

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的總覽。由於此為概要，並不包含閣下可能認為重要的所有資料。閣下決定[編纂][編纂]前，應細閱本整份文件，包括我們的財務報表和隨附附註。

任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]所涉及的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下決定[編纂][編纂]前，應細閱該節全部內容。

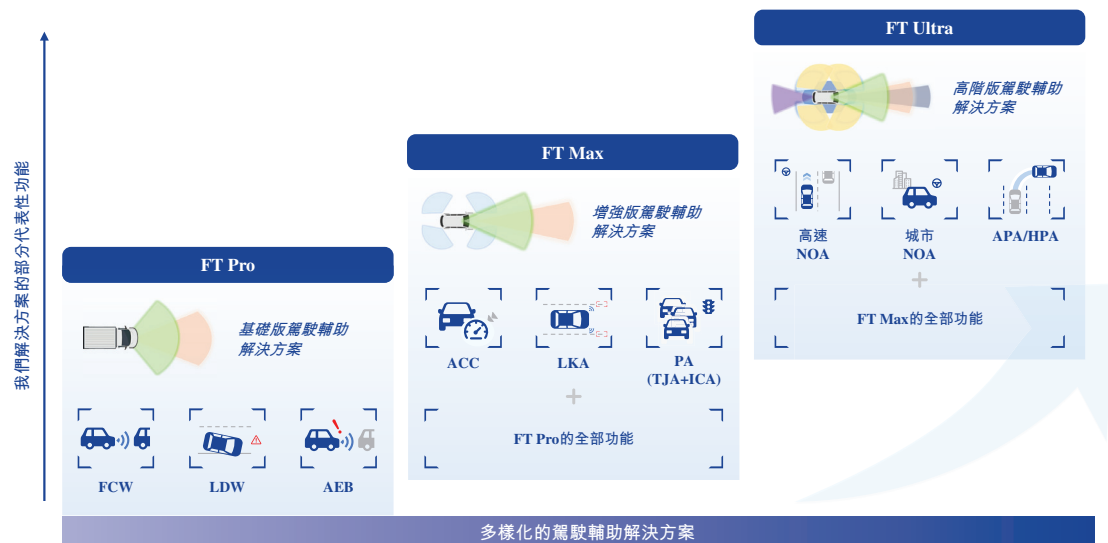
概覽

我們是高階駕駛輔助解決方案供應商，截至2025年6月30日，我們已與51家OEM建立業務合作夥伴關係，並擁有累計超過380個定點項目及累計超過290個量產項目，覆蓋多樣化且不斷增長的車型。我們是2024年中國第二大L0級至L2級（包括L2+級）駕駛輔助解決方案的第三方自主供應商，市場份額為7.2%，而最大供應商市場份額為41.3%。

我們向OEM客戶提供全面的軟硬一體駕駛輔助解決方案，涵蓋ADAS及ADS技術。我們的解決方案包括FT Pro、FT Max及FT Ultra，旨在為終端用戶帶來安全、舒適的輔助駕駛體驗。我們的解決方案主要應用於智能汽車，並提供覆蓋高速公路及城市駕駛、泊車等各種場景的各級駕駛輔助能力。其中，我們的FT Pro解決方案支持L0級和L1級自動化，主要用於商用車。專為L2級自動化而設計的FT Max解決方案則主要用於乘用車。我們最先進的產品線FT Ultra解決方案可支持L2+級自動化，同樣也主要用於乘用車。

概 要

下圖展示了我們解決方案的構成、應用場景及主要功能。



作為我們全面駕駛輔助解決方案產品的一部分，我們亦向OEM提供研發服務，其主要專注於向OEM客戶提供全面的項目開發服務。我們與OEM密切合作，根據其特定要求定制智能解決方案作為原型，並集成到其車輛中。對於新獲取的定點項目，我們通常與OEM合作，基於特定項目提供前期研發服務，以評估建議定點的可行性。因此，該等研發服務將根據各定點項目所涉及的智能化水平，歸入相應的解決方案類別。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，我們分別錄得來自駕駛輔助研發服務的收入人民幣45.0百萬元、人民幣119.3百萬元、人民幣54.2百萬元、人民幣13.4百萬元及人民幣31.0百萬元，分別佔總收入的13.7%、13.1%、4.2%、4.3%及3.3%。

下表載列我們於所示期間按解決方案類型劃分的駕駛輔助研發服務收入明細，此明細以絕對金額和佔總收入百分比列示。

	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	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
FT Pro.....	18,690	5.7	16,294	1.8	13,484	1.1	1,403	0.5	4,114	0.4
FT Max.....	18,139	5.5	32,999	3.6	27,121	2.1	8,081	2.6	19,585	2.1
FT Ultra.....	8,167	2.5	69,987	7.7	13,595	1.0	3,927	1.2	7,261	0.8
總計.....	<u>44,996</u>	<u>13.7</u>	<u>119,280</u>	<u>13.1</u>	<u>54,200</u>	<u>4.2</u>	<u>13,410</u>	<u>4.3</u>	<u>30,960</u>	<u>3.3</u>

(以千計，百分比除外)

概 要

下表載列我們於往績記錄期，按解決方案類型劃分的銷售收入、平均售價以及實際交付解決方案數目明細。

年度／期間	解決方案	銷售收入 ⁽¹⁾ (人民幣千元)	平均售價 ⁽¹⁾ (人民幣元／單位)	已交付 解決方案 ⁽¹⁾ (千個單位)
2022年	FT Pro	139,330	843	165.3
	FT Max	138,040	966	143.0
	FT Ultra	50,352	3,157	15.9
2023年	FT Pro	173,531	642	270.1
	FT Max	290,398	888	327.0
	FT Ultra	443,703	3,741	118.6
2024年	FT Pro	110,744	572	193.5
	FT Max	558,117	671	831.6
	FT Ultra	614,405	5,145	119.4
截至2025年6月30日 止六個月	FT Pro	59,366	683	86.9
	FT Max	333,020	629	529.4
	FT Ultra	535,852	8,865	60.4

附註：

(1) 包括駕駛輔助研發服務。

於往績記錄期，我們駕駛輔助解決方案FT Pro、FT Max及FT Ultra的平均售價變動主要受裝車量及駕駛輔助研發服務的收入貢獻的變動所推動。

- FT Pro及FT Max**：我們駕駛輔助解決方案的平均售價於2022年至2024年隨裝車量增加而下降，主要是受到規模經濟、成本效益提高及市場動態變化的影響。就FT Pro及FT Max而言，更高的市場滲透率使我們能夠實現規模經濟，從而降低單位成本。隨著產量增長，我們受益於批量採購車規級芯片和光學部件等關鍵材料以及更高效的製造流程。該規模亦加強了我們與供應商的議價能力，使我們能夠獲得更優惠的條款。同時，持續的供應鏈升級及全行業原材料成本的降低已進一步壓低投入成本。在競爭激烈的市場中，我們必須保持成本競爭力以保留及增加市場份額，而我們在不影響我們的利潤率的情況下將部分該等成本效益轉嫁予客戶。截至2025年6月30日止六個月，更多商用車配備了我們的FT Pro解決方案，而商用車FT Pro解決方案的平均售價通常高於乘用車。因此，我們FT Pro解決方案的平

