

## 業 務

### 概覽

我們是領先的製造業數智化解決方案提供商。本公司的製造業數智化解決方案涵蓋全面的數智化軟件產品、數智一體化軟硬件解決方案及數智技術服務產品組合。我們於製造企業營運價值鏈各關鍵功能領域提供有關產品及服務，包括研發設計、數字化管理、生產控制及AI物聯網（「AIoT」）。

我們已率先切入製造業數智化賽道，並對製造業的數智化趨勢累積深厚見解。憑藉逾40年的行業經驗及持續的產品創新，我們逐步提升自身能力，提供覆蓋製造業企業關鍵業務流程的製造業數智化解決方案，助力客戶推進數字化智能轉型，提升營運效率。

根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年，在亞洲製造業數智化解決方案市場的主要參與者中，我們是少數能夠提供覆蓋製造業企業全業務流程之關鍵功能領域的一體化解決方案的提供商之一。按2025年收入計，我們是中國製造業數智化解決方案市場的最大國內提供商，並於該市場所有提供商中排名第五，市場份額為1.4%。同年，以收入計，我們於亞洲製造業數智化解決方案市場所有供應商中排名第八，並穩居總部位於亞洲的該市場供應商的首位，市場份額為0.9%。

我們通過深入的運營診斷識別客戶需求，借助系統部署與整合提供量身定制的解決方案，並提供持續的技術支持與管理精進，以確保有效落地及價值實現。我們通過持續參與、績效評估與迭代升級，進一步推動經營優化，形成閉環模型，提高客戶留存率和終身價值。請參閱「我們的業務模式」。

我們的產品及服務包括：

- **數智軟件產品。**我們的數智軟件產品為自主開發軟件產品，旨在提升製造企業整體業務流程關鍵職能領域的營運效率、生產管理及智能決策，涵蓋以下四大領域(i)研發與設計、(ii)數字化管理、(iii)生產控制及(iv)AIoT。我們可根據客戶的具體需求，單獨銷售軟件產品，亦可作為製造業數智化解決方案下的組合方案，與數智一體化軟硬件解決方案一併提供。截至2025年12月31日，我們在售的數智軟件產品超過85款。有關我們軟件產品的詳情，請參閱「我們的數智軟件產品組合」。
- **數智一體化軟硬件解決方案。**我們的數智一體化軟硬件解決方案包括我們選擇性採購、集成及配置為完整一體解決方案的第三方軟硬件產品。該等解決方案在製造企業整個業務流程的關鍵功能領域補充及擴展了我們的數智軟件產品的功能。連同我們的數智軟件，該等解決方案確保我們能夠全方位滿足客戶的具體需求。
- **數智技術服務。**我們的數智技術服務與我們的數智軟件產品及數智一體化軟硬件解決方案緊密結合，並為其運作提供支持。該等服務與產品共同構成完整的製造業數

## 業 務

智化解決方案。我們的數智技術服務旨在協助於客戶的日常營運中，有效部署、穩定營運及持續優化我們的製造業數智化解決方案。這些服務主要包括：

- (i) 價值交付服務，包括(a)將解決方案納入客戶營運環境的實施及部署服務，主要包括對我們數智軟件產品及／或數智一體化軟硬件解決方案中所包含的第三方軟硬件產品進行配置、定制、整合及測試；並應客戶的具體需求，於其營運環境完成該等解決方案的上線、環境搭建及投產；及(b)諮詢與價值交付服務，一般於實施及部署服務完成後或後期階段同步提供。我們通常就系統使用、系統改善及流程優化提供指導，協助客戶最大化已部署系統的價值，實現持續營運改善。此外，我們憑藉累積的服務經驗提供諮詢服務，支持客戶營運及工作流程的持續改善；
- (ii) 技術支持及維保服務，旨在確保我們已實施及部署的數智軟件產品及數智一體軟硬件解決方案能夠穩定、高效、系統地運行。該等服務主要包括系統諮詢、故障診斷、錯誤修復及版本升級，並透過專用支持渠道（如熱線、線上諮詢及遠端協助）提供。該等服務是在我們數智軟件產品及數智一體化軟硬件解決方案的標準保修及維護服務之外另行提供；及
- (iii) 定制開發服務，主要涉及增強或延伸客戶現有系統的功能以滿足客戶具體需求，包括按實際需求開發及整合非標準化的定制化功能模組，並對客戶現有系統進行改造，確保其與我們的軟件產品具備兼容性及互通性。

作為上述服務的補充，我們提供模塊化支持及增值服務，包括版本升級、模塊整合及系統迭代優化，以及針對複雜技術及性能問題的定向診斷。客戶亦可在申請後使用我們的知識庫及AI賦能的自助服務工具，以促進高效解決問題並支持持續的能力發展。

請參閱「一 我們的產品及服務」。

根據我們的產品及服務，我們的製造業數智化解決方案涵蓋製造業企業全業務流程的關鍵功能領域：

- **研發設計**：我們提供涵蓋產品導入、成長、成熟到退出階段的全生命周期研發管理解決方案，並通過AI及大數據等先進技術進一步增強。以核心軟件產品（包括產品生命週期管理(PLM)平台及流程行業PLM平台）為基礎，我們的解決方案能夠在整個產品生命週期實現集成式、數據驅動的管理。
- **數字化管理**：我們針對不同規模和發展階段的組織提供量身定制的企業管理系統。以企業資源規劃(ERP)、業務流程管理(BPM)及商業智能(BI)等核心軟件產品為基礎，我們的解決方案能夠實現一體化業務與財務管理、流程優化及數據驅動的決策。

## 業 務

- **生產控制**：我們提供優化製造運營並實現智能生產管理的解決方案。以製造執行系統(MES)、先進排程系統(APS)、倉儲管理系統(WMS)及質量管理系統(QMS)等核心軟件產品為基礎，我們的解決方案可支援一體化規劃、產線執行、品質控制及智能物流協調。
- **AIoT**：我們整合了人工智能(「AI」)及物聯網(「IoT」)技術來開發AI驅動的IoT解決方案，滿足對車間自動化及流程智能化日益增長的需求。通過工業設備及生產系統之間的實時連接與數據收集，結合AI驅動的分析及決策功能，我們實現了設備聯網、實時數據運用及智能營運控制，包括對生產流程實行集中式設備監控、預測性維護、流程優化及自動化決策。該等解決方案以AIoT指揮中心、AIoT天樞控制器及設備雲等核心軟件產品為核心，能在製造環境中實現設備的協同連線、資料整合及智能控制。

我們發現，隨著運營需求的不斷演變以及AI技術在製造業領域的日益普及，市場對智能化升級的需求正在持續增長。為此，我們戰略性地投入資源，發展自研AI能力，並於2022年建立雅典娜數智平台，該平台持續開發並已逐步集成到我們的製造業數智化解決方案中。借助該平台，我們正在提升現有產品的智能化與適應性，同時為未來的AI驅動產品開發奠定堅實基礎。該平台支持模塊化應用開發，並可與我們的產品及服務無縫整合，憑藉實時數據監控、自動化任務編排及智能策略生成等功能，提升我們現有產品及服務的效能，從而提高企業的營運效率、反應速度及決策質量，推動企業由人工驅動、依賴流程的作業模式，轉型至智能靈活的營運模式。此外，該平台可助力企業高效構建及部署智能應用、優化業務流程並實現營運持續改善。雅典娜數智平台是我們AI戰略的核心載體，也是我們持續產品創新及服務優化的基石。請參閱「我們的AI布局－雅典娜數智平台」。

### 我們的財務業績

於往績記錄期間，我們維持了穩健的成長軌跡。我們的收入由2023年的人民幣2,227.7百萬元穩步增長至2024年的人民幣2,330.7百萬元，並於2025年進一步增至人民幣2,433.1百萬元，年複合成長率為4.5%。我們的淨利潤由2023年的人民幣155.1百萬元增長至2024年的人民幣158.4百萬元，並於2025年進一步增至人民幣174.1百萬元，年複合增長率為5.9%。

於往績記錄期間，對創新與執行的持續專注使我們取得了穩健的財務業績。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國少數於2023年至2025年期間實現持續盈利的領先製造業數智化解決方案的供應商之一。

### 我們的優勢

#### 製造業數智化解決方案市場的領先地位

我們是為製造企業提供製造業數智化解決方案的供應商。我們憑藉對製造業領域數智化趨勢的敏銳洞察，率先切入製造業數智化賽道，深耕行業四十餘年，既是行業早期推動者，亦是當前市場引領者。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年收入計，我們是中國製造業數智化解決方案市場最大的中國供應商，並在該市場所有供應商中排名第五。同年，按收入計，我們在亞洲製造業數智化解決方案市場所有供應商中排名第八，並在總部位於亞洲的供應商中排名第一。

## 業 務

我們戰略性布局東南亞市場，率先在越南、泰國等東南亞核心製造業聚集區域建立業務體系，並組建本地化的專業服務團隊，深度適配區域客戶需求，高效交付製造業數智化解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，亞洲製造業數智化解決方案市場的市場規模預計將由2025年的370億美元增長至2030年的563億美元，複合年增長率達8.6%。

此外，根據弗若斯特沙利文的資料，AI的快速發展正成為全球數字化智能轉型及數智製造解決方案市場增長的關鍵驅動力。AI正在從根本上改變企業數智化運營，加速業務流程向更高水平的自動化及智能化轉變。AI正在從根本上改變企業數字化運營，加速推動業務流程向更高水平的自動化與智能化轉型。專有的AI能力與雅典娜數智平台使我們能夠充分把握這些機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，行業特定知識與軟件能力的深度整合構成製造業數智化解決方案行業可持續競爭優勢的關鍵來源。我們憑藉深厚的技術積淀、完善的產品矩陣及成熟的場景落地能力，深度契合行業AI化趨勢，並繼續提升我們的市場地位。

### 強大的產品創新能力

產品創新能力是我們持續發展的基石，我們始終堅定不移地專注於產品創新與迭代升級。在製造業數智化領域，我們結合先進的技術開發能力及在製造企業業務流程職能領域的豐富經驗，構建全譜系產品體系與服務。根據弗若斯特沙利文的資料，我們為少數擁有品類最齊全的自研產品矩陣及最廣泛的製造企業業務流程職能領域覆蓋的供應商之一。截至2025年12月31日，我們擁有超過85個在售數智軟件產品。於往績記錄期間，我們的製造業數智化解決方案已深度賦能超24,000家企業的數智化全流程實踐，業務廣泛覆蓋裝備製造、汽車零部件、電子半導體等80餘個細分行業。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是少數能同時滿足大型、中型及微型企業，以及多行業、製造企業業務流程職能領域製造業數智化需求的服務供應商。有關我們代表性數智軟件產品的詳細說明，請參閱「—我們的數智軟件產品組合」。

我們始終結合真實運營場景與客戶特定要求，通過持續的產品升級與優化，精準滿足不同客戶的差異化需求。以ERP產品線為例，依托四十餘年的製造業數智化服務經驗，我們已逐步形成覆蓋特大型、大型到中小企業的全譜系ERP產品矩陣，全面適配不同規模企業的核心管理要求。

我們強大的產品能力為客戶製造業數智化提供堅實技術支撐，而廣泛的客戶基礎與場景經驗持續促進我們產品的迭代優化。二者形成良性循環，共同推動我們在製造業數智化解決方案市場持續鞏固市場領先地位。根據弗若斯特沙利文的資料，截至2025年12月31日，按在該市場的市場份額計，我們位列中國本土供應商首位。

### 價值導向的服務業務模式

我們的業務模式以價值導向的服務為特色，持續引領製造業數智化解決方案創新與轉型。在該模式下，除了我們的產品及服務外，我們提供一組價值服務的總和，以管理專業知識和信息技術能力的深度融合為支撐，實現「從戰略到議題、從診斷到規劃」的價值閉環。請參閱「—我們的業務模式」。

## 業 務

我們的業務模式以客戶需求為中心，以價值交付為核心。相較於軟件產品+安裝計費工時的傳統方法，我們在交付製造業數智化解決方案時以價值交付為核心，且我們的產品及服務為該價值的標準化載體，重構了從「軟件銷售」的傳統模式到「價值共創」的交付邏輯，交付理念從「工具交付，功能落地」到「解決管理問題、效益落地」，從項目初期的管理痛點診斷開始，到方案定制、系統落地、持續優化，全流程圍繞客戶的關鍵經營目標（如生產效率提升、庫存降低、交付周期縮短）展開，交付成果以可量化的經營指標為核心，而非單純的系統功能上線。此外，我們提供主動服務，為現有解決方案的增強或額外的解決方案部署提供建議，幫助客戶鞏固管理成果，最大限度地提升系統應用價值。

我們進一步將若干價值導向服務（例如支持客戶營運及工作流程持續改善的諮詢服務）予以標準化及模塊化，拆解為可界定、可定價及可複用的服務產品，確保其能夠獨立商業化，並作為部分價值交付服務以產生獨立收入來源。其既能提高客戶的成本透明度和可預測性，也讓我們內部的資源配置更高效。

憑藉成熟的場景落地能力與可量化的客戶價值創造，我們的諸多產品與服務已經成為製造業數智化解決方案市場的標桿。於往績記錄期間，來自現有客戶的收入分別佔我們於2023年、2024年及2025年總收入的74.4%、73.7%及75.5%。我們相信，這一差異化的商業模式為我們的長期可持續增長奠定了堅實基礎。

### 專有技術平台—— 雅典娜數智平台

面對當前數智時代AI快速發展的歷史性機遇，我們戰略性地提高了在製造業環境中應用AI技術的能力。利用我們深厚的行業專業知識和積累的數據資產以及根據我們自有的AI能力，我們於2022年推出自主研發的雅典娜數智平台。該平台建立了全面的AI賦能技術基礎，是我們AI戰略的核心載體，也是我們持續迭代產品、優化服務的基石。雅典娜數智平台是我們製造業數智化解決方案的數智技術底座，為客戶提供可靠、靈活、可擴展的技術支撐。

雅典娜數智平台在製造商端通過對設備、車間、工藝、物料及各類企業系統的數據進行實時加工與融合，將原本分散的數據整合到統一的數據底座中，有效消除數據孤島。目前，該平台的數據處理能力已達百萬級／秒，為實時感知與數據驅動決策提供有力支撐。在此基礎上，雅典娜數智平台進一步構建了完整的智能應用開發和部署環境，支持多智能模塊協同與多模態交互，實現智能解決方案的規模化定制。請參閱「我們的AI佈局－雅典娜數智平台」。

憑藉領先的技術架構、卓越的場景落地能力及普遍的行業適配性，雅典娜數智平台已榮獲德國iF設計獎、德國紅點設計獎、美國繆斯設計金獎等多項業界殊榮，並獲評「上海市製造業互聯網標桿平台」。其技術先進性與行業實用性已得到市場充分驗證，為平台後續拓展與商業化增長奠定技術基礎。

---

## 業 務

---

### 全球化銷售及服務能力

我們深諳製造業數智化服務的本質，以「客戶為中心」構建了完善且深度覆蓋全球多地區的本地化銷售與服務網絡。我們在中國內地布局約40個服務網點，聯動中國台灣、泰國、越南等亞洲分支機構，形成「本地化服務、全球化協同」的運營網絡布局，實現對多區域、多細分行業客戶的深度觸達與高效服務，以快速響應並高效解決客戶長期化、個性化的需求。

在越南、泰國等東南亞國家，我們組建了高度本土化的團隊，截至2025年12月31日，員工隊伍的本地化率超過80%。於往績記錄期間，我們已經在東南亞市場累計服務超過約500家客戶，積累了深厚的國際化運營與產品及服務交付經驗。我們為跨國客戶打造了多個槓桿案例，全方位滿足國際化財稅合規管理、全局供應鏈協同、企業IT架構全球化部署等核心需求，高效解決各類複雜業務場景需求。依托高度本土化的專業團隊，我們為客戶提供全面適配當地市場的產品及服務，為企業全球化高效運營提供堅實支撐。

我們針對不同區域的市場特性，實施差異化增長戰略。為滿足客戶多樣化的部署需求，我們與行業夥伴合作，提供本地化及一體化解決方案。在中國台灣，針對勞動力短缺問題，我們與領先的AI基礎設施合作夥伴展開合作，其中包含一家NAND閃存控制器和NAND存儲解決方案的中國台灣上市龍頭企業，共同推出結合AI技術的數智一體化軟硬件解決方案。該解決方案以雅典娜數智化平台為基礎，旨在滿足本地客戶完成應用軟件與IT基礎設施的雙層轉型需求。我們在越南與當地領先企業合作，提供符合當地客戶需求的製造業數智化解決方案，實現業務快速增長。在泰國及馬來西亞市場，我們聚焦汽車零部件、電子及半導體等行業，以製造業數智化解決方案驅動業務規模化拓展。

### 經驗豐富的管理團隊和強大的人才儲備

我們擁有一支經驗豐富、專長互補且具備全球化戰略視野的管理團隊，是我們深耕製造業數智化領域、持續保持行業領先地位的核心基石，為我們中長期戰略的制定及高效落地提供了堅實保障。我們的核心管理團隊成員擁有多元且互補的背景，覆蓋技術研發、產品創新、全球業務拓展、融資與戰略投資等關鍵領域，形成高效決策與執行合力，帶領我們實現可持續增長。

在多年來提供製造業數智化解決方案的過程中，我們培養出了一支龐大的高技能人才庫，具有深厚的技術能力和豐富的行業經驗。我們的專業人員擁有廣泛行業的專業知識，包括半導體、電子電器、汽車零組件裝備製造、消費零售等各行業和在研發管理、集團管控、財務管理、生產製造、供應鏈管理、市場營銷、質量管理、人力資源管理、設備管理等各業務模塊。我們建立了清晰的人才培養機制和極具競爭力的激勵機制，為我們持續吸引行業頂尖人才、穩固核心人才團隊提供堅實保障，進而為技術創新、產品迭代及業務拓展提供持續動力。

