

業 務

概覽

我們專注於為企業提供企業級大模型人工智能應用解決方案，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，我們向企業客戶提供我們的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。以2024年的收入計，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%。

我們的解決方案助力各行各業的客戶優化決策、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2025年6月30日，我們為各行業累計283名企業用戶提供服務，其中我們的複購客戶為94名，佔我們客戶群的33.2%，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%。我們的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣60.5百萬元增加118.4%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣132.1百萬元。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

以收入計，中國企業級人工智能應用解決方案的市場規模於2024年達到人民幣386億元，並預期將在2029年達到人民幣2,394億元，2024年至2029年的CAGR為44.0%。鑒於中國企業級人工智能應用解決方案市場規模龐大，2024年我們佔0.6%的市場份額，排名在十大提供商之外。

以收入計，中國企業級大模型人工智能應用的市場規模於2024年達到人民幣58億元，並預期將在2029年達到人民幣527億元，2024年至2029年的CAGR為55.5%。以2024年的收入計，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%。於2024年，企業級大模型人工智能應用市場佔整個企業級人工智能應用解決方案市場的15%，預計2029年將進一步增長至22%。

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差異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力的關鍵因素。然而，該等因素亦對我們的解決方案所面向的各行業中Agentic人工智能應用的部署及實施構成重大挑戰。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場景化能力，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，不能為企業提供經營決策支持或提高生產力。該等模型必須使用公司特有業務規則和分析進行調整，然後才能應用於Agentic人工智能應用。然而，這種調整要求參與者有洞察力及了解行業洞察力，並具備了解企業需求和有效訓練模型方面的必要能力，導致開發可應用的企業專屬模型難度較大。
- **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。

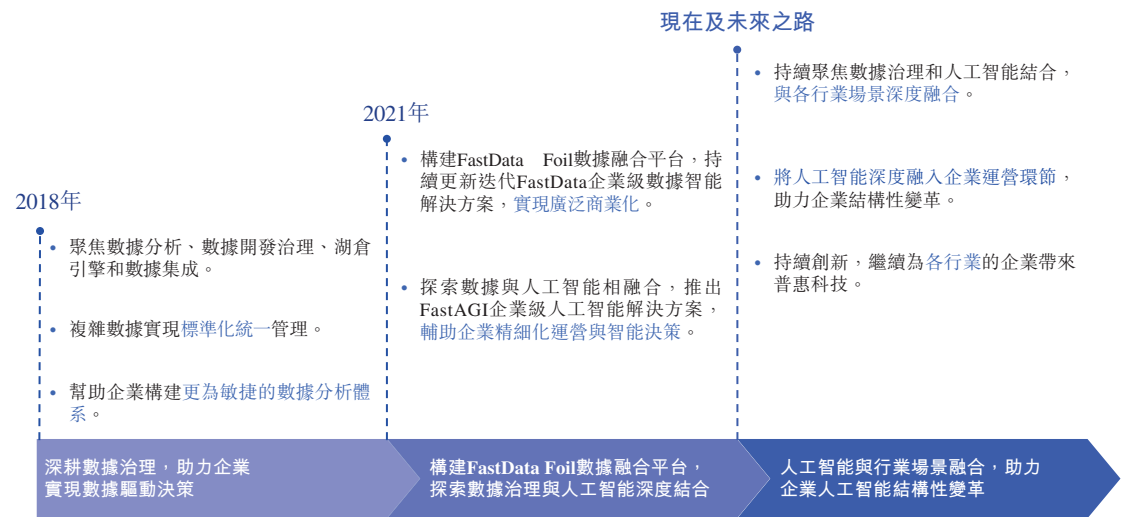
業 務

- **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。

我們的解決方案旨在解決上述行業痛點，勢必取得成功。

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，我們開始與行業垂直領域領軍企業開展合作。

業 務

第二階段：構建FastData Foil數據融合平台，探索數據治理與人工智能深度結合

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、實時和線下數據處理、統一治理等多種功能於一體的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、分析及全流程價值鏈跟蹤。

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截至2022年12月31日的129名增加至截至2024年12月31日的245名，並進一步增加至截至2025年6月30日的283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) (其使用標記數據集將預訓練的大模型適配到特定的下游任務) 以及強化學習 (其結合了機器學習及最優控制的跨學科領域，專注於智能體應該如何在動態環境中採取行動以最大化獎勵信號)，訓練及微調為企業專屬大模型。該等模型驅動我們的FastAGI企業級人工智能解決方案，其內置的Agentic人工智能應用具備處理行業特徵的數據能力，並可進行多步驟推理，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全週期服務。

業 務

我們的技術基礎設施

通過持續的研發投入，我們構建了技術基礎設施，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。

FastData Foil數據融合平台

我們的FastData Foil數據融合平台將數據湖（保存原始、未經處理業務數據的大規模存儲系統）的可擴展性與數據倉庫（受治理數據集）的可靠性相結合，創建了一個混合的「湖倉」架構。結合在單一引擎中集成實時及離線數據處理的能力，其消除了數據孤島（阻礙效率的孤立部門數據存儲），並在統一的治理框架下管理企業的各種數據類型（包括結構化、非結構化和半結構化數據），從而實現對海量、實時、多模態數據的高速處理，為將大模型訓練及微調為企業專屬模型提供關鍵基礎。

Deepexi企業級大模型平台

我們的Deepexi平台將公共知識和場景化數據與主流開源基礎模型予以耦合。我們使用監督微調（「SFT」，其使用標記數據將預訓練的大模型適配特定任務）和強化學習（其引導智能體在動態環境中採取最佳行動以最大化獎勵）來訓練及微調該等基礎模型。結合積累的行業數據，上述方法推動Deepexi企業級大模型平台的開發，成為一個集成了跨領域知識檢索及推理決策能力的通用運營決策模型，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，以支持客戶高效的企業部署。

該等平台共同構成我們技術基礎設施的核心，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。其通過提供運營決策支持及生產力增強工具，直接解決核心業務挑戰。

業 務

FastData企業級數據智能解決方案

利用我們自有的FastData Foil數據融合平台，我們的FastData解決方案解決了這一挑戰，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、圖紙、公式）實現標準化統一治理，以在原始數據與現實業務需要之間搭建紐帶，從而實現更快、更準確的數據訪問、更低的開發成本及更明智的決策。

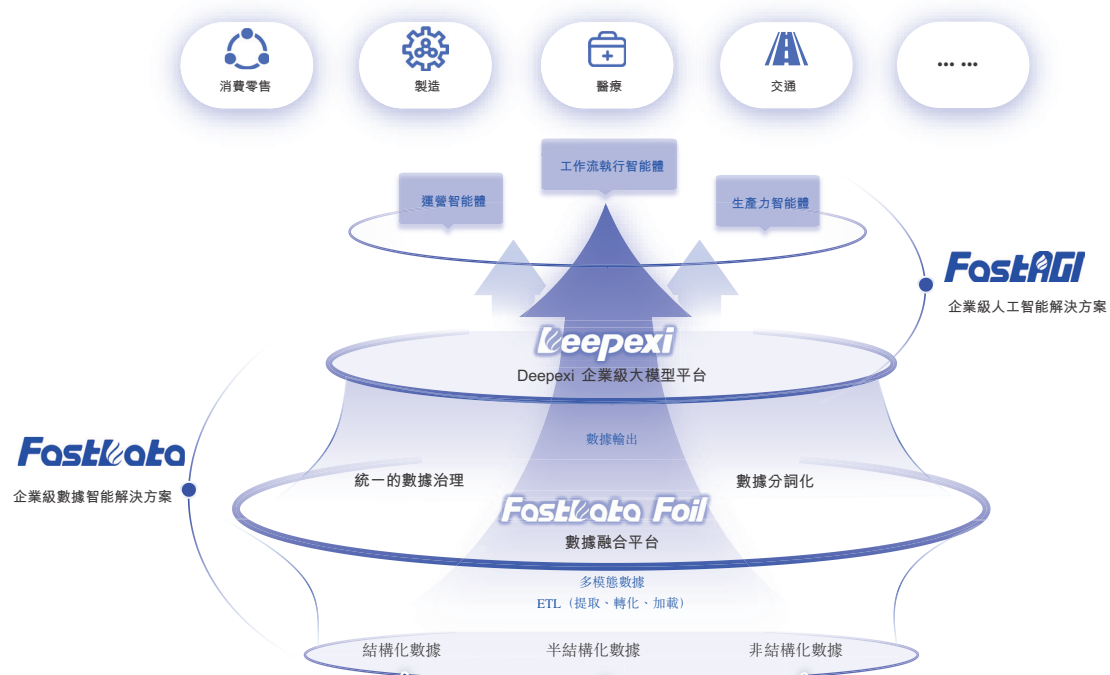
FastData還為人工智能準備數據，為訓練及微調大模型及Agentic人工智能應用提供分詞化數據輸出。其數據輸出還助力商業智能及分析，確保企業從其信息資產中獲取最大價值。

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解決方案於2023年底推出並商業化，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。

作為一站式解決方案，FastAGI實現了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，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。

以下圖表說明我們的解決方案及技術基礎設施：



業 務

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，進而實現高效拓展，並在推動獲客層面形成自我強化機制。

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。截至2025年6月30日止六個月，使用我們的FastAGI企業級人工智能解決方案的企業數量為27家。於2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，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、人民幣90.4百萬元及人民幣73.1百萬元。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。

我們的人工智能網絡

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，打造人工智能網絡。我們的人工智能網絡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，進一步鞏固我們的行業地位。

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，為開發者社區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的市場地位，推動創新改革，並為我們的客戶及合作夥伴創造價值。

業 務

我們的競爭優勢

中國企業級人工智能轉型快速增長推動者

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，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。我們在數據層面積累的專業知識顯著增強了我們的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的使用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競爭優勢。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大模型過程中的基礎，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。

業 務

- **模型工程：**我們構建了一套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，我們專有的任務驅動動態批量數據處理相較於一次性批量數據處理將內存數據吞吐量提升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。

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。

業 務

我們在垂直行業中的高效能力進一步在推動獲客層面形成自我強化機制。憑藉我們不斷提升的行業影響力及產品，並結合我們的技術實力，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，展現了我們的高效複製能力。此外，我們通過與一家著名的海外公共醫療營運商及一家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。

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。該等合作關係提高了我們的業內聲譽，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，鞏固我們的市場地位，並推動我們不斷取得成功。

戰略性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2025年6月30日，我們的成功亦有賴於一支由147名研發專業人士組成的專職團隊，佔我們員工總數約40.5%。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。

業 務

我們的戰略

懷著以普惠科技、先進科技推動長期影響的願景，我們制定了以下重點戰略：

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。
- 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，並持續擴展我們的覆蓋範圍，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，構建穩定且具主動性的人才發展體系

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、多層次的針對性人才培養方案，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。

業 務

增加行業領軍客戶覆蓋，強化全產業價值鏈合作夥伴關係

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，實現應用場景的高效拓展；(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。

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。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。我們目前在香港開展海外業務。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、中東等地區探索機會。

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。

業 務

此外，我們擬採取一系列針對性措施從海外客戶獲得訂單，並與當地市場參與者競爭，主要措施包括(i)通過行業數據庫、展會目錄和其他專業渠道建立潛在客戶儲備，在市場研究的支持下，制定有針對性的合作策略；(ii)在目標市場的兩家或三家重點企業開展試點項目；及(iii)與當地系統集成商和IT服務提供商合作，利用其客戶網絡和市場影響力。此外，我們將優先考慮解決方案本地化，設立當地技術團隊，根據地區行業需求定制我們提供的產品，確保遵守適用的網絡安全和監管要求。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。第一步，截至2025年6月30日止六個月，我們已積極擴大東南亞及中東的國際版圖。我們建立了區域渠道合作關係，加速我們的解決方案在醫療及金融等行業的應用，並已在新加坡及沙特阿拉伯等主要市場實施合作舉措。

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實力。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。

我們的產品

我們專注於為企業提供企業級大模型人工智能應用解決方案。我們採用項目制業務模式。我們基於技術基礎設施提供兩種解決方案：(i) FastData企業級數據智能解決方案，基於我們的FastData Foil數據融合平台；及(ii) 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。我們的解決方案及平台基於主流的開源基礎模型構建。

我們的FastData解決方案幫助客戶構建為人工智能所用的強大數據系統。其將不同類型的數據（例如電子表格、文檔、圖表和報告）整合至一個易於管理的地方，並將數據預處理為人工智能工具可高效識別與運用的格式。我們的FastData解決方案可協助客戶建立基礎的數據基礎設施，專門統一治理多模態數據（結構化及半結構化的商業數據，以及文檔、工程圖表及醫療報告等非結構化內容），並通過將文本或數據分解成更小單元（分詞）的分詞化過程來提供數據輸出，使計算機更容易進行處理及分析。

業 務

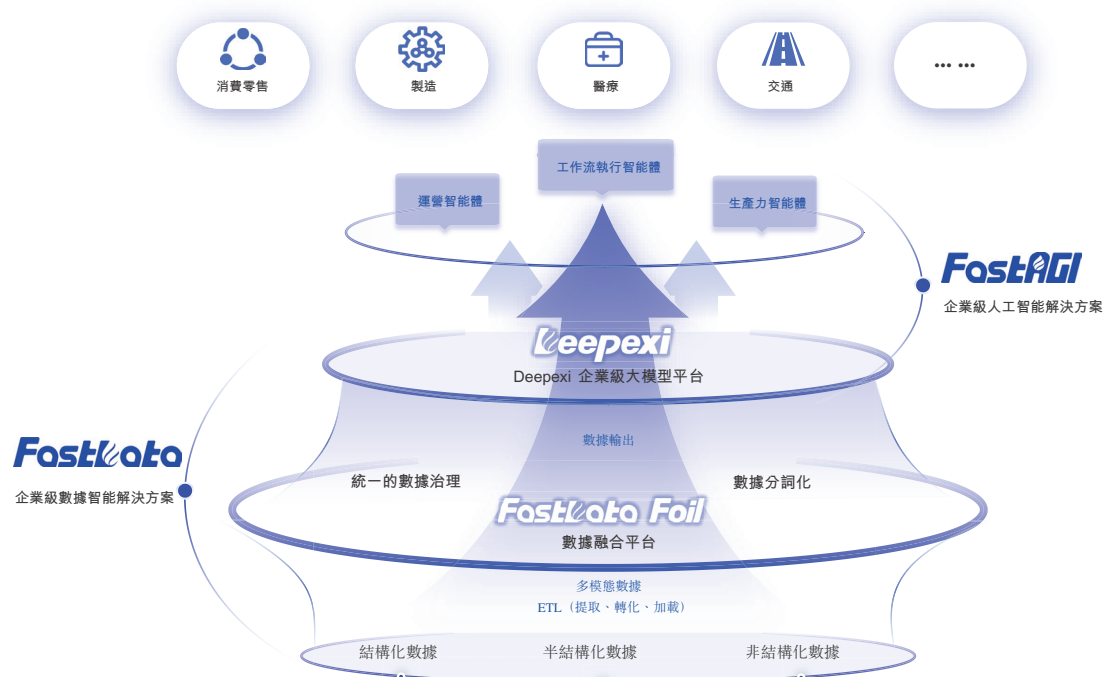
我們的FastAGI解決方案作為應用AI層，將預處理數據轉化為對不同企業有用的人工智能工具。該方案依託Deepexi平台構建，該平台能夠創建精準的企業專屬人工智能模型，並將其針對性地應用於不同業務。FastAGI還使在現實業務場景中構建及應用這些人工智能工具變得更加容易。FastAGI通過專門的調整技術開發精確的企業專屬模型，並優化AI智能體的部署，以供企業實際使用。

客戶可獨立或組合部署FastData與FastAGI解決方案。FastData實時整合數據流並輸出標準化可用數據，FastAGI則基於該數據構建並執行業務場景智能工具。雙方案協同提供從數據預處理到AI應用落地的端到端支持。

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。

我們的解決方案組合整合了數據智能及AI能力，提供一體化數據+ AI驅動解決方案，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。

以下圖表說明我們的技術基礎設施與解決方案之間的關係：

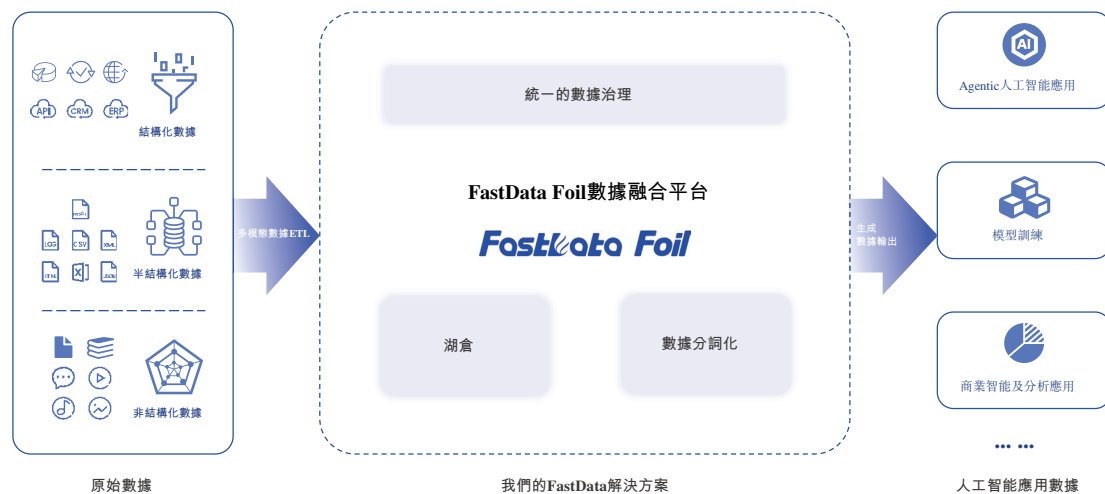


業 務

FastData企業級數據智能解決方案

當今企業處理著海量數據，包括文檔、圖像、電子表格、技術圖紙、複雜公式，該等數據常常是非結構化且分散在不同的格式及系統中。我們的FastData解決方案解決了這一挑戰，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、圖紙、公式）實現標準化統一治理，在原始數據與現實業務需要之間搭建紐帶，從而實現更快、更準確的數據訪問、更低的開發成本及更明智的決策。

