

業 務

概覽

我們是誰

我們是一家智能雲端即時通訊解決方案供應商，提供可靠及可擴展的通訊功能以支持全球數字化轉型。我們基於雲計算和分布式網絡架構，以PaaS及SaaS等形式向各類應用程序（包括APP、小程序等）的開發者提供集即時通信、AI通訊解決方案為一體的綜合通信雲平台。開發者通過API融合應用程序內的通信功能，並通過付費訂閱等方式持續使用我們的通信服務，使得應用程序實現文字、圖片、語音消息、視頻消息等多媒體消息的即時發送、接收與同步。此外，開發者可通過選定AI功能提升智能風控、翻譯、客服、助手與代理交互等應用程序能力。

我們已開發以AICP為核心的通信技術平台，該平台設計部署於IaaS提供商的基礎設施上，並由「EverSync」通信協議（旨在提高信息同步和傳輸效率）及第四代SD-CAN全球加速網絡（旨在優化全球通信路由並降低延遲）提供支持。我們通過標準化服務接口，為不同地區的客戶提供即時通信服務；我們還將雲通信技術、交互場景與選定AI功能深度融合，使通信的作用從傳統的信息傳遞拓展為智能交互，為廣泛的智能應用提供底座，便於通信數據的利用，並支持客戶的運營與發展。截至2025年12月31日，我們已累計支撐超25萬個應用程序的通信需求。下游應用場景覆蓋廣泛領域，包括社交、娛樂、電商、醫療、共享經濟、智能交通、企業內部協作等領域。此外，我們已在中國內地以外的多個市場建立服務能力，並積累了支持客戶海外運營及本地化部署需求的經驗，體現了我們在不同地區及應用場景下為客戶提供服務的能力。

我們的解決方案基於我們的自研AICP，該平台融合了即時通信和智能通信能力，並且作為我們業務的「技術底座」。基於不同的部署模式、應用場景和客戶要求，我們將AICP應用於各類解決方案。我們服務的主要客戶群體包括互聯網應用開發及運營者、垂直行業的軟件開發商及系統集成商、海外國民級通信平台運營商等，通過在不同應用場景及市場中服務上述客戶群體，我們積累了多元化的服務能力及項目經驗。我們的解決方案具體如下：

- **互聯網應用解決方案**，於往績記錄期間貢獻了我們最大的收入部分。我們將AICP部署於第三方雲服務供應商的公有雲基礎設施之上，向不同地區的互聯網應用開發及運營者提供標準化、一站式、多場景的即時通訊雲解決方案。此類解決方案赋能社交、娛樂、電商、醫療、共享經濟等領域的應用程序來構建通信能力，並通過基於訂閱及用量的模式使用我們的通信服務。
- **垂直行業解決方案**：旨在滿足大中型企業對私有雲或混合雲部署的通信需求，我們利用AICP提供面向垂直行業場景的深度定制化即時通訊解決方案服務，例如內部協作、智慧辦公、智能客服及智能交通。

業 務

- **海外國民級通信解決方案**，這代表我們通信技術能力及大型項目交付經驗的延伸。針對部分海外市場對覆蓋全國的大型社交通訊平台的建設需求，我們整合在互聯網應用和垂直行業市場中積累的大併發通信能力、私有化部署經驗及高安全標準實踐能力，量身定制了集即時通信、小程序、開放平台於一體的超級應用框架，助力當地互聯網通信應用運營商打造海外國民級通信解決平台。我們於2020年啟動及2024年交付的沙特阿拉伯國民級通信項目，展示我們支援大規模國民級通信平台開發及部署的能力。該等項目可能在項目生命週期的不同階段產生收入，包括平台開發、授權及運營相關服務。憑藉我們從沙特國民級通信項目及其他海外項目中積累的經驗，我們持續在選定的海外市場探索類似機遇。

經歷逾十年的發展與積累，我們擁有了一個成熟且多元化的客戶基礎，為電信、保險、銀行、人工智能及軟件開發行業的領先企業提供服務。該客戶基礎構成了我們持續發展的核心資產。憑藉在長期發展中所積累的綜合實力，我們獲得了多項獎項及榮譽，包括被工業和信息化部評為國家級專精特新「小巨人」企業，以及連續多年獲得移動智能終端技術創新與產業聯盟頒發的「年度即時通訊服務創新獎」。我們亦獲評「2024年度優秀出海服務商」及「2024中國科技出海領域最具商業潛力榜」等稱號。這些榮譽是我們技術實力和市場影響力的證明。

財務及運營表現

於往績記錄期間，我們的財務及運營指標反映我們業務及解決方案的發展。

客戶質量：於2023年、2024年及2025年，我們來自互聯網應用解決方案客戶淨收入留存率分別為87.2%、88.4%及93.6%。該比率的逐年提升表明，現有互聯網應用解決方案客戶的收入貢獻有所增加。此外，於2023年、2024年及2025年，每名互聯網應用解決方案客戶的平均收入分別為人民幣61.8千元、人民幣66.0千元及人民幣94.0千元，體現了客戶變現能力的增強及客戶參與度的加深。該等指標與我們的互聯網應用方案業務尤為相關，不同於我們的垂直行業解決方案及國民級通信解決方案（主要依賴個別客戶合約），該業務主要通過訂閱制或使用量模式產生收入。

財務表現與利潤率提升：我們通過核心技術，持續改進我們的解決方案及服務，擴大其不同客戶場景中的應用。我們於2023年、2024年和2025年分別錄得收入人民幣191.5百萬元、人民幣167.6百萬元及人民幣197.4百萬元。於2023年、2024年及2025年，我們的毛利率分別達到63.1%、74.7%及80.5%，體現了我們在規模擴張與改善毛利率之間的平衡能力。

海外服務能力：於往績記錄期間，我們部分收入來自中國內地以外地區。於2023年、2024年及2025年，中國內地以外地區產生的收入分別為人民幣77.4百萬元、人民幣65.6百萬元及人民幣78.3百萬元，分別佔我們總收入的40.4%、39.1%及39.7%，彰顯我們在中國內地以外成熟的服務能力。該等收入主要來自我們的互聯網應用解決方案，並由海外國民級通信解決方案作補充。

業 務

我們的優勢

可擴展的產品架構和穩定的服務能力，使我們能高效交付智能即時通訊雲解決方案

我們的智能即時通訊雲解決方案旨在提供高可用性和穩定的性能。我們的服務可用性達到99.99%以上，SDK崩潰率0.004%左右，端到端通信延遲持續低於120毫秒，該等服務指標反映了我們的技術能力，並有助於保障穩定的用戶體驗。

我們的解決方案擁有完善的模塊化產品架構，積累了超過5,500個定制化API與50多種可定制功能模塊，支持客戶構建從簡單消息傳遞到超級應用等具有集成功能的應用程序的各類通信場景。我們的SDK及API可快速完成通信能力集成，我們的解決方案支持公有雲、私有雲與混合雲部署，全面滿足客戶對通信在性能、數據隱私以及數據可控等方面的多樣化需求。我們高效的交付能力使我們能及時回應客戶不斷變化的通訊需求。我們穩定的服務質量、可擴展的架構及高效的部署能力，使我們能夠與來自不同行業及應用場景的客戶建立長期合作關係。

廣泛且多元化的客戶群體，提供持續增長動力和技術創新養分

我們已建立廣泛而多元化的客戶群體。截至2025年12月31日，我們已累計支持了超過25萬款應用程序的通訊需求。我們具備千億級消息分發的處理能力，單日更可處理超過1,900億條消息。我們的SDK適配全球30,000多款各類設備。我們不僅服務了大量互聯網企業，也深入到金融、政務、教育及醫療保健等多個關鍵行業，形成了多元化客戶基礎。

我們打造了線上線下一體的開發者生態系統，致力於與我們客戶構建相互支持、富有活力的合作關係。在線上，我們為開發者提供技術文檔、SDK、API、示例代碼及技術支持資源，以促進產品整合及實施。在線下，我們定期舉辦城市沙龍與年度開發者大會，與開發者一起分享前沿趨勢，激發創新靈感。我們舉辦編程挑戰賽等活動激發創新，並為優秀項目提供資源支持。憑藉我們的開發者生態系統，我們向開發者展示我們不僅是解決方案和服務的提供者，更是開發者取得成功的賦能者及可靠的商業合作夥伴，這有助於維繫長期的客戶關係。

我們龐大且活躍的客戶基礎為我們帶來了多重優勢：(i)產生了穩定可持續收入來源，為我們的財務穩健性奠定了堅實基礎；(ii)我們大規模的客戶群體推動邊際成本降低，有利於成本優化及運營槓桿，繼而提升營運效率及盈利能力；及(iii)讓我們有機會深化客戶參與度及推動我們的解決方案及功能在不同場景中更廣泛的應用。

業 務

前瞻性的海外市場布局和行業需求洞察，打開海外業務廣闊發展空間

我們的海外服務能力和即時通訊網絡可支持不同地區的客戶

憑藉我們的海外服務能力及雲通信技術，我們支持開發者、運營商及企業在不同地區構建及運營通信應用與服務。

在多年服務於不同地區及網絡環境客戶的過程中，我們在應對通信質量挑戰（包括延遲、不穩定及傳輸效率）方面積累了豐富經驗。我們藉助第三方雲基礎設施資源及自身技術能力，構建並持續優化雲通信網絡，旨在支持穩定、高效及低延遲的通信。在智能路由及調度能力的支持下，我們的網絡可根據用戶位置、網絡延遲及帶寬狀況等因素動態優化傳輸路徑，從而幫助在不同地區提供可靠的通信體驗。我們平台可支撐數億在線並發用戶，處理千億級消息分發，同時維持約99.99%的服務可用性。

為支持國際化應用開發，我們提供涵蓋常見通信場景的SDK，包括一對一消息傳遞、聊天室以及實時音視頻互動。該等能力使開發者能夠高效地將通信功能集成至其應用中，加快產品開發及部署。

我們亦提供即時客戶支持服務，並建立了運營支持工具，使客戶能夠更高效監控服務性能、進行故障排查及管理通信服務。通過技術支持與運營工具的結合，我們支持客戶在不同地區及用戶環境下維持穩定的通信服務。

以數據自主可控為鑰，解鎖海外市場增長機遇，拓展海外服務能力

海外國家的互聯網通信應用運營商對數據安全和自主可控通常存在較高要求，我們的海外國民級通信解決方案將數據本地化處理和存儲作為核心能力，使客戶能夠滿足其各自市場的監管和運營要求。自2020年起，我們參與開發了沙特阿拉伯國民級通信項目，該項目為沙特的一個國民級通信平台，該項目已於2024年完成交付。沙特國民級通信項目的成功交付展示了我們支持海外市場大規模通信平台及支持海外客戶建立用於大規模通信場景的本地化數字通信平台的能力。隨著項目從最初的開發及部署階段推進至後續的授權及運營階段，其進一步證明了我們的海外國民級通信解決方案在項目生命週期不同階段的商業可行性。

我們在支持客戶跨不同區域運營的經驗為我們帶來了更深入的市場洞察，而沙特國民級通信項目等成功項目亦持續提升全球品牌認可度，吸引更廣泛及更高質量的客戶群。通過從支持客戶跨不同區域運營、發展數據本地化等領域能力，到將服務拓展至海外運營商及大型通信項目的

業 務

發展進程，我們已建立可支持大規模訊息分發的技術平台、覆蓋全球多個地區的低延遲通信服務能力，以及符合國際認可數據安全標準的能力。我們從服務跨地區客戶至支持海外國民級通信項目，已具備數據本地化、大規模消息分發及跨區域通信平台部署的能力。

「AI+通信」的深度融合，打通第三方大語言模型商業化落地的「最後一公里」

AI商業化落地的關鍵，在於實現AI能力與垂直業務場景的深度融合。自公司成立以來，我們服務了海量的、各種形式的通信場景，對於通信場景與AI如何結合有著天然的理解和深刻的洞察。我們以記憶引擎、場景學習引擎及MaaS平台為核心，構建了AI賦能的通信平台，以此打通第三方大語言模型與用戶實際互動場景之間的通道。

記憶引擎為AI賦予個性化服務能力，是我們自主研發的核心技術。記憶引擎旨在解決AI服務「千人一面」及「缺乏長期記憶」的限制。該引擎可以提取對話中的關鍵信息（包括時間、地點、任務、事件、情感傾向），並隨著對話內容的增加，持續豐富和保存這些關鍵信息。通過這一機制，我們能夠精準獲知用戶當下的感受和長期偏好，為用戶提供兼具情感溫度與個性化的沉浸式交互體驗。

場景學習引擎賦予AI在用戶使用我們服務的過程中主動學習的能力，讓AI在垂直業務場景中，具備情境感知、意圖理解、智能決策及自主執行的能力。基於場景學習引擎，我們能夠支撐客戶打造能夠隨著時間推移適應用戶互動的智能應用，從而提升應用的功能性。

MaaS平台已整合包括OpenAI、Gemini、DeepSeek、Doubao及Qwen（通義千問）在內的全球大語言模型，開發者可通過統一接口一站式調用各類AI能力，無需單獨對接每個模型，極大地簡化了開發者對接第三方大語言模型的過程。憑藉大語言模型功能，結合我們在通信領域的專業知識，共同打造智能化通信組件，將第三方大語言模型帶來的效率提升賦能至社交娛樂、跨境電商等涵蓋廣泛行業場景，進一步提升AI功能在通訊場景中的應用。

我們的AI通信平台目前已建成同時面向消費者和企業客戶應用的全面AI產品矩陣，包括已商用的「智能助手」、「虛擬夥伴」及「企業數字員工」等產品，凸顯了我們在AI場景落地、智能通信方面的能力。

資深管理團隊具備深厚的行業經驗，引領我們的戰略發展

我們的創始及核心管理團隊源自一款中國領先的移動通訊產品的核心團隊，該產品曾創下每日數億用戶在線的記錄。該團隊擁有通信行業背景和豐富的大型產品研發運營經驗。團隊成員在即時通訊領域平均擁有近20年的技術積累和商業實踐，對全球通信技術發展趨勢和市場需求變化具有敏銳的洞察力。這支團隊最核心的競爭優勢，在於其卓越經營理念與戰略定力。

業 務

管理層始終堅持可持續業務發展的戰略方針，不盲目追求低價值的收入規模擴張，避免陷入依賴人力堆砌的業務模式。堅持以自身核心的通信雲技術優勢為護城河，聚焦於標準化、高複用性的核心產品矩陣，致力於通過技術創新為客戶創造不可替代的價值。

基於對全球數字經濟趨勢的深刻洞察，我們的核心管理團隊引領我們堅定地走向「出海」與「國民級應用」等戰略藍海市場，專注於服務對通信穩定性、安全性及規模化併發有極高要求的全球客戶，從而避開了同質化的價格競爭。

這種以穩健經營為本的戰略導向，已在財務數據上得到了強有力的印證。於往績記錄期間，我們持續保持著優異的高毛利率水平。證明了管理層在平衡增長質量與速度、規避低效投入方面的卓越能力，確保了我們在長週期的技術演進中始終保持健康的造血能力與強大的競爭優勢。

我們的戰略

我們致力於成為全球領先的智能即時通訊雲解決方案提供商。為實現該願景，我們計劃實施以下戰略：

通過加強開發者生態系統來開發及擴大我們的客戶群

在中國內地及海外市場，我們計劃進一步加強客戶經營能力，優化產品體驗及服務體系，以提升客戶留存率及擴大市場份額。具體而言，我們擬根據客戶規模、增長潛力及戰略價值，進一步完善主要客戶管理體系，實施差異化客戶策略。對於若干重點客戶，我們計劃設立專屬服務團隊，以加強客戶互動、深化需求分析及提供定制化服務方案。我們亦計劃進一步提升多元產品組合之間的交叉銷售能力，以提高客戶全生命週期價值及客戶留存率。

