

業務

我們的使命

讓AI無處不在。

我們的願景

AI推理時代的加速器。

概覽

關於我們

我們是中國領先的人工智能(AI)公司，長期專注於AI推理芯片的研發設計及商業化。我們將對AI算法及實際應用場景的深度理解融入到使用AI推理計算的強大且高性價比的應用，推出面向企業級、消費級、行業級三大類應用場景的NPU驅動AI推理芯片相關產品及服務，成功打造從AI推理基礎設施構建到產品設計、開發及商業化落地的完整閉環，實現AI多元場景快速遷移。根據灼識諮詢報告，以2025年中國市場相關收入統計，我們是排名前三的行業領先全場景AI推理芯片相關產品及服務提供商⁽¹⁾。根據相同資料來源，以2025年中國市場相關收入統計，我們亦在NPU驅動的AI推理芯片相關產品及服務提供商中排名中國前三⁽²⁾。中國全場景AI推理芯片相關產品及服務行業，以及中國NPU驅動的AI推理芯片相關產品及服務行業，均呈現寡頭壟斷格局，而其中的龍頭企業分別佔約34.0%及82.2%的市場份額，其餘市場則高度分散。於營業紀錄期間，我們錄得的絕大部分收入來自中國。下圖為我們業務模式的簡要說明。



⁽¹⁾ 於2025年，我們在相關市場的市場份額不足1%。

⁽²⁾ 於2025年，我們在相關市場的市場份額約為1.1%。

業 務

我們的**IFIC**底座利用其算法芯片化能力，精簡了從算法分析及指令集設計到芯片架構及工具鏈開發方面的AI推理芯片研發流程。基於我們的**IFIC**底座，我們開發出我們的NPU產品**Nova**，一種專為高效AI推理計算而優化的神經處理架構。基於**Nova**，我們推出了可應用於端邊雲部署的AI推理芯片，且具備可擴展的算力，包括主要產品**DeepEye**及**DeepEdge**以及重點在研產品**DeepVerse**和**DeepXBot**。我們的**Hy³CAN**作為硬件使能工具，提供統一的編程接口以調用芯片能力。我們的**IFIE**作為軟件開發工具套件，為大模型應用與AI推理部署提供自主可控的開發環境。借助**IFIC**底座、**Hy³CAN**及**IFIE**，我們開發了**IFMind**大模型，能夠進行視覺、文本和語言分析。

我們部署面向企業級、消費級、行業級應用場景的產品及服務，並且實際應用場景產生的反饋數據可優化算法，並根據實際工作負荷優化芯片架構。此良性循環產生飛輪效應，隨著每次部署的推進不斷優化，既提高研發效率，又持續創新及商業擴展，從而把握日益增長的市場需求。具體而言，我們的產品及服務主要包括(1)向企業客戶銷售AI推理芯片、使用我們的AI推理芯片及**Nova** NPU IP的算力服務及IP授權服務，(2)消費級產品及(3)利用我們的**IFMind**大模型視覺分析與推理能力的行業級軟硬件一體化解決方案。我們於2023年4月推出算力服務。我們計劃通過以下各項拓展企業級場景：(1)在邊端層面，為機器人、無人車、無人機及智慧交通場景提供高性能算力服務；(2)在終端層面，擴大我們AI推理芯片在智能設備中的應用；及(3)在雲端層面，部署由**IFMind**大模型及AI推理芯片驅動的大規模異構算力集群。

我們的產品及服務能滿足客戶多元化的AI需求。例如，企業客戶可定製我們的AI推理芯片並將其嵌入機器人、服務器及邊緣設備，以驅動特定場景應用。企業客戶可部署我們的**IFMind**大模型進行語音轉寫與處理任務，購買算力服務用於模型訓練及推理，或授權使用我們的**Nova** NPU IP設計其自身的AI驅動芯片。在消費級場景中，智能設備製造商可整合我們的AI推理芯片及**IFMind**大模型，使產品實現響應式語音與手勢識別功能，以極具競爭力的價格提供卓越用戶體驗。在行業級場景中，公共交通運營商可採用由我們的AI推理芯片及**IFMind**大模型驅動的智慧交通管理解決方案，實現AI驅動的路線優化、動態調度及智能運營規劃。

業 務

下圖說明我們的成就。



資料來源：灼識諮詢報告

- (1) 以2025年中國市場AI推理芯片相關產品及服務的收入計。
- (2) 以2025年中國市場NPU驅動的AI推理芯片相關產品及服務(不包括消費級場景智能設備)的收入計。
- (3) 根據截至2026年1月27日的天貓排名數據，以中國主流電商平台相關兒童智能硬件品類的銷量計。

我們的市場機遇

AI、大數據及雲計算的快速發展正推動一波智能變革浪潮，從根本上重塑不同行業的生產模式及競爭格局。AI正解決更多運輸、互聯網搜索及製造業等領域的實際問題，從而加速社會智能轉型。

根據灼識諮詢報告，AI已經從算法的迭代改進，演進至運算基礎設施的大幅進步。我們相信該變革正推動行業向以NPU驅動的AI推理計算時代轉型，高性價比的推理專用芯片是實現AI產業化規模落地的基礎。根據灼識諮詢報告，中國AI推理芯片相關產品及服務行業正處於快速增長階段，市場規模從2021年的人民幣193億元增長至2025年的人民幣3,050億元，複合年增長率達99.4%，預計於2025年至2030年將以47.2%的複合年增長率增長，2030年將達到人民幣21,097億元。

AI推理芯片賦能多元化應用場景。雲服務商、AI企業、電信運營商及電子製造商等對國產化高性能推理算力的需求與日俱增。AI及大模型亦在重新定義消費電子行業的智能設備。大模型正在催化兩條並行的硬件演進路徑，包括(1)AI原生產品，由AI快速發展催生的全新產品類別；及(2)AI賦能產品，通過整合AI能力對現有產品進行升級改造而產生的產品。與此同時，智慧公交、智慧城市治理、智慧園區、智慧應急等大規模的智慧基礎設施項目正在升級算力，為AI推理芯片應用場景落地創造新機會。

業 務

中國AI推理芯片相關產品及服務行業及其NPU細分領域由兩家市場領導者主導。具體而言，於2025年，中國AI推理芯片相關產品及服務行業的前兩大參與者合計控制總市場份額的近80%，而同年NPU細分領域則由單一領導者獨佔約82%的市場份額。為了與該等領先參與者有效競爭，我們計劃以四個關鍵舉措實施競爭策略。首先，我們計劃持續專注於AI推理，即運行AI模型的過程，而非大型實驗室進行的資源密集型訓練階段。第二，我們旨在於特定垂直領域建立主導地位，或透過與領先行業參與者建立戰略合作夥伴關係以建立主導地位。第三，我們計劃利用大型企業不斷多元化其算力供應鏈的趨勢，將自身定位為首選替代供應商。最後，我們計劃採用彈性銷售模式，分別提供AI推理芯片及其他產品或服務，滿足偏好自行設計架構的超大型客戶的需求，該等超大型客戶可消除品牌加價，優化元件選配，大幅降低採購與營運成本。由於技術優勢及專業價值超越大型老牌企業所擁有的規模優勢，我們認為我們的競爭策略可使我們提高市場地位。

我們的產品及服務

我們致力於通過打造具備高性能、高性價比及高適配性的推理芯片，推動AI加速普及，實現企業級、消費級、行業級場景應用。基於算法芯片化能力，我們的*IFIC*底座可覆蓋算法分析—指令集定義—芯片架構設計—工具鏈開發的整個AI推理芯片研發流程。透過整合工具鏈開發，我們的*IFIC*底座可確保最佳效率及場景適應性。

通過在企業級、消費級、行業級應用場景部署我們的產品和服務，我們構建了一個持續優化的反饋循環，既能完善算法體系，又能優化實際工作負荷的芯片架構。依託我們的*IFIC*底座，我們開發出*DeepEdge*系列推理芯片，採用創新的die-to-die chiplet (D2D chiplet)技術及chip-to-chip mesh torus互連 (C2C mesh torus互連)技術，形成模塊化的算力積木架構，能夠以卓越的靈活性提供高性價比的算力。

我們的AI推理芯片相關產品及服務全面佈局端邊雲三個維度，基於我們自主研發的芯片設計及核心算法，服務三大類應用場景：

- **企業級場景。**我們主要推出AI推理芯片與相關產品、算力服務及IP授權服務等，這些服務主要應用於SoC開發、大模型服務及服務機器人等企業應用場景。
- **消費級場景。**我們主要開發及提供直接面向終端消費者的AI原產品，主要包括嚕咕博士AI拍學機、AI眼鏡、嚕咕博士AI寵物狗及家庭主機設備所用的AI推理芯片，均為AI技術快速進步所催生的新產品類別。我們認識到AI與大模型將重新定義智能設備，並利用*IFMind*大模型推理能力，通過向企業客戶提供模組改進消費電子產品與可穿戴設備，該等企業客戶將我們的模組整合至電子產品與可穿戴設備，再銷售給終端消費者。我們為多種電子產品與可穿戴設備(如AI耳機、AI手錶)提供模組，作為AI賦能產品。
- **行業級場景。**基於*IFMind*大模型、*Nova*及AI推理芯片的推理能力，我們開發了面向智慧公交、智慧城市治理、智慧園區、智慧應急等全面行業需求的軟硬件一體化解決方案，結合專業產品與強大的AI能力解決複雜的實際應用場景挑戰。

業 務

下表列載我們三大應用場景的業務模式概要。

	企業級場景	消費級場景	行業級場景
產品及服務	- AI推理芯片與相關產品 - 算力服務 - NPU IP授權服務	- AI原生產品，主要包括噹咭博士AI拍學機、AI眼鏡、家庭主機及噹咭博士AI寵物狗 - AI賦能產品，主要包括AI耳機及AI手錶模組	定製軟硬件一體化產品及服務，例如智慧公交應用及智慧城市治理應用
核心專業及技術	以NPU為核心的AI推理芯片設計	AI產品設計與驗證	採用自研芯片及硬件的專用AI算法集成、解決方案設計與部署
客戶類型	- AI企業 - 互聯網公司 - 雲服務商 - 電信運營商	- AI原生產品(面向智能安防生活領域企業客戶的家庭主機設備除外)的終端消費者 - AI賦能產品的智能設備製造商	- 系統集成商 - 公共部門客戶，例如城市管理部門、公共交通運營商及商業園區運營商
定價政策	基於成本並參考市場價格的定價，同時根據特定客戶要求量身定製	基於成本並參考市場價格的定價	根據特定客戶要求就各個項目量身定製的定價

我們的研發能力

強大的研發能力是我們保持市場領先地位的關鍵。我們始終致力於構建以NPU和算法芯片化為核心的AI研發體系。截至最後實際可行日期，我們已註冊1,193項專利、272項軟件版權及650項商標。該等所有專利中，截至同日，我們擁有發明專利949項，涵蓋芯片架構、AI算法、系統平台及開發工具鏈等多個方向。截至最後實際可行日期，我們擁有研發人員618名，包括102名擁有十年以上芯片設計經驗的研發人員，其中部分人員屬於國家級技術人才。我們因強大的研發能力還參與制定了48項中國人工智能行業標準。

我們的研發能力也體現在我們開展的重大研發活動。於2023年、2024年及2025年，我們的研發開支分別為人民幣294.8百萬元、人民幣399.9百萬元及人民幣445.5百萬元，分別佔同期總收入的58.3%、43.6%及33.3%。

我們的財務表現

我們於營業紀錄期間實現顯著增長。我們的收入由2023年的人民幣506.0百萬元增加164.7%至2025年的人民幣1,339.3百萬元。

業 務

競爭優勢

我們認為以下競爭優勢促成了我們的成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出。

AI推理芯片先行者，技術積澱鑄就競爭壁壘

我們是AI推理芯片的先行者，是全球第一批提出NPU驅動的AI推理芯片概念並商業化落地的公司。根據灼識諮詢報告，以2025年中國市場相關收入計，我們是排名前三的行業領先全場景AI推理芯片相關產品及服務提供商。根據相同資料來源，以2025年中國市場相關收入計，我們亦在NPU驅動的AI推理芯片相關產品及服務提供商中排名前三。

十多年來，我們堅持算法芯片化的先進理念，打造了軟硬一體、正向循環的技術能力。我們已經推出4代NPU及兼具高性能與高性價比的業內領先AI推理芯片，支持單一視覺小模型到複雜多模態大模型等應用。我們在研的第五代*Nova 500*具有重大技術突破，其支持兼容多數AI大模型架構，可以根據不同應用場景持續優化指令集和微架構，將進一步鞏固我們的市場地位和技術領先地位。

我們建立技術創新與實際應用持續互補的共生關係。我們的產品及服務通過硬件適配、算法優化、數據閉環能滿足雲服務商、AI企業、電信運營商及電子製造商等對國產化高性能算力的需求。我們在計算機視覺、智能算力、AIoT等領域的技術突破，使得高性價比的AI推理芯片和解決方案能夠持續賦能相關行業數字化、智能化轉型，並通過場景應用反饋迭代，優化我們的AI算法和芯片設計，形成了行業需求與技術發展的良好循環。

強大的研發能力植根於算法芯片化方法，AI推理效率卓越

憑藉算法芯片化能力，我們建立了*IFIC*底座，從算法分析-指令集定義-芯片架構設計-工具鏈開發，研發多代NPU及AI推理芯片。透過整合工具鏈開發，我們的*IFIC*底座可確保最佳效率及場景適應性。我們首推創新的算力積木架構設計和全國產供應鏈及先進工藝，可以將多個標準計算單元以搭積木方式，封裝成不同算力的芯片和互連可擴展的多芯片計算系統，可實現一次設計流片、多次封裝，生產不同計算規格的芯片。我們持續迭代模擬仿真了D2D chiplet與C2C mesh torus互聯技術，實現滿足高效推理的多維可擴展的計算架構，完成國產半導體工藝下的大算力擴展、帶寬提升以及延時降低。

依託我們的*IFIC*底座，我們研發出基於算力積木架構設計的*DeepEdge*系列推理芯片。目前，我們的*DeepEdge10*系列芯片覆蓋單個芯片8T-128T算力需求，支持Transformer模型，可實現高效推理。此外，我們推出的近存超融架構的存算一體架構適配大模型參數實時加載需求，大幅提高AI推理芯片能效比。有別於傳統分離架構，我們的近存超融架構將存儲單元與計

業 務

算單元垂直集成，使數據在3D堆疊結構中直接流通，消除傳統封裝互連的帶寬限制，實現TB級片上帶寬與亞納秒級延遲，降低數據搬運能耗。

我們形成了自我強化的生態系統，通過實際應用場景落地產生對應用的理解，進而改進我們的算法，而算法又會推動優化芯片架構，從而拓展新的應用場景，產生複合飛輪效應，即每個實施週期均會增強我們的技術能力，進而推動研發效率和商業可擴展性的卓越改善。

截至最後實際可行日期，我們已註冊1,193項專利、272項軟件版權及650項商標。該等所有專利中，截至同日，我們擁有發明專利949項，涵蓋芯片架構、AI算法、系統平台及開發工具鏈等多個方向。我們分別在2018年、2020年、2022年三次榮獲業內最高獎項吳文俊人工智能科學技術獎，成為唯一一家獨攬算法、芯片、應用三項大獎的企業，充分展現了我們從研發到商業化的全棧創新能力。

我們具備跨場景遷移能力及快速的市場化響應能力

我們的核心優勢在於穩固的技術根基與精準市場應變能力。憑藉IFIC底座、AI推理芯片與算法的研發實力，以及深刻的市場洞察，我們能快速捕捉多變的市場需求，並將其轉化為解決客戶痛點的成熟產品及服務。具體而言，我們能夠高效及靈活解構、重組與配置現有技術模組以適應新案例及場景，並推出產品。這種技術靈活性與市場敏銳度的結合創造了差異化競爭優勢，讓我們能比傳統參與者更快抓住市場機遇。

具體而言，我們可以根據不同場景差異化需求進行靈活部署和動態優化，實現技術方案跨端邊雲三個層級應用場景的低成本遷移。例如在行業級場景中，早期解決方案主要依賴基於雲端的算法處理，導致數據傳輸、儲存及運算成本高昂。我們的端邊雲架構透過將算力分散部署於各層級設備來解決此問題，其中終端設備執行初始處理，邊緣節點處理中間任務，雲端設備則負責複雜及系統化運算。該協同模式降低了對昂貴雲端資源的依賴，減少傳輸成本並降低整體硬件支出。透過將算法模型解耦為模組化元件並運用異構設備，系統實現了可擴展且具成本效益的部署，能適應多元運作場景。

展開來說，在終端，我們認識到AI與大模型將重新定義智能設備，通過端雲協同，將IFMind大模型推理能力賦能消費電子，包括AI耳機及AI手錶等可穿戴智能設備，以及嚮忒博士AI拍學機等學習設備。在邊端，我們的邊端設備可增強客戶終端設備的功能，從而降低成本，節省雲計算、存儲和帶寬資源，提高效率並保障數據隱私。透過將AI計算、緩存及協議轉換從雲端轉移至本地邊緣，該等設備使終端能夠僅保留少量專門用於原始數據收集的硬件。邊端執行即時分析、壓縮、過濾及加密，將海量原始數據轉換為低帶寬的結構化輸出，以便按需傳輸。此舉大幅降低雲端資源需求，無需終端升級，並使服務響應時間呈指數級加速。在雲端，我們的IFMind大模型及推理服務器為客戶提供高效穩定的算力服務，滿足多樣化的客戶需求。

業 務

我們以極致性價比的產品及服務推動AI技術普惠千行百業。依託自主研發的NPU，我們通過量身打造的硬件設計，對特定場景進行定製化調整，最大化運算效率，減少資源冗餘和能耗浪費。我們持續拓展AI推理芯片相關產品及服務應用邊界，戰略性佈局具身智能、低空經濟、智慧學習等新興領域。

戰略合作夥伴關係積累和服務經驗積澱鑄造品牌形象

作為市場的領導者，我們在特定場景應用上擁有深厚的專業知識，具備成熟的大規模部署能力。我們與各重要領域的藍籌客戶保持戰略合作夥伴關係，其中包括中國三大電信運營商，以及在全球市場佔有一席之地的領先的消費電子公司。我們的競爭優勢來自於高效的AI推理芯片、智能算力服務，以及適配場景的產品及服務，這些優勢讓我們與國內互聯網巨頭達成長期合作，以支持其核心算力需求。

通過結合自研AI推理芯片與智能算力服務的一體化方式，我們已形成不局限於交易關係的多種合作夥伴關係。我們自研的AI算法為下一代可穿戴智能設備和智能設備形成技術支持。通過與著名研究機構和行業領導者合作，我們持續推動行業標準制訂，進一步鞏固技術領先地位，從而不斷提升我們的品牌價值和市場地位。

通過技術創新與大規模商業化的結合，我們培育了強大的品牌形象。我們支持主要互聯網平台的長期合同帶來穩定的收入可預期性。該等合同通常是為期長達三年的AI訓練及推理計算服務合同，我們於合同中提供綜合AI訓練及推理計算能力。該等因素加上我們參與的標準制定計劃，使我們作為中國智算生態系統中值得信賴的合作夥伴，促進我們持續成長，進一步推動NPU驅動的AI推理計算時代的技術創新。

把握中國AI市場發展機遇的先行者，供應鏈保障自主可控

依託中國AI產業的廣闊市場空間和高速增長態勢，例如中國的AI推理芯片相關產品及服務產業規模從2021年的人民幣193億元擴大到2025年的人民幣3,050億元，複合年增長率為99.4%，我們憑藉三大戰略要素成為國內卓越的AI推理芯片開發商業化的市場參與者。我們的競爭優勢來自長期致力於滿足中國特定市場的需求，以及我們在端邊雲部署等多種AI應用場景的技術適應性。我們對國內供應鏈自主化的戰略承諾進一步強化這優勢，確保創新和彈性。該等核心競爭優勢結合我們在國內AI推理芯片開發的先發優勢，使我們能夠穩佔領先的市場地位。

我們參與中國人工智能行業的48項行業標準制定，進一步證明了我們在行業上的領先地位。我們在國內AI生態系統中已驗證的行業領先地位與對國內供應鏈自主化的戰略關注相結合，使我們成為可靠、高性能、符合嚴格監管和技術標準的AI推理芯片相關產品及服務的首選供應商。

我們與國內製造商及供應商就晶圓生產、封裝製造、基板生產及量產測試建立戰略合作，並已完成芯片產能的國產化切換。我們於2020年透過與本地製造商建立戰略夥伴關係

業 務

完成芯片產能的國產化切換，取得三大關鍵優勢，包括具有長期效益的成本可預測性；對緊急訂單的響應速度超越國際供應商；及在全球供應鏈波動的情況下仍能實現穩定產品交付。除國產化外，我們亦在國產芯片架構設計及工藝優化方面取得技術突破創新，主要包括D2D chiplet、C2C mesh torus互聯和存算一體等先進工藝。這些創新成果提升了產品表現與能耗，具有相比國內同業明顯的先發優勢。

具有戰略視野的管理團隊及經驗豐富的研發人才

我們的管理團隊由具有突出的技術專長、豐富的管理經驗及卓越的戰略眼光的人才組成。創始人兼首席執行官陳寧博士是全球範圍內少數具有豐富算法研發和芯片架構設計經驗的專家人才。陳博士曾在海內外領先的科技企業工作，擁有豐富經驗，能夠站在技術發展前沿角度，結合商業化落地能力把握公司長期發展戰略方向。陳博士入選深圳經濟特區成立40週年「40位傑出個人」，彰顯了其作為AI行業先驅的卓越貢獻。陳博士帶頭設計和開發中國本土的AI推理芯片，實現了從算法突破到芯片化實施的端到端創新。其創業軌跡充分利用了深圳充滿活力的創新生態系統，將學術研究、技術開發和產業應用完美融合。

我們擁有高素質的研發團隊，形成由資深行業專家引領的芯片設計與算法研發協同體系，為快速的產品創新與技術突破提供了支撐。我們的研發團隊由多位國內知名專家領銜，長期在國內知名科技企業工作，平均深耕AI產業超過25年。彼等擁有豐富的芯片架構設計、算法開發優化經驗。截至最後實際可行日期，我們擁有研發人員618名，包括102名擁有十年以上芯片設計經驗的研發人員，其中部分人員屬於國家級技術人才。我們的團隊還包括推動我們增長的業界專家，在市場拓展及戰略規劃方面形成支撐。我們高效的團隊結構及流程確保我們能夠持續為市場提供前沿產品。

