

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此屬概要，故並不包含對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下決定[編纂][編纂]前，應閱讀整份文件。

任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]所涉及的部分特定風險載於「風險因素」一節。閣下決定[編纂][編纂]份前，應仔細閱讀該節。

概覽

我們的業務模式

我們是中國領先的數據智能應用軟件公司。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的總收入計，我們是中國最大的數據智能應用軟件供應商。依託我們的核心技術和行業洞察力，我們提供數據智能產品及解決方案，涵蓋營銷和營運智能，涉及線上及線下場景。我們致力於利用大模型、行業特定知識及多模態數據，轉變企業的營銷及營運戰略設計和決策程序。



概 要

下表載列我們截至最後實際可行日期的主要產品和解決方案：

產品與解決方案	定位與特點
營銷智能	
秒針系統.....	根據弗若斯特沙利文的資料，該軟件是中國第一款領先的營銷智能應用軟件，於2024年，在媒體平台覆蓋廣度方面排名第一。它集成了媒體支出優化、社交媒體管理和用戶增長軟件，以提高數字和戶外渠道（如廣告牌及數字屏幕）的營銷實效。
基於騰訊生態系統的私域工具.....	一個綜合平台，可幫助企業通過企業微信及微信管理私域和公域的客戶互動。它提供客戶獲取、內容生成、銷售轉化、客戶關係管理和績效分析功能。
金數據	一個零代碼數據收集和管理平台，使企業能夠通過生成自定義表單和自動化工作流程，在調查、註冊和線上下單等各種使用案例中提高運營效率。
營運智能	
智能門店營運系統	一種提供各種功能和特點的智能系統，旨在通過對門店營運和管理的三個關鍵要素：人、貨和場的服務流程進行深度數字化和自動化，實現端到端的智能營運。
行業解決方案.....	為金融、製造和軌道交通等行業的客戶提供定制的人工智能解決方案，利用知識圖譜集中和分析多源數據，揭示數據中隱藏的模式並改進決策。

概 要

我們的主要專有技術

我們的成功建立在我們的創新和主要專有技術之上，尤其是在數據智能、企業知識圖譜和數據隱私領域。我們的技術已獲得廣泛認可。截至2025年6月30日，我們擁有2,322項專利及596項專利申請，並獲得逾460項國內和國際獎項。具體而言，截至2025年6月30日，我們擁有1,296項發明專利，涵蓋數據智能、企業知識圖譜及數據隱私等領域。

在數據智能應用軟件行業中，我們率先使用元學習進行人臉識別。元學習指一種機器學習技術，通過將自動學習算法應用於元數據，訓練人工智能模型自主理解並適應新任務。2019年推出的人臉識別元學習可減少對大型數據集的依賴，在營銷智能方面可加強網絡達人識別，在營運智能方面則可協助企業在夜間有效監控指定商店區域，以確保安全。我們利用同樣在2019年推出的知識圖譜技術進行銷售策略優化，自動分析客戶互動以提供即時銷售洞察，並協助識別市場趨勢及新商機。

2021年，我們創新性地推出一種元學習模型，能夠開發衍生模型，以勝任各種類型任務。相較於單一大模型，該模型能以較低算力，建立並訓練專門的迷你模型，以有效處理不同的任務。應用於智能門店營運系統，該模型能以較低的算力改變庫存管理流程，並強化自動化食品質量檢測，讓店員能夠專注於其他優先事項。

我們在2022年完善知識圖譜的建模，加入「事件」、「時間」及「空間」。此次升級豐富知識圖譜的語義及相關性，並優化時間序列數據的儲存，使其更具活力和信息更豐富。因此，在營銷智能方面，企業可以將消費者的旅程可視化，找出消費者與特定品牌互動的地方，並且更了解消費者決策的驅動因素，以及該等因素如何隨著時間變化。透過識別最有效的接觸點及媒體渠道，企業可以更有效率地分配營銷預算。在營運智能方面，透過動態連接廣泛的數據集（例如設備性能數據），並繪製供應鏈管理中各種因素（例如交付時間、訂單準確性及所供應商品的質量）之間的關聯，這項技術讓我們能夠協助企業進行主動維護及數據決策。具體而言，該技術將店內設備（如餐廳烤箱或打印機）的實時信息與供應鏈數據（如運輸延誤或訂單質量）進行連接。通過綜合分析該等不同數據流，該技術能發現隱藏的規律。例如，其可能發現食品質量反復下降前，冰箱溫度出現小幅波動，而這種波動本身是因維護檢查延遲所致。該等洞察使企業能夠在故障發生前修復問題（如實施預測性維護），並基於確鑿證據而非臆測做出更明智的決策。

概 要

2023年，我們進一步升級知識圖譜，推出超圖形檢索增強生成(HRAG)，該技術不僅檢索及利用文本格式，還能處理圖像、語音及視頻等數據，無需將其他數據格式轉換為文本，從而實現知識圖譜的升級，有效檢索及連接更多不同類型的數據，提供更精準的分析及更豐富的洞察力。有關更多詳情，請參閱「業務－我們的核心競爭力－關鍵技術」。例如，一個零售品牌可以利用HRAG發現，北方地區的顧客在冬季更喜歡觀看以雪景為背景的視頻，而該等視頻中的小提琴音樂可以將轉化率提高15%。通過分析歷史銷售模式、天氣預報及客戶互動數據，該品牌能夠識別出降雪天氣中客戶興趣通常達到峰值的時段。這種數據驅動的方法使其能夠在客戶最可能產生響應的最佳時機推出廣告活動。

