

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，務請連同本文件全文閱讀。本節內容僅為概要，並未包括對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下決定[編纂]前應細閱整份文件。任何[編纂]均存在風險。[編纂]的若干特定風險載於「風險因素」。閣下在決定[編纂]前應細閱該節。本節使用的各種詞彙在本文件「釋義」和「技術詞彙表」中定義或解釋。

概覽

我們是一家智能即時通訊雲解決方案供應商，提供可靠及可擴展的通訊功能以支持全球數字化轉型。我們基於雲計算和分布式網絡架構，以PaaS及SaaS等形式向各類應用程序（包括APP、小程序等）的開發者提供集即時通信、AI通訊解決方案為一體的綜合通信雲平台。開發者通過API融合應用程序內的通信功能，並通過付費訂閱等方式持續使用我們的通信服務，使得應用程序實現文字、圖片、語音消息、視頻消息等多媒體消息的即時發送、接收與同步，並通過選定AI功能進一步擴展智能風控、翻譯、客服、助手與代理交互等應用程序能力。

我們已開發以AICP為核心的通信技術平台，該平台部署於IaaS提供商的基礎設施上，並由「EverSync」通信協議（旨在提高信息同步和傳輸效率）及第四代SD-CAN全球加速網絡（旨在優化全球通信路由並降低延遲）提供支持。我們通過標準化服務接口，為不同地區的客戶提供即時通信服務；我們還將雲通信技術、交互場景與選定AI功能深度融合，使通信的作用從傳統的信息傳遞拓展為智能交互，為廣泛的智能應用提供底座，便於通信數據的利用，並支持客戶的運營與發展。截至2025年12月31日，我們已累計支撐超25萬個應用程序的通信需求。下游應用場景覆蓋廣泛領域，包括社交、娛樂、電商、醫療、共享經濟、智能交通、企業內部協作等領域。此外，我們已在中國內地以外的多個市場建立服務能力，並積累了支持客戶海外運營及本地化部署需求的經驗，體現了我們在不同地區及應用場景下為客戶提供服務的能力。

我們的解決方案基於我們自主開發的AICP，該平台融合了即時通信和智能通信能力，是我們業務的「技術底座」。基於不同的部署模式、應用場景和客戶要求，我們將AICP應用於各類解決方案。我們服務的主要客戶群體包括互聯網應用開發及運營者、垂直行業的軟件開發商及系統集成商、海外國民級通信平台運營商等，通過在不同應用場景及市場中服務上述客戶群體，我們積累了多元化的服務能力及項目經驗。我們的解決方案具體如下：

- **互聯網應用解決方案**，於往績記錄期間貢獻了我們最大的收入部分。我們將AICP部署於第三方雲服務供應商的公有雲基礎設施之上，向來自不同地區的互聯網應用開發及運營者提供標準化、一站式、多場景的即時通訊雲解決方案。此類解決方案賦能社交、娛樂、電商、醫療、共享經濟等領域的應用程序來構建通信能力，並通過基於訂閱及用量的模式使用我們的通信服務。

概 要

- **垂直行業解決方案**，旨在滿足大中型企業對私有雲或混合雲部署的需求。我們利用AICP提供面向垂直行業場景的深度定制化即時通訊解決方案服務，例如內部協作、智慧辦公、智能客服及智能交通。
- **海外國民級通信解決方案**，這代表我們通信技術能力及大型項目交付經驗的延伸。針對部分海外市場對大型國民級社交通訊平台的建設需求，我們整合在互聯網應用和垂直行業市場中積累的高併發通信能力、私有化部署經驗及高安全標準實踐能力，量身定制了集即時通信、小程序、開放平台於一體的超級應用框架，助力當地互聯網通信應用運營商打造海外國民級通信平台。我們於2020年啟動及2024年交付的沙特阿拉伯國民級通信項目（「**沙特國民級通信項目**」），展示我們支援大規模國民級通信平台開發及部署的能力。該等項目可能在項目生命週期的不同階段產生收入，包括平台開發、授權及運營相關服務。憑藉我們從海外項目中積累的經驗，我們持續在選定的海外市場探索類似機遇。

