

## 概 要

本概要為本文件所載資料的概覽，並未載有可能對閣下乃屬重要的所有資料。閣下決定投資於[編纂]之前，應閱讀整份文件。

存在與任何投資相關的風險。投資於[編纂]的部分特殊風險載列於本文件「風險因素」一節。閣下決定投資於[編纂]之前，應仔細閱讀該章節。

### 我們的使命

成為全球數字人智能體領域的領導者。

### 我們的願景

以客戶成功為中心，運用AI數字人智能體賦能客戶，致力於陪伴客戶共同成長。

### 概覽

#### 關於我們

我們是中國最大的數字人智能體提供商，提供卓越的硅基勞動力。根據灼識諮詢的資料，就根據2024年提供數字人智能體解決方案產生之收入而言，我們在中國所有數字人智能體提供商中排名第一，在中國數字人智能體行業中持有32.2%的市場份額，處於領導地位。根據同一資料來源，於全球數字人智能體提供商中，就2024年提供數字人智能體解決方案產生收入而言我們位列第二。

自2017年成立以來，我們始終站在人工智能技術創新的前沿，不斷推動數字人智能體的職場能力邊界。我們認為AI不僅是一種工具，它還可被視為一種新型的勞動力。我們把這種數字勞動力創新性地起名叫做「硅基勞動力」，使其區別於「碳基」人類勞動力。「硅基勞動力」一詞亦直接啟發我們公司的命名，「硅基智能」正體現此基礎理念。

在我們對AI演進之遠見理念指引下，我們專注於數字人智能體以及擬人多模態智能交互技術之研發與商業化應用，技術範疇涵蓋語音識別、自然語言處理及計算機視覺。我們已構建全面閉環的AI架構，旨在實現全棧式技術覆蓋：從底層算法到上層應用，從單體智能到群體智能，從人類主導轉向AI驅動的內容生產，其特徵在於自進化、自迭代與自優化。我們為各行各業的客戶提供包括硅基智能語音、硅基數字人視頻、硅基數字人直播及硅基數字人智能交互以及於往績記錄期間後推出的硅基全自動內容生產在內的一站式硅基勞動力解決方案。我們的硅基勞動力解決方案可幫助客戶顯著降低用戶服務成本、內容創作成本及市場營銷成本，同時提升運營效率並創新客戶體驗。

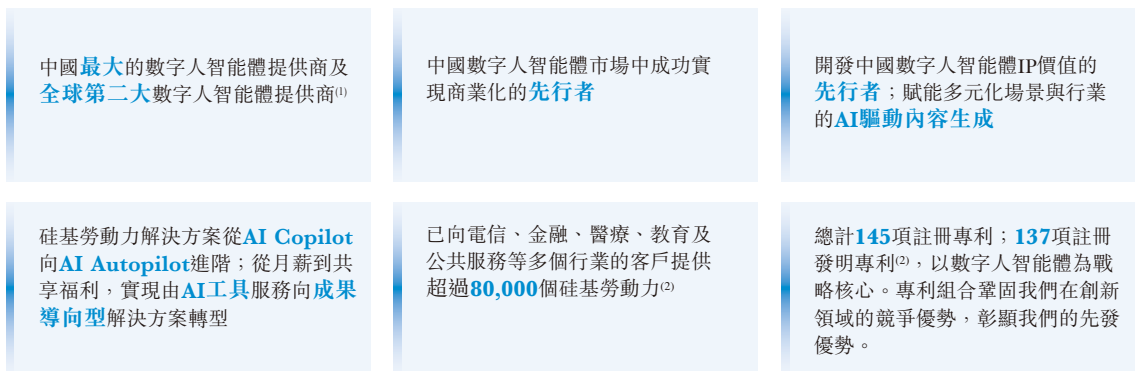
## 概 要

### 我們的成就

受自動駕駛行業中廣獲驗證的L1至L5階段發展範式啟發，我們創新性地為中國數字人智能體行業提出相應的L1至L5發展藍圖。此藍圖旨在推動內容生產模式從人工主導升級為AI驅動，加速實現從AI Copilot到AI Autopilot的轉型。類似於機器人行業中的具身智能概念，我們透過聲音克隆、外觀克隆與思想克隆技術，在AI領域創造出數字人智能體。

作為中國數字人智能體行業的先行者，我們創新推出硅基勞動力解決方案，驅動數字人智能體技術發展並塑造市場趨勢。數字人智能體已歷經五個不同等級(L1至L5)的演進，其自動化程度持續提升。此發展進程從簡單展示與互動，逐步邁向全面自動化及自我迭代，逐步形成能夠跨專業處理複雜任務的數字勞動力，顯著釋放人類創造力並提升管理效率。有關更多詳情，請參閱「行業概覽 — 數字人智能體行業 — 數字人智能體正向更高等級自動化演進」。

下圖重點展示我們的營運與財務成就：



<sup>(1)</sup>截至2024年12月31日止年度。

<sup>(2)</sup>截至最後實際可行日期。

我們深信，技術之根本價值在於為客戶創造可量化的商業價值。自成立以來，我們已成功演進商業模式，實現從基礎通用型硅基勞動力到高階價值型硅基勞動力的全面覆蓋。此歷程彰顯了我們深刻的行業洞察力與強大的戰略執行力。截至最後實際可行日期，我們已累計獲得145項授權專利，戰略重點為數字人智能體。持續創新構築了我們堅實的技术壁壘。截至最後實際可行日期，我們已向電信、金融、醫療、教育及公共服務等多個行業的客戶提供超過80,000個硅基勞動力。

