
概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此僅為概要，故並不包含所有可能對閣下而言屬重要的資料。閣下在決定[編纂][編纂]前務請閱讀本文件全文。

任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前務請細閱該節。

概覽

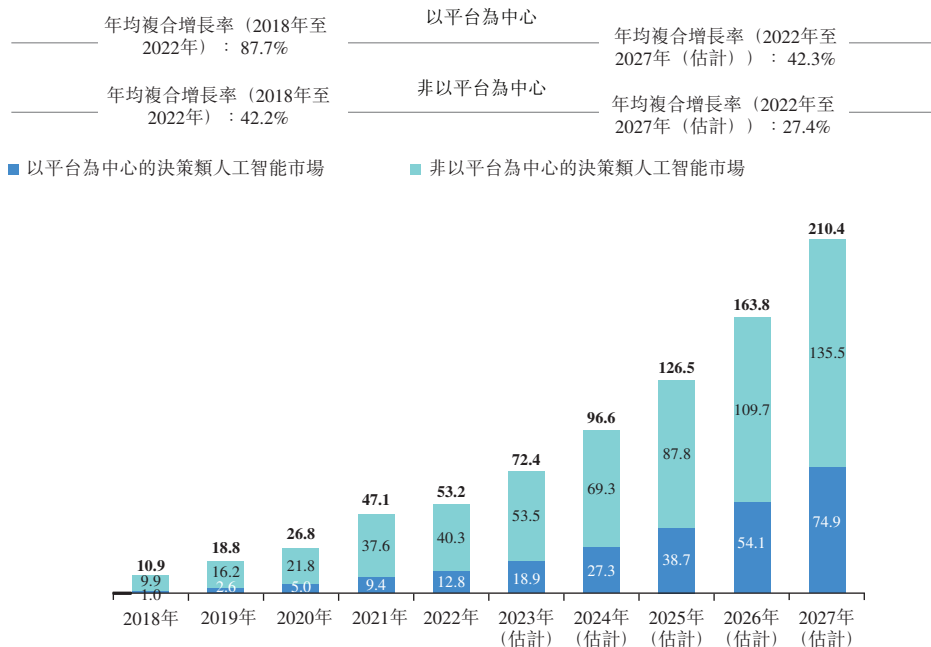
我們是企業人工智能的領導者。我們是一家人工智能軟件公司，專注於提供以平台為中心的人工智能軟件，使企業能夠開發其自有的決策類人工智能應用。我們的企業級解決方案旨在為企業而非個人提供服務。我們提供以平台為中心的人工智能解決方案，使企業實現人工智能快速規模化轉型落地，發掘數據隱含規律並全面提升企業的決策能力。

灼識諮詢報告顯示，以2022年收入計，我們在中國以平台為中心的決策類人工智能市場（人工智能市場中的一個細分領域）佔據最大市場份額。中國人工智能行業可按照應用範疇分為四大領域：決策類人工智能、視覺人工智能、語音及語義人工智能和人工智能機器人。決策類人工智能識別數據中的隱藏規律，指導基於數據洞察的決策過程，並解決與核心業務運營密切相關的問題。在決策類人工智能市場中，中國以平台為中心的決策類人工智能細分市場正不斷擴大。與非以平台為中心的解決方案相反，以平台為中心的解決方案除了為終端用戶提供人工智能應用及底層計算基礎設施外，亦提供人工智能開發平台。該等平台為終端用戶提供統一的開發標準、高兼容性以及可根據實際需求靈活擴展應用程序。下表載列於所示期間中國決策類人工智能行業的明細。

概 要

2018年（實際）至2027年（估計），中國決策類人工智能市場規模

（人民幣十億元）



資料來源：灼識諮詢報告

我們引領了人工智能技術領域前沿的研究方向並將這些技術應用於商業解決方案。例如，灼識諮詢報告顯示，我們專有的自動機器學習算法是世界上最前沿的自動機器學習算法。憑藉我們的自動機器學習算法，我們於2021年4月打破了兩項圖學習標準(Open Graph Benchmark, 「OGB」)任務的世界紀錄。我們的自動機器學習算法亦於2019年Kaggle架構數據和圖像分類競賽(Kaggle Structured Data and Image Classification Competition)名列前1%。詳情請參閱「業務－我們的技術－自動機器學習」。

我們強調價值創造。我們的解決方案已為各行各業的企業創造價值，這些行業包括但不限於：金融、零售、製造、能源電力、電信、運輸、科技、教育、媒體及醫療。略舉數例，我們的人工智能解決方案成功幫助銀行提高反欺詐識別準確率，幫助零售商預測銷量制定精準營銷策略，幫助製造商提升質量控制水平，及幫助能源公司進行設備異常檢測和故障預警。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們分別擁有47名、75名、104名、49名及62名標桿用戶，即財富世界500強企業及公眾上市公司。

我們以平台為中心的人工智能解決方案力求解決企業內部自建人工智能能力和為自身業務定制開發單點解決方案面臨的難題，在最大程度上令人工智能技術的進步惠及企業。然而，我們認為，大規模人工智能轉型面臨的主要挑戰包括專業人員短缺、

概 要

自建模型成本高、部署時間長及數據和軟件不兼容。我們以平台為中心的人工智能解決方案力求解決企業自建人工智能能力和為自身業務定制開發單點解決方案所面臨的難題，使我們能夠抓住企業人工智能應用的巨大市場機遇。詳情請參閱「業務－我們的市場機遇」及「行業概覽－中國決策類人工智能市場」。依託我們的核心技術，我們開發了端到端的企業級人工智能解決方案，其包括可選的配套基礎設施、操作系統、人工智能開發人員套件及應用，以滿足企業在人工智能建設過程中對應用、平台和基礎設施的需求。先知平台是我們解決方案的支柱。我們的平台讓企業實現輕鬆構建量身定制的人工智能系統，這些系統由我們的自動機器學習算法驅動，將機器學習、應用、決策和評估的流程自動化，其特點是支持快速簡易建模、提供低代碼及／或無代碼開發環境以及無需人工智能專家的高度參與。我們的先知平台主要包括以下內容：

- Sage AIOS為一個具有用戶友好界面、標準化數據處理、自動化資源管理和配置、中間軟件全面兼容，媲美個人電腦操作系統的人工智能操作系統。具體而言，Sage AIOS提供更用戶友好的界面以實現人工智能應用的開發和管理的可視化。Sage AIOS的特點是其簡單友好的用戶界面，用戶可在上面輕鬆快速構建及操作眾多人工智能應用，使企業實現人工智能規模化部署。基於我們此前所開發多個版本的產品和底層技術，我們於2020年8月正式推出Sage AIOS，這是一個經過升級及集成的人工智能操作系統，具備更多功能。
- 配備無代碼開發工具的HyperCycle系列和配備低代碼及無代碼開發工具的Sage Studio系列是我們核心的以平台為中心的人工智能解決方案，用戶使用該方案可快速便捷地部署大規模的人工智能應用。

此外，我們還提供即用型人工智能應用，用戶可直接部署並用於優化他們的營銷、風控、運營等業務環節。我們亦幫助用戶在先知平台上開發定制化人工智能應用，以滿足他們的特定業務需求。

於往績記錄期，我們取得了非常快速的增長。我們的收入由2020年的人民幣942.2百萬元增長114.2%至2021年的人民幣2,018.4百萬元，並進一步增長52.7%至2022年的人民幣3,082.6百萬元。我們的收入由截至2022年3月31日止三個月的人民幣482.3百萬元增長33.6%至截至2023年3月31日止三個月的人民幣644.4百萬元。與我們的收入增長一致，我們的貿易應收款項（包括賬齡超過六個月的貿易應收款項）亦有所增加。截至2020年、2021年、2022年12月31日及2023年3月31日，我們的貿易應收款項分別為人民幣262.7百萬元、人民幣778.3百萬元、人民幣1,493.2百萬元及人民幣1,494.0百萬元。詳情請參閱「－業務可持續性及盈利路徑－營運資金充足性」。

概 要

我們的競爭優勢

我們認為，以下的優勢有助我們取得成功並令我們從競爭對手中脫穎而出：

- 我們是以平台為中心的人工智能企業服務領域的頂尖企業，具備領先的核心技術；
- 我們的端到端人工智能解決方案具有強大的價值，持續助力用戶業務成功；
- 我們通過有效的市場戰略吸引了分佈於眾多行業的優質而忠實的用戶群；
- 人工智能生態系統為我們長期可持續增長打下堅實基礎；及
- 管理團隊均為行業翹楚且經驗豐富，同時具備卓越的技術研發與學術水平及深刻商業洞察力。

