

財務資料

閣下應將以下討論及分析與本文件附錄一會計師報告所載的綜合財務報表(包括其附註)及本文件其他章節所呈列的選定歷史財務資料一併閱讀。我們的綜合財務報表乃根據國際財務報告準則編製。

有關我們的財務狀況及經營業績的討論包含前瞻性陳述，儘管是基於我們認為合理的假設，但仍面臨風險及不確定性。我們的實際表現及業績乃基於關於我們業務的假設，由於若干因素(包括「前瞻性陳述」、「風險因素」及其他章節所載者)的影響，其可能與該等前瞻性陳述中的預期存在重大差異。此外，「行業概覽」一節所述的若干行業問題亦影響我們的財務狀況及經營業績。

概覽

按2024年收入排名計，我們是中國最大的全棧式雲通信服務提供商。我們在雲通信服務及全棧式雲通信服務的市場份額佔2024年中國雲通信服務市場總收入的1.8%。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國最早提供雲通信服務的提供商之一。此外，根據同一消息來源，我們是中國少數能夠提供AI驅動的通信服務的提供商之一。

下文概述我們的業務分部以及提供的主要服務及解決方案：

- **雲通信服務**：我們的雲通信服務是一系列增值通信服務，主要通過應用程序接口在線上向我們客戶提供消息、語音及移動流量通信。我們的服務主要包括CPaaS及聯絡中心SaaS。
- **基於項目的通信解決方案**：我們的解決方案利用軟件或軟硬件的組合來增強公共部門客戶在許多用例(例如市政治理和安全)中的通信和連接。由於中國公營及私營企業的數字化轉型趨勢將為我們的解決方案創造更多用例，因此我們認為我們的解決方案業務具有巨大的增長潛力。我們利用數據分析、雲計算、邊緣計算及視覺識別等各種技術，根據客戶的個性化需求開發解決方案。

財務資料

- **其他通信服務及配件**：我們還提供其他通信服務及配件，主要包括專用手機、聯絡中心外包及視頻會議解決方案。由於競爭激烈且盈利能力低，我們已策略性縮減此業務分部。

我們建設了全棧式雲通信服務能力，因為根據弗若斯特沙利文的資料，與具有單一服務能力的競爭對手相比，我們能夠提供多種綜合電信資源和多種交付渠道，滿足私營及公營組織日益增長和日益多樣化的通信需求。我們提供的雲通信服務旨在降低客戶同時對接多個通信服務提供商及系統的難度，幫助客戶迅速部署在其現有應用程序或網站的通信、提高通信效率及提升用戶參與度。

我們的服務及解決方案致力於讓通信更簡單，並已廣泛應用於中國的互聯網、軟件服務、信息技術及金融行業。於2022年、2023年及2024年，我們的服務及解決方案分別為逾2,400名、2,400名及2,100名企業客戶的通信提供便利。具體而言，我們於2022年、2023年及2024年分別有24名、32名及32名重要客戶，該等客戶每年各自貢獻收入超過人民幣5百萬元，分別佔我們於該等年度總收入的約80%、86%及89%。

於2022年、2023年及2024年，我們的總收入分別為人民幣809.7百萬元、人民幣915.6百萬元及人民幣917.6百萬元。同期，我們的淨利潤分別為人民幣74.7百萬元、人民幣76.6百萬元及人民幣50.6百萬元。

近期發展

請參閱本文件「概要－近期發展」。

董事確認，自2024年12月31日（即本文件附錄一所載會計師報告的報告期末）起直至本文件日期，我們的財務、經營或貿易狀況概無重大不利變動。

編製基準

歷史財務資料乃根據附錄一所載會計師報告附註2.1所載符合國際財務報告準則的會計政策編製，其中包括國際財務報告準則、國際會計準則（「國際會計準則」）及國際會計準則理事會（「國際會計準則理事會」）發佈的相關詮釋。此外，歷史財務資料包括香港聯合交易所有限公司證券上市規則及香港公司條例規定的適用披露。

財務資料

為編製及呈列歷史財務資料，我們於整個往績記錄期間一貫採納於往績記錄期間生效的所有相關國際財務報告準則、修訂及詮釋。

根據國際財務報告準則編製歷史財務資料需要使用若干關鍵會計估計，亦要求管理層在應用我們的會計政策過程中行使其判斷力。有關判斷或複雜程度較高的範疇，或假設及估計對歷史財務資料而言屬重大的範疇，已於會計師報告附註3中披露。

歷史財務資料按歷史成本慣例編製，惟按會計師報告附註2.3所載重大會計政策資料所解釋的公平值計量的按公平值計入其他全面收益之股權投資除外。歷史財務資料以人民幣呈列，與我們的功能貨幣相同。

影響我們業務及經營業績的主要因素

我們的業務及經營業績已受並預期將受若干主要因素影響，例如：

我們保持雲通信服務增長的能力

於2022年、2023年及2024年，我們產生自雲通信服務的收入分別為人民幣694.8百萬元、人民幣850.7百萬元及人民幣866.1百萬元，佔各期間總收入的85.8%、92.9%及94.4%。因此，我們的經營業績已取決於、而我們相信其將繼續取決於主要包括CPaaS及聯絡中心SaaS的雲通信服務業務。我們的CPaaS的收入取決於對雲消息語音、移動流量或虛擬商品服務的客戶需求及我們就該等服務收取的單位價格。我們的聯絡中心SaaS收入的很大一部分與語音相關，其收入模式與我們CPaaS的語音服務相同。

於往績記錄期間，由於通信基礎設施的穩定發展、雲遷移加速以及市場對提高通信能力的強勁需求，中國對雲通信服務的需求一直在增長。請參閱「行業概覽－中國雲通信服務市場」。2020年至2024年，中國雲通信服務市場的總收入從人民幣355億元增至人民幣503億元，複合年增長率為9.1%。根據弗若斯特沙利文的報告，2020年至2024年，中國CPaaS服務市場的總收入從人民幣335億元增至人民幣448億元，複合年增長率為7.5%，而中國聯絡中心SaaS市場的總收入從人民幣20億元增至人民幣55億元，複合年增長率為28.8%。我們預期該增長趨勢將會繼續。根據弗若斯特沙利文的報告，中國CPaaS服務市場預期將保持快速增長，總收入預計將於2029年前達到人民

財務資料

幣650億元，2024年至2029年的複合年增長率為7.7%。受企業溝通的需求不斷增加的推動，中國聯絡中心SaaS市場總收入預期將於2029年前達到人民幣95億元，2024年至2029年的複合年增長率為11.6%。

我們的財務表現一直並將在很大程度上取決於雲通信服務的市場需求，而該需求取決於若干不在我們控制範圍內的因素。例如，市場需求可能受到中國法規及我們現有客戶的業務需要所影響。我們或將無法提供相應於新法律、法規或政府政策規定的服務及解決方案。另一個例子是，我們無法滿足我們客戶及供應商因彼等須遵守的監管變化而帶來的額外合規要求。有關我們未能達到預期潛在增長的風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－對我們的服務及解決方案的需求的波動可能會對我們的業務及經營業績產生不利影響。對我們的服務及解決方案的需求的任何減少或下降均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響」。

客戶獲取及保留

我們的經營業績高度依賴客戶總數及客戶的終身價值，尤其是大型及策略性客戶。我們已建立了龐大且多元化的客戶群（其中包括各種行業的企業及政府機構），其中包括互聯網、電信、金融服務、教育、製造及能源。於2022年、2023年及2024年，我們的服務及解決方案分別為逾2,400名、2,400名及2,100名企業客戶的通信提供便利。具體而言，我們於2022年、2023年及2024年分別有24名、32名、32名重要客戶，該等客戶每年各自貢獻收入超過人民幣5百萬元，分別佔該等年度總收入的約80%、86%及89%。請參閱「業務－關鍵經營指標」及「釋義」章節以了解重要客戶的定義。我們持續增長的能力取決於我們對大型客戶的維護及新客戶的獲取。為保留且擴展我們的客戶群，我們需要預測未來的市場接受度及客戶需求，並繼續投資於銷售及市場推廣以滲透更多行業垂直市場，從而進一步提升我們於中國雲通信服務行業的品牌形象及知名度。請參閱「風險因素－與我們的財務表現有關的風險－於往績記錄期間我們經歷了客戶及供應商集中的情形，且未來可能會持續面臨此集中風險」及「風險因素－與我們的財務表現有關的風險－我們面臨與貿易應收款項及預付款項、其他應收款項及其他資產有關的信貸風險」。

中國的監管環境及政策

雲通信服務及解決方案市場的增長一定程度上亦取決於中國有利的政策法規。中國政府已頒佈多項有利於促進雲通信服務及解決方案市場發展的政策。例如，工信部

財務資料

於2024年發佈《雲計算綜合標準化體系建設指南》，旨在加強戰略性研究和標準體系建設。該指南明確雲計算標準化的研究方向、加快重點領域標準的制定和實施並夯實雲計算發展的技術基礎。於2021年，工信部發佈《「十四五」信息通信行業發展規劃》，重點強調5G、大數據分析及人工智能等新技術的應用，以及新數字應用在生產、日常生活及社會治理中的廣泛拓展。此外，由於我們已在中國提供增值通信服務，我們及我們的供應商須受制於中國的通信服務相關法規。我們的增長一直並將繼續取決於中國產業政策及法規的支持。

我們管理服務及解決方案組合的能力

我們的財務表現亦取決於我們所提供的服務及解決方案組合。於2022年、2023年及2024年，我們來自CPaaS的收入分別佔總收入的78.1%、85.2%及86.8%。同期，我們來自CPaaS的毛利分別為人民幣142.9百萬元、人民幣142.5百萬元及人民幣150.7百萬元。我們各期間的整體毛利率分別為24.1%、21.4%及22.1%，其受我們所提供的服務及解決方案及其各自的利潤率所影響。在CPaaS服務中，於往績記錄期間，語音服務的毛利率高於文字信息及移動流量。語音、文字信息及移動流量的收入及毛利貢獻的變化亦將改變CPaaS服務的整體利潤率，從而改變我們的整體利潤率。

此外，由於預期未來競爭加劇或盈利能力低，我們已逐步縮減部分現有服務，例如自2021年起的聯絡中心外包、自2022年起的虛擬商品銷售、自2021年起的移動流量服務及自2022年起的視頻會議解決方案。該等策略性業務決策已經並將繼續為我們的服務組合及整體毛利率帶來變化。

我們不斷開發服務及解決方案的能力

我們開發新服務及解決方案的能力影響我們的經營業績，尤其是我們的整體收入及利潤率。我們持續擴大我們的服務及解決方案組合。我們於2020年5月推出基於項目的通信解決方案，此項業務的利潤率高於我們的CPaaS服務。我們產品及服務的演變使我們的收入來源多元化並擴大了我們的利潤率。大語言模型及NLP等人工智能與雲通信服務的綜合正成為市場趨勢，我們相信這將為我們提供的服務增值。受益於創新技術的進步，我們可以利用智能文本機器人、智能服務輔助、智能語音導航和智能呼叫機器人進一步為我們的客戶優化效率並簡化軟件使用，創造額外的變現及利潤擴大機會。

財務資料

以可承受價格獲得充足通信資源供應的能力

我們銷售成本的最大組成部分是為電信資源支付的服務費，尤其是我們的雲通信服務。於2022年、2023年及2024年，我們雲通信服務的購買成本（主要為通信資源購買成本）分別佔各期間銷售成本總額的83.0%、92.0%及93.8%。中國的電信運營商通常根據政府建議及其與客戶（如我們）的議價能力調整資源的單價，尤其是在移動流量及虛擬商品供應方面。中國電信運營商的調整可能會對我們當前合同期內的經營業績產生負面影響，因為我們可能無法於整個當前合同期將影響及時轉嫁予我們的客戶。

我們的過往財務表現亦取決於CPaaS服務的定價。於2022年、2023年及2024年，我們每條文字信息的平均價格分別為人民幣0.029元、人民幣0.030元及人民幣0.031元。同期，我們的平均每分鐘語音服務價格分別為人民幣0.072元、人民幣0.086元及人民幣0.077元。平均價格波動主要是由於中國的市場競爭和監管和營商環境變化所致。即便我們在擴展其他服務及解決方案，CPaaS服務在不久的將來仍將是我們收入的主要來源，因此我們預期我們未來的財務表現將繼續取決於我們通信資源的成本及CPaaS服務的定價。

打造規模經濟及優化板塊組成以提升獲利能力

我們受益於所實現的規模經濟所帶來的營運效率。特別是，於2022年、2023年及2024年，雲通信服務所產生的收入分別為人民幣694.8百萬元、人民幣850.7百萬元及人民幣866.1百萬元。從歷史上來看，往績記錄期間，消息及語音服務貢獻了總收入的一大部分。然而，CPaaS服務亦導致出現大量預付款項，導致2022年、2023年及2024年經營活動產生現金淨流出。我們已經並將繼續投放更多資源以開發及擴展我們的聯絡中心SaaS、基於項目的通信解決方案以及物聯網移動流量池及管理，同時我們仍然將保持我們的語音和訊息服務的客戶消費水平，以鞏固穩定的客戶群，並縮小我們的移動流量及虛擬商品服務，其被認為利潤率較低，且需要更多預先採購資源的步驟來優化我們現有的業務部門。聯絡中心SaaS、基於項目的通信解決方案及物聯網移動流量池及管理比我們的其他服務更有獲利能力，因為其可以我們預付並隨後使用的相同數量的電信資源產生更多毛利。董事相信，該等優化將提高我們的可能性以及我們經營活動的現金流量。

