

量子之歌(QuantaSing)集团有限公司 - 第一季度强劲增长, 战略性市场扩张和财务扭亏为盈

量子之歌集团有限公司 (NASDAQ: QSG)

股票价格: \$1.67

估值: \$11.42



主要统计数据

52 周价格变动	\$1.59 - \$28.99
平均成交量(3个月)	54.92K
流通股	56.48M
市值	\$94.33M
企业价值/收入	0.02x
现金余额*	\$120.6M
分析师覆盖	5

*截至2023年9月现金余额

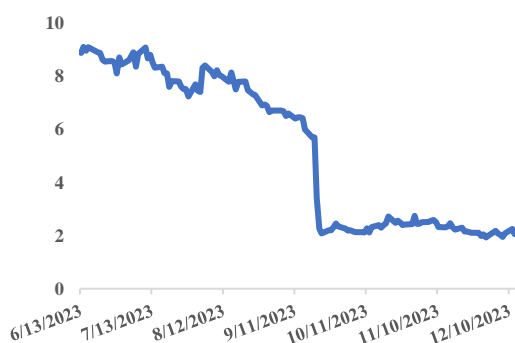
收入(人民币百万元)

June - FY	2023A	2024E	2025E
1Q	659.36	869.14	1,062.75
2Q	786.42	927.05	1,131.83
3Q	807.24	950.48	1,199.74
4Q	828.35	985.03	1,270.38
FY	3,081.38	3,731.70	4,664.70

每股收益(人民币)

June - FY	2023A	2024E	2025E
1Q	(1.96)	0.39	0.30
2Q	(0.89)	0.20	0.32
3Q	(0.19)	0.23	0.33
4Q	0.31	0.28	0.37
FY	(1.26)	1.10	1.32

股价走势图(\$)



Hunter Diamond, CFA
research@diamondequityresearch.com

投资亮点

- 2024 财年第一季度财务业绩更新:** 量子之歌集团公布了 2024 财年第一季度未经审计的财务业绩, 标志着显着增长和战略扩张的时期。该公司本季度收入飙升至人民币 8.691 亿元(合 1.191 亿美元), 较去年同期强劲增长 31.8%。这一增长主要是由其他个人兴趣课程收入的增加推动的, 这抵消了金融知识课程收入的下降。该公司还看到直播电商这一新业务的收入有所增长, 为其多元化的收入来源做出了贡献。**本季度, 量子之歌公布净利润为人民币 6670 万元(合 910 万美元), 较上一财年第一季度净亏损 9730 万元人民币显着回升。这一财务状况的好转进一步体现在调整后净利润为 9400 万元人民币(1290 万美元), 而上年同期调整后为净亏损。截至 2023 年 9 月 30 日, 该公司的现金和现金等价物以及短期投资总计为人民币 8.799 亿元(1.206 亿美元)。量子之歌对于第二季度的收入指引为人民币 9.20 亿元到 9.50 亿元。2024 财年第四季度预计同比增长 17.0% 至 20.8%。**
- 2024 财年第一季度运营亮点:** 公司的用户群大幅增长, 注册用户总数增长 51.9%, 达到约 1.033 亿, 付费学习者增长 18.2%, 达到约 30 万。这一增长可归功于量子之歌完善其课程、扩大学习者基础以及举办有影响力的线下活动, 同时保持较高的客户满意度。**通过将人工智能集成到其反馈监控系统中, 量子之歌的运营效率得到了提升。量子之歌保持强劲的营收增长势头, 调整后净利润率扩大至 10.8%, 凸显其优化的效率和成本结构。从战略上讲, 量子之歌正在扩大其全球足迹。该公司宣布收购香港在线语言教育平台 Kelly's Education。此举标志着量子之歌进军全球在线教育市场和语言学习领域。此外, 该公司启动了一项新的股票回购计划, 以约 690 万美元回购约 120 万股美国存托凭证, 反映了对其财务稳定性和未来前景的信心。**
- 估值:** 量子之歌公布了 2024 财年第一季度令人鼓舞的财务业绩, 超出了我们的预期。强劲的业绩主要归功于个人兴趣课程收入的大幅增长。我们的模型预计这种强劲的增长势头将贯穿整个剩余的财政年度。**因此, 我们相应地更新了公司收入和盈利预测。我们的财务模型已体现了现金余额和股票数量的调整, 以反映当前的价值。此外, 我们重新评估了可比公司分析, 得出每股 11.42 美元的估值。这一估值取决于量子之歌能否成功执行其业务战略。**

