

## 概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料之概覽。由於僅為概要，故並不包含所有可能對閣下屬重要之資料。在決定[編纂]我們的H股前，閣下務請閱讀整份文件。任何投資均涉及風險。投資我們股份的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]我們的H股前，務請細閱該節。本節所用多個詞匯於本文件「釋義」及「技術詞匯表」章節內界定。

### 概覽

我們致力於以科技創新讓貨物以更安全、更高效率、更優成本、更環保的方式抵達世界每個角落，打造智能貨運新時代。

### 我們是誰

我們是全球領先的新能源重卡及智能公路貨運解決方案科技公司，專注於以電動化與智能化技術，推動全球公路貨運行業向零碳、高效、安全的物流新階段躍遷。

根據灼識諮詢的資料，全球公路貨運市場規模龐大，2024年已達3.9萬億美元，成為現代經濟的重要組成部分。然而，該行業長期受三大痛點制約：高碳排放、高總擁有成本和 safety 風險。我們致力於以電動化及智能化技術解決該等痛點。

我們選擇公路貨運體系中承擔超過50%運力的幹線公路貨運為切入點，將我們的技術商業化。幹線運輸領域面臨挑戰，持續的高碳排放意味著電動化升級勢在必行。同時，該領域面臨多變路況、極端天氣、高強度連續運營等複雜挑戰，對於智能化解決方案的需求迫切。重卡的電動化與智能化轉型，涉及核心三電(電池、電力驅動及電控)技術的大量投入、複雜場景下的高階智能駕駛技術突破以及龐大的生態體系建設，具有極高的技術和資金壁壘。

---

## 概 要

---

我們採用「兩段式」的策略解決這些痛點以實現目標。

- 在第一階段，我們提供正向定義理念的新能源重卡解決方案。我們在傳統燃油車框架之外重新定義產品和技術研發，以便更好地優化軟硬件和零部件，使我們的產品能夠高效、低成本地適配電動化和智能化應用需求，成為智能公路貨運解決方案落地不可或缺的物理載體。根據灼識諮詢的資料，我們的新能源重卡全生命週期成本相較傳統燃油動力卡車和油改電卡車分別降低18.7%和4.9%，經濟性優勢突出。2023年、2024年及2025年上半年，我們的新能源重卡分別交付509輛、3,002輛及2,873輛。
- 在第二階段，在新能源重卡規模化部署及運營的基礎上，我們旨在通過智能運營和運輸進一步推動公路貨運行業的整體效率提升。我們專注於持續降低維護及運營成本，以解決行業長期存在的高總擁有成本挑戰，同時利用智能化技術減少人為失誤，從根本上提高安全性。這些努力共同形成「數據驅動技術迭代，技術反哺生態擴張」的良性循環。截至2025年6月30日，搭載我們自主開發的天璣·隨行系統的卡車已交付超過2,000台。截至同日，我們自主研發的天璣·雁行智能編隊運輸系統(IPTS)已完成核心功能開發與技術驗證，正在多個運營場景開展用戶適配測試，據灼識諮詢的資料，其商業化進度已處於行業最前沿。

往績記錄期間，我們的收入主要來自中國的新能源重卡銷售。憑藉產品質量及持續創新，我們贏得了主要國際區域的合作夥伴及客戶的廣泛認可及高度讚譽。我們正系統性地推進全球認證及合規流程，實施端到端深度舉措，以加快我們項目在全球的部署及執行。根據灼識諮詢的資料，我們是中國首家在海外實現正向定義新能源重卡交付的企業。

---

## 概 要

---

### 行業機遇

根據灼識諮詢的資料，全球的公路貨運市場規模龐大，形成了支撐實體經濟運轉的龐大網絡。作為現代物流體系的核心環節，其高效運轉對產業及供應鏈的穩定至關重要。然而，該行業長期受制約。例如，中國公路貨運市場面臨以下痛點的挑戰：

- 高碳排放貫穿整條公路貨運價值鏈。具體而言，根據灼識諮詢的資料，車輛碳排放佔中國總碳排放的10%，其中公路貨運碳排放佔該等車輛相關排放85%以上，是實現中國「雙碳」目標的關鍵挑戰；
- 高總擁有成本嚴重擠壓行業利潤空間。根據灼識諮詢的資料，燃油成本佔公路貨運企業總支出的30%至40%，加上車輛維護、人工成本等因素，導致行業平均利潤率不足10%；
- 在中國，儘管貨運車輛佔公路車輛總數不足10%，卻造成了近25%的公路交通事故。