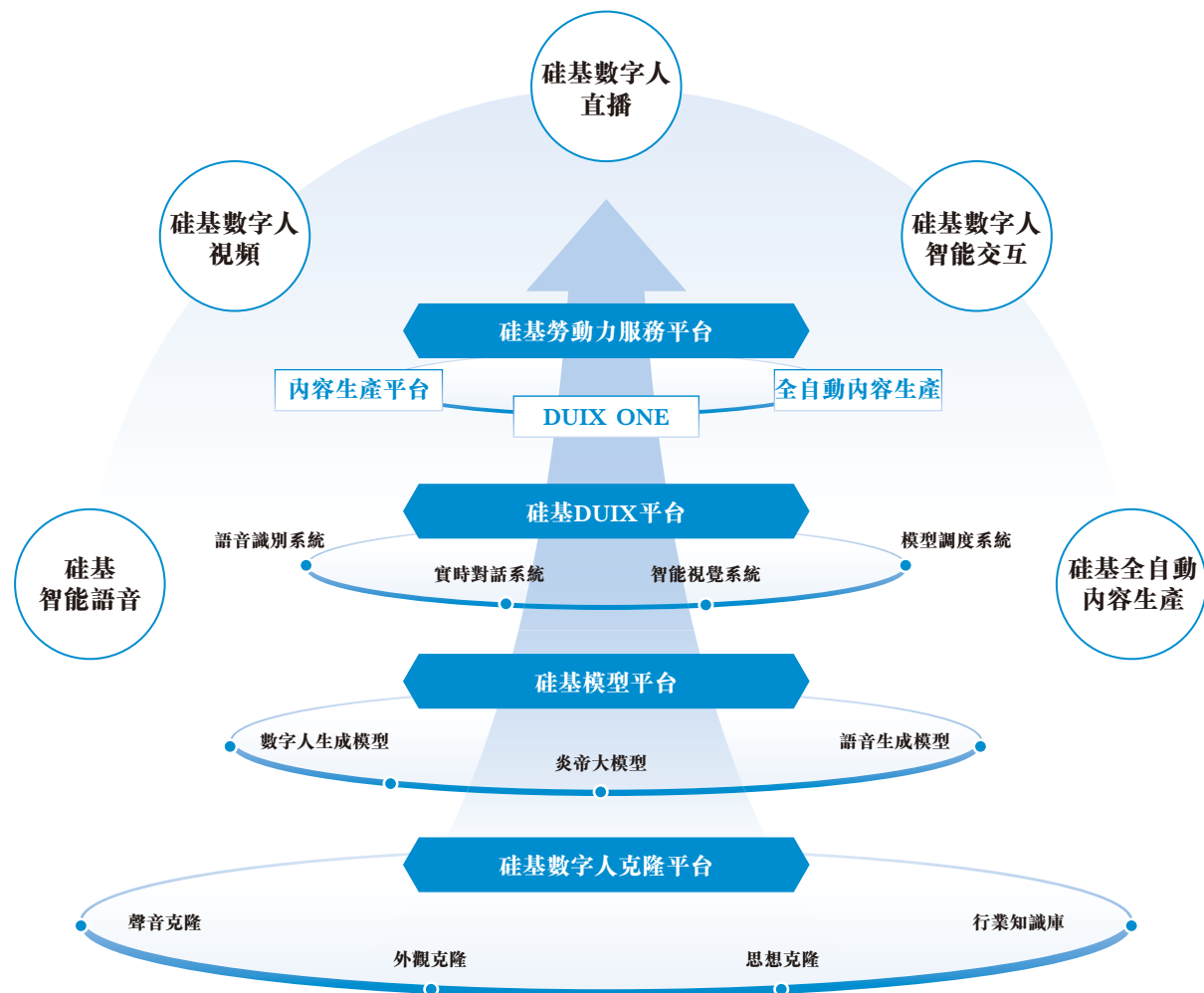
我們的使命是成為全球數字人智能體領域的領導者，使硅基勞動力能夠在醫療、教育、法律服務、金融、文化、娛樂及養老等眾多領域得到廣泛應用。硅基勞動力將為客戶提供全週期、全天候、全方位的優質服務。該等勞動力提供的數字服務已從中國境內市場延伸至眾多境外市場，為中國AI企業開拓全球服務貿易市場樹立全新範式。

## 概 要

於往績記錄期間，我們通過提供全環節且具協同效應的硅基勞動力解決方案產生收入，包括硅基智能語音、硅基數字人視頻、硅基數字人直播及硅基數字人智能交互。我們主要通過本地定製化項目部署方式服務大型客戶。此外，我們亦以產品化模式向其他企業客戶提供硅基勞動力解決方案。於2025年6月30日後，我們進軍硅基全自動內容生產領域，標誌著我們的硅基勞動力解決方案實現從AI Copilot向Autopilot的進階，並完成從AI工具服務向成果導向型解決方案的轉型。我們通過運營自有知識產權強化品牌影響力，進一步開發硅基勞動力解決方案的商業價值。截至最後實際可行日期，我們已成功打造包括硅基大司馬、科技大司馬、大司馬聊科技、大司馬談科技及大司馬說科技在內的大司馬IP系列，全網累計獲取逾1,100萬關注者。憑藉大型客戶對創始人及自主研發IP的深度信任，以及行業廣泛認可，我們以具成本效益的方式吸引客戶與人才，不斷鞏固行業領先地位。

### 我們的業務模式

下圖說明我們硅基勞動力解決方案的組成以及基礎能力及技術。



---

## 概 要

---

我們的硅基勞動力解決方案涵蓋硅基智能語音、硅基數字人視頻、硅基數字人直播、硅基數字人智能交互以及新興的硅基全自動內容生產。我們的多模態解決方案組合解鎖了硅基勞動力的應用價值及商業潛力。硅基勞動力解決方案的強大功能，乃建基於我們深厚的AI專業知識以及精密的算法及模型。具體而言，我們的硅基勞動力服務平台作為應用平台，涵蓋多個客戶界面，例如硅基智能語音平台、硅基數字人視頻平台及硅基數字人直播平台，為各行各業及各種規模的企業提供靈活的部署方案，包括本地化項目的特定實施及基於雲的產品化解決方案。我們的硅基DUIX平台配備語音識別、實時對話、智能視覺及模型編排能力，可將來自硅基勞動力服務平台的應用層要求無縫發送至適當的基礎模型。這透過專門的語音生成模型、炎帝大模型及數字人生成模型，實現了語音、圖像及視頻的流暢生成，精準支持多樣化的場景特定需求。我們的硅基數字人克隆平台構成技術基石，能夠實現語音、外觀及認知模式的三位一體克隆，同時嵌入行業特定的知識庫。該整合使硅基勞動力聲情並茂、實時互動，同時具備專家級的認知思考能力。

透過多層次的戰略佈局，我們的硅基勞動力逐步具備基礎技術能力、先進算法及模型以及專業的應用能力。此分層架構確立了我們在市場中的強大競爭優勢。具體而言，我們的基礎克隆能力有助於高效的技術積累及複用。算法及模型的中間層提升了我們的技術敏捷性及研發效率，使我們能精準及迅速地回應市場需求。頂級應用平台服務於各行各業及各種規模的企業，使我們能夠透過基礎技術的靈活組合為大型客戶提供專家級及有針對性的解決方案，同時將基於雲端的產品化解決方案擴展至其他企業客戶。該雙軌戰略使我們成為數字人智能體行業的先驅及領導者，塑造了未來的行業軌跡，同時積極地為其向人工智能自動內容生產的演進鋪平道路。