---

## 業 務

---

### 我們的戰略

#### 持續強化並升級雅典娜數智平台

我們將長期保持有序的研發投入，持續深耕自主研發的雅典娜數智平台，推動平台架構、技術性能與場景適配能力的系統性升級，進一步深化先進AI模型在製造業場景的融合應用，將雅典娜數智平台打造成為更靈活、更智能、更可擴展的數智技術底座。

我們將持續深化雅典娜數智平台智能數據層和智能服務層兩大核心層級的構建。具體而言，我們的目標是增強雅典娜數智平台動態捕獲和分析運營數據的能力，實現自動化任務編排，支撐高頻業務高效流轉。同時，我們還將進一步培養智能服務能力，融合企業知識與先進AI技術，在複雜場景下自動推演並生成最優應對方案。上述兩大層級的持續深化將逐步滲透至半導體、裝備製造、汽車零部件、電子等優勢行業的垂直應用場景，形成可擴展且可商業化部署的產品矩陣。

雅典娜數智平台不僅是我們現有產品與服務的數智技術底座，更可以支持我們研發新的產品與服務。我們持續開發雅典娜數智平台中的數智運行空間功能，以構建「企業智能運行空間」。「企業智能運行空間」是專為企業客戶打造的協同工作數字空間，實現企業製造過程中關鍵物理實體在數字空間中的實時鏡像。在這個數字空間中，人、智能設備與AI智能體可以協同工作，實現在真實世界中對生產力的驅動、分析和提升。其收費模式也將按照實際為客戶實現的價值而有所不同。憑藉以上努力，我們旨在通過實現數據驅動的管理及持續優化企業生產力，提升我們產品與服務給到客戶的戰略價值。

通過雅典娜數智平台，我們將進一步推動技術進步與商業模式創新深度聯動，不斷從傳統軟件交付模式不斷轉向平台化、價值化模式升級，助力數智化解決方案從獨立的功能系統發展成為集成、智能、協同的運營平台，持續強化我們的技術差異化競爭優勢，並鞏固我們的長期競爭地位。

#### 加強產品開發合作，打造集成開發環境

我們將加強與外部開發商、開發商社群及合作夥伴的合作，打造開放且可擴展的集成開發環境。我們在雅典娜數智平台上持續構建Digi IDE集成開發環境，開發者可以通過此環境一站式完成雅典娜數智平台各類型應用的開發。我們將不斷幫助開發者高效搭建適配於相應系統及硬件的應用，以推動智能能力在企業應用場景中廣泛滲透。

在此過程中，我們將憑藉自身的技術開發優勢和客群數量優勢，深化與獨立軟件開發商及生產型企業及其供應鏈上下游等生態系統參與者的合作。我們將整合內外部資源，通過技術賦能、渠道合作，實戰反饋賦能，提高雅典娜數智平台的可擴展性和商業化潛力，打造更具活力且可持續的數字化及智能製造網絡。

---

## 業 務

---

### 利用AI能力進一步升級及擴展我們的產品組合，並擴展AI驅動的應用

我們將堅持以不斷變化的客戶需求與行業趨勢為導向，持續完善並擴大我們全面的產品組合。通過加強研發能力建設和深化服務導向模式，我們將加速產品創新、功能升級與用戶體驗優化，進一步完善覆蓋製造業數智化領域多場景的產品體系。

我們將專注於在產品層面提升AI能力，並在行業層面擴展AI賦能的應用場景。在產品層面，我們將AI能力嵌入現有軟件產品，同時依托雅典娜數智平台的智能技術及數據能力，逐步將我們的產品從基於規則的流程執行工具轉變為能夠自主運營感知、智能協作和數據驅動決策支持的智能系統，並實現與客戶營運工作流程的更深層次整合，無需對底層業務架構進行根本性調整，即可實現閉環流程智能化。在行業層面，我們將持續開發針對核心業務場景的行業專用AI賦能解決方案，將領域專業知識及營運智能融入我們的產品，以提高執行效率及決策質量。

同時，圍繞重點經營議題與業務場景，我們將進一步發展數據驅動的智能應用，使客戶能夠提高端到端協調能力、響應能力和運營效率。通過持續的產品迭代和AI賦能應用產品組合擴展，我們將增強貫穿業務流程的集成解決方案交付能力，提升客戶滿意度和留存率，並強化我們在產品能力和市場覆蓋方面的競爭優勢。同時，我們將加強各種功能在雅典娜數智平台智能服務層的整合，以打破傳統的分散系統模式，使企業用戶或雅典娜數智平台中的AI智能體可以根據需求直接調用。

### 深化全球布局，抓住全球市場增長機遇

我們將繼續推進全球化戰略，加強在主要製造業中心的佈局，並提升服務跨區域客戶的能力。我們將優先發展高增長市場，尤其是東南亞（包括越南、泰國及馬來西亞），同時有選擇性地探索其他具有強勁製造業需求的國際市場機會。

我們堅持「本地化運營、全球化協同」核心策略，持續擴充與優化本地化專業服務團隊，提升本地人才佔比，打造貼合區域市場需求的解決方案。在海外市場，我們擬通過複製我們經過驗證的產品、服務及運營模式，積極拓展本地製造企業的客戶群。我們計劃利用經過驗證的產品、本地化交付能力以及與區域行業參與者的合作關係，擴大在本地製造企業中的影響力，同時通過提供跨境供應鏈協調、全球IT基礎設施部署及跨國財務稅務管理等綜合服務，把握現有製造商客戶海外擴張帶來的機遇。在國內市場，我們將專注於深化客戶價值，持續拓展與現有客戶的合作。通過支持持續的管理精進、系統增強及流程改進，我們旨在推動持續的運營改善，增強客戶黏性並釋放更大的客戶終身價值。

## 業 務

### 尋求戰略合作和收購機會，提升實力

我們將秉持互補與協同效應的原則，致力於在全球範圍內建立戰略夥伴關係並進行精選收購。我們的策略核心在於拓展並強化現有業務版塊，以應對持續進行的製造業數字化智能轉型。我們將以現有的產品與服務陣容為基礎，優先考慮能夠(i)加強我們提供製造業數智化解決方案的能力及(ii)進一步增強雅典娜數智平台的性能和功能的合作夥伴或目標。尤其是，我們將鎖定具備差異化技術、具競爭力的產品、穩固的客戶群、垂直行業專業知識或國際渠道資源的目標企業，藉此強化我們的技術組合、擴展產品及服務陣容，並在製造業數智化解決方案的行業價值鏈中拓展業務版圖。

我們旨在通過戰略協作和有序整合實現技術融合，提升我們的整體競爭力，在製造業數智化解決方案市場中實現長期增長。

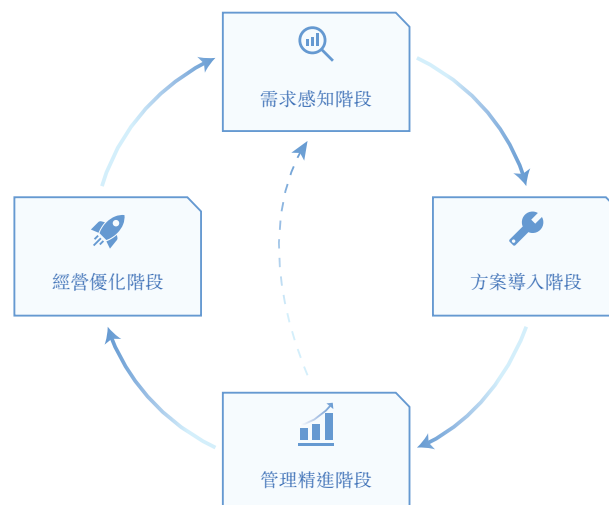
### 優化組織架構，加強人才梯隊培養

為適配我們的平台化、智能化、全球化發展戰略，我們將持續優化組織架構與管理體系，推動組織向更敏捷、更專業、更高效的方向升級，強化研發、產品管理、交付及海外業務等核心板塊的協同能力，提升戰略落地效率與全球化運營能力。

同時，我們將繼續實施全面的人才戰略，將人才視為我們長期增長的核心驅動力。我們旨在面向全球引進高技能專業人士，包括研發人才、AI專家、行業資深專家及國際化管理人才；另一方面，我們將進一步完善內部人才培養、專業認證、梯隊晉升機制。通過構建具有市場競爭力的薪酬結構與長期激勵機制，我們旨在穩定關鍵人員，打造兼具技術深度、行業經驗與全球化視野的專業化人才隊伍，為技術創新、產品迭代與國際拓展提供持續人才保障。

### 我們的業務模式

我們採用的業務模式為識別並解決目標應用場景的特定需求，並提供製造業數智化解決方案，旨在助力客戶實現數字化智能轉型。



## 業 務

我們的業務模式分為四個階段：需求感知、方案導入、管理精進及經營優化。該等階段共同構成從客戶獲取至重複購買及持續客戶留存的全生命周期參與模式：

- **需求感知階段：**於客戶獲取階段，我們憑藉豐富的行業經驗及數智領域的專業知識，連同我們全面的數智軟件產品組合，系統性評估客戶的管理挑戰，並識別其運營需求。我們與客戶緊密合作，評估其現有管理及運營框架，進行深入的運營診斷，並識別客戶於整體業務流程中各主要職能範疇的主要痛點。基於有關分析，我們與客戶協作釐定合適的解決方案路徑，並制定具明確改善目標及實施路線圖的定制化實施方案。我們的解決方案建議一般基於我們的數智軟件產品構建，以及（如適用）數智一體化軟硬件解決方案。待客戶接納解決方案建議後，我們進入方案導入階段。
- **方案導入階段：**我們根據解決方案建議實施及部署我們的產品及服務，確保符合客戶的特定業務場景及管理要求。有關流程通常包括客戶現有系統配置、系統應用培訓、產品定制化開發，以將該等產品與服務整合至現有運營工作流程。通過全面的部署服務，我們實現解決方案與客戶日常運營的深度整合，有效解決已識別的管理問題，並帶來切實可衡量的運營效率及管理效能改善。
- **管理精進階段：**於部署我們的產品及服務後，我們提供持續技術支持及維保服務，包括系統配置與優化支持、問題排查與根本原因分析、漏洞修復及版本升級，確保已部署產品及服務穩定持續運行。於產品及服務取得初步成效後，我們會與客戶保持持續合作，就成效優化提供建議，相關反饋進而會納入需求感知階段，形成持續服務周期。該方式不僅使我們能夠持續使客戶的運營架構與其不斷變化的業務需求保持一致，並提升解決方案導入成果的整體成效，亦能及時掌握客戶在生產營運中對於持續性、全方位成效優化的需求，並把握進一步方案導入的商機。
- **經營優化階段：**對於我們的現有客戶，我們提供定期體檢其運營及管理系統的服務。基於客戶的管理指標，對比行業基準及不斷變化的需求，我們評估先前數字化及智能化舉措的成效，並為客戶識別新的運營挑戰。基於該等洞察，我們就現有解決方案或額外方案導入升級提供建議，這可能導致新的方案導入周期。通過此循環往覆的參與模式，我們深化長期的客戶關係及擴大客戶生命周期價值，同時協助客戶強化管理能力、實現持續卓越營運，從而創造雙方共贏且長遠持久的價值。於往績記錄期間，來自現有客戶的收入分別佔我們總收入的74.4%、73.7%及75.5%。

在此模式下，我們的產品及服務可分為：(i)提供數智軟件產品；(ii)數智一體化軟硬件解決方案；以及(iii)數智技術服務。我們的數智技術服務與我們的數智軟件產品以及數智一體化軟硬件解決方案緊密結合，並為其運作提供支持。這些產品與服務共同構成了完整的數字化與智能製造解決方案。我們的數智技術服務旨在協助客戶在其營運中，有效部署、穩定運作並持續優化我們的製造業數智化解決方案。於往績記錄期間，我們的製造業數智化解決方案服務超過24,000家客戶。

## 業 務

### 我們的產品及服務

下表載列所示年度我們按產品及服務劃分的收入明細（絕對金額及佔總收入百分比）：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
數智軟件產品.....	583,205	26.2	662,353	28.4	701,613	28.8
數智一體化軟硬件解決方案.....	492,374	22.1	554,607	23.8	571,065	23.5
數智技術服務.....	1,152,161	51.7	1,113,713	47.8	1,160,399	47.7
<b>總計</b> .....	<b>2,227,740</b>	<b>100.0</b>	<b>2,330,673</b>	<b>100.0</b>	<b>2,433,077</b>	<b>100.0</b>

我們在製造企業業務流程的關鍵職能領域提供產品和服務，涵蓋(i)研發設計、(ii)數字化管理、(iii)生產控制及(iv)AIoT。下表載列於所示年度我們按製造企業業務流程關鍵職能領域劃分的收入明細（以絕對金額及佔總收入百分比列示）：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
研發設計.....	122,924	5.5	151,605	6.5	161,481	6.6
數字化管理.....	1,206,703	54.2	1,189,489	51.0	1,219,563	50.1
生產控制.....	333,909	15.0	334,471	14.4	396,044	16.3
AIoT.....	516,821	23.2	630,712	27.1	648,231	26.6
其他 <sup>(1)</sup> .....	47,383	2.1	24,396	1.0	7,758	0.4
<b>總計</b> .....	<b>2,227,740</b>	<b>100.0</b>	<b>2,330,673</b>	<b>100.0</b>	<b>2,433,077</b>	<b>100.0</b>

附註：

(1) 其他主要包括向製造企業以外的客戶提供的配套產品及服務。

### 數智軟件產品

我們的數智軟件產品為自主開發軟件，旨在提升製造企業整體業務流程關鍵職能領域的營運效率、生產管理及智能決策，涵蓋以下四大領域(i)研發與設計、(ii)數字化管理、(iii)生產控制及(iv)AIoT。我們可根據客戶的具體需求，單獨銷售軟件產品，亦可作為製造業數智化解決方案下的組合方案，與數智一體化軟硬件解決方案一併提供。截至2025年12月31日，我們在售的數智軟件產品超過85款。有關我們軟件產品的詳情，請參閱「—我們的數智軟件產品組合」。

## 業 務

### 數智一體化軟硬件解決方案

我們的數智一體化軟硬件解決方案，包含經我們精選採購、整合並配置而成的第三方軟硬件產品，以形成一套緊密且完整的解決方案。此類解決方案可補充並擴展我們數智軟件產品的功能，涵蓋製造企業業務流程中的關鍵功能領域。結合我們的數字與智能軟件，此類解決方案使我們能夠以全面的方式滿足客戶的特定需求。透過將精心挑選的第三方產品與我們自主開發的軟件產品相結合，我們不僅能提升整體系統效能，更能確保在客戶複雜的營運環境中實現無縫的相容性與互通性。

第三方軟件產品主要包含技術平台類軟件，用於支持本公司的大中型數智軟件產品的運作，包括應用程序開發平台、數據庫系統、報表系統，以及倉儲控制系統。此類軟件主要透過實現數據管理、分析、視覺化以及自動化設備的控制與協調，補充並強化我們的數字管理與生產控制軟件產品，在若干情況下，亦能強化我們的研究設計及AIoT。

第三方硬件產品主要包括自動導引車(AGV)及自動倉儲取貨系統，這些產品旨在滿足客戶在物料搬運、倉儲及庫存管理方面的營運需求。此類硬件產品主要透過實現軟件驅動控制與實體運作流程的整合，為我們的生產控制、數字管理及AIoT提供輔助。

### 數智技術服務

憑藉超過40年的行業經驗及全面的產品組合，我們提供數智技術服務，協助客戶充分發揮其數字化與智能化計劃的價值。我們的數智技術服務以「從問題到價值」的方法論為基礎，致力將客戶的營運挑戰轉化為可執行的路線圖，並創造可量化的商業成果。我們運用經實證的業界最佳實踐，提供專業指導，協助客戶挑選最適合的產品，並有效運用這些產品達成預期的商業成果。在就實施目標達成共識後，我們主要透過提供以下服務來創造營收：

- (i) 價值交付服務，包括(a)將解決方案導入客戶營運環境的實施及部署服務，主要包含對本公司數智軟件產品，以及／或納入本公司數智一體化軟硬件解決方案中的第三方軟件及硬件產品進行配置、定制化、整合與測試，並在客戶營運環境中進行該等解決方案的試運行、環境設定及上線，以滿足其特定需求；以及(b)諮詢服務，此類服務通常於實施及部署服務之後，或與其後期階段同步提供。我們通常會就系統利用率、系統升級及流程優化提供指導，以協助客戶充分發揮已部署系統的價值，並實現營運的持續改善。此外，我們憑藉累積的服務經驗提供諮詢服務，支持客戶營運及工作流程的持續改善。
- (ii) 技術支持及維保服務，旨在確保我們已實施及部署的數智軟件產品及數智一體化軟硬件解決方案能夠穩定、高效地運行。該等服務主要包括系統諮詢、故障診斷、錯誤修復及版本升級，並透過專用支援渠道(如熱線、線上諮詢及遠端協助)提供。此等服務是在我們數智軟件產品及數智一體化軟硬件解決方案的標準保修及維護服務之外另行提供；及

---

## 業 務

---

- (iii) 定制開發服務，主要旨在強化及擴展現有系統的功能，以滿足客戶的特定需求，包括根據需要開發及整合非標準化的定制化功能模組，以及修改客戶現有系統，以確保其與本公司軟件產品的相容性與互通性。

作為上述服務的補充，我們提供模塊化支持及增值服務，包括版本升級、模塊整合及系統迭代優化，以及針對複雜技術及性能問題的定向診斷。客戶亦可在申請後使用我們的知識庫及AI賦能的自助服務工具，以促進高效解決問題並支持持續的能力發展。請參閱「我們的AI佈局－雅典娜數智平台」。

