

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不就因本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



Xuan Wu Cloud Technology Holdings Limited

玄武雲科技控股有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：2392)

截至2023年12月31日止年度之 全年業績公告

本公司董事(「董事」)會(「董事會」)公佈本集團於截至2023年12月31日止年度(「報告期」)內的綜合年度業績，連同截至2022年12月31日止年度之比較數字。本集團於報告期內的綜合年度業績已經本公司的審核委員會(「審核委員會」)審閱。

財務摘要

	截至12月31日止年度		同比變動 (%)
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	
收入	1,281,276	1,043,378	22.8
毛利	204,649	225,647	(9.3)
經營虧損	(68,901)	(33,352)	不適用
除所得稅前虧損	(71,709)	(36,302)	不適用
年內虧損及全面虧損總額	(71,770)	(34,968)	不適用
每股虧損(以每股人民幣元列示)	(0.129)	(0.066)	不適用

綜合全面收益表

	附註	截至12月31日止年度	
		2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
收入	4	1,281,276	1,043,378
銷售成本	5	<u>(1,076,627)</u>	<u>(817,731)</u>
毛利		204,649	225,647
銷售及分銷開支	5	(125,113)	(111,317)
行政開支	5	(58,089)	(76,361)
研發開支	5	(92,616)	(82,724)
金融資產減值虧損淨額		(7,871)	(7,346)
其他收入	6	10,749	13,918
其他(虧損)/收益—淨額	7	<u>(610)</u>	<u>4,831</u>
經營虧損		(68,901)	(33,352)
融資收入	8	1,945	1,150
融資成本	8	<u>(4,753)</u>	<u>(4,100)</u>
融資成本—淨額	8	<u>(2,808)</u>	<u>(2,950)</u>
除所得稅前虧損		(71,709)	(36,302)
所得稅(開支)/抵免	9	<u>(61)</u>	<u>1,334</u>
年內虧損及全面虧損總額		<u><u>(71,770)</u></u>	<u><u>(34,968)</u></u>
應佔年內虧損及全面虧損總額：			
—本公司擁有人		(72,364)	(35,676)
—非控股權益		<u>594</u>	<u>708</u>
		<u><u>(71,770)</u></u>	<u><u>(34,968)</u></u>
每股虧損(以每股人民幣元列示)			
—每股基本及攤薄虧損	10	<u><u>(0.129)</u></u>	<u><u>(0.066)</u></u>

綜合財務狀況表

		於12月31日	
	附註	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
資產			
非流動資產			
物業、廠房及設備		5,923	7,771
使用權資產		18,643	24,707
無形資產		11,936	12,722
遞延所得稅資產		9,740	9,767
預付款項	11	<u>257</u>	<u>248</u>
		46,499	55,215
流動資產			
合同履約成本		14,706	10,317
合同資產		164	345
按公允值計入損益的金融資產		501	–
貿易應收款項、應收票據及其他應收款項及 預付款項	11	436,868	444,213
受限制現金		–	3,589
現金及現金等價物		<u>192,278</u>	<u>160,972</u>
		644,517	619,436
總資產		<u>691,016</u>	<u>674,651</u>
權益			
本公司擁有人應佔權益			
股本		360	360
股份溢價		439,569	439,569
其他儲備		(31,474)	(19,676)
(累計虧損)／保留盈利		<u>(72,490)</u>	<u>75</u>
		335,965	420,328
非控股權益		<u>3,055</u>	<u>2,461</u>
總權益		<u>339,020</u>	<u>422,789</u>

		於12月31日	
		2023年	2022年
	附註	人民幣千元	人民幣千元
負債			
非流動負債			
租賃負債		<u>11,888</u>	<u>18,165</u>
流動負債			
借款		157,244	88,481
合同負債		51,275	31,086
貿易應付款項、應付票據及其他應付款項	12	120,837	104,088
租賃負債		10,595	9,918
即期所得稅負債		<u>157</u>	<u>124</u>
		<u>340,108</u>	<u>233,697</u>
負債總額		<u>351,996</u>	<u>251,862</u>
權益及負債總額		<u>691,016</u>	<u>674,651</u>

綜合財務報表附註

1 一般資料

玄武雲科技控股有限公司(「本公司」)於2021年4月26日根據開曼群島法例第22章公司法(1961年第3號法例，經綜合及修訂)在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。本公司的註冊辦事處地址為4th Floor, Harbour Place, 103 South Church Street, P.O. Box 10240, Grand Cayman, KY1-1002, Cayman Islands。

本公司為一家投資控股公司。本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)主要在中華人民共和國(「中國」)從事提供智慧客戶關係管理(「CRM」)服務。本公司的最終控股股東為陳永輝先生(「陳先生」)、黃仿傑先生(「黃先生」)及李海榮先生(「李先生」)，彼等已訂立彼此一致行動的協議。本公司的最終控股公司為正浩環球控股有限公司、宏漢環球有限公司及商盈環球有限公司。三家公司分別由陳先生、黃先生及李先生控制，且全部於英屬維爾京群島註冊成立。

本公司的股份於2022年7月8日在香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)主板上市。

除另有說明外，截至2023年12月31日止年度的綜合財務報表以人民幣(「人民幣」)呈列，及所有數值已約整至最接近的千位數(人民幣千元)。本綜合財務報表已於2024年3月27日獲本公司董事會批准刊發。

2 重大會計政策概要

編製綜合財務報表採用的主要會計政策載於下文。除另有說明外，此等政策在所列報的所有年度內貫徹應用。

2.1 編製基準

綜合財務報表乃根據香港會計師公會(「香港會計師公會」)頒佈的《香港財務報告準則》(「香港財務報告準則」)及香港《公司條例》(第622章)規定編製。綜合財務報表乃根據歷史成本慣例編製，並經按公允值對按公允值計入損益(「按公允值計入損益」)的金融資產進行重估而作出修改。