財務資料

所得稅優惠待遇

我們須就我們所在及經營所在稅務司法權區產生或取得的應課稅利潤按實體基準繳納所得稅。根據《中國企業所得稅法》及相關法規，在中國內地經營的實體須按應納稅所得額的25%繳納企業所得稅（「企業所得稅」）。於往績記錄期間，由於本公司及若干附屬公司被認定為「高新技術企業」，因此可享受15%的優惠稅率。此外，若干在中國經營的附屬公司於往績記錄期間享有2.5%至5%的優惠稅率，因為它們被分類為「小型微利企業」。請參閱「—我們的綜合損益表的組成部分—其他收入及收益」及「—我們的綜合損益表的組成部分—所得稅開支」。請參閱「附錄一—會計師報告」所載的附註10。我們於往績記錄期間享有的優惠稅務待遇對我們的經營業績產生正面影響。然而，我們亦可能失去優惠的稅務待遇，這可能會對我們的財務表現產生負面影響。

關鍵會計政策及估計

我們已物色若干對編製我們綜合財務報表而言重要的會計政策。我們的若干會計政策要求我們應用估計及假設以及與會計項目有關的複雜判斷。我們在應用會計政策時所使用的估計及假設以及我們所作出的判斷對我們的財務狀況及經營業績有重大影響。我們的管理層會根據過往經驗及其他因素（包括行業慣例及在各情況下被視為合理的未來事件預期）持續評估該等估計、假設及判斷。於往績記錄期間，我們管理層的估計與實際業績並無任何重大偏差，且我們並無對該等假設作出任何重大變動。我們預期於可見未來，該等估計及假設將不會有任何重大變動。我們在下文載列我們認為對我們至關重要或涉及編製財務報表所用的最重要估計、假設及判斷的會計政策。對理解我們的財務狀況及經營業績屬重要的重大會計政策、估計、假設及判斷載於本文件附錄一附註2及3。

收入確認

來自客戶合同的收益

當商品或服務的控制權轉移至客戶時，我們確認來自客戶合同的收益，金額為能反映我們預期有權就交換該等商品或服務而獲得的代價。當合同的代價包括可變金額，代價金額估算為我們向客戶轉讓貨品或服務而有權換取的代價。

財務資料

當合同的代價包括可變金額，代價金額估算為我們向客戶轉讓貨品或服務而有權換取的代價。可變代價於合同開始時估計並受到約束，直至其後消除可變代價的相關不確定因素，使已確認累計收益金額的重大收益撥回不大可能發生。

雲通信服務

來自雲通信服務的收入一般按使用量計量。收入乃按合同單位價格乘客戶使用我們開發的CPaaS及聯絡中心SaaS平台的每月使用量(例如，發送信息量或語音通話的持續時間分鐘數)而定，並於我們向客戶提供相關服務時確認。

我們亦就提供若干充值服務(如流媒體及網站會員訂閱、優惠券及禮品卡充值等)與客戶訂立合同。在提供該等服務時，需要判斷我們在與客戶進行的交易中是作為委託人還是代理人。我們已根據對合同相關條款及條件的評估以及交易中所提供服務的性質釐定，當特定貨品或服務在轉讓予客戶前我們並無控制權時，我們在該交易中是代理人，收入於提供服務的時間點確認，並按反映所賺取利潤的淨額基準確認。

基於項目的通信解決方案

我們的基於項目的通信解決方案主要遵循基於項目的定價模式，通常根據商定的付款條款就產品和平台開發向客戶收費。基於項目的通信解決方案產生的收入於解決方案及相關服務交付予客戶並由其接受的時間點確認。

其他通信服務及配件

提供聯絡中心外包服務主要根據所涉及的服務人員人數及服務履行按月計費。董事已評估，提供聯絡中心外包服務為單一履約責任，且收入於一段時間內確認，因為客戶在我們履約時同時獲得並消耗我們的履約所帶來的利益。銷售產品的收入於資產控制權轉移至客戶時確認，一般於交付產品時確認。

財務資料

金融及合同資產減值

按攤銷成本計量金融資產的預期信貸虧損撥備及合同資產的計量是需要對未來經濟狀況和信用行為（例如，客戶違約的可能性及其造成的損失）採用重大假設的領域。於應用計量預期信貸虧損的會計規定時，亦須作出多項重大判斷，包括釐定信貸風險大幅增加的準則。有關計量預期信貸虧損的判斷及假設的詳情載於附錄一所載會計師報告歷史財務資料附註2.3及附註18。該等估計及假設的變動可能導致將確認的預期信貸虧損的確認時間及金額發生重大變動。

合同資產及合同負債

合同資產代表我們向客戶轉讓服務，以換取代價的、尚未成為無條件的權利。相比之下，應收款項代表我們的無條件獲得代價的權利，即該代價只需經過一段時間即可支付)。合同資產於客戶保留保證金以確保合同妥善履行時確認。我們根據附錄一所載會計師報告歷史財務資料附註2.3所載政策對合同資產進行預期信貸虧損估計。先前確認為合同資產的任何金額於達成里程碑時重新分類至貿易應收款項。倘代價（包括自客戶收取的墊款）超過迄今已確認的收入，則我們就差額確認合同負債。

合同負債代表我們向客戶轉讓服務的責任，而我們已向該客戶收取代價（或代價金額已到期）。與合同有關的合同資產和合同負債以淨額入賬並列示。

財務資料

我們的綜合損益表的組成部分

下表載列我們於所示期間的綜合損益表：

	截至12月31日止年度		
	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
收入	809,743	915,630	917,606
銷售成本.....	(614,358)	(719,986)	(714,613)
毛利	195,385	195,644	202,993
其他收入及收益	26,912	9,849	4,003
銷售開支.....	(21,407)	(23,149)	(19,594)
行政開支.....	(46,999)	(39,712)	(34,079)
研發開支.....	(45,719)	(40,525)	(38,072)
金融資產、合同資產及其他資產			
減值損失.....	(13,254)	(6,268)	(46,336)
其他開支及虧損	(187)	(2,396)	(5,188)
財務成本.....	(5,802)	(8,335)	(12,303)
分佔聯營公司虧損	(623)	(173)	(22)
除稅前利潤.....	88,306	84,935	51,402
所得稅開支.....	(13,646)	(8,351)	(760)
年內利潤.....	74,660	76,584	50,642
以下應佔年內利潤：			
母公司擁有人.....	75,972	77,621	53,545
非控股權益.....	(1,312)	(1,037)	(2,903)

財務資料

收入

下表載列我們於所示期間按分部劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
雲通信服務.....	694,751	85.8	850,685	92.9	866,051	94.4
CPaaS.....	632,502	78.1	779,706	85.2	796,429	86.8
聯絡中心SaaS.....	62,249	7.7	70,979	7.7	69,622	7.6
基於項目的通信解決方案.....	20,533	2.5	13,761	1.5	13,940	1.5
其他通信服務及配件.....	94,459	11.7	51,184	5.6	37,615	4.1
總計.....	<u>809,743</u>	<u>100.0</u>	<u>915,630</u>	<u>100.0</u>	<u>917,606</u>	<u>100.0</u>

我們的總收入由2023年的人民幣915.6百萬元輕微增加至2024年的人民幣917.6百萬元。該收入增長主要受雲通信服務的消息業務的若干主要客戶產生的收入增加約人民幣220.1百萬元所推動，但由於物聯網移動流量池及管理業務因若干客戶終止合約以及現有客戶項目需求減少，導致增幅被抵銷。

我們的總收入於2022年至2023年增長13.1%，主要由於我們雲通信服務的收入增加，被我們的基於項目的通信解決方案及其他通信服務及配件的收入減少所部分抵銷。我們來自雲通信服務的收入增加，主要由於我們來自CPaaS及聯絡中心SaaS的收入增加。基於項目的通信解決方案產生的收入於2022年至2023年大幅減少，主要由於COVID-19影響帶來的經濟復甦期間需求有限。來自其他通信產品及服務的收入大幅減少，主要由於競爭加劇及毛利率下降導致我們決定縮減該業務分部。

財務資料

銷售成本

下表載列於所示期間我們按性質分類的銷售成本明細：

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
採購成本						
通信資源.....	510,132	83.0	662,459	92.0	670,150	93.8
外包硬件及軟件採購.....	37,753	6.1	8,832	1.2	4,418	0.6
其他成本.....	66,473	10.9	48,695	6.8	40,045	5.6
總計.....	614,358	100.0	719,986	100.0	714,613	100.0

我們的銷售成本主要包括(i)採購電信資源的成本；(ii)購買硬件及軟件的成本；及(iii)其他成本，例如付費視頻會議賬號購買成本及聯絡中心外包人工成本、呼叫代理成本、服務器租賃、租賃使用權及其他。

下表載列我們於所示期間按分部劃分的銷售成本：

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
雲通信服務.....	514,509	83.8	665,811	92.5	673,615	94.2
CPaaS.....	489,593	79.7	637,254	88.5	645,703	90.3
聯絡中心SaaS.....	24,916	4.1	28,557	4.0	27,912	3.9
基於項目的通信解決方案.....	9,251	1.5	5,324	0.7	4,899	0.7
其他通信服務及配件.....	90,598	14.7	48,851	6.8	36,099	5.1
總計.....	614,358	100.0	719,986	100.0	714,613	100.0

財務資料

毛利及毛利率

下表載列於所示期間我們的毛利及整體毛利率：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收入	809,743	915,630	917,606
銷售成本	(614,358)	(719,986)	(714,613)
毛利	195,385	195,644	202,993
毛利率	24.1%	21.4%	22.1%

下表載列我們於所示期間按分部劃分的毛利率：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	(百分比)		
雲通信服務	25.9	21.7	22.2
CPaaS	22.6	18.3	18.9
語音	39.0	42.6	39.9
消息	8.1	7.3	9.9
物聯網移動流量池及管理	12.8	12.3	29.9
移動流量服務	1.4	—	—
虛擬商品服務	99.9	100.0	100.0
聯絡中心SaaS	60.0	59.8	59.9
基於項目的通信解決方案	54.9	61.3	64.9
其他通信服務及配件	4.1	4.6	4.0
專用手機	2.7	6.6	—
聯絡中心外包	2.5	1.4	2.8
視頻會議解決方案	27.7	32.0	32.8
其他	57.5	35.2	(400.0)
總計	24.1	21.4	22.1

我們的整體毛利率由2023年的21.4%小幅上升至2024年的22.1%。該增長乃由穩定的收入結構推動，大部分業務分部（包括我們的核心CPaaS分部）實現較高的毛利率。CPaaS的收入由2023年的人民幣780百萬元增加至2024年的人民幣796百萬元，其對總收入的貢獻由2023年的85.2%增加至2024年的86.8%。CPaaS分部的利潤率由2023年的18.3%穩步增加至2024年的18.9%，貢獻本集團大部分的收入。

財務資料

值得注意的是，CPaaS分部中的物聯網移動流量池及管理業務的毛利率明顯改善，由2023年的12.3%增至2024年的29.9%。其主要由於項目組合的變化，低利潤率的綜合解決方案（結合模組和卡）在物聯網收入中所佔比例較小。物聯網的利潤率上升亦有助於CPaaS分部的盈利能力提升，進而提高本集團的整體毛利率。貢獻重大部分收入的消息業務的毛利率增加亦促使毛利率增加。

我們的整體毛利率由2022年的24.1%下降至2023年的21.4%，乃由於受到消息服務（其利潤率低於語音服務）收入大幅增長的負面影響。基於項目的通信解決方案的毛利率由2022年的54.9%增加至2023年的61.3%，主要由於若干高利潤的軟件項目於2023年交付及驗收。

下表載列我們於所示期間按服務類型劃分的毛利率：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	%	%	%
雲通信服務.....	25.9	21.7	22.2
CPaaS.....	22.6	18.3	18.9
聯絡中心SaaS.....	60.0	59.8	59.9
基於項目的通信解決方案.....	54.9	61.3	64.9
其他通信服務及配件.....	4.1	4.6	4.0
總計.....	24.1	21.4	22.1

