

財務資料

於以下章節中，我們討論截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年6月30日止六個月的歷史財務業績。閣下應閱讀以下討論及分析以及我們截至2022年、2023年及2024年12月31日以及截至該等日期止年度以及截至2025年6月30日止六個月的經審計綜合財務報表、截至2024年6月30日及截至該日止六個月的未經審計綜合財務報表以及本文件附錄一內會計師報告的隨附附註。我們的綜合財務報表乃根據香港財務報告準則編製。

本討論及分析載有前瞻性陳述，該等陳述反映我們對未來事件及財務表現的當前觀點，並涉及風險及不確定性。該等陳述是基於我們根據我們的經驗及對過往趨勢、現時狀況及預期未來發展的理解以及我們認為在有關情況下屬適當的其他因素所作的假設及分析而作出。然而，實際結果及發展會否符合我們的預期及預測，則取決於多項風險及不確定性。由於多種因素，我們的實際結果可能與該等前瞻性陳述中的預期結果存在重大差異。在評估我們的業務時，閣下應審慎考慮本文件中提供的資料，包括本文件內「風險因素」及「業務」章節。

概覽

我們是一家中國領先的數據智能應用軟件公司，致力於通過大模型、行業專業知識及多模態數據的集成，改造企業營銷及營運決策以及流程。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年總收入計，我們是中國最大的數據智能應用軟件供應商。通過創新的數據智能應用軟件，我們幫助客戶收集、集成、管理及分析來自線上和線下營運的多模態數據，生成可操作的商業洞察以滿足業務需求，使客戶能夠不斷提高運營效率並促進創新。截至2025年6月30日，我們已為135家《財富》世界500強企業提供服務，客戶涵蓋零售、消費品、食品及飲料、汽車、3C、化妝品及母嬰用品等行業。

截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們分別錄得收入人民幣1,269.3百萬元、人民幣1,462.0百萬元及人民幣1,381.4百萬元，2022年至2023年同比增長15.2%，2023年至2024年同比減少5.5%。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的收入由人民幣565.1百萬元增加至人民幣643.8百萬元，同比增長13.9%。於往績記錄期間，營銷智能及營運智能對我們的收入貢獻顯著。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們錄得來自營銷智能的收入分別為人民幣803.4百萬元、人民幣752.7百萬元、人民幣730.9百萬元、人民幣322.7百萬元及

財務資料

人民幣354.2百萬元，分別佔同期總收入的63.3%、51.5%、52.9%、57.1%及55.0%。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們錄得來自營運智能的收入分別為人民幣363.1百萬元、人民幣594.7百萬元、人民幣522.8百萬元、人民幣230.0百萬元及人民幣268.5百萬元，分別佔同期總收入的28.6%、40.7%、37.9%、40.7%及41.7%。

截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們的營運虧損分別為人民幣1,008.9百萬元、人民幣210.9百萬元、人民幣132.3百萬元。截至2024年6月30日止六個月，我們的營運虧損為人民幣84.5百萬元，而截至2025年6月30日止六個月的營運利潤為人民幣6.1百萬元。截至2022年及2023年12月31日止年度，加回以股份為基礎的付款開支及[編纂]相關開支，我們產生的經調整營運虧損（非香港財務報告準則計量）分別為人民幣929.9百萬元及人民幣118.0百萬元。截至2024年12月31日止年度，我們錄得經調整營運利潤（非香港財務報告準則計量）人民幣580千元。截至2024年6月30日止六個月，我們錄得經調整營運虧損（非香港財務報告準則計量）人民幣42.5千元，而截至2025年6月30日止六個月的經調整營運利潤（非香港財務報告準則計量）為人民幣26.9百萬元。於2022年、2023年及2024年，我們的淨利潤分別為人民幣1,637.6百萬元、人民幣318.4百萬元及人民幣7.9百萬元。我們的淨虧損截至2024年及2025年6月30日止六個月為人民幣98.7百萬元及人民幣203.9百萬元。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，加回以股份為基礎的付款開支、[編纂]相關開支以及優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動，我們產生的經調整虧損淨額（非香港財務報告準則計量）分別為人民幣1,098.7百萬元、人民幣174.1百萬元及人民幣45.1百萬元。截至2024年6月30日止六個月，我們產生的經調整虧損淨額（非香港財務報告準則計量）為人民幣48.4百萬元，而截至2025年6月30日止六個月的經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）為人民幣24.9百萬元。有關更多詳情，請參閱本節「一 經營業績的主要組成部分 — 非香港財務報告準則計量」。

我們擬於本財務資料一節為讀者提供有助於了解我們經營業績的資料，包括管理層用於評估本公司表現的指標。在本節中，我們將討論以下表現及財務指標：大客戶數量、大客戶留存率、收入、銷售成本、毛利／（毛損）及毛利／（毛損）率、研發開支、行政開支、銷售及營銷開支、金融資產及合約資產的減值虧損淨額、其他營運（開支）／收入淨額、其他虧損淨額、優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動、年內利潤、經調整營運（虧損）／利潤（非香港財務報告準則計量）、經調整虧損淨額（非香港財務報告準則計量）、營運虧損率、經調整營運（虧損）／利潤率（非香港財務報告準則計量）、流動比率及資本負債比率。

呈列基準

歷史財務資料乃根據香港會計師公會頒佈的香港財務報告準則（「香港財務報告準則」）、香港會計準則（「香港會計準則」）及詮釋以及香港公認的會計原則編製。

財務資料

歷史財務資料乃使用歷史成本法編製，惟按公允價值計入損益（「按公允價值計入損益」）的金融工具、指定為按公允價值計入其他全面收益（「按公允價值計入其他全面收益」）的股本投資、其他負債以及優先股、認股權證及可轉換票據乃按公允價值計量。

編製符合香港財務報告準則的財務報表需要使用若干關鍵會計估計。涉及較高判斷或複雜程度的領域，或假設及估計對歷史財務資料具有重要意義的領域，於本文件附錄一會計師報告附註3內披露。

影響我們經營業績的主要因素

我們的經營業績受影響中國人工智能行業及企業級數據智能應用軟件行業的一般因素所影響，包括中國整體經濟增長及人均可支配收入水平的變化、企業對業務營運數字化的需求、影響企業營銷及營運發展的通用人工智能及物聯網等先進技術的發展速度、與數據智能應用軟件相關的性能及感知價值、勞工成本、以及影響這兩個行業的政府政策、舉措及激勵措施。任何該等因素的不利變化均可能對我們產品及解決方案的需求產生負面影響，並對我們的經營業績產生重大不利影響。

我們的經營業績也受若干公司特定因素的影響，包括我們實現以下各項的能力：

- 我們建立數據生態系統的能力；
- 我們開發創新技術的能力；
- 我們豐富產品組合的能力；
- 我們擴大客戶群及提高交叉銷售的能力；及
- 我們管理成本及提高營運效率的能力。

我們建立數據生態系統的能力

多模態數據的集成及分析支撐我們的技術及產品開發，從而支持我們的業務增長。我們利用多模態數據，包括文本、圖像、語音、視頻、互聯網用戶行為以及來自

財務資料

我們的營銷智能和營運智能業務的傳感器信號，為客戶提供可操作的AI驅動的見解，促進業務成功。我們有能力通過擴大其模式、行業垂直領域和數量來持續建立數據生態系統，對我們業務的可持續發展至關重要。

在營銷智能方面，我們與廣告代理商、媒體平台及其他專業第三方合作，利用(i)社交媒體數據，包括帖子、圖像及視頻；(ii)生物識別數據，包括腦電波信號及眼動追蹤數據；及(iii)互聯網用戶行為數據，包括廣告曝光和點擊，以幫助我們的客戶了解市場趨勢、衡量消費者與廣告的關係、評估廣告效果並優化媒體策略。在營運智能方面，我們與進行線下營運的客戶合作，並分析(i)包括背景音樂在內的音頻數據；(ii)來自傳感器及警報器等設備的物聯網數據；及(iii)溫度及濕度等環境指標，以幫助我們的客戶制定銷售策略、優化庫存、集中管理連鎖店並監控門店表現。請參閱「業務－我們的核心競爭力－關鍵技術－數據隱私」了解我們保護數據隱私及個人信息的努力。

我們進一步建立數據生態系統的能力取決於（其中包括）我們持續保護可商業化的數據源的能力，以及我們堅持中立立場，以確保數據使用、算法的透明度和開放性以及我們與業務合作夥伴的關係。此外，我們擴大數據訪問的能力取決於中國政府機關可能對我們營運所在行業施加的監管要求。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們的服務涉及收集、處理及儲存大量與我們的客戶及業務夥伴相關的資料，並須遵守複雜且不斷演進的隱私權和數據保護相關法律法規。如果我們未能遵守隱私權和數據保護法律法規，則我們的業務、經營業績和財務狀況可能會受到不利影響」。

我們開發創新技術的能力

持續加強先進技術的研發對於我們保持市場領先地位並推動持續的產品開發及創新至關重要。我們的核心技術在於數據智能、企業知識圖譜及數據隱私。作為數據智能應用軟件市場的領導者，我們尋求進一步釋放生成式AI、機器學習等先進技術的力量，以完善我們現有的產品，並將管線產品商業化，如小明助理及insightFlow CMS，並實現業務增長。為此，我們必須挽留及招聘這些領域的研發專家，同時通過在我們的工作流程中部署創新技術來提高研發效率，從而保持收入與成本和開支之間的健康平衡。

財務資料

研發開支是我們營運開支（不包括[編纂]）的最大組成部分。於2022年、2023年、2024年、截至2024年6月30日止六個月及2025年6月30日止六個月，我們產生的研發開支分別為人民幣750.9百萬元、人民幣480.8百萬元、人民幣353.0百萬元、人民幣173.6百萬元及人民幣150.4百萬元。研發開支分別佔相應期間總收入的59.2%、32.9%、25.6%、30.7%及23.4%。僱員福利開支主要指我們支付予研發人員的薪酬，是我們整體研發開支的主要部分。我們期望通過招聘數據科學和人工智能方面的專家以及具有深厚行業知識和應用場景經驗的專家，來繼續加強我們的人才儲備，以實現多模態大模型與我們核心業務營運的更深層次融合。

同時，我們已部署大模型及生成式AI產品，顯著提高了我們的研發效率。通過小明助理等工具，複雜程度較低的編碼任務可由大模型來處理，而過往需要手動操作。此外，我們新開發的產品配備了增強的數據能力，確保其功能並吸引我們的客戶。這種注重研發效率的方法使我們能夠將研發資源集中於更複雜及高價值的任務。展望未來，我們期望繼續提升我們的技術實力，並培養創新文化，以創造解決方案，滿足客戶不斷變化的數字化需求。

我們豐富產品組合及最大限度地提高盈利潛力的能力

我們的整體經營業績取決於我們向客戶提供的產品組合，以滿足彼等不斷變化的需求，並為我們帶來多元化的收入來源。我們主要提供媒體支出優化服務、社交媒體管理服務及用戶增長服務獲得營銷智能的收入。我們主要向智能門店營運系統的線下門店提供服務獲得營運智能的收入，該系統旨在推動線下門店在客戶參與（如會話智能解決方案）、僱員管理、供應鏈管理和設備管理方面的數字化。

於往績記錄期間，我們於2022年、2023年、2024年以及截至2024年6月30日止六個月及截至2025年6月30日止六個月的毛利分別為人民幣675.7百萬元、人民幣732.6百萬元、人民幣712.7百萬元、人民幣286.1百萬元及人民幣360.1百萬元。我們的毛利率分別為53.2%、50.1%、51.6%、50.6%及55.9%。毛利率由2022年的53.2%下降至2023年的50.1%，乃營運智能業務迅速擴張的自然結果，而營運智能業務的利潤率通常低於營銷智能業務。毛利率由2023年的50.1%輕微上升至2024年的51.6%，主要由於產品標準化程度提升。我們相信，多元化的產品組合可提升客戶將線上及線下業務場景數字

財務資料

化的能力，長遠而言有利於我們的業務彈性及可持續發展。毛利率由截至2024年6月30日止六個月的50.6%上升至截至2025年6月30日止六個月的55.9%，驅動因素為收入增長以及透過實施AI工具減少了僱員福利開支。

我們不斷擴大和升級產品組合。例如，我們於2023年推出了小明助理，這是一款生成式AI產品，可無縫集成我們的各種業務營運，提高整個企業或機構的效率和決策能力。通過擴展其功能並適應更廣泛的行業特定應用，我們預計小明助理將成為尋求將先進的AI和大模型功能集成至其營運中的公司的強大工具，從而為我們創造新的收入來源並獲得更廣泛的市場佔有率。此外，我們開發了AI驅動的社交媒體洞察與內容生成相結合的AIGC產品insightFlow CMS，並利用客戶的關鍵成功因素及熱門網絡熱點，幫助客戶實現從營銷洞察到營銷內容生成的真正閉環能力。有關詳情請參閱「業務－大模型產品－小明助理」及「業務－營銷智能－我們的旗艦產品－秒針系統－秒針系統的關鍵營運和技術指標－我們的創新產品線」。

我們擴大客戶群及提高交叉銷售的能力

我們持續的業務成功取決於龐大且忠誠的客戶群。我們採用自上而下的客戶開發策略，最初針對每個垂直行業的領先市場參與者。儘管培育龐大的優質客戶群具有挑戰性，但由於這些客戶的採購流程更嚴格，對服務質量的要求更高，我們通過長期的承諾及卓越的服務質量贏得了彼等的忠誠度認可。

截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們的大客戶數量分別為72家、77家及79家。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的大客戶數量分別為66家及77家。截至2025年6月30日，我們的客戶組合包括[135]家《財富》500強公司。按大客戶總數計，我們的大客戶留存率由2022年的91.7%增加至2023年的93.1%，並由2023年的93.1%下降至2024年的87.0%。截至2024年及2025年6月30日止六個月，留存率分別為84.4%及89.9%。我們還展示了強大的交叉銷售能力，超過88%的大客戶於2022年至2024年各年購買多種產品。

我們能否維持並進一步擴大我們龐大且忠誠的客戶群取決於一系列因素，包括（其中包括）我們以具有競爭力的價格提供更多產品和解決方案以滿足客戶需求的能力、我們的技術實力以及我們的銷售和營銷工作的有效性。我們預期將繼續提供優質的產品及解決方案，並推出新產品以滿足客戶的新興需求，以確保客戶滿意度及忠誠度。

財務資料

我們管理成本及提高營運效率的能力

我們管理成本及提高營運效率的能力對於我們業務的成功至關重要。我們的銷售成本主要包括(i)僱員福利開支及(ii)軟件及硬件成本。我們持續管理銷售成本的能力取決於若干因素，包括優化我們的員工隊伍、與供應商磋商有利的條款以及隨著我們的增長利用規模經濟。

我們的營運開支包括研發開支、行政開支以及銷售及營銷開支，其中研發開支構成最重要的組成部分。於往績記錄期間，我們積極提升研發效率，以優化研發開支。我們採取的措施包括減少對正在逐步退出的業務的研發投入（包括行業解決方案和其他業務計劃）以及部署大模型和通用助理產品，加快了編碼和產品開發進度，顯著提高了我們的研發效率。我們計劃繼續利用我們的數據能力和部署先進技術，以提高營運效率。

關鍵會計政策及估計

我們的若干會計政策要求我們應用有關會計項目的估計及假設以及複雜判斷。該等估計及相關假設乃根據過往經驗及其他因素作出，我們認為在當時情況下屬合理，是我們對從其他來源無法明顯判斷的事項作出判斷的基礎。審閱財務業績時，閣下須考慮：(a)我們選擇的關鍵會計政策；(b)影響該等政策應用的判斷及其他不確定性；及(c)對條件與假設變動的報告結果敏感度。釐定該等項目需管理層基於日後期間可能變化的資料及財務數據作出判斷，因此實際結果可能不同於該等估計。

下文討論我們認為在編製財務報表時使用的對我們至關重要或涉及最重大估計、假設及判斷的會計政策。對了解我們的財務狀況及經營業績屬重要的其他重大會計政策資料、估計、假設及判斷的詳情，載於本文件附錄一會計師報告附註2.3及附註3。

財務資料

重大會計政策

收入確認

來自客戶合約的收入

來自客戶合約的收入於貨品或服務的控制權轉移予客戶時，按反映本集團預期就交換該等貨品或服務有權收取的代價金額確認。

當合約代價包括可變金額，則代價金額估計為本集團就向客戶轉移貨品或服務而有權換取的金額。可變代價於合約開始時估計並受到限制，直至與可變代價相關的不確定性其後獲得解決時，已確認的累計收入金額很可能不會出現重大收入撥回為止。

當合約包含就向客戶轉移貨品或服務為客戶提供超過一年的重大融資利益的融資部分，則收入按應收款項的現值計量，並使用本集團與客戶於合約開始時進行的單獨融資交易所反映的貼現率貼現。倘合約中包含為本集團提供超過一年的重大融資利益的融資部分，則合約項下已確認收入包括根據實際利率法於合約負債中計算的利息開支。對於客戶付款與轉讓已承諾的貨品或服務之間期限為一年或以下的合約，則採用香港財務報告準則第15號的可行權宜方法，不會因重大融資部分的影響調整交易價格。

營銷智能服務

本集團為客戶提供營銷智能服務，其使用我們的營銷智能應用軟件即時監控廣告流量及計量多個渠道的廣告數據。客戶同時獲得及享用本集團提供營銷智能服務帶來的利益。收入隨著服務的提供而在一段時間內確認。

此外，本集團亦為客戶提供營銷智能服務。收入於向客戶提供服務並獲客戶驗收時於某個時間點確認。

期內購買的服務數量超過合約規定的閾值後，可能會向若干客戶提供追溯性的批量返利。相關返利確認為金融負債。為估計預期未來返利的可變代價，對於具有單個批量閾值的合約乃使用最可能金額法，而具有多個批量閾值的合約則使用預期價值法。所選擇能夠最好預測可變代價金額的方法主要取決於合約所含批量閾值的數目。

財務資料

關於約束可變代價估計的規定適用並就預期未來返利確認退款責任。於2022年、2023年及2024年，應計返利金額分別為人民幣9.0百萬元、人民幣7.8百萬元及人民幣8.4百萬元，相應的年末結餘分別為人民幣28.0百萬元、人民幣33.4百萬元及人民幣29.0百萬元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，應計返利金額分別為人民幣3.4百萬元及人民幣3.8百萬元，相應的期末結餘分別為人民幣32.6百萬元及人民幣27.6百萬元。

營運智能服務

本集團為客戶提供智能門店營運系統及定制智能營運解決方案。收入於服務提供予客戶並獲客戶接受時確認。

此外，本集團向客戶提供維護服務、訂閱服務及租賃服務，客戶同時獲得及使用當中利益。收入於提供服務時隨時間確認。

行業解決方案

本集團為金融、製造業及軌道交通等行業的客戶提供量身定制的AI解決方案。收入於向客戶提供服務並獲客戶接受時於某個時間點確認。

2022年下半年，我們決定逐步退出行業解決方案業務。收入就先前簽署但仍在履行的合約確認。

以股份為基礎的付款

我們設有購股權計劃。本集團的僱員（包括董事）透過以股份為基礎的付款形式收取薪酬，據此，僱員會提供服務以換取權益工具（「以權益結算的交易」）。與僱員進行的以權益結算的交易成本乃參照於授出日期的公允價值計量。公允價值由外聘估值師使用二項式模型釐定，進一步詳情載於本文件附錄一所載會計師報告附註35。

以權益結算的交易成本，連同權益相應增加部分，於表現及／或服務條件達成期間內在僱員福利開支中確認。於各報告期末直至歸屬日確認的以權益結算的交易的

財務資料

累計開支，反映歸屬期已到期部分及本集團對將最終歸屬的權益工具數目的最佳估計。期內於損益表扣除或計入的金額指於該期間期初及期末確認的累計開支變動。

釐定獎勵獲授當日的公允價值時並不考慮服務及非市場表現條件，惟在有可能符合條件的情況下，則評估為本集團對將最終歸屬的權益工具數目的最佳估計的一部分。市場表現條件反映於獎勵獲授當日的公允價值。獎勵附帶的任何其他條件（但不帶有相關的服務要求）視作非歸屬條件。除非有另外的服務及／或表現條件，否則非歸屬條件反映於獎勵的公允價值，並導致獎勵即時支銷。

因非市場表現及／或服務條件未能達成而最終並無歸屬的獎勵不會確認為開支。倘獎勵包括市場或非歸屬條件，無論市場或非歸屬條件是否達成，交易均會被視為已歸屬，前提是所有其他表現及／或服務條件須已達成。

當以權益結算的獎勵條款作出修訂，如符合初始獎勵條款，則至少按照條款未被修訂的情況確認開支。此外，倘任何修訂會導致以股份為基礎的付款的公允價值總額增加，或於修訂當日計量時對僱員有利，則會確認開支。

倘以權益結算的獎勵被註銷，會被視作已於註銷當日歸屬，任何未就獎勵確認的開支會即時確認。這包括在本集團或僱員控制範圍內的非歸屬條件未獲達成的任何獎勵。然而，倘新獎勵取代已註銷獎勵，並於授予當日被指定為替代獎勵，則已註銷及新獎勵會如前段所述被視為對初始獎勵的修訂。

