

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，請務必仔細閱讀該節。

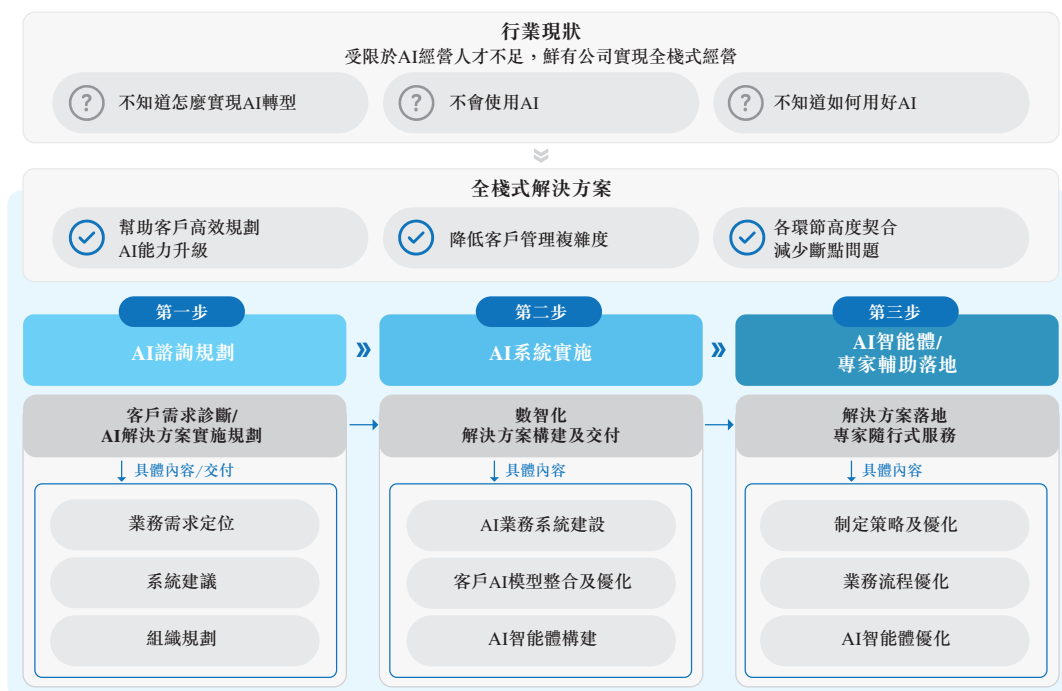
概覽

我們是一家面向企業的AI解決方案提供商，專注於智能營銷及智能運管解決方案。我們與各行各業的企業客戶合作，包括金融服務、信息科技、零售及其他。在營銷方面，我們協助客戶更有效地獲取、管理及留住客戶，並推動現有客戶群中重複購買及追加銷售的機會。在運管方面，我們支援客戶執行及管理核心業務營運，包括營運數據的自動化分析與報告生成、客戶服務、業務流程執行，以及營運風險的監控與分析。

我們的解決方案包括客製化及／或標準化模塊，可安裝於客戶自身的IT基礎架構上。

憑藉技術實力，我們能為客戶提供解決方案，涵蓋初步診斷及規劃、實施乃至持續支援。實施完成後，我們仍會持續提供服務，監測系統表現並進行必要的調整，確保達致實際成效。

下圖列示我們的商業模式及全棧解決方案：



我們的解決方案基於多年來與客戶緊密合作所累積的行業知識，並結合我們自身的技術實力。自成立以來，我們已與眾多客戶建立持續的合作關係，客戶通常會從單一應用個案著手，隨後將我們的解決方案逐步擴展至更廣泛的業務與營運情境。我們的解決方案旨在直接整合至客戶現有的工作流程中，讓企業能在無需大規模改造基礎設施的前提下，採用AI來提升營運效率。我們相信，憑藉

概 要

務實落地的服務模式以及在創造實際成果方面的往績紀錄，我們能在企業級AI解決方案市場中持續成長。

我們的客戶群於往績紀錄期間穩步增長。我們的累計客戶數量由2023年12月31日的88家增長至2024年12月31日的241家，並進一步擴增至2025年12月31日的361家，年複合增長率為102.5%，其後再增長至2026年5月31日的409家。隨著時間推移，許多客戶已逐步擴大對我們的解決方案的應用，涵蓋更多功能與情境，反映我們的解決方案能帶來實際價值。