此外，我們獲客戶委託後提供監控及維護服務，據此我們對系統運行進行實時監控，並提供風險預警及數據安全保障。我們亦進行定期系統運行檢查及性能優化，並實施結構化數據備份方案，以確保系統穩定性、運營連續性及數據完整性。

根據客戶的具體需求，在製造業數智化解決方案中，客戶可依據其營運需求，靈活選用上列產品與服務的任何組合。就數智技術服務而言，客戶可根據其營運偏好及內部能力，選擇自行管理此類服務、委由第三方服務供應商處理，或委託我們提供服務。

有關上述類別的收入確認政策詳情，請參閱「財務資料－經營業績－收入」。

### 案例研究－在實踐中展示我們的商業模式

**需求感知階段。**浙江海納液壓有限公司（「海納液壓」）是一家面向國際市場的液壓元件製造商，於2021年我們介入之前，其面臨數項關鍵運營挑戰：(i)生產中嚴重依賴個人經驗；(ii)大量紙質記錄而不是數字化數據；(iii)庫存管理與生產調度混亂；(iv)工廠內完全以人工搬運物料；及(v)產能受限及運營效率低下，導致公司無法跟上快速增長的市場需求。於識別該等痛點後，我們與海納液壓協作，確立了取代人工紙質記錄及實現訂單、採購、庫存及財務流程數字化管理的初步目標。基於我們的分析，我們量身定制了整合我們的ERP及WMS兩款數智軟件產品的解決方案建議，協助其克服運營挑戰。

**方案導入階段。**基於最終確定的解決方案建議，我們提供了ERP及WMS軟件產品的價值交付服務。我們通過系統上線與整合，協助海納液壓實現了實時數據同步、可追溯性及統計分析。我們軟件產品的部署顯著改善了海納液壓的運營。值得一提的是，該客戶已將大部分傳統手工分類賬轉換為數字化記錄。此外，庫存記錄準確率大幅提升至90%，為支持後續的自動化升級建立了穩固的數據基礎。

**管理精進階段。**在成功部署我們的ERP及WMS軟件產品後，我們繼續提供了持續的技術支持及維保服務，以確保相關系統的高效運行。

## 業 務

**經營優化階段。**於部署我們的ERP及WMS軟件產品後，我們對海納液壓的運營開展定期體檢以評估產品的有效性，並識別新出現的運營挑戰與優化機會。通過該等檢討，我們進一步識別出三項營運挑戰：(i)工廠布局及廠內物流並未針對小批量、多品種生產進行優化；(ii)大宗物料流通及人工倉儲導致存貨積壓及高度依賴人工；及(iii)生產模式需要進一步完善以降低過高的存貨水平。

重新應用我們需求感知階段的方法，我們為海納液壓提供了一個量身定製的製造業數智化解決方案建議，結合了我們的MES軟件與第三方的AGV硬件，用無人化、數據驅動的內部物流取代了人工搬運。

這一轉型的成功為長期客戶關係奠定了基礎。當海納液壓隨後開始建設新工廠時，我們受邀為新工廠設計和部署製造業數智化解決方案，該工廠被正式認定為「縣級數字化車間」。

### 我們的數智軟件產品組合

我們的數智軟件產品乃我們向客戶提供的所有產品及服務的基礎。

### 研發設計軟件

我們的研發設計軟件產品主要服務於電子、半導體、裝備製造及汽車零部件等離散製造行業的客戶，以及新能源材料、化工新材料等流程製造行業的客戶，幫助客戶提升研發創新效率、縮短產品上市周期、增強產品質量與合規性，支持研發體系優化、產品開發全流程項目管理，以及從研發至退市的全生命周期管理。通過整合產品數據、業務流程及系統，我們的產品強化了研發與採購、生產、質量等各職能的協同能力，提升企業的整體運營效率。

我們的主要研發設計軟件包括：

產品	描述
產品生命周期管理(PLM)平台 ...	我們的PLM平台提供貫穿產品開發生命周期的一體化管理，作為集中式數據中心，在確保數據的準確性、一致性及安全性的同時實現跨部門協作。該平台包括CAD集成、物料管理、物料清單(「BOM」)管理、變更管理、項目管理等20多種功能，支持物料標準化、模塊化設計、項目透明化及工程變更閉環管理，並可與ERP及MES等下游系統無縫連接，以縮短開發周期、加強成本控制及提升產品質量。

## 業 務

產品

描述

我們的新一代PLM基於自主研發的核心技術及我們的雅典娜數智平台構建，具備可擴展的微服務架構及低代碼框架，提供OpenAPI連接，並兼容國內IT基礎設施。其亦融合AI功能，以支持需求分析、圖紙到BOM轉換及知識檢索等智能應用，從而提升整體產品智能化及運營效率。



流程行業產品生命週期管理(PLM)平台 ...

作為化工品及新材料等流程行業研發管理的核心，我們的流程行業PLM平台覆蓋從需求輸入、項目規劃、配方試制到變更交付的全過程，包括需求管理、配方管理、化學試劑管理和監測管理等功能模塊，實現研發流程的標準化、透明化與可追溯。流程行業PLM平台幫助客戶提高知識複用率和配方開發效率，縮短變更前置時間，從而顯著提高整體研發生產率；



## 業 務

### 案例研究—PLM平台

**背景及挑戰。**客戶A是一家A股上市公司，是世界頂尖的磁性元件及電源產品生產製造商。主要產品為傳統磁性元件、新能源磁性器件、充電電源等。在採用我們的PLM平台前，客戶A缺少統一的產品數據平台，且通過excel制定項目計劃，導致員工工作負擔重；對物料管理不規範，物料編碼缺少標準化；設計圖紙與物料清單(BOM)脫節，研發各職能之間、研發與生產之間協同效率低；項目流程無閉環，變更管理仍通過人工處理。

**解決方案及成果。**在實施了我們的PLM系統後，客戶A實現了研發項目管理框架的規範化，建立了階段審批流程、結構化檢查清單和問題管理機制，確保研發質量得到保障，提升了響應速度。該框架還建立了物料優選管理，通過系統落地物料優選機制，確保物料合理選用。建立機電協調設計的機制和電子物料集成庫，提高機電協同設計效率。客戶A實現了電源產品標準化程度達到95%，平均開發周期縮短33%；項目準時達成率實質性提升。

### 數字化管理軟件

我們的數字化管理軟件主要為企業資源規劃(「ERP」)及相關產品，旨在為不同類型和規模的企業提供一體化業務與財務管理支持。我們的數字化管理產品基於開放及互聯架構構建，以實現無縫系統整合和新應用場景的開發。該等軟件產品兼容主流國產操作系統、數據庫及中間件，以滿足本地化要求，並已成功在中大型企業中部署。

我們的主要數字化管理軟件包括：

產品	描述
ERP.....	<p>我們的ERP軟件產品旨在協助企業優化內部管理流程、提升運營效率及增強整體競爭力。我們的ERP套件基於一體化且可擴展的架構構建，支持不同規模及發展階段的企業，實現標準化運營、實時數據可視化及優化決策。</p> <p>我們ERP軟件產品的主要優勢在於其對各種規模企業的完整覆蓋，我們的四大核心ERP產品包括：T100、E10、易飛和易助。各條產品線經過專門設計，可滿足目標客戶群不同的經營複雜性和管理需求：</p>

## 業 務

產品	描述
----	----

### T100 (大型集團企業) 及E10 (中大型企業)

- T100是一款高端集團級ERP平台，旨在滿足擁有複雜多組織架構和全球業務的大型製造企業需求。T100全面涵蓋財務管理、供應鏈管理及生產管理。通過集團級需求規劃、智能排程及實時數據共享，其增強生產協調及訂單履行能力。通過共享服務中心及集成化的業財流程，T100提高了管理透明度及運營控制力，幫助企業降低運營成本、提升資源配置效率和優化整體運營績效。憑藉超過23年的產品開發和實施經驗，T100於往績記錄期間已服務約1,500家企業，並在超過20個行業積累了大量的行業經驗。
- E10作為中大型企業的核心軟件產品，專注於幫助客戶從運營角度實現數字化智能轉型和業務擴張。其在統一平台上整合了ERP、APS、工作流、CRM和部分MES功能，支持智能排程、訂單進度實時跟蹤和集成條碼應用。通過連接計劃與車間執行，E10幫助企業改善車間可視性、物流效率及精細化運營控制，協助企業提升製造效率並加速數智化。



## 業 務

產品	描述
	<p>易飛(中小企業)及易助(小微企業)著重易於部署、成本效益及實用功能。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>易飛是面向中小型企業的一體化ERP軟件產品，全面覆蓋採購、銷售與庫存、生產製造、質量控制、成本管理及財務管理等環節。其具備業財一體化、可配置工作流及實時報告等功能，使企業能夠加強內部控制、提升成本管理效率，並實現標準化與靈活性兼具的運營管理。</li><li>易助是一款面向小微企業的輕量化ERP軟件，集成財務、庫存、生產、客戶關係管理、人力資源及辦公自動化等核心模塊。其具備移動端訪問及實時審批功能，通過用戶友好界面可實現快速部署及高效的日常運營，支持企業基礎數智化建設並提升管理協同效率。</li></ul>
業務流程管理 (「BPM」) . . . . .	我們的BPM軟件產品助力企業實現現有營運流程的數字化，並構建立了統一、互通的流程框架。該系統支持跨部門、跨組織及跨業務線的業務流程建模、自動化、監控及優化，增強了執行能力及運營透明度。通過業務流程的標準化、數字化與移動化，該系統能有效減少流程中斷並降低運營成本，同時支持跨職能協作、數據驅動決策、員工體驗改善及全企業數智化等組織目標。
商業智能軟件(「BI」) .	我們的BI軟件產品基於分析型數據庫構建，將ERP、MES、PLM等核心業務系統的數據整合至標準化的企業數據倉庫。通過數據清洗、轉換、整合與建模，該系統實現了全業務鏈數據的統一化及結構化管理。系統配備預配置的行業專用數據模板與多維分析模型，全面覆蓋企業運營分析需求。核心功能涵蓋可視化儀表盤、管理報表、核心KPI監控、指標樹、自動異常預警及移動應用訪問，為組織的各個層級提供全棧式分析服務。

### 案例研究—E10

**背景及挑戰。**浙江蘭天機械密封件有限公司(「蘭天」)主要從事機械密封件製造，當時面臨諸多運營挑戰，包括訂單交付時間長及生產進度可見性不足，這些共同影響了其及時響應客戶需求的能力，同時造成其內部生產協調效率底下，難以滿足市場對快速、可靠交付的要求。

## 業 務

**解決方案及成果。**2025年，我們為蘭天部署了E10 ERP系統，重點推動數據標準化、計劃體系優化以及銷售、供應及生產流程的端到端重新設計。該系統實現從銷售訂單接收到生產計劃、物料需求計劃及車間執行的流程數智化管理。系統上線後，蘭天將訂單交付周期從30天縮短至22天，降低了因交貨延遲而產生的各項成本並提升了生產透明度，進而推動整體運營效率及交付能力的顯著改善。

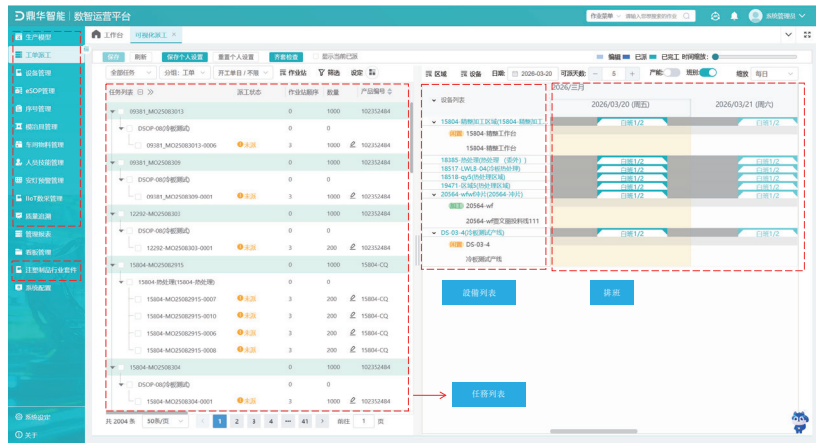
### 生產控制軟件

我們的生產控制軟件專為半導體、高科技電子產品、金屬加工、汽車零部件、電氣設備、工業設備及注塑等需要精準過程控制和先進製造能力的行業而設計。我們提供涵蓋製造執行系統(「MES」)、先進排程系統(「APS」)、倉儲管理系統(「WMS」)及質量管理系統(「QMS」)的一體化軟件產品套件，可實現從生產計劃到車間執行及質量控制的高效協作。

我們的主要生產控制軟件包括：

產品	描述
MES . . . . .	我們的MES軟件通過實時數據採集及數字化車間建模，實現「人、機、料、法、測」的互聯互通，達成一體化的車間管理。該系統支持生產任務派工、報工及人員技能等級管理，並提供設備利用率、運行狀態及維護情況的實時可視化，以減少停機時間。同時，系統支持按產品批號進行全程追溯，涵蓋物料、工藝、設備及操作人員，並集成可視化看板以監控訂單進度、生產狀態及資源配置，滿足柔性生產要求及客戶審核需求。

通過提升車間透明度及實時響應能力，我們的MES系統能夠藉助過程控制及異常預警，以提高生產效率、縮短生產周期並降低缺陷率。系統可與ERP及其他系統實現無縫集成，打通從計劃到執行的流程，支持精益化及智能製造。



## 業 務

產品	描述
----	----

**APS**..... 我們的APS軟件是一款面向複雜環境的離散製造企業的智能計劃與排程軟件。該系統與ERP及MES系統深度集成，實現需求、物料及產能的協同規劃。其核心功能包括基於優先級管理的主需求計劃、交期模擬及評估、物料需求計劃以及產能精細化排程，並配備可視化工具以支持動態調整。

我們的APS軟件具備多項關鍵技術優勢。系統基於C++及內存計算架構構建，融合遺傳算法實現高速、全局優化排程。我們專有的供需鎖定技術將供應資源分配至特定訂單批次，消除了傳統MRP系統中固有的物料歸屬模糊性，並設有動態再分配機制，以便在物料短缺時優先滿足高價值訂單。系統還內置了預配置的行業特定優化規則，以及根因分析功能，可識別訂單延遲原因並生成可執行排程建議。



**WMS**..... 我們的WMS軟件是一款面向製造業的廠內智能物流調度與管理系統，旨在實現倉儲及物料搬運操作的統一協同。系統藉助AI驅動的調度算法與多設備協同技術，整合ERP、MES及AGV等自動化設備，形成從訂單處理到倉儲再到物流操作的無縫銜接，消除信息孤島及重複手工錄入。

通過AI優化的任務分配與路徑規劃，該系統可大幅減少揀選及AGV操作的等待時間與行駛距離，實現整體運營效率提升，將人工干預及錯誤率降低，從而節省人工及維護成本，並提供對物流設備的集中管控，並集成數據分析能力，以提升管理透明度並支持運營決策。

## 業 務

產品

描述



QMS .....

我們的QMS軟件提供三大核心功能：(i)質量控制與追溯：通過數智化檢驗流程（涵蓋來料、過程、出貨及倉儲檢驗環節）取代紙質記錄，並支持移動端數據採集以實現現場實時提交；(ii)集成化質量分析：自動整合檢驗記錄，形成可視化儀表板，展示批次通過率、合格率及主要不良項目等關鍵指標；及(iii)實時統計過程控制，持續監控工藝參數，自動生成控制圖，並在檢測到過程異常時立即觸發警報，將質量干預從最終檢驗環節前移至過程參數監控，從而實現預防性質量管理。我們的QMS軟件使客戶能夠實現數智化質量管理能力，通過自動化及標準化的檢驗流程增強運營透明度及執行效率。系統的實時監控及警報機制使客戶能夠及時識別及解決質量問題，降低質量風險。通過數據驅動的質量分析工具，客戶可以更有效地識別質量問題的根本原因並實施持續改進，從而提升整體產品質量競爭力。



## 業 務

### 案例研究 – MES

**背景及挑戰。**客戶B主要從事潔淨煤氣化設備及其他非標自動化工業設備的製造。鑒於其生產周期較長且運營具有項目制特點，客戶B在提升製造效率及生產計劃達成率方面面臨較大壓力。其排程流程嚴重依賴傳統軟件及經驗判斷，瓶頸工序產能規劃不足，導致排產後開工延誤，成品計劃達成率僅為50%。倉儲規劃缺乏系統性，制約了物料揀選效率，常導致關鍵焊接工位停工待料。設計變更頻繁、版本控制滯後，加之缺乏系統的焊接資質管理及異常響應機制，造成車間返工頻發。因此，其生產排程、物料協同、質量追溯及運營透明度亟待全面優化。

**解決方案及成果。**2024年，我們為客戶B部署了集成的MES及WMS方案，以建立數智化生產及質量追溯管理體系。該軟件套件將瓶頸工序的日排程集成至MES，實現多優先級自動派工，並打通WMS任務看板、PDA終端及叫料看板，實現物料實時配送協同，消除了因缺料導致的停工。系統亦支持一鍵式ESOP下發，與PLM圖紙實時同步以應對頻繁的設計變更，並在掃碼報工環節執行自動物料防錯及焊接資質檢查。同時引入安燈機制，實現異常快速報警與閉環分析。實施後，客戶B的成品計劃達成率提升至60%，人均月產值由人民幣122,000元增至人民幣150,000元。總體而言，該軟件套件顯著提升了質量追溯能力、生產透明度及運營效率。

### AIoT

我們的人工智能物聯網（「AIoT」）基於我們的雅典娜數智平台打造，旨在滿足製造環境下的車間自動化及流程智能化需求。通過整合AI、工業互聯及自動化技術，我們的AIoT使企業能夠實現設備聯網、實時數據運用及智能運營控制。

