業頂尖技術與管理人才

我們把人才戰略作為支撐公司長期發展的關鍵基石，通過吸引、培養和保留全球頂尖人才，為我們的持續改進和國際化發展提供堅實的人才基礎。我們將積極引進人工智能領域國際一流的技術專家，為研發戰略的實施夯實人才基礎。對於高潛力的職場新人，我們將以系統化培養路徑實現其到行業專家的進階，通過持續優化學習機制與職業賦能平台，打造長效人才供應鏈。在國際化業務拓展過程中，我們將重視本地化管理與技術人才的招募與培養，促進全球各區域人才的協同與共享，形成全球化的人才網絡。此外，我們將完善長期激勵機制，使核心人才能夠分享公司發展成果，增強團隊凝聚力。

業 務

我們的業務

我們是一家中國領先的AI產品公司，由一群尋求技術創新的科學家於2006年創立。我們致力於推進AI技術發展，為全球數億C端用戶和B端客戶開發產品。憑藉在AI領域超過18年的深厚專業知識以及長期積累的高價值應用場景knowhow，我們已成為全球AI領域中多模態大模型文本智能技術的領導者。我們的業務覆蓋全球超過200個國家和地區，持續引領AI技術的商業化和規模化，推動全球數智化，提升人類效率。

我們通過多年專注於文檔圖像處理和垂直領域的多模態大模型等領域，在AI領域打下堅實的基礎。早在2014年，我們已是深度學習技術的早期採用者，並將這些能力發展成為競爭優勢，推動了我們的研究和產品開發。我們的AI戰略植根於對現實場景的深刻理解和在垂直領域長期積累的專業知識。這使我們能夠打造超越通用產品的AI原生應用，提供針對性的智能功能，滿足全球C端用戶和多元行業B端客戶的具體需求。

對於我們的C端產品供應，我們將大模型能力整合到現有的產品工作流程中，以生成新的價值形式。憑藉我們在AI技術方面的豐富專業知識，多年來專注的研發積累，並結合從全面的市場分析和用戶反饋中獲得的對用戶需求的深刻理解，我們戰略性地制定了有效的研發方法。該方法使我們能夠設計、開發和成功推出一系列可滿足多元化用戶需求的AI產品。

對於我們的B端產品供應，我們採用標準化、可規模化的產品開發方法。我們將多年的場景專業知識和解決方案開發轉化為標準化的AI產品，為B端客戶提供可擴展的工具，以提高其效率和風險管理。

這些涵蓋視覺語言理解、跨模態推理和大規模文檔分析的核心技術，已在金融、保險、物流及製造等各種業務場景成功部署，同時對C端和B端產品賦能，構建起可創造真實價值的AI基礎設施。隨著我們不斷擴展通往AGI的AI技術路徑，我們持續致力於將最前沿的研究轉化為實用且可擴展的產品。

我們的技術

基於行業標準技術以及我們自主研發的三大技術平台——天樞、天璇和天璣，我們構建了智能文本領域的完整技術體系，並形成了強大的競爭優勢。這一集成化生態

業 務

系統通過基礎設施層、認知理解層和決策推理層的協同運作，不僅增強了文檔智能的核心能力，也構建了一條通往通用人工智能(AGI)的文本智能技術演進路徑。

- 天樞作為底層支撐平台，依托全球分佈式網絡架構、彈性算力調度和智能存儲系統三大核心技術，為大規模AI應用提供高可用性、低延遲、安全穩定的基礎設施保障。
- 天璇文本智能技術平台是認知理解層的核心，實現了從複雜場景下的文本感知到深層語義理解的技术閉環，使機器具備像人類一樣閱讀文字的能力。
- 天璣AGI技術平台則推動了多模態大模型在文本智能技術上的突破，在顯著拓展文本感知邊界的同時，將文本智能從語義理解推進至自主推理與決策階段，使AI在複雜場景中展現出問題分析、決策思維及端到端解決問題的能力。

這一體系深度融合AI技術與垂直領域專業知識，重新定義了傳統的文本處理範式，顯著提高了我們的核心能力在多樣化和要求嚴格用例中的準確性、效率和適應性。

我們的研發戰略始終沿著從智能文本向AGI演進的技術路徑穩步推進：一方面持續突破大模型在多模態理解和自主推理方面的技術邊界；另一方面通過模塊化技術輸出，重點關注大模型升級與垂直場景部署之間的協同作用，將前沿技術與研發成果轉化為可規模化落地的多元化產品，為全球用戶提供實際價值，實現技術創新與商業應用的有機統一。這種「技術縱深+商業拓展」的模式，確保了我們在智能文本領域的持續領先地位，也為實現AGI的長期目標奠定了堅實基礎。

天樞 – 全球分佈式算力與存儲平台

作為我們AGI開發的基礎設施，天樞平台提供先進及安全的全球分佈式網絡架構、算力與存儲的基礎設施。自2011年起天樞即正式啟動，天樞平台已為全球200餘個國家和地區的數億用戶提供高效穩定且安全的AI功能使用體驗，是我們的AI產品得以實現大規模全球應用的核心基礎設施。

業 務

天樞平台旨在為全球範圍內的AI工作負載及用戶流量提供高可用性與低延遲服務。我們構建了可靠的網絡架構，為數億用戶提供有效的數據同步服務，以及持續的AI賦能的APP體驗。該架構涵蓋了自建網絡、智能路由系統以及多雲協同能力，實現了跨區域和雲環境的網絡穩定性與彈性。憑藉該架構，在區域性網絡中斷的情況下，系統能夠實現智能流量重定向，確保服務不間斷交付。例如，在2021年6月一家全球大型雲服務提供商的服務長達6.5小時的宕機事件中，我們的運營完全未受影響，彰顯了我們系統的韌性。

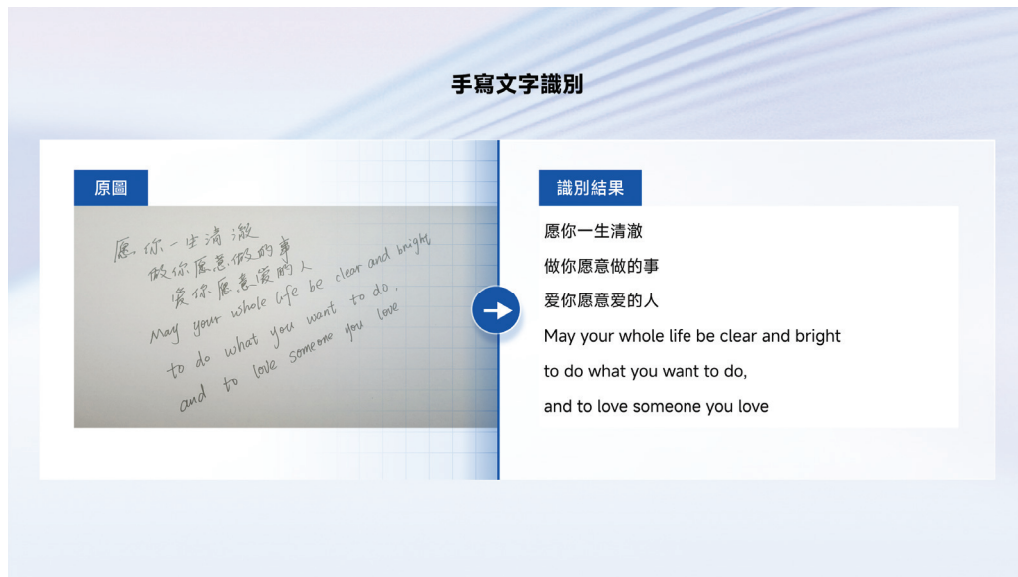
此外，我們還自主研發了一種「全球統一接入」架構，該架構整合了關係型與文檔型數據庫、基於Anycast技術的全球路由功能以及API網關能力。該架構為用戶提供了就近接入點和本地數據存儲服務，在確保全球數據合規性的同時，實現最優的訪問體驗。其嚴格遵循數據合規要求，確保用戶數據保留在其所屬國家境內，同時實現無縫的就近訪問。

隨著AI模型規模的不斷擴大，算力已成為推動智能發展的關鍵資源。天樞平台憑藉技術進步，實現了GPU資源的高效利用，從而支持了在我們AI產品為全球用戶提供服務過程中模型訓練與推理所需的龐大算力需求。我們已開發並實施了存算分離架構以及訓練－推理混合調度技術，顯著提升了GPU資源的利用率，大幅降低了算力成本，並增強了彈性算力能力。具體而言，存算分離架構將GPU服務器上的計算網絡與存儲網絡分離，提高了系統的靈活性與穩定性。同時，訓練－推理混合調度系統能夠在模型訓練與推理任務之間實現GPU資源的智能分配與複用，重新激活了此前閒置的GPU算力。這兩項專有技術使得GPU資源能夠在AI模型訓練與推理過程中實現動態複用，有效應對了下一代GPU日益增長的需求與成本挑戰。

作為天樞平台的組成部分，我們開發了一套智能、分佈式且高度可訪問的存儲基礎設施，該設施能夠支持來自200多個國家和地區用戶的高效存儲、實時同步與安全訪問我們的服務，成為我們AI系統的基石之一。所有存儲和數據傳輸均嚴格遵循監管要求，確保全球用戶的隱私與數據安全。我們自主研發的分層存儲技術會定期分析用戶行為，並採用智能選擇算法將數據預先分類至個性化的存儲層級中。該技術顯著降低了整體存儲成本，同時確保了用戶訪問體驗不受影響，在性能與成本之間實現了最佳平衡。總體而言，我們的存儲技術在性能、穩定性和可擴展性方面均樹立了行業標桿。

業 務

- 手寫文字識別優化：針對手寫文字識別中的困難，特別是書寫風格的多樣性和可讀性較差，我們實施了專為邊緣設備定制的深度學習優化技術。該等技術大大提高了具有挑戰性場景中的識別率。例如，根據中國合格評定國家認可委員會（「CNAS」）的測試報告，我們的掃描全能王APP在實際應用場景中的手寫識別平均準確率達到97.0%。我們還成功地將我們的文本智能技術應用於多種業務環境中的複雜場景。根據CNAS的測試報告，我們的身份證識別準確率達到99.6%、駕駛證識別準確率達到99.2%、增值稅發票識別準確率達到97.7%及出租車專用發票識別準確率達到98.5%。該等技術已被廣泛應用於需要文件驗證、發票處理和報銷自動化的各個領域。



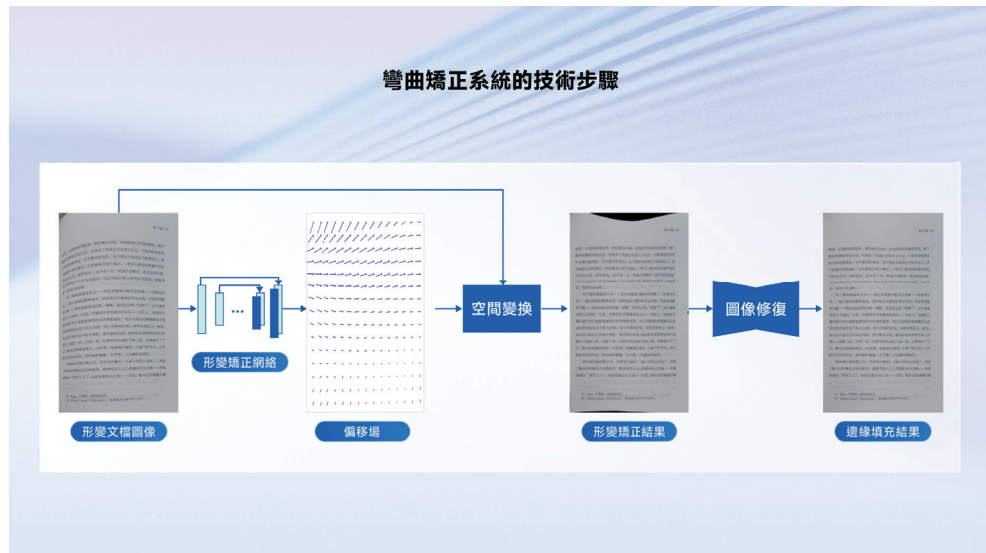
- 先進的文檔結構還原：為解決在包含圖像、表格、印章、手寫文本和印刷文本等混合元素的複雜文檔圖像中還原文檔佈局結構的難題，我們開發了一種電子文檔佈局結構還原解決方案。該解決方案集成了文字識別、圖表識別、印章識別、手寫識別、佈局結構識別和還原等功能，可將文檔圖像轉換為可編輯的文件，顯著提高了文檔圖像的可編輯性。
- 部署大規模字符識別模型：為解決在移動設備上部署大規模中文字符識別模型的技術難題，我們開發了一種高精度、低存儲的解決方案，能夠識別超過20,000個字符類別。該解決方案可確保在資源有限、性能低下的移動設備上實現高精度、高效率和高穩定性。

業 務

用於複雜場景的智能圖像處理技術

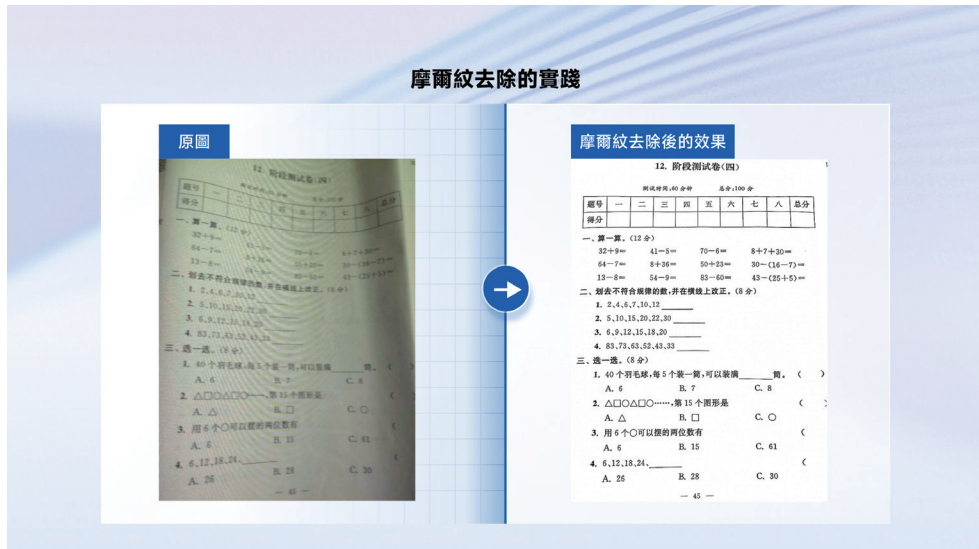
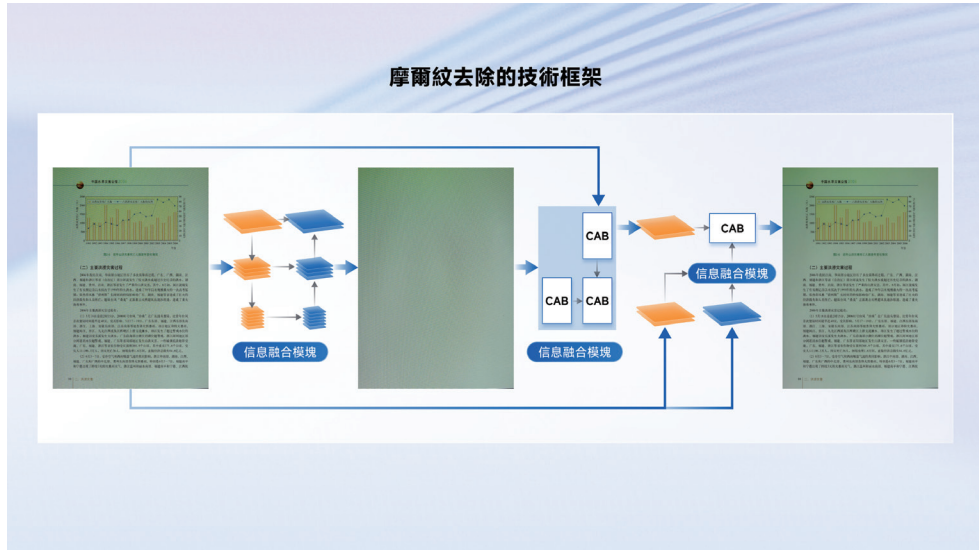
我們在複雜場景的智能圖像處理技術方面進行了廣泛的研發工作，並取得了多項技術突破。主要進展概述如下：

- 圖像形變校正與對齊：利用專有的文檔圖像定位、透視變換和曲面文檔圖像校正技術，我們能夠修復和校正形變圖像。這使得移動設備從任何角度拍攝的文檔圖像均能準確定位和校正，從而顯著提高複雜場景下的文字識別性能。具體而言，通過形變校正網絡，我們的曲面文檔圖像校正系統確定形變文檔圖像內的位移場，並將其變換為校正後的輸出。然後，系統應用修復技術來填補任何邊界間隙，確保結果正確填充且視覺連貫。

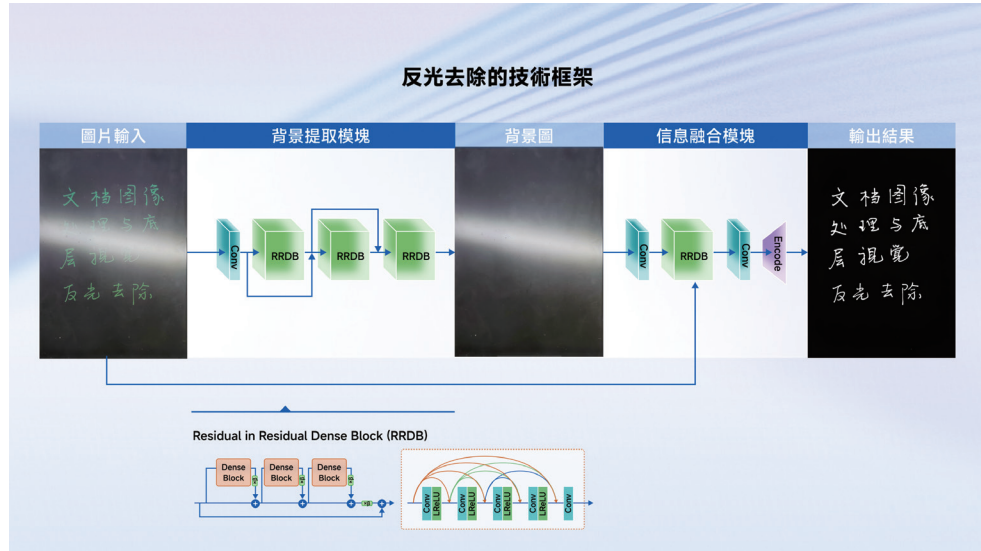


業 務

- 圖像預處理與增強：通過智能圖像處理技術，我們能夠對文本圖像進行去模糊、摩爾紋去除、去反光、去陰影和圖像增強處理。經過處理，可使圖像中的文字信息更加清晰和突出，從而大幅提高後續文字識別任務的準確性。



業 務



- 大規模圖像拼接：憑藉專有的文本圖像拼接技術，我們能夠從多個局部拍攝內容中重建完整的文檔圖像。該方法可以在涉及大型或超大型文檔的場景中顯著改善圖像識別和解讀的準確性與效率，從而提升現有產品的整體性能。