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。

我們不仰賴個別的營銷活動或獨立工具，而是透過我們的AI基座XK-QianAI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，該解決方案不僅支持部署與優化，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。

我們的智能運管解決方案

我們的智能運管解決方案以XK-QianAI及QianNexus為核心，為企業提供AI驅動能力，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、智能決策支持、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思維鏈(CoT)^(附註)及標準作業程序(SOP)^(附註)，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持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。

交付解決方案

在絕大多數業務中，我們為客戶提供診斷諮詢，並進行商業需求訪談，以了解及明確客戶需求與目標。其後，我們協助客戶完成解決方案設計、開發以及在客戶系統中進行安裝。我們的解決方案透過兩種主要模式交付：方案式交付，即我們負責規劃、設計並實施端到端的客製化解決方案；以及模塊化交付，即客戶可以獨立選購特定功能模塊。視乎交付模式及客戶的營運環境，解決方案可以遠端部署、現場部署或採用混合部署方式。有關更多詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的銷售、交付模式及部署方法」一節。

由於我們的解決方案直接部署於客戶的系統及基礎設施，客戶可在其封閉系統內使用其專有數據及信息。客戶除可在本身環境透過在地部署的解決方案訪問我們的技術模塊外，亦可根據業務需要從自家場所安全地遠端調用我們的技術模塊。實施完成後，我們會繼續提供支援 — 涵蓋系統整合、AI模型升級、知識庫管理及持續優化 — 並全程參與客戶需求的演變過程。

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。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，將會更為有利。

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

附註： 思維鏈(CoT)指人工智能模型在當中通過一系列中間步驟組織其處理邏輯，從而以結構化方式處理複雜指令或業務規則的一種推理框架。

標準作業程序(SOP)指經文件化的標準化程序，用以指導人員以一致並受控的方式執行常規操作。

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能力轉化為切實的業務成果，它們在將AI整合到真實業務運營並實現穩定、可量度成果的過程中普遍需要面對最後一里的挑戰。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」兩節。

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律、法規及運營規則融入日常決策的AI解決方案。我們在受到高度規管的行業的營運經驗使我們累積了端對端業務流程的專有知識，連同廣泛的商業洞見、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，以支持可解釋並即時決策的AI輸出。

規模化AI部署的運營支援

許多企業不僅在AI的初始部署方面面臨挑戰，在實際業務環境中擴展、營運及持續優化AI解決方案方面亦受到考驗。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。

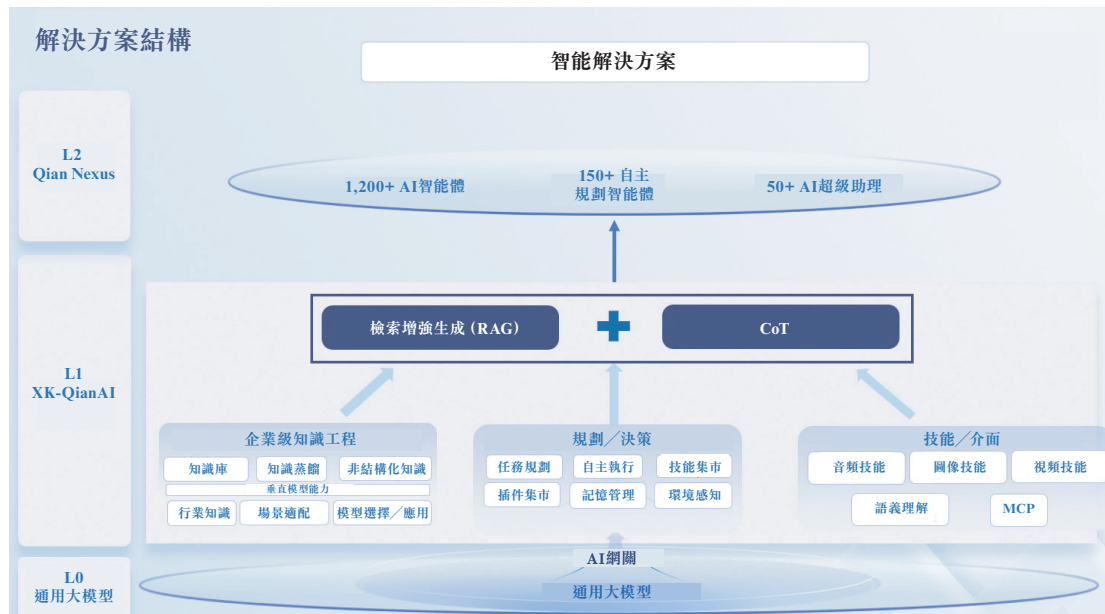
在XK-QianAI的基礎上，QianNexus根據每位客戶的業務目標、AI成熟程度及部署的優次事項，靈活配置AI智能體及工作流程。我們的多場景AI智能體矩陣支援跨核心企業功能的協同部署，有助縮短實施時間並降低轉型成本。

