

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2024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2024年12月31日止年度(「報告期」)內的綜合年度業績，連同截至2023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 (%)
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	
收入	1,151,277	1,281,276	(10.1)
毛利	209,777	204,649	2.5
經營收益／(虧損)	2,872	(68,901)	104.2
除所得稅前虧損	(920)	(71,709)	98.7
本公司權益擁有人應佔盈利／(虧損)	6,914	(72,364)	109.6
每股盈利／(虧損) (以每股人民幣元列示)	0.012	(0.129)	109.3

綜合全面收益表

	附註	截至12月31日止年度	
		2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
收入	4	1,151,277	1,281,276
銷售成本	5	<u>(941,500)</u>	<u>(1,076,627)</u>
毛利		209,777	204,649
銷售及分銷開支	5	(94,833)	(125,113)
行政開支	5	(46,027)	(58,089)
研發開支	5	(65,531)	(92,616)
金融資產減值虧損淨額		(6,417)	(7,871)
其他收入	6	5,389	10,749
其他收益／(虧損)－淨額	7	<u>514</u>	<u>(610)</u>
經營收益／(虧損)		2,872	(68,901)
融資收入	8	773	1,945
融資成本	8	<u>(4,565)</u>	<u>(4,753)</u>
融資成本－淨額	8	<u>(3,792)</u>	<u>(2,808)</u>
除所得稅前虧損		(920)	(71,709)
所得稅開支	9	<u>(150)</u>	<u>(61)</u>
年內虧損及全面虧損總額		<u><u>(1,070)</u></u>	<u><u>(71,770)</u></u>
應佔年內盈利／(虧損)及全面盈利／(虧損)總額			
—本公司擁有人		6,914	(72,364)
—非控股權益		<u>(7,984)</u>	<u>594</u>
		<u><u>(1,070)</u></u>	<u><u>(71,770)</u></u>
每股盈利／(虧損)(以每股人民幣元列示)			
—每股基本盈利／(虧損)		0.012	(0.129)
—每股攤薄盈利／(虧損)	10	<u>0.012</u>	<u>(0.129)</u>

綜合財務狀況表

		於12月31日	
		2024年	2023年
		人民幣千元	人民幣千元
附註			
資產			
非流動資產			
物業、廠房及設備		3,894	5,923
使用權資產		12,093	18,643
無形資產		14,115	11,936
遞延所得稅資產		9,590	9,740
預付款項	11	<u>73</u>	<u>257</u>
		39,765	46,499
流動資產			
合同履約成本		9,418	14,706
合同資產		178	164
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	513,034	436,868
現金及現金等價物		<u>71,413</u>	<u>192,278</u>
		594,043	644,517
總資產		<u>633,808</u>	<u>691,016</u>
權益			
本公司擁有人應佔權益			
股本		360	360
股份溢價		440,616	439,569
其他儲備		(40,411)	(31,474)
累計虧損		<u>(68,944)</u>	<u>(72,490)</u>
		331,621	335,965
非控股權益		<u>(3,552)</u>	<u>3,055</u>
總權益		<u>328,069</u>	<u>339,020</u>

		於12月31日	
		2024年	2023年
		人民幣千元	人民幣千元
附註			
負債			
非流動負債			
		<u>8,026</u>	<u>11,888</u>
租賃負債			
流動負債			
		144,040	157,244
		37,535	51,275
		108,764	120,837
	12	7,198	10,595
		<u>176</u>	<u>157</u>
		<u>297,713</u>	<u>340,108</u>
負債總額			
		<u>305,739</u>	<u>351,996</u>
權益及負債總額			
		<u>633,808</u>	<u>691,016</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」)(「控股股東」)，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2024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2025年3月26日獲本公司董事會批准刊發。

2 編製基準及會計政策變動

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)披露要求編製。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2024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：

香港會計準則第1號修訂本	負債的流動與非流動劃分及附帶契諾的非流動負債
香港詮釋第5號(經修訂)	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
香港財務報告準則第16號修訂本	銷售及售後回租的租賃負債
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

上述修訂本及詮釋並無對本集團以往各期確認金額構成任何重大影響，預計亦不會對本期或未來各期構成重大影響。

(b) 未獲採用的新訂及經修訂準則及解釋

本集團並無提前採用若干已頒佈但並未就截至2024年12月31日止報告期間強制生效之新訂會計準則及會計準則修訂本。本集團對此等新訂及經修訂準則的影響評估如下：

於以下日期或之後 開始的年度期間生效		
香港會計準則第21號及香港財務報告準則第1號修訂本	缺乏可兌換性	2025年1月1日
香港財務報告準則第9號及香港財務報告準則第7號修訂本	金融工具的分類及計量的修訂本	2026年1月1日
香港財務報告準則第18號修訂本	財務報表中的呈列及披露	2027年1月1日
香港財務報告準則第19號修訂本	缺乏公眾問責性的附屬公司：披露	2027年1月1日
香港財務報告準則第10號及香港會計準則第28號修訂本	投資者與其聯營公司或合營企業之間的資產出售或注資	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。

