

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，其並無載列對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下在決定投資於[編纂]前，務請閱讀本文件全文。投資於我們這類公司涉及獨特挑戰、風險及不確定性。閣下作出投資決定前應考慮該等因素。

任何投資均涉及風險。投資於[編纂]的部分特有風險載於本文件「風險因素」。閣下在決定投資於[編纂]前，務請細閱該節。閣下作出投資決定前應考慮該等因素。

概覽

我們的使命

想到的地方陪你到。(By your side, every joyful ride.)

關於我們

我們為中國領先的全場景智慧出行綜合體，通過提供網約車服務、車輛租賃服務、車輛銷售及Robotaxi服務，打造覆蓋個人出行、企業出行以及未來出行（即Robotaxi服務）中多元場景需求的一站式出行服務平台。我們以車企背景為依託，以技術創新為引擎，堅持合規運營理念，致力於提供高品質、全場景、可持續的出行服務。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年，以交易總額(GTV)計，我們在國內網約車平台中排名第五，以完單量計，我們在上海市網約車平台中排名第二。此外，2024年，以GTV計，我們在國內企業出行服務行業排名第二。

我們由汽車巨頭上汽總公司發起成立，在發展過程中引入Momenta、高德、寧德時代等關鍵產業鏈投資者，並得以連接及整合汽車製造商、自動駕駛解決方案供應商、高精度數字地圖服務商及動力電池系統提供商的資源稟賦。依託該等合作關係，我們在整合支撐出行行業發展的關鍵能力方面具備獨特優勢。

概 要



通過深度整合上汽集團、其他戰略投資者及產業生態合作夥伴的資源，我們不僅在車輛供給、汽車金融、售後服務、自動駕駛和用戶流量等關鍵環節建立了巨大的協同優勢，也與產業鏈上的頭部企業形成了牢固的合作關係。

我們致力於打造一個覆蓋個人出行、企業出行及未來出行的全場景智慧出行綜合體，為用戶提供合規安全、舒適便捷的全場景服務，並為司機及合作夥伴提供高性價比車輛與高效運營支持。我們正以「構建智慧出行新生態，提供出行服務新體驗」為目標，持續深化技術創新和運營優勢，與戰略合作夥伴攜手推進Robotaxi商業化應用，積極佈局未來出行場景。

我們的平台精準解決了用戶、運力方、投資者的核心痛點，形成多方共贏的出行生態閉環。對用戶而言，我們覆蓋日常通勤、商務出行、特殊場景（例如兒童上下學接送等）的分層產品，滿足用戶不同細分場景的出行需求，且以高合規率保障出行安全；對運力方而言，我們接入多聚合平台提供流量，用智慧派單和激勵機制提升訂單效率，還依託投資者資源提供車輛購買服務等支持；對投資者而言，我們為上汽集團、Momenta等的車輛製造和自動駕駛技術提供落地場景，助力產業鏈延伸，實現資源協同。我們致力於成為推動出行行業發展的先行者，並成為連接產業鏈上下游、驅動出行生態協同發展的關鍵力量。

概 要

我們已經形成各業務條線和各服務場景協同發展的格局及優勢。我們取得的主要成績包括：



附註：

1. 根據2024年弗若斯特沙利文的資料。
2. 截至最後實際可行日期。
3. 通過與戰略合作方安飛士開展營銷合作所觸達的地區。

我們自創立以來始終將合規與安全置於發展的核心，在保持合規率的情況下穩健發展，目前我們在全國範圍內的合規率長期保持高水平，穩居交通運輸部榜單前列。紮實的合規基礎讓我們贏得用戶的認可，尤其是女性、兒童家長、高淨值人群等對安全和可靠度更敏感的群體。而穩定的合規能力，也為我們推出享學小專車、星享接送等細分場景產品提供基礎，幫助我們在行業中快速發展。

