

業 務

概覽

關於我們

我們是一家專注於提供人工智能（「**AI**」）數字員工解決方案及企業級智能體解決方案的**AI**企業，通過自主研發的**AI**解決方案，我們助力企業加速其數智化轉型。通過將**AI**算法、大語言模型（「**大語言模型**」）和機器人流程自動化（「**RPA**」）技術與行業場景的深度融合，我們實現了將各種不同的工作交由**AI**數字員工及智能體處理，以人機交互的方式重塑組織生產力，釋放企業員工創造力，使其專注於更高價值的工作。

如下文弗若斯特沙利文提供的各項排名所示，我們與各行各業的眾多企業合作，並贏得市場認可。按收入計，我們於2023年至2025年連續三年在中國**AI**數字員工解決方案市場蟬聯榜首。於整個往績記錄期間，按在該市場所服務的中大型企業¹數量計，我們亦位居市場首位。我們已在金融服務領域建立起強大的市場領導力，自2023年至2025年連續三年收入穩居第一。我們的客戶通常非常成熟，且對所採用的**AI**解決方案在準確性、安全性及穩定性方面有嚴格的要求。

成立至今，我們始終致力於**AI**解決方案的智能化研發與持續智能演進。以下為我們發展歷程的關鍵里程碑：

- 早在2016年，我們便推出基於**RPA**技術的數字員工平台，助力企業自動化執行重複性高、規則明確的業務流程，把員工從手工操作中解放出來。根據弗若斯特沙利文的資料，2017年我們成為中國第一家獲得相關知識產權的**RPA**供應商。
- 2021年，我們強化**AI**研究與發展（「**研發**」）能力，並推出**AI**能力中心（共享服務平台）。通過將**AI**能力中心與我們的**RPA**技術深度融合，我們構建**K-APA AI**數字員工平台（「**K-APA**平台」），同年推出**K-APA AI**數字員工解決方案（「**K-APA**解決方案」）。
- 2022年，我們順利通過中國信息通信研究院（「**中國信通院**」）**RPA**系統和工具產品能力全能力域證書，根據弗若斯特沙利文的資料，其中**AI**能力獲得3+級別認證，是首批通過該等級認證的廠家，也是當時相關認證的最高等級。
- 2023年，順應大語言模型技術發展趨勢，我們著手對**K-APA**平台進行系統性升級。依託多年積累的自動化流程知識庫，我們著手訓練特定域模型，以實現機器人腳本的自動生成，並將此融入**K-APA**平台，賦予**AI**數字員工解決方案對執行環境的自適應能力，極大地優化用戶使用體驗。同年，我們獲工業和信息化部（「**工業和信息化部**」）認證為國家級專精特新「小巨人」企業。

1 中大型企業是指在其首次獲得我們解決方案的當年，年收入達到或超過人民幣20.0百萬元的客戶。

業 務

- 2025年，通過與智能體技術和大語言模型技術的融合，我們推出Ki-Agent企業級智能體平台（「**Ki-Agent平台**」），並同步發佈我們的Ki-Agent企業級智能體解決方案（「**Ki-Agent解決方案**」）。Ki-Agent平台結合行業知識庫，極大地提升智能體的任務規劃能力，以及任務執行的準確率和可靠性。
- 截至最後實際可行日期，我們的企業級智能體解決方案已在多家行業知名客戶實現商業化部署，真正將大語言模型的「思考力」與智能體的「執行力」高效協同，形成一個完整的、能解決實際問題的閉環。

截至2026年6月30日，根據我們AI解決方案授予客戶的授權數量計，我們已部署逾200萬名AI數字員工。該等AI數字員工涉足金融服務、政務、製造業等十餘個行業，累計服務超過1,600家客戶（含120餘家《財富》全球500強及《財富》中國500強企業）。截至2026年6月30日，我們已為超270家銀行（覆蓋中國六大國有銀行）、超130家證券公司（覆蓋中國90%以上的證券公司），以及超220家其他主要金融機構提供服務。我們的產品廣泛部署於金融服務行業，體現出我們解決方案在安全性、可靠性及服務保障方面的綜合能力。下圖展示我們達成的各項成就：



附註：

- 按2025年收入計。
- 截至2026年6月30日。
- 根據弗若斯特沙利文的資料。

於往績記錄期間，我們的收入保持穩健增長。於2023年、2024年及2025年，我們的收入分別為人民幣216.7百萬元、人民幣243.5百萬元及人民幣256.1百萬元，2023年至2025年的複合年增長率為8.7%。截至2025年及2026年6月30日止六個月，我們的收入分別為人民幣46.0百萬元及人民幣65.1百萬元。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年6月30日止六個月，我們的毛利率分別為41.5%、53.4%、51.6%、51.9%及51.1%。業績的增長印證了我們戰略的有效性與解決方案對客戶的價值。

業 務

我們的研發能力

強大的研發能力是我們保持市場地位的核心。截至2026年6月30日，我們已在中國註冊63項專利、190項軟件著作權、獲得28項技術資質，實質審查專利數47項。我們的每位核心研發團隊成員均曾任職於知名科技公司，在數據、AI、大語言模型及軟件編程方面擁有豐富的經驗。截至2026年6月30日，我們70多名研發人員擁有超過十年的行業經驗。我們還參與制定6項行業標準，包括聯合中國信通院AI研究中心共同編寫的《基於大模型的數字員工》，以及參編工信部人工智能關鍵技術和應用評測實驗室頒佈的《企業智能化成熟度評估模型》標準。我們的研發能力也體現在我們開展的重大研發活動。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣55.4百萬元、人民幣55.7百萬元、人民幣78.8百萬元、人民幣31.6百萬元及人民幣42.5百萬元，分別佔同期總收入的25.6%、22.9%、30.8%、68.7%及65.3%。

我們的核心技術與基礎設施

我們的技術基礎旨在使我們的解決方案能夠以類似於人類員工與軟件系統交互的方式，實現對企業任務的觀察、決策及執行：在執行層面，我們的技術使AI數字員工及智能體能夠操作客戶的內部系統（如核心銀行系統及ERP系統）、外部網站及各類數據，而無需客戶修改或替換其現有系統。該等數字員工能夠登錄客戶的內部系統，錄入數據、檢索信息，並以高準確度、高穩定性完成各項任務。在認知層面，我們的解決方案能夠讀取文檔、理解文本指令、識別相關信息，並在預設範圍內確定合適的後續操作。這使得我們的解決方案能夠處理涉及結構化數據（如數據庫記錄）及非結構化數據（如掃描文檔或文本文件）的任務。總體而言，該等能力使我們的解決方案能夠遵循預設規則及流程，自動完成以往需要員工在軟件系統中手動完成的任務，從而減少工作量並提高一致性。

我們的平台

K-APA 平台。我們於2021年推出的K-APA平台可助力企業實現自動化任務處理，並連接不同軟件系統、數據來源、外部平台及網站——而無需改變其現有系統。這使其更易於精簡工作流程、提升員工生產力、減少錯誤並提升整體效率及質量，從而帶來更佳業務表現。該平台基於使用C和C++構建的快速、穩定核心系統，旨在實現可靠性及易擴展性，並可按需增添附加功能。其可無縫連接多個系統，使數據在該等系統間流暢傳輸，從而實現端到端自動化，與此同時，即使面對複雜的多系統流程，其亦能維持高準確性及穩定性。

Ki-Agent 平台。我們的Ki-Agent平台使企業能夠在不改變現有IT設置的情況下構建及管理數字智能體，而該等智能體能夠理解任務、規劃步驟、使用不同工具，並協同完成跨系統的複雜工作。這有助於企業以更智能的方式實現工作流程的端到端自動

業 務

化與優化。為確保該等智能體可靠、準確地運作，該平台採用「受監督智能體」設計，通過監控及控制其行為，實現運行全程的監督及管治。

我們的解決方案

我們的AI解決方案產品包括K-APA解決方案和Ki-Agent解決方案。基於K-APA平台以及Ki-Agent平台，我們向客戶交付上述AI解決方案。我們的解決方案與客戶的現有系統無縫集成，通過人機交互執行業務操作，打造人機互動的工作方式，最終達到降本增效、降低業務操作風險、提升企業運營水平，並提升企業數智化水平的目的。

K-APA解決方案。我們的K-APA解決方案可協助企業自動化執行基於規則的日常任務，此類任務往往會阻礙企業的數字化轉型進程。該解決方案能夠自動運行並協調日常工作流程，讓運營更順暢、更高效。該平台採用低代碼模式，這意味著用戶無需具備高階編程技能即可完成配置。該平台提供現成的模塊化工具，可輕鬆適配不同行業需求，而該等解決方案僅需極簡配置即可部署，支持企業快速落地並按需擴展。

Ki-Agent解決方案。我們的Ki-Agent解決方案可全程協助企業創造價值，在提高日常運營效率的同時，為更優的戰略決策提供支持。該解決方案通過多個智能體協同工作，實現流程自動化，從而解決流程割裂、效率低下等常見問題。通過將先進的AI推理與不同來源的數據相結合，該解決方案可協助企業做出更準確、更具前瞻性的決策，並能夠接管重複性任務，提升資源使用效率，進而降低成本；同時助力企業優化並重構其業務流程，從而推動運營模式的創新及變革。依託該等能力，我們的Ki-Agent解決方案可提供對標市場上主流開源C端智能體的全面端到端自動化功能，同時有效解決此類開源智能體在執行精準度、保密性和安全性方面的固有局限性。

我們的市場機遇

根據弗若斯特沙利文的資料，中國企業級AI解決方案市場的市場規模在2025年達到人民幣694億元，預計到2030年將增長至人民幣4,763億元，2026年至2030年期間實現47.0%的複合年均增長率。AI數字員工解決方案是企業級AI解決方案在執行層的重要應用形態。中國AI數字員工解決方案市場是全球增長最快的區域之一，市場規模在2025年估計為人民幣78億元。預計2026年至2030年，中國市場將以55.0%的複合年均增長率增長，到2030年達到人民幣699億元。隨著人工智能核心技術的進步以及整體應用生態的完善，企業級智能體解決方案有望在推動AI數字員工持續發展中發揮關鍵作用。中國企業級智能體解決方案的市場潛力將伴隨整體應用的擴張而逐步釋放。預計2026年產生商業化普及後將釋放人民幣180億元的市場規模，並以37.1%的複合年均增長率增長，至2030年達到人民幣1,553億元。隨著模型能力提升與智能體生態完善，企業級智能體有望成為未來企業級AI解決方案的核心形態。

業 務

我們的競爭優勢

我們認為以下競爭優勢促成了我們的成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

中國AI數字員工解決方案行業的早期貢獻者

根據弗若斯特沙利文的資料，按收入計，2025年我們是中國最大的AI數字員工解決方案提供商，且按收入計，於2023年至2025年連續三年在金融服務領域蟬聯榜首。我們的領先優勢在金融服務和政務領域尤為顯著，該等領域的客戶通常高度專業，對所採用的AI解決方案在準確性、安全性及穩定性方面有極為嚴格的要求。我們還擁有國內多個行業首創，引領數字員工從「流程自動化」向「智能決策化」演進。根據弗若斯特沙利文的資料，2016年我們率先推出基於RPA的數字員工解決方案，2021年我們升級至AI數字員工解決方案，以及2023年我們進一步於我們的AI數字員工解決方案中整合大語言模型技術，在所有三個節點位居中國AI數字員工解決方案行業第一。此外，我們積極參與多項AI數字員工行業標準的制定，參與制定多個行業技術標準。

綜合自研技術與獨特技術路徑，賦予解決方案高效、穩定及安全特性

我們的解決方案利用綜合自研技術與強大工程化能力，通過獨特技術路徑，實現高精度、高穩定、高安全和確保合規的交付。

綜合技術能力。在AI技術方面，截至2026年6月30日，我們自研超過240個AI組件（涵蓋NLP、CV、OCR等），支持非結構化數據（發票、合同、身份文件等）智能處理。我們的智能體技術還擁有環境感知、目標感知、動態決策的功能，結合RPA，形成「決策－執行」協同體系。截至2026年6月30日，我們的RPA技術沉澱超過6,000項自動化函數與1,000個行業組件，覆蓋90%以上典型工作場景（辦公軟件、數據庫、專業系統等）。根據弗若斯特沙利文的資料，按機器人函數計，2025年我們在中國AI數字員工解決方案市場中排名第一。此外，我們採用微內核架構+全C/C++語言開發系統，保障系統高穩定性（崩潰率低於行業均值）。

此外，我們的特定域大語言模型基於開源模型（即DeepSeek和Qwen3）精調+行業知識庫注入。截至2026年6月30日，包含超過10,000項結構化場景規則、超過[1,000]個行業組件，深度理解金融服務／政務等領域專業術語，幻覺率顯著低於通用大模型。再者，我們自主研發的K-Pine低代碼系統降低了開發門檻，覆蓋從基礎自動化到複雜決策管理的全場景應用，以提升技術複用率並降低邊際成本。該系統支持拖拽式開發，能夠快速完成解決方案的開發及部署，以快速響應客戶需求。K-Pine低代碼系統使開發效率顯著提升，加速規模化複製，易於現場部署。

業 務

獨特的技術路徑。通過將RPA積累、大語言模型技術、驗證機制保障相結合，我們的解決方案具備獨特的技術路徑，該技術路徑能夠有效將RPA與大語言模型的優缺點進行互補，發揮大語言模型技術感知能力與自主優化能力的同時，利用RPA的準確性和安全性特點降低模型幻覺保證輸出的結果安全合規。

我們獨特的技術路徑靠著海量的業務流程知識庫，該知識庫基於多年RPA項目的流程沉澱構建。這種行業化、結構化的業務流程知識庫為AI數字員工提供穩定的「流程基線」，覆蓋關鍵信息，如場景名稱、操作步驟、涉及系統和實現目標。截至2026年6月30日，我們已經累積超過1,000個行業組件及超過10,000個結構化場景規則，為智能化自動化打下堅實基礎。通過長期訓練，我們已經開發出具有用戶界面感知和操作能力的多模態模型，使AI數字員工能夠在複雜的人機交互環境中自主執行任務。

此外，我們的可驗證策略機制(Policy Verification)實現合規與智能的互補。將流程合規性和策略約束嵌入AI數字員工執行鏈路，借助RPA的嚴格驗證體系，保證每一步動作都可追溯、可驗證。該方法確保業務流程的可控與合規，同時結合大語言模型的動態規劃能力，賦予系統靈活的理解與智能決策。最終得到的AI數字員工不僅能高效自動化執行，還能根據複雜業務環境自適應優化，實現「智能+合規」的無縫融合。

龐大且優質的客戶群體，依託在金融服務行業的優勢，具備正向循環的規模擴張推動業務快速增長

我們聚焦高價值行業頭部客戶。截至2026年6月30日，我們服務客戶超1,600家，覆蓋金融服務（銀行／證券為主）、政務、製造等關鍵領域。在金融服務領域，我們的覆蓋範圍截至2026年6月30日涵蓋全部六家國有大型銀行及逾130家證券公司（覆蓋中國超過90%的證券公司）。透過緊密合作，我們的解決方案在各金融機構的海量客戶中得到廣泛應用，在提升客戶數智化水平的同時，又幫助我們鏈接更廣的客戶群體。此合作模式實現我們、我們的銀行客戶以及銀行的客戶三贏的局面。另外，我們打造了「標桿案例→行業複製」的快速擴張模式。通過打造標桿案例，從而形成強大的品牌效應和可複製的標準化體系，將我們的成熟運營模型和管理經驗快速複製到其他行業。這種模式展現出極強的可擴展性和網絡效應，可以快速拓展第二增長曲線。

戰略股東及投資者的全方位支持

我們的股東結構融合「產業基因+資本實力+政策支持」，為長期發展提供寶貴資源。通過產業資源協同，金證科技作為金融科技龍頭，提供銀行／證券等核心場景的落地支持，有效幫助我們擴大客戶群。我們的投資者帶來資本與生態活力。我們的投資者涵蓋全球風險投資／私募股權公司（如上海高瓴辰鈞股權投資合夥企業（有限合夥）及啟明創投），該等機構為我們提供戰略指引、全球視野，以及在大語言模型開發和海外市場拓展等領域的合作機遇。此外，具有國有資本背景的投資者，包括國開製

業 務

造業轉型升級基金（有限合夥）、廣東粵財產業投資基金合夥（有限合夥）及珠海香洲華金新興產業創業投資基金（有限合夥）進軍政府事務、製造等關鍵領域時，亦為我們提供寶貴洞見，進一步鞏固我們的競爭優勢。

具備戰略眼光、富有經驗的管理團隊，推動可持續增長

我們的核心團隊兼具戰略遠見、技術深耕與商業化經驗。我們的創始人兼首席執行官廖先生截至2026年6月30日擁有逾30年RPA及企業級軟件解決方案行業經驗。我們的首席技術官、首席AI科學家和人工智能產品部總經理胡先生曾任職於Meta，截至2026年6月30日，擁有超過20年AI行業研發經驗。我們的管理團隊核心成員來自國內外頭部科技企業（如微軟、騰訊等），覆蓋RPA、AI、大語言模型等全技術領域。我們堅持長期主義價值觀，圍繞著賦能員工和提高企業效率。以「重塑企業生產力，讓員工更有價值」為使命，我們將資源集中於高回報率的關鍵領域（如金融服務、政務），確保可持續發展。

我們的戰略

我們擬採取以下措施推進我們的發展戰略：

持續增加研發投入，提升平台能力

我們將持續加大研發投入。通過將專有技術與大語言模型深度融合，並依託我們的K-APA平台與Ki-Agent平台，我們旨在完善面向多個行業的解決方案體系。

針對K-APA平台，我們將持續鞏固以流程智能自動化為特色的平台基礎能力、同時增強其與大語言模型和新興智能體技術的兼容性。我們的研發和產品創新工作將集中於(i)提升平台對更複雜流程的自主拆解和動態編排能力；(ii)加大在多模態交互技術領域的研發投入，實現音頻、視頻和文本內容的全維度感知與表達，促進人機交互；及(iii)提升解決方案在循環處理、異常管理、流程模塊化方面的高穩定性與靈活性。針對Ki-Agent平台，我們圍繞「監督式」智能體理念持續投入研發，致力於打造領先的行業垂類智能體庫。我們將(i)持續沉澱高複用率的行業智能體資產，強化行業標準化與規模化交付能力；(ii)通過開放軟件開發工具包(SDK)與應用編程界面(「API」)，融入低代碼技術，為智能體開發與應用構建互聯、開放及自我強化的環境；及(iii)進一步投資於自優化反思性學習等技術，增強平台底層智能體能力。

最近面向個人用戶的開源智能體（如OpenClaw）的出現，使行業進一步認識到，AI智能體的理想落地範式在於實現「你說我做」的自動化操作能力，其最終形態是為每位用戶配備一個能夠處理多樣化任務的數字員工。然而，受限於安全性、準確性及執行效率等因素，此類智能體目前仍難以在企業環境中實現規模化應用。相比之下，我們的Ki-Agent解決方案面向企業應用場景，在提升數據保密性和安全性的同時，通過基於RPA的控制框架提升執行準確性。我們亦開發出「Computer Use」方向的小模型以支持動態業務流程，並在2026年在ScreenSpot-Pro榜單中取得領先表現，其中8B模型

業 務

位列全榜第一，4B模型在同參數模型中排名第一。儘管我們的產品定位不同於面向個人用戶的智能體，我們仍計劃將其多渠道交互能力引入Ki-Agent，並支持調用通過安全審核的skills，進一步強化企業級自動化能力及安全可控性。

進一步增強我們的中國AI數字員工解決方案業務在金融服務行業的領先地位

我們將進一步鞏固我們的中國AI數字員工解決方案業務在金融服務領域的地位，提升行業壁壘和品牌優勢。依託豐富的項目經驗和海量場景數據，我們將與金融客戶在技術與業務層面深度合作，推動智能體應用的不斷升級。在此過程中，我們還將開發可複製、可擴展的標準化智能體解決方案，以此實現對金融服務領域的更廣泛覆蓋，並推動公司營收快速增長。我們將進一步強化金融服務行業專門的技術服務和營銷團隊，並擴展我們在金融服務行業板塊的夥伴建設，實現更廣更深的市場滲透。隨著我們規模增長並鞏固市場地位，我們的定價策略亦將逐步轉向由客戶價值和技術能力驅動的商業模式。

進軍非金融領域，開發第二增長曲線

我們將積極拓展非金融服務領域的第二增長曲線。我們將從幾方面發掘市場機會，包括(i)加大未來研發投資力度，重點推進我們解決方案在符合國家戰略重點的高成長潛力的行業中的應用；(ii)圍繞可規模化、具商業可行性的核心應用場景，發掘高潛力、可複製的智能體應用，如反欺詐、合規風控等領域，加速標準化落地；及(iii)依託我們在金融服務行業形成的商業夥伴，延展至財稅、資金管理等衍生領域。同時，我們將積極關注行業內的前沿技術趨勢，適時地考慮對產業鏈內前沿技術的戰略性投資和併購機會。

