

## 概 要

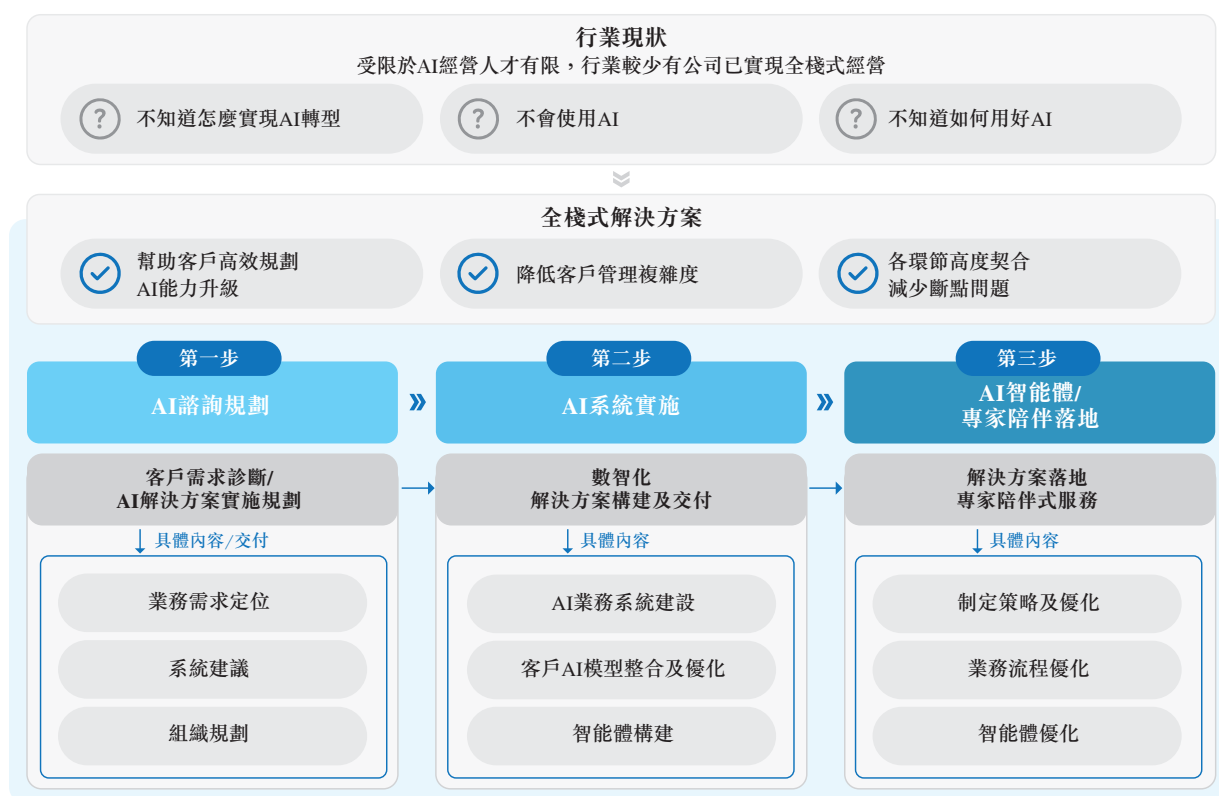
本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於其為概要，其並無載列對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下決定投資於[編纂]之前，請務必細閱整份文件。任何投資均涉及風險。投資[編纂]涉及的部分特定風險載於本文件「風險因素」。閣下決定投資於[編纂]之前，請務必仔細閱讀該章節。

### 概覽

我們是一家企業級AI解決方案提供商，專注於智能營銷及智能運管解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收益計，我們在中國配備垂直大模型能力的企業級AI解決方案提供商中排名第四<sup>(附註)</sup>。

我們始終堅持以客戶為中心的理念，作為值得信賴的合作夥伴陪伴客戶的AI轉型。全棧技術能力讓我們能提供端到端的智能營銷及智能運管解決方案，覆蓋我們客戶AI轉型的每個階段，從全面診斷與規劃到落地實施及持續迭代，以實現實際的業務成果。

下圖列示我們的商業模式及全棧解決方案：



附註：根據弗若斯特沙利文的資料：(i)具備垂直大模型能力的企業級AI解決方案提供商，需滿足以下條件：(a)幫助客戶構建專屬垂直大模型；(b)透過自主研發的垂直大模型直接提供服務；或(c)結合客戶專屬大模型或外部大模型與累積的行業知識以優化輸出結果；及(ii)中國具備垂直大模型能力的企業級AI解決方案市場規模於2024年已達至人民幣50億元，佔2024年中國整體企業級AI解決方案市場(人民幣472億元)的10.6%。