尚未行使購股權的攤薄影響於計算每股盈利時反映為額外股份攤薄。

業務合併及商譽

業務合併採用收購法入賬。所轉讓的代價按收購日期的公允價值計量，而公允價值乃指本集團所轉讓資產於收購日期的公允價值、本集團對被收購方前擁有人所承擔的負債及本集團所發行的股權以換取被收購方控制權的總和。就各業務合併而言，本

財務資料

集團選擇是否按公允價值或按比例分佔被收購方可識別資產淨值的部分計量於被收購方的非控股權益。所有其他部分非控股權益按公允價值計量。收購相關成本於產生時支銷。

當所收購的一組活動及資產包括一項資源投入及一項實質過程，而兩者對創造產出的能力有重大貢獻，本集團釐定其已收購一項業務。

當本集團收購業務時，其根據合約條款、經濟情況及於收購日期的相關條件評估金融資產及所承擔的負債以作出適當的分類及指定。這包括將被收購方主合約中的嵌入式衍生工具進行分離。倘業務合併分階段完成，以往持有的股權按收購日期的公允價值重新計量，因而產生的任何損益於損益中確認。

收購方將轉讓的任何或然代價按收購日期的公允價值確認。分類為資產或負債的或然代價按公允價值計量，而其公允價值變動於損益內確認。分類為權益的或然代價不予重新計量，而後續結算於權益內入賬。

商譽初步按成本計量，而成本乃指所轉讓代價、就非控股權益確認的金額及本集團以往持有被收購方的股權的任何公允價值的總和超出所收購可識別資產及所承擔負債的差額。倘此代價與其他項目的總和低於所收購資產淨值的公允價值，則經重新評估後的差額於損益確認為議價購買收益。

於初步確認後，商譽按成本減任何累計減值虧損計量。商譽每年或倘發生事件或事況變化顯示賬面值可能減值時更頻密地測試減值。本集團截至12月31日進行其年度商譽減值測試。為進行減值測試，於業務合併中購入的商譽自收購日期起分配至本集團預期從合併的協同效益中獲益的各項現金產生單位或現金產生單位組別，而不論本集團其他資產或負債是否撥入該等單位或單位組別。

減值乃藉評估與商譽有關的現金產生單位（現金產生單位組別）的可收回金額而釐定。倘現金產生單位（現金產生單位組別）的可收回金額少於賬面值，則確認減值虧損。就商譽確認的減值虧損於下一期間不作撥回。

財務資料

倘商譽被分配至某現金產生單位（或現金產生單位組別），而該單位內的部分業務被出售，與被出售業務有關的商譽將於釐定出售收益或虧損時計入該業務賬面值。在此情況下被出售的商譽按被出售業務的相對價值及保留的現金產生單位部分計量。

關鍵會計估計

優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值

優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值採用估值技術釐定，並設定貼現率、無風險利率貼現、缺乏市場流通性貼現及波幅等假設。本集團採用貼現現金流量法釐定其權益總值，然後採用基於期權定價模式的權益分配，以釐定優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值。本集團將優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值分類為第三層級。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，優先股、認股權證及可轉換票據的賬面值分別為人民幣7,561.9百萬元、人民幣7,314.1百萬元、人民幣7,816.4百萬元及人民幣7,991.3百萬元。進一步詳情載於附錄一會計師報告附註32。

商譽減值

我們至少每年一次確定商譽是否出現減值。進行確定必須評估獲分配該商譽的現金產生單位的使用價值。評估使用價值時，我們必須估計現金產生單位所產生的預期未來現金流量，並須選擇適合的貼現率以計算該等現金流量的現值。於2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，商譽之賬面值分別為人民幣754.8百萬元、人民幣754.8百萬元、人民幣754.8百萬元及人民幣754.8百萬元。進一步詳情載於附錄一會計師報告附註15。

非金融資產（商譽除外）的減值

我們於各報告期末評估所有非金融資產（包括使用權資產）是否存在任何減值跡象。當有跡象顯示賬面值可能無法收回時，我們會對非金融資產進行減值測試。當資產或現金產生單位的賬面值超過其可收回金額（即公允價值減處置成本與使用價值兩者中的較高者）時，即出現減值。對於若干非金融資產（包括於合營企業及聯營公司的投資），可收回金額採用公允價值減處置成本法釐定。公允價值減處置成本乃根據類似資產公平交易中具約束力的銷售交易的可用數據或可觀察的市場價格減處置資產的增量成本計算。對於若干非金融資產（包括物業及設備、使用權資產、其他無形資產以及於合營企業及聯營公司的投資），由於其本身不能獨立產生現金流入，因此已作為現金

財務資料

產生單位的一部分進行測試，其可收回金額採用使用價值法確定。在進行使用價值計算時，我們估計該資產或現金產生單位的預期未來現金流量，並選擇適當的貼現率計算該等現金流量的現值。非金融資產的賬面值分別於附錄一會計師報告附註13、14、16、18及19披露。

於合營企業及聯營公司的投資減值詳情載於附錄一會計師報告附註18及19。本集團管理層基於使用價值釐定其他非金融資產（包括物業及設備、使用權資產及其他無形資產）的可收回金額，方法是使用關鍵假設（包括預測毛利率、增長率及貼現率）估算未來除稅前現金流量。減值測試中使用的預測毛利率乃根據緊接預算年度前一年實現的毛利率釐定，該毛利率因預期效率提升及預期市場發展而增加。涵蓋預測期的增長率由管理層參考過往表現以及對未來業務計劃及市場發展的預期而釐定，而預測期後的增長率則基於相關現金產生單位所在國家的長期通脹率而釐定。貼現率反映與相關單位有關的特定風險。根據評估結果，本集團管理層認為，於各往績記錄期間末，該等其他非金融資產的賬面值並未超過其可收回金額，因此無需就該等非金融資產計提減值撥備，惟於2022年決定逐步淘汰行業解決方案服務業務，導致行業解決方案服務現金產生單位的無形資產賬面值超過其可收回金額，因而就無形資產錄得減值虧損人民幣39.2百萬元。

COVID-19對營運及財務表現的影響

COVID-19疫情及其持續影響已影響我們的營運及財務表現。於疫情期間，我們的銷售及營銷工作暫時中止。我們的業務（主要是營銷智能業務）受到消費者信心下降及企業減少營銷活動開支的負面影響，而這主要是因為COVID-19疫情期間充滿挑戰的宏觀經濟環境及其於2022年至2023年的持續影響。

我們已採取多項措施以減輕COVID-19的影響，包括(1)開發更具成本效益或標準化產品和解決方案，如營銷智能下為精準廣告規模投放的實時API (RTA)及營運智能下大型連鎖餐廳的特許經營管理，(2)採用日益圍繞中小型企業客戶的營銷策略，同時向大客戶提供優質服務，及(3)實施更嚴格的成本控制。此外，我們於2022年5月30日取

財務資料

得明勝品智的控制權，深化了餐飲行業的AI產品與解決方案整合。因此，我們擴大了營運智能業務的產品組合。我們的營運智能收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣363.1百萬元增長63.8%至截至2023年12月31日止年度的人民幣594.7百萬元。

儘管2022年至2023年COVID-19對我們的營銷智能業務產生負面影響，但我們的業務仍保持彈性。我們的總收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣1,269.3百萬元增長15.2%至截至2023年12月31日止年度的人民幣1,462.0百萬元，主要由於營運智能收入增加。我們認為於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，COVID-19疫情對本公司業務運營及財務表現的整體影響均屬輕微。隨著COVID-19疫情的消退，我們預計不會對我們的業務及財務表現產生進一步的不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們面臨與自然災害、流行病及其他疫癘爆發有關的風險，可能造成我們營運嚴重中斷」。

經營業績的主要組成部分

下表載列我們於所示期間的綜合經營業績概要，以絕對金額及佔我們總收入的百分比列示。該資料應與本文件其他章節所載的綜合財務報表及相關附註一併閱讀。任何特定期間的經營業績未必代表我們的未來趨勢。

	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	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比數據除外)						(未經審計)			
收入	1,269,265	100.0	1,461,973	100.0	1,381,382	100.0	565,091	100.0	643,782	100.0
銷售成本	(593,526)	(46.8)	(729,331)	(49.9)	(668,688)	(48.4)	(278,978)	(49.4)	(283,677)	(44.1)
毛利	675,739	53.2	732,642	50.1	712,694	51.6	286,113	50.6	360,105	55.9
研發開支	(750,923)	(59.2)	(480,755)	(32.9)	(353,047)	(25.6)	(173,579)	(30.7)	(150,447)	(23.4)
行政開支	(579,931)	(45.7)	(316,315)	(21.6)	(362,263)	(26.2)	(139,860)	(24.7)	(117,633)	(18.3)
銷售及營銷開支	(281,548)	(22.2)	(144,669)	(9.9)	(127,299)	(9.2)	(63,010)	(11.2)	(74,248)	(11.5)
金融資產及合約資產的										
減值虧損淨額	(26,547)	(2.1)	(16,546)	(1.1)	(24,342)	(1.8)	(10,445)	(1.8)	(17,425)	(2.7)
其他營運(開支)/收入										
淨額	(45,723)	(3.6)	14,724	1.0	21,910	1.6	16,259	2.9	5,786	0.9

財務資料

	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	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比數據除外)						(未經審計)			
營運(虧損)/利潤.....	(1,008,933)	(79.5)	(210,919)	(14.4)	(132,347)	(9.6)	(84,522)	(15.0)	6,138	1.0
融資成本.....	(34,624)	(2.7)	(33,251)	(2.3)	(11,703)	(0.8)	(6,954)	(1.2)	(4,071)	(0.6)
其他(虧損)/收入淨額.....	(144,501)	(11.4)	(19,703)	(1.3)	(34,349)	(2.5)	2,187	0.4	3,002	0.5
分佔合營企業										
(虧損)/利潤.....	(3,666)	(0.3)	245	0.02	384	0.03	10	0.002	(140)	(0.02)
分佔聯營公司虧損.....	(1,617)	(0.1)	(1,501)	(0.1)	(104)	(0.01)	(48)	(0.01)	-	-
優先股、認股權證及可轉換										
票據的公允價值變動.....	2,815,405	221.8	585,497	40.0	185,989	13.5	(8,204)	(1.5)	(208,029)	(32.3)
除稅前利潤/(虧損).....	1,622,064	127.8	320,368	21.9	7,870	0.6	(97,531)	(17.3)	(203,100)	(31.5)
所得稅抵免/(開支).....	15,580	1.2	(1,956)	(0.1)	79	0.01	(1,131)	(0.2)	(802)	(0.1)
年/期內利潤/(虧損).....	1,637,644	129.0	318,412	21.8	7,949	0.6	(98,662)	(17.5)	(203,902)	(31.7)

非香港財務報告準則計量

為補充我們根據香港財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦採用並非香港財務報告準則所規定或據此呈列的經調整營運(虧損)/利潤(非香港財務報告準則計量)及經調整虧損淨額(非香港財務報告準則計量)作為額外財務計量指標。我們認為，此等非香港財務報告準則計量有利於通過去除項目的潛在影響，來比較不同期間及不同公司間的經營表現。我們認為此等計量指標能為[編纂]及其他人士提供有用信息，使其以與有助於管理層相同的方式了解並評估我們的綜合經營業績。然而，我們所呈列的經調整營運(虧損)/利潤(非香港財務報告準則計量)及經調整虧損淨額(非香港財務報告準則計量)未必可與其他公司所呈列類似名義的計量指標相比。此等非香港財務報告準則計量用作分析工具存在局限性，閣下不應將其視為獨立於或可替代我們根據香港財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

我們將經調整營運(虧損)/利潤(非香港財務報告準則計量)定義為經加回以股份為基礎的付款開支及[編纂]相關開支調整的年/期內營運(虧損)/利潤。我們將經調整(虧損)/利潤淨額(非香港財務報告準則計量)界定為經加回以股份為基礎的付款開支、[編纂]相關開支以及優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動調整的年/期內利潤/(虧損)淨額。

財務資料

下表分別載列截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年6月30日止六個月我們的經調整營運（虧損）／利潤（非香港財務報告準則計量）及經調整（虧損）／利潤淨額（非香港財務報告準則計量）與根據香港財務報告準則編製的最接近計量指標（即年／期內營運（虧損）／利潤及年／期內利潤／（虧損）淨額）的對賬。

	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
	(人民幣千元)				
營運（虧損）／利潤的對賬					
年／期內營運（虧損）／利潤.....	(1,008,933)	(210,919)	(132,347)	(84,522)	6,138
加：					
以股份為基礎的付款開支 ⁽¹⁾	71,545	85,813	106,577	39,946	10,001
[編纂].....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整營運（虧損）／利潤（非香港					
財務報告準則計量）.....	<u>(929,868)</u>	<u>(117,953)</u>	<u>580</u>	<u>(42,484)</u>	<u>26,884</u>
	(人民幣千元)				
	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
	(人民幣千元)				
利潤／（虧損）淨額對賬					
年／期內利潤／（虧損）淨額.....	1,637,644	318,412	7,949	(98,662)	(203,902)
加：					
以股份為基礎的付款開支 ⁽¹⁾	71,545	85,813	106,577	39,946	10,001
[編纂].....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
優先股、認股權證及可轉換票據的					
公允價值變動 ⁽³⁾	<u>(2,815,405)</u>	<u>(585,497)</u>	<u>(185,989)</u>	<u>8,204</u>	<u>208,029</u>
經調整（虧損）／利潤淨額（非香港					
財務報告準則計量）.....	<u>(1,098,696)</u>	<u>(174,119)</u>	<u>(45,113)</u>	<u>(48,420)</u>	<u>24,873</u>

財務資料

附註：

- (1) 以股份為基礎的付款開支主要指僱員以股本工具形式履行服務的代價，預計不會產生未來現金付款，因此屬於非現金性質。
- (2) [編纂]
- (3) 優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動主要產生自有關融資活動（屬非現金性質）的優先股、認股權證及可轉換票據公允價值變動。相關認股權證及可轉換票據已轉換為優先股，而所有優先股將於上市後轉換為股本。

收入

於往績記錄期間，我們的收入來自營銷智能、營運智能及行業解決方案。下表載列我們於所示期間按業務線劃分的收入明細，以絕對金額及佔總收入的百分比列示。

	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	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比數據除外)						(未經審計)			
收入										
營銷智能.....	803,426	63.3	752,725	51.5	730,853	52.9	322,701	57.1	354,154	55.0
營運智能.....	363,098	28.6	594,657	40.7	522,813	37.9	229,960	40.7	268,521	41.7
行業解決方案.....	102,741	8.1	114,591	7.8	127,716	9.2	12,430	2.2	21,107	3.3
總計	<u>1,269,265</u>	<u>100.0</u>	<u>1,461,973</u>	<u>100.0</u>	<u>1,381,382</u>	<u>100.0</u>	<u>565,091</u>	<u>100.0</u>	<u>643,782</u>	<u>100.0</u>

營銷智能

我們自營銷智能產生的收入主要來自提供媒體支出優化服務、社交媒體管理服務及用戶增長服務。

自2022年至2024年，我們來自營銷智能的收入分別佔總收入的63.3%、51.5%及52.9%。2022年至2023年，營銷智能收入佔總收入比例下降，是因為營運智能業務的快速擴展；2023年至2024年，營銷智能收入佔總收入比例基本保持穩定。截至2024年6月30日止六個月及截至2025年6月30日止六個月，我們營銷智能的收入佔總收入比例由57.1%減少至55.0%，主要由於截至2025年6月30日止六個月，若干合同金額較大的

財務資料

行業解決方案項目完成，行業解決方案於總收入中的佔比提升1.1%；而隨著截至2025年6月30日止六個月內會話智能產品收入的快速增長，營運智能於總收入中的佔比亦提升1%。

下表載列我們於所示期間按產品劃分的營銷智能業務收入明細：

	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	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比數據除外)						(未經審計)			
秒針系統										
媒體支出優化軟件	386,402	48.1	383,927	51.0	384,725	52.7	168,346	52.2	180,516	51.0
社交媒體管理軟件	233,868	29.1	229,170	30.5	199,387	27.3	84,473	26.2	101,306	28.6
用戶增長軟件	98,997	12.3	59,550	7.9	72,520	9.9	32,210	10.0	34,201	9.7
小計	719,267	89.5	672,647	89.4	656,632	89.9	285,029	88.3	316,023	89.2
私域工具	37,958	4.7	46,266	6.1	47,072	6.4	23,699	7.3	25,533	7.2
金數據	46,201	5.8	33,812	4.5	27,149	3.7	13,973	4.3	12,598	3.6
總計	803,426	100.0	752,725	100.0	730,853	100.0	322,701	100.0	354,154	100.0

秒針系統產生的收入由2022年的人民幣719.3百萬元減少至2023年的人民幣672.6百萬元，主要是由於若干大客戶在用戶增長軟件業務中，私有部署平台的收入減少。此下降反映出我們對在該等高度定制化平台上接受新項目方面採取了更嚴格的篩選標準，該等平台通常相較於我們的其他產品利潤率較低。然而，在中小企業客戶數量顯著增長的推動下，我們的客戶群總數持續增加，儘管該等客戶的每名客戶平均支出低於用戶增長軟件。該減少亦受消費者情緒疲弱及企業減少營銷活動支出影響。詳情請參閱「各年度經營業績比較－截至2023年12月31日止年度與截至2022年12月31日止年度比較－收入－營銷智能」。2023年至2024年，秒針系統產生的收入由人民幣672.6百萬元減少至人民幣656.6百萬元，主要是由於若干大客戶在社交媒體管理軟件業務中，定制化解決方案的收入減少。此下降反映出我們對在該等高度定制化解決方案上接受新項目方面採取了更嚴格的篩選標準，該等解決方案通常相較於我們的其他產品利潤

財務資料

率較低。截至2024年及2025年6月30日止六個月，秒針系統產生的收入由人民幣285.0百萬元增加至人民幣316.0百萬元，我們已將人工智能能力擴展至更廣泛的營銷功能領域－規劃及策略生成到內容製作及執行。通過將AI智能體融入我們的整合服務，我們吸引了更多新客戶，從而帶動收入增長。

於往績記錄期間，我們基於騰訊生態系統的私域工具產生的收入持續增長。收入由2022年的人民幣38.0百萬元增加至2023年的人民幣46.3百萬元，主要由根據價格升級策略取消免費試用政策及實行付費訂閱模式帶動。於2023年及2024年，我們基於騰訊生態系統的私域工具產生的收入分別為人民幣46.3百萬元及人民幣47.1百萬元，保持相對穩定。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們基於騰訊生態系統的私域工具產生的收入分別為人民幣23.7百萬元及人民幣25.5百萬元。增長主要由於用戶數量的增加。

金數據產生的收入由2022年的人民幣46.2百萬元減少至2023年的人民幣33.8百萬元，並進一步減少至截至2024年12月31日止年度的人民幣27.1百萬元，主要由於該期間各行業廣告收入下降所致。截至2025年6月30日止六個月，我們錄得金數據產生的收入為人民幣12.6百萬元，而去年同期為人民幣14.0百萬元。該減少主要由於上述相同原因。

營運智能

我們自營運智能產生的收入主要來自向智能門店營運系統的線下門店提供服務，該系統旨在推動線下門店在客戶參與（如會話智能解決方案）、僱員管理、供應鏈管理和設備管理方面的數字化。

自2022年至2024年，我們來自營運智能的收入分別佔總收入的28.6%、40.7%及37.9%。2022年至2023年我們來自營運智能的收入佔相應年度總收入的百分比有所增加，主要由於該領域的業務快速擴張。2023年至2024年，我們營運智能的收入佔相應年度總收入的百分比略微減少，主要由於在營運智能領域，我們採取了以標準化產品為重點的戰略，於簽訂定制服務合約時更加謹慎，同時積極加強標準化產品的開發及銷售。隨著客戶的業務場景、技術要求和交互環境發生變化，營運智能項下的定制服務旨在滿足客戶不斷變化的需求。隨著時間的推移，當客戶尋求增強或擴展其現有系統時，往往會產生額外的項目範圍。考慮到人工成本、服務複雜性和合理利潤，我們在營運智能項下的定制服務按每個項目一次性收費，但客戶可能會出於上述原因選擇與我們合作多個項目。雖然我們可以通過提供定制服務更好地滿足若干客戶的特定需

財務資料

求，但該等服務可能需要大量資源，而且可擴展性較低。隨著我們不斷擴大和增強標準化產品組合，我們的目標是讓更多的客戶（尤其是那些歷來依賴定制服務的客戶）過渡到該等標準化產品。然而，在這一過渡過程中，客戶可能需要對我們的標準化產品進行內部評估，包括評估其適用性和潛在效益，然後再做出採購決定。總體而言，該標準化產品策略性轉換使標準化產品收入增加，部分抵銷定制服務收入的降幅。如下表所示，2023年至2024年，標準化產品收入佔營運智能總收入的比例由25.4%上升至36.2%，而定制服務收入佔營運智能總收入的比例則由74.6%下降至63.8%。因此，儘管絕對值和佔總收入的比例有所下降，但2024年營運智能業務的收入結構顯示出更均衡的組成。我們相信，標準化產品比例更高將增加毛利率，因為與定制服務相比，標準化產品的生產及交付成本相對較低，從而縮短產品交付週期，使我們能夠有效分配資源進行產品迭代及優化，並令我們滿足更廣泛客戶群的需求。