公司介绍

量子之歌集团有限公司成立于 2019 年, 总部位于北京, 为中国的成人学习者和企业服务提供各种在线课程。旗下教育品牌包括启牛、讲真、千尺。

公司概况

量子之歌集团有限公司是中国成人在线学习领域的主导企业，特别注重个人兴趣课程。根据 Frost & Sullivan 2023 年报告，按 2022 年总收入计算，该公司将成为中国最大的在线个人成人学习服务提供商和成人个人兴趣学习提供商。该公司的产品组合多元化，同时满足个人学习者和企业的需求。针对成人个人学习者，量子之歌提供了多个品牌的大量在线课程，包括启牛、讲真和千尺。这些课程涵盖广泛的主题，从金融知识到生活方式和爱好。此外，公司还将营销服务延伸至金融中介企业，并提供企业人才管理服务，包括针对内部员工管理的在线人才评估、培训和学习解决方案。近期，公司宣布收购在线语言教育平台 Kelly's Education，进军直播电商领域，进一步推动长期增长。

截至 2023 年 9 月，量子之歌已积累了约 1.033 亿注册用户，较截至 2021 年 6 月 30 日的 1,700 万大幅增加。这一增长反映在公司的财务数据中，截至 2021 年 6 月和 2023 年的财年总收入分别为人民币 1,759.9 百万元和人民币 3,081.4 百万元。量子之歌成功的基石在于其技术能力，该能力已深度融入业务运营的各个方面。从内容开发和直播到智能学习工具包和客户参与，该公司不断投资于其专有技术。这使得量子之歌能够收集实时商业情报，从而提高课程质量、学习者体验和销售转化。

量子之歌将其市场成功归功于多项竞争优势，包括可扩展的业务模式、强大的技术构架以及兼具远见和创业精神的管理团队。展望未来，量子之歌的目标是利用中国成人教育市场在线学习的增长趋势，根据 Frost & Sullivan 的数据，预计 2022 年至 2027 年复合年增长率将达到 12.6%。该公司制定了扩大用户群、丰富课程内容、开发企业服务以及投资技术和人才以推动未来增长等战略。通过将创新课程、先进技术和战略业务计划相结合，该公司已做好充分准备，充分利用中国乃至全球范围内的未来市场机会。

