

業 務

我們屬特專科技公司(定義見香港聯合交易所有限公司證券上市規則第十八C章)。特專科技公司的證券具有較高的投資風險，包括股份價格波動的風險及由於難以對該等公司進行估值而導致估值過高的風險。投資者在作出投資決定前，應充分了解特專科技公司的投資風險及發行人所披露的風險。

概覽

我們是中國新興的企業級人工智能技術與服務提供商，專注於複雜數據分析及人工智能輔助決策。

我們由來自中國科學院自動化研究所的AI科學家於2017年創立，始終致力於拓展企業數據分析與決策智能。作為人工智能的一項實際應用，決策智能利用數據分析來優化並加速企業的運營與戰略決策。我們的創立使命是研發具備高階認知推理與決策能力的人工智能技術。

我們自主研發核心人工智能能力，並提供全棧式人工智能服務矩陣。我們的能力涵蓋數據治理、領域知識管理、大語言及多模態模型訓練、決策自動化與評估，以及低代碼人工智能應用開發。通過我們的軟件平台進行深度整合，這些能力不僅提升了我們企業級產品的性能、可靠性與安全性，還降低了研發成本並縮短了部署時間。

我們服務於中國技術密集型行業的各類機構，旨在助力對社會經濟發展至關重要的傳媒與通信、公共服務以及商業企業等用戶實現人工智能賦能的數字化轉型。於往績記錄期間，我們已為超過650家企業及政府客戶提供了專業的人工智能服務。

根據灼識諮詢(CIC)，企業級大模型驅動的決策智能目前是中國企業級人工智能行業中一個規模尚小但正高速增長的細分市場。按收入計算，我們在2024年中國企業級大模型驅動的決策智能服務提供商中排名第一，市場份額為11.4%。此外，我們在2024年中國企業級大模型市場中排名第七，市場份額為2.4%，在此市場中我們主要與中國的AI行業主流廠商競爭。

2023年、2024年及2025年，我們分別實現收入人民幣249.7百萬元、人民幣317.8百萬元及人民幣405.3百萬元。我們的毛利率從2023年的44.0%上升至2024年的50.4%，並進一步上升至2025年的51.2%。報告期內，我們標桿客戶的收入貢獻分別佔總收入的76.6%、70.0%及67.8%，凸顯了標桿客戶對我們增長的戰略意義。我們在2023年、2024年及2025年的淨虧損分別為人民幣259.8百萬元、人民幣157.1百萬元及人民幣166.3百萬元。

我們的優勢

我們相信，我們具備以下核心競爭優勢，使我們在市場競爭中脫穎而出：

中國新興的企業級人工智能技術與服務提供商

我們專注於企業級大模型驅動的決策智能，並在開放環境中開發了基於智能體的決策評估體系。依托於多模態深度語義理解、社會計算增強的垂直領域建模，以及知識增強的預訓練大模型等核心技術，我們的研究成果已成功應用於眾多複雜的決策制定與政策推演場景。根據灼識諮詢，企業級大模型驅動的決策智能目前是中國企業級

業 務

人工智能行業中一個規模尚小但正高速增長的細分市場。按2024年收入計算，我們在中國所有企業級大模型驅動的決策智能服務提供商中排名第一，市場份額達11.4%。同時，按2024年收入計算，我們是中國企業級大模型市場的第七大參與者，市場份額為2.4%，在該市場中，我們的主要競爭對手為中國主流人工智能企業。

截至最後實際可行日期，我們已在TMM、ACL、EMNLP及AAAI等國際頂級期刊及學術會議上發表了超過120篇人工智能相關的學術論文。這些研究成果充分展示了我們尤其是在開發先進大語言模型及專有算法方面的專業知識的深度與技術方案的創新性。我們的研究持續取得具有國際競爭力的性能指標，鞏固了我們在AI服務領域的領導地位。

我們的雅意大模型在多個權威評測數據集上展現了強勁的性能。請參閱「—雅意大模型：面向企業的先進大語言模型—權威基準表現」。上述評測結果充分表明雅意大模型在數據分析、洞察生成及賦能科學決策方面的核心能力，使其成為各行各業尋求可靠人工智能服務的強有力工具。根據灼識諮詢，我們在中國成功開發了多項具有標桿意義的企業級人工智能系統，例如：

- 首個國家級互聯網金融犯罪風險防控系統；
- 首個反走私信息挖掘系統；
- 首個稅務稽查信息及決策系統；及
- 首個基於大模型的政府門戶網站智能問答系統。

我們豐富的企業級技術與人工智能服務贏得了行業客戶的廣泛認可。

依托自主研發平台，深度賦能企業級人工智能服務

我們通過自主研發的DIOS平台打通了整個人工智能價值鏈。我們的技術能力貫穿人工智能服務的全生命周期，覆蓋數據治理、模型訓練、垂直領域知識管理及應用開發。這些能力顯著提升了系統的性能、安全性與可靠性。此外，我們的產品矩陣專門針對客戶常用的IT架構進行了深度優化，從而有效實現了降本增效。

我們的全棧式企業級AI服務主要優勢如下：

- **降低部署成本並提升效率：**我們的全棧式架構大幅減少了多系統環境中可能產生的複雜性與集成難題，降低了用戶的初始部署及後續運維成本。這種一站式的綜合解決方案亦極大提升了交付效率與系統性能，正如數據所示，我們的平均交付周期已從2023年的185.0天縮短至2024年的105.9天，並於2025年進一步縮減至80.2天。
- **靈活性與高適配度：**我們的平台化戰略實現了從底層數據處理算法、模型架構到前端用戶界面的全鏈路定制化。這種深度把控能力使我們能夠精準適配特定行業的複雜需求，而不受第三方組件或通用API施加的限制。
- **安全優先：**我們的全自主研發模式確保了產品及服務全流程的數據完整性。我們打造的閉環系統將數據始終鎖定在安全的基礎設施內，從而大幅減少了潛在的數據暴露風險，強化了整體的安全防護體系。這為政府及企業客戶在敏感數據及知識產權保護方面提供了強有力的保障。

業 務

- **加速創新周期：**在所有服務流程與組件之間緊密高效的內部協同，使我們能夠實現新功能的快速原型設計、測試與部署。這直接轉化為更短的產品上市時間，並能更敏捷地響應客戶不斷變化的需求。真實的應用數據、用戶反饋以及不斷演進的行業需求將被持續反哺至我們的DIOS平台，驅動系統的迭代升級。這種「部署－優化－再部署」的快速敏捷循環，不僅穩固了我們的競爭優勢，更全面加速了多行業客戶的智能化轉型進程。

隨着人工智能持續重塑數字經濟下的各行各業，DIOS平台正賦能客戶以極具成本效益的方式引入人工智能服務，並通過智能化轉型不斷鞏固其市場地位。我們在多元化客戶群體中取得的卓越成效充分證明，對於在日益激烈的競爭中尋求可持續人工智能能力的用戶而言，我們的全棧式平台是至關重要的引擎。

經行業驗證的擴展能力與垂直專業性，形成高客戶忠誠度

依托DIOS平台的能力，我們構建了一套覆蓋多行業和垂直領域的人工智能服務矩陣。這種跨行業的戰略佈局不僅驗證了我們技術的通用性與商業可行性，更有力驅動了媒體與通信、公共服務及金融等核心業務板塊的快速增長。通過在這些領域持續進行人工智能的創新與應用落地，我們已充分證明能夠通過定制的解決方案應對行業複雜的挑戰，並為客戶創造可量化的商業回報。與此同時，我們始終保持統一的核心架構，這不僅有效控制了我們的研發與部署成本，更確保了無論是自主研發還是來自外部生態的技術，均能被迅速集成與應用。

我們對卓越技術的不懈追求，在為各行業打造成成熟高效的人工智能服務中得到了充分體現。依托我們自主研發的多模態大語言模型以及先進的領域特定微調技術，打造了一系列旗艦應用，並在各自領域樹立了標桿。主要案例包括：

- **媒體與通信：**在雅意大模型的深度賦能下，我們的媒體行業解決方案實現了高效的新聞線索分析、突發新聞感知、傳播影響力評估，以及智能內容生成與發佈，從而降低媒體機構的人力投入與運營成本。
- **公共部門服務：**基於X-Data和雅意大模型產品能力，我們的智能產業鏈分析系統提供針對關鍵企業的深度分析，以及時發佈風險預警，從而提高管理效率。此外，根據灼識諮詢，我們開發並部署了中國首個基於大語言模型的政府智能問答系統。
- **商業企業：**基於DI-Brain產品能力，我們通過智能信貸審查與風險評估系統為金融機構賦能。例如，我們幫助多家商業銀行將傳統的貸款審查周期從幾天縮短到幾小時，甚至實現實時處理。

這些行業的專業定制化解決方案，使我們能夠不斷擴大市場份額並建立起穩固的客戶基本盤。我們服務於中國技術關鍵型行業的用戶，包括主要新聞機構、電視及媒體集團、政府，以及領先的商業銀行和製造企業。我們交付定制化人工智能應用的能力以及始終如一的高品質服務，為我們帶來了顯著的客戶留存率與滿意度。2023年、2024年及2025年，標桿客戶分別為我們貢獻了總收入的76.6%、70.0%及67.8%。這反

業 務

映了客戶對我們技術實力、產品商業價值及服務質量的高度認可。我們計劃進一步提升在標桿客戶中的支出佔比，並持續向更廣泛的客戶群體拓展，通過深化業務合作，不斷提升客戶長期價值。

市場領先的研發與技術實力

創新是我們戰略的核心。截至2025年12月31日，我們的研發團隊由250名員工組成，佔我們員工總數的43.9%。該團隊包括66名擁有碩士和博士學位的人員，以及30多位具有豐富研究經驗的資深人工智能科學家。我們的核心團隊由來自中國科學院多個研究所、清華大學、北京大學及其他頂尖科研機構和大學的專家組成。

我們參與或承擔了多項國家級重大研發項目，包括：

- 獲得12項國家級及省部級科研項目支持，其中包括6項國家重點研發計劃（涵蓋3項「科技創新2030—新一代人工智能」重大項目）；及
- 擔任人工智能安全與超級對齊北京市重點實驗室的聯合牽頭單位，並與中國中醫科學院聯合牽頭建設「中醫四診數智裝備研發北京市重點實驗室」。

截至最後實際可行日期，我們已在TMM、ACL、EMNLP及AAAI等國際頂刊及學術會議上發表超過120篇研究論文，並已申請220項發明專利，其中109項已獲授權。這些知識產權涵蓋決策智能、自主規劃、基於智能體的模擬推演、跨模態文本—視頻檢索、虛擬數字人視頻合成、時空預測分析、量子語言建模以及大模型隱私保護等前沿技術領域。

我們開發支持多種語言及跨語言應用的多模態和多語言大模型。值得一提的是，我們參與開發了CCI中文互聯網語料庫，作為國內領先的高質量中文數據集，增強了我們在數據治理、模型訓練及應用優化方面的能力。依托這一優勢，我們能夠高效構建行業專業知識圖譜，並交付安全、定制化的人工智能服務。我們在開放環境中開發了通用的基於智能體的決策評估產品。

於往績記錄期間，我們通過參與七項重大科研項目，累計獲得了由科學技術部及北京市科學技術委員會撥付的約人民幣29.9百萬元的競爭性研發補助。2023年、2024年及2025年，我們分別獲得了約人民幣15.0百萬元、人民幣6.1百萬元及人民幣8.8百萬元的政府研發補助。這些重大項目包括：人工智能大模型支撐平台、重大傳染病預測與政策評估的新型模型、金融領域大模型的全棧國產化開發與試點應用、面向垂直領域大模型的關鍵技術，以及新興非法集資活動風險監測與預警綜合平台。根據適用的政府補助會計準則及我們的內部財務政策，這些補助均被確認為其他收入及收益。這些項目獎項是通過擇優選拔而授予的，反映了我們技術實力及執行能力。儘管資金的撥付並不受固定時間表或合同付款期限的約束，但通常會根據項目里程碑的進度評估結果進行發放。雖然此類補助屬於非經常性損益，且受未來政府政策導向的影響，但憑藉我們久經驗證的過往業績以及與相關資助機構建立的長期互信關係，我們計劃繼續積極爭取類似的資金支持機會。

業 務

強有力的股東支持與創始團隊

在股東和經驗豐富的管理團隊支持下，我們在企業級人工智能技術與服務市場確立了領先地位。我們的股東包括中國科學院及中國科學院自動化研究所下屬的資產管理平台、北京市人工智能產業投資基金和中國互聯網投資基金，這為我們的高速增長以及在關鍵行業與前沿技術領域的持續領先，奠定了堅實基礎。

我們的創始團隊在人工智能、決策科學及信息系統領域擁有深厚的學術背景與豐富的產業化經驗：

- * 我們的董事長兼聯合創始人**王磊博士**為中國科學院自動化研究所研究員及人工智能安全與超級對齊北京市重點實驗室副主任，榮獲「全國青年崗位能手」及「吳文俊」人工智能創新獎。
- * 我們的首席執行官兼聯合創始人**羅引博士**在中國科學院自動化研究所任職時獲得正高級工程師職稱，入選北京市科技新星計劃，榮獲「京瑯琊」青年創新人才獎。
- * 我們的聯合創始人**曾大軍教授**曾就讀中國科學技術大學少年班，並獲卡內基•梅隆大學博士學位。作為國際知名的人工智能與管理科學研究者，他是電氣與電子工程師協會(IEEE)及美國科學促進會(AAAS)會士，曾獲多項科研基金資助，並擔任過IEEE智能系統和ACM管理信息系統期刊主編。此外，他還曾任IEEE智能交通系統學會主席及中國旅美科技協會會長。

我們匯聚了一支由中國科學院、清華大學、北京大學等頂尖機構的青年科學家所組成的團隊，多數成員出生於1990年之後。他們兼具全球化的國際學術視野與專業技術能力，持續推動我們的創新突破與產業升級。

我們的戰略

我們計劃貫徹以下戰略：

推進下一代DIOS系統的研發

我們致力於推進下一代DIOS系統的研發，以直接應對現代組織機構面臨的複雜現實挑戰。具體而言，我們制定了一項以三大支柱為核心的綜合戰略：

研發新一代雅意大模型

我們研發路線圖的核心是開發新一代雅意大語言模型。該先進模型旨在大幅提升信息處理與推理能力，使其發展成為「領域世界模型」。其目標不僅是理解和解讀複雜信息，更能進行推理、演繹，並預測場景的未來狀態。

- (i) **創新多模態融合技術**：我們的新一代雅意大語言模型將無縫整合文本、圖像、圖表及其他類型等多種數據。這種方法有助於對信息進行更豐富、更

業 務

細緻的理解，從而準確提取洞察與意圖。例如，我們的模型將能夠分析及綜合複雜財務報表、艱深的學術文獻以及技術圖表信息的能力。

- (ii) **融合通用與專業模型能力**：我們致力於進一步開發融合通用與專業能力的融合模型，以理解專業領域特定的數據集，強化上下文感知推理算法，並自主協調多種工具及智能體。我們的融合模型通過運用智能路由與知識對齊技術，將通用模型的優勢與行業專業知識深度結合，確保在專業化的企業場景中得以高效應用。
- (iii) **擴展多語言能力**：隨着我們的客戶業務日益向全球化拓展，對多語種支持的需求愈發迫切。我們正在優先擴展大模型的語言能力，以適應廣泛的語言和文化語境。這將確保我們的解決方案對不同地區的客戶始終有效，實現跨越語言壁壘的溝通與理解。

基於X-Data利用智能體模擬開發決策智能新范式

在推進模型迭代的同時，我們戰略性地運用X-Data捕捉涵蓋用戶體驗、運營流程及背景變量的全方位數據，以提升DIOS系統的決策智能水平。此外，我們將進一步推進自主研發的基於通用智能體的模擬推演框架。

- (i) **提升數據質量與可擴展性**：通過優化數據收集、處理及分析框架，我們旨在提升AI-ready數據集的質量與可擴展性。這將使我們能夠提供更細顆粒度、更定制化的業務洞察，從而滿足各類客戶的特定需求，而不受行業或機構規模的限制。
- (ii) **從文獻中萃取行為規則與決策邏輯**：我們致力於從學術和行業文獻，以及內部報告和知識庫中，萃取複雜決策情境下決策者與利益相關者的模式及邏輯。這些模式與邏輯注入雅意大模型，用以自動構建智能體，進而創建專業領域的「世界模型」。
- (iii) **引入基於智能體的模擬推演**：我們計劃開發一個融合大模型、智能體建模與社會模擬的決策智能支持平台。該平台能夠對複雜場景下的戰略方案進行模擬與評估，開展對比分析及影響測算，旨在為客戶提供先進工具以自主運行模擬場景，並基於「what-if」(假設情景)優化決策策略。

面向更廣泛領域的專業定制化

我們深知，各行業均面臨其獨特的挑戰與需求。為此，我們致力於依托DIOS平台，為日益增多的領域需求打造可高度定制化的人工智能模型與解決方案。

- (i) **領域知識訓練與模型微調**：我們運用海量的領域知識庫、專業知識與行業術語，對行業專屬模型進行深度訓練與精細微調。此舉旨在確保我們的人工智能所生成的輸出結果，不僅具備技術準確性，更能切合行業應用場景，為專業用戶提供可落地的決策依據。

業 務

- (ii) **加速部署與模塊化開發**：為了最大化我們解決方案的商業影響力與可用性，我們在模型的開發與部署中採用了模塊化策略。這一策略使我們能夠縮短新應用的上市周期，降低實施的複雜性，並使客戶能夠迅速將先進的決策智能能力集成至其現有的工作流中。

通過這些戰略舉措，DIOS系統在決策智能領域保持活躍。我們對技術卓越性、行業相關性以及可擴展商業影響力的持續關注，將使我們能夠持續提供創新的解決方案，以把握新機遇，並滿足客戶及整個社會不斷演進的需求。

深化與拓展行業應用

基於我們良好的業績記錄，我們致力於持續深化在傳媒與通信、公共服務和商業決策等核心領域的專業優勢，同時將我們的人工智能應用拓展至更廣闊的產業領域。

重點拓展領域包括但不限於：

- (i) **科學與教育**：我們的舉措包括：推出全新的「AI for Science」科學基礎模型及升級版雅意大模型，這兩款模型均針對科研工作與技術內容生成場景定制。面向科研人員，我們計劃提供由人工智能賦能的科研服務，涵蓋科學知識檢索、實驗流程設計及文獻智能解讀，從而顯著提升科研生產力與決策效率。我們還將提供智能體交互接口，以確保與科研工具及工作流的集成，實現流程自動化，讓工程師和科學家能更專注於科學發現與創新突破。
- (ii) **能源與可持續發展**：我們在能源領域的拓展聚焦於為相關客戶提供先進的知識管理與業務決策工具。我們利用人工智能進行數據整合、趨勢分析和情景模擬，助力能源及可持續發展企業在快速變化的市場格局中優化運營、管理風險並制定明智的戰略。例如，基於我們的人工智能能力，我們通過識別薄弱環節、基於多種數據源構建電網健康度模型以及在檢測到故障時生成應急響應與電力調度方案持續探索並開發能夠提升電網安全性與效率的系統。
- (iii) **醫療健康**：我們正開發人工智能服務，以推動醫療行業現代化。目前已與中國中醫科學院達成合作，研發針對中醫診療場景定制的專業大模型。通過整合海量中醫文獻與知識體系，我們的專用大模型能夠推理診斷規律，為個性化治療方案的制定提供有力支持。我們計劃將醫療人工智能產品與解決方案的應用場景拓展至更廣的範圍，涵蓋醫院、社區診所及居家護理等領域。例如，我們的人工智能能力可用於支持各類應用場景，包括為醫療機構提供診斷與患者管理系統，以及為家庭和社區場景提供預診斷與健康管理的患者服務平台。

我們將繼續深化在現有領域的影響力，並有選擇性地開拓新前沿。通過戰略合作、持續研發和不斷創新，我們將不斷拓寬人工智能的應用邊界，為千行百業實現規模化賦能。

業 務

擴大服務範圍

我們計劃拓展服務組合以滿足多元化客戶需求、提升服務可及性並覆蓋更廣泛的應用場景：

- **推出雲端DIOS服務：**我們的核心舉措之一是構建雲上DIOS，一個旨在交付人工智能服務的雲基礎設施平台。該平台將服務於無需本地化部署或複雜本地應用的客戶，目標是覆蓋更廣泛的受眾，包括中小型企業、初創公司及專業用戶。這一模式將使先進的人工智能能力更易獲取、更具彈性、更富成本效益，讓各種規模的組織都能夠在無需大額前期投入的情況下，獲得前沿技術服務。
- **構建企業級人工智能基礎設施：**與此同時，我們正投入研發面向大型機構的企業級人工智能基礎設施，將硬件、軟件與服務融合。我們綜合的解決方案將支持客戶建立端到端的人工智能能力－從數據管理到高級分析，再到決策自動化。通過提供量身定制的服務，我們將助力企業將決策智能無縫融入其現有IT生態系統，從而最大化其數字化轉型的價值與成效。
- **集成邊緣計算設備：**為進一步拓展業務版圖，我們計劃攜手業務夥伴，將由DIOS驅動的人工智能服務與物聯網設備、可穿戴設備等邊緣終端相集成。例如，我們正與一家智能設備製造商合作，嵌入能夠監測健康狀況並提供個性化指導的高級分析功能。

通過多樣化服務並利用最新技術，我們深化客戶參與度、提升服務交付質量，並確立我們在人工智能服務市場的領先地位。我們認為，獲得強大、可擴展、具有成本效益的算力是下一代人工智能服務的基礎。為此，我們計劃採取戰略舉措，以確保獲取並利用高性能計算資源。我們在服務場景擴張致力於無論是機構還是個人，均能獲取、集成並受惠於為其需求量身定制的智能化解決方案。

推進國際化拓展

在拓展國內市場的同時，我們積極尋求國際市場的增長機遇，初期將聚焦於香港、中東及東南亞市場。為確保在這些地區成功立足，我們將開展詳細的市場調研，確保我們的產品與服務實現深度本地化，並完全符合當地市場的需求與監管規範。與本土企業建立戰略合作夥伴關係，將是我們拓展市場覆蓋、提升服務交付能力的關鍵。這些舉措是我們強化全球競爭力、成為優秀的國際人工智能服務提供商的核心所在。有鑒於此，我們旨在與Cherry Picks International合作以向現有客戶群體推廣我們的服務，並憑藉我們的技術支持，為香港、澳門和中國內地以外的其他主要市場打造符合區域需求的本地化產品，預期為我們提供即時有效的渠道，向這些區域市場的客戶推介我們的AI服務，使我們能夠有效地滲透新市場，並獲得新客戶，實現互利共贏。