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。我們採用模塊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行業知識，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。我們的解決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。在客戶自身環境中完成本地部署後，XK-QianAI會與客戶現有系統連接，使其能在封閉式基礎架構內整合並結構化客戶數據，並統一我們的智能營銷與智能運管解決方案中的AI能力。於2026年5月31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、專有商業知識及服務工作流程，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支持自動化知識處理，並可在不同業務情況進行特定場景決策。

如上圖所示，XK-QianAI作為核心AI平台層(L1)運行，整合數據處理、模型調度及工具調用等能力，並支援安全訪問多種大型語言模型，能根據業務需要自動調用最合適的模型。關鍵底層模塊包括數據蒸餾、知識庫建構以及檢索增強生成(RAG)^(附註)，同時涵蓋思維鏈(CoT)等推理機制，這些能力共同實現了在不同業務場景中對結構化數據的有效運用，以及具備上下文感知的模型推理。XK-QianAI亦提供AI驅動操作的可追溯性，記錄每個步驟，讓客戶能夠識別問題來源，並確保AI使用安全及符合適用規定。綜上所述，XK-QianAI使企業能夠在其營運情境中更有地運用大型語言模型。

附註： RAG指可令生成式人工智能模型檢索並整合新信息的一種技術。

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
- 1,200+個AI智能體及50+個AI超級助理透過協調多智能體合作，讓智能體及超級助理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。

如上圖所示，QianNexus對應應用及智能體層(L2)，其中AI超級助理作為主要面向用戶的介面，而AI智能體則作為專門執行單元，負責處理特定業務任務。這些智能體調用XK-QianAI的底層數據、模型及推理能力，從而實現多智能體協作，並執行複雜的工作流程。

該架構以深度專業化的業務知識轉化通用AI，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。在一般工作流程中，用戶請求首先由AI超級助理接收，並拆解為結構化任務，然後分派至QianNexus中的相關AI智能體。這些任務其後透過XK-QianAI處理，其中企業數據經數據蒸餾加以優化，相關知識透過RAG檢索，而大型語言模型則結合CoT機制進行推理。最終產生的結果在必要時會與外部工具或API整合，並回傳予用戶，形成閉環智能執行流程。

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。
- 核心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，以支持可持續增長。
- 繼續為客戶創造價值，完善解決方案組合及商業模式。
- 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。

我們的銷售模式

於往績紀錄期間，我們的收入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有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，主要包括金融服務機構、科技公司及零售機構。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。

為配合我們深化客戶合作及拓展客戶基礎的戰略發展，我們持續為現有客戶提供服務，同時在零售及其他行業拓展高價值企業客戶。此外，我們累計服務的客戶數目從截至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12月31日的361家，年複合增長率為102.5%，其後再增長至2026年5月31日的409家。此外，客戶留存率^(附註)於2024年為42.4%及於2025年為53.0%。

附註：2024年的客戶留存率乃按我們於2023年及2024年產生收益的客戶數目除以2024年產生收益的客戶總數計算。2025年的客戶留存率乃按我們於2023年及／或2024年產生收益的客戶數目除以2025年產生收益的客戶總數計算。