按收入计算，量子之歌是中国在线成人学习市场和中国成人个人兴趣学习市场最大的学习服务提供商

课程设置多元化，影响力广泛

在在线教育领域，该公司通过多元化的产品组合为广泛的学习者提供服务的能力成为了竞争优势。

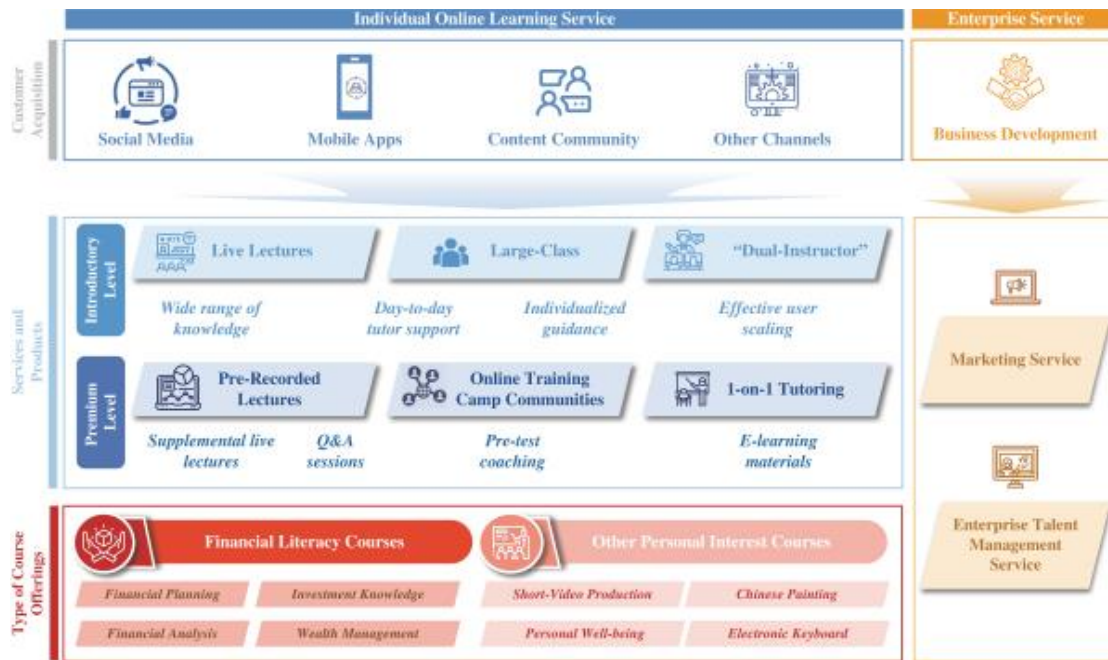


该公司采用双向商业模式运营，既为个人成人学习者提供在线课程，也为企业提供服务

图表 1：量子之歌的品牌。资料来源：投资者介绍

产品介绍：双重点方法

该公司采用双向商业模式运营，为个人成人学习者提供在线课程和企业服务，包括营销和人才管理解决方案。这个充满活力的生态系统围绕学习平台不断发展，使公司能够成为双边服务提供商。



图表 2：量子之歌的产品供应。资料来源：公司档案

QiNiu: 金融素养旗舰

启牛的首要任务是缩小中国明显的金融知识差距。根据弗若斯特沙利文报告，截至 2021 年，中国的金融素养率仅为 28%。与美国（57%）和英国（67%）等更成熟的经济体相比，这一数字相形见绌。启牛一直灵活地捕捉这一潜在需求，提供从入门到高级的一系列金融知识课程。

- **用户指标是启牛价值主张的证明**
从 2021 年 6 月到 2022 年 11 月，该品牌的注册用户群从 1700 万扩大到约 5970 万。同期，该品牌的付费学习者也从 80 万增长到 100 万。这些数据令人信服地证明了启牛强大的价值主张及其与目标人群的共鸣。
- **课程设置：渐进式学习途径**

启牛的课程经过精心设计，提供循序渐进的学习途径。入门课程提供对财务规划和股票、债券和共同基金等常见金融产品的基本了解。中级课程扩展了入门课程涵盖的主题，但提供了详细的解释和应用场景。高级课程更深入地探讨技术分析和家庭资产配置等复杂领域。

截至 2022 年 11 月，该公司最大的品牌七牛拥有约 5,970 万注册用户，而截至 2021 年 6 月，该数字为 1,700 万

JiangZhen 和 QianChi: 迎合不断发展的生活方式

作为公司多元化战略的一部分，JiangZhen 和 QianChi 分别于 2021 年 8 月和 2022 年 6 月推出。这些品牌提供的课程符合不断变化的生活方式需求，从短视频制作到健康和福祉。

- **快速的用户积累：市场接受度的标志**

数字说明一切：从推出到 2022 年 11 月，这些品牌在短时间内总共聚集了约 1540 万注册用户和 10 万付费学习者。这些指标不仅表明了产品的成功推出，而且表明了市场对这些新教育类别的高度接受度。

- **课程目录：多样性一瞥**

JiangZhen 和 QianChi 拥有广泛的课程目录，可以满足不同的个人兴趣。这些包括：

1. **短视频制作课程：**针对自由职业者和业余爱好者，这些课程涵盖视频内容创作和编辑的各个方面。
2. **个人福祉：**专注于健康和健康管理，提供日常生活实用技巧。
3. **电子键盘、中国画等兴趣爱好：**这些课程提供从初级到高级的系统学习路径。

JiangZhen 和 QianChi 的推出是公司多元化战略的一部分。这些品牌提供的课程符合不断变化的生活方式需求



图表 3：JiangZhen 和 QianChi 课程目录。资料来源：公司档案

启牛、江镇和千尺的强劲增长和多样化的课程设置展示了该公司了解市场需求并相应调整其产品的能力。这三个品牌共同构成了一个强大的三位一体，满足广泛的教育需求，同时也推动巨大的商业价值。

