

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅為概要，其並不包含對閣下而言可能重要的所有資料。閣下決定投資[編纂]之前應閱讀整份文件。

任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的若干特殊風險已載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]之前務請詳細閱讀該節。

關於我們

我們以生成式AI與語音交互技術為核心，提供AI生成內容(AIGC)解決方案、AI企業解決方案、智能設備及配件。

根據灼識諮詢報告，就2022年確認的收入而言，我們在中國的AI語音技術及自然語言處理(NLP)軟件解決方案^(附註1)領域的市場份額為1.4%，位列第三。另一方面，在快速增長的AIGC領域，我們是亞洲能夠自建大模型的市場參與者之一，我們的自建大模型「序列猴子」具備多模態生成能力，能夠理解並生成類人文本、音頻、圖像和視頻。於2022年，在中國其他市場參與者中，我們自AIGC解決方案獲得的收入最多^(附註2)。此外，我們智能設備及其他配件的收入於2022年達人民幣197.3百萬元(或約28.1百萬美元)，按收入計，佔全球AI賦能硬件解決方案市場0.02%的市場份額。

我們是亞洲開發AI CoPilot的市場參與者，提供基於語音交互技術和內容生成技術的個性化AI助手，幫助用戶完成工作和生活中的各種任務。憑藉我們的語音交互能力及具有多模態生成能力的大模型「序列猴子」，我們致力於通過各種軟硬件解決方案，整合AI技術、創新解決方案及商業化能力，為全球內容創作者、企業及消費者提供AI CoPilot體驗。

附註：

1. 於2022年，AI語音及NLP軟件解決方案細分市場佔AI軟件解決方案市場的37.5%，佔中國AI市場的28.8%(兩者均按收入計)。
2. 於2022年，中國AIGC市場規模(按收入計)為人民幣4億元，佔同年中國AI市場的0.2%。

概 要

於2020年，我們已開發能夠理解並生成文本的UCLAI，並在此基礎上於2023年推出升級版「序列猴子」。相較於「UCLAI」，「序列猴子」除文本之外，還能夠生成圖像、3D內容和語音以及語音識別。此外，相較於「UCLAI」，「序列猴子」具有利用更多數據訓練及處理更複雜任務的能力。

在推出「序列猴子」之前，我們的部分AIGC解決方案矩陣（如「魔音工坊」、「魔撰寫作」及「奇妙元」）採用獨家算法模型建立，各產品都有自己的模態且各模態都有不同的模型，用於(i)語音識別及合成，(ii)圖像識別及生成，(iii)文本理解及生成，及(iv)數字人生成。於該情況下，維護各模態的多種模型（例如音頻、圖像及文本）會產生大量研發開支，且模型的獨立性可能因為流水線中性能不佳的節點影響後續任務的性能。隨著序列猴子於2023年整合於多模態大模型中，我們於算法方面的研發更為集中，因於單一模型中整合所致的跨模態信息損失大幅減少。

下表概述推出「序列猴子」前後用於開發相關AIGC解決方案矩陣的模型或獨家算法模型，以及使用「序列猴子」的優勢：

	AIGC解決方案矩陣		
	魔音工坊	魔撰寫作	奇妙元
於2023年推出「序列猴子」前使用的模型	(1) TTS及(2) ASR的獨家算法模型	UCLAI	(1) TTS；(2) 數字人生成；及(3) 計算機視覺(CV)的獨家算法模型
於2023年推出「序列猴子」後使用的模型	序列猴子	序列猴子	序列猴子

概 要

	AIGC解決方案矩陣		
	魔音工坊	魔撰寫作	奇妙元
與「UCLAI」或獨家算法模型相比，使用「序列猴子」的好處	合成語音的韻律及自然度得到極大改善。	內容創作者可以使用更多AI寫作模板(如標語及廣告)，且AI寫作的質量及技能得到極大提高。	合成語音的韻律及自然度得到極大改善。 數字人的表情更加自然，且嘴部動作更加同步。 提高視頻創作效率，例如，僅根據PowerPoint腳本即可生成數字人演示。
	內容創作者現在可以在短視頻中使用AI寫作(2023年5月推出)，包括不同風格的編輯及改寫，從而為內容創作者提供更多便利。		

於往績記錄期間，我們於2023年11月正式推出(i)「奇妙文」(我們的「魔撰寫作」的升級版) — 我們的AIGC解決方案矩陣中的AI寫作助手，新增互動對話功能；及(ii)「奇妙問」 — 針對企業客戶的解決方案，打造出可根據指定情境自主行動的AI賦能數字人。詳情請參閱本文件「業務 — 我們的解決方案 — AI軟件解決方案 — 「奇妙文」 — 我們的AI寫作助手」及「業務 — 我們的解決方案 — AI軟件解決方案 — 「奇妙問」 — 我們的AI賦能數字人創造者」各段。

自本集團註冊成立以來直至最後實際可行日期，我們在全球的用戶數目已超過1,400萬，涵蓋內容創作者、企業及消費者。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們分別錄得2.8百萬、4.6百萬及4.2百萬^(附註3)名用戶。在內容創作者相關場景下，我們致力於通過AI配音助手「魔音工坊」及AIGC解決方案的集成版「DupDub」在全球範圍內提供高質量的AI配音解決方案。我們自2020年以來在全球錄得超過900萬名AIGC解決方案用戶。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的AIGC平台分別錄得約1.5百萬、3.0百萬及4.0百萬名用戶。同時，在企業相關場景下，自2020年起，預裝我們車載

附註：

3. 我們於2022年出售Mobvoi JV後，停止對車載語音對話系統用戶數量的跟蹤。

概 要

語音交互解決方案的汽車超過200萬輛。在消費者相關場景下，自2020年以來，我們的智能設備已累計銷售超過100萬件。

我們的業務分部包括：(i) AI軟件解決方案(包括AIGC解決方案及AI企業解決方案)；及(ii)智能設備及其他配件。我們分別於2020年、2017年及2015年開始提供AIGC解決方案、AI企業解決方案及智能設備及其他配件。我們於2023年開始開發我們的AI CoPilot技術。