針對上述痛點，公路貨運行業的電動化和智能化勢在必行。作為承擔公路運力的核心載體，重卡的角色至關重要。重卡的運營效率、碳排放水平和安全性能，直接決定了整個公路貨運行業痛點的解決程度。因此，將重卡作為目標市場成為整個行業轉型的戰略突破點。

新能源重卡具備更高的經濟性和環保性，而智能化技術可進一步優化能耗，提升駕駛的安全性和用戶體驗，降低物流成本。隨著新能源重卡總擁有成本的持續提升、電池與充電技術的進步、環保政策的支持以及全球市場需求的擴大，行業迎來由傳統物流向電動化和智能化轉型的重大機遇。

### 我們的競爭優勢

我們相信以下核心競爭優勢將使我們能夠進一步鞏固市場領導地位：(i)具備經驗證的大規模交付能力的市場領先者及先行者；(ii)強大的電動化核心技術自研能力；(iii)

## 概 要

貼合公路貨運行業需求的智能化技術；(iv)產品有效地解決了行業痛點；(v)智能公路貨運服務生態系統，創造協同價值；及(vi)經驗豐富的管理團隊，以及強大的戰略股東支持。

詳情請參閱「業務 — 競爭優勢」。

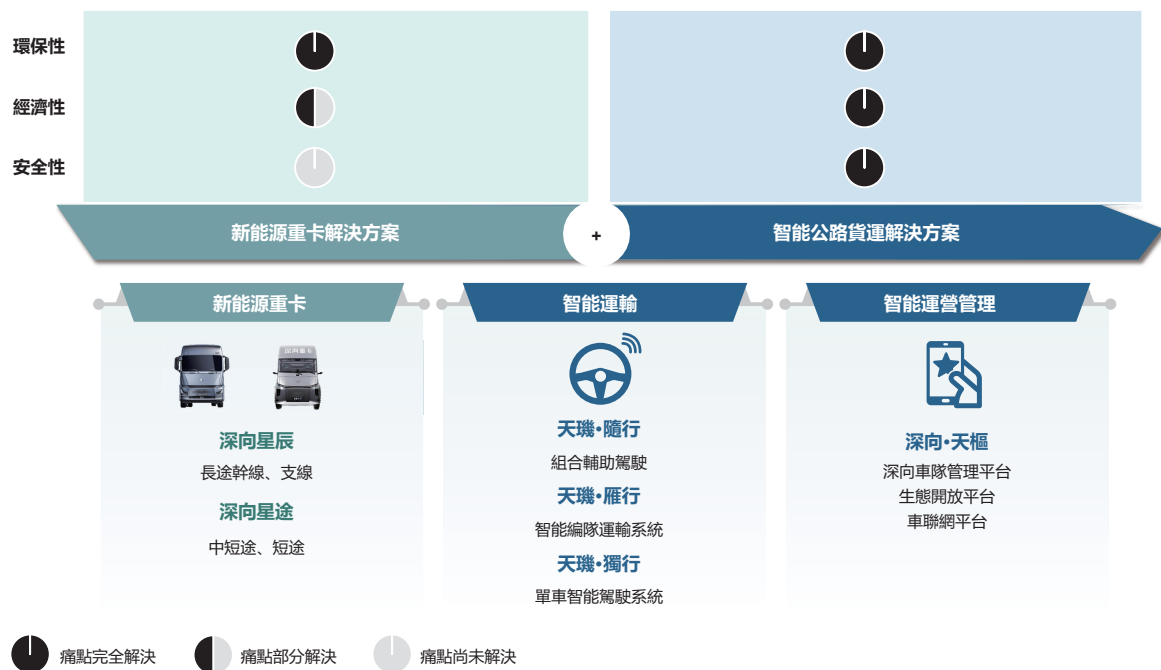
## 我們的戰略

為實現我們的願景及使命，我們擬採取以下戰略：(i)推進核心零部件自研自產；(ii)加快智能化技術研發，引領全新技術變革；(iii)持續提升國內銷售覆蓋，並拓展海外佈局；(iv)持續拓展產品矩陣，推動業務規模增長；及(v)進一步拓展生態體系，提供一站式解決方案。

詳情請參閱「業務 — 我們的戰略」。

## 我們的解決方案

於往績記錄期間，我們的解決方案包括(i)新能源重卡解決方案，主要指整合我們的核心技術與系統能力的新能源重卡，及(ii)智能公路貨運解決方案，詳情載列於下圖。



---

## 概 要

---

### 正向定義理念

我們自成立之初就堅定採用「正向定義」的理念。我們識別出我們認為關鍵的智能公路貨運場景重卡需求，即更高的經濟性、更優的智能性、更強的安全性和更好的駕駛體驗。根據灼識諮詢的資料，按2024年銷量計，我們在全球正向定義新能源重卡市場排名第一。