編製符合香港財務報告準則的綜合財務報表需要使用若干關鍵會計估計。應用本集團的會計政策時亦需管理層作出判斷。

(a) 本集團採用的新訂及經修訂準則

本集團已於2023年1月1日開始的年度報告年度首次採納以下修訂或年度改進，惟下文所述香港會計準則第12號修訂本除外，並無對本集團的綜合財務報表構成重大影響：

香港財務報告準則第17號	保險合約(新準則及修訂本)
首次應用香港財務報告準則第17號及香港財務報告準則第9號	比較資料
香港會計準則第1號修訂本及香港財務報告準則實務聲明第2號	會計政策的披露
香港會計準則第8號修訂本	會計估計的定義
香港會計準則第12號修訂本	與單一交易產生之資產及負債有關之遞延稅項
香港會計準則第12號修訂本	國際稅務改革一支柱二模板規則

本集團已自2022年1月1日起追溯採用香港會計準則第12號修訂本「與單一交易產生之資產及負債有關之遞延稅項」。該修訂本要求本集團須就與租賃負債及使用權資產相關的可抵扣及應課稅暫時差額分別確認遞延稅項資產及遞延稅項負債，而非與過往年度一樣按淨額基準確認。因此，對遞延稅項資產及遞延稅項負債之間的結餘進行相應重新分類。

應用香港會計準則第12號修訂本並無對年初保留盈利及利潤或虧損造成影響。

(b) 未獲採用的新訂及經修訂準則及解釋

截至本報告刊發日期，香港會計師公會已發佈如下新準則及現有準則的修訂本，惟有關新準則及修訂本尚未生效且並未獲本集團提早採納：

		於以下日期或之後 開始的年度期間生效
香港會計準則第1號修訂本	負債的流動與非流動劃分	2024年1月1日
香港會計準則第1號修訂本	附帶契諾的非流動負債	2024年1月1日
香港會計準則第7號及香港財務報告準則第7號修訂本	供應商融資安排	2024年1月1日
香港財務報告準則第16號修訂本 香港詮釋第5號(經修訂)	銷售及售後回租的租賃負債 財務報表的呈報—借款人對載有 按要求償還條款的定期貸款的 分類	2024年1月1日
香港會計準則第21號修訂本 香港財務報告準則第10號及香港 會計準則第28號修訂本	缺乏可兌換性 投資者與其聯營公司或合營企業 之間的資產出售或注資	2025年1月1日 待定

本集團已開始評估此等新準則及修訂本的影響。根據本集團作出的初步評估，該等新準則及修訂本生效時，預期不會對本集團的綜合財務報表產生重大影響。

3 分部資料

(a) 分部及主要活動概述

主要經營決策者（「主要經營決策者」）被認定為本公司的執行董事。執行董事審核本集團的內部報告以評估表現並分配資源。管理層根據此等報告釐定經營分部。

執行董事從產品角度研究業務狀況。本集團確定經營分部如下：

(i) **CRM PaaS服務**

CRM PaaS服務主要向客戶提供cPaaS，將三大電信網絡運營商的信息通信能力封裝在客戶的業務系統中，從而使客戶能夠獲得通信能力並將其用作一項服務。

(ii) **CRM SaaS服務**

CRM SaaS服務包括營銷雲、銷售雲及客服雲，使本集團能為客戶提供一站式智慧CRM服務，貫穿從初始營銷到售後服務的全生命週期。

主要經營決策者根據各分部的毛利評估經營分部的表現。由於主要經營決策者並不使用任何獨立分部資產及分部負債資料分配資源或評估經營分部的表現，因此其並無獲提供有關資料。

於2023年及2022年12月31日，大部分資產乃位於中國。

(b) 分部表現

向執行董事提供有關截至2023年12月31日止年度可呈報分部的分部資料如下：

	截至2023年12月31日止年度		
	CRM PaaS 服務 人民幣千元	CRM SaaS 服務 人民幣千元	總計 人民幣千元
收入	690,291	590,985	1,281,276
銷售成本	<u>(655,995)</u>	<u>(420,632)</u>	<u>(1,076,627)</u>
毛利	34,296	170,353	204,649
銷售及分銷開支			(125,113)
行政開支			(58,089)
研發開支			(92,616)
金融資產減值虧損淨額			(7,871)
其他收入			10,749
其他虧損—淨額			<u>(610)</u>
經營虧損			(68,901)
融資收入			1,945
融資成本			<u>(4,753)</u>
融資成本—淨額			(2,808)
除所得稅前虧損			<u><u>(71,709)</u></u>

向執行董事提供有關截至2022年12月31日止年度可呈報分部的分部資料如下：

	截至2022年12月31日止年度		
	CRM PaaS 服務 人民幣千元	CRM SaaS 服務 人民幣千元	總計 人民幣千元
收入	569,177	474,201	1,043,378
銷售成本	<u>(524,339)</u>	<u>(293,392)</u>	<u>(817,731)</u>
毛利	44,838	180,809	225,647
銷售及分銷開支			(111,317)
行政開支			(76,361)
研發開支			(82,724)
金融資產減值虧損淨額			(7,346)
其他收入			13,918
其他收益—淨額			<u>4,831</u>
經營虧損			(33,352)
融資收入			1,150
融資成本			<u>(4,100)</u>
融資成本—淨額			(2,950)
除所得稅前虧損			<u><u>(36,302)</u></u>

4 收入

收入主要包括提供CRM PaaS服務及CRM SaaS服務所得款項。本集團截至2023年及2022年12月31日止年度按類別劃分的收入分析如下：

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
CRM PaaS服務	690,291	569,177
CRM SaaS服務	<u>590,985</u>	<u>474,201</u>
	<u><u>1,281,276</u></u>	<u><u>1,043,378</u></u>

於截至2023年及2022年12月31日止年度，按收入確認時間對客戶合同收入分析如下：

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
於某個時點	1,244,422	1,006,767
於一段時間	<u>36,854</u>	<u>36,611</u>
	<u><u>1,281,276</u></u>	<u><u>1,043,378</u></u>

