

業 務

我們的願景

AI創造無限可能。

我們的使命

點滴努力，普惠科技。

概覽

我們專注於為企業提供前沿的人工智能解決方案，助力企業大規模高效整合數據、決策及運營。憑藉我們AI-Ready的FastData Foil數據融合平台及Deepexi企業級大模型平台兩大基礎設施，實現Agentic人工智能應用在企業的部署及實施。

根據弗若斯特沙利文的資料，以2024年的收入計，我們是中國企業級大模型人工智能應用解決方案市場中排名第一位的大模型人工智能應用解決方案專業提供商。同時，我們是中國首批構建AI-Ready數據融合平台的大模型人工智能應用解決方案專業提供商，確立了我們作為企業人工智能轉型核心推動者的地位。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的自有大模型是業界首個完成深度合成算法及生成式人工智能服務雙重監管備案的通用企業運營決策大模型。

我們的解決方案助力各行業的企業優化決策、提升運營效率並提高生產力。我們已經實現了在多個垂直行業的規模商業化落地，包括消費零售、製造、醫療及交通等。截至2024年12月31日，我們為全球各行業累計245名企業用戶提供服務，其中我們的複購客戶為81名企業客戶，佔我們客戶群的33.1%，顯示我們高度的客戶黏性及客戶滿意度。

於往績記錄期間，我們的收入高速增長。我們的收入由2022年的人民幣100.5百萬元增加28.4%至2023年的人民幣129.0百萬元，並進一步增加88.3%至2024年的人民幣242.9百萬元，2022年至2024年的CAGR為55.5%。我們收入的持續增長顯示我們戰略經營舉措的有效實施，而我們的產品服務能持續滿足企業客戶的需求。

市場機遇

根據弗若斯特沙利文的資料，按收入計，企業級大模型人工智能應用解決方案的市場規模於2024年已達到人民幣386億元，並預計於2029年達到人民幣2,394億元，2024年至2029年的CAGR為44.0%。

業 務

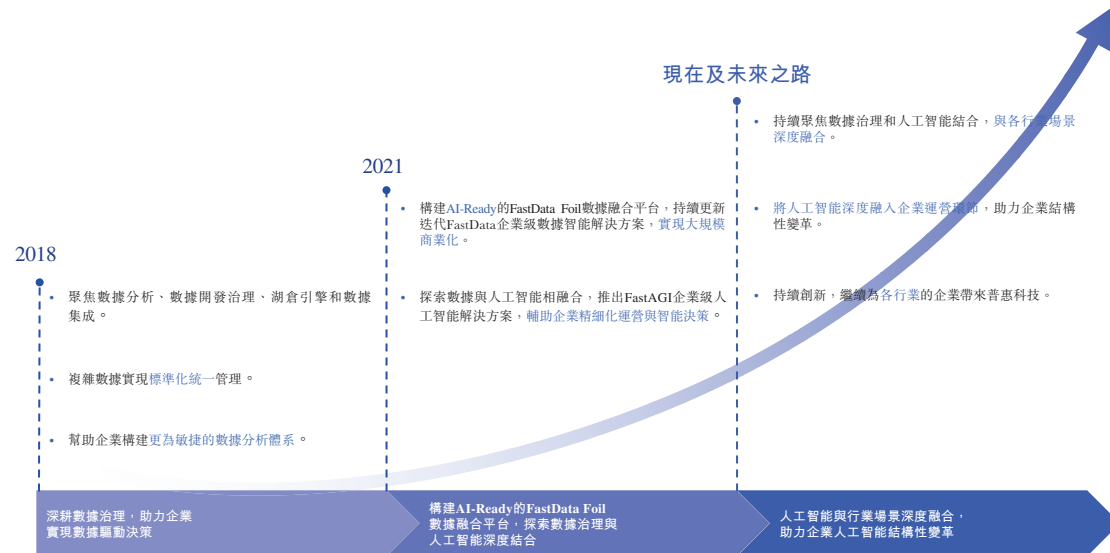
大模型的興起正推動企業級大模型人工智能應用，尤其是Agentic人工智能應用的發展。特別是目前開源基礎大模型生態成為行業主流趨勢，顯著消除了因基礎大模型之間的差距導致的各人工智能應用效率的差距，對人工智能應用領域的競爭格局進行了重塑，而數據質量、模型訓練能力及算力則成為影響市場競爭的關鍵因素。然而，該等因素也限制著各行業中企業Agentic人工智能應用的部署及實施。具體而言：

- **數據質量參差不齊：**高質量的數據是將開源基礎模型訓練為企業專屬大模型的必備要素。然而，企業通常存在數據治理完整性差、標準化低及精確度低等情形，無法將結構化、半結構化和非結構化的數據進行統一高質量治理，因而無法為企業專屬大模型訓練提供高質量、標準化、統一化的語料，導致企業在部署Agentic人工智能應用時存在極大困難。
- **訓練企業專屬大模型難度大：**開源基礎大模型不具備理解並處理行業屬性強且複雜任務的能力。該等基礎模型僅能為企業提供諸如數據檢索、辦公協作和簡單的聊天機器人等基本功能。該等功能提供的附加值有限，且無法滿足企業運營中至關重要的關鍵業務需求，如深度經營決策支持及生產力增強工具。倘若將該等模型轉化為企業專屬模型，需將企業的數據和業務邏輯整合至統一的框架下，以便根據企業專屬的業務規則及分析準確說明及作出決策，為Agentic人工智能應用部署奠定基礎。然而，不少人工智能提供商在了解企業需求和有效訓練模型方面缺乏深入的行業洞察力及必要能力，從而難以開發可應用的企業專屬大模型。
- **與企業系統集成兼容度低：**Agentic人工智能應用的部署亦需要通過將開源基礎大模型與原有的公共知識能力（以小模型或其他形式呈現）進行耦合。然而，企業系統、開源基礎大模型及公共知識能力之間不能兼容，導致系統集成方面存在困難，同時企業擁有多個分散系統，該等系統之間的數據流通和信息共享存在問題，進一步加劇了企業部署Agentic人工智能應用的難度。
- **算力部署成本高：**儘管開源基礎大模型的出現，使得模型訓練相關的成本大幅降低，但企業部署Agentic人工智能應用時仍需要大量算力。對於多數企業存在財務上的挑戰。

業 務

我們的發展歷程

自2018年成立以來，在推動中國企業實現人工智能轉型的過程中，我們始終致力於持續的業務發展、優化及創新。以下是我們發展的關鍵階段：



第一階段：開拓數據治理，助力企業實現數據驅動決策

在發展的第一階段，我們深耕數據處理領域，憑藉自主研發的湖倉架構，聚焦數據存儲、數據集成、數據治理、數據開發和數據分析，培養了核心能力。我們推出了FastData企業級數據智能解決方案，提供從數據存儲到數據分析的全棧數據結構功能，將複雜數據轉換為可理解的業務洞察，並且將其標準化統一管理，在數據與業務之間搭建紐帶，從而助力企業提升實時數據分析能力，構建更為敏捷的決策程序，實現降本增效。於此階段，我們開始與垂直領域領軍企業開展合作。

第二階段：構建AI-Ready的FastData Foil數據融合平台，探索數據治理與人工智能深度融合

於2021年，我們進入發展的第二階段，專注於數據治理與人工智能結合。數據能力構成企業級人工智能部署的核心壁壘。於此階段，我們構建了集湖倉一體、流批一體、統一治理等多種功能於一體的AI-Ready的FastData Foil數據融合平台，全面整合從數據存儲、數據分析到數據價值實現的完整數據價值鏈。基於這一平台，我們持續更新迭代FastData企業級數據智能解決方案，幫助企業實現多模態、多維度、多指標數據的實時治理、分析及端到端價值鏈跟蹤。

業 務

具體而言，我們的FastData Foil平台能夠對原始數據進行分詞處理，將其轉換為大模型可理解處理的格式，為大模型訓練奠定基礎。正是憑藉此能力，我們於2023年末推出了FastAGI企業級人工智能解決方案。

同時，我們開始了我們規模化的商業之路。我們累計服務的客戶數量由2022年的129名增加至2024年的245名。我們的收入由2022年的人民幣100.5百萬元增加至2024年的人民幣242.9百萬元，CAGR為55.5%。憑藉客戶的普遍採用及行業聲譽的持續攀升，我們已通過市場驗證。

現在及未來：人工智能與行業場景深度融合，助力企業人工智能轉型

時至今日，基於對開源基礎大模型與公共知識能力的耦合，以及與行業領軍企業的深度合作獲得大量不同行業數據及經驗，我們開發了Deepexi企業級大模型平台。該平台整合了各垂直行業的基礎能力，並可通過監督微調(SFT)及強化學習訓練及微調為企業專屬大模型。該等模型驅動我們的FastAGI企業人工智能解決方案，其內置的Agentic人工智能應用具備處理行業特徵的數據能力，並可進行複雜有效推理，協助企業完成複雜的工作任務及提升運營效率。

未來，我們相信所有的行業都面臨向人工智能轉型的調整。我們將以數據工程、模型工程和應用工程為我們人工智能開發的核心，並持續探索多元化混合技術棧提升我們解決方案的能力。憑藉與各行業場景深度融合，我們持續為企業構建和運營場景化人工智能應用，為企業級人工智能場景落地提供端到端服務。

我們的技術基礎設施

通過持續的研發投入，我們構建了強大的技術基礎設施，以支撐我們的人工智能應用的規模商業化。主要包括下列各項。

AI-Ready的FastData Foil數據融合平台

我們的FastData Foil數據融合平台集湖倉一體、流批一體、統一治理等功能於一身，支持對海量實時多模態數據的高速處理，能夠對原始數據進行分詞處理，為通過SFT及強化學習來訓練及微調大模型提供重要數據，進而將其訓練為企業專屬大模型。

業 務

Deepexi企業級大模型平台

我們打造的Deepexi平台整體構建於主流開源基礎大模型之上，將公共知識能力與該等模型予以耦合。通過使用SFT及強化學習，結合我們積累的各行業數據，對開源基礎大模型進行訓練與微調，從而形成我們的Deepexi企業級大模型平台，其為結合跨領域知識混合檢索能力及推理決策能力的通用運營決策大模型，同時亦具備了數據交互、多系統接入、信息安全保障等基礎部署能力，以支持高效的企業部署。

之後，Deepexi企業級大模型平台與異構計算環境兼容，可本地化部署，使用FastData Foil數據融合平台處理的客戶數據進一步訓練及微調，以形成契合客戶業務邏輯的企業專屬大模型，旨在提供具備分層訪問控制和自主工作流功能的零幻覺輸出，為部署我們的Agentic人工智能應用奠定了堅實的基礎。

該等平台共同支撐我們的技術基礎設施，使我們能夠提供可擴展的行業特定人工智能解決方案，從而推動企業人工智能轉型。

我們的解決方案

我們的FastData企業級數據智能解決方案和FastAGI企業級人工智能解決方案助力企業大規模高效整合數據、決策及運營。我們的解決方案遠遠超出了基本的人工智能功能，如簡單的數據檢索、辦公協作及簡單的聊天機器人。其通過提供深入的運營決策支持及生產力增強工具，直接解決核心業務挑戰。

FastData企業級數據智能解決方案

利用我們自有的AI-Ready的FastData Foil數據融合平台，我們的FastData解決方案使企業能夠高效地治理結構化、非結構化、半結構化等多模態數據，構建高質量知識庫。通過將企業的多模態數據（如知識、文檔、圖集、公式）實現標準化統一治理，在數據與業務營運之間搭建紐帶，提升了數據獲取及處理的靈活性、敏捷性和準確性，減少了數據開發工作和成本，同時大幅提升了數據分析效率和業務響應速度。此外，其為模型訓練及微調及Agentic人工智能應用提供分詞數據輸出，同時也為商業智能及分析應用提供數據輸出。

FastAGI企業級人工智能解決方案

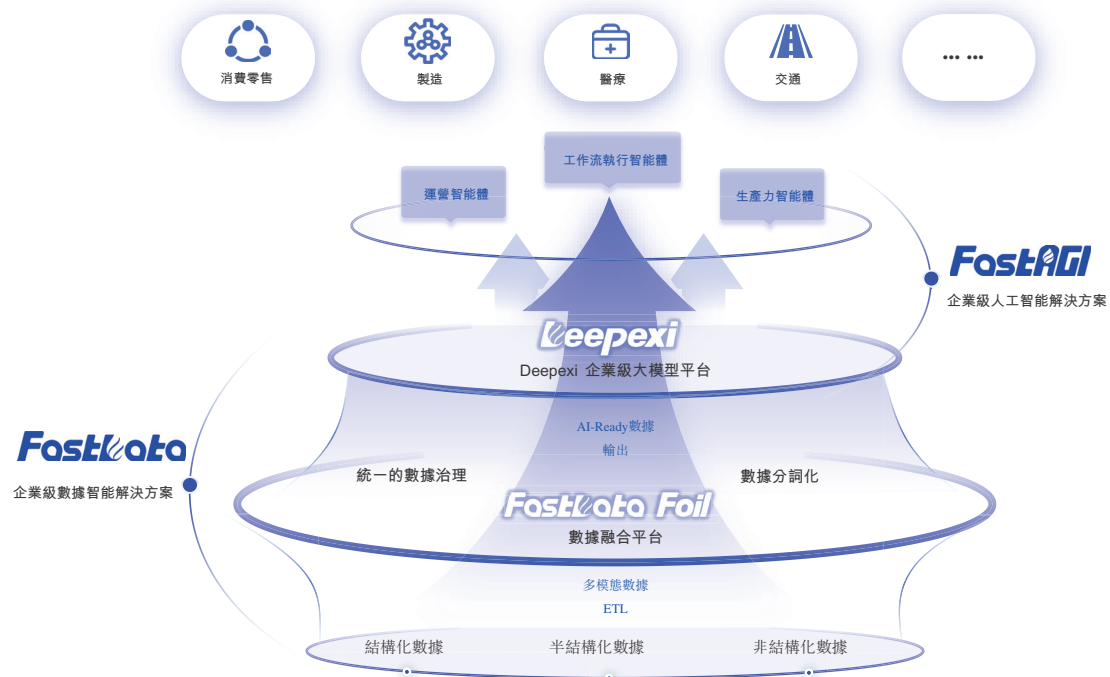
基於我們的Deepexi企業級大模型平台，我們的FastAGI解決方案為各行各業的企業提供多場景的Agentic人工智能應用，包括消費零售、製造、醫療、交通等。在商業

業 務

運營領域，FastAGI增強了數據及知識檢索能力及外部服務集成，為業務人員實現精細化運營、動態資源優化及智能決策提供端到端支持。在製造領域，FastAGI涵蓋了行業標準知識圖譜構建、文檔及圖集檢索、設計輔助和智能設計審查等關鍵領域，促進了高效協作和提升精確度及設計質量。此外，其能優化工藝路線生成、參數推薦及質量問題解決方案，顯著提高工藝設計效率和質量控制。

為進一步優化算力層部署，我們推出了已內置FastAGI的一體化平台Fast5000E。通過在接口兼容、算力調度、引擎適配等各方面的優化，Fast5000E將軟件和硬件之間的協同效應最大化，從而提高FastAGI在企業部署的經濟性和可實現性。

以下圖表闡述我們的解決方案及技術基礎設施：



我們的商業化策略

點滴努力，普惠科技是我們的使命。我們專注於服務垂直行業中的領軍企業並提供以客戶為中心的解決方案。例如，在消費零售行業，我們向一家總部位於深圳的中國領先時尚鞋履公司提供FastData及FastAGI人工智能解決方案，並在運動服裝行業等其他細分行業領軍企業複製我們的成功經驗，以提高其在各種場景下的運營分析及決策能力。通過服務行業中的領軍企業，我們對特定行業的挑戰有更深入的了解，從而提高了我們的解決方案對新客戶的吸引力，這使我們能夠快速複製到垂直領域的其他企業，進而平行拓展快速複製，實現了不斷獲客的良性循環，並形成了飛輪效應。

業 務

於往績記錄期間，使用我們的FastAGI企業級人工智能解決方案的企業數量由2023年的兩家增長至2024年的20家。於2023年及2024年，我們的FastAGI企業級人工智能解決方案產生的總收入分別為人民幣6.5百萬元及人民幣90.4百萬元。每名用戶的平均收入由2023年的人民幣3.3百萬元增至2024年的人民幣4.5百萬元，顯示我們成功的商業化策略及我們的解決方案深受企業客戶認可。