---

## 概 要

---

我們經過市場驗證的解決方案建立在與客戶緊密合作所累積的深厚行業知識之上，並將該等知識與我們堅實的技術基礎結合。自成立以來，我們透過助其將AI投資轉化為競爭優勢，成為眾多客戶的長期合作夥伴。我們相信，這種以客戶為中心的理念及良好往績，使我們在快速增長的基於垂直大模型能力企業級AI解決方案市場中能保持領先地位。

我們不斷擴大的客戶群反映了我們與多種行業建立的合作夥伴關係。我們累計服務的客戶數量由截至2023年12月31日的88家增長至截至2024年12月31日的241家，並進一步擴大至截至2025年9月30日的338家，年複合增長率為63.1%。許多客戶已逐步在更多功能和場景中擴大對我們解決方案的使用，這體現出我們通過以客戶為中心的方法及全棧式功能所提供的持續價值。這一增長不僅驗證了我們的市場地位，亦彰顯我們與客戶關係的深度，以及我們在其AI轉型過程中作為可依賴合作夥伴的角色。

### 我們的解決方案

我們提供智能營銷及智能運管解決方案，協助客戶加速AI部署、提升運營及營銷效率、拓展業務規模並強化競爭力。透過結合先進技術，包括大型模型驅動的應用能力、知識工程與AI智能體調度，以及深厚的行業洞察與商業知識，我們提供兼具技術精湛與營運效能的解決方案，協助客戶實現可持續且具擴展性的AI轉型。

### 我們的智能營銷解決方案

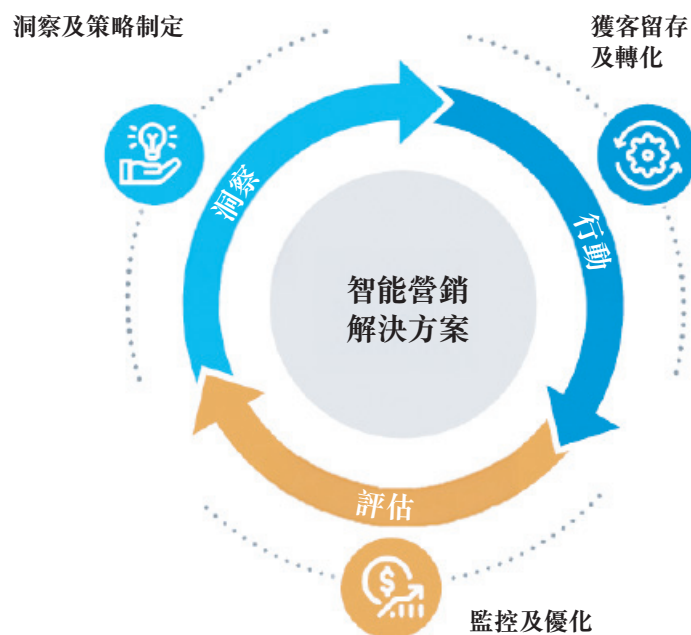
我們的智能營銷業務以XK-QianAI、QianNexus及智能營銷系統為核心，構建出可重複使用的系統化智能客戶運營框架。該框架圍繞客戶生命週期管理，整合了客戶分群、策略制定、產品匹配、權益激勵運營及多渠道互動等環節，形成可執行的端到端工作流程，透過數據洞察與營銷智能驅動持續運營。

我們不仰賴孤立的營銷活動或獨立工具，而是透過我們的AI解決方案XK-Qian建構該等能力，並在運作上透過QianNexus進行流程協調。結合配套的諮詢與實施服務，該解決方案不僅支援部署與優化，更能推動業務診斷、流程優化、組織協作及績效管理。此方針可助力跨行業實現營銷與客戶運營模式的智能升級，旨在提升客戶參與度、轉化效率及業務運營的可持續性。

---

## 概 要

---



### 我們的智能運管解決方案

我們的智能運管解決方案為企業提供AI驅動的能力，以提高決策、業務管理、研發及風險管理的運營效率。該方案有助企業從人工作業過渡至由AI驅動的智能管理。這些解決方案提供自動化工作流程執行、智能決策支援、實時監控和預測分析。我們的解決方案具高度可擴展性，有賴模塊化架構及可重用技術資產的設計，讓關鍵組件可快速配置以滿足客戶多元化需求。該架構設計亦具有解耦結構，讓核心能力能夠獨立運行，無需依賴具體場景應用。故此，它能夠在不干擾現有系統的情況下進行個別組件的部署、擴展或升級，讓企業可靈活地按合適步伐採納及擴大AI賦能的解決方案。