我們在智慧出行領域具備全棧技術研發實力。關鍵技術均為自主研發，涵蓋大規模分佈式系統架構、大數據技術、風控安全技術等核心領域。我們亦自主開發了「享道智慧大腦」AI技術，已廣泛應用在智慧派單、動態補貼、供需預測、運營管理、風險管理等業務場景。其取得顯著成效且持續提升完單量、GTV和毛利水平，並有效降低接駕距離和司機空駛率。

概 要

我們的業務模式及服務場景

我們憑藉獨特的投資者資源和全產業鏈整合能力，構建了全鏈條業務閉環。這一體系賦予我們突出的垂直整合能力，高效連接出行行業各環節資源，基於此生態系統，我們圍繞個人及企業出行以及未來出行的全場景需求提供服務。

- **個人出行。**我們的網約車服務的目的主要是滿足個人用戶的出行需求。憑藉多年深耕個人出行行業的經驗，我們的個人網約車服務，作為核心收入來源，不僅積累了龐大的用戶基礎和豐富的運營數據，更在用戶中樹立了「合規、安全、舒適」的良好品牌形象。我們秉持著以人為本的初心，主動發現客戶需求，打造了「享學小專車」和「星享接送」等網約車服務細分產品。
- **企業出行。**我們為企業客戶提供定製化企業級網約車服務與車輛租賃業務。通過兩大業務板塊的高度協同，我們能夠實現自有車隊對網約車運力的有力補充，確保了響應速度及運營效率，同時網約車業務的廣泛覆蓋進一步拓展了服務場景，切實滿足企業客戶日益多元化、靈活化的出行需求。
- **未來出行。**我們將Robotaxi視為未來撬動出行行業變革的戰略核心。我們意在憑藉對網約車用戶需求以及Robotaxi商業化運營需求的深刻理解，主導定制中國首款L4級Robotaxi車型，為用戶提供安全、高效的全新出行體驗。

我們所覆蓋場景間的緊密協同效應，形成了獨特的競爭優勢。這一優勢不僅助力我們在市場中脫穎而出，也為可持續增長提供了堅實支撐。依託此優勢，我們主要提供網約車及車輛租賃服務，同時正推進Robotaxi服務商業化運營的落地，以分別覆蓋個人出行、企業出行及未來出行三大場景。

網約車服務

我們通過自有應用程序享道出行APP向全國範圍內的個人和企業提供網約車服務。我們以上海市為網約車服務的切入點，持續有效地擴展業務，已逐步從上海市擴展至長三角地區，並進一步擴展至全國其他地區。截至2025年6月30日，我們的網約車服務已覆蓋中國85個城市。2024年，我們實現日均訂單超過60萬單，GTV超過人民幣55億元。

概 要

用戶體驗對我們的成功至關重要。我們在運營中始終恪守「客戶為本」的長期主義，意在為用戶提供舒適，潔淨，安全的乘車環境。於往績記錄期間，憑藉紮實的服務功底，我們在上海、南京、杭州及寧波等多個長三角核心城市的季度及年度服務質量考評中持續領跑。此外，我們已在長三角地區的核心交通樞紐及經濟中心上海，構建起極具競爭力的運力網絡，為未來業務擴張及增長奠定堅實基礎。截至最後實際可行日期，我們在上海擁有並運營超過5,300輛合規網約車，為履行服務承諾提供了穩固的運營基礎及關鍵競爭優勢。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年完單量計，我們是上海第二大網約車平台。

我們在行業內率先提出「潔淨新標準」之一，對旗下經濟型產品線（如惠享及舒享）的運營車輛潔淨標準進行明確的規範和升級。我們的車輛整潔度、24小時投訴響應等服務細節獲得用戶認可。憑藉算法進步及精細化運營，我們不斷提升用戶體驗並實現規模快速擴張。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們的註冊司機數量分別約為341,000名、596,000名、899,000名及1,062,000名。