截至2024年6月30日止六個月及截至2025年6月30日止六個月，我們在營運智能方面的收入分別佔相應六個月期間總收入的40.7%和41.7%。於截至2024年6月30日止六個月至2025年同期，我們在營運智能方面的收入佔同期總收入的百分比有所增加，主要由於會話智能產品的收入增長，此增長主要由產品升級所驅動，該升級有效滿足了客戶對即時數據存取的需求，同時我們的銷售渠道也穩步擴張。

下表分別載列於往績記錄期間營運智能業務項下標準化產品及定制服務的收入、毛利及毛利率貢獻。

	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	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比數據除外)						(未經審計)			
收入										
標準化產品.....	91,472	25.2	150,894	25.4	189,326	36.2	82,918	36.1	113,316	42.2
定制服務.....	271,626	74.8	443,763	74.6	333,487	63.8	147,042	63.9	155,205	57.8
總計	<u>363,098</u>	<u>100.0</u>	<u>594,657</u>	<u>100.0</u>	<u>522,813</u>	<u>100.0</u>	<u>229,960</u>	<u>100.0</u>	<u>268,521</u>	<u>100.0</u>
毛利										
標準化產品.....	28,855	31.5	68,102	45.1	104,686	55.3	40,691	49.1	58,627	51.7
定制服務.....	87,155	32.1	100,330	22.6	74,708	22.4	23,478	16.0	34,860	22.5
總計	<u>116,010</u>	<u>32.0</u>	<u>168,432</u>	<u>28.3</u>	<u>179,394</u>	<u>34.3</u>	<u>64,169</u>	<u>27.9</u>	<u>93,487</u>	<u>34.8</u>

財務資料

隨著我們進一步推行以標準化產品為重點的戰略，於2024年營運智能業務下的標準化產品對營運智能業務收入的貢獻率達到36.2%，分別高於2023年的25.4%和2022年的25.2%。同時，標準化產品的利潤率由2022年的31.5%大幅增至2023年的45.1%，並於2024年進一步增加至55.3%。截至2025年6月30日止六個月，營運智能業務項下具有強化AI能力的標準化產品佔營運智能業務收入的42.2%，高於截至2024年6月30日止六個月的36.1%。標準化產品於相應期間的利潤率由49.1%增至51.7%。與此同時，儘管收入微增5.6%，但定制服務貢獻的收入由截至2024年6月30日止六個月的63.9%下降至截至2025年6月30日止六個月的57.8%。收入增長乃由於確認定制服務項目有所波動。定制服務的毛利與毛利率於截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月有所增長，主要歸因於2024年上半年提供特定高度複雜、客戶專屬解決方案所導致的較低毛利率。

行業解決方案

我們自行業解決方案產生的收入主要來自提供定制化解決方案，使客戶能夠以集中方式管理數據並發現數據中隱藏的模式，從而使彼等能夠做出更明智的決策。履約責任於交付定制化行業解決方案時達成，及通常根據協議作出付款。由於我們決定於2022年下半年逐步淘汰該業務線，來自行業解決方案的收入於往績記錄期間佔總收入的10%以下。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們來自行業解決方案的收入分別佔總收入的8.1%、7.8%、9.2%、2.2%及3.3%。行業解決方案的高度定制化特性及伴隨而來的較低毛利率為我們逐步淘汰此業務線的主要原因。有關決定逐步淘汰行業解決方案的詳情，請參閱「業務－行業解決方案」。

銷售成本

我們的銷售成本主要包括(i)僱員福利開支及(ii)軟件及硬件成本。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們錄得僱員福利開支分別為人民幣258.6百萬元、人民幣349.5百萬元及人民幣266.7百萬元、人民幣131.0百萬元及人民幣106.7百萬元。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們分別錄得軟件成本人民幣18.1百萬元、人民幣9.8百萬元、人民幣21.3百萬元、人民幣5.7百萬元及人民幣9.0百萬元及硬件成本人民幣151.5百萬元、人民幣192.3百萬元、人民幣149.0百萬元、人民幣68.0百萬元及人民幣66.1百萬元。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的銷售成

財務資料

本分別佔總收入的46.8%、49.9%、48.4%、49.4%及44.1%。於2022年至2023年銷售成本佔總收入的百分比增加是我們營運智能業務（通常利潤率低於我們的營銷智能業務）快速擴張的自然結果。自截至2023年12月31日止年度至截至2024年12月31日止年度，銷售成本佔總收入的百分比保持穩定。於截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月，銷售成本佔總收入的百分比有所下降，乃主要由於以下原因。在營銷智能業務方面，我們內部開發的智能體工具獲得更廣泛採用，大幅提高了生產力，同時減少了數據處理和報告交付所需員工人數。在營運智能業務方面，利潤率更高、具備增強AI功能的標準化產品呈現持續增長，與定制解決方案相比，其所需人力投入成本顯著降低。

毛利／（毛損）及毛利／（毛損）率

由於上述原因，於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的毛利分別為人民幣675.7百萬元、人民幣732.6百萬元、人民幣712.7百萬元、人民幣286.1百萬元及人民幣360.1百萬元。同期，我們的毛利率分別為53.2%、50.1%、51.6%、50.6%及55.9%。下表載列我們於所示期間按業務線劃分的毛利／（毛損）及毛利／（毛損）率明細：

	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	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比數據除外)						(未經審計)			
毛利／(毛損)										
營銷智能.....	555,680	69.2	548,193	72.8	535,323	73.2	225,756	70.0	266,468	75.2
營運智能.....	116,010	32.0	168,432	28.3	179,394	34.3	64,169	27.9	93,487	34.8
行業解決方案.....	4,049	3.9	16,017	14.0	(2,023)	(1.6)	(3,812)	(30.7)	150	0.7
總計	<u>675,739</u>	<u>53.2</u>	<u>732,642</u>	<u>50.1</u>	<u>712,694</u>	<u>51.6</u>	<u>286,113</u>	<u>50.6</u>	<u>360,105</u>	<u>55.9</u>

研發開支

我們的研發開支主要包括(i)僱員福利開支；(ii)技術服務費；及(iii)以股份為基礎的付款開支。下表載列我們於所示期間按性質劃分的研發開支明細，以絕對金額及佔研發開支總額的百分比列示：

財務資料

	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	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比數據除外)						(未經審計)			
研發開支										
僱員福利開支.....	494,882	65.9	276,524	57.5	218,983	62.0	101,023	58.2	98,953	65.8
技術服務費.....	137,716	18.3	125,655	26.1	84,958	24.1	41,519	23.9	40,997	27.3
以股份為基礎的										
付款開支.....	3,648	0.5	23,071	4.8	10,485	3.0	11,286	6.5	1,239	0.8
折舊及攤銷.....	43,642	5.8	26,904	5.6	9,699	2.7	8,379	4.8	946	0.6
租賃及物業管理開支.....	52,965	7.1	18,968	3.9	14,966	4.2	7,671	4.4	6,597	4.4
其他.....	18,070	2.4	9,633	2.1	13,956	4.0	3,701	2.1	1,715	1.1
總計.....	<u>750,923</u>	<u>100.0</u>	<u>480,755</u>	<u>100.0</u>	<u>353,047</u>	<u>100.0</u>	<u>173,579</u>	<u>100.0</u>	<u>150,447</u>	<u>100.0</u>

於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，研發開支分別佔總收入的59.2%、32.9%、25.6%、30.7%及23.4%。僱員福利開支是我們整體研發開支的最大組成部分。研發開支率下降是由多重因素共同促成，包括：精簡部分業務、採用人工智能增強型開發工具，以及實施更嚴格的投資審查流程－該流程重點關注投資回報率、市場潛力及商業價值。

於2022年下半年，基於對過往業務表現、財務數據及不斷變化的市場狀況的綜合分析，我們主動決定精簡營運，以優化現金流並確保可持續增長。這包括決定逐步淘汰行業解決方案，並暫停組織智能（一項專注於企業辦公平台及應用程序的業務計劃）的研發投資。放棄行業解決方案的決定是由數個關鍵因素推動。首先，我們選擇集中精力於營銷及營運智能的核心優勢，該等領域具有巨大的增長及創新潛力。隨著我們業務的發展，很明顯行業解決方案並無產生像我們的營銷及營運智能產品那樣的網絡效應。這是因為行業解決方案的客戶與營銷及營運智能業務的客戶的行業不同，導致交叉銷售機會有限。我們可以利用我們於營銷智能方面累積的行業洞察，並投入更多資源，為我們營運智能的智能門店營運系統不斷開發標準化產品。其次，行業解決方案主要服務的客戶與營銷及營運智能服務的客戶不同，其對該等服務並無表現出一致或持續的需求，這限制了業務部門的可擴展性。此外，行業解決方案的毛利率低於營銷及營運智能。考慮到客戶需求、增長潛力及盈利能力，我們決定於2022年下半年逐步淘汰行業解決方案業務，並重新專注於需求更強勁、盈利能力更高、增長前景更好的營銷及營運智能。

財務資料

暫停對組織智能的研發投資的決定主要是基於對預期業務前景的資源分配策略評估。開發組織智能所需的研發投資巨大。鑒於2022年嚴峻的宏觀經濟形勢及COVID-19的影響，企業預算受到限制，進一步限制了我們投資該業務計劃的能力。儘管我們對組織智能抱有很高的期望，但我們當時對投資回報率進行徹底評估。基於此項評估，我們認為調整業務策略並將資源優先用於營銷智能及營運智能是明智之舉（是因為其回報潛力及市場需求更佳）。我們在組織智能投入期間累積的數據智能、知識圖譜等基礎技術，可以並且已經運用到我們主要的營銷智能及營運智能業務線中。

該等兩項業務計劃的逐步淘汰減少了相關的研發人員，從而降低了2022年及2023年的研發開支。於往績記錄期間，組織智能業務並無貢獻我們的收入。自截至2023年12月31日止年度至截至2024年12月31日止年度及自截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月，僱員福利開支中的研發開支減少主要是由於我們部署了通用助理產品（如小明助理），該等產品加快了編碼和產品開發進度，並顯著提高了我們的研發效率，以及優化我們在研發資源分配過程中對投資回報的優先順序。具體而言，我們使用大模型來顯著提高研發效率，這些模型可以處理複雜程度較低的編碼任務，而過往則需要手動操作。此外，我們開發的產品配備了增強的基礎數據功能，確保研發開支的減少對總收入的影響最小。例如，人工智能編程功能提高每位工程師的日代碼產出，並通過自動糾錯提高代碼品質。同樣，人工智能測試功能減少對人工測試的需求，智能自動化操作平台的實施實現了日常維護任務的自動化。因此，我們得以減少基礎技術開發人員和基礎測試工程師的人數。該等兩項業務計劃的逐步淘汰及AI工具的廣泛應用釋放了研發能力，使我們能夠增強核心研發能力，將資源集中用於開發高價值的創新產品，如insightFlow CMS和Adeff，這些產品越來越多地利用先進的人工智能和數據能力。除該等措施外，我們亦已採取更嚴格的方法評估研發項目並管理預算。每個項目必須在初始評估階段展示可行的商業模式及高潛力財務回報，並在整個開發過程中持續監控預算，以確保項目符合已批准的計劃。技術服務費於往績記錄期間減少，主要由於上述相同原因。

財務資料

除研發開支的絕對值下降外，2022年至2023年及自截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月研發開支佔總收入的百分比整體下降也是由於同期總收入的絕對值上升所致。儘管絕對值整體下降，但我們的研發開支仍為總營運開支（不包括[編纂]）的最大組成部分，顯示我們對研發活動的重視。

我們預期研發開支佔總營運開支的百分比將保持穩定。

行政開支

我們的行政開支主要包括(i)僱員福利開支；(ii)以股份為基礎的付款開支；及(iii)專業服務及其他諮詢費。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們錄得的行政開支分別為人民幣579.9百萬元、人民幣316.3百萬元、人民幣362.3百萬元、人民幣139.9百萬元及人民幣117.6百萬元。下表載列我們於所示期間按性質劃分的行政開支明細，以絕對金額及佔行政開支總額的百分比列示：

	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	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比數據除外)						(未經審計)			
行政開支										
僱員福利開支.....	352,954	60.9	163,764	51.8	157,499	43.5	76,821	54.9	64,818	55.1
以股份為基礎的										
付款開支.....	66,295	11.4	47,938	15.2	88,158	24.3	20,978	15.0	8,305	7.1
專業服務及其他										
諮詢費.....	33,363	5.8	38,437	12.2	36,511	10.1	14,540	10.4	10,366	8.8
折舊及攤銷.....	78,865	13.6	21,752	6.9	22,480	6.2	11,753	8.4	7,410	6.3
[編纂].....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
租賃及物業管理開支.	13,007	2.2	5,092	1.6	5,378	1.5	2,812	2.0	2,476	2.1
其他.....	27,927	4.8	32,179	10.0	25,887	7.1	10,864	7.8	13,513	11.5
總計.....	<u>579,931</u>	<u>100.0</u>	<u>316,315</u>	<u>100.0</u>	<u>362,263</u>	<u>100.0</u>	<u>139,860</u>	<u>100.0</u>	<u>117,633</u>	<u>100.0</u>

財務資料

於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的行政開支分別佔總收入的45.7%、21.6%、26.2%、24.7%及18.3%。於往績記錄期間，僱員福利開支為我們行政開支的最大組成部分。自2022年至2023年，該等開支由人民幣353.0百萬元減少至人民幣163.8百萬元，主要由於我們於2023年在優化人力資源方面採取了更加審慎的方法，導致遣散開支減少。自2023年至2024年，行政開支增加主要是由於與2024年已歸屬購股權數量更多有關的以股份為基礎的付款開支增加。自截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月，行政開支下降主要由於僱員福利開支及以股份為基礎的付款開支減少。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支主要包括與我們的銷售及營銷活動有關的僱員福利開支及營銷及廣告開支。下表載列所示期間我們按性質劃分的銷售及營銷開支的明細，以絕對金額及佔銷售及營銷開支總額的百分比列示：

	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	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比數據除外)						(未經審計)			
銷售及營銷開支										
僱員福利開支.....	171,797	61.0	86,338	59.6	76,130	59.8	36,612	58.1	50,666	68.2
營銷及廣告開支.....	76,368	27.1	39,661	27.4	37,238	29.3	18,116	28.8	17,573	23.7
以股份為基礎的										
付款開支.....	792	0.3	4,270	3.0	2,175	1.7	1,796	2.9	427	0.6
租賃及物業管理開支....	14,324	5.1	4,459	3.1	2,930	2.3	2,172	3.4	1,921	2.6
其他.....	18,267	6.5	9,941	6.9	8,826	6.9	4,314	6.8	3,661	4.9
總計.....	281,548	100.0	144,669	100.0	127,299	100.0	63,010	100.0	74,248	100.0

於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的銷售及營銷開支分別佔總收入的22.2%、9.9%、9.2%、11.2%及11.5%。於2022年至2023年銷售及營銷開支佔總收入的百分比下降，主要由於我們調整組織架構，導致與銷售及營銷相關的僱員福利開支減少。自2023年至2024年，銷售及營銷開支佔總收入的百分比減少，主要由於我們於2024年進行嚴格的成本控制。自截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月，銷售及營銷開支佔總收入的百分比維持穩定。

財務資料

金融資產及合約資產的減值虧損淨額

減值虧損自貿易應收款項、其他應收款項及合約資產中確認。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們錄得金融資產及合約資產的減值虧損淨額分別為人民幣26.5百萬元、人民幣16.5百萬元、人民幣24.3百萬元、人民幣10.4百萬元及人民幣17.4百萬元。2022年至2024年金融資產及合約資產的減值虧損波動主要是由於行業解決方案業務的金融資產減值虧損變動所致。有關行業解決方案的應收賬款收回受限於各客戶複雜流程和預算限制，因此每年收回情況會有較大波動，導致此業務線的金融資產及合約資產減值虧損波動。除上述原因外，截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月的減值虧損增加亦是由於我們的收入增長導致貿易應收款項增加所致。

其他營運（開支）／收入淨額

其他營運（開支）／收入淨額主要包括(i)其他無形資產的減值虧損；(ii)處置物業及設備虧損；及(iii)政府補助。下表載列所示期間按性質劃分的其他營運（開支）／收入淨額的明細，以絕對金額及佔其他營運（開支）／收入淨額的百分比列示：

	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	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比數據除外)						(未經審計)			
其他營運（開支）／										
收入淨額										
其他無形資產的										
減值虧損.....	(39,240)	85.8	-	-	-	-	-	-	-	-
處置物業及設備										
虧損	(43,800)	95.8	(2,795)	(19.0)	(1,205)	(5.5)	(97)	(0.6)	(644)	(11.1)
政府補助.....	52,634	(115.1)	15,962	108.4	8,516	38.9	3,575	22.0	5,020	86.8
其他	(15,317)	33.5	1,557	10.6	14,599	66.6	12,781	78.6	1,410	24.4
總計	<u>(45,723)</u>	<u>100.0</u>	<u>14,724</u>	<u>100.0</u>	<u>21,910</u>	<u>100.0</u>	<u>16,259</u>	<u>100.0</u>	<u>5,786</u>	<u>100.0</u>

截至2022年12月31日止年度，其他營運開支淨額為人民幣45.7百萬元。截至2023年及2024年12月31日止年度，其他營運收入淨額分別為人民幣14.7百萬元及人民幣21.9百萬元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，其他營運收入淨額分別為人民幣16.3百萬元及人民幣5.8百萬元。

財務資料

其他（虧損）／收入淨額

其他（虧損）／收入淨額主要包括(i)匯兌虧損淨額；(ii)銀行利息收入；及(iii)於合營企業及聯營公司的股權投資的減值虧損。下表載列所示期間按性質劃分的其他（虧損）／收入淨額明細，以絕對金額及佔其他（虧損）／收入淨額的百分比列示：

	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	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比數據除外)						(未經審計)			
其他（虧損）／收入淨額										
匯兌（虧損）／收益淨額...	(114,574)	79.3	(21,405)	108.6	(16,818)	49.0	(6,751)	(308.7)	2,407	80.2
按公允價值計入損益										
的金融資產的公允價值										
（虧損）／收益.....	(16,178)	11.2	2,004	(10.2)	(14,206)	41.4	4,152	189.8	(2,737)	(91.2)
按公允價值計入損益的										
金融負債的公允價值										
虧損	(4,895)	3.4	(1,521)	7.7	(12,497)	36.4	(1,895)	(86.6)	(1,793)	(59.7)
銀行利息收入.....	3,232	(2.2)	7,026	(35.7)	10,649	(31.0)	6,653	304.2	4,379	145.8
於聯營公司及合營企業										
的投資減值.....	(25,235)	17.5	(5,936)	30.1	(1,811)	5.3	-	-	-	-
合營企業轉換為附屬公司後										
重新計量當時的權益										
收益	13,156	(9.1)	-	-	-	-	-	-	-	-
出售及視作出售聯營公司										
及合營企業的收益	483	(0.3)	5	(0.03)	-	-	-	-	-	-
其他	(490)	0.3	124	(0.6)	334	(1.0)	28	1.3	746	24.9
總計	<u>(144,501)</u>	<u>100.0</u>	<u>(19,703)</u>	<u>100.0</u>	<u>(34,349)</u>	<u>100.0</u>	<u>2,187</u>	<u>100.0</u>	<u>3,002</u>	<u>100.0</u>

於截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們分別錄得其他虧損淨額人民幣144.5百萬元、人民幣19.7百萬元及人民幣34.3百萬元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們分別錄得其他收入淨額人民幣2.2百萬元及人民幣3.0百萬元。具體而言，我們於2022年、2023年及2024年分別錄得匯兌虧損淨額人民幣114.6百萬元、人民幣21.4百萬元及人民幣16.8百萬元，主要是由於本公司向附屬公司提供以人民幣計值的貸款換算所致。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們分別錄得匯兌虧損淨額人民幣6.8百萬元及匯兌收益淨額人民幣2.4百萬元，主要是由於上述相同原因。

財務資料

優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動

優先股、認股權證及可轉換票據並無於活躍市場買賣，而各自的公允價值乃使用估值技術釐定。優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動與本公司的估值有關，主要受我們的業務增長及資本市場狀況所推動。於2022年、2023年及2024年，我們分別錄得優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值收益人民幣2,815.4百萬元、人民幣585.5百萬元及人民幣186.0百萬元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們分別錄得優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值虧損人民幣8.2百萬元及人民幣208.0百萬元。

年／期內利潤／（虧損）

截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們分別錄得淨利潤人民幣1,637.6百萬元、人民幣318.4百萬元及人民幣7.9百萬元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們亦分別錄得淨虧損人民幣98.7百萬元及人民幣203.9百萬元。

稅項

我們的所得稅抵免／（開支）主要包括(i)即期所得稅及(ii)遞延所得稅。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們分別錄得所得稅抵免人民幣15.6百萬元、所得稅開支人民幣2.0百萬元、所得稅抵免人民幣79千元、所得稅開支人民幣1.1百萬元及所得稅開支人民幣0.8百萬元。截至最後實際可行日期，我們與任何稅務機關並無任何重大爭議。