我們的戰略

我們計劃通過以下戰略實現我們助力企業完成人工智能轉型的長期目標：

- 進一步加強研發能力；
- 繼續為用戶創造價值，樹立行業標準；
- 與公司生態系統中的業務合作夥伴加強合作；及
- 提升我們的商業化能力。

我們的企業級人工智能解決方案

在我們助力企業智能化轉型和推進人工智能發展這一使命的驅動下，我們開發出一套完整的端到端人工智能解決方案－先知平台，可幫助企業實現快速、規模化部署，以發現數據中的隱藏規律，並協助推動超越人類能力範圍的智能決策。我們創新的先知平台賦予企業人工智能開發和管理的能力，幫助企業規模化設計、開發及操作人工智能應用。先知平台的即插即用及低代碼及／或無代碼的特性降低了部署人工智能的門檻，使企業得以在短短數天內實現規模化部署，而無需專家或其他擁有豐富人工智能相關經驗的人員參與。

- Sage AIOS為一個具有用戶友好界面、標準化數據處理、自動化資源管理和配置、中間軟件全面兼容，媲美個人電腦操作系統的人工智能操作系統。基於我們之前所開發多個版本的產品和底層技術，我們於2020年8月正式推出Sage AIOS，這是一個經過升級及集成的人工智能操作系統，具備更多

概 要

功能。具體而言，Sage AIOS提供更用戶友好的界面以實現人工智能應用的開發和管理的可視化。Sage AIOS的特點是其簡單友好的用戶界面，用戶可在其上輕鬆快速構建及操作眾多人工智能應用，使企業實現人工智能規模化部署。此外，與之前的版本相比，Sage AIOS對人工智能數據和資源管理的格式進行標準化處理，從而進一步提高人工智能規模化部署的效率。早期版本的先知平台僅支持我們專有的人工智能開發人員套件及自研應用，而Sage AIOS能夠支持其他方開發的應用，從而增強我們的人工智能生態系統。Sage AIOS的主要組件包括數據內核和運行時內核。數據內核是人工智能數據的平台。數據內核通過定義適用於人工智能應用的數據標準和格式，全面提升用戶的數據質量和建模效率。運行時內核是用於多級計算、存儲和通信的集中管理內核。運行時內核可在不影響用戶體驗的情況下自動調度及管理異構資源，從而提高計算資源利用率，優化人工智能模型及應用的開發效率。

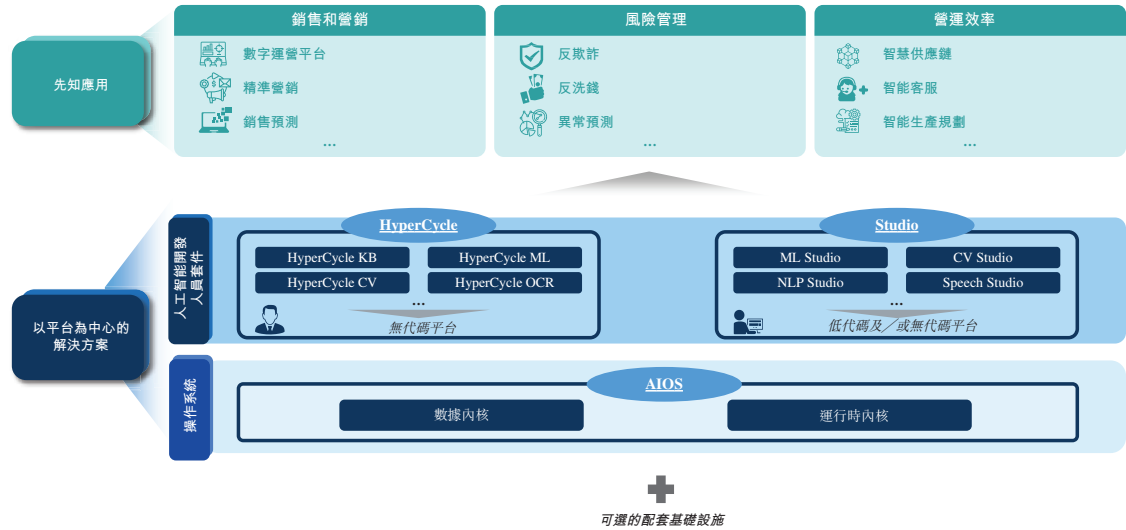
- Sage AIOS上建有兩種人工智能開發人員套件，一種是配備無代碼開發工具的HyperCycle系列，另一種是配備低代碼和無代碼開發工具的Sage Studio系列，用戶可根據自身的編程能力作出選擇。不同應用場景下的人工智能應用需要不同類型的算法。因此，我們基於用戶想要開發的人工智能應用類型，提供HyperCycle ML、HyperCycle CV、HyperCycle OCR、HyperCycle KB、ML Studio、CV Studio、NLP Studio及Speech Studio等選擇。

在先知平台之上，我們亦提供了大量不斷增長而且適用於特定場景的人工智能應用，這些解決方案可解決一系列關鍵任務應用場景，並可輕鬆安裝和部署。我們的人工智能應用主要用於銷售和營銷、風險管理和營運效率提升等領域。此外，於2021年6月，我們推出了企業級人工智能應用商店，這是一個為用戶提供選擇的人工智能應用市場。其整合由我們及我們生態系統中的合作夥伴使用我們的算法和標準、在Sage AIOS上所開發的一系列人工智能應用，從而輕鬆滿足用戶在不同應用場景下對智能操作的需要。我們不會對先知平台上的即用型人工智能應用單獨收費。我們亦會應用戶要求提供應用開發服務，幫助他們根據業務需要於先知平台開發定制化人工智能應用。

根據用戶需求，我們亦提供可選的配套基礎設施，主要為我們的SageOne—已在服務器及其他相關硬件上預先安裝先知平台及產品的軟件定義「一體化」(AIO)解決方案。SageOne將軟件和硬件之間的協同效應最大化。與在傳統及廣泛使用的通用架構服務器上運行相比，SageOne利用軟件定義的算力、網絡和存儲資源優化，提升了我們人工智能解決方案的輸出及表現，賦能企業快速提升運營智能化。

概 要

以下圖表闡述我們提供的解決方案：



收入模式

我們的收入主要來自於(i)先知平台及產品以及(ii)應用開發及其他服務。

下表載列我們於所示年度／期間按解決方案類型劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比除外)									
	(未經審計)									
先知平台及產品										
軟件使用許可	157,888	16.8	356,156	17.6	596,001	19.3	87,170	18.1	103,429	16.1
SageOne	461,041	48.9	658,398	32.7	895,850	29.1	160,682	33.3	168,306	26.1
小計	618,929	65.7	1,014,554	50.3	1,491,851	48.4	247,852	51.4	271,735	42.2
應用開發及其他服務	323,309	34.3	1,003,845	49.7	1,590,786	51.6	234,409	48.6	372,662	57.8
總計	942,238	100.0	2,018,399	100.0	3,082,637	100.0	482,261	100.0	644,397	100.0

概 要

作為以平台為中心的人工智能解決方案提供商，我們一直致力於更新我們的解決方案，為不同行業的終端用戶提供統一的開發環境、標準及規則，並提升我們解決方案的兼容性。由於我們持續的迭代和優化工作，先知平台可以被不同行業的終端用戶普遍應用，而不需大量定制。我們從先知平台及產品產生的收入佔總收入的百分比由2020年的65.7%下降至2021年的50.3%，並於2022年進一步下降至48.4%，及由截至2022年3月31日止三個月的51.4%下降至截至2023年3月31日止三個月的42.2%，原因是我們於2021年及2022年的用戶群擴大使得對定制化人工智能應用的需求增加，推動我們的應用開發及其他服務於總收入所佔的百分比於同年有所增加。

先知平台及產品

先知平台及產品主要通過以下方式提供：(i)在終端用戶服務器上本地部署的軟件使用許可及(ii)在服務器及其他相關硬件上預裝了先知軟件的「一體化」解決方案SageOne，兩者均使得我們的用戶可以利用先知平台開發他們自身的人工智能應用。我們的先知平台及產品以配套形式提供。用戶根據自身的需要選擇先知平台及產品的類型及交付方式。

我們的先知平台及產品主要通過軟件使用許可及SageOne銷售提供，而非以訂閱形式提供。我們致力以我們的解決方案為用戶創造價值並滿足他們的業務需求。在我們幫助他們識別關鍵問題、提供解決方案並實現業務改善的目標後，他們會在發現運營中對人工智能應用的業務需求增加及擴大使用我們解決方案後向我們再次購買。由於我們的用戶利用先知平台就新應用場景開發更多人工智能應用及／或增加現有場景的使用而需要更多算力時，他們將需向我們購買額外使用許可以獲得更多算力，從而使我們能夠於初次銷售後獲得更多收入。先知平台及產品的定價主要根據估計算力消耗釐定。基於與用戶的溝通，我們了解他們的業務需求，並根據應用場景的複雜程度、人工智能模型的維度和其中涉及的估計數據量來估算算力消耗。