我們提供的產品及服務

AI軟件解決方案

針對內容創作者：

我們致力於通過在全球提供AIGC解決方案，為內容創作賦能。截至最後實際可行日期，我們的AIGC解決方案已吸引約840,000名累計付費用戶，且自解決方案推出以來已產生100多萬筆付款。截至最後實際可行日期，我們已建立AIGC解決方案矩陣，使內容創作者能夠實現高效的內容創作：

- **AI配音助手**：截至最後實際可行日期，「魔音工坊」—提供高質量AI配音解決方案，在全球服務數百萬用戶，尤其是視頻創作者。

概 要

- **AI寫作助手：**「魔撰寫作」及「奇妙文」^(附註4) — 提供高質量的AI書面內容生成解決方案。
- **AI數字人：**「奇妙元」— 提供AI視頻生成和虛擬直播解決方案。
- **集成解決方案：**「DupDub」— 提供高質量的AI配音解決方案、傑出的AI書面內容生成解決方案及AI數字人生成。

針對企業：

憑藉我們強大的軟硬件結合能力及語音交互技術，我們能夠為汽車、金融、TMT及其他(例如醫療及零售)行業的企業量身定製AI軟件解決方案，例如：

- **AI語音交互解決方案：**以全方位交互為基礎，我們為多個行業(包括汽車及金融行業)提供人性化和智能化的AI語音交互解決方案。軟件解決方案包括車內語音交互控制，通過預設或自定義熱詞完成電話接聽、導航、查看天氣、預訂酒店等功能，以及為企業提供AI反欺詐解決方案，防止盜竊及偽造。此外，我們也可以為擁有AI軟件嵌入式硬件的企業提供企業解決方案，以進一步滿足我們所服務企業的高定製化需求。
- **智能客戶服務解決方案：**我們將智能語音交互技術應用於客戶服務場景，以降低成本及提高運營效率。例如，我們的智能客戶服務解決方案能夠執行AI客戶服務、回電及提供擬人化反饋。

於往績記錄期間，我們的收入及財務表現主要來自與汽車附屬公司A的知識產權安排項目，該項目於2021年10月啟動，我們從該項目獲得收入人民幣3.2百萬元、人民幣213.0百萬元及人民幣138.8百萬元，分別佔我們2021年、2022年及2023年總收入的0.8%、42.6%及27.4%。上述知識產權安排項目已於2023年6月完成。

附註：

4. 推出「奇妙文」後，內容創作者將從「魔撰寫作」被逐漸引導到「奇妙文」。因此，我們預計「魔撰寫作」有關的訂閱數量將會減少，而「奇妙文」的用戶訂閱率將會增加，截至最後實際可行日期，並未更換預期時間框架或任何預期時間表。

概 要

與汽車附屬公司A完成知識產權安排項目，是本集團加強和擴大有關盈利業務模式的一個重大增值里程碑。其為本集團推廣知識產權安排業務成功開創先例，特別是為我們與汽車行業其他公司的合作開闢了機會。

於2023年1月，憑藉我們行業內的專業知識，我們與一家新汽車客戶(一家中國國內汽車集團的技術開發附屬公司)簽訂知識產權安排。我們向上述汽車客戶提供知識產權及技術，並於2023年從中產生收入人民幣4.0百萬元。我們在2023年年底完成知識產權安排項下的履約義務，即交付滿足該新汽車客戶要求的可交付物。於2023年12月，我們簽訂其他合約，合約金額為人民幣1.2百萬元，以便繼續與同一客戶合作，預計該合約將於2024年基本完成。

截至最後實際可行日期，我們與該新汽車客戶的關係仍處於早期階段，需要並預計將繼續進行研發投資。因此，我們於2023年錄得與該新汽車客戶的知識產權安排的毛利率為56%。截至2024年12月31日止年度，我們預計該新汽車客戶的毛利率遜於汽車附屬公司A的項目達到的毛利率。

我們預計於2024年錄得AI企業解決方案的收入、毛利及毛利率將有所下降。與2023年完成的汽車附屬公司A的項目相比，該新汽車客戶的收入貢獻在合約價值方面甚少。

有關兩個系列的知識產權安排的詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的解決方案 — AI軟件解決方案 — AI企業解決方案 — 與汽車附屬公司A的知識產權安排」及「業務 — 我們的解決方案 — AI軟件解決方案 — AI企業解決方案 — 與一家中國國內汽車集團的技術開發附屬公司的知識產權安排」各段。

概 要

智能設備及其他配件

我們已推出各種智能設備，例如AI智能手錶 — TicWatch系列及AI智能跑步機 — Mobvoi Home Treadmill Incline。我們通過軟硬件結合設備，逐步將先進的AI技術應用於「可穿戴、汽車及智能家居」三大人機交互生活場景。我們的相關智能設備均可通過我們的個人虛擬助理 — 「小問」進行連接：

- **用戶體驗**：我們的TicWatch系列已獲得許多國際獎項的高度認可。
- **戰略合作**：我們已與一家專注於搜索引擎技術的世界領先跨國科技公司和一家從事半導體、軟件及無線技術相關服務的跨國科技公司建立深入的戰略合作。受益於多個項目的長期合作，我們有效提升了技術及解決方案能力。因此，我們已建立及維持一支卓越的研發團隊。
- **設計及算法**：我們的運動健康算法及傳感器將人機交互數據反饋給相關技術模塊，以實現不斷優化及高效迭代。我們標誌性的「雙屏雙系統」設計解決了智能手錶的兩大痛點：電池壽命低和高亮戶外條件下能見度低。

我們通常自供應商處採購原材料、關鍵硬件零部件及定製部件，並將我們自研產品的組裝工作外包予合約製造商。

下圖載列我們截至最後實際可行日期的經營摘要：



概 要

我們的優勢

我們相信以下競爭優勢為我們的成功作出了貢獻，使我們從競爭對手中脫穎而出，並將繼續推動我們未來的增長：

- 強大的大模型能力和垂直模塊技術；
- 完善的AI賦能、語音支持、端到端、軟硬件結合解決方案矩陣，為不同的客戶群提供服務；
- 扎實的AI技術商業化能力和閉環生態系統；
- 擁有良好的國際視野，業務定位明確；及
- 富有遠見的管理團隊和創新型企業文化。