我們為用戶提供多種網約車產品組合，滿足用戶的全方位出行需求。按單位里程費用從低到高，我們的網約車產品包括惠享型、舒享型、輕享型、尊享型、商務型和豪華型。此外，有別於其他平台，經過多年的發展，我們在常規出行需求之外，通過深耕細分場景，我們已打造出一批具有差異化競爭力的特色產品，包括享學小專車和星享接送服務等。

車輛租賃服務

我們通過「享道租車」，我們為企業客戶提供了貫穿長短租、專車等高端定制化網約車服務的綜合方案。通過企業長租服務提供固定配車，保障商務出行的穩定性與私密性；提供覆蓋香港過關等跨境場景的高端專車服務，確保企業客戶收獲高效且舒適的跨境通勤體驗。

概 要

車輛租賃服務的運營主體安吉租車成立於1992年，是上海市第一家汽車租賃公司。依託33年深耕企業出行領域的經驗積淀，我們深度理解企業客戶在高管配車、企業班車、差旅用車、區域通勤、員工加班、會務用車等場景的核心訴求。截至2025年6月30日，我們的服務已遍及中國26個省，包括長三角、京津冀、珠三角等主要城市群。

我們的車輛租賃與企業網約車服務緊密結合，形成強大協同效應，全面滿足企業出行場景下的綜合需求，使各項服務無縫銜接。這種模式既能支援企業客戶多元化的出行需求，又能深度整合其差旅管理要求。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年GTV計，我們在國內企業出行服務行業排名第二，在長三角排名首位。

Robotaxi

我們在未來出行品牌「享道Robotaxi」下在政策試點區域內提供Robotaxi運營服務。根據弗若斯特沙利文的資料，伴隨人工智能及自動駕駛技術的發展，出行行業預期將經歷從有人駕駛形態向自動駕駛形態的重大轉變，帶來廣闊的市場機遇。在未來的Robotaxi市場中，預計將形成「運營平台」、「算法技術提供商」、「汽車製造商」密切協作的業態。其中，運營平台憑藉其平台運營經驗、用戶資源及市場推廣能力，將成為連接消費者與Robotaxi服務提供商的關鍵橋樑。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們是國內首個車企背景的L4級Robotaxi運營平台，我們在Robotaxi商業化和規模化探索上處於行業領先水平。在Robotaxi運營初期，我們採用與傳統網約車混合運營的模式以加速自動駕駛技術的成熟與市場普及。我們通過在我們享道出行平台的智能調度，為乘客提供了更便捷體驗Robotaxi的途徑。此外，Robotaxi在實際運營中處理的、來自真實用戶的、多樣化的出行需求與場景數據，為算法的持續訓練、迭代優化提供了有力的支撐。這種海量的實時反饋與複雜場景歷練，極大地提升了系統在感知、決策與控制方面的可靠性、安全性與適應性，驅動Robotaxi技術快速成熟並加速商業化落地。後續，我們將以試點經驗為基礎，與我們的合作夥伴逐步向人員密集的核心城區拓展，計劃到2027年實現「享道Robotaxi」在國內多個城市的規模化商業運營。

概 要

我們通過與投資者之間的專業化分工協作，得以專注於發揮Robotaxi的「產品定義、運營安全與保障體系和生態聚合」角色，在精準控制投入的同時，構建清晰的商業化路徑。上汽集團將結合我們對產品的定義，為我們提供Robotaxi車輛，並提供綜合支持，協助我們建立Robotaxi全價值鏈的競爭優勢。此外，我們與Momenta等自動駕駛解決方案提供商深度合作，由其專注L4級自動駕駛技術算法的研發，我們則聚焦運營端調度系統與安全運營系統的研發，該模式使我們得以有效控制研發投入規模。我們的自有資源主要投向核心運營能力的搭建（包括派單調度、安全監控、地勤服務等），整體投入規模可控且精準。