拓展及增強商業生態、打造智能體技術生態

我們堅持生態化發展思路：我們基於在金融服務領域形成的客戶群體和渠道網絡打造一個涵蓋多元行業的商業生態體系，實現政府、金融機構、企業、及高校之間的有效協作。通過與政府機構的合作，我們實現政務場景的深入挖掘並助力數字化轉型。通過與金融機構的合作，我們幫助客戶建立起金融科技能力，提升它們的用戶滿意度，並為它們帶來更多的商業機會。通過與高校的合作，我們實現人才、技術合作，及產教融合的閉環。具體而言，我們將持續提升我們的平台與主流基礎模型及行業垂直模型的適配能力，強化我們平台在多場景、多任務下的支撐能力。我們將完善智能體互聯機制，推動跨系統、跨組織的智能體協同與知識共享，構建可自我演化的智能體網絡。

我們以香港為戰略平台，拓展海外市場發展機遇

我們計劃利用香港作為抓住全球增長機會的關鍵平台。眾多中國金融機構與企業已在香港設立附屬公司或分支機構，並以此為基地拓展全球業務。該等海外附屬公司中，許多在數字解決方案的國產替代較為緩慢，這為我們帶來了巨大的未開發市場空間。我們還將選擇性地拓展更廣泛的亞洲市場。亞洲市場與中國在文化和商業方面具有相似性，為區域擴張提供地理和人才優勢。我們也將有選擇地拓展國際金融服務機構和企業在香港和亞洲的分支機構業務機會。

業 務

我們的業務

我們是一家專注於提供AI數字員工解決方案及企業級智能體解決方案的AI企業，通過自主研發的AI解決方案，我們助力企業加速其數智化轉型。通過將AI算法、大語言模型和RPA技術與行業場景的深度融合，我們實現了將各種不同的工作交由AI數字員工及智能體處理，以人機交互的方式重塑組織生產力，釋放企業員工創造力，使其專注於更高價值的工作。我們的業務專注於協助大型企業減少與重複性軟件任務相關的工作量。在許多組織中，員工仍需登錄多個內部系統、提取信息、核對數據，並遵循明確的規則及流程來完成日常工作。該等任務不僅耗時、易出錯，且難以規模化擴展。我們的解決方案通過依託基於軟件的數字員工及智能體，在明確定義的規則或受監督的決策框架下跨系統執行企業任務，從而解決該問題。這使得人類員工能夠專注於需要判斷、溝通及創造性的任務。

我們的解決方案

我們的解決方案產品包括K-APA解決方案及Ki-Agent解決方案。下列圖表說明我們的解決方案及技術基礎設施：



K-APA解決方案

K-APA解決方案旨在作為數字運營人員，基於明確定義的規則及流程執行企業任務。其主要應用於業務流程標準化、重複性且可預測的場景，例如數據處理、系統工作流整合以及桌面自動化。在該等場景下，任務通常遵循固定步驟，且需要高準確度及高一致性，而非主觀判斷。

業 務

workflows configuration completed, K-APA solution can automatically execute the same tasks in different systems, including software application login, data extraction and entry, execution of preset verification and generation of standardized output results. Human employees do not need to intervene in each step, but instead focus on abnormal handling and final review when necessary. By replacing manual system operations with automated execution, K-APA solution can shorten processing time, reduce human errors to the maximum extent, and enable enterprises to expand business scale under the condition of no need to increase the number of employees. The following figure shows the operation mode of K-APA solution:



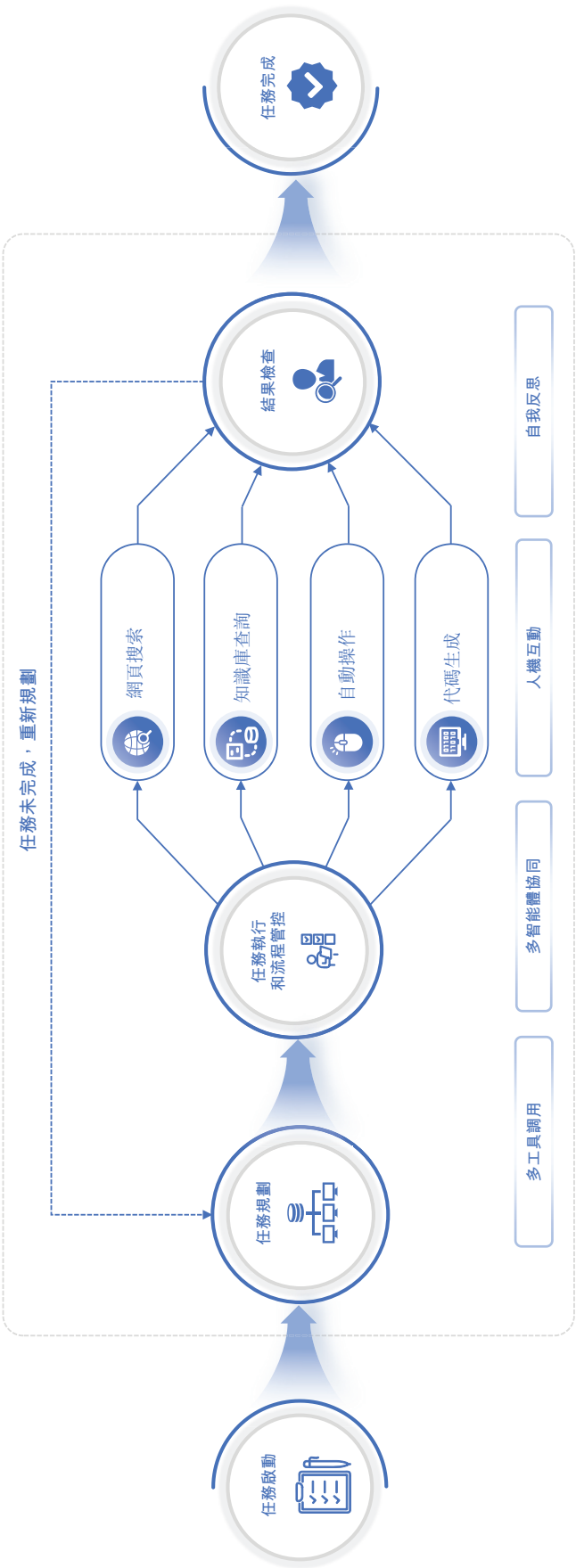
Ki-Agent解決方案

Ki-Agent solution aims to act as a digital business intelligent body, assisting enterprises in handling more complex, cross-system, cross-department tasks that require planning, coordination, and context understanding. Unlike rule-based automation, these tasks do not always follow a fixed sequence of steps, but rather usually require judgment on what operations to take, what information to use, and which systems or tools to access, and when human intervention is needed.

Ki-Agent solution can analyze information from multiple sources, determine appropriate follow-up operations within the preset scope, and complete task execution across systems and workflows. When uncertain factors or abnormal situations arise, the solution will mark related situations for human review, rather than making decisions under unsupervised conditions. Therefore, Ki-Agent solution is particularly suitable for cross-department workflows, decision support processes, and business coordination tasks.

業 務

下圖展示Ki-Agent解決方案的運作方式：



業 務

K-APA解決方案與Ki-Agent解決方案之間的主要區別

	K-APA解決方案	Ki-Agent解決方案
主要功能...	K-APA解決方案旨在作為數字員工，根據明確定義的規則及工作流程執行企業任務。其主要用於數據處理、系統工作流程整合及桌面自動化等業務流程。該等流程本質上通常具備標準化、重複性及可預測性的特點。在該等場景下，任務通常遵循固定的步驟，且需要高度準確性及一致性，而非主觀判斷。	Ki-Agent解決方案旨在作為數字業務智能體，協助企業處理需要規劃、協調及情境理解的更複雜的跨系統及跨部門任務。與基於規則的自動化操作不同，該等任務並非始終遵循固定的步驟順序，而是通常需要確定應採取的行動、應使用的信息、應訪問的系統或工具，以及何時需要人工干預。
核心功能 模塊	K-APA解決方案的核心功能模塊包括RPA、大語言模型、AI組件(如OCR及NLP)、規則引擎及低代碼開發平台等。	Ki-Agent解決方案的核心功能模塊包括智能體、大語言模型、知識庫及標準化組件(包括RPA、Computer Use、Browser USE、IM信息管理及智能文檔管理與生成)等。
應用場景 差異	K-APA解決方案主要目的在於實現業務流程的自動化及智能化，該等業務流程受規則定義，具有明確的任務工作流程及決策標準，且對準確性要求極高。因此，企業通常將此解決方案部署於軟件環境及內部工作流程不常變動的業務流程中。其作為人工系統操作的數字化替代方案，專注於精確且一致地執行預先定義的任務。	Ki-Agent解決方案主要目的在於通過對話式界面，運用大語言模型進行任務規劃及編排，實現業務流程自動化及智能化。 ⁽¹⁾ 藉助大語言模型，Ki-Agent解決方案能夠分析用戶需求、理解業務背景，並將複雜任務拆解成可執行步驟。該等能力有賴於我們從項目經驗積累中提煉的業務知識框架，該框架為大語言模型提供特定領域的事實依據及約束，進而提升任務規劃與編排的準確度，同時降低幻覺風險。Ki-Agent解決方案亦能夠根據業務環境的變化，動態重新規劃工作流程，且具有高準確度要求。因此，企業通常將此解決方案部署於軟件環境及內部工作流程頻繁變動的業務流程中。其主要用於該等動態環境中的任務協調及決策支持。

(1) 儘管Ki-Agent解決方案在設計上以對話式界面作為與用戶交互的主要方式，但其並不局限於聊天機器人交互模式。Ki-Agent解決方案採用開放式架構，兼容各類標準化接口協議，可實現與客戶現有系統、業務接口、應用程序及智能體平台的整合。通過該架構，我們可提供專業級智能體功能，其支持對話式界面、API、事件觸發及可視化編排等多種調用方式。

業 務

於往績記錄期間，K-APA解決方案及Ki-Agent解決方案通常單獨提供，但亦可視乎客戶要求組合提供。在某些情況下，客戶會先部署K-APA解決方案以實現穩定、基於規則的流程自動化，其後採用Ki-Agent解決方案以支持跨多個系統或業務功能的更複雜工作流。該兩種解決方案具有互操作性，可在同一企業環境中協同運行。有關我們K-APA解決方案及Ki-Agent解決方案的典型應用場景，請參閱本節「一 應用場景」。

我們的平台

我們的平台提供支持我們交付解決方案的基礎能力。各平台並非面向終端用戶的獨立產品，而是作為基礎平台，使企業能夠在不同的業務場景中部署、管理及擴展數字員工或智能體。

K-APA平台。K-APA平台旨在支持執行大批量、基於規則企業任務的數字員工的部署及管理。其允許企業配置工作流，模擬人類員工與軟件系統的交互方式。該等工作流使數字員工能夠登入多個內部或外部系統、檢索及處理數據、執行預設檢查並完成任務，而無需更改現有IT系統。就運營而言，K-APA平台主要供企業用於規範跨部門或分支機構的日常流程，減少員工進行的人工系統操作，並確保各項任務依照內部政策或監管要求一致執行。一經部署，在K-APA平台上運行的數字員工即可持續穩定地執行任務，而人類員工則主要負責平台的異常處理、監督以及最終審批。數字員工可供智能體平台編排和調用，從而大幅降低智能體的構建成本。

Ki-Agent平台。Ki-Agent平台旨在支持企業級數字智能體的部署及管理，該等智能體可協助處理涉及規劃、協調及與決策支持的複雜工作流。與僅專注於任務執行的平台不同，Ki-Agent平台讓企業能夠管理智能體，使其在企業預設範圍內自主確定任務構建方式、後續應採取的操作以及人工介入時機。Ki-Agent平台提供全面的智能體管理能力，涵蓋(i)智能交互規劃，將寬泛的指示轉化為數據檢索及報告生成等一系列明確的行為；(ii)多工具調用，使AI數字員工及智能體能夠為每項任務訪問並選擇最合適的系統及工具；(iii)多智能體協作，組織多個智能體擔任不同角色，並協調各自的工作，以高效完成複雜任務；(iv)流程治理，通過記錄智能體的行為以及阻止或標示風險活動，確保智能體遵守既定規則；(v)自我反思，使智能體能夠分析造成失敗或糟糕結果的原因並自動調整自身策略，及(vi)行為治理。

我們的Ki-Agent平台亦包含內置「受監督智能體」機制，可監督及管理數字智能體運行方式，確保彼等以準確且安全的方式工作並符合客戶的內部規則。其通過以下幾種方式實現該目的：其確保任務符合內部政策及工作流程，控制智能體獲准執行的操作和訪問的內容，於重要步驟（尤其是在財務或監管等敏感場景）允許人工審核或批

業 務

准，以及詳細記錄所有操作以發現問題並為審計提供支持。這使得平台既強大又值得信賴，尤其適用於監管要求嚴格的機構。建立在此核心技術基礎之上，Ki-Agent平台使企業能夠跨多個系統及業務職能進行任務協調，並將智能體輔助的工作流整合至現有運營及決策流程。其亦有助於保障企業環境中的可靠性及可控性，以及允許企業監控智能體行為、設定審批閾值、管理智能體的權限範圍，並在必要時進行干預，使企業能夠在保持問責制及風險控制的同時受益於智能體輔助。

應用場景

圍繞我們的K-APA解決方案和Ki-Agent解決方案，我們基於各個領域的不同需求，打造面向行業的多場景解決方案。我們隨後將通用的場景化解決方案標準化，以實現跨行業的快速採納及複製。

金融服務行業應用案例

截至2026年6月30日，我們的解決方案目前已經服務約630家金融機構，且我們已全面覆蓋中國六大國有銀行，並服務合共逾270家銀行客戶。截至2026年6月30日，我們已服務約130家證券公司，佔全國券商總數的90%以上。根據弗若斯特沙利文的報告，憑藉強大的系統兼容性與應對高複雜度業務場景的技術能力，我們成為國內首家能夠覆蓋系統複雜性高、操作難度大的券商開閉市場景的解決方案提供商。截至2026年6月30日，我們的解決方案亦已覆蓋資產管理領域約30家企業、期貨信託領域74家企業及保險行業23家企業。

應用案例1：中國某大型國有銀行

根據弗若斯特沙利文的報告，該銀行現時是全球資產規模最大的商業銀行之一。在數字化轉型方面，其信息技術基礎設施建立較早，因此面臨以下挑戰：其傳統的技術架構難以適應現代金融服務的需求，且在不同系統之間數據共享和交互存在障礙，影響服務效率。在日常運營中，存在大量的高度重複的日常操作，運營效率和用戶滿意度嚴重依賴一線員工的操作效率。

為應對上述挑戰，該銀行採用了我們的AI解決方案。以下案例聚焦我們的K-APA解決方案在信用卡申請審核自動化中的應用，以此為例說明我們的K-APA解決方案如何自動化銀行的重複性審核流程並提升其運營效率：

在信用卡發卡的信用評估流程中，信用審核員傳統上需要從多個內外部系統手動檢索申請人信息，核驗申請材料的完整性及一致性，根據從不同數據源獲取的信息識別潛在風險指標，並跨多個系統完成申請提交。該流程耗時、易出現人為錯誤且審核標準不一致，導致運營效率低下。

業 務

K-APA解決方案結合AI能力與RPA技術，自動化重複性操作任務，同時使審核員能夠專注於基於判斷的決策。下表說明K-APA解決方案如何在整個流程中自動化關鍵業務流程並應用AI能力：

工作流程步驟	人工執行的傳統流程	AI數字員工執行的自動化流程
信息檢索.....	信用審核員手動登錄多個經授權的內外部系統（包括核心銀行系統、徵信系統、稅務平台及社保平台），以檢索及下載申請人信息及證明材料。	AI數字員工自動從經授權數據源檢索並整合申請人信息，供後續處理。
信息核驗.....	收到申請材料後，信用審核員根據銀行內部文件要求，手動核驗所需證明文件（包括身份證明文件、收入證明、銀行對賬單及在職證明）的完整性。若缺少任何所需文件，申請將被手動退回申請人以補充提交。	AI數字員工基於預設業務規則，自動核實申請材料的完整性，根據不同經授權數據源比對申請人信息，並進行身份驗證、收入一致性檢查及負債比率核驗。
風險識別 與標記.....	信用審核員手動比對從不同系統獲取的信息，核驗申請人身份、收入及負債，並評估潛在風險指標。	AI數字員工自動應用AI能力來分析申請材料並識別潛在風險指標，如逾期還款記錄、多頭借貸、異常交易模式及證明文件不完整。隨後自動生成並輸出結構化風險評估報告。

業 務

工作流程步驟	人工執行的傳統流程	AI數字員工執行的自動化流程
人工覆核.....	信用審核員手動審閱所有申請材料並完成評估。	AI數字員工自動生成結構化信用評估報告，突出顯示已識別的異常項目，而信用審核員通過可視化儀表板審閱並確認已標記項目。
申請提交 與記錄.....	信用審核員手動將審批結果錄入多個系統，提交申請並存檔提交記錄。	審核完成後，AI數字員工自動登錄相關內部系統以輸入審批結果，通過外部監管平台提交申請、下載提交確認書、同步相關系統狀態並存檔提交記錄。

除上述示例外，我們的解決方案亦已應用於該銀行的其他運營場景，包括企業結算賬戶備案、線上融資服務的信息提交及信用卡審批流程的質量監督。該等部署已進一步提升運營效率，減少人工處理，並加強流程一致性及可追溯性。

應用案例2：中國某大型國有銀行國際業務的智能化轉型

該銀行為中國一家國有商業銀行，在服務外商投資及外貿客戶方面擁有堅實基礎。然而，隨著業務愈來愈複雜、政策快速演變以及客戶群日益多元化，其國際業務團隊面臨知識缺口、信息檢索效率低下及客戶洞察有限等挑戰，從而影響營銷精準度及服務質素。因此，該銀行推出「國際業務智能賦能」計劃，旨在利用人工智能、大語言模型、知識庫及深度搜索技術，構建一個實用、可擴充及可轉移的解決方案。基於Ki-Agent平台，我們為該客戶開發出一套涵蓋三大核心能力的解決方案：信息匯總、知識問答及客戶分析。

下列案例聚焦我們的Ki-Agent解決方案在該銀行國際業務部外資企業客戶研究及分析方面的應用，以此為例展示我們的智能體如何支援該銀行日常運營：

於部署我們的Ki-Agent解決方案之前，客戶關係經理或研究團隊需要手動搜尋多個境內外數據源，分析企業信息，評估信用風險，識別關聯方，並編製客戶研究報告。此等流程耗時且高度依賴個人經驗，導致分析質量參差不齊、資料覆蓋範圍有限，且難以重複利用過往已生成的研究成果。

業 務

為應對該等挑戰，該銀行採用我們的Ki-Agent解決方案以提升其外資企業客戶研究及分析能力。智能體透過自然語言互動接收客戶關係經理的研究請求，並自主規劃具體任務步驟。根據所分析的任務步驟，智能體通常從多個數據源檢索信息，進行結構化分析，並生成客戶洞察報告。我們的Ki-Agent解決方案融合大語言模型能力與企業知識管理及數據檢索技術，實現更為高效及一致的客戶研究，同時讓客戶關係經理僅需專注維繫客戶及決策。透過Ki-Agent實現的工作流程如下所示：

工作流程步驟	人工執行的傳統流程	智能體執行的自動化流程
發起研究請求.....	客戶關係經理透過電子郵件或即時通訊將研究要求（包括目標公司信息及所需研究範圍）傳達至研究團隊。	客戶關係經理透過智能體介面提交目標公司信息，智能體自動識別研究目標及所需信息類別。
多源信息檢索.....	研究人員手動搜尋多個來源，包括企業註冊資料庫、海關數據平台、司法披露平台、新聞來源、外資公司註冊處及企業網站。	智能體自動從多個數據源檢索相關信息，並整合可用的企業信息。對於無直接接口的數據源，其會使用支援性自動化功能進行數據收集。
關鍵比率分析.....	研究人員根據個人經驗手動審核企業信息，分析經營狀況、信用風險、股權架構及業務關係。	智能體根據預設的分析框架及企業知識，自動分析業務指標、信用風險因素、關聯方關係及行業信息。
生成客戶檔案及研究報告.....	研究人員手動編製客戶研究報告，導致報告結構及質量存在差異。	智能體運用大語言模型能力生成結構化的客戶洞察報告（涵蓋企業概況、業務分析、風險評估、關係圖譜及合作注意事項），並記錄數據源及檢索時間。

業 務

工作流程步驟	人工執行的傳統流程	智能體執行的自動化流程
針對高敏感度場景 的人工驗證.....	客戶關係經理手動審核研究結果，並根據現有信息評估關鍵結論，而審核程度取決於個人經驗。	對於高風險客戶（例如訴訟紀錄頻繁或業務狀態異常的客戶）或重大交易的對手方（例如超過等值2百萬美元的交易），客戶關係經理會在作出業務決策前，審核並驗證智能體生成的關鍵結論。
知識存儲及 重複利用.....	已完成的報告主要透過電子郵件或共享文件夾分發，且重複利用過往研究成果的能力有限。	研究報告自動存儲於企業知識庫，並可根據公司名稱、行業、地區及其他標準進行檢索。

在研究過程中，**Ki-Agent**解決方案憑藉大語言模型能力解讀用戶請求、釐定所需研究步驟、協調信息檢索並匯總分析結果，從而進行任務規劃及統籌。於高風險場景（例如具有重大訴訟紀錄或大額交易敞口的客戶）中，保留人工介入以審閱結論，確保業務決策得到適當的人工監督。