我們擬持續提升產品體驗及開發者服務能力。具體而言，我們計劃通過持續技術優化，以及將AI工具整合至開發者服務系統中，進一步降低開發者接入門檻，以提升開發效率及用戶體驗。此外，我們計劃通過加強技術內容營銷、開發者文檔、技術案例研究及垂直行業營銷活動，進一步強化開發者生態及品牌影響力。

我們計劃依託現有的海外服務能力，並進一步深化在選定海外市場的滲透。我們擬根據開發者密度、客戶基礎及產品適用性確定重點市場，其中印度將作為核心戰略市場，而東南亞、中東、土耳其及埃及將作為重要高潛力市場。依託新加坡作為我們未來的區域業務樞紐，我們計劃進一步加強本地化服務能力、優化本地化產品功能及提升多平台兼容性，以更好地滿足海外開發者及運營商的需求。

業 務

此外，我們計劃持續加強海外開發者拓展、開發者參與活動以及本地化銷售及服務能力。通過複製成功標桿項目及持續拓展海外服務網絡，我們致力於進一步擴大全球開發者覆蓋範圍及國際市場影響力。

加強AI應用，推動「AI+通信」的進一步融合和升級

通信行業正由傳統資訊傳輸發展，邁向實現智能交互及人工智能驅動服務。隨著人工智能技術持續進步，我們相信通訊基礎設施將日益成為AI能力向企業及最終用戶交付的關鍵界面。在此背景下，我們專注於進一步將AI能力融入通訊服務及應用場景，實現跨行業更智能、更高效的交互。

我們在人工智能基礎模型與最終用戶應用的交匯點上處於有利地位，並在部署人工智能驅動通訊解決方案方面累積經驗。為進一步強化有關能力，我們計劃持續升級我們的AICP，並將其發展為整合大模型調度、知識管理、工作流程自動化及多模態交互能力的對話式AI平台。

基於AICP，我們旨在進一步開發AI賦能通訊服務，並支持通訊平台向智能交互樞紐轉型。為支持此策略，我們已制訂明確的產品開發路線圖：

聚焦核心場景：我們計劃進一步在三個關鍵應用領域開發產品，即智能營銷、智能客服及智能辦公解決方案。通過深化在該等場景的佈局，我們致力於將解決方案推廣至更廣泛的產業領域與應用場景。

打造AI智能體矩陣：我們計劃開發一系列針對不同應用場景及產業需求量身打造、可商業部署的AI智能體。我們相信有關能力將進一步強化我們在企業協作、智能辦公解決方案及國民級通信項目方面的服務供應。

開放賦能：通過全面的AI相關插件、API及開發工具，我們旨在為開發商及生態合作夥伴提供易用的AI通訊能力。通過讓AI驅動通訊功能更廣泛地整合至第三方應用程式，我們旨在進一步豐富開發商生態，並擴展我們解決方案所支持的應用場景。

抓緊海外國民級通信解決方案市場機遇

依托沙特國民級通信等海外項目的成功經驗，我們在支持海外市場的國民級通信平台及本地化通信平台方面積累了經驗，包括涉及平台開發、許可和運營相關服務的項目。未來我們計劃重點拓展中東、東南亞等新興市場，通過與當地運營者深度合作，為其提供符合本地法規及使用習慣的海外國民級通信解決方案。

隨著全球各國對數據資產的重視，以及對「數據本地化」和數據隱私的關注度和要求越來越高，本地化智能服務市場呈現快速增長。我們將充分發揮在數字化建設領域的技術積累與項目經驗，重點推進以下工作：完善海外國民級解決方案矩陣，支持在本地數據中心或主權雲環境中的

業 務

系統託管，確保全面滿足各國數據本地化法規要求；深化超級應用框架能力，整合通信、支付、政務等服務於由主權國家控制的平台，協助各國構建獨立數字平台；設立項目專項服務團隊，提供從技術諮詢、系統部署到運營支撐的全生命週期服務。

尋求戰略投資及收購，強化我們的通信平台能力及競爭力

為夯實通信平台能力、提升技術實力與產品矩陣能力，我們計劃擇優開展戰略投資與併購，標的選取具備技術、能力互補優勢的企業。具體戰略如下：

- (i) ISM企業的投資與併購。我們可能會選擇性評估ISM企業的收購與戰略投資機會，此類企業可與我們通信平台、行業場景應用具備強大業務協同。藉助投併購夯實自身技術能力，提升產品在垂直行業、場景化應用場景中的適配度，增強我們的通信平台服務及相關行業應用的競爭力。
- (ii) VSA的投資與併購。我們可能會選擇性評估VSA服務商的收購及戰略投資機會，該類服務商所提供的應用可適配營銷與客戶運營、客戶服務、企業協同及其他通信相關場景。藉助投併購擴充產品矩陣、提升產品商業化能力，進一步打通行業應用與自有通信平台的融合。

截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何具體的收購目標，亦未就任何收購機遇簽訂任何最終協議。

通過業務合作與資本紐帶的雙輪驅動，我們將致力形成一個資源協同、風險可控、增長可持續的全球化價值網絡。

我們的技術基礎

我們的業務建立在統一的自研AICP之上，該平台是所有解決方案的技術基石。我們採用「一基多解」戰略，以我們的AICP作為我們互聯網應用解決方案、垂直行業解決方案及海外國民級通信解決方案的共同技術底座。作為通用技術基礎，我們的AICP使我們能夠針對多種場景提供解決方案，避免重複開發的高昂成本，從而提升利潤率。

業 務

下圖載列展示我們如何在不同解決方案中應用AICP的圖表。



我們的AICP將傳統通信功能（如即時通信和實時通訊）與精選的對話式AI特性（如AI助手、AI角色扮演和智能客服代理）整合於統一平台之中。基於我們的AICP，我們構建了統一的模塊化架構，將複雜通信功能封裝為50多個可複用智能模塊，支持客戶選擇和組合相關組件，支持從基礎消息到全面文本／語音／視頻實時通信的各種通信場景。這種模塊化設計在保障平台一致性的同時，賦予產品配置彈性。

AICP的模塊化架構使通用功能得以跨不同項目和應用場景封裝複用，減少重複開發工作，支持更有效的產品交付。通過核心能力的標準化與模塊化，AICP層級的功能升級可同步應用於三大解決方案，實現協同發展。通過將SDK和API組織為獨立可複用的模塊，相同功能組件可在多項目間應用而不會重複，使研發團隊能專注於迭代優化及差異化場景的新模塊開發。為滿足集成與使用需求，我們同時提供可定制的無UI基礎庫和支持快速開發的UI集成SDK，使不同技術資源的客戶都能按開發需求集成我們的解決方案。

業 務

AICP支持公有雲或私有雲部署，可靈活適配客戶的運營及監管要求。具體而言，互聯網應用解決方案通過公有雲基礎設施交付，開發者可直接訂閱集成SDK與API，無需單獨獲取或部署AICP；而垂直行業解決方案及海外國民級通信解決方案通常採用私有或混合部署，以滿足數據安全、系統治理及本地化運營的相關要求。

我們AICP的部分核心技術亮點包括：

融合智能：AICP深度整合即時通信和實時通信與先進AI功能融合，涵蓋智能客戶代理與自主AI角色扮演。這使得AI推理與數據傳輸能在單一處理框架內同步完成。

彈性部署靈活性：AICP專為不依賴特定環境而設計，支持在公有雲或私有雲基礎設施間無縫部署。該靈活性對滿足垂直行業及國家級主權項目嚴苛的數據主權與安全要求至關重要。

模塊化提升運營效率：通過採用組件化設計，AICP消除了冗餘開發週期。核心平台的增強功能可立即應用於三大解決方案，顯著縮短客戶產品上市時間。

基於我們的通訊基礎設施及累積的場景經驗，我們透過在通訊場景融入人工智能技術，將業務進一步拓展至智能通訊領域。憑藉我們的記憶引擎、場景學習引擎及MaaS平台，開發者及企業客戶能夠構建具備人工智能功能的通訊應用程序，強化語境理解、個性化及智能互動能力。

我們的解決方案

為應對客戶的不同需求，我們通過三大解決方案實現AICP商業化，因此我們的收入主要來源於：(i)互聯網應用解決方案，(ii)垂直行業解決方案，及(iii)海外國民級通信解決方案。下表載列於往績記錄期間按收入來源劃分的收入明細：

	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	%
互聯網應用解決方案	126,208	65.9	127,417	76.0	132,592	67.1
垂直行業解決方案	26,814	14.0	26,773	16.0	48,082	24.4
海外國民級通信解決方案.....	38,433	20.1	13,430	8.0	16,680	8.5
合計	<u>191,455</u>	<u>100.0</u>	<u>167,620</u>	<u>100.0</u>	<u>197,354</u>	<u>100.0</u>

業 務

按地理區域劃分的收入

下表載列我們按地理區域劃分的收入明細，包括中國內地以外市場產生的收入明細，有關收入乃按以下基準釐定：就互聯網應用解決方案而言，按數據中心所在地釐定；而就垂直行業解決方案及海外國民級通信解決方案而言，則按解決方案或服務交付所在地釐定。詳情請參閱「財務資料－經營業績的主要組成部分－按地理區域劃分的收入」。

	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.....	114,075	59.6	102,041	60.9	119,090	60.3
中國內地以外地區.....	77,380	40.4	65,579	39.1	78,264	39.7
－ 沙特阿拉伯.....	41,530	21.7	29,044	17.3	35,973	18.2
－ 新加坡.....	33,816	17.7	34,437	20.5	36,132	18.3
－ 其他 ⁽¹⁾	2,034	1.0	2,098	1.3	6,159	3.2
合計.....	191,455	100.0	167,620	100.0	197,354	100.0

附註：

(1) 其他包括香港、阿曼及美國。

於往績記錄期間，我們中國內地以外的收入主要來自新加坡及沙特阿拉伯。歸屬於新加坡的收入主要來自我們的互聯網應用解決方案，而歸屬於沙特阿拉伯的收入則包括來自互聯網應用解決方案及海外國民級通信解決方案，包括沙特國民級通信項目。

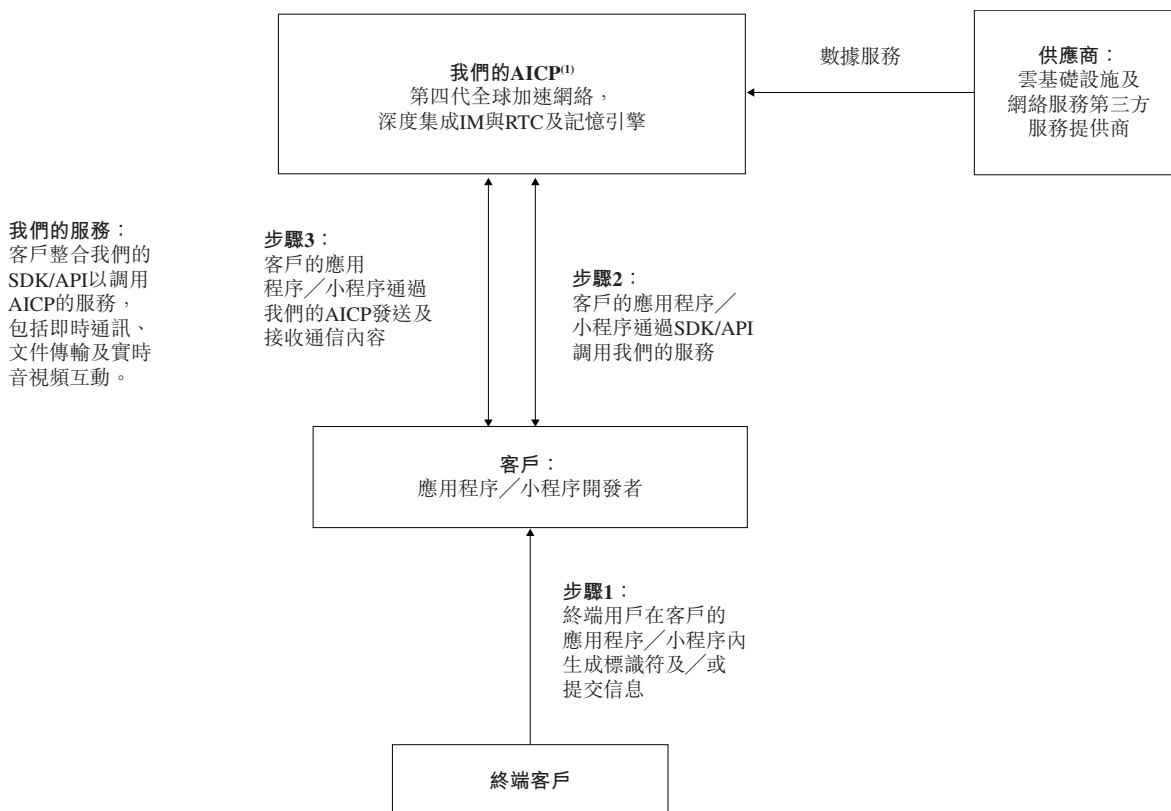
解決方案數據流

下圖載列我們公有雲互聯網應用解決方案的數據流。

就我們的垂直行業解決方案及海外國民級通信解決方案而言，客戶一般要求我們將AICP部署於其指定的私有或混合基礎設施上。於該等場景下，所有終端用戶數據均完全於客戶控制的系統內存儲及處理。我們的參與僅限於系統架構、部署、維護及技術支持，且我們並無與終端用戶進行直接的數據流交互。我們該等解決方案的收費主要基於客戶的用戶規模。

就下圖所載我們的公有雲互聯網應用解決方案而言，我們僅作為客戶的受託數據處理人，通過SDK及API提供標準化通信基礎設施。我們並無向終端用戶提供直接服務，終端用戶僅與我們客戶的應用程序進行交互。

業 務



附註：

- (1) 我們已在全球主流IaaS供應商的公共雲基礎設施部署AICP。開發者可通過調用API接入我們的平台，無需單獨部署。我們採用訂閱制及按量計費模式向這些客戶收取費用。

互聯網應用解決方案

我們的互聯網應用解決方案專為互聯網開發者和應用運營商設計，以在基於互聯網的通信場景中將通信功能集成到應用程式中。在此解決方案下，我們已在全球主要IaaS供應商的公有雲基礎設施上部署了AICP。互聯網開發者和應用運營商通常通過集成我們的SDK或調用我們的API來訪問服務，採用訂閱或按量計費方案。

通過我們的互聯網應用解決方案，客戶能夠實現常見的應用內通信場景，包括一對一消息傳遞、聊天室以及實時音視頻交互，以支持高頻使用和大型交互會話。這些解決方案廣泛應用於社交網絡、娛樂、電商和醫療保健等一系列需要實時通信功能的場景。依托分布式部署與網絡架構，我們的解決方案旨在支持跨不同地域和網絡環境的通信服務。我們的解決方案亦整合隱私保護措施（如去標識化技術），根據不同應用場景的需求保障用戶信息安全。我們還在特定互聯網應用場景中加入人工智能通訊功能，讓客戶透過智能通訊功能加強用戶互動、個性化及參與度。

