

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，其全部內容受本文件中其他章節的更詳細的資料及財務資料的限制，並應與之一併閱讀。由於此乃概要，其並未載有對閣下而言可能屬重要的全部資料，在作出投資決定前，閣下務請閱讀本文件全文。任何投資均涉及風險。投資於[編纂]所涉及的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資於[編纂]前應細閱該節。

概述

我們於中國提供音視頻雲服務，根據艾瑞諮詢，2023年我們的收入佔整個音視頻雲服務市場的1.5%。按2023年收入計算，我們是中國第三大音視頻PaaS服務商，市場份額為5.8%。按2023年APaaS所得收入計算，我們亦是中國第二大音視頻APaaS服務商，市場份額為14.1%。2023年中國雲服務市場規模達到人民幣5,137億元。按管理內容或數據類型劃分，中國雲服務市場可分為音視頻雲服務市場與非音視頻雲服務市場。音視頻雲服務是指製作、存儲、處理、分發、分析、審計、檢索及推薦多媒體格式的非結構化音視頻內容，該等音視頻內容包括錄音、短片、直播視頻、音樂及圖片。而非音視頻雲服務指政務雲、零售餐飲雲及工業雲等其他雲服務，該等內容包括結構化資料，如財務資料、客戶聯絡人名單及其他具有標準表格格式的資料，以及若干與音視頻內容無關的非結構化資料，例如文字、電子郵件、文件、已開發的應用程序及項目等。2023年，音視頻雲服務市場達人民幣915億元且佔中國總雲服務市場的17.8%，而2023年PaaS市場及APaaS市場分別為人民幣229億元及人民幣20億元，佔整個音視頻雲服務市場的25.0%及2.2%。

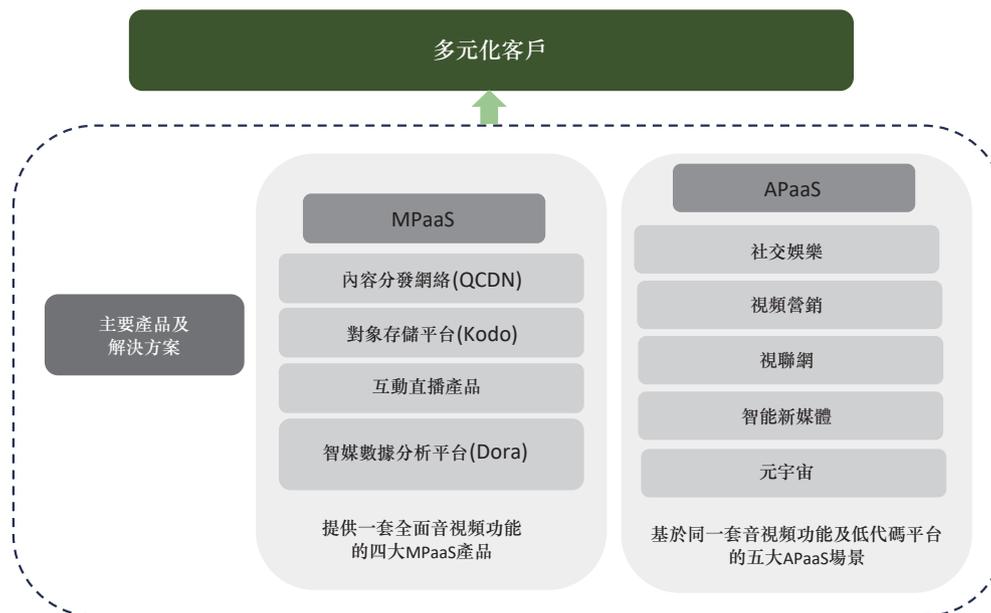
PaaS是一種計算服務模式，具體為雲服務提供商通過平台提供一套全面的硬件及軟件資源予用戶，使用戶專注於編寫代碼、配置服務指標及監控應用程序，而毋須分散時間及資源至平台基礎底層的開發及維護，包括硬件維護、操作系統更新、數據備份與恢復、網絡安全、災難恢復等。我們的MPaaS平台為一個PaaS平台，主要專注於提供與音視頻內容(主要包括圖像、音頻及視頻內容)相關的雲服務，包括對象存儲、內容分發、數據處理及實時互動直播，涵蓋音視頻數據收集、存儲、處理、分發及消費的整個週期。

概 要

APaaS為一種計算服務模型，雲服務提供商通過其為用戶提供一個開發、運行及管理應用的一站式平台。憑藉MPaaS技術，我們進一步開發專有低代碼平台，實現從底層技術到高級場景化功能的垂直集成，簡而言之，通過訪問我們的低代碼平台，我們的客戶可以選擇彼等想要開發的具體解決方案，然後通過簡單直觀的步驟來配置應用程序中嵌入的音視頻功能，然後打包且即用的解決方案將可立即部署，因此降低了音視頻產品的使用及訪問難度。我們的APaaS解決方案目前涵蓋五個主要應用場景，包括(i)社交娛樂、(ii)視頻營銷、(iii)視聯網、(iv)智能新媒體及(v)元宇宙，具備上線快、易拓展的特點，顯著提高客戶面向場景化創新的敏捷能力，應對音視頻內容個性化、場景多、時效要求等難點。

我們的產品及服務

我們的主要產品及服務包括(1) MPaaS產品，即一系列音視頻解決方案，包括加速內容分發的專有內容分發網絡(「QCDN」)、存儲內容的對象存儲平台(「Kodo」)、可實時串流音視頻內容的互動直播產品及提供廣泛的資料處理與分析功能的智媒數據分析平台(「Dora」)；以及(2) APaaS解決方案，為基於我們的MPaaS能力及利用我們的低代碼平台的場景化音視頻解決方案，主要旨在使客戶僅需簡易部署，即可快速調用不同功能，實現業務目標。下圖說明我們的商業模式：



概 要

我們的多元化客戶：我們的客戶涵蓋廣泛的企業(例如應用開發公司及SaaS公司)及個人開發者。我們於經營規模方面具備強大的客戶覆蓋範圍，從行業佼佼者至大型企業、中小型企業及個人。我們的產品滿足不同的客戶需求，從具有場景化需求及有限技術能力的商業企業(通常需要我們的APaaS解決方案)至對基礎設施資源訪問有限的複雜應用開發人員(通常需要我們的MPaaS產品)。

我們的MPaaS產品：我們主要通過離散API及SDK向客戶提供MPaaS產品。利用我們的MPaaS產品，客戶僅需編寫代碼即可連接至我們的平台，通過該平台即可通過離散的API/SDK部署特定的音視頻功能。代碼的複雜性將取決於所需音視頻功能的程度。在定製該等參數後，我們的客戶可將該等音視頻功能嵌入其應用程序中，其僅需要管理其應用程序，而無需維護底層基礎設施。

我們的APaaS解決方案：我們主要以場景化解決方案的形式為客戶提供APaaS解決方案。我們將MPaaS功能與有關客戶的場景化專有技術相結合，並結合我們的低代碼平台，將API/SDK(對應底層音視頻功能)打包至客戶可直接部署的易於訪問且高度定製化的APaaS解決方案中。我們的APaaS解決方案與我們的MPaaS產品共享相同的音視頻功能套件(包括但不限於收集、存儲、處理、分發及分析)。我們的APaaS解決方案允許我們的客戶通過直觀的分步方法定製及開發彼等的應用程序，進一步降低了技術壁壘。

