
業 務

概覽

願景

我們的願景是構建世界領先的企業AI智能體解決方案平台及生態系統。

使命

我們的使命是負責任地運用AI的力量，塑造人類與AI長期和諧共榮的未來。

我們是誰

我們是中國領先的企業AI智能體解決方案提供商，透過AaaS模式交付可量化的業務成果。根據弗若斯特沙利文，我們於2024年就收益而言在中國企業AI智能體解決方案市場排名第五，市場份額為3.0%。在我們的AaaS模式下，我們的自主AI智能體代表客戶獨立執行任務，支持其決策過程，並達成預設目標。該等AI智能體優化客戶現有工作流程，實現數據清理與分析等複雜程序的自動化，並為決策過程提供輔助與支援，從而減少人為干預，提升效率、可擴展性及準確性。

我們的解決方案由我們的專有AI平台BlackZero驅動，該平台是我們基於智能體的生態系統的支柱。BlackZero結合公開可用的LLM與我們專有的領域特定SLM，以實現廣度與精度的兼顧。憑藉BlackZero技術，我們推出了三款領域特定的AI智能體解決方案：合同助理、投資助理及品牌助理。

- 我們的合同助理解決方案透過支援合約審閱、建議潛在爭議解決方法及精簡法律文件範本的生成流程，將商業合約工作流程數字化及自動化。
- 我們的投資助理解決方案透過提供包括風險評估的全面投前報告、分析海量商業合同數據，並生成投後報告追蹤項目表現，從而簡化投資生命週期。
- 我們的品牌助理解決方案透過對社交媒體及其他數字渠道進行即時多模態監測與分析，助力消費品牌預測市場趨勢及優化策略，從而幫助客戶實現營運轉型、降低成本並發掘新的增長機遇。

業 務

我們在往績記錄期間展現了快速的收益增長。我們的收益由2023年的人民幣86.5百萬元增加95.5%至2024年的人民幣169.1百萬元。我們的收益由截至2024年9月30日止九個月的人民幣119.5百萬元增加55.2%至截至2025年9月30日止九個月的人民幣185.5百萬元。該持續增長印證了我們戰略舉措的有效性以及我們持續滿足企業客戶不斷變化需求的能力。

我們的核心能力

我們的BlackZero平台提供了技術基礎，使我們能夠交付智能且可擴展的AI智能體解決方案。BlackZero被構建為一個由專業AI智能體組成的協調系統，使我們能夠分解複雜任務、適應特定行業需求，並透過數據驅動的學習持續改進。其支持決策過程及雲端部署的能力構成了我們在市場上脫穎而出的核心能力。

- 多智能體協作：我們的解決方案由BlackZero的AI智能體集群驅動，該集群協調多個專業智能體無縫協同工作。複雜任務被分解為可並行處理的較小組件，從而實現跨不同用例的更快執行、更高效率及更可靠的結果。
- 領域特定定製：我們透過融入領域專業知識及專有數據庫，構建符合特定行業需求的AI智能體。這使我們能夠在自動化文件模板起草、投資風險分析及市場趨勢解讀等領域交付高精度解決方案，確保符合行業標準的表現。
- 持續學習與優化：我們的AI智能體透過自適應閉環學習不斷提升。憑藉BlackZero的自主學習架構，系統能自動吸收新信息並優化性能，無需頻繁手動更新。這確保了我們的解決方案保持準確、相關且及時。
- 智能決策：每個AI智能體都具備情境理解及領域特定推理能力。在結構化領域模型的支持下，系統能夠預測變化、建議行動並在較少人為干預的情況下做出決策。這帶來更快的響應時間、更高準確性及更具韌性的營運流程。
- 雲端部署：BlackZero基於雲端架構構建，支持快速部署、無縫擴展及極低的設置成本。此設計使我們的團隊能夠快速採用我們的解決方案，無需大量本地基礎設施，確保快速的實施時間線以及可靠、靈活的運營。

我們的核心能力使我們能夠交付應對複雜業務挑戰並發掘新機遇的變革性解決方案。透過結合尖端技術、深厚的行業知識以及對創新的承諾，我們賦能客戶在快速演進的數字經濟中借助AI及數據驅動的創新脫穎而出。

業 務

我們的市場認可

我們的技術優勢是我們成功的基石，也是我們為客戶及持份者創造價值的驅動力。多年來，我們公司獲得了一系列享有盛譽的認可，彰顯了我們在人工智能領域的創新、行業領導地位及對卓越的追求。

於2025年，我們獲工業和資訊化部旗下權威媒體 — 賽迪網列為「人工智能+行業生態範式企業」，肯定了我們的技術解決方案具有高度代表性，並成為構建可持續AI驅動生態系統的標竿。

於2025年，我們獲深圳市人工智能行業協會授予「深圳市人工智能行業協會副會長單位」榮譽。深圳市人工智能行業協會為中國首個人工智能行業協會，致力於加強行業參與者之間的合作、加速人工智能研究轉化為實際應用，並構建人工智能生態系統。透過定期走訪及合作交流，協會促進了企業間合作並推動AI行業進步，進一步鞏固了我們在構建創新生態系統方面的領導地位。

於2023年，我們獲深圳市中小企業服務局認定為「專精特新中小企業」。這項認可將我們定位為高質量企業，具備專業化、精準化、特色化及創新化四大優勢。該等特質增強了我們的競爭優勢及市場影響力，同時使我們能夠創造獨特的解決方案並實現可持續的長期增長。

該等榮譽肯定了我們在快速演進的AI領域中對持續創新、技術進步及培育長期競爭力的承諾。

我們的優勢

提供可衡量成果、具吸引力的智能體即服務模式價值主張

我們是中國領先的企業AI智能體解決方案提供商。根據弗若斯特沙利文，我們於2024年在中國企業AI智能體解決方案市場排名第五，市場份額為3.0%。我們所營運的市場格局提供了巨大的機遇。在中國，採用傳統營運模式的企業為維持及改善其業務營運投入了大量費用。根據弗若斯特沙利文，若干費用已從2020年的人民幣19.0萬億元增至2024年的人民幣24.7萬億元，預計於2029年前將達到人民幣33.2萬億元，2024年至2029年的複合年增長率為6.1%。儘管規模龐大，企業營運仍高度依賴人工操作。於2024年，企業在勞動力成本上花費了人民幣21.0萬億元，在外部專業服務上花費了人民幣3.5萬億元，惟在軟件應用上僅花費了人民幣0.2萬億元，這凸顯了傳統營運模式在很大程度上仍依賴人工。為應對不斷上升的成本壓力及營運複雜性，企業正加速

業 務

採用智能自動化。我們的AaaS模式透過能夠執行任務並產生可衡量業務成果的自主AI智能體交付服務，恰好能捕捉企業對智能及自主工作流程日益增長的需求。

我們的AI智能體解決方案透過一個協調的多智能體架構提供引人注目的價值，該架構能夠以較少人為干預管理企業工作流程。每個智能體貢獻其自身的專業能力，無論是分析性、操作性或決策性，而我們的企業AI智能體解決方案則協調其互動以確保任務順利推進。通過將職責分配給多個智能體並同步其輸出，系統能夠驅動複雜流程並實現自主決策。這種協調的多智能體結構使我們能夠在最小化人為干預的同時，交付一致、高質量的成果。此外，我們的企業AI智能體解決方案採用閉環改進機制，使AI智能體能夠持續進化。通過將協調的多智能體執行與持續的自我優化相結合，我們的企業AI智能體解決方案賦能企業簡化複雜操作、提升決策質量並快速適應不斷變化的業務需求。這種整體方法不僅鞏固了我們在中國企業AI智能體解決方案市場的競爭地位，也加強了我們透過智能自動化交付可衡量、持久價值的承諾。

擁有穩固技術基礎的專有企業AI智能體架構

我們的專有AI支柱平台BlackZero，協調自主AI智能體以優化客戶工作流程，實現複雜業務流程的自動化，無需持續的人為干預。BlackZero結合用於廣泛情境推理的LLM與用於專業任務的專有領域特定SLM，確保了多功能性與準確性。

BlackZero基於三大原則構建：「黑盒」簡化技術複雜性以交付可操作的成果；「零」實現閉環持續改進；及「黑洞效應」使其成為數據、演算法及專業知識的匯聚中心。該等原則透過五層架構實現：用於易於部署的用戶界面層、用於無縫AI智能體協作的智能體協同層、用於精準任務執行的執行工具層、用於準確決策的模型集成層，以及用於可擴展性、安全性及可靠性的雲端基礎架構層。該等層面共同賦予企業速度、準確性及韌性。

我們的BlackZero技術旨在透過多種方式提升準確性。在某些情況下，AI模型會生成錯誤信息，其常被稱為幻覺。為減輕此類風險，我們的系統可能參照客戶提供的文件、內部資料庫及範本，並運用基於規則的檢查、自動化一致性過濾器以降低不可靠的回應。此外，我們持續進行監測，以解決觀察到的表現問題。該等措施旨在提升AI智能體解決方案的可靠性及表現。

BlackZero指結合基礎原則與五層架構以交付企業級智能的AI支柱平台。其使AI智能體能夠選擇並組合推理策略、執行多步驟計劃，並透過閉環回饋持續優化性能，創建一個隨著企業數據而進化的活躍系統。這使我們成為中國企業AI智能體解決方案市場的領導者，並為我們持續的創新與增長奠定了基礎。

業 務

具有可證明的企業採納度的可擴展領域特定解決方案

BlackZero將LLM與我們的專有SLM集成，以交付高度專業化、領域特定的AI智能體解決方案。此架構實現了針對行業需求定製的精準、可擴展且適應性強的表現。

目前，我們向企業提供三款領域特定的AI智能體解決方案。我們的合同助理透過自動化整理、條款提取及文件生成來簡化合同管理。我們的投資助理簡化投資生命週期。其提供投前分析、大規模分析商業合同數據，並透過投後報告監控表現。我們的品牌助理賦能企業即時監測、分析及回應市場動態。其能識別新興趨勢、評估情緒，並透過結構化報告及戰略建議提供可行動的見解。

我們致力於持續提升現有解決方案的質量及性能，同時拓展至新的行業垂直領域。通過提升BlackZero平台的能力，我們旨在完善現有產品組合，並交付更廣泛的領域特定AI智能體解決方案，為我們的企業客戶推動效率、促進創新並創造可衡量的業務影響。

不斷增長的客戶群及擴展的數據資產強化進入壁壘

我們不斷增長的客戶群創造了強大的網絡效應，鞏固了我們的市場地位並提高了競爭對手的進入壁壘。通過在多個垂直領域成功部署AI智能體解決方案，我們積累了深厚的行業知識及營運經驗，使我們能夠大規模交付可衡量的成果。該廣泛的部署不僅驗證了我們的AaaS模式，也透過已證明的成果在新客戶中建立信任與忠誠度，從而加速採納。此外，我們服務複雜、高容量項目（例如處理數以萬計的文件及材料或監測數以百萬計的社交媒體信號）的能力，展示了我們的可擴展性及執行能力，這是新入行者難以複製的。