增長戰略

為進一步發展我們的業務，我們計劃實施以下戰略。

在NPU驅動的AI推理計算時代持續實現技術創新

我們堅信在AI推理計算時代，NPU將具有顯著的競爭優勢，並將依託算法芯片化能力，結合產業發展趨勢，前瞻性佈局技術研發方向，不斷深化在AI領域的技術創新。

我們將繼續改善NPU產品Nova，以提供更高效表現。具體而言，我們擬專注於關鍵技術突破，主要包括近存超融架構技術，以提升計算效率，並開發可重複利用定製化的Nova以適配數據中心、智能設備及IoT設備等多種不同應用需求。

就AI推理芯片而言，我們將繼續進行芯片流片，以迭代我們的AI推理芯片，實現新一代芯片的性能突破，並加速數據中心、智能設備及IoT設備商業佈局。具體而言，我們計劃開發芯片微架構及專用指令集，從而提升算法與芯片的兼容性及運行效率。我們將基於低比特壓縮技術、存算一體技術、通算一體技術、超低延遲互連技術、自適應路由技術、D2D chiplet及C2C mesh torus互連技術開發大規模AI推理芯片。我們亦計劃結合國產半導體

業 務

工藝的不斷發展，持續調整我們的AI推理芯片設計，確保最佳效能與國產良率。憑藉我們的AI推理芯片，我們亦計劃開發AI推理芯片相關產品，主要包括*DeepEdge*及主要在研產品*DeepVerse*和*DeepXBot*。我們亦將進一步開發加速卡及具備最先進的熱量管理及高速界面的大規模運算節點，在不同應用場景下提供算力資源。

此外，我們計劃通過改進*Hy³CAN*硬件使能工具及*IFIE*軟件平台以開發全面AI推理工具鏈及軟件棧，以進一步加強軟件開發能力，從而理順模型部署及優化。我們將設計定製編譯器，並配套發開適配自有AI推理芯片的運行環境，以加快開發流程並實現不同應用下的快速部署。我們亦計劃取得處理器、高速界面及多媒體處理技術授權，加快芯片設計及開發程序並縮短研發週期。此外，我們計劃採購更多研發設備，以提升我們的研發能力，實現關鍵技術突破及擴大技術組合。通過提升技術在差異化算力需求場景下的快速遷移能力，進一步優化我們的閉環系統，讓實際應用推動硬件與算法的迭代改進。

擴展端邊雲應用落地關鍵場景的產品組合

我們致力於持續提供智慧、便捷及普惠的AI體驗，通過提供產品及服務，連接技術創新，實現推理AI實際落地應用場景的深度覆蓋。

對於企業級場景，我們的產品戰略以自研芯片及算法賦能的全棧式解決方案為核心，滿足端邊雲推理的需求。在終端，我們計劃加強與智能設備製造商的合作，將我們的AI推理芯片應用到他們的產品中；在邊端，我們將以自研芯片、模組及服務器、IP授權等產品形式，面向機器人、無人車、無人機、智慧交通等場景提供高能效、低功率和高實時性要求的算力服務，並不斷尋求在使用量級上持續突破；在雲端，我們將基於自身*IFMind*大模型及AI推理芯片等產品，落地大規模異構高性能算力集群。我們亦持續開發AI推理芯片，主要在研產品包括*DeepVerse*（主要具備雲端大模型推理能力）及*DeepXBot*（主要用於嵌入智能應用）。這些產品及服務將幫助企業客戶提升模型訓練及算力利用效率，為AI研發提供高效、穩定和安全的運行環境。

對於消費級場景，AI推理產品有特別豐富的應用潛力，我們計劃採取多維度的增長戰略。具體而言，我們計劃提升品牌價值，啟動*噹咭博士*品牌IP化運營，建立線上+線下全渠道營銷體系，通過內容共創強化用戶參與度和品牌傳播力。我們計劃將大模型等核心技術與消費電子產品相結合，通過AI功能為AI眼鏡等產品賦能。我們還計劃持續推出智能設備新品類，探索基於訂閱內容的硬件銷售模式，將智能設備產品與相關內容及服務相結合。在穩定豐富產品組合的同時，我們將繼續深化技術迭代與成本優化，形成競爭壁壘。此外，我們計劃拓展海外市場，開發面向海外客戶的多語言版本系列產品及服務。

強化上下游合作，整合產業資源

我們認為AI行業正站在從大模型技術探索向大模型規模化應用跨越的關鍵節點。我們將加強上下游的深度合作，以提升我們的行業地位，並打造互利共贏的行業生態。

業 務

對於上游供應商，我們已具有較強的國產化供應鏈水平。未來，我們將繼續與國產供應商保持緊密合作，在保障產能供應的同時，持續保持我們在國產供應鏈技術上的領先優勢。具體而言，我們將進一步加強與領先服務器廠商等合作，保障成熟的貨架產品供應，提升行業話語權。

對於下游客戶，我們為眾多頭部雲服務商、AI企業及電信運營商提供了智能算力服務。未來，我們仍將持續擴大服務的客戶群體，滿足持續提升的國產化推理算力需求，提高產品的滲透率，並保持在國產生態兼容方面的領先優勢。我們將基於現有的客戶資源，進一步在技術合作、產品研發、場景創新等領域與相關合作夥伴開展深度合作，以爭取其他業務領域的深度合作機會，最終實現公司業務的協同發展。

擴展全渠道銷售網絡，提升市場份額

我們計劃加強線上及線下渠道的銷售及營銷能力。我們將會參與或贊助行業展會、產品發佈會、專業論壇及針對性贊助活動，提升品牌知名度。我們亦將利用與頭部社交媒體平台及KOL合作的線上活動，提高消費者對我們產品及服務的認知度及使用率。

通過線下及線上營銷活動相結合，我們塑造一致的品牌形象，實現能達範圍最大化和用戶互動深度化。線下營銷活動側重與受眾直接互動及品牌聲譽建設，線上營銷活動將優先推進可擴展且可量化的營銷活動，推動轉化率提升。於上述戰略的共同作用下，我們將得以鞏固市場地位並加速收入增長。

吸引、留任及培養人才，驅動未來業務發展

我們認為經驗豐富的專業人才是AI行業發展的核心驅動因素，對加強我們的研發及確保未來的可持續發展至關重要。我們作為一家技術研發驅動型公司，始終將人才戰略置於首位，通過招聘、留任與培養三位一體的體系來保持競爭優勢。我們計劃將人才招聘與長期能力建設相結合。具體而言，我們計劃招聘及培訓更多專注於AI推理芯片方面的研發人才、與高校及科研機構合作，建立人才梯隊並完善激勵制度，以保障團隊穩定，及建立完善的員工培養體系，提供堅實的技術創新支持。

我們將提供具競爭力的薪酬組合及持續的培訓和學習機會，促進職業發展以留住及吸引人才。具體而言，我們將進一步完善股權激勵機制以吸引及留住人才，亦會致力於為員工的職業發展投入資源，以提升其技能並為未來的挑戰做好準備。我們計劃提供培訓課程、專題研討會和行業論壇，確保員工及時掌握最新行業動態和技術前沿。

選擇性尋求戰略合作、投資及收購機會

隨著2024年4月收購岍丞技術，我們正式進軍人工智能驅動的消費電子智能可穿戴設備市場。我們戰略投資在AI眼鏡、智能停車、全息路口及智慧工地、服務機器人等方向的優秀企業，進一步完善了我們的AI產業生態佈局。未來，我們將在算法賦能、芯片支持與算力服務等方面進一步加深與被投企業的深度合作。當有合適的機會出現，我們將充分借助資本市場的力量，通過併購、投資等多種方式積極推進戰略實施，實現協同發展及生態共贏的目標。

業 務

我們計劃選擇性地識別及審慎評估具有互補性的標的公司，以控股或參股方式戰略投資或收購。例如，我們計劃投資或收購下游標的，讓我們AI推理芯片能在更多跨場景應用部署，進一步豐富部署經驗。我們預期相關投資或收購將會提升技術能力、擴展產品組合、拓展客戶群體及豐富業務合作生態，從而進一步推進以AI為核心的長期增長戰略。於評估潛在標的時，我們將考量歷史運營及財務表現、與我們的技術協同、增長潛力、與我們的戰略契合度、客戶網絡、管理團隊及估值等關鍵因素。截至最後實際可行日期，我們並無確定任何投資或收購目標，亦無訂立任何最終的投資或收購協議。

我們的業務模式

我們是中國領先的人工智能公司，專注於AI推理芯片的設計、開發和商業化。我們將對AI算法及實際應用場景的深刻理解融入到使用AI推理計算的強大且高性價比的應用，推出面向企業級、消費級、行業級三大類應用場景的NPU驅動AI推理芯片相關產品及服務，構建了從AI推理基礎設施到產品設計、開發乃至商業化場景落地的完整閉環，確保跨行業無縫應用。下圖為我們業務模式的簡化說明。



我們的平台包括以下三個層級：

- **底座層面**。在底座層面，經過多年的研發努力，我們構建了IFIC底座，該底座具備算法芯片化能力，採用協同設計的指令集、芯片架構及工具鏈，生產優化芯片，為多場景部署提供高效性。
- **引擎層面**。在引擎層面，利用IFIC底座的算法芯片化能力，我們開發了(1)我們的NPU產品Nova；(2)AI推理芯片(包括主要產品DeepEye及DeepEdge、重點在研產品

業 務

*DeepVerse*和*DeepXBot*)及支持AI推理芯片運行的*Hy³CAN*硬件使能工具及*IFIE*軟件平台；及(3)*IFMind*大模型，該等構成了我們產品及服務的基礎。

- 應用層面。在應用層面，我們將產品及服務部署至企業級、消費級和行業級場景。

我們的技術理念

我們AI的能力紮根於全面的專業知識，涵蓋技術底座、大模型及NPU驅動的AI推理芯片，為各場景提供強大且具成本效益的AI應用。我們以算法芯片化方法為技術基石，將先進算法轉化為專用AI推理芯片。

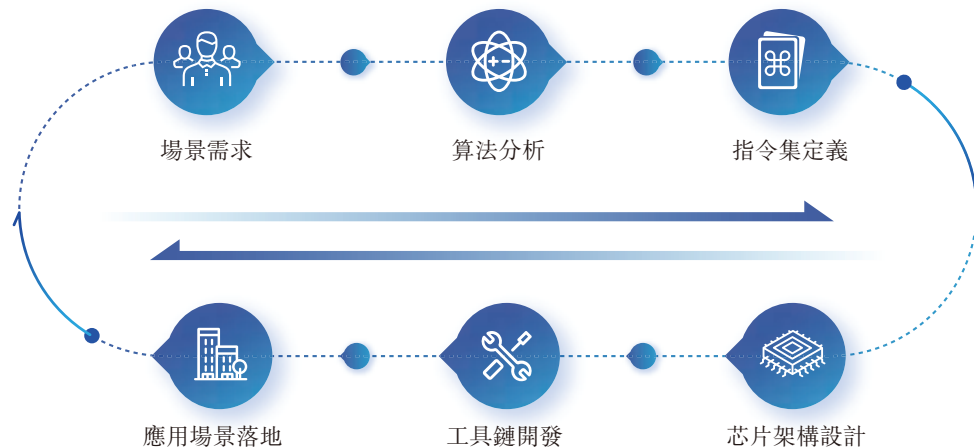
我們堅信，NPU是未來AI推理的核心。根據灼識諮詢報告，NPU透過專門的架構，原生加速張量運算、低精確度數學及並行處理，在延遲、能源效率、運算密度和成本效益上均有突破性的進展，給AI推理帶來變革性效應。通過將NPU驅動的AI推理芯片商業化，我們將算法突破轉化為我們產品及服務可擴展的芯片優勢。

產品及服務在各應用場景的廣泛採用，形成了強大的良性循環，其中實際部署產生的反饋，不僅助力算法優化，更能針對實際工作負荷完善芯片架構。此良性循環產生的飛輪效應隨著每次新部署不斷提升我們的研發效率，進而使後續落地更強大並具成本效益。通過此閉環學習與優化架構，飛輪效應使我們的研發效率提升，並推動持續創新及商業擴展，以把握日益增長的市場需求。

我們的IFIC底座和能力(天芯)

憑藉多年來在指令集架構(「ISA」)與全週期架構設計方面的專注與豐富經驗，我們構建了IFIC底座，以支持AI推理芯片覆蓋算法分析—指令集定義—芯片架構設計—工具鏈開發的全面設計及開發程序。IFIC是我們技術棧的基礎底座。憑藉這一基礎及對AI算法特性及多個應用場景計算需求的深刻理解，我們通過自定義指令集、處理器架構及工具鏈的協同設計，實現算法芯片化技術，提升芯片開發平台的高效性及場景適應性。憑藉算法芯片化能力，我們的IFIC底座可覆蓋算法分析—指令集定義—芯片架構設計—工具鏈開發的整個AI推理芯片研發流程。我們的IFIC底座可確保最佳效率與特定場景的適應性，並由整合工具鏈開發提供支持。

業 務



下文載列我們**IFIC**底座的主要特點。

- **高性能**。我們提取算法中的高頻計算模式，以指導指令集、處理器架構、適配優化軟件棧的協同設計，實現高性能研發。
- **低功耗、低成本**。我們集成算力積木與近存超融架構等技術，消除與目標算法無關的硬件單元，降低功耗與芯片面積，大幅提升場景適應性及成本效益。
- **研究及設計的高效率**。透過將算法融入芯片設計，我們的平台可實現高效率的研發。核心處理方法透過硬件實施得以鞏固，可在各種應用場景中快速適應。這種以芯片為基礎的方法不僅能加速迭代週期，還能確保一致的效能與可擴展性。
- **靈活適配多種場景**。透過芯片開發，我們正在建立平台基礎，加速並簡化未來的芯片設計流程。這種以平台為基礎的累積，讓我們能夠更有效率地開發芯片，並支持更廣泛的應用場景。

我們的主要引擎

借助我們**IFIC**底座的算法芯片化能力，我們開發了(1)NPU產品**Nova**；(2)AI推理芯片，包括主要產品**DeepEye**及**DeepEdge**、主要在研產品**DeepVerse**和**DeepXBot**，以及支持AI推理芯片運行的**Hy³CAN**硬件使能工具及**IFIE**軟件平台；及(3) **IFMind**大模型，該等構成了我們產品及服務的基礎。我們基於**IFIC**底座搭建**Nova**，以在終端、邊緣及雲端中提供高性能、低功耗的推理計算。基於**Nova**，我們推出了可應用於端邊雲部署的AI推理芯片，且具備可擴展的算力。我們的**Hy³CAN**作為硬件使能工具，提供統一的編程接口以激活我們的芯片。**IFIE**作為軟件開發工具套件，為大模型應用與AI推理部署提供自主可控的開發環境。借助**Hy³CAN**及**IFIE**，我們的**IFMind**大模型能夠進行視覺、文本和語言分析。

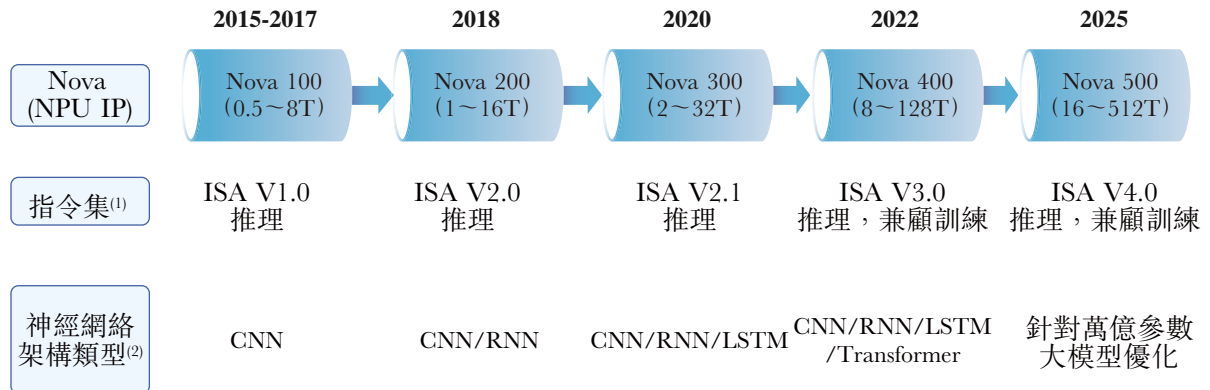
業 務



NPU產品—Nova（天星）

我們認為，AI產業正邁向由NPU驅動的AI推理計算時代，在這個時代，具成本效益的專用推理芯片將成為AI規模化部署的基礎。作為NPU技術路線圖的實施方案，我們定義了針對深度學習神經網絡算法優化的ISA。基於這一AI專用ISA所構建的處理器稱為NPU。我們的NPU產品Nova，通過差異化設計戰略，可同時應對終端、邊端與雲端推理場景。在邊緣端層面，NPU專注於提供基礎AI功能，提供低延遲、高度隱私和靈活部署，使其成為各場景實時、安全和特定場景AI推理的理想選擇。其強調整體性能、功耗和面積，在保持可擴展性和靈活性的同時，將功耗和芯片佔用面積降至最低，適用於輕量級、特定場景應用。在雲端規模層面，NPU在設計上有更廣泛的考量，包括計算範式、內存架構、互連策略、可靠性和部署模式。該設計方法強調硬件、軟件和應用場景的垂直整合，以在物理限制和大規模AI模型的密集並行計算需求之間取得平衡。

業 務



(1) ISA為Nova的核心功能。由ISA V1.0到ISA V4.0，架構已大幅演進，增強了對更廣泛模型和運算能力的支持。

(2) Nova優化ISA架構，支持更廣泛的神經網絡架構類別。神經網絡架構類型是NPU支持主流AI算法能力的關鍵指標。常見的神經網路架構包括用於影像辨識的CNN、用於語音和文字等序列資料的RNN和LSTM，以及針對擁有數十億個參數的大模型進行最佳化的變換器。

我們已完成第四代NPU的研發，目前正在推進下一代高性能NPU的研發。NPU架構通過集成標量處理單元、矢量處理單元和張量處理單元的統一設計，針對矩陣運算或乘積累加運算進行了優化。通過高併發流水線並行，該架構能夠對複雜AI工作負荷進行高效處理，大幅提升了計算吞吐量和跨應用場景部署效率。

下文載列Nova的主要功能。

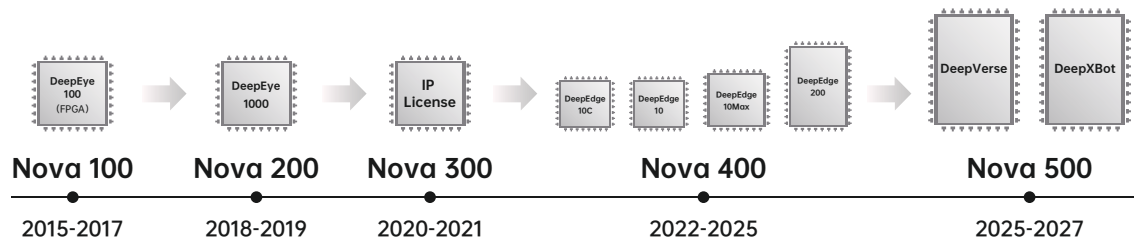
- **更適合AI推理應用。**NPU專門為AI推理而設，具有原生支持張量運算的特點、低精準量化及大規模並行處理。此架構專用芯片實現了前所未有的改進，可實現實時推理，最大化每瓦特吞吐量，並將部署擴展至邊緣設備和終端。該等芯片可容納更強算力，有助於在各種應用場景中更廣泛、更持續地採用。透過軟硬件的共同設計，NPU可實現算法感知最佳化，將AI推理從功能性能轉化為可擴充、具成本效益且可量產的解決方案。
- **自定義異構ISA。**自定義異構ISA及多層級配置型ISA，可支持各種AI模型的不同計算需求，包括CNN、RNN、LSTM和LLM，涵蓋終端、邊緣和雲端應用場景。
- **ASIP-LSF處理器微架構。**靈活、可擴展且高性能的ASIP-LSF處理器微架構，可滿足各種AI模型的並行計算與通信需求。其支持從單核、多核、多裸片到多芯片的四層可擴展架構，可無縫適應各種應用場景。
- **計算範式的適應性。**通過多精度融合與多維可重構計算陣列，該架構可高效適應廣泛的計算範式，在不同的AI工作負載中實現高性能執行。

業務

- 靈活可編程性。採用分佈式工具鏈與軟件棧，支持廣泛的主流深度學習框架，提供模型與算子級的靈活可編程能力。

我們的AI推理芯片

利用算法芯片化方法，我們設計了AI推理芯片，用於AI推理計算。該等芯片可靈活支持各種算法架構，並具備高性能、低功耗及重大成本效益。於營業紀錄期間，我們主要提供DeepEye系列及DeepEdge系列兩大類AI推理芯片。



DeepEye (深目)

2018年，我們生產了自研初代AI推理芯片DeepEye1000。該芯片定義了高效靈活的NPU指令集、處理器架構及工具鏈，並兼顧了主流算法的通用性。DeepEye1000面向嵌入式前端和邊緣計算應用，搭載於終端及邊端設備，可實現視頻數據的結構化處理，從而降低網絡寬帶要求，提高數據處理的質量和效率，減少後台處理成本。DeepEye1000獲得2018中國行業信息化融合發展論壇「中國芯片最佳技術創新獎」。

DeepEye芯片採用專用指令集處理器設計路線，實現指令集級別的編程靈活性，滿足算法迭代的後向兼容性；同時針對深度學習人工智能算法的特點，設計了高效、可重構的並行計算處理陣列，實現AI工作負載專用集成電路級別的高性能和低功耗。DeepEye集成視覺AI算法和專用AI芯片，可以實現智能IP攝像頭、智能工業檢測及服務機器人等智能產品的落地。我們提供完整的設計工具鏈，包括處理器編譯器、定點化工具、定點化訓練以及軟件開發工具包等，降低芯片產品化的門檻，支撐客戶AI算法快速落地。

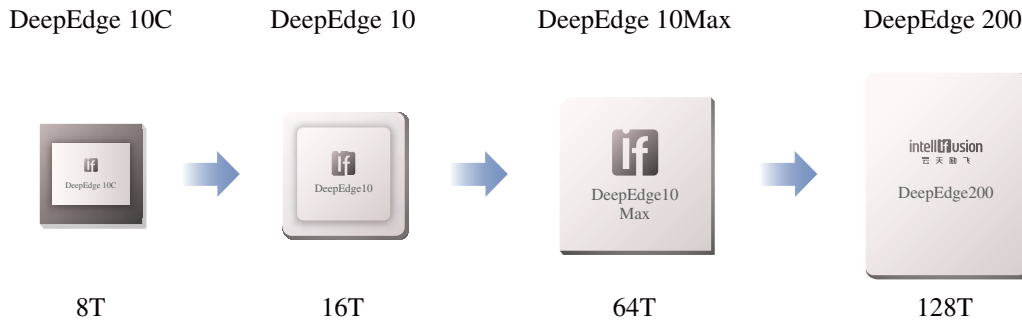
DeepEdge (深界)