我們的優勢

我們相信以下競爭優勢將對我們的成功做出貢獻，並使我們從競爭對手中脫穎而出。

- 投資者資源體系帶來的全方位賦能；
- 服務於個人、企業及未來出行需求的全場景智慧出行綜合體；
- 突出的市場地位和優質的客戶群體；
- 技術驅動運營效率持續提升；
- 行業領先的合規體系與安全保障能力；及
- 經驗豐富且多元互補的管理團隊。

請參閱「業務－我們的競爭優勢」。

概 要

我們的戰略

我們致力於通過以下戰略舉措提高行業地位，實現卓越的業務增長。

- 以Robotaxi為戰略支點，引領智慧出行行業革新；
- 以區域深耕為基石，構建全國智慧出行戰略版圖；
- 以體驗升級為抓手，打造差異化出行服務新標桿；
- 以AI賦能為核心，構築效率驅動增長新引擎；及
- 以全球化為戰略延伸，引領出行服務國際生態。

請參閱「業務－我們的戰略」。

盈利路徑

於往績記錄期間，我們的收入增長勢頭強勁，盈利能力有所提升。於2022年、2023年及2024年，我們的收入分別為人民幣4,729.2百萬元、人民幣5,717.6百萬元及人民幣6,394.9百萬元，2022年至2024年的複合年增長率為16.3%。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的收入保持相對穩定，分別為人民幣3,099.4百萬元及人民幣3,012.7百萬元。我們的毛利率由2022年的1.0%穩步上升至2023年的6.6%，並進一步上升至2024年的7.0%。我們的毛利率由截至2024年6月30日止六個月的6.6%上升至截至2025年6月30日止六個月的11.3%。

我們已實施並將繼續實施旨在實現短期增長及長期發展的各项業務措施，以維持可持續增長，提高經營效率及取得盈利。詳情請參閱「業務－盈利路徑」。

概 要

競爭

我們憑著出行服務的安全性、價格、便利性及舒適性，以及能夠提供滿足用戶基本需求的其他服務，通過競爭吸引、招攬及留存用戶。我們亦通過增加司機收入和簡化運營工作流程，在自有平台上吸引、招攬及留存司機。此外，我們專注於開發能夠重新定義未來出行方式的技術，例如定制車及自動駕駛運營。我們的網約車服務和車輛租賃服務亦與私家車的擁有和使用（承擔了我們所服務市場的大部分出行）以及傳統交通服務（包括公共交通及出租車）競爭。

我們的眾多競爭對手資本充裕，並提供折扣服務、司機補貼、消費者折扣及促銷、創新服務及產品組合以及替代定價模式，對消費者而言該等優惠可能較我們所提供的優惠更具吸引力。此外，我們當前或潛在的若干競爭對手擁有且將來可能會繼續擁有更多資源，並能夠接觸到更大的司機及消費者群體。我們部分競爭對手擁有巨大的競爭優勢，例如更高的品牌知名度及更長的經營歷史。因此，該等競爭對手可能比我們更快且更有效地應對新興或不斷變化的機會、技術、消費者偏好、法規或標準，而這可能會降低我們的產品或服務的吸引力。

我們的客戶及供應商

我們的網約車服務擁有廣泛的客戶群體。我們的客戶包括在平台上預約用車的個人用戶以及為員工集體支付乘車費用的企業客戶。我們大部分網約車業務的GTV來自個人用戶。就車輛租賃服務而言，我們的客戶主要是為員工租賃車輛及為企業網約車服務付款的企業客戶。

我們認為不存在客戶集中風險。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及截至2025年6月30日止六個月各期間，各期間來自五大客戶的收入分別為人民幣321.0百萬元、人民幣290.0百萬元、人民幣238.6百萬元及人民幣121.1百萬元，分別佔同期收入的6.8%、5.1%、3.7%及4.0%。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及截至2025年6月30日止六個月各期間，來自最大客戶上汽集團的收入分別為人民幣170.8百萬元、人民幣94.4百萬元、人民幣69.8百萬元及人民幣31.1百萬元，分別佔同期收入的3.6%、1.7%、1.1%及1.1%。