此外，我們的優勢在於我們如何將非結構化數據轉化為可行動的智能。通過與多個行業合作，我們建立了穩健的流程及專有模型，能夠從多樣化的真實場景中學習。經過多年的運營，我們已處理超過42百萬份行業相關文件，並創建了一個豐富的結構化數據及領域特定知識庫。這一數據優勢支撐我們的BlackZero平台實現精準度及適應性。競爭對手在複製該數據深度及專業知識方面面臨巨大障礙，因為這不僅需要技術能力，還需要跨受監管行業的廣泛實際應用經驗。

業 務

擁有成熟技術及執行能力的經驗豐富管理團隊

我們的管理團隊在人工智能、企業軟件、產品工程及商業環境方面擁有豐富經驗。團隊在擴展技術平台、管理大型系統部署及推動不同行業的採納方面有良好記錄。這種戰略遠見、營運技能及行業知識的結合，使我們能夠有效執行業務計劃，並把握不斷增長的企業AI智能體解決方案市場中的新機遇。

我們領導層的核心乃主席喬遷先生。喬先生負責制定整體戰略方向並做出關鍵的業務及營運決策。彼擁有橫跨科技及金融服務的廣泛經驗，曾於具領先地位的公司擔任高級職務，包括彼聯合創立並擔任董事及首席財務官近十年的深圳樂信控股有限公司。彼在產品開發、資本市場及企業管理方面的深厚背景，為推動我們增長與創新提供了遠見與專業知識。

我們的策略

持續增強核心智能體架構及技術能力

我們計劃加強技術基礎設施及解決方案的研發，強化核心技術。我們將繼續推進BlackZero的核心智能體架構，增強多模態感知、推理及協調能力。我們的重點將是優化專有SLM以實現更大的可擴展性、豐富領域特定智能以獲得更深層的情境準確性，以及精進協調能力以實現跨複雜企業生態系統的無縫集成。這些增強將確保我們的AI智能體能提供更快的見解、處理更大的數據量並支持更複雜的工作流程，鞏固我們在企業級AI智能體解決方案領域的領導地位。

為維持長期的性能提升，我們將強化其訓練後系統，使AI智能體能夠更快速地自我改進，並以更高的精準度預見新興挑戰。通過將模塊化架構與雲端及邊緣就緒能力相結合，我們將實現跨不同行業的快速部署及擴展。該等進步不僅將強化我們的競爭地位，也將為長期增長及營運卓越奠定基礎。

擴大客戶滲透並延伸垂直覆蓋

我們的長期優勢在於專有數據的深度及累積的專業知識，這創造了強大的競爭壁壘。通過將我們的技術複雜性與實際經驗相結合，我們的目標是交付競爭對手難以複製的適應性強、高性能的解決方案。該方法使我們能夠快速擴展規模、加強市場領導地位，並為尋求跨多樣化及受監管環境進行智能自動化的企業創造可持續價值。

業 務

截至2025年9月30日止九個月期間，我們進入品牌管理新業務的垂直領域，並推出品牌助理解決方案。我們已簽下九名新客戶，每名客戶平均貢獻的收入為人民幣0.5百萬元。我們亦擬通過將BlackZero平台擴展至高價值領域來加速業務增長：

- **企業支持服務。**我們近期於企業支持服務領域推出了AI智能體解決方案，運用協同式多智能體框架，以提升企業信息處理效率並簡化文件與數據工作流程。我們的一站式智能辦公平台專為不斷成長的知識密集型組織設計，通過數據整理、文件管理、信息檢索、分析及知識運用等工具，幫助僱員更高效地工作。每個智能體均具備專業能力—從理解與生成內容，到執行結構化任務及支持分析—使客戶能夠以更快速度及更高準確度完成辦公事務。
- **電子商務。**我們旨在通過將核心營運功能(包括市場分析、產品篩選、內容生成及物流協調)整合至一個統一的AI平台，以拓展AI智能體解決方案在電子商務領域的應用。憑藉先進的自動化與數據驅動洞察，我們的解決方案能夠減少人力負擔、提升營運準確性，並使客戶能夠高效地拓展業務。
- **客戶服務。**我們計劃開發一套企業級AI語音客服系統，運用先進的語音與語言處理技術，協助企業客戶理解客戶需求。我們的AI客服人員將提供回應生成及服務任務完成的支援。

強化人才庫及交付能力

我們致力於打造一支強大且能幹的員工隊伍，以支持我們的戰略目標。這包括吸引頂尖人才並提供結構化的發展機會，確保我們的團隊保持高技能、積極進取且與目標保持一致。通過將招聘、培訓及績效管理整合到一個連貫系統中，我們將促進穩定性與參與度，同時推動所有職能間的創新。

與此同時，我們將增強我們的能力以支持更快速的技術開發及大規模部署。我們計劃招聘更多的數據科學家、算法工程師、軟件與大數據工程師、實施工程師、解決方案部署專員及技術支援工程師，以推動創新並確保新解決方案的順利實施。我們還將擴展專門用於客戶支持的資源，提供主動協助及量身定制服務，以幫助客戶取得最佳成果。

業 務

尋求戰略合作夥伴關係及選擇性併購

我們將積極尋求與領先行業參與者、技術創新者及數據合作夥伴的合作，以強化我們的生態系統並加速增長。該等合作夥伴關係將使我們能夠整合互補能力、獲取新技術並增強我們為客戶提供的價值主張。通過與可信賴的合作夥伴緊密合作，我們的目標是共同開發解決方案、分享最佳實踐並創造驅動創新及市場領導地位的協同效應。

在適當情況下，我們將進行選擇性併購以補充我們的核心優勢並擴大我們的影響範圍。我們將重點關注能提供先進技術、強大客戶關係或戰略區域佈局的企業。該等收購將使我們能夠加速產品開發、深化市場滲透並構建更多元化的組合。通過對合作夥伴關係及併購採取審慎的方法，我們將為可持續增長及長期競爭力做好準備。

我們的業務模式

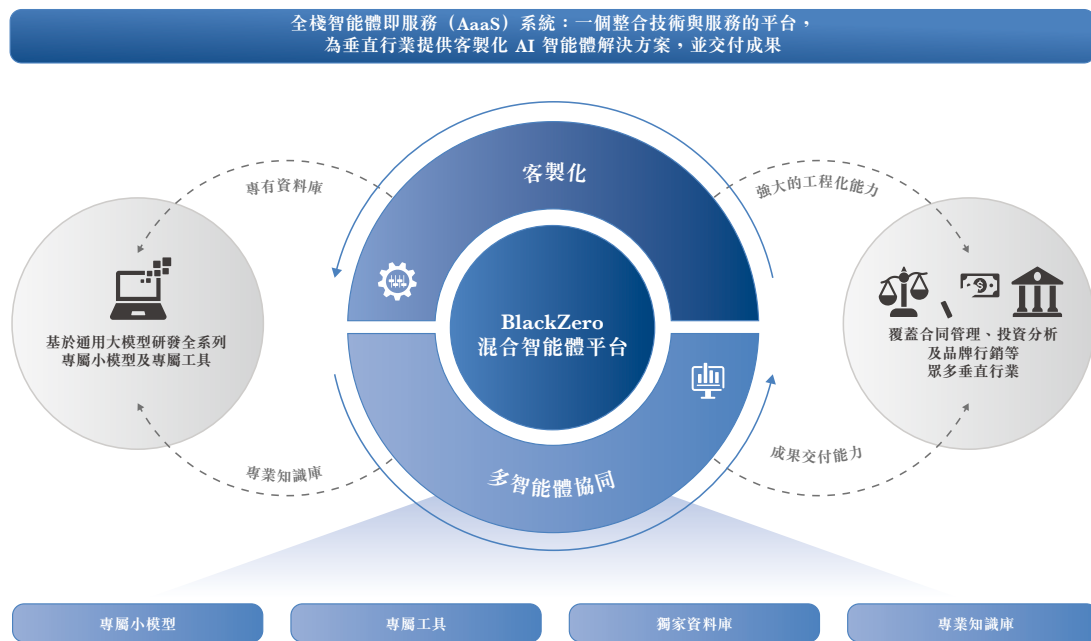
我們是一家領先的企業級AI智能體解決方案提供商，透過AaaS模式交付可量化的業務成果。我們提供AI智能體解決方案，旨在簡化客戶委託給我們的業務工作流程中的每一步，以實現更高的效率、可擴展性和準確性。不同於傳統的軟件即服務模式（該模式提供軟件應用作為客戶操作的工具），我們部署自主AI智能體，這些智能體代表我們的客戶獨立地執行任務、支持其決策過程，並達成特定的預設目標。這些AI智能體旨在優化客戶現有的業務工作流程，並執行數據分析、支持決策制定以及文件編製和報告等特定任務，無需持續的人為干預。

我們的AaaS模式由我們開發的專有AI平台BlackZero賦能，作為我們基於智能體的產品和服務的技術支柱。BlackZero結合了公開可用的LLM與我們專有的特定領域SLM，以兼顧廣度與精度，促進多智能體協同，運用先進模型，並通過反饋循環持續優化性能，創建能夠隨客戶需求和市場狀況而演進的自適應代理式AI系統。

為抓住市場機遇，滿足企業解決合同糾紛、支持明智投資決策或大量分析線上市場數據的需求，我們已在BlackZero平台上推出三款特定領域的AI智能體解決方案：合同助理、投資助理和品牌助理。對於合同助理，我們的AI智能體將合同糾紛解決工作流程中的關鍵階段進行數字化和自動化，從自動化數據清洗和模型驅動分析，到解決方案建議及文件的生成。對於投資助理，我們的AI智能體通過評估投資機會、大規模處理合同數據及監控投資項目的持續表現，支持明智的決策制定。對於品牌助理，我們的AI智能體通過對短視頻平台、網頁及其他數字媒體渠道的品牌和市場信號進行持續的多模態監測與分析，旨在識別和預見新興趨勢，並推薦及時、數據驅動型品牌管理策略。

業 務

下圖展示我們的技術基礎架構和解決方案：



BLACKZERO平台

BlackZero整合公開可用的LLM與我們專有的特定領域SLM，提供特定領域表現。在BlackZero平台，AI智能體擔任決策者和協同者，根據任務性質決定調用模型，使用大模型進行開放式推理和情境解讀，使用小模型執行高度專業化的操作。AI智能體結合兩類模型的推理執行多步驟計劃、檢索知識並動態適應。這種協同作用使AI智能體能夠在保持準確性和可擴展性的同時，達成特定業務目標。

BlackZero的設計理念

BlackZero基於三大核心原則構建：用戶操作簡單、持續改進及生態系統驅動智能。這些原則體現在三個概念中，即「黑盒」、「零」和「黑洞效應」，塑造BlackZero如何實現有意義的成果並隨時間演進。

