

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於其為概要，故並無載列對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下於決定[編纂]前，務請閱覽整份文件。任何投資均涉及風險。[編纂]的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定[編纂]前，務請細閱該節全文。

概覽

關於我們

我們是一家電商科技公司，致力於結合行業專業知識與AI技術來革新電商營運模式。作為中國領先的電商軟件提供商，我們提供一套全面的電商原生軟件產品，旨在滿足電商賣家的核心營運需求。按2025年收入計算，我們乃最大電商安全營運產品提供商。根據弗若斯特沙利文的資料，在行業前四大電商軟件提供商中（按收入計），我們於2023年至2025年間實現了最高的收入增長率及經營利潤率。

基於對電商賣家需求的深入了解和強大的專有技術基礎，我們開發了由兩條互補產品線組成的產品組合。我們的電商安全營運產品，以紫鳥瀏覽器為例，旨在為賣家提供安全、可靠及高效的解決方案，用於管理跨平台多店鋪運行，其核心是促進精細化權限與授權控制。以LinkFox主導的電商AI應用產品，作為上述產品的補充，構建了專注於店鋪營運的專有、全面的AI產品矩陣。該產品組合智慧性提高了從市場研究和內容生成到產品詳情頁和銷售分析的每個關鍵階段的效率。我們持續致力於提供卓越的用戶體驗，已將紫鳥瀏覽器確立為行業標準和賣家不可或缺的基礎設施，按2025年的收入計算，此乃中國最大電商安全營運產品。同時，LinkFox作為專注於電商店鋪營運的AI應用產品先行者之一，聚焦核心產品矩陣，旨在滿足並預測電商賣家不斷變化的需求。

我們的歷程

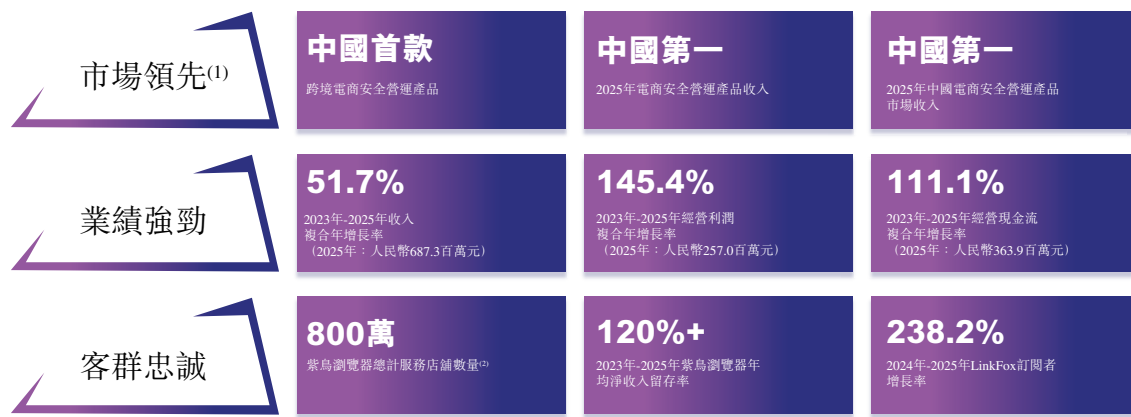
本公司的業務始於2017年，當時我們察覺到跨境電商賣家在日常營運中面臨重大痛點。隨著跨境電商行業高速發展，賣家遇到的難題日趨複雜，現有解決方案已難以應對。具體而言，在多家店鋪及全球多個平台實施有效的權限與授權控制已成為核心營運需求。但是，對電商賣家而言，在分散的平台管理該等授權仍是一大營運難題。為應對這些挑戰，我們於2018年推出了中國首款專為跨境電商打造的安全營運軟件紫鳥瀏覽器，專門應對複雜的店鋪管理場景。自推出以來，紫鳥瀏覽器獲得了廣泛的市場認可。截至最後實際可行日期，紫鳥瀏覽器累計服務了超過八百萬家店鋪，建立了強大的品牌知名度及忠實客戶群。我們亦於2024年完成了對站斧瀏覽器的收購，進一步擴展我們的電商安全營運產品範圍。至關重要的是，自我們成立以來積累的豐富經

概 要

驗，使我們能夠深度融入電商賣家的日常營運，持續深化對其實際營運工作流程、組織架構及核心痛點的理解。

近年來，AI技術的快速發展深刻改變了電商行業的營運範式。如今，賣家不再依賴通用型AI模型，而是需要AI應用產品，這類工具需深諳行業獨有細節、覆蓋營運生命週期中的關鍵環節，並能帶來可量化的營運效率提升。憑藉我們對電商場景長期以來的深刻理解，以及對AI技術的持續投入，我們於2023年推出電商AI應用產品矩陣LinkFox，我們在LinkFox品牌下構建了全面的AI智能體矩陣，旨在優化電商店鋪營運核心營運工作流程，為賣家帶來實質性的基於AI的生產力。