- 我們軟件使用許可的定價主要根據我們用戶計劃部署的人工智能應用所預估的算力消耗，包括數據量以及延遲、併發、每秒查詢率和副本數量等其他特定要求而釐定。

概 要

- 銷售軟件之餘，我們亦提供SageOne，即已在服務器及其他相關硬件上預先安裝先知平台及產品的軟件定義「一體化」解決方案。我們通過考慮硬件單元數量、軟件的使用許可費及基於各自型號的硬件成本向SageOne客戶收費。SageOne的硬件單元是指不同型號服務器的單元。

應用開發及其他服務

應用戶要求，我們亦提供應用開發服務，幫助他們根據業務需求利用先知平台開發定制化人工智能應用。我們按個體項目向他們收費，項目定價主要基於提供相關服務的人力消耗而定。當我們的用戶對人工智能應用的需求隨著業務擴展而增加，他們將繼續採購我們的應用開發服務，使我們能夠持續收取更多服務費。

我們的客戶

我們的客戶分為兩大類別：(i)直簽客戶，為直接購買我們解決方案的終端用戶；及(ii)解決方案合作夥伴客戶，主要為將我們的解決方案融入其產品以滿足終端用戶特定需求的第三方系統集成商。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，自直簽客戶產生的收入分別佔我們總收入的15%、43%、32%、33%及22%。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，自解決方案合作夥伴客戶產生的收入分別佔我們總收入的85%、57%、68%、67%及78%。我們一般給予直簽客戶及解決方案合作夥伴客戶3至6個月不等的賬期。我們於往績記錄期各年度或期間的五大客戶合計分別佔我們於2020年、2021年、2022年及截至2023年3月31日止三個月的總收入17.4%、11.1%、25.8%及46.1%。我們於往績記錄期各年度或期間的最大客戶分別佔我們的於2020年、2021年、2022年及截至2023年3月31日止三個月總收入約5.2%、2.8%、9.6%及16.8%。

我們的終端用戶（即我們平台的實際用戶）包括我們的直簽客戶和通過解決方案合作夥伴簽訂的終端用戶。我們解決方案的若干終端用戶，尤其是銀行及處於金融行業的其他公司，使用系統集成商以甄選供應商或服務提供商，從而免去與大量不同供應商或服務提供商直接協商的麻煩，及享有有關系統集成商提供的多種其他服務。就標桿用戶而言，我們會直接或透過解決方案合作夥伴與彼等簽訂合同。我們的標桿用戶主要由我們的內部銷售團隊負責，他們會向該等標桿用戶推廣我們的解決方案，且選擇我們解決方案的最終決定主要由標桿用戶作出。

概 要

下表載列我們於往績記錄期的終端用戶的收入貢獻（按行業劃分）。

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	交易	佔總收入	交易	佔總收入	交易	佔總收入	交易	佔總收入	交易	佔總收入
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
	(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)	
能源與電力	138,294	14.7%	441,964	21.9%	626,549	20.3%	104,591	21.7%	73,196	11.4%
金融	292,469	31.0%	576,550	28.6%	519,630	16.9%	92,737	19.2%	127,782	19.8%
運輸	零	零	零	零	405,016	13.1%	35,293	7.3%	193,238	30.0%
電信	73,145	7.8%	175,380	8.7%	328,372	10.7%	50,981	10.6%	47,686	7.4%
科技	64,496	6.9%	138,482	6.9%	298,988	9.7%	46,218	9.6%	33,589	5.2%
教育	66,665	7.1%	124,228	6.2%	235,170	7.6%	36,318	7.5%	42,017	6.5%
製造	23,833	2.5%	102,461	5.1%	201,686	6.5%	2,107	0.4%	44,981	7.0%
零售	100,812	10.7%	176,758	8.8%	132,172	4.3%	25,080	5.2%	23,024	3.6%
醫療保健	零	零	57,359	2.8%	101,876	3.3%	45,203	9.4%	402	0.1%
媒體	53,955	5.7%	134,660	6.7%	29,698	1.0%	16,307	3.4%	21,809	3.4%
其他	128,569	13.6%	90,556	4.5%	203,480	6.6%	27,425	5.7%	36,672	5.7%
總計	<u>942,238</u>	<u>100.0%</u>	<u>2,018,399</u>	<u>100.0%</u>	<u>3,082,637</u>	<u>100.0%</u>	<u>482,261</u>	<u>100.0%</u>	<u>644,397</u>	<u>100.0%</u>

我們的供應商

我們的供應商主要由(i)研發服務提供商，(ii)實施服務提供商及(iii)服務器及雲服務提供商以及其他專業服務提供商組成。我們於往績記錄期各年度或期間的五大供應商合計佔分別我們於2020年、2021年、2022年及截至2023年3月31日止三個月的總採購額13.7%、21.7%、26.4%及38.3%。我們於2020年、2021年、2022年及截至2023年3月31日止三個月的最大供應商分別佔我們相同年度或期間的總採購額約3.4%、6.5%、10.1%及14.7%。

競爭

我們在中國決策類人工智能市場上面對來自其他人工智能解決方案提供商的競爭。我們面臨的主要競爭因素包括解決方案的功能、範圍及表現、服務的可擴展性及可靠性、技術實力、營銷及銷售實力、用戶體驗、價格、品牌認可及聲譽。此外，更先進的新技術可能進一步增加我們業內的競爭。基於上述競爭因素，我們相信我們具有有效競爭優勢。

儘管如此，我們目前的部分競爭對手具有更大的知名度、更廣闊的全球覆蓋、更悠久的運營歷史、更龐大的用戶群以及更多的財務、技術及其他資源。請參閱本文件「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－倘我們未能有效地競爭，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。關於我們行業競爭格局的更多資料，請參閱「行業概覽」。

概 要

風險因素

我們的業務面對「風險因素」一節所載的該等風險。由於不同的[編纂]在評定風險是否重大時或有不同的詮釋及標準，故閣下決定[編纂]H股前應閱讀「風險因素」一節全文。我們面對的部分主要風險包括：

- 人工智能技術一直不斷演變。人工智能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、聲譽及社會對人工智能解決方案的普遍接受度造成負面影響。
- 我們的業務很大程度上取決於高級管理層及其他主要人員的持續努力，以及支持我們現有營運及未來增長的優秀人才。倘我們無法留住、吸引、招聘及培訓有關人員，我們的業務可能會受到重大不利影響。
- 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客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。
- 我們未必能夠維持我們的歷史增長率，而我們的歷史增長未必能代表我們的未來增長或財務業績。
- 我們正對研發作出重大投資，而有關投資可能於短期內對我們的盈利能力及經營現金流量造成負面影響，且未必會產生我們預期達成的結果。
- 我們於往績記錄期曾錄得虧損淨額、負債淨額及經營現金流出，而我們可能無法實現或隨後維持盈利能力。
- 我們的解決方案並非主要在持續訂閱的基礎上提供。倘我們未能留住現有客戶、吸引新客戶或增加單個客戶的平均收入，我們的業務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，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 我們可能會受到有關隱私及數據保護方面複雜且不斷變化的法律法規的約束。實際或聲稱不遵守隱私及數據保護法律法規可能會損害我們的聲譽、阻礙現有及潛在客戶使用我們的解決方案，並可能使我們面臨重大的法律、財務及營運後果。
- 我們面臨與國際貿易政策、地緣政治及貿易保護措施有關的風險，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。自2023年3月2日起，BIS將若干實體列入實體清單，限制其購買或以其他方式獲取若干商品、軟件及技術的能力。出於謹慎考慮，除非或直至我們收到BIS的進一步澄清，否則我們將假設位於實體清單中所提供地址的所有實體均受實體清單限制之規限，以遵守相關限制。
- 我們的H股[編纂]價格可能波動，這可能導致閣下蒙受重大損失。

概 要

主要財務資料概要

下表概述我們於往績記錄期的合併財務業績，並應與本文件「財務資料」一節及本文件附錄一所載會計師報告連同相關附註一併閱讀。

綜合收益表概要

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(人民幣千元)				
	(未經審計)				
收入	942,238	2,018,399	3,082,637	482,261	644,397
銷售成本 ⁽¹⁾	(512,503)	(1,064,924)	(1,595,991)	(247,377)	(362,835)
毛利	429,735	953,475	1,486,646	234,884	281,562
銷售及營銷開支 ⁽¹⁾	(247,829)	(455,001)	(412,152)	(80,539)	(82,849)
一般及行政開支 ⁽¹⁾	(246,493)	(541,730)	(527,638)	(83,178)	(101,099)
研發開支 ⁽¹⁾	(565,674)	(1,249,485)	(1,650,010)	(225,656)	(241,457)
信用減值損失	(1,992)	(15,206)	(48,914)	(7)	(5,578)
其他收入	42,583	41,627	62,662	13,535	16,161
其他收益淨額	29,604	93,514	63,504	18,066	8,429
經營虧損	(560,066)	(1,172,806)	(1,025,902)	(122,895)	(124,831)
分佔按權益法入賬的 投資(虧損)／利潤	(6,477)	3,802	(3,200)	538	(791)
財務收入	6,038	24,416	46,183	7,539	12,429
財務費用	(188,978)	(647,111)	(682,175)	(161,393)	(194,445)
除所得稅前虧損	(749,483)	(1,791,699)	(1,665,094)	(276,211)	(307,638)
所得稅(開支)／抵免	(727)	(10,369)	11,673	8,059	3,742
年度／期間虧損	(750,210)	(1,802,068)	(1,653,421)	(268,152)	(303,896)
以下各項應佔虧損：					
本公司擁有人	(749,650)	(1,785,655)	(1,644,897)	(263,626)	(291,344)
非控股權益	(560)	(16,413)	(8,524)	(4,526)	(12,552)