我們的AIoT三大核心產品組成，包括AIoT指揮中心、AIoT天樞控制器及設備雲，共同構成整合式IT-OT解決方案，連接設備、系統及應用程序。我們與設備製造商合作，通過軟硬件一體化集成，將傳統生產設備轉型為智能化、互聯化設備，從而滿足製造企業在數智化過程中對運營自主性及先進自動化的需求。

憑藉我們的雅典娜數智平台的數據驅動能力，我們的AIoT支持廣泛以設備為核心的應用，包括遠程監控、預測性維護、能耗管理及碳排放跟蹤。持續整合AI技術進一步提升整個製造價值鏈的自動化水平、運營可視性及決策能力。

## 業 務

我們的AIoT包括：

產品	描述
AIoT指揮中心 . . . . .	AIoT指揮中心是我們統一的車間控制和自動化編排平台，旨在互連和集中管理生產、物流、設施和管理職能的設備。該系統通過建立穩定安全的中樞控制網絡，使異構設備互聯，使用戶能夠通過直觀的圖形化拖放界面靈活配置為自動化流程與虛擬生產線，大幅降低了跨越人、設備、物料和工藝定義協調規則的技術壁壘和實施成本。

該系統提供對設備過程參數的實時監控強制保障工藝紀律的嚴格執行，以最大限度減少人為錯誤造成的質量和效率損失。通過動態響應實時設備狀態和任務條件，AIoT指揮中心智能驅動跨生產、物流和設施單元的協調運作，實現虛擬柔性生產線的構建，優化生產周期並增強整體車間響應能力。





## 業 務

產品	描述
----	----

設備雲 . . . . . 設備雲是我們的工業設備聯網及管理解決方案，旨在支持大規模設備連接、統一監控及智能運營管理。通過標準化通訊協議及邊緣數據採集能力，設備雲能夠實現異構設備的快速接入、設備資產的集中管理以及運營數據的實時採集。該系統支持可視化設備儀表板、實時狀態監控、警報管理、遠程診斷及預防性維護，幫助企業提高設備利用率並減少計劃外停機時間。

設備雲基於雅典娜數智平台構建，進一步實現了結構化的設備數據建模、基於規則的警報機制及應用配置工具，支持能耗監控、碳排放追蹤、維護計劃和績效分析等應用場景，使企業能夠加強資產管理並優化能源效率。通過將原始設備數據轉化為可付諸行動的運營洞察，設備雲提高生產透明度，改善維護響應速度，從而支持製造企業實現智能設備管理及數據驅動的經營優化。



### 案例研究 – AIoT指揮中心

**背景與挑戰。**浙江新富爾電子有限公司（「浙江新富爾」）主要從事電子連接器的製造。浙江新富爾面臨其核心客戶嚴格的質量體系要求，要求增強質量檢查、可追溯性和設備穩定性管理。市場競爭加劇和利潤壓力進一步增加了提高運營效率和解決設備效能問題的緊迫性，而多品牌設備的持續採購和差異化的客戶質量要求使設備整合和資源調度變得更加複雜。

**解決方案與結果。**從2021年開始，我們分三個階段為浙江新富爾實施了AIoT指揮中心，圍繞三大支柱構建：嚴格的生產計劃執行、過程質量控制和設備可靠性管理。該系統嚴格控制生產順序、自動參數調整、強制進行生產前和首件檢查，並要求設備定時點檢與壽命到期強制維保，並對物料和人員進行雙重認證，以確保每個工藝步驟的合規性和可追溯性。該解決方案透過圖形

## 業 務

化拖拽介面配置彈性生產線，支持廠房快速擴產，以及實現自動化設備的無縫對接。落實應用後，客戶的派單及異常處理流程的回應效率提升了50%，工序質量改善了22%，而設備整體效率亦提升了20%。

### 我們的運營數據

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
客戶數目 <sup>(1)</sup> . . . . .	16,744	19,114	18,631
每名客戶平均收入(人民幣千元) . . . . .	133	122	131
新客戶數目 . . . . .	2,620	2,594	2,414
來自新客戶的收入(人民幣千元) . . . . .	571,476	613,264	595,860
每名新客戶平均收入(人民幣千元) . . . . .	218	236	247
現有客戶數目 <sup>(2)</sup> . . . . .	14,124	16,520	16,217
來自現有客戶的收入(人民幣千元) <sup>(1)</sup> . . . . .	1,656,264	1,717,409	1,837,217
每名現有客戶平均收入(人民幣千元) . . . . .	117	104	113
來自現有客戶的收入佔總收入的 百分比(%) . . . . .	74.4	73.7	75.5

附註：

- (1) 客戶數目是指於相關財政年度我們從中產生收益的客戶數目。
- (2) 現有客戶是指在相關財政年度之前的任何年度與我們有業務交易的客戶，無論所採購的產品或服務類型如何。

客戶數量由2023年的16,744人增加至2024年的19,114人並減少至2025年的18,631人。2024年，我們的客戶數量增長主要歸因於在經濟復甦背景下，我們採取了相對積極的客戶獲取策略，客戶重新啟動了用於數字化和智能化項目的預算分配。2025年，在2024年奠定的基礎之上，我們完善了增長策略，將重心放在深化與現有客戶的合作以及提升客戶價值上。我們並未優先追求廣泛的客戶擴張，而是採用了更精準的獲客方式，聚焦於更優質、更高價值的客戶，並將資源優化配置以獲取更強變現潛力和長期合作機會，導致新客戶及現有客戶數量有所減少。因此，每名客戶的平均收入由2024年的人民幣122,000元增加至2025年的人民幣131,000元。

於往績記錄期間，我們來自現有客戶的收入穩步增加，主要由於我們持續專注於加強與現有客戶的合作，並通過我們的全生命週期參與的業務模式深化客戶價值。於往績記錄期間，來自現有客戶的收入持續佔我們總收入的70%以上，體現出高水平的客戶保留率和經常性需求。於往績記錄期間，我們每名新客戶的平均收入一般高於每名現有客戶的平均收入，主要由於(i)新客戶通常委託我們提供完整軟件產品套件、數智一體化軟硬件解決方案及／或數智技術服務，其合同價值較高；反之(ii)現有客戶更常委託我們提供數智技術服務或購買個別數智軟件產品，其平均合同價值較低。

## 業 務

### 我們的AI佈局

憑藉我們在製造業數智化解決方案方面積累的經驗，我們察覺到系統智能化升級的需求持續增長，此乃受客戶需求快速演變以及更廣泛行業邁向AI驅動轉型所推動。根據弗若斯特沙利文的資料，AI已成為製造業數智化解決方案市場創新的關鍵驅動力。為應對此等趨勢，我們已對開發專有AI能力作出戰略投資，並於2022年建立了雅典娜數字智能平台作為我們的核心數智基礎設施。自其建立以來，雅典娜數字智能平台已逐步整合至我們的製造業數智化解決方案中，提升了我們軟件產品所內嵌的智能水平。同時，該平台使我們能夠協助業務客戶構建企業智能運行空間，這是一個專為業務客戶設計的協同數智環境，可實現對製造流程中關鍵實體的實時數字鏡像。在此環境中，企業員工、智能設備及AI智能體能夠無縫協作，以驅動、分析及提升真實物理世界的生產力。此外，透過發揮該平台的數據處理及智能服務能力，我們正開發一個開放且可擴展的集成開發環境，以促進與外部開發商、個體使用者社群及合作夥伴的協作，並支持第三方AI智能體的接入及部署。

### AI能力驅動下的現有軟件產品升級賦能

我們在現有數智軟件產品成熟功能的基礎上，主要通過雅典娜數智平台，將AI能力系統性地嵌入製造業企業關鍵功能區；同時，我們亦通過嵌入式AI賦能作為快速實現軟件AI化的補充路徑，使相關功能在現有系統架構下具備基礎智能能力。通過上述方式的協同推進，我們的軟件由規則驅動的流程執行工具，升級為能夠自主感知業務狀態、智能協同、數據驅動決策支持智能化系統，從而幫助業務客戶在不改變現有業務架構的前提下，實現運營效率、決策質量及知識管理能力的全面躍升。以下是AI能力對我們現有軟件產品的賦能。

### 研發設計

**需求分析及概念設計環節。** AI可基於歷史案例快速生成多套架構方案及初步報價，加快客戶決策進程；同時，我們正在持續升級相關AI能力，目標是使我們的研發設計軟件可以自動匯集多源數據提煉用戶需求及市場機會，並匹配相關國家標準及行業規範以識別合規要求，降低設計遺漏及後期返工風險。

**詳細設計及工藝規劃環節。** AI嵌入PCB及結構設計流程，自動完成元器件布局、三維建模及國標圖紙生成，減少人工製圖工作量；並在工藝規劃階段對零件模型進行智能製造評審，提前識別加工可行性、結構合理性及成本可控性等方面的潛在問題。我們正在持續升級相關AI能力，目標是實現推薦可落地的加工步驟及設備選擇方案。

**樣機測試及轉產環節。** 在工程變更過程中，AI自動識別所有受影響的關聯文件並提醒相關人員同步更新，減少人工遺漏及交付延誤風險。我們正在持續升級相關AI能力，目標是使AI自動生成覆蓋多場景的測試用例並匯總測試報告，協助團隊判斷問題優先級。

## 業 務

### 數字化管理

**銷售及生產管理環節。**AI自動從多類型資料中提取關鍵訂單信息生成訂單草稿，並協助核對合同一致性及客戶信用風險；在生產管理中，AI根據訂單、交貨時間和現有的生產計劃自動生成工單，持續監控生產進度並對異常工單及時預警。

**採購及庫存管理環節。**AI支持智能尋源及供應商風險評估，並對可能延期的採購訂單提前預警；在庫存管理中，AI自動識別呆滯、積壓及臨期物料並發出風險預警。AI可動態生成盤點計劃，並提供庫存週轉及資金佔用等管理分析。

**財務管理環節。**AI通過OCR技術自動讀取並核驗往來發票信息，協助完成結賬中的往來對賬及憑證生成等重複性工作；並實時監控資金收支、預測現金流缺口，提供資金調撥及賬期安排建議。

### 生產控制

**派工調度及異常響應環節。**AI結合MES及ERP數據構建設備能力全景檔案，生成兼顧產能、質量與交期的最優派工方案，並將調度經驗固化為企業工藝知識庫；異常發生時，系統智能生成最優替代方案。我們正在持續升級相關AI能力，目標是在異常發生時，AI可以模擬全盤排程影響，支持一鍵確認後自動更新計劃及通知相關人員。

**生產製造環節。**AI打通多系統數據，模擬生產排期物料齊套情況，幫助企業從「缺料後補救」轉變為「提前預防」；並持續分析工藝參數與質量結果的關聯關係，推薦優化參數組合形成調整閉環；在設備維修方面，AI根據故障描述及歷史記錄快速生成維修建議及預防性維護方案，並將資深人員經驗沉澱為企業知識庫。我們正在持續升級相關AI能力，目標是實現實時預測物料短缺並分級預警。

**質量管理及入庫環節。**AI打通多源數據實現質量問題的快速根因追溯，並自動從MES等系統提取數據生成批記錄初稿，自動校驗數據完整性及可追溯性。我們正在持續升級相關AI能力，目標是實現對潛在風險提前預警，推動質量管理從「事後補救」轉向「事前預防」；入庫檢驗方面，AI根據批次質量風險動態推薦檢驗頻次及放行標準。

### AIoT

**設備監控及診斷環節。**AI即時採集毫秒級設備生產參數（涵蓋主軸震動、模內壓力及切削液酸鹼值等關鍵指標），支持工業機理算法的持續沉澱；並持續監測設備運行狀態，自動識別低效或高停機率機台並提供診斷建議，幫助企業提前預防故障。

**產能分析及決策建議環節。**AI分析設備負荷、生產節拍及投產比例，定位影響產能及效率的關鍵瓶頸；當產線進度出現異常時，AI自動評估延誤影響並建議調整機台、人員或資源配置，協助訂單按時完成。

## 業 務

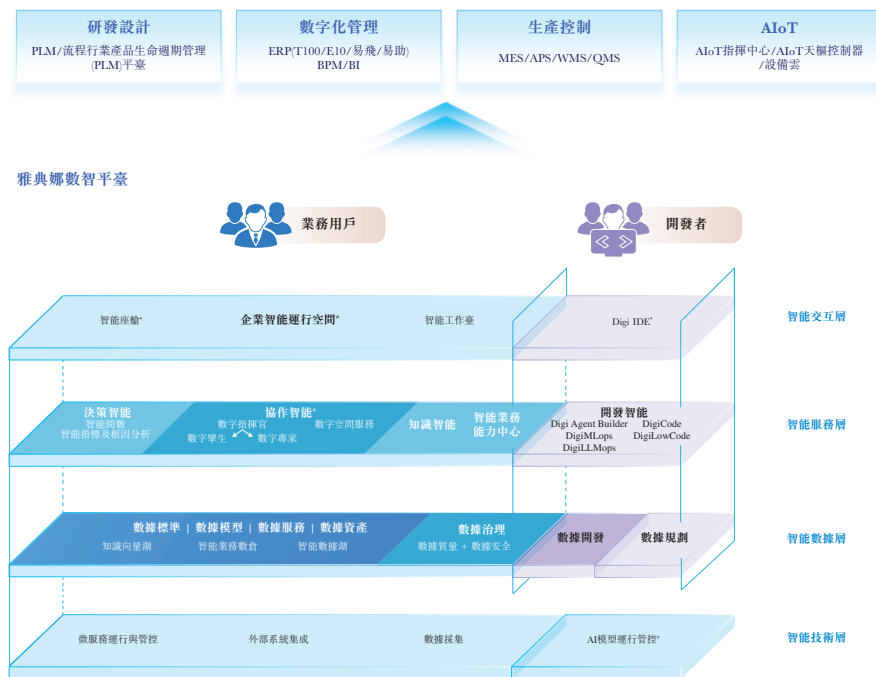
**任務驅動及執行環節。** AI將決策自動轉化為現場具體動作，包括機台配方下發、參數自動校正、人員任務改派、標準運營程序即時下發及聯動AGV自動派料，實現生產流程無縫銜接，縮短執行延遲並降低人為操作錯誤率。

### 雅典娜數智平台

雅典娜數智平台是我們的數智技術底座。雅典娜數字智能平台已逐步整合至我們的製造業數智化解決方案中，提升了我們軟件產品所內嵌的智能水平。同時，該平台使我們能夠協助業務客戶構建企業智能運行空間，這是一個專為業務客戶設計的協同數智環境，可實現對製造流程中關鍵實體的實時數字鏡像。

從功能上而言，雅典娜數智平台可以幫助業務客戶實現系統實時感知內外部數據變化、如訂單激增、庫存短缺。無需人工干預預期即可自主分析、自主判斷，並自動派發任務給對應的人或設備，實現高頻業務的高效流轉。

同時，我們正在不斷優化雅典娜數智平台，以使其能夠在面對複雜、多變且缺乏既定規則的商業場景（如突發供應鏈中斷）時，能夠融合企業知識與生成式AI技術，自動推演並生成多種最優應對方案供管理者決策。此外，通過充分利用雅典娜數智平台的數據處理及智能服務能力，我們正打造一個開放且可擴展的集成開發環境，該環境可促進與外部開發商、個體使用者社群及合作夥伴的合作，並支持第三方AI智能體代理的接入與部署。



\* 截至最後實際可行日期仍在開發中

## 業 務

雅典娜數智平台面向業務用戶及開發用戶，由智能技術層、智能數據層、智能服務層及智能交互層四個相互關聯的層級構成，各層級功能如下：

### 智能技術層

智能技術層作為平台的技術基礎，保障平台的高效穩定運行，業務用戶與開發用戶共享該層級。智能技術層由四項功能模塊構成：(i)微服務運行管控：採用雲原生架構，支持大規模微服務組件的高效調度與生命周期管理，確保系統在高併發環境下穩定運行；(ii)外部系統集成：內置豐富的接口與連接器，無縫對接企業現有業務系統及第三方軟件，消除信息孤島；(iii)數據採集：廣泛接入各類異構數據源，支持結構化、非結構化及多模態數據的實時接入與批次同步；及(iv)AI模型運行管控：提供統一的模型調度與管控平台，保障各類AI模型在複雜業務場景下的穩定推理與安全合規運行。

### 智能數據層

智能數據層負責將業務用戶自己的數據轉化為可複用的標準化資產，供平台應用、企業用戶及AI智能體調用。對於業務用戶而言，其由以下模塊構成：(i)數據標準、數據模型、數據服務及數據資產模塊的協同運行，構建標準化數據體系與數據模板，實現數據的統一規範管理，並支持數據的高效識別與調用。並通過全程加密保障數據傳輸安全；該部分進一步包括知識向量湖（對非結構化及半結構化數據進行解析與向量化處理，形成可供大模型調用的知識資產）、智能業務數倉（基於分布式大規模並行處理架構提供高性能結構化數據分析能力，支持經營報表及業務決策場景）及智能數據湖（通過多模態統一存儲實現多類型數據融合管理，支持低成本歸檔、靈活分析及AI應用數據供給）；及(ii)數據治理：內置數據質量與數據安全兩大模塊，其中數據質量從完整性、準確性、唯一性、有效性、一致性及及時性六大維度進行管控，並結合AI能力自動生成質量稽核規則；數據安全支持數據分級分類及脫敏加密等功能，保障數據合規使用。面向開發用戶，智能數據層另提供數據開發（一站式數據研發工作台，原生支持AutoML智能作業及AI輔助編碼能力）及數據建模能力（內置規範建表標準及維度建模方法論，統一全域數據架構設計與模型建設規範）功能。