我們在電商行業成績斐然，獲業界廣泛認可。我們的主要業務亮點概述如下：



附註：

(1) 根據弗若斯特沙利文的資料

(2) 截至最後實際可行日期

賣家的痛點與市場機遇

對跨境電商賣家而言，於不同的店鋪和全球平台建立集中授權與精細權限控制始終是基本的業務需求。賣家通常在不同平台和司法管轄區管理多個店鋪，且往往涉及多位職責不同的團隊成員，由此在賬戶管理、團隊協作和內部控制方面造成了顯著的複雜性。因此，賣家需要一些店鋪營運產品，能夠通過分層權限控制及多用戶同步操作來協助管理多個店鋪和賬戶，從而減少營運失誤、強化內部治理及提升團隊協作效率。

隨著AI技術日益融入電商賣家的日常營運，一系列新的營運痛點和未被滿足的需求也隨之浮現：

- **缺乏電商原生AI應用產品。**雖然通用型AI工具已迅速普及，但這些工具往往缺乏對電商店鋪營運工作流程及行業特定洞察的深入理解。賣家越來越需要專為電商營運場景設計的AI應用產品，例如市場調研、內容生成、產品詳情頁及銷售分析。

概 要

- **缺乏涵蓋多個關鍵店舖營運工作流程的一體化AI應用產品。**電商營運涉及多個相互關聯的階段。若賣家依賴零散的工具，可能面臨較高的轉換成本、學習成本及管理複雜性。因此，賣家越來越需要能夠在統一框架內支持多個關鍵店舖營運工作流程的一體化AI產品。
- **缺乏能夠隨時間累積數據和情境的AI應用產品。**AI的長期價值不僅取決於一次性任務執行或內容生成，亦取決於此類工具能否在實際店舖營運工作流程中運作、保留相關情境，並透過持續使用不斷改進。
- **AI應用產品與實際店舖營運工作流程脫節的風險。**若AI應用產品未嵌入賣家的實際營運流程，或缺乏適當的營運環境支持，其效能及帶來持續效率提升的能力可能有限。

我們認為，兩類市場需求正同步增長。其一，對跨境電商賣家安全有效營運基礎設施的需求依然穩健，且隨著賣家管理更複雜的營運事務並將AI工具整合至店舖營運工作流程中，此需求可能日益重要。其二，對電商原生AI功能的需求正快速增加，因為賣家尋求能夠解決垂直營運場景、支持多個關鍵店舖營運工作流程並帶來顯著效率提升的解決方案。我們認為，我們是為數不多產品組合能夠滿足這兩個市場需求的電商科技公司之一。

我們的產品

為滿足電商賣家不斷演變的需求，我們建構了一體化產品矩陣，主要包括紫鳥瀏覽器、站斧瀏覽器和LinkFox。以下概述我們核心產品（即紫鳥瀏覽器及LinkFox）的主要功能：

- **紫鳥瀏覽器**，作為我們的跨境電商店舖營運基礎設施產品，旨在滿足賣家跨平台多店舖安全高效營運的需求。多年來，紫鳥瀏覽器已深度融入跨境電商賣家的日常店舖營運工作流程中，推動了高淨收入留存率，反映了我們忠實的客戶群；及
- **LinkFox**，作為我們的電商AI應用產品矩陣，旨在優化並強化店舖營運的關鍵工作流程。透過將電商領域的知識融入AI應用，並將實務操作技能與專業知識轉化為產品化工具，LinkFox協助賣家提升效率、減少重複性人工工作，增強關鍵店舖營運工作流程中的執行力與決策力。根據弗若斯特沙利文的資料，其是中國專注於電商店舖營運的AI應用產品先行者之一，自推出以來迅速獲得市場認可。

我們相信，這兩條產品線能形成互補的飛輪效應，並隨著時間推移相互強化。在LinkFox內部，用戶在各營運場景中的採用率與使用量增長，可能有助於店舖營運數據與用戶反饋的累積，進而支持持續的產品迭代、提升用戶體驗並促進進一步採用。同時，我們相信紫鳥瀏覽器和LinkFox能產生跨產品的協同效應。隨著AI更深入地嵌入賣家真實的店舖營運工作流程，面向電商營運場景的安全店舖營運基礎設施作為AI賦能營運及未來潛在智能體應用的基礎，其重要性可能日益提升。此外，我們透過紫鳥瀏覽器所建立的既有客戶基礎、使用場景及品牌知名度，可為LinkFox產品的採用、擴展和商業化提供堅實的基礎。

概 要



紫鳥瀏覽器

紫鳥瀏覽器於2018年推出，是我們的旗艦產品，並在往績記錄期間一直是我們的主要收入來源。該產品旨在應對跨境電商賣家跨平台多店鋪高效營運的核心需求。由於賣家經常在不同平台、市場和團隊間管理多個店鋪，紫鳥瀏覽器協助他們以安全、集中且有條理的方式管理店鋪、賬戶及相關營運資產，並加強對訪問權限、權限設定及日常營運的控制。該產品透過賬戶區隔、集中化管理及分層權限管理等功能支持賣家的日常營運，有助於降低未經授權訪問、營運失誤及內部濫用的風險，同時強化內部治理並提升效率。該產品也能夠實現跨多個團隊成員、店鋪及用戶角色的協同管理，支持賣家因應其組織結構和營運需求日益複雜化的情況。透過這種方式，紫鳥瀏覽器保護了跨境電商賣家的主要營運資產，包括其店鋪賬戶、營運數據及複雜的店鋪營運工作流程。通過保障該等關鍵資產，紫鳥瀏覽器成為賣家日常多店鋪營運中值得信賴且不可或缺的基礎，藉此形成高用戶黏性與高轉換成本。

