

## 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。

### 概覽

#### 關於我們

我們是中國最大的數字人智能體提供商，向多個行業垂直領域的企業提供硅基勞動力。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。

我們將數字人智能體<sup>1</sup>視為一種新型的勞動力。我們將此類勞動力定義為「硅基勞動力<sup>2</sup>」，使其區別於「碳基」人類勞動力<sup>3</sup>。「硅基勞動力<sup>4</sup>」一詞亦直接啟發本公司的命名，「硅基智能」正體現此基礎理念。自2017年成立以來，我們不斷革新商業模式，實現了從基礎通用硅基勞動力到先進高價值硅基勞動力的全面覆蓋。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、硅基數字人智能交互以及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<sup>5</sup>到AI Autopilot<sup>6</sup>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。

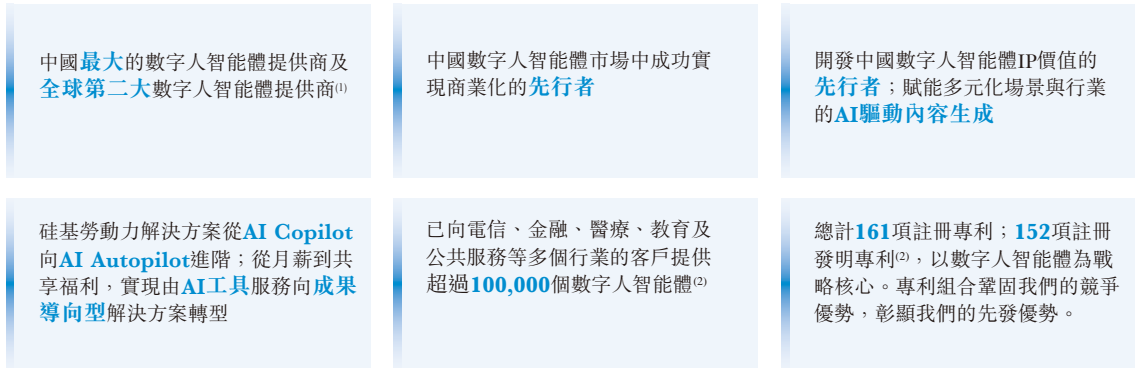
作為中國數字人智能體行業的先行者，於2017年，我們推出硅基勞動力解決方案，驅動數字人智能體技術發展並塑造市場趨勢。根據灼識諮詢的資料，中國大多數領先的數字人智能體提供商僅於2018年或之後才涉足此領域。數字人智能體已歷經五個不同等級（L1至L5）的演進，其自動化程度持續提升。此發展進程從簡單展示與互動，逐

- 1 數字人智能體是指具備認知、對話及內容生成能力的類人虛擬存在，通過整合計算機圖形學、人工智能及多模態交互技術實現。
- 2 硅基勞動力是指利用人工智能驅動的數字人智能體技術執行傳統上乃由「碳基」人類勞動力處理的任務的新型態勞動力。
- 3 「碳基」人類勞動力是指在現實世界執行體力及智力任務的傳統生物勞動力。
- 4 硅基勞動力是指執行自動化、交互式及分析性任務的由人工智能驅動的數字人智能體。
- 5 AI Copilot是指透過於協作工作流程中提供實時建議及自動化操作為人類生產力賦能的交互式AI系統。
- 6 AI Autopilot是指獨立執行端到端內容生產的自主式AI系統。

## 概 要

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。

## 我們的業務模式

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。請參閱「業務—我們的業務模式」。

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、硅基數字人智能交互及硅基全自動內容生產。我們主要通過本地定製化項目部署方式服務大客戶。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8月，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1,100萬名粉絲。

## 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，我們提供硅基勞動力解決方案矩陣。

於2017年，我們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。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

## 概 要

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。

我們推出硅基數字人直播，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。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、跨平台的直播業務。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。

我們的硅基數字人智能交互於2022年6月推出，可實現實時個性化互動。基於多模態交互技術、自動語音識別技術、文本轉語音技術、大語言模型及DUIX ONE(後者於2024年11月推出)，硅基數字人智能交互解決多行業的實時互動需求。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。