我們的人工智能生態系統

我們已經與知名高校、人工智能硬件開發商及軟件開發商進行合作，打造強大的人工智能生態系統。我們的人工智能生態系統有助於我們提升研發技術實力，多元化技術棧，豐富產品組合，並且在為行業客戶的服務中獲取的產業知識進一步推進我們的產品更新迭代，確保我們的解決方案滿足市場日新月異的需求及客戶預期。

2024年，我們聯合中國知名大學成立「Data+AI」數據智能研發實驗室，旨在圍繞模型安全、AI智能體的優化等，研究解決特定領域模型在訓練及微調工程最佳實踐、大模型的可控安全等難題。通過課題研究、技術社區共建及教學實踐等手段，我們旨在驗證大模型的商業價值，加快科技創新成果轉化。該等舉措加強了我們與頂尖學術機構的合作，提升了我們的研發實力，進一步鞏固我們在行業中的領先地位。

此外，我們已聯合中國專業的IT社區CSDN論壇打造「Deepnova知識平台」，與全世界開發者共享和共建人工智能應用開發過程中的問題與難點，為全世界開發者貢獻我們的專業知識及促進知識交流。

該等舉措鞏固了我們作為企業級人工智能領域領導者的地位，推動創新改革，並為我們的客戶及合作夥伴創造價值。

我們的競爭優勢

中國企業級大模型人工智能應用解決方案市場的領導者和開創者

自2018年成立以來，在推動企業實現人工智能轉型的過程中，我們始終致力於持續的業務創新及優化。時至今日，我們已構建了全面的數據智能與人工智能相融合的技術體系，並為企業呈現高質量的人工智能解決方案。

根據弗若斯特沙利文的資料，以2024年的收入計，我們是中國企業級大模型人工智能應用解決方案市場中排名第一位的大模型人工智能應用解決方案專業提供商。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的自有大模型是業界首個完成深度合成算法及生成

業 務

式人工智能服務雙重監管備案的通用企業運營決策大模型。我們率先在商業解決方案中應用企業級大模型人工智能，並推動多項技術進步。例如，於2023年，我們推出並持續迭代AI-Ready數據融合平台，該平台能夠對原始數據進行分詞處理，為通過SFT及強化學習來訓練及微調開源基礎模型提供重要數據，從而將其訓練為企業專屬大模型。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國首批構建AI-Ready數據融合平台的大模型人工智能應用解決方案專業提供商，確立了我們作為企業人工智能轉型核心推動者的地位。我們在數據層面擁有的先發優勢增強了我們的Agentic人工智能解決方案的邏輯推理能力及問題解決能力，從而鞏固了我們的競爭優勢。

以商業化落地為導向研發的專有技術能力

我們以商業化落地為導向的技術能力是我們的核心競爭優勢，也是我們未來增長的基石。由於開源基礎大模型生態正成為行業主流趨勢，我們在數據工程、模型工程及應用工程的技術優勢，成就了我們在企業級大模型人工智能應用市場的領先地位。我們具備通過SFT及強化學習來訓練及微調開源基礎模型的能力，可開發超越傳統人工智能的AI智能體，形成真正的商業影響力，並實現規模商業化。

- **數據工程**：通過我們多年積淀的數據湖倉架構及數據融合能力，我們可以實現結構化、非結構化、半結構化等多模態數據統一治理，並進行多模態數據治理，挖掘深層語義，對數據進行識別、解析、合成，生成高質量的行業融合數據。高質量的數據不僅支持企業數據治理和數據分析，亦是在開源基礎大模型上訓練及微調企業專屬級大模型過程中的最核心因素，構成企業級大模型的邏輯推理能力和問題解決能力的核心基礎。
- **模型工程**：我們構建了一套完整的強化學習方案及模型蒸餾方案，從而對Deepexi企業級大模型平台進行高效打造。該平台構建了知識模型（作為快思考模型主要應用於知識檢索）及推理模型（作為慢思考模型用於決策）。通過監督微調和強化學習等訓練方案，推理模型具備高準確率的學習及推理能力。我們通過特有的模型任務規劃機制，優化知識模型和推理模型之間的協調，有助於靈活高效地利用數據處理、計算、統計和代碼等工具，支持多樣化的企業人工智能場景。同時，我們在算力層進行了深入開發，以進一步提高行業模型部署的經濟性和性能。例如，我們在算力調度層自研了連續批處理算法，相較於靜態批處理算法顯存數據吞吐量提升3倍。與傳統解決方案相比，我們優化了KV Cache管理能力，將首次分詞處理時延

業 務

降低六至八倍，顯著提升推理性能。我們的前述自研技術實現了異構算力的顯著加速，在同樣參數量模型的情況下，使用我們的Fast5000E解決方案的部署成本較採用市場通用算力解決方案部署成本大幅減少。

- **應用工程：**我們的Agentic人工智能應用圍繞三類AI智能體：運營智能體、生產力智能體及工作流執行智能體。我們的運營智能體通過集成企業特定數據和行業知識來優化運營決策。我們的生產力智能體處理複雜的行業知識和客戶的非結構化數據，例如涉及複雜工程圖紙和設計的數據，以提供先進的智能輔助，從而提高生產力。我們的工作流執行智能體可根據我們的營運和生產力智能體得出的結果和作出的決策，自主執行複雜的多步驟操作。部署該等智能體可助力各行業的企業優化決策、提升運營效率並提高生產力。

飛輪效應：有效的行業進入戰略吸引優質而忠實的客戶群

與行業領軍企業建立戰略合作夥伴關係奠定成功基礎。截至2024年12月31日，我們共服務117名大客戶（每名客戶於單個年度貢獻超過人民幣1.5百萬元收入），涵蓋消費零售、製造、醫療、交通等行業的領軍企業客戶。自2022年至2024年，大客戶貢獻的收入由人民幣83.5百萬元增長至人民幣217.1百萬元，而每名大客戶的年均收入由人民幣3.8百萬元增加至人民幣4.8百萬元。通過服務該等行業領軍企業，我們可以有效地積累深入行業洞見，提升數據處理能力，並提升我們的品牌影響力。

我們在垂直行業中的快速複製能力進一步形成客戶獲取的飛輪效應。憑藉我們不斷提升的行業影響力及產品力，並結合我們的技術優勢，我們可以在同行業客戶中有效推廣我們的解決方案。例如，我們於2021年與燈塔客戶（一家總部位於深圳的中國領先時尚鞋履公司）開展合作後，我們在四年內迅速獲得32名消費零售行業新客戶；我們於2023年與燈塔客戶中國海誠工程科技股份有限公司開展合作後，我們在兩年內迅速獲得26名製造業新客戶，展現了我們的快速複製能力。此外，我們通過與一家著名的海外公共醫療營運商及省級交通領軍企業建立合作，開始滲透到醫療和交通行業，並預計將在這些行業實現快速複製。

業 務

國際頂尖投資機構鼎力加持

我們擁有具有戰略價值的股東結構，為業務長期穩定發展奠定堅實基礎。我們擁有包括以高瓴資本、五源資本及BAI為代表的知名獨立投資者。同時引入上海人工智能產業基金等具備人工智能行業背景的產業投資者。該等合作關係完善了我們的產業生態，推動技術創新，並增強了我們的市場競爭力。依託於投資者的敏銳洞察力與豐富行業經驗，我們能夠更好地把握市場機會，以實現快速發展。我們相信，強大的投資者背景將助力我們進一步擴大市場份額，鞏固我們的市場領導地位，並推動我們不斷取得成功。

前瞻管理層引領公司快速發展

我們擁有一支具備戰略前瞻眼光、深耕行業、強大人工智能科研和管理能力的創始團隊。我們的創始團隊平均擁有10年的行業從業經驗，在產品及技術開發方面積極主動而務實，追求極致以及最佳表現。在他們的帶領下，我們取得強勁的財務表現，建立良好的往績記錄。

我們的首席執行官兼創始人趙先生率先開發了多模態實時湖倉架構，打造出AI-Ready的數據融合平台及對應的企業級大模型。於創立本公司前，他曾在多家中國科技和互聯網集團擔任核心技術角色，期間率領團隊達成多項重要的技術突破與商業里程碑，並獲得豐富的管理經驗。

此外，截至2024年12月31日，我們的成功亦有賴於一支由143名研發專業人士組成的專業團隊，佔我們員工總數約44.3%。憑藉在人工智能、大數據及軟件工程領域擁有的豐富專業知識，他們不斷創新和完善我們的技術基礎設施和解決方案，確保我們始終走在行業前沿。

我們的戰略

進一步加強研發實力並豐富解決方案組合

我們計劃強化我們的技術基礎設施與解決方案的研發，加強核心技術及擴大研發團隊：

- 在數據層面，我們旨在深化對多模態數據（包括視頻及音頻）的加工、解析及分析能力，以完善數據增強、合成及泛化能力，有助於與企業專屬大模型訓練及人工智能應用有機結合。
- 在大模型層面，我們計劃利用行業積累數據語料，不斷優化大模型準確率及表現，豐富我們Deepexi企業級大模型平台的基礎能力。

業 務

- 在解決方案層面，為滿足不同垂直行業客戶的多元化需求及滿足不同技術體系及市場階段的需求，我們計劃加快產品迭代，提升Agentic人工智能應用能力，並持續構建我們的人工智能生態系統，以服務更多行業，使企業能夠更快、更經濟、更簡便地部署人工智能解決方案。

匯聚高端科技人才，構建全球競爭力的人才發展體系

我們將持續加強人才管理體系，以我們的發展戰略為基礎制定人才選拔、培養和激勵機制，從而建立一支穩定、技術精湛、積極進取的員工隊伍：

我們計劃制定涵蓋各類別、多層次的人才培養方案，包括技術團隊、管理團隊、營銷團隊等，並建立覆蓋選拔、培養、激勵、評價等全生命週期的人才管理機制，提高員工的凝聚力和歸屬感。

我們將注重研發多元化專業人才隊伍的建設，包括招聘或培養在數學領域、認知科學、人工智能工程、算法、芯片領域等多學科背景的專業人才。我們將引入深度學習以及強化學習算法研究員、人工智能倫理專家、邊緣計算專家，以推動產品設計、製造、流程管理和質量控制方面的創新。

我們計劃引入國際化人才，培養具有國際視野的員工，並持續深耕海外佈局，在多個地區組建專業的銷售、運營人才團隊，為客戶提供本土化服務。

增加行業領軍客戶覆蓋，共建業務生態

我們將加強銷售及交付團隊建設投入，擴大對於行業領軍客戶的直接覆蓋，提升我們對於行業頭部客戶的吸引力。通過增加行業領軍企業客戶的覆蓋，我們旨在為後續企業專屬大模型有關Agentic人工智能應用場景擴展提供深度的行業認知，同時提高所處行業的品牌影響力及擴大行業內的滲透率。

此外，我們致力於加強與(i)行業內領軍企業間的夥伴關係，以維護及擴大我們在各個行業的客戶群，實現應用場景的快速複製；(ii)產業價值鏈上的夥伴關係，以進一步加強我們的技術能力；及(iii)學術和研究機構的合作，不斷通過共創實驗室等方式拓展行業專業知識和領域知識，實現與客戶在人工智能領域持續共同發展，共建業務生態。

業 務

社區建設方面，我們將完善*Deepnova*知識平台的組織，針對我們的整個技術棧中的關鍵部分將陸續實現開源計劃，包括底層異構算力適配服務層組件、多模態數據ETL組件、MQL等數據智能分析語言等，將進一步培育*Deepnova*知識平台以提高人工智能開發者的工作效率以及合作關係，積極參與企業人工智能應用落地的建設大潮。

踐行國際化戰略

我們預計企業級大模型人工智能應用解決方案在海外市場將持續高速發展，並具有巨大的市場機會。根據弗若斯特沙利文的資料，以收入計，海外企業級大模型人工智能應用解決方案市場（不包括中國）的市場規模預計將由2024年的68億美元增至2029年的537億美元，2024年至2029年的CAGR為51.2%。依託我們現有的境外項目，我們計劃通過進入新的地區和市場來快速擴大我們的全球市場份額。繼在香港成功開展解決方案部署試點後，我們計劃在東南亞、中東、歐洲及「一帶一路」倡議下的其他地區探索機會。

為實現該等目標，我們將依託國內積累的項目經驗及產品優勢，在全球範圍內建立海外研發總部，致力於以海外企業專屬大模型應用為代表的核心技術，匯聚全球智慧，推動創新。另外，我們將通過設立海外營銷總部的方式，深化本地市場洞察，打造全球品牌戰略，以實現持續的市場擴張和業務增長。

尋找併購機會，增強競爭優勢

為進一步發展及擴大我們的業務，我們可能會尋求潛在的收購、合營企業及戰略聯盟，例如與擁有強大行業特定人工智能或大模型能力的科技公司合作。該等舉措旨在補充我們的核心技術能力及鞏固我們的技術領先優勢。我們將主要關注擁有互補性產品或創新技術且與我們的技術及解決方案相適應的目標，從而形成協同效應及擴展我們的研發專業知識。截至最後實際可行日期，我們尚未確定潛在目標或訂立任何收購任何潛在目標的意向書。

業 務

我們的產品

我們專注於為企業提供前沿的人工智能解決方案。我們的FastData企業級數據智能解決方案及FastAGI企業級人工智能解決方案，能夠助力企業高效規模化整合其數據、決策及運營。憑藉我們AI-Ready的FastData Foil數據融合平台及Deepexi企業級大模型平台兩大基礎設施，實現人工智能應用在企業的部署及實施。我們的解決方案助力企業提升運營效率、實現數據+AI驅動決策及跨多個職能領域優化業務表現，從而使企業取得實際成果，推動其業務向前發展。

我們的解決方案遠遠超出了基本的人工智能功能，如簡單的數據檢索、辦公協作及簡單的聊天機器人。其通過提供深度運營決策支持及生產力增強工具，直接解決核心業務痛點。我們深知數據集成對於產生真正的業務影響至關重要。超越限於簡單問答功能的生成式AI應用，我們的平台與客戶現有的數據基礎設施無縫集成，據此，我們可以採用強大的數據+AI驅動方法，推動開發我們Agentic人工智能應用發展，釋放與客戶業務運營直接相關的AI賦能洞察及行動的潛力。

我們的組合整合了數據智能及AI能力，提供一個具有凝聚力的數據+ AI驅動的解決方案，使不同行業的企業能夠優化決策、提升運營效率及提高生產力。我們的FastData解決方案基於我們AI-ready的FastData Foil數據融合平台，能夠實現結構化、非結構化及半結構化等多模態數據的統一治理及為複雜的人工智能工作負載奠定堅實基礎。其亦作為我們Deepexi企業級大模型平台的AI-ready基礎，對原始數據進行分詞處理及投喂優質、可用的數據，使我們能夠提供一套可高度定制的大模型，以滿足不同行業的需求，從而賦能我們的FastAGI Agentic人工智能應用，通過將AI智能體嵌入深度運營決策支持及生產力增強工具等核心運營過程，推進開發行業特定功能。

業 務

FastData解決方案助力企業客戶實現：

- **統一的數據治理。**我們提供基於標準化目錄的統一數據資產治理，在強化穩健安全協議以實現受控訪問的同時提升數據質量與開發效率。通過最大程度減少分散化數據系統產生的錯誤和成本，企業可以獲得用於快速、精準決策的可信基礎。這通過跨部門及夥伴生態的無縫實時數據共享進一步提升敏捷性－消除重複，同時通過混合內外部數據集獲得更豐富的場景化洞察。
- **AI-Ready數據輸出。**一方面，FastData解決方案能夠對原始數據進行分詞處理，提供關鍵數據用於將開源基礎模型訓練和微調為企業專屬模型，另一方面，其支持構建定制化的商業智能與AI應用，實現數據可視化及標記化，可無縫集成Deepexi企業級大模型平台或第三方大模型進行模型訓練。客戶可以通過API連接外部應用，擴展數據效用，將洞察轉化為運營行動。從實時分析到跨生態協作，我們的解決方案彌合了原始數據與業務成果之間的鴻溝，推動提升規模化的決策智能水平。

AI-Ready的FastData Foil數據融合平台

我們的FastData解決方案基於AI-Ready的FastData Foil數據融合平台，該平台無縫治理跨系統數據，對於將優質、可用數據訓練及微調開源基礎模型轉化為企業專屬模型至關重要。針對行業場景及需求，我們使用經過FastData Foil平台處理的數據對Deepexi企業級大模型平台進行微調，打造定制化的企業專屬模型，並基於此開發適配不同企業需求的FastAGI Agentic人工智能應用。