FastData還為人工智能準備數據，為訓練及微調大模型及Agentic人工智能應用提供分詞化數據輸出。其數據輸出還助力商業智能化及分析，確保企業從其信息資產中獲取最大價值。



FastData將客戶不同類型的數據整合到一個易於管理的平台（統一數據治理），並將其轉換為人工智能工具可高效理解及使用的格式（可支持人工智能工作負載的結構化、計算機可讀的數據輸出）。

FastData對企業數據進行整理及轉換，使其能夠為人工智能應用所用。其具有兩種主要功能：(i)將信息正確格式化，以訓練針對企業特定業務需求的專屬人工智能模型；及(ii)其可為定制人工智能工具提供統一且良好治理的數據，幫助團隊更好地理解彼等的數據，並做出明智的業務決策。該解決方案與我們的Deepexi企業級大模型平台或客戶自身的人工智能基礎設施順暢協作，並可以無縫地連接到企業運行的現有業務基礎設施。這使得公司能夠自動將數據洞察轉化為實際行動。通過將複雜數據轉化為可理解且實用的信息，FastData助力企業在各部門作出更明智的決策。

業 務

FastData Foil數據融合平台

我們的FastData解決方案通過使用FastData Foil整合不同系統數據，並維持結構化治理。這有助於確保數據清潔且可用於訓練針對每個業務量身定制的人工智能模型。對於特定行業，我們使用這些處理後的數據來微調我們的Deepexi平台，創建定制化人工智能模型，這些模型反過來用於構建滿足不同客戶需求的FastAGI應用。

我們的FastData Foil數據融合平台具備以下技術優勢：

統一的數據治理

我們為企業提供了一個集中、安全的平台，通過一個連貫的框架整理其所有數據，包括結構化數據庫、文檔、圖像及其他格式，通過一致的分類及標籤，使數據更易於查找及使用。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。基於角色的分層訪問控制實現細粒度權限管理，使企業能夠在組織、部門及個人層面執行數據安全策略。這種結構化的治理還促進跨部門及夥伴生態的安全無縫實時數據共享，以實現跨職能協作－消除重複的數據治理工作和效率低下，同時通過混合內外部數據集獲得更豐富的場景化洞察。

數據湖倉連接和管理分散數據源

我們的集成數據湖倉平台通過融合數據湖的可擴展性與數據倉庫的可靠性，解決關鍵的數據分散化挑戰：

- 在單一引擎中集成實時及離線數據處理，消除數據孤島；
- 通過全鏈路CDC（變更數據捕獲、實時端到端追蹤數據庫變更）確保將數據新鮮度保持在分鐘級，實現與業務系統的實時同步；
- 支持異構數據源，並提供可擴展的插入式適配器，能夠快速集成新的數據管道。

業 務

數據分詞化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和處理的格式，為大模型訓練奠定基礎。分詞化包括分析文本數據、圖像、文檔及公式等各種輸入數據，識別並分類關鍵元素，同時在數據點之間建立有意義的關聯，確保在將輸入轉化為大模型算法易於解析的格式時上下文關係保持完整。這種分詞能力可提升訓練數據質量，保留關鍵的業務背景信息，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支持，並為FastAGI企業級人工智能解決方案奠定基礎。

隨著該平台持續積累與各行業領軍企業客戶的合作經驗，其處理各行業特定數據格式的効率不斷提高。該平台已開發出專門能力，可解析並標準化各種複雜數據類型，從製造及建築領域的技術圖紙，到醫療領域的分析圖表及工程領域的科學公式。這個不斷擴大的格式識別及處理專業的知識庫直接體現在更準確的人工智能模型性能及更低的錯誤率上，同時顯著降低新行業的採用門檻。由於適應專業知識表示形式這一核心問題已通過前期實踐得到解決，該平台日益增強的對獨特行業數據格式與業務邏輯的理解與整理能力，使得向更多領域拓展變得愈發順暢。該平台的價值隨著每個新的行業應用而累積增長，準確性不斷提高，適用性不斷拓寬。

我們的FastData Foil平台旨在支持企業多模態數據的艾字節級(EB級)存儲容量，目前的商業部署已實現拍字節級(PB級)存儲容量。FastData Foil平台每分鐘可處理高達19億個任務(相當於每秒約31.7百萬個任務)，支持併發數據處理場景中的高吞吐。在系統性能方面，核心數據操作和分析功能的延遲在毫秒級，端到端實時數據處理已實現亞秒級，實際應用中的延遲低至0.5秒。這些指標反映了FastData的技術可擴展性及對高頻、低延遲企業AI工作負載的適用性。

FastAGI企業級人工智能解決方案

FastAGI是我們基於Deepexi企業級大模型平台構建的企業級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。通過為每位員工提供涵蓋企業範圍和行業特定資料的廣泛知識庫，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。

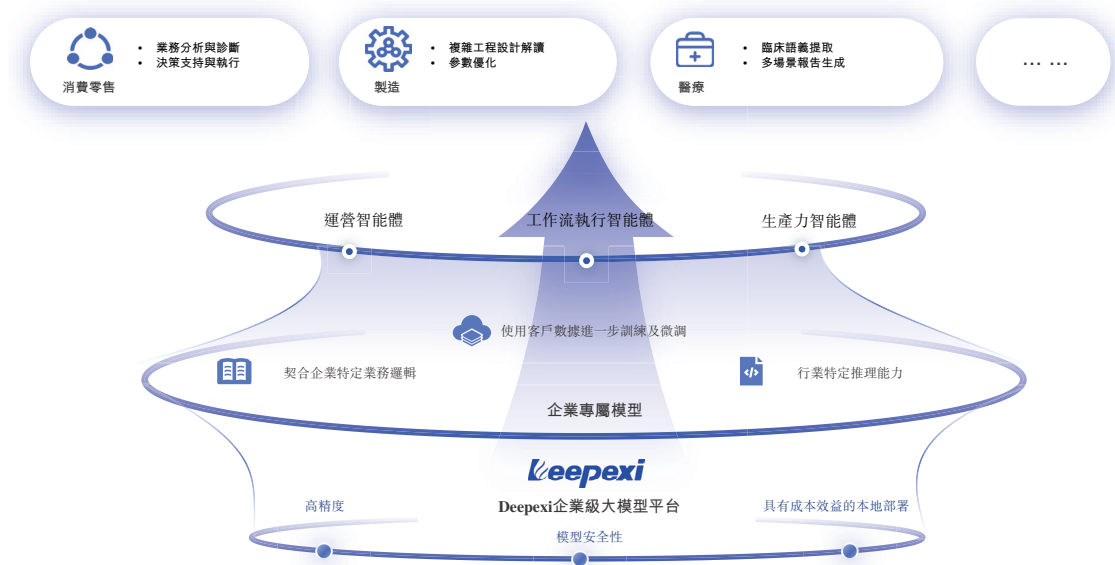
FastAGI能夠圍繞用戶友好的人機界面(HMI)構建複雜功能，由語料庫工程系統提供支持。其技術優勢包括以下各項：

- **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。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。

業 務

- **AI智能體構建**。FastAGI支持智能體開發，允許企業開發定制AI智能體來執行任務，代用戶作出決策並與環境交互，並根據特定的任務和工作流對其進行定制。該平台提供開展該等智能體創建、部署及管理的工具。例如，該等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能夠通過原生MCP框架無縫集成來自企業內部系統和外部數據源的數據和任務。
- **複雜場景協調**。我們的解決方案擅長通過AI智能體 workflow 管理能力、對用戶意向的深刻理解，處理複雜、多步驟的智能流程，使AI系統能夠自主提供高效支持。這使得AI能夠在諸多領域提供高效支持，提高生產力及決策質量，尤其適用於解決複雜的商業問題。
- **統一用戶界面**。我們的解決方案通過整合多個應用程序、工具或平台，為用戶提供統一且直觀的交互系統，無論使用核心大模型還是定制化智能體，均能流暢訪問FastAGI的全部功能。這種易用性降低了FastAGI的使用門檻，使技術人員及非技術人員均能高效利用平台功能。

下圖列示了我們基於Deepexi企業級大模型平台的FastAGI解決方案的結構和功能：



業 務

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 workflow 執行智能體。

- **運營智能體**：通過將公司的實時數據與行業知識相結合，幫助企業做出更好的商業決策。
- **生產力智能體**：處理複雜的工程設計和製造細節等技術信息，以提高生產力。
- **workflow 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 智能體構建的完整流程，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。

Deepexi 企業級大模型平台

我們的 Deepexi 平台利用 DeepSeek 及 Qwen 等主流開源 AI 模型，並將它們與公共知識和行業特定數據相結合。我們訓練和微調這些模型，以創建一個強大的通用人工智能系統，該系統可以理解、推理和支持不同業務領域的決策。我們的 Deepexi 平台亦內置數據處理、系統集成與信息安全防護工具鏈，顯著降低企業 AI 高效部署門檻。

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具備行業特定推理能力的企業專屬大模型，旨在提供具備分層訪問控制和自主 workflow 功能的輸出，為部署我們的 Agentic 人工智能企業專屬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**。我們的模型能夠通過分析用戶意向，將輸出範圍限定在已驗證的行業知識及企業數據集中來實現高達 89.7% 的高精度，當查詢超出此範圍時提醒用戶，從而提升結果的可靠性和準確性。

業 務

- **模型安全性。**我們的安全框架使用智能搜索工具和基於角色的訪問控制來保護客戶數據和AI模型。其可以保護敏感信息的安全，並確保AI系統可靠安全地運行。具體而言，我們的模型實現了僅5.9%的低漏報率及94.2%的召回率，這表明其能夠全面識別風險，同時將有害內容誤判為安全內容的可能性降至最低。
- **具有成本效益的本地部署。**我們的解決方案專為在企業自有系統上高效運行而設計，助力企業降本增效。我們的解決方案兼容靈活的系統設置（稱為異構集群），配備即用配置，專利技術加持，如任務驅動動態批量數據處理（以穩定流處理數據）和優化的KV cache（一種加速內存訪問的方法），從而使部署更順暢、更高效。

隨著我們與更多不同行業的客戶合作，我們的Deepexi企業級大模型平台不斷提升其核心優勢。這些包括：(i)使用精度調優工具來監控和調整特定業務任務的AI準確性，以使平台更可靠，適合專業用途；(ii)更快速、更具成本效益地調整人工智能模型以適應業務場景；及(iii)從每次客戶交互中學習，以更好地了解不同行業的獨特業務邏輯。在每個項目之後，一個專門的團隊會提取有用的見解和知識，以創建用於模型訓練的行業特定語料庫數據等定制化培訓材料，以幫助進一步完善Deepexi平台。

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，確保我們的解決方案擁有高效及靈活運營所需的資源。其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，如任務驅動動態批量數據處理、KV cache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。我們的FastAGI解決方案主要以軟件形式交付，硬件組成最少。我們的FastAGI解決方案下的硬件部分可以根據客戶的喜好靈活進行選擇。

業 務

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。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，圍繞我們的FastAGI和FastData解決方案設計並部署數據+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數據獲取與查詢、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、崗位提供智能支持，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生成的數據採集與查詢*
 - 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。

業 務

- 高效數據查詢體驗。利用自然語言處理能力，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。

以下屏幕截圖為門店運營數據訪問示例，其中通過AI生成的數據採集和查詢，門店員工可以訪問各類運營數據：



附註：現場門店經理及員工可以使用支持語音和文本交互的人工智能移動查詢工具輕鬆、及時地訪問其需要的數據。例如，其可以查詢昨天的銷售完成率、員工個人銷售排名，或者查看哪家門店有特定產品的庫存以便安排門店之間的調貨。

- 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多維度數據報告。
 - 多維度門店運營洞察。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、根本原因分析、風險預測與優化建議的詳細報告。

業務

以下屏幕截圖為業務分析與診斷的示例，其中人工智能數據分析師可以在分析運營數據的基礎上，結合業務規則和分析框架，生成數據報告，進行運營評估、根本原因分析、風險預測和優化建議：

決策面板

業務問題

店舖營運情況

店舖經營結果

店舖營運情況

店舖經營結果

店舖營運情況

店舖經營結果

店舖營運情況

店舖經營結果

庫存健康度分析

庫存健康度分析

庫存健康度分析

庫存健康度分析

庫存健康度分析

庫存健康度分析

庫存健康度分析

庫存健康度分析

庫存健康度分析

庫存健康度分析

庫存健康度分析

庫存健康度分析

附註：該系統亦可以基於實時數據和場景化業務分析框架生成詳細的數據分析和評估報告。這些報告包括對門店業績的評估、針對具體問題的根本原因分析、對潛在風險的預測以及可操作的運營優化建議，為運營經理深入了解門店狀況並及時高效地做出戰略決策提供全面支持。

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，可一鍵生成涵蓋庫存管理、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。

以下屏幕截圖顯示我們的解決方案將多維數據（包括銷售、庫存、市場、行業及一線門店反饋）與大模型及領域專用算法相結合以協同優化產品運營中的決策流程的示例：



附註：透過整合實際存貨及銷售數字、市場研究反饋及行業趨勢見解等內外部資料，該系統智能生成補貨、價格調整及產品調撥安排建議。這使業務團隊能夠對產品運營作出更快、更準確的決策。

業 務

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%的語義覆蓋率和意向識別率。
- 以數據驅動的分析準確率較高。
- 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，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。

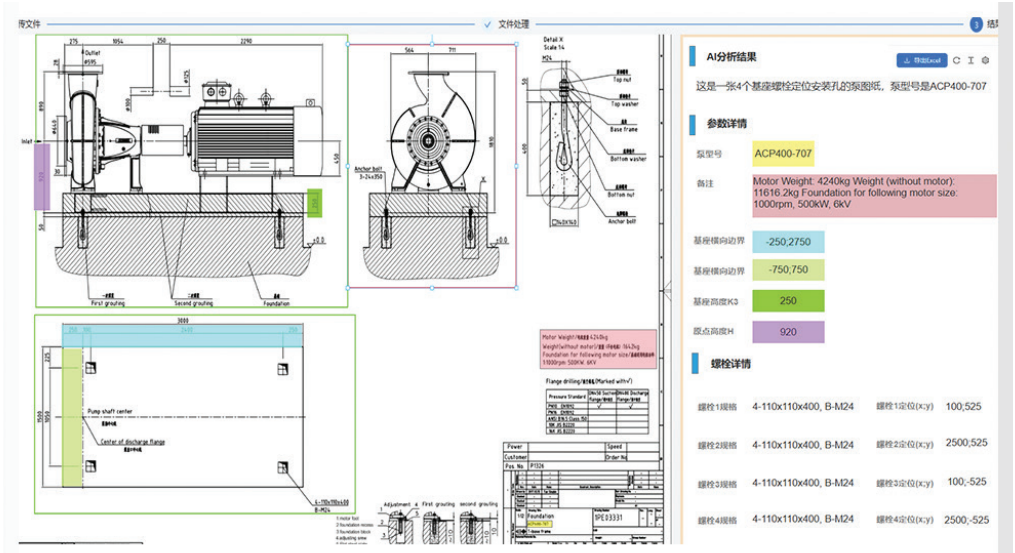
應用案例：中國海誠工程科技股份有限公司（「海誠」）

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，構建了廣泛的知識庫，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為工程師在整個設計生命週期內提供主動支持的Agentic人工智能應用。其功能包括分析現有文檔、生成補充文檔以及輔助圖紙及設計評審。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

以下屏幕截圖為工程圖紙分析的示例，其中用戶輸入複雜的工程圖紙，我們的解決方案輸出對圖紙的分析，包括從圖紙中識別的詳細技術規範和參數：



業 務

以下屏幕截圖為工程參數計算的示例，其中我們的解決方案基於所提供的複雜工程場景計算局部承壓強度，並提供詳細的計算過程：

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 $l_z = 3.25 \sqrt[3]{\left(\frac{l_R + l_f}{t_w}\right)}$ 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 $F = 100$ 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 $t_w = 8$ mm。
- 集中荷载在腹板计算高度上边缘的假定分布长度 $l_z = 100$ mm。
- 钢材的抗压强度设计值 $f = 215$ N/mm²。