### 智能服務層

智能服務層是平台將技術能力轉化為業務生產力的層級，提供以下智能化服務模塊：

- (i) **協作智能**：包括各類功能的AI智能體。如用於任務調度的數字孿生智能體，提供決策支持的數字專家智能體及面向高階智能體編排調度的數字指揮智能體，而智能體基於知識圖譜及業務規則調動功能性智能體，以實現業務的自動規劃與執行；及數字空間服務（為上述智能體提供統一運行環境）；
- (ii) **決策智能**：包括智能問數（支持用戶以自然語言生成可視化數據圖表）及智能指標與根因分析（實時監控數據異動並利用AI定位問題根本原因）；
- (iii) **知識智能**：利用大語言模型技術，提供基於企業私有文檔的智能問答、知識檢索及文檔自動解析與生成服務；及

## 業 務

- (iv) **智能業務能力中心**：將製造業管理經驗及業務邏輯沉澱為標準化業務服務API，涵蓋採購、銷售及項目管理等16大業務領域，支持業務服務的快速組裝與複用。

面向開發用戶，智能服務層另提供一系列的開發工具，包括DigiCode及DigiLowCode（提供零代碼至高代碼的全套開發體系）及Digi Agent Builder、DigiMLOps及DigiLLMOps（提供AI智能體搭建編排及機器學習、大語言模型的訓練、部署與運行管理能力）。

### 智能交互層

智能交互層直接面向企業全體員工及管理層等業務用戶，提供簡化、統一的交互體驗，解決傳統企業軟件系統分散及操作繁瑣的問題。智能交互層由以下模塊構成：

- (i) **企業智能運行空間及智能座艙**：企業智能運行空間正在開發中，將成為為人與AI智能體進行深度協作的核心場所，智能座艙作為其統一交互入口，使用戶能夠通過單一沉浸式界面與多類AI智能體進行對話、任務指派及業務協同，統籌掌控全局業務；及
- (ii) **智能工作台**：作為企業員工的統一辦公門戶，將各類待辦事項、審批流程及業務看板高度集成，並根據不同崗位角色的需求實現個性化頁面配置，打破傳統ERP、MES等系統的操作壁壘。面向開發用戶，智能交互層另提供Digi IDE集成開發環境，支持開發者一站式完成雅典娜數智平台上的各類型應用的開發。

### 我們的AI能力

上述雅典娜數智平台的產品能力，由我們自主研發的AI技術架構提供底層支撐。該架構覆蓋數據處理、模型運控、模型訓練、運行治理及智能交互五大核心技術環節，各環節與雅典娜平台的層級能力形成直接對應，共同構成平台的技術基礎。

### 數據處理技術

我們針對結構化及非結構化數據分別構建了專項處理能力。結構化數據方面，系統依托AI輔助編碼及AI數據質量管控能力自動生成數據校驗規則，並通過AutoML極簡建模及AI增強型交互開發工具降低數據開發門檻。非結構化數據方面，系統以多模態解析引擎為核心，對電子郵件、採購訂單、技術手冊、工程圖紙及音視頻等多類型原始數據進行深度解析及標準化處理，覆蓋企業約80%的非結構化業務工作流文檔，並依托自動化知識圖譜與進階RAG（「RAG」）框架建立文檔、實體關係與業務邏輯之間的多維關聯通路，實現具備精準溯源能力的深層推理問答。

在雅典娜平台中，數據處理技術主要應用於智能數據層。

---

## 業 務

---

### 模型運控技術

我們正在構建統一的AI模型調度與治理平台，將企業內各類異構AI能力（涵蓋基座模型、企業微調私有模型及機器學習模型）納入統一管控。

平台提供標準化接口封裝、數據脫敏、防提示詞注入及全鏈路審計，確保AI資產的安全合規運行，並有效消除企業內部AI資產碎片化及「影子AI」問題。

在雅典娜數智平台中，模型運控技術主要應用於智能技術層。

### 模型訓練技術

我們將語言模型與多模態模型的微調、全參數訓練及強化學習融合於底層框架，支持算法定制與領域模型優化。

雅典娜數智平台依托高效微調方法及分布式計算策略，支持在消費級算力節點上實現中小參數量級模型的分布式訓練；並通過強化學習算法及壞樣本反饋機制，實現模型在複雜製造場景下的領域知識持續注入與迭代優化。

在雅典娜數智平台中，模型訓練技術主要應用於智能服務層開發智能模塊。

### 運行治理技術

我們依托策略驅動工程范式構建多維運營治理框架，以提升系統安全性與運行可控性。

在接入層實施統一身份認證與權限校驗，在執行層通過強校驗參數防止非法數據寫入，並通過全鏈路追蹤保障操作可追溯。

平台同時將企業專家業務經驗封裝為可複用技能模塊，並預置多種企業常用工具插件，打通AI從決策到執行的完整閉環鏈路，使AI能夠安全深入企業ERP、MES等核心業務系統。

在雅典娜數智平台中，運行治理技術主要應用於智能技術層及智能服務層。

### 智能交互技術

我們的雅典娜數智平台的智能體交互能力可嵌入企業核心業務系統，支持語音、文本及圖像等多模態輸入，具備多輪對話與上下文記憶能力。

## 業 務

系統可實時監測關鍵業務事件並主動推送預警及處置建議；面對複雜業務問題，AI智能體可自動生成附帶預期影響分析的多套備選方案，輔助管理層進行結構化決策；所有跨系統操作均經實時權限校驗，確保在授權邊界內安全運行。

在雅典娜數智平台中，智能交互技術主要應用於智能交互層。

上述五大技術環節協同運作，針對性解決企業數字化智能轉型中的數項核心挑戰，包括：

- (i) 將分散的技術文檔及專家經驗轉化為可系統複用的企業知識資產；
- (ii) 通過統一運控治理消除AI資產碎片化問題，建立涵蓋安全、成本及合規的全局管控體系；
- (iii) 通過嚴格的業務約束及接口校驗防範越權訪問及數據篡改風險，使得AI在核心製造環節的安全可信運行；以及
- (iv) 通過事件驅動的主動預警及結構化決策輔助，顯著提升管理層決策效率。

### 我們的研發

我們認為，研究及創新對我們的長遠競爭力及成功至關重要。我們致力於推動工業軟件及智能製造技術的前沿發展，持續在戰略聚焦領域（包括裝備製造、半導體、汽車零部件、電子及新能源）投入研發。我們的研發工作聚焦於新一代工業互聯網平台、AI應用（涵蓋AIGC、行業大語言模型及AI智能體），同時亦專注大數據、AIoT、雲計算及數據驅動與知識封裝技術。於往績記錄期間，我們的研發開支分別為人民幣222.5百萬元、人民幣166.2百萬元及人民幣180.1百萬元，分別佔我們總收入的10.0%、7.1%及7.4%。經計及我們的資本化開支，於2023年、2024年及2025年，整體研發投資為人民幣336.1百萬元、人民幣333.4百萬元及人民幣343.8百萬元。

我們的研發工作帶來了持續的技術突破及產品創新。截至2025年12月31日，我們擁有200多項已授權專利、300多項商標及350多項計算機軟件著作權。

### 我們的核心技術

我們強大的技術能力是我們多元化產品及服務組合的基石。憑藉我們對客戶痛點的敏銳洞察及多年積累的豐富行業知識，我們致力於通過研發提升我們的技術及服務能力。尤其是，我們已針對業務中不同應用場景開發了核心技術，詳情載於下表：

## 業 務

核心技術	描述	應用場景	優勢
AI視覺與 多模態技術.....	利用計算機視覺及多模態大語言模型，實現關鍵工程流程自動化，包括需求分析及圖紙向BOM的轉換。	PLM	支持智能問詢處理、AI驅動材料推薦以及基於自然語言輸入的2D/3D圖紙自動生成，顯著提升研發、設計及數據管理流程的效率與準確性。
高開放性互聯 架構技術.....	支持跨系統互聯及新應用場景開發，與操作系統、數據庫及中間件全面兼容。	ERP (T100、T10及易飛)、PLM、MES及WMS	打破企業內部及外部邊界的信息孤島，使處於不同發展階段的製造業企業能夠簡化業務流程、提升運營管理效率，並滿足管控要求。
IT+OT深度 融合技術.....	將物聯網數據採集及AI能力與傳統硬件設備(包括機床、AGV及自動化倉儲系統)相融合，實現信息技術與運營技術層的無縫融合	AIoT	助力傳統設備及工廠升級為數智化資產，使製造業企業能夠以輕量化方式實現設備互聯與智能運行，從而提升設備健康管理、能源效率及運營自主性
車間級仿真與 數據可視化技術..	結合先進車間仿真技術、高效數據可視化工具及AI模型庫，構建數智化生產建模環境	MES、APS、WMS及QMS	旨在應對執行層的複雜運營挑戰—包括生產排程、任務管理、質量控制、物流調度及資源分配—從而支持企業質量管理體系的有效部署，並在半導體、設備製造及電子等行業實現定制化生產流程管理

## 業 務

核心技術	描述	應用場景	優勢
統一接入與 模型驅動架構.....	將多源物料需求集中至統一任務模型，並轉化為可調度任務流。其基於微服務及模型驅動設計原則構建，具備高擴展性及可維護性。	ERP及MES	提供貫穿原材料入庫、在庫管理、生產發料、線邊配送及成品出庫作業流程的統一倉儲管理與執行能力。通過整合分散的需求來源與實現設備與車輛的協同調度，該技術可應對需求碎片化、設備管理割裂、準時配送約束及多車路徑衝突等關鍵倉儲及廠內物流挑戰。
AI調度引擎與 智能設備協同.....	通過三大核心能力，協調並優化智能倉儲設備及現場人員的調度：(i) 任務分解與批處理，將複雜的履行需求轉化為結構化的可執行單元；(ii) 基於實時運營優先級，在設備與人員間進行動態資源調配；及(iii) 路徑規劃與衝突消解，以確保作業流程順暢無中斷。	AIoT	可提升準時交付率、物料齊套率及設備利用率，提高人均運營效率，減少不必要的設備移動及調度衝突，縮短異常恢復時間，並支持可擴展、可持續的多站點運營
多維因果歸因 分析引擎.....	基於因果推斷算法，自動解析關鍵業務指標波動的核心驅動因子。該引擎從宏觀環境到供應鏈跨多層級追溯因果關係，以定位根本原因，而非僅識別表面相關變量。	雅典娜數智 平台	變「人找數」為「數找因」；大大減少人工分析的主觀偏差，將診斷時間從小時級縮短至秒級。例如，當環比銷售比率下降時，該引擎會自動深入分析，確定原因是源於供應鏈短缺還是競爭性定價壓力，並量化每個因素的各自貢獻。

## 業 務

核心技術	描述	應用場景	優勢
問句路由 識別引擎.....	融合大語言模型解析與自研引擎，接收自然語言查詢後，結合企業專屬知識檢索，由AI自主決策匹配關聯數據集，最終將自然語言轉換為多步驟結構化領域特定語言查詢指令。	雅典娜數智平台	將手動數據查詢轉換為非技術用戶的即時自然語言自助服務；消除對編碼或分析師支持的需求；將時間從小時級縮短至秒級，準確率超95%。
偵測複雜業務系統 數據變化.....	該引擎主要用於(i)檢測業務文件中的關鍵交易事件(例如新增採購需求、工程設計變更)，並自動觸發相關工作流中的下一步，取代手動移交；及(ii)識別異常情況或新出現的風險(例如庫存降至安全庫存水平以下或客戶接近其信用額度)，並自動派發後續任務及時進行干預。	雅典娜數智平台	(i)降低實施門檻，只需有限的專業技術技能或廣泛系統重構；(ii)降低計算資源消耗，允許連續後台操作而不影響底層業務系統的性能；以及(iii)降低對客戶現有IT架構的侵入性，使部署對正在進行的操作的干擾降至最小。
自適應數據驅動 執行架構.....	實時捕獲業務狀態變化，通過業務執行引擎能夠響應檢測到的狀態轉換，實現下遊任務流的即時觸發與自動化編排。	雅典娜數智平台	優於傳統BPM軟件系統；支持數據資產的碎片化注入與快速複用；並降低整體系統維護成本。特別適合標準化程度高但執行環境多變的生產、物流及質量控制環節。

## 業 務

核心技術	描述	應用場景	優勢
多模態檢索增強生成引擎.....	基於多模態能力，這種檢索增強生成技術不僅能處理純文本，還能處理圖像、圖表、音頻、視頻、PDF表格及混合文檔圖像內容，從而在推理時為模型提供全面的多模態語境參考。	雅典娜數智平台	通過解決無法處理非文本信息的問題，超越傳統檢索增強生成的局限性；降低模型幻覺率並提高檢索可靠性；能夠快速部署其他多模式場景，無需部署多個專門模型。
AI智能體開發平台..	提供流程配置界面、在線文檔工具、多級內存管理、工程工具集和多模式AI智能體評估功能，幫助企業快速配置智能助手，自動化業務流程，全面評估AI智能體性能和可靠性。	雅典娜數智平台	大大加快AI應用程序的開發，將部署周期從幾個月縮短至幾天。智能體行為在每一步均完全可視化和可調試，內置的版本控制使其能夠隨著時間的推移不斷迭代改進。提供低門檻的開發環境，可以通過自然語言對話或直觀的拖放界面配置和部署AI智能體，使技術開發人員和非技術業務用戶均可創建AI智能體。
多智能體協同框架..	提供全面的多智能體編排框架，通過智能任務路由與企業業務流程邏輯相結合，實現協調的多智能體協作，使單個智能體能夠共享情境信息，並以協調的方式共同執行分解的業務子任務。	雅典娜數智平台	各智能體均在明確定義的功能邊界內運行，確保系統的可擴展性和長期可維護性；靈活的任務路由允許在多個智能體之間動態分配任務；單個智能體能夠以高精度和高效率完成分配的任務。特別適用於需要跨系統多角色協調和涉及多個專業智能體的跨職能管理任務的複雜業務全流程自動化場景。

### 我們的研發能力

#### 我們的研發團隊

我們視研究開發及技術創新為我們長期發展的基石，專注於保持核心技術的獨立及可控。我們的研發團隊是我們研發能力的基石。截至2025年12月31日，我們的研發團隊在全球擁有1,546名研發專員，佔我們員工總數的31.8%。我們的研發專家包括畢業於國內外頂尖大學的專業人士，專精於計算機科學、軟件工程及信息工程等多個學科。

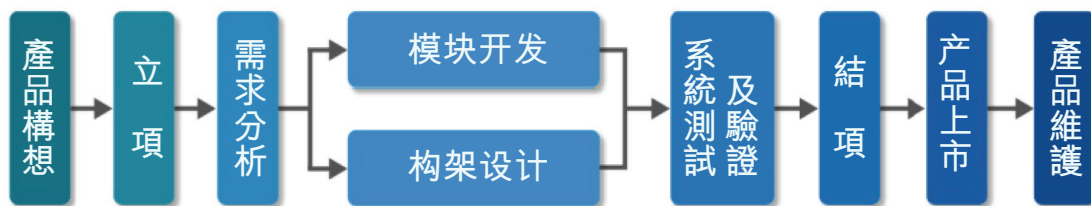
## 業 務

### 我們的研發中心

截至最後實際可行日期，我們經營兩個研發中心，分別位於中國內地（南京）及中國台灣（台中），並正在湖州籌建第三個研發中心。我們的南京研發中心專注於服務中國內地市場的產品開發與迭代升級，包括T100、E10、易飛及雅典娜數智平台相關產品，而我們的台中研發中心專注於服務中國台灣市場的產品，包括ERP、BPM、MES、PLM及BI產品。湖州研發中心預計於2027年建成，將打造為集研發、技術培訓、產品展示及客戶服務等功能於一體的綜合平台，戰略重點為數智平台開發。

### 我們的研發過程

我們的內部產品研發一般包括以下階段：



- **產品構想及項目立項：**收集市場及客戶驅動的建議，進行內部評審及審批，組建項目團隊及制定執行計劃。
- **需求分析：**系統性地收集及排序客戶需求及產品功能，與利益相關方確認，並準備工作分解結構。
- **架構設計及模塊開發：**由我們的系統架構、軟件開發及產品需求團隊基於標準化IT及應用平台，進行整體技術架構設計、平台規範設計及模塊化開發。
- **測試及驗證：**制定測試計劃及測試案例，進行缺陷跟蹤及修復，隨後進行內部測試與受控外部用戶測試，最終進行商業化發佈。
- **結項及產品上市：**編制並提交結項報告、完成和存檔技術文件與源代碼，以及進行產品包裝及協調上市規劃。
- **產品維護及升級：**移交至專門的產品團隊進行持續的補丁修復及版本迭代。

### 研發成果保護

我們所有的員工均須簽署一份不競爭、保密信息及發明轉讓協議作為標準格式僱傭協議的一部分。根據不競爭協議，員工在終止與我們的僱傭關係後兩年內不得與我們的任何競爭僱主從事相同或類似的工作。員工亦須在與我們的僱傭關係存續期間及終止後，必須對本集團及／或任何關聯方的所有保密信息嚴格保密，且其在受僱期間履行職責時或利用我們的設施、設備、技術或系統所構思及開發的任何知識產權均歸我們所有。

## 業 務

### 銷售、營銷及定價

#### 我們的銷售

於往績記錄期間，我們的客戶主要為尋求現有系統數智化的企業客戶。我們的新客戶主要通過主動的業務開發工作、軟件合作夥伴的轉介以及現有客戶的介紹獲得。鑒於企業數智化需求的長期性及演變性質，我們亦專注於深化與現有客戶的關係並把握其增量需求，此為我們收入增長的重要驅動力。

截至2025年12月31日，我們的銷售及營銷團隊分別有944名人員。憑藉我們的行業聚焦策略及在電子、半導體、裝備製造及汽車零部件等領域積累的實施經驗，我們已建立標桿客戶案例及長期合作關係，使我們能夠提高客戶留存率並擴大交叉銷售機會。