除外資企業客戶研究及分析外，我們的**Ki-Agent**解決方案亦旨在支援需要智能任務規劃、知識檢索及複雜信息處理的企業場景，使用戶能夠提升決策效率並加強跨業務職能的知識利用。

政務行業應用案例

截至2025年12月31日，在政務行業，我們已為超過17類政府機構的440多名客戶提供服務。

應用案例：中國某政務機關

某政務機關規劃整合資源暢通服務渠道。為了讓群眾辦事少跑腿，推進線下辦事「只進一門」、線上辦事「一網通辦」、企業群眾訴求「一線應答」。在此背景下，我們積極配合機關展開深入調研，發現目前存在以下難點：政務業務的工作流程環節多，數據共享對接難，審核要求高，基層工作負擔重。我們深入分析客戶需求，向該政務機關提供我們定制的**K-APA**解決方案。該項目專注於利用**AI**數字員工，以提升社會保障服務流程、提高營運效率、優化資源配置並加強風險管理。

業 務

以下案例聚焦我們的K-APA解決方案在該政務機關的養老保險轉移接續流程自動化中的應用，並以此為例說明我們的解決方案如何實現行政工作流程的自動化：

在部署我們的K-APA解決方案之前，處理社會保險服務申請（包括企業職工基本養老保險關係轉移接續）嚴重依賴人手操作。審核人員需要頻繁在社會保險系統的不同模塊之間切換，手動檢索並核實申請資料、應用社保相關規則、記錄異常情況並完成數據提交。該等流程耗時且高度重複，並容易因手動數據核對、判斷標準不一致及異常記錄不完整而產生潛在的操作錯誤。

為應對該等挑戰，該政務機關採用我們的K-APA解決方案，以實現養老保險轉移接續工作流程的自動化。在自動化流程中，K-APA解決方案應用預先設定的業務規則以作出業務判斷，自動獲取相關數據，識別異常情況並生成可追溯的處理記錄。人工作業僅保留用於審查異常情況（如驗證失敗、數據不一致或提交未成功），從而確保對基於判斷的決定進行適當的人工監督，大幅節省審核人員的時間。下表說明K-APA解決方案如何將關鍵流程自動化並提升處理準確度：

工作流程步驟	人工執行的傳統流程	AI數字員工執行的 自動化流程
社保數據檢索及下載.....	審核人員手動登錄社保系統，在多個模塊間瀏覽，選擇相關記錄並下載數據文件。彼等亦須手動識別並記錄下載失敗或缺失的數據。	AI數字員工自動登錄社保系統，在相關模塊間瀏覽，選擇所需記錄，完成批量下載並識別下載異常情況。
轉出申請核對.....	審核人員手動搜索待處理的轉出申請，檢索參保僱員資料，根據規則核實銀行賬戶資料並處理風控提示。	AI數字員工自動檢索相關申請，提取所需資料，根據預先設定的規則進行銀行資料核實，處理系統提示並記錄需要進一步審查的異常情況。
轉入申請審核.....	審核人員手動搜索轉入申請，從返回的結果中識別有效記錄，進行核實並完成業務處理。	AI數字員工自動檢索相關記錄，識別有效申請，完成基於規則的核實並記錄異常情況以供人工審查。

業 務

工作流程步驟	人工執行的傳統流程	AI數字員工執行的 自動化流程
異常識別與 記錄歸檔.....	審核人員手動搜索退回的申請，獲取相關資料並保存異常情況記錄。	AI數字員工自動識別相關退回記錄，提取關鍵資料並生成異常情況記錄。
申請狀態 審查、賬戶 分配與 數據提交.....	審核人員手動審查待處理申請，確認分配資料，上傳數據並手動檢查上傳結果。	AI數字員工自動處理待處理申請，完成賬戶分配，執行批量上傳，核實上傳結果並生成異常情況記錄。

除養老保險轉移接續外，該政務機關亦已將K-APA解決方案部署於其他社會保險服務場景，包括用於智能處理與審核的數字員工助手、用於自助公共服務申請的數字櫃員一體機、在線智能客服以及用於保險相關審核流程的智能醫療審查。

製造業應用案例

截至2026年6月30日，我們已為39家中央國有企業、超過100家地方國有企業和民營製造企業提供服務。

應用案例：中國某領先港機製造商

該公司主要聚焦港機、海工、鋼結構三大產品系列，是全球領先的港機製造商。以下端到端工單全生命週期管理案例展示出我們的K-APA解決方案在提升客戶運營效率方面的成效：

在部署我們的K-APA解決方案之前，該公司的工單管理流程高度依賴人工操作。IT支持人員需要手動接收來自多個渠道的服務請求，登記及分類服務工單，根據業務類別及人員工作量分派工單，監控工單狀態，進行用戶跟進並收集滿意度反饋。該等流程高度重複且耗時，當中手動工單分類及分派依賴個人經驗，而持續監控則需要大量人力。

業 務

為應對該等挑戰，該公司採用我們的K-APA解決方案，以自動化其工單管理流程。我們的解決方案結合AI功能、RPA技術及基於規則的處理，自動化重複性操作任務，同時使IT人員能夠專注於需要人工干預的複雜問題。下表說明K-APA解決方案如何自動化關鍵工單管理流程：

工作流程步驟	人工執行的傳統流程	AI數字員工執行的 自動化流程
多渠道工單 接收與創建	IT人員通過電話、電郵及企業通訊平台等渠道手動接收服務請求，記錄問題詳情並創建服務工單。	AI數字員工通過智能語音交互及語義分析自動解讀用戶請求，提取關鍵信息並在工單管理系統中創建服務工單。
工單分類與分派	IT人員手動審閱工單內容，確定服務類別，並根據工程師職責及工作量分派工單。	AI數字員工基於預設規則及當前工作量，自動分類工單並將其分派予合適人員。
工單監控與升級	IT人員手動監控數百份工單，以識別高優先級案件、VIP請求及即將達到服務級別協議期限的工單。	AI數字員工持續監控工單狀態，識別優先案件並自動向負責人發送提醒。
用戶跟進及 滿意度收集	IT人員手動選擇工單進行跟進並聯繫用戶。	AI數字員工自動選擇跟進樣本，並根據預設問題通過智能語音交互與用戶溝通。
工單評估 數據收集	IT人員手動聯繫用戶收集滿意度評價。	AI數字員工通過集成平台自動發送評價鏈接並收集反饋。
工單一致性及 完成狀態檢查	IT人員手動審閱相關工單（包括變更請求、服務請求、權限變更請求及支持工單）的一致性，並編製檢查記錄。	AI數字員工自動檢查相關工單的類別及完成狀態的一致性，並定期生成檢查報告。

除工單管理外，我們的K-APA解決方案亦已部署於其他運營場景，包括（其中包括）庫存優化自動化及庫存代碼更新、原材料子分類、業務系統全面監控、數據治理及自動化報告，實現系統檢測、賬戶管理、數據處理及報告生成自動化。

業 務

其他行業應用案例

不管在哪個細分行業，都有財務和人力資源、信息技術運維管理等通用部門，在通用領域，存在大量的智能化和自動化解決方案的需求。我們針對該等通用領域，已開發出標準化的解決方案與服務能力。以財務工作為例，我們推出標準化的AI數字員工解決方案，覆蓋資金管理，費用報銷及稅務管理。該等解決方案在客戶現場部署後，可使財務人員擺脫發票核驗等勞動密集型工作，使其能夠專注於更高價值的工作。我們積極支持國家政策舉措，參與財政部和工信部於2023年6月聯合發佈的計劃，旨在在選定城市開展試點，加快中小企業數字化轉型。我們入選為廣東省珠海市及福建省福州市等試點城市的認證數字化轉型服務商。通過該計劃，我們為該等地區的眾多中小企業提供智能化和自動化服務。

商業化

我們的定價模式

我們分別於2021年及2025年開始對K-APA解決方案和Ki-Agent解決方案進行商業化。我們已採用項目制與訂閱制定價相結合的混合定價模式以更好地滿足客戶多樣化的需求並推廣我們的解決方案。根據客戶的預算、業務要求和我們解決方案所帶來的價值，我們向用戶推薦最合適的採購模式。定價模式的選擇最終通過與客戶進行商業磋商來釐定，且同一類型的解決方案可採用任一定價模式。

項目制定價模式通常於客戶需要明確界定項目範圍、實施里程碑及正式驗收程序時採用，尤其是在複雜或受監管的情況下，例如對於業務規模較大且對保密性要求更嚴格的客戶，(i)此類客戶通常涉及更複雜的定制化要求，以滿足其業務需求，而項目制定價模式更適合滿足該等需求；及(ii)合同中明確界定及協定範圍、交付成果及實施時間表，這有助於客戶完成內部安全審批及合規審查程序。相較之下，訂閱制模式通常於客戶偏好標準化服務交付、較快部署速度及持續使用我們解決方案時採用。訂閱制模式使我們能在訂閱期間持續提供服務、維持與客戶的持續互動，並更好地響應客戶不斷變化的需求與使用習慣，從而創造持續且長期的價值。

在項目制定價模式下，我們根據客戶的具體運營及IT環境，提供相應的AI解決方案。該等解決方案通常由具有複雜系統架構、較大運營規模或特定內部合規要求的客戶採用。主要特點包括(i)根據需求評估後界定的項目範圍進行交付；(ii)針對客戶現有系統結構量身定制的集成和配置；及(iii)基於里程碑的交付和驗收過程。在訂閱制定價模式下，我們通常提供具有預定義功能及使用參數的標準化AI解決方案模塊。主要特點包括(i)統一定價的標準化解決方案組合；(ii)有限的定制化；及(iii)經常性訂閱費結構。

業 務

下表載列我們各項定價模式的定價結構、主要特點、費用組成、付款時間及方式：

	定價結構／流程	主要特點	費用組成	付款時間及方式
項目制定價……	(i)進行需求評估，以評估客戶的特定需求與工作量；(ii)根據項目範圍與預估工作量執行內部報價審核；及(iii)完成內部審批後方可確定報價	(i)針對特定客戶需求量身定制；(ii)報價前進行正式需求評估；及(iii)預先評估項目成本以支持合理定價	(i)部署費；(ii)許可費；及(iii)(如適用)年度維護服務費	主要基於里程碑付款，通常包含(i)簽訂合同時支付預付款；(ii)交付或系統上線時支付的進度款；及(iii)客戶驗收後支付的尾款，須於合同約定的特定期限內支付
訂閱制定價……	主要涉及報價審核與批准，因為通常無需定制化實施	(i)標準化產品供應；(ii)統一定價與折扣管控；(iii)銷售流程及合同週期較短	訂閱費	費用按年支付，通常需一次性預付，或按約定分期支付（例如，部分款項預付，餘款於訂閱期滿時支付）

此外，我們針對項目制客戶提供運維服務。我們的運維服務主要旨在確保客戶現場部署的解決方案能夠穩定運行、性能優化及功能持續可用。該等服務按年付費，服務形式包括遠程服務和現場服務，主要服務內容包括協助客戶進行系統巡檢、問題診斷、故障處理等。該等服務主要包括對解決方案的定期系統檢查、故障排查及故障解決、系統遷移支持，以及不涉及重大新功能的小型軟件版本更新。所涉具體活動包括通過指定溝通渠道接收並響應客戶服務請求，提供遠程技術支持及全天候熱線服務，根據問題嚴重程度實施現場故障排查，執行計劃性系統健康檢查，部署安全補丁與次要版本升級，並在現有框架內優化系統性能。所有該等服務均與我們解決方案的維護和妥善運行有關；該等服務均不單獨提供，僅提供予已部署我們特專科技產品的客戶。根據弗若斯特沙利文的資料，特專科技公司將就其特專科技產品的部署及持續運營而提供的運維服務視作其整體特專科技業務的一部分，此乃行業慣例。基於上述情況，董事認為（且弗若斯特沙利文亦贊同），運維服務雖屬配套服務，但為我們特專科技產品商業化及持續運營不可或缺的組成部分，而由此產生的收入構成第18C.03(4)條項下我們特專科技業務所產生收入的一部分。截至2026年6月30日，我們已打造一支高水平的運維團隊，覆蓋20個省份的25座城市，確保為客戶提供及時高效的維保服務。

業 務

我們的運維服務向項目制客戶提供，因為與該等客戶的安排一般不包括初始保修期外的長期運維服務。相反，根據我們的訂閱制模式，持續的維護、技術支持及系統升級本就包含在常規訂閱費中。因此，我們不向訂閱制客戶提供單獨的運維服務，亦不根據有關安排收取單獨的維護費。

下表載列我們於所示期間按解決方案劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審計)	%	人民幣千元	%
K-APA	211,758	97.7	232,116	95.3	239,651	93.6	44,324	96.4	46,138	70.8
Ki-Agent ¹ ...	4,957	2.3	11,361	4.7	16,446	6.4	1,653	3.6	18,991	29.2
總計	216,715	100.0	243,477	100.0	256,097	100.0	45,977	100.0	65,129	100.0

附註：1. 於2025年，我們商業化推出Ki-Agent解決方案。於2023年及2024年確認的收入來自其商業化推出前進行的試點項目。

下表載列我們於所示期間按合約類型劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審計)	%	人民幣千元	%
項目制	160,624	74.1	169,686	69.7	196,908	76.9	32,178	70.0	46,617	71.6
訂閱制	42,885	19.8	58,733	24.1	42,995	16.8	7,667	16.7	11,616	17.8
運維服務	13,206	6.1	15,058	6.2	16,194	6.3	6,132	13.3	6,896	10.6
總計	216,715	100.0	243,477	100.0	256,097	100.0	45,977	100.0	65,129	100.0

詳情請參閱「財務資料－綜合損益表的主要組成部分－收入」。

下表載列於往績記錄期間我們K-APA解決方案及Ki-Agent解決方案按定價模式劃分的銷量明細：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
銷量					
K-APA解決方案	961	986	1,046	355	341
Ki-Agent解決方案	19	36	86	20	92
	980	1,022	1,132	375	433

業 務

關鍵運營數據

下表載列我們的關鍵運營數據：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
年／期內貢獻收入的客戶數量 ⁽¹⁾ ...	564	686	781	370	439
新客戶數量 ⁽¹⁾⁽²⁾	280	302	330	167	217
客單價(人民幣百萬元)	0.38	0.35	0.33	0.12	0.15 ⁽³⁾
交易數量	980	1,022	1,132	375	433
客戶留存率	74%	68%	66%	59%	60%
淨收入留存率	91%	91%	92%	78%	95%
獲客成本 ⁽⁴⁾ (人民幣百萬元)	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3
提交的投標書數量	235	256	264	99	126
中標次數	158	177	194	69	90
中標率	67%	69%	73%	70%	71%

附註：

- (1) 客戶數量基於最終用戶數量計算得出，不論該等客戶是直接購買我們的解決方案，或是通過我們的渠道合作夥伴購買。該數量指我們於相關期間確認收入的客戶數量。於釐定該數量時，我們不應用任何收入閾值或最低交易額。於期內確認來自一名客戶的收入時，不論所產生的收入金額多少，該客戶即被計數。
- (2) 新客戶數量指本期間已貢獻收入但上一期間未確認收入的客戶數量。
- (3) 我們每年首六個月的客單價通常低於全年平均水平，主要是由於我們業務的季節性特徵，大部分價值較高的項目於每年下半年取得。
- (4) 獲客成本的計算方式為我們的期間銷售及分銷開支除以同期新增客戶數量。我們的獲客成本由截至2025年6月30日止六個月的人民幣0.2百萬元增加至截至2026年6月30日止六個月的人民幣0.3百萬元，主要由於計入我們銷售及分銷開支的以股份為基礎的付款開支增加所致。

我們的客戶留存率於往績記錄期間下降的主要原因是我們的客戶群快速擴大，導致新增客戶佔比上升。若干新增客戶在試點項目等早期採納階段聘用我們，而其後續是否採購則取決於項目週期及預算分配等內部因素。因此，該等客戶次年可能不會為我們創收。

於往績記錄期間，我們的客單價下降，主要是由於我們持續拓展市場至新的行業垂直領域，於該等領域，我們通常對初始合同規模通常較小的初次合作採取更靈活的定價策略，以促進客戶獲取及市場滲透。

業 務

我們的商業化策略

我們始終堅持商業化策略，在鞏固核心業務的同時著力打造第二增長曲線。一方面，我們持續深化金融服務領域的佈局，擁抱大語言模型，鞏固市場領先地位。通過深度挖掘用戶場景，我們正從工具供應商轉型為金融機構數智化轉型的戰略夥伴，將解決方案嵌入金融企業的多個業務部門。另一方面，我們積極向非金融領域拓展，推出標準化行業解決方案，實現技術產品化與大規模市場應用。在人社、製造、海關、私域流量運營、人力資源、財務管理等領域已取得突破性進展。

我們將持續優先推進品牌建設和市場營銷，強化公司行業頭部品牌形象。通過精準營銷策略，致力於保持穩定的流量引入與線索轉化，為品牌知名度和業務增長提供有力支撐。作為該策略的重要組成部分，我們將進一步深耕區域市場。截至2026年6月30日，我們已設立六大區域銷售中心和一個銀行業大客戶事業部。展望未來，我們將持續加強營銷力量，覆蓋到主要省市，做到客戶服務本地化。同時，我們計劃為該等區域營銷分支機構設立解決方案展廳，我們將在展廳根據參觀者的需求展示我們的解決方案，並讓潛在用戶直觀了解我們的解決方案可以帶來的價值。

我們的銷售與營銷團隊重點佈局戰略性行業及高價值客戶，涵蓋金融服務領域、政務以及中央和國有企業。針對中小企業、製造企業及其他長尾客戶群體，我們依託廣泛的渠道合作夥伴網絡，拓展市場覆蓋範圍，加速實現規模化增長。

在我們商業化策略的指導下，我們計劃實施多項舉措，以(i)提升我們的解決方案並擴大其覆蓋範圍；(ii)擴大客戶群；(iii)優化定價模式；及(iv)管理成本並提升營運效率。詳情請參閱本節「一 業務可持續性」。

我們的核心技術

以下是我們的核心技術概述：

AI技術

我們的核心AI技術包括：(i)自主研發的OCR引擎，可對身份證、發票、合同及其他文檔進行高精度解析；(ii) NLP語義理解，幫助構建面向金融服務、政務等領域的專屬語料庫，並結合實體抽取、情感分析及意圖識別等核心算法；(iii)規則引擎，一款可視化規則編排工具，使業務用戶能夠通過界面配置決策樹，內置業務規則模板支持毫秒級規則評估與策略執行。

業 務

RPA技術

我們通過核心RPA技術實現業務流程自動化，提供高效精準的任務執行能力：(i) 流程自動化引擎：模擬人類鍵鼠操作，依據預設規則執行任務，同時支持可視化工作流程編排與腳本開發；(ii) 屏幕抓取與數據提取功能：運用UI元素識別技術，從系統界面、數據庫及檔案中精準提取結構化資料數據，以支持數據流轉與流程處理；(iii) 規則引擎與決策邏輯，基於預設條件或業務規則庫實現流程分支跳轉與異常處理，確保任務執行可靠精準；及(iv) 機器人管理與監控功能，平台提供機器人全生命週期管理，涵蓋部署、調度、啟動／停止控制，以及任務優先級配置、運行日誌與異常告警功能，同時支持多機器人協作與資源優化分配。

大語言模型技術

我們的大語言模型技術聚焦於開發面向特定業務領域的專用模型，此類模型基於我們在金融行業長期服務中積累的業務經驗和流程模式構建。我們的核心能力包括：(i) 金融文檔理解模型：該模型用於支持金融業務中的結構化數據抽取、分類以及文檔內容關聯。目前已在文檔審核輔助、對賬任務及報告生成等場景中進行測試或試點應用；(ii) 計算機操作多模態模型：該模型基於我們RPA部署所產生的企業級UI交互數據進行訓練，能夠解釋界面佈局、UI結構並自動進行界面操作規劃。其主要目標包括：(a) 通過自動生成和更新RPA執行腳本，降低RPA的運維成本；及(b) 在缺乏標準化系統集成的環境中，提升自動化流程適應界面變化的穩定性。

智能體技術

我們的智能體技術將領域知識、模型能力與企業級執行框架相結合，用於構建面向結構化工作流程自動化的智能體，從而提升企業運營過程中的一致性、準確性與可追溯性。我們的核心能力包括：(i) 面向流程的智能體規劃能力：該能力將業務任務分解為結構化流程，涵蓋實際操作步驟、控制點、異常處理要求及合規性考量，從而生成符合企業標準和行業實踐的流程邏輯；(ii) 經驗證的自動化組件庫：我們的組件庫包括：(a) 從文檔、門戶網站、傳統系統及API獲取數據；(b) 在領域模型支持下解析結構化與非結構化數據；(c) 可配置的業務規則引擎，用於邏輯校驗；(d) 審查、驗證和異常審計機制；及(e) 符合行業格式要求的文檔生成組件；及(iii) 準確性與合規性保障機制：在智能體執行融合模型驅動推理的多步驟業務流程時，提升中間結果準確性並保障操作完整性。

低代碼技術

我們的低代碼技術採用「元數據驅動加可視化編排」技術架構，整合多項核心能力，包括：(i) 可視化建模引擎，通過拖拽式組件化配置實現快速無需編碼的應用開發，並具備即時預覽功能；(ii) 元數據驅動架構，以元數據定義應用結構（如數據模