## 概 要



我們的解決方案的優勢在結合經驗積累與靈活配置，將隱性專家知識轉化為結構化 CoT 及標準作業程序，形成獨特的「標準化專業知識」能力，僅需最小技術優化即可迅速適配新應用場景。同時，模塊化及解耦設計亦支援與客戶現有系統即插即用式整合，縮短實施時間與成本，並促進中小企業及大型企業的可持續、可規模化升級。有關我們技術能力的進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的跨行業 AI 架構 — XK-QianAI — 我們的統一 AI 基座」一節。

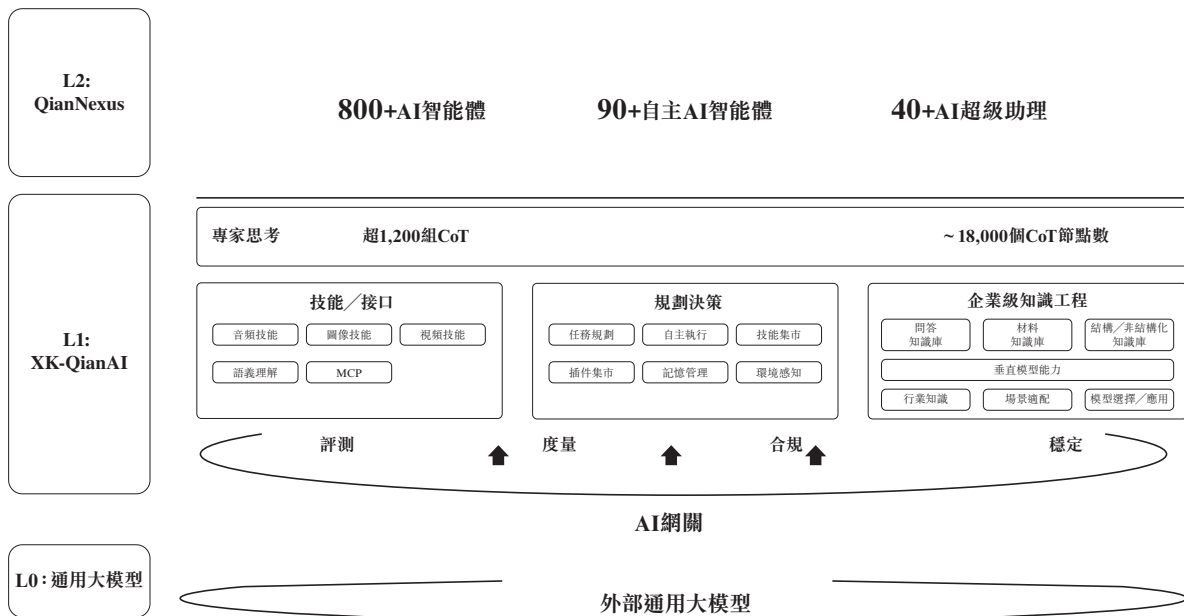
### 我們的跨行業 AI 架構

我們全面及靈活的解決方案架構是我們成功的關鍵。我們採用模組化與解耦智能解決方案架構，涵蓋從基礎層到應用層的全棧技術能力，包括知識抽取、智能中台的構建、AI 應用開發以及 AI 智能體的形成與迭代。該架構有助迅速的跨行業部署，並可根據不同業務場景進行自訂。其核心架構圍繞規劃與決策能力而設計，使 AI 智能體能夠自主地將複雜的業務目標分解為可執行的步驟，執行多步驟推理，並根據即時反饋動態調整行動。此外，隨著我們不斷累積有關業務運營及監管要求的知識，以及隨著行業動態持續演變，我們系統性地收集相關專業知識，並將其編碼為可重用的 CoT 及標準作業程序。該等能力可增強我們在金融服務、科技及零售行業的平台能力，並透過知識重用及跨行業能力轉移締造跨行業協同效應。我們的方案架構形成了一個自我強化的循環，與客戶的合作夥伴關係催生行業洞見，有助增強我們的解決方案、鞏固市場地位及招徠新的合作夥伴。

## 概 要

以下為我們的解決方案架構說明：

### 我們解決方案結構的架構基礎



我們的解決方案架構獲專有的兩層解決方案基礎支撐，包括：

### XK-QianAI — 我們的統一AI基座

XK-QianAI為我們智能解決方案的技術基礎，我們透過此平台為客戶提供技術支援，以將原始數據轉化為結構化資產，並將AI功能融合到我們的智能營銷及智能運管解決方案。於2025年9月30日，XK-QianAI保有：

- 超過1,200個CoT，擁有超過18,000個CoT節點；及
- 在生產環境已部署超過1,000,000個知識庫。

我們的知識庫涵蓋詳細的業務流程、產品資料、銷售話術、服務工作流程，並輔以有關當前事件、競爭對手、政策及消費者洞見的公共外部數據。XK-QianAI支援自動化知識處理，並可在不同業務情況進行特定場景決策。