我們主要採用直銷模式。在該模式下，我們直接負責客戶獲取、方案設計、實施和持續支持，使我們能夠更好地了解客戶的運營需求，提供量身定制的製造業數智化解決方案，並支持持續的管理精進、系統升級和流程優化。這種方法與我們全生命週期參與的業務模式高度一致，有助於長期客戶關係、創造經常性業務機會和實現更深層次的價值創造。

除直銷模式外，我們採用有限的經銷渠道。我們的經銷商主要服務於規模較小的客戶，專注於銷售功能相對簡單的標準化及模塊化軟件產品，如易助 ERP，此類產品通常需要極少的定制及部署後服務。就該等客戶及產品而言，服務要求相對標準化，並可通過我們的經銷網絡有效解決，而無需是我們全生命週期參與模式下進行廣泛的直接對接。因此，經銷渠道使我們能夠在不佔用內部資源的情況下有效擴大客戶覆蓋範圍並抓住增量收益機會。於2023年、2024年及2025年，我們來自經銷商的收入分別為零、人民幣5.2百萬元及人民幣8.0百萬元，分別佔我們總收入的零、0.2%及0.3%。

#### 直銷協議的主要條款

我們通常就我們的產品與直接客戶訂立銷售協議。與客戶就我們的產品或解決方案訂立的協議通常包括以下主要條款：

- **期限**。合約通常在各方完全履行完所有合約義務之前持續有效。
- **產品**。協議中明確指明將交付的軟件產品或軟硬件解決方案，包括任何定制或實施服務。
- **付款與信用期限**。我們通常要求在合約生效日期支付第一筆款項，並於交付後的某段信用期內結清餘款。我們通常授予客戶30至90天的信用期。
- **知識產權與保密**。我們通常保留本公司軟件及產品所有知識產權的所有權，並在履行完我們的履約義務後，授予客戶有限的使用權。嚴禁各方於合約期間將所獲得的任何商業機密或專有商業及技術信息披露予任何第三方。
- **終止**。本協議可經雙方書面同意後終止。

## 業 務

### 我們的經銷商

我們與經銷商網絡合作以進行產品及服務的經銷、交付、實施及定制。該等安排使我們能夠擴大交付能力，並增強我們對不同地區及行業客戶需求的響應能力。通過利用經銷商的銷售能力、技術資源及當地影響力，我們能夠擴大我們的區域覆蓋範圍、提高交付效率，縮短實施時間，並加強客戶關係。

下表載列於所示年度我們經銷商數量的變動情況：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
截至年初.....	–	–	32
新增經銷商.....	–	32	40
終止合作經銷商.....	–	–	–
經銷商數目增加／(減少)淨額.....	–	32	40
截至年末.....	–	32	72

### 經銷合約的主要條款

我們通常與經銷商訂立框架協議，我們與經銷商所簽訂協議的主要條款載列如下：

- **期限。**我們與經銷商簽訂的協議期限通常為一年，並可經雙方同意及通過績效評估後續約。
- **產品。**我們授予經銷商銷售我們軟件產品的許可，並通常向經銷商交付相應的目標碼及用戶手冊。
- **定價與最低銷售額。**我們保留決定軟件產品最終零售價格的權利，並根據協議規定向經銷商提供指定的折扣率。作為交換，我們的經銷商通常承諾達成最低年度銷售目標。
- **持續支持。**在合約期間，我們通過各種渠道（包括電話、傳真和視頻會議）向經銷商的終端用戶提供遠程技術支持。
- **知識產權與保密。**我們通常保留自有產品的所有知識產權，同時嚴禁經銷商進行任何侵權活動，包括未經授權的複製、修改或分發。各方均須對商業機密保密，並須採取必要的措施，防止向第三方進行任何未經授權的披露。
- **終止。**本協議可於期限屆滿或發生協議中規定的重大違約行為時終止。與經銷商終止協議不影響終端用戶使用我們產品的權利。協議終止後，經銷商不得再銷售我們的產品。

### 經銷商管理

我們已建立全面的管理框架，並輔以穩健的內部政策，用以規管經銷商行為，並實施策略性措施以減少互相蠶食，確保市場競爭有序。

## 業 務

- **甄選與評估。**我們根據嚴格的標準甄選經銷商，包括其專業資格、業務規模、行業專業知識及服務能力。我們會定期進行績效評估，評估結果將作為續約以及調整授權範圍與相關權益的主要依據。
- **排他性與地域限制。**我們的經銷協議通常包括排他性條款，禁止經銷商從事任何競爭性軟件產品的銷售、諮詢或服務。為防止跨區域銷售，我們會為各經銷商劃定特定地理區域。對於未經我們事先書面同意、在指定區域以外從事銷售活動的任何一方，我們保留終止其經銷授權的權利。
- **潛在客戶登記與利益衝突管理。**為保障經銷商的利益及防止惡意競爭或「搶客」，我們要求所有經銷商遵守我們的渠道潛在客戶登記管理機制。根據該機制，經銷商須向我們報告其已接洽或潛在客戶以進行登記。此外，為維持直銷與經銷渠道之間的清晰界限，任何經識別為現有直銷賬戶的潛在客戶均不納入經銷商的範圍，亦無資格獲得我們的持續技術支持。

據我們所知，於往績記錄期間，我們的所有經銷商均為獨立第三方。

### 我們的銷售夥伴

此外，我們與銷售合作夥伴合作進行一小部分直銷業務，以擴大我們的市場覆蓋範圍。我們通過這些合作夥伴獲取直銷客戶。根據弗若斯特沙利文的資料，讓銷售合作夥伴參與推廣並銷售軟件產品及服務是一種常見的市場慣例。在此模式下，我們直接與直銷客戶訂立合約並向彼等銷售產品，同時向我們的銷售合作夥伴支付傭金，以感謝其為引薦新客戶所做的努力。我們不向銷售合作夥伴銷售產品，我們獲取客戶和推動業務增長的能力不依賴於銷售合作夥伴。於往績記錄期間，我們分別錄得第三方銷售夥伴佣金開支人民幣9.1百萬元、人民幣11.4百萬元及人民幣12.8百萬元，分別佔我們銷售及經銷開支總額約1.3%、1.6%及1.7%。由我們的銷售合作夥伴向我們引薦的新客戶所產生的收入，確認為直接銷售收入，原因是本公司直接與該等客戶訂立相關銷售協議。

### 銷售合作夥伴的主要條款

我們一般與銷售合作夥伴訂立框架協議，我們與銷售合作夥伴協議的主要條款載列如下：

- **期限。**我們與銷售合作夥伴簽訂的協議期限通常為一至三年。
- **佣金與支付。**我們通常根據軟件產品的淨交易金額，向銷售合作夥伴支付佣金，在收到終端客戶款項後分期結清。
- **角色與職責。**我們主要負責對直銷客戶執行銷售合約、交付產品及提供相關服務，而我們的銷售合作夥伴則協助完成銷售活動，並參與客戶的培訓和知識傳授等實施工作。
- **終止。**協議可在期限屆滿時終止。

## 業 務

### 營銷及品牌活動

我們的營銷及品牌策略圍繞我們作為製造企業值得信賴的數智化合作夥伴的定位開展。我們採取多維度方法，結合深度參與主要行業會議、自有品牌活動及聯合推廣。具體而言，我們的自有品牌計劃以「旗艦峰會及節日活動」模式為核心，包括每年一次的大型行業峰會及年終「鼎捷智造節」，兩者共同持續營造品牌聲勢及提升客戶參與度。專注於工業軟件的融合，我們與政府機構及頂尖大學協作，通過備受矚目的行業論壇及大型峰會提升品牌知名度，從而將技術思想領導力轉化為商業機會。除了我們的線下活動外，我們亦參與線上營銷活動，包括數字廣告、產品研討會、網絡研討會以及與業務合作夥伴的聯合營銷活動。我們亦持續投資開發數字營銷系統，專注潛在客戶發掘、客戶互動及轉化等關鍵階段，以提升客戶獲取效率及轉化率。

我們亦為製造業制定及傳播實用的數智化方法論，包括與學術合作夥伴聯合發佈行業報告，以及在關鍵垂直領域展示標桿客戶案例。通過白皮書及在線內容平台，我們建立可複用的營銷資產，支持客戶獲取及留存。我們的雅典娜數智平台及PLM軟件產品已榮獲多個行業獎項及認可，鞏固了我們在特定細分市場的品牌聲譽及競爭地位。請參閱「一 獎項和認可」。

### 我們的國際拓展

我們的海外市場是我們長遠業務發展策略的關鍵組成部分。在持續發掘國內市場增長機會的同時，我們憑藉強大的技術能力積極拓展國際版圖，以捕捉各地區的市場潛力。請參閱「一 我們的優勢－全球化銷售及服務能力」。截至2025年12月31日，我們已與中國內地、中國台灣以及包括越南、馬來西亞及泰國在內的其他海外國家的客戶建立業務關係。截至2025年12月31日，我們聘請中國台灣地區員工1,723人及其他海外地區員工123人以支持我們的全球業務，包括銷售及研發。

下表載列於往績記錄期間我們按不同地域市場的客戶位置劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國內地.....	1,154,732	51.8	1,176,861	50.5	1,148,360	47.2
中國台灣.....	1,038,351	46.6	1,112,066	47.7	1,220,607	50.2
其他 <sup>(1)</sup> .....	34,657	1.6	41,746	1.8	64,110	2.6
<b>總計</b> .....	<b>2,227,740</b>	<b>100.0</b>	<b>2,330,673</b>	<b>100.0</b>	<b>2,433,077</b>	<b>100.0</b>

附註：

(1) 其他主要包括：(i) 泰國，(ii) 越南，(iii) 馬來西亞及(iv) 香港。

## 業 務

### 定價

#### 數智軟件產品

我們的數智軟件產品的定價乃基於多維框架釐定，並考慮(i)成本因素，包括涵蓋前期研開發開支及在預期產品生命週期內攤銷的持續維護、迭代及售後支持成本的全生命週期成本；(ii)市場定位，經參考目標客戶分部、付款意願及現行需求動態評估；及(iii)與可比市場產品進行競爭性基準測試，並調整定價以反映我們產品的相對差異化及技術優勢。

#### 數智一體化軟硬件解決方案

我們的數智一體化軟硬件解決方案的定價主要按成本加成基準釐定。我們的定價乃參考我們的總採購成本(包括運輸、倉儲及稅務相關輔助開支)而釐定，並應用利潤率以彌補營運及銷售成本並產生合理利潤。我們亦會考慮可比產品的市價，以確保我們的定價在不影響盈利能力的情况下保持競爭力。

#### 數智技術服務

我們的數智技術服務的定價乃根據價值及資源框架釐定，並計及(i)人力投入成本，參考所部署顧問的資歷、參與時數及工作強度評估；及(ii)服務交付階段權重，需求診斷、解決方案設計及實施等核心階段按與其技術複雜性及價值貢獻相稱的較高權重定價，而輔助階段則按相對較低水平定價。

我們的業務、財務狀況及經營業績會根據年內相關時間而出現季節性波動，我們過往曾有此經驗，並預期未來將持續出現此類波動。通常情況下，我們在下半年確認的收入較高，尤其是第四季度。詳情請參閱「財務資料－影響我們經營業績的主要因素－季節性波動」。

### 售後服務及保修

我們認為，專注的客戶支持是培養長期客戶關係及維持我們競爭地位的基礎。在以客戶為中心的理念指導下，我們建立並持續完善服務及風險管理框架，旨在提升整個服務生命週期的客戶體驗。我們設有專職支持團隊，負責與外部客戶對接，確保客戶反饋能夠通過明確的協調機制被迅速收集、上報及處理。

我們通過多種渠道收集客戶見解，包括顧問主導的定期溝通、客戶發起的服務工單及錯誤報告系統，並將此類反饋整合到我們的產品優化及研發規劃中。我們已優化反饋及錯誤管理程序，包括處理緊急問題的機制，並定期召開跨職能部門會議以監控修復進度及提高透明度。

我們在三條業務線中採用差異化的保修及維護服務範圍，對於數智軟件產品以及數智一體化軟硬件解決方案，我們通常提供自交付驗收之日起12個月的免費維護服務，包括電話諮詢、遠程故障排除及錯誤糾正以及版本升級協助。對於數智技術服務，不適用保修或免費維護期。

## 業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何對我們的業務運營或聲譽造成不利影響的重大產品退貨、投訴或召回。

### 供應鏈管理

#### 我們的採購

於往績記錄期間，我們的採購主要包括(i)第三方軟件產品(如技術平台軟件)及周邊增值類硬件(如AGV及自動化儲取系統)，以及(ii)由第三方提供與提供數智技術服務有關的技術服務。我們根據具體情況，考慮員工配置情況、相關項目的複雜程度以及成本等各種因素，決定是由內部人員提供相關服務還是將此類服務外包。

我們一般採用按訂單採購的模式，並輔以有限的預先庫存採購。在按訂單採購模式下，我們根據特定的客戶合約採購硬件及軟件，以使採購與數智一體化軟硬件解決方案部署進度保持一致。對於常規硬件及軟件採購，我們通常與相對穩定的供應商訂立年度框架協議。對於客戶需要的特殊產品，我們根據內部採購政策，在不少於三名合資格供應商中進行供應商甄選程序。我們的採購審批程序按交易金額設有分級授權，整個過程均保存電子記錄，以確保適當的內部控制及可追溯性。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大供應短缺或任何與供應商所簽訂協議的重大違約，且供應商提供的產品及服務並無出現任何重大質量問題。

#### 供應商選擇和管理

我們審慎選擇及管理信譽良好的供應商，以確保我們的產品質量及供應可靠性。潛在供應商須提交資格文件以供核實，並經過正式的准入流程，評估商業、技術及與需求相關的標準。所有供應商在准入前必須簽署我們的誠信承諾書。我們對供應商進行年度績效評估，涵蓋產品質量、服務標準、交付及時性及整體合作情況，評估結果作為繼續合作或淘汰的依據。

我們通常與主要供應商訂立框架協議，其中載明採購的一般條款及條件。下文載列我們框架協議的主要條款：

- **產品質量。**我們的供應商保證所供應的產品安全、穩定、無缺陷及惡意代碼，並符合適用的強制性標準及監管規定。
- **付款及信用期。**我們通常在開具與訂單金額相對應的發票時結算付款。我們通常向供應商授出最多90天的信用期。
- **持續技術支持。**通常在交付完成後的一年內，供應商須免費提供產品維護及升級、技術支持及培訓，以及營銷協助。
- **保密性。**合作過程中產生或交換的保密信息歸我們所有，未經我們事先書面同意，禁止供應商披露或使用該等信息。該等義務在協議修訂、終止或屆滿後持續有效。
- **終止。**協議可在屆滿或發生重大違約時終止，單方面終止通常須提前三個月發出書面通知。

## 業 務

### 庫存管理

我們的庫存主要包括我們採購的第三方軟硬件產品。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的庫存分別為人民幣65.6百萬元、人民幣85.4百萬元及人民幣115.3百萬元。我們實行嚴格的庫存控制政策，以控制庫存物品的進出、監控我們的庫存水平及盡量減少滯銷庫存，同時將硬件零部件的庫存維持在足以不時履行客戶訂單的水平。

### 倉儲及物流

我們已在我們的自營倉庫實施標準化的倉庫管理程序。貨物嚴格根據授權的出貨通知單發放，並由指定的倉庫人員處理，且保存庫存記錄以供監控及對賬之用。我們根據會計準則應用內部庫存賬齡及減值政策。退貨在重新入庫前須經事先批准及檢查，任何有缺陷的物品均須及時報告及隔離。我們已實施適當的出入權限控制及監控措施以保障庫存，負責人員須確保妥善保管存貨及履行保管責任。

就我們的數智一體化軟硬件解決方案而言，自供應商採購的硬件會交付至我們的指定地點。倘我們的服務涉及安裝、整合或交付前測試，我們會在指定地點進行驗收及任何必要的組裝或配置，其後再交付予客戶。

### 質量控制

我們秉持系統「穩定性至上」的原則，建立了以客戶為中心的全面質量管理框架，以確保我們的產品及服務始終符合客戶期望。我們已制定涵蓋產品全生命周期的標準化研發質量管理及交付管理程序，我們的質量管理體系已通過ISO9001認證，並達到CMMI四級評估水平，且我們的信息系統獲得了網絡安全等級保護第三級認證，反映了我們成熟的流程治理及開發能力。為保障產品可靠性，我們採取了嚴格的過程控制及分階段發佈策略，以促進快速驗證，同時最大限度地減少缺陷的潛在影響。我們持續優化研發流程，加強審計及審查機制，以提高運營效率及質量保證。此外，我們進行系統性的質量培訓及評估，並定期開展質量跟蹤及審查活動，以強化全員質量意識，推動持續改進。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何重大行政處罰，亦無涉及任何因產品質量問題而引起的會對我們業務運營及財務表現產生重大不利影響的訴訟。

### 我們的客戶

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括裝備製造、汽車零部件、電子及通訊以及半導體行業的製造企業。於2023年、2024年及2025年，來自我們於往績記錄期間各年度五大客戶的收入分別為人民幣47.2百萬元、人民幣40.5百萬元及人民幣90.0百萬元，分別佔我們總收入的2.1%、1.7%及3.7%。於往績記錄期間各年度，來自我們最大客戶的收入分別為人民幣14.9百萬元、人民幣10.1百萬元及人民幣37.2百萬元，分別佔我們相應年度總收入的0.7%、0.4%及1.5%。

截至最後實際可行日期，除富士康工業互聯網（截至2023年12月31日止年度我們的五大客戶之一）及本公司的一名主要股東外，我們的董事、其各自緊密聯繫人或任何股東（據董事所知擁有我們已發行股本5%以上者）概無於我們於往績記錄期間各年度的五大客戶中擁有任何權益。