最後，我們2023年開始應用多模態大語言模型(MLLM)，可推斷廣告素材中文字、圖片與視頻之間的因果關係及其影響，協助企業識別出可能生成最佳營銷效果的廣告內容。例如，該技術可分析一組廣告，並判斷出紅色背景、簡潔、會話式文字的廣告往往比藍色背景、正式語言的廣告獲得更高的點擊率。該技術亦可識別出更複雜的模式，例如發現在視頻中以寵物為主角的廣告結合非正式的文字時，在吸引觀眾方面明顯更有效。我們2024年推出的專有超圖多模態大型語言模型(HMLLM)，進一步融合腦電圖及眼動追蹤等多樣化的數據類型，支持企業分析廣告素材中更多樣化的元素，包括主題、情緒、效果、場景及受眾等，提升營銷效果，生成預測效果良好的有效的營銷內容，並為視頻廣告提供腳本、視覺佈局及背景音樂建議。

我們的主要專有技術完全由我們自身開發。我們並無與第三方共享該等技術，亦不向第三方授權使用該等技術。有關我們的關鍵專有技術的推出時間、主要特點、應用場景範例及重要性的進一步詳情，請參閱「業務－我們的主要專有技術」。

垂直場景中的多模態數據和人工智能作為數據智能的基礎

隨著大數據和人工智能技術的迭代進步，特別是通用大模型的快速發展，各行業和企業日益重視業務數字化和智能化。數據智能與業務決策的深度融合已成為未來趨勢。根據弗若斯特沙利文報告，預期中國數據智能應用軟件市場的增長前景廣闊，預計將由2024年的人民幣327億元增至2029年的人民幣675億元，複合年增長率為15.6%。

概 要

目前，通用大模型仍然面臨著各種挑戰。其中一個重大挑戰是容易產生「幻覺」，即模型產生的輸出或信息看似合理，但事實上卻不正確或不合常理。此外，這些模型在複雜的場景中顯示出決策缺陷，並在實際應用中顯示出協調性和可控性不足。鑒於該等局限性，為特定垂直領域量身定制更有針對性的大模型變得日益重要。將通用大模型轉化為適合垂直領域的大模型，取決於能否獲得具有特定行業屬性的大量「高價值」多模態數據。憑藉我們在多個行業擁有的19年營銷和營運智能經驗，我們積累了豐富的多模態數據，使我們在開發營銷和營運智能應用的大模型方面具有獨特優勢。我們在營銷和營運方面的先進大模型部署在廣泛的業務場景中，產生了大量的結果數據。該反饋為我們優化模型提供寶貴資源。通過分析不同業務場景下的結果數據及客戶反饋，我們持續優化模型，從而能夠在應用場景中為客戶生成更精準、更滿意的結果。

多年來，我們一直致力於企業服務和數據智能應用軟件行業，積累了業內領先的多模態數據積累、行業洞察能力和技術專業知識。我們的核心產品包括多模態數據集成、多模態數據洞察和數據驅動的人工智能決策能力。憑藉該等行業領先的數據、洞察和技術，我們為客戶提供先進的營銷智能和營運智能應用軟件。該等軟件產品整合並連接企業複雜的線上營銷和線下營運數據，為企業運營構建了一個全面的數據網絡平台。該平台將營銷和營運數據轉化為可執行的商業見解，並提供輔助執行工具，使營銷和營運業務能夠相互加強。

自2006年成立以來，我們一直堅持不懈地探索新的數據源和企業需求，不斷創新數據驅動的產品和服務。我們的總收入由2022年的人民幣1,269.3百萬元增至2023年的人民幣1,462.0百萬元。我們的總收入由2023年的人民幣1,462.0百萬元減至2024年的人民幣1,381.4百萬元，主要乃由於營運智能業務收入降低。截至2024年6月30日止六個月，我們錄得總收入人民幣565.1百萬元；截至2025年6月30日止六個月，我們錄得總收入人民幣643.8百萬元。在營銷智能方面，我們已將人工智能能力擴展至更廣泛的功能領域－從規劃與策略生成到內容製作與執行。通過將AI智能體融入我們的整合服務，我們吸引了新客戶，從而帶動了截至2025年6月30日止六個月的收入增長。在營運智能方面，我們通過提升產品標準化、擴展人工智能能力、擴大場景覆蓋範圍、精準滿足客戶需求以及多元化銷售渠道，推動了截至2025年6月30日止六個月的銷售增長。

概 要

2023年，在營運智能領域，我們採取更加注重產品的策略，對於定制化服務的簽約更加審慎，而主動加強標準化產品的開發及銷售。定制化服務是針對個別客戶的獨特需求量身打造的解決方案，可能會造成資源密集且擴展性較低。相較之下，標準化的產品需要預先開發的服務，只需最少的定制化，就能被多個客戶廣泛採用，通常更具成本效益和擴展性。例如，客戶可購買標準化產品的不同模組，解決其特有痛點，如營銷智能背景下的廣告監控及營銷內容生成，以及營運智能背景下的IT營運管理及存貨管理。該策略性轉換於2024年更加系統地實施，使我們的標準化產品產生的收入增加，部分抵銷了定制化服務產生收入的下降。因此，儘管絕對值有所下降，但2024年我們在營運智能領域的收入結構顯示出更均衡的組成。於2025年，我們的產品能力強化及AI創新吸引了更多客戶並推動了收入增長。展望未來，我們相信我們的產品策略將進一步產生可視化的成果，並支持可持續的長期擴張。

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，我們的毛利率分別為53.2%、50.1%、51.6%、50.6%及55.9%。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。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2024年6月30日止六個月，我們錄得營運虧損人民幣84.5百萬元，而截至2025年6月30日止六個月則錄得營運利潤人民幣6.1百萬元。

我們於2022年、2023年及2024年錄得淨利潤人民幣1,637.6百萬元、人民幣318.4百萬元、人民幣7.9百萬元，而於截至2024年及2025年6月30日止六個月分別錄得淨虧損人民幣98.7百萬元及人民幣203.9百萬元。我們的淨利潤狀況主要受於2022年、2023年及2024年與本公司價值相關的優先股、認股權證及可換股票據的公允價值變動（分別為人民幣2,815.4百萬元、人民幣585.5百萬元、人民幣186.0百萬元）所推動。