企业服务：协同作用和可扩展性

商业模式的企业方面作为战略延伸，利用强大的用户基础和技术基础设施。在这里，公司分为三个主要领域：营销服务、企业人才管理服务以及企业技术和运营支持服务。

- **营销服务：金融中介机构与学习者的双赢** - 营销服务于 2020 年 2 月推出，旨在**在金融中介企业与广大学习者群体之间建立有意义的关系**。涉案企业主要包括优质证券经纪公司、保险中介机构、基金中介机构。通过将**这些组织与学习者相匹配**，该公司不仅实现了收入来源多元化，还为其教育产品增添了宝贵的实用性。这是一个教育满足应用的生态系统。

量子之歌通过推出吸引企业客户的服务来扩展收入模式

收入模式- 这里的收入模式主要基于引导推荐费，这些费用向金融中介企业收取。这些费用根据所产生的潜在客户的质量和数量量身定制，提供与业务绩效相一致的可扩展收入渠道。

- **企业人才管理服务：人力资源的数字化转型** - 2022 年 6 月，服务组合的一项重要补充是企业人才管理服务。该公司利用现有的技术基础设施，提供定制的在线课程和评估机制，旨在满足企业客户的人才管理需求。该服务融合了人才评估、培训和内部员工管理，所有这些都通过智能在线平台实现。

定制和分析- 该服务的与众不同之处在于其高水平的定制。企业可以收到自动生成的报告，详细说明员工的学习进度和评估表现。这种精细的分析可以作为人力资源部门动态调整人才战略的宝贵工具。

- **企业技术和运营支持服务** - 正在酝酿一项服务，旨在为寻求构建或优化其专有在线学习平台的企业提供服务。该合资企业目前正在与中国一家知名媒体集团进行试点项目，这证明了该公司对其卓越运营和技术的信心。这里的可扩展性潜力是巨大的。鉴于已经建立了强大的技术基础设施，每个新加入的企业本质上都是“即插即用”模式。

总之，企业服务部门在战略上与公司对个人学习的核心关注点保持一致。它通过引入吸引企业客户的服务来扩展收入模式，同时还利用教育内容提供更全面的产品。这种双重方法有助于公司实现收入来源多元化，并提高其教育课程的整体效用，从而增加集团的价值主张。

创新学习之旅：技术与教学法相遇

• “双导师”范式

“双导师”模式是教育科技领域的颠覆性创新。它允许首席讲师通过直播为大班授课，而课外导师则管理较小的小组以提供个性化的关注。事实证明，该模式在增强用户粘性方面极其有效，可同时连接超过 100,000 名学习者。

事实证明，双导师模式在增强用户粘性方面极为有效，可同时连接超过 10 万名学习者



图表 4：量子之歌的双导师模式。资料来源：公司档案

• 基于社区的训练营：优质课程交付

对于优质课程，该公司采用基于社区的训练营模式。这包括三个组成部分：训练营社区、预先录制的讲座和说明性幻灯片。这种方法不仅标准化了课程内容，还允许学习者定制他们的学习进度，从而提高学习成果。

该公司还为需要集中注意力的优质课程提供定制学习方法

• 直播授课、一对一辅导模式：定制化学习方式

为了提供更加个性化的学习体验，该公司通过现场讲座、一对一辅导模式提供特定的优质课程。这种教学方法在需要集中注意力的专业科目中尤其明显，例如电子键盘课程。该模式允许实时调整教学节奏和内容，有效地根据每个学生的个人进度定制学习旅程。

技术和安全基础设施：在线教育的可扩展且安全的基础

该公司运营多个在线学习平台 QiNiu、JiangZhen 和 QianChi，每个平台都有独特的价值主张和内容重点。这些平台可通过移动应用程序访问，并与微信集成，微信是用户管理和参与的重要组成部分。例如，启牛就包含了一个专门的功能“启牛圈”，旨在促进专家和学习者之间的持续学习和互动。

该组织采用强有力的法律手段组合来保护其知识产权 (IP) 资产。这包括利用版权法和视听录音权来保护其优质课程的知识产权内容，以及利用软件版权机制来保护其技术平台。所有雇佣合同的结构都确保员工在履行专业职责过程中产生的知识产权明确归公司所有。该条款作为防止潜在盗用的额外保护层。该公司拥有在中国注册的大量知识产权。其中包括 5 项专利、82 个域名、170 项版权（其中 31 项专门针对软件）以及 245 项商标。值得注意的是，这些商标包括与其核心品牌相关的商标，即“QiNiu”、“JiangZhen”和“QianChi”。