經歷逾十年的發展與積累，我們擁有了多元化且固定的客戶基礎，涵蓋電信、保險、銀行、人工智慧及軟件開發等行業的企業。該客戶基礎構成了我們持續發展的核心資產。憑藉在長期發展中所積累的綜合實力，我們獲得了多項獎項及榮譽，包括被工業和信息化部評為國家級專精特新「小巨人」企業，以及連續多年獲得移動智能終端技術創新與產業聯盟頒發的「年度即時通訊服務創新獎」。我們亦獲評「2024年度優秀出海服務商」及「2024中國科技出海領域最具商業潛力榜」等稱號。這些榮譽是我們技術實力和市場影響力的證明。

財務及運營表現

於往績記錄期間，我們的財務及運營指標反映我們業務及解決方案的發展。

客戶質量：於2023年、2024年及2025年，我們來自互聯網應用解決方案客戶淨收入留存率分別為87.2%、88.4%及93.6%，該比率的年同比提升，顯示現有互聯網應用解決方案客戶對收入的貢獻日益增加。此外，於2023年、2024年及2025年，本公司每位互聯網應用解決方案客戶的平均收益分別達人民幣62千元、人民幣66千元及人民幣94千元，彰顯客戶變現能力提升及客戶參與度加深。該等指標與我們的互聯網應用方案業務尤為相關，不同於我們的垂直行業解決方案及國民級通信解決方案（主要依賴個別客戶合約），該業務主要通過訂閱制或使用量模式產生收入。

概 要

財務表現與利潤率提升：我們以核心技術為錨，持續改進我們的解決方案及服務，擴大其不同客戶場景中的應用。我們於2023年、2024年和2025年分別錄得收入人民幣191.5百萬元、人民幣167.6百萬元及人民幣197.4百萬元。於2023年、2024年及2025年，我們的毛利率分別達到63.1%、74.7%及80.5%，體現了我們在規模擴張與利潤率提升之間的平衡能力。

海外服務能力：於往績記錄期間，我們相當一部分收入來自中國內地以外地區。於2023年、2024年及2025年，中國內地以外產生的收入分別為人民幣77.4百萬元、人民幣65.6百萬元及人民幣78.3百萬元，分別佔我們總收入的40.4%、39.1%及39.7%，彰顯我們在中國內地以外成熟的服務能力。該等收入主要來自我們的互聯網應用解決方案，並由海外國民級通訊解決方案作補充。

解決方案

我們的業務建立在統一的自研AICP之上，該平台是所有解決方案的技術基石。我們採用「一基多解」戰略，以我們的AICP作為我們互聯網應用解決方案、垂直行業解決方案及海外國民級通信解決方案的共同技術底座。無論部署於公有雲基礎設施或以私有部署方式實施，我們的解決方案均建基於相同的AICP，並共享一套通用的通信功能及技術模組。作為通用技術基礎，我們的AICP使我們能夠針對多種場景提供解決方案，避免重複開發的高昂成本，從而提升利潤率。為應付客戶的不同需求，我們通過三大解決方案實現AICP商業化，因此我們的收入主要來源於：(i)互聯網應用解決方案，(ii)垂直行業解決方案，及(iii)海外國民級通信解決方案。各類型的解決方案針對其客戶群、部署方式及服務範圍採用不同的商業模式。我們主要通過訂閱費、基於用量的服務費及可選服務費變現我們的互聯網應用解決方案。我們的垂直行業解決方案主要自部署與定制費用、軟件許可費及定期維護支持費用產生收入。我們的海外國民級通信解決方案主要自開發及部署服務費、平台許可費及持續性運維費產生收入。