我們於不同司法權區須繳納不同稅率的所得稅。以下概述影響開曼群島、香港及中國內地適用稅率的主要因素，我們認為這些因素屬重大。

開曼群島

根據開曼群島現行法例，我們的控股公司毋須就收入或資本收益繳稅。此外，開曼群島並無就向任何股份持有人支付股息徵收預扣稅。

香港

我們的香港附屬公司須按16.5%的稅率繳納利得稅。於往績記錄期間，由於我們的附屬公司並無於香港賺取或源自香港的估計應課稅利潤，因此並未計提香港利得稅。

財務資料

中國內地

一般而言，根據《中華人民共和國企業所得稅法》，我們於中國內地的中國附屬公司須就其於中國內地的應課稅收入按法定稅率25%繳納企業所得稅，惟適用特別優惠稅率者除外。

於往績記錄期間，我們的14家中國附屬公司因被認定為「高新技術企業」而有權根據《中華人民共和國企業所得稅法》就應課稅收入享有15%的優惠稅率，有效期為三年。

此外，截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們有28家、30家、23家、25家及24家中國附屬公司因被視為應課稅收入不超過人民幣3百萬元的「小型微利企業」而分別享有2.5%、5%、5%、5%及5%的實際優惠稅率。

倘我們於開曼群島的控股公司或我們於中國境外的任何附屬公司被視為《中華人民共和國企業所得稅法》下的「居民企業」，則其全球收入將按25%的稅率繳納企業所得稅。請參閱「風險因素－與在我們主營業務所在國家開展業務相關的風險－就中國企業所得稅而言，我們可能會被歸類為「中國居民企業」，這可能對我們和我們的股東造成不利稅務後果，並對我們的經營業績和閣下的[編纂]價值產生重大不利影響」。

各期間經營業績比較

截至2024年6月30日止六個月與截至2025年6月30日止六個月比較

收入

我們的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣565.1百萬元增加13.9%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣643.8百萬元，主要由於營銷智能業務及營運智能業務收入增加。

營銷智能

我們來自營銷智能的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣322.7百萬元增加9.7%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣354.2百萬元，主要由於秒針系統收入增加。我們已將AI能力擴展至更廣泛的營銷功能領域－規劃及策略生成到內容製作及執行。透過將AI智能體整合至我們的綜合服務，我們吸引了更多新客戶，從而提升了收入。

財務資料

營運智能

我們來自營運智能的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣230.0百萬元增加16.8%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣268.5百萬元，主要由於會話智能產品及智能門店營運系統的收入增加。會話智能產品收入的增長得益於產品升級有效滿足了客戶對即時數據存取的需求，並加之我們銷售渠道的穩步拓展。智能門店營運系統收入的增長得益於AI能力的提升及門店場景覆蓋範圍擴大，兩者共同提升了門店的數字營運能力，幫助我們吸引新客戶。

行業解決方案

我們來自行業解決方案的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣12.4百萬元增加69.8%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣21.1百萬元，2022年下半年，我們決定逐步淘汰該業務線，除少數現有項目的續約外不再承接新項目。截至2025年6月30日止六個月，我們繼續確認來自先前簽訂且尚未履行的行業解決方案合約收入。該等合約金額較大且交付週期較長，導致截至2025年6月30日止六個月行業解決方案收入有所增長。有關決定逐步淘汰行業解決方案的詳情，請參閱「業務－行業解決方案」。

銷售成本

我們的銷售成本由截至2024年6月30日止六個月的人民幣279.0百萬元增加1.7%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣283.7百萬元。

毛利及毛利率

我們的毛利由截至2024年6月30日止六個月的人民幣286.1百萬元增加25.9%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣360.1百萬元，而我們的整體毛利率由截至2024年6月30日止六個月的50.6%增加至截至2025年6月30日止六個月的55.9%。

營銷智能

我們營銷智能的毛利由截至2024年6月30日止六個月的人民幣225.8百萬元增加18.0%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣266.5百萬元，同期毛利率由70.0%增加至75.2%。毛利率增加主要是由於我們內部開發的代理工具得到更廣泛採用，這大大提高了生產力，同時減少數據處理及報告交付所需的僱員數量。

財務資料

營運智能

我們營運智能的毛利由截至2024年6月30日止六個月的人民幣64.2百萬元增加45.7%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣93.5百萬元，同期毛利率由27.9%增加至34.8%。毛利率上升主要由於利潤率更高的標準化產品具有增強的AI功能，該等產品已呈現持續增長，並且與定制化解決方案相比，所需的勞動力投入成本明顯較低。

行業解決方案

我們的行業解決方案於截至2024年6月30日止六個月為毛損人民幣3.8百萬元，而截至2025年6月30日止六個月的毛利為人民幣0.2百萬元。轉虧為盈是由於與相應期間相對穩定的成本相比，截至2025年6月30日止六個月來自該業務線的已完成項目毛利較高。

研發開支

我們的研發開支由截至2024年6月30日止六個月的人民幣173.6百萬元減少13.3%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣150.4百萬元，主要由於折舊及攤銷以及以股份為基礎的付款開支減少。折舊及攤銷減少主要是由於大量設備及服務器已於過往期間悉數計提折舊。且自2021年大規模更換電子設備後，往績記錄期間物業及設備並無大幅增加。以股份為基礎的付款開支減少主要是由於先前授出的以股份為基礎的薪酬歸屬，以及受益於我們對運營開支的嚴格預算控制措施，新授出的以股份為基礎的薪酬減少。

行政開支

我們的行政開支由截至2024年6月30日止六個月的人民幣139.9百萬元減少15.9%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣117.6百萬元，主要由於僱員福利開支及以股份為基礎的付款開支減少。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由截至2024年6月30日止六個月的人民幣63.0百萬元增加17.8%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣74.2百萬元，主要由於與擴大銷售團隊以推動收入增長相關的僱員福利開支增加。

財務資料

金融資產及合約資產的減值虧損淨額

我們金融資產及合約資產的減值虧損淨額由截至2024年6月30日止六個月的人民幣10.4百萬元增加67.3%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣17.4百萬元，主要是由於行業解決方案貿易應收款項賬齡增加及收入增加導致貿易應收款項金額增加。行業解決方案的收款週期較長，主要是由於該業務線的流程複雜，且客戶預算受限。

其他營運收入淨額

我們的其他營運收入淨額由截至2024年6月30日止六個月的人民幣16.3百萬元減少64.4%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣5.8百萬元，主要由於2024年行業解決方案中已終止的項目的無需退還長期預收款轉入其他收入，而該情況於2025年未發生。

其他收入淨額

截至2024年6月30日止六個月及截至2025年6月30日止六個月，我們分別錄得其他收入淨額人民幣2.2百萬元及人民幣3.0百萬元，主要由於外匯收益增加。

優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動

截至2024年6月30日止六個月及截至2025年6月30日止六個月，我們錄得優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值虧損人民幣8.2百萬元及人民幣208.0百萬元。

期內虧損

由於上述原因，我們於截至2024年6月30日止六個月及截至2025年6月30日止六個月錄得虧損人民幣98.7百萬元及人民幣203.9百萬元。

各年度經營業績比較

截至2023年12月31日止年度與截至2024年12月31日止年度比較

收入

我們的收入由截至2023年12月31日止年度的人民幣1,462.0百萬元減少5.5%至截至2024年12月31日止年度的人民幣1,381.4百萬元，主要由於營運智能業務產生的收入減少。

財務資料

營銷智能

我們來自營銷智能的收入由截至2023年12月31日止年度的人民幣752.7百萬元減少2.9%至截至2024年12月31日止年度的人民幣730.9百萬元，主要是由於若干大客戶在社交媒體管理軟件業務中，定制化解決方案的收入減少。此下降反映出我們對在該等高度定制化解決方案上接受新項目方面採取了更嚴格的篩選標準，該等解決方案通常相較於我們的其他產品利潤率較低。

營運智能

我們來自營運智能的收入由截至2023年12月31日止年度的人民幣594.7百萬元減少12.1%至截至2024年12月31日止年度的人民幣522.8百萬元，主要由於系統化實施更以標準化產品為重心的策略，在簽訂定制服務合約時須更謹慎，同時積極加強標準化產品的開發及銷售。該策略性轉換使我們的標準化產品收入增加，部分抵銷了定制服務收入的降幅。因此，儘管絕對價值有所下降，但2024年營運智能業務的收入結構顯示出更均衡的組成。我們相信，標準化產品比例更高將增加毛利率，因為與定制服務相比，標準化產品的生產及交付成本相對較低，從而縮短產品交付週期，使我們能夠有效分配資源進行產品迭代及優化，並令我們滿足更廣泛客戶群的需求。自2023年至2024年，我們利用我們在滿足大客戶的全面需求方面的經驗，這些客戶歷來需要定制化的服務，以開發適合更廣泛客戶基礎（包括中小型客戶）的標準化產品。有關我們標準化產品及其優點的詳情，請參閱「業務－標準化與定制化的數據智能產品，滿足營銷和營運場景」。於2024年，我們更廣泛採用標準化產品。我們提供標準化產品的客戶數量由2022年的318家增加至2023年的724家，並於2024年進一步達致901家。業務不同的客戶數量較多，導致每名客戶的平均支出較低，但客戶群更廣泛及更多元化。這一轉變可使收入更具預測性及帶來經常性的收入，因為我們的營運智能產品可銷售予更廣泛的客戶群，而無需進行廣泛的定制。由於仍在過渡中，因定制服務收入下降，2023年至2024年營運智能收入下降。然而，隨著我們不斷完善產品供應並擴大市場覆蓋範圍，我們預計向標準化產品的轉變將支持長期增長和更可持續的收入結構。

財務資料

行業解決方案

我們來自行業解決方案的收入由截至2023年12月31日止年度的人民幣114.6百萬元增加11.4%至截至2024年12月31日止年度的人民幣127.7百萬元。2022年下半年，我們決定逐步淘汰此業務線，不再承接新項目。2024年，我們繼續從先前簽訂但仍未履行的合約中確認來自行業解決方案的收入。該等合約的合約金額相對較大，交付週期較長，導致2023年至2024年行業解決方案的收入增加。由於行業解決方案逐步淘汰，2023年至2024年，完成並確認收入的項目由35個減少至16個。有關逐步淘汰行業解決方案的決定詳情，請參閱「業務－行業解決方案」。

銷售成本

我們的銷售成本由截至2023年12月31日止年度的人民幣729.3百萬元減少8.3%至截至2024年12月31日止年度的人民幣668.7百萬元，與同期收入減少5.5%的趨勢一致。該減少還由於我們向具有成本效益的外部供應商採購非核心和程序性工作的戰略決策，而非使用我們自己的員工，從而進一步降低總體成本。

毛利／(毛損)及毛利／(毛損)率

我們的毛利由截至2023年12月31日止年度的人民幣732.6百萬元減少2.7%至截至2024年12月31日止年度的人民幣712.7百萬元，而我們的整體毛利率由截至2023年12月31日止年度的50.1%增加至截至2024年12月31日止年度的51.6%。

營銷智能

我們營銷智能的毛利由截至2023年12月31日止年度的人民幣548.2百萬元減少2.4%至截至2024年12月31日止年度的人民幣535.3百萬元，同期毛利率由72.8%增加至73.2%。毛利率增加主要是由於我們在該業務線進行成本優化並減少該業務線中利潤率較低的私有化部署平台。成本優化主要與降低僱員福利開支以及我們內部採用小明助理等生成式人工智能產品協助提升產品交付效率有關。例如，在我們的社交媒體管理軟件中，定制報告的編製需要數據分析師的人工輸入。隨著2024年人工智能工具的實施，我們能夠自動生成部分報告，從而減少了對人工處理的需求，使數據分析師的人數從2023年12月31日至2024年12月31日減少約15%。此外，與我們的社交媒體管理軟件相關的若干低利潤、私有化部署平台的減少使得毛利率上升。

財務資料

營運智能

我們營運智能的毛利由截至2023年12月31日止年度的人民幣168.4百萬元增加6.5%至截至2024年12月31日止年度的人民幣179.4百萬元，同期毛利率由28.3%增加至34.3%。毛利率增加主要由於我們奉行以標準化產品為重心的策略。具體而言，2023年至2024年，營運智能業務下標準化產品的利潤率由45.1%增加至55.3%，而標準化產品的收入貢獻則由25.4%增加至36.2%。

行業解決方案

我們的行業解決方案於截至2023年12月31日止年度為毛利人民幣16.0百萬元，而行業解決方案於截至2024年12月31日止年度為毛損人民幣2.0百萬元。2024年轉為虧損是由於與相應期間相對穩定的成本相比，該業務線於2024年完成的項目的毛利較低，主要由於2024年若干受維護及保修保障的大型已完工項目所產生的維護成本所致。該等維護成本通常包括與技術人員相關的成本，包括在已完成項目保修期內解決系統操作問題或為與客戶升級或修改內部系統集成提供技術支持。

研發開支

我們的研發開支由截至2023年12月31日止年度的人民幣480.8百萬元減少26.6%至截至2024年12月31日止年度的人民幣353.0百萬元，主要由於與我們部署的通用助理產品（如小明助理）使得研發人員較2023年減少120人，加快了編碼和產品開發進度，並顯著提高了我們的研發效率。例如，人工智能編程功能提高每位工程師的代碼日產出量，並通過自動糾錯提高代碼品質。同樣，人工智能測試功能減少對人工測試的需求，智能自動化操作平台的實施實現了日常維護任務的自動化。因此，我們得以減少基礎開發工程師和基礎運營工程師的人數。此外，行業解決方案的逐步淘汰也導致研發人員的額外減少。

行政開支

我們的行政開支由截至2023年12月31日止年度的人民幣316.3百萬元增加14.5%至截至2024年12月31日止年度的人民幣362.3百萬元，主要由於2024年歸屬購股權數量更多，導致以股份為基礎的付款開支增加。

財務資料

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由截至2023年12月31日止年度的人民幣144.7百萬元減少12.0%至截至2024年12月31日止年度的人民幣127.3百萬元，主要由於我們於2024年進行嚴格的成本控制，導致與銷售及營銷有關的僱員福利開支減少。

金融資產及合約資產的減值虧損淨額

我們金融資產及合約資產的減值虧損淨額由截至2023年12月31日止年度的人民幣16.5百萬元增加47.3%至截至2024年12月31日止年度的人民幣24.3百萬元，主要是由於行業解決方案業務的金融資產減值虧損變動所致。有關行業解決方案的應收賬款收回受限於各客戶複雜流程和預算限制，因此每年收回情況會有較大波動，導致該業務線的金融資產及合約資產減值虧損出現波動。

其他營運收入淨額

我們的其他營運收入淨額由截至2023年12月31日止年度的人民幣14.7百萬元增加49.0%至截至2024年12月31日止年度的人民幣21.9百萬元，主要由於來自行業解決方案已終止項目產生的無須退還的長期預收款轉入的其他收入。

其他虧損淨額

截至2023年12月31日止年度，我們錄得其他虧損淨額人民幣19.7百萬元，而截至2024年12月31日止年度則錄得其他虧損淨額人民幣34.3百萬元，主要由於按公允價值計入損益的金融資產公允價值虧損增加。

優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動

截至2023年12月31日止年度，我們錄得優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值收益人民幣585.5百萬元，而截至2024年12月31日止年度則錄得優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值收益人民幣186.0百萬元。

年內利潤

由於上述原因，我們於截至2024年12月31日止年度錄得利潤人民幣7.9百萬元，而截至2023年12月31日止年度則錄得利潤人民幣318.4百萬元。

財務資料

截至2022年12月31日止年度與截至2023年12月31日止年度比較

收入

我們的收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣1,269.3百萬元增加15.2%至截至2023年12月31日止年度的人民幣1,462.0百萬元，主要由於來自營運智能的收入增加。

營銷智能

我們來自營銷智能的收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣803.4百萬元減少6.3%至截至2023年12月31日止年度的人民幣752.7百萬元，主要是由於若干大客戶在用戶增長軟件業務中，私有部署平台的收入減少。此下降反映出我們對在該等高度定制化平台上接受新項目方面採取了更嚴格的篩選標準，該等平台通常相較於我們的其他產品利潤率較低。然而，在中小企業客戶數量顯著增長的推動下，我們的客戶群總數持續增加，儘管該等客戶的每名客戶平均支出低於用戶增長軟件。該減少亦受消費者情緒疲弱及企業減少營銷活動開支的影響。該趨勢主要是由於COVID-19疫情期間具挑戰性的宏觀經濟環境及其持續影響。此外，於2021年至2023年，營銷投資重心從品牌廣告推廣轉移至短期銷售目標暫時性影響秒針系統所產生的收入。

營運智能

我們來自營運智能的收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣363.1百萬元增加63.8%至截至2023年12月31日止年度的人民幣594.7百萬元，主要由於我們擴大營運智能業務的產品組合及服務。

行業解決方案

我們來自行業解決方案的收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣102.7百萬元增加11.6%至截至2023年12月31日止年度的人民幣114.6百萬元。於2022年下半年，我們決定逐步淘汰此業務線，不再承接新項目。於2023年，因先前已簽署但尚未履行完畢的合約，我們繼續確認來自行業解決方案的收入。2022年至2023年來自行業解決方案的收入波動主要受該等餘下項目的完成及收入確認時間所影響。有關決定逐步淘汰行業解決方案的詳情，請參閱「業務－行業解決方案」。

財務資料

銷售成本

我們的銷售成本由截至2022年12月31日止年度的人民幣593.5百萬元增加22.9%至截至2023年12月31日止年度的人民幣729.3百萬元，主要與同期收入增加15.2%有關及部分同時由於整體收入結構變動以及營運智能業務線（其利潤率本質上比營銷智能低）產生的收入比例高所致。

毛利及毛利率

我們的毛利由截至2022年12月31日止年度的人民幣675.7百萬元增加8.4%至截至2023年12月31日止年度的人民幣732.6百萬元，而我們的整體毛利率由截至2022年12月31日止年度的53.2%減少至截至2023年12月31日止年度的50.1%。毛利率減少主要是由於我們的整體收入結構變動以及營運智能業務線（其利潤率本質上比營銷智能低）產生的收入比例高。

營銷智能

我們營銷智能的毛利由截至2022年12月31日止年度的人民幣555.7百萬元減少1.3%至截至2023年12月31日止年度的人民幣548.2百萬元，乃主要由於來自營銷智能的收入減少，同期毛利率由69.2%增加至72.8%。毛利率增加主要是由於我們實施成本優化措施。

營運智能

我們營運智能的毛利由截至2022年12月31日止年度的人民幣116.0百萬元增加45.2%至截至2023年12月31日止年度的人民幣168.4百萬元，主要由於期內本集團擴大產品組合導致來自營運智能的收入增加，同期毛利率由32.0%下降至28.3%。毛利率下降主要由於我們為滿足客戶日益增長的需求而新推出的營運智能解決方案的利潤率相對較低所致，乃由於我們正在擴大營運智能業務項下提供的產品組合和服務。該等定制解決方案一般利潤率較低，但有助於未來開發標準化產品。

財務資料

行業解決方案

我們行業解決方案的毛利由截至2022年12月31日止年度的人民幣4.0百萬元增加300.0%至截至2023年12月31日止年度的人民幣16.0百萬元，同期毛利率由3.9%增加至14.0%。行業解決方案項下已完成項目的毛利率因不同期間而異，主要由於客戶多元化的需求（特別是就服務範圍而言）。

研發開支

我們的研發開支由截至2022年12月31日止年度的人民幣750.9百萬元減少36.0%至截至2023年12月31日止年度的人民幣480.8百萬元，主要由於在保持研發效率的同時減少了研發人員。

行政開支

我們的行政開支由截至2022年12月31日止年度的人民幣579.9百萬元減少45.5%至截至2023年12月31日止年度的人民幣316.3百萬元，主要由於因我們優化了組織架構，2023年員工人數較2022年減少，使得僱員福利開支減少。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由截至2022年12月31日止年度的人民幣281.5百萬元減少48.6%至截至2023年12月31日止年度的人民幣144.7百萬元，主要由於我們調整組織架構，導致與銷售及營銷相關的僱員福利開支減少。

金融資產及合約資產的減值虧損淨額

我們金融資產及合約資產的減值虧損淨額由截至2022年12月31日止年度的人民幣26.5百萬元減少37.7%至截至2023年12月31日止年度的人民幣16.5百萬元，主要是由於行業解決方案業務的金融資產及合約資產減值虧損變動所致。有關行業解決方案的應收賬款收回受限於各客戶複雜流程和預算限制，導致該業務線的金融資產及合約資產減值虧損出現波動。

其他營運（開支）／收入淨額

截至2022年12月31日止年度，我們錄得其他營運開支淨額人民幣45.7百萬元，而截至2023年12月31日止年度則錄得其他營運收入淨額人民幣14.7百萬元，主要由於2022年產生非經常性處置資產虧損。

財務資料

其他虧損淨額

截至2022年12月31日止年度，我們錄得其他虧損淨額人民幣144.5百萬元，而截至2023年12月31日止年度則錄得人民幣19.7百萬元。其他虧損淨額的改善主要由於與匯率變動相關的未變現外匯虧損減少。

優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動

我們優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動由截至2022年12月31日止年度的人民幣2,815.4百萬元減少79.2%至截至2023年12月31日止年度的人民幣585.5百萬元。

年內利潤

由於上述原因，我們於截至2023年12月31日止年度產生利潤人民幣318.4百萬元，而截至2022年12月31日止年度產生利潤人民幣1,637.6百萬元。

業務可持續發展

我們的收入由2022年的人民幣1,269.3百萬元增長至2023年的人民幣1,462.0百萬元，同比增長15.2%。我們的總收入由2023年的人民幣1,462.0百萬元減少至2024年的人民幣1,381.4百萬元，主要由於營運智能業務收入減少所致。於2024年，我們在營運智能領域採用以更以產品為重心的策略，對於定制服務的簽約更加謹慎，同時積極加強標準化產品的開發和銷售。這一戰略轉變導致標準化產品的收入增加，部分抵銷定制服務收入的下降。因此，儘管絕對價值有所下降，但2024年營運智能業務的收入結構顯示出更均衡的組成。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的收入由人民幣565.1百萬元增加至人民幣643.8百萬元，在產品功能強化與AI創新的驅動下，營銷智能及營運智能業務收入實現了增長。