(c) 會計政策變動

由於採納香港會計準則第1號修訂本，本集團變更了對借款分類的會計政策：

「除非於報告期末，本集團有權將負債的結算遞延至報告期後最少12個月，否則借款分類為流動負債。

將附帶契諾的貸款安排分類為流動或非流動時，會考慮本集團須於報告期末或之前遵守的契諾。本集團於報告期後須遵守的契諾不影響分類。」

此項新政策並無導致本集團的借款分類出現變動。本集團並無因採納香港會計準則第1號修訂本而作出追溯調整。

3 分部資料

(a) 分部及主要活動概述

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（「PaaS」）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（「SaaS」）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2024年及2023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2024年12月31日止年度可呈報分部的分部資料如下：

	截至2024年12月31日止年度		
	PaaS 人民幣千元	SaaS 人民幣千元	總計 人民幣千元
收入	419,410	731,867	1,151,277
銷售成本	<u>(393,078)</u>	<u>(548,422)</u>	<u>(941,500)</u>
毛利	26,332	183,445	209,777
銷售及分銷開支			(94,833)
行政開支			(46,027)
研發開支			(65,531)
金融資產減值虧損淨額			(6,417)
其他收入			5,389
其他虧損—淨額			<u>514</u>
經營收益			2,872
融資收入			773
融資成本			<u>(4,565)</u>
融資成本—淨額			(3,792)
除所得稅前虧損			<u><u>(920)</u></u>

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		
	PaaS 人民幣千元	SaaS 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
其他虧損一淨額			<u>(610)</u>
經營虧損			(68,901)
融資收入			1,945
融資成本			<u>(4,753)</u>
融資成本一淨額			(2,808)
除所得稅前虧損			<u><u>(71,709)</u></u>

截至2024年12月31日止年度，來自一名客戶的收入約為人民幣127,566,000元，該客戶單獨貢獻了本集團總收入的10%或以上（2023年：人民幣377,099,000元）。這部分收入既來自PaaS，亦來自SaaS。除此之外，截至2024年及2023年12月31日止年度，本集團擁有大量客戶，惟並無任何一名客戶貢獻本集團收入的10%或以上。

4 收入

收入主要包括提供PaaS及SaaS所得款項。本集團截至2024年及2023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	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
PaaS	419,410	690,291
SaaS	<u>731,867</u>	<u>590,985</u>
	<u><u>1,151,277</u></u>	<u><u>1,281,276</u></u>

於截至2024年及2023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	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
於某個時點	1,115,623	1,244,422
於一段時間	<u>35,654</u>	<u>36,854</u>
	<u><u>1,151,277</u></u>	<u><u>1,281,276</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	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
電信資源成本	889,857	1,032,266
僱員福利開支	177,617	230,881
差旅及招待開支	17,793	24,913
外包客戶服務開支	11,583	15,141
折舊及攤銷開支	11,025	11,355
外包實施成本	9,778	4,874
基礎設施及設備開支	9,771	8,577
專業服務費	5,736	5,803
會議及辦公室開支	3,624	3,677
營銷及推廣開支	2,741	4,718
稅項及其他徵費	2,041	2,035
核數師酬金	1,400	2,100
短期租約的租賃付款	572	594
其他	<u>4,353</u>	<u>5,511</u>
	<u><u>1,147,891</u></u>	<u><u>1,352,445</u></u>

6 其他收入

	截至12月31日止年度	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
加計扣除增值進項稅	–	5,672
增值稅返還(附註(a))	3,485	4,084
政府補助(附註(b))	1,433	771
其他	471	222
	<u>5,389</u>	<u>10,749</u>

- (a) 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。

- (b) 政府補助是指從政府有關部門獲得的各種補貼，主要包括天河區軟件業穩增長專項補貼、廣州市知識產權工作專項資金和廣州市促進商務高質量發展專項資金服務貿易專題資金。

7 其他收益／(虧損)一淨額

	截至12月31日止年度	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
出售物業、廠房及設備的虧損淨額	(4)	(35)
外匯虧損淨額	(252)	(709)
投資按公允值計入損益的金融資產所得公允值收益淨額	565	48
提早終止租賃協議及終止確認使用權資產產生的收益淨額	376	–
其他	(171)	86
	<u>514</u>	<u>(610)</u>

8 融資成本—淨額

	截至12月31日止年度	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
融資收入		
銀行存款所得利息收入	<u>773</u>	<u>1,945</u>
融資成本		
租賃負債之利息開支	(414)	(1,072)
借款之利息開支	<u>(4,151)</u>	<u>(3,681)</u>
	<u>(4,565)</u>	<u>(4,753)</u>
融資成本—淨額	<u>(3,792)</u>	<u>(2,808)</u>