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/mm²。由于 $\sigma_c \leq f$ （其中 $f = 215$ N/mm²），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

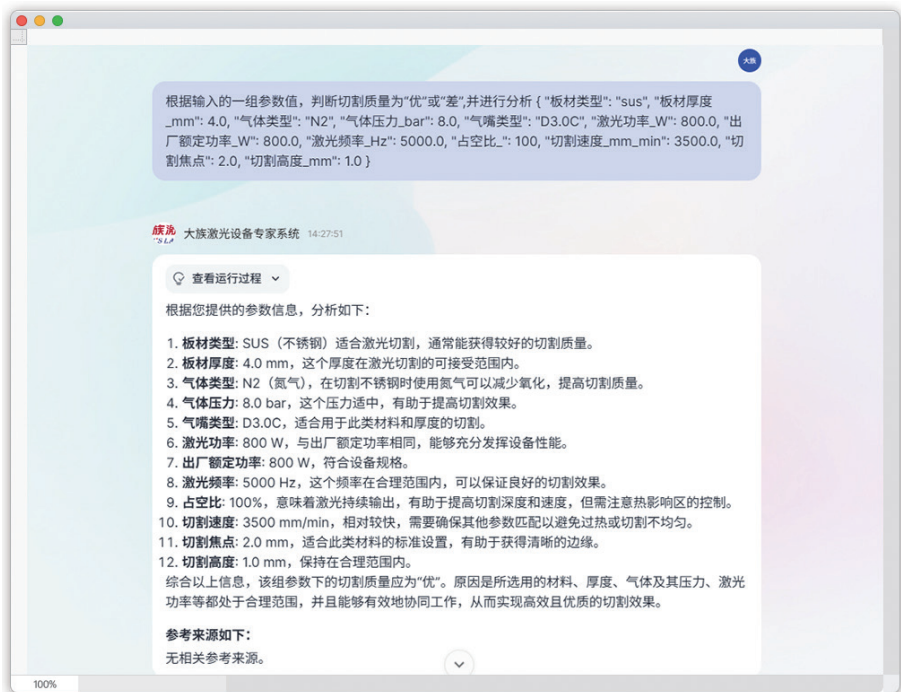
我們合作的主要成果包括：

- 我們的解決方案實現了較高的準確率，彰顯了自研人工智能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模型(VLM)等多模態模型的功能，我們提升了典型公式計算和代入計算的準確率。

應用案例：大族激光科技產業集團股份有限公司 (「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。

以下屏幕截圖為用戶輸入一組激光切割參數，我們的解決方案輸出對每個參數的分析及評估，並就如何優化參數給出建議的示例：



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多家診所，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。該系統持續創新人工智能應用，覆蓋廣泛公共用途到專科醫療領域。

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。我們將人工智能集成到應用程序中，其中克服了多項重大技術挑戰：

- **較高準確率：**我們的解決方案採用基於醫學知識庫的強約束檢索機制，在回答專業知識庫的範圍及特定客戶數據範圍內的查詢中可實現較高準確率。
- **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。

業 務

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、警務及臨床文件，能夠自動調整風格與格式以滿足特定要求。
- **模型評估及優化：**我們提供全週期的AI模型服務，從選擇及評估到模型工程並針對不同寫作風格的微調，優化模型以解決重複、不準確及非結構化文本等問題。

除了提供集成的FastData及FastAGI解決方案外，我們還提供獨立的應用程序以滿足特定行業的需求。當獨立應用時，我們的FastData解決方案支持企業治理多模態數據，並支持構建高質量的知識庫，簡化工作流程，提供有意義的輸出，支持敏捷、數據驅動的決策。同時，我們的FastAGI解決方案提供針對特定行業定制的多場景Agentic人工智能應用，為用戶提供智能決策、交互式操作和人工智能驅動的工作流自動化，從而提高各業務功能的運營效率和精度。

FastData解決方案獨立應用的應用案例：一家領先的數字製造解決方案提供商

我們為一家領先的電子電路數字製造解決方案提供商提供FastData解決方案，以增強其數據治理和智能分析能力。我們的解決方案整合了其數據平台，建立了嚴格的數據治理程序，同時系統地組織和管理其數據資產。通過簡化工作流程和加強執行，該項目顯著提高了數據質量和可靠性。同時還減少了數據查詢請求的響應時間，實現了更快、更靈活的決策。利用清潔和結構良好的數據，以及廣泛的關聯分析和領域分析，該解決方案提供了跨職能見解，以提供與供應鏈、財務和營銷等不同職能中的可操作運營步驟相關的具體的、可衡量的見解。在準確的業務敘述、分析結論和量身定制的建議的指導下，我們認為其能夠支持決策者快速作出決策，確保決策在運營層面得以高效、直接地執行。

業 務

FastAGI解決方案獨立應用應用的案例：一個博物館

我們使用我們的FastAGI解決方案為一個博物館開發了人工智能驅動的解決方案，構建了一個在兩條並行軌道上運行的智能服務系統。該系統通過智能展示終端，為公眾參觀者提供全天候、多場景的互動體驗。其服務內容包括詳細的展品說明解釋、科學見解、交互式教育場景、導航輔助以及沉浸式模擬。在員工操作方面，該系統整合了智能文檔檢索、多源匯總、自動化會議紀要、報告起草、文本優化、週報生成、技術知識庫訪問等九套個人工智能驅動的工作流程，顯著提高了管理效率，簡化了員工日常操作。

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飾公司開發一個智能運營平台，旨在通過人工智能技術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。

業 務

特專科技行業

下表載列我們的FastData及FastAGI解決方案均屬於上市規則第十八章界定的特專科技行業可接納領域的分析概要：

特專科技產品	特專科技行業可接納領域	主要技術／功能分析	賦能不同行業垂直領域的方式
FastData 解決方案.....	(i) 人工智能(人工智能算法編程：圖像識別、自然語言處理(NLP)、機器學習及深度學習)；及 (ii) 人工智能(人工智能解決方案：設計及提供用於不同行業垂直領域的人工智能解決方案)。	FastData解決方案基於支持結構化及非結構化數據高速處理的數據智能平台，作為AI驅動的企業應用的基礎設施。除了基本的數據處理能力之外，理解和剖析複雜的非結構化數據的能力需要廣泛的機器學習算法。FastData解決方案將佈局、文本、表格與公式解析能力與視覺語言模型(VLM)相結合，能夠在考慮客戶業務邏輯的情況下解構複雜的多模態數據。通過人工智能算法對原始多模態數據進行標記化處理，將其轉化為可執行的業務洞見，並優化為適配人工智能應用、大模型訓練調優以及各行各業實時決策的標準化格式。 FastData的現代數據棧(MDS)架構集成了NLP(自然語言處理)算法，其中包含創新的NLP轉SQL(結構化查詢語言)功能。其支持用戶直接輸入自然語言業務查詢指令，相關指令將自動轉換為SQL命令，實現實時數據調取，提升分析效率。	依託基礎性技術，FastData為多行業企業客戶賦能，以下為應用案例： • 消費零售行業：對零售企業而言，FastData通過整合及處理多元數據流幫助客戶作出預測。平台整合歷史銷售數據(貨一場一時層面)、實時庫存數據、外部因素(天氣、競爭對手格局)及產品特點，提供SKU層級及門店層級精細需求數據。這些洞見直接指導補給策略及庫存分配決策。解決方案強化銷售轉化率、庫存周轉及供應鏈響應度等主要零售參數。

業 務			
特專科技產品	特專科技行業可接納領域	主要技術／功能分析	賦能不同行業垂直領域的方式
			• 製造業：製造方面，FastData作為強大數據細化商將複雜技術文件及數據轉化為清潔、人工智能友好燃料。就工程知識而言，FastData能通過機器學習算法詮釋及分析包括公式、參數及規格的技术文件，保留其精準意義，同時將其轉化為人工智能系統能處理的數字格式。在處理機械圖紙及圖形時，FastData智能識別主要部件、提取計量參數，以及繪製不同組成部分的關係圖，猶如專業工程師一般。所有相關多元、複雜信息（不論是來自PDF手冊、CAD圖紙或設備感應器）在統一智能類別項下組織管理。已處理、分詞化數據輸出能驅動人工智能模型開發，支持製造過程的決策。 • 醫療行業：FastData通過機器學習算法將複雜的醫療信息轉化為可支持人工智能工作負載的結構化、計算機可讀的數據輸出，為醫療數據管理賦能。FastData智能化處理實驗室報告、影像研究及醫療器械輸出數據等多元臨床數據，提取及標準化重要信息，同時保留重要臨床內容。FastData自動分析文本病理報告，詮釋醫療器械生成的醫療圖表及掃描及解釋結果，確認實驗室數值等不同類型數據與患者狀況之間的關係。所有這些信息整合於統一、可搜索醫療知識庫（保留時間關係及臨床相關性）中。FastData實施安全措施以保護敏感醫療信息，並附帶分級訪問控制。經過處理的分詞化數據輸出使醫療機構能夠開發準確診療人工智能模型、強大臨床決策支持系統，生成實時患者監護分析數據。

業 務

特專科技產品	特專科技行業可接納領域	主要技術／功能分析	賦能不同行業垂直領域的方式
			• 交通業：交通行業應用方面，FastData為道路維護及應急響應系統提供重要數據處理能力。FastData能夠利用機器學習算法處理路面掃描影像、監控攝像頭畫面及交通法律法規等多元數據模式，並標準化相關信息供人工智能模型使用。透過以非結構化輸入數據建立結構化、隨時可用作分析的數據集，FastData助力開發準確道路狀況監察人工智能模型，支持自動化隱患（裂縫、坑窪、路面老化）識別，實現基於優先級的維修調度及快速應急事件響應，與人工處理相比顯著提升了檢查效率與事件解決速度。

業 務

特專科技產品	特專科技行業可接納領域	主要技術／功能分析	賦能不同行業垂直領域的方式
FastAGI解決 方案	人工智能 (人工智能解決方案：設計和提供用於不同行業垂直領域的人工智能解決方案)	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為不同行業的客戶跨業務職能實施人工智能解決方案。 FastAGI解決方案超越了基本的人工智能功能，如數據檢索、辦公協作及簡單的聊天機器人。其通過提供運營決策支持及生產力增強工具，直接解決核心業務痛點。FastAGI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。	FastAGI以下列方式為不同的行業垂直領域賦能： • 消費零售行業：FastAGI通過將數據轉化為即時、可執行的業務決策，賦能消費零售公司，如同全天候的數字運營團隊，持續分析庫存水平、競爭對手活動及市場趨勢，以優化零售管理的各個方面。 - 在門店層面，FastAGI猶如一名人工智能門店經理，通過監控實時績效指標，就人力配置、庫存擺放及促銷策略提供建議。在產品管理方面，FastAGI追蹤每個商品在各個商店位置的完整生命週期，並就何時補貨、在商店之間轉移庫存或啟動降價提供智能建議。FastAGI亦可充當戰略顧問，通過將門店表現與不同門店進行比較，提出定價及產品組合策略。FastAGI使我們的客戶能夠更快地回應市場變化，更好地管理庫存並提高運營效率。 • 製造業：FastAGI通過將人工智能集成至核心工程設計和製造流程，生成優化的製造路線、程序和工程參數建議，同時通過逆向工程能力實現質量改進，從而實現製造運營轉型。對於工程設計團隊，FastAGI在產品設計方面提供智能輔助，構建行業標準知識庫，並通過其生產力智能體提供自動化工程圖紙審查和分析。例如，對於我們的製造業客戶，FastAGI能夠解讀工程圖紙，並直接向現場工人提供施工指導，推薦優化的處理參數，並自主執行設備診斷，從而提高效率及質量控制。

業 務			
特專科技產品	特專科技行業可接納領域	主要技術／功能分析	賦能不同行業垂直領域的方式
			醫療行業：FastAGI通過在整個醫療流程中部署專業AI助手，賦能醫療運營。對於患者而言，FastAGI提供智能數字伴侶，提供治療、檢驗結果及藥物管理的個性化指導。醫療團隊則可從人工智能驅動的診斷支持和自動報告生成中受益，從而簡化臨床工作流程，同時維持醫療準確性。該系統建立了一個由協同合作的AI智能體組成的互聯網絡，可簡化患者互動以至協助複雜的醫療決策。其中包括實現耗時的行政任務的自動化，例如為各類機構生成專門報告。對於臨床專科，FastAGI通過學習部門特定的協議提供定制化協助，例如支持麻醉科醫生進行術前評估。 交通業：FastAGI通過其運營和生產力AI智能體的結合為交通系統提供智能支持，包括監控行業發展及提供智能出行建議。對於基礎設施運營商而言，FastAGI實現了從運營管理和風險控制到合同收款的精細項目控制。

業 務

董事認為，根據上述資料，各個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。

根據以下分析及董事與弗若斯特沙利文的意見，聯席保薦人認為，我們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：

- (1) 我們的FastData解決方案由通過廣泛的自然語言處理、機器學習和深度學習開發的人工智能算法提供支持。除了基本的數據處理能力之外，理解和剖析複雜的非結構化數據（如工程圖和醫療報告）的能力需要廣泛的機器學習算法。例如，其使用視覺語言模型(VLM)（一種深度學習模型）來解構複雜的多模態數據，同時考慮客戶的業務邏輯。其通過人工智能算法對原始多模態數據進行分詞化處理，將其轉化為可執行的業務洞見，並優化為適配人工智能應用、大模型訓練調優的格式，以支持跨行業的實時決策。FastData解決方案基於數據智能平台，該平台支持結構化和非結構化數據的高速處理，作為人工智能驅動的企業級應用的基礎設施。
- (2) 我們的FastAGI解決方案是一個企業級人工智能解決方案，通過部署專門的AI智能體，增強決策、生產力和工作流自動化，為跨行業的業務賦能。與基本的人工智能工具不同，其結合了不同的AI智能體來優化實時業務決策，解釋和檢索工程設計或醫療報告等複雜的數據，提供高精度的應答，並自動化多步任務。例如，對於消費零售行業，其改進了需求預測和庫存策略；在製造業，協助優化製造過程和工程分析診斷；在醫療行業，支持臨床決策和患者管理。

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。

業 務

下圖說明我們主要產品的商業化時間表，體現了我們對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高效規模化落地，又能推動獲客，同時提高品牌影響力及市場滲透率。

各期間的客戶數量由2022年的56名增至2023年的71名，並進一步增至2024年的89名及截至2025年6月30日止六個月的54名。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，我們分別累計為129名、178名、245名及283名客戶提供服務。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。我們的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣60.5百萬元進一步增加118.4%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣132.1百萬元。

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						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)									
FastData企業級數據	(未經審計)									
智能解決方案..	100,468	100.0	122,491	94.9	152,530	62.8	35,390	58.5	59,031	44.7
FastAGI企業級人工										
智能解決方案..	-	-	6,549	5.1	90,396	37.2	25,107	41.5	73,072	55.3
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>	<u>60,497</u>	<u>100.0</u>	<u>132,103</u>	<u>100.0</u>

業 務

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						截至6月30日止六個月	
	2022年		2023年		2024年		2025年	
	FastData	FastAGI	FastData	FastAGI	FastData	FastAGI	FastData	FastAGI
年／期內的客戶數量 ⁽¹⁾	56	–	70 ⁽⁴⁾	2 ⁽⁴⁾	80 ⁽⁵⁾	20 ⁽⁵⁾	35 ⁽⁶⁾	27 ⁽⁶⁾
新客戶數量 ⁽²⁾	43	–	51 ⁽⁷⁾	2 ⁽⁷⁾	62 ⁽⁸⁾	18 ⁽⁸⁾	24 ⁽⁹⁾	23 ⁽⁹⁾
累計服務客戶	129	–	177 ⁽¹⁰⁾	2 ⁽¹⁰⁾	236 ⁽¹¹⁾	20 ⁽¹¹⁾	255 ⁽¹²⁾	43 ⁽¹²⁾
平均客戶價值 ⁽³⁾ (人民幣千元)	1,794	–	1,750	3,274	1,907	4,520	1,687	2,706 ⁽¹⁷⁾
年／期內確認收入的 合約數目	74	–	100	2	105	22	44	32
截至期末未完成訂單 (以人民幣百萬元計)	63.7	–	48.3	4.3	29.1	18.8	54.1 ⁽¹⁸⁾	56.0 ⁽¹⁸⁾
提前終止／解除合約數目	1	–	2	–	1	–	–	–
中標率 ⁽¹³⁾	41%	–	45%	–	52%	50%	50%	57%
平均獲客成本 ⁽¹⁴⁾ (以人民幣百萬元計)	27.9	–	19.9	–	12.4	–	11.5	–
整體客戶留存率 ⁽¹⁵⁾	24.1%	–	33.9% ⁽¹⁹⁾	–	26.8%	–	14.6%	–
整體淨收入留存率 ⁽¹⁶⁾	60.8%	–	161.3% ⁽²⁰⁾	–	72.5%	–	74.1%	–