截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們分別錄得營運虧損人民幣1,008.9百萬元、人民幣210.9百萬元及人民幣132.3百萬元。截至2025年6月30日止六個月，我們錄得營運利潤人民幣6.1百萬元。截至2022年及2023年12月31日止年度，加回以股份為基礎的付款開支以及[編纂]相關開支，我們產生的經調整營運虧損（非香港財務報告準則計量）分別為人民幣929.9百萬元及人民幣118.0百萬元。截至2024年12月31日止年度及截至2025年6月30日止六個月，我們錄得經調整營運利潤（非香港財務報告準則計量）人民幣580千元及人民幣26.9百萬元。

財務資料

截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們分別錄得淨利潤人民幣1,637.6百萬元、人民幣318.4百萬元及人民幣7.9百萬元。截至2025年6月30日止六個月，我們錄得淨虧損人民幣203.9百萬元。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，加回以股份為基礎的付款開支、[編纂]相關開支以及優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動，我們分別產生經調整虧損淨額（非香港財務報告準則計量）人民幣1,098.7百萬元、人民幣174.1百萬元及人民幣45.1百萬元。截至2025年6月30日止六個月，我們產生經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）人民幣24.9百萬元。

2022年至2024年的營運虧損及虧損淨額主要由以下原因造成：

*數據智能技術和應用軟件的前期投入。*中國數據智能應用軟件市場規模由2020年的人民幣169億元增長至2024年的人民幣327億元，2020年至2024年的複合年增長率為17.9%。針對企業數字化和智能化的需求，創新產品將帶來龐大的商機，我們致力於打造從線上、線下營銷到銷售、服務等無縫連接企業業務場景的綜合智能產品。開發這類產品需要對不同行業垂直領域的需求有深入的商業洞察，在他們對定制化服務和標準化產品的需求之間取得微妙的平衡，卓越的多模態數據收集、整合和分析能力，對不斷發展的技術的適應能力以及將核心技術能力轉化為準確滿足企業需求的產品的能力。自2018年以來，我們已投入大量研發資源，以增強我們的技術實力。這項戰略投資促使我們在產品及解決方案供應中引入並應用了MLLM、HMLLM及HRAG等創新技術。這些進步大大加強了我們的技術儲備，並使我們處於行業創新的前沿。自2021年至2022年，我們經歷了組織智能和行業解決方案開發嚴峻階段，這對於改進我們的技術和了解市場需求至關重要。基於所獲得的洞察力，我們戰略性地將重點調整為營銷智能及營運智能，我們發現這兩個領域具有最大的增長潛力及客戶價值。在研發方面的大量前期投資，加上必要的試錯階段，導致本集團於往績記錄期間處於虧損狀態。儘管自2006年以來我們的運營歷史悠久，但這些投資對於實現技術突破及保持我們的競爭優勢非常關鍵。對長期創新及戰略調整的重視為我們未來的盈利能力及可持續增長奠定了基礎。

*客戶對創新解決方案的認知與市場接納度有限。*儘管數據智能產品和解決方案擁有龐大的市場潛力，但這些產品的複雜性往往導致潛在客戶對其價值和應用場景的了解有限。這就要求我們必須花費大量精力教育和向客戶推廣我們的產品。例如，傳統產業可能對整合數據智能解決方案以優化其營銷策略或銷售流程持懷疑態度。剛接觸數據智能解決方案的客戶，通常會在有限的基礎上部署我們的產品和解決方案。儘管

財務資料

初期部署有限，但他們需要廣泛的配置和整合服務，並進行嚴格的價格協商。這增加了我們在銷售工作上的前期投資，但卻無法保證這些客戶會在其組織中擴大部署我們的解決方案，以證明我們的大量前期投資屬合理。因此，於往績記錄期間，儘管我們在銷售我們的創新解決方案方面產生巨額費用、花費大量時間和精力，卻無法保證這些解決方案會被廣泛採用。

然而，我們相信，我們在數據智能行業的領先地位、龐大且忠誠的客戶群、強大的技術和產品實力，以及享用數據智能產品和解決方案的企業日趨成熟，為長期持續增長奠定了堅實的基礎。我們計劃透過擴大收入規模、提高毛利率及提升運營效率，在營運層面上實現盈虧平衡及盈利。

擴大收入規模

我們的收入由截至2022年12月31日止年度的人民幣1,269.3百萬元增加至截至2023年12月31日止年度的人民幣1,462.0百萬元，儘管截至2024年12月31日止年度下降至人民幣1,381.4百萬元，此乃由於我們的目標是實現更均衡的收入結構和長期可持續增長。我們的收入實現增長，由截至2024年6月30日止六個月的人民幣565.1百萬元增加至截至2025年6月30日止六個月的人民幣643.8百萬元。我們預計在下列因素的推動下，我們的收入將呈現正增長趨勢：

充分利用有利的市場趨勢及高效銷售策略。隨著中國數字經濟的不斷發展，數字化和智能化程度不斷提高。中國數據智能市場有望繼續擴大。隨著企業對數據智能應用軟件需求的不斷增長、技術的發展以及政府對行業的鼓勵政策，預計2029年市場規模將達到人民幣675億元，2024年至2029年的複合年增長率為15.6%。我們的市場拓展戰略利用營銷及營運智能來利用這一市場潛力。營銷智能方面，我們正在擴大對新興品牌的覆蓋範圍，瞄準國內外一流的本土品牌，利用新開發的insightFlow CMS和其他產品，滿足中小型客戶的內容營銷預算，確保更高的轉化率及客戶滿意度。在營運智能方面，我們致力於促進連鎖零售店在中國低線城市的擴張，為大客戶提供標準化產品，為中小客戶提供高性價比產品。對於我們的大客戶（包括頭部市場參與者），我們開發標準化的產品，提供全面的功能特性以滿足其複雜的需求。這些標準化的產品可以縮小規模、進行調整並在中小型客戶中廣泛採用，以擴大使用範圍。此外，我們正在開發專為中小企業設計的模塊化產品。這些符合成本效益的產品設計具有較簡單的功能，可滿足規模較小的企業的特定需求，這些企業不需要大型企業所使用的標準化

財務資料

產品的廣泛功能。於往績記錄期間，人均訂單價值（按特定期間的總收入除以同期銷售人員總數計算）由2022年的人民幣3.3百萬元增加至2023年的人民幣6.3百萬元。截至2023年及2024年12月31日止年度，人均訂單價值由人民幣6.3百萬元增加至人民幣6.8百萬元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，人均訂單價值由人民幣2.8百萬元增加至人民幣2.9百萬元。隨著我們產品更加精細化及標準化，銷售效率顯著提升，這使我們能夠轉向產品驅動的增長模式，並減少對銷售團隊的依賴。這在客戶續約方面尤其明顯，更高的產品滿意度盡量減少了銷售人員介入。此外，透過開發更多樣化、更有效率的銷售渠道，我們能夠獲得更高品質的潛在客戶，使銷售人員能夠專注於轉化，而非開發潛在客戶。我們的全面銷售方式使我們能夠很好地將營銷線索轉化為新客戶及實際銷售額，推動本集團的可持續增長及長期成功。

*持續擴大我們的客戶群。*我們已實施獨特的自上而下的客戶外拓策略，該策略已證明在建立客戶群方面非常有效，客戶群主要由頭部市場參與者組成，包括各行業垂直領域的財富500強企業。這種方法使我們大客戶的數量及收入貢獻都呈上升趨勢。值得注意的是，於往績記錄期間，每名大客戶的收入保持穩定。這一表現得益於我們新產品的快速推出。為加速擴大市場份額，我們主動調整該等產品的定價策略，為大客戶實施靈活的定價，以提高黏性並鞏固長期關係。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們的大客戶數目分別為72家、77家及79家。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的大客戶數目分別為66家及77家。於往績記錄期間，每名大客戶的收入於2022年、2023年及2024年分別為人民幣12.0百萬元、人民幣13.6百萬元及人民幣12.8百萬元。於往績記錄期間，每名大客戶的收入於截至2024年及2025年6月30日止六個月分別為人民幣6.1百萬元及人民幣6.0百萬元。於往績記錄期間，我們的大客戶貢獻的收入於2022年、2023年及2024年分別佔我們總收入的68.2%、71.8%及73.3%。於往績記錄期間，我們的大客戶貢獻的收入於截至2024年及2025年6月30日止六個月分別佔我們總收入的71.2%及71.3%。

- 於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們營銷智能業務的大客戶數量分別為56家、52家、54家、46家及50家。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，該等大客戶分別為我們的營銷智能業務總收入貢獻了人民幣532.3百萬元、人民幣478.6百萬元、人民幣470.1百萬元、人民幣206.3百萬元及人民幣222.7百萬元，而非大客戶於同年／期分別為我們的營銷智能業務總收入貢獻人民幣271.1百萬元、人民幣274.1百萬元、人民幣260.8百萬元、人民幣116.4百萬元及人民幣131.5百萬元。

財務資料

來自營銷智能的每名大客戶收入於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月分別為人民幣9.5百萬元、人民幣9.2百萬元、人民幣8.7百萬元、人民幣4.5百萬元及人民幣4.5百萬元。

每名大客戶收入由2022年的人民幣9.5百萬元減少至2023年的人民幣9.2百萬元，主要是由於用戶增長軟件業務下為若干大客戶的私有部署平台收入減少。該減少反映了我們對此類高度定制化平台新項目的承接方式更加謹慎，該等平台的利潤率通常低於我們的其他產品。該減少亦受消費者情緒疲弱及企業減少營銷活動支出影響，主要是由於COVID-19疫情期間具挑戰性的宏觀經濟環境及其持續影響所導致。每名大客戶收入由2023年的人民幣9.2百萬元減少至2024年的人民幣8.7百萬元，主要是由於社交媒體管理軟件業務下為若干大客戶提供的定制化解決方案收入減少。該減少反映了我們對此類高度定制化解決方案新項目的承接方式更加謹慎，該等解決方案的利潤率通常低於我們的其他產品。於截至2024年及2025年6月30日止六個月，來自每名大客戶收入維持相對穩定。

2024年，儘管在充滿挑戰的宏觀經濟環境的影響下反彈，但我們營銷智能業務的大客戶數量仍略低於2022年，主要是由於向秒針系統的社交媒體管理軟件及用戶增長軟件項下若干前大客戶提供的定制化服務產生的收入下降。這些措施旨在提高我們的盈利能力。

我們將進一步鞏固現有的主要廣告客戶，並通過整合大模型技術和往基於智能體的系統過渡，保持我們在媒體支出優化軟件方面的領導地位，從而加強客戶黏性並增加重複購買。與此同時，我們正在增加insightFlow CMS等新產品在社交領域的人工智能投資，insightFlow CMS提供端到端數據和人工智能授權，涵蓋創意設計和營銷內容生成。此綜合方法涵蓋整個社交媒體營銷過程，並支持每名客戶更高的平均收入。此外，通過利用我們強大的數據基礎設施、人工智能能力和跨營銷價值鏈的領域專業知識，我們正在推出一款RTA產品，為整個營銷活動流程提供閉環支持，包括計劃、內容製作、策略生成、執行及績效評估。此綜合解決方案有望顯著提高我們客戶的營銷效率，同時為我們創造可持續的經常性收入；及

財務資料

- 我們營運智能的大客戶數目由2022年的15家穩定增加至2023年的19家，並於2024年進一步達到24家。我們營運智能業務項下的的大客戶數目由截至2024年6月30日止六個月的21家穩定增加至截至2025年6月30日止六個月的27家。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，該等大客戶分別為我們的營運智能業務總收入貢獻人民幣254.2百萬元、人民幣467.0百萬元、人民幣412.9百萬元、人民幣180.5百萬元及人民幣212.1百萬元。非大客戶於同年／期則分別為我們的營運智能業務總收入貢獻人民幣108.9百萬元、人民幣127.7百萬元、人民幣109.9百萬元、人民幣49.5百萬元及人民幣56.5百萬元。

於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，來自營運智能的每名大客戶的收入分別為人民幣16.9百萬元、人民幣24.6百萬元、人民幣17.2百萬元、人民幣8.6百萬元及人民幣7.9百萬元。

2022年至2023年，來自營運智能的每名大客戶的收入增加，主要是由於我們擴大營運智能業務的產品組合及提供的服務，增加適合於客戶日益增長需求的定制解決方案。2023年至2024年，營運智能業務的每名大客戶收入減少，乃主要是由於2024年標準化產品（每名客戶平均支出低於定制服務）的收入貢獻增加。我們相信該轉型可以優化我們的收入結構，從長遠來看有利於我們的盈利能力。於截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月，來自營運智能的每名大客戶的收入有所減少，主要由標準化產品銷售比例增加帶動。

截至2025年6月30日，我們的客戶組合包括135家財富500強企業。對於我們的營銷智能產品，我們的目標是以標準化的產品吸引日益受歡迎的國內品牌，這些產品已獲得跨國大客戶的驗證。對於營運智能，自2023年起，我們利用在滿足大客戶綜合需求方面積累的經驗，開發了適合包括中小型客戶在內的更廣泛客戶群的標準化產品。通過面向更廣泛、更多樣化的客戶群，我們計劃拓寬收入來源。特別是，我們期望我們的智能門店營運系統能深入滲透國內餐廳和零售連鎖店及迎合更多樣化的行業垂直領域，以搶佔更多市場份額。

為客戶提供多樣化產品組合。我們致力於為客戶提供多樣化產品組合，以滿足他們不斷變化的需求。從2022年至2024年各年，我們有超過88%的大客戶購買多種產品。憑藉我們廣泛的產品組合和交叉銷售機會，我們的目標是不斷擴大為客戶提供服務的多樣性。例如，如果客戶首次使用我們的媒體支出優化軟件，我們會主動提供其他解決方案，例如社交媒體管理軟件和用戶增長軟件。此策略可確保我們能滿足客戶

財務資料

多方面的業務需求。基於我們在營銷智能方面的專業知識和忠實客戶群，我們期望透過智能門店營運系統，將營銷智能場景與線下營運智能場景相結合。這種全面的方法使我們能夠透過多樣化的產品矩陣滿足廣泛的客戶需求，從而提高每名客戶的交易價值並提升客戶忠誠度。

我們的策略重點在於最大化客戶價值及促進長期合作關係，這反映在我們多樣化的產品供應及綜合解決方案上。透過定位我們自身為綜合服務供應商，我們有能力滿足客戶在不同業務領域的多方面需求。隨著我們持續擴展和完善產品組合，我們對於推動收入增長和鞏固市場地位的能力充滿信心。

提高我們的毛利率

我們提高毛利率的能力對於我們的業務成功及盈利能力至關重要。我們計劃透過以下策略進一步提高毛利率：

通過人工智能驅動的產品創新實現收入來源多樣化。在大語言模型(LLM)技術突飛猛進的背景下，營銷行業正在經歷一場深刻的結構轉型。隨著DeepSeek等開源模型的性能及推理效率不斷提高，數據驅動的營銷系統正以前所未有的速度發展。通過採用大模型架構，特別是混合專家(MoE)模型，傳統營銷中長期存在的挑戰——包括創意疲勞、績效評估延遲、內容及交付工作流程分散以及工具脫節——正在逐步得到解決。此外，基於LLM的智能體功能的出現，為統一內容創建、交付、分析及優化方面的營銷和運營工具提供了實用的基礎。作為中國領先的數據智能應用軟件提供商，我們利用先進的人工智能開發能力和廣泛的營銷與運營數據，推出了一整套智能產品——包括insightFlow CMS及小明助理。該等產品整合了我們專有的大模型及多模態分析技術，形成了一套核心產品，支持我們從傳統的工具型平台向智能營銷解決方案供應商轉型。

其中，小明助理是為營銷及營運場景量身定制的綜合助理平台。其亦為我們全套智能體工具的統一界面及入口。目前，小明助理集成了一系列滿足營銷及營運需求的智能體工具。在營銷智能方面，包括insightFlow CMS（用於基於社交媒體的內容生成）、Adeff（用於創意預測）、RTA（用於跨平台廣告投放）和InfluencerMA（用於網絡達人營銷管理），涵蓋了從內容生成、創意評估到發佈及網絡達人協調的整個流程。

財 務 資 料

在營運智能方面，該平台包括基於「人、貨及場」營運模式的智能調度、促銷推薦、內容審核及簡歷篩選智能體，提供端到端的商業智能支持。我們正在升級小明助理並於最近2025年9月推出DeepMiner。此次升級通過基於自然語言的聊天機器人界面進一步將我們的各種智能體工具整合到一個統一的產品體驗中，讓用戶與聊天機器人自然互動，自主地完成營銷及營運任務。展望未來，我們將專注於推動DeepMiner在更廣泛的客戶業務場景和垂直行業中的應用。有關詳情，請參閱「業務－大模型產品－DeepMiner」。

通過將大模型與基於智能體的技術充分整合，我們不僅提高了營銷智能服務的效率和質量，亦顯著增強了我們的整體財務表現。同時，我們亦建立了適用於多個行業的高度可擴展、可複製的產品生態系統。隨著小明助理的不斷發展及新智能體工具的加入，我們完全有能力在海外市場的大型跨國品牌、中小企業及潛在企業客戶中實現廣泛而深入的業務拓展，鞏固我們在智能營銷時代的領導地位。

我們的主要新產品如下：

業務線	產品／ 智能體名稱	定位／ 功能	產品／智能體旨在 解決的行業痛點	價值主張	推出時間
大模型產品...	小明助理	營銷及營運綜合助理	企業擁有海量數據，但缺乏有效的分析及應用工具，難以釋放數據價值；以及智能體工具分散且使用複雜，並無統一的協調機制。	與企業現有業務系統無縫集成；以及統一用戶界面，提高客戶營運效率及用戶體驗。	2023年11月
營銷智能....	Insightflow CMS	聚合病毒式社交媒體內容，提供廣告分析，並自动生成腳本及短視頻等營銷內容	創意疲勞加上人工流程的生產力有限，一直制約著企業高效生成及優化營銷內容的能力；以及廣告投放結果的可衡量性差，延誤了優化工作。	通過自動解析及生成實現大規模、高頻率的創意測試；以及模組化和可定制的工作流程支持。	2025年3月

財務資料

業務線	產品／ 智能體名稱	定位／ 功能	產品／智能體旨在 解決的行業痛點	價值主張	推出時間
	Adeff	利用人工智能快速 預測廣告創意效果	傳統的廣告測試成本 高、耗時長；以及傳統 工具缺乏可靠的預測基 礎－創意優化過去依 賴於試驗及錯誤。	模擬消費者視角的專有 多模態建模；以及跨 視頻、圖像和文本格 式的績效預測。	2025年6月
	InfluencerMA	網絡達人營銷平 台，幫助品牌匹 配網絡達人並實 現協調工作流程 自動化	海外客戶不熟悉當地網 絡達人系統，導致網絡 達人選擇效率低下；以 及網絡達人的溝通及協 調調過程分散。	人工智能驅動匹配， 提高網絡達人選擇的 準確性；以及自動協 調，提高執行效率。	2024年12月
	實時 API (RTA)	基於人工智能的跨 平台廣告投放工 具	管理跨平台賬戶既繁瑣 又耗費人力；傳統的廣 告投放方式缺乏系統的 投放方法，嚴重依賴於 個別媒體購買者的經驗 和能力，導致效果參差 不齊。	集中式跨平台賬戶管 理；以及 保留交付數 據及專家見解，以提 供智能優化諮詢。	2024年6月
營運智能.....	營運AI智能體餐廳 總經理(RGM)	一整套智能體包括 人工智能口味推 薦器、人工智能 CRM策略助手、 人工智能開店助 手	缺乏支持新產品開發和 客戶關係管理 (CRM) 營銷決策的系統工具； 以及 依賴人工數據檢 索和主觀判斷，導致運 營效率低下，店鋪運營 缺乏科學管理。	整合來自社交媒體管理 軟件的社交數據及大 客戶口味偏好分析， 並以深厚的行業專業 知識和積累的洞察力 為支撐；自動化工作 流程與代理架構相結 合，實現企業級服務 流程與智能體的深度 整合。	2025年6月

財務資料

持續創新，開發更高毛利率的產品。透過向具有AI創新的標準化產品進行策略轉變，並有意減少低利潤率、勞動密集的定制化項目，在持續致力開發創新AI解決方案同時我們的毛利率正在提升。營銷智能的毛利率由2022年的69.2%穩定上升至2023年的72.8%，並進一步上升至2024年的73.2%。截至2024年及2025年6月30日止六個月，營銷智能的毛利率由70.0%增加至75.2%。這一趨勢主要由於(i)我們來自秒針系統低利潤率業務的收入減少，包括用戶增長軟件下的私有化部署平台及社交媒體管理軟件下的定制化解決方案；及(ii)我們致力於成本優化，同時內部採用小明助理等生成式人工智能產品（詳見後續章節）。