我們的優勢

我們相信下列競爭優勢有助於我們的成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

- 數據智能應用軟件行業技術和理念的先驅，擁有19年的成功產品創新往績記錄

概 要

- 專有基礎架構支撐我們的數據智能服務，確保高效的研發迭代
- 豐富的數據生態系統是為企業提供數據驅動智能服務的重要基石
- 營銷與營運智能的產品矩陣以及線上與線下的多模態數據驅動了業務協同
- 龐大且忠誠的客戶群創造強大的網絡效應
- 經驗豐富的管理層，加上深厚的行業專業知識與鼓勵的企業文化

我們的策略

我們致力於通過智能技術，讓組織高效運轉，促進創新，並成為全球企業級人工智能的領跑者。為達致該等目標，我們打算採取以下策略：

- 鞏固研發優勢，吸引更多大數據和人工智能領域的人才和行業專家
- 建立數據智能產品生態圈和服務圈，不斷擴大業務版圖
- 持續建構我們的公平、透明、可信、多元的數據生態系統
- 提升我們在數據倫理方面的專業能力，引領數據安全的新標準
- 策略性地專注於大客戶以建立行業標準，擴大我們的客戶群以推動產業良好規範

概 要

定價

下表載列我們於營銷智能及營運智能業務線（如適用）下的收費模式及費率、定價及交付方式的概要：

	營銷智能	營運智能
收費模式及費率	<u>秒針系統</u>：秒針系統下不同軟件所提供的產品和解決方案可按照客戶的喜好單獨選擇，且客戶可捆綁購買或單獨購買。 <u>媒體支出優化軟件</u>：我們收取服務費和基於訂閱的軟件許可費。服務費按客戶提供並經我們通過積極的廣告監控及交叉核對廣告代理商及媒體平台資料所核實的媒體支出預算的百分比及／或按曝光率和點擊率等使用量釐定。軟件許可費根據開戶數量釐定，每個賬戶的許可費取決於使用情況。 <u>社交媒體管理軟件</u>：我們收取服務費及基於訂閱的軟件許可費。服務費根據基於客戶需求按每份報告的協定價格交付予客戶的市場和消費者洞察報告的數量釐定同時考慮到客戶的預算、數據使用、工作量、複雜程度以及參與製作報告的分析師的相應經驗水平。軟件許可費根據開戶數量釐定，每個賬戶的許可費取決於使用情況。	<u>智能門店營運系統</u>：我們收取基於訂閱的軟件許可費、技術服務費、營運服務費及硬件成本。軟件許可費根據開戶數量釐定，每個賬戶的許可費取決於使用情況。技術服務費與我們提供予若干有私人部署需求客戶的開發服務有關，根據整體工作量、所需時間和部署的人力釐定。營運服務費用與我們線下門店持續維護和營運有關，根據每家門店的年費及增值服務費用釐定。硬件成本根據交付的硬件數量和向第三方供應商採購的每個硬件的價格釐定。

概 要

營銷智能

用戶增長軟件：我們收取軟件許可費、技術服務費和營運服務費。軟件許可費可作為一次付清或是訂閱連同支付經常性服務費安排。技術服務費與我們提供予若干有私人部署或定制需求客戶的軟件開發服務有關，根據整體工作量、所需時間和部署的人力釐定。營運服務費與我們持續維護及營運私人部署軟件有關，並按年或客戶需要的時間收費。

基於騰訊生態系統的私域工具：

我們收取軟件許可費和基於訂閱的技術服務費。軟件許可費根據開戶數量釐定，每個賬戶的許可費取決於使用情況。技術服務費與我們向若干有私人部署或定制需求客戶提供的軟件開發服務有關，並根據整體工作量、所需時間及部署的人力釐定。

金數據：我們收取基於訂閱的軟件許可費和技術服務費。軟件許可費根據開戶數量釐定，每個賬戶的許可費取決於使用情況。技術服務費與我們向若干有私人部署或定制需求客戶提供的軟件開發服務有關，並根據整體工作量、所需時間及部署的人力釐定。

於往績記錄期間，每名大客戶的收入於2022年、2023年、2024年及截至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。

營運智能

於往績記錄期間，每名大客戶的收入於2022年、2023年、2024年及截至2024年及2025年6月30日止六個月分別為人民幣16.9百萬元、人民幣24.6百萬元、人民幣17.2百萬元及人民幣7.9百萬元。

概 要

	營銷智能	營運智能
定價	我們在為軟件許可費定價時，會考慮使用範圍、類似軟件的市場價格及過往的研發投資。 我們在為服務產品（包括定制服務）定價時，會考慮勞工成本、服務的複雜情況以及合理利潤。	我們在為軟件許可費定價時，會考慮使用範圍、類似軟件的市場價格及過往的研發投資。 我們在為服務產品（包括定制服務）定價時，會考慮勞工成本、服務的複雜情況以及合理利潤。 我們在為就提供解決方案所供應硬件定價時，會考慮採購成本及合理利潤。
交付方式	軟件即服務(SaaS)，解決方案產品	SaaS，解決方案產品，硬件安裝

競爭

我們所從事的市場競爭激烈，我們在業務的各個方面都面臨著激烈的競爭。我們當前和潛在的競爭對手包括在中國提供營銷智能應用軟件的公司、在中國提供營運智能應用軟件的公司以及希望進入中國數據智能應用軟件市場的全球科技公司。我們行業的主要競爭因素包括技術研發和創新能力、深厚的行業專業知識、不斷獲取高品質的行業數據、廣泛認可的品牌和優質的客戶服務。我們預計，數據智能應用軟件市場將在技術創新、行業標準和客戶偏好方面不斷發展和變化。我們必須不斷創新，才能保持競爭力。有關我們競爭優勢的更多資料，請參閱「業務－我們的優勢」。有關我們所處行業的更多資料，請參閱「行業概覽」。