業 務

根據客戶的選擇和服務配置，我們可在互聯網應用解決方案中提供以下附加功能：

- **高可用性與彈性負載均衡：**我們的平台採用先進的負載均衡與分布式集群技術，可支持海量併發通信。該架構通過在全球服務器網絡中動態分配流量，幫助客戶更好地應對流量高峰，避免系統過載。其支持高達數億的併發在線用戶，並能實現數百億條消息的分發，日處理能力超過1,900億條消息。我們的系統亦配備自動故障轉移與災難恢復機制，確保服務持續性，即使在單點服務器故障情況下仍可維持約99.99%的可靠性；
- **全球智能路由：**我們的SD-CAN作為全球智能路由引擎，通過分析全球節點實時網絡狀況，為每條消息和通話動態選擇最優傳輸路徑，有效降低延遲與數據丟包。該功能旨在為全球複雜多變的網絡環境中的用戶提供穩定優質的通信體驗，支持多通道同步傳輸以提升可達性；
- **內容真實性與智能風險控制：**依托AI算法與語音識別技術，我們提供應用於文本、音頻或視頻交互的內容安全防護與風險控制功能。這些功能支持實時內容審核，可用於識別和管理不當內容（如垃圾信息或暴力內容），確保營造健康的平台環境。我們亦整合多因素認證機制，包括時效驗證碼與信息核驗，以攔截欺詐行為並防範用戶賬戶遭未經授權訪問；及
- **智能運維與數據洞察引擎：**我們為客戶提供包括「Polaris」系統在內的綜合數據分析引擎，支持運營監控與分析。Polaris是專為開發者打造的全棧智能監控診斷中心。它深度整合即時通信全生命週期實時數據，通過串聯全球網絡中的每個微服務節點，實現對全球消息路由、聊天室鍵值存儲及併發用戶波動的多維可視化監控。依托AI驅動的異常模式識別，Polaris將傳統被動監控轉化為主動智能診斷。通過涵蓋服務器API調試、回調追蹤到精細化流量分析的集成化功能，開發者可實現從「根因定位」到「自動化閾值警告」的分鐘級自助閉環。這不僅極大提升複雜網絡環境下的運營效率，更提供強大的底層數據API，賦能業務決策與投資回報優化。

於往績記錄期間，互聯網應用解決方案產生的收入於2023年、2024年及2025年分別佔我們總收入的65.9%、76.0%及67.1%，以及來自中國內地以外數據中心的互聯網應用解決方案產生的收入於2023年、2024年及2025年分別約佔互聯網應用解決方案產生的收入的30.2%、40.5%和46.3%。

業 務

互聯網應用解決方案的主要運營指標

下表載列我們互聯網應用解決方案的選定主要運營指標：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
客戶數量 ⁽¹⁾⁽⁷⁾	2,041	1,932	1,410
位於中國內地以外的客戶數量 ⁽²⁾	484	569	653
每名客戶平均收益 ⁽³⁾⁽⁷⁾ (人民幣千元)	62	66	94
位於中國內地以外的 每名客戶平均收益 ⁽⁴⁾ (人民幣千元)	79	91	94
來自互聯網應用解決方案收入的 淨收入留存率 ⁽⁵⁾⁽⁷⁾	87.2%	88.4%	93.6%
每日分發量 ⁽⁶⁾ (百萬)	22,392	39,597	26,112

附註：

- (1) 客戶數量指在一年中至少一個月內使用我們的API並產生費用的互聯網應用解決方案客戶。
- (2) 位於中國內地以外的客戶指相關年度內使用位於中國內地以外數據中心的客戶。
- (3) 每名客戶平均收益的計算方式為自互聯網應用解決方案產生的收益除以相關年度內的客戶數量。
- (4) 位於中國內地以外的每名客戶平均收益的計算方式為來自中國內地以外數據中心的互聯網應用解決方案產生的收入除以相關年度位於中國內地以外的客戶數量。
- (5) 來自互聯網應用解決方案收入的淨收入留存率的計算方式為來自上一年度產生收入的互聯網應用解決方案客戶的收入，除以當前年度的互聯網應用解決方案收益。
- (6) 每日分發量指互聯網應用解決方案的即時通訊每日分發量。
- (7) 於往績記錄期間，儘管客戶數量減少，但每客戶平均收益及淨收入留存率均有所上升，反映來自消費能力較強的客戶的收入貢獻日益增長。根據弗若斯特沙利文的資料，該趨勢與智能即時通訊雲解決方案的市場趨勢大致一致。

收入模式

互聯網應用解決方案的收入產生自混合計費框架，該框架結合了訂閱費、按量分級費用以及可選服務套餐。

我們提供訂閱計費方案，以固定週期費用和有限使用量作為服務入門方案。此類訂閱方案專為編程與軟件開發場景設計，開發者可通過SDK和API集成我們的核心通信能力，無需獨立構建或維護底層基礎設施。針對即時通信，我們提供分級訂閱套餐，通過高級功能訪問權限實現差異化。對於月消息量低於5百萬的用戶，各套餐層級均按月峰值活躍用戶數計費。若消息量超過5百萬，客戶可選擇專屬雲部署，按月支付服務費（基於功能模塊）並額外收取超額消息量費用。

業 務

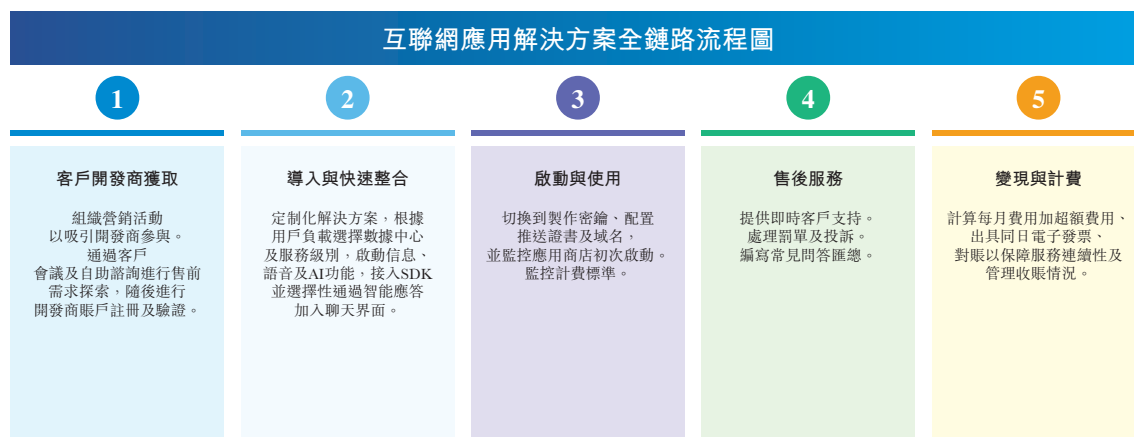
實時通信採用簡明計費模式，核心功能收取月度基礎費，超出套餐額度部分按實際使用量計費。這種訂閱計費結構具備靈活性，從適用於測試開發的入門級方案，到涵蓋更廣泛功能與高級特性的高階套餐均可適用，確保服務能隨客戶增長及使用模式動態調整。訂閱方案通常應用於個人開發者及機構客戶的實驗、原型開發和小規模部署，亦可作為客戶在按量計費方案下擴大使用規模前的入門途徑。

為滿足互聯網應用開發者及運營商日益增長的需求和更高的日活躍用戶量，我們進一步推出按量計費方案。在按量計費模式下，服務費用主要與核心運營指標掛鉤，例如日峰值活躍用戶或消息量，具體載於相關客戶合同。按量計費使客戶能夠根據實際需求付費，分級計費結構可為更高使用量提供規模經濟效益。

除提供基礎通信功能的訂閱與按量計費模式外，我們還推出可選服務套餐，讓客戶可以根據具體運營需求及所選服務配置進行選購。這些套餐通常涵蓋核心通信服務之外的附加功能或增強服務特性，例如智能數據分析、內容真實性驗證與智能風險控制以及彈性負載均衡等。

全鏈路流程圖

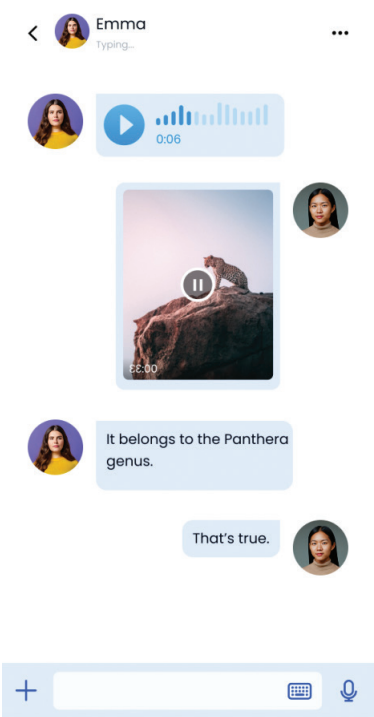
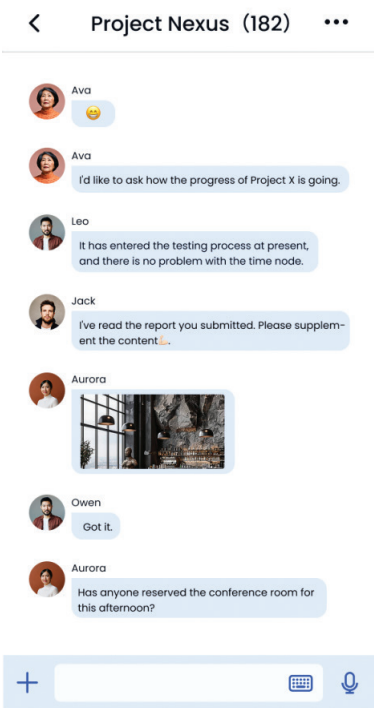
下圖載列我們提供互聯網應用解決方案的流程圖：



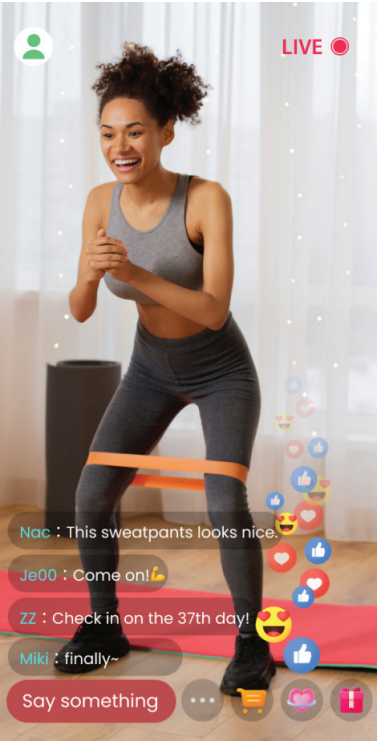
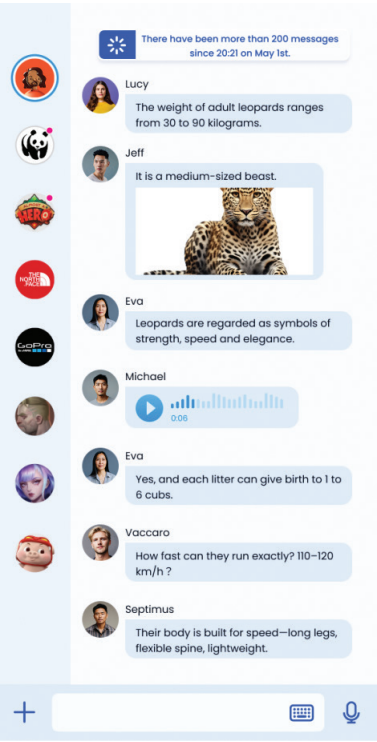
業 務

案例研究

下表載列我們互聯網應用解決方案的常見用例：

場景	說明	界面
聊天	兩位用戶間一對一私聊。主要應用於社交網絡及客服場景。	
群組	支持兩位及以上用戶參與的群組聊天，每組最多容納3,000名參與者。主要應用於社交網絡及營銷場景。	

業 務

場景	說明	界面
聊天室	聊天室場景下成員數量無上限，可即時處理海量併發消息。用戶退出聊天界面即視為離開聊天室，不再接收該聊天室消息。主要應用於直播及隨機陌生人聊天場景。	
超級群組. . . .	超級群組無成員數量限制。群組管理員可在單個群組內創建多個子群組。主要適用於興趣社群和營銷場景。	

業 務

全球社交網絡應用

背景：某個擁有超千萬用戶的全球社交網絡和娛樂平台，需通過高度穩定、低延遲的實時通信技術，提供一對一視頻匹配與直播互動服務。然而，該平台面臨以下挑戰：複雜的跨境網絡環境、高峰時段的高併發流量，以及需為全球用戶保障無縫視頻交互體驗。

解決方案：為應對這些挑戰，我們提供基於AICP的實時雲通信解決方案，將一對一消息、聊天室、音視頻功能集成至客戶應用。依托全球分布式通信網絡與增強型國際路由優化，系統實現了消息與視頻流的穩定、低延遲傳輸。我們的團隊提供即時技術支持，確保客戶高速增長階段及重大流量事件期間的快速響應。

益處：

- 提升實時交互質量與用戶參與度；
- 支持大規模併發流量下的系統穩定性能；及
- 支持平台跨多地域運營與擴展。

某家中東領先的直播平台

背景：客戶是中東地區排名靠前的直播平台，複雜的網絡環境和快速增長的用戶量對於維持快速流暢的直播體驗帶來了巨大挑戰。隨著客戶業務的快速擴張，其直播間頻繁遭遇流量激增，需要一套能夠處理百萬級併發消息的通信系統，確保在直播高峰時段保持實時響應。

解決方案：我們通過「聊天室」模塊賦能客戶的直播業務，該模塊針對中東地區進行了全球網絡加速與特定區域路由優化。高併發架構在支持海量用戶流量的同時，保持毫秒級消息傳遞，確保近乎零延遲的流暢直播體驗。「聊天室」解決方案提供的靈活定制化服務，助力客戶快速開發迭代新型直播體驗。我們的融雲團隊提供專屬技術支持，保障客戶業務穩定運行。

益處：根據客戶在直播業務中對互聯網應用解決方案的實施與應用，我們觀察到或支持了以下成果：

- 在複雜區域網絡環境中保障實時通信性能；
- 支持數千萬併發用戶下的穩定運行；及
- 實現產品快速迭代，並鞏固平台在區域市場的領先地位。

業 務

垂直行業解決方案

我們的垂直行業解決方案將AICP能力擴展至具有定制化信息系統需求的中大型企業及機構。這些解決方案滿足客戶在各類企業及機構場景中的關鍵任務通信需求，包括內部協作、智能辦公運營、智能客戶服務、遠程指揮控制及智能交通。此類部署通常要求具備高標準的數據安全、系統穩定性及定制化。

在垂直行業解決方案中，我們在私有雲或混合雲基礎設施上部署AICP。我們向軟件開發商與系統集成商提供本地或混合部署，使其能將AICP整合為面向客戶的綜合行業解決方案的組成部分。通過私有化部署、多組織權限設計及企業級安全配置，我們的解決方案既保障客戶對通信數據的完全掌控，又確保系統高效可靠運行。這使企業及機構用戶能夠將安全、實時協作與智能通信功能嵌入其內部系統，無需獨立開發此類能力，有效滿足客戶在內部協作、智能辦公運營、智能客服及智能交通等場景中的通信需求。

我們的垂直行業解決方案具有以下特點：

- **靈活部署與高可用性架構。**我們可提供完全私有化的獨立部署，確保數據本地存儲滿足安全要求，同時數據始終處於客戶的控制之下。提供高可用性集群、遠程熱備及雙活部署架構，滿足「兩地三中心」架構的金融級冗餘需求。
- **適配國內信息技術創新。**在中國軟件行業，適配信息技術創新是核心競爭力。我們的全系列解決方案支持國內信息技術創新，兼容國產CPU、操作系統及數據庫，支持國家加密算法。所有解決方案均實現完全自主可控，保障數據安全。
- **AI賦能。**我們的垂直行業解決方案融合AI功能，提供多樣化的場景應用，如AI問答、智能會議紀要和智能工作報告。通過將AI與產品API深度集成，形成智能和自動化的任務處理工作流。這些AI場景應用為垂直行業賦能，顯著提升協作效率。

於往績記錄期間，我們與軟件開發商及系統集成商跨多個領域合作，支持各類垂直行業應用。其中包括企業協作系統、政府公共服務平台、工業數字化運營系統、交通指揮中心及其他需實時通信能力的定制化解決方案。我們的垂直行業解決方案不僅助力客戶提升運營效率，亦增強了其信息系統基礎設施的穩定性、可擴展性與智能水平。