於往績記錄期間，我們的整體毛利率介於21.4%及24.1%之間，高於部分同業公司。該業績主要由於以下原因：

- (i) 我們一直積極管理我們的產品組合。我們提供全棧式雲通信服務。然而，語音服務及聯絡中心SaaS等部分服務產品的毛利率高於其他類型的CPaaS服務。我們積極管理產品組合，以提升盈利能力。一方面，我們過往已終止與產生低利潤率的CPaaS客戶的合作；另一方面，我們於往績記錄期間持續開發聯絡中心SaaS服務產品。於往績記錄期間，來自聯絡中心SaaS的收入逐漸增長。我們計劃在未來進一步開發基於項目的通信解決方案，亦反映了我們積極的管理。基於項目的通信解決方案於往績記錄期間產生的毛利率由54.9%增至64.9%。請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。

財務資料

- (ii) 我們已把握市場機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，中國CPaaS服務的市場推動因素包括技術進步及對企業通信的需求不斷增長。中國聯絡中心SaaS的市場推動因素包括對客戶服務響應速度的要求越來越高及技術不斷發展。過去幾年，我們預見到這些市場推動因素，並採取措施抓住機遇。我們關注AI工具的應用，如數據分析、NLP、聲紋識別及動作識別。請參閱「業務－我們的優勢－利用AI工具的智能技術」。這確保了我們的服務和解決方案從技術角度不斷改進。我們也提供穩定的電信資源供應並具備強大的銷售能力。前者使我們能夠提供來自不同區域電信運營商及服務提供商的服務。後者有助我們有效滿足對企業通信不斷增長的需求。請參閱「業務－我們的優勢－電信資源的穩定供應和強大的銷售能力」。

其他收入及收益

我們的其他收入及收益主要包括銀行利息收入、額外可抵扣進項增值稅、政府補助及其他來源。額外可抵扣進項增值稅指允許我們在計算應付增值稅時扣除額外百分比進項增值稅的稅收優惠。我們收到的政府補助主要來自我們運營所在地的當地政府，其目的主要是支持我們在日常業務及融資活動過程中進行的研發活動、創新、人才招聘及其他方面的運營。

下表載列於所示期間我們其他收入及收益明細。

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
銀行利息收入.....	80	44	58
額外可抵扣進項增值稅.....	25,800	8,911	—
政府補助.....	849	595	3,664
其他.....	183	299	281
總計.....	26,912	9,849	4,003

財務資料

銷售開支

我們的銷售開支主要包括銷售及營銷團隊的人工成本、推廣開支以及折舊及攤銷。於往績記錄期間，我們的銷售及營銷團隊的人工成本仍是我們銷售及營銷開支的最大組成部分。推廣開支主要包括我們的廣告費。

下表載列於所示期間我們銷售開支的主要組成部分明細：

	截至12月31日止年度		
	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
人工成本.....	18,046	19,089	16,221
推廣開支.....	852	797	602
折舊及攤銷.....	1,653	1,310	1,129
其他 ⁽¹⁾	856	1,953	1,642
總計	21,407	23,149	19,594

(1) 其他包括差旅開支、租賃及物業管理開支、郵政費用、業務開發開支、辦公室相關開支、工會開支及顧問開支。

行政開支

我們的行政開支主要包括行政員工的人工成本、折舊及攤銷、顧問開支、辦公室相關開支、業務招待開支、印花稅及其他開支。

下表載列所示期間我們行政開支的主要組成部分明細：

	截至12月31日止年度		
	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
人工成本.....	17,713	19,590	17,464
折舊及攤銷.....	9,259	5,887	3,607
顧問開支.....	8,487	2,396	4,855
辦公室相關開支.....	1,781	1,715	1,200
業務招待開支.....	3,332	3,558	2,291
印花稅.....	2,939	2,204	1,157
其他開支 ⁽¹⁾	3,488	4,362	3,505
總計	46,999	39,712	34,079

(1). 其他開支包括租賃開支、差旅開支、培訓開支、傷殘保險基金、水電費、郵政及電信費、招聘費、低值易耗品、銀行手續費、車輛相關開支及人工服務費。

財務資料

研發開支

我們的研發開支主要包括委外研發開支、研發團隊人工成本及折舊及攤銷。委外研發開支主要包括我們委外且並非與特定客戶及項目相關的外部研發事宜相關成本。

下表載列於所示期間我們的研發開支的主要組成部分明細：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
委外研發開支.....	28,313	20,491	19,487
人工成本.....	15,041	17,361	16,624
折舊及攤銷.....	2,101	1,906	1,600
其他 ⁽¹⁾	264	767	361
總計	45,719	40,525	38,072

(1). 其他開支包括租賃及物業管理費、辦公室開支、差旅開支及低值易耗品。

於往績記錄期間，我們將研發事宜外包予24家研發公司，該等公司均獨立於我們。我們決定是否外包乃主要根據成本效益。於往績記錄期間，我們的委外研發開支波動主要由於我們在特定期間進行的雲通信服務及基於項目的通信解決方案涉及的研究工作性質不同。如有較大比例的研究工作外包比內部進行可帶來更大成本效益，則我們會產生更高的委外研發開支。

金融資產、合同資產及其他資產減值損失

我們的金融資產、合同資產及其他資產減值損失包括貿易應收款項、預付款項、其他應收款項及其他資產以及合同資產的減值。

財務資料

下表載列所示期間我們金融資產、合同資產及其他資產減值損失的組成部分明細：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易應收款項減值	12,561	6,800	23,941
預付款項、其他應收款項及 其他資產減值淨額	643	(476)	22,373
合同資產減值淨額	50	(56)	22
總計	13,254	6,268	46,336

我們的金融資產、合同資產及其他資產減值損失主要包括貿易應收款項減值、預付款項、其他應收款項及其他資產減值淨額以及合同資產減值淨額。預付款項、其他應收款項及其他資產減值損失增加主要由於根據雲汐採購合同作出預付款而北京雲汐未能履行合同所致。儘管本公司勝訴的可能性較大，本公司仍基於審慎原則，已就雲汐採購合同計提40%的減值撥備，金額為人民幣21.6百萬元，相當於其他項目應收北京雲汐款項的人民幣54.08百萬元。本公司於2024年12月31日對該等應收款項進行減值評估時，考慮了以下因素：(i)基於本公司的盡職調查以及與北京雲汐的持續溝通，北京雲汐仍有交付能力，且有可能於其後交付貨品或從其代理取得退回本公司的退款；(ii)除零星訴訟外，並無重大影響北京雲汐之營運的其他已公開事項；(iii)本公司參考了類似預付款項、其他應收款項及其他資產轉讓交易的貼現率和本金回收率，包括企業及金融機構轉讓應收款項的案例（例如，中國銀行中心公佈的2023年及2024年單一實體公司應收款項轉讓平均本金回收率，兩年平均本金回收率超過60%，貼現率低於40%）。本公司結合案件事實和數據，對雲汐採購合同計提了40%的減值損失。有關訴訟背景的進一步詳情，請參閱本文件「業務－法律訴訟及合規－法律訴訟」一節。

財務資料

其他開支及虧損

下表載列所示期間我們其他開支及虧損的組成部分明細：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
違反租約的違約金	–	1,038	–
商譽減值	–	1,226	3,894
其他 ⁽¹⁾	187	132	1,294
總計	187	2,396	5,188

(1). 其他包括滯納金、對外捐贈、非流動資產毀損報廢損失、固定資產處置利得或損失、訴訟預計負債撥備及長期投資減值損失。

商譽減值主要與我們收購華利達興有關，而其該公司分別於2023年及2024年持續虧損。我們於2023年違反租約的違約金與提前終止租賃有關。

財務成本

我們的財務成本主要包括銀行及其他借款以及租賃負債的利息。有關銀行借款，請參閱「一 債務」。

下表載列我們於所示期間的財務成本明細：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
租賃負債利息	286	396	417
銀行借款及其他借款的利息	5,516	7,939	11,886
總計	5,802	8,335	12,303

財務資料

所得稅開支

根據《中華人民共和國企業所得稅法》及相關法規，於中國經營的實體須就應課稅收入按25%的稅率繳納企業所得稅（「企業所得稅」）。於往績記錄期間，本公司及其若干附屬公司因獲認定為「高新技術企業」而享有15%的優惠稅率。此外，於往績記錄期間，若干於中國經營的附屬公司有權享有2.5%至5%的優惠稅率，因為該等公司被視為「小型微利企業」。

下表載列我們於所示期間所得稅開支的明細：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
年內扣除的即期稅項	15,493	9,337	6,708
過往年度撥備不足／(超額撥備)....	991	143	(277)
年內扣除的遞延稅項	(2,838)	(1,129)	(5,671)
總計	13,646	8,351	760

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
實際稅率 ⁽¹⁾	15.5%	9.8%	1.5%

(1) 實際稅率乃按除稅前利潤除以附錄一會計師報告附註10所述本集團實際稅率計算的稅項支出計算。

截至2024年12月31日止年度與截至2023年12月31日止年度相比

收入

我們的總收入由2023年的人民幣915.6百萬元輕微增加0.2%至2024年的人民幣917.6百萬元。該增長主要由雲通信服務的收入增加，部分被基於項目的通信解決方案及其他通信服務及配件的收入減少所抵銷。

財務資料

我們產生自雲通信服務的收入由2023年的人民幣850.7百萬元增加1.8%至2024年的人民幣866.1百萬元，主要由於以下原因：

- 來自CPaaS的收入增加2.1%，主要是受我們的信息及語音服務增長所推動（受客戶需求的增加所推動）；及
- 來自聯絡中心SaaS的收入減少1.9%，主要由於我們部分客戶的購入項目發生變更而導致客戶需求減少。

來自我們基於項目的通信解決方案的收入由2023年的人民幣13.8百萬元輕微增加0.7%至2024年的人民幣13.9百萬元，主要由於日常業務過程中的波動所致。

我們產生自其他通信服務及配件的收入由2023年的人民幣51.2百萬元減少26.6%至2024年的人民幣37.6百萬元。該減少主要由於我們決定繼續縮減此業務分部的戰略決定。

銷售成本

我們的銷售成本由2023年的人民幣720.0百萬元減少0.7%至2024年的人民幣714.6百萬元，主要反映我們努力控制基於項目的通信解決方案成本以及逐步承接更多能夠利用現有模塊的項目而無需額外支出購買軟硬件以實施新項目。

毛利及毛利率

我們的整體毛利由2023年的人民幣195.6百萬元增加至人民幣203.0百萬元，整體毛利率由21.4%穩步上升至2024年的22.1%。該毛利增長乃由於CPaaS分部內各項業務的毛利穩步改善。尤其是CPaaS項下的消息業務（於2024年實現更高的利潤率）對該增長作出重大貢獻，收入由2023年的人民幣562百萬元增加至2024年的人民幣590百萬元，從而導致毛利增加。

雲通信服務的毛利由2023年的人民幣184.9百萬元增加4.1%至2024年的人民幣192.4百萬元。毛利增加反映我們的業務增長和消息服務成本下降。毛利率於2023年及2024年保持穩定，由2023年的21.7%輕微增加0.5%至2024年的22.2%。

財務資料

基於項目的通信解決方案產生的毛利由2023年的人民幣8.4百萬元增加7.1%至2024年的人民幣9.0百萬元，毛利率由2023年的61.3%增加3.6%至2024年的64.9%，主要由於我們努力控制基於項目的通信解決方案成本及承接能夠利用現有模組的項目。

其他收入及收益

其他收入及其他收益由2023年的人民幣9.8百萬元大幅減少至2024年的人民幣4.0百萬元，主要由於增值稅優惠政策取消。由於本公司在增值稅優惠政策取消後不再享受相關優惠，本公司不再享受相關優惠，故於截至2024年12月31日止年度並未收到分類為其他收入及收益的可抵扣進項增值稅收入。

銷售開支

我們的銷售及分銷開支由2023年的人民幣23.1百萬元減少15.2%至2024年的人民幣19.6百萬元。銷售開支減少主要是由於激勵花紅減少。2024年，銷售人員獲得的新客戶數量較2023年有所減少，直接影響了激勵花紅的計算及發放。因此，激勵花紅的總成本下降，導致銷售開支減少。

行政開支

我們的行政開支由2023年的人民幣39.7百萬元減少14.1%至2024年的人民幣34.1百萬元。該減少主要由於(i)本公司通過精簡行政流程及採用行政管理軟件努力優化勞動結構，顯著促進了行政工作及降低勞動成本；及(ii)本公司前期致力於優化利用辦公場所和縮小辦公場所規模，導致大部分與辦公室使用有關的已購置固定資產相應減少。辦公室設備的價值於過去幾年有所減少並已於過往年度悉數折舊，符合相關固定資產的價值變動。因此，2024年的折舊及攤銷開支大幅減少。

研發開支

我們的研發成本由2023年的人民幣40.5百萬元減少5.9%至2024年的人民幣38.1百萬元。該減少主要由於(i)委外研發需求減少；及(ii)加班人工成本減少。