於2025年8月，我們涉足硅基全自動內容生產，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)。通過輸入小說或劇本概要，我們的硅基全自動內容生產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。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。請參閱「業務—硅基勞動力解決方案—我們的產品。」

下表載列我們於所示年度的主要經營指標。有關上述經營數據的計算方法及波動原因詳情，請參閱「業務—關鍵營運數據」。

	截至12月31日止年度／截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
總收入(人民幣千元)	530,806	655,438	788,818
新客戶數目	890	461	254
平均客戶獲客成本(人民幣千元)	123	184	222
客戶數目	1,009	680	431
每名客戶平均收入(人民幣千元)	526	964	1,830
平均合約價值(人民幣千元)	92	449	1,230
項目數目	260	381	305
平均項目價值(人民幣千元)	1,872	1,669	2,595
淨收入留存率(%)	254.4	115.6	82.2

下表載列我們於所示年度按部署類型、數字人智能體類型及客戶行業垂直領域劃分的收入明細。

## 概 要

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
總收入.....	<b>530,806</b>	<b>100.0</b>	<b>655,438</b>	<b>100.0</b>	<b>788,818</b>	<b>100.0</b>
<b>按部署類型劃分</b>						
本地部署 .....	485,363	91.4	629,445	96.0	778,235	98.7
雲端部署 .....	45,443	8.6	25,993	4.0	10,583	1.3
<b>按數字人智能體類型劃分</b>						
原生數字人智能體.....	530,623	100.0	655,430	100.0	787,813	99.9
IP數字人智能體.....	183	0.0	8	0.0	1,005	0.1
<b>按客戶行業垂直領域劃分</b>						
通信.....	251,150	47.3	440,117	67.1	546,657	69.3
互聯網技術.....	238,193	44.9	195,825	29.9	197,384	25.0
金融.....	16,784	3.2	8,156	1.2	21,501	2.7
其他 <sup>(1)</sup> .....	24,679	4.6	11,340	1.7	23,276	3.0

附註：

(1) 主要指製造、零售、教育及醫療行業。

### 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年度按銷售渠道類型劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	收入	佔總額的百分比	收入	佔總額的百分比	收入	佔總額的百分比
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)
直銷.....	509,987	96.1	640,570	97.7	782,246	99.2
分銷商.....	20,819	3.9	14,868	2.3	6,572	0.8
總收入.....	<b>530,806</b>	<b>100.0</b>	<b>655,438</b>	<b>100.0</b>	<b>788,818</b>	<b>100.0</b>

### 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：(i)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；(ii)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；(iii)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；(iv)戰略性採用雙軌戰略，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；及(v)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

我們的使命是成為全球數字人智能體領域的領導者。我們存在的宗旨是推動客戶的成功。我們以客戶成功為中心，運用AI數字人智能體賦能客戶，致力於陪伴客戶共同成長。為實現我們的願景，我們計劃實施以下戰略：(i)持續投入研發及優化多模態技術

---

## 概 要

---

的能力，整合各行業標杆企業產業特定見解以構築護城河；(ii)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；(iii)構築IP生態壁壘，構建AI文化產業增長新引擎；及(iv)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

我們的供應商主要包括計算能力、雲服務以及硬件的提供商。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們於往績記錄期間內的各年度向五大供應商的採購額分別佔我們同年採購總額的30.4%、19.7%及24.4%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們於往績記錄期間內的各年度向最大供應商採購的金額分別佔我們同年採購總額的14.5%、5.4%及6.6%。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內的各年度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」。

我們的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。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們於往績記錄期間內的各年度來自五大客戶的收入分別佔同年我們總收入的57.7%、78.9%及57.4%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們最大客戶於往績記錄期間內的各年度產生的收入分別佔我們同年總收入的36.8%、64.4%及41.3%。我們於往績記錄期間各年度的五大客戶均為獨立第三方。據我們的董事所深知，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內的各年度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」。

### 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，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行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於往績記錄期間各年均為我們的最大客戶。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，來自客戶A的收入分別為人民幣195.1百萬元、人民幣422.2百萬元及人民幣325.5百萬元，分別佔我們總收入的36.8%、64.4%及41.3%。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」。