概 要

我們的供應商主要包括汽車製造商、車輛保險公司及聚合平台。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及截至2025年6月30日止六個月各期間，向五大供應商採購的金額分別為人民幣1,015.5百萬元、人民幣823.0百萬元、人民幣838.7百萬元及人民幣434.4百萬元，分別佔同期採購總額的19.4%、13.8%、13.4%及14.9%。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及截至2025年6月30日止六個月各期間，向最大供應商採購的金額分別為人民幣641.1百萬元、人民幣317.4百萬元、人民幣406.4百萬元及人民幣214.7百萬元，分別佔同期採購總額的12.3%、5.3%、6.5%及7.4%。

我們的控股股東

於最後實際可行日期，上汽總公司被視為於約75.37%的股份中擁有權益，包括(i)上汽總公司直接持有6.43%的股份；及(ii)通過常州賽可持有68.94%的股份。

緊隨[編纂]完成後，上汽總公司將直接及通過常州賽可間接持有合計約[編纂]%的股份（假設[編纂]未獲行使）。因此，於上市前後，上汽總公司及常州賽可均為控股股東，且本公司於上市後將不會擁有任何其他控股股東（定義見上市規則）。有關控股股東的背景及彼等於本公司的股權詳情，請參閱「主要股東」一節。

持續關連交易

我們已訂立且預計將持續進行若干交易，該等交易於上市後將構成上市規則第十四A章項下的持續關連交易。該等交易包括：(i)企業出行服務提供框架協議；(ii)車輛銷售框架協議；(iii)上汽總公司業務支持服務提供框架協議；(iv)車輛採購框架協議；(v)管理與業務支持服務採購框架協議；(vi)物業租賃框架協議；(vii)安吉業務支持服務提供框架協議；(viii)司機管理服務框架協議；及(ix)車輛租賃框架協議。因此，我們已根據上市規則第十四A章就我們與關連人士之間的不獲豁免持續關連交易向聯交所申請，而聯交所[已授出]相關豁免。更多詳情，請參閱「關連交易」。

概 要

[編纂]投資

自成立以來，我們已吸引若干[編纂]投資者，並已完成數輪融資以籌集資金用於業務發展。有關[編纂]投資以及我們[編纂]投資者的身份及背景的進一步資料，請參閱「歷史、發展及公司架構－[編纂]投資」。

風險因素

投資於H股涉及若干風險及不確定因素，部分為我們控制範圍以外。該等風險載於本文件「風險因素」。我們面臨的部分主要風險包括：

- 中國的網約車行業仍在不斷發展，倘該市場增長不及預期，我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響；
- 我們經營所在行業競爭激烈，可能失去市場份額或無法有效競爭，這可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響；
- 倘我們未能解決用戶安全擔憂或保障使用我們平台的乘客及司機的安全，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響；
- 用戶的非法、不當或欠妥行為（無論是否發生在平台使用過程中），均可能使我們承擔責任，並對我們的聲譽、業務、財務狀況、經營業績及前景造成不利影響；
- 為支持我們的業務增長，我們將投入大量資金進行研發，且我們未來可能追加投資。該等投資存在固有不確定性，而我們可能無法實現預期收益；及
- 倘我們未能有效管理業務增長、拓展城市覆蓋範圍或成功推廣網約車服務，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。

概 要

收入

於往績記錄期間，我們自以下各項產生絕大部分收入：(i) 網約車服務；(ii) 車輛租賃服務；及(iii) 二手車銷售。下表載列於所示期間我們按服務類型劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)						(未經審計)		(未經審計)	
網約車服務.....	3,361,098	71.1	4,209,416	73.6	4,990,687	78.0	2,428,199	78.3	2,298,230	76.3
車輛租賃服務....	949,636	20.1	1,130,111	19.8	1,084,003	17.0	548,505	17.7	564,706	18.7
二手車銷售.....	247,575	5.2	267,922	4.7	232,173	3.6	90,257	2.9	135,523	4.5
其他 ⁽¹⁾	170,842	3.6	110,106	1.9	88,031	1.4	32,461	1.1	14,216	0.5
總計.....	<u>4,729,151</u>	<u>100.0</u>	<u>5,717,555</u>	<u>100.0</u>	<u>6,394,894</u>	<u>100.0</u>	<u>3,099,422</u>	<u>100.0</u>	<u>3,012,675</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 主要包括提供技術服務。