依託自研Nova 400和自主可控的全國產先進工藝，我們開發了DeepEdge10系列芯片。DeepEdge10系列芯片採用算力積木設計，融合D2D chiplet和C2C mesh torus互連技術。DeepEdge10系列標準計算單元能夠以搭積木方式，封裝成不同算力的互連、可擴展及多芯片的計算系統。DeepEdge10系列可支持單個芯片8T至128T的算力需求。

DeepEdge10系列芯片為特製的高集成度AI推理芯片，兼具高性能和超低功耗特性，搭載高效能AI推理能力。該系列芯片專為多元化的AI應用而設，廣泛應用於各類智能場景，包括邊緣AI設備、AI推理服務器及智能機器人。DeepEdge10系列芯片集成第四代自主開發

業 務

的400T NPU及八核64位通用處理器，可提供16 TOPS算力，既滿足深度學習推理任務，又滿足邊緣設備中複雜控制與調度任務的嚴苛計算要求。



- (1) 8T、16T、64T及128T指單個DeepEdge10系列芯片的算力。我們依託算力積木架構，使算力得以以符合成本效益和靈活的方式擴容。

我們的在研芯片

除已商業化的AI推理芯片外，我們還在開發多款芯片以適配多樣化應用場景。我們的主要在研芯片包括DeepVerse系列及DeepXBot系列。

DeepVerse (深穹)

我們的自研DeepVerse芯片是針對大模型推理應用場景設計的一系列AI推理芯片。基於DeepVerse芯片構建的智能計算產品包括加速卡、AI推理服務器、AI超節點和AI集群，支持各類大模型的高效推理和微調計算。通過系統級軟硬件協同優化，這些智能計算產品提供了推理效率極高的AI推理計算平台，構建了高性價比的AI推理基礎設施。

DeepXBot (深擎)

AI與機器人的深度融合已成為機器人行業發展的必然趨勢。依託自研DeepEye1000和DeepEdge10系列芯片，我們構建了「機器人腦」計算平台。該平台集成了高性能NPU內核和異構多核架構，支持視覺識別、語音識別和自然語言理解等各種機器人算法的快速部署。該平台還實現了性能和功耗的平衡優化，助力AI商用服務機器人、AI工業移動機器人、AI家用服務機器人等領域的創新應用。

智能設備將在AI及大模型的推動下進行根本性的轉變，特別是具身智能算法在通用人形機器人的應用。我們正在開發新一代「大腦」芯片，以加速人形機器人中的感知、認知、決策和控制的推理任務。

硬件使能工具—Hy³CAN

作為我們自研全棧體系中的硬件使能工具，Hy³CAN旨在用於連接AI推理芯片與IFIE軟件平台，充分釋放AI推理芯片性能，簡化應用開發。作為AI芯片使能的核心基礎軟件棧，

業 務

*Hy³CAN*提供統一的編程接口，以管理計算、存儲及通信資源，為上層框架高效調用AI能力提供強大支撐。

軟件平台—*IFIE* (天衍)

我們的*IFIE*軟件平台是軟件開發工具套件，為建立並部署大模型推理服務提供開發環境。其顯著加速了計算及儲存密集型大模型推理服務的性能。該平台原生兼容PyTorch框架，並借助*Hy³CAN*加速圖編譯，大幅提升推理效率。該平台支持主流大模型推理引擎，例如vLLM和SGLang，並通過智能*Hy³CAN*硬件使能工具實現各種平行計算策略。該平台能夠在多芯片甚至多節點環境中實現高效的大模型推理，支持數千個計算單元的大規模部署。

大模型—*IFMind* (天書)

基於AI算法和模型，我們研發了*IFMind*大模型，涵蓋語言大模型、多模態大模型等不同系列，並集成了視覺、文本和語言大數據，用於精確的文本和圖像檢測。我們的*IFMind*已通過中國中央網絡安全和信息化委員會辦公室正式備案。根據灼識諮詢報告，憑藉業界領先的圖文理解和問答能力，*IFMind*在2023年的C-Eval權威測試中獲得第一。

*IFMind*能夠針對不同場景快速構建服務。目前，我們的*IFMind*佈局的應用場景包括智慧交通管理、智慧城市治理、消費性電子領域的智能可穿戴設備，以及智慧學習等戰略新興行業。例如，我們利用*IFMind*大模型能力推出AI驅動學習產品「嚕咔博士AI拍學機」。請參閱「業務—我們的應用—消費級場景—嚕咔博士AI拍學機」。我們還攜手其他知名企業聯合開發了搭載*IFMind*大模型的AI驅動產品。例如，我們與領先的第三方消費電子企業合作整合我們的*IFMind*大模型以共同開發AI眼鏡，該產品可調用透過我們*IFMind*大模型開發的雲天識物智能體實現物體識別。

下文載列*IFMind*大模型的主要特點。

- **萬物識別。***IFMind*自動分析視頻和圖像數據，實現物品和事件的精準識別與分類，並從視覺內容生成結構化、描述性標籤。提供深入的場景理解和內容提取。
- **語言搜索。***IFMind*使用簡單的語言描述實現直觀的圖像檢索，無需複雜的查詢或關鍵字輸入，大幅降低用戶使用門檻。
- **圖像搜索。***IFMind*使用戶可通過上傳或拖曳本地圖像，快速查找相似物品或信息，提供識別圖像中的人、車、交通工具或物品的有效方法。
- **用戶驅動模型訓練。***IFMind*使用戶能夠直接優化低效查詢和場景的搜索精度，並通過簡單的正負樣本標註快速迭代模型。其在訓練完成後提升特定搜索詞或監控配置的精度。

業 務

- **持續實時優化。***IFMind*利用持續的數據反饋機制自動提升模型性能，使系統能夠自我學習，動態適應不斷變動的運營需求。

雲天識物智能體

依託*IFMind*大模型，我們開發了專為物體識別設計的AI智能體**雲天識物智能體**。其能夠準確識別多種自然物，在植物識別方面具有特別優勢。其可精確識別多種植物、花卉、蔬菜及其他植物體。用戶亦可通過語音指令與智能體交互，啟動識別任務。

我們的應用

我們將我們的產品及服務劃分為企業級場景、消費級場景和行業級場景三大應用場景，構建高效計算平台，推進AI的深度應用與高效落地。

憑藉我們的AI推理能力，我們在終端、邊端及雲端部署我們的AI推理相關產品及服務。例如，在城市公交公共交通場景中，我們的行業級解決方案無需將車載影像資料完整上傳至遠端平台，從而降低大量影像傳輸所需的網絡帶寬需求與無線數據成本，而安裝於公交內的AI設備會對各站點終端設備收集的客流信息進行邊端分析，僅將分析結果傳輸至雲端，由雲端執行路線優化與車輛調度等複雜任務。通過在端邊雲統一體中分配算法任務與計算資源，我們的解決方案不僅提升營運效率並降低整體成本。

我們提供一系列涵蓋終端、邊端及雲端層面的產品，並針對特定應用場景量身打造部署方案。

- **企業級場景。**我們提供終端設備專用的AI推理芯片，以及經授權的NPU IP *Nova*，滿足企業客戶在終端層面的運算需求；同時提供模組及邊緣盒子，支持邊端層面的輔助處理需求。在雲端層面，我們則提供服務器、算力服務及專有*IFMind*大模型，以滿足各類運算需求。
- **消費級場景。**我們為終端消費者提供如**嚕咔博士AI拍學機**等終端產品，並為品牌製造商提供AI耳機及AI手錶模組；同時提供通過*IFMind*大模型的視覺分析與推理能力在雲端層面處理來自終端設備反饋的支持服務。在邊端層面，我們將AI推理芯片整合至邊緣盒子中，打造家庭主機系統。
- **行業級場景。**我們根據客戶的具體需求，提供由終端智能攝像機、邊緣盒子、雲服務器以及*IFMind*模型等多種組件組合而成的軟硬件一體化解決方案。

業 務

根據部署地點和算力範圍的不同，我們將產品及服務的全應用場景劃分為端邊雲三個層級，具體如下。



(1) 我們將Nova授權予芯片廠商，由芯片廠商將Nova嵌入其自行研發的芯片，應用於終端裝置。硬件廠商購買我們的DeepEye AI推理芯片，應用於終端設備。

下表載列我們於營業紀錄期間按應用場景劃分的收入明細。

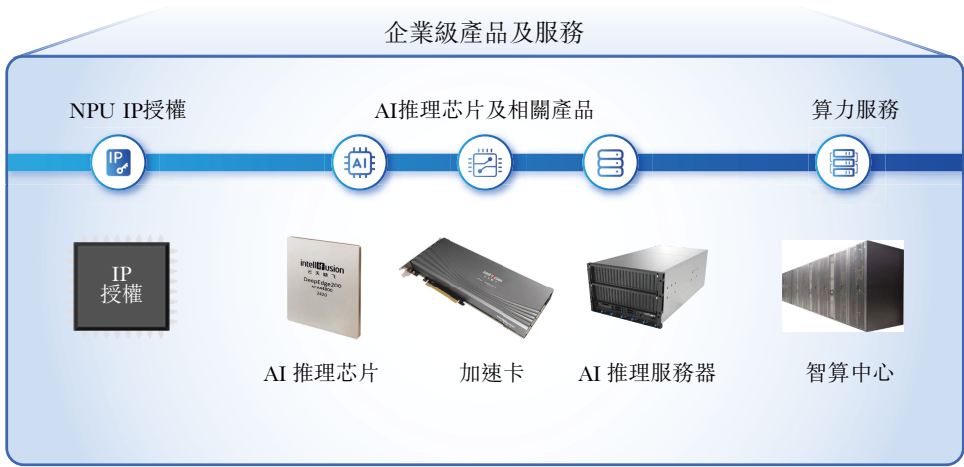
	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
(人民幣千元，百分比除外)						
企業級場景	31,110	6.2	248,596	27.1	536,081	40.0
消費級場景	—	—	405,672	44.2	623,898	46.6
行業級場景	469,092	92.7	253,753	27.7	174,248	13.0
其他	5,807	1.1	9,351	1.0	5,057	0.4
總額	<u>506,009</u>	<u>100.0</u>	<u>917,372</u>	<u>100.0</u>	<u>1,339,284</u>	<u>100.0</u>

企業級場景

我們依託高性能AI推理芯片和基於芯片的各種硬件形態，為企業及生態圈合作夥伴提供服務，包括雲服務商、AI企業及電信運營商。通過採用「端邊雲」架構，我們提供高效及自適應的AI服務，滿足客戶不斷變化的需求。採用獨特的「算力積木」架構的DeepEdge10系列芯片可靈活應對不同場景對算力的需求，為大模型推理提供強大動力。2024年，我們推出

業 務

的X6000加速卡已經適配了主流大模型。未來，*DeepEdge10*系列芯片將進一步強化企業級場景，為各行業帶來高性價比的推理算力選擇。以下是對我們的企業級應用主要部件的闡述。



(1) AI推理服務器將我們高效能的*Nova*與優化的軟件棧整合，以提供低延遲、高效的大規模推理。

我們的企業級產品及服務主要包括(1) AI推理芯片及相關產品的銷售，(2)算力服務及(3) IP授權服務。

下表載列企業級下各AI推理芯片及相關產品、IP授權及算力服務的收入、毛利及毛利率資料。

截至12月31日止年度						
2023年		2024年		2025年		
人民幣	佔總收入百分比	人民幣	佔總收入百分比	人民幣	佔總收入百分比	
(人民幣千元，百分比除外)						
收入						
AI推理芯片及相關產品	5,01016.1%	9,7093.9%	23,8304.4%			
算力服務	7,01922.6%	238,85496.1%	512,25195.6%			
IP授權服務.....	19,08161.3%	330.0%	—			
企業級場景總額.....	31,110100.0%	248,596100.0%	536,081100.0%			

截至12月31日止年度						
2023年		2024年		2025年		
毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	
(人民幣千元，百分比除外)						
毛利及毛利率						
AI推理芯片及相關產品	2,67153.3%	6,82870.3%	10,34643.4%			
算力服務	3,06143.6%	93,04639.0%	246,75548.2%			
IP授權服務.....	17,90693.8%	2987.6%	—			
企業級場景總額.....	23,63876.0%	99,90340.2%	257,10148.0%			

業 務

於營業紀錄期間，我們AI推理芯片及相關產品和算力服務的收入持續增加。IP授權服務的收入於2023年至2025年下降，是由於就舊版本而言，我們已基本完成服務交付及過往年度的收入確認，並準備推出新版本服務以產生相關收入。

AI推理芯片及相關產品的毛利率由2023年的53.3%升至2024年的70.3%，是由於我們取得若干溢價合同所致。AI推理芯片及相關產品的毛利率由2024年的70.3%降至2025年的43.4%，主要是由於此類優質合同的收入貢獻佔AI推理芯片及相關產品總收入的百分比於2025年有所下降。自2024年起，算力服務的收入開始在我們的總收入中佔比顯著，且由於我們在2024年下半年開始為多個高利潤項目提供服務並確認收入，因此2025年的算力服務的毛利率有所增加。

AI推理芯片及相關產品的銷售

我們基於客戶的需求，提供集成AI推理芯片和模組的計算硬件設備。我們為企業級場景提供的AI推理芯片與模組，旨在支持具有高計算需求的更大規模推理應用，例如雲推理加速卡。具體而言，我們的客戶可定製這些計算硬件設備（包括AI推理芯片及加速卡）並將其搭載於機器人、服務器、邊緣計算盒子等硬件，以滿足不同應用場景的推理計算需求。我們主要根據訂單數量及專門針對客戶特定應用場景開發芯片與相關產品所需的定製化程度向客戶收費，且於產品交付後確認收入。我們提供標準12個月的保修期，並僅針對因質量問題導致的產品缺陷提供售後服務。

以下為AI推理芯片及相關產品銷售的若干關鍵營運指標。

AI推理芯片及相關產品的銷售	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
客戶數目	9	6	35
客戶留存率 ⁽¹⁾	5.6%	20.0%	50.0%
平均客戶價值 ⁽²⁾ (人民幣千元)	556.6	1,618.2	680.9

(1) 特定期間的客戶留存率按上一期間的客戶於特定期間仍為我們客戶的客戶數目除以該上一期間的客戶數目計算。

(2) 平均客戶價值等於特定年度銷售AI推理芯片及相關產品的收入除以同期相應的客戶數目。

2023年至2024年AI推理芯片及相關產品銷售的客戶數目有所下降，而我們於2023年錄得相對較低的客戶留存率，主要是由於我們的戰略重心轉向優先擴展及滲透重點客戶。於2023年至2024年，我們專注於與核心客戶群建立穩固合作關係，使我們有選擇性地獲取新客戶，故客戶總數相應減少。於2025年，銷售AI推理芯片及相關產品的客戶數及客戶留存率大幅增加，主要是由於許多客戶已完成對AI推理芯片的評估及接入流程。根據灼識諮詢的資料，採用AI芯片通常涉及較長週期，包括技術驗證與系統整合。同時，我們的平均客戶價值由2023年的人民幣0.6百萬元增至2024年的人民幣1.6百萬元，主要是由於2024年第四季度一名主要客戶的重大貢獻，該客戶採購AI推理芯片及相關產品帶來可觀的收入。我們

業 務

的平均客戶價值由2024年的人民幣1.6百萬元減至2025年的人民幣0.7百萬元，主要是由於儘管本年度我們新客戶的數目顯著增長，但其仍處於與我們接洽的早期階段，尚未開展大規模採購。

算力服務

算力服務客戶主要包括對大模型訓練和推理有高性能基礎設施需求的雲服務商及AI企業。基於客戶需求，我們將AI推理芯片搭載於我們的智算中心，提供支持模型訓練和推理的定製化AI算力服務。具體而言，我們的算力服務協助客戶提升模型訓練及推理效率，同時優化整體計算資源利用率。我們的算力服務提供的軟硬件一體化功能詳情如下。

- **硬件。**硬件主要為具備浮點及定點運算能力的設備所組成的集群，以及管理服務器及存儲服務器等元件。在軟件平台的支持下，該等集群負責為客戶處理各項任務，如算法訓練與推理及大規模視頻結構化等。
- **軟件平台。**軟件平台協助客戶使用硬件、管理計算資源的分配與使用全流程。例如，該平台可調度任務至特定卡片、發出訓練警示、自檢查點恢復作業；亦可確保集群內的高併發、低延遲交互。該平台持續追蹤硬件、軟件及任務狀態，自動隔離集群故障並發出異常狀況警報，保障系統運行平穩、不間斷。

案例

我們的客戶為一家開發和應用圖像生成模型的AI公司提供服務。該客戶需要龐大的算力，但面臨硬件成本高昂且任務管理軟件工具效率低下的問題。我們為客戶提供算力集群及軟件平台。具體而言，我們自主研發的推理加速卡（如X6000及X2000）為大模型提供高性能，而集成軟件則簡化了任務調度、管理及監控。我們的能力滿足客戶在大模型推理過程中對海量數據存儲及高速傳輸的需求，可以有效降低數據傳輸瓶頸，同時使其能高效管理、部署及進行算法模型任務的內容審查。

我們主要根據客戶場景涉及的算力、網絡架構及提供的相關管理軟件平台向客戶收費，並於服務交付後確認收入。若因硬件或軟件故障導致服務中斷，我們會在24至48小時內提供恢復服務的售後服務。基於所提供產品的性質，我們不提供保修服務。

以下為算力服務的若干關鍵營運指標。

算力服務	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
客戶數目	4	8	17
客戶留存率 ⁽¹⁾	—	100.0%	62.5%
平均客戶價值 ⁽²⁾ (人民幣千元)	1,754.9	29,856.7	30,132.4

業 務

- (1) 特定期間的客戶留存率按上一期間的客戶於特定期間仍為我們客戶的客戶數目除以該上一期間的客戶數目計算。
- (2) 平均客戶價值等於特定年度算力服務的收入或於特定期間算力服務的年化收入除以同期相應的客戶數目。

算力服務的客戶留存率於營業紀錄期間有所下降，主要是由於在行業快速發展的情況下，部分客戶根據其自身研發進度調整了採購計劃。算力服務的平均客戶價值由2023年的人民幣1.8百萬元大幅增至2024年的人民幣29.9百萬元，主要是由於2024年獲取並履行的主要客戶合同，導致2024年確認重大收入。客戶留存率由2024年的100.0%降至2025年的62.5%，主要是由於我們擴展客戶群以獲取新客戶，同時我們與若干小規模客戶的關係於本年度已終止。平均客戶價值持續增至2025年的人民幣30.1百萬元，主要是由於該業務分部收入較2024年穩步增長。

IP授權服務

我們向整合AI功能的傳統SoC公司等企業客戶授權Nova作為授權NPU IP。我們的客戶使用Nova作定製用途以設計及製造針對不同的應用場景廣泛應用的自有AI驅動芯片。我們就授權期限內的定製用途向客戶收取使用費，使用費按照共同協定的基本價格釐定，並可能附加收取特許權使用費。基於所提供產品的性質，我們不提供保修或售後服務。

以下為IP授權服務的若干關鍵營運指標。

IP授權服務	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
客戶數目	5	1	—
客戶留存率 ⁽¹⁾	50.0%	20.0%	—
平均客戶價值 ⁽²⁾ (人民幣千元)	3,816.2	33.2	—

- (1) 特定期間的客戶留存率按上一期間的客戶於特定期間仍為我們客戶的客戶數目除以該上一期間的客戶數目計算。
- (2) 平均客戶價值等於特定年度提供IP授權服務的收入或於特定期間提供IP授權服務的年化收入除以同期相應的客戶數目。

我們於2024年有一名IP授權服務客戶，而於2025年並無任何客戶，主要是由於客戶正在等待我們的下一代NPU產品作進一步評估。

案例

我們的客戶是一家專注於城市路邊停車服務的領先智慧停車服務提供商。該客戶致力於緩解日益嚴峻的城市「停車難」問題，通過採用搭載AI算法及芯片的攝像頭系統的AI應用，升級路邊停車設備，以快速準確識別停放車輛。該客戶面臨邊緣推理性能不足的挑戰。我們為該客戶提供自研DeepEdge10系列推理芯片，替代其原有芯片硬件。此次升級顯著提升了其邊緣計算硬件的效能，實現了車輛的更快、更準確識別。

業 務

消費級場景

自計算機誕生以來，人機互動的演進一直持續不斷，從打孔卡到DOS命令，再到Windows和觸控螢幕，每次轉變都大幅降低了互動的複雜性。近年來，大模型的出現進一步將這種進程推進到自然語言通信，標誌著最新的範式轉變。每種轉型的互動方式歷來都會重塑硬件架構，並衍生出專為新模式設計的原生硬件形式。同樣，大模型正在催化兩條並行的硬件演進路徑，包括(1)AI原生產品，由AI快速發展催生的全新產品類別；及(2)AI賦能產品，通過整合AI能力對現有產品進行升級改造而產生的產品。於2025年，我們的AI原生產品開始產生收入人民幣45.9百萬元，佔同期消費級場景總收入的7.4%。於2024年，我們的AI賦能產品開始產生收入，於2024年及2025年，我們分別自該等產品錄得收入人民幣405.7百萬元及人民幣578.0百萬元，分別佔同期消費級場景總收入的100.0%及92.6%。

為利用這兩個路徑，我們通過(1)開發AI原生產品(例如嚕呲博士AI拍學機、AI眼鏡、嚕呲博士AI寵物狗及配備AI推理芯片並由客戶開發的家庭主機設備，均由大模型能力誕生的新產品類別)，及(2)將AI技術賦能增強消費電子產品及可穿戴設備(例如AI耳機及AI手錶)戰略性地推出我們的消費級產品。我們於2024年4月戰略性地收購了岼丞技術，將我們的AI專業知識與彼等在硬件設計和市場營銷方面的成熟能力相結合。此收購加速我們將大模型功能嵌入主流設備的能力，同時更堅定了我們對AI和大模型的整合將徹底改變智能設備的操作和互動方式的信念。



AI原生產品

我們向終端消費者銷售AI原生產品，並於產品交付後確認收入。截至2025年12月31日，我們主要將嚕呲博士AI拍學機商業化，未來將推出其他AI原生產品。我們主要根據成本及市場價格為標準化產品嚕呲博士AI拍學機定價。我們為嚕呲博士AI拍學機提供標準12個月的保修期，並僅針對因質量問題導致的產品缺陷提供售後服務。

業 務

以下為嚕咭博士AI拍學機銷售的若干關鍵營運指標。

嚕咭博士AI拍學機	截至12月31日止年度		
	2023年 ⁽²⁾	2024年	2025年
銷量.....	—	77	81,912
平均售價(人民幣元) ⁽¹⁾	—	574.4	552.1