## 概 要

### 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。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：(i)倘我們無法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；(ii)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；(iii)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；(iv)我們過往錄得虧損淨額、經營現金流出淨額、流動負債淨額及淨赤字，且日後我們的經營業績或會波動；(v)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；及(vi)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1,489,951股相關股份的購股權已向總計67名合資格參與者授出，其中向合共59名合資格參與者授出可認購合共273,678股相關股份(約佔緊隨[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]))之購股權，且仍發行在外及未獲行使。嘉興硅語直接持有的餘下266,088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

## 概 要

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。

### 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		
	2023年	2024年	2025年
		人民幣千元	
收入.....	<b>530,806</b>	<b>655,438</b>	<b>788,818</b>
銷售成本.....	(287,645)	(430,359)	(516,747)
毛利.....	<b>243,161</b>	<b>225,079</b>	<b>272,071</b>
其他收入.....	15,976	10,846	2,554
其他收益／(虧損)淨額.....	38	(678)	717
銷售及營銷開支.....	(110,263)	(82,570)	(55,235)
行政及其他經營開支.....	(47,967)	(41,211)	(55,634)
研發開支.....	(129,569)	(150,129)	(163,342)
貿易及其他應收款項以及 合約資產的減值虧損.....	(11,750)	(21,170)	(27,595)
經營虧損.....	<b>(40,374)</b>	<b>(59,833)</b>	<b>(26,464)</b>
財務收入.....	4,606	2,239	857
財務成本.....	(435)	(240)	(144)
分佔聯營公司虧損.....	(1,104)	(27)	(164)
贖回負債之增值.....	(58,660)	(53,838)	—
除稅前虧損.....	<b>(95,967)</b>	<b>(111,699)</b>	<b>(25,915)</b>
所得稅.....	60	—	—
年內虧損.....	<b>(95,907)</b>	<b>(111,699)</b>	<b>(25,915)</b>

### 非國際財務報告準則計量

我們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。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。請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量」。

有關我們的收入、毛利及毛利率的詳細討論，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」及「財務資料—各年度的經營業績比較」。

我們於2024年的淨虧損增加，主要由於(i)因應我們的產品迭代計劃而對部分早期版本產品主動下調價格，以及為支持我們在低線市場的業務擴張而為我們的產品化硅基勞動力解決方案提供更優惠的折扣條款，導致毛利下降；及(ii)研發活動增加(主要與硅基勞動力解決方案相關)導致研發開支相應上升。我們於2025年的淨虧損收窄，主要可

## 概 要

歸因於(i)我們經優化的產品模式、有所提升的經營效率及與關鍵客戶經深化的合作夥伴關係推動我們的收入增長；及(ii)我們有所提升的成本效益產生較低的銷售及營銷開支以及向嚴謹營運的戰略性轉型。

### 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		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元		
非流動資產總值.....	22,740	21,111	15,514
流動資產總值.....	494,162	486,592	675,267
流動負債總額.....	1,077,278	190,673	197,542
流動(負債)/資產淨值.....	(583,116)	295,919	477,725
總資產減流動負債.....	(560,376)	317,030	493,239
非流動負債總額.....	482	1,271	1,961
(虧絀淨額)/權益總額.....	(560,858)	315,759	491,278

我們由截至2023年12月31日的淨赤字狀況轉為截至2024年12月31日的總權益狀況，主要可歸因於我們對[編纂]投資者的贖回義務獲無條件終止，導致終止贖回負債人民幣966.8百萬元。截至2025年12月31日，我們的總權益增加至人民幣491.3百萬元，主要可歸因於發行人民幣180.5百萬元的普通股及以權益結算以股份為基礎的付款人民幣21.4百萬元。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」。有關我們流動資產或負債淨額的詳情，請參閱「財務資料—流動資產/負債淨額」。

### 綜合現金流量表概要

下表載列所示年度的現金流量概要。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元		
營運資金變動前的經營 (虧損)/利潤.....	(7,870)	(6,368)	30,727
營運資金變動.....	(42,998)	(75,848)	(153,114)
經營活動所用現金.....	(50,868)	(82,216)	(122,387)
已退稅項.....	60	—	—
經營活動所用現金淨額.....	(50,808)	(82,216)	(122,387)
投資活動所得/(所用)現金淨額.....	106,117	(1,114)	532
融資活動(所用)/所得現金淨額.....	(6,243)	(3,939)	171,248
現金及現金等價物增加/(減少)淨額.....	49,066	(87,269)	49,393
年初現金及現金等價物.....	207,041	256,107	168,838
外匯匯率變動的影響.....	—	—	(475)
年末現金及現金等價物.....	<b>256,107</b>	<b>168,838</b>	<b>217,756</b>