研究和開發

研發對維持我們的技術優勢和支持創新解決方案的開發至關重要，這使我們能夠滿足客戶不斷變化的需求。我們專注於開發解決方案的核心知識產權，同時選擇性地許可經過驗證的第三方知識產權（包括開源技術），以加速產品上市時間、增強可靠性和互操作性，並優化整體成本效益。

我們已構建全面的技術矩陣，為我們的智能通訊雲服務提供有力支撐。我們的自研技術，包括EverSync通信協議、SD-CAN全球加速網絡、彈性雲原生架構及分佈式處理能力，可實現低延遲、高可靠、可擴展的通訊服務，支持99.99%的服務可用性，單日可處理逾1,900億條消息。此外，我們的AI能力由一體化MaaS平台與自研記憶引擎驅動，使開發者能夠高效部署AI應用，優化場景語義理解、對話連貫性及個性化用戶體驗。

銷售及營銷

我們採用直銷模式，這令我們可契合不同地區的市場需求、監管框架及客戶狀況。對於互聯網應用解決方案，主要通過開發者生態系統拓展及自助導入推動獲客；而垂直行業解決方案則

概 要

一般涉及諮詢式銷售流程。我們的海外國民級通信解決方案通常通過基於項目的方式獲取。為最大程度提升銷售流程的客戶滿意度，我們依賴銷售團隊推廣我們的解決方案及服務。我們的銷售團隊根據地域及行業進行分組，以利用銷售人員在當地的人脈及行業洞察力。

我們的客戶及供應商

我們各解決方案的客戶存在差異，這反映了各解決方案採用的獨特商業模式及部署方針。於互聯網應用解決方案，我們的客戶包括通過將標準化SDK和API整合至其應用而使用我們的託管互聯網通信服務的互聯網應用開發者及運營商。對於垂直行業解決方案，我們的客戶包括需要私有雲或混合雲部署的行業客戶。對於海外國民級通信解決方案，我們的客戶主要包括參與海外市場國民級通信計劃的電信運營商及相關戰略合作夥伴。於2023年、2024年及2025年，於往績記錄期間各年度來自五大客戶的收入分別為人民幣55.1百萬元、人民幣45.7百萬元及人民幣68.3百萬元，分別佔我們相應年度各年收入的28.8%、27.3%及34.6%。於2023年、2024年及2025年，於往績記錄期間各年度來自最大客戶的收入分別為人民幣38.4百萬元、人民幣15.6百萬元及人民幣22.4百萬元，分別佔相應年度各年我們總收入的20.1%、9.3%及11.4%。

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括雲基礎設施及網絡服務提供商，如國內外公有雲平台及公共服務器、協助客戶獲取及市場拓展的營銷及推廣合作夥伴，以及辦公場所物業出租方等其他服務提供商。於往績記錄期間各年度，五大供應商於2023年、2024年及2025年的採購額分別為人民幣32.2百萬元、人民幣23.9百萬元及人民幣21.5百萬元，分別佔各相應年度我們採購總額的 60.2%、53.6%及41.8%。於往績記錄期間各年度，我們於2023年、2024年及2025年向最大供應商的採購額分別為人民幣12.6百萬元、人民幣13.0百萬元及人民幣9.4百萬元，分別佔各相應年度我們採購總額的 23.5%、29.1%及18.1%。

據我們所知，於往績記錄期間各年度，我們的五大客戶及供應商均為獨立第三方，客戶A及客戶F除外，該等客戶曾與本公司關聯方存在過往的股權關係。據我們所知，概無董事、其緊密聯繫人或本公司任何股東（據董事所知，其擁有本公司已發行股本的5%以上）於我們往績記錄期間各年度的任何五大客戶及供應商中擁有任何權益，客戶A及客戶F除外，其與本公司的歷史關係詳情載於「業務—我們的客戶」一節。截至最後實際可行日期，客戶A及客戶F並非由本公司、我們的控股股東或我們的任何關連人士擁有，且本公司、我們的控股股東或我們的任何關連人士均未於客戶A及客戶F中持有權益。