概 要

均售價在同期有所上升。由於規模經濟、成本效益提高及市場競爭激烈，我們FT Max的平均售價於截至2025年6月30日止六個月繼續下跌。我們計劃因應市場動態進一步豐富FT Max解決方案的功能並優化其成本，以維持我們的利潤率。

- **FT Ultra**：相反，FT Ultra於往績記錄期仍處於商業應用的相對早期階段，且具有定制化程度較高、標準化程度較低的特點。這導致安裝量出現一定程度的波動。儘管如此，整體行業已轉向更先進的駕駛輔助解決方案。因此，在向更高端、功能更複雜且附加價值更高的全集成系統解決方案轉型的推動下，FT Ultra的平均售價呈上升趨勢。於往績記錄期，我們FT Ultra的平均售價有所上升，主要由於加速量產價格更高的FT Ultra項目。

憑藉ODIN平台所提供的可擴展、可複用、可迭代的模塊化功能，對於OEM客戶，我們擁有競爭優勢，如可靠性能、高度靈活、高效交付及高性價比。有關詳細討論，請參閱「業務－我們的ODIN平台」。

對於終端用戶，我們的解決方案提供高速NOA和城市NOA等廣泛的高階駕駛輔助功能。此外，我們在商業化方面的領先地位使我們能通過大規模量產經驗及持續迭代優化及增強我們的解決方案，以解決用戶痛點，持續提升整體駕駛體驗。

我們的業務模式

我們主要為OEM提供駕駛輔助解決方案，包括大型傳統OEM和新興汽車製造商。

我們的駕駛輔助解決方案以我們的ODIN平台為基礎，該架構由四個關鍵技術模塊組成：(i)先進的控制器，(ii)功能強大的傳感器，(iii)強大的軟件和算法，及(iv)數據閉環平台。這四大模塊共同賦能順暢的系統集成和卓越的可擴展性。

目前，我們的駕駛輔助解決方案包含FT Pro、FT Max和FT Ultra，具有加強汽車智能化程度和安全性的多種功能。我們的駕駛輔助解決方案與不同車型、「系統芯片」(SoC)平台及其他關鍵汽車部件亦表現出高度兼容性，適用於多種車型，可滿足客戶的多元化需求。

概 要

截至2025年6月30日，我們的解決方案被51家OEM採用，實現了累計超過290個項目的量產。截至同日，2024年汽車銷量排名前十的國內OEM全部為其量產車型採購了我們的解決方案。2024年，我們實現收入人民幣1,283.3百萬元，同比增長41.4%。截至2025年6月30日止六個月，我們實現收入人民幣928.2百萬元，同比增長197.5%。

下表載列於所示期間我們以絕對金額和佔總收入百分比列示的收入明細。

	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	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)									
FT Pro.....	139,330	42.5	173,531	19.1	110,744	8.6	50,589	16.2	59,366	6.4
FT Max.....	138,040	42.1	290,398	32.0	558,117	43.5	168,903	54.1	333,020	35.9
FT Ultra.....	50,352	15.4	443,703	48.9	614,405	47.9	92,472	29.7	535,852	57.7
總計.....	<u>327,722</u>	<u>100.0</u>	<u>907,632</u>	<u>100.0</u>	<u>1,283,266</u>	<u>100.0</u>	<u>311,964</u>	<u>100.0</u>	<u>928,238</u>	<u>100.0</u>

下圖說明價值鏈上所有利益相關者各自的角色：



作為整個產業價值鏈的解決方案供應商，我們在多個階段扮演重要角色。在上游，我們採購元件製造所需的重要電子及機械元件，包括車規級芯片、光學部件、PCBA及其他關鍵材料。在核心零部件方面，我們專精於生產駕駛輔助解決方案的關鍵部件，如控制器、攝像頭模組及雷達，其為先進系統功能的基礎構件。

概 要

我們提供全面的駕駛輔助解決方案，包括軟件及算法開發、硬件及中間器設計、系統設計及整合、迭代優化，並提供包括保修在內的售後服務。該等解決方案旨在增強汽車智能、提高安全性，並提供卓越的車內體驗。在下游，我們在定點項目階段與OEM密切合作，按照OEM的要求及指定將我們的技術量身定制並整合其車型中。我們在整個過程中提供端到端支援，包括汽車設計、製造、解決方案部署及售後服務。OEM驗證定點項目後，我們便會進入量產階段。我們能夠根據OEM的要求定制我們的產品，以與彼等的車輛集成，並於定價中考慮相關費用。

如我們的行業顧問灼識諮詢所確認，我們的駕駛輔助解決方案不易被競爭對手取代，乃主要由於兩項因素。首先，我們的解決方案的開發及生產需要與OEM密切合作，涉及大量資源投資，用於整合、調整及驗證。其次，我們的綜合研發能力受我們專有的ODIN架構支持，使我們能夠提供彈性、具成本效益且穩定的解決方案，讓我們在市場上脫穎而出，加強我們在爭取新項目時的競爭優勢。

我們的競爭優勢

我們認為以下競爭優勢造就了我們過去的成功，並將推動我們未來的發展。

- 駕駛輔助解決方案領域富有競爭力的參與者，具備強大的商業化能力；
- 多元且忠實的客戶群，支持長期穩定增長；
- 綜合的自研技術能力，助力我們實現高效交付；
- 全面的解決方案創造卓越價值；
- 成熟的大規模自動化生產；
- 先進的數據閉環平台賦能技術持續升級；及
- 經驗豐富的管理團隊和強大的股東基礎。

有關我們的競爭優勢的更多詳情，請參閱「業務－我們的競爭優勢」。

概 要

我們的增長策略

我們的增長策略包括：

- 持續豐富解決方案組合，推進商業化拓展；
- 推動技術創新；
- 深化行業合作；
- 推進國際擴張；及
- 實施全面人才戰略。

有關我們的策略的更多詳情，請參閱「業務 — 我們的增長策略」。

我們的市場機遇

作為全球最大的汽車市場，中國為駕駛輔助技術的商業化提供了廣闊的機遇。根據灼識諮詢的資料，到2029年，中國駕駛輔助解決方案，即L0級至L2+級駕駛輔助解決方案的市場規模預計將達到人民幣2,239億元。近年來，隨著駕駛輔助技術的快速發展和成本降低，中國OEM加大L2級駕駛輔助解決方案的部署，推動其成為主流。中國L2級駕駛輔助解決方案的市場規模預計將從2024年的人民幣452億元增長至2029年的人民幣657億元。與此同時，高速NOA及城市NOA功能的出現為包括L2+級在內的高階駕駛輔助解決方案鋪平了道路，越來越多地部署於中高端車型中，並預期在未來逐步進入更經濟的車型。根據灼識諮詢的資料，中國L2+級駕駛輔助解決方案以收入計的市場規模預期將由2024年的人民幣357億元增至2029年的人民幣1,523億元。

傳統的海外供應商享有顯著的先發優勢，並在中國駕駛輔助市場享有領先的市場份額。然而，下游汽車市場轉移，以及駕駛輔助技術的快速發展，為國內供應商帶來了前所未有的機遇。作為中國駕駛輔助解決方案供應商，我們已做好準備從該等機遇中獲益。在全球範圍內，在中國OEM影響力上升的支持下，國內解決方案供應商正在迅速擴張。歐洲、東南亞、中東及南美等主要海外市場將為包括我們在內的領先國內參與者提供巨大的發展機遇。