與我們的標準化產品相比，利潤率較低的私有部署平台及定制解決方案通常需要大量定制工作、較長的開發週期和較高的人員成本。於2023年及2024年，倘需要定制的項目的估計毛利率低於某個閾值，我們一般不會承接此類項目。例如，在我們提供社交媒體管理軟件項下的服務時，若干客戶要求開發定制的數據分析視窗並將其部署到客戶環境中。考慮到所需的定制化程度和相關人員成本，導致估計毛利率低於我們預先確定的閾值，我們選擇不承接該項目。由於這一戰略，我們的社交媒體管理軟件和用戶增長軟件中該等低利潤率定制項目產生的收入佔我們來自秒針系統的收入比例已從2022年的約14%降至2023年的約9%，並進一步降至2024年的約6%，因為我們已優先考慮利潤率較高的標準化產品。

我們預計將繼續在營銷智能業務線下開發具有更高毛利率的標準化產品，例如insightFlow CMS，並利用AI提高產品開發及營運效率。在營運智能方面，我們目前正在開發標準化的AI助理，以我們廣泛的技術儲備為基礎，並整合我們在模塊化服務產品方面累積的專業知識，涵蓋人、貨和場等關鍵元素。這個創新的解決方案旨在為我們的客戶提供一個全面的平台，在我們的智能門店營運系統中無縫部署所有關鍵功能。憑藉此AI助理，我們的目標是大幅提升客戶營運的效率與成效，進而預計將推動我們的收入增長。此外，依託我們在服務頂尖餐飲連鎖店方面的豐富經驗，我們在營運智能業務線下的加盟商管理平台旨在為更廣泛的客戶群制定和實施標準化營運程序。藉由將我們的商業觸覺和低代碼能力整合至這些程序中，我們準備好加強加盟商管理平台所提供的服務，並有效管理相關成本。透過該等舉措，我們預計可提高毛利率。

財務資料

*利用AI技術提升營運效率。*我們期望能持續利用AI的力量提升我們的營運效率，減輕員工進行簡單且耗費資源的工作的負擔，同時讓其有機會處理更複雜或更具創意的工作。2025年，我們自主研發的代理工具小明助理（目前正在升級為DeepMiner）展現出更強大的數據處理及分析能力。該等技術改進透過自動產生複雜的數據洞察報告，大幅提升了生產力，並成為我們毛利增長的關鍵貢獻因素。我們相信，通過使用先進的AI技術，我們可以更好地簡化我們的運作，提高我們的毛利率。

提升我們的運營效率

於往績記錄期間，我們為開發、管理及推廣我們的數據智能應用軟件而產生巨額營運開支，包括研發、行政、以及銷售及營銷開支。展望未來，我們的目標是有效管理營運效率以支持我們的持續增長。

*研發開支。*我們的研發開支由2022年的人民幣750.9百萬元減少至2023年的人民幣480.8百萬元。研發開支亦由2023年的人民幣480.8百萬元減少至2024年的人民幣353.0百萬元，並由截至2024年6月30日止六個月的人民幣173.6百萬元輕微減少至截至2025年6月30日止六個月的人民幣150.4百萬元。隨著我們不斷部署大模型及其他先進技術以提高研發效率，我們預期研發開支佔總營運開支的百分比將維持相對穩定。

*行政開支。*截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們所錄得的行政開支分別為人民幣579.9百萬元、人民幣316.3百萬元及人民幣362.3百萬元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們所錄得的行政開支分別為人民幣139.9百萬元及人民幣117.6百萬元。隨著我們進一步提升行政效率，我們預期從長遠來看行政開支佔總收入的百分比將會下降。

*銷售及營銷開支。*我們於2022年、2023年及2024年所錄得的銷售及營銷開支分別為人民幣281.5百萬元、人民幣144.7百萬元及人民幣127.3百萬元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們所錄得的銷售及營銷開支分別為人民幣63.0百萬元及人民幣74.2百萬元。隨著產品更加精細化及標準化，銷售渠道更加多元化及高效，我們的銷售效率顯著提升。由於該等舉措，我們的銷售開支由2022年至2024年有所下降。在銷售開支達到穩定及優化水平後，我們的工作重點轉向支持新產品發佈。因此，我們預期銷售及營銷開支佔收入的比重將略有上升。

財務資料

儘管於往績記錄期間，我們的研發和銷售及營銷開支呈下降趨勢，但我們可通過有針對性的運營改進和先進人工智能工具的戰略部署，加強我們的產品開發和營銷工作。

產品開發。於2024年，我們的研發人員總數比2023年減少了120人，並於2025年上半年進一步減少41人，主要原因是基礎研發職位大幅減少。這一減少得益於小明助理等生成式人工智能產品的採用，這些產品大大提高了我們研發流程的生產力和效率。例如，人工智能編程功能提高了每位工程師的日代碼產出，並通過自動糾錯提高了代碼品質。同樣，人工智能測試功能減少對人工測試的需求，而智能自動化操作平台的實施實現了日常維護任務的自動化。因此，我們得以減少基礎技術開發人員和基礎測試工程師的人數。此外，行業解決方案的逐步淘汰額外減少研發人力。這一組織優化工作使我們能夠保持甚至增強核心研發能力，將資源集中用於開發高價值的創新產品，如insightFlow CMS和Adeff，這些產品越來越多地利用先進的人工智能和數據能力。儘管基礎研發崗位減少，但從事大模型和創新產品開發的研發人員數量由截至2024年12月31日的23人增加至截至2025年6月30日的42人。

營銷工作。在營銷方面，我們提高了銷售效率，特別是與我們持續長期服務的大客戶的合作，從而實現穩定的銷售額，降低了整體銷售及營銷開支。展望未來，我們計劃就新推出的產品（例如insightFlow CMS及Adeff）進行針對性的營銷活動以吸引新客戶（尤其是中小企業客戶），並開拓新市場（尤其是海外市場）。我們亦計劃招募新的銷售人員，並將部分人員調配至以銷售為主導的崗位，預計將進一步提升銷售效率及效益。

總而言之，我們擬通過擴大收入規模、提高毛利率及提升運營效率來提升業務可持續發展。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們所錄得的經調整虧損淨額（非香港財務報告準則計量）分別為人民幣1,098.7百萬元、人民幣174.1百萬元及人民幣45.1百萬元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們錄得經調整虧損淨額（非香港財務報告準則計量）為人民幣48.4百萬元及經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）人民幣24.9百萬元。我們的經營現金流出淨額由2022年的人民幣561.1百萬元減少至2023年的人民幣117.4百萬元，並於2024年進一步減少至人民幣27.9百萬元，並由截至2024年6月30日止六個月的人民幣82.5百萬元進一步減少至截至2025年6月30日止六個月的人民幣11.4百萬元。截至2025年8月31日，我們擁有現金及現金等價物人民幣348.4百萬元。基於上述情況，董事相信我們的業務屬可持續。考慮到我們的現有財務資源、經營產生的預期現金流量以及我們預期自[編纂]獲得的估計[編纂]，董事認為我們將有足夠的營運資金滿足我們目前及自本文件日期起至少未來十二個月的需求。

財務資料

若干主要綜合財務狀況表項目的討論

下表載列我們截至所示日期的綜合財務狀況表的資料：

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
非流動資產總值	1,136,551	1,091,358	1,035,509	1,014,825
流動資產總值	1,402,307	1,360,020	1,345,856	1,294,901
資產總值	2,538,858	2,451,378	2,381,365	2,309,726
非流動負債總額	56,450	52,289	50,334	38,569
流動負債總額	9,366,297	8,825,544	8,730,995	8,837,522
負債總額	9,422,747	8,877,833	8,781,329	8,876,091
流動負債淨額	(7,963,990)	(7,465,524)	(7,385,139)	(7,542,621)
負債淨額	(6,883,889)	(6,426,455)	(6,399,964)	(6,566,365)
虧絀及負債總額	2,538,858	2,451,378	2,381,365	2,309,726

下表載列我們截至所示日期的流動資產及負債。

	截至12月31日			截至6月30日	截至8月31日
	2022年	2023年	2024年	2025年	2025年
	(人民幣千元)				(未經審計)
流動資產					
存貨	320,684	254,101	141,574	106,167	111,899
貿易應收款項及應收票據	528,841	522,547	547,354	567,197	566,922
合約資產	7,638	2,649	854	1,914	1,927
預付款項、其他應收款項及 其他資產	147,865	117,098	94,457	74,792	84,912
按公允價值計入損益的 金融資產	23,239	3,370	–	3,500	4,500
定期存款	–	3,014	13,570	23,683	18,604
已抵押存款及受限制現金	193,109	162,326	147,677	157,096	143,016
現金及現金等價物	180,931	294,915	400,370	360,552	348,430
流動資產總值	1,402,307	1,360,020	1,345,856	1,294,901	1,280,210

財務資料

	截至12月31日			截至6月30日	截至8月31日
	2022年	2023年	2024年	2025年	2025年
	(人民幣千元)				(未經審計)
流動負債					
貿易應付款項及應付票據.....	248,079	237,012	193,749	196,373	203,243
其他應付款項及應計費用.....	402,929	663,651	271,459	232,131	221,304
合約負債.....	378,293	266,575	171,617	141,582	149,915
計息銀行及其他借款.....	584,839	303,866	231,200	231,150	217,400
租賃負債.....	11,114	28,395	22,456	18,340	16,293
應付稅項.....	572	572	268	1,015	687
優先股、認股權證及					
可轉換票據.....	7,561,903	7,314,124	7,816,400	7,991,292	7,929,225
其他負債.....	178,568	11,349	23,846	25,639	25,639
流動負債總額.....	9,366,297	8,825,544	8,730,995	8,837,522	8,763,706
流動負債淨額.....	(7,963,990)	(7,465,524)	(7,385,139)	(7,542,621)	(7,483,496)

截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們的負債淨額分別為人民幣6,883.9百萬元、人民幣6,426.5百萬元及人民幣6,400.0百萬元。截至2025年6月30日及2025年8月31日，我們的負債淨額分別為人民幣6,566.4百萬元及人民幣6,504.4百萬元。我們的負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣6,883.9百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣6,426.5百萬元，主要由於(i)全面收入為人民幣212.8百萬元，及(ii)因註銷遠期合約而增加其他儲備人民幣173.3百萬元所致。我們的負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣6,426.5百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣6,400.0百萬元，主要由於以股份為基礎的付款儲備增加人民幣106.6百萬元，部分被全面虧損人民幣84.1百萬元所抵銷。我們的負債淨額由截至2024年12月31日的人民幣6,400.0百萬元增加至截至2025年6月30日的人民幣6,566.4百萬元，主要由於全面虧損總額人民幣176.4百萬元，部分被以股份為基礎的付款儲備增加人民幣10.0百萬元所抵銷。我們的負債淨額由截至2025年6月30日的人民幣6,566.4百萬元輕微減少至截至2025年8月31日的人民幣6,504.4百萬元，主要由於優先股減少人民幣62.1百萬元。

我們於往績記錄期間的負債淨額狀況主要由於(i)我們發行優先股及認股權證及(ii)淨虧損，主要由於我們在研發方面的大量投資以及客戶對創新解決方案的認知及市場接納有限所致。於最後實際可行日期，所有認股權證及可轉換票據已轉換為本公司的優先股。由於上市後優先股將自動轉換為普通股，優先股將由金融負債重新指定為權益，我們預期上市後將達致資產淨值狀況。

財務資料

截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們分別錄得流動負債淨額人民幣7,964.0百萬元、人民幣7,465.5百萬元及人民幣7,385.1百萬元。截至2025年6月30日及2025年8月31日，我們分別錄得流動負債淨額人民幣7,542.6百萬元及人民幣7,483.5百萬元。流動負債淨額主要由於我們發行優先股及認股權證。

我們的流動負債淨額由截至2025年6月30日的人民幣7,542.6百萬元減少至截至2025年8月31日的人民幣7,483.5百萬元，主要由於優先股減少人民幣62.1百萬元。

我們的流動負債淨額由截至2024年12月31日的人民幣7,385.1百萬元增加至截至2025年6月30日的人民幣7,542.6百萬元，主要是由於(i)優先股、認股權證及可轉換票據增加人民幣174.9百萬元，部分被其他應付款項及應計費用減少人民幣39.3百萬元所抵銷。

截至2024年12月31日，我們的流動負債淨額為人民幣7,385.1百萬元，截至2023年12月31日的流動負債淨額為人民幣7,465.5百萬元，主要由於(i)其他應付款項及應計費用減少人民幣392.2百萬元，主要是由於F輪融資結束後結清投資者的墊款；(ii)合約負債減少人民幣95.0百萬元，主要是由於確認營運智能業務及行業解決方案的收入；及(iii)計息銀行及其他借款減少人民幣72.7百萬元，部分被優先股、認股權證及可轉換票據增加人民幣502.3百萬元所抵銷。

我們的流動負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣7,964.0百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣7,465.5百萬元，主要由於(i)計息銀行及其他借款減少人民幣281.0百萬元，(ii)優先股、認股權證及可轉換票據減少人民幣247.8百萬元；(iii)其他負債減少人民幣167.2百萬元，主要由於我們解除遠期合約負債義務；(iv)合約負債減少人民幣111.7百萬元，主要由於確認營運智能業務及行業解決方案的收入，但部分被其他應付款項及應計費用增加人民幣260.7百萬元抵銷，主要是由於我們自F輪融資的投資者收到的墊款所致。

儘管存在上述相關情況，考慮到(i)本集團手頭財務資源，(ii)我們的經營業務將產生的預期現金流量，及(iii)[編纂]估計[編纂]，董事認為，我們將有足夠的營運資金來滿足目前及自本文件日期起未來至少十二個月的需求。我們相信，我們的業務營運及財務狀況將不會受到我們流動負債狀況的重大不利影響。

財務資料

物業及設備

我們的物業及設備主要指電子設備。我們的物業及設備由截至2022年12月31日的人民幣77.6百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣45.2百萬元，並減少至截至2024年12月31日的人民幣26.5百萬元，並進一步減少至截至2025年6月30日的人民幣21.1百萬元。該減少主要由於電子設備折舊。同時，於2021年大規模更換電子設備後，於往績記錄期間物業及設備並無大幅增加。有關我們物業及設備的進一步資料，請參閱本文件附錄一會計師報告附註13。

使用權資產

我們的使用權資產主要指租賃辦公樓宇。我們的使用權資產由截至2022年12月31日的人民幣28.3百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣46.8百萬元，主要由於我們於2023年初就北京的辦公場所簽訂新租賃協議。我們的使用權資產於截至2023年及2024年12月31日分別為人民幣46.8百萬元及人民幣48.1百萬元，截至2025年6月30日為人民幣37.3百萬元。2024年12月31日至2025年6月30日使用權資產減少主要是由於大型租賃工作場所的使用權資產攤銷所致。

商譽

我們的商譽主要指業務合併產生的協同效應及其他無形利益。商譽按收購成本超出於收購日期所收購資產淨值公允價值的差額計算。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，商譽分別保持穩定在人民幣754.8百萬元。

透過業務合併取得的商譽分配至下列現金產生單位進行減值測試：

秒針系統現金產生單位

秒針系統現金產生單位的可收回金額乃按照使用價值釐定，使用價值乃根據高級管理層批准的五年期財務預測的現金流量預測得出。於2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，現金流量預測所採用的稅前貼現率分別為20%、19%、18%及18%，截至2022年、2023年及2024年12月31日推斷五年期後的現金流量使用的增長率為2.3%及於2025年6月30日使用的增長率為2.0%，該等增長率與預計長期通脹率相同。

財務資料

武漢夜鷺現金產生單位

武漢夜鷺現金產生單位的可收回金額乃按照使用價值釐定，使用價值乃根據高級管理層批准的五年期財務預測所得的現金流量預測得出。於2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，現金流量預測所採用的稅前貼現率分別為22.50%、22.72%、22.62%及22.53%，截至2022年、2023年及2024年12月31日推斷五年期後的現金流量使用的增長率為2.3%及於2025年6月30日使用的增長率為2.0%，該等增長率與預計長期通脹率相同。

行業解決方案服務現金產生單位

於2022年前，因預期增長率下降，行業解決方案服務現金產生單位商譽確認減值虧損人民幣1,417.1百萬元。

其他現金產生單位

其他現金產生單位的可收回金額乃按照使用價值釐定，使用價值乃根據高級管理層批准的五年期財務預測所得的現金流量預測得出。於2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，現金流量預測所採用的稅前貼現率分別為25%至30%、24%至30%、22%至30%及22%至28%。截至2022年、2023年及2024年12月31日推斷五年期後的現金流量使用的增長率為2.3%及於2025年6月30日使用的增長率為2.0%，該等增長率與預計長期通脹率相同。

分配至各現金產生單位的商譽的賬面值如下：

	12月31日			6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
商譽的賬面值				
秒針系統現金產生單位	594,012	594,012	594,012	594,012
武漢夜鷺現金產生單位	139,784	139,784	139,784	139,784
其他現金產生單位	21,027	21,027	21,027	21,027
總計	754,823	754,823	754,823	754,823

在計算2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日的秒針系統現金產生單位、武漢夜鷺現金產生單位及其他現金產生單位的使用價值時，運用到多種假設。下文說明管理層為進行商譽減值測試就現金流量預測運用的各項主要假設：

財務資料

預測毛利率－釐定賦予預期毛利率數值所用的基準為緊接預算年度前一年所達致的毛利率，並就預期效率提升及預期市場發展而增加。

貼現率－所用的貼現率為稅前，反映相關單位的特定風險。

增長率－管理層憑藉其在有關行業的豐富經驗，並參考過往表現及對未來業務計劃及市場發展的預期釐定現金流量預測將使用的增長率。推斷永久增長率之現金流量所用的增長率乃基於各自現金產生單位所處國家的長期通脹率計算。

主要假設及貼現率的指定值與外部資料來源一致。

於2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，各單位可收回金額超出其賬面值的款項（「多出金額」）如下：

	12月31日			6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
秒針系統現金產生單位.....	5,240,097	4,245,236	3,931,806	4,254,682
武漢夜鷺現金產生單位	14,175	17,575	38,834	21,747
其他現金產生單位	89,698	327,436	228,666	231,468

下表列示了在所有其他變量保持不變的情況下，有關各現金產生單位的商譽減值測試於所示日期各主要假設的合理可能變動的影響。倘估計關鍵假設變動如下，多出金額將減少至：

	12月31日			6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
秒針系統現金產生單位				
預測毛利率減少2%	4,998,099	4,054,279	3,722,993	4,105,747
稅前貼現率增加1%	4,682,785	3,793,245	3,514,125	3,893,312
增長率減少1%	<u>4,822,378</u>	<u>3,901,605</u>	<u>3,616,040</u>	<u>3,961,642</u>

財務資料

	12月31日			6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
武漢夜鷺現金產生單位				
預測毛利率減少2%	5,732	8,933	38,017	13,644
稅前貼現率增加1%	3,255	7,829	26,878	12,917
增長率減少1%	3,062	6,972	26,655	7,185

	12月31日			6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
其他現金產生單位				
預測毛利率減少2%	45,183	273,062	177,590	176,693
稅前貼現率增加1%	82,041	309,161	201,497	214,416
增長率減少1%	81,805	309,060	214,636	208,531

鑒於根據評估有足夠的多出金額，本公司董事認為任何主要假設的任何合理可能變動均不會導致現金產生單位的賬面值超過其可收回金額。

其他無形資產

我們的其他無形資產主要包括商標及專利等知識產權以及客戶關係。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，我們的其他無形資產分別為人民幣67.3百萬元、人民幣56.7百萬元、人民幣45.7百萬元及人民幣40.3百萬元。其他無形資產減少主要是由於商標、專利及收購所形成的客戶關係的攤銷所致。由於淘汰行業解決方案業務線，於2022年計提有關行業解決方案的現金產生單位賬面值的其他無形資產減值人民幣39.2百萬元。

按公允價值計入損益的金融資產

我們按公允價值計入損益的金融資產主要包括理財產品及對非上市實體的優先股投資。理財產品主要包括低風險、高流動性的金融工具。對非上市實體的優先股投資

財務資料

為具有優先權的普通股。我們有權在發行人無法控制的贖回事件發生時，要求被投資方以預先確定的保證金額贖回我們持有的全部股份。下表載列截至所示日期我們按公允價值計入損益的金融資產。

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
流動				
理財產品.....	23,239	3,370	—	3,500
非流動				
於非上市實體的				
優先股投資.....	140,410	141,482	127,224	124,487
總計	163,649	144,852	127,224	127,987

截至2022年、2023年及2024年12月31日及2025年6月30日，我們按公允價值計入損益的金融資產分別為人民幣163.6百萬元、人民幣144.9百萬元、人民幣127.2百萬元及人民幣128.0百萬元。金融資產由截至2022年12月31日的人民幣163.6百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣144.9百萬元，主要由於理財產品減少。金融資產由截至2023年12月31日的人民幣144.9百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣127.2百萬元，主要由於我們於非上市公司的投資的公允價值變動人民幣13.8百萬元，而這歸因於經營業績未達成預期。截至2024年12月31日及截至2025年6月30日，我們按公允價值計入損益的金融資產維持相對穩定，分別為人民幣127.2百萬元及人民幣128.0百萬元。

