

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，應與本文件全文一併閱讀。本節內容僅為概要，故並未載有可能對閣下而言屬重要的所有資料。閣下決定[編纂]於[編纂]前，務請閱讀本文件全文，包括財務報表及隨附附註。任何[編纂]均存在風險。[編纂]於[編纂]的部分特定風險載於「風險因素」一節。閣下於決定[編纂]前，務請細閱該等內容。

概覽

我們的使命和核心價值觀

我們自2010年創立「嗨学」品牌以來，始終堅守「用戶至上、精進篤行、創新開放、正直誠信」的核心價值觀。

秉持「職業價值點亮者」的使命，專注於為中國廣大的職業人士提供助力其職業價值躍升的產品與服務。

關於我們

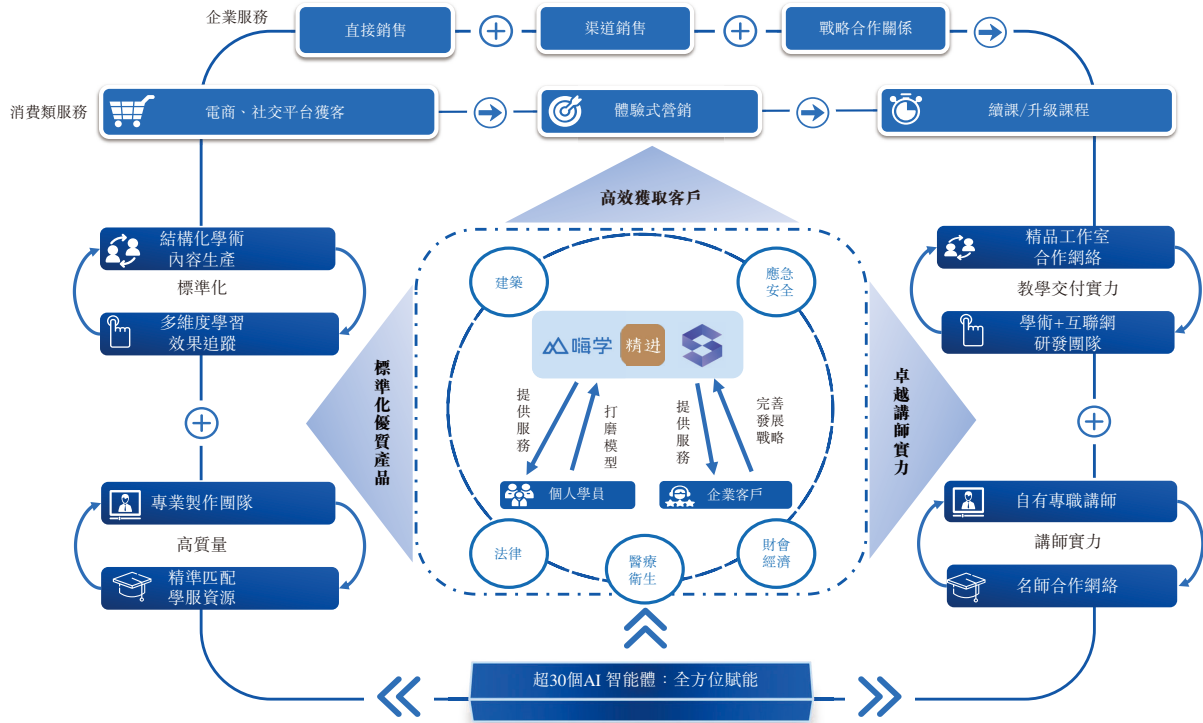
根據弗若斯特沙利文報告，2024年按收入計，我們是中國第四大在線職業能力培訓服務提供商。根據相同報告，2024年按收入計，我們還是中國最大在線建築職業能力培訓服務提供商以及第二大在線應急安全職業能力培訓服務提供商。我們的產品涵蓋建築施工、應急安全、財會經濟、法律及醫療衛生等領域，且專為有關領域特定要求定制培訓服務及解決方案。與此同時，我們始終相信科技是驅動公司事業發展、深度賦能用戶的強大動力。具體而言，我們通過聚焦AI技術深度應用，致力於將我們的平台打造成職場人士職業發展的一站式服務平台，以及覆蓋成人學習需求的終身學習平台。