概 要

中國的駕駛輔助解決方案行業亦面臨若干嚴峻挑戰。在快速的技術進步和新進入者湧入的推動下，如我們這樣的解決方案供應商須持續創新並投資於技術，同時控制成本，以滿足OEM和消費者不斷變化的需求。此外，受貿易保護主義或供應鏈中斷等因素影響，關鍵原材料的潛在短缺及價格波動對成本控制及供應鏈穩定性造成重大障礙。由於行業對高技能人才有所需求，需要給高技能人才提供有競爭力的薪酬，故勞動力成本不斷上升令該等挑戰進一步加劇。該等因素整體對駕駛輔助解決方案供應商是否有能力維持技術領先地位、控制成本、可持續增長以及在更廣闊的全球舞台上競爭的能力。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們在競爭激烈的市場中運營和競爭，對手包括成熟競爭者和新進市場參與者。我們可能無法與現有或潛在的競爭對手成功競爭」。

然而，近年來，中國亦積極制定國家及地方層面的政策及法規，以推動駕駛輔助解決方案行業的增長。就全國而言，中國政府已實施多項措施，以支持試點項目，加強標準化系統，以及推進法律和監管框架。在地方層面，北京、武漢、深圳和廣州等城市已出台政策，加快自動駕駛汽車測試，並推動駕駛輔助技術的商業化。詳情請參閱「行業概覽－中國駕駛輔助解決方案行業的競爭格局－中國智能駕駛及駕駛輔助解決方案行業近期的支持政策及標準規範」。

我們的客戶和供應商

我們的客戶群主要包括將我們的駕駛輔助解決方案整合至其車輛的OEM。於2022年、2023年、2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們在中國境內自提供解決方案所產生的收入分別佔我們各期間總收入的96.1%、97.2%、98.6%及98.5%。在某些情況下，OEM通過其聯屬實體採購我們的駕駛輔助解決方案。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年6月30日止六個月，我們來自各年度五大客戶的收入佔各相應期間總收入的73.6%、76.4%、91.2%及94.1%。此外，我們來自各期間單一最大客戶的收入分別佔總收入的22.0%、43.3%、59.4%及76.0%。該增加主要由於(i)吉利的整體銷量增加，特別是2025年上半年，其銷量較2024年同期增長30.0%，超越11.4%的行業平均增速，及(ii)我們向吉利銷售FT Ultra (平均售價較高)的銷售額由2022年的人民幣27.2百萬元增加至2023年的人民幣302.9百萬元、2024年的人民幣524.7百萬元，並由截至2024年6月30日止六個月的人民幣56.4百萬元進一步增加至2025年同期的人民幣509.3百萬元。請參閱「業務－我們的客戶」。

概 要

我們的供應商主要包括原材料和零部件供應商，包括車規級芯片、光學部件和其他電子或機械部件的供應商。截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年6月30日止六個月，我們向各期間五大供應商的採購總額分別佔我們總採購額的44.7%、49.8%、61.1%及74.8%，而我們向各期間單一最大供應商的採購額則分別佔我們總採購額的22.2%、13.3%、39.5%及47.4%。請參閱「業務－我們的供應商」。

歷史財務資料概要

下表呈列於所示期間或截至所示日期我們的歷史財務資料概要。該概要乃摘錄自本文件附錄一會計師報告所載的我們的歷史財務資料。以下所載列的歷史財務數據概要應與本文件附錄一會計師報告所載的歷史財務資料（包括相關附註）和「財務資料」所載的資料一併閱讀，以保證其完整性。我們的歷史財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

綜合損益表概要

下表載列於所示期間我們的綜合損益表概要。

	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	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(未經審計)									
	(以千計，百分比除外)									
收入	327,722	100.0	907,632	100.0	1,283,266	100.0	311,964	100.0	928,238	100.0
銷售成本	(307,367)	(93.8)	(841,796)	(92.7)	(1,139,865)	(88.8)	(293,172)	(94.0)	(806,673)	(86.9)
毛利	20,355	6.2	65,836	7.3	143,401	11.2	18,792	6.0	121,565	13.1
銷售開支	(41,218)	(12.6)	(41,130)	(4.5)	(49,587)	(3.9)	(26,055)	(8.4)	(18,322)	(2.0)
行政開支	(181,587)	(55.4)	(91,236)	(10.1)	(100,075)	(7.8)	(37,471)	(12.0)	(46,951)	(5.1)
研發開支	(515,049)	(157.2)	(561,232)	(61.8)	(446,775)	(34.8)	(187,051)	(60.0)	(201,784)	(21.7)
金融資產減值(虧損)/收益淨額	(78,622)	(24.0)	26,625	2.9	8,435	0.7	23,520	7.5	306	0.0
其他收入	10,376	3.2	15,978	1.8	23,410	1.8	7,159	2.3	11,900	1.3
其他收益/(虧損)淨額	2,162	0.7	(2,557)	(0.3)	(2,581)	(0.2)	(2,200)	(0.7)	(858)	(0.1)

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	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(未經審計)									
	(以千計，百分比除外)									
經營虧損.....	(783,583)	(239.1)	(587,716)	(64.8)	(423,772)	(33.0)	(203,306)	(65.2)	(134,144)	(14.5)
財務收入.....	1,214	0.4	569	0.1	2,088	0.2	1,841	0.6	1,690	0.2
財務成本.....	(71,687)	(21.9)	(142,657)	(15.7)	(102,862)	(8.0)	(74,588)	(23.9)	(31,726)	(3.4)
財務成本淨額....	(70,473)	(21.5)	(142,088)	(15.7)	(100,774)	(7.9)	(72,747)	(23.3)	(30,036)	(3.2)
分佔使用權益法入賬 的聯營公司淨虧 損	(726)	(0.2)	(6,345)	(0.7)	(1,872)	(0.1)	(242)	(0.1)	(88)	0.0
除所得稅前虧損..	(854,782)	(260.8)	(736,149)	(81.1)	(526,418)	(41.0)	(276,295)	(88.6)	(164,268)	(17.7)
所得稅開支.....	-	-	(1,952)	(0.2)	(1,331)	(0.1)	(1,329)	(0.4)	(93)	0.0
年內虧損.....	<u>(854,782)</u>	<u>(260.8)</u>	<u>(738,101)</u>	<u>(81.3)</u>	<u>(527,749)</u>	<u>(41.1)</u>	<u>(277,624)</u>	<u>(89.0)</u>	<u>(164,361)</u>	<u>(17.7)</u>
應佔年內虧損：										
本公司擁有人....	(854,782)	(260.8)	(738,101)	(81.3)	(527,749)	(41.1)	(277,624)	(89.0)	(164,361)	(17.7)

非國際財務報告準則計量

為補充我們的綜合財務報表，我們亦採用並非國際財務報告準則規定或並非按國際財務報告準則呈列的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量），作為額外的財務計量。我們相信該非國際財務報告準則計量便利不同期間經營表現的比較，並為[編纂]和其他人士提供有用的信息，以有助於我們管理層相同的方式了解和評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）未必可與其他公司所呈列類似名目的計量指標相比。該非國際財務報告準則計量用作分析工具存在局限性，閣下不應視其為獨立於或可代替我們根據國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