客戶和供應商

我們的主要客戶主要包括：(i)主要從事消費品、食品與飲料、汽車及3C行業的企業，經營線上及線下業務，並旨在通過不同組合使用我們的全方位營銷智能產品來觸達客戶、建立或強化品牌形象、實現銷售轉化和實現業務增長；及(ii)線下零售和餐廳連鎖運營者，專注於生成面向未來的門店，利用智能經營優化業務流程、提升客戶體驗，並保持長期增長。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，各期間來自我們最大客戶的收入分別佔該等期間我們收入的11.9%、

概 要

24.4%、19.3%、20.0%及18.9%。於往績記錄期間各期間，來自五大客戶的收入分別為人民幣323.4百萬元、人民幣526.5百萬元、人民幣484.3百萬元、人民幣196.6百萬元及人民幣202.3百萬元，佔同期收入約25.4%、36.0%、35.1%、34.7%及31.4%。

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括寬帶及雲服務、辦公室租賃服務、人力資源外包服務及技術服務供應商。人力資源外包服務涉及將我們業務中較多的程序性和非核心任務（如數據標註、標籤管理、治理及常規系統維護支持）外包予我們的供應商。這種方式可使我們專注於核心業務活動，同時利用專業服務供應商的專業知識和效率。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，向我們最大供應商的採購分別佔我們採購總額的10.1%、4.7%、5.5%、4.8%及5.9%。於往績記錄期間各期間，向五大供應商的採購額分別為人民幣134.0百萬元、人民幣92.6百萬元、人民幣73.8百萬元、人民幣42.0百萬元及人民幣34.1百萬元，分別佔同期採購總額約20.5%、15.6%、13.9%、16.5%及13.3%。

有關詳情，請參閱「業務－客戶和供應商」。

我們與媒體平台的關係

我們通過秒針系統提供可信賴的服務和洞察，在企業（我們的主要客戶）和媒體平台（作為營銷渠道）之間的良性循環中發揮重要作用。當我們為企業提供服務時，媒體平台主要是廣告渠道。

由於我們為客戶提供專業和獨立的廣告監測服務，媒體平台根據其與客戶之間的商業共識，通過API等技術手段允許我們訪問其平台上的數據。我們不會與媒體平台簽訂此類數據合作的合約協議。相反，我們與客戶簽訂的標準合約明確規定，客戶須從媒體平台取得必要的授權，方能使我們得以執行服務。根據弗若斯特沙利文的資料，按照行業慣例，這通常是通過在客戶與媒體平台的協議中加入條款，授權我們處理所收集的數據，以履行營銷智能服務。與此同時，媒體平台通常會在其平台頁面（例如註冊、登錄及其他流程）向終端用戶展示用戶協議或隱私權政策等文本，並要求終端用戶勾選方框以確認同意。媒體平台展示的此類文本通常明確規定，媒體平台將向從事推廣／廣告及統計分析的合作第三方供應商提供終端用戶的必要數據，以用於廣告／推廣決策制定、衡量並因而提升廣告／推廣的有效觸及率、優化廣告／推廣的投放效果，以及進一步理解用戶需求。此外，媒體平台通常亦會在其隱私政策內的第三方共享清單中明確公佈資料，包括第三方供應商名稱（如秒針系統）、共享資料類型、使用

概 要

目的、場景、共享方式及其他詳情，以確保當我們等第三方供應商從媒體平台收集及使用終端用戶數據時，已取得終端用戶的知情同意。有關我們如何確保數據隱私與安全的詳情，請參閱「業務－數據隱私和安全措施」。

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，秒針系統通過技術手段分別與729個、501個、491個、484個及425個媒體平台連接進行廣告監測活動。於2022年至2024年，媒體平台數量減少主要是因幾個因素導致。首先，部分非主流媒體平台因競爭壓力而逐漸停業。該趨勢在疫情期間尤為明顯，當時眾多廣告商重新評估其宣傳活動，並將其支出集中於主流媒體。此外，隨著時間的推移，媒體平台出現了明顯的集中，導致廣告商越來越關注少數幾個領先平台，進一步導致與秒針系統連接的媒體平台數量減少。

我們與媒體平台的合作對於秒針系統提供全面有效的媒體支出優化、社交媒體管理及用戶增長服務至為重要。通過利用技術手段與媒體平台連接，我們促進了企業廣告策略所依賴的數據和洞察力的流通。這種連接不僅提升了我們為企業提供的價值，也增強了媒體平台吸引和保留廣告預算的能力。這是由於我們的廣告監測服務可驗證媒體平台的表現，例如媒體平台是否達到企業規定的目標曝光要求等功能，從而促進企業與媒體平台之間的信任。

有關我們與媒體平台關係的風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－如果我們無法維持與媒體平台的穩固關係，我們的業務及經營業績可能會因此受損」。

不同投票權及地位

本公司計劃於緊接[編纂]完成前採納不同投票權架構。根據該架構，本公司股本將由A類股份及B類股份組成。於本公司股東大會提呈的任何決議案（有關保留事項的決議案（每股股份具一票投票權）除外），B類股份持有人享有每股十票投票權，而A類股份持有人享有每股一票投票權。

緊隨[編纂]完成後，不同投票權受益人將為吳先生。吳先生將實益擁有14,835,491股B類股份及將控制431,996股A類股份的投票權，合共佔本公司有關保留事項以外事宜的股東決議案投票權的約[編纂]%（受假設規限）。

儘管吳先生通過Mine Mine International Limited最終持有的每股B類股份有權行使10票投票權，吳先生已提出，於上市後首四年期間，就本公司於股東大會上提呈的任何決議案（保留事項除外），自願限制行使其當時持有（通過Mine Mine International