根據灼識諮詢的資料，目前新能源重卡市場仍以油改電車型為主。受限於傳統卡車架構，這些卡車的貨箱空間有限，且在續航力、成本效應、時速、安全性和整體性能穩定性方面也表現欠佳，只能作為行業轉型的中間形態，難以滿足幹線或高效率運輸的需求。相比之下，我們正向定義的新能源重卡具備更好的經濟性和智能化性能，能夠滿足全場景、全運距的運輸需求，是解決公路貨運行業系統性痛點的唯一有效路徑。

### 我們的新能源重卡解決方案

在我們的新能源重卡解決方案下，我們提供整合我們的核心技術與系統能力的新能源重卡。該等解決方案是往績記錄期間我們的主要收入來源，為後續智能化部署及智能公路貨運解決方案的大規模商業化奠定堅實的物理與連接基礎。這些卡車基於我們自主研發的產品設計與電動化技術解決方案開發，並在卡車定製合作夥伴的工廠進行定製。這些車輛在成本效益、智能化、安全性和駕駛體驗方面均具備行業領先的競爭力。我們的新能源重卡包括深向星辰及深向星途車型。於2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們分別交付509、3,002及2,873輛新能源重卡，其中大部分為深向星辰車型。我們於2025年5月開始生產深向星途車型，並於2025年6月30日前交付130套該車型。

我們的新能源重卡解決方案的主要創新包括：

- **全新的整車架構方案**。我們的全棧自研電子電氣架構，能夠實現高速通信能力，高度集成元器件，提高控制效率、簡化系統結構，並降低成本與故障率。該等卡車的空氣動力學低風阻車身方案，通過流線型車頭設計、簡潔流暢的車身線條和收縮式車尾設計，實現低風阻、低能耗和更長續航。該等卡車首創底

---

## 概 要

---

盤一體化與底部換電集成方案，使貨箱容積率較油改電重卡提升9.6%，同時可實現6分鐘快速換電，並降低製造與維護成本。該等卡車的分佈式驅動動力鏈方案，採用高效分佈式電驅橋與集成電控多擋電驅系統，實現能量轉化效率提升14%。

- **自研的核心零部件**。我們持續投入電池包、電驅橋及電控制器的自主研發。我們的自研電池包不僅便於生產製造和維護，還能快速定位並更換故障模塊，提高維修效率並延長電池整體使用壽命。該類電池包的能量密度達153Wh/kg，在-30℃靜態存儲10小時後，能量保持率為90.6%。我們針對重卡複雜使用場景打造的電池管理系統，具備高精度狀態監測能力，依託先進算法實現精準分析與控溫，使電池始終保持在最優性能。根據灼識諮詢的資料，我們推出行業首款雙電機兩擋電驅橋和單電機四擋電驅橋，融合扁線電機與高壓碳化硅電控技術，在功率、扭矩、車速、承載能力上實現突破。我們自研的動力域集成控制器將傳統分佈式高壓部件集成於一體，節省空間，重量減輕約40%，成本降低約30%，並已實現量產。為強化自主生產能力，我們已啟動湖州長興三電智慧工廠的建設，該工廠全面投產後，預期每年可生產足以支持約50,000台車的三電零部件。
- **功能和性能優化**。我們在車輛設計中實施一系列性能優化措施。輕量化方面，(i)車身超過60%採用高強鋼，在保證出色強度的同時降低了整體重量；(ii)關鍵結構部件(如電池框架、門板、引擎蓋、懸置支座)採用高性能鋁合金進一步減輕車身重量；及(iii)內飾則廣泛使用先進輕量化複合材料，以提升性能與能效。此外，根據灼識諮詢的資料，我們開發了國內首個氫電共用平台架構，其特色在於底盤可兼容燃料電池系統佈局，電氣架構亦支持純電與氫電動力系統，提供高效、靈活且面向未來的整車解決方案。我們的智能座艙通過提供更大駕駛與生活空間，以及智能語音和娛樂系統，同時採用支持自研及第三方應用開發的架構，以高效、人性化的體驗降低總擁有成本。

---

## 概 要

---

### 智能公路貨運解決方案

#### 天璣·隨行

自2025年5月起，新一代車型深向星辰二代和深向星途已實現天璣·隨行系統的全系標配。目前已批量部署的天璣·隨行系統具備前向碰撞預警、車道偏離預警、自動緊急制動、自動舒適制動、預見性舒適制動、自適應巡航控制、預見性巡航控制、智能巡航輔助、智能排隊控制、車道偏離抑制、智能節能提醒等功能。截至2025年6月30日，搭載天璣·隨行系統的車輛已交付逾2,000台。