業 務

強化人才培養與激勵

人才是我們長期成功的基石，也是快速發展的人工智能行業創新的關鍵驅動力。為保持行業領先地位並實現可持續增長，我們致力於吸引、培養並留住最頂尖的研發人才，特別是專門從事決策智能、多模態學習、企業數據治理及世界模型等新一代人工智能技術的專家。

我們的人才發展與激勵主要包括以下關鍵舉措：專注吸引世界一流的人工智能英才加入團隊；通過全方位的培訓與發展計劃培養員工，提升其專業技能與知識；我們致力於提供富有吸引力的激勵機制，對高績效和長期貢獻予以回報；積極營造持續創新的文化，並在組織內培養強烈的歸屬感。

此外，我們與頂尖高校及行業夥伴緊密合作，以擴充人才儲備、增強研發實力。我們已同中國科學院自動化研究所及多所大學建立學術合作，共同推進前沿研究與人才交流。我們還推行體系化的實習項目，為未來的人工智能專業人才提供寶貴的實踐經驗。同時，我們持續參與國際合作與交流，以開闊國際視野，吸納全球精英。

通過實施這些戰略舉措，我們將打造一支技能卓越、積極進取、忠於職守的專業團隊。我們對人才的堅定投入，不僅將鞏固我們的競爭優勢，更將為我們奠定未來數年內人工智能行業領先地位。

我們的人工智能服務

概覽

DIOS為千行百業提供專屬的企業級人工智能服務。自發佈以來，DIOS已迭代多個版本，每一代版本均有技術進步和能力提升。

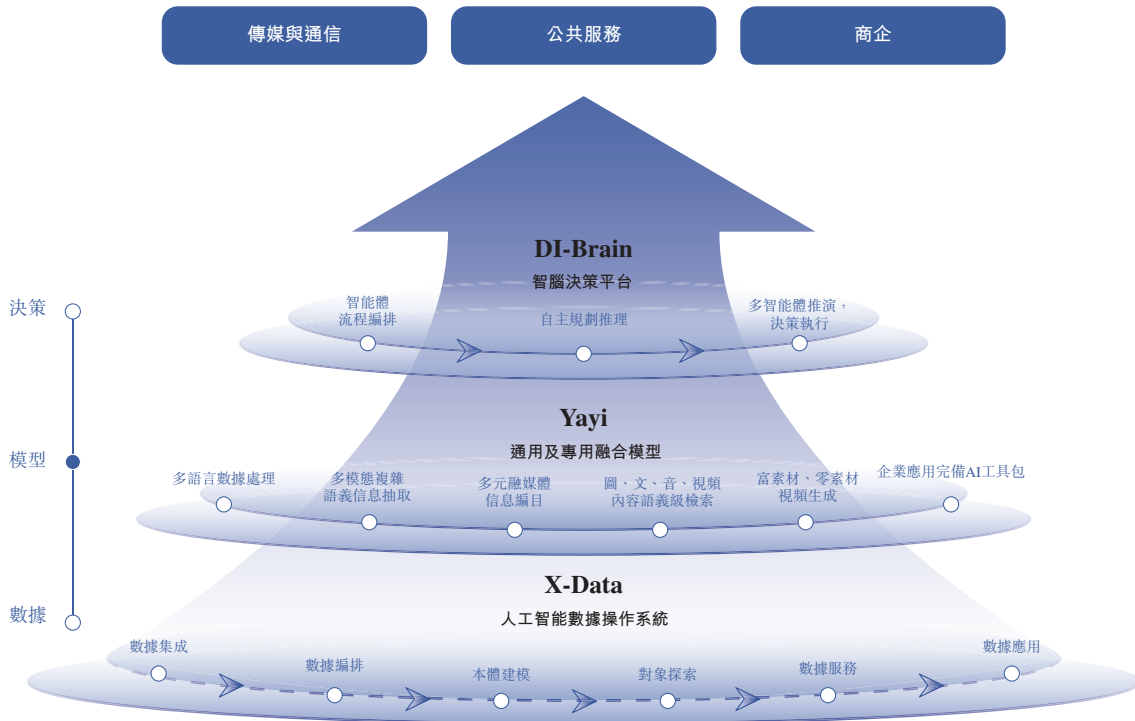
DIOS 1.0：2017年發佈，專注於開源大數據分析，實現了多源數據的集成，並提供數據開發、治理與可視化工具，以獲得更深刻的業務洞察。

DIOS 2.0：2020年發佈，標誌着企業數據處理和人工智能驅動分析邁出了關鍵一步。全新的系統模塊X-Data支持對圖像、文本、音視頻等多種格式的開源及專有數據的整合與分析。憑藉其擴展的專業模型庫和先進的知識圖譜能力，DIOS 2.0可快速開發和部署行業專屬應用，升級成為一個全面的企業級智能平台。

DIOS 3.0：2023年發佈，代表着我們決策能力的又一次重要演進。它集成了先進的雅意大模型，支持富媒體內容生成、複雜信息提取、多模態內容理解、長文本處理及與世界模型的交互。增強版的X-Data系統具備優異的數據洞察力並為人工智能提供高質量數據支持。新增的DI-Brain支持複雜的多智能體仿真、自主推理，並簡化了高度定制化智能體的開發流程，助力企業以更高的效率和更具前瞻性的戰略視野，從容應對行業日益複雜的挑戰。

業 務

DIOS將先進技術整合至統一的框架中，包括三個核心層面。以下是DIOS的結構示意圖：



為支持下一階段的增長，我們正通過實施數據、本體、模型與智能體（簡稱DOMA）框架來升級我們的DIOS。此次升級通過增強數據、模型及智能體之間的集成性、標準化及架構一致性，來強化DIOS的基礎設施及平台能力。我們認為，這一演進鞏固了DIOS作為面向企業級AI的可擴展平台型基礎設施的地位，並支持我們作為決策智能供應商的長期發展。

X-Data：將碎片化數據轉化為AI-Ready數據集

現代企業正面臨數據洪流的衝擊，大量數據處於碎片化、孤島化和低效利用狀態。對決策者而言，原始數據只有與現實世界的業務（如客戶、產品、交易等）聯繫起來，才能產生真正的價值。人工整合分散數據的方式效率低下，不僅耗費時間和資源，也無法為企業組織提供堅實的數據基礎，以便做出及時準確的決策。

X-Data通過將各種非結構化信息轉化為業務可理解、可操作的結構化數據對象，有效解決了這些挑戰。這為生成洞察並啟用人工智能驅動的自動化奠定了堅實的基礎。

數據集成與編排

X-Data可整合無論是通過應用程序編程接口(API)還是直接文件訪問的不同來源數據，可實現與眾多系統兼容。通過交互友好的可視化工作流编排，允許用戶定義數據的收集、清洗與歸一方式，這使得數據整合和编排變得便捷、高效且可重複。

業 務

本體驅動的架構

X-Data的核心是本體管理，它將業務概念標準化為「客戶」、「訂單」或「產品」等結構化數據對象。這些對象通過屬性、關係和規則定義，構建出與現實業務邏輯一致的數字孿生。

我們的X-Data平台利用本體模型和動態數據映射技術，將不同行業的業務概念標準化。在人工智能場景中，「本體」指的是特定領域內知識的正式、結構化表示，定義關鍵概念、實體、屬性和關係，為人類及機器組織和處理信息提供公共詞彙和框架。從根本上說，這種方法通過將來自不同領域的業務實體抽象為統一的對象、屬性和關係，將業務語義與技術實現解耦。動態本體映射規則和多層本體技術架構實現跨行業數據結構的標準化。

具體來說，X-Data中的本體映射規則通過三個關鍵機制促成多源數據向標準本體轉換：

- 屬性映射，將原始數據字段與本體屬性關聯起來；
- 關係綁定，定義對象之間的邏輯關聯；及
- 語義統一，通過預定義行業分類模型確保術語一致性。

多層本體技術架構包括一個基礎本體層（涵蓋通用對象，如人、位置和時間）、一個行業擴展層（添加特定領域的屬性和關係，如醫療健康中的「保險類型」或能源行業中的「能耗指數」）和一個客戶定制層（使企業能夠添加專有字段，如「內部合同代碼」）。

總之，X-Data平台採用行業本體與動態本體映射實現概念統一，支持跨領域業務概念的標準化處理。

AI-Ready數據集

X-Data為大語言模型提供高質量訓練數據，提升其在特定任務或場景中的表現。X-Data能夠從原始數據中提取領域特定知識，為智能體提供豐富的知識資源，從而賦能複雜場景下的智能推理與決策。最終產出可供人工智能使用的數據集，為大語言模型和人工智能智能體提供動力，提高人工智能應用的準確性。

每個基於X-Data構建的數據集、工作流和應用，都為組織的集體智慧貢獻價值。高質量的數據集既優化大模型的表現，又增強智能體的能力，最終輸出更精準、更明智的決策。這推動着進一步的應用和創新，形成一個自我進化的循環。

X-Data的核心能力

- 異構數據集成：利用人工智能技術，無縫整合不同來源和格式的數據，無需進行複雜的編碼。

業 務

- **可視化編排**：讓用戶能夠創建、監測和管理數據工作流，並簡化信息抽取、數據轉換和特徵提取流程，從而提高數據編排的效率。
- **本體管理**：將業務數據結構化和標準化為可重用、可互操作的格式，並確保跨系統的一致性和一體化。
- **領域知識構建**：從客戶營運及價值鏈數據中構建知識圖譜，為知識增強生成提供支撐，並利用領域特定知識增強人工智能模型，提高其在專業任務中的性能。從客戶運營數據生成的知識圖譜嚴格限制在客戶本地IT系統，並保持私有性。我們不會重新使用這些知識圖譜來為其他客戶訓練模型或系統，確保每個客戶數據的保密性和排他性。
- **高質量語料庫生成**：生成精標數據集，用於對大語言模型進行監督下的微調，使組織機構能夠針對特定行業和任務定制人工智能模型。
- **數據安全保障**：通過去隱私化、訪問控制、風險識別和數據脫敏等措施保護敏感信息。

雅意大模型：面向企業的先進大語言模型

雅意大模型是我們自主研發的大語言模型，專為應對企業數據碎片化、分析效率低下等挑戰而打造的产品。雅意大模型精於語義分析、邏輯推理、超長文本理解、複雜信息抽取及智能任務規劃，已在超過50種語言上進行訓練，支持多樣化的多語言預訓練和應用場景。該模型從零開始訓練，旨在實現企業級性能表現，可靈活部署於私有雲，確保數據安全與合規。通過持續優化的任務模型微調、可控的內容生成和主動學習機制，雅意大模型能夠適應各行各業不斷演變的需求，從而為廣泛的業務應用賦能。

雅意大模型在跨模態能力上表現突出，能夠無縫處理交互和生成視頻、圖像、文本等多種格式的內容。通過融合智能的文生視頻與文生音頻功能、行業專屬的數據增強技術，以及多模態思維鏈等人工智能工具，雅意大模型為企業提供了處理複雜內容生成與分析的解決方案。該模型在圖表與圖像的精準解析、複雜數據分析以及連貫長文本或視覺內容的生成方面表現優異。它還支持對搜索引擎、智能任務規劃等工具的智能調用，進一步提升運營效率。這些能力支撐了企業級的視頻製作和多模態內容管理，提供層級化視頻切片、摘要生成和智能內容檢索等功能。因此，雅意大模型確保了端到端工作流的可控性、完整性與專業性，助力企業在內容創作、管理和分析方面取得更出色的成效。

雅意大模型的核心能力

雅意大模型旨在提供通過國際基準測試驗證的性能表現，在多語言理解、多模態語義提取和人工智能工具包整合方面表現出眾。雅意大模型展現了顯著的可定制性，能夠針對特定任務或行業進行精細微調，滿足不同應用的獨特需求。

雅意大模型採用了先進的擴散模型與Transformer架構，並具備多智能體協作能力。

業 務

面向行業應用的定制化人工智能服務

為了使通用模型能夠滿足特定行業的需求，我們將通用大語言模型的優勢與行業專業知識深度結合，賦能垂直領域的企業應用場景。我們通過監督式微調和精心構建的指令集（由任務特定的提示和應答組成），對雅意大模型進行行業適配，引導其生成高質量且貼合上下文的輸出。

我們採用了一種系統的方法，利用高質量的開源和獲授權行業特定數據進行監督調整。我們的模型訓練數據集由各種來源構建，以確保廣泛的覆蓋範圍、可靠性及準確性。這些來源包括廣泛認可的開源數據集，如Common Crawl、RedPajama-Data和Wikipedia，根據灼識諮詢，這些數據集是主流大語言模型培訓中最常用的公共數據集，提供廣泛的知識覆蓋範圍和全面的信息。此外，我們通過與第三方供應商獲得授權行業數據，例如來自知名媒體集團的媒體數據庫。

我們的微調整過程始於對行業需求的全面分析，然後將其分解為適合大語言模型處理的基本任務。根據輸入和輸出格式、業務規則和預期結果，明確界定每個任務。通過提示詞工程與推理參數調優，我們進一步優化模型的輸出質量和精確度。對於更複雜的需求，倘需要深厚領域專業知識，我們的方法是讓我們自身數據科學家和專家標注數據並構建我們的行業特定指令數據集。這確保我們的模型得到高保真知識的訓練。實施嚴格的質量控制措施，包括人工審查、答案驗證和算法過濾，確保訓練數據的完整性和可靠性。在完成微調整後，將使用標準測試集和實際業務場景對模型進行評估。對於不符合性能標準的任務，通過閉環優化過程進行迭代細化。

全面的模型訓練服務

我們為企業級大模型的開發與定制提供端到端的人工智能服務。服務內容包括：通過數據增強、模板設計及領域指令構建來打造高質量數據集，並通過專業的數據清洗，確保數據集滿足嚴苛的訓練標準。此外，我們還提供詳盡的技術報告與實施指南，清晰記錄數據集構建細節與模型性能表現。我們的訓練服務涵蓋全參數微調、基於客戶自有數據的繼續預訓練、適應不同參數規模的模型蒸餾、面向特定推理任務的強化學習，以及針對垂直行業的端到端定制化訓練。

對於在本地部署人工智能服務的客戶，我們使他們能夠使用自己的專有數據，如行業知識和商業數據庫，根據他們的具體要求自行或利用我們的技術支持和服務進一步微調整我們的模型。重要的是，客戶端微調過程與結果模型均保持私密，並且被限制在客戶自身IT基礎設施中，我們無法訪問該等基礎設施。這種方法確保客戶數據的機密性和安全性，同時允許模型不斷根據各客戶不斷變化的需求和要求進行定制。

持續的模型迭代

我們大概每六至十二個月更新雅意大模型及其衍生模型系列。每一次迭代都深度融合了我們從行業合作與客戶反饋中獲得的反饋，確保模型與時俱進，持續提供優異性能。

業 務

此外，我們非常重視對行業特定知識的及時更新，特別是對行業慣例、法規或政策變化的響應。在這種情況下，模型微調整通常在客戶內部執行，無需對雅意大模型本身進行頻繁更新。根據客戶需求和行業慣例，我們認為客戶端雅意大模型每半年至一年更新一次，一般足以滿足大多數行業應用場景。

專有技術

雅意大模型構建於我們穩健的專有技術底座之上：

- **跨模態深度語義理解**：融合併深度理解文本、圖像、音視頻等多模態信息，生成更豐富、更具可解釋性的人工智能回覆。
- **多模態語義檢索**：通過底層的多模態大模型與任務型智能體，對海量多模態數據進行高效的語義級處理、存儲和檢索，實現智能化的內容管理與上下文感知搜索。
- **多模態內容生成**：支持文生圖、文生視頻、文生音頻等多種生成能力，為跨模態的創意生產提供強大動力。
- **領域知識驅動的決策支持**：有機結合我們開發的知識圖譜與決策模型，運用人工智能及運籌學方法，解決複雜的行業難題。

權威基準表現

雅意大模型在多個基準評測中表現優異。這些結果充分證實了模型在語義理解、推理、代碼生成及領域任務賦能等方面的先進能力。

- 在2025年1月的*C-EVAL*評測中，雅意大模型位列**第二**，顯示了其精準應對多樣化及複雜挑戰的優異能力。
- 在2025年3月的*SuperCLUE*評測中，雅意大模型總分排名**第七**（共七個類別），體現了其在中文處理與推理方面的優秀實力。
- 在2025年3月*SuperCLUE*的AI智能體（AI Agent）任務評測中，雅意大模型排名**第七**。
- 在2025年1月的*OpenCompass*評測中，雅意大模型位列**第十**，顯示了其在應對不同應用場景時的通用性與高適應性。
- 2025年7月發佈的基於我們專有的智能體框架构建的「雅意AI科學家」，在GAIA和SimpleQA測評中排名全球第1，體現了作為科學工具應用及複雜推理領導地位的領先性；在HLE測評中排名國內第2，體現了在數學、自然科學及人文學科中嚴謹解決問題能力。

雅意大模型的先進能力，可助力企業與組織優化工作流、提升運營效率，並在多媒體創作和專業知識應用中釋放創造力。我們的模型能提供貼合情境的深度洞察，為科學決策提供堅實支撐，推動人工智能服務的規模化應用。

業 務

在我們的服務中使用第三方大模型

應客戶要求，除我們專有的雅意大模型外，我們還通過DI-Brain為客戶提供靈活性，將第三方大模型集成到我們本地部署的AI服務。目前可供集成的主要第三方大模型包括Deepseek和阿里巴巴的Qwen大模型。這些第三方大模型根據其技術性能、市場接納度和滿足客戶特定業務需求的適用性來選擇。

第三方大模型的集成通常由客戶根據其自身偏好和需求發起。因使用該等第三方大模型而產生的任何成本均由客戶承擔。截至最後實際可行日期，Deepseek和Qwen均已向客戶提供。各自的大模型提供商（而非我們）須承擔確保這些第三方大模型處理的客戶數據隱私和安全的責任。

DI-Brain：先進的人工智能智能體開發與編排平台

DI-Brain是DIOS的核心決策智能組件，它深度融合了人工智能、決策科學、博弈論及社會計算框架及方法，以解決複雜的現實世界問題。這個低代碼平台旨在實現特定行業人工智能智能體的快速開發與部署，使其能夠有效應對複雜、動態的環境並執行高複雜度的決策過程。該平台助力客戶彌合數據、模型與可行決策之間的差距，為複雜且動態的決策需求提供更有力的支持。

DI-Brain的推理及運行架構主要包括以下幾個方面：

- **單智能體自主決策**：單智能體可自主運作，整合多源信息、運用領域知識邏輯，並根據其訓練目標和任務設定得出合理的結論或建議。這些智能體既可以基於規則或專用代碼所定義的領域任務邏輯來構建，也可以基於企業知識庫或過往案例中自動提煉的專業知識來建構。
- **多智能體協同仿真**：多智能體協同仿真專注於在虛擬環境中對複雜的現實世界系統進行建模，根據多個智能體間的互動分析及預測結果。DI-Brain擅長編排由多個異構智能體參與的此類複雜仿真。在仿真中，每個智能體都擁有獨特的角色、觀點及行為模型，並在一個共享的動態環境中互動。這使用戶能夠對複雜的系統（如市場動態、組織工作流程、社會反應）進行建模，探索系統的湧現行為，並催生出群體智慧，從而促進更科學的決策。
- **自主規劃與目標導向執行**：快速的自動規劃能力是DI-Brain的核心基礎之一。智能體可將高階、模糊的目標智能分解成一系列結構化的可執行的子任務。面對不斷變化的條件、意外事件或新增信息，智能體可以動態地制定、評估及調整計劃，從而以最少的人為干預實現魯棒的目標導向行為，並優化實現理想結果的途徑。
- **動態工具整合與情境資源利用**：DI-Brain賦予智能體動態發現、選擇及利用各種外部工具、API、專屬企業系統及數據庫的能力。通過智能工具調用與語義理解，智能體可自主調用所需資源，如實時信息的搜索引擎、定量

業 務

分析的計算模型，或是專屬數據的內部數據庫。這極大地擴展了智能體在真實場景中的能力邊界和問題解決的多樣性。

此外，我們計劃開源DI-Brain的部分組件，特別是用於科學研究的框架及智能體架構，助力中國的創新事業與科學界發展，開源這些組建，並提高我們的市場認知度，擴大我們的客戶群。這些開源服務具有基礎性特徵，不會影響人工智能服務銷售或影響市場競爭力。相反，其旨在吸引更多的用戶，促進更廣泛地採用我們的技術，最終加強我們在行業中的地位。根據灼識諮詢的資料，科技公司將其部分服務開源是一種常見的做法，以促進創新，贏得市場信任，並增強其生態系統。我們亦認為，這一舉措將為中國研究人員提供更好的人工智能工具，並促進人工智能驅動的科學領域的合作。

我們的人工智能服務的應用案例

概覽

我們與各領域的客戶緊密合作，共同開發符合其獨特需求的場景化人工智能應用。我們的人工智能服務為各行各業的組織機構創造巨大價值：

- **傳媒與通信**：媒體機構面臨着諸多挑戰，例如：人工發掘新聞線索效率低下、事實核查困難、選題策劃缺少數據支持，以及報道與內容生成耗時費力。此外，傳播效果分析、視音頻與圖片素材管理、視頻製作等工作同樣需要投入大量人力。我們的人工智能服務旨在解決上述痛點，通過人工智能技術實現新聞要素提取、智能摘要生成和輔助式內容創作。熱點話題聚類與分析可為採編決策提供支持，而人工智能驅動的虛假新聞識別則能有效保障內容的真實性。我們還提供智能化的媒體資產管理，該服務憑藉人工智能實現海量媒體資料的自動化分析、標注與檢索、視頻自動編目、語義理解，以及一鍵式視頻生成與翻譯等功能。
- **公共服務**：政府和監管機構經常面臨數據孤島的挑戰，難以有效進行跨領域分析和實時決策。我們的人工智能服務利用X-Data打破數據孤島，實現跨領域分析和有效決策。我們還提供智能提醒、工作流自動化、自動化監控、內容分析和風險識別等服務。此外，AI智能體可協助公共服務領域答疑和解決問題。
- **商企**：企業面臨諸多挑戰，比如在海量數據中耗費大量時間篩選客戶公司與價值鏈合作夥伴、進行信用評估、合規審查以及管理客戶服務。我們的人工智能服務涵蓋創建估值模型、自動財務報告解析以及人工智能驅動的風險標注和跟進。我們還提供市場數據分析、個性化推薦和流程自動化。