概 要

Limited) 的所有B類股份附帶的投票權，投票權數不會超過本公司總投票權 (不包括庫存股份 (如有)) 的30%。有關更多詳情，請參閱「股本－不同投票權架構－自願不同投票權投票限制」。

有關進一步詳情，請參閱本文件「股本－不同投票權架構」一節。

本公司採納不同投票權架構，以使不同投票權受益人對本公司行使投票控制權，然而，不同投票權受益人並不持有本公司股本中的多數經濟利益。這將使本公司受益於不同投票權受益人的持續遠見及領導能力，並在其領導下實現長遠前景及戰略。

本公司符合上市規則第8A章及新上市申請人指南第2.2章規定的創新要求。有關我們關鍵專有技術的更多詳情，請參閱「業務－我們的主要專有技術」。

[編纂]務請留意[編纂]不同投票權架構公司的潛在風險，尤其是不同投票權受益人的利益未必總與我們股東的整體利益一致，而不論其他股東如何投票，不同投票權受益人將對本公司事務及股東決議案的結果施加重大影響。[編纂]應經過審慎周詳的考慮後方作出[編纂]本公司的決定。有關本公司所採納不同投票權架構相關風險的進一步資料，請參閱本文件「風險因素－與不同投票權架構相關的風險」一節。

風險因素

我們的營運及[編纂]涉及若干風險及不確定因素，其中有些風險及不確定因素並非我們所能控制，且可能會影響閣下是否決定[編纂]我們及／或閣下的[編纂]價值。有關我們風險因素的詳情，請參閱「風險因素」一節，我們鄭重建議閣下在決定[編纂]股份前閱覽全文。我們面對的部分主要風險包括下列各項：

- 如果我們無法持續開發和創新產品與解決方案，以滿足客戶在功能、性能、可靠性、設計和安全性方面不斷變化的需求及有效競爭，則我們可能無法留住現有客戶、吸引新客戶或增加銷售額；
- 如果我們無法維持與媒體平台的穩固關係，我們的業務及經營業績可能會因此受損；

概 要

- 如果我們無法留住現有客戶、吸引新客戶或提高客戶支出，則我們的業務和經營業績可能會受到重大不利影響；
- 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；
- 如果我們收集或使用的數據過時、不準確、缺乏可信資料，或無法繼續使用，則我們的數據智能產品和解決方案的效能將受到不利影響，從而可能對我們的業務造成不利影響；
- 如果數據智能應用軟件市場或我們所專注的採用數據智能產品和解決方案的垂直行業的增長未達預期，則我們的業務、增長和前景可能會受到重大影響；
- 在我們的產品和解決方案中採用和使用人工智能的潛在問題可能導致聲譽損害或法律責任；
- 我們面臨激烈競爭，可能無法維持市場佔有率；
- 我們錄得重大金額的商譽，而商譽減值可能會對我們的經營業績造成重大不利影響；
- 我們的技術基礎設施及業務夥伴的技術基礎設施可能會遭遇意外的系統故障、中斷、不足、安全漏洞或網絡攻擊。我們的聲譽、業務和經營業績可能會因服務中斷或我們無法及時有效地擴展和調整現有技術和基礎設施而受損；及
- 我們的研發耗資巨大，該等投資可能會在短期內對我們的盈利能力造成不利影響，亦可能無法產生我們預期的成果。

[編纂]前投資

我們已完成多輪[編纂]前股權融資，並籌集超過627.1百萬美元的資金。有關[編纂]前投資者的身份及有關[編纂]前投資的進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構—[編纂]前投資」一節。

概 要

控股股東

緊隨[編纂]完成後(受假設規限)，我們的創始人、董事長、執行董事兼首席執行官吳先生將通過其中介公司擁有並控制合共14,835,491股B類股份及將控制431,996股A類股份的投票權，合共佔我們已發行股份總數約[編纂]%，並將有權於股東大會行使佔我們已發行股份約[編纂]%的投票權(有關保留事項的決議案(每股股份具一票投票權)除外)。另外，吳先生為僱員股份激勵平台iTop Limited的唯一董事，該平台持有[1,557,397]股A類股份，分別佔緊隨上市後本公司已發行股份總數及投票權的約[編纂]%及[編纂]%(受假設規限)。

吳先生(i)通過Mine Mine International Limited持有14,835,491股B類股份，而Mine Mine International Limited由(a) Equation Holding Limited擁有97%，Equation Holding Limited為Equation Trust全資擁有的控股公司，Equation Trust為由吳先生(作為財產授予人及保護人)、Vistra Trust (Singapore) Pte. Limited (作為受託人)及Market Pro Holdings Limited (吳先生全資擁有的公司)(作為唯一受益人)成立的家族信託；及(b) Market Pro Holdings Limited擁有3%；及(ii)通過珠海橫琴明略萬象股權投資企業(有限合夥)(吳先生為該企業의普通合夥人)能夠控制[431,996]股A類股份的投票權。因此，吳先生、Mine Mine International Limited、Equation Holding Limited、Market Pro Holdings Limited及珠海橫琴明略萬象股權投資企業(有限合夥)將於上市後構成本公司的控股股東。

本集團獨立於控股股東營運。除彼等於本公司的權益外，控股股東目前並無於與本集團的業務具有或可能具有直接或間接競爭關係的業務中擁有任何權益。

有關控股股東的進一步詳情，請參閱「與控股股東的關係」一節。

歷史財務資料概要

下表載列往績記錄期間我們綜合財務資料的財務數據概要，乃摘錄自本文件附錄一所載會計師報告。下文所載綜合財務數據概要應與本文件的綜合財務報表(包括相關附註)及「財務資料」一節一併閱讀，以保證其完整性。我們的綜合財務資料乃根據香港財務報告準則編製。

