

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的進一步詳情，請參閱「業務－我們的戰略」。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股H股[編纂]港元（即[編纂]每股H股[編纂]港元至[編纂]港元的[編纂]）及[編纂]未獲行使，我們估計於扣除[編纂]及我們就[編纂]已付及應付的其他估計開支後，我們將自[編纂]收取[編纂]約[編纂]港元。根據我們的戰略，我們擬將[編纂][編纂]按下述金額用於下述用途：

- [編纂]約[編纂]%或[編纂]港元將用於研究與開發（「研發」）我們的解決方案平台及AI解決方案。
- [編纂]約[編纂]%或[編纂]港元將用於進一步開發我們的解決方案平台。
 - (i) 我們將繼續優化我們的K-APA平台。這包括提升其環境適應能力，確保系統在多樣化業務場景下的穩定性。我們將進一步升級流程挖掘技術，使用戶能夠看到流程的執行狀況，並識別適合自動化與智能優化的節點。我們亦將加強大語言模型（「大語言模型」）自動生成業務腳本，並將開展輕量化平台架構研究，以實現更高效部署。我們將進一步把大語言模型技術整合至我們的K-APA平台，力求提高平台能力以提供更多行業專屬的解決方案。
 - (ii) 對於我們的Ki-Agent平台，我們將重點強化其智能體能力。我們計劃持續改進其標準組件，並將注重行業適應性。例如，我們將針對特定域大語言模型進行專項訓練，使智能體能夠更好地理解 and 服務於各行業獨特的業務邏輯和需求。
 - (iii) 我們亦計劃投資於行業知識積累、數據標註及底層計算基礎設施，以支持我們平台及解決方案的升級迭代。由於積累行業知識數據是構建強大AI應用的關鍵基礎，我們將系統地加強涵蓋多個垂直行業的知識庫。由於計算能力是AI發展的基礎引擎，我們計劃建立內部計算中心或與領先機構建立高層次的合作夥伴關係，共同投資於計算基礎設施。此外，為確保高質量的數據來源，我們將尋求投資於數據標注行業的機會。
- [編纂]約[編纂]%或[編纂]港元將用於研發我們行業專屬的解決方案，具體而言：
 - (i) [編纂]約[編纂]%或[編纂]港元將用於投資我們面向金融服務行業的解決方案。具體而言，相關工作將包括對我們現有解決方案進行智能化優化、開發新解決方案以及擴充為該等解決方案提供支持的技術服務團隊。

未來計劃及[編纂]用途

- (ii) [編纂]約[編纂]%或[編纂]港元將用於投資面向非金融領域的解決方案。具體而言，我們將繼續研發專為特定垂直行業（包括但不限於能源、海關、教育、法院、物流及物業管理領域）量身定製的解決方案，識別其他可行的應用場景，並提升可擴展性及可複製性。
- [編纂]約[編纂]%或[編纂]港元將用於進一步發展我們在更廣泛的業務領域及地理區域的銷售及營銷網絡，以及擴展我們的銷售渠道合作夥伴。
 - (i) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於開發覆蓋更多元化及細化的行業垂直領域的銷售及營銷網絡。在金融服務領域，於2026年，我們計劃將銀行客戶進一步細分，並為不同細分板塊成立專職客戶服務團隊，擴大我們的銀行業事業部，配備更多售前、諮詢及交付人員以提供更加專業及高效的服務，更好地應對主要銀行客戶的需求。同時，我們計劃逐步擴充專職客戶服務團隊，以便更好地服務其他金融服務子行業（包括證券、期貨、基金及保險）的潛在客戶，重點關注相關子行業內客戶年訂單額超過人民幣[編纂]元的細分板塊。在非金融領域，我們將依照相同的人民幣[編纂]元篩選標準，進行持續監控，並於2027年前組建面向該等選定的重點行業垂直領域（如能源、教育、海關及法院）的專職銷售團隊，深化與頭部客戶的合作，並打造行業標桿性AI解決方案。
 - (ii) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於拓展銷售及營銷團隊的地理覆蓋範圍。我們計劃擴大中國主要城市的營銷團隊，並於2026年前逐步擴大香港市場的營銷團隊。通過該等辦事處，我們將建立或進一步擴大本地化團隊，以更好地滿足不同地區客戶的特定需求並擴大我們對當地市場潛在客戶的覆蓋面。詳細的區域擴張計劃如下表所示。