我們將經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）定義為通過加回贖回負債的利息開支和以股份為基礎的付款調整的年內虧損。下表呈列我們於所示期間的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）與根據國際財務報告準則者呈列（即年內虧損）的對賬。

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
				(未經審計)	
			(人民幣千元)		
淨虧損與經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）的對賬					
年／期內虧損	(854,782)	(738,101)	(527,749)	(277,624)	(164,361)
加：					
贖回負債的利息開支 ⁽¹⁾	35,623	96,904	49,676	49,676	-
以股份為基礎的付款 ⁽²⁾	127,427	13,791	33,264	11,448	12,000
經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）					
	<u>(691,732)</u>	<u>(627,406)</u>	<u>(444,809)</u>	<u>(216,500)</u>	<u>(152,361)</u>

附註：

- (1) 贖回負債的利息開支為非現金開支，來自與歷史股本投資相關而發行的可贖回優先股。贖回負債的利息開支預期不會導致未來現金付款。
- (2) 以股份為基礎的付款為非現金開支，來自向選定僱員授予以股份為基礎的獎勵。以股份為基礎的付款預期不會導致未來現金付款。以股份為基礎的付款計入銷售開支、一般及行政開支以及研發開支，而上表中以股份為基礎的付款指計入各類該等開支的總和。

我們的收入增長反映我們成功實施產品組合策略，該策略着重於持續升級及迭代我們的駕駛輔助解決方案，順應不斷變化的市場需求打造更先進、更高價值的解決方案。隨著終端用戶對配備更高安全性、自動化及舒適性功能的智能汽車需求日益增加，我們在FT Max及FT Ultra等更高階解決方案方面錄得收入顯著增長。

我們的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣312.0百萬元增加197.5%至2025年同期的人民幣928.2百萬元。該增加主要是由於FT Max解決方案的銷售收入由2024年上半年的人民幣168.9百萬元增加97.2%至2025年上半年的人民幣333.0百萬元，以及FT Ultra解決方案的銷售收入由2024年上半年的人民幣92.5百萬元增加479.5%至2025年上半年的人民幣535.9百萬元。該兩種解決方案的銷售增加進一步歸因於終端用戶市場對智能汽車升級及技術迭代的需求不斷增加，推動了車型和客戶群的持續多元化。截至2025年6月30日，我們已收獲累計380多個定點項目，累計超過290個項目已

概 要

實現量產，高於截至2024年6月30日的280多個定點項目及200個量產項目。該進展反映我們與更廣泛的OEM夥伴及車型的合作不斷擴展。採用我們FT Pro、FT Max及FT Ultra解決方案的客戶數目亦分別由截至2024年6月30日的30家、15家及15家增至截至2025年6月30日的34家、17家及16家，彰顯我們於各產品層級的市場滲透率持續上升以及市場對先進駕駛技術的強勁需求。FT Pro解決方案的銷售收入維持相對穩定，由2024年上半年的人民幣50.6百萬元輕微增加至2025年上半年的人民幣59.4百萬元。

我們的收入由2023年的人民幣907.6百萬元增加41.4%至2024年的人民幣1,283.3百萬元。有關增加主要歸因於我們的FT Max解決方案的銷售收入由2023年的人民幣290.4百萬元增加至2024年的人民幣558.1百萬元，以及FT Ultra解決方案的銷售收入由2023年的人民幣443.7百萬元增加至2024年的人民幣614.4百萬元。這兩款解決方案的收入增長亦受2024年定點轉換至量產的比率上升所帶動——FT Pro、FT Max及FT Ultra的轉換率分別達84.9%、73.6%及59.5%，2023年的轉換率則分別為65.2%、52.1%及56.0%。此改善情況主要歸因於我們於2022年推出的ODIN架構的升級與標準化，該架構於2024年取得重大進展，使平台整合更為高效，並加快產品商業化進程。

我們的收入由2022年的人民幣327.7百萬元增加177.0%至2023年的人民幣907.6百萬元。整體上有所增長是由於我們加速量產，以及我們於2022年往來的OEM客戶向終端客戶交付汽車，以及市場對駕駛輔助解決方案及配備升級駕駛輔助技術的智能汽車的需求不斷增加。在我們的所有解決方案當中，收入主要來自FT Ultra解決方案的銷售，其收入由2022年的人民幣50.4百萬元增加至2023年的人民幣443.7百萬元，佔2023年收入的48.9%。FT Max解決方案亦錄得大幅增長，由2022年的人民幣138.0百萬元增長至2023年的人民幣290.4百萬元，佔2023年收入的32.0%。FT Pro的增長較為平穩，由2022年的人民幣139.3百萬元增加至2023年的人民幣173.5百萬元，佔2023年收入的19.1%。該增長反映我們在商業化及生產方面的策略轉移至更高級別的駕駛輔助解決方案，以回應不斷變化的市場需求。

概 要

下表載列於所示期間我們按產品和解決方案劃分的毛利和毛利率明細。

	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	
	毛利 人民幣元	毛利率 %	毛利 人民幣元	毛利率 %	毛利 人民幣元	毛利率 %	毛利 人民幣元	毛利率 %	毛利 人民幣元	毛利率 %
	(以千計，百分比除外)									
FT Pro	14,768	10.6	21,711	12.5	12,709	11.5	2,458	4.9	8,465	14.3
FT Max	2,183	1.6	16,221	5.6	79,854	14.3	13,710	8.1	61,014	18.3
FT Ultra	3,404	6.8	27,904	6.3	50,838	8.3	2,624	2.8	52,085	9.7
總計	<u>20,355</u>	<u>6.2</u>	<u>65,836</u>	<u>7.3</u>	<u>143,401</u>	<u>11.2</u>	<u>18,792</u>	<u>6.0</u>	<u>121,564</u>	<u>13.1</u>

我們的毛利由截至2024年6月30日止六個月的人民幣18.8百萬元增加546.9%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣121.6百萬元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的毛利率分別為6.0%及13.1%。截至2024年6月30日止六個月與截至2025年6月30日止六個月之間的改善乃主要由於(i) FT Max解決方案毛利率由8.1%上升至18.3%，原因是收入增幅超越成本增幅；(ii) FT Ultra解決方案毛利率由2.8%上升至9.7%，原因是此解決方案轉為量產後的生產漸趨穩定；及(iii) FT Pro毛利率由4.9%上升至14.3%，原因是該解決方案的產品組合轉向毛利率較高的組合。

我們的毛利由2023年的人民幣65.8百萬元增加117.8%至2024年的人民幣143.4百萬元。於2023年及2024年，我們的毛利率分別為7.3%及11.2%。我們整體毛利率的增加主要是由於(i)銷售FT Max解決方案的毛利率增加，其為我們2024年的收入的重大貢獻，由2023年的5.6%增加至2024年的14.3%，主要是由於規模經濟的提升，與相對較快的收入增長相比，成本增加受控，以及(ii)我們的FT Ultra解決方案銷售毛利率增加，從2023年的6.3%增至2024年的8.3%，這主要由於FT Ultra解決方案因進度量產階段並實現規模經濟。