我們的平台具備以下技術優勢：

- **集成數據湖倉，打破數據孤島，實現統一治理**

我們的集成數據湖倉引擎具備流批一體存儲和計算能力，基於多種異構數據源整庫入湖及全鏈路CDC（變更數據捕獲）能力，構建實時數據湖倉，將數據新鮮度提升至分鍾級。此外，支持多種數據源及圖片、音視頻等非結構化數據管理，為數據管理提

業 務

供全面、穩健的解決方案。數據採集基於CDC技術，提供無縫集成業務系統的企業級實時數據同步服務，保障數據時效性、可用性。此外，該平台支持插件式能力擴展，快速迭代數據集成能力和數據源適配範圍，全面提升平台管理多元化數據環境的適應性及效率。

- **統一分詞處理奠定大模型訓練基礎**

我們的FastData Foil平台對原始數據進行分詞處理，將其轉換為大模型可理解處理的格式，為大模型訓練奠定根基。通過對文本數據、圖像、文檔及公式等多元信息實施有效分詞，該平台能將複雜輸入轉化為大模型算法易於解析的結構。這種分詞能力可提升訓練數據質量，確保數據內部的語義關聯與上下文細微差別得以保留，從而提升大模型響應的準確性和及時性。這為訓練及微調我們的Deepexi行業專屬大模型提供技術支撐，並最終為FastAGI企業級人工智能解決方案奠定基礎。

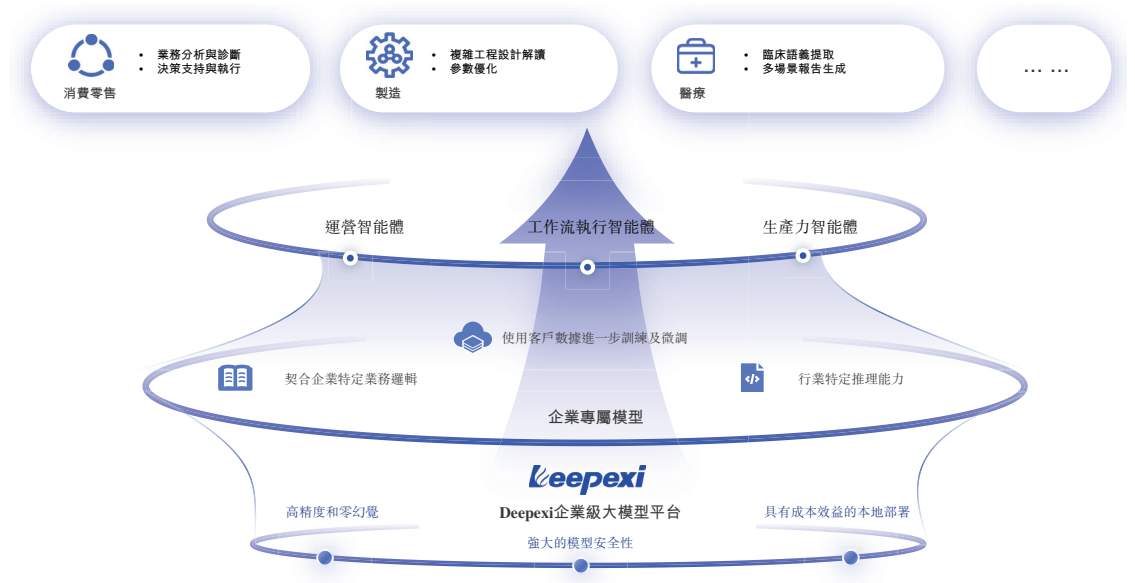
FastAGI企業級人工智能解決方案

FastAGI是我們基於自有企業級多模態大模型技術棧構建的企業級Agentic人工智能解決方案，旨在無縫集成及加速跨業務職能實施AI解決方案。我們的解決方案遠遠超出了基本的人工智能功能，如簡單的數據檢索、辦公協作及簡單的聊天機器人。其通過提供深度運營決策支持及生產力增強工具，直接解決核心業務痛點。通過為每位員工提供涵蓋企業範圍和行業特定資料的綜合知識庫，我們的解決方案旨在使企業能夠作出更明智、更精準的業務決策。我們的解決方案圍繞三類AI智能體：運營智能體、生產力智能體及工作流執行智能體。

- **運營智能體**：通過集成企業特定實時數據和行業知識來優化運營決策。
- **生產力智能體**：處理複雜的行業知識和非結構化數據，例如涉及解讀複雜工程設計及製造流程，以提高生產力。
- **工作流執行智能體**：根據我們的運營及生產力智能體得出的結果和作出的決策，自主執行複雜的多步驟操作。

作為一站式平台，FastAGI覆蓋從知識庫開發及模型管理到AI智能體構建的全流程，簡化AI部署的複雜性，幫助從數據集成平穩過渡到深刻分析，助力不同行業的企業優化決策、提升運營效率及提高生產力。

業 務



FastAGI能夠圍繞用戶友好的人機界面(HMI)構建複雜功能，由強大的語料庫工程系統支持。其技術優勢包括以下各項：

- **智能分析，實現數據+AI驅動的決策。**我們的運營智能體具備增強式可視化分析，融合自然語言處理和數據分析的方法，與用戶對話式進行互動，增強用戶體驗。該平台分析助手集成智能體、大模型、RAG技術和MQL語義層檢索，為用戶提供智能化輔助。無縫互動使用戶能夠更有效、高效地獲得洞察，從而營造出數據+AI驅動的決策環境。
- **AI智能體構建。**FastAGI支持智能體開發，允許企業構建針對特定任務及工作流程的定制AI智能體。該平台提供開展該等智能體創建、部署及管理的工具。AI智能體通過API與內外部的各種系統進行交互，自主執行多樣化任務，強調無縫用戶交互。這顯著增強了平台的適應性及定制性。
- **原生MCP（模型上下文協議）框架。**FastAGI通過原生MCP框架發現、部署並自主連接到內外部企業應用及工具。
- **複雜場景編排。**我們的解決方案擅長通過AI智能體編排功能、對用戶意圖的深刻理解，處理複雜、多步驟的智能流程，使AI系統能夠自主採取行動。這可實現AI跨多領域高效協助，提高生產力及決策質量，尤其是在解決多層面業務問題時。

業 務

- **統一用戶界面。**我們的解決方案提供一致、直觀的人機界面且具備所有FastAGI功能，不論是否與核心大模型或定制智能體進行互動。這種易用性降低了使用門檻，使得技術及非技術人員都能有效地使用該平台。

Deepexi企業級大模型平台

我們打造的Deepexi平台整體構建於主流開源基礎大模型之上，將公共知識能力與該等模型予以耦合。通過使用SFT及強化學習，結合我們積累的各行業數據，對開源基礎大模型進行訓練與微調，從而形成我們的Deepexi企業級大模型平台，其為將跨領域知識混合檢索能力及推理決策能力相結合的通用營運大模型，同時亦具備了數據交互、多系統接入、信息安全保障等基礎部署能力，以支持高效的企業部署。

之後，Deepexi企業級大模型平台與異構計算環境兼容，可本地化部署，使用FastData處理的客戶數據進一步訓練及微調，以形成契合客戶業務邏輯的企業專屬大模型，旨在提供具備分層訪問控制和自主工作流功能的零幻覺輸出，為部署我們的Agentic人工智能應用奠定了堅實的基礎。

我們的Deepexi企業級大模型平台具有以下技術優勢：

- **高精度和零幻覺。**我們的模型能夠通過將輸出限制在經過驗證的行業知識和企業的數據集來實現高精度和零幻覺，並在查詢超出此範圍時提醒用戶，確保結果的可靠性和準確性。
- **強大的模型安全性。**我們自有的安全框架，加上高維向量檢索及根據企業內部層級實施的強大系統級訪問控制，確保了客戶數據及模型的安全，可在保障敏感資料安全的同時維持AI系統的完整性。
- **具有成本效益的本地部署。**我們的解決方案針對客戶本地基礎設施的部署進行了優化，通過異構集群管理、即用型配置及我們的專有專利技術（如連續批處理及經優化的KV緩存能力），最大限度降本增效。

Fast5000E算力平台

為了進一步優化算力層面的部署，我們開發了內置FastAGI的一體化綜合平台Fast5000E。其通過與我們的平台集成及優化，支持基於客戶場景進行敏捷算力部署及管理，滿足大型企業需求，確保我們的解決方案擁有高效及靈活運營所需的資源。其

業 務

提供處理密集型計算任務所需的可擴展基礎設施，實現FastAGI所需的快速部署及實時處理能力。Fast5000E可兼容市場上供應的主流硬件，並支持異構計算以降低客戶的切換成本。此外，其結合我們的專有專利技術，如連續批處理、KV緩存優化及鄰近度推斷，可以加強內存管理並最大限度利用算力。

應用場景

我們的FastAGI解決方案連同我們的FastData解決方案提供面向消費零售、製造、醫療及交通等多行業獲先進數據能力加持的多場景Agentic人工智能應用。例如，在消費零售領域，我們的運營智能體通過實現智能決策，革新營運管理。在製造領域，我們的生產力智能體作為工程設計的智能大腦，促進人機協同以提升設計效率與精度。又例如，我們運營與生產力智能體的結合為醫療行業賦能，提升運營效率並改善醫療效果。我們的工作流執行智能體面向全部客戶，根據我們運營及生產力智能體提供的見解及決策執行相關工作流。

應用案例：客戶X，一家中國領先的時尚鞋履公司

客戶X總部位於深圳，是一家中國領先的時尚鞋履公司。其零售模式涵蓋了從時尚趨勢分析到全渠道客戶互動的全價值鏈品牌零售模式。客戶X與我們合作的主要目標是利用數據呈現事實洞察，支撐管理流程，並借助人工智能提高決策效率。這種方法旨在構建涵蓋全價值鏈的全鏈路數字化和智能化運營閉環，重點是提高商品和品牌管理過程中的決策效率。

我們與客戶X合作，設計並運行一個以我們的FastAGI和FastData解決方案為中心的數據+AI驅動的Agentic人工智能解決方案，以增強客戶X的運營能力。依託我們Deepexi企業級大模型平台的行業特定能力及消費零售行業的公開知識庫以及客戶X藉助我們的FastData解決方案處理的訓練數據，我們為客戶X構建了定制化企業專屬大模型，並基於此為客戶X部署了Agentic人工智能應用，整合了AI生成式數據獲取與查

業 務

詢、業務分析與診斷、決策支持與執行等核心能力。我們的解決方案在客戶X的運營框架內，從決策視角出發涉及40多個業務模塊，串聯了十幾個系統，給集團從門店到總部不同層級、崗位提供智能體支援，例如人工智能數據分析師，用於分析與當地競爭對手的單個商店數據，人工智能產品運營策略師，用於管理及規劃產品生命週期。我們解決方案與客戶X現有系統的無縫對接，推動了涵蓋全業務場景的智能運營框架的發展，顯著提升運營效率與決策質量。

我們的解決方案包括：

- AI生成式數據採集與查詢
 - 即時數據存取。通過語音或文本對話交互，門店員工可迅速獲取一系列銷售、庫存及人員指標，包括銷售數字、銷售排名及主要促銷產品詳情。
 - 高效數據查詢體驗。利用先進的自然語言處理能力，用戶可直觀地檢索所需數據，無需複雜的技術流程，顯著提高門店運營效率。



- 業務分析與診斷
 - 運營診斷。人工智能數據分析師對運營數據進行深入分析，結合業務規則與分析框架，生成揭示業務機會與潛在挑戰的綜合數據報告。
 - 全維度門店運營洞察。人工智能數據分析師整合專家方法與海量歷史數據，快速生成涵蓋運營評估、根源分析、風險預測與優化建議的詳細報告。

業 務

- 決策支持與執行
 - 快速報告生成。該解決方案無縫對接現有數據審查流程，只需單鍵操作即可生成涵蓋庫存管理、定價、產品反饋及市場趨勢分析的人工智能診斷報告。
 - 數據+AI驅動的決策。該解決方案利用產品生命週期中來自內外部來源的結構化與非結構化數據，借助人工智能能力，為庫存規劃和管理、定價調整、銷售和營銷等日常產品運營的各個階段提供智能決策支持。該解決方案將銷售、庫存、市場、行業及一線門店反饋等多維度數據與大模型及領域專用AI算法深度融合，協同優化產品運營中的決策流程。



我們與客戶X的合作為其營運帶來重大轉變。主要成就包括：

- 一年內部署約300個城市和9,000家門店，彰顯了該系統的可擴展性和廣泛的適用性。
- 我們的聊天機器人於一年內已處理1萬名用戶提交的10萬多次查詢，實現超90%的意圖識別率。
- 以數據驅動的分析準確率超過90%。

業 務

- 庫存數據顯示，我們的解決方案有效地優先為高動銷SKU（售罄率>85%）補貨，並避免了對低效SKU進行不必要的補貨（準確率90%以上），與實際銷售結果吻合，優化了庫存管理並減少了低效周轉。
- 通常情況下，在數據權限允許的範圍內，僅需1-2分鐘即可根據門店名稱生成一份可比門店分析報告。這在門店檢查以及總部對標桿門店評估等場景中，極大提高了決策效率。
- 提高了商品及品牌管理決策的效率，令資源配置得以改善，並優化了營運。

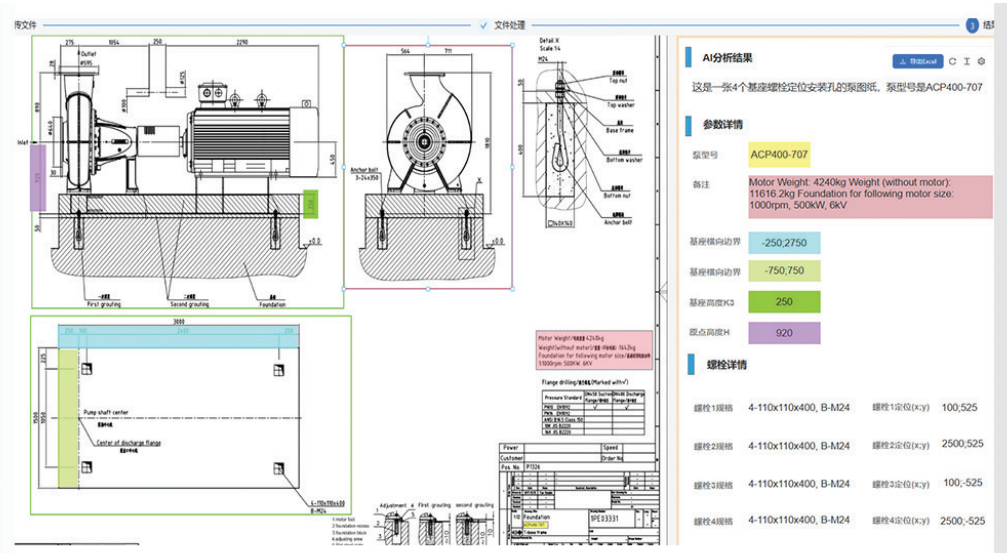
應用案例：中國海誠工程科技股份有限公司（「海誠」）

我們與中國輕工行業領先的國有上市工程設計公司海誠達成合作，開發一個基於FastData及FastAGI的Agentic人工智能解決方案。該項目旨在利用人工智能大幅提升工程設計流程的效率和專業性。

依託我們Deepexi企業級大模型的行業特定能力及製造行業的公開知識庫以及海誠藉助我們的FastData解決方案處理的脫敏訓練數據，我們為海誠在當地部署了定制化企業專屬大模型。該模型基於匯集近千份專業技術文件，構建了完備的知識庫，生成了語料切片、問答組及標準圖形的龐大語料庫。該定制化企業級大模型能夠處理文本、圖像、表格及公式，支持文件分類、版面分析及圖像／公式識別等應用。基於此，我們為海誠提供了一款旨在整個設計生命週期中為工程師提供積極主動支持的Agentic人工智能應用。其功能包括分析現有文檔、生成補充文檔以及協助圖紙及設計審查。我們的SFT及強化學習方法進一步提高了模型的準確性。