我們產品的競爭優勢

我們的MPaaS產品利用一系列音視頻技術(包括RTC、點播、直播、存儲及內容分發)及一系列AI技術(包括智能視覺、智能語音、智能剪輯、行業算法，內容安全和業務安全)。我們的技術構成了MPaaS產品競爭優勢的基石。例如，我們的QCDN產品已實現廣泛網絡覆蓋、全面節點監控及實時智能分配，為客戶提供低延時的雲服務。我們的Kodo產品支援集中式及邊緣存儲以及多雲部署，使客戶能夠方便地存儲及管理大量資料。我們的Kodo能夠實現較高數據可靠性，公有雲冗餘率為1.14及私有雲冗餘率為1.10。我們的互動直播產品為客戶提供低延時、高穩定性及高可用性的端到端即時通信解決方案。最後，我們的Dora產品提供了廣泛的數據處理及分析功能，使我們的用戶能夠每天處理大量的音視頻內容。詳情請參閱本文件「業務－關鍵運營指標」一節。於往績記錄期間，我們的MPaaS業務是我們收入的主要分部。

概 要

憑藉MPaaS技術，我們進一步開發專有低代碼平台，該平台通過簡單直觀的設置，將不同的場景化功能綜合至客戶定制的解決方案，降低了音視頻產品的使用及訪問難度。我們的APaaS解決方案具備上線快、易拓展的特點，顯著提高客戶面向場景化創新的敏捷能力，應對音視頻內容個性化、場景多、時效要求等難點。根據艾瑞諮詢，2021年中國音視頻APaaS市場開始規模商業化並快速增長。我們於2021年決定順應行業發展和市場需求正式推出APaaS業務後，我們的APaaS付費客戶數量由2021年的1,319名增長至2022年的1,967名，並進一步增至2023年的2,597名。根據艾瑞諮詢，僅一年的攀升後，按2022年的收入計算，我們在中國音視頻APaaS市場中排名第二，市場份額為11.9%。2023年我們的市場份額進一步增至14.1%，鞏固了我們作為中國第二大音視頻APaaS服務商的地位。APaaS提供基於應用場景的平台型服務，按照場景打包相應工具和功能。根據艾瑞諮詢，於2023年，中國音視頻APaaS市場規模已達到人民幣20億元，預計於2028年，音視頻APaaS市場規模將達到人民幣144億元，複合年增長率達48.6%。

我們的客戶及供應商

我們的客戶基礎廣泛，遍佈各行各業，包括泛娛樂、社交網絡、醫療、電子商務、教育、媒體、金融服務、汽車、電信和智能製造等。截至2023年12月31日止三個年度以及2024年3月31日止三個月，我們來自最大客戶的收益分別佔我們於同期收益的11.3%、8.1%、11.8%及16.1%。於往績記錄期間各年度／期間，我們來自五大客戶的收益分別佔我們同期收益的22.7%、25.5%、34.3%及38.5%。於往績記錄期間，除客戶—供應商集團D為淘寶中國(我們的主要股東)的聯繫人外，我們所有其他五大客戶均為獨立第三方。除淘寶中國外，於往績記錄期間各年度及直至最後實際可行日期，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東(據董事所知，擁有我們已發行股本5%以上)於我們五大客戶中擁有任何權益。我們的銷售及營銷策略以及定價模式請參閱本文件「業務—銷售及營銷」一節。

我們的供應商主要包括雲技術行業中提供(i) 網絡及帶寬服務、(ii) IDC服務及(iii) 服務器及存儲服務的企業。截至2023年12月31日止三個年度以及2024年3月31日止三個月，與最大供應商的交易金額分別佔該等期間我們採購總額的36.1%、16.3%、5.9%及8.0%。於往績記錄期間之各年度／期間，與五大供應商的交易金額分別佔我們同期採購總額的63.5%、52.4%、25.7%及28.6%。於往績記錄期間，除客戶—供應商集團D為淘寶中國(我們的主要股東)的聯繫人外，我們所有其他五大供應商均為獨立第三方。除淘寶中國外，於往績記錄期間各年度及直至最後實際可行日期，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東(據董事所知，擁有我們已發行股本5%以上)於我們五大供應商中擁有任何權益。

概 要

我們的競爭優勢及發展策略

我們相信以下競爭優勢促成了我們的成功，並將有助於推動我們未來的增長：

- (i) 中國第三大音視頻PaaS服務商及第二大音視頻APaaS服務商；
- (ii) 一站式場景化音視頻解決方案彰顯綜合能力與強大拓展能力；
- (iii) 豐富的應用場景助長多元的商業化潛力；
- (iv) 強大的一體化音視頻技術及低代碼平台開發能力；及
- (v) 經驗豐富且富有洞察力的管理團隊及創新能力卓越的研發團隊。

我們擬採取以下策略以進一步發展業務：

- (i) 通過持續在主要場景深耕以發展及擴大我們客戶群；
- (ii) 加快海外業務拓展，打造新的業務增長點；
- (iii) 持續加強研發投入，打造AIGC能力和迭代改進我們的低代碼平台；及
- (iv) 尋求戰略投資及併購。

競爭

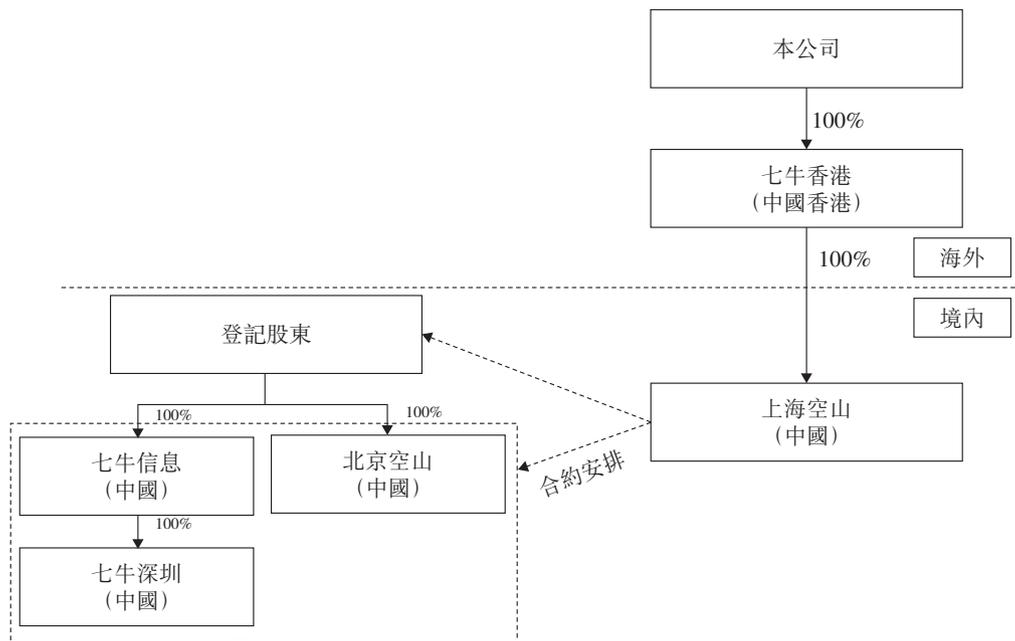
音視頻PaaS行業的市場競爭激烈。我們在業務的各個主要方面都面臨競爭。我們與中國其他音視頻PaaS服務商主要在產品功能及範圍、性能、服務的可擴展性及可靠性、技術實力、營銷及銷售能力、用戶體驗、定價、品牌知名度及聲譽等方面競爭。此外，新技術及增強技術可能會進一步加劇我們的行業競爭。按2023年收入計算，我們是中國第三大音視頻PaaS服務商和第二大音視頻APaaS服務商，市場份額分別為5.8%和14.1%。有關詳情，請參閱本文件「行業概覽—競爭格局」及「業務—競爭」段落。