概 要

綜合損益表節選項目

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。

	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
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)/溢利	(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)
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)

概 要

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投資者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／期內淨利潤／（虧損）。

下表載列截至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／期內淨利潤／（虧損））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] ⁽²⁾	[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>

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)				
淨利潤／(虧損)的對賬					
年／期內淨利潤／(虧損)	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] ⁽²⁾	[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⁾	(2,815,405)	(585,497)	(185,989)	8,204	208,029
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>

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，預計未來不會產生現金付款，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的優先股、認股權證及可轉換票據公允價值變動，屬於非現金性質。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。

概 要

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>

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	<u>803,426</u>	<u>100.0</u>	<u>752,725</u>	<u>100.0</u>	<u>730,853</u>	<u>100.0</u>	<u>322,701</u>	<u>100.0</u>	<u>354,154</u>	<u>100.0</u>

概 要

毛利／(毛損)及毛利／(毛損)率

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%。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%，此增長主要受收入增加以及通過實施AI工具減少了員工福利開支所驅動。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>

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。淨利潤由2022年的人民幣1,637.6百萬元減少至2023年的人民幣318.4百萬元，主要由於優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動減少人民幣2,229.9百萬元所致，並被包括研發費用、行政費用、銷售及營銷費用在內的營運開支減少人民幣670.7百萬元所抵銷，此減少主要是由於2023年優化組織架構。淨利潤由2023年的人民幣318.4百萬元減少至2024年的人民幣7.9百萬元，主要是由於優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動減少人民幣399.5百萬元。

截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們分別錄得淨虧損人民幣98.7百萬元及人民幣203.9百萬元。變動主要是由於優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動減少人民幣199.8百萬元，被截至2025年6月30日止六個月因收入增長及成本優化所帶動的毛利增加人民幣74.0百萬元所抵銷。

概 要

綜合財務狀況表節選項目

	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

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30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、人民幣6,400.0百萬元及人民幣6,566.4百萬元。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)綜合收入總額人民幣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，部分被全面虧損總額人民幣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)產生淨虧損，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和市場接納有限所致。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，而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。

截至2022、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30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、人民幣7,385.1百萬元及人民幣7,542.6百萬元。該等流動負債淨額主要由於我們於往績記錄期間發行優先股及認股權證所致。

概 要

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，主要由於我們解除了遠期合約負債的義務，以及(iv)合約負債減少人民幣111.7百萬元，主要由於確認了營運智能業務和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260.7百萬元所抵銷，主要由於我們自F輪融資的投資者收取的墊款所致。

我們的流動負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣7,465.5百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣7,385.1百萬元，主要是由於(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輪融資完成後結清了投資者的墊款，(ii)合約負債減少人民幣95.0百萬元，主要是由於確認了營運智能業務和行業解決方案的收入，(iii)計息銀行及其他借款減少人民幣72.7百萬元，而部分被優先股、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，而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。

綜合現金流量表節選項目

下表載列於所示期間我們的現金流量概要。

	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)	
營運資金變動前的經營現金流量...	(735,626)	(37,712)	53,327	655	63,529
加：					
營運資金變動.....	174,694	(77,296)	(79,176)	(82,243)	(74,619)
已付所得稅.....	(121)	(2,407)	(2,068)	(883)	(319)

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

我們於往績記錄期間錄得經營現金流出淨額。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們錄得經營活動所用現金淨額分別為人民幣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，我們錄得經營活動所用現金淨額分別為人民幣82.5百萬元及人民幣11.4百萬元。經營現金流出淨額主要是由於我們對研發工作進行大量投資，以提高我們的產品及技術能力。截至2025年6月30日止六個月，我們的前期投資產生了穩固回報，貢獻的收入同比增長13.9%。加上加強的成本控制措施，這令經營活動現金流量淨額顯著改善。我們預計經營現金流量淨額於截至2025年12月31日止年度將進一步改善。

未來，我們期望通過以下方式改善我們的經營現金流量淨額狀況：(i)通過擴大產品及服務，以及鞏固我們忠實的優質客戶群，實現收入的持續增長；(ii)優化成本及開支，包括提高研發效率；及(iii)提高營運資金效率。

概 要

主要營運數據

下表載列所示期間我們的若干主要營運數據：

	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
客戶數目 ⁽¹⁾	1,485	1,880	1,841	1,445	1,589
營銷智能項下	891	1,163	1,219	984	1,075
營運智能項下	583	719	637	476	532
大客戶數目 ⁽²⁾⁽³⁾	72	77	79	66	77
營銷智能項下 ⁽³⁾	56	52	54	46	50
營運智能項下 ⁽³⁾	15	19	24	21	27
大客戶貢獻的收入 (人民幣百萬元)					
營銷智能項下	532.3	478.6	470.1	206.3	222.7
營運智能項下	254.2	467.0	412.9	180.5	212.1
交叉銷售率 (跨業務線) ⁽⁴⁾ (%)	11.8	11.9	19.7	15.2	16.0
交叉銷售率 (跨多種產品) ⁽⁵⁾ (%)	90.4	89.6	96.2	86.4	86.8
留存率 ⁽⁶⁾ (%)	91.7	93.1	87.0	84.4	89.9