對於我們的垂直行業解決方案，我們可根據客戶需求及採購程序通過招標流程獲取客戶及項目。參與招標流程時，我們會考慮客戶需求、項目範圍及招標預算等因素。於2023年、2024年及2025年，按相關項目協議簽署日期計量，我們分別有一項、五項及六項垂直行業解決方案項目通過招標流程獲得。該等項目的總合約價值分別為人民幣0.2百萬元、人民幣23.3百萬元及人民幣1.0百萬元。於2023年、2024年及2025年，我們分別參與一項、六項及11項招標流程，中標率分別為100.0%、83.3%及54.5%。於2023年、2024年及2025年，我們就該等招標流程支付的投標保證金分別為零、人民幣59.0千元及人民幣60.0千元。截至最後實際可行日期，我們於同年支付的所有保證金均已獲退還。

業 務

下圖載列展示我們如何提供垂直行業解決方案的流程圖：



收入模式

對於垂直行業解決方案，我們向企業客戶收取通信模塊使用許可費，該等費用通常根據用戶容量或系統規模釐定。根據客戶需求，我們亦可能收取部署與定制費用，以及售後客戶服務的定期維護及支持費用。部署與定制費用依據解決方案的設計、定制、部署及驗收測試範圍計費，許可費則可按用戶容量或系統規模按年收取。維護與支持費用在質保期結束後根據客戶要求按年收取。收入根據項目進度於客戶驗收後或服務期內（如適用）進行確認。

案例研究

面向某電信集團的量子安全通信平台

背景：某大型電信集團推出新一代安全辦公通信平台，融合量子密鑰分發與後量子加密技術。該平台需滿足政務、應急響應、金融及工業運營等場景的極高通信安全需求，客戶亟需穩定、可擴展的通信基礎設施，以支持跨域安全通信與協作。

解決方案：我們提供基於AICP的通信、實時音視頻及智能運營組件作為平台通信基石。該解決方案與客戶的量子加密系統無縫集成，實現跨多個組織的安全通信、會議、文件工作流及協同操作。

益處：

- 提供超安全、量子增強的通信能力；及
- 推動高安全領域的大規模部署。

面向某全國性保險集團的企業級即時通信平台

背景：某大型全國保險集團長期面臨內部應用碎片化的挑戰。業務應用與辦公應用採用不一致的消息協議、獨立的聯絡系統及孤立的通信工具。這種碎片化阻礙了跨部門協作，限制了內部運營效率。

業 務

解決方案：我們與客戶協作，使用基於AICP的通信及音視頻技術構建了全企業即時通信平台。通過四個開發階段，該平台整合了多款內部應用的通信功能，實現跨部門無縫消息傳遞、協同工作及AI輔助溝通。該解決方案為客戶數字化轉型提供了可擴展的集中式通信基礎設施。

益處：

- 消除多應用程序間的內部信息孤島；
- 提升註冊用戶的溝通效率；及
- 構建可擴展基礎架構，支持客戶長期數字化轉型。

海外國民級通信解決方案

我們的海外國民級通信解決方案，標誌著AICP部署專業技術向大型政府及運營商主導通信系統項目的戰略性延伸。依托我們在實時通信技術、私有部署、數據本地化及高併發通信領域的豐富經驗，我們為海外市場的大規模國民級通信平台及本地化數字通信平台提供端到端通信基礎設施解決方案。

基於AICP構建的統一通信協作框架，為國民級大規模通信場景提供實時音視頻、文件共享、雲端存儲及輕量級應用功能。通過與當地運營商技術團隊的聯合開發，我們提供產品設計支持、本地化系統定制、多語言界面適配及本地部署服務。根據項目要求，我們亦可提供平台許可及運營相關支持服務。該框架助力海外市場運營商構建自主掌控的國民級通信平台，支持個人通信、企業協作、政務服務及其他公共場景應用。

我們在海外國民級通信解決方案中融入企業級安全標準，包括端到端加密、完全本地化的數據存儲、多組織權限模型、信息審計機制，並符合當地網絡安全與隱私法規。這些特性使海外運營商能夠構建安全且可擴展的通信平台，滿足國民級的安全與數據主權要求。

通過整合即時通信、會議、辦公協作工具、小程序支持及可擴展開放平台，我們的海外國民級通信解決方案助力本地運營商開發廣受歡迎的國民級通信應用，降低對外國平台的依賴，並提升所在相應市場的數字基礎設施水平。有關項目通常涉及較長的客戶獲取、實施及驗收週期。

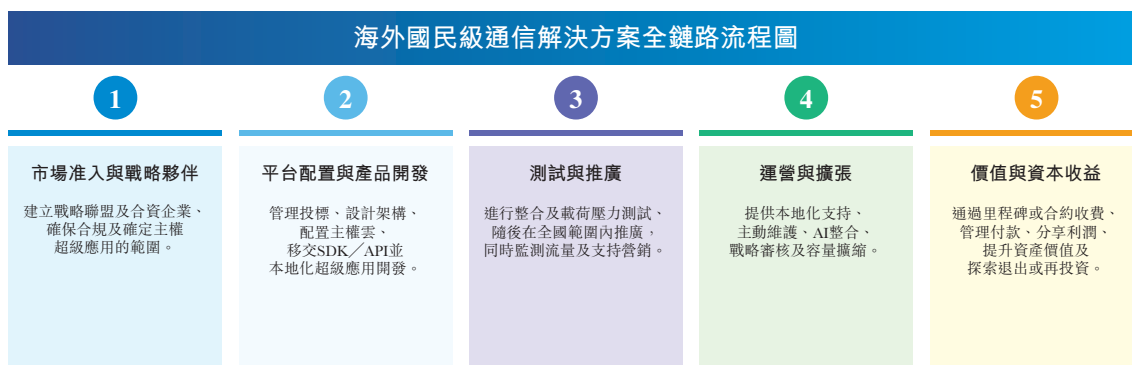
我們的海外國民級通信解決方案具有以下特點：

- **本地數據存儲與處理，全鏈路獨立可控。**我們提供客戶本地數據中心部署，所有數據均在本地存儲處理，滿足區域數據主權要求。通信鏈路全程獨立可控，助力海外國民級客戶符合本地數據治理法規。

業 務

- **成熟的通信能力。**我們的海外國民級通信解決方案需支持至少數千萬用戶的併發訪問。我們在互聯網解決方案市場已積累起處理數億併發用戶的能力，這為我們進軍海外國民級通信市場創造了獨特優勢。
- **高度靈活可擴展的模塊化架構。**我們的模塊化設計賦予強大的配置能力。客戶可自定義界面元素（包括顏色、樣式、標識等），並實現從模塊層到功能層的個性化控制。客戶還可通過開放API集成支付、娛樂及其他功能，構建完整的超級應用生態系統。

下圖載列展示我們如何提供海外國民級通信解決方案的流程圖：



收入模式

對於海外國民級通信解決方案，我們向海外電信運營商及公共部門客戶收取開發及部署服務費、平台許可費以及持續性運維費。許可費根據系統容量或用戶規模確定，部署服務費涵蓋系統設計、本地化、定制化及現場實施。運維費按年度或多年度協議收取，用於系統升級、安全增強及技術支持。根據具體的項目要求和合同安排，部分項目可能涉及長期或永久的軟件許可安排。收入根據里程碑交付、於客戶驗收後或按服務期進行確認。

案例研究

沙特國民級通信項目（客戶A）

背景：客戶A為一家沙特阿拉伯科技公司，曾參與了一項由沙特阿拉伯一家大型國家電信運營商發起的一項計劃，旨在構建一個自主、本地控制的通信與生產力平台，為該國普通民眾、公共機構以及大中型企業提供服務。該項目需要一套安全、可擴展且完全本地化的通信基礎設施，該基礎設施需符合嚴格的數據本地化政策和國家安全法規。現有外國通信應用無法滿足該國在安全性、數據主權及多組織協作場景方面的要求。

解決方案：為支持該國民級平台的開發，我們提供了AICP作為基礎通信層。通過我們的服務和解決方案，客戶A的本地工程團隊完成了自主產品設計、系統本地化、多語言界面適配及數據安全框架開發。在初步開發及部署階段之後，該項目隨後進入許可及運營階段，充分展示了我們的海外國民級通信解決方案在項目生命週期不同階段的可擴展性。

業 務

益處：

- 全面支持國家數據本地化與安全要求；
- 提升全國通信協作效率；及
- 降低對外國通信應用的依賴，同時支持用戶規模快速增長。

研究和開發

研發對維持我們的技術優勢和支持創新解決方案的開發至關重要，這使我們能夠滿足客戶不斷變化的需求。我們專注於開發解決方案的核心知識產權，同時選擇性地許可經過驗證的第三方知識產權（包括開源技術），以加速產品上市時間、增強可靠性和互操作性，並優化整體成本效益。

我們持續進行研發投資。於2023、2024及2025年，我們的研究和開發支出分別為人民幣48.7百萬元、人民幣45.2百萬元及人民幣58.8百萬元，分別佔同年收入的25.4%、27.0%及29.8%。

我們的研發團隊及人才

我們的專責研究部門為我們技術的端到端開發提供支持，其中各團隊專注於平台的特定方面：

- **AICP研發部**。該部門負責AICP的研究、開發及迭代，專注於三大核心領域：(i) 建構MaaS平台，(ii) 為對話式AI開發基於場景的功能，及(iii) 完成互聯網通信服務的基線開發及功能迭代。
- **行業應用研發部**。該部門基於AICP的核心技術為特定行業應用設計技術架構，並為各行業開發通信解決方案，確保系統具備高可用性、穩定性及可擴展性。該部門亦研究及開發自動化部署及診斷工具，以解決客戶系統內的問題。
- **海外通信產品研發部**。該部門主要負責推動國民級通信產品開發及技術系統建構，制定研發標準和質量基準，並通過技術創新推動產品迭代。
- **AI技術研究部**。該部門開展與對話式AI有關的前沿技術研究，目前專注於有關知識庫及記憶引擎的新技術。

截至2025年12月31日，我們合共有107名研發人員，約佔員工總數的60.1%。對於中級工程師，我們要求具備至少兩年的研發實踐經驗及相關技術專長。對於高級工程師及核心職位，我們根據相應的職責逐步提高經驗要求。此外，研發管理人員須展現成熟的團隊領導能力。我們的研發人員在即時通信及實時通信等關鍵領域具備深厚的專業知識，擁有為服務數億名用戶的解決

業 務

方案打造大規模、高可用性系統架構的成熟經驗。團隊的核心領導力及資深技術專家平均具備逾十年的行業經驗，已成功推動基礎通信技術的商業化及複雜全球項目的部署。這種在專業技術深度、大規模項目執行及持續創新能力方面的綜合優勢，為我們的技術驅動增長奠定基礎。

核心技術

我們已建立構成我們競爭力基礎的技術組合。我們於下文載列我們的若干關鍵技術及主要研發成果的詳情：

- **EverSync通信協議**。我們的EverSync通信協議採用創新可靠的傳輸技術，通過智能重傳機制與端到端認可，確保100%的消息傳遞。該協議結合我們專有的低延遲算法，實現端到端通信延遲<120毫秒的卓越成就，在領先的提供商當中，在為通信可靠性與實時性能方面均樹立了行業領先標準。
- **第四代SD-CAN全球加速網絡**。我們自主開發的第四代SD-CAN全球加速架構，建立了覆蓋全球多個國家與地區的分布式網絡。我們通過橫跨8個核心數據中心及成千上萬個邊緣訪問節點的智能路由，為全球用戶提供低延遲、高穩定的統一通信體驗。
- **99.99%的高可用性**。我們基於雲端技術在單一數據中心內構建彈性擴展架構，並成功於全球多個數據中心進行部署，實現分布式存儲及處理能力。此架構支持分鐘級災難恢復，確保業務連續性。憑藉此技術，我們的AICP近期已實現99.99%的可用性。
- **海量併發處理技術**。我們採用分布式處理架構，當服務節點快速偵測到其他節點流量大幅波動時，我們的智能算法可將請求均勻分配至各節點，並平衡服務器資源利用率。我們的系統結合彈性擴展架構，單日可處理逾1,900億條消息。
- **MaaS平台**。我們的MaaS平台已整合包括OpenAI、Gemini、DeepSeek、Doubao及Qwen(通義千問)在內的全球大語言模型。開發者可通過統一接口靈活調用前沿AI能力，充當一站式AI能力樞紐。我們提供「推理速度優化」、「模型微調」、「推理加速」等服務，確保客戶在利用AI能力時體驗超低延遲及精準的成本控制。
- **記憶引擎**。記憶引擎解決了通用AI「千人一面」及「缺乏記憶」的問題。其分層設計能捕捉10至20輪對話中的短期記憶及情感，確保對話連貫性。記憶引擎亦具備長期記憶功能，可處理並在獨立記憶儲存庫中儲存關鍵信息。記憶引擎賦予開發者「情感互動」能力。精準的記憶回憶使AI對話更具人性化，為數字虛擬化身等解決方案奠定了基礎。該引擎亦與其他解決方案整合，形成「情感互動引擎」，提供全週期AI服務並構建「智能伴侶式」體驗。

業 務

銷售及營銷

我們制定以客戶成功與滿意度為中心的銷售及營銷策略，這是我們核心價值觀的組成部分。鑒於三大解決方案的客戶狀況及部署模式存在差異，我們針對各業務性質，採取差異化銷售方針。這種以客戶為中心的諮詢式銷售理念，結合我們綜合的解決方案及細緻的服務，使我們得以與客戶建立長期的關係。

為最大程度提升銷售流程的客戶滿意度，我們依賴銷售團隊推廣我們的解決方案及服務。我們的銷售團隊根據地域及行業進行分組，以利用銷售人員在當地的人脈及行業洞察力。我們要求每位銷售人員具備銷售全套解決方案及服務的能力，以便客戶無論採購何種解決方案及服務，均能與單一聯繫人進行交易。我們的銷售團隊由產品及實施專家提供支持，產品及實施專家提供技術及產品專業知識促進銷售流程，確保銷售人員能即時回應客戶詢問。

我們主要通過現有客戶推薦及線上及線下營銷倡議，創造客戶線索、促進銷售機會並提升品牌知名度。我們的主要營銷及品牌推廣活動包括編製併發布特定行業的報告、刊物及案例研究，分享行業洞見，舉辦客戶會議、行業高峰會及研討會，舉辦定期產品發布活動（包括春季及秋季產品發布會）、線上營銷活動，贊助及參與貿易展及其他行業活動以及公關與社交媒體計劃。我們相信，在銷售過程中對客戶成功的不懈追求，已為我們建立日益增長、忠誠及遍布全國的客戶群，並在各項解決方案與服務方面創造出具吸引力的向上銷售及交叉銷售機會。

銷售模式

我們採用直銷模式，這令我們可契合不同地區的市場需求、監管框架及客戶狀況。對於互聯網應用解決方案，主要通過開發者生態系統拓展及自助導入推動獲客；而垂直行業解決方案則一般涉及諮詢式銷售流程。我們的海外國民級通信解決方案通常通過基於項目的方式獲取。於往績記錄期間，我們的銷售團隊在推動解決方案及服務銷售收入方面發揮了關鍵作用。我們的銷售團隊深諳互聯網雲端通信領域，與客戶緊密合作，以收集有關產品質量、偏好、改進措施及市場需求的反饋。我們的銷售團隊亦參與營銷策略的規劃、開發及執行。

我們的銷售人員負責處理詢價並編製包含解決方案類型與定價相關詳情的報價單。報價單編製完成後，我們將發送予客戶，以便客戶確認訂單。

定價政策

我們的定價政策旨在確保我們的解決方案與服務保持競爭力，同時維持盈利能力並符合市場預期。該政策基於對內部與外部因素的全面評估而制定，形成了適應市況的動態及靈活的定價策略。