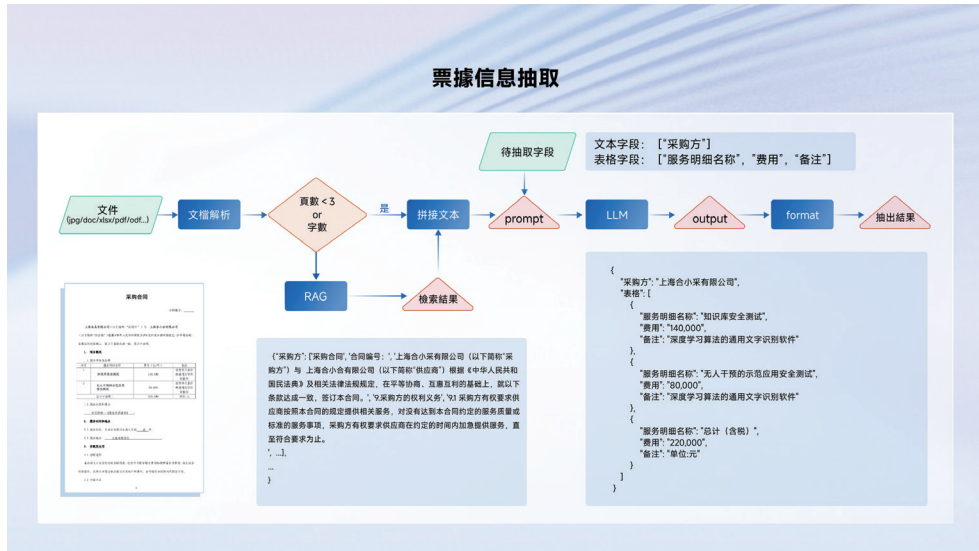
用於複雜文字識別場景的自然語言處理技術

我們對複雜文字識別場景的自然語言處理技術進行了深入的研發工作，並取得了重大進展。主要進展包括：

- 信息提取與結構化：通過分析和理解文本類型、文檔的整體拓撲結構以及多個文本條目之間的關聯語義，我們能夠對關鍵信息進行定位、提取和結

業 務

構化輸出。這項技術已廣泛應用於C端用戶和B端客戶的各種文檔類型的關鍵信息提取和結構化處理。例如，該技術能夠從合同等文檔中提取關鍵發票信息，包括公司名稱、費用、產品及服務詳情。此外，該技術還能精準提取表格字段，並對包含非標準、缺線、雙欄結構化表格的複雜版式實現精準分析。



- 基於自然語言處理的文字糾錯：利用專有的基於自然語言處理的文字糾錯技術，我們通過糾正拼寫錯誤字、上下文序列中的漏字和標點符號錯誤等問題，提高了識別文字的準確性，從而顯著提高了文字識別和理解的精確度。

業 務

智能數據處理技術

我們堅信作為AI三大基礎規模化定律之一的數據規模化定律：高質量知識數據處理是AGI的核心能力。在這一原則的指導下，我們開發了智能數據處理框架，將高質量數據與多模態文本智能技術迭代結合，從而釋放非結構化和多源異構可信數據的全部潛力。

我們的智能數據處理框架支持完整的數據生命週期，具備數據清洗、數據標注、數據合成、數據整合、數據洞察生成、數據基準測試、可信數據衡量、質量評估以及合規與安全措施等強大能力。我們的關鍵進展包括：

- 我們聚合併整合了來自工商註冊、法律訴訟、信用報告、輿情信息等多源非結構化數據，使我們能夠構建包含數億節點和數十億商業關係的超大規模商業知識圖譜。
- 為解決公開工商註冊數據中董事、監事、高管名稱等信息的歧義問題，我們採用先進的消歧技術，提升企業知識圖譜構建的準確性與可靠性。
- 通過將自然語言處理與知識圖譜技術相結合，我們能夠挖掘企業實體間的顯性與隱性關係以及企業網絡內的多重關鍵關係。
- 我們針對B端客戶需求，通過對外部數據源與客戶專有信息的聯合建模開展深度分析。例如，通過將股權結構與金融機構專有擔保數據關聯，我們能夠為用戶有效識別循環擔保等潛在風險。

高質量數據合成技術

高質量數據合成在AI發展中至關重要，尤其是在人工標注成本高昂或標注數據稀缺的場景下。其核心在於通過算法生成逼真的合成數據，以提升訓練數據集的多樣性和穩健性。我們採用一種融合物理渲染、圖像拼接和生成對抗網絡建模的混合方法，使我們能夠生成大量高質量數據，顯著增強AI模型的穩健性和性能，尤其在複雜的長尾場景中。

業 務

數據與模型協作迭代技術

數據與模型協作迭代技術旨在識別數據缺陷並優化數據，從而為模型提供反饋以實現迭代優化。這一過程通常包括三個步驟：首先，我們對種子數據集進行人工標注以訓練初始模型。然後，使用初始模型對未標注或弱標注數據進行大規模推理，生成包含預測標籤對和置信度分數的結果。最後，通過對樣本部署不一致性檢測、置信度閾值過濾、啟發式規則或主動學習策略，識別出高風險樣本，並將這些樣本路由至人工或半自動化標注平台進行審核和修正，最終生成新的高質量數據集。這一迭代過程使數據與算法能夠持續協同進化，最終形成穩健的數據集和高性能的AI模型。

天璣 – AGI技術平台

天璣AGI技術平台是我們邁向AGI的關鍵突破，實現從語言理解向類人推理與決策能力的轉變。AGI的核心目標是賦予機器類人推理、決策及自主行動的能力。AGI超越了對語言和圖像的理解，使AI系統能夠在複雜環境中獨立分析情境、形成判斷並採取行動，從而實現接近人類的認知能力。

隨著大語言模型，特別是多模態模型的快速發展，天璣平台旨在構建具備先進跨模態理解能力與自主推理能力的下一代AI系統。天璣平台致力於推動文本智能從語義理解邁向機器自主決策的演進，這是AGI發展的關鍵目標。

多模態大模型文本智能技術

天璣AGI平台著眼於實現AGI的長遠目標。通過利用先進的LLM技術，以文本為主軸，同時整合文本和圖像等多種數據類型，該平台顯著拓展了機器感知在文本智能領域的邊界。此外，平台將文本智能的邊界從語義理解擴展到自主推理和決策。

天璣AGI平台超越了傳統的多模態AI能力。其使機器能夠理解包含文本和圖像的文檔語義，並解釋和重構傳統深度學習模型通常難以分析的內容類型，如圖表、流程圖和複雜的有機化學公式。此外，該平台從簡單地從語義內容中提取結構化信息，發展到基於文本和視覺數據進行邏輯推理。這使平台能夠自主分析問題並做出決策，向類人AI邁出了重要一步。例如，在我們的*TextIn*平台中，天璣模型在圖表解讀和還原

業 務

方面表現出的魯棒性能，甚至優於多模態大模型，證明了其在真實業務場景中的有效性。以下兩個示例說明我們的多模態大模型文本智能技術的技術精細度及其於真實世界的應用。

- **AI圖表還原技術**：該技術可精確還原文檔圖像中嵌入的複雜圖表。該系統的核心是利用多模態大模型文本智能技術來實現語義理解和結構分析，從而實現從可視化圖表元素到結構化數據的高保真轉換。不同於傳統的圖像識別方法，該技術對每個圖表背後的底層數據邏輯和可視化規則進行建模和推理。系統可從圖表圖像中提取關鍵特徵，識別圖表類型和元素，並通過多模態大型模型將其映射到高維語義空間。隨後其進行語義推理，以理解視覺效果背後的數據，例如將條形圖的位置映射到數值或解釋餅圖中的切片角度。這能準確復原原始數據，並將其輸出為與Excel或其他數據系統兼容的標準化表格。我們為賦能TextIn所採用的自有模型表現出高表頭文本識別準確率、低數值重構誤差率、高結構重建準確率，凸顯了我們在圖表還原方面的技術優勢。



- **篡改和偽造檢測技術**：該技術利用我們的多模態大模型文本智能技術的深度語義建模和跨域特徵融合能力，構建智能檢測系統。該系統具有文本及非文本信息自動識別、語義理解和視覺定位、識別並精確定位文本的確切位置等功能。除了關注圖像的視覺特徵外，系統還從頻率、語義等多個維度對圖像的結構一致性和語義邏輯進行深入分析，從而全面判斷圖像是否

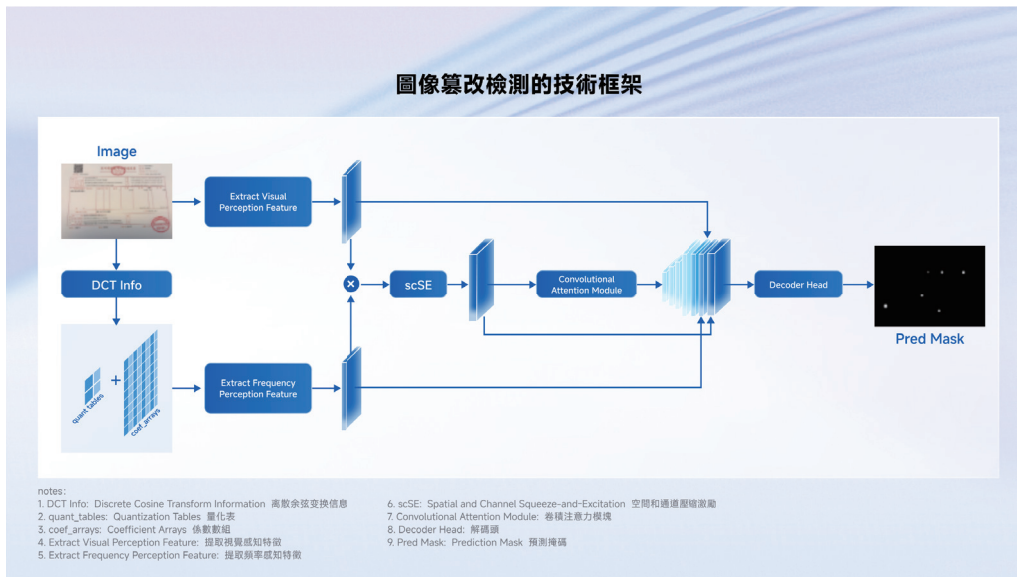
業 務

存在可能的篡改、偽造或AI合成痕跡。例如，該技術可以用於檢測身份證、駕照及發票的篡改及偽造。

在技術路徑方面，系統首先採用多模態神經網絡對文檔圖像進行多領域聯合建模。具體而言，系統識別異常圖像頻譜特徵並重建潛在編輯路徑。基於對這些異構信號的融合分析，多模態大模型自主構建圖像真實性的語義表示圖，隨後據此推斷圖像是否為原始生成，或是否存在結構偽造或內容合成。

除檢測功能外，該智能檢測系統亦可定位被篡改區域。當檢測到異常時，AI能夠自主推斷出圖像中被篡改或偽造的具體區域，並識別潛在合成來源。這通過多模態大模型對視覺模式與語言邏輯的綜合理解得以實現，展示了其在建模與推理方面的能力。

憑藉這一核心技術，我們連續兩年在國際及國內頂級AI競賽中獲得冠軍。此外，我們亦參與由中國信通院牽頭制定的行業標準《文本圖像篡改檢測系統技術要求》，並對其作出了主要貢獻，彰顯了我們在多模態圖像取證及文檔安全領域的技術與標準制定方面的領先地位。



業 務



自主推理與決策

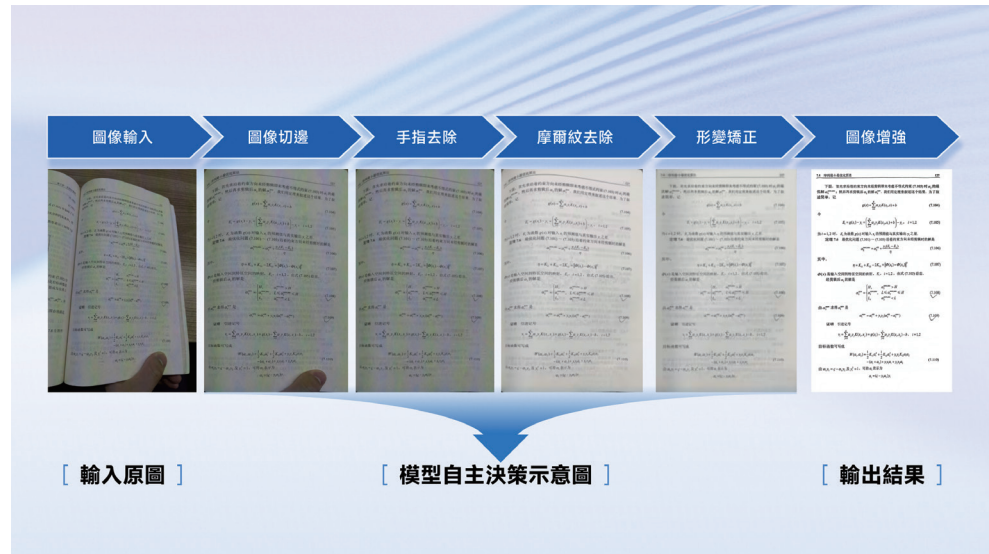
天璣AGI平台的關鍵突破之一是開發了AI系統的自主推理與決策能力。利用平台的多模態大模型和AI Agent技術，我們開發的產品能夠自動識別問題類型，分析上下文關係，根據需要調用相應工具，並根據提供的輸入和上下文規劃推理路徑。這使得AI能夠端到端自主完成目標，為用戶提供更加智能的用戶體驗。

我們的AI模型的自主推理和決策能力已深層嵌入到我們的技術中，例如：

- **掃描全能王中的AI文檔問答：**該技術藉助嵌入技術、語義檢索以及上下文感知推理的協同整合，實現了對非結構化文本中隱含知識的自主理解與推理。與傳統語言模型被動生成回覆不同，我們的大模型具備決策能力，能夠在需要時主動觸發外部工具來執行任務。當用戶提出問題時，系統會自動分析語義意圖，並檢索相關文檔片段作為推理依據。在推理過程中，如果模型識別出知識空白或判定需要採取外部操作，它可以自主調用指定的工具鏈以補充缺失信息或驗證邏輯。基於檢索和推斷出的上下文，模型會進行多步推理，整合顯性數據和潛在知識，從而生成結構清晰、邏輯連貫且契合上下文的答案。
- **掃描全能王中的AI超級濾鏡：**該功能由基於多模態大模型的高清圖像技術驅動，特別強調自主圖像質量分析和路徑優化能力。該系統運用綜合視覺理解和推理，對圖像缺陷進行因果建模與特徵空間分析。這一技術的核心

業 務

優勢在於其動態推理能力。該人工智能並非執行靜態、預設的工作流程，而是實時分析輸入圖像、識別質量問題並確定最佳增強路徑。這展示出新一代人工智能在複雜多模態場景中自主感知、解析和決策的能力。下圖為大模型自主決策的應用示例。



- **掃描全能王的AI智能擦除**：該功能憑藉我們多模態大模型文本智能技術的語義理解和視覺生成能力，構建了一個具備自主識別、智能推理與動態重構能力的圖像內容去除與修復系統。與僅依賴用戶指定遮擋的傳統工具不同，該系統主動分析語義結構、場景邏輯和內容關聯，以提供高質量、無縫的視覺擦除和還原。該功能首先利用多模態大模型文本智能技術對整張圖像進行多尺度語義解析，識別目標對象及其在場景中的語義角色和空間關係。
- **TextIn產品線中的DocFlow**：DocFlow是一款文檔處理代理，旨在以端到端、自主化的方式處理複雜的業務流程。通過我們的多模態大模型文本智能技術赋能，其可實現文檔分類、結構解析、語義關聯分析以及不同文檔類型的動態流程編排。與僅專注於文檔解析的傳統系統不同，DocFlow在語義理解、邏輯推理和決策方面的AI能力更進一步。

業 務

我們的產品

憑藉深入的用戶洞察及多年在先進技術領域積累的專業知識，我們開發了一個全面的業務矩陣，以滿足C端用戶和B端客戶不斷變化的需求。我們產品佈局全球各主要市場。

我們的C端產品組合包括為全球用戶設計的移動APP，其中包括*掃描全能王*及*名片全能王*兩款旗艦效率類AI產品與*啟信寶*，每款應用都為全球數億用戶提供服務。我們的C端產品主要採用會員購買模式。在這種模式下，用戶支付月費會員、季費會員、半年費會員或年費會員費用。以iOSAPP的國內用戶版本為例，截至2025年9月30日，*掃描全能王*的月費會員定價為每名用戶人民幣45元，連續包月方案下的月費會員為每名用戶人民幣30元，僅一年的年費會員為每名用戶人民幣300元，連續包年的年費會員為每名用戶人民幣258元。*名片全能王*的月費會員定價為每名用戶人民幣78元，連續包月的月費會員為每名用戶人民幣63元，僅一年的年費會員為每名用戶人民幣388元，連續包年的年費會員為每名用戶人民幣338元。*啟信寶*主要提供年費會員方案，僅一年的標準購買定價為每名用戶人民幣398元，連續包年的標準購買為第一年每名用戶人民幣338元，其後每年每名用戶人民幣360元，並提供更高端的購買選項。我們C端產品在海外市場和國內市場的定價，就當地貨幣、收入水平、購買力平價和當前的市場狀況作出調整後不相上下。就*掃描全能王*而言，連續包年的年費會員方案在英國、美國、澳大利亞和加拿大等成熟市場的定價為59.99美元，在其他國家和地區為49.99美元。此外，*掃描全能王*的月費會員方案的定價，就當地貨幣、收入水平、購買力平價和當前的市場狀況作出調整後為9.99美元或4.99美元。*名片全能王*在海外市場連續包月的月費會員定價為每名用戶9.99美元，連續包年的年費會員方案為49.99美元。根據灼識諮詢，我們對C端產品收取的服務費範圍符合行業慣例。於往績記錄期間各期間，我們的*掃描全能王*及*名片全能王*年費會員方案貢獻了大部分訂單金額。

針對B端客戶，我們採取了一條從特定客戶場景到標準化產品供應的戰略擴展路徑。我們最初通過差異化、場景驅動的產品，進入了製造、銀行、零售等關鍵垂直領域。隨著我們對行業特定需求的理解加深，我們憑藉先進的AI能力和對業務需求的認知，將我們在定製化服務領域的專業知識轉化為可擴展的標準化產品，使成功的產品能夠在類似場景中複製。這些產品旨在滿足企業多方面的需求，包括降低成本、提高運營效率、風險管理以及智能營銷，完美適配B端客戶的特定操作環境及業務目標。最

業 務

終，我們賦能客戶實現組織範圍內的數字化轉型和智能化升級。對於我們的標準化B端產品，我們主要通過軟件許可獲得收入，該等許可以永久軟件使用權的本地部署安排形式提供（此模式下B端客戶一次性付清費用以獲取指定軟件的權利，持續維護和更新費用則另行協定），或以月費會員或年費會員的定期收費的購買使用形式提供或按實際使用形式提供。對於定制化B端產品，我們根據商定的價格及實際使用情況收費。在使用我們產品期間提供的專業服務（如數據分析支持）涉及一次性或以項目為基準的費用。

下圖說明了我們提供的旗艦產品：

領域	旗艦產品
C端產品	 扫描全能王 <i>掃描全能王</i> ：根據灼識諮詢，按2025年9月的MAU計，為全球用戶規模最大的圖像文本處理AI產品
	 名片全能王 <i>名片全能王</i> ：一款商務社交AI產品
	 启信宝 <i>啟信寶</i> ：一款商業數據智能產品
B端產品	 TextIn <i>TextIn</i> ：智能文本處理企業級AI產品線
	 启信慧眼 <i>啟信慧眼</i> ：商業數據智能決策企業級AI產品線

旗艦C端產品

掃描全能王

根據灼識諮詢，按2025年9月的MAU計，*掃描全能王*是全球用戶規模最大的圖像文本處理AI產品，其MAU超過1億，2022年至2024年收入的複合年增長率超過20%，而全球範圍內取得該成就的APP不超過五款。其提供端到端數字文檔管理解決方案，集文檔掃描、格式轉換、智能編輯及AI賦能為一體。憑藉其核心功能、智能掃描、專業級圖像增強、AI高效編輯、多功能共享及安全雲存儲，*掃描全能王*可將智能手機和

業 務

平板電腦轉化為便攜式掃描儀，使用戶即使在複雜的場景中亦能夠拍攝實體文檔，並將其轉換為高質量的PDF或圖像，其清晰度可媲美掃描儀。*掃描全能王*核心優勢在於先進的文字識別和認知技術，支持不同場景，同時提供跨設備同步及協作工具。截至2025年9月30日，*掃描全能王*支持62種語言的文本識別。所有該等有效功能使*掃描全能王*成為全面的個人及專業文檔管理中心，通過技術進步不斷重塑用戶體驗。*掃描全能王*上線多個平台，包括其APP、微信小程序及官網www.camscanner.com。