5 按性質劃分的開支

計入銷售成本、銷售及分銷開支、研發開支及行政開支內的開支分析如下：

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
電信資源成本	1,032,266	780,836
僱員福利開支	230,881	206,147
差旅及招待開支	24,913	17,564
外包客戶服務開支	15,141	12,450
折舊及攤銷開支	11,355	13,243
基礎設施及設備開支	8,577	8,792
專業服務費	5,803	4,518
外包實施成本	4,874	2,857
營銷及推廣開支	4,718	6,049
會議及辦公室開支	3,677	2,342
核數師酬金	2,100	2,300
稅項及其他徵費	2,035	1,727
短期租約的租賃付款	594	486
上市開支	-	22,971
其他	<u>5,511</u>	<u>5,851</u>
	<u><u>1,352,445</u></u>	<u><u>1,088,133</u></u>

6 其他收入

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
加計扣除增值進項稅(附註(a))	5,672	6,523
增值稅返還(附註(b))	4,084	4,050
政府補助(附註(c))	771	2,947
其他	222	398
	<u>10,749</u>	<u>13,918</u>

(a) 自2023年1月1日起至2023年12月31日，根據《財政部稅務總局關於明確增值稅小規模納稅人減免增值稅等政策的公告》(財政部稅務總局公告[2023年]第1號)，在中國從事CRM SaaS和CRM PaaS服務供應的集團公司可享受5%的增值稅加計抵減(2022年：10%)。

(b) 自2019年4月1日起，根據《財政部稅務總局海關總署關於深化增值稅改革有關政策的公告》(財政部稅務總局海關總署公告[2019年]第39號)，銷售電腦軟件的增值稅適用稅率由16%調整為13%。

根據財稅[2011]100號通知，在中國境內銷售自行開發軟件的軟件企業，其在中國銷售軟件的增值稅實際稅負超過銷售額3%的部分，可享受增值稅返還。

(c) 政府補助是指從政府有關部門獲得的各種補貼，主要包括高新技術企業培育補貼、廣州知識產權補貼和廣州促進商貿服務業高質量發展補貼。

7 其他(虧損)/收益—淨額

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
出售物業、廠房及設備的虧損淨額	(35)	(32)
外匯(虧損)/收益淨額	(709)	3,564
投資按公允值計入損益的金融資產所得公允值收益淨額	48	1,293
其他	86	6
	<u>(610)</u>	<u>4,831</u>

8 融資成本—淨額

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
融資收入		
銀行存款所得利息收入	<u>1,945</u>	<u>1,150</u>
融資成本		
租賃負債之利息開支	(1,072)	(1,380)
借款之利息開支	<u>(3,681)</u>	<u>(2,720)</u>
	<u>(4,753)</u>	<u>(4,100)</u>
融資成本—淨額	<u>(2,808)</u>	<u>(2,950)</u>

9 所得稅開支／(抵免)

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
即期所得稅	34	1
遞延所得稅	<u>27</u>	<u>(1,335)</u>
所得稅開支／(抵免)	<u>61</u>	<u>(1,334)</u>

10 每股虧損

(a) 每股基本虧損

截至2023年及2022年12月31日止年度的每股基本虧損乃按本公司擁有人應佔虧損除以發行在外的普通股加權平均數計算。

	截至12月31日止年度	
	2023年	2022年
本公司擁有人應佔虧損(人民幣千元)	(72,364)	(35,676)
普通股加權平均數(千股)	<u>559,973</u>	<u>542,437</u>
年內本公司擁有人應佔每股基本虧損 (以每股人民幣元列示)	<u>(0.129)</u>	<u>(0.066)</u>

(b) 每股攤薄虧損

每股攤薄虧損乃通過將發行在外普通股加權平均數調整以假設轉換所有具攤薄效應的潛在普通股進行計算。由於截至2023年及2022年12月31日止年度並無發行在外的潛在攤薄普通股，故每股攤薄虧損等於每股基本虧損。

11 貿易應收款項、應收票據及其他應收款項及預付款項

	於12月31日	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
貿易應收款項		
— 第三方 (附註(a))	279,483	306,349
減：貿易應收款項減值撥備	<u>(26,834)</u>	<u>(21,367)</u>
	252,649	284,982
應收票據		
— 第三方	80	228
其他應收款項		
— 第三方	14,502	15,797
減：其他應收款項減值撥備	<u>(161)</u>	<u>(181)</u>
	14,341	15,616
向供應商預付款項		
— 第三方	167,156	140,859
預付稅項	<u>2,899</u>	<u>2,776</u>
總計	437,125	444,461
減：預付款項非流動部分	<u>(257)</u>	<u>(248)</u>
貿易應收款項、應收票據及其他應收款項及預付款項流動部分	<u><u>436,868</u></u>	<u><u>444,213</u></u>

- (a) 本集團一般向其客戶授出介乎30天至90天的信貸期。於2023年及2022年12月31日的貿易應收款項基於確認日期的賬齡分析如下：

	於12月31日	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
賬齡		
不超過三個月	204,897	201,722
三至六個月	24,744	39,801
六個月至一年	19,642	42,370
一至兩年	15,934	14,313
兩年以上	14,266	8,143
	<u>279,483</u>	<u>306,349</u>

本集團採用簡化方法就香港財務報告準則第9號規定的預期信貸虧損作出撥備。於2023年12月31日，就貿易應收款項總額作出的撥備為人民幣26,834,000元（2022年12月31日：人民幣21,367,000元）。

12 貿易應付款項、應付票據及其他應付款項

	於12月31日	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
貿易應付款項		
— 第三方 (附註(a))	64,438	48,327
其他應付款項		
— 第三方	13,125	18,417
應付票據		
— 第三方	—	1,758
應計薪資	35,355	30,808
其他應付稅項	7,919	4,778
	<u>43,274</u>	<u>35,586</u>
	<u>120,837</u>	<u>104,088</u>

(a) 於2023年及2022年12月31日，貿易應付款項基於確認日期的賬齡分析如下：

賬齡	於12月31日	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
不超過三個月	52,122	19,911
三至六個月	3,462	1,281
六個月以上	<u>8,854</u>	<u>27,135</u>
	<u>64,438</u>	<u>48,327</u>