我們的定價決策受用戶數量、產品等級及支付模式等關鍵因素影響。不同解決方案類型採用的定價結構各異，包括互聯網應用解決方案採用基於訂閱與用量的模式，垂直行業解決方案採用基於用戶規模及服務範圍的安排，以及海外國民級通信解決方案採用基於項目的安排。我們亦

業 務

考慮影響廣泛市場環境的多項因素。我們監測競爭對手的定價策略，確保我們的服務仍具競爭力，同時我們亦考慮需求彈性及客戶支付意願。我們根據整體經濟形勢波動調整價格，確保定價符合行業標準及客戶預期。我們亦計及監管要求，確保遵守本地及國際定價法規。

我們定期審查定價政策，以確保其與不斷變化的市況及我們的戰略目標保持一致。這種全面的方針確保我們的定價可持續，且能夠就競爭及經濟形勢的變化作出反應。

客戶支持

我們的解決方案及服務讓開發者能透過完善的文件、工具及支援資源實現自助設計。我們提供輔助庫、全面的用戶指南及豐富的代碼示例與演示。除豐富的自助資源外，我們亦通過電子郵件及電話提供個別客戶支持。我們為開發者提供「融雲」工具套裝，幫助他們獨立監控及診斷質量問題、找出根本原因並解決與我們解決方案有關的問題，從而提升終端用戶體驗。隨著客戶增長，我們將為其配備專屬服務團隊，以確保客戶持續滿意。對於關鍵及高用量客戶，我們採取差異化服務方針，提供專屬支持及技術指導，以促進用量拓展及長期合作。

營銷策略

我們根據全面通信能力組合，構建以客戶為中心的營銷策略，深度貫穿客戶的整個生命週期，實現對國內及國際開發者生態系統及企業市場的多重滲透。不同於傳統的單觸點營銷策略，我們實施全渠道部署，覆蓋客戶旅程的每個關鍵階段，從初始認知、興趣激發、評估／比較、購買決策、用戶體驗及通過口耳相傳維護忠誠度。

具體而言，我們通過社交媒體平台增強品牌消息的滲透力，藉助搜索引擎與垂直內容精準觸達目標受眾，在官方網站及社區論壇建立深度互動，同時通過個性化的銷售諮詢、沉浸式的產品體驗、全方位的售後服務以及忠誠度計劃，確保客戶在每個關鍵觸點獲得一致且有價值的品牌體驗。此外，我們通過參加各種線上及線下行業活動進一步加深行業影響力，尤其包括我們的旗艦年度活動－全球互聯網通信雲大會（WICC），該活動為專注於雲通信行業的專屬行業IP。

通過該全渠道及多觸點的營銷體系，我們持續輸出契合客戶需求、並匹配價值理念的內容，系統性地塑造品牌認知，最終實現從短期轉化到長期品牌忠誠的完整閉環。

我們的客戶

主要客戶

我們各解決方案的客戶存在差異，這反映了各解決方案採用的獨特商業模式及部署方針。

對於互聯網應用解決方案，我們的客戶包括通過將標準化SDK和API整合至其應用而使用我們的託管互聯網通信服務的互聯網應用開發者及運營商。此類客戶通常採用基於訂閱及用量的模式，且定價條款通常基於服務類型及預期用量進行標準化處理。

業 務

對於垂直行業解決方案，我們的客戶包括需要私有雲或混合雲部署的行業客戶。此類客戶通常通過顧問式銷售流程及定制解決方案安排與我們進行合作。此類客戶的定價結構通常反映部署規模、功能配置及預期服務用量。

對於海外國民級通信解決方案，我們的客戶主要包括參與海外市場國民級通信計劃的電信運營商及相關戰略合作夥伴。此類合作通常涉及本地化部署及戰略合作安排，且定價條款基於項目範圍、系統規模及商業架構確定。

於往績記錄期間，我們對主要客戶的銷售額包括互聯網應用解決方案、垂直行業解決方案及海外國民級通信解決方案所得收入。於往績記錄期間各年度來自五大客戶的收入分別為人民幣55.1百萬元、人民幣45.7百萬元及人民幣68.3百萬元，分別佔相應年度各年我們總收入的28.8%、27.3%及34.6%。於2023年、2024年及2025年，於往績記錄期間各年度來自最大客戶的收入分別為人民幣38.4百萬元、人民幣15.6百萬元及人民幣22.4百萬元，分別佔相應年度各年我們總收入的20.1%、9.3%及11.4%。

下表載列於往績記錄期間各年度五大客戶的詳情。

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	客戶類型	提供的解決方案類型	與我們建立業務關係年份	信用期	源自客戶的收入 人民幣千元	佔我們收入的百分比 %
1.....	客戶A	私營	海外國民級通信解決方案	2022年	收到發票後15天	38,433	20.1
2.....	客戶B	私營	互聯網應用解決方案	2020年	7天	4,758	2.5
3.....	客戶C	私營	互聯網應用解決方案	2022年	7天	4,298	2.2
4.....	客戶D	私營	互聯網應用解決方案	2022年	收到發票後30天	3,990	2.1
5.....	客戶E	私營	互聯網應用解決方案	2021年	7天	3,593	1.9
合計 ...						55,072	28.8

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	客戶類型	提供的解決 方案類型	與我們建立 業務關係 年份	信用期	源自客戶 的收入 人民幣千元	佔我們收入 的百分比 %
1.....	客戶F	私營	互聯網應用解決方案	2021年	7天	15,586	9.3
2.....	客戶A	私營	海外國民級通信解決 方案	2022年	收到發票後 15天	13,430	8.0
3.....	客戶G	私營	互聯網應用解決方案	2024年	7天	6,750	4.0
4.....	客戶H	私營	垂直行業解決方案	2024年	根據付款時間 表付款	5,391	3.2
5.....	客戶B	私營	互聯網應用解決方案	2020年	7天	4,521	2.8
合計 ...						45,678	27.3

截至2025年12月31日止年度

排名	客戶	客戶類型	提供的解決 方案類型	與我們建立 業務關係 年份	信用期	源自客戶 的收入 人民幣千元	佔我們收入 的百分比 %
1.....	客戶F	私營	互聯網應用 解決方案	2021年	7天	22,430	11.4
2.....	客戶I	國有企業	垂直行業解 決方案	2024年	30天	19,609	9.9
3.....	客戶A	國有企業	海外國民級 通信解決 方案	2022年	根據付款時間表付 款	13,140	6.7
4.....	客戶H	私營	垂直行業解 決方案	2024年	根據付款時間表付 款	7,556	3.8
5.....	客戶J	私營	互聯網應用 解決方案	2024年	7天	5,577	2.8
合計 ...						68,312	34.6

附註：

- (1) 客戶A是一家總部位於沙特阿拉伯的信息技術公司，專門為阿拉伯市場提供即時通訊及辦公協作解決方案，其產品整合了面向消費者的社交功能及企業協作功能。於往績記錄期間，客戶A以往曾由（其中包括）eWTP Innovation Fund（我們的主要股東之一）、汪鉞先生（我們的控股股東之一）擁有。詳情請參閱「一 與客戶A的關係」。

業 務

- (2) 客戶B是一家於香港註冊成立的社交網絡科技公司，主要從事開發及運營移動社交及娛樂應用程序，專注於基於視頻的社交互動及海外市場。
- (3) 客戶C是一家總部位於上海的公司，主要從事軟件及信息技術服務，專注於動畫及遊戲開發、數字文化創意軟件開發、互聯網銷售及相關技術服務。截至2025年12月31日，客戶C的註冊資本為人民幣10.0百萬元。
- (4) 客戶D是一家總部位於新加坡的科技公司，專門從事元宇宙相關創意產品及下一代社交應用的開發。
- (5) 客戶E是一家總部位於塞舌爾的金融科技公司，主要從事數字資產交易及相關技術平台與服務的運營。客戶E在全球範圍內開展業務，並向多個司法管轄區的用戶提供數字資產交易及相關服務。
- (6) 客戶F是一家在香港註冊成立且總部位於沙特阿拉伯的科技公司，專門為中東市場開發及運營社交娛樂應用程序。客戶F開發並運營的手機應用程序在沙特阿拉伯App Store排行榜上名列前茅。於往績記錄期間，客戶F以往曾由eWTP Innovation Fund（我們的主要股東之一）持有40.0%的權益。2024年，eWTP Innovation Fund不再持有客戶F的任何股權。
- (7) 客戶G是一家在香港註冊成立的有限公司。客戶G主要從事貿易及相關商業活動。
- (8) 客戶H是一家總部位於廣東省廣州市的互聯網公司，主要從事軟件及信息技術服務，專注於即時通訊平台的開發及運營。截至2025年12月31日，客戶H的註冊資本為人民幣10.0百萬元。
- (9) 客戶I是一家總部位於安徽省合肥市的科技公司的分公司，主要從事軟件及信息技術服務，隸屬於中國大型電信運營商之一，專注於軟件開發、5G通信技術服務、計算機系統服務、互聯網安全服務及信息系統集成。客戶I作為其母公司的區域分公司運營。
- (10) 客戶J是一家總部位於新加坡的科技公司，主要從事線上社交娛樂及直播平台的開發及運營，以及遊戲軟件及互聯網應用的發行。其產品主要服務於社交網絡及線上互動娛樂場景用戶。
- (11) 於往績記錄期間各年度五大客戶的付款方式均為銀行轉賬。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除客戶A及客戶F外，我們的董事或其各自的緊密聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的任何股東，於往績記錄期間概無在我們的任何五大客戶中持有任何權益。

與客戶A的關係

於2020年8月，我們與eWTP Innovation Fund（其擔任沙特阿拉伯王國政府代表）簽署合作備忘錄，共同探討開發面向沙特阿拉伯等中東市場的通信協作平台以服務當地市民的電信需求，並制定沙特國民級通信項目的藍圖。客戶A於2021年12月成立以實施該項目，並於2022年8月就該項目與我們訂立研發協議，據此，我們提供技術方案及開發服務。

eWTP Innovation Fund亦為我們其中一名[編纂]的聯屬人士。詳情請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]」一節。eWTP Innovation Fund利用其在中東的網絡及投資平台，支持選定的技術公司建立業務並參與區域內的數字基礎設施與技術計劃。

於往績記錄期間，客戶A曾由eWTP Innovation Fund及汪鉞先生（我們的控股股東，間接持有客戶A約37.3%的股權）等擁有。在相關開發階段完成後，汪鉞先生於2024年11月出售了其在客戶A的全部權益，並未從該項投資中獲取任何經濟收益、投資回報或其他優惠利益。

業 務

於往績記錄期間，我們向客戶A提供海外國民級通信解決方案，包括國民級通信平台的平台開發及部署服務，以及於項目生命週期不同階段的許可及運營相關服務。我們的董事確認，與客戶A的所有交易均於正常業務過程中，按正常商業條款並基於公平原則進行。

於2024年12月13日，在一系列股份轉讓之後，客戶A由一家沙特阿拉伯政府相關實體間接全資擁有。截至最後實際可行日期，客戶A不再由本公司、本公司控股股東或本公司任何關聯人士擁有，亦不再持有任何權益。

與主要客戶的合同的一般條款

我們與主要客戶的合同的主要條款因相關解決方案的性質而異。我們一般於客戶註冊時與其線上訂立服務協議，僅於客戶要求時方訂立書面協議。

互聯網應用解決方案

對於互聯網應用解決方案，我們通常與客戶簽訂標準服務協議，協議通常設固定期限（通常為一年），經雙方同意可續簽。此類協議主要規範通過我們的公有雲基礎設施提供智能即時通訊雲服務。如需調整價格，我們將根據合同條款提前向客戶發出書面通知。我們採用混合定價框架，該框架結合了訂閱制費用、基於用量的階梯費用及可選服務包。詳情請參閱「業務－我們的解決方案－互聯網應用解決方案－收入模式」。

客戶可選擇預付費用或後付費用安排：

根據預付費用模式，客戶向其服務賬戶存入資金，且服務費將根據實際用量實時扣除。如賬戶餘額不足，客戶須補足餘額，方可繼續使用服務。

根據後付費用模式，我們將根據合同訂明的賬單週期，按實際用量生成週期性賬單。客戶須在約定時限內審核及確認賬單。如存在差異，雙方將按約定程序核對用量記錄。在確認賬單後將開具發票，並在約定信用期內付款。

垂直行業解決方案

對於垂直行業解決方案，我們通常簽訂定制軟件、開發或許可協議。此類協議通常涉及私有雲或混合雲部署，且可能包含源代碼交付、系統集成、技術支持及維護服務。

合同期限及付款時間表根據具體項目確定。付款通常分期進行，可能包括前期許可費、與交付及驗收掛鈎的里程碑付款，以及年度維護或技術支持費用。我們採用分期付款，信用期介乎5天至180天。

此類合同通常包含有關交付標準、驗收程序、知識產權及交付後維護義務的詳細規定。收入確認通常與相應協議中規定的合同里程碑、交付或驗收條款掛鈎。

業 務

海外國民級通信解決方案

對於海外國民級通信解決方案，我們與當地合作夥伴簽訂戰略許可及合作協議。此類安排通常涉及通信技術的主權或全國範圍部署，包括源代碼許可及本地化定制。付款安排因項目性質及提供的服務類型而異，須根據具體情況而定。

此類安排的合同結構通常更為全面，且可能包含：

- 開發及實施服務，其費用可能與協定的開發里程碑、交付成果或項目進度掛鉤；
- 分期許可款項，據此許可費應在約定期限內分多期支付，付款時間通常與預先界定的合同里程碑或時間表保持一致；
- 最低服務費或保證付款安排，據此，無論實際服務用量如何，本地合作夥伴均須在合同條件的規限下，在指定期間支付最低約定金額；
- 基於用量或與績效掛鉤的費用安排，據此，可根據約定的運營指標（如用戶活躍度或服務規模）及預先界定的定價參數計算附加費用；
- 源代碼許可及本地化部署權，包括在約定地區部署和運營許可軟件的權利，以及為符合當地監管要求進行必要的本地化或定制的權利；及
- 長期技術支持或合作承諾，可能包含在約定合作期內持續提供系統維護、產品升級及合作開發工作。付款時間表通常在合同中界定，並可能跨越多個年度。若干協議亦可能規定在約定條件下採用遞延或調整機制。鑒於有關項目的戰略性和長期性，合同條款均根據具體情況進行磋商。

第三方支付安排

第三方支付的背景和理由

於往績記錄期間，盡我們所知，部分客戶（「**相關客戶**」）曾委託第三方支付人（「**第三方支付人**」）根據相關服務協議向我們結清款項，因此合同交易對手與實際付款人並非同一實體（「**第三方支付安排**」）。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，採用第三方支付安排的相關客戶數量分別約為132家、91家及67家。通過第三方支付安排結算的總金額分別為人民幣8.1百萬元、人民幣9.1百萬元及人民幣7.7百萬元，分別佔我們相應年度提供解決方案及服務所收到付款總額的2.9%、3.7%及3.9%。涉及的第三方支付人主要包括(i)與相關客戶有關聯的人士或實體，包括相關客戶的附屬公司或關聯實體、法律代表、業務運營商、股東或僱員；及(ii)相關客戶指定代為付款的獨立第三方。

業 務

根據弗若斯特沙利文的資料，在智能即時通訊雲解決方案行業，客戶通過第三方支付人結清款項屬常見的商業慣例。盡我們董事所知，採用第三方支付安排的主要原因包括(i)對部分相關客戶而言，使用若干聯屬人士的賬戶更為便捷或符合其內部財務管理慣例；及(ii)在若干情況下，因指定付款人操作便捷而採用，例如已解散的客戶無法通過其自身的銀行賬戶向我們付款，必須藉助授權書通過指定實體向我們付款。