業 務

下圖展示典型的工程圖紙解讀：



業 務

下圖展示典型的工程參數計算示例：

admin

公式曲线图

当钢梁上翼缘受有沿腹板平面作用的集中荷载且该荷载处未设置支承加劲肋时，腹板计算高度上边缘的局部承压强度如何计算?给出计算示例

查看分析过程

公式曲线图

为了计算钢梁上翼缘受有沿腹板平面作用的集中荷载且该荷载处未设置支承加劲肋时，腹板计算高度上边缘的局部承压强度，我们可以使用公式：

$$\sigma_c = \frac{\psi F}{t_w l_z} \leq f$$

其中：

- F 是集中荷载设计值（考虑动力系数）（N）。
- ψ 是集中荷载的增大系数。对于重级工作制吊车梁， $\psi = 1.35$ ；对于其他梁， $\psi = 1.0$ 。
- l_z 是集中荷载在腹板计算高度上边缘的假定分布长度（mm）。可以使用公式 $l_z = 3.25 \sqrt{[(3)]} \frac{l_R + l_L}{t_w}$ 计算，也可以使用简化公式 $l_z = a + 5h_y + 2h_R$ 计算。
- t_w 是腹板厚度（mm）。
- f 是钢材的抗压强度设计值（N/mm²）。

让我们使用一个示例来说明计算过程。假设我们有一个钢梁，其参数如下：

- 集中荷载 $F = 100 \text{ kN}$ （考虑动力系数）。
- 集中荷载的增大系数 $\psi = 1.0$ （对于其他梁）。
- 腹板厚度 $t_w = 8 \text{ mm}$ 。
- 集中荷载在腹板计算高度上边缘的假定分布长度 $l_z = 100 \text{ mm}$ 。
- 钢材的抗压强度设计值 $f = 215 \text{ N/mm}^2$ 。

我们可以使用公式计算局部承压强度：

$$\sigma_c = \frac{\psi F}{t_w l_z}$$

然后检查它是否满足：

$$\sigma_c \leq f$$

让我们在 Python 中实现这个计算。

```
python
# 给定参数
F = 100 * 1000 # 集中荷载设计值 (N), 100 kN
psi = 1.0 # 集中荷载的增大系数
tw = 8 # 腹板厚度 (mm)
lz = 100 # 集中荷载在腹板计算高度上边缘的假定分布长度 (mm)
f = 215 # 钢材的抗压强度设计值 (N/mm^2)

# 计算局部承压强度
sigma_c = (psi * F) / (tw * lz)

# 检查是否满足条件
is_satisfied = sigma_c <= f

print((sigma_c, is_satisfied))
```

output

(125.0, True)

计算得到的局部承压强度 σ_c 为 125.0 N/mm^2 。由于 $\sigma_c \leq f$ （其中 $f = 215 \text{ N/mm}^2$ ），条件得到满足。

因此，当钢梁上翼缘受有沿腹板平面作用的集中荷载且该荷载处未设置支承加劲肋时，腹板计算高度上边缘的局部承压强度为 $\sigma_c = \frac{\psi F}{t_w l_z}$ ，并且在给定示例中满足设计要求。

参考来源如下：

[1] GB 50017-2017 《钢结构设计标准》.docx 6.1.4

[2] GB 50017-2017 《钢结构设计标准》.docx 6.1.5

[3] GB 50017-2017 《钢结构设计标准》.docx 6.3.4

[4] GB 50017-2017 《钢结构设计标准》.docx 6.3.3

業 務

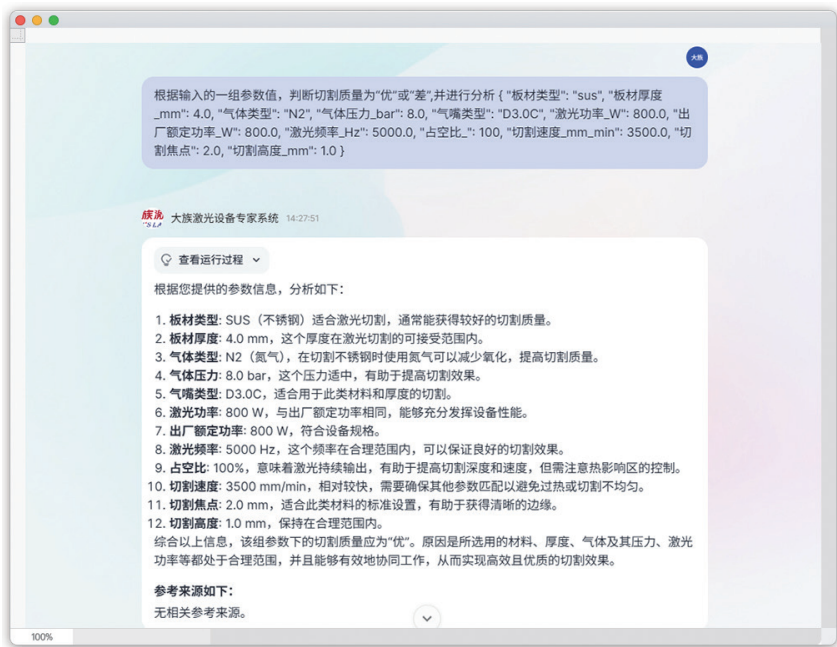
我們合作的主要成果包括：

- 我們的解決方案實現了90%的準確率，彰顯了自研AI技術在高精度行業的有效性。
- 專業查詢的響應時間縮短至五秒以內。
- RAG系統中經過優化的嵌入和重排序模型使召回率大幅提升。憑藉數學及視覺語言(VL)模型等多模態模型的功能，我們將典型公式計算和代入計算的準確性從72%提升至90%。

應用案例：大族激光科技有限公司 (「大族激光」)

大族激光是智能製造裝備的全球領軍企業，該公司尋求利用人工智能優化其生產工藝並提高產品品質。其面臨的挑戰涉及分析來自數千台機器和設備的海量數據，從而識別模式、診斷問題並提出改進建議。依託Deepexi企業級大模型的行業特定能力及激光切割的公開知識庫，我們為大族激光構建了定制化的企業專屬大模型。且借助我們的FastData解決方案處理的訓練數據，開發了一款用於激光切割工藝的FastAGI Agentic應用，推動設備故障診斷、工藝參數優化等工作。

參數優化：



業 務

項目的建設方是大族激光的全資附屬公司深圳大族智能控制科技有限公司，目前項目正在建設中。我們提供的解決方案需要實現主動故障分析、自動生成工藝規範和顯著提高切割質量。我們的AI故障診斷功能可以提供設備狀態的實時反饋，降低維護成本，提高整體生產效率。此外，工藝參數優化實現對工藝參數的精確控制和實時監控，從而大幅提高工件切割質量。該項目旨在樹立智能製造領域的創新標桿，有效提升激光製造業的智能化水平。

應用案例：知名海外公共醫療服務營運商

我們與一家知名海外公共醫療服務營運商合作，該營運商管轄40多家公立醫院和100家診所，每年為超過5百萬名患者提供服務。我們正與總部人工智能實驗室合作，規劃及建立一站式agentic智能醫療解決方案。該系統持續創新AI應用，覆蓋廣泛公共用途到專科醫療領域。

公眾服務：

公共醫療服務營運商的官方平台是一款為居民提供健康管理、門診預約、線上支付等醫療服務的應用程序。我們將AI集成到應用程序中，其中克服了多項重大技術挑戰：

- **零幻覺**：我們的解決方案採用基於醫學知識庫的強約束檢索機制，根據內部測試結果，可實現在專業知識庫的範圍及特定客戶數據範圍內對查詢的100%精準回答。
- **複雜工作流程導航**：我們的解決方案能夠精準理解多輪對話，支持複雜指令操作。
- **動態知識進化**：我們的解決方案支持知識庫的持續開發和更新。

基層醫療：

通過開發集成的大規模模型技術棧，我們通過多場景醫療報告生成來增強患者的醫療體驗，實現：

- **多風格場景適應**：我們解決方案動態生成針對不同應用案例定制的醫療報告，包括法律、警署及臨床文件，具有自動風格及格式調整以滿足特定要求。

業 務

- **模型評估及優化：**我們提供端到端的AI模型服務，從選擇及評估到模型工程並針對不同目的寫作風格的微調，優化模型以解決重複、不準確及非結構化文本等問題。

正在進行的合作：

此外，我們正在為一家亞洲領先的健康和美妝零售商重新設計AI營銷活動流程，突破人工分析營銷需求的效率瓶頸，減少因參數誤解導致的營銷資源錯配，並構建一個能夠靈活響應市場的自動化營銷引擎。

截至最後實際可行日期，我們正在為一家總部位於中國福建的全球領先的運動服裝公司開發一個智能平台，旨在通過人工智能技術全面提升其運營效率和用戶體驗。

我們已與六家省級交通領軍企業合作開發交通大模型，通過多模態數據融合、模型專項調優等技術，推動數據、知識、業務流融合處理，完成智能體矩陣構建並實現多場景適配，達成交通業務鏈的自動化與智能化協同。

商業化

我們採用基於交易的模式來推廣我們的解決方案。我們分別於2019年及2023年開始對FastData及FastAGI解決方案進行商業化。

下圖說明我們主要產品的商業化時間表，體現了我們對先進技術的持續商業化應用：

特專科技產品	上市	產生收入 起始時間
FastData	2019年6月	2019年11月
FastAGI	2023年11月	2023年12月

我們的商業化圍繞擴大對於行業領軍客戶的覆蓋，提升我們對於行業頭部客戶的吸引力。通過服務不同垂直行業領軍客戶，我們得以深度洞察行業特定挑戰，提升解決方案對新客戶的吸引力。此舉既能實現解決方案的快速複製與規模化落地，又能在獲客層面形成良性循環，同時提高品牌影響力及市場滲透率。

業 務

每年貢獻收入的客戶數量由2022年的56名增加到2023年的71名，並進一步增加到2024年的89名。截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們分別累計服務129名、178名及245名客戶。我們的收入由2022年的人民幣100.5百萬元增加至2023年的人民幣129.0百萬元，並進一步增加至2024年的人民幣242.9百萬元。

下表載列於所示年度我們以絕對金額及佔總收入百分比列示的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	金額	%	金額	%	金額	%
(人民幣千元，百分比除外)						
FastData企業級數據						
智能解決方案	100,468	100.0	122,491	94.9	152,530	62.8
FastAGI企業級人工						
智能解決方案	—	—	6,549	5.1	90,396	37.2
總計	<u>100,468</u>	<u>100.0</u>	<u>129,040</u>	<u>100.0</u>	<u>242,926</u>	<u>100.0</u>

主要運營數據

下表載列我們FastData及FastAGI解決方案的關鍵指標：

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	FastData	FastAGI	FastData	FastAGI	FastData	FastAGI
年內貢獻收入的						
客戶數量	56	—	70 ⁽³⁾	2 ⁽³⁾	80 ⁽⁴⁾	20 ⁽⁴⁾
新客戶數量 ⁽¹⁾	43	—	51 ⁽⁵⁾	2 ⁽⁵⁾	62 ⁽⁶⁾	18 ⁽⁶⁾
累計服務客戶	129	—	177 ⁽⁷⁾	2 ⁽⁷⁾	236 ⁽⁸⁾	20 ⁽⁸⁾
平均客戶價值 ⁽²⁾						
(人民幣千元)	1,794	—	1,750	3,274	1,907	4,520

(1) 新客戶數量等於本期間已貢獻收入但上一年度未確認收入的客戶數量。

(2) 特定期間的客戶平均價值按該期間的收入除以同期的客戶數量計算。

業 務

- (3) FastData解決方案及FastAGI解決方案在2023年有1名重疊客戶。
- (4) FastData解決方案及FastAGI解決方案在2024年有11名重疊客戶。
- (5) FastData解決方案及FastAGI解決方案在2023年有1名重疊的新客戶。
- (6) FastData解決方案及FastAGI解決方案在2024年有8名重疊的新客戶。
- (7) FastData解決方案及FastAGI解決方案在2023年有1名重疊的累積客戶。
- (8) FastData解決方案及FastAGI解決方案在2024年有11名重疊的累積客戶。

我們的專有技術

數據工程：

- **統一多模態元數據**：這項技術能夠整合結構化、非結構化、圖和向量數據，實現有效的多模態數據治理、企業級高級搜索功能和精準的語義處理。
- **MQL**：這項技術基於統一框架實現複雜的數據資產檢索，並利用語義建模實現高度準確的數據智能分析，根據內部測試結果，準確率接近100%。

模型工程：

- **連續批處理算法**：通過將多個請求匯總為單個批次來增強任務處理能力，從而實現同時處理。這種方法優化了顯存使用，並顯著提高了吞吐量，使我們的系統能夠同時處理更多的數據量。因此，與逐個處理任務的傳統靜態批處理方法相比，我們的效率大幅提高。
- **KV緩存優化**：專為提升涉及多輪對話和混合知識檢索的應用程序的性能。通過採用鍵值緩存機制，該系統能夠高效地存儲關鍵計算結果，從而避免對相似請求進行重複計算。根據內部測試結果，這極大地提高了推理性能及效率，使首次響應的時延降低了六到八倍，同時還能讓更多的用戶同時與系統交互而不影響性能。
- **鄰近度推斷**：在遠程進行數據處理的場景中，通過將遠程服務生成的鍵值緩存分發到附近的計算資源，優化響應時間。這種策略性方法減少了初始響應的時延，從而顯著提升用戶體驗，並實現與系統的更快交互。

業 務

應用工程

- **混合增強檢索**：此功能能夠精準檢索集成的數據、知識、文檔和圖形，確保全面且準確的信息獲取。
- **自定義工作流程和智能體編排**：這項技術支持開發情境化的智能應用。它允許通過工作流程快速擴展，便於持續構建、評估、部署和運營智能代理。

研究及開發

我們開發新技術、設計新解決方案以及提升現有解決方案的能力對保持自身市場地位至關重要。

研發團隊

我們的研發團隊由具備深厚行業專業知識的專職人才組成，專注於我們的解決方案的開發與商業化，幫助我們維持技術優勢和市場競爭力。我們的核心研發團隊成員均擁有豐富的國內外知名科技公司的數據、AI、大模型及軟件編程方面的工作經驗。我們的核心研發團隊成員均有其各自的專長領域，下表列示核心研發團隊成員簡介：

核心研發團隊成員	簡介
張趙中	AI與大數據領域技術專家，擁有超過10年研發經驗。曾任職於頭部科技公司關鍵研發崗位，現主導本公司AI研發，專注於大模型與智能體平台開發。
柏海峰	技術領域專家，擁有超過15年經驗，曾在全球領先科技公司擔任研發要職，現任本公司研發負責人。
吳小前	資深技術專家，擁有超過12年技術領域經驗，以其對分佈式數據庫創新的貢獻獲行業認可，現任首席架構師，主導FastData平台、Deepexi大模型及基礎算力開發。

業 務

核心研發團隊成員

簡介

- 吳中勤 擁有七年技術領域經驗的專家，深耕神經網絡訓練、模型微調及視覺AI領域，現主導Deepexi企業級大模型的多模態架構研發。
- 黃榮平 主導Deepexi企業級大模型研發與部署，具備豐富AI算法及大模型研發經驗，並在多模態大模型領域發表多篇備受認可的會議論文。
- 呂鑫 FastAGI智能體AI產品研發負責人，擁有逾10年技術及工程經驗，擅長AI與企業數據融合，推動模型規模化部署。
- 陳峰 我們的技術專家，擁有超過七年經驗，主導我們的企業級大模型架構設計與實際應用，出版有多部在行業內享有盛譽的數據與大模型領域暢銷著作。
- 簡勇華 我們的數據湖與大模型架構師，深耕湖倉系統及特定領域模型微調，是開源社區活躍貢獻者，擁有多項數據湖與大模型相關專利。
- 楊維亮 Fast5000E算力平台首席架構師，具備豐富的大模型訓練、推理加速及大數據系統設計經驗。
- 陳穎 在零售、快消、醫療及交通領域的技術資深專家，擁有逾10年經驗，主導我們的醫療AI解決方案，聚焦產業級大模型產品的臨床應用與零幻覺標準。

截至2024年12月31日，我們的研發團隊由143名成員組成，佔我們員工總數的44.3%。於2022年、2023年及2024年，我們的研發費用分別為人民幣94.2百萬元、人民幣82.3百萬元及人民幣81.4百萬元，分別佔我們相關年度總收入的93.7%、63.8%及33.5%。

業 務

我們通過具有競爭力的薪酬待遇和福利來留住關鍵管理和技術人員。我們還通過對持續進修及培訓計劃的投入，提升關鍵管理和技術人員的技能水平。若關鍵員工要求終止僱傭關係，我們會與該員工密切溝通離職原因並為我們提供反饋。與管理和技術人員簽訂的協議的主要條款載列如下：