13 股息

董事會並無建議派發截至2023年12月31日止年度的股息（2022年：無）。

業務回顧

2023年是玄武雲上市的第一個完整年，也是一個極具挑戰和不確定性的年份。以ChatGPT為代表的生成式人工智能（「AI」），席卷全球，引發了新一輪的科技「革命」，這加速了企業向數智化轉型升級的趨勢。同時，後疫情時代客戶戰略的調整變化，促使我們需要重新思考未來業務增長的動力和聚焦方向。我們堅信數字化、智慧化是重要的發展趨勢，不管是現在亦或未來，我們會保持戰略定力，充分發揮自身在產品組合、技術創新和行業深耕等方面的綜合優勢，攜手生態夥伴，把資源集中投入到當前最關鍵的AI這個戰略方向上，通過AI領先技術為CRM SaaS「三朵雲」（營銷雲、銷售雲、客服雲）產品持續賦能，切實幫到客戶實現數智化增長。

回顧過往一年，我們以積極的心態和行動來應對外部市場環境變化。基於我們CRM SaaS「三朵雲」產品及解決方案，圍繞公司深耕的大消費、金融、政府機構（「政企」）及科技、媒體及電信（「TMT」）四大行業，2023年我們持續不斷的提升以AI、數據智能（「DI」）等為代表的核心技術實力，並積極探索新的產品應用場景。於報告期內，我們在產品端發佈了垂直於大消費行業的多模態大模型、AIGC應用、DI智慧拓店、數據管理平台（「DMP」）等創新產品，這也使得我們在大消費、金融等垂直行業保持著領先的市場競爭力。

經過十餘年發展，我們擁有一支經驗豐富、具備自主研發創新的專業技術團隊及支撐產品服務升級的aPaaS和cPaaS等技術平台，這也使得我們的技術研發水平和產品競爭力在行業內處於領先地位。截至報告期末，我們獲得授權專利148件項、計算機軟件著作權184項，其中，在2023年，授權專利和軟件著作權合計新增80項。同時，我們在2023年也順利通過全球軟件領域最高級別認證—CMMI 5級認證，標誌著我們在軟件研發管理體系、實施交付服務、項目管理水平等方面處於國際前沿水平。這也為公司打造「護城河」提供了強有力的保障。

與此同時，2023年，我們也在積極尋找新的業務突破口。2023年是我們開啟海外業務的元年，我們不僅搭建了國際雲通信平台，還在中東、東南亞、拉丁美洲等地區順利打開了市場；在生態方面，我們繼續深化與華為雲等廠商的合作，在產品、技術、市場渠道等多方面實現了互利共贏；另外，我們於2023年重點加強了組織和人才結構優化，以行業研究院

為引領，我們打造了一支更具技術創新力的行業專家團隊。得益於上述諸多舉措的順利實施，我們在充滿變數的2023年取得了穩健的收入增長，且經營性現金流持續改善，現金儲備穩健。於報告期內，我們實現了人民幣1,281.3百萬元的收入規模，較去年增長了22.8%。

於報告期內，我們為大消費、金融、政企及TMT四大行業累計2,970家客戶提供服務。我們的總核心客戶⁽²⁾人均貢獻值(「人均貢獻值」)⁽¹⁾達人民幣3.7百萬元，較去年提升了25.9%，與此同時，我們始終保持著優良的客戶服務和對客戶需求的深刻理解，這使得已合作的客戶對於我們有較高的信任度，於報告期內，我們的核心客戶總收入佔總客戶收入的94.9%，同時，核心客戶淨收入留存率進一步提升至112.7%。

同時，基於我們聚焦SaaS板塊的戰略，這使得我們SaaS相關業務取得了不錯的進展。於報告期內，我們SaaS客戶數達到2,120家，同比增長28.9%；SaaS核心客戶人均貢獻值達人民幣2.4百萬元，同比增長12.3%。

CRM PaaS業務

我們的cPaaS平台服務可以基於客戶在營銷、管理等多方面的需求，提供功能全面的雲通信能力。同時，平台豐富的渠道資源和抗風險能力，可以讓客戶獲得穩定安全的雲通信服務，從而保障客戶在產品營銷、用戶聯繫、活動通知、拉新促活等多方面的觸達速度和效果。

2023年，我們cPaaS平台雲原生可觀測體系，通過雲原生技術實現了360度監控界面化並具備可視化自主問題排查，排查效率較以往提升了5倍以上；從而極大預防和縮減了業務故障；同時，於報告期內，cPaaS平台雲原生容器化雙活(雙中心)正式投產，不僅能夠穩定支

附註：

(1) 核心客戶的人均貢獻值(ARPU)指於報告期內每名核心客戶產生的平均收入。

(2) 核心客戶指於報告期內收入貢獻為人民幣300,000元或以上的客戶。

撐數十億級的業務量，還能增強數據中心級別的抗風險能力，此外，在流量負載能力方面也實現了翻倍提升。平台技術的升級，也進一步保障了客戶在通信能力的安全與穩定。

另外，我們也在持續提升 aPaaS 平台技術能力，於報告期內，aPaaS 平台優化和推出了新的底層架構，在此架構下，我們的 CRM SaaS 標準產品可實現模塊化設計、開發、構建、發佈及升級。相較以往，可助力產品迭代和發佈速度提升 3 倍以上，新產品、新模塊和新功能的推廣周期縮短 60% 以上。

與此同時，aPaaS 平台還依據行業市場的需求趨勢，連接「智慧 100」內部服務及企業客戶內部其他信息化系統，推出了服務編排套件—iPaaS，並已在多個大型的新老客戶的項目上使用，在消除企業客戶信息化系統的信息孤島，提升了企業客戶的業務流暢度取得了顯著效果，並為未來的企業數據應用做好了基石。

CRM SaaS 業務

在產品和業務拓展方面，營銷雲是我們服務金融、政企等行業客戶，實現營銷數智化升級的業務板塊，我們可以為相關企業提供以用戶為中心的全渠道融合通信平台，幫助企業實現數據治理，並將其產品或服務精準地推廣至目標用戶，優化營銷效果，維護用戶關係，突破獲客瓶頸。