於往績記錄期間，我們大部分收入產生自網約車服務。我們的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣3,099.4百萬元減少2.8%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣3,012.7百萬元。減少的主要因為網約車服務的收入下降。網約車服務的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣2,428.2百萬元減少5.4%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣2,298.2百萬元，主要由於完單量減少。為應對不斷變化的市場環境與競爭態勢，我們作出若干業務調整，以提升自動化水平及提高運營效率，導致完單量減少，同時維持該等服務的毛利率。

我們的收入由2023年的人民幣5,717.6百萬元增加11.8%至2024年的人民幣6,394.9百萬元。有關增加主要由於網約車服務的收入增加。網約車服務的收入由2023年的人民幣4,209.4百萬元增加18.6%至2024年的人民幣4,990.7百萬元，主要由於我們將服務範圍擴大至新城市，並優化算法以提升訂單匹配準確度，從而促使完單量穩步增長。

我們的收入由2022年的人民幣4,729.2百萬元增加20.9%至2023年的人民幣5,717.6百萬元。有關增加主要由於網約車服務的收入增加。網約車服務的收入由2022年的人民幣3,361.1百萬元增加25.2%至2023年的人民幣4,209.4百萬元，主要由於我們將服務範圍擴大至新城市，並優化算法以提升訂單匹配準確度，從而促使完單量穩步增長。

概 要

毛利／(毛損)及毛利率

下表載列於所示期間我們按服務類型劃分的毛利／(毛損)及毛利率。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	毛利／毛損	毛利率	毛利／毛損	毛利率	毛利／毛損	毛利率	毛利／毛損	毛利率	毛利／毛損	毛利率
	(人民幣千元，百分比除外)						(未經審計)		(未經審計)	
網約車服務.....	(182,960)	(5.4)%	93,641	2.2%	454,613	9.1%	215,998	8.9%	279,377	12.2%
車輛租賃服務....	86,753	9.1%	160,055	14.2%	(9,913)	(0.9)%	(5,679)	(1.0)%	59,360	10.5%
二手車銷售.....	44,567	18.0%	34,858	13.0%	(71,243)	(30.7)%	(33,800)	(37.4)%	(10,321)	(7.6)%
其他 ⁽¹⁾	101,127	59.2%	87,397	79.4%	74,805	85.0%	28,396	87.5%	12,998	91.4%
總計.....	<u>49,487</u>	<u>1.0%</u>	<u>375,951</u>	<u>6.6%</u>	<u>448,262</u>	<u>7.0%</u>	<u>204,915</u>	<u>6.6%</u>	<u>341,414</u>	<u>11.3%</u>

附註：

(1) 主要包括提供技術服務。

我們的毛利率由截至2024年6月30日止六個月的6.6%上升至截至2025年6月30日止六個月的11.3%，主要由於網約車服務的毛利率上升。我們網約車服務的毛利率由截至2024年6月30日止六個月的8.9%上升至截至2025年6月30日止六個月的12.2%，主要由於我們有效管理成本以提升經營效率及盈利能力。我們車輛租賃服務的毛損率由截至2024年6月30日止六個月的1.0%轉為截至2025年6月30日止六個月的毛利率10.5%，主要由於車隊利用率提升及經營效率提高。我們二手車銷售的毛損率由截至2024年6月30日止六個月的37.4%下降至截至2025年6月30日止六個月的7.6%，主要由於截至2025年6月30日止六個月，我們確認的存貨減值虧損較截至2024年6月30日止六個月有所減少；當時由於某品牌車輛的市場價格下跌，我們就其存貨確認了一次性重大減值虧損。