## 概 要

於2023年、2024年及2025年，我們錄得經營活動所用現金淨額分別為人民幣50.8百萬元、人民幣82.2百萬元及人民幣122.4百萬元。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」。

### 主要財務比率

下表載列我們截至所示日期或於所示年度的若干主要財務比率。有關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」。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	%		
<b>盈利能力比率</b>			
毛利率.....	45.8	34.3	34.5
淨虧損率.....	(18.1)	(17.0)	(3.3)
經調整淨(虧損)/利潤率(非國際財務報告準則計量).....	(5.5)	(5.4)	1.8
	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
<b>流動性比率</b>			
流動比率.....	0.5	2.6	3.4
<b>資本充足比率</b>			
資產負債比率.....	不適用	<0.1	<0.1

### 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%。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。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及渠道合作夥伴的合作。憑藉我們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，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」。

## 概 要

### 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」。

對於大型客戶，我們的解決方案部署在他們位於中國的私有雲基礎設施上。對於其他客戶，我們向本地供應商採購有限的公有雲容量。我們的雲端服務及聯屬公司(「**供應商A**」)的主要供應商名列工業與安全局實體名單。然而，供應商A確認彼等向我們提供的服務：(i)並非在美國製造或生產；(ii)並非經美國轉運；(iii)並無包含美國原產部件；及(iv)並非若干受管控美國原產軟件或技術的「直接產品」。我們使用供應商A提供的雲端服務以託管我們的服務器及向客戶(主要為中小企業)交付服務。我們僅於2022年2月至2023年3月期間向一家獨立中國供應商(「**供應商Y**」)採購若干商業級硬件及嵌入式／相關軟件，其中包括美國GPU(「**GPU型號A、B及C**」)。因此，GPU型號A、B及C乃專門在中國境內採購，並僅用於我們自身的內部算力。特別是，我們將供應商Y提供的商業級硬件及嵌入式／相關軟件用於我們自身的內部算力。我們並非上述圖形處理器的直接出口商。此外，上述圖形處理器並無轉售、再出口或直接併入客戶交付品。根據製造商記錄，GPU型號A顯示為非管制品項。GPU型號B依據製造商記錄，並參照工業與安全局出口管制編碼生效日期，於出口時顯示為非限制性品項。GPU型號C根據製造商記錄，顯示於製造商許可期限內完成出口。考慮到上述情況，對我們營運產生重大不利影響的風險較低。

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及／或交易或其他適用足跡。關於美國出口管制的主要標準，儘管如上所述，我們的產品及／或服務與美國出口管制存在某些關係，但並無證據顯示存在直接違反出口管制要素的情形。因此，我們的制裁法律顧問認為，不存在明顯或重大的美國出口管制風險。此外，由於極少的出口(限於產品測試)並無違反歐盟出口法規，我們並無其他適用司法權區的出口風險。

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

於往績記錄期間及直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。

## 概 要

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守與我們的業務有關的適用法律法規且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。

### 我們業務的可持續性

#### 行業背景及過往表現

我們在高度競爭且不斷演變的中國數字人智能體市場中運營。我們並未著眼於短期財務回報或非持續的經營現金淨流入，而是戰略性地專注於研發及向企業客戶推廣我們的解決方案，為我們業務的可持續及長期發展奠定堅實基礎。根據灼識諮詢的資料，已實現盈利或接近盈利的人工智能公司通常會產生大量的前期投資，且該等公司通常需要至少10年方能實現盈利。