業 務

BlackZero 的設計理念

簡易性 | 持續性 | 生態系統驅動



黑盒 — 用戶操作簡單

從用戶角度看，BlackZero像一個黑盒：企業只需定義其目標，即可獲得可行動成果，而無需理解多智能體協同或模型調度的技術細節。這種簡易性降低了採用AI的門檻，使不具備深厚技術專業知識的團隊也能受益於先進能力。在幕後，BlackZero管理所有複雜性事宜，驗證請求、選擇智能體、調用工具並交付輸出，因此讓客戶將我們的AI智能體視為以成果為導向的服務。

零 — 閉環流程實現持續改進

「零」(0)的概念指貫穿數據收集、分析、應用、反饋和優化的完整閉環。每次互動都產生信號反饋系統，實現準確性和效率的持續改進。這種反饋驅動的循環確保BlackZero在生產中不斷演進，隨著時間推移增強模型、更新知識庫並完善智能體策略。隨著更多數據的積累，效能不斷提升，形成自我強化的優化飛輪效應。

黑洞效應 — 生態系統驅動智能

BlackZero旨在作為數據、算法和專業知識的引力中心運作，形成一個能夠自然產生新能力的生態系統。通過整合特定域模型、工具集群及行業術語，平台持續擴展其智能並高質量產出。此生態系統方法將BlackZero定位為可擴展、創新驅動的平臺，而非靜態產品。

BlackZero的五層架構

BlackZero的架構由五層組成，將用戶體驗、智能體協同、執行工具、建模及雲端基礎架構融合成完整平台。

業 務



1. 用戶界面層

這是一個入口，透過網頁面板設計，實現簡潔和管理。請求經過認證、情境豐富，並被路由至適當的智能體集群。通過用戶互動管理，維持高併發和低延遲數據處理。

2. 智能體協同層

該層將自主智能體組織成協同生態系統。每個智能體在其「智能體卡片」中描述其能力，實現智能體之間的動態發現和互動。智能分配角色，支持多樣化的智能體角色設定，並允許並行執行以提高效率。人類專家可在需要判斷時參與其中，從而形成結合AI速度與人類監督的混合系統。

3. 專用智能體層

該層將計劃轉化為離散、可稽核的動作，並在每個步驟調用適當工具。AI智能體具備短期和長期記憶能力，能夠跨會話保留上下文，並訪問存儲在向量數據庫中的領域知識，以支持更準確和明智的決策。核心能力包括文檔理解(即OCR)、語音轉錄(即ASR)以及其他數據連接器(為整合和交換不同數據類型而設計)。

業 務

4. LLM層

模型層通過結合大型通用LLM與小型特定域SLM驅動推理。利用微調技術，旨在實現高精度同時降低計算成本。同時支持速度和可擴展性的優化，並通過反饋循環持續提升效能，使BlackZero成為隨著企業數據演進的活躍系統。

5. 雲端基礎架構層

該層基於雲端架構構建，以實現可擴展性和可靠性。其目標是通過加密和合規控制確保高可用性、災備和強大安全性。此穩健設計使BlackZero能夠在雲端、本地及混合環境中無縫運行，提供安全且有韌性的企業AI服務。

我們的解決方案

合同助理

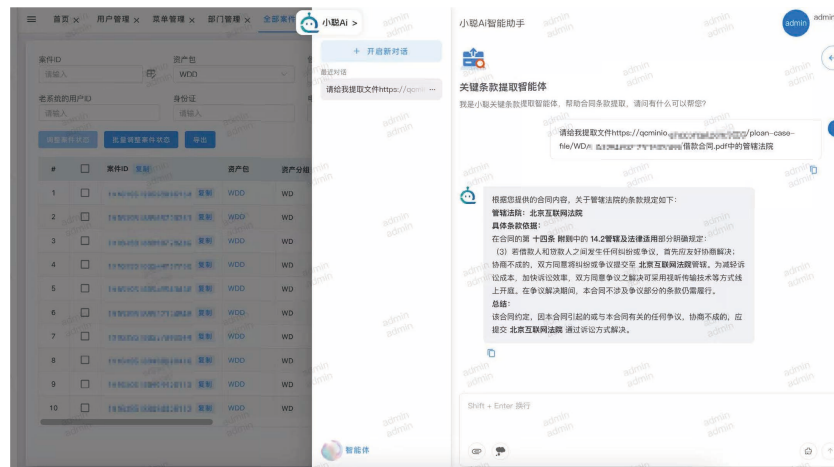
我們的合同助理透過促進全面審閱、建議爭議解決選項及生成與商業索賠相關的文件精簡商業合約的管理。我們的AI智能體在工作流程中相互協作，各自負責從接收需求到草擬的獨立階段。

合同助理專為需要管理一個或多個合同組合的客戶量身定製，每個集合通常涉及數量非常龐大，通常超過5,000個單獨合同索賠。這些索賠通常源於尚未履行的合同責任，單個索賠金額通常低於人民幣[50,000]元。對於每個合同組合，我們通常會與客戶簽訂銷售協議，以項目或軟件許可為基礎交付我們的解決方案。通過利用先進技術和自動化，我們的目標是最大限度地減少管理複雜性，加快解決進度，並優化我們客戶的索賠管理工作。我們通過為客戶提供涵蓋文件審閱、爭議解決建議、文件起草及個案狀態追蹤的全面支援支持客戶管理其合同事宜，從而實現可衡量的成果。

於截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，銷售合同助理項目所產生的收益分別為人民幣77.3百萬元、人民幣123.1百萬元及人民幣127.4百萬元，分別佔我們於有關期間總收益的89.4%、72.8%及68.7%。

業 務

下圖展示合同助理的界面。



於2021年，我們推出首個AI軟件，旨在通過應用數據分析技術以提升合同管理流程。隨著LLM持續進步及我們的技術能力不斷提升，於2024年，我們在此基礎上開發AI智能體解決方案，交付能夠推理、交互及支持日益複雜工作流程的AI智能體。我們合同助理中涉及的一些關鍵AI智能體如下：

- 材料處理智能體：該智能體接收不同類型的案件材料並將其轉換為整潔、有序的文件，將非結構化的輸入轉換為結構化、可追溯記錄，為下游分析確保乾淨的數據集。
- 材料分析智能體：該智能體識別所有案件材料中的關鍵數據，並整理證據。搜索合同、文件和其他證據，匹配姓名、日期、金額和問題，關聯對索賠有重大意義的相關文件。
- 關鍵條款提取智能體：該智能體識別並標準化關鍵合同條款，例如關鍵商業條款、相關金額和期限、管轄法律和司法管轄權，並進行組織，以便於審查。
- 法律文件起草智能體：該智能體使用標準化的範本和樣式指南，為特定合同事宜自動生成法律文件草稿。這些文件草稿將提供給外聘法律顧問，以便其進行獨立審閱、定制及其後使用。
- 爭議解決方法推薦智能體：該智能體能審閱關鍵合同條款，概述可能的爭議解決方法，例如訴訟、保全措施或調解，並考量結構化成本。協助客戶及外部法律顧問評估可選行動方案。
- 客戶服務智能體：該智能體提供面向客戶的界面，用於一般用戶查詢及管理用戶體驗。

業 務

應用案例 — 客戶J — 一家資產管理公司

客戶J是中國的一家資產管理公司。客戶J委託我們協助處理大規模合約個案催收，包括約38,000份合同，總額約人民幣85.0百萬元。主要目標是優化案件處理流程的關鍵階段，例如文件審閱、考慮合適的爭議解決方法、生成文件以及監控案件狀態，從而大幅提升處理效率、減少人為失誤並降低營運成本。

在合同助理下，我們的AI智能體為客戶J執行了簡潔的六步工作流程：

- (i) 文件識別：掃描並分類材料，提取關鍵條款；
- (ii) 案件評估：通過分析關鍵合同條款及內部數據庫以評估處理可行性及潛在結果；
- (iii) 自動化案件分配：通過分析管轄因素及歷史案件管理表現數據分配案件；
- (iv) 文件生成：從標準化模板生成定製的程序文件，確保符合當地法院要求；
- (v) 監控與分析：持續監控案件進展，包括聽證日期、裁決結果及後續程序狀況。

我們為客戶J的案件處理運營帶來了實質性變革。關鍵成果包括：

- 處理約 38,000份合同，涵蓋數百萬頁文件，耗時數小時，將案件受理時間縮短，同時輸出乾淨、結構化的數據集並識別證據缺陷以便採取補救措施；
- 使用數據驅動的分類及模擬來高效分派案件，協助外聘法律顧問審閱大量合同，推薦合適的爭議解決方法，並自動完成管轄和資源分配。此舉提升效率，並有助於緩解經營瓶頸；及
- 產出大量低錯誤率標準文件包，並協助外聘法律顧問立案，並提供帶有風險警報和案件跟蹤洞見的實時監控。

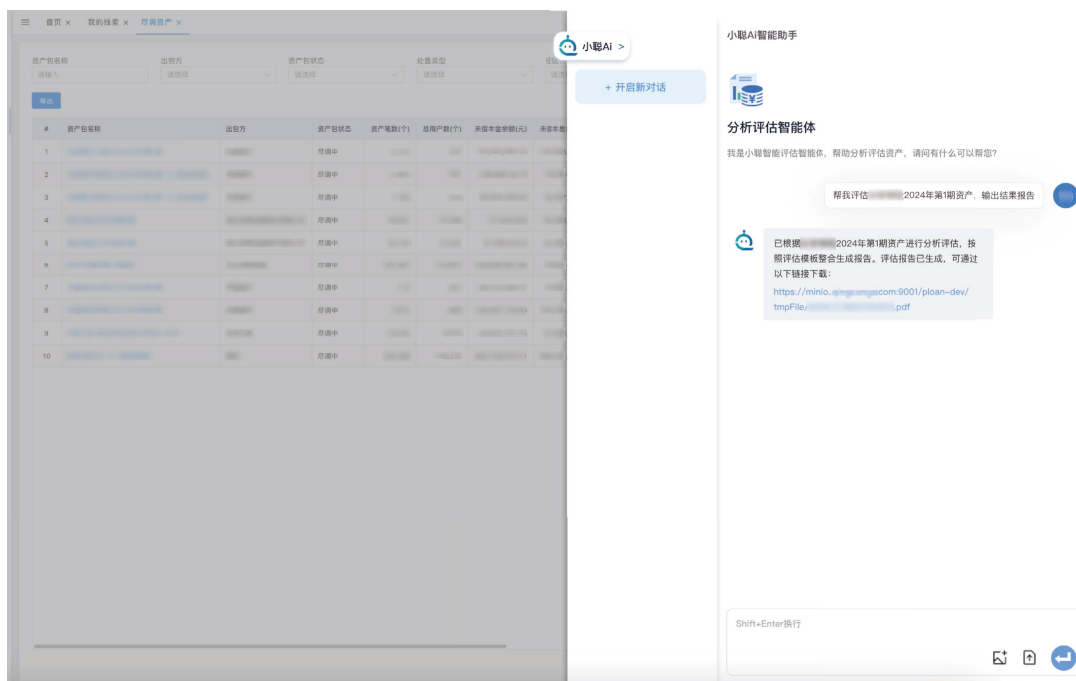
業 務

投資助理

我們的投資助理旨在使投資過程更智能、更快速、更高效。其旨在通過提供全面投資前分析支持和詳細的風險評估洞見幫助將於合同組合作出投資或持有投資作為目標資產的客戶。其亦分析大量商業合約數據，以支持依據充分的決策制定。於投資後，我們的解決方案交付階段性表現總結，實現對整個投資生命週期的持續跟蹤及監督。