2023 年，營銷雲繼續保持良好的增長態勢，於報告期內，營銷雲收入與去年相比增長了 26.8%，達人民幣 495.6 百萬元。其中融合通信中台（「ICC」）作為營銷雲的明星產品，是我們在 5G 時代全新打造的企業級全渠道消息中心。於報告期內，ICC 聚焦行業客戶共性需求，輸出差異化的行業特色功能，推出了「簽約業務」、「數據脫敏」等標準化組件，從而可以快速響應客戶需求，加速推進客戶營銷數智化進程。此外，營銷雲也進一步聚焦金融、政企在精準營銷領域的解決方案，並推出了致力於以精準投放，提升營銷轉化為目標的數據管理平台 DMP。我們通過運營商大數據，可對企業客戶進行標籤補全，完善用戶畫像，幫助金融、政企等客戶進行用戶分層運營。

在金融國產化替代的信創浪潮下，我們也在積極相應市場需求。於報告期內，我們先後與寶蘭德、Oceanbaes完成了國產化適配，並已實現全鏈條的國產化適配，累計達13項，這也使得ICC可以完全滿足金融、政企客戶數智化、信創化需求。

作為集團聚焦第二增長曲線的業務板塊，銷售雲致力於通過AI、DI賦能，幫助企業實現營銷全鏈路的數智化轉型，幫助企業實現降本增效，以及促進企業業績提升。

於報告期內，銷售雲繼續深耕大消費領域，尤其是在快消板塊，我們堅持「技術+業務」雙輪驅動的策略。在技術方面，我們發佈了國內首個垂直於大消費行業的多模態大模型—玄韜，從而使得我們的AI識別精度更高、泛化性更強。截至報告期末，我們在端側模型覆蓋率和價簽整體識別率分別達到了92%以上和95%以上，持續維持快消垂直領域的領先水平。同時，在大消費數據方面，我們已構建起消費品行業的獨家數據優勢，並擁有超30萬的SKU類別和超1,000萬個特徵的商品庫。

在產品創新方面，於報告期內，我們持續迭代更新「智慧100」系列的同時，還推出了大消費領域的AIGC應用—「陳列指揮官」、「拜訪總結助手」並已落地應用於客戶實際業務。上述AIGC應用，不僅可以輔助消費品企業終端業務人員提升工作效率，同時，還可以幫助品牌商「完美門店」的打造，實現銷售業績持續增長。另外，我們也推出了基於DI技術打造的「智慧拓店」，以數智化的解決方案幫助消費品企業終端規模和銷量的提升。

與此同時，我們在消費品終端業務場景數智化解決方案—AIoT智慧冰櫃（「冰櫃」）作為助力快消客戶實現智慧零售門店數字化營銷的全新實踐，能夠為客戶提供遠程檢核冰櫃陳列、精準補貨和降低退損、冰櫃運行與丟失管控、提升冰櫃銷量等關鍵價值。在2023年我們不僅達成了與新希望乳業股份有限公司、南京百事可樂飲料有限公司等多個標杆快消頭部企業的業務落地，同時，AIoT智慧冰櫃也已隨合作消費品企業落地大型商超中的「風幕櫃」新場景，從而拓展了產品可應用的終端銷售渠道。

通過上述舉措，我們銷售雲在2023年實現收入達人民幣69.7百萬元，同比增長15.0%。從運營數據維度來看，鑒於在2023年四季度我們緊跟客戶業務需求，實現了快速拓客，銷售雲合同訂單金額實現同比增長30.0%，這將為後續銷售雲的收入持續增長奠定基礎。

客服雲是基於多渠道客戶溝通、全流程業務管理，提供全產業鏈人機耦合的智能客服服務，協助企業實時掌握客戶意向，提升客戶服務體驗。於報告期內，客服雲持續更新聯絡中心、AI智能語音機器人等產品解決方案。2023年，我們不僅與某世界500強化妝品集團達成了百萬級項目合作，同時，聯絡中心的付費坐席增長率也達到66.1%。在客群方面，客服雲也在金融細分行業進一步實現了銀行、消費金融客戶的突破。

隨著市場和客戶需求更迭加速，我們在2023年對公司組織架構進行了更新。在對外服務客戶方面，我們對銷售、實施、售前、售後服務等部門開展一體化、本地化的運營，通過上述資源下沉區域的策略，來加強團隊協作能力，提升響應客戶需求的速度，從而實現我們客戶經營體系的價值提升，助力公司保持健康的現金流；在產品研發方面，我們會圍繞行業研究院創新提出的「量利增長模型」，致力於打造能助力客戶實現銷售增長的數智化、標準化產品，同時也把AI、DI從原先業務單位提升為產品事業部，實現快速拓客。通過這些舉措，我們希望在內部最大化地激發組織活力，提升公司競爭力。

此外，我們以更加開放和積極的態度去共築行業生態圈，在技術端，我們與華為雲簽署了合作協議，共創消費品大模型；渠道端我們的AIoT智慧冰櫃、DI智慧拓店、ICC、LTC等產品均已上架華為雲生態渠道面向市場銷售，並已成功實現銷售；而在市場端，我們分別與華為雲、天潤雲、高德地圖等廠商開展了不同形式的生態合作。

我們在2022年底成立的行業研究院，定位於推動行業數智化轉型與模式創新，並以此來引導公司業務模式和產品應用保持領先性。於報告期內，行業研究院已搭建起智庫資產，並形成白酒、飲料、食品、日化、乳品、電子製造等六大行業智庫研究的規劃化體系；同時，在人才資產建設方面，行業研究院已搭建行業研究人才管理體系，並遴選出30多人的專家級人才候選團隊，致力打造不同細分行業智庫團隊，構建以培訓為導向的微諮詢服務體系。

業務展望

伴隨宏觀經濟復蘇及市場的回暖，我們期待各行業數字化轉型也將呈現逐步向好的趨勢。我們將在2024年遵循堅持行業化、生態化，堅持核心競爭力上的研發投入，堅持產品創新的商業化策略，並會從以下三個方向發力：

1、持續聚焦AI+大消費，垂直深耕行業大客，為品牌方打造全渠道、全鏈路、全場景的標準化方案

2024年我們將依靠行業研究院的戰略引領，推動行業數智化轉型與模式創新，在原有的六個智庫的研究基礎上，持續打造我們的產品力和渠道力，幫助品牌方構建規劃「量利增長」藍圖，重構業務增長力；同時，我們也持續賦能我們的內部專家級人才，以方法論為引領，擴大我們研發人才團隊。