競爭格局

我們的業務受到中國及全球智能即時通訊雲解決方案市場的影響，且面臨來自不同公司及供應商的競爭。我們經營所在的市場具有技術快速迭代、應用場景不斷拓展以及競爭日益激烈的特點。

根據弗若斯特沙利文的資料，截至2025年12月31日，全球智能即時通訊雲解決方案市場參與者超過400家。按收入計算，2025年全球前五大智能即時通訊雲解決方案提供商約佔20%的市場份額。全球智能即時通訊雲解決方案市場相對分散。市場參與者主要包括專業智能即時通訊雲

概 要

解決方案提供商和集成雲服務提供商。專業提供商完全專注於智能即時通訊雲解決方案，其產品設計和服務能力以穩定性、持續性和用戶體驗為核心，能更好地適應高併發和高互動性的即時通訊場景。在全球智能即時通訊雲解決方案市場中，按2025年收入計算，本集團的市場份額約為1.1%。

我們的優勢

我們認為以下競爭優勢有助於我們的成功：(i)可擴展的產品架構和穩定的服務能力，使我們能高效交付智能即時通訊雲解決方案；(ii)廣泛且多元化的客戶群體，提供持續增長動力和技術創新養分；(iii)前瞻性的海外市場佈局和行業需求洞察，打開海外業務廣闊發展空間；(iv)「AI+通信」的深度融合，打通大語言模型商業化落地的「最後一公里」；及(v)資深管理團隊具備深厚的行業經驗，引領我們的戰略發展。

詳情請參閱「業務－我們的優勢」。

我們的策略

我們將繼續執行以下策略：(i)通過加強開發者生態系統來開發及擴大我們的客戶群；(ii)加強AI應用，推動「AI+通信」的進一步融合和升級；(iii)抓緊海外國民級通信解決方案市場機遇；及(iv)尋求戰略投資及收購，強化我們的通信平台能力及競爭力。

詳情請參閱「業務－我們的策略」。

我們的控股股東

截至最後實際可行日期，汪鉞先生合計持有本公司已發行股本總額的約36.73%，其中包括：

- (i) 其持有本公司已發行股本總額的約13.81%；
- (ii) 因其天津融雲唯一普通合夥人身份，通過天津融雲持有本公司已發行股本總額的約17.31%；
- (iii) 因其天津雲創唯一普通合夥人身份，通過天津雲創持有本公司已發行股本總額的約5.61%。

緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），汪鉞先生、天津融雲和天津雲創將合共持有本公司已發行股本總額的約[編纂]%。因此，汪鉞先生、天津融雲和天津雲創將在[編纂]後被共同視為我們的控股股東。

[編纂]

我們已與我們的[編纂]進行[編纂]。關於[編纂]的身份及背景及[編纂]的主要條款的進一步詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構－[編纂]」。

概 要

歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間的財務資料的財務數據概要，摘錄自本文件附錄一所載會計師報告。下列所載財務數據概要應與本文件財務報表（包括相關附註）一併閱讀，以保證完整參考有關財務報表。綜合財務資料乃根據《國際財務報告會計準則》編製。