下表載列我們於往績記錄期間紫鳥瀏覽器的關鍵營運指標，有關關鍵營運指標的詳細討論，請參閱「業務－我們的產品－電商安全營運產品－紫鳥瀏覽器－關鍵營運數據」。

	截至12月31日／截至該日止年度		
	2023年	2024年	2025年
平均月活躍用戶(千名) ⁽¹⁾	121.3	174.5	263.8
訂閱者數量(千名) ⁽²⁾	186.4	267.7	415.6
每名訂閱者平均收入(人民幣元) ⁽³⁾	1,547	1,522	1,375
淨收入留存率 ⁽⁴⁾	125%	121%	117%
平均每月訂閱續費率 ⁽⁵⁾	92.5%	91.9%	90.3%
累計服務店鋪數(千家) ⁽⁶⁾	3,248.6	4,782.5	7,008.9

概 要

附註：

- (1) 月活躍用戶指相關月份內至少有一次使用紫鳥瀏覽器的操作日誌記錄的用戶數量。平均月活躍用戶乃按年度內各月的月活躍用戶總和除以12個月計算得出。
- (2) 訂閱者數量指於相關年度內根據適用服務期及收入分配安排確認訂閱收入的用戶。紫鳥瀏覽器的訂閱收入佔其絕大部分收入，分別佔其2023年、2024年及2025年總收入的99.6%、99.6%及99.3%，剩餘部分來自一次性非經常性採購。
- (3) 每名訂閱者平均收入按年度訂閱收入除以年內訂閱者數量計算得出。
- (4) 淨收入留存率的計算方法為將經常性訂閱者（我們將經常性訂閱者定義為上一年的訂閱者）在本期產生的收入除以該等經常性訂閱者在上一一年產生的收入。
- (5) 月活躍用戶訂閱續費率指當月和上月產生收入的訂閱者佔上月產生收入的所有訂閱者的比例。平均每月訂閱續費率乃按年度內各月的每月訂閱續費率總和除以12個月計算得出。
- (6) 累計服務店舖數指截至年末使用紫鳥瀏覽器的店舖總數。

LinkFox

LinkFox於2023年推出，是我們的電商AI應用產品，也是我們第二成長曲線的關鍵驅動力。該產品是基於我們對電商店舖營運工作流程的理解及AI技術能力所開發，旨在為賣家提供針對真實營運場景而非通用型應用場景的電商AI能力。根據弗若斯特沙利文的資料，它是中國專注於電商店舖營運全生命週期，專注於電商店舖營運的AI應用產品的先行者之一。LinkFox旨在支持產品選品、市場分析、內容創作、產品詳情頁優化及發佈後分析等核心營運階段。透過將電商領域知識嵌入AI應用中，並將實務營運技能與專業知識轉化為產品化工具，LinkFox協助賣家提升效率、減少重複性人工工作，並強化關鍵店舖營運工作流程中的執行力與決策能力。我們計劃隨著時間推移，持續擴展和精進LinkFox產品生態系統，以服務更廣泛的電商應用場景和子領域。

下表載列我們於往績記錄期間LinkFox的關鍵營運指標。有關關鍵營運指標的詳細討論，請參閱「業務－我們的產品－電商AI應用產品－LinkFox－關鍵營運數據」。

	截至12月31日／截至該日止年度		
	2023年 ⁽¹⁾	2024年	2025年
平均月活躍用戶（千名） ⁽²⁾	不適用	14.8	47.3
訂閱者數量（千名） ⁽³⁾	不適用	11.7	39.5

附註：

- (1) LinkFox於2023年上線，隨後處於業務爬坡階段，因此於2023年並無具參考價值的營運數據。
- (2) 月活躍用戶指相關月份內使用LinkFox的用戶數。平均月活躍用戶乃按年度內各月的月活躍用戶總和除以12個月計算得出。
- (3) 訂閱者數量指於相關年度內根據適用服務期及收入分配安排確認訂閱收入的用戶。

概 要

我們的成果

我們相信，我們於往績記錄期間的營運及財務表現，證明了我們產品組合的實力，以及我們掌握電商賣家不斷演變需求的能力。

我們的電商安全營運產品於往績記錄期間持續展現強勁的營運成果。就我們的旗艦產品紫鳥瀏覽器而言，其累計服務的店舖數量從截至2023年12月31日的約3.2百萬間增加至截至最後實際可行日期超過8.0百萬間。此外，紫鳥瀏覽器於往績記錄期間各年的平均月訂閱續約率均維持在90%以上，展現出強大的客戶留存率及用戶黏性。