我們的毛利由2022年的人民幣20.4百萬元增加223.4%至2023年的人民幣65.8百萬元。於2022年及2023年，我們的毛利率分別為6.2%及7.3%。該增長主要由於FT Max及FT Pro的毛利率上升，兩者分別由1.6%上升至5.6%及由10.6%上升至12.5%，反映成本控制改善及高階產品線的收入增長有所增強。整體改善情況被FT Ultra毛利率由6.8%略降至6.3%所部分抵銷，原因是新產品迭代仍處於商業化初期階段，相關開發及生產成本較高。

概 要

綜合資產負債表概要

下表載列截至所示日期我們的綜合資產負債表概要。

	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)			
非流動資產總值	544,419	475,904	382,801	417,853
流動資產總值	1,052,552	1,036,023	2,013,777	2,232,238
資產總值	1,596,971	1,511,927	2,396,578	2,650,091
非流動負債總額	1,849,450	2,040,467	638,329	867,858
流動負債總額	800,056	1,240,862	1,677,856	1,852,112
負債總額	2,649,506	3,281,329	2,316,185	2,719,970
流動資產(負債)淨額	252,496	(204,839)	335,921	380,126
(負債)資產淨額	(1,052,535)	(1,769,402)	80,393	(69,879)

我們的流動資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣335.9百萬元增加至截至2025年6月30日的人民幣380.1百萬元，主要由於(i)現金及現金等價物增加人民幣259.6百萬元；(ii)應付貿易款項減少人民幣119.5百萬元，部分被(i)借款的流動部分增加人民幣330.1百萬元及(ii)應收貿易款項及應收票據減少人民幣134.6百萬元所抵銷。

截至2024年12月31日，我們錄得流動資產淨值人民幣335.9百萬元，而截至2023年12月31日則錄得流動負債淨額人民幣204.8百萬元，主要由於(i)現金及現金等價物增加人民幣594.0百萬元；(ii)應收貿易款項及應收票據增加人民幣237.8百萬元，及(iii)存貨增加人民幣154.7百萬元，部分被應付貿易款項及應付票據增加人民幣496.0百萬元抵銷。

截至2023年12月31日，我們錄得流動負債淨額人民幣204.8百萬元，而截至2022年12月31日則錄得流動資產淨值人民幣252.5百萬元，主要由於(i)現金及現金等價物減少人民幣278.4百萬元；(ii)應付貿易款項及應付票據增加人民幣254.0百萬元；及(iii)借款增加人民幣171.9百萬元，部分被應收貿易款項及應收票據增加人民幣266.4百萬元所抵銷。

概 要

截至2022年及2023年12月31日，我們的負債淨額分別為人民幣1,052.5百萬元及人民幣1,769.4百萬元。我們錄得負債淨額，主要是由於我們的經營虧損，其次是由於我們先前賦予[編纂]投資者優先權的股份的贖回負債，以及用於撥付我們因業務擴張而增加的營運資金需求的借款。於截至2024年6月30日止六個月，我們與有關[編纂]投資者已互相約定終止有關優先權。因此，我們將有關可贖回股份的金融負債結餘列為資本儲備。我們截至2024年12月31日錄得資產淨值人民幣80.4百萬元，截至2025年6月30日則錄得負債淨額人民幣69.9百萬元，主要由於截至2025年6月30日止六個月虧損人民幣164.4百萬元，其主要原因是增加研發開支以支持解決方案開發及業務增長，被其他全面收益人民幣2.1百萬元所部分抵銷。

我們的負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣1,052.5百萬元大幅增加至截至2023年12月31日的人民幣1,769.4百萬元，主要由於年內虧損人民幣738.1百萬元及確認贖回負債人民幣306百萬元，部分被2023年向若干[編纂]投資者發行賦予優先權的股份所導致的權益持有人注資人民幣312.4百萬元及以股份為基礎的付款人民幣13.8百萬元所抵銷。截至2024年12月31日，我們恢復至資產淨值狀況並擁有資產淨值人民幣80.4百萬元，主要由於終止確認贖回負債，因為我們的[編纂]投資者持有的所有附優先權股份在2024年相關優先權終止後自金融負債重新分類為權益，而2024年權益持有人注資為人民幣598百萬元，2024年發行股份為人民幣300百萬元，相關以股份為基礎的付款為人民幣33.3百萬元，部分被年內虧損人民幣527.7百萬元所抵銷。詳情請參閱本文件附錄一所載會計師報告「綜合權益變動表」。

有關我們的資產負債表關鍵項目的更多詳情，請參閱「財務資料－有關綜合財務狀況表若干關鍵項目的討論」。

概 要

綜合現金流量表概要

下表載列於所示期間我們的現金流量詳情。

	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
				(未經審計)	
				(人民幣千元)	
營運資金變動前的					
經營業務現金流量	(430,192)	(424,896)	(275,848)	(147,112)	(55,840)
營運資金變動	(274,299)	(71,758)	122,397	(25,764)	(133,816)
已收利息	1,214	491	2,088	1,841	1,690
已付所得稅	—	(1,952)	(1,331)	(1,329)	(93)
經營活動所用現金淨額 . . .	(703,277)	(498,115)	(152,694)	(172,364)	(188,059)
投資活動所得 / (所用)					
現金淨額	27,934	(28,726)	(22,919)	(35,551)	(75,732)
融資活動所得現金淨額 . . .	952,265	248,426	769,624	424,442	523,371
現金及現金等價物 (減少) /					
增加淨額	276,922	(278,415)	594,011	216,527	259,580
年初現金及現金等價物 . . .	61,642	338,564	60,149	60,149	654,160
匯兌差額的影響 (淨額) . . .	—	—	—	(1)	—
年末現金及現金等價物 . . .	338,564	60,149	654,160	276,675	913,740

截至2025年6月30日止六個月，經營活動所用現金淨額為人民幣188.1百萬元。該金額指我們的除所得稅前虧損人民幣164.3百萬元，並已就非現金及非經營項目作出調整，主要有(i)無形資產攤銷人民幣41.6百萬元、(ii)財務成本淨額人民幣30.0百萬元、(iii)物業、廠房及設備折舊人民幣15.1百萬元、(iv)存貨減值撥備人民幣9.0百萬元，部分被金融資產減值撥回淨額減少人民幣0.3百萬元所抵銷。

於2024年，經營活動所用現金淨額為人民幣152.7百萬元。該金額指我們的除稅前虧損人民幣526.4百萬元，並就若干非現金及非經營項目作出調整，主要有(i)財務成本人民幣100.8百萬元，(ii)物業、廠房及設備以及使用權資產折舊人民幣37.2百萬元，(iii)無形資產攤銷人民幣86.7百萬元，(iv)存貨減值撥備人民幣2.0百萬元及(v)以股份為

概 要

基礎的付款開支人民幣33.3百萬元。該金額因若干營運資金賬目變動而進一步調整，主要有(i)應付貿易款項及應付票據增加人民幣496.0百萬元，主要由於我們隨業務擴展而增加向供應商的採購；(ii)存貨增加人民幣156.7百萬元，主要由於我們儲存更多製成品以及原材料及零部件以滿足我們快速增長的業務的需求；及(iii)隨著我們收入增長，貿易應收款項增加人民幣251.2百萬元。