採取的強化措施及內部控制措施

截至最後實際可行日期，我們已採取以下強化內部控制措施以降低第三方支付相關風險：

為防範與第三方支付安排有關的風險，我們已實施了解你的客戶程序，以確保我們僅與信譽可靠、具有良好業務往績記錄及穩健財務狀況的客戶開展交易。我們已建立貿易應收款項管理體系，以防止第三方支付安排再次發生。客戶的付款應僅由銷售及採購協議中的合同方直接作出，特別是，我們通過我們的在線平台向客戶發出通知，告知其通過第三方（包括實體及個人）作出的付款將不予受理。

我們的銷售及營銷部對潛在客戶的背景及資質進行全面的內部審查。自第三方支付人收到的任何付款將予退回。

第三方支付安排的終止與影響

截至最後實際可行日期，我們已終止所有第三方支付安排。我們認為，終止第三方支付安排並未且將不會對我們的業務造成重大不利影響。

根據中國法律法規，對於採用第三方支付安排並無明確限制。只要第三方支付安排不屬於《中華人民共和國民法典》所規定的無效情形，即屬有效，該等無效情形包括但不限於：該安排違背公序良俗，或通過惡意串通損害他人合法權益。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未被要求退還已收到的任何第三方支付款項。據董事所知，(i)我們並未涉及因任何第三方支付安排而產生或導致的任何實際或潛在糾紛或分歧；(ii)我們並未因參與第三方支付安排而受到任何調查、問詢、處罰或須支付附加費用。基於法律分析、我們的確認及相關政府機關發出的合規證明，我們的中國法律顧問已告知我們，我們在日常業務過程中因收取第三方支付人的第三方支付款而構成洗錢罪的風險較低。

據我們的中國法律顧問告知，並考慮到相關背景、原因及我們就上述第三方支付安排所採取的管理措施，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，根據《中華人民共和國民法典》，第三方支付安排僅是相關客戶將責任轉移給第三方支付人的安排。該等安排一經相關各方同意，即構成對各方有效且具約束力的義務。此外，只要經我們確認收款僅作為解決方案或服務銷售的結算用途，且與任何犯罪或非法所得及收益均無關聯，則該安排本身在重大方面均未違反或規避中國適用法律法規（包括反洗錢法律）的強制性規定。

業 務

考慮到我們為管理第三方支付安排所採取的措施、中國適用法律法規的規定以及相關政府主管部門出具的合規函件，董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，第三方支付安排屬合法有效，且未違反或規避中國的反洗錢、稅務或其他適用法律或法規。此外，董事認為，通過第三方支付安排結算的所有交易均已完整且準確地記錄於我們的歷史財務資料中。

我們的供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括雲基礎設施及網絡服務提供商，如國內外公有雲平台及公共服務器、協助客戶獲取及市場拓展的營銷及推廣合作夥伴，以及辦公場所物業出租方等其他服務提供商。

供應商的選擇與聘用

我們根據內部採購政策開展採購活動，該政策制定了涵蓋預算編製、供應商選擇、合同審批、驗收檢驗及付款授權的標準化流程。相關業務部門根據已批准的預算提出採購申請，並通過綜合評估資質、技術能力、定價及服務質量等因素來選擇供應商。只有在相關服務交付並驗收後，方可憑有效發票及合同文件對付款進行處理，且需根據所涉金額完成內部審批程序。該等程序旨在確保採購活動的透明度、成本效益及合規性。

與供應商簽訂的協議

鑒於我們採購的服務及資源類型各異，供應商協議的條款根據合作性質而有所不同。主要條款一般包括以下方面：

雲基礎設施、網絡及技術服務提供商

期限：與主要服務提供商簽訂的框架協議通常採用一至三年的固定期限，可根據協議續簽或提前終止。

合作模式：我們一般根據主服務協議或供應商的標準雲服務條款採購服務。具體服務按使用量訂購，服務範圍可能包括計算資源、存儲、帶寬及相關技術支持服務。

價格調整：定價通常基於約定的服務類別及實際使用量或固定訂閱方案（例如按月或按年套餐），並可能根據框架協議納入約定的折扣計劃。費用根據相關計費週期內的實際資源消耗量計算。

付款及信用條款：根據供應商及服務模式，付款可能採用預付款方式或基於實際使用量的定期計費週期（通常按月）。在收到發票後，於約定的計費週期內根據合同條款完成結算。

質量控制：服務提供商通常需遵守約定的服務水平標準，包括可用性及性能承諾。我們根據內部審核程序監控服務穩定性及資源利用率。

業 務

交付：服務乃通過連接遠程雲基礎設施的方式交付，並根據約定的服務規格進行配置。

終止：協議可在約定期限屆滿時終止，或在出現重大違約、破產或其他合同約定事件時提前終止。

保密性：服務提供商須就技術、運營及業務等信息承擔保密義務。

營銷及推廣合作夥伴

期限：營銷服務協議通常採用一至兩年的固定期限，經雙方同意可續簽。

合作模式：營銷及推廣合作夥伴獲得非獨家授權，在約定區域內推廣我們的解決方案及服務。客戶通常直接與我們簽訂合同並向我們結算付款，除非另有約定，否則營銷及推廣合作夥伴不得向最終客戶收取款項。

佣金結構：營銷及推廣合作夥伴有權獲得基於我們從其介紹的客戶處實際收到的款項計算的佣金或收益分成。佣金安排根據約定的定價結構確定，並可能因產品類別、服務類型或合作條款而異。

結算及付款條款：我們一般定期（通常按月）向營銷及推廣合作夥伴出具結算單，列明佣金金額。營銷及推廣合作夥伴需在約定期限內確認結算單，經其確認後，我們通過銀行轉賬支付佣金。如適用，佣金支付可能根據客戶付款情況或其他約定條件進行調整。

業績及合規義務：營銷及推廣合作夥伴須遵守約定的商業及合規標準，包括客戶管理、配合付款跟進及遵守約定的定價及營銷政策。

終止：營銷服務可在約定期限屆滿時終止，或在出現違約、不履行或其他合同約定事件時提前終止。

保密性：營銷及推廣合作夥伴須就我們的定價政策、技術資料及客戶信息承擔保密義務。

主要供應商

於往績記錄期間各年度，五大供應商於2023年、2024年及2025年的採購額分別為人民幣32.2百萬元、人民幣23.9百萬元及人民幣21.5百萬元，分別佔各相應年度我們採購總額的60.2%、53.6%及41.8%。相同年度，我們於各年度向最大供應商的採購額分別為人民幣12.6百萬元、人民幣13.0百萬元及人民幣9.4百萬元，分別佔各相應年度我們採購總額的23.5%、29.1%及18.1%。有關供應商集中風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們倚賴為數有限的供應商提供若干必需解決方案及服務，或會對我們有效管理業務的能力造成不利影響，繼而損害我們的業務。」

業 務

下表載列於往績記錄期間各年度五大供應商的詳情。

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	採購產品／服務類型	與我們建立 業務關係年份	信用期	向供應商支付 的採購額 人民幣千元	佔採購總額 百分比 %
1.....	供應商A	公共服務器	2018年	收到發票 後30天	12,570	23.5
2.....	供應商B	公共服務器	2017年	無特定 信用期	12,122	22.7
3.....	供應商C	租賃	2023年	預付款	4,006	7.5
4.....	供應商D	營銷及廣告服務	2015年	預付款	1,841	3.4
5.....	供應商E	技術服務	2020年	7天	1,690	3.1
合計 ...					32,229	60.2

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	採購產品／服務類型	與我們建立 業務關係年份	信用期	向供應商支付 的採購額 人民幣千元	佔採購總額 百分比 %
1.....	供應商B	公共服務器	2017年	無特定 信用期	12,979	29.1
2.....	供應商F	營銷服務	2020年	收到發票 後支付	3,335	7.5
3.....	供應商A	公共服務器	2018年	收到發票 後30天	2,942	6.6
4.....	供應商G	公共服務器	2024年	收到發票 後30天	2,738	6.1
5.....	供應商H	營銷服務	2023年	收到發票 後支付	1,939	4.3
合計 ...					23,933	53.6

業 務

截至2025年12月31日止年度

排名	供應商	採購產品／服務類型	與我們建立 業務關係年份	信用期	向供應商支付 的採購額 人民幣千元	佔採購總額 百分比 %
1.....	供應商B	公共服務器	2017年	無特定 信用期	9,350	18.1
2.....	供應商G	公共服務器	2024年	收到發票 後30天	4,251	8.2
3.....	供應商H	營銷服務	2023年	收到發票 後支付	3,077	6.0
4.....	供應商F	營銷服務	2020年	收到發票 後支付	2,434	4.8
5.....	供應商I	公共服務器	2025年	收到發票 後60天	2,412	4.7
合計...					21,524	41.8

附註：

- 供應商A是一家總部位於上海的互聯網服務提供商，專門從事內容分發及加速、互聯網數據中心、雲計算及雲安全服務。供應商A於深圳證券交易所創業板上市，截至2025年12月31日，註冊資本約為人民幣2,459.4百萬元。
- 供應商B是一家總部位於浙江省杭州市的雲計算及人工智能科技公司，專門提供全面的雲服務，包括彈性計算、存儲、網絡安全、數據庫及大數據服務。截至2025年12月31日，供應商B的註冊資本約為人民幣1,010.1百萬元。
- 供應商C是一家總部位於北京的房地產開發公司，專門從事房地產開發、自行開發商品房的銷售、商業物業租賃、物業管理及酒店管理。截至2025年12月31日，供應商C的註冊資本為人民幣100.0百萬元。
- 供應商D是一家總部位於北京的公司，主要從事技術推廣及應用服務，專注於軟件開發、系統集成、技術諮詢及服務，以及廣告設計、製作、發佈及代理服務。截至2025年12月31日，供應商D為一家在納斯達克證券市場上市的中國領先科技及互聯網集團的附屬公司。
- 供應商E是一家總部位於北京的科技公司，專門提供在線風險控制解決方案，包括智能業務風險控制及內容風險控制服務。供應商E在中國多個城市設有研發中心及附屬公司，截至2025年12月31日，其註冊資本為人民幣50.0百萬元。
- 供應商F是一家總部位於北京的公司，專門提供在線營銷策劃服務，重點在移動廣告和數碼營銷解決方案。截至2025年12月31日，供應商F的註冊資本為人民幣10.0百萬元。
- 供應商G是一家於香港註冊成立的公司，專門從事雲管理服務及人工智能基礎設施服務。供應商G的業務遍及多個國家及地區。
- 供應商H是一家總部位於上海的公司，主要從事數據、網絡及信息技術服務，專注於為移動互聯網公司及金融機構提供大數據驅動的精準營銷服務。截至2025年12月31日，供應商H的註冊資本為人民幣10.0百萬元。
- 供應商I是一家總部位於沙特阿拉伯的科技公司，專門提供本地市場雲計算基礎設施服務，隸屬於中國一家主要電信設備提供商。
- 於往續記錄期間各年度所有五大供應商的付款方式是銀行轉賬。

業 務

於往績記錄期間，我們的五大供應商均為獨立第三方。於往績記錄期間，我們的董事或其各自的緊密聯繫人或任何持有我們已發行股本5%以上的股東，均未在我們的五大供應商中持有任何權益。

競爭

我們的業務受到中國及全球智能即時通訊雲解決方案市場的影響，且面臨來自不同公司及供應商的競爭。我們經營所在的市場具有技術快速迭代、應用場景不斷拓展以及競爭日益激烈的特點。

近年來，在全球數字化轉型的推動下，全球智能即時通訊雲解決方案市場迅速發展。自2021年到2025年，按收入計的智能即時通訊雲解決方案市場的全球市場規模從人民幣139億元增至人民幣190億元，年複合增長率為8.1%。展望未來，下游應用場景的持續擴張有望進一步推動市場增長。到2030年，按收入計的智能即時通訊雲解決方案市場的全球市場規模預計將達到人民幣389億元，2025年至2030年的年複合增長率為15.4%。

根據弗若斯特沙利文的資料，近年來中國的智能即時通訊雲解決方案市場持續增長。自2021年至2025年，按收入計的中國智能即時通訊雲解決方案市場的市場規模從人民幣55億元增至人民幣72億元，年複合增長率為7.0%。到2030年，按收入計的中國智能即時通訊雲解決方案市場的市場規模預計將達到人民幣141億元，2025年至2030年的年複合增長率為14.4%。

根據服務能力和主營業務的不同，全球智能即時通訊雲解決方案提供商主要可分為具有不同服務能力、技術定位和目標客戶群體的供應商。根據弗若斯特沙利文的資料，此類供應商大致可分為兩類：(i)專注於通過智能雲平台提供標準化即時通訊能力的專業智能即時通訊雲解決方案提供商；及(ii)將即時通訊解決方案作為更廣泛的雲服務組合一部分的綜合雲服務提供商。在中國及海外市場，我們均面臨來自這兩類智能即時通訊雲解決方案提供商的競爭。在中國及海外市場，我們均面臨來自這兩類智能即時通訊雲解決方案提供商的競爭。

此外，智能即時通訊雲解決方案提供商在多個維度展開競爭，包括技術能力、平台穩定性與可擴展性、全球網絡覆蓋範圍、數據安全與合規能力、所支持應用場景的廣度、服務可靠性以及客戶支持等。

垂直行業企業及國家級通訊平台客戶通常對系統安全性、定制化和部署靈活性提出更高要求，這可能會加劇能夠支持私有雲或混合雲部署以及本地化數據管理的提供商之間的競爭。

隨著人工智能與通訊的融合不斷加深，提供商在通訊平台中嵌入智能交互、智能客服等AI功能的能力亦成為競爭的關鍵驅動因素。

有關中國及全球智能即時通訊雲解決方案市場的資料，請參閱「行業概覽」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們經營所在的市場競爭激烈」。

業 務

知識產權

截至最後實際可行日期，我們在中國擁有56項註冊商標、69項已登記軟件著作權和兩項已登記作品著作權、41項已授權專利及23個已備案域名。

我們通過著作權、商標、專利及其他可用的知識產權形式，以及與員工、供應商、客戶及其他方簽訂的保密和許可協議來保護我們的知識產權。我們通常要求研發人員簽訂保密協議，承認其在受僱期間產生的發明、商業秘密、開發成果及其他流程歸我們所有，並將其對有關作品可能主張的任何所有權轉讓給我們。儘管我們已採取防範措施，但第三方仍可能未經我們同意獲取並使用我們的知識產權或許可。於往績記錄期間，我們未發現任何此類侵犯我們知識產權的行為。有關我們知識產權相關風險的進一步詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－倘若未能妥善保護、維持及執行我們的知識產權及保密信息，可能會削弱我們的競爭優勢，增加成本，並損害我們的品牌及經營業績」。保護知識產權所產生的費用可能對我們的業務產生重大不利影響。我們還可能面臨知識產權侵權索賠，應對該等索賠可能成本高昂，並可能擾亂我們的業務運營。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未與第三方發生任何重大知識產權侵權糾紛或索賠。

截至最後實際可行日期，我們並未受到與知識產權事項相關的行政處罰，亦未牽涉任何已經或合理預計會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的知識產權訴訟、仲裁或索賠。

環境、社會及管治

概覽

我們堅信，卓越的企業不僅要在商業上取得成功，還應對社會及環境作出長期積極貢獻。作為一家知名的智能雲端即時通訊解決方案供應商，我們致力於將ESG原則融入企業戰略和日常運營，與所有利益相關者共同創造可持續的未來。

我們的業務不涉及傳統製造業或高污染行業，與環境、健康和安全的潛在風險相對較低。儘管如此，我們充分認識到自身在數字時代的環境和社會責任及其可能產生的影響。我們將繼續實施支持可持續發展、提高資源利用效率、減少環境足跡的舉措，為構建更環保、更和諧、更美好的未來貢獻力量。

