

業 務

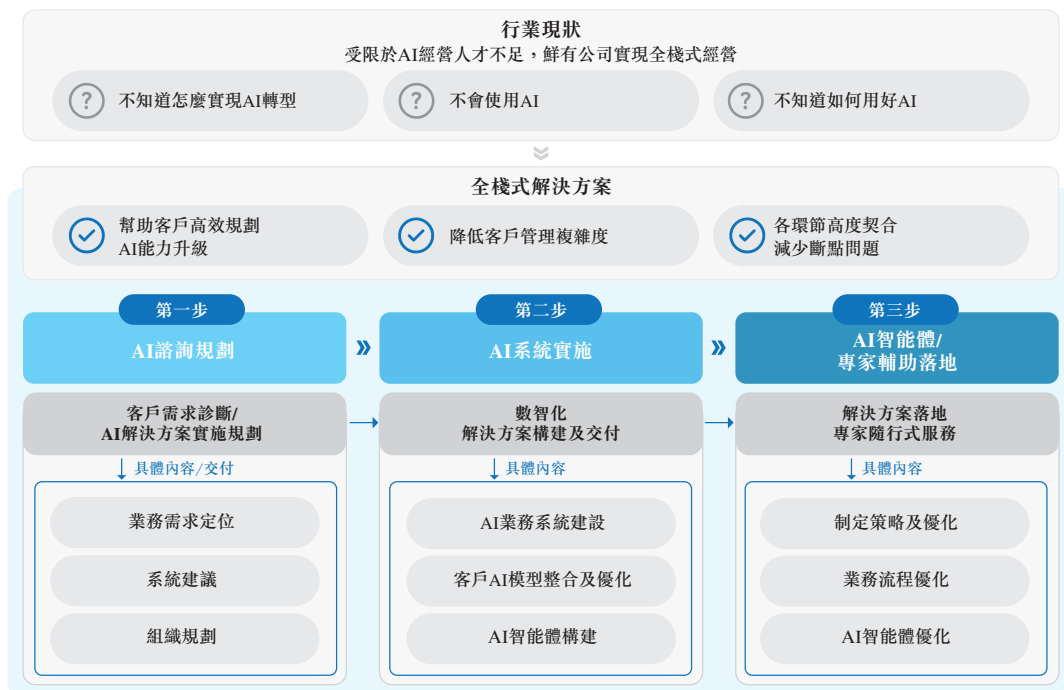
概覽

我們是一家面向企業的AI解決方案提供商，專注於智能營銷及智能運管解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年收入計，我們在中國近一千家企業級AI解決方案供應商中名列前20，而在中國具備垂直大模型能力的企業級AI解決方案供應商中則名列第四。我們與各行各業的企業客戶合作，包括金融服務、信息科技、零售及其他。在營銷方面，我們協助客戶更有效地獲取、管理及留住客戶，並推動現有客戶群中重複購買及追加銷售的機會。在運管方面，我們支援客戶執行及管理核心業務營運，包括營運數據的自動化分析與報表生成、客戶服務、業務流程執行，以及營運風險的監控與分析。

我們的技術創新及商業化實力亦得到行業權威機構廣泛認可。於2025年，我們被列入工業和信息化部《AI智能體產業圖譜1.0》，並獲《WEMONEY》評選為「年度科技創新先鋒」。此外，我們入榜《中國人工智能應用商業潛3力排行榜2024》。

我們的解決方案包括客製化及／或標準化模塊，可安裝於客戶自身的IT基礎架構上。

下圖展示我們業務模式及解決方案：



憑藉技術實力，我們能為客戶提供解決方案，涵蓋初步診斷及規劃、實施乃至持續支援。實施完成後，我們仍會持續提供服務，監測系統表現並進行必要的調整，確保達致實際成效。

我們的解決方案建基於多年來與客戶緊密合作所累積的行業知識，並結合我們自身的技術實力。自成立以來，我們已與眾多客戶建立持續的合作關係，在彼等將AI應用擴展至業務各個環節的過程中提供支援。我們相信，憑藉著務實的作風以及在創造實際成果方面的往績紀錄，我們能在企業級AI解決方案市場中持續成長。

業 務

我們的客戶群於往績紀錄期間穩步增長。我們的累計客戶數量由2023年12月31日的88家增長至2024年12月31日的241家，並進一步擴增至2025年12月31日的361家，年複合增長率為102.5%，其後再增長至2026年5月31日的409家。隨著時間推移，眾多客戶逐步擴大採用我們的解決方案，涵蓋更多功能與情境，反映我們的解決方案能帶來實際價值。

競爭實力

我們相信以下優勢讓我們在企業級AI解決方案市場中處於有利位置，能茁壯成長並把握未來機遇：

我們是具優越增長潛力的企業級智能營銷及智能運管AI解決方案提供商

我們是一家專門提供智能營銷及智能運管解決方案的企業級AI解決方案提供商。根據弗若斯特沙利文的資料，以2025年收入計，我們在中國具備垂直大模型能力^(附註)的企業級AI解決方案提供商中名列第四。我們的技術創新及商業化實力得到行業權威機構廣泛認可。於2025年，我們被列入工業和信息化部《AI智能體產業圖譜1.0》，並獲《WEMONEY》評選為「年度科技創新先鋒」。此外，我們入榜《中國人工智能應用商業潛力排行榜2024》。

我們的市場地位根植於我們能夠高效交付具備切實成效的智能營銷及智能運管解決方案。此項能力源自我們豐富的行業知識庫和堅實的技術基礎。憑藉創始人過往的豐富經驗，加上我們對所服務行業的深厚認識，進一步鞏固了我們的行業專業知識。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是首批為金融機構提供AI應用服務的企業級AI解決方案供應商之一。憑藉我們服務於高度監管行業的經驗，我們累積了涵蓋端到端業務流程的專有知識，同時建立廣泛的商業洞察、行業特定知識及成熟的實施方法。我們將強大的知識庫融入AI基座及智能體交付能力的解決方案架構，有效減少傳統運營壁壘和痛點。此解決方案架構使我們能為客戶提供涵蓋基礎數字化、中層AI應用及業務場景落地的全面解決方案。透過提升運營效率和驅動營收增長，我們不僅賦能客戶業務發展，同時為其生態圈夥伴創造價值。雙贏局面進而推動我們成長，助力我們建立多元且持續增長的客戶群。

受惠於我們已建立的市場地位及有利行業趨勢，我們的業務實現快速增長。有關行業趨勢的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」。我們的收入由2023年的人民幣225.9百萬元增長36.6%至2024年的人民幣308.5百萬元，並增長54.6%至2025年的人民幣477.1百萬元，並由截至2025年5月31日止五個月的人民幣122.5百萬元增加62.7%至截至2026年5月31日止五個月的人民幣199.3百萬元。我們的淨利潤由2023年的人民幣10.1百萬元增長229.6%至2024年的人民幣33.2百萬元，並增長17.6%至2025年的人民幣39.1百萬元，我們於截至2026年5月31日止五個月錄得淨利潤人民幣4.2百萬元，於截至2025年5月31日止五個月則錄得淨虧損人民幣9.0百萬元。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，企業級AI解決方案市場於2025年至2029年預計將以42.7%的年複合增長率高速增長，市場規模至2029年將達人民幣2,780億元。特別是，中國搭配垂直行業能力的企業級AI解決方案市場規模於2024年達人民幣50億元，佔中國整體企業級AI解決方案市場的10.6%。

附註：根據弗若斯特沙利文，「垂直大模型能力」為行業術語，指有效存取、利用細分行業特定的專有數據集和知識系統，並進行深度數據治理的能力。

業 務

全面且可擴展的解決方案，滿足客戶多元場景需求

我們提供兼具智能化、數字化與多樣化特徵的解決方案，並在模塊化、可擴展性及商業可行性方面具備顯著優勢。我們的解決方案覆蓋廣袤的客戶業務場景，從協助客戶明確業務需求的初始階段，到AI驅動工作流程的部署與持續優化。截至最後可行日期，我們擁有1,200+個AI智能體和50+個AI超級助理，支持各類企業應用場景。我們將該等智能體部署到不同的營銷和運管場景，為客戶提供針對性的解決方案。我們的智能營銷解決方案覆蓋關鍵的客戶互動周期，包括數據整合、用戶洞察、自動化策略制定、多渠道互動及績效分析，推動用戶增長和收入提升。我們的智能運管解決方案在決策、企業管理、研發及風險管理等環節提升管理及運營效率，優化業務管理、財務運營、研發及合規等關鍵職能領域的工作流程。與眾多僅提供零散解決方案、將整合難題留給客戶的實體不同，我們的整合式方法能夠將分散的流程轉化為統一的AI驅動系統。進一步詳情請參閱「— 我們的解決方案」一節。

我們的解決方案具高度可擴展性，這是由於模塊化架構及可重用技術資產的設計，讓關鍵組件可快速配置以滿足客戶多元化需求。該模塊化架構設計具有解耦結構，讓核心能力能夠獨立運行，無需依賴具體場景應用，並能在不干擾現有系統的情況下進行部署、擴展或升級。我們解決方案的優勢在結合經驗積累與靈活配置，將隱性專家知識轉化為結構化CoT及標準作業程序，形成獨特的「標準化專業知識」能力，僅需最小技術優化即可迅速適配新應用場景。同時，模塊化設計亦支援與現有系統即插即用式整合，縮短實施時間與成本，並促進中小企業及大型企業的可持續、可規模化升級。有關我們技術能力的進一步詳情，請參閱「— 我們的跨行業AI架構 — XK-QianAI — 我們的統一AI基座」一節。

我們豐富的AI部署經驗使我們的可複製實施方法與工程能力不斷完善。憑藉在知識工程、RAG^(附註)及提示工程方面的堅實能力，我們依照「先導入、後擴容」策略，通過定向試點驗證價值後再進行系統化推廣。此方法可提升解決方案的可及性、提供較高運營穩定性及可預期擴展性，並讓不同規模的企業能夠根據自身需求部署適合的AI解決方案，逐步擴展並獲得成功實現企業級AI轉型所需的全面支持。

以強大的研發實力支撐穩固可靠的技術基礎

我們穩固可靠的技術基礎，建立於專有的兩層解決方案架構 — XK-QianAI及QianNexus。此框架已為客戶帶來經實證且穩定的成果。其將分散的運營流程轉化為可供AI調用的結構化知識，隨後部署AI智能體執行業務流程，從而減少人工操作、提升決策精準度，並推動有成效的營收及效率增長。

我們透過系統化方法為客戶創造價值。XK-QianAI作為技術及知識基礎，實現技術與企業工作流程的深度融合。其數據蒸餾能力能以合規的方式從多元數據來源提取信息，並運用智能清洗及蒸餾。內置的知識處理鏈路將非結構化文件轉化為結構化數據，確保AI智能體應用高效運作。XK-QianAI管理逾1,000,000個部署到生產環境的知識庫，及超過10百萬個用於模型訓練與評估的樣本，由知識管理團隊持續更新，針對金融、零售及科技場景適時提供知識升級，大幅降低人工維護成

附註： RAG指可令生成式人工智能模型檢索並整合新信息的一種技術。

業 務

本並提升場景適應效率。XK-QianAI整合1,200+個CoT以及18,000+個CoT節點，支援QianNexus上的AI智能體執行協調一致的場景化回應。有關我們AI基座能力的進一步詳情，請參閱「— 我們的跨行業AI架構 — XK-QianAI — 我們的統一AI基座」一節。

QianNexus將我們的基座AI能力轉化為可執行的商業解決方案。QianNexus倚託1,200+個自主研發的AI智能體及50+個AI超級助理，實現企業內部分散數據與業務流程的有效串聯，協助降低信息孤島問題，並支持全組織範圍內更精簡、高度協同的工作流程。QianNexus提供涵蓋前端營銷、運營和分析，以及後端研發管理和合規風險管控的協同智能解決方案。透過知識飛輪框架驅動的歸因與反饋迴路 — 該框架持續彙整業務回饋，以優化知識體系與智能體行為 — QianNexus引導AI智能體自我迭代，優化決策精準度。AI智能體直接調用XK-QianAI的動態知識庫及CoT推理引擎執行客戶的複雜工作流程，將我們的研發能力轉化為客戶可量化的運營效率提升及商業價值。進一步詳情請參閱「— 我們的跨行業AI架構 — QianNexus — 核心智能體執行及調度分層」一節。

我們持續的研發投入為該雙層架構的演進提供了堅實基礎，並已取得顯著成果。截至2026年5月31日，我們在中國擁有的主要知識產權包括：(i)117項專利權、(ii)243項軟件著作權、(iii)60項商標；及(iv)6個域名。我們的研發人員在算法開發、工程實施及企業AI應用領域擁有深厚的專業知識。此外，我們已為自研垂直大語言模型辦妥生成式人工智能服務備案和算法備案手續。

穩固且快速增長的客戶群

我們的客戶群持續擴大，涵蓋不同行業的實體。我們累計服務的客戶數目由截至2023年12月31日的88名增長至截至2024年12月31日的241家，並進一步增加至截至2025年12月31日的361家，年複合增長率為102.5%，其後再增長至2026年5月31日的409家。我們相信，不斷擴大的客戶群證明我們為客戶及其生態圈內的合作夥伴提供的可持續價值。其同時為我們帶來穩定而高質量的運營反饋及多維度行業洞察，直接提升我們提供智能解決方案的能力。

我們建立了以客戶反饋推動技術提升與行業知識積累的良好增長循環，並將相關知識反哺客戶運營，以促進其持續進步。通過持續的應用、反饋與優化過程，我們將真實業務理解及來自合作夥伴的跨行業洞見不斷融入AI基座XK-QianAI，推動我們能力不斷演進。2024年，XK-QianAI整體準確率提升33%，行業場景知識庫覆蓋度提升20%。與2024年相比，2025年整體準確率進一步提升15%，而行業場景知識庫覆蓋度則提升20%，充分體現持續增長週期所帶來的累積正面效應。

我們已構建促進跨行業資源互通與價值創造的協同生態體系，為企業實體所在產業內及／或跨產業間的資訊交流引進機遇，以持續識別潛在商業合作機會。此外，在部分營銷場景下，我們的智能營銷解決方案可協助客戶結合成熟及活躍平台的數據，洞察消費者行為，實現精準營銷與個性化互動，最終為客戶開拓新增長渠道，同時強化我們與客戶的長期合作關係。

業 務

創始人團隊具深刻行業洞見，推動公司持續發展

我們的創始人團隊在AI及企業技術領域擁有超過15年的累積經驗，可將深厚的行業知識轉化為實用的業務解決方案。他們廣泛參與這些領域，對複雜的企業工作流程和數據治理要求有着深刻的理解，能夠領導我們開發智能營銷與智能運管解決方案。他們將AI帶入真實商業環境的能力已得到證實，強化了我們作為AI解決方案實現者的定位 — 專注於提供實質成果，而非僅提供個別工具。於2025年，我們的行政總裁郁鋒先生獲選國際數據公司（「IDC」）中國IT行業生態名人堂，反映了行業對其在IT及企業科技生態系統長期貢獻的認可。

我們的核心團隊成員均來自領先科技公司，在大規模AI部署、企業系統集成及決策方面擁有專業知識。憑藉他們的專業知識，我們能持續增強AI基座XK-QianAI，從而形成良性循環，透過改善平台產生更強大的客戶成果及「AI智能體矩陣QianNexus」，進而又推動了進一步的創新和長期價值創造。

我們的戰略

我們擬透過以下戰略進一步鞏固在企業級AI解決方案市場的地位並實現持續增長：

繼續聚焦技術投資，以支持可持續增長

我們的成功源於持續開發先進AI技術並將其融入智能解決方案的能力。我們擬建立由大模型算法專家及行業專家組成的研發團隊，專注於將AI能力轉化為可部署的企業級應用，鞏固我們的技術實力。我們亦計劃進一步提升智能體能力及相關應用框架，支持更廣泛的企業採用。

我們計劃持續推進AI基座XK-QianAI的發展，研發工作聚焦於高效的AI應用所需的核心輸入的構建與治理。相關工作包括強化數據感知能力、改進大規模知識工程流程，以及細化行業知識、規則及運營邏輯的結構化機制。通過系統化梳理和標準化處理行業知識及AI適配的知識，XK-QianAI提供穩定且可擴展的基座，支持AI行為在不同業務情境及應用場景中保持一致。

在此基礎上，我們計劃持續強化AI智能體矩陣QianNexus，研發聚焦於針對複雜多變的業務場景的AI智能體執行及調度分層。研究重點將放在開發產業導向型智能體、多智能體工作流程協調機制，以及賦予智能體執行任務、協同作業和動態適應環境變化的決策支援能力。憑藉此等能力，QianNexus支援複雜與非標準任務的可擴展執行：將高階業務目標轉化為可執行步驟，自主調用現有工具與數據來源，並依據即時的內外部反饋動態調整執行路徑。該等工作旨在針對我們的智能運管及智能營銷解決方案，支持其中的AI應用程序具備可靠執行力、可擴展部署能力及漸進式擴展性。

業 務

繼續為客戶創造價值，完善解決方案組合及商業模式

我們持續秉持以客戶為核心的運營模式，致力優化解決方案，為客戶實現有成效的運營效率提升和可持續的商業價值。我們銳意強化解決方案矩陣，進一步發展場景化能力，以滿足不同業務職能、應用情境及企業採用階段的實際需求。

截至最後可行日期，我們已開發1,200+個AI智能體及50+個AI超級助理，並將其部署於廣泛的企業場景中。在此基座之上，我們計劃持續擴展並細化AI智能體及AI超級助理產品，開發更多可應用於多元場景的標準化和可適應解決方案。該等場景化AI超級助理旨在解決營銷、客戶服務、風險管控及運營等領域中反覆出現的挑戰，並能嵌入業務流程，支援不同複雜程度的執行、協調及決策。

我們亦致力於拓展現有客戶價值鏈中的新機遇，將解決方案的部署範圍從初始用例拓展至相鄰業務職能及更廣泛的運營情境。憑藉我們在AI技術領域的專業知識庫及累積所得的行業洞見，我們銳意進一步提高我們提供定製化解決方案的能力，以契合客戶運營需求和不斷演變的應用場景。為實現此目標，我們的銷售及營銷團隊將繼續與研發團隊緊密合作，以高效且具擴展性地識別新興客戶需求，並將其轉化為可落地的解決方案。

深化客戶合作並把握市場增長機遇

為支持業務增長，我們計劃擴充銷售團隊並強化渠道開發。相關工作將聚焦於提升目標企業客戶群體的市場覆蓋率、深化與現有客戶的接觸，以及推動更廣泛的解決方案部署。與此同時，我們將結合線上線下營銷活動及強化品牌推廣，提升市場知名度，以擴大市場觸及範圍並增強客戶對解決方案的認知。

同時，我們致力進一步拓展多元化行業應用解決方案。憑藉在不同行業建立的AI能力，以及累積所得的技術及實施經驗，我們計劃探索跨行業應用契機。我們旨在將現有解決方案能力延伸至新商業場景，強化跨行業數據洞察及AI應用，並支持解決方案在不同行業及案例的可擴展複製。

我們計劃以選擇性收購策略進軍新行業領域，把握市場增長機遇。收購活動將秉持審慎和有紀律的原則，聚焦與現有業務在戰略上高度契合及產生協同效應的小規模交易。此類交易主要透過整合多模型能力、AI智能體能力及行業數據資產與AI工程能力及客戶資源，以強化核心能力為宗旨，而非資本密集型投資。

強化人才建設，構築優質人才儲備

我們致力強化人才發展架構，將招聘、培訓與激勵機制與長期戰略目標互相銜接。我們的目標是打造一支穩定、專業且積極進取的員工隊伍，以支持AI基座、AI智能體及行業解決方案的持續開發、部署及擴展。

業 務

依照技術和解決方案路線圖，我們致力吸引具備以下專業背景的人才：精通AI算法、數據工程及AI應用開發，同時擁有實務行業知識及多元商業場景的AI應用經驗。我們特別聚焦於支持以下方面的能力建設：大規模模型工程、數據處理及治理、AI智能體設計、應用架構及前端工具鏈，以及產業導向型解決方案設計和交付。

我們計劃實施精準的培訓及發展計劃，涵蓋技術、產品、解決方案及管理職能。該等計劃旨在強化研發、產品與業務團隊之間的跨職能協作，並支持將技術能力轉化為可部署的解決方案。我們的人才管理體系涵蓋招聘、專業發展、激勵機制及績效評估，並將持續細化薪酬和激勵架構，以吸引並留用具豐富經驗的AI工程師、數據專員、產品專員及行業專家。

透過這些舉措，我們致力打造多元均衡的研發及解決方案交付團隊，兼具深厚技術實力與應用導向、產業面向能力。我們相信此人才庫將形成可持續的根基，以強化我們的創新能力、支持複雜AI項目的有效執行，並實現跨行業及應用場景的可擴展性拓展。

我們的業務模式

引言

我們提供全棧式AI解決方案，旨在解決AI運營人才匱乏的行業挑戰。目前許多企業面對轉型方向不明確、缺乏AI實際應用技術知識，以及不清楚如何充分發揮AI能力的困境。為消弭該等差距，我們提供協助客戶高效規劃AI轉型、降低管理複雜度的集成服務，確保各運營場景高度契合。

我們為企業客戶提供智能營銷及智能運營管理解決方案，旨在將AI能力嵌入核心業務流程。我們的智能營銷解決方案協助企業通過更精準的客戶接觸及推薦，提升客戶獲取、互動及留存，實現洞察向有成效的商業成果轉化。我們的智能運管解決方案則著重提升日常運營工作流程的效率及一致性，通過支持決策及流程優化實現此目標。有關我們提供的解決方案詳情，請參閱「— 我們的解決方案」。

我們業務模式的主要特點

我們針對多個行業提供以客戶為本的企業級、全棧式智能解決方案。

- **以客戶為中心。**

- 我們作為客戶的深度合作夥伴，全程參與其AI轉型，從全面評估其特定業務挑戰開始。
- 我們打造能直接整合至客戶既有流程的定製化解決方案。
- 在委聘過程中，我們著力逐步擴大部署範圍，提供符合獨特運營需求的有成效成果。

業 務

- **企業級。**
 - 我們專注服務企業客戶，該等客戶需求符合嚴格安全及合規要求的穩健可擴展解決方案。
 - 我們的解決方案將AI能力直接嵌入運營工作流程、決策過程及執行週期，作為日常業務活動的內在組成部分。
 - 通過將AI邏輯與實際運營規則和數據流，我們的解決方案支持端到端轉型及持續適配。
 - 採用模塊化架構和標準化接口，實現無縫整合，縮短實施時間並降低轉型成本。
 - 我們提供專屬運營支持、可配置定制及持續監控，確保效能穩定及持續適配。
- **全棧式。**
 - 我們提供端到端的解決方案，涵蓋策略、實施及持續優化等階段。
 - 我們為執行挑戰（例如組成分散數據及在運營環境中維持系統可靠性）提供解決方案。
 - 憑藉自有解決方案架構，我們能夠提供全方位解決方案，涵蓋基礎數字化、中層AI應用及商業場景落地。
 - 長期技術支持及落地實施指導，協助客戶優化系統使用及提升效率。
 - 客戶獲得運作順暢的AI系統及持續支持，毋需構建龐大內部AI能力便能實現商業價值。
- **跨行業。**
 - 我們最初服務於金融行業累積行業經驗，該行業的流程複雜、數據密集，並受嚴格監管。
 - 我們深入理解行業特定工作流程及部署挑戰，藉此深化了平台能力。
 - 我們逐步拓展至其他行業，包括科技及零售，針對各行業工作流程及術語量身打造解決方案。
 - 我們利用累積的行業知識及可適配的基礎設施，支援多元化業務場景，並實現成熟能力的跨行業複用。

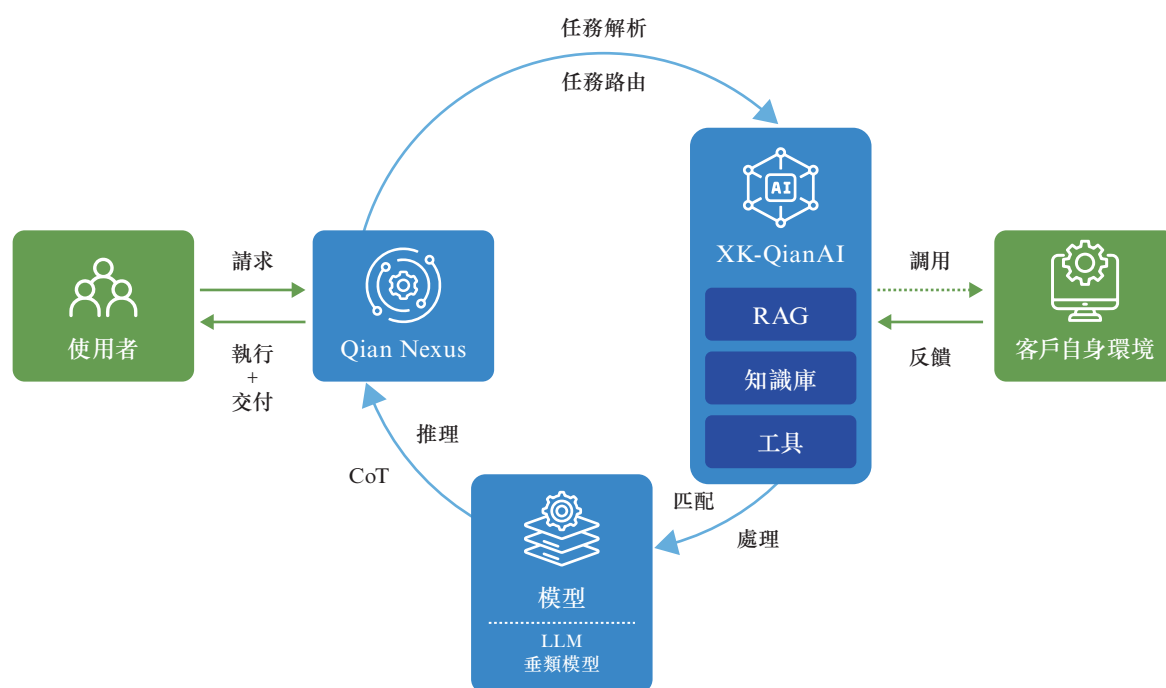
此等特點讓我們能夠提供整合式交付模式，將企業AI部署的關鍵要素——數據管理、行業知識庫開發、AI智能體培育及全生命週期管理——整合至統一的框架內。因此，企業客戶可降低實施阻力及運營負擔，同時提升決策質量及生產力。我們以AI基礎架構賦能該等解決方案，即XK-QianAI及QianNexus。有關我們解決方案及技術能力的其他詳情，請參閱「— 我們的跨行業AI架構」。