该公司在中国拥有重要的知识产权组合，包括 5 项专利、82 个域名、170 项版权和 245 个商标

Proprietary tech-sys	Strength	Key features
Livestreaming System	Steady and reliable Streaming service	<ul style="list-style-type: none"> Flexible Microservice Architecture Diversified Content Delivery Network Https Secure Transmission Protocol Gateway Dynamic Routing
Intelligent Study Toolkits	Strong learner engagement	<ul style="list-style-type: none"> More than 50 hands-on intelligent tools Toolkits allow learners to apply knowledge
Business Intelligent System	Monitor and evaluate key performance indicators	<ul style="list-style-type: none"> Intelligent marketing system Intelligent interactive system Intelligent content development system Intelligent content monitoring system
Business Operation	Strengthen understanding of users and optimize operations	<ul style="list-style-type: none"> Customer Acquisition Customer Retention Course Content Cost Control

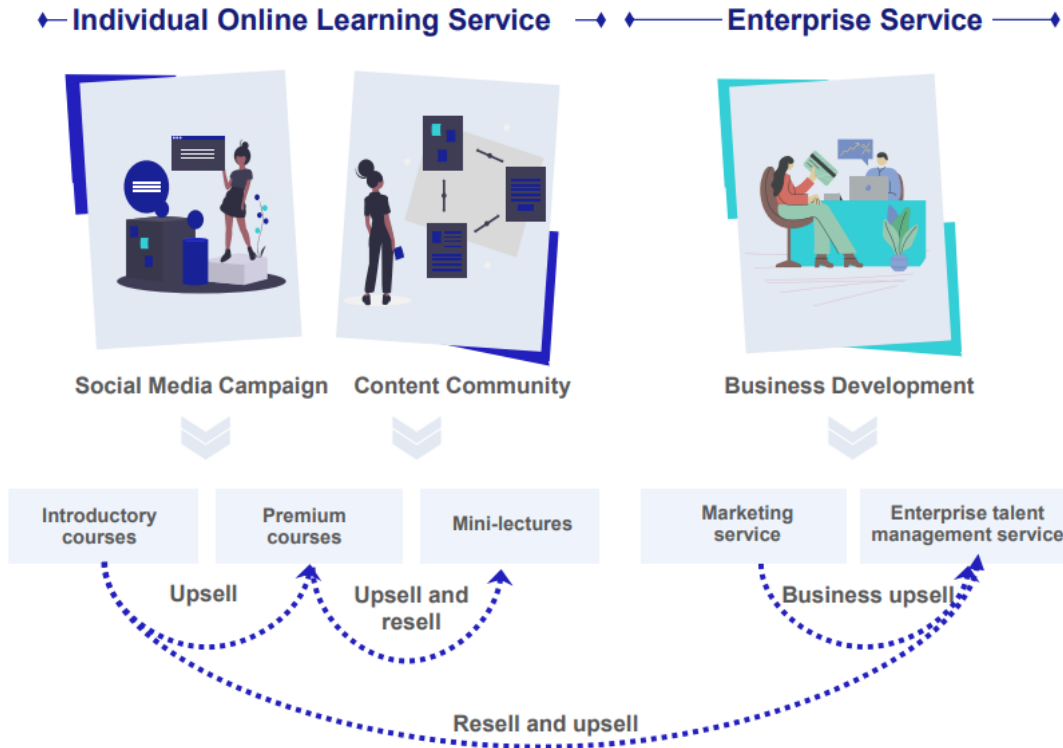
图表 5：量子之歌的内容开发系统。资料来源：投资者介绍

定价和收入策略

该公司采用分层定价策略，因其简单而有效的方法而值得投资者关注。入门课程通常免费或象征性收费，截至 2022 年 11 月 30 日一般不超过 9.9 元人民币。这种较低的初始成本可以作为用户获取工具，将大量受众引入公司的教育生态系统。

一旦用户参与其中，追加销售优质课程的机会就成为收入增长的可行途径。这些优质课程的价格在 1,980 元至 3,699 元之间，提供一系列更专业的内容和学习体验。定价模型旨