我們提供以下主要功能，將移動設備及其他智能硬件轉變為簡化、智能且高效的文檔數字化和管理解決方案：

- **AI超級濾鏡：**AI超級濾鏡提供一鍵式解決方案，可糾正超過20個複雜的圖像問題。該功能深度融合生成式人工智能技術，基於三個核心維度進行智能處理：圖像感知、內容認知及決策優化。*掃描全能王*利用先進的AI算法，自主分析各種圖像劣化場景，然後，在其大模型中智能選擇最佳推理路徑，確保在各類圖像劣化場景中顯著提高質量。憑藉此功能，*掃描全能王*可有效解決十多種常見的圖像缺陷，包括光線不足、顏色失真、角度傾斜、文檔變形、文本滲透及摩爾紋。因此，*掃描全能王*不僅可以將掃描文檔高保真地恢復至原有質量，而且可以顯著改善圖像質量較差的文檔，其效果往往比原文件更清晰。
- **AI智能擦除：**該功能利用五步算法，結合雙層擦除網絡技術及先進的圖像恢復技術，使*掃描全能王*能夠在不同場景中快速識別及自動刪除手寫文本。例如，用戶可使用*掃描全能王*掃描有標記的試卷，然後單擊擦除手寫

業 務

文本以恢復空白試卷。在學習場景中，師生可捕捉錯誤答案的圖像，並將其編譯成個性化的錯誤日誌或學習指南。

- *AI智能切邊*：此功能利用AI算法自動文檔切邊。然後精確裁剪多餘的背景並優化圖像質量，適用於智能處理掃描及拍攝文檔。
- *AI文檔簽章*：此功能使用戶能夠掃描或導入印章和簽名。然後用戶可在其掃描文檔上便捷地添加已識別的印章或簽名。此外，此功能還支持用戶一鍵加蓋跨頁印章。
- *AI文檔問答*：通過先進的對話式交互，該功能使用戶能夠利用自然語言進行智能指導、內容分析以及對圖像及文檔的簡化操作。例如，用戶可查詢文檔的主要細節，請求內容分析，或進行翻譯或文檔導出等操作，從而顯著提高文檔處理效率並提供高度智能的用戶體驗。
- *AI圖像篡改檢測*：*掃描全能王*採用專有篡改檢測系統，可有效識別證書、收據等各類圖像，並自動檢測圖像或文檔是否被修改或篡改。此功能支持身份證、護照及駕照等各類身份證件，以及增值稅發票、標準發票及零售收據等各類證書及文檔格式。
- *AI文檔翻譯*：此功能利用AI能力為用戶提供專業翻譯服務，支持圖片和PDF等多種格式文件的翻譯。憑藉我們的專有技術，*掃描全能王*實現精準的1:1原文佈局還原，滿足用戶在辦公、學術及商業等多場景下的翻譯需求。
- *AI文檔格式轉換*：此功能採用基於深度學習的版面重建技術，一鍵將圖片轉換為結構化文檔。*掃描全能王*通過此功能智能識別圖片中的文字、表格甚至複雜格式，並準確轉換為可編輯的Word、Excel等文檔格式，為用戶提供高保真轉換結果，簡化編輯和數據處理。

業 務

- **AI曲面展平**：通過運用智能切邊及深度學習算法，此功能可自動識別並校正掃描文檔中的透視畸變與曲面變形。此功能能夠有效地將傾斜拍攝或曲面的圖像轉化為平整清晰且效果專業的掃描圖像。

在**掃描全能王**核心技術以及其他基礎功能的基礎上，我們孵化了適配多元場景和用戶需求的新產品，進一步拓展了我們先進技術的應用邊界與服務能力。圍繞**掃描全能王**，我們亦推出便攜式打印機，使用戶能夠便捷地直接從移動設備選擇文檔並打印輸出增強後的文檔，例如圖像質量得到提升的文檔或格式轉換後的文檔。用戶在單一工作流中收穫這種綜合體驗，將掃描、編輯和物理打印相結合，提升了工作效率。

名片全能王

名片全能王是一款商務社交AI產品，利用先進的圖像處理和文本智能技術，可將即使在複雜場景中拍攝的實體名片轉化為結構化、數字化的聯繫人記錄。憑藉一鍵保存功能，讓職業社交更高效。該產品支持批量掃描名片，並提供智能聯繫人管理、跨設備同步以及通過社交平台和信息工具進行多渠道共享等增值功能。截至2025年9月30日，**名片全能王**支持17種語言的名片識別，為全球人脈網絡拓展和關係管理提供便利。



業 務

名片全能王的主要功能包括：

- **AI文本識別**：系統根據文本信息生成電子名片。當用戶在電子郵件或問候信息中收到文本信息時，他們可以複製這些信息並粘貼到名片全能王中。該系統將圖像處理技術與先進的大模型相結合，智能提取並整理關鍵信息，生成結構化電子名片。用戶隨後可以一鍵保存這些信息，並將名片信息同步到手機通訊錄中，從而方便地存儲及管理聯繫人信息，提高商務溝通效率。
- **AI名片洞察**：系統還可以識別名片中的關鍵聯繫信息。於識別有關信息後，系統可根據名片內容生成相關的商務信息建議。用戶即可獲得智能推送的商業洞察信息，例如對方所在公司的最新動態、行業背景以及潛在合作機會等。所有信息均以易用的格式呈現，用戶可將信息添加為聯繫人備註、轉發至郵件，或進行進一步的深度查詢。這一功能使名片全能王不僅成為信息錄入工具，更成為智能商務助手。
- **電子名片**：電子名片是名片全能王內置的一體化功能，整合了文本智能技術、實時交換功能及強大的名片管理系統。該功能革新了傳統名片，將其轉化為企業的動態營銷工具，利用圖像、視頻和文章等多媒介格式，在職業社交中提升品牌曝光度和參與度。員工可使用這些電子名片有效展示公司的品牌與服務，在互動中吸引客戶關注。同時，該功能使企業能夠實時聚焦銷售團隊的活動，簡化對商務拜訪的監督，提高運營效率。這一功能重新定義了職業社交，將功能、高效與安全融於單一實用工具之中。

啟信寶

啟信寶是一款商業數據智能產品，匯總超過3億家中國公司和組織的商業數據。該平台提供超過1,000項結構化數據屬性，包括工商註冊詳情、股權結構、法律訴訟、信用違規、媒體輿情、資產信息等。啟信寶的主要數據來源包括公開的工商註冊信息、司法訴訟記錄、法院公告、企業經營信息、行政處罰信息、知識產權信息、行政許可認證信息以及招標投標信息等。我們未從任何私人數據庫獲取啟信寶數據，所採用的所有數據均源自公開信息渠道。在通過供應商獲取此類數據時，其職能僅限於對

業 務

這些公開信息進行清洗與加工處理以提升數據可用性，整個過程完全符合相關法律法規的要求。利用先進的數據挖掘和分析技術，啟信寶提供廣泛的智能數據服務，如企業關係圖譜、基於輿情和語義的媒體追蹤、風險預警（如經營異常、訴訟記錄）、知識產權洞察（商標和專利數據）以及深度分析報告，包括信用概況、高管和投資信息披露以及股東結構分析等。為滿足不同用戶的偏好，啟信寶還可通過微信小程序和功能豐富的門戶網站www.qixin.com使用。



此外，我們應用了天璇平台的先進AI技術，對啟信寶的海量數據庫進行深度挖掘和語義理解，並開發了全面的產品功能以應對更複雜的場景。例如，針對傳統信息檢索方式效率低下、大數據分析利用不足導致風險評估能力有限等用戶痛點，我們推出司法大數據查詢功能。該功能利用啟信寶全面的企業數據資源，允許用戶使用多個條件進行篩選和搜索，提供各行業領域的多維篩選選項，幫助專業人士拓展客戶群，實施精準營銷策略。

此外，該功能還能讓專業人士從十多個司法維度實時跟進全國範圍內新提交的各種案件。司法大數據查詢功能還支持判決債務人、股權凍結、破產重組等多個維度的過濾查詢。另外，該功能還與啟信寶的綜合企業高級搜索、潛力企業數據庫、首次公

業 務

開發售前公司數據庫、企業遷移信息、註冊資本變更、招投標活動等功能集成。我們還推出覆蓋多個行業的附加功能。

在線廣告服務

通過我們的產品組合累積的龐大用戶群，我們通過提供在線廣告服務拓展變現渠道。我們的C端產品為主要的廣告投放平台，投放位置為啟動界面及APP內顯示頁面。我們就在線廣告服務主要採用兩種銷售模式：直接銷售和第三方平台合作。在直接銷售模式下，我們直接與廣告主簽訂合約，並根據協商的投放方案及內容，在我們APP產品內的指定位置投放廣告內容。在第三方平台合作模式中，我們與代表廣告主行事的第三方平台簽訂協議，允許這些平台通過集成的SDK或API每日向我們的用戶推送客戶廣告材料。我們主要通過每千次展示成本(CPM)安排與廣告客戶結算，根據該安排，客戶直接向我們支付按協定費率及實際推送展示次數計算的金額。根據灼識諮詢，我們就在線廣告服務收取的服務費範圍符合行業慣例。廣告費根據多項因素計算，如展示時間、用戶流量、展示位置及使用指標。憑藉廣泛的用戶範圍及多元化的使用場景，我們為廣告客戶提供針對性強及高效的廣告渠道。

我們已實施一系列內部控制措施，以管理我們的在線廣告服務，並防止我們的產品出現不適當或誤導性的廣告。該等措施包括：(i)嚴格的廣告客戶准入流程，即廣告客戶准入前要經過安全、法律及財務團隊的資格審查，並獲得業務部門負責人的批准；(ii)廣告安全專家在投放前及投放過程中對廣告內容及鏈接進行人工審查和定期抽查，高風險類別包括被第三方平台主動屏蔽的暴力、色情、宗教等相關內容；(iii)用戶反饋機制，允許客戶服務團隊呈報廣告類投訴案件進行分析處理，包括優化、刪除或屏蔽；及(iv)對商業及合規團隊進行定期培訓，以確保持續掌握最新廣告法動態，及加強真實性及合規性意識。我們亦制定了內部控制政策，如運營推廣管理標準及內容安全指引，以確保持續遵守適用法律法規。

根據我們的中國法律顧問，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們及我們的中國子公司，作為廣告主投放廣告或作為廣告發佈者向廣告客戶提供廣告投放服務，均未因違反中國廣告法而受到主管部門的任何處罰或調查。此外，根據我們的中

業 務

國法律顧問，我們已在所有重大方面遵守適用的中國廣告法，包括《中華人民共和國廣告法》及《互聯網廣告管理辦法》。

獨家保薦人並未發現任何重大事宜，將致令對本公司所採取旨在防止不當或誤導性廣告出現的內部控制措施（倘持續實施）的充分性和有效性產生疑慮。

旗艦B端產品

TextIn

TextIn 是一款智能文本處理企業級AI產品線，旨在為企業和開發人員提供可擴展的文字識別功能。憑藉在文本智能技術和企業服務領域的豐富經驗，*TextIn* 與多個大型雲平台及各類軟硬件環境兼容。*TextIn* 實現了99.7%的文字識別準確率，性能大幅超越人工水平。在通用場景中，*TextIn* 平均每秒可處理一張文本圖像。為更好地促進系統功能落地，我們在特定客戶現場部署掃描儀，結合*TextIn* 使用時可實現先進智能掃描及圖像處理。

TextIn 採用標準化的模塊設計，提供廣泛的專用工具以應對各類場景，允許客戶根據其具體需求選擇功能模塊。我們的*TextIn* 包含通用基礎文字識別、卡證識別、票據識別、圖像智能處理、文件格式轉換、AIGC安全、大模型加速等基本功能。下圖為*TextIn* 的AIGC安全及大模型加速的能力詳情：



業 務

- **AIGC安全**：*TextIn*的AIGC安全性利用先進的深度學習技術，可快速、準確地檢測身份證、收據、文件和普通圖片等圖像中是否存在篡改或偽造跡象。
- **大模型加速器**：*TextIn*的大模型加速器功能依托三大核心產品：通用文檔解析、文本嵌入模型和智能文檔抽取。這些工具專為幫助AI公司加速用於大模型開發的訓練數據的準備與構建（包括語料庫清理及豐富）而設計。除數據準備之外，這些功能還能支持下游任務，如在模型推理階段的信息檢索及基於知識的響應生成。

*TextIn*針對不同場景提供各類具有特色的工具：

- **合同比對**：該功能依托我們先進的文檔解析、文字識別和元素對比技術，提供多格式文檔的一鍵對比。系統可對原始合同和修訂合同進行智能文字識別，自動找出差異，並支持通過URL頁面和API方式輸出對比差異，包括新增、修改、刪除等內容。最終，客戶可以導出Excel差異報告，查看差異統計和差異詳情。*TextIn*能夠在1分鐘內完成一百頁的文檔對比，同時支持創建一對一和一對多的文檔對比任務。
- **財經知識庫問答**：通過該功能，用戶可以一鍵檢索上市公司公告文檔中的關鍵信息。用戶可上傳個人文檔（支持Word、PDF或圖片格式），並輸入檢索內容，系統會自動在我們的金融知識庫中搜索相關內容，並在檢索結果基礎上精準定位到上市公司公告的原文，從而幫助用戶快速驗證信息的準確性和真實性。
- **票據自動化**：該功能支持超過50種語言以及多種票據類型的識別。用戶可上傳小票、發票、採購訂單、合同或其他文件，*TextIn*會自動識別票據類型，並在混合單據中提取信息，實現智能分類。該功能可集成到企業內部OA審批流程、海關系統等多元流程中，並實現票據信息的自動化核驗，從而提升效率。
- **流水識別**：該功能支持批量解析和自動化識別公司或個人的流水文件。*TextIn*的流水智能識別分析系統支持多種紙質和電子格式的流水單，並兼容超過1,000家銀行的流水模板。系統能夠準確解析複雜版式的流水單表格，實現流水數據的結

業 務

構化。通過該功能，用戶可校驗流水的完整性和真實性。*TextIn*還支持識別異常交易、可疑交易和關聯交易，並通過可視化指標，助力業務決策。

此外，針對特定的客戶需求和應用場景，我們在*TextIn*產品線中推出了一個由AI驅動的企業級文檔自動化產品—*DocFlow*，其提供強大的AI文檔預處理與AI智能審核功能，支持各種格式文檔的智能採集、解析、分類及信息提取，為企業提供高效、精準的文檔處理解決方案。

以下為展示*DocFlow*強大能力的應用案例：

- 進出口物流場景：*DocFlow*可自動提取商業發票、提單及客戶文檔中的關鍵信息，數字化物流文檔，簡化運輸與貨運信息獲取流程，減少管理難度，提升後台效率，同時支持精準數據採集，優化國際物流中的報告、作業流程及合規工作。
- 供應鏈場景：*DocFlow*將非結構化數據，如合同、發票、收貨單及企業證件，轉化為結構化、機器可讀的格式，提升處理效率與數據準確性，通過多維度數據整合實現自動化審核，利用智能審核識別隱形風險，提升風控能力，從而提高業務決策可靠性及效率。
- 跨境支付及結算場景：*DocFlow*利用AI自動分類解析多語言合同、信用證及SWIFT報文，實現單據數字化秒級處理；在合規領域，*DocFlow*通過大語言模型識別關鍵條款與匯率風險點，完成智能合同審核，既能滿足合規要求，文檔處理時長從幾天縮短至數小時。

啟信慧眼

*啟信慧眼*是一款商業數據驅動智能決策的企業級AI產品線。*啟信慧眼*的主要數據來源包括公開的工商註冊信息、司法訴訟記錄、法院公告、企業經營信息、行政處罰信息、知識產權信息、行政許可認證信息以及招標投標信息等。我們未從任何私人數據庫獲取*啟信慧眼*數據，所採用的所有數據均源自公開信息渠道。在通過供應商獲取此類數據時，其職能僅限於對這些公開信息進行清洗與加工處理以提升數據可用性，

業 務

整個過程完全符合相關法律法規的要求。憑藉我們對客戶場景的深入理解及自主研發的技術，我們為特定商業應用提供標準化解決方案，所有這些方案均構建在我們自主研發的企業數據基礎設施的基礎上。該平台利用大數據分析、大規模關係圖計算、知識圖譜工程和預測建模等先進技術，旨在應對各種垂直行業場景。利用這些技術，該平台能夠從綜合商業數據集中提取多維數據標籤、精確的企業概況、動態風險指標和可操作的預測模型。*啟信慧眼*可部署於投資盡職調查、風險管理、合規審計和客戶獲取等核心業務職能中，助力企業將盡職調查效率及自動化風險檢測準確率提升15倍。該變革性的產品可提升企業全流程工作中的戰略決策能力和經營業績。



我們的數據庫、知識圖譜及*啟信慧眼*提供的解決方案由我們內部的DIKI架構支撐。根據此DIKI架構，我們積累商業數據。隨後，我們通過結構性方法處理該等數據，以建立全面的企業信息數據庫。在此基礎上，我們開發涵蓋商業實體及其關係網的企業知識圖譜。最後，我們利用算法模型構建數智解決方案，為B端客戶提供寶貴的商業洞察。

業 務

啟信慧眼提供以下AI驅動、數據賦能的能力，以支持精準營銷、風險防控及戰略規劃：

- **智能搜索及AI檢索：**該平台支持智能、多維搜索能力，包括批量查詢、基於地圖的查找、標籤或產品過濾軟件，能夠高效及準確檢索複雜的商業信息。基於有關搜索引擎，我們亦已推出AI檢索功能。用戶僅需輸入自然語言查詢，大模型系統即可解讀用戶意圖，自動匹配相關標籤或過濾軟件，生成合格供應商的排名列表，大大提高檢索效率及改善企業營銷效果。
- **綜合報告及AI企業畫像分析：**用戶可以生成和下載深度分析報告，如企業信用評估及股東報告，以支持戰略決策和風險評估。憑藉啟信慧眼的專有大數據引擎及AI算法，我們推出AI企業畫像分析功能，該功能集成權威的結構化數據庫及公開的網絡數據，自動生成企業經營及背景的整體結構化視圖。
- **可視化業務關係映射：**該平台通過分析股權參與、外部投資、高管職位及交叉持股等數據，將複雜的商業關係可視化。該等洞察呈現為交互式、易於導航的圖表，有助於企業更好地理解公司的組織架構及關連實體。
- **AI風險檢測：**啟信慧眼提供對目標公司的實時檢測，使企業能夠跟蹤運營變化、法律風險和公眾輿情。風險等級及預警規則可完全自定義，從而進行主動風險管理。憑藉AI風險掃描功能，啟信慧眼可自動發現關鍵法律及合規風險，從大量數據中提取重點事件，為尋求與目標公司合作的企業提供可行建議。這將提升風險識別準確度及效率。
- **潛在客戶活動檢測：**該平台能夠跟蹤潛在客戶的關鍵活動，包括參與投標、新職位發佈、域名註冊、知識產權申請、注資和員工數量增長等，幫助企業主動識別新出現的機會，並適時參與客戶活動。

業 務

通過啟信慧眼平台，我們針對下列三個垂直場景提供定制化產品：

- **金融機構風險控制與營銷**：該服務專為銀行、商業保理公司等金融行業設計，幫助其建立數字化金融服務模式，解決客戶獲取、盡職調查、風險預警和客戶管理等關鍵難題。
- **企業業務合作夥伴風險控制應用**：該服務面向製造、貿易分銷、能源化工等行業，提供具有自主風險控制能力的數字化合作夥伴管理解決方案。其為中大型企業的採購、風險管理、財務、合規部等多個部分提供服務。
- **批量客戶獲取應用**：該服務面向企業服務提供商，如律師事務所、會計師事務所和廣告公司，以及實體生產型或銷售型企業。利用大數據挖掘和標籤畫像模型，為市場營銷和銷售部門提供精準的潛在客戶挖掘、商機訂閱、潛在客戶洞察和運營管理服務。

其他B端產品

除了我們的標準化產品（包括*TextIn*和啟信慧眼），我們還提供定制化解決方案，以滿足B端的定制化需要。我們的定制化解決方案通常包含一款或多款與定制化服務相結合的標準化產品，與對接客戶現有內部系統、旨在滿足針對特定企業複雜需求的具體執行方案的組合。為實現*TextIn*和啟信慧眼所提供功能的標準化，這些解決方案支持全景式實體概況、關係探索、風險監測和機會洞察等高級功能。與我們的標準化產品不同，這些定制化解決方案深度融入客戶的IT架構和工作流。此外，我們的定制化解決方案瞄準的客戶群與我們的標準化產品不同。我們的標準化產品主要服務中小型企業、部門用戶和C端開發人員，而我們的定制化解決方案瞄準大中型企業，涉及金融和製造等行業，這些企業擁有大規模數據集，且其對文本智能產品的定制化需求更大。例如，我們向一名銀行客戶交付數據智能平台，該平台統一內外部數據集並支持企業銀行或銷售團隊使用的企業搜索、全景式實體概況、關係探索、風險監測和機會洞察等功能以及系統管理。

