

---

## 業 務

---

### 概覽

#### 我們的使命

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、高總擁有成本和安全風險。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。

---

## 業 務

---

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，搭載我們自主研發的天璣·隨行系統的卡車已交付超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，根據灼識諮詢的資料，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。

---

## 業 務

---

### 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。

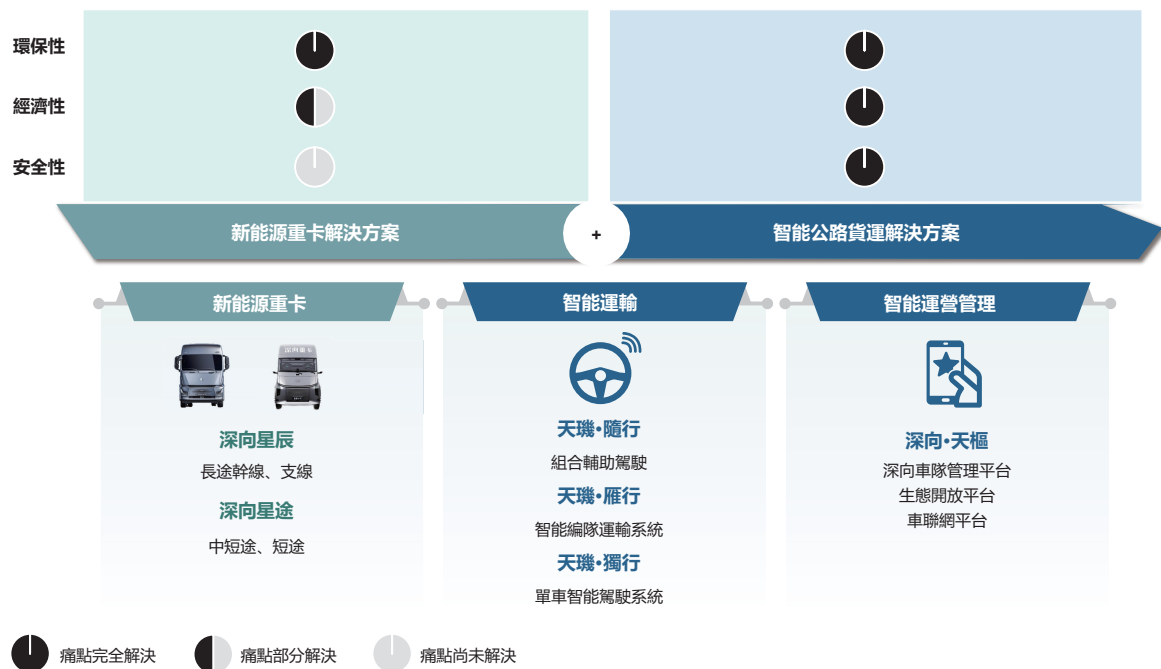
針對上述痛點，公路貨運行業的電動化和智能化勢在必行。作為承擔公路運力的核心載體，重卡的角色至關重要。重卡的運營效率、碳排放水平和安全性能，直接決定了整個公路貨運行業痛點的解決程度。因此，將重卡作為目標市場成為整個行業轉型的戰略突破點。

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。

## 業 務

### 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，及(ii)智能公路貨運解決方案，詳情載列於下圖。



### 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。

## 業 務

### 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°C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

## 業 務

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。

### 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。

---

## 業 務

---

### 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。

- 深向在途與安全管理模塊共同構建了全面的安全框架：前者以全景車輛狀態監控視角實時呈現車輛位置、行駛狀態等核心數據；後者通過全面安全報警監控實現可視化風險管理。以駕駛員監測系統為例，當系統識別到疲勞駕駛時，報警信息會實時同步至車聯網平台並通知車隊管理人員，並在風險監控模塊的安全地圖中精準呈現。運營商可觀看實時視頻、帶時間戳記的視頻片段及抓拍照片，還原事件全貌，形成針對風險管控的「識別—報警—處置」閉環。

---

## 業 務

---

- 能耗分析模塊基於環境、司機行為、車況的3D模型，對比多車在相同路線行駛的表現，精準定位能效低下的根因。充電管理模塊利用電子圍欄與遠程控車能力，對充電及駕駛行為進行干預，有效降低充電成本。
- 智能輔助與企業數據模塊大幅提升運營效率。智能輔助功能基於大語言模型技術，使車隊運營商能以更便捷且具成本效益的方式實現數字化與智能化管理。其可提供數據分析及優化建議，為管理團隊提供直接、高效的決策支持。企業數據模塊為客戶提供定製化數據看板，支撐運營策略迭代優化，並對生產運營中產生的全生命週期數據進行歸檔，成為企業運營數據的核心倉庫。

### 經營業績

在往績記錄期間，我們實現了快速發展。收入主要來源於新能源重卡銷售，於2022年、2023年及2024年，我們分別實現收入零、人民幣425.6百萬元及人民幣1,968.6百萬元，2023至2024年的同比增長率達362.5%。我們的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣762.6百萬元進一步增加97.6%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣1,506.4百萬元。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們分別交付新能源重卡0台、509台、3,002台及2,873台。截至2025年6月30日，我們已向311家客戶交付，並在2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，分別新增32家、187家和92家客戶，實現了客戶數量的快速增長。截至2025年6月30日，我們擁有約1,400台車的在手訂單。

### 競爭優勢

#### 具備經驗證的大規模交付能力的市場領先者及先行者

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。根據灼識諮詢的資料，按2024年銷量計，我們在全球新能源重卡市場位居第十，佔2.7%的市場份額。根據灼識諮詢的資料，我們是全球首家採用正向定義方式實現智能新能源重卡批量交

---

## 業 務

---

付的公司。根據灼識諮詢的資料，我們交付的重卡最大續航里程為660公里，是目前市場上續航最長的已批量交付新能源重卡車型之一，使我們得以在行業內率先佈局空間廣闊、競爭烈度較低的每日300公里以上運輸場景。

我們的產品以穩定的運營表現得到了客戶的高度認可。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們已向311家客戶交付，於2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，分別新增32家、187家及92家客戶，實現了客戶數量的快速增長。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們的新能源重卡累計已交付約6,400台，產品競爭力得到市場充分驗證。率先實現產品的規模化銷售及批量交付，使我們得以通過實際運營持續收集客戶反饋、優化產品性能和提升產品可靠性，從而進一步鞏固我們的先發優勢和市場領先地位。

### 強大的電動化核心技術自研能力

我們堅持重卡電動化核心技術、核心零部件和關鍵子系統的自主研發，構築我們的長期競爭壁壘。我們已實現對新能源重卡核心三電系統的全棧自研，目前已在新款車型中搭載。此外，我們已啟動湖州長興三電智慧工廠的建設，工廠建成後，預期每年可生產足以支持約50,000台車的三電零部件。

我們自研電池包具有集成化單箱設計優勢，相比標準箱電池包系統外圍零件種類和數量減少，降本增效，並集成箱體與承重結構，能量密度高達153Wh/kg，重量相比同電量競品輕200kg以上。我們的自研電池管理系統可以精準監測控制電池狀態，精準控溫實現電池始終處於最佳工作溫度。我們的自研能量回收管理系統利用全區間深度學習訓練，釋放最大回收潛能，提升回收功率20%。我們的雙電機分佈式及單電機四擋電驅橋實現強動力、高電壓及低能耗。其中，根據灼識諮詢的資料，DW130S電驅橋是國內最高集成度的具有第三代技術特徵的新型重卡電驅橋。我們的自研高壓多合一電控及低壓智能控制器通過系統集成進一步減重增效。

## 業 務

通過基於正向定義理念的核心三電系統自研，一方面我們能夠更好地滿足電動化和智能化的市場需求，提升我們產品的經濟性、安全性和智能駕駛適配度，實現技術降本，持續提升毛利。另一方面我們可以減少對外部供應商的依賴、簡化供應鏈並降低成本，隨著我們業務規模的不斷增長我們的規模優勢將進一步顯現。核心技術的自控還有助於使我們更好、更快地響應市場需求，通過創新和敏捷開發快速進行產品迭代升級，維持我們的行業創新領導地位，從而築牢技術護城河。

### 貼合公路貨運行業需求的智能化技術

我們聚焦智能運輸與智能運營，通過持續技術創新為公路貨運行業賦能。公司創立之初，便從智能公路貨運的全場景需求出發設計卡車產品，讓卡車在硬件層面與智能運營、智能駕駛等需求深度適配。這種前瞻性設計為我們解決方案的規模化落地築牢根基，也使我們在行業競爭中佔據獨特優勢。

在智能運輸解決方案方面，我們結合物流場景的具體需求，開發了全系列智能化公路貨運應用，具有很強的適用性和實際價值。我們自主研發的天璣智能駕駛矩陣覆蓋輔助駕駛、編隊運輸和單車智能駕駛等全場景，滿足多元化的重卡物流需求。我們的天璣·隨行系統已實現全系最新車型標配。截至2025年6月30日，我們積累了超過5,000個案例的場景庫，仿真與道路測試里程超過三百萬公里，產品通過ISO21448安全標準認證，具備國際先進水準。我們的編隊運輸系統實現「前車有人駕駛、後車無人跟車」的模式，可降低人力成本，並與車聯網平台聯動形成閉環解決方案，優化整個運輸流程的效率。

我們自主研發的智能化運營解決方案深向·天樞，相較傳統方案優勢顯著。其以動態閉環安全管理、精細化成本控制、運營提效、跨平台交互和生態系統開放性為核心，全面滿足差異化客戶需求。平台建立「識別—報警—取證—處置」動態安全閉環，整合地圖定位與實時視頻，實現可追溯風險管理，遠超傳統的單一報警或GPS追蹤。在成本管理方面，平台基於環境、司機行為和車況的三維分析，結合電子圍欄與遠程控車

## 業 務

能力，主動優化充電策略，效率遠遠高於傳統的單維度統計和人工管理。在運營效率方面，平台通過智能輔助功能提供多輪分析見解和優化建議，使車隊管理從被動監控轉向主動優化。此外，平台還覆蓋PC、移動和車機三端，實現數據實時聯動和跨端協同，並支持第三方產品接入，滿足客戶定製化需求，打破傳統方案的割裂和封閉。

智能運輸和智能運營解決方案，與公路貨運行業升級需求高度契合，使得我們的智能化解決方案具有很強的實用價值和市場競爭力，為智能公路貨運行業的發展提供了有力支持。

### 產品有效地解決了行業痛點

我們憑藉卓越的產品競爭力，從脫碳化、經濟性和安全性三大維度精準破解公路貨運行業痛點，形成差異化競爭優勢，在市場脫穎而出。

在脫碳化方面，我們的新能源重卡通過全鏈路低碳設計實現顯著減排。在運營階段實現零尾氣排放，為公路貨運企業達成「雙碳」目標提供核心支撐，也契合全球物流行業的可持續發展轉型趨勢。