## 業 務

### 第三方付款安排

於2023年、2024年及2025年，一名、兩名及十名客戶（「**相關客戶**」）通過相關買賣協議（「**第三方付款安排**」）項下的合約交易對手以外的各方的賬戶（「**第三方付款人**」）向我們結算其未償還付款。於往績記錄期間，相關客戶透過第三方付款結算安排（「**第三方付款**」）結清的總金額分別約為人民幣40.0千元、人民幣0.2百萬元及人民幣1.7百萬元，分別佔我們於各年度總收入的約0.002%、0.007%及0.07%。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就董事所深知，第三方付款人主要包括與相關客戶具有聯屬關係或有關聯的人士，例如由相關客戶股東、法定代表人、股東、相關客戶股東控制的實體。根據弗若斯特沙利文的資料，我們所在行業的中國公司接受第三方付款安排以促進付款的情況並不少見。就董事所深知，第三方付款人利用第三方付款安排主要是由於部分付款人可能會安排彼等的關聯方與我們結算，以求方便及靈活。於往績記錄期間所有相關客戶及第三方付款人均為獨立第三方。於往績記錄期間，我們在核對已收到的付款時並無遇到任何困難。於往績記錄期間，(i)本集團並無向任何相關客戶或第三方付款人提供任何折扣、佣金、回扣或其他利益以促進或激勵第三方付款安排；及(ii)我們與相關客戶訂立的協議之定價及付款條款大致與不涉及第三方付款安排的客戶一致。

我們已於2026年5月1日停止所有第三方付款安排。此後，我們僅接受相關買賣協議項下合約交易對手的付款，不會接受任何其他方的付款。為降低與我們收取的第三方付款相關的風險，我們已於往績記錄期間獲得相關客戶確認第三方付款安排的付款協議。

我們已加強內部控制措施，保障我們的利益免受與第三方付款安排有關的風險，包括但不限於以下各項：

- 客戶須在進行任何結算前向我們提交其本身的結算賬戶資料，我們將密切監察結算賬戶資料的任何變動，以識別任何潛在的第三方支付安排；
- 僱員須拒絕及／或退回第三方付款人作出的所有付款。彼等亦須告知客戶上述政策及措施，且不得代表任何客戶向本集團付款；及
- 我們按照職責分離的原則管理銀行賬戶。我們的財務部指派不同人員負責核實、記錄、管理及結算通過該等賬戶進行的交易，以確保我們會計記錄的準確性，降低賬戶被濫用的風險及避免賬戶安全風險。

我們認為，終止第三方付款安排並無亦不會對我們的業務營運及財務業績造成任何重大不利影響。此外，我們終止第三方付款安排並無對我們隨後向相關客戶的銷售造成任何重大不利影響。據我們的中國法律顧問告知，第三方付款安排並無違反適用中國法律或法規的任何強制性規定。

### 我們的供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括軟件供應商、硬件供應商及服務供應商。於2023年、2024年及2025年，我們向往績記錄期間各年度的五大供應商進行的採購額分別為人民幣225.5百萬元、人民幣230.5百萬元及人民幣196.5百萬元，分別佔我們總採購額的42.9%、37.3%及31.0%。於往績記錄期間各年度，向我們最大供應商進行的採購額分別為人民幣101.4百萬元、人民幣96.8百萬元及人民幣84.3百萬元，分別佔我們相應年度總採購額的19.3%、15.7%及13.3%。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間各年度我們五大供應商的詳情：

### 截至2023年12月31日止年度

供應商	背景	所採購 產品／服務	採購金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總採購額 的百分比 <i>(%)</i>	建立業務 關係的年份	信用期 <i>(天)</i>	付款方式
供應商A.....	一家於中國台灣註冊成立、於台灣證券交易所上市的公司，主要從事3C及IT相關經銷及服務提供	軟件及硬件	101,362	19.3	2009年	75	銀行轉賬
供應商B.....	一家於中國台灣註冊成立、於台灣證券交易所上市的公司，主要從事IT產品及服務提供，產品組合涵蓋系統、外圍設備及網絡設備	軟件及硬件	41,630	7.9	2015年	75	銀行轉賬
供應商C.....	一家於中國台灣註冊成立的公司，主要從事企業網絡服務提供	技術服務	36,779	7.0	2015年	30	銀行轉賬
供應商D.....	一家於中國台灣註冊成立的公司，主要從事企業網絡服務提供	技術服務	30,517	5.8	2015年	30	銀行轉賬
供應商E.....	一家於中國台灣註冊成立的公司，主要從事軟件開發服務提供	軟件及技術服務	15,216	2.9	2017年	60	銀行轉賬
總計.....			<b>225,504</b>	<b>42.9</b>			

## 業 務

### 截至2024年12月31日止年度

供應商	背景	所採購產品/服務	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額 的百分比 (%)	建立業務關係 的年份	信用期 (天)	付款方式
供應商A.....	一家於中國台灣註冊成立、於台灣證券交易所上市的公司，主要從事3C及IT相關經銷及服務提供	軟件及硬件	96,752	15.7	2009年	75	銀行轉賬
供應商C.....	一家於中國台灣註冊成立的公司，主要從事企業網絡服務提供	技術服務	48,326	7.8	2015年	30	銀行轉賬
供應商B.....	一家於中國台灣註冊成立、於台灣證券交易所上市的公司，主要從事IT產品及服務提供，產品組合涵蓋系統、外圍設備及網絡設備	軟件及硬件	30,869	5.0	2015年	75	銀行轉賬
供應商F.....	一家於英國註冊成立的海外公司，主要從事提供應用開發工具及運行環境解決方案	軟件及技術服務	27,432	4.4	2014年	30	銀行轉賬
供應商D.....	一家於中國台灣註冊成立的公司，主要從事企業網絡服務提供	技術服務	27,104	4.4	2015年	30	銀行轉賬
總計.....			<b>230,483</b>	<b>37.3</b>			

## 業 務

### 截至2025年12月31日止年度

供應商	背景	所採購產品/服務	採購金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總採購額 的百分比 <i>(%)</i>	建立業務關係 的年份	信用期 <i>(天)</i>	付款方式
供應商A.....	一家於中國台灣註冊成立、於台灣證券交易所上市的公司，主要從事3C及IT相關經銷及服務提供	軟件及硬件	84,342	13.3	2009年	75	銀行轉賬
供應商B.....	一家於中國台灣註冊成立、於台灣證券交易所上市的公司，主要從事IT產品及服務提供，產品組合涵蓋系統、外圍設備及網絡設備	軟件及硬件	36,547	5.8	2015年	75	銀行轉賬
供應商F.....	一家於英國註冊成立的海外公司，主要從事提供應用開發工具及運行環境解決方案	軟件及技術服務	32,438	5.1	2014年	30	銀行轉賬
供應商G.....	一家於中國台灣註冊成立、於台灣證券交易所上市的公司，主要從事企業IT解決方案、網絡安全、雲計算及網絡軟硬件產品與服務的提供	軟件、硬件及技術服務	31,549	5.0	2016年	60	銀行轉賬
供應商E.....	一家於中國台灣註冊成立的公司，主要從事軟件開發服務提供	軟件及技術服務	11,635	1.8	2017年	60	銀行轉賬
總計.....			<b>196,511</b>	<b>31.0</b>			

截至最後實際可行日期，我們的董事、其緊密聯繫人或任何股東（擁有或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上者）概無於我們於往績記錄期間各年度的五大供應商中擁有任何權益。

## 業 務

### 客戶與供應商重疊

於往績記錄期間，我們的2023年及2025年五大客戶之一（為中國內地領先雲計算服務供應商）亦為我們的供應商，向我們提供公有雲基礎設施服務。於往績記錄期間，我們的銷售額（即我們透過該客戶運營的第三方雲端市場向終端用戶銷售數智軟件產品）分別為人民幣14.9百萬元、人民幣6.2百萬元及人民幣16.2百萬元，分別佔我們的同年總收入不足1.0%。同時，我們向該供應商採購公有雲計算服務的採購額於往績記錄期間分別為人民幣80萬元、人民幣60萬元及人民幣80萬元，分別佔我們的同年總銷售成本不足1.0%。

此外，於往績記錄期間，我們2023年、2024年及2025年五大供應商中的四家，即供應商A、供應商D、供應商E及供應商G亦為我們的客戶。我們向該等供應商的採購主要涵蓋技術平台類軟件、硬件（包括網絡安全及數據儲存設備）及相關技術服務，以及網絡服務。於往績記錄期間，我們向該等供應商的採購總額分別為人民幣158.8百萬元、人民幣152.9百萬元及人民幣131.7百萬元，分別佔同年度我們總銷售成本的約18.5%、15.5%及12.9%。同時，我們向該等供應商的合計銷售額（即我們數智一體化軟硬件解決方案及數智技術服務的銷售）於往績記錄期間分別為人民幣2.5百萬元、人民幣4.7百萬元及人民幣2.8百萬元，分別佔我們同年總收入不足1.0%。

根據弗若斯特沙利文的資料，鑒於業務往來具多樣性、動態性且有時存在互補性，客戶與供應商重疊的情況於本行業屬常見。董事確認，就上述同時為我們的客戶及供應商的個體，我們與該等個體磋商銷售及採購條款時均按個別基準進行，因此有關銷售及採購互無關連，亦不互為條件。我們與該等重疊客戶及供應商的所有銷售及採購交易，均於日常業務過程中按正常商業條款及公平磋商基準進行。

### 競爭

我們經營所在的市場競爭激烈。我們的主要競爭對手包括製造業數智化解決方案市場的參與者。我們相信，我們所在行業的主要競爭因素為產品及服務的功能性及有效性、用戶體驗、技術及基礎設施能力、銷售能力、行業知識以及品牌知名度及聲譽。此外，新技術及改良技術以及新市場進入者可能進一步加劇我們行業的競爭。我們相信，基於上述因素，我們處於有利地位，能夠有效競爭。詳情請參閱「我們的優勢」。然而，我們的一些當前或潛在競爭對手可能能夠開發更容易被製造企業接受的產品和服務，或者可能能夠比我們更快、更有效地應對新的或不斷變化的機遇、技術、法規或客戶要求。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們運營所在市場競爭激烈，若無法有效競爭，我們業務前景、財務狀況及經營業績可能受到不利影響」。有關我們行業競爭格局的更多信息，請參閱「行業概覽」。

### 數據隱私與信息安全

我們堅定致力於按照所有適用法律、法規及監管要求開展數據處理活動，並切實保障數據安全與個人信息保護。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守中國關於網絡安全、數據安全、個人信息保護及跨境數據傳輸的適用法律法規。

## 業 務

截至最後實際可行日期，我們未收到中國國家或地方監管機構發出的任何通知，將我們認定為關鍵信息基礎設施運營者，或判定我們處理的任何數據構成中國相關法律法規項下的「重要數據」或「核心數據」。因此，我們不被視為關鍵信息基礎設施運營者，我們處理的數據亦不構成「重要數據」或「核心數據」，且我們未開展任何重要數據或核心數據的境外傳輸活動。

根據《網絡安全審查辦法》相關規定，並經諮詢中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心，鑒於我們並非關鍵信息基礎設施運營者，且我們僅擬於香港聯交所[編纂]不構成須主動申報網絡安全審查的「赴國外上市」情形；同時，我們處理的個人信息規模遠低於100萬用戶門檻，相關數據處理活動亦不涉及影響或可能影響國家安全的情形。截至最後實際可行日期，我們未收到任何監管部門要求我們申報或接受網絡安全審查的通知，並無義務辦理相關審查申報手續。

我們在日常業務過程中僅處理客戶及供應商聯繫方式、員工信息等有限範圍的個人信息，相關處理均基於《個人信息保護法》規定的合法理由進行，包括取得個人明確同意、為履行合約所必需、為實施內部人力資源管理所必需等。我們已通過隱私政策、授權文書等顯著方式履行告知義務，嚴格遵循最小必要與目的限定原則，未超範圍收集或使用個人信息。我們的相關處理活動屬合法、正當、必要。

儘管我們存在跨境協同運營安排，但於往績記錄期間，我們僅在獲得客戶明確書面授權並通過合規加密通道的前提下，為向境內客戶系統提供遠程故障排查、技術維護及訪問非敏感系統日誌等必要技術支持，以及為開展集團內部財務及經營管理活動，向境外關聯方傳輸數據。所有跨境數據傳輸均嚴格遵循最小必要原則，不涉及個人敏感信息及核心業務數據，屬於法律法規規定的豁免情形，無需進行數據出境安全評估。

此外，我們已建立全面、完善的數據安全與個人信息保護管理體系，制定並有效執行內部政策，實施數據加密、訪問權限控制及員工定期培訓等整個數據生命周期的全套技術與管理保障措施。

截至最後實際可行日期，我們未發生任何數據洩露、網絡安全事件或未經授權訪問等情形，未收到任何涉及網絡安全、數據安全及個人信息保護的行政命令、監管質詢、投訴、舉報或行政處罰。根據中國數據合規法律顧問的意見，我們在所有重大方面均已遵守中國有關網絡安全、數據安全、個人信息保護及跨境數據傳輸的相關法律法規。

## 環境、社會及企業管治

在全球可持續發展及負責任投資的趨勢下，我們已將環境、社會及管治(「ESG」)原則全面融入我們的長期企業戰略。我們鄭重承諾，於聯交所[編纂]後，我們將嚴格遵守《上市規則》附錄C1《企業管治守則》及附錄C2《環境、社會及管治報告指引》進行業務營運。我們將依循監管指

---

## 業 務

---

引，持續完善ESG管治體系，系統化推進合規管理工作，並定期披露重要議題的進展、風險管理措施及績效成果。我們致力於以透明負責的企業行為積極回應持份者的關切，踐行企業公民責任，為製造業數智化解決方案行業的可持續發展貢獻力量。

### ESG管治

我們始終堅守「專注、專業、開放、創新、合作、綠色」的核心價值觀，並將ESG（環境、社會及管治）可持續發展理念深度融入企業戰略與日常運營之中，矢志不渝地為股東、客戶、員工、政府及監管機構、合作夥伴、社區以及公益組織等眾多利益相關方創造正向價值及長期影響。為此，我們致力於構建並不斷完善ESG管理架構，建立明確的「決策層、管理層、執行層」三層結構，清晰界定各層級的職責分工。具體而言，董事會戰略委員會作為董事會轄下的專門機構，負責研究ESG相關事宜、提出建議、審閱披露文件及監控實施狀況。該委員會直接向董事會匯報，為ESG相關決策提供專業支持。董事會對我們的ESG戰略、目標管理及ESG信息披露承擔全部責任。

通過此自上而下的管治機制，我們將可持續發展理念深度融入運營，在追求經濟回報的同時，積極履行社會責任，為構建具韌性的長遠發展框架奠定堅實基礎。

我們亦已建立涵蓋運營全價值鏈的ESG制度體系，具體包括：

- 於環境層面，我們制定了《辦公環境管理規範》、《節能降耗實施方案》，系統規範能源及資源管理，推動綠色低碳運營；
- 於社會層面，我們建立了包括《產品研發作業程序》、《信息安全管理規定》、《品牌使用管理規範》及供應商廉潔承諾等在內的制度體系，將技術創新、數據安全、責任營銷及供應鏈合規貫穿於客戶服務的全過程；
- 於管治層面，我們基於公司章程，構建了涵蓋信息披露、風險與內部監控、商業道德及ESG相關薪酬考核的管治體系，以保障合規穩健運營及可持續發展戰略的有效執行。

ESG管理進展及關鍵績效指標依據本公司披露政策，通過年度ESG報告及定期公告的方式向市場披露，有效保障[編纂]及持份者的知情權與參與權。

## 業 務

### ESG風險管理及策略

通過多輪專家諮詢與審查，我們已系統地優化並整合2025年度ESG重大議題。此機制使我們能科學地釐定管理行動的優先次序，精準配置資源，並將重大議題的策略洞察有效轉化為具體行動與可量度的成果，從而持續強化可持續發展的管治根基。

識別出的關鍵ESG議題及相應的管理措施概述如下：

重大議題	潛在影響	應對策略
數字智能驅動低碳發展 . . . . .	未能把握綠色轉型市場機遇，導致競爭差異化優勢減弱	提升AI碳管理平台，通過雲端產品賦能客戶綠色研發
反商業賄賂及反貪腐 . . . . .	貪腐及賄賂行為可能損害企業聲譽，並引發法律風險	嚴格執行反舞弊政策，要求供應商簽署廉潔承諾書
以數據及智能技術革新生產力 . . . . .	因技術迭代滯後及AI服務能力遜於競爭對手而導致客戶流失	深化業務場景參與，持續迭代AI原生應用及智能化解決方案
數據安全及客戶私隱保護 . . . . .	因數據洩露而面臨法律責任及聲譽受損的風險	持有多項安全認證，對客戶數據實施閉環運作及端到端加密

### 環境

#### 環境管理

我們已將環境管理融入運營全過程，建立了涵蓋能源、水資源、廢棄物及碳排放的系統化管理體系，並制定了《辦公環境管理規範》、《節能降耗實施方案》等內部政策，確保日常運營符合國家環境法規要求。於2025年，我們未發生環境違規事件。

#### 氣候變化應對

我們高度重視氣候相關因素與日常運營之間的相互作用，系統性地識別及應對物理風險（如極端天氣、地震）及轉型風險（如能源價格波動、政策變化）。針對颱風、強降雨、高溫等場景，我們制定了《災害緊急應變作業程序》，以建立預警、應急響應及恢復機制。我們亦已購買相關保險，並正在探索採購綠色電力的可行性，以持續提升營運韌性。