我們於非上市實體的優先股投資主要為對智能應用企業的投資。我們擁有完善的投資內部控制體系，投資決策審慎穩健。股東大會為我們投資活動的最高審批機構，並依投資金額向董事會及投資委員會等層級授予審批權限。投資委員會為我們投資活動的內部領導機構，負責管理和監督投資項目。投資部門主要負責尋找投資機會及策劃、組織和監督投資項目的執行，並定期向投資委員會報告投資項目。財務部門負責財務盡職調查及投後財務管理。法律部門負責法律盡職調查及審查投資協議的條款。業務部門負責業務盡職調查。我們的投融資及法律部門聘請審計師、法律顧問等專業機構進行盡職調查，分析投資項目的目標及計劃、所需資金、風險及預期回報。該等報告須經業務、財務及法務部門負責人審核後方可提交。根據投資規模及其他因素，

財務資料

擬投資項目須以不同審批權限提交投資委員會、董事會或股東大會審批。審批完成後，投融資部門負責辦理投資文件的簽署、交割及投後管理。本公司上市後將遵守上市規則第14章關於收購、出售及其他交易的規定。

預付款項、其他應收款項及其他資產

我們的預付款項、其他應收款項及其他資產主要包括(i)供應商預付款項及(ii)其他應收款項及其他資產。其他應收款項及其他資產主要為代客戶採購材料及設備的應收款項、按金及其他預付稅項。下表載列我們截至所示日期的預付款項、其他應收款項及其他資產。

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
流動				
預付款項.....	53,107	40,510	25,186	29,144
向僱員提供貸款.....	1,344	853	354	144
其他應收款項及其他資產....	107,352	90,769	79,429	56,639
減值	(13,938)	(15,034)	(10,512)	(11,135)
總計－流動	147,865	117,098	94,457	74,792
非流動				
其他應收款項及其他資產....	12,035	10,892	16,627	17,931
預付款項.....	—	—	—	1,934
減值	(390)	(865)	(3,104)	(3,032)
總計－非流動	11,645	10,027	13,523	16,833
總計	159,510	127,125	107,980	91,625

財務資料

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，我們的預付款項、其他應收款項及其他資產分別為人民幣159.5百萬元、人民幣127.1百萬元、人民幣108.0百萬元及人民幣91.6百萬元。預付款項、其他應收款項及其他資產變動主要是由於預付款項、其他應收款項及其他資產的流動部分變動。預付款項的流動部分由截至2022年12月31日的人民幣53.1百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣40.5百萬元，並減少至截至2024年12月31日的人民幣25.2百萬元，主要是由於我們接受採購自供應商的軟件和服務時，將預付款項轉移至合約履行成本，且略微增加至截至2025年6月30日的人民幣29.1百萬元。其他應收款項及其他資產的流動部分由截至2022年12月31日的人民幣107.4百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣90.8百萬元，並減少至截至2024年12月31日的人民幣79.4百萬元，以及進一步減少至截至2025年6月30日的人民幣56.6百萬元，主要與我們逐步退出行業解決方案業務而減少代客戶採購材料及設備的應收款項有關。

截至2025年8月31日，我們截至2025年6月30日的預付款項、其他應收款項及其他資產中的人民幣9.9百萬元或約9.4%已於其後結付。上市後，來自關聯方的非貿易應收款項人民幣4.0百萬元仍未結清。此款項將根據現有安排下的付款計劃進行結算。考慮到人民幣4.0百萬元的貸款金額對本集團而言並不重大，且本集團在不考慮償還該筆貸款的情況下擁有充足營運資金，本公司認為該筆未償還款項不會對本集團上市後的財務狀況或財務可持續性產生重大影響。由於該筆貸款款項應歸屬於本集團，故不會對本公司的財務獨立性造成影響。更多詳情，請參閱附錄一會計師報告附註40。

存貨

我們的存貨主要包括(i)與營運智能及行業解決方案(包括人工工時、外包服務以及購買的軟件和硬件)有關的合約履行成本，及(較少程度)(ii)主要包括硬件在內的已採購貨品。我們的存貨由截至2022年12月31日的人民幣320.7百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣254.1百萬元，主要由於我們收入增長，將存貨轉至銷售成本。我們的存貨由截至2023年12月31日的人民幣254.1百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣141.6百萬元，主要由於行業解決方案業務的項目完成及驗收所致。我們的存貨由截至2024年12月31日的人民幣141.6百萬元減少至截至2025年6月30日的人民幣106.2百萬元，主要由於行業解決方案業務項目的完成及驗收及定制服務減少。

財務資料

下表載列存貨週轉天數：

	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
存貨週轉天數 ⁽¹⁾	146	144	108	80

附註：

1. 使用該期間存貨的期初結餘及期末結餘的平均值除以有關期間的銷售成本，再乘以有關期間的天數計算。

我們的存貨週轉天數由2022年的146天略微下降至2023年的144天。截至2024年12月31日止年度，我們的存貨週轉天數達到108天。截至2025年6月30日止六個月，我們的存貨週轉天數達到80天。2022年至2024年存貨週轉天數的減少與行業解決方案的逐步淘汰有關。2024年12月31日至2025年6月30日存貨週轉天數減少主要由於定制服務減少。

截至2025年6月30日，我們的存貨主要包括為履行營運智能及行業解決方案相關合約之履約義務而產生的合約履行成本，該等成本產生於合約簽訂時或簽訂後，但在相關服務交付予客戶之前。在大多數情況下，該等存貨具有相對較長的交付週期（有時超過一年），且我們會隨著項目進度收取階段款項。截至2025年8月31日，我們截至2025年6月30日的存貨中人民幣20.1百萬元或約18.9%已於其後消耗或售出。我們密切監察合約狀況，並逐項進行減值測試。根據我們的評估，我們的董事認為，於往績記錄期間存貨減值撥備屬適當。

以下為截至所示日期的存貨賬齡分析：

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
(人民幣千元)				
存貨				
1年內	200,786	128,820	91,256	61,600
1至2年	97,558	49,514	31,020	19,953
2至3年	48,513	59,099	24,654	28,439
3年以上	8,800	46,899	24,785	28,642
總計	355,657	284,332	171,715	138,634

財務資料

貿易應收款項及應收票據

我們的貿易應收款項主要指應收客戶款項。下表載列我們截至所示日期的貿易應收款項及應收票據詳情：

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
貿易應收款項及應收票據				
貿易應收款項.....	585,150	593,178	646,058	672,104
減值	(56,825)	(71,635)	(99,895)	(111,886)
應收票據.....	516	1,004	1,191	6,979
總計	528,841	522,547	547,354	567,197

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，我們的貿易應收款項及應收票據保持相對穩定，分別為人民幣528.8百萬元、人民幣522.5百萬元、人民幣547.4百萬元及人民幣567.2百萬元。

儘管我們通常為主要客戶設定的信貸期為一個月至五個月，但實際上部分客戶可享有更靈活的付款期（通常在一年的期限內）。截至2025年8月31日，我們截至2025年6月30日的貿易應收款項及應收票據中人民幣149.6百萬元或22.0%已結付。我們預期貿易應收款項不會出現重大可收回性問題，主要因(i)我們定期審慎評估客戶的信貸質素，考量其商業背景、所屬行業的整體風險、財務狀況、過往經驗及其他因素；(ii)我們的貿易應收款項主要來自經篩選的客戶群，這些客戶信貸狀況良好，且過往並無重大付款違約記錄；(iii)我們設有專職內部團隊，負責密切定期監控客戶的信貸狀況、營運及財務狀況，並採取適當的主動跟進措施以確保客戶按時付款。我們的董事認為，本公司大部分貿易應收款項及應收票據仍處於正常收款週期，且根據我們的評估，貿易應收款項及應收票據減值撥備於往績記錄期間屬適當。

財務資料

以下為我們截至所示日期的貿易應收款項的賬齡分析：

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
貿易應收款項				
1年內	462,479	455,867	471,108	484,118
1至2年	55,546	55,879	63,738	63,169
2至3年	10,300	9,797	11,317	12,931
總計	528,325	521,543	546,163	560,218

下表載列我們於所示期間基於提供服務日期及扣除虧損撥備後的貿易應收款項及應收票據的週轉天數：

	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
貿易應收款項及應收票據的週轉天數⁽¹⁾	156	131	141	158

附註：

- (1) 按期內貿易應收款項及應收票據的期初及期末結餘平均值除以該期內收入，再乘以該期內天數計算。

於2022年、2023年及2024年，我們貿易應收款項及應收票據的週轉天數分別為156天、131天及141天。截至2025年6月30日止六個月，我們貿易應收款項及應收票據的週轉天數為158天。貿易應收款項及應收票據的週轉天數自2022年至2023年的變動反映自2022年至2023年的收入增長、我們收緊信貸期政策及加強收款力度。自2023年至2024年，貿易應收款項及應收票據的週轉天數增加，主要是由於2024年確認的收入相對較低，部分受行業解決方案業務若干客戶的收回期限較長所影響，乃與該等客戶的複雜流程和預算限制有關。自2024年至截至2025年6月30日止六個月，貿易應收款項及應收票據的週轉天數增加，主要是由於季節性影響，原因是上半年收入低於下半年，導致上半年應收賬款周轉期限較全年更短。

財務資料

貿易應付款項及應付票據

截至2022年及2023年12月31日，我們的貿易應付款項及應付票據分別保持相對穩定在人民幣248.1百萬元及人民幣237.0百萬元。我們的貿易應付款項及應付票據由截至2023年12月31日的人民幣237.0百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣193.7百萬元，主要由於2024年我們結付貿易應付款項及應付票據及業務重點向標準化產品服務轉化帶來的服務外包採購的減少。截至2024年12月31日及2025年6月30日，我們的貿易應付款項及應付票據維持相對穩定，分別為人民幣193.7百萬元及人民幣196.4百萬元。

截至2025年8月31日，我們截至2025年6月30日的貿易應付款項及應付票據中人民幣43.1百萬元或22.0%已結付。

以下為我們截至所示日期基於接受服務日期的貿易應付款項及應付票據的賬齡分析：

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
貿易應付款項及應付票據				
1年內	200,354	198,480	154,734	145,852
1至2年	29,536	10,255	18,037	24,279
2年以上	18,189	28,277	20,978	26,242
總計	248,079	237,012	193,749	196,373

下表載列我們於所示期間的貿易應付款項及應付票據的週轉天數：

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	止六個月 2025年
貿易應付款項及應付票據的				
週轉天數 ⁽¹⁾	125	121	118	126

附註：

- (1) 按期內貿易應付款項及應付票據的期初及期末結餘平均值除以該期內銷售成本，再乘以該期內天數計算。

財務資料

於2022年、2023年及2024年，我們貿易應付款項及應付票據的週轉天數分別為125天、121天及118天。於2022年至2024年，貿易應付款項及應付票據週轉天數減少，主要是由於我們加強貿易應付款項及應付票據結算工作，以確保營運智能產品及解決方案的供應鏈穩定。截至2025年6月30日止六個月，我們貿易應付款項及應付票據的週轉天數增加至126天，主要是由於延長應付票據的信貸期。

其他應付款項及應計費用

其他應付款項及應計費用主要指(i)其他應付款項；(ii)應付回購代價及(iii)應付工資及福利。下表載列我們截至所示日期的其他應付款項及應計費用詳情：

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
其他應付款項及應計費用				
其他應付款項 ⁽¹⁾	143,867	138,658	87,426	71,608
應付回購代價 ⁽²⁾	73,229	68,277	58,445	58,203
應付工資及福利	135,172	84,087	77,839	56,701
應付附屬公司創始人股東款項 ⁽³⁾	14,510	23,191	21,470	14,676
其他應付稅項	28,438	26,785	24,334	22,791
遞延收入	13,090	14,140	12,250	13,300
應計費用	12,331	12,253	4,580	4,214
投資者墊款 ⁽⁴⁾	—	314,165	214	—
購股權行使付款 ⁽⁵⁾	4,351	4,558	4,745	4,738
總計	424,988	686,114	291,303	246,231

附註：

- (1) 其他應付款項主要指代客戶採購材料及設備的應付款項及應付返利。
- (2) 應付回購代價指代表退出投資者支付的預扣及匯寄稅款之結餘。截至本文件日期，該等稅款申報已提交稅務機關，但仍在等待最終審查。最終按稅務局要求的時間繳納。由於我們不依賴任何外部融資、擔保或來自股東或其他方的支持來履行該等義務，故上市後存在任何應付未付的回購代價，將不會影響本公司財務獨立性。
- (3) 應付附屬公司創始人股東款項指尚未支付予通過業務合併所收購附屬公司原股東的應付代價，該等款項為無抵押及免息。支付時間表已與原股東達成一致，部分代價預計將於上市後結付。

財務資料

- (4) 投資者墊款主要指收取與我們於2024年上半年完成的F-2輪及F-3輪融資有關的預付款項。
- (5) 購股權行使付款指僱員離職時為保留其已歸屬的部分購股權權利而支付的墊款。該金額將在未來完成股份登記後全額結算。由於我們不依賴任何外部融資、擔保或僱員支持，上市後存在的任何未結算購股權行使付款不會影響本公司的財務獨立性。
- (6) 除附註(2)所披露者外，應付關聯方非貿易款項已或將在上市前結算。

截至2022年、2023年及2024年12月31日，其他應付款項及應計費用分別為人民幣425.0百萬元、人民幣686.1百萬元及人民幣291.3百萬元。截至2025年6月30日，我們錄得其他應付款項及應計費用人民幣246.2百萬元。截至2022年12月31日，我們的應付工資及福利為人民幣135.2百萬元，主要與組織架構調整後支付予前僱員的遣散費有關。其他應付款項及應計費用自截至2022年12月31日的人民幣425.0百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣686.1百萬元，並由截至2023年12月31日的人民幣686.1百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣291.3百萬元，主要由於就2023年F-2輪及F-3輪融資（於2024年完成）收到的預付款項所致。其他應付款項及應計費用自截至2024年12月31日的人民幣291.3百萬元減少至截至2025年6月30日的人民幣246.2百萬元，主要由於應付工資及福利因2025年支付2024年績效花紅而減少。

截至2025年8月31日，截至2025年6月30日的其他應付款項及應計費用的人民幣30.9百萬元或約12.6%已於其後結付。

合約負債

我們的合約負債來自收取營銷智能、營運智能及行業解決方案業務客戶的短期墊款。下表載列我們截至所示日期的合約負債：

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
合約負債				
營銷智能服務	51,647	49,949	47,582	47,913
營運智能服務	123,869	62,379	43,848	28,923
行業解決方案	202,777	154,247	80,187	64,746
總計	378,293	266,575	171,617	141,582

財務資料

合約負債由截至2022年12月31日的人民幣378.3百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣266.6百萬元，並減少至截至2024年12月31日的人民幣171.6百萬元，以及進一步減少至截至2025年6月30日的人民幣141.6百萬元，主要由於行業解決方案的收入確認及定制服務（一般須遵守預收的收款條款）的銷售部分減少所致。

截至2025年8月31日，截至2025年6月30日的合約負債的人民幣39.0百萬元或約27.6%已於其後確認為收入。

其他負債

我們的其他負債主要指與遠期合約及認沽期權負債有關的負債。有關詳情請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註33。下表載列我們截至所示日期的其他負債詳情：

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
其他負債				
流動				
遠期合約負債.....	175,094	—	—	—
認沽期權負債.....	3,474	11,349	23,846	25,639
非流動				
認沽期權負債.....	6,478	—	—	—
總計	185,046	11,349	23,846	25,639

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，我們的其他負債分別為人民幣185.0百萬元、人民幣11.3百萬元、人民幣23.8百萬元及人民幣25.6百萬元。

於2019年，我們與一家業務夥伴成立一家非全資附屬公司，以擴展我們的營運智能業務。我們持有該非全資附屬公司51%的股權。根據相關協議，我們有責任購買該非全資附屬公司餘下的49%股權。於2023年，我們與業務夥伴簽訂新協議，據此，我們進一步收購該非全資附屬公司額外15.5%股權，而我們收購該非全資附屬公司餘下非控股股權的責任亦獲解除。因此，我們截至2023年12月31日、截至2024年12月31日及截至2025年6月30日並無錄得遠期合約負債。

財務資料

認沽期權負債與我們及本集團一家附屬公司的非控股股東於2021年訂立的股權轉讓協議有關，根據該協議，非控股股東有權享有若干強制出售股份及贖回權，該等權利可於投資完成日期三週年翌日起直至屆滿日期止任何時間行使。於簽訂協議時，強制出售及贖回權歸類為金融負債。截至2023年12月31日，該等金融負債於投資完成日期的第二週年日由非流動重新分類為流動。於2025年3月19日，我們與非控股股東訂立協議，將贖回日期及強制出售日期延長至(1)上市後的60日及(2)2026年7月31日（以較早者為準）。

下表載列我們截至所示日期或於所示期間的若干主要財務比率：

	截至12月31日／截至12月31日止年度			截至6月30日／ 截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
毛利率 ⁽¹⁾ (%)	53.2	50.1	51.6	50.6	55.9
營運(虧損)／利潤率 ⁽²⁾ (%).....	(79.5)	(14.4)	(9.6)	(15.0)	1.0
經調整營運(虧損)／利潤率(非香港 財務報告準則計量) ⁽³⁾ (%).....	(73.3)	(8.1)	0.04	(7.5)	4.2
流動比率 ⁽⁴⁾ (%)	15.0	15.4	15.4		14.7
資本負債比率 ⁽⁵⁾ (%).....	50.9	48.1	13.6		13.4

附註：

- (1) 毛利率乃按某一期間的毛利除以同期的總收入計算。
- (2) 營運(虧損)／利潤率乃按某一期間的營運(虧損)／利潤除以同期的總收入計算。
- (3) 經調整營運(虧損)／利潤率(非香港財務報告準則計量)乃按某一期間經調整營運(虧損)／利潤(非香港財務報告準則計量)除以同期的總收入計算。
- (4) 流動比率按期末流動資產除以流動負債計算。計入流動負債項下的流動比率主要受到可轉換可贖回優先股、認股權證和可轉換票據的影響，截至2022年、2023年及2024年12月31日以及截至2025年6月30日分別為人民幣7,561.9百萬元、人民幣7,314.1百萬元、人民幣7,816.4百萬元及人民幣7,991.3百萬元。
- (5) 資本負債比率按債務淨額除以資本加債務淨額的總和。債務淨額包括貿易應付款項及應付票據、計入其他應付款項及應計費用的金融負債、計息銀行及其他借款及租賃負債，減現金及現金等價物及定期存款。資本包括優先股、認股權證及可轉換票據、其他負債及權益。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註43。

財務資料

流動資金及資本資源

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們主要以來自業務經營所得款項、銀行借款以及優先股、認股權證及可轉換票據撥付我們的現金需求。

我們的現金及現金等價物主要包括銀行現金及手頭現金，以及短期高流動性的存款。該等短期存款一般於三個月內到期，可隨時兌換為已知數額的現金，且價值變動風險不大，並為滿足短期現金承諾而持有。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，我們的流動現金及現金等價物分別為人民幣180.9百萬元、人民幣294.9百萬元、人民幣400.4百萬元及人民幣360.6百萬元。

下表載列我們於所示期間的現金流量概要。

	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
	(人民幣千元)			(未經審計)	
經營活動所用現金淨額	(561,053)	(117,415)	(27,917)	(82,471)	(11,409)
投資活動所得／(所用) 現金淨額 ..	167,708	36,085	20,639	37,206	(6,836)
融資活動所得／(所用) 現金淨額 ..	25,217	146,104	87,245	122,260	(16,197)
現金及現金等價物					
(減少)／增加淨額	(368,128)	64,774	79,967	76,995	(34,442)
年／期初現金及現金等價物	443,736	180,931	294,915	294,915	400,370
年／期末現金及現金等價物	180,931	294,915	400,370	384,251	360,552

財務資料

經營活動所用現金淨額

截至2025年6月30日止六個月，經營活動所用現金淨額為人民幣11.4百萬元。經營活動所用現金淨額與除稅前虧損人民幣203.1百萬元之間的差額是由於非現金項目所致，主要包括(i)按公允價值計入損益的金融負債公允價值虧損人民幣209.8百萬元及(ii)金融資產及合約資產減值人民幣17.4百萬元。該金額因營運資金變動而進一步調整，包括其他應付款項及應計費用減少人民幣36.5百萬元。

截至2024年12月31日止年度，經營活動所用現金淨額為人民幣27.9百萬元。經營活動所用現金淨額與除稅前利潤人民幣7.9百萬元之間的差額是由於非現金項目所致，主要包括(i)按公允價值計入損益的金融負債公允價值收益人民幣173.5百萬元；(ii)以股份為基礎的付款開支人民幣106.6百萬元，(iii)使用權資產折舊人民幣29.8百萬元，及(iv)物業及設備折舊人民幣26.8百萬元。該金額因營運資金變動而進一步調整，包括(i)合約負債減少人民幣95.0百萬元，及(ii)貿易應付款項及應付票據減少人民幣42.4百萬元，部分被存貨減少人民幣108.8百萬元所抵銷。

於2023年，經營活動所用現金淨額為人民幣117.4百萬元。經營活動所用現金淨額與除稅前利潤人民幣320.4百萬元之間的差額是由於非現金項目所致，主要包括(i)按公允價值計入損益的金融負債的公允價值收益人民幣584.1百萬元，(ii)以股份為基礎的付款開支人民幣85.8百萬元，(iii)物業及設備折舊人民幣44.0百萬元，(iv)使用權資產折舊人民幣30.9百萬元，(v)融資成本人民幣33.3百萬元及(vi)金融資產及合約資產減值人民幣16.5百萬元。該金額因營運資金變動而進一步調整，包括(i)合約負債減少人民幣106.5百萬元及(ii)其他應付款項及應計費用減少人民幣60.4百萬元，部分被(i)存貨減少人民幣63.5百萬元及(ii)預付款項、其他應收款項及其他資產減少人民幣27.9百萬元所抵銷。