#### 天璣·雁行與天璣·獨行

天璣·雁行是我們的IPTTS，實現「前車有人駕駛、後車無人跟車」模式，適用於大宗貨物在固定路線(如港口、礦區、點對點幹線)的規模化運輸。目前，我們已完成核心功能開發與驗證，並開展用戶適配測試。

天璣·獨行是我們的單車智能無人駕駛系統，正在持續進行測試，已取得北京、天津、合肥等地的測試牌照，並在京津塘高速和合肥城市道路上常態化測試。我們還獲得了2023年全國智能駕駛測試賽的最高獎項「年度優秀解決方案獎」。該技術將與我們的車聯網平台深向·天樞深度集成，實現車輛狀態、貨物信息和路徑的全流程實時監控，構建智能化運輸閉環解決方案。

#### 深向·天樞

深向·天樞是我們完全自主研發的智能化運營解決方案，以物聯網及大數據為核心技術底座，打造面向智能商用車的全棧式運營平台。該解決方案包括具備多維度控車能力和大規模數據處理能力的車聯網系統，並在此基礎上構建了面向物流行業的智能化座艙和具備智能輔助功能的車隊管理平台。整體方案從安全管理、成本管理和高效運營三大客戶核心訴求出發。同時，客戶還可通過「車聯網開放界面」接入現有車隊管理產品，以滿足差異化需求。該協同效應為客戶帶來靈活、高效、智能的運營體驗。

---

## 概 要

---

### 收入模式及定價

於往績記錄期間，我們絕大部分收入來自銷售新能源重卡。其次，我們的收入亦來自銷售零部件。於2023年、2024年及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們自銷售新能源重卡產生的收入分別約為人民幣425.2百萬元、人民幣1,961.2百萬元、人民幣759.4百萬元及人民幣1,497.0百萬元，佔同期總收入的99.9%、99.6%、99.6%及99.4%。於同期，我們自銷售零部件產生的收入分別約為人民幣0.4百萬元、人民幣7.4百萬元、人民幣3.2百萬元及人民幣9.4百萬元，佔總收入的0.1%、0.4%、0.4%及0.6%。於往績記錄期間，我們的新能源重卡的建議零售價一般介乎約人民幣470,000元至人民幣700,000元(包括增值稅)，視乎車型、卡車規格與技術配置而定。展望未來，我們計劃商業化智能公路貨運解決方案。

### 採購及供應鏈

#### 向卡車定製合作夥伴採購車輛

於往績記錄期間，我們與江淮汽車及山東雷馳等卡車定製合作夥伴合作，向其採購所生產的汽車。我們與卡車定製合作夥伴簽訂產品協議，明確各方在整個生產過程(包括設計、樣車開發、測試與驗證、質量控制及量產階段)的職責。

#### 採購原材料和零部件

我們主要向中國境內的供應商採購各種原材料和零部件，如電芯、電力驅動、電子控制組件和高壓電纜等。我們與多家技術實力雄厚的業內領先企業建立了合作關係，打造了供應商與我們之間互利共贏的合作模式。我們與供應商簽訂長期合作協議，依據較長時間段內的平均價格調整價格，以此管理原材料及零部件的價格波動。

詳情請參閱「業務 — 供應鏈管理」。

---

## 概 要

---

### 銷售及營銷

#### 我們的營銷策略

我們通過線上推廣和線下活動提升品牌影響力，接觸潛在客戶。我們通過各種新聞資訊平台、汽車行業媒體以及社交媒體平台開展線上營銷。我們還舉辦線下推廣活動並積極參與行業展會，進一步擴大品牌知名度。我們積極參與主要的行業盛會，展示我們的技術實力，並介紹各款智能新能源重卡車型。

#### 我們的直接銷售及經銷商銷售

於往績記錄期間，我們主要依靠直銷推廣我們的新能源重卡解決方案，讓我們能夠控制定價，縮短決策時間並深入了解客戶需求。2025年，我們在若干省份引入經銷商，截至2025年6月30日止六個月，經銷商銷售佔我們總收入約0.9%。截至最後實際可行日期，所有經銷商均為獨立第三方，且我們並無委聘或允許啟用任何次級經銷商。

#### 我們的客戶及供應商

我們的供應商主要包括卡車定製合作夥伴以及電芯、汽車電子、研發服務和設備的供應商。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們向五大供應商的採購額分別為人民幣56.6百萬元、人民幣839.1百萬元、人民幣3,372.1百萬元及人民幣3,177.7百萬元，佔我們各年度／期間總採購額的48.1%、88.1%、92.3%和83.1%。同年／同期，我們向最大供應商的採購額分別為人民幣19.7百萬元、人民幣607.6百萬元、人民幣2,229.7百萬元和人民幣1,606.2百萬元，分別佔我們各年度／期間總採購額的16.8%、63.8%、61.0%和42.0%。