業 務

作為客戶AI轉型旅程上的夥伴，我們依託流暢的持續運營及迭代，確保解決方案無縫融合至核心業務流程。我們針對特定場景來設計AI驅動的方案，讓AI轉型變得可行、可擴展且能產生持續效果，將客戶的AI投資轉換成有成效的商業成果和持續的競爭優勢。

我們的解決方案

我們提供智能營銷及智能運管解決方案，協助客戶加速AI部署、提升運營及營銷效率，以在瞬息萬變的市場中強化競爭力。下圖列示我們解決方案的主要作業流程。



以下概述我們端到端工作流程執行的關鍵步驟：

步驟1：當使用者提交請求時，QianNexus會接收該請求，解析背後的業務意圖，並協調相關專業AI智能體。

步驟2：QianNexus將請求拆解為結構化任務，並將其路由至XK-QianAI。XK-QianAI從我們的知識庫中檢索相關上下文，並透過RAG與客戶自身環境中的系統及資料互動。

步驟3：XK-QianAI根據任務複雜程度及所需領域專業，選擇並調用最合適的外部通用模型及垂直模型(包括我們自主研發的垂直模型)。

步驟4：所選模型在CoT機制的引導下執行多步驟推理，將複雜的業務問題拆解為連續的邏輯步驟，生成結構化、可解釋且符合規範的輸出結果，並將該等輸出結果返回給QianNexus。

步驟5. QianNexus整合輸出結果，並將最終結果交付予業務使用者。

業 務

根據客戶的業務需求與部署偏好，我們採用靈活的解決方案交付模式。在特定情況下，倘客戶具備先進技術能力或需要一次性配置、微調或部署支援，我們將透過交付系統模塊以一次性交付方式提供智能解決方案。

在其他情況下，當客戶需要持續優化、系統運作支持或配合不斷演進的業務需求進行迭代增強時，我們將於合約期間持續提供解決方案，並隨時間推移逐步交付服務與運維服務。

我們的智能營銷解決方案

我們的智能營銷解決方案覆蓋企業全部營銷生命週期，從數據接入及客戶洞察，到執行、評估及優化。我們在XK-QianAI及QianNexus基礎上建構的解決方案建立了靈活且系統化的框架，適用於專注客戶的終端客戶的生命週期管理的智能客戶運營。該流程首先將分散的客戶、業務及行為數據整合為統一的客戶視圖，再加添行業特定的營銷專業知識及場景化洞察。該等統一的視圖有助在單一可執行的系統工作流程內實現客戶分層、產品對接及多渠道互動。在此基礎上，AI智能體進行客戶分群、意圖分析及策略制定，形成針對具體場景的營銷決策。

該等能力並非孤立的營銷工具或一次性活動，而是建構於XK-QianAI平台上的一體式矩陣，並透過QianNexus驅動的工作流程編排機制運作。該等決策隨後由負責內容生成、渠道選擇及精準客戶觸達的QianNexus AI智能體轉化為可執行的具體行動。QianNexus透過將AI智能體直接嵌入運營工作流程中而進一步賦能予端到端業務流程，並輔以配套諮詢及實施服務以促進解決方案的部署及持續優化。系統在多渠道監測活動表現，並將實時回饋反映於系統，以優化人群定向邏輯、內容相關性及執行策略。該反饋機制與業務診斷、流程優化以及組織和績效調整舉措協同運作，讓企業能夠實現可持續的營銷運營而並非短期活動。此閉環流程讓企業得以在由洞察生成到執行和評估的全過程中，提升營銷效果。對於金融、科技及零售等高頻次、數據密集型行業，我們的解決方案可在人群觸達精準度及客戶互動方面帶來一致、可擴展及有成效的提升，支援多元營銷及客戶運營模式進行智能升級，最終提升客戶活躍度、轉化效率及長期運營可持續性。

智能營銷解決方案的核心功能

我們的智能營銷解決方案圍繞六大核心功能建構，包括：

- **商業數據累積及管理** — 擷取並整合多來源互動訊號，形成持續擴充且結構化的知識庫，支援客戶在各階段管理中制定決策。
- **客戶標籤化及分群** — 運用規則式AI輔助邏輯，依據行為模式及購買偏好分類客戶，實現差異化客戶互動策略。
- **營銷活動配置及執行** — 提供結構化環境，可跨數字管道設計、排程及部署營銷活動，具備可調整的目標規則及訊息參數。

業 務

- **銷售線索分配及跟進管理** — 透過標準化工作流程，自動將潛在客戶線索分配給適當的銷售代表，並監控後續跟進行動與轉化成果。
- **客戶接觸及互動協調** — 統籌跨數字管道、協調銷售或客服代表的對外互動工作，確保客戶溝通的一致性與時效性。
- **行銷成效報告及回溯分析** — 整合營銷活動表現及轉換成果，生成結構化報告，以便持續檢視績效及優化進程。

智能營銷解決方案的應用場景

以下示範情境說明了上述功能模塊如何在實際商業情境中部署，並整合至企業工作流程。

- **應用場景1：保險機構的線上獲客及轉化管理**

我們的解決方案能協助企業以結構化、標準化的方式管理線上獲客與轉化流程，透過整合多管道的線索及諮詢資訊，將線索分派至適當的銷售團隊，並在統一系統內追蹤後續跟進活動。

例如，某保險機構部署本系統後，成功整合官網、小程序及第三方分銷渠道的客戶互動訊號，建立統一且持續優化的潛在客戶知識庫。系統能動態區分潛在客戶並對應情境專屬營銷邏輯。

潛在客戶線索會自動分派至適當銷售人員，並在銷售流程各階段追蹤跟進進度及轉化狀態。系統更會為每筆潛在互動記錄及轉化軌跡制作視圖，協助相關客戶縮短回應週期、優先處理高意向潛在客戶，以提升整體獲客效率。

- **應用場景2：促進現有客戶續約及重複購買**

我們的解決方案將自動化聯絡觸發機制與集中監控系統嵌入結構化營運流程，藉此支援客戶留存及續約管理。

實際應用中，我們的解決方案分析合約資訊、續約時程與客戶行為指標，從而鎖定即將面臨續約節點的客戶。續約進度及後續行動均透過中央系統監控，以便管理層掌握狀況，並在必要時採取結構化介入措施。透過以系統驅動的工作流程取代分散式人工追蹤，相關客戶不僅降低了保單失效率，更提升了業務員的生產力，並改善了客戶留存成效。

- **應用場景3：多渠道營銷活動治理**

使用我們的解決方案後，企業能透過單一整合平台來治理多渠道營銷活動，以便集中調整營銷活動內容、監控落實情況並評估成效。

實際應用中，我們的解決方案使企業能夠於單一整合平台設計並管理橫跨短信、應用程式內通知及外撥電話等多個渠道的推廣活動，毋須由不同部門使用獨立工具管理，而是將活動邏

業 務

輯與績效數據整合至統一的系統環境。這種一體化的方式不僅強化了跨渠道統一性、優化了營銷資源配置，更支援以數字驅動決策優化，同時提升營運效率及活動效果。

我們的智能運管解決方案

我們的智能運管解決方案使企業能夠實現端到端智能運營，涵蓋自上游規劃至下游執行與監控的全流程。我們的解決方案基於雲原生和微服務架構，並利用XK-QianAI與QianNexus的能力，旨在通過系統化的智能運管框架支持金融機構的核心運營功能。

運營流程首先將多元分散的公開行業與行業知識整合為統一的運營基礎。我們的解決方案通過集中管理核心系統和端到端運營過程的運行狀態來提高運營效率，並加強各種執行活動方面的可控性。AI智能體應用外部通用大語言模型能力及業務規則分析運營輸入，進行多步推理並生成符合監管及運營要求的可執行決策。上述決策被直接嵌入核心運營工作流程之內，由AI智能體在業務環節進行協調。通過AI輔助分析關鍵運營指標和業務活動，我們的解決方案加強在金融、精算、研發和合規等職能領域的運營管理能力。

在日常運營過程中，AI基座、智能體調度分層監測執行情況，識別異常及性能缺口，並將運營反饋融合至決策邏輯及流程協同的優化當中。這些功能項目讓企業能加強執行管控，並根據適時洞察支持運營調整，同時保持現有流程框架的穩定性。

通過將傳統的人工流程轉化為數據驅動且可強化的系統，我們的解決方案協助企業提升自動化，改善準確性及響應速度，並支持多元業務場景下穩定、可擴展的智能運營。透過漸進式採納方略，讓企業能夠向AI輔助、決策導向的運管模型發展，支持成本結構優化、風險控制加強及運營能力的持續提升。

智能運管解決方案的核心功能

智能運管解決方案圍繞四大功能建構，包括：

- **營運數據整合與知識管理** — 將不同公共部門的資料與產業特定知識整合為統一的營運基礎，形成一個不斷更新的知識庫，為跨營運功能的決策提供支援。
- **AI輔助營運分析與決策生成** — 應用AI代理結合外部大語言模型功能及業務規則，分析營運輸入數據，執行多步驟推理，並根據營運需求生成可操作之決策。
- **核心工作流程協調與執行** — 將AI生成的決策直接嵌入核心營運工作流程中，使AI代理協調包括產品設計、風險管理、財務精算任務及合規性監控在內的各項業務功能。

業 務

- **營運績效監控與警報** — 分析關鍵營運指標及業務活動，自動識別異常情況，在偵測到異常指標時發出警報，並將處理任務指派給相關人員進行追蹤。

智能運管解決方案的應用場景

以下示範情境說明了上述功能如何在實際商業情境中部署，並整合至企業工作流程。

- **應用情景1：自動化服務工作流程管理**

我們的解決方案提供了一個集中式平台，服務請求可透過該平台提交，並將有系統地路由至相應的人員或部門進行處理。該系統根據代理智能體及企業知識庫（包括業務規則及專家知識）自動管理任務分配，實時追蹤各項案例的狀態及進度，並於完成後記錄處理結果。此舉可實現整個服務工作流程的端到端可視性及問責性，減少人工協調的情況，最大限度地降低案例延誤或被忽略的風險。

- **應用情景2：自動化匯總產品資料**

我們的智能代理持續監控及檢索外部來源的公開產品數據，並自動處理及組織有關數據，形成結構化且不斷更新的知識庫。此舉可確保相關的產品資料保持在最新狀態，並可隨時獲取，從而支援營運決策，而無需依賴人工進行資料收集或維護。

- **應用情景3：實時營運風險偵測與回應**

我們的解決方案利用知識庫中整合的資料以及透過持續營運活動收集的數據，執行自動化風險識別及基於規則的合規性檢查。當偵測到異常或偏離既定風險參數的情況時，系統會自動發出警報，並將處理任務指派給相關人員進行調查和解決。

市場需求及解決問題

企業功能中對AI的採用日益增多，提升了對可大規模部署並融入日常業務運營的解決方案需求。隨著企業追求更高效率、改善決策及更靈敏執行，它們普遍面臨源於數據碎片化、手動流程、持續演變的合規要求及持續適配需求的結構性挑戰。我們的解決方案旨在系統化而可擴展地應對該等企業級挑戰，詳情如下表所示。有關我們解決方案能力的詳情，請參閱「我們的跨行業AI架構」一節。

企業挑戰

企業數據碎片化，限制統一洞察及決策

我們的解決方案

- 將非結構化數據轉化為人工智能適配的知識。
- 整合多元化數據至統一知識庫。
- 實現一致性、場景化的決策。

業 務

企業挑戰

高度依賴手動工作流程，限制可擴展性及執行效率

執行標準不一致，提升合規及監管風險

個性化程度有限，無法應對實時變化

缺乏持續優化的閉環機制

我們的解決方案

- 將AI智能體嵌入運營工作流程。
- 自動化協調及規則驅動任務。
- 通過監控機制支持可擴展執行。
- 將行業知識及監管規則融入執行邏輯。
- 生成可解釋且合規的輸出。
- 提升可稽核性及監管能力。
- 納入實時行為及運營反饋。
- 動態調整推薦及執行策略。
- 建立連結洞察、執行及成果的閉環框架。
- 支持隨部署規模化的持續優化

案例研究

案例研究1：為全球奢侈品集團打造智能營銷解決方案

我們與一家全球奢侈品集團合作，助其將中國業務從傳統線下銷售模式升級為多觸點服務體系。隨著數字渠道已成為重要的客戶互動渠道，該客戶面對《中華人民共和國個人信息保護法》所帶來的挑戰，無法在境內工作流程中使用跨境營銷系統。因此，所有場景觸發宣傳及短信發佈均須在中國境內進行，需要對數字互動邏輯和服務執行路徑進行全面重構。在法規變動下，企業需要在國內設置技術基礎設施，讓我們成為了客戶在中國的關鍵技術合作夥伴。

我們提供全鏈路智能營銷解決方案，既能滿足數據安全要求，又可彌補客戶原有系統的場景覆蓋不足。我們的工作涵蓋活動遷移、數據遷移、個人信息本地化及多渠道整合。透過本地化協調中台，我們現支持六個主要類目的營銷和服務場景，包括電郵訂閱、客戶體驗收集及定製服務流程等基礎運營環節，以及各類活動相關工作流程，是客戶在中國新形成的客戶關係管理系統的核心。

我們的競爭優勢在於「解決方案+運營」的一體化模式。我們將多渠道觸點協調與本地化運營專長相結合，以統一框架支援客戶獲取、客戶管理、執行流程及價值轉化等工作。我們協助客戶評估現有策略模型的重用性，按需設置新規則，並進行有限範圍試運，以驗證成果，規避大規模執行風險。與僅提供工具或缺乏跨渠道運營能力的供應商不同，我們的解決方案緊密融入客戶的核心工作流程和合規要求，能達到更高的運營成功率，形成顯著替代壁壘，我們與客戶持續擴大合作，即為此優勢的體現。

業 務

此部署驗證了我們的智能營銷解決方案可複製至奢侈品、零售及其他面向消費者的行業。我們能在嚴格監管及數據安全要求下保持可靠運作，創造出極強的客戶黏性，並提升了系統替換成本。我們計劃在穩固的合規基礎上支援客戶引入AI驅動中台，例如AI銷售助手及向前線團隊推薦客戶內容的AI輔助工具，藉此提升前線生產力，實現智能營銷運營的持續迭代。

案例研究2：為國際金融機構打造AI驅動營銷平台

我們與一家領先的國際金融機構建立了長期合作關係，助其在中國與合作銀行、商戶及持卡人加強互動。該機構擴展了與發卡行及線下商戶的合作網絡，亟待優化優惠傳遞渠道，更有效地運用各種數據以支持聯合營銷。為此，我們部署了由集中式優惠及活動知識庫驅動的AI旅遊及生活助手，將解決方案融入合作銀行系統，以架構明確、易於使用的形式展示優惠信息，確保銀行員工毋須大量培訓即可提供準確指引，助力向各合作方推送一致的更新內容。

同時，我們支援客戶將持卡人互動從傳統社交頻道遷移至企業級數字頻道，從而實現更經常、結構化且內容豐富的互動。因此，該客戶得以顯著提升主動客戶觸達及互動效率，從每月有限觸達轉變為每日客戶接觸點，並令它的企業訊息用戶基數增長超過三倍。

我們與一家國內主要銀行深化合作，角色已擴展至更廣泛的運營支持。除提供底層智能營銷解決方案外，現在我們還協助客戶在跨行業活動協調發卡行、精選零售商、生活及旅遊合作夥伴，聯通各方數據信號及行為模式，協助識別重疊客戶需求，將之轉化為切實可行的營銷路徑，例如助力金融機構觸達零售或旅遊商戶涉及的高價值消費人群，同時透過信用卡活動協助商戶與顧客加強互動。我們支援客戶設計聯合優惠、設置權益規則、協調跨渠道促銷活動的開展及跟進，從而構建一個互利共贏的生態系統，透過共享數據洞察和跨領域互動讓所有參與者得益。

在此「智能營銷平台+協同運營」的綜合模式下，我們有能力跨領域整合數據和資源、統籌多方協作、為合作夥伴創造實質業務成果。我們確信這一方法可複製至其他信用卡計劃及金融機構，助其激活更廣泛的生態協同效應。

案例研究3：應用AI驅動解決方案推出產品

某保險客戶決心推出新的保險產品線。

在與客戶協作過程中，我們運用平台內置的過往行業知識、標準化業務規則及情境化方法論，透過自動化處理及AI輔助優化機制，配合客戶的運營情境調整該等能力，並將之整合進其核心系統，既能支持有效部署AI基礎架構，更可實現業務執行的實質提升。

業 務

我們首先為客戶提供技術能力，以實現保險保單全生命周期各環節的數字化功能構建，包括產品設計、開發、直接銷售、通路分銷、核保、批註及理賠，以協助客戶達成端到端里程碑：從設計到上市推出新保險產品，系統性能更達每秒1,000筆交易處理量。最終客戶成功建立新的業務，並無縫執行首次銷售活動。產品上市後，我們圍繞核心管理系統深化合作，建構數據基礎設施、智能報表系統、智能營銷及智能運營體系。在這些系統賦能下，客戶能透過數字化洞察掌握客戶狀態及業務表現，實現個性化服務及適時調取運營反饋，從而支援敏捷決策。

憑藉龐大的知識庫，我們持續優化客戶的AI基礎架構，並開發了一系列保險專用的AI智能體，藉此提高客戶的自動化運營水平、合規管理及智能營銷能力，貫徹解決方案的端到端宗旨。

因此，我們協助客戶成功開發、推出並維持其新的保險產品，並將之納入長期合作客戶群。

案例研究4：為信息科技公司客戶提供智能營銷解決方案

擁有龐大用戶基礎的科技公司通常掌握大量客戶互動數據，然而，如何將數據有效轉化為實際營銷行動，始終是一項挑戰。於往績紀錄期間，我們透過智能營銷解決方案協助多家此類公司應對上述挑戰。為滿足相關需求，我們的解決方案圍繞一個整合框架构建，涵蓋客戶數據平台、營銷自動化及智能觸達能力。

我們的客戶數據平台使客戶能夠將來自不同業務渠道的用戶互動數據整合至統一系統中，並建立結構化的客戶標籤體系，以支持精準的用戶細分及針對性互動。若缺乏此類整合，分散的數據往往會導致客戶觸達不一致及錯失精準定位的機會。

在此基礎上，我們的營銷自動化模塊使客戶能夠設計並部署基於規則的工作流程，以支持多種營銷活動，包括用戶再激活活動、基於行為觸發的信息推送及促銷觸達。此舉減少對人工管理營銷活動的依賴，使營銷營運能更具系統性及可擴展的方式進行。我們的系統隨後透過信息渠道執行觸達活動，並將實時互動結果回傳至客戶，使其能及時調整觸達策略，從而提升整體營銷營運的響應能力。

透過我們的智能營銷解決方案，該等客戶得以減少人工操作，以更大規模開展客戶互動活動，並將資源重新配置至更具價值的營銷工作，從而支持其更廣泛的業務增長目標。

項目承接方法及投標表現

於往績紀錄期間，我們大部分合約均透過直接洽談獲得。於截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月，我們分別與客戶簽訂了112份、300份、415份及397份合同，其中分別有108份、296份、334份及365份合同透過直接洽談方式取得，佔項目承接的主要來源。

業 務

此外，我們亦參與由相關客戶組織的投標程序。於往績紀錄期間，我們於2023年、2024年及2025年以及截至2026年5月31日止五個月分別參與8、14、191個及117個投標項目，其中成功中標的項目分別為5個、8個、74個及58個，有關年度／期間的相應中標率約為62.5%、57.1%、38.7%及49.6%。中標率下降主要歸因於我們在2025年擴充業務。期間，我們增加對公開投標的參與，藉此開拓客戶群並減低客戶集中度；相比之下，2023年及2024年我們的項目聘約主要透過與現有客戶直接磋商獲得。整體而言，於往績紀錄期間我們共參與330個投標項目，成功承接145個項目，整體中標率約為43.9%。

下表載列本集團於往績紀錄期間的項目承接方法及投表現明細。

年份／期間	已簽訂項目 (項目數量) (附註)	直接洽談 (項目數量)	奪得投標 項目 (標書數量)	參與投標 項目 (標書數量)	中標率 (%)
2023年	112	108	5	8	62.5%
2024年	300	296	8	14	57.1%
2025年	415	334	74	191	38.7%
於2026年 5月31日	<u>397</u>	<u>365</u>	<u>58</u>	<u>117</u>	<u>49.6%</u>
總計	<u>1,224</u>	<u>1,103</u>	<u>145</u>	<u>330</u>	<u>43.9%</u>

附註：已簽訂項目數量未必等於直接洽談及奪得投標項目的總和，原因為：(i)因奪得投標而產生的合約未必於奪得投標的該年度簽訂；及(ii)一項投標可能產生多於一份合約。

客戶獲取方式

儘管於往績紀錄期間，我們的部分客戶乃因眾安科技停止提供第三方AI解決方案服務而轉入（進一步詳情見「— 我們與眾安集團的業務關係」一節），但自本公司成立以來，我們一直透過以下主要管道積極獨立地發展客戶群：

- (i) **直接業務拓展** — 我們透過產業研究及客戶需求評估，積極主動地識別及接觸潛在客戶。銷售人員進行直接業務訪問及客製化解決方案演示，以展示我們的能力並逐步與潛在客戶建立業務關係。
- (ii) **招標** — 我們參與由潛在客戶組織的公開招標及採購流程。於往績紀錄期間，我們參與此類流程的程度顯著增加，反映了我們為擴大現有客戶群所採取的策略。
- (iii) **產業活動及論壇** — 我們參加主要產業展覽、專業論壇及技術會議。透過參加展覽、發表主題演講及現場互動，我們提高市場對我們解決方案的認識，並與潛在客戶建立聯繫。

業 務

未完成合約變動

我們的未完成合約指截至相關日期已簽約但尚未確認為收益的合約總價值。該價值指根據相關合約的條款，假設合約按條款履行的情況下，我們預期可收取的金額。

下表載列我們於往績紀錄期間未完成合約的變動情況。

	2023年	2024年	2025年	於2025年	於2026年
	(人民幣	(人民幣	(人民幣	5月31日	5月31日
	千元)	千元)	千元)	(人民幣	(人民幣
				千元)	千元)
年初結餘	13,204	128,344	326,812	326,812	334,946
新簽訂合約(扣除合約調整)	354,486	525,580	516,662	100,745	175,761
已確認合約金額	239,347	327,112	508,528	129,839	210,587
年末結餘(附註)	128,344	326,812	334,946	298,168	300,121

附註：年末結餘指截至各年年底已簽訂但尚未悉數交付的合約總價值。其等於年初結餘加上年內新簽訂之合約金額(扣除任何取消或終止)，再減去年內已確認的合約金額。

於2023年、2024年及2025年以及截至2026年5月31日止五個月，新簽訂合約(扣除合約調整)價值分別為人民幣354.5百萬元、人民幣525.6百萬元、人民幣516.7百萬元及人民幣175.8百萬元。截至2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月對比2025年同期的增長，主要由於本集團透過利用外部通用大模型技術開發人工智能(AI)基座模型，從而提升智能營銷及智能經營管理解決方案，進而帶動客戶需求增加。

未完成合約由2023年12月31日的人民幣128.3百萬元增至2024年12月31日的人民幣326.8百萬元，並增至2025年12月31日的人民幣334.9百萬元，並於2026年5月31日達到人民幣300.1百萬元。截至2025年12月31日止三個年度的增長，主要由於新簽訂合約的價值上升所帶動。由於我們的合約期通常超過一年，新簽訂合約相當大部分合約價值在年末仍處於未完成狀態，留待日後確認。

我們的銷售、交付模式及部署方法

直接銷售方式

於往績紀錄期間，我們的收入幾乎全部通過直接銷售實現。我們刻意採取直接銷售模式，因為我們相信與客戶密切持續互動，對交付涵蓋初步診斷及規劃、落地實施及持續優化的企業級全棧AI解決方案至關重要。直接互動使我們能夠將複雜的跨職能交付整合至單一且具問責制的執行框架，減輕客戶的協調負擔及項目執行風險。

業 務

交付模式

我們主要透過兩種模式提供解決方案：

方案式交付。在此模式下，我們與客戶合作，根據其特定的營運需求，規劃、設計並實施端到端的解決方案，涵蓋解決方案設計、系統開發、實施及部署後支援。此模式適用於我們服務的幾乎所有客戶類型及產業。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月，方案式交付模式分別佔本公司總營收的約40.9%、62.2%、70.7%及51.7%。