於2022年，經營活動所用現金淨額為人民幣561.1百萬元。經營活動所得現金淨額與除稅前利潤人民幣1,622.1百萬元之間的差額是由於非現金項目所致，主要包括(i)按公允價值計入損益的金融負債的公允價值收益人民幣2,810.5百萬元，(ii)使用權資產折舊人民幣87.9百萬元，(iii)物業及設備折舊人民幣80.3百萬元，(iv)以股份為基礎的付款開支人民幣71.5百萬元，(v)出售物業及設備的虧損人民幣43.8百萬元，(vi)金融資產及合約資產減值人民幣26.5百萬元，(vii)無形資產減值虧損人民幣39.2百萬元，(viii)融資成本人民幣34.6百萬元，及(ix)無形資產攤銷人民幣60.5百萬元。該金額因營運資金變動而進一步調整，包括(i)預付款項、其他應收款項及其他資產減少人民幣369.5百萬元，(ii)貿易應付款項及應付票據增加人民幣41.7百萬元，部分被其他應付款項及應計費用減少人民幣231.2百萬元所抵銷。

財務資料

未來，我們期望通過以下方式改善我們的經營現金流出淨額狀況：(i)通過擴大產品及解決方案，以及鞏固我們忠實的優質客戶群，實現收入的持續增長；(ii)優化成本及支出，包括提高研發效率；及(iii)提高營運資金效率。有關我們計劃如何推動收入增長的詳情，請參閱「－業務可持續發展－擴大收入規模」。有關我們計劃如何優化成本及開支的詳情，請參閱「－業務可持續發展－提升我們的運營效率」。此外，我們希望通過指定專人及明確的收款時間表來改善應收賬款的催收工作，實施自動提醒系統來加快催收力度及降低壞賬風險，並通過制定月度計劃來使支出與收款保持一致，以避免出現資金缺口。

投資活動所得／(所用)現金淨額

截至2025年6月30日止六個月，投資活動所用現金淨額為人民幣6.8百萬元，主要由於收購附屬公司產生的現金流出人民幣6.8百萬元。

截至2024年12月31日止年度，投資活動所得現金淨額為人民幣20.6百萬元，主要由於已抵押存款及受限制現金獲解除人民幣684.3百萬元，部分被支付已抵押存款及受限制現金人民幣659.9百萬元所抵銷。

於2023年，投資活動所得現金淨額為人民幣36.1百萬元，主要由於已抵押存款及受限制現金獲解除人民幣684.0百萬元，部分被支付已抵押存款及受限制現金人民幣659.9百萬元所抵銷。

於2022年，投資活動所得現金淨額為人民幣167.7百萬元，主要由於已抵押存款及受限制現金獲解除人民幣547.0百萬元及出售按公允價值計入損益的金融資產所得款項人民幣59.5百萬元，部分被支付已抵押存款及受限制現金人民幣448.0百萬元所抵銷。

融資活動所得／(所用)現金淨額

截至2025年6月30日止六個月，融資活動所用現金淨額為人民幣16.2百萬元，主要由於(i)租賃付款本金部分人民幣12.0百萬元，及(ii)已付利息人民幣3.3百萬元。

截至2024年12月31日止年度，融資活動所得現金淨額為人民幣87.2百萬元，主要由於(i)新增銀行及其他貸款人民幣1,181.9百萬元及(ii)優先股及可轉換票據所得款項人民幣221.4百萬元，部分被償還銀行及其他貸款人民幣1,259.9百萬元所抵銷。

財務資料

於2023年，融資活動所得現金淨額為人民幣146.1百萬元，主要由於新增銀行及其他貸款人民幣1,324.3百萬元及投資者墊款人民幣314.2百萬元，部分被償還銀行及其他貸款人民幣1,495.1百萬元所抵銷。

於2022年，融資活動所得現金淨額為人民幣25.2百萬元，主要由於新增銀行及其他貸款人民幣695.2百萬元，部分被(i)償還銀行及其他貸款人民幣565.5百萬元，(ii)租賃付款的本金部分人民幣80.8百萬元，及(iii)已付利息人民幣18.9百萬元所抵銷。

債務

下表載列我們截至所示日期的債務明細：

	截至12月31日			截至6月30日	截至8月31日
	2022年	2023年	2024年	2025年	2025年
	(人民幣千元)				(未經審計)
借款	584,839	303,866	231,200	231,150	217,400
租賃負債	29,568	48,112	47,431	36,085	32,027
優先股及認股權證以及 可轉換票據	7,561,903	7,314,124	7,816,400	7,991,292	7,929,225
應付關聯方的其他應付款項 (非貿易)	761	15,090	5,838	5,079	5,039
總計	<u>8,177,071</u>	<u>7,681,192</u>	<u>8,100,869</u>	<u>8,263,606</u>	<u>8,183,691</u>

借款

除經營現金流量外，我們亦以銀行貸款及其他借款撥付營運資金。截至2025年8月31日（即釐定債務的最新日期），我們的借款結餘合計為人民幣217.4百萬元。

財務資料

下表載列我們截至所示日期的借款明細：

	截至12月31日			截至6月30日	截至8月31日
	2022年	2023年	2024年	2025年	2025年
	(人民幣千元)				(未經審計)
借款					
銀行借款，無抵押	73,000	5,723	1,750	1,750	80,000
銀行借款，有抵押	297,537	283,312	229,450	229,400	137,400
來自一名股東的借款，無抵押..	48,892	14,831	–	–	–
來自一名股東的借款，有抵押..	139,293	–	–	–	–
其他借款，有抵押	26,117	–	–	–	–
總計	584,839	303,866	231,200	231,150	217,400

截至2022年、2023年及2024年12月31日及2025年6月30日，我們的借款總額分別為人民幣584.8百萬元、人民幣303.9百萬元、人民幣231.2百萬元及人民幣231.2百萬元。於往績記錄期間及直至2025年8月31日，我們的借款主要用於為營運資金需求提供資金。我們的若干有抵押銀行借款由我們的執行董事吳先生透過個人或公司擔保提供擔保。董事確認，並無就吳先生提供有關擔保而向其支付或將向其支付任何代價。截至最後實際可行日期，概無就吳先生向本集團／本集團向吳先生提供或授予之未償還貸款或擔保。截至最後實際可行日期，本公司附屬公司任何少數股東概無向本集團提供任何未償還擔保。

於往績記錄期間，我們的銀行借款以人民幣計值，並按介乎2.7%至5.0%的實際年利率計息。來自股東的借款以人民幣及美元計值，並按介乎5%至8.5%的實際利率計息。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註30。截至2025年8月31日，我們擁有5筆商業銀行的可用授信額度人民幣375.2百萬元，用於營運資金，據此，我們分別獲授人民幣240.0百萬元、人民幣100.0百萬元、人民幣17.3百萬元、人民幣15.0百萬元及人民幣2.9百萬元的授信額度。於該等授信額度中，截至2025年8月31日，我們已動用人民幣217.4百萬元及擁有未動用銀行信貸額度人民幣157.8百萬元。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無嚴重違反契諾，且我們在取得銀行及其他借款方面亦無遇到困難。

財務資料

租賃負債

我們的租賃負債主要來自我們的辦公場所租賃。下表載列我們截至所示日期的租賃負債：

	截至12月31日			截至6月30日	截至8月31日
	2022年	2023年	2024年	2025年	2025年
			(人民幣千元)		(未經審計)
租賃負債					
流動	11,114	28,395	22,456	18,340	16,293
非流動	18,454	19,717	24,975	17,745	15,734
總計	<u>29,568</u>	<u>48,112</u>	<u>47,431</u>	<u>36,085</u>	<u>32,027</u>

我們於2023年初就北京辦公場所訂立新租賃協議，導致租賃負債總額由截至2022年12月31日的人民幣29.6百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣48.1百萬元。

優先股、認股權證及可轉換票據

截至2022年12月31日、2023年12月31日、2024年12月31日、2025年6月30日及2025年8月31日，我們優先股的公允價值分別為人民幣7,493.4百萬元、人民幣6,909.8百萬元、人民幣7,816.4百萬元、人民幣7,991.3百萬元及人民幣7,929.2百萬元。截至2022年12月31日、2023年12月31日、2024年12月31日、2025年6月30日及2025年8月31日，我們認股權證的公允價值分別為人民幣68.5百萬元、人民幣60.8百萬元、零、零及零。我們擁有尚未行使的可轉換票據，截至2022年12月31日、2023年12月31日、2024年12月31日、2025年6月30日及2025年8月31日的公允價值分別為零、人民幣343.5百萬元、零、零及零。有關我們的優先股、認股權證及可轉換票據的進一步資料，請參閱本文件附錄一所載的會計師報告附註32。

所有認股權證及可轉換票據已於2024年底前轉換為本公司優先股。除上文所披露者外，自2025年6月30日至最後實際可行日期，我們並無發行或回購任何優先股、認股權證或可轉換票據。

財務資料

應付關聯方的其他應付款項（非貿易）

我們的應付關聯方的非貿易其他應付款項主要源自應付回購代價及投資者墊款。截至2025年8月31日（確定我們債務的最新日期），應付關聯方的非貿易其他應付款項結餘（非貿易）為人民幣5.0百萬元，指應付關聯方的回購代價。

我們錄得應付關聯方的非貿易其他應付款項由截至2022年12月31日的人民幣0.8百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣15.1百萬元，並減少至截至2024年12月31日的人民幣5.8百萬元，主要由於F-2及F-3輪融資。我們F-2輪及F-3輪融資的投資者於2023年作出墊款，其結餘已於2024年F-2輪及F-3輪融資完成後結清。

無其他未清償債務

除本節討論者外，截至2025年8月31日（即釐定債務最近的實際可行日期），我們並無任何重大按揭、押記、債權證、貸款資本、債務證券、貸款、銀行透支或其他類似債務、融資租賃或租購承擔、承兌負債（一般貿易票據除外）或承兌信貸（無論有擔保、無擔保、有抵押或無抵押）或其他重大或然負債。

董事確認，於往績記錄期間及直至本文件日期，我們並無嚴重拖欠支付貸款以及貿易及非貿易應付款項，且自2025年8月31日起及直至本文件日期，我們的債務並無重大變化。

或然負債

截至最後實際可行日期，我們並無任何重大或然負債。

資本開支

我們的資本開支主要因(i)購買物業及設備及(ii)購買無形資產而產生。

財務資料

下表載列我們於所示期間的資本開支詳情：

	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
	(人民幣千元)			(未經審計)	
購買物業及設備	(16,888)	(15,228)	(9,929)	(2,753)	(2,835)
出售物業及設備所得款項...	4,541	801	626	10	–
購買無形資產	(50)	(977)	(378)	(266)	–
出售其他無形資產所得款項	–	29	–	–	–
總計	(12,397)	(15,375)	(9,681)	(3,009)	(2,835)

於往績記錄期間，我們主要以經營現金流量及融資活動所得現金撥付該等開支。我們擬以現有現金結餘及[編纂][編纂]撥付未來資本開支。有關更多詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。我們可能會根據我們的持續業務需求重新分配資金用於資本開支及長期投資。

合約義務

承擔

我們的資本承擔與已訂約但未計提撥備的應付合營企業出資額及應付聯營公司出資額有關。下表載列我們截至所示日期的資本承擔：

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
已訂約但未計提撥備：				
投資	48,722	39,722	38,861	36,883
總計	48,722	39,722	38,861	36,883

財務資料

資產負債表外承擔及安排

截至最後實際可行日期，我們並無訂立任何資產負債表外安排。

重大關聯方交易

倘若一方有能力直接或間接控制另一方，或在作出財務及經營決策時能對另一方行使重大影響力，即被視為關聯方。我們不時與關聯方訂立交易。有關我們關聯方交易的討論，請參閱本文件附錄一會計師報告附註40。

董事認為，我們與關聯方於往績記錄期間的交易乃按公平原則在日常業務過程中進行，且不會令我們的經營業績失真或使我們的過往業績不能反映我們的未來表現。

財務風險披露

我們面臨各種財務風險，包括外匯風險、信貸風險及流動資金風險。我們的整體風險管理計劃專注於金融市場的不可預測性，並尋求最大限度減低對我們財務表現的潛在不利影響。風險管理由董事會執行。

外匯風險

本集團主要在中國內地開展業務營運，且其大部分貨幣資產、負債及交易均主要以人民幣及美元計值。我們並無使用任何衍生工具對沖我們所面臨的外匯風險。

我們於2022年、2023年及2024年分別錄得匯兌虧損淨額人民幣114.6百萬元、人民幣21.4百萬元及人民幣16.8百萬元。我們於截至2024年及2025年6月30日止六個月分別錄得匯兌虧損淨額人民幣6.8百萬元及匯兌收益淨額人民幣2.4百萬元。匯兌損益產生於將以美元計值的貨幣資產、負債及交易換算為人民幣。

於2022年、2023年及2024年，我們於其他全面虧損分別錄得本公司的貨幣換算差額人民幣441.7百萬元、人民幣57.7百萬元及人民幣46.3百萬元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們於其他全面收入分別錄得本公司的貨幣換算差額人民幣19.1百萬元及人民幣12.5百萬元。於2022年、2023年及2024年，我們於其他全面虧損分別錄得本集團附屬公司的貨幣換算差額人民幣226.1百萬元、人民幣47.1百萬元及人民幣

財務資料

43.5百萬元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們於其他全面收入分別錄得本集團附屬公司的貨幣換算差額虧損人民幣53.5百萬元及收益人民幣14.8百萬元。該等貨幣換算差額乃由於美元兌人民幣匯率波動所致。詳情請參閱「風險因素－與在我們主營業務所在國家開展業務相關的風險－匯率波動可能導致外匯虧損，並可能對閣下的股份[編纂]產生重大不利影響」。有關詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註43。

信貸風險

本集團僅與備受認可且信譽良好的第三方進行交易。本集團的政策規定，所有擬按信貸條款交易的客戶，均須通過信貸審核程序。此外，應收款項結餘持續受監管，而本集團承受壞賬的風險並不重大。我們的信貸風險主要來自貿易應收款項及應收票據。各項金融資產的賬面值指我們在金融資產方面所承擔的最大信貸風險。有關信貸風險的進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註43。

流動資金風險

本集團監察及維持本集團管理層認為充足的現金及現金等價物水平，為營運提供資金及減輕現金流量波動的影響。截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們錄得流動負債淨額分別為人民幣7,964.0百萬元、人民幣7,465.5百萬元及人民幣7,385.1百萬元。截至2025年6月30日，我們錄得的流動負債淨額人民幣7,542.6百萬元。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們產生的經營活動所得現金流出淨額分別為人民幣561.1百萬元、人民幣117.4百萬元及人民幣27.9百萬元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們產生的經營活動所得現金流出淨額分別為人民幣82.5百萬元及人民幣11.4百萬元。我們的政策是定期監控流動資金風險，並維持足夠的流動資產，如現金及現金等價物和定期存款，或保留足夠的融資安排，以滿足我們的流動資金需求。

資本管理

本集團資本管理的首要目標是保障我們持續經營的能力，並維持穩健的資本比率，從而支持我們的業務並實現股東價值最大化。

我們管理我們的資本結構並根據經濟狀況變動及相關資產風險特徵進行調整。為維持或調整資本結構，我們可向股東退還資本或發行新股份。我們不受任何外部施加的資本要求規限。於往績記錄期間，資本管理的目標、政策或程序並無變動。

財務資料

股息

我們是一家根據開曼群島法律註冊的獲豁免公司。因此，任何未來股息的派付及金額亦將取決於我們能否從附屬公司收取股息。中國法律規定外商投資企業須預留其每年的稅後利潤（如有）的至少10%作為法定公積金，直至該等公積金達到企業註冊資本的50%，此不可作為現金股息分派。向股東作出的股息分派於有關股息獲董事會批准的期間在財務報表中確認為負債。

我們目前並無制定正式的股息政策，亦無預先設定的股息派付比率。未來任何派發股息的決定均將由本公司董事酌情裁定，並可能考量多項因素，包括未來營運與盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制及董事認為相關之其他因素。據開曼群島律師所告知，根據開曼群島法律規定，開曼群島公司可從利潤或股份溢價賬中撥付股息，惟在任何情況下均不得宣派或支付可能導致本公司無法償還日常業務過程中到期債務的股息。[編纂]不應預期透過持有本公司股份收取現金股息。於往績記錄期間，我們並未宣派或支付任何股份股息，且預期在可見未來亦不會派發任何現金股息。

可供分派儲備

截至2025年6月30日，我們並無任何可供分派儲備。

營運資金充足性確認

考慮到手頭財務資源、經營業務將產生的預期現金流量及我們預計從[編纂]中獲得的估計[編纂]，董事認為，我們將有足夠的營運資金來滿足目前需求及自本文件日期起未來至少十二個月的需求。

財務資料

[編纂]

基於[編纂]每股股份[編纂]，本公司[編纂][編纂]預計約為[編纂]（假設[編纂]未獲行使及根據股份激勵計劃並無發行額外股份）。根據此基準，估計[編纂]總額預計約為[編纂]，佔本公司[編纂][編纂]的約[編纂]%。[編纂][編纂]（包括[編纂]）預計約為[編纂]。此外，[編纂][編纂]預計約為[編纂]，佔本公司[編纂][編纂]額約[編纂]（假設[編纂]未獲行使）。在該等[編纂]中，有關法律顧問及會計師的費用及開支預計產生[編纂]，有關其他費用及開支預計產生[編纂]。本公司認為，有關本公司[編纂]的上述費用及開支符合類似規模的[編纂]的市場標準，且兩者並非異常之高。

截至2025年6月30日，合共[編纂]已自綜合損益表扣除，而截至2025年6月30日止六個月，[編纂]已自綜合損益表扣除。我們預計截至2025年12月31日止年度，額外金額[編纂]將自綜合損益表扣除。結餘約[編纂]（主要包括[編纂]上市開支）預計將於[編纂]完成後作為權益扣減項目入賬。

本公司擁有人應佔未經審計備考經調整綜合有形資產淨值報表

以下未經審計備考經調整綜合有形資產淨值解釋性報表，是根據上市規則第4.29條編製以說明[編纂]的影響，猶如[編纂]已於2025年6月30日進行，以及基於會計師報告（其全文載於本文件附錄一）所載截至2025年6月30日本公司權益持有人應佔綜合有形負債淨額編製，並作出如下調整。

編製本未經審計備考經調整綜合有形資產淨值報表僅供說明用途，且因其假設性質，未必真實反映倘截至2025年6月30日或任何未來日期[編纂]完成時我們的綜合有形資產淨值。

財務資料

截至2025年 6月30日本公司 擁有人應佔 本集團 綜合有形 負債淨額		上市後將 優先股轉換為 A類普通股的 估計影響		截至2025年 6月30日本公司擁 有人應佔未經審 計備考經調整 綜合有形資產淨值	
[編纂]估計 [編纂]				計備考經調整 綜合有形資產淨值	未經審計備考經調整 綜合每股有形資產淨值
人民幣千元 (附註1)	人民幣千元 (附註2)	人民幣千元 (附註3)	人民幣千元	人民幣元 (附註4)	港元 (附註5)

按[編纂]每股股份

[編纂]計算 (7,397,651) [編纂] [編纂] [編纂] [編纂] [編纂]

附註：

- (1) 截至2025年6月30日的本公司擁有人應佔綜合有形負債淨額摘錄自本文件附錄一所載會計師報告，是根據截至2025年6月30日的本公司擁有人應佔綜合負債淨額人民幣6,602,570,000元計算，並就截至2025年6月30日的商譽人民幣754,823,000元及其他無形資產人民幣40,258,000元調整得出。
- (2) [編纂]估計[編纂]根據估計[編纂]每股[編纂][編纂]計算，並扣除本集團的估計[編纂]及其他相關開支（不包括截至2025年6月30日已於綜合損益表扣除的[編纂]）後計算，且未計及因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份。
- (3) 於上市及[編纂]完成後，本公司發行的所有優先股將自動轉換為A類普通股。於轉換後，該等優先股將由負債重新分類至權益。
- (4) 未經審計備考經調整綜合每股有形資產淨值乃按[編纂]股已發行股份為基準，並假設[編纂]、優先股轉換已於2025年6月30日完成，且未計及[編纂]的行使。
- (5) 就本未經審計備考經調整綜合有形資產淨值而言，以人民幣列示的數額按1.00港元兌人民幣0.91305元的匯率換算為港元。概不表示人民幣金額已經、可能或可以按該匯率換算為港元，反之亦然。
- (6) 除上文所披露者外，概無作出調整以反映本集團於2025年6月30日後的任何經營業績或訂立的其他交易。

無重大不利變動

經作出董事認為屬適當的充分盡職調查工作以及妥為周詳的考慮後，董事確認，截至本文件日期，我們的財務或貿易狀況或前景自2025年6月30日（即本文件附錄一所載會計師報告所呈報期間的結束日期）以來並無任何重大不利變動，且自2025年6月30日以來概無發生會對本文件附錄一會計師報告中所載資料造成重大影響的事件。

財 務 資 料

根據上市規則第13.13至13.19條所作披露

董事確認，截至最後實際可行日期，概無任何須根據上市規則第13.13至13.19條的規定予以披露的情況。