我們還向客戶提供基於文本智能技術和機器學習的AI賦能文檔理解解決方案，該解決方案能處理圖像和PDF，提取文本和版式，將其轉化為可編輯和可檢索的電子文件，並支持轉化後人工編輯。

業 務

該等解決方案利用數據治理、知識圖譜、智能分類和文檔提取等功能，支持營銷和風險控制用例並減少手動操作，具有高可靠性和可擴展性。

按產品類型劃分的收入

下表載列於所示期間按產品類型劃分的收入明細（以絕對金額及佔收入的百分比列示）：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，惟百分比除外)									
	(未經審計)									
C端產品	812,284	82.2	999,819	84.3	1,204,848	83.8	885,139	84.4	1,117,104	85.7
– 掃描全能王	714,573	72.3	904,628	76.2	1,112,382	77.3	814,916	77.7	1,051,152	80.6
– 會員訂閱	632,879	64.0	808,990	68.2	982,336	68.3	716,287	68.3	941,172	72.2
– 在線廣告服務	81,694	8.3	95,638	8.0	130,046	9.0	98,629	9.4	109,980	8.4
– 名片全能王	20,904	2.1	24,488	2.1	28,353	2.0	21,097	2.0	22,250	1.7
– 會員訂閱	20,809	2.1	24,488	2.1	28,353	2.0	21,097	2.0	22,250	1.7
– 在線廣告服務	95	0.0	–	–	–	–	–	–	–	–
– 啟信寶	76,807	7.8	70,703	6.0	64,113	4.5	49,126	4.7	43,702	3.4
– 會員訂閱	76,353	7.7	70,399	5.9	64,006	4.5	49,040	4.7	43,638	3.4
– 在線廣告服務	454	0.1	304	0.1	107	0.0	86	0.0	64	0.0
B端產品	168,800	17.1	182,282	15.3	224,625	15.7	158,199	15.0	179,814	13.8
– TextIn	64,405	6.5	62,212	5.2	61,745	4.3	41,335	3.9	51,618	4.0
– 啟信慧眼	91,157	9.2	98,683	8.3	130,456	9.1	96,832	9.2	104,336	8.0
– 其他B端產品	13,238	1.4	21,387	1.8	32,424	2.3	20,032	1.9	23,860	1.8
其他	7,378	0.7	4,423	0.4	8,670	0.5	5,930	0.6	6,532	0.5
總計	<u>988,462</u>	<u>100.0</u>	<u>1,186,524</u>	<u>100.0</u>	<u>1,438,143</u>	<u>100.0</u>	<u>1,049,268</u>	<u>100.0</u>	<u>1,303,450</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 其他主要包括我們許可軟件予智能手機廠商所產生的收入。例如，我們與智能手機廠商訂立非獨家軟件許可安排，據此我們訂明許可軟件、SDK和授權設備範圍，並允許該等廠商在指定產品上預裝和集成許可軟件。有關許可並不影響我們將相同軟件的許可授予第三方的權利。該等廠商授予第三方分許可須經我們事先同意。於許可期間，我們提供持續的技術支持以及版本升級和更新。

請參閱「財務資料－經營業績的主要組成部分－收入」。

業 務

主要經營指標

下表載列我們業務經營的若干主要經營指標。

	截至12月31日止年度			截至9月30日 止連續十二個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
C端產品					
月活躍用戶數 ⁽¹⁾ (以百萬計)	133.0	149.9	171.4	167.7	188.9
付費用戶 ⁽²⁾ (以百萬計)	5.3	6.1	7.4	6.9	9.3
月活付費轉換率 ⁽³⁾ (%)	4.0	4.1	4.3	4.1	4.9
單個付費用戶平均收入 ⁽⁴⁾	185.7	194.4	173.5	178.7	178.0
購買續購率 ⁽⁵⁾ (%)					
— 月費會員續購率	82.7	80.9	79.6	79.4	79.2
— 半年費會員續購率	不適用 ⁽⁶⁾	29.9	46.1	不適用	不適用
— 年費會員續購率	41.0	44.1	45.8	不適用	不適用
購買訂單結構比率 ⁽⁷⁾					
— 月費會員訂單比率	58.9	44.4	40.4	41.9	33.1
— 半年費會員訂單比率	1.1	5.3	21.9	16.1	31.2
— 年費會員訂單比率	38.6	47.5	35.5	40.0	29.1
— 其他購買訂單比率	1.4	2.8	2.2	2.1	6.6
B端產品					
客戶數量 ⁽⁷⁾	2,593	2,738	3,207	3,092	4,204
單個客戶平均收入 ⁽⁸⁾ (以千計)	65.1	66.6	70.0	67.9	58.6
淨收入留存率 ⁽⁹⁾ (%)	不適用	83.6	86.7	82.1	85.5

業 務

附註：

- (1) 在一個日曆月內錄得設備活躍度（包括APP啟動、訪問、瀏覽及點擊等行為）的用戶總數。該指標包括手機APP及小程序月活躍用戶數。表格所呈列的數字代表各報告期間最後一個月的月度活躍用戶數，並以三款C端產品（*掃描全能王*、*名片全能王*及*啟信寶*）月活躍用戶數的簡單總和計算。根據灼識諮詢，月活躍用戶數的計算基準符合行業慣例。
- (2) 於報告期間至少完成一筆成功交易的使用者，無論交易次數如何，每個期間單個用戶只計算一次。所呈列的數字反映各報告期間的付費用戶數，以*掃描全能王*、*名片全能王*及*啟信寶*的簡單總和計算。該定義不包括僅參與試用的用戶。
- (3) 月活付費轉換率按本期付費用戶數除以同期月活躍用戶數計算。
- (4) 單個付費用戶平均收入按總訂單支付金額除以同期*掃描全能王*、*名片全能王*及*啟信寶*的付費用戶數量（剔除僅參與試用的用戶）計算。訂單支付金額來源於第三方應用商店的訂單記錄，而付費用戶數量是期內完成訂單支付的用戶總數（經跨支付渠道去重並剔除僅參與試用的用戶）。單個付費用戶平均收入出現波動主要是由於掃描全能王購買方案結構的變動。單個付費用戶平均收入由2022年的人民幣185.7元增至2023年的人民幣194.4元，原因為我們主動將月費會員用戶遷移至年費會員方案。此外，單個付費用戶平均收入由2023年的人民幣194.4元減少至2024年的人民幣173.5元，主要因為2023年年初我們加大半年費會員方案的促銷力度，而半年費會員方案的單個付費用戶平均消費低於年費會員方案。
- (5) 續購率的計算方法為當期續購客戶數量除以同期到期客戶數量，以百分比列示，其中續購客戶是指延長購買的客戶。根據灼識諮詢，我們C端產品的續購率符合行業慣例。我們主要提供*掃描全能王*的月費會員、年費會員和半年費會員方案、*名片全能王*的月費會員和年費會員方案以及*啟信寶*的年費會員方案。續購率乃基於該等不同購買方案計算。具體而言，月費會員續購率為期內所有月份的平均值，而就年費會員和半年費會員方案而言，用戶在其購買於T月到期後，在T+3個月內完成續購均被視為續購。
- (6) 半年費會員續購率於2022年不適用，原因為我們於2022年推出並主要於2023年推廣*掃描全能王*的半年費會員方案。
- (7) 購買訂單結構比率按購買訂單數量除以同期*掃描全能王*、*名片全能王*及*啟信寶*的購買訂單總數（剔除僅參與試用的用戶）計算。其他購買訂單包括(i)*掃描全能王*和*名片全能王*的非購買一次性訂單；及(ii)*啟信寶*的非購買一次性付款和超級VIP購買方案。
- (8) 期內對我們B端產品的收入作出貢獻的客戶總數。
- (9) 單個客戶平均收入乃通過本期B端產品所產生的收入除以同期B端客戶數量計算。
- (10) 淨收入留存率按本期內由上一緊接期間已產生收入的同一B端客戶群所產生的收入，除以上一緊接期間該B端客戶群所產生的總收入計算。

業 務

我們的業務流程

下表概述我們服務流程的典型關鍵環節、主要參與方及資金流。

按產品類型劃分的收入	參與方	服務流程	資金流
C端產品... <ul style="list-style-type: none"> • 會員購買 	<ul style="list-style-type: none"> • 用戶 • 應用商店 • 支付平台* 	<p>我們在各大應用商店上架我們的C端產品，使其在全球範圍內可供下載。用戶下載APP至其設備並可免費使用基礎功能，同時可選擇通過應用商店或集成支付平台進行會員購買，解鎖高級功能</p>	<p>資金流因各應用商店而變化：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 當用戶從Apple App Store或Google Play下載APP及購買會員功能，各應用商店的支付平台自用戶收取購買費用，扣除協議費用及在合約訂明的期限內將淨額匯入我們的賬戶； • 當用戶從其他安卓應用商店下載APP及購買會員功能時，用戶可選擇第三方支付平台；資金會實時轉入我們在該等第三方支付平台上的賬戶，而我們提取該等資金時須扣除支付處理費用。

業 務

按產品類型劃分的收入	參與方	服務流程	資金流
<ul style="list-style-type: none">在線廣告服務	<ul style="list-style-type: none">用戶廣告客戶	我們通過利用我們APP內的廣告展示位提供在線廣告服務。我們就在線廣告服務主要採用兩種銷售模式：直接銷售和第三方平台合作。在直接銷售模式下，我們直接與廣告商簽署合約，根據協商的投放方案及內容，在我們APP產品內的指定位置投放廣告內容。在第三方平台合作模式中，我們與代表廣告主行事的第三方平台簽訂協議，允許這些平台通過集成的SDK或API每日向我們的用戶推送客戶廣告材料	<ul style="list-style-type: none">就在線廣告服務而言，資金流涉及廣告客戶主要通過CPM安排進行結算，廣告客戶據此按協定費率及實際推送展示次數直接支付相應金額予我們。
B端產品 ...	<ul style="list-style-type: none">B端客戶	我們提供AI軟件產品技術服務予B端客戶	<ul style="list-style-type: none">B端客戶根據不同收費模式按合約協定費率付款。

附註：*我們與移動操作系統並無直接交易往來。

業 務

研發

我們開發新技術、設計新產品以及改進現有產品的能力對於保持我們的市場地位至關重要。我們致力於實現AGI願景。為此，我們的研發工作重點放在探索和開發前沿AI技術，用以增強我們的核心技術能力。我們在該等研發工作的基礎上開發出多場景適用的廣受歡迎的C端和B端產品。

研發團隊

我們的研發團隊由具有深厚行業專業知識的專業人才組成，專注於開發和商業化我們的產品，這有助於保持我們的技術優勢和市場競爭力。我們的核心研發團隊成員均曾在國內外知名科技公司任職，在人工智能、大模型、軟件編程和數據方面擁有豐富的工作經驗。

截至2025年9月30日，我們的研發團隊由701名成員組成，佔員工總數的61.3%。截至2025年9月30日，29.8%的研發專家擁有碩士或以上學位。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的研發費用分別為人民幣279.9百萬元、人民幣323.4百萬元、人民幣390.5百萬元、人民幣265.9百萬元及人民幣331.1百萬元，佔有關期間總收入的28.3%、27.3%、27.2%、25.3%及25.4%。

與管理人員和技術人員簽訂的協議的主要條款載列如下：

- *知識產權的所有權*。我們擁有員工在受僱期間所創造的一切發明、作品或其他成果的全部知識產權及相關權利。員工不得主張除署名權之外的任何權利。
- *無衝突*。員工不得擔任任何兼職職位或從事任何與我們利益相衝突的副業或活動。
- *非競爭*。我們有權在終止僱傭關係後單方面啟動為期兩年的競業禁止期。員工在受僱期限內及我們發起的競業禁止期內，不得從事協議中規定的任何競爭行為。
- *保密性*。在受僱期間及之後的所有時間內，未經我們事先書面同意，員工不得披露、洩露、宣佈、發佈、傳遞、轉讓或以其他方式向任何第三方透露，或以任何方式使用屬於我們或屬於我們負有保密義務的任何其他方的任何信息。

業 務

主要研發項目

我們當前的研發計劃圍繞著構建一個由多模態大模型賦能的AI技術平台。通過這些關鍵研究計劃，我們的目標是應對核心挑戰，例如在複雜的現實世界場景中進行有效的數據融合和高效學習。我們的重點涵蓋各種應用，包括文字識別、文檔解析、圖像處理和文檔理解，為各個行業提供標準化AI驅動產品。我們的主要研究項目包括：

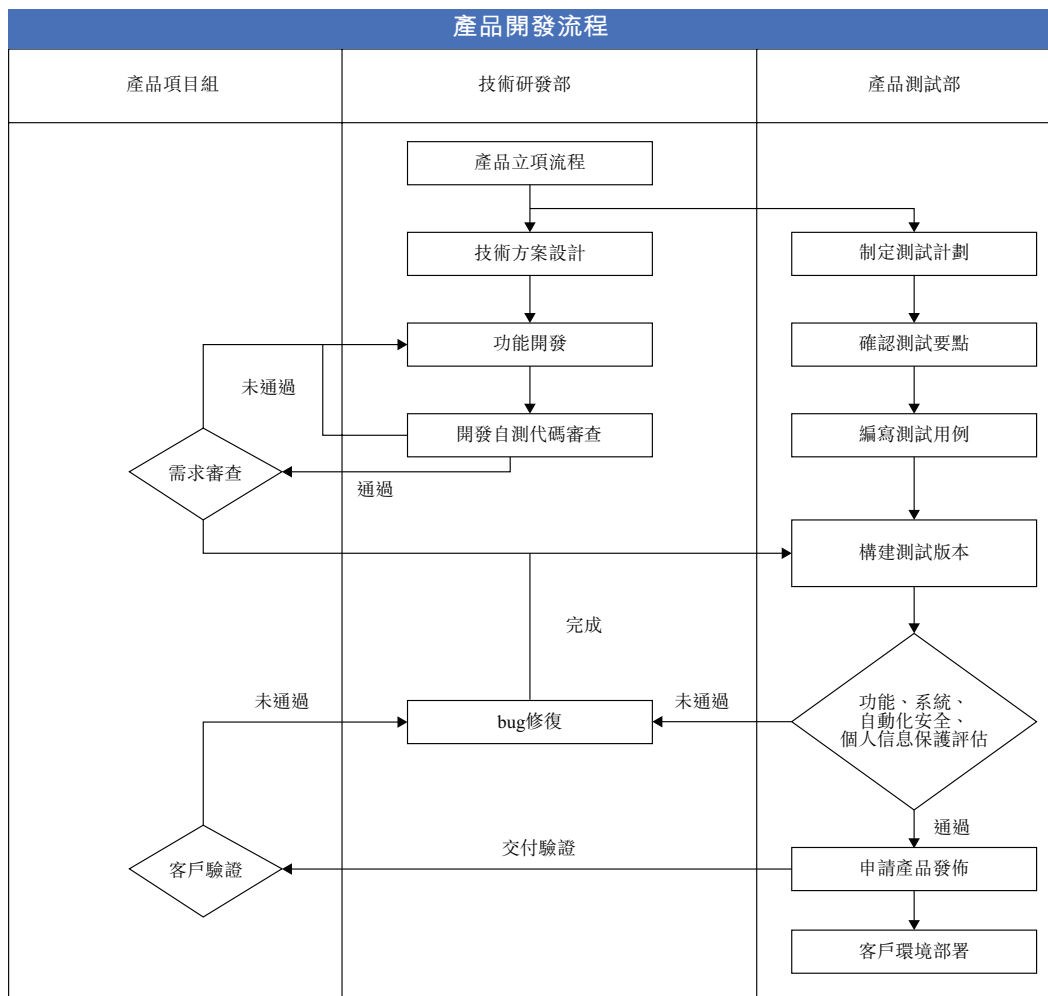
- *基於大規模多模態預訓練模型的智能技術平台*：本項目聚焦於構建一個面向未來的智能技術平台，核心依托於Transformer架構和大規模多模態預訓練模型，致力於構建先進的多模態大模型文本智能技術。平台的目標是系統集成圖文信息處理能力，全面支持文字識別、文檔解析、圖像處理和複雜文檔理解等關鍵功能，以滿足日益增長的真實世界複雜應用場景的需求。在模型設計方面，本項目重點攻克多模態特徵融合、自主推理與跨模態對齊等關鍵技術難題。通過構建統一的文本領域多模態表示學習框架，模型不僅能夠從大量異構文本數據中學習跨模態語義關係，還具備在不確定環境中進行類人推理與決策的能力，從而提升平台在處理高階智能任務中的準確性與通用性。本平台的輸出將以標準化、模塊化的AI服務形式呈現，廣泛賦能製造、金融、醫療等多個行業場景，為各行業的智能化轉型提供堅實支撐。
- *C端產品的優化*：該項目致力於增強和優化*掃描全能王*的現有功能。該項目基於其當前功能（如圖像捕獲、圖像編輯、文字識別和PDF生成）進行拓展，並將在未來兩年內，專注於進一步充分利用多模態大模型文本智能技術的突破性進展，以改進核心算法和智能圖像處理性能。在該項目下已推出和升級多項AI功能，包括AI超級濾鏡、AI智能擦除和AI文檔問答，目標是拓展APP的服務容量和應用場景。通過保持核心技術的領先地位，項目還旨在推動電子文檔處理產品的多樣化，進一步提供更豐富、更通用的用戶體驗。

業 務

- 標準知識圖譜服務基礎項目：**本項目旨在充分利用高質量數據與多模態文本智能技術協同迭代的智能數據處理能力，大幅提升知識圖譜的數據質量，並在此基礎上持續迭代知識圖譜系統的技術組件和服務能力。項目建立在數據挖掘和關係計算的技術基礎之上，融合多模態大模型文本智能技術，以支持產品功能的持續演進。該項目強調輕量化的交付部署模式，並注重對新興業務場景的適應能力。通過上述增強措施，項目旨在改善標準產品的用戶體驗，並提升產品交付的整體效率。

產品開發流程

我們的產品開發流程分為若干關鍵階段：產品立項及開發、產品測試、交付驗證以及產品發佈及部署。下圖說明了我們的產品開發流程：



業 務

- *需求審查*：我們遵循以消費者為導向的產品開發戰略，首先確定消費者對AI產品的需求，然後將AI技術轉化為滿足這些需求的產品。此方法確保我們的產品有效解決用戶痛點，從而獲得廣泛的市場認可。
- *產品立項及開發*：研發團隊通過立項並定義明確的目標、時間表、關鍵里程碑及資源分配來啟動這個階段。然後，他們制定詳細的技術方案來指導開發工作。方案制定後，開發人員開始根據設計規範構建功能。在開發過程中，他們運行單元測試以驗證功能並執行同行代碼審查，以確保質量、可維護性並與最佳實踐保持一致。產品團隊會定期審查實施情況，以確認所有功能均滿足業務要求並符合用戶期望。如果他們發現任何差距或問題，團隊會相應地進行調整。此階段在將產品創意轉化為功能性產品方面起著至關重要的作用，並為開發週期的其餘部分奠定了基礎。
- *產品測試*：完成開發後，產品測試團隊準備全面的測試策略，並設計涵蓋功能、系統行為、性能、安全性和數據隱私的測試用例。他們使用預發佈版本構建專用測試環境並進行全面測試。當他們發現bug或問題時，他們會與開發團隊合作進行修復。每次修復後，他們都會運行回歸測試以確保穩定性。該團隊重複此過程，直到產品滿足所有質量和發佈標準。此階段可確保產品可靠、安全且可用於部署，這對於提供一致且高質量的用戶體驗至關重要。
- *產品交付驗證*：測試完成後，研發團隊申請產品發佈，並進入產品交付驗證階段。內部團隊首先審查產品，以確認其包含所有必需的功能、性能可靠並包含完整的文檔。接下來，他們將產品交付給利益相關者或客戶進行外部驗證。如果客戶提出問題，開發團隊會及時解決。此階段是產品發佈前的最後一個檢查點，確保產品同時獲得內部一致性和外部批准。
- *產品發佈及部署*：產品滿足所有交付驗證標準後，團隊將啟動產品發佈流程。他們提交啟動請求，分配部署資源，並與運營和支持團隊協調，以確保順利啟動。開發和產品測試團隊共同合作，將產品部署到生產環境，並實時驗證產品的穩定性。發佈後，產品進入維護階段，團隊將監控性能、提供支持並提供持續改進。最後階段完成開發生命週期，並將產品轉變為積極使用，為未來的迭代奠定基礎。