業 務

型、權限規則與交互邏輯)，自動生成代碼及運行實例，實現多端適配；(iii)低代碼編輯器結合可視化設計與嵌入式自定義代碼，兼顧易用性與靈活性；(iv)自主研發的工作流程引擎提供可視化流程編排及標準化模板庫；及(v)強大的集成與擴展能力，通過API與插件市場連接第三方系統，同時支持自定義組件開發與平台功能擴展。

研發

我們開發新技術及解決方案的能力對我們的業務成功及市場地位至關重要。截至2026年6月30日，我們的研發團隊擁有342名成員，佔我們員工總數的37.8%。我們的核心研發團隊成員均具備知名科技公司從業背景，在數據、人工智能、大模型及軟件編程領域積累了豐富經驗。截至2026年6月30日，我們超過70名研發人員擁有超過十年的行業經驗。我們的研發工作專注於增強我們的核心自動化及AI能力，包括推進流程智能化、多模態交互、智能體技術以及具備自我優化能力的行業專用智能體的發展。該等舉措旨在加強我們平台的能力，並提高我們AI解決方案的可擴展性、智能性和穩定性。

下圖載列我們產品研發、製造和商業化部門關鍵人士的相關經驗：

關鍵人士

相關經驗

廖萬里 本公司創始人、董事會主席、執行董事、首席執行官兼總經理。彼負責本集團的整體企業策略及營運、新產品研發方向及技術開發。彼持有杭州電子工業學院（現稱杭州電子科技大學）計算機及應用學士學位，於金融IT、軟件開發及大規模IT項目管理方面擁有逾30年經驗。彼開發出中國第一款擁有註冊自主IP的RPA軟件K-RPA。彼獲福布斯中國評選為金融科技領軍人物Top 10，並榮獲人民日報旗下《國際金融報》頒發的「2023中國金融科技十大年度人物」稱號以及國家互聯網數據中心產業技術創新戰略聯盟科技創新人才大獎。

金卓 本公司聯合創始人、執行董事兼銷售及營銷服務集群總經理。彼負責我們的銷售及營銷服務，包括管理及運營銷售渠道、市場拓展及品牌推廣。彼持有杭州電子工業學院（現稱杭州電子科技大學）計算機及應用學士學位。彼於IT行業擁有逾16年經驗，擅長產品設計、研發管理及團隊領導。創立本公司之前，他曾擔任北京宇信恆升信息技術股份有限公司軟件中心副總經理，主要負責證券行業運營軟件的研發與實施管理工作。

業 務

關鍵人士	相關經驗
胡箐	本公司首席技術官、AI產品部總經理兼首席AI科學家，擁有逾20年的人工智能開發和應用經驗。彼負責制定及實施本公司的整體技術策略及研發架構。彼持有中國科學技術大學計算機科學學士學位。在加入本公司之前，彼曾於Meta擔任軟件工程師及於微軟擔任首席軟件工程師，是Meta大模型項目團隊的核心成員。彼在將大語言模型、計算機視覺和系統架構設計集成到企業解決方案中方面擁有豐富的經驗。
肖飛	本公司執行董事兼AI產品部副總經理。彼負責監督AI產品的開發與執行以及平台開發。彼持有南開大學碩士學位，擁有近20年IT研發經驗。彼專注於金融服務領域的人工智能技術及智能解決方案。
胡金蘭	首席金融行業專家，負責設計及制定解決方案框架，並協助接洽主要客戶。彼持有清華大學計算機科學學士及碩士學位，在金融和銀行領域擁有逾20年的經驗。加入本公司前，彼曾擔任中國一家外資銀行電子銀行部總經理。彼在借記卡系統和電子銀行（如個人網上銀行、企業網上銀行）方面擁有豐富的經驗。
盛豐平	銷售及營銷集群副總經理，主要負責管理我們的銷售活動。彼持有北京大學碩士學位，擁有近30年IT行業從業經驗。此前曾在微軟中國、萬達集團及遠洋集團擔任高級管理職務。彼在企業數字化轉型、軟件研發和市場拓展方面擁有豐富經驗。
李振德	政府及企業產品部總經理，主要負責推動AI解決方案的技術創新。彼持有華南理工大學碩士學位，擁有近30年IT研發經驗。彼此前曾在一家上市公司擔任架構師和互聯網事業部副總經理，領導多個大型互聯網平台的開發。
劉金朝	政府及企業產品部智能應用產品總監，主要負責AI解決方案的相應規劃、設計、開發及推廣。彼持有國防科技大學工程學碩士學位。彼此前在解放軍裝備指揮技術學院擔任講師，研究重點是CPU設計及高速光譜信號檢測。彼在開發數據治理產品和大數據平台以及智能聊天機器人和視頻檢測等AI應用方面擁有豐富的經驗。

業 務

關鍵人士

相關經驗

郭廷德 財務產品總監，主要負責開發財稅相關解決方案。彼持有山東大學軟件工程碩士學位，擁有十多年財稅軟件經驗。彼專門為大型企業提供諮詢和實施服務，是TOGAF認證的企業架構師。

李佳蓉 本公司AI產品總監。彼負責我們AI解決方案的整體開發及管理。彼擁有北京理工大學學士學位和早稻田大學碩士學位。彼在AI產品團隊領導方面擁有超過七年的經驗，在人工智能編程和國際人工智能技術框架方面擁有豐富的經驗。在加入本公司之前，彼曾在字節跳動（抖音搜索AI實驗室）擔任產品經理，並在騰訊元寶擔任策略產品經理，負責模型優化策略、多模態大語言模型策略、特定領域的評估標準和SOP、智能工作流開發和知識圖譜平台。

我們將吸引及挽留人才置於優先地位，認為這是我們未來成功及可持續發展的關鍵。我們亦投資於持續教育及培訓計劃，以提升我們主要管理及技術人員的技能。我們已與研發人員訂立保密及發明轉讓協議及競業協議，或在與研發人員的僱用合同中加入相關條款。與管理層及技術人員簽訂的主要協議條款包括：**知識產權歸屬**。我們擁有員工在任職期間履行職責過程中所開發或貢獻的任何專有技術、專利產品或其他成果所產生的所有知識產權，包括專利權、專有技術、著作權及相關權益。**不存在任職衝突**。員工在任職期間不得從事任何其他工作。**競業限制**。我們可在員工離職後施加競業限制期。於僱傭期間及我們啟動的任何競業限制期內，員工不得從事相關協議所載的競爭活動。**保密義務**。員工在任職期間以及其後任何時間，未經我們事先書面同意，不得向任何第三方披露、公佈、轉讓或以其他方式洩露屬於我們或我們負有保密義務的任何第三方的機密信息（包括技術及商業秘密），但履行其職責所需者除外。

主要研發項目

Ki-Agent 平台

我們的Ki-Agent平台是一個企業級智能體平台，旨在實現精確、安全和高效的自主執行能力。目前，我們正在對Ki-Agent平台的研發進行大量投資，專注於以下領域：(1)任務規劃優化：不斷訓練我們的任務規劃模型，以提高任務規劃階段的準確性；(2)擴大知識庫：擴大知識庫的行業覆蓋範圍，以涵蓋更廣泛的應用場景；(3)文檔智能增強：增強我們智能文檔管理和文檔生成系統的模板和使用案例，以加強我們的文檔處理智能體的覆蓋範圍，這在業務運營嚴重依賴文檔處理能力的行業（如金融）尤為重要；(4)特定域大語言模型增強：不斷改進我們的Browser USE、Computer USE

業 務

模型，以增強任務執行性能；(5)智能體行為自我反思：開發智能體行為的自我反思機制，實現從規則導向執行到行為優化及策略輔助決策的演進；(6)智能體能力增強：進一步增強我們Ki-Agent平台的智能體能力。

K-APA 平台

我們將持續投資研發活動，以增強K-APA平台的智能流程自動化能力，重點關注以下領域：(1)流程挖掘技術：流程挖掘技術使用戶能夠可視化IT系統內流程的執行，並通過深度分析識別適合自動化和智能優化的節點。它有助於定位影響業務績效的低效流程。一旦確定，用戶可以利用K-APA平台實施智能流程改造和優化，提高運營效率。自動化前後性能數據的對比分析清楚地展示出K-APA平台帶來的價值；(2)輕量級代理技術：我們正在增強K-APA平台內客戶端的輕量級設計，以最大限度地減少設備上任務執行過程中對本地計算資源的消耗；(3)基於大語言模型的流程腳本自動生成：我們正在加強平台使用大語言模型自動生成流程自動化腳本的能力，從而降低項目交付成本；(4)內置函數和行業組件的擴展：我們正在不斷豐富我們的內置函數和特定行業組件庫，以覆蓋更廣泛的自動化場景，進一步增強我們在核心底層技術方面的競爭力。

研發流程

我們已建立結構化且系統化的研發流程，以確保高效率的產品開發及高質量的交付。



我們的研發流程一般包括下列階段：(1)項目規劃階段：在初期階段，我們進行可行性研究及原型設計，以評估市場需求、技術可行性及潛在商業化前景；(2)項目審批階段：完成可行性評估後，我們進入商業化規劃及正式項目審批，包括明確具體的發展目標、成本預算及里程碑交付成果；(3)研發階段：在此階段，我們的研發團隊專注於產品開發、測試及產品發佈。開發流程涵蓋產品設計、模塊開發、集成測試及性能驗證；(4)項目竣工階段：產品發佈後，我們繼續收集客戶反饋，定期進行市場更新，並持續進行驗證以優化及完善產品功能。

我們的研發能力

我們受工業和信息化部人工智能技術與應用評測重點實驗室委託，參與多項國家及行業標準的編製工作，包括《基於大模型的數字員工標準》及《企業智能化成熟度評估模型》。我們亦已獲工業和信息化部認定為國家級專精特新「小巨人」企業，以表彰我們在企業智能化與數字化轉型領域的領先地位。多年來，我們參與行業標準及評

業 務

估體系的制定工作，為推動國家智能產業發展戰略的實施貢獻力量。截至2026年6月30日，我們於中國擁有63項專利及190項軟件著作權，獲得28項技術資質，並有47項專利處於實質審查階段。此外，我們積極與國內領先高校及政府機構開展聯合科研合作，不斷強化內部研發能力，推動人工智能技術在各行業的創新與應用。

知識產權

我們依託專利、商標、版權、公平交易慣例、合同安排及保密制度相結合的方式，建立並保護我們的知識產權。截至2026年6月30日，我們於中國擁有33項註冊商標、63項專利、190項軟件著作權、一項作品版權及一個域名。有關我們重大知識產權的詳情，請參閱「附錄五－法定及一般資料－有關我們業務的進一步資料－2.知識產權」。我們通過自主研發方式獲取所有專利。

下表載列截至2026年6月30日我們的重大專利組合情況：

專利號	專利	申請日期	核心功能	特專科技產品
CN202411845375.8 ...	一種基於AI Agent數字員工的估值做賬對賬方法	2024年12月16日	通過AI數字員工實現估值、做賬及對賬流程的自動化	Ki-Agent解決方案
CN202411586370.8 ...	基於多用戶併發登錄的數字員工無干擾人機交互的方法	2024年11月8日	通過數字員工系統內的多用戶登錄控制實現自動化機器操作	K-APA解決方案
CN202410789228.7 ...	基於DeBERTa模型的高魯棒性文本內容審核方法	2024年6月19日	自動化並智能審核文本內容	Ki-Agent解決方案
CN202410025948.6 ...	基於ALBERT模型與RPA技術的主觀題評分方法及系統	2024年1月8日	運用RPA技術生成雙維智能評分並實現工作流自動化	K-APA解決方案
CN202311734420.8 ...	基於AIGC的RPA智能交互式系統的設計方法	2023年12月18日	構建中文RPA腳本數據集，訓練大語言模型，並借助AI輔助腳本編輯	K-APA解決方案

業 務

專利號	專利	申請日期	核心功能	特專科技產品
CN202310165887.9 ...	多人交互動作檢測系統及方法	2023年2月27日	利用基於Transformer的多模態深度學習模型檢測多人交互動作	Ki-Agent解決方案、K-APA解決方案
CN202310164238.7 ...	基於人體跟蹤及識別技術的工作場景行為評估方法及系統	2023年2月24日	追蹤面部與人體，檢測代理操作、制服／證件使用及收銀台操作等行為	Ki-Agent解決方案、K-APA解決方案
CN202310026637.7 ...	一種端到端的文本圖像合成和識別的方法及系統	2023年1月9日	生成合成文本圖像數據並訓練OCR模型	Ki-Agent解決方案
CN202310016602.5 ...	一種XES日誌智能轉換方法及系統	2023年1月6日	利用基於Transformer的命名實體識別來提取關鍵維護信息	K-APA解決方案
CN202210739460.0 ...	基於BERT語言模型和TextCNN模型的多意圖識別方法及系統	2022年6月28日	利用領域詞典、基於BERT的向量化技術和TextCNN對多意圖對話進行分類	Ki-Agent解決方案
CN202210739476.1 ...	基於碎片票據分詞和Transformer網絡的碎片票據識別方法及系統	2022年6月28日	使用基於Transformer的OCR模型識別碎片票據／文檔	Ki-Agent解決方案、K-APA解決方案

我們確認，上述所列專利對執行我們的特專科技產品的主要功能均屬重大。我們的所有專利均已於中國法律司法權區註冊。我們的行業顧問弗若斯特沙利文確認及董事認為，基於上述資料，由於我們的解決方案依託AI技術開發而成，該等技術共同賦予解決方案感知、理解、推理及學習能力，因此我們的K-APA解決方案及Ki-Agent解決方案均屬於特專科技行業可接納領域範疇，即上市規則第18C章所界定的新一代信息技術項下的AI解決方案。具體而言，該等技術包括：(i)自動語音識別，用於將語音轉換為結構化文本以供下游處理；(ii)光學字符識別，用於通過提取圖像及掃描件文本，實現紙質文檔的數字化；(iii)圖像識別與人臉識別，用於提供視覺理解；(iv)身份驗證及自然語言處理，用於語義理解、意圖識別及智能對話；及(v)機器學習，用於

業 務

基於數據模式進行預測與決策。通過整合上述AI技術，我們的解決方案具備自然語言理解、任務規劃、實時決策及工作流執行能力，從而支持多業務場景智能體應用的開發，並彰顯出我們的技術與新一代信息技術領域的AI行業高度契合。我們亦為金融服務、政務、製造業、交通運輸及能源等多個行業垂直領域的客戶提供有關解決方案。

儘管K-APA解決方案採用RPA技術作為其底層執行技術之一，但其與傳統RPA解決方案存在根本性差異。傳統RPA解決方案主要根據預設規則及固定工作流程執行任務，其核心功能局限於按照預定指令執行重複性及基於規則的操作。相比之下，K-APA解決方案建立在我們AI K-APA平台與大語言模型整合的基礎之上。K-APA解決方案在保留傳統RPA自動化執行能力的同時，進一步整合AI技術，包括自然語言處理、智能對話、異常檢測及語義理解。該等AI能力使K-APA解決方案不僅能執行預設工作流程，還能將非結構化數據轉換為結構化數據、理解用戶請求、分析業務信息及識別異常情況。因此，K-APA解決方案代表著傳統RPA技術在AI賦能下的演進。其核心功能及商業價值源於其AI能力，而非僅僅是其基於規則的自動化功能。據此，董事認為，且弗若斯特沙利文亦認同，K-APA解決方案屬於特專科技行業中人工智能類別下「AI解決方案」的可接納領域，而非機器人及自動化類別。

有關我們知識產權的有效期：(i)專利方面，根據《中華人民共和國專利法》，發明專利的有效期自申請日期起為20年，外觀設計專利的有效期自申請日期起為15年，實用新型專利的有效期自申請日期起為10年；(ii)著作權方面，根據《中華人民共和國著作權法》，除署名權、修改權及保護作品完整權（不受時間限制）外，法人軟件著作權的發表權受保護期為50年，自作品完成之年起第50年的12月31日終止；及(iii)域名方面，請參閱「附錄五－法定及一般資料－有關我們業務的進一步資料－2. 知識產權－(e)域名」。

我們已建立完善的知識產權管理制度和流程，以保護我們的核心技術，同時推動創新與發展。我們已與全體員工簽訂包含保密條款及知識產權歸屬條款的勞動協議。此外，我們還與核心管理層成員及若干接觸公司商業重要技術信息的員工簽訂了不競爭條款。我們的標準勞動合同中載有發明成果歸屬條款，據此，我們擁有員工在工作期間所產生的所有發明、技術、專有技術及商業秘密的全部權利。有關詳情，請參閱「－研發」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們解決方案相關的所有重大知識產權均由我們自主開發並獨家擁有。我們所使用的知識產權均非外部授權引入，亦未將任何自有知識產權對外授權許可。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾涉及任何針對我們或由我們發起的知識產權侵權索賠的重大訴訟。然而，倘我們日後未能保護我們的知識產權，則存在風險。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的知識產權有關的風險」。

業 務

數據合規及數據安全

中國監管框架概覽

我們受中國網絡安全、數據安全及個人信息保護的法律法規約束，包括《中華人民共和國網絡安全法》、《中華人民共和國數據安全法》、《中華人民共和國個人信息保護法》，以及《關鍵信息基礎設施安全保護條例》、《網絡安全審查辦法》及《網絡數據安全管理條例》等。我們亦參考相關國家標準，如《信息安全技術 個人信息安全規範》(GB/T 35273-2020)。我們已建立內部管理框架，旨在確保符合上述要求，並保障在中國內地運營中的數據及網絡安全。

數據合規體系

組織架構

我們已成立信息安全工作小組，由我們的總經理領導，成員包括信息技術、質量管理及營運部門代表。該小組負責制定並更新信息安全政策，識別、評估風險並協調事件響應工作。我們的IT部門負責數據與網絡安全及信息資產管理，包括實施安全控制、數據備份與訪問機制，並定期開展內部審計。各部門負責人協助在其所屬部門內落實相關措施。

內部政策

我們已制定全面的內部政策，包括《數據安全管理政策》、《網絡安全管理政策》、《個人信息保護政策》、《數據中心安全政策》、《身份認證與訪問控制政策》、《信息技術資產安全政策》及《應急響應與事件報告政策》。該等政策共同規範數據從收集、存儲到共享及銷毀的完整生命週期，並明確界定數據安全的職責分工。

應急響應

我們建立分級應急響應機制，涵蓋網絡安全事件的預防、控制與恢復。設置定期開展應急演練機制，以模擬釣魚攻擊、勒索軟件及數據洩露等場景，確保響應程序的就緒及有效性。

技術保障措施

我們已實施多層外圍防禦+威脅檢測+智能管理框架，覆蓋網絡、數據、終端及用戶身份系統。技術手段包括部署防火牆、虛擬專用網絡(VPN)、入侵防禦系統、反惡意軟件工具及分佈式拒絕服務(DDoS)防護機制。我們基於最小權限和知情必要原則實施動態訪問控制，員工調崗或離職後，其訪問權限會在24小時內自動撤銷。臨時授

業 務

權具有時限性，並接受審計。我們根據數據的敏感性和業務重要性對數據進行分類，並採取相應的保護措施。核心數據存儲在受VPN保護的加密陣列中，重要數據則隔離在虛擬私有雲中，並配備完整的備份快照。我們的主要業務系統金智維機器人流程自動化系統和金智維一體化運維管理平台均已按照中國法律要求完成網絡安全等級保護三級(MLPS 2.0)備案及評估。

數據收集、存儲與傳輸

我們並不處理來自企業客戶的業務數據或個人資料。我們僅透過金智維萬里學習院及金智維名片小程序處理個人資料，以用於營銷及產品介紹目的。我們收集的個人信息類型包括姓名、手機號碼、電郵地址、企業名稱、用戶類型、客戶經理、身份證號碼(選填)及概略位置信息。我們的解決方案通常部署在客戶本地服務器上，我們不保留客戶的業務數據。在向企業客戶提供RPA及AI智能體服務時，我們的數據處理系統部署於客戶的本地服務器，且僅在該等本地服務器上處理客戶的業務數據。我們僅保留有限的流程相關數據，不會收集或存儲客戶的業務數據或相關個人信息。因此，據我們的中國法律顧問告知，我們的業務運營並無且預期不會涉及任何國家機密或屬於國家機密的資料，並且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們亦未接獲任何相關機關通知我們的業務運營涉及國家機密。據我們的中國法律顧問告知，我們已建立全面的內部控制政策及程序(包括信息披露管理政策)，以確保遵守所有適用法律及法規，並確保我們披露內容的準確性及完整性。此外，我們已實施嚴格的數據管治及訪問控制措施，包括基於角色的訪問控制、數據隔離協議及內部審批程序，以確保我們業務過程中所處理的任何資料得到妥善管理。

在業務運營過程中，我們僅透過金智維萬里學習院平台及金智維名片小程序，向個人用戶收集極有限的個人資料。金智維萬里學習院平台旨在協助用戶了解我們的解決方案及相關技術。該平台收集用戶的姓名、手機號碼、電郵地址、企業名稱、用戶類型、客戶經理及身份證號碼(選填)，以便向用戶提供解決方案介紹及指導資料。我們已於收集個人資料前告知用戶並取得其同意。金智維名片小程序旨在進行商業推廣。當訪客點擊查看我們的營銷人員名片時，該小程序會收集訪客的手機號碼及大致位置信息。訪客亦可選擇提供姓名、公司名稱、聯繫資料及諮詢內容，以便後續進行業務諮詢與營銷溝通。我們已於收集個人資料前告知訪客並取得其同意。