- (1) 特定期間的平均售價按於特定期間的相關產品或服務產生的收入除以其銷量計算。
- (2) 我們於2024年12月開始銷售嚕咭博士AI拍學機。

自2024年至2025年，嚕咭博士AI拍學機的銷量顯著增長，主要是由於(1)我們自2024年12月起方開始銷售該產品；及(2)我們於2025年上半年透過主流線上電商平台成功實施促銷活動。平均售價於同期內降低，是由於除2024年的直銷外，我們於2025年拓展了銷售渠道。

嚕咭博士AI拍學機

於2024年，我們旗下品牌嚕咭博士推出專為三歲以上兒童設計的AI驅動學習產品嚕咭博士AI拍學機。該產品依託IFMind大模型強大的「萬物識別」能力，可通過拍攝實物圖像獲取學習內容，通過互動提問生成特效，將現實環境轉化為結構化學習框架，而且識別範圍廣泛，涵蓋多個門類及物品。



- (1) 我們的嚕咭博士AI拍學機利用了IFMind大模型的功能。
- (2) 嚕咭博士AI拍學機整合多種功能，包括點讀筆、兒童相機、故事機。

AI眼鏡

利用我們的IFMind大模型和雲天識物智能體，我們正與一家合作企業聯合開發AI眼鏡產品。例如，我們與領先的第三方消費電子企業合作整合我們的IFMind大模型以共同開發AI眼鏡，該產品可調用透過我們IFMind大模型開發的雲天識物智能體實現物體識別。該產品旨在通過AI交互提升日常體驗。用戶僅需說出指令，就可完全免持拍攝照片、錄製視頻和播放音樂。通過與IFMind大模型的實時交互，該眼鏡可充當個人助手，能夠回答問題、進行預約、生成內容和管理通信等。

業 務

家庭主機

自2025年5月起，我們已開始將DeepEdge 10系列AI推理芯片應用於一家在智能生活方式領域領先的公開上市公司所開發的家庭主機設備，年收入超過人民幣50億元。我們提供AI推理芯片以及相關產品及軟件，協助客戶開發適用於家用場景的AI主機產品，預計於2026年推出。具體而言，我們向客戶提供DeepEdge 10Max芯片及相關軟件平台，客戶可據此開發家庭主機產品。我們從DeepEdge 10Max芯片銷售中獲得利潤分配，客戶則從完整家庭主機產品銷售中獲得利潤分配。在知識產權方面，任何芯片相關的知識產權歸屬於我們，而完整家庭主機產品相關的知識產權則歸屬於客戶。基於上述，我們預期芯片銷售額於2025至2027年將持續增長。我們的AI推理芯片(嵌入邊緣盒子)可讓硬件製造商建立家庭主機，將設備管理、本地數據存儲及智能AI分析整合至統一的家庭主機系統，同時提供低延遲、高度隱私及靈活部署。

嚕咔博士AI寵物狗

依託IFMind大模型和自主研發的嵌入式聲紋模型，我們開發了自研AI驅動產品嚕咔博士AI寵物狗(一款數碼賦能兒童陪伴產品)。我們於2025年10月推出嚕咔博士AI寵物狗。該產品通過多模態視覺識別技術模擬真實餵養場景，培養兒童責任感。

AI賦能產品

我們的AI賦能產品主要包括為增強消費電子及可穿戴設備AI功能而開發的模組。這些模組將AI推理芯片與PCB及外圍組件相集成，為目標識別、消除噪音等特定任務創建專用解決方案。

我們向智能設備製造商銷售包含有限定製化功能的模組，並於產品交付後確認收入。一旦產品進入後續組裝階段，我們不提供保修服務。我們主要根據成本及市場價格為模組定價。我們就硬件或軟件缺陷情況提供售後服務。

以下為AI賦能產品銷售的若干關鍵營運指標。

AI賦能產品	截至12月31日止年度		
	2023年 ⁽³⁾	2024年 ⁽³⁾	2025年
客戶數目	—	18	20
客戶留存率 ⁽¹⁾	—	—	88.9%
銷量	—	16,499,033	26,613,013
平均售價(人民幣元) ⁽²⁾	—	24.6	21.7

(1) 特定期間的客戶留存率按上一期間的客戶於特定期間仍為我們客戶的客戶數目除以該上一期間的客戶數目計算。

(2) 特定期間的平均售價按相關產品或服務產生的收入除以該特定期間的銷量計算。

(3) 由於我們的AI賦能產品分部收購自岍丞技術，故我們自2024年4月收購岍丞技術起方納入相關營運指標。

自2024年至2025年，AI賦能產品銷售的平均售價有所下降，主要歸因於我們的策略性階段定價策略，旨在提升銷量並獲得更大的市場份額。

業 務

AI耳機

我們為領先品牌製造商提供全面的軟硬件自主設計服務，包括硬件設計、系統架構設計、原型開發及功能驗證。服務包括軟件代碼架構的建立、外圍驅動程序的集成與調試、應用層功能的設計及整體功能的調試驗證，為AI耳機融合了高度緊湊的芯片處理器、射頻收發器及音頻編解碼器。

AI手錶

我們開發出了自己的輕量級操作系統，用於連接AI手錶、應用和AI大模型。其能夠在AI手錶等智能設備上流暢運行，並面向未來產品進行可擴展性設計。我們打造了一款與智能設備兼容的健康與健身應用，具有簡潔的界面、便捷的操作、流暢的設備連接，以及步數跟蹤與健康監測等功能。

我們認為AI及大模型將重新定義智能設備，故將進一步擴展AI賦能產品組合，憑藉IFMind大模型的推理能力驅動新一代AI賦能產品。

行業級場景

基於自研的算法及AI推理芯片等核心技術，我們為系統集成商及公共服務企業提供定製一體化產品及服務。行業級場景下客戶中的系統集成商主要為負責下游系統整合與交付的公司，例如電信運營商及具有安裝工程資格的當地公司。我們不與該等系統集成商競爭。我們通過將AI終端設備、AI邊緣計算服務及雲AI推理系統一體化，滿足客戶特定需求。

我們已經在多個領域的此類場景中部署我們的服務，主要包括智慧公交、智慧城市治理、智慧園區、智慧應急等方面。我們向客戶提供軟硬件一體化解決方案，包括前端設備、軟件平台、AI推理服務器、邊緣計算盒子及一體機。我們根據項目交付進度向客戶收取費用。具體而言，我們將IFMind大模型的推理能力應用於該等場景。

我們向行業級客戶提供定製一體化產品及服務。我們根據客戶具體要求，按各項目向其收取雙方協定的定製價格。我們按項目里程碑達成情況收取款項，通常包括簽約預付款、貨到付款、驗收款以及保修款。保修期視乎產品及服務而定，通常介乎一至五年。對於硬件產品，我們對質量相關問題提供維修或更換服務。對於軟件產品，我們提供升級和維護服務作為售後服務。

以下為提供定製一體化產品及服務的若干關鍵營運指標。

定製一體化產品及服務	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
重要客戶數目 ⁽¹⁾	20	6	7
重要客戶留存率 ⁽²⁾	4.8%	15.0%	16.7%
項目數量	225	188	114

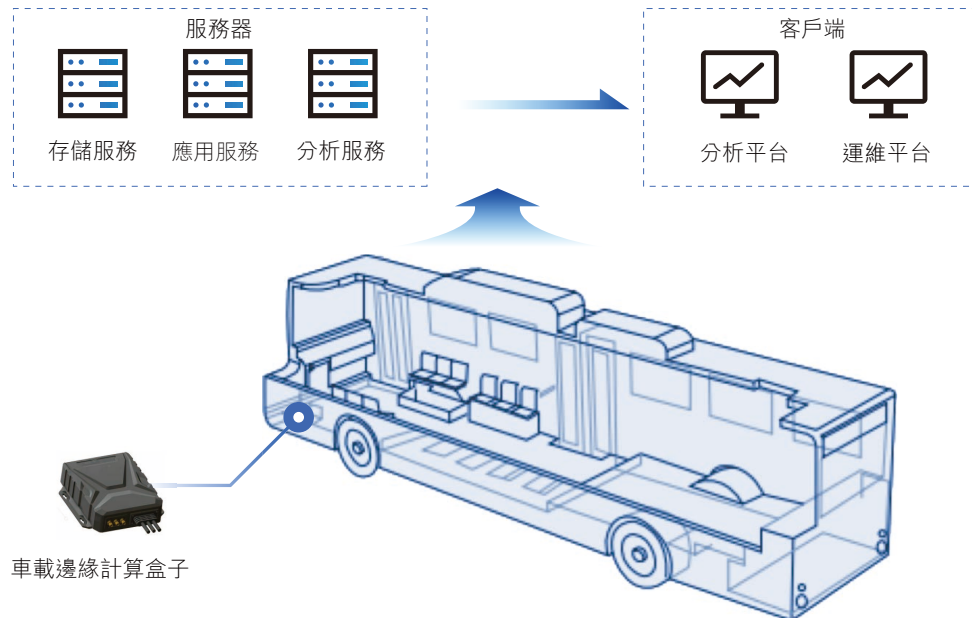
業 務

- (1) 特定期間的重要客戶指於特定期間內收入貢獻至少人民幣5.0百萬元之任何客戶。
- (2) 特定期間的重要客戶留存率按上一期間的重要客戶於特定期間仍為我們重要客戶的重要客戶數目除以該上一期間的重要客戶數目計算。

於營業紀錄期間，重要客戶數目以及針對行業級場景的定製一體化產品及服務項目數量普遍呈現下降趨勢，主要是由於客戶預算減少，導致下游需求整體下降，故我們策略性地減少了新項目承接量。

智慧公交應用

我們為公共運輸企業提供軟硬件一體化解決方案，通過分析運力和客流量數據，平衡線路、車輛配置及行車頻率的供需，以優化公共交通。該解決方案採用頭肩頸算法（一種用於實時認知上下乘客客流變化的深度學習算法），以執行起點至終點分析。該解決方案亦支持客流量及高峰流量等關鍵指標的實時處理和可視化，可實現線路調整及快線規劃等服務優化措施。



案例

我們的客戶是一家公共交通運營商，希望透過數字化提高車輛和充電部署的效率。為解決這些痛點，我們提供全棧式智慧交通管理解決方案，包括AI線路優化、動態車輛調度，以及智慧充電和司機輪班規劃。我們在近6,000輛公交車中部署了起點終點分析設備，顯著提高了客流分析的準確性和滿意度。我們的系統實現了數據驅動決策，提高了運營效率，優化了運力分配並降低了成本。

業 務

智慧城市治理應用

我們的城市治理應用通過軟硬件一體化解決方案，解決電動車亂停放、垃圾滿溢、工地安全、路牌倒塌、佔道經營、道路積水等城市治理問題。其結合涵蓋視覺、語音和文本的AI算法，實現實時事件檢測、智能調度和閉環解決。通過智慧分析，系統支持自動決策及精準作業，為更智慧、更有效率的城市治理奠定基礎。該解決方案可在日常城市治理營運中進行快速精準搜索，嵌入式AI功能保障其精準性。



關鍵技術

算法芯片化

我們AI芯片的設計始於對各類AI算法運行方式及內存機制的研究。基於此，我們開發了專為AI任務定製的指令集。這些指令與我們的芯片架構協同運行，處理各種AI需求。在設計時，我們兼顧了現有AI算法與未來趨勢，從而構建了一套完整的高效指令集。我們的芯片可以在各類算法中運行，是自適應的AI處理器。

通過為卷積、池化及激活函數等核心算法和計算內核開發專用指令，以及採用標量、矢量和張量單元的松耦合處理器架構，結合異構可重構芯片架構，我們顯著提升了關鍵算法的計算效率，並加速了其在不同應用場景的部署。

業 務

算法

經過多年的專注研發，我們成功建立了先進的AI算法平台。該基礎鞏固了我們專有的大模型開發能力，而我們成功推出自主研發的*IFMind*大模型正是對該能力的證明。算法是我們技術棧的核心基礎設施，具備以下主要特徵。

- **多模態能力。**平台集成了超過100種多模態算法，涵蓋視覺、文本和語音等多個應用領域。其高效融合小模型的快速識別能力與大模型的高精度。我們開發的視覺基礎模型能捕捉整體語境，顯著提升識別準確率，並支持對上百萬類物品的精細化分類。
- **跨模態能力。**平台通過視覺基礎模型與語義基礎模型的跨模態融合，實現了多模態信息的多層次對齊及交互。跨模態技術可實現圖文內容之間的精準信息檢索。
- **自動化能力。**平台已構建自動化流水線，加速數據獲取與清洗、模型訓練與評估以及結果可視化等關鍵環節。在實際應用中，平台可在良好均衡計算資源與效率的情況下部署模型。
- **自進化能力。**平台通過實時數據反饋不斷優化AI模型性能。核心在於模型具備自學習與自適應能力，能夠持續響應客戶需求的變化。

AI推理芯片設計

運行AI算法和應用根本上依賴於AI計算硬件，AI計算硬件的性能指標和計算效率本質上依託於AI推理芯片。通過以算法為導向的芯片設計方法，我們將AI模型的抽象運算符轉換成我們的NPU指令集架構，並以算力積木建構我們的推理芯片，在不同AI應用場景中實現高效能、高效率、可擴展性、適應性及部署能力。

我們已成功開發第四代NPU並將第三代AI推理芯片商業化。基於最新AI推理芯片的單個加速器，能夠以8位整數精度提供最高256 TOPS的算力。我們已成功完成AI機器人、智慧交通、AI安防系統等關鍵領域的AI芯片商業化落地。此外，基於自研芯片，我們開發了可擴展算力的產品及服務，實現了生成式AI模型在終端、邊緣與雲端AI的協同部署。

算力積木

我們是業內首家實現算力積木設計的公司。我們的算力積木依託D2D chiplet及C2C mesh torus互連技術，實現滿足高效推理的多維可擴展的計算架構，完成國產工藝限制下的大算力擴展、帶寬提升以及延時降低。憑藉*Nova*及完全國產化的國內先進製造工藝，我們開發了*DeepEdge10*系列芯片。*DeepEdge10*系列芯片採用算力積木架構，可以將多個標準計算單元

業 務

以搭積木方式，封裝成不同算力的芯片和互連可擴展的多芯片計算系統，滿足單個芯片從8T到128T的算力需求。

近存超融架構

為解決傳統計算機芯片中被稱為馮·諾伊曼瓶頸的數據傳輸速度慢的問題，我們創新性地開發了近存超融架構。通過晶圓級3D混合鍵合技術，我們在微米級互聯間距下將NPU與高帶寬動態隨機存取存儲器垂直集成，顯著降低了內存訪問功耗，並從根本上突破了傳統內存帶寬限制。我們設計了定製化多級分佈式靜態隨機存取存儲器，內存直接嵌入計算單元中，通過緊密耦合架構，大幅提升計算效率、降低能耗並最小化數據移動。此架構使AI計算速度更快且更節能。

硬件使能棧與軟件平台

我們自主研發的NPU *Nova*、AI推理芯片及*IFMind*大模型的應用依賴於垂直整合並使能硬件基礎設施的軟件開發與硬件使能工具能力。我們設計軟件平台與硬件使能工具旨在加速深度學習及科學模擬等計算密集型工作負荷。

我們通過*IFIE*軟件平台實現軟件開發，該平台是高性能軟件開發工具套件，為大模型應用與AI推理部署提供自主可控的開發環境。該平台為AI推理芯片提供實時AI推理能力以及大模型訓練與推理能力，配備輕量級模型化推理引擎，實現數據採集、推理、傳輸與存儲的無縫整合。該平台支持雲推理芯片，具備廣泛分佈式並行計算能力(包括數據、張量與流水線並行)，能實現大模型的高性能推理，並可支持集群規模部署，通過數千個計算單元提供大模型推理服務。我們設計*Hy³CAN*硬件使能工具作為基礎硬件使能平台，用於連接AI推理芯片與軟件平台，釋放算力潛力。*Hy³CAN*提供統一編程接口來管理計算、內存與通訊資源，抽象化硬件複雜性，徹底發揮AI推理芯片性能。其在確保AI可擴展性與高輸出能力的同時，簡化了應用開發。

研發

我們的研發能力

研發是我們成功的支柱，自我們成立以來推動我們快速增長，並將繼續引領未來發展。我們加大研發投入，包括招募及培養經驗豐富的高素質研發技術人才，不斷完善產品及服務並提升技術競爭優勢。截至最後實際可行日期，我們已組建一支由618名成員組成的專業研發團隊，佔截至同日員工總數的62.8%。我們的研發領導人平均擁有超過25年的算力與軟件開發相關領域工作經驗。我們對研發活動的投入亦為我們的研發能力提供支撐。於2023年、2024年及2025年，我們分別產生研發開支人民幣294.8百萬元、人民幣399.9百萬元及人民幣445.5百萬元，分別佔同期總收入的58.3%、43.6%及33.3%。

業 務

我們的研發流程

我們的研發流程基於對客戶需求、技術可行性及市場趨勢的全面評估，透過四個關鍵階段執行。

- **概念階段。**此階段專注於透過市場與技術分析進行需求管理。我們的研發團隊評估產業趨勢、市場需求及我們的策略以明確產品需求。我們透過需求分解與可行性評估將市場分析轉化為關鍵產品參數。此階段確保在投入資源前，市場需求與技術能力達成一致。
- **規劃階段。**在此階段，研發團隊確定產品需求的實施方案。我們基於實際部署所產生的洞察，對算法與芯片架構進行精煉與優化，據此開發與改進AI推理芯片及相關產品。
- **開發階段。**在此階段，研發團隊採用算法到芯片方法，將架構規格轉化為芯片設計。研發團隊執行指令集與微架構的芯片架構設計，並在實體佈局前實施並驗證代碼。同時，研發團隊開發支持應用編程的軟件工具，確保與芯片製造時間表同步。
- **測試與商用化階段。**在此階段，通過晶圓代工廠製造原型，並進行電氣、時序與功能合規性測試。產品需通過性能、穩定性及可靠性驗證。基於性能數據，我們優化研發流程後，方可授權量產。本階段以完成商業發佈的產品認證為終點。

我們的銷售網絡

我們主要通過直銷營銷產品及服務，其次是通過經銷商銷售消費級場景應用產品。自2024年末起，我們已開始發展經銷業務，作為消費級業務多渠道銷售網絡的一部分。於2024年及2025年，我們經銷商產生的收入分別為人民幣5,700元及人民幣5.1百萬元，佔同期總收入的比例較小。我們通過直銷和向經銷商銷售的銷售渠道總體上符合行業標準。

直銷

我們利用直銷模式來維持穩定的定價機制，並主動與客戶進行互動。在直銷模式下，我們依賴內部直銷人員發掘企業級、消費級和行業級場景的客戶並與其互動，主要包括AI企業、雲服務商、電信運營商、電子製造商、系統集成商和公共服務企業。截至最後實際可行日期，我們擁有211名銷售及客戶服務人員。我們的當地銷售代表使我們能夠迅速發現和捕捉市場需求，從而提高客戶滿意度，並持續將創新產品和服務推向市場。於營業紀錄期間，我們的收入幾乎都來自直銷。

我們一般與企業及公共部門客戶訂立直接銷售協議，其主要條款概述如下。

- **服務範圍。**我們提供全面的端對端技術服務，包括定製軟件開發、硬件採購及安裝以及雲資源和安全服務。

業 務

- **定價。**我們的定價主要根據服務的功能、範圍及技術精密度及優勢、部署方式、採購硬件及部件的成本以及為客戶創造的價值釐定。此外，我們會考慮競爭對手產品的價格及整體市場需求。
- **所有權。**除非訂約雙方另有書面約定，否則為客戶定製開發的所有交付成果應由客戶獨家所有。未經客戶事先書面同意，我們不得向任何第三方披露、轉讓或提供有關交付成果。然而，任何由我們獨立創造、開發或獲得的技術專利、知識產權或專有技術應由我們獨家所有。
- **合規。**客戶證實所有服務將按照所有適用的法律法規使用。
- **保密。**各方應對就相關協議及其合同條款所獲取的信息保密，不得將獲取的信息用於其他目的。

銷售推廣

我們在不同的場景下以不同的招攬策略吸引客戶。

- **企業級場景。**在確認初步合作意向後，我們主動向潛在企業客戶介紹我們的產品，隨後與客戶進行商業磋商以確定價格，並簽訂業務合作協議。
- **消費級場景。**我們針對兩大產品類別採取雙重策略方法，包括(1)針對終端消費者的AI原生產品銷售，我們與經銷商及主流線上電商平台合作，確保廣泛觸及消費者；及(2)針對企業客戶的AI賦能產品銷售，我們先向潛在客戶介紹產品，隨後展開商業磋商以簽訂業務合作協議。
- **行業級場景。**我們針對兩大產品類別採取雙重策略方法，包括(1)針對系統集成商，我們先介紹產品，隨後展開商業磋商以簽訂業務合作協議；及(2)針對公共部門客戶，我們參與招標流程進行產品展示。

經銷商銷售

我們僅通過經銷模式銷售消費級產品，截至2025年12月31日共有26家經銷商。我們通常與經銷商簽訂框架協議，經銷商根據實際需求在框架協議下提交訂單，主要條款如下。

- **期限。**與經銷商簽訂的協議通常為期一年。
- **產品、定價與數量。**根據框架協議，銷售予經銷商的產品數量及價格須於每份採購訂單中具體列明。
- **付款條款。**經銷商一般須在我們處理訂單前全額預付款項。

業 務

- **質量控制。**我們交付的所有產品或服務須符合合同條款、適用國家標準、行業規範及協議規定的技術質量要求。
- **交付與包裝。**我們須遵守每份採購訂單所列的交付及包裝規格。
- **保修。**我們保證所有提供的產品及服務的質量，自交付當日起提供12個月標準保修期。在此期間，我們承擔瑕疵品的維修成本，經銷商則承擔運送至我們服務中心的相關運費。保修期後的維修費用概由經銷商承擔。
- **終止。**經雙方同意或合同期滿後可終止協議，除非雙方同意續約。

未完成訂單值及合同價值

未完成訂單值

未完成訂單值指截至某一日期尚待完成的估計合同價值。新合同價值指假設合同將按其條款履行，我們根據合同條款預期可收取的金額。未完成訂單值的金額按照該等合同的工程進度逐步扣除。未完成訂單值並非國際財務報告準則所定義之審核計量，且我們釐定未完成訂單值的方法可能無法與其他公司所使用的方法比較。

未完成訂單值未必顯示我們日後的經營業績，而履行合同遭遇的困難可能導致未完成合同最終收入不準確。任何一項或多項大型合同的終止或修改或增加其他合同可能對我們未完成訂單值的金額以及我們可自有關合同賺取的收入及利潤有重大及即時的影響，並可能對我們的盈利能力及財務狀況產生重大不利影響。因此，不應依賴本文件所呈列的未完成訂單值資料作為我們未來盈利的指標。