我們於往績記錄期間內的淨虧損主要乃由以下因素導致：(i)大量的前期成本及投資，包括高昂的銷售成本、持續的研發投資、大量的營銷投資以及行政及其他營運投資；及(ii)我們剛剛涉足自動駕駛領域並於2025年8月才開始從硅基全自動內容生產產生收入，新舉措仍處於發展階段。我們於整個往績記錄期間內錄得經營現金淨流出，主要由於我們採取了提升技術實力、履約能力及獲客能力的主動方針，導致產生大額的項目履約成本、雲服務費及僱員福利開支。截至2023年12月31日，我們錄得流動負債淨額及虧絀淨額，主要是由於我們分類為流動負債的贖回負債。

#### 收入增長措施

- **豐富解決方案組合及提升價值主張**。我們致力通過技術進步及系統升級，持續改進硅基勞動力解決方案，以滿足不同規模企業的多元化需求。在敏銳的行業觀察及人工智能技術的支持下，我們正戰略性地向AI Autopilot邁進，以把握行業的新興機遇。我們的關鍵技術突破體現於三個主要維度：(i)嵌入式智能決策；(ii)端到端自動化生產線；及(iii)數據驅動的自我演化發展。通過引入我們的孿生數字人並與知名IP合作，我們顯著提升了解決方案的價值主張及市場接受度，從而帶動毛利率，並為智能內容生成創造了新範式。
- **吸引新客戶**。除了進一步滲透國內市場，我們亦尋求開拓全球市場及加強海外業務，將硅基勞動力解決方案引入不同國家及地區、不同場景及行業的客戶。基於成熟的項目部署經驗以及與多個行業的關鍵客戶建立的客戶關係，我們已戰略性地將解決方案產品進行標準化及產品化，以具成本效益的方式滿足中小企業未被滿足的需求。通過整理垂直行業的項目案例研究，我們能夠形成高度可重複使用的行業特定的解決方案，並具備可預測的解決方案部署成果，從而實現高效的客戶獲取。
- **留住現有客戶**。於往績記錄期間內各年度，我們的美元淨留存率均超過80%，這表明在客戶滿意度及信任度的支持下，客戶復購率較高。我們致力於利用在國內各行業企業中已建立的穩固地位及信任，深化國內市場滲透並擴大市場份額。我們將繼續為關鍵客戶提供度身訂造及以客戶為中心的服務，同時加強對其他客戶的服務體驗，提高客戶忠誠度。我們預期將通過與產業鏈中的服務供應商、雲平台及大型集成商建立並深化合作，進一步發展生態系統合作夥伴關係。

## 概 要

### 管理成本及提高營運效率的措施

- **提升研發效率。**通過持續的模型優化及增強的引擎能力，我們見證了研發效率的提升及開發資源的高利用率。DUIX ONE的架構優化使部分計算任務能夠分佈式部署至用戶終端設備執行，從而提高了雲資源的利用效率。在我們的研發團隊規模及正在進行的研發項目數量保持相對穩定的情況下，我們的研發開支佔收入的百分比由2024年的22.9%下降至2025年的20.7%，顯示研發活動的成本效益有所提升。
- **提高營運及行政效率。**於往績記錄期間內，我們通過優化組織架構及精簡對業務增長沒有直接貢獻的行政或管理人員，同時維持足夠的員工以支持業務增長，以追求更高的行政成本效益。我們將繼續完善內部管理，減少浪費，消除冗餘並提高專注度，並定期根據可視化指標審閱及分析業務表現。
- **提高銷售及營銷效率。**為提高銷售及營銷效率，我們一直通過精簡內部銷售團隊來增加解決方案的市場准入。我們利用與雲服務提供商及集成商的戰略合作，以提高供應鏈的韌性，並有效地提高解決方案在各行業領域的曝光率。此外，由於我們珍視現有客戶關係，並最大限度發揮標杆項目的潛在價值，我們尋求從客戶對我們解決方案的成本效益、質量及實際服務體驗的口碑推薦及影響中受益。具成本效益的客戶推薦在控制開支的同時提高了銷售及營銷效率。

考慮到(i)全球數字人智能體市場及我們企業客戶所處行業的前景；(ii)我們在控制成本、推動毛利率及提升效率方面的良好往績；及(iii)我們實現可持續增長的未來業務策略以及上述有關收入增長及營運效率提升的措施，我們的董事認為，本集團可扭轉虧損局面並維持可持續的業務增長。