概 要

附註：

(1) 於往績記錄期確認以股份為基礎的薪酬開支按如下分配：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
			(人民幣千元)	(未經審計)	
銷售成本	1,104	4,603	-	-	-
銷售及營銷開支	20,726	98,341	8,756	-	-
一般及行政開支	126,467	368,250	278,629	-	-
研發開支	25,368	132,440	146,018	-	-
總計	173,665	603,634	433,403	-	-

非國際財務報告準則計量

為補充我們按照國際財務報告準則呈列的合併財務報表，我們使用經調整經營虧損（非國際財務報告準則計量）及經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）作為附加財務計量，兩者並非國際財務報告準則所規定或依照其呈列。我們相信，該等非國際財務報告準則計量藉著消除若干項目的潛在影響，從而方便比較不同期間以及不同公司間的經營表現。我們認為，該等計量為我們的[編纂]提供有用的信息，以助他們通過與我們管理層相同的方式理解及評估我們的合併經營業績。然而，我們呈列的經調整經營虧損（非國際財務報告準則計量）及經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）未必可與其他公司所呈列類似計量作比較。使用該等非國際財務報告準則計量作為分析工具有其限制，[編纂]不應將其獨立於根據國際財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況作考慮，或以其代替對根據國際財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況所作的分析。

經調整經營虧損及經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）

我們定義經調整經營虧損（非國際財務報告準則計量）為經營虧損加回以股份為基礎的薪酬及[編纂]開支。我們定義經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）為年／期內虧損加回以股份為基礎的薪酬、贖回負債的利息開支及[編纂]開支。下表將我們所呈列的經調整經營虧損（非國際財務報告準則計量）及經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）與按照國際財務報告準則計算及呈列的最直接可比財務計量（即分別為經營虧損及虧損淨額以及佔總收入百分比）進行對賬。

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)									
	(未經審計)									
經營虧損與經調整經營虧損（非國際財務報告準則計量）的對賬										
經營虧損	(560,066)	(59.4)	(1,172,806)	(58.1)	(1,025,902)	(33.3)	(122,895)	(25.5)	(124,831)	(19.4)
加：										
以股份為基礎的薪酬	173,665	18.4	603,634	29.9	433,403	14.1	-	-	-	-
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整經營虧損（非國際財務報告準則計量）	(386,401)	(41.0)	(568,500)	(28.2)	(547,779)	(17.8)	(80,208)	(16.6)	(76,846)	(11.9)

概 要

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2020年		2021年		2022年		2022年		2023年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)						(未經審計)			
年度／期間虧損與經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)的對賬										
年度／期間虧損	(750,210)	(79.6)	(1,802,068)	(89.2)	(1,653,421)	(53.6)	(268,152)	(55.6)	(303,896)	(47.2)
加：										
以股份為基礎的薪酬	173,665	18.4	603,634	29.9	433,403	14.1	-	-	-	-
贖回負債的利息開支	186,240	19.8	638,682	31.6	670,963	21.8	158,684	32.9	190,778	29.6
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)	<u>(390,305)</u>	<u>(41.4)</u>	<u>(559,080)</u>	<u>(27.7)</u>	<u>(504,335)</u>	<u>(16.4)</u>	<u>(66,781)</u>	<u>(13.8)</u>	<u>(65,133)</u>	<u>(10.1)</u>

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購股權及股份有關)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，及(iii)[編纂]開支與是次[編纂]有關。因此，通過在計算經調整經營虧損(非國際財務報告準則計量)及經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)時消除該等項目的影響，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及期間的經營表現。

主要綜合收益表項目說明

於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們的收入分別為人民幣942.2百萬元、人民幣2,018.4百萬元、人民幣3,082.6百萬元、人民幣482.3百萬元及人民幣644.4百萬元。我們的收入增加主要是由於用戶群擴大和用戶支出增加。具體而言，我們於截至2022年3月31日止三個月至截至2023年3月31日止三個月的收入增加33.6%，主要歸因於我們的用戶群擴大以及用戶花費增加，推動我們應用開發及其他服務產生的收入增加。我們於2021年至2022年的收入增加52.7%，主要受我們用戶群擴大以及用戶花費增加所推動。我們的收入由2020年至2021年增加114.2%，主要歸因於應用開發及其他服務產生的收入增加，當中是由於(i)需要先知平台上的定制化人工智能應用的場景及用戶增加，及(ii)自COVID-19疫情的負面影響中恢復。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們的毛利分別為人民幣429.7百萬元、人民幣953.5百萬元、人民幣1,486.6百萬元、人民幣234.9百萬元及人民幣281.6百萬元，與我們的收入增長一致。我們的整體毛利率由2020年的45.6%增至2021年的47.2%，主要因為毛利率相對較高的應用開發及其他服務所產生的收入增加，這主要是由於從COVID-19的負面影響中恢復過來，我們的整體毛利率於2022年進一步增加至48.2%，主要因為毛利率相對較高的軟件使用許可的收入貢獻增加，此乃由於軟件使用許可較我們的其他分部需要較少的現場服務，故此受2022年COVID-19再度爆發的影響較小。我們的整體毛利率由截至2022年3月31日止三個月的48.7%下降至截至2023年3月31日止三個月的43.7%，主要是由於與軟件使用許可相比，毛利率較低的SageOne及應用開發以及其他服務收入貢獻增加。

概 要

於2020年及2021年，我們分別產生虧損淨額人民幣750.2百萬元及人民幣1,802.1百萬元。虧損淨額增加主要是由於以下項目增加：(i)為開發及增強我們的解決方案和技術棧而產生的研發開支，(ii)為提高我們的品牌知名度和擴大我們的用戶群而產生的銷售及營銷開支，(iii)一般及行政開支，主要來自支付予我們僱員的以股份為基礎的薪酬，及(iv)與授予我們投資者的若干非經常性優先權有關的贖回負債的利息開支。於2021年至2022年，我們的虧損淨額由人民幣1,802.1百萬元減少至人民幣1,653.4百萬元，主要是由於以股份為基礎的薪酬開支減少。截至2022年3月31日止三個月至截至2023年3月31日止三個月，我們的虧損淨額由人民幣268.2百萬元增加至人民幣303.9百萬元，主要是由於研發開支及與授予我們投資者的若干非經常性優先權有關的贖回負債的利息開支增加。

詳情請參閱「財務資料－主要綜合收益表項目說明」。

業務可持續性及盈利路徑

引言

我們於往績記錄期處於虧損狀況。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們分別產生虧損淨額人民幣750.2百萬元、人民幣1,802.1百萬元、人民幣1,653.4百萬元、人民幣268.2百萬元及人民幣303.9百萬元。虧損淨額主要由以下各項產生：(i)用作開發並提升我們解決方案及技術能力方面的研發開支，請參閱「業務－研究及開發」，(ii)用作增加品牌知名度及擴大用戶群的銷售及營銷開支，(iii)一般及行政開支，主要歸因於向僱員支付的以股份為基礎的薪酬，及(iv)與授予投資者若干非經常性優先權有關的贖回負債利息開支。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）（定義為年度虧損加回以股份為基礎的薪酬、贖回負債的利息開支及[編纂]開支）分別為人民幣390.3百萬元、人民幣559.1百萬元、人民幣504.3百萬元、人民幣66.8百萬元及人民幣65.1百萬元。我們的虧損淨額由2020年的人民幣750.2百萬元增加至2021年的人民幣1,802.1百萬元，主要是由於大量(i)支付予僱員以股份為基礎的薪酬確認為銷售成本、銷售及營銷開支、一般及行政開支以及研發開支及(ii)與授予我們的投資者的若干非經常性優先權有關的贖回負債的利息開支所致。我們的虧損淨額由2021年的人民幣1,802.1百萬元減少至2022年的人民幣1,653.4百萬元，主要是由於以股份為基礎的薪酬開支減少。我們的虧損淨額由截至2022年3月31日止三個月的人民幣268.2百萬元增加至截至2023年3月31日止三個月的人民幣303.9百萬元，主要是由於研發開支及與授予我們投資者的若干非經常性優先權有關的贖回負債的利息開支增加。由於我們仍然處於商業化的相對初期階段，我們一直專注於持續優化我們的解決方案及擴大我們的客戶群。