(1) 年／期內客戶數量定義為於特定年／期內的客戶。

(2) 新客戶數量等於上一年度未貢獻收入的本期間的客戶數量。

(3) 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。

(4) FastData解決方案及FastAGI解決方案在2023年有1名重疊客戶。

(5) FastData解決方案及FastAGI解決方案在2024年有11名重疊客戶。

(6) FastData解決方案及FastAGI解決方案截至2025年6月30日止六個月有8名重疊客戶。

(7) FastData解決方案及FastAGI解決方案在2023年有1名重疊的新客戶。

(8) FastData解決方案及FastAGI解決方案在2024年有8名重疊的新客戶。

(9) FastData解決方案及FastAGI解決方案截至2025年6月30日止六個月有4名重疊的新客戶。

業 務

- (10) FastData解決方案及FastAGI解決方案在2023年有1名重疊的累計客戶。
- (11) FastData解決方案及FastAGI解決方案在2024年有11名重疊的累計客戶。
- (12) FastData解決方案及FastAGI解決方案截至2025年6月30日止六個月有15名重疊的累計客戶。
- (13) 我們主要通過直接與客戶接觸及磋商而非參與投標程序獲得客戶。於往績記錄期間，我們僅約16%的收入來自透過競標獲得的合約。
- (14) 平均獲客成本按期內銷售及營銷開支除以同期新獲客戶數目計算。
- (15) 整體客戶留存率按從期末客戶總數中減去期內獲得的新客戶數量，所得結果除以期初客戶總數（即上期末客戶總數），再乘以100%計算。
- (16) 整體淨收入留存率等於當期及過往期間對我們收入作出貢獻的客戶的當期收入除以上期收入再乘以100%。
- (17) 截至2025年6月30日止六個月，我們FastAGI解決方案的平均客戶價值相對較低，主要是由於我們FastAGI市場的拓展帶來了更廣泛的客戶覆蓋和應用場景的增加，以及FastAGI應用數量的增加導致平均客戶價值下降。
- (18) 截至2025年6月30日止六個月末，FastData及FastAGI解決方案的未完成訂單相對較多，主要是由於2025年新簽訂單增加，而由於該期間僅涵蓋六個月，部分新訂單尚未進入交割階段。
- (19) 我們的整體客戶留存率由2022年的24.1%增至2023年的33.9%，主要是由於我們開始交付FastAGI解決方案，進一步增強了客戶參與度。我們的整體客戶留存率由2023年的33.9%下降至2024年的26.8%，主要是由於新客戶獲取增加。
- (20) 我們的整體淨收入留存率由2023年的60.8%大幅增至2024年的161.3%，主要是由於若干現有客戶因調整其內部業務資源分配而廣泛採用我們的解決方案。

於往績記錄期間，我們很大一部分收入來自新客戶，主要由於：(i)我們的戰略重新定位或推出新產品及解決方案；(ii)若干先前合作客戶的年度採購重點與我們的核心業務產品不一致，例如當彼等的業務或預算需求於期內暫時偏離我們的產品範圍時；及(iii)若干先前合作客戶完成主要系統部署，儘管該等客戶不再為我們的收入作出貢獻，但仍可能在質保期、維修服務或系統升級期間與我們維持持續關係。客戶通常每年下一次訂單，少數客戶每年採購兩次以上。平均採購週期為三至六個月。

業 務

主要合約

下表載列我們於往績記錄期間各年度／期間就FastData及FastAGI解決方案按收入貢獻計的前三大客戶合約詳情：

截至2022年12月31日止年度

背景	合約金額 (人民幣千元)	收入 (人民幣千元)	實施地點	提供的解決方案	合約期限
客戶A (為我們於2022年、2023年及2024年各年的五大客戶之一，一家深圳證券交易所上市公司，從事汽車研發、生產及銷售).....	15,000	14,144	中國重慶	我們的FastData解決方案改進該客戶涵蓋售前、售中、售後階段的全鏈條營銷體系。	2022年2月至2022年12月
客戶D (為我們於2022年的五大客戶之一，一家從事清潔及個人護理產品生產及銷售的公司)	5,270	4,913	中國浙江	我們的FastData解決方案使該客戶能夠統一和分析其核心業務功能(包括研發、供應鏈、生產和銷售)的數據，從而簡化企業範圍內的運營。	2022年3月至2022年12月
一家從事飼料生產、銷售以及畜牧業服務的公司	4,800	4,482	中國四川	我們的FastData解決方案改進該客戶的數字營銷和供應鏈體系。	2021年2月至2022年6月

截至2023年12月31日止年度

背景	合約金額 (人民幣千元)	收入 (人民幣千元)	實施地點	提供的解決方案	合約期限
客戶A (為我們於2022年、2023年及2024年各年的五大客戶之一，一家深圳證券交易所上市公司，從事汽車研發、生產及銷售)	16,000	8,021	中國重慶	我們的FastData解決方案助力該客戶在不斷發展的電動汽車領域提升其數字營銷系統的用戶生命週期管理、運營效率和市場響應能力。	2023年6月至2024年8月

業 務					
背景	合約金額 (人民幣千元)	收入 (人民幣千元)	實施地點	提供的解決方案	合約期限
客戶L (為我們於2024年的 五大客戶之一，一家從事 大數據技術開發及應用 的公司).....	5,700	5,044	中國上海	我們的FastAGI解決方案通過知識庫建 設和為設計團隊提供決策支持，實 現了工程設計系統的智能升級。	2023年12月至 2023年12月
客戶I (為我們於2023年的 五大客戶之一，一家從事 網絡技術研發和軟件 開發的公司).....	5,470	5,023	中國廣東	我們的FastData解決方案增強了汽車銷 售的數字營銷系統。	2023年2月至 2023年5月

截至2024年12月31日止年度

背景	合約金額 (人民幣千元)	收入 (人民幣千元)	實施地點	提供的解決方案	合約期限
客戶K (為我們於2024年 的五大客戶之一，一家 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 配件的銷售與服務的公 司).....	17,000	15,044	中國江蘇	我們的FastAGI解決方案能夠構建一 個能源知識庫並實現人工智能應 用。	2024年11月至 2024年12月
客戶L (為我們於2024年的 五大客戶之一，一家從 事大數據技術開發及應 用的公司).....	15,400	13,628	中國上海	我們的FastAGI解決方案支持技術條 款的智能問答、內部標準圖的智 能檢索以及廣泛的AI應用。	2024年9月至 2024年12月
一家從事互聯網數據服務 的公司.....	11,394	10,492	中國山西	我們的FastData及FastAGI解決方案 支持從原材料採購到銷售的煤炭 供應鏈服務的智能管理。	2024年9月至 2024年12月

業 務

截至2025年6月30日止六個月

背景	合約金額 (人民幣千元)	收入 (人民幣千元)	實施地點	提供的解決方案	合約期限
客戶P (為我們於截至2025年6月30日止六個月的五大客戶之一，一家從事交通大數據挖掘分析和雲計算應用的公司)	9,700	8,960	中國貴州	我們的FastData解決方案支持綜合交通信息服務平台，提供高性能、多場景、高度交互式的數據支持服務。	2025年3月至2025年6月
客戶O (為我們於截至2025年6月30日止六個月的五大客戶之一，一家從事電子設備生產、組裝及銷售的公司) ..	10,070	8,912	中國江蘇	我們的FastAGI解決方案支持數據處理、模型訓練並具備推理能力，從而能夠開發電網的早期災害預警系統及動態阻抗匹配系統。	2025年3月至2025年4月
客戶A (為我們於2022年、2023年及2024年各年的五大客戶之一，一家深圳證券交易所上市公司，從事汽車研發、生產及銷售)	11,994	5,069	中國重慶	我們的FastData解決方案支持數字營銷和汽車研發過程中人員與汽車數據的採集、治理、分析和可視化。	2024年6月至2025年

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準確度的數據智能分析，準確率較高。

業 務

模型工程：

- **任務驅動動態批量數據處理**：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一次性批量數據處理方法相比，我們的效率大幅提高。
- **KV Cache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而設計。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。

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，確保高效且準確的信息獲取。
- **自定義工作流和智能體編排**：這項技術支持開發情境化的智能應用。其允許通過工作流快速擴展，便於持續構建、評估、部署和運營智能體。

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。

業 務

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。我們的研發團隊核心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。我們的研發團隊核心成員均有其各自的專長領域，下表列示研發團隊核心成員簡介：

研發團隊核心成員	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。曾在阿里巴巴等頭部科技公司擔任研發要職，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IBM、Microsoft等全球領先科技公司擔任研發要職，在雲計算技術、基於SaaS的分佈式軟件架構和電商平台設計方面擁有豐富的專業知識。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。曾在一家頭部科技公司擔任研發要職，牽頭開發大型平台軟件架構系統。現任我們的首席架構師，主導FastData平台、Deepexi大模型及基礎算力開發。
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。曾在頭部科技公司擔任研發職務，現主導Deepexi企業級大模型的多模態模型架構研發。
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，發表多篇備受認可的多模態大模型領域會議論文。

業 務

研發團隊核心成員

簡介

- 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，曾任一家科技公司業務總監，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，曾在一家數字科技公司擔任工程師。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。曾在一家頭部科技公司擔任軟件架構師。
- 陳穎 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。

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及截至2025年6月30日止六個月，我們的研發團隊分別包括238名、182名、143名及147名成員，分別佔同期我們僱員總數的53.8%、48.8%、44.3%及40.5%。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣94.2百萬元、人民幣82.3百萬元、人民幣81.4百萬元、人民幣24.1百萬元及人民幣58.2百萬元，分別佔我們相關期間總收入的93.7%、63.8%、33.5%、39.9%及44.1%。

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。

業 務

此外，為進一步降低潛在離職所帶來的影響，我們已實施以下措施：(i)所有員工在入職時均須簽署競業禁止及知識產權歸屬協議，確保專利與著作權歸我們所有；(ii)核心技術文件採用分級存取權限控制系統進行集中管理，以保護專有知識；(iii)我們執行全面的離職程序，包括進行中項目及客戶關係交接；及(iv)離職員工須簽署保密協議，且對於關鍵管理和技術人員，我們會逐項評估是否執行競業禁止條款。我們的董事認為，我們研發人員數量在往績記錄期間的波動，並未在往績記錄期間造成我們的產品或解決方案的開發或上市延遲，預計也不會對我們未來的研發能力產生負面影響。

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、轉讓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，將主要以現金的形式向負責員工提供特別獎勵。

業 務

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。

FastData

- **2019年：開始FastData的商業化，並在隨後幾年不斷升級和迭代**
- **2021年：實時數據湖倉和智能分析**
 - **自然語言分析湖倉引擎。**我們開始研發實時湖倉技術，推出湖倉引擎及智能分析，採用NLP轉SQL算法以支持自然語言查詢。
 - 我們已從上述研發工作中獲得或開始申請以下專利：一種木材缺陷自動檢測方法、系統及存儲介質；一種基於全臉圖像的毛孔檢測方法；一種用於木板顏色識別的方法、裝置、電子設備及存儲介質；一種用於產品銷售預測的方法、系統、電子設備及存儲介質。
 - 我們亦已獲得或開始申請以下軟件著作權：DEEPEXI DataFacts for FastAI智能分析服務系統；及DEEPEXI FastAI數據智能分析服務平台。
- **2022年：現代數據棧架構**
 - **現代數據棧架構。**我們進行現代數據棧架構研發，以支持全流程數據攝取、開發、治理、存儲和人工智能驅動的分析。

業 務

- 我們已從上述研發工作中獲得或開始申請以下專利：一種基於模型生成 cypher 語句的方法和系統；一種基於融合模型的銷售預測方法、系統、裝置和存儲介質；一種實心木材質量檢測方法；一種木板缺陷檢測方法、裝置、電子設備和存儲介質。
- 我們亦已獲得或開始申請以下軟件著作權：DEEPEXI FastData for DataSense 數據感知平台；及 DEEPEXI FastData for SenseFlow 數據科學分析引擎軟件。
- **2023 年：非結構化數據處理和分詞化**
 - **統一治理及分詞化**。我們側重研發，鞏固多模態數據的統一治理，支持業務智能和分析應用，以及模型訓練的數據分詞化。
 - **非結構化數據處理**。我們啟動 FastData 非結構化數據處理能力提升的研發，將其定位為企業 AI 大模型訓練和微調的核心基礎。
 - 我們已從上述研發工作中獲得或開始申請以下專利：一種用於面罩外觀檢測的系統、方法及存儲介質。
 - 我們亦已獲得或開始申請以下軟件著作權：DEEPEXI FastData DataSense 數據分析平台。
- **2024 年：持續增強和迭代**
 - **未構造數據處理的迭代**。我們持續開展未構造數據處理和分詞化迭代研發，提升 AI 大模型訓練水平。
- **2025 年：處理更多樣化的數據類型並增強安全性**
 - **新數據類型識別與治理**。我們專注於解決方案的研發，使客戶能夠識別、解析並存儲多種新數據類型，包括空間數據、基於地圖的數據及建築數據，旨在提升 FastData 對複雜現實任務執行的適應性。
 - **基於圖譜的編目**。我們致力於升級編目系統的研發，通過可視化方式展現不同數據類型間的關係，從而簡化管理。
 - **增強的數據安全性**。我們持續進行研發，通過能夠追蹤數據從來源到應用的追蹤工具來強化數據安全特性，確保全程可見性和可控性。

業 務

- 我們已從上述研發工作中獲得或開始申請以下專利：一種敏感數據洩露的預警及預防方法、裝置及設備。

FastAGI

- **2021年：使用自然語言進行數據分析基礎能力的研發**
 - **自然語言數據查詢**。我們開始研發使業務用戶能夠使用自然語言執行數據分析的基礎能力，使他們能夠使用日常語言查詢數據指標。這減少了對技術團隊進行數據訪問和加速運營決策的依賴。
 - **低代碼 workflow 配置**。我們開始研發低代碼、用戶友好型技術，通過拖放組件對業務邏輯進行可視化配置，在支持複雜操作流程的同時，最大限度地降低用戶的編碼要求。
 - 我們已從上述研發工作中獲得或開始申請以下專利：一種通過自然語言做數據探索分析的算法；以及基於結合圖結構信息和文本語義模型的實體對齊方法。
 - 我們亦已獲得或開始申請以下軟件著作權：Deepexi 低代碼技術平台。
- **2022年：知識庫建設和複雜文檔處理**
 - **複雜的文檔處理**。我們開始研發能夠從客戶數據和文檔中學習的人工智能解決方案，使用文本聚類算法自動分析和整理文檔集合，處理文檔層次結構和格式，將原始文檔轉換為有組織的知識庫，用於人工智能模型的訓練和參考。
 - 我們已從上述研發工作中獲得或開始申請以下專利：文本聚類方法、裝置、設備及存儲介質。
- **2023年：智能 workflow 自動化和決策支持**
 - **實時決策智能**。我們開始研發智能 workflow 自動化，將實時數據處理與大模型相結合以開發業務決策支持功能，分析運營數據流以識別模式並生成情境化建議。

業 務

- **複雜文檔解析。**我們開始研發，以支持公式、表格、工程圖紙等技術資料的處理能力，將專業文檔轉換為結構化數據，應用於人工智能。
- 我們已從上述研發工作中獲得或開始申請以下專利：一種數據大模型的智能決策系統及方法；一種基於大模型的複雜數據處理系統及方法；一種基於大模型的數據挖掘系統及方法；一種大模型－區塊鏈融合的碳足跡核算系統和方法。
- 我們亦已獲得或開始申請以下軟件著作權：DEEPEXI FastAGI模型工具鏈平台。
- **2024年：升級的AI智能體**
 - **完整的智能體工作流。**我們不斷研發以升級FastAGI的AI智能體，實現了涵蓋知識庫構建、模型開發管理和智能體構建的完整工作流。
- **2025年：構建企業級Agentic人工智能**
 - **企業級人工智能。**我們正在升級FastAGI解決方案，通過更智能的多模態分析技術，引入跨領域研究工具及可自動理解用戶需求的自學習AI功能。
 - **Deepexi企業級大模型平台。**我們正加強平台能力，使其能在不同IT系統中高效運行定制化AI模型，為企業級應用提供可靠的性能支持。
 - **根本原因分析。**我們正在改進自動化診斷系統，使其能識別核心業務規律並實時生成深度洞察。
 - **行業特定智能體應用。**我們持續研發面向消費零售、製造、交通及醫療行業的專業AI智能體，通過注入行業知識驅動更智能的決策。
 - 我們已從上述研發工作中獲得或開始申請以下專利：國產化異構計算平台推理加速方法及裝置；基於預融合大模型的輕量級知識庫構建方法及系統；及基於動態因果圖與大模型協同的根因分析系統及方法。

業 務

與高校的研發合作

我們與高校合作開展聯合研究項目，以驗證大模型的商業價值並加快科技創新成果轉化。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們分別與零、零、一所及兩所高校合作開展聯合研究，相關費用分別為零、零、人民幣1.3百萬元及人民幣2.4百萬元。這些努力進一步提升了我們的研發能力和行業聲譽。

於往績記錄期間，我們與高校簽訂的標準項目合同的主要條款如下：

付款和交付。我們有責任及時付款，通常以里程碑付款的方式進行。供應商有責任按照合同規定，在每個項目里程碑交付約定的可交付成果。供應商也有責任在規定的期限內完成項目。