概 要

於往績紀錄期間，我們向各年度／期間最大客戶作出的銷售分別佔相關年度／期間總收益的44.4%、44.6%、22.3%及25.1%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月，我們向各年度／期間五大客戶作出的銷售合共分別佔相關年度／期間總收益的74.7%、62.7%、43.0%及54.7%。

除眾安集團外，董事確認，於往績紀錄期間各年度／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。

我們與眾安集團的關係

眾安科技為眾安在線的全資附屬公司，同時為本公司主要股東及本集團主要客戶。眾安科技一直從事提供技術以及數字解決方案及服務。於我們成立時，我們的創始人為眾安科技及／或眾安集團其他成員公司的僱員。考慮到2020年代AI解決方案市場需求的興起，創始人有意於AI解決方案行業探索機會。考慮到其自身戰略考量及相關監管措施引導，眾安科技決定不再投放資源用於向第三方客戶提供的新業務，包括為第三方客戶開發及提供AI解決方案，並同意由創始人在眾安集團之外成立本公司。自我們成立以來，眾安科技一直將我們作為AI解決方案供應商進行合作，其中包括持續為現有客戶提供服務，以滿足其對AI解決方案的需求，且眾安科技在此後主要專注為眾安集團提供內部服務。根據眾安科技、本公司及眾行有米於2023年12月訂立的增資協議（「**2023年增資協議**」），眾安科技成為我們的主要股東，以現金代價人民幣8.7百萬元及以知識產權形式代價人民幣10.42百萬元認購股權資本。根據2023年增資協議及眾安科技、本公司及眾行有米於2024年8月訂立的補充協議，該等知識產權包括116項專利、135項版權及2項商標。於往績紀錄期間，我們對眾安集團的銷售包括我們對眾安集團銷售供其自用的企業級AI解決方案，以及我們對與眾安科技合作的最終獨立客戶的銷售，截至2023年、2024年、2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月，眾安科技及其聯營公司帶來的收益分別為人民幣102.6百萬元、人民幣140.1百萬元、人民幣116.2百萬元及人民幣53.0百萬元。

展望未來，我們與眾安集團的持續合作受到合作框架協議所管轄，據此，本集團成員公司可按經公平磋商後的正常商業條款向眾安科技及其聯營公司提供企業級AI解決方案服務，截至2026年、2027年及2028年12月31日止年度的建議年度上限分別為人民幣137.1百萬元、人民幣138.1百萬元及人民幣146.2百萬元。

有關進一步詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構 — 本公司成立背景」、「業務 — 我們與眾安集團的業務關係」及「關連交易」。

我們的供應商

我們的供應商主要包括數字電信服務提供商、專業諮詢服務提供商及項目解決方案整合商。於往績紀錄期間，我們向各年度／期間最大供應商作出的採購分別佔相關年度／期間總銷售成本的18.7%、43.2%、10.1%及6.7%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年5月

概 要

31日止五個月，我們向各年度／期間五大供應商作出的採購合共分別佔相關年度／期間總銷售成本的73.2%、74.7%、39.6%及31.5%。

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。
- 我們對開源大型模型的使用可能對我們的業務營運構成限制。
- 我們的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。
- 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。
- 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)貢獻我們大部分收入，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。
- 我們有相當大部分收益來自眾安集團，倘若我們與眾安集團的關係出現任何不利變化，可能對我們的業務及經營業績造成不利影響。

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

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。

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5月31日止五個月	
	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2025年 人民幣千元	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2026年 人民幣千元
收入	225,864	308,532	477,104	122,502	199,333
銷售成本	(194,940)	(224,548)	(300,719)	(82,460)	(126,533)
毛利	30,924	83,984	176,385	40,042	72,800
銷售開支	(721)	(2,615)	(21,713)	(7,575)	(12,159)
一般及行政開支	(8,942)	(14,364)	(24,457)	(4,584)	(15,294)
研發開支	(10,918)	(26,791)	(92,590)	(36,692)	(43,802)
金融資產的減值虧損／(撥回)淨額	(247)	(182)	(2,075)	(121)	9
其他收入	447	278	2,009	8	378
其他收益／(虧損) — 淨額	(9)	—	665	—	2,156
財務收入	116	96	1,720	569	738
財務成本	(98)	(2,827)	(1,149)	(572)	(694)
除所得稅前溢利／(虧損)	10,552	37,579	38,795	(8,925)	4,132
所得稅(開支)／抵免	(470)	(4,348)	270	(68)	28
年內溢利／(虧損)	10,082	33,231	39,065	(8,993)	4,160
應佔：					
本公司擁有人	10,082	33,231	39,065	(8,993)	4,160
非控股權益	—	—	—	—	—
本公司擁有人應佔每股盈利／(虧損) 基本及攤薄(以每股人民幣列示)	1.00	1.70	1.66	(0.39)	0.16