所有收集的個人信息均存儲在中國內地。我們透過物理安全措施、定期數據備份及災難恢復安排來保護該等資料。我們定期進行完整備份，以便於出現系統故障時恢復數據。數據傳輸通過TLS和HTTPS協議加密，而SFTP用於安全文件傳輸。

業 務

我們在模型訓練中使用的行業特定數據，均來自從公開渠道下載的公開數據集。該等數據存儲於我們的本地私有部署環境。為保障數據安全及管理與之相關的數據安全風險，我們已實施一系列組織、管理及技術措施，包括(i)我們已成立一支由總經理及高級管理人員領導的信息安全工作小組，以制定及維持數據安全政策，監測及緩解風險，確保法律合規，並對事件響應和審核進行管理；(ii)我們已根據相關法律及數據保護法規，制定應急準備計劃及內部管理政策；及(iii)在技術層面，我們實行全面日誌記錄並進行月度審計，部署多層外圍防禦和深度威脅防禦（狀態防火牆、VPN、IPS、防病毒軟件、DDoS防護系統），並採用具備自動撤銷權限及限時臨時授權功能的動態最小權限訪問控制。

數據刪除遵循NIST 800-88標準，對報廢硬件進行多層軟件覆蓋和物理銷毀。用戶可撤回同意或申請註銷賬戶，我們將刪除或匿名化其數據，除非法律要求保留。

我們在開發AI解決方案時亦使用開源基礎模型及軟件組件。據我們的中國法律顧問告知，根據適用的中國法律法規，我們使用開源基礎模型需遵守相關開源許可條款，但我們無需就使用開源基礎模型獲取特定許可。於往績記錄期間，我們在使用此類模型時，在所有重大方面均遵守適用的開源許可條款。我們的中國法律顧問進一步告知，於往績記錄期間，我們在所有重大方面均符合規管開源基礎模型使用的相關法律法規。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無在中國內地以外地區轉讓任何個人資料或數據，亦未向境外實體開放國內數據訪問權限。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的運營並無涉及任何跨境數據傳輸。因此，根據《促進和規範數據跨境流動規定》，我們無需進行數據出口安全評估或簽署跨境數據傳輸標準合同。進行數據出口安全評估或簽署跨境數據傳輸標準合同。據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守中國有關網絡安全、跨境數據傳輸及數據安全的所有適用法規。

認證及合規情況

我們已獲得多項信息安全管理認證，包括ISO/IEC 27001:2022信息安全管理體系、ISO/IEC 20000-1:2018 IT服務管理體系、ISO/IEC 27701:2019隱私信息管理體系、信息安全服務資質證書及信息系統建設和服務能力(CS2)證書。該等認證證明我們恪守國際標準，並持續致力於數據保護合規工作。

業 務

算法備案及網絡安全審查

我們擁有兩項涉及生成式AI技術的算法，即金智維智能業務流程自動化生成算法及金智維KiAgent S企業級智能體平台生成算法。對於採用生成式或合成算法的部分解決方案，為遵守《互聯網信息服務算法推薦管理規定》和《互聯網信息服務深度合成管理規定》的要求，我們已向網信辦算法備案系統提交所需備案，該兩項備案均已獲批准，分別於2026年5月由網信辦公佈及於2026年8月獲網信辦口頭確認。我們尚未被認定為關鍵信息基礎設施運營商，且未收到任何要求就擬議[編纂]事宜進行網絡安全審查的通知。根據中國法律，在香港[編纂]無需主動進行網絡安全審查備案。有關規管生成式AI的相關適用法律法規以及算法備案要求相關風險的進一步詳情，請參閱「風險因素－在資料安全、隱私及個人資料保護方面，我們可能面臨法律法規繁雜、演變迅速的風險。任何實際或被認為未能遵守適用規定可能會損害我們的聲譽，並導致重大法律、財務及營運不利後果」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們並無接獲任何第三方以侵犯任何適用法律法規所規定的任何第三方數據及隱私保護權為由針對我們提出的任何申索，(ii)概無主管政府機構或第三方就網絡安全、數據及個人信息保護對我們提起任何尚未了結或威脅提起的調查或其他法律程序，及(iii)我們並無出現任何有關網絡安全、數據保護及個人信息保護法律法規的重大個人信息洩露。基於上文所述，以及(i)我們已實施保護網絡安全、數據安全及個人信息的內部政策；及(ii)我們將持續密切關注網絡安全、數據保護及個人信息保護領域的立法及監管發展，與相關政府機構保持持續溝通，並及時執行所有必要措施以確保持續遵守相關法律法規，我們的中國法律顧問認為，且聯席保薦人及內部控制顧問亦同意，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於所有重大方面均已根據相關網絡安全、數據及個人信息保護法律法規的要求實施有關網絡安全、數據保護及個人信息保護的合規措施。

質量控制

我們致力於為客戶提供高質量解決方案。我們已建立完善的質量管理體系，並通過CMMI DEV 3.0框架的5級成熟度認證。該體系為所有研發活動制定標準化流程、模板、輸入及輸出指引、質量基準及評審標準。此外，我們已取得並全面實施多項與質量控制有關的關鍵認證，包括：ISO 27001信息安全管理體系認證、ISO 9001質量管理體系認證、ISO 20000 IT服務管理體系認證以及國家AAA企業認證。

業 務

我們的質量保證團隊（「QA團隊」）主要負責質量保證體系的整體管理、執行及持續改進。QA團隊與我們的研發團隊密切合作，在整個研發生命週期內促進有效的質量控制。

在項目立項階段，QA團隊審查項目審批文件，以評估其完整性及是否符合內部質量標準及合規要求。在技術可行性評估及需求分析階段，QA團隊參與技術評審和需求驗證，以評估項目目標、設計方案及交付成果是否符合預設的質量標準和風險控制措施。

在開發規劃及項目審批階段，QA團隊牽頭開展流程定制工作，並與項目經理協作，結合各項目的規模、複雜性及風險特徵，定制相應的質量管理流程。在整個研發階段，QA團隊與開發及測試團隊協同合作，在關鍵里程碑節點開展流程評審及階段性評估。在開發階段過渡至測試階段之前，QA團隊會審查測試準備情況、評估測試計劃，並在適當時批准測試請求，以確保順利交接。測試完成後，QA團隊會審查產品發佈申請，核查其是否符合內部質量標準，並在適用情況下批准最終發佈。

在項目竣工階段，QA團隊會監控產品發佈後的性能表現，收集研發及客戶服務團隊的反饋，並與相關部門協調，解決部署和維護過程中發現的質量相關問題。此外，QA團隊每月與研發團隊及高級管理層召開質量會議，以識別潛在質量風險、追蹤問題解決進度，並推動持續改進舉措。我們亦在研發團隊及項目經理的績效評估中考慮產品質量指標、項目進度及流程合規性考量，以此在各部門間培育共同承擔質量責任的文化。這一協作模式支持跨職能的有效協調，並促進在整個研發過程中持續交付高質量的產品。

我們實施嚴格的質量控制政策及項目管理程序，以確保解決方案及服務符合客戶期望及行業標準，包括(i)內部質量標準。所有研發活動均符合CMMI 5級框架及公司質量管理手冊下的標準化流程。(ii)以客戶為中心的方法。在進入開發階段前，我們會進行全面的需求分析，並編製需求調研報告或規格說明書，該文件須經客戶正式確認，並作為後續設計與開發工作的依據。(iii)定期政策審查。我們會定期審查並更新質量政策、標準及工作流程，以確保符合客戶需求及任何相關行業標準。(iv)資源規劃。我們根據產品戰略、項目範圍、技術研究及產品收入目標，確定所需研發人員數量，以確保資源配置與業務目標相匹配。

銷售及營銷

我們持續致力於提升用戶滿意度，因為我們相信這將帶來積極的口碑傳播，並有助於推動我們AI解決方案的商業化。為實現這一目標，我們著重提升品牌知名度，推廣新老解決方案與服務，加強與商業合作夥伴的關係，並提升客戶參與度。截至2026年6月30日，我們的銷售與營銷團隊擁有128名員工。我們的部分銷售與營銷團隊成

業 務

員負責服務主要客戶，此安排使我們能夠與主要客戶保持緊密聯繫，了解並預測其需求，同時發掘新的商業機會。此外，我們還與精選渠道合作夥伴合作，將我們的解決方案推廣至更廣泛的客戶群體。這一安排使我們能夠持續豐富產品與服務，提升自身能力，推動解決方案的更廣泛應用，從而創造更多收入並促進業務的可持續增長。

定價

我們的定價策略是以具有競爭力解決方案和服務定價，以吸引新客戶、保留現有客戶，並確保盈利能力。

對於項目制解決方案，我們根據多項因素釐定解決方案的價格，包括：(i)我們的成本結構及風險溢價，同時考慮項目不確定性、戰略考量及應用場景的可複製性；(ii)客戶的預期投資回報及預算；及(iii)競爭格局及替代方案的可得性。

對於訂閱制解決方案，我們通常僅向客戶收取產品訂閱費，不額外收取部署費用。部署費用指在客戶的IT環境中部署和配置我們解決方案所涉及的費用。在項目制解決方案中，部署工作通常涉及較高程度的定制化與技術整合。相關成本反映在項目制合同項下實施相關費用的一部分。相比之下，在訂閱制解決方案中，部署工作通常較為標準化且複雜度較低，相關成本則已計入整體訂閱費中。若客戶要求定制化服務，我們通常評估該定制是否可納入產品常規更新迭代中以提升服務質量及用戶體驗，而非收取額外定制費用。特殊情況下，為滿足特定客戶需求，我們可能收取技術服務費形式的費用。我們根據多項因素釐定訂閱制解決方案的定價，包括：(i)產品及服務的研發成本及後續更新迭代的潛在成本；(ii)客戶對性價比的感知；及(iii)市場競爭狀況。

對於運維服務，我們根據多項因素釐定服務定價，包括：(i)維護工作的複雜程度及該維護所需資源投入；及(ii)客戶規模及其業務合作與參與程度。

我們的客戶

我們的客戶主要包括來自不同行業的企業、政府機構及事業單位，涵蓋金融服務、政務與製造業。於往績記錄期間，我們的客戶主要來自中國。通過與主要客戶的多年緊密合作，我們已與彼等建立穩定的關係。

業 務

於往績記錄期間，我們主要通過以下方式獲取項目：(i)公開投標，特別是向金融機構、政府機關及國有企業進行公開投標；(ii)與客戶（包括現有客戶及新客戶）直接進行商業談判；及(iii)我們渠道合作夥伴引薦及介紹的業務機會。下表載列於往績記錄期間按項目獲取方式劃分的項目儲備明細：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
公開投標.....	130	159	164	50	80
直接商業談判.....	652	625	705	230	275
通過渠道合作夥伴轉介.....	198	238	263	95	78
總計.....	980	1,022	1,132	375	433*

* 每年首六個月的項目數量通常低於全年水平，主要是由於我們業務的季節性特徵，大部分項目通常於每年下半年取得。

於往績記錄期間各期間，來自五大客戶的收入於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月分別為人民幣64.7百萬元、人民幣65.6百萬元、人民幣61.4百萬元及人民幣21.6百萬元，佔各年度／期間總收入的29.9%、27.0%、24.0%及33.2%。

下表載列於往績記錄期間各年度／期間我們五大客戶的詳情：

客戶	背景	提供的解決方案／服務	信貸期	業務關係開始年份	收入金額	佔總收入百分比
人民幣千元						
於2023年						
金證科技.....	一家中國金融科技領域的領軍服務商，提供各類平台及應用為數字化財富管理與投資運作提供支持	我們的AI解決方案	約10至60天	2017年	19,200	8.9%
客戶A.....	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約10至30天	2019年	18,479	8.5%
客戶B.....	一家頂尖金融機構，在國內外市場提供全面、全牌照經營且綜合性的金融服務	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	14,043	6.5%

業 務

客戶	背景	提供的解 決方案／服務	信貸期	業務關係 開始年份	收入金額 人民幣千元	佔總收 入百分比
客戶C.....	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約15至30天	2019年	6,833	3.2%
客戶D.....	一家大型多元化企業集團，主 營業務涵蓋金融、工業及 其他服務業領域	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	6,173	2.8%
總計					<u>64,728</u>	<u>29.9%</u>

於2024年

客戶A.....	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約10至30天	2019年	22,587	9.3%
金證科技.....	一家中國金融科技領域的領軍 服務商，提供各類平台及應用 為數字化財富管理與投資運作 提供支持	我們的AI解決方案	約10至60天	2017年	15,989	6.6%
客戶B.....	一家頂尖金融機構，在國內外 市場提供全面、全牌照 經營且綜合性的金融服務	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	10,476	4.3%
客戶D.....	一家大型多元化企業集團， 主營業務涵蓋金融、工 業及其他服務業領域	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	8,804	3.6%
客戶E.....	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約10至30天	2020年	7,700	3.2%
總計					<u>65,556</u>	<u>27.0%</u>

業 務

客戶	背景	提供的解 決方案／服務	信貸期	業務關係 開始年份	收入金額 人民幣千元	佔總收 入百分比
於2025年						
客戶A.....	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約10至30天	2019年	17,043	6.7%
金證科技.....	一家中國金融科技領域的領軍 服務商，提供各類平台及應用 為數字化財富管理與投資運作 提供支持	我們的AI解決方案	約10至60天	2017年	16,225	6.3%
客戶D.....	一家大型多元化企業集團， 主營業務涵蓋金融、 工業及其他服務業領域	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	11,541	4.5%
客戶B.....	一家頂尖金融機構，在國內外 市場提供全面、全牌照 經營且綜合性的金融服務	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	8,886	3.5%
客戶E.....	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約10至30天	2020年	7,699	3.0%
總計					61,394	24.0%
截至2026年6月30日止六個月						
客戶C.....	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約15至30天	2019年	5,908	9.1%
客戶A.....	一家大型國有商業銀行	我們的AI解決方案	約10至30天	2019年	5,045	7.7%
金證科技.....	一家中國金融科技領域的領軍 服務商，提供各類平台及應用 為數字化財富管理與投資運作 提供支持	我們的AI解決方案	約10至60天	2017年	4,969	7.6%
客戶D.....	一家大型多元化企業集團，主 營業務涵蓋金融、工業及 其他服務業領域	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	3,052	4.7%
客戶B.....	一家頂尖金融機構，在國內外 市場提供全面、全牌照經 營且綜合性的金融服務	我們的AI解決方案	約10至30天	2018年	2,667	4.1%
總計					21,641	33.2%

業 務

與客戶簽訂的協議

以下載列我們與客戶簽訂的協議的主要條款概要：

- 服務範圍及交付內容** 我們提供開發、實施及維護服務。交付內容通常包括解決方案設計、系統部署及相關技術文檔。
- 服務及驗收** 服務可根據客戶要求在現場或遠程實施。服務完成後，我們提交驗收申請，客戶需在10-15天內完成檢查。如發現任何缺陷，我們需進行整改並重新提交驗收申請。
- 定價及付款** 費用乃按固定價格基準或訂閱制方式協定。例如，項目制合同分三個階段結算：預付款、驗收後付款及質保金；而訂閱制合同則按週期計價。付款一般於驗收及發票核實後由銀行轉賬支付。
- 質保及知識產權** 我們為質量問題提供質保期，並提供免費整改。在履行客戶合同時新產生的所有交付成果及相關知識產權均歸客戶所有。但合同履行前由我們擁有或開發的任何既有知識產權仍屬我們獨家所有。
- 保密** 我們嚴格遵守適用的數據及網絡安全相關法規，並對所有客戶信息予以保密。
- 終止及責任** 任何一方均可因重大違約、遲延或反復不能驗收而終止合同。違約金通常按每日合同價值的0.1%至5%計算，嚴重未履約時最高可達30%。

我們的大部分客戶是我們解決方案的最終用戶，而渠道合作夥伴所佔比例相對較小。在某些情況下，客戶會通過渠道合作夥伴購買我們的解決方案。我們的渠道合作夥伴主要包括在金融服務、政務及其他企業領域擁有穩固客戶關係的系統集成商、信息技術解決方案提供商及軟件服務提供商。彼等通常擁有廣泛的行業資源、區域客戶覆蓋面及項目實施經驗，使我們能夠進一步擴大市場覆蓋範圍及客戶群。

無論我們的AI解決方案是通過直銷還是渠道合作夥伴進行銷售，我們仍將負責所有重大的技術交付活動，包括部署、兼容性優化、客戶驗收及持續維護。我們與渠道合作夥伴訂立銷售協議，並直接向最終用戶提供我們的解決方案。儘管部分客戶是渠道合作夥伴而非最終用戶，但我們並不認為我們的商業模式屬於分銷模式，原因如下：(i)即使項目是通過渠道合作夥伴獲得，我們也會直接向最終用戶提供解決方案，原因為所有解決方案均需根據客戶的具體需求進行現場部署，這涉及與最終用戶的直

業 務

接互動；(ii)我們負責提供運維服務，並對解決方案進行調整和優化，以確保其與最終用戶系統的兼容性；及(iii)無論是直接與最終用戶訂立合同還是通過渠道合作夥伴訂立合同，合同條款或服務範圍均無實質性差異。當與渠道合作夥伴訂立合同時，我們將該渠道合作夥伴視為客戶，而非相關最終用戶。我們的渠道合作夥伴主要協助我們向終端客戶推廣及銷售我們的解決方案，而不對我們的解決方案進行修改、定制或添加功能。在極少數情況下，渠道合作夥伴可在我們的指導及監督下，於交付流程中提供有限支持，如協助進行腳本配置，以便在客戶環境中部署。該等活動屬於交付流程的一部分，並不涉及對我們解決方案的修改。因此，我們不將渠道合作夥伴視為分銷商，也不認為其作為我們的直接客戶會引發任何與庫存風險或應收款項可收回性方面有關的擔憂。

我們與渠道合作夥伴簽署的合作協議通常為非獨家性質。我們不要求渠道合作夥伴履行任何最低採購承諾或達成最低銷售目標，亦不會對渠道合作夥伴施加強制性售價。我們的渠道合作夥伴通常自行決定其與終端用戶的商業安排，惟須遵守適用法律及相關合作協議的條款。未經我們事先書面同意，我們通常不允許渠道合作夥伴委任次級渠道合作夥伴。除非我們未能履行合約義務，或相關協議另有明確約定，又或適用法律有所規定，否則在交付或驗收後，我們的渠道合作夥伴通常無權退還解決方案或要求退款。根據弗若斯特沙利文的資料，此類做法在業內普遍存在。於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月，我們通過渠道合作夥伴產生的收入分別佔我們總收入的16.1%、19.4%、22.8%及25.2%。

由於渠道合作夥伴（包括金證科技）購買我們的解決方案以轉售予終端用戶，承擔相關的商業風險，且根據合約，不論彼等是否已從終端用戶收到款項，彼等均有責任向我們付款，故我們根據國際財務報告準則第15號將渠道合作夥伴視為客戶而非代理商。向渠道合作夥伴銷售產生的收入，於相關解決方案或服務的控制權根據相關合約條款轉移至渠道合作夥伴時予以確認。

下表載列我們於往績記錄期間的渠道合作夥伴數目變動：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
期初渠道合作夥伴數目	66	127	212	312
新開展合作的渠道合作夥伴.....	61	85	100	34
活躍渠道合作夥伴 ⁽¹⁾	77	114	144	59
期末渠道合作夥伴數目	127	212	312	346

- 活躍渠道合作夥伴指於相關期間向我們介紹至少一名客戶，且其引薦使我們與該客戶訂立合約的渠道合作夥伴。

業 務

我們的主要渠道合作夥伴為金證科技。在發展初期，我們借助金證科技的渠道網絡拓展客戶群。隨著我們規模與客戶群體的持續增長，大部分客戶開始與我們直接簽訂合同。然而，仍有少量客戶因其內部規定，傾向於繼續通過金證科技進行採購。(若干終端用戶，尤其是大型金融機構，會基於其內部採購規定(包括核准的供應商名單限制及與首選供應商或框架供應商的歷史安排)與金證科技簽訂合同，藉此簡化內部審批流程)。無論合同結構如何，我們仍然是核心解決方案提供商，直接負責交付及服務。鑒於此類客戶明確要求與金證科技簽訂合同，我們委聘金證科技作為我們的渠道合作夥伴，通過金證科技向該類客戶提供我們的解決方案。金證科技作為我們的渠道合作夥伴和終端用戶的訂約方，主要負責客戶開發、我們解決方案與服務的銷售及營銷，並與終端用戶簽訂銷售合同，同時承擔相應的合同與合規義務。最終向金證科技終端客戶提供的定價(通常與我們就可比AI解決方案向其他終端客戶提供的定價相同)乃根據我們的內部程序，並經綜合考量現行招標要求、可比市場定價以及相關成本與開支後釐定。定價流程會徵詢研發、營銷及銷售等相關部門以及高級管理層的意見，以確保交易乃於日常及一般業務過程中按一般商業條款或更佳條款進行。我們與金證科技簽訂的協議與我們與其他主要客戶簽訂的協議之間並無重大差異。鑒於上文所述，董事認為，我們向金證科技提供的服務已經且將繼續於日常及一般業務過程中按公平交易原則以及一般商業條款或更佳條款進行，且有關條款屬公平合理。