下表載列於各所示期間我們的未完成訂單值、新合同價值、合同數量及已確認收入（未計及增值稅）。由於我們僅根據以項目為基礎的業務模式運營行業級一體化產品及服務，下文呈報的未完成訂單值數據僅反映行業級場景，在該場景下，以項目為基礎的收入於達成預設里程碑時確認。於特定期間內，我們的期初未完成訂單值加新合同價值減期內已確認收入等於我們的期末未完成訂單值。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元，合同數量除外)		
年／期初未完成訂單值(不含增值稅) ..	34,248	258,331	253,010
新合同價值	693,174	248,432	160,780
合同數量	709	321	237
年／期內已確認收入	469,092	253,753	174,248
年／期末未完成訂單值	258,331	253,010	264,703

業 務

虧損合同

董事認為，當合同所產生的收入不足以抵銷履行該合同的相關成本時，即產生虧損合同。

於營業紀錄期間，我們於行業級場景下有五個虧損項目，合計毛損約為人民幣2.7百萬元。該等虧損項目的合計收入約為人民幣8.5百萬元，佔我們於營業紀錄期間總收入約0.3%。該等虧損合同主要因我們在各個行業領域快速拓展客戶群，而此過程需投入相對較高的初始佈局成本，以滿足特定的客戶需求。董事認為，因該等虧損合同而確認的虧損為我們日常業務過程中可能產生的可接受虧損，且該等虧損對我們的整體營運、財務表現及盈利能力而言微不足道。

客戶及供應商

我們的客戶

我們擁有廣泛及多元化的客戶群。我們的客戶主要包括AI企業、互聯網公司、雲服務商、電子製造商、電信運營商、系統集成商及公共服務企業。在適用的情況下，我們的客戶主要向中國的終端消費者銷售我們的產品。

我們與企業級客戶簽訂的典型協議的主要條款載列如下。

- **期限。**AI推理芯片及相關產品的合同期限通常少於一年。算力服務的合同期限通常為半年至三年。IP授權服務的合同期限通常為一至三年。
- **付款條款。**AI推理芯片及相關產品採用預付及貨到付款的模式。算力服務採用使用明細單送達後30至60天內付款的模式。IP授權服務則採用預付及按使用量分期付款的模式。
- **售後服務與產品責任。**針對AI推理芯片及相關產品，我們提供12個月標準保修期，且僅對質量問題導致的產品缺陷提供售後服務。針對算力服務，若因硬件或軟件故障導致服務中斷，我們提供24至48小時內恢復服務的售後服務。針對IP授權服務，基於所提供產品的性質，我們不提供任何保修或售後服務。
- **知識產權歸屬。**我們持有自主開發的AI推理芯片及相關產品以及我們的專屬IP的知識產權。算力服務方面，產品專屬的知識產權歸客戶所有。

我們與消費級客戶簽訂的典型協議的主要條款載列如下。

- **期限。**我們的合同通常不設固定期限。
- **付款條款。**款項通常於產品交付後60至90天內支付。
- **保修期。**我們為嚕咕博士AI拍學機提供標準12個月的保修期。

業 務

- **售後服務與產品責任。**若產品因軟件或硬件缺陷等質量問題發生故障，我們將提供售後服務。
- **知識產權歸屬。**我們持有自主開發的專有產品的知識產權。產品專屬的知識產權歸客戶所有。

我們與行業級客戶簽訂的典型協議的主要條款載列如下。

- **期限。**我們的合同通常為期一至三年。
- **付款條款。**我們的項目通常依據項目實施進度，收取預付款、裝運付款、驗收款及保修款。
- **保修期。**保修期依所銷售的產品而異，通常為一至三年。
- **售後服務。**於合同規定的保修期內，針對硬件產品的質量問題提供維修或更換保養服務；軟件產品則提供升級及維護服務。
- **產品責任。**產品／解決方案交付後，客戶須承擔產品損毀或遺失的風險。
- **知識產權歸屬。**我們持有自主開發的專有產品／解決方案的知識產權。

於2023年、2024年及2025年，我們於營業紀錄期間各期間的五大客戶產生的收入分別佔相應期間總收入的47.5%、57.3%及74.1%，而我們於營業紀錄期間各期間的最大客戶產生的收入分別佔相應期間總收入的17.4%、20.5%及37.0%。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們的大部分收入產生自對有限數量客戶進行銷售，此可能使我們面臨與客戶集中相關的風險」。我們正嘗試透過促進與新興市場的關係以及擴大和多樣化我們的產品以吸引更多廣大的客戶群，降低集中風險。下表載列於營業紀錄期間我們五大客戶的若干資料。

業 務

客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔總收入百分比 (%)	業務關係開始年份	購買的主要 產品或服務	支付方式及信貸期	背景
截至2023年12月31日止年度						
客戶A	88,149	17.4	2021年	智慧公共交通	預付款和里程碑付款，電匯	一家上市公司的子公司，主要從事智慧城市、智慧交通及智慧用水管理領域的解決方案設計、系統集成與運維服務，註冊資本為人民幣338.9百萬元
客戶B	41,973	8.3	2018年	人臉識別系統	季度結算，電匯	一家主要從事移動通信、固定電話、互聯網接入服務、衛星通信及ICT集成等綜合信息服務的公眾公司，註冊資本約為人民幣915億元
客戶C	41,618	8.2	2023年	軟硬件一體化解決方案	里程碑付款，電匯	一家主要從事計算機網絡技術和通信設備技術開發的民營公司，註冊資本為人民幣10.0百萬元
客戶D	35,592	7.0	2020年	能源儲存	年度結算，電匯	一家主要從事充電站建設與運營、光伏儲能及V2G技術的民營公司，註冊資本為人民幣500.0百萬元
客戶E	33,120	6.6	2023年	軟件及硬件	交付後90天，電匯	一家主要從事智能安防設備製造、軟件開發及智慧城市解決方案的民營公司，註冊資本為人民幣20.0百萬元
總計	240,452	47.5				

業 務

客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔總收入百分比 (%)	業務關係開始年份	購買的主要 產品或服務	支付方式及信貸期	背景
截至2024年12月31日止年度						
客戶F.....	187,684	20.5	2019年	AI耳機PCBA、AI手錶PCBA	60天付款，電匯	一家主要從事TWS藍牙耳機、智能手錶及AR/VR眼鏡的研發與生產的民營公司，註冊資本為人民幣40.0百萬元
客戶G ⁽²⁾	111,019	12.1	2024年	算力服務	按月付款，電匯	一家主要從事數字技術服務、網絡技術服務、信息系統集成服務及計算機系統服務的民營公司，註冊資本為人民幣50.0百萬元
四川天府智算科技有限公司 ⁽¹⁾	86,835	9.5	2024年	算力服務	預付款和里程碑付款，電匯	一家主要從事技術服務、大數據處理及信息系統集成的民營公司，核心業務涵蓋技術開發與轉讓、軟件開發、雲計算服務以及軟硬件設備租賃，註冊資本為人民幣100.0百萬元
客戶A.....	80,342	8.7	2021年	智慧公共交通	預付款和里程碑付款，電匯	一家上市公司的子公司，主要從事智慧城市、智慧交通及智慧用水管理領域的解決方案設計、系統集成與運維服務，註冊資本為人民幣338.9百萬元
客戶C.....	60,027	6.5	2023年	軟硬件一體化解決方案	分期付款，電匯	一家主要從事計算機網絡技術及通信設備技術開發的民營公司，註冊資本為人民幣10.0百萬元
總計.....	525,907	57.3				

(1) 我們於2024年7月以現金出資人民幣20.0百萬元收購四川天府智算科技有限公司（「天府智算」）20%的股權。

業 務

(2) 我們在業務發展過程中通過業務夥伴的介紹認識客戶G。

客戶	交易金額 (人民幣千元)	佔總收入百分比 (%)	業務關係開始年份	購買的主要 產品或服務	支付方式及信貸期	背景
截至2025年12月31日止年度						
客戶G ⁽¹⁾	495,349	37.0	2024年	算力服務	按月付款，電匯	一家主要從事數字技術服務、網絡技術服務、信息系統集成服務及計算機系統服務的民營公司，註冊資本為人民幣50.0百萬元
客戶F	273,474	20.4	2019年	AI耳機PCBA、AI手錶PCBA	60天付款，電匯	一家主要從事TWS藍牙耳機、智能手錶及AR/VR眼鏡的研發與生產的民營公司，註冊資本為人民幣40.0百萬元
客戶H	104,187	7.8	2024年	AI耳機PCBA	60天付款，電匯	一家主要從事端到端服務的研發、生產及銷售的公眾公司，涵蓋產品級與系統級解決方案、硬件及軟件研發以及營運製造，註冊資本為人民幣10億元
客戶I	66,395	5.0	2019年	印製電路板組裝	60天付款，票據或電匯	一家主要從事耳機、頭戴式耳機、麥克風及揚聲器的電聲產品研發與生產的民營公司，註冊資本為人民幣84.7百萬元
客戶J	52,272	3.9	2024年	軟硬件一體化解決方案	里程碑付款，電匯	一家主要從事信息系統整合服務及數字科技服務的民營公司，註冊資本為人民幣20.0百萬元
總計	991,677	74.1				

(1) 我們在業務發展過程中通過業務夥伴的介紹認識客戶G。

業 務

據我們的董事所知，除日常業務過程產生者外，上述客戶(天府智算除外)概無與本公司或其子公司、董事、股東或高級管理層或其各自聯繫人存在任何過往或現時關係(包括業務、僱傭、融資、家族、信託或其他關係)。天府智算為一家民營軟件開發公司，由我們持有20%股權。

我們的供應商

我們的供應商主要包括服務器託管、雲計算、軟件服務等技術服務提供商。服務提供商成本入賬列為銷售成本。我們向供應商採購的軟件及其他技術服務作為研發活動的輔助部分，並不構成我們的核心技術。該等服務(例如安防系統)促進自研產品內的環境監測。作為具備通用界面、具成本效益且技術成熟的解決方案，這些服務可通過簡單標準化的協議無縫整合。此方法通過降低開發成本，使研發團隊專注於核心技術及產品的開發迭代，從而優化研發效率。

於2023年、2024年及2025年，我們自營業紀錄期間各期間五大供應商的採購額分別佔我們相應期間採購總額的34.3%、31.4%及35.8%，而我們自營業紀錄期間各期間最大供應商的採購額分別佔我們相應期間採購總額的9.4%、9.1%及14.0%。下表載列於營業紀錄期間我們五大供應商的若干資料。

業 務

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔採購總額百分比 (%)	業務關係開始年份	採購的主要 產品或服務	支付方式及信貸期	背景
截至2023年12月31日止年度						
供應商A	46,019	9.4	2021年	軟硬件一體化設備	里程碑付款，電匯	一家主要從事國家移動通信網絡建設及數字化服務的公眾公司，註冊資本為人民幣3,000億元
供應商B	31,690	6.5	2023年	服務器	貨到付款，電匯	一家上市公司的子公司，主要從事軟件開發和AI公共服務平台技術諮詢服務，註冊資本為人民幣55.0百萬元
供應商C	31,581	6.4	2016年	軟硬件一體化解決方案所用設備	里程碑付款，電匯	一家主要從事企業級導航與定位系統開發的民營公司，註冊資本為人民幣11.9百萬元
供應商D	30,647	6.3	2023年	軟硬件一體化設備	貨到付款，電匯	一家主要從事網絡信息安全與信息技術基礎設施領域的產品研發、銷售及技術服務的上市公司，註冊資本為人民幣87.1百萬元
供應商E	27,993	5.7	2022年	硬件改造與升級	里程碑付款，電匯	一家主要從事AI及芯片設計的民營公司，專注開發低功耗、高性能AI加速芯片及解決方案，註冊資本為人民幣8.5百萬元
總計	167,930	34.3				

業 務

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔採購總額百分比 (%)	業務關係開始年份	採購的主要 產品或服務	支付方式及信貸期	背景
截至2024年12月31日止年度						
供應商F.....	91,616	9.1	2024年	服務器、光模組 及相關設備	預付款，電匯	一家主要從事軟件和硬件產品的開發、服務及銷售的民營公司，註冊資本為人民幣300.0百萬元
供應商G.....	76,887	7.6	2023年	藍牙芯片	90天付款，電匯	一家上市公司的子公司，主要從事物流、倉儲及貿易融資等綜合供應鏈管理服務，註冊資本為人民幣57.5百萬元
供應商H.....	54,336	5.4	2023年	服務器	貨到付款，電匯	一家主要從事互聯網雲數據中心服務的民營公司，專注於智慧城市及IoT領域，註冊資本為人民幣48.0百萬元
供應商I.....	47,775	4.7	2019年	加工服務	60天付款，電匯	一家主要從事智能設備研發及工業自動化解決方案的民營公司，註冊資本為人民幣134.7百萬元
供應商J.....	46,136	4.6	2022年	服務器	貨到付款，電匯	一家主要從事新能源汽車充電站研發及智能運維的民營公司，註冊資本為人民幣1.0百萬元
總計.....	<u>316,750</u>	<u>31.4</u>				

業 務

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔採購總額百分比 (%)	業務關係開始年份	採購的主要 產品或服務	支付方式及信貸期	背景
截至2025年12月31日止年度						
供應商G	109,214	14.0	2023年	藍牙芯片	預付款，電匯	一家上市公司的子公司，主要從事物流、倉儲及貿易融資等綜合供應鏈管理服務，註冊資本為人民幣57.5百萬元
供應商I	52,342	6.7	2019年	加工服務	60天付款，電匯	一家主要從事智能設備研發及工業自動化解決方案的民營公司，註冊資本為人民幣134.7百萬元
供應商K	52,224	6.7	2025年	藍牙芯片	90天付款，電匯	一家主要從事供應鏈管理服務的民營公司，註冊資本為人民幣50.0百萬元
供應商L	33,363	4.3	2025年	推理服務器	預付款及里程碑付款，電匯	一家民營公司及上市公司的子公司，主要從事雲計算服務與解決方案的研發及生產，註冊資本為人民幣120.1百萬元
供應商M	32,395	4.1	2020年	麥克風模組	30天付款，票據或電匯	一家民營公司及上市公司的子公司，主要從事電子元件與模組的研發及生產，註冊資本為人民幣10.9百萬元
總計	<u>279,538</u>	<u>35.8</u>				

業 務

我們於營業紀錄期間各期間的五大供應商均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，概無董事、彼等緊密聯繫人或就我們的董事所知於最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於營業紀錄期間各期間於我們任何五大供應商中擁有任何權益。

客戶E及供應商F由同一國有實體所控制。據董事所知，除上述關係外，董事並不知悉客戶E與供應商F、彼等各自的子公司、股東、董事、監事或高級管理人員，或彼等各自的任何聯繫人之間，曾有或現存任何關係、交易或安排（不論屬業務、僱傭、家族、信託、融資或其他方面），或資源（人員、其他物業或其他方面）的共享。於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無向供應商F採購任何產品並轉售予客戶E。據董事所知，除客戶E與供應商F之間的關係外，於營業紀錄期間我們的主要客戶與供應商之間不存在任何其他過往或現存關係。

客戶及供應商重疊

供應商I是我們於2024年及2025年的五大供應商之一，採購額分別佔該等期間採購總額的4.7%及6.7%。其亦是我們於2024年及2025年的客戶。於營業紀錄期間，我們主要向供應商I採購加工服務，而供應商I向我們採購電子元件，其採購金額並不重大。我們與供應商I的交易乃於日常業務過程中參考並符合可比產品及服務的市場價格及條款公平進行。

供應商B是我們於2023年的五大供應商之一，採購額佔2023年採購總額的6.5%。其亦是我們於2025年的客戶。於營業紀錄期間，我們主要向供應商B採購服務器，而供應商B主要向我們採購終端攝像頭設備，其採購金額並不重大。我們與供應商B的交易乃於日常業務過程中參考並符合可比產品及服務的市場價格及條款公平進行。

董事認為，我們向該等重疊客戶及供應商的所有銷售及採購均於日常業務過程中按正常商業條款進行。我們與該等重疊客戶及供應商簽訂的協議條款與其他客戶及供應商的簽訂的協議條款大致相同。

第三方付款

背景

於營業紀錄期間，部分客戶（「相關客戶」）通過第三方支付款人向我們結付款項（「第三方支付安排」）。於2023年、2024年及2025年，相關客戶的數量分別為六名、九名及零。於2023年、2024年及2025年，第三方支付安排所涉交易應佔收入分別約為人民幣9,100元、人民幣0.6百萬元及零，分別佔我們相應期間的總收入約0.002%、0.07%及零。

於營業紀錄期間，概無任何相關客戶個別對我們的收入帶來重大貢獻。於營業紀錄期間，(1)相關客戶主要包括以直銷方式購買我們產品的中國客戶；及(2)第三方支付款人主要包括個人聯屬人士（例如客戶法定代表及客戶僱員）以及聯屬實體（即受共同控制的實體）。據我們的董事經合理查詢後所知，(1)為便於開展業務，部分相關客戶往往需要作出第三方支付安排，以節約時間及成本；(2)所有相關客戶及第三方支付款人均為獨立第三方；及(3)除上文所披露

業 務

者外，相關客戶或彼等各自的第三方付款人均與本公司、其子公司、股東、董事或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人於過去或現在概無任何其他關係（無論是業務、僱傭、家庭、信託、資金流、融資或其他關係）。誠如董事所確認，我們自2025年6月30日起停止接受透過第三方付款人結付款項的銷售訂單。考慮到(1)於2023年、2024年及2025年，第三方付款安排所涉交易總額佔總收入不足1%，對我們業務而言微不足道；及(2)截至最後實際可行日期，第三方付款人結算的所有與銷售訂單相關的貿易應收款項已結清，董事認為停止第三方付款安排並無對我們截至最後實際可行日期的流動資金或財務表現造成重大影響。

據中國法律顧問告知，根據《中華人民共和國民法典》，第三方付款安排只是相關客戶向第三方付款人的責任轉讓，第三方付款安排一旦生效，即對有關各方構成有效及具約束力的責任，而只要收到的付款僅用於貨物銷售結算，與任何犯罪所得無關，該安排本身於所有重大方面並不違反或規避《中華人民共和國民法典》或構成《中華人民共和國刑法》第一百九十一條所指洗錢罪行。就我們的董事所知，於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們未有因第三方付款安排而受到任何調查、質詢、罰款、徵收附加費或額外稅款。

內部控制措施

為保障我們的利益不受第三方付款安排的相關風險影響，我們實施多項內部控制措施，以減輕相關風險，其中包括：(1)我們的財務部門將核實付款人銀行賬戶信息與合同所列或從客戶獲取的客戶銀行賬戶信息是否一致；(2)倘發現涉及任何第三方付款，我們將安排退款並要求客戶安排直接付款；及(3)我們的內部審計部門將不時隨機抽查上述措施的執行情況，確保合規。

數據隱私及安全

我們認為數據隱私及安全對我們的品牌形象及商業聲譽至關重要。在消費級場景使用我們產品（主要包括嚕咔博士AI拍學機及相關的嚕咔博士微信小程序）的過程中，我們可訪問若干數據，主要包括電話號碼、用戶名稱、頭像照片及客戶拍攝上傳的照片等註冊信息。在為企業及政府客戶提供服務期間，我們無從訪問其終端客戶的個人信息。

我們已建立並採取全面的政策及程序，以監督我們業務運營過程中的數據隱私及安全，包括《嚕咔博士隱私政策》、《數據管理辦法》、《信息安全管理制度》、《個人信息保護管理制度》。根據我們的內部政策及程序，我們的僱員應嚴格遵守有關訪問及使用我們的服務器、網絡及數據庫的具體規定及程序，避免任何未經授權操作危害我們的信息系統和基礎設施。我們的僱員應遵守有關數據隱私及安全的相關法律法規，除非客戶或用戶要求或法律法規規定，否則不得訪問、使用或披露客戶或用戶的數據。我們亦設有嚴格的授權和認證程序，據此，我們僅允許對敏感個人信息向有限僱員開放嚴格界定及分級的訪問權限。

我們採用各種技術措施，偵測及預防數據隱私及安全方面的風險和漏洞。例如，我們的數據經過加密，並儲存於受防火牆保護的實體服務器及由知名第三方雲服務商營運的雲服務器中。我們亦透過傳輸層安全加密確保數據傳輸過程中的隱私及數據完整性。我們維

業 務

護數據訪問日誌，記錄所有與我們數據相關的處理活動，並對高風險處理活動進行人工或自動監控及審計。此外，我們採用備份和災難恢復機制，確保在發生安全攻擊等意外時減輕數據破壞及洩露的影響。此外，我們已設立信息安全委員會，負責全面制定我們的數據安全政策和程序並負責在發生信息安全事故時協調我們的應急響應措施。

我們已設立單獨的機制以保護敏感個人信息，如兒童的個人信息。對於在使用**嚕咔博士AI拍學機**及相關的**嚕咔博士**微信小程序過程中可能收集的兒童個人信息，我們向用戶提供單獨的隱私聲明(如相關**嚕咔博士**兒童個人信息保護規則及監護人須知)，並確保在收集兒童個人信息前獲得其監護人的單獨同意。此外，根據我們的個人信息保護政策，我們應對敏感個人信息採取特殊安全措施，如對敏感個人信息的訪問和修改設置嚴格的訪問授權，及在界面顯示敏感個人信息時採用去標識化處理。

於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大數據或個人信息洩露或丟失、數據或個人信息侵權或信息安全事件。於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何與數據安全及個人信息保護有關的訴訟或糾紛，亦無受到或涉及相關主管監管機構就此作出的任何調查或處罰，從而對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大不利影響。中國法律顧問認為，於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守有關數據安全及個人信息保護的中國法律及法規。

人工智能服務

生成式人工智能服務辦法適用於使用生成式人工智能技術向中國公眾提供文本、圖像、音頻、視頻及其他內容生成服務的服務提供者。由於我們的業務營運涉及在中國內地提供具有輿論屬性或者社會動員能力的生成式人工智能服務，故須遵守生成式人工智能服務辦法。

根據生成式人工智能服務辦法及其他相關法規，我們就生成式人工智能服務 — **嚕咔博士AI拍學機**(備案號：Guangdong-LuKaBoShiAIXiangJi-20241221S0007)已完成向廣東省互聯網信息辦公室備案登記。經與廣東省互聯網信息辦公室進一步確認，上述AI服務不受《互聯網信息服務算法推薦管理規定》的額外算法備案要求所規限。此外，我們已就服務向網信辦完成生成式AI服務備案(備案號：Guangdong-yuntiantianshu-20231116)。

基於上述備案及相關登記，經監管機構確認並經我們的中國法律顧問告知，我們於所有重大方面均符合生成式人工智能服務辦法及相關生成式人工智能服務管理法規，且該等法規的適用要求與我們的現行做法之間並無重大差異。