隨著新進入者加入市場，音視頻PaaS服務市場正處於快速擴張階段，因此隨著市場規模擴大，頂級參與者的市場份額預計將逐漸減少。根據艾瑞諮詢，儘管於2019年至2023年前五大音視頻PaaS服務提供商的總收入有所增加，但其總市場份額從2019年的46.5%降至2023年的39.4%，於過往五年市場份額下降7.1%。

概 要

合約安排

我們提供雲服務(包括雲計算、存儲及分發)受到相關中國法律及法規的外商投資禁令規管，我們直接或間接通過股本所有權持有合併聯屬實體並不可行。反而，我們決定，依照中國受外商投資禁止規限的行業的一般慣例，我們會根據合約安排通過上海空山持有合併聯屬實體的權益並獲得合併聯屬實體的有效控制權。根據合約安排，上海空山已取得合併聯屬實體的財務及營運政策的有效控制權，並已有權享有合併聯屬實體各自的業務衍生的所有經濟利益。以下為合約安排簡化圖。詳情請參閱本文件「合約安排」。



[編纂]投資

自2012年至2020年，我們已完成多輪[編纂]投資，為此，本公司向相關[編纂]投資者發行本公司A系列優先股、B系列優先股、C-1系列優先股、C-2系列優先股、D系列優先股、E-1系列優先股、E-2系列優先股、F系列優先股及F-1系列優先股。我們的[編纂]投資者包括MPCs、啓明基金、CBC、FG Venture、Golden Valley、Harvest Yuanxiang、上海張江、上海張江科投、Titanium Ventures、淘寶中國、Magic Logistics、上海藥泰、交銀資產管理、交銀基金、Jumbo Sheen及永祿。詳情請參閱本文件「歷史、發展及公司架構—[編纂]投資」。

概 要

控股股東

截至最後實際可行日期，許先生透過Dream Galaxy控制我們已發行股本總額約17.9576%。緊隨[編纂]完成後及假設[編纂]並無獲行使且並無根據[編纂]股份計劃發行任何股份，預期許先生通過Dream Galaxy將行使本公司股權約[編纂]%的表決權。

根據於2024年4月簽署的同意函及於2024年6月簽署的確認書，同意股東賦予Dream Galaxy權利以行使彼等所持的[編纂]股股份所附帶的相關表決權，相當於緊隨[編纂]完成後所持有本公司約[編纂]%的股權。根據表決代理安排所涉及的相關表決權將於[編纂]完成後賦予Dream Galaxy。詳情請參閱「歷史、發展及公司架構－表決代理安排」。

因此，緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使且並無根據[編纂]股份計劃發行任何股份)，許先生透過由許先生全資擁有的公司Dream Galaxy根據其所持的股權連同上述同意股東賦予其的表決代理將行使合共[編纂]股股份所附帶的表決權，相當於所持本公司約[編纂]%的股權。因此，Dream Galaxy與許先生於[編纂]後將成為我們的控股股東。

有關我們與控股股東的關係及股權的詳情請參閱「與控股股東的關係」及「主要股東」各節。

持續關連交易

於往績記錄期間，我們向阿里雲計算有限公司(「阿里雲計算」)提供PaaS解決方案服務，亦自阿里雲計算採購雲服務及電子設備。由於阿里雲計算為我們主要股東之一淘寶中國之聯繫人，故本集團與阿里雲計算之間的交易於[編纂]後構成本公司之持續關連交易。我們已於2023年6月15日與阿里雲計算訂立框架協議，以監管我們於[編纂]後向阿里雲計算銷售及自阿里雲計算採購。該框架協議初始期限將自[編纂]起至2025年12月31日屆滿。

此外，為按照中國適用法律及法規開展相關業務，我們的全資附屬公司上海空山已與七牛信息、北京空山、七牛深圳及登記股東簽訂合約安排。鑑於登記股東(即許先生及呂先生)為本公司之關連人士，合約安排項下擬進行的交易將於[編纂]後構成本公司的持續關連交易。

詳情請參閱本文件「持續關連交易」。

概 要

歷史財務資料概要

下表載列於所示期間由我們的合併損益表及合併財務狀況表中摘錄的部分財務數據，其詳情載於本文件附錄一中的會計師報告，該等數據應與本文件附錄一會計師報告中的歷史財務資料(包括相關附註)一併閱讀。

合併損益表概要

下表載列我們於所示期間的合併損益表概要(項目以絕對金額及所佔收入百分比呈列)：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	人民幣 千元	佔收益 %	人民幣 千元	佔收益 %	人民幣 千元	佔收益 %	人民幣 千元	佔收益 %	人民幣 千元	佔收益 %
收益	1,471,010	100.0	1,147,290	100.0	1,333,991	100.0	270,890	100.0	342,373	100.0
銷售成本	(1,179,834)	(80.2)	(918,649)	(80.1)	(1,053,746)	(79.0)	(221,372)	(81.7)	(271,833)	(79.4)
毛利	291,176	19.8	228,641	19.9	280,245	21.0	49,518	18.3	70,540	20.6
					—					
其他收入及收益	17,716	1.2	19,543	1.7	30,854	2.3	4,376	1.6	370	0.1
銷售及營銷費用	(193,016)	(13.1)	(147,521)	(12.9)	(139,065)	(10.4)	(34,985)	(12.9)	(27,442)	(8.0)
行政費用	(119,528)	(8.1)	(111,175)	(9.7)	(135,824)	(10.2)	(31,587)	(11.7)	(30,815)	(9.0)
研發成本	(143,357)	(9.7)	(128,727)	(11.2)	(128,034)	(9.6)	(28,039)	(10.4)	(33,590)	(9.8)
按公平值計入損益的金融 資產的公平值收益/(虧損) 淨額	37,238	2.5	30,912	2.7	(54,682)	(4.1)	4,215	1.6	(8,864)	(2.6)
可轉換可贖回優先股的 公平值虧損	(96,467)	(6.6)	(83,810)	(7.3)	(156,087)	(11.7)	(57,312)	(21.2)	(111,528)	(32.6)
金融資產減值虧損	(4,763)	(0.3)	(8,233)	(0.7)	(11,757)	(0.9)	(1,893)	(0.7)	(4,396)	(1.3)
其他費用	(2,659)	(0.2)	(3,636)	(0.2)	(1,596)	(0.1)	(404)	(0.1)	(144)	(0.0)
財務成本	(6,046)	(0.4)	(8,746)	(0.8)	(8,162)	(0.6)	(2,218)	(0.8)	(2,153)	(0.6)
除稅前虧損	(219,706)	(14.9)	(212,752)	(18.5)	(324,108)	(24.3)	(98,329)	(36.3)	(148,022)	(43.2)
年/期內虧損	(219,706)	(14.9)	(212,752)	(18.5)	(324,108)	(24.3)	(98,329)	(36.3)	(148,022)	(43.2)