我們計劃通過以下方式進一步增強我們的財務表現，包括：(i)成功吸引及留住用戶，(ii)繼續為用戶創造價值以進一步實現我們解決方案的商業化，及(iii)更加有效地管理成本及開支，發揮經營槓桿作用。儘管我們持續擴大用戶群、增加每名標桿用戶的平均收入及增強管理成本及開支的能力，但我們於不久將來（包括截至2023年12月31日止年度）可能繼續產生虧損淨額及淨經營現金流出，主要由於我們不斷投資於研發我們的技術和解決方案、營銷活動及以股份為基礎的薪酬所致。

概 要

有效吸引及存留我們的用戶

有效吸引新用戶及存留我們的現有用戶對於推動收入增長並最終實現盈利能力至關重要。下表載列我們於所示年度／期間的用戶及標桿用戶數目：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
用戶數目	156	245	409	125	147
往年標桿用戶數目	32	47	75	不適用	不適用
增加	21	33	36	不適用	不適用
減少 ⁽¹⁾	6	5	7	不適用	不適用
年／期內標桿 用戶數目	47	75	104	49	62

附註：

- (1) 指往年的標桿用戶不再被視為我們指定年度的標桿用戶。然而，我們並未終止與該等用戶的業務關係。根據我們的標準服務安排，我們一直為該等標桿用戶提供持續支援服務。該等用戶於指定年度不再為我們的標桿用戶，僅因為從會計角度而言我們於該年度並無自該等用戶產生收入。

由於我們有效的市場進入戰略，我們於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月分別擁有47名、75名、104名、49名及62名標桿用戶。於2020年、2021年及2022年，我們分別獲得21名、33名及36名新標桿用戶，顯示出我們解決方案的價值及我們擴展業務的能力。標桿用戶指財富世界500強或公眾上市公司的先知平台終端用戶。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們的標桿用戶分別貢獻我們總收入的61%、51%、60%、55%及52%。因此，標桿用戶的收入增長是我們整體收入增長的主要推動因素。此外，我們不斷擴大的標桿用戶基礎亦有助我們吸引其他用戶，從而進一步推動我們的收入增長。我們與標桿客戶合作的初步成功使我們能夠進一步滲透到各行業，並高效地為行業的其他參與者提供解決方案。因此，我們累積了強大且快速增長的總用戶群，其中包括標桿用戶及其他用戶，於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月分別有156名、245名、409名、125名及147名用戶。於往績記錄期，其他用戶數目快速增長，2020年至2022年的年均複合增長率為67.3%，而同年標桿用戶的年均複合增長率為48.8%，證明了我們市場進入戰略的成效，反映我們於標桿用戶取得初步成功後滲透到更大的用戶群的能力。

我們計劃通過加強我們與標桿用戶的關係並進一步滲透到更大的用戶群，進一步實施「市場進入」戰略。我們亦與第三方解決方案合作夥伴緊密合作，利用他們對終端用戶需求的了解，從而開發出定制化的營銷策略以獲得更多用戶。隨著我們現有用戶（尤其是標桿用戶）在越來越多的應用場景中受益於我們的解決方案，我們將順其自然

概 要

地樹立行業標準並在不同行業中吸引更多新用戶。我們能夠利用我們在現有行業及場景中的經驗及成功擴展到具有類似場景的新行業。例如，餐飲行業智能推薦場景的成功，可以在我們進入其他對智能推薦亦有需求的行業（例如時尚）時發揮作用。此外，我們將進一步優化及提升我們解決方案的功能，使其能夠應用於新的場景及垂直領域。此外，我們計劃招聘及存留具有深入行業知識的人才，以加強我們的銷售和營銷團隊，從而利用其特定行業的銷售經驗來拓展新行業的用戶。

繼續為用戶創造價值以進一步實現我們解決方案的商業化

我們致力為用戶創造價值。因此，我們能夠探索更多的商業化機會來幫助我們擴大收入並實現盈利。

我們計劃通過優化我們的解決方案、創新我們的技術、提供稱心滿意的客戶服務等，繼續為用戶創造價值並滿足他們的業務需求。在我們幫助他們識別關鍵問題、提供解決方案並實現業務改善的目標後，他們通常會發現運營中對人工智能的業務需求增加並擴大使用我們的解決方案。此外，隨著我們的用戶在我們平台上為新的場景開發更多人工智能應用及／或增加現有場景的使用而需要更多算力，他們將需向我們購買額外使用許可獲得更多算力，從而使我們能夠於初次銷售後把握更多商業化機會。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，每名標桿用戶的平均收入分別為人民幣12.3百萬元、人民幣13.7百萬元、人民幣17.9百萬元、人民幣5.4百萬元及人民幣5.4百萬元，顯示出我們進一步為解決方案變現的能力。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，自現有標桿用戶產生的收入分別為人民幣445.8百萬元、人民幣808.2百萬元、人民幣1,300.4百萬元、人民幣199.4百萬元及人民幣267.0百萬元，分別佔同年標桿終端用戶產生的總收入的77.0%、78.5%、70.0%、74.8%及79.4%。在我們成功為標桿用戶創造價值的推動下，於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們每名用戶整體平均收入分別為人民幣5.8百萬元、人民幣6.9百萬元、人民幣7.5百萬元、人民幣3.9百萬元及人民幣4.4百萬元。

有效管理成本及開支，並改善經營規模效應

我們管理及控制成本及經營開支的能力對我們的業務成功及盈利能力至關重要。

我們的成本結構受我們的解決方案的構成所影響。例如，隨著我們推出SageOne，我們在往績記錄期產生的已售製成品成本佔收入的百分比有所增加。我們預期，受我們提供的解決方案組合的影響，我們的經營成本佔收入的百分比在短期內可能會在各個期間有所變化，而由於以下因素，有關百分比長遠而言將普遍下降：

- 隨著我們不斷優化算法及加強軟件和硬件的兼容性，我們預期提高我們解決方案的計算效率，使我們能夠在優化成本結構的同時提升用戶體驗；及

概 要

- 我們在開發技術能力和基礎設施方面投入了大量資金，以為我們的用戶提供高度可擴展、標準化和靈活的解決方案。我們提供高度模塊化的解決方案，使我們能夠有效和高效地滿足用戶的定制需求，繼而使我們能夠實現優秀的總體成本和運營效率。

於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們的銷售及營銷開支(不包括以股份為基礎的薪酬)分別佔總收入的24.1%、17.7%、13.1%、16.7%及12.9%。由於以下因素，我們預期我們的銷售及營銷開支佔總收入的百分比長遠而言將普遍減少：

- 我們主要的營銷策略是從我們目標進入的各行業的市場領導者着手，他們亦是人工智能的早期使用者。我們能夠利用在現有行業及場景中的經驗及成功擴展到具有類似場景的新行業。我們通過一個或數個開拓性項目展示我們解決方案的價值。一旦我們的價值得到認可，便能快速擴大服務範圍，解決用戶更多的業務需求。由於我們的市場進入戰略，在與標桿用戶合作成功後，我們通過自身對行業的理解、與市場領導者合作樹立的聲譽以及我們的人工智能生態系統，持續加強業內影響力，進一步滲透行業並為其他用戶提供解決方案，且無需進行大量的銷售及營銷工作；
- 隨著我們持續鞏固市場領導地位，我們預期將積累更大的用戶群和更高的用戶黏性。我們期望這能夠吸引及留住用戶，長遠而言能減少推廣及廣告支出。由於我們的用戶利用我們的平台就新應用場景開發更多人工智能應用及／或增加現有場景的使用而需要更多算力時，他們將需向我們購買額外使用許可以獲得更多算力，從而使我們能夠於初次銷售後以低邊際成本把握更多商業化機會並提高我們的盈利能力；
- 我們期望通過口碑推薦和提高品牌知名度，更有效地獲取用戶。憑藉我們已樹立的聲譽和龐大的用戶群，我們預期將不斷產生重要的口碑推薦和有機用戶增長；及
- 我們計劃鞏固與解決方案合作夥伴的關係，以存留並擴大我們在各個行業的用戶群，長遠而言將有助我們提高銷售及營銷效率。

於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們的一般及行政開支(不包括以股份為基礎的薪酬)分別佔總收入的12.7%、8.6%、8.1%、17.2%及15.7%。我們預期我們的一般及行政開支佔總收入的百分比長遠而言將普遍減少，因為主要開支組成部分(僱員福利開支)通常不會隨著我們的收入增長而按比例增加。