有關詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的優勢」一段。

我們的策略

為完成我們的任務並進一步鞏固我們的市場地位，我們擬採取以下策略：

- 不斷改進並豐富我們的解決方案矩陣；
- 持續投入研發及優化我們具有多模態生成能力的大模型「序列猴子」的能力；
- 進一步加強我們的商業化能力；
- 擴大我們的國際影響力；及
- 尋求戰略合作、投資和收購。

詳情請參閱本文件「業務 — 我們的策略」一段。

概 要

我們的客戶及供應商

我們的客戶

我們的客戶主要包括(i)購買我們AIGC解決方案的內容創作者；(ii)我們向其銷售AI企業解決方案的企業；(iii)購買我們的智能設備及其他配件的消費者；及(iv)我們向其銷售我們的智能設備及其他配件的線上和線下分銷商。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，我們來自前五大客戶的收入分別佔我們收入的37.0%、62.8%及49.9%，而截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，我們來自最大客戶的收入分別佔我們收入的24.1%、42.6%及27.4%。詳情請參閱本文件「業務 — 我們的客戶」一段。

我們的供應商

我們的供應商主要包括硬件零部件及原材料供應商、合約製造商、雲服務及雲服務器供應商、數據源供應商及倉儲物流服務提供商。我們的主要供應商多數位於中國。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度各年，我們來自前五大供應商的採購額分別佔我們銷售成本的32.7%、24.3%及20.3%，而我們來自最大供應商的採購額分別佔我們同年銷售成本的11.4%、9.7%及5.7%。詳情請參閱本文件「業務 — 我們的供應商」一段。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及若干風險，其載於本文件「風險因素」。閣下於決定投資股份前，應仔細閱讀全節。以下為我們面臨的部分主要風險的非詳盡清單：

- 我們解決方案的競爭力基於我們的研發能力。倘我們不能憑藉技術創新持續開發及升級我們的解決方案，我們可能無法挽留現有客戶、吸引新客戶或維持我們在行業中的市場地位。
- 我們在AI行業面臨激烈競爭，特別是某些領先的技術公司已表示有意通過價格競爭來贏得AIGC市場份額。如果我們不能有效地競爭，我們可能會流失客戶，而我們的業務、經營業績、財務狀況或業務前景可能因此受到重大不利影響。

概 要

- 我們或其他第三方有意或無意地對AI技術的任何實際或已知濫用，均可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及業務前景造成重大不利影響。
- 我們可能受限於中國複雜多變的法律法規。倘未能遵守有關AIGC服務、數據安全、隱私及個人信息保護的不斷變化的中國法律法規，可能使我們面臨法律或行政訴訟，這可能會對我們的聲譽及業務運營產生重大不利影響。
- 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。
- 我們的高級管理層及關鍵僱員的持續協作努力對我們的成功至關重要，倘我們失去彼等的服務，我們的業務可能會受到損害。

詳情請參閱本文件「風險因素」一段。

申請於聯交所[編纂]

我們現時根據上市規則第8.05(3)條申請[編纂]，經參考(其中包括)(i)截至2023年12月31日止財政年度的收入為人民幣507.1百萬元，超過上市規則第8.05(3)條所要求的500百萬港元；及(ii)[編纂]時的預期[編纂](根據指示性[編纂]範圍的下限每股[編纂][編纂]計算)超過上市規則第8.05(3)條所要求的40億港元，我們符合[編纂]／收入測試要求。

概 要

歷史財務資料概要

下表載列所示年度我們的經營業績概要：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
持續經營業務			
收入.....	397,914	500,194	507,060
銷售成本.....	(248,718)	(164,043)	(180,981)
毛利	149,196	336,151	326,079
研發開支.....	(91,505)	(118,663)	(154,746)
銷售及營銷開支.....	(105,938)	(97,120)	(150,711)
行政開支.....	(48,701)	(55,169)	(88,987)
其他收入及虧損淨額.....	35,650	7,584	24,708
貿易應收款項減值虧損確認.....	(461)	(1,195)	(3,885)
經營業務(虧損)/利潤	(61,759)	71,588	(47,542)
財務成本.....	(1,008)	(1,003)	(253)
應佔一間合營企業虧損.....	(18,567)	(9,362)	—
出售一間合營企業/附屬公司			
權益的收益.....	—	28,999	773
金融資產的公允價值變動.....	—	1,179	—
或然可贖回優先股及普通股的			
賬面值變動.....	(98,893)	(775,084)	(753,785)
來自持續經營業務的			
稅前虧損	(180,227)	(683,683)	(800,807)
所得稅.....	(1,753)	(1,296)	(1,795)
來自持續經營業務的			
年內虧損.....	(181,980)	(684,979)	(802,602)
已終止經營業務			
來自已終止經營業務的			
年內(虧損)/利潤.....	(94,316)	15,174	—
年內虧損	(276,296)	(669,805)	(802,602)
年內其他全面收益(除稅後)：			
不會重新分類至損益的項目：			
換算財務報表的匯兌差額.....	35,877	(195,647)	(38,803)
其後可能重新分類至損益的項目：			
按公允價值計入其他全面收益的金融資產的			
公允價值變動.....	—	—	1,783
換算境外附屬公司財務報表的匯兌差額.....	35,272	(120,100)	(27,821)
年內其他全面收益	71,149	(315,747)	(64,841)
歸屬於本公司權益股東的			
年內全面收益總額	(205,147)	(985,552)	(867,443)

非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦採用經調整淨(虧損)/利潤(非國際財務報告準則計量)作為額外的財務計量指標，有關指標並非國際財