綜合損益表概要

下表載列我們的綜合損益表，其中包括我們於所示年度細列項目的絕對金額及佔收入的百分比：

	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	%
收入	191,455	100.0	167,620	100.0	197,354	100.0
銷售成本	(70,602)	(36.9)	(42,382)	(25.3)	(38,420)	(19.5)
毛利	120,853	63.1	125,238	74.7	158,934	80.5
其他收入	3,510	1.8	2,191	1.3	815	0.4
其他收益淨額	1,688	0.9	1,749	1.0	1,540	0.8
銷售及營銷開支	(36,274)	(18.9)	(34,770)	(20.7)	(39,440)	(20.0)
一般及行政開支	(23,197)	(12.1)	(11,550)	(6.9)	(19,043)	(9.6)
研發開支	(48,705)	(25.4)	(45,225)	(27.0)	(58,776)	(29.8)
金融資產減值撥回／(虧損)						
淨額	317	0.2	(1,617)	(1.0)	(4,854)	(2.5)
財務費用	(32,922)	(17.2)	(32,865)	(19.6)	(13,051)	(6.6)
所得稅前(虧損)／利潤	(14,730)	(7.7)	3,151	1.9	26,125	13.2
所得稅抵免	—	—	—	—	5,718	2.9
年內(虧損)／利潤	(14,730)	(7.7)	3,151	1.9	31,843	16.1

概 要

收入

於往績記錄期間，我們的收入源自提供以下服務：(i)互聯網應用解決方案；(ii)垂直行業解決方案；及(iii)海外國民級通信解決方案。下表載列我們於所示年度按收入來源劃分的收入明細，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					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
互聯網應用解決方案	126,208	65.9	127,417	76.0	132,592	67.1
垂直行業解決方案	26,814	14.0	26,773	16.0	48,082	24.4
海外國民級通信解決方案....	38,433	20.1	13,430	8.0	16,680	8.5
合計	191,455	100.0	167,620	100.0	197,354	100.0

我們的收入由2024年的人民幣167.6百萬元增至2025年的人民幣197.4百萬元，主要得益於我們在垂直行業解決方案的戰略拓展，包括2025年若干大型定制化項目所產生的收入貢獻。

我們的收入由2023年的人民幣191.5百萬元降至2024年的人民幣167.6百萬元，主要由於沙特國民級通信項目階段性過渡所致，因為該項目前期階段的實施及開發工作於2024年逐步接近完成，而項目後續階段尚未開展，其收入將主要以許可費形式產生，導致2024年收入貢獻有所減少。

於往績記錄期間，我們的收入來自中國內地以及中國內地以外市場。下表載列我們於所示年度按地理區域劃分的收入明細，其中，互聯網應用解決方案的劃分按數據中心所在地決定，而垂直行業解決方案及海外國民級通信解決方案的劃分則按解決方案或服務接受地點決定，以絕對金額及佔我們總收入百分比列示：

	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	%
中國內地.....	114,075	59.6	102,041	60.9	119,090	60.3
中國內地以外地區	77,380	40.4	65,579	39.1	78,264	39.7
— 沙特阿拉伯.....	41,530	21.7	29,044	17.3	35,973	18.2
— 新加坡	33,816	17.7	34,437	20.5	36,132	18.3
— 其他 ⁽¹⁾	2,034	1.0	2,098	1.3	6,159	3.2
合計	191,455	100.0	167,620	100.0	197,354	100.0

附註

(1) 其他包括香港、阿曼及美國。

詳情請參閱「財務資料－歷史經營業績回顧」。

概 要

毛利及毛利率

下表載列於所示年度我們按收入來源劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利 人民幣千元	毛利率 %	毛利 人民幣千元	毛利率 %	毛利 人民幣千元	毛利率 %
互聯網應用解決方案	91,878	72.8	101,365	79.6	108,204	81.6
垂直行業解決方案	22,863	85.3	22,601	84.4	34,275	71.3
海外國民級通信解決方案	6,112	15.9	1,272	9.5	16,455	98.7
合計	120,853	63.1	125,238	74.7	158,934	80.5

我們的毛利由2023年的人民幣120.9百萬元增至2024年的人民幣125.2百萬元，並進一步增至2025年的人民幣158.9百萬元，而我們的毛利率則由2023年的63.1%增至2024年的74.7%，並進一步增至2025年的80.5%。我們整體毛利率上升主要受互聯網應用解決方案貢獻增加（該等解決方案因標準化雲端服務模式及每名互聯網應用解決方案客戶的平均收益增加，一般擁有相對較高的毛利率，反映我們持續專注於消費水平相對較高的客戶），以及服務器相關成本減少，主要歸因於服務器遷移至新的雲服務提供商。該增加亦受2025年我們沙特國民級通信項目項下許可相關收入貢獻增加（其毛利率高於此類項目的開發階段）所驅動。我們垂直行業解決方案的毛利率下降，主要是由於2025年若干大型定制項目的人力需求增加所致。