我們的電商AI應用產品自推出以來同樣展現出強勁的成長動能。就LinkFox而言，我們的訂閱者人數從2024年的約11.7千名增加至2025年的39.5千名。此外，截至2026年5月31日，用戶已透過LinkFox完成超過85百萬次AI生成圖像請求，展現出我們AI應用產品在真實營運場景中的活躍使用率及廣泛適用性。我們電商AI應用產品所產生的收入有所增加，2023年至2025年的複合年增長率為526.2%，反映出我們AI產品組合日益加深的商業化程度。

整體而言，我們於往績記錄期間實現了快速且持續的財務增長。我們的收入從2023年的人民幣298.6百萬元增加至2025年的人民幣687.3百萬元，複合年增長率為51.7%。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年的收入計算，在行業前四大電商軟件提供商中，我們於2023年至2025年實現了最高的收入增長率及經營利潤率。我們的經營利潤從2023年的人民幣42.7百萬元增加至2025年的人民幣257.0百萬元，複合年增長率為145.4%。我們經營活動產生的現金淨額也從2023年的人民幣81.7百萬元增加至2025年的人民幣363.9百萬元，反映出我們商業模式的可擴展性以及業務持續健康的發展。

競爭優勢

我們相信以下競爭優勢為我們的成功作出貢獻，並使我們有別於競爭對手：

- 中國電商安全營運領跑者 — 利用深厚的行業專業知識推動AI轉型並捕捉快速的市場增長；
- 紫鳥瀏覽器：中國最大的電商協同營運安全基礎設施；
- 開創電商AI應用產品，全面提升營運效率；
- 龐大的客戶群與深度生態協同，持續驅動產品創新與市場滲透；
- 專有技術棧與前瞻性的研發能力；及
- 具深厚產業專業知識與戰略遠見的前瞻管理團隊。

概 要

我們的策略

我們擬通過推行以下策略進一步推動我們的增長：

- 鞏固紫鳥瀏覽器的領導地位並建立其AI生態系統；
- 加快研發以增強AI能力；
- 執行全球戰略以服務全球更廣泛的電商賣家群體；
- 吸引、留聘及培養高素質人才；及
- 進行戰略收購及投資。

研發與技術

技術是我們持續擴張業務的基礎。多年以來，我們持續投入於核心技術開發的研發，以滿足電商企業各場景下的基本需求，包括多賬戶管理、網路接入、企業協作、瀏覽器安全、自動化執行及智能營運。以下核心技術支撐著我們的產品，提供基礎能力，使我們的客戶能夠實現安全、可擴展且智能的電商營運：

- **基於Chromium的瀏覽器內核工程能力**：紫鳥瀏覽器基於Chromium構建，並圍繞瀏覽器內核、進程模型、數據存儲、插件系統、權限調用鏈及安全策略執行機制進行持續研發，使瀏覽器成為企業可管理、可審核及可治理的受控運行環境。
- **瀏覽器虛擬化及運行時抽象化技術**：一種將瀏覽器環境、賬戶資產、會話狀態、權限策略、網絡配置及審計事件抽象為統一管理技術對象的系統，支持本地及遠程虛擬瀏覽器運行環境，以協調跨多個平台、店鋪、團隊及地區的運作。
- **頁面級遠程瀏覽器隔離技術**：將單個瀏覽器標籤頁抽象化為獨立的遠端執行單元，各標籤頁均運行於獨立雲端執行環境，並通過遠程渲染、輸入事件傳輸、會話狀態同步、頁面資源隔離及審計追蹤與使用者終端安全互動。
- **企業級安全治理及權限控制技術**：一套企業級安全治理體系，涵蓋身份、設備、環境、賬戶、插件、運作及數據，提供基於角色的權限分配、資產授權、策略分發、權限收回及多層級審批功能。

概 要

- **網路穩定性及接入質量優化**：網路穩定性監測及接入質量優化能力，可監控常用電商平台的訪問質量及連接狀態，識別延遲波動、訪問中斷及服務不可用等問題，並據此調整訪問策略。這是由域名解析優化補充，其監控域名解析質量並在必要時調整解析結果，以提高訪問穩定性。
- **AI會話級容器及沙盒運行時技術**：會話級容器技術，將各個AI會話抽象化為可調度、可隔離、可恢復且可審計的雲端執行單元，在獨立沙盒內動態加載工具、瀏覽器運行時、文件上下文及數據連接，並對文件訪問、網絡訪問、工具調用及代碼執行實施邊界控制。
- **AI模型訓練及智能工作流程技術**：整合了AI工作流程、垂直場景模型及自動化任務編排能力，依托開源模型、行業數據及跨境電商業務場景，進行模型訓練、微調、評估、推理優化及工程部署，涵蓋產品信息解讀、平台規則解析、內容生成、廣告優化、客戶服務及數據分析等垂直場景。
- **傳統圖像算法及商品素材處理技術**：在圖像分割、主體識別、背景移除、智能摺圖、服裝換色、色彩保留、邊緣優化及批量質檢中的非生成式算法能力，適用於產品圖像處理場景，結合傳統計算機視覺算法與深度學習模型，以實現適合生產部署的穩定、可控結果。
- **雲原生基礎設施及可觀測性技術**：一種雲端原生分佈式微服務架構，支持瀏覽器運行時、遠程瀏覽器隔離、網路調度、AI會話容器、AI模型服務、圖像算法服務及企業權限管理的穩定運行，並按業務需求彈性分配計算、存儲、網絡、容器及模型推理資源。