財務資料

所得稅開支

我們的所得稅開支由2023年的人民幣8.4百萬元減少至2024年的人民幣0.8百萬元，原因是動用之前發生的虧損作抵扣。

財務成本

我們的財務成本由2023年的人民幣8.3百萬元增加48.2%至2024年的人民幣12.3百萬元。該增加主要由於銀行及其他借款的利息支出增加。

金融資產、合同資產及其他資產的減值損失

我們金融資產、合同資產及其他資產的減值損失由2023年的人民幣6.3百萬元大幅增加至2024年的人民幣46.3百萬元。該增加主要由於貿易應收款項撥備增加，主要是由於(i)受經濟放緩的不利影響，若干大型客戶(定義見下文)的應收款項結算緩慢，導致我們就貿易應收款項作出額外一般撥備；以及(ii)於2024年就貿易預付款項作出的撥備人民幣22百萬元，與北京雲汐就北京亞康要求的計算模塊產品訂立的供應商合同有關。由於本公司與北京雲汐先前並無業務關係，且北京雲汐在合同履行初期未能按約定條款交付貨物，因此本公司就向北京雲汐支付的貿易預付款項計提撥備。有關本合同的詳情，請參閱本文件「業務－法律訴訟」一節。

2024年的餘下撥備並不重大，與就外包呼叫中心營運的框架供應商合同有關。該合同並無預定價值。由於經濟困難導致供應商經營困難，故就向該供應商的預付款項作出撥備約人民幣0.3百萬元。

就北京雲汐供應商合同而言，此為涉及北京雲汐及北京亞康欺詐行為的一次性事件，該兩家公司在相似的時間與本公司接洽。法院基於證據受理本公司的請求，將北京雲汐及北京亞康納入同一訴訟程序中，審理有關計算模塊產品交付的合同。本公司已就與北京雲汐有關的貿易預付款項計提充分撥備。本公司的法律顧問相信，有充分證據支持法院作出有利於本公司的裁決並責令北京雲汐返還預付款項。因此，本公司認為金融資產、合同資產及其他資產的減值損失的一次性增加並未且不會對本集團的經營或財務表現造成不利影響。

財務資料

淨利潤及淨利潤率

由於上述原因，我們的淨利潤由2023年的人民幣76.6百萬元減少33.9%至2024年的人民幣50.6百萬元。我們的淨利潤率由2023年的8.4%下降至2024年的5.5%。

截至2023年12月31日止年度與截至2022年12月31日止年度相比

收入

我們的總收入由2022年的人民幣809.7百萬元增加13.1%至2023年的人民幣915.6百萬元，主要由於雲通信服務的收入增加（部分被我們的基於項目的通信解決方案及其他通信解決方案及配件的減少所抵銷）。

我們來自雲通信服務的收入由2022年的人民幣694.8百萬元增加22.4%至2023年的人民幣850.7百萬元，主要由於我們CPaaS及聯絡中心SaaS服務收入的增長：

- 來自CPaaS的收入由2022年的人民幣632.5百萬元增加23.3%至2023年的人民幣779.7百萬元，主要由於對消息服務的需求增加。
- 來自聯絡中心SaaS的收入由2022年的人民幣62.2百萬元增加14.1%至2023年的人民幣71.0百萬元，主要由於我們致力於升級銷售以及開發新客戶。

基於項目的通信解決方案產生的收入由2022年的人民幣20.5百萬元減少32.7%至2023年的人民幣13.8百萬元，主要由於經濟受COVID-19影響後的恢復期間，市場需求有限。

其他通信產品及服務產生的收入由2022年的人民幣94.5百萬元減少45.8%至2023年的人民幣51.2百萬元，主要由於競爭加劇和利潤率下降導致我們決定縮小該業務分部的規模。

銷售成本

我們的銷售成本由2022年的人民幣614.4百萬元增加17.2%至2023年的人民幣720.0百萬元，大致與我們的收入增長一致，並反映我們的電信資源採購成本增加。

財務資料

毛利及毛利率

我們的整體毛利於2022年為人民幣195.4百萬元及2023年為人民幣195.6百萬元保持相對穩定，而我們的整體毛利率由2022年的24.1%下降至2023年的21.4%。

我們的利潤率受到消息服務（其利潤率低於語音服務）收入大幅增長的負面影響。

基於項目的通信解決方案的毛利由2022年的人民幣11.3百萬元減少至2023年的人民幣8.4百萬元，主要由於經濟受COVID-19影響後的恢復期間，市場需求疲弱。毛利率由2022年的54.9%增加至2023年的61.3%，主要由若干高利潤的軟件項目於2023年交付及驗收。

我們的視頻會議解決方案的毛利率由2021年的65.7%減少至2022年的27.7%，主要由於採購用於視頻會議解決方案的賬戶產生的相應成本大幅增加所致。我們的毛利率因此容易受到供應商成本的此類增加所影響。我們削減成本增加影響的能力受限制，主要由於(i)我們提高向現有客戶收取的價格的能力有限，原因為我們與彼等訂立的現有合同已釐定價格；(ii)我們無法在不產生大量過渡成本的條件下轉換至不同的供應商，原因為我們的系統定製為依賴於我們主要供應商所提供的服務。於2021年，我們的視頻會議解決方案的毛利率大幅高於2022年及2023年的毛利率，原因為提供視頻會議解決方案賬戶的供應商於2021年財政年度維持相對較低的供應成本，同類供應商的供應成本於2022年則顯著增高。因此，我們能夠於2021年授權我們的客戶以與2022年及2023年相比具有競爭力的價格使用此類賬戶。

其他收入及收益

我們的其他收入及收益由2022年的人民幣26.9百萬元大幅減少63.6%至2023年的人民幣9.8百萬元，主要由於增值稅的減稅優惠及地方政府的一次性政府補助減少所致。

銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支由2022年的人民幣21.4百萬元增加7.9%至2023年的人民幣23.1百萬元，主要由於我們的銷售團隊績效薪酬增加，以及我們努力擴展業務導致銷售人員產生的差旅開支增加。

財務資料

行政開支

我們的行政開支由2022年的人民幣47.0百萬元減少15.5%至2023年的人民幣39.7百萬元，主要由於(i)我們固定資產減少，導致折舊及攤銷減少；及(ii)顧問開支由於我們並無產生任何如2022年A股上市申請相關開支等大額非經常性開支而大幅減少，部分被人工成本增加所抵銷，而該增加是由於(i)2023年我們行政人員普遍加薪；及(ii)我們因某些僱員表現欠佳對其進行解僱而向他們支付賠償。

研發開支

我們的研發開支由2022年的人民幣45.7百萬元減少11.4%至2023年的人民幣40.5百萬元，主要由於委外研發開支減少，因為我們的聯絡中心SaaS及CPaaS平台已建立，令我們對委外研發的需求減少，部分被人工成本增加所抵銷，此乃由於2023年我們的人數增加所致。

金融資產、合同資產及其他資產減值損失

我們的金融資產、合同資產及其他資產減值損失由2022年的人民幣13.3百萬元減少52.6%至2023年的人民幣6.3百萬元，主要由於預期信貸虧損撥備減少，部分被其貿易應收款項不可收回的個別客戶減值損失增加所抵銷。

其他開支及虧損

我們的其他開支及虧損由2022年的人民幣0.2百萬元大幅增加至2023年的人民幣2.4百萬元，主要是由於(i)我們提前終止租賃權產生的賠款；及(ii)與我們收購華利達興有關的商譽減值增加。

財務成本

我們的財務成本由2022年的人民幣5.8百萬元增加43.1%至2023年的人民幣8.3百萬元，乃由於2023年我們的銀行借款增加。

應佔聯營公司損益

我們應佔一間聯營公司的損益由2022年的人民幣0.6百萬元減少66.7%至2023年的人民幣0.2百萬元，主要由於我們於遼寧智聯的投資虧損減少。

財務資料

所得稅(開支)／抵免

我們的所得稅開支由2022年的人民幣13.6百萬元減少38.2%至2023年的人民幣8.4百萬元，主要由於2023年的利潤減少。

淨利潤及淨利潤率

由於上文所述，我們的淨利潤由2022年的人民幣74.7百萬元增加2.5%至2023年的人民幣76.6百萬元，而我們的淨利潤率由2022年的9.2%減少至2023年的8.4%。

流動資金及資本資源

我們過去主要透過我們的內部現金資源及貸款滿足營運資金及其他資本需求。我們擬透過上述相同資金來源(連同本次[編纂][編纂]及任何可用信貸融資及貸款)為我們的未來資本需求提供資金。為滿足未來義務及現金流出，我們需隨時保持充足的流動資金儲備。我們擬透過流動資金需求的滾動預測監控我們的流動資金風險，確保我們有足夠現金滿足經營需要。於2024年第四季度，我們同時實施多項措施，以改善經營現金流量淨額及提高貿易應收款項的可收回性。我們認為該等措施行之有效，且成效明顯。詳情請參閱「財務信息－為改善經營現金流量淨額所採取的措施」和「財務信息－為加強收款方法而採取的措施」。

營運資金充足性

我們的董事認為，在不考慮[編纂]的預計[編纂]的情況下，我們將擁有充足的營運資金及足夠的現金結餘，以支持我們的業務增長，理由如下：

- (i) **經營活動現金流量改善**：自2025年2月起我們錄得經營現金流入淨額，經營活動產生的現金淨額於截至2025年4月30日達至人民幣40.9百萬元，與去年相應期間的經營現金流出淨額人民幣59.2百萬元相比大幅好轉。
- (ii) **現金及現金等價物增加**：截至最後實際可行日期，我們的現金及現金等價物由於動用若干信貸融資等原因而大幅增加至人民幣50.0百萬元，而截至2024年12月31日則為人民幣7.3百萬元；

財務資料

- (iii) **強勁的貿易應收款項回收表現**：截至最後實際可行日期，我們截至2024年12月的貿易應收款項及來自大型客戶群的貿易應收款項的後續結算率分別為38.81%及40.07%，顯示出穩健的回收趨勢；
- (iv) **可用信貸額度**：截至2025年4月30日，我們未動用的循環信貸額度及貸款有所增加，總額為人民幣156百萬元，而截至2024年12月31日則為人民幣81百萬元；
- (v) **強化收款措施**：我們已採取多項措施加強貿易應收款項的收款工作，包括制定應收款項管理政策、財務人員定期審閱應收款項、積極與客戶溝通結算事宜，以及發出收款函；
- (vi) **業務優化倡議**：為維持並加強我們的現金流量狀況，我們已實施並將繼續推行旨在優化我們業務組成的戰略性倡議，包括擴展利潤較高的分部、擴大我們的客戶基礎、增加採用解決方案以及改善營運槓桿；及
- (vii) **營運效率及規模經濟**：我們將進一步提升營運效率，並憑藉規模經濟加強我們的議價能力。此舉將使我們能夠獲得更有利的商業條款，增加毛利，並從經營活動中獲得更強勁的現金流入。

考慮到我們可用的財務資源，包括經營活動現金流入的改善、現金及現金等價物增加、強勁的貿易應收款項回收表現、可用信貸額度、強化收款措施、業務優化倡議，以及透過規模經濟提高營運效率，我們的董事相信，我們擁有充足的營運資金，可滿足自本文件日期起未來至少12個月內的現有及未來現金需求。

我們預期[編纂]完成後，我們的營運資金將進一步增加。根據本文件所載[編纂]範圍的中位數，我們預期將從[編纂]中獲得約[編纂]港元的[編纂]（假設[編纂]未獲行使）。

經充分考慮上述因素並與管理層討論，獨家保薦人並無理由認為董事上述觀點不合理。

財務資料

綜合現金流量表

下表載列我們於截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度的現金流量概要。

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動現金流出淨額	(116,625)	(56,210)	(114,172)
投資活動現金流出淨額	(2,549)	(3,483)	(321)
融資活動現金流入淨額	122,175	87,611	45,080
年初現金及現金等價物	45,780	48,781	76,699
年末現金及現金等價物	48,781	76,699	7,286

經營活動所得現金流量

經營活動所得現金流量反映：(i)就非現金及非經營性項目，包括財務成本、利息收入、於一間聯營公司的投資減值、貿易應收款項的減值、預付款項、其他應收款項及其他資產的減值、合同資產減值、出售物業、廠房及設備項目虧損、商譽減值、因租賃不可撤銷期間內變動而產生自修訂租賃條款的收益／(虧損)、物業、廠房及設備折舊、非流動資產攤銷、使用權資產折舊及應佔一間聯營公司虧損，作出調整的除稅前利潤；(ii)存貨、合同成本、貿易應收款項、預付款項、按金及其他應收款項、貿易應付款項、合同負債、其他應付款項及應計費用以及遞延收入的變動；及(iii)加上已收利息(不包括已付所得稅)。

於2024年，我們的經營活動現金流出淨額為人民幣114.2百萬元，主要歸因於經營所用現金人民幣111.9百萬元，經調整以反映(i)貿易應收款項增加人民幣296.3百萬元，主要由於宏觀經濟發展放緩對不同行業客戶的業務運作產生全面影響，進而影響其流動性並延長結算期；(ii)預付款項、按金及其他應收款項增加人民幣113.4百萬元，主要由於我們向供應商及時支付及預付資源採購款項，以確保所需資源的穩定性及安全性，從而滿足現有客戶對高品質服務的定期需求，並解決新客戶對新服務預計增加的需求；及(iii)貿易應付款項增加人民幣117.4百萬元，主要由於客戶經營所在的整個產業鏈所面臨的壓力，其現金收款工作正影響其用作與我們進行結算的經營現金流入。為解決影響各行業上下游業務的現金流速度問題，我們已實施現金流量管理策略並與我們的供應商持續商討以延長信貸期，從而導致我們的貿易應付款項增加。