附註：

- (1) 指一年內為我們收入貢獻超過人民幣10,000元的客戶數目或於半年期間為我們收入貢獻超過人民幣5,000元的客戶數目。於2023年至2024年，客戶總數減少主要由於2024年我們在營運智能領域採用了更加標準化的以產品為重點的戰略，因此與營運智能項下提供的定制服務有關的客戶數量減少。
- (2) 指一年內為我們收入貢獻超過人民幣3.0百萬元的客戶數目或於半年期間為我們收入貢獻超過人民幣1.5百萬元的客戶數目，根據弗若斯特沙利文的資料，此為中國數據智能應用軟件市場普遍採用的行業標準。
- (3) (i)營銷智能項下大客戶總數與(ii)營運智能項下大客戶總數之和不等於本集團的大客戶總數，因若干大客戶同時計入營銷智能項下大客戶及營運智能項下大客戶。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，營銷智能及營運智能項下重疊的大客戶數量分別為3家、4家、2家、2家及3家。此外，本集團的大客戶總數亦計入行業解決方案項下大客戶數目。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，我們在行業解決方案下分別擁有4家、10家、3家、1家及3家大客戶。
- (4) 按於特定期間內營銷智能及營運智能業務線項下為我們貢獻收入的大客戶總數佔同期該兩條業務線的大客戶總數計算的百分比。
- (5) 百分比，計算方式為於特定時期內為我們貢獻至少本集團兩種產品（不論業務線）收入的大客戶總數佔本集團大客戶總數的百分比。
- (6) 百分比，計算方式為本期間為我們貢獻收入的上一期間的大客戶數目佔上一期間大客戶總數的百分比。2023年至2024年留存率下降主要由於(i)行業解決方案的逐步淘汰，導致該業務線的留存率相應下降；及(ii)向有限數量的前大客戶提供的營運智能項下的若干定制服務並非每年提供，導致該等客戶在2024年並無貢獻收入。後者原因是由於我們在營運智能領域採取了以標準化產品為重心的策略，因此在訂立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。

概 要

主要財務比率

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。

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2024年6月30日止六個月，我們錄得營運虧損人民幣84.5百萬元，而截至2025年6月30日止六個月則錄得營運利潤人民幣6.1百萬元。截至2025年6月30日止六個月，我們錄得營運利潤，主要是由於產品能力強化與AI創新帶動收入增長，同時透過嚴格成本管控措施及實施AI智能體技術實現有效成本削減。於2022年至2024年的營運虧損主要由於我們的數據智能技術和應用軟件的前期投入以及客戶對創新解決方案的認知與市場接納度有限。

概 要

- **數據智能技術和應用軟件的前期投入。**自2018年起，我們投入了大量研發資源提升我們的技術能力。此項策略投資促使我們在產品及解決方案中引入及應用MLLM、HMLLM及HRAG等創新技術。該等進步大大增強了我們的技術儲備，使我們處於行業創新的前沿。2021年至2022年，我們經歷了組織智能及行業解決方案開發的嚴峻階段，這對於完善我們的技術及了解市場需求至關重要。根據所得見解，我們從策略上調整了重點，轉向營銷智能及營運智能，我們發現該等領域具有最高的增長潛力及客戶價值。大量的前期研發投入，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。儘管我們自2006年起已有很長的營運歷史，但該等投資對於實現技術突破及保持競爭優勢至關重要。對長期創新及策略調整的關注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。**儘管數據智能產品及解決方案具有巨大的市場潛力，但該等產品的複雜性往往導致潛在客戶對其價值及應用場景的理解有限。這就需要我們付出巨大努力教育客戶並推廣我們的產品。例如，傳統行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先在有限的基礎上部署我們的產品及解決方案。儘管初始部署有限，但其要求進行廣泛的配置、整合服務，並進行嚴苛的價格磋商。這增加了我們在銷售工作中的前期投資，但並不能保證該等客戶會將我們的解決方案在其整個組織中的部署擴展至足以證明我們大量的初始投資屬合理的程度。因此，我們在追求創新解決方案的銷售上花費了大量的費用、時間及精力，但卻無法保證其於往績記錄期間得到廣泛採用。

然而，我們相信，我們在數據智能產業的領先地位、龐大且忠誠的客戶群、強大的技術和產品能力，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、提升營運槓桿，實現經營層面的損益平衡與盈利能力。

- **營收規模不斷擴大。**我們的收入於由截至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，但此乃由於我們的目標為實現平衡的收入結構及長期可持續增長。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。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們營銷智能大客戶數量分別為56家、52家及54家，

概 要

及截至2024年及2025年6月30日止六個月分別為46家及50家。此外，截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度，我們的多產品交叉銷售率分別為90.4%、89.6%及96.2%，以及截至2024年及2025年6月30日止六個月分別為86.4%及86.8%。有關更多資料，請參閱「概要 — 主要營運數據」。我們預期，在良好的市場趨勢及有效的銷售策略、不斷擴大的客戶群（尤其是大客戶）以及多樣化的產品組合的推動下，我們的收入將呈現積極的增長趨勢。

- *提高我們的毛利率。* 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。我們計劃通過人工智能驅動的產品創新，實現收入來源多元化，不斷創新開發毛利率更高的產品，並利用人工智能技術提高運營效率，進一步提高毛利率。
- *提升我們的營運槓桿。* 於往績記錄期間，我們產生了大量營運開支，包括研發、行政以及銷售及營銷開支，用於開發、管理及推廣我們的數據智能應用軟件。展望未來，我們的目標為有效管理我們的研發、行政、銷售及營銷效率，以支持我們的可持續增長。

截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年6月30日止六個月，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、人民幣45.1百萬元及人民幣48.4百萬元。截至2025年6月30日止六個月，我們錄得經調整淨利潤（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。我們的經營現金流出淨額由截至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，本公司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]，本公司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。有關更多詳情，請參閱「財務資料 — 業務可持續發展」。

申請於聯交所上市

我們已向聯交所上市委員會申請批准以下股份的上市及買賣：(i)已發行及根據[編纂]將予發行的A類股份（包括因[編纂]獲行使而可能發行的額外A類股份）；(ii)根據股份激勵計劃將予發行的A類股份；及(iii)B類股份按一比一基準轉換後可予發行的A類股份。我們符合上市規則第8.05(3)及8A.06(2)條項下的市值／收入測試，且市值超