銷售及營銷

於往績記錄期間，我們的絕大部分收入均來自中國，且我們的所有收入均來自直接向客戶銷售，並未與分銷商、銷售代理或其他第三方合作。截至2025年12月31日，我們設有150人的內部銷售團隊負責客戶獲取，包括專設大客戶部門服務主要客戶。我們的獲客策略利用線上及線下營銷渠道的組合，包括數字廣告、社交媒體內容營銷、戶外廣告、直接客戶拜訪及推薦計劃、線下行業活動以及與服務電商行業的關鍵意見領袖及培訓機構合作。我們直接與客戶訂立合約及向其收取款項，並設專門的客戶支持及服務團隊，以提升用戶體驗，同時收集改進產品的反饋意見。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲任何對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的客戶投訴。

概 要

我們的生態

我們與電商價值鏈上的各類參與者進行互動，包括賣家、電商平台及其他電商服務供應商。我們將彼等視為以我們的產品為核心的單一營運生態中，彼此相互連結的參與者。

我們的客戶主要為跨境賣家，其訂閱我們的電商安全營運產品，其中多數是中小型企業及個體電商店鋪經營者。於往績記錄期間各年度，我們的五大客戶貢獻的收入均不足總收入的1.0%，且該等客戶均為獨立第三方。於往績記錄期間各年度，我們並無依賴任何單一客戶獲得大部分收入。

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括(i)雲端服務供應商，其為我們提供對技術平台運作至關重要的雲端運算基礎設施、數據存儲及服務器託管服務；及(ii)技術服務供應商，其為我們提供軟件開發工具、技術支持及其他輔助性技術服務。於往績記錄期間各年度，我們的五大供應商於2023年、2024年及2025年合共分別佔我們總採購額的52.1%、43.5%及38.7%。於往績記錄期間各期間，我們的最大供應商於2023年、2024年及2025年分別佔我們總採購額的約21.5%、14.4%及14.5%。我們的最大供應商提供雲服務，我們的電商安全營運產品乃以此為基礎。

作為圍繞主要電商平台之更廣泛生態系統中的關鍵參與者，我們已與該等平台建立並維持了緊密的關係。該等平台均認可我們是備受重視的生態合作夥伴，其產品及服務能與平台自身的產品相輔相成，並加以提升。截至最後實際可行日期，我們的產品接軌超過140個主流電商平台，反映了我們技術整合能力的廣度與深度。

競爭

我們在中國面臨來自其他電商安全營運產品提供商的競爭，其通過多種方式爭奪市場份額，包括通過與電商平台緊密聯繫加強對目標客戶的觸達、與電信運營商及雲服務供應商建立合作生態系統、採取具競爭力的定價策略，以及持續提升用戶體驗。我們在中國電商安全營運產品行業面臨的主要挑戰包括賣家對系統穩定性及服務可靠性的高要求、監管不確定性，以及需要持續投入技術以升級及維持系統兼容性。我們相信，我們的產品組合及業務策略使我們處於有利地位，得以在該行業中有效競爭。隨著我們的業務增長及產品品類擴大，特別是我們推出電商AI應用產品LinkFox，我們可能面臨更激烈的競爭。有關我們所經營行業的詳情，請參閱「行業概覽」。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及若干風險，有關風險載於本文件「風險因素」一節。我們面臨的部分主要風險因素包括：(i)倘我們未能提升產品及有效競爭以吸引及留住客戶，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；(ii)宏觀經濟的不利變化可能對電商市場產生負面影響，特別是跨境電商市場以及對我們產品的需求；(iii)我們可能受複雜且不斷演變的隱私

概 要

和數據保護法律法規的規限；(iv)針對我們的信息系統、產品或由我們或我們的第三方廠商或供應商處理之客戶數據所發生的數據外洩或其他網路安全事件，可能會導致我們的營運中斷、損害我們的聲譽、使我們承擔重大責任並對我們的業務產生重大不利影響；(v)影響我們信息技術系統的中斷或性能問題，或產品缺陷或錯誤，可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利影響；(vi)我們的產品依賴第三方，特別是第三方雲服務提供商；(vii)我們很大程度上依賴紫鳥瀏覽器的銷售。倘我們無法維持紫鳥瀏覽器的訂閱量、定價水平及續約率，我們的經營業績及盈利能力可能會受到重大不利影響；(viii)我們面臨與使用AI技術及AI生成內容相關的倫理、法律和聲譽風險；(ix)電商、AI技術及／或基於雲的服務相關法律法規的進一步發展可能影響對本公司產品的需求，並對本公司業務產生影響；(x)當前國際貿易中的緊張局勢以及不斷加劇的政治緊張局勢可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生不利影響。詳情請參閱「風險因素」。