截至最後實際可行日期，本公司由金證科技擁有12.14%。截至最後實際可行日期，除金證科技外，我們的董事、彼等的聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的任何股東概無於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

我們的供應商

我們主要從合格供應商處採購硬件及服務，包括現場部署服務及營銷服務，以保障日常運營及解決方案的交付，該等供應商主要來自中國。現場部署服務指在客戶現場就安裝及部署我們解決方案所提供的服務。該等服務一般包括根據客戶的IT環境配置解決方案，以確保其在客戶系統內安全穩定運行。現場部署服務通常需於我們解決方案的交付階段提供，且通常為一次性服務。我們的大多數現場部署服務由我們內部團隊執行，而在若干情況下，我們聘用第三方服務提供商來協助進行現場部署，以滿足短期高峰部署需求及地域便利性。我們與供應商保持著穩定的合作關係，以確保材料供應及交付的穩定性。於往績記錄期間，我們的採購成本未發生重大變化。

業 務

於往績記錄期間各年度／期間，我們向五大供應商的採購額於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月分別為人民幣18.7百萬元、人民幣11.8百萬元、人民幣15.7百萬元及人民幣8.2百萬元，分別佔我們總採購額的53.7%、36.7%、27.1%及30.0%。

下表載列於往績記錄期間各年度／期間我們前五大供應商的詳情：

供應商	背景	提供解決 方案／服務	信貸期	業務關係 開始年份	採購 金額	佔總採購 額百分比
人民幣千元						
於2023年						
供應商A	一家提供一站式數字貿易解決方案(包括電子商務SaaS、品牌全球化、供應鏈金融及中國－葡萄牙貿易平台)的公司	硬件	約5天	2022年	6,514	18.7%
供應商B	一家專注於IT解決方案、業務流程外包及人才培訓的綜合性技術服務企業	現場部署服務	約90天	2021年	3,880	11.1%
供應商C	一家為金融機構提供人工智能、RPA、智能設備及IT維護解決方案的高科技企業	現場部署服務 及營銷服務	約3至15天	2021年	3,415	9.8%
供應商D	一家智能終端及雲網融合解決方案的製造商與分銷商	硬件	預付款	2022年	2,758	7.9%
供應商E	一家專注於企業級軟件系統的國家級高科技企業，提供現場及離岸IT開發及服務	現場部署服務	約30天	2022年	2,170	6.2%
總計					<u>18,737</u>	<u>53.7%</u>

業 務						
供應商	背景	提供解決 方案／服務	信貸期	業務關係 開始年份	採購 金額	佔總採購 額百分比
					人民幣千元	
於2024年						
供應商C	一家為金融機構提供人工智能、 RPA、智能設備及IT維護 解決方案的高科技企業	現場部署服務 及營銷服務	約3至15天	2021年	5,132	16.0%
供應商F	一家從事金融、能源及政府領域 的智能自動化及工業應用系統 的公司	現場部署服務	約10至15天	2023年	2,036	6.4%
供應商E	一家提供定制化企業軟件開發 及IT服務的高科技企業	現場部署服務	約30天	2022年	1,866	5.8%
供應商G	一家為電信運營商提供建設+ 維護一體化服務的公司	現場部署服務	約15天	2024年	1,478	4.6%
供應商H	一家從事信息傳輸、軟件及 數字化解決方案的公司	現場部署服務	約30天	2023年	1,264	3.9%
總計					<u>11,776</u>	<u>36.7%</u>
於2025年						
供應商C	一家為金融機構提供人工智能、 RPA、智能設備及IT維護 解決方案的高科技企業	現場部署服務	約3至15天	2021年	5,215	9.0%
供應商F	一家從事金融、能源及政府領域 的智能自動化及工業應用 系統的公司	現場部署服務	約10至15天	2023年	3,107	5.4%
供應商I	一家從事軟件與信息科技服務的公司	現場部署服務	約7天	2022年	2,881	5.0%
供應商J	一家從事大數據流程智能化以及通過其 自主研發的數字北極星平台提供流程 挖掘、指揮中心及流程資產管理服務的 公司	現場部署服務	—	2025年	2,316	4.0%
供應商K	一家從事軟件開發、IT諮詢與系統整合且 持有數據及病歷系統軟件著作權的公司	營銷服務	約10天	2025年	2,136	3.7%
總計					<u>15,655</u>	<u>27.1%</u>

業 務						
供應商	背景	提供解決 方案／服務	信貸期	業務關係 開始年份	採購 金額	佔總採購 額百分比
					人民幣千元	
截至2026年6月30日止六個月						
供應商L	一家從事軟件開發、IT諮詢及 技術服務的公司	軟硬件	約15天	2026年	2,340	8.6%
供應商C	一家為金融機構提供人工智能、 RPA、智能設備及IT維護 解決方案的高科技企業	現場部署服務 及營銷服務	約3至15天	2021年	1,944	7.1%
供應商M	一家為金融及電信行業提供智能監控 管理解決方案的高新技術企業	軟件	預付款	2026年	1,511	5.5%
供應商F	一家從事金融、能源及政府領域 的智能自動化及工業應用系統 的公司	現場部署服務	約10至15天	2023年	1,234	4.5%
供應商N	一家從事技術服務、軟件開發及 信息系統整合的公司	營銷服務	約15天	2025年	1,178	4.3%
總計					8,207	30.0%

截至最後實際可行日期，於往績記錄期間各年度／期間，本公司董事、其各自的緊密聯繫人或任何股東（據董事所知持有本公司已發行股本5%以上者）概無於本公司五大供應商中擁有任何權益。

選擇供應商

為確保解決方案的高品質與穩定性，我們實施嚴格的供應商篩選與評估流程。我們依據多重標準評估潛在供應商，包括技術能力、產品質量、交付能力、定價策略、行業聲譽及對內部質量與安全標準的符合度。唯有通過評估與盡職調查流程的供應商，方可註冊為合格供應商。我們亦定期進行績效檢討及重新評估，以確保持續符合標準及維持穩定可靠的供應鏈。

業 務

與供應商簽訂的協議

我們通常通過非獨家供應協議向供應商採購定製產品及零部件，並與其建立長期穩定的合作關係，以確保此類定制材料的可靠及時供應。我們一般與供應商簽訂框架供應協議，載列以下合作的主要條款：

服務期限.....供應商協議通常具有固定期限，經雙方同意後可續簽或延長。

交付及驗收.....供應商須按照技術要求、規格和時間表交付產品或服務，並由我們檢查及驗收。

保修.....供應商通常保證所提供的產品及服務無瑕疵，且符合規定的標準及性能要求。

質量保證.....供應商應對其交付成果的質量負責，並應及時自行承擔費用對任何有缺陷或不符合要求的產品或服務進行整改或更換。

保密.....供應商須對合作過程中獲得的所有技術、商業及客戶信息保密，且上述義務在合同終止後持續有效。

協議終止.....若供應商發生重大違約、未能履約或行為不當，我們有權終止協議，且任何未清償的債務或損害賠償均應由違約方承擔。

我們與供應商的協議項下的固定服務期限通常介乎一至三年，具體視乎與各供應商談判達成的具體商業條款而定。根據所提供服務的性質及合同安排，該等條款可能因供應商而異。考慮到(i)實踐中，該等協議於期限屆滿後一般會根據持續業務需要予以重續。於往績記錄期間，我們並無遇到供應商拒絕重續其協議的任何重大情況；及(ii)我們供應商提供的服務通常不具排他性，且替代供應商通常可於市場上物色到，因此，該等協議期限屆滿或未重續不會對我們的營運造成重大不利影響。就部署服務等特定服務而言，我們亦具備內部實力。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與供應商並無嚴重違反協議。

客戶及供應商重疊

於往績記錄期間，我們的部分五大客戶亦擔任我們的供應商，反之亦然，主要由於我們的供應商及客戶均有意採購AI解決方案，以完善其內部自動化水平及數字化轉型。根據弗若斯特沙利文的資料，客戶及供應商重疊在AI數字員工及智能體解決方案行業屬於行業常態。該等重疊客戶及供應商包括：金證科技作為我們於往績記錄期間各期間的最大客戶之一，於往績記錄期間內亦曾為供應商。供應商B作為我們於2023

業 務

年的最大供應商之一，於往績記錄期間亦曾為客戶。供應商C作為我們於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月的最大供應商之一，於往績記錄期間亦曾為客戶。供應商D作為我們於2023年的最大供應商之一，於往績記錄期間亦曾為客戶。

下表列示於所示年度／期間我們從重疊客戶和供應商處獲得的收入及向其支付的採購金額明細，該等客戶或供應商於往績記錄期間均為我們的五大客戶或供應商：

交易性質			截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月	
			2023年		2024年		2025年		2026年	
			收入	採購額	收入	採購額	收入	採購額	收入	採購額
人民幣千元										
金證科技.....	AI解決方案	營銷服務	19,200	173	15,989	481	16,225	760	4,969	230
供應商B.....	AI解決方案	現場部署	1,977	3,880	-	-	-	-	-	-
		服務								
供應商C.....	AI解決方案	現場部署服	1,272	3,415	1,348	5,132	-	5,215	970	1,944
		務及營銷								
		服務								
供應商D.....	AI解決方案	硬件	106	2,758	72	-	131	-	-	-
總計.....			<u>22,555</u>	<u>10,226</u>	<u>17,409</u>	<u>5,613</u>	<u>16,356</u>	<u>5,975</u>	<u>5,939</u>	<u>2,174</u>

董事確認，我們與該等重疊客戶及供應商之間的所有買賣交易均在一般業務過程按正常商業條款訂立及根據公平原則進行。

競爭

我們經營所在的AI數字員工行業競爭激烈，其特點包括技術快速演進、客戶需求與偏好瞬息萬變、新產品新服務層出不窮，以及行業標準與實踐不斷更新迭代。我們面臨來自其他專注於開發及商業化AI技術公司的競爭。我們亦可能面臨來自行業新加入者的競爭。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－若AI技術商業化的發展進程，或我們在重點垂直行業中的AI及其他產品服務的使用情況未達預期，或未來產品及服務的價格或利潤率下降，我們的業務、增長及前景或會受到重大影響」。

中國AI數字員工解決方案市場正處於快速增長與市場分化並存的階段，整體集中度相對有限。根據弗若斯特沙利文的資料，中國企業級AI解決方案市場規模由2020年的人民幣143億元增長至2025年的人民幣694億元，同期複合年增長率達37.1%。於2025年，在中國企業級AI解決方案市場中，AI數字員工解決方案佔整體市場的約11.3%。按市場份額計，我們於2023年至2025年連續三年在中國AI數字員工解決方案市場蟬聯榜首。詳情請參閱「行業概覽」。

業 務

業務可持續性

於往績記錄期間，我們的收入持續增長。我們的收入由2023年的人民幣216.7百萬元增加12.3%至2024年的人民幣243.5百萬元，並進一步增加5.2%至2025年的人民幣256.1百萬元，2023年至2025年的複合年增長率為8.7%。我們的收入由截至2025年6月30日止六個月的人民幣46.0百萬元增加至截至2026年6月30日止六個月的人民幣65.1百萬元。詳情請參閱「財務資料－綜合損益表的主要組成部分－收入」。通過與行業領軍企業合作，我們高效地將解決方案擴展至同行業客戶。每年新增客戶數量從2023年的280名增至2024年的302名，並於2025年進一步增至330名。得益於已建立的穩固基礎與所把握的增長勢頭，我們相信我們能夠維持業務的可持續性及增長。

我們的毛利由2023年的人民幣90.0百萬元增加至2024年的人民幣129.9百萬元，並於2025年保持相對穩定，為人民幣132.2百萬元，2023年至2025年的複合年增長率為21.2%。我們的毛利由截至2025年6月30日止六個月的人民幣23.9百萬元增加至截至2026年6月30日止六個月的人民幣33.3百萬元。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年6月30日止六個月，我們的毛利率分別為41.5%、53.4%、51.6%、51.9%及51.1%。詳情請參閱「財務資料－綜合損益表的主要組成部分－毛利及毛利率」。

我們擁有穩健的現金結餘，以支持業務營運及未來擴展。於往績記錄期間，我們過往主要以業務營運所得款項及股東注資來滿足現金需求。截至2026年6月30日，我們的手頭現金及現金等價物為人民幣71.9百萬元。詳情請參閱「財務資料－營運資金充足性」。我們的現金及現金等價物足以覆蓋經營活動所用現金流量淨額，並為業務擴張提供充足流動資金。因此，經考慮我們可動用的財務資源後，我們相信我們擁有充足的營運資金，包括充足的現金及流動性資產。

於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年6月30日止六個月，我們的年／期內虧損分別為人民幣62.6百萬元、人民幣122.2百萬元、人民幣345.6百萬元、人民幣116.8百萬元及人民幣109.1百萬元。該等淨虧損主要源於以下各項的大量支出：(i)用於解決方案開發的研發開支；(ii)用於推廣解決方案及擴大客戶群的銷售及分銷開支；(iii)行政及其他開支；及(iv)贖回負債的賬面值變動。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年6月30日止六個月，我們分別產生經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）人民幣49.1百萬元、人民幣3.0百萬元、人民幣27.1百萬元、人民幣42.1百萬元及人民幣56.8百萬元。詳情請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」。

於往績記錄期間，我們的收入增長相較於行業整體增長較為平緩，主要由於以下幾個原因：首先，作為行業領先企業，我們在進入往績記錄期間時已擁有可觀的收入基礎（2023年為人民幣216.7百萬元）。若要達到與整體尚不成熟市場相同的高百分比增長率，我們需要在新增市場需求中佔據不成比例的巨大份額。根據弗若斯特沙利文的資料，我們於2023年至2025年的收入複合年增長率約為8.7%，與已具規模的市場領先企業從優勢地位不斷擴張的增長軌跡相符。相比之下，整體市場較高的增長率反映出其從較小基數開始擴張，以及眾多新興小型市場參與者的貢獻。

業 務

其次，我們在選擇客戶及項目時始終保持嚴格態度，以便能夠進行戰略性組織投資，構建可擴展的能力，優先考慮能力建設，而非追求短期收益最大化，從而為實現更高效的規模化發展奠定基礎。我們聚焦於頭部客戶及高利潤項目，這可能會限制短期收入增長，但能夠確保更可持續的盈利能力。例如，我們注意到，我們的解決方案已在國有銀行及其他成熟金融機構部署並投入使用，這既需要亦體現出我們對最高可靠性及安全性標準的恪守。此外，我們已制定內部政策，為不同行業提供毛利率基準，並已成立專門團隊監督項目驗收。通常情況下，我們僅承接毛利率達到或超過規定門檻的項目，而低於該等基準的任何項目均須經委員會特別批准。這一嚴謹的策略體現在我們持續高企的毛利率水平上——於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月分別為41.5%、53.4%、51.6%及51.1%。

第三，我們的戰略重點隨時間推移而有所變化。過去數年，我們主要專注於增強內部能力及完善產品，而非追求市場快速擴張。我們刻意選擇標準最高的頭部客戶為目標，這促使我們在產品質量、安全性及可靠性方面追求卓越。

到2023年，我們已躍居AI數字員工行業的領軍地位，按收入計佔據最大市場份額。於2023年至2025年，我們繼續將高質量發展作為首要任務，為此放棄部分低利潤項目，並進行內部組織調整，這對收入增長造成暫時性影響。我們於往績記錄期間作出的戰略選擇，為我們下一階段的增長奠定堅實基礎。我們的重心現已明確轉向利用這一基礎，以加速業務擴張。我們正在系統性地拓展客戶群，加強渠道合作夥伴網絡及行業佈局。憑藉經過充分驗證與全面測試的產品及解決方案，我們深信，進軍新市場將使我們能夠構建強大且持久的競爭優勢，為未來數年實現更高的收入增長提供支持。展望未來，我們計劃主要進一步透過以下方式實現長期盈利：(i)提升我們的解決方案並擴大其覆蓋範圍；(ii)擴大客戶群；及(iii)管理成本及提升運營效率。

提升我們的解決方案並擴大其覆蓋範圍

我們未來的盈利能力在很大程度上取決於能否將我們的解決方案變現以及拓展新的應用場景及商業化機會。在保持金融服務行業市場領先地位的同時，我們已積極拓展至更多行業垂直領域，並培育第二增長曲線。於往績記錄期間，我們已在政務及製造行業取得突破。

主要行業的戰略擴張

於往績記錄期間，我們來自非金融領域（包括政務、製造及其他）的收入分別佔我們總收入的14.2%、21.9%、30.5%及23.2%。隨著業務的發展，我們計劃通過標準化的行業解決方案，進一步向非金融領域多元化拓展。具體而言，我們計劃通過以下步驟推廣解決方案的應用：2026年，我們將推動解決方案在其他領域的應用，重點關注能源和教育細分領域。2027年，我們旨在深化解決方案在政務領域的應用，並在年底前專注於海關和法院細分領域。

業 務

拓展至目標行業的理由

我們基於明確的商業考量選擇拓展至該等目標行業。儘管我們的AI數字員工及智能體解決方案適用於多個行業，但我們專注於具備支付意願與支付能力且解決方案可規模化擴展的行業及客戶。具體而言，我們瞄準受政策影響或具剛性運營需求的行業，我們的解決方案可在該等行業實現快速部署並產生顯著影響。有關下文所列各目標行業的歷史及預測市場規模，請參閱「行業概覽－中國AI數字員工解決方案市場規模分析」。以下是我們拓展至各目標行業的商業依據：

能源。截至2026年6月30日，作為一項試點舉措，我們已與中國能源領域的領先客戶簽訂合同。在將解決方案初步主要部署於該等客戶的企業財務管理場景後，該等客戶已逐漸呈現出將我們的解決方案應用拓展至營銷及客戶服務等其他職能領域的趨勢。根據我們對市場的了解，能源領域的客戶通常擁有相對充足的預算，且對我們的解決方案表現出高度認可，我們認為這為在該垂直市場內進行規模化擴張創造了潛力。截至最後實際可行日期，我們已在該領域就我們的K-APA解決方案獲得[41]名客戶，在手訂單金額為人民幣4.0百萬元，並就我們的Ki-Agent解決方案獲得四名客戶，在手訂單金額為人民幣3.1百萬元。

教育。培訓實驗室、教學及學習管理系統對智能解決方案的需求強勁。我們已擁有成功案例及成熟的渠道資源，可使我們能夠在該領域高效地推廣解決方案。截至最後實際可行日期，我們已在該領域就我們的K-APA解決方案獲得49名客戶，在手訂單金額為人民幣2.0百萬元，並就我們的Ki-Agent解決方案獲得三名客戶，在手訂單金額為人民幣0.2百萬元。

海關。相關監管部門已倡導利用AI與RPA等先進數字技術相結合，解決跨多系統數據孤島導致的人工重複性工作以及高度依賴人工處理非結構化海關數據等挑戰，旨在建設智慧海關。我們已在該領域開發出定制化解決方案並累積案例研究，為進一步拓展奠定堅實基礎。截至最後實際可行日期，我們已在該領域就我們的K-APA解決方案獲得六名客戶，在手訂單金額為人民幣0.2百萬元，並就我們的Ki-Agent解決方案獲得三名客戶，在手訂單金額為人民幣1.4百萬元。

法院。相關監管部門已呼籲加強AI應用的頂層設計，強調圍繞法院運行中的典型司法場景，提升智慧化水平，推動司法數據平台和「智慧法院大腦」與智慧服務、智慧裁判、智慧執行、智慧行政應用系統的融合。我們已制定相應的解決方案，並完成初步試點案例，以支持未來的部署。截至最後實際可行日期，我們已在該領域就我們的K-APA解決方案獲得九名客戶，在手訂單金額為人民幣1.8百萬元。

該等客戶主要為自2024年起獲得的客戶。通過專注於該等行業，我們可有選擇地進入最具潛力的市場，利用我們的技術優勢及解決方案契合度，實現商業部署及收入增長。

業 務

標準化行業解決方案的開發

截至2026年6月30日，我們已為金融服務、政務及製造領域開發完善的解決方案。於2026年，我們計劃(i)進一步完善及提升我們為金融服務客戶提供的解決方案，以滿足證券、保險及期貨細分領域的特定需求；及(ii)進一步開發面向教育及能源細分領域的解決方案。於2027年，我們計劃進一步優化解決方案，以滿足政務領域中法院及海關細分領域的要求。

擴大客戶群

我們擬繼續擴大客戶群，以推動收入持續增長並實現長期盈利。具體而言，我們計劃於2026年實施以下針對性營銷措施：

區域辦事處及本地化佈局。於往績記錄期間，我們採取多項策略以擴大客戶群，包括在中國設立區域辦事處及與渠道合作夥伴建立本地合作關係。該等策略使我們能夠更好地開拓本地市場，為客戶提供更為本地化的服務，從而使我們更有效地把握機遇。截至最後實際可行日期，我們已設立合共九個區域辦事處，分別位於深圳、廈門、上海、西安、成都、廣州、北京、天津及武漢。我們計劃於2026年在中國內地增設十個辦事處，並擴大我們香港辦事處的規模，原因為香港是我們海外擴張的重點，且可支持我們於其他區域市場的海外運營。具體而言，依託我們與金融機構客戶以及其香港分支機構及附屬公司的現有關係，我們已為海外客戶建立參考案例。我們亦計劃在香港招聘具備國際經驗及業務網絡的銷售人員，並加強我們的海外銷售及服務團隊，以為香港及其他區域市場的客戶提供支持。