收入

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入(i)智能營銷，及(ii)智能運管。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度及截至2026年5月31日止五個月期間，我們的總收入分別為人民幣225.9百萬元、人民幣308.5百萬元、人民幣477.1百萬元及人民幣199.3百萬元。

按服務類型劃分的收入

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2023年 人民幣 千元	%	2024年 人民幣 千元	%	2025年 人民幣 千元	%	2025年 人民幣 千元 (未經審核)	%	2026年 人民幣 千元	%
智能營銷解決方案	152,205	67.4%	171,425	55.6%	219,426	46.0%	58,370	47.6%	113,787	57.1%
智能運管解決方案	73,659	32.6%	137,107	44.4%	257,678	54.0%	64,132	52.4%	85,546	42.9%
總計	225,864	100.0%	308,532	100.0%	477,104	100.0%	122,502	100.0%	199,333	100.0%

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入明細，當中包括絕對金額及佔總收入之百分比。

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月					
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年			
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元 (未經審核)	%	人民幣 千元	%		
智能營銷解決方案												
金融服務	48,423	21.4%	84,853	27.5%	123,308	25.9%	30,781	25.1%	71,961	36.1%		
信息科技	98,895	43.8%	77,920	25.3%	89,372	18.7%	24,910	20.3%	39,856	20.0%		
零售及其他	4,887	2.2%	8,652	2.8%	6,746	1.4%	2,679	2.2%	1,970	1.0%		
小計	152,205	67.4%	171,425	55.6%	219,426	46.0%	58,370	47.6%	113,787	57.1%		
智能運管解決方案												
金融服務	60,761	26.9%	82,740	26.8%	232,098	48.6%	55,139	45.0%	76,352	38.3%		
信息科技	12,162	5.4%	51,207	16.6%	15,750	3.3%	6,996	5.7%	6,238	3.1%		
零售及其他	736	0.3%	3,160	1.0%	9,830	2.1%	1,997	1.7%	2,956	1.5%		
小計	73,659	32.6%	137,107	44.4%	257,678	54.0%	64,132	52.4%	85,546	42.9%		
總計	225,864	100.0%	308,532	100.0%	477,104	100.0%	122,502	100.0%	199,333	100.0%		

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、2024年及2025年12月31日止年度及截至2026年5月31日止五個月，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300.7百萬元及人民幣126.5百萬元。

下表列載於所示期間我們的銷售成本及其佔銷售成本百分比的明細：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月					
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年			
	人民幣千 元	%	人民幣千 元	%	人民幣千 元	%	人民幣 千元 (未經審核)	%	人民幣 千元	%		
外部採購 (附註)	143,281	73.5%	141,472	63.0%	157,317	52.3%	46,300	56.1%	54,125	42.8%		
員工成本	50,958	26.1%	81,381	36.2%	139,621	46.4%	34,954	42.4%	70,895	56.0%		
折舊及攤銷	79	0.1%	452	0.2%	611	0.2%	253	0.3%	497	0.4%		
其他成本	622	0.3%	1,243	0.6%	3,170	1.1%	953	1.2%	1,016	0.8%		
總計	194,940	100%	224,548	100%	300,719	100%	82,460	100.0%	126,533	100.0%		

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)外部勞務費。

毛利及毛利率

截至2023年、2024年、2025年12月31日止年度及截至2026年5月31日止五個月，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176.4百萬元及人民幣72.8百萬元。同期，我們的毛利率分別為13.7%、27.2%、37.0%及36.5%。