業 務

通過一系列量身定制的人工智能服務，我們助力各行業客戶攻克特定行業難題，提高效率，並基於數據做出決策。以下為部分行業的應用實例：

傳媒與通信

我們的人工智能服務支持傳媒與通信領域的多元化應用場景，包括突發新聞追蹤、新聞價值話題挖掘、熱點事件動態分析以及多媒體數據解讀。借助雅意大模型，我們的傳媒與通信服務能助力生成多樣化的多模態內容，從而顯著提升生產效率。

在往績記錄期間內，我們已為中國眾多主流媒體集團以及公共機構和企業的品牌部門提供了人工智能服務。

下文將闡述我們為該行業提供的具體服務，以及這些服務如何幫助客戶應對其面臨的挑戰：

場景	我們的人工智能服務	優勢
智能視頻語義理解、編輯、生成及管理.....	<ul style="list-style-type: none"> • 輔助視頻編輯和內容創作 • 媒體視頻資產管理和歸檔 • 視頻智能剪輯和分發 • 視頻語義理解和智能索引 	<ul style="list-style-type: none"> • 簡化視頻編輯及製作過程 • 實現高效的內容管理與檢索 • 支持精準內容分發
自動化多媒體內容生成.....	<ul style="list-style-type: none"> • 基於熱點媒體資產自動生成新內容 • 營銷視頻創作 • 企業和文旅宣傳視頻生成 	<ul style="list-style-type: none"> • 整合海量媒體素材庫，豐富創作資源 • 提升內容生產效率 • 提升創造力 • 支持多渠道發佈
人工智能驅動的 多語種翻譯.....	<ul style="list-style-type: none"> • 多語種新聞發佈與傳播 • 營銷視頻的多語言版本生成 • 面向全球用戶的媒體內容翻譯與配音 	<ul style="list-style-type: none"> • 提升內容翻譯和配音生產效率 • 助力內容實現全球化覆蓋 • 觸達更多元化的國際受眾 • 減少本地化所需的時間和成本
自動化的新聞和活動報道.....	<ul style="list-style-type: none"> • 融合音、圖、文的全媒體現場報道 • 基於現場錄音，自動生成新聞稿 • 一鍵生成活動宣傳文章 	<ul style="list-style-type: none"> • 減少現場採編的人力投入 • 實現人工智能驅動的 多模態信息融合和內容生成 • 支持按需生成不同長度和風格的摘要 • 確保新聞報道的及時性和準確性

案例研究1：為一個國家級媒體集團構建的全球熱點新聞發現和分析系統

某國家級媒體集團在建立全球新聞實時搜索與選題推薦能力時，面臨着技術挑戰。其傳統工作流程高度依賴多語言團隊通過人工方式在碎片化的媒體、新聞網站和地方平台上進行信息檢索，以維持全天候的動態追蹤。然而，信息過載和平台壁壘嚴重影響了熱點追蹤與選題決策的效率，導致報道周期長，內容質量與時效性均有較大提升空間。

業 務

人工智能解決方案：

為應對上述挑戰，我們基於自研的DIOS平台，為客戶開發了一套多語言新聞洞察與報道系統。該系統能夠整合並存儲公開數據，對新聞內容進行智能化的調度與處理，並應用知識本體技術賦能大模型進行深度處理。雅意大模型負責對新聞熱點進行語義聚類分析，執行實體識別、信息標注、摘要生成、觀點提取和情感分析等任務，並實時生成面向業務場景的推薦指數與分析標籤。DI-Brain則負責管理智能體的工作流，對熱點事件進行定性和定量分析，深度挖掘關聯內容，從而為選題策劃與新聞報道提供決策支持。

核心價值

該系統依托雅意大模型，通過持續搜索全球新聞來源，實現了7*24小時不間斷的全球熱點識別。通過其多語言理解能力，雅意大模型能夠直接處理多種語言的原文信息，無需預先翻譯。此外，報告生成智能體能夠自動生成兼具定性與定量分析的深度報告，以可視化的方式呈現熱點話題的演變脈絡。

這套人工智能驅動的系統極大地提升了客戶在全球新聞搜索、分析及報道方面的能力，在大幅降低人工投入的同時，確保了新聞報道的及時性與準確性。

案例研究2：雅意大模型為某大型省級媒體集團賦能

該省級媒體集團在傳統內容生產模式下面臨多重挑戰：首先，生產周期冗長，難以適應互聯網平台對時效性和短視頻製作的要求；其次，資源密集型的流程高度依賴人工，導致製作成本居高不下。此外，集團龐大的視頻資料庫也面臨管理難題，普遍存在素材質量參差不齊、資產管理效率低下、既有內容價值挖掘不足等問題。客戶迫切需要一套系統化、智能化的解決方案，以優化其數據處理、媒體管理和內容生成的全流程。

人工智能解決方案：

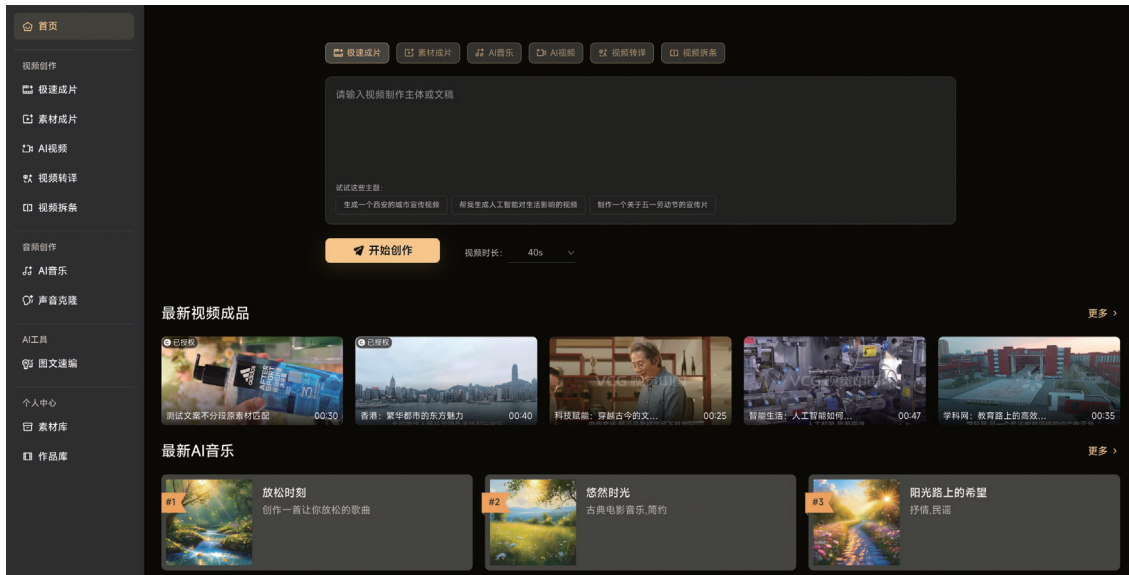
為應對上述挑戰，我們基於DIOS平台，為客戶開發並部署了一套人工智能驅動的模態內容生產系統。該系統專為媒體行業設計，旨在提升視頻內容質量、實現工作流程自動化，並全面賦能生成式人工智能應用。

該系統通過整合分析視覺、音頻、字幕、人物及上下文等多源異構數據，實現了對視頻內容的深度理解與智能編目。它能夠從場景、情感、實體、鏡頭語言、畫面描述等多個維度提取深層語義信息。其智能視頻編輯功能，可根據主題或文字描述自動生成視頻腳本。系統還運用跨模態語義檢索技術，將視頻素材與腳本片段精準匹配，同步生成與旁白時間軸對齊的字幕，並智能匹配或生成背景音樂，最終打造出沉浸式的視聽體驗。

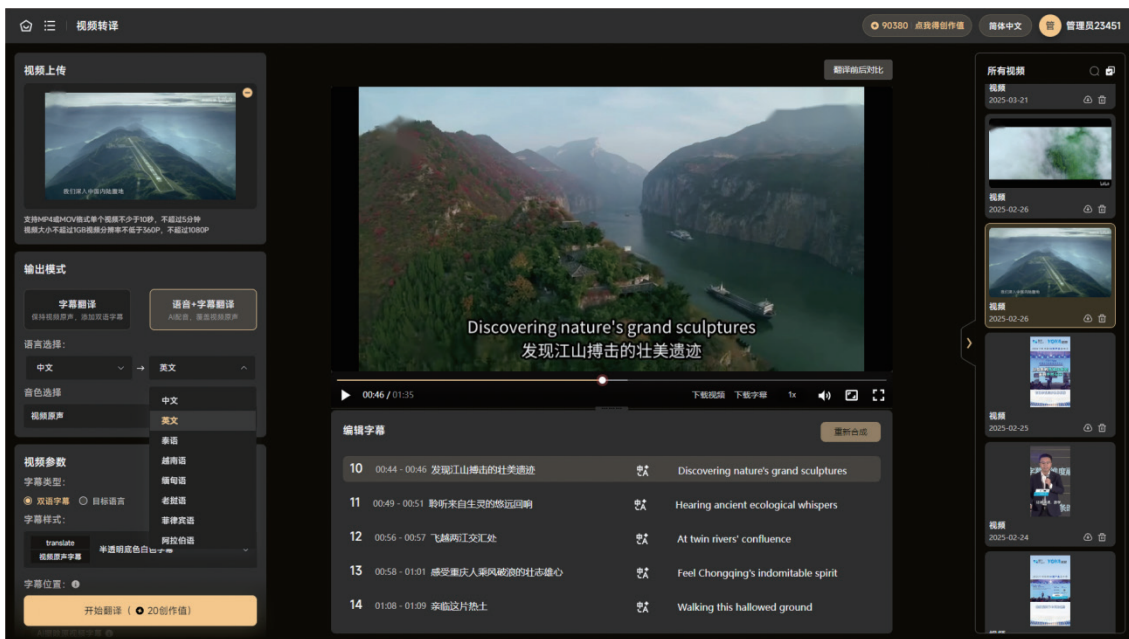
雅意大模型多模態生成能力支持文生音樂、文生視頻以及圖生視頻等多種創作模式。同時，系統還具備強大的跨語言處理能力，可自動完成多語種的字幕翻譯與語音翻譯，並能在翻譯過程中保留原始內容的情感基調與風格特色。

業 務

此截圖展示了該多模態內容生產系統的主頁：



此截圖展示了系統如何自動進行多語言字幕及語音轉譯：



核心價值

本系統為客戶帶來了多方面的顯著價值。它通過增強對多模態內容的深度理解，大幅提升了素材檢索的準確率，實現了媒體資源的高效整合與複用，從而大大提升了媒體資產的管理能力。它還通過自動化的工作流簡化了視頻製作和編

業 務

輯流程，其生產周期遠快於傳統人工模式，實現了降本增效。此外，該系統的多語言字幕和語音翻譯功能有助於在保持原始情感基調和風格完整性的同時，快速將視頻轉換為多種語言，從而節省了寶貴的製作時間和資源。

公共服務

我們的公共服務旨在賦能政府機構實現智能化轉型，提升營運效率與治理效能。我們專注於政務服務、政務辦公和產業經濟分析等關鍵領域。通過運用先進的人工智能工具與技術，我們致力於簡化流程、增強透明度，並提升服務質量，以更好地滿足社會需求。

在往績記錄期間，我們為中國多級政府及公共部門組織提供了公共服務相關的人工智能服務。

以下是我們提供的服務及其如何滿足客戶需求的說明：

場景	我們的人工智能服務	優勢
人工智能賦能的政府事務與社區治理綜合平台.....	<ul style="list-style-type: none">• 7*24小時在線智能問答，覆蓋公共服務、城市管理及其他領域• 查詢和使用公共服務的智能引導• 政府工作人員的智能助手，提供法律／法規諮詢、工作流程查詢和文件起草輔助• 知識庫管理靈活，便於公共部門整合和更新	<ul style="list-style-type: none">• 提供即時響應市民需求，提高滿意度，減少員工工作量• 協助客戶識別適用的政策• 為政府工作人員提供信息及生產力支持，提高效率及準確性
經濟大腦：人工智能驅動的企業風險監測與產業鏈決策.....	<ul style="list-style-type: none">• 產業鏈研究與諮詢• 智能風險識別模型，對區域內重點企業進行跟蹤，預測企業外遷風險• 提供區域產業集群分析及創新鏈和產業鏈整合	<ul style="list-style-type: none">• 為產業鏈規劃提供全面的、數據驅動的洞察，支持有效的決策• 實現企業外遷的早期預警，助力留存關鍵企業• 支持產業鏈風險與發展短板的系統性管理

案例研究3：產業鏈智能分析與發展系統

有效的區域經濟決策和政策制定對於優化產業鏈佈局、吸引高潛力企業和維持經濟增長至關重要。然而，地方政府在處理龐大而複雜的背景及特定企業數據、提煉出可行的洞見以及在動態和競爭激烈的行業環境中主動管理風險方面，往往面臨着挑戰。

業 務

截至最後實際可行日期，在某主要工業與創新樞紐城市的一個區縣擁有超過330,000家企業，該區希望開發一個人工智能驅動的平台，以支持當地產業鏈發展的決策。該區政府旨在對海量經濟及產業數據進行整合和分析，為優化產業鏈佈局、降低風險和促進本地經濟增長提供切實可行的洞見。

人工智能解決方案

為滿足該區縣的要求，我們基於DIOS開發了一個人工智能賦能業務平台。該平台利用X-Data從包括企業信息和行業趨勢在內的多種來源收集多模態數據，然後通過DI-Brain進行規模化提煉和分析。

我們使用宏觀經濟數據、政府政策、行業研究、區域研究和企業數據等領域專屬語料庫對雅意大模型進行微調，進一步提升了該平台的能力。

我們在平台中整合了專門用於分析產業鏈的模型。這些模型具備多種分析工具，能夠對產業鏈進行總體分析、確定及評估產業鏈中的企業、發現產業鏈及其關鍵節點的優點和短板，並提出優化建議和風險緩解策略。這些模型涵蓋超過50個分析指標，確保了分析結果的穩健和詳盡。

該平台提供的主要功能包括：為產業鏈發展和佈局優化提供戰略建議、識別區內高潛力企業、識別適合招商的區外企業以及對潛在外遷企業進行風險預警。此外，該平台還集成了DI-Brain功能，可應用多種評估模型，並將分析結果可視化，以提供清晰可行的洞見。

核心價值

該平台通過產業鏈態勢感知、關鍵經濟指標分析等可視化圖表，直觀呈現經濟及行業數據以支持戰略決策。其風險識別功能使區政府前瞻性地應對薄弱環節，穩定產業鏈並加強本地經濟。通過為產業鏈發展、佈局優化和企業吸引提供戰略建議，該平台在促進經濟增長的同時，還能夠為區領導層進行有效規劃和資源配置提供數據驅動的決策依據。

商企

我們的人工智能服務利用先進的大語言模型，通過將工作密集型流程委派交由人工智能，使商企用戶能夠更高效地執行日常任務。該解決方案解決了諸如投資決策和投資後管理中數據分析所需耗費精力和時間等難題。於往績記錄期間，我們為包括銀行及其他金融機構，以及工業和製造企業等商業企業提供了人工智能服務。

業 務

以下是我們為該行業提供的服務及其如何應對客戶挑戰的說明：

場景	我們的人工智能服務	優勢
智能投資研究與 資產管理.....	<ul style="list-style-type: none"> • 自動化企業簡介和行業分析 • 投資後運營及風險分析 • 人工智能驅動的估值、風險建模和多維風險標記 • 自動財務報告解析、問答和輔助合規審核報告生成 • 人工智能驅動的風險標籤和實時風險監控 • 自動風險評估、預警和持續合規監控 	<ul style="list-style-type: none"> • 提供由大模型及智能體驅動的綜合投資研究能力 • 提供模塊化、低代碼集成，可靈活部署 • 提供估值和風險建模能力 • 啟用實時警報和多層次分析，實現主動風險管理 • 提供合規、安全的基礎設施，滿足監管要求
人工智能驅動的銀行 合規與信用報告 自動化.....	<ul style="list-style-type: none"> • 自動審查內部政策，比較分析內部標準和外部標準 • 合規問答和知識圖譜 • 人工智能驅動的盡職調查材料處理 • 多智能體協作信用報告起草 	<ul style="list-style-type: none"> • 啟用實時監管跟蹤和合規管理 • 提供生成高效、準確和可審計的信用報告 • 增強的合規智能和運營透明度
人工智能驅動的 商業智能.....	<ul style="list-style-type: none"> • 品牌聲譽管理 • 消費者洞察及投訴觀察 • 新產品發佈跟蹤 	<ul style="list-style-type: none"> • 提供品牌認知建模和消費者行為分析 • 提供細粒度的行業特定的知識圖譜

案例研究4：一家領先家電企業的客戶服務

中國一家領先的家電企業曾在收集和分析用戶反饋以改進產品方面面臨挑戰。人工從電子商務平台、媒體和網站等不同來源進行數據收集的流程效率低下，限制了該客戶依據數據及時做出決策的能力。

人工智能解決方案

為應對這些挑戰，我們為該客戶提供雅意大模型驅動的市場分析服務，專門針對家電行業進行了微調。我們的服務可對來自多個在線渠道的數據進行整理和分析，以提取可行的消費者洞察。

我們的服務結合特定領域的知識圖譜和基於廣泛家電數據及知識構建的語料庫，利用經過微調後的大語言模型來處理與產品質量、售後服務和用戶體驗相關的大量消費者反饋。該服務同時可以自動生成功能導向性報告，使客戶能夠做出明智的產品和服務優化決策。

業 務

核心價值：

通過從多渠道消費者反饋中提取細粒度的洞察，該客戶可根據實際市場需求調整產品開發、功能增強和服務提供，從而推動創新和提高競爭力。我們的人工智能服務加快了客戶問題和產品缺陷的識別和解決過程，顯著提高了客戶滿意度。此外，該服務簡化了內部管理反饋管理流程，提高了整體運營效率。

技術戰略及基礎設施

我們將託管雲服務（以確保運營穩定性）與定制、自託管解決方案（以進行專用、高性能任務）相結合，託管訓練和管理我們的人工智能服務。

- **雲環境：**我們的核心AI服務（如雅意大模型）的培訓和運行環境部署在中國領先的雲服務提供商，如阿里雲及火山雲。
- **自託管環境：**我們的AI模型訓練、推理操作和開發/測試環境也部署在位於中國四個城市數據中心的自有服務器上。這些系統通過安全、高速的專用網絡線路連接到我們的雲環境，為我們提供對專業和性能關鍵工作負載的控制。我們的主要硬件基礎設施包括GPU、計算機服務器、網絡交換機和存儲系統。

核心技術架構

我們的每個核心服務組件（X-Data、雅意大模型及DI-Brain）均由我們專業研發團隊內部開發。我們依托多種廣泛採用的開源軟件和技術來開發、訓練、測試及託管這些服務，而這些軟件和技術均可由用戶自行安裝和部署。主要組成部分包括：

- **人工智能和機器學習：***PyTorch*作為我們的基本深度學習框架，*DeepSpeed*用於大規模模型訓練，*Verl*用於加強學習微調整。
- **操作系統和容器化：***CentOS*（一個企業級Linux發行版）以及*Kubernetes*和*Docker-CE*用於容器化應用程序的自動部署、擴展和管理。
- **編程語言：***Python*和*Java*為廣泛採用的開源編程語言。

針對核心中間件功能，我們主要採用廣泛使用的開源軟件，並通過雲服務提供商的企業級託管服務來實現部署。我們將這些託管解決方案用於我們的關系數據庫（*HBase/PostgreSQL*）、高性能內存緩存（*Redis*）。此外，我們使用託管Apache Kafka來處理微服務之間的異步、高吞吐量數據流，並利用雲網絡附屬存儲（NAS），以供持久存儲我們的AI模型和應用程序資產。

業 務

商業軟件

雖然我們的人工智能服務主要使用不產生許可費用的開源軟件，但我們也採購商業軟件來支持我們的業務和管理運營，包括客戶關係管理(CRM)、企業資源規劃(ERP)和網絡安全系統以及生產力工具。這些產品的成本於2023年、2024年及2025年分別為人民幣2.5百萬元、人民幣5.3百萬元及人民幣2.9百萬元。

主要營運數據

下表載列往績記錄期間我們的主要營運數據：

	截至12月31日或截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
所服務客戶數量 ⁽¹⁾	262	342	404
按業務板塊分類			
— 傳媒與通信	39	67	102
— 公共服務	81	117	116
— 商企	131	157	184
按交付方式分類			
— 本地化部署	79	108	153
— 分析報告	78	101	77
— 訂閱式服務	145	179	216
— 運維服務	19	29	46
標桿客戶 ⁽²⁾	35	47	42
新客戶數量 ⁽³⁾	142	159	220
每名客戶平均收入 (人民幣千元) ⁽⁴⁾	953.0	929.1	1,003.3
按業務板塊分類			
— 傳媒與通信	1,952.1	1,272.6	1,193.4
— 公共服務	1,563.2	1,281.5	1,275.2
— 商企	276.6	477.3	702.2
按交付方式分類			
— 本地化部署	2,370.7	2,095.0	1,926.1
— 分析報告	383.6	400.7	448.8
— 訂閱式服務	146.9	205.1	266.6
— 運維服務	588.6	493.8	401.9
客戶留存率 ⁽⁵⁾	54.1%	66.5%	55.4%
淨收入留存率 ⁽⁶⁾	66.1%	89.8%	139.5%
每名客戶平均獲客成本 (人民幣千元) ⁽⁷⁾	357.4	289.2	216.2
平均交付周期(天) ⁽⁸⁾	185.0	105.9	80.2
在手訂單(人民幣千元) ⁽⁹⁾	168,688	133,486	288,873
新簽訂合同的價值(人民幣千元) ⁽¹⁰⁾	284,082	304,424	529,431

- (1) 在有關期間，對我們的收入作出貢獻的客戶數量乃按集團合併口徑計算。根據此方法，不同使用場景或交付方式對應的客戶數量之和可能不等於客戶總數。此乃由於客戶購買多個類別的服務，會在每個相關類別中重複統計，但在整體客戶數量中僅計算一次。
- (2) 於往績記錄期間，貢獻總收入超過人民幣3.0百萬元或客戶或未達到此閾值但被視為對我們的業務具有重大戰略意義的客戶。
- (3) 於各期間，首次為我們收入作出貢獻的客戶數量乃按集團合併口徑計算。
- (4) 於有關期間的總收入除以客戶數量計算。