歷史財務資料概覽

綜合全面收益表選定項目說明

下表載列於所示年度我們的綜合全面收益表概要：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
(人民幣千元，百分比除外)						
收入	298,612	100.0	470,059	100.0	687,287	100.0
銷售成本.....	(116,707)	(39.1)	(166,261)	(35.4)	(239,067)	(34.8)
毛利	181,905	60.9	303,798	64.6	448,220	65.2
銷售及營銷開支	(44,137)	(14.8)	(62,591)	(13.3)	(89,458)	(13.0)
行政開支.....	(27,697)	(9.3)	(39,310)	(8.4)	(47,287)	(6.9)
研發開支.....	(75,205)	(25.2)	(68,401)	(14.6)	(69,641)	(10.1)
金融資產(減值虧損)／						
減值虧損撥回淨額	(362)	(0.1)	(278)	(0.1)	430	0.1
其他收入.....	4,828	1.6	6,010	1.3	9,542	1.4
其他收益－淨額.....	3,363	1.1	7,815	1.7	5,216	0.8
經營利潤.....	42,695	14.3	147,043	31.3	257,022	37.4
財務收入.....	1,346	0.5	733	0.2	656	0.1
財務成本.....	(456)	(0.2)	(118)	(0.0)	(547)	(0.1)
財務收入－淨額.....	890	0.3	615	0.1	109	0.0
應佔聯營公司利潤／(虧損)淨額	91	0.0	(199)	(0.0)	(349)	(0.1)
於一間聯營公司的投資的減值虧損	(3,799)	(1.3)	—	—	—	—

概 要

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
贖回負債賬面值的變動	(124,676)	(41.8)	(88,236)	(18.8)	(177,852)	(25.9)
除所得稅前(虧損)/利潤	(84,799)	(28.4)	59,223	12.6	78,930	11.5
所得稅開支	(2,564)	(0.9)	(16,758)	(3.6)	(21,433)	(3.1)
年內(虧損)/利潤	<u>(87,363)</u>	<u>(29.3)</u>	<u>42,465</u>	<u>9.0</u>	<u>57,497</u>	<u>8.4</u>

非國際財務報告準則計量

我們使用年內經調整利潤(非國際財務報告準則計量)來評估我們的經營業績，並作財務及經營決策用途。我們認為，年內經調整利潤(非國際財務報告準則計量)為我們的經營業績提供有用資料，增強對我們過往表現及未來前景的整體了解。年內經調整利潤(非國際財務報告準則計量)不應被獨立看待，亦不應被視為年內利潤或虧損的替代。本文呈列的年內經調整利潤(非國際財務報告準則計量)未必可與其他公司呈列的類似名稱計量指標作比較。其他公司可能以不同方式計算類似名稱的計量指標，限制了其作為我們數據的可比計量指標的有用性。

我們將年內經調整利潤(非國際財務報告準則計量)定義為經調整年內損益，通過加回(i)贖回負債賬面值變動，反映授予若干[編纂]前投資者可贖回特殊權利的非現金賬面值變動，於[編纂]完成，其將由負債重新分類為權益；(ii)與我們授予股份激勵計劃參與者的股份獎勵有關的以股份為基礎的薪酬開支，其屬非現金開支；及(iii)與該[編纂]有關的[編纂]開支，其屬一次性性質。

下表載列於所示年度我們的非國際財務報告準則計量：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
	(未經審核)		
年內(虧損)/利潤	(87,363)	42,465	57,497
加：			
贖回負債賬面值變動	124,676	88,236	177,852
以股份為基礎的薪酬開支	13,190	16,207	5,807
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
年內經調整利潤(非國際財務報告準則計量)	<u>50,503</u>	<u>147,146</u>	<u>245,127</u>

概 要

收入

下表載列我們於所示年度按絕對金額及佔總收入百分比劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
(人民幣千元，百分比除外)						
電商安全營運產品	296,747	99.4	464,968	98.9	663,308	96.5
紫鳥瀏覽器	290,965	97.4	410,807	87.4	577,635	84.1
站斧瀏覽器	—	—	38,521	8.2	72,757	10.6
其他 ⁽¹⁾	5,782	2.0	15,640	3.3	12,916	1.8
電商AI應用產品	445	0.1	2,791	0.6	17,448	2.5
其他 ⁽²⁾	1,420	0.5	2,300	0.5	6,531	1.0
總計	298,612	100.0	470,059	100.0	687,287	100.0

附註：

- (1) 指來自其他提供營運支持和商戶管理功能的補充性電商安全營運產品的收入。
- (2) 指主要來自我們在往續記錄期間前推出的若干軟件產品所產生的收入。該等產品僅維持最低營運水平以服務現有客戶，且不再為我們業務的戰略重點。