得益於核心管理團隊深耕在線職業能力培訓領域十餘年，我們成功構建了以基石品牌「嗨学」、進階品牌「精進」及企業服務品牌「數培通」為核心的三大產品矩陣。該多元化產品及服務矩陣使得我們能夠為中國的多樣化在線職業能力培訓需求提供服務，使我們成為值得信賴的優質職業發展解決方案供應商，服務對象涵蓋個人與企業客戶。

概要

我們的業務模式

下圖為對我們業務模式的簡要說明。



高效獲取客戶

我們主要通過在主流的電商及社交平台來獲取精準的客戶群體，並引導客戶註冊和創建嗨學賬戶。我們通常會首先提供學習資料及課程，供客戶體驗，加強客戶對我們產品的了解，從而將用戶轉化為付費用戶。我們根據學員對於教學和服務的個別需求差異，開設「嗨学课堂」和「精進学堂」兩大類產品及服務體系。「嗨学课堂」為學員提供錄播課程及直播課程，並提供課後練習題及答疑、AI學習工具來幫助學員掌握學習要點。「精進学堂」則更加聚焦高效應試學習，還提供定制化的學習計劃、自有名師的一對一專屬教學以及與名師的實時溝通，滿足想要獲得更高端產品及服務的學員的需求。截至2025年6月30日，我們已經累計服務了約4.3百萬名付費的用戶。此外，我們通過數培通平台服務企業以及事業單位等用戶，構建了覆蓋多種場景的培訓內容體系，致力於為他們提供全面、高效的人才培養解決方案。截至2025年6月30日，我們已經服務了超過130家企業及事業單位。

概 要

通過將業務觸手延伸至企業客戶，我們得以進一步完善在職業能力培訓市場的戰略覆蓋。我們可以更好地了解企业對於人才能力的要求，反哺課程研發過程以及為個人學員提供更有針對性的職業發展服務，同時也可以幫助企業客戶匹配所需人才，形成互利互惠的圈子。我們提供的服務可以幫助企業和員工實現共同成長和發展。我們可以成為鏈接企業與人才的紐帶，打破兩者的信息差，不斷提高就業市場的人才供給與需求的匹配效率。

優質產品、服務及講師

我們擁有獨特的產品及服務開發機制和完善的高質素講師資源人才庫。我們將先進的互聯網技術應用至產品及服務開發過程，打造出以跨學科人才團隊為基礎的「學術＋互聯網」課程開發模式。此外，我們經過多年的篩選及優化，已建立一支由編製教學素材的精選業內合作夥伴組成的綜合合作網絡，並與一批優質的夥伴形成了獨家及深度優先的合作關係。該網絡匯聚了眾多領域的行業專家。此合作網絡幫助我們進行更多產品及服務種類的開發，並實現高效、規模化的產品及服務交付。我們的雙重產品開發機制由內部團隊及合作網絡構成，既可以快速豐富產品類型，又可以保證專業程度。除了產品開發模式，我們亦擁有「專職講師＋兼職知名領域專家」的講師資源組合來保證高水平教學質量。我們與眾多兼職名師擁有穩定甚至是獨家的合作關係，這可以較大程度地提高我們產品及服務的吸引力。而我們的自有專職講師在產品及服務交付能力方面也具有雄厚實力，得到用戶的廣泛認可。我們的平台既是教學團隊交付產品與服務的舞臺，也是孵化名師的場所。