地區	城市	計劃 設立日期	預期 專業客戶服務 團隊／辦事處	預期 本地支持 經理／辦事處
華東	杭州、濟南	2026年	2	3
		2026年	1	2
華北	太原	2026年	1	2
華南	海口、南寧、 長沙	2026年	1	2
華西	西安	2026年	1	2
華中	鄭州	2026年	1	3
香港	香港	—	3	3

- (iii) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於加強我們的渠道合作夥伴網絡。在保險業等金融服務領域，我們將物色更多具有強大客戶渠道及影響力的合作夥伴。在人力資源和社會保障等非金融領域，我們正與科技公司和大數據中心合作，憑藉其政策洞察力和客戶覆蓋率，共同推廣我們的解決方案。我們將在解決方案賦能及互動營銷活動方面為渠道合作

未來計劃及[編纂]用途

夥伴提供支持，包括在合作夥伴地點部署解決方案及組織城市級研討會以加強客戶參與度。在地域分佈上，我們將於2026年在主要地區分階段開展渠道招募活動，並挑選擁有強大本地客戶關係及廣泛覆蓋範圍的合作夥伴（包括政府實體、能源公司等），以提升市場滲透率。

為支持上述計劃，下表載列2026年至2028年人事招聘策略詳細實施計劃。

職務	角色及職能	所需經驗及資格	估計擬聘用員工人數			
			2026年	2027年	2028年	總計
專業客戶服務人員.....	(i) 售前 (ii) 諮詢 (iii) 交付	(i) 逾五年軟件售前／政府／國有企業諮詢經驗； (ii) 具備金融／政府／企業客戶資源者優先； (iii) 具備諮詢公司背景者優先； (iv) 具備金融科技經驗者優先	35	39	37	111
本地支持經理.....	(i) 調整解決方案以符合當地要求（包括中國內地及香港）； (ii) 解決方案展示；及 (iii) 建立渠道合作夥伴網絡	(i) 學士學位； (ii) 具備本地金融機構／國有企業／政府機關／大型企業工作經驗者優先； (iii) 熟悉地方政府運作； (iv) 具備良好的協調及項目執行能力	15	20	22	57

- [編纂]約[編纂]%或[編纂]港元將用於營銷及品牌推廣活動。我們計劃設立更多產品展示中心，以直接及互動方式展示我們的解決方案，讓客戶更好地體驗解決方案的功能，從而提高市場滲透率。在北京、烏魯木齊及珠海現有展示中心的基礎上，我們計劃於2026年在廣州、南寧及濟南設立新的展示中心，並於2027年進一步拓展至其他主要城市。此外，我們計劃全年透過參與主要行業論壇（包括數字中國建設峰會、世界人工智能大會）及金融、製造及能源行業的其他論壇來提升我們的品牌知名度。我們亦擬繼續在中國推廣「AI數字員工百城萬里行」活動，該活動由在不同城市舉行的一系列營銷活動組成，旨在展示我們的K-APA平台及其應用場景。該等活動通常包括現場演示自動化場景及現場實操工作坊，參與者可親身體驗使用我們的產品創建自動化工作流。演示場景包括（其中包括）銀企對賬、發票核驗、簡歷檢索、招聘輔助、文件比較、網頁數據提取以及銷售及採購數據分析。截至最後實際可行日期，該活動已在中國多個城市舉辦，包括深圳、珠海、杭州、香港、西寧、長沙、重慶及石家莊，且我們計劃繼續在

未來計劃及[編纂]用途

中國舉辦該活動。我們目前擬將該活動集中於中國市場，並將基於我們的業務拓展及市場需求，於未來評估將該活動拓展至海外市場的潛在機會。有關我們盈利途徑的進一步詳情，請參閱「業務－擴大客戶群－實施針對性營銷的理由」。

- [編纂]約[編纂]%或[編纂]港元將用作營運資金及一般企業用途。

倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的[編纂]或[編纂]，則[編纂][編纂]將分別增加或減少約[編纂]港元。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將收取的額外[編纂]為(i)[編纂]港元（假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即[編纂]）；(ii)[編纂]港元（假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即[編纂]範圍的[編纂]）及(iii)[編纂]港元（假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即[編纂]）。

倘[編纂][編纂]（包括[編纂]獲行使所獲得的[編纂]）高於或低於預期者，則我們可能會按比例調整上述[編纂]的用途分配。倘[編纂][編纂]毋須立即用作上述用途，我們僅可將該等資金存放於持牌商業銀行及／或其他獲授權金融機構（定義見證券及期貨條例或其他司法權區的適用法律法規）的短期計息賬戶內。在此情況下，我們將遵守上市規則的適當披露規定。