---

## 概 要

---

### ***QianNexus — 我們的AI智能體矩陣***

在XK-QianAI基礎上建構的QianNexus為我們的AI智能體矩陣，其作為執行及調度分層，將AI能力嵌入端到端業務工作流程，使企業超越孤立的AI試點，實現大規模智能部署。QianNexus包括以下特點：

- 其設計支援可靠的日常運營及在部署後持續改進；
- 實現AI智能體在主要業務功能(包括營銷、運營、客戶服務、內部辦公室和質量檢驗)的特定場景部署；及
- 800+個AI智能體及40+個AI超級助手透過協調多智能體合作，讓智能體及超級助手將業務邏輯與領域專業知識結合，提高不同行業的營銷精準度及運營效率，同時支援廣泛的企業用途示例，包括客戶意圖識別及智能路由、自動外呼互動、合規審查及產品對接。

該架構將通用AI與深度專業化業務知識轉化，有助實現系統化且可擴展的價值創造。

我們的解決方案有賴基礎AI能力及AI智能體框架的協同組合支持，能夠在不同抽象層級交付面向行業的智能應用。作為底層AI基座，XK-QianAI以分層協作的架構運行，而QianNexus則於執行層級操作。與此同時，我們持續開發並應用垂直模型能力，以加強特定行業情境的行業知識及效能表現，其可整合至需要更深層行業專業化的解決方案，形成結合深度領域知識、可擴展的插件與API介面，以及端到端業務工作流程執行的綜合企業生產力系統。

儘管該等組件在我們的架構內承擔著不同功能角色，惟其設計旨在協調運作。視乎不同的使用情況及部署階段，解決方案可能在不同程度上側重基礎能力、基於智能體的執行或垂直模型能力。我們不斷優化該等能力的組合及應用方式，以助力跨行業的可擴展部署、運作可靠性及適應性，同時維持清晰且靈活的技術架構。

---

## 概 要

---

### 我們的實力

我們相信以下優勢讓我們在企業級AI解決方案市場中處於有利位置，能茁壯成長並把握未來機遇：

- 我們為一家具有強大增長潛力的企業級智能營銷及智能運管AI解決方案提供商。
- 全面且可擴展的解決方案，滿足客戶多元場景需求。
- 以紮實的研發實力支撐穩定和可靠的技術基座。
- 穩固且快速增長的客群。
- 創始人團隊具深刻行業洞見，推動公司可持續增長。

### 我們的戰略

我們擬透過以下戰略進一步鞏固在企業級AI解決方案市場的地位並實現持續增長：

- 繼續聚焦技術投資，搶佔持久領先地位。
- 繼續深耕客戶價值，完善解決方案矩陣及商業模式。
- 深化客戶合作並把握市場增長機遇。
- 強化人才建設，構築優質人才儲備。

### 市場機遇及我們的價值主張

#### 市場機遇及競爭

企業不再只採用單獨AI工具，而是尋求將解決方案嵌入核心業務流程，以產生實質成果，這使企業級AI解決方案市場快速擴張。根據弗若斯特沙利文研的資料，在此轉變下，市場越來越需要產業專屬知識、深度業務場景理解力，以及將領域知識與先進AI技術整合的能力。市場進入門檻隨之提高，服務提供商如具備成熟的交付能力、客戶認可度，並且能支援複雜的真實應用場景，將會有為有利。

企業級AI解決方案市場的競爭因行業板塊而異。在由垂直大模型能力驅動的企業級AI解決方案板塊更為分散，於2024年，領先提供商的收益介乎約人民幣3億元至人民幣10億元。

---

## 概 要

---

### **我們的價值主張**

我們於複雜且高度受監管行業中交付AI解決方案方面所累積的卓越往績，使我們具備有利優勢以把握企業AI轉型所帶來的機遇。企業致力將AI能力轉化為實際業務成果，在將AI整合真實業務運營並實現穩定、可量化成果過程中，常常面臨着最後一里的挑戰。我們透過構建一系列能力以應對該挑戰，使AI解決方案能夠於企業環境中有效運作。有關支撐我們價值主張的相關核心技術及能力的進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的解決方案」及「業務 — 我們的跨行業AI架構」。

### **具備深厚行業專業知識的AI解決方案**

受監管行業的企業需要能夠持續將不斷演變的法規、規章及運營規則融入日常決策的AI解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是首批將AI技術應用於金融服務的企業級AI解決方案供應商之一。此先行者優勢使我們得以率先在受到高度重視的行業累積涵蓋完整流程的專有知識，同時擁有廣泛的商業洞見、行業特定知識及成熟的實施方法。