業 務

知識產權

知識產權是我們商業戰略的重要組成部分。我們的長期商業成功在一定程度上依賴於我們為支撐業務運營的關鍵技術、發明和專有技術獲取和維持專利以及其他形式的知識產權保護的能力。同樣重要的是，我們必須有效捍衛和執行我們的專利權，保護我們商業秘密不被洩露，並確保我們的活動不會侵犯、盜用或以其他方式違反第三方有效且可執行的知識產權。

截至2025年9月30日，我們在中國擁有90項專利申請和116項註冊專利，並在海外擁有41項註冊專利。截至同日，我們還在中國和海外擁有654個商標、153項著作權和46個域名。請參閱「附錄六－法定及一般資料－有關我們業務的其他資料－知識產權」。

在若干情況下，我們可能會依靠商業秘密和機密資料保護我們的技術。我們一般尋求通過與顧問、諮詢師和第三方客戶訂立附帶保密及知識產權轉讓條款的協議保護我們的技術。我們亦與我們的高級管理層和研發團隊的若干關鍵成員以及其他能夠接觸我們業務的商業秘密或機密資料的員工簽訂保密協議和競業禁止協議。我們與員工簽訂的標準僱傭協議包括轉讓條款，據此，我們保留員工在工作過程中開發的任何發明、技術、專有技術和商業秘密的所有所有權和權利。請參閱「風險因素－與我們的行業及業務有關的風險－與僱員及其他第三方簽訂的保密協議及不競爭承諾可能不足以防止我們的專業知識、商業秘密及其他專有信息遭洩露」及「風險因素－與我們的行業及業務有關的風險－第三方未經授權使用我們的技術、商業機密及知識產權可能會損害我們的品牌及聲譽，而保護我們的知識產權所產生的開支可能會對我們的業務造成重大不利影響」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾受到第三方的任何重大知識產權侵權索賠或遭受第三方的任何重大知識產權侵權。請參閱「風險因素－與我們的行業及業務有關的風險－我們可能會受到第三方的知識產權侵權索賠或其他指控，這可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響」。

業 務

銷售與營銷

我們堅持長期主義，一直以來都十分重視品牌建設的長期價值，通過行業內先進的營銷策略，助力公司C端業務和B端業務的可持續增長，樹立公司在AI領域的品牌心智和行業影響力。截至2025年9月30日，我們的銷售和營銷團隊由286名專業人士組成，具有廣泛的行業洞察力。該團隊覆蓋中國內地的主要商業中心，包括北京、上海、深圳、廣州、成都和蘇州，建立了覆蓋全國的服務網絡。

我們在集團層面，也與各類媒體和行業協會建立了深度的合作關係，包括全國及地區級新聞界、行業或科技媒體、行業協會、開發者技術論壇等，多次獲得新華社、人民日報、中央電視台、紐約時報、時代雜誌、華盛頓郵報及BBC的採訪和報道。通過行之有效的公關策略，將複雜的專業技術轉化為公眾可接觸到的品牌資產，加強品牌傳播與業務轉化。通過甲骨文、鐘鼎文、敦煌古籍等技術與傳統文化相結合的探索性項目，樹立我們的企業社會責任形象。此外，截至2025年9月30日，我們還通過與16家應用商店、7個支付平台和25名廣告客戶的合作夥伴關係，加強我們的全球影響力，全面持續提升集團品牌在技術領域、大眾人群和媒體夥伴中的品牌影響力。

營銷策略

C端產品的營銷策略

依託我們在C端產品中積累的龐大用戶基礎，尤其是三款核心C端產品在全球範圍內超過1.7億的月活躍用戶，公司持續深化品牌定位，打造以提升文檔與信息處理效率為核心的產品價值主張，我們的產品憑藉文字及圖像識別、AI解析與文檔結構重建等技術，奠定了在行業中的技術優勢，也因此贏得了用戶的自發推薦與持續增長。我們成功建立了*掃描全能王*和*名片全能王*等在全球範圍內具有較高知名度和影響力的產品品牌，憑藉清晰的品牌戰略和高效的營銷執行，持續鞏固行業領先地位。

精準定位是面向C端用戶營銷的核心所在，*掃描全能王*的品牌定位在過去幾年中，緊跟市場變化和業務發展方向，不斷強化、細化、加強，從「掃描認准*掃描全能王*」的品類心智建設，到「先掃描後全能」的場景拓展教育，再到「專業做掃描，掃得更

業 務

專業」的專業形象強化，使我們成為業務增長的新引擎。針對學生、專業人士、小微企業主等多樣化用戶群體，我們通過多元的功能設計，滿足彼等在不同應用場景中的文檔處理需求。

*掃描全能王*構建了品牌認知與用戶場景教育結合，營銷項目與日常傳播並行的全面傳播策略，通過階段性、系統化的方式推動品牌資產的持續增長。

*掃描全能王*也不斷結合傳統文化保護、綠色辦公、全民閱讀等ESG相關舉措，塑造負責任的企業形象，提升用戶情感認同，實現認知度與美譽度雙提升。

B端產品的營銷策略

在B端產品領域，我們制定了專門的營銷策略，旨在獲取高價值B端客戶，其核心在於從客戶場景洞察到可規模化標準化產品解決方案的快速拓展。我們的銷售團隊成員在垂直行業服務方面平均擁有超過五年的經驗。通過大數據驅動的客戶畫像，我們根據地域分佈、企業規模和業務場景等因素進行多維度的市場細分。通過與專業的售前顧問密切合作，我們精確識別客戶的痛點並預測他們新出現的需求。

我們憑藉對客戶真實業務場景的深入理解和行業knowhow，持續優化產品，將複雜定制化的需求提煉為標準化產品方案，這不僅提升了我們B端產品的標準化能力，也有效實現了解決方案的規模化複製。我們通過提供差異化解決方案深入滲透各個垂直市場，通過調整產品功能和服務模式，精確匹配各行業(如金融、物流、製造、零售等)的獨特業務流程和痛點，從而贏得市場份額。

在獲客方面，數字營銷和展會營銷為B端獲客的重要渠道。我們持續優化搜索引擎營銷、合作夥伴營銷及參與各類行業會議，結合活動舉辦、產品發佈、技術展示、標桿案例研究等方式，從而精準捕獲流量，推動業務增長，擴大市場覆蓋範圍，深化

業 務

品牌影響力。內容營銷正成為品牌建設的戰略支點，通過行業白皮書及垂直媒體合作等方式，持續提升企業產品的行業認知度及客戶認可度。

定價

我們根據多種因素釐定產品的價格。對於C端產品，我們通過對標市場上的類似產品建立標準定價。此過程考慮多種因素，例如產品的市場定位、核心功能及目標用戶的購買行為。鑒於我們主要產品（包括*掃描全能王*（在各年齡段及專業人士中擁有廣泛吸引力，按2025年9月的MAU計，為全球用戶規模最大的圖像文本處理AI產品）、*掃描全能王*（目標客戶群集中於中高級企業經理等商務人士）和*啟信寶*（目標客戶群集中於高管、研發、銷售、法律及財務等領域的專業人士））的目標用戶畫像不同，我們考慮目標用戶的消費意願及能力，並參考可比產品的定價水平，採用差異化的定價策略。除這種標準化方法外，我們還在不同的國際市場採用差異化定價策略，作為我們全球滲透戰略的一部分。這種針對性策略旨在契合地區經濟條件、競爭格局及用戶偏好，從而支持我們全球擴張的宏大目標。

廣告費的計算綜合考慮了多項因素，如展示時間、用戶流量、展示位置及使用指標。

一般而言，我們B端產品的定價模式是通過綜合評估客戶需求而釐定，有關需求包括所涉產品或服務的具體類型、目標應用場景及產品落地的技術複雜程度。具體而言，*TextIn*及*啟信慧眼*的定價基於多項因素釐定，包括市場可比產品的可用性、該等可比產品當前的市價水平、客戶需求、消費意願、市場進入策略及產品開發涉及的技術複雜程度。

分銷商

我們在業務經營中委聘獨立第三方分銷商，根據灼識諮詢，此種做法符合行業慣例。我們與第三方分銷商合作，以有效識別市場需求並擴大我們的市場範圍。尤其是，作為我們全球擴張戰略的一部分，我們依託第三方分銷商的銷售專業知識及對當地用戶及客戶的熟悉程度來獲得對市場趨勢的關鍵洞察，我們利用該等洞察來使我們

業 務

的業務營運本地化，及迎合不同的用戶及客戶群體，從而提升我們在海外市場的品牌認知度。我們在選定海外市場時採用分銷商模式以加速企業滲透、降低前期市場進入成本和推動可擴展增長。分銷商通過展會、社交媒體和其他渠道開展線上／線下綜合客戶獲取，並通過服務渠道和定期審查將第一手客戶反饋和當地市場調研傳輸至國內團隊，為產品優化和售後改進提供信息。例如，我們與一家擁有成熟企業網絡的境外分銷商合作，能夠迅速觸達更廣泛的客戶群體。具體而言，其本地化優勢（例如其對採購常規和溝通規範的熟悉程度），有助於提高客戶獲取率、客戶留存率和市場信譽。該分銷商還強調本地客戶的行為和偏好，並推薦開發多重身份驗證和相關功能，而我們已實現該等功能以加速產品採用，且該分銷商提供持續的競爭和市場情報，以指導我們的產品升級並維持我們的競爭地位。於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，分銷商數目分別為43名、52名、69名及65名。於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自分銷商的收入僅分別佔我們總收入的1.2%、1.1%、1.1%及0.9%。我們相信分銷商將幫助我們有效地執行營銷策略及把握商機。

我們基於分銷商的分銷網絡覆蓋範圍、質量、人數、現金流狀況、信譽、合規標準及過往表現以及其客戶管理能力等業務資質及分銷能力挑選分銷商。我們亦定期檢討分銷商的獨立性及表現，以評估其是否符合條件。

客戶

於往績記錄期間，我們主要從全球C端用戶獲得收入。我們亦為廣泛的B端客戶提供服務。我們向製造、銀行、保險、零售、科技等近30個行業場景的客戶銷售我們的B端產品。於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們於往績記錄期間各期間來自五大客戶的收入分別為人民幣74.6百萬元、人民幣86.0百萬元、人民幣114.5百萬元及人民幣102.9百萬元，分別佔我們同期總收入的7.5%、7.3%、8.0%及8.0%。於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們於往績記錄期間各期間來自最大客戶的收入分別為人民幣40.0百萬元、人民幣56.1百萬元、人民幣63.8百萬元及人民幣55.8百萬元，分別佔我們同期總收入的4.0%、4.7%、4.4%及4.3%。

業 務

下表載列我們於往績記錄期各期間五大客戶的資料：

截至2022年12月31日止年度

客戶	背景	提供的產品	收入	佔總收入百分比	業務關係開始年份	結算條款	付款方式
			<i>(人民幣千元)</i>				
客戶A.....	一家提供移動應用商店、移動支付服務等的領先科技公司	在線廣告服務	40,031	4.0%	2015年	分期付款	電匯
客戶B.....	一家提供零售、物流及科技服務的領先電商公司	在線廣告服務	15,191	1.5%	2021年	分期付款	電匯
客戶C.....	一家提供新聞推送APP及數字營銷平台的中國領先互聯網科技公司	在線廣告服務	11,053	1.1%	2020年	分期付款	電匯
客戶D.....	一家提供辦公軟件的科技公司	B端AI產品	4,302	0.4%	2014年	分期付款	電匯
客戶E.....	一家提供醫療服務、藥品及保健消費品的領先醫療公司	B端AI產品	3,997	0.4%	2021年	分期付款	電匯
總計.....			<u>74,574</u>	<u>7.5%</u>			

業 務

截至2023年12月31日止年度

客戶	背景	提供的產品	收入	佔總收入 百分比	業務關係 開始年份	結算條款	付款方式
			<i>(人民幣千元)</i>				
客戶A.....	一家提供移動應用商店、移動支付服務等的領先科技公司	在線廣告服務	56,139	4.7%	2015年	分期付款	電匯
客戶C.....	一家提供新聞推送APP及數字營銷平台的中國領先互聯網科技公司	在線廣告服務	11,811	1.0%	2020年	分期付款	電匯
客戶F.....	一家提供營銷服務的科技公司	在線廣告服務	9,707	0.8%	2020年	分期付款	電匯
客戶D.....	一家提供辦公軟件的科技公司	B端AI產品	4,363	0.4%	2014年	分期付款	電匯
客戶G.....	一家向C端及B端提供金融服務的商業銀行	B端AI產品	4,003	0.3%	2019年	分期付款	電匯
總計.....			<u>86,023</u>	<u>7.3%</u>			

業 務

截至2024年12月31日止年度

客戶	背景	提供的產品	收入	佔總收入百分比	業務關係開始年份	結算條款	付款方式
			(人民幣千元)				
客戶A.....	一家提供移動應用商店、移動支付服務等的領先科技公司	在線廣告服務	63,816	4.4%	2015年	分期付款	電匯
客戶H.....	一家為海外APP開發公司提供數字營銷平台的新加坡科技公司	在線廣告服務	18,884	1.3%	2022年	分期付款	電匯
客戶C.....	一家提供新聞推送APP及數字營銷平台的中國領先互聯網科技公司	在線廣告服務	12,918	0.9%	2020年	分期付款	電匯
客戶F.....	一家提供營銷服務的科技公司	在線廣告服務	12,866	0.9%	2020年	分期付款	電匯
客戶I.....	一家提供社交媒體及數字廣告服務的領先科技公司	在線廣告服務	6,023	0.4%	2017年	分期付款	電匯
總計.....			114,507	8.0%			

業 務

截至2025年9月30日止九個月

客戶	背景	提供的產品	收入	佔總收入 百分比	業務關係 開始年份	結算條款	付款方式
			(人民幣千元)				
客戶A.....	一家提供移動應用商店、移動支付服務等的領先科技公司	在線廣告服務	55,808	4.3%	2015年	分期付款	電匯
客戶H.....	一家為海外APP開發公司提供數字營銷平台的新加坡科技公司	在線廣告服務	22,830	1.8%	2022年	分期付款	電匯
客戶J.....	一家提供數字服務的科技公司	企業級AI產品	12,321	0.9%	2023年	分期付款	電匯
客戶C.....	一家提供新聞推送APP及數字營銷平台的中國領先互聯網科技公司	在線廣告服務	6,020	0.5%	2020年	分期付款	電匯
客戶F.....	一家提供營銷服務的科技公司	在線廣告服務	5,904	0.5%	2020年	分期付款	電匯
總計.....			<u>102,883</u>	<u>8.0%</u>			

截至最後實際可行日期，董事、其各自緊密聯繫人或任何股東（據董事所知，擁有本公司已發行股本5%以上者）概無於往績記錄期間各期間本公司任何五大客戶擁有任何權益。

業 務

與客戶簽訂的協議的主要條款

於往績記錄期間，我們的B端產品及在線廣告服務的標準協議的主要條款載列如下：

B端產品

- *服務及付款*。我們同時為試用客戶和付費客戶提供服務，根據訂閱狀態提供不同的訪問級別及服務等級。我們根據服務性質及與客戶訂立的合約條款於特定期限內提供一次性服務或不間斷服務。我們根據所提供服務的類型向客戶收取一次性或分期服務費。
- *數據使用*。客戶不得提出惡意請求、進行未經授權的數據爬取或以任何違反適用法律法規的途徑使用通過我們的服務獲得的數據。此外，嚴禁向我們的平台上傳任何非法內容。
- *客戶資格*。如果客戶未能滿足協議中規定的資格標準，我們有權自行決定終止其訪問權限。
- *終止*。如果我們認定客戶的活動可能對國家安全、公共安全、社會利益或我們或任何第三方的合法權益構成風險，經自行決定及無需事先通知，我們保留權利限制、凍結或終止客戶賬戶；或中止或中斷協議項下提供的任何部分或全部服務。
- *保密*。根據協議，雙方均應對任何非公開信息予以保密，惟法律規定或事先書面同意授權披露者除外。

在線廣告服務

- *服務*。我們就C端產品提供在線廣告服務。
- *期限*。我們通常訂立為期一年的在線廣告服務協議。
- *內容審核*。倘我們平台上用於推廣的內容被認為不恰當或違反適用法律法規，則我們保留審核、監控及要求修改該等內容的權利。

業 務

- **客戶義務。**客戶有義務確保在我們的產品上推廣的內容不違反任何法律法規，亦不侵犯其他第三方的權利。
- **保密。**根據本協議，雙方均有義務對任何非公開信息保密，惟法律規定或事先書面同意授權披露者除外。
- **終止。**一般而言，倘一方嚴重違反法律法規或嚴重違約，另一方可終止協議。

於往績記錄期間，我們與客戶簽訂的協議並未出現任何重大違約情況。

與網上支付平台的協議的主要條款

我們於往績記錄期間與網上支付平台訂立的協議的主要條款載列如下：

- **開戶。**為了使用該等平台的服務，我們通過向該等平台提交我們的營業執照、稅務登記、法定代表人身份證明及其他所需信息證明我們業務的合法性和真實性，從而開立官方賬戶。我們在該等平台上的官方賬戶與我們的銀行賬戶相連，方便轉賬支付。
- **客戶付款。**一旦我們的官方賬戶開立，我們的客戶就可通過該等第三方平台進行支付。例如，我們的客戶可通過我們的官方賬戶下單和付款，客戶的付款將轉到我們指定的銀行賬戶。
- **服務費。**第三方平台就促成客戶付款向我們收取服務費，該服務費以預先協定的百分比收取，並從客戶付款中扣除。
- **誠信及誠實。**與第三方支付平台的協議通常包含誠信和誠實條款，禁止虛假交易、洗錢及其他與現金管理有關的非法行為。

業 務

與應用商店的協議的主要條款

我們於往績記錄期間與應用商店訂立的協議的主要條款載列如下：

- **服務和支付。**我們接入應用商店的開發者服務，包括技術活動、開發工具和技術支持。若干服務免費，若干則需要付費。應用商店可能會隨時修改或停止服務。
- **數據應用。**嚴禁濫用應用商店的服務或數據，包括未經授權爬取、逆向工程或上傳非法內容。
- **保密義務。**除非法律強制要求或獲得書面授權，否則我們必須對應用商店的非公開信息嚴格保密。
- **終止。**應用商店有權無需事先通知即中止或終止我們的賬戶。終止後，我們必須徹底銷毀所有保密資料，且不享有任何費用返還權利。

第三方付款安排

背景

於往績記錄期間，我們的若干客戶（「相關客戶」）通過第三方支付人（「第三方支付人」）與我們結算付款（「第三方支付安排」）。於2022年、2023年、2024年及截至2025年3月31日止三個月，相關客戶數目分別為一名、一名、三名及一名，而同期第三方支付人數目分別為一名、一名、三名及一名。於2022年、2023年、2024年及截至2025年3月31日止三個月，第三方付款的總金額分別為人民幣40,000元、人民幣40,000元、人民幣89,720元及人民幣17,000元，分別佔我們於有關期間總收入的約0.004%、0.003%、0.006%及0.004%。截至最後實際可行日期，所有第三方支付已結清。於往績記錄期間，概無個別相關客戶通過第三方支付安排對我們的收入作出重大貢獻。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除接受第三方支付安排項下的付款外，我們並未主動發起任何第三方支付安排，亦未參與此類安排的任何其他形式。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未向任何相關客戶或第三方支付人提供任何折扣、佣金、返利或其他利益，以促進或鼓勵第三方支付安排。

業 務

使用第三方付款安排的原因

於往績記錄期間，相關客戶主要包括購買我們B端產品的客戶。第三方付款人主要包括相關客戶的業務夥伴。根據灼識諮詢，對於我們經營所在行業而言，這些實體通過第三方付款人向其服務提供商結算付款屬相對常見的做法。我們的相關客戶因其自身資金安排及支付便利而通過第三方付款人與我們結算付款，這在商業上屬合理。

第三方付款安排的合法性

根據我們的中國法律顧問，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，第三方付款安排：(1)不構成《中華人民共和國民法典》(「民法典」)所界定的無效法律行為，且該法律並無明確的禁止規定；我們並無因該等第三方付款安排而受到任何處罰；(2)不構成《中華人民共和國刑法》第一百九十一條規定的掩飾、隱瞞犯罪所得及其收益的來源和性質的行為；(3)不屬於《民法典》所指的不當得利，且該等第三方付款安排的第三方付款人要求償還所支付金額的法律風險極低。因此，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的第三方付款安排並無在重大方面違反中國法律法規。