銷售投資助理項目所產生的收益於截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月分別為人民幣6.1百萬元、人民幣40.7百萬元及人民幣33.1百萬元，分別佔我們於有關期間總收益的7.0%、24.1%及17.8%。

下圖列示投資助理的界面。



業 務

我們開發了AI軟件，為客戶提供結構化洞察及更清晰的投資數據可視性。隨著LLM進步及我們技術能力深化，這些工具逐步演變為更具適應性、情境感知的解決方案，專為支持複雜的投資決策而設計。此進展促使我們推出了特定領域AI智能體(即投資助理)，其能夠解讀複雜的投資數據並生成可行的分析輸出，推動我們向具備更強推理能力、更豐富互動性及更強大工作流程支持功能的AI智能體邁進。我們投資助理中涉及的若干關鍵AI智能體如下：

- 分析及評估智能體：基於合同組合中的文件及數據，該智能體生成清晰的可視化圖表，幫助用戶快速把握合同組合的關鍵特徵，同時利用機器學習模型估計預期投資收益，並生成投前報告。
- 投後監測智能體：該智能體持續跟蹤合同組合的表現結果，並將其與初始預測進行比較，有助於及早識別潛在風險，並支持生成投後報告。

應用案例 — 客戶I — 一家資產管理公司

客戶I是中國的一家資產管理公司。客戶I委託我們提供高級數據分析，以強化其對總價值約人民幣500百萬元的合約申索大組合的投資決策。客戶I尋求一套智能、自動化的解決方案，能夠持續監控資產組合，主動識別潛在風險，並在整個投資後管理過程中提升效率。

在投資助理下，我們的AI智能體執行了以下關鍵行動：

- (i) 分析：系統依據合同組合之資料與數據，繪製視覺化統計圖表，以便高效審視投資組合之核心特徵。
- (ii) 預估：採用機器學習算法模型，評估預期投資回報，並編製投資前分析報告。
- (iii) 監測：持續監督合同組合之處理進度，對照預設目標進行表現評核。此流程有助及時識別潛在風險，並確保定期發佈投資後報告。

採納投資助理在關鍵績效領域交付可量化、影響深遠的成果：

- 效率提升：報告流程實現大量自動化，節省大量時間及資源。從資料收集及處理到見解及報告生成的整個數據分析流程耗時；

業 務

- 風險控制增強：客戶通過實時監控及預警功能，實現從被動應對到主動風險管理的轉變；及
- 決策輔助：出具數據驅動型投資報告，協助客戶了解風險、評估機遇並作出知情決策。

品牌助理

我們的品牌助理，為營銷代理、消費品牌公司及其他潛在客戶提供品牌管理支持。在品牌助理下，我們的AI智能體通過對圖像、文本、短視頻及其他公開可訪問數字媒體渠道的品牌及市場信號進行持續的多模態監測與分析，藉此識別及預測新興趨勢並優化品牌策略。於截至2025年9月30日止九個月，我們從品牌助理產生收益人民幣4.2百萬元。

下圖列示品牌助理的界面。



品牌助理中涉及的若干關鍵AI智能體如下：

- 品牌監測智能體：該智能體基於客戶的核心知識產權及／或品牌維護動態關鍵詞庫，持續添加關聯術語、更新熱門詞彙並移除過時用語。使用該等關鍵詞庫，其在指定的

業 務

社交平台上進行定期監測及公開信息分析，存儲相關結果。其亦通過收集及整理與客戶所屬行業及既定的競爭對手清單相關的公開數字內容來彙編行業發展動態。

- 社交媒體分析智能體：該智能體通過提取文本內容、評估情緒傾向(正面、負面或中性)及生成關鍵市場觀察的簡潔摘要，將視頻、圖像及音頻內容轉化為可執行的洞察。其捕獲並組織多模態輸入數據用於數據分析，標記新興主題及異常情況，並以清晰、便於決策的格式呈現發現結果，用於報告生成及後續營運跟進。
- 行動推薦建議智能體：該智能體提供結構化輸出以支持戰略決策。其生成涵蓋品牌表現、行業發展及競爭對手活動的每日報告，確保客戶獲得及時且可執行的洞察。除報告功能外，其為品牌管理制定精準的推薦建議，助力客戶對策略及營運做出明智調整。

應用案例 — 客戶M — 中國新能源汽車品牌的營銷代理

客戶M是中國一家快速發展的新能源汽車品牌的營銷代理。隨著該品牌在競爭激烈的市場中擴張並嶄露頭角，其面臨諸多挑戰，包括誇大的安全聲明、社交平台上誤導性的剪輯視頻以及未充分利用的用戶生成內容。為解決該等問題，部署品牌助理以實施實時風險監控、主動的聲譽管理及可執行的數據驅動的洞見，以期將潛在風險轉化為增長機遇。

在品牌助理下，我們的AI智能體為客戶M執行簡潔的三步工作流程：

- (i) 品牌監測：使用計算機視覺及自然語言處理技術，監控品牌在主要社交媒體平台上的動態，例如自動檢測圖像及視頻中的車型、設計及標誌，同時分析用戶評論以識別情緒傾向及潛在風險，如情緒化攻擊或虛假信息。
- (ii) 社交媒體分析：識別驅動負面或熱門內容的關鍵意見領袖，並自動將大規模討論聚類成核心主題，如能源效率、智能座艙體驗、家庭使用場景及品牌對比。此舉能夠快速生成洞見以支持戰略決策。
- (iii) 行動推薦建議：通過提供關於車輛熱度、用戶興趣分佈及平台表現差異的多維度報告，同時識別病毒式內容的關鍵驅動因素，提供自動化洞見及內容分析以優化互動參與。

業 務

利用品牌助理的進階功能，我們的AI智能體協助客戶M實現：

- 快速識別風險內容：於短時間內檢測出數十個包含誇大安全隱患聲明的圖片、信息、短視頻及其他可公開獲取的數字媒體渠道；
- 自動化警報及風險評估：及時發出警告，並明確評估病毒式傳播潛力及相關風險級別；及
- 主動品牌防護：使該汽車品牌能夠在負面輿情升級前進行內部審查並支持明智決策。

銷售

我們通過(1)銷售合同助理及投資助理項目，(2)銷售合同助理及投資助理軟件許可，及(3)銷售品牌助理項目向客戶提供解決方案。下表載列於所示年度／期間按銷售類型劃分的總收益明細(以絕對金額及佔總收益百分比列示)：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)							
	(未經審核)							
項目銷售								
合同助理.....	77,315	89.4	123,135	72.8	86,381	72.3	127,416	68.7
投資助理.....	6,074	7.0	40,731	24.1	27,864	23.3	33,120	17.8
	83,389	96.4	163,866	96.9	114,245	95.6	160,536	86.5
軟件許可銷售								
合同助理及投資								
助理.....	3,095	3.6	5,269	3.1	5,269	4.4	20,726	11.2
品牌助理.....	—	—	—	—	—	—	4,197	2.3
總計.....	86,484	100.0	169,135	100.0	119,514	100.0	185,459	100.0

合同助理及投資助理

項目

我們的合同助理及投資助理解決方案主要按項目交付，即客戶委託我們在雲端領域專用平台上處理合約及投資數據，並為各AI智能體解決方案交付所需成果(「數據支持型部署」)。

業 務

儘管合同助理與投資助理可分開購買，但於往績記錄期間，我們的客戶通常將兩者作為整套件一併購買。因此，兩項解決方案均在同一項目下交付，並由單一份銷售協議涵蓋。

我們於往績記錄期間就合同助理及投資助理解決方案訂立之銷售協議，其關鍵條款概述如下：

服務範圍。我們的解決方案通常包括提供投資分析、收集及整理案件材料、分析證據、提取關鍵合約條款、起草法律文件範本、推薦適當的爭議解決方法、管理案件及截止日期，以及支持與客戶及法律顧問的溝通。

委聘第三方服務供應商。為滿足客戶的法律服務需求及支持合約權利的執行，我們可於必要時將特定任務分配予第三方服務供應商，如外聘律師。

費用。合同助理及投資助理的服務費用乃基於從相關申索中所收取金額的百分比計算。本公司在設定該等百分比時乃經計及以下若干因素釐定：(i)定製化程度與技術要求，包括所需功能及解決方案複雜性；(ii)當前競爭環境中的市場定價水平；及(iii)我們的成本結構，例如法律費用、人員成本、軟硬件開支以及研發投入。

費用支付。我們與客戶通常每週核對協商費用。一旦金額確認，客戶一般須於15天內結算我們自相關申索中獲得的款項的應付費用。

賠償：若客戶未能在約定時間內向我們支付服務費，每延遲一天的逾期金額將按中國人民銀行授權全國銀行間同業拆借中心公佈的一年期貸款市場報價利率四倍的利率計息。同時，若因我們自身的過錯導致我們的服務對客戶、任何第三方或我們自身造成任何損失，我們將承擔全部責任。

保密。我們與客戶通常對彼此負有保密義務，未經事先書面同意，不得向任何第三方披露與我們交易相關的任何保密資料或任何個人資料。

數據保護：個人資料僅可在履行銷售協議特定目的所需的範圍內使用。此外，客戶必須對所有傳輸予我們的資料進行加密，且若資料無法返還，則須及時刪除或銷毀於收集過程中獲得的任何個人資料。此外，我們承諾就個人資料保護及數據安全維持穩健的資料及數據安全管治。

期限及終止。協議通常為期一年，到期後自動續期，除非雙方共同終止。

業 務

於往績記錄期間，我們並無發生任何與客戶的重大協議違約。

項目積壓量變動

下表載列所示年度／期間有關合同助理及投資助理的項目數目及其未決申索價值的未完成合約變動：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月	
	2023年		2024年		2025年	
	項目數目	未決申索價值 (人民幣百萬元)	項目數目	未決申索價值 (人民幣百萬元)	項目數目	未決申索價值 (人民幣百萬元)
於期初 ⁽¹⁾	3	3,858	8	8,140	24	13,963
加：新增項目 ⁽²⁾	6	4,566	23	6,269	28	6,207
減：已交付申索 ⁽³⁾	—	(282)	—	(290)	—	(381)
減：未重續 ⁽⁴⁾	(1)	(2)	(7)	(156)	(3)	(108)
於期末 ⁽⁵⁾	<u>8</u>	<u>8,140</u>	<u>24</u>	<u>13,963</u>	<u>49</u>	<u>19,681</u>
平均每個項目尚未完成 申索的價值 ⁽⁶⁾		1,018		582		402