模塊化交付。在此模式下，客戶可從我們現有的解決方案套件中獨立選購特定功能模塊。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月，模塊化交付所貢獻的營收分別約佔總營收的59.1%、37.8%、29.3%及48.3%。截至2026年5月31日止五個月，模塊化交付的營收貢獻增加主要是由於我們的功能模塊具備更強大的功能及更廣泛的涵蓋範圍，致使我們能夠透過模塊化交付滿足更廣泛客戶的需求，從而帶動相應營收增加。

部署方式

各專案的部署方式取決於所採用的交付模式，以及解決方案的性質與客戶的營運及監管環境。

就方案式交付而言，我們主要透過以下三種方式部署解決方案：

- (i) **遠端部署** — 為我們的首要部署方式，適用於無需持續駐場即可實施的解決方案。
- (ii) **混合部署** — 結合遠端開發與配置，並輔以有限度的現場協調，通常適用於保險及證券業的專案，因該類專案的系統整合與內部合規流程可能需要部分現場參與。
- (iii) **現場部署** — 較常適用於銀行業客戶，因其更嚴格的內部合規管控及資訊安全要求，需在系統實施期間直接進行現場操作。

客戶除可在本身環境透過在地部署的解決方案訪問我們的技術模塊外，亦可根據業務需要從自家場所安全地遠端調用我們的技術模塊。

針對模塊化交付，鑑於相關模塊具備標準化及平台化特性，無需現場實施，故解決方案將完全透過遠端部署交付。

第三方參與項目交付

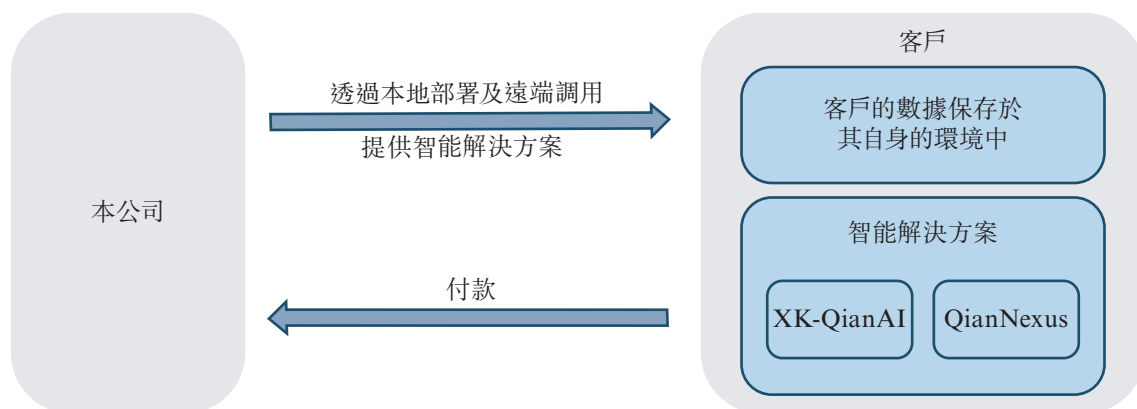
一般而言，我們獨立進行智能營銷及智能營運管理解決方案的銷售、交付及實施，相關項目由我們與客戶直接開展。我們以端到端方式向客戶提供解決方案，並負責項目生命週期，包括方案設計、系統開發、實施及持續支援。除本文件「— 我們與眾安集團的業務關係」一節所進一步說明與眾安集團之過渡性安排外，所有合約安排均由客戶與我們直接訂立，而所有服務費亦由客戶直接支付。

業 務

予我們。第三方並未參與我們解決方案的交付。除在提供服務過程中可能於少數情況下接觸到客戶委託予我們的數據外，我們在交付解決方案的過程中並不會訪問任何客戶數據。更多詳情請參閱本文件「— 數據合規及數據安全」一節。

在日常業務過程中，我們可能會採購若干支援服務，例如數碼電訊服務及專業諮詢服務，該等服務屬輔助性質，並已於本文件「— 供應商」披露。該等供應商提供的服務僅為我們營運的輔助職能，並不參與我們的項目交付、系統開發、解決方案設計或客戶關係管理。

我們與客戶之間的服務及資金流向於下圖列示。



定價

在釐定定價時，我們會考慮諸多因素，包括可比服務交付內容或組成部分的競爭對手定價及現行市場價格、各客戶的市場價值及業務概覽、提供相關服務的估計成本，當中已參考我們的盈利目標，並同時考慮所涉及工作的範圍及複雜程度。此外，我們亦會評估多項因素，包括所採購的解決方案、服務消耗及使用頻率、實施時間表及期限，以及所採購服務的規模。我們的定價政策貫徹用於所有類別的客戶，包括我們直接獲取的獨立第三方客戶、作為終端用戶的眾安集團以及透過眾安集團引入或過渡的獨立第三方客戶。

我們的收費模式

我們針對智能營銷解決方案及智能運管解決方案採用兩種模式向客戶收費，即週期性模式及分階段模式。

週期性模式。此模式同時適用於我們的方案式交付模式及模塊化交付模式。在該模式下，收入於服務期內按期確認。我們於此模式下採用兩種定價方式：

- **用量型定價** — 根據透過我們系統處理的人工智慧功能呼叫次數收取費用。
- **成本計價模式** — 此模式下，費用將根據提供相關服務的預估成本逐次決定。

分階段模式：該模式適用於以項目為基礎的交付合作。在此模式下，我們按項目里程碑向客戶收費，並於完成交付及驗收工程後確認收入。

業 務

銷量及平均項目價值

下表載列我們於所示年度／期間按解決方案類別及客戶行業劃分的銷量及平均售價明細。

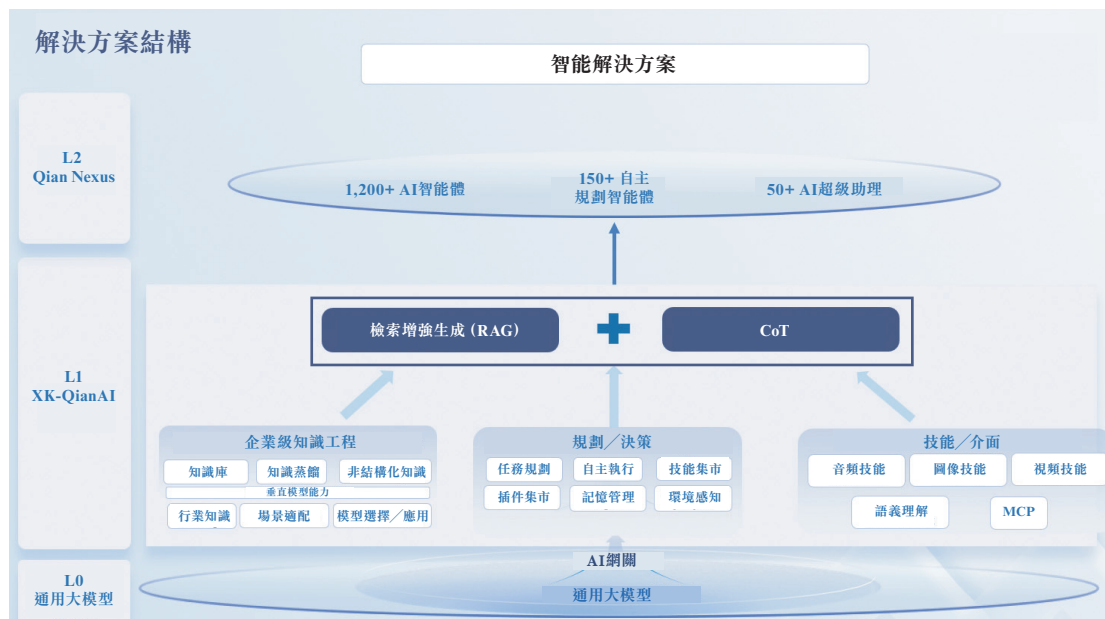
	2023年		截至12月31日止年度 2024年		2025年		截至5月31日止五個月 2025年		2026年	
	銷量 (項目)	平均 項目價值 (人民幣 千元)	銷量 (項目)	平均 項目價值 (人民幣 千元)	銷量 (項目)	平均 項目價值 (人民幣 千元)	銷量 (項目)	平均 項目價值 (人民幣 千元)	銷量 (項目)	平均 項目價值 (人民幣 千元)
智能營銷	76	2,002.7	92	1,863.3	130	1,687.9	75	778.3	104	1,094.1
金融服務	14	3,458.8	30	2,828.4	50	2,466.2	30	1,026.1	43	1,673.5
信息科技	39	2535.8	45	1,731.6	64	1,396.4	34	732.6	47	848.0
零售及其他	23	212.5	17	508.9	16	421.6	11	243.6	14	140.7
智能運管	56	1,315.3	114	1,202.7	193	1,335.1	106	605.0	142	602.4
金融服務	39	1,558.0	77	1,074.5	144	1,611.8	82	672.4	110	694.1
信息科技	13	935.5	25	2,048.3	32	492.2	17	411.5	22	283.5
零售及其他	4	184.1	12	263.3	17	578.2	7	285.3	10	295.6
總計	<u>132</u>	<u>1,711.1</u>	<u>206</u>	<u>1,497.7</u>	<u>323</u>	<u>1,477.1</u>	<u>181</u>	<u>676.8</u>	<u>246</u>	<u>810.3</u>

於往績紀錄期間，我們的銷量（項目數量）由132個增至206個，並進一步增至323個，於截至2026年5月31日止五個月為246個，而平均項目價值則由人民幣1.7百萬元下降至人民幣1.5百萬元，於截至2026年5月31日止五個月為人民幣0.8百萬元。銷量於截至2025年12月31日止三個年度增加，乃主要由於我們持續擴大市場覆蓋及客戶基礎，從而帶動承接項目數量整體上升。平均項目價值於截至2025年12月31日止三個年度下降，主要由於我們客戶群擴大，而新加入的客戶通常會從較小規模的項目開始合作。由於平均項目價值是根據相關期間確認的收入計算得出，而我們的大部分收入是根據客戶使用本公司服務的情況隨時間確認，因此，截至2025年及2026年5月31日止五個月的平均項目價值僅反映該期間確認的收入，不能反映相關項目的全部價值。

業 務

我們的跨行業AI架構

我們解決方案的效能由底層平台架構支撐，該架構能持續將演進中的行業知識轉化，並在業務工作流程中協調執行AI能力。我們的解決方案由兩個關鍵層面支撐，分別為XK-QianAI及QianNexus。



XK-QianAI — 我們的統一AI基座

我們的解決方案以XK-QianAI為基礎，它是作為我們積累及構築行業知識系統並治理AI能力的統一AI基座。隨著企業日益在高度監管且快速演變的環境中部署AI，它們往往面臨將分散的規則、政策及運營程序更新轉化為可靠、具適應力智能的實際挑戰。我們設計XK-QianAI以應對此挑戰，透過持續知識刷新及受控的行業邏輯部署，確保與專業工作流程保持一致。在客戶自身環境中完成本地部署後，XK-QianAI會與客戶現有系統連接，使其能在封閉式基礎架構內整合併結構化客戶數據，並統一我們的智能營銷與智能運管解決方案中的AI能力，最終使企業能夠在其營運情境中更有性價比地運用大型語言模型，從而提升AI在現有業務工作流程中的部署效率，且無需進行大規模的基礎設施改造。

憑藉我們早期服務金融機構的人工智能技術應用及對複雜行業流程的長期接觸，XK-QianAI把透過實施經驗累積的專有行業知識系統 — 包括行業特定術語、流程邏輯及專業知識 — 融匯整合，同時也將通用大語言模型、多模態模型及垂直行業能力整合至穩健的模型上下文協議(MCP)^(附註)及基於應用編程接口(API)^(附註)的生態系統，使AI智能體得以協調和調度企業級資源。這些資產透過

附註：思維鏈(CoT)指人工智能模型在當中通過一系列中間步驟組織其處理邏輯，從而以結構化方式處理複雜指令或業務規則的一種推理框架。

標準作業程序(SOP)指經文件化的標準化程序，用以指導人員在日常運營中以一致並受控的方式執行常規操作。

業 務

「行業專家＋知識管理專家」的雙軌模式持續維護，使我們能不斷精煉領域概念，並將業務經驗轉化為可重用、標準化的知識元素，可在不同解決方案及場景中一致應用。XK-QianAI亦提供AI驅動操作的可追溯性，記錄每個步驟，讓客戶能夠識別問題來源，並確保AI使用安全及符合適用規定。

透過內建知識工程流程，XK-QianAI持續將非結構化材料——如業務文件、內部手冊及規則更新——轉化為結構化、決策適配的知識系統。此能力支援下游應用的及時知識更新，並助確保AI輸出保持可解釋性、合規性及運營一致性，尤其在準確性、可解釋性及與規定程序對齊至關重要的應用場景中。於智能營銷場景下，此基座支援自動化客戶意圖識別，從而在智能營銷工作流程中實現更精準的客戶分群、路由及互動。透過維護持續更新且受治理的知識基礎，XK-QianAI為場景特定部署提供穩定基礎，並支持我們的解決方案在知識及合規要求頻繁變化的行業的可擴展性。

該等知識基礎包括詳細業務流程、產品數據、銷售話術（供行業從業人員使用）及服務流程等數據。該等數據均來自合法合規來源，且不包含任何個人信息。有關數據主要來源於本集團業務人員在為客戶提供服務過程中總結形成的業務經驗與業務規則（例如營銷話術、關鍵決策訊號、業務風控及合規規則，以及規範AI智能體運行及性能優化的標準作業程序），以及公開的行業數據和法律法規。

為闡明此架構如何實現企業級效能，以下章節將概述AI基座的核心組成部分，以及賦能XK-QianAI支援跨行業多場景AI智能體的核心能力：

高品質數據蒸餾

我們的AI基座由公開行業數據和知識系統支撐，而數據集乃長期在金融和營銷場景進行合作累積所得。我們已建構龐大語料庫，全面涵蓋真實世界表達方式、行為模式和行業專屬語言結構。

為確保數據庫公開行業數據和已積累專業知識可靠實用，我們採用系統化數據清理和樣本篩選流程。此大規模高品質素材為我們的CoT架構、專業知識系統及多場景AI智能體提供基礎資源。透過將模型植根於龐大的行業專屬數據，我們的AI基座能確保解決方案在各類營銷、運營及客戶服務應用中，始終保持精準性、可擴展性與適應性。

智能決策及規劃能力

我們的AI基座整合了大規模CoT機制，能在複雜企業場景中實現結構化、多步驟決策和自主任務規劃。

我們已開發出龐大的文庫，當中包含逾1,200個決策CoT及90餘條自主規劃鏈，並由約18,000個互聯功能節點支撐運作。這些節點整合了多項核心AI技術，包括意圖識別模塊、知識檢索機制、推理能力、程式碼執行及工具調用能力，以及提示詞工程，實現可擴展且一致的任務執行能力。

業 務

透過協調該等相互連結的部分，CoT系統能將複雜任務分解為可執行的子步驟、識別使用者意圖、檢索相關概念或程序邏輯、調用特定任務工具或模型，並生成符合企業級嚴謹、合規要求、可解釋且一致的輸出結果。每個推理步驟皆具備結構化、可稽核特性，並能反映業界標準決策流程。

此CoT能力是智能體的運作基礎，能讓AI智能體以高度的可靠性、精準度和可解釋性，執行營銷、運營、客戶服務及內部管理流程中的關鍵職能。透過建立系統化的領域推理框架，即使在複雜且瞬息萬變的商業環境中，我們的CoT架構仍能確保AI智能體產出高品質決策。

跨行業知識系統

我們的AI基座由全面的跨行業知識系統進一步強化，該系統整合了多個行業的陳述式及程序式知識，能提供行業專屬的背景資訊、商業邏輯及運營規則，使AI智能體能在企業環境中產出精準、可解釋且合規的輸出結果。

知識系統包含了海量結構化知識系統，分類儲存於行業專屬知識庫和話術庫中。這些資產包括產品資訊、服務流程、合規要求、運營規則、行業慣例及其他行業專屬材料，共同支撐專業級推理及用戶互動。為確保高效檢索與情境對接，知識系統整合了語義檢索機制、內容結構化功能、規則映射及索引化知識組織。

在特定需事實依據或補充背境的場景中，系統可在受控情況下加入檢索增強生成(RAG)功能，以提升準確性，但基於知識的回應仍為主要運作模式。此設計能確保輸出結果具可預測性、可稽核性，並符合企業管治規範。

我們在全週期流程中，由專責知識管理團隊來培養和驗證知識系統。這些團隊負責監督內容架構、語義標註、定期更新及運營反饋整合，確保知識系統能反映當前商業實務、法規變動及行業發展。所有納入的資訊均遵循嚴格隱私協議處理。

此知識體系作為AI架構的基礎層，為AI智能體提供了運作所需的業務邏輯和情境基礎，賦能智能體在營銷、運營、客戶服務及內部管理等情境中遵循結構化規則、進行應用行業專屬推理，並產出具一致性、合規的適用輸出結果。

自動化知識工程處理流程

我們的AI基座納入自動化知識工程處理流程，將運營材料轉化為結構化、標準化且可複用的知識格式，經優化以適應企業應用。該處理流程根據業務規則及行業要求配置，將非結構化文件自動轉換為AI智能體可直接理解及應用的機器可讀格式，通過一致解釋及降低歧義，提升數據可用性。

該處理流程實施自動化的端到端轉換流程，包括非結構化材料的接入、標準化轉換及整合至知識系統，令新生成運營信息能夠高效及時納入，支持企業對最新知識的需求，同時減少對人工處理的依賴。

業 務

透過以企業工作流程及行業預期對齊的格式結構化知識，該處理流程有助維持我們AI基座內領域知識的相關性、一致性及可靠性。此結構化且持續更新的知識庫可提升AI智能體於營銷、運營、客戶服務及其他企業場景中的效能，同時，它的可擴展處理能力可支援跨行業部署及適應不斷演變的業務需要。

我們的垂直大模型能力

我們在XK-QianAI之內建立的行業知識體系及推理結構的基礎上，將AI架構組織成垂直大模型能力，將大模型推理及輸出生成與特定行業情境及企業需求對接。

此種方法捨棄了在所有部署套用統一模型邏輯，而是支援安全訪問多種大型語言模型，並能根據業務需要自動調用最合適的模型，以及使多模式操作控制、決策結構及治理機制可依據每位客戶的行業、運營成熟程度及監管環境進行配置。因此，同一AI基座可支援處於不同AI採用階段的企業及多元化使用場景，同時維持一致性、可解釋性及合規性。

此等垂直大模型能力已內嵌至XK-QianAI及QianNexus，形成連接我們AI基座與智能體執行、工作流程編排的能力分層。該等能力為部署涵蓋廣泛行業應用的AI驅動決策、執行及持續優化，提供可擴展及可延伸的技術基礎。

QianNexus — 我們的AI智能體矩陣

在XK-QianAI基礎上建構的QianNexus為我們的AI智能體矩陣，此作為執行及調度分層，將AI能力嵌入端到端業務工作流程，使企業超越孤立的AI試點，實現大規模智能部署。我們察悉許多企業能啟動AI項目但往往缺乏技術資源維持監控、維護及迭代，而QianNexus是專為支持部署後可靠日常運營及持續改進而設計。

為特別針對各合作夥伴的業務性質、預算、合規需求及增長計劃定制部署，QianNexus利用CoT驅動提示及決策邏輯評估場景要求，並為特定應用場景確定適當解決方案框架。其由累積的決策架構及節點庫支援，促進多元運營環境下的穩健場景配對、規劃及執行。同時，QianNexus融合運營流程所得知識反饋及優化機制，形成自我強化循環，持續提升智能體的準確性及專業性。

多場景AI智能體矩陣

於往績紀錄期間，我們已成功開發並開始部署多場景AI智能體矩陣，該系統能支援橫跨營銷、運營、客戶服務、內部管理及品質保證的端到端工作流程。該矩陣以AI基座基礎，整合了行業理解、升級技術和抽象化語料資訊，所構建的智能體能有效應對真實商業場景。

在設計上，每款AI智能體均融合了各種模型AI能力，例如精準識別、自主決策和集成交付，使企業能將AI嵌入高頻率關鍵任務流程。此設計確保智能體不僅能理解用戶意圖，以檢索相關知識，更能透過可配置的工作流程來執行多步驟操作。

業 務

目前，我們的矩陣在營銷、運營、客戶服務、內部行政及合規五大核心類別擁有1,200+個AI智能體及50+個AI超級助理，為金融、零售及其他適用垂直領域的企業提供全面情境覆蓋。各類別均配備高度專業化的智能體，而智能體均針對特定業務目標量身打造，例如外展互動、核保輔助、理賠評估、風險控管審查、工作流程自動化及內部任務支援。

透過整合行業專屬輸入資料與可擴展技術元件，多場景智能體矩陣實現了快速部署、彈性客製化及持續迭代等優勢。在此架構下，企業能循序漸進地導入AI，同時確保每個智能體始終保持精準可靠，並與不斷演變的業務邏輯及監管要求保持同步。

持續知識整合機制

為確保AI智能體始終保持精準、與時並進且符合不斷演變的業務需求，我們建立了持續知識整合機制，系統性地吸收、結構化並更新行業知識。此機制融合了三大核心能力支柱，包括行業理解、升級技術和抽象化語料資訊，共同賦能平台在多行業領域維持高度專業相關性與運營一致性。更新後的知識將即時應用於相關AI智能體的迭代優化。

通過與客戶深度合作及長期接觸行業工作流程，我們的團隊獲得了產品邏輯、服務流程、合規規範、運營限制及真實對話模式等行業專屬洞察。這些洞察作為知識初始來源，奠定了AI智能體持續優化的基礎。我們運用先進工程方法，進一步將此類領域資訊精煉、泛化並標準化為可重複使用的結構，確保知識能高效整合至平台架構中。

此機制可持續將原始運營流程抽象化為結構化知識，將複雜的商業實踐轉化為流程規則、決策因素、情境分類和應對範本等標準化元素。該機制會將領域專業知識轉換為一致且可機讀的格式，確保AI智能體能在廣泛的商業情境中，維持精準度、可解釋性及專業深度運作。

持續知識整合機制亦有助快速適應市場環境變化、法規更新及新興業務實踐。當客戶更新產品、工作流程或合規要求時，新資訊可即時整合至知識體系，從而提升AI智能體產出的可靠性和時效性。在此動態更新流程下，解決方案確保能與行業標準緊密對接，為受高度監管領域的關鍵決策提供有力支持。

模型優化循環

為確保能在複雜運營環境中具備強大且可靠的性能，我們的解決方案加入了優化循環機制。我們透過行業參與以及公開的行業數據，累積了行業專屬知識系統，能為該機制提供支援。

部署過程中，運營反饋會持續生成決策結果、例外情況、錯誤習慣及工作流程瓶頸，再將該等數據反饋至優化流程。在此迭代機制下，客戶能提煉決策邏輯、提升預測準確度，並適應不斷演變的業務場景。隨著時間推移，知識飛輪形成複利效應：模型精準度提升後，客戶更加依賴自動化流程，進而產生更多運營反饋，加速模型優化進程。此良性循環不僅能強化系統穩定性、減少人工例外處理，更能持續推動運營效率及產出品質的提升。

業 務

模塊化架構及標準化集成

我們的AI智能體矩陣由模塊化及解耦架構支持，這使核心智能體能力無需依賴具體場景應用。透過標準化介面、可重用組件及API，我們提供與現有客戶系統的即插即用集成。此設計允許針對性解決方案組裝，而無需大規模重新開發，從而縮短實施周期並降低成本。此外，此模塊化設計支持漸進式部署 — 從具有有效成果的目標模塊逐步擴展至企業級採用，同時維持運營穩定性及能夠預測的可擴展性。

我們的一體化架構實踐推出

我們的技術棧以閉環系統運作。企業數據(例如客戶交易記錄、產品文件及監管指引)首先透過數據蒸餾進行清理及結構化處理，並儲存在客戶在地環境的知識庫中，以此作為所有下游功能的基礎。

當使用者或業務任務觸發AI超級助理時(例如，使用者發起批量品質檢驗審核)，該請求會被拆解並透過QianNexus路由至專業AI智能體。每個智能體透過RAG(例如，提取適用的監管條款或客戶最近期的互動記錄)檢索相關知識，透過CoT及CoT節點進行結構化推理，並遵循SOP中編碼的合規邏輯(例如，已批准的銷售話術或強制性服務協議)，然後透過LLM編排調用最合適的外部或內部大模型。

當涉及外部系統時，模型上下文協議(MCP)作為一種內部協議框架，用於透過API標準化AI智能體與外部工具、系統及數據來源的介接方式，在不干擾客戶現有基礎設施的情況下提供標準化連接。XK-QianAI及QianNexus的協同工作使這一切成為可能：XK-QianAI提供連接各個元件的基礎設施層，而QianNexus則作為編排及執行層，將該等功能應用於智能營銷及智能運管等實際業務工作流程中。

我們的AI基座及核心能力如何支持解決方案

我們的AI基座及核心能力共同構成一個統合基礎設施，實現解決方案於企業場景的有效部署。透過整合結構化知識工程、跨行業領域智能及先進智能體構建能力，此基座確保我們的解決方案以一致業務邏輯運作，與行業要求保持對齊，並能夠適應不斷演變的運營需求。