我們的毛利率由2023年的6.6%上升至2024年的7.0%，主要由於網約車服務的毛利率上升。我們網約車服務的毛利率由2023年的2.2%升至2024年的9.1%，主要由於(i)隨著業務擴張，訂單量增加所帶來的規模經濟效應；及(ii)經營效率提高。我們車輛租賃服務的毛利率由2023年的14.2%轉為2024年的毛損率0.9%，主要由於2024年因某品

概 要

牌車輛的市場價格下跌而就該品牌車輛計提物業、廠房及設備減值虧損，該減值虧損為一次性。我們二手車銷售的毛利率由2023年的13.0%轉為2024年的毛損率30.7%，主要由於2024年某品牌車輛市場價格下跌，我們就其存貨確認了一次性重大減值虧損。

我們網約車服務的毛損率由2022年的5.4%轉為2023年的毛利率2.2%，主要由於(i)隨著業務擴張，訂單量增加所帶來的規模經濟效應；及(ii)經營效率提高。我們車輛租賃服務的毛利率由2022年的9.1%升至2023年的14.2%，主要由於車隊利用率提升及經營效率提高。我們二手車銷售的毛利率由2022年的18.0%降至2023年的13.0%，主要由於二手車市價下跌，導致售出的每輛車輛利潤減少。

有關進一步詳情，請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分說明」。

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的概要。

	截至12月31日			截至2025年
	2022年	2023年	2024年	6月30日
				(未經審計)
				(人民幣千元)
非流動資產總值	2,350,605	2,211,419	2,272,491	2,232,890
流動資產總值	2,131,621	1,893,652	1,913,057	2,710,311
資產總值	4,482,226	4,105,071	4,185,548	4,943,201
流動負債總額	3,573,333	3,484,364	3,104,507	3,452,553
非流動負債總額	772,155	605,653	1,482,880	660,032
負債總額	4,345,488	4,090,017	4,587,387	4,112,585
流動負債淨額	1,441,712	1,590,712	1,191,450	742,242
資產淨值／				
(負債淨額)	136,738	15,054	(401,839)	830,616

於往績記錄期間，我們錄得流動負債淨額，主要由於我們借款的即期部分（主要包括銀行借款及一名關聯方提供的貸款）。我們的流動負債淨額由截至2024年12月31日的人民幣1,191.5百萬元減少至截至2025年6月30日的人民幣742.2百萬元，主要由於(i)現金及現金等價物增加人民幣1,056.6百萬元；及(ii)其他應付款項及應計費用減少人民幣95.3百萬元，部分被(i)借款增加人民幣525.4百萬元；及(ii)其他應收款項減少人民幣96.3百萬元所抵銷。

概 要

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年 (未經審計)	2025年 (未經審計)
	(人民幣千元)				
經營活動(所用)／所得					
現金淨額.....	(741,208)	(377,665)	(203,453)	(149,296)	83,313
投資活動所用現金					
淨額.....	(14,587)	(6,513)	(1,051)	(771)	(632)
融資活動所得現金					
淨額.....	<u>1,115,468</u>	<u>128,471</u>	<u>445,632</u>	<u>341,182</u>	<u>973,937</u>
現金及現金等價物增加／ (減少)淨額.....	359,673	(255,707)	241,128	191,115	1,056,618
年／期初現金及 現金等價物.....	<u>746,508</u>	<u>1,106,181</u>	<u>850,474</u>	<u>850,474</u>	<u>1,091,602</u>
年／期末現金及 現金等價物.....	<u><u>1,106,181</u></u>	<u><u>850,474</u></u>	<u><u>1,091,602</u></u>	<u><u>1,041,589</u></u>	<u><u>2,148,220</u></u>