9 所得稅開支

	截至12月31日止年度	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
即期所得稅	—	34
遞延所得稅	<u>150</u>	<u>27</u>
所得稅開支	<u>150</u>	<u>61</u>

10 每股盈利／（虧損）

(a) 每股基本盈利／（虧損）

截至2024年及2023年12月31日止年度的每股基本盈利／（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	
	2024年	2023年
本公司擁有人應佔盈利／（虧損）（人民幣千元）	6,914	(72,364)
普通股加權平均數（千股）	<u>553,484</u>	<u>559,973</u>
年內本公司擁有人應佔每股基本盈利／（虧損）（以每股人民幣元列示）	<u>0.012</u>	<u>(0.129)</u>

(b) 每股攤薄盈利／(虧損)

本公司授予的股份計劃對每股盈利具有潛在攤薄效應。每股攤薄盈利／(虧損)乃通過調整發行在外普通股加權平均數以假設轉換所有由股份計劃產生的具攤薄效應的潛在普通股(共同構成計算每股攤薄盈利／(虧損)的分母)進行計算。截至2024年12月31日止年度，本公司授予的股票期權激勵計劃對本集團的每股攤薄盈利具有微不足道的攤薄效應。截至2023年12月31日止年度並無發行在外的潛在攤薄普通股。

	截至12月31日止年度	
	2024年	2023年
本公司擁有人應佔收益(人民幣千元)	6,914	(72,364)
普通股加權平均數(千股)	553,484	559,973
股份計劃產生的潛在股份調整(千股)	<u>548</u>	<u>—</u>
用於計算每股攤薄盈利／(虧損)的普通股加權平均數(千股)	554,032	559,973
年內本公司擁有人應佔每股攤薄盈利(以每股人民幣元列示)	<u><u>0.012</u></u>	<u><u>(0.129)</u></u>

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	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
貿易應收款項		
– 第三方 (附註(d))	319,333	279,483
減：貿易應收款項減值撥備	<u>(32,937)</u>	<u>(26,834)</u>
	286,396	252,649
應收票據		
– 第三方	1,514	80
其他應收款項		
– 第三方 (附註(b))	16,104	14,502
減：其他應收款項減值撥備	<u>(217)</u>	<u>(161)</u>
	15,887	14,341
預付款項		
– 第三方 (附註(c))	207,966	167,156
預付稅項	<u>1,344</u>	<u>2,899</u>
總計	513,107	437,125
減：預付款項非流動部分	<u>(73)</u>	<u>(257)</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>513,034</u>	<u>436,868</u>

(a) 於2024年及2023年12月31日，應收票據及其他應收款項及預付款項乃以人民幣計值，而貿易應收款項乃以人民幣、美元及港元計值(2023年：相同)。

(b) 應收第三方的其他應收款項主要指按金及投標按金。

(c) 預付款項主要指向供應商預付電信開支及其他預付開支。

- (d) 本集團一般向其客戶授出介乎30天至90天的信貸期。於2024年及2023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	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
賬齡		
不超過三個月	196,448	204,897
三至六個月	45,098	24,744
六個月至一年	44,011	19,642
一至兩年	10,716	15,934
兩年以上	23,060	14,266
	<u>319,333</u>	<u>279,483</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2024年12月31日，就貿易應收款項總額作出的撥備為人民幣32,937,000元（2023年12月31日：人民幣26,834,000元）。

12 貿易應付款項及其他應付款項

	於12月31日	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
貿易應付款項		
– 第三方（附註(a)）	85,772	64,438
其他應付款項		
– 第三方	5,697	13,125
應計薪資	10,582	35,355
其他應付稅項	<u>6,713</u>	<u>7,919</u>
	17,295	43,274
	<u>108,764</u>	<u>120,837</u>

(a) 應付第三方的貿易應付款項主要指應付電信開支及應付服務器租賃費。

於2024年及2023年12月31日，貿易應付款項基於確認日期的賬齡分析如下：

	於12月31日	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
賬齡		
不超過三個月	56,789	52,122
三至六個月	11,818	3,462
六個月以上	<u>17,165</u>	<u>8,854</u>
	<u>85,772</u>	<u>64,438</u>

13 股息

	於12月31日	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
派付予非控股權益的股息	<u>1,623</u>	<u>—</u>