在該一體化基座的基礎上，我們能夠將底層智能轉化為實用且場景特定的解決方案，自動化複雜工作流程，支援可靠合規的執行，並透過真實運營反饋持續改進。此能力令我們的解決方案能在多元企業環境中交付可擴展、可持續且具有成效的商業成果。

業 務

獎項、嘉許及認證

我們因業務獲得多個獎項及嘉許，截至最後可行日期的部分重要獎項及嘉許如下：

獎項／嘉許	頒授日期	頒授機構／機關
2025年高新技術企業認定	2025年	全國高新技術企業認定管理工作領導小組深圳辦公室
2025年專精特新中小企業	2026年	中小企業服務中心
榮登KPMG’s China’s Leading Fintech 50榜單	2023年及2024年及2025年	KPMG China
2024中國保險業數字化轉型優秀案例	2024年11月29日	《中國銀行保險報》
2024中國AI應用領域最具商業潛力榜	2024年12月10日	甲子光年
榮登WEMONEY研究室2024年度「司庫品牌計劃」之「年度卓越科技創新先鋒機構」	2025年1月21日	WEMONEY研究室
《2024愛分析 — 央國企數字化廠商圖譜》的智慧金融、營銷數字化、業財一體化三大關鍵市場	2025年3月17日	愛分析
鑫智獎「2025第七屆金融數據智能優秀解決方案」	2025年4月15日	金科創新社
《2025中國社媒營銷技術圖》	2025年4月17日	秒針營銷科學院聯合MARTEKER
雙魚獎「2024年度創新科技獎」	2025年4月18日	保觀科技
《AI智能體產業圖譜1.0》	2025年6月18日	信通院
「2025企業級AI智能體應用TOP 50」，位列榜單TOP 24	2025年8月25日	DBC德本諮詢

業 務

下表載列截至最後可行日期我們獲得的證書清單：

證書	授予日期	到期日
AAA級信用企業牌匾	2025年5月12日	2028年5月11日
AAA— 行業誠信單位等級證書 — 互聯網服務行業 AAA級誠信單位	2025年5月12日	2028年5月11日
AAA— 企業信用等級證書 — AAA級	2025年5月12日	2028年5月11日
AAA— 誠信企業家證書 — 郁鋒誠信企 業家	2025年5月12日	2028年5月11日
AAA— 誠信供應商等級證書 — AAA級誠信供應商	2025年5月12日	2028年5月11日
AAA級質量服務誠信單位	2025年5月12日	2028年5月11日
AAA— 資信等級證書 — AAA級	2025年5月12日	2028年5月11日
質量管理體系認證證書ISO-9001:2015	2022年11月25日	2028年11月20日
職業健康安全管理体系認證證書GB/T 45001— 2020/ISO 45001:2018	2025年1月13日	2028年1月12日
環境管理體系認證證書GB/T 24001-2016/ISO 14001:2015	2025年1月13日	2028年1月12日

我們的客戶

我們的客戶基礎廣泛，涵蓋金融機構、科技公司及零售實體。我們採取雙軌並進的客戶開拓策略，具體包括：(i)深化客戶合作，目標企業需要對我們的解決方案有穩定且較大需求，且具潛力晉升為優質客戶；及(ii)拓展客戶版圖，納入更多企業客戶，同時提高現有客戶對解決方案的採用率。

為支持公司戰略增長計劃，深化客戶合作並拓展客戶基礎，我們持續為現有客戶提供服務，同時在零售及其他行業拓展高價值企業客戶。跨國高端品牌客戶比例已有所提升，可見我們在滲透高價值業務領域及拓展行業版圖方面的能力日益增強。此外，我們累計服務的客戶數目從截至2023年12月31日的88家增長至截至2024年12月31日的241家，並進一步擴大至截至2025年12月31日的361家，年複合增長率為102.5%，其後再增長至2026年5月31日的409家。此外，客戶留存率^(附註)於2024年為42.4%及於2025年為53.0%。

附註：2024年的客戶留存率乃按我們於2023年及2024年產生收益的客戶數目除以2024年產生收益的客戶總數計算。2025年的客戶留存率乃按我們於2023年及／或2024年產生收益的客戶數目除以2025年產生收益的客戶總數計算。

業 務

於往績紀錄期間，我們向各年度／期間最大客戶作出的銷售分別佔相關年度／期間總收益的44.4%、44.6%、22.3%及25.1%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月，我們向各年度／期間五大客戶作出的銷售合共分別佔相關年度／期間總收益的74.7%、62.7%、43.0%及54.7%。

除眾安集團外，董事確認，我們於整個往績紀錄期間各期間的其餘五大客戶均為獨立第三方。概無董事、其各自聯繫人或股東（據董事所深知於最後可行日期持有5%以上股本者，眾安集團除外）於我們任何五大客戶中擁有任何權益。

下表載列往績紀錄期間內各期間按收入計的五大客戶詳情：

客戶	所提供解決方案／服務	信貸期	開始業務關係的年份	付款方法	銷售額 人民幣千元	估期內總 收入百分比(%)
截至2023年12月31日止年度						
眾安集團	智能營銷及智能運營	發票日期後一個月內	2022年	銀行轉賬	100,260	44.4%
客戶A	智能營銷	發票日期後一個月內	2023年	銀行轉賬	25,516	11.3%
客戶B	智能營銷	發票日期後一個月內	2023年	銀行轉賬	16,589	7.3%
客戶C	智能營銷	發票日期後一個月內	2022年	銀行轉賬	13,358	5.9%
客戶D	智能營銷	發票日期後一個月內	2023年	銀行轉賬	13,073	5.8%
總計					168,796	74.7%
截至2024年12月31日止年度						
眾安集團	智能營銷及智能運營	發票日期後一個月內	2022年	銀行轉賬	137,661	44.6%
客戶E	智能營銷及智能運營	發票日期後一個月內	2022年	銀行轉賬	21,767	7.1%
客戶F	智能營銷	一個月內	2024年	銀行轉賬	13,740	4.5%
客戶A	智能營銷	發票日期後一個月內	2023年	銀行轉賬	10,242	3.3%
客戶B	智能營銷	發票日期後一個月內	2023年	銀行轉賬	9,908	3.2%
總計					193,318	62.7%
截至2025年12月31日止年度						
眾安集團	智能營銷及智能運營	發票日期後一個月內	2022年	銀行轉賬	106,259	22.3%
客戶E	智能營銷及智能運營	發票日期後一個月內	2022年	銀行轉賬	31,826	6.7%
客戶G	智能運營	發票日期後一個月內	2025年	銀行轉賬	30,457	6.4%
客戶H	智能營銷及智能運營	發票日期後一個月內	2025年	銀行轉賬	22,974	4.8%
客戶I	智能運營	發票日期後一個月內	2025年	銀行轉賬	13,726	2.9%
總計					205,242	43.0%

業 務

客戶	所提供解決 方案／服務	信貸期	開始業務關係 的年份	付款方法	銷售額 人民幣千元	估期內總 收入百分 比(%)
截至2026年5月31日止五個月						
眾安集團	智能營銷及智能運 營	發票日期後一個月 內	2022年	銀行轉賬	49,959	25.1%
客戶E	智能營銷及智能運 營	發票日期後一個月 內	2022年	銀行轉賬	31,123	15.6%
客戶F	智能營銷	發票日期後一個月 內	2024年	銀行轉賬	13,174	6.6%
客戶J	智能運營	發票日期後一個月 內	2025年	銀行轉賬	8,723	4.4%
客戶K	智能營銷及智能運 營	發票日期後一個月 內	2025年	銀行轉賬	5,990	3.0%
總計					108,969	54.7%

附註：

眾安集團包括眾安在線、眾安科技及眾安在線的其他附屬公司。眾安在線為於2013年在中國上海成立的中國保險集團，主要從事互聯網相關保險服務，包括財產險、貨物險、責任險、信用保證險、機動車險、短期健康意外險，以及相關再保險及保險資訊服務。根據2025年中期報告，眾安在線的註冊資本為人民幣1,469.8百萬元。眾安科技為眾安集團成員公司，主要業務為向眾安集團提供常規信息技術服務。就我們的五大客戶排名而言，我們向眾安集團的銷售指我們向眾安集團銷售供其自用的企業級AI解決方案。有關我們與眾安集團的業務關係的更多詳情，請參閱下文「我們與眾安集團的業務關係」一節。

客戶A為一家於2018年在中國深圳成立的中國公司，主要從事電腦軟件開發、設計及技術諮詢服務，註冊資本為人民幣30百萬元。

客戶B為一家於2017年在中國北京成立的中國公司，主要從事技術服務(包括技術開發、技術諮詢、技術轉移、技術推廣)及軟件服務(包括軟件開發、軟件設計)。客戶B的註冊資本為人民幣10百萬元。

客戶C為一家於2018年在中國北京成立的中國公司，主要從事技術服務(包括技術開發、技術轉移、技術諮詢、技術推廣)及軟件服務(包括軟件開發、軟件設計)。客戶C的註冊資本為人民幣10百萬元。

客戶D為一家於2019年在中國深圳成立的中國公司，主要從事資訊技術服務，包括資訊系統集成、軟硬件開發及銷售、數據及資訊管理諮詢。客戶D的註冊資本為人民幣17.5百萬元。

客戶E為一家於2009年在中國深圳成立的中國公司，主要從事保險服務，包括財產險、責任險、信用保證險、短期健康意外險，以及相關再保險及獲准的保險資金使用活動。客戶E的註冊資本為人民幣4,007.2百萬元。客戶E與眾安在線因各自於同一家公司持有股權而存在間接關聯，其中，客戶E持有該公司83.82%的權益，而眾安在線則透過其全資附屬公司持有其餘16.18%的權益。

客戶F為一家於2006年在中國佛山成立的中國公司，主要從事保險服務。客戶F的註冊資本為人民幣1,000百萬元。

客戶G為一家於2001年在中國北京成立的中國公司，主要從事出口信用險、海外投資險、國內信用險以及相關信用保證、再保險、應收款項管理及保險資金使用服務。客戶G的註冊資本為人民幣27,161.1百萬元。

客戶H為一家於2017年在中國深圳成立的中國公司，主要從事信用保證險、短期健康意外險以及相關再保險及保險資金使用活動。客戶H的註冊資本為人民幣1,000百萬元。

客戶I為一家於2002年在中國北京成立的中國公司，主要從事人壽保險、健康保險及意外傷害保險，以及相關再保險及保險資金運用業務。客戶I的註冊資本為人民幣6,000百萬元。

客戶J為一家於2004年在中國上海成立的中國公司，主要從事財產及意外傷害保險服務，包括汽車保險、財產及工程保險、責任保險、信用保證保險以及短期健康意外險。客戶J的註冊資本為人民幣846.2百萬元。

業 務

客戶K為一家於2022年在中國安徽省成立的中國公司，主要從事技術服務，包括技術開發、技術諮詢和技術推廣、軟件開發和信息科技諮詢服務。客戶K的註冊資本為人民幣20百萬元。

我們與眾安集團的業務關係

眾安科技為眾安在線的全資附屬公司，同時為本公司主要股東及本集團主要客戶。眾安科技一直從事提供技術以及數字解決方案及服務。於我們成立時，我們的創始人為眾安科技及／或眾安集團其他成員公司的僱員。創始人在眾安集團外成立本公司，眾安集團予以同意。

眾安科技後來於2023年12月成為我們的主要股東之一，以現金代價人民幣8.7百萬元及以知識產權形式代價人民幣10.42百萬元(包括116項專利、135項版權及2項商標)認購股權資本。於往績紀錄期間，我們對眾安集團的銷售包括我們對眾安集團銷售供其自用的企業級AI解決方案，以及我們對與眾安科技合作的最終獨立客戶的銷售，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月，眾安科技及其聯營公司帶來的收益分別為人民幣102.6百萬元、人民幣140.1百萬元、人民幣116.2百萬元及人民幣53.0百萬元。有關我們成立的背景及情況以及該等安排的進一步詳情，請參閱本文件「歷史、發展及公司架構 — 公司發展及主要股權變動」一節。

A. 自眾安科技轉移客戶合約

於2024年9月，眾安科技正式決定停止向第三方客戶提供AI解決方案。進一步詳情請參閱「歷史、發展及公司架構 — 本公司成立背景」一節。於作出有關決定後，先前根據與眾安科技的合約服務的客戶已透過下列安排轉移至我們，即(i)現有合約由眾安科技轉讓予我們；及(ii)在不轉讓現有合約的情況下進行項目轉移安排：

1. 轉讓客戶合約

若干原由眾安科技簽署的客戶合約，透過相關客戶、眾安科技及我們的三方轉讓協議轉移至我們，據此，眾安科技所有合約權利及義務均悉數轉移予我們(「轉讓客戶合約」)。完成轉讓後，我們承擔向相關客戶直接提供服務的責任，並有權直接向其收取所有服務費用。當中所載的主要條款一般包括：

- 自生效日期起，眾安科技所有權利及義務均轉移至我們，其後眾安科技不再享有合約下任何權利或承擔任何義務；
- 原應支付予眾安科技的未付金額改為支付予我們，而付款時間及方式則繼續依照原合約安排；
- 該轉讓不影響相關項目的進度；及
- 相關客戶及眾安科技同意配合我們履行相關合約服務。

業 務

2. 未轉讓安排

至於若干其他合約，則透過眾安科技與我們之間協定的項目轉移安排實施，並獲相關客戶確認。倘若客戶先前已與眾安科技簽訂合約，並因相關合約期限即將屆滿或變更採購合約的內部程序繁複而傾向不更換合約方，則會採用此方式（「未轉讓安排」）。為免生疑，未轉讓安排的使用僅涉及過渡期間對眾安科技現有合約的履行。相關客戶如於原有協議屆滿後再次需要我們的服務，須與我們另行訂立新合約。來自該等未轉讓安排之收入已計入我們與眾安集團合作下向最終獨立客戶作出之銷售，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度各年及截至2026年5月31日止五個月期間分別為零、人民幣57.8百萬元、人民幣114.7百萬元及人民幣8.4百萬元。截至2026年5月31日，28名客戶仍適用於未轉讓安排。該等項目轉移安排的主要條款一般包括：

- 眾安科技將相關項目轉移予我們，並由眾安科技與我們共同通知相關客戶及協調順利交接；
- 自轉移日期起，我們承擔原項目協議下的全部履約責任；
- 眾安科技承諾將其就已轉移項目自客戶收取的全部服務費轉付予我們；及
- 我們與眾安科技將採取一切必要措施，確保於過渡期間持續交付服務。

於最後可行日期，未轉讓安排的總合約金額約人民幣24.0百萬元。我們在該等未轉讓安排項下的工作預計將於2026年底前完成。

我們相信，我們將能夠繼續與相關客戶直接簽訂新合約並繼續為其提供服務，原因如下：(i)於往績紀錄期間，我們已執行實質工作，並主要負責服務交付及與相關客戶進行日常溝通。此外，我們的服務交付並未出現任何重大中斷，且與相關客戶的合作亦無出現重大不利變動；及(ii)我們已與相關客戶建立穩定的合作關係，並在未轉讓安排剩餘期限屆滿後，具備直接獲取新合約的往績紀錄。截至2026年5月31日，原屬於未轉讓安排的客戶中，超過50%已與我們直接簽訂新合約。

在上述轉移安排實施前，相關服務乃根據涉及眾安科技的合約安排提供。完成該等轉移安排後，我們直接向相關客戶提供完整及獨立的解決方案，全面負責服務交付，並有權收取相關項目協議項下應付的全部服務費。眾安科技與我們之間並不存在與該等項目有關的任何利潤分成或佣金安排。

B. 向眾安集團本身作出的銷售

於往績紀錄期間，我們向眾安集團提供企業級AI解決方案以供其自身營運使用。該等解決方案主要包括：(i)智能營銷解決方案；及(ii)智能運管解決方案，並作好部署以支援眾安集團的客戶互

業 務

動、營銷及運管功能。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月，來自該等項目的收益分別為人民幣100.3百萬元、人民幣137.7百萬元、人民幣106.3百萬元及人民幣50.0百萬元。

下表概述於往績紀錄期間向眾安集團提供以供其自用的解決方案。

解決方案類型	所具備主要功能及系統描述
智能營銷解決方案	部署智能營銷系統，包括：(i)支持線索獲取、客戶管理及數字營銷運營的客戶關係及互動管理系統；及(ii)數據驅動的營銷系統，如支持數據整合、客戶畫像、精準營銷及活動管理的客戶數據平台及營銷自動化系統。
智能運管解決方案	提供智能保險核心運營系統，以支持保險運營管理，包括智能業財一體化管理系統、業務整合及供應商管理平台、產品管理系統、運營監控及風險控制系統(如交易安全及反欺詐系統)、支付及結算系統、收入及計費管理系統，以及智能客服平台。

C. 向眾安集團作出的採購

於往績紀錄期間，本集團於2023年及2024年向眾安集團作出的採購金額分別約為人民幣9.2百萬元及人民幣85.1百萬元。

2023年的採購

截至2023年12月31日止年度，與向眾安集團採購有關的成本約為人民幣9.2百萬元。該等成本相當於支付予眾安科技的委託開發工作費，有關工作乃按項目進行，旨在補足我們的開發能力。

隨著業務擴張及我們承接的項目數量顯著增加，我們有時會面臨開發限制而需要外部支援。我們選擇眾安科技進行該等工作，乃因其具備相關技術能力，且能在我們要求的時限內部署經驗豐富的開發資源。相關工作由眾安科技根據我們的規範及要求落實，而我們則負責相關項目的交付與完成。隨著我們不斷擴大自身的交付團隊，我們於2024年或2025年並無委聘眾安科技進行類似委託開發工作。

該等委託工作包括多個項目的開發及交付作業，例如智能客戶服務管理系統、自動化核保及理賠系統、營運及風險管理系統以及智能營銷管理系統等。

應付眾安科技的費用乃參考已完成的工作範圍及提供的交付物，並考慮相應開發工作量及成本預算後釐定。有關費用乃參考當時市價並經公平磋商後釐定。

業 務

2024年的採購

截至2024年12月31日止年度，我們向眾安集團採購在製品的成本約為人民幣85.1百萬元。該增長主要由於繼眾安科技決定停止向第三方客戶提供解決方案後，眾安科技結付先前因客戶合約轉讓予我們而產生的成本。

所購的在製品主要包括眾安科技在將該等項目轉移予我們之前已產生的成本，涵蓋將納入該等項目的各項功能的在製品。例子包括客戶數據及營銷自動化、中介業務運營管理、精算及財務管理、業務經營管理、數據管理及信息安全。該等成本構成了移交予我們的進行中項目的一部分。

釐定有關成本時，我們評估眾安科技於項目移交前先前產生的成本（包括內部勞工成本、初步成本估算及外部採購成本），並參考中國公認行業標準及軟件與信息技術服務項目的通用估值方法。相關準則及方法為上述因素轉化為成本估算提供一個結構框架，我們據此評估眾安科技所產生成本的合理能力。

上述交易概述如下：

	截至12月31日止年度			截至2026年 5月31日止 五個月
	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2025年 人民幣千元	人民幣千元
向眾安集團銷售軟件或服務				
A. — 向與眾安集團合作的最終獨立客戶的銷售	零	57,818	114,654	8,378
B. — 向眾安集團本身的銷售 (附註1)	<u>100,260</u>	<u>137,661</u>	<u>106,259</u>	<u>49,959</u>
總計	<u><u>100,260</u></u>	<u><u>195,479</u></u>	<u><u>220,913</u></u>	<u><u>58,337</u></u>
C. 向眾安集團作出的採購	9,161	85,092	—	—

附註：

- 1) 由於眾安集團僅自2023年12月起對本集團作出投資，故僅2023年12月之後發生的交易，方被視為會計師報告附註34所載關聯方交易。

與眾安集團交易的定價原則

在為配合[編纂]而採納正式關連交易管理政策之前，我們一直遵循一套一致的定價原則來規範與眾安集團的交易，該等原則旨在確保所有此類交易均按正常商業條款進行，且價格對我們而言屬公平合理。

業 務

我們的定價方法基於以下參考基準，並在全面考量每項交易具體情況的前提下予以應用：

可比市場價格。作為主要參考依據，我們會將交易價格與獨立第三方在可比條件下就相同或實質相似的產品或服務所達成的價格進行對照。若有此類市場可比數據，則以此作為確定相關交易適當價格區間的主要依據。

成本基準定價法。除可比市場定價外，若服務範圍涉及高度客製化，我們亦會根據我們提供相關服務的預估成本來確定價格，並參考現行行業利潤率及我們的內部盈利目標，在此基礎上加收合理的利潤率。

除上述定價原則外，每項交易在簽訂合約前均須經過定價評估。相關業務團隊負責收集適用於該交易之市場價格資訊及成本數據，並根據交易之具體情況擬定初步定價方案。該定價方案連同合約條款，在簽訂前須經各級管理層逐級審批。

此外，作為上市公司，眾安集團本身設有規管關聯方交易的嚴格內部控制措施。因此，眾安集團與我們之間的交易亦須符合眾安集團方面所須遵守的監管要求，此舉提供了額外的監督層級，以確保該等交易的條款(包括定價)均符合正常商業條款。

基於上文所述，董事認為，我們與眾安集團之間的所有過往交易均按正常商業條款進行，定價公平合理，且未損害我們及少數股東的利益。

與眾安集團的框架合作安排

為正式確立及規範本集團與眾安集團的持續業務合作，本公司與眾安科技訂立合作框架協議(「**合作框架協議**」)。根據合作框架協議，(i)本集團成員公司可向眾安科技及其聯繫人提供企業級AI解決方案服務；及(ii)本集團成員公司可向眾安在線採購與保險相關產品及服務。

合作框架協議載列規管訂約方之間持續交易的主要條款，包括其項下擬進行的交易類型、適用的年度交易上限及定價原則，該等交易須按一般商業條款進行，並經公平磋商後釐定。合作框架協議的初步年期將於[編纂]開始，並於2028年12月31日屆滿，其後可在遵守適用法律、法規及上市規則的前提下續期。有關合作框架協議的進一步詳情，請參閱本文件「**關連交易 — 非獲豁免持續關連交易**」一節。

鑒於：(i)本集團與眾安集團已建立穩定的業務關係。我們熟悉眾安集團的業務需求及其對產品與服務的要求，相信我們能夠提供更具成本競爭力且能因應保險業發展趨勢的技術解決方案；(ii)我們相信，我們是眾安集團在人工智慧系統服務方面的首選供應商之一，主要原因在於我們擁有源自創始人過往工作經驗的行業專業知識，包括在保險公司應用人工智慧的經驗；(iii)對本公司及眾安集團而言，此次合作在商業上均具可行性。合作框架協議(包括年度交易上限)為眾安集團與本集團之

業 務

間的持續合作提供了合約框架，並反映了雙方對持續交易的預期；及(iv)我們亦相信，眾安集團作為本公司的大股東，在本公司未來發展方面與我們利益一致；董事認為，本集團與眾安集團之間的業務關係在可預見的未來不太可能終止或發生重大不利變化。

此外，儘管眾安集團仍是我們的重要客戶之一，然董事認為，鑒於本集團一直致力於客戶群多元化，客戶集中度亦隨之降低，本集團應能減輕對眾安集團依賴所帶來的潛在影響。客戶數量由2023年的88家增加至截至2026年5月31日止五個月的409家，而截至2026年5月31日止五個月，眾安集團(不包括透過眾安科技向獨立最終客戶銷售)的收入貢獻下降至25.1%。根據弗若斯特沙利文，在企業級AI解決方案市場中，五大客戶通常佔公司總收益較大比重，平均超過40%，反映一定程度的客戶集中屬行業慣例。

經考慮上述因素及董事的觀點後，聯席保薦人並無發現任何事宜，合理地導致彼等不同意董事對與眾安集團關係的看法，以及減輕對眾安集團依賴所產生潛在影響之能力。

客戶協議

以下為主要客戶條款摘要：

交付事項	我們通常會授出解決方案的非獨佔使用權，並就解決方案提供維護服務。 在應用開發及其他服務方面，我們通常會根據客戶要求的具體規格量身打造應用程式。
費用及定價	我們採用基於價值的定價模式。我們根據服務範圍及所涉及的複雜程度，為端到端解決方案提供全面的報價。我們的定價決策是通過對採購的解決方案、服務使用量及使用頻率；及實施時間表及持續時間等因素進行系統評估釐定。
付款	每月向客戶寄發發票，通常給予一個月內的信貸期。
保密	根據協議獲得的資訊及合約條款，訂約方應予以保密，不得向第三方披露任何機密資料。

於往績紀錄期間及直至最後可行日期，董事確認，我們並無嚴重違反任何客戶協議，亦無收到任何重大客戶投訴，且並未發生客戶大規模退貨的情況。

業 務

我們致力與客戶攜手共進，一同爭取成功。為了持續提升客戶滿意度，我們設有高品質且針對性的服務，旨在為客戶提供專業建議，協助其以最佳方式運用我們的解決方案，進一步提升其使用體驗。同時，中心亦積極與客戶分享行業專業知識及深度洞察。我們主要通過線上渠道及現場巡查為客戶提供售後服務，務求迅速解決問題。於往績紀錄期間，我們未曾收到任何重大客戶投訴。

我們的供應商

主要供應商

我們的供應商主要包括數字電信服務提供商、專業諮詢服務提供商及項目解決方案整合商。於往績紀錄期間，我們向各年度／期間最大供應商作出的採購分別佔相關年度／期間總銷售成本的18.7%、43.2%、10.1%及6.7%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月，我們向各年度／期間五大供應商作出的採購合共分別佔相關年度／期間總銷售成本的73.2%、74.7%、39.6%及31.5%。