質量控制。如果項目可交付成果未能達到約定要求，我們將要求供應商限期優化可交付成果。如果在優化後，可交付成果仍未達到里程碑要求，則雙方應協商最終解決方案。

保密。未經我們事先同意，供應商不得處理、轉交或披露我們提供的任何保密信息。

知識產權。本合同項下研究與開發產生的所有成果均歸我們所有。我們保留為相關成果申請專利及／或軟件著作權的權利，供應商應在申請過程中提供必要的配合。

終止。協議將在雙方權利和義務履行完畢後自動終止，或者如果開發中的技術已被第三方公開披露，則協議也將終止。

外包數據標註及解決方案測試服務安排

儘管我們的大部分研發乃內部進行，但我們不時就若干勞動密集型及相對標準化程序（包括數據標註及解決方案測試服務）委聘獨立科技公司。特別是，我們將數據標註服務外包，主要涉及將原始多模態數據（如文檔、表格、圖像及公式）處理成高質量的訓練語料庫，以支持在我們的數據融合平台上進行解析模型訓練。經過模型訓練和微調後，我們的外包模型測試服務隨後幫助評估企業專屬模型在我們的Deepexi企業級大模型平台上的性能。我們戰略性地選擇將該等服務外包，以優化我們的成本結構，增強運營靈活性，並快速響應市場需求。通過利用具有標準化工作流程的外包服務提

業 務

供商，我們能夠跨多個場景和設備高效執行複雜的任務和測試，而無需大量資本投入。這種方法使我們能夠根據項目需求快速擴展資源，同時使我們的內部團隊能夠繼續專注於解決方案開發。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：

- **期限**。數據標註及解決方案測試服務協議的期限應持續有效，直至雙方在協議項下的所有權利與義務均已獲完全履行（包括完成協議所規定的特定項目可交付成果）為止，但依據協議規定提前終止的除外。
- **各參與方的主要權利和義務**。我們為服務提供商提供技術規格及要求，服務提供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可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可交付成果，所產生的任何利潤歸我們所有。未經我們書面同意，服務提供商不得將任何可交付成果商業化，亦不得披露、轉讓或授權任何可交付成果。
- **保密**。各方均有責任對另一方提供的信息嚴格保密，並對任何違反保密規定的行為承擔責任。

於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們分別聘用四家、四家、八家及十四家外包合作夥伴，我們的外包研發開支分別為人民幣1.0百萬元、人民幣0.3百萬元、人民幣6.9百萬元及人民幣14.6百萬元，分別佔我們同期研發開支總額的1.0%、0.4%、8.4%及25.0%。

研發流程

下文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。

業 務

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，並制定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。

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2025年6月30日，我們在中國擁有43項註冊專利及41份專利申請。截至2025年6月30日，我們在中國還擁有443項商標、233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」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在知識產權申請方面並無遇到任何障礙。

我們通過自主研發獲取專利。截至2025年6月30日，就我們的特專科技產品而言，我們自主研發並完全擁有所有知識產權，並無與第三方訂立共同擁有或共同分享知識產權的安排。

業 務

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	混合增強數據檢索
	一種基於SQL血緣構建 調度任務DAG的方法、 裝置及設備	CN202311544928.1	混合增強數據檢索
	基於MySQL的數據血緣 圖譜處理方法、裝置和 設備	CN202311544923.9	混合增強數據檢索
	一種數據血緣圖的構建 方法及裝置	ZL202311181062.2	統一多模態元數據
	一種基於Flink的實時整庫 入湖方法	ZL202311133058.9	統一多模態元數據
	一種數據行級權限控制 方法、裝置及存儲介質	CN202311086994.9	混合增強數據檢索
	一種數據去重管理裝置、 系統、方法及存儲介質	ZL202310826800.8	統一多模態元數據
	基於Oracle日誌的數據 採集方法、設備及系統	CN202310783822.0	統一多模態元數據

業 務

特專科技產品	核心技術	專利／專利申請	功能
	ETL任務處理方法、 平台、裝置、設備及 存儲介質	CN202310453351.7	統一多模態元數據
	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	任務驅動動態批量數據 處理
	一種應用於數據庫的快速 檢索方法及系統	ZL202310281123.6	SQL：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	統一多模態元數據
	數據糾偏補數方法、 裝置、設備及系統	ZL202310126921.1	統一多模態元數據
	數據庫指令的自動生成 方法和裝置	CN202310124995.1	統一多模態元數據
	分佈式存儲動態擴容 方法、裝置和電子設備	CN202310124993.2	統一多模態元數據
	數據傳輸方法和系統	CN202310118703.3	統一多模態元數據
	一種多數據源數據查詢 方法、裝置及系統	CN202211717003.8	統一多模態元數據
	一種基於Clickhouse的 數據分析方法、裝置及 系統	CN202211717001.9	統一多模態元數據

業 務

特專科技產品	核心技術	專利／專利申請	功能
	一種面向OLAP分析數據庫的本地緩存方法、設備及介質	ZL202211672971.1	統一多模態元數據
	一種greenplum自動冷溫熱分區數據遷移系統	ZL202211464232.3	統一多模態元數據
	一種用於數據庫實時變化數據抓取的方法及系統	ZL202211462125.7	統一多模態元數據
	一種數據集成作業中計算資源智能控制方法及系統	ZL202211440650.9	統一多模態元數據
	一種基於Elasticsearch插件的變化數據捕獲方法及系統	ZL202211440649.6	統一多模態元數據
	減少iceberg的upsert功能生成equality-deletes的方法	ZL202211360115.2	MQL：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	ZL202211360109.7	統一多模態元數據
	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	統一多模態元數據
	一種面向實時流場景下的值分佈統計方法及系統	CN202210414542.8	統一多模態元數據

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	統一多模態元數據
	一種文本數據清洗方法、裝置及存儲介質	CN202210041398.8	統一多模態元數據
	實時流數據處理方法、系統、設備及存儲介質	CN202210033729.3	統一多模態元數據
	帶數據質量管理軟件圖形用戶界面的電腦	ZL202130751290.4	統一多模態元數據
	帶離線數據處理軟件圖形界面的電腦	ZL202130685690.X	統一多模態元數據
	帶集群容器管理軟件圖形用戶界面的電腦	ZL202130621086.0	統一多模態元數據
	一種分佈式實時數據導入裝置	CN202111567545.7	統一多模態元數據
	基於數據庫索引感知的數據庫軟件開發方法	CN202111496772.5	統一多模態元數據
	一種數據權限處理方法及計算機可讀存儲介質	ZL202110926318.2	MQL：提供基於統一數據資產檢索

業 務

特專科技產品	核心技術	專利／專利申請	功能
	一種財務數據處理方法及系統	ZL202110925002.1	自定義工作流程和智能體編排
	一種目標對象查找方法、系統、電子設備及存儲介質	ZL202110924993.1	混合增強數據檢索
	集成環境搭建方法、裝置、電子設備及存儲介質	ZL202110646019.3	統一多模態元數據
	一種支撐多數據源安全融合的安全沙箱系統	ZL202110401069.5	統一多模態元數據
	一種數據安全管控裝置、系統、方法及其可讀存儲介質	ZL202110225799.4	統一多模態元數據
	基於業務模型構建數據倉庫的方法、裝置及存儲介質	ZL202010449486.2	統一多模態元數據
	一種敏感數據洩露的主動預警方法、裝置及設備	BEIJ-2025-1-009852	任務驅動動態批量數據處理

業 務			
特專科技產品	核心技術	專利／專利申請	功能
FastAGI.....	基於大模型的知識庫構建方法、系統及設備	CN202511044525.X	混合增強數據檢索
	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	任務驅動動態批量數據處理
	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	任務驅動動態批量數據處理
	一種數據大模型的智能決策系統及方法	ZL202311586372.2	混合增強數據檢索
	一種自動優化表數據結構佈局的方法、系統及設備	ZL202310851427.1	KV cache優化
	一種基於模型生成cypher語句的方法和系統	ZL202211384171.X	混合增強數據檢索

業 務

特專科技產品	核心技術	專利／專利申請	功能
	文本聚類方法、裝置、設備及存儲介質	CN202210017422.4	統一多模態元數據
	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	統一多模態元數據
	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
	一種推理加速的方法、裝置及設備	BEIJ-2025-1-008568	KV cache優化／任務驅動動態批量數據處理

我們確認上述所列全部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地治理結構化、非結構化及半結構化等多模態數據，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企業級大模型平台為各行各業的企業提供多場景的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。

業 務

關於知識產權相關付款義務：(i)就獲授予發明專利而言，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規定繳付；及(ii)就待審專利而言，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。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們在知識產權的應用、維護和保護方面產生的成本分別為人民幣1.0百萬元、人民幣1.5百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣0.6百萬元。由於我們各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予國家／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國家的不同而存在差異，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能授予的專利能在商業上有效保護我們的在研產品及相關設計方法。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。這些協議亦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，或未經我們同意獲取或使用我們視為專有的信

業 務

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擁有的商業秘密而遭受申索」。

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，亦未面臨可能對特專科技產品研發產生影響的任何法律索賠或程序。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」。

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。

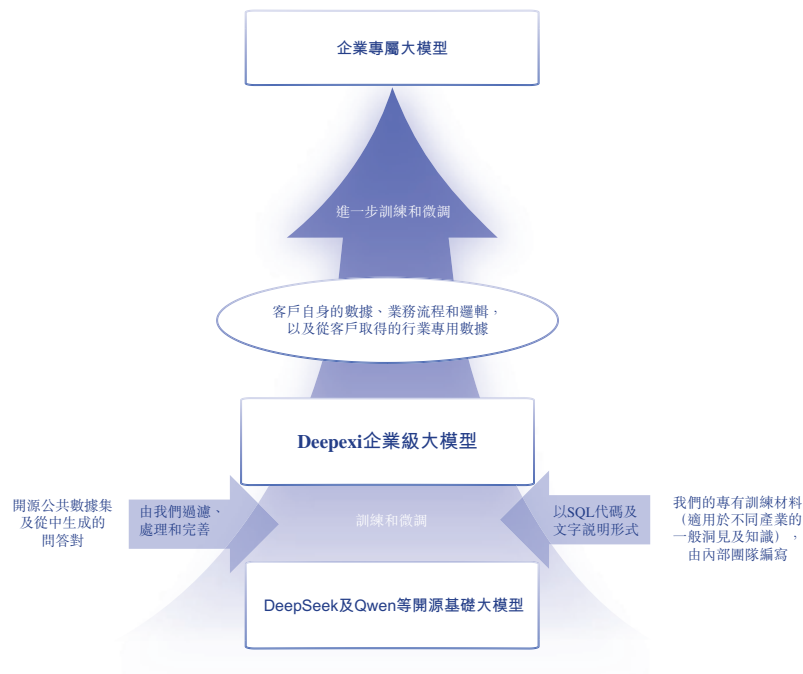
在我們為客戶提供FastData或FastAGI解決方案時，數據處理的目的、需要處理的數據類型和範圍，均基於客戶的指示和需求確定及進行，且所有數據處理活動僅在客戶自有環境及系統中實施。在上述個案中，我們不會從客戶收集被處理或處理後的數據，不存儲也不擁有該等數據。在我們向客戶交付產品解決方案後，客戶會獲得能夠適配於大模型產品開發需要的數據集或符合其需求的定制化大模型產品，而我們獲得的是一系列的源代碼文件。該等源代碼文件承載了我們的平台通過為客戶提供服務而獲得的迭代優化和持續改進的工程化能力。源代碼文件不包含客戶的數據或個人信息。

業 務

我們的Deepexi企業級大模型平台透過運用並強化DeepSeek、Qwen等開源基礎模型，為企業提供定制化AI解決方案。我們的端到端平台能夠協助各組織開發符合其特定需求的安全專有AI模型，同時保持對其數據與知識產權的全面控制。在我們使用開源基礎模型進行訓練和微調我們的Deepexi企業級大模型平台(商業用途)之前，我們將驗證這些開源基礎模型的許可協議，通常與這些模型一併發佈，以確保對商業用途並無限制。我們的中國法律顧問已告知我們，根據規管該等開源基礎模式的許可協議，現行中國法律並無禁止商業用途的業務安排模式。然而，我們的中國法律顧問亦告知我們，鑒於有關人工智能行業的法律法規複雜且不斷演變，且中國主管行政機構或法院尚未詮釋若干開源許可證，中國政府部門可能保持與中國法律顧問意見相反的立場。

模型開發流程始於調整通用AI模型以適用於特定業務場景。在私人安全的環境中，我們的平台會運用客戶提供的數據，透過成熟的訓練技術對該等模型進行微調。系統會持續評估並優化模型表現，確保從客戶支持到文件處理等各種企業應用場景皆能達到最佳精準度。在部署方面，我們提供經過優化的推理引擎，可提供可靠、可隨時投入生產的AI功能，並能與現有IT基礎設施無縫整合。

下圖說明企業專屬大模型的訓練過程以及每個步驟使用的數據源，所有過程均在客戶自身的本地基礎設施上進行，我們不會在我們自身的系統中存儲或處理任何客戶數據，最大程度確保客戶數據的安全性。



業 務

具體而言，我們向客戶交付FastAGI解決方案時，我們會在客戶本地環境及系統上運行Deepexi企業級大模型。Deepexi企業級大模型是我們使用開源基礎大模型訓練開發出來的自研大模型產品。我們用於訓練Deepexi企業級大模型的數據來源包括自有數據和公開數據：

- 自有數據即針對特定業務場景的技術解決方案，格式為SQL（結構化查詢語言）代碼或文字說明。這部分數據由我們的員工自行編寫，是訓練數據的主要來源，我們完全擁有由此產生的知識產權。
- 公開數據即我們從信譽良好的Hugging Face或Github等的開源數據集獲取的數據，所有該等數據均獲正式授權可免費用於商業用途，以及基於開源數據集生成的問答對。

我們使用作為訓練數據的前述兩類型數據均不包含客戶的數據，也不包含個人信息。為確保我們用於訓練的數據來源合法性，我們採取了如下措施：(1)在使用特定開源數據集獲取公開數據之前，我們會確認該等公開數據集的許可條款，確保其不限制我們進行商業化使用；(2)我們會對該等公開數據進行清洗和加工，並規避標註為「版權」標識的數據。

為客戶的本地基礎設施提供FastData與FastAGI解決方案的部署、測試及維護服務時，我們可能會根據保密協議指派人員進駐客戶現場。若客戶提出要求，我們的駐場人員可透過使用我們的產品參與客戶開展的數據處理活動。此類參與行為嚴格限於以下範圍：

- 僅在客戶本地設備上進行的數據處理；及
- 活動必須且僅限於服務合約規定的服務範圍內。

根據該安排，客戶確定所有數據處理的目的和方法。因此，根據《網絡數據安全管理條例》和《個人信息保護法》，客戶（而非我們）是數據處理人，而我們僅作為受託方（即受客戶委託就其數據處理活動代其處理個人資料的實體）行事。作為我們向客戶提供服務的一部分，我們作為受託人參與客戶的數據處理活動，並根據我們與客戶簽訂的服務合約獲得客戶對此類參與的同意。我們的客戶則負責從終端用戶取得必要同意。

業 務

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所有上述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。具體而言：

- 我們已實施了與數據合規管理、數據分類與分級以及信息安全事件管理相關的內部政策和指引。我們的內部控制指引涵蓋了數據處理的全生命週期，包括數據收集、數據加密與傳輸、數據存儲安全、數據備份與恢復、數據處理、數據的適當使用，以及數據銷毀與處置。
- 我們實施內部授權和認證程序及政策，要求員工僅可訪問與其職責直接相關且必要的數據，且僅限於特定用途。超出此範圍的訪問需經過額外授權驗證。此外，我們亦實施了相應的授權和認證系統，以確保機密和重要數據僅限於授權用途並由授權人員訪問。
- 我們已成立信息安全管理機構，負責制定數據和信息安全戰略，並在重要數據和信息安全事件中進行決策。
- 我們在軟件及硬件層面均採用防火牆、反惡意軟件、網絡安全防護應用程序，以保護數據隱私並安全存儲此類數據。為最大限度降低數據丟失或洩露的風險，我們定期進行數據備份和數據恢復測試。若發現任何服務器操作系統存在安全漏洞，我們將升級安全防護措施，以確保所有服務器系統和應用程序的安全性。
- 我們制定發佈了針對Deepexi大模型的數據使用與隱私政策，該政策詳細闡述了我們的數據安全及個人信息保護措施。

為證明我們的數據保護技術的安全性及可靠性，我們已完成多項信息安全、隱私及合規認證／驗證。例如，於2023年11月及2025年3月，我們獲得了三級信息系統安全等級保護備案證明，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」。於往績記錄期間，我們並不知悉有任何針對我們提起的有關網絡安全、數據及個人信息保護的調查、處罰或法律訴訟。

業 務

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)本公司於其主營業務並無直接取得或存儲客戶的數據；(ii)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技術措施；及(iii)本公司將持續密切關注網絡安全、數據保護、個人信息保護及合法使用訓練數據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，(i)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；及(ii)本公司已在所有重大方面遵守相關數據保護、隱私及網絡安全法規。請參閱「風險因素－與我們的一般營運有關的風險－我們可能須遵守有關私隱及數據保護的複雜及不斷演變的法律及法規。實際或被指控未能遵守網絡安全及數據保護以及個人信息保護法律法規可能會損害我們的聲譽，阻止現有和潛在客戶使用我們的解決方案，並可能使我們面臨重大法律、財務及運營後果」。