為了使用戶感受到不同產品及服務的穩定品質，我們探索出了一套能夠被複製的規模化優質產品及服務交付機制。儘管過去我們是利用講師的經驗來進行教學和輔導，我們已經實現標準化的學術內容創作和產品交付。學術團隊通過教學研究來形成知識庫，而研發團隊將有關知識庫映射為結構化的資料庫，教學講師則會在教學課程中以標準化形式融入對知識點的傳授。得益於前述的標準化交付過程，我們得以利用多維度指標來追蹤並評估學員的學習效果。而在產品交付時，我們引入了專業的視頻製作團隊來實現引人入勝的學習體驗，並增加課程對學員的吸引力。此外，學員的學習效果各不相同，我們會精準匹配學術服務團隊資源給尋求獲得督學或輔導的相應學員，從而能夠增強與學員的互動以及提升服務質量。基於以上高效的交付體系，我們可以擺脫傳統在線職業能力培訓對個體講師經驗的依賴以及產能瓶頸。

概 要

基於我們的獲客及教學方法，我們能夠以高效且可擴展的方式把握用戶的全生命服務週期。平均營銷投資回報率在2024年達到約8.9，位於行業領先水平。我們的AI智能體也提高了服務效率，例如AI學術助教自2025年第一季度上線後，2025年第二季度的人工答疑數量同比下降32.3%，可以顯著減少我們所需支付答疑講師的費用。此外自推出標準化體系後，我們的講師分工更為精細，生產過程更為精簡，從而可以減少講師培養相關成本以及師資流失帶來的損失。

我們的財務表現

於往績記錄期間，我們的收入主要來自消費類服務，包括通過我們的專有線上平台（即嗨學課堂及精進學堂）提供的服務，其次來自企業服務，包括通過數培通提供的主要服務。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的收入分別為人民幣400.0百萬元、人民幣472.2百萬元、人民幣510.5百萬元、人民幣245.1百萬元及人民幣231.6百萬元。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的毛利分別為人民幣314.6百萬元、人民幣382.7百萬元、人民幣416.4百萬元、人民幣206.7百萬元及人民幣198.8百萬元，同期毛利率分別為78.6%、81.1%、81.6%、84.3%及85.8%。

市場機遇

作為中國在線職業能力培訓市場的領導者，在我國職業教育體系經歷政策、職場環境變化以及技術發展的驅動下，我們已準備好把握湧現的市場機遇。

政策驅動在線職業能力培訓需求。2021年以來，中央政府對在線職業能力培訓的重視信號陸續釋放，提出要加快構建在線職業能力培訓體系，培養更多高素質技術技能人才。2021年10月由中共中央辦公廳及國務院印發的《關於推動現代職業教育高質量發展的意見》提出，到2035年，在線職業能力培訓整體水平進入世界前列。法規變動，例如在2021年9月正式施行中華人民共和國安全生產法（「《安全生產法》」）修正版，亦推動對職業資格培訓的需求。根據弗若斯特沙利文報告，註冊安全工程師資格考試的報考人數從2021年的約0.5百萬人接近翻倍至2024年的0.9百萬人。我們相信在這些政策背景下，各行各業都將面臨不同程度的在線職業能力培訓需求，我們將持續關注此類需求。

概 要

新技術、新產業的發展對人才供給提出更高需求。隨著AI、機器人等新興技術的逐漸大規模運用，相應的人才崗位類別和需求也在不斷增加。儘管傳統職業教育教材的迭代週期相對較長，但在AI大模型等新興產業領域，其迭代週期通常不到一年。2021年國務院印發《「十四五」就業促進規劃》，提出當前就業市場呈現「求職難」與「招工難」並存的矛盾格局，須大規模多層次開展職業技能培訓，實現培訓供給多元化，並推行「學歷證書+職業技能等級證書」制度。學校的職業培訓速度與社會上新職業的更替速度難以匹配，有能力的社會性職業培訓平台對新興產業的人才需求作出有益補充。

企業逐步重視系統化的人才發展戰略。2025年兩會明確提出，人力資源是推動高質量發展的核心要素，人才政策需進一步優化，以支持國家戰略和企業的可持續發展。各大型企業逐步開始明確人才發展目標和路徑，並成立專門的人才發展部門為企業發展提供人才支撐。在此背景下，這些大型企業陸續加大了對人才培養的資源投入，然而，目前能夠為大型企業提供系統化在線職業能力培訓的培訓平台仍然有限。作為行業的先行者，我們已準備好在未來攫取更多的機會。