財務資料

於2023年，我們的經營活動現金流出淨額為人民幣56.2百萬元，主要歸因於經營所用現金人民幣41.1百萬元，經調整以反映：(i)受我們收入增長及後付款客戶增加推動，貿易應收款項增加人民幣64.5百萬元；(ii)我們的預付款項按金及其他應收款項增加人民幣110.4百萬元；及(iii)合同負債增加人民幣30.0百萬元，主要由於虛擬商品客戶向我們支付預付款項所致。

於2022年，我們的經營活動現金流出淨額為人民幣116.6百萬元，主要歸因於經營所用現金人民幣101.6百萬元，經調整以反映：(i)受我們業務的持續增長及後付款客戶的增加推動，貿易應收款項增加人民幣153.6百萬元；(ii)預付款項、按金及其他應收款項增加人民幣84.4百萬元，主要由於向供應商支付更多預付款項以確保我們獲得穩定的電信資源供應及加強我們與供應商的關係；及(iii)存貨減少人民幣8.8百萬元，主要是由於我們於2021年底尚未向客戶交付若干基於項目的通信解決方案，而與該等項目相關的銷售成本已入賬列作存貨。

為改善經營現金流量淨額所採取的措施

我們改善經營現金流量淨額的能力在很大程度上取決於我們提高盈利能力的的能力。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們的毛利逐步增加，即分別為人民幣195.4百萬元、人民幣195.6百萬元及人民幣203.0百萬元。我們錄得經營現金流入淨額，經營活動產生的現金淨額於截至2025年4月30日達至人民幣40.9百萬元，與去年相應期間的現金流出淨額人民幣59.2百萬元相比大幅好轉。

就此，我們已經並將通過以下措施繼續改善我們的淨經營現金流量狀況：

- (i) 有效吸引及留住大型客戶，以推動收入增長及盈利能力；
- (ii) 繼續為大型客戶創造價值，從而探索額外的商業化機會，以幫助我們擴大收入並實現盈利能力；
- (iii) 透過提高營運效率，有效地管理我們的成本及開支；
- (iv) 優化我們的業務組合，以投入更多資源予提供具有更高毛利率的解決方案。有關我們改善財務表現計劃的詳情，請參閱「業務－我們過往的業務重點及優化業務板塊組成」；及
- (v) 通過積極管理貿易應收款項、貿易應付款項及預付款項，連同與供應商的深化合作，來持續改善營運資金管理。

財務資料

隨著我們的毛利改善，我們亦預期經營現金流量將同時改善。此外，我們計劃提高營運資金管理效率，以進一步改善我們的淨經營現金流量狀況。我們計劃通過持續監察客戶的信用狀況及經營及財務狀況，並積極跟進，以確保按時付款，來加強貿易應收款項的管理。詳情請參閱本節內的「一 為加強收款方法而採取的措施」。

於評估我們銷售團隊的表現時，我們將更加關注貿易應收款項的收款。此外，隨著我們與大型客戶建立信任，且隨著業務發展而獲得更大議價能力，我們將能夠磋商以取得更短的信貸期。隨著我們的成長，我們亦預期將受益於規模經濟，這將進一步改善我們的淨經營現金流量狀況。

投資活動所得現金流量

我們的投資活動所得現金流量主要包括我們購買物業、廠房及設備及出售物業、廠房及設備的所得款項，以及於聯營公司的投資。

於2024年，我們的投資活動現金流出淨額為人民幣0.3百萬元，主要歸因於購買物業、廠房及設備人民幣0.3百萬元。

於2023年，我們的投資活動現金流出淨額為人民幣3.5百萬元，主要歸因於：(i) 購買物業、廠房及設備人民幣2.6百萬元；及(ii) 於聯營公司的投資人民幣0.9百萬元。

於2022年，我們的投資活動現金流出淨額為人民幣2.5百萬元，主要歸因於：(i) 購買物業、廠房及設備人民幣2.3百萬元；及(ii) 於聯營公司的投資人民幣0.3百萬元。

融資活動所得現金流量

於2024年，我們的融資活動現金流入淨額為人民幣45.1百萬元，主要歸因於：(i) 新增銀行貸款人民幣451.0百萬元；及(ii) 非控股股東出資人民幣0.3百萬元，部分被以下各項所抵銷：(iii) 償還銀行貸款人民幣398.4百萬元；(iv) 租賃付款人民幣4.1百萬元；(v) 利息付款人民幣12.3百萬元；及(vi) 質押存款減少人民幣8.6百萬元。

於2023年，我們的融資活動現金流入淨額為人民幣87.6百萬元，主要歸因於：(i) 新增銀行貸款人民幣302.0百萬元，部分被以下各項所抵銷：(ii) 償還銀行貸款人民幣193.5百萬元；(iii) 租賃付款人民幣3.9百萬元；(iv) 利息付款人民幣8.4百萬元；及(v) 已質押存款增加人民幣8.6百萬元。

財務資料

於2022年，我們的融資活動現金流入淨額為人民幣122.2百萬元，主要歸因於：
(i) 新增銀行貸款人民幣175.5百萬元；及(ii) 股權發售所得款項淨額人民幣99.0百萬元，
部分被以下各項所抵銷：(iii) 償還銀行貸款人民幣139.0百萬元；(iv) 租賃付款人民幣
7.8百萬元；及(v) 利息付款人民幣5.6百萬元。

流動資產及負債

下表載列我們於截至所示日期的流動資產及流動負債：

	截至12月31日			截至4月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審核)
流動資產				
存貨	3,090	3,072	1,926	5,090
貿易應收款項	550,958	608,610	880,946	880,644
合同資產	711	—	—	—
預付款項、其他				
應收款項及其他資產	366,102	476,974	567,981	624,544
已質押存款	—	8,573	—	—
現金及現金等價物	48,781	76,699	7,286	41,529
總流動資產	969,642	1,173,928	1,458,139	1,551,807
流動負債				
貿易應付款項	92,195	84,694	202,133	266,072
合同負債	23,185	53,205	51,225	50,662
其他應付款項及應計費用	14,722	14,174	75,889	71,356
銀行及其他借款	139,199	242,646	290,303	303,087
租賃負債	1,337	5,393	5,716	5,101
應付稅項	7,107	1,401	5,462	4,837
總流動負債	277,745	401,513	630,728	701,115
淨流動資產	691,897	772,415	827,411	850,692

財務資料

我們的流動資產由截至2024年12月31日的人民幣[1,458.1]百萬元輕微增加至截至2025年4月30日的人民幣1,551.8百萬元，主要由於我們的預付款項、其他應收款項及其他資產、貿易應收款項以及現金及現金等價物增加。我們的流動負債由截至2024年12月31日的人民幣630.7百萬元增加至截至2025年4月30日的人民幣701.1百萬元，主要由於延長向供應商的付款期導致貿易應付款項增加。由於上述原因，我們的淨流動資產由截至2024年12月31日的人民幣827.4百萬元增加至截至2025年4月30日的人民幣850.7百萬元。

貿易應收款項

我們的貿易應收款項主要指就於日常業務過程中提供的服務而應收客戶的款項。截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們的貿易應收款項(扣除減值)合共分別為人民幣551.0百萬元、人民幣608.6百萬元及人民幣880.9百萬元，分別佔我們總流動資產56.8%、51.8%及60.4%。我們的貿易應收款項主要來自雲通信服務的後付款客戶以及基於項目的通信解決方案的客戶。請參閱「業務－我們的服務及解決方案－雲通信服務－收益模式」及「業務－我們的服務及解決方案－基於項目的通信解決方案－收益模式」。我們的貿易應收款項持續增加主要是由於我們與客戶的議價能力較弱、對長期對賬過程的需要及經濟狀況放緩。

下表載列我們截至所示日期的貿易應收款項明細：

	截至12月31日		
	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
來自雲通信服務的貿易			
應收款項.....	544,317	620,509	908,205
來自基於項目的通信解決			
方案的貿易應收款項.....	12,561	7,639	7,483
來自其他通信服務及配件的			
貿易應收款項.....	31,783	24,961	33,698
貿易應收款項合計.....	588,661	653,109	949,386
減值.....	(37,703)	(44,499)	(68,440)
貿易應收款項淨額.....	550,958	608,610	880,946

財務資料

截至2023年12月31日及2024年12月31日，貿易應收款項分別為人民幣653百萬元及人民幣949百萬元，2024年貿易應收款項結餘增加人民幣296百萬元或45.33%。

2024年貿易應收款項大幅增長，主要是由於宏觀經濟逆境影響我們的主要客戶，導致我們整個行業的付款週期延長。該趨勢從本公司的貿易應收款項週轉天數中可見一斑，其由2023年的247.5天增加至2024年的318.7天，增加了28.77%。貿易應收款項週轉天數的延長顯示確認收入的平均收款期已由約8個月延長至約10.5個月。收款期延長既適用於新獲取客戶（其付款週期本身較長），亦適用於現有客戶（其付款模式與去年相比有所放緩）。

根據弗若斯特沙利文的資料，鑒於2024年的市場狀況，我們的主要客戶群（包括一眾技術服務提供商、軟件及信息技術公司以及電信運營商）已延長付款期限以改善現金流量，進一步影響彼等的付款週期。然而，由於我們的客戶大多數是國際或知名的TMT公司，一般擁有良好的信貸記錄，我們的董事相信賬齡在一年內的貿易應收款項基本上可以收回。此外，部分2023年年末的應收款項結轉至2024年，共同導致年末貿易應收款項結餘增加。

本公司的大型客戶佔貿易應收款項總額的88.26%。該32名主要客戶包括13名於2024年的新獲取客戶及19名於2024年前已建立業務關係的經常性客戶。除市場狀況外，我們相信(i)新增大型客戶群的消費及還款模式及(ii)虛擬商品業務的性質亦是導致貿易應收款項增加的原因。

新增大型客戶群對貿易應收款項增加的貢獻

於本期間，本公司與13名新增大型客戶建立了業務關係，對貿易應收款項的增長作出重大貢獻。截至2024年12月31日，與該等新增客戶的交易佔貿易應收款項的人民幣354百萬元。值得注意的是，其中五名客戶於2024年第四季度開始交易，佔截至2024年12月31日貿易應收款項總額的人民幣136.5百萬元或14.4%。在該新增大型客戶群中，有三名大型客戶於2024年12月開始交易，佔本集團貿易應收款項的人民幣76百萬元或8.0%。

財務資料

來自該等新增大型客戶的貿易應收款項增加是歸因於若干因素：

- (i) 新增業務關係的時間性：於2024年第四季度開始交易的五名大型客戶有尚未償還的應收款項，因為該等關係所產生的收入仍在標準信貸期內。由於交易開始後的時間相對較短，該等客戶的付款尚未到期，因此該等金額於年末列為貿易應收款項；及
- (ii) 靈活的付款條款：擴展至新增大型客戶的彈性付款條款是導致增加的原因之一。作為我們客戶獲取策略的一部分，我們通過提供更具吸引力及靈活性的付款條款，以不斷吸引新增大型客戶，並產生更多收入，從而導致貿易應收款項穩步增長。

虛擬商品業務的性質以及其對貿易應收款項及收入的虛增影響

由於我們虛擬商品業務的獨特性質，收入按淨額基準確認，僅反映來自背對背交易的服務費。相反，貿易應收款項則按採購總額入賬，當中包括虛擬商品的總價值及服務費。該會計處理方式造成已確認收入與貿易應收款項結餘之間的顯著差異。

截至2024年12月31日止年度，虛擬商品僅貢獻已確認收入的人民幣18.5百萬元，佔總收入的2.01%。然而，來自該業務的相應貿易應收款項為人民幣453.6百萬元，佔貿易應收款項總額的47.78%。出現該差異是因為虛擬商品業務的收入及貿易應收款項不能準確反映本公司的實際可收回收入。虛擬商品的總價值與產生的收入並無直接關係；相反，此舉在實際收入並無相應增加的情況下，不成比例地增大了貿易應收款項。

大型客戶群的還款模式證明其具有強勁的回收能力

於往績記錄期間，我們得以保留大部分於相應財政年度貢獻收入不少於人民幣10百萬元的大型客戶（各自稱為「**大型客戶**」，統稱為「**大型客戶群**」）。由於大型客戶群於財政期間的收入貢獻不少於人民幣10百萬元，故彼等所產生的收入對貿易應收款項有重大貢獻。截至2024年12月31日，大型客戶群佔貿易應收款項的人民幣837.9百萬元或88.2%。在32名大型客戶中，19名為經常性客戶，13名為新增客戶。