業 務

- (5) 客戶留存率指本公司緊接上一年度的客戶（按集團合併口徑計算）於本年度仍為本公司客戶的百分比。
- (6) 淨收入留存率指緊接上一年度客戶（按集團合併口徑計算）的收入貢獻與本年度同一組客戶的收入貢獻的比率。
- (7) 每名客戶平均獲客成本等於營銷及銷售費用總額（不包括股份支付費用）除以特定期間的客戶數量（按集團合併口徑計算）。
- (8) 交付周期指通過本地化部署提供的人工智能服務從合同簽署之日至交付及驗收之日的期間。
- (9) 在手訂單指截至指定日期，已簽訂但尚未確認為收入的客戶合同的總價值。
- (10) 新簽訂合同的價值指於指定期間內簽訂的新客戶合同的總價值。

於往績記錄期間，我們服務的客戶數量顯著增長，主要原因是我們在公共服務和商企領域的客戶數量快速增長。客戶數量的增長源於我們在這兩個領域積極開展客戶拓展活動以及重點面向戰略客戶開展業務。該增長亦反映了我們在各種交付方式上的拓展嘗試。對於我們相對成熟的本地化部署服務，增長源自於我們不斷滲透新的垂直領域，以擴大客戶群並獲取新訂單。對於我們的分析報告及訂閱式服務服務，增長主要歸功於我們加強營銷網絡並擴大覆蓋範圍，吸引更多廣泛的客戶群。此外，我們為提高品牌知名度而採取的一系列措施，加上DIOS平台功能持續完善，進一步推動了這一增長。值得注意的是，於往績記錄期間，我們標桿客戶數量的增長主要來源於傳媒與通信以及公共服務的客戶。這些增長同樣源於較高的客戶忠誠度，尤其是公共服務的客戶，以及我們產品能力和用戶體驗的持續提升，這有效提高了客戶滿意度和客戶黏性。

於往績記錄期間，新客戶數量的整體增長主要源自新商企客戶的增加。該增長得益於我們不斷提升的品牌知名度、持續增強的DIOS技術能力，以及為擴大我們在主要商企市場覆蓋範圍而開展的營銷活動。這些因素共同推動我們進入新的市場細分領域，並進一步實現客戶結構的多元化。

2023年至2024年，我們的客戶平均收入由人民幣953千元下降至人民幣929.1千元，這主要是由於公共服務以及媒體與通信領域的客戶合同金額有所減少。此外，隨着我們戰略性地將重點從獲取標桿客戶的大額合同轉向從更廣泛客戶基礎中獲取更多數量的合同，本地化部署服務的每位客戶平均收入亦有所下降。該策略符合我們分階段的市場拓展路徑，即利用早期高價值客戶積累的經驗和聲譽，通過服務更為多元化的客戶群體，構建更具韌性和可擴展性的業務模式。上述舉措推動了往績記錄期內客戶數量及收入的增長。此外，商業企業客戶的收入貢獻增加（其平均合同金額通常低於其他兩個行業）亦導致每位客戶平均收入下降。我們的每名客戶平均收入由2024年的人民幣929.1千元上升至2025年的人民幣1,003.3千元，主要由於：(i)商企板塊每名客戶平均收入上升；及(ii)分析報告及訂閱式服務業務的每位客戶平均收入在同期呈上升趨勢，反映出我們基礎產品逐漸成熟，以及能夠提供更豐富的功能模塊。這亦體現了我們在拓寬服務覆蓋範圍的同時，更好的滿足多樣化客戶需求所作出的努力。

業 務

2024年，我們的客戶留存率和淨收入留存率均有所提升，這主要是因為2023年獲取的許多新客戶開始與我們進行複購，體現了我們客戶關係管理的有效性及產品價值主張的吸引力。2025年，我們的淨收入留存率延續了上升趨勢，反映了我們深化客戶合作並增加客戶收入貢獻的能力。然而，由於我們戰略性地致力於擴大商業企業客戶群，加之現有客戶的項目周期存在自然波動，2025年的客戶留存率有所下降。

於往績記錄期間，我們的平均獲客成本有所下降，這反映出我們銷售與營銷舉措的效率和效果不斷提升。隨着品牌認知度與市場影響力的增強，我們能夠以更低的增量投入吸引並轉化新客戶。此外，營銷活動的優化、精準觸達策略的完善，以及口碑推薦的增加，共同降低了獲取每位新客戶所需的資源投入。

與此同時，在往績記錄期間，我們每個項目的平均交付周期持續縮短。該改善主要得益於交付效率的提升，這一方面源於我們在項目實施中不斷積累經驗，另一方面源於我們的服務方案日益標準化，以及我們的技術平台DIOS不斷升級，提供了更智能的工具、更強大的大模型能力及更具創新性的決策支持功能，並具備更強的通用性。上述運營效率的提升使我們能夠更加快速且穩定地交付服務和項目，從而進一步強化我們在可靠性及客戶滿意度方面的市場聲譽。

我們的期末在手訂單（指截至期末已簽署但尚未確認為收入的客戶合同總價值）於2023年出現波動，隨後於2024年至2025年因新客戶數量大幅上升而實現大幅增長。

於往績記錄期間，我們新簽合同金額呈持續增長趨勢，反映出我們為擴大客戶基礎所開展的持續且有效的業務拓展工作。該增長亦得益於DIOS平台底層人工智能能力的支持，以及客戶對其的良好認可。

研發

創造新技術以解決複雜實際問題的能力是我們的商業宗旨。因此，我們投入大量資源進行研發活動。2023年、2024年及2025年，我們的研發開支分別為人民幣179.5百萬元、人民幣131.0百萬元及人民幣187.5百萬元。於往績記錄期間，我們的研發主要集中於開發DIOS平台及其組成部分。

我們的研發團隊

截至2025年12月31日，我們的研發團隊共有250名員工，佔公司總員工數的43.9%，其中66人擁有碩士及博士學位，主要集中在人工智能、計算機科學、軟件工程、信息系統或電信等領域。彼等的專業領域涵蓋自然語言處理、高級模型提示詞工程、生成對抗網絡、定製化Transformer架構、機器學習、數據挖掘、多模態數據融合、可視化、決策支持和異常檢測。截至2025年12月31日，我們的研發團隊在技術和人工智能領域的平均從業經驗超過八年。

我們的三位共同創始人均為人工智能、決策科學以及社會計算領域的專家，彼等因在指導大數據挖掘、語義理解及多智能體推理研發方面的技術貢獻及領導力而獲得廣泛認可。另請參閱「—我們的優勢—強大的股東支持與創始團隊」。

業 務

我們的研發團隊包括30多名經驗豐富的人工智能科學家。我們已指定其中5人擔任我們的核心研發團隊成員代表，每人平均擁有超過10年的人工智能相關行業研發經驗。所有該等核心成員自2020年以來一直在本集團任職，各自專長於不同的領域。下表載列彼等的簡介：

核心研發團隊成員	簡介
羅引博士.....	本公司執行董事兼首席執行官。彼獲得北京理工大學博士學位，在中國科學院自動化研究所任職時獲得正高級工程師職稱。羅博士目前負責本集團的整體研發戰略。請參閱「董事及高級管理層－董事會－執行董事」。
曹家.....	本公司執行董事兼首席技術官。曹先生曾任中國科學院自動化研究所高級工程師。彼從北京大學獲得軟件工程專業碩士學位。彼目前為本公司通用人工智能事業部總經理。請參閱「董事及高級管理層－董事會－執行董事」。
徐楠博士.....	徐先生從中國科學院大學取得博士學位，並為中國科學院自動化研究所副研究員。徐先生現任本公司人工智能研發中心總經理及人工智能研究院院長，負責雅意大模型的開發。
汪小東.....	汪先生從東北大學獲得碩士學位。彼於大數據行業擁有十八年經驗。彼現任本公司通用人工智能事業部副總經理，負責X-Data的開發工作。
王一剛.....	王先生從北京航空航天大學獲得碩士學位。王先生於媒體行業擁有十五年的研發及管理經驗。王先生現任本公司媒體人工智能事業部總經理。

我們通過具有競爭力的薪酬待遇留住關鍵管理人員及研發人員，並在員工繼續教育和培訓方面持續投入，以提高該等人員的技能。倘關鍵員工要求解聘，我們會進行密切溝通，以了解他們離職的原因。我們與管理層及研發人員簽訂的協議的主要條款如下：

- **無利益衝突**：在僱傭期間，僱員不得從事任何其他僱傭安排，不論是全職或兼職。
- **發明**：在適用法律允許的最大範圍內，對於僱員在勞動合同期間全部或部分做出、構思或付諸實踐的所有發明（無論是否可申請專利）、原創作品、掩模作品、設計、專有技術、創意及信息，我們將擁有與之相關的所有權利、所有權及權益（包括專利權、版權、商業秘密權以及全球範圍內任何形式的其他所有知識產權）。所有僱員應立即向我們披露所有發明創造。

業 務

- **專有資料**：僱員在僱傭合同期限內開發、學習或獲得的與我們或我們的業務或明顯預期業務有關的，或全部或部分在我們的時間內或使用我們的設備、用品、設施或機密資料開發的，或由我們或為我們保密收到的所有發明及所有其他業務、技術及財務資料（包括但不限於客戶或僱員的身份及有關資料）構成專有資料。僱員應將任何專有資料保密，不得披露或使用任何專有資料，惟在僱傭範圍內除外。
- **保密條款**：在僱傭期間（除履行職責所需外）及其後任何時間，於未經我們事先書面同意下，僱員不得向任何第三方披露、洩露、宣佈、刊發、傳授、轉讓或以其他方式告知任何第三方，或以任何方式使用屬於我們或屬於我們有保密義務的任何其他方的任何資料，如技術及商業秘密。
- **競業禁止**：我們有權在僱員離職後單方面啟動最長兩年的競業禁止期。在職期間及我們啟動的競業禁止期內，僱員不得從事任何競爭行為。

於往績記錄期間，不存在可能影響我們專業技術產品研發的法律索賠或訴訟程序。

持續的重點內部研究項目

項目命名	關鍵研究任務	有關DIOS組成部分
以人工智能為導向的數據分析平台	開發企業級數據整合與分析平台，可整合分佈式、多模態與異構數據。該平台將融合數百個人工智能運算子，提供端對端的智能數據處理與人工智能驅動的分析功能。	X-Data
雅意大模型 — 科學應用	針對學術數據增強與科學推理，開發大模型定製版本。基於此研究成果，我們計劃推出一系列人工智能產品，促進文獻審閱、數據建模、實驗計劃制定及科學工具整合。	雅意大模型
X-Agent：企業 智能體開發平台	開發適用於各行業與場景的智能體平台，通過低代碼環境整合大模型、知識庫與工作流程。此平台旨在滿足人工智能應用開發的多樣化需求，支持基於規則及自主推理兩種模式。	DI-Brain

業 務

項目命名	關鍵研究任務	有關DIOS組成部分
DecisionOne (D1) : 決策智能平台	利用大模型和先進的模擬技術開發新穎的決策智能平台。複雜的社會經濟狀況需要人工智能決策。D1是一個可滿足該等需求之多智能體的互動平台。本平台可根據用戶的自然語言描述理解決策情境，並自動根據文獻和內部報告設定互動智能體的內部邏輯。它然後可以對抗或合作的方式提供多智能體推理，生成決策建議。	DI-Brain

我們與中國科學院的合作

於往績記錄期間，我們與中國科學院所屬多家研究機構開展合同技術服務及學術交流。這些活動按公平原則進行，但與我們提供的任何商業人工智能產品及服務的聯合開發無關。

我們與中國科學院所屬研究機構之間並無技術開發的成本分攤安排。我們的核心人工智能能力均未與中國科學院合作開發。於往績記錄期間內確認的任何收入均不屬於中國科學院開發的產品或技術，因為我們在內部進行所有研發及商業化活動，並無納入與中國科學院共同開發的任何技術。我們提供的人工智能服務是通過標準的商業招標或採購流程，經公平談判後以獨立項目形式授予並交付的。來自中國科學院下屬研究機構（不包括中國科學院自動化研究所）的總收入在2023年為人民幣1.8百萬元，2024年為人民幣4.6百萬元及2025年為人民幣1.9百萬元。

我們與中國科學院自動化研究所的合作

於往績記錄期間，我們與中國科學院自動化研究所簽訂了多個分析研究類的合同。在某些項目中，我們為中國科學院自動化研究所提供一系列人工智能服務，包括專有數據智能平台（X-data服務）、定制軟件開發、多語言數據分析以及通過技術服務提供的研究支持。每項合同定義項目範圍，通常有6至12個月的持續時間，並要求以軟件工具或技術報告的形式交付。我們負責解決方案的設計、開發及交付，而中國科學院自動化研究所提供項目指導和相關數據的訪問。在其他情況下，我們根據具體項目協議委託中國科學院自動化研究所共同承接研究工作。例如，根據日期為2018年11月的委託技術開發協議，我們與中國科學院自動化研究所合作開展了一項聚焦多源信息融合、知識圖譜及語義理解的研究項目。

為把握AI for Science領域的重大機遇，我們與中國科學院自動化研究所合作研發科學基礎大模型項目。該模型已於2025年7月發佈。該專業平台專為理解複雜科學概念和多模態科學數據（如波、光譜及場）而設計，為科研人員提供多模態科學數據的專業理解、科學文獻的提取與融合、科學知識推理、科學工具的編排與規劃等強大功能及工具。該舉措不僅提升了科研效率，還為我們在高潛力新興領域奠定了堅實基礎。在

業 務

該合作中，我們作為聯合研發主體完成了模型訓練的設計與執行。隨後，我們將積累的技术經驗與研究成果應用於提升專有的雅意大模型的科研能力，所有研發工作均在內部進行。新平台於往績記錄期間尚未開始產生任何商業收入。

與中國科學院自動化研究所合作產生的知識產權根據合同條款按逐個項目定義。一般情況下，之前的知識產權歸原始方所有，在合作過程中產生的新知識產權根據各方協議的各自貢獻，既可以共同擁有，亦可以單獨擁有。在大多數情況下，某些合同明確授予雙方共同所有權，雙方都有權申請並共享相關利益，而有限的其他合同則將全部知識產權所有權歸於一方。我們的核心人工智能能力均未與中國科學院自動化研究所合作開發。

於往績記錄期間內確認的任何收入均不屬於中國科學院自動化研究所開發的產品或技術，因為我們在內部進行所有研發及商業化活動，並無納入與中國科學院自動化研究所共同開發的任何技術。來自中國科學院自動化研究所的總收入在2023年為人民幣4.1百萬元，2024年為人民幣7.1百萬元及2025年為人民幣1.2百萬元。

我們與中國中醫科學院的合作

我們與中國中醫科學院及廣安門醫院合作建立了北京市重點實驗室。該實驗室已於2024年底前正式獲批。根據實驗室共建協議，我們(i)提供資金和人工智能專業知識，(ii)將以中國中醫科學院為重點的研究成果與我們的數據驅動模型開發相結合，及(iii)利用廣安門醫院的臨床場景開發診斷平台，如先進的脈搏識別設備及多模態中醫決策支持模型，該模型於2025年5月發佈。我們已完成中醫藥基礎模型的開發工作，並基於該模型開發出多個專科疾病模型。各方保留其原有的知識產權；聯合研發產生的新知識產權根據具體項目協議進行分配，據此若干發明為共同所有及其他發明則完全轉讓，具體條款將在單獨的商業合同中列出。我們並無在我們的商業產品開發中使用任何聯合開發的知識產權。我們的核心人工智能能力均未與中國中醫科學院合作開發。來自中國中醫科學院的收入總額於2023年為零，於2024年約為人民幣1.6百萬元，及於2025年約為人民幣24,000元。

業 務

下文載列截至最後實際可行日期我們正在進行的政府資助研究的資料：

重點贊助研究項目

項目名稱	主要資助機構	項目周期	項目詳情
大模型安全評測與防護服務平台	北京前沿人工智能安全與治理研究院	2025年5月至 2026年5月	項目將從資助機構獲得人民幣4.0百萬元撥款。該項目旨在開發一個綜合平台，對大模型進行安全性、安保性和合規性評估測試。
面向多語種新聞媒體類語料庫建設及多格式翻譯平台關鍵技術研究與應用	北京市科學技術委員會	2025年10月至 2026年10月	項目將從資助機構獲得人民幣3.0百萬元撥款。該項目旨在構建大規模、多語種的新聞媒體語料庫，並開發一個多格式翻譯平台。
基於AI4S范式賦能的新一代中藥智能創新研發平台關鍵技術研究	北京市科學技術委員會	2025年7月至 2028年6月	項目將從資助機構獲得人民幣4.2百萬元撥款。該項目旨在構建一個AI賦能的中藥智能研發平台，以加速其研究的創新與現代化。

業 務

項目名稱	主要資助機構	項目周期	項目詳情
增強ScienceOne基礎大模型的科學能力	北京市科學技術委員會	2025年12月至2026年12月	項目將從資助機構獲得人民幣1.5百萬元撥款。該項目旨在增強ScienceOne基礎大語言模型的科學能力，以便在特定科學領域進行應用和驗證。
新型非法集資活動風險監測預警一體化平台	科學技術部	2023年11月至2026年10月	項目將從資助機構獲得人民幣12.2百萬元撥款。該項目旨在開發大規模建模技術，並構建一個風險監測及預警一體化平台，用於快速篩查和識別非法集資計劃。

外包研發安排

與我們核心技術相關的所有研究活動均在我們內部進行。同時，為了專注於我們的核心使命和技術優勢，並且進一步提升我們的運營效率及成本效益，我們也會聘請第三方供應商開展非核心技術的開發活動，例如對軟件系統進行編碼與測試的工作。

我們也會不時聘請獨立軟件開發商為我們的專有研發進行某些外包研發工作。根據灼識諮詢，與行業規範一致，我們在非核心技術領域一般將相對基礎及人力密集型的部分外包給第三方。我們的標準外包服務協議的主要條款如下：

- **知識產權**：該項目產生的全部知識產權均屬我們所有。受委聘方不會因履行協議的義務而侵犯第三方的知識產權，並會就我們因第三方索賠招致的任何損失作出賠償。
- **定價與付款**：外包研發服務的定價取決於具體研發工作的類型。我們通常按月付款或在服務獲得驗收確認後付款。
- **保密性**：受委聘方有責任對我們提供的所有信息進行嚴格保密，並對任何違反保密規定的行為負責。

業 務

- **終止**：有關協議將通過雙方協定或協議規定的其他方式予以終止。我們通常指派員工作為項目代表參與項目實施，同時監督及協調工作流程以確保質量。

於2023年、2024年及2025年，我們與該等技術服務提供商的外包研發安排有關的第三方服務費分別為人民幣10.4百萬元、人民幣15.5百萬元及人民幣49.0百萬元，分別佔有關期間研發開支總額的5.8%、11.8%及26.1%。第三方服務費按絕對金額及佔研發開支總額的百分比計有所增加，主要是由於我們增加了對第三方技術服務的投入（包括更多委託第三方開發，以及採購數據與數據治理服務以促進模型訓練）。這是受訓練大型人工智能模型及算法以及其他研發項目的實際需求所驅動，以提高整體研發效率、降低試錯成本及縮短研發週期。

研發過程

我們的研發活動以自主研發的人工智能為核心工程方法論為指導，該方法論與傳統的軟件工程有顯著不同。我們重視以數據工程、模型工程、應用工程為核心的統一平台化架構。這種方法以我們的DIOS平台為核心，利用人工智能最大限度地提高效率，促進項目的快速迭代，並實現低代碼開發。我們專有的研發流程包括以下關鍵階段：

需求工程：我們首先通過市場分析確定高價值的行業挑戰和客戶需求。我們會對每個潛在項目的技術可行性、與DIOS路線圖的戰略一致性以及商業可行性進行評估。這確保了我們的研發工作能夠創造出具有上升市場影響的解決方案。

項目規劃：一旦項目獲得批准，專門的團隊就會制定明確的目標、技術規格和交付時間表。我們分配資源，包括研發人員和計算資源，並制定關鍵性能指標，為開發和驗證階段提供指導。

人工智能輔助開發：在開發階段，我們利用DIOS平台加快研發周期。我們的團隊利用內部低代碼工具鏈及人工智能輔助工具來完成數據處理、代碼生成及模型配置等任務。這種人工智能輔助方法提高了工作效率，使我們的科學家和工程師能夠專注於核心創新。

產品驗證：新產品和功能均經過嚴格的驗證，以確保符合我們在準確性、性能及可靠性方面的標準。這一階段包括根據行業標準進行量化基準測試，並在適當情況下部署智能體，對系統功能和模型輸出進行自動測試。這一自動化驗證流程提高了我們質量保證的效率和完整性。

產品發佈：驗證成功後，新技術將被集成到我們的DIOS平台中。這可能涉及發佈新版本的X-Data、雅意大模型或DI-Brain，亦或是部署新的標準化人工智能服務模塊。我們會對發佈版本進行精細管理，以確保為客戶提供集成服務。

持續迭代：我們建立了一個系統的反饋回路，將應用數據和客戶意見反饋至我們的研發過程中。這些信息推動我們對平台和模型進行有計劃的迭代升級，確保我們的技術不斷發展，以滿足現實世界的運營需求並保持競爭優勢。

業 務

我們的成就

作為中國新興企業級人工智能技術與服務供應商，我們在三大關鍵領域構建了我們的技術組合：多模態數據融合、跨模態語義表徵與理解以及多智能體建模與決策。

截至最後實際可行日期，我們已在 *TMM*、*ACL*、*EMNLP* 和 *AAAI* 等知名國際期刊和會議上發表了 120 多篇研究論文，我們亦已申請 220 項發明專利，其中 109 項獲授權。這些專利涵蓋多項前沿技術，包括決策智能、自主規劃、基於智能體的模擬、跨模態文本－視頻檢索、虛擬人物視頻合成、時空預測分析、量子語言建模及大模型隱私保護。

我們致力開發支持多種語言和跨語言應用的多模態和多語言大模型。值得一提的是，我們構建的規模龐大且結構完善的中文數據集－中文互聯網語料庫，顯著提升了我們在數據管理、模型訓練和應用優化方面的能力。這一資源使我們能夠構建精準的行業知識圖譜，並提供安全、定制的人工智能服務。憑藉我們在決策智能方面的能力，我們正率先在開放、競爭的環境中推進基於通用人工智能智能體的決策評估技術研發。我們已獲得主要資助機構的資助，我們的研究成果已成功應用於多種複雜的決策和政策制定場景。