成人終身學習需求形成可持續市場基礎。成人教育市場具有目標群體基數大、複購率明顯的特點。成人教育市場人群可分為職場人士及銀髮人士兩大類。根據弗若斯特沙利文報告，職場人士主要為25至44歲的群體，2024年該群體達到3.96億人。例如醫師群體需要通過定期考核和繼續教育維持執業資格。而銀髮人士主要是退休人群，該類群體擁有穩定的購買力且對精神文化、興趣技能等學習需求旺盛，是成人教育市場客群市場的重要群體。這為在線職業能力培訓行業帶來了穩定的經常性需求。

AI技術重塑培訓供給模式。過去得益於互聯網技術的發展，在線職業能力培訓市場已經主要遷移至在線服務。如今，隨著AI工具的逐步應用，職業能力培訓行業，尤其是職業認證培訓行業也將發生新的變革並產生新的機遇。在學員側，AI帶來更具成本效益和個性化的學習體驗。在企業側，可以有效改善成本結構、提高產出效率和服務能力，以及創造新的利潤點。

受上述因素驅動，根據弗若斯特沙利文報告，中國在線職業能力培訓市場規模於2024年為人民幣469億元，預期於2029年將達到人民幣602億元，期間年複合增長率達到5.1%。

競爭格局

我們經營所在的中國在線職業能力培訓市場是一個充滿活力且競爭激烈的行業。我們面臨與其他主要在線職業能力培訓服務提供商的現有及潛在競爭。有關競爭格局的詳情，請參閱「行業概覽」。

我們的優勢

我們相信下列競爭優勢有助於我們成功並使我們從競爭對手中脫穎而出：(1)在線職業能力培訓行業的領軍企業，(2)極具競爭力和吸引力的課程產品，(3)經過驗證的高效獲客機制，(4)通過成熟的用戶轉化體系實現的營運效率，(5)扎根於專有AI智能體的AI賦能營運，及(6)富有遠見且資深的管理層與人才團隊。

概 要

我們的策略

我們擬採取以下策略進一步發展業務：(1)持續提升產品及服務；(2)橫向積極擴充課程類型；(3)縱向深入發展目標市場；(4)強化AI技術應用及研發投入；及(5)尋找深耕細作的行業整合機會。

我們的客戶和供應商

於往績記錄期間，我們的客戶主要是尋求職業能力培訓服務的個人學員，其次為尋求人才發展與甄選服務的國有及私營企業。於往績記錄期間，我們的五大客戶主要包括建築行業中通過「數培通」平台使用我們服務的國有及私營企業。我們與五大客戶維持平均約兩年的業務關係。五大客戶透過銀行轉賬方式與我們結算款項，信貸期一般為30個工作日。於往績記錄期間各年/期，我們來自五大客戶的收入分別佔2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月總收入的3.3%、3.0%、4.5%及1.3%，而於往績記錄期間各年/期，來自最大客戶的收入分別佔同期總收入的1.1%、1.8%、2.9%及0.4%。於往績記錄期間各年/期，概無單一客戶佔我們收入的3.0%以上。詳情請參閱「業務—我們的客戶和供應商」。

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括(1)勞務派遣機構；(2)工作室，主要專注於與財會經濟類、法律職業及醫療衛生類職業資格考試有關的教學素材及服務；(3)我們從其購買銷售相關服務的外包服務供應商；及(4)營銷流量服務供應商。我們根據供應商的質量和價格及我們的業務需求選擇供應商。於往績記錄期間各年/期，向五大供應商的採購分別佔2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月採購總額的37.6%、33.9%、29.9%及33.8%，於往績記錄期間各年/期向最大供應商的採購分別佔同期採購總額的13.8%、15.0%、12.2%及14.8%。於往績記錄期間的該等五大供應商均通過銀行轉賬方式與我們結算款項。詳情請參閱「業務—我們的客戶和供應商」。