董事會並無建議派發截至2024年12月31日止年度的股息（2023年：無）。

業務回顧

2024年，是以AI為主導的新一輪科技革命走實向深的一年。在這一年裏，以大模型、生成式AI為代表的AI應用呈現出「百花齊放」的態勢，AI+應用也開始在各行業數智化的「土壤」上扎根生長。作為國內率先實現AI技術全棧自研的智慧CRM廠商，我們始終將AI作為重要戰略發展方向，並致力於通過AI+SaaS的產品為企業客戶進行數智化賦能，幫助其實現高質量的數智化轉型升級。回顧2024年，我們堅持以提升盈利能力，實現公司高質量的經營發展作為核心目標，並通過聚焦高毛利業務、業務品牌升級、開拓新客群、優化產品體系等具體的行動，取得了顯著成效。我們在報告期內盈利能力實現顯著提升，本公司擁有人應佔淨利潤達人民幣6.9百萬元，同比實現扭虧為盈。同時，由於我們主動縮減了毛利率偏低的業務，因此，於報告期內，我們實現了人民幣1,151.3百萬元的收入規模，同比下降10.1%，然而我們整體的毛利率水平得到了提升。

於報告期內，我們在持續深化人員組織架構的同時，也重新梳理了集團的品牌和業務產品架構，以期實現更大地釋放組織活力。我們將大消費業務品牌「玄訊」升級為「玄瞳」，使其成為獨立品牌，全面聚焦AI+大消費領域，並致力打造大消費領域數智化轉型的領先品牌。同時，我們也在持續更新優化人員組織架構和人才培養，尤其是在管理和業務發展層面，通過多種措施逐步提升營銷管理人員的經營管控力。

我們堅持核心技術自研，並在發展過程中培養出一支經驗豐富、具備自主研發創新的專業技術團隊，這也讓我們有能力持續鞏固技術「護城河」，從而保障了公司在行業內的技術領先地位和產品競爭優勢。截至報告期末，我們已獲得授權專利及計算機軟件著作權共399項，報告期內新增67項。同時，結合我們在大消費、金融、政企、以及技術、媒體及電信（「TMT」）等行業深耕的經驗積累，我們在產品端也進行了針對性的創新、迭代。於報告期內，我們先後發佈了SKU超級模型、智慧小玄、國際短信等新產品或解決方案，實現了上述行業多個業務場景的智慧閉環，從而解決了客戶更多需求和業務痛點。

2024年，我們業務出海計劃也取得顯著進展，除業務新拓到亞洲、歐洲、南美洲等地區外，我們實現了與更多海外地區主流電信運營商的資源合作，這進一步滿足了客戶業務出海全球化的觸達需求。生態方面，我們將生態合作夥伴作為產品營銷的重要渠道之一，始終以積極開放的姿態與更多雲廠商和友商開展合作，以期實現公司多渠道拓客的目標。

客戶方面，於報告期內，我們為大消費、金融、政企及TMT四大行業累計3,056家客戶提供服務。得益於我們優秀服務理念及領先的產品力，我們的核心客戶總收入佔總客戶收入的93.7%，且總核心客戶⁽¹⁾人均貢獻值（「人均貢獻值」）⁽²⁾達人民幣3.0百萬元。這其中，我們聚焦的高毛利AI+SaaS業務板塊保持了快速發展，我們SaaS客戶數達到2,282家，同比增長7.6%；SaaS核心客戶人均貢獻值達人民幣2.6百萬元，同比增長7.5%；同時，我們的SaaS核心客戶淨收入留存率達到104.2%。

我們的業務主要分為CRM PaaS服務（「**PaaS**」）與CRM SaaS服務（「**SaaS**」），其中，PaaS貢獻的收入主要來自於cPaaS服務。我們的cPaaS服務主要基於客戶在業務營銷、管理等多方面的需求。憑借在通信行業深耕二十年的積累，我們cPaaS已擁有優質的三網合一通道資源，以及強大的平台性能，可以讓金融、政企、TMT等行業客戶獲得行業領先的雲通信服務。在觸達用戶的場景中，企業可以通過API、SDK接口形式，將我們的cPaaS接入到自身業務系統，當企業出現對客戶進行如產品營銷、用戶拉新、活動促銷、消息通知等多業務場景的觸達需求，即可在業務系統直接調用cPaaS的雲通信能力，對自身客戶實現高效、穩定、安全的信息觸達效果。

2024年，我們的cPaaS在技術、應用功能、客戶運營等多維度進行了優化升級。在技術方面，cPaaS成功實施了多渠道補發等策略，有效提升了客戶消息送達的成功率，平台整體使用效率增加15.0%，且cPaaS的內容安全風控模型已處理了超過100億條的數據檢測任務，保持行業領先水平。此外，憑藉我們先進的算法和技術優化，模型檢測準確率高達97.5%；

附註：

(1) 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。

(2) 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。

應用功能方面，通過拓展5G文本消息、5G視信等多媒體通信能力，讓cPaaS進一步豐富了平台承載的產品矩陣，從而實現了更多元化的解決方案精準滿足客戶需求，這些優化措施也讓我們的客戶體驗得到進一步提升；在客戶運營方面，我們更注重加強客戶運營效率，持續提升客戶需求與通信渠道資源匹配的精準度，同時，我們也主動縮減了cPaaS業務中毛利率偏低的部分，助力公司實現提升盈利能力的戰略目標。基於此，我們PaaS業務於報告期內實現營收419.4百萬元，同比下降39.2%。