我們的研究成果得到了頂尖人工智能學者的認可及引用。體現了我們在大模型和多智能體系統領域的學術影響力。

我們強大的研究實力體現在以下方面：

- 獲得 12 項國家級及省部級科研項目支持，其中包括 6 項國家重點研發計劃（涵蓋 3 項「科技創新 2030－新一代人工智能」重大項目）；
- 擔任人工智能安全與超級對齊北京市重點實驗室的聯合牽頭單位；
- 北京前瞻人工智能安全與治理研究院創始成員；
- 中國中醫科學院共建中醫四診數智裝備研發北京市重點實驗室的聯合創始人；及
- 獲北京市廣播電視局指定為北京市智慧廣電重點實驗室。

我們成就顯著，榮獲眾多獎項及認可，包括：

- 經工信部認定為國家「專精特新」小巨人企業；
- 國家級高新技術企業認證；
- 北京市科學技術進步獎二等獎；
- 中國電子學會科學技術獎二等獎；

業 務

- 王選新聞科學技術獎一等獎；
- 世界人工智能大會AIWIN算法技術賽第一名；
- 北京市人工智能行業大模型創新應用大賽金融領域第一名；
- 「中國科學院科技創新投資產業聯盟」的科技創新先鋒榜第三名；
- 工信部賽迪智庫中國人工智能大模型企業綜合競爭力20強；及
- 福佈斯中國人工智能科技企業50強。

我們的收費模式

我們提供基於我們專有的模塊化DIOS的企業解決方案。我們的方法是整體性地利用DIOS的三個核心層面（即X-Data、雅意大模型及DI-Brain），同時自各層面內選取及配置特定功能模塊，根據客戶需求為客戶提供量身定制的可擴展服務。於往績記錄期間，我們主要採用按項目收費的模式，以及訂閱模式。

我們主要通過以下方式向客戶提供人工智能服務：(i)本地化部署；(ii)分析報告交付；及(iii)訂閱式服務。我們亦提供本地化部署的運維服務。下表載列我們按交付方式劃分的服務內容、收費模式和定價政策。

	交付內容	收費模式及定價政策
本地化部署.....	在客戶的IT基礎設施上本地化部署AI服務，主要通過結合公有雲和私有雲環境的混合雲部署來實現。基於我們自主研發的DIOS，我們的本地化部署使客戶能夠在其現有系統中充分利用我們集成人工智能功能的能力。	固定費用，其定價綜合考慮多種因素，通常包括(i)我們專有AI服務的範圍及功能模塊；(ii)所需技術服務的複雜程度及範圍（包括定制化及部署實施），主要取決於技術團隊所需投入的人力成本；(iii)需採購的第三方軟硬件相關成本；及(iv)同類服務的現行市場價格。
分析報告.....	定制化分析報告，由我們的AI平台生成並經具有行業知識的內部數據科學家審核，涵蓋並滿足特定主題及需求，如品牌認知度及推廣分析，直接交付於客戶或通過我們的平台自動推送通知及自助下載。	費用於付款節點收取及支付。請參閱「— 業務流程及收入確認」。

業 務

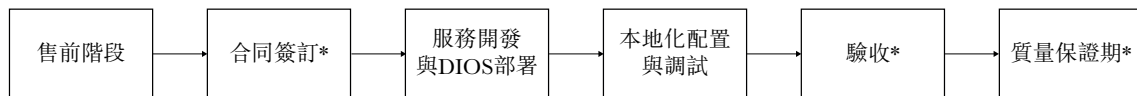
交付內容	收費模式及定價政策
<p>訂閱式服務.....</p> <p>為客戶提供用於訪問我們在雲端部署的AI能力平台的用戶帳戶及/或API接口。該平台根據客戶在數據字段等方面的具體需求，向其提供定制化的推送通知及數據流程服務。</p>	<p>固定費用，主要根據客戶獲准訪問的特定模塊而定。</p> <p>費用於付款節點收取及支付。請參閱「一 業務流程及收入確認」。</p>
<p>運維服務.....</p> <p>在質保期結束後，我們按需（不定期）為本地化部署客戶提供持續支持及運維服務，服務方式包括遠程支持或現場服務</p>	<p>固定費用，根據運維的複雜程度確定。</p> <p>費用定期收取。請參閱「一 業務流程及收入確認」。</p>

業務流程及收入確認

於往績記錄期間，我們主要採用基於項目的模式收取費用，若干情況下亦採用基於訂閱的模式。以下為交付方式劃分的人工智能服務的業務流程及收入確認政策：

本地化部署

通過本地化部署獲得的人工智能服務收入於特定時間點確認，通常基於合同里程碑，即我們能夠向客戶收取款項的節點。客戶的付款義務通常在我們於各付款里程碑完成後向其開具相應增值稅發票時產生。以下載列典型本地化部署項目中關鍵階段、各階段的時間跨度以及我們於各付款節點能夠收取的合同金額比例。



* 付款節點

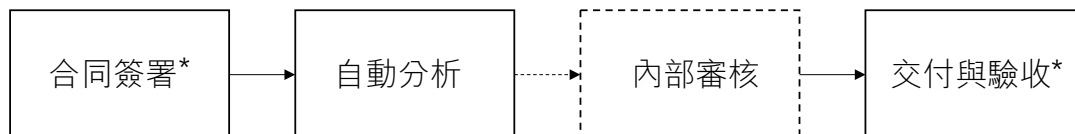
- 售前階段：**本階段包括與潛在客戶的初步溝通，了解其業務需求，展示我方技術能力，並準備初步服務方案。我們用於溝通及分析客戶需求的時間因潛在項目的規模及複雜程度而異。
- 合同簽訂：**於確認提案後，我們將進入正式合同談判階段並與客戶簽訂具有法律約束力的協議。通常情況下，我們確認合同條款並完成內部審批流程需要一周。在此階段，我們通常會收取合同總價值30%的預付款。對於客戶定制需求較少的項目，我們可與客戶協商替代付款計劃並於該階段收取合同總價值50%-70%的預付款。

業 務

- **服務開發與DIOS部署**：合同簽訂後，我們的團隊將進行深入分析並制定詳細的技術方案，以確定所需模塊的具體配置和集成方案。設計過程，包括但不限於用戶界面設計、數據庫設計、系統架構設計及API設計，通常與系統及服務部署並行運行。服務設計及開發通常需一至三個月的時間。對於定制需求較少的項目，此階段可能會簡化。隨後，我們的團隊會進行內部測試，以確保系統在部署前的穩定性。測試成功後，我們按客戶指定的IT基礎設施推進部署DIOS。
- **本地化配置與調試**：在初始部署後，我們開始本地化配置與調試階段，在此期間，我們的團隊專注於對已部署系統的適用模塊進行微調及性能優化。我們與客戶密切溝通，監控其實際操作環境，收集用戶反饋，並進行必要調整，以確保系統符合其特定業務需求。此階段通常持續約一個月。
- **驗收**：配置與調試完成後，客戶將進行測試以確認是否符合預先商定的規格和性能標準。在正式驗收時，我們通常可收取合同總金額約60%的款項。對於較標準化且我們在簽署合同時獲得合同總價值的50%-70%的預付款的項目，我們通常在此階段收到合同總價值的20%-40%作為里程碑付款。
- **質量保證期**：質量保證期通常自客戶驗收之日起持續12個月，在此期間，我們將提供持續的技術支持和運維服務以確保解決方案的長期穩定性。質量保證期結束後，通常會收到10%的尾款。對於無質量保證期的項目，該部分款項將在正式驗收時收取。

分析報告

我們通過人工智能生成分析報告服務取得的收入通常在某一時點確認。對於根據合同約定需定期交付分析報告的業務，我們通常在合同期限內按時間比例確認相關收入。下文載列各關鍵階段、預計持續時間以及我們在每個付款節點可收取的合同金額比例。



* 付款節點

† 在分析需求更加標準化和不那麼複雜的情況下，經客戶事先同意可以簡化或省略該階段。

- **合同簽署**：此初始階段需最終確定服務範圍並與客戶簽訂具有法律約束力的協議。雙方通常需要一個月時間進行初步溝通、確認合同條款並完成內部審批。簽約後，我們一般可收取合同總金額50%至70%的預付款。

業 務

- **自動分析：**在項目啟動後，我們的團隊對所需信息及數據進行處理和整理（該等信息主要由客戶提供或來源於公開渠道）作為分析基礎。依托DIOS平台的核心人工智能能力，系統對相關信息進行分析，以識別並提取關鍵數據點及分析結果，並將其整合為結構化、連貫的報告。
- **內部審核：**在自動生成初稿後，我們具備行業經驗的數據科學家團隊會進行嚴格審核，並結合深度行業理解對分析結果進行完善。該「人機協同」過程確保最終報告既具備人工智能的效率，又融合數據科學家的專業判斷。在分析需求較為標準化且複雜程度較低的情況下，經客戶事先同意，該階段可予以簡化或省略。
- **交付與驗收：**我們將在客戶預先約定的期限內，將最終審核版報告交付客戶，該期限根據所需分析報告的篇幅及複雜程度而定。客戶進行終審以確認符合預先約定的規範。對於定期多次交付的合同，此階段將定期重複執行。客戶正式驗收後，我們通常收取合同剩餘30%至50%的款項。

訂閱式服務

訂閱式服務業務為我們提供了持續的收入來源並在服務期內按時間比例確認。在簽訂合同前，我們可能向潛在客戶提供最長一個月的試用訂閱服務。在與客戶簽訂協議後，我們通常收取合同總金額約50%至70%的預付款。隨後，我們為客戶開通用戶賬戶或提供API接口，使其能夠訪問我們部署於雲端的人工智能服務，該過程通常可在一天內完成。在訂閱期屆滿時，我們有權收取合同剩餘約30%至50%的款項。客戶此後可通過簽訂新協議續訂其訂閱服務。

本地化部署的運維服務

我們為客戶提供本地化部署質量保證期結束後提供的運維服務所產生的收入，為我們提供了持續的收入來源並在服務期間內按時間比例確認。我們通常在簽訂運維服務合同時收取總合同金額的50%，其他50%在運維服務到期時收取。我們的運維服務合同通常每年續簽一次。

下表提供我們的每項DIOS及人工智能服務如何屬於上市規則第十八C章所定義的特專科技行業可接納領域：

特專科技產品	特專科技行業可接納領域：	主要功能分析
DIOS賦能的人工智能服務...	人工智能（人工智能賦能的算法程序設計：圖片識別、視聽學習、自然語言處理(NLP)、機器學習及深度學習）	我們的人工智能服務產品的一項關鍵組成部分為自主研发的大語言模型雅意大模型。雅意大模型的訓練包含全參數微調、在客戶提供的數據集上進行預訓、針對不同參數大小進行模型蒸餾，以及針對特定行業應用進行高效分析的端對端定制訓練。

業 務

特專科技產品	特專科技行業可接納領域：	主要功能分析
	人工智能(人工智能服務：設計並提供用於不同垂直行業的人工智能服務)	我們的人工智能服務主要通過軟件的本地部署或結合硬件的方式提供。該等服務為滿足各行各業客戶的需求而量身定制。
	雲端訂閱服務(軟件即服務(訂閱式服務)：通過雲端基礎架構提供軟件應用程序，使企業能夠使用應用程序進行營運)	我們的部分人工智能服務通過訂閱以雲服務形式交付。

我們的行業顧問灼識諮詢確認，且我們的董事認為，根據上述資料，我們的每項服務均屬特專科技行業可接納領域，即上市規則第十八C章所界定的人工智能與雲端服務。

商業化與盈利路徑

於往績記錄期間，我們的收入增長強勁，這證明了我們有效實現人工智能服務商業化的能力。我們的收入由2023年的人民幣249.7百萬元增至2024年的人民幣317.8百萬元，並進一步增至2025年的人民幣405.3百萬元。我們於各年度的毛利分別為人民幣109.9百萬元、人民幣160.1百萬元及人民幣207.7百萬元，毛利率分別為44.0%、50.4%及51.2%。

自成立以來，我們投入了大量資源進行研發活動。於2023年、2024年及2025年，我們的研發開支分別為人民幣179.5百萬元、人民幣131.0百萬元及人民幣187.5百萬元，分別佔同期總收入的71.9%、41.2%及46.3%。於往績記錄期間，我們的研發工作主要集中於DIOS及相關技術的開發。該類投資儘管於往績記錄期間造成虧損，但卻為我們帶來獨特的競爭優勢，持續推動我們的技術進步。

我們於2017年開始人工智能服務的商業化進程，初期聚焦於公共服務，隨後拓展至傳媒與通信客戶，並於2020年擴展至商企。我們的商業化策略最初着重於與標桿客戶(主要為政府和公共部門)合作，獲取大額項目。自2020年以來，我們持續擴大客戶群，覆蓋中大型客戶，並進軍金融、工業和醫療健康等其他行業。下表顯示了我們在垂直行業中人工智能服務的商業化進程：

	推出時間	創收年份
傳媒與通信.....	2017年	2017年
公共服務.....	2017年	2017年
商企.....	2020年	2020年

我們於往績記錄期間還處於淨虧損，預計短期內將繼續處於淨虧損和經營虧損，主要原因是持續的研發投入以及加速推進的市場擴張。儘管如此，我們相信，公司在企業大模型驅動決策智能服務領域的領先地位、全棧人工智能服務的組合、市場領先的研發實力與技術，以及既有客戶的忠誠度，為我們的業務可持續性和長期發展奠定

業 務

了堅實的基礎。為支持下一階段的增長，我們正通過實施數據、本體、模型與智能體（簡稱DOMA）框架來升級我們的DIOS。此次升級通過增強數據、模型及智能體之間的集成性、標準化及架構一致性，來強化DIOS的基礎設施及平台能力。我們認為，這一演進鞏固了DIOS作為面向企業級AI的可擴展平台型基礎設施的地位，並支持我們作為決策智能供應商的長期發展。具體而言，我們預期以下因素將提升我們的盈利能力：

深化核心行業專長，拓展其他行業和客戶群

我們致力於持續深化在核心領域的專業技術能力，同時將人工智能應用拓展至更廣泛的行業。

為擴大我們人工智能服務的應用範圍，我們積極對接傳媒與通信、公共服務和商企等核心領域的客戶，憑藉我們的專業能力吸引高價值客戶。對於傳媒與通信及公共服務領域的客戶，我們的重點是持續提升服務質量、縮短響應時間並提高客戶的整體滿意度。我們亦在該等領域拓展和深化我們的人工智能能力，以解決更廣泛的具體應用場景需求。例如，在傳媒與通信垂直領域，我們作為關鍵技術合作夥伴正在參與一個由省級政府支持、由頂級學術及行業參與者領導的重大研發項目，以開發下一代人工智能賦能智能出版平台。通過優先發展這些核心領域，我們旨在樹立行業標桿案例，這不僅能鞏固我們的聲譽，也能提高我們在這些核心行業的市場份額。

我們努力取得的成效已通過往績記錄期間的商業進展得到充分驗證：我們深化與現有客戶關係的努力卓有成效，標桿客戶數量的增長便是證明，2023年、2024年及2025年，標桿客戶數量分別為35家、47家及42家。

再者，我們開拓新業務機會的策略於往績記錄期間亦取得了重大進展。我們服務的客戶總數由2023年的262家增至2025年的404家。2023年、2024年及2025年，我們新增客戶數分別為142家、159家及220家。我們的未完成訂單（即尚未確認為收入的現有合同價值）由截至2024年12月31日約人民幣133.5百萬元大幅增至截至2025年12月31日約人民幣288.9百萬元。我們簽署的新合同金額由2023年的約人民幣284.1百萬元增加至2024年的約人民幣304.4百萬元，並進一步增加至2025年的人民幣529.4百萬元，這反映了我們將技術能力轉化為強勁商業動力的策略的成功。

此外，我們正積極向人工智能轉型能快速創造價值的新興領域拓展：我們並非從零開始為每個行業構建全新的服務模式，而是首先對目標領域的基礎數據和核心領域知識進行吸收與結構化處理，繼而將我們AI技術能力應用於這一新構建的知識體系。這種方法使我們能夠快速配置並部署針對行業痛點的定制化服務，有望顯著縮短市場准入周期，從而高效把握新興商業機遇。

- **科學與教育**：AI for Science領域正迅速成為中國科教界的國家戰略重點，這得益於政府大力推動自主創新的政策支持，旨在推動自主創新。我們推出全新的AI for Science科學基礎模型及升級版雅意大模型，這兩款模型均針對科研工作與技術內容生成場景定制。面向科研人員，我們計劃提供由人工智能賦能的科研服務，涵蓋科學知識檢索、實驗流程設計及文獻智能

業 務

解讀，從而顯著提升科研生產力與決策效率。我們還將提供智能體交互接口，以確保與科研工具及工作流的集成，實現流程自動化，讓工程師和科學家能更專注於科學發現與創新突破。在此基礎上，我們已推進至商業化階段。例如，我們已在區域AI for Science基礎設施、學術研究工作流智能化等領域為客戶提供支持。我們於2025年在該領域成功啟動商業化，獲得總價值約人民幣15.8百萬元的新合同。

- **能源與可持續發展**：為應對能源行業深刻變革與日益複雜的數據挑戰，我們已戰略性地擴展業務佈局，着力解決該領域關鍵運營痛點。我們憑藉具備深厚行業經驗的內部團隊進軍該領域，該團隊成員包括能源行業數字化及電力系統專家。該團隊作為業務場景與技術之間的關鍵橋樑，憑藉其核心領域專業知識，將能源行業客戶面臨的具體運營挑戰轉化為可執行的解決方案設計，並將其融入我們的核心AI能力與技術平台中。自承接首批利用人工智能能力支持新能源領域數據分析與決策的項目，並在真實場景中驗證技術能力以來，我們持續深化行業洞察，這體現在我們已形成針對能源行業的應用與場景的專項知識產權組合。例如基於我們的AI能力，自2024年12月起，我們一直為能源行業一名主要客戶服務，開發一套通過識別弱點、基於多種數據源構建電網健康度模型以及在檢測到故障時生成應急響應與電力調度方案提升電網安全性與效率的系統。我們致力於為能源企業提供先進AI工具，助力其整合多元化數據集、分析趨勢並進行複雜模擬，從而優化運營規劃與風險管理。於往績記錄期間，我們已於2025年成功打開市場，與該領域客戶簽訂的新項目合同金額合計約達人民幣17.8百萬元，有力印證了我們技術能力能夠適應並滿足轉型行業的新需求。
- **醫療健康**：通過人工智能賦能的知識管理、輔助診斷和處方制定來實現中醫藥現代化，從而制定個性化和循證的治療方案。對我們而言，該領域仍處於發展初期，目前的工作重點主要集中在初步探索活動。例如，我們已與中國中醫科學院建立合作夥伴關係，共同籌建市級重點實驗室，致力於智能中醫領域的研發。此次合作將我們的AI技術專長與合作夥伴的深厚臨床知識相結合，旨在開發下一代中醫診斷工具。這一合作不僅為我們積累了寶貴的領域知識，還為我們提供了堅實的研發平台，為未來智能醫療服務的開發與潛在商業化奠定了堅實基礎。我們在該領域的合作研究亦探索了未來潛在應用的概念，例如利用我們的人工智能能力進行健康管理。於2025年，我們獲得總價值約人民幣1.3百萬元的新合約。此外，於截至2026年3月31日止三個月，我們於該領域獲得總價值約人民幣2.1百萬元的新合約。

迄今為止，我們已為眾多政府機構和企業組織提供了定制化的人工智能服務，有效提升了其運營效率。展望未來，我們的目標是進一步拓展客戶基礎，將目標對準更多需要可擴展、高魯棒性人工智能服務的垂直行業商企。依托DIOS平台，特別是雅意大模型，我們能夠快速適應新行業並獲取更多合同。

隨着我們不斷升級DIOS平台，我們期待其應用將更為普及，並帶來收入增長。我們將進一步深化與戰略客戶的合作，開發新的人工智能服務，以滿足持續變化的市場需求。

業 務

豐富產品組合，拓展服務領域

我們致力於通過持續升級DIOS核心產品以及開發新型產品與服務，不斷豐富我們的產品組合。

我們的重點舉措之一是開發雲上DIOS。這是一個基於雲的基礎設施，旨在通過在線網絡提供我們的人工智能服務。該平台主要服務於無需本地化部署或複雜本地應用的客戶。通過以訂閱模式提供DIOS，我們旨在觸達更廣泛的受眾，包括中小型企業、初創公司和專業用戶。這種模式將使先進的人工智能技術更易獲取、更具擴展性且成本效益更高，讓各種規模的組織都無需前期投入，即可獲得技術服務。

此外，我們正投入研發面向大型機構的企業級人工智能基礎設施。我們的綜合解決方案將支持客戶建立從數據管理到高級分析與決策自動化的端到端人工智能能力。我們致力於確保基礎設施符合高標準的安全與監管合規要求，使其適用於金融、醫療及政府等關鍵領域。通過提供定制化的人工智能服務，我們將協助企業將智能決策人工智能無縫融入其現有IT生態系統，從而最大化其數字化轉型的價值。

我們具備顯著擴大客戶基礎和多元化收入來源的優勢。通過推出靈活的訂閱制雲上DIOS，我們可以吸引更廣泛的客戶群體。與此同時，我們持續投資強大的企業級人工智能基礎設施，使我們能夠為大型組織和關鍵領域提供量身定制的高價值服務。這一雙管齊下的策略不僅拓寬了我們的市場覆蓋，也創造了可持續的經常性收入機會，從而推動長期增長，並鞏固我們在企業人工智能行業的領先地位。

此外，為進一步拓展業務版圖，我們計劃將人工智能服務與各行業的物聯網邊緣設備相集成。例如，我們正與一家智能設備製造商合作，嵌入能夠監測健康狀況並提供個性化指導的高級分析功能。為推動此類集成，我們正在開發通用接口和標準化工作流程，以確保與各類硬件系統的兼容性。此等標準化措施將簡化部署流程、縮短集成周期，並有助於實現大規模服務的快速落地。

提高我們的營運效率和規模經濟

我們已建立穩健的運營架構，並在管理、運營和研發職能部門維持着最佳的團隊規模。截至最後實際可行日期，我們經驗豐富的研發團隊在推動創新、提升我們的DIOS與人工智能服務方面發揮了關鍵作用。

從過往看，我們在研發方面投入了大量資金，專注於研發X-Data數據集成平台、雅意大模型及DI-Brain人工智能智能體平台等核心技術。該等投資不僅增強了我們的技術實力，也為持續創新奠定了堅實基礎。未來，我們計劃借助知識產權、技術專長及深厚的行業知識，提升開發效率、降低成本並優化資源配置。我們穩定的研發團隊規模，反映了工作負荷管理與生產效率的提升。下一步，我們將把資源集中於商業化前景明確的重大研發項目，確保更專注、更具影響力的創新產品線。