附註：

- (1) 於2023年、2024年或2025年1月1日的項目數目及該等項目的未決申索價值。
- (2) 於截至12月31日止年度或截至9月30日止九個月內獲得的新項目。
- (3) 項目內已全數解決、處理或以其他方式結束的個別申索。
- (4) 期限屆滿後未獲原投資者或任何新投資者續約的項目。
- (5) 於2023年、2024年12月31日或2025年9月30日的項目數目及該等項目的未決申索價值。
- (6) 按截至2023年12月31日、2024年12月31日或2025年9月30日的未償付申索價值除以項目數目計算得出。

由於我們的業務於往績記錄期間持續增長，我們的合同助理及投資助理的項目積壓量不斷增加。截至2023年及2024年12月31日及2025年9月30日，未結申索總值分別為人民幣81億元、人民幣140億元及人民幣197億元，相關項目數量則分別為8個、24個及49個。儘管我們持續擴建更龐大的項目儲備，但由於新增小型項目及現有項目持續交付申索，平均每項未結索賠金額從截至2023年12月31日的人民幣1,018百萬元下降至截至2024年12月31日的人民幣582百萬元以及2025年9月30日的人民幣402百萬元。

業 務

軟件許可

除了透過數據支持型部署交付基於項目的合作模式外，客戶亦可選擇購買軟件許可證，以獨立部署我們的合同助理及投資助理，而無需與我們共享其數據（「本地部署」）。

對於本地部署，我們一般收取按年計算之固定費用。此費用乃基於下列若干因素釐定：(i) 定製化程度與技術要求，例如所需功能及解決方案複雜性；(ii) 競爭環境中市場可比定價；及(iii) 我們的成本結構，例如員工成本、軟硬件開支及研發投入。

於往績記錄期間，我們並無就客戶購買軟件許可證訂立任何長期合約。

品牌助理

於截至2025年9月30日止九個月內，我們的品牌助理解決方案僅按項目基準提供，客戶委託我們在雲端領域專用平台上營運，以交付解決方案。我們一般按項目向客戶收取固定費用，該費用基於以下因素設定：(i) 定製化程度與技術要求，包括所需功能及解決方案複雜性；(ii) 競爭環境中市場可比定價；及(iii) 我們的成本結構，包括員工成本、軟硬件開支及研發投入。

於往績記錄期間，我們並未就客戶購買品牌助理解決方案訂立任何長期合約。

我們解決方案的關鍵指標

下表載列我們解決方案的關鍵指標：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月		
	2023年			2024年			2025年		
	合同助理和 投資助理	軟件許可	品牌助理	合同助理和 投資助理	軟件許可	品牌助理	合同助理和 投資助理	軟件許可	品牌助理
客戶數目 ⁽¹⁾	8	8	--	19	8	--	26	13	9
新客戶數目 ⁽²⁾	6	2	--	12	4	--	9	9	9
每名客戶的平均收益貢獻 (人民幣千元) ⁽³⁾	10,424	387	--	8,625	659	--	6,174	1,594	515
每名客戶的項目數量 ⁽⁴⁾	1.1	不適用	--	1.6	不適用	--	2.0	不適用	1

業 務

附註：

- (1) 截至12月31日止年度及截至9月30日止九個月分別的客戶數目。
- (2) 截至12月31日止年度及截至9月30日止九個月分別的新客戶數目。
- (3) 以某年度／期間的收益除以同一期間的客戶數目計算得出。
- (4) 以某年度／期間的項目總數除以同一期間的客戶數目計算得出。
- (5) 截至2025年9月30日止期間，兩名客戶購買合同助理和投資助理解決方案以及軟件許可。
- (6) 截至2025年9月30日止期間，四名客戶購買軟件許可及品牌助理解決方案。

就合同助理及投資助理項目銷售而言，截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，由於我們持續擴大客戶基礎，而新客戶持有的項目相對較小，客戶數量分別為8名、19名及26名，每名客戶的平均收益貢獻分別為人民幣10.4百萬元、人民幣8.6百萬元及人民幣6.2百萬元。此外，我們錄得每名客戶平均所獲服務的合同助理及投資助理項目數量有所增加。受客戶信任度及忠誠度增加所驅動，同期每名客戶的項目數量分別為1.1個、1.6個及2.0個。

就軟件許可銷售而言，截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們分別有共8名、8名及13名客戶，同期每名客戶的平均收益貢獻分別為人民幣0.4百萬元、人民幣0.7百萬元及人民幣1.6百萬元，主要因為在此期間我們的軟件技術與能力有所提升，使我們能夠對軟件許可的定價更高。

就品牌助理銷售而言，自其於2025年年初推出至2025年9月30日止，我們共簽下了九名客戶並於期間錄得每名客戶的平均收益貢獻為人民幣0.5百萬元。

我們的客戶

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括資產管理公司及從事投資活動公司。於往績記錄期間，我們在各年度或期間的五大客戶均位於中國，且均為我們的合同助理及投資助理解決方案的主要購買方。彼等主要透過銀行轉賬向我們付款。

五大客戶

下表載列於往績記錄期間在2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月按收入劃分的五大客戶詳情。就該等表格而言，來自一名客戶及其關聯實體的收入乃於控制實體層面匯總後按合併基準計算。

業 務

截至2023年12月31日止年度

客戶	背景	購買的 解決方案	收入	佔我們總收入 的百分比	業務關係 開始年度	信貸期
			(人民幣千元)			
客戶A	成立於2014年，公司註冊資本約為人民幣279.24百萬元。其為一間國有企業，主要從事資產管理業務。	合同助理及投資助理	50,542	58.4%	2023年	15日
客戶B	成立於2016年，註冊資本為人民幣10億元。其主要從事資產管理業務。	合同助理及投資助理	15,028	17.4%	2023年	15日
客戶C	成立於2015年，公司註冊資本約為人民幣10百萬元。其主要從事資產管理業務。	合同助理及投資助理	11,321	13.1%	2020年	15日
客戶D	成立於2020年，註冊資本為人民幣1.7百萬元。其為持牌有限合夥投資／控股實體，主要從事企業總部管理、企業管理服務及市場管理服務。	合同助理及投資助理	4,092	4.7%	2023年	15日
客戶E	成立於2021年，註冊資本為人民幣0.1百萬元。其為持牌企業管理公司，主要從事商業管理諮詢、經濟信息諮詢及相關業務。	合同助理及投資助理	2,830	3.3%	2022年	15日
總計			<u>83,813</u>	<u>96.9%</u>		

業 務

截至2024年12月31日止年度

客戶	背景	購買的 解決方案	收入	佔我們總收入 的百分比	業務關係 開始年度	信貸期
			(人民幣千元)			
客戶F ⁽¹⁾	成立於2017年，註冊資本為人民幣15億元。其為一間國有企業，主要從資產管理業務。	合同助理及投資助理	74,362	44.0%	2024年	15日
客戶A ⁽²⁾	成立於2014年，公司註冊資本約為人民幣279.24百萬元。其為一間國有企業，主要從事資產管理業務。	合同助理及投資助理	40,019	23.7%	2024年	15日
客戶G ⁽³⁾	成立於2024年，註冊資本為人民幣0.1百萬元。其為持牌有限合夥投資／控股實體，主要從事企業管理、業務代理服務、國內貿易代理及其他業務。	合同助理及投資助理	31,787	18.8%	2024年	15日
客戶D	成立於2020年，註冊資本為人民幣1.7百萬元。其為持牌有限合夥投資／控股實體，主要從事企業總部管理、企業管理服務及市場管理服務。	合同助理及投資助理	9,433	5.6%	2023年	15日
客戶H	成立於2022年，註冊資本為人民幣5百萬元。其為持牌有限合夥投資／控股實體，主要從事新能源及傳統汽車銷售、汽車租賃及其他業務。	合同助理及投資助理	4,592	2.7%	2024年	15日
總計			<u>160,193</u>	<u>94.7%</u>		

附註：

- (1) 於2024年，客戶F透過其控制項目公司直接或間接持有數個合同助理及投資助理項目。隨後，於2025年，客戶F停止持有該等公司，但我們成功與由客戶I及客戶J於2025年分別控制的相關項目公司繼續該等項目。
- (2) 於2023年及2024年各年，客戶A持有一項合同助理及投資助理項目。隨後，於2025年，客戶A停止持有該項目，但我們成功與由客戶I於2025年控制的新項目公司重續該項目。
- (3) 於2024年3月，本公司通過向周瑞祥先生轉讓99%股權及向周瑞祥先生全資擁有的客戶G轉讓1%股權，出售於客戶C的全部權益。

業 務

截至2025年9月30日止九個月

客戶	背景	購買的 解決方案	收入	佔我們總收入 的百分比	業務關係 開始年度	信貸期
			(人民幣千元)			
客戶I	成立於2023年，註冊資本為人民幣1百萬元。其為持牌有限合夥投資實體，主要從事投資控股及股權投資活動。	合同助理及投資助理	64,446	34.7%	2024年	15日
客戶J.....	成立於2025年，註冊資本為人民幣1百萬元。其為持牌有限合夥投資／控股實體，主要從事企業管理、信息諮詢、市場研究及其他業務。	合同助理及投資助理	50,757	27.4%	2025年	15日
客戶G.....	成立於2024年，註冊資本為人民幣0.1百萬元。其為持牌有限合夥投資／控股實體，主要從事企業管理、業務代理服務、國內貿易代理及其他業務。	合同助理及投資助理	20,173	10.9%	2024年	15日
客戶K.....	成立於2024年，註冊資本為人民幣6.5百萬元。其為持牌有限合夥投資／控股實體，主要從事信息諮詢及其他業務。	合同助理及投資助理	17,708	9.5%	2025年	15日
客戶L.....	成立於2016年，註冊資本為人民幣5.0585百萬元。其為持牌有限責任資訊技術企業，主要從事信息技術服務、系統集成及相關技術服務。	合同助理及投資助理以及品牌助理	6,043	3.3%	2025年	15日
總計.....			<u>159,127</u>	<u>85.8%</u>		

據我們所知，誠如「財務資料 — 呈報基準」所進一步闡述，除我們當時的全資附屬公司客戶C的財務資料從本集團財務資料中剝離外，於往績記錄期間各年度或期間，我們的五大客戶均

業 務

為獨立第三方。截至最後實際可行日期，據我們所知，我們的董事、彼等的緊密聯繫人或本公司任何股東（據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上者）於往績記錄期間各年度或期間的五大客戶中均無任何權益。