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括工業和消費品快遞服務提供商、物流公司、港口和礦區運營商及可轉售、租賃或使用我們的卡車的銷售及服務提供商以及若干電池租賃公司。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，自五大客戶產生的總收入分別為零、人民幣351.1百萬元、人民幣998.5百萬元和人民幣774.1百萬元，分別佔我們各年度／期間總收入的零、82.5%、50.7%和51.4%。同年／同期，自最大客戶產生的收入分別為零、人民幣147.9百萬元、人民幣504.9百萬元和人民幣257.8百萬元，分別佔我們各年度／期間總收入的零、34.8%、25.7%和17.1%。

---

## 概 要

---

### 客戶與供應商重疊

於往績記錄期間，據我們的董事所知，按綜合基準計，我們其中一名五大客戶亦為我們其中一名五大供應商。具體而言，客戶A(供應商A的附屬公司)向我們購買電池，用於向終端用戶出租電池，而供應商A則向我們供應電池，用於我們的新能源重卡。此乃由於若終端用戶選擇透過取得融資獨立購買電池，以滿足自身融資需要，我們將向電池經營租賃公司出售電池包，而該等公司則根據獨立的租賃協議向終端用戶出租電池。因此，電池經營租賃公司(例如客戶A)被確認為我們的客戶，而終端用戶則向該等公司支付定期租賃費用。我們與重疊客戶和供應商的銷售和採購條款的談判是基於每筆交易逐項進行的。我們的董事確認，我們與這些重疊客戶和供應商的所有銷售和採購均經過充分考量，考慮了相關時點的採購和銷售價格，且均於日常業務過程中按照正常商業條款和公平交易原則進行。

請參閱「業務 — 我們的客戶及銷售 — 客戶與供應商重疊」。

### 競爭

中國及全球新能源重卡行業仍處於大規模商業化的早期階段，但在推動脫碳、物流效率及智能出行的政策驅動下正快速擴張。根據灼識諮詢的資料，該市場特徵在於向電動化轉型的傳統OEM與聚焦車輛智能化及新能源技術的新興科技公司的競爭加劇。競爭對手主要包括開發純電或氫電車型的成熟重卡製造商，以及提供動力總成系統、電池及智能駕駛解決方案的科技驅動型企業。這些參與者在產品性能、成本效益、充電與能源補給基礎設施、智能系統功能等多維度展開競爭。

亦請參閱「行業概覽」。

### 歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間綜合財務資料的財務數據概要，摘錄自本文件附錄一所載的會計師報告。下文載列的綜合財務數據概要應與本文件的綜合財務報表(包括相關附註)一併閱讀，以保證其完整性。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

## 概 要

### 綜合損益及其他全面收入表概要

下表載列我們截至所示年度／期間的綜合損益及其他全面收入表概要。

	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	2025年
	(人民幣千元)				
	(未經審計)				
收入 .....	—	425,640	1,968,562	762,610	1,506,359
銷售成本 .....	—	(423,818)	(1,958,777)	(735,192)	(1,462,219)
<b>毛利 .....</b>	<b>—</b>	<b>1,822</b>	<b>9,785</b>	<b>27,418</b>	<b>44,140</b>
其他收入 .....	1,572	5,957	12,916	947	14,011
其他收益及虧損淨額 .....	(6,629)	65,242	(55,792)	(72,405)	(80,460)
銷售及市場開支 .....	—	(30,736)	(119,676)	(35,546)	(75,059)
行政開支 .....	(28,249)	(75,124)	(120,794)	(47,202)	(64,560)
研發開支 .....	(230,770)	(351,968)	(364,760)	(171,953)	(179,450)
預期信貸虧損(「 <b>預期信貸虧損</b> 」)模式項下的減值虧損淨額 .....	—	(2,615)	(10,701)	(2,252)	(6,605)
[ <b>編纂</b> ]開支 .....	—	—	[ <b>編纂</b> ]	—	[ <b>編纂</b> ]
融資成本 .....	(2,391)	(1,565)	(16,412)	(5,493)	(11,431)
<b>除稅前虧損 .....</b>	<b>(266,467)</b>	<b>(388,987)</b>	<b>(675,195)</b>	<b>(306,486)</b>	<b>(371,051)</b>
所得稅開支 .....	(2)	—	—	—	—
<b>年／期內虧損 .....</b>	<b>(266,469)</b>	<b>(388,987)</b>	<b>(675,195)</b>	<b>(306,486)</b>	<b>(371,051)</b>
其他全面開支：					
後續可能分類至損益的項目：.....	—	—	(11)	—	(20)
<b>年／期內全面開支總額 ...</b>	<b>(266,469)</b>	<b>(388,987)</b>	<b>(675,206)</b>	<b>(306,486)</b>	<b>(371,071)</b>