在平衡市场准入和创收。通过提供低成本的入门课程，该公司有效地吸引了广泛的用户群，包括那些最初不愿意或无法接受更高价格课程的用户。



一旦用户参与其中，追加销售优质课程的机会就成为收入增长的可行途径。这些优质课程的价格在 1,980 元至 3,699 元之间，

图表 6：量子之歌的客户获取漏斗。资料来源：投资者介绍

从投资的角度来看，这种定价模型旨在优化客户获取和终身价值。该公司利用其内容的质量和教学人员的专业知识，将相当比例的初始用户转化为其优质产品的客户。

总而言之，该公司的定价策略似乎是一种经过深思熟虑的方法，旨在实现稳定的收入增长，同时保持市场覆盖范围。它有效地降低了客户获取的初始成本，并寻求长期收入最大化。这是投资者在评估公司财务可持续性和增长潜力时需要考虑的一个关键方面。

增长战略：精心策划面向未来的蓝图

随着公司面临竞争日益激烈的环境，清晰的增长战略对于可持续的长期成功至关重要。量子之歌的目标是将自己定位于技术实力、教育质量和市场响应能力的融合。下面，我们将深入探讨该公司为实现其雄心勃勃的目标而提出的多方面增长计划。这些战略共同构成了一个全面的蓝图，旨在扩大运营规模、实现收入来源多元化并提高利益相关者价值。

- **用户群和学习者参与度：数据驱动的个性化**

量子之歌团体增长战略的核心是扩大用户群以及提高学习者的参与度。该公司旨在进军新兴的大众市场，瞄准那些对基础金融知识和其他专业技能有强烈需求的个人。跨数字和实体渠道的先进、数据驱动的营销举措对于获取和留住用户至关重要。此外，该公司致力于提高课程质量，从而通过互动和定制的学习体验来提高参与度。

- **课程开发：符合市场需求的课程**

该组织采取积极主动的方式扩展课程，重点关注已证实的市场需求领域。通过利用调查、客户访谈和竞争分析等广泛的市场研究方法，量子之歌旨在确定具有高影响力的主题。秉承“做大”的理念，新课程经过战略性设计，旨在吸引广泛的受众并提高运营效率。此外，将采用多品牌在线平台策略，通过建立独特的品牌资产来实现有机增长。

- **企业服务：交叉销售和 SaaS 举措**

量子之歌团体热衷于发展企业服务以创造协同价值。在启牛平台成功的基础上，该公司计划将其业务模式复制到其他平台，包括讲真和千尺。此外，该组织还涉足软件即服务 (SaaS) 领域，提供企业人才管理解决方案。截至 2023 年，中国一家领先媒体集团的试点计划正在进行中，以测试这些 SaaS 计划的有效性。

- **科技投资：利用数据分析**

该公司非常重视技术进步，特别是在数据分析方面。专有技术堆栈允许对学习者的旅程进行细致的跟踪，从而为产品开发提供信息。对直播技术和互动课堂功能的投资也即将到来。对系统安全性的关注将确保平台可靠性，这是公司规模扩张的关键因素。

- **人力资本：培养专门人才**

该组织致力于吸引合格的讲师，特别是那些具有专业行业资格的讲师。这将通过横向聘用经验丰富的讲师和系统的内部培训计划来实现。例如，金融知识课程的讲师通常会拥有相关行业认证，例如证券和基金从业证书。

量子之歌的增长战略目标是用户扩展、符合市场的课程、企业服务、数据分析、专业人才和全球影响力，以确保可持续增长

- **全球扩张和战略合作伙伴关系**

量子之歌团体旨在将业务拓展至全球，寻求海外商机。这包括可能向外国企业出口其平台技术。该公司还对符合其长期增长目标的**战略合作伙伴关系、投资和收购**持开放态度。

该公司稳健的财务状况，包括9.3亿元人民币的大量现金和短期投资储备以及最低的债务余额，支持了无机增长路径。该公司最近宣布收购香港3-15岁儿童在线语言学习平台凯利的教育，实现战略飞跃。此次收购不仅标志着量子之歌进军全球在线教育市场，也标志着量子之歌进军语言学习领域。收购后，凯利的教育将作为量子之歌的全资子公司运营。该公司还计划扩大香港在线教育（HKOE）的覆盖范围，该品牌最初由凯利教育开发，为儿童提供价格实惠的高质量英语课程。