就向該等供應商採購的服務而言：(i)數字電信服務包括企業傳訊服務，如短信和語音訊息，以及連線服務，如專線語音與數據線路及網際網絡連線服務，該等服務支持我們解決方案及相關服務的提供；(ii)專業諮詢服務包括會計師事務所就涉及智能業財一體化管理系統的若干項目所提供的財務諮詢服務。由於該等項目涉及專門的會計及精算考量，我們聘請會計師事務所提供財務諮詢支援，並將該成果納入相關項目系統開發與實施工作；及(iii)項目解決方案整合商提供與若干解決方案項目交付及部署相關的整合支援及技術服務。

除眾安集團外，董事確認，於往績紀錄期間各期間我們的其餘五大供應商均為獨立第三方，且於往績紀錄期間各期間，概無董事、其各自緊密聯繫人、或股東(據董事所深知於最後可行日期持有5%以上股本者，眾安集團除外)於任何五大供應商中直接或間接擁有任何權益。有關我們與眾安集團更多的交易詳情，請參閱「我們的客戶」下「我們與眾安集團的業務關係」一段。

董事確認，於往績紀錄期間及截至最後可行日期，我們未有遇到任何與供應商供貨有關的重大中斷、爭議或延誤。

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

下表載列往績紀錄期間內各期間按採購額計的五大供應商詳情：

供應商	所採購解決 方案／服務	信貸期	開始業務關係的年 份	付款方法	採購額 人民幣千元	佔期內總採購 額百分比(%)
截至2023年12月31日止年度						
供應商A	數字服務	發票日期後 一個月內	2022年	銀行轉賬	28,949	18.7%
供應商B	數字服務	發票日期後 一個月內	2022年	銀行轉賬	25,808	16.7%
供應商C	數字服務	發票日期後 一個月內	2022年	銀行轉賬	25,569	16.5%
供應商D	數字服務	發票日期後 一個月內	2023年	銀行轉賬	22,616	14.6%
供應商E	數字服務	發票日期後 一個月內	2023年	銀行轉賬	10,493	6.8%
總計					113,435	73.2%
截至2024年12月31日止年度						
眾安集團	技術服務	發票日期後 一個月內	2022年	銀行轉賬	85,092	43.2%
供應商D	數字服務	發票日期後 一個月內	2023年	銀行轉賬	25,220	12.8%
供應商A	數字服務	發票日期後 一個月內	2022年	銀行轉賬	14,878	7.6%
供應商C	數字服務	發票日期後 一個月內	2022年	銀行轉賬	11,287	5.7%
供應商F	數字服務	發票日期後 一個月內	2023年	銀行轉賬	10,738	5.5%
總計					147,215	74.7%
截至2025年12月31日止年度						
供應商G	專業諮詢服務	發票日期後 一個月內	2024年	銀行轉賬	11,981	10.1%
供應商H	數字服務	發票日期後 45日內	2024年	銀行轉賬	10,512	8.8%
供應商D	數字服務	發票日期後 45日內	2023年	銀行轉賬	8,444	7.1%
供應商I	數字服務	發票日期後 45日內	2025年	銀行轉賬	8,166	6.9%
供應商J	專業諮詢服務	發票日期後 一個月內	2025年	銀行轉賬	8,133	6.8%
總計					47,236	39.6%
截至2026年5月31日止五個月						
供應商I	數字服務	發票日期後45日內	2025年	銀行轉賬	3,530	6.7%
供應商K	數字服務	發票日期後45日內	2025年	銀行轉賬	3,516	6.7%
供應商J	專業諮詢服務	發票日期後一個月 內	2025年	銀行轉賬	3,417	6.5%
供應商D	數字服務	發票日期後45日內	2023年	銀行轉賬	3,055	5.8%
供應商H	數字服務	發票日期後45日內	2024年	銀行轉賬	2,990	5.7%
總計					16,508	31.5%

附註：

供應商A為一家於2012年在中國無錫成立的中國公司，主要從事電信及資訊技術服務，包括技術開發及諮詢、資訊系統集成、軟件開發以及電子產品銷售。供應商A的註冊資本為人民幣80.4百萬元。

業 務

供應商B為一家於2019年在中國深圳成立的中國公司，主要從事網絡及信息科技服務，包括軟件及網路開發、網路資訊及電信服務、廣告服務以及相關產品貿易。供應商B的註冊資本為人民幣10百萬元。

供應商C為一家於2019年在中國貴州成立的中國公司，主要從事雲端運算及信息科技服務，包括軟件開發及銷售、人工智能及數據平台服務、系統集成及運營服務、互聯網及通訊相關服務，以及電腦硬件及相關設備的製造、銷售及租賃。供應商C的註冊資本為人民幣5,000百萬元。

供應商D為一家於2017年在中國北京成立的中國公司，主要從事技術及數位服務，包括軟件及人工智能應用開發、系統集成、諮詢及相關業務服務。供應商D的註冊資本為人民幣30百萬元。

供應商E為一家於2020年在中國杭州成立的中國公司，主要從事技術及資訊服務，包括AI及物聯網相關解決方案、數據及IT支援服務、產品銷售以及電信服務。供應商E的註冊資本為人民幣10百萬元。

眾安集團為一家於2013年在中國上海成立的中國保險集團，主要從事互聯網相關保險服務，包括財產險、貨物險、責任險、信用保證險、機動車險、短期健康意外險以及相關再保險及保險資訊服務。眾安集團的註冊資本為人民幣1,469.8百萬元。

供應商F為一家於2016年在中國貴州成立的中國公司，主要從事軟件及資訊技術服務，包括軟件開發、數據處理及大數據服務、系統集成、技術諮詢以及相關電信及IT服務。供應商F的註冊資本為人民幣15.9百萬元。

供應商G為一家於2007年在中國上海成立的中國公司，主要從事商業諮詢、財務及稅務諮詢服務、軟件相關服務以及會計代理服務。供應商G的註冊資本為人民幣30百萬元。

供應商H為一家於2016年在中國上海成立的中國公司，主要從事雲端運算及資訊技術服務，包括數據處理及系統集成。供應商H的註冊資本為人民幣30百萬元。

供應商I為一家於2015年在中國江西成立的中國公司，主要從事信息科技及數位服務，包括軟件及人工智能應用開發、系統服務及IT諮詢。供應商I的註冊資本為人民幣30百萬元。

供應商J為一家於2001年成立的中國公司的上海分公司，主要從事經濟信息諮詢、稅務諮詢、計算機軟硬件開發、計算機網絡及集成系統，以及相關技術轉讓及技術諮詢服務。

供應商K為一家於2018年在中國廣東成立的中國公司，主要從事通訊系統設備設計、電腦技術開發、軟件開發及信息科技服務。供應商K的註冊資本為人民幣19.8百萬元。

我們設立了標準化的供應商篩選及考核程序，優先選擇根基穩固、實績卓著的供應商進行合作。我們通過篩選程序對潛在供應商進行評估，通過評估將納入合資格供應商名單，實際委聘的供應商必須從該名單上挑選。我們按照不同階段的業務需求，因應各類解決方案來挑選合適供應商，並會對照市場替代方案，評估現有供應商的價格及質量表現，據此調整中選供應商名單。

供應商協議

我們的供應商主要包括數字通訊服務供應商、專業諮詢服務供應商及項目解決方案整合商。我們通常會與該等供應商訂立框架協議或服務協議。主要條款因所提供服務性質而異，摘要如下：

業 務

數字電訊服務：

以下為我們與數字通訊服務供應商所訂立協議的主要條款摘要：

服務範圍	數字電訊服務供應商提供數字電訊渠道服務，包括訊息傳輸及相關技術支援服務，以供我們用作營銷及商業通訊用途。
費用、定價及交付	按協定費率對協議所載需進行數字電訊推廣的特定項目收取服務費。價格可根據每則數字電訊信息所含字元量進行調整。
付款	數字電訊渠道服務之費用按月結算。
保密	供應商須對所有資料及數字電訊內容保密，未經我們事先書面同意不得披露，惟為履行服務所需者或法律所規定者除外。
違約及責任	若違反協議（包括服務故障或不合規），供應商須承擔責任。我們可按協議條款終止協議並追索賠償。
終止	我們可(i)於協議期限屆滿時；(ii)經雙方共同協議；或(iii)根據協議中的終止條款終止本協議。

專業諮詢服務：

以下為我們與專業諮詢服務供應商所訂立協議的主要條款摘要：

服務範圍	我們聘請會計師事務所提供專業諮詢服務，因我們需要會計師事務所的專業會計知識來妥善設計、規劃及支援在我們交付予終端客戶的解決方案中實施新保險合約會計準則，從而確保最終產品符合保險公司必要的監管及會計要求。該等服務包括根據新準則，就會計政策、計量方法、會計科目表和會計處理，以及財務報表的呈列及披露提供建議。會計師事務所提供的有關服務成果為我們向相關終端客戶進行系統開發及實施工作提供指引。
知識產權	除非另有協定，會計師事務所保留其在委託之前或在委託範圍之外所開發的專有方法、模型及知識產權的所有權。我們獲授非獨家、不可轉讓的權利，僅可將交付成果用於相關項目之目的。

業 務

責任	我們負責提供履行服務所需的完整及準確資訊，並對諮詢建議的實施作出管理決策。會計師事務所在相關項目中僅以諮詢角色提供協助。
範圍限制	諮詢服務基於我們提供的資訊進行，會計師事務所不承擔驗證該資訊完整性或準確性的責任。
服務費用及支付條款	服務費按項目確定，通常根據主要項目里程碑的完成情況分期支付，例如委聘開始、主要項目交付成果完成、相關終端客戶系統試運行，以及項目最終驗收。
項目解決方案整合服務：	
以下為我們與項目解決方案整合商所訂立協議的主要條款摘要：	
服務範圍	我們與項目解決方案整合商合作，共同推動、銷售、整合及落實我們的解決方案及相關服務。有關合作可能採取不同項目架構，包括整合商直接與終端客戶訂立合約，並透過訂單採購我們的解決方案及服務的安排；或我們為特定項目向整合商採購實施及技術服務的安排。
訂單及收費	具體產品、服務、價格及交付條款均以相關項目訂單為準。費用根據相關項目訂單所載的協定商業條款結付。
知識產權	知識產權所有權乃根據適用的合作模式及相關項目訂單予以確定。整合商僅獲授有限權利，只可於合作期內的獲授權推廣活動中使用我們的商標及品牌。
終止	協議可於服務期屆滿時終止，或經雙方同意終止，或依照協議條款終止。

客戶及供應商重疊

於往績紀錄期間，我們的重疊客戶及供應商主要包括：(i) 眾安集團，彼為我們於2023年及2024年的五大客戶之一，亦為我們於2024年的五大供應商之一；及(ii) 供應商F，彼為一家電信服務提供商，亦為我們於2024年的五大供應商之一，是我們同期的客戶。

有關我們與眾安集團的銷售及採購交易，請參閱上文「我們與眾安集團的業務關係」一節。至於供應商F，我們主要向其銷售智能營銷服務及購入數字通訊服務。

業 務

我們與重疊客戶及供應商進行有關交易，主要反映我們與業務夥伴有互惠互利的關係，彼等以合理價格向我們提供優質電訊服務，並同時採購我們的解決方案。

下表載列我們於往績紀錄期間與重疊客戶及供應商的銷售及採購額。

	截至12月31日止年度			截至 2026年 5月31日止 五個月
	2023年	2024年	2025年	
向重疊客戶及供應商銷售				
收入（人民幣千元）	102,183	147,296	4,515	9
佔總收入百分比(%)	45.2%	47.7%	0.9%	符合最低 豁免水平
向重疊客戶及供應商採購				
採購額（人民幣千元）	9,296	99,991	3,244	459
佔總採購額百分比(%)	4.8%	44.8%	2.7%	0.9%

為方便查閱，以下列出於往績紀錄期間內各年度／期間，歸屬於各重疊客戶及供應商的銷售與採購明細。

	重疊客戶／供應商	銷售額 (人民幣千元)	採購額 (人民幣千元)
截至2023年12月31日止年度	眾安集團	100,260	9,161
	眾安科技(國際)集團有限公司(附註)	1,923	135
截至2024年12月31日止年度	眾安集團	137,661	85,093
	供應商F	8,936	10,738
	重疊客戶／供應商一	481	2,485
	重疊客戶／供應商二	113	1,297
	重疊客戶／供應商三	104	377

業 務

	重疊客戶／供應商	銷售額 (人民幣千元)	採購額 (人民幣千元)
截至2025年12月31日止年度	重疊客戶／供應商四	2,503	2,389
	重疊客戶／供應商五	1,348	742
	重疊客戶／供應商六	664	113
截至2026年5月31日止五個月	重疊客戶／供應商五	9	459

附註：

眾安科技(國際)集團有限公司為眾安在線一間合資企業的附屬公司。

重疊客戶／供應商一為一間於2016年在中國深圳成立的中國公司，主要從事電腦軟件開發、技術服務與諮詢、軟件銷售、系統整合，以及電腦設備與電子產品的銷售。重疊客戶／供應商一的註冊資本為人民幣5百萬元。

重疊客戶／供應商二為一間於2019年在中國上海成立的中國公司，主要從事資訊、通訊、電腦及網絡技術的技術開發、轉移、諮詢及服務，以及網絡技術、電腦網絡工程、電腦系統整合、辦公設備及家用電器的安裝與維護。重疊客戶／供應商二的註冊資本為人民幣10百萬元。

重疊客戶／供應商三為一間於2015年在中國上海成立的中國公司，主要從事技術服務、開發、諮詢、交換與轉移、推廣、軟件開發、互聯網數據服務及工業互聯網數據服務。重疊客戶／供應商三的註冊資本為人民幣60百萬元。

重疊客戶／供應商四為一間於1996年在中國上海成立的中國公司，主要從事汽車及相關車輛的製造、研發及銷售，以及國有資產的投資管理和國內貿易及諮詢服務。重疊客戶／供應商四的註冊資本約為人民幣21,749百萬元。

重疊客戶／供應商五為一家於2017年在中國西安成立的中國公司，主要從事銷售消費品及電子產品、軟件開發、互聯網數據及網絡技術服務，以及提供技術服務及諮詢、業務及管理諮詢，以及商品和技術的進出口業務。重疊客戶／供應商五的註冊資本為人民幣13.5百萬元。

重疊客戶／供應商六為一家於1980年在日本成立的日本公司，主要從事商業及資訊系統諮詢、資訊系統的規劃、設計、開發、實施、運營及維護，以及與資訊系統相關的軟硬件開發、製造、銷售及租賃。重疊客戶／供應商六的註冊資本約為人民幣621.7百萬元。

董事確認，我們向重疊客戶及供應商作出的銷售及採購乃(i)於計及當時買賣價格後經審慎考慮進行；及(ii)按公平原則進行。董事進一步確認，於往績紀錄期間，概無應付重疊客戶／供應商的貿易款項與應收彼等的貿易款項互相抵銷的情況。據董事所深知，於往績紀錄期間及直至最後可行日期，我們的其他主要客戶及主要供應商概無其他重疊情況。

業 務

質量控制

我們致力令所有解決方案始終維持一貫的高質水平。為此，我們已建立質量管理系統，以就持續改進我們的解決方案及運營流程提供整體框架。該系統涵蓋解決方案開發及服務交付活動中的關鍵領域，並由內部標準及程序給予支持，以確保運營有序且可靠。我們同時設有專責質量保證的團隊，負責解決方案的測試及驗證工作。

我們亦已採用管理審查機制，以評估質量管理系統的有效性，並監控其在開發與交付流程中的實施狀況。作為審查環節的一部分，我們會評估相關質量、效能及交付因素，藉此識別潛在問題，確保解決方案持續符合內部標準。於往績紀錄期間及截至最後可行日期，我們未收到與我們解決方案有關的任何投訴、索賠或退貨。

研究及開發

我們致力於以持續創新作為長期增長及競爭優勢的基石。我們的研發工作專注於打造企業級AI解決方案，以滿足金融、科技及零售等行業複雜的運營和合規需求。透過結合先進的AI技術與深厚的行業專業知識，我們銳意提供實用、可擴展且安全的解決方案，推動客戶實現AI轉型。

研發組織與人才

我們的研發部門由專責團隊組成，分別負責AI模型工程、應用程式開發及數據治理，並與解決方案部門緊密合作，確保創新成果能迅速轉化為市場化產品。此整合架構使我們能夠將研究重點對接客戶需求，並在部署新技術時保持靈活性。

我們匯聚了來自頂尖科技企業及領先學術機構的精英人才庫，其中包括具備AI模型訓練、企業軟件工程及AI轉型諮詢經驗的工程師及研究人員。結合技術深度與行業洞察力，我們能夠提供兼具技術前瞻性與實務適用性的解決方案，鞏固我們在企業AI創新領域的領導地位。截至2026年5月31日，我們於上海設有一個研發中心，包含249名僱員。此堅實的人力資本基礎，使我們能高效將研究成果轉化為實用及可擴展的解決方案。

我們的團隊集合企業級AI開發各關鍵領域的跨學科專家，其中包括AI架構專家，負責設計可擴展模塊化的系統以協調模型部署；行業應用專家，將行業專門知識轉化為實際場景AI解決方案；以及演算法工程師，專注於推理模型開發、提示工程與RAG框架。此外，我們的系統開發團隊打造雲原生、低程式碼平台及容器化部署環境，確保企業客戶獲得無縫集成及可擴展性。

業 務

研發流程

以下說明我們內部的自主研發流程：

研發流程步驟

說明

研究及項目啟動

在此階段，我們透過評估市場發展、新興技術趨勢及定期拜訪客戶所獲取的反饋，來確定研發方向。同時我們會擬定項目預算並進行投資報酬率分析以評估其可行性，最後提交提案供內部審批。

計劃

研發項目一經獲批，我們會制定詳細時間表並準備相應的資源分配計劃，以確保開發流程能高效執行且符合項目目標。

設計、開發、測試及發佈

此階段涵蓋系統設計、代碼開發、功能及質量測試，以及在滿足內部驗收要求後發佈解決方案。在此階段，我們主要採用敏捷開發模式，透過持續評估實現迭代改進及即時優化。

項目結束

完成後，我們將對研發成果進行審查，評估項目表現是否符合預期，並歸檔所有交付成果及支援文件，以確保完整保存記錄，促進知識累積以供未來項目開發。

核心研發重點領域

我們的研發工作聚焦強化支撐整體解決方案的底層智能與系統能力，從而實現於企業級應用場景中的可擴展部署及長期穩定運行。

我們持續完善核心AI基座能力，通過推進AI驅動的基礎設施建設，涵蓋各種數據處理、大規模知識工程及面向行業的模型訓練能力。上述研發工作旨在提升將複雜運營數據高效轉化為結構化、可重用知識系統的能力，從而支持企業環境下的精準推理、一致執行及可靠決策。

在上述底層能力的基礎上，我們進一步聚焦將底層智能轉化為可部署、具備高度適應性的解決方案框架，包括模塊化、場景導向的功能組件研發、AI智能體調度機制，以及支持持續優化的運行框架，讓AI智能體能在端到端業務流程中實現協同運作。透過不斷完善行業知識庫、快速場景適配機制及數據驅動的反饋閉環，我們的研發舉措致力確保解決方案持續配合不斷演進的業務需求、監管要求及運營複雜度，同時實現有成效且具可持續性的商業成果。

業 務

主要研發成果

下表載列我們往績紀錄期間的主要研發成果：

成果	說明
建立一體化智能營銷能力框架。	我們已成功開發一套一體化的智能營銷能力框架，將策略制定及私域運營整合至統一系統。該框架貫通客戶分層、時機選擇、服務交付、互動渠道及效果評估等多個維度，實現協同化的營銷決策。通過整合分散的客戶、業務、事件及行為數據，構建統一的企業級客戶檔案，並支援基於私域平台的個性化觸達，我們已建立起可擴展的精準客戶運營及全生命周期管理能力。
建立以知識工程為核心的AI平台。	我們已構建一個以先進知識工程為核心的集中式AI平台，整合大規模跨行業實體知識，構建涵蓋廣泛關係網絡、產品類別及端到端供應鏈結構的知識圖譜。在此基礎上，我們開發了模塊化、可重用的行業組件框架，實現於多個行業場景中的靈活應用。通過行業專屬知識圖譜構建、分層知識建模及快速場景適配機制，並結合面向領域的語言模型及數據飛輪框架，我們建立起支持行業持續適配及智能應用部署的系統化基礎。

持續研發項目

下表載列我們於往績紀錄期間持續進行的研發項目：

核心保險中介系統的智能化改造。	我們目前正在進行核心保險中介系統智能化改造的研發。這項正在進行的工作聚焦於採用模塊化、雲端化的系統架構，使各功能模塊能獨立運行並保持無縫銜接。此項研究涵蓋主要運營領域，包括人員管理、業務運營及財務管理。
	作為這一正在進行工作的一部分，我們還在開發標準化介面，以支援保險公司採用系統。此外，我們的研究包括開發使用者友好的配置工具，旨在令客戶在無需複雜技術開發的情況下能夠管理保險產品的設置，調整及部署，以提高運營效率及系統靈活性。

業 務

QianNexus AI智能體矩陣的研發 我們透過利用不同AI智能體間的協同，持續研發Qian AI多智能體能力及將我們的基礎知識工程及行業智慧轉化為可部署的企業應用程式。這項正在進行的研究聚焦集成模塊化行業能力、場景化適配機制及持續的知識反饋框架，令AI智能體能夠在複雜的業務工作流程中實現協同運作。

通過這項研究計劃，QianNexus正被開發成為跨行業智慧解決方案部署的可擴展及可重用基座，重點是支持持續優化，運營穩定性及實際業務場景中的應用落地。

我們擬開展的研發項目

下表載列我們未來擬開展的研發項目：

聚焦領域	研發目標及說明
XK-QianAI	強化AI驅動的基座架構能力： 我們計劃提升多模態數據處理能力，並進一步完善自動化知識工程框架，以支援大規模跨行業實體及其關係結構的構建，涵蓋多元產品類別及端到端供應鏈關聯。
XK-QianAI	行業適配及模型優化框架： 我們計劃開發模塊化行業組件，擴充行業專屬知識庫，並強化快速場景迭代機制，以加速對新行業及新業務場景的適配。
QianNexus	智能體調度及決策框架 我們計劃持續提升QianNexus的智能體調度能力，包括多智能體協同、場景規劃及決策流程設計，以支援跨多職能的複雜企業級應用場景。
QianNexus	部署、監控及優化工具 我們計劃進一步完善智能體部署、運行監控及性能優化工具，協助企業高效管理AI智能體，並基於實際運營成果實現持續優化。

業 務

研發投資

我們持續投入大量資源於研發，以維持技術領導地位。於往績紀錄期間，我們截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月的研發開支分別為約人民幣10.9百萬元、人民幣26.8百萬元、人民幣92.6百萬元及人民幣43.8百萬元，分別佔同期總收入的4.8%、8.7%、19.4%及22.0%。

銷售及營銷

我們的銷售及營銷策略旨在與現有和潛在客戶建立穩固的互動關係。我們的銷售及營銷團隊擁有豐富的行業、商業經驗和技術專長，我們依靠彼等推廣我們的解決方案。

截至2026年5月31日，我們的銷售及營銷團隊約有48名成員。為確保銷售及營銷人員能有效履行職責，我們實施了一系列政策和標準程序，以指導其業務活動。此方針架構分明，不僅可提升團隊效率，更能確保所有對客戶的承諾皆能可靠兌現。透過遵循標準程序，我們維持服務質量的一致性，與客戶建立信任關係，進一步支持增長目標並鞏固市場地位。

銷售績效指標

我們將個人表現與公司的增長目標相結合，以一套架構分明的關鍵績效指標考核銷售團隊。主要考核標準包括(i)合約價值目標(按銷售人員資歷調整)；(ii)收款績效(及時收回應收賬款為關鍵指標)；(iii)項目盈利能力(每個項目均須達到或超過按項目特性設定的目標毛利率)。未達此門檻的項目將不予發放績效獎金。

次要考核因素包括新客戶開發獎勵及銷售流程管理。我們透過客戶關係管理系統追蹤客戶覆蓋率和拜訪頻率，表現未達標的銷售人員須接受銷售領導團隊的追蹤輔導。此關鍵績效指標框架橫跨多個維度，可確保銷售工作不僅聚焦於創造收入，更兼顧盈利能力、現金流管控及策略性解決方案推廣。

營銷渠道及客戶開發

我們主要透過直銷渠道開發客戶，銷售團隊善用本公司內部資源及行業人脈來拓展客戶覆蓋範圍。

除直接銷售外，我們亦透過合作夥伴關係及活動式營銷，補充及強化我們的銷售與營銷策略。我們與項目／解決方案系統整合商合作，將我們的解決方案納入其向終端客戶提供的整體解決方案之中。在此模式下，我們的解決方案作為綜合項目的一部分予以部署，以滿足客戶在運營及數字化轉型方面的需求。我們亦參與及舉辦具針對性的營銷活動，包括行業會議及路演，以接觸潛在客戶並支持業務拓展工作。

展示競爭優勢

我們在銷售及營銷活動中突顯自身以技術為本的實力以及深厚的行業知識。在客戶互動和售前簡報中，團隊向頂尖金融機構分享成功實施的方案，強調有成效的商業成果，具體展現解決方案的實務價值。