- **知識產權歸屬。**對於員工在任職期間因履行職責而創造或貢獻的任何專有技術、專利產品及其他作品，我們擁有其知識產權，包括專利權、專有技術權、著作權及相關權益。
- **禁止利益衝突。**員工在其任職期間不得從事任何其他工作。
- **競業禁止。**我們有權單方啟動最長兩年的競業禁止期（自僱傭關係終止之日起算）。員工在任職期間及由我們啟動的競業禁止期內，不得從事協議中列明的任何競爭行為。
- **保密。**員工在任職期間（除履行職責所必需外）以及離職後的任何時間，未經我們事先書面同意，不得披露、洩露、公佈、公開、透露或以任何方式使任何第三方知悉，或以任何方式使用屬於我們或我們負有保密義務的任何其他方的技術和商業秘密等信息。

為提升我們在集團層面的研發能力，我們已為研發員工設立激勵計劃。對於為我們知識產權作出重大貢獻的員工，將以現金的形式向負責員工提供特別獎勵。

主要研究項目

我們當前的研發工作聚焦於提升多模態數據的綜合處理與分析能力，同時將數據合成與面向工業場景及企業AI應用的大模型訓練無縫融合。我們致力於開發具備自主任務管理與適應能力的Agentic人工智能應用，打造能夠自主運行的智能應用。我們計劃通過積累的垂直行業數據持續構建行業專屬大模型，持續優化其精準度。此外，我們計劃將企業AI應用拓展至更多領域，依託項目經驗開發具有可複製性和快速部署能力的創新產品與服務，最終推動獲得更好的協作成果與經濟效益。

業 務

FastData

- ***FastData Foil數據融合平台***。我們於2023年11月啟動FastData Foil數據融合平台的研發，旨在增強對多模態數據的統一治理，支持商業智能及分析應用及模型訓練的數據分詞化。

FastAGI

- ***Deepexi企業級大模型***。我們於2023年底啟動Deepexi企業級大模型平台的研發，開展基於開源基礎模型訓練的行業特定模型及安全性增強模型的研發，以實現經濟高效的模型部署、靈活的模型協作及安全的模型服務。
- ***AI智能體升級***。我們正在進行AI智能體的研發升級，以實現覆蓋知識庫構建、模型開發管理及智能體搭建的完整工作流程，計劃於2025年底推出升級版解決方案。

外包數據標註及解決方案測試服務安排

我們不時委託獨立技術公司提供數據標註及解決方案測試服務。我們標準的外包數據標註及解決方案測試服務協議主要包含以下主要條款：

- ***各參與方的主要權利和義務***。我們為技術服務供應商提供技術規格及要求，服務供應商負責數據標註及解決方案測試服務。
- ***付款***。我們負責按里程碑分期支付數據標註及解決方案測試服務費用。
- ***知識產權***。本協議履行產生的最終交付成果及相關知識產權應由我們擁有或由雙方共同擁有（按具體協議規定）。我們可在合作範圍內免費使用交付成果，所產生的任何利潤歸我們所有。未經我們書面同意，服務供應商不得將任何交付成果商業化，亦不得披露、轉讓或授權任何交付成果。
- ***保密***。各方均有責任對另一方提供的所有信息嚴格保密，並對任何違反保密規定的行為承擔責任。

業 務

於2022年、2023年及2024年，我們的外包研發費用分別為人民幣1.0百萬元、人民幣0.3百萬元及人民幣6.9百萬元，分別佔我們相應年度研發費用總額的1.0%、0.4%及8.4%。

研發流程

下圖說明我們的內部研發流程：

我們的研發流程分為以下幾個關鍵階段：項目立項、項目規劃、產品開發、產品驗證及產品發佈。

項目立項：在此階段，我們會開展全面的市場調研，評估項目的市場價值與潛在需求，同時評估所需資源、技術可行性，並進行全面的財務預算分析，確保項目的可持續性與盈利能力。

項目規劃：項目成功立項後，我們會組建一支具備高技術能力與豐富經驗的團隊。該團隊負責制定項目計劃、分析並確認項目的具體需求，並建立時間與資源分配策略，確保後續開發工作順利推進。

產品開發階段：在此階段，開發人員專注於模塊功能的細節設計，充分考慮接口兼容性，需求解耦性與複雜性。開發人員嚴格按時間節點進行代碼編寫、代碼自檢與自測工作。同時，每個設計環節均經過充分評審，確保設計質量與項目整體一致性。

產品驗證：完成產品開發後，我們會進入產品驗證階段，通過多維度測試（包括功能、性能與安全性測試）確認產品符合既定標準與客戶預期。

產品發佈：驗證成功後，產品進入最終發佈流程。我們會驗證所開發產品的質量，並確保所有功能正確實現，同時編製詳細的用戶手冊、定價單等相關程序文件，以支持上市發佈與客戶使用。

業 務

知識產權

知識產權對我們的業務至關重要。我們未來能否取得商業成功部分取決於：我們能否為我們業務相關的具有重要商業意義的技術、發明及專有技術獲得並維持專利及其他知識產權與專有保護；能否維護並執行我們的專利權；能否保護商業秘密的機密性；以及能否在運營過程中避免侵犯、盜用或違反第三方的有效且可執行的知識產權。

截至2024年12月31日，我們在中國擁有42項註冊專利及39項專利申請。截至2024年12月31日，我們在中國還擁有431項商標、228項著作權及17個域名。請參閱「附錄六－法定及一般資料－B. 有關我們業務的進一步資料－2. 知識產權」。

我們通過自主研發獲取專利。截至最後實際可行日期，就我們的特專科技產品而言，我們完全擁有所有專利及專利申請，並無與第三方訂立共同擁有或共同分享專利及專利申請的安排。

下表列示截至最後實際可行日期我們作為註冊所有人持有的核心技術相關重要專利、專利申請及軟件著作權：

特專科技產品	核心技術	專利／專利申請	功能
FastData.	數據血緣查詢方法、 裝置、介質及電子設備	CN202410222467.4	混合增強檢索
	一種基於SQL血緣構建 調度任務DAG的方法、 裝置及設備	CN202311544928.1	混合增強檢索
	基於MySQL的數據血緣 圖譜處理方法、裝置和 設備	CN202311544923.9	混合增強檢索
	一種數據血緣圖的構建 方法及裝置	CN202311181062.2	統一多模元數據
	一種基於Flink的實時整庫 入湖方法	CN202311133058.9	統一多模元數據

業 務

特專科技產品	核心技術	專利／專利申請	功能
	一種數據行級權限控制方法、裝置及存儲介質	CN202311086994.9	混合增強檢索
	一種數據去重管理裝置、系統、方法及存儲介質	CN202310826800.8	統一多模元數據
	基於Oracle日誌的數據採集方法、設備及系統	CN202310783822.0	統一多模元數據
	ETL任務處理方法、平台、裝置、設備及存儲介質	CN202310453351.7	統一多模元數據
	基於自定義規則的數據處理方法、系統、設備和存儲介質	CN202310402180.5	連續批處理算法
	一種應用於數據庫的快速檢索方法及系統	CN202310281123.6	MQL：提供基於統一數據資產檢索
	一種數據湖倉處理加速的方法、系統及設備	CN202310130822.0	統一多模元數據
	數據糾偏補數方法、裝置、設備及系統	CN202310126921.1	統一多模元數據
	數據庫指令的自動生成方法和裝置	CN202310124995.1	統一多模元數據

業 務

特專科技產品	核心技術	專利／專利申請	功能
	分佈式存儲動態擴容 方法、裝置和電子設備	CN202310124993.2	統一多模元數據
	數據傳輸方法和系統	CN202310118703.3	統一多模元數據
	一種多數據源數據查詢 方法、裝置及系統	CN202211717003.8	統一多模元數據
	一種基於Clickhouse的 數據分析方法、裝置及 系統	CN202211717001.9	統一多模元數據
	一種面向OLAP (在線分析 處理) 分析數據庫的本 地緩存方法、設備及 介質	CN202211672971.1	統一多模元數據
	一種greenplum自動冷溫 熱分區數據遷移系統	CN202211464232.3	統一多模元數據
	一種用於數據庫實時變化 數據抓取的方法及系統	CN202211462125.7	統一多模元數據
	一種數據集成作業中計算 資源智能控制方法及 系統	CN202211440650.9	統一多模元數據
	一種基於Elasticsearch 插件的變化數據捕獲 方法及系統	CN202211440649.6	統一多模元數據

業 務

特專科技產品	核心技術	專利／專利申請	功能
	減少Iceberg的upsert功能生成equality-deletes的方法	CN202211360115.2	SQL：提供基於統一數據資產檢索
	一種輕量級數據遷移裝置及方法	CN202211360109.7	統一多模元數據
	基於接口調用的配置方法以及裝置、電子設備、存儲介質	CN202211276057.5	統一多模元數據
	一種面向實時流場景下的值分佈統計方法及系統	CN202210414542.8	統一多模元數據
	一種基於Flink數據流的Iceberg表Schema動態變更方法及系統	CN202210414537.7	統一多模元數據
	一種文本數據清洗方法、裝置及存儲介質	CN202210041398.8	統一多模元數據
	實時流數據處理方法、系統、設備及存儲介質	CN202210033729.3	統一多模元數據
	帶數據質量管理軟件圖形用戶界面	CN202130751290.4	統一多模元數據

業 務

特專科技產品	核心技術	專利／專利申請	功能
	帶離線數據處理軟件圖形界面的電腦	CN202130685690.X	統一多模元數據
	帶集群容器管理軟件圖形用戶界面的電腦	CN202130621086.0	統一多模元數據
	一種分佈式實時數據導入裝置	CN202111567545.7	統一多模元數據
	基於數據庫索引感知的數據庫軟件開發方法	CN202111496772.5	統一多模元數據
	一種數據權限處理方法及計算機可讀存儲介質	CN202110926318.2	MQL：提供基於統一數據資產檢索
	一種財務數據處理方法及系統	CN202110925002.1	自定義工作流和智能體編排
	一種目標對象查找方法、系統、電子設備及存儲介質	CN202110924993.1	混合增強檢索
	集成環境搭建方法、裝置、電子設備及存儲介質	CN202110646019.3	統一多模元數據
	一種支撐多數據源安全融合的安全沙箱系統	CN202110401069.5	統一多模元數據

業 務			
特專科技產品	核心技術	專利／專利申請	功能
FastAGI	一種數據安全管控裝置、系統、方法及其可讀存儲介質	CN202110225799.4	統一多模元數據
	基於業務模型構建數據倉庫的方法、裝置及存儲介質	CN202010449486.2	統一多模元數據
	基於Trino公共表表達式的SQL執行優化方法、裝置及設備	CN202410147185.2	MQL：提供基於統一數據資產檢索
	一種虛擬指標層的構建方法	CN202410147183.3	MQL：提供基於統一數據資產檢索
	面向超大規模集群資源調度方法、裝置和設備	CN202410222470.6	連續批處理算法
	一種基於大模型的數據挖掘系統及方法	CN202311749286.9	相似度分析 (臨近度推斷)
	一種基於大模型的複雜數據處理系統及方法	CN202311749282.0	連續批處理算法
	一種數據大模型的智能決策系統及方法	CN202311586372.2	混合增強檢索

業 務

特專科技產品	核心技術	專利／專利申請	功能
	一種自動優化表數據結構佈局的方法、系統及設備	CN202310851427.1	KV Cache優化
	一種基於模型生成cypher語句的方法和系統	CN202211384171.X	混合增強檢索
	文本聚類方法、裝置、設備及存儲介質	CN202210017422.4	統一多模元數據
	基於結合圖結構信息和文本語義模型的實體對齊方法	CN202111616769.2	統一多模元數據
	一種通過自然語言做數據探索分析的算法	CN202111496828.7	自定義工作流程和智能體編排
	一種基於國產異構算力平台的推理加速方法與裝置	待獲得申請編號	KV Cache優化

業 務

我們確認上述所列專利對實現我們特專科技產品的核心功能至關重要，且無其他重要專利直接應用於我們的特專科技產品。

我們的行業顧問弗若斯特沙利文確認，且董事認為基於上述信息，我們的各項解決方案均屬於上市規則第十八C章所界定的特專科技行業可接納領域，即新一代信息技術下的人工智能，原因是(i)我們的FastData企業級數據智能解決方案使企業能夠高效管理結構化、非結構化及半結構化多模態數據，並進一步為模型訓練及Agentic人工智能應用提供分詞化數據輸出，以及為商業智能及分析應用提供數據輸出；及(ii)我們的FastAGI企業級人工智能解決方案不僅基於我們的Deepexi企業級大模型平台提供針對不同行業量身定制的多場景Agentic人工智能應用，而且通過內置FastAGI的一體化平台，在計算能力層面進一步優化大模型部署。

關於知識產權的期限：(i)就專利而言，根據《中華人民共和國專利法》，發明專利權的期限為自申請日起二十年；及(ii)就著作權而言，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的保護期不受限制外，法人軟件著作權的發表權保護期為五十年，截止於創作完成後第五十年的12月31日。其他著作權的保護期為五十年，截止於首次發表後第五十年的12月31日。

關於知識產權相關付款義務：(i)就授予發明專利，我們主要需向主管部門繳納年費。我們持續關注年費繳納要求並按時繳付；及(ii)就待審專利，我們主要需根據審查進度繳納申請費、實質審查費及複審費，截至最後實際可行日期，我們已按主管部門要求完成繳費。由於我們各項特專科技產品的知識產權均為自主研發，並非從第三方獲得許可或轉讓，因此我們無需支付相應許可費或轉讓費。

一項專利的期限可能因授權國家／地區而異。在中國，發明專利的期限通常為自該專利所基於的最早非臨時專利申請的申請日起二十年。專利實際保護範圍因權利要求和司法管轄區的不同而存在差異，並受專利類型、覆蓋範圍、是否可以延長或調整專利期限、特定國家／地區的法律救濟的可及性，以及專利有效性及可執行性等多種因素影響。我們無法保證我們自有的或取得授權的待審專利申請或未來可能提交的任何專利申請將獲授予專利，亦無法保證我們自有的或取得授權的已授予或未來可

業 務

能授予的專利能在商業上有效保護我們的產品方案及相關設計方法。請參閱「風險因素－與我們知識產權有關的風險－我們可能無法為我們的技術及解決方案取得或維持足夠的知識產權保護，或有關知識產權保護的範圍可能不夠廣泛」。

我們在某些情況下可能會依賴商業秘密及／或機密信息來保護我們某些方面的技術。我們通過與諮詢師、顧問及承包商簽訂保密協議等方式保護我們的專有技術及工藝。我們已經與高級管理層、研發團隊若干主要成員及其他能夠接觸到我們業務相關的商業秘密或機密信息的員工簽訂保密協議及競業禁止協議。我們與員工簽訂的標準勞動合同包含權利歸屬條款，約定員工在任職期間產生的所有發明、技術、專有技術及商業秘密的所有權利均歸我們擁有。

這些協議可能無法充分保護我們的商業秘密及／或機密信息。這些協議可能被違反而導致我們的商業秘密及／或機密信息被盜用，而我們可能無法就此獲得充分救濟。此外，我們的商業秘密及／或機密信息可能被第三方知悉或獨立開發，或被從我們獲知相關信息的合作方濫用。雖然我們採取了措施保護自身知識產權，但未經授權方仍可能試圖或成功複製產品要素，或未經同意使用我們視為專有的信息。因此，我們可能無法充分保護自身的商業秘密及專有信息。請參閱「風險因素－與我們知識產權有關的風險－我們可能無法保護我們商業秘密的機密性，且我們可能因僱員或第三方誤用或披露其他方所聲稱的商業機密而遭受申索」。

我們還通過在我們的場所設置物理安保措施及信息技術系統電子安全防護來保護數據及商業秘密的完整性和機密性。儘管我們採取了措施來保護數據和知識產權，但未經授權方仍可能試圖或成功獲取並使用我們視為專有的信息。請參閱「風險因素－與我們的一般營運有關的風險－我們的信息技術網絡及系統或會有失靈、突發系統故障、中斷、不足、安全漏洞或網絡攻擊的情況」。

截至最後實際可行日期，我們未涉及任何我們可能作為原告或被告的知識產權侵權的法律、仲裁或行政程序或索賠。董事確認，截至最後實際可行日期，其並不知悉我們存在侵犯任何第三方知識產權的任何法律、仲裁或行政程序。請參閱「風險因素－與我們知識產權有關的風險」。

業 務

數據安全及隱私

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的用戶是企業而非個人，我們的產品部署在客戶自身的本地基礎設施上，且僅在客戶控制的環境中運行，所有數據處理活動均在客戶獨家管理下開展。我們在業務運營過程中收集及生成的數據主要包括源代碼、技術方案、財務數據及人力資源信息。我們將業務運營過程中收集及生成的數據存儲在中國境內，不涉及跨境數據傳輸。