### 硅基勞動力解決方案

秉持「問題是機會，科技是答案」的核心理念，我們從真實業務場景出發，精準捕捉不同行業在智能化轉型中的關鍵痛點。依託我們雄厚的技術實力及敏銳的市場觀察，我們提供面向未來的硅基勞動力解決方案矩陣。

### 硅基智能語音

於2017年，我們創新研發並推出硅基智能語音。我們通過硅基智能語音平台為企業提供實時智能語音服務。本系統可配置定製化撥號策略及話術，以契合特定業務目標與場景特徵。此外，其自動追蹤並記錄通話內容，用於分析與合規審查。另外，該系統亦支持自動撥號任務，透過處理常規電話呼出實現高效客戶觸達與生產力優化。我們的硅基智能語音服務涵蓋金融、電信、零售與公共服務等關鍵行業的客戶。該方案具備多項功能，如客戶服務、客戶關係管理、逾期還款提醒及政務服務遞送。

---

## 概 要

---

### 硅基數字人視頻

我們提供硅基數字人視頻，從根本上重塑了客戶的內容生產工作流程。隨著用戶閱讀偏好從文字及圖片轉向視頻，視頻製作行業在創意靈感、工作量管理及產出品質方面面臨著緊迫的挑戰。同時，傳統行業的企業正日益尋求利用影片內容來加強其市場推廣及參與度。經觀察市場需求，我們透過AI自動化視頻製作系統，推出硅基數字人視頻平台。我們的硅基數字人視頻服務領域包括教育、媒體、醫療、金融及公共服務等行業。具體而言，我們提供適用於口播視頻製作的數字人模型，以及用於定製孿生數字人和聲音的進階克隆服務。客戶僅需提供文本或語音輸入，即可高效生成視頻，實現規模化、高質量的視頻生產。

### 硅基數字人直播

直播行業的興起對內容創作者的能力提出了挑戰，而尋求通過互動直播吸引用戶的傳統行業從業者亦面臨技術與資源限制。我們於2022年6月推出硅基數字人直播，以應對此等挑戰及限制。通過我們的硅基數字人直播平台，我們為客戶提供可配置定製直播話術、直播策略及虛擬場景設置的硅基虛擬主播，以實現多平台數字人自動化直播。我們的硅基數字人直播基於多項先進AI技術構建，如文本轉語音技術、大語言模型及實時通訊技術。該方案廣泛適用於電商、本地生活服務、私域營銷及農產品推廣等多樣化場景，使企業能夠高效開展專業化、跨地域的直播業務。硅基數字人直播支持7\*24小時不間斷直播運營，同時提供高穩定性、優質視覺呈現、多語言支持和智能互動。這些功能極大降低了企業開播成本，同時保持了專業的直播質量。

### 硅基數字人智能交互

我們的硅基數字人智能交互可實現一對一模式下的實時互動功能。基於在2024年11月推出的DUIX ONE(包括多模態交互技術、自動語音識別技術、文本轉語音技術及大語言模型)，硅基數字人智能交互解決多行業的實時互動需求。通過「聽你說話，懂你情緒，及時回應」，硅基數字人智能交互實現對人類外貌、行為及認知的全面模擬。憑藉超越時間、虛擬與物理界限的實時互動，硅基數字人智能交互建立新型情感連結，已廣泛應用於陪伴、服務、教育及醫療行業。硅基數字人智能交互支持按需定制及靈活整合客戶現有AI基礎設施，包括兼容客戶本地部署的大語言模型及知識庫。透過支持H5、安卓及iOS等多系統API的標準化接口，客戶可將此類交互功能無縫整合至既有網站、應用程序及硬件顯示設備，從而升級智能服務體系。這種靈活整合顯著提升解決方案的適應性、運行效率與成本效益，同時賦予交互過程個性化、情感化及智能化的特徵。

### 硅基全自動內容生產：創新邁向成果導向型解決方案

#### 智能內容生產

憑藉我們的關鍵技術突破與長期策略積累，硅基勞動力持續創新，提供AI Autopilot成果導向型解決方案，為客戶實現智能化與可規模化之內容生產。

## 概 要

於2025年8月，我們涉足硅基全自動內容生產，並於同月開始貢獻收入。此項先進AI服務，標誌著我們硅基勞動力解決方案已從AI Copilot模式演進，從交互式AI系統(於協同工作流程中提供實時建議與自動化操作以輔助人類生產)至AI Autopilot模式(由自主AI系統獨立執行端到端內容生產)，實現了技術架構的全面演進。通過輸入小說或劇本概要，我們的硅基勞動力解決方案能夠全自動生成完整視頻內容，包括角色、場景、對話、旁白、字幕、音效及視覺特效。藉此文本驅動流程，系統自主完成文案撰寫、角色選擇、文字轉語音及視頻合成，最終輸出成品視頻。此端到端AI驅動模式在確保高質量內容產出的同時，為短劇、短視頻及廣告行業的企業大幅提升生產效率並降低營運成本。

### AI與IP的整合

在推進硅基全自動內容生產的同時，我們利用知名IP的既有價值，提升我們的硅基勞動力解決方案的吸引力及影響力。憑藉知名IP的高辨識度及其豐富背景資料，人工智能生成內容可實現更佳的受眾參與度及情感共鳴。人工智能與IP的結合創造了功能屬性與情感鏈接並重的雙重價值主張，為我們的解決方案開拓高端變現新路徑。在我們探索全球擴張機遇之際，已戰略性佈局以把握IP驅動智能內容的增長市場。根據灼識諮詢報告，隨著各類IP(如知名關鍵意見領袖及網絡紅人)的普及以及行業內IP商業化能力持續提升，中國IP數字人智能體市場規模預計將於2030年達到人民幣39億元(按收入計)。

下表載列我們於所示期間的主要經營指標。

	截至12月31日止年度／截至12月31日			截至6月30日止六個月／截至6月30日	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
總收入(人民幣千元) .....	222,813	530,806	655,438	293,112	325,808
新客戶數目 <sup>(1)</sup> .....	515	890	461	230	145
平均客戶獲客成本 <sup>(2)</sup> (人民幣千元) .....	74	123	184	167	158
客戶數目 <sup>(1)</sup> .....	573	1,009	680	415	289
平均客戶價值 <sup>(3)</sup> (人民幣千元) ..	389	526	964	706	1,131
項目數目 .....	206	260	381	224	118
平均項目價值 <sup>(4)</sup> (人民幣千元) ..	931	1,872	1,669	1,259	2,698