概 要

於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們的研發開支（不包括以股份為基礎的薪酬）分別佔總收入的57.3%、55.3%、48.8%、46.8%及37.5%。雖然我們將繼續投資於研發能力以支持我們的長期增長，但我們預期我們的研發開支佔總收入的百分比長遠而言將普遍減少，因為(i)隨著我們規模擴大，我們期望在外包研發服務方面對我們的供應商有更強的議價能力，從而能夠獲得更優惠的定價條款，及(ii)主要開支組成部分（僱員福利開支）通常不會隨著我們的收入增長而按比例增加，因此，當我們擴大規模後便能享受規模經濟。我們計劃(i)進一步加強我們現有的核心技術，及(ii)投資可能引領下一代人工智能技術的新領域的研發團隊。例如，我們致力於開發數據隱私保護領域的技術，包括隱私保護學習（可在機器學習過程中增強數據隱私）及聯邦學習（在不交換數據樣本的情況下在本地數據集上訓練算法），從而加強數據安全及隱私。詳情請參閱「業務－研究及開發」。

我們未來的盈利能力具有不確定性並受多個因素所限，包括我們開發新技術、提升用戶體驗、制定有效的商業化策略、有效和成功地競爭，以及透過提升營運效率，以具成本效益的方式持續為收入及我們用戶群帶來增長的能力。詳情請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們於往績記錄期曾錄得虧損淨額、負債淨額及經營現金流出，而我們可能無法實現或隨後維持盈利能力」。

營運資金充足性

與我們的收入增長一致，於往績記錄期，我們的貿易應收款項（尤其是賬齡超過六個月的貿易應收款項）有所增加。下表載列截至所示日期按發票日期列示的貿易應收款項賬齡分析。

	截至12月31日			截至3月31日
	2020年	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)			
3個月內	126,601	403,264	957,044	552,954
3至6個月	87,412	231,336	278,486	562,433
6個月至1年	24,432	128,141	130,321	238,327
1年以上	29,564	35,741	188,569	199,604
減：信用減值損失	(5,310)	(20,161)	(61,182)	(59,366)
貿易應收款項淨額	262,699	778,321	1,493,238	1,493,952

我們面臨與客戶違約相關的信用風險。詳情請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們面臨與客戶違約相關的信用風險，任何重大的應收款項違約均可能對我們的流動資金、財務狀況及經營業績產生重大不利影響」。

概 要

於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們錄得經營活動所用現金淨額分別為人民幣452.9百萬元、人民幣770.0百萬元、人民幣779.6百萬元、人民幣169.4百萬元及人民幣461.2百萬元，主要由於錄得的虧損淨額及我們的業務增長導致貿易應收款項增加所致。詳情請參閱「財務資料－流動資金及資金來源」。有關我們改善淨經營現金流量的能力的詳情，請參閱「－主要財務比率－合併現金流量表概要」。

我們的主要資本開支主要與(i)物業及設備，包括租賃裝修、電腦及電子設備以及辦公室傢俬及設備，及(ii)無形資產，主要包括軟件及版權以及因收購附屬公司確認的無形資產。於2020年、2021年、2022年及截至2023年3月31日止三個月，我們分別產生資本開支人民幣51.3百萬元、人民幣416.8百萬元、人民幣113.9百萬元及人民幣1.7百萬元。

資金對我們成功執行增長戰略的能力至關重要，從而提高我們的業務可持續性。為確保營運資金充足，我們計劃提高營運資金管理效率，改善我們對貿易應收款項的管理，並更著重貿易應收款項的收回情況。我們亦期望能夠在擴大規模後享受規模經濟，這將進一步改善我們的淨經營現金流出狀況。此外，考慮到(i)我們可用的財務資源，包括截至2023年3月31日合共人民幣2,990百萬元的流動現金資源(包括現金及現金等價物、短期及長期銀行存款、按公允價值計入損益計量的短期投資、受限制現金)，(ii)預期用作營運資金及一般企業用途的部分[編纂]估計[編纂]淨額，(iii)從過往的融資活動可見，我們能夠從知名[編纂]募集資金以為業務融資的良好往績，及(iv)我們計劃繼續增強我們的財務表現，我們的董事認為我們擁有足夠的營運資金滿足我們目前及本文件日期起計未來12個月的需求。

關鍵運營指標

下表載列所示年度／期間的關鍵運營指標：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
用戶數目	156	245	409	125	147
標桿用戶數目	47	75	104	49	62
每名標桿用戶的平均收入 (人民幣百萬元)	12.3	13.7	17.9	5.4	5.4

由於我們有效的市場進入戰略，於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們分別擁有47名、75名、104名、49名及62名標桿用戶。我們與標桿用戶合作的初步成功使我們能夠進一步滲透到相關行業，並有效地為該行業的其他參與者提供解決方案。因此，我們累積了強大且快速增長的總用戶群，其中包括標桿用戶及其他用戶，於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月分別有156名、245名、409名、125名及147名用戶。

概 要

我們致力為用戶創造價值。我們計劃通過優化我們的解決方案、創新我們的技術、提供稱心滿意的客戶服務等，繼續為用戶創造價值並滿足他們的業務需求。在我們幫助他們識別關鍵問題、提供解決方案並實現業務改善的目標後，他們通常會發現運營中的增量機會並擴大使用我們的解決方案。此外，當我們的用戶就新應用場景在我們的平台上開發更多人工智能應用及／或增加現有場景中的使用而需要使用更多算力時，他們將需向我們購買額外使用許可來獲得更多算力，這使得我們能夠在初次銷售後把握更多商業化機會。於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，每名標桿用戶的平均收入分別為人民幣12.3百萬元、人民幣13.7百萬元、人民幣17.9百萬元、人民幣5.4百萬元及人民幣5.4百萬元。

在我們不斷擴大的用戶群及現有用戶的支出持續增加的推動下，我們於往績記錄期經歷了龐大的收入增長。我們的收入由2020年的人民幣942.2百萬元增長114.2%至2021年的人民幣2,018.4百萬元，並進一步增長52.7%至2022年的人民幣3,082.6百萬元。我們的收入由截至2022年3月31日止三個月的人民幣482.3百萬元增長33.6%至截至2023年3月31日止三個月的人民幣644.4百萬元。

主要財務比率

我們認為，隨著時間的推移，我們的收入增長率、毛利率及邊際貢獻率是衡量我們運營效率的重要指標。收入增長率顯示我們總收入的同比增長率，而毛利率等於收入減去銷售成本再除以收入。邊際貢獻率定義為邊際貢獻佔收入的百分比。貢獻定義為收入減去銷售成本和銷售及營銷開支。下表載列我們於所示年度／期間的主要財務比率概要。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	%	%	%	%	%
收入增長率	105.0	114.2	52.7	不適用	33.6
毛利率	45.6	47.2	48.2	48.7	43.7
邊際貢獻率	19.3	24.7	34.9	32.0	30.8

由於我們持續擴展業務，我們的收入經歷了快速增長，於2020年、2021年、2022年及截至2023年3月31日止三個月與2022年同期相比的增長率分別為105.0%、114.2%、52.7%及33.6%。我們的整體毛利率從2020年的45.6%增至2021年的47.2%，主要因為應用開發及其他服務所產生的收入貢獻增加，而其有相對較高的毛利率，我們的整體毛利率於2022年進一步增加至48.2%，主要由於毛利率相對較高的軟件使用

概 要

許可收入貢獻增加，因為軟件使用許可較我們的其他分部需要較少的現場服務，故此受2022年COVID-19再度爆發的影響較小。我們的整體毛利率由截至2022年3月31日止三個月的48.7%下降至截至2023年3月31日止三個月的43.7%，主要是由於與軟件使用許可相比，毛利率較低的SageOne及應用開發以及其他服務收入貢獻增加。我們的邊際貢獻率由2020年的19.3%增至2021年的24.7%及2022年的34.9%。我們的邊際貢獻率於2020年至2022年有所增加，主要是由於我們管理銷售成本和銷售及營銷開支的效率有所提升。我們的邊際貢獻率由截至2022年3月31日止三個月的32.0%增至截至2023年3月31日止三個月的30.8%，主要是由於與軟件使用許可相比，銷售成本較高的SageOne及應用開發以及其他服務收入貢獻增加。

合併財務狀況表概要

下表載列我們截至所示日期的合併財務狀況表的選定資料。

	截至12月31日			截至3月31日
	2020年	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)			
非流動資產總額	213,667	1,352,969	1,800,817	1,728,552
流動資產總額	1,802,342	5,095,715	4,918,167	4,529,263
總資產	2,016,009	6,448,684	6,718,984	6,257,815
總權益虧損	(1,182,999)	(248,013)	(1,461,011)	(1,828,895)
非流動負債總額	2,937,677	5,939,764	6,628,886	127,370
流動負債總額	261,331	756,933	1,551,109	7,959,340
總負債	3,199,008	6,696,697	8,179,995	8,086,710
流動資產／(負債)淨額	1,541,011	4,338,782	3,367,058	(3,430,077)
權益及負債總額	2,016,009	6,448,684	6,718,984	6,257,815
非控股權益	(4,976)	103,008	113,701	102,751