我們的SaaS業務由營銷雲、銷售雲、客服雲「三朵雲」所組成，我們致力於通過AI+SaaS的產品為客戶帶來營銷業務全流程、智慧化管理。於報告期內，我們的SaaS板塊實現快速增長，收入達731.9百萬元，同比增長23.8%，這也符合我們聚焦SaaS高毛利業務的長期戰略方向。

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。報告期內，營銷雲繼續深耕行業，在客群方面積極拓展並落地證券行業新客戶。作為營銷雲的明星產品融合通信中台（「ICC」），於報告期內，在全面適配國產化的基礎上，開發了純血鴻蒙的適配版本，滿足了客戶不同終端適配需求；產品功能方面，ICC新增了多法人模式／國際短信／簽約副本等系列功能，來豐富產品模塊滿足客戶新需求。同時，ICC也在繼續升級5G消息的相關能力，實現了三網能力全新適配，以期搶佔5G消息的市場先機。產品力的持續提升，讓營銷雲在營銷端斬獲頗豐，報告期內，ICC新簽華東地區和華西地區、西北地區多家頭部銀行，並在政數局以及證券行業客戶方面實現突破，與多地客戶達成合作。

此外，營銷雲板塊另一產品DMP智慧營銷雲平台也在報告期內與多家政企、電商達成合作，其基於運營商大數據能力+AI，以「標籤補全+數據建模+富媒體短信」的方式，全面精準觸達目標用戶，助力企業構建潛客拉新、存量促活、深度經營的數字化營銷運營支撐體系，提升精準營銷轉化率。基於此，營銷雲在報告期內實現營收人民幣611.8百萬元，同比增長23.4%。

銷售雲作為我們聚焦的第二增長曲線的業務板塊，致力於通過AI賦能，幫助大消費企業完成全鏈路的數智化轉型，實現企業降本增效及促進業績提升。於報告期內，銷售雲跟隨市場發展趨勢，進行了品牌和架構的全新升級，其升級後的品牌名為「玄瞳」，與此同時，銷售雲也已初步形成了「諮詢驅動+標準產品+先進aPaaS平台」的解決方案模型。

於報告期內，我們在行業研究院的基礎上，成立了諮詢事業部，其可以為客戶提供高級業務藍圖、營銷變革諮詢、IT規劃與戰略諮詢等產品，從而幫助消費品企業從業務管理頂層設計入手，自上而下實現業務數智化轉型。在產品端，銷售雲旗下聚焦快消領域的智慧100和聚焦耐消領域的智慧U客，通過「場景+數據+算法」三位一體的產品戰略，打造智慧場景的業務閉環，推出SKU超級模型、智慧小玄等諸多標品或應用插件，從而為快消品行業全鏈路業務的流程優化、降本增效、精準經營等方面的需求增添數智化「引擎」。此外，我們在報告期內全面推出了先進aPaaS平台，其平台可以為企業提供一個低代碼／無代碼的開發環境，讓業務團隊與技術團隊無縫協作，快速響應市場變化，自主定製和優化業務流程，真正實現「所想即所得」的數智化創新。

AI應用方面，除上述AI+SaaS產品，我們還在原有AI產品的基礎上新增8項AI標準產品，實現了客戶更多業務場景的快速適配；在數據要素探索方面，我們數據類相關產品已成功上線廣州數交所，這對我們而言，一方面是拓展了數據類產品的銷售渠道，同時，也提升了數據價值，促進了數據流通和共享。AI技術方面，我們的行業垂直大模型在大消費領域已累計擁有超1000萬特徵庫，可以實現日均超800萬的照片處理量，SKU識別率超過了95.0%，這也使得我們在行業數據庫以及準確度方面均達到了國內領先水平。

此外，我們在消費品終端業務場景佈局了AIoT智慧冰櫃，這是我們助力快消客戶實現終端門店數智化營銷的重要產品，其能夠為客戶提供遠程檢核冰櫃陳列、庫存、排面，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。2024年，AIoT智慧冰櫃

市場拓展順利，並簽約今麥郎等多家快消頭部客戶，在產品和服務方面，我們在報告期內新發佈了臥式智慧冰櫃，並隨客戶實現落地商用，從而實現了冷凍飲品與冷凍食品客群的新覆蓋。與此同時，我們在與客戶的合作模式上，新增了AI模型獨立合作解決方案，滿足了客戶個性化配置需求。基於上述業務進展，報告期內，銷售雲實現收入人民幣80.1百萬元，同比增長14.9%。此外，我們銷售雲的年度經常性收入(ARR)同比增長10.7%，佔銷售雲收入比例達51.7%。