附註：

- (1) 於2024年及2025年上半年，新客戶數量及客戶總數均有所減少，主要由於我們戰略性地將更多資源集中於深化與大型客戶的合作夥伴關係，同時減少對業務營運前景欠佳或資金流不穩定的客戶的營銷力度。該策略有助於客戶平均價值及項目平均價值於整個往績記錄期間內的持續增加。我們預計，將資源集中於服務項目中的大型客戶，將進一步使我們能夠與其保持穩定的關係、積累深厚的垂直行業洞察力並推進我們的解決方案。
- (2) 按特定期間的客戶總獲客成本除以同期新客戶的數目計算。總客戶獲取成本指我們於特定期間的銷售及營銷開支。

## 概 要

(3) 按特定期間我們客戶的合同總價值除以同期合同總數計算。

(4) 按特定期間的總收入除以同期項目總數計算。

### 我們的銷售網絡

我們已建立廣泛的銷售網絡，透過直銷及分銷商銷售硅基勞動力解決方案。下表載列我們於所示期間按銷售渠道類型劃分的收入明細。

	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	
	收入	估總計 百分比	收入	估總計 百分比	收入	估總計 百分比	收入	估總計 百分比	收入	估總計 百分比
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)
	(未經審核)									
直銷.....	219,056	98.3	509,987	96.1	640,570	97.7	287,097	97.9	320,227	98.3
分銷商.....	3,757	1.7	20,819	3.9	14,868	2.3	6,015	2.1	5,581	1.7
總收入.....	<u>222,813</u>	<u>100.0</u>	<u>530,806</u>	<u>100.0</u>	<u>655,438</u>	<u>100.0</u>	<u>293,112</u>	<u>100.0</u>	<u>325,808</u>	<u>100.0</u>

### 競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢助力我們持續發展並保持於中國數字人智能體行業的領先地位。

- 作為中國數字人智能體產業的先行者，提供多元種類的硅基勞動力解決方案，憑藉面向未來的商業模式確保先發優勢。
- 依託規模化、體系化的知識產權佈局，採用行業領先的閉環技術。
- 率先實現規模化商業落地並持續保持行業領導力與市場主導地位。
- 戰略性採用雙軌策略，透過靈活定製硅基勞動力解決方案，以契合不同行業垂直領域企業的規模與需求。
- 富有遠見的創始人與擁有卓越行業經驗與洞察力的傑出研發人才。

有關詳情，請參閱「業務 — 競爭優勢」。

### 業務戰略

為實現我們的願景，我們計劃實施以下戰略。

- 持續投入研發及優化多模態技術的能力，整合各行業標杆企業產業特定見解以構築護城河。
- 深化推進全球擴張戰略，加速全球化業務增長及打造具有國際競爭力的AI解決方案。

---

## 概 要

---

- 構築IP生態壁壘，構建AI文化產業增長新引擎。
- 拓展戰略合作及尋求針對性的投資及收購，完善AI產業佈局。

有關詳情，請參閱「業務 — 業務戰略」。

### 供應商及客戶

#### 供應商

我們的供應商主要包括計算能力、雲服務以及硅基數字人終端硬件的提供商。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年6月30日止六個月，我們向五大供應商的採購額分別佔我們同期採購總額的32.0%、30.4%、19.7%及28.6%。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年6月30日止六個月，我們向最大供應商採購的金額分別佔我們同期採購總額的12.4%、14.5%、5.4%及9.2%。

於往績記錄期間各年，我們的五大供應商均為獨立第三方。據董事所知，概無董事、彼等各自的聯繫人或擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於往績記錄期間在我們的任何五大供應商中擁有任何權益。

有關進一步詳情，請參閱「業務 — 供應商」。

#### 客戶

我們客戶涵蓋多個行業之企業，主要包括醫療、教育、法律服務、金融、文化、娛樂及養老服務等。於往績記錄期間，我們之收入主要來自向大型客戶提供硅基勞動力解決方案，該等解決方案主要透過本地項目部署方式交付。在較小程度上，我們亦通過以標準化及產品化模式主要經雲端服務提供硅基勞動力解決方案產生收入。

截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年6月30日止六個月，我們來自五大客戶的收入分別佔同期我們總收入的56.4%、57.7%、78.9%及87.5%。我們概無對任何單一客戶的實質性依賴。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年6月30日止年度，我們最大客戶產生的收入分別佔我們同期總收入的16.6%、36.8%、64.4%及64.4%。

我們於往績記錄期間各年度的五大客戶均為獨立第三方。據我們董事所深知，董事、彼等各自的聯繫人或擁有我們已發行股本5%以上的任何股東均未於往績記錄期間在我們任何五大客戶中擁有任何權益。

有關進一步詳情，請參閱「業務 — 客戶」。

## 概 要

### 重疊客戶及供應商

於往績記錄期間，於往績記錄期間各年度／期間，我們五大客戶中的部分客戶亦同時作為我們供應商，反之亦然。我們與該等重疊客戶及供應商進營銷售及採購之條款磋商乃按個別基準進行，且該等銷售與採購交易彼此之間既非相互關聯，亦不互為條件。有關更多詳情，請參閱「業務—我們的客戶—重疊客戶及供應商」。

### 與客戶A的關係

客戶A於往績記錄期間各階段均為我們的最大客戶。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年6月30日止六個月，來自客戶A的收入分別為人民幣36.9百萬元、人民幣195.1百萬元、人民幣422.2百萬元及人民幣209.9百萬元，分別佔我們總收入的16.6%、36.8%、64.4%及64.4%。

客戶A為一家於2004年成立的領先電信運營商，註冊資本為人民幣532億元，總部位於北京。客戶A採購我們的硅基勞動力解決方案，將其整合至客戶A自身解決方案中，隨後將最終解決方案銷售予其客戶。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與客戶A始終保持穩定合作關係，未出現重大業務中斷或合作糾紛。

有關更多詳情，請參閱「業務—我們的客戶—與客戶A的關係」。

### 定價

監管機構並無就我們的解決方案設定強制性定價機制，因此我們有權酌情釐定我們服務的價格。我們的硅基勞動力解決方案的價格差異很大，具體取決於產品類型以及企業客戶的行業、規模及業務複雜性。我們為標準產品設定的價格通常介乎人民幣5,500元至超過人民幣25,000元。

憑藉我們對處於不同成長階段且服務需求各異的企業的深刻洞察，我們採取差異化定價策略。下表概述我們於往績記錄期間的硅基勞動力解決方案的典型定價模式、影響定價的關鍵因素及一般價格範圍。