## 概 要

### 收入

於往績記錄期間，我們的收入來自(i)新能源重卡銷售及(ii)零部件銷售。下表載列我們截至所示年度／期間的收入明細(以絕對金額及佔總收入的百分比列示)。

	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	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以千元計，百分比除外)									
	(未經審計)									
新能源重卡銷售 .....	—	—	425,196	99.9	1,961,182	99.6	759,363	99.6	1,496,985	99.4
零部件銷售 .....	—	—	444	0.1	7,380	0.4	3,247	0.4	9,374	0.6
總計 .....	—	—	<b>425,640</b>	<b>100.0</b>	<b>1,968,562</b>	<b>100.0</b>	<b>762,610</b>	<b>100.0</b>	<b>1,506,359</b>	<b>100.0</b>

於往績記錄期間，我們的收入主要來自新能源重卡的銷售。新能源重卡銷售收入的快速增長得益於我們新能源重卡自2023年起的商業化，加上新能源重卡於市場的滲透程度一直上升。詳情請參閱「財務資料 — 經營業績主要組成部分說明」。展望將來，我們預計新能源重卡的銷售收入將繼續增加，同時我們計劃通過我們的智能公路貨運解決方案產生額外收入。

### 毛利及毛利率

於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的毛利分別為零、人民幣1.8百萬元、人民幣9.8百萬元、人民幣27.4百萬元及人民幣44.1百萬元。於2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的整體毛利率分別為0.4%、0.5%、3.6%及2.9%，儘管毛利率水平相對較低，但整體呈現上升趨勢。

詳情請參閱「財務資料 — 經營業績主要組成部分說明」。

## 概 要

### 綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期的綜合財務狀況表的節選資料，摘錄自本文件附錄一所載的綜合財務報表。

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
非流動資產 .....	347,933	537,240	567,910	602,047
流動資產 .....	159,695	810,503	1,988,201	3,318,317
<b>總資產 .....</b>	<b>507,628</b>	<b>1,347,743</b>	<b>2,556,111</b>	<b>3,920,364</b>
非流動負債 .....	—	116,053	98,874	128,812
流動負債 .....	691,011	1,804,060	3,704,813	5,410,199
<b>總負債 .....</b>	<b>691,011</b>	<b>1,920,113</b>	<b>3,803,687</b>	<b>5,539,011</b>
<b>總資產減流動負債 .....</b>	<b>(183,383)</b>	<b>(456,317)</b>	<b>(1,148,702)</b>	<b>(1,489,835)</b>
<b>流動負債淨額 .....</b>	<b>(531,316)</b>	<b>(993,557)</b>	<b>(1,716,612)</b>	<b>(2,091,882)</b>
<b>負債淨額 .....</b>	<b>(183,383)</b>	<b>(572,370)</b>	<b>(1,247,576)</b>	<b>(1,618,647)</b>
股本 .....	—	—	130,584	135,350
實繳股本 .....	78,723	104,184	—	—
儲備 .....	(262,106)	(676,554)	(1,378,160)	(1,753,997)
<b>虧絀總額 .....</b>	<b>(183,383)</b>	<b>(572,370)</b>	<b>(1,247,576)</b>	<b>(1,618,647)</b>

有關我們於往績記錄期間流動資產及流動負債的詳細討論，請參閱「財務資料 — 綜合財務狀況表節選項目的討論」。

## 概 要

### 綜合現金流量表概要

下表載列我們截至所示年度／期間的綜合現金流量數據。

	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
	(人民幣千元)			(未經審計)	
經營活動(所用)／所得					
現金淨額 .....	(224,638)	(714,615)	(429,627)	(301,578)	509,232
投資活動(所用)／所得					
現金淨額 .....	(143,588)	(451,682)	(255,476)	26,726	(579,990)
融資活動所得現金淨額 ...	478,437	1,180,051	871,991	266,741	350,056
<b>現金及現金等價物</b>					
增加／(減少)淨額 .....	<b>110,211</b>	<b>13,754</b>	<b>186,888</b>	<b>(8,111)</b>	<b>279,298</b>
年／期初現金及現金					
等價物 .....	2,998	113,209	126,963	126,963	313,851
年／期末現金及現金					
等價物 .....	<b>113,209</b>	<b>126,963</b>	<b>313,851</b>	<b>118,852</b>	<b>593,149</b>