詳情請參閱「財務資料－歷史經營業績回顧」。

非《國際財務報告準則》計量指標

我們亦採用經調整年內利潤（非《國際財務報告會計準則》計量指標）及經調整年內利潤率（非《國際財務報告會計準則》計量指標）作為額外財務計量，以補充根據《國際財務報告準則》呈列的綜合財務報表，《國際財務報告會計準則》對此並無規定或並無據此呈列。我們認為，該等非《國際財務報告會計準則》計量指標有利於比較不同年度的經營表現。我們認為，該等指標可為投資者及其他人士提供有用資料，幫助彼等以與我們管理層相同的方式了解及評估我們的綜合經營業績。然而，本公司呈列的該等非《國際財務報告會計準則》計量指標未必可與其他公司所呈列的類似名稱的計量相比。使用該等非《國際財務報告會計準則》計量指標作為分析工具存在局限性，投資者不應視其為獨立於我們根據《國際財務報告會計準則》所呈報綜合損益及其他全面收益表或財務狀況或可替代對此進行的分析。

我們將經調整年內利潤（非《國際財務報告會計準則》計量指標）定義為年度利潤加回以股份為基礎的薪酬、贖回負債的利息開支及[編纂]。我們將經調整年內淨利潤率（非《國際財務報告會計準則》計量指標）定義為年度經調整淨利潤（非《國際財務報告會計準則》計量指標）除以年內收入。

下表將經調整年內利潤（非《國際財務報告會計準則》計量指標）與按照《國際財務報告會計準則》計算及呈列的最直接可比財務計量（即年內利潤）進行對賬。

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
年內(虧損)/利潤.....	(14,730)	3,151	31,843
加回：			
以股份為基礎的薪酬.....	1,403	1,082	4,515
贖回負債的利息開支.....	32,132	32,219	12,589
[編纂].....	—	—	[編纂]
年內經調整利潤(非《國際財務報告準則》 計量指標).....	18,805	36,452	52,980
年內經調整純利率(非《國際財務報告 準則》計量指標).....	9.8%	21.7%	26.8%

我們的管理層認為(i)以股份為基礎的薪酬(與我們就僱員向我們作出的貢獻而授予彼等的受限制股份單位有關)屬非現金性質及不會導致現金流出；(ii)贖回負債的利息開支屬非現金項目，且並不反映我們的經營表現，與授予[編纂]的優先權相關的該等贖回負債已於2025年5月悉數註銷；及(iii)[編纂]與本次[編纂]相關。因此，通過在計算該等非《國際財務報告準則》計量指標時撇除該等項目的影響，該計量可以更好地反映我們的相關經營表現並可以更好地比較不同年度的經營表現。

綜合資產負債表概要

下表載列截至所示日期我們的綜合資產負債表概要：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
資產			
非流動資產總值.....	32,294	33,206	38,921
流動資產總值.....	125,424	157,349	188,765
負債			
非流動負債總額.....	457,284	488,862	6,800
流動負債總額.....	84,129	80,712	63,619
流動資產淨值.....	41,295	76,637	125,146
資產淨值.....	(383,695)	(379,019)	157,267

截至2023年及2024年12月31日，我們錄得負債淨額，主要由於與我們歷史優先股融資相關的贖回負債。於2025年5月相關贖回權終止後，該等負債終止確認，截至2025年12月31日，我們錄得資產淨值人民幣157.3百萬元。