	本地部署	雲端部署
典型定價模型.....	<ul style="list-style-type: none"><li>項目制定價(一次性許可費、定製開發費、實施費及維護服務費)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>解決方案部署企業：按月／季／年固定訂閱費，以及按實際使用時間支付的按用量付費</li><li>分銷商：固定授權費，以及根據分銷商與終端用戶簽訂的合同所產生的實際需求而支付的採購費(通常為我們市場指導價的某個百分比)</li></ul>

## 概 要

	本地部署	雲端部署
影響定價的主要因素 ..	<ul style="list-style-type: none"><li>項目規模及複雜程度、系統集成水平、所需人力資源、落地場景、硬件算力需求、定製及部署聯調需求。我們亦會在招標文件不時提及的價格範圍內考慮一般項目盈利能力及與客戶的戰略合作。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>解決方案部署企業：所需硅基勞動力和併發實例數量、API調用次數與複雜接口要求、定製化需求程度，以及算力適配與計算資源消耗量</li><li>分銷商：營運規模、行業特定專業知識、經驗及市場資源、本地化專業知識、經驗及市場資源、內部技術團隊可提供解決方案實施</li></ul>

根據灼識諮詢的資料，我們解決方案的定價總體上符合中國數字人智能體行業的行業慣例。

### 風險因素

我們的業務面臨的風險包括「風險因素」一節所載列的風險。由於不同投資者於判斷風險重要性時可能存在不同解讀及標準，閣下應於決定投資於我們的[編纂]前完整閱讀「風險因素」一節。我們面臨的部分主要風險包括：

- 倘我們無法創新、升級及提升解決方案，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。
- 倘我們未能吸引新客戶及／或維持現有客戶，我們的業務、財務狀況及經營業績將受到損害。
- 我們或未能成功與潛在競爭對手競爭，從而可能降低對我們解決方案的需求，導致市場份額流失及營業利潤率下降。
- 由於各種因素的影響，數字人智能體行業之規模及對我們解決方案的需求可能不如預期龐大，此狀況可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響。
- 我們一直並將繼續投資於研發，這可能會在短期內對我們的盈利能力及經營現金流量造成不利影響，且可能不會產生我們預期的結果。

### 單一最大股東集團

截至最後實際可行日期，司馬先生有權行使(i)彼所持本公司已發行股本總額約26.54%；及(ii)嘉興硅語(我們與其普通合夥人南京硅壽(司馬先生本身擁有99.00%的公司)的股份激勵平台)所持本公司已發行股本總額約10.28%所附帶投票權。有關詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]購股權計劃」。因此，截至最後實際可行日期，司馬

---

## 概 要

---

先生及其控制的實體（即南京硅壽與嘉興硅語）根據上市規則第1.01條的定義構成本公司的控股股東。

緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]並無獲行使），司馬先生直接及透過其所控制的實體間接將共同有權行使我們經擴大已發行股本總額約[編纂]%所附帶投票權。因此，緊隨[編纂]完成後，司馬先生、南京硅壽及嘉興硅語將不再為我們的控股股東，但仍為單一最大股東集團。

### [編纂]投資

為支持我們的業務發展及營運以及本集團的一般營運資金，自成立以來，我們已收到八輪[編纂]投資。有關詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]投資」。

### [編纂]購股權計劃

為吸引及挽留優秀人才並激勵其為本集團作出貢獻，本公司於2018年7月1日採納[編纂]購股權計劃，其於2019年5月16日、2024年12月25日及2025年10月20日補充。截至最後實際可行日期，可認購嘉興硅語直接持有的合共1,492,299股相關股份的購股權已向總計68名合資格參與者授出，其中向合共63名合資格參與者授出可認購合共276,017股相關股份之購股權（約佔緊接[編纂]完成後我們已發行股本總額的[編纂]%（假設並無行使[編纂]）），且仍發行在外及未獲行使。嘉興硅語直接持有的餘下263,740股相關股份的購股權尚未授出且可能於[編纂]前授出。由於[編纂]購股權計劃的所有相關股份已發行予我們的股份激勵平台嘉興硅語，故於[編纂]後，行使尚未行使的購股權將不會對本公司股權造成任何攤薄影響。[編纂]後不會根據[編纂]購股權計劃進一步授出購股權。有關詳情，請參閱「附錄六—法定及一般資料—D.[編纂]購股權計劃」。

### 歷史財務資料概要

下列表格載列於往績記錄期間來自我們的綜合財務資料的財務數據概要，該等數據摘錄自本文件附錄一所載的會計師報告。

## 概 要

### 綜合損益及其他全面收益表的關鍵項目概要

	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				
	(未經審核)				
收入.....	222,813	530,806	655,438	293,112	325,808
銷售成本.....	(137,010)	(287,645)	(430,359)	(192,385)	(222,898)
毛利.....	85,803	243,161	225,079	100,727	102,910
其他收入.....	17,972	15,976	10,846	7,396	1,171
其他(虧損)/收益淨額.....	(125)	38	(678)	(660)	167
銷售及營銷開支.....	(38,512)	(110,263)	(82,570)	(37,357)	(21,794)
行政及其他經營開支.....	(47,110)	(47,967)	(41,211)	(22,567)	(18,292)
研發開支.....	(75,433)	(129,569)	(150,129)	(82,098)	(66,539)
貿易及其他應收款項以及 合約資產的減值虧損.....	(3,553)	(11,750)	(21,170)	(10,345)	(6,115)
經營虧損.....	(60,958)	(40,374)	(59,833)	(44,904)	(8,492)
財務收入.....	9,458	4,606	2,239	624	465
財務成本.....	(759)	(435)	(240)	(158)	(99)
分佔聯營公司虧損.....	—	(1,104)	(27)	—	(164)
贖回負債之增值.....	(58,660)	(58,660)	(53,838)	(29,330)	—
除稅前虧損.....	(110,919)	(95,967)	(111,699)	(73,768)	(8,290)
所得稅.....	(134)	60	—	—	—
年內/期內虧損.....	(111,053)	(95,907)	(111,699)	(73,768)	(8,290)
以下人士應佔：					
本公司權益股東.....	(111,053)	(95,907)	(111,699)	(73,768)	(8,290)
年內/期內其他全面收益 其後可能重新分類至損益的 項目：					
海外附屬公司財務報表之 換算差額，扣除零稅後.....	—	—	—	—	— <sup>(1)</sup>
年內/期內全面收益總額.....	<u>(111,053)</u>	<u>(95,907)</u>	<u>(111,699)</u>	<u>(73,768)</u>	<u>(8,290)</u>
以下人士應佔：					
本公司權益股東.....	<u>(111,053)</u>	<u>(95,907)</u>	<u>(111,699)</u>	<u>(73,768)</u>	<u>(8,290)</u>