緩解措施及強化內部控制措施

為保障我們免受第三方付款安排相關風險的影響，我們已實施一系列緩解措施及強化內部控制措施，包括：(i)我們已進一步優化了解客戶程序以全方位了解相關客戶，有效防止欺詐或洗錢活動，確保我們會計賬簿及記錄準確、完整；(ii)我們已完善銷售協議的標準合同條款，明確規定簽約客戶的付款責任；及(iii)我們已將我們經完善的內部控制措施告知全體員工，要求其拒收或退還不符合上述程序的第三方付款人的任何付款。

業 務

終止第三方付款安排

我們已於2025年6月終止所有第三方付款安排，且日後不會訂立類似的第三方付款安排。

經考慮與客戶的關係、業務營運、流動資金及財務表現，董事認為，第三方付款安排的整改及內部控制措施的實施過往並無且日後亦不會對本集團有任何重大不利影響，乃由於(i)所有相關客戶均配合我們的整改流程；(ii)第三方付款安排的整改並不影響相關客戶向我們作出的付款結算安排；及(iii)第三方付款安排產生的收入佔我們總收入的百分比並不重大。考慮到內部控制顧問開展的工作及履行的程序、我們中國法律顧問的意見以及獨家保薦人開展的獨立盡職調查，獨家保薦人並無發現任何會合理導致其對董事上述關於(i)內部控制措施的有效性和充分性；及(ii)第三方付款安排的整改對本集團並無重大不利影響的觀點在任何重大方面產生質疑的事項。

供應商

我們的供應商主要包括營銷及廣告服務供應商以及雲服務供應商。於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們於往績記錄期間各期間向五大供應商的採購額分別為人民幣142.0百萬元、人民幣142.4百萬元、人民幣277.5百萬元及人民幣176.2百萬元，分別佔我們同期總採購額的41.3%、30.5%、41.5%及32.1%。於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們於往績記錄期間各期間向最大供應商的採購額分別為人民幣35.8百萬元、人民幣34.8百萬元、人民幣99.0百萬元及人民幣41.0百萬元，分別佔我們同期總採購額的10.4%、7.5%、14.8%及7.5%。

業 務

下表載列本集團於往績記錄期各期間五大供應商的基本資料：

截至2022年12月31日止年度

供應商	背景	採購的 產品/服務	採購額	佔總採購額 百分比	業務關係 開始年份	結算條款	付款方式
			<i>(人民幣千元)</i>				
供應商A	一家提供應用商店營銷及綜合數據分析服務的科技公司	市場推廣服務	35,793	10.4%	2017年	分期付款	電匯
供應商B	一家提供智能手機、移動APP等的領先科技集團	市場推廣服務	34,058	9.9%	2017年	預付款	電匯
供應商C	一家提供一體化邊緣雲服務的領先信息基礎架構平台服務公司	雲服務	28,781	8.4%	2016年	分期付款	電匯
供應商D	一家提供雲計算服務的科技公司	雲服務	25,064	7.3%	2018年	分期付款	電匯
供應商E	一家提供整套雲計算服務的領先科技公司	雲服務	18,296	5.3%	2017年	分期付款	電匯
總計			141,992	41.3%			

業 務

截至2023年12月31日止年度

供應商	背景	採購的 產品/服務	採購額	佔總採購額 百分比	業務關係 開始年份	結算條款	付款方式
			(人民幣千元)				
供應商C	一家提供一體化 邊緣雲服務的 領先信息基礎 架構平台服務 公司	雲服務	34,766	7.5%	2016年	分期付款	電匯
供應商A	一家提供應用商 店營銷及綜合 數據分析服務 的科技公司	市場推廣服務	31,877	6.8%	2017年	分期付款	電匯
供應商D	一家提供雲計算 服務的科技公司	雲服務	29,439	6.3%	2018年	分期付款	電匯
供應商B	一家提供智能手 機、移動APP等 的領先科技集 團	市場推廣服務	27,695	5.9%	2017年	預付款	電匯
供應商F	一家提供雲計 算、大數據及 AI服務的領先 科技公司	雲服務、市場推 廣及短信登錄 服務	18,615	4.0%	2021年	分期付款	電匯
總計			<u>142,392</u>	<u>30.5%</u>			

業 務

截至2024年12月31日止年度

供應商	背景	採購的 產品/服務	採購額	佔總採購額 百分比	業務關係 開始年份	結算條款	付款方式
			(人民幣千元)				
供應商G	一家提供信息技術服務、系統集成及雲解決方案的科技公司	服務器	99,020	14.8%	2023年	分期付款	電匯
供應商C	一家提供一體化邊緣雲服務的領先信息基礎架構平台服務公司	雲服務	51,262	7.7%	2016年	分期付款	電匯
供應商B	一家提供智能手機、移動APP等的領先科技集團	市場推廣服務	45,688	6.8%	2017年	預付款	電匯
供應商H	一家提供智能營銷、廣告技術及數字基礎設施相關一體化解決方案的科技公司	市場推廣服務	41,647	6.2%	2023年	分期付款	電匯
供應商D	一家提供雲計算服務的科技公司	雲服務	39,899	6.0%	2018年	分期付款	電匯
總計			<u>277,516</u>	<u>41.5%</u>			

業 務

截至2025年9月30日止九個月

供應商	背景	採購的 產品/服務	採購額	佔總採購額 百分比	業務關係 開始年份	結算條款	付款方式
			(人民幣千元)				
供應商C	一家提供一體化 邊緣雲服務的 領先信息基礎 架構平台服務 公司	雲服務	41,006	7.5%	2016年	分期付款	電匯
供應商J	一家提供全球移 動營銷解決方 案的數字廣告 公司	市場推廣服務	35,223	6.4%	2021年	分期付款	電匯
供應商B	一家提供智能手 機、移動APP等 的領先科技集 團	市場推廣服務	35,101	6.4%	2017年	預付款	電匯
供應商I	一家提供全球移 動營銷解決方 案的數字廣告 公司	市場推廣服務	33,487	6.1%	2024年	分期付款	電匯
供應商D	一家提供雲計算 服務的科技公 司	雲服務	31,345	5.7%	2018年	分期付款	電匯
總計			176,162	32.1%			

截至最後實際可行日期，董事、其各自緊密聯繫人或任何股東（據董事所知，擁有本公司已發行股本5%以上者）概無於往績記錄期間各期間本公司任何五大供應商擁有任何權益。

業 務

供應商甄選與聘用

於甄選供應商時，我們會考慮多項因素，包括供應商的背景、技術能力、質量、成本、生產能力及交付效率。我們已實施一套全面的供應商管理體系，明確了供應商的准入、合格供應商的管理和不合格供應商的終止，以確保供應商管理的有效性及效率。

為加強採購管治，我們已實施集中採購審批程序。所有採購活動均通過我們的內部審批平台進行審核及審批。業務單位提出採購申請並確認需求，採購團隊處理供應商查詢和合同談判，財務部門在交付驗收後完成付款。

我們亦已採納內部政策，例如採購管理政策及供應商准入政策，為供應商參與訂立明確標準。該等政策包括確保供應穩定的措施，例如不斷提高准入標準和定期評估供應商資格。此外，供應商須簽署供應商誠信協議，以確保整個採購過程的透明度、可追溯性和合規性，同時盡量減少與欺詐、不當行為或重大錯誤有關的風險。我們亦已實施數據採購管理指引，以規範數據相關採購，確保採購質量和合規性。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的供應商並無出現對我們的經營造成重大影響的質量及短缺問題。

與供應商簽訂的協議的主要條款

我們通常與供應商簽訂供應或服務協議，其主要條款載列如下：

- **交貨規格**。我們向服務提供商提供詳細的技術或服務規範和要求。
- **期限**。我們通常訂立為期一年的協議。
- **付款和交貨**。一般而言，我們負責分期支付服務費。於若干協議中，我們有義務根據協定的付款時間表付款。

業 務

- **保密**。根據協議，雙方均有義務對任何非公開信息保密，惟法律規定或事先書面同意授權披露者除外。
- **知識產權**。一般而言，我們擁有協議期間所開發的任何專有信息的知識產權。
- **終止**。一般而言，倘一方嚴重違反法律法規或嚴重違約，另一方可終止協議。

於往績記錄期間，我們與供應商簽訂的協議並未出現任何重大違約情況。

客戶與供應商重疊

供應商B、供應商F、供應商E及供應商D（為我們於往績記錄期間五大供應商中的四家公司）亦為我們於往績記錄期間的客戶。於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，該等供應商合共對我們採購額的貢獻分別為24.2%、19.4%、16.6%及16.3%，且同期對我們總收入的貢獻分別為0.5%、0.3%、0.3%及0.3%。於往績記錄期間，我們向該等供應商採購雲服務、市場推廣及短信登錄服務。作為單獨及獨立的事項，我們亦於往績記錄期間向該等供應商銷售B端產品及在線廣告服務。

客戶C（為我們於往績記錄期間的五大客戶之一）亦為本公司於往績記錄期間的供應商。於往績記錄期間，我們向該客戶銷售在線廣告服務。作為一項單獨及獨立的事項，我們亦於往績記錄期間向該客戶購買市場推廣服務。

下表載列於往績記錄期間該等重疊供應商及客戶應佔的採購額及收入：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月	
	2022年		2023年		2024年		2025年	
	金額	佔總金額的%	金額	佔總金額的%	金額	佔總金額的%	金額	佔總金額的%
(人民幣千元，百分比除外)								
採購額								
供應商B	34,058	9.9	27,695	5.9	45,688	6.8	35,101	6.4
供應商F	5,802	1.7	18,615	4.0	10,498	1.6	9,125	1.7
供應商E	18,296	5.3	14,637	3.2	14,413	2.2	13,679	2.5
供應商D	25,064	7.3	29,439	6.3	39,899	6.0	31,345	5.7
客戶C	-	-	904	0.2	2,416	0.4	144	*

業 務

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月	
	2022年		2023年		2024年		2025年	
	金額	佔總金額的%	金額	佔總金額的%	金額	佔總金額的%	金額	佔總金額的%
收入								
供應商B	3,357	0.4	3,171	0.3	4,734	0.3	3,585	0.3
供應商F	177	*	-	-	46	*	410	*
供應商E	1,095	0.1	867	*	-	-	-	-
供應商D	28	*	54	*	20	*	31	*
客戶C	11,053	1.1	11,811	1.0	12,918	0.9	6,020	0.5

附註：

* 低於0.05%。

向上述公司銷售及向其採購的條款乃單獨磋商，而銷售及採購彼此並無關連，亦不互為條件。董事認為，鑒於我們與有關公司按公平基準磋商，該等安排屬互惠互利。此外，與上述公司的交易條款符合市場慣例，並同我們與其他客戶及供應商的交易條款相若。除所披露者外，據我們所深知，概無往績記錄期間各期間的主要客戶為我們的供應商，反之亦然。

競爭

我們主要與以下兩類企業競爭：專注於文檔管理與文本處理應用軟件研發及商業化的公司，以及集成同等或類似功能（例如對話機器人）的多功能AI產品提供商。基於我們的專有AI研發能力及成熟的產品部署專業知識，我們的三款C端產品在200多個國家及地區擁有數億全球用戶群，證實了強大的品牌知名度及卓越的用戶體驗。根據灼識諮詢，我們的旗艦產品**掃描全能王**自2013年起在Apple App Store的84個國家及地區的免費效率類APP下載排行榜上多次位居榜首，而**名片全能王**自2013年起在Apple App Store的41個國家及地區的免費商業APP下載榜單上多次位居榜首。隨著全球MAU的增長超過1億，我們是少有的同時在中國和全球擁有成規模用戶量的原生AI公司，在效率類AI產品品類中佔據可觀的用戶份額。

業 務

全球C端效率類AI產品市場由大量參與者及產品品類組成。MAU超過1億通常被認為是APP出圈的重要里程碑，意味著產品具備強大的用戶規模、市場影響力及變現潛力。在全球C端效率類AI產品MAU上億的企業中，按2024年相應產品的收入計，我們位居中國第一名、全球第五名。

然而，我們經營所在行業競爭激烈。我們的部分現有或潛在競爭對手可能擁有比我們更長的經營歷史、更龐大的客戶網絡、更成熟的品牌知名度及更雄厚的財務及研究資源。請參閱「風險因素－與我們的行業及業務有關的風險－我們經營所在的行業競爭激烈。倘我們無法有效競爭，我們可能無法維持或可能失去市場份額、用戶及客戶」。

員工

我們相信，我們的專業員工隊伍是我們長期發展的動力。截至2025年9月30日，我們擁有1,144名全職員工。下表載列截至2025年9月30日按職能劃分的員工人數：

員工職能	員工人數	佔總數百分比
研發	701	61.3%
技術	75	6.6%
銷售與營銷	286	25.0%
管理	82	7.2%
總計	1,144	100.0%

我們的進步從根本上取決於我們吸引、留住和激勵高素質專業人才的能力。我們認為，優秀的員工隊伍是我們的主要競爭優勢之一。為了保持這一優勢，我們堅持嚴格的招聘標準和程序，以確保新員工的質量。我們的招聘策略多元化，包括校園招聘、在線招聘平台和內部推薦，以滿足我們對人才的不同需求。

根據中國適用法律法規的要求，我們已參加由省市級政府管理的一系列全面的社會保障計劃。該等計劃包括住房、養老、醫療、工傷、生育和失業福利計劃。此外，我們與我們的高管、經理和員工簽訂僱傭協議，其中通常包括有關保密、知識產權和競業禁止義務的條款。此外，我們與高管、經理和員工簽訂知識產權轉讓協議，據此，我們保留員工在受僱期間開發的任何發明或專利的所有權利、所有權和利益。

業 務

在員工入職時，會收到一份員工手冊，其中概述了我們在招聘、合規、薪酬、福利、績效評估和職業發展等關鍵領域的政策以及員工的權利。

我們非常重視員工的發展，並已建立全面的人才發展框架。我們的培訓計劃涵蓋公司層面、部門層面和職能層面。新員工在入職前必須接受相關的入職培訓。我們還提供各種專業培訓計劃，旨在提高員工的專業能力。此外，我們已開發一系列廣泛的內部針對性專業課程，以支持我們人才發展戰略的實施，培養高潛力員工，並增強領導力和管理能力。

我們為員工提供有競爭力的薪酬和福利。薪酬根據職責、個人績效評估和市場標準釐定。我們的績效考核體系考慮了多個方面，包括業務增長和風險管理。此外，我們還提供一系列員工福利，如年度健康檢查和帶薪休假。我們相信，我們的薪酬和福利框架能有效促進員工的參與、創新和積極性，從而有助於實現我們更廣泛的業務目標。

截至最後實際可行日期，我們尚未成立任何工會。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大勞資糾紛。

保險

我們認為我們的保險覆蓋範圍屬充足，原因是我們已投保中國法律法規要求的所有強制保險，並且根據灼識諮詢，我們的保險符合我們行業的商業慣例。根據一般市場慣例，我們並無投保任何業務中斷險或產品責任險，而該等保險在中國法律下並非強制性要求。我們並無投保任何關鍵人員保險。於往績記錄期間，我們並無提出任何與我們業務有關的重大保險索償。請參閱「風險因素－與我們的行業及業務有關的風險－我們可能未投保足額保險覆蓋潛在責任或損失」。

數據安全與隱私

我們高度重視數據安全和保護。我們的數據主要包括用戶及客戶數據以及公開商業數據。我們已制定數據安全管理體系，並採取防火牆、數據加密、訪問控制和安全審計等內部控制措施，以防止未經授權訪問、數據洩漏、不當使用或修改、損壞或丟失。

業 務

我們的數據管治政策規範產品所展示隱私政策的制定、修訂及披露。我們持續更新不同場景中的隱私政策，例如新產品發佈、功能修改、第三方服務整合、對隱私聲明事項的修改、法律法規變化，或業務模式、系統或經營環境變動。就數據保留而言，我們僅在產品功能所需的情況下保留數據，並根據我們的信息處理政策在賬戶註銷時立即刪除用戶信息。我們亦對我們的服務器及第三方雲平台進行定期檢查及安全功能優化，降低網絡攻擊等風險。2025年，我們入選中國信息通信研究院「護證計劃」支撐單位。

在數據收集及處理之前，我們的用戶同意政策要求用戶在註冊賬號時通過接受我們的隱私政策明確用戶授權，隱私政策詳述數據收集的用途，並將其限制在產品營運所需範圍內。用戶在同意時會獲告知該等用途，一旦遭到拒絕，我們會立即停止收集及處理。關於企業數據的收集和治理，我們已採取措施評估數據來源的合格性、使用限制及用戶授權，並持續監察我們自公開來源收集企業信息的合規性。此外，為防止員工不當使用或披露數據，我們提供持續的數據合規及安全意識培訓，強調遵守我們的內部政策及相關法律。我們的數據訪問控制政策限制有限數量的經授權人士按需要知道基準訪問敏感用戶信息。我們要求涉及用戶信息的部分營運獲得特定授權，該等營運包括批量編輯、複製或下載。除數據收集和訪問外，為確保數據安全，我們還採取措施規範數據分享、儲存、備份、刪除和加密。

我們與專門從事數據安全評估的第三方機構合作進行定期評估，並持續關注監管及行業發展，藉此確保該等內部控制措施得以執行，從而盡可能降低違規風險，並推動持續遵守不斷變化的法律及監管規定。我們通過獲得主管部門（包括國家互聯網信息辦公室及工業和信息化部）的相關認證，確保遵守數據隱私及安全的法律法規，以此驗證我們對適用標準要求的遵循。此外，我們積極配合有關機構採取監管措施，以持續遵守不斷演變的監管規定。

當用戶或客戶在我們的產品中註冊或與我們達成合作安排時，我們可能會收集及處理必要的用戶或客戶信息。就我們的C端產品而言，我們收集的個人信息較為有限，如用戶的註冊詳情、設備信息、登錄憑證、適用法律法規要求的用於身份驗證的必要認證數據，以及用於計費及訂單確認的訂單付款及發票數據。使用我們*掃描全能王*及*名片全能王*的圖像及文本處理功能時，我們收集及處理用戶上傳的圖像及文檔，以實

業 務

現文本及圖像識別以及信息提取等功能。同樣，在客戶使用我們的B端產品過程中，我們收集及處理客戶的註冊信息、登錄憑證、公司信息以及客戶上傳的圖像或文檔信息，主要用於文本及圖像識別以及公司信息搜索。從我們的C端產品中收集的數據存儲在我們的服務器及第三方公共雲或私有雲平台上。具體而言，我們的用戶在其使用我們的C端產品期間所掃描的文件和所拍攝的圖像存儲於第三方私有雲平台上，而我們的客戶在其使用我們的B端產品期間所掃描的文件和所拍攝的圖像存儲於我們的服務器和第三方雲平台或（如果客戶選擇在本地部署我們的產品）客戶的本地服務器。我們不會以其他方式存儲或保留收集的數據，除非該等數據為產品功能及用戶自定義保留所必需。我們通常會保留數據，直到用戶從我們的產品中刪除有關數據或刪除其賬號，具體取決於收集的數據類型。訂單付款及發票資料可能會在訂單確認所需的範圍內予以保留。同樣，從我們的B端產品收集的數據存儲在第三方公共雲及私有雲平台上。對於*TextIn*，我們通常會保留B端客戶上傳的信息，直到他們要求刪除有關信息為止，而對於*啟信慧眼*，我們會永久保留必要的企業信息，以支持該產品的關鍵功能。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲任何第三方以侵犯任何第三方根據中國或其他司法管轄區的任何適用法律及法規所享有的數據及隱私保護權利為理由而向我們提出的任何重大索償。據中國數據合規顧問告知，於往績記錄期間，我們在重大方面已遵守現行的適用法律及法規，其依據是(i)我們未收到任何將對我們的業務運營造成重大不利影響的有關數據隱私或安全措施的投訴；(ii)我們已實施保護數據隱私及安全的內部政策，以確保數據及信息安全，並確保遵守所有適用法律及法規；(iii)於往績記錄期間，未發生數據或個人信息洩露的重大事件；(iv)於往績記錄期間，據我們所知，政府主管機關或第三方並無就我們違反有關網絡安全、數據安全及個人信息保護法律或法規而對我們施加或威脅施加任何重大罰款、行政處罰或其他制裁；及(v)我們將繼續密切關注數據安全方面的監管發展，並遵守最新的監管規定。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，誠如我們的中國法律顧問所告知，我們的業務經營未涉及科技倫理敏感領域，且我們已實施全面的內部政策以確保遵守中