客戶組合

於往績記錄期間內各年度／期間，我們收入的一大部分來自我們的五大客戶，其中大部分為尋求我們協助處理大規模債務催收的資產管理公司。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們對五大客戶的銷售額分別約佔我們總收入的96.9%、94.7%及85.8%。

收入貢獻的原因

我們的董事認為，於往績記錄期間來自五大客戶的高收入貢獻主要歸因於企業採納AI智能體解決方案的初始階段。在我們的發展初期，我們策略性地將資源集中於少數選定且具有明確市場需求及強大商業潛力的垂直領域。這使我們能夠加速核心技術的商業化進程，並通過標竿客戶及代表性用例建立可擴展的商業模式。在此階段，我們與關鍵客戶緊密合作，以驗證並完善我們的解決方案。

我們的客戶組合不會影響我們的業務前景及可持續性

我們的董事認為，儘管存在此等客戶組合，但我們的業務模式具可持續性，主要因為：(i) 我們綜合及增值的服務有助加強與現有客戶的業務關係以爭取更多項目並吸引新客戶；(ii) 我們擴展至新興行業垂直領域，使我們的AI智能體解決方案得以應用；及(iii) 我們已在提供優質AI智能體解決方案方面建立聲譽。

在AI智能體解決方案市場快速擴張以及我們解決方案採用率不斷提升的帶動下，隨著市場對我們解決方案的認知及採用持續提升，我們的客戶總數從2023年的16名增加至2024年的27名，並進一步增至截至2025年9月30日止九個月的42名。隨著客戶基礎的擴大，主要客戶的相對貢獻有所下降。

鑒於上述情況，董事認為，我們的客戶組合是行業慣常做法的自然結果，並不表示存在過度依賴或更高的風險。請參閱「風險因素 — 如果現有客戶不再向我們進行後續購買或與我們續簽合約，或者我們與最大客戶的關係受損或終止，我們的收入可能會下降，我們的經營業績將受到不利影響。」

業 務

我們的供應商

就合同助理解決方案，為滿足客戶的需求，我們委聘外部法律顧問，以提供執行其合約權利所需的法律服務。我們亦委聘技術服務供應商以在我們持續負責本公司核心模型及技術研發的同時，執行與支持系統相關的輔助性研發活動。於往績記錄期間，我們在各年度或期間的五大供應商均位於中國。我們主要透過銀行轉賬向其付款。

我們通常與我們的供應商(主要為律師事務所)訂立供應協議，其主要條款如下：

服務範圍。為協助我們的客戶處理其合約申索組合，我們委聘供應商透過合同助理向我們或我們的客戶提供法律服務。根據適用法律，供應商亦可發出正式法律通知及程序文件，並代表客戶參與調解、訴訟、和解及強制執执行程序。

費用支付。通常情況下，我們根據費用安排，按獲得款項的協定比例或自相關合約申索中獲得的款項向外部律師支付。服務費採用按月結算。每月首十個營業日內，我們計算上月來自相關合約申索的回收金額。隨後我們的供應商開出發票(含適用稅款)，我們在收到發票後十個營業日內結算。

保密。我們與供應商通常對彼此負有保密義務，未經事先書面同意，不得向任何第三方披露與我們交易相關的任何保密資料。

期限及終止。協議通常為期一至兩年，到期後自動終止，除非訂約各方互相同意重續。

於往績記錄期間，我們並無發生任何與供應商的重大違約。

業 務

五大供應商

下表載列於往績記錄期間在2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月按採購額劃分的五大供應商詳情：

截至2023年12月31日止年度

供應商	背景	採購產品／服務	採購額	佔我們總採購額的百分比	開始建立業務關係的年份	信貸期
			(人民幣千元)			
供應商A	成立於2018年。其為一間專注於民事及商業訴訟的律師事務所。	法律服務	49,933	86.5%	2022年	30日
供應商B	成立於2017年。其為一間專注於智能技術開發及應用服務的有限技術公司。	技術服務	4,830	8.4%	2023年	30日
供應商C	成立於2017年。其為一間專注於透過專業業務團隊提供綜合法律服務的律師事務所。	法律服務	1,766	3.1%	2023年	30日
供應商D	成立於2011年。其為一間專注於軟件及信息技術服務的有限技術公司。	技術服務	155	0.3%	2023年	30日
供應商E	成立於2014年。其為一間專注於業務運營外包服務的業務服務公司。	外包勞工服務	140	0.2%	2023年	30日
總計			56,824	98.5%		

截至2024年12月31日止年度

供應商	背景	採購產品／服務	採購額	佔我們總採購額的百分比	開始建立業務關係的年份	信貸期
			(人民幣千元)			
供應商A	成立於2018年。其為一間專注於民事及商業訴訟的律師事務所。	法律服務	55,500	48.5%	2022年	30日
供應商F	成立於2015年。其為一間專注於民事及商業法律服務的律師事務所。	法律服務	32,418	28.3%	2024年	30日

業 務

供應商	背景	採購產品／服務	採購額	佔我們總採購 額的百分比	開始建立業務 關係的年份	信貸期
			<i>(人民幣千元)</i>			
供應商G	成立於2017年。其為一間專注於法律服務的律師事務所。	法律服務	10,508	9.2%	2024年	30日
供應商C	成立於2010年。其為一間專注於透過專業業務團隊提供綜合法律服務的律師事務所。	法律服務	8,856	7.7%	2023年	30日
供應商B	成立於2015年。其為一間專注於智能技術開發及應用服務的有限技術公司。	技術服務	5,660	4.9%	2023年	30日
總計			<u>112,942</u>	<u>98.6%</u>		

截至2025年9月30日止九個月

供應商	背景	採購產品／服務	採購額	佔我們總採購 額的百分比	開始建立業務 關係的年份	信貸期
			<i>(人民幣千元)</i>			
供應商A	成立於2018年。其為一間專注於民事及商業訴訟的律師事務所。	法律服務	34,368	28.9%	2022年	30日
供應商F	成立於2015年。其為一間專注於民事及商業法律服務的律師事務所。	法律服務	28,411	23.9%	2024年	30日
供應商G	成立於2017年。其為一間專注於法律服務的律師事務所。	法律服務	12,730	10.7%	2024年	30日
供應商H	成立於2024年。其為一間專注於法律服務的律師事務所。	法律服務	12,498	10.5%	2025年	30日
供應商I	成立於1994年。其為一間專注於法律服務的律師事務所。	法律服務	11,322	9.5%	2024年	30日
總計			<u>99,329</u>	<u>83.5%</u>		

業 務

據我們所知，於往績記錄期間各年度或期間，我們的五大供應商均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，據我們所知，於往績記錄期間各年度或期間，我們的董事、其緊密聯繫人或本公司任何股東(據董事所知，為擁有本公司已發行股本5%以上者)概無於任何五大供應商中擁有任何權益。

供應商組合

於往績記錄期間，我們對前五大供應商的採購額呈逐步下降趨勢。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，來自五大供應商的採購額分別為人民幣56.8百萬元、人民幣112.9百萬元及人民幣99.3百萬元，佔各期間總採購額的98.5%、98.6%及83.5%。

其中，來自最大供應商的採購額隨時間顯著下降，其佔總採購額的比例由2023年的86.5%降至2024年的48.5%，並進一步於截至2025年9月30日止九個月內下降至28.9%。

此下降趨勢表明，我們對單一供應商的依賴已大幅降低。供應商基礎的多元化反映了我們為增強供應鏈韌性及避免依賴關鍵供應商所作的努力。

此外，我們的供應商基礎已足夠多元化。我們的供應商名單涵蓋29個省或省級直轄市共114家符合我們質量與採購標準的律師事務所。憑藉這批廣泛的合資格服務供應商，我們能夠靈活選聘供應商，確保沒有任何單一事務所對我們的營運至關重要。因此，我們並無過度依賴任何個別供應商，且我們的業務營運不易因任何單一服務供應商的表現或可供使用性而受到干擾。

採購

於往績記錄期間，我們主要向供應商採購法律顧問服務。

採購程序

以下流程規範律師事務所作為合作律師的採購及引入，兼顧效率、合規及可追溯的決策。

- 意向律師事務所提交申請：意向律師事務所填寫標準申請表，並透過指定採購電郵或向授權採購人員提交。
- 風險控制初步合規審查：風險管理部門對提交材料進行初步合規審查。符合基本要求的律師事務所可進入下一階段。

業 務

- 聯合盡職審查：採購及風險管理部門組成聯合審查團隊，進行現場核實並訪談律師事務所領導層。
- 管理層審查及准入決定：現場審查後，團隊向總經理匯報以作出准入決定。若總經理批准，採購部門則與獲准律師事務所進行合約簽訂。

此採購流程確保從申請到委聘的有序引入、合規及清晰的責任歸屬。

採購標準

為確保合規性、誠信及服務質量，律師事務所須滿足以下標準方可獲批納入我們的合作律師名單：

- 法律授權：律師事務所須經省司法廳正式設立及許可。這確保律師事務所在法律框架內運作並符合監管要求。
- 無不良合規記錄：過去兩年內，律師事務所及其主要人員均不應有任何嚴重失信、違規或行政處罰記錄。此標準防範聲譽及營運風險。
- 無重大負面輿情：律師事務所不得與重大負面媒體報導或公眾爭議相關聯。這有助於維護公司品牌聲譽並確保合作可信度。
- 不在我們的禁止名單上：律師事務所不得出現在我們的內部禁止合作夥伴名單上。這避免與先前被識別為高風險或不合規的實體合作。

這些標準旨在保護我們免受法律、財務及聲譽風險，同時確保所有合作律師事務所秉持高道德及專業標準。

市場推廣

我們致力為客戶創造價值。我們的市場進入策略始於我們計劃進入的每個行業中的市場領導者，彼等同時也是AI的早期採用者。我們透過一個或數個入門項目展示解決方案的價值。一旦我們的價值得到驗證，我們便能迅速擴展服務以滿足用戶的其他業務需求。

在這些客戶處取得成功後，我們利用對行業的理解、與行業參與者合作建立的聲譽以及我們的生態系統，進一步提升在該等行業的影響力，使我們能夠進一步滲透並向其他參與者提供解決方案，而無需投入大量功夫進行銷售及市場推廣。

業 務

我們的銷售週期主要包括與客戶的初步溝通、項目評估及設計以及合約簽署。我們利用內部銷售團隊及營銷夥伴推廣解決方案。我們已建立專業的內部銷售團隊。我們的僱員對其所負責的行業及用戶有深入了解。我們的內部銷售團隊與產品團隊緊密合作，確保能夠提出最佳解決方案以應對相關行業垂直領域市場參與者面臨的痛點。為鼓勵及激勵內部銷售團隊，我們設計了包含固定部分及績效部分的薪酬結構。我們為每位團隊成員設定具體績效目標。我們每年評估僱員的表現並據此發放績效薪酬。