在技術層面，我們AI、DI及其他技術平台將堅持自主創新，圍繞智慧場景產品標準化的方向，持續迭代升級給予支持，在AI大模型方面，我們期待基於同華為雲合作的盤古大模型底層技術，結合玄武雲自身AI能力和深刻的行業經驗，共創國內一綫水平的消費品大模型。在DI方面，我們將圍繞消費品客戶終端痛點和需求的共性，通過數據服務的能力，助力品牌提升終端單產與規模；在產品打造上，一方面，我們要根據消費品客戶業務場景需求，落地更多的AIGC應用，並將業務從訪銷延伸至更多營銷場景，致力提升品牌方的終端門店銷量；我們也會逐步用AI標準化的產品和應用來滲透更多中腰部客戶，以實現產品規模化的銷售。

2、升級精準營銷能力和5G智能交互，完善金融行業智慧營銷閉環

2024年，營銷雲將繼續聚焦金融行業並為客戶打造更多標準化組件，同時，我們還將以ICC和DMP為抓手，升級營銷雲的精準營銷能力，輔助企業建立客戶金融信息全貌，助力客戶分層精細化運營，精準營銷觸達，從而完善金融智慧營銷閉環。在觸達渠道融合方面，ICC將增強5G消息終端智能交互，幫助客戶提升營銷轉化率，從而增強其用戶黏性。

3、拓展海外市場，持續加深同其他廠商戰略合作，打造共贏生態圈

2023年，我們的雲通信海外業務已經順利起步，2024年我們則會更加聚焦戰略地區的資源合作和客戶拓展，在海外業務產品和解決方案方面，我們計劃將陸續提供包括國際短信、精準營銷等全球雲通信能力方案。此外，我們應用於大消費領域的產品，也計劃與華為雲等生態合作夥伴一道去拓展海外市場。新的一年，我們將以更積極主動的姿態去擴大我們的生態夥伴圈，基於我們自身產品力的優勢，配合生態合作渠道，去獲取更多客戶，以及更高的產品市佔率。

總而言之，2024年我們致力於獲得更多大客，更高的市佔率，產品方面在技術和區域拓展都能夠實現突破，從而保障公司整體經營實現高質量的增長。

在此，衷心感謝全體本公司股東（「股東」）、客戶、生態合作夥伴長期以來的支持與信任，同時，也感謝我們的全體員工，在過去一年，不懼挑戰，努力奮鬥。2024年不管外部環境如何動蕩起伏，我們都將全力以赴，遵循戰略方向，克服困難，把握機遇，為客戶的數智化轉型提供助力，為全體股東創造長期價值。

管理層討論及分析

截至2023年12月31日止年度與截至2022年12月31日止年度比較

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
收入	1,281,276	1,043,378
銷售成本	(1,076,627)	(817,731)
毛利	204,649	225,647
銷售及分銷開支	(125,113)	(111,317)
行政開支	(58,089)	(76,361)
研發開支	(92,616)	(82,724)
金融資產減值虧損淨額	(7,871)	(7,346)
其他收入	10,749	13,918
其他(虧損)/收益—淨額	(610)	4,831
經營虧損	(68,901)	(33,352)
融資收入	1,945	1,150
融資成本	(4,753)	(4,100)
融資成本—淨額	(2,808)	(2,950)
除所得稅前虧損	(71,709)	(36,302)
所得稅(開支)/抵免	(61)	1,334
年內虧損及全面虧損總額	(71,770)	(34,968)
應佔年內虧損及全面虧損總額：		
—本公司擁有人	(72,364)	(35,676)
—非控股權益	594	708
	(71,770)	(34,968)
每股虧損(以每股人民幣元列示)		
—每股基本及攤薄虧損	(0.129)	(0.066)

收入

本集團的收入來自兩個經營分部：CRM PaaS服務及CRM SaaS服務。於截至2023年及2022年12月31日止兩個年度，CRM PaaS服務為較大規模的分部。於報告期內，CRM PaaS服務佔本集團收入的53.9%（截至2022年12月31日止年度：54.6%），而CRM SaaS服務佔本集團收入的46.1%（截至2022年12月31日止年度：45.4%）。

下表載列本集團於所示期間的分部收入（以絕對金額及佔其收入的百分比列示）。於報告期內，本集團的總收入大幅增加22.8%至人民幣1,281.3百萬元（截至2022年12月31日止年度：人民幣1,043.4百萬元）。該增加主要由CRM PaaS服務核心用戶的人均貢獻值持續增加及CRM SaaS服務客戶數量穩步增加所驅動。

	截至12月31日止年度			
	2023年		2022年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
CRM PaaS服務	690,291	53.9	569,177	54.6
CRM SaaS服務	<u>590,985</u>	<u>46.1</u>	<u>474,201</u>	<u>45.4</u>
	<u><u>1,281,276</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>1,043,378</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

CRM PaaS服務

於報告期內，本集團來自CRM PaaS服務的收入增加21.3%至人民幣690.3百萬元（截至2022年12月31日止年度：人民幣569.2百萬元），主要由於其CRM PaaS服務核心用戶的人均貢獻值持續增加所致。

CRM SaaS服務

下表載列於所示年度按解決方案劃分的CRM SaaS服務收入明細。

	截至12月31日止年度	
	2023年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元
營銷雲	495,613	390,740
銷售雲	69,677	60,584
客服雲	<u>25,695</u>	<u>22,877</u>
	<u><u>590,985</u></u>	<u><u>474,201</u></u>

於報告期內，本集團來自CRM SaaS服務的收入增加24.6%至人民幣591.0百萬元(截至2022年12月31日止年度：人民幣474.2百萬元)，主要由於(i)客戶對其CRM SaaS服務的需求增加；(ii)持續優化及推出滿足客戶及市場預期的產品；及(iii)其CRM SaaS服務的核心客戶數目增加。