隨着我們人工智能服務的應用日益普及並實現更大規模經濟效應，我們的研發開支佔比下降，因基礎研究工作已有效實現落地，從基礎模型開發轉向垂直行業模型應用，且我們預計研發開支佔收入的比例將逐步下降。我們致力於持續優化成本結構和

業 務

運營效率。例如，我們預計將通過集中採購算力與IT硬件，實現更有效的成本控制。同時，在我們品牌知名度不斷提升的支持下，銷售與營銷效率有望得到增強。此外，隨着全國銷售網絡成熟及現有客戶群擴大，我們銷售及營銷人員的效率預計將提升。於2023年、2024年及2025年，我們的平均每名客戶獲取成本分別為人民幣357.4千元、人民幣289.2千元及人民幣216.2千元，反映出獲客效率提升。我們還實施了開支管控措施，以審慎管理行政開支。隨着我們的服務日趨成熟，我們將開發更多可複用的軟件組件，從而進一步提升部署效率。我們在本地項目部署中積累的經驗，已促使交付時間顯著縮短，平均交付周期已由2023年的185.0天降至2024年的105.9天，並進一步減少至2025年的80.2天。

此外，我們計劃進一步利用人工智能，提升整個組織的管理與運營效率。憑藉我們充裕的現金和良好的流動性狀況，我們完全有能力為內部戰略增長和運營優化舉措提供資金支持。基於我們對卓越運營和創新的不懈追求，我們致力於在不遠的將來實現可持續盈利。

加強銷售和營銷力度

我們致力於加強全國範圍的銷售和營銷工作。2024年，我們加大了對銷售營銷活動的投入，特別着重於建立本地化的銷售網絡，以更好地服務不同地區的客戶。

截至最後實際可行日期，我們專業的本地銷售團隊目前擁有41名成員，策略性覆蓋20多個省份的銷售渠道。該本地化佈局使我們能夠快速回應客戶需求，與關鍵客戶建立穩固的關係，並根據各區域市場定制化我們的產品。我們的銷售團隊成員遍佈主要省會城市，能夠與目標客戶保持緊密聯繫，並在整個銷售過程中提供及時的支持。未來，我們計劃在中國幾乎所有省份建立本地化銷售團隊。

除了直銷團隊，我們亦計劃建立一個整合的營銷渠道合作網絡。該等合作夥伴在拓展我們的覆蓋範圍和客戶觸達方面發揮著至關重要的作用，使我們能夠滲透到更多的地區和客戶群。通過與該等渠道合作夥伴的密切合作，我們能夠借助其行業知識積累、客戶積累和分銷能力，最大化我們的銷售效率。

國際擴張

我們正積極尋求拓展國際市場的機會，首先是香港、中東和東南亞。為確保在這些地區取得成功，我們將開展全面的市場調研，將我們的產品和服務本地化，使其符合當地的偏好和需求。

此外，我們還將在國際範圍內與當地企業開展合作，擴大我們的市場覆蓋面，改善服務提供。這些戰略合作夥伴關係將使我們能夠有效地開拓區域市場。例如，我們與總部位於香港的數字轉型解決方案提供商Cherrypicks International合作，其中Cherrypicks International有望向其現有客戶群推廣我們的服務，並將憑藉我們的技術支持，為香港，澳門和中國內地以外的其他主要市場的區域需求量身定制本地產品。

業 務

我們進行國際擴張旨在推動收入增長，同時盡量減少對我們成本結構的影響，使我們能夠在全球市場實現可持續和可擴展的增長。

選擇性收購和戰略聯盟

為加快增長並增強競爭優勢，我們計劃有選擇地進行收購，並與技術領先企業、研發機構及銷售合作夥伴建立戰略聯盟。通過有針對性的收購，我們旨在整合互補技術，多元化我們的產品組合，並加強下一代企業人工智能服務的銷售和營銷能力。這些收購將重點聚焦於深耕細分領域的企業，如特定領域的人工智能應用、智慧城市和金融科技解決方案。例如，於2025年上半年，我們完成了對新華移動的收購及交割，我們認為此次收購將與我們當前的業務運營產生協同效應。

與此同時，我們將建立戰略合作夥伴關係，共同開發創新解決方案、共享資源及創造協同效應，推動共同成功。這些聯盟將使我們能夠建立強大的生態系統，進入新市場，並鞏固我們作為值得信賴的企業人工智能服務供應商的地位。通過利用這些合作，我們旨在擴大市場佔有率，為客戶創造更大價值。

知識產權

截至2025年12月31日，我們在中國擁有154項註冊專利、108項專利申請、439項著作權、151個註冊商標和10個備案域名。截至同日，我們在中國所擁有的262項註冊專利及專利申請中，我們獨自擁有212項，共同擁有50項，而在我們擁有的154項註冊專利中，我們獨自擁有127項及共同擁有27項。截至最後實際可行日期，我們與中國科學院自動化研究所共同擁有四項註冊專利及與中國中醫科學院共同擁有一項註冊專利。截至同日，我們未與除中國科學院自動化研究所外的其他中國科學院相關機構所屬機構共同持有註冊專利。我們的共有註冊專利中的外部共同擁有人主要為我們的研發合作方，該等專利均產生於特定項目或合作研究項目。該等共同持有的專利不涉及我們的核心技術，且我們的業務及提供人工智能服務的能力並不依賴該等共同擁有的專利。截至最後實際可行日期，各共同所有人根據中國法律均擁有該等註冊專利的有效所有權，且共同所有的註冊專利及專利申請無合同終止期及重大付款義務。我們已與外部合作夥伴（尤其是中國科學院自動化研究所等一流研究機構）以及領先媒體集團進行多次合作，聯合開發特定項目軟件和算法。該等共同努力通常將我們的人工智能和工程優勢與合作夥伴的領域專業知識或數據相結合，截至2025年12月31日形成50項共同擁有的註冊專利及專利申請，如定制軟件系統和共同發明的技術。我們與我們的合作夥伴在使用、保護和商業化這些共同開發的知識產權資產方面享有平等的權利，但在原始項目之外使用或商業化（包括利用該等專利創收）均須根據我們的合作協議達成一致。在上述項目中，雙方的背景知識產權仍然屬於其原創擁有者，協議明確界定任何新IP或衍生IP的所有權。例如，我們與中國科學院自動化研究所共同開發了流行病風險預測平台，該平台為共有；然而，我們並無將來自該共有項目的任何技術納入到我們的商業服務品類中。同樣，許多共有軟件版權源於與當地媒體中心合作構建本地化的「媒體融合」移動應用，在這些應用中，我們的平台技術與合作夥伴的內容和運營知識相結合。任何情形下，未經對方同意，任何一方不得單方面將共有的成果轉讓或披露予第三方，亦不得未經對方同意將其用於合作範圍之外，確保我們的核心業務不受這些共同所有權安排的影響，同時使雙方都能從共同創新中公平獲益。

業 務

下表列示了截至最後實際可行日期，我們作為註冊所有人的核心技術相關重要專利及專利申請組合：

知識產權的 技術領域	知識產權的主要功能	專利	專利申請
X-Data	多模態數據的深度 融合與知識構建	202010226687.6	202410364624.5
		201811608345.X	202311868316.8
		202310347961.9	202311110409.4
		202410907835.9	202310217049.1
		202111199899.0	202410649214.5
		202111199634.0	
		202211287916.0	
		201811068797.3	
		202310964411.1	
		202210377444.1	
		202411434591.3	
		202311296035.X	
		202211268116.4	
雅意大模型	安全可控的多模態 內容生成	201811260185.4	
		202011259475.4	202410038893.2
		202411402787.4	
雅意大模型	跨模態深度語義 對齊	202311412797.1	
		202210343005.9	
		202311415357.1	202311371318.6
雅意大模型	跨領域知識提取及 語境智能	202111493451.X	
		202210470144.8	
		202310347857.X	
		202311374453.6	
		202311671334.7	
		201911019149.3	
		201911368962.1	
		202011596697.5	
		202011561236.4	
		202110881327.4	
		202111389485.4	
		202111564484.9	
		202111616638.4	
		202210340732.X	
		201810435632.9	
		201810418503.9	
201811577909.8			
202010340711.9			
202011593291.1			
201811552104.8			
202311409539.8			
202010648949.8			
202111317971.5			

業 務

知識產權的 技術領域	知識產權的主要功能	專 利	專 利 申 請
雅意大模型....	多模態內容理解與 智能合成	202411092157.1	202510117975.0
		201810488427.9	202411916870.3
		202110569146.8	202411916262.2
		202211583636.4	202411916261.8
		202110003232.2	202311607433.9
		202210363659.8	
		202211572783.1	
		202310864682.X	
		202310964424.9	
		202311224982.8	
		202310696721.X	
		202310724745.1	
		202310964008.9	
		202310967284.0	
202411952374.3			
DI-Brain	高風險決策分析的 預測推理	201910260924.8	202411988650.1
		201910471730.2	202010214388.0
		201810218371.5	202210261961.2
		202310346366.3	
		202310346367.8	
		202310347374.X	
		201811069882.1	
		202010266045.9	
202211583589.3			

我們的知識產權期限概述如下：

截至2025年12月31日，我們在中國申請註冊專利的日期主要在2018年至2024年之間；到期日主要在2028年至2044年之間。截至同日，我們軟件著作權的到期日不早於2064年。

截至同日，除專利所有權人之外，其他人士不享有該等重要專利的任何權利。關於本公司知識產權付款義務，本公司主要須就已授權的發明專利向主管機關支付專利年費。我們已持續關注年費的繳納要求，並按時繳納。據中國法律顧問表示，截至2025年12月31日，我們在中國的所有註冊專利均為有效。

由於我們特專科技產品的知識產權均為自主研發或從第三方受讓取得，無從第三方獲取使用權授權的情況，目前無尚未結付的知識產權授權或轉讓費用。2022年前提交的一部分專利或軟件著作權申請仍在等待審批。

各項專利的保護期限可能會因其授予的國家／地區而異。在中國以及我們提交專利申請的大多數其他國家及地區，對於已授權發明專利的保護期限通常為20年，自該專利在適用國家／地區最早的正式專利申請的提交日期起計算。我們無法保證我們擁有的所有待批專利申請或未來可能提交的任何此類專利申請能夠全部獲得授權，亦無法保證我們的註冊專利或未來可能獲得的任何此類專利，能夠在商業上有效地保護我們的候選產品及其設計方法。

在某些情況下，我們可能會利用商業機密及／或機密資料等方式保護我們的某些技術。我們力求通過與諮詢師、顧問及承包商訂立保密協議以保護我們的專有技術及技術流程。我們已與我們的高級管理人員、研發團隊中的關鍵成員以及有可能接觸

業 務

到我們業務商業機密或機密資料的員工訂立了包含保密及不競爭條款的協議。我們的標準僱傭合同中包含一項成果歸屬條款，根據該條款此類員工工作過程中產生的所有發明、技術、專有技術及商業機密及其全部權利均歸屬於我們。

上述協議可能無法充分保護我們的商業機密及／或機密資料。相應人員可能會違反上述協議，這會導致我們的商業機密及／或機密資料被盜用，而我們對於此類違反行為的補救措施是有限的。此外，我們的商業機密及／或機密資料有可能被第三方知悉或獨立開發，或被獲悉我們此類資料的任何合作者濫用。儘管我們採取措施保護我們的知識產權，但其他方仍可能未經授權試圖或成功複製我們產品的任何部分，或未經我們同意取得或使用我們採取保護措施的專有資料。因此，我們可能無法充分保護我們的商業機密及專有資料。我們亦致力於通過維護我們場所的實體安全以及我們信息技術系統的實體及電子安全維護我們資料及商業機密的完整性及機密性。儘管我們採取措施保護我們的資料及知識產權，但未經授權的其他方仍可能試圖或成功取得及使用我們的專有資料。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們的技術基礎設施可能會遇到意外的系統故障、中斷、不足、安全漏洞或網絡攻擊。我們的聲譽、業務及經營業績可能會因服務中斷或我們未能及時有效地擴展及調整我們的現有技術及基礎設施而受損害」。

我們亦擁有多個註冊商標及待批商標申請。截至最後實際可行日期，我們已在中國及其他司法管轄地區為公司名稱及公司標識註冊商標，並正在其他司法管轄地區為公司名稱及公司標誌尋求商標保護。

我們已制定知識產權管理規範，並與員工訂立了保密及發明協議，以明確界定知識產權的範圍、知識產權的所有權以及員工的保密義務。我們已制定了詳細的知識產權管理規範指南，其中包括知識產權的範圍及申請程序，以最大程度保護我們的知識產權。知識產權委員會負責審查員工的發明，以判斷某項發明應申請為專利或軟件著作權還是應作為商業機密予以保留。此外，我們亦設置了激勵措施以鼓勵內部研發和發明。所有員工必須簽署保密條款，以避免核心發明或技術外洩。

在報告期間內及截至最後實際可行日期，我們未涉及我們作為原告或被告的任何重大法律、仲裁或行政程序或侵犯任何知識產權的索賠。我們的董事確認，截至最後實際可行日期，其並未獲悉任何我們侵犯任何第三方知識產權的重大法律、仲裁或司法程序。詳情請參閱本文件附錄六中的「法定及一般資料－2.有關我們業務的進一步資料－B.我們的知識產權」。有關知識產權的風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們可能會受到知識產權侵權索賠的影響，進行護辯可能耗時或成本高昂，並可能減少我們的財務及管理資源，且各項協議中的彌償條文可能使我們承擔知識產權侵權的重大責任及其他損失」。

風險管理及內部控制

風險管理框架

風險管理在我們的業務運營中至關重要。我們已建立並持續維護風險管理及內部控制體系，該體系包含我們認為適合業務運營的政策與程序。我們致力於不斷完善該體系。我們已在業務運營的各個方面採用並實施全面的風險管理政策。公司內部審計委員會負責監督和審查我們的內部控制體系。

業 務

本公司審計委員會將審閱年度內部控制審計計劃及一份內部控制自我評估報告，以供提交。審計委員會實施適當的審查程序，不時評估我們內部控制的有效性。倘若我們在審查過程中發現內部控制缺陷，審計委員會成員會督促相關部門制定整改措施和時間表，對內部控制進行跟蹤審查，並監督整改措施的實施。

為籌備[編纂]，我們已聘請一家獨立第三方顧問（「內部控制顧問」）對我們內部控制的選定領域進行審查。內部控制顧問執行了相關程序，並提出了改進建議。根據內部控制顧問的建議，我們已進一步加強內部控制流程。

財務申報風險管理

我們制定了一套與財務申報風險管理相關的會計政策。我們設有多種程序執行會計政策，我們的財務部門根據這些程序審查我們的管理賬目。

合規風險管理

合規風險管理是我們風險管理活動的核心，是有效內部控制的基礎，也是我們企業文化的一個重要方面。我們的董事會負責建立我們的內部控制系統並審查其有效性。

我們實施一系列內部程序，以確保我們的業務運營符合相關的規章制度。我們的重大決策由首席執行官、董事會和股東會（視情況而定）做出。我們已制定內部程序，確保我們已獲得業務運營所需的所有重要執照、許可證和批准，並監控這些執照和批准的狀態和有效性。此外，我們還在數據保護方面採取各種措施。有關更多詳情，請參閱「一 數據隱私與安全」。

人力資源風險管理

我們針對不同部門員工的需求量身定制地提供不同的培訓課程。通過這些培訓課程，我們確保員工的技能與時俱進，使他們能夠發現並滿足客戶的需求。我們制定了員工手冊，其中包含有關最佳商業實踐、職業道德、預防欺詐機制、失職和腐敗的內部規定和指引。我們還為員工提供解釋員工手冊中指引的服務。我們的內部舉報渠道暢通無阻，員工可隨時舉報任何不道德行為或不當行為。我們會對被舉報的事件和人員進行調查，並根據調查結果採取適當措施。

數據隱私與安全

數據安全和保護是我們的首要任務之一。為此，我們制定了嚴格的數據保護和信息安全政策，以確保嚴格遵守適用法律、法規和行業慣例。我們制定並實施了一套全面的網絡安全管理政策和操作程序，包括信息安全管理政策、安全運營管理標準及應急響應計劃。為確保網絡安全事務的明確責任和有效監督，我們組織架構中建立了內部網絡安全部門——雲計算技術部，負責IT、網絡和安全運營與維護。該部門由運營工

業 務

工程師、網絡工程師和安全工程師組成，具有各自明確的網絡安全維護職責分工。我們還指定了網絡安全負責人，並明確其職責。我們承諾遵守法律要求，並通過以下方式遵守該承諾：

數據收集

在通過網站和移動應用上的雅意大模型向用戶提供人工智能服務的過程中，我們經客戶授權，收集與我們的服務相關的個人信息和其他資料。為在雅意大模型網站及移動應用程序完成賬戶註冊、登錄及個人資料完善，我們可能收集用戶的基本個人信息與網絡身份信息，例如手機號碼和個人頭像。為向用戶提供對話功能並提升產品及服務，我們可能收集個人通信信息，包括用戶的歷史對話信息、反饋及投訴建議。基於安全運行與風險控制驗證之目的，我們亦可能收集其他信息，例如用戶的產品版本號與剪貼板數據等。我們在與終端用戶簽訂的隱私保護協議中，明確列出了處理目的、處理期限、處理方式、個人信息類型、保護措施以及雙方的權利義務。我們嚴格遵守協議約定的個人信息處理目的和方式。

為了訓練大模型、開發產品及提供服務，我們可能會從第三方數據服務供應商收集數據。為確保數據合規，我們要求供應商向我們承諾，其擁有提供此類數據的合法授權，並且向我們提供的所有數據均符合適用的法律法規，保證其來源合法正當。我們的數據供應商還必須向我們承諾，其所提供的數據不包含未披露的個人信息或企業商業機密，且不會侵犯任何第三方的知識產權。

我們的模型訓練和知識圖譜由各種數據源構建，包括廣泛認可的開源數據集，如 Common Crawl、RedPajama-Data 及 Wikipedia。此外，我們利用通過與第三方供應商達成的協議獲得授權行業數據，如來自知名媒體集團的媒體數據庫。向數據供應商支付成本於 2023 年、2024 年及 2025 年分別為人民幣 5.5 百萬元、人民幣 5.5 百萬元及人民幣 6.0 百萬元。

此外，我們利用網絡搜索引擎技術獲取公開的在線數據。我們實施了全面的合規政策，以確保安全、合法地收集和使用數據，其中包括但不限於嚴格遵守機器人協議、將每個網站的日請求率控制在行業閾值以下、進行網絡搜索前的網站政策分析以及監控協議更新。我們成立了專門的搜索引擎合規團隊，負責定期進行系統安全測試和法律合規檢查。

在本地部署我們的 AI 服務期間，數據處理活動僅用於協助企業客戶開展 AI 開發和訓練項目，客戶數據始終保密並安全存儲於客戶自有 IT 基礎設施中，該基礎設施採用嚴格的隔離協議和訪問控制措施，確保數據交互僅限於項目特定需求。此外，我們不會常規性地訪問客戶的運營數據，即使在服務維護期間也是如此，除非本地部署的人工智能訓練需要在客戶授權的協議下與運營數據集進行有限交互，從而確保其信息的保密性和安全性。我們僅使用處理後的訓練輸出數據，而非收集原始數據集。在使用我們的 AI 服務期間，數據安全責任完全由客戶承擔。雖然我們提供技術支持和指導，協助客戶實施適當的安全措施，但未經授權，我們不會訪問、存儲或管理其原始數據。此運營模式符合數據保護的行業標準，並體現了我們對保護客戶隱私的承諾。

業 務

數據儲存與刪除

我們日常業務中處理的個人信息和資料均儲存在中國境內。在中國境內收集和產生的資料不會儲存或傳輸到境外地點、組織或個人。

我們僅在實現預定服務目的所需的最短時間內保留終端用戶的個人信息，並在超過最短必要保留期限後刪除或匿名化個人信息。此外，用戶可聯繫我們，要求刪除其提供的個人信息。

數據共享與傳輸

我們僅會基於合法、必要、特定且有明確目的之情況下與第三方合作夥伴共享必要的用戶個人信息，包括但不限於：(i)允許與第三方應用共享內容；以及(ii)支持手機號碼驗證／登錄、查詢處理及風險控制，其中電信合作夥伴會收集IP地址、運營商類型、電話號碼、設備型號及操作系統信息。我們與用戶的協議中已披露這些做法，其中明確規定了處理目的、數據字段、方式、第三方名稱及其隱私政策鏈接。

數據安全合規

我們的董事認為，我們的人工智能服務在所有重大方面均有效遵守了中國數據隱私和網絡安全法律。然而，我們無法保證未來是否會受到網絡安全審查，或未來頒佈的新規則或法規是否會對我們施加額外的合規要求。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－不遵守或聲稱不遵守遵守數據隱私權、網絡安全及人工智能相關法律法規，可能會損害我們的聲譽，影響現有及潛在客戶使用我們的人工智能服務，並可能使我們面臨重大的法律、財務及營運風險。」此外，《網絡安全審查辦法》賦予主管部門酌情對任何實體啟動網絡安全審查的權力，前提為其認為該實體的數據處理活動可能或確實影響國家安全。相關法規的詳情，請參閱「監管概覽」。根據《網絡安全審查辦法》以下情況下，可能會觸發網絡安全審查：(i)關鍵信息基礎設施運營商(CIIO)購買的網絡產品和服務影響或可能影響國家安全；(ii)掌握超過一百萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市；或(iii)網絡安全審查工作機制成員單位認為任何網絡產品或服務或數據處理活動影響或可能影響國家安全。我們於2025年5月8日與中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心（「網絡安全審查中心」）進行了實名電話訪談後，網絡安全審查中心確認(i)由於香港是中國的特別行政區，在香港[編纂]不屬於「國外[編纂]」，因此我們不受《網絡安全審查辦法》第七條規定的網絡安全審查申請的約束；(ii)如果未收到主管機關根據《網絡安全審查辦法》第十六條要求對網絡平台運營商開展的「影響或者可能影響國家安全」的數據處理活動進行網絡安全審查的通知，則無需在此時進行申報或開展網絡安全審查。

在最後實際可行日期，(i)我們未被通知被列為CIIO，未涉及國家網信辦及其他相關主管部門進行的任何網絡安全審查調查，亦未收到任何相關查詢通知、警告或制裁；(ii)我們已制定有效的網絡安全及數據保護政策、程序及措施，以確保數據的安全儲存及傳輸，並防止數據被未經授權存取或使用，在往績記錄期間內及截至最後實際可行日期，我們的業務運營未發生重大數據洩露；及(iii)我們未收到任何中國政府機構的詢問、通知或警告，亦未因我們的業務運營或擬[編纂]而受到任何中國政府機構有關數據隱私及安全風險以及國家安全風險的調查、制裁或處罰。