我們透過結構化的知識工程流程，將此等行業知識嵌入我們的AI基座。XK-QianAI將不斷演變的業務及監管信息轉化為標準化、可重複使用的知識，並透過QianNexus部署，以支持可解釋的並即時決策的AI輸出。

### **規模化AI部署的運營支援**

在AI解決方案初始部署後，許多企業缺乏擴展並運維該解決方案所需的技術資源。我們透過提供持續運營支援來應對這項需要，包括系統監控、維護及持續優化。

在XK-QianAI的基礎上，QianNexus根據每位客戶的業務目標、AI成熟程度及部署的優次事項，靈活配置AI智能體及工作流程。我們的多場景AI智能體矩陣支援跨核心企業功能的協同部署，有助縮短實施時間並降低轉型成本。

---

## 概 要

---

### 我們的銷售模式

於往績紀錄期間，我們的收益幾乎全部通過直接銷售實現。在直接銷售模式下，我們安排人員駐場與客戶合作，確保我們的解決方案順利落地，並委派其他專屬團隊提供遠程支援。

更重要的是，我們的直接銷售模式助我們與客戶建立緊密合作關係，及時直接地掌握其需要及行業最新動態。我們相信，直接銷售工作是我們於往績紀錄期間保持高客戶留存率並成功實現交叉銷售的原因之一。

### 我們的客戶

我們的客戶基礎廣泛，主要包括金融服務實體、科技公司及零售實體。我們採取雙軌並進的客戶拓展策略：(i) 深化客戶參與，包括聚焦於具有較龐大穩定的解決方案需求量的客戶，我們相信此類客戶有更大潛力發展為長期、高價值客戶；及(ii) 拓展客戶基礎以納入更多企業客戶，同時增加現有客戶的解決方案採用率。

為支持我們深化客戶合作及拓展客戶基礎的策略增長計劃，我們繼續為現有客戶提供服務，同時在不同行業開拓新的高價值企業客戶。再者，我們服務的客戶及透過與眾安集團旗下實體眾安科技合作，向最終獨立客戶銷售的累計數目從截至2023年12月31日的88家增長至截至2024年12月31日的241家，並進一步擴大至截至2025年9月30日的338家，年複合增長率為63.1%。

於往績紀錄期間的各期間來自最大客戶的收益分別佔總收益的44.4%、44.6%及23.0%。截至2023年及2024年12月31日止年度及截至2025年9月30日止九個月，來自五大客戶的銷售總額分別佔總收益的74.7%、62.7%及47.4%。除眾安集團外，董事確認，於往績紀錄期間各期間，我們的其餘五大客戶均為獨立第三方。概無董事、其各自聯繫人或股東（據董事所深知於最後可行日期持有5%以上股本者，眾安集團除外）於任何五大客戶中擁有任何權益。

---

## 概 要

---

### 我們的供應商

我們的供應商主要包括數字電信服務及技術服務提供商。於往績紀錄期間的各期間向最大供應商的採購額分別佔總採購額的18.7%、43.2%及12.1%。截至2023年及2024年12月31日止年度及截至2025年9月30日止九個月，向五大供應商的採購總額分別佔總採購額的73.2%、74.7%及42.5%。

除眾安集團外，董事確認，於往績紀錄期間各期間，我們的其餘五大供應商均為獨立第三方，且於往績紀錄期間各期間，概無董事、其各自緊密聯繫人、或股東(據董事所深知於最後可行日期持有5%以上股本者，眾安集團除外)於任何五大供應商中直接或間接擁有任何權益。

### 風險因素

我們業務面臨的風險包括「風險因素」一節所載者。不同投資者在判斷風險的重要性時可能有不同解讀與標準，閣下在決定投資股份前，應閱讀「風險因素」一節全文。我們面臨的某些主要風險包括：

- 我們所經營的行業的特點是不斷變化。倘我們未能持續創新我們的技術並提供能滿足用戶期望的有用解決方案，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。
- 倘我們未能有效地競爭，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。
- 倘我們解決方案所在的市場未能按預期增長，或倘我們的用戶或潛在用戶未採用我們的解決方案，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到不利影響。
- 倘我們未能留住現有客戶、增加現有客戶的消費額，或吸引新客戶，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。
- 我們的企業級AI解決方案主要依賴公開的行業數據與累積的知識系統。此類數據來源的固有限制及數據更新可能存在的準確性或延遲問題，皆可能對我們解決方案的表現造成負面影響，進而對我們的業務及財務表現造成影響。