銷售成本

於報告期內，本集團的銷售成本增加31.7%至人民幣1,076.6百萬元(截至2022年12月31日止年度：人民幣817.7百萬元)。該增加乃主要由於CRM PaaS服務及CRM SaaS服務貢獻的收入增加，此與本集團於報告期內進行業務擴張相符。

CRM PaaS服務：於報告期內，CRM PaaS服務的銷售成本增加25.1%至人民幣656.0百萬元(截至2022年12月31日止年度：人民幣524.3百萬元)，主要由於有關CRM PaaS服務的電信資源成本增加，此與來自CRM PaaS服務的收入增加大致相符。

CRM SaaS服務：於報告期內，CRM SaaS服務的銷售成本增加43.4%至人民幣420.6百萬元(截至2022年12月31日止年度：人民幣293.4百萬元)，主要由於(i)有關CRM SaaS服務的電信資源成本增加；(ii)外包客戶服務開支增加；及(iii)僱員福利開支增加，以上各項均與本集團於2023年的CRM SaaS服務業務擴張策略相符。

毛利及毛利率

基於上述因素，於報告期內，本集團的整體毛利減少9.3%至人民幣204.6百萬元(截至2022年12月31日止年度：人民幣225.6百萬元)，而其整體毛利率由21.6%減少至16.0%。

CRM PaaS服務：於報告期內，CRM PaaS服務的毛利率降低至5.0%(截至2022年12月31日止年度：7.9%)，原因包括市場競爭激烈導致產品銷售單價下降。

CRM SaaS服務：於報告期內，CRM SaaS服務的毛利率降低至28.8%(截至2022年12月31日止年度：38.1%)，主要由於報告期內此分部的收入組成有所變動。

銷售及分銷開支

於報告期內，本集團的銷售及分銷開支增加12.4%至人民幣125.1百萬元(截至2022年12月31日止年度：人民幣111.3百萬元)，主要由於本集團的業務持續擴張導致銷售及營銷人員的差旅及招待開支增加。

行政開支

於報告期內，本集團的行政開支減少23.9%至人民幣58.1百萬元(截至2022年12月31日止年度：人民幣76.4百萬元)，乃由於報告期內並無產生上市開支。

研發開支

於報告期內，本集團的研發開支增加12.0%至人民幣92.6百萬元(截至2022年12月31日止年度：人民幣82.7百萬元)，該增加主要由於(i)本集團在其CRM SaaS服務上持續投資研發；及(ii)僱員福利開支增加所致，此與研發職能經驗豐富的人工智能人員數目增加相符。

金融資產減值虧損淨額

於報告期內，本集團的金融資產減值虧損淨額增加7.1%至人民幣7.9百萬元(截至2022年12月31日止年度：人民幣7.3百萬元)，主要由於貿易應收款項的預期信貸虧損率上升所致。

其他收入

於報告期內，本集團的其他收入減少22.8%至人民幣10.7百萬元(截至2022年12月31日止年度：人民幣13.9百萬元)，主要由於政府補助減少所致。

融資成本—淨額

本集團的融資成本—淨額包括融資收入、租賃負債的利息開支及借款的利息開支。截至2023年及2022年12月31日止兩個年度，本集團的融資成本—淨額分別為人民幣2.8百萬元及人民幣3.0百萬元。

所得稅(開支)／抵免

截至2023年及2022年12月31日止兩個年度，本集團的所得稅(開支)／抵免分別為人民幣(0.1)百萬元及人民幣1.3百萬元。

年內虧損

基於上述因素，於報告期內，本集團錄得淨虧損人民幣71.8百萬元，而截至2022年12月31日止年度則錄得淨虧損人民幣35.0百萬元，主要是由於(i)因行業市場競爭加劇，本集團CRM服務的毛利及毛利率下降；(ii)因本公司持續拓展新產品及AIGC相關技術的業務，本集團於報告期內的銷售及分銷開支以及研發開支增加；及(iii)於2022年12月1日採納的受限制股份獎勵計劃(「**2022年受限制股份獎勵計劃**」)導致報告期內錄得的以股份為基礎的薪酬開支增加。

貿易應收款項、應收票據及其他應收款項及預付款項

於2023年12月31日，本集團的貿易應收款項、應收票據及其他應收款項以及預付款項為人民幣437.1百萬元，較2022年12月31日的人民幣444.5百萬元減少1.7%。有關減少主要由於下列各項的綜合影響(i)向供應商作出的預付款項由2022年12月31日的人民幣140.9百萬元增加至2023年12月31日的人民幣167.2百萬元；及(ii)貿易應收款項由2022年12月31日的人民幣285.0百萬元減少至2023年12月31日的人民幣252.6百萬元，乃主要由於應收賬款的可收回率提高。

貿易應付款項、應付票據及其他應付款項

於2023年12月31日，本集團的貿易應付款項、應付票據及其他應付款項為人民幣120.8百萬元，較2022年12月31日的人民幣104.1百萬元增加16.1%。該增加主要由於貿易應付款項由2022年12月31日的人民幣48.3百萬元增加至2023年12月31日的人民幣64.4百萬元，其變動趨勢與銷售成本增長的趨勢保持一致。

流動資金及財務資源

財務政策

本集團採取審慎的財務管理政策，積極監察其流動資金狀況，並維持充足財務資源以供未來發展。在此基礎上，本集團定期檢討及調整其財務架構，以應對經濟狀況的動態變動，確保財務資源的調配符合本集團的最佳利益。

現金及現金等價物

於2023年12月31日，本集團的現金及現金等價物為人民幣192.3百萬元，較2022年12月31日的人民幣161.0百萬元增加19.4%。

債務

	截至12月31日止年度	
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
借款	157,244	88,481
租賃負債	<u>22,483</u>	<u>28,083</u>
	<u><u>179,727</u></u>	<u><u>116,564</u></u>

或然負債

於2023年12月31日，本集團並無任何重大或然負債(2022年12月31日：無)。

資本承擔

於2023年12月31日，本集團並無任何重大資本承擔(2022年12月31日：無)。

資本負債比率

於2023年12月31日，本集團的資本負債比率(即總負債除以總權益的百分比，而總負債乃按借款總額與租賃負債的總數計算得出)為53.0%(於2022年12月31日：27.6%)。