概 要

非國際財務報告準則計量指標

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的合併財務報表，我們亦採用並非國際財務報告準則規定或並非按國際財務報告準則呈列的非國際財務報告準則計量指標(即經調整淨虧損)，作為額外財務計量指標。我們認為，該非國際財務報告準則計量指標有利於通過消除若干項目的潛在影響，對不同時期的經營業績進行比較。我們認為，有關計量指標為投資者及其他人士提供有用的信息，以通過與我們管理層的相同方式了解及評估我們的合併經營業績。然而，我們呈列的經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量指標)未必可與其他公司所呈列類似計量指標相比。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，閣下不應視其為獨立於或可代替我們根據國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

我們將經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量指標)定義為年/期內溢利/(虧損)，不包括可轉換可贖回優先股的公平值變動影響、以股份為基礎的付款以及[編纂]費用。可轉換可贖回優先股的公平值變動指我們向[編纂]投資者所發行可轉換可贖回優先股的公平值變動。[編纂]完成後，可轉換可贖回優先股將自動轉換為普通股，且我們預計[編纂]後不會確認可轉換可贖回優先股的任何其他公平值變動。以股份為基礎的付款具有非現金性質且為根據股份激勵計劃授出購股權所產生的僱員相關開支。[編纂]費用為與[編纂]有關的費用。該等調整乃於往績記錄期間持續作出，下表載列所示期間我們的淨虧損與經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量指標)的對賬：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2021年 (人民幣千元)	2022年 (人民幣千元)	2023年 (人民幣千元)	2023年 (人民幣千元)	2024年 (人民幣千元)
年度/期間我們的淨虧損與經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量指標)之對賬：					
年度/期間虧損	(219,706)	(212,752)	(324,108)	(98,329)	(148,022)
經調整下列項目：					
可轉換可贖回優先股的公平值虧損	96,467	83,810	156,087	57,312	111,528
以股份為基礎的付款	17,539	10,283	33,830	4,814	4,735
[編纂]費用	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
非國際財務報告準則計量指標：					
經調整淨虧損	<u>(105,700)</u>	<u>(118,659)</u>	<u>(115,599)</u>	<u>(30,741)</u>	<u>(24,241)</u>

概 要

下表載列於所示期間按服務或產品類型劃分的收益明細(以絕對金額及佔我們總收益的百分比列示)：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	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	%
MPaaS	1,369,641	93.1	874,997	76.3	974,507	73.1	186,350	68.8	249,442	72.9
APaaS	24,901	1.7	194,013	16.9	281,359	21.1	64,074	23.7	83,238	24.3
其他	76,468	5.2	78,280	6.8	78,125	5.8	20,466	7.5	9,693	2.8
總計	1,471,010	100.0	1,147,290	100.0	1,333,991	100.0	270,890	100.0	342,373	100.0

毛利及毛利率

下表載列我們於所示期間的毛利(以絕對金額及佔收益的百分比(即毛利率)列示)：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	人民幣 千元	毛利率 (%)	人民幣 千元	毛利率 (%)	人民幣 千元	毛利率 (%)	人民幣 千元	毛利率 (%)	人民幣 千元	毛利率 (%)
毛利										
- MPaaS	244,773	17.9	151,331	17.3	188,541	19.3	29,033	15.6	45,289	18.2
- APaaS	6,490	26.1	55,000	28.3	84,554	30.1	18,907	29.5	24,272	29.2
- 其他	39,913	52.2	22,310	28.5	7,150	9.2	1,578	7.7	979	10.1
總計	291,176	19.8	228,641	19.9	280,245	21.0	49,518	18.3	70,540	20.6

我們的總收益由2021年的人民幣1,471.0百萬元減少22.0%至2022年的人民幣1,147.3百萬元，主要是由於我們的MPaaS產品產生的收益減少，惟部分被APaaS解決方案產生的收益(源自我們根據行業發展及市場需求重點擴展APaaS業務)增加所抵銷。自2021年9月我們正式推出APaaS業務以來，我們在戰略上專注於APaaS業務的運營。來自MPaaS產品的收益由2021年的人民幣1,369.6百萬元減少36.1%至2022年的人民幣875.0百萬元，是由於Kodo、QCDN、互動直播產品和Dora的收入下降。特別是來自Kodo的收益由2021年的人民幣650.8百萬元減至2022年的人民幣320.4百萬元，主要是由於2022年COVID-19捲土重來導致若干半導體晶片(我們的一體機服務器的主要組成部分)供應短缺，從而對我們的一體機服務器業務造成嚴重的供應鏈中斷，因此我們決定縮減我們的一體機服務器業務，特別是我們為部分私有雲客戶採購一體機服務器。來自APaaS解決方案的收入由2021年的人民幣24.9百萬元增加679.1%至2022年的人民幣194.0百萬元，歸因所有場景的收入增加。

概 要

毛利由2021年的人民幣291.2百萬元減少21.5%至2022年的人民幣228.6百萬元。整體毛利率於2021年及2022年保持相對穩定，分別為19.8%及19.9%。與2021年的17.9%相比，MPaaS的毛利率於2022年保持相對穩定，為17.3%。APaaS的毛利率由2021年的26.1%增至2022年的28.3%，主要是由於初步發展後，我們能夠滿足APaaS市場服務的較高需求及提供整包服務及低代碼平台等增值服務。

我們的總收益由2022年的人民幣1,147.3百萬元增加16.3%至2023年的人民幣1,334.0百萬元，主要是由於客戶需求增加，以及主要隨著QCDN業務的增長，令得來自APaaS解決方案及MPaaS產品的收益增加。來自MPaaS產品的收益由2022年的人民幣875.0百萬元增加11.4%至2023年的人民幣974.5百萬元，是由於來自QCDN及Dora的收益增加，惟部分被來自Kodo及互動直播產品的收入下降所抵銷。來自APaaS解決方案的收入由2022年的人民幣194.0百萬元增加45.0%至2023年的人民幣281.4百萬元，歸因於視頻營銷收入增加，其次是視聯網場景解決方案收入增加。

毛利由2022年的人民幣228.6百萬元增加22.6%至2023年的人民幣280.2百萬元。整體毛利率由2022年的19.9%增至2023年的21.0%。MPaaS的毛利率由2022年的17.3%增至2023年的19.3%，主要是由於(i)我們調整基礎設施佈局及重新部署部分服務器，導致QCDN及Kodo業務效率提升；及(ii)我們縮減了與若干客戶(尤其是客戶A)的業務，與其他客戶(例如2023年貢獻大部分收入的客戶H、客戶－供應商集團I及客戶－供應商集團J)相比，我們與客戶A的商業條款不太有利。於2021年、2022年、2023年及截至2024年3月31日止三個月，客戶A、客戶H、客戶－供應商集團I及客戶－供應商集團J分別向我們的收入貢獻合共13.9%、22.7%、27.6%及28.0%。APaaS的毛利率由2022年的28.3%增至2023年的30.1%，主要是由於(i)我們能夠滿足APaaS市場服務的較高需求及提供整包服務及低代碼平台等增值服務，及(ii)調整基礎設施佈局及重新部署服務器使得我們從效率提升中受益。我們的其他業務毛利率由2022年的28.5%降至2023年的9.2%，是由於DPaaS解決方案通常以部署於為客戶建立的私有雲上的專有及技術軟件的形式銷售，因此我們作出策略調整，縮減DPaaS業務(儘管其毛利率相對較高)的規模。由於DPaaS業務不再是我們的業務重點，且產生高昂的經常性研發成本，長遠而言不利於我們的盈利能力，因此我們縮減DPaaS業務。