財務資料

大型客戶群的可回收性

就19名經常性大型客戶而言，截至最後實際可行日期，彼等已大致悉數結清截至2023年12月31日的貿易應收款項未結清結餘。該等經常性客戶已展現可靠穩固的還款模式。

就大型客戶群而言，截至最後實際可行日期，大型客戶群已呈現持續穩定的還款模式，以結清截至2024年12月31日的應收貿易款項結餘。在32名大型客戶群中，佔大型客戶群貿易應收款項人民幣91.2百萬元或10.9%的五名客戶已悉數結清其貿易應收款項。佔大型客戶群貿易應收款項人民幣218.6百萬元或26.1%的八名客戶已結清其貿易應收款項的一半以上。佔大型客戶群貿易應收款項人民幣431.8百萬元或51.5%的十六名客戶已開始付款。僅有佔大型客戶群貿易應收款項人民幣96.3百萬元或11.5%的三名客戶尚未開始付款。我們將採取多項措施以提高貿易應收款項的收款成效。詳情請參閱本節「一 為加強收款方法而採取的措施」。

在新增的13名大型客戶中，截至最後實際可行日期，所有客戶均已開始還款，以結清截至2024年12月31日的貿易應收款項結餘。其中，三名已結清一半以上貿易應收款項，其餘十名則已開始償還截至2024年12月31日的貿易應收款項結餘。

鑒於大型客戶群已展現出可靠的結算模式，我們預期來自該群體的貿易應收款項不會有任何重大的可收回性問題，截至2024年12月31日，該群體的貿易應收款項佔貿易應收款項總額的人民幣837.9百萬元或88.2%。

於往績記錄期間，貿易應收款項並無重大可收回性問題

截至2025年5月30日，我們於2022年12月31日及2023年12月31日的貿易應收款項結餘中分別有人民幣568.9百萬元及人民幣625.9百萬元或96.6%及95.8%已於隨後結算。

參考過往還款模式、賬齡、後續結算率及與客戶的合作關係，我們的董事認為截至2024年12月31日尚未收回的貿易應收款項結餘（即人民幣844百萬元或賬齡少於一年的貿易應收款項的95.8%）可收回。除根據國際財務報告準則第9號的預期信貸虧損模

財務資料

型計提的減值撥備人民幣68.4百萬元外，其他減值風險均為低。除大型客戶群穩定可靠的還款模式外，我們預期貿易應收款項並無任何重大可收回性問題，原因如下，並有定性及定量的營運及財務資料證明：

- (i) 於整個往績記錄期間，我們的貿易應收款項並無出現任何重大的可收回性問題；
- (ii) 我們的貿易應收款項通常來自聲譽良好的大型客戶，我們通常與該等客戶進行經常性合作，熟悉彼等的信貸狀況及業務表現；
- (iii) 截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，賬齡超過一年的貿易應收款項佔我們應收款項的比例不大，分別為3.3%、2.4%及4.2%；
- (iv) 於往績記錄期間，就貿易應收款項減值撥備的實際撇銷一般少於預期信貸虧損撥備；及
- (v) 截至2024年12月31日，貿易應收款項的後續結算率已穩步改善，由截至2025年4月30日的人民幣264.8百萬元或27.89%進一步上升至截至最後實際可行日期的人民幣368.5百萬元或38.81%，證明還款模式的可靠性及我們的收款策略的成效。

因此，我們的董事認為，截至2024年12月31日，尚未收回的貿易應收款項並無可收回性問題。

已為貿易應收款項作出足夠撥備

我們相信已就貿易應收款項計提足夠撥備，這是基於風險狀況相似的客戶（特別是大型客戶群）的付款模式及相應過往信貸虧損。截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們的貿易應收款項減值分別為人民幣37.7百萬元、人民幣44.5百萬元及人民幣68.4百萬元。我們採用國際財務報告準則第9號項下的適用會計準則計量貿易應收款項及合同資產的撥備，並使用適當的撥備矩陣根據整個存續期內的預期信貸虧損計算預期信貸虧損。我們的撥備矩陣乃根據我們過去的信貸所建立，並根據各債務人的前瞻性因素、經濟狀況以及截至報告日期的當前及未來狀況的評估（包括貨幣時間價值（如適用））進行調整。

財務資料

我們基於以下原因集體評估貿易應收款項的預期信貸虧損：

- (i) 在往績記錄期間，我們所有的貿易應收款項均無抵押。
- (ii) 我們在歷史記錄期間的收入大多來自企業組織。除個別客戶無法收回的貿易應收款項減值損失外，我們並未發現任何需要單獨考慮任何類別客戶信用風險的事項。有關我們的貿易應收款項的預期信貸虧損，請參閱「附錄一—會計師報告—附註18，應收款項」。

鑒於我們的過往財務狀況，我們認為賬齡在一年內的貿易應收款項有高概率可收回，而賬齡超過三年的貿易應收款項收回的可能性相對較低。因此，我們逐年計算預期信貸虧損，並就賬齡超過三年的應收款項全額計提減值撥備。就三年以下的貿易應收款項而言，預期信貸虧損乃根據轉至賬齡超過三年的歷史平均概率計算。我們相信逐年計算預期信貸虧損可準確反映貿易應收款項賬齡的減值。我們一般就一年內的貿易應收款項應用較低的預期信貸虧損率及就一年以上的貿易應收款項應用較高的預期信貸虧損率，原因如下：

- (i) 從歷史上來看，我們一年內的貿易應收款項具有較高的可收回性。例如，截至2022年及2023年12月31日，一年內的貿易應收款項分別為人民幣541.8百萬元及人民幣606.3百萬元，截至2024年12月31日，收回率分別為98%及90%；
- (ii) 從歷史上來看，其中一大部分的貿易應收款項從一到兩年過渡至兩到三年，主要是由於我們的部分客戶因經濟變化而要求更長的付款期限。經濟變動亦導致其在一年內僅結清了部分貿易應收款項。因此，一年至兩年的貿易應收款項的預期信貸虧損率高於一年內的預期信貸虧損率。

截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們於2022年、2023年及2024年來自重要客戶群客戶且於開具發票15日後仍未結算的貿易應收款項分別為人民幣0.1百萬元、人民幣1.3百萬元及人民幣47.5百萬元。

財務資料

下表載列截至所示日期基於發票日期的貿易應收款項（扣除減值損失）的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
一年內	533,040	593,749	843,939
1個月內.....	327,883	217,973	174,882
2至3個月	117,235	179,859	278,713
4至6個月	82,793	142,513	130,595
7至12個月	5,129	53,404	259,749
一至兩年.....	17,562	14,557	35,873
兩至三年.....	306	179	1,122
三年以上.....	50	125	12
貿易應收款項淨額	550,958	608,610	880,946

下表載列雲通信服務的貿易應收款項（扣除減值損失）的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
1個月內	318,485	210,455	165,233
2至3個月	106,490	174,237	271,704
4至6個月	74,523	141,520	127,785
7至12個月	2,777	51,147	257,526
1年以上	16,016	12,899	35,040
總計	518,291	590,258	857,288

財務資料

下表載列基於項目的通信服務的貿易應收款項（扣除減值損失）的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
1個月內	4,588	2,732	—
2至3個月	32	1,443	2,329
4至6個月	4,775	241	146
7至12個月	290	411	603
1年以上	1,465	335	727
總計	11,150	5,162	3,805

下表載列其他通信服務的貿易應收款項（扣除減值損失）的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
1個月內	4,810	4,786	9,649
2至3個月	10,713	4,179	4,680
4至6個月	3,495	752	2,664
7至12個月	2,062	1,846	1,620
1年以上	437	1,627	1,240
總計	21,517	13,190	19,853

我們的貿易應收款項週轉天數，按所示年度的期初及期末貿易應收款項結餘的平均值除以同年的收入再乘以365天計算，分別為230.7天、247.5天及318.7天。貿易應收款項週轉天數持續增加是由於下列原因：(i)我們CPaaS分部的組成有所改變。我們致力於優化CPaaS服務服務分部的組成部分，其中專注於向我們CPaaS服務分部毛利更高的更多客戶提供靈活的付款條款，而更高的毛利貢獻增加了其對整體收入的貢獻，從而導致更長的貿易應收款項週轉天數；(ii)若干大型客戶於2024年第四季度訂立重大交易，導致貿易應收款項結餘增加；(iii)具有不同消費模式（即虛擬商品服務）的大型客戶群的組成發生變化；及(iv)隨著我們擴大毛利率較高的業務運營，我們新客戶的信貸期普遍延長。有關詳情，請參閱本節「— 新增大型客戶群對貿易應收款項增加的貢獻」。

財務資料

就雲通信服務而言，由於我們的客戶可能會產生大量的語音、消息及移動流量服務請求，故彼等需要更多時間將其內部記錄與我們的記錄核對，以確定彼等已就正確數目的服務收費。就雲通信服務及基於項目的通信解決方案而言，在我們向客戶開具發票前，我們須等待客戶的內部部門進行相對較長的內部審批流程，可能需時數週或甚至數月。此外，宏觀經濟放緩亦對我們的流動性造成負面影響。據我們的部分客戶反映，彼等與我們的結算程序緩慢乃部分由於其客戶的結算時間延長所致。

董事已評估截至2024年12月31日與我們擁有貿易應收款項超過人民幣1百萬元的客戶。該等貿易應收款項於同日合計佔貿易應收款項總額的94.3%。我們認為，截至最後實際可行日期，該等貿易應收款項不存在可收回性問題，惟以下情況除外：

- (i) 與五名客戶有關的貿易應收款項總額人民幣11.0百萬元，原計劃通過法律程序或仲裁程序追回。我們已對該等貿易應收款項全額計提撥備。截至最後實際可行日期，已結算人民幣0.05百萬元。
- (ii) 與53名客戶有關的貿易應收款項總額人民幣5.1百萬元，因流動性問題及賬期較長而無法收回。截至最後實際可行日期，我們已對該等貿易應收款項全額計提撥備。

就截至2023年12月31日的貿易應收款項而言，我們認為截至2024年12月31日的該等貿易應收款項不存在可收回性問題，惟以下情況除外：

- (i) 與34名客戶有關的貿易應收款項總額人民幣2.1百萬元已無法收回。我們已對該等貿易應收款項全額計提撥備。截至最後實際可行日期，尚未進行任何結算。
- (ii) 與兩名客戶有關的貿易應收款項總額人民幣3.5百萬元，原計劃通過法律訴訟或仲裁程序收回。我們已對該等貿易應收款項全額計提撥備。截至最後實際可行日期，已結算人民幣0.05百萬元。

於往績記錄期間，雲通信服務的貿易應收款項(扣除減值損失)持續增加。我們的雲通信服務佔貿易應收款項總額(扣除減值損失)的很大一部分。我們的雲通信服務屬經常性性質。一方面，客戶於往績記錄期間持續使用我們的服務，導致更多收入確認。另一方面，根據與客戶訂立的合同條款，大部分貿易應收款項未能及時結清。請

財務資料

參閱「業務－貿易應收款項－與主要客戶簽訂合同的一般條款」。我們與部分客戶缺乏強大的議價能力。因此，我們採取提供靈活付款及發票開具策略以吸引及留住客戶的策略。這種權力動態導致我們於往績記錄期間的貿易應收款項週轉天數較長。董事亦意識到目前靈活付款及發票開具策略導致的流動資金風險；我們亦尋求優化業務板塊組成以改善現狀。請參閱「－我們過往的業務重點及優化業務板塊組成」及「風險因素－與我們的財務表現有關的風險－我們已經歷且日後可能會繼續經歷經營現金流出淨額以及貿易應收款項週轉天數及預付款項、其他應收款項及其他資產的增加，這可能使我們面臨流動資金風險」。

董事認為，只要客戶有償付能力並持續與我們結算付款，貿易應收款項是可收回的。董事知悉與此觀點相關的流動資金風險。然而，鑒於我們缺乏強大的議價能力，在實踐中拒絕給予延長信貸期可能導致客戶及現金流量流失。這將不利於我們的財務狀況及對我們優化板塊組成產生負面影響。我們自2024年第四季度起已實施下述措施，以緩解我們貿易應收款項的結算條件持續惡化。董事亦認為，我們延長貿易應收款項週轉天數亦受到COVID-19導致經濟狀況放緩的影響。因此，中國宏觀經濟的復甦將對我們的貿易應收款項的結算狀態產生正面影響。

鑒於雲通信業務貢獻了我們大部分的收入及貿易應收款項，我們從2024年第四季度開始已實施以下措施縮短結算期：

- (i). *偏好付款週期較短的客戶*。作為實施客戶獲取策略的一部分，我們將辨認願意接受較短付款期限的客戶。對於願意接受較短付款期限的客戶，我們通常會提供更多增值服務，並分配更多資源以吸引該等客戶，作為我們的客戶獲取策略的一部分。我們亦會定期為經常提前付款的客戶重新審視信用條款，以提供更優惠的商業條款。
- (ii). *對有大量貿易應收款項的客戶設下更嚴格的付款期限*。對於超過一年未付款且應收款項餘額超過人民幣10百萬元的客戶，我們將堅持客戶向我們結算其貿易應收款項的50%，然後我們方能提供新的額外服務。
- (iii). *激勵更快的結算*。我們計劃激勵客戶，以提供小百分比的提前付款折扣，範圍為1至3%，以便在到期日之前付款，暫定目標為於60天內結算。