業 務

競爭

我們主要於中國AI推理芯片相關產品及服務行業及智能設備行業競爭。我們經營所處市場競爭激烈且不斷演進。此外，隨著技術和客戶需求的不斷發展，以及競爭對手的類型及數量和市場採用程度等市場格局的變化，行業競爭可能會繼續加劇。我們的競爭主要基於以下因素。

- 產品及服務的有效性；
- 客戶群規模；
- 技術基礎設施及AI能力；
- 研發計劃的有效性；
- 開發新產品及服務的能力；及
- 品牌知名度及聲譽。

我們相信，基於上述因素，我們有能力有效競爭。然而，我們經營所處市場競爭激烈，我們的若干競爭對手可能擁有比我們更長的經營歷史、更豐富的財務、技術及其他資源或更高的品牌知名度。有關我們競爭優勢的詳情，請參閱本節「— 競爭優勢」。有關我們競爭所面臨風險的詳情，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—倘我們無法有效競爭，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」。

牌照、許可證及批准

據中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，我們已於所有重大方面自中國相關政府部門取得業務營運所需的所有牌照、許可證、批准及證書，且該等牌照、許可證、批准及證書仍十足有效。

下表載列我們目前持有的重大牌照、許可證及批准。

牌照／許可證／批准	持有人	頒發機構	頒發日期	屆滿日期
信息安全服務資質認證證書	本公司	中國網絡安全審查技術與認證中心	2025年10月24日	2028年10月23日
信息技術服務標準符合性證書	本公司	中國電子工業標準化技術協會	2024年7月19日	2027年11月17日
無線電發射設備型號核准證	嚕咕博士	中國工業和信息化部	2024年11月25日	2029年11月24日
電信設備進網試用批文	嚕咕博士	中國工業和信息化部	2024年12月6日	2026年12月6日

業 務

知識產權

知識產權對我們的業務至關重要，我們投入大量的時間及資源開發和保護知識產權。我們倚賴著作權法和商標法、商業機密保護、與僱員簽訂的保密協議以及與第三方供應商簽訂的協議中對知識產權的合同限制及保密條款，保護我們的知識產權。我們已建立風險管理系統，監控任何侵犯或盜用我們知識產權的行為。

截至最後實際可行日期，我們已註冊1,193項專利、272項軟件版權及650項商標。該等所有專利中，截至同日，我們擁有發明專利949項，涵蓋芯片架構、AI算法、系統平台及開發工具鏈等多個方向。詳情請參閱本文件附錄四「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」。於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未發現違反知識產權的行為，不論單獨或合計而言，會對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大影響，我們亦未與第三方發生任何有關知識產權的重大爭議或法律訴訟。

僱員

截至最後實際可行日期，我們有985名全職僱員，全部位於中國。下表載列截至最後實際可行日期按職能劃分的全職僱員明細。

職能	截至最後實際可行日期	
	僱員人數	佔總人數百分比
研發.....	618	62.8
銷售及客戶服務.....	211	21.4
一般及行政.....	138	14.0
財務.....	18	1.8
總計.....	985	100.0

根據中國社會保險及住房公積金法律法規的規定，我們須為僱員就強制性社會保險及住房公積金作出供款。於營業紀錄期間，我們並無按照中國相關法律法規的規定為若干僱員就社會保險及住房公積金作出足夠的供款，主要是由於部分員工不願配合共同足額繳納社會保險及住房公積金。此外，於營業紀錄期間，我們委聘第三方人力資源機構為若干僱員繳納社會保險及住房公積金供款，主要由於有關僱員希望在我們未設立實體的居住地參與當地社會保險及住房公積金計劃。於營業紀錄期間，有關第三方人力資源機構並未按相關中國法律法規規定為若干僱員足額繳納社會保險及住房公積金供款。

於2023年、2024年及2025年，社會保險及住房公積金供款差額分別為人民幣19.2百萬元、人民幣24.9百萬元及人民幣23.6百萬元。據中國法律顧問所告知，若僱主未能足額繳納社會保險費，相關主管機關可責令僱主於規定期限內補繳欠款，並按日加收0.05%之滯納金；若僱主未能於該規定期限內補繳欠款，主管機關可處以欠繳金額一至三倍之罰款。此外，若

業 務

僱主逾期繳納或少繳住房公積金，主管機關可責令其於規定期限內繳存；若期限屆滿仍未繳存，可向中國法院申請強制執行。

為確保我們符合相關社會保險及住房公積金主管機關的要求，我們計劃實施以下強化的內部控制措施：

- (1) 為員工(尤其是不配合的員工)提供更多社會保險及住房公積金的教育培訓，以提升其合規意識並促使其在此方面配合及時共同繳納相關款項；
- (2) 完善有關社會保險計劃及住房公積金方面的人力資源管理政策；
- (3) 指派指定團隊(包括但不限於法律及合規部門成員)監控我們持續遵守社會保險及住房公積金供款的規定。該團隊亦將負責實施任何必要的糾正措施；
- (4) 與相關中國機關保持定期溝通，確保我們的供款計算及匯款方式完全符合所有相關法規；
- (5) 持續主動追蹤中國社會保險及住房公積金法律及法規的變動；
- (6) 定期諮詢我們的中國法律顧問，評估我們是否面臨相關不合規風險。

此外，我們計劃從下一個可行時間窗口開始逐步調整繳費基數，因為社會保險及住房公積金的繳費基數只能在指定時間窗口內調整並提交給相關社會保險及住房公積金管理部門。我們計劃分階段實施調整，目前預計首批調整將於2026年1月生效。然而，我們需要引導及鼓勵員工配合調整社會保險及住房公積金繳費基數，由於強制上調繳費基數會減少員工收入，從而對我們的僱傭穩定性造成不利影響，因此我們無法於[編纂]前完成全體員工社會保險及住房公積金繳費基數的合規整改。為糾正社會保險及住房公積金供款不足的問題，我們將持續積極與員工溝通，引導及鼓勵其同意調整繳費基數。我們計劃於[編纂]後逐步調整繳費基數。

截至最後實際可行日期，董事認為有關事件不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，鑑於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，(1)我們未接獲相關部門要求我們支付社會保險及住房公積金不足部分的通知；(2)我們將按照相關部門的要求，盡快及時支付我們自己賬戶下的未付金額和逾期費用；(3)於2023年、2024年及2025年的社會保險及住房公積金供款差額分別為人民幣19.2百萬元、人民幣24.9百萬元及人民幣23.6百萬元，與同期分別錄得的收入人民幣506.0百萬元、人民幣917.4百萬元及人民幣1,339.3百萬元相比，於營業紀錄期間的該等差額相對較低；(4)我們已實施強化的內部控制措施；(5)我們計劃自下一個可行時間窗口起逐步調整繳費基數；及(6) (i)根據相關部門的確認，於營業紀錄期間，我們並無因社會保險或住房公積金未足額繳納而受到社會保險部門或住房公積金部門的任

業 務

何行政處罰，及(ii)我們從與大部分僱員所在地的相關部門進行的面談中了解到，除非出現負面公眾意見或發生不當事件或提出投訴，否則實際上該等部門通常不會主動要求其負責區域內的企業補繳社會保險（根據適用規定，亦包括滯納金）或住房公積金的不足部分，亦通常不會因繳納不足而主動對企業作出行政處罰。此外，根據《國家稅務總局辦公廳關於穩妥有序做好社會保險費徵管有關工作的通知》及《國務院辦公廳關於印發〈降低社會保險費率綜合方案〉的通知》，要規範稅務執法檢查，不得自行組織開展以前年度的欠費清查；在徵收制度改革期間，不得自行集中徵收企業歷史欠費。基於以上所述，據我們的中國法律顧問所告知，在現行監管政策和環境不發生重大不利變化且不發生重大僱員投訴的情況下，我們於營業紀錄期間就社會保險和住房公積金供款而被主管部門要求須支付過往不足部分或受到重大行政處罰的可能性較小。因此，我們於營業紀錄期間並未就上述事件計提任何撥備。請見「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們面對與勞工相關法律法規有關的若干法律及監管風險，此可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響」。

根據2025年9月1日生效的《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）》，用人單位與勞動者約定或者勞動者向用人單位承諾無需繳納社會保險費的，人民法院應當認定該約定或者承諾無效。用人單位未依法繳納社會保險費，勞動者根據勞動合同法第三十八條第三項規定請求解除勞動合同、由用人單位支付經濟補償的，人民法院依法予以支持。有前款規定情形，用人單位依法補繳社會保險費後，請求勞動者返還已支付的社會保險費補償的，人民法院依法予以支持。鑑於(i)我們未與員工簽訂任何協議，且員工亦未承諾放棄繳納社會保險；及(ii)員工擁有根據自2012年起生效的勞動合同法終止勞動合同並主張經濟補償的合法權利，而非依循前述規定，且前述規定不會導致本集團承擔任何額外賠償責任，據中國法律顧問表明，前述規定將不會對我們的業務營運及財務狀況造成重大不利影響。

我們的成功取決於我們吸引、挽留及激勵具有商業敏銳度、行業經驗及／或技術背景的合資格人員的能力。我們透過不同的渠道招聘僱員，包括線上招聘、招聘會、推薦及招聘代理公司。作為我們人力資源策略的一部分，我們為僱員提供有競爭力的薪酬待遇及鼓勵發展的環境，因此一般能夠吸引和挽留合資格人員。我們亦為僱員提供培訓計劃，以提高彼等的技能及知識。我們相信，我們與僱員保持良好的工作關係，於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們在招聘員工方面並無遇到任何重大勞工糾紛或任何困難。

根據中國勞動法規定，我們與僱員簽訂個人僱傭合同，其中涵蓋工資、花紅、僱員福利、工作場所安全及終止理由等事項。此外，我們通常與主要僱員簽訂標準保密協議。

我們認為我們與僱員的工作關係良好。於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們在招聘員工方面並無遇到任何重大勞工糾紛或任何困難。

業 務

物業

截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何不動產。截至2025年12月31日，我們並無單一物業的賬面值佔我們總資產15%或以上，在此基礎上，我們毋須根據上市規則第5.01A條於本文件內載入任何估值報告。根據公司條例(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)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定，其要求就我們所有土地或房屋權益提供估值報告。

截至最後實際可行日期，我們在中國向獨立第三方租賃15項物業(總建築面積為19,617.02平方米)，主要用作我們業務營運的辦公及研發場所。截至最後實際可行日期，我們15項租賃物業中的七項物業出租人尚未向我們提供房地產所有權證副本。倘出租人無權將物業出租給我們，且該等物業的擁有人拒絕承認我們與各出租人之間的租賃協議，我們可能無法根據相關租賃協議向擁有人行使租賃該等物業的權利。中國法律顧問表示，不動產擁有人須依法取得相關房地產所有權證，故上述業權瑕疵不會導致我們遭受相關法律法規規定的任何處罰。然而，考慮到(1)於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所知，並無任何第三方就我們在未取得適當所有權證明的情況下使用租賃物業提出任何索賠或質疑；(2)有大量閑置物業可供以類似成本租賃，且我們相信，倘第三方提出要求，我們的設施可相對容易地遷往另一地點；及(3)根據《中華人民共和國民法典》的相關規定，倘我們因第三方的任何索賠而無法使用或累積租賃物業的所得款項，我們可以要求減少租金或拒絕支付租金，我們的中國法律顧問及董事認為，該等事件不會對我們的持續經營、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。請見「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們的租賃物業權益可能存在缺陷，租用或使用物業的權利可能會受到質疑，此可能會導致額外費用或對我們的營運造成重大影響」。

截至最後實際可行日期，我們主要用作辦公及研發場所的15項租賃物業中，13項物業尚未向中國相關土地及房地產管理局登記及備案，主要由於難以取得出租人的合作以將該等租賃備案。據我們的中國法律顧問告知，未能完成租賃協議的登記及備案不會影響該等租賃協議的有效性，亦不會影響根據租賃協議合法及有效地使用租賃物業。然而，有關當局可能會要求我們在規定期限內糾正該等違規事項，若我們未能在規定期限內糾正該等違規事項，我們可能會就每項該等物業被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元不等的罰款。於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲任何相關政府當局要求我們登記該等租賃協議的命令，亦無因未登記該等租賃協議而被施加行政處罰。基於以上所述，我們的中國法律顧問及董事認為，未能登記及備案租賃物業不會對我們的營運及財務狀況造成任何重大不利影響。請見「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們可能會因未登記租賃物業的租賃協議而被罰款」。

保險

由於我們已按照行業商業慣例投購保險，我們認為我們的保險涵蓋範圍充足。僱員相關保險包括中國法律法規規定的社會保險及住房公積金。

業 務

然而，根據一般市場慣例，我們並無投購任何中國法律並無強制規定的業務中斷保險或關鍵人壽保險。我們為技術基礎設施投購全面的保險。我們認為我們的保險範圍與中國其他類似業務性質的公司一致。於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未提出任何重大保險索賠或成為任何重大保險索賠的對象。任何未投保的業務中斷、訴訟或自然災害，或對我們未投保的基礎設施或設備造成的重大損害，均可能對我們的經營業績造成重大不利影響。請參閱「風險因素—我們的保險涵蓋範圍未必足以保障我們免受所有營運風險」。

我們的董事認為，我們的保險涵蓋範圍充足且符合行業慣例。

美國出口管制法律及法規

背景

自2020年6月5日起，BIS將「Intellifusion」(別稱「Shenzhen Yuntian Lifei Technology Co., Ltd.」及「Yuntian Lifei」，即其官方中文名稱的英文翻譯)列入實體清單，而清單實體隨後於2022年10月7日根據EAR第744部分補編第4號被指定為註腳4實體。該指定限制了清單實體採購若干受EAR規限的物項的能力，包括屬於受管制美國原產技術或軟件的「直接產品」的外國生產物項(定義見FDP規則)，在未獲得BIS許可的情況下，清單實體將以推定拒絕或個別政策的方式被審查。並未單獨指定子公司、部分控股子公司或姊妹公司。實體清單指定對象不會單獨對清單實體的聯屬公司或子公司施加許可證要求。

實體清單指定對象在出口、再出口或轉讓(國內)所有「受EAR規限」的物項至清單實體時需遵守許可證要求。部分清單實體則以「腳註」的方式指定。截至最後實際可行日期，BIS已擴大實體清單的管制措施，增加註腳1、3、4及5。根據《美國聯邦法規》第15部第734.9條，非美國生產的物項可依據FDP規則「受EAR規限」，即出口商應另行決定適用於該非美國生產物項的許可證要求。就腳註4指定實體，附加一項許可證要求：若涉及腳註4指定實體或其為交易參與方，非美國生產的物項可能會受EAR規限。請參閱「監管概覽—《出口管制條例》」。

然而，根據已發佈的BIS政策指南「實體清單常見問題 — 實體清單的許可要求及政策是否適用於上市實體獨立註冊的子公司、部分控股子公司或姊妹公司？」(於2016年10月21日首次發佈，於2025年11月10日最新更新)，有關實體清單限制僅適用於特定的具名實體，而不適用於法律上不同的子公司、姊妹公司或聯屬公司，除非其被明確指名。我們有關國際制裁法律的法律顧問經核對所有已公佈的BIS實體清單指定後確認，本集團的非上市聯屬公司或子公司均未被單獨指定。根據該指南，並在我們的內部治理結構及控制規程的支持下，我們已實施措施，以確保本集團實體在必要時獨立於清單實體運作，並確保涉及EAR所規限物項的交易完全遵照適用限制進行。截至最後實際可行日期，我們並無指示或要求任何子公司為Intellifusion的利益採購特定技術、向特定供應商採購產品或進行交易，且我們的子公司在日常商業營運中，無論在形式上或實質上均獨立運作。

我們的子公司及聯屬公司於獨立的法律註冊下營運，維持各自的管理及財務系統，並貫徹獨立的供應鏈及商業營運。我們不會以任何可能規避EAR禁令的方式在本集團實體間共享敏感項目、技術或軟件。我們有關國際制裁法律的法律顧問認為，於營業紀錄期間，

業 務

我們的架構及活動均符合當時適用的BIS框架。在《關聯方規則》(《關聯方規則》自2025年11月10日起暫停實施一年)頒佈前，EAR並未僅基於所有權關係，將上市公司的義務或限制延伸至其聯屬公司。我們的子公司均為根據中國法律獨立註冊成立的法人實體，實際上均以各自的管治、財務系統及業務管理運作。

於2025年9月29日公佈的BIS《關聯方規則》反映BIS邁向一個更明確、以規則為基礎的機制，在此機制下，實體清單相關限制可在符合特定前提的情況下延伸至若干聯屬公司。該規則將於2026年11月9日暫停期屆滿後生效。該規則屬於前瞻性質，不會追溯性更改適用於營業紀錄期間所進行交易的法律框架。

聯席保薦人及我們有關國際制裁法律的法律顧問已審閱我們的內部記錄、企業架構及交易數據。於營業紀錄期間，我們主要從位於中國的交易對手採購技術、元件和技術服務。若干子公司亦於日常業務過程中採購美國硬件元件及相關物項。根據所審查的資料，只要子公司所採購的任何該等物項原產於美國或受EAR規限，則該等物品在出口、再出口或轉移時並不受中國的許可證要求所規限，且相關子公司本身在採購時並未被列入實體清單。我們亦注意到，其後的監管發展或出口管制的擴大，並不追溯適用於在符合當時適用規定的情況下完成的交易。根據已審查的資訊及所得法律意見，並無事實根據可斷定本公司或其子公司在相關採購時違反EAR或從事被禁止的規避行為。因此，雙方均認同，在現行出口管制制度下，經合規文件支持的現行業務模式不存在重大監管風險。

關於《關聯方規則》對營運的潛在前瞻性影響，我們的核心研發工藝或商業產品並不依賴EAR管制物項或美國原產技術。我們已採取措施使我們的採購策略多元化，並向國內供應商採購主要元件，包括GPU及軟件。我們有關國際制裁法律的法律顧問及董事認為，BIS《關聯方規則》預期不會對我們的營運造成重大干擾。

內部控制措施

我們已實施專門的內部合規架構，以處理與美國出口管制及國際制裁制度相關的潛在風險。我們的內部協議旨在於交易層級和組織層級運作，並包含下列核心要素：

- 交易層級的出口管制風險評估，包括相關物項的分類(如適用)及司法管轄權篩選；
- 使用第三方合規資料庫，根據美國和國際制裁名單(例如OFAC SDN、實體清單、MEU、NS-CMIC和UN/EU名單)對供應商、客戶和其他業務對手進行制裁篩選；
- 對於被視為較高風險的交易，例如涉及兩用物項或高風險司法管轄區客戶的交易，強制進行最終用途和最終使用者盡職審查；
- 清單實體層級的採購管控，包括內部限制機制，限制清單實體從事涉及美國原產敏感技術或受EAR規限的高性能物項交易的能力；
- 在公司治理文件支持下，對子公司的營運與財務進行隔離(如獨立總經理權限、獨立採購系統及預算自主權)，以降低歸屬風險，並確保敏感交易獨立於清單實體進

業 務

行管理。我們的隔離措施跨越多重層級，以確保子公司獨立運作，且交易結構不會規避適用的出口管制要求，包括：

- **管治隔離：**在管治層面上，董事會監督整體的合規策略，而運營權限則由子公司管理層授權。集團層級的合規政策、紅線要求和定期審計機制均已到位，而特定交易的決策權仍屬於子公司；
- **交易隔離：**子公司必須進行採購前篩選，不得為本公司利益採購EAR管制物項或美國原產技術。任何潛在的美國原產或EAR管制採購都必須上報並通過合規審查。涉及潛在管制物項的交易，須根據相關子公司的業務需求，並依照集團層級的合規政策和紅線要求，在子公司層級進行內部審查，而非由本公司集中執行採購；及
- **技術與數據隔離：**建立技術存取控制和內部核准機制，以防止敏感技術於受限制的終端使用情境中未經授權傳播或用於下游用途。該等措施包括以角色為基礎的存取控制、分隔式儲存庫，以及存取記錄與監控。該等措施旨在限制未經授權的跨實體獲取敏感技術資料，並確保任何內部共用或使用都必須經過適用的核准與合規控制。

該等措施載於本集團的內部政策，並已於營業紀錄期間在本集團的主要營運子公司實施，並定期進行合規審查及審計，以監察遵守情況及上報異常情況。

- 合同保障措施，包括供應商協議中的流動條款，限制進一步出口或再出口物項至禁運國家或交易方；
- 定期進行員工培訓和內部審核，以提高對出口管制和制裁合規義務的意識，並監督內部協議的遵守情況。

為了評估我們的內部控制制度的充分性和有效性，我們聘請了一位獨立的內部控制顧問，該顧問已審閱了相關的合規文件、治理結構和實施記錄。根據其評估，內部控制顧問認為我們的合規及風險管理架構足以識別、監控及減輕與美國出口管制及國際制裁相關的風險。

結 論

根據我們的內部審查及我們有關國際制裁法律的法律顧問Commerce and Finance Law Offices LLP (「C&F」) 所進行的法律分析，我們相信實體清單指定不會全面禁止我們的合法經營，亦不會嚴重損害我們的持續經營活動。本集團並未與受到全面制裁的司法管轄區進行交易，我們的任何主要供應商、客戶或合作夥伴亦未告知我們任何因實體清單指定而終止或減少合作的決定。

據我們的董事所知，我們的聯屬人士、董事、高級職員、主要股東、僱員或重要交易對手均未被列入國際制裁清單，亦未於受到全面制裁的司法管轄區註冊成立或居住。

業 務

C&F認為，根據目前可得資料以及我們的營運和交易架構，本集團所承受的額外美國出口管制和國際制裁風險較低，依據如下：

- (1) 我們的採購及計算服務安排似乎並不涉及在相關限制生效後取得或提供EAR所規定之物項，且尚未發現任何資料顯示該等物項在被指定後有意納入我們的基礎架構；
- (2) 鑑於我們與若干客戶的現有交易並不觸及外國直接產品規則，因此我們的AI推理芯片相關產品及服務開發活動不受EAR規限；及
- (3) 我們的營運仍以民營性質為主，且並非在全面制裁的司法管轄區或指定方範圍內進行，或與其相關。

截至最後實際可行日期，據我們所知，概無任何可合理歸因實體清單指定的監管調查、執法行動、訴訟或供應鏈或客戶群的重大中斷。C&F認為，在持續執行內部控制措施的前提下，實體清單的指定不會對我們的業務及營運構成重大不利影響，預期亦不會對本公司根據香港聯交所新上市申請人指南（「指南」）第4.4章的[編纂]合適性構成重大法律障礙。根據指南第4.4章，我們的董事及聯席保薦人經適當查詢及諮詢C&F後認為實體清單指定對我們的業務及經營或[編纂]合適性並無重大不利影響。