概 要

下表列載於所示期間按解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5月31日止五個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣千 元	%	人民幣千 元	%	人民幣千 元	%	人民幣 千元 (未經審核)	%	人民幣 千元	%
智能營銷	7,001	4.6%	43,018	25.1%	92,439	42.1%	23,706	40.6%	51,317	45.1%
智能運管	23,923	32.5%	40,966	29.9%	83,946	32.6%	16,336	25.5%	21,483	25.1%
總計	30,924	13.7%	83,984	27.2%	176,385	37.0%	40,042	32.7%	72,800	36.5%

年內溢利及純利率

於往績紀錄期間各完整年度，我們分別錄得溢利人民幣10.1百萬元、人民幣33.2百萬元及人民幣39.1百萬元。於往績紀錄期間各完整年度，我們的純利率分別為4.5%、10.8%及8.2%。截至2025年5月31日止五個月，我們錄得淨虧損人民幣9.0百萬元，而2026年同期則錄得溢利人民幣4.2百萬元。

溢利由截至2023年12月31日止年度的人民幣10.1百萬元增加至截至2024年12月31日止年度的人民幣33.2百萬元，主要由於毛利由人民幣30.9百萬元大幅增加至人民幣84.0百萬元。該增加主要受收入增長及智能營銷解決方案的毛利率由4.6%顯著提升至25.1%所帶動。於2024年，我們加強了AI與自動化技術的整合，藉此在並無顯著增加邊際勞動成本下，提高我們以更具可擴展性的方式服務客戶的能力。該等對智能營銷解決方案的提升亦降低我們對電訊公司提供的短訊服務的依賴，從而顯著減少相關電訊服務費用。毛利增加的正面影響部分被以下因素抵銷：(i)一般及行政開支增加人民幣5.4百萬元，乃由於我們增聘行政人員以支持本公司業務擴展；及(ii)研發開支增加人民幣15.9百萬元，乃由於我們進一步開發XK-QianAI及AI智能體矩陣QianNexus。

溢利由截至2024年12月31日止年度的人民幣33.2百萬元增加至截至2025年12月31日止年度的人民幣39.1百萬元，主要由於毛利由2024年的人民幣84.0百萬元大幅增加至2025年的人民幣176.4百萬元。該增加主要受收入增長及智能營銷解決方案的毛利率由25.1%顯著提升至42.1%所帶動。毛利率提升主要由於AI智能體數量已自2025年起增至最後可行日期的超過1,200個。由於該等AI智能體構成自動化能力，能夠在不增加相應人員成本的情況下服務龐大客戶群，因此我們的毛利率也隨之提高。毛利增加的正面影響部分被以下因素抵銷：(i)銷售開支增加人民幣19.1百萬元，乃由於我們為應對業務增長而增聘銷售人員；(ii)一般及行政開支增加人民幣10.1百萬元，主要由於(a)產生[編纂]人民幣5.8百萬元；及(b)隨著業務擴張，支付予核數師及外部法律顧問的年度維護諮詢費由人民幣2.0百萬元增加至人民幣3.8百萬元；及(iii)研發開支增加人民幣65.8百萬元，乃由於我們戰略性地決定增聘研發人員，以提升XK-QianAI的多元功能並進一步開發QianNexus。

截至2026年5月31日止五個月，我們錄得溢利人民幣4.2百萬元，而2025年同期則錄得淨虧損人民幣9.0百萬元，主要是於收入增長及我們的智能營銷解決方案的毛利率由40.6%上升至45.1%所致。利潤率上升乃主要由於選擇自營現有渠道的客戶比例增加，增幅超出了選擇傳統電信服務渠道

概 要

進行客戶拓展的客戶數量，從而推動毛利率上升。毛利增長帶來的正面影響有部分被銷售開支、一般及行政開支及研發開支的增加所抵銷，主要是由於各部門為支援業務擴張需要而增聘人手所致。

綜合財務狀況表若干主要項目

下表載列截至所示年度我們綜合財務狀況表的主要項目：

	於12月31日		於2026年	
	2023年	2024年	2025年	5月31日
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
流動資產	119,007	423,791	751,759	760,341
非流動資產	11,765	12,597	33,715	16,140
資產總值	130,772	436,388	785,474	776,481
流動負債	87,476	181,427	177,002	163,726
非流動負債	1,146	179,580	859	982
負債總額	88,622	361,007	177,861	164,708
流動資產淨值	31,531	242,364	574,757	596,615
資產淨值	42,150	75,381	607,613	611,773