概 要

務報告準則所規定，亦非根據國際財務報告準則呈列。我們認為，該非國際財務報告準則計量指標有助於將不同期間及不同公司之間的經營表現進行比較，並可為投資者及其他人士提供有用的資料，以與幫助管理層相同的方式理解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整淨(虧損)/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的計量指標進行比較。該非國際財務報告準則計量指標用作分析工具存在局限性，閣下不應將其獨立於我們根據國際財務報告準則報告的經營業績或財務狀況考慮或替代有關分析。

我們將「經調整淨(虧損)/利潤」(非國際財務報告準則計量)定義為來自持續經營業務的年內虧損，經扣除或然可贖回優先股及普通股的賬面值變動、以股份為基礎的薪酬及[編纂]開支。我們於往績記錄期間已持續對以下項目進行調整：

- 或然可贖回優先股及普通股的賬面值變動主要受優先股及普通股贖回價格變動所影響。由於我們的或然可贖回優先股及普通股將在[編纂]完成後自動轉換為股權，我們預計未來不會出現有關變化；
- 以股份為基礎的薪酬指產生的非現金僱員福利開支。其與我們根據[編纂]期權計劃向僱員提供的股份獎勵有關，為非現金開支；及
- [編纂]相關[編纂]開支。

下表載列所示年度非國際財務報告準則財務計量指標的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
來自持續經營業務的年內虧損.....	(181,980)	(684,979)	(802,602)
就以下各項作出調整：			
或然可贖回優先股及普通股的			
賬面值變動	98,893	775,084	753,785
以股份為基礎的薪酬	9,648	17,322	41,698
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整淨(虧損)/利潤			
(非國際財務報告準則計量).....	<u>(73,439)</u>	<u>108,891</u>	<u>17,535</u>

概 要

收入

下表載列所示年度我們按分部劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
AI軟件解決方案.....	59,519	15.0	302,888	60.6	343,247	67.7
— AIGC解決方案.....	6,822	1.7	39,857	8.0	117,605	23.2
— AI企業解決方案.....	52,697	13.3	263,031	52.6	225,642	44.5
智能設備及其他配件.....	338,395	85.0	197,306	39.4	163,813	32.3
總計.....	397,914	100.0	500,194	100.0	507,060	100.0

我們的收入由2021年的人民幣397.9百萬元迅速增長至2022年的人民幣500.2百萬元，並進一步增長至2023年的人民幣507.1百萬元。該增加與以下AI軟件解決方案增長大體一致：(i)AIGC解決方案的收入增加(原因為我們AIGC解決方案的付費用戶增加)；及(ii) AI企業解決方案的收入增加(主要由於與汽車附屬公司A就與汽車語音對話系統後端技術有關的共享若干版權、專利及專有技術的知識產權安排)，部分被智能設備及其他配件受新旗艦產品延遲推出的影響而收入有所減少所抵銷。新旗艦產品延遲推出主要由於疫情防範政策阻礙我們、半導體公司A及科技公司A之間用於共同開發項目的測試機器的運輸。此外，旅行限制限制了我們與半導體公司A的專家及科技公司A的技術人員間的實際互動。我們的收入由2022年的人民幣500.2百萬元增長至2023年的人民幣507.1百萬元，增長相對緩慢，主要是由於我們AIGC解決方案的付費用戶數量增加，導致AIGC解決方案的收入增加，部分被(i)與汽車附屬公司A的知識產權安排的收入減少，導致AI企業解決方案的收入減少；及(ii)鑒於2023年上半年出售的大部分產品為已進入產品生命週期後期階段的舊型號，我們智能設備及其他配件的收入減少所抵銷。有關詳情，請參閱本文件「財務資料—經營業績主要組成部分的描述—收入」一段。

概 要

下表載列於所示年度我們按終端客戶地理位置劃分的收入：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國大陸	97,191	24.4	290,944	58.2	328,512	64.8
美國	73,683	18.5	55,372	11.1	34,600	6.8
英國	24,232	6.1	22,430	4.5	15,984	3.2
意大利	50,458	12.7	23,756	4.7	13,754	2.7
西班牙	15,047	3.8	11,556	2.3	8,326	1.6
德國	25,586	6.4	6,417	1.3	33,189	6.5
日本	14,961	3.8	19,781	4	13,802	2.7
巴西	7,222	1.8	15,972	3.2	18,435	3.6
其他國家或地區	89,534	22.5	53,966	10.7	40,458	8.1
總計	397,914	100.0	500,194	100.0	507,060	100.0

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們來自中國大陸的收入分別為人民幣97.2百萬元、人民幣290.9百萬元及人民幣328.5百萬元，佔同年的24.4%、58.2%及64.8%。我們來自中國大陸的收入佔我們總收入的百分比總體有所增加，乃由於(i)我們自2020年推出AIGC解決方案以來其收入持續增加，我們從中產生的收入99%以上來自中國大陸；及(ii)與汽車附屬公司A的知識產權安排於2021年開始。汽車附屬公司A為我們於2022年及2023年的最大客戶，我們自其產生收入人民幣3.2百萬元、人民幣213.0百萬元及人民幣138.8百萬元，分別佔我們於2021年、2022年及2023年總收入的0.8%、42.6%及27.4%。有關詳情，請參閱本文件「業務—我們的解決方案」一段。

概 要

銷售成本

我們的銷售成本主要包括存貨成本、履約相關開支及員工成本。下表載列所示年度我們按性質劃分的銷售成本：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
存貨成本	184,821	74.3	121,567	74.1	121,258	67.0
履約相關開支	36,787	14.8	21,608	13.2	15,563	8.6
員工成本	10,499	4.2	4,297	2.6	11,643	6.4
減值虧損及過期存貨	11,219	4.5	9,630	5.8	21,974	12.2
技術服務費	4,993	2.0	6,854	4.2	10,476	5.8
其他 ^(附註)	399	0.2	87	0.1	67	0.0
總計	248,718	100.0	164,043	100.0	180,981	100.0