另外，我們也會在客戶會議中進行情境模擬，演示垂直行業場景的即時應用範例，藉此展示我們深厚的技術實力和對複雜商業流程的理解。

業 務

競爭

中國企業級AI服務市場各細分領域的競爭格局呈現差異化特徵，其受企業對跨業務職能及行業AI驅動能力需求迅猛增長的影響。隨著企業加速推進智能運營，市場需求亦從採用個別AI工具轉向採用能夠嵌入核心業務流程且帶來有成效的運營及商業成果的解決方案。

根據弗若斯特沙利文的資料，在由垂直大模型能力驅動的企業級AI服務板塊的競爭中，於2024年，該等領域的領先提供商的收入介乎約人民幣3億元至人民幣10億元。該競爭格局反映對行業專業知識、對業務場景具備深刻理解及具備將領域知識與先進AI整合能力的需求日益增長，此舉不僅能提高市場進入壁壘，更令有能力支援複雜、真實企業應用場景的供應商享有優勢。

我們認為自身商業模式具獨特性，解決方案範圍涵蓋智能營銷及智能運管的完整價值鏈。我們在若干業務層面面臨競爭，需要與其他開發和提供智能營銷及智能運管解決方案的競爭對手爭奪客戶。未來的新進者也可能與我們形成競爭，使競爭更形激烈。例如，成熟的科技企業坐擁雄厚的財務資源、尖端的技術實力以及龐大的分銷渠道，而他們開發的解決方案可能會與我們構成直接競爭。

我們認為能否有效競爭取決於多項因素，包括產品與服務的廣度及深度、價格競爭力、技術實力、產品與服務的質量管控、與第三方合作夥伴的關係及品牌實力與聲譽。

風險管理及內部控制

我們已設立且現時仍保持風險管理及內部控制系統，系統涵蓋我們認為適合業務運營的政策與程序。我們致力持續完善系統，已在財務報告及內部控制多個業務運作環節採納並實施風險管理政策。董事會負責制定及更新內部控制系統，而高級管理層則監察各附屬公司及職能部門對內部控制程序和措施的日常執行情況。

法律及合規風險管理

我們建立了一套結構分明的框架，以支持在運營過程中遵守適用法律法規。我們亦採納了僱員行為守則及紀律政策，訂明行為標準，並明確禁止商業賄賂、利益衝突及未經授權披露機密資料等不當行為，同時訂立明確的紀律處分及申訴程序。

在知識產權方面，我們實施了基於生命週期的管理方法，涵蓋技術及商業機密、專利、商標及版權等環節，具體包括明確歸屬工作相關成就，以及制定標準化的創作、申請及權利保護程序。此外，我們依據適用勞動法律法規制定人力資源政策，並輔以合規培訓計劃及保密承諾書。該等措施旨

業 務

在將勞資關係、商業道德及核心技術資產等關鍵運營領域納入明確的治理架構，使本公司能系統性地識別、評估並緩解法律與監管風險。

我們已實施內部管理政策，以支持遵循適用的中國有關算法推薦、深度合成及生成式人工智能服務的法律、法規及監管要求。該等政策涵蓋以下治理措施：(i)於相關算法功能上線前進行內部機制審查；(ii)建立安全風險監測及事件應對機制，以應對潛在的信息安全及合規風險；(iii)實施個人信息保護措施，以防止未經授權的訪問行為，以及個人信息的洩露、竄改及遺失。

財務報告風險管理

在財務報告風險管理方面，我們已實施標準化政策及程序，以維護財務資訊的完整性、資產的準確性及數據的安全性。我們設立了與績效評估掛鈎的薪酬福利架構，並實施嚴格的費用報銷及審批流程，虛報費用被視為嚴重違規行為。該等措施旨在確保成本及開支記錄精確且符合規範。

我們也對關鍵固定資產採購實施閉環式管理，包括設備集中採購與登記，並由運營及財務部門聯合執行定期資產審核，確保實物資產與會計記錄保持一致，並維持折舊及攤銷的精確性。此外，我們已落實資訊安全措施，涵蓋資料外洩防護控制、加密與備份規定，以及設備報廢或員工離職時的強制性資料安全檢查，以保障財務數據安全並支持財務報告的可靠性。

內部控制

我們已建立內部控制機制，明確各部門職責，並基於流程實施制衡，以支持運營效率及業務策略的執行。我們在關鍵領域實施分級授權及審批機制，涵蓋分公司管理、員工紀律處分及資訊系統管理等範疇，並在適當情況下實施職責分離。核心業務流程中納入了關鍵控制措施，包括將資產及訪問權限管理與員工職涯週期相銜接、在激勵與創新相關程序中加入多層級審批、針對網絡訪問及系統變更實施技術管控與事前核准。我們同時維持以績效為導向的獎勵架構，將評估結果與薪酬及晉升考量掛鈎，違反內部規則可能影響績效評級、獎勵資格及晉升機會。透過明確定義職責、標準化程序及配套技術措施，該等內部控制旨在為運營效率、資產保障及遵循適用內部政策與外部要求提供合理保證。董事會認為，我們已加強內部監控措施，足以有效確保日後持續遵守相關法規。

物業

租賃物業

截至2026年5月31日，我們為業務運營租賃9處物業，總建築面積約1,321.18平方米。所租賃物業主要用作辦公空間。相關租賃協議均採用標準條款，包括租金支付、保證金繳付、維修保養責任，以及提前通知終止租約並支付違約金的條款。

業 務

我們認為現有設施大致可滿足當前需求，且可按商業上合理的條款增租空間，以應付日後的需求。預期租約屆滿續約時不會遇到過多困難。

季節性

我們的業績呈現顯著的季節性波動。主要客戶為大型企業及國企，其項目資金分配依循年度預算編列。企業通常於中國新年前後完成年度預算核定，在前三季度進行解決方案評估及挑選供應商，並集中於第四季度進行項目開發及交付。因此，我們每年有相當比例的收入於第四季度確認。根據弗若斯特沙利文的資料，此類季節性模式在業界普遍存在。

知識產權

知識產權是我們成功和競爭力的關鍵。截至2026年5月31日，我們的主要知識產權包括：

- a. 104項專利；
- b. 243項軟件著作權；
- c. 60項商標；及
- d. 6個中國域名。

詳情請參閱「附錄四 — 法定及一般資料 — 有關業務的進一步資料 — 知識產權。」

我們的成功仰賴適用的專利、著作權、域名及商標法律及法規對我們專有權利的保護，以及與客戶、供應商、合作夥伴、僱員及其他第三方簽訂的保密條款與保密協議。特別是，我們通常要求僱員簽署保密協議以保護我們的知識產權及商業機密。此類協議通常規定，僱員任職期間開發的所有相關知識產權均被視為我們的知識產權。僱員亦須依合約規定，未經本公司書面授權不得向第三方披露機密資料。

此外，我們已制定內部政策及管理程序，將保密及知識產權保護要求納入員工手冊、內部行為準則及數據安全相關政策中，旨在將這些要求融入我們的日常運營。為進一步保障我們的知識產權，我們還設有技術性和系統性安全防護措施，用以控制對敏感商業信息及核心資料的訪問，增強數據安全，減少未經授權的訪問或洩漏風險。

再者，我們採取集中式且基於生命周期的方式來管理和保護我們的知識產權，包括在相關職能部門間進行內部協調，並定期規劃及監控知識產權的申報、維護及執行。我們亦聘用專業的知識產權服務提供商，協助我們進行專利挖掘、申請、註冊、維護及執行（視情況而定）。

於往績紀錄期間及直至最後可行日期，我們的僱員概無在重大方面違反其僱傭合約項下的保密義務；我們並無遭受、亦無涉及任何重大知識產權侵權索賠或訴訟；及我們並不知悉有任何重大知識產權侵權對我們的業務產生或可能產生重大不利影響。於往績紀錄期間及直至最後可行日期，我們

業 務

已在所有重大方面遵守所有適用知識產權法律及法規。請參閱本文件「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們可能面臨知識產權侵權索賠，維權費用可能高昂並可能干擾我們的業務及運營。

我們已實施涵蓋風險識別、早期預警、應對措施及解決方案的知識產權保護機制。於解決方案開發初期，我們會進行專業檢索和分析，以識別涉及專利、商標和軟件著作權的潛在風險。於往績紀錄期間，我們進行了21次知識產權預審。

我們亦已建立知識產權侵權應急處理機制，明確界定職責並制定操作流程，以應對我們的解決方案可能侵犯第三方權利的情況。在此機制下，由法律部門主導並獲技術專家支援的跨部門團隊，在偵測到潛在侵權風險時將立即啟動風險評估。評估內容涵蓋判定潛在侵權類型、評估潛在影響範圍及相應優先的應對等級。根據評估結果，我們可能暫停銷售或推廣潛在受影響的解決方案，同時採取適當的解決方案(包括與相關持份者溝通協商)，以確保應對措施合法、有效且全面。於往績紀錄期間及直至最後可行日期，我們未經歷任何知識產權侵權事件。

為確保數據安全且符合法規，我們參照網絡安全等級保護(第3級)及ISO 27001認證的要求，建立信息安全管理框架。我們會執行內部信息安全的季度審核，並接受網絡安全等級保護(第3級)及ISO 27001認證的年度審查。根據審核及評估結果，我們會持續強化信息安全管理措施，確保業務系統穩定且安全地運作。

僱員

截至2026年5月31日，我們有964名全職僱員，全部位於中國。下表載列我們於截至2026年5月31日按職能劃分的僱員人數及佔僱員總數的百分比：

職能	截至2026年5月31日	
	僱員人數	佔總數的百分比(%)
技術	878	91.1%
銷售及營銷	48	5.0%
行政	38	3.9%
總計	964	100.0%

我們的成功取決於我們吸引、挽留及激勵合資格人員的能力。作為我們的人才管理策略的一部分，我們為僱員提供具競爭力的底薪、績效花紅及其他獎勵。

我們高度重視吸引、挽留及培養合格僱員。於往績紀錄期間，我們主要透過僱員推薦及招聘網站招聘員工。為了提高僱員滿意度，我們提供具競爭力的薪酬待遇，包括薪金、健康保險、津貼及績效獎勵，並輔以年度績效評估系統，該系統可顯示薪金水平、花紅及是否晉升。

業 務

我們也為僱員提供入職及在職培訓，以提高彼等對行業標準的了解、專業技能及整體績效。我們與僱員簽訂標準勞動合約，並與主要人員簽訂保密及不競爭協議。我們有信心能夠與僱員保持穩固關係。於往績紀錄期間及直至最後可行日期，董事確認，我們並無遇到任何對我們的營運造成重大不利影響的重大勞資糾紛或重大招聘困難。

社會保險及住房公積金

根據中國法律法規，我們必須透過中國政府規定的福利繳款計劃，為僱員參加由地方政府管理的各項僱員社會保障計劃，包括住房、養老金、醫療保險、生育保險、工傷保險、失業保險及住房公積金。

於往績紀錄期間，我們未能嚴格遵守部分中國僱員的社會保險及住房公積金繳納要求，主要原因如下：(i)我們聘用遍佈中國眾多城市的龐大團隊，且勞動力流動性高，難以在每個城市為有關僱員設立附屬公司或分支機構；(ii)中國社會保險與住房公積金相關法規複雜且存在地域差異，增加合規難度；及(iii)部分員工自願選擇放棄全額繳納以換取更高現金報酬。因此，主管部門可能要求本公司補繳欠款，並可能面臨滯納金處罰或法院強制執行申請。

本公司董事認為，以上事件不會對本公司的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，鑒於在往績紀錄期間及截至最後可行日期，(i)我們未收到任何有關員工社會保險及住房公積金繳納事宜的重大投訴；(ii)本公司未因繳納社會保險及住房公積金事宜遭受任何行政處罰，且已取得相關主管部門發出之證明文件，確認本公司未就此方面受處分；及(iii)我們定期與相關主管部門保持緊密溝通，以了解其要求及社會保險與住房公積金相關法規的詮釋，並將根據其具體指引及時就上述事項進行繳納。此外，根據人力資源和社會保障部於2018年9月21日頒布的《關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》，行政執法部門不得組織實施企業歷史欠繳社保費的集中追繳。基於上述情況，本公司中國法律顧問認為，倘若現行政策、法規及地方政府執行與監管要求（涉及社會保險及住房公積金）維持不變，且未出現重大員工投訴、舉報或相關訴訟／仲裁，則本公司須就往績紀錄期間的社會保險及住房公積金繳納情況承擔補繳所有歷史差額或面臨主管部門重大行政處罰的風險極低。

保險

我們認為我們的投保範圍屬充分，因為我們已投購中國法律法規規定的所有強制性保險，並且我們符合我們所處行業的商業慣例。然而，與一般市場慣例無異，我們並未投保任何營業中斷保險或產品責任保險，因為中國法律並無強制規定購買該等保險。我們並未投保關鍵人物保險，或涵蓋我們

業 務

的技術基礎設施或信息科技系統受損的保險。於往績紀錄期間，我們並未作出與我們業務有關的任何重大保險索賠。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們有限的保險範圍可能使我們面臨巨額成本及業務中斷」。

信息科技系統

信息科技是我們競爭優勢及運營效率的基礎。我們主要依賴我們的專有系統TM系統，該系統經過持續開發及強化，旨在支援我們業務的擴展和不斷變化的運營需求。TM系統承載關鍵業務功能，涵蓋客戶管理、潛在商機追蹤、拜訪客戶活動記錄及其他營銷相關數據管理。截至最後可行日期，我們的TM系統由專責信息科技人員提供技術支援，並由指定維護團隊負責系統保養。

為確保系統的可靠性，我們已設立專責部門負責維護穩定安全的運作環境。同時實施分層授權架構，根據人員職責分配訪問權限，並明確區分開發、運營及業務職能。此架構支援完整的訪問申請、核准及撤銷流程，所有活動均透過審核日誌進行記錄。

此外，我們亦實施多項技術措施以強化系統的安全性和穩定性。我們的資料庫每日透過映像式備份機制進行備份，以確保資料完整性和可恢復性。我們透過版本管理系統實施嚴格的代碼審查及測試要求，新代碼或功能迭代須通過安全掃描後方可部署。此外，我們維持一套全面監控系統，用以監測包括可用性、回應時間、錯誤率及資源利用率等指標，並輔以多層級警報機制，確保能迅速識別並解決系統問題。於往績紀錄期間及直至最後可行日期，我們未經歷任何對業務運營造成重大不利影響的信息科技系統故障或停機。

牌照及許可證

下表載列我們截至最後可行日期所收到的重大牌照及許可證摘要。

年份	牌照／許可證	有效期
2024年	網絡安全等級保護備案(第31010199234-25003號)	2024年7月24日 — 不適用
2024年	信息安全服務資質認證(CCRC2024ISV-RA-2635)	2024年12月24日 — 2027年12月23日
2025年	網絡安全等級保護備案(第31010199234-25004號)	2025年9月11日 — 不適用

於往績紀錄期間及直至最後可行日期，我們已獲得在中國開展業務所需的所有重要牌照、批准及許可證，且該等牌照、批准及許可證仍然完全有效。所有設有到期日的牌照均有固定期限，到期後須續約。董事預期牌照續期不會遇到任何障礙。

業 務

法律訴訟及合規

法律訴訟

於往績紀錄期間及直至最後可行日期，我們並非任何重大法律、仲裁或行政訴訟的當事人，且我們並不知悉任何針對本集團或我們董事而且可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響的未決或面臨威脅的法律、仲裁或訴訟。

合規

於往績紀錄期間及直至最後可行日期，董事認為我們不曾亦概無涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰而且可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響的重大不合規事件。

不合規事件

於往績紀錄期間及直至最後可行日期，我們並無因違反適用的中國法律法規而遭受任何重大行政處罰。下文載列於往績紀錄期間發現的若干獨立、非系統性及偶發性的不合規事件，每宗事件均在特定情況下發生。根據該等事件的性質、規模及監管背景，我們相信該等事件均未曾及合理預期也不會對我們的業務營運、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。

社會保險及住房公積金供款

於往績紀錄期間，本集團若干附屬公司未完全按照相關法定要求為若干僱員繳足社會保險及住房公積金。截至2023年、2024年、2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月，未繳差額總額分別約為人民幣0.4百萬元、人民幣0.2百萬元、人民幣0.2百萬元及人民幣0.1百萬元。

供款不足主要歸因於我們當時在考慮到僱員希望增加實得薪酬後所作的安排，加上強制性法定要求與地方執行供款慣例之間存在若干細微差異，導致按低於法定要求的基準繳納款項。該等事宜乃因合規理解有誤及過往行政慣例所致，而非任何故意不合規。

根據中國法律顧問意見，根據中國法律，社會保險繳費不足的潛在後果包括：(i)主管部門責令限期補足欠款，(ii)自欠繳之日起計算的滯納金，及(iii)倘相關實體未能在規定期限內糾正不合規行為，則處以罰款。就住房公積金繳款而言，主管部門可責令限期補繳，如不遵從，可向法院申請強制執行。我們承諾，倘相關當局提出要求，我們將全額補足任何未繳欠款，並支付根據適用法律法規徵收的任何滯納金或行政罰款。

根據最高人民法院於2025年7月31日頒佈及2025年9月1日實施的《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋(二)》，用人單位與勞動者約定不繳納社會保險，或者勞動者承諾放棄繳納社會保險的，人民法院應認定該約定或者承諾無效。然而，該司法解釋並未廢止中國現行有效的社

業 務

會保險法律法規。鑑於相關員工與我們並無訂立任何豁免我們繳納社會保險的協議，董事相信該司法解釋的實施不會對我們的業務或財務業績造成重大不利影響。

據中國法律顧問告知，於往績紀錄期間或截至最後可行日期，本集團並未因此等事宜受到任何行政處罰，相關當局亦未對我們展開任何執法行動。誠如中國法律顧問告知，倘若現行與社會保險及住房公積金相關的政策、法規以及地方政府的執法與監管要求並無重大變動，且未出現重大員工投訴、舉報或相關訴訟／仲裁，我們因上述問題而被主管社會保險及住房公積金的機關集中追收少繳款項或處以重大行政處罰的風險很微。因此，我們認為該等事宜現時不會，日後亦不會對我們的業務營運、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。

我們並未於財務報表中就上述未繳差額計提任何撥備。此決定乃董事作出，且誠如中國法律顧問告知，倘若現行與社會保險及住房公積金相關的政策、法規以及地方政府的執法與監管要求並無重大變動，且未出現重大員工投訴、舉報或相關訴訟／仲裁，我們因上述問題而被主管社會保險及住房公積金的機關集中追收少繳款項或處以重大行政處罰的風險很微。根據管理層的評估，在適用會計準則下無需計提撥備。申報會計師就往績紀錄期間本集團整體歷史財務資料的意見載於本文件附錄一第I-2頁。

為加強合規性，我們已著手逐步進行整改，使繳費基數符合法定要求，並強化內部控制程序。預期該整改工作將於約三年內分階段完成，我們將於2026年7月前完成有關本公司的調整，並將於2027年及2028年完成有關餘下實體的調整。此外，我們已實施內部控制措施，包括繳費政策標準化、強化合規審查機制，以及為相關人員提供定期培訓。我們將持續關注監管動態，並適時優化合規程序。

並無業權證的租賃物業及尚未登記的租賃合約

截至2026年5月31日，本集團已於中國租賃多處物業，主要用作營運用途。我們認為相關地區的可比較物業供應充足，且本集團的業務營運並未依賴任何單一租賃物業。

截至最後可行日期，本公司兩處租賃物業的出租人尚未提供有效的業權證書或轉租所需的授權文件。位於深圳及西安的兩處物業受到影響，此乃由於出租人因歷史原因尚未取得相關產權證書，或尚未完成相關物業的登記手續。因此，倘任何該等租賃協議遭第三方提出異議，我們可能無法繼續使用受影響的物業。

誠如中國法律顧問告知，作為租戶，我們根據相關法律法規不會受到任何行政處罰。董事認為該等瑕疵不會對我們的業務營運造成重大不利影響，主要原因是萬一我們需要搬遷，我們預料將能夠及時在鄰近地區物色到條件類似的替代物業，而毋須招致重大損失。我們已採取補救措施以減輕此類風險。針對位於深圳的受影響物業，我們已取得出租人的書面承諾，確認其擁有出租該物業的權利。就位於西安的物業而言，我們已續簽租約。我們亦正密切關注各出租人取得相關業權證書的進度。

業 務

此外，根據中國適用法律法規，租賃協議須向相關主管機關辦理登記。截至2026年5月31日，總建築面積約1,291.18平方米的八處租賃物業尚未完成規定的租賃登記手續，主要原因在於部分出租人未予配合。

誠如中國法律顧問告知，尚未完成租賃協議的登記手續並不影響該等租賃協議的有效性或本公司使用相關物業的權利，惟倘未能在規定期限內糾正相關違規行為，則可能導致每份尚未登記的租賃協議被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。於往績紀錄期間及直至最後可行日期，本集團並無因上述違規事項而遭受任何行政處罰或執法行動，亦無接獲相關主管機關發出的任何整改命令。據此，董事認為上述違規事項並無且將不會對本集團的業務營運、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

我們已採取相關措施以完成尚未辦妥的租賃登記手續，並將繼續與相關出租人保持聯繫，以促進登記程序的進行。我們預期將在合理時間內完成餘下的租賃登記，惟須視乎相關出租人的配合情況，方可落實。

為防止類似情況再次發生，我們已針對租賃安排制定並實施內部控制措施，包括：

- 執行租賃前核實程序，以審查出租人的業權證明、租賃資格及相關授權文件；
- 在簽訂租賃協議之前，確保租賃物業的准許用途符合我們的擬定用途；
- 將租賃登記要求納入內部審批及合規程序，並持續與出租人跟進，以完成登記手續；及
- 在選擇租賃物業時，應計及出租人在租賃登記及合規事宜上的配合程度。

遵守國際制裁法律及法規

美國商務部工業與安全局（「**BIS**」）負責管理《出口管理條例》（「**出口管理條例**」），該條例規範受美國管轄之物項的出口、轉口及轉移（境內）。出口管理條例適用於所有受出口管理條例管制的物項包括但不限於：(i)美國原產物項、(ii)非美國原產物項（若其內含或融入受管制的美國原產成分且超過適用之最低限度門檻）、以及(iii)列入《商業管制清單》且直接源自特定美國原產技術或軟件之非美國原產物項或由直接採用特定美國技術或軟件生產的工廠。「出口」一詞一般指實際運出或傳輸出美國，包括以任何方式將物品送出或帶出美國；「轉口」包括將受出口管理條例管制的物品從一個外國運往另一個外國；而「轉移（境內）」一般指同一外國境內物品的最終用途或最終使用者發生變更。據此，若相關產品或技術符合出口管理條例所管制的項目，則在中國境內將產品或技術從一名最終使用者轉移給另一名最終使用者，即可能構成出口管理條例所指的轉移（境內）。

透過出口管理條例，**BIS**除其他事項外，亦管理一份名單，列出被認為涉及或可能涉及違反美國國內或外交政策利益之活動的實體（包括企業、研究機構、政府及民間組織、個人及其他類型的法

業 務

人)。該等外國實體須受出口管理條例下的最終用戶管制。未經BIS許可不得向《實體清單》所列對象供應受出口管理條例管制之物項，且此類許可申請通常會被推定為不予批准。

於往績紀錄期間，七名客戶（「**相關客戶**」）及其中一名供應商（「**相關供應商**」）已被列入BIS管理的《實體清單》。我們向相關客戶提供的服務主要包括智能運管解決方案（例如營運及數據庫監察系統以及警報管理系統），以及智能營銷解決方案，而我們向相關供應商採購的服務則主要包括數字通訊短訊管道服務。於截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月，我們與相關客戶的交易所產生的收入分別為零、人民幣2.5百萬元、人民幣3.0百萬元及人民幣41,000元，佔各年度／期間總收入的零、0.8%、0.6%及0.02%，而我們向相關供應商採購的金額分別為人民幣25.6百萬元、人民幣11.3百萬元、人民幣2.5百萬元及人民幣0.8百萬元，佔各年度／期間總採購額的16.5%、5.7%、2.1%及1.6%。就我們與相關客戶的交易涉及受出口管理條例管制的項目而言，我們可能面臨美國出口管制規則的限制。另一方面，美國出口規則並不直接適用於我們向「實體清單」所列實體採購服務，因此，我們與相關供應商的交易不太可能涉及出口管理條例。

基於(i)我們是一家在中國註冊成立的公司，與美國並無任何關聯，包括沒有美國附屬公司、人員、實益擁有人、基礎設施，亦無涉及美元的交易；(ii)我們的解決方案及產品完全於中國境內開發及交付，未包含或混合任何受管制的美國來源內容或技術，亦非美國來源技術或軟件的直接產物，亦非由位於美國境外、且本身為美國來源技術或軟件直接產物的工廠或工廠主要組件所生產；以及(iii)根據本集團國際制裁法律顧問之意見，本集團與相關客戶及相關供應商之交易屬商業性質，且不涉及提供《商業管制清單》所列之物品，亦不涉及旨在全部或部分用於出口管理條例所定義之「軍事最終用途」或由「軍事最終使用者」使用之產品；本集團的解決方案及產品不被視為「受出口管理條例管制的物品」，且本集團與被列入《實體清單》的相關客戶或相關供應商進行交易，亦不存在違反美國出口管制法規的風險。

此外，於往績紀錄期間至最後可行日期，(i)本公司及其任何附屬公司、關聯企業、代理人、董事、高級管理人員或僱員均未與任何被列入美國、聯合國、歐盟、英國或澳洲所管理之「特別指定國民及受封鎖人士名單」或「指定人士名單」所列之任何人士或實體，或由該等人士或實體擁有或控制之任何實體；及(ii)就本集團之活動而言，吾等與美國、英國、歐盟或澳洲並無任何充分關聯。