於2023年，經營活動所用現金淨額為人民幣498.1百萬元，主要指除所得稅前虧損人民幣736.1百萬元，及就若干非現金及非經營項目所作出調整。該等非現金及非經營項目的調整主要包括財務成本淨額人民幣142.1百萬元。該金額因營運資金變動而進一步調整，主要包括(i)應付貿易款項及應收票據增加人民幣275.6百萬元；(ii)應付貿易款項及應付票據增加人民幣254.0百萬元；(iii)預付款項及其他應收款項減少人民幣26.8百萬元；及(iv)存貨增加人民幣77.8百萬元。

於2022年，經營活動所用現金淨額為人民幣703.3百萬元，主要指除所得稅前虧損人民幣854.8百萬元，及就若干非現金及非經營項目所作出調整。該等非現金及非經營項目的調整主要包括以股份為基礎的付款開支人民幣127.4百萬元。該金額經營運資金變動進一步調整，主要包括(i)存貨增加人民幣273.1百萬元；(ii)應收貿易款項及應收票據增加人民幣168.2百萬元，及(iii)應付貿易款項及應付票據增加人民幣161.4百萬元。

有關我們的現金流量的更多詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量分析」。

季節性

根據灼識諮詢的資料，一般而言，我們的駕駛輔助解決方案的需求於曆年下半年將急升並超越上半年，這與廣泛的汽車行業模式一致。根據中國汽車工業協會及灼識諮詢的資料，2019年至2024年間，中國的汽車量產及銷量於下半年持續較上半年高出20%以上。根據灼識諮詢的資料，導致這種趨勢的數項因素：(i)汽車經銷商通常會在年底舉辦大型促銷活動，以達成年度銷售目標，並賺取來自OEM的激勵；(ii)由於許多客戶收到年終獎金及其他財務利益，故消費者需求傾向於該段期間上升；及(iii)下半年舉行主要展覽和推廣活動，該等活動通常會刺激需求直至農曆新年。因此，我們預期駕駛輔助解決方案於下半年錄得的收入將高於上半年，根據灼識諮詢的資料，與行業標準一致。請參閱「財務資料－影響經營業績的主要因素－季節性」。然而，鑒於我

概 要

們的運營歷史有限，該等觀察到的季節性趨勢可能無法可靠地預測或反映未來運營結果。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的業務受季節性波動影響」。

我們與吉利控股集團的關係

自2019年以來，我們一直是吉利控股集團駕駛輔助產品及解決方案的非獨家供應商。我們的駕駛輔助產品和解決方案橫跨吉利控股集團的多個汽車品牌和車型，包括吉利、極氫、蓮花跑車、領克、幾何、Smart、吉利商用車及雷達。於往績記錄期各年，吉利控股集團為我們的五大客戶之一，分別佔我們截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年6月30日止六個月總收入的19.7%、43.3%、59.4%及76.0%。該增加主要由於(i)吉利的整體銷量增加，特別是2025年上半年，其銷量較2024年同期增長30.0%，超越11.4%的行業平均增速，及(ii)我們向吉利銷售FT Ultra (平均售價較高)的銷售額由2022年的人民幣27.2百萬元增加至2023年的人民幣302.9百萬元、2024年的人民幣524.7百萬元，並由截至2024年6月30日止六個月的人民幣56.4百萬元進一步增加至2025年同期的人民幣509.3百萬元。

有關收入貢獻反映吉利控股集團於智能汽車市場的穩固地位及我們不斷增長的項目數量，而非過度依賴。值得注意的是，我們在吉利控股集團的智能汽車中的滲透率保持適中，2024年整體解決方案覆蓋率為25.2%，L0級至L1級為23.8%，L2級為24.3%，L2+級為31.1%。

我們已實施有針對性的策略以管理及降低客戶集中風險，包括深化與其他頭部客戶的合作；擴大客戶覆蓋範圍，涵蓋更廣泛的國內OEM品牌；及審慎加速海外擴張。於往績記錄期，我們持續擴大客戶群。具體而言，我們分別於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月內獲得12家、11家、5家及2家新OEM客戶。於往績記錄期，我們並無新的海外OEM客戶。來自吉利控股集團以外客戶（「非吉利客戶」）的收入保持相對穩定，於往績記錄期略有增長。具體而言，於2022年、2023年及2024年，來自非吉利客戶的收入分別為人民幣263.2百萬元、人民幣514.5百萬元及人民幣520.8百萬元，而截至2024年及2025年6月30日止六個月分別為人民幣197.9百萬元及人民幣222.4百萬元。該增長主要是由於非吉利客戶的數量增加，以及來自該等客戶的量產項目數量增加，於2022年、2023年、2024年及2025年上半年分別共有44個、103個、185個及197個。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們與吉利控股集團維持穩定的業務關係，並無重大中斷或糾紛。

概 要

我們的董事認為，吉利控股集團終止或實質改變與我們的業務關係（特別是在其現有車型中使用我們的駕駛輔助解決方案方面）的可能性較低。該評估乃基於以下考慮：

- **性能成熟**：我們的解決方案已通過多種車型的廣泛安全測試和實際驗證，贏得吉利控股集團持續的信心。
- **替代方案有限**：我們是提供從L0級到L2+級的量產駕駛輔助解決方案的不到十家供應商之一，由於工程複雜性、成本及生產風險，短期內難以替換。
- **行業慣例**：根據灼識諮詢的資料，除非出現重大性能問題，否則包括吉利控股集團在內的OEM通常會在車型的整個生命週期內保留相同的駕駛輔助解決方案。由於重新驗證成本高昂及整合負擔沉重，在週期中更換供應商並不常見。此外，根據同一資料來源，客戶集中屬行業常態。
- **戰略調整**：雖然吉利控股集團繼續探索內部能力並與其他供應商合作開發未來車型，但有關轉變是長期產品戰略的一部分。我們已建立的合作夥伴關係和技術整合使我們處於持續合作的有利位置，包括新的定點機會。

然而，我們無法保證吉利控股集團將繼續與我們合作或不會減少其與我們之間的業務。鑒於我們的大部分收入集中於吉利控股集團，若吉利控股集團未來決定終止或降低與我們的合作程度，則可能會對我們的業務、財務狀況和經營業績造成重大不利影響。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們大部分收入來自有限數目的客戶，當中包括吉利控股集團，因此失去任何主要客戶的業務或有關業務大幅縮減皆可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響」。

有關我們與吉利控股集團關係的詳細討論，請參閱「業務－我們與吉利控股集團的關係」。

概 要

業務可持續性

我們於往績記錄期實現強勁的收入增長，收入由2022年的人民幣327.7百萬元增長至2024年的人民幣1,283.3百萬元，並由截至2024年6月30日止六個月的人民幣312.0百萬元增加至2025年同期的人民幣928.2百萬元。然而，我們的收入增長尚未能完全抵銷於往績記錄期產生的各項成本和開支。