匯率波動風險

本集團主要以人民幣經營業務。本集團有交易貨幣風險。該等風險產生自本集團實體以功能貨幣以外貨幣進行的融資及經營活動。於2023年12月31日，主要非人民幣資產及負債為現金及現金等價物、貿易應收款項、貿易應付款項及合同資產，按港元(「港元」)或美元(「美元」)計值。人民幣兌港元或美元的匯率波動可能影響本集團的經營業績。本集團並無訂立任何遠期外匯合同對沖其面臨的外匯風險。

僱員薪酬及僱傭關係

於2023年12月31日，本集團共有824名僱員。本集團於報告期內的僱員成本總額(包括董事酬金)為人民幣230.9百萬元(截至2022年12月31日止年度：人民幣206.1百萬元)。本集團認為吸引、挽留及激勵合資格人員的能力為其成功的關鍵因素。我們為僱員(尤其是重要僱員)提供極具競爭力的薪酬、花紅及以股份為基礎的薪酬。僱員及董事的薪酬待遇乃根據市場條款及個人表現和經驗而制訂。薪酬政策將由董事會不時進行檢討。

根據中國法規的規定，我們參與由適用的地方市政府及省級政府組織的僱員社會保障計劃，包括住房、養老金、醫療、工傷、生育及失業福利計劃。

為維持僱員的質素、知識及技能水平，本集團提供持續教育並已制定全面的培訓計劃，涵蓋集團企業文化、僱員權利與職責、團隊建設、職業行為及工作績效等主題，從而確保其僱員的技能組合與時俱進，讓彼等能夠發現及滿足客戶需要。

重大投資、重大收購或出售附屬公司、聯營公司及合營企業

於2023年12月31日，本集團並無進行任何有關附屬公司、聯營公司或合營企業的任何重大投資、重大收購及出售事項。

資產抵押

於2023年12月31日，本集團並無抵押其任何資產(2022年12月31日：無)。

未來重大投資及資本資產的計劃

於2023年12月31日，除本公告所披露者外，本集團並無任何未來重大投資及資本資產的計劃。然而，本集團將繼續尋求符合股東整體利益的投資機會。

股息

董事會不建議派發於報告期內的末期股息(截至2022年12月31日止年度：無)。

遵守企業管治守則

本公司致力維持高水準的企業管治，以保障股東權益及提升企業價值及問責性。本公司已採納上市規則附錄C1所載的《企業管治守則》(「企業管治守則」)作為其自身的企業管治守則。於報告期內，本公司已應用企業管治守則所載的原則並已遵守所有適用的守則條文，惟以下偏離者除外：

根據企業管治守則的守則條文第C.2.1條，主席與行政總裁(「行政總裁」)的角色應有區分，並不應由一人同時兼任。目前，陳先生擔任本集團主席兼行政總裁職務，因而偏離企業管治守則的守則條文第C.2.1條。董事會認為，鑒於主席及行政總裁的職務特殊，考慮到陳先生的行業經驗、個人形象以及於本集團中的角色，由同一人士擔任主席及行政總裁對本集團的業務前景及營運效率別有裨益。此雙重角色安排有助貫徹強而有力的市場領導，對本公司業務規劃及決策效率至為重要。由於本集團的所有主要決策均會諮詢董事會及相關董

事委員會成員，且董事會內有三名獨立非執行董事提供獨立見解，故董事會認為有足夠保障措施確保董事會權力平衡。

為維持良好的企業管治，並完全遵守企業管治守則的守則條文第C.2.1條的規定，董事會將定期檢討是否需要委任另一人士分開履行董事會主席兼行政總裁的職責。

遵守董事進行證券交易的標準守則

本公司已採納上市規則附錄C3所載的《上市發行人董事進行證券交易的標準守則》(「標準守則」)作為董事進行證券交易的行為守則。本公司已就任何未遵守標準守則的情況向全體董事作出具體查詢。全體董事均已確認，於報告期內，彼等已嚴格遵守標準守則所載的標準。

購買、出售或贖回本公司的上市證券

於報告期內，除受託人根據2022年受限制股份獎勵計劃於聯交所購買合共9,120,000股本公司股份外，本公司及其任何附屬公司概無購買、出售或贖回本公司的任何上市證券。

審核委員會

審核委員會已與本公司高級管理層及本公司外部核數師討論並審閱本集團於報告期內的年度業績以及本集團所採納之適用會計原則、準則及慣例。審核委員會已就本集團於報告期內的年度業績與本公司高級管理層達成一致意見。

羅兵咸永道會計師事務所之工作範圍

本公告所載報告期內的本集團綜合全面收益表及綜合財務狀況表之數字及相關附註已經本集團核數師羅兵咸永道會計師事務所確認與本集團於報告期內的經審核綜合財務報表所載數額一致。羅兵咸永道會計師事務所就此進行之工作並不構成根據香港會計師公會所頒佈之香港審計準則、香港審閱委聘準則或香港鑒證委聘準則之鑒證委聘，故羅兵咸永道會計師事務所並無就本公告作出鑒證。

報告期後事件

除本公告所披露者外，於報告期後並無其他可能影響本集團的重大事件。

刊發年度業績及2023年年報

此份年度業績公告已在聯交所網站(www.hkexnews.hk)及本公司網站(<https://ir.wxchina.com/>)上登載。報告期內的本公司年報將於上述網站登載，並於適時寄發予選擇收取印刷本公司通訊⁽¹⁾的股東，當中會載有上市規則規定的所有資料。

承董事會命
玄武雲科技控股有限公司
主席、行政總裁兼執行董事
陳永輝先生

香港，2024年3月27日(星期三)

於本公告日期，董事會包括執行董事陳永輝先生、黃仿傑先生、李海榮先生及郭海球先生；以及獨立非執行董事杜劍青先生、吳瑞風女士及鄔金濤教授。

附註：

- (1) 公司通訊是指本公司發佈或將要發佈的任何文件，包括但不限於(a)董事報告、年度帳目以及審計報告副本以及(如適用)財務摘要報告；(b)中期報告及其中期報告摘要(如適用)；(c)會議通知；(d)上市文件；(e)通函和(f)委任表格。