附註：

(1) 代表金額低於人民幣1,000元。

### 非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則會計準則呈列的財務資料，我們還提供並非國際財務報告準則會計準則規定或按其呈列的經調整淨利潤或虧損作為非國際財務報告準則計量。我們認為，該非國際財務報告準則計量有利於比較不同期間的經營業績，旨在為投資者提供有用資料，幫助他們以與有助於我們的管理層相同的方式了解及評估我們的經營業績。然而，我們所呈列的經調整淨利潤或虧損(非國際財務報告準則計量)未必可與其他公司所呈列的類似名稱計量進行比較。非國際財務報告準則計量用作

## 概 要

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國際財務報告準則會計準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

我們將經調整淨利潤或虧損（非國際財務報告準則計量）定義為年內／期內虧損，經加回[編纂]開支、以權益結算以股份為基礎的付款開支及贖回負債之增值調整。我們的[編纂]開支為與[編纂]有關的開支。贖回負債之增值及以權益結算以股份為基礎的付款開支屬非現金性質。特別是，贖回負債之增值與授予我們[編纂]投資者的贖回權有關。於2024年11月，我們與[編纂]投資者訂立補充協議以無條件終止我們的贖回義務，據此，贖回負債重新分類為權益。

下表對我們於所示期間的經調整淨利潤或虧損（非國際財務報告準則計量）進行對賬：

	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				
	(未經審核)				
年內／期內虧損.....	<u>(111,053)</u>	<u>(95,907)</u>	<u>(111,699)</u>	<u>(73,768)</u>	<u>(8,290)</u>
加回：					
[編纂]開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
以權益結算以股份為基礎的付款開支.....	6,172	7,835	21,479	10,723	10,719
贖回負債之增值.....	58,660	58,660	53,838	29,330	—
經調整淨(虧損)／利潤 (非國際財務報告準則計量).	<u>(46,221)</u>	<u>(29,412)</u>	<u>(35,242)</u>	<u>(33,415)</u>	<u>5,289</u>

憑藉在推進硅基勞動力及多元化解決方案方面的專注努力，我們於往績記錄期間實現顯著的收入增長。過往，我們的業務主要專注於向大型客戶（例如商業銀行及電信運營商）提供硅基智能語音，我們於該方面採用具競爭力的定價模式，毛利率較低，以確保與該等大型客戶建立合作夥伴關係。憑藉我們在AI技術開發及前瞻性技術儲備方面的累積專業知識，我們戰略性地進軍硅基數字人視頻及硅基數字人直播。根據灼識諮詢的資料，該等業務均為技術密集型分部，具有更深護城河、更高附加值、更廣泛目標行業範圍、更大增長潛力以及更多機遇。我們在數字人智能體技術領域積累的研發工作，加上人工智能解決方案日益提高的市場認知度，為2023年的加速增長奠定了堅實的基礎，硅基數字人直播呈現出特別強勁的發展勢頭。我們的收入於2024年進一步增加，主要可歸因於硅基數字人智能交互的推出及DUIX ONE的開發，我們將更先進的AI大模型技術整合到我們的解決方案中，顯著提升了數字人智能體的交互能力、自然度及生成效率，以滿足客戶的多元化需求。我們的收入保持穩定增長的勢頭，由2024年上半年的人民幣293.1百萬元增加至2025年上半年的人民幣325.8百萬元，乃由於(i)我們通過DUIX ONE優化產品模型及提高運營效率，實現持續穩定的增長；及(ii)我們策略性地將更多資源集中於深化與大型客戶的合作關係，並因此實現了收入的增長。

有關此方面的更詳細討論，請參閱「財務資料—綜合損益及其他全面收益表關鍵項目說明」。

## 概 要

### 綜合財務狀況表的關鍵項目概要

下表載列我們截至所示日期的財務狀況表：

	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.....	28,784	22,740	21,111	19,786
流動資產總值.....	434,099	494,162	486,592	625,713
流動負債總額.....	929,266	1,077,278	190,673	143,780
流動(負債)/資產淨值.....	(495,167)	(583,116)	295,919	481,933
總資產減流動負債.....	(466,383)	(560,376)	317,030	501,719
非流動負債總額.....	6,403	482	1,271	3,059
(虧絀淨額)/權益總額.....	(472,786)	(560,858)	315,759	498,660

截至2022年及2023年12月31日，我們分別錄得流動負債淨額人民幣495.2百萬元及人民幣583.1百萬元，且截至2022年及2023年12月31日，我們分別錄得虧絀淨額人民幣472.8百萬元及人民幣560.9百萬元，主要歸因於被分類為流動負債之贖回負債。於2024年11月，我們與[編纂]投資者訂立一份補充協議以無條件終止贖回義務，據此，相關贖回負債被重新分類為權益。截至2024年12月31日及2025年6月30日，我們分別錄得流動資產淨值人民幣295.9百萬元及人民幣481.9百萬元，且截至2024年12月31日及2025年6月30日，我們分別錄得權益總額人民幣315.8百萬元及人民幣498.7百萬元。

我們的流動資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣295.9百萬元增加至截至2025年6月30日的人民幣481.9百萬元，主要歸因於(i) 來自我們[編纂]投資者的注資產生的現金及現金等價物增加人民幣136.0百萬元；(ii) 合約負債減少人民幣30.2百萬元，主要由於一項硅基勞動力項目已於2025年完成驗收；及(iii) 貿易應付款項減少人民幣28.6百萬元，此乃因硅基勞動力解決方案完成關鍵技術升級後，第三方雲服務的貿易應付款項相應減少所致。

截至2024年12月31日，我們的流動資產淨值為人民幣295.9百萬元，相較於截至2023年12月31日的流動負債淨額狀況實現扭轉，主要歸因於(i) 贖回負債減少人民幣913.0百萬元，因根據我們與[編纂]投資者於2024年11月訂立補充協議以無條件終止贖回義務，贖回負債自流動負債重新分類至權益；(ii) 貿易應收款項增加人民幣85.8百萬元，主要由於我們與大型客戶的合作關係深化，應收電信運營商款項餘額增加；及(iii) 存貨增加人民幣27.4百萬元，因應硅基勞動力解決方案的業務擴張，我們的合約履行成本逐步上升。