於報告期內，我們客服雲持續打造行業差異化優勢，例如，在金融貸後管理行業開發了智能開案、語音短信、行業報表等特色功能，提高了客戶的付費意願。同時，我們的聯絡中心的付費坐席也持續保持增長，截至報告期末，其增長率達到19.2%，在國內貸後管理行業聯絡中心市場份額處於領先陣營。因此客服雲於報告期內實現收入人民幣40.0百萬元，同比增長達55.8%。

作為我們積極探尋業績增長的新方向，海外業務在2024年也實現了快速發展。於報告期內，我們海外業務新增覆蓋泰國、菲律賓、巴基斯坦、墨西哥、巴西等多個國家和地區，服務客戶包括華為、網易、無限極、南洋商業銀行等眾多行業的知名企業。同時，我們也積極與泰國、香港、中東等多個區域的主流電信運營商達成合作，這也為公司後續業務實現本地化運營打下了堅實的基礎。

另外，生態渠道方面，我們已與華為簽署鴻蒙合作協議，旗下的多款產品進行了鴻蒙原生應用開發，並發佈了適配版本，此舉也將為公司客戶提供更多樣化選擇。與此同時，我們也將公司智慧100全系列產品、ICC、AI標品等上架了華為雲商店，我們的AI產品也與百度等生態渠道進行合作，進一步增加我們產品的銷售渠道和市場曝光度。

業務展望

從生成式AI到大模型，再到當下的AI Agent，以AI為代表的新一輪科技革命正漸入佳境，恰逢國內大力發展數字經濟及新質生產力的關鍵階段。可以預見，未來，以AI等先進技術為驅動力，賦能千行百業實現數智化轉型升級已為大勢所趨。秉承「通過我們的智慧CRM產品及服務，幫助企業實現數智化轉型，實現商業成功」的企業使命，我們2025年將圍繞「產品標準化、經營精細化、業務全球化」的目標發力，從而緊抓市場機遇，實現高質量發展：

一、深化AI+SaaS融合，構建差異化產品體系，打造AI+爆品

AI在最近兩年已開始在越來越多的垂直應用場景落地，並對原有業務場景進行全新的升級。面對此趨勢，我們在2025年將結合客戶實際業務場景，將AI能力與公司多業務線的產品繼續融合，致力於打造出AI領域的爆款產品。同時，我們也會積極跟隨AI發展趨勢，通過多年來積累的行業Know-How，以及AI領域的研發佈局，積極探索大消費、金融等垂直領域不同業務場景的專屬AI Agent。例如，近期我們聚焦耐消領域的行業垂直大模型智慧小玄已完成與DeepSeek大模型的全面接入，這對於其在「客戶拜訪、客戶分析、商機分析、智慧銷售漏斗」等場景智慧化應用能力將進一步增強。

在營銷雲板塊，2025年，我們在持續提升產品標準化的同時，也會將佈局5G消息相關功能、AI與產品融合作為創新發力的重點方向。另外，在我們的第二增長曲線銷售雲業務板塊，我們將踐行「場景+數據+算法三位一體」的產品戰略，並在產品架構層面，面向大消費品牌廠商，構建「小標品」+「大集成」的差異化產品體系，即通過「小標品」實現產品發佈即上量，提升響應客戶速度。同時，我們也通過「工具型集成」的形式擴展和增強應用能力，來滿足客戶多樣化的產品需求及提升產品市場競爭力。

二、持續優化組織架構，以提升盈利能力為核心目標

過去一年，我們將公司業務組織架構進行了梳理和完善。2025年，我們在此基礎上，將繼續進行組織架構的革新，我們會在銷售管理、客戶服務、客戶二次營銷、交付管理等四個方面進行更加系統化、專業化的重構，從而讓公司整體資源實現集約化、有效化的大幅提升。

與此同時，為了更好地激發和提升組織效能，我們聚焦各組織採取獨立核算，加強現金流管理和提升回款效率，計劃圍繞提高客戶滿意度、優化產品市場打法、加強幹部隊伍經營管控力建設的措施，持續提升公司盈利能力，創造以利潤為核心的激勵體系，助力公司業務高質量發展。

三、多維度創新生態合作模式，持續擴大海外業務覆蓋區域

我們始終認為，產業鏈的開放合作，才能實現企業之間的高效協作及互利共贏。過去一年，我們在國內生態合作建設方面已初顯成效，其中，我們在華為雲商店已經實現了多條業務線的核心產品渠道合作及鴻蒙原生應用開發。2025年，我們也將聚焦優勢標準產品，在生態渠道進行重點推廣，錘煉出高效的合作模式，並會陸續將相關成功經驗複制到騰訊、百度、字節、阿里等雲廠商的合作中，以期實現我們自身產品更多元化渠道的市場拓展。