制裁風險、關稅與對外投資規則

某些制裁制度的影響

我們有關國際制裁法律的法律顧問已使用道瓊斯制裁篩選資料庫對我們的供應商和客戶進行了制裁篩選。根據此審查，我們確認我們的其中一家供應商被列入NS-CMIC名單（「相關交易」）。但未被列入OFAC SDN名單。

根據目前OFAC的監管框架，被列入NS-CMIC名單並不構成封鎖制裁，也不禁止美國或非美國人士與被指定實體進行一般商業交易。特別是：

- 根據OFAC目前的規則，並未全面禁止與NS-CMIC實體進行交易，除非此類交易涉及這些實體的公開交易證券（此案並非如此）。請參閱「監管概覽 — OFAC NS-CMIC制裁框架」。
- 根據OFAC常見問題第857號，「50%規則」— 將SDN的情形延伸至由SDN擁有50%或以上的非清單實體 — 不適用於NS-CMIC清單。

與上述交易對手方進行的相關交易主要涉及非管制產品和服務，包括智慧城市軟件和視訊分析基礎設施。在這些交易中，並未發現任何美國關聯因素，例如美國原產的受控內容、美國人士或美元結算。

因此，適用的美國或國際制裁法律並不禁止我們與NS-CMIC指定實體進行商業交易，且在現行制度下也不會造成重大的合規風險。

業 務

美國關稅的影響

自2025年2月起，美國政府已對中國進口產品累計徵收145%的額外關稅。請參閱「監管概覽 — 關稅法規」。於營業紀錄期間，我們未產生任何來自美國的收入，亦未採購任何來自美國的原材料或元件。鑑於營業紀錄期間我們的進出口活動有限，董事認為近期關稅措施對營業紀錄期間的供應鏈、生產、營運及財務表現並未造成重大或即時的直接或間接影響。我們有關國際制裁法律的法律顧問同時認為，由於未觀察到因關稅波動導致的重大訂單取消、收入短缺或項目延遲，現行美國關稅制度的影響預期不會對我們的整體業務營運或財務表現造成重大損害，亦不影響我們的[編纂]資格。

美國對外投資規則的影響

基於我們的營運和公司結構性質，於最後實際可行日期，根據目前的業務營運、產品特性和預定使用個案評估，本公司不從事任何對外投資規則所定義的「受關注活動」。我們從事AI系統的開發，主要設計用於支持營運優化及效率驅動的應用場景，包括智慧公共交通解決方案、智慧城市治理應用，以及面向消費者及設備端的AI應用。該等系統專為提升營運效率、提供管理支持及面向消費者的應用而設計，並非專為大規模監控終端用途（如全國性人臉識別系統、大規模人群地理定位追蹤或隱蔽式監控工具）而開發或營銷，該等系統的設計亦未滿足對外投資規則項下所指先進AI訓練活動相關算力門檻。

為免生疑問，對外投資規則是一項美國對外投資制度，規範美國人的某些投資活動，並不直接規範我們作為中國發行人的業務營運。因此，對外投資規則主要作為對美國人士投資活動的限制，並未對我們的業務營運施加直接監管限制。於營業紀錄期間，我們的收入來自於境內業務，並不依賴美國人士作為客戶或投資者。

我們已實施措施限制美國投資者參與[編纂]。董事認為，儘管對外投資規則可能影響美國投資者的參與，但其未曾且預計不會對我們的業務營運、財務表現或[編纂]的有序完成造成重大不利影響。

儘管我們已對業務活動作出上述評估，清單實體仍因涉嫌參與高科技監控活動而被BIS列入實體清單，這表示我們的某些AI系統可能會被美國當局視為「開發用於、開發專門用於或打算用於大規模監視最終用途」。若是如此，我們有關國際制裁法律的法律顧問認為，清單實體可能會被視為「受關注外國人士」，而[編纂]屬於受關注交易，最終規則所定義的美國投資者，包括美國包銷商及[編纂]所促成的美國投資者，將被禁止在此次[編纂]中購買我們的股份。此外，非美國投資者的美國母公司若在本次[編纂]中購買我們的股份，亦將被禁止進行此類交易。

然而，此類限制與美國人在對外投資規則下的合規義務有關，其本身不會對我們的營運、產品開發、服務提供或收入產生活動造成直接限制。儘管美國投資者在本次[編纂]中購買我們的股份可能會受到禁令限制，但我們的股份的一般二級交易將可援引公開交易證券例外規定，禁令將不適用於該等交易。我們、本次[編纂]的[編纂]及我們有關國際制裁法律的法

業 務

律顧問均未就如何遵守最終規則向投資者提供建議，任何投資者若無法確定最終規則是否適用於其在本次[編纂]中購買的股份，應諮詢其本身的法律顧問。

獎項及表彰

我們憑藉技術能力及值得信賴的產品及服務建立強大的品牌和聲譽。下表載列我們獲得的若干重要獎項及表彰。

獎項年份	獎項／表彰	頒發機構
2024年.....	CITE2024最具投資價值Top30—獎杯	中國電子信息博覽會組委
2024年.....	2024福布斯中國人工智能科技企業Top50	福布斯
2023年.....	中國電子學會科學技術獎一等獎	中國電子學會
2024年.....	廣東省科技進步獎特等獎	廣東省人民政府
2023年.....	2023年「數據+」行業應用實踐案例集優秀案例	中國信息通信研究院
2022年.....	2022年智慧城市先鋒榜優秀案例優秀獎	中國智慧城市大會組委會
2022年.....	吳文俊人工智能科學技術獎科技進步獎一等獎	中國人工智能學會

法律訴訟與合規

法律訴訟

我們可能不時面臨日常業務過程中產生的不同法律或行政索賠及訴訟。截至最後實際可行日期，我們並未參與任何未決或據我們所知會對我們或任何董事造成威脅的訴訟、仲裁或行政程序，該等訴訟、仲裁或行政程序可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

合規

我們須遵守中國監管機構頒佈的多項監管規定及指引。於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無嚴重違反法律法規，亦無發生任何董事認為整體上可能對我們的業務、經營業績及財務狀況有重大不利影響的系統性不合規事件。據我們的中國法律顧問告知，

業 務

於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，除另有披露者外，我們在所有重大方面已遵守相關中國法律及法規。

環境、社會及企業管治

我們相信，在環境、社會及企業管治（「ESG」）方面的有力管理，對我們業務的可持續性至關重要。我們在ESG方面作出了許多努力，不僅為客戶和我們創造價值，亦為僱員、社區及社會創造價值。我們認識到穩健的ESG政策及實踐對實現我們企業使命及目標的重要性，而企業使命及目標又為我們的利益相關者創造持久價值。

我們的治理架構

根據上市規則附錄C2所載標準，我們將逐步完善全面的環境、社會及企業管治(ESG)政策架構，涵蓋ESG風險管理、氣候相關風險與機遇、關鍵績效指標（「KPI」），以及其衡量與緩解措施。我們的ESG政策將反映管理各種ESG事宜的責任與權限。

[編纂]前，我們將完成我們的委員會的職能重組，現有的「董事會戰略委員會」將正式改名為「戰略與ESG委員會」。該委員會將負責評估及檢討ESG相關風險與機遇，制定ESG目標、策略及管理政策，定期監察ESG措施的實施進度及表現，並定期向董事會匯報。委員會下設ESG工作小組，負責監督ESG政策的具體實施。同時，針對現有及新興重大ESG議題，我們每年將發表ESG報告，並由董事會審視重大ESG議題。

董事會將直接參與審閱ESG相關制度及風險，負責制定我們的整體ESG願景，定期評估現有策略、目標及內控機制，並對ESG風險進行系統性評估。我們已聘請獨立第三方機構提供專業顧問服務，並針對所有已識別的重大ESG風險制定相應的緩解方案，董事會將監督該方案的實施進度。

此外，有關董事會多元化政策的詳情，請參閱「董事及高級管理層 — 董事會多元化政策」。

ESG重要性評估

董事會非常重視環境、社會及管治(ESG)重要性評估，將其視為可持續發展管理的核心部分。[編纂]後，在「戰略與ESG委員會」的帶動下，董事會負責審核可能影響我們的業務發展的重大ESG議題，並全面監督相關管理措施的實施進度。該委員會每年會審閱ESG評估結果及執行進度，並向董事會報告整體情況。在委員會的指導下，ESG工作小組具體執行相關工作，結合外部ESG政策法規、氣候變化、市場趨勢等動態因素，以及業務經營、財務表現等內部因素，進行全面的ESG議題識別與評估，並定期向委員會匯報。

重要性評估過程包括問題識別、利益相關者參與和優先排序。我們會將結果整合，形成年度重要性評估結果。在此過程中，我們將會根據內部和外部環境有系統地識別潛在風

業 務

險與機遇，編製初步的重大問題清單，定期與主要利益相關者進行協商，並透過調查收集反饋意見。年度重大議題及其優先順序的最終決定，將基於利益相關者的意見和管理層的評估作出。

我們將會持續開發可量化的ESG指標。根據評估結果，我們會為每項重大議題設定可衡量的指標，以監控風險敞口和管理績效。董事會將監督ESG風險對業務營運、發展策略和財務表現的實際和潛在影響。

我們會主動識別並處理中長期的ESG風險與機遇，並且會將氣候相關議題整合到業務和財務規劃中。目前，根據我們核心業務的特性，大量排放和廢棄物並不構成重大的ESG風險。我們消耗的主要資源包括電力和水，使用耗電總量、耗水總量、單位收入能耗等強度指標來衡量。我們嚴格遵守中國的網絡安全和數據隱私法律法規，旨在避免因數據安全事故而造成的合規和財務影響。我們將會制定年度數據洩洩次數、相關財務損失、員工數據安全和隱私培訓覆蓋率等指標來監控績效。

ESG目標

董事會將每年審閱主要ESG關鍵績效指標(KPI)，以確保其符合我們整體策略與階段性需求。作為ESG績效目標的審閱機構，專門委員會通過考量內外部環境、行業趨勢及實際營運狀況，將量化目標與歷史數據進行比對，確保目標符合營運管理及長期戰略，並具合理可達成性。作為目標制定與執行機構，ESG工作小組在設定目標時將歷史數據作為重要參考依據，同時考量未來業務擴張與發展佈局，致力平衡業務增長與ESG目標達成，推動可持續發展策略的落實。

從可持續發展的角度，我們將持續監控能源消耗以減輕環境影響，並基於現有ESG相關績效指標及未來擬實施的ESG措施，進一步完善ESG風險管理。

能源消耗及廢棄物

於營業紀錄期間，我們透過了解自身的環境足跡來評估環境表現。最重要的能源消耗包含電力與用水消耗。

下表載列我們在所示期間的耗電量分析。

類別	指標	單位	2023年	2024年	2025年
溫室氣體	溫室氣體排放總量	噸二氧化碳當量	1,778.262	1,833.729	2,067.699
	單位收入溫室氣體排放總量	噸二氧化碳當量／ 人民幣千元	0.0035	0.0020	0.0015
耗電量	耗電總量	千瓦時	3,036,649.990	3,131,368.444	3,530,906.433
	單位收入耗電總量	千瓦時／ 人民幣千元	6.00	3.41	2.64
耗水量	耗水總量	噸	35.52	62.01	60.81
	單位收入耗水總量	噸／人民幣千元	0.000070	0.000068	0.000045

業 務

儘管我們並未面臨重大環境或氣候相關風險，仍致力於通過一系列定向政策降低能源消耗，從而為環境保護工作作出貢獻。我們將能源消耗追蹤作為評估環保措施成效的重要手段，未來亦將持續監控能源消耗，以重新評估營運過程中水電的使用效率。在業務運營中，我們將實施以下措施：

- 舉辦內部宣導活動，提升員工對節能減碳與環境保護的意識。
- 倡導日常辦公中的環保行動，例如節約用電、用水與用紙，並推廣綠色通勤。
- 於辦公區域張貼節能提醒標語，提醒員工在不使用時關閉燈光與電腦屏幕。
- 安裝感應式水龍頭以減少用水浪費。
- 回收打印機碳粉盒以供二次使用。

僱傭

我們非常重視人才的培養和員工的權益保障，堅持以人為本的理念，視員工為我們可持續發展的核心動力。截至2025年12月31日，我們的員工隊伍在性別、年齡、專業背景等方面均呈現多樣性。具體數據如下：

性別	人數	比例
男性.....	770	77.39%
女性.....	225	22.61%
總計.....	995	100%

年齡	人數	比例
30歲以下(不含30歲).....	340	34.17%
30歲至40歲(含30歲，不含40歲).....	490	49.25%
40歲至50歲(含40歲，不含50歲).....	161	16.18%
50歲-60歲(含50歲，不含60歲).....	4	0.40%
60歲及以上.....	0	0.00%
總計.....	995	100%

教育背景	人數	比例
博士.....	14	1.41%
研究生.....	231	23.22%
本科.....	507	50.95%
本科以下.....	243	24.42%
總計.....	995	100%

我們堅定承諾完全遵守所有適用的國內和國際法律法規，並在營運和管理框架內將員工和社區的健康與安全放在首位。我們嚴格遵守包括《中華人民共和國勞動法》和《中華人民共和國職業病防治法》在內的國內法規，並將建立全面的合規管理體系，涵蓋從招聘、僱傭到福利、離職的整個員工生命週期。

業 務

多樣性(包括但不限於性別多樣性)對我們在商業環境中取得成功至關重要。我們積極促進不同背景員工之間的包容性和平等性，並禁止基於年齡、性別、殘障、公民身份或其他因素的歧視。我們實施透明且公平的招聘、薪酬和晉升制度，明確禁止任何形式基於性別、國籍、民族、種族、殘障、宗教、婚姻狀況或類似理由的歧視或騷擾。我們堅持男女員工同工同酬的原則。

我們提供具市場競爭力的薪酬方案，以吸引並留住優秀人才，並持續努力提升管理透明度與公平性。我們提供匿名的意見反饋渠道，鼓勵員工坦誠溝通並提出改善建議。我們提供全面的福利保障，包括護理和休息區等設施，有系統地關注員工的身心健康。在整個報告期間，我們未發生任何重大勞資糾紛，所有用工行為均符合適用的國家和國際勞工標準，體現了良好的合規性和社會責任。

我們高度重視員工的職業發展。在招聘、培訓和職業晉升方面，我們平等對待並尊重所有員工，確保員工享有平等的培訓和發展機會。我們優先考慮積極的員工關係，並嚴格按照適用的法律法規處理勞資糾紛。為了進一步加強管理的透明度和公平性，我們會設立匿名電子郵件反饋機制，鼓勵員工與人力資源部門溝通，並徵求建議，以持續改善公司決策和員工體驗。自報告期間至本文件日期，未發生重大勞資糾紛。

我們致力於全面遵守所有適用的法律和法規，並積極預防和降低可能影響員工健康的危害和風險。我們已取得ISO 45001職業健康與安全管理體系認證，強化員工在整個職業生命週期的健康保護。我們將會積極參考國際勞工組織(ILO)公約等國際標準和最佳實踐，實施工作時間和休假安排的規範化管理，並堅決維護員工的合法權益。通過定期健康檢查、職業安全培訓、優化工作環境等方式，我們將系統地加強身心健康保護，努力打造安全、包容、可持續的工作場所。

我們致力於建立和完善長期的激勵和約束機制，包括實施限制性股票激勵計劃，以吸引和留住優秀人才和核心人才。這些努力旨在充分激發員工積極性和創造性，增強團隊凝聚力和我們的核心競爭力，使股東利益、我們的利益和員工利益緊密結合。

社區關係

我們始終堅持將企業發展與社會責任深度融合，忠實履行企業公民責任，協力推動社會價值共創。我們參與鄉村振興，支持農村基礎設施建設，被深圳市寶安區工業和信息化局授予「愛心企業」牌匾。我們還參與共建「慈善之家」，在深圳學校舉辦人工智能科普宣傳活動，致力於科技助力慈善和人工智能科普教育。

作為IYRC隸屬的協會主席單位，我們為第十二屆IYRC國際青少年數字創意機器人邀請展提供了全面的技術支持，包括AI芯片和大模型。

業 務

供應鏈管理

我們將會持續強化供應鏈永續管理能力，致力於將環境、社會及管治(ESG)要求整合至供應鏈管理系統，積極推進供應商環境與社會責任的風險管理與管控，並努力將綠色低碳實踐和社會責任等ESG指標納入供應商績效評估系統，從而促進整個供應鏈可持續水平的提升。

商業道德

我們將會始終堅持合規經營，並建立了以反腐敗和商業道德為中心的監管框架。我們將持續改善內部控制與審核程序，積極進行詐欺風險評估，並為所有員工提供誠信與數據道德訓練。我們將利用科技手段，加強對關鍵業務流程的監督，確保持續健康發展。

內部控制及風險管理

內部控制

我們已指定本公司的負責人員監督本公司是否持續遵守規管我們業務營運的相關中國法律法規，並監督必要措施的實施。此外，我們計劃定期為董事、高級管理人員及相關僱員提供有關中國相關法律法規的持續培訓課程及／或更新資料，旨在積極發現任何與潛在違規行為相關的疑慮及問題。

我們已採用內部規則及政策規管我們業務營運和管理的各個方面，包括信息系統、實物資產、採購、銷售及營銷、財務報告及人力資源。例如，我們已設計及實施一系列與銷售及收款管理有關的內部控制政策及程序，例如客戶背景調查、價格制定、合同管理及應收賬款管理。此外，我們已制定內部控制政策，涵蓋人力資源管理，例如招聘、培訓、工作道德與法律合規等各個方面。此外，我們採用一套與財務報告管理相關的政策及程序，例如財務及會計政策、預算管理程序和財務報表編製程序。

於營業紀錄期間，董事並未發現任何重大內部控制缺陷或故障。我們亦已委聘獨立內部控制顧問就[編纂]評估我們的內部控制系統。內部控制顧問已對我們的內部控制系統的若干方面進行審閱程序，包括銷售及收款管理、營銷管理、採購及付款管理、外包管理、生產管理、存貨管理、固定資產管理、無形資產管理、經營開支及付款管理、人力資源管理、現金管理、財務報告管理、稅務申報管理、營業執照及監管合規管理、保險管理、研發管理、環境管理、信息技術系統管理、知識產權管理及合同管理。內部控制顧問在審查我們的內部控制系統時，並未發現任何重大的內部控制缺陷或故障。內部控制顧問於2025年7月根據上述審查提出建議。我們已針對彼等的發現及建議實施糾正和改進措施(視情況而定)。內部控制顧問於2025年7月就我們的補救措施執行跟進程序，並未發現我們的內部控制系統存在任何重大缺失。經考慮我們已採取的補救措施後，董事認為我們的內部控制系統對於我們目前的營運而言充分且有效。

業 務

風險管理

我們在業務營運中面臨各種風險，我們認為風險管理對我們的成功至關重要。我們面臨的主要營運風險包括(其中包括)我們挽留及擴大客戶群及使用情況的能力、我們增強或升級現有產品和服務及推出新產品和服務的能力、我們應對技術變革的能力、相關行業的競爭及我們成功拓展至各行各業並獲得市場認可的能力。有關我們面臨的不同風險的披露，請參閱「風險因素」。此外，我們面臨眾多市場風險，例如日常業務過程中產生的外匯風險、信貸風險及流動資金風險。詳情請參閱「財務資料—有關市場風險的定量及定性披露」。

我們已實施多項政策及程序以確保在經營各方面實施有效風險管理，包括日常營運管理、數據安全、財務報告程序及遵守適用法律法規。董事會監察及管理與我們營運相關的整體風險。我們已成立審計委員會，以審閱及監督本集團的財務報告程序及內部控制系統。有關該等委員會成員的資格及經驗以及審計委員會職責的詳細說明，請參閱「董事及高級管理層—董事委員會—審計委員會」。我們已採納符合上市規則第3.21條及上市規則附錄C1所載企業管治守則及企業管治報告的書面職權範圍。

業務可持續性

過往經營業績

於2023年、2024年及2025年，我們的收入分別為人民幣506.0百萬元、人民幣917.4百萬元及人民幣1,339.3百萬元。根據灼識諮詢報告，以2025年中國市場相關收入計，我們是排名前三的行業領先全場景AI推理芯片相關產品及服務提供商。根據相同資料來源，以2025年中國市場相關收入計，我們亦在NPU驅動的AI推理芯片相關產品及服務提供商中排名中國前三。根據灼識諮詢報告，中國AI推理芯片相關產品及服務行業正處於快速增長階段，市場規模從2021年的人民幣193億元增長至2025年的人民幣3,050億元，複合年增長率達99.4%，預計於2025年至2030年將以47.2%的複合年增長率增長，2030年將達到人民幣21,097億元。受益於我們在中國AI推理芯片相關產品及服務行業市場的領導地位以及我們在AI推理能力技術進步方面的優勢，我們相信，我們可以通過不斷增強及擴展產品和服務、多樣化案例及擴大客戶群，進一步擴大業務及把握市場機遇。我們亦相信，我們強大的研發能力將成為我們在多個案例中取得長期成功的基礎。

然而，於營業紀錄期間，我們毛利率及淨虧損呈現波動。於2023年、2024年及2025年，我們的毛利率分別為23.5%、20.9%及27.5%。我們的毛利率由2023年的23.5%減少至2024年的20.9%，主要是由於(1)我們於2024年4月收購岼丞技術後開展消費級場景業務，導致產品與服務組合變化；(2)企業級場景下毛利率相對較高的IP授權服務收入貢獻減少；及(3)面對下游需求整體下滑，我們採取更審慎選擇承接新項目的策略，主要受客戶針對行業級場景調整財政規劃所影響。我們的毛利率由2024年的20.9%增加至2025年的27.5%，主要是由於我們與若干新客戶就我們的算力服務簽訂優質合同，致使企業級場景的毛利率上升。於2023年、2024年及2025年，我們的淨虧損分別為人民幣384.1百萬元、人民幣572.2百萬元及人民幣411.8百萬元。我們的淨虧損由2023年的人民幣384.1百萬元增加至2024年的人民幣572.2百萬元，主要是由於(1)銷售成本增加，主要是由於隨著我們業務的擴展，銷售及服務增加，存貨成本以及折舊及攤銷也隨之增加；(2)隨著我們投資芯片設計活動，我們對研發計劃投