我們高度重視數據安全及保護。我們已制定信息安全管理體系，並採取包括保密分類、訪問控制、數據加密及脫敏等標準保護措施，以防止未經授權的訪問、洩露、不當使用或數據修改、損壞或丟失。我們已完成多項信息安全、隱私及合規認證／驗證，證明了我們的數據保護技術的安全性及可靠性。例如，於2023年11月及2025年3月，我們獲得了信息系統安全等級保護第三級備案證明，於2024年11月，我們通過了ISO27001（信息安全國際標準）認證並獲得「信息安全管理體系認證」。此外，我們還實施了保護數據隱私及安全的內部政策。我們設立了數據安全管理小組及網絡安全管理小組，負責制定數據及網絡安全策略及對重大數據及網絡安全事件作出決策。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們未收到任何第三方因侵犯該第三方於任何適用法律法規項下的數據及隱私保護權利而對我們提出的索賠，(ii)並無任何政府主管部門或第三方就網絡安全、數據及個人信息保護向我們提起或可能提起的調查或其他法律程序，及(iii)我們未發生有關網絡安全、數據保護及個人信息保護法律法規的重大個人信息洩露事件。基於上文所述以及(i)本公司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)本公司將持續密切關注網絡安全、數據保護及個人信息保護方面的立法及監管發展，與有關政府部門保持持續溝通，並及時採取所有必要措施以確保持續符合相關法律法規，我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司已在所有重大方面按照有關網絡安全、數據及個人信息保護法律法規的要求實施合規措施。請參閱「風險因素－與我們的一般營運有關

業 務

的風險 — 我們可能受制於有關隱私和數據保護的複雜且不斷發展的法律法規。實際或聲稱未能遵守網絡安全、數據保護及個人信息保護法律及法規可能損害我們的聲譽、阻止現有及潛在客戶使用我們的解決方案，並可能令我們承受重大的法律、財務及營運後果」。

銷售及營銷

我們組建了具備深刻行業洞察力與豐富行業經驗的專業銷售及營銷團隊，能夠主動發現市場機遇並有效傳播我們的技術價值以及解決方案的表現。我們主要向客戶直接進行銷售。

截至2024年12月31日，銷售及營銷團隊有49名員工。我們在中國內地主要城市設立了銷售辦事處。通過這些銷售辦事處，我們將業務覆蓋到了中國內地幾乎所有省份。憑藉豐富的行業經驗，我們的銷售及營銷團隊深入發掘市場趨勢與客戶需求，同時與研發團隊緊密協作，確保精準解決客戶痛點，及時交付達到客戶滿意的產品與服務。

我們有部分銷售及營銷團隊成員專門負責服務重點客戶，這種安排可以讓我們與相關客戶保持緊密關係，了解並預測他們的需求，挖掘新商機。通過這種安排，我們能夠不斷豐富產品和服務矩陣，提升自身能力並擴大解決方案的應用範圍，從而推動收入增長、推進生態建設、助力業務的可持續發展。

定價

我們的解決方案價格基於種因素確定，包括：(i)成本結構，包括軟件及硬件零部件成本、研發費用；(ii)各項解決方案的定制化與技術要求，例如所需功能以及解決方案的複雜度；及(iii)結合市場競爭格局下的可比市場價格。通過就我們解決方案的定價與客戶保持開放溝通，我們力求為客戶提供具有競爭力的定價。

我們對我們解決方案中的若干標準產品採用標準化定價，並可對捆綁購買提供折扣。對於需要在標準產品基礎上進行訂製、調整或現場部署的客戶，我們會評估與該訂製及現場部署相關的成本，並向客戶提供報價，視乎雙方磋商而定。

業 務

營銷及品牌推廣

我們採取了綜合性的營銷及品牌推廣戰略，利用多種渠道觸達潛在客戶，包括線下和線上活動、內容營銷、合作夥伴營銷、開發者外展、社交媒體和公共關係活動。我們舉辦並參與各種線下活動，例如行業會議、產品發佈會和開發者論壇，以展示客戶成功案例和開發者突破，並加深行業聯繫。相關高規格的活動使我們能夠展示AI應用如何賦能公共和私營部門。此外，我們還通過線上渠道進一步提升品牌知名度，推廣我們的新老產品和服務。例如，我們的社交媒體平台上定期進行內容分享，以及通過代碼共享平台與開發者互動交流。

客戶

我們主要向中國消費零售、製造、醫療及交通等領域的客戶銷售解決方案。我們的大多數客戶是我們的產品和服務的終端用戶，而部分客戶是系統集成商。在選擇供應商及解決方案提供商時，我們解決方案的部分終端用戶會委聘系統集成商。儘管在大多數情況下，終端用戶需要批准及確認供應商的選擇，有關系統集成商仍通過直接與眾多供應商或解決方案提供商進行磋商的方式來幫助終端用戶。儘管我們的部分客戶是系統集成商而非終端用戶，但我們並不認為我們的業務模式屬分銷模式。如上所述，系統集成商並非我們為擴大銷售渠道而委聘的分銷商；而是該等系統集成商是由我們的終端用戶選定以實施其項目的代理，而服務提供商選擇的最終決定主要由終端用戶作出。無論我們是直接與終端用戶簽訂合約，抑或是與系統集成商簽訂合約，合約條款機服務範圍均無重大差異。當我們與系統集成商簽訂合約時，我們將該系統集成商而非相關終端用戶視為我們的客戶。根據弗若斯特沙利文的資料，這種由終端用戶選定系統集成商來實施項目的做法是人工智能行業的一項行業慣例，不被視為分銷模式。因此，我們不認為系統集成商是我們的分銷商，也不認為他們作為我們的直接客戶會引發任何有關存貨風險、內部競爭或應收賬款可收回性的擔憂。

於2022年、2023年及2024年，來自往績記錄期間各年的前五大客戶的收入分別為人民幣43.5百萬元、人民幣58.8百萬元及人民幣74.2百萬元，分別佔我們同年總收入的43.3%、45.6%及30.5%。於2022年、2023年及2024年，來自往績記錄期間各年的最大客戶的收入分別為人民幣20.9百萬元、人民幣15.8百萬元及人民幣18.9百萬元，分別佔我們同年總收入的20.8%、12.2%及7.8%。請參閱「風險因素—與我們解決方案商業化有關的風險—倘未能留住現有客戶、吸引新客戶或增加現有客戶開支，我們的業務、財務狀況及前景或會受到重大不利影響」。

業 務

下表列示我們於往績記錄期間前五大客戶的信息：

截至2022年12月31日止年度

客戶	背景	提供的解決方案	收入	佔總收 入的%	業務關係 開始年份	信用期	付款 方式
			(人民幣千元)				
客戶A.....	一家位於中國重慶的在深圳證券交易所上市的公眾公司，主要從事汽車的研發、生產和銷售。	FastData	20,946	20.8	2022年	30天	電匯
客戶B.....	一家位於中國廣東的國有企業，主要從事數字物流服務。	FastData	8,102	8.1	2020年	30天	電匯
客戶C.....	一家位於中國江蘇的國有企業，主要從事開發及運營文化旅遊目的地。	FastData	4,950	4.9	2020年	30天	電匯

業 務

客戶	背景	提供的解決方案	收入	佔總收 入的 %	業務關係 開始年份	信用期	付款 方式
			(人民幣千元)				
客戶D.....	一家位於中國浙江的有限公司，主要從事清潔產品和個人護理產品的生產和銷售。	FastData	4,912	4.9	2022年	30天	電匯
客戶E.....	一家位於中國北京的有限公司，主要從事綜合電商服務。	FastData	4,591	4.6	2020年	30天	電匯
總計			43,501	43.3			

截至2023年12月31日止年度

客戶	背景	提供的解決方案	收入	佔總收 入的 %	業務關係 開始年份	信用期	付款 方式
			(人民幣千元)				
客戶F.....	一家位於中國廣東的有限公司，主要從事IT系統開發。	FastData及FastAGI	15,775	12.2	2021年	十天	電匯

業 務

客戶	背景	提供的解決方案	收入 (人民幣千元)	佔總收 入的 %	業務關係 開始年份	信用期	付款 方式
客戶G.....	一家位於中國四川的有限公司，主要從事健康管理產品和服務的研發與銷售。	FastData	13,546	10.5	2019年	90天	電匯
客戶H.....	一家位於中國四川的國有有限公司，主要從事電子設備的開發、製造和銷售。	FastData	11,214	8.7	2020年	20天	電匯
客戶I.....	一家位於中國廣東的有限公司，主要從事網絡技術研發和軟件開發。	FastData	9,185	7.1	2023年	20天	電匯

業 務							
客戶	背景	提供的解決方案	收入	佔總收 入的 %	業務關係 開始年份	信用期	付款 方式
			(人民幣千元)				
客戶A.....	一家位於中國重慶的在深圳證券交易所上市的公眾公司，主要從事汽車的研發、生產和銷售。	FastData	9,099	7.1	2022年	30天	電匯
總計			58,819	45.6			

截至2024年12月31日止年度

客戶	背景	提供的解決方案	收入	佔總收 入的 %	業務關係 開始年份	信用期	付款 方式
			(人民幣千元)				
客戶J	一家位於中國廣東的有限公司，主要從事網絡技術服務。	FastData及FastAGI	18,910	7.8	2024年	20天	電匯

業 務							
客戶	背景	提供的解決方案	收入 <i>(人民幣千元)</i>	佔總收 入的 %	業務關係 開始年份	信用期	付款 方式
客戶K.....	一家位於中國江蘇的有限公司，主要從事計算機、網絡產品及設備、軟件產品及系統、電線電纜、計算機配件的銷售與服務。	FastAGI	15,044	6.1	2024年	20天	電匯
客戶A.....	一家位於中國重慶的在深圳證券交易所上市的公眾公司，主要從事汽車的研發、生產和銷售。	FastData	14,470	6.0	2022年	30天	電匯
客戶L.....	一家位於中國江蘇的有限公司，主要從事大數據技術開發及應用。	FastAGI	13,628	5.6	2023年	15天	電匯

業 務							
客戶	背景	提供的解決方案	收入	佔總收 入的 %	業務關係 開始年份	信用期	付款 方式
			(人民幣千元)				
客戶M.....	一家位於中國廣東的有限 公司，主要從事軟件和 信息技術服務。	FastData及FastAGI	12,117	5.0	2024年	30天	電匯
總計			74,170	30.5			

於往績記錄期間，客戶C（其一家附屬公司為本公司持股10%的聯營公司）為我們於2022年的五大客戶之一。截至最後實際可行日期及除所披露者外，我們的董事、其各自緊密聯繫人及任何據董事所知擁有超過5%我們已發行股本的股東，在往績記錄期間各年的前五大客戶中概不擁有任何權益。

客戶協議的主要條款

於往績記錄期間，我們解決方案的標準銷售協議的主要條款如下：

- **產品規格。**客戶通常會對訂購產品提出具體規格要求，包括解決方案名稱、型號、配置及功能等。
- **支付與信用條款。**我們通常對協議收取固定的總價。客戶應根據約定的里程碑分期付款。客戶通常在協議簽署時支付初始比例的協議總值，之後根據關鍵里程碑的達成情況支付後續分期款項。尾款在合約義務完全履行後支付。
- **質保。**質保期通常為客戶接受產品或解決方案後一年。
- **保密。**我們提供的任何機密信息不得披露給任何第三方。

於往績記錄期間，我們未發生任何客戶協議重大違約情形。

業 務

供應商

我們的供應商主要包括軟件、硬件及服務供應商。於2022年、2023年及2024年，我們向往績記錄期間各年的前五大供應商作出的採購額分別為人民幣20.2百萬元、人民幣15.5百萬元及人民幣57.3百萬元，分別佔我們同年總採購額的43.3%、33.7%及41.9%。我們向往績記錄期間各年的最大供應商作出的採購額分別為人民幣6.2百萬元、人民幣4.4百萬元及人民幣13.1百萬元，分別佔我們同年總採購額的13.2%、9.5%及9.6%。請參閱「風險因素－與我們的一般營運有關的風險－我們委聘第三方供應商提供若干軟件、硬件及服務，這可能會使我們面臨供應鏈風險」。

下表列示本集團於往績記錄期間前五大供應商的基本信息：

截至2022年12月31日止年度

供應商	背景	購買的產品／服務	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額的%	業務關係 開始年份	信用期	付款方式
供應商A...	一家位於中國廣東的有限公司，主要從事辦公軟件及網絡應用服務。	現場部署	6,194	13.2	2021年	30天	電匯
供應商B...	一家位於中國重慶的國有企業，主要從事通信網絡建設和維護以及信息系統集成	現場部署	4,387	9.4	2022年	30天	電匯

業 務

供應商	背景	購買的產品／服務	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額的%	業務關係 開始年份	信用期	付款 方式
供應商C...	一家位於中國上海的有限公司，主要從事旅遊業務。	現場部署	3,561	7.6	2021年	27天	電匯
供應商D...	一家位於中國廣東的有限公司，主要從事信息技術諮詢服務和信息技術系統開發。	現場部署；數據標註及解決方案測試	3,109	6.7	2021年	15天	電匯
供應商E...	一家位於中國廣東的有限公司，主要從事軟件開發及技術服務。	現場部署	2,978	6.4	2021年	10天	電匯
總計			20,229	43.3			

業 務

截至2023年12月31日止年度

供應商	背景	購買的產品／服務	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額的%	業務關係 開始年份	信用期	付款方式
供應商F...	一家位於中國上海的有限公司，主要從事基礎設施系統開發與集成。	軟硬件	4,381	9.5	2023年	60天	電匯
供應商G...	一家位於中國廣東的有限公司，主要從事企業管理及信息解決方案的開發與應用。	現場部署	4,221	9.2	2023年	30天	電匯
供應商C...	一家位於中國上海的有限公司，主要從事旅遊業務。	現場部署	2,514	5.5	2021年	27天	電匯
供應商H...	一家位於中國遼寧的有限公司，主要從事軟件及信息技術服務。	現場部署	2,206	4.8	2023年	15天	電匯

業 務							
供應商	背景	購買的產品／服務	採購額	佔總採購額的%	業務關係開始年份	信用期	付款方式
			(人民幣千元)				
供應商E...	一家位於中國廣東的有限公司，主要從事信息技術諮詢服務和信息技術系統開發。	現場部署	2,151	4.7	2021年	10天	電匯
總計			15,473	33.7			

截至2024年12月31日止年度

供應商	背景	購買的產品／服務	採購額	佔總採購額的%	業務關係開始年份	信用期	付款方式
			(人民幣千元)				
供應商I...	一家位於中國四川的股份有限公司，主要從事軟件開發與應用。	現場部署；軟硬件；數據標註及解決方案測試	13,093	9.6	2024年	7天	電匯
供應商J...	一家位於中國上海的有限公司，主要從事信息技術網絡與安全產品規劃以及信息技術基礎設施系統開發。	軟硬件	12,743	9.4	2024年	120天	電匯

業 務

供應商	背景	購買的產品／服務	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額的%	業務關係 開始年份	信用期	付款方式
供應商K...	一家位於中國廣東的股份有限公司，主要從事軟件系統開發與應用。	現場部署；數據標註及解決方案測試	12,616	9.2	2024年	30天	電匯
供應商L...	一家位於中國江蘇的股份有限公司，主要從事軟件系統開發與應用。	軟硬件	10,195	7.4	2024年	20天	電匯
供應商M...	一家位於中國北京的股份有限公司，主要從事軟件系統開發與應用。	現場部署；數據標註及解決方案測試	8,679	6.3	2024年	15天	電匯
總計			57,327	41.9			

截至最後實際可行日期，我們的董事、其各自緊密聯繫人及任何據董事所知擁有超過5%我們已發行股本的股東，在往績記錄期間各年的前五大供應商中概不擁有任何權益。

業 務

採購

我們向合格供應商採購軟件、硬件及服務（如數據標註、解決方案、測試及現場部署服務），以保持質量標準並優化我們的成本結構。我們設有專門團隊負責採購原材料及零部件，以滿足我們的具體需求。

供應商的選擇及合作

在選擇供應商時，我們會綜合考量供應商背景、技術能力、質量、成本、產能及交付效率等多種因素。我們建立了涵蓋供應商准入、合格供應商管理及不合格供應商終止的全方位供應商管理體系，以確保供應商管理效率。

我們開展供應商表現評估，確保其產品質量與服務符合要求，並向供應商反饋評估結果及整改要求。此外，我們對交付成果進行檢驗，確保解決方案始終保持高質量。如果某些交付成果未達到我們嚴格的測試標準，我們有權要求將相關原材料及零部件退回。