數據要素應用方面，我們會以提升數據價值為核心，在2025年計劃與更多區域性的數交所建立合作，從而進一步提升我們的DI智慧拓店、DMP精準營銷等數據產品的應用能力。此外，通過數據資產的共享與流通，也讓我們在數據要素應用方面去助力金融、大消費等行業數智化轉型加速。

國外業務生態方面，當前國內企業進行業務出海已成趨勢，我們的國內許多客戶也是身處其中。於我們而言，這是加速進行業務全球化佈局的重要契機。2025年，我們會從覆蓋區域、產品、人才等維度加速佈局海外市場，以期與更多的海外電信運營商達成戰略合作。與此同時，我們也計劃在2025年實現海外業務的本地化運營，從而實現優勢區域的經營效率提升，擴大經營規模。

管理層討論及分析

收入

本集團的收入來自兩個經營分部：PaaS和SaaS。於截至2024年12月31日止年度，SaaS為更大規模的分部。於報告期內，PaaS佔本集團收入的36.4%（截至2023年12月31日止年度：53.9%），而SaaS佔本集團收入的63.6%（截至2023年12月31日止年度：46.1%），SaaS佔比首次超過了60%。

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，本集團的總收入減少10.1%至人民幣1,151.3百萬元（截至2023年12月31日止年度：人民幣1,281.3百萬元）。該減少主要由於主動縮減了毛利率偏低的業務。

	截至12月31日止年度			
	2024年		2023年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
PaaS	419,410	36.4	690,291	53.9
SaaS	<u>731,867</u>	<u>63.6</u>	<u>590,985</u>	<u>46.1</u>
	<u><u>1,151,277</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>1,281,276</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

PaaS

於報告期內，本集團來自PaaS的收入減少39.2%至人民幣419.4百萬元（截至2023年12月31日止年度：人民幣690.3百萬元），主要由於我們主動縮減毛利率偏低的業務所致。

SaaS

下表載列於所示年度按解決方案劃分的SaaS收入明細。

	截至12月31日止年度	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
營銷雲	611,758	495,613
銷售雲	80,070	69,677
客服雲	<u>40,039</u>	<u>25,695</u>
	<u>731,867</u>	<u>590,985</u>

於報告期內，本集團來自SaaS的收入增加23.8%至人民幣731.9百萬元（截至2023年12月31日止年度：人民幣591.0百萬元），主要(i)客戶對其SaaS的需求增加；(ii)其解決方案的功能增強；及(iii)其SaaS的核心客戶數目及核心用戶人均貢獻值增加。

銷售成本

於報告期內，本集團的銷售成本降低12.6%至人民幣941.5百萬元（截至2023年12月31日止年度：人民幣1,076.6百萬元）。該降低主要與本集團報告期內PaaS業務縮減相符。

PaaS：於報告期內，PaaS的銷售成本降低40.1%至人民幣393.1百萬元（截至2023年12月31日止年度：人民幣656.0百萬元），主要由於來自PaaS的收入減少，且相關服務的電信資源成本降低。

SaaS：於報告期內，SaaS的銷售成本增加30.4%至人民幣548.4百萬元（截至2023年12月31日止年度：人民幣420.6百萬元），主要由於有關SaaS的電信資源成本增加，以上各項均與本集團於2024年的SaaS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，本集團的整體毛利增加2.5%至人民幣209.8百萬元（截至2023年12月31日止年度：人民幣204.6百萬元），而其整體毛利率由16.0%增加至18.2%。

PaaS：於報告期內，PaaS的毛利率增加至6.3%（截至2023年12月31日止年度：5.0%），主要由於縮減毛利率偏低的業務，毛利率水平得到提升。

SaaS：於報告期內，SaaS的毛利率降低至25.1%（截至2023年12月31日止年度：28.8%），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減少24.2%至人民幣94.8百萬元（截至2023年12月31日止年度：人民幣125.1百萬元），主要由於(i)銷售及營銷人員的業務招待開支及差旅開支減少；(ii)廣告宣傳費減少；及(iii)僱員福利開支減少。本集團今年加強差旅管理及出差嚴格履行事前審批手續，深入實施客戶精細化管理，控制人力成本，實行高效的費用管控，致力提升盈利能力。

行政開支

於報告期內，本集團的行政開支減少20.8%至人民幣46.0百萬元（截至2023年12月31日止年度：人民幣58.1百萬元），乃由於(i)僱員福利開支減少；(ii)核數師酬金減少。本集團通過調整組織架構，提升企業運營效率，降本增效成果顯著。

研發開支

於報告期內，本集團的研發開支減少29.2%至人民幣65.5百萬元（截至2023年12月31日止年度：人民幣92.6百萬元），該減少主要由於(i)僱員福利開支減少；及(ii)服務器託管費減少。本集團通過精細化研發管理，在保持原有研發能力的基礎上，提升了研發產出效率。