我們的總收益由截至2023年3月31日止三個月的人民幣270.9百萬元增加26.4%至截至2024年3月31日止三個月的人民幣342.4百萬元，主要是由於我們的MPaaS產品(尤其是QCDN及Kodo)產生的收益增加，以及客戶需求增加導致我們的APaaS解決方案產生的收益增加，惟部分被DPaaS下降及互聯網數據託管服務減少導致其他服務產生的收益減少所抵銷。來自MPaaS產品的收益由截至2023年3月31日止三個月的人民幣186.4百萬元增加33.9%至截至2024年3月31日止三個月的人民幣249.4百萬元，是由於來自QCDN、Kodo及Dora的收益增加，惟部分被互動直播產品的收益微降所抵銷。來自APaaS產品的收益由截至2023年3月31日止三個月的人民幣64.1百萬元增加29.9%至截至2024年3月31日止三個月的人民幣83.2百萬元，主要是由於我們的視頻營銷、視聯網及社交娛樂場景解決方案產生收益的增長。

概 要

毛利由截至2023年3月31日止三個月的人民幣49.5百萬元增加42.5%至截至2024年3月31日止三個月的人民幣70.5百萬元。整體毛利率由截至2023年3月31日止三個月的18.3%增至截至2024年3月31日止三個月的20.6%。MPaaS的毛利率由截至2023年3月31日止三個月的15.6%增至截至2024年3月31日止三個月的18.2%，主要是由於(i)較QCDN業務而言，我們可從利潤率更高的Kodo業務中獲得更多收益，及(ii)我們受益於若干成本控制措施，例如調整基礎設施佈局及重新部署服務器。截至2023年及2024年3月31日止三個月，我們的APaaS毛利率相對穩定，分別為29.5%及29.2%。

詳情請參閱本文件「財務資料－各期間經營業績比較」一節。

與2021年的人民幣219.7百萬元相比，我們於2022年的年度虧損保持相對穩定，為人民幣212.8百萬元。我們的年度虧損由2022年的人民幣212.8百萬元增至2023年的人民幣324.1百萬元，主要是由於(i)按公平值計入損益的金融資產的公平值變動波動，由2022年的收益人民幣30.9百萬元轉為2023年的虧損人民幣54.7百萬元；及(ii)可轉換可贖回優先股的公平值虧損由2022年的人民幣83.8百萬元增至2023年的人民幣156.1百萬元，部分被毛利由2022年的人民幣228.6百萬元增至2023年的人民幣280.2百萬元所抵銷。我們的期間虧損由截至2023年3月31日止三個月的人民幣98.3萬元增至截至2024年3月31日止三個月的人民幣148.0百萬元，主要是由於(i)可轉換可贖回優先股的公平值虧損由截至2023年3月31日止三個月的人民幣57.3百萬元增至截至2024年3月31日止三個月的人民幣111.5百萬元，及(ii)按公平值計入損益的金融資產的公平值變動波動，由截至2023年3月31日止三個月的收益人民幣4.2百萬元轉為截至2024年3月31日止三個月的虧損人民幣8.9百萬元，部分被毛利由截至2023年3月31日止三個月的人民幣49.5百萬元增至截至2024年3月31日止三個月的人民幣70.5百萬元所抵銷。儘管2023年營運表現整體改善，但2022年及2023年經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量指標)相對穩定的部分原因是上文所述自按公平值計入損益的金融資產的公平值變動確認的收益／虧損波動。詳情請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分概況」一節。

概 要

合併財務狀況表概要

下表載列於所示日期合併財務狀況表的節選資料：

	於12月31日		於3月31日	
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
非流動資產	396,277	350,792	237,806	241,694
流動資產	688,776	553,290	621,974	616,578
流動負債	3,290,190	3,569,959	3,872,333	4,000,365
流動負債淨額	2,601,414	3,016,669	3,250,359	3,383,787
非流動負債	33,216	10,301	2,845	22,164
負債淨額	2,238,353	2,676,178	3,015,398	3,164,257

截至2021年、2022年、2023年12月31日及2024年3月31日，我們錄得負債淨額分別為人民幣2,238.4百萬元、人民幣2,676.2百萬元、人民幣3,015.4百萬元及人民幣3,164.3百萬元。我們的淨負債狀況主要是由於我們的可轉換可贖回優先股所致。截至2021年、2022年、2023年12月31日及2024年3月31日，我們的可轉換可贖回優先股分別為人民幣2,672.3百萬元、人民幣3,006.7百萬元、人民幣3,215.0百萬元及人民幣3,332.2百萬元。我們的可轉換可贖回優先股於[編纂]後自動轉換為普通股，因此該等優先股將由負債重新指定為權益，繼而由淨負債狀況轉為淨資產狀況。有關可轉換可贖回優先股的更多詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註28。往績記錄期間，我們產生的淨虧損亦導致我們的淨負債狀況。於2021年、2022年、2023年及截至2024年3月31日止三個月，我們產生的淨虧損分別為人民幣219.7百萬元、人民幣212.8百萬元、人民幣324.1百萬元及人民幣148.0百萬元。往績記錄期間，換算海外業務的匯兌差額及購回已歸屬購股權亦導致淨負債波動。

於2021年、2022年、2023年12月31日及2024年3月31日，我們的流動負債淨額分別為人民幣2,601.4百萬元、人民幣3,016.7百萬元、人民幣3,250.4百萬元及人民幣3,383.8百萬元。

我們的流動負債淨額由2023年12月31日的人民幣3,250.4百萬元增至2024年3月31日的人民幣3,383.8百萬元，主要是由於(i)可轉換可贖回優先股增加人民幣117.2百萬元，(ii)存貨減少人民幣18.3百萬元，及(iii)計息銀行及其他借貸增加人民幣11.9百萬元，惟部分被貿易應收款項及應收票據增加人民幣20.2百萬元所抵銷。

我們的流動負債淨額由2022年12月31日的人民幣3,016.7百萬元增至2023年12月31日的人民幣3,250.4百萬元，主要是由於(i)可轉換可贖回優先股增加人民幣208.4百萬元，(ii)由於我們的業務擴張，貿易應付款項增加人民幣86.9百萬元，(iii)計息銀行及其他借款增加人民幣26.4百萬元，及(iv)現金及現金等價物減少人民幣21.0百萬元，惟部分被(i)由於我們的業務擴張，貿易應收款項及應收票據增加人民幣93.8百萬元，及(ii)應付關連方款項減少人民幣22.8百萬元所抵銷。

概 要

我們的流動負債淨額由2021年12月31日的人民幣2,601.4百萬元增至2022年12月31日的人民幣3,016.7百萬元，主要是由於(i)可轉換可贖回優先股增加人民幣334.3百萬元，(ii)現金及現金等價物減少人民幣98.1百萬元，(iii)貿易應收款項減少人民幣69.3百萬元，及(iv)計息銀行及其他借款增加人民幣60.4百萬元，惟部分被(i)應付關聯方款項減少人民幣71.7百萬元，(ii)定期存款增加人民幣50.8百萬元，及(iii)合約負債減少人民幣20.6百萬元所抵銷。