ESG管治

我們高度重視ESG相關舉措的有效管理與推進，致力於維護健全的ESG管治架構。我們積極推動將ESG考量因素納入業務運營。董事會作為ESG事宜的最高管治機構，就監督ESG事項承擔全面責任。董事會成員擁有多元化背景，共同為可持續發展舉措的實施提供指導及資源支持。詳情請參閱「董事及高級管理層」。具體而言，董事會負責審核並批准我們的ESG策略、重大ESG事項、政策、年度ESG目標及ESG報告；定期評估ESG目標的進展情況；監督ESG相關風險的識別與評估以及相應緩解措施的制定；確保需董事會批准的重大決策已充分考慮相關ESG因素。該等管治安排旨在確保ESG事項獲得應有的關注，並得到有效、有序的實施。

業 務

為促進ESG相關舉措的落實，我們已設立ESG工作小組，負責執行具體的ESG任務、協調相關部門的工作、收集和分析ESG相關數據以及編製ESG報告。ESG工作小組還積極與利益相關者溝通，監測ESG相關領域的發展動態及新興趨勢，並為持續提升我們的ESG表現提供支持。ESG工作小組定期（至少每年一次）向董事會匯報工作。

此外，我們將考慮適用法律法規以及行業現行標準和最佳實踐，進一步制定與ESG事項相關的全面內部政策和制度。該等政策和制度將明確參與ESG管理的各方的角色及職責，確保我們的ESG管治架構以標準化、系統化及有效的方式實施。

ESG策略與風險管理

我們深知ESG在公司業務發展、財務表現及運營穩定性方面的關鍵作用。通過考慮內外部利益相關者的重要關切及公司業務的特點，我們識別並評估可能對我們產生重大影響的重大ESG風險，並將該等風險納入策略規劃、財務管理及運營決策中。董事會作為最高決策機構，負責審慎評估重大ESG風險的重大程度和優先級，並就此作出最終決策。

我們識別並評估以下可能影響我們業務、財務表現或策略的重要ESG風險：

重大事項	潛在風險	緩解措施
氣候變化.....	氣候變化（尤其是極端天氣事件）可能對我們的業務、客戶、合作夥伴及供應商產生不利影響，從而破壞運營穩定性。	我們主動識別氣候相關風險和機遇，並採取有效措施。我們亦推動將低碳實踐融入運營中，力求減少溫室氣體排放，努力向綠色低碳業務模式轉型。
產品責任.....	競爭對手的新研究或技術進步可能削弱我們的市場競爭力；同時，信息安全相關事件可能導致合規風險，損害客戶權益，造成經濟損失，或損害我們的企業聲譽。	我們持續投資於研究與創新，以提高通信雲服務的可靠性、易集成性和覆蓋範圍。通過實施「制度－資質－能力」體系，我們旨在提升整體服務質量和安全性，降低數據安全和用戶隱私風險。

業 務

重大事項	潛在風險	緩解措施
員工管理.....	與勞工權益和職業健康安全相關的風險可能對我們的聲譽和運營穩定性產生不利影響。	我們的文化重視多元、平等、包容，旨在營造和諧的工作環境。我們提供完善的制度保障、透明且具競爭力的薪酬體系以及結構化培訓與發展計劃，以吸引和留住人才，保護員工權益，維護工作場所安全，打造穩定高效的員工隊伍。
商業道德.....	不合規的商業行為可能違反法律法規，導致處罰，並對我們的企業聲譽造成嚴重損害。	我們嚴格遵守適用法律法規，秉持高標準的商業道德。我們已制定全面的政策來規範員工、供應商及其他利益相關者的行為，並已建立舉報程序和舉報人保護機制，以維護良好的商業環境。

針對已識別出的重大ESG風險，我們制定了有針對性的緩解措施，以確保風險管理工作貫穿於所有業務職能部門。如有必要，我們將採取適當行動來管理和應對此類風險，進而提升我們的整體風險管理能力。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因違反與工作場所安全、環境保護、數據安全或其他ESG相關事項有關的法律法規而受到任何罰款或其他處罰。並未發生任何對我們的財務狀況或業務運營產生重大不利影響的事件，我們也未收到員工提出的任何有關人身傷害或財產損壞的索賠。

環境保護

我們嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國節約能源法》以及我們運營所在司法管轄區的其他適用環境法律法規，並將環境保護要求融入日常運營。作為智能雲通信服務提供商，我們的環境影響主要來自日常辦公活動。我們未運營任何數據中心，亦未發生過任何環境事件或因重大環境違規行為而受到行政處罰。

我們致力於環境管理，並在整個運營過程中推動資源節約。在電力管理方面，我們減少閒置電子設備的耗電，每日檢查照明系統，以避免不必要的耗電，並優化空調溫度設置以降低運營能耗。在水管理方面，我們實施定期檢查機制以防止出現漏水和滴水的情況。在紙張管理方面，

業 務

我們推行無紙化辦公，鼓勵雙面列印，以減少辦公用紙的消耗。同時，我們鼓勵員工節約水電，推廣綠色出行方式，並通過定期電子郵件溝通和培訓落實「三關」（關門窗／關電源／關設備）倡議，不斷加強環保意識及打造綠色辦公環境。為提升資源使用效率，我們已制定未來五年將耗電強度減少8%及耗水強度降低5%的目標，以持續優化業務營運中資源的使用效率。

在日常運營中，我們僅產生有限的廢物。所有廢物均由合資格第三方回收商收集及處理，確保完全遵守廢棄物處置規定。我們統一收集廢舊電池、電子廢物及其他有害廢物，及定期交由專業機構回收及處置以防止污染。對於一般廢棄物，我們實施全面垃圾分類及回收，由專業機構負責集中收集，確保整個流程全面合規。

於2023年、2024年及2025年，我們的資源消耗數據如下：

指標	單位	2023年 ⁽¹⁾	2024年	2025年 ⁽²⁾
用電量	千瓦時	142,141.32	95,175.00	156,150.00
耗電強度	每百萬元收入千瓦時數	740.28	560.22	780.75
用水量	噸	258.20	142.50	157.00
耗水強度	每百萬元收入噸數	1.34	0.84	0.79

附註：

- (1) 2023年，我們對辦公場所進行了翻新和改善工程，導致用電和用水量暫時增加，因此該年度的用電和用水量超出正常水平。
- (2) 2024年12月，我們租賃場所的可使用辦公面積由598.46平方米擴大至2,393.84平方米，相應增加了2025年日常運營中的用電量。

氣候變化

我們充分認識到氣候變化可能對我們的業務運營及長期發展產生的影響。我們已建立用於識別、評估及應對氣候相關風險和機遇的機制，並定期開展審查，以提升我們的氣候風險管理能力。該等措施確保我們能夠妥善管理氣候相關風險，同時有助於我們把握低碳轉型帶來的戰略機遇。

業 務

我們已識別出的氣候相關風險如下：

風險類型	風險描述	緩解措施
物理風險..... 急性物理風險	極端天氣事件頻發（如暴雨、洪水等）可能導致供電暫時中斷或關鍵設備故障，導致數據處理及存儲服務中斷。這些情況可能導致收益損失、運營及維護成本上升，及可能對員工的健康和安全構成潛在風險。	我們已建立極端天氣信息收集機制，通過實時監測氣象預報實現早期預警。我們亦為經營場所制定了明確的安全標準及應急預案，以確保員工熟悉相關響應程序。
慢性物理風險	長期氣溫上升可能導致製冷能耗增加、設備故障率上升，進而增加運營成本、降低計算效率，並對數據安全構成威脅。	我們採用多雲及多區域分布式架構，將服務器集群部署於不同氣候帶，有效降低由單一地區極端高溫導致的服務中斷風險，及確保業務連續性。在選擇雲服務提供商及部署區域時，我們會評估氣候風險、當地能源狀況及運營成本。當極端天氣影響某一特定區域的系統性能時，我們的負載均衡機制會將流量重定向至其他區域，以維持服務的穩定可靠。

業 務

風險類型	風險描述	緩解措施
轉型風險..... 政策與法律風險	國家加速「雙碳」政策框架及收緊可持續發展相關披露標準可能增加本公司的合規成本，對我們的業務及經營表現造成影響。	我們密切關注相關政策及監管趨勢，定期就我們的環境政策及指引的合規性及適用性進行審查，調整內部控制措施及加強有關可持續發展信息披露，以符合最新監管要求。

我們正逐步加強對溫室氣體排放的計算，並收集和量化了範圍一和範圍二以及範圍三下類別6（商務差旅）、類別7（員工通勤）和類別8（上游租賃資產）的排放數據。我們計劃將範圍三的核算覆蓋範圍擴大至其他重大類別，以便更全面地了解價值鏈排放情況。我們致力於不斷減少溫室氣體的排放，推動我們的運營向更環保、低碳的模式轉變。

於2023年、2024年及2025年，我們溫室氣體的排放數據如下：

指標	單位	2023年	2024年	2025年
總溫室氣體排放量（範圍一及範圍二） ⁽¹⁾	噸二氧化碳當量	76.27	51.07	82.85
溫室氣體排放強度（範圍一及範圍二）.....	每百萬元人民幣收益噸二氧化碳當量	0.40	0.30	0.41
範圍三溫室氣體排放量－商務差旅.....	噸二氧化碳當量	254.60	250.11	216.09
範圍三溫室氣體排放量－員工通勤.....	噸二氧化碳當量	70.47	95.41	96.49
範圍三溫室氣體排放量－上游租賃資產 ⁽²⁾	噸二氧化碳當量	596.40	455.44	418.46

附註：

- (1) 我們不產生範圍一溫室氣體排放。範圍二涵蓋購電產生的間接溫室氣體排放。
- (2) 主要是指使用我們租賃的雲服務器所產生的溫室氣體排放。

僱傭管理

我們堅持多元、平等和包容的原則，並將這些價值觀貫穿於僱員管理的整個過程。我們反對一切形式的歧視和騷擾，不會基於性別、年齡、種族、宗教信仰、身體狀況或任何其他不正當因素對僱員進行歧視或不公平對待。我們致力於為所有僱員營造一個安全、尊重和無偏見的工作環境。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何涉及童工、強迫勞動或歧視的事件。截至2025年12月31日，我們共有178名僱員。

業 務

在招聘過程中，我們嚴格遵循透明、公平的原則。我們通過公開招聘平台和內部溝通渠道發布招聘信息，並通過直接申請和僱員推薦吸引人才。根據綜合評估結果選出候選人。我們也積極響應國家政策，將殘障人士納入我們的招聘與發展計劃，提供平等的就業機會和職業發展途徑，支持他們實現個人價值。

我們制定了涵蓋僱員關係、薪酬福利、績效考核、行政管理、費用報銷、僱員紀律處分等七個重點領域的內部管理制度。此多維度制度為僱員權利提供了全面的制度保障，確保僱員在整個就業階段均有明確的規則可循。

在薪酬管理方面，我們堅持公平原則，根據個人績效、專業能力、崗位等級、市場競爭力等核心因素來確定和調整薪酬。與此同時，我們堅持激勵原則，確保僱員薪酬保持競爭力，並鼓勵出色的表現和價值創造。

我們非常重視職業健康與安全。我們制定了覆蓋全公司的健康監測制度和工作場所安全保護機制。我們定期對工作場所進行安全檢查，維護消防設施，並持續開展安全培訓和應急演習，制定相應的應急預案，提高僱員的安全意識和應對能力。對於已服務一段指定時間的僱員，我們會定期提供體檢，以便持續監察他們的健康狀況。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何工傷或死亡事故。

我們針對處於不同發展階段的僱員群體，不定期開展入職培訓、專業技能培訓和管理能力培訓。我們還制定了涵蓋管理和專業兩種途徑的「雙軌」晉升制度，職位空缺優先考慮內部候選人，令擁有不同職業抱負的僱員可遵循清晰的晉升軌跡。績效評估圍繞積極的激勵機制而構建，結合了基於工作特點的差異化評估方法。僱員如對績效考核結果存有疑問，可向人力資源行政部提出申訴，後者負責調查、溝通和反饋，以確保整個考核過程公平、公正和透明。

我們重視與僱員的溝通，並建立了專門的內部溝通電郵渠道。僱員可通過電郵或與人力資源部面對面溝通的方式提出問題或要求，確保及時得到回應和妥善處理。

客戶服務

本著以客戶為中心的服務理念，我們制定了全生命週期服務管理制度，並制定了《票務處理與大客戶支持標準》等政策文件。我們保持多層次的響應機制，以滿足不同的客戶需求。我們也設有客戶投訴閉環管理制度，並制定了《客戶投訴處理標準程序》。客戶可以通過多種渠道提交投訴，包括在線支持、票務系統和公司微信群。我們的服務團隊在規定的時間內跟進並提供反饋意見，確保整個過程的可追溯性。我們每月召開專題分析會議，回顧反覆出現的問題和挑戰，不斷完善服務流程和解決方案。

我們將客戶需求和體驗反饋意見視為產品迭代和服務升級的驅動力。我們根據客戶需求引導產品開發，並保持需求閉環管理流程。我們也定期進行顧客滿意度調查，積極收集客戶反饋意見，不斷提高服務質量。

業 務

我們非常重視培養團隊的專業能力。我們為售前、售後和業務團隊提供結構化、分階段能力發展計劃，並實施分層培訓和持續評估制度，確保團隊能力隨著業務需求而發展。

產品責任

作為一家專業的互聯網通信服務提供商，我們圍繞技術創新打造我們的服務，以提供高度可靠、易於集成和可廣泛訪問的通信雲服務。通過全平台標準化技術、全球優質的雲提供商和網絡資源，以及行業領先的大規模消息傳遞分發技術，我們建立了一個能夠支持億級規模併發在線使用和數萬億級消息分發的全球通信網絡，該網絡的網絡適應性強，服務可用性超過99.99%。

我們不斷優化連接延遲、網絡性能差和域名解析，為各行業客戶提供安全可靠的通信解決方案，為其跨區域運營提供助力。

我們將數據安全和隱私保護作為我們業務的核心，並建立了「制度－資質－能力」三支柱框架，全方位確保安全。我們維持一套全面的信息安全管理體系，涵蓋所有情景和流程，該體系具有明確界定的治理結構、預警機制和應急程序。我們通過了ISO 27001（信息安全管理）、ISO 9001（質量管理）、CMMI三級等多項權威認證，及我們的核心平台，即融雲互聯網通信雲服務、融雲RTC實時音視頻及融雲IM即時通訊平台，已通過公安部網絡安全等級保護三級測評，支持敏感詞過濾、審計日誌等關鍵安全功能。

我們也持續推行保密信息管理培訓計劃，其中包括每年開展ISO 27701及數據隱私法規培訓，以加強全公司的安全意識，並將隱私保護納入整個業務流程。

科技倫理

在我們的服務中推進應用人工智能的同時，我們充分意識到隨之而來的道德責任。儘管我們的AI能力主要通過第三方大模型API實現，我們不參與模型培訓或微調，但我們仍然將技術倫理納入我們的考慮範圍，包括評估算法的公平性和多樣性，以確保結果不受個人偏好、種族、性別、政治取向或其他不當因素的影響。

我們成立了算法安全管理工作組，負責整體算法治理，並制定了涵蓋算法安全管理、自我評估、監控、事件響應和算法相關違規處理的政策，以確保運營始終符合行業規範和道德標準。

展望未來，我們將繼續推進負責任、合規的AI應用，確保我們技術應用的公平性、安全性、合規性和透明度。

供應鏈管理

供應商是我們價值鏈中的關鍵合作夥伴。我們的「緊密集成採購模式」與現代供應鏈管理的抗逆性和可持續性原則高度一致。該模式實現了需求與執行之間的無縫對接，縮短採購週期，提高運營效率，並支持穩定、與業務一致的供應鏈發展。