基於上述所述，並經審閱本集團的業務活動以評估制裁或出口管制風險後，本集團的國際制裁法律顧問認為，且董事會認同，本集團於往績紀錄期間至最後可行日期期間的業務活動，據現有資料顯示並未涉及違反國際制裁，亦不構成《新上市申請人指引》第4.4章所界定的「主要受制裁活動」或「次要受制裁活動」。

雖然我們認為向相關供應商採購服務並無違反美國出口管制法規之風險，但根據弗若斯特沙利文的意見，即使我們更換相關供應商，本集團仍可從中國境內未被BIS列入《實體清單》的其他供應商，以相似的商業條款採購同等水準的服務。

業 務

環境、社會及企業管治政策

我們對技術創新的承諾與我們對可持續及負責任增長的追求緊密相連。作為國內新興的企業級AI解決方案提供商，我們的ESG戰略建立在為客戶實現數字化及智能化轉型，維護最高標準的員工福利及道德行為，並最大程度降低我們運營對環境的影響。我們致力於通過我們多元化的解決方案組合，包括數字化轉型的全面診斷規劃、系統能力建設及專業運營服務，為可持續的數字經濟做出貢獻。

於往績紀錄期間及直至最後可行日期，董事確認，我們並無因違反適用健康、安全或環境法律法規而招致任何重大行政處罰。

ESG管治及管理框架

我們認識到我們的業務將受到ESG相關風險的影響，因此不斷優化我們的ESG風險管理及機會識別系統。於往績紀錄期間，我們並無因違反健康、安全或環境法規而受到任何重大行政處罰。

管治架構

董事會（「董事會」）負責制定本集團的策略方向，並確保我們的ESG策略符合企業價值觀及核心業務目標。ESG策略的制定涉及相關議題及風險的評估、優先次序及管理。目前，本公司正處於[編纂]前籌備階段，新提名的ESG工作小組董事尚未正式履職。相關職責將在[編纂]後逐步加強。董事會將採用以下方法監督重大ESG事宜：

識別 — 董事會將與內部及外部持份者（包括但不限於股東／投資者、管理層及僱員、客戶、業務夥伴、供應商、監管機構及社區／非政府組織）合作，以識別我們業務運營中的重大ESG議題及固有風險。董事會相信，與持份者的公開對話對維持我們的業務可持續發展至關重要。

戰略規劃 — 董事會將成立ESG工作小組及四個專門委員會，包括審計、薪酬、提名及戰略與投資決策。該架構旨在建立一個職責與權力清晰劃分的治理框架，以維護本集團及其持份者的合法權利並提高運營效率。法律及合規部目前負責監管合規以及與政策、法律及聲譽風險相關的事宜。

評估 — 除透過與持份者討論評估ESG措施的表現外，董事會將委聘獨立第三方識別及評估我們在環境保護及氣候變化方面的表現。

檢討 — 董事會將每年檢討ESG相關目標的指標及進度，以指導我們實現更佳的ESG表現。透過我們的ESG政策，我們已制定一套系統性的風險管理常規，以確保財務及運營職能、合規監控制度、物料監控、資產管理及風險管理均有效運作。

為引導可持續發展議程，董事會計劃成立ESG工作小組，以監督ESG事宜的管理。該等責任將於[編纂]後加強。未來，本集團計劃將氣候相關事宜納入現有ESG管理框架。董事會將定期審閱氣候

業 務

相關政策及表現，以確保其執行及監督。戰略與投資決策委員會將在董事會的指導下，逐步制定及完善氣候相關戰略目標，監督及審查氣候變化應對措施的實施情況。

此外，為有系統地管理環境及職業健康與安全事宜，本集團已建立並維持經ISO 45001(職業健康與安全管理系統)及ISO 14001(環境管理系統)標準認證的綜合管理系統。該系統的日常運作委託予受指定的管理代表，其職責包括確保其有效運作，組織內部審核，向最高管理者報告表現，並推動持續改進。ESG表現、合規狀況、風險及機遇將作為該等審查的關鍵輸入數據，確保戰略一致性及資源分配。

本公司致力組成一個多元化及有效的董事會。目前，在[編纂]前籌備階段，新提名的董事尚未正式履職。[編纂]後將加強相關組成及多元化考量。為確保有力監督及知情決策，董事會成員將定期接受ESG能力培訓，以提升彼等在可持續發展及與科技行業相關的企業管治方面的知識及技能。

薪酬委員會須協助董事會釐定執行董事的薪酬政策及架構、評估執行董事的表現、檢討獎勵計劃及董事服務合約，以及釐定全體董事及高級管理人員的薪酬待遇。目前，尚未有將ESG相關表現指標或考量因素計入董事薪酬的措施。然而，為配合我們的長期可持續發展承諾，我們正積極評估將相關ESG目標(包括與氣候變化相關的目標)納入我們的執行人員薪酬框架，以使領導層激勵措施更加契合本公司的戰略目標及持份者期望。

氣候相關風險及機遇

作為企業級AI解決方案的創新供應商，我們認識到氣候相關的因素對我們的業務運營及戰略軌跡同時帶來潛在的挑戰和機遇。該等包括對我們辦公室及數字基礎設施的物理威脅，以及全球向低碳經濟轉變所帶來的過渡風險。主動瞭解並管理該等要素是，對於確保運營彈性、維持監管合規以及為我們的持份者創造可持續的長期價值而言至關重要。與本集團相關的氣候相關風險及機遇概述如下。

物理風險

我們的業務主要通過分佈於中國主要城市(上海和深圳)的分佈式辦公地點網絡開展，並由包括數據中心及雲服務在內的關鍵數字基礎設施提供支持。我們很可能容易受到與氣候有關的物理風險的影響，包括由於我們位於沿海地區，颱風及洪水等嚴重極端天氣事件的嚴重性及頻率增加，以及平均氣溫上升等長期慢性變化。

- **基礎設施中斷** — 洪水或颱風等極端天氣事件可能導致辦公室運營或支持我們數字服務的基礎設施暫時中斷，擾亂穩定的能源及用水供應。
- **供應鏈中斷** — 上述氣候事件還可能中斷我們供應商的運營及全球物流網絡，導致重要設備延遲交付。

業 務

- **溫度上升** — 溫度上升會增加計算機伺服器的冷卻需求。此外，它還可能會影響僱員的健康及生產力，導致能源成本上升，並在維持產品質量方面帶來潛在挑戰。

過渡風險

就過渡風險而言，全球對氣候變化及可持續發展的關注正推動出台新法規，並改變市場期望，這些都直接影響到科技行業，進而影響到我們的運營。作為企業AI解決方案的提供商，我們認識到，我們的持份者日益將環境與治理標準納入其採購、投資及合作夥伴關係決策。因此，積極管理氣候相關的過渡風險並展現可信的可持續發展表現，對於保持我們的競爭優勢、維護我們的聲譽以及確保長期市場地位至關重要。為此，我們致力於推進可持續運營實踐，例如提高辦公室及雲基礎設施的能源效率、推廣綠色採購並鼓勵低碳數字解決方案、降低相關風險並使我們的業務模式契合低碳經濟的迫切需求。

- **政策及法律變化** — 針對工業運營更嚴格的排放標準、碳定價機制及能效要求，可能會影響我們的生產成本及設施規劃。此外，未來側重於數字服務及技術基礎設施碳足跡的法規，可能會影響我們的戰略規劃及解決方案設計選擇。
- **市場** — 我們在各個領域的主要企業客戶日益將ESG標準納入其採購及合作夥伴關係決策中。如未能展現強大的環境管理能力及對可持續運營的切實承諾，則可能令我們處於競爭劣勢，因為客戶更青睞於選擇ESG資質更優的提供商。相反，能源價格的波動會通過我們對雲服務及辦公設施的依賴間接影響我們的運營成本。
- **聲譽** — 隨著持份者（包括投資者、合作夥伴及技術社區）日益重視可持續發展，若外界認為我們在環境責任方面表現滯後，則可能導致聲譽受損。鑒於我們正致力於成為國內AI創新與數字化轉型的領軍企業，前瞻性的治理能力備受期待，因此聲譽問題尤為重要。
- **技術** — 採用可持續技術對減緩環境影響至關重要。對本公司而言，這包括部署高能效辦公管理系統及優化雲資源利用率以降低碳排放強度。然而，投資一流的可持續技術及實踐或會需要大量的前期投入，且必須謹慎管理，以符合我們的財務規劃及運營連續性。

物理及過渡風險的緩解

為緩解物理風險，我們已為主要辦公地點制定緊急應變計劃及管理協議。該等程序包括詳細的應急計劃及定期演習，旨在確保運營連續性，並在發生中斷時便於快速恢復，從而將潛在的停產時間降至最低。

就緩解過渡風險而言，我們透過法律及合規部監控不斷發展的監管環境。我們管理已識別的過渡風險（包括與政策、市場及聲譽有關的風險）的方法乃隨著監管及市場環境的演變而對未來調整進行戰略規劃。我們致力於提高透明度並加強溝通。此外，我們推進可持續的運營實踐，例如推廣能源

業 務

效益及綠色辦公文化，以減少我們的碳足跡。通過逐步將氣候考量納入我們的戰略規劃，我們旨在確保合規性，增強我們的業務韌性，並保護我們作為科技領域負責任創新者的市場聲譽。

機會

除針對已識別的氣候風險制定緩解措施外，我們亦認識到全球向可持續數字經濟轉型所帶來的戰略機遇。我們的核心業務本質上與該等宏觀趨勢保持一致。具體而言，我們的一套AI驅動的智能營銷及運營管理解決方案旨在整個數字化及智能化轉型過程中對客戶提供支持。這一轉型是提高運營效率及減少環境足跡的關鍵驅動力，令我們的服務能夠滿足不斷增長的市場需求。

我們進一步認識到，這一轉變為我們的價值鏈創造機遇，特別是雲計算及大數據領域的合作夥伴及供應商，彼等也在為低碳未來進行創新。為此，我們計劃策略性地調整資源分配，包括對研發及人力資本投資的潛在調整，以把握該中長期機遇。這一積極主動的方法使我們能夠將我們的商業增長與數字效率和環境可持續性的更廣泛目標保持一致。

環境政策

我們將綠色發展視為業務增長的優先事項，並持續致力於生產及管理方面的創新，以將可持續發展的理念貫穿我們運營的各個層面。我們在製造過程中遵守規管有害物質管理的環境法律法規，包括其使用、儲存、排放及處置。該等法律法規包括但不限於以下重點領域：

整體環境保護：《中華人民共和國環境保護法》(2014年，國家主席令第9號)

《中華人民共和國環境保護法》(2014年，國家主席令第9號)

大氣與氣候保護：

- 《中華人民共和國大氣污染防治法》(2018年)
- 《大氣污染物綜合排放標準》
- 《工業企業溫室氣體排放核算和報告通則》(GB/T 32150-2015)
- 水資源保護：
 - 《中華人民共和國水法》(2017年)
 - 《中華人民共和國水污染防治法》(2017年)
 - 《城鎮排水與污水處理條例》(國務院令第641號)
 - 《生活飲用水衛生標準》(GB 5749-2022)
- 廢物管理：
 - 《中華人民共和國固體廢物環境污染防治法》(2020年)
 - 《危險廢物轉移管理辦法》(2021年)

業 務

- 《危險廢物貯存污染控制標準》(GB 18597-2023)
- 《排污許可管理條例》(國務院令第736號)
- 《電子廢物污染防治管理辦法》

節能與管理

- 《中華人民共和國節能法》(2018年)
- 《中華人民共和國可再生能源法》(2009年)
- 《中華人民共和國能源法》(2024年)

此外，我們已將業務運營與國家主要環境政策保持一致，包括但不限於以下各項：

- 《減污降碳協同增效實施方案》(2022年)
- 《碳排放權交易管理暫行條例》(國務院令第775號)
- 《新污染物治理行動方案》(國務院辦公廳2022年15號)
- 《中國「無廢城市」建設試點工作方案》(2019年)

於往績紀錄期間及直至最後可行日期，我們並未因違反適用的環境法律法規而受到任何重大罰款、索賠或行政處罰。

環境管理

本集團的環保責任以恪守國家及地區環境保護法規為指導原則。我們透過推廣綠色辦公室實踐，提高節能減排意識，將環境考量融入日常運營。本集團已通過ISO14001標準認證，該標準引導我們持續致力於提升運營可持續性與環保水平。

行業特定環境管理

作為企業級AI解決方案提供商，本集團知悉其最主要的環境影響屬間接性質，主要來自外購電力的消耗以及對雲計算基礎設施的依賴。為應對行業特定環境風險，本集團已制定並正實施一系列具針對性的政策及營運措施。

我們的基礎策略強調可持續運算實踐，著重於架構與運作效率，以降低AI解決方案的相關運算強度。這包含優化演算法、採用高效開發框架，以減少每單位產出所需的能源消耗。

關於環境影響方面，我們的策略重點聚焦於雲端服務提供商。我們優先選擇在能源效率領域展現領導地位的合作夥伴，特別是那些公開設定具挑戰性的電源使用效率目標，並致力將數據中心營運轉向可再生能源的提供商。此外，我們亦正積極加強對與第三方雲服務使用相關的溫室氣體排放

業 務

監測。我們與主要提供商保持溝通，以取得所使用服務的更細緻碳足跡數據，目標是逐步將相關資料納入範圍3排放核算及管理流程。

同時，我們亦在自身營運層面推行嚴格的能源管理策略，包括推動節能辦公室文化，以及實施技術措施以降低與內部軟件開發、數據儲存及信息科技基礎設施相關的能源消耗。相關措施包括資源虛擬化、為所有設備實施強制電源管理規範，以及優化數據儲存架構。

硬件的生命周期管理亦是我們環境政策的重要組成部分。我們設有完善的資產管理制度，在設備報廢前必須先評估其重用或翻新可能性。至於已達使用壽命終點的硬件，我們僅與具備認證資格的電子廢棄物回收服務商合作，以確保伺服器、電腦及網絡設備能以環境可持續方式處理及回收，並全面遵守包括《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》在內的相關法律法規。

本集團亦將上述整體環境風險管理方法納入企業管治框架中。與氣候相關的風險，包括數字基礎設施的能源足跡、供應鏈可持續性以及向低碳經濟轉型所帶來的影響，均會持續檢視並逐步納入本集團的戰略規劃。董事會在未來成立的ESG工作小組及戰略與投資決策委員會的支持下，負責監督該等政策的實施，以確保其能隨技術進步及持份者期望的變化而持續優化。

氣候變化、溫室氣體排放與廢物管理

我們致力於建立強大的管治框架，該框架以專門的氣候變化政策為指導原則，並與國家要求保持一致。本公司承諾在2060年前實現淨零排放的脫碳目標。

作為一家專注於AI解決方案的非製造型企業，我們的直接環境足跡主要與辦公室運營相關。主要能源消耗來自辦公室用電，包括辦公室設備、照明及空調的電力供應。我們的運營廢物為一般辦公室廢物，核心業務活動不會產生危險廢物。我們致力於透過專門的資源管理及持續改善環境績效，系統性地最大限度減少對環境的影響。

我們的環境管理重點在於提高辦公室的運營效率及資源節約：

- **能源與排放：**我們記錄用電量，以了解和管理我們的主要環境影響。我們致力於推行辦公室層面的節能措施。
- **廢物管理：**我們的運營廢物主要為一般辦公室廢物（非危險廢物）。我們已在所有辦公室實施節約用紙及回收利用措施，以最大限度地減少廢物的產生。我們優先採用數字化工作流程，以減少紙張消耗。我們積極倡導無紙化辦公室文化。

能源效率及排放管理

本集團致力於有效利用資源。在日常運營中，我們持續推動綠色辦公室倡議，並實施節能減排措施。這包括管理辦公室的能源消耗，並在業務活動中倡導低碳原則。我們並積極向員工宣導節水意識，同時定期進行巡查，以防止滲漏及浪費。儘管我們的用水量相對較低，且僅限於辦公用途，我們

業 務

仍會持續重視提升相關管理效率。展望未來，我們將推行可持續採購政策，優先選擇對可再生能源使用有所承諾的雲服務提供商及合作夥伴，從而間接降低我們解決方案交付過程中的碳足跡。

對環境及自然資源的重大影響

作為一家負責任的公司，我們在運營過程中會消耗一定的能源並產生特定類型的廢棄物，我們均會嚴格依照適用法律法規對此進行妥善管理。我們的業務運營並不涉及大量直接的實體資源消耗，亦不產生有害廢棄物。我們主要透過前述基於辦公室環境的管理措施，致力於降低資源使用強度。本集團對環境的最主要影響來自外購電力及雲服務。我們對所有能源消耗及溫室氣體排放情況進行系統記錄，以便主動識別改進空間並落實優化措施。我們將持續推動綠色辦公文化，以減輕相關環境影響。上述持續性的管理與改善舉措，充分體現我們作為科技企業在環境保護及可持續發展方面所持守的高度責任承諾。

人力資源

本集團在重大方面嚴格遵守相關中國法律及法規，以確保僱員權益得到充分保障，該等法律及法規包括但不限於以下各項：

- 《中華人民共和國勞動法》
- 《中華人民共和國勞動合同法》
- 《職工帶薪年休假條例》
- 《中華人民共和國殘疾人保障法》
- 《中華人民共和國工會法》
- 《中華人民共和國婦女權益保障法》
- 《女職工勞動保護特別規定》
- 《禁止使用童工規定》
- 《中華人民共和國未成年人保護法》

除在重大方面遵守上述相關法律及法規外，我們亦已制定涵蓋薪酬與解僱、平等機會、多元化、反歧視、培訓與發展以及其他福利與保障等方面的政策，主要包括：

- 透過由基本薪酬、績效薪酬、獎金及項目津貼組成的制度化薪酬體系，確保僱員獲得與其職位價值、個人能力及績效貢獻相符的公平薪酬；
- 將薪酬結果與個人績效考核結果掛鉤，以推動績效導向文化並激勵高績效表現；
- 根據個別僱傭合約的規定，遵循符合所有適用勞動法律及法規的程序進行僱傭終止及解僱；
- 採取以能力為本的招聘政策，重點考慮與我們的技術及研發需求相符的行業經驗及教育背景；

業 務

- 致力為所有人士提供平等機會，作為我們的基本僱傭原則之一，不論種族、國籍、性別或法律保護的其他任何特徵，均平等維護其權利；
- 根據既定的管治政策，在僱傭的各個方面禁止任何形式的歧視、騷擾及報復行為；
- 提供全面且具競爭力的福利方案，包括法定社會保險、補充商業保險、有薪假期、定期健康檢查及節日福利，以吸引及留住專業人才；
- 透過提供必要資源並遵守職業健康與安全標準，確保安全及健康的工作環境；及
- 營造專業及具支持性的組織文化，重視僱員福祉及團隊凝聚力，例如舉辦僱員生日慶祝活動，以及於節日及假期期間進行相關活動。

我們確保有效向僱員傳達人力資源管理制度、薪酬管理制度、獎懲制度及行為守則。此外，我們秉持平等、多元、創新及對歧視零容忍的文化，致力營造一個透明、互信、重視誠信與共融的環境。

勞工標準

本集團嚴格遵守相關法律及法規，如《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》及《中華人民共和國未成年人保護法》，以規範勞動實踐。

我們致力營造以「和諧、包容、平等及反歧視」為基礎的工作環境，堅決反對基於種族、社會出身、國籍、宗教、殘疾或性別的任何形式歧視。我們承諾提供公平、透明的僱傭條件，僱員的聘用均依據明確條款訂立，明確規定工作時間、薪酬及福利，並完全符合國家及地方勞動法規。為促進僱員成長，本集團建立了雙軌職業發展制度，包括專業軌道，以深化技術專長；及管理軌道，適用於追求領導職位、涉及團隊發展及運營管理的員工。此制度旨在激勵人才、促進個人成長，並將個人目標與組織發展目標相結合。

本集團對童工及強迫勞動採取零容忍政策。招聘程序包括身份證明文件核驗，以及必要時的背景調查，以確保合法合規及倫理聘用。如發現任何違反勞動法律的情況，例如童工或強迫勞動，本集團將立即採取適當糾正措施，包括全面審查事件經過、依法進行補救，並落實防止再次發生的措施。我們亦定期為相關人員提供培訓，以保持對勞動權益及合規義務的認知。

於往績紀錄期間及截至最後可行日期，本集團任何工作場所均未報告或發現童工、強迫勞動或強制勞動。此外，本集團亦將實施措施，最大程度減少供應鏈及價值鏈中出現童工、強迫或強制勞動的可能性。

供應鏈管理

我們意識到採購活動對環境及社會可能產生的影響，並承諾在未來將ESG考量納入供應商選擇流程。我們與服務供應商合作，並已制定《供應商管理規定》，但具體的環境及社會責任要求將於[編纂]後進一步加強。目前，本集團的採購重點主要為雲資源及電腦設備。在可能情況下，我們優先選

業 務

擇本地供應商以減少運輸相關的碳排放。在資產管理方面，我們設有電腦設備的重用及回收制度。此外，我們已獲得ISO28000(供應鏈安全管理系統)認證，進一步彰顯我們對供應鏈管理的承諾。

產品責任

產品質量

本集團致力確保所提供解決方案的質量，並在重大方面遵守所有與產品責任相關的適用中國法律及法規，包括但不限於以下各項：

- 《中華人民共和國消費者權益保護法》
- 《中華人民共和國網絡安全法》
- 《中華人民共和國電子商務法》
- 《中華人民共和國個人信息保護法》

我們對質量及安全的承諾，體現在國際認可的軟件開發及管理能力上，包括CMMI五級認證及ISO 9001(質量管理體系)認證。我們已建立涵蓋整個軟件開發生命周期的全面管理措施，以確保系統的穩定性及安全性。

我們已建立嚴謹的質量保證框架，依據《信息系統研發項目管理辦法》實施管理，覆蓋項目全生命周期管理，包括項目立項與可行性分析、設計、開發、測試、驗收、培訓及維護。該管理框架由補充規範支持，包括應用安全設計、開發標準及外包開發管理，以確保項目質量並規範研發流程。我們的承諾亦獲多項國際認證驗證，包括ISO 9001、ISO28000、ISO/IEC 27001(信息安全管理體系)及ISO 22301(業務持續管理體系)。

我們已建立標準化的廣告合規審核流程。相關部門負責起草宣傳資料，並提交法務及合規部門審核，以確保於公開發佈前遵守《廣告法》、《反不正當競爭法》等相關法律。

知識產權管理

我們對知識產權(IP)的承諾深植於企業戰略之中。我們將知識產權視為核心戰略資產，並遵循「防禦性保護、進攻性組合構建及資產化發展」的管理理念。我們實施的多維度知識產權保護策略包括：與外部機構合作進行專利挖掘與申請；通過合同協議保障知識產權所有權；採取原始代碼洩露預防(通過資料防洩漏工具與訪問控制)與全線產品軟件著作權及時登記的雙重策略；並持續運行鼓勵創新的激勵與審核流程。上述活動均由我們的《知識產權管理規定》集中管控，確保統一管理。所有現有產品線均已獲得軟件著作權保護，相關申請均在項目上市前完成提交。

業 務

客戶反饋

我們珍視客戶關係，致力於以專業態度處理客戶反饋。我們已制定《商務流程管理辦法》，用以規範管理客戶滿意度及處理客戶投訴與諮詢。該機制旨在確保所有反饋均被有效接收、回應和落實，從而驅動服務優化，維護穩固的客戶合作關係。作為一家企業對企業技術服務供應商，我們主要面向企業客戶，所獲反饋多集中於軟件性能、系統功能及服務交付等方面。所有反饋均納入公司品質管制體系，用以落實糾正與預防措施，持續推動改進與優化。

網絡安全及數據隱私保護

本集團已在重大方面遵守所有與數據安全相關的適用中國法律及法規，包括但不限於以下各項：

- 《中華人民共和國網絡安全法》
- 《中華人民共和國個人信息保護法》
- 《中華人民共和國數據安全法》

除在重大方面遵守上述法律及法規外，本集團已實施全面的數據合規管理體系，涵蓋整個數據生命週期，並遵循合法性、正當性、必要性及保密性原則。我們嚴格禁止過度收集或濫用用戶數據。就相關管理體系而言，我們的技術及組織措施已通過國際認證驗證，包括我們的相關管理體系獲得ISO/IEC 27701(隱私信息管理體系)認證。我們處理的數據主要涉及業務運營及客戶合作相關信息。僱員亦須遵守保密義務，作為標準管治的一部分。

於往績紀錄期間及直至最後可行日期，我們概不知悉任何重大數據洩露、數據丟失或未經授權使用個人信息的事件。根據中國法律顧問的意見，我們目前在所有重大方面遵守適用的中國數據安全及個人信息保護法律法規。

負責任的AI及道德治理

本集團充分認識到在開發及部署AI技術過程中所涉及的道德責任。我們的治理框架旨在防止技術被濫用，並確保以負責任的方式推動創新：

- **產品開發治理：**軟件開發生命週期受信息系統研發項目管理辦法規管，確保在可行性分析、設計、測試及審核等各個環節均採取嚴謹程序。其中亦包括在設計階段進行AI道德評估的具體機制，以識別並減輕潛在偏見風險、私隱侵犯或有害應用風險。
- **數據安全及私隱保護：**我們遵循最高標準的數據治理，並符合《中華人民共和國網絡安全法》、《中華人民共和國個人信息保護法》及《中華人民共和國數據安全法》的規定。我們的管理系統已取得ISO/IEC 27001(信息安全)及ISO/IEC 27701(私隱信息管理)認證。我們亦實施嚴格的訪問控制、加密措施及數據最小化原則，以防止未經授權使用或洩露可能導致AI被濫用的數據。