業 務

我們的客戶

我們的主要客戶

我們的主要客戶包括(i)媒體和融媒體公司、(ii)政府機構及(iii)商業企業。於往績記錄期間各年度或期間來自最大客戶的收入分別佔各年度或期間收入的24.3%、19.9%及19.1%。於往績記錄期間各年度或期間，來自前五大客戶的收入分別佔各年度或期間收入的48.0%、32.5%及37.6%。下表載列於所示期間我們的前五大客戶的若干詳情：

2025年

排名	客戶	背景	採購的主要 產品/服務	概約 交易金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總收入 的百分比 <i>(%)</i>	與我們 建立業務關係 的起始年份	一般信貸期
1....	客戶A*	國家級媒體集團	人工智能軟件、 硬件、平台、 技術服務	77,583	19.1	2017年	付款里程碑實現後5日至 30個工作日
2....	客戶J†	軟件開發服務 供應商	人工智能軟件、 平台、技術服務	23,917	5.9	2021年	付款里程碑實現後15個 工作日
3....	客戶N	領先的綜合電信 運營商	人工智能軟件、 平台、技術服務	21,430	5.3	2022年	付款里程碑實現後15至 30個工作日
4....	客戶O	跨境技術貿易與 服務平台	人工智能軟件	18,679	4.6	2025年	付款里程碑實現後15日
5....	客戶P	高性能計算與IT 基礎設施 提供商	人工智能軟件、 平台、技術服務	10,894	2.7	2021年	付款里程碑實現後5至 180日

2024年

排名	客戶	背景	採購的主要 產品/服務	概約 交易金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總收入 的百分比 <i>(%)</i>	與我們 建立業務 關係的年份	一般信貸期
1....	客戶A*	國家級媒體集團	人工智能軟件、 硬件、平台、 技術服務	63,257	19.9	2017年	付款里程碑實現後5日至 30個工作日
2....	客戶C*	省政府信息中心	人工智能技術服務	11,289	3.6	2019年	付款里程碑實現後即時 付款
3....	客戶D*	某國家級 信息中心	人工智能平台與 技術服務	10,658	3.4	2018年	付款里程碑實現後10個 工作日至30日
4....	客戶E	政府機構	人工智能技術服務	9,990	3.1	2022年	付款里程碑實現後15個 工作日
5....	客戶M	技術服務供應商	人工智能平台與 技術服務	7,906	2.5	2024年	付款里程碑實現後7至20 日

業 務

2023年

排名	客戶	背景	採購的主要 產品/服務	概約 交易金額 (人民幣千元)	佔總收入 的百分比 (%)	與我們 建立業務 關係的年份	一般信貸期
1....	客戶A*	國家級媒體集團	人工智能軟件、 硬件、平台、 技術服務	60,776	24.3	2017年	付款里程碑實現後5至 150個工作日
2....	客戶E	政府機構	人工智能技術服務	26,480	10.6	2022年	付款里程碑實現後15個 工作日
3....	客戶D*	某國家級 信息中心	人工智能平台與 技術服務	13,411	5.4	2019年	付款里程碑實現後5至30 個工作日
4....	客戶F	技術服務供應商	人工智能平台與 技術服務	13,288	5.3	2021年	付款里程碑實現後7個工 作日至10日
5....	客戶G	技術服務供應商	人工智能技術服務	5,925	2.4	2023年	付款里程碑實現後10至 30個工作日

* 表示該客戶交易金額已包括來自其附屬公司及分公司金額。

† 同年亦為我們的前五大供應商之一。

與客戶訂立合同的一般條款

我們與客戶訂立書面協議。我們與客戶訂立合同可能因客戶不同而有很大差異，具體價格取決於客戶的業務需求。我們與客戶簽訂協議的主要條款及條件如下：

- 交付產品及服務：對於以訂閱式服務方式銷售的產品，我們通常提供解決方案的非獨家使用權許可及與解決方案相關的運維服務。對於應用開發及其他服務，我們通常根據客戶的需求定制開發其所需的應用。還有某些客戶要求我們以報告的方式交付其所需的資料。
- 定價：軟件使用許可的價格主要基於我們估計的算力消耗量及客戶擬部署的人工智能應用程序。訂閱式服務服務的價格我們會考慮所需的算力、軟件的使用許可費以及部署、運營及維護的成本。對於需要本地化部署的客戶，我們通常以項目為基礎向客戶收費，項目定價主要基於相關服務的人力成本。
- 一般信貸期：付款期限介於3天至6個月。
- 運維支持：我們一般於銷售人工智能服務後提供一年的免費技術支持，並提供免費培訓以幫助客戶學習使用和維護我們的產品。
- 所有權：對於定制化人工智能服務項目，根據協議所交付的人工智能服務相關的所有知識產權（包括但不限於著作權、專利和商標的所有權）均歸客戶所有。然而，開發前我們已擁有的知識產權仍歸我們所有。

業 務

據我們所知，於往績記錄期間各年度／期間，我們的前五大客戶均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，董事及其聯繫人或任何股東（據董事所知，擁有我們已發行股本5%以上的股東）均不在我們前五大客戶中擁有任何權益。

我們的供應商

我們的主要供應商

我們的業務及人工智能服務需要得到各種第三方供應商的支持。除免費的開源軟件和編程語言之外，我們主要購買雲計算服務、硬件基礎設施及商業軟件：

- 雲計算服務：我們利用阿里雲及火山雲等主要雲服務供應商來支持我們的人工智能服務產品。
- 硬件：我們的人工智能服務開發和運營需要強大的硬件基礎設施，包括GPU、計算機服務器、網絡交換機和存儲系統。
- 商業軟件：雖然我們的人工智能服務主要依賴於不產生許可費用的開源軟件，但我們也採購商業軟件來支持我們的業務及行政業務，包括客戶關係管理(CRM)、企業資源規劃(ERP)及網絡安全系統以及生產力工具。

我們的主要供應商包括(i)計算資源供應商、(ii)IT設備供應商及(iii)軟件服務供應商。於往績記錄期間各年度或期間，自我們最大供應商產生的採購成本分別佔各相關年度或期間總採購的7.1%、8.0%及8.0%。於往績記錄期間各年度或期間，自前五大供應商產生的採購成本分別佔各相關年度或期間總採購的25.4%、26.8%及24.0%。下表列示所示期間我們的供應商的若干詳情：

2025年

排名	供應商	背景	採購的主要 產品／服務	概約交易金額 (人民幣千元)	佔總採購的 百分比 (%)	與我們 建立業務關係 的起始年份	一般信貸期
1.....	供應商E	雲計算服務供應商	計算資源	21,413	8.0	2023年	付款里程碑實現後6至60日。里程碑包括：簽約、服務使用
2.....	供應商L	計算資源服務 提供商	設備採購	13,274	5.0	2025年	訂單簽署後7個工作日內全額付款

業 務

排名	供應商	背景	採購的主要 產品／服務	概約交易金額	佔總採購的 百分比	與我們 建立業務關係 的起始年份	一般信貸期
				(人民幣千元)	(%)		
3.....	供應商M	技術服務提供商	技術服務	11,779	4.4	2024年	付款里程碑實現後3至5個 工作日，包括簽約及簽 發每月賬單
4.....	供應商N	IT基礎設施及系統 綜合解決方案 提供商	設備採購	9,185	3.4	2025年	驗收貨物並發出驗收文件 後7天內全額付款
5.....	客戶J	軟件開發服務提供商	研發服務	8,540	3.2	2024年	付款里程碑實現後7個工作 日，包括簽約、開發完 成及最終驗收

2024年

排名	供應商	背景	採購的主要 產品／服務	概約 交易金額	佔總採購的 百分比	與我們 建立業務 關係的年份	一般信貸期
				(人民幣千元)	(%)		
1.....	供應商A	軟件開發商	軟件服務	10,297	8.0	2019年	付款里程碑實現後10 日。里程碑包括：簽 約、最終交付與驗收
2.....	供應商B	雲計算服務 供應商	計算資源	9,149	7.1	2020年	使用前預付款項
3.....	供應商C	雲計算及技術 服務供應商	設備採購	5,420	4.2	2024年	簽約後即時付款。項目 驗收後10個工作日
4.....	供應商D	多媒體設備製造商	設備採購	5,248	4.1	2021年	付款里程碑實現後5至7 個工作日。里程碑包 括：簽約、服務與產 品驗收。
5.....	供應商E	雲計算服務供應商	計算資源	4,332	3.4	2023年	付款里程碑實現後6至60 日。里程碑包括：簽 約、服務使用

業 務

2023年

排名	供應商	背景	採購的主要 產品/服務	概約 交易金額 (人民幣千元)	佔總採購的 百分比 (%)	與我們 建立業務 關係的年份	一般信貸期
1....	供應商A	軟件開發商	軟件服務	11,251	7.1	2019年	付款里程碑實現後10日。里程碑包括：簽約、最終交付與驗收
2....	供應商E	雲計算服務供應商	計算資源	9,005	5.7	2023年	付款里程碑實現後6至60日。里程碑包括：簽約、服務使用量
3....	供應商B	雲計算服務供應商	計算資源	8,165	5.1	2020年	使用前預付款項
4....	供應商F	技術服務供應商	技術服務	6,505	4.1	2020年	自每季度出具賬單確認起5日
5....	供應商G	增值電信服務 供應商	設備採購	5,381	3.4	2023年	付款里程碑實現時的同日

† 同年亦為我們的前五大客戶之一。

- (1). 供應商A為一家專注於訂閱式服務服務的大數據公司。其成立於2018年並位於中國湖南。
- (2). 供應商B為一家領先的雲計算技術公司。其成立於2019年並位於中國貴州。
- (3). 供應商C為一家雲計算服務和大數據服務供應商。其成立於2019年並位於中國山東。
- (4). 供應商D為一家視聽產品和數字解決方案供應商，在全國中小企業股份轉讓系統上市。其成立於1997年並位於中國四川。
- (5). 供應商E為一家主要從事雲計算服務的公司。其成立於2011年並位於中國北京。
- (6). 供應商F為一家提供大數據和人工智能服務的公司。其成立於2019年並位於中國天津。
- (7). 供應商G為一家計算能力服務和人工智能基礎設施建設與運營服務供應商。其成立於2022年並位於中國北京。
- (8). 供應商L為一家高性能算力解決方案供應商，位於中國四川省，成立於2022年，截至最後實際可行日期，我們於其控股公司擁有不足0.02%的股權。
- (9). 供應商M為一家專注於智能裝備及技術支持的技術服務供應商，成立於2020年，位於中國北京市。
- (10). 供應商N為一家提供IT基礎設施、設備採購及系統整合服務的公司，成立於2014年，位於中國江蘇省。
- (11). 供應商O為一家領先的行業應用軟件及數字化整合供應商，在深圳證券交易所上市，成立於2001年，位於中國北京市。

與供應商的合同的一般條款

我們與研發服務供應商簽訂的協議主要條款載列如下：

研發服務。我們的供應商根據協議規定的要求提供研發服務。

業 務

交付和驗收。我們的供應商應在規定期限內完成項目，並交付所有相關軟件和文檔。我們有權檢查其工作成果，並提供書面意見反饋給供應商處理。

著作權。我們有權獲得與研發項目有關的所有軟件著作權，包括但不限於轉讓和使用權。

終止。經雙方一致同意的情況下協議可以終止。我們與實施服務供應商簽訂的協議的主要條款如下：

實施服務。供應商應按照協議規定的時間表（通常以里程碑的形式規定）實施研發。

定價和付款。實施服務的價格在協議中商定，自增值稅發票開具起在規定的期限內支付。

終止。協議可在任何一方破產、發生不可抗力或法律規定的情形下終止。此外，如果供應商超過規定期限30天后仍未交付產品，我們亦有權終止協議。

硬件供應。我們根據我們的技術規格向供應商採購硬件，如服務器和相關組件。供應商保證產品為全新產品，並符合協定的標準。

交付與驗收。我們在交付時檢查並測試硬件，並保留拒收不合格項目的權利。風險和所有權在驗收後轉移予我們。

定價與付款。價格固定，含稅、運費和其他費用。可以預先或分期付款，但須出具有效的增值稅發票。

質量保修。供應商須在保修期內維修或更換有瑕疵的產品。如果產品未達到合同規定標準，我們有權要求賠償。

終止。我們可因重大違約或重大交貨延誤而終止合同。終止條款還包括不可抗力和資不抵債。

軟件許可及服務。我們獲得永久許可，並可聘請供應商安裝或定制軟件。供應商必須保證軟件的合法性、功能性和安全性。

交付與測試。驗收測試在安裝後進行，當軟件滿足約定標準時，即視為驗收合格。我們可能會拒收不能滿足需求的軟件。

定價和付款。我們通常根據交付和最終驗收情況分兩期付款。供應商必須為每筆付款開具有效發票。

支持和維護。供應商在規定的時間內提供免費的技術支持和維護，包括bug修復和性能問題。

終止。我們可因不履約或多次未能交付而終止合同。標準終止條文亦適用於雙方協議、不可抗力或資不抵債。

雲服務。我們聘請供應商提供網絡安全評估或平台資源等服務。可交付物由合同定義。

責任和數據安全。供應商必須保護數據機密性，避免破壞我們的系統。工作產品通常由我們擁有。

業 務

定價和付款。費用固定，通常分兩期支付，前提為已開具發票且交付成果通過驗收。

服務驗收。我們在規定的期限內檢驗服務結果。如果可交付物不完整或不符合規定，供應商必須整改，且費用由供應商自行承擔。

知識產權和保密。要求供應商嚴格保密，確保所有使用的工具均獲妥當授權。根據合同產生的知識產權歸我們所有。

終止。合同可因違約、延誤或不可抗力而終止。延遲履約可能導致罰款，但不影響我們要求損害賠償的權利。

截至最後實際可行日期，我們的董事及其關聯方或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的任何股東均並不在我們的前五大供應商中擁有任何權益。

客戶與供應商重疊

2025年，客戶J為該年度我們的前五大供應商之一。我們主要自客戶J採購研發服務，並向其提供人工智能軟件、平台及技術服務。於2025年，我們來自客戶J的收入佔同年總收入的5.9%，而我們自客戶J的採購額佔我們同年採購總額的3.2%。於2023年或2024年，我們並無自客戶J進行採購。

我們與客戶J的銷售及採購條款均獨立磋商。銷售與採購涉及客戶J集團旗下不同實體。據我們所深知，該等實體獨立運營且業務範圍各異。此外，銷售與採購既無關聯性，亦不互為條件。我們向客戶J提供人工智能軟件、平台及技術服務，而我們自客戶J的採購則受研發需求驅動。董事認為且獨家保薦人認同，所有與客戶J的銷售與採購均在日常業務過程中按正常商業條款進行，且符合公平交易原則。根據灼識諮詢的資料，我們與客戶的銷售與採購符合行業慣例。

除上文所披露者外，於往績記錄期間相同年度，我們的前五大客戶中均無同時位列前五大供應商的情況，反之亦然。

營銷及銷售

我們已建立起覆蓋全國主要經濟區域的戰略銷售網絡，主要集中在北京、深圳、天津、上海、長沙、重慶和西安等核心城市，並繼續向其他高增長目標市場拓展。我們的銷售團隊戰略性地分佈在靠近客戶的區域，能夠快速響應並提供本地化的服務支持。

截至最後實際可行日期，我們的專責當地銷售團隊目前由41名成員組成，戰略性地覆蓋超過20個省份的銷售渠道。這種本地化的佈局使我們能夠快速回應客戶需求，與主要客戶建立穩固關係，並針對各區域市場提供定制產品。

除我們的直銷團隊外，我們計劃發展整合渠道合作夥伴網絡。請參閱「— 商業化與盈利路徑」。

我們的營銷戰略根據不斷發展的人工智能技術趨勢和市場需求制定。我們利用線上與線下結合的品牌營銷活動，以提高品牌知名度、觸達目標客戶、產生銷售線索，並且，我們始終將自己定位為企業和政府客戶服務領域的領先品牌。

於往績記錄期間，我們每年舉辦新產品發佈會，並積極參加了40多場國際行業展會、技術論壇、行業峰會和高層活動，展示我們在各個領域的標桿案例。我們的銷售

業 務

方式包括通過我們自身的專業銷售隊伍進行直接銷售和通過渠道合作夥伴進行間接銷售。我們的專責營銷支持團隊由經驗豐富的專業銷售人員和技術專家組成，為政府和企業客戶提供量身定制的大數據和人工智能服務。這些團隊根據具體的市場要求，通過高效的執行，有效推動項目的實施。我們嚴格遵守適用的監管要求和行業標準，實施以市場為導向的定價策略，同時定期分析競爭對手的定價動態，以確保我們的產品和服務在價格上始終具有競爭力。我們完善的客戶關係管理系統對從銷售線索生成到收入確認的整個銷售生命周期進行細緻管理，密切監測銷售經理的日常活動，協調渠道合作夥伴的合作。這種結構化的方法使我們能夠在多個行業獲得大量市場份額，為成千上萬的政府和企業客戶提供全面的大數據和人工智能應用服務。

競爭

我們的營運受到中國企業人工智能產業發展的影響，尤其是企業大模型驅動決策市場。中國的企業大模型驅動決策智能市場較為分散。根據2024年的收入計，前五大參與者合計佔有38.6%的市場份額。按2024年收入計，我們是中國最大的企業大模型驅動決策智能公司，市場份額為11.4%。此外，我們於2024年在中國企業大模型市場排名第七，市場份額為2.4%。我們面臨着亦在中國提供企業大模型及大模型驅動決策服務的同業競爭。在這群同業中，領先的參與者大多為中國主要AI企業。然而，我們相信，憑藉強大的自主研發實力、豐富的行業經驗和商業化記錄，以及經驗豐富的核心管理團隊，我們處於有利位置。有關企業大模型驅動決策市場的進一步資料，請參閱「行業概覽」及「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－如果我們無法成功開發及部署新技術來滿足客戶的需求，或如果我們在研發上的投資未能獲得預期結果，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響」。

季節性

我們的收入、經營業績及其他關鍵績效指標受季節性波動的影響，通常在下半年，特別是第四季度會有所增加。這種模式在提供類似服務的企業中很常見。由於我們大多數企業和政府客戶的財政年度均於日曆年的最後一天結束，因此我們的銷售額往往在第四季度達到頂峰，我們的大部分收入均在此期間確認。這是因為我們的客戶通常會在接近年底時完成項目檢查及進度確認。因此，於往績記錄期間，我們下半年的收入高於上半年。

僱員

我們的人力資源部負責招募人才、提升僱員能力、績效及激勵管理。截至2025年12月31日，我們有570名全職僱員，其中大部分常駐位於中國的7個城市及香港。下表列示我們截至2025年12月31日按職能劃分的僱員人數：

	截至2025年 12月31日	佔總人數 的百分比(%)
研發	250	43.9
工程	87	15.3
銷售及營銷	144	25.3
行政	89	15.6
總計	570	100.0

業 務

我們要求招聘過程公平透明，重視招聘中的多元化。我們歡迎不同背景的人才加入我們，以增加企業的多元化。我們採用多樣化的招聘流程，通過在線招聘和傳統方式招聘候選人。

我們為員工提供多種形式的獎勵，實施股份激勵計劃、績效考核獎金、銷售獎金、運營獎金、創新獎金等獎勵制度，以獎勵在工作中表現突出和勇於創新的僱員。我們提供多種僱員福利，包括醫療保險、節日禮品及其他福利，為僱員創造更好的工作與生活之間的平衡。我們關注僱員的個人職業發展規劃。我們實施透明的晉升程序，包括績效考核制度，據此，我們定期對員工的表現和能力進行評估。我們旨在將僱員的個人職業發展與我們的業務發展更緊密地結合。我們為新聘僱員提供培訓，並不時舉辦培訓班。對於銷售人員，我們提供銷售培訓計劃。在辭退過程中，我們遵守相關的勞動法律法規。根據中國法律法規的要求，我們參加由當地市級和省級政府安排的各種僱員社會保障計劃，包括住房、養老、醫療、生育、工傷及失業福利計劃。

於往績記錄期間，我們未為我們的部分僱員根據社會保險和住房公積金相關法律法規足額繳納社會保險和住房公積金。此外，我們新收購的附屬公司新華移動集團並未按照中國相關法律法規的要求為部分員工足額繳納社會保險和住房公積金。此外，由於新華移動集團尚未在部分城市設立當地分支機構，因此無法為駐派該等城市的少量員工開立社會保險和住房公積金賬戶，故委託第三方以新華移動集團的名義繳納社會保險和住房公積金。根據股份轉讓及增資協議的條款，新華移動集團現有股東承諾，若新華移動集團因未足額繳納或委託第三方代繳社會保險、住房公積金而需對員工進行補償或補繳社會保險、住房公積金、滯納金、罰款等，所有責任由現有股東（不包括開普雲信息科技）獨自承擔。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因繳納不足而受到政府主管部門的任何行政處罰。截至最後實際可行日期，我們未收到中國相關部門任何指稱我們未足額繳納社會保險費及住房公積金並要求在規定期限內補繳的通知。

保險

董事認為，我們的保險範圍充足，符合行業規範，並為車輛等若干財產投保。根據一般市場慣例，我們並無投保任何產品責任險、業務中斷險或關鍵人員人壽保險，因為根據中國法律，這些保險非強制性。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們有限的保險範圍可能使我們面臨巨額成本及業務中斷」。於往績記錄期間，我們並無發生任何與業務相關的重大保險索賠。

業 務

獎項與表彰

下表概述我們於往績記錄期間獲得的主要獎項和表彰：

年份	獎項／表彰	頒發機構／組織
2025年	北京市科學技術進步獎二等獎	北京市人民政府
2025年	人工智慧百人會AI 100應用標桿	全球人工智慧+峰會組織 委員會
2025年	國家級「專精特新」小巨人企業 雅意大模型入選「高質量數字化轉型 產品及服務全景圖(2024年)」	工信部 中國信息通訊研究院
2025年	中國人工智能優秀企業	北京經濟技術開發區管理 委員會；胡潤中國財富 榜
2024年	大模型企業綜合競爭力20強	中國電子信息產業發展研 究院(賽迪研究院)
2024年	中國AI初創企業價值創造30強	牛津智能
2024年	WIA2024創新獎&央企智能化轉型最 佳解決方案服務商TOP50	WIM2024組委會及億歐
2024年	模型夥伴，北京市通用人工智能產業 創新夥伴計劃第三批成員單位	2024全球數字經濟大會人 工智能專題論壇組委會
2024年	大模型場景應用典型應用案例－雅 意大模型賦能北京銀行	2024全球數字經濟大會人 工智能專題論壇組委會
2024年	科學技術進步獎二等獎	中國電子學會
2024年	WIA2023創新獎	WIM2023組委會及億歐
2024年	雅意2.0入選中國15個受評估大模 型－精選大模型	2024年中國大語言模型評 估分析結果
2023年	2023年中國數據分析和人工智能技術 成熟度曲線－決策智能供應商樣 本	Gartner
2023年	2023年十大科創企業先鋒人工智能賽 道第一名	國科科創聯盟，由「中國 科學院科技創新投資產 業聯盟」主辦
2023年	2023年「直通烏鎮」全球互聯網大賽 總決賽二等獎	「直通烏鎮」全球互聯網大 賽組委會
2023年	DIOS卓越人工智能先鋒獎(SAIL獎)	2023年世界人工智能大會
2023年	2023年北京市科學技術進步獎二等獎	北京市人民政府