業 務

我們制定了《供應商管理辦法》。在整個供應商甄選和合作過程中，我們根據供應商的資質、產品可靠性、成本優化潛力和市場競爭力來評估供應商，同時維持多元化的採購渠道，以增強供應鏈抗逆性。我們嚴格遵守合規原則，要求供應商遵守適用的法律法規和行業標準，堅持有道德的商業行為，避免賄賂、不正當競爭或其他不當行為。我們與合作夥伴攜手，致力維護公平有序的市場環境。

展望未來，我們將繼續優化供應鏈管理體系，逐步將ESG因素納入供應商甄選和合作，深化與供應商在綠色低碳轉型和社會責任倡議方面的合作，構建負責任、價值共享、可持續發展的現代供應鏈網絡。

社會貢獻

我們將繼續秉承「科技為善」的原則，通過各種活動為行業進步和社會發展做出貢獻。在提高技術領先地位的同時，我們擴大與國內IT創新生態系統的兼容性，促進政府和企業客戶廣泛採用國內開發的數字解決方案。憑藉長期的行業經驗，我們擔任信息技術應用創新工作委員會下安全辦公室通信工作組的牽頭組織，率先制定標準，促進研究、產業和應用的多維合作。我們致力於發展安全、自主、可控的通信技術，支持中國的技術進步。

作為通信行業的長期參與者，我們積極推動全行業的溝通與協作。2019年，我們發起並主辦了業界首個以互聯網通信雲技術為主題的國際會議——世界互聯網通信雲大會。自此，該大會已在上海、深圳、北京和廣州成功舉辦，匯集了來自亞馬遜、Twilio、阿里巴巴和其他全球公司的技術領袖，吸引數千名線下參與者和數十萬名在線參與者。通過微信賬號和我們網站等官方渠道，我們定期分享行業見解，引領雲通信標準的發展和演變，為行業生態系統注入長期動力。

商業道德及反腐敗

我們堅持誠信原則，遵守法律法規開展業務。我們將道德商業標準和反腐敗要求貫穿於我們的整個運營當中。為確保所有業務活動合法、公平和透明地進行，我們制定了《員工手冊》，明確僱員的行為要求。

此外，我們建立了專門的舉報渠道和機制，包括由人力資源行政部管理的單獨舉報電郵。我們鼓勵僱員匿名或實名舉報任何涉嫌違反法律法規、公司政策或道德標準的行為。我們還制定了舉報人保護政策。在調查過程中，我們嚴格維護舉報人的合法權益，禁止任何形式的報復。

內部控制與風險管理

我們的內部控制和風險管理方法通過精心設計而成，可保障我們的資產，確保運營持續性，並促進遵守行業法規。我們實施了一個穩健的框架，主動識別、評估和應對營運各環節所產生的風險。該框架符合行業最佳實務和監管要求，為我們提供管理可能影響我們運營、財務表現和聲譽的潛在風險的工具。

業 務

我們制定了明確的內部控制制度，並不斷更新以適應商業環境的變化和不斷變化的監管要求。這些控制措施是我們業務戰略不可或缺的一部分，在監控關鍵風險領域（如財務報告、運營效率和遵守法律義務）方面發揮著至關重要的作用。我們定期進行審計和評估，以確定任何差距，並實施糾正措施，加強內部控制環境。該框架旨在降低與財務不準確、欺詐、違反法規和運營效率低下相關的風險。

為籌備[編纂]，本集團已委聘一名獨立第三方顧問（「**內部控制顧問**」），於2026年1月對我們財務報告相關的若干內部控制範疇進行檢查（「**內部控制檢查**」）。內部控制顧問進行內部控制檢查的範圍由我們、保薦人及內部控制顧問共同議定。內部控制顧問檢查的財務報告受內部控制的若干領域涵蓋實體層面控制及業務流程層面控制，包括收入及應收款項、採購及應付款項、固定資產、資金管理、財務報告、薪酬及一般信息技術控制。

內部控制顧問於2026年3月進行跟進檢查，以檢查本集團管理層為處理內部控制檢查的問題而採取的行動的情況（「**跟進檢查**」）。內部控制顧問在跟進檢查中並未提出任何進一步建議，惟董事責任保險尚未購置。該事項預期將於本集團[編纂]前完成。內部控制檢查及跟進檢查乃基於本集團所提供的資料進行，內部控制顧問概不就內部控制作出保證或發表意見。

數據隱私與安全

數據隱私與安全

我們認識到數據安全、網絡安全和個人信息保護對我們的運營和長期可持續性至關重要。考慮到我們的解決方案和部署模型的多樣性，我們已建立結構化的數據治理框架，以確保跨不同業務場景的適當數據處理實務。

基於部署的數據責任模型

我們在數據處理中的角色取決於解決方案的性質和部署安排。

對於部署在公有雲基礎設施上的互聯網應用解決方案，我們主要通過SDK及API向客戶提供標準化的通信基礎設施。我們並無向終端用戶提供直接服務，終端用戶僅與我們客戶的應用程序進行交互。

我們的客戶在其自身的應用程序中獨立決定處理最終用戶數據的目的和方法。我們僅作為受託數據處理人，嚴格按照客戶指示、於其委託及授權範圍內以及根據我們的合約安排處理該等數據。

在我們的核心服務模式下，我們僅儲存並對使用我們服務過程中產生的終端用戶數據進行最低限度的處理，包括隨機用戶／群組／聊天室ID、IP地址、連接時間戳、設備訊息及聊天訊息（文字、圖像、檔案）。我們無法將該等隨機用戶ID對應至任何自然人，且我們的處理活動僅限於為實現通信傳輸、路由、系統性能優化及技術支持所必要者。數據僅保留至客戶要求刪除時為止。

業 務

部分客戶進一步委託我們提供額外的可選服務：

1. 分類存儲：在客戶的指示下，我們設置專用存儲空間，客戶可選擇性地儲存可選的終端用戶及群組屬性（如暱稱、頭像、電子郵件、生日、性別、位置、角色、好友備註、自定義用戶屬性，以及群組名稱、群組頭像、描述、公告及自定義群組屬性）。我們除存儲外不會處理該等已儲存數據。
2. 合規監察及內容過濾：我們嚴格遵循客戶的委託，就終端用戶使用客戶產品過程中產生的非法信息進行通信監察及過濾。

我們的垂直行業解決方案和海外國民級通信解決方案通常部署在客戶指定或控制的私有或混合環境中，數據存儲和運營管理完全在客戶控制的系統內進行。於該等環境中，我們並無任何固有的訪問或處理客戶數據（包括終端用戶數據）的權利。我們在這些項目中的參與僅限於系統架構設計、部署、維護及技術支持服務。倘客戶要求我們於其環境內提供維護及技術支持，任何對數據的訪問或處理（如有）均嚴格限於為提供所要求服務所必要的與維護相關的數據，且須受客戶授權及合約安排所規限，並不包括任何客戶的終端用戶數據。

鑒於我們的服務和客戶部署選擇的多樣性，我們在適用的數據保護法律下的責任可能因項目而異，並根據實際情況和合同責任分配而定。

技術和組織保障措施

我們實施旨在保障數據安全的技術和組織措施，包括：

- 對數據傳輸和存儲（如適用）進行加密；
- 基於角色的訪問控制和內部授權管理；
- 客戶環境的邏輯隔離；
- 安全的服務器基礎設施和網絡保護機制；
- 監察及事件應變程序；及
- 定期對安全措施進行內部審查。

內部控制和僱員培訓

我們已經實施了內部規則和政策，以確保我們和客戶的數據安全。我們已建立信息安全管理框架，包括信息安全領導小組，主要負責整體領導與決策；及信息安全工作小組，負責日常實施與執行。信息安全工作小組亦包括專門的信息安全稽核與安全事件響應職能。在此框架內，我們以信息安全、網絡安全、數據安全和個人信息保護為重點，全面保護客戶和我們的隱私。

業 務

此外，我們優先提高僱員的信息安全風險防範意識。我們的信息安全工作小組負責組織和修訂我們的安全管理體系行動。信息安全工作小組與綜合部合作，每年組織相關部門進行信息安全教育培訓，增強僱員信息安全風險防範意識。我們已通過ISO 27001信息安全管理體系認證、ISO/IEC 27701隱私信息管理體系認證和ISO 9001質量管理體系認證。於往績記錄期間，我們並無發生任何重大信息安全事故。

物業

截至2025年12月31日，我們並無任何自有資產。我們的公司總部設在中國北京。截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業，但在中國租賃了6處總建築面積約為2,466.7平方米的物業，其中包括位於北京、上海、廣州和深圳的物業，所有該等物業主要用作辦公室和公司註冊用途。截至最後實際可行日期，我們就全部6處租賃物業簽訂的租賃協議尚未按照中國法律向相關政府部門進行正式登記。據我們的中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，租賃協議未進行登記並不影響其合法性、有效性或可強制執行性，且該等瑕疵並未影響我們對該等物業的實際使用。

保險

除我們於往績記錄期間為僱員投購的保單和強制性社會保險外，我們並無投購任何其他保單來為我們日常運營中的潛在責任承保。我們認為就我們目前營運而言我們的保險範圍充分且符合行業慣例。

於往績記錄期間，我們並無提起亦未面臨任何對我們的業務或財務狀況而言屬重大的保險索賠。我們認為我們的保險範圍充分，並符合我們經營所在司法管轄區的行業慣例。然而，我們的保險範圍可能並不總是足以承保所有潛在損失、責任或損害，包括因意外或未投保風險引起的損失、責任或損害。詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的保險未必足以覆蓋我們的商業風險。」

僱員

截至2025年12月31日，我們共有178名全職僱員，全部位於中國內地。下表載列截至同一日期按部門或職能劃分的僱員明細：

職能	僱員人數	百分比 %
解決方案設計.....	13	7.3
銷售.....	39	21.9
研發.....	107	60.1
財務及法務.....	7	3.9
行政管理.....	12	6.7
合計.....	178	100.0

我們非常重視人才獲取和員工發展。我們的招聘渠道包括在線平台、內部推薦和第三方獵頭服務。所有候選人均經過多階段篩選，包括視頻或面對面面試和技術評估，以確保符合我們的工作期望和企業價值觀。

業 務

為支持僱員入職和融入，我們提供系統的培訓計劃和指導。我們也努力維持一個支持性、平衡的工作環境，為僱員提供法定福利，如養老金和醫療保險。

我們的僱員並無工會或集體談判協議代表。我們認為我們與僱員的僱傭關係良好。於往績記錄期間，我們並無出現任何罷工、停工、勞資糾紛或其他對我們的業務和運營產生重大不利影響的行為。

社會保險及住房公積金供款不足

根據適用的中國法律法規，僱主須為其僱員設立社會保險登記帳戶及住房公積金帳戶，並相應為社會保險及住房公積金作出供款。

於往績記錄期間，本公司未能參照若干僱員的實際工資基數足額繳納社會保險及住房公積金。我們的中國法律顧問認為，在現行政策、法規、地方政府監管及與社會保險和住房公積金相關的執法要求未發生重大變動的前提下，若無員工投訴，相關主管部門主動採取集體行動追討短缺款項，以及我們面臨重大行政處罰的可能性較低，理由如下：(i)往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾接獲相關政府部門要求補繳社會保險或住房公積金欠款或罰款的通知；(ii)我們未曾因社會保險或住房公積金事宜遭受任何行政處罰；(iii)根據本公司相關主管部門的確認，我們未涉及任何重大或未決的社會保險或住房公積金調查、爭議或行政處罰，亦未被相關主管部門要求補繳社會保險及住房公積金欠款，且主管部門未知悉本公司存在任何涉及勞動、社會保險或住房公積金的持續糾紛或訴訟的情況；及(iv)我們承諾，倘若我們及我們的中國子公司被相關政府部門責令補繳社會保險及／或住房公積金欠款或進行整改，我們將於規定期限內主動採取行動並履行相關命令所規定的義務。

董事認為，(i)有關差額乃由於中國企業過往普遍存在的做法所致，包括未嚴格按照若干僱員上一年度的實際工資基數繳納社會保險及住房公積金，以及未為若干自願放棄參與住房公積金計劃的僱員繳納住房公積金；(ii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因社會保險及住房公積金供款事宜而受到任何主管機關的行政處罰；(iii)據我們的中國法律顧問告知，在並無僱員投訴的情況下，相關主管機關主動發起集體追繳欠繳款項行動，以及我們因此遭受重大行政處罰的可能性較低；及(iv)與我們於往績記錄期間的收入相比，潛在最高風險敞口所產生的財務影響相對有限，因此董事認為，有關事項不會對我們的財務狀況或經營造成重大不利影響，亦不會影響我們的[編纂]適格性。

我們將持續監察我們遵守與社會保險及住房公積金供款相關的適用中國法律法規的情況，並採取適當措施以確保持續合規。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－未能遵守《中華人民共和國社會保險法》、《住房公積金管理條例》或其他中國勞動相關法規可能會令我們遭受罰款及其他法律或行政制裁」。

業 務

執照、批准及許可

我們須取得並維持各類執照、批准及許可，以確保遵守我們開展業務所在地區的適用法律法規。這些授權是我們賴以生產和經營的基礎，並確認我們在安全、環保和技術能力方面遵守行業標準。

下表載列我們重大執照、批准及許可以及其各自的持有實體的詳情：

執照／批准／許可	持有人	發證機構	有效期
MLPS三級備案證書(融雲RTC實時音視頻系統)	本公司	北京市公安局朝陽分局	長期有效
MLPS三級備案證書(融雲IM即時通訊平台軟件系統)	本公司	北京市公安局朝陽分局	長期有效
MLPS三級備案證書(融雲互聯網通信雲服務平台系統)	本公司	北京市公安局朝陽分局	長期有效
融雲生成式人工智能文本生成算法	本公司	中央網絡安全和信息化委員會辦公室	長期有效
北京市生成式人工智能服務登記	本公司	中共北京市委網絡安全和信息化委員會辦公室	長期有效

法律程序與合規

我們可能不時面臨因正常業務過程產生的各種法律或行政申索和法律程序。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無捲入我們認為會對我們的業務、經營業績或財務狀況產生重大不利影響的任何實際或未決的法律、仲裁或行政程序(包括任何行政處罰、破產或接管程序)。截至最後實際可行日期，我們並不知悉針對我們或我們的任何董事的我們認為會對我們的業務、經營業績或財務狀況產生重大不利影響的任何未決或威脅提起的法律、仲裁或行政程序。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們不曾亦未捲入任何導致罰款、執法行動或其他處罰的重大違規事件，而該等罰款、執法行動或處罰可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

業 務

獎項和榮譽

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的解決方案和運營榮獲多項獎項和榮譽。下表載列我們所榮獲的一些知名獎項和榮譽的詳情：

獎項／榮譽	頒發實體	獲獎年份
國家級專精特新「小巨人」企業 ...	工業和信息化部	2025年
2025年度最受AI Builder喜愛產品／工具	InfoQ/Geek Media	2025年
2025鯨鳴獎：年度AI生態技術創新企業	白鯨出海	2025年
2024中國科技出海領域最具商業潛力榜.....	甲子光年	2024年
2024年度優秀出海服務商	InfoQ/Geek Media	2025年
2023中國開發者影響力年度榜單：創新企業.....	中國軟件開發者網絡	2024年
2023年中國新經濟卓越企業獎....	艾媒諮詢	2024年
2023數字經濟隱形獨角獸企業....	數字經濟獨角獸評價委員會	2023年
高新技術企業	北京市科學技術委員會、北京市財政局及國家稅務總局北京市稅務局	2023年
國家級專精特新「小巨人」企業 ...	工業和信息化部	2022年
墨提斯企業移動化管理(EMM)實踐獎.....	移動智能終端技術創新與產業聯盟	2018年
年度即時通訊服務創新獎.....	移動智能終端技術創新與產業聯盟	2016年