在經濟性方面，我們的產品展現出領先的成本優勢，貫穿其全生命週期。根據灼識諮詢的資料，電池與底盤一體化佈局擴大了貨箱空間並帶來更高運輸收入，而創新外觀設計帶來全球已批量交付卡車中最低的風阻係數之一。電池能量密度提升、輕量化設計和重心降低提升了行駛穩定性；三電系統的協同效應顯著提升了能源效率。根據灼識諮詢的資料，我們的重卡於假定五年全生命週期的成本相較燃油動力卡車和油改電卡車分別降低18.7%和4.9%，顯著的經濟性優勢貫穿產品全生命週期。

在安全性方面，相較於油改電重卡，我們的產品實現了全方位提升，並通過智能運輸與智能運營的融合，構建完善的場景安全保障體系。在運輸層面，天璣·隨行系統能夠實時感知周圍環境，通過前向碰撞預警、自動緊急制動等功能規避風險，其智能巡航輔助、智能排隊控制等功能可緩解司機疲勞、降低人為失誤。天璣·雁行編隊系統通

---

## 業 務

---

過車車協同實現同步避障，天璣·獨行智能駕駛系統通過多傳感器融合與精準決策進一步提升安全性。在運營層面，車聯網平台深向·天樞提供實時安全管理：當駕駛員監測系統識別司機疲勞駕駛時，會立即報警並同步至雲端，供管理員干預。這種「智能運輸避險+智能運營監控」的雙重保障模式，使得卡車行駛安全性大幅提升，事故率較傳統運營下降超過60%，為公路貨運安全提供了系統性解決方案。

### 智能公路貨運服務生態系統，創造協同價值

我們構建了覆蓋車聯網管理及補能支持的全面智能公路貨運服務生態系統，為客戶提供一站式解決方案，形成難以複製的網絡效應。用戶可將自有管理系統集成至車輛中控單元，在安全條件下實現車輛控制功能，並通過無縫數據互通提升運營效率。我們的開放式車隊管理界面允許用戶在既有系統內擴展車輛操作與管理功能。在能源供應層面，我們整合生態系統資源為客戶解決實際難題。能源補給方面，我們聯合充換電網絡運營商構建覆蓋幹線物流的補能網絡，通過深向車隊管理平台的充電管理模塊，結合電子圍欄與路徑規劃優化充電成本，有效緩解客戶對新能源卡車的續航焦慮。

### 經驗豐富的管理團隊，以及強大的戰略股東支持

我們富有遠見、執行能力突出的創始團隊在商用車和科技行業擁有深厚的專業背景。我們創始人萬鈞先生在商用車領域具備近20年管理和創業經驗，對該領域的電動化與智能化趨勢擁有敏銳的商業洞察力。我們亦擁有具備多元化背景的管理團隊，包括來自百度、一汽解放、三一等世界知名科技公司和重卡企業的資深專家。我們的團隊緊密合作，推動我們發展戰略的高效執行。在我們的發展歷程中，我們獲得了百度、魏橋等股東的多輪戰略投資，並在智能技術等方面與這些股東實現了顯著的協同效應。股東百度是擁有強大互聯網基礎的領先AI公司，其無人駕駛項目於2013年起步，我們是

---

## 業 務

---

其自動駕駛生態系統的唯一商用車平台。魏橋集團為集紡織、家紡、熱電、鋁業於一體的特大型企業，除為我們的車身提供核心鋁材外，更為我們的業務運營提供廣闊產業應用場景。

### 我們的戰略

#### 推進核心零部件自研自產

我們將持續深耕電動化核心技術的自主研發和自產能力，主要聚焦於電池、電驅橋、充換電系統的創新。例如提升電驅橋的動力輸出與能耗控制，大幅優化重卡能源消耗效率，為客戶帶來更高效、更經濟的使用體驗，切實提升產品競爭力。我們已於2025年4月及6月在租賃物業啟動兩條臨時生產線的運營，包括常州的電池系統生產線以及南京的電驅橋生產線，這是我們垂直整合供應鏈的重要一步。我們亦已開始興建湖州長興的三電智慧工廠，於全面運作後，預期每年可生產足以支持約50,000台車的三電零部件。與此同時，我們將深化產業鏈上下游整合以強化商業化能力：上遊端，鞏固與卡車定製合作夥伴及供應商的協同合作，保障供應鏈穩定高效，實現產品快速批量交付；通過豐富合作夥伴儲備，在確保交付質量的同時推進商務降本。下遊端，加強對戰略夥伴的技術賦能，拓寬下遊客戶應用場景，加速技術成果向商業化轉化。

#### 加快智能化技術研發，引領全新技術變革

我們堅信，智能化技術將引領公路貨運行業的下一代革命，我們將長期堅持智能化技術佈局。我們於智能駕駛領域持續進行數據的快速積累和算法的閉環迭代。我們借助數據優化算法；持續攻堅無人駕駛技術，推進RoboTruck開發及IPTS大規模應用。智能運營方面，我們聚焦深向·天樞的升級，深化安全體系，迭代深向在途風險監控模塊，實現車隊實時管理；針對不同車型優化能耗管理模型並改善充電規劃。

---

## 業 務

---

### 持續提升國內銷售覆蓋，拓展海外佈局

在國內市場拓展方面，我們計劃通過直銷模式持續深化國內銷售，並聚焦關鍵場景及關鍵客戶，持續提升國內市場份額；全球市場方面，深化亞太區、澳大利亞、新西蘭及中東核心區域的滲透，加速向其他國家和地區輻射，我們將建立穩定的經銷渠道，將定製化適配當地市場需求的合作模式，推動合作盡快落地，逐步建立品牌影響力。此外，結合海外市場的智能發展趨勢，我們將智能駕駛和智能運營解決方案逐步引入，與當地的物流體系融合，構建起全球化的智能公路貨運生態，力爭成為國際新能源重卡及智能公路貨運解決方案的領軍者。

### 持續拓展產品矩陣，推動業務規模增長

我們將繼續著重產品迭代與技術升級，作為業務增長的核心驅動因素，使我們能有效應對公路貨運行業不斷變化的市場需求。我們計劃開發適配性更強的產品與系統，以豐富產品矩陣，包括為中長途幹線運輸打造長續航標準版及面向超長途跨區域運輸佈局增程續航旗艦版。我們亦將提供基礎實用型、智能進階型、高端定製型等不同價位選擇，滿足不同客戶的需求。通過產品及解決方案的持續升級，我們擬擴大客戶群體及業務規模，鞏固我們在公路貨運領域的市場地位。

### 進一步拓展生態體系，提供一站式解決方案

我們將繼續培養及擴大與產業鏈夥伴的合作，例如吸引更多優質充換電站建設運營、重卡維修保養、電池租賃、金融服務等配套服務商加入我們的生態體系，不斷完善我們的解決方案，滿足客戶在重卡使用場景中的綜合需求。我們認為這不僅將提升用戶的滿意度、增加我們的市場競爭力，而且有望為我們帶來新的收入空間。

## 業 務

### 我們的解決方案

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。於往績記錄期間，我們主要從新能源重卡銷售產生收入，亦有一小部分收入來自零部件銷售。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)			
收入										
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.....	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>425,640</u>	<u>100.0</u>	<u>1,968,562</u>	<u>100.0</u>	<u>762,610</u>	<u>100.0</u>	<u>1,506,359</u>	<u>100.0</u>

### 新能源重卡解決方案

我們在新能源重卡解決方案下提供兩款車型，即深向星途及深向星辰(包括深向星辰一代及深向星辰二代)。於往績記錄期間，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涵蓋多款車型版本，各版本針對不同商業運輸場景量身打造。我們進行產品開發，提升市場適配性並滿足物流應用中的多元化營運需求。根據灼識諮詢的資料，為滿足海外市場的特定需求，我們已對車輛進行本土化升級，包括針對國際市場開發了中國首款右舵新能源重卡。

## 業 務

下表載列我們最新的新能源重卡車型的規格。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。

				
產品	深向星途		深向星辰	
產品定位	中短途／短途		長途干線／支線	
車輛類別	牽引車		牽引車	
目標市場	大宗、港口、渣土、攪拌		快遞、快運、冷鏈、普貨	
驅動型式	6*4		6*4/4*2	
電池電量	404kWh/ 505kWh充電	513kWh 充換一體	466kWh/505kWh/ 600kWh充電	513kWh 充換一體
電池提供商	常州創磐	寧德時代	寧德時代/ 常州創磐	寧德時代
電壓平台 <sup>(1)</sup>	600V/800V	600V	600V/800V	600V
補能效率 <sup>(1)</sup>	快充0.5C/1C	6分鐘換電	快充0.5C/1C	6分鐘換電
最高車速	89km/h		120km/h	
最大功率 <sup>(2)</sup>	540kW@600V, 600kW@800V		540kW@600V, 600kW@800V	
智駕系統	兼容我們所有的智能公路貨運解決方案			
其他版本	西南版、寒區版		西南版、寒區版、快遞版、 港口版、國際版(左／右舵)	

附註：

- (1) 電壓平台和充電效率與車輛電池容量相關，必須根據車輛實際配置情況確定。此處的數據反映了我們主要車型的狀況。
- (2) 最大功率與電驅橋型式有關。此處的數據反映了與我們主要車型匹配的電驅橋的最大功率。

## 業 務

下表載列我們截至所示年度／期間按駕駛類型劃分的新能源重卡的銷量。

	截至12月31日止年度			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	止六個月
				2025年
	(輛)			
<b>銷量</b>				
6x4驅動 .....	—	500	2,874	2,751
4x2驅動 .....	—	9	128	122
<b>總計</b> .....	<b>—</b>	<b>509</b>	<b>3,002</b>	<b>2,873</b>

我們的新能源重卡解決方案持續推動業務發展，並確立我們在公路貨運行業電動化及智能化轉型的領導地位。於2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們的新能源重卡銷售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。截至2025年6月30日，我們已向311名客戶交付，於2023年、2024年及2025年上半年分別新增32名、187名及92名客戶。

### 智能公路貨運解決方案

我們已開發一套智能公路貨運解決方案，旨在提升物流價值鏈的安全性、效率及營運智能性。這些解決方案包括(i)組合輔助駕駛系統天璣·隨行，(ii)智能編隊運輸系統(IPTS)天璣·雁行，(iii)單車智能駕駛系統天璣·獨行，及(iv)智能運營平台深向·天樞。

作為部署我們智能公路貨運解決方案的關鍵案例，自2025年5月起，我們自主開發的天璣·隨行已成為我們所有重卡的標配。截至2025年6月30日，超過2,000台已交付卡車已搭載該系統。目前，我們免費提供智能公路貨運解決方案，隨著業務擴大及生態系統成熟，我們計劃將這些服務商業化。我們相信，這些智能公路貨運解決方案將成為我們長期增長及經常性收入來源的重要驅動力，與卡車銷售業務互補。

---

## 業 務

---

### 天璣·隨行

我們的天璣·隨行輔助駕駛系統專為公路貨運場景設計，並與我們的智能新能源重卡無縫集成，全面提升安全性、運行效率和駕駛舒適度。目前批量交付的天璣·隨行系統涵蓋十餘項輔助駕駛功能，包括前向碰撞預警、車道偏離預警、輔助駕駛預警、自動緊急制動、自動舒適制動、預見性自適應舒適制動、車道偏離抑制、預見性自適應巡航控制、智能巡航輔助和智能排隊控制，且這些功能正在不斷升級。