---

## 概 要

---

- AI技術已深度整合至我們的綜合解決方案中，且持續不斷演變。AI技術出現缺陷或不當使用，不論是實質或認知層面上、有意或無意、是因我們或因其他第三方造成，均可能對我們的業務、聲譽及社會對AI解決方案的普遍接受度造成負面影響
- 於我們的解決方案中採用及應用AI可能會損害聲譽或引發法律責任。
- 我們日常業務運營所必需的專有技術相當複雜，可能存在未被發現的錯誤或無法正常運作，這可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成不利影響。
- 少數客戶(尤其我們的最大客戶)貢獻我們大部分收益，若未能維持與該等客戶的業務關係或降低對其依賴，可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成不利影響。
- 我們使用雲服務提供商、電信服務提供商及其他互聯網或IT服務提供商提供我們的解決方案，該等第三方提供的服務如出現任何故障或中斷，或其行為不當，均可能嚴重擾亂我們的運營，並使我們面臨糾紛及責任。

### 過往財務資料概要

下表載列來自我們於往績紀錄期間的綜合財務資料的財務資料概要，該資料摘錄自本文件附錄一所載的會計師報告。下文所載綜合財務資料概要應與本文件的綜合財務報表(包括相關附註)一併閱讀。我們的綜合財務資料根據國際財務報告準則編製。

## 概 要

### 合併全面收益表的節選項目

下表乃從往績紀錄期間的財務報表概述合併全面收益表，有關詳情已載於本文件附錄一會計師報告內。

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2024年 人民幣千元 (未經審計)	2025年 人民幣千元 (未經審計)
收益	225,864	308,532	178,928	290,421
銷售成本	<u>(194,940)</u>	<u>(224,548)</u>	<u>(138,049)</u>	<u>(172,054)</u>
<b>毛利</b>	30,924	83,984	40,879	118,367
銷售開支	(721)	(2,615)	(1,133)	(15,383)
一般及行政開支	(8,942)	(14,364)	(10,862)	(13,161)
研發開支	(10,918)	(26,791)	(12,591)	(59,710)
金融資產的減值虧損淨額	(247)	(182)	(88)	(376)
其他收入	447	278	272	1,440
其他收益／(虧損) — 淨額	(9)	—	—	24
財務收入	116	96	74	1,088
財務成本	<u>(98)</u>	<u>(2,827)</u>	<u>(297)</u>	<u>(866)</u>
<b>除所得稅前溢利</b>	10,552	37,579	16,254	31,423
所得稅(開支)／抵免	<u>(470)</u>	<u>(4,348)</u>	<u>(1,599)</u>	<u>232</u>
<b>年內溢利</b>	<u><u>10,082</u></u>	<u><u>33,231</u></u>	<u><u>14,655</u></u>	<u><u>31,655</u></u>
應佔：				
本公司擁有人	10,082	33,231	14,655	31,655
非控股權益	—	—	—	—
本公司擁有人應佔每股盈利 基本及攤薄(以每股人民幣 列示)	1.00	1.70	0.77	1.37

## 概 要

### 收益

於往績紀錄期間，我們在中國透過以下解決方案收費獲得收益(i)智能營銷，及(ii)智能運管。截至2023年及2024年12月31日止年度及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的總收益分別為人民幣225.9百萬元、人民幣308.5百萬元、人民幣178.9百萬元及人民幣290.4百萬元。

### 按服務類型劃分的收益

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審計)	%	人民幣千元 (未經審計)	%
智能營銷解決方案	<u>152,205</u>	<u>67.4%</u>	<u>171,425</u>	<u>55.6%</u>	<u>108,162</u>	<u>60.5%</u>	<u>146,623</u>	<u>50.5%</u>
智能運管解決方案	<u>73,659</u>	<u>32.6%</u>	<u>137,107</u>	<u>44.4%</u>	<u>70,766</u>	<u>39.5%</u>	<u>143,798</u>	<u>49.5%</u>
總計	<u>225,864</u>	<u>100.0%</u>	<u>308,532</u>	<u>100.0%</u>	<u>178,928</u>	<u>100.0%</u>	<u>290,421</u>	<u>100.0%</u>

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

## 概 要

下表列載於所示期間按客戶所在行業劃分的收益明細，當中包括絕對金額及佔總收益之百分比。

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
					(未經審計)		(未經審計)	
<b>智能營銷解決方案</b>								
金融服務	48,423	21.4%	84,853	27.5%	45,071	25.2%	79,599	27.5%
信息科技	98,895	43.8%	77,920	25.3%	57,131	31.9%	62,289	21.4%
零售及其他	4,887	2.2%	8,652	2.8%	5,960	3.3%	4,735	1.6%
<b>小計</b>	<b>152,205</b>	<b>67.4%</b>	<b>171,425</b>	<b>55.6%</b>	<b>108,162</b>	<b>60.4%</b>	<b>146,623</b>	<b>50.5%</b>
<b>智能運管解決方案</b>								
金融服務	60,761	26.9%	82,740	26.8%	42,524	23.8%	125,263	43.1%
信息科技	12,162	5.4%	51,207	16.6%	28,138	15.7%	13,433	4.6%
零售及其他	736	0.3%	3,160	1.0%	104	0.1%	5,102	1.8%
<b>小計</b>	<b>73,659</b>	<b>32.6%</b>	<b>137,107</b>	<b>44.4%</b>	<b>70,766</b>	<b>39.6%</b>	<b>143,798</b>	<b>49.5%</b>
<b>總計</b>	<b>225,864</b>	<b>100.0%</b>	<b>308,532</b>	<b>100.0%</b>	<b>178,928</b>	<b>100.0%</b>	<b>290,421</b>	<b>100.0%</b>