此次收购是量子之歌的一项战略举措，旨在扩大其教育产品组合。它补充了他们专注于金融知识和终身学习的现有平台，暗示了一个可以推动交叉销售机会的综合生态系统。此外，量子之歌还计划推出中文学习等新课程，旨在吸引更广泛的年龄段人群。总体而言，此次收购似乎为量子之歌的全球扩张、收入多元化和教育服务增强奠定了坚实的基础。

量子之歌旨在通过战略合作可能通过投资或收购进行扩张，以扩大其市场份额

总而言之，量子之歌团体的增长战略是全面的，针对业务的多个方面，从用户获取到全球扩张。这种全面的方法旨在利用现有优势，同时使公司实现可持续的长期增长。

推出电子商务平台拓展视野

量子之歌集团有限公司最初是中国领先的在线学习服务提供商，战略性地进军直播电子商务领域，该领域利润丰厚，在推出仅两个月后，其2023年8月的商品总价值(GMV)达人民币1,330万元2023年6月。该公司展示了令人印象深刻的市场渗透率和运营执行力。这家新企业最初专注于中国白酒，不仅增加了强劲的二次收入来源，而且还作为多元化战略，通过减少对其核心成人学习市场的依赖来降低风险。

Expanding Revenue Streams and Enhancing Profitability – Supported by Our Scalable Business Model



图表 7：QSG 的直播电商平台 资料来源：投资者介绍。

强劲的初始 GMV 是该平台增长潜力和市场接受度的一个令人鼓舞的指标。加上自推出以来吸引了数百万观众的积极公众反响，直播电子商务业务似乎有望持续增长。此次进入新企业表明了 在巩固传统市场的同时积极探索新途径的平衡方法，这可能是创造股东价值的好兆头。

附件

Income Statement	FY2022 A	FY2023 A	FY2024 E	FY2025 E	FY2026 E
Net sales	2,867,974.0	3,081,381.0	3,731,703.8	4,664,701.0	5,363,814.1
Cost of sales	(408,757.0)	(391,498.0)	(485,121.5)	(583,087.6)	(670,476.8)
Gross profit	2,459,217.0	2,689,883.0	3,246,582.3	4,081,613.4	4,693,337.3
Operating expenses					
General and Administrative Expenses	(166,650.0)	(175,246.0)	(186,585.2)	(233,235.1)	(268,190.7)
Selling expense	(2,254,459.0)	(2,408,464.0)	(2,649,509.7)	(3,311,937.7)	(3,808,308.0)
Research & development expense	(273,484.0)	(219,781.0)	(205,243.7)	(256,558.6)	(295,009.8)
Income from Operations	(235,376.0)	(113,608.0)	205,243.7	279,882.1	321,828.8
Interest income	387.0	5,328.0	9,305.8	13,915.1	19,756.0
Interest expense	-	-	-	-	-
Income from short-term investments	-	-	-	-	-
Other income	19,913.0	21,313.0	21,845.8	22,392.0	22,951.8
Profit before exceptional items, extraordinary items and tax	(215,076.0)	(86,967.0)	236,395.4	316,189.2	364,536.6
Exchange loss (net)	-	-	-	-	-
Employee separation cost	-	-	-	-	-
Profit before tax from continuing operations	(215,076.0)	(86,967.0)	236,395.4	316,189.2	364,536.6
Income tax (expense) benefit	(18,350.0)	(21,685.0)	(42,551.2)	(79,047.3)	(91,134.1)
Net earnings including noncontrolling interests	(233,426.0)	(108,652.0)	193,844.2	237,141.9	273,402.4