為支持天璣·隨行，我們自主研發的新能源重卡解決方案採用用於行駛、制動與轉向的全線控驅動硬件架構，並配備針對智能駕駛應用優化的電氣／電子(EE)架構，使我們的新能源重卡能夠經濟高效地支持各種智能駕駛功能。

### 天璣·雁行

我們自主研發的IPTST天璣·雁行以領航車輛有人駕駛，跟隨車輛自主運行的模式運行，適用於大宗貨物在固定路線場景(如港口、礦區、點對點幹線)的運輸。該系統通過車隊之間的協調控制，可以有效降低人工成本，顯著提高運輸效率。

截至2024年，我們完成了在特定作業場景下的編隊技術驗證，並在北京獲得編隊測試許可。截至2025年6月30日，我們已於兩輛卡車搭載天璣·雁行，並在真實用戶場景中開始適配驗證，以期進行大規模部署。

### 天璣·獨行

我們開發了單車智能駕駛系統天璣·獨行，旨在實現長途領域的智能駕駛。我們正在不斷推進該系統的技術測試和真實世界的操作驗證。我們已在北京、天津、合肥等多個地區獲得智能駕駛測試牌照，並正在京津塘高速和合肥的非高速公路進行常態化測試驗證。

---

## 業 務

---

### 深向·天樞

我們自主開發了智能運營系統深向·天樞，作為新能源重卡商業運營的中樞。該系統集成了智能座艙、智能運營平台及安全可擴展的車聯網架構，提供聚焦於安全監控、成本管理及運營效率的綜合數字化能力。請參閱「— 概覽 — 我們的解決方案 — 智能公路貨運解決方案」。

### 生態系統

我們與新能源運輸行業的眾多利益相關方建立了深度協作。我們的生態系統合作夥伴之間的密切協作顯著提高了客戶的整體運營效率，這些客戶通常需要融資、能源補充、車輛維護和車隊管理方面的一體化支持。

- **整車定製**：我們與第三方卡車定製合作夥伴合作定製新能源重卡。我們還與領先供應商進行聯合研發，確保關鍵零部件達到我們規定的技術和質量標準。另請參閱「— 供應鏈管理 — 向卡車定製合作夥伴採購車輛」。
- **核心零部件**：為增強核心零部件的適配性和集成性，我們與主要零部件供應商建立定製化合作機制，共同開發核心模塊。通過定製化的產品協議，我們明確定義技術接口、功能規範、開發里程碑及交付時間表，對產品的一致性、可靠性、可追溯性等提出具體要求。
- **服務網絡**：我們與戰略合作夥伴打造了全國服務網絡，實現了從產品交付到售後支持的高效閉環，顯著提升了我們的營運效率與客戶體驗。此外，我們將充換電站和相關運營商整合到我們的生態系統中，為客戶提供綜合能源解決方案，進一步增強了車輛使用的便利性、可實現性和可持續性。

## 業 務

- **客戶融資：**為滿足客戶需求，我們的生態系統亦涵蓋為卡車買家提供靈活的付款方式和定製化的融資解決方案的第三方合作夥伴。例如，客戶可選擇向融資服務商獲取融資以購買整車。此外，客戶亦可選擇就以下各項分別獲得融資：(i)不含電池的車身；及(ii)電池包。在後者情況下，我們將電池包售予電池經營租賃公司，而該等公司再根據獨立租賃協議將電池租賃給終端用戶。因此，電池經營租賃公司被視為我們的客戶，而終端用戶則向該等公司定期支付租金。我們並非該等租賃安排的訂約方。我們不會從有關租賃安排中獲得任何收入或利潤分成。請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註6。

## 研發

我們相信，我們強大的研發能力是使我們得以成為行業領導者的一項核心競爭力。截至2025年6月30日，我們擁有399名研發員工，他們平均擁有超過11年卡車相關軟硬件技術研發經驗，且碩士及以上學歷佔比超過26%。我們於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月的研發開支分別為人民幣230.8百萬元、人民幣352.0百萬元、人民幣364.8百萬元及人民幣179.5百萬元。

我們的結構化研發流程確保在產品開發的每個階段都進行嚴謹的測試及驗證。我們透過評估目前的產品開發需求，使其與我們的整體開發策略及市場需求相一致，從而開始新產品開發。我們進行可行性研究、市場分析及監管規定評估，以確定項目與公司長期目標的策略一致性。我們制定產品規格及技術解決方案，規劃所需資源，準備產品原型，隨後進行測試，以驗證設計概念是否符合性能及安全標準。透過遵循此嚴謹研發流程，我們確保每輛車輛均符合我們嚴格的質量、安全性及性能標準。我們致力於在每個階段進行全面測試及驗證，使我們能夠在智能新能源重卡市場中推出創新可靠的產品。

作為我們的股東之一，百度授權我們以白盒模式獲取其核心知識產權與底層技術。我們目前是商用車領域中唯一獲授權使用百度智能駕駛輔助技術「阿波羅」及相關技術的合作夥伴。通過該等合作，我們自主開發了自研技術能力，例如我們的車輛智能系統及智能駕駛功能。

## 業 務

### 自研三電系統

#### 電池系統

我們專注於開發完全適配重卡特定要求的電池系統，與主要提供標準箱式模塊化解決方案的主流電池公司形成鮮明對比。憑藉對整車廠的深刻理解和對行業需求的洞察，我們採用全正向定義的研發流程，開創電池底盤一體化架構，形成底部安裝的單箱系統，即「混元」電池。我們自主研發的505kWh電池系統具有以下優勢：

- **性能卓越**：基於800V高壓平台構建，與傳統600V系統相比，我們的電池系統在提高充放電效率的同時減少了能量損失。該系統還支持快速充電，確保商業運營快速高效補能。電池配備專有隔熱技術，即使在-30℃下閒置10小時後，電池溫度仍保持在0℃以上，相比原來的電池解決方案，低溫能量損失減少50%。該系統採用自主研發的電池管理系統算法。
- **成本優勢**：我們的電池系統減少了約50種、400個外部連接器，顯著降低了材料和組裝成本，提高了組裝效率並降低了製造成本。
- **可量產**：首批搭載自研電池系統的整車已於2025年4月投入量產。

#### 電力驅動

我們的分佈式電力驅動系統顯著增強了車輛性能、控制和能源效率。該系統採用多台電動機獨立驅動車軸或車輪，克服了傳統集中式動力系統在扭矩、響應速度、佈局靈活性等方面的限制，可提供更強的加速度和爬坡能力，特別適用於重載和陡坡等苛刻條件。

- **分佈式架構與配電**：我們的系統通過扭矩矢量和智能配電，優化轉彎時的穩定性和牽引力，提高操控性，降低打滑風險，全面提升行車安全性。

---

## 業 務

---

- **能量回收與效率提升**：該系統集成了先進的能量回收功能，其中電動機在制動或減速期間充當發電機，為電池充電。與智能能源管理策略相結合，這最大限度地提高了動能回收效率，並顯著提高了整體能源效率。相比傳統集中式驅動系統，整體能量轉換效率提升14%，成為我們新能源重卡解決方案的關鍵部件。
- **可量產**：首批搭載我們自研電驅的整車已於2025年5月投入量產。

### 電子控制

#### 動力域控制器

我們正在開發一款全集成動力域控制器，以進一步提高我們的電動重卡的效率、安全性和智能化。該控制器將雙MCU、制動氣泵控制器、轉向油泵控制器、電流檢測、絕緣監控、電池管理系統及高功率充電接口融於一體，支持600V與800V高壓平台及500A至1000A功率輸出，實現系統高效集成。

- **性能卓越**：作為產品系列設計，支持多平台、多功能配置，靈活兼容600V/800V電壓平台、多種電源模塊和充電能力，滿足多種車型及客戶個性化需求。
- **成本優勢**：將分散式高壓元件整合到單個單元中，與先前的型號相比，該控制器的零件數量顯著減少，整車佈局優化，系統總重量減輕約40%，系統成本降低約30%。
- **可量產**：首批搭載我們動力域控制器的整車已於2025年4月投入量產。

---

## 業 務

---

### 智能域控制器

我們的智能域控制器標誌著從傳統的基於功能的架構到基於位置的域設計的重大創新，顯著降低了佈線複雜性和成本。座艙控制器和底盤控制器均採用通過ASIL-D安全標準認證的MCU作為其主控制單元。除傳統域控制器的邏輯和低電流負載驅動功能外，智能域控制器亦集成多個能夠實時監控電壓的獨立可控智能配電電路，以及自動短路保護機制，大大增強了整車電氣安全性。

- **性能卓越**：座艙控制器整合了空調控制器、儀表電氣箱、藍牙進入系統、車身控制器的功能，而底盤控制器則整合了整車控制單元、網關、電子懸架控制器、熱管理控制器和底盤電氣箱。通過將九個硬件子系統整合到兩個主要單元中，該系統實現成本降低20%以上。
- **佈線和重量減少**：透過兩個控制器之間的高度整合和協調，整車的總佈線環路減少約59%，佈線長度減少16%，線束重量減少37%，組裝效率提高，製造成本降低。

### 多域融合電氣／電子(EE)架構

我們專有的全棧式多域融合EE架構通過將多個ECU整合為統一的高算力平台，顯著提升了車輛的智能化和控制效率。不同於傳統的分佈式架構依賴多個獨立ECU執行車輛功能，我們的EE架構實現了關鍵控制任務的集中協調，提升了計算效率，降低了系統複雜性，並支持靈活的軟件更新，確保了未來智能駕駛功能的無縫集成。此外，該架構具有出色的軟硬件適應性，為整車線控、智能駕駛、車載系統持續升級提供了較強的技术基礎。

---

## 業 務

---

### 能源優化技術

我們開發了一套能源優化技術，提升了智能新能源重卡的效率和成本效益。這些創新，包括我們的吸星能量回收系統、蒼龍動力分配系統和自適應巡航控制算法，不僅大幅降低了能源消耗，還顯著提升了車輛性能和運營經濟性。

- **吸星能量回收系統**：我們專有的能量回收系統能夠捕捉剎車和慣性能量並轉化為電能以供後續使用。例如，當卡車滑行或減速時，系統利用電動機發電，將電能反饋到電池中，從而提升整體能效。
- **蒼龍動力分配系統**：該智能動力分配系統可根據實時負載情況和駕駛場景動態調整動力分配。通過優化扭矩輸出與能量消耗之間的平衡，該系統可確保最大限度地提高動力系統效率，減少不必要的能量損失。
- **自適應巡航控制算法**：我們的自適應巡航控制算法可利用實時交通和地形數據動態調整車輛速度和動力輸出。通過智能調節加速和減速模式，使卡車能夠保持最佳能效，減少長途行駛中的電池消耗。

我們將這些節能創新技術融入智能新能源重卡，為客戶提供更具成本效益和高性能的運輸解決方案，同時顯著減少電力消耗。

### 熱管理系統

我們開發了先進的熱管理系統，優化了電池冷卻、空調效率和車輛的整體溫控。我們的集成熱管理系統特別適用於寒冷地區和山區，確保電池性能在極端氣候下的穩定性。第一代熱管理系統已經成功研發並開始量產，具備更高的系統可靠性和經濟高效的溫控功能。