與此同時，我們把握數智化賦能低碳轉型的戰略機遇，依托工業互聯網、能源管理系統及AI+碳管理平台，協助製造業客戶優化生產流程、提升能源效益、降低碳排放，推動產業鏈的綠色協同。

## 業 務

	單位	2023年	2024年	2025年
溫室氣體排放總量 . . . . .	噸二氧化碳當量	4,491.81	5,243.53	4,708.93
按類別劃分 . . . . .	範圍1溫室氣體排放	26.73	23.48	93.57
	範圍2溫室氣體排放	4,465.08	4,948.73	4,615.36

註：

- (1) 2023年和2024年範圍1溫室氣體排放數據僅涵蓋中國內地的運營範圍，而所有其他數據均涵蓋中國內地及中國台灣地區；
- (2) 2025年範圍1排放增加主要因運營活動增加及中國台灣地區排放核算方法完善導致。

### 綠色辦公及廢棄物管理

我們秉持資源節約與循環利用的原則，推行廢棄物減量化、分類化及資源化。所有辦公場所嚴格執行垃圾分類要求；有害廢棄物合規收集處置，報廢電子設備統一回收再利用。我們自2025年3月起已全面停止實體光碟出貨，改以雲端交付，有效減少物料消耗及運輸排放。我們持續推動文件數位化、雙面打印、垃圾分類及回收，將綠色辦公理念融入員工日常工作。

### 節能減排及資源使用

於能源管理方面，我們推廣LED照明、實施智能暖通空調管控、優化數據機房冷熱通道，並對用電情況進行數字化監測及動態預警。2025年辦公照明明用電較常規方案節省約60%，空調製冷系統用能效率持續提升。

於水資源管理方面，我們強化用水監測、推進雨水收集再利用，並持續開展員工節水意識宣傳。營運產生的生活污水經合規預處理後排入市政管網，不涉及工業廢水。

指標	單位	2023年	2024年	2025年
總耗電量 . . . . .	兆瓦時	8,404.84	8,519.33	8,240.31
汽油消耗量 . . . . .	升	12,039.59	10,163.55	8,677.26
總耗水量 . . . . .	立方米	46,571.35	53,217.76	42,973.23

## 社會

### 僱傭及勞工常規

我們嚴格遵守《就業促進法》、《勞動基準法》及《性別工作平等法》，落實多元化、公平及共融(DEI)政策，秉持同工同酬原則，保障晉升機會公平。此外，我們通過員工持股計劃加強核心人才與企業發展之間的長期契合。於2025年，我們聘用殘疾人士18人，員工流失率為18.40%。

## 業 務

	員工人數(人)	佔總員工人數 百分比(%)
按性別劃分		
男性 .....	2,729	56.14%
女性 .....	2,132	43.86%

### 職業健康與安全

我們建有完善的職業健康安全管理体系及詳細的應急預案，定期開展消防疏散、急救響應、電梯困人等實戰演練，並配套員工援助計劃(EAP)，為員工身心健康提供全流程支持，持續提升職場安全保障能力。

### 員工培訓與發展

我們建立了「管理+專業」雙通道職業發展路徑及分層分類的崗位培訓矩陣，依托「智能+」戰略，開展行動學習及矩陣式培訓項目，員工人均培訓時長12.63小時，覆蓋率達100%，有效夯實人才梯隊建設與能力提升。

### 供應鏈安全

我們已明確供應商准入與退出標準，確保合作夥伴符合我們在商業道德、合規運營及社會責任方面的標準。全部供應商已簽署《廉潔承諾書》，全體採購人員入職時已完成廉潔培訓、通過相關考核並簽署承諾。

於戰略層面，我們將ESG理念嵌入供應鏈關鍵環節，確保源頭品質、合規與可持續性。我們穩步推進綠色採購，優先選用節能環保產品與技術，降低自身營運及上游價值鏈的碳足跡。

於風險管理層面，我們通過分層授權、流程整合及合約義務，構建多維度、常態化的供應鏈風險防範體系。我們通過年度績效評估及日常業務溝通，持續對供應商進行ESG議題的溝通與評價，推動供應鏈整體ESG表現持續提升。

### 產品質量與安全

我們建立了符合ISO9001及CMMI四級標準的綜合質量管理体系，覆蓋產品設計、開發及運營全流程。於信息安全方面，我們實施了決策、管理、執行三層治理結構，制定了《信息安全管理規定》、《數據私隱保護政策》等制度，並獲得ISO/IEC27001認證、數據安全管理能力認證三級及等保三級備案。於技術倫理方面，我們設立跨職能審查機制，在產品立項、設計及開發環節進行倫理風險評估；報告期間未發生違反技術倫理的事件。

於戰略層面，我們將安全能力打造為產品核心屬性，持續提升產品包容性與可及性，通過語音合成、AI手語翻譯等技術應用，推動「科技向善」。

## 業 務

於風險管理層面，我們在信息安全方面實施端到端數據加密、訪問控制及實時監控，定期開展滲透測試與安全審計；於操作層面，執行最小權限原則及職責分離，對數據存取行為進行全日誌審計，並部署異常檢測及預警系統。

指標與目標：2025年，本公司未發生重大數據安全事故或私隱洩露事件。

### 企業管治

#### 反貪腐

我們嚴格遵守《反不正當競爭法》、《關於禁止商業賄賂行為的暫行規定》等法律法規，制定了《商業道德規範》、《反舞弊及舉報制度》等內部政策。我們建立了由內審部主導的反舞弊監督體系，設有高度保密的舉報機制，支持實名及匿名舉報，並配套嚴格的舉報人保護與問責制度，確保舉報的獨立性與安全性。

於供應鏈層面，所有合作及採購協議中均包含廉潔條款，並對關鍵供應商進行合規背景審查及反貪腐培訓。

於風險管理層面，我們系統性地識別並管理法律合規風險、內部營運風險及供應鏈聲譽風險三類風險，並明確了相應的管控措施。

指標與目標：2025年，反貪腐培訓涵蓋新員工718人；董事平均培訓時長0.25小時；與431家供應商簽署反貪腐協議；內部未發生員工違紀事件。

#### 知識產權

我們依賴於我們經營所在司法管轄區的專利、商標、版權及其他知識產權保護法的組合、公平貿易慣例、合約安排及保密程序來建立及保護我們的專有技術。截至2025年12月31日，我們在中國內地擁有(i)53項已獲批專利；(ii)205項已獲批商標；(iii)362項已獲批計算機軟件著作權；及(iv)9項已獲批域名。截至同日，我們在中國台灣擁有(i)173項已獲批專利及(ii)154項已獲批商標。截至同日，我們在海外司法管轄區（包括美國、越南及馬來西亞）擁有(i)23項已獲批專利及(ii)27項已獲批商標。截至同日，我們已在中國內地以外註冊18個域名。請參閱「附錄六–法定及一般資料–我們的知識產權」。

我們採取積極方針，通過涵蓋專利申請、審查、維護及激勵機制以及商標管理及保護的全套內部政策及程序，管理及保護我們的知識產權組合。我們已制定正式程序，監管專利建議提交、內部技術審查、現有技術檢索、專利審查委員會評估以及與外部專利代理機構的協調。為鼓勵創新，我們實施專利激勵計劃，向合資格員工提供申請及授權獎勵。此外，我們維持結構化的商標管理措施，涵蓋註冊、續期、有效性監控、內部審查及預算控制，並在法律、營銷、管理及財務職能部門之間明確劃分職責，以確保系統化保護及高效管理我們的知識產權資產。

儘管我們採取了預防措施，我們仍可能面臨與涉嫌侵犯第三方知識產權或第三方侵犯我們知識產權相關的風險。請參閱「風險因素 – 與我們的業務及行業有關的風險 – 我們可能面臨第三方就指稱侵犯其知識產權提出的索賠」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭受任何重大知識產權侵權或第三方侵權指控。

## 業 務

### 僱員

截至2025年12月31日，我們在中國內地擁有3,015名全職僱員。截至2025年12月31日，我們亦在中國台灣擁有1,723名僱員及在其他海外地區擁有123名僱員。下表載列截至2025年12月31日我們按職能劃分的僱員明細：

職能	僱員人數	佔僱員百分比 (%)
銷售 .....	944	19.4
技術 .....	3,508	72.2
管理 .....	338	1.5
財務 .....	71	7.0
<b>總計 .....</b>	<b>4,861</b>	<b>100.0</b>

我們認識到，可持續增長取決於吸引、留任及激勵多元化人才。我們已建立合規、公平且具競爭力的僱傭框架，並持續完善我們的招聘及員工管理政策。我們透過在線平台、校園計劃及招聘會招聘管理、諮詢、銷售及技術人員。我們維持與市場基準相符的透明薪酬結構，將薪酬與績效、崗位價值及個人貢獻掛鉤，並已實施股權激勵計劃以激勵高級管理層及關鍵人員。我們提供結構化的職業發展路徑，並輔以績效評估及專業認證機制，且已建立涵蓋入職、專業技能發展及領導力培養的全面培訓體系，以支持員工的長期發展及組織能力提升。

根據中國相關司法管轄區法律法規的要求，我們參與由市級和省級政府管理的多項員工社會保障計劃，包括養老保險、失業保險、生育保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。中國法律要求我們按員工薪資、獎金及若干津貼的特定百分比向員工福利計劃供款。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－倘未能按照中國法律法規的規定為我們的部分僱員足額及及時繳納社會保險及住房公積金供款，我們可能須支付未繳款項、滯納金或相關政府機關的罰款」及「一合規－社會保險及住房公積金」。

我們在中國的僱員目前由工會代表。我們相信，我們與僱員維持良好工作關係，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大勞資糾紛或在招聘運營人員方面遇到任何困難。

### 物業

我們的總部辦公室位於上海。截至最後實際可行日期，我們主要在中國內地及中國台灣擁有及租賃物業。

截至最後實際可行日期，我們持有或租賃的物業概無賬面值佔我們綜合總資產15%或以上。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

## 業 務

(清盤及雜項條文) 條例》第342(1)(b)條的規定，無需納入按《公司(清盤及雜項條文) 條例》附表3第34(2)段所述載有全部土地或建築物權益的估值報告。

### 自有物業

截至2025年12月31日，我們在中國內地擁有三幅土地，總地盤面積約為89,500平方米，主要用作工業及研發用途。截至同日，我們在中國內地擁有26項物業，總建築面積約15,000平方米，主要用作辦公及商業用途。截至最後實際可行日期，我們已就所有自有物業取得土地使用權證及不動產權證書。

截至2025年12月31日，本公司及主要附屬公司在中國台灣擁有六幅土地，總佔地面積約2,150平方米，主要用作商業用途。截至同日，本公司及主要附屬公司在中國台灣擁有26項物業，總建築面積約46,500平方米，主要用作辦公室。截至最後實際可行日期，我們已就所有本公司及主要附屬公司擁有的物業取得土地使用權證及不動產權證書。

### 租賃物業

截至2025年12月31日，本公司及主要附屬公司在中國內地租賃15項物業，每項超過500平方米，總建築面積約22,856平方米，主要用作辦公室。租賃期限一般介乎一至八年。截至最後實際可行日期，本公司及主要附屬公司已從所有物業的相關業主取得有效的所有權證明及不動產權證書。

截至2025年12月31日，本公司及主要附屬公司在中國台灣租賃兩幅土地，總佔地面積約13,100平方米，指定用作興建辦公大樓。截至同日，本公司及主要附屬公司在中國台灣租賃四項物業，總建築面積約3,800平方米，主要用作辦公室。租賃期限一般介乎一至五年。

於往績記錄期間，我們的部分租賃協議並未按適用中國法律及法規的規定向相關部門登記。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們使用部分租賃物業的權利可能會因瑕疵而受到第三方質疑，這可能會對我們的業務營運及財務狀況產生不利影響」。

### 保險

我們為日常運營投購保險。截至最後實際可行日期，我們投購了與我們業務運營有關的多項保險，包括為我們僱員投購的商業健康保險、綜合財產保險、火險及公眾責任險，我們相信該等保險已涵蓋我們日常運營中的主要風險。按照市場慣例，我們並未投購我們經營所在司法管轄區無法提供或法律通常不要求的若干保險。

我們相信，我們的保險保障對我們的業務而言屬足夠且符合一般市場慣例。然而，與我們業務及運營相關的風險可能無法完全由保險涵蓋。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的保險可能不足以涵蓋與業務運營相關的所有損失」。我們將繼續審閱及評估我們的風險組合，並對我們的保險計劃作出必要及適當的調整，以符合我們的需求及行業慣例。於往績記錄期間，我們並無就我們的業務提出任何重大保險索償。

## 業 務

### 法律訴訟及合規

#### 法律訴訟

我們可能不時於日常業務過程中涉及各類法律或行政申索及訴訟。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾亦沒有作為任何重大法律訴訟、仲裁或行政訴訟的一方，且我們不知悉任何針對我們或我們董事的尚未了結或威脅作出的可能單獨或共同對我們業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的法律訴訟、仲裁或行政訴訟。

#### 合規

我們須遵守監管機構頒佈的多項監管規定及指引。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾亦沒有涉及任何重大不合規事件，而該等事件導致可能單獨或共同對我們業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的罰款、執法行動或其他處罰。

#### 社會保險及住房公積金

於往績記錄期間，我們並無按相關法律法規的規定為若干僱員作出全額社會保險及住房公積金供款。據我們的中國法律顧問告知，根據相關中國法律法規，倘我們未能全額支付社會保險供款，相關中國機關可能要求我們於規定期限內支付未繳供款，而每延遲一天，我們可能須支付相當於未繳社會保險供款金額0.05%的滯納金。更糟糕的情況下，倘我們未能於規定期限內支付該等款項，我們亦可能被處以未繳社會保險供款金額一至三倍的罰款。

我們並無就往績記錄期間及直至最後實際可行日期的社會保險及住房公積金供款差額作出任何撥備。據我們的中國法律顧問告知，考慮到(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉任何僱員就我們的社會保險及住房公積金供款向我們提出任何投訴、訴訟或仲裁；(ii)於往績記錄期間，本公司或主要附屬公司概無就社會保險及住房公積金供款遭受任何行政行動或處罰；(iii)如我們所確認，我們於往績記錄期間並無因不遵守社會保險或住房公積金法規而受到任何重大行政處罰，以及相關信用報告及主管機關出具的合規證明；及(iv)倘我們被要求支付該等款項，我們將迅速結清社會保險及住房公積金的未償還差額，在並無重大僱員投訴的情況下，我們的中國法律顧問認為，在中國現行政策及法規或地方政府的執法及監管規定並無重大變動的前提下，我們及主要附屬公司因未能足額繳納社會保險及住房公積金供款而受到重大行政處罰或被集中催繳過往差額的可能性極低。

此外，我們已採取並計劃實施以下糾正措施避免日後發生任何該等不合規情況：(i)我們已根據相關中國法律法規實施並向僱員傳達有關社會保險及住房公積金供款的內部監控政策；(ii)本公司擬加強對僱員的法律合規培訓，增加彼等對中國相關法律法規的認知，並鼓勵員工參與；及(iii)我們計劃定期諮詢合規的外部顧問，評估我們的合規狀況，並就任何潛在的不合規風險向我們提供建議。

## 業 務

### 風險管理和內部控制

我們在運營過程中面臨各種風險。我們已制定一套內部控制及風險管理政策及程序，以應對與業務有關的已識別潛在營運、財務、法律及市場風險。我們亦定期檢討該等程序，以確保其有效性。我們的政策及程序涉及管理我們的研發管理、銷售運營、財務報告、信息披露管理及信息技術的一般控制。

為監控[編纂]後風險管理政策及企業管治措施的持續實施情況，我們已採取(其中包括)以下風險管理措施：

- 成立審計委員會以審閱及監督我們的財務申報程序及內部控制系統。有關委員會成員的資格及經驗，請參閱「董事及高級管理層－董事委員會－審計委員會」；
- 採納政策以確保遵守上市規則，包括但不限於與風險管理、關連交易及信息披露有關的方面；
- 為董事及高級管理層舉辦有關上市規則相關要求及香港[編纂]公司董事職責的培訓課程；
- 制定詳細的採購政策，要求所有供貨商接受反貪污及ESG審查；及
- 制定涉及反欺詐、反賄賂、反貪污、反洗錢、經濟制裁事宜的合規政策以及員工行為準則，禁止導致利益衝突、賄賂、挪用、侵吞或濫用我們資產的行為。

### 執照、批准及許可證

誠如我們的中國法律顧問所告知，我們已正式從相關部門取得對我們運營屬重大的必要執照、許可證、批准及證書，且截至最後實際可行日期，該等執照、許可、批准及證書均屬有效及存續。

我們不時續期執照、許可證、批准及證書以遵守相關法律法規。如我們的中國法律顧問所告知，續期我們運營所需的執照、許可證、批准及證書並無重大法律障礙。

### 獎項和認可

於往績記錄期間，我們憑藉產品及服務的品質及先進技術榮獲多個獎項及認可。下表載列我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期獲得的主要獎項及認可：

年份	獎項或認可名稱	頒發機構
2025年...	「人工智能+」全球領航企業TOP 30	新華網
2025年...	鼎捷文生設計－ 「年度優秀解決方案獎」	維科網

## 業 務

年份	獎項或認可名稱	頒發機構
2025年...	鼎捷Indepth AI/2025企業級 AI Agent應用TOP 50	德本諮詢／互聯網周刊
2025年...	鼎捷雅典娜－「2024年度 智能製造優秀推薦產品」	e-works數字化企業網
2025年...	中國決策式AI企業商業落地Top 20	億歐
2025年...	數據要素生態服務商TOP 50	德本諮詢
2025年...	年度智能製造整體解決方案傑出 供應商	e-works數字化企業網
2024年...	數據治理產業圖譜2.0	中國通信標準化協會
2023年...	高質量數字化轉型產品及 服務全景圖(2023年)	中國信息通信研究院