財務資料概要

下表載列往績記錄期間的財務資料概要，並應與本文件附錄一所載會計師報告的綜合財務報表(包括隨附附註)及「財務資料」所載資料一併閱讀。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

概 要

綜合損益表概要

下表載列我們於所示期間的綜合損益及其他全面收益表的概要。

	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	
	人民幣元	佔收入%	人民幣元	佔收入%	人民幣元	佔收入%	人民幣元	佔收入%	人民幣元	佔收入%
	(人民幣千元，百分比除外)									
	(未經審計)									
收入.....	400,022	100.0	472,181	100.0	510,544	100.0	245,068	100.0	231,628	100.0
營業成本.....	(85,414)	(21.4)	(89,432)	(18.9)	(94,191)	(18.4)	(38,393)	(15.7)	(32,820)	(14.2)
毛利.....	314,608	78.6	382,749	81.1	416,353	81.6	206,675	84.3	198,808	85.8
稅前虧損.....	(186,310)	(46.6)	(177,165)	(37.5)	(89,296)	(17.5)	(69,336)	(28.3)	(158,060)	(68.2)
所得稅抵免/(開支).....	548	0.1	2,139	0.5	(1,394)	(0.3)	(850)	(0.3)	(203)	(0.1)
本公司擁有人應佔年度/ 期間虧損.....	<u>(185,762)</u>	<u>(46.4)</u>	<u>(175,026)</u>	<u>(37.1)</u>	<u>(90,690)</u>	<u>(17.8)</u>	<u>(70,186)</u>	<u>(28.6)</u>	<u>(158,263)</u>	<u>(68.3)</u>

於往績記錄期間，我們的收入主要來自消費類服務（包括通過我們的專有在線平台嗨学课堂及精進学堂提供的服務），少部分來自企業服務（包括主要通過數培通提供的服務）。下表載列所示期間我們按業務線劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	金額	佔總額%	金額	佔總額%	金額	佔總額%	金額	佔總額%	金額	佔總額%
	(人民幣千元，百分比除外)									
	(未經審計)									
消費類服務.....	378,923	94.7	450,075	95.3	482,464	94.5	239,223	97.6	227,508	98.2
嗨学课堂.....	174,336	43.6	191,049	40.5	203,983	40.0	104,237	42.5	92,345	39.9
精進学堂.....	204,587	51.1	259,026	54.8	278,481	54.5	134,986	55.1	135,163	58.3
企業服務 ⁽¹⁾	21,099	5.3	22,106	4.7	28,080	5.5	5,845	2.4	4,120	1.8
總計.....	<u>400,022</u>	<u>100.0</u>	<u>472,181</u>	<u>100.0</u>	<u>510,544</u>	<u>100.0</u>	<u>245,068</u>	<u>100.0</u>	<u>231,628</u>	<u>100.0</u>

(1) 企業服務主要包括於往績記錄期間通過數培通提供的產品及服務。

概 要

綜合財務狀況表概要

下表載列我們截至所示日期的綜合財務狀況表的概要。

	截至12月31日			截至2025年
	2022年	2023年	2024年	6月30日
	(人民幣千元)			
非流動資產.....	63,326	67,531	64,357	57,589
流動資產.....	147,339	218,424	214,219	213,629
流動負債.....	1,443,628	1,669,459	1,748,942	1,902,173
流動負債淨額.....	(1,296,289)	(1,451,035)	(1,534,723)	(1,688,544)
非流動負債.....	81,682	106,167	109,995	107,669
虧絀總額.....	<u>(1,314,645)</u>	<u>(1,489,671)</u>	<u>(1,580,361)</u>	<u>(1,738,624)</u>

綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示期間的綜合現金流量表的選定現金流量表資料。

	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
	(人民幣千元)				
	(未經審計)				
經營活動所得/(所用)現金					
淨額.....	41,991	68,264	20,899	28,678	(1,480)
投資活動所得/(所用)現金					
淨額.....	30,553	(7,184)	(48,529)	(49,069)	17,857
融資活動(所用)/所得現金淨額..	(30,254)	(652)	(24,621)	(28,981)	4,501
現金及現金等價物淨					
增加/(減少).....	42,290	60,428	(52,251)	(49,372)	20,878
年初/期初現金及現金等價物....	37,235	79,525	139,953	139,953	87,702
年末/期末現金及現金等價物....	79,525	139,953	87,702	90,581	108,580

概 要

非國際財務報告準則計量

下表為我們所呈列的經調整淨利潤／虧損（非國際財務報告準則計量）與根據國際財務報告準則計算及呈列的最直接可比財務計量之間的對賬。

	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)				
	(未經審計)				
年／期內虧損	(185,762)	(175,026)	(90,690)	(70,186)	(158,263)
加：按公平值計入損益的					
金融負債的公平值變動.....	149,214	183,248	101,027	69,146	177,529
[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整淨虧損／(利潤)					
(非國際財務報告準則計量)....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

主要財務比率

下表載列我們於該等期間或截至所示期間的主要財務比率：

	截至12月31日止年度／截至12月31日			截至2025年
	2022年	2023年	2024年	6月30日 止六個月/ 截至2025年 6月30日
毛利率	78.6%	81.1%	81.6%	85.8%
計息債務比率 ⁽¹⁾	27.8%	23.8%	18.3%	20.8%

(1) 計算方式為：計息負債(包含計息銀行借款及租賃負債)除以指定日期的總資產。

詳情請參閱「財務資料—主要財務比率」。

概 要

我們的股權架構

我們的單一最大股東集團

根據一致行動協議，截至文件日期，一致行動人士合計有權行使本公司約32.61%的投票權，其中(a)梁先生透過其控制的實體，有權行使本公司約29.91%的投票權，包括：(i)由帕爾巴特持有的4,913,978股股份，約佔本公司投票權的11.96%；(ii)由卓奧資產持有的3,691,001股股份，約佔本公司投票權的8.98%；(iii)由馬納斯魯持有的2,571,476股股份，約佔本公司投票權的6.26%；及(iv)由西夏邦馬持有的1,113,784股股份，約佔本公司投票權的2.71%；(b)霍女士透過馬卡魯持有的1,110,723股股份，有權行使本公司約2.70%的投票權。

緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，我們的單一最大股東集團將繼續控制本公司約[編纂]%的投票權。因此，於[編纂]完成後，該單一最大股東集團仍將為本公司的單一最大股東集團。

有關我們的單一最大股東集團之間的關係以及彼等於本公司的持股情況的詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構」及「主要股東」。

[編纂]前投資

我們已完成[編纂]前的融資，以為我們的快速業務擴張提供資金。有關我們[編纂]前投資者身份及背景的詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資」。

豁免及免除

詳情請參閱「豁免嚴格遵守上市規則及豁免嚴格遵守公司(清盤及雜項條文)條例」。

[編纂]

我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月分別錄得[編纂]、[編纂]、[編纂]及[編纂]百萬元。我們預期就[編纂]將產生[編纂]總計約[編纂]百萬元([編纂]百萬[編纂])，佔[編纂]約[編纂]%(假設[編纂]為[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，且假設[編纂]未獲行使)，包括：(1)[編纂]約[編纂]百萬元([編纂]百萬[編纂])，及(2)[編纂]相關開支約[編纂]百萬元([編纂]百萬[編纂])，其中包含(i)法律顧問及會計師費用及開支約[編纂]百萬元([編纂]百萬[編纂])，及(ii)[編纂]及其

概 要

他費用及開支約[編纂]百萬元([編纂]百萬[編纂])。約[編纂]百萬元([編纂]百萬[編纂])預期將於綜合損益表扣除，及約[編纂]百萬元([編纂]百萬[編纂])預期將自權益扣除。上述[編纂]為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考。實際數額可能會與該估計有所不同。