---

## 業 務

---

### 車輛智能算法

我們開發了一系列專有的智能算法，增強了感知、規劃、預測與控制能力，實現重卡智能化的突破。我們的算法實現了高精度環境感知、自適應路徑規劃及預測性決策，使我們的車輛能在複雜的道路、交通與天氣條件下維持穩定安全的運行。

我們的算法架構整合了多傳感器融合感知、智能控制與實時數據學習。具體而言，感知算法結合LiDAR、雷達與攝像頭數據，實現高回溯與環境感知。規劃算法可動態調整轉向與加速，確保長途運輸的穩定性與舒適性。自適應控制算法則根據載重與地形變化優化動力與制動反應。該整合顯著提升智能公路貨運場景的安全性、能源效率及運作可靠性。

我們已獲得預期功能安全性認證，並制定了嚴謹的開發與驗證框架，確保算法的安全性、可靠性及合規性。我們在智能控制算法領域的持續突破，為未來擴展智能駕駛功能及實現全自動化公路貨運物流奠定了堅實基礎。

### 智能座艙

我們的智能座艙專為重卡設計，可實現多維安全監控、精細化成本管理及高效營運。我們的智能座艙配備先進的軟件和硬件，旨在提高駕駛安全性、便利性和操作效率。智能座艙整合了能夠識別駕駛員行為並實時偵測疲勞或不安全駕駛跡象的駕駛員監控設備，以及可在駕駛時實現更安全的互動的語音識別系統。我們深向·天樞的車載軟件基於面向服務的架構構建，可在座艙系統內無縫運行。這種開放式架構還允許用戶開發自有個性化管理應用程序並將其直接整合到座艙界面，幫助用戶提高車隊管理效率及可視化操作。

---

## 業 務

---

### 氫電共用平台

我們正在開發我們的氫電共用平台，該平台能夠實現氫燃料電池與電池動力傳動系統的模塊化兼容，顯著增強了車輛配置在各種商業應用中的靈活性。該平台設計可有效降低研發成本，提升系統可靠性，並加速產品開發進程，確保我們的車輛在可持續交通解決方案領域保持領先地位。

### 知識產權

我們認為我們的專有域名、著作權、商標、商業秘密和其他知識產權對我們的業務運營至關重要，且是我們成功和競爭力的基礎，因此我們投入了大量時間和資源進行開發和保護。我們依靠專利、著作權、商標、商業秘密方面的法律以及披露限制等措施來保護我們的知識產權。截至2025年6月30日，我們及中國附屬公司在中國擁有255個註冊商標、154項授權專利及64項註冊軟件著作權，以及16個註冊域名。有關我們重大知識產權的詳細信息，請參閱「附錄四—法定及一般資料—2.有關我們業務的其他資料—我們的知識產權」。

除了提交商標和專利申請外，我們還採取了一系列措施來保護我們的知識產權。我們通常會要求員工簽署標準的勞動合同，其中包括保密規定和多項條款，確認他們在受僱於我們期間所創造的所有發明、商業秘密、研發成果和其他流程均歸我們所有，並將他們在這些成果上可能宣稱的任何所有權轉讓給我們。我們積極監控並追究任何未經授權使用我們知識產權的行為。此外，我們在招聘過程中實施了篩選程序，幫助我們避免因聘用競爭對手的前員工而引發潛在爭議。

未來，我們可能需要獲取或更新與我們產品、流程和服務相關的某些外部知識產權。我們已經成立了內部法務和知識產權團隊，並聘用外部專業顧問協助專利和商標的註冊、申請及審核過程。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾涉及任何重大爭議或侵犯第三方商標、許可或其他知識產權的索賠。

---

## 業 務

---

### 供應鏈管理

#### 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，並依照相關法律法規從彼等採購車輛。

我們與卡車定製合作夥伴的合作通常包括以下幾個方面。

- **合作範疇**。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。
- **質量及流程管理**。卡車定製合作夥伴建立了生產一致性管理機制、質量可追溯體系及技術檔案制度，確保定製流程符合相關標準。
- **定價機制**。採購價格根據實際定製與生產成本確定。
- **測試及驗收**。生產完成後，卡車定製合作夥伴按我們以及我們卡車定製合作夥伴制定的標準進行車輛測試與驗證，經驗收後，我們採購成品車輛。
- **責任劃分**。卡車定製合作夥伴負責車輛組裝、生產計劃及若干零部件採購，而我們提供電池系統、驅動橋及控制器等核心部件。
- **質量保證及共同測試**。我們亦與定製合作夥伴共同開展測試與質量檢驗，確保產品符合技術標準和性能要求。

---

## 業 務

---

我們的卡車定製合作夥伴於相關生產設施中遵循系統化和標準化的流程，通常包含以下關鍵步驟。

- **零部件準備及預先組裝**。組裝開始前，主要的結構和功能組件(包括底盤架構、懸吊系統、動力電池包和電動系統)經過檢查、分階段和預先組裝。這可確保在生產線上安裝之前，所有關鍵零部件的品質與相容性。
- **底盤及系統組裝**。製造過程由準備底盤架構開始，其後安裝懸吊系統、冷卻系統、轉向系統、煞車系統和動力電池包。然後整合動力域組裝和熱能管理系統，以及高低壓線束的佈線和連接。
- **座艙組裝及車輛最終組裝**。座艙安裝完成並與底盤對齊。隨後的步驟包括輪胎安裝、扭力緊固，以及外部面板、照明系統和配件的安裝。然後注入冷卻液、潤滑油和剎車油等液體，為車輛的系統調試做好準備。
- **測試、校正與品質檢驗**。每部完成的車輛都要經過全面的功能與安全測試，包括車輪定位、電動安全檢查、測力計測試、系統校正以及賽道道路測試。只有完全符合我們的品質與安全標準的車輛，才能獲准入庫及交付。

我們認為，此類合作為我們提供了穩定、靈活且具規模化潛力的生產基礎，有助於支持業務持續增長。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們與卡車定製合作夥伴的合作未發生任何重大生產延誤、質量問題或交付違約情形。

### 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。

---

## 業 務

---

按照行業慣例，我們向單一供應商直接採購某些零部件，如電芯和電子控制以及智能駕駛系統適用的零部件。考慮到市場上有眾多替代供應商可供選擇，我們認為向單一供應商採購零部件不會對我們的業務運營造成直接風險。我們積極管理供應鏈風險，通過監控除有關單一供應商外的合格供應商，確保核心零部件供應的穩定性。於往績記錄期間，我們的原材料和零部件並未出現任何嚴重短缺。

### 供應商選擇和管理

我們制定了全面的政策和詳細的程序，確保向供應商採購的零部件和原材料符合質量標準。在選擇和評估供應商時，我們會開展盡職調查，並考慮多項因素，包括但不限於供應商的聲譽、資質、經驗、服務或產品的可用性、價格和交付時間等。針對專為我們的車輛定製的零部件，我們要求供應商按照我們的項目計劃和質量控制標準進行開發、測試和生產。

我們要求所有供應商遵守我們的內部供應管理政策。我們指定的質量控制團隊負責與供應商溝通質量標準，並對產品樣品進行全面檢查，確保其符合我們所有特定的技術要求。我們可能會定期或臨時對供應商進行現場檢查，並要求供應商在接到通知後及時解決質量問題。

### 供應協議的主要條款

為確保供應的穩定性，我們與主要供應商簽訂了長期採購協議。這些協議規定了總體條款和條件，我們將據此下達單獨的採購訂單。收到發票後，我們通常會獲得30至90日的信貸期。下達採購訂單時，我們會明確產品數量、具體規格，以及交付時間，同時按獨立定價協議確定單價及付款條款。供應商必須符合我們設定的質量要求，並對任何產品缺陷負責。我們將持續尋找並接洽合格的供應商，以擴大我們的供應商基礎。我們相信，隨著業務的持續擴張，我們將能夠按與現有供應商相當的條款，展開談判並確保穩定的供應。

---

## 業 務

---

我們與供應商的採購協議的主要條款包括：

- 期限** ..... 框架協議通常具有長期效力。
- 質量** ..... 供應商通常保證所供應的商品符合協議的質量、規格和性質要求，並且符合行業和／或法律標準和規定。供應商還提供相應的產品質量保證，質保期根據供應商品的類型而定，且不少於我們承諾給客戶的質保期。
- 包裝和交付** ..... 供應商負責包裝產品並按時交付至約定地點，確保商品完好無損，並對因包裝不當造成的損失承擔責任。
- 驗收** ..... 交付後三天內進行驗收，供應商應在驗收後三天內更換有缺陷的商品或補齊未交付的商品。
- 責任** ..... 因產品質量問題造成的任何損失由供應商負責。
- 終止** ..... 我們可在以下情況下終止協議：(i)供應商未能在約定時間內交付符合要求的商品或補齊未交付的商品，或(ii)提前三個月以書面形式發出通知。供應商亦可通過提前六個月以書面形式發出通知並經我們確認後終止協議。

### 五大供應商

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。於往績記錄期間，我們的所有供應商均位於中國。我們主要零部件的採購依賴少數主要供應商，因此面臨一定程度的供應商集中風險。請參閱「風險因素—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」。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、

## 業 務

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各年度／期間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%。

下表載列我們於所示年度／期間的五大供應商的詳細信息，按採購額劃分。

排名	供應商	背景	採購類型	業務關係年數	佔總採購額的	
					採購金額 (人民幣千元)	百分比 (%)
<b>截至2022年12月31日止年度</b>						
1	供應商A . . . . .	新能源創新技術的全球領先企業，於2011年在中國註冊成立，於深圳證券交易所和聯交所上市，按2024年收入計，業務規模超過人民幣3,620億元。	電池和模具	四年	19,704	16.8
2	供應商B . . . . .	一家於2020年在中國註冊成立的汽車模具及製造服務提供商，註冊資本為人民幣5.0百萬元。	模具	四年	18,146	15.4
3	供應商C . . . . .	一家於2006年在中國註冊成立的模具及汽車零部件製造公司，註冊資本為人民幣6.0百萬元。	模具	四年	6,624	5.6
4	供應商D . . . . .	一家於2007年在中國註冊成立的模具及汽車零部件製造公司，註冊資本為8.0百萬美元。	模具	四年	6,395	5.5
5	供應商E . . . . .	一家於2004年在中國註冊成立的模具及汽車零部件製造公司，註冊資本為人民幣53.0百萬元。	模具	四年	5,686	4.8

## 業 務

排名	供應商	背景	採購類型	業務關係年數	佔總採購額的	
					採購金額 (人民幣千元)	百分比 (%)
<b>截至2023年12月31日止年度</b>						
1	供應商F . . . . .	一家於1964年在中國註冊成立的綜合性汽車集團，於上海證券交易所上市，按2024年收入計，業務規模為約人民幣422億元。	車輛	三年	607,587	63.8
2	供應商A . . . . .	新能源創新技術的全球領先企業，於2011年在中國註冊成立，於深圳證券交易所和聯交所上市，按2024年收入計，業務規模超過人民幣3,620億元。	電池和模具	四年	207,423	21.8
3	供應商B . . . . .	一家於2020年在中國註冊成立的汽車模具及製造服務提供商，註冊資本為人民幣5.0百萬元。	零部件和模具	四年	8,528	0.9
4	供應商G . . . . .	一家於2020年在中國註冊成立的汽車零部件和模具提供商，註冊資本為人民幣30.0百萬元。	零部件和模具	三年	7,998	0.8
5	供應商H . . . . .	一家於2011年在中國註冊成立的汽車零部件提供商，註冊資本為人民幣387.3百萬元。	零部件	三年	7,546	0.8