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，我們的淨虧損分別為人民幣854.8百萬元、人民幣738.1百萬元、人民幣527.7百萬元、人民幣277.6百萬元及人民幣164.4百萬元。我們的淨虧損由2022年的人民幣854.8百萬元減少至2023年的人民幣738.1百萬元，主要由於(i)隨著我們開始受益於規模經濟，我們的收入增長超過銷售成本的增長，(ii)我們具有較高毛利率的駕駛輔助解決方案項下的解決方案收入貢獻增加，及(iii)我們的經營開支佔總收入的百分比減少，歸因於我們經營效率提升。我們的淨虧損由2023年的人民幣738.1百萬元減少至2024年的人民幣527.7百萬元，主要由於(i)得益於採購成本降低及規模經濟，加上銷量增加，使毛利率改善；(ii)經營效率提高導致經營開支減少；及(iii)與於2024年上半年終止的優先股相關的贖回負債的利息開支減少。我們的淨虧損由截至2024年6月30日止六個月的人民幣277.6百萬元減少至截至2025年6月30日止六個月的人民幣164.4百萬元，主要由於相同原因所致。有關我們經營現金流出的詳細討論，請參閱「業務－業務可持續性」。

我們處於虧損狀況主要由於下列各項的綜合影響：

- **處於營運擴張和規模擴大的早期階段。**我們正處於營運擴張和規模擴大的早期階段，涉及在產品開發、市場准入和基礎設施提升方面作出重大投資，以支持更大的運營規模。因此，我們正在建立和優化盈利能力，故與增長措施有關的開支往往超過即時收入，令毛利率傾向較低水平。我們認為我們仍處於必要的投資階段，這對我們在競爭激烈的市場上穩佔具競爭力的地位，並為長遠盈利能力奠定穩固基礎而言至關重要。
- **原材料和耗材的採購成本。**我們銷售成本項下的原材料和耗材產生重大採購成本，有關成本於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月分別為人民幣234.2百萬元、人民幣741.6百萬元、人民幣1,070.3百萬元、人民幣261.2百萬元及人民幣774.9百萬元，分別佔同期收入的71.5%、81.7%、83.4%、83.7%及83.5%。有關增加整體上與我們的業

概 要

務增長吻合。我們相信，隨著銷售規模增加，我們與供應商的議價能力將隨著原材料採購持續實現規模經濟而增強。

- **於研發方面的投資。**我們在往績記錄期於研發方面作出重大投資。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，我們的研發開支分別為人民幣515.0百萬元、人民幣561.2百萬元、人民幣446.8百萬元、人民幣187.1百萬元及人民幣201.8百萬元，分別佔該等期間總收入的157.2%、61.8%、34.8%、60.0%及21.7%。通過投資於研發活動，我們致力提升ODIN平台並開發新的技術和解決方案，我們認為此舉將進一步推動未來收入增長。
- **於吸引和留住人才方面的投資。**為提升運營效率，我們投入大量精力招聘和留住人才，乃由於僱員福利開支佔銷售開支、行政開支和研發開支的一大部分。我們於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月的僱員福利開支總額分別為人民幣518.6百萬元、人民幣435.5百萬元、人民幣340.0百萬元、人民幣176.3百萬元及人民幣141.0百萬元，分別佔該等期間總收入的158.2%、48.0%、26.5%、56.5%及15.2%。同時，為激勵僱員和留住人才，我們已設立股份獎勵計劃，並於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月分別產生以股份為基礎的付款人民幣127.4百萬元、人民幣13.8百萬元、人民幣33.3百萬元、人民幣11.4百萬元及人民幣12.0百萬元。

儘管如此，我們擬通過下列措施保持可持續性，實現盈利：

- **推動收入增長。**我們擬通過下列措施實現收入的可持續增長：(i)把握行業增長的有利趨勢；(ii)深化我們與OEM客戶的關係；(iii)利用政策激勵促進FT Pro解決方案的銷售；(iv)拓展新地區；及(v)加速新世代產品的更新及迭代。
- **提高毛利率。**我們擬通過下列措施提高我們毛利率：(i)提高規模經濟效益；(ii)通過持續創新精簡成本結構；(iii)優化供應鏈能力；(iv)利用智能設施提高生產效率；(v)與客戶建立穩固長期的關係，目標為鼓勵彼等接受降低成本的方案；及(vi)推動硬件零部件的標準化及平台化。

概 要

- **提升經營槓桿。**於往績記錄期內，我們產生了大量的營運開支，包括研發開支、銷售開支和行政開支。隨著我們繼續提升產量和實現收入增長，並提高研發、銷售和營銷及行政活動的效率以及減少於該等活動上的支出，我們預期營運開支佔收入的百分比將進一步下降。
- **鞏固營運資金充足水平。**我們有充足的現金結餘來支持我們的業務運營和未來擴張。截至2025年10月31日，我們擁有已承諾未動用銀行融資人民幣2,348.3百萬元。我們已於2024年完成三輪股權融資，並籌集所得款項總額約為人民幣652.9百萬元。同時，我們在積極尋求優化流動資金和資本管理的方法。我們預期盈利能力將有所改善，並能進一步穩固營運資金的充足性。

有關進一步詳細討論，請參閱「業務－業務可持續性」。

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日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
收入增長.....	(1.6)%	177.0%	41.4%	不適用 ⁽¹⁾	197.5%
經調整淨虧損率(非國際財務報告 準則計量).....	(211.1)%	(69.1)%	(34.7)%	(69.4)%	(16.4)%
流動比率 ⁽²⁾	1.32	0.83	1.20	不適用 ⁽¹⁾	1.21
速動比率 ⁽³⁾	0.83	0.50	0.86	不適用 ⁽¹⁾	0.88

附註：

- (1) 截至2023年6月30日止六個月的財務資料並無獨立編製，因此未能提供截至2024年6月30日止六個月的若干主要財務比率。
- (2) 按年末流動資產除以流動負債計算。
- (3) 按年末流動資產減去存貨再除以流動負債計算。

概 要

[編纂]

[編纂]用途

我們估計，經扣除我們就[編纂]（假設[編纂]未獲行使）應付的[編纂]、費用及估計開支後，按[編纂]每股股份[編纂]港元（即本文件所載示意性[編纂]的中位數）計算，我們將收取[編纂][編纂]淨額約[編纂]港元。我們目前擬將該等[編纂]淨額撥作以下用途：

- [編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]港元，用於加強研發我們的駕駛輔助解決方案及產品；
- [編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]港元，將於未來三年用作擴展與提升生產製造能力有關的資本開支；
- [編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]港元，將在未來三年用於擴大我們的銷售及服務網絡；及
- [編纂]淨額約[編纂]%或約[編纂]港元，將用作營運資金及一般公司用途。

有關我們[編纂]用途的更多詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途—[編纂]用途」。

概 要

股息

於往績記錄期，本公司或組成本集團的其他實體概無派付或宣派股息。截至最後實際可行日期，我們並無正式股息政策或固定股息分派比率。未來宣派及派付任何股息將由股東決定，並受我們的組織章程細則及中國公司法規限，且將取決於多項因素，包括我們的盈利及財務狀況、營運規定、資本要求及股東可能認為相關的任何其他條件。經中國法律顧問確認，根據中國法律，我們未來賺取的任何淨利潤將須用於彌補我們歷史上的累計虧損，其後，我們將有義務將利潤的10%劃撥至我們的法定共同儲備基金，直至有關基金達我們註冊資本的50%以上。因此，我們僅能在(i)彌補所有歷史累計虧損，及(ii)如上文所述將充足利潤劃撥至法定共同儲備基金後方可宣派股息。