業 務

國AI行業的所有適用倫理規定及指引。正如《關於加強科技倫理治理的意見》所強調，中國法律下的科技倫理敏感領域是指研發或應用可能因危害社會、公共、生物或生態安全；侵害人類生命安全、身心健康或人格尊嚴；違背參與者知情同意權與選擇權而違反核心原則的領域，同時亦禁止資助違背倫理要求的活動。

截至最後實際可行日期，我們及我們的境內子公司均未被負責關鍵信息基礎設施安全保護的主管部門根據《關鍵信息基礎設施安全保護條例》認定為關鍵信息基礎設施運營者，亦未收到相關行業主管部門或監管部門要求進行網絡安全審查的通知。中國法律顧問向網絡安全審查辦公室委託進行網絡安全審查的機構中國網絡安全審查技術與認證中心進行電話諮詢並確認，我們在香港[編纂]並不構成《網絡安全審查辦法》下的「赴國外上市」。因此，我們的[編纂]不涉及需要根據《網絡安全審查辦法》自願申報網絡安全審查的情況，相關網絡安全審查機構亦無對我們發起任何有關審查。

我們在中國內地存儲業務運營過程中收集及產生的數據，不涉及跨境數據傳輸。我們將自身在其他國家和司法管轄區的業務相關數據儲存在位於海外的雲服務器上。具體而言，我們在美國提供產品組合所收集和處理的所有數據均僅儲存在位於美國的雲服務器上或於其傳輸，且不會在其他司法管轄區進行系統同步、系統備份、系統訪問或系統接入，從而確保徹底的本地化和分離。此外，為確保遵守我們運營所在司法管轄區的相關數據本地化及隱私法律，我們已實施有力的隔離措施，具體包括：通過獨立的服務器和雲服務實現實物基礎設施分離；基於分區數據中心的用戶IP地址的邏輯路由；動態監控數據流並記錄審計日誌。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，根據我們美國法律顧問的意見，我們迄今為止並無發生因違反適用消費者隱私法律（包括加州消費者隱私法案、內布拉斯加州數據隱私法案和德克薩斯州數據隱私與安全法案）而被採取任何州或聯邦執法行動的事件。此外，據我們的美國法律顧問告知，我們並未因違反適用美國數據隱私、廣告和其他消費者保護法律而被捲入任何調查、指控或索賠，且我們並無因違反美國數據隱私、廣告和其他消費者保護法律而面臨第三方應用商店或任何美國聯邦和州政府的過往、待決或具威脅性的訴訟、調查、索賠、處罰或糾紛。

業 務

信息技術系統

信息技術對於保持我們的競爭力和確保我們業務的高效運營至關重要。我們部署和管理的信息技術系統符合我們的運營要求，支持廣泛的核心功能。我們致力於不斷加強和優化該等系統，以滿足不斷變化的業務需求。以下是我們主要信息技術系統的概述：

- **大數據平台**：Intsig Data Studio (IDS)是我們自研的一站式數據應用開發管理門戶。IDS提供了即席分析、工作流協同編排、數據資源管理、數據治理、數據決策等全鏈路數據加工／可視化能力，幫助客戶高效處理數據，助力企業用數據驅動業務增長。IDS主要覆蓋數據開發、數據治理、數據分析、數據管理四個應用場景。
- **智能基礎雲平台**：作為我們核心運維基礎設施的統一資產管理平台，該平台實現了各類資產全生命週期的自動化運維管理，通過集中處理各業務部門的基礎設施需求工單、提供PaaS平台自動化服務，全面覆蓋資產監控、配置管理及統計分析等運維場景，同時集成資產查詢、遠程連接、數據庫運維等基礎能力，支持用戶自助查詢和管理授權資產。
- **審批中心**：審批中心是我們內部開發的核心工作流管理平台。其整合了跨部門和層次結構級別的審批流程，並利用智能工作流引擎對審批程序進行標準化、自動化和可視化。這確保了運營合規性並提高了決策效率。審批中心支持跨102個程序的標準化審批流程，包括人力資源和管理、IT及銷售。其允許我們的員工通過用戶友好的拖放界面靈活地配置自定義工作流程。藉助集成的文字識別技術，系統可自動從發票和其他文檔中提取數據，從而減少人工輸入錯誤並提高報銷效率。此外，全面的審批日誌可捕獲每項作業的時間戳和決策記錄，從而實現完全可追溯性並確保可以輕鬆進行合規性審計。
- **項目管理系統**：該系統專注於研發項目的時間跟蹤。系統支持員工獨立記錄工作時間，支持精細化成本分配和詳細的績效分析，幫助我們優化資源利用率，保持跨項目的有效成本控制。該系統有助於項目啟動和變更請求

業 務

批准。員工可以手動記錄他們的工作時間，而項目經理可以實時監控時間條目和分配比例。一個關鍵功能是時間鎖定機制，其可以防止在提交後修改時間條目，從而確保數據完整性並滿足合規性要求。

- **軟件開發管理平台**：該平台為管理新產品的發佈和現有產品的版本更新提供了集成解決方案。其旨在確保本公司所有產品的安全、合規和有序開發和發佈。該平台為所有業務部門的產品發佈計劃提供集中的端到端管理。對於每個產品，都維護了全面的合規性文檔，涵蓋用戶協議、隱私政策、營業執照和資格認證等基本監管項目。這可確保所有商品在發佈之前都符合相關法規要求。
- **潛在客戶管理系統**：該系統旨在通過跨多個渠道（在線和離線）捕獲和培養潛在客戶來支持營銷工作。通過智能潛在客戶評分和自動分配，該系統旨在提高整個銷售渠道的轉化率。潛在客戶可以通過手動輸入、批量文件上傳或API集成來導入。該系統允許我們的員工定義自定義潛在客戶評分模型，以自動識別高價值潛在客戶。其還與各種營銷工具集成，以提供端到端的潛在客戶培養。一旦潛在客戶被認為已準備好銷售，其就可以無縫轉移到CRM系統，以供銷售團隊進一步參與和轉化。
- **財務管理系統**：該系統是管理我們財務運營的核心平台。通過與業務數據深度集成，其支持收入會計、現金流管理、採購控制和財務分析等關鍵功能，實現數據驅動的財務決策，並支持本集團內部的財務和運營協調。該系統與核准中心無縫集成，以確保工作流程的順利過渡和自動數據存檔。其通過直接銀行連接和批量導入交易記錄來支持全方位的現金流管理。在採購中，維護標準化的供應商數據庫以強制執行採購合規性。該系統還用作財務主數據的集中存儲庫，為準確的財務報告和深入的財務數據分析奠定了基礎。
- **安全運營中心**：該中心作為我們網絡安全體系的核心技術平台，實現了安全事件的閉環處置及全流程管理。該平台統一承接各類安全需求，集中化管理安全設備，顯著提升了安全檢測的覆蓋範圍與效率、威脅預警的及時性及分析準確性，同時有效降低了安全運維成本。該中心的統一方法確保組織內的精簡安全運營。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷對我們的業務經營造成重大不利影響的任何重大信息技術系統故障或停機情況。請參閱「風險因素－與我們的行業及業務有關的風險－系統中斷、針對我們系統的分散式阻斷服務攻擊、其他黑客及釣魚攻擊或安全漏洞均可能延遲或干擾我們的業務經營、損害我們的聲譽並使我們承擔重大責任，從而可能對我們的業務、經營業績及財務業績造成不利影響」。

環境、社會及管治

概覽

鑒於我們的業務性質，我們不會產生任何重大排放物及廢棄物，亦不會造成嚴重污染。儘管如此，我們致力於推廣可持續發展實踐、推動履行社會責任並維持嚴格的管治標準，以反映我們對環境、社會及管治（「ESG」）原則的堅持。我們將根據上市規則附錄C2的標準制定一套ESG政策（「ESG政策」），其中概述(i) ESG事宜的適當風險管治，包括與氣候相關的風險及機遇；(ii) ESG策略制定程序；(iii) ESG風險管理及監察；(iv)關鍵績效指標（「KPI」）識別；及(v)相關計量及緩解措施。

我們的ESG政策將載列各方在管理ESG事宜中各自的責任及權力。董事會將全面負責監督及釐定對我們造成影響的環境、社會及氣候相關風險及機遇，制定及採納我們的ESG政策及目標，以及每年對照ESG目標檢討我們的表現，如發現與目標有顯著差異，則適當修訂ESG策略。

我們已成立一個ESG工作小組，其將(i)為董事會提供支持：實施商定的ESG政策、目標及策略；(ii)對ESG相關風險進行重要性評估；(iii)在編製ESG報告時收集各方的ESG數據；及(iv)監察本集團ESG相關風險應對措施的實施情況。ESG工作小組將每年向董事會匯報我們的ESG表現及ESG制度的有效性。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無面臨任何有關健康、工作安全、社會和環境保護的重大索賠或處罰或意外事故，而據我們的中國法律顧問告知，我們在所有重大方面均已遵守相關中國法律法規。

業 務

氣候相關風險及機遇

實體風險。我們的業務面臨颱風及暴雨等極端天氣事件的實體風險。該等事件可能導致停電、水災及其他干擾，尤其會影響到我們的運營。該等事件可能導致安全問題、被迫暫停研究及生產活動，並增加營運成本。

與氣候相關的機遇。有關ESG的潛在政策變化及社會趨勢，例如投資人在投資決策中考量企業的ESG表現，以及客戶偏好在設計及製造中加入綠色元素的產品，亦為我們帶來了機遇。我們專注於推動AI技術發展和文檔數字化，使我們能夠利用這些與ESG相關的機會。例如，我們的AI技術驅動產品在各種場景中為全球用戶賦能，以增強文檔數字化。這大大減少了紙張消耗，從而通過在紙張的整個生命週期（從生產和印刷到運輸和最終處置）中最大限度地減少碳足跡來支持節能和減排工作。於2024年，*掃描全能王*的全球用戶的掃描活動累計減少碳排放超過130,000噸，相當於種植超過七百萬棵樹。

應對ESG相關風險的策略

我們正採取各種策略及措施識別、評估、管理和降低ESG及氣候相關風險，包括但不限於：

- (i) 審閱及評估行業內可資比較公司的ESG報告，確保及時識別一般ESG相關風險；
- (ii) 不時與管理層討論並舉行定期會議，確保識別及呈報所有重大ESG範疇；
及
- (iii) 與主要權益持有人討論關鍵ESG原則及慣例，確保涵蓋重要方面；

此外，我們將採取全面措施減輕、適應環境對我們業務、策略及財務表現的影響並就此建立抵禦能力。例如，我們計劃於辦公場所內安裝節能設備，以實現我們的節能目標。

業 務

指標及目標

ESG工作小組根據上市規則附錄C2的披露要求以及[編纂]後的其他相關規則及規定，於各財政年度開始時為每個重大關鍵績效指標設定目標。董事會每年會對重大關鍵績效指標的相關目標進行審查，以確保該等目標依然符合本集團的需要。

我們監測以下指標，以評估和管理我們業務運營所產生的與環境和氣候有關的風險。

指標	截至12月31日止年度			截至2025年
	2022年	2023年	2024年	9月30日 止九個月
耗電量 耗電總量 (兆瓦時)	385.2	481.8	616.2	537.3
耗水量 耗水總量 (噸)	3,350.6	5,576.4	5,952.3	4,830.7

於往績記錄期間，我們的耗電量及耗水量產生有所增加，這與我們的業務發展一致。我們根據《溫室氣體核算體系－企業核算與報告標準》確定我們主要產生的溫室氣體排放範圍為範圍1及範圍2。範圍1排放指主要來自我們營運中直接能源消耗的直接溫室氣體排放，即我們汽車的汽油使用。範圍2排放指主要來自我們辦公場所電力消耗的間接溫室氣體排放。

於往績記錄期間，我們已根據《溫室氣體核算體系》的標準計算溫室氣體排放量。

就範圍3排放而言，其涵蓋上下游價值鏈中的15個不同類別，其複雜程度遠超範圍1和範圍2排放，且通常屬於自願披露範疇。但我們已充分認識到管理範圍3排放的重要性，計劃引入第三方ESG顧問，協助系統性收集範圍3數據，以期在[編纂]後提供更全面的排放全景圖。基於當前數據可得性評估，我們已率先完成商務差旅排放量的收集與核算。

業 務

根據香港聯交所的《環境關鍵績效指標披露指引》，下表載列本公司的溫室氣體排放量及強度數據：

溫室氣體排放	截至12月31日止年度			截至2025年 9月30日 止九個月
	2022年	2023年	2024年	
範圍2(噸二氧化碳當量)	206.70	258.51	330.67	288.32
範圍2排放強度(噸二氧化碳 當量／人民幣百萬元)	0.21	0.22	0.23	0.22
範圍3溫室氣體排放 (噸二氧化碳當量)	104.83	1,140.35	1,188.29	835.44
第6類：商務差旅－ 交通工具	104.83	1,140.35	1,188.29	835.44
範圍3排放強度(噸二氧化碳 當量／人民幣百萬元)	0.11	0.96	0.83	0.64

附註：

1. 本表所列溫室氣體排放包含二氧化碳、甲烷及氧化亞氮的排放。
2. 我們的辦公室並未使用直接燃料，亦不存在任何受控的逃逸排放源。當前我們擁有兩輛車，其中一輛為電動車。燃油車排放量極低，於往績記錄期間未予計算。
3. 範圍2溫室氣體排放產生自本公司靜安辦公室外購電力消耗。本公司並無擁有任何數據中心或服務器群，相關排放因子來源於中華人民共和國生態環境部2022年電力二氧化碳排放因子－全國電力平均二氧化碳排放因子。
4. 溫室氣體排放強度按排放總量除以收入計算。
5. 範圍3溫室氣體排放核算對象為員工商務差旅(交通出行)。活動數據主要來源於商務差旅平台統計數據，排放因子及參數依據下述文件採用：《中國陸上交通運輸企業溫室氣體核算方法與報告指南》、英國能源安全與淨零排放部－《溫室氣體報告：2024年轉換因子》、美國環境投入－產出模型。

ESG目標

我們的目標是實現以下能源管理及低碳營運的ESG目標：

- 逐步建立覆蓋主要辦公場所的能源跟蹤體系，持續提升辦公能耗效率，以實現降低平均電力強度為目標，並探索可再生(綠色)電力應用方案。
- 持續強化辦公場所節約用水意識與管理，以逐年降低水強度為目標。

業 務

- 通過推廣低碳交通工具應用及擴展數字化協作工具覆蓋範圍，嚴控非必要差旅，實現商務差旅溫室氣體排放削減。

設定ESG目標時，我們遵循以下前提：

- 行業基準與最佳實踐：參照全球AI軟件同行（包括在香港聯交所上市的公司）對標資料，設定契合行業中值水準及領先實踐要求的目標。
- 監管驅動因素：我們預判中國內地及香港地區ESG監管將持續收緊（如碳排放披露強制化），驅動本集團優先落實環境目標部署。
- 技術經濟可行性：基於國際能源署的可再生能源成本持續下探的預測，本集團辦公場所綠電採購可行性將顯著提升。
- 數據可獲取性：將於未來1至2年建成全口徑環境數據歸集機制，並於[編纂]後ESG報告中披露能源、水資源等的量化目標。

能源及資源管理實踐

降低電力消耗

我們高度重視通過有效的能源管理來減少溫室氣體排放。於上海市市北高新技術服務業園區（「園區」）的具體節能降排措施如下：

- 設備能效優化：優先部署LED照明裝置，禁止採購能效等級低於三級（三級能效代表中國市場同類設備平均水準）的電動機或設備。
- 智能監測與優化：部署智能電錶及電能監控系統(EMS)，實時監控用電負荷，通過執行負荷轉移或削減措施，確保用電高峰時段規避高能耗運行。
- 空調系統：夏季室內溫度設定不低於26℃，冬季不高於20℃；過渡季節啟用自然通風替代機械製冷；部署聯網型智能溫控器，於下班後自動關閉非必要區域的暖通空調(HVAC)系統。
- 可再生能源管理：園區屋頂光伏覆蓋率須維持≥30%，配套部署儲能系統以平滑供電波動。

業 務

範圍3碳排放強度削減

我們在實踐中主動實施範圍3溫室氣體減排措施：

- 員工通勤：我們常態化運營地鐵站至園區的班車系統，通過行程集約調度，削減對計程車及私家車的依賴度，實現通勤環節排放強度下降。
- 商務差旅管理：我們已實施合合信息的差旅費報銷政策，該政策合理控制差旅成本，並引導員工在可行情況下選擇低碳交通方式（例如，優先選擇火車而非飛機）。
- 住宿及交通工具選擇：我們鼓勵員工在適當情況下合住，以減少與住宿相關的範圍3排放，並在條件許可時推廣使用電動汽車及其他低碳出行方式。根據第三方商務差旅平台的統計數據，合合信息通過差旅管理措施（如選擇電動汽車、從航空出行轉為鐵路出行等）實現的減排效果如下：

	截至12月31日止年度			截至2025年
	2022年	2023年	2024年	9月30日 止九個月
碳減排量(千克二氧化碳當量)				
(基於綠色商務差旅)	4.24	15,400.26	36,692.52	35,154.12

- 廢棄物管理：我們自主研發的智能文本識別技術以及核心文檔掃描產品**掃描全能王**助力並推動無紙化辦公，與國家節能減排戰略相契合。由於我們的核心產品以文檔掃描為主，因此我們始終倡導減少紙張使用，從源頭削減紙張消耗及廢棄物處理所產生的排放；同時推廣無紙化工作流程，以降低辦公能耗和廢棄物產生量，進而減少與廢棄物處理相關的範圍3排放。根據2024年的紙張節約量估算，累計碳減排放量超過13萬噸，大致相當於種植約700萬棵樹，這與國務院《2030年前碳達峰行動方案》中關於加快形成綠色生活方式及生產方式的要求，以及《「十四五」節能減排綜合工作方案》中「營造綠色低碳社會風尚」的目標相一致。

業 務

第三方雲服務供應商能效管理

在選擇第三方服務器託管供應商時，我們優先考慮符合以下條件的合作夥伴：

- 在能源管理方面展現前瞻性策略，明確以提高能效及減少碳排放為重點。
- 運營現代化、高能效的基礎設施，並承諾定期進行設備的更新及迭代升級，以優化效率。

節水措施

我們重視水資源管理，通過部署節水技術和設備，及在辦公場所倡導節約用水，以提高用水效率。

- 節水裝置及標準：
 - 將水龍頭流速設定為 ≤ 6 升／分鐘。
 - 小便池和馬桶採用感應式沖水裝置或低水量沖水裝置。
- 用水管理：
 - 安裝總水錶及分水錶以監測用水量，並將漏水率控制在 $\leq 5\%$ 。
 - 定期檢查管道和閥門，發現漏水及時維修。
- 意識培養及持續改進：
 - 在衛生間及其他高用水區域張貼「節約用水」提示。
 - 逐步完善目標，探索適合辦公場所的水循環利用解決方案，並推廣高效的水資源管理方式。

企業社會責任

我們一直致力於企業責任項目。我們致力於推進產學合作，為高校學生提供實習機會。我們委派經驗豐富的導師提供一對一指導，幫助實習生將理論知識與實際應用有效融合。畢業後，大量實習生將在本公司內轉為全職職位。該方法實現雙贏，在促進人才培養的同時推動我們的公司增長，從而為業內更龐大的人才庫做出貢獻。

業 務

除實習以外，我們亦與科研院所合作，培養未來的技術人才，為建設具有韌性的人才儲備做出貢獻。2024年9月，我們參加中國大學生服務外包創新創業大賽，為學生團隊提供技術支援及項目指導，鼓勵產學創新。2024年12月，我們向同濟大學計算機科學與技術學院捐贈一筆校企合作基金，支持技術人才的培養。