業 務

- **知識產權及源代碼保護：**我們的知識產權管理制度確保對AI演算法及軟件提供完善保護。配合嚴格的內部控制措施及保密協議，可有效降低我們的技術被複製或被轉用於非預期用途的風險。
- **客戶及合約保障措施：**我們與客戶的合作均受相關合約規管，當中的條款明確界定我們AI解決方案的獲批准使用場景。我們明確禁止客戶將我們的技術用於非法活動、欺詐、歧視或生成有害內容等用途。
- **員工培訓及文化：**我們致力建立誠信與負責任的文化。員工培訓計劃包括AI道德、數據私隱及合規等內容，確保團隊了解其在負責任地開發及部署技術方面所承擔的角色。
- **監督及問責機制：**AI道德部署的最終責任由董事會承擔。[編纂]後，經加強的ESG治理架構(包括專責ESG工作小組)將對AI道德等重要社會及管治議題進行持續監督。

生成式AI服務

本集團已採取一系列措施以遵守《生成式人工智能服務管理辦法》，包括：

- 制定算法及生成式AI服務管理規則，以確保符合《生成式人工智能服務管理辦法》
- 指定AI實驗室為牽頭部門，負責監督我們的生成式AI服務
- 對生成內容實施標識機制
- 建立便捷的投訴及舉報渠道
- 與使用我們涉及生成式AI服務產品的用戶訂立服務協議，明確各方的權利與義務。

就我們整合外部通用大模型的雲端解決方案而言，我們已向國家網信辦提交「Xinke Qiance Nexus Algorithm」及「Xinke Qiance Nexus Algorithm-1」的算法備案申請，而有關算法備案已完成。我們亦向廣東省網信辦提交「Xinke Qiance Nexus」生成式AI服務的登記申請，而有關登記已完成。

就構成XK-QianAI知識基礎的數據來源，以及用於訓練我們大語言模型的數據而言，我們已制定相關政策及程序，規定本集團僅使用來源合法的數據，其中包括：如使用開源數據，須遵守相關開源授權協議，如向供應商採購數據，則須與該等供應商訂立協議，要求其確保所提供數據來源的合法性。此外，我們對開源數據進行安全審查，以核實其不含任何惡意代碼或有害內容。

於往績紀錄期間及截至最後可行日期，我們並未因在任何重大方面不遵守《生成式人工智能服務管理辦法》而受到任何重大行政處罰或制裁，亦未涉及任何監管調查。基於上述情況以及我們根據《生成式人工智能服務管理辦法》所採取的措施，中國法律顧問認為，我們於往績紀錄期間及截至最後可行日期在重大方面已遵守《生成式人工智能服務管理辦法》。

業 務

反貪腐

本集團視在重大方面嚴格遵守所有適用中國法律法規為可持續及合乎道德經營的基石。本集團要求所有僱員遵守《中華人民共和國反不正當競爭法》、《中華人民共和國刑法》及其他與商業賄賂和貪腐相關的法律、法規及監管文件。

本承諾透過內部管治框架得以維護，以促進誠信與問責。我們堅決禁止包括行賄、受賄、索賄、利益轉移、逃稅及內幕交易在內的所有形式的不當行為。監督機制已整合至管理架構中，基本道德標準載於《員工手冊》，以培育誠信、廉潔及正直的企業文化。我們通過持續的溝通加強此文化，並系統性推進專門反貪腐制度的開發與實施。

我們的制度政策建立了明確的行為標準，並輔以具體預防措施作為支撐：

- **反賄賂與勒索：**我們明確界定商業行為紅線，禁止員工索取或接受不當利益。我們對合作夥伴進行基本合規篩查，並通過入職培訓及定期溝通規範員工行為。
- **反欺詐管理：**我們對所有財務支出實施多層級審批機制，並建立資產及數據管理控制，以防範欺詐行為。
- **反洗錢：**我們保留完整交易記錄，確保所有業務往來可追溯。

本集團已建立正式的保密舉報程序，以報告潛在不當行為。我們實施嚴格的舉報人保護機制，確保舉報者信息保密，並禁止任何形式的報復。舉報事項將通過指定流程處理，包括審查、在保密前提下進行適當調查，並在必要時採取後續行動。

於往績紀錄期間及截至最後可行日期，本集團未曾協助、教唆、協作或與任何個人勾結，以從事或共謀從事任何非法活動。於往績紀錄期間及截至最後可行日期，亦未發現任何與貪腐、賄賂、欺詐及洗錢相關且對本集團產生重大或實質影響的法律法規不合規情況。

業 務

環境指標及目標

溫室氣體排放

溫室氣體 排放範圍	排放來源	截至2026年 5月31日 (噸二氧化碳 當量)	2025年 (噸二氧化碳 當量)	2024年 (噸二氧化碳 當量)	2023年 (噸二氧化碳 當量)
範圍1排放 ¹		0.00	0.00	0.00	0.00
範圍2排放 ²	購電 ^{3,4}	296.83	700.46	499.19	45.21
範圍3排放 ^{5,6,7}	用於淡水及污水處理的 電力 ⁴	3.16	5.20	3.30	1.48
	類別1： 採購貨品及服務	6,442.04	10,865.19	95.95	15.81
	類別6： 商務旅遊	112.50	214.15	37.40	3.39
總計 ⁸		6,854.53	11,785.00	635.85	65.89
範圍1 + 範圍2溫室氣體排放強度 (千克二氧化碳當量／本集團員工)		0.31	0.67	0.72	0.11
總排放強度(噸二氧化碳當量／本集團 員工)		7.07	11.22	0.91	0.17

附註1：根據香港交易及結算所有限公司載列的「如何編備環境、社會及管治報告」附錄2，範圍1溫室氣體排放指本集團擁有或控制的設備及業務所產生的直接排放。

附註2：根據香港交易及結算所有限公司載列的「如何編備環境、社會及管治報告」附錄2，範圍2溫室氣體排放指本集團在購買或收購電力、暖氣、冷氣及耗用的蒸汽所產生的能源間接排放。

附註3：根據中華人民共和國生態環境部：2025年及2024年從中國國家電網購電所用的排放因子為0.5777噸二氧化碳當量／兆瓦時；2023年從中國國家電網購電所用的排放因子為0.6205噸二氧化碳當量／兆瓦時。

附註4：我們採購的電力及用水量數據來自業主提供的公用事業總使用量數據。就未能提供歷史數據的辦公室而言，我們會根據佔用面積、員工人數及使用時間估計消耗量。

附註5：除另有指明者外，範圍3溫室氣體排放乃根據香港交易及結算所有限公司載列的「如何編備環境、社會及管治報告」附錄2所述的可選用排放因子以及根據溫室氣體議定書刊發的《計算範圍3排放的技術指引(1.0版)》計算。

附註6：其他類別的範圍3排放數據尚未收集，本集團目前沒有能力對該等類別進行數據收集；然而，本集團將致力投放資源於適時完成範圍3排放披露。

附註7：由於資源不足，本集團採購商品及服務的總消耗量以及商務旅行的總里程只能根據最近的樣本推斷；然而，本集團將致力適時保留其資源消耗的完整記錄。

附註8：由於四捨五入誤差，溫室氣體排放總量可能不等於排放源總量。

本集團注意到其於2023年至2025年的資源消耗及溫室氣體排放指標出現顯著波動(如ESG報告所示)。2023年至2025年期間為本集團業務快速增長及營運規模擴張的階段。

範圍2排放量由2023年的45.21噸二氧化碳當量大增加至2025年的700.46噸二氧化碳當量，而總能源消耗亦由2023年的72,867.02千瓦時增加至2025年的1,212,494.57千瓦時。上述增長主要與本集團為支持客戶項目及服務交付而擴展信息科技基礎設施及營運活動直接相關。

業 務

範圍3排放量的增加，尤其是「類別1：採購貨品及服務」(由2023年的15.81噸二氧化碳當量增加至2025年的10,865.19噸二氧化碳當量)，乃由於本集團為支持其AI解決方案業務而增加採購雲服務及科技設備的規模所致。

資源消耗

就能源消耗而言，於往績紀錄期間本集團的業務主要耗用電力。下表列示我們在所示期間的能源消耗明細：

	單位	截至2026年 5月31日	2025年	2024年	2023年
耗電量 ¹	千瓦時	513,812.25	1,212,494.57	864,106.13	72,867.02
總耗電量 ²	千瓦時	513,812.25	1,212,494.57	864,106.13	72,867.02
總耗電量強度	千瓦時／本集團員工	530.25	1,154.76	1,239.75	182.62

附註1：我們採購的電力數據來自業主提供的公用事業總使用量數據。我們會根據佔用面積、員工人數及使用時間估計用電量。

附註2：換算系數乃參照《國際能源署能源統計手冊》及《2006年IPCC國家溫室氣體清單指南》而作出。

除能源消耗外，我們的運營亦需要用水。下表列示我們在所示期間的用水量。

	單位	截至2026年 5月31日	2025年	2024年	2023年
用水量 ¹	立方米	6,637.65	10,897.08	6,912.67	2,259.28
用水量強度	立方米／本集團員工	6.85	10.38	9.92	5.66

附註1：我們用水量數據來自業主提供的公用事業總使用量數據。我們會根據佔用面積、員工人數及使用時間估計用水量。

同業公司比較

本集團選定滴普科技股份有限公司(1384.HK)作為ESG績效的同業參照對象，因我們認為該公司在企業數位轉型及AI解決方案領域具備實質且相關的可比性。滴普科技在恒生行業分類系統中歸類為信息技術行業，與本集團類同。兩間公司均處於數位轉型前沿，在創新驅動與研發密集的環境下經營，且同樣面對網路安全、數據私隱、技術及雲端服務合規等監管框架的重大風險。此外，滴普科技專注於金融、零售等領域的數位智能解決方案，與本集團整合式「AI+服務」模式及產業導向產品線直接對應。今次甄選確保該同業的核心運營、監管及策略，與我們主要業務活動具有可比較性質。

業 務

下表比較上述本集團同業公司在最近三個完整報告期間的相關環境數據。

數據	公司	單位	2025年	2024年	2023年
範圍1 + 範圍2排放	本集團		700.46	499.19	45.21
	滴普科技股份有限 公司(「滴普」)	噸二氧化碳當量	98.52	123.90	150.60
範圍1 + 範圍2 排放強度	本集團	噸二氧化碳當 量／員工	0.67	0.72	0.11
	滴普 ¹		0.21	0.38	0.40
能源消耗	本集團	千瓦時	1,212,494.57	864,106.13	72,867.02
	滴普		183,600.00	211,651.90	257,224.30
能源消耗強度	本集團	千瓦時／員工	1,154.76	1,239.75	182.62
	滴普 ¹		395.69	655.27	689.61
用水量	本集團	立方米	10,897.08	6,912.67	2,259.28
	滴普		不適用	3,415.80	3,768.50
用水量強度	本集團	立方米／員工	10.38	9.92	5.66
	滴普 ¹		不適用	10.58	10.10
產生無害廢物	本集團	千克	550.20	365.23	209.08
	滴普		不適用	不適用	不適用
產生無害廢物強度	本集團	千克／員工	0.52	0.52	0.52
	滴普 ¹		不適用	不適用	不適用

附註1：由於滴普的強度以「收入」列示，故強度已獲重新計算以按「每名員工」為單位以便作出比較，而員工人數則參照相應報告年度的環境、社會及管治報告。

根據最近三個已完成報告期間(2023年至2025年)的現有環境數據，相對我們選定的同業公司滴普而言，本集團展現的環保績效有所差異。

在考量環境數據強度時，本集團的表現展現出優勢，同時亦存在改善空間。本集團於2024年及2025年的範圍1及範圍2排放強度高於滴普；然而，於2023年則顯著低於滴普。同樣地，我們於2024年及2025年的能源消耗強度較高，但於2023年則明顯較低。這反映出本集團近年呈現上升趨勢，而我們正透過加強能源效率及能源管理措施，積極應對此情況。相較之下，本集團於資源管理效率方面展現具競爭力的表現。我們的用水強度於可比較期間(2023年及2024年)均持續低於滴普，且我們維持顯著偏低的無害廢棄物產生強度，相關指標保持穩定，並持續低於同業可量化水平。

我們明白環境強度差異受多種因素影響，包括商業模式的細微差別、地理運營範圍、環境、社會及管治數據管理的成熟度以及部署能源效益及可再生能源措施涉及的不同階段。例如，擁有運營規模更大的自有數據中心的公司之能源和排放狀況往往與主要專注於軟件及解決方案的公司存在差異。

隨著我們不斷擴大運營規模，我們致力利用該等已確立的管理系統及我們正在進行的環境措施進一步提高效率，期望在未來實現並保持相對於同業公司領先的環保績效。

業 務

此外，下表載列我們與同業公司DEEPEXI在前瞻性環境目標方面的比較：

類別	本集團的目標 ¹	DEEPEXI的目標 ²
溫室氣體排放	以截至2024年12月31日止年度為基準年，在未來10年內將範圍1及範圍2溫室氣體排放密度降低15%。	以2022年為基準年，於2030年前將二氧化碳排放密度降低10%。
能源效率	以截至2024年12月31日止年度為基準年，在未來10年內將能源消耗總密度降低10%。	以2022年為基準年，於2030年前將用電密度降低10%。
用水效率	以截至2024年12月31日止年度為基準年，在未來10年內將用水密度降低10%。	以2022年為基準年，於2030年前將用水密度降低15%。

附註1：本集團的密度以「每名員工」為計算基準。

附註2：DEEPEXI的密度以「每百萬人民幣收益」為計算基準。

我們深知保護環境與促進可持續發展的重要性。本集團以環境責任盡量減少環境足跡為核心，制定與整體商業策略及目標相符一致的環保目標。該等目標將被定期審視與更新，以確保不斷精進我們的可持續慣例。透過確立該等目標，我們期望透過主動採取減緩環境影響的措施，展現對環保的堅定承諾。

類別	未來10年的目標	實現目標的計劃
溫室氣體排放 ¹	以截至2024年12月31日止年度作為基準年度，於10年內將範圍1 + 範圍2溫室氣體總排放強度減少15%。	- 積極提高能源效益，減少燃料使用及外購電力消耗所產生的溫室氣體排放； - 進行研究及探索可持續技術及常規以盡量減少碳足跡； - 與行業組織合作開發可持續解決方案；及 - 優先選擇本地供應商採購設備，以減少運輸相關的排放。

業 務

類別	未來10年的目標	實現目標的計劃
能源效益	以截至2024年12月31日止年度作為基準年度，於10年內將能源消耗強度減少10%。	● 在本集團範圍內採購節能設備、電器及裝置； ● 持續監測辦公室的能源消耗； ● 培訓及教育員工關閉不必要或閒置的設備、電器及裝置；及 ● 探索在我們的設施裝設新太陽能光電站的可行性。
用水效益	以截至2024年12月31日止年度作為基準年度，於10年內將用水量強度減少10%。	● 提高員工節水意識； ● 在我們的設施實施廢水回收基礎設施及系統；及 ● 優先採用節能型基礎設施及架構，以減少用水量。
廢物產生	以截至2024年12月31日止年度作為基準年度，於10年內將產生有害及無害廢物強度減少10%。	● 逐步淘汰過時機器，並以新型環保設備取替，以盡量減少有害廢物的產生； ● 重複利用及回收電腦設備； ● 推廣綠色辦公室常規、節約能源及減少排放；及 ● 將工作流程數字化，以盡量減少紙張消耗及其他辦公用品浪費。

附註1：於往績紀錄期間及直至最後可行日期，本集團僅完成15類範圍3排放披露中的2項。儘管我們努力投入資源，以適時完成範圍3排放披露，惟由於我們會實施其他範疇3排放的披露，針對範圍3排放設定的減排目標將很快過時，因此我們決定暫時放棄設定範圍3減排目標。

業 務

此外，下表載列我們與同業公司DEEPEXI在前瞻性環境目標方面的比較：

類別	本集團的目標 ¹	DEEPEXI的目標 ²
溫室氣體排放	以截至2024年12月31日止年度為基準年，在未來10年內將範圍1及範圍2溫室氣體排放密度降低10%。	以2022年為基準年，於2030年前將二氧化碳排放密度降低10%。
能源效率	以截至2024年12月31日止年度為基準年，在未來10年內將能源消耗總密度降低10%。	以2022年為基準年，於2030年前將用電密度降低10%。
用水效率	以截至2024年12月31日止年度為基準年，在未來10年內將用水密度降低10%。	以2022年為基準年，於2030年前將用水密度降低15%。

附註1：本集團的密度以「每名員工」為計算基準。

附註2：DEEPEXI的密度以「每百萬人民幣收益」為計算基準。

此外，為履行社會責任，並跟隨中國雙碳3060計畫，即在2030年前實現碳排放達峰，並於2060年前實現碳中和，本集團設定了2060年實現碳中和的目標。為達成此目標，本集團可能會購買碳排放證書，並承諾採取其他可持續措施，以封存任何不可避免的溫室氣體排放。

僱傭

下表列示我們在所示期間的詳細員工明細：

截至所示日期的員工總數：	截至2026年 5月31日	2025年 12月31日	2024年 12月31日	2023年 12月31日
按性別劃分				
男性	680	709	457	246
女性	289	341	240	153
按聘用類別劃分				
全職	964	1,045	696	390
兼職	5	5	1	9
按員工類別劃分¹				
高級管理層	5	5	6	8
中級管理層	31	34	28	6
前線與其他員工	933	1,011	663	385

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至所示日期的員工總數：	截至2026年 5月31日	2025年 12月31日	2024年 12月31日	2023年 12月31日
按年齡組別劃分				
18–25歲	102	108	40	32
26–35歲	624	712	522	280
36–45歲	234	223	132	83
46–55歲	9	7	3	4
56歲或以上	0	0	0	0
按地理位置劃分				
中國內地	969	1,050	697	399
總計	969	1,050	697	399

附註1：高級管理層定義為任何本公司董事級或以上的員工；中級管理層被定義為本公司經理級的任何員工。

以下為我們員工組別於所示期間的員工流失率明細：

截至所示日期的流失率：	截至2026年5月31日		2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	數量	流失率	數量	流失率	數量	流失率	數量	流失率
按性別劃分								
男性	165	24.26%	360	50.78%	230	50.33%	133	54.07%
女性	69	23.88%	142	41.64%	105	43.75%	92	60.13%
按年齡組別劃分								
18–25歲	33	32.35%	43	39.81%	18	45.00%	54	168.75%
26–35歲	154	24.68%	360	50.56%	253	48.47%	149	53.21%
36–45歲	46	19.66%	94	42.15%	60	45.45%	22	26.51%
46–55歲	1	11.11%	4	57.14%	4	133.33%	0	0.00%
56歲或以上	0	不適用	1	不適用	0	0.00%	0	0.00%
按地理位置劃分								
中國內地	234	24.15%	502	47.81%	335	48.06%	225	56.39%
總計	234	24.15%	502	47.81%	335	48.06%	225	56.39%

職業健康與安全

本集團致力於提供並維護安全健康的工作環境，同時遵守所有適用的法律、法規及標準，包括但不限於以下各項：

- 《中華人民共和國勞動合同法》
- 《中華人民共和國職業病防治法》
- 《中華人民共和國工作安全法》

我們旨在為僱員提供安全健康的工作場所，並實施有效的管理制度，以確保僱員的安全及福祉，預防及減少與運營相關的危害及風險。我們的做法體現在內部政策中，例如《員工手冊》及《人力資源管理制度》，該等政策共同規範維護工作場所安全的明確標準及程序。我們已通過ISO 45001標準認證，此舉進一步彰顯我們的承諾。

我們採取實際措施保障主要在辦公環境中工作的僱員的安全。該等措施包括配置智能控制系統，監測及調節室內空氣品質及溫度；定期進行清潔及蟲害控制；組織消防安全培訓及演習；以及提

業 務

供年度健康檢查。我們特別重視對女性僱員的支持，並設有專門的哺乳室。此外，女性僱員自子女出生起至子女滿一歲，每個工作日可享有1小時的哺乳假。

於往績紀錄期間及直至最後可行日期，我們並未被列為任何與工傷及罷工相關的未決訴訟的被告。於往績紀錄期間及直至最後可行日期，我們並未發生任何涉及人身傷害或財產損失的重大事故，亦未因任何重大事故而受到任何重大索賠、訴訟、處罰或紀律處分。

下表載列在所示期間的職業健康與安全數據的詳細明細：

截至所示日期的職業健康與安全數據：	截至2026年 5月31日	2025年 12月31日	2024年 12月31日	2023年 12月31日
工作相關的死亡	0	0	0	0
死亡率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
工傷案件 > 3天	0	0	0	0
工傷案件 ≤ 3天	0	0	0	0
因工傷損失工作日數	0	0	0	0

數據合規及數據安全

我們深知數據安全及個人信息保護的重要性，並實施了嚴格的內部政策及程序，以確保我們在業務過程中處理數據的合規性及安全性。

就我們的本地化部署解決方案而言，解決方案運作期間所產生的數據由企業客戶處理，並儲存於其自有系統或指定系統內。

於我們的雲端解決方案中，我們主要受企業客戶委託，在我們的系統存儲企業客戶在使用我們解決方案過程中上傳的業務數據，當中可能涉及企業客戶終端用戶的個人信息（例如姓名、地址、電話號碼、保險保單、通信及通話記錄／錄音）（「客戶委託數據」），以支持智能營銷及智能運管解決方案下的各項功能，在此情況下，由於相關功能在XK — QianAI及QianNexus支持下於我們的系統自動運行，我們在日常營運過程中通常不會訪問該等數據。部分雲端解決方案功能涉及與第三方服務提供商進行必要的數據交互。例如，在我們基於外部通用大模型提供服務，或提供短信發送及外呼服務時，我們可能會根據客戶的委託，將部分客戶委託數據（例如其終端用戶的電話號碼）傳輸至大模型提供商及其他第三方服務提供商，為保障企業客戶的數據安全，我們已採取必要措施，例如在與第三方服務提供商的協議中加入數據保護義務條款，並採用加密數據傳輸。鑑於我們僅受企業客戶委託存儲及處理客戶委託數據，因此取得相關數據主體同意的義務由企業客戶承擔。除客戶委託數據外，我們亦會直接收集及處理企業客戶相關人員的有限個人信息，例如賬戶註冊信息、設備信息、日誌信息及客服溝通記錄。我們已實施安全保護措施（如加密及訪問控制措施），以防止客戶委託數據及企業客戶相關人員個人信息發生洩露。

業 務

在我們的業務運營過程中，我們實施並採用了多種技術以檢測和消除數據安全方面的風險和漏洞，包括加密、訪問驗證、日誌審核及安全事件監控。此外，我們嚴格控制及監控對系統的訪問，僅允許僱員在需要的基礎上訪問數據，並考慮到僱員的責任及數據的敏感性。此外，我們亦設置了防火牆以保護我們的雲系統並增強網絡安全。我們定期進行數據備份和恢復測試，以盡量減少數據丟失的風險，並建立了數據災難恢復程序。我們亦有指定人員負責數據安全及個人信息保護，作為我們內部管治的一部分。我們亦定期為相關僱員提供數據安全及信息隱私培訓，以提高彼等的數據合規意識。

在我們的業務運營過程中，我們已制定多項內部政策及措施，例如信息系統數據安全管理規定、個人信息保護管理規定等。我們已制定網絡安全與數據合規管理總則，規定應採取措施以核實數據來源的合法性（例如，要求數據提供商保證該等數據或信息來源合法合規，並已依據適用法律取得所有必要的同意）。在處理客戶委託的個人信息時，我們在我們的線上協議中要求客戶確保已取得相關個人的同意，或具備其他處理該等個人信息的合法依據。我們亦進行安全審核及風險評估，以確保相關政策的有效實施以及數據的機密性、完整性及可用性。此外，我們亦已制定多項政策，如網絡安全管理規定、信息安全事件應急處理規範，以確保IT系統的適當維護、網絡相關日誌管理、數據訪問控制、數據備份及恢復，以及數據事件響應機制。

我們已指定管理部門，負責網絡安全、數據安全及個人信息保護。我們已採取技術措施以防範計算機病毒、網絡攻擊及網絡入侵等網絡安全風險，並保留網絡日誌以監控網絡運行狀態及網絡安全事件至少六個月。至於我們直接收集個人信息的線上產品，我們已發佈私隱政策，告知個人信息處理的目的、方式及範圍，以及所採取的私隱保護措施，並已取得相關個人對其個人信息收集與處理的同意。

於往績紀錄期間及截至最後可行日期，我們未發現任何重大數據或個人信息洩露事件。我們認為，就網絡安全、數據私隱及保護而言，我們已在重大方面遵守適用中國法律。於往績紀錄期間及截至最後可行日期，我們亦未發現任何重大數據洩露、數據遺失或個人信息未經授權使用事件。誠如中國法律顧問告知，我們已在重大方面遵守所有適用中國數據保護、私隱及網絡安全法律法規。

近年來，由於中國在網絡安全、數據隱私及保護方面的法律法規不斷演變，我們密切關注中國在此一領域的最新立法及監管發展。我們定期進行網絡安全、數據隱私及保護的合規性檢查整改，以降低合規風險，並與監管發展保持同步。