附註： 其他主要包括外包開發費和辦公開支。

於2021年、2022年及2023年，我們的銷售成本分別為人民幣248.7百萬元、人民幣164.0百萬元及人民幣181.0百萬元，主要是由於存貨成本及履約相關開支波動，其與我們的智能設備及其他配件以及AI企業解決方案收入的波動大體一致。截至2021年及2022年12月31日止年度，我們的減值虧損及過期存貨保持相對穩定。其由截至2022年12月31日止年度的人民幣9.6百萬元增加128.2%至截至2023年12月31日止年度的人民幣22.0百萬元，主要是由於(i)新旗艦產品推出之間的時間間隔較長，導致舊型號於其生命週期後期階段的價值有所下降；及(ii)於2023年5月推出新產品，進一步降低舊型號的競爭力。我們的員工成本由2022年的人民幣4.3百萬元增加1.7倍至2023年的人民幣11.6百萬元，乃主要由於與我們的AI企業解決方案相關的員工成本。

研發開支

截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們在(i)開發及升級我們的內容創作平台，並在我們的AIGC解決方案中採用不同的語言；(ii)迭代及優化AI企業解決方案(包括升級汽車AI助手及升級銀行智能客戶服務與對話)；及(iii)為我們的智能設備及其他配件配備AI CoPilot技術，並開發我們的人機交互模式方面分別產生研發開支人民幣91.5百萬元、人民幣118.7百萬元及人民幣154.7百萬元。

概 要

我們的研發開支由2021年的人民幣91.5百萬元增加至2022年的人民幣118.7百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣154.7百萬元，主要由於與我們的解決方案有關的研發職能的員工人數增加及我們大模型開發相關技術服務費增加，這與本集團豐富我們的解決方案矩陣及優化我們具有多模態生成能力的大模型「序列猴子」的能力的策略相一致。有關詳情，請參閱本文件「財務資料 — 經營業績主要組成部分的描述 — 研發開支」一段。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2021年的人民幣105.9百萬元減少至2022年的人民幣97.1百萬元，主要由於於2022年在智能設備及其他配件領域並未推出新旗艦產品，導致推廣及廣告開支減少。銷售及營銷開支由2022年的人民幣97.1百萬元增加至2023年的人民幣150.7百萬元，主要由於2023年(i)由於付費用戶的轉化率及每名付費用戶的平均獲客成本變高，導致有關AIGC平台的渠道費用增加；及(ii)我們AIGC平台的用戶流量增加。有關詳情，請參閱本文件「財務資料 — 經營業績主要組成部分的描述 — 銷售及營銷開支」一段。

綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們綜合財務狀況表概要：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產總額.....	228,265	14,912	10,927
流動資產總額.....	378,191	404,582	396,213
非流動負債總額.....	9,574	2,743	20,051
流動負債總額.....	3,519,930	3,721,347	4,517,430
流動負債淨額.....	3,141,739	3,316,765	4,121,217
負債淨額.....	2,923,048	3,304,596	4,130,341
權益總額.....	(2,923,048)	(3,304,596)	(4,130,341)

概 要

下表載列截至所示日期我們流動資產及負債的詳情：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
流動資產			
存貨.....	123,944	94,918	66,734
貿易應收款項.....	45,464	40,024	57,981
預付款項、按金及其他應收款項.....	48,237	34,368	44,484
按公允價值計入損益的金融資產.....	7,707	124,119	34,844
按公允價值計入其他全面收益的金融資產....	—	—	47,066
定期及受限制存款.....	21,081	70,903	780
現金及現金等價物.....	131,758	40,250	144,324
	<u>378,191</u>	<u>404,582</u>	<u>396,213</u>
流動負債			
貿易應付款項.....	29,535	17,694	24,552
其他應付款項及應計費用.....	54,387	54,224	63,312
合約負債.....	151,842	60,873	53,131
銀行貸款.....	20,000	20,000	—
租賃負債.....	6,336	6,831	3,148
或然可贖回優先股及普通股.....	3,240,626	3,536,115	4,353,833
即期稅項.....	1,781	1,343	975
保修撥備.....	15,423	16,467	18,479
遞延收入.....	—	7,800	—
	<u>3,519,930</u>	<u>3,721,347</u>	<u>4,517,430</u>
流動負債淨額.....	<u>(3,141,739)</u>	<u>(3,316,765)</u>	<u>(4,121,217)</u>

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們錄得流動負債淨額人民幣3,141.7百萬元、人民幣3,316.8百萬元及人民幣4,121.2百萬元，主要包括或然可贖回優先股及普通股。

由於我們發行的可贖回優先股及普通股自動轉換為普通股，其將由負債重新指定為權益，且我們的負債淨額狀況將於[編纂]後轉為資產淨值。

概 要

我們的合約負債由截至2021年12月31日的人民幣151.8百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣60.9百萬元，主要原因是根據我們與汽車附屬公司A的知識產權安排條款，我們於2021年年底收到汽車附屬公司A的第一筆付款，其中部分付款與本集團在知識產權安排下截至2021年12月31日尚未履行的若干履約義務有關。收到汽車附屬公司A有關本集團傳給汽車附屬公司A的專有技術的後端測試滿意度的確認後，有關付款的一部分於2022年被確認為收入。根據我們符合國際財務報告準則第15條「與客戶合約的收入」的收入確認政策，就我們與汽車附屬公司A的知識產權安排而言，汽車附屬公司A收到相關可交付物時（即當本集團透過將交付物的控制權轉讓予汽車附屬公司A來履行相關履約義務時）確認收入。截至2023年12月31日，我們的合約負債增加至人民幣72.9百萬元，其中非流動部分為人民幣19.7百萬元，主要由於我們AIGC平台上的付費用戶數量增加，部分被我們於2023年完成履約義務後來自Mobvoi JV的收入完全變現所抵銷。