節選合併現金流量表

下表載列所示期間的現金流量：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2021年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
營運資金變動前的					
經營現金流量	(42,023)	(39,295)	4,408	(18,081)	(2,206)
營運資金變動	(52,949)	(34,883)	(15,240)	49,103	(4,956)
經營所用現金	(94,972)	(74,178)	(10,832)	31,022	(7,162)
已收利息	3,479	2,834	6,995	746	893
經營活動(所用)/所得 現金流量淨額	(91,493)	(71,344)	(3,837)	31,768	(6,269)
投資活動所得/(所用) 現金流量淨額	144,447	(62,487)	(14,883)	(34,860)	70,039
融資活動所得/(所用) 現金淨額	98,052	20,819	(4,699)	(12,780)	6,210
現金及現金等價物增加/ (減少)淨額	151,006	(113,012)	(23,419)	(15,872)	69,980
年/期初現金及現金 等價物	140,129	285,523	187,404	187,404	166,378
匯率變動的影響淨額	(5,612)	14,893	2,393	(2,375)	204
年/期末現金及現金 等價物	285,523	187,404	166,378	169,157	236,562

我們於往績記錄期間錄得經營現金流出淨額，主要是由於淨虧損及營運資金負變動。詳情請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－合併現金流量表－經營活動所得/(所用)現金淨額」一節。

概 要

業務可持續性及盈利之路

我們於往績記錄期間並無獲得淨利潤，主要是由於以下事件的合併影響：

- (a) **業務擴充優先於短期盈利**：於往績記錄期間，我們優先發展並持續擴充音視頻MPaaS及APaaS業務，特別是2021年正式推出的相對較新、盈利能力更強的APaaS業務，我們相信該業務具有較高的市場增長潛力。與發展我們的服務相關的研發(包括我們的APaaS業務)涉及大量的投資，且該等投資尚未完全進入回報期。

就實現盈利所需的時間而言，本公司於往績記錄期間的虧損狀況亦符合行業的總體趨勢。根據艾瑞諮詢，鑑於前期的大量投資，尤其是於研究及為快速佔領額外市場份額所採取的一般定價政策，於音視頻PaaS行業營運的公司通常尚未實現盈利。音視頻雲服務商實現盈利通常需要10年以上。

- (b) **為應對不斷變化的市場環境而縮減若干業務板塊的決策**：雖然我們於2021年於異常有利的市況下錄得35.1%的強勁收入增長，主要是由於受COVID-19爆發及各行業對私有雲及公有雲存儲投資快速增長的推動，雲存儲需求急劇增長使得我們的Kodo業務受益，我們於2022年作出決策來調整業務重點，以應對不斷變化的市場環境。特別是，COVID-19疫情長期反復，出行受限，加上若干半導體晶片(我們為部分私有雲客戶採購的一體機服務器(須於內部配置預裝音視頻軟件及解決方案的服務器)的主要組成部分)供應短缺，導致對一體機服務器業務的供應鏈中斷，而一體機服務器業務是我們Kodo業務的重要組成部分。鑑於上述事項，我們於2022年作出縮減一體機服務器業務的決策。因此，我們來自Kodo業務的收入從2021年的人民幣650.8百萬元下降至2022年的人民幣320.4百萬元，我們的總收益及毛利亦相應下降。

概 要

- (c) 非經常性項目：我們於往績記錄期間產生部分一次性開支，例如2021年諮詢及其他專業服務費人民幣40.8百萬元，主要與我們之前於2021年嘗試在納斯達克上市有關。我們亦於2021年、2022年及2023年以及截至2024年3月31日止三個月因精簡僱員結構而分別產生遣散費人民幣10.1百萬元、人民幣36.6百萬元、人民幣9.2百萬元及人民幣0.2百萬元，及我們於2023年及截至2024年3月31日止三個月分別產生[編纂]費用人民幣[編纂]百萬元及人民幣[編纂]百萬元。此外，我們分別於2021年、2022年及2023年以及截至2024年3月31日止三個月確認可換股可贖回優先股的公平值虧損人民幣96.5百萬元、人民幣83.8百萬元、人民幣156.1百萬元及人民幣111.5百萬元。所有該等事項對我們於往績記錄期間的財務表現造成不利影響。

盈利之路

經過多年發展，我們在音視頻PaaS行業(尤其是相對較新的音視頻APaaS行業)逐漸取得了可觀的市場份額及領先地位。根據艾瑞諮詢，就2023年的收入而言，我們為中國第三大音視頻PaaS供應商及第二大音視頻APaaS供應商。我們的經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量指標)由2022年的人人民幣118.7百萬元減至2023年的人人民幣115.6百萬元，再由截至2023年3月31日止三個月的人民幣30.7百萬元減至截至2024年3月31日止三個月的人民幣24.2百萬元，及我們的經調整淨虧損率(非國際財務報告準則計量指標)由2022年的10.3%減至2023年的8.7%及截至2024年3月31日止三個月的7.1%。改善主要是由於MPaaS業務持續恢復，APaaS業務的持續增長，以及於我們努力控制成本之下，我們的成本及費用所佔收入百分比下降，具體而言，我們計劃透過以下方式進一步提升我們的財務表現：

(i) 專注及深化我們的APaaS業務

我們擬進一步滲透及深化APaaS業務的各種應用場景，以在快速增長的音視頻APaaS市場中把握機遇。我們計劃通過升級及迭代我們的低代碼平台以及向現有及新客戶提供各類場景下的更多增值服務，例如智能新媒體場景下的電視廣播拍攝及製作雲解決方案以及視聯網場景下的農業監控解決方案，進一步擴大APaaS業務。

概 要

我們的新APaaS付費客戶亦由2021年的8,079名增至2023年的244,978名，再增至截至2024年3月31日止三個月的424,853名，令來自新APaaS付費客戶的支出大幅上漲，主要是由於少數因素，包括(i) APaaS解決方案的特點作為一站式解決方案提供易於訪問及綜合功能可滿足客戶的各種場景需求，(ii)不斷積累APaaS解決方案的市場信心及因此對APaaS解決方案的付費意願，以及(iii)我們的營銷及客戶教育工作，例如，通過採用更主動的客戶關係管理策略，提供個性化的客戶支持及交叉銷售產品及解決方案或升級客戶的檔案，有助於培養客戶忠誠度並吸引更高的支出。我們預計，隨著我們的APaaS業務達到成熟的發展階段以及更多APaaS解決方案的商業化，我們的APaaS客戶群，特別是新的APaaS客戶數量以及彼等的平均支出將進一步擴大。

(ii) 保持並持續增強我們的MPaaS業務的競爭優勢

憑藉我們在中國音視頻雲行業的十年經驗，我們開發了強大的MPaaS業務，儘管市場競爭加劇，我們將專注保持有關競爭優勢。我們在服務供應的穩定性及可靠性方面擁有良好的往績記錄，並在客戶中建立了良好的聲譽。例如，我們提供多區域災難恢復能力，以降低任何單一數據中心發生故障時的運營風險。我們的MPaaS產品亦配備了針對孤立事件及安全故障的各種安全保護。