我們亦採用多供應商策略以確保供應穩定。此外，我們通過提高供應商准入門檻、定期全面評估供應商資質等措施確保其供應能力及維持穩定供應。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遇到對我們的運營產生重大影響的軟件、硬件及服務短缺情況。

業 務

供應商協議的主要條款

我們通常會與供應商簽訂供應協議，協議的主要條款如下：

- **規格。**協議中明確產品名稱、規格、價格、數量、交付時間等細節。
- **付款與交付。**我們負責及時付款，可全額付款，亦可預付訂金，然後在收貨後數月內結清餘款，前提是不存在重大瑕疵。供應商負責交付產品，可將產品運送至指定地點，或在收到首期付款後透過電子郵件提供下載文件及授權密鑰。就服務合約而言，供應商負責在規定的時間內完成項目，而我們負責在項目完成後支付全部款項。
- **質量控制。**供應商應確保所提供的產品或服務符合國家、行業及雙方約定標準。我們有權拒收並退回不符合我們要求的產品，費用由供應商承擔，或要求免費更換或維修產品。
- **風險轉移。**風險自交付後轉移至我們。
- **質量保證。**供應商按產品類型提供不同質保期。在質保期內，供應商承擔售後維護費用。若產品出現兩次重大質量問題或零部件因質量問題損壞，供應商須免費更換產品。若供應商未及時解決問題導致嚴重後果，我們保留退貨權利。就軟件合約而言，部分合約金額將在質保期到期後才支付。
- **保密。**雙方提供的機密密信息僅限按照協議開展合作目的使用，未經事先書面同意不得向任何第三方披露。
- **終止。**協議可經雙方同意或按照協議規定的其他方式終止。

於往績記錄期間，我們未發生任何供應商協議重大違約情形。

客戶及供應商重疊

客戶E（於2022年我們五大客戶之一）於往績記錄期間亦是供應商。於2022年、2023年及2024年，客戶E分別貢獻我們收入的4.6%、零及零，在同期佔我們採購金額的0.001%、零及零。於往績記錄期間，我們將FastData解決方案出售給客戶E。作為一項單獨及獨立事項，我們亦於往績記錄期間向客戶E採購雲服務。

我們對客戶E的所有銷售及購買均於一般業務過程中按正常商業條款及按公平基準進行。

業 務

質量控制

我們致力於保持我們解決方案的最高質量水平。我們設計並實施了質量管理體系，為產品和工藝的持續改進提供了框架。我們亦已實施管理評審控制程序，對我們的質量管理體系進行定期系統評審，以密切監控我們的質量管理體系的執行情況。

研發活動

我們根據相關法律法規及行業慣例的規定以及我們的內部質量控制程序開發我們的解決方案。我們在整個研發活動過程中實施一系列嚴格的評估和驗證流程，以確保我們解決方案的質量。具體而言，(i)在啟動階段，我們進行深入的市場調研，以評估潛在需求及項目可行性；(ii)在規劃階段，我們制定詳細的項目計劃並開展分析以確定項目策略；(iii)在開發及驗證階段，我們實施解決方案，並測試及驗證結果；及(iv)在收尾階段，我們總結經驗報告。

供應鏈管理

我們構建結構化的供應商管理框架，通過明確劃分角色及職責確保全面監督。我們的採購部門作為中央協調機構，負責維護供應商記錄並協助開展績效評估。與此同時，我們的項目團隊通過以下方式開展運營監督：監督合約履行、里程碑節點審批、核驗質量及安全標準以及根據我們的規格測試交付成果。

我們的供應商管理框架納入定期績效評估、分階段交付成果審查及持續反饋機制。此綜合方法確保了端到端的責任制，將技術驗證與合約及運營治理相結合，以優化供應商管理及項目成果。

競爭

中國企業級大模型人工智能應用解決方案市場的競爭格局相對集中，以2024年的收入計，前五大提供商佔總市場份額的39.1%。儘管我們認為自身擁有市場領先技術，但我們可能會面臨來自成熟市場參與者的競爭，該等參與者可能在研發、銷售及營銷方面擁有更多資源及技能。請參閱「風險因素－與我們解決方案的研發有關的風險－我們經營所處的行業的特點是不斷發展。倘我們未能持續改進我們的技術並提供能滿足客戶期望的創新解決方案，我們的業務、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響」。

業 務

競爭格局

按2024年收入計，我們在中國企業級大模型人工智能應用解決方案市場排名第五，市場份額為4.2%，預期於2025年將達到4.4%。

中國頂級企業級大模型人工智能應用解決方案提供商排名				
排名	公司	類別	收入 (人民幣百萬元， 2024年)	市場份額 (%，2024年)
1	公司A	多元化解決方案提供商	640	11.0%
2	公司B	多元化解決方案提供商	560	9.7%
3	公司C	多元化解決方案提供商	420	7.3%
4	公司D	多元化解決方案提供商	400	6.9%
5	本公司	大模型人工智能應用解決方案專業提供商	243	4.2%

資料來源：弗若斯特沙利文

附註：

- (1) 公司A於2000年在北京成立，一家在香港聯交所及納斯達克上市的公眾公司。
- (2) 公司B於1999年在合肥成立，一家在深圳證券交易所上市的公眾公司。
- (3) 公司C於1999年在杭州成立，一家在香港聯交所及紐約證券交易所上市的公眾公司。
- (4) 公司D於2014年在香港成立，一家在香港聯交所上市的公眾公司。

僱員

我們認為，我們的專業員工隊伍是我們長期增長的驅動力。截至2024年12月31日，我們有323名全職僱員。下表載列截至2024年12月31日按職能劃分的僱員人數：

僱員職能	僱員人數	佔總數的 %
研發	143	44.3%
產品交付.....	85	26.3%
銷售及營銷.....	49	15.2%
行政及其他.....	46	14.2%
總計	323	100.0

業 務

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，我們認為，我們的優質人才儲備是我們的核心優勢之一。我們採用高標準及嚴格的招聘程序，確保新聘人員的質量，並使用校園招聘、線上招聘及內部推薦等多種招聘方式，滿足我們對不同類型人才的需求。

根據中國法規規定，我們參與由適用的地方市級及省級政府組織的各項僱員社會保障計劃，包括住房、退休金、醫療、工傷、生育及失業福利計劃。我們與行政人員、經理及僱員簽訂有關保密、知識產權及競業禁止的僱傭合約及協議。此外，我們通常與核心僱員訂立專有資料及發明協議，據此，我們擁有該僱員於受僱期間的任何及所有發明的一切權利、所有權及權益。此外，當僱員被聘用時，我們會向彼等提供僱員手冊，告知彼等於招聘、合規、薪金、福利、績效評估到培訓及發展等所有重大方面的政策及權利。

我們為僱員提供具競爭力的薪酬及福利。我們非常重視對僱員的投資，並已建立完善的人才發展體系。我們的培訓計劃分為公司層面、部門層面和職能層面的培訓。新僱員入職前須完成相關培訓並通過考試。我們提供範圍廣泛的專業培訓，旨在提升僱員的專業技能。此外，為有效實施人才發展戰略，培養關鍵人才成長，提升團隊管理能力，我們開設了多門內部培訓課程，並制定了一系列有針對性的專業課程。

截至最後實際可行日期，我們並無成立任何工會。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與僱員的關係良好，並無任何重大勞資糾紛。

保險

基於我們對營運需求及行業實踐的評估，我們根據中國法律法規的規定投購保單。我們的保險範圍包括財產保險及僱主責任保險。我們相信，我們的保額符合行業的慣例標準，且足以應付我們的營運。於往績記錄期間，我們並無就我們的業務作出任何重大保險申索。請參閱「風險因素－與我們的一般營運有關的風險－我們的保險範圍可能不足以使我們免於承擔我們可能產生的責任或涵蓋我們的所有潛在成本，因此，倘出現任何該等責任或虧損，我們的業務、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響」。

業 務

信息技術系統

信息技術是我們競爭優勢和營運效率的基礎。我們主要使用隨著業務增長而發展的OA系統，確保其滿足我們多樣化的營運需求。我們的OA系統為銷售管理、供應鏈管理、客戶管理、員工管理、財務管理和項目管理等關鍵領域提供支持。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未發生任何對我們的業務營運產生重大不利影響的重大信息技術系統故障或停機。請參閱「風險因素－與我們的一般營運有關的風險－我們的信息技術網絡及系統或會有失靈、突發系統故障、中斷、不足、安全漏洞或網絡攻擊的情況」。

環境、社會及管治

本公司深刻認識到環境、社會及管治（「**ESG**」）對可持續發展的重要意義，將ESG理念融入運營管理的各個環節。我們通過建立相關制度體系，採取一系列切實有效的措施，逐步推進ESG管理實踐，助力公司在經濟效益、社會責任和環境保護等方面的協調發展，為實現可持續發展目標奠定堅實基礎。本公司承諾每年遵守《主板上市規則》附錄C2《環境、社會及管治報告守則》，並制定全面滿足ESG管理需求的ESG相關政策。

ESG重要性議題是本公司開展可持續發展管理的基礎。本公司貫徹利益相關方參與原則，定期開展重要性評估工作，綜合形成重要性議題評估結果。已識別的相關ESG議題包括但不限於：應對氣候變化、資源管理、產品責任、知識產權、數據安全與隱私保護、人力資本管理、職業健康與安全、商業道德。

ESG管治

本公司已建立涵蓋人力資源管理、產品質量、隱私保護等方面的政策制度，並採取一系列有效措施開展ESG管理，為本公司的可持續發展提供保障。目前，公司正籌備涵蓋以下方面的ESG政策：(i)ESG管理制度（包括利益相關方溝通機制、ESG議題識別流程、關鍵績效指標設定、ESG風險管理及緩解措施等內容）；及(ii)商業道德相關政策（包括反貪腐、反舞弊及反不正當競爭相關內容）。

業 務

本公司計劃於上市後逐步完善ESG管治架構，由董事會對ESG相關事宜進行監管、評估及優次排列，進一步明確董事會ESG管理方針及策略。同時，我們將結合本公司業務實際情況制定ESG相關目標，並由董事會每年跟蹤目標完成情況，定期評估公司ESG表現。

我們亦將設立由關鍵職能部門人員組成的ESG工作小組，負責評估及釐定ESG相關風險，制定管理政策與行動方案，並定期向董事會匯報進展。

本公司致力於搭建透明、高效的溝通渠道，積極聽取利益相關方反饋與建議，持續優化ESG風險與機遇管理能力以滿足利益相關方期望。我們通過內外部審計強化風險管理，確保企業合規運營。

氣候相關風險及機遇

氣候變化對全球經濟和產業發展產生深遠影響，綠色低碳轉型已成為推動社會可持續發展的重要機遇。本公司作為數據智能服務商，深刻認識到氣候變化對企業運營環境的潛在影響，並積極識別氣候相關風險與機遇，以推動綠色數據、智能技術的發展。

風險與機遇評估及應對

本公司結合業務特點，基於國際可持續發展標準，開展氣候相關風險與機遇的識別，並制定相應的應對措施，以提升氣候適應能力，確保業務的穩健運營。

氣候變化風險

- 物理風險：極端天氣事件（如暴雨、洪水、高溫等）可能對託管數據中心和雲計算基礎設施的穩定運行帶來影響。為應對此類風險，本公司已建立全面的風險管理機制。在風險響應能力方面，本公司定期監控極端天氣情況，制定並更新緊急預案，同時組織相關人員參與應急演練，確保突發事件的快速響應。在風險抵抗能力方面，本公司通過購買保險為人員安全、業務連續性和固定資產提供保障，

業 務

最大限度降低極端天氣可能造成的經濟損失。在業務連續性保障方面，本公司通過優化數據存儲架構、篩選具備較強氣候變化應對韌性的數據中心供應商，確保極端天氣條件下的業務穩定運行。

- 轉型風險：轉型風險主要源於全球向低碳經濟轉型過程中，氣候政策變化、技術進步加速和市場偏好轉移等因素帶來的不確定性。我們密切關注應對氣候變化和生態保護的全球趨勢，積極研發和應用「雙碳」數字化平台，通過能耗數據的統一採集與管理、企業碳資產賬戶管理SaaS及碳盤查報告等功能，推動零碳智慧能源發展，助力區域產業經濟綠色轉型，全面提升應對氣候變化的能力。

氣候變化機遇

- 資源效率機遇。在人工智能算力綠色轉型的推動下，我們積極構建符合低碳目標的技術框架。憑藉我們的解決方案及技術，我們系統地實施優化策略，在提高計算任務處理效率的同時顯著降低算力消耗，從而推動高性能、節能型人工智能基礎設施的發展。
- 產品與服務機遇。在「雙碳」目標的推動下，各行業對低碳智能化轉型的需求持續增長。本公司通過智能化數據分析與建模，助力企業優化能源管理、提升運營效率，滿足上游客戶低碳轉型需求。例如，本公司在數字雙碳領域打造智能雙碳模型，為企業實現雙碳目標提供技術支撐。

未來，本公司將繼續關注全球氣候政策和市場趨勢，積極優化業務策略，為客戶提供更加智能、高效、環保的數據智能服務，以實現低碳與可持續發展目標。同時，本公司將持續完善氣候相關風險和機遇的識別與評估流程，並加強氣候風險的綜合評估和財務分析，確保業務發展與可持續目標保持一致。

業 務

於往績記錄期間，溫室氣體（「溫室氣體」）排放總量及密度如下：

	單位	截至12月31日止年度		
		2022年	2023年	2024年
範圍1直接溫室 氣體排放 ⁽¹⁾	噸二氧化碳當量	—	—	—
範圍2間接溫室 氣體排放 ⁽²⁾	噸二氧化碳當量	108.4	150.6	123.9
範圍3溫室氣體排放 ⁽³⁾	噸二氧化碳當量	652.1	825.2	499.6
溫室氣體排放總量 (範圍1及範圍2)	噸二氧化碳當量	108.4	150.6	123.9
溫室氣體排放密度 (範圍1及範圍2)	噸二氧化碳當量／ 百萬元營收 人民幣	1.1	1.2	0.5

- (1) 範疇一直接溫室氣體排放為公司擁有及控制的資源的直接排放。滴普科技並非製造公司，業務營運不涉及直接能源消耗。
- (2) 範疇二間接溫室氣體排放為外購電力產生的間接排放。我們採用生態環境部公佈的《關於發佈2022年電力二氧化碳排放因子的公告》中2022年度全國電網平均排放因子0.5856 tCO₂e/MWh計算。
- (3) 範疇三溫室氣體排放為與運營及供應鏈有關的間接排放。本公司範疇三溫室氣體排放主要來自商務旅行。

環境保護

本公司踐行綠色低碳發展理念，嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》等相關法律法規，履行企業環境責任，推動可持續發展。

業 務

環境目標

本公司致力於推動綠色低碳運營，積極踐行節能減排和資源高效利用承諾，助力可持續發展目標的實現。基於自身業務特點，本公司在排放管理、能源使用、水資源利用及廢棄物減量等方面制定環境目標，以確保環境管理工作的系統性和有效性。

- **排放目標：**積極響應「雙碳」目標，踐行低碳運營，到2030年將運營過程中的二氧化碳排放強度（噸／人民幣百萬元收入）較2022年水平降低10%。
- **能源使用目標：**強化能耗管理，提升能源使用效率，到2030年將用電量密度（千瓦時／人民幣百萬元收入）較2022年水平降低10%。
- **水資源利用目標：**推廣節水措施，避免水資源浪費，到2030年將用水強度（噸／人民幣百萬元收入）較2022年水平降低15%。
- **廢棄物減量目標：**確保廢棄物合規處置，減少資源浪費。

業 務

能源管理

本公司嚴格遵循《中華人民共和國節約能源法》等法律法規，制定《環境政策》等內部制度，並將節能減排融入日常運營管理的各個環節。本公司能源消耗主要來自辦公場所外購電力。我們積極倡導綠色辦公理念，通過優化能耗管理、採用節能設備、合理調控辦公區域空調與照明系統等措施，提升能源使用效率。在數據智能服務領域，我們專注於優化人工智能模型的綠色算力，通過精簡算法架構、輕量化模型設計及任務調度優化等措施，藉助我們的產品及技術有效降低運營能耗，提高整個系統的能源效率。未來，我們將進一步完善能源管理系統，探索低碳技術的綜合應用，並推進算力資源的精細化管理及綠色轉型，以推動可持續的人工智能基礎設施發展。