銷售及營銷

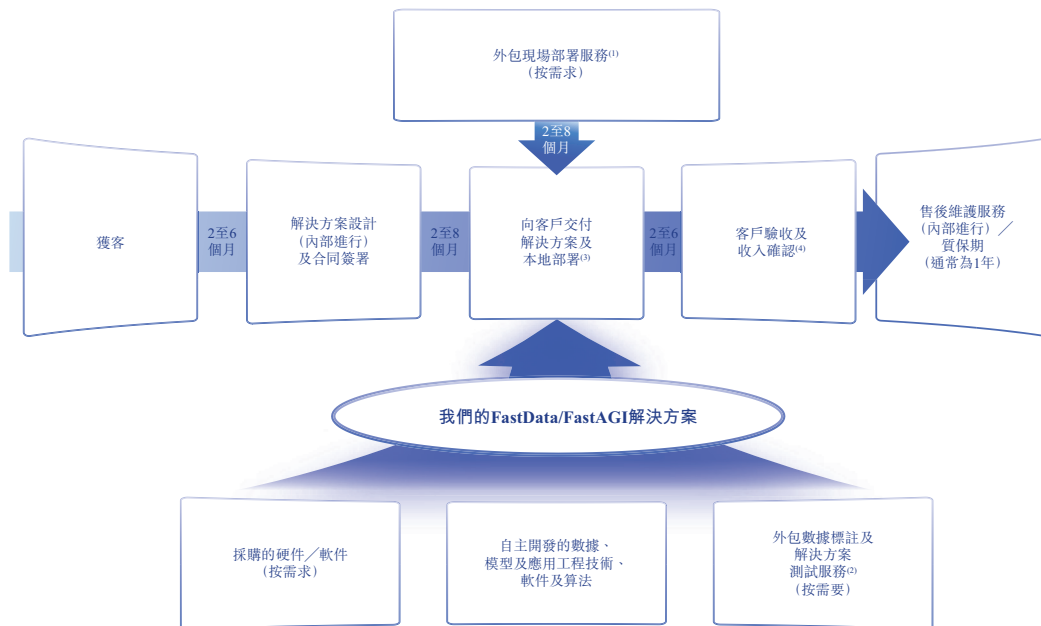
我們組建了具備行業洞察力與豐富行業經驗的專業銷售及營銷團隊，能夠主動發現市場機遇並有效傳播我們的技術價值以及解決方案的表現。我們主要向客戶直接進行銷售。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在中國境內經營業務，且並無向海外出口產品，我們的中國法律顧問確認，我們並無違反適用的中國制裁及出口管制法律及法規。

截至2025年6月30日，銷售及營銷團隊有70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。

業 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、助力業務的可持續發展。

以下流程圖說明了從客戶獲取到售後服務的過程，包括外包服務提供商的角色：



附註：

- (1) 相關成本計入銷售成本。
- (2) 相關成本計入研發開支。
- (3) 解決方案通常以軟件平台的形式交付，有時也會根據客戶需求以軟件和硬件相結合的形式交付 (Fast5000E)。在部署過程中，我們的軟件安裝在客戶的雲伺服器或本地硬件上，進行測試，然後我們的解決方案通過標準API或定制系統調整連接到客戶的現有業務系統。
- (4) 收入於軟件平台及相關服務交付至客戶指定地點並經客戶檢驗及驗收時確認。

業 務

定價

我們的解決方案價格基於多項因素確定，包括：(i)成本結構，包括軟件及硬件零部件成本、研發開支；(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。我們通常按項目向客戶收取固定總價。於往績記錄期間，就FastData解決方案委聘及FastAGI解決方案委聘而言，每個項目的平均費用分別為約人民幣1.8百萬元及約人民幣3.5百萬元。

我們的解決方案通常包含定製化及標準化部分，我們會綜合考慮客戶要求、與客戶的磋商、大宗採購折扣等諸多因素後以套餐形式向客戶收費。對於需要在標準產品基礎上進行定製、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。於往績記錄期間，我們向大客戶出售解決方案的價格範圍介乎約人民幣1.5百萬元至人民幣7.0百萬元。

營銷及品牌推廣

我們採取了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（包括香港）消費零售、製造、醫療及交通等領域的客戶銷售解決方案，且我們於往績記錄期間的所有收入均來自中國（包括香港）。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

業 務

終端用戶簽訂合約，抑或是與系統集成商簽訂合約，合約條款及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、蠶食或應收賬款可收回性的擔憂。

於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，來自往績記錄期間各年度／期間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、人民幣74.2百萬元及人民幣41.9百萬元，分別佔我們同期總收入的43.3%、45.6%、30.5%及31.7%。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，來自往績記錄期間各年度／期間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、人民幣18.9百萬元及人民幣9.4百萬元，分別佔我們同期總收入的20.8%、12.2%、7.8%及7.1%。請參閱「風險因素－與我們解決方案商業化有關的風險－倘我們未能留住現有客戶、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」。

下表列示我們於往績記錄期間各年度／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，經營製造業業務及主要從事汽車的研發、生產和銷售。	為客戶的數字營銷和汽車研發系統提供FastData解決方案	20,946	20.8	2022年	30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B.....	一家位於中國廣東的國有企業，經營交通業務及主要從事數字物流服務。	為客戶碳排放管理平台提供FastData解決方案	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，經營文旅業務及主要從事開發及運營文化旅遊目的地。	為客戶智慧旅遊和數據平台提供FastData解決方案	4,950	4.9	2020年	30天	電匯
客戶D.....	一家位於中國浙江的有限公司，經營消費零售業務及主要從事清潔產品和個人護理產品的生產和銷售。	為客戶企業級數據智能平台提供FastData解決方案	4,912	4.9	2022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E.....	一家位於中國北京的有 限公司，作為系統集 成商經營業務及主要 從事綜合電商服務。	為終端用戶的電商營運 系統提供FastData 解決方案	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，經營消費零 售業業務及主要從事 IT系統開發。	為客戶的端到端商品營 運系統提供FastData 及FastAGI解決方案	15,775	12.2	2021年	十天	電匯
客戶G.....	一家位於中國四川的有 限公司，經營消費零 售業業務及主要從事 健康管理產品和服務 的研發與銷售。	為客戶的企業數據管理 和分析系統提供 FastData解決方案	13,546	10.5	2019年	90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H.....	一家位於中國四川的國有有限公司，作為系統集成商經營業務及主要從事電子設備的開發、製造和銷售。	為終端用戶的企業數據平台和生產管理系統提供FastData解決方案	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，作為系統集成商經營業務及主要從事網絡技術研發和軟件開發。	為終端用戶的智能營銷和客戶生命週期管理系統提供FastData解決方案	9,185	7.1	2023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，經營製造業業務及主要從事汽車的研發、生產和銷售。	為客戶的數字營銷和車輛研發系統提供FastData解決方案	9,099	7.1	2022年	30天	電匯
總計			58,819	45.6			

業 務

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，經營製造業務及主要從事網絡技術服務。	為客戶跨境電商系統提供FastData及FastAGI解決方案	18,910	7.8	2024年	20天	電匯
客戶K	一家位於中國江蘇的有限公司，經營能源業務及主要從事計算機、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。	為客戶的能源知識系統提供FastAGI解決方案	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，經營製造業務及主要從事汽車的研發、生產和銷售。	為客戶的數字營銷和車輛研發系統提供FastData解決方案	14,470	6.0	2022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L.....	一家位於中國江蘇的有限公司，作為系統集成商經營業務及主要從事大數據技術開發及應用。	為終端用戶的工程設計系統提供FastAGI解決方案	13,628	5.6	2023年	15天	電匯
客戶M.....	一家位於中國廣東的有限公司，經營製造業業務及主要從事軟件和信息技術服務。	為支持構建綜合集成信息系統提供FastData及FastAGI解決方案	12,117	5.0	2024年	30天	電匯
總計			74,170	30.5			

截至2025年6月30日止六個月

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N.....	一家位於中國廣東的有限公司，經營教育行業業務及主要從事信息技術服務。	為集成技術解決方案提供FastData及FastAGI解決方案	9,434	7.1	2024年	7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O.....	一家位於中國江蘇的有限公司，經營電子設備行業業務及主要從事電子設備的生產、組裝及銷售。	為數字電網系統提供FastAGI解決方案	9,113	6.9	2025年	7天	電匯
客戶P.....	一家位於中國貴州的有限公司，經營信息技術行業業務及主要從事交通大數據挖掘及分析以及雲計算應用。	為智能交通系統提供FastData解決方案	8,960	6.8	2025年	20天	電匯
客戶Q.....	一家位於中國江蘇的有限公司，經營信息技術行業業務及主要從事為數據中心提供服務及解決方案。	為集成技術解決方案提供FastData及FastAGI解決方案	7,560	5.7	2025年	10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F	一家位於中國廣東的有限 公司，經營消費零售 行業業務及主要從事 IT系統開發。	為鞋服行業的信息 系統提供FastData及 FastAGI解決方案	6,842	5.2	2021年	10天	電匯
總計			41,909	31.7			

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度／期間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。
- **期限。**我們通常訂立為期一年的合約。然而，具體期限可根據合作的性質視情況而定。
- **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（通常約30%），之後根據關鍵里程碑的達成情況支付後續分期款項，如系統上線後30%，交付成果獲得滿意驗收後支付約30%。尾款留作質保金，並在質保期滿時支付。我們通常就每筆付款里程碑提供20天的信用期。

業 務

- **質保**。質保期通常為客戶接受產品或解決方案後一年。
- **知識產權**。各方保留其在簽訂本合同前擁有的知識產權。我們保留與我們提供的產品（包括嵌入式軟件）相關的知識產權。在本合同履行期間產生的任何知識產權，將由雙方共同擁有。
- **保密**。我們提供的任何機密信息不得披露給任何第三方。
- **終止**。各方履行各自的義務後，合同自動終止。如果客戶未能在規定的寬限期內支付里程碑付款，我們也保留以書面通知方式單方面終止合同的權利。如果發生持續超過一定期限的不可抗力事件，雙方可協商決定是否終止合同。

於往績記錄期間，我們未發生任何客戶協議重大違約情形。

供應商

我們的供應商主要包括技術及IT公司。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們向往績記錄期間各年度／期間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、人民幣57.3百萬元及人民幣33.3百萬元，分別佔我們同期總採購額的43.3%、33.7%、41.9%及37.9%。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們向往績記錄期間各年度／期間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、人民幣13.1百萬元及人民幣9.1百萬元，分別佔我們同期總採購額的13.2%、9.5%、9.6%及10.3%。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」。

業 務

下表列示本集團於往績記錄期間各年度／期間前五大供應商的基本資料：

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
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。	企業旅遊服務	3,561	7.6	2021年	27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股份有限公司，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。	企業旅遊服務	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建設。	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	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			

業 務

截至2025年6月30日止六個月

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L...	一家位於中國江蘇的股份有限公司，主要從事軟件及雲平台開發。	軟硬件	9,076	10.3	2024年	20天	電匯
供應商N...	一家位於中國四川的有限公司，主要從事為媒體行業提供雲服務。	軟硬件	7,503	8.5	2025年	120天	電匯
供應商O...	一家位於中國重慶的有限公司，主要從事提供信息技術及物聯網服務。	雲資源	6,415	7.3	2025年	7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P...	一家位於中國北京的上市公司，主要從事提供基於人工智能的人力資源解決方案。	數據標註及解決方案測試	5,714	6.5	2025年	10天	電匯
供應商Q...	一家位於中國江蘇的有限公司，主要從事提供電力及節能行業的製造、銷售、技術諮詢服務及數據服務。	數據標註及解決方案測試	4,627	5.3	2021年	30天	電匯
總計			33,335	37.9			

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我們已發行股本超過5%的股東，在往績記錄期間各年度／期間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特定軟件、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。現場部署主要涉及我們解決方案的安裝和部署、與客戶業務系統的集成，以及測試和驗證。雖然我們有能力自行執行此類服務，但對於複雜程度較低、客戶定制化需求相對較少的部署項目，由於其流程相對標準化且屬勞動密集型，我們可能會聘請外包服務商進行現場部署。在現場部署過程中，無論我們是否聘請外包服務商提供現場部署服務，我們都會派駐自己的員工進行現場監督和管理。

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的背景、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，確保我們的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。

供應商協議的主要條款

在往績記錄期間，我們與人工智能硬件開發商之間的標準採購合同的主要條款如下：

規格。協議中明確規定了產品名稱、規格、價格、數量、交付時間表和其他詳細項目。

業 務

付款及交付。我們有責任及時付款，通常會支付首付款，並在驗收後數天內支付餘款（前提是不存在重大缺陷）。我們通常在供應商所在地或我們所在地接收貨物。如果在供應商所在地交貨，我們將負責運輸並承擔相關費用。如果在我們所在地交貨，供應商將負責交付及其相關費用。

質量控制。如果產品在驗收後發現不合格，我們將向供應商提供書面異議，供應商必須在收到書面通知後在規定期限內解決問題。

質量保證。供應商通常提供三年質保期。

保密。供應商有義務對規格以及在合同談判和執行過程中獲悉的任何相關信息保密。

終止。我們有權在交付延遲超過約定的天數的情況下，或通過協議中規定的其他方式終止合同。

在往績記錄期間，我們與軟件供應商之間的標準採購合同的主要條款如下：

規格。協議中明確規定了產品名稱、價格、數量、交付時間表和其他詳細項目。

付款和交付。我們有責任及時付款，通常會支付里程碑付款，並在驗收後數天內支付餘款（前提是不存在重大缺陷）。供應商有責任在收到我們的首期款後，通過電子郵件以提供下載文件和許可密鑰的方式進行交付。供應商也有責任在規定的期限內完成項目。

質量保證。供應商通常提供一年質保期。在維護期內，供應商負責軟件更新、重新安裝和提供操作指導服務。供應商可根據情況提供現場維護或遠程控制維護。

保密。供應商和我們均應對在合同討論和執行過程中獲得的保密信息保密。除非另行取得另一方的事先同意，否則不得向任何第三方披露任何保密信息。因一方違反保密規定給另一方造成任何損失的，應予以賠償。

業 務

知識產權。用於軟件開發的供應商專有技術仍歸供應商所有。我們使用軟件和數據庫產生的所有知識產權均歸我們所有。

終止。我們有權在交付延遲超過約定的天數的情況下，或通過協議中規定的其他方式終止合同。

客戶及供應商重疊

客戶E（我們於2022年的五大客戶之一）於往績記錄期間亦為供應商。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，客戶E分別貢獻我們收入的4.6%、零、零及零，以及同期我們採購金額的0.1%、零、零及零。於往績記錄期間，我們將FastData解決方案出售給客戶E。於往績記錄期間，作為單獨及獨立事項，我們亦向客戶E採購雲服務。

客戶K（我們於2024年的五大客戶之一）於往績記錄期間亦為供應商。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，客戶K分別貢獻我們收入的零、零、6.1%及零，以及同期我們採購額的零、零、零及1.9%。於往績記錄期間，我們向客戶K銷售FastAGI解決方案。於往績記錄期間，作為單獨及獨立事項，我們亦向客戶K採購算力資源服務。

客戶L（我們於2024年的五大客戶之一）於往績記錄期間亦為供應商。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，客戶L分別貢獻我們收入的零、零、5.6%及零，以及同期我們採購額的零、零、0.6%及零。於往績記錄期間，我們向客戶L銷售FastAGI解決方案。於往績記錄期間，作為單獨及獨立事項，我們亦向客戶L採購技術服務。

供應商Q（我們於截至2025年6月30日止六個月的五大供應商之一）於往績記錄期間亦為客戶。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，供應商Q分別貢獻我們收入的零、零、零及3.2%，以及同期我們採購額的零、零、零及5.3%。於往績記錄期間，我們向供應商Q採購技術服務及雲服務。於往績記錄期間，作為單獨及獨立事項，我們亦向供應商Q銷售FastAGI解決方案。

我們對客戶E、客戶K、客戶L及供應商Q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化評審，以密切監控我們的質量管理體系的執行情況。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉與我們的解決方案有關的任何重大投訴、產品責任申索或退貨。

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

我們通過明確劃分角色及職責，構建保障監管職能的結構化供應商管理框架。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：監督合約合規情況、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檢測交付成果。

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

以收入計，中國企業級人工智能應用解決方案的市場規模於2024年達到人民幣386億元，並預期將在2029年達到人民幣2,394億元，2024年至2029年的CAGR為44.0%。鑒於中國企業級人工智能應用解決方案市場規模龐大，2024年我們佔0.6%的市場份額，排名在十大提供商之外。

業 務

以收入計，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58億元，並預期將在2029年達到人民幣527億元，2024年至2029年的CAGR為55.5%。以2024年的收入計，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%。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技術實力，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」。

競爭格局

以2024年的收入計，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%。中國企業級大模型人工智能應用解決方案市場的份額和排名僅基於企業級大模型人工智能應用解決方案分部應佔的收入計算。