## 業 務

排名	供應商	背景	採購類型	業務關係年數	佔總採購額的	
					採購金額 (人民幣千元)	百分比 (%)
<b>截至2024年12月31日止年度</b>						
1	供應商F . . . . .	一家於1964年在中國註冊成立的綜合性汽車集團，於上海證券交易所上市，按2024年收入計，業務規模為約人民幣422億元。	車輛	三年	2,229,659	61.0
2	供應商A . . . . .	新能源創新技術的全球領先企業，於2011年在中國註冊成立，於深圳證券交易所和聯交所上市，按2024年收入計，業務規模超過人民幣3,620億元。	電池	四年	960,398	26.3
3	供應商H . . . . .	一家於2011年在中國註冊成立的汽車零部件提供商，註冊資本為約人民幣387.3百萬元。	零部件	三年	82,427	2.3
4	供應商I . . . . .	一家於2009年在中國註冊成立的組裝製造公司，註冊資本為23.2百萬美元。	零部件	三年	56,985	1.5
5	供應商G . . . . .	一家於2020年在中國註冊成立的汽車零部件和模具提供商，註冊資本為人民幣30.0百萬元。	零部件	三年	42,609	1.2

## 業 務

排名	供應商	背景	採購類型	業務關係年數	佔總採購額的	
					採購金額 (人民幣千元)	百分比 (%)
<b>截至2025年6月30日止六個月</b>						
1	供應商F . . . . .	一家於1964年在中國註冊成立的綜合性汽車集團，於上海證券交易所上市，按2024年收入計，業務規模為約人民幣422億元。	車輛	三年	1,606,170	42.0
2	供應商A . . . . .	新能源創新技術的全球領先企業，於2011年在中國註冊成立，於深圳證券交易所和聯交所上市，按2024年收入計，業務規模超過人民幣3,620億元。	電池	四年	924,979	24.2
3	供應商J . . . . .	一家於2011年在中國註冊成立的新能源商用車定製企業，註冊資本為人民幣360.0百萬元。	車輛	一年	344,132	9.0
4	供應商K . . . . .	一家於2012年在中國註冊成立的新能源電池技術公司，註冊資本為約人民幣13億元，為一家深圳證券交易所上市公司的附屬公司。	模具和零件	兩年	191,499	5.0
5	供應商H . . . . .	一家於2011年在中國註冊成立的汽車零部件提供商，註冊資本為約人民幣387.3百萬元。	零部件	三年	110,879	2.9

---

## 業 務

---

於往績記錄期間，我們於往績記錄期間內各年度／期間的五大供應商均為獨立第三方，且據董事所知，我們的董事、其緊密聯繫人或任何持有本公司已發行股本5%以上的股東於往績記錄期間內各年度／期間概無在任何五大供應商中擁有任何權益。

### 存貨管理

我們的存貨主要包括原材料和製成品。於2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們的存貨週轉天數分別為66天、29天及38天。我們實施嚴格的存貨控制政策，監控倉庫內的存貨水平。我們通常採用按訂單生產的方式，因此維持較低的存貨水平。為縮短產品的交付週期，我們會根據當前的存貨水平以及對未來需求的預測，調整我們的規劃存貨水平。

### 質量控制

由於我們從卡車定製合作夥伴購買車輛並將其銷售給客戶，因此已界定了質量控制安排和要求。一般而言，卡車定製合作夥伴負責生產流程各階段的檢查，而我們則對整車進行獨立驗收。我們要求所有車輛及其零部件須符合相關監管標準、行業標準和／或雙方共同設定並確認的標準。

在此基礎上，我們與卡車定製合作夥伴建立一套質量管理及控制機制，涵蓋整個車輛開發及生產過程。此聯合框架讓我們確保設計、製造及交付的所有階段均保持統一的質量標準。

- **快速反應和缺陷控制機制**：我們堅持「三實原則」（實地、實事、實情），確保發現問題15分鐘內得到響應，24小時內組織跨職能團隊制定處理方案，及時控制風險，阻斷缺陷擴展。
- **智能製造過程質量控制和防錯設計**：在製造過程中，我們推動生產設施全面防錯機制的建設，包括工裝、設備、系統中的傳感器確認，扭矩監測和電池／電機信息收集。此外，通過實時採集關鍵工藝參數和統計過程控制監測，可自

---

## 業 務

---

動識別和預警潛在異常。電氣檢測、防凍液灌裝等關鍵工序也實現了自動化和數據驅動的測試，進一步確保了製造質量的一致性。

- 我們已實施以下措施以加強車輛現場交付前質量控制：
  - **增加車輛性能檢測維度**：對於電驅冷卻、空調等關鍵功能，我們增加了工廠數據顯示輔助檢測，提高了低可見度缺陷的檢出率，降低了後續故障排除的難度。
  - **基於風險和數據的抽樣檢查機制**：我們採用動態抽樣策略，根據實時質量數據和產線歷史問題數據，靈活調整檢查範圍和深度，避免低效率的固定比例全檢。
  - **基於用戶體驗的質量評審**：我們設立了「客戶之聲」評審專區，由有經驗的評審人員模擬用戶場景，從操作手感、異響、外觀間隙等主觀維度對質量進行打分，彌補傳統檢測的盲區。
  - **數字化、透明化交付前檢驗流程**：交付前檢驗流程標準化、系統化、全程可追溯。

## 我們的客戶及銷售

### 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。我們專注於在主流社交媒體和短視頻平台創作內容，從而增加產品曝光度並塑造品牌形象。我們內部製作精良的視頻，重點介紹產品規格和車輛智能技術，通過數據驅動的線上營銷精準鎖定潛在客戶。

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。

## 業 務

### 銷售策略

我們通過(i)直接銷售予終端客戶以及(ii)其次通過經銷商銷售模式銷售新能源重卡及解決方案。

#### 直接銷售

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。通過直銷方式，我們能縮短決策時間，避免潛在的利益衝突，全面掌控端到端定價，並深入了解客戶需求和反饋，這不僅幫助我們加速銷售增長，還促進了產品和技術的不斷迭代升級。

我們建立了廣泛的銷售網絡。為了更好地支持銷售團隊的高效運作，我們根據客戶和地理區域劃分銷售人員，組建小型專門團隊，為少數重要客戶提供量身定製的端到端服務。為更好地展示我們智能新能源重卡的特性和功能，我們還邀請潛在客戶試用我們的產品。我們提供智能新能源重卡樣車，讓潛在客戶在實際運輸中進行使用和測試，為潛在客戶提供親身體驗我們產品優勢的機會，同時也幫助我們在銷售過程中更精確地解答客戶的顧慮。

### 銷售協議的主要條款

我們一般與直銷客戶簽訂單獨的銷售協議。我們銷售協議的主要條款包括：

- 付款期限** ..... 我們通常要求客戶在購買車輛時支付部分預付款，剩餘款項通常在交付時或客戶獲得融資時支付。
- 交付** ..... 在收到客戶定金和全額餘款後，我們通常會在45個工作日內交付車輛，具體交付時間視生產進度和其他變動而定。
- 驗收** ..... 客戶可在接收車輛之前進行驗收。
- 拒收** ..... 如果買方因非我方原因拒收車輛，定金將不予退還。

## 業 務

**保修和退貨** ..... 車輛一經售出，通常不接受退貨。只在車輛存在質量問題的情況下，或者在經過協商並獲得我們批准的情況下，或者當客戶選擇其他更適合其需求的產品時，我們才接受退貨。於往績記錄期間，我們未曾經歷任何重大退貨、責任索賠或與產品安全及質量控制相關的法律問題。

**終止** ..... 我們可在以下情況下終止銷售協議：(i)客戶在規定的時間內未能支付定金或餘款；或(ii)客戶無故拒絕接收車輛。

### 經銷商銷售

2025年，我們開始在選定省份引入經銷商。截至2025年6月30日止六個月，經銷商銷售收入佔我們總收入的約0.9%，我們合作的經銷商有六家。於往績記錄期間，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。

我們有限度地使用經銷商以補足我們的直銷模式，從而提高在市場曝光度較少的地區的覆蓋。在有關地區，當地經銷商協助改善銷售效率及客戶觸及度，而我們仍直接控制核心市場的主要客戶。根據灼識諮詢的資料，此方法與業界慣例一致。我們與經銷商保持買賣關係。我們的經銷安排受標準化經銷協議規管。這些協議載明了主要商業及運營條款，包括授權區域、產品範圍、合作期限、年度銷售目標、定價及返利政策、付款及交貨安排、售後責任及合規義務。協議採用全額付款的買斷模式，據此車輛所有權於付款及交付後轉移。我們的經銷商以全額支付的買斷模式購買車輛。

為免內部競爭及市場蠶食，我們要求各經銷商僅在授權區域內營運，未經事先批准，不得進行跨區銷售。經銷商不得持有存貨，並僅於終端客戶確認及已收到全額款項後，方會交付車輛。有關經銷商銷售收入的確認，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註5。

---

## 業 務

---

### 海外市場覆蓋

我們正在擴大全球佈局，並贏得了主要國際市場的合作夥伴及客戶的廣泛認可。我們正系統性地推進全球認證及合規流程，以加快我們產品及解決方案的國際部署。截至2025年9月，我們已在新加坡、泰國、馬來西亞、阿拉伯聯合酋長國、阿曼、澳大利亞及新西蘭建立銷售渠道網絡，形成了強大高效的全球銷售基礎設施。根據灼識諮詢的資料，於2024年，我們成為中國首家實現正向定義智能新能源重卡海外交付的新能源重卡解決方案公司。在新西蘭，我們的展示車已完成發佈會，並於試駕活動中獲得積極的客戶反饋，進一步鞏固我們在這些市場的地位及影響力。此戰略佈局有助於我們優先選擇政策友好、市場潛力巨大且運營場景成熟的國家和地區，逐步擴大全球業務版圖。

### 定價策略

我們的目標是以具有競爭力的價格提供優質產品。我們根據成本結構、市場需求、競爭情況和市場定位等多個因素，並參考客戶訂單量、付款條款及其他因素為車輛定價。為了激勵客戶購買，我們亦根據購買金額等指標提供階梯式折扣。

### 五大客戶

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，自五大客戶產生的各年度／期間總收入分別為零、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，自最大客戶產生的各年度／期間收入分別為零、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%。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們面臨客戶集中的風險」。

## 業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除客戶I外，據董事所知，(i)我們的董事、其緊密聯繫人或持有我們股本5%以上的股東概無於我們的五大客戶中擁有任何利益；及(ii)我們的五大客戶(包括其股東、董事、高級管理層或其各自的任何聯繫人)與我們、我們的附屬公司、我們的股東、董事、高級管理層或其各自的任何聯繫人過往或現時概無任何重大關係(家庭、僱傭、信託、融資或其他)。