有關進一步詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」。

主要財務比率

下表載列截至所示日期或於所示期間我們的主要財務比率。

	截至12月31日／截至該日止年度			截至6月30日／截至該日 止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年 (未經審計)	2025年 (未經審計)
毛利(人民幣千元).....	49,487	375,951	448,262	204,915	341,414
毛利率(%).	1.0	6.6	7.0	6.6	11.3
淨虧損率 ⁽¹⁾ (%).....	(16.5)	(10.6)	(6.4)	(6.8)	(3.8)
負債比率 ⁽²⁾ (%).....	66.2	68.7	82.9	不適用	65.1

概 要

附註：

- (1) 淨虧損率按年／期內虧損除以收入再乘以100%計算。
- (2) 負債比率按截至有關日期的負債總額除以資產總值計算。負債總額指截至有關日期的即期與非即期借款之和。

截至2025年12月31日止年度的[編纂]

基於本文件附錄二B所載基準，於並無不可預見之情況下，我們估計截至2025年12月31日止年度本公司擁有人應佔[編纂]不[低於／高於]人民幣[●]百萬元（相當於約[●]百萬港元）。有關進一步詳情，請參閱「附錄二B—[編纂]」。

[編纂]統計數據

	按最低[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算	按最高[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算
股份市值 ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
未經審計[編纂]經調整每股股份 有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 市值按預期於緊隨[編纂]完成後將予發行的[編纂]股股份計算。
- (2) 未經審計[編纂]經調整綜合每股股份有形資產淨值乃按假設截至2025年6月30日已發行[編纂]股普通股及經「附錄二A—未經審計[編纂]財務資料」所示調整後計算得出。

概 要

未來計劃及[編纂]用途

假設[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]佣金及其他估計[編纂]開支，並假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），我們估計將從[編纂]獲得[編纂]約[編纂]港元。我們擬按下列用途使用[編纂][編纂]：

- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於自動駕駛研發及Robotaxi運營服務；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於我們出行服務的研發；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於擴大我們的用戶及司機基礎、提升品牌知名度及增加市場份額；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於購置車輛以擴大我們的車隊及營運規模；及
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於營運資金及一般公司用途。

有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

上市開支

上市開支指專業費用、[編纂]佣金及就[編纂]產生的其他費用。我們估計上市開支（包括[編纂]的[編纂]佣金）將約為[編纂]港元（包括(i)[編纂]佣金約[編纂]港元；及(ii)非[編纂]相關開支約[編纂]港元，其中包括法律顧問及申報會計師費用及開支約[編纂]港元以及其他費用及開支約[編纂]港元），約佔[編纂][編纂]總額的[編纂]%（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）及[編纂]未獲行使）。上市開支總額中，預期估計金額約[編纂]港元將於損益表支銷，而預期餘下金額約[編纂]港元將於上市後直接確認為自權益扣除。

概 要

股息

於往績記錄期間，我們概無派付或宣派任何股息。於可預見未來，我們並無宣派或派付任何股息的任何計劃。是否派付股息及股息金額乃根據董事會可能認為相關的因素釐定。任何股息分派亦須經股東於股東會上批准。根據中國法律及公司章程，每年年末需從稅後利潤中提取10%作為一般準備金，直至結餘達到相關中國實體註冊資本的50%為止。據我們的中國法律顧問所告知，鑒於我們的累計虧損，根據相關中國法律法規及公司章程，我們不得宣派或派付股息，直至累計虧損獲稅後利潤補足為止。

近期發展及無重大不利變動

董事已確認，自2025年6月30日（即本文件附錄一所載會計師報告所報告期間的結束日期）以來及直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況或前景並無重大不利變動，自2025年6月30日起亦無出現對本文件附錄一所載會計師報告所示資料產生重大影響的事件。

中國證監會備案

我們於2025年[●]向中國證監會提交申請上市及[編纂]的備案。中國證監會[確認]我們已於2025年[●]完成備案。