概 要

截至2020年、2021年及2022年12月31日，我們分別有流動資產淨額人民幣1,541.0百萬元、人民幣4,338.8百萬元、人民幣3,367.1百萬元。截至2023年3月31日，我們有流動負債淨額人民幣3,430.1百萬元。

我們的流動資產淨額從截至2020年12月31日的人民幣1,541.0百萬元增加至截至2021年12月31日的人民幣4,338.8百萬元，主要是由於按公允價值計入損益的金融資產從截至2020年12月31日的人民幣174.4百萬元增加至截至2021年12月31日的人民幣2,535.8百萬元，主要因為我們於2021年進行股權融資活動而投資於理財產品。

我們的流動資產淨額從截至2021年12月31日的人民幣4,338.8百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣3,367.1百萬元，主要歸因於按公允價值計入損益的金融資產的流動部分由人民幣2,535.8百萬元減少至人民幣1,330.2百萬元，主要因為我們將現金及金融資產用於經營開支。

我們的流動資產淨額從截至2022年12月31日的人民幣3,367.1百萬元轉為截至2023年3月31日的流動負債淨額人民幣3,430.1百萬元，主要因為贖回負債增加人民幣6,683.9百萬元，由於贖回權可能在未能實現[編纂]等情況下於一年內行使，因此其由非流動贖回負債重新分類為流動贖回負債。

截至2020年、2021年、2022年12月31日及2023年3月31日，我們的贖回負債分別為人民幣2,147.0百萬元、人民幣5,822.2百萬元、人民幣6,493.2百萬元及人民幣6,683.9百萬元。我們的贖回負債主要與我們購回本身的權益工具（涉及在若干情況下向投資者授出的贖回權及清算優先權）的責任有關。截至2020年12月31日至截至2021年12月31日贖回負債的大幅增加主要與我們的股權融資活動有關。由於上述優先權終止，贖回負債的賬面值將由金融負債重新分類為權益，因此我們預期於[編纂]後將我們的負債淨額狀況轉為資產淨值。

截至2020年、2021年、2022年12月31日及2023年3月31日，我們分別錄得累計虧損人民幣2,068.9百萬元、人民幣2,534.5百萬元、人民幣4,177.7百萬元及人民幣4,469.0百萬元，主要由於我們前一個財政年度的虧損淨額所致。

我們的負債淨額從截至2020年12月31日的人民幣1,183.0百萬元減少至截至2021年12月31日的人民幣248.0百萬元，主要受：(i)我們的融資活動導致股東注資增加人民幣5,055.2百萬元，及(ii)終止確認贖回負債增加人民幣1,812.3百萬元（因為若干投資者於2021年5月同意終止我們向其授出的上述優先權）所推動，部分被(i)與上述優先權有

概 要

關的確認贖回負債增加人民幣4,848.8百萬元及(ii)年度綜合虧損增加人民幣1,791.1百萬元所抵銷。我們的負債淨額由截至2021年12月31日的人民幣248.0百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣1,461.0百萬元，主要受年內綜合虧損增加人民幣1,656.2百萬元所推動。我們的負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣1,461.0百萬元增加至截至2023年3月31日的人民幣1,828.9百萬元，主要受(i)期間綜合虧損增加人民幣303.5百萬元及(ii)回購及註銷股份增加人民幣259.0百萬元所推動，部分被股東注資增加人民幣194.7百萬元所抵銷。回購股份及增資與2022年股份獎勵計劃有關，請參閱本文件附錄一會計師報告附註26。

詳情請參閱「財務資料－合併財務狀況表選定項目的討論」。

合併現金流量表概要

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2020年	2021年	2022年	2022年	2023年
	(人民幣千元)			(未經審計)	
經營活動所用現金淨額	(452,940)	(770,008)	(779,589)	(169,414)	(461,211)
投資活動(所用)/所得現金淨額	(139,083)	(3,199,611)	822,387	(140,776)	623,973
融資活動所得/(所用)現金淨額	942,428	4,210,015	(9,014)	(21,210)	(64,130)
現金及現金等價物增加/(減少)淨額	350,405	240,396	33,784	(331,400)	98,632
年/期初現金及現金等價物	703,786	1,052,073	1,292,686	1,292,686	1,326,818
匯率變動對現金及現金等價物的影響	(2,118)	217	348	(33)	(162)
年/期末現金及現金等價物	1,052,073	1,292,686	1,326,818	961,253	1,425,288

於2020年、2021年、2022年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們錄得經營活動所用現金淨額分別為人民幣452.9百萬元、人民幣770.0百萬元、人民幣779.6百萬元、人民幣169.4百萬元及人民幣461.2百萬元，主要由於錄得的虧損淨額及我們的業務增長導致貿易應收款項增加所致。詳情請參閱「財務資料－流動資金及資金來源」。

概 要

營運資金

我們一般向客戶授予3至6個月不等的信用期，而我們的供應商（尤其是新的供應商）一般授予我們較短的信用期。考慮到(i)隨著我們的規模擴大，我們期望對我們的供應商有更強的議價能力，從而能夠獲得更優惠的信用期，及(ii)隨著我們的業務發展，我們與客戶建立信任並獲得更多的議價能力，我們因而能夠與我們的客戶協商更短的信用期，因此，我們認為該差距將逐漸收窄。

此外，考慮到(i)我們可用的財務資源，包括截至2023年3月31日合共人民幣2,990百萬元的流動現金資源（包括現金及現金等價物、短期及長期銀行存款、按公允價值計入損益計量的短期投資、受限制現金），(ii)預期用作營運資金及一般企業用途的部分[編纂]估計[編纂]淨額，(iii)從過往的融資活動可見，我們能夠從知名投資者募集資金以為業務融資的良好往績，及(iv)我們計劃繼續增強我們的財務表現（詳情請參閱「一業務可持續性及盈利路徑」），我們的董事認為我們擁有足夠的營運資金滿足我們目前及本文件日期起計未來12個月的需求。

[編纂]

概 要

我們的股權架構

我們的控股股東

緊接[編纂]前，戴博士（作為我們的控股股東）自身及透過其緊密聯繫人吳女士、北京新智、範式投資、範式隱元、範式出奇及範式天琴控制我們已發行股本總額約40.44%，且於[編纂]前共同構成我們的控股股東（定義見上市規則）。緊隨[編纂]完成後及假設[編纂]未獲行使，戴博士自身及透過其緊密聯繫人吳女士、北京新智、範式投資、範式隱元、範式出奇及範式天琴將控制我們已發行股本總額約[編纂]%，並於[編纂]後將繼續擔任我們的控股股東。

[編纂]投資

於2015年8月至2021年6月，本公司與[編纂]投資者簽訂多輪[編纂]融資協議，代價總額約10億美元。有關[編纂]投資者的身份及背景的進一步詳情，請參閱本文件「歷史、發展及公司架構－[編纂]投資」。

申請於聯交所[編纂]

我們正根據上市規則第8.05(3)條申請[編纂]，並符合市值／收入測試，其中包括參考(i)我們截至2022年12月31日止年度的收入人民幣3,082.6百萬元，遠超上市規則第8.05(3)條規定的500百萬港元；及(ii)根據[編纂]範圍的下限計算，我們於[編纂]時的預期市值超過上市規則第8.05(3)條規定的[編纂]港元。

股息

截至2020年、2021年、2022年12月31日止年度各年以及截至2022年及2023年3月31日止三個月，我們或我們的附屬公司並無派付或宣派股息。

概 要

[編纂]完成後，我們的股東將有權收取我們宣派的股息。截至最後實際可行日期，我們並無正式的股息政策。董事會已批准股息政策，並將於[編纂]後生效。根據股息政策，我們可能會向股東提供董事會認為合適的中期或年度股息。董事會在建議股息及釐定股息金額時將考慮(其中包括)以下因素：

- 我們的實際及預計財務表現；
- 我們估計的營運資金需求、資本支出需求及未來業務擴展計劃；
- 我們現時及未來的現金流量；
- 可能對我們的業務營運或財務表現及狀況產生影響的其他內部及外部因素；及
- 董事會認為相關的其他因素。

宣派及派付任何股息以及股息金額將需遵守我們的章程文件，包括(如需要)獲得我們股東的批准。

中國法律規定，股息只能從我們的可分配利潤中支付，而中國法律並無訂明適用的會計原則。可分配利潤是我們根據中國公認會計準則或國際財務報告準則釐定的利潤(以較低者為準)，減去我們須彌償的任何累計虧損以及須計提的法定及其他公積金。我們預期根據中國公認會計準則及國際財務報告準則計算的可分配利潤之間的差異，或中國公認會計準則及國際財務報告準則之間的其他差異，將不會對我們的財務表現產生重大影響。因此，即使我們獲利，我們亦可能並無足夠或任何可分配利潤使我們可向股東分派股息。某一年度未分派的任何可分配利潤可作保留，並可在隨後年度進行分派。我們的中國法律顧問認為，在彌補虧損及作出法定儲備撥款後，我們可分派稅後利潤。我們的股息分配可能因我們產生債務或虧損，或根據銀行信用通資、可轉換債券工具或我們或我們的附屬公司未來可能簽訂的其他協議中的任何限制性契約而受到限制。