銷售成本

於2023年、2024年及2025年，我們的銷售成本分別為人民幣116.7百萬元、人民幣166.3百萬元及人民幣239.1百萬元。我們的銷售成本主要為與產品及服務交付直接相關的成本，包括(i)雲服務器費用；(ii)寬帶及專線接入費用；(iii)技術、營運及客戶服務人員的僱員福利開支；及(iv)稅項及附加費。下表載列我們於所示年度按性質劃分的銷售成本明細（以絕對金額及佔我們總成本的百分比列示）：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
(人民幣千元，百分比除外)						
雲服務器費用	99,830	85.5	144,417	86.9	215,718	90.3
寬帶及專線接入費用	11,593	10.0	14,318	8.6	14,446	6.0
僱員福利開支	4,106	3.5	4,942	3.0	5,305	2.2
稅項及附加費	1,178	1.0	2,584	1.5	3,598	1.5
總計	116,707	100.0	166,261	100.0	239,067	100.0

概 要

毛利及毛利率

於2023年、2024年及2025年，我們的毛利分別為人民幣181.9百萬元、人民幣303.8百萬元及人民幣448.2百萬元，毛利率分別為60.9%、64.6%及65.2%。下表載列我們於所示年度按產品類型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	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	(人民幣千元，百分比除外)					
電商安全營運產品	181,266	61.1%	302,982	65.2%	443,820	66.9%
電商AI應用產品	16	3.6%	198	7.1%	4,594	26.3%
其他 ⁽¹⁾	623	43.9%	618	26.9%	(194)	(3.0)%
總計	181,905	60.9%	303,798	64.6%	448,220	65.2%

附註：

- (1) 於2025年，我們其他分部的毛利率為負數，主要因為該類產品已不再屬於我們業務的戰略重點，相關產品產生的收入有限，且低於僅維持並以最低營運水平向現有客戶提供相關產品所產生的成本。

綜合財務狀況表選定項目

下表載列截至所示日期的綜合財務狀況表明細：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
非流動資產			
物業、廠房及設備	3,207	948	3,020
使用權資產	4,831	1,693	18,807
無形資產	145	13,986	13,657
遞延稅項資產	36,092	20,387	4
於聯營公司的投資	5,526	11,460	33,379
其他應收款項及預付款項	24,768	3,928	1,141
長期銀行存款	32,579	63,796	61,283
非流動資產總額	107,148	116,198	131,291
流動資產			
貿易應收款項	135	774	728
其他應收款項及預付款項	7,937	27,755	13,773
按公允價值計入損益的金融資產	156,029	307,265	592,455
受限制現金	—	50	—
現金及現金等價物	66,171	99,902	61,422
流動資產總額	230,272	435,746	668,378
資產總額	337,420	551,944	799,669

概 要

	截至12月31日		
	2023年	2024年 (人民幣千元)	2025年
非流動負債			
贖回負債.....	509,185	597,421	714,009
租賃負債.....	1,313	42	15,114
遞延稅項負債.....	—	—	417
非流動負債總額	510,498	597,463	729,540
流動負債			
貿易及其他應付款項.....	37,927	53,415	200,086
合約負債.....	85,974	141,069	222,913
即期所得稅負債.....	52	1,006	899
租賃負債.....	4,412	1,762	4,434
流動負債總額	128,365	197,252	428,332
負債總額	638,863	794,715	1,157,872
負債淨額	(301,443)	(242,771)	(358,203)

綜合現金流量表選定項目

下表載列於所示年度我們的現金流量概要。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年 (人民幣千元)	2025年
經營活動所得現金流入淨額.....	81,700	228,775	363,946
投資活動所用現金流出淨額.....	(146,689)	(190,129)	(281,317)
融資活動所用現金流出淨額.....	(10,735)	(5,087)	(120,813)
現金及現金等價物(減少)／增加淨額	(75,724)	33,559	(38,184)
年初現金及現金等價物.....	141,015	66,171	99,902
匯率變動對現金及現金等價物的影響.....	880	172	(296)
年終現金及現金等價物	66,171	99,902	61,422

主要財務比率

	截至12月31日／截至該日止年度		
	2023年	2024年	2025年
同比收入增長率(%).....	—	57.4	46.2
毛利率(%).....	60.9	64.6	65.2
流動比率 ⁽¹⁾	1.8	2.2	1.6

附註：

- (1) 流動比率按流動資產總額除以流動負債總額計算。

概 要

[編纂]

[編纂]開支

我們將承擔的[編纂]開支估計約為[編纂]港元（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），約佔[編纂]估計[編纂]（假設[編纂]未獲行使）的[編纂]%。[編纂]開支包括(1)[編纂]開支（包括[編纂]）約[編纂]港元；及(2)[編纂]開支約[編纂]港元，包括(i)法律顧問及申報會計師費用及開支約[編纂]港元，及(ii)其他費用及開支約[編纂]港元。於往績記錄期間，自綜合全面收益表扣除的[編纂]開支為人民幣[編纂]元（[編纂]港元），而預期於[編纂]時自權益扣除的發行成本為人民幣[編纂]元（[編纂]港元）。往績記錄期間後，預期約[編纂]港元將自綜合全面收益表扣除，而約[編纂]港元預期將於[編纂]時入賬列作權益扣減。上述[編纂]開支為僅供參考的最新實際可行估計，實際金額可能與此估計有所不同。