研究及開發

隨著AI技術不斷快速發展，我們創造新技術、設計新解決方案及增強現有解決方案的能力對於維持市場領導地位至關重要。因此，我們在研究及開發活動中投入大量資源。我們於截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月的研發開支分別為人民幣5.1百萬元、人民幣9.0百萬元及人民幣15.5百萬元。於往績記錄期間，我們的研發投入主要用於提升我們的BlackZero平台及強化AI智能體解決方案的核心技術，以及開發新AI智能體解決方案。未來，我們將繼續投資研發活動以增強技術能力及解決方案開發。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。我們的研發人員包括軟件工程師、計算機科學家、研究人員及其他技術專業人員。截至2025年9月30日，我們的研發人員包括22名僱員，佔我們僱員總數的逾40%。

我們專注於建立及維持龐大的研究人才庫以推動研發工作。我們為新進人員提供嚴格培訓，使其熟悉我們的平台，從而使其緊密融入研發團隊。

本公司亦委聘外包研發服務供應商，以支持應用層面的軟件開發，包括為各類工作流程平台提供用戶界面設計、系統架構、編程、測試及系統實施服務。這些供應商專注於開發及整合周邊軟件系統，而本公司則保留對核心AI相關活動(例如AI模型與演算法開發)的責任。根據外包研發協議，由外包工作產生的所有知識產權，包括軟件版權、專利申請權、技術材料及相關專有權利，均歸本公司所有，以確保本公司對我們的關鍵技術及技術專長保留完全的所有權及控制權。

我們AI智能體解決方案的開發依託於強大的研發能力。我們在研發活動上的持續投入產生了豐富的知識產權。截至最後實際可行日期，我們已於中國註冊21項版權、6個商標及3項專利，並正在申請8個商標及3項專利，該等知識產權對我們的業務至關重要。

業 務

數據隱私及安全

在提供我們的服務及解決方案過程中，我們可能會根據適用的中國個人信息保護法及相關合約安排，受客戶委託處理其提供的若干個人信息。我們不會自行收集個人信息或從任何第三方獲取個人信息。我們的主要數據處理場景為：

受託處理場景

我們目前提供三種AI智能體解決方案：合同助理、投資助理和品牌助理。就基於雲的數據支援部署而言，客戶委託我們提供系統運作、維護及技術支援服務。在提供此類服務的過程中，我們可能會根據客戶的指示及合約安排，處理客戶提供的業務數據，其中可能包括相關爭議所涉各方的個人信息。

倘我們代表客戶處理相關方的個人信息以交付基於雲的解決方案及服務，並配合客戶的業務需求，我們或會委聘外部律師事務所執行若干數據處理活動。有關委聘乃根據客戶的指示及適用的合約安排進行。

除基於雲的模式外，我們亦提供本地部署，部署於客戶的內部服務器或私有環境中。在此類本地部署安排下，所有數據處理及存儲均由客戶獨立管理。我們不會訪問該等數據，亦不會處理與此類本地部署相關的任何個人信息。

演算法訓練情境

我們開發演算法所使用之訓練數據，主要來源如下：(i)客戶提供之應收款項相關資料；及(ii)公開可取得之數據。

就客戶提供之應收款項相關資料，該等數據均透過加密渠道傳輸至我們。收到資料後，我們會即時對相關數據進行去標識化及脫敏處理。任何可能包含之個人資料(例如姓名、身份證明文件號碼、聯絡方式及地址)均會被脫敏，僅保留文本結構、文件模板或經提取的特徵，以供演算法訓練之用。至於公開可取得之數據，我們僅使用從互聯網獲取、公開可閱覽且不包含個人資料之法律及監管文本。

業 務

我們的內部程序及措施

數據安全及保護是我們的首要任務之一。就此，

- (i) 我們已制定嚴格的數據保護及信息安全政策，以確保嚴格遵守適用法律法規及普遍行業慣例。我們已實施全面的數據隱私及安全內部政策，包括但不限於網絡安全與數據安全管理辦法、個人信息保護管理政策、IT運維管理政策以及IT安全事件應急響應程序。
- (ii) 我們已成立數據及信息安全委員會，其成員包括產品及研發部、數字智能運營中心、人力資源及合規等多個部門的負責人。委員會負責制定數據與信息安全策略，並對重大數據及信息安全事件作出決策。
- (iii) 我們已委聘外部法律顧問根據所有適用法律法規審閱及更新內部政策。
- (iv) 我們已實施穩健的內部驗證及授權系統，以確保我們的機密及專有數據僅供授權使用及由授權人員訪問。我們設有清晰且嚴格的授權與驗證程序及政策。我們的僱員僅可訪問與其職責直接相關且必要的數據作有限用途，並須於每次嘗試訪問時驗證授權。
- (v) 我們已完成BlackZero平台、合同助理、投資助理和品牌助理解決方案適用的網絡安全等級保護評估／測評(MLPS)。

於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們並未收到任何第三方以中國或其他司法權區任何適用法律及法規賦予該方的數據與隱私保護權利被侵犯為由而向我們提出的任何索償。我們的中國法律顧問認為，本公司目前的數據保護實踐在重大方面符合現行法律法規的規定，乃基於以下原因：(i)本公司目前主要根據客戶委託並在相關服務範圍內處理個人信息，並不直接向個人收集或自行獲取個人信息；(ii)本公司已採納數據保護與信息安全政策，並實施一系列旨在提升網絡與數據安全的技術及組織措施；(iii)本公司並未收到任何有關數據隱私或安全措施的投訴，亦未受到任何政府調查、詢問、行動或處罰；(iv)本公司已就保護數據隱私及安全實施全

業 務

面的內部政策，旨在確保數據及信息安全，並確保遵守所有適用的法律法規；(v)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並未發生數據或個人信息洩露、違反數據保護及隱私法律法規的重大事件，且據本公司所知，並無由政府主管部門或第三方發起的未決或威脅本公司的調查或其他法律程序而將對我們業務運營造成重大不利影響；及(vi)本公司將繼續密切關注數據安全的立法及監管發展，並遵守最新的監管要求。

競爭

在中國企業AI智能體解決方案市場，我們面臨來自其他企業AI智能體解決方案供應商的競爭。我們行業的主要競爭因素包括解決方案的功能性、範圍及表現、服務的可擴展性及可靠性、技術能力、市場營銷及銷售能力、用戶體驗、定價、品牌知名度及聲譽。此外，先進的新技術可能會進一步加劇行業競爭。基於上述因素，我們相信我們具備有效競爭的優勢。

然而，我們目前的部分競爭對手擁有更高的知名度、更廣泛的全球佈局、更悠久的運營歷史、更龐大的用戶基礎以及更雄厚的財務、技術及其他資源。請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 我們所處的行業競爭激烈且發展迅速。如果我們未能有效與現有或潛在競爭對手競爭，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響」。有關我們行業競爭格局的更多資料，請參閱「行業概覽」。

知識產權

知識產權對我們的業務至關重要。我們目前持有許多與我們核心解決方案相關的知識產權，並投入大量時間及資源於開發及保護知識產權。我們依賴中國及其他司法權區的專利、商標、版權、域名、商業機密、其他專有權保護法律以及保密程序與合約條款以保護我們的知識產權。於往績記錄期間，我們的核心技術已申請專利。該等專利的有效期通常為20年。

截至最後實際可行日期，我們已於中國註冊21項版權、6個商標及3項專利，並正在申請8個商標及3項專利，該等知識產權對我們的業務至關重要。有關我們重要知識產權的詳情，請參閱「附錄六 — 法定及一般資料 — B.有關我們業務的進一步資料 — 2.知識產權」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未與第三方有任何關於知識產權的重大爭議或任何其他待決法律程序。

業 務

保險

我們認為我們的保險覆蓋充分，因我們已按中國法律法規要求投保所有強制性保險且符合我們行業的商業慣例。我們的僱員相關的保險包括中國法律法規要求的養老保險、生育保險、失業保險、工傷保險及醫療保險。我們亦為僱員購買商業補充醫療保險。

根據一般市場慣例，我們並無投購中國法律未強制規定的業務中斷保險或產品責任保險。我們並無投購關鍵人員人壽保險、涵蓋網絡基礎設施或信息技術系統損壞的保險或任何財產保險。請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 我們的保險範圍可能不足以涵蓋我們所有的潛在損失。」一節。於往績記錄期間，我們並未就業務提出任何重大保險索賠。

環境、社會及管治事宜

我們深知環境、社會及管治（「ESG」）因素對推動可持續發展至關重要，並已將ESG原則融入營運管理。通過建立穩健的體系並實施務實、有效的措施，我們持續加強ESG管理。此方法促進經濟績效、社會責任及環境治理的均衡發展，為實現可持續發展目標奠定堅實基礎。

重大ESG議題是我們可持續發展策略的核心。秉持對持份者參與的承諾，我們定期進行重要性評估以全面評估該等議題。我們已識別的ESG優先事項包括但不限於：氣候變化應對、資源管理、產品責任、知識產權保護、數據安全及隱私、人力資本管理、職業健康及安全，以及商業道德。

ESG管治

我們已建立涵蓋人力資源管理、產品質量及數據隱私的政策與框架。我們亦實施一系列措施以推進ESG管理並支持長期可持續性。我們目前正在制定ESG政策，將涉及：(i)我們的ESG管理框架，包括持份者參與機制、ESG議題識別、關鍵績效指標及ESG風險管理與緩解；及(ii)商業道德政策，包括反腐敗及反欺詐措施。

[編纂]後，我們計劃逐步完善ESG管治架構，由董事會負責監督、評估及確定ESG事宜的優先次序。此舉將進一步明確董事會的ESG管理政策與策略。我們亦計劃設定符合業務特點的ESG相關目標，由董事會每年監察進展並定期評估ESG表現。

業 務

此外，我們計劃成立由關鍵職能部門成員組成的ESG工作小組。該小組將評估及識別ESG相關風險，制定管理政策及行動計劃，並定期向董事會匯報進展。

我們致力於維持透明、高效的溝通渠道，並積極吸納持份者的反饋及建議。我們不斷提升ESG風險及機遇管理能力，以符合持份者期望。為加強相關工作，我們將透過內部及外部審計強化風險管理，確保業務運營合規且具備韌性。

氣候相關風險及機遇

氣候變化對全球經濟及產業發展影響深遠，向綠色低碳模式轉型成為可持續發展的關鍵路徑。作為AI智能體解決方案供應商，我們深知氣候變化對營運環境的影響，並積極識別氣候相關風險與機遇。此關注點指引我們致力推進綠色數據實踐及智能技術發展，以支持更具可持續性的未來。