財務資料

- (iv). 審查付款進度並提供分期付款以便及時結算。由於不同客戶根據其內部政策及財務狀況有不同的結算模式，我們將繼續審查其付款進度，並提供分期付款，以方便客戶及時付款。我們將重點與客戶就付款狀態及進度進行透明且定期的溝通。
- (v). 設定每月收款目標。我們打算成立工作小組，以制定每月貿易應收款項的收款目標，並由我們的銷售人員負責實現該等目標。倘尚未收到有關款項，我們亦將定期向客戶發送跟進提醒，以結算彼等於一週內到期及尚欠的款項，並確保彼等了解付款期限及結算日期的有關尚欠款額。我們亦會在銷售團隊的評估中更重視收款的表現。

此外，我們從2024年第四季度開始對所有業務板塊的客戶實施以下評估及審閱措施：

- (i) 我們的銷售及營銷部門根據我們既定的客戶信用評估標準，對我們的新客戶進行信用評估。對於每一位潛在客戶，我們採取盡職調查程序，透過各種渠道收集客戶信息，且我們會考慮各種因素，其中包括潛在客戶的聲譽、客戶群、現有責任狀況、財務及其他背景信息，以供我們進行評估。我們的銷售及營銷部門的專職人員將不時評估及審查各新客戶的信用度。根據調查結果，我們將根據我們的信用政策批准並接受此類客戶的業務；
- (ii) 定期審查客戶的付款歷史及貿易應收款項的收款狀況，且我們可能會在重續框架協議期間調整授予該等客戶的信貸期；
- (iii) 根據我們與客戶的交易量以及客戶的歷史付款記錄及背景，設定自發票日期起最多一年的若干信貸期門檻以及最高人民幣10百萬元的信貸金額。此等門檻須根據我們不時參考客戶應收未付金額及其收款狀況進行定期審查；
- (iv) 項目經理與我們的財務部門一同監控發票時間表及款項收回流程；
- (v) 辨認願意提供預付款項或接受較短信貸期的新客戶；及
- (vi) 使我們的客戶群及供應商群多元化，以避免過度依賴任何特定客戶及供應商。

財務資料

為加強收款方法而採取的措施

自2024年第四季度起，我們已採取多項措施加強貿易應收款項的收款工作，包括制定應收款項的管理政策、由財務人員定期審閱應收款項、積極與客戶溝通結算事宜，以及發出收款函。

此外，在履行合約後，我們已加強對客戶的跟進，確保及時付款。我們成立了由法律事務及財務人員組成的專門收款團隊，持續監控付款進度。該團隊連同我們的業務開發人員通過微信、電話、實地考察或電子郵件等方式與客戶就收款事宜進行溝通。

我們對逾期貿易應收款項的跟進行動包括下列各項：

- (i) 我們的銷售部門與客戶就結算日期積極定期溝通，例如致電客戶提醒其發票狀態、銷售拜訪及發送付款提醒；
- (ii) 由我們的財務部門評估逾期貿易應收款項的可收回性，並在我們的財務報表中為無法收回的金額計提足夠撥備；
- (iii) 與我們的法律團隊合作，評估適當的行動方案，並在考慮逾期應收款項的金額、法律費用及收回的可能性後，在必要時採取法律行動；及
- (iv) 暫停與有大量未結付的貿易應收款項的客戶進行業務往來，以便改善資本管理。

為進一步改善我們的收款狀況，自2024年第四季度起，我們根據客戶的業務規模、現金流量狀況及過往與我們的合作記錄，為客戶建立內部信貸記錄。

對於並無回覆我們第二封收款函或有嚴重逾期未付款的客戶，將被歸類為高風險客戶。我們將實施更嚴格的政策，以確保收回相關款項，例如發出終止服務警告，並在必要時採取法律行動。

財務資料

預付款項、按金及其他應收款項

下表載列截至所示日期我們預付款項、按金及其他應收款項的分析：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
預付款項.....	345,697	452,055	512,482
按金.....	7,372	6,296	6,497
其他應收款項.....	712	685	54,839
預繳企業所得稅.....	14	—	5
預繳增值稅.....	14,711	19,866	9,464
其他.....	—	—	8,995
減：減值.....	(2,404)	(1,928)	(24,301)
總計	366,102	476,974	567,981

我們的預付款項主要包括預付供應商的款項。我們的預付款項由截至2022年12月31日的人民幣345.7百萬元增加30.8%至截至2023年12月31日的人民幣452.1百萬元，進一步增加13.4%至截至2024年12月31日的人民幣512.5百萬元。預付款項增加主要是因為我們持續發展雲通信服務並贏得對高品質服務有需求的客戶，我們向供應商支付了更多的預付款項以確保我們獲得穩定的電信資源供應，並加強與供應商的關係。

我們的即期按金主要包括我們的投標保證金、租金按金及就供應電信資源向供應商支付的按金。我們的按金由截至2022年12月31日的人民幣7.4百萬元減少14.9%至截至2023年12月31日的人民幣6.3百萬元，主要由於租賃終止而退還租金按金及退還投標保證金。截至2024年12月31日，我們的按金輕微增加至人民幣6.5百萬元，主要由於租賃終止而退還租金按金及退還投標保證金及需預付保證金的投標項目保證金增加。

我們的其他應收款項主要包括按金及向供應商作出的擔保付款，包括但不限於投標保證金及履約擔保。2024年我們的其他應收款項增加至人民幣54.8百萬元，主要是由於就仍未履行的雲汐採購合同而支付予我們的供應商北京雲汐的預付款所致。有關本合同的進一步詳情，請參閱本文件「業務 — 法律訴訟及合規 — 法律訴訟」一節。

財務資料

我們的預繳增值稅主要包括我們因業務活動增加而作出的增值稅預付款項。我們的預繳增值稅由截至2022年12月31日的人民幣14.7百萬元增加35.4%至截至2023年12月31日的人民幣19.9百萬元，主要由於延遲抵扣增值稅進項發票及優惠稅務政策改變。截至2024年12月31日，我們的預繳增值稅進一步大幅減少52.3%至人民幣9.5百萬元，乃由於過往年度未經認證的增值稅進項發票獲認證使用及抵銷稅款。

截至2025年4月30日，截至2024年12月31日的預付款項中的人民幣227.4百萬元或43.6%已確認為銷售成本。我們的預付款項確認率受到(i)就[編纂]支付的若干[編纂]及(ii)為客戶購買計算模塊而向供應商提供墊款的不利影響。

於2025年4月30日，截至2024年12月31日的預付款項、其他應收款項及其他資產中的人民幣277.42百萬元或38.4%已作為銷售成本結算。

存貨

我們的存貨包括製成品及合同成本。製成品指尚未分配至指定的服務或解決方案的軟件及硬件。存貨亦包括合同成本，即與特定合同相關的軟件及硬件成本以及人工成本。如本文件附錄一會計師報告附註2.3所述，存貨按成本與可變現淨值兩者中的較低者列賬。下表載列截至所示日期的存貨明細：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
製成品	1,932	2,097	1,033
合同成本.....	1,158	975	893
存貨	3,090	3,072	1,926

我們的存貨佔我們總資產的一小部分。我們的存貨保持穩定，截至2022年及2023年12月31日為人民幣3.1百萬元。截至2024年12月31日，我們的存貨減少至人民幣1.9百萬元，主要由於若干基於項目的通信解決方案項目已交付及驗收。

財務資料

下表載列我們截至所示日期的平均存貨週轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
平均存貨週轉天數(整體)	4.5	1.6	1.3
(天數)			
(1) 平均存貨週轉天數按所示年度期初及期末存貨結餘的平均值除以同年的銷售成本再乘以365天計算。			

存貨隨著我們的基於項目的通信解決方案交付給客戶並獲客戶接受而動用。截至2025年4月30日，我們截至2024年12月31日的存貨已動用少於人民幣0.16百萬元或8.47%。

合同資產

我們的合同資產源自於基於項目的通信解決方案已完成但未開立發票的工作的對價權利。下表載列我們於所示日期的合同資產明細：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
合同資產	1,012	232	232
減：減值	(78)	(22)	(44)
總計	934	210	188

我們的合同資產由截至2022年12月31日的人民幣0.9百萬元大幅減少77.8%至截至2023年12月31日的人民幣0.2百萬元，主要是項目交付及驗收以及項目剩餘保修期所致。截至2024年12月31日，我們的合同資產保持穩定，為人民幣0.2百萬元。

截至2025年4月30日，我們截至2024年12月31日的合同資產概未確認為收入。

財務資料

貿易應付款項

我們的貿易應付款項主要包括應付我們供應商的款項。我們的貿易供應商一般給予我們自賬單日期起計高達三個月的信貸期。下表載列我們的截至所示日期的貿易應付款項：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易應付款項總額	92,195	84,694	202,133

我們的貿易應付款項由截至2022年12月31日的人民幣92.2百萬元減少8.1%至截至2023年12月31日的人民幣84.7百萬元，主要由於與供應商及時結算以加強與彼等的關係。我們截至2024年12月31日的貿易應付款項大幅增加138.6%至人民幣202.1百萬元，主要由於下游客戶的貿易應收款項結算期較長，本公司已實施現金流管理控制並與相關供應商保持有效溝通。因此，應付多家供應商的貿易應付款項有所增加。

下表載列我們截至所示日期的貿易應付款項的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
一年內	71,526	59,502	172,815
一至兩年	11,693	13,478	11,016
兩至三年	8,130	4,180	8,006
三年以上	846	7,534	10,296
總計	92,195	84,694	202,133

財務資料

下表載列我們於所示期間的平均貿易應付款項週轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
		(天數)	
貿易應付款項週轉天數 ⁽¹⁾	53.3	44.8	73.3

(1) 貿易應付款項週轉天數按所示年度期初及期末貿易應付款項結餘的平均值除以同年的銷售成本再乘以365天計算。

我們的貿易應付款項週轉天數由2022年的53.3天減少至2023年的44.8天，原因為我們結算研發供應商的大額款項。我們的貿易應付款項週轉天數由2023年的44.8天增加至2024年的73.3天，主要是由於與供應商有效溝通，以就延長供應商的還款期及信貸期達致共識。

截至2025年4月30日，我們截至2024年12月31日的貿易應付款項中的人民幣38.2百萬元或18.8%已於其後結清。董事確認，於往績記錄期間，概無重大的貿易及非貿易應付款項及借款違約及／或違反契諾。

合同負債

我們的合同負債產生自從客戶收取的短期墊款。我們根據合同規定的計費時間表向客戶收取付款。

下表載列我們截至所示日期的合同負債明細：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
雲通信服務	14,299	42,688	37,426
基於項目的通信解決方案	4,248	8,956	13,545
其他通信服務及配件	4,638	1,561	254
總計	23,185	53,205	51,225

財務資料

我們產生自雲通信服務的合同負債由截至2022年12月31日的人民幣14.3百萬元增加198.6%至截至2023年12月31日的人民幣42.7百萬元，主要由於虛擬商品客戶向我們支付的預付款項。截至2024年12月31日，該項目減少12.4%至人民幣37.4百萬元，主要由於已完成工作量增加。

我們產生自基於項目的通信解決方案的合同負債由截至2022年12月31日的人民幣4.2百萬元增加114.3%至截至2023年12月31日的人民幣9.0百萬元，主要由於另一項大型項目在交付及驗收前付款。截至2024年12月31日，我們的合同負債增加50%至人民幣13.5百萬元，主要由於該業務分部規模擴大，導致未完成工程增加。

我們產生自其他通信服務及配件的合同負債由截至2022年12月31日的人民幣4.6百萬元減少65.2%至截至2023年12月31日的人民幣1.6百萬元，主要由於結算客戶購買專用手機的預付款項。截至2024年12月31日，該項目減少81.3%至人民幣0.3百萬元，主要由於戰略性縮減該業務分部所致。

截至2025年4月30日，截至2024年12月31日的合同負債的人民幣21.9百萬元或42.75%已確認為收入。

其他應付款項及應計費用

下表載列我們截至所示日期的其他應付款項及應計費用明細：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
應付薪金.....	5,166	5,059	7,765
其他應付稅項.....	4,253	7,377	11,319
遞延收入.....	278	—	—
其他應付款項.....	5,025	1,738	56,805
總計	14,722	14,174	75,889

我們的其他應付款項及應計費用主要包括應付薪金、其他應付稅項、遞延收入及其他應付款項。應付薪金指我們的僱員人工成本。應付薪金由截至2022年12月31日的人民幣5.2百萬元減少2.1%至截至2023年12月31日人民幣5.1百萬元，由於採用了相同的評估時間表，故保持穩定。應付薪金增加52.9%至截至2024年12月31日的人民幣7.8