[編纂]統計數據

下表所有統計數據均基於以下假設：(1)[編纂]已完成且已根據[編纂]發行[編纂]；及(2)[編纂]未獲行使。

	按每股H股 [編纂]港元的 [編纂]	按每股H股 [編纂]港元的 [編纂]
股份[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
H股[編纂] ⁽²⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
截至2025年6月30日本公司擁有人應佔 本集團未經審計[編纂]經調整每股綜合 有形資產淨值減負債 ⁽³⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

(1) [編纂]乃根據緊隨[編纂]完成後已發行股份總數[編纂]股(假設[編纂]未獲行使)計算。

(2) H股[編纂]乃根據[編纂]股H股(包括[編纂]項下予以發行的[編纂]股H股及預計緊隨[編纂]完成後發行的將由未上市股份轉換的[編纂]股H股)計算。

(3) 截至2025年6月30日本公司擁有人應佔本集團未經審計[編纂]經調整每股綜合有形資產淨值減負債乃經作出附錄二A中所提及的調整，並基於緊隨[編纂]完成後已發行股份[編纂]股之基準計算得出。其並不計及因[編纂]獲行使而可能配發及發行的任何股份。

股息

於往績記錄期間，本公司概無宣派或派付任何股息。我們並無任何固定的股息政策，亦無預設的派息比率。宣派股息乃由董事會酌情決定。本公司宣派任何末期股息亦須經由股東在股東大會上批准。考慮到我們的營運及盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制、資本開支、未來發展需求、股東利益及彼等當時認為相關的其他因素，董事未來可能會建議派付股息。任何股息的宣派和派付以及金額均須遵守我們的章程文件、適用法律法規及我們股東的批准。任何未來宣派及派付股息未必會反映過往的股息宣派及派付，並將由我們的董事全權酌情決定。

概 要

未來計劃及[編纂]

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，在[編纂]未獲行使的情況下，我們估計[編纂][編纂]淨額(經扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]及其他費用及開支)將約為[編纂]百萬港元。

我們目前擬將[編纂][編纂]淨額按以下金額用作以下用途。

- (1) [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於推進未來五年在AI技術領域的戰略性研發投資；
- (2) [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於擴大我們現有的產品和服務；
- (3) [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於擴大我們的渠道及銷售網絡；
- (4) [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於併購整合細分行業賽道的優質機構，快速獲取其成熟產品和渠道，實現業務增長；
- (5) [編纂]淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用作營運資金及其他一般公司用途。

有關我們的未來計劃及[編纂][編纂]的進一步資料(包括在所定[編纂]低於或高於[編纂]中位數的情況下對[編纂][編纂]的調整)，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

無重大不利變動

董事確認，直至最後實際可行日期，我們的業務、財務狀況及經營業績自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)以來概無發生任何重大不利變動，且自2025年6月30日以來亦無發生任何會對本文件附錄一所載會計師報告中的資料造成重大影響的事件。

概 要

申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所申請批准已發行及將根據[編纂]及因[編纂]獲行使而發行的股份[編纂]及[編纂]。[編纂]

近期發展

2025年10月3日，人力資源和社會保障部辦公廳等7部門印發《人力資源社會保障部辦公廳等7部門關於公開徵求〈工程技術人員繼續教育規定(徵求意見稿)〉意見的通知》，以推動AI、大數據及虛擬模擬等先進技術的應用，旨在為建築、應急安全等領域的技術人員打造「AI+繼續教育」新型應用場景。

我們認為，監管層加強對專業教育規範化、現代化及數字化的重視，與我們「提供高品質、技術驅動的在線職業能力培訓」的核心業務方向高度契合，這也印證了我們向「AI賦能運營」邁進的戰略合理性。我們相信，憑藉現有的專業能力及技術實力，本公司能充分把握這一有利政策環境，為國家人才技能提升戰略貢獻力量。