此外，我們通過AI技術能力賦能積極履行企業社會責任。在2024年7月舉行的世界人工智能大會上，我們展示使用AIGC技術對敦煌古籍中的殘缺頁面及褪色文本進行數字化恢復方面的最新突破進展。我們與院校研究團隊合作，開發一種人工智能賦能的古籍修復模型，該模型應用字形重建、褪色校正及背景還原等技術，實現精準重現原稿的高保真數字修復。此外，於往績記錄期間，我們向多個社會組織及基金會捐贈總計人民幣3.5百萬元的現金及實物捐助，以推動歷史文化發展與技術創新融資。

僱傭、待遇及福利

我們嚴格遵守法律法規的地方規定，包括但不限於《中華人民共和國勞動法》及《中華人民共和國勞動合同法》以及其他監管指引。我們與全體員工簽訂僱傭合同，並確保依法代其繳納所有中國社會保險費及住房公積金。

我們不斷完善人力資源管理體系，優化薪酬及激勵機制，同時維護及保障員工的合法權益。此外，我們營造開放的工作環境，並建立全方位員工培訓與發展平台。

此外，我們專注於營造專業及合乎道德的工作環境，並為任何不當行為建立匯報渠道。如若任何非法活動或違反監管規定的行為被證明屬實，我們將嚴格按照適用法律、法規及我們的內部政策處理有關事項。

我們高度重視員工的身心健康。我們提供節日禮物、帶薪休假福利及團建活動等一系列福利。我們為員工安排年度體檢，並提供補充商業健康保險。我們亦組織各類娛樂及俱樂部活動，如乒乓球、瑜伽及徒步旅行，豐富員工的生活。

業 務

員工發展及培訓

我們真誠尊重員工的個性及多樣化需求。我們高度重視員工的個人及職業發展，致力於為他們提供優秀的學習平台及層次分明的職業發展路徑。我們致力於將員工從應屆畢業生培養成行業專家，我們的部分員工自畢業以來一直在公司任職。為此，我們提供一系列系統化培訓與發展計劃。具體而言，我們提供涵蓋企業文化、公司政策、行為守則及信息安全的基礎培訓。此外，我們為員工提供研發、算法及操作等領域的專業培訓。對於管理層，我們組織及提供領導力發展計劃，提高他們的管理能力。我們為新校招人員以及橫向招聘人員提供全面的入職培訓，幫助他們迅速融入團隊並有效上手工作。

AI產品及技術的倫理應用

秉持長期導向原則，聚焦AGI終極目標，全力攻堅核心AI技術。

倫理風險識別

我們將負責任的AI開發列為一項長期戰略重點。根據中國相關法規（如《關於加強科技倫理治理的意見》），倫理敏感領域包括可能危害社會安全、公共安全、生物安全或生態安全，侵害生命安全、身心健康或人格尊嚴，或違反知情同意權和選擇權，並資助違背科技倫理要求的科技活動的研發或應用。

截至最後實際可行日期，我們及我們的境內子公司均未被負責關鍵信息基礎設施安全保護的主管部門根據《關鍵信息基礎設施安全保護條例》認定為關鍵信息基礎設施運營者，亦未收到相關行業主管部門或監管部門要求進行網絡安全審查的通知。

倫理風險管理

我們將AI倫理貫穿於產品全生命週期，在創新與風險防範之間取得平衡。我們的算法支持文檔文字識別、圖像文本處理以及數據智能。我們不收集、確認或儲存人臉識別或生物特徵等敏感資料。我們持續監控數據合規風險，堅持算法公平以避免偏見及歧視，並保護用戶隱私及信息安全。

業 務

在追求業務增長的同時，我們將倫理與安全融入AI開發和應用中，順應持續發展的國際治理趨勢，持續完善AI治理，以應對和緩解潛在風險。

管治

我們成立了安全與合規管理委員會，明確其在業務合規、網絡安全、數據安全及個人信息保護方面的職責。我們的數據管治政策規範了產品隱私政策的制定、修訂與披露流程。針對新產品上線、功能變更、第三方集成、已聲明隱私慣例調整、法規變動及業務模式、系統或運營環境變更等場景，我們會更新隱私告知內容。我們僅在產品功能必需的範圍內保留數據，並按照處理政策，在用戶註銷賬戶後及時刪除用戶資料。我們定期檢查並提升自有服務器及第三方雲平台的安全性，以降低遭受網絡攻擊的風險。2025年，我們被中國信息通信研究院認定為「護證計劃」技術支撐單位。

數據安全及信息保護

我們將數據安全及隱私保護置於首位。我們的數據主要包括用戶數據、客戶數據及公開商業數據。我們運行數據安全管理系統，並實施內部控制措施，如防火牆、數據加密、存取控制及安全審核等，以防止未經授權的訪問、洩露、濫用、篡改、損壞或丟失。

我們僅在用戶註冊或達成合作協議時，收集及處理產品運營所必需的信息。在進行任何收集或處理操作前，用戶需通過接受我們的隱私政策給予明確授權，隱私政策中清晰說明了收集目的，並將收集範圍限定在必要範圍內。用戶在同意環節會被告知相關信息，若用戶拒絕，我們會立即停止收集及處理。為防範員工不當使用或洩露信息，我們持續開展數據合規與安全意識培訓，並對敏感資料遵循「最小權限」原則及執行「按需知悉」原則。

在業務運營中收集及產生的數據均存儲於中國內地，且不進行任何跨境傳輸。為遵守我們經營所在的其他司法管轄區的數據本地化及隱私合規要求，我們實施穩健的隔離技術措施。

我們通過與第三方數據安全評估機構開展定期評估，以及持續關注監管動態及行業發展，確保管控措施的執行，從而最大限度降低不合規風險，並與持續演變的法律法規要求保持一致。我們亦通過獲取網信辦、工業和信息化部等主管部門的相關認證，為合規工作提供支持。

業 務

成就

- 於2023年7月，我們獲得了ISO/IEC 27001 (信息安全管理體系) 及ISO/IEC 27701 (隱私信息管理體系) 認證。
- 2024年，我們與中國圖像圖形學學會、中國信息通信研究院等機構共同參與制訂並發佈了《文本圖像篡改檢測系統技術要求》團體標準；在由中國圖像圖形學學會及合作機構聯合主辦的全球AI大模型攻防挑戰賽中，我們的圖像篡改檢測系統榮獲「AI核身－金融場景憑證篡改檢測」賽道獎項。

反腐敗及反賄賂

我們高度重視反賄賂及反腐敗工作。為此，我們已制定綜合系統風險管理框架。該框架基於我們的《員工行為守則》及《員工手冊》制定，明確規定我們所有內部部門及崗位在反賄賂及反腐敗舉措方面的責任及義務。

我們的內部控制部門定期對內部業務流程進行合規審查，尤其關注識別潛在賄賂及腐敗風險，確保我們合規開展所有業務活動。我們亦設有牢固的問責機制。若任何違反我們反賄賂及反腐敗政策的行為被證實，我們將對牽涉的個人實施嚴格的紀律處分。此外，我們針對賄賂及腐敗實施系統化且合理的風險評估框架。該框架在多個維度識別及評估相關風險，包括我們的內部控制、業務流程及外部環境。

此外，我們高度重視反賄賂及反腐敗培訓，將其視為提高員工誠信意識及降低風險的關鍵途徑。於往績記錄期間，我們為員工舉辦三次反賄賂及反腐敗誠信培訓課程，覆蓋我們大多數員工。

供應商權益保護

我們已制定採購管理政策及供應商准入政策等管理政策，明確要求與供應商簽訂供應商廉潔協議。該等措施旨在提高採購管理標準，完善採購管理制度，規範採購行為，確保整個採購過程透明、公開及可追溯。此方法旨在防止因重大錯誤、不當行為或欺詐活動而侵犯供應商的合法權益。對於大數據運營中的供應商管理，我們已制定並嚴格執行數據採購管理指引。

業 務

客戶權益保護

公司已實現售前、售中、售後的全程服務，提供從設計開始貫穿整個服務建設實施和全生命週期的建設、諮詢和指導等技術支持響應服務，確保在整個服務週期內的穩定運行和性能優化，滿足用戶的各項需求。此外，我們極其重視積極收集及分析用戶及客戶反饋，將其視為持續發展的核心。為此，我們設立專職客服團隊，專門負責處理問詢、解決問題及提供全方位支持。我們致力於提供響應式服務及積極處理客戶反饋對於持續提升用戶滿意度而言至關重要。同時，公司建立了有效的項目管理體系，嚴格把控產品及服務質量，確保按期交付，不斷提升客戶滿意度。

消費者權益保護

在消費者權益保護方面，公司制定了《消費者權益保障管理制度》和《消費者投訴處理規範》等管理制度，明確對消費者權益的保障機制，確保消費者合法權益得到充分尊重和維護。公司為消費者提供了便捷、公開的投訴渠道，包括客服電話、投訴郵箱、在線平台等，方便消費者在遇到權益受損時能夠第一時間進行投訴。公司對消費者的訴求進行詳細記錄，並協調內部資源，盡最大努力在最短時間內解決問題，確保用戶滿意。

物業

我們的總部位於中國上海。截至2025年9月30日，我們並無任何自有物業，並於中國租賃十項物業，總建築面積約為12,649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，我們所持有或租賃的物業的賬面值並無佔我們綜合總資產15%或以上。根據《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條的規定，無須按照《公司（清盤及雜項條文）條例》附表三第34(2)段所述，將所有土地或建築物權益納入估值報告。

業 務

執照、批准及許可

據我們的中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，我們已從有關當局取得對我們在中國的業務而言屬重要及必要的必要證書、執照、許可及批准，且有關證書、執照、許可及批准均為有效。

據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們和我們的境內子公司已獲得我們在中國開展業務所需的由中國有關部門授出的所有重要執照、批准及許可，且該等執照、批准及許可持續有效。下表載列與我們的業務營運有關的重要執照、許可及批准：

序號	牌照/許可證	持有人	發證機關	發證日期	屆滿日期
1.....	增值電信業務經營許可證	上海合合信息	上海市通信管理局	2020.09.14	2027.12.05
2.....	增值電信業務經營許可證	上海臨冠	上海市通信管理局	2020.04.03	2030.04.03
3.....	增值電信業務經營許可證	上海生騰	上海市通信管理局	2020.08.17	2030.08.17
4.....	增值電信業務經營許可證	上海盈五蓄	上海市通信管理局	2021.09.10	2026.09.10
5.....	增值電信業務經營許可證	上海荃英薈	上海市通信管理局	2021.08.13	2026.08.13
6.....	增值電信業務經營許可證	上海茸化	上海市通信管理局	2025.11.07	2030.11.07
7.....	境內深度合成服務算法備案	上海合合信息	國家互聯網信息辦公室	2024.02	無屆滿日期
8.....	境內深度合成服務算法備案	上海合合信息	國家互聯網信息辦公室	2024.06	無屆滿日期
9.....	境內深度合成服務算法備案	上海臨冠	國家互聯網信息辦公室	2024.02	無屆滿日期

業 務

序號	牌照／許可證	持有人	發證機關	發證日期	屆滿日期
10	境內深度合成服務算法備案	上海臨冠	國家互聯網信息辦公室	2024.02	無屆滿日期
11	境內深度合成服務算法備案	上海臨冠	國家互聯網信息辦公室	2024.02	無屆滿日期
12	境內深度合成服務算法備案	上海生騰	國家互聯網信息辦公室	2024.02	無屆滿日期
13	生成式人工智能服務備案	上海合合信息	國家互聯網信息辦公室	2024.09.06	無屆滿日期
14	生成式人工智能服務備案	上海合合信息	上海市互聯網信息辦公室	2024.11.18	無屆滿日期
15	生成式人工智能服務備案	上海臨冠	上海市互聯網信息辦公室	2024.11.18	無屆滿日期
16	生成式人工智能服務備案	上海臨冠	上海市互聯網信息辦公室	2024.11.18	無屆滿日期
17	生成式人工智能服務備案	上海臨冠	上海市互聯網信息辦公室	2024.11.18	無屆滿日期
18	生成式人工智能服務備案	上海臨冠	上海市互聯網信息辦公室	2025.10.31	無屆滿日期

業 務

序號	牌照／許可證	持有人	發證機關	發證日期	屆滿日期
19	生成式人工智能服務備案	上海融球	上海市互聯網信息辦公室	2025.10.31	無屆滿日期

據我們的中國法律顧問告知，根據中國法律法規，我們及我們的境內子公司於到期前申請重續由中國有關部門授出的重要執照、許可及批准時並無遇到重大法律障礙。

法律訴訟及合規

法律訴訟

我們可能不時受日常業務過程中產生的各種法律或行政索賠和訴訟的影響。訴訟或任何其他法律或行政訴訟，無論結果如何，均可能導致巨額成本，並分散我們的資源，包括我們管理層的時間和精力。請參閱「風險因素－與我們的行業及業務有關的風險－我們於日常業務過程中可能不時面臨法律及行政程序。此外，針對我們的負面指控亦可能於互聯網上發佈。倘該等程序的結果或網上發佈的信息對我們不利，則可能對我們的業務、經營業績、財務狀況、現金流量及前景造成重大不利影響」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無任何針對我們或董事的尚未了結或構成威脅的法律訴訟，而該等法律訴訟（不論個別或合計）均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

合規

據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾涉及亦無捲入已導致罰款、執法行動或其他處罰的可能（單獨或合計）對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的任何重大不合規事件。

業 務

風險管理及內部控制

我們已制定一套我們認為適合我們業務經營的風險管理措施和內部控制政策及程序，並且我們致力於不斷完善該等政策。此外，我們會持續審查風險管理政策和措施的實施情況，以確保我們的政策和實施有效且充分。我們已在業務經營的各個方面採取並實施全面的內部控制管理，如運營風險管理、合規風險管理、信息安全和數據隱私風險管理以及知識產權風險管理。

具體而言，我們已制定並維持一套全面的內部控制措施，以確保我們持續遵守規管AI的適用中國法律及法規，包括《生成式人工智能服務管理暫行辦法》和《人工智能生成合成內容標識辦法》。該等辦法由高級管理層監督，並由一個由法律、數據安全、產品、工程和運營部門代表組成的跨職能合規委員會執行。我們的主要措施包括：(i) 制定算法安全和合規標準，(ii) 涵蓋培訓數據來源檢查、數據來源評估、敏感內容風險評估和對輸出安全持續監測的治理程序，(iii) 根據監管要求適用於AI生成或合成內容的內容管理協議和監控工具，(iv) 發佈前評估程序，用於評估備案要求、監管合規以及AI生成內容的後續內容和風險監測，(v) 事件升級和補救程序及(vi) 為相關人員定期舉行的內部審計及合規培訓。

根據該等措施，我們已完成AI服務和算法的必要監管備案和登記。此外，我們根據中國相關法律法規已申請進行安全評估。對於提供予國內用戶的生成式AI服務，我們已向上海市互聯網信息辦公室提交並完成服務記錄備案。此外，我們已向中國網信辦提交並完成生成式AI服務和算法的必要備案。

我們持續研判不斷變化的監管環境，在必要時申請進行安全評估，並根據中國相關法律法規及時完成算法和服務備案。此外，我們維持程序以更新用戶通知和標識常規，並根據監管更新或主管部門的指導意見調整模型參數和內容審核閾值。

此外，根據規管AI生成內容標識的適用中國法律及法規，例如《人工智能生成合成內容標識辦法》《互聯網信息服務深度合成管理規定》和強制性國家標準《網絡安全技術—人工智能生成合成內容標識方法》，「顯式標識」是指在生成合成內容或者交互場景界面中添加的，以文字、聲音、圖形等方式呈現並可以被用戶明顯感知到的標識，

業 務

而「隱式標識」是直接嵌入AI生成內容底層數據或代碼的數字水印或元數據標籤等確定其為AI生成內容的隱藏標記，且對於普通用戶而言在正常觀看或交互時不可見或不明顯。此類標識有助於監管合規適用的場景下追溯和核驗，但其不會像可見警告或告知出現在有關內容表面。為了符合上述標識要求，我們在使用AI生成或合成內容的產品功能及場景中添加顯示標籤，即在相關輸出內容內或旁邊顯示「AI生成」標識。對於需要添加隱式標識的場景，例如當用戶下載AI生成合成內容時，我們通過在AI生成內容的可導出文件中添加隱式標識來實現機器可讀標識，從而有助於場景下的追蹤和核驗。例如，倘發生發生著作權侵權、傳播虛假信息或其他侵權行為等問題，這些隱式標識可為追溯責任和確定相關人員提供技術基礎。

誠如我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已遵守所有適用的AI相關法律及法規。

獨家保薦人概無注意到任何重大事宜致使其對上述我們中國法律顧問的觀點產生疑問。

運營風險管理

運營風險是指由於內部流程不完善或存在問題、人員失誤、信息技術系統故障或外部事件而導致直接或間接財務損失的風險。我們已制定一系列內部程序管理有關風險。

我們採取全面的運營風險管理方法，實施責任細化、權責分解和獎懲制度明確的機制。我們的信息技術、人力資源、財務和運營部門共同負責確保我們的運營符合內部程序。倘若發生重大不利事件，我們將上報總經理和董事會，以便採取適當措施。通過有效的運營風險管理，我們期望透過識別、衡量、監控和控制運營風險，將運營風險控制在合理範圍內，以減少潛在損失。

合規風險管理

合規風險是指我們因未能遵守相關法律、法規、規章和指引而面臨法律和監管制裁的風險，以及遭受重大財務和聲譽損失的風險。

業 務

合規風險管理是指我們有效識別和管理合規風險，主動防範風險事件發生的動態管理過程。我們已建立完善的合規風險管理程序，以實現對合規風險的有效識別和管理，確保我們的運營符合適用的法律法規。

根據該等程序，我們的法務部門會仔細審查我們與客戶及供應商簽訂的合同。在簽訂任何合同或業務安排之前，我們的法務部門會審查合同條款並檢查相關文件，包括另一方為履行相關合同義務而獲得的所有必要的盡職調查材料以及執照和許可。

此外，我們會持續監察相關法律法規以及監管環境的變化，以確保我們的業務經營合規。

信息安全和數據隱私風險管理

請參閱「一 數據安全與隱私」。

知識產權風險管理

請參閱「一 知識產權」。

審計委員會經驗與資質以及董事會監督

為監督風險管理政策的持續實施情況，我們成立了審計委員會，對我們的財務報告流程和內部控制系統進行持續審查和監督，以確保我們的內部控制系統能夠有效識別、管理和降低業務經營中涉及的風險。審計委員會由三名成員組成，即王少飛先生、江翔宇先生及蕭志雄先生。王少飛先生為審計委員會主席，並為一名獨立非執行董事。請參閱「董事及高級管理層—董事委員會」。

我們還設立了內部審計部門，負責審查內部控制的有效性，報告發現的問題，並通過不斷發現內部控制的缺陷和薄弱環節改進我們的內部控制系統和程序。內部審計部門會及時向審計委員會和董事會報告發現的任何重大問題。

業 務

獎項及認可

下表載列我們於往績記錄期間就我們的AI產品和研發能力所獲得的主要獎項和認可：

獎項／認可	獲獎年份	頒獎機構／機關
上海市創新型企業總部	2025年	上海市戰略性新興產業領導小組辦公室
上海市高新技術成果轉化項目－ <i>TextIn</i>	2024年	上海市科學技術委員會
「護證計劃」支撐單位	2025年	中國信息通信研究院
2024年全球AI大模型攻防挑戰賽 賽道二：AI核身－金融場景憑證 篡改檢測冠軍	2024年	中國圖像圖形學學會、螞蟻集團等
文本圖像篡改檢測第一名	2023年	國際文檔分析識別大會
2022 CSIG圖像圖形技術挑戰賽－ 總冠軍	2022年	中國圖像圖形學學會
2025年國際計算機視覺與模式識別 會議圖像超分競賽賽道一亞軍	2025年	國際計算機視覺與模式識別會議

業 務

獎項／認可	獲獎年份	頒獎機構／機關
2024年國際計算機視覺與模式識別 會議人臉防偽挑戰賽季軍.....	2024年	國際計算機視覺與模式識別會議
2025圖像圖形創新技術榜銀獎.....	2025年	中國圖像圖形學學會
可信AI－智能文檔處理系統 5級評分.....	2023年	中國信息通信研究院
可信AI－OCR智能化服務 「增強級」評級.....	2023年	中國信息通信研究院
<i>TextIn</i> 獲「軟件代碼高自研認證 證書」.....	2023年	中國信息通信研究院
2023年長三角人工智能十大創新 應用（AI圖像安全－圖像篡改 檢測）.....	2023年	長三角人工智能產業聯盟