風險與機遇評估及應對

依據我們的商業模式及國際可持續發展標準，我們識別氣候相關風險與機遇，並實施針對性的應對措施。我們的策略旨在增強氣候韌性，確保營運的連續性及可靠性。

氣候變化風險

物理風險。極端天氣事件(如暴雨、洪水及高溫)可能干擾數據中心及雲計算基礎設施的穩定運行。為減緩此類風險，我們已建立全面的風險管理框架。就應對層面而言，我們持續監測惡劣天氣狀況，維護及更新應急預案，並定期演練以確保快速協調行動。就韌性層面而言，我們透過適當的保險保障人員安全、業務連續性及固定資產，從而減少極端天氣導致的潛在經濟損失。為保障服務連續性，我們優化數據存儲架構，並與展現出強大氣候韌性的數據中心供應商合作，確保即使在不利條件下仍能穩定運行。

轉型風險。轉型風險主要源自全球向低碳經濟轉型相關的不確定性，包括氣候政策變化、技術快速革新及市場偏好轉變。我們密切關注全球氣候變化應對及生態保護趨勢，並評估增強自身能力的機遇，包括支持碳達峰及碳中和目標的潛在數字化解決方案。

業 務

氣候變化機遇

資源效率機遇。作為AI計算綠色轉型的一部分，我們正在構建符合低碳目標的技術框架。通過應用我們的解決方案與技術，我們實施系統性優化策略，在提高計算任務處理效率的同時，大幅降低算力消耗，從而加速高性能、高能效AI基礎設施的部署。

解決方案及服務機遇。各行業對低碳智能化轉型的需求日益增長。通過數據分析與建模，我們協助企業優化能源管理並提升營運效率，以滿足上遊客戶的低碳轉型要求。

環境保護

本公司致力於綠色低碳發展模式。我們嚴格遵守中華人民共和國環境保護法及其他適用的法律法規，並積極履行企業環境責任。我們評估業務活動產生的潛在環境風險，並借助綠色數據技術，尋求推進營運各環節中的可持續發展。

環境目標

我們致力於推廣綠色低碳營運，積極踐行節能減排及高效資源利用，以支持更廣泛的可持續發展目標。結合我們的營運特點，我們已在排放管理、能源消耗及水資源利用方面設定具體目標，以推動系統有效的環境管理。

能源使用目標。通過加強能源管理及提升效率，我們致力於在2029年前，將耗電強度(千瓦時/每百萬元人民幣收入)較2024年基準降低2-5%。

水資源利用目標：通過實施節水措施遏制浪費，我們致力於在2029年前，將用水強度(噸/每百萬元人民幣收入)較2024年基準降低1-3%。

排放管理

鑒於我們的業務運營與製造業或能源密集型行業有根本不同，我們的溫室氣體(GHG)排放量本質上有限，因為我們的活動主要涉及辦公室軟件開發、數據分析及提供AI智能體解決方案。我們並未運營任何生產設施或公司自有車輛，我們的範圍一溫室氣體排放量可忽略不計。範圍二溫室氣體排放量主要源自租賃辦公場所的電力消耗，與生產型企業相比極少。範圍三溫室氣體排放量亦有限。

業 務

能源管理

我們遵守中華人民共和國節約能源法及其他適用法規。通過環境政策及相關內部制度，我們將節能減排融入日常運營。我們的主要能源使用是辦公場所的外購電力。我們通過優化能源管理、部署節能設備以及精細控制空調及照明以提高效率，推廣綠色辦公實踐。我們將持續加強能源管理，尋求低碳技術，並推進算力資源的精細化管理與綠色轉型，以支持可持續的AI基礎設施。

於往績記錄期間的總能源消耗如下：

	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日
		2023年	2024年	止九個月 2025年
總用電量	千個千瓦時	58,700.7	54,031.4	51,141.8
用電強度	千個千瓦時／收入(人民幣百萬元)	678.6	319.5	275.7

水資源管理

我們遵守水資源法規並優先考慮節約用水。我們的用水量極少，且主要為辦公場所的日常生活用水。我們推廣節水實踐及優化供水系統以減少消耗。

於往績記錄期間的總用水量如下：

	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日
		2023年	2024年	止九個月 2025年
總用水量	千升	95	91	64
用水強度	千升／收入 (人民幣百萬元)	1.1	0.5	0.3

社會責任

我們秉持誠信與向善的原則，以指導我們的日常營運、業務往來、AI及技術的開發及使用。我們相信科技是向善的力量，我們遵守適用法律及普遍接受的道德價值觀，並致力為我們的用戶乃至整個社會創造價值。

業 務

作為一家創新驅動型企業，我們高度重視知識產權保護。我們已設計並採取嚴格的內部程序，以確保保護我們自身的知識產權，同時在業務營運中不侵犯他人權利。

員工管理

截至2025年9月30日，我們擁有50名員工。下表載列截至2025年9月30日按業務職能劃分的我們的員工人數明細。

業務職能	員工人數	百分比(%)
研發及技術	22	44.0
銷售、營銷及諮詢	17	34.0
行政	11	22.0
總計	50	100.0

我們的成功取決於我們吸引、挽留及激勵合資格人員的能力，我們相信我們的高素質人才庫是本公司的核心優勢之一。我們在招聘中採用高標準及嚴格程序，包括校園招聘、線上招聘、內部推薦及獵頭招聘，以滿足我們對各類人才的需求。

我們根據不同部門員工的需求，提供定期及專業的培訓。我們的員工亦可透過我們解決方案的開發及同事間的相互學習來提升技能。新員工將接受崗前培訓及通用培訓。我們為員工提供具競爭力的薪酬。此外，我們會定期評估員工的表現，並以更高薪酬或晉升獎勵表現優異者。

根據中國法律法規的要求，我們參與市級及省級政府組織的各類員工社會保障計劃，包括養老保險、生育保險、失業保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。根據中國法律法規，我們須按員工薪金、花紅及若干津貼的特定百分比向員工社會保障計劃供款，上限為當地政府不時規定的最高金額。我們亦確保我們收購的附屬公司遵守適用的勞動相關法律法規。

目前我們的員工並無工會代表。我們相信我們與員工保持着良好的工作關係，且於往績記錄期間內，我們並無遭受任何重大的勞資糾紛，或於就我們的營運招募員工時遇到任何困難。

業 務

我們高度重視員工健康與安全，並遵守適用的法律法規。我們維持嚴格的消防安全規程以確保工作場所安全。工作場所傷害事故由我們的人力資源部門處理，該部門負責協調應對措施以保障員工的合法權益，並確保問題得到及時妥善解決。於往績記錄期間內，並無發生任何重大的工作場所傷害或與工作相關的員工死亡事件。

外包人員

於往績記錄期間內，我們聘用來自勞務外包服務供應商的外包人員，其主要擔任java開發工程師及財務人員，以協助我們的解決方案部署及支持業務營運。根據我們與勞務外包服務供應商訂立的勞務外包協議，勞務外包服務供應商負責為我們配備合資格的外包人員，該等人員仍為其僱員或承包商，而我們負責向勞務外包服務供應商支付服務費，同時有權監督外包人員的工作流程、質量及交付成果。勞務外包服務供應商須為外包人員繳納社會保險及住房公積金。根據我們的中國法律顧問意見，此等安排並未違反適用的中國法律法規。

勞務外包服務供應商的選擇

我們進行盡職調查，從多個維度評估勞務外包服務供應商，包括(i)其資質及合規性、(ii)技術及服務能力、(iii)行業經驗及聲譽、以及(iv)其收費是否合理且符合市場標準及我們的預算。在選擇外包人員時，我們通常評估(i)外包人員的教育背景及專業經驗是否符合我們的要求；以及(ii)外包人員能否對我們的需求及客戶的查詢作出及時回應。

物業

截至最後實際可行日期，我們並無任何自有物業，我們在中國租賃三處物業，總建築面積約1,189.8平方米，該等物業主要用作辦公室。

截至最後實際可行日期，我們租賃的任何物業的賬面值均未達到我們綜合總資產的15%或以上。根據香港上市規則第五章及公司(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)條有關須在估值報告中納入所有土地或樓宇權益的規定。

截至最後實際可行日期，我們有兩份租賃協議尚未向相關機關登記。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 關於我們部分租賃物業的法律缺陷以及我們未能續租可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。」。

業 務

牌照及許可證

根據我們中國法律顧問的意見，於往績記錄期間及至最後實際可行日期期間，我們已從中國相關主管機關取得所有對現有業務營運具重大影響之必要牌照、批准文件及許可證。

法律程序及合規

於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何實際或未決的、我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規產生重大不利影響的法律、仲裁或行政程序(包括任何破產或接管程序)。

於往績記錄期間直至最後實際可行日期，根據我們的中國法律顧問的意見，我們並無涉及任何已導致罰款、執法行動或其他處罰，單獨或合計可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響的重大不合規事件。

風險管理及內部控制

我們已實施一套內部控制及風險管理政策及程序，以應對與我們營運相關的各種潛在營運、財務、法律及市場風險。我們亦定期檢討該等政策及程序，以確保其持續有效且完善。

為監察我們內部控制及風險管理政策及程序的持續實施，我們已採取(其中包括)以下風險管理措施：

- 制定內部政策及程序，以確保遵守上市規則，包括公司管治、風險管理及其他持續責任等領域；
- 為董事及高級管理層安排就上市規則要求及香港[編纂]公司董事職責的培訓；
- 設立審核委員會，以監督我們的財務報告流程、審閱我們的財務報表、監察我們的風險管理及內部控制系統的有效性。有關委員會成員的資歷及經驗，請參閱「董事及高級管理層」；
- 為高級管理層及員工提供定期的反貪污及反賄賂培訓，並將相關政策及舉報渠道納入員工手冊；
- 就網絡安全及數據保護提供持續培訓，以幫助員工理解並遵守相關要求；

業 務

- 定期檢討關鍵資訊技術系統控制及安全措施，以幫助維持系統安全。

我們已委聘內部控制顧問，對我們的主要業務流程進行全面內部控制審查，以識別不足之處及可改進領域、就補救措施提供建議並評估其執行情況。為確保企業合規融入我們的日常工作流程，並為全體員工設立期望，我們將定期檢討我們的內部控制及風險管理政策及程序，採取嚴格的問責措施並進行合規培訓。

於往績記錄期間，我們的董事並無發現任何重大內部控制漏洞及失效。我們的董事認為我們擁有充分且有效的內部控制程序。

獎項及認可

獎項／認可	獲獎年份	頒發機構／機關
智創未來•商業價值獎.....	2025年	深圳市人工智能行業協會
科技型中小企業.....	2025年	深圳市中小企業服務局
創新型中小企業.....	2025年	深圳市中小企業服務局
深圳市人工智能行業協會 副會長單位.....	2025年	深圳市人工智能行業協會
專精特新中小企業.....	2023年	深圳市中小企業服務局
國家高新技術企業.....	2022年	深圳市科技創新委員會
深圳市軟件行業協會會員 單位.....	2022年	深圳市軟件行業協會