### 銷售成本

我們的銷售成本主要包含(i)外部採購；(ii)員工成本；(iii)折舊及攤銷；及(iv)其他成本。截至2023年及2024年12月31日止年度及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的銷售成本分別為人民幣194.9百萬元、人民幣224.5百萬元、人民幣138.0百萬元及人民幣172.1百萬元。

## 概 要

下表列載於所示期間我們的銷售成本及其佔服務成本百分比的明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
外部採購 (附註)	143,281	73.5%	141,472	63.0%	83,466	60.5%	88,006	51.1%
員工成本	50,958	26.1%	81,381	36.2%	53,997	39.1%	81,327	47.3%
折舊及攤銷	79	0.1%	452	0.2%	337	0.2%	504	0.3%
其他成本	622	0.3%	1,243	0.6%	249	0.2%	2,217	1.3%
<b>總計</b>	<b>194,940</b>	<b>100%</b>	<b>224,548</b>	<b>100%</b>	<b>138,049</b>	<b>100%</b>	<b>172,054</b>	<b>100%</b>

附註：

外部採購包括：(i)採購自眾安科技的在製品、(ii)數字服務費；及(iii)外部勞務派遣費。

## 毛利及毛利率

截至2023年及2024年12月31日止年度及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的毛利分別為人民幣30.9百萬元、人民幣84.0百萬元、人民幣40.9百萬元及人民幣118.4百萬元。同期，我們的毛利率分別為14%、27%、23%及41%。

下表列載於所示期間按會決方案類型分類之毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
智能營銷	7,001	4.6%	43,018	25.1%	19,039	17.6%	67,563	46.1%
智能運管	23,923	32.5%	40,966	29.9%	21,840	30.9%	50,804	35.3%
<b>總計</b>	<b>30,924</b>	<b>13.7%</b>	<b>83,984</b>	<b>27.2%</b>	<b>40,879</b>	<b>22.9%</b>	<b>118,367</b>	<b>40.8%</b>

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

## 概 要

### 合併現金流量表概要

下表列載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2025年
	2023年	2024年	9月30日
	人民幣千元	人民幣千元	九個月 人民幣千元 (未經審計)
經營所得／(所用)現金	4,585	(27,363)	(56,676)
已收銀行現金利息	116	96	1,088
已付所得稅	<u>16</u>	<u>(786)</u>	<u>(4,688)</u>
經營活動所得／(所用)淨現金	<u>4,717</u>	<u>(28,053)</u>	<u>(60,276)</u>
投資活動所得／(所用)淨現金	<u>—</u>	<u>(1,176)</u>	<u>(20,832)</u>
融資活動所得淨現金	<u>26,126</u>	<u>194,300</u>	<u>105,885</u>
現金及現金等價物淨增加	<u>30,843</u>	<u>165,071</u>	<u>24,777</u>
年初現金及現金等價物	<u>11,933</u>	<u>42,776</u>	<u>207,847</u>
年末現金及現金等價物	<u><u>42,776</u></u>	<u><u>207,847</u></u>	<u><u>232,624</u></u>

## 概 要

### 主要財務比率

下表載列截至所示日期或所示期間的主要財務比率概要：

	截至12月31日／ 截至該日止年度		截至 2025年 9月30日／ 截至該日止 九個月 (未經審計)
	2023年	2024年	
收入增長	不適用	36.6%	25.5%
毛利率	13.7%	27.2%	40.8%
淨利率	4.5%	10.8%	10.9%
流動比率	1.36	2.34	3.11

附註：

- (1) 收入增長率等於收入增長除以上一期間同期收入。
- (2) 毛利率根據年內毛利除以期內收入計算。
- (3) 純利率根據年內溢利除以期內收入計算。
- (4) 流動比率根據期末流動資產總額除以流動負債總額計算。

### 申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所上市委員會申請批准我們將根據[編纂]發行的H股(包括因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份)及將自未上市股份轉換的H股[編纂]及[編纂]。