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減少18.5%至人民幣6.4百萬元（截至2023年12月31日止年度：人民幣7.9百萬元），主要由於貿易應收款項的預期信貸虧損率下降所致。

其他收入

於報告期內，本集團的其他收入減少49.9%至人民幣5.4百萬元（截至2023年12月31日止年度：人民幣10.7百萬元），主要由於受今年稅收政策影響，無享受加計扣除增值稅進項稅（2023年同期：人民幣5.7百萬元）。

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2024年及2023年12月31日止年度，本集團的融資成本—淨額分別為人民幣3.8百萬元及人民幣2.8百萬元。

所得稅開支

截至2024年及2023年12月31日止年度，本集團的所得稅開支分別為人民幣0.2百萬元及人民幣0.1百萬元。

年內本公司權益擁有人應佔利潤／（虧損）

基於上述因素，於報告期內，本集團錄得本公司權益擁有人應佔利潤人民幣6.9百萬元，而截至2023年12月31日止年度則錄得本公司權益擁有人應佔虧損人民幣72.4百萬元，主要是由於(i)本集團將戰略聚焦於拓展毛利率較高的SaaS，帶動整體毛利和毛利率隨SaaS增長而上升；及(ii)董事會採取行之有效的成本控制措施，降低銷售及分銷開支及行政開支。

貿易應收款項、應收票據及其他應收款項及預付款項

於2024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513.1百萬元，較2023年12月31日的人民幣437.1百萬元增加17.4%。有關增加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2023年12月31日的人民幣167.2百萬元增加至2024年12月31日的人民幣208.0百萬元；及(ii)貿易應收款項由2023年12月31日的人民幣252.6百萬元增加至2024年12月31日的人民幣286.4百萬元。

貿易應付款項及其他應付款項

於2024年12月31日，本集團的貿易應付款項及其他應付款項為人民幣108.8百萬元，較2023年12月31日的人民幣120.8百萬元減少10.0%。該減少主要由應計薪資由2023年12月31日的人民幣35.4百萬元減少至2024年12月31日的人民幣10.6百萬元，其變動趨勢與僱員福利開支下降的趨勢保持一致。

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2024年12月31日，本集團的現金及現金等價物為人民幣71.4百萬元，較2023年12月31日的人民幣192.3百萬元減少62.9%。

債務

	於12月31日	
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
借款	144,040	157,244
租賃負債	<u>15,224</u>	<u>22,483</u>
	<u>159,264</u>	<u>179,727</u>

或然負債

於2024年12月31日，本集團並無任何重大或然負債（2023年12月31日：無）。

資本承擔

於2024年12月31日，本集團並無任何重大資本承擔（2023年12月31日：無）。

資本負債比率

於2024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48.5%（於2023年12月31日：53.0%）。

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2024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2024年12月31日，本集團共有642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177.6百萬元(截至2023年12月31日止年度：人民幣230.9百萬元)。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

於2024年12月31日，本集團並無持有任何價值佔本集團資產總額5%或以上的重大投資。

重大收購及出售附屬公司、聯營公司及合營企業

於2024年12月31日，本集團並無任何有關附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購及出售事項。

資產抵押

於2024年12月31日，本集團並無抵押其任何資產(2023年12月31日：無)。

未來重大投資及資本資產的計劃

於2024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2023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

購回授權

董事已根據股東於2024年6月26日通過的決議案獲授予一般授權(「購回授權」)，以不時於公開市場上購回股份。根據購回授權，本公司獲准購回不超過該決議案獲通過之日已發行股份總數的10%(即56,032,050股股份)。

股份購回

於報告期內，本公司根據購回授權以總代價2,707,207.40港元於聯交所購回3,075,500股股份，該等股份以本公司的庫存股份(定義見上市規則)的形式持有。

於報告期直至本公告日期止所購回股份詳情如下：

購回月份	購回股份 數目	每股最高 支付價格 (港元)	每股最低 支付價格 (港元)	已付總代價 (港元)
2024年10月	2,400,500	1.15	0.80	2,118,010.70
2024年11月	448,000	0.95	0.82	389,364.53
2024年12月	<u>227,000</u>	<u>0.90</u>	<u>0.80</u>	<u>199,832.17</u>
總計	<u>3,075,500</u>			<u>2,707,207.40</u>
2025年1月	99,000	0.88	0.82	86,072.23
2025年2月	30,500	1.16	0.86	32,042.69
2025年3月(直至本公告日期)	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>
總計	<u>129,500</u>			<u>118,114.92</u>

董事認為，該等購回股份可提高每股資產淨值及／或每股盈利及提升股東長遠價值，符合本公司及其股東的整體利益。

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12,774,000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(包括出售庫存股份)。

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2024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，2025年3月26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。