有關我們現金流量的詳細討論，請參閱「財務資料—流動資金及資本資源」。

### 主要財務比率

下表載列所示期間／截至所示日期我們的若干主要財務比率。

	截至12月31日止年度／截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	止六個月／ 截至6月30日
收入增長 <sup>(1)</sup> .....	不適用	不適用	362.5%	97.5%
毛利率 <sup>(2)</sup> .....	不適用	0.4%	0.5%	2.9%
淨利率 <sup>(3)</sup> .....	不適用	(91.4%)	(34.3%)	(24.6%)
流動比率 <sup>(4)</sup> .....	0.2	0.4	0.5	0.6

---

## 概 要

---

附註：

- (1) 收入增長按年／期內收入除以上年／期內收入再乘以100%計算。我們於2023年開始錄得收入，因此該計算不適用於2022財年及2023財年。
- (2) 毛利率按年／期內毛利除以年／期內收入再乘以100%計算。我們於2023年開始錄得收入，因此該計算不適用於2022財年。
- (3) 淨利率按年／期內淨利潤除以年／期內收入再乘以100%計算。我們於2023年開始錄得收入，因此該計算不適用於2022財年。
- (4) 流動比率按所示日期的流動資產總值除以流動負債總額計算。

有關影響往績記錄期間主要財務比率的因素的更全面討論，請參閱「財務資料 — 經營業績主要組成部分說明」。

### 盈利路徑

自2023年商業化以來，我們已實現顯著增長。於2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們分別交付509輛、3,002輛及2,873輛汽車，分別產生收入人民幣425.2百萬元、人民幣1,961.2百萬元及人民幣1,497.0百萬元。隨著我們的業務規模持續擴大，我們目前尚未實現盈利，主要是由於我們的研發及技術創新等處於早期投資階段。然而，於往績記錄期間，我們的淨虧損率有所收窄，反映運營效率與成本結構有所改善。

展望未來，我們預期將透過(i)增加收入；(ii)提升毛利率及(iii)控制和優化營運成本實現可持續增長及盈利能力。

我們計劃透過以下策略增加收入：

- 把握行業增長機遇；
- 鞏固領導地位；
- 拓展海外市場以確保先發優勢；及
- 透過技術和產品創新拓展應用場景。

---

## 概 要

---

我們計劃透過以下策略提升毛利率：

- 通過規模效益改善盈利能力；
- 內部開發和製造流程優化；及
- 優化利潤貢獻。

我們計劃透過以下策略控制和優化營運成本：

- 加大研發力度；及
- 控制營運支出。

有關討論詳細，請參閱「業務 — 盈利路徑」。

## 風險因素

我們的業務及[編纂]涉及「風險因素」一節所載若干風險。閣下在決定[編纂]我們的股份前，務請細閱該節全文。我們面臨的主要風險包括：(i)我們的過往表現未必能作為未來增長的指標；(ii)新能源重卡及智能貨運解決方案市場競爭十分激烈。我們面臨眾多既有競爭者與新進市場者的雙重競爭；(iii)若我們與江淮汽車及山東雷馳的業務合作出現任何問題，我們的業務可能會受到不利影響；(iv)若與關鍵戰略合作夥伴的合作及關係發生變動，可能會對我們的發展、業務及經營業績造成重大不利影響；(v)我們的收入來源於少數新能源重卡車型的銷售；(vi)我們面臨客戶集中的風險；(vii)我們依賴少數供應商提供特定的關鍵材料、設備及服務。若合作夥伴中斷必要服務，可能會使我們面臨業務受損的重大風險；及(viii)我們的業務運營可能會受經銷商影響。

## 股息

於往績記錄期間，我們並無宣派及支付股息。經我們的中國法律顧問確認，根據相關中國法律，我們未來所獲之任何淨利潤須首先用於彌補歷史累積虧損，其後須將淨利潤之10%撥入法定公積金，直至公積金達到註冊資本的50%以上。因此，我們僅能夠

---

## 概 要

---

在：(i)已彌補所有歷史累積虧損；及(ii)已按上文所述將足夠淨利潤撥入法定公積金後宣派股息。任何股息的宣派、派付及金額均須遵循我們的組織章程細則及相關中國法律。我們目前並無任何股息政策或固定股息派付比率。除非以依法可供分配的利潤及儲備為來源，否則不得宣派或派付股息。