截至2025年12月31日，我們擁有流動資產淨值人民幣125.1百萬元，而截至2024年12月31日則為人民幣76.6百萬元，主要是由於：(i)貿易應收款項增加人民幣9.9百萬元；及(ii)現金及現金等價物增加人民幣81.6百萬元，這是由於以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產到期所得款項，以及經營活動所產生的現金流入所致，部分被預付款項及其他應收款項減少人民幣23.4百萬元所抵銷。

概 要

截至2024年12月31日，我們擁有流動資產淨值人民幣76.6百萬元，而截至2023年12月31日則為流動資產淨值人民幣41.3百萬元，主要是由於：(i)合同履約成本增加人民幣5.4百萬元，反映我們的業務擴張；及(ii)現金及現金等價物增加人民幣34.9百萬元，部分被(i)貿易應收款項減少人民幣25.2百萬元；及(ii)因應收關聯方款項減少而導致的預付款項及其他應收款項減少人民幣13.5百萬元所抵銷。

有關於往績記錄期間綜合資產負債表的關鍵項目及流動資產淨值波動詳情，請參閱「財務資料－綜合資產負債表節選項目」。

綜合現金流量表概要

下表載列於所示年度我們綜合現金流量表的現金流量數據概要：

	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
經營活動所得現金淨額	30,640	65,337	20,927
投資活動(所用)／所得現金淨額	(36,600)	(16,789)	55,615
融資活動所得／(所用)現金淨額	12,021	(13,623)	5,125
現金及現金等價物增加淨額	6,061	34,925	81,667
年初現金及現金等價物	13,893	19,954	54,879
年末現金及現金等價物	19,954	54,879	136,546

主要財務比率

下表載列截至所示日期或於所示年度的主要財務比率。

	截至12月31日／截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
毛利率	63.1%	74.7%	80.5%
淨(虧損)／利潤率 ⁽¹⁾	(7.7)%	1.9%	16.1%
年內經調整利潤率(非《國際財務報告準則》計量指標) ⁽²⁾	9.8%	21.7%	26.8%
流動比率 ⁽³⁾	1.5	1.9	3.0

附註：

- (1) 淨(虧損)／利潤率按年內(虧損)／利潤除以收入，再乘以100%計算。
- (2) 年內經調整利潤率(非《國際財務報告準則》計量指標)指經調整年內利潤(非《國際財務報告準則》計量指標)除以收入再乘以100%。有關年內經調整利潤(非《國際財務報告準則》計量指標)的詳情，請參閱「財務資料－非《國際財務報告準則》計量指標」。
- (3) 流動比率按流動資產總值除以截至同日的流動負債總額計算。

概 要

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及若干風險和不確定性，包括(i)與我們的業務及行業有關的風險；(ii)與在我們經營所在國家及地區開展業務有關的風險；及(iii)與[編纂]有關的風險，載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]前，應細閱該節的所有信息。我們面臨的部分主要風險包括但不限於：

- 我們經營所在的市場競爭激烈。若我們無法有效開展競爭，我們的業務、經營業績及財務狀況可能受到重大不利影響；
- 若我們未能提升現有解決方案或開發出滿足不斷變化的客戶需求並適應技術發展的新解決方案，我們的業務及客戶體驗可能會受到不利影響。
- 若我們的解決方案在非我們所控制的裝置、業務系統及應用程式上未能維持兼容性，則可能導致整合成本增加及客戶滿意度下降。
- 我們的大量研發投入未必能實現預期的技術進步或商業成果，這可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響；
- 若我們的解決方案未獲得市場充分認可，我們的業務及競爭地位將受到影響；
- 我們的解決方案若出現實際或被視為存在的錯誤、缺陷、故障、弱點或程序錯誤，可能會削弱客戶需求、損害我們的業務及經營業績，並使我們承擔法律責任；
- 倘我們無法維護並提升我們的品牌並提高本公司及解決方案的市場知名度，我們的業務、經營業績及財務狀況可能受到不利影響；及
- 若我們未能維持及提升直銷及營銷工作的有效性及與營銷及宣傳夥伴保持合作，我們的業務增長及擴張可能會受到重大不利影響。