於往績記錄期間，能源消耗總量如下：

		截至12月31日止年度		
	單位	2022年	2023年	2024年
直接能源消耗量	千瓦時	—	—	—
間接能源消耗量—	千瓦時	185,159.9	257,224.3	211,651.9
外購電力 ⁽¹⁾				
能源消耗總量	千瓦時	185,159.9	257,224.3	211,651.9
能源消耗強度	千瓦時／萬元 營收人民幣	18.4	19.9	8.6

(1) 外購電力來源為各地區辦公室電費賬單，個別地區辦公室過往年度用電量根據2024年用電量估算。

水資源管理

本公司嚴格遵守水資源管理法規，秉持節約用水的原則，高度重視水資源的綜合利用，致力於在業務運營中實現水資源的高效管理。本公司日常用水主要集中在辦公場所生活用水。我們積極倡導節水理念，並在辦公區域推廣節水設施，例如安裝節水型水龍頭、優化供水系統等，有效減少水資源消耗。

業 務

於往績記錄期間，水資源消耗總量如下：

	單位	截至12月31日止年度		
		2022年	2023年	2024年
水資源消耗量 ⁽¹⁾	立方米	3,950.8	3,768.5	3,415.8
水資源消耗密度	立方米／萬元 營收人民幣	0.4	0.3	0.1

(1) 根據《北京市地方標準DB11/T 1764.29-2021用水定額第29部分：寫字樓》，辦公室用水定額取0.7立方米／(平方米•年)，水資源消耗總量根據辦公室面積估算。

排放物管理

由於本公司業務性質，我們並無運作任何生產製造設施，故不會產生大量廢水、廢氣或固體廢棄物。本公司努力通過內部管理減少自身運營對於環境的影響。我們嚴格遵守排放物管理相關法律法規及行業標準，降低排放物污染風險。在日常運營中，本公司產生一般辦公垃圾，包括紙張、電子設備及包裝材料等廢棄物。本公司秉持減少排放物的目標，通過科學、合理的環保措施開展針對性管理。所有排放物均通過合規方式集中處理，最大限度降低對環境的影響。

產品責任

作為數據智能及AI解決方案供應商，本公司致力於為客戶提供高效智能的數字化解決方案。本公司產品開發流程涵蓋準備、開發、測試和運營四個階段，確保產品與客戶需求高度契合。在準備階段，本公司充分考量客戶需求，基於實際場景部署產品並驗證其可行性。在開發階段，本公司注重知識處理效率和開發靈活性，提供易用、可視化的調試界面，滿足多樣化場景需求。在測試階段，本公司建立完善的客戶反饋機制，支持快速迭代和問題修復，確保產品持續優化。在運營階段，本公司通過全面的監控指標、日誌收集及優化方案，實現系統穩定運行。

本公司已建立完善的知識產權保護機制。在產品研發初期，本公司通過專業檢索與分析，排查專利、商標和軟件著作權風險。同時，本公司建立侵權應急響應機制，一旦發現侵權風險，將立即採取停止銷售、協商或法律救濟等措施，最大程度降低侵權行為可能帶來的不良影響，切實維護本公司及各方合法權益。

業 務

本公司制定《信息安全管理制度》等內部制度，覆蓋信息分類、訪問控制、數據存儲、傳輸加密以及權限管理等關鍵領域，全方位保障數據的安全性與合規性。本公司秉持權限最小化原則，構建堅固的安全防護體系。同時，本公司定期開展審計與評估工作，並根據評估結果持續優化數據安全體系，確保業務的穩健運行。

僱員管理

本公司嚴格遵守運營地員工僱傭相關法律法規，制定並實施《員工手冊》等內部管理制度，保障員工的合法權益。我們禁止任何形式的僱傭童工或強制勞動行為，致力於創造公平、公正、和諧的工作環境。

本公司重視員工培養與發展，制定《滴普培訓制度》等管理制度，致力於構建具有滴普特色的差異化培訓體系。我們根據崗位職能及職級層次的不同需求，為員工量身定制培訓課程，提升員工的職業素養與專業能力。此外，公司積極倡導員工自主學習，支持員工參與教育項目，並對符合公司發展方向的進修項目提供專項預算支持，助力員工與公司共同成長。

本公司制定《職級發展管理制度》《年度晉升考核與職級晉升方案》等職業發展相關制度，鼓勵員工規劃清晰的職業發展路徑。我們亦設立科學合理的考核與激勵機制，通過績效考核提升員工積極性與主動性。

本公司始終將員工的健康與安全放在首位，嚴格遵守相關法律法規。為保障員工健康，我們定期開展員工體檢。同時，我們制定了嚴格的消防安全管理要求以打造安全的工作環境。我們已建立完善的工傷事故處理流程，由人力資源部全面負責工傷事故的管理與協調，確保工傷事故得到及時、妥善的處理，切實維護員工的合法權益。於往績記錄期間，未曾發生任何重大工傷事故或因工死亡事件。

業 務

商業道德

本公司堅守合規經營底線，嚴格遵守運營地法律法規，維護商業秩序和公平競爭環境。我們在《員工手冊》及《新員工入職承諾書》中明確規範員工商業行為準則，嚴禁任何形式的賄賂、腐敗等其他違反商業道德的行為。我們鼓勵全體員工、合作夥伴通過公開舉報渠道上報違規行為，舉報渠道包括線下反饋及線上舉報電子郵箱。我們制定並完善舉報人保護制度，嚴禁任何形式的打擊報復行為。為提高整體商業誠信，我們通過廉潔制度建設、廉潔文化教育和廉潔監督機制等方面加強商業道德管理能力。

業務可持續性

於往績記錄期間我們的收入增長強勁。我們的收入由2022年的人民幣100.5百萬元增加28.4%至2023年的人民幣129.0百萬元，並進一步增長88.3%至2024年的人民幣242.9百萬元，2022年至2024年的CAGR為55.5%。我們在垂直行業內的快速複製能力為獲得客戶創造飛輪效應。通過與行業領先者合作，我們有效地在同一行業的客戶之間擴展解決方案。每年獲得的新客戶數量由2022年的43名增加至2023年的52名，並進一步增加至2024年的72名。得益於我們所奠定的堅實基礎及所把握的發展勢頭，我們相信我們能夠保持業務的可持續性與增長。

於2022年、2023年及2024年，我們的毛利率分別為29.4%、40.1%及51.9%。我們的毛利由2022年的人民幣29.6百萬元增加至2023年的人民幣51.8百萬元，並進一步增加至2024年的人民幣126.2百萬元。於2022年、2023年及2024年，我們的淨虧損分別為人民幣655.2百萬元、人民幣502.9百萬元及人民幣1,255.0百萬元。剔除以下項目的影響：(i)股份支付開支，(ii)附有優先權的股份公允價值變動及(iii)[編纂]開支，於2022年、2023年及2024年，我們分別錄得經調整虧損淨額（非香港財務報告準則計量）人民幣223.9百萬元、人民幣189.0百萬元及人民幣96.4百萬元。請參閱「財務資料－非香港財務報告準則財務計量」。

我們的現金餘額充裕，以支持我們的業務營運及未來擴張。於往績記錄期間，我們過往的現金需求主要來自我們的業務營運收益及股東出資。截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們的現金及現金等價物分別為人民幣549.1百萬元、人民幣336.8百萬元及人民幣208.3百萬元。我們的現金及現金等價物足以支付我們經營活動所用現金流量淨額，並為我們的業務經營擴張提供充足的流動性。因此，於考慮到我們的可用財務資源後，我們認為我們擁有充足的營運資金，包括充足的現金及流動性資產。

業 務

物業

我們的公司總部位於中國北京。截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何自有物業，並在中國租賃九項物業，總建築面積為4,936.66平方米。我們的物業主要用於辦公。

截至最後實際可行日期，我們所租賃物業的賬面值概無佔我們綜合總資產的15%或以上。根據香港上市規則第5章及公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關在估值報告載入土地或樓宇所有權益的規定。

截至最後實際可行日期，我們的三份租賃協議尚未在相關部門辦理登記。請參閱「風險因素－與我們的一般營運有關的風險－未能就我們的若干租賃物業遵守中國物業相關法律及法規及重續我們的租約可能對我們的業務造成不利影響」。

執照、批文及許可證

我們須就我們的業務取得多項執照、許可證、批文及證書。據我們的中國法律顧問告知，我們已自相關部門取得對我們的營運而言屬重大的必要執照、批文及許可證，且截至最後實際可行日期，該等執照、批文及許可證屬有效及存續。此外，我們的產品及研發程序通過多項行業認可認證及責任測試。下表載列截至最後實際可行日期我們所遵守的主要標準、認證或規定：

標準、認證或規定	標準、認證或規定的定義	我們遵守標準、認證或要求的情況
《生成式人工智能服務管理暫行辦法》....	《生成式人工智能服務管理暫行辦法》為在中國境內向公眾提供的生成式人工智能應用確立了監管基準。其第二條規定，具有輿論屬性或社會動員能力的生成式人工智能服務提供者，應當按照國家有關規定開展安全評估，並按照《互聯網信息服務算法推薦管理規定》履行算法備案和變更、註銷備案手續。	我們的Deepexi企業級大模型已完成生成式人工智能服務備案手續。

業 務

標準、認證或規定	標準、認證或規定的定義	我們遵守標準、認證或要求的情況
《互聯網信息服務 算法推薦 管理規定》.....	《互聯網信息服務算法推薦管理規定》 第二條明確了監管範圍，規定在 提供互聯網信息服務時，任何利用 算法技術進行信息分發、內容 排序、個性化推送或運營決策的 行為均須遵守該規定並依法辦理 登記手續。	我們的Deepexi 對話生成算法 已完成互聯網 信息服務深度 合成技術 備案手續。
中國信通院工業 大語言模型標準 符合性驗證.....	該評估由中國信通院的人工智能研究 中心與行業合作夥伴進行，根據 《大規模預訓練模型技術和應用評估 方法》等行業標準評估大模型。	我們的Deepexi 企業級大模型 獲得了4+評級。
高新技術企業認證...	高新技術企業認證是由中國多個政府 部門聯合頒發的國家級資格證書， 是對在高新技術領域內具有持續 研發創新能力、核心自主知識產權 及商業化能力的企業的官方認可。 通過認證的企業可享受優惠政策， 包括減按15%的稅率 繳納企業所得稅。	我們已取得高新 技術企業認證。
能力成熟度模型 集成(CMMI) 模型	CMMI是一個全球公認的框架， 整合了數十年來軟件工程與系統 工程的最佳實踐，是評估軟件企業 綜合能力的基準。CMMI模型將 軟件組織劃分為五個成熟度等級， 等級越高表明軟件能力與 組織成熟度越強。	我們獲得了最高的 CMMI成熟度 5級認證。

業 務

標準、認證或規定	標準、認證或規定的定義	我們遵守標準、認證或要求的情況
數據管理能力成熟度評估模型 (DCMM)	DCMM (數據能力成熟度模型) 是中國首個正式發佈的數據管理領域的國家標準。其將數據管理能力成熟度從低到高分為五級：初始級 (1級)、受管理級 (2級)、穩健級 (3級)、量化管理級 (4級) 和優化級 (5級)。在企業數據管理和應用中，不同的級別代表了不同程度的成熟度。	我們的數據管理能力達到穩健級 (3級)。
信息技術服務標準 (ITSS)	ITSS是中國信息技術服務的綜合標準體系，涵蓋了從規劃、設計、實施到交付、運營和持續改進的整個生命週期。	我們的信息技術服務管理能力達到ITSS三級。
泰爾實驗室的可信研發認證	該認證由泰爾實驗室進行，將軟件自研率作為評估研發獨立性的核心指標。	我們的FastData解決方案，自主開發率超過94%，符合此標準。
網絡安全等級保護 (CCSP)	中國的CCSP制度通過強制實施技術與管理層面的防護措施，確保信息系統的安全穩定運行。	我們的FastData和FastAGI解決方案已獲得CCSP三級認證。
科學技術成果證書	根據《科技成果評價試點暫行辦法》規定，此認證需通過專家評審技術創新成果。	我們的多模態語料庫數據智能平台已通過科技成果認證。
信息技術服務管理認證 (ISO20000)	ISO20000是全球權威的信息技術服務管理標準，要求組織在服務設計、過渡、交付及持續改進方面建立穩健的管理系統，以確保整體、可靠和高效的信息技術服務。	我們獲得了信息技術服務管理認證。

業 務

法律訴訟和合規

法律訴訟

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申索及訴訟。訴訟或任何其他法律或行政程序（不論結果如何）均可能產生巨額成本及分散我們的資源（包括管理層的時間及精力）。請參閱「風險因素－與我們的一般營運有關的風險－我們於日常業務中可能涉及訴訟、申索、監管調查或法律程序以及商業或合約糾紛，可能對我們的聲譽、業務、財務及前景造成重大不利影響」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無任何待決或對我們或董事構成威脅而可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的法律訴訟。

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無牽涉任何重大不合規事件。

風險管理及內部控制

我們已制定一套我們認為適合我們業務營運的風險管理措施及內部控制政策及程序，並致力於持續改進該等政策。此外，我們持續檢討風險管理政策及措施的實施情況，以確保我們的政策及實施有效及充分。我們在運營風險管理、合規風險管理、信息安全及數據隱私風險管理及知識產權風險管理等業務營運的各個方面採用及實施全面的內部控制管理。

運營風險管理

運營風險指由內部流程不完善或有問題、人為失誤、IT系統故障或外部事件造成直接或間接財務損失的風險。我們已建立一系列內部程序以管理該風險。

我們全面開展運營風險管理，實行責任細化、分散、獎懲分明的機制。我們的信息技術、人力資源、財務及營運部門共同負責確保我們的營運符合內部程序。倘發生

業 務

重大不利事件，有關事件將上報首席執行官及董事會採取適當措施。通過有效的運營風險管理，我們期望通過識別、計量、監控和控制運營風險，將運營風險控制在合理範圍內，以降低潛在損失。

合規風險管理

合規風險指因我們未能遵守相關法律、法規、規則及指引而遭受法律及監管制裁、重大財務及聲譽損失的風險。

合規風險管理指對合規風險進行有效識別和管理，主動防範風險事件發生的動態管理過程。我們建立了完善的合規風險管理程序，實現對合規風險的有效識別和管理，確保我們的營運符合適用的法律法規。

我們的法律部門按照該等程序仔細審閱我們與客戶及供應商訂立的合約。訂立任何合約或業務安排前，我們的法律部門會審閱合約條款及審核相關文件，包括所有必要的盡職調查材料以及其他方為履行其於相關合約項下的責任而取得的執照及許可證。

此外，我們持續監察相關法律及法規以及監管環境的變動，以確保我們的業務營運合規。

信息安全與數據隱私風險管理

請參閱「－數據安全及隱私」。

知識產權風險管理

請參閱「－知識產權」。

審計委員會的經驗及資格以及董事會監督

為監察風險管理政策的持續實施，我們已成立審計委員會，持續檢討及監督我們的財務報告程序及內部控制系統，以確保我們的內部控制系統可有效識別、管理及降低我們業務營運所涉及的風險。審計委員會由張杰龍先生、楊紅霞博士及孔憲光博士三名成員組成。張杰龍先生為審計委員會主席及獨立非執行董事。請參閱「董事及高級管理層－董事」。

業 務

除內部控制部門外，我們亦已成立內部審計部門，負責檢討內部控制的有效性
及報告所發現的問題，並通過持續識別內部控制失誤及弱項改善內部控制系統及程序。
內部審計部門及時向審計委員會及董事會報告發現的任何重大事項。

獎項與榮譽

於往績記錄期間，我們在產品、技術及創新方面獲得獎項及榮譽，其中重要獎項
及榮譽載列如下：

獎項／榮譽	獲獎年份	頒獎機構／部門
國家級專精特新「小巨人」企業	2024年	工信部(中華人民共和國工業和信息化部)
北京市市級企業技術中心.....	2024年	北京市經濟和信息化局
福布斯中國人工智能科技企業 TOP 50	2024年	福布斯中國人工智能科技企業TOP 50
AI4SE「銀彈」優秀案例	2024年	中國人工智能產業發展聯盟
全球數字經濟大會人工智能大模型 場景應用典型案例	2024年	全球數字經濟大會組委會
北京賽區工業製造賽道三等獎.....	2024年	國家數據局

業 務

獎項／榮譽	獲獎年份	頒獎機構／部門
深圳人工智能獎	2024年	深圳市人工智能學會
人工智能全景賦能典型案例.....	2024年	中關村科學城管理委員會
數據庫賽道優秀案例	2023年	中國信息通信研究院
第十一屆中國創新創業大賽北京賽區 成長組一等獎	2022年	中國創新創業大賽