### 營運資金充足性

考慮到我們可動用的財務資源(包括經營活動預期現金流量、現有的現金及現金等價物、可用銀行融資以及[編纂]估計[編纂]淨額)，董事認為，我們擁有足夠的營運資金，可滿足我們目前的需求以及自本文件日期起未來12個月的需求。

我們計劃主要以經營活動預期所得現金、銀行融資及融資活動籌集的資金(包括我們將從[編纂]收取的[編纂]淨額)，為我們未來營運資金需求及資本開支撥付資金。

### [編纂]開支

假設[編纂]未獲行使，則按[編纂]中位數[編纂]港元(即[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)計算，本公司應付的[編纂]開支總額(包括[編纂])估計約為[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)。該等[編纂]開支主要包括已付及應付專業機構的專業費用及應付[編纂]的[編纂]，作為就[編纂]及[編纂]所提供服務的報酬。

截至2025年6月30日，我們已就[編纂]產生[編纂]開支人民幣[編纂]元，其中人民幣[編纂]元於我們的綜合損益表中扣除及人民幣[編纂]元自權益扣減。我們估計本集團將進一步產生額外[編纂]開支人民幣[編纂]元(包括[編纂]人民幣[編纂]元，假設[編纂]未獲行使及根據[編纂]每股[編纂][編纂]港元計算)，佔[編纂]總額的[編纂]%，其中人民幣[編纂]元預期將於我們的綜合損益表中扣除及人民幣[編纂]元預期將於[編纂]後自權益扣減。

---

## 概 要

---

[編纂]

### 單一最大股東集團

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，萬鈞先生、上海鈞緯、北京成岳及員工激勵平台構成我們的單一最大股東集團，截至最後實際可行日期，彼等共同擁有並有權控制我們的已發行股本總額約26.22%的權益。緊隨[編纂]完成後以及假設[編纂]未獲行使，彼等將擁有我們的已發行股本總額約[編纂]%。有關詳情，請參閱本文件「歷史、發展及公司架構—單一最大股東集團」分節。

### [編纂]前投資

我們已進行多輪[編纂]前投資。有關我們[編纂]前投資者的背景及[編纂]前投資的主要條款詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資」。

[編纂]

---

## 概 要

---

### [編纂]

#### 較短的營業紀錄

本公司於2020年7月成立。我們於2023年6月開始交付深向星辰一代，並自此相應錄得深向星辰一代銷售收入。因此，本公司自2023年6月起才有營業紀錄，不能計入2022年度及2023年首五個月，以滿足上市規則第8.05(3)條所規定的營業紀錄要求。根據上市規則第8.05A條，我們已向聯交所申請，且聯交所[已批准]豁免我們嚴格遵守上市規則第8.05(3)條的規定。有關詳情，請參閱「豁免嚴格遵守上市規則及免除嚴格遵守公司(清盤及雜項條文)條例」一節。

#### 未來計劃及[編纂]用途

我們估計，經扣除與[編纂]相關的[編纂]費用及[編纂]以及我們應付的估計開支後，我們將收取[編纂]的[編纂]淨額約[編纂]港元。

根據我們的策略，我們現擬按下列目的使用[編纂]淨額，但須視乎我們不斷發展的業務需求及不斷變化的市況而有所變動：

- 約[編纂]用於研發。我們打算通過投資於核心技術的持續開發和商業化，鞏固我們在新能源重卡解決方案及智能公路貨運解決方案領域的領先地位；
- 約[編纂]用於加強我們的銷售及售後服務網絡覆蓋。我們的目標是擴大銷售渠道，並為重型卡車客戶量身打造全面的售後服務生態系統；
- 約[編纂]用於基礎設施擴建。具體而言，我們計劃加快長興三電智慧工廠的建設，以支持重型卡車產能的長期增長，並加強供應鏈的應變能力；及

---

## 概 要

---

- 約[編纂]將用於營運資金和一般公司用途。

有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

### 法律訴訟及合規

我們可能會不時捲入日常業務過程中產生的各種法律、仲裁或行政程序。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及未決或據我們所知對我們或任何董事構成威脅且可能對我們的業務、聲譽、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的任何重大法律、仲裁或行政程序。

### 近期發展及無重大不利變動

於往績記錄期間結束後，我們的業務穩步增長。截至2025年9月30日，我們的新能源重卡解決方案累計積壓訂單約1,500輛，表明我們商業化的持續推進。

我們的董事進一步確認，截至本文件日期，自2025年6月30日（即我們最近期經審計財務報表的結束日期）起，我們的財務、營運或交易狀況、債務、或然負債或前景均無重大不利變動；自2025年6月30日起，亦無發生會對本文件附錄一所載會計師報告所示資料造成重大影響的事件。