為滿足自身的融資需求，卡車買家偶爾會選擇購買我們的新能源重卡，並另行訂購電池包的使用權。因此，我們於往績記錄期間的五大客戶中部分為電池經營租賃公司，我們向其銷售電池包。於往績記錄期間，除2024年的客戶I外，所有這些電池經營租賃公司均為本集團的獨立第三方，本集團對其營運並無任何所有權權益、控制權或重大影響力。通過這種合作模式，我們向終端客戶銷售新能源重卡，並向電池經營租賃公司銷售相應的電池包，這些公司隨後根據獨立租賃協議將電池包租賃予卡車買家。因此，電池經營租賃公司在會計處理上被確認為是我們的直接客戶，而終端用戶則根據各自的租賃合同向該等公司支付定期租金。

我們並非此類租賃安排的訂約方，亦無參與其融資、資產管理或後續收入確認。我們向這些電池經營租賃公司銷售電池包是按公平基準進行，相關收入於電池包的控制權轉移予他們之時間點確認，符合我們的會計政策。我們不會從電池經營租賃公司收取的租金中獲得任何收入、佣金或利潤分成。相關會計政策請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註6。

## 業 務

下表載列我們於所示年度／期間的五大客戶的詳細信息，按收入貢獻劃分。

排名	客戶	背景	銷售類型	業務關係年數	收入 <small>(人民幣千元)</small>	佔總收入的 百分比 <small>(%)</small>
<b>截至2023年12月31日止年度</b>						
1	客戶A .....	業界領先的充換電基礎設施及相關服務營運商，於2023年註冊成立，註冊資本為人民幣50.0百萬元，為供應商A的附屬公司。	電池	三年	147,949	34.8
2	客戶B .....	一家於2023年在中國註冊成立的新能源技術提供商，註冊資本為人民幣0.1百萬元。	電池	三年	108,125	25.4
3	客戶C .....	一家於2004年在中國註冊成立的物流服務提供商，註冊資本為人民幣10.0百萬元。	車輛	三年	55,908	13.1
4	客戶D .....	一家於2021年在中國註冊成立的物流服務提供商，註冊資本為人民幣10.0百萬元。	車輛	三年	20,071	4.7
5	客戶E .....	一家於2020年在中國註冊成立的物流服務提供商，註冊資本為人民幣50.0百萬元。	車輛	三年	19,051	4.5

## 業 務

排名	客戶	背景	銷售類型	業務關係年數	收入 <small>(人民幣千元)</small>	佔總收入的 百分比 <small>(%)</small>
<b>截至2024年12月31日止年度</b>						
1	客戶A .....	業界領先的充換電基礎設施及相關服務營運商，於2023年註冊成立，註冊資本為人民幣50.0百萬元，為供應商A的附屬公司。	電池	三年	504,863	25.7
2	客戶F .....	一家於2020年在中國註冊成立的汽車銷售及服務公司，註冊資本為人民幣20.0百萬元。	車輛	兩年	323,014	16.4
3	客戶G .....	一家於1999年在中國註冊成立的物流服務提供商，註冊資本為人民幣217.4百萬元。	車輛	兩年	61,228	3.1
4	客戶H .....	一家於2022年在中國註冊成立的新能源物流服務提供商，註冊資本為人民幣30.0百萬元。	車輛	兩年	55,710	2.8
5	客戶I .....	一家於2012年註冊成立的融資租賃公司，註冊資本為500.0百萬美元。	電池	兩年	53,657	2.7

## 業 務

排名	客戶	背景	銷售類型	業務關係年數	收入 (人民幣千元)	佔總收入的 百分比 (%)
<b>截至2025年6月30日止六個月</b>						
1	客戶J.....	一家於2014年在中國註冊成立的汽車銷售及服務公司，註冊資本為人民幣2.0百萬元。	車輛	兩年	257,841	17.1
2	客戶A.....	業界領先的充換電基礎設施及相關服務營運商，於2023年註冊成立，註冊資本為人民幣50.0百萬元，為供應商A的附屬公司。	電池	三年	180,876	12.0
3	客戶K.....	一家於2016年在中國註冊成立的汽車銷售及服務公司，註冊資本為人民幣5.0百萬元。	車輛	兩年	148,005	9.8
4	客戶L.....	一家於2018年在中國註冊成立的汽車銷售及服務公司，註冊資本為人民幣6.0百萬元。	車輛	兩年	118,301	7.9
5	客戶M.....	一家於2008年在中國註冊成立的汽車銷售及服務公司，註冊資本為人民幣5.5百萬元。	車輛	一年	69,104	4.6

## 業 務

### 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。經灼識諮詢確認，該做法符合行業慣例。

於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們向供應商A的採購額分別為人民幣19.7百萬元、人民幣207.4百萬元、人民幣960.4百萬元及人民幣925.0百萬元，佔同年／期總採購額的16.8%、21.8%、26.3%及24.2%。於2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們來自客戶A的收入分別為人民幣147.9百萬元、人民幣504.9百萬元及人民幣180.9百萬元，佔同年／期總收入的34.8%、25.7%及12.0%。這種重疊主要是由於新能源汽車價值鏈內的緊密垂直整合，若干上游電池製造商亦設立下游電池運營實體，以支持電池租賃解決方案。在這種情況下，供應商A專注於動力電池的生產供應，而其附屬公司客戶A則向我們購買電池包並將其租賃給終端用戶。

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。

### 售後服務和保修

我們高度重視客戶滿意度。我們的產品依託合作服務站網絡提供一整套完善的售後服務。我們致力於在產品交付時和交付後提供優質的售後支持。

---

## 業 務

---

我們根據不同零部件的具體特性提供不同的保修期。在各個車輛零部件的保修期內，如果車輛出現保修範圍內的質量問題，我們將提供免費或有條件的免費維修服務。我們開通24小時服務熱線，專門處理客戶的投訴和諮詢。

我們已建立廣泛的服務網絡，為客戶提供維修、保養及其他售後服務。具體而言，我們與特定地區的獲授權第三方服務供應商合作，提供汽車保養及售後支持，同時保持統一的服務標準及質量監控。我們亦為員工及獲授權服務合作夥伴提供全面培訓，確保整個網絡保持一致且優質的服務。我們致力於及時響應客戶的維修請求和諮詢，並按照相關程序採取措施，跟蹤客戶對我們產品和服務質量的反饋。

於往績記錄期間，我們並未出現任何重大產品召回、大規模退貨或產品責任索賠情況。所有已識別的質保或質量相關事件均通過標準售後流程解決，並無任何重大糾紛或處罰。於往績記錄期間，我們概無因上述問題收到重大投訴或處罰。

### 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，我們預期將透過以下路徑實現可持續增長及盈利能力。

### 增加收入

#### 把握行業增長機遇

全球公路貨運市場規模龐大，構成支撐經濟運轉的核心網絡。該行業正經歷向電動化和數字化轉型的必然進程，新能源重卡正逐步成為現代公路貨運的關鍵組成部分。

---

## 業 務

---

電動化和數字化技術的市場滲透率的持續提升，為行業參與者創造廣闊增長機遇，同時為我們實現可持續的長期收入增長奠定堅實基礎。

### **鞏固領導地位**

憑藉電動化及智能化技術的核心競爭力，我們已建立業界領先的產品組合及穩固的市場地位。為鞏固領導地位並擴大市場份額，我們將通過持續技術創新不斷提升產品實力。在加強營銷活動及渠道擴張的支持下，我們將執行雙軌戰略：深化現有客戶群的忠誠度，同時策略性地獲取新客戶，推動可持續及可盈利增長。

### **拓展海外市場以確保先發優勢**

當前新能源重卡在海外市場的滲透率仍處於低位。透過及早佈局、快速建立銷售網絡和品牌推廣體系，我們旨在於國際競爭中搶佔先機，並在全球市場中培育核心競爭力。

於全球方面，我們致力加強在亞太區、澳大利亞、新西蘭及中東等核心區域的市場滲透，同時加速拓展至其他國家與地區。這些舉措旨在逐步擴大我們的全球佈局，為本公司開拓新的收入來源。

### **透過技術和產品創新拓展應用場景**

我們的增長戰略由均衡的兩階段法推動。我們正擴展產品組合以服務更廣泛的公路貨運應用，從而強化核心業務。同時，我們正將成熟的自動駕駛技術商業化為智能貨運解決方案。這一協同舉措開闢超越車輛銷售的新增長路徑，建立多元且富有韌性的收入模式。

---

## 業 務

---

### 提升毛利率

#### *通過規模效益改善盈利能力*

隨著銷量及客戶群持續擴大，我們預期將在整體運營中實現更強勁的規模經濟效益。標準化產品平台及優化生產計劃等因素使我們能夠攤薄固定成本並提升整體成本效益。此外，我們將持續與優質供應商緊密合作，加強供應鏈協同及集中採購。通過該等措施，我們旨在降低採購與物流成本、提升存貨週轉率，並支持更高效的營運資金管理，從而鞏固我們的長期盈利能力。

#### *內部開發和製造流程優化*

我們計劃推動核心組件的自主研發和內部生產，涵蓋電池包、電驅橋及電控制器。透過結合這些努力與製造流程的持續優化，我們預期能實現結構性成本降低，並從技術進步和程序改進雙重層面達成成本節約。

#### *優化利潤貢獻*

我們預期高利潤車型的銷售佔比將隨時間逐步提升。為提升整體毛利表現，我們將優先推動高利潤車型的商業化和市場滲透。此外，我們計劃透過提升盈利潛力較高的海外銷售與智能駕駛相關收入佔比，優化毛利結構。

### 控制和優化營運成本

#### *加大研發力度*

我們的策略是進一步利用模組化及平台化架構，其將成為未來車型實現快速迭代及零部件高度通用性的基礎。這將提升我們的研發效率並增強靈活性，使我們能夠持續滿足不斷演變的市場需求。

---

## 業 務

---

### 控制營運支出

隨著收入擴張和規模效應顯現，預期銷售開支佔收入比例將下降。為提升銷售效率，我們將爭取業界標桿客戶以強化市場認可度並激發口碑推薦，同時優化銷售渠道並實施精準營銷。同理，隨著收入增長，預期行政開支佔收入比例亦將下降。我們計劃精簡管理流程並部署數字工具，以降低營運成本並提升業務效率。

### 數據安全

我們於業務運營過程中收集和處理的個人數據類型主要包括姓名、地址、電話號碼、產品或售後服務請求，以及與產品銷售相關的其他必要數據。在處理我們收集的數據時，我們會遵守國家有關數據安全和隱私的法律、法規和政策，致力保障商業秘密、信息資料以及客戶隱私的安全性。我們制定並實施了集團信息安全管理政策，涵蓋計算機安全、電子郵件和內部消息系統使用、賬戶安全、文件傳輸管理、打印和複印、遠程訪問以及內部網絡的使用等多個方面。我們還制定了保密管理政策，公司信息必須嚴格控制，並僅在必要的情況下按需傳遞，具體範圍由部門負責人或更高級別的負責人根據文件的保密等級確定，且僅由部門負責人或更高級別的負責人指定的特定人員授權傳播。