我們的流動負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣495.2百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣583.1百萬元，主要由於(i) 現金及現金等價物與按攤銷成本計量之金融資產總值減少人民幣60.9百萬元；(ii) 貿易應付款項增加人民幣59.0百萬元，主要因硅基勞動力解決方案業務擴張，致使與項目實施及雲服務相關之應付款項相應增加；及(iii) 贖回負債增加人民幣58.7百萬元，此乃因相關利息開支所致。

有關我們財務狀況的詳情，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表若干關鍵項目的討論」。

## 概 要

### 綜合現金流量表概要

下表載列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				
	(未經審核)				
營運資金變動前的經營 (虧損)／利潤 .....	(41,513)	(7,870)	(6,368)	(18,756)	13,309
營運資金變動 .....	(66,485)	(42,998)	(75,848)	(51,608)	(56,333)
經營活動所用現金 .....	(107,998)	(50,868)	(82,216)	(70,364)	(43,024)
(已付)／已退稅項 .....	(134)	60	—	—	—
經營活動所用現金淨額 .....	(108,132)	(50,808)	(82,216)	(70,364)	(43,024)
投資活動所得／(所用)現金淨 額 .....	114,286	106,117	(1,114)	(2,522)	185
融資活動(所用)／所得現金淨 額 .....	(3,247)	(6,243)	(3,939)	(1,419)	178,887
現金及現金等價物增加／(減少) 淨額 .....	2,907	49,066	(87,269)	(74,305)	136,048
年／期初現金及現金等價物...	204,134	207,041	256,107	256,107	168,838
外匯匯率變動的影響 .....	—	—	—	—	—
年／期末現金及現金等價物...	<b>207,041</b>	<b>256,107</b>	<b>168,838</b>	<b>181,802</b>	<b>304,886</b>

於2022年、2023年、2024年以及2024年及2025年上半年，我們錄得經營活動所用現金淨額分別為人民幣108.1百萬元、人民幣50.8百萬元、人民幣82.2百萬元、人民幣70.4百萬元及人民幣43.0百萬元。我們的現金流出淨額狀況整體上與除稅前利潤或虧損狀況、因贖回負債之增值、以權益結算以股份為基礎的付款開支以及貿易及其他應收款項與合約資產之減值虧損所作出的調整，以及對經營現金流量產生負面影響的營運資金項目變動，主要包括存貨、貿易應收款項、合約資產、預付款項、按金及其他應收款項與受限銀行存款的增加，以及貿易應付款項、其他應付款項及應計費用、遞延收入與合約負債的減少相符。於往績記錄期間，我們經營活動所用現金淨額的波動，大致與我們除稅前利潤或虧損的波動一致。

有關我們現金流量的詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」。

## 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日止年度			截至6月30日 止六個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(%)			
<b>盈利能力比率</b>				
毛利率.....	38.5	45.8	34.3	31.6
淨虧損率.....	(49.8)	(18.1)	(17.0)	(2.5)
經調整淨(虧損)/利潤率(非國際財務報告準則計量).....	(20.7)	(5.5)	(5.4)	1.6
	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
<b>流動性比率</b>				
流動比率.....	0.5	0.5	2.6	4.4
<b>資本充足比率</b>				
資產負債比率.....	不適用	不適用	<0.1	<0.1

有關上述比率的計算及波動原因詳情，請參閱「財務資料－主要財務比率」。

### 市場機會及競爭

根據灼識諮詢的資料，我們在競爭激烈且發展迅速的數字人智能體市場中經營。按數字人智能體供應商產生的收入計，全球數字人智能體市場的市場規模已由2021年的人民幣13億元增長至2024年的人民幣41億元，複合年增長率為44.7%。預期市場規模到2030年將達人民幣470億元，2024年至2030年的複合年增長率為50.4%。全球數字人智能體市場的快速增長受到多項關鍵因素的推動。尤其是，海外市場需求正顯著攀升，此趨勢主要受日本、韓國等市場之勞動力短缺、高昂人力成本，以及跨境電商蓬勃發展所驅動。該等趨勢推動對成本效益高、多語言及標準化內容生成之需求增長，而中國數字人智能體提供商憑藉其在算法效率與集成化設計方面之競爭優勢，正處於把握此市場機遇之有利位置。

按收入計，中國數字人智能體市場的市場規模由2021年的人民幣5億元增至2024年的人民幣20億元，複合年增長率為55.8%，並預計於2030年進一步增至人民幣155億元，2024年至2030年的複合年增長率為40.3%。根據灼識諮詢的資料，就2024年數字人智能體所產生的收入而言，我們在中國數字人智能體行業所有市場參與者中排名第一。於全球數字人智能體提供商中，就2024年提供數字人智能體解決方案產生的收入而言，我們位居第二。根據同一資料來源，2022年至2024年，我們的收入以複合年增長率71.5%增長，高於行業平均水平。

我們主要在以下關鍵方面與競爭對手競爭：(i)解決方案的可靠性、有效性及效率；(ii)品牌知名度及品牌影響力；(iii)定價；(iv)成本管理及成本控制能力；(v)將尖端技術(例如AI技術及大數據分析)融入解決方案產品的能力；及(vi)銷售網絡規模以及與分銷商

## 概 要

及渠道合作夥伴的合作。憑藉我們的先行者優勢、已建立的市場領導地位以及多年營運經驗所培養的深厚行業專業知識，已具備戰略定位以把握未來行業增長機遇。

有關我們經營所在行業以及該行業競爭格局的更詳細討論，請參閱「行業概覽」。

### 面臨國際制裁風險的相關活動

美國主要的出口管制制度受《出口管理條例》(「**出口管理條例**」)(美國聯邦法規第15部第730-774部分)規管，該條例由美國商務部工業與安全局(「**工業與安全局**」)管理。工業與安全局規管「受出口管理條例規限」物項(包括商業及／或兩用性質的商品、軟件或技術，統稱「**物項**」)的出口、再出口及轉讓(國內)。受出口管理條例規限的物項包括(i)在美國的所有物項，包括在美國對外貿易區或通過美國從一個外國轉運到另一個國家的所有物項，(ii)所有位於任何地方的美國原產物項，(iii)美國原產成分超過最低限度標準的外國製造物項，(iv)若干外國生產的特定技術及軟件的「直接產品」，或若干外國生產產品的整個工廠或工廠的任何主要設備屬特定技術或軟件的「直接產品」。

誠如我們的制裁法律顧問所告知，目前不存在明顯或重大的美國經濟制裁風險，原因如下：(i)我們並非被列入特別指定國民名單的實體；(ii)我們與美國無任何所有權、管理權或投資關聯；(iii)我們未涉及受制裁國家相關交易；(iv)因國內雲端服務供應商內部使用經核准的美國原產組件(經該供應商確認)所衍生的有限間接美國關聯性，不構成違反美國經濟制裁。此外，我們亦無涉及經濟制裁的非美國全球風險，因我們於非美國相關司法管轄區並無實體、交易或其他適用足跡。