有關我們財務狀況的討論詳情，請參閱本文件「財務資料—若干主要綜合財務狀況表項目的討論」一段。

綜合現金流量表概要

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
營運資金變動前的經營現金流量	(70,654)	109,971	30,688
營運資金變動	33,457	(35,867)	(133)
已付稅項	(41)	(1,669)	(2,163)
經營活動(所用)/所得現金淨額.....	(37,238)	72,435	28,392
投資活動(所用)/所得現金淨額.....	(21,889)	(40,447)	108,835
融資活動所用現金淨額	(22,116)	(125,737)	(28,984)
現金及現金等價物(減少)/增加淨額	(81,243)	(93,749)	108,243
截至1月1日的現金及現金等價物.....	215,342	131,758	40,250
匯率變動影響	(2,341)	2,241	(4,169)
截至12月31日的現金及現金等價物.....	131,758	40,250	144,324

詳情請參閱本文件「財務資料—流動資金及資本資源—現金流量」一段。

概 要

關鍵財務比率

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
收入增長率.....	50.4%	25.7%	1.4%
毛利增長率.....	87.3%	125.3%	(3.0)%
毛利率 ⁽¹⁾	37.5%	67.2%	64.3%
經調整淨(虧損)/利潤率 (非國際財務報告準則計量) ⁽²⁾	(18.4)%	21.8%	3.5%
資產總值回報率 ⁽³⁾	(45.6)%	(159.7)%	(197.1)%
流動比率 ⁽⁴⁾	0.11	0.11	0.09

附註：

- (1) 毛利率等於年內毛利除以收入，再乘以100%。
- (2) 經調整淨(虧損)/利潤率(非國際財務報告準則計量)等於年內經調整淨(虧損)/利潤(非國際財務報告準則計量)除以收入，再乘以100%。
- (3) 資產總值回報率乃按年度虧損除以各年度末資產總值再乘以100%計算。
- (4) 流動比率乃按流動資產總值除以各年度末流動負債總額計算。

詳情請參閱本文件「財務資料 — 經營業績的年度比較」一段有關影響我們各年度經營業績的因素討論。

主要由於在技術及人才研發方面的歷史投資以及產生的銷售及營銷開支，我們於2021年錄得經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)及淨經營現金流出。由於AI企業解決方案及AIGC解決方案的收入增加以及整體毛利率有所改善，我們於2022年及2023年錄得經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)及淨經營現金流入。此外，截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們錄得累計虧損人民幣1,896.2百萬元、人民幣2,566.0百萬元及人民幣3,368.7百萬元。截至該等日期的累計虧損主要由於過去於研發方面的投資產生的虧損及或然可贖回優先股及普通股的賬面金額的變化。

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的負債淨額分別為人民幣2,923.0百萬元、人民幣3,304.6百萬元及人民幣4,130.3百萬元。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的負債淨額狀況主要由於分別為人民幣3,240.6百萬元、人民幣3,536.1百萬元及人民幣4,353.8百萬元的或然可贖回優先股及普通股。由於自動轉換為普通股，我們的已發行可贖回優先股及普通股將由負債重新指定為權益，且我們的負債淨額狀況於[編纂]

概 要

後將變為資產淨值。有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告所載綜合權益變動表。

下表載列所示年度我們按分部劃分的毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
AI軟件解決方案	37,351	62.8	284,148	93.8	290,901	84.7
— AIGC解決方案	4,695	68.8	35,094	88.0	108,384	92.2
— AI企業解決方案	32,656	62.0	249,054	94.7	182,517	80.9
智能設備及其他配件	111,845	33.1	52,003	26.4	35,178	21.5
總計	149,196	37.5	336,151	67.2	326,079	64.3

於2021年及2022年，我們的毛利分別為人民幣149.2百萬元及人民幣336.2百萬元，相應的毛利率分別為37.5%及67.2%，主要由於(i)我們與汽車附屬公司A的知識產權安排產生相對較高的毛利率；(ii)自該分部於2020年成立以來，來自AIGC解決方案的收入持續增長，整體產生相對較高的毛利率；及(iii)於2021年及2022年，由於我們解決方案矩陣的增強，導致認購AIGC解決方案的付費用戶的數量增加，但被自2021年以來智能設備及其他配件的毛利下降(乃由於TicWatch Pro 5延遲推出，導致舊型號價格下跌和減值虧損及過期存貨增加所致)所抵銷。我們的毛利由2022年的人民幣336.2百萬元減少3.0%至2023年的人民幣326.1百萬元，而同年我們的毛利率由67.2%減少至64.3%，主要由於我們與汽車附屬公司A的知識產權安排(產生相對較高的毛利率)的收入減少及我們智能設備及其他配件的毛利減少，部分被我們AIGC解決方案收入增加所抵銷。我們智能設備及其他配件的毛利率由2021年的33.1%下降至2022年的26.4%，並進一步下降至2023年的21.5%，主要由於2020年推出TicWatch Pro 3後，COVID-19疫情延長了開發新旗艦產品TicWatch Pro 5所需的時間，從而自2022年以來銷售折扣、減值虧損及過期存貨持續增加。有關本集團業務可持續性的詳情，請參閱本文件「業務 — 業務可持續性」一段。

COVID-19疫情的影響

COVID-19疫情限制人員、貨品及服務流動並對總體經濟狀況產生影響，包括但不限於許多企業暫時關閉及消費者支出減少。

概 要

於COVID-19疫情期間，我們的業務運營在一定程度上受到影響。我們的出貨量受到影響，由於(i)消費者的整體支出減少；及(ii)我們部分智能設備及其他配件的交付時間表中斷。通常情況下，從收到國內及國外客戶的智能設備及其他配件訂單到發貨，分別平均需要兩天及八天。於往績記錄期間，由於COVID-19的擴散，我們向國內及國外客戶交付產品分別平均需要10天及49天。同時，由於運輸中斷和防疫政策，與業務夥伴的解決方案開發和推出時間表被推遲。例如，由於我們新旗艦產品延遲推出，智能設備及其他配件的收入由截至2021年12月31日止年度的人民幣338.4百萬元下降至截至2022年12月31日止年度的人民幣197.3百萬元。就AI企業解決方案業務而言，部分計劃活動的實施以及技術支持提供被暫停。隨著全球經濟的復甦，我們的智能設備及其他配件交付時間表以及AI企業解決方案部署於2023年1月恢復正常。除上述影響外，我們預定的商業計劃、現場會議及商業合作亦暫時受到影響。