我們計劃鞏固QCDN產品的競爭優勢，此乃與IaaS企業的主戰場。具體而言，我們(i)加強與中國頂級互聯網企業的業務關係，該等企業通常是我們QCDN產品的最大客戶，以進一步鞏固我們的競爭優勢；(ii)提供不同的定價方法(例如根據實際使用情況或服務套餐)，以滿足客戶的不同業務需求及分銷模式；及(iii)從事QCDN產品的研發，例如，CDN節點與AI算力的融合，以在未來提供更具競爭力的CDN產品。

我們一直高度重視持續創新及研發工作，以擴大服務供應並完善我們現有的產品組合。MPaaS發展策略方面，我們計劃進一步鞏固及深化在MPaaS能力方面的優勢，以降低客戶的訪問成本、優化供應鏈資源及提高研發效率。

概 要

(iii) 擴大我們的客戶群及與客戶建立長期關係

於往績記錄期間，我們成功擴大客戶群。MPaaS付費客戶數量由2021年的68,808名增至2022年的83,970名，並於2023年進一步增至92,480名，再由截至2023年3月31日止三個月的62,311名增至截至2024年3月31日止三個月的62,563名。我們旨在培養用戶使用我們產品及服務的習慣，同時擴大我們的客戶群。截至2024年3月31日，我們的註冊用戶超過1,500,000名，其中643,857名為活躍用戶^(附註1)。我們擬與現有客戶建立長期關係以及吸引更多註冊用戶，並將彼等或彼等所代表的公司轉化為付費客戶。我們預計經擴大客戶群將帶來規模經濟的增長，從而有助於提高我們的整體盈利能力。

- (a) 擴大至我們客戶的更多業務場景及積極識別市場需求。我們計劃在APaaS業務的五大場景中創建更多解決方案，其將有助我們的客戶群及／或彼等的支出的增長。我們通過各種線上及線下渠道(包括知名行業會議、現有客戶見解)積極識別及探索各行各業尚未滿足的客戶需求。除我們之前參加過的知名行業會議外，我們計劃於未來五年內組織或參加30多個展覽、交易會及行業會議。
- (b) 促進註冊用戶向付費客戶轉化。我們一直專注於多種策略，以加快客戶的決策過程，降低支付門檻，從而鼓勵非付費註冊用戶轉化為付費客戶。將向非付費客戶推送及推廣性價比高、較低支付門檻的產品，提供首購折扣或免費試用，鼓勵其付費購買我們的產品，從而進一步擴大付費客戶群。

附註：

- (1) 活躍用戶數量指於相關期間至少使用過我們的一款產品或以其他方式為我們平台的使用作出貢獻的用戶數量。謹此說明，有關活躍用戶包括參與試用我們的產品但未必會成為我們的付費客戶的用戶。

概 要

(iv) 有效管理成本及費用

於往績記錄期間，我們產生大量經營開支，包括銷售及行銷費用、行政費用及研發成本，以擴大業務規模、開發新的解決方案及提高品牌知名度。我們擬通過實現規模經濟及提高銷售效率和成效，以進一步優化經營開支。展望未來，我們擬有效管理成本及開支所佔總收入的百分比並進一步受益於經營槓桿。具體而言：

銷售及行銷費用

2021年、2022年及2023年以及截至2024年3月31日止三個月，我們的銷售及行銷費用分別為人民幣193.0百萬元、人民幣147.5百萬元、人民幣139.1百萬元及人民幣27.4百萬元，分別佔同期收益的13.1%、12.9%、10.4%及8.0%。儘管我們進行了成本控制及人力調整，但我們預期將繼續從我們已建立的品牌知名度提升效果中獲益。具體而言，我們擬透過以下措施提高我們的銷售及營銷效率：

- a) 我們已經並將繼續參與知名的行業會議，這有助於我們更好地展示我們的最新產品及服務，以及研究創新，並吸引更多的開發人員和客戶加入我們的平台；
- b) 我們積極探索各種行銷管道，無論是傳統或其他，以進一步提高我們的營銷效率。我們採用搜尋引擎最佳化作為行銷策略，以提高平台流量的質與量；
- c) 在客戶管理方面，我們實施了先進高效的系統。除了客戶關係管理(CRM)系統外，我們亦引進了由GuanData運營的數據平台，並主要根據客戶的收入貢獻及行業特點實施多級客戶跟進策略。

行政費用

2021年、2022年及2023年以及截至2024年3月31日止三個月，我們的行政費用分別佔總收入的8.1%、9.7%、10.2%及9.0%。我們擬透過提高管理水平、簡化內部工作流程以及利用技術而提高便利性、成本效益及生產力，從而優化我們的行政費用。

我們已經並將繼續全面審查我們的運營，包括研發、銷售及市場推廣以及客戶支援流程，以精簡我們的業務流程，重點關注核心程式，從而提高效率及成本效益。

概 要

主要財務比率

下表載列我們於所示期間的主要財務比率概要。

	截至12月31日止年度			截至
	2021年	2022年	2023年	3月31日
	%	%	%	止三個月
毛利率	19.8	19.9	21.0	20.6
經調整淨虧損率(非國際 財務報告準則計量指標)	(7.2)	(10.3)	(8.7)	(7.1)

風險因素

我們面臨的主要風險因素概要包括：(i)我們參與的市場競爭激烈，倘我們未進行有效競爭，則我們的業務、經營業績和財務狀況可能受到損害；(ii)我們經歷收益波動，且倘我們未能有效發展業務，則我們的業務、經營業績和財務狀況可能會受到不利影響；(iii)我們於往績記錄期間錄得淨虧損、流動負債淨額、負債淨額及經營現金流出淨額；(iv)針對我們系統和網絡的安全漏洞和攻擊，以及任何未能以其他方式保護個人、機密和專有信息，均可能損害我們的聲譽，對我們的業務產生負面影響，並對我們的財務狀況和經營業績有重大不利影響；及(v)倘我們未能維護和增強產品及服務的功能、性能、可靠性、設計、安全性和可擴展性以滿足客戶不斷變化的需求，則我們可能會失去客戶。

倘出現上述任何主要風險因素，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景均可能會受到重大不利影響。閣下在決定投資於[編纂]前應細閱本文件「風險因素」整節。

法律程序和合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何我們認為會對我們的業務、經營業績或財務狀況產生重大不利影響的實際或待決法律、仲裁或行政訴訟(包括任何行政處罰、破產或接管程序)。截至最後實際可行日期，就我們所知，我們或我們的任何董事並無面臨我們認為會對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大不利影響的任何待決或構成威脅的法律、仲裁或行政訴訟。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何我們認為會對我們的業務、經營業績或財務狀況產生重大不利影響的重大違規事件。

概 要

近期發展

近期業務發展

往績記錄期間後及直至最後實際可行日期，我們的業務營運保持穩定。2023年相較2022年以及截至2024年3月31日止三個月相較2023年同期，收入、毛利及經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量指標)有所提升，我們預計2024年的總體情況將持續改善，原因為我們的MPaaS和APaaS業務繼續以目前的勢頭發展。儘管如此，我們仍預計於2024年錄得淨虧損，主要是由於我們的可換股可贖回優先股的公平值虧損，預計產生以股份為基礎的付款及[編纂]費用及鑑於競爭的市場環境，且「業務－業務可持續性及盈利之路」一節所載的我們的財務業績改進舉措將繼續生效。