我們的信息安全內部政策由信息安全管理委員會監督執行，該委員會負責制定、維護和執行我們的信息安全政策，協調必要資源以確保信息安全，就信息安全政策制定戰略決策，指派負責人員，並審查我們當前的信息安全狀況。

此外，我們利用數字基礎設施來加強我們的信息安全管理。為防範外部攻擊，我們在內外部網絡之間部署了高性能防火牆，同時在內部網絡中，辦公室、安保和生產網絡之間也設有獨立的防火牆。為避免內部信息洩露，我們為研發中心的所有計算機配備了IP-guard數據加密系統。我們還規範線上活動，禁止並限制訪問未經授權的外部網站。

## 業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們未經歷任何重大信息洩漏或數據丟失，且在所有重要方面均遵守了數據安全的相關監管要求；(ii)我們未曾因違反數據安全法律法規而受到政府機關的重大罰款或行政處罰。展望未來，我們將密切關注與網絡安全和數據保護相關的立法和監管動態，並根據需要調整和完善我們的數據保護政策和措施。請參閱「風險因素 — 中國的數據隱私與數據安全法律正處於快速且不斷演變的過程，對我們施加了重大的合規要求，任何未能遵守或被視為未能遵守有關法律的情況，或對我們數據處理措施或政策的其他疑慮，均可能對我們的業務、財務狀況、聲譽及經營業績造成重大不利影響」。

## 物業

我們的公司總部位於中國安徽省。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有四塊土地的土地使用權及一項在建物業。截至最後實際可行日期，我們在中國租賃了15處物業用於業務運營。截至最後實際可行日期，中國境內租賃總面積為69,851.8平方米。我們認為現有的設施足以應對短期需求，未來若有需要，可以根據商業合理的條件獲得額外的空間。對於將在三個月內到期的租賃合同，我們將與房東協商續簽，我們預計在租賃到期時續簽不會遇到任何不合理的困難。

截至最後實際可行日期，(i)我們有一處租賃物業的出租人無法提供充分產權證書或相關授權文件證明其有權向我們出租該等物業，及(ii)我們有一處租賃物業的出租人名稱與業權紀錄不符，而我們尚未就該等物業轉租取得業主的書面同意。這些租賃物業的總建築面積為43,543.49平方米。據我們的中國法律顧問告知，若業主不承認或不批准該等轉租，相關租賃協議可能會被視為無效或面臨提前終止，而我們可能會被要求遷出該等物業。在此情況下，我們在這些物業的運營可能會中斷，且我們可能無法就任何相關損失獲得房東的充分賠償。儘管如此，由於有合適的替代選址，完成搬遷(如必要)不會有重大障礙，故我們相信個別或共同的使用該等租賃物業均不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

截至最後實際可行日期，六處租賃物業被用作辦公室或倉庫，該等用途與產權證書所示的物業登記用途不符，總建築面積為16,043平方米。根據《中華人民共和國土地

## 業 務

管理法》及《商品房屋租賃管理辦法》，違反指定用途使用或出租物業可能會導致被責令整改、罰款，或在極端情況下，終止租賃。據我們的中國法律顧問告知，儘管存在上述不一致情況，但鑑於該等物業用於非敏感商業用途，且我們未曾收到主管部門的任何整改通知，因此受到重大處罰的風險較低。

截至最後實際可行日期，六處租賃物業受原有抵押規限，總建築面積為49,561.8平方米。根據《中華人民共和國民法典》，在抵押前確立的有效租賃不影響抵押權人執行其抵押的權利，但若該物業的所有權因執行該抵押而改變，則新業主有權終止租賃。因此，我們可能面臨被要求遷出相關處所的風險。然而，經本公司確認，抵押權人於短期內執行該抵押的風險甚微，且任何潛在搬遷均不會對我們的運營造成重大不利影響。

截至最後實際可行日期，本集團尚未就其租賃物業中的三項物業向房屋主管部門完成租賃登記備案，主要原因在於出租人不予配合。根據《中華人民共和國民法典》，未辦理租賃登記不影響租賃合同的效力或可執行性，但相關房屋部門可能會對每項未登記租賃處以人民幣1,000元至人民幣10,000元不等的行政罰款。截至最後實際可行日期，我們尚未收到任何要求就任何所租賃物業完成租賃登記備案的行政通知或處罰決定。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因上述不規範情況而面臨任何重大糾紛、調查或處罰，而該等事項亦未對我們的運營造成任何重大不利影響。我們設有內部租賃登記冊，並定期監測及評估與所租賃物業相關的續約、合規及搬遷風險。若發現任何潛在風險，行政部門會立即向高級管理層匯報，以便其進行評估並制定應急計劃。我們相信，即使被要求遷出上述任何物業，我們亦能在合理時間內找到類似的替代處所，且搬遷成本並不重大。因此，我們認為上述不規範情況個別或共同均不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。

上述物業用於上市規則第5.01(2)條所界定的非物業活動。截至2025年6月30日，我們所租賃或擁有的任何物業的賬面值均未達到我們合併總資產的15%或以上。因此，根據香港上市規則第五章及公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本文件獲豁

---

## 業 務

---

免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)條的規定，其要求就所有土地或建築物的權益編製估值報告。

### 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。

### 第三方付款安排

#### 背景

於往績記錄期間，本集團有零名、5名、20名及19名客戶(「**相關客戶**」)透過這些相關客戶指定的第三方與本集團的若干實體結算其部分付款(「**第三方付款安排**」)。

於2022年、2023年及2024年，本集團收到的第三方付款總額分別約為零、人民幣2.3百萬元及人民幣8.2百萬元，分別佔各年度總收入約零、0.6%及0.4%。截至2025年6月30日止六個月，第三方付款總額約為人民幣2.8百萬元，佔同期總收入約0.2%。於往績記錄期間，概無相關客戶對本集團的收入作出重大貢獻。

指定第三方付款人主要包括相關客戶的聯屬人士、員工或關聯方。董事確認，就其所知，指定第三方付款人均非本集團的關連人士，且這些第三方獨立於我們的董事、高級管理人員及股東。

董事確認，於往績記錄期間，(i)本集團並無主動提出任何第三方付款安排或以其他形式參與任何有關安排；(ii)本集團並無向任何相關客戶提供任何折扣、佣金、返利或

---

## 業 務

---

其他利益以促成或激勵第三方付款安排；及(iii)我們與相關客戶訂立協議的定價及付款條款與不涉及第三方付款安排的客戶的定價及付款條款一致。

### 使用第三方付款安排的原因

相關客戶使用第三方付款安排的主要原因為：

- **操作方便**：部分相關客戶為個人或小型物流營運商，並無專用的公司賬戶，因此傾向使用其員工、關聯公司或其他相關人士的銀行賬戶進行結算。
- **內部資金分配**：某些客戶選擇使用關聯實體的賬戶進行內部流動資金管理。

根據灼識諮詢的資料，這種做法在物流運輸客戶中並不少見，尤其是在車輛採購或擴充車隊的初期。

### 第三方付款安排的終止及影響

我們已於2025年7月31日前全面終止所有第三方付款安排。我們的董事確認，於往績記錄期間，(i)我們並無發起任何第三方付款安排，第三方付款安排僅按相關客戶要求而安排；(ii)我們接納的第三方付款安排並非擬規避任何適用中國法律及法規；(iii)根據有關安排已收取的所有客戶款項有真實相關交易佐證，並已根據本集團的會計政策及程序妥為記錄；及(iv)截至最後實際可行日期，我們並無因第三方付款安排而與相關政府機關有任何爭議或受其行政處罰。我們的中國法律顧問認為，根據上述事實，並在本公司就過往第三方付款安排加強的內部控制舉措支持下，第三方付款安排並無違反中國法律的任何強制性規定。

---

## 業 務

---

我們認為，終止這些安排未曾亦不會對我們的流動資金、業務運營或財務表現產生任何重大不利影響，原因在於(i)上述中國法律顧問意見；(ii)過往所涉金額佔往績記錄期間我們總收入的比例並不重大；及(iii)所有該等安排已於2025年7月31日前全面終止。

### 內部控制

為確保所有客戶付款的可追溯性、合法性及妥善結算，本集團已建立全面的收款管理政策並實施嚴格的內部控制措施。該等措施旨在規範客戶付款確認、明確部門職責分工，並防止未經授權或不合規的資金流動。

- **客戶付款確認**。根據收款政策，客戶付款僅於有限且明確界定的情況下予以確認：(i)簽約客戶根據相關業務合同(包括約定金額、付款方式及時間表)透過相關銀行賬戶作出的直接付款；及(ii)根據本集團、簽約客戶及有關第三方預先簽訂的三方協議，由第三方作出的付款，該協議須明確規定付款乃用於清償客戶對本集團的合同義務。
- **未確認付款的處理**。嚴禁任何不符合上述情形的付款。財務部門每月編製付款清單，識別任何未確認款項，並要求銷售部門核實付款來源與用途。經確認與已確認客戶付款無關的款項，須於五個營業日內按原付款路徑退還，並保留退款收據及證明文件以供審計及合規之用。嚴禁員工偽造、篡改或虛報任何付款相關文件，或修改客戶資料以進行未經授權的交易。
- **加強內部控制**。為防止類似安排再次發生，我們已進一步強化內部控制框架。具體而言，僅經核實客戶賬戶可用於付款，且所有付款賬戶須經預先審核後方可納入我們的內部白名單系統。非白名單賬戶的交易會被我們的財務系統自動拒絕。我們的內部審計與合規團隊定期檢討付款流程、監控異常狀況，並及時向管理層報告任何異常情況。

## 業 務

- **監督與問責。**財務部門負責核實付款、處理退款並妥善保存紀錄；銷售部門負責確認付款來源、申報合法收據，並對未確認款項發起退款。日常運營中發現的任何不合規事項均須立即上報至負責的業務主管。內部審計部門每季度會對付款紀錄進行抽查，任何違反政策的行為將導致紀律處分或罰款。

### 執照、批准和許可

截至最後實際可行日期，我們已從相關政府部門取得對我們經營所處市場的業務營運屬重大的所有必要執照、批准及許可。我們會不時重續所有該等重大許可及執照，以在所有重大方面遵守相關法律法規，且我們預期，只要我們遵守相關法律法規規定的適用要求及條件，有關重續不會有任何重大困難。

下表載列截至最後實際可行日期我們已獲取的重大執照、許可和認證的概要。

執照／批准／許可	簽發機構	生效日期	到期日期
《增值電信業務經營許可證》....	中華人民共和國工業和信息化部	2024年1月16日	2029年1月16日
智能網聯汽車道路測試資格 ....	天津市交通運輸委員會、 天津市工業和信息化局、 天津市公安局	2024年7月30日	2025年12月31日
智能網聯汽車道路測試資格 ....	天津市交通運輸委員會、 天津市工業和信息化局、 天津市公安局	2024年7月30日	2025年12月31日
臨時機動車駕駛許可 .....	安徽省合肥市公安局交警支隊	2025年7月2日	2025年12月29日
臨時行駛車號牌 .....	北京市公安局公安交通管理局	2025年9月15日	2025年11月19日