業 務

入大量資金導致研發開支增加；及(3)行政開支隨業務增長而增加。研發開支及行政開支增加亦是由於行政人員及研發人員的股份支付開支根據A股限制性股票的歸屬時間表增加所致。我們的淨虧損由2024年的人民幣572.2百萬元減至2025年的人民幣411.8百萬元，主要是由於(1)收入由2024年的人民幣917.4百萬元增加46.0%至2025年的人民幣1,339.3百萬元，主要原因是(i)算力服務及AI推理芯片及相關產品銷量增加，導致企業級場景的收入增加；及(ii)自2024年底推出用於消費級場景的新產品並實現銷售增長，導致消費級場景的收入增加；(2)銷售及分銷開支由2024年的人民幣176.3百萬元減少6.9%至2025年的人民幣164.2百萬元，主要原因是(i)我們精簡團隊結構以提升運營效率，導致僱員福利開支減少；及(ii)企業級業務分部營銷力度縮減，導致業務發展開支減少；及(3)行政開支由2024年的人民幣260.8百萬元減少16.0%至2025年的人民幣219.1百萬元，主要原因是團隊精簡效應導致僱員福利開支減少。詳情請參閱「財務資料 — 經營業績的期間比較」。因此，截至2025年12月31日，我們錄得的累計虧損為人民幣26億元，主要由於我們業務發展歷程中產生的淨虧損，主要歸因於(1)銷售成本(主要包含因業務擴張導致的存貨成本及折舊及攤銷增加)；(2)自創立以來持續大量的研發投資；及(3)根據A股限制性股票的歸屬時間表，針對行政人員及研發人員的股份支付開支。為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)作為額外財務計量。我們將經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)定義為就股份支付開支及[編纂]調整後的期內虧損。於2023年、2024年及2025年，我們錄得經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)分別人民幣297.5百萬元、人民幣382.6百萬元及人民幣282.5百萬元。有關我們年／期內虧損與經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)的對賬，請參閱「財務資料 — 非國際財務報告準則計量」。

此外，我們於營業紀錄期間亦經歷資產淨值及流動資產淨值的波動。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的流動資產淨值分別為人民幣3,760.3百萬元、人民幣2,196.8百萬元及人民幣2,671.2百萬元。於營業紀錄期間，我們的流動資產淨值出現波動，主要是由於(1)以公允價值計量且其變動計入損益的金融資產變動，包括投資所得款項的增加及贖回理財產品與結構性存款減少；(2)現金及現金等價物以及定期存款變動，尤其於A股上市獲得資金及後續運用後；及(3)營運擴張帶動流動負債增加，包含貿易應付款項及應付票據及借款的流動部分。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的資產淨值分別為人民幣4,378.6百萬元、人民幣3,946.0百萬元及人民幣3,805.5百萬元。於營業紀錄期間，我們的資產淨值出現波動，主要是由於(1)我們的流動資產淨值的重大波動；(2)物業、廠房及設備增加，主要源於採購算力服務器；及(3)借款的非流動部分增加。詳情請參閱「財務資料 — 主要資產負債表項目討論」。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們存在淨虧損、毛利率波動及負經營現金流量，而我們於短期內未必能實現或維持盈利能力」。

此外，我們於營業紀錄期間錄得經營現金流出及流入淨額。於2023年及2024年，我們經營活動所用現金淨額分別為人民幣541.0百萬元及人民幣294.5百萬元。於2023年及2024年，我們錄得經營活動所用現金淨額，主要是由於營運資金變動對現金流產生負面影響，包括貿易應付款項及其他應付款項減少、存貨增加、貿易及其他應收款項增加，以及遞延收入減少。於2025年，我們錄得經營活動所得現金淨額為人民幣265.8百萬元，主要是由於對物業、廠房及設備折舊、股份支付開支、預期信貸虧損模式下的減值虧損撥備淨額、分類為持作出售非流動資產的減值虧損、以公允價值計量且其變動計入損益的金融資產的公允價值收益及使用權資產折舊等若干項目的調整。詳情請參閱「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 現金流量 — 經營活動所得／(所用)現金淨額」。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及

業 務

行業有關的風險 — 我們存在淨虧損、毛利率波動及負經營現金流量，而我們於短期內未必能實現或維持盈利能力」。

我們預計，隨著我們開展企業級業務的同時逐步擴大消費級業務，推動消費級產品及推理芯片的銷售收入增長並在企業級場景下提供算力及IP授權服務，我們的虧損狀況將得到顯著緩解。然而，我們預計短期內將繼續產生淨虧損，主要是由於(1)持續的研發工作(主要包括為開發AI推理芯片及相關產品而吸引、挽留及培育研發團隊)，及(2)為支持業務擴張而增加經營開支。我們仍在持續投資AI推理芯片相關產品及服務及其他關鍵技術的研發創新，長遠來看，該等投資有望提高我們的經營槓桿。正如下文所詳述，我們希望通過在更有競爭優勢的領域進一步增強及創新產品及服務，以及對我們的案例、客戶群和收入組合進行戰略優化，提高我們的毛利率。我們亦希望通過提高經營效率，提高我們的淨利潤率。

盈利路徑

我們預期通過推動收入增長、提升毛利率及優化經營開支實現盈利。我們的策略專注於三大關鍵領域。首先，我們將把握快速發展的AI及具身智能領域的機會，利用市場動態維持議價能力。第二，我們將擴充產品組合以滿足獨特需求。第三，我們擬利用我們的研發能力鞏固客戶基礎，以獲取對客戶需求的前瞻性見解。

推動收入增長

把握市場增長機遇

我們的收入增長將取決於中國AI推理芯片產品和服務的整體發展，以及我們擴大客戶群及增加客戶採購量的能力，而這又取決於我們的AI推理芯片在該等案例中的競爭優勢以及我們所服務案例的廣度和深度。NPU驅動的市場規模由2021年的人民幣12億元增長至2025年的人民幣621億元，複合年增長率為167.4%，預計2030年將攀升至人民幣7,012億元，反映2025年至2030年的複合年增長率為62.4%。具體而言，於營業紀錄期間，消費級業務收入對我們總收入的貢獻頗大，而企業級業務收入佔我們總收入的百分比普遍增加。於2023年、2024年及2025年，消費級業務收入分別佔我們總收入的零、44.2%及46.6%，企業級業務收入分別佔我們總收入的6.2%、27.1%及40.0%。

擴大產品組合及鞏固客戶基礎

我們將繼續加強和擴大AI推理相關產品及服務。我們計劃擴大我們的企業級業務，包括AI推理芯片及相關產品的銷售、算力服務及IP授權服務。我們預計在實現大規模流片後，憑藉AI推理芯片在端邊雲部署中的運算效率與適應性性能優勢，強大的本地化能力及日益增長的企業採用率，於2026年、2027年及以後，AI推理芯片收入將顯著攀升。以下說明我們的AI推理芯片如何驅動收入增長。

- **DeepEdge系列**。長期而言，得益於邊緣大模型應用持續滲透，我們預計DeepEdge10系列推理芯片採購量將保持穩定增長，這預計將推動企業級與消費級產品收入擴張(取決於具體應用場景)。在我們的營銷計劃方面，截至最後實際可行日期，

業 務

*DeepEdge10*系列推理芯片已應用於多個機器人邊緣層部署，支持設備端的高效能感知、規劃與控制。這種於邊緣機器人領域的良好紀錄及技術積累，為我們下一代面向具身智能的產品線*DeepXBot*系列推理芯片奠定了堅實基礎。

- *DeepVerse*系列。我們計劃推出*DeepVerse*系列推理芯片，實現高效且具成本效益的雲端大模型推理及微調。我們預期首批*DeepVerse*系列推理芯片將於2027年進行流片、量產及交付，並於未來四年有多項*DeepVerse*系列推理芯片的持續迭代，進行流片、量產及交付。*DeepVerse*系列推理芯片採用先進的高度並行架構設計，針對大規模數據處理進行優化，並完全兼容主流生態系統，旨在為主流AI工作負載提供高利用率及易遷移能力。此外，集成高效能3D內存，大幅提升片上存儲容量，實現超高帶寬與低延遲，使*DeepVerse*系列推理芯片能夠以具成本效益方式支持大模型推理及微調的密集運算及內存需求。該等技術優勢使*DeepVerse*系列推理芯片成為企業尋求可擴展、生產級AI部署的競爭性基礎設施選擇。在我們的營銷計劃方面，我們計劃與領先的企業管理雲SaaS提供商進行戰略合作，以擴大客戶觸及範圍。
- *DeepXBot*系列。我們計劃推出主要用於具身智能應用的*DeepXBot*系列推理芯片，以實現各類機器人算法的快速部署，主要包括視覺識別、語音識別及自然語言理解。我們預期首批*DeepXBot*系列推理芯片將於未來三年進行流片、量產及交付。*DeepXBot*系列推理芯片正處於設計階段，相較於現有產品系列，將在計算吞吐量、能效和內存容量方面實現顯著提升，能夠支持先進邊緣層應用中更複雜的實時推理工作負載。該等規格設計旨在滿足具身智能公司的技術要求及研發需求。在我們的*DeepXBot*系列推理芯片營銷計劃方面，我們擬採取策略，通過觸達機器人等垂直領域的領先客戶，在關鍵垂直行業建立品牌聲譽。

此外，我們計劃擴大消費級業務，包括利用我們的*IFMind*大模型及自主設計服務探索及擴大AI原生產品與AI賦能產品的產品組合。以下討論說明我們的AI原生產品定位如何帶動收入增長。我們的AI原生產品營銷計劃將聚焦於通過成熟的中國及海外電商平台進行銷售。

- 嚕咕博士AI拍學機。首先，我們計劃於2026年著重在海外市場推出多款嚕咕博士AI拍學機旗艦機型。具體而言，就海外用戶的產品本地化，我們已完成多語言版本的研發，並計劃將有關版本應用於多個嚕咕博士AI拍學機機型上，並訂於2026年推出，同時於海外市場廣泛推廣有關機型。同時，針對中國國內市場，我們於2026年1月推出*Cap*機型，一款解決主要消費者痛點的輕量化、性價比更高的機型。我們亦預計於2026年推出專為青少年用戶設計的高端機型，提供更高級全面的功能。我們進一步計劃於2026年年中推出針對兒童的二代現有旗艦機型，較一代機型融入更多功能升級。其次，我們擬持續推進產品升級迭代，包括引入生成式AI智能體功能。第三，我們計劃採取聯名品牌戰略，通過與知名IP開展合作，拓展海外市場版圖，並進一步強化國內市場的品牌影響力。於2026年1月，我們與科教領

業 務

域的領先公司開展戰略合作，正式推出**嚕咔博士AI拍學機**聯名IP機型。我們亦計劃於2026年繼續與其他知名IP合作，推出部分機型的限量聯名版本。

- **嚕咔博士AI寵物狗**。我們於2025年10月推出**嚕咔博士AI寵物狗**（一款數碼賦能兒童陪伴產品）。其利用多模態視覺識別技術模擬真實餵食場景，培養兒童責任感。

我們也希望通過研發投入，進一步優化**IFIC**底座（整個AI推理芯片開發流程的基礎）和完善**IFMind**、**Nova**及推理芯片（支撐AI推理能力的核心技術），長期賦能企業級場景和消費級場景應用。中國消費級智能設備的市場規模由2021年的人民幣2,862億元增至2025年的人民幣5,534億元，複合年增長率為17.9%，預計到2030年將達到人民幣10,584億元，2025年至2030年的複合年增長率為13.8%。憑藉我們的**IFMind**大模型及自主設計服務，我們相信我們正處於有利位置，通過多元化AI原生及AI賦能產品組合探索及擴大智能設備市場。

提高毛利率

我們預期通過在我們擁有更大競爭優勢的領域進一步提高和創新我們的產品及服務，以及策略性優化我們的案例、客戶群及收入組合，以提高我們的毛利率。

就企業級場景而言，我們計劃專注於AI推理芯片候選產品的開發和商業化，主要包括**DeepVerse**系列和**DeepXBot**系列。該等候選產品將在先進加工、高帶寬內存及低功耗等方面實現關鍵突破。我們預計，我們的AI推理芯片候選產品有望進一步提升企業級場景的毛利率，乃基於以下各項。

- **我們強大的定價能力**。根據灼識諮詢報告，在大模型激增及用例不斷拓寬的帶動下，中國AI推理芯片相關產品及服務行業發展迅速。然而，合格的大批量產品供應仍然受到限制。這種不平衡使我們保持了一定程度的定價能力，我們過往強勁的財務表現亦證實了這一點。於2023年、2024年及2025年，我們的AI推理芯片及相關產品（主要為我們的**DeepEdge**系列）分別錄得53.3%、70.3%及43.4%的相對較高毛利率。該等數字不僅顯示我們的旗艦產品具有較高的盈利能力及廣泛的市場認可，更強化了我們的預期，即在當前的市場條件下，我們將繼續在企業級場景部署中維持相對有彈性的毛利率。
- **高利潤芯片產品銷售增加**。我們預期AI推理芯片的銷量與收入貢獻將會增加，如上文所述，該等芯片過往錄得的毛利率較高。我們相信，收入結構向高利潤芯片產品（包括將推出的**DeepVerse**及**DeepXBot**系列）轉移，將從結構上改善我們的企業級場景的整體毛利率。
- **預期規模經濟**。隨著AI推理芯片出貨量的增加，我們預期將進一步實現規模經濟效益並加強與供應商的議價能力，這將有助於優化採購成本，進一步提高我們在企業級場景內的整體毛利率。

業 務

- **我們合理且可持續的定價策略。**我們一般會參考當時市況和客戶需求以釐定各AI推理芯片及相關產品的價格，同時在考慮相關生產及採購成本後，以基準毛利率為目標。一直以來，我們採用此定價策略，而AI推理芯片及相關產品的毛利率一般維持在相對較高的水平。我們認為這一定價策略屬合理，並預期在以下基礎上得以持續。首先，市場對於以Transformer模型為基礎的多模態大模型的需求強勁且持續增長，而我們的DeepEdge系列產品在研發階段即已針對此需求進行設計，並已獲部分頭部客戶採用。其次，由於DeepXBot系列在過去的芯片產品上累積了一定的客戶基礎和信任，我們預期這將支持我們的議價能力，並使我們的DeepXBot系列的毛利率能夠維持在高目標水平，且與我們過往的定價慣例一致。第三，DeepVerse系列產品在快速成長的雲推理市場的競爭優勢，我們以DeepEdge 10為基礎的X6000產品已在互聯網及終端客戶中積累了一定的客戶基礎，與其他同類產品相比表現出較強的競爭力。我們相信上述因素，加上我們持續與客戶的接洽(包括若干新產品的指示性訂單和已下達的採購訂單)，證明了我們的定價的市場接受度和合理性，並支持我們預期未來能夠維持相對較高毛利率的合理性。因此，我們認為未來芯片產品的毛利率假設屬合理，並相信在此高毛利率水平的基礎上，我們將能夠實現可觀的銷量增長。
- **預期攤薄折舊及攤銷成本。**於2025年，銷售成本中的折舊及攤銷佔我們收入的20.2%，主要歸因於算力服務。隨著我們的AI推理芯片持續迭代進步，並實現更大規模，我們預計規模經濟將大幅攤薄該等折舊及攤銷成本，從而有助提升企業級場景的整體毛利率。

就消費級場景而言，我們已於2024年12月推出AI原生產品，例如嚕呖博士AI拍學機，以及於2025年10月推出嚕呖博士AI寵物狗(「嚕呖博士產品」)，該等產品目前已在各大主流電商平台銷售。截至2026年3月31日，嚕呖博士AI拍學機累計銷量已突破110,000台，計劃於2026年末推出多語言機型以進軍國際市場。我們預期嚕呖博士產品的毛利率將在以下基礎上穩步提升。首先，我們計劃在2026年進一步深化海外擴張戰略，推出針對國際市場、支持多種語言的多層次產品組合，進一步擴大海外客戶基礎及銷售規模。由於我們計劃對海外版本的嚕呖博士產品採用更多元化的價格水平，而我們的成本結構將大致保持穩定，我們預期嚕呖博士產品的整體毛利率將穩步提升。其次，我們計劃推出增值服務收費模式，以進一步提升單品收入創造能力和毛利率水平。第三，嚕呖博士產品的銷量不斷增長將導致逐步實現規模經濟，以及通過持續的產品升級以提供更強大的交互特性及學習功能，從而獲得更佳的定價能力。隨著生產規模擴大，我們預期單位成本將通過優化採購流程、提高生產效率及降低單位分攤的間接成本而有所降低。第四，我們預期品牌知名度及客戶採納率的提升將降低相關營銷支出，進一步支持嚕呖博士產品的長遠毛利率增長。

就AI賦能產品而言，我們認為收購昇丞技術是至關重要的一步，我們先進的AI與大模型能力將賦能昇丞技術在消費硬件設計及分銷方面的既有優勢。我們的目標是將專有AI與大模型能力嵌入智能設備，這更堅定了我們對消費科技的真正革命在於AI與可擴展硬件交匯之處的信念。我們亦預期與昇丞技術的協同效應將推動利潤率回升，這得益於優化定價策略、提升供應鏈效率及在消費級產品中潛在部署專有芯片的支持。

業 務

就行業級場景而言，我們計劃繼續選擇性地尋求新項目，優化資源配置，提高盈利能力。具體而言，我們計劃評估(1)客戶預算與我們的服務成本和利潤預期的匹配度、(2)客戶的支付能力和信用歷史，及(3)項目的整體回報狀況，包括盈利能力、回收期及戰略價值。儘管該分部過往收入有所下降，但我們預計其規模日後會趨於穩定。

改善經營開支管理

我們正處於急速增長階段，以高客戶需求及不斷擴大的機會實現高收入及獲得大量訂單。雖然錄得暫時性虧損，但多年來在研發、市場教育的大量前期投入，隨著我們的AI推理芯片及AI原生產品已進入商業化階段，並開始推動銷量增加，使我們能夠通過將營運成本分散到更廣泛的收入基礎，從而實現顯著規模經濟效益，讓我們在近期內達到收支平衡。

首先，我們計劃繼續管理行政開支。於營業紀錄期間，我們的行政開支佔收入的百分比持續下降，由2023年的41.0%降至2024年的28.4%，並進一步降至2025年的16.4%。我們計劃通過詳細的預算管理和績效監測不斷改善經營開支管理，從而有效管理間接成本。例如，我們已實施一系列書面政策，規範企業支出並提高營運效率。該等政策由數字系統支持，包括用於差旅審批的辦公自動化(OA)系統、用於客戶管理的客戶關係管理(CRM)系統，以及用於費用報銷和財務控制的企業資源規劃(ERP)系統。此外，我們推出內部獎勵機制，鼓勵員工發現營運的不足，並提出改善建議，培養持續營運優化的文化。我們計劃有效控制日常業務開支(例如商務及差旅費用)，確保日常經營效率。我們亦計劃優化專項開支預算，例如提高營銷效率的營銷開支及專業服務費用，確保其用於實現我們的目標。隨著我們的業務規模進一步擴大，我們有望達致更大的規模經濟及經營槓桿。

其次，就研發活動而言，根據灼識諮詢報告，芯片設計價值鏈已高度成熟，對於芯片的內存、CPU、計算單元、接口等不同節點，眾多其他芯片設計公司已開發出高度專業化的IP。根據同一消息來源，專注於一個節點的設計師通常會為其他節點授權引進成熟的IP是行業常規。因此，根據行業常規，我們專注於計算單元的設計，對於芯片的其他節點，我們通常會授權引進成熟的IP。具體而言，我們的IP授權引進策略聚焦於獲取若干半導體技術，包括處理器架構、總線接口、高速協議及多媒體處理等。我們的方法乃針對表現出優異性能及能效，且與我們的設計流程及工藝節點兼容的IP。我們擁有將授權IP(如處理器及高速接口IP)成功集成至前幾代AI推理芯片的良好紀錄。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何特定IP目標，但我們計劃尋求符合業界廣泛採用標準的處理器IP授權。請參閱「未來計劃及[編纂]用途—[編纂]用途」。

根據灼識諮詢報告，重複使用成熟且經生產驗證的IP是行業標準做法，此舉可縮短研發週期及提升芯片設計公司的財務表現。具體而言，研發週期能夠縮短，主要是因為(1)成熟的IP，尤其是CPU內核及接口模塊，具備完整設計、驗證及工藝調試，使芯片設計公司節省基礎開發與驗證的時間及資源，並減少流片前的改版次數；及(2)經生產驗證的IP可降低關鍵子系統出現設計缺陷的機率，從而減少流片失敗及相關進度延誤的風險。同時，授權

業 務

引進亦可以提升財務表現，主要因為其有助於芯片設計公司(1)降低前期研發現金支出，(2)提早實現收入，(3)避免潛在的專利糾紛及侵犯他人IP的相關法律成本。

第三，我們亦預計銷售及分銷開支的佔比(作為可變經營成本的主要組成部分)將呈下降趨勢，依據如下：

- **前期業務開發及營銷與推廣開支減少。**我們的許多主要產品(例如AI推理芯片及AI原生產品)在業務開發及營銷與推廣方面仍需投入較高的前期開支。隨著該等產品日趨成熟，獲得更廣泛的市場認可及實現更廣闊的部署與批量交付，我們預計業務開發活動及營銷與推廣活動的強度與持續時間將會下降。具體而言，(1)就我們的AI推理芯片而言，前期業務開發開支需在前期測試、軟件開發及客戶現場部署方面進行產品部署，一旦我們的AI推理芯片實現成功部署及客戶開始批量採購，該等前期開支將會降低；及(2)就我們的AI原生產品而言，前期營銷及推廣開支用於推廣產品，例如電商平台費與廣告費，當我們的產品逐步獲得市場認可，該等前期開支將會降低。
- **深化對關鍵垂直行業的滲透。**通過與機器人等垂直領域的領先公司合作，我們能夠在該等特定客戶群體中建立品牌聲譽及行業認可度。隨著品牌形象與信譽隨時間累積，我們在該等垂直領域獲取新客戶所需的銷售及分銷投入水平將有望逐步降低。此外，持續深耕該等垂直領域使我們能夠更深入了解客戶需求及採購流程，從而提升銷售效率並降低客戶獲取成本。
- **利用共享的生態系統網絡，與業界龍頭企業進行戰略性合作。**例如，我們計劃與領先企業管理雲SaaS提供商建立戰略合作，以於共享的客戶生態體系內協同推廣我們的產品及服務。此等客戶通常具備較高的客戶價值及較廣泛的下游覆蓋，且由於彼等與生態系統夥伴早已建立良好關係，可讓我們以較低的單位營銷成本接觸到更多客戶。

COVID-19疫情的影響

COVID-19疫情於2020年開始，持續逾三年，對全球產業產生顯著影響。COVID-19疫情對我們的部分客戶造成短期預算限制，但對我們的業務營運及財務表現並無重大長期影響。通過持續研發AI推理芯片及算法，我們已作好準備，抓住新機遇，開拓新興應用。總體而言，董事認為，COVID-19疫情對我們於營業紀錄期間及直至最後實際可行日期的業務營運及財務表現並無重大不利影響，尤其鑑於疫情過後，我們憑藉在多場景應用領域的成功拓展，實現了顯著的收入增長。