業 務

環境、社會及管治事宜

我們勇於承擔企業社會責任，促進可持續發展，並將其融入到我們的業務經營。我們將企業社會責任視為核心理念的一部分，這對我們通過包容多樣性及兼顧大眾利益為股東創造可持續價值的能力至關重要。因此，我們將根據主板上市規則附錄C2《環境、社會及管治報告守則》的規定採納環境、社會及企業管治責任的政策（「**環境、社會及管治政策**」）。

我們的董事會全面負責監督本集團的ESG願景、政策及目標，並至少每年評估、確定及處理與ESG相關的風險。我們已成立環境、社會、管治工作組（「**ESG工作小組**」），由董事會監督，由管理層代表組成，包括但不限於人力資源中心、財務中心的代表。董事會可與ESG工作小組評估及檢討與ESG相關的風險及機會，並批准與ESG相關的業務戰略，以加強我們的ESG管理計劃。ESG工作小組定期召開會議，討論與ESG、內部控制及風險管理有關事宜，並接收相關部門的報告，並定期向董事會提交報告進行評估。

ESG工作小組的主要職責、權力和酌情權如下：

- 處理ESG、內控、風險管理相關事宜；
- 監督及評估我們在業務運營中可能面臨的任何與ESG相關的風險；
- 識別並評估對我們有潛在影響的氣候相關風險及機遇；及
- 制定應對氣候變化的戰略，制定減少溫室氣體（「**溫室氣體**」）排放的目標，並指導實施工作。

ESG策略與風險管理

評估ESG相關問題

本集團將每年至少進行一次風險評估，以覆蓋我們可能面臨的當前及潛在風險，包括但不限於ESG方面產生的風險以及氣候變化等破壞性力量帶來的戰略風險。董事會將評估或聘請外部專家以評估風險，並檢討我們現有的戰略、目標及內部控制措施，並將實施必要改進以減輕風險。

在識別、評估及優先考慮重大ESG議題時，我們考慮本集團的業務發展戰略、行業特徵、我們經營所在地的國家政策和利益相關者期望。通過利益相關者參與和行業分析，我們識別與我們業務最相關的關鍵ESG問題。下表概述我們發現的與ESG相關的重大問題、潛在風險和影響以及相應的策略：

業 務

材料ESG相關問題	潛在的風險及影響	我們的戰略(已採用／將採用)
溫室氣體排放...	在我們的營運中，我們可能不可避免地產生溫室氣體排放，使得我們面臨潛在的氣候相關風險。	我們定期檢討運作的溫室氣體排放情況，以更好地管理並控制排放。
資源管理.....	對資源的無效管理可能會導致能源消耗過度，從而增加營運成本。	我們實行資源管理措施，並在經營中提倡節約能源。
氣候變化.....	氣候變化引起的實體及轉型風險可能導致我們的營運中斷，並可能增加營運成本。	我們不斷監察與ESG相關的監管要求和市場趨勢的變化。
僱員管理.....	不遵守勞動法可能會導致訴訟及罰款。此外，專門用於發展人力資本的資源不足，例如缺乏培訓和晉升機會，可能造成更高的員工流失率和勞動力下降的風險。	我們優先考慮保護員工的合法權益。為確保遵守僱傭法規，我們已制定內部政策。我們亦為員工提供各種社會福利及職業發展機會。
數據隱私.....	忽視數據隱私可能會導致嚴重後果，包括監管處罰、財務虧損、聲譽損害，以上所有情況都可能最終導致業務下滑。	我們致力於保護所有員工的隱私和客戶分享的任何個人信息。我們已實施內部規則和政策來管理我們如何使用個人信息，並保護個人信息免遭丟失、濫用、未經授權使用、洩露、篡改和破壞。

識別氣候相關風險

由於我們的業務性質和經營模式，我們面臨的氣候相關風險最小。在實體風險方面，極端天氣事件(如風暴更頻繁)，可能會擾亂運營。轉型風險方面，碳排放、能效標準或披露要求方面的潛在監管轉變可能會帶來合規成本。我們會積極監察ESG合規標準和行業發展最新資料。

業 務

環境事宜

我們致力於減少我們的運營活動對環境的影響。由於我們主要從事提供人工智能技術服務，我們並無面臨重大的健康、工作安全、社會或環境風險。此外，我們相信並無相關廢氣和溫室氣體排放、水土排污，以及產生有害和無害廢棄物的環境法律法規會對我們的業務和運營造成重大影響。在往績記錄期間內及直至最後實際可行日期，我們並未因違反有關健康、工作安全、社會或環境法規而受到任何罰款或其他處罰，亦未產生任何與遵守適用環保規章制度有關的重大成本。鑒於我們的業務性質，我們預計我們日後不會因遵守適用環保規章制度而產生重大成本。

我們致力於提高資源利用效率，增強員工的環保意識。由於我們的業務性質，我們認為我們的業務不涉及任何重大的直接廢氣排放、廢水排放、噪音排放及廢物產生，因此不是主要的環境污染源。儘管如此，我們已實施相關的內部ESG政策，包括但不限於《ESG管理制度》和《氣候變化政策》。通過實施《能源管理政策》中概述的節能措施，我們鼓勵員工節約能源，特別是在算力管理和日常辦公經營方面。我們已監控耗電量水平，並實施節約能源措施。此外，我們已監控耗水量水平，並實施節約用水措施，同時我們已採取多項措施，以更好地在運營過程中節約資源。

對於像我們這樣的AI解決方案供應商而言，運算能力與IT設備是我們能源足跡的關鍵組成部分。雖然我們主要利用第三方雲端運算服務進行模型訓練與推論，從而將直接環境影響降至最低，但我們仍致力於優化自有IT基礎設施的能源效率。我們的能源管理政策亦規範了我們的運算能力資源及IT設備的能源消耗，根據該政策，我們優先採購具有公認環保與節能認證的IT設備。此外，我們定期盤點與維護IT資產，逐步淘汰高能耗設備。這些措施旨在確保我們的AI能力與更廣泛的目標保持一致，即到2030年底前將電力消耗強度降低約3%。

社會事宜

我們致力於創建一個沒有歧視和騷擾的平等、和諧的工作環境。我們已實施僱傭政策，如《員工手冊》《員工行為規範管理制度》和《薪酬績效管理制度》，覆蓋的議題包括但不限於福利、解僱、平等機會和反歧視。我們絕不容忍我們的僱員、客戶、供貨商及其他相關人士任何形式的歧視或騷擾。

我們致力於保護所有僱員的隱私及及我們獲悉的任何客戶個人信息。我們已實施內部規則及政策，包括但不限於《數據安全管理辦法》及《信息安全管理制度》，以規範我們如何使用個人信息，並保護個人信息免遭丟失、濫用、未經授權使用、洩漏、篡改及破壞。

業 務

由於我們的業務性質，我們並無重大健康及職業安全風險。在往績記錄期間內及直至最後實際可行日期，我們並未遭遇任何重大事故、人身或財產損失索賠或向僱員作出賠償的情形，亦無任何嚴重違反健康和工作安全法律法規的情況。

環境、社會及管治相關指標

由於我們是一家人工智能科技公司，且我們的業務不涉及任何製造或其他工業生產，因此我們的營運不會對環境造成直接的負面影響。然而，我們仍將積極調整營運以減少對環境的間接負面影響。

在往績記錄期間內與我們業務營運相關的總耗電量和耗水量載列如下：

能源／資源類型	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
電力			
總用電量 ⁽¹⁾ (兆瓦時)	404.9	446.7	442.0
每名僱員用電量 (兆瓦時)	0.58	0.89	0.78
每人民幣百萬元用電量 (兆瓦時)	1.62	1.41	1.09
用水			
總用水量 ⁽¹⁾ (噸)	812.2	547.4	1,014.9
每人民幣百萬元用水量 (噸)	3.25	1.72	2.50

(1) 我們的電力和水的消耗量是根據我們保存的帳單和每年的相關費用計算出來的。鑒於不同地點可能有不同的價格，且一年內的價格可能會有所不同，因此上述數據與實際使用量會有所差異。

於往績記錄期間內與我們業務經營有關的溫室氣體排放總量載列如下：

溫室氣體排放 ⁽¹⁾	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
範圍1 (噸二氧化碳當量) (「噸二氧化碳當量」)	—	—	—
範圍2 (噸二氧化碳當量)	251.2	277.2	274.3
範圍3 (噸二氧化碳當量)	246.8	292.3	302.7
溫室氣體排放總量 (噸二氧化碳當量)	498.0	569.5	577.0
溫室氣體排放 (範圍1及2) (噸二氧化碳當量) / 收入 (人民幣百萬元)	1.01	0.87	0.68
溫室氣體排放 (範圍1、2及3) (噸二氧化碳當量) / 收入 (人民幣百萬元)	1.99	1.79	1.42

(1) 溫室氣體排放量的計算參考了世界可持續發展工商理事會(WBCSD)及世界資源研究所發佈的溫室氣體議定書。由於本集團的業務性質，不存在範圍1 (直接) 排放。範圍2 (能源間接) 排放覆蓋我們營運所消耗外購電力所產生的間接能源溫室氣體排放。範圍3 (其他間接) 排放覆蓋本集團價值鏈中間接排放的溫室氣體排放，特別是商務航空差旅和政府部門用於處理淡水和污水的電力產生的溫室氣體排放。

業 務

環境目標

我們亦制定多項目標，以減少對環境的影響，我們繼續採取重要步驟實現該等目標：

- 電力消耗：到2030年底，將電力消耗強度降低約3%。
- 用水：到2030年底，將用水強度降低約3%。
- 溫室氣體排放：到2030年底，將範圍1及2溫室氣體排放強度降低約3%。

物業

我們的公司總部位於中國北京。截至最後實際可行日期，我們並無任何土地使用權或擁有任何不動產。

截至最後實際可行日期，我們在中國北京、上海、深圳及其他城市租賃及佔用25項物業，總建築面積約為10,846平方米，主要用作我們的辦公室。亦請參閱「風險因素－與法律及合規要求相關的風險－我們面臨與租賃物業相關的若干風險，這可能會擾亂我們的營運並產生搬遷成本」。具體而言，截至最後實際可行日期：

- 就我們租賃的19處物業而言，相關租賃協議尚未根據《中華人民共和國城市房地產管理法》及《商品房屋租賃管理辦法》等中國法律法規的要求向相關物業主管部門辦理登記。根據該等法規，出租人及承租人須訂立書面租賃協議，並於協議簽立後30日內向相關房地產行政主管部門辦理登記。未辦理登記的，主管部門可責令限期改正，對未辦理登記的租賃協議，處以每份最高人民幣10,000元的罰款。根據《中華人民共和國民法典》，未辦理租賃登記及備案不影響租賃協議的有效性。截至最後實際可行日期，我們已合法佔用相關租賃物業，且未收到任何房屋主管部門就該等未辦理登記而要求改正或處以任何罰款的通知。因此，我們的中國法律顧問認為，未辦理登記的若干租賃協議不會對我們的業務營運或[編纂]造成重大不利影響。
- 我們有1處租賃物業的實際用途為辦公用途，而其物業產權證上登記的規劃用途為工業用途。該租賃物業實際位於當地政府部門建設管理的工業園區內，擬用作科技企業辦公用途。根據《中華人民共和國土地管理法》等相關中國法律法規，未經批准不得改變物業用途，擅自改變用途可能導致主管部門要求土地使用者返還土地或處以罰款。由於可能因該等違規行為而受到處罰的一方為出租人，我們作為承租人將不會因此受到任何處罰，但我們可能無法繼續租賃該物業。我們僅將該租賃物業用作辦公用途，這將不

業 務

會影響該租賃物業的安全狀況。截至最後實際可行日期，(i)我們或我們的中國附屬公司均未收到任何禁止繼續將該物業用於辦公用途的通知；(ii)該物業僅用於辦公用途，相關地區有其他物業可供選擇，不會對我們的業務造成重大影響；(iii)該物業的面積對我們的租賃物業總面積而言相對較小；及(iv)相關租賃協議中載有出租人的承諾，以確保我們繼續使用該等物業。因此，我們的中國法律顧問認為，某一租賃物業的實際用途與計劃用途之間的不一致不會對我們的業務營運或本次發售造成重大不利影響。

執照、許可證和證書

截至最後實際可行日期我們在中國取得的重要執照及許可證的詳情記載如下：

編號	執照／許可證	持有執照／ 許可證的實體	屆滿日期	發證機關
1...	雅意大模型內容生成算法深度合成服務算法備案	本公司	於2024年4月備案，並無明確的屆滿日期	國家網信辦
2...	雅意大模型算法深度合成服務算法備案	本公司	於2023年8月備案，並無明確的屆滿日期	國家網信辦
3...	CMMI Level V	本公司	2027年11月	CMMI認證高成熟度主任評估師
4...	數據管理能力成熟模型三級	本公司	2028年8月	中國電子信息行業聯合會
5...	ITSS信息技術服務運維三級	本公司	2026年9月	中國電子工業標準化技術協會

據中國法律顧問表示，在往績記錄期間內及直至最後實際可行日期，我們從中國相關政府部門取得了開展實際業務運營所需的所有重要執照、許可證、批文及證書，且該等執照、許可證、批文及證書仍然完全有效。

於往績記錄期間，我們持有涉密信息系統集成資質。鑒於[編纂]後境外投資者可直接持有我們的股權，我們[編纂]後將無法繼續持有或續期該資質，我們已於2025年6月向有關部門辦理該資質的註銷手續。自有關注銷以來，我們的經營業績及財務表現並未受到重大不利影響，且預期日後亦不會因該註銷對我們的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。

業 務

於2023年7月10日，國家網信辦頒佈《生成式人工智能服務管理暫行辦法》（「《生成式人工智能服務辦法》」），自2023年8月15日起施行，其載明有關在中國提供大模型產品及服務的行業標準及監管要求。我們認為，我們已符合有關行業標準及監管要求，及已完成雅意大模型在國家網信辦的算法備案及在地區網信部門的生成式人工智能服務備案。有關該新法規的風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－實際發生或被指控未能遵守數據隱私、網絡安全、跨境數據轉移及人工智能相關的法律法規，可能會損害我們的聲譽，阻礙現有及潛在客戶使用我們的人工智能服務，並可能使我們面臨重大的法律、財務及運營後果」。

法律訴訟及合規

我們可能不時成為日常業務中產生的各類法律程序的一方。董事確認，在往績記錄期間內及直至最後實際可行日期，我們並未涉及任何重大法律、仲裁或行政程序，且並未獲悉任何未決或潛在的、針對我們或我們董事的、可能單獨或整體對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的法律、仲裁或行政程序。

最高人民法院於2025年7月31日頒佈《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋（二）》（「新司法解釋」），自2025年9月1日起施行。根據新司法解釋，用人單位與勞動者約定或者勞動者承諾無需繳納社會保險費的，人民法院認定該約定或者承諾無效。此外，用人單位未依法繳納社會保險費，勞動者依據《中華人民共和國勞動合同法》要求解除勞動合同並向用人單位主張經濟補償金的，人民法院應當支持其主張。詳情請參閱「監管概覽－有關僱傭及社會保障的法規」。我們的中國法律顧問告知，新司法解釋並未擴大處罰範圍或廢除現行法律法規條款，而我們因社會保險和住房公積金繳納問題遭受重大影響的風險相對較低，前提是我們在收到中國相關主管部門的整改通知後及時足額補繳欠繳的社會保險和住房公積金。

涉及受國際制裁地區及實體的業務活動

於往績記錄期間，本集團曾向若干已被BIS列入實體清單的客戶（包括一家被OFAC列為特別指定國民的客戶），提供有關媒體數據共享及網絡服務維護的信息和AI服務。向該客戶（及由其擁有50%或以上權益的任何實體）提供「實質性援助」可能產生受美國二級制裁的風險。根據對我們自2019年4月24日以來所有交易記錄的審閱，該等交易以人民幣計價，其中涉及上述SDN客戶的交易總額約為人民幣5.3百萬元，包括於往績記錄期間的約人民幣0.7百萬元。誠如本集團國際制裁法律顧問所告知，考慮到涉及該客戶的交易性質，包括本集團未向該客戶從事任何受EAR管轄項目的出口或交易，故不涉及適用於被列入BIS實體清單客戶的出口限制，因此該等交易不構成違反國際制裁及美國出口管制。此外，誠如我們國際制裁法律顧問所告知，鑒於與該客戶的交易金額相對較小，且不涉及任何美國人士、美國結算銀行或任何其他美國關聯因素，誠如我們國際制裁法律顧問所告知，本集團不太可能被視為向該客戶提供了實質性援助，因此該等交易不太可能引發行使美國二級制裁下的裁量權。

業 務

於往績記錄期間，本集團通過第三方分銷商向供應商B（分別於2023年及2024年為我們的前五大供應商之一）的一家下屬實體採購了部分符合ECCN 3A090管制參數的中國集成電路芯片，2023年總額為人民幣23.6百萬元，2024年總額為人民幣6.6百萬元（「歷史採購」）。我們於2025年並未進行有關採購。於2025年5月13日，BIS發佈了《關於對中華人民共和國先進計算集成電路（IC）適用〈一般禁止令10〉（GP10）的指南》（「該指南」），提醒業界使用中國先進計算IC的風險，並管制使用此類中國先進計算IC可能違反美國出口管制，並可能導致公司面臨BIS的執法行動。於2025年5月13日之前進行的歷史採購上述芯片，當時本集團並不知曉此類芯片會被推定為受GP10限制，由於「知情」要素不成立，不太可能構成違反BIS引用的相關GP10規則，且本集團於2025年5月13日及之後未作出任何上述指南禁止的行為。本地部署資源提供持續、專用的性能與高度可靠性，而雲計算資源則具備彈性高與可擴展性。我們保留這兩種資源，以確保計算資源保持靈活與彈性，這對於有效應對研發任務中多樣化且動態的需求至關重要。於整個往績記錄期間，我們主要利用主流供應商的雲計算資源來處理超過90%的AI推理和訓練任務。於往績記錄期間，內部部署上述芯片只處理我們次要部分的推理和訓練任務，在開發我們的AI服務及核心技術方面扮演非核心角色。於往績記錄期間，上述採購芯片尚未用於向我們的客戶提供服務。

自該指南發佈後（即2025年5月13日及之後），我們未採購過任何符合商業管制清單中ECCN 3A090參數規定的芯片。此外，基於本集團提供的信息，特別是本集團進行的評估，本集團的任何AI大模型或任何AI模型均未達到商業管制清單中ECCN 4E091項下規定的、利用 10^{26} 或更多「計算操作」訓練的AI模型的「參數」。除使用上述採購芯片外，本集團於往績記錄期間未使用任何美國技術或項目，亦未涉及轉讓、出口或銷售任何受EAR管轄的產品。未在任何向被BIS列入實體清單的客戶提供的服務或任何交易中使用上述芯片，並且自指南發佈以來，本集團未在內部及向任何客戶提供的任何服務或任何交易中使用該等芯片。因此，誠如我們國際制裁法律顧問所告知，歷史採購上述芯片的行為目前看起來不構成違反適用的美國出口管制規定。

內部控制措施

為緩解出口管制風險，我們已實施供應鏈本地多元化策略，以確保採購作業合規。董事認為，我們能夠以可資比較的價格與品質獲得芯片型號，且此類供應鏈本地多元化不會對我們的財務業績、業務運營或產品供應造成重大不利影響，依據為：(i) 於往績記錄期間，在我們的業務過程中超過90%的人工智能推理和訓練任務均基於第三方雲計算資源完成；我們在研發及其他運營活動中並不依賴硬件或硬件供應商；(ii) 對於當前未由雲資源處理的部分任務，我們已根據供應鏈本地化策略找到可行的國產芯片型號並已完成與我們主要人工智能服務的適配；(iii) 據供應鏈本地化策略獲得的國產芯片型號足以為我們提供具有商業可行性的解決方案。因此，就我們運營中的具體應用場景而言，在當前採購組合下，性價比總體相當。我們將持續運用靈活的雲計算資源並實施本地化多元採購策略，以降低對單一硬件供應商的依賴。然而，我們無法

業 務

保證未來美國出口管制法律或其他監管措施的變動不會對擬採購的其他GPU及硬件施加限制，從而影響關鍵算力資源的獲取。此類限制可能對我們的研發能力、運營效率及競爭力造成不利影響。

我們已向聯交所承諾，不會使用[編纂][編纂]，以及通過聯交所籌集的任何其他資金，直接或間接為任何全面受制裁國家或受美國、歐盟、聯合國、英國、英國海外領土或澳大利亞制裁的任何其他政府、個人或實體的活動或業務提供融資或便利，包括但不限於OFAC存置的特別指定國民名單或由美國、歐盟、聯合國、英國、英國海外領土和澳大利亞維護的其他受限制人士名單上列明的任何政府、個人或實體，以致會導致我們違反國際制裁。此外，我們已承諾不會使用[編纂][編纂]支付因終止或轉讓任何違反國際制裁的合同而產生的任何損害賠償。另外，我們已承諾不會從事任何未來的業務，以致會導致我們、聯交所、[編纂]或我們的股東及投資者違反國際制裁法律或成為美國、歐盟、聯合國、英國、英國海外領土或澳大利亞的國際制裁法律的目標。如果我們認為本集團在受國際制裁國家或與受制裁目標進行的交易會使本集團或我們的股東及投資者面臨被制裁的風險，我們將在聯交所及本集團的各自網站上進行披露，並在我們的年度報告或中期報告中披露(i)在受國際制裁國家或與受制裁目標進行的任何新活動的詳情；(ii)我們在管控業務面臨的制裁風險方面所做的努力；及(iii)在受國際制裁國家及與受制裁目標進行的任何新活動的狀況及預期計劃。如果我們違反向聯交所作出的該等承諾，我們將面臨股份在聯交所被[編纂]的風險。