預期H股將於[編纂]開始於聯交所[編纂]。我們概無任何部分股本在任何其他證券交易所[編纂]或[編纂]，且截至本文件日期我們並無，亦無意於聯交所或任何其他證券交易所尋求該等[編纂]或[編纂]批准。所有[編纂]將於我們的H股股東名冊登記，以使其可在聯交所買賣。

## 概 要

### 我們的控股股東

於最後可行日期，我們的控股股東眾行有米連同眾行有海、眾行有辰、眾行有敘、眾行虎嗅、郁鋒先生、周政宇先生、毛一烽先生、王敏先生及鈕程昊先生透過其眾行有米權益，有權行使本公司已發行股本總額中約38.93%所附帶之投票權。緊隨[編纂]及股份拆細完成後（假設[編纂]未獲行使），控股股東將持有本公司已發行股本總額中的約[編纂]，故仍將為本公司的控股股東集團。詳情請參閱「與控股股東的關係」。

### [編纂]統計數據

下表的統計數據乃基於以下假設：(i)[編纂]已完成，且[編纂]中已發行及出售[編纂]股[編纂]；及(ii)[編纂]未獲行使：

	基於[編纂]每股 H股[編纂]港元	基於[編纂]每股 H股[編纂]港元
於股份拆細及[編纂]完成後我們股份的[編纂]	[編纂]	[編纂]
每股股份綜合有形資產淨值	[編纂]	[編纂]

附註：

- (1) 我們股份[編纂]的計算乃基於緊隨股份拆細及[編纂]完成後[編纂]股股份將予發行及流通在外的假設。
- (2) 經前段所述調整後，每股未經審計[編纂]經調整有形資產淨值乃按[編纂]股已發行股份為基礎計算，並假設股份拆細及[編纂]已於2025年9月30日完成，惟未計及根據[編纂]行使可能發行的任何股份，或本公司根據一般授權可能發行或購回的任何股份。未經審計[編纂]經調整綜合有形資產淨值並無作出任何調整，以反映於2025年12月31日後本集團的任何交易結果或訂立的其他交易。未經審計[編纂]經調整每股股份綜合有形資產淨值按1港元兌人民幣[0.90447]元的現行匯率轉換為港元。

---

## 概 要

---

### **[編纂]**

假設[編纂]未獲行使，則按[編纂][編纂]港元(即[編纂]範圍每[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的[編纂])計算，本公司應付的[編纂]總額(包括[編纂])估計約為[編纂](相等於約[編纂])，佔[編纂]總額約[編纂]。該等[編纂]主要包括[編纂]及[編纂]以及已付法律、會計及其他顧問的專家服務費，作為彼等就[編纂]及[編纂]所提供服務的報酬，包括(i)[編纂]的[編纂](包括但不限於[編纂]及費用)；及(ii)[編纂]的[編纂]，當中包括[編纂]的法律顧問及會計師費用及開支以及[編纂]的其他費用及開支。

於2025年9月30日，我們已就[編纂]產生[編纂][編纂]，其中[編纂]於我們的合併全面收益表中扣除。我們估計將進一步產生額外[編纂][編纂](假設[編纂]未獲行使)。我們預期將就[編纂]合計產生[編纂]元，其中[編纂]預期將於我們的合併全面收益表中扣除及人民幣[編纂]元直接歸屬於股份發行並預期將於[編纂]後自權益扣減。

### **未來計劃及[編纂]用途**

假設[編纂]為每股H股[編纂]港元(即[編纂]範圍介乎每股H股[編纂]港元至[編纂]港元的[編纂])且[編纂]未獲行使，我們估計，經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]及其他估計開支後，我們將從[編纂]獲得[編纂]淨額約[編纂]。根據我們的戰略，我們擬將[編纂][編纂]用於下列用途及金額：

- [編纂]淨額約[編纂]或[編纂]港元將用於進一步提升我們的研發能力，主要用於支持我們按照長期技術路線圖推進AI基座及AI智能體平台。
- [編纂]淨額約[編纂]或[編纂]港元將撥作銷售及營銷舉措，以支持更廣泛的解決方案部署及業務擴展。

---

## 概 要

---

- [編纂]淨額約[編纂]或[編纂]港元將用於投資及收購活動。我們的投資及收購活動將以審慎且自律的方式進行，重點關注與現有業務具高度戰略契合度及協同效應的小規模交易。
- [編纂]淨額約[編纂]或[編纂]港元將用作運營資金及一般企業用途。

有關[編纂][編纂]計劃用途的進一步詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。

### 近期發展

自2025年9月30日起，我們已將企業級AI解決方案的服務範圍擴展至農業與運輸行業的相關實體。我們所提供的解決方案，旨在支援其研發作業的持續迭代。

### 並無重大不利變動

董事確認，截至本文件日期，我們的財務狀況自2025年9月30日以來並無重大不利變動，且自2025年9月30日以來並無發生可能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。