有關進一步詳情，請參閱「業務 — 我們業務的可持續性」。

### 近期發展

#### 近期業務及財務表現

於2025年12月31日後，我們進一步致力於探索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。同時，我們正探索將AI解決方案與IP價值相結合。通過推出孿生數字人並與知名IP合作，我們持續提升解決方案的價值主張與市場接受度。於2026年首四個月，我們的毛利較2025年同期有所增加。由2025年首四個月至2026年同期，我們的項目數量由83個增加至125個。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大量視頻，包括40,198個按數目計量的視頻，加上額外的63,375分鐘按時長計量的視頻，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。

我們於截至2025年12月31日止年度錄得淨虧損，且我們預期截至2026年12月31日止年度將錄得淨虧損，主要是由於：(i)額外的研發開支(因為我們持續推進技術升級及模型訓練)；(ii)日益增加的銷售及營銷開支(因為我們推廣硅基勞動力解決方案(尤其是硅基全自動內容生產)並擴大銷售網絡的規模以及與經銷商及渠道合作夥伴的合作)；(iii)我們不斷投資於海外市場開拓；及(iv)與本次[編纂]有關的非經常性[編纂]開支。

## 概 要

### 近期監管發展

於2026年3月20日，工業和信息化部與其他九個相關主管部門聯合頒佈《人工智能科技倫理審查與服務辦法(試行)》(「**AI倫理審查辦法**」)，並於同日生效。若干關鍵人工智能活動，其中包括具有輿論／社會動員能力及社會意識引導能力的算法模型、應用及系統的研發，以及為存在安全或人身健康風險的場景而研發的高度自主自動化決策系統，須接受額外的專家審查。於2026年4月10日，國家互聯網信息辦公室與其他四個相關主管部門聯合頒佈《人工智能擬人化互動服務管理暫行辦法》(「**AI擬人化互動辦法**」)，將於2026年7月15日生效。**AI擬人化互動辦法**適用於在中華人民共和國境內向公眾提供、模擬自然人的**人格特徵、思維模式及交流方式**並提供**持續情感互動**(包括情感照護、陪伴與支持)的人工智能驅動服務，並界定相關實體的核心合規義務，涵蓋內容治理、未成年人保護、算法管理、數據安全及其他關鍵方面。根據**AI擬人化互動辦法**，提供人工智能驅動擬人化互動服務的實體須建立內部合規管理制度，並須按照該辦法所訂明的情形進行安全評估，以及向其所在地的省級互聯網信息辦公室提交評估報告。

### 無重大不利變動

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12月31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12月31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—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2025年12月31日止年度的收入人民幣788.8百萬元(相當於約902.5百萬港元)，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40億港元，我們符合上市規則第8.05(3)條的[編纂]／收入測試。

## 概 要

### [編纂]開支

我們的[編纂]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]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，我們產生[編纂]開支人民幣[編纂]元(相當於[編纂]港元)，其中人民幣[編纂]元(相當於[編纂]港元)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，而人民幣[編纂]元(相當於[編纂]港元)預期將於[編纂]時直接確認為權益扣減。我們預期將產生額外[編纂]開支約人民幣[編纂]元(相當於[編纂]港元)，其中約人民幣[編纂]元(相當於[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，而約人民幣[編纂]元(相當於[編纂]港元)預期將於[編纂]時直接確認為權益扣減。

### 股息及股息政策

我們現時並無固定的股息政策或預定的股息支付率。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。請參閱「財務資料—股息及股息政策」。

### [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][編纂]將為約[編纂]港元。我們擬將[編纂][編纂]用於以下用途：(i)約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於透過以下方式持續加強我們的研發能力：(a)採購硬件產品(比如服務器及數據存儲設備)及雲計算服務，以增強我們的人工智能技術能力；(b)僱傭新的研發僱員，彼等將負責進一步提升我們的技術能力；及(c)擴大我們的外部研發合作；(ii)約[編纂]%(或[編纂]港元)將透過以下方式用於營銷及推廣：(a)全球業務探索；及(b)招募新的銷售及營銷僱員；(iii)約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於全球收購及生態系統合作，主要目標為能夠與我們的業務營運創造協同效應的人工智能產業鏈上的公司；及(iv)約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於營運資金及其他一般公司用途。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。