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	收入 (人民幣百萬元， 2024年)	市場份額 (%，2024年)
1	公司A	640	11.0%
2	公司B	560	9.7%
3	公司C	420	7.3%
4	公司D	400	6.9%
5	本公司	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。公司A是一家人工智能公司，向企業級客戶和個人客戶提供廣泛的產品及服務，包括移動網絡服務、雲服務、智能駕駛等，並採用項目制或訂閱制等多種盈利模式。截至2024年12月31日，公司A的僱員人數少於4萬人。
- (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。公司B是一家主要採用智能音頻技術的人工智能公司，向企業級客戶和個人客戶提供廣泛的服務，包括智能教育服務、消費服務、智慧城市業務、企業級人工智能解決方案等，並採用項目制或產品銷售等多種盈利模式。截至2024年12月31日，公司B的僱員人數約為5,000人。

業 務

- (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。公司C向企業級客戶和個人客戶提供廣泛的服務，涵蓋雲服務及人工智能服務、物流服務、本地生活服務、娛樂服務及電商服務，並採用項目制或抽成制等多種盈利模式。截至2024年12月31日，公司C的僱員人數少於20萬人。
- (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。公司D是一家主要採用計算機視覺技術的人工智能公司，主要向企業級客戶提供計算機視覺人工智能解決方案、汽車解決方案、計算基礎設施解決方案等，並採用項目制盈利模式。截至2024年12月31日，公司D的僱員人數少於5,000人。

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2025年6月30日，我們有363名全職僱員。下表載列截至所示日期按職能劃分的僱員人數：

僱員職能	截至12月31日						截至6月30日	
	2022年		2023年		2024年		2025年	
	僱員人數	佔總數的%	僱員人數	佔總數的%	僱員人數	佔總數的%	僱員人數	佔總數的%
研發	238	53.9	182	48.8	143	44.3	147	40.5
產品交付.....	78	17.6	81	21.7	85	26.3	98	27.0
銷售及營銷.....	68	15.4	60	16.1	49	15.2	70	19.3
行政及其他.....	58	13.1	50	13.4	46	14.2	48	13.2
總計	442	100.0	373	100.0	323	100.0	363	100.0

於往績記錄期間，我們根據業務發展階段對人力資源進行戰略性調整。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們分別解僱233名、151名、101名及18名僱員，且於同期分別有123名、56名、23名及20名僱員辭任。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，(i)我們並無牽涉任何有關解僱僱員的重大訴訟，及(ii)我們未曾且並無牽涉任何有關解僱僱員而導致罰款或其他處罰而可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的不合規事件。

於往績記錄期間，我們的人員調整乃為配合我們的業務發展階段而進行的戰略規劃，包括(i)以效率為導向優化若干職務，並僅於我們的產品開發及技術能力成熟後實施；(ii)執行有針對性及計劃性的人員調整計劃，削減成熟項目及加強主要新興領域，以確保關鍵技術開發的連續性。例如，隨著FastData業務線的成熟，需要較少的密集資源配置，而FastAGI業務線（於2023年開始商業化）等較新的舉措需要不同的技能組

業 務

合，我們相應地實施了人員調整；(iii)通過改進工程實踐大幅提升我們的研發能力；(iv)建立結構良好的內部控制系統，管理人力資源管理的全過程，包括招聘、員工管理、薪酬和激勵以及辭職或解僱流程，並輔以定期政策審查；及(v)進一步加強我們的團隊，主要通過提供清晰的晉升途徑、建立管理培訓生計劃以建立我們的內部人才框架、向研發人員授予股權激勵及項目激勵、提供多樣化的培訓計劃以及維持具競爭力的薪酬計劃等舉措，招聘及挽留人工智能算法專家、系統架構師及行業專家，以保持我們的技術進步與產品競爭力的一致性。鑒於上文所述，董事認為且聯席保薦人同意我們過往的人員調整對我們的經營及財務狀況並無重大影響。

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。於往績記錄期間，我們未能為部分員工足額繳納社會保險和住房公積金，並曾委託第三方代理機構為我們部分員工代繳社會保險和住房公積金。據中國法律顧問所告知，只要我們日後在相關部門要求的情況下於規定期限內足額繳納，相關主管部門集體向我們追討歷史欠繳社會保險費及／或因未足額繳納社會保險費而對我們施加行政處罰的可能性極低，且主管部門追討歷史欠繳住房公積金及／或因未足額繳納住房公積金而對我們施加任何行政處罰的可能性亦極低，理由如下：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，相關監管機構並未就上述事件及供款情況採取任何重大行政措施、處以罰款或處罰，我們亦未收到任何命令或被告知須結清欠繳供款；及(ii)《人力資源和社會保障部辦公廳關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》明確禁止地方機構自行追繳企業歷史欠繳的社會保險供款。最高人民法院於2025年7月31日頒佈新司法解釋，自2025年9月1日起施行。詳情請參閱「監管概覽－有關勞動及社會保障的法規」。董事認為，新司法解釋不會對我們的業務、財務狀況或經營業

業 務

續造成重大不利影響，且並未對上述欠繳社會保險及住房公積金計提撥備，考慮因素如下：(i)據中國法律顧問進一步告知，新司法解釋並未擴大處罰範圍亦未廢除現行法律，且實施後，相關主管部門集中向我們追繳歷史欠繳的社會保險及住房公積金及／或對我們進行行政處罰的可能性仍極低；及(ii)任何欠繳社會保險及住房公積金，不論原因（包括因員工自行選擇導致的情形），均已納入我們欠繳金額的計算中。

我們已制定內部政策和程序，以確保我們為所有員工繳納社會保險和住房公積金。這些內部政策和程序包括依照相關法律法規制定我們的計算和繳納方法。具體而言：

- 我們已指定人力資源部門定期審查和監督社會保險和住房公積金的申報和繳納情況；
- 我們計劃與員工溝通，以期在遵守適用繳費基數方面尋求他們的理解與合作，這也需要我們的員工作出額外的繳款；
- 我們將密切關注中國有關社會保險和住房公積金法律法規的最新發展；及
- 我們將定期諮詢我們的中國法律顧問，以獲得有關相關中國法律法規的意見，以便我們及時了解相關的監管動態。

我們致力於全面遵守適用法律法規，依據日後僱員的實際薪資水平繳納社會保險及住房公積金的法定供款。由於我們的繳費基數上調將同步增加僱員的供款金額，我們亦正與僱員進行溝通協商，以獲取其對遵守適用繳費基數的理解與配合。鑒於我們遵守相關法律法規的工作部分取決於僱員的配合程度，我們預計於日後逐步整改全體僱員的繳費基數。由於可能需要較長的時間與僱員持續溝通獲得彼等的配合以遵守規定的繳費基數，我們將盡最大努力在實際可行情況下盡快達成全面合規，無論如何不遲於2026年12月31日前達成。對於未來加入我們的員工，我們將根據其實際工資繳足社會保險及住房公積金。我們將尋求我們法律顧問的協助，並就經調整繳費基數的評估與相關機關進行確認。

業 務

我們與高級行政人員、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有關的一切權利、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，告知彼等我們於招聘、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

我們根據中國法律法規的規定及基於我們對營運需求及行業實踐的評估投購保單。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」。

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。

業 務

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

本公司已制定涵蓋人力資源管理、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，公司正制定涵蓋以下方面的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、反欺詐及反不正當競爭相關內容）。

本公司計劃於[編纂]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。

業 務

我們亦將設立由關鍵職能部門人員組成的ESG工作小組，負責評估及識別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。在風險抵禦能力方面，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，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。

業 務

- 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，大幅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穩步增長。本公司通過數據分析與建模，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，本公司將繼續重點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			截至6月30日 止六個月
		2022年	2023年	2024年	2025年
範圍1溫室 氣體排放 ⁽¹⁾	噸二氧化碳當量	—	—	—	—
範圍2溫室 氣體排放 ⁽²⁾	噸二氧化碳當量	108.4	150.6	123.9	53.9
範圍3溫室氣體排放 ⁽³⁾	噸二氧化碳當量	652.1	825.2	499.6	273.4
溫室氣體排放總量 (範圍1+範圍2)	噸二氧化碳當量	108.4	150.6	123.9	53.9
溫室氣體排放密度 ⁽⁴⁾ (範圍1+範圍2)	噸二氧化碳當量／ 百萬元營收 人民幣	1.1	1.2	0.5	0.4

- (1) 範圍1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) 範圍2間接溫室氣體排放為外購電力消耗產生的間接排放。我們採用中國生態環境部公佈的《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) 範圍3溫室氣體排放為與運營及供應鏈有關的間接排放。本公司範圍3溫室氣體排放主要來自商務旅行。
- (4) 由於業務擴張，我們於2023年租賃更多辦公室，致使整體耗電量較高，因此導致我們的溫室氣體排放密度較2022年有所增加。由於我們的組織結構和人員配置的戰略性調整，溫室氣體排放量和排放密度於2024年有所下降。

環境保護

本公司踐行綠色低碳發展理念。我們嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》等適用法律法規，積極履行企業環保責任。我們已制定《環境政策》等內部管理制度，將環境可持續發展融入企業戰略與日常營運。我們對業務活動相關的潛在環境風險進行評估。我們藉助綠色數據技術，以期推動營運全流程的可持續發展。

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，最大程度減少資源浪費。

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。雖然我們目前並未擁有服務器集群基礎設施，但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。

業 務

於往績記錄期間，能源消耗總量如下：

	單位	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月
		2022年	2023年	2024年	2025年
直接能源消耗量	千瓦時	—	—	—	—
間接能源消耗量— 外購電力 ⁽¹⁾	千瓦時	185,159.9	257,224.3	211,651.9	92,085.1
能源消耗總量	千瓦時	185,159.9	257,224.3	211,651.9	92,085.1
能源消耗 ⁽²⁾ 強度	千瓦時／萬元 營收人民幣	18.4	19.9	8.6	7.0

(1) 外購電力來源為各地區辦公室電費賬單，個別地區辦公室並無過往年度用電量數據的根據2024年用電量估算。

(2) 由於業務擴張，我們於2023年租賃更多辦公室，導致整體耗電量較2022年有所增加。由於我們的組織結構和人員配置的戰略性調整，能源消耗量和能源強度於2024年有所下降。

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。

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			截至6月30日 止六個月
		2022年	2023年	2024年	2025年
水資源消耗量 ⁽¹⁾	立方米	3,950.8	3,768.5	3,415.8	1,693.9
水資源消耗 ⁽²⁾ 強度	立方米／萬元 營收人民幣	0.4	0.3	0.1	0.1

業 務

- (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。
- (2) 由於公司組織結構和人員配置的戰略性調整，水資源消耗量和水資源強度有所下降。

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最大限度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

作為數據智能及人工智能解決方案供應商，本公司致力於為客戶提供高效智能的數字化解決方案。我們已制定《人工智能道德政策》，積極推動負責任的人工智能治理。該政策明確人工智能道德的相關關鍵原則，強調需審慎評估各業務場景中的人工智能技術，防止人工智能的濫用。本公司產品開發流程涵蓋準備、開發、測試和運營四個主要階段，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，基於實際場景部署我們的解決方案並驗證其可行性。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，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《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，提升員工的職業技能與專業能力。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。我們已建立工傷事故管理流程，由人力資源部全面負責工傷事故的處理與協調，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。我們已制定一系列《不當行為管理制度》，包括《反賄賂管理辦法》《反欺詐管理辦法》及《反洗錢管理辦法》，針對營運過程中可能產生的洗錢、賄賂、貪腐等風險進行嚴格管控。我們在《員工手冊》及《新員工入職承諾書》中明確規定員工商業行為準則，嚴禁任何形式的賄賂、腐敗等其他違反商業道德的行為。

此外，我們已實施《不當行為舉報處理程序》，明確不當行為的舉報、調查與處置流程，並建立規範化內部檢舉及調查機制。我們鼓勵全體員工、業務合作夥伴通過指定渠道（包括線下反饋及專門的線上舉報電子郵箱）上報違規行為。為保護舉報人，我們已制定並持續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，我們通過制度性保障、道德教育和監督機制等方面加強道德治理能力。

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%。我們的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣60.5百萬元增加118.4%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣132.1百萬元。我們在垂直行業內的高效拓展能力為獲客提供助力。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。新客戶數量由截至2024年6月30日止六個月的21名增加至截至2025年6月30日止六個月的43名。以收入計，中國企業級人工智能應用解決方案的市場規模於2024年達到人民幣386億元，並預計將在2029年達到人民幣2,394億元，2024年至2029年的CAGR為44.0%。鑒於中國企業級人工智能應用解決方案市場規模龐大，2024年我們佔0.6%的市場份額，排名在十大提供商之外。以收入計，中國企業級大模型人工智能應用解決方案市場的市場規模於2024年已達到人民幣58億元，並預期將在2029年達到人民幣527億元，2024年至2029年的CAGR為55.5%。以2024年的收入計，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%。得益於我們所奠定的堅實基礎及所把握的發展勢頭，以及龐大市場增長潛力，我們相信我們能夠保持業務的可持續性與增長。

業 務

於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們的毛利率分別為29.4%、40.1%、51.9%及55.0%。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。我們的毛利由截至2024年6月30日止六個月的人民幣32.9百萬元增加120.9%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣72.7百萬元。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，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、人民幣1,255.0百萬元及人民幣308.2百萬元。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，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、人民幣96.4百萬元及人民幣52.2百萬元。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，足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日以及2025年6月30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、人民幣208.3百萬元及人民幣183.4百萬元。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。

我們力求通過實施以下策略來加速增長：(i)基於對市場潛力及競爭格局的嚴謹分析，並輔以業績驅動的銷售激勵及密集的銷售活動，進行戰略性市場擴張；(ii)利用在成熟垂直領域的過往研發成果及向客戶部署的經驗，通過向大客戶派遣經驗豐富的產品代表，縮短部署及創新週期，迅速適應市場需求。得益於該等策略及利用我們與不同垂直行業的燈塔客戶的現有合作：

- 我們一直在增加對包括消費零售、交通、基礎設施和能源領域在內的現有大客戶的銷售，這些客戶正在擴大在其他業務單元和應用場景中對我們的解決方案的採用。如每名大客戶的平均年收入由2022年的人民幣3.8百萬元增加到2024年的人民幣4.8百萬元；
- 我們繼續在成熟的行業垂直領域內快速擴張。例如，截至2025年6月30日止六個月，我們錄得向消費零售、醫療、製造及交通垂直領域的新行業領先客戶（包括全球領先的運動鞋服公司、知名的床上用品零售製造商、全球領先的激光設備製造商、傑出的光學設備解決方案提供商、著名的海外上市醫療保健運營商及省級交通運輸龍頭企業）的銷售額。我們亦與香港理工大學合作，就多模態大型模型框架開展聯合研發項目，用於一種常見癌症的診斷、治療及臨床轉化，以進一步提升其於業內的聲譽。

業 務

- 截至2025年6月30日止六個月，我們新增43名客戶，確認總收入人民幣97.6百萬元。這些客戶涵蓋製造、消費零售及交通等重點行業，委託了23個FastData項目和24個FastAGI項目，平均採購金額為人民幣2.3百萬元。截至2025年6月30日，累計未完成訂單達人民幣110.1百萬元，收入增長潛力巨大。

我們預期隨著我們持續提升銷售額，實現收入增長，並受益於研發、銷售及營銷以及行政活動方面效率提升的規模經濟，經營開支佔收入的百分比將會下降，從而降低該等活動的支出佔收入的百分比：

- 我們預期利用我們堅實的研發基礎及高度迭代的產品開發方法，並精簡項目管理流程，以提高研發效率及縮短產品上市時間。具體而言，我們通過實施以下有針對性的措施，不斷優化研發資源配置，以適應不斷變化的業務需求：(i)我們積極探索成本優化措施，如外包及整合若干非核心或效率較低的職能。例如，我們已將若干勞動密集型及相對標準化程序（包括數據標註及解決方案測試服務）外包，將該等功能從內部人員過渡至第三方服務提供商，以提高運營效率；(ii)我們積極培養更熟悉我們獨特文化、目標及技術路線圖的接受過培訓的內部人員，打造靈活的員工隊伍，隨時應對新挑戰；及(iii)我們部署自動化若干勞動密集型及相對標準化編程過程的工具，以提高研發效率及降低有關工作的勞工成本。因此，我們的研發開支佔收入的百分比由2022年的93.7%大幅下降至2024年的33.5%。
- 我們廣泛的合作夥伴網絡及忠實的客戶群亦使我們能夠利用同一垂直領域內滿意客戶的口碑營銷，使我們能夠在無重大銷售及營銷投入的情況下實現快速增長。此外，我們調整銷售及營銷僱員的薪酬結構，提高彼等的佣金比率，並提供分級激勵，以激勵彼等的銷售及營銷工作。因此，我們的銷售及營銷開支佔收入的百分比由2022年的119.6%大幅下降至2024年的36.7%。

業 務

- 我們亦改進了行政管理，以降低溝通成本，提高協作效率。我們採用扁平化組織架構，從四個管理層級變為三個管理層級，減少溝通開支及加快執行。我們亦部署我們的專有數字運營工具，包括內置公司內部程序及政策的人工智能聊天機器人，以協助僱員完成日常工作及行政任務，並減少後台僱員對人力勞動的依賴，我們後台人員的佔比由2024年的14.3%下降至截至2025年7月31日止七個月的11.3%。因此，我們的行政開支佔收入的百分比由2022年的84.3%大幅下降至2024年的20.3%。