資產淨額由截至2025年12月31日的人民幣607.6百萬元增加至截至2026年5月31日的人民幣611.8百萬元，增幅主要由於：(i)貿易應付款項減少人民幣13.7百萬元，此乃由於償還結欠眾安科技的貿易應付款項；及(ii)其他應付款項及應計費用減少人民幣11.0百萬元，主要由於向員工派發年度花紅後應付薪金及福利減少，此影響部分被銀行借款增加人民幣10.2百萬元抵銷，主要由於額外提取了三筆循環信貸融資及；(iii)現金及現金等價物減少人民幣269.3百萬元，以及按公允價值計入損益的金融資產增加人民幣260.6百萬元，此乃主要由於購買理財產品。

資產淨額由截至2024年12月31日的人民幣75.4百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣607.6百萬元，增幅主要由於：(i)貿易應收款項因收入顯著增長而增加人民幣41.7百萬元；(ii)按公允價值計入損益的金融資產人民幣154.6百萬元，該等資產為向持牌商業銀行購買的結構性存款，其中包括由西藏自治區財政廳控制的中國非銀行金融機構發行的集合資金信託計劃，以及由中國一家國有銀行機構的信託公司發行的信託基金產品；(iii)現金及現金等價物增加人民幣138.9百萬元，主要由於從B輪融資中獲得人民幣215.1百萬元的注資，以及按公允價值計入損益的金融資產所得款項人民幣130.7百萬元，這部分被購買相關金融資產人民幣284.5百萬元所抵銷；(iv)終止確認按攤銷成本計量的具有優先權的金融工具人民幣229.8百萬元，此乃由於A輪投資者的優先權終止，所有庫存股均被終止確認；及(v)貿易應付款項減少人民幣50.1百萬元，主要由於與眾安科技相關的貿易應付款項結清。上述影響部分被以下因素抵銷：(i)因2025年員工人數增加導致薪資及福利應付款項增加，其他應付款及應計費用增加人民幣14.2百萬元；及(ii)因從商業銀行取得額外營運資金貸款，借款增加人民幣23.0百萬元。

概 要

資產淨額由截至2023年12月31日的人民幣42.2百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣75.4百萬元，該增加主要歸因於：(i)貿易應收款項增加人民幣81.1百萬元，主要由於與眾安科技合作自最終獨立客戶承接的項目數量增加，與我們整體收入增長一致，以及因本公司註冊地址由上海遷至深圳的籌備工作導致開票安排受到影響；(ii)現金及現金等價物增加人民幣165.1百萬元，主要由於我們A輪融資獲得注資人民幣177.3百萬元，其影響部分被按攤銷成本列賬的附優先權金融工具人民幣179.6百萬元所抵銷；(iii)貿易應付款項增加人民幣50.2百萬元，主要由於就向眾安科技購買在建工程及透過其採購其他外部第三方服務而產生應付款項人民幣99.0百萬元；(iv)其他應付款項及應計費用增加人民幣12.8百萬元，乃由於應付薪金及福利增加人民幣14.8百萬元，惟被應付稅項減少人民幣2.1百萬元所抵銷；及(v)借款增加人民幣17.5百萬元，乃由於營運資金貸款餘額上升，以滿足隨著業務活動擴展而增加的營運需求。

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2026年 5月31日止
	2023年	2024年	2025年	五個月
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營所得／(所用)現金	4,585	(27,363)	(36,016)	(15,486)
已收銀行現金利息	116	96	1,720	738
已付所得稅	16	(786)	(5,097)	(53)
經營活動所得／(所用)淨現金	4,717	(28,053)	(39,393)	(14,801)
投資活動所得／(所用)淨現金	—	(1,176)	(155,889)	(260,553)
融資活動所得淨現金	26,126	194,300	334,230	6,010
現金及現金等價物淨增加／(減少)	30,843	165,071	138,948	(269,344)
年初現金及現金等價物	11,933	42,776	207,847	346,795
年末現金及現金等價物	42,776	207,847	346,795	77,451