概 要

未來計劃及[編纂]用途

我們預期將自[編纂]收取的[編纂]淨額合共（經扣除[編纂]的[編纂]費用及估計開支，並假設[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））將約為[編纂]港元。我們將承擔我們就發行新股份應付的[編纂]、證監會交易徵費及聯交所交易費，以及與[編纂]有關的任何適用費用。我們擬按下列用途使用將自本次[編纂]收取的[編纂]淨額：

- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將在未來三年分配至加強我們的基礎研究、技術能力和解決方案開發。
- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將在未來三年分配至擴展我們的產品、建立我們的品牌及進入新的行業領域。
- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將在未來三年分配至尋求戰略投資和收購機會，從而實施我們的長期增長戰略，以開發我們的解決方案並擴展及滲透我們所覆蓋的垂直行業。
- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用作一般企業用途。

[編纂]開支

假設[編纂]未獲行使，則按[編纂]中位數[編纂]港元（即[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數）計算，本公司應付的[編纂]開支總額（包括[編纂]）估計約為[編纂]港元（相等於約人民幣[編纂]元），佔[編纂]總額[編纂]%。該等[編纂]開支主要包括[編纂]費用及佣金以及已付法律、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]港元的[編纂]開支（包括但不限於佣金及費用）；及(ii)[編纂]港元的非[編纂]相關開支，當中包括[編纂]港元的法律顧問及會計師費用及開支以及[編纂]港元的其他費用及開支。

截至2023年3月31日，我們已就[編纂]產生[編纂]開支人民幣[編纂]元，其中人民幣[編纂]元於我們的合併綜合收益表中扣除。我們估計本集團將進一步產生額外[編纂]開支人民幣[編纂]元（假設[編纂]未獲行使）。我們預期將就[編纂]合計產生人民幣[編纂]元，其中人民幣[編纂]元預期將於我們的合併綜合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。

概 要

近期發展

COVID-19的影響

COVID-19疫情及其再次爆發對我們解決方案造成的暫時性擾動包括必要的現場會議、部署及技術支援須延遲或取消，因而對我們於往績記錄期的經營業績造成負面影響。儘管有COVID-19造成的暫時性中斷，但我們於往績記錄期仍可保持強勁增長勢頭，並實現強勁的收入增長。COVID-19於部分城市再次爆發（例如北京及上海）進一步對我們的業務造成影響，特別是於現場會議、部署及技術支援方面。截至最後實際可行日期，我們並不知悉對我們的業務營運造成的任何重大不利影響。

請參閱「財務資料－COVID-19的影響」及「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－COVID-19疫情為我們的業務帶來挑戰，且疫情的影響可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生負面影響」。

監管更新

網絡安全及數據隱私

2021年6月10日，中國全國人民代表大會常務委員會頒佈《中國數據安全法》，並已於2021年9月1日生效。《中國數據安全法》規定進行數據處理活動的實體及個人的數據安全義務，根據數據在經濟社會發展中的重要程度，以及一旦遭到篡改、破壞、洩露或者非法獲取、非法利用，對國家安全、公共利益或者個人、組織合法權益造成的危害程度，對數據實行分類分級保護，對可能影響國家安全的數據處理活動進行國家安全審查並對若干數據及信息實施出口限制。

於2021年11月14日，中國國家互聯網信息辦公室（「國家網信辦」）發佈《網絡數據安全管理條例（徵求意見稿）》（「條例草案」）。

根據條例草案的字面解釋，中國法律顧問認為，如正式發佈的法規內容與現行徵求意見稿完全一致，我們被要求就建議[編纂]進行網絡安全審查的可能性較低。

概 要

截至最後實際可行日期，我們尚未收到任何部門通知我們被歸類為從事影響或者可能影響國家安全的數據處理活動的數據處理者，也沒有收到任何網絡安全審查、查詢、調查或接獲國家網信辦或任何其他部門就建議[編纂]發出的通知。我們及我們的中國法律顧問認為，假設正式發佈的法規內容與現行徵求意見稿完全一致，其將不會對我們的業務、經營業績或建議[編纂]產生重大不利影響。無法保證有關當局不會採取與我們上述中國法律顧問意見相反或不同的意見，中國政府當局也可能因其他原因要求我們申報網絡安全審查。鑒於上述不確定性，截至最後實際可行日期，我們尚未申報該等網絡安全審查。我們將密切關注規則制定過程，並將在條例草案正式發佈時評估並釐定我們是否需要申報網絡安全審查。

詳情請參閱「監管概覽－有關互聯網信息安全及隱私保護的法規」。

有關境外上市的近期監管發展

於2023年2月17日，中國證監會發佈《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》（「境外上市試行辦法」）及相關配套指引，並自2023年3月31日起生效。境外上市試行辦法全面改進和改革中國境內公司證券境外發行及上市的現行監管制度，並監管中國境內公司證券的直接及間接境外發行及上市。

根據境外上市試行辦法，倘中國境內公司向境外主管監管機構或境外證券交易所提交首次公開發售申請，該發行人須於提交申請後三個工作日內向中國證監會備案。

我們亦積極跟進法律及監管發展的變化，並在外部顧問的協助下開展相關工作，確保遵守法律法規。

詳情請參閱「監管概覽－有關境外上市的法規」。

概 要

美國出口管制法律及法規

自2023年3月2日起，美國商務部工業與安全局（「BIS」）將若干實體列入實體清單（「實體清單」），包括「4Paradigm Technology Co., Ltd.」，別稱「4Paradigm」、「4th Paradigm」及「Fourth Paradigm」。該實體的地址為「中國北京市海淀區清河中街66號1號樓」。出於謹慎考慮，除非或直至我們收到BIS的進一步澄清，否則我們將假設位於實體清單中所提供地址的所有實體均受實體清單限制之規限，以遵守相關限制。該等實體具體包括：北京第四範式智能技術股份有限公司、第四範式（北京）技術有限公司、北京範式賦能企業管理有限公司、北京雪線智能技術有限公司、北京雲天新瑞科技有限公司、北京未來範式科技有限公司、中元普泰（北京）智能科技有限公司及智媒新創（北京）科技有限公司（「清單實體」）。然而，可能並非所有清單實體均受限制。

清單實體被列入實體清單會限制該等特定實體（而非法律上不同的實體，如清單實體的附屬公司或聯屬公司）在未獲得BIS許可的情況下購買、收購或以其他方式獲得受《美國聯邦法規》第15部第730-774部分《出口管制條例》（「EAR」）規限的任何物項的能力。具體而言，在未獲得BIS許可的情況下，倘任何清單實體為交易的一方（包括作為買方、中間收貨人、最終收貨人或最終用戶），則禁止出口、再出口或轉售任何受EAR規限的物項。換言之，即使清單實體並非所涉及物項的擬定最終用戶，但只要清單實體為買方或以其他方式參與特定交易，則該等限制仍將適用。向清單實體提出的許可申請將會被審查，且假定所有受EAR規限的物項均會被拒絕。有關進一步資料，請參閱「監管概覽－美國出口管制法律及法規」。

誠如我們在美國出口管制法律方面的法律意見顧問Jacobson Burton Kelley PLLC（「JBK」）所告知，清單實體被列入實體清單應不會對本集團的業務或運營構成重大影響。有關JBK的詳細分析，請參閱「業務－美國出口管制法律及法規」。

無重大不利變動

我們預期截至2023年12月31日止年度將錄得大量虧損淨額，主要是由於我們持續投資於技術及解決方案的研發、營銷計劃、以股份為基礎的薪酬以及來自贖回負債的估計利息開支。此外，我們預期於截至2023年12月31日止年度將錄得大量經營所用現金，主要是由於大量估計所得稅前虧損所致。

我們的董事確認，截至本文件日期，自2023年3月31日（載於本文件附錄一會計師報告的報告期末）以來，本集團的財務或交易狀況、債務、按揭、或有負債、擔保或前景概無重大不利變動。

概 要

A股上市

我們計劃於[編纂]後的適當時間進行A股發售及上市。截至最後實際可行日期，我們尚未釐定擬進行A股發售的規模及範圍，且並未向中國任何認可的證券交易所作出任何申請以就任何A股上市取得批准。概不保證我們將於日後進行A股發售。有關詳情，請參閱「風險因素－我們計劃於[編纂]後的適當時間進行A股發售及上市，惟概不保證我們將進行有關A股發售，且A股及H股市場特徵並不相同。」及「歷史、發展及公司架構－[編纂]投資者的權利」。