近期監管發展

中國證監會備案

於2024年6月17日，中國證監會就本公司完成股份於聯交所[編纂]及[編纂]的中國備案登記程序發出通知。我們的中國法律顧問表示，本公司已於[編纂]及[編纂]前於中國證監會完成所有必要備案。

《人工智能辦法》

於2023年7月10日，中華人民共和國國家互聯網信息辦公室(「網信辦」)頒佈《人工智能辦法》，於2023年8月15日生效。《人工智能辦法》對向中國境內公眾提供生成式人工智能服務的提供者(「人工智能提供者」)實行合規要求。《人工智能辦法》規定(其中包括)：向公眾提供文本、圖片、音頻或視頻的人工智能提供者應承擔作為人工智能生成內容生產者的責任。倘人工智能提供者發現任何非法內容或任何使用者利用生成式人工智能服務從事非法活動，人工智能提供者應警告使用者、限制使用、暫停或終止提供服務、保存相關記錄、向有關主管部門報告或採取其他措施。以及任何提供具有輿論屬性或者社會動員能力的人工智能提供者應當按照有關規定開展安全評估，並履行算法備案、變更或注銷備案手續。詳情請參閱「監管概覽－有關生成式人工智能服務的法規」。截至最後實際可行日期，我們仍正在開發生成式人工智能服務，且尚未向任何第三方提供有關服務。我們的中國法律顧問認為我們在所有重大方面均遵守了《人工智能辦法》。詳情請參閱「業務－遵守《人工智能辦法》」。我們的董事認為《人工智能辦法》不會對我們當前和未來的業務運營和財務表現有重大影響，理由是：(i)我們的中國法律顧問的上述意見；(ii)我們已經並將繼續採取足夠的措施來遵守《人工智能辦法》和有關規定，且該等措施不會對我們的業務和財務表現有任何重大不利影響；及(iii)我們將繼續密切關注市場慣例以及《人工智能辦法》的任何進一步闡釋。

概 要

無重大不利變動

董事已確認，截至本文件日期，我們的財務或交易狀況或前景自2024年3月31日(即最新經審核財務報表的截止日期)以來概無任何重大不利變動，且自2024年3月31日以來概無發生對附錄一會計師報告所載資料造成重大影響的任何事件。

股息

股息的宣派、金額及派付由董事酌情決定，並取決於我們的財務狀況、盈利及資本要求，以及合約及法律限制及我們自附屬公司收取股息的能力以及其他因素。股息的宣派及派付亦須遵守任何適用法律及組織章程細則。過往的股息分派記錄不可用作董事會釐定未來可能宣派或派付的股息程度的參考或基準。目前，本集團並無固定股息政策，亦無預定派息比率。於往績記錄期間，我們並無宣派或派付任何股息。

我們的開曼群島法律顧問表示，根據開曼群島法律，淨負債或累計虧損的狀況未必限制我們自我們的利潤或股份溢價賬向股東宣派及派付股息，前提是派付股息不會導致本公司無法償還日常業務過程中到期的債務。我們的中國法律顧問表示，根據中國的法律法規，我們的中國附屬公司經彼等各自的股東批准後，可從根據中國會計準則確定的累計稅後利潤(如有)中支付股息，惟(i)我們的中國附屬公司於辦理匯出匯款時應彌補過往年度的虧損；及(ii)中國附屬公司應從根據中國會計準則確定的稅後利潤中撥出不可分配的儲備金。因此，倘我們的中國附屬公司的累計稅後利潤為正，於抵銷過往年度的虧損並撥出必要的儲備金後，可向彼等各自的股東宣派股息。詳情請參閱「財務資料—股息」一節。

[編纂]的統計數據⁽¹⁾

按每股 [編纂]港元 的最低指示性 [編纂]	按每股 [編纂]港元 的最高指示性 [編纂]
---------------------------------	---------------------------------

[編纂]

概 要

附註：

- (1) 本表格中的所有統計數據並無考慮任何因[編纂]獲行使而可能配發及發行的股份，或根據[編纂]股份計劃及[編纂]購股權計劃可能授出的購股權獲行使而可能發行的任何股份，或本公司根據本文件「股本」一節所述授予董事發行或回購股份的一般授權而發行或回購的任何股份。
- (2) 市值乃以預期緊隨[編纂]及[編纂]完成後發行的[編纂]股股份為基礎計算。
- (3) 本公司擁有人應佔本集團每股備考經調整合併有形資產淨值於作出本文件附錄二「未經審核[編纂]財務資料—A. 未經審核[編纂]經調整合併有形資產淨值報表」一段所述的調整後，根據緊隨[編纂]及[編纂]完成後預期發行的[編纂]股股份計算。

[編纂]用途

按每股[編纂]港元的[編纂]計算(即每股[編纂]的[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，假設並無[編纂]獲行使，我們估計將自[編纂]收取[編纂]百萬港元(相當於約人民幣[編纂]百萬元)的[編纂]。我們擬將[編纂]用作以下用途：(i)[編纂]約[編纂]% (或約[編纂]百萬港元)預期將用於滲透及夯實我們的APaaS業務中應用場景的佔有率及發展與擴大客戶群；(ii)[編纂]約[編纂]% (或約[編纂]百萬港元)預期將用於擴展海外業務；(iii)[編纂]約[編纂]% (或約[編纂]百萬港元)預期將用於增強我們的研發能力並完善我們的技術基礎設施；(iv)[編纂]約[編纂]% (或約[編纂]百萬港元)預期將用於選定合併、收購和戰略投資；及(v)[編纂]約[編纂]% (或約[編纂]百萬港元)預期將用作營運資金及一般公司用途。有關進一步資料，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

申請於聯交所[編纂]

我們正在根據上市規則第8.05(3)條申請[編纂]，且符合市值／收益測試，其中包括參考(i)我們於截至2023年12月31日止年度的收益人民幣1,334.0百萬元，超過上市規則第8.05(3)條所規定的500百萬港元；及(ii)我們於[編纂]時的預期[編纂](按指示性[編纂]的最低價計算)超過上市規則第8.05(3)條所規定的40億港元。

概 要

[編纂]費用

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即本文件所述的[編纂]範圍的中位數)，並假設[編纂]未獲行使，我們承擔或將承擔的[編纂]費用總額估計約為人民幣[編纂]百萬元(相當於約[編纂]百萬港元)(包括(i)[編纂]約人民幣[編纂]百萬元；及(ii)[編纂]相關開支約人民幣[編纂]百萬元，當中包括法律顧問及申報會計師費用及開支約人民幣[編纂]百萬元及其他費用及開支約人民幣[編纂]百萬元)，佔[編纂]約[編纂]%。我們預計約人民幣[編纂]百萬元將作為[編纂]費用計入損益及其他全面收益表，其中人民幣[編纂]百萬元及人民幣[編纂]百萬元已分別於截至2023年12月31日止年度及截至2024年3月31日止三個月扣除，而約人民幣[編纂]百萬元將於[編纂]後從權益中扣除。上述[編纂]費用為最新的可行估計，僅供參考，實際金額可能與該估計有所不同。董事預計此等[編纂]費用不會對我們截至2024年12月31日止年度的經營業績產生重大不利影響。