未來計劃及[編纂]

我們估計，扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、費用及估計開支，並假設[編纂]未獲行使及[編纂]為每股H股[編纂]港元（即本文件所示指示性[編纂]範圍的中位數），我們將自[編纂]收取[編纂]約[編纂]港元。我們目前擬將該等[編纂]用於下列目的：

- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於加強我們的AI研發能力；
- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於提升我們電商安全營運產品的可擴展性；

概 要

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於我們的全球擴張策略，專注於建立本地市場團隊，為全球市場及產品驗證設計定制產品；
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於對與我們核心業務互補的業務進行戰略性[編纂]及收購。
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將撥作營運資金及其他一般企業用途。

詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

[編纂]前投資

自本集團成立以來，我們通過兩輪[編纂]吸引了若干[編纂]前投資者，包括但不限於Gaorong、IDG和GC Holdings，彼等將於緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使）分別持有我們已發行股份總數的[編纂]%、[編纂]%及[編纂]%。有關我們[編纂]前投資者及[編纂]前投資主要條款的詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資」。

控股股東

截至最後實際可行日期，楊先生及福州紫訊有限合夥被視為本公司的控股股東，共同有權行使或控制行使本公司已發行股份總額59.39%所附的投票權。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），楊先生及福州紫訊有限合夥將共同有權行使或控制行使本公司已發行股份總數[編纂]%(不包括任何庫存股)所附的投票權，因此仍將是本公司的控股股東。有關進一步詳情，請參閱「與控股股東的關係」。

股權激勵計劃

截至最後實際可行日期，我們有兩項有效的員工激勵計劃，即2018年激勵計劃和[編纂]前購股權計劃，其條款載於本文件「附錄六—法定及一般資料—D.股權激勵計劃」。根據2018年激勵計劃，29名承授人獲授福州紫訊有限合夥股權激勵平台的有限合夥權益，截至最後實際可行日期，福州紫訊有限合夥持有我們14.75%的股份。根據[編纂]前購股權計劃，向104名承授人授出483,032份購股權，至今仍未行權。假設(1)根據[編纂]前購股權計劃可授出的購股權所涉及的所有股份，將透過[編纂]新股份予以滿足，及(2)該等購股權將獲授出及獲悉數行使，我們於[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使）的已發行股份總額將進一步稀釋[編纂]%。有關計劃及其項下授出的進一步詳情，請參閱本文件「附錄六—法定及一般資料—D.股權激勵計劃」。

概 要

股息

於2025年10月10日及2025年10月31日，我們根據中國公認會計原則（「中國公認會計原則」）宣派股息總額人民幣240.0百萬元，分別自我們截至2024年12月31日止年度及2025年隨後期間的保留盈利中派付。其中人民幣115.0百萬元已於2025年12月派付，餘下人民幣125.0百萬元已於2026年2月悉數派付。中國法律規定，股息只能從我們的可分派利潤中派付。可分派利潤為我們的稅後利潤，減我們須作出的法定及其他儲備撥款。中國法律規定股息只能從根據中國公認會計原則計算的利潤中支付，而中國公認會計原則在某些方面可能與國際財務報告準則不同。根據我們的公司章程，董事會可於考慮我們的經營業績、財務狀況、現金需求及可獲得性以及其他當時可能認為相關的其他因素後於日後宣派股息。任何宣派及派付股息以及股息金額均須遵守我們的組織章程文件、適用中國法律，並須獲得股東批准。日後我們可能以現金或我們認為合適的其他方式分派股息。我們派付的任何股息將由董事會全權酌情決定，並考慮多項因素，包括我們的實際及預期經營業績、現金流量及財務狀況、一般業務狀況及業務策略、預期營運資金需求及未來擴充計劃、法律、監管及其他合約限制，以及董事會認為適當的其他因素。目前，我們尚未實施固定股息派付比率的政策。

申請於聯交所[編纂]

我們[已]向聯交所上市委員會[申請]批准[編纂]及買賣根據[編纂]將予發行的股份（包括因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份），按（其中包括）我們符合上市規則第8.05(3)條項下的市值／收入測試為基準。

近期發展及無重大不利變動

於往績記錄期間後，我們的業務持續增長，主要受電商行業持續擴張及市場對我們的產品的採用率不斷提升所推動。截至2026年5月31日，紫鳥瀏覽器服務的店舖累計數目達到8,023.6千家。此外，2026年前五個月，用戶通過LinkFox完成了27.8百萬次AI生成式影像請求，較去年同期的14.9百萬次增長了86.6%。

董事確認，直至本文件日期，自2025年12月31日（即本文件附錄一會計師報告所呈報期間的結束日期）以來，我們的業務、財務狀況及經營業績並無重大不利變動，且自2025年12月31日以來，並無發生會對本文件附錄一會計師報告所載資料產生重大影響的事件。