銀行客戶專屬客服團隊。我們現時擁有一支面向銀行業的專職銷售團隊。未來我們將組建銀行業專屬的諮詢、售前及交付團隊，並成立獨立的銀行客戶客服團隊。

解決方案展廳。我們於2022年在北京設立首個解決方案展廳。展望未來，我們將繼續在主要城市及地區的辦事處及渠道合作夥伴處設立產品展廳。該等展廳將可清晰高效地展示我們的解決方案及其價值，從而縮短價值傳遞路徑，提升銷售效率。截至最後實際可行日期，我們已設立三個解決方案展廳。我們計劃於2026年及2027年分別增設三個解決方案展廳及更多解決方案展廳。

自2027年起，我們亦將採取以下措施：**強化金融行業細分領域服務。**在證券、期貨、基金管理及保險領域，我們將依據行業趨勢及現有合同數量，逐步提升銷售團隊專業水準。若某一細分行業客戶的年度合同金額超過人民幣30.0百萬元，我們將針對該細分行業成立專屬客服團隊，以更好地服務各市場。

強化非金融行業客戶服務。隨著我們進一步拓展至非金融行業，我們計劃針對客戶年度合同金額超過人民幣30.0百萬元的領域設立獨立客服團隊。該等客服團隊將由專注於深化客戶關係並提供定制化支持服務的專職小組組成。

業 務

實施針對性營銷的理由

在AI數字員工及企業級智能體行業，對細分領域的深入理解及知識積累是一項核心競爭優勢。通過建立目標細分領域專屬客服團隊，我們已形成競爭壁壘，並可持續面向相同客戶推出其他解決方案，實現重複銷售。此方法可降低獲客成本，並增加每客戶平均收入，直接促進整體收入增長。此外，解決方案展廳使我們能夠直接向渠道合作夥伴及最終用戶展示我們的解決方案及其價值。與需要針對每名客戶進行個別售前接洽或概念驗證測試的傳統方法相比，展廳可顯著提高交易效率，確保展示質量一致性，並增加銷售成功率。該等針對性營銷措施、專業化細分領域客服團隊及解決方案展廳預期將共同提升我們的市場佔有率、提高客戶獲取與轉換效率，並最終推動收入增長。

於往績記錄期間，我們的針對性營銷舉措已見成效。我們的收入維持穩步增長，由2023年的人民幣216.7百萬元增加至2024年的人民幣243.5百萬元，並進一步增加至2025年的人民幣256.1百萬元。我們的收入由截至2025年6月30日止六個月的人民幣46.0百萬元增加至截至2026年6月30日止六個月的人民幣65.1百萬元。截至最後實際可行日期，我們的在手訂單約為人民幣201.0百萬元。新獲取客戶數量由2023年的280名增加至2024年的302名，並進一步增加至2025年的330名，而我們的獲客成本於該三年內保持相對穩定，均為人民幣0.2百萬元。截至2025年及2026年6月30日止六個月，新獲取客戶數量由167名增加至217名，而我們的獲客成本由人民幣0.2百萬元增加至人民幣0.3百萬元。自2026年6月30日起至最後實際可行日期，我們新增33名客戶。我們的中標率亦由2023年的67%上升至2024年的69%，進一步上升至2025年的73%，並由截至2025年6月30日止六個月的70%上升至截至2026年6月30日同期的71%，反映出我們解決方案的競爭力及行業認可度提升。

管理成本及提升運營效率

除創收舉措外，我們亦已實施下列若干旨在提升運營效率及降低研發、營銷及管理成本的舉措：

收入成本

於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年6月30日止六個月，我們的收入成本分別為人民幣126.7百萬元、人民幣113.6百萬元、人民幣123.9百萬元、人民幣22.1百萬元及人民幣31.8百萬元，分別佔我們相應期間收入的58.5%、46.6%、48.4%、48.1%及48.9%。成本佔收入百分比於2025年有所上升，主要由於我們在客戶擴張及進軍新行業期間加大項目實施與交付力度。此舉需部署更多項目人員及委聘更多外包服務供應商，導致成本增加。該等成本屬過渡性成本，主要與業務規模擴張及項目推出初期階段有關。隨著我們交付模式的成熟及規模經濟效益的實現，我們預期該等成本將逐步優化。

業 務

相關部署成本主要包括人員成本及外包費用，外包資源主要用於滿足短期高峰部署需求及地域便利性。展望未來，隨著標準化與自動化水平提升以及項目交付週期縮短，我們預期將更加依賴內部交付團隊，從而減輕對外包部署資源的依賴程度。我們將實施以下舉措，旨在提高我們的成本效益：

提高部署效率。為降低部署成本，我們正採用新的自動化方法，主要包括Computer Use及Browser Use小模型。我們解決方案的部署與交付涉及大量基於電腦及瀏覽器的操作任務。以往，K-APA解決方案主要通過錄製屏幕操作生成的腳本或通過代碼開發，按預定業務流程執行該等任務。相比之下，新的自動化方法可使智能體直接識別電腦或瀏覽器界面，並根據任務需求自動執行點擊、輸入資料及切換頁面等操作。因此，以往在部署與交付過程中需手動配置、調整及優化的若干任務，現可通過該等小模型實現自動化，從而降低我們解決方案的部署工作量及相關成本。

我們過往並未採用此方法，原因是較早期的Computer Use及Browser Use模型在圖形用戶界面元素定位及操作準確性及企業級可靠性等方面，未能達到企業環境的準確性要求。於2026年，我們大幅提升該等小模型的準確性，使其可靠性達到適合企業部署的可靠性水平。隨著其能力近期有所提升，我們已開始逐步將其應用於合適的客戶場景。該等模型旨在補充而非取代K-APA解決方案：K-APA解決方案持續支持業務流程執行及RPA自動化，而Computer Use及Browser Use小模型則主要用於需要直接識別及操作電腦或瀏覽器界面的若干任務。

我們計劃在內部部署團隊中實施這一方案，從而大幅降低交付成本並提高項目交付量。此外，我們已在項目部署過程中使用外包人員。我們將通過選擇更具成本效益的提供商、控制預算以及加強外包人員與內部團隊之間的協作，以優化外包安排。

集中外包採購及降低成本。於往績記錄期間，我們通過各區域的業務部門直接向外包部署服務提供商進行採購。展望未來，我們將在總部層面集中處理對外包部署供應商的採購審批。我們旨在通過此集中採購方式來提高議價能力及降低外包成本。

研發開支

我們的主要成本構成亦包括研發開支。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年6月30日止六個月，該等開支分別為人民幣55.4百萬元、人民幣55.7百萬元、人民幣78.8百萬元、人民幣31.6百萬元及人民幣42.5百萬元，分別佔我們相應期間收入的25.6%、22.9%、30.8%、68.7%及65.3%。2025年我們的研發開支增長率相對較高，主要歸因於研發團隊的擴充（包括招募高端人工智能人才），以及因我們的激勵措施而產生的以股份為基礎的付款開支增加。作出該等投資乃為支持我們人工智能

業 務

技術的發展、提升我們的解決方案及加強我們的研發能力，因此相對集中及具有階段性。具體而言，研發開支於2025年增加約41%，反映出我們對人才建設的集中投入及相關激勵開支。

進入2026年，由於我們的研發團隊架構已大致建立，且我們已將重心轉向優化團隊組成及提升研發效率，因此對同等規模擴張的需求已有所減少，加上2025年確立的較高研發開支基數，預期該等因素將導致2026年研發開支增長率降低。相反，我們研發開支的增加將主要由持續提升及優化我們的解決方案所帶動，包括但不限於：(i)優化我們的K-APA平台並進一步整合大語言模型技術；(ii)提升我們的Ki-Agent平台的智能體能力及行業適應性；(iii)投資於行業知識積累、數據標註及基礎算力基礎設施；及(iv)開發及升級涵蓋金融及非金融行業的行業專屬解決方案。為支持此方針，我們計劃透過以下措施進一步提升研發效率：

*提升研發效率。*由於AI數字員工解決方案行業朝智能體方向發展，我們正整合相關研發團隊以集中資源開發核心能力組件及小模型。該等相關能力及組件將能夠同時支撐我們兩個解決方案。我們預期該舉措將有效提升研發效率。

*優化組織架構。*我們計劃通過完善人員配置及組織架構來優化研發團隊結構，進而提升效率並降低成本。我們將精簡團隊組成，專注於招聘及留住高績效人才，完善團隊結構，並加強跨職能協作。通過該等措施，我們旨在提高研發生產力，縮短開發週期，並有效提升我們的研發效率。

銷售及分銷開支

於往績記錄期間，銷售及分銷開支在我們營運開支總額中佔較大一部分。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年6月30日止六個月，我們的銷售及分銷開支分別為人民幣63.1百萬元、人民幣68.1百萬元、人民幣74.4百萬元、人民幣29.2百萬元及人民幣60.0百萬元，分別佔我們相應期間收入的29.1%、28.0%、29.1%、63.5%及92.1%。為提升我們的銷售及營銷效率，我們將持續提升銷售隊伍的專業知識、建立品牌聲譽並加強與渠道合作夥伴的合作。

*加強銷售及營銷能力。*我們將強化銷售及營銷團隊的專業能力，包括建立結構化的人才儲備管道、加強銷售人員培訓及招聘經驗豐富的銷售專才。

*通過解決方案展廳提高營銷效率。*通過實現營銷團隊專業化並設立解決方案展廳，我們能夠縮短銷售週期並降低營銷成本。展廳以高效、直觀的方式向客戶及渠道合作夥伴展示解決方案，以期提高轉化率及增加項目圓滿收官的可能性。

同時，我們將持續擴展廣泛的渠道合作夥伴網絡並擴大客戶群，從而形成口碑傳播效應並提升銷售效率。我們預期該等舉措將使我們能夠更高效地擴大客戶群，進而長期惠及我們的收入及盈利能力。

業 務

行政及其他開支

於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年6月30日止六個月，我們的行政及其他開支分別為人民幣36.5百萬元、人民幣29.7百萬元、人民幣54.2百萬元、人民幣12.0百萬元及人民幣24.1百萬元，分別佔我們相應期間收入的16.9%、12.2%、21.2%、26.2%及37.0%。我們的行政及其他開支於2024年至2025年期間有所增加，主要由於以股份為基礎的薪酬開支及[編纂]相關成本增加。

我們將進一步深化AI數字員工及企業級智能體解決方案的內部部署，以推動成本降低及運營效率提升。通過不斷優化行政管理、降低溝通成本及提升合作效率，我們相信，從長遠來看，我們的行政及其他開支佔收入的比例將保持穩定或有所下降。

風險管理及內部控制

我們已建立一套我們認為適合我們業務運營的風險管理措施及內部控制政策。我們定期審查並完善該等政策，以確保其有效性及充分性。我們的內部控制體系基於五大基本要素建立：內部環境、風險評估、控制活動、信息與溝通及內部監督。

運營風險管理

運營風險是指因內部流程不完善或失效、人為失誤、信息技術系統故障或外部事件導致直接或間接財務損失的風險。我們已建立一系列內部控制程序及管理機制，用於識別、評估及緩解此類風險，並在各部門實施明確的責任劃分與問責機制。我們的IT、人力資源、財務及運營部門共同負責確保業務活動符合內部控制程序及管理標準。倘發生任何重大運營事故或不利事件，將立即上報並提請首席執行官及董事會評估並採取相應措施。通過有效的運營風險管理，我們致力於識別、衡量、監控並控制運營風險，使其維持在合理範圍內，從而最大限度降低潛在的財務損失與聲譽損害，確保業務的穩定及可持續運營。

合規風險管理

合規風險指因未能遵守適用法律、法規、規則及指引而面臨法律或監管制裁的風險，以及由此導致重大財務損失或聲譽損害的風險。我們已建立完善的合規風險管理程序，以確保有效識別及緩解合規風險，並確保我們的運營符合所有適用法律法規。根據該等程序，我們的法務部門會對與客戶及供應商簽訂的合同進行審慎審查。在簽訂任何合同或達成業務安排前，法務部門將審核合同條款並查驗相關文件，包括盡職調查材料、交易對手方取得的許可證及牌照，以確保其具備履行合同義務的資質。此外，我們持續監察相關法律法規及整體監管環境的變化，以確保我們的業務營運合規。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無向位於美國的客戶銷售而產生任何收入。於往績記錄期間，儘管我們曾透過境內分銷商採購若干美國原產軟件，但我們並無直接向位於美國的供應商採購原材料、技術、知識產權或核心軟件組件，因此，有關採購額佔我們銷售成本總額的百分比為零。鑒於我們並無自美國市場產生收入（於往績記錄期間，渠道合作夥伴的終端客戶概無位於美國），且並無依賴美國進口材料或技術，因此，於往績記錄期間，中美關稅並無對我們財務表現產生重大影響。此外，根據我們的現時客戶群及業務模式，我們並無發現受美國市場重大風險影響的客戶所導致的任何重大間接影響。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因美國或其他海外關稅導致銷售額、訂單量、售價或整體財務表現出現任何重大不利變動。我們並無因該等關稅而接獲客戶撤銷訂單或重新談判銷售條款的要求。

知識產權風險管理

請參閱「－知識產權」。

數據合規及數據安全風險管理

請參閱「－數據合規及數據安全」。

財務報告風險管理

我們已制定一套與財務報告風險管理相關的會計政策，如財務報告管理政策、預算管理政策、庫務管理政策及財務報表編製政策。我們已建立多種程序及信息技術系統以落實會計政策，財務部門依據該等程序對管理賬目進行審核。我們亦定期為財務部門員工提供培訓，確保其理解財務管理及會計政策，並在日常運營中貫徹執行。

信息技術

我們已建立全面的IT管理框架，以支持業務運營、產品開發及數字化轉型。IT部門負責確保所有內部管理系統的穩定安全運行，滿足日常業務需求並輔助管理決策。截至2026年6月30日，我們的IT團隊由專注於系統開發、基礎設施管理、網絡安全及數據治理的資深專業人士組成。

我們開發並實施多套信息系統以提升運營效率及數據整合能力，包括自主研發的K-OA協同辦公管理系統「K-OA系統」及數字名片平台，以及外部採購的CRM系統、財務管理系統及招聘管理系統等。作為數字辦公平台核心的K-OA系統，融合RPA、AI及低代碼技術，既優化內部工作流程、實現業務流程自動化，又能對接CRM、財務、人力資源等第三方系統。該等系統共同支撐端到端的數字化運營，實現跨部門、跨職能的統一數據管理。

業 務

我們採取嚴格措施確保IT系統的安全性、可靠性及穩定性。對服務器、網絡設備及存儲設施實施日常監控及預防性維護。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾遭遇任何對業務運營造成重大不利影響的重大IT系統故障或宕機事件。然而，我們無法保證我們的IT系統始終不會出現故障。有關相關風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的信息技術系統可能發生系統故障、服務中斷或安全事故」。

物業

我們的總部位於中國珠海。截至2026年6月30日，我們持有位於珠海的一宗地塊的土地使用權，其佔地面積約為4,527.3平方米。該地塊計劃在竣工後將作為我們的總部投入使用。截至相同日期，我們亦在中國租賃48處物業，總建築面積為6,755.14平方米。我們的租賃物業主要用作居住及辦公用途。

獨立物業估值師仲量聯行企業評估及諮詢有限公司已對我們截至2026年6月30日的若干物業權益進行估值。載列該等物業權益詳情的物業估值報告載於本文件附錄三。截至2026年6月30日，相關物業權益的估值為人民幣145.6百萬元。截至2026年6月30日，我們的物業權益概無用於上市規則第5.01條所界定的物業活動，且概無單一物業權益（構成我們非物業活動的一部分）的賬面值佔我們總資產15%或以上。

截至最後實際可行日期，我們有關上述物業的租賃協議中的26份尚未向相關部門完成登記。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能因租賃協議未辦理登記備案而面臨處罰」。

季節性

我們的經營業績受季節性波動影響。我們主要服務於企業及政府機構，其項目資金來源於其數字化轉型預算。通常企業於春節前後制定其年度預算，前三季度開展方案評估及供應商遴選，項目開發與交付主要集中在本年度第四季度。因此，我們的業務呈現顯著的季節性特徵，於本年度第四季度確認的收入比例較高。根據弗若斯特沙利文的資料，該等季節性波動在行業內普遍存在。

員工

截至2026年6月30日，我們有905名全職員工，所有員工均位於中國。下表載列截至同日按業務職能劃分的員工明細：

業務職能	員工人數	百分比 (%)
研發	342	37.8
銷售及營銷.....	128	14.1

業 務

業務職能	員工人數	百分比 (%)
管理	62	6.9
其他 ⁽¹⁾	373	41.2
總計	905	100.0

附註：

- (1) 其他主要指從事交付及相關職能的全職人員，包括需求工程師、概念驗證測試人員、項目交付人員，以及維護及支持服務團隊，彼等負責為客戶部署、實施及持續支持我們的解決方案。

我們相信，員工是我們最寶貴的資產之一，而吸引、挽留並激勵合資格人員的能力對我們的長期成功至關重要。我們已制定全面的人力資源管理政策，包括招聘、培訓、績效評估及員工發展。我們在招聘過程中採用高標準，確保吸引合適的人選，並提供具競爭力的薪酬待遇、績效激勵及職業發展機會，以此培養員工忠誠度並促進其成長。目前，我們的員工概無工會代表。我們相信，我們已與員工維持良好關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何已經或可能對我們的業務造成重大影響的員工罷工或勞資糾紛。我們密切關注中國相關法規的實施情況，並定期審查內部薪酬及供款程序，以確保持續合規。有關社會保險及住房公積金供款的潛在風險討論，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－若未能根據適用法律法規為員工辦理社會保險及住房公積金登記及／或足額繳存，我們可能面臨行政處罰」。

保險

我們持有符合中國法律法規要求的保單，並根據營運需求及行業慣例額外投保保險。我們的董事認為，我們所持有的保險類型及保障水平符合行業標準，並足以滿足當前營運需求。於往績記錄期間，我們並無提出或遭遇任何重大保險索賠，亦未在續保過程中遭遇任何重大困難。然而，我們的保險範圍可能不足以涵蓋業務運營中可能產生的所有潛在損失、責任或損害。有關相關風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的保險承保範圍有限，可能無法全面覆蓋業務運營中涉及各類風險損失」。

牌照、批文及許可證

誠如我們的中國法律顧問所告知，截至最後實際可行日期，我們已取得對營運而言屬重要的必要牌照、許可證、批文及證書，主要包括我們的牌照，而該等牌照、許可證、批文及證書均有效且持續有效。我們不時更新所有該等必要許可證及牌照，以

業 務

遵守相關法律及法規的所有重大方面，且只要我們遵守相關法律及法規所訂明的適用規定及條件，我們預期該等更新不會遇到重大困難。

下圖載列我們的重要牌照、批文及許可證，以及其失效日期。

重要牌照、批文及許可證	屆滿日期
信息系統安全等級保護第三級備案證明	不適用
高新技術企業證書	2027年12月10日
軟件能力成熟度認證第五級	2028年5月24日
信息安全管理体系認證證書	2028年6月15日
質量管理体系認證證書	2028年6月23日
信息技術服務管理体系認證證書	2028年6月17日
信息安全服務資質認證證書	2028年2月24日
環境管理体系認證證書	2027年9月19日
職業健康安全管理体系認證證書	2027年9月19日
隱私信息管理體系認證證書	2028年3月5日

法律程序及合規

法律程序

我們可能不時面臨日常業務過程中產生的各種法律或行政索賠及訴訟。無論結果如何，訴訟或任何其他法律或行政程序都可能導致我們耗費大量成本並分散資源，包括管理層的時間及注意力。於2025年7月，我們就北京潤澤致遠科技有限公司（「潤澤致遠」）違反合作協議項下的付款義務提起訴訟，要求支付未付款項及相關費用合計約人民幣12.0百萬元。於2026年3月，潤澤致遠就此向我們提出反訴，聲稱我們違反相關協議項下的若干排他性義務，並要求賠償損失及其他相關費用合計約人民幣21.0百萬元。於2026年5月，法院作出對我們有利的判決，判令潤澤致遠向我們支付約人民幣10.4百萬元及相關利息。潤澤致遠其後提出上訴。截至最後實際可行日期，該訴訟仍在審理中。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能捲入法律

業 務

訴訟及商業糾紛，這可能對我們的業務、財務表現及經營業績造成重大不利影響」。除上文所披露的法律程序外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾參與且未涉及任何重大法律、仲裁或行政程序，且我們亦不知悉任何針對本集團或董事的未決或潛在法律、仲裁或行政程序，此類程序無論單獨或合計均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無受到中國政府機關的任何重大行政處罰，亦無涉及任何系統性或對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的不合規事件。