截至2023年12月31日止年度，經營活動所得現金淨額為人民幣4.7百萬元，而截至2024年12月31日止年度，經營活動所用現金淨額為人民幣28.1百萬元。該變動主要由於年內溢利人民幣33.2百萬元，並經以下因素調整所致：(i)貿易應收款項增加人民幣81.2百萬元(相較於2023年的人民幣57.5百

概 要

萬元)，乃由於收入增長所致；及(ii)履約成本增加人民幣53.8百萬元（相較於2023年的人民幣3.2百萬元），乃由於取得的項目數目增加。

經營活動所用現金淨額由截至2024年12月31日止年度的人民幣28.1百萬元增加至截至2025年12月31日止年度的人民幣39.4百萬元。該增加主要由於年內溢利人民幣39.1百萬元，並經以下因素調整所致：(i)貿易應收款項增加人民幣43.7百萬元（相較於2024年的人民幣81.2百萬元），乃由於我們發票開立限額獲放寬；及(ii)合約履行成本減少人民幣13.3百萬元（相較於2024年增加人民幣53.8百萬元），反映2025年驗收的項目數量增加。

經營活動所用現金淨額由截至2025年12月31日止年度的人民幣39.4百萬元減少至截至2025年5月31日止五個月的人民幣14.8百萬元。該減少主要由於期內溢利人民幣4.2百萬元，並經以下因素調整所致：(i)貿易應付款項減少人民幣13.7百萬元，主要由於結算向眾安科技收購的在建工程；(ii)向員工支付年度花紅導致薪資及應付福利減少，從而使其他應付款項及應計費用減少人民幣11.0百萬元；及(iii)由於客戶驗收更多項目並於隨後開具發票，合約資產減少人民幣4.7百萬元。

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：

	於12月31日／截至該日止年度			於2026年 5月31日／ 截至該日止 五個月
	2023年	2024年	2025年	
收入增長	不適用	36.6%	54.6%	62.7%
毛利率	13.7%	27.2%	37.0%	36.5%
淨利率	4.5%	10.8%	8.2%	2.1%
流動比率	1.36	2.34	4.25	4.64

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

股息

本公司於截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度各年均未派付或宣派任何股息。有關股息政策的進一步詳情，請參閱「— 財務資料 — 股息」一節。

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]
未經審核[編纂]經調整綜合每股有形資產	[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2026年5月31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2026年5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。

[編纂]

假設[編纂]未獲行使，則按[編纂][編纂]港元(即[編纂]範圍每股[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。

概 要

於2026年5月31日，我們已就[編纂]產生[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]（假設[編纂]未獲行使）。我們預期將就[編纂]合計產生[編纂]，其中[編纂]預期將於我們的合併全面收益表中扣除及[編纂]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]港元。根據我們的戰略，我們擬將[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。
- [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]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12月31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。

此外，於2026年3月，我們的自主研發垂直大模型已根據中國關於生成式人工智能服務的相關監管規定，完成向國家互聯網信息辦公室（「網信辦」）的備案。在此基礎上，我們預計該模型通過提高推理精準度及我們在各關鍵業務功能中AI輸出的準確性和上下文相關能力，支持我們AI能力可持續提升。

與通用模型相比，我們的自主研發垂直大模型，專為特定領域知識及積累的行業訣竅而構建，可以更好反映我們所服務行業的相關業務邏輯和合規規定，並於多個業務場景中提供更穩定、可靠及準確的輸出，同時提升推理精確度以及整體營運及部署效率。

概 要

憑藉該模型，我們通過構建一個將領域專長、AI智能體及大模型能力連接成統一系統的集成框架，進一步加強端到端智能AI能力。這建立了一個涵蓋從業務應用到AI基礎設施的完整技術閉環，實現訓練、能力及部署場景的深度協調。通過該等集成，我們預計將提高解決方案交付能力及整體系統運行的效率和標準化程度，同時支持我們智能解決方案在不同行業及應用場景中的擴展能力。

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2026年5月31日以來並無重大不利變動，且自2026年5月31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。