图表 8：损益表快照（单位：千 RMB）。资料来源：钻石股票研究

风险概况

- **中国市场的监管风险和政府影响：**量子之歌团体在中国的大量业务使其面临一定的法律和运营风险。中国政府对企业产生重大影响的能力，加上该国经济、政治或社会状况的潜在变化，可能会对公司的业绩产生不利影响。此外，该公司注册地位于开曼群岛；将开曼群岛视为避税天堂可能会导致声誉风险、国际监管机构的审查以及税收待遇的潜在变化。
- **对吸引和留住付费学习者的依赖：**公司的财务状况在很大程度上取决于其吸引和留住愿意付费学习的学习者的能力。这受到课程质量、学习者参与度和市场竞争等因素的影响。风险包括学习者不满、竞争和监管变化。未能维持强大的付费学习者基础可能会导致成本增加和收入减少，从而影响公司的整体财务稳定性。
- **中国的监管合规和许可风险：**量子之歌团体在中国的在线学习和直播行业运营受到严格监管，政府强制要求特定的许可和许可。尽管该公司目前持有必要的许可证，但缺乏提供某些直播课程所需的视听许可证。这会带来风险，因为只有国有或国家控制的实体才有资格获得该许可证。监管环境可能会发生变化，不合规可能会导致处罚、法律制裁或暂停运营。这些不确定性可能会对公司的业务表现和财务状况产生重大不利影响。
- **激烈的竞争可能影响市场份额和盈利能力：**量子之歌在中国在线成人学习市场面临着来自实力雄厚、资源丰富的竞争对手的激烈竞争。本次竞赛涵盖课程质量、讲师专业知识和技术能力。如果未能超越竞争对手，公司可能会被迫降低课程费用或增加支出，从而导致市场份额流失和盈利能力下降。此外，无法快速适应市场趋势和学习者偏好可能会进一步加剧这些挑战。
- **网络安全和监管合规性的脆弱性：**量子之歌的业务连续性和财务稳定性本质上与其防范网络安全漏洞和适应不断变化的监管框架（尤其是在中国）的能力相关。尽管采取了强有力的安全措施，但网络攻击的风险仍然存在，并可能造成法律和声誉影响。同时，不遵守不断变化的法律可能会导致财务和运营处罚。

这份风险因素清单并不全面。如需完整名单，请参阅量子之歌团体的最新招股说明书和年度文件。

披露

钻石股票研究, LLC 创建并分发了本报告。本报告基于我们认为可靠的信息, 包括报告主题。本报告并未明确或暗示地确认本文件中包含的信息是准确和/或全面的, 因此不应以此为依据。本报告中包含的所有信息如有更改, 恕不另行通知。钻石股票研究, LLC 不是 FINRA 注册经纪商/交易商或投资顾问, 不提供投资银行服务, 并在披露页面上发布报告之前遵循惯例内部交易程序。

本文件不与证券发行一起制作, 也不是购买证券的要约。本报告没有考虑个人情况, 也没有考虑个人投资者的偏好。本报告的接收者应就其个人情况(包括税务)咨询专业人士。本报告中的陈述可能构成前瞻性陈述, 这些陈述涉及商业、行业和宏观经济环境的许多风险因素和一般不确定性。投资者需要意识到微型资本股票的高风险。

钻石股票研究 LLC 因制作有关量子之歌集团有限公司, 及其证券的研究材料而获得量子之歌集团有限公司的补偿, 旨在补贴创建报告和监控安全性的高额成本, 但报告中的观点反映了钻石股票研究部。所有付款均预先收到, 并按研究参与费用进行计费。截至 23 年 12 月 15 日, 发行人已为我们公司赞助的英语和普通话研究服务支付了 60,000 美元, 该服务于 2023 年 8 月 9 日开始, 每年计费。钻石股票研究 LLC 可能会因非研究相关服务而获得报酬, 包括出席钻石股票研究投资会议、新闻稿和其他附加服务。非研究相关的服务费用取决于公司, 但通常不超过 5,000 美元。截至 2023 年 12 月 15 日, 发行人已向支付非研究相关服务费用, 其中包括 3,000 美元用于在虚拟投资者会议上进行演示。发行人无需聘请我们提供这些附加服务。此后可能会产生额外费用。

钻石股票研究, LLC 不是注册经纪商, 不开展投资银行业务或接受与报告主题公司相关的佣金分享收入安排。本报告中引用的主题公司和公司的每股价格和交易量可能会波动, 钻石股票研究, LLC 对这些固有的市场波动不承担任何责任。该投资的过往表现并不代表未来表现, 不保证回报, 并且可能会发生资本损失。某些交易, 例如涉及期货、期权和其他衍生品的交易, 可能会导致重大风险, 并不适合所有投资者。

未经明确书面许可, 禁止复印、复制或以其他方式更改或分发钻石股票研究, LLC 报告。该报告主要以电子方式传播, 并向所有收件人提供。如有需求, 可以提供更多信息。如有其他问题, 请联系 research@diamondequityresearch.com