美國出口管制限制及美國制裁風險

美國出口管制影響

於往績記錄期間，我們已向境內分銷商採購兩種美國原產軟件，採購金額於2023年、2024年及2025年分別約為人民幣0.02百萬元、人民幣0.01百萬元及人民幣0.6百萬元，且我們並無採購其他美國原產物品。據我們的國際制裁法律顧問告知，採購該兩款軟件無需取得許可證。由於向中國出口該等軟件無需許可證且我們於往績記錄期間並無因美國出口管制政策而遭遇任何採購限制，故於諮詢我們的國際制裁法律顧問後，董事認為，且聯席保薦人亦同意，從採購角度來看，現行美國出口管制政策並無且預期不會對我們產生重大不利影響。

於往績記錄期間，我們有十一名客戶被列入實體清單，其中一名客戶被列入腳註5類別（「**實體清單客戶**」）。於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月，來自實體清單客戶的收入分別為零、約人民幣0.8百萬元、人民幣1.9百萬元及人民幣0.5百萬元，分別佔我們相應期間總收入的0、0.3%、0.7%及0.2%。儘管如此，考慮到(i)我們銷售的產品乃於中國製造，並無與受管控的美國原產商品結合或與受管控的美國原產軟件捆綁；及(ii)據我們的國際制裁法律顧問告知，由於受外國直接產品規則腳註5（「**FDP規則腳註5**」）規限的產品為歸入出口管制分類編號（「**ECCN**」）項下B類別的特定設備，與我們的軟件產品有根本區別，故我們的產品不符合FDP規則腳註5所規定的產品範圍要求，我們的國際制裁法律顧問認為，由於我們的產品不受EAR規管且FDP規則腳註5不適用於我們的產品，我們與實體清單客戶之間的交易並無違反EAR。因此，董事認為，且聯席保薦人亦同意，該等交易不會對我們的業務營運或財務狀況造成重大不利影響。我們無法保證日後是否有其他客戶被列入實體清單，然而，鑒於我們的產品不受EAR規管，故我們預期於可預見未來不會對我們的營運產生任何重大不利影響。倘我們的任何客戶被列入實體清單，我們將與我們的國際制裁法律顧問合作，評估並確保我們與該客戶的交易符合EAR的規定。

業 務

美國制裁影響

於往績記錄期間，我們並無設立任何海外附屬公司。我們的銷售於中國內地、香港特別行政區及澳門特別行政區進行。因此，我們並未於任何受制裁國家營運業務，亦無直接或間接向任何受制裁國家作出銷售。就於往績記錄期間我們的交易對手方而言，我們的一名客戶被列入非SDN中國軍工複合體企業（「**NS-CMIC**」）清單，兩名客戶被列入中國軍事企業（「**CMC**」）清單。於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月，來自NS-CMIC客戶的收入分別為零、零、約人民幣0.4百萬元及零，分別佔我們相應期間總收入的0%、0%、0.2%及0%。就CMC清單客戶而言，於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月，來自彼等的收入分別為零、零、約人民幣1.1百萬元及零，分別佔我們相應期間總收入的0%、0%、0.4%及0%。據我們的國際制裁法律顧問告知，CMIC清單禁止美國人士買賣指定實體的公開交易證券，CMC清單實施美國國防部合同禁令，我們與CMIC及CMC清單實體的交易並不涉及上述任何情況，因此，美國所訂NS-CMIC清單及CMC清單產生的限制不適用於我們。董事認為，且聯席保薦人亦同意，與NS-CMIC清單及CMC清單所列對手方進行的交易對我們的業務營運、財務狀況或未來前景並無任何重大不利影響。基於上述分析且經諮詢我們的國際制裁法律顧問後，董事認為，且聯席保薦人亦同意，我們一直以來並無且預期將來亦不會受到美國出口管制限制及制裁法律的重大不利影響，原因是我們的採購及下游訂單並未受該等限制所影響，且鑒於我們產品及業務運營的性質，我們與受限制清單所列實體的交易不受相關限制性措施所規限。

美國對外投資審查影響

我們是一家致力於提供AI數字員工解決方案及企業級智能體解決方案的AI企業，助力企業加速其數智化轉型，使AI數字員工及智能體能夠處理廣泛任務，擁有結合行業特定場景自主研發的AI算法、LLM及RPA。我們不涉及半導體及微電子、量子信息技術領域的業務。由於我們自主研發的AI系統並未用於任何軍事、情報、大規模監控或機器人控制用途，且用於訓練該AI系統的算力規模低於 10^{23} ，我們的國際制裁法律顧問認為，我們對AI系統的研發並不構成最終規則所定義的AI相關禁止活動或須予公佈活動。因此，據我們的國際制裁法律顧問告知，儘管我們因在中國註冊成立而屬「受關注國家人士」，但由於我們並無從事「受關注活動」，故我們並非「受關注外國人士」，且美國人士對我們的投資不構成禁止交易或須予公佈交易。董事認為，且聯席保薦人亦同意，美國對外投資審查對我們的業務運營、財務狀況或[編纂]並無且預期不會產生任何重大不利影響。

業 務

環境、社會及企業管治

ESG管治事宜

ESG管治

我們堅信，構建完善的環境、社會及管治(ESG)體系對於實現可持續發展至關重要。我們已建立由董事會、戰略委員會、可持續發展工作小組及各運營單位組成的清晰ESG治理架構。這種架構將ESG管理深度融入運營體系，為可持續未來奠定堅實基礎。

董事會：作為公司可持續發展工作的最高領導及決策機構，董事會對ESG事務負最終責任。其職責包括審議並批准可持續發展戰略、目標及管理制度；審閱並最終確定可持續發展報告。

戰略委員會：作為可持續發展工作的研究及諮詢機構，董事會戰略委員會負責研究並向董事會就ESG戰略規劃提出建議；識別及監測重大ESG相關風險及機遇；並監督ESG目標的執行進展及績效表現。

可持續發展工作小組：由高級管理層及各部門、附屬公司負責人組成，作為我們ESG工作的執行與協調機構。該小組負責執行董事會決策，統籌運營部門落實具體任務，起草ESG體系與規劃，編製可持續發展報告，並開展內外部溝通及培訓工作。

各運營單位(包括附屬公司)：作為ESG工作的實施主體，各單位在其職能範圍內承擔主要責任，負責落實公司制定的ESG目標和工作計劃，並定期提供相關報告及信息更新。

展望未來，我們將繼續加強ESG相關能力建設計劃，以應對不斷演變的ESG議題，並進一步提升我們的整體管治水平。

中長期ESG戰略規劃

為系統化管理已識別的環境、社會及管治(ESG)風險並把握相關機遇，我們已制定涵蓋業務轉型、資源配置、進度追蹤及時效安排的全面規劃。

業務模式及運營轉型計劃

我們的轉型側重於優化算法及提高代碼效率，以降低產品運行期間的算力功耗，並開發用於節能、碳數據管理及ESG合規報告的自動化模塊，以協助客戶應對環境及監管挑戰。

業 務

資源配置與支持安排

為確保上述轉型計劃順利實施，我們將按以下方案配置資源。人力資源方面，可持續發展工作小組已成立，成員包括公司高層領導、部門主管、附屬公司董事及指定的可持續發展聯絡人，並由資本市場部擔任主導單位，負責提供戰略支持及專業知識，以推進可持續發展計劃。財務資源方面，我們支持投資管理職能將可持續發展因素納入財務預測及估值，通過調整關鍵變量為全面投資決策提供依據。

我們將系統性強化ESG管理體系，推動產品創新，以深化可持續發展實踐。長遠來看，我們致力於將ESG考量因素全面融入企業戰略與運營，力求成為負責任發展的行業標桿。短期（1至2年）：建立ESG管理團隊，完成溫室氣體排放清單編製工作。中期（3至5年）：深化綠色技術研發，達成階段性節能減排目標，並加強供應鏈ESG管理。長期（5年以上）：將ESG全面融入企業戰略。

為監控計劃進展，我們設定以下目標：環境目標：我們計劃開展並持續進行溫室氣體排放清單編製工作；管治目標：我們計劃建立並運作ESG管理團隊，完成首輪全公司範圍的ESG意識培訓。

環境事宜

氣候變化管理

隨著全球氣候變化加劇，為我們的運營帶來風險及機遇。作為一家AI公司，我們雖不屬於傳統高能耗行業，但仍面臨以下與氣候相關的風險。

物理風險

我們的數據中心、服務器集群及辦公設施依賴持續穩定的電力供應。熱浪等極端天氣事件可能導致電網過載、區域性停電或限電，進而引發服務中斷、可靠性降低、冷卻成本增加等運營風險。我們將制定應急措施以快速響應此類突發狀況。

合規風險

儘管我們目前無需承擔全國碳市場下的強制減排義務，但若未能按照監管要求準確及時地計算和披露溫室氣體(GHG)排放量可能會導致監管問詢、處罰或聲譽影響。為降低此風險，我們密切監察ESG及氣候相關事宜的法律及政策發展，並相應更新我們的合規措施。

業 務

轉型風險

根據財務報表，越來越多的客戶，尤其是金融服務、製造等行業的大型企業，已將供應商的ESG績效納入其採購評估體系。若未能達到客戶對可持續表現的期望可能會影響我們的市場份額及競爭力。為此，我們將繼續加大技術創新的研發投入，以增強產品在低碳轉型中的競爭力及適應性。

溫室氣體排放

溫室氣體(GHG)排放包括範圍1(直接排放)、範圍2(能源間接排放)及範圍3(其他間接排放)。

範圍1及範圍2的溫室氣體排放主要源自用電所產生的間接排放，較小部分來自公司燃料動力車輛的直接尾氣排放。範圍3的溫室氣體排放主要來自僱員出差及通勤，較小部分則來自商品、服務及資本商品的採購。

下表載列我們於相關報告期間的溫室氣體排放：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
溫室氣體排放				
範圍1直接溫室氣體排放				
(噸二氧化碳當量)	6.66	3.10	8.12	2.35
範圍2間接溫室氣體排放				
(噸二氧化碳當量)	179	221.04	248.24	119.58
範圍1及範圍2溫室氣體排放總量				
(噸二氧化碳當量)	186.25	224.14	256.36	121.93
範圍1及範圍2溫室氣體排放強度				
(噸二氧化碳當量／人民幣萬元收入) ...	0.0086	0.0092	0.0100	0.0187
範圍3間接溫室氣體排放(噸二氧化碳當量)				
範圍3溫室氣體排放強度	309.12	328.97	370.35	157.41
(噸二氧化碳當量／人民幣萬元收入) ...	0.0143	0.0135	0.0145	0.0240

有關季節性因素的附註：

我們的收入受重大季節性波動影響，大部分年度收入於財政年度下半年確認。因此，任何特定年度上半年的溫室氣體排放強度無法與全年數據作直接比較，且由於比率計算中分母較小，有關數據往往顯得較高。

業 務

作為一家科技公司，我們致力於通過實施節能措施、提升員工節能意識及促進高效資源管理等可持續實踐來減少碳排放。

為減少範圍1排放，我們已實施嚴格的車輛審批制度，並鼓勵線上及電話溝通，以盡量減少車輛使用。此外，我們在今後的採購中將優先採購新能源汽車。為減少範圍2排放，我們辦公室已全面採用LED節能照明，並倡導員工離開時關閉電腦及燈光，營造全公司綠色節能的辦公文化。為減少範圍3排放，我們的差旅政策鼓勵員工優先選擇低碳公共交通，並盡可能採用步行、自行車或電動滑板車。

相較基準年（2025年），我們未來三年及至2030年的溫室氣體排放強度（每單位收入碳排放量）減少目標如下表所示：

範圍	減排目標			
	2026年	2027年	2028年	2030年
範圍1+範圍2	1%	2%	6%	8%
範圍3	1%	2%	3%	5%

能源消耗

我們的能源消耗主要包括電力及燃料。電力用於為照明、電腦、服務器以及其他辦公及運營設備供電，而燃料消耗主要來自公司車輛的使用。

下表載列我們於過往報告期間的主要能源消耗指標：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
能源消耗				
電力(千瓦時).....	334,697	411,928	467,843	225,365
汽油消耗(升).....	2,678.60	1,246.79	3,267.52	946.30

在日常運營中，我們通過一系列切實可行的措施實現節能目標，包括：辦公室全面採用LED照明，較傳統熒光燈及白熾燈照明節省用電量；倡導員工關閉非使用狀態電腦與照明，在全公司範圍內培育綠色節能辦公文化；及推廣遠程會議，以減少出差頻率及公司車輛使用。通過持續提高能源效率，我們的目標是到2030年實現化石燃料（汽油）總消耗量較2025年減少2%、用電量較2025年減少5%。

業 務

資源消耗及廢棄物管理

我們已制定《金智維打印管理辦法》，以促進節約用紙、按需用紙及鼓勵雙面打印。涉密打印廢紙由指定人員統一粉碎處理，而淘汰的計算機及外圍設備則由具備資質的專業人員回收，確保以符合環保要求的方式處置。

社會事宜

員工

我們秉承以人為本的理念，致力於吸引、培養及留任優秀人才，打造穩定高效且充滿活力的團隊，推動我們的可持續發展。我們的招聘流程嚴格依據崗位需求，對應聘者的經驗、專業技能、教育背景及綜合能力進行全面評估。我們堅決貫徹平等就業機會政策，禁止基於種族、膚色、宗教、性別、年齡、國籍、婚姻狀況等法律保護特徵的歧視行為，積極推動工作場所的多樣性與包容性。

員工成長被視為企業發展的基石。我們為全體員工提供透明的職業發展路徑與平等的晉升機會。我們通過建立完善的內外部培訓體系，持續投入能力建設，覆蓋產品知識、市場趨勢、團隊協作及領導力發展等領域，助力員工與我們共創價值、共同成長。我們嚴格遵守適用的勞動法律法規，包括《中華人民共和國勞動合同法》。本集團全體員工簽訂書面勞動合同，明確約定薪酬福利、績效考核、工作時間、休息休假、職業安全健康及終止條件等雙方權利義務，並通過保密及競業條款保障我們及客戶的知識產權與商業機密。自成立以來，我們未發生任何重大勞資糾紛或停工事件，我們與員工保持長期穩定、互惠互利的僱傭關係。

我們建立清晰的員工晉升途徑，配套系統化流程與透明化渠道。員工培訓與發展是員工不斷吸收知識、提升技能的重要途徑。我們每年都會制定培訓發展計劃，幫助員工不斷提升能力。我們已建立《金智維新員工崗前技術培訓學習指南》及《新員工入職培訓大綱》等培訓管理制度，通過線上線下結合方式開展企業文化、新人入職、綜合素質提升及管理發展等方面的培訓。

供應商管理

我們秉持嚴謹負責的供應商管理理念。我們的《金智維採購管理辦法》列明供應商准入、評估及持續管理的明確流程。供應商須通過技術能力、人員資質、質量管理體系、生產控制、實驗室與檢測能力、運維服務及產品質量等多維度綜合評估。僅達標且完成整改(如需要)的供應商方可列為合格供應商。

業 務

我們每年開展供應商績效評估，將供應商劃分為A至D級以實施動態分級管理，並正積極準備將ESG因素納入我們的供應商管理體系。

產品責任與客戶關係

我們將監管合規與數據安全置於運營核心。我們嚴格遵循《中華人民共和國網絡安全法》及《中華人民共和國數據安全法》，並建立覆蓋數據分類、權限管控及風險監測的內部控制框架，以保障客戶與業務數據的全生命週期安全。我們保持高效透明的投訴處理機制，確保客戶反饋得到快速響應與閉環解決，從而持續提升客戶滿意度與服務體驗。

企業社會責任

我們將技術創新與滿足社會需求緊密結合，履行企業社會責任，在基層減負、警務效能提升、人社服務優化等方面取得顯著成效。下表概述具體情況：

貢獻領域	核心計劃及產品	主要成果及影響
衛生安全防護與 基層減負....	— 減輕基層負擔：數字員工協助衛生數據統計智能化運作。	— 推動RPA應用，實現醫療數據自動統計、處理及報告。
智慧警務效能 提升	— K-AFA反詐數字警察助理。	— 實現端到端自動化，釋放警力資源，減輕基層單位工作壓力，協助多地公安機關提升資金追回率及辦案效率。
人社服務與 數字化轉型..	— 與珠海市人力資源和社會保障局共建人工智能應用創新聯合實驗室。 — 推出社保「掌上辦」及智能自助終端「一鍵通」等數字化公共服務。	— 通過公私合作引進人工智能技術，珠海市人力資源和社會保障局顯著提升社會保險業務的處理效率及服務體驗。

作為珠海市香洲區慈善總會副會長單位，我們始終積極履行企業社會責任，在鄉村振興、教育助學、疫情防控、社區關懷等領域開展系列公益活動，體現出我們通過科技回饋社會的承諾。

業 務

下表列示本公司近年主要慈善捐贈支出。

時間	摘要	項目全稱	支出（人民幣元）
2023年 ...	向珠海市香洲區紅十字會捐贈人民幣 50,000元	非營運支出 _捐贈支出	50,000.00
2023年 ...	北京朝陽區創世紀數字金融促進中心 2023中國數字金融合作論壇合作費用		300,000.00
2024年 ...	珠海市財政國庫支付中心－捐贈款項		50,000.00
2024年 ...	廣東省鄉村振興基金會古樹認養項目		100,000.00
2024年 ...	珠海市香洲區紅十字會贊助米林學子		36,000.00
2024年 ...	珠海市香洲區慈善會兒童節捐贈基金		5,000.00
2024年 ...	Zhuhai Yuandu Cultural Media Co., Ltd. 第五屆廣金杯校友足球賽贊助費		100,000.00
2025年 ...	人力資源及行政部向珠海市香洲區慈善 會的捐贈款		13,500.00

安全管理

我們高度重視職業與運營安全，建立覆蓋消防電氣安全、設施運行及應急響應的完整體系。已構建三級安全責任架構：人力資源與行政部統籌規劃與監督；各部門負責人實施屬地管理；及全體員工共擔安全責任。我們定期開展檢查與危害評估，維護消防設備，規範辦公環境用電與設備操作，提升對火災地震等突發事件的響應處置能力。更新版安全管理體系已於2025年7月正式實施，以保障人員、財產及業務連續性。

風險管理與內部控制

風險管理與內部控制系統

我們已建立全面的風險管理及內部控制系統，以識別、評估及管理營運中的主要風險，確保合規及可持續發展：

環境及運營合規管理

儘管我們的軟件業務不涉及高污染流程，但我們仍致力於履行環境責任，管理數據中心的能源消耗，並通過技術優化就能效提升積極提高效率。

業 務

勞動保護與人才發展機制

我們嚴格遵循勞動合同法等勞動法規，保障員工薪酬福利、工作時間與休息以及職業健康安全。針對核心技術研發人員，我們進一步規範工作安排、完善發展晉升通道，構建尊重與賦能人才的制度環境。

業務與信息安全風控系統

針對軟件產品及服務交付特點，我們已建立覆蓋網絡安全、數據隱私與知識產權保護的全程管控機制，嚴格執行數據分類、權限管控與合規審查，同時確保產品與信創（國產技術）適配等國產技術要求的兼容性，從而保障運營穩定與客戶信任。

風險管理流程及標準

我們採用系統化、全週期的機制來識別、評估及應對重大風險，包括ESG相關風險，以確保與戰略目標保持一致。具體流程及標準如下：

風險識別與信息收集

我們通過持續監測法律法規、研閱行業報告、追蹤媒體動態及開展內部訪談與現場檢查，全面識別內外部風險因素。

風險評估與優先級排序

對於已識別的風險，我們從發生概率與財務影響兩個維度進行評估，運用風險矩陣等工具確保科學劃分優先級，將資源有效配置於重大風險。

董事會依據三大核心維度釐定各風險重要性：風險是否對企業估值、現金流或長期盈利能力產生重大影響；議題是否受到投資者、監管機構及客戶等主要利益相關方的高度關注；風險是否對長期戰略與品牌聲譽產生實質性影響。

董事會通過定期會議正式審批確認重大ESG風險優先級排序，並將結果系統化納入整體戰略與資源配置框架。

獎項及榮譽

於往績記錄期間，我們在產品、技術及創新方面獲得多項獎項及榮譽。下表載列我們於往績記錄期間所獲得的主要獎項及榮譽：

獲獎日期	頒發機構	獎項及榮譽
2026年	數字中國建設峰會組委會	人社綜合智能體被評為AI領航獎

業 務

獲獎日期	頒發機構	獎項及榮譽
2026年	胡潤研究院	中國獵豹企業
2025年	IDC (國際數據公司)	連續三年蟬聯中國RPA+AI市場份額第一
2025年	畢馬威中國	金融科技企業雙50榜單
2024年	CAICT (中國信息通信研究院)	金信通獎
2024年	福布斯中國	金融科技潛力企業前十名
2024年	工業和信息化部人工智能技術與應用 評測重點實驗室	《基於大模型的數字員工標準》共同起草人
2024年	工業和信息化部人工智能技術與應用 評測重點實驗室	《企業智能化成熟度評估模型》共同起草人
2023年	廣東省人工智能產業協會	廣東人工智能風雲榜科技企業
2023年	香港特別行政區政府投資推廣署、粵 港澳大灣區金融科技聯盟、深圳市 金融科技協會、香港電腦學會、畢 馬威中國	粵港澳大灣區金融科技用端企業20榜單
2023年	中華人民共和國工業和信息化部	國家級專精特新「小巨人」企業