---

## 業 務

---

### 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。

我們相信，在這個不斷演進的市場中，我們具備充分有效的競爭優勢。作為中國乃至全球首家採用正向定義方式打造智能新能源重卡解決方案並實現批量交付的公司，我們已建立明確的先發優勢。我們的競爭力根植於強大的內部研發能力，即三電技術、智能駕駛算法及車載電子架構。透過將這些自研技術整合至車載平台，我們為公路貨運營運量身打造卓越的成本效益、能量轉化效率及智能功能。就此而言，我們已獲得阿聯酋、沙特阿拉伯、新加坡、馬來西亞、泰國和澳大利亞的相關認證。此外，我們與定製卡車合作夥伴及供應商的戰略合作強化了我們的生產可擴展性及質量保障，進一步凸顯我們與同業的差異化優勢。

### 環境、社會及管治(「ESG」)

我們將ESG原則融入整體管治及業務營運。在長期企業使命的引領下，我們致力於推進低碳發展、客戶價值創造及踐行負責任運營。

董事會負責監督ESG相關風險管理及內部控制體系。高級管理層團隊制定年度ESG目標與實施計劃，各職能部門則負責執行及審查相關行動。

---

## 業 務

---

### 環境：低碳產品開發及綠色營運

我們專注於提供降低生命週期排放的新能源重卡解決方案及智能公路貨運解決方案，透過電氣化、輕量化設計及智能算法，幫助客戶降低總擁有成本，同時提升能效與碳排放表現。順應中國能源轉型目標，我們推動清潔能源在商用運輸領域的普及。我們的車輛配備高壓架構、先進熱管理系統及專有算法，全面提升能源利用率並減少碳排放。

我們鼓勵主要供應商建立環境及合規管理體系，實施節能減廢措施，並探索回收與零部件再利用計劃，例如二手電池應用。我們嚴格遵守適用的環境法律法規，定期開展內部檢查，確保生產、測試及研發活動符合相關環境標準。

### 社會：以客戶為中心、員工發展及職業安全

我們始終以客戶需求為創新核心。我們的售後網絡通過授權第三方服務合作夥伴運營，提供維修、保養和24小時服務熱線。我們保持統一的服務標準、客戶反饋機制和全面的產品質量追蹤。我們已建立缺陷預防及快速響應機制，以管理潛在的質量或安全事故。根據適用的中國法律，我們將在必要時與製造商及相關部門合作實施產品召回。

我們秉持尊重、平等與包容的工作場所理念。我們以客戶為導向、敏捷、負責、協同合作的企業價值觀引領人力資源實踐。我們實施公平招聘、持續學習及績效聯動發展機制，構建可持續的人才儲備。我們在辦公環境及生產場域嚴格執行職業安全標準。定期開展應急演練、安全稽查及遵守防護裝備規定，保障全體員工安全。工作期間嚴禁飲酒、吸煙及進行任何不安全作業。

我們維持穩健的信息安全框架，以保護商業秘密、客戶信息及機密數據。員工須遵守內部網絡安全政策及數據管理協議。

## 業 務

### 管治：合規、道德及風險控制

董事會監督全面內部控制政策及披露程序的實施情況，包括關連交易、信息披露及反欺詐管理有關的內部控制政策及披露程序。我們倡導誠信、專業與責任擔當；嚴禁任何不當行為、賄賂或腐敗，違者將面臨紀律處分或法律追責。對於貪污及商業賄賂，我們堅持零容忍政策。定期對員工及商業合作夥伴進行審計與合規培訓，確保所有交易透明公正。我們實施供應商准入標準、資格審查及定期績效評估。我們的採購框架強調合規、質量及安全，同時鼓勵主要供應商採用ESG。

我們將核心價值深植於各組織層級。在年度考核中同步開展價值觀績效評估，並透過內部榮譽與激勵制度表彰積極踐行企業價值觀的員工，凡違反道德或行為準則者，將面臨紀律處分，或視情況啟動法律程序。

### 我們具體的ESG工作及舉措

重型卡車在公路貨運中佔據著關鍵地位，超過50%的公路貨運需求由其承擔，並且是現代經濟的支柱。然而，行業仍然由傳統燃油動力卡車主導，這些卡車帶來了重大的經濟、環境和安全挑戰。我們的智能新能源重卡旨在解決這些痛點，推動行業的可持續轉型，並通過以下方式為實現ESG目標做出貢獻：

#### 環境影響：減少碳排放和提高能源效率

- **零排放運輸**：我們的新能源重卡採用清潔能源替代燃油，大幅降低溫室氣體排放，為全球減碳目標作出積極貢獻。
- **提高能源效率**：我們先進的電動動力總成系統和電池管理系統可優化功耗，不僅降低了能源成本，還大幅減少了環境足跡。
- **加速向可持續物流轉型**：根據灼識諮詢的資料，隨著電池技術和充電基礎設施的不斷進步，新能源重卡的快速普及預計將使全球和中國的滲透率在2030年分別達到24.3%和53.5%。

---

## 業 務

---

### 社會影響：提升駕駛員安全性與改善工作環境

- **降低物流公司的運營成本**：燃油動力卡車的高燃料成本對運輸效率造成了重大影響。我們的新能源重卡為車隊運營商提供了經濟實惠的替代選擇，有效降低了運營開支。
- **解決勞動力短缺問題並改善工作環境**：傳統卡車駕駛工作時間長、體力負擔重，對年輕一代的吸引力較低。我們的解決方案採用駕駛輔助系統和自動駕駛技術，不僅提高了安全性，降低了駕駛疲勞，還增強了駕駛舒適性，推動行業變得更加可持續。
- **促進更安全的道路環境**：憑藉智能駕駛功能，我們的解決方案增強了制動、碰撞避免和車道保持能力，有效減少了與長途運輸及疲勞駕駛相關的事故風險。

### 治理與行業發展：引領智能公路貨運革命

- **推動智能運輸解決方案的發展**：我們的解決方案配備最先進的電子和電氣架構，支持自動駕駛系統的無縫集成。這為未來的升級提供了理想的平台，並加速了智能物流的商業化應用。
- **推動基礎設施發展**：電動卡車的快速普及推動了充電站、換電網絡和清潔能源供應鏈的大規模投資，促進了商業運輸的可持續生態系統建設。
- **支持監管合規和ESG目標**：包括中國在內，各國政府正在實施嚴格的環保政策，並為新能源重卡提供激勵措施。我們的產品符合相關法規，助力企業實現合規、環保的車隊運營轉型。

隨著可持續和智能公路貨運解決方案的加速轉型，我們引領著行業的變革。我們通過降低碳排放、提升運營效率、增強駕駛安全以及支持清潔能源基礎設施，助力構建更加綠色、安全與可持續的物流生態系統。

## 業 務

### 保險

我們主要購買僱主責任保險以及人身意外傷害保險。我們沒有為任何高級管理層成員或其他關鍵人員購買關鍵人物壽險，也未購買業務中斷保險。雖然我們認為我們的保險覆蓋範圍足夠，並符合中國行業標準，但它可能不足以涵蓋所有產品責任或固定資產損失的索賠。更多詳情，請參閱「風險因素 — 我們的質保準備金與保險可能不足以涵蓋未來的質保索賠及其他責任，這可能會對我們的財務表現造成不利影響」。

### 員工

截至2025年6月30日，我們共擁有943名員工，大部分常駐於中國。截至2025年6月30日，我們共有118名員工擁有碩士及以上學位，其中七名員工擁有博士或同等學位。下表載列截至2025年6月30日按職能劃分的員工明細。

職能	員工人數	百分比
研發 .....	399	42.3
銷售和營銷 .....	256	27.1
製造 .....	121	12.8
生產 .....	83	8.8
行政、採購及其他員工 .....	84	8.9
<b>總計 .....</b>	<b>943</b>	<b>100.0</b>

我們認為，我們的成功在一定程度上取決於我們吸引、招聘和保留優秀員工的能力。我們與員工簽訂標準的勞動合同、保密協議、競業禁止協議和知識產權合同。勞動合同涵蓋工資、福利和終止依據等事宜。員工的薪酬待遇通常包括工資、保險和其他福利。一般來說，我們依據員工的資質、職位和表現來決定薪酬待遇。

我們為員工提供參與先進項目的機會，幫助他們提升知識和技能。我們建立了完善的培訓體系，包括入職培訓和持續的在職培訓，旨在加速學習進程，提高員工的知識和技能水平。我們為新員工提供的入職培訓包括公司文化與政策、職業道德、開發流程簡介、質量管理以及職業安全等內容。我們定期開展的在職培訓涵蓋了簡化的技術知識，針對各部門和職能的不同需求進行定製。我們還致力於進一步營造協作的工作環境，鼓勵員工與公司共同發展職業生涯。

---

## 業 務

---

我們為某些基礎崗位僱傭了派遣員工。我們還為某些基礎崗位僱傭了外包員工。在簽訂合同之前，我們會仔細審查供應商的資質，並在合同中明確闡明各方的權利和義務。

我們認為我們與員工維持著良好的工作關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾經歷過任何重大勞動爭議，也未在招聘員工方面遇到重大困難。

### 風險管理和內部控制

董事會負責監督風險管理及內部控制系統的整體成效。我們已建立一套全面的內部政策及程序，旨在支持營運、財務及合規需求，並致力持續完善內部控制框架，確保其持續有效且完全符合適用中國法律及上市規則。

於2024年6月，我們已聘請獨立內部控制顧問對內部控制系統進行審查，涵蓋(包括但不限於)公司層面控制、財務結賬與報告、銷售與收款、採購與付款、生產與成本管理、研發、在建工程管理、固定資產管理、知識產權管理、現金與資金管理、人力資源、信息系統一般控制及合同管理等關鍵領域。

根據該項審查，顧問發現若干不足之處，主要涉及(i)根據上市規則加強我們的企業管治架構及成立董事委員會、(ii)制定全面的披露控制政策及(iii)將關聯方交易管理程序正式化。

我們已採納內部控制顧問建議的所有整改措施，包括設立必要的內部委員會及系統、制定詳細的信息披露管理及關聯方交易控制政策，並強化各關鍵運營領域的文件記錄、審批及監控程序。內部控制顧問於2025年7月開展了後續覆核工作，內部控制顧問未在本公司經強化的內部控制系統中發現任何新增的重大缺陷。董事認為，在完成上述整改後，我們的內部控制及風險管理系統對目前營運而言充分有效。

## 業 務

### 獎項和認可

下表載列我們於往績記錄期間獲得的獎項和認可。

獎項	頒獎機構	獲獎年度
肥西縣高質量發展貢獻獎先進個人 .....	肥西縣人民政府	2025年
肥西縣高質量發展貢獻獎先進集體 .....	肥西縣人民政府	2025年
卡車兄弟期待的新勢力品牌 .....	中國汽車報	2025年
行業推廣獎 .....	T-Link	2025年
2025胡潤瞪羚企業榜 .....	胡潤百富	2025年
2025年中國企業全球化 新勢力100強榜單 .....	創業邦	2025年
清科創業2024年投資界AI Venture50 投資價值企業 .....	清科創業，投資界	2024年
2024科創好公司 .....	財聯社	2024年
第三屆中國商用車黑科技大賽 「技術創新特色獎」 .....	中國汽車工程研究院	2024年
2024年安徽省專精特新中小企業 .....	安徽省工業和信息化廳	2024年