近期發展及無重大不利變化

經適當及審慎考慮後，董事確認，直至本文件日期，我們的財務及交易狀況或前景自2025年12月31日起並無重大不利變動，並且自2025年12月31日起並無任何事件對本文件附錄一所載會計師報告所示資料產生重大影響。

概 要

[編纂]統計數據

下表的所有統計數據乃基於[編纂]未獲行使。

[編纂]

[編纂]

假設[編纂]為每[編纂]港元（即本文件所述[編纂]範圍的中位數），我們估計，經扣除我們就[編纂]支付的[編纂]及其他估計開支，我們將收取的[編纂]約為[編纂]百萬港元（假設[編纂]未獲行使）。

我們目前擬將[編纂]用於以下用途：

- 約[編纂]%（或[編纂]百萬港元）將用於增強我們的研發能力以拓展及加強我們的研發工作，重點開發及迭代下一代AICP及行業智能應用程序，包括AI賦能的網絡優化、智能網絡、AI原生PaaS平台及協議層創新、與MCP及A2A協議的集成，以及開發符合不同市場客戶使用模式及數據安全要求的行業智能模組；
- 約[編纂]%（或[編纂]百萬港元）將用於收購及戰略性投資，包括投資於ISM公司和提供商，並將該等能力集成到我們的全球IM+RTC通訊網絡，以構建「認知層」和「執行層」，從而加強我們的開發者生態系統，提升我們的垂直行業應用，以及鞏固我們在通訊平台市場的競爭力；

概 要

- 約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於擴展及深化我們的全球開發者覆蓋範圍，並支持新「公民開發者」群體的增長，旨在持續擴大我們的開發者生態系統，提升開發者參與度及賦能能力，並支持我們於各地區及行業垂直領域的市場擴張戰略，包括投資於開發者關係、社區運營、技術支持資源及培訓計劃，旨在促進我們的解決方案得到更廣泛的採用；及
- 約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用作營運資金及一般公司用途。

有關我們未來計劃及[編纂]的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」。

股息

於往績記錄期間，我們並無派付或宣派任何股息。

本公司目前並無正式的股息政策或固定的股息支付比率。董事會可能在考慮我們的經營業績、財務狀況、現金需求及可用資金以及董事會在此時可能視為相關的其他因素後於未來宣派股息。任何股息的宣派和派付將受我們的章程文件及適用法律所規限。宣派任何股息必須獲股東於股東大會上批准，而金額不得超過董事會建議金額。此外，董事可不時派付董事會認為就利潤及整體財務要求而言屬合理的中期股息，或其認為適當的金額及日期的特別股息。股息僅可自可供合法分派的利潤及儲備中宣派或派付。我們未來的股息宣派可能或未必反映我們過往的股息宣派，並將由董事會全權酌情決定。

[編纂]

[編纂]指就[編纂]產生的專業費用、[編纂]及其他費用。我們估計我們的[編纂]總額(包括[編纂])將約為人民幣[編纂]百萬元，約佔[編纂]總額的[編纂]%(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數，且[編纂]未獲行使)。於往績記錄期間，約人民幣[編纂]百萬元的[編纂]已計入我們截至2025年12月31日止年度的綜合損益表，約人民幣[編纂]百萬元已[編纂]計入我們的綜合資產負債表，並於2025年12月31日確認為預付[編纂]，而由於該等開支直接歸因於向公眾發行[編纂]，預期該等開支將於[編纂]時從權益中扣除。估計剩餘[編纂]約人民幣[編纂]百萬元預期將計入我們截至2026年12月31日止年度的綜合損益表，約人民幣[編纂]百萬元預期將於[編纂]時從權益中扣除。董事預期該等開支不會對我們2026年的財務業績造成重大不利影響。