然而，截至最後實際可行日期，COVID-19並未對我們的研發、日常運營、供應鏈及監管事務造成任何重大不利影響。我們已經及時採取各項措施減輕COVID-19疫情對我們業務運營的影響，如(i)組織僱員遠程工作並密切關注其健康狀況；(ii)為僱員提供必需品以滿足其生活需求；(iii)指定單獨場地進行隔離；及(iv)進行常規消毒並要求定期陰性COVID-19 PCR檢測結果以防止其再次出現。鑒於中國政府自2022年12月起大幅度解除COVID-19防控政策，董事認為，COVID-19疫情不太可能對未來業務產生重大不利影響。

基於上述，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的董事認為COVID-19疫情對我們的整體業務、財務狀況及經營業績並無任何重大不利影響。有關大流行病及傳染病風險的詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 大流行病及傳染病、自然災害、恐怖活動、政治動亂以及其他不可抗力事件可能會干擾我們的業務運營，這可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及業務前景產生重大不利影響」一段。

業務可持續性

於往績記錄期間，我們的業務增長強勁。由於我們一直專注於透過投資AI技術並將該等技術商業化為產品及服務組合，從而擴大業務規模，而非追求即時財務回報或盈利能力，故我們為長期可持續發展奠定堅實基礎。受益於我們已建立的堅實基礎及取

概 要

得的發展勢頭，董事認為我們能夠保持業務的可持續性及增長。展望未來，我們計劃主要通過以下強有力的措施及基準實現盈利：(i)通過在各領域持續發展不斷擴大我們的業務規模；(ii)不斷增強我們的技術能力及不斷提高我們產品的整體競爭力；(iii)地域擴張；及(iv)通過堅持不懈的研發維持成本結構及提高運營效率。請參閱本文件「業務—業務可持續性」一段。

與AIGC服務有關的近期監管發展

於2023年7月10日，網信辦連同國家發展和改革委員會、教育部、科學技術部、工業和信息化部、公安部以及國家廣播電視總局發佈《生成式人工智能服務管理暫行辦法》（「《AIGC服務管理暫行辦法》」），該管理辦法於2023年8月15日生效。

上述措施適用於利用生成式AI技術向中國境內公眾提供生成任何文本、圖像、音頻、視頻或其他內容的服務。我們須遵守《AIGC服務管理暫行辦法》的規定。

根據《AIGC服務管理暫行辦法》，我們須(i)遵守法律法規的要求，尊重社會公德、公序良俗；(ii)根據適用法律開展預備訓練、優化訓練等訓練數據處理活動；(iii)採取有效措施提高訓練數據質量，增強訓練數據的真實性、準確性、客觀性、多樣性；(iv)根據適用法律承擔網絡信息內容生產者及個人信息處理者的責任；及(v)進行安全評估和算法備案。

我們已積極採取措施，確保我們遵守《AIGC服務管理暫行辦法》。有關詳情，請參閱本文件「監管概覽—與AI行業有關的政府政策」一段。

近期發展及無重大不利變動

除下文另有披露者外，董事確認，截至本文件日期，我們自2023年12月31日（即本文件附錄一所載綜合財務報表的最新日期）起的財務或貿易狀況或前景概無重大不利變動，且自2023年12月31日起概無會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。

於2023年5月，我們成功推出了TicWatch系列的最新旗艦產品TicWatch Pro 5。截至2024年1月31日止一個月，共售出約2,400塊TicWatch Pro 5，平均售價為人民幣653元。

概 要

截至2024年1月31日止一個月，我們擁有付費用戶約46,000名。此外，我們擁有兩個AIGC解決方案流水線，AI繪畫助手「言之畫」，能夠實現文字轉圖片、圖片轉圖片及圖片轉文字的功能；及「元創島」是一款AI視頻轉換器，能夠一鍵製作原創短視頻。「元創島」簡化了內容創作流程，讓內容創作者以較少努力及更高的創造力，快速將其想法轉化為可創收的視頻。截至最後實際可行日期，我們的「言之畫」及「元創島」仍處於測試階段，須獲得監管批准，且尚未產生任何收入。

我們預計於2024年錄得淨虧損，這主要是由於同年或然可贖回優先股及普通股的賬面值變動。我們預計於2024年，我們來自AIGC解決方案的收入將繼續保持較高的增長率。同時，我們預計我們的研發開支和銷售及營銷開支佔收入的比例將保持在相近的水準，旨在加強及鞏固我們在大模型方面的技術優勢，並在短期內迅速擴大我們AIGC解決方案的知名度並搶佔市場份額。

此外，我們預計，根據解決方案升級及商業化戰略，我們將繼續增加研發以及銷售及營銷開支。然而，我們無法向閣下保證分配予研發的資源將對我們的盈利能力產生正面影響，或者根本不會產生正面影響，原因為研發活動本身具有不確定性。有關研發風險的詳情，請參閱本文件「風險因素—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」一段。

法律程序及合規

截至最後實際可行日期，我們概未牽涉任何個別或合共會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的法律、仲裁或行政程序，我們亦不知悉任何針對本公司或本公司董事且個別或合共可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的潛在或具威脅性的法律、仲裁或行政程序。於往績記錄期間，我們涉及多項與我們在中國的僱員社會保險及住房公積金的供款及勞務派遣有關的違規事件。更多詳情，請參閱本文件「業務—法律程序及合規—不合規事件」一段。