概 要

過100億港元（根據上市後的預期已發行股份總數（受假設規限）及[編纂]每股[編纂][編纂]計算）及收入超過10億港元（根據截至2024年12月31日止財政年度經審計賬目所記錄的收入計算）。

股息

我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的獲豁免公司。因此，任何未來股息的派付及金額亦將取決於自我們附屬公司收到的股息的可用性。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，直至法定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。

我們目前並無正式的股息政策或預定股息支付比率。於未來派付股息將由董事酌情決定，並可能會基於諸多因素，包括我們的未來營運及盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制及董事可能視為相關的其他因素。據開曼群島法律顧問告知，根據開曼群島法律，一家開曼群島公司可自利潤或股份溢價賬中派付股息，而在任何情況下，如宣派或派付股息會導致本公司在日常業務過程中無法償還到期債務，則不得宣派或派付股息。務請[編纂]不要在預期會收取現金股息的前提下購買我們的股份。於往績記錄期間，我們並無就我們的股份宣派或派付任何股息，且預計於可預見未來不會派付現金股息。

[編纂]

概 要

[編纂]

[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]（包括[編纂]及[編纂]）預計約為[編纂]。此外，[編纂]預計約為[編纂]，佔本公司[編纂][編纂]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，合計[編纂]已扣除自我們的綜合損益表；截至2025年6月30日止六個月，[編纂]已扣除自我們的綜合損益表。我們估計截至2025年12月31日止年度的額外金額[編纂]扣除自我們的綜合損益表。結餘約[編纂]（主要包括[編纂]）預期將於[編纂]完成後入賬列作自權益扣除。

概 要

[編纂]

基於[編纂]每股股份[編纂]，我們估計將自[編纂]收到[編纂][編纂]（經扣除[編纂]及其他我們已付及應付的與[編纂]有關的估計[編纂]並假設[編纂]未獲行使）。根據我們的戰略，我們擬將[編纂][編纂]按以下金額用於下列用途：

- 約[編纂]%(約[編纂])[編纂]預計用於未來三年提升我們的技術研發能力。
- 約[編纂]%(約[編纂])[編纂]預計用於豐富我們產品組合的產品開發。
- 約[編纂]%(約[編纂])[編纂]預計用於營銷、品牌推廣及銷售團隊擴充，旨在進一步擴大我們的客戶群，並深耕數據智能行業。
- 約[編纂]%(約[編纂])[編纂]預計用於營運資金及一般公司用途。

有關更多詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

[編纂]監管備案

於2023年2月17日，經國務院批准，中國證監會發佈《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》及五項配套指引（「境外發行上市試行辦法」），於2023年3月31日生效。境外發行上市試行辦法通過採取備案制監管機制，全面改革境內公司直接或間接在境外發行證券和上市的監管制度。有關詳情，請參閱「法規－有關併購及境外上市的法規」。

根據境外發行上市試行辦法，本次[編纂]應被視為中國境內企業間接發行，我們須在提交本次[編纂]申請後三個營業日內向中國證監會提交備案材料且我們已提交相關材料。中國證監會已於2025年8月28日確認完成相關備案。請參閱「風險因素－與在

概 要

我們主營業務所在國家開展業務相關的風險－我們可能須獲得中國證監會或其他中國政府機構有關境外發行及未來籌資活動的批准或遵守其他要求」。

法律訴訟及合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們或我們的董事概無遭受單獨或整體對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的待判決或可能提起的法律訴訟。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概未參與亦未涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰，且單獨或合計可能會對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響的重大不合規事件。

近期發展

於2025年9月，我們推出DeepMiner，是一款可信商業智能體及下一代企業人工智能助手。DeepMiner標誌著我們基於在人工智能驅動決策方面的經驗，對小明助理產品的戰略升級及技術飛躍。通過整合先進推理能力並實現類人軟件交互，DeepMiner從根本上提升了系統靈活性、數據連通性及用戶體驗。DeepMiner採用多智能體「基礎智能體」架構，其中各個具備特定領域專業知識的專用于智能體協同合作，提供從數據收集分析到洞察生成、決策乃至實際營銷與運營任務執行的端到端解決方案。有關詳情，請參閱「業務－大模型產品－DeepMiner」。

我們預計截至2025年12月31日止年度將錄得虧損淨額大幅增加，主要由於本公司的價值提升導致優先股的公允價值虧損增加。同時，我們預計，標準化產品戰略的效果及新產品（如insightFlow CMS）的商業化需要更多時間才能完全顯現，並為我們的收入做出重大貢獻。此外，我們預計在新產品研發方面的投資將大幅增加，例如我們的大模型產品。該投資對我們在競爭激烈的數據智能應用軟件行業的長期發展至關重要，但會影響我們的短期盈利能力。此外，為了提高品牌知名度和市場滲透率，我們計劃加大銷售和營銷力度，這亦會在短期內造成我們的淨虧損狀況。

概 要

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，我們亦通過在2022年5月30日獲得對上海明勝品智人工智能科技有限公司（明勝品智）的控制權，深化了餐飲行業的人工智能產品和解決方案整合。因此，我們擴大了營運智能業務的產品組合。我們的營運智能業務收入由截至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。

儘管於2022年至2023年，COVID-19對我們的營銷智能業務產生了負面影響，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，這主要歸功於營運智能收入的增長。我們認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，COVID-19疫情對我們的業務營運及財務表現的整體影響並不重大。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」。

無重大不利變動

於進行董事認為適當的充分盡職調查工作及審慎周詳考慮後，董事確認，截至本文件日期，自2025年6月30日（即本文件附錄一會計師報告所報告期間的結束日期）以來，我們的財務或貿易狀況或前景並無發生任何重大不利變動，自2025年6月30日以來亦無發生任何會對本文件附錄一會計師報告所載資料造成重大影響的事件。