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11項物業，總建築面積為5,466.73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，我們租賃協議中有六份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」。

業 務

執照、批文及許可證

我們已就我們的業務取得多項許可證、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批文及許可證，並已向相關部門作出所有備案，且截至最後實際可行日期，該等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	授予日期	屆滿日期	標準、認證或規定的定義	授予部門	我們遵守標準、 認證或規定的情況
《生成式人工智能服務管理暫行辦法》……	2025年 4月10日	不適用 ⁽¹⁾	《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。其第十七條規定，提供具有輿論屬性或社會動員能力的生成式人工智能服務的，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。	中國國家 互聯網信息 辦公室	根據《生成式人工智能服務管理暫行辦法》，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	授予日期	屆滿日期	標準、認證或規定的定義	授予部門
《互聯網信息服務 算法推薦 管理規定》.....	2024年 11月1日	不適用 ⁽¹⁾	《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 行為均須遵守法規中所列規定並 辦理適當登記手續。	中國國家 互聯網信息 辦公室
中國信通院工業 大語言模型標準 符合性驗證.....	2023年 12月28日	不適用 ⁽¹⁾	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。	中國信息通信 研究院、 人工智能 研究所
				我們遵守標準、 認證或規定的情況
				根據《互聯網信息 服務算法推薦管 理規定》，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。
				根據《大規模預訓 練模型技術和應 用評估方法》， 我們的Deepexi 企業級大模型獲 得了4+評級。

業 務					
標準、認證或規定	授予日期	屆滿日期	標準、認證或規定的定義	授予部門	我們遵守標準、 認證或規定的情況
高新技術企業認證 ...	2022年 12月30日	2025年 12月29日	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。	北京市科學 技術委員 會、北京市 財政局及 國家稅務 總局北京市 稅務局	根據《高新技術企 業認定管理工作 指引》，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	2023年 1月11日	2026年 1月11日	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。	CMMI Institute	根據CMMI-DEV V2.0框架，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	授予日期	屆滿日期	標準、認證或規定的定義	授予部門	我們遵守標準、 認證或規定的情況
數據管理能力成熟度 評估模型 (DCMM)	2023年 12月30日	2027年 12月29日	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。	中國電子信息 行業聯合會	根據國家標準《數 據管理能力成 熟度評估模型》 (GB/T 36073- 2018)，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)	2025年 5月13日	2028年 1月26日	ITSS是中國信息技術服務的標準 體系，涵蓋了從規劃、設計、實施 到交付、運營和持續改進的 完整生命週期。	中國電子工業 標準化技術 協會	根據國家標準《信 息技術服務－運 行維護－第1部 分：通用要求》 (GB/T 28827.1- 2012)和行業標 準《信息技術服 務－運行維護 服務能力成熟度 模型》(ITSS.1- 2015)，我們的信 息技術服務管理 能力達到ITSS三 級。

業 務				
標準、認證或規定	授予日期	屆滿日期	標準、認證或規定的定義	授予部門
我們遵守標準、 認證或規定的情況				
泰爾實驗室的可信 研發認證.....	2024年 4月3日	不適用 ⁽¹⁾	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 關鍵指標。	我們的FastData 中國信息通信 研究院、 中國泰爾 實驗室
網絡安全等級保護 (CCSP)	2023年 11月5日 (FastData) 2025年 3月20日 (FastAGI)	不適用 ⁽¹⁾	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及 FastAGI解決 方案已獲得 CCSP三級認證。
科學技術成果 證書	2024年 4月9日	不適用 ⁽¹⁾	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。	我們的的多模態語料 庫數據智能平台 已通過科技成果 認證。

業 務

標準、認證或規定	授予日期	屆滿日期	標準、認證或規定的定義	授予部門	我們遵守標準、 認證或規定的情況
信息技術服務管理 認證 (ISO20000)	2024年 11月14日	2027年 11月13日	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 管理系統，以確保整體、可靠和 高效的的信息技術服務。	合資格ISO 認證機構	根據國際標準《信 息技術－服務管 理－第1部分： 服務管理體系 要求》(ISO/IEC 20000-1:2018)， 我們獲得了信息 技術服務管理認 證。

附註：

- (1) 此類認證並無規定到期日。

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）均可能導致產生巨額成本及分散我們的資源（包括管理層的時間及注意力）。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牽涉訴訟、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、財務狀況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。我們的業務運營須遵守一套全面法律及監管規定，尤其是《人工智能生成合成內容標識辦法》（「辦法」）。請參閱「監管概覽－有關隱私保護的法規」。為確保符合該辦法，我們還於2025年8月實施了《滴普生成式人工智能服務管理規定》，主要規定如下：(i)所有數據源必須依法合規，嚴禁使用未經授權或未經適當許可的數據集；(ii)已就數據質量控制、分類和分級以及內部審查程序制定治理政策；(iii)已就數據標註實施管理制度，包括對第三方服務提供商的評估和監督，以及對標註過程的監督；及(iv)已引入內部控制措施，如定期審計、數據洩露事件風險預警及應急響應預案。截至最後實際可行日期，我們已實施上述內部控制政策，包括但不限於(i)進行內容審查，包括對用戶輸入數據及生成或合成結果進行人工及機器審查，並及時處理該等數據及結果中的違法、有害信息；(ii)對標註人員進行必要培訓；及(iii)對生成合成內容添加顯式或隱式標識。具體而言，截至最後實際可行日期，據我們的中國法律顧問所告知，我們已完成深度合成算法及生成式人工智能服務的雙重監管備案。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，董事認為：(i)據我們的中國法律顧問所告知，我們已在所有重大方面遵守所有適用人工智能相關法律法規有關的中國適用法律法規；(ii)由於我們已實施措施並將在所有重大方面遵守，故無需實施或按規定實施具體的內部控制措施；因此，該辦法以其現有形式不會對我們整體的財務及運營造成重大影響，及(iii)我們並無牽涉網信辦開展的任何調查，亦無收到有關人工智能相關法律法規的任何監管問詢、通知、警告、制裁或處罰。經審查董事及中國法律顧問意見的依據，聯席保薦人認為並無任何事宜令致對上述董事及中國法律顧問的意見產生疑問。

有關業務活動的美國出口管制

於往績記錄期間，我們有合共七名客戶及兩名供應商名列實體清單或其他制裁相關清單，或由名列實體清單或其他美國制裁相關清單的實體實質擁有。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，該等採購及銷售分別約佔總採購成本的3.8%、零、4.8%及0.6%，以及收入的零、2.1%、6.9%及5.4%。據國際制裁法律顧問在執行必要程序後告知，由於已經執行了必要的程序和安排，與實體清單所列客戶及供應商進行的交易並不構成違反適用美國出口管制規定的情形，原因在於：(i)該等交易所用的相關源代碼、技術及軟件均非源自美國，或須另行遵守EAR；及(ii)該等交易亦以人民幣計值，且不涉及出口或中國境外的交易。

於往績記錄期間，我們向若干中國國內供應商採購若干芯片。請參閱「風險因素－與我們的一般營運有關的風險－我們面臨與制裁、出口管制法律及經濟或貿易限制有關的風險，而該等法律及法規可能會擾亂我們的供應商及業務合作夥伴的營運，進而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響」。

若干此類芯片被歸類為或符合以下技術參數：(i) ECCN 4A994.L；(ii) ECCN 5A992.z；及(iii) ECCN 3A090，該等技術參數均須受EAR管制。我們依賴供應商聲明此類銷售行為符合美國出口管制規則，方會向我們出售該等項目。該等項目的採購以人民幣計值，且付款及交付均於中國內地境內完成。受EAR管制並歸類為ECCN 4A994.L的項目出於反恐原因而受到管制。據我們的制裁法律顧問告知，採購及出售該等被歸類為ECCN 4A994.L的芯片不構成違反適用美國出口管制的情形，原因為根據適用美國出口管制，我們在中國向未受制裁實體採購及銷售該等ECCN 4A994.L芯片無需取得許可證。除非美國對有關ECCN 4A994.L芯片的出口管制發生變化，否則我們將繼續採購及銷售該等芯片。

業 務

ECCN 5A992.z.1及5A992.z.2

於往績記錄期間，我們採購歸類為ECCN 5A992.z.1及5A992.z.2的CPU芯片，該等所採購的芯片連同我們自主開發的軟件（該軟件完全基於自主開發軟件及開源代碼）均作為解決方案銷售予我們的客戶。ECCN 5A992.z.1及5A992.z.2因區域穩定原因而受到管制，故向或於全球任何目的地境內及向或於國家組D:1、D:4及D:5列明目的地境內（不包括同時分別於國家組A:5或A:6列明的任何目的地）進行出口、再出口或轉讓時，均需取得許可證。不論該等項目是否被歸類為5A992.z.1或5A992.z.2，其向中國或於中國境內的轉讓、出口或再出口均需取得特定許可證。儘管我們依賴供應商聲明此類銷售行為符合美國出口管制規則，方會向我們出售該等項目，但由於此類項目的後續銷售缺少出口許可證，我們將該等項目整合至產品並進行後續銷售的行為，可能構成潛在違反適用美國出口管制規定的情況。

2025年4月至2025年6月30日，我們向一家供應商採購了32枚被歸類為ECCN 5A992.z.的GPU芯片，隨後將該等採購的CPU芯片連同我們自主開發的軟件（該軟件完全基於自主開發的軟件及開源代碼）售予一名客戶。截至2025年6月30日止六個月，屬一次性違規的該等採購及銷售分別約佔我們總採購成本的4.6%及我們收入的3.7%。據我們的制裁法律顧問所告知，鑑於這種違規行為屬一次性且情節並不惡劣，因此對這種違規行為的民事處罰上限應不超過377,700美元，由於採購及後續銷售（於2025年4月交付）屬一次性性質，緊隨4月該等GPU芯片出口管制變更後發生，且我們已暫停向該供應商進行的所有採購及對該等項目的採購，且無剩餘庫存，故美國工業和安全局對我們處以重大罰款或追究任何重大非貨幣性處罰的風險相當低，且我們當前業務活動對相關人士造成任何重大制裁風險的可能性亦相當低。

ECCN 3A090

於往績記錄期間，我們採購符合ECCN 3A090管制參數的中國集成電路芯片，該等所採購的中國集成電路芯片連同我們自主開發的軟件（該軟件完全基於自主開發軟件及開源代碼）均作為解決方案銷售予客戶。美國工業和安全局於2025年5月13日發佈《對中華人民共和國先進計算集成電路適用通用禁令10(GP10)的指導意見》。當中指出未經授權使用符合ECCN 3A090管制參數的集成電路（其開發或生產公司位於、總部設於或最終母公司總部位於國家組D:5（包括中國）），可能導致重大刑事與行政處罰。美

業 務

國工業和安全局提供一份非詳盡無遺的受限制推定規限的中國3A090集成電路樣品清單。由於缺少針對後續銷售的出口許可證，前述向未受制裁中國客戶的採購並相應轉售八塊中國3A090集成電路，可能構成潛在違反適用美國出口管制規定的情形。

於2025年5月13日發佈《適用通用禁令10的指南》起至2025年6月30日，我們向一家供應商採購八塊中國3A090集成電路芯片，隨後將該等所採購的中國集成電路芯片連同我們自主開發的軟件（該軟件完全基於自主開發軟件及開源代碼）售予一名客戶。截至2025年6月30日止六個月，屬一次性違規的該等採購及銷售分別約佔我們總採購成本的0.6%及收入的0.4%。據我們的制裁法律顧問所告知，鑑於這種違規行為屬一次性且情節並不惡劣，因此對這種違規行為的民事處罰上限應不超過377,700美元，由於該採購及後續銷售（於2025年6月交付）屬一次性交易，及我們已暫停所有該等中國3A090集成電路的採購且無剩餘存貨，故美國工業和安全局對我們處以重大罰款或追究任何重大非貨幣性處罰的風險相當低，且我們當前業務活動對相關人士造成任何重大制裁風險的可能性亦相當低。

內部控制措施

為降低地緣政治緊張相關風險，我們已尋獲中國國產替代方案，以分散海外芯片採購的合規風險。董事認為，我們可按相若的價格及品質獲得此類中國國產替代方案，且相關供應鏈本土化不會對我們的財務表現、業務營運或產品供應產生重大不利影響；其中，由於ECCN 5A992.z及3A090各自項下項目的出口管制發生變動，且施行我們於下文進一步論述的內部控制措施，(i)我們尚未因出口管制措施的上述變化而收到客戶的訂單取消通知，(ii)我們並無履行將要求我們購買或銷售ECCN 5A992.z或3A090項目的現時合約義務，及(iii)對於新訂單，我們將逐一評估並與客戶協商，以確保我們對新訂單的採購或銷售將遵守適用的美國出口管制要求。基於已開展的盡職調查，包括但不限於：(i)審閱與中國國產替代方案有關的相關文件，包括價格及功能規範；(ii)審閱經國際制裁法律顧問審閱及評估的有關出口管制及其他國際制裁的內部控制措施；(iii)獲得國際制裁法律顧問的確認：該國產替代方案不符合ECCN 3A090的技術參數，且不屬於美國工業和安全局於2025年5月13日發佈的《對中華人民共和國先進計算集成電路適用通用禁令10(GP10)的指導意見》所規管的中國集成電路類型；(iv)獲得本公司確認已採納內部控制措施；(v)獨立對中國國產替代方案進行背景調查，以了

業 務

解功能規範；(vi)已審閱本文件概要章節中關於往績記錄期間後營運及財務狀況的近期發展及無重大不利變化的披露。聯席保薦人並無注意到任何事項會令董事對終止採購及轉售受EAR管制項目不會對本公司的財務表現、業務營運或產品供應造成重大不利影響的意見產生懷疑。

此外，我們已就出口管制及其他國際制裁事宜採納以下內部控制程序，以確保我們遵守適用國際制裁法律法規：(i)確保不會與OFAC指定的任何特別指定國民(SDN)進行任何交易（包括銷售及採購），亦不會將與受到國際制裁的任何其他實體進行的會使我們違反適用制裁和出口管制法律的交易出售給有關實體；具體而言，我們的全球制裁風險及合規工作組負責對新銷售及採購進行制裁准入篩查，且我們已為其安排制裁合規培訓；(ii)停止採購及轉售任何受EAR規限的項目，並優先採用國內供應商以規避潛在違規；我們已物色到若干不受EAR規限及不符合ECCN 3A090技術參數的國產芯片，且價格與品質均相若；(iii)諮詢適用國際制裁法律顧問，以確定我們認為根據內部控制措施及制裁政策涉及制裁及出口管制違規風險的任何擬進行交易（包括與美國工業和安全局指定列入實體清單的任何實體進行的銷售及採購）是否涉及受美國出口管制規限的項目、技術或材料，或當我們不確定某項交易是否涉及EAR或制裁風險時；(iv)停止採購符合ECCN 3A090管制技術參數的物項或任何受EAR施行的美國出口管制規限且須遵守出口許可規定方可向我們出口以進行交易且受相關限制的物項，除非獲主管機關授權則另當別論。此外，我們正尋求第三方制裁篩查供應商提供實時制裁狀態追蹤職能，將我們的制裁篩查過程數字化。我們的制裁法律顧問已審閱並評估該等內部控制措施，並認為嚴格遵循上述內部控制措施能夠有效且充分地降低並盡量減少與國際制裁及適用美國出口管制相關的合規風險。

業 務

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。

我們統籌開展運營風險管理，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。倘發生重大不利事件，有關事件將上報首席執行官及董事會以採取適當措施。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。

業 務

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。我們的業務經營須遵守全面的法律及監管規定，尤其是人工智能相關法律及行業特定法規。請參閱「監管概覽－有關隱私保護的法規」。為應對這一不斷變化的形勢，我們已建立了健全的人工智能合規管理程序和明確的流程層級，以確保遵守適用的標準。於2025年5月，我們正式實施《滴普法律工作管理政策》，建立法律和監管追蹤機制，明確責任部門和追蹤範圍，對新實施或經修訂的法律和法規進行日常監督，對涉及重大事項的法律進行專項追蹤。同時，該政策還規定，公司應定期組織全員培訓，並根據發展戰略和業務需要不定期組織特定部門開展有針對性的培訓。我們將與外部律師建立合作機制，加強對我們法律工作的更好監督管理。

信息安全與數據隱私風險管理

我們已建立數據合規管理程序和流程層級。「數據合規政策」規定了數據分類、數據處理、數據保護和數據風險評估的原則，以及事件響應和審批程序。它還規定了處理、收集、傳輸、使用、存儲和銷毀公司重要數據的流程。《系統日誌手冊評審制度》明確了系統日誌管理中的審計、異常情況處理、數據安全培訓等環節。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其報告所發現的問題，並通過持續識別內部控制的缺失與薄弱之處改進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
深圳人工智能獎	2025年、 2024年	深圳市人工智能學會
2025年全球獨角獸企業	2025年	長城戰略諮詢
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

業 務		
獎項／榮譽	獲獎年份	頒獎機構／部門
北京賽區工業製造賽道三等獎.....	2024年	國家數據局
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