有關進一步詳情，請參閱「業務—面臨國際制裁風險的相關活動」。

### 合規及法律訴訟

#### 法律訴訟

截至最後實際可行日期，我們並無涉及任何正在進行的重大訴訟、仲裁或行政程序，亦不知悉政府機關或第三方擬進行的任何會對我們的業務造成重大不利影響的索償或訴訟。我們的董事並無牽涉於任何實際或面臨威脅的重大申索或訴訟。

#### 合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無受到任何重大行政處罰。我們並無遭遇在整體上可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何重大或系統性不合規事件。

## 概 要

### 近期發展

#### 近期業務及財務表現

於2025年6月30日後，我們進軍硅基全自動內容生產領域，標誌著我們的硅基勞動力解決方案實現從AI Copilot向Autopilot的進階，並完成從AI工具服務向成果導向型解決方案的轉型。我們於2025年8月開始透過提供硅基全自動內容生產產生收入。同時，我們正探索將AI解決方案與IP價值相結合。通過推出學生數字人並與知名IP合作，我們持續提升解決方案的價值主張與市場接受度。截至2025年9月30日止九個月，我們的經營現金流出淨額較2024年同期的經營現金流出淨額收窄逾2%。截至最後實際可行日期，我們的硅基勞動力解決方案合共自動創作214本書籍及19,677段視頻，而我們自主培育的大司馬IP系列已在線上累積超過1,100萬名粉絲。

#### 無重大不利變動

於執行我們董事認為適當的充分盡職調查工作後並經應有及審慎的考慮後，董事確認，直至本文件日期：(i)我們的業務、所屬行業或所處市場及監管環境均未出現重大不利變動；(ii)自2025年6月30日(即本文件附錄一會計師報告所載本集團最近期經審核的綜合財務狀況的日期)以來，我們的財務或貿易狀況或前景並無重大不利變動；或(iii)自2025年6月30日以來，並無可能對本文件附錄一所載會計師報告所示資料造成重大影響的任何事件。

#### [編纂]統計數據

	按每股H股[編纂]港元 的[編纂]計算	按每股H股[編纂]港元 的[編纂]計算
股份的[編纂] <sup>(1)</sup> .....	[編纂]港元	[編纂]港元
本公司權益股東應佔每股未經審核備考經 調整有形資產淨值 <sup>(2)</sup> .....	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]乃基於緊隨[編纂]完成及非上市股份轉換為H股(假設[編纂]未獲行使)後預期將發行的[編纂]股股份／H股計算。
- (2) 有關假設及計算方法的詳情，請參閱「附錄二A—未經審核備考財務資料」。

#### 申請於聯交所[編纂]

我們已向[編纂]申請從非上市股份轉換及根據[編纂]發行的H股(包括根據[編纂]獲行使而可能發行的H股)[編纂]及[編纂]，有關基準為(其中包括)經參考：(i)我們截至2024年12月31日止年度的收入約人民幣655.4百萬元(相當於約718.2百萬港元)，超過500百萬港元；及(ii)我們[編纂]時的預期[編纂](基於指示性[編纂]範圍的下限)超過[編纂]港元，我們符合上市規則第8.05(3)條的市值／收入測試。

## 概 要

### [編纂]開支

我們的[編纂]開支主要包括[編纂]、就[編纂]及[編纂]所提供的服務而支付或應付予法律顧問、申報會計師及其他專業人士的專業費用。[編纂]的估計[編纂]開支總額(按[編纂]指示性[編纂]範圍的中位數計算，並假設[編纂]未獲行使)約為人民幣[編纂]元(相等於[編纂]港元)(包括(i)所有[編纂]的[編纂]、證監會交易徵費、聯交所交易費及會財局交易徵費約[編纂]港元；及(ii)非[編纂]相關開支約[編纂]港元(包括(a)法律顧問及會計師的費用及開支約[編纂]港元；及(b)保薦人費用以及其他費用及開支約[編纂]港元)，相當於[編纂][編纂](按[編纂]指示性[編纂]範圍的中位數計算，並假設[編纂]未獲行使)的[編纂]%

於往績記錄期間內，我們產生[編纂]開支人民幣[編纂]元(相等於[編纂]港元)，已於綜合損益及其他全面收益表中全部確認為行政及其他經營開支。我們預期將產生額外[編纂]開支約人民幣[編纂]元(相等於[編纂]港元)，其中約人民幣[編纂]元(相等於[編纂]港元)預期將於綜合損益及其他全面收益表中確認為行政及其他經營開支，約人民幣[編纂]元(相等於[編纂]港元)預期將於[編纂]後直接確認為權益扣除。

### 股息及股息政策

我們根據中國法律註冊成立。我們派付的任何股息將由董事酌情決定並將取決於我們未來的營運及盈利、資金需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制及董事認為相關的其他因素。我們的股東於股東大會上或會批准任何股息宣派，有關股息不得超過董事會所建議的金額。我們現時並無正式的股息政策。

根據適用的中國法律法規，於中國註冊成立的公司於彌補過往年度的累計虧損(如有)後，須每年劃撥10%的除稅後利潤，以向若干法定公積金供款，直至向法定公積金的供款總額達到其註冊資本的50%。公司可如上文所述於彌補累計虧損並向法定公積金供款後從除稅後利潤中派付股息。誠如我們的中國法律顧問所告知，倘我們的中國公司處於累計虧損狀態，則有關公司不能派付股息。

於往績記錄期間內，我們並無宣派或派付任何股息。除可合法分派的利潤及儲備外，不得宣派或派付任何股息。董事可全權酌情建議派付任何股息，惟須遵守章程文件及相關法律。我們無法向閣下保證本公司將能夠每年或於任何年度宣派任何金額的股息。

---

## 概 要

---

### [編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即本文件所述[編纂]範圍的中位數)，經扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]以及其他費用及開支後並假設[編纂]未獲行使，我們估計我們將收取的[編纂]將為約[編纂]港元。

我們擬將[編纂][編纂]用於以下用途：

概約[編纂]港元	[編纂]的 百分比	未來計劃
[編纂]	[編纂]%	持續加強我們的研發能力
[編纂]	[編纂]%	營銷及推廣
[編纂]	[編纂]%	全球範圍內的收購及生態系統的合作
[編纂]	[編纂]%	營運資金及其他一般企業用途

有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。