財務資料

百萬元，主要由於本公司於2024年採用了不同的評估時間表釐定花紅及獎勵金，且鑒於春節與2023年相比相對較早，應付薪金因修訂已實施的評估時間表而有所增加。

我們的其他應付稅項由截至2022年12月31日的人民幣4.3百萬元增加72.1%至截至2023年12月31日的人民幣7.4百萬元，並進一步增加52.7%至截至2024年12月31日的人民幣11.3百萬元，主要由於解決方案及項目的銷售增加導致增值稅增加。

我們的其他應付款項主要包括來自客戶的保證金及來自非金融機構的借款。2024年我們的其他應付款項由人民幣1.7百萬元以大百分比增加至約人民幣56.8百萬元，主要是由於就未履行的亞康購買合同向購買方北京亞康收取的預付款所致。有關本合同的進一步詳情，請參閱本文件「業務－法律訴訟及合規－法律訴訟」一節。

截至2025年4月30日，截至2024年12月31日的其他應付款項及應計費用的人民幣0.2百萬元或0.4%已經結算。

非流動資產及負債的關鍵項目

下表載列截至所示日期我們的非流動資產及負債明細：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備	6,686	4,627	4,182
使用權資產	1,363	12,171	7,687
商譽	5,120	3,894	–
於一間聯營公司的投資	–	727	–
指定為按公平值計入其他			
全面收益的股權投資	2,491	975	–
遞延稅項資產	6,757	8,031	13,853
合同資產	223	210	188
總非流動資產	22,640	30,635	25,910
非流動負債			
租賃負債	7	8,302	3,460
銀行及其他借款	–	5,005	10,000
遞延稅項負債	82	–	5
總非流動負債	89	13,307	13,465

財務資料

物業、廠房及設備

於往績記錄期間，我們的物業、廠房及設備包括租賃物業裝修、辦公設備、電子設備及汽車。我們的物業、廠房及設備由截至2022年12月31日的人民幣6.7百萬元減少31.3%至截至2023年12月31日的人民幣4.6百萬元，主要由於折舊。然而，截至2024年12月31日，我們的物業、廠房及設備減少8.7%至人民幣4.2百萬元，主要由於折舊所致。

使用權資產

使用權資產於租賃開始日期（即相關資產可供使用之日）確認。使用權資產按成本減任何累計折舊及任何減值損失計量，並就重新計量租賃負債作出調整。於往績記錄期間，我們的使用權資產主要包括辦公場所的租賃。我們的使用權資產隨後由截至2022年12月31日的人民幣1.4百萬元大幅增加至截至2023年12月31日的人民幣12.2百萬元，主要是由於新租賃。然而，截至2024年12月31日，我們的使用權資產減少36.9%至人民幣7.7百萬元，主要是由於租賃成本減少所致。

商譽

本公司主要通過與華利達興的業務合併確認取得的商譽。商譽每年進行減值測試，並按成本減累計減值損失列賬。我們的商譽由截至2022年12月31日的人民幣5.1百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣3.9百萬元，乃由於華利達興於2023年產生虧損。截至2024年12月31日，商譽進一步減少至零，乃由於華利達興於2024年產生虧損，且商譽餘值已悉數減值。

指定為按公平值計入其他全面收益（「按公平值計入其他全面收益」）的股權投資

指定為按公平值計入其他全面收益的股權投資指非上市股權投資，因其長期策略性質已被不可撤銷地指定為按公平值計入其他全面收益。下表列出截至所示日期指定為按公平值計入其他全面收益的股權投資：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非上市股權投資，按公平值.....	2,491	975	—

財務資料

指定為按公平值計入其他全面收益的股權投資由截至2022年12月31日的人民幣2.5百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣1.0百萬元，截至2024年12月31日進一步減少至零，主要是由於我們在深圳市智語科技有限公司的投資產生的減值損失所致。

第三級按公平值計量的非上市股權投資於往績記錄期間的變動情況如下：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
期初	3,148	2,491	975
於其他全面收益確認的總虧損.....	(657)	(1,516)	(975)
期末	2,491	975	-

申報會計師已根據香港會計師公會頒佈的香港投資通函呈報準則第200號「投資通函內就歷史財務資料出具的會計師報告」進行必要審核工作，以就本文件附錄一內往績記錄期間我們的歷史財務資料整體發表意見。申報會計師對於歷史財務資料的意見載於本文件附錄一第I-2頁。

債務

下表載列截至所示日期我們的債務結餘及明細：

	截至12月31日			截至4月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審核)
銀行及其他借款	139,199	247,651	300,303	323,087
租賃負債.....	1,344	13,695	9,176	7,186
總計	140,543	261,346	309,479	330,273

財務資料

我們的借款包括銀行及其他借款以及租賃負債。我們主要為補充營運資金而產生借款。截至2023年12月31日，我們本金額為人民幣28,570,000元的若干銀行及其他借款以賬面值為人民幣8,573,000元的銀行存款作為抵押，其已於2024年全數結清。

其他借款由一家公司實體及兩名個人放款人提供，包括本金總額人民幣35百萬元。該企業的擁有人及兩名個人放款人均為獨立第三方，乃透過相互聯繫而認識樸先生。

我們的若干銀行及其他借款由股東或融資機構擔保，具體情況如下：

	截至12月31日			截至4月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審核)
銀行借款本金額 ⁽¹⁾	120,500	191,000	207,000	195,000
銀行借款本金額 ⁽²⁾	17,000	15,000	18,000	28,000
銀行借款本金額 ⁽³⁾	1,000	1,800	—	10,000

(1) 該等借款由樸先生擔保。

(2) 該等借款由若干第三方融資擔保公司及樸先生擔保。

(3) 該等借款由樸先生以外的若干股東擔保。

於往績記錄期間，樸先生提供創辦人擔保，適用於我們的日常業務過程。截至最後實際可行日期，我們有合共約人民幣218百萬元的未償還貸款及提取信貸融通由樸先生擔保。並無其他未償還貸款及提取信貸融通由樸先生的關聯方擔保。截至最後實際可行日期，我們的銀行存款結餘金額約為人民幣50百萬元，且數家獨立第三方商業銀行經計及本集團的信貸記錄及目前的信貸狀況、長期業務關係、財務表現及未來宏觀經濟形勢的展望後確認，其願意向本集團提供合共人民幣190.0百萬元的信貸額度，而無需我們單一最大股東的任何協助、擔保或抵押，惟須受限於監管要求、詳細條款的磋商及該等銀行的慣常信貸政策。有關該等創辦人擔保的詳情，請參閱「與單一最大股東的關係－獨立於單一最大股東」。

財務資料

此外，本集團委聘四名主要第三方融資擔保提供商：公司A、公司B、公司C及公司D（統稱「第三方擔保提供商」），根據本集團的信貸及財務表現，對銀行借款提供擔保人民幣38.0百萬元，有關金額將不會於[編纂]時或之前解除。

公司A是一家根據中國法律於1997年成立的有限公司，註冊資本為人民幣1,002.308百萬元，其主要股東為國有企業。公司B是一家根據中國法律於1999年成立的有限公司，註冊資本為人民幣4,963百萬元，其主要股東主要為國有企業。公司C為一家根據中國法律於2012年成立的有限公司，註冊資本為人民幣700百萬元，由國有企業股東擁有。公司D為一家根據中國法律於2013年成立的有限公司，註冊資本為人民幣143百萬元，同樣由國有企業股東擁有。

各第三方擔保提供商主要從事融資擔保業務。本集團基於該等實體的國有所有權結構及龐大的註冊資本基礎而委聘該等實體，作為財務穩定及可靠的交易對手方。

除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，我們並無任何有擔保或無擔保、有抵押或無抵押的重大按揭、抵押、債權證、貸款資本、債務證券、貸款、銀行透支或其他債項、融資租賃或租購承擔、承兌負債（一般貿易票據除外）承兌信貸或擔保。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團的未償還債務並無重大契約。

截至2025年4月30日，我們的融資授信及貸款總額為人民幣404.0百萬元，其中本金額人民幣293.0百萬元已動用。

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們獲取銀行貸款及其他借款並無困難，亦無拖欠銀行貸款及其他借款付款或違反契諾。董事亦確認，自2025年4月30日起及至本文件日期我們的債務情況並無任何重大變動。

財務資料

合同負債及承擔

資本承擔

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及最後實際可行日期，我們並無任何資本承擔。

經營租賃承擔

截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們並無任何未於綜合資產負債表中反映的經營租賃承擔。截至最後實際可行日期，我們並無計劃於2024年作出任何重大經營租賃承諾。

資產負債表外安排

截至最後實際可行日期，我們並無任何資產負債表外承擔或安排。

資本開支

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及最後實際可行日期，我們並無任何重大資本開支。

或有負債

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及最後實際可行日期，我們並無任何重大或有負債、擔保或針對我們的任何重大、未決或威脅提起的訴訟或申索。

主要財務比率

	截至12月31日或截至該日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
流動比率 ⁽¹⁾	3.5	2.9	2.3
債務比率 ⁽²⁾	12.8%	23.4%	36.0%
股本回報率 ⁽³⁾	10.7%	9.8%	6.3%
毛利率 ⁽⁴⁾	24.1%	21.4%	22.1%
淨利潤率 ⁽⁵⁾	9.2%	8.4%	5.5%

財務資料

- (1) 流動比率按流動資產除以流動負債計算。
- (2) 債務比率按債務淨額除以總權益計算。債務淨額等於銀行借款加租賃負債減去現金及現金等價物。
- (3) 股本回報率按本年度母公司所有者應佔淨利潤除以各相關年度母公司所有者應佔權益計算。
- (4) 毛利率按本年度的毛利除以本年度的收入計算。
- (5) 淨利潤率按本年度的淨利潤除以本年度的收入計算。

我們於2022年、2023年及2024年12月31日的債務比率增加與我們的銀行及其他借款增加一致。於往績記錄期間，我們的銀行及其他借款持續增加，主要乃由於我們支持日常業務營運的日常擴張的資金需求及相應的一般營運資金需求所推動。於2022年、2023年及2024年的股本回報率減少與我們的淨利潤減少大致一致。

有關我們毛利率及淨利潤率的討論，請參閱「—我們的綜合損益表的組成部分」。

股息

於2022年、2023年及2024年，我們並無宣派及派付股息。我們並無正式的股息政策或固定的股息派發比率。我們可能會在未來以現金或我們認為適當的其他方式分配股息。董事會可於考慮我們的經營業績、財務狀況、現金需求及可動用程度以及當時認為相關的其他因素後，於日後宣派股息。任何宣派及付款以及股息金額須受我們的章程文件、適用的中國法律及股東的批准所規限。我們僅可從累計利潤中派付股息，且不得分派任何利潤，直至抵銷過往財政年度的任何虧損及提取本年度的法定儲備為止。然而，概不保證我們日後將宣派及派付股息。

有關市場風險的定量及定性披露

我們通常面臨信貸風險及流動資金風險。請參閱會計師報告附註34。

可供分派儲備

截至2024年12月31日，本公司的保留利潤為人民幣516.5百萬元。

財務資料

無重大不利變動

董事已確認，自2024年12月31日（即我們最近期經審核綜合財務報表的編製日期）起，我們的財務及經營狀況或前景概無重大不利變動。

香港上市規則下規定的披露

我們確認，截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何須根據香港上市規則第13章第13.13條至第13.19條作出披露的情況。

[編纂]

[編纂]指就[編纂]所產生的專業費用、[編纂]及其他費用。我們估計，我們的[編纂]將約為人民幣[編纂]元（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即所述[編纂]範圍的中位數），且假設並無行使[編纂]），其中約人民幣[編纂]元直接歸因於我們的[編纂]，並將自權益中扣除，於往績記錄期間，並無[編纂]已於我們的綜合損益表內支銷，而預期約人民幣[編纂]元將於往績記錄期後支銷。我們的估計[編纂]包括：(i)[編纂]開支，即[編纂]及費用約人民幣[編纂]元；(ii)保薦人費用約人民幣[編纂]元；及(iii)[編纂]開支，包括法律顧問、申報會計師及其他專業人士就彼等就[編纂]及[編纂]所提供服務而支付的專業費用約人民幣[編纂]元，以及其他費用及開支約人民幣[編纂]元。上述[編纂]為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考，實際金額可能與該估計有所不同。

COVID-19疫情的影響

截至最後實際可行日期，COVID-19疫情對我們的業務運營及財務表現造成負面影響。考慮到我們的服務和交易的在線性質，我們雲通信服務的運營和後續財務成果在很大程度上不受出行限制的不利影響。儘管中國實施封城及出行限制，但客戶對我們產品的使用率仍保持穩定且未受影響。於2022年至2024年，由於我們縮減若干服務及市場需求增加，我們的雲通信服務收入出現波動。我們延長的貿易應收賬款週轉天數亦受到COVID-19導致經濟狀況放緩的影響。

我們在經濟從COVID-19的影響中復甦期間經歷了需求減弱，以及因COVID-19導致基於項目的通信解決方案延遲交付及驗收的情況。董事確認，該等延誤並未對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。