概 要

[編纂]統計數據

	基於最低指示性 [編纂]每股[編纂] [編纂]港元計算	基於最高指示性 [編纂]每股[編纂] [編纂]港元計算
[編纂]數目	[編纂]	[編纂]
[編纂]數目	[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]	[編纂]
[編纂] ^(附註1)	[編纂]港元	[編纂]港元
本公司權益股東應佔本集團未經審核[編纂]經調整每股 綜合有形資產淨值 ^(附註2)	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]按照緊隨[編纂]完成後預計將發行[編纂]股股份(不計及根據[編纂]期權計劃可能發行的任何股份，假設(i)[編纂]未獲行使；及(ii)每股優先股轉換為一股股份)計算。該計算乃基於指示性[編纂][編纂]港元及[編纂]港元進行。
- (2) 本公司權益股東應佔本集團未經審核[編纂]經調整每股綜合有形資產淨值按照緊隨[編纂]完成後預計將發行[編纂]股股份(不計及根據[編纂]期權計劃可能發行的任何股份，假設(i)[編纂]未獲行使；及(ii)每股優先股轉換為一股股份)計算。該計算乃基於指示性[編纂][編纂]港元及[編纂]港元進行。詳情請參閱本文件附錄二所載「未經審核[編纂]財務資料」。

[編纂]開支

[編纂]開支指與[編纂]有關的專業費用、[編纂]及其他費用。基於指示性[編纂]範圍的中位數及不計及根據[編纂]期權計劃可能發行的任何股份，假設(i)[編纂]未獲行使；及(ii)每股優先股轉換為一股股份，[編纂]的估計[編纂]開支總額為人民幣[編纂]元，佔[編纂][編纂]總額的約[編纂]%。估計[編纂]開支包括：(i)[編纂]相關開支(包括[編纂])[編纂]港元；(ii)法律顧問及申報會計師費用及開支[編纂]港元；及(iii)其他費用及開支[編纂]港元。於往績記錄期間，已產生[編纂]開支人民幣[編纂]元，其中人民幣[編纂]元已自綜合損益及其他全面收益表扣除，而人民幣[編纂]元已於綜合財務狀況表確認。我們估計，我們將進一步產生[編纂]開支人民幣[編纂]元，其中人民幣[編纂]元將自綜合全面收益表扣除，

概 要

而人民幣[編纂]元預計將於[編纂]完成後入賬列為自權益扣減。

未來計劃及[編纂]

經扣除我們已付及應付的有關[編纂]的[編纂]及其他估計開支，不計及根據[編纂]期權計劃可能發行的任何股份，假設(i)[編纂]未獲行使；及(ii)每股優先股轉換為一股股份，基於[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即[編纂]範圍的中位數)計算，我們估計將獲得[編纂][編纂][編纂]港元(人民幣[編纂]元)。根據我們的策略，我們擬按下文所述金額運用[編纂][編纂]作下文所載用途：

- 約[編纂]%或[編纂]港元(人民幣[編纂]元)將用於持續提高我們的建模技術，以進行模型訓練，通過在未來數年引進優秀的技術和人才，對我們的底層基礎模型進行垂直優化，並改進我們解決方案的現有程序算法；
- 約[編纂]%或[編纂]港元(人民幣[編纂]元)用於解決方案開發及營銷；
- 約[編纂]%或[編纂]港元(人民幣[編纂]元)將分配至用於尋求戰略聯盟、投資及收購，以實施我們解決方案發展的長期增長策略；及
- 約[編纂]%或[編纂]港元(人民幣[編纂]元)將用於營運資金及一般企業用途。

詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

股息

我們截至最後實際可行日期並無任何預定的股息派付比率。於往績記錄期間，本公司並無宣派或派發股息。在開曼公司法及組織章程細則的規限下，本公司可於股東大會上以任何貨幣宣派股息，惟股息不得超過董事建議的金額。根據開曼群島法律，本公司可以溢利或股份溢價賬(包括資本儲備賬中的股份溢價(如有))派付股息，惟於將引致本公司無法支付其於日常業務過程中到期的債務的情況下不得派付股息。根據有關開曼群島法律的法律顧問Campbells告知，在上述情況下，儘管我們處於負債淨額狀況，但開曼群島法律對本公司宣派及派付股息概無限制。此外，董事可不時對本公

概 要

公司已發行股份派付有關中期股息並授權從本公司的合法資金中派付該等股息。未來股息宣派未必能反映過往的股息宣派，將由董事會酌情釐定。詳情請參閱本文件附錄三「本公司組織章程及開曼公司法概要 — 開曼群島公司法及稅務概要 — 4.股息及分派」一段。

我們的控股股東

我們的控股股東(李博士、李女士及雷博士以及彼等各自的全資投資控股公司(即 Mobvoi Limited、Mobvoi AGI Limited、AGI Limited、AGI Management Limited、CMWW Limited、CMWW AGI Limited、Wen&Hui Limited、W&H Management Limited及Amberlei Limited)為一組一致行動人士及實體。於[編纂]完成後(不計及根據[編纂]期權計劃可能發行的任何股份，假設(i)[編纂]未獲行使；及(ii)每股優先股轉換為一股股份)，控股股東將擁有本公司經擴大已發行股本的[編纂]%權益，包括(i)Mobvoi AGI Limited直接持有的相當於本公司已發行股本[編纂]%的股份；(ii)CMWW AGI Limited直接持有的相當於本公司已發行股本[編纂]%的股份；及(iii)Amberlei Limited直接持有的相當於本公司已發行股本[編纂]%的股份。更多詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。

[編纂]投資者

自我們成立以來，我們已吸引眾多有聲望及有影響力的機構或企業投資者投資於本公司，包括SIG實體、Google、HongShan、香港歌爾泰克及其它若干[編纂]投資者。詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構 — [編纂]投資」一段。

概 要

持續關連交易

我們已訂立且於[編纂]完成後預計將繼續訂立一項交易，根據上市規則第十四A章，該交易將於[編纂]後構成我們的獲部分豁免持續關連交易。有關進一步詳情，請參閱「關連交易」及「豁免嚴格遵守上市規則規定及豁免公司(清盤及雜項條文)條例 — 有關獲部分豁免持續關連交易的豁免」章節。

股份激勵計劃

我們已採納[編纂]期權計劃，並有條件採納[編纂]限制性股票單位計劃。該等股份激勵計劃的主要條款於本文件附錄四「法定及一般資料 — D.股份激勵計劃」一節概述。