於[編纂]後，我們可能主要以現金或我們認為合適的股票宣派及派付股息。日後宣派或派付任何股息的決定將取決於(其中包括)本公司的盈利能力、經營及發展計劃、外部融資環境、資本成本、本公司的現金流量及董事可能認為相關的其他因素。我們日後派發股息的能力亦取決於我們能否收取附屬公司股息。

主要風險因素概要

[編纂]我們的股份涉及若干風險。這些風險按特徵可分為(i)與我們的業務及行業有關的風險；(ii)與我們經營所在司法轄區有關的風險；及(iii)與[編纂]有關的風險。我們認為我們面臨的最重大風險包括下列各項：

- 我們在競爭激烈的市場中運營和競爭，對手包括成熟競爭者和新進市場參與者。我們可能無法與現有或潛在的競爭對手成功競爭。
- 我們大部分收入來自有限數目的客戶，當中包括吉利控股集團，因此失去任何主要客戶的業務或有關業務大幅縮減皆可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。
- 通過我們的業務策略實現充分增長存在不確定性。
- 我們於往績記錄期錄得經營虧損和淨虧損，且未來可能無法實現或持續保持盈利。

概 要

- 我們的營運歷史有限，因此難以預測我們未來的經營業績，且我們的歷史增長率可能無法反映未來表現。
- 我們無法保證能為我們的解決方案取得定點。
- 如果市場對我們解決方案及相關技術的接受度無法維持或增加，可能會對我們的業務、財務狀況和經營業績造成不利影響。
- 我們無法確保未來駕駛輔助解決方案的市場應用足以帶動我們的增長，也無法確保產業發展以及市場對駕駛輔助解決方案的接受度將對我們有利。如果智能汽車和駕駛輔助解決方案的市場停滯不前，或這些趨勢的增長不如預期迅速或積極，我們的業務、經營業績和財務狀況可能會受到不利影響。
- 我們無法保證現有或潛在OEM客戶會按特定數量及特定價格購買我們的解決方案。
- 我們過去錄得經營現金淨額流出，且無法保證未來我們可錄得經營活動現金淨額流入。

[編纂]於聯交所[編纂]

我們已向上市委員會申請批准未上市股份轉換的H股以及根據[編纂]將予發行的H股（包括因[編纂]而可能發行的任何H股）的[編纂]及交易。H股預計將於[編纂]在香港聯交所開始[編纂]。我們沒有任何H股在任何其他證券交易所[編纂]或交易，並且目前沒有且近期內沒有計劃尋求有關[編纂]或批准[編纂]。

我們提交[編纂]，依據是（其中包括）經參考：(i)我們截至2024年12月31日止年度的收入約為人民幣[編纂]元（相當於約[編纂]港元），超過上市規則第8.05(3)條規定的500百萬港元；及(ii)我們於[編纂]時的預期市值（按示意性[編纂]的下限計算）超過上市規則第8.05(3)條規定的40億港元，我們符合上市規則第8.05(3)條的市值／收入測試。

概 要

[編纂]開支

我們的[編纂]開支主要包括(i)[編纂]開支，如[編纂]費及[編纂]、及(ii)[編纂]開支，包括就我們的法律顧問及申報會計師提供[編纂]及[編纂]相關服務而向彼等支付的專業費用，以及其他費用及開支。假設悉數支付酌情獎勵費，[編纂]的估計[編纂]開支總額（基於[編纂]的中點計算及假設[編纂]未獲行使）約為人民幣[編纂]元，佔我們[編纂]總額約[編纂]%。在該等估計[編纂]開支總額中，我們預期支付[編纂]開支人民幣[編纂]元、我們的法律顧問及申報會計師的專業費用人民幣[編纂]元及其他費用及開支人民幣[編纂]元。我們的[編纂]開支估計金額為人民幣[編纂]元，佔我們[編纂]總額的約[編纂]%，預期將於損益表支銷，而估計金額人民幣[編纂]元預期將於[編纂]後直接確認為權益扣減。我們於2022年及2023年並無確認任何[編纂]開支。我們於2024年及2025年上半年分別確認人民幣[編纂]元及人民幣[編纂]元的[編纂]開支。上述[編纂]開支為最新可行估計，僅供參考，實際金額可能與該估計存在差異。

我們的股權架構

我們的單一最大股東集團

我們的單一最大股東集團包括張博士、杜女士、Harmolin LLC、Leap Zenith LLC、寧波駿馬、杭州勵同、杭州祿勵芯、杭州福勵芯、嘉興繼勵芯、嘉興屹勵芯、泛海弘鑫及林同敏和。

於本文件日期，根據現有同股不同權架構，我們的單一最大股東集團通過於已發行股份總額的合計權益21.99%，有權共同於股東會上控制42.60%的表決權。

緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使）及現有同股不同權架構於[編纂]後解除，我們的單一最大股東集團將有權控制行使本公司[編纂]%的投票權，並仍將為於股東會上擁有最大表決權的一組股東。

有關單一最大股東集團的進一步詳情，請參閱「與單一最大股東集團的關係」。

概 要

我們的[編纂]投資

我們通過[編纂]投資者認購我們增加的註冊資本以及我們現有股東與[編纂]投資者之間的股權轉讓進行了多輪[編纂]投資。有關[編纂]投資者的身份和背景以及[編纂]投資的主要條款的進一步詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]投資」。

近期發展

於2025年7月1日至最後實際可行日期期間，FT Pro、FT Max及FT Ultra的累計定點項目數量分別為45個、28個及21個，而FT Pro、FT Max及FT Ultra的量產項目數量分別為176個、111個及35個，因此從定點轉換至量產的轉換率分別為79.6%、79.9%及62.5%。自2025年7月1日直至最後實際可行日期的轉換率乃按截至最後實際可行日期有關期間取得的定點轉換為量產項目數目除以截至最後實際可行日期累計定點項目數目及量產項目數目的總和計算得出。

同期，我們分別為FT Pro、FT Max及FT Ultra獲得2家、2家及2家新增客戶，因此截至最後實際可行日期，FT Pro、FT Max及FT Ultra的期末客戶分別有36家、19家及18家。

同期，來自吉利控股集團的定點項目及量產項目數量分別為103個及87個，而來自其他客戶的定點項目及量產項目數量分別為277個及199個。

截至2025年12月31日止年度，我們預計將產生淨虧損，主要是由於我們預期於截至2025年12月31日止年度持續擴大業務以進一步鞏固規模經濟，且儘管我們於往績記錄期持續努力提高營運效率及毛利率，預期我們的淨利率仍會受到多項因素的不利影響，包括：(i)巨額研發開支，乃由於我們將繼續投放資源研究新的駕駛輔助解決方案及技術；(ii)以股份為基礎的付款開支，乃由於我們向僱員提供長期獎勵計劃以激勵及留住人才；及(iii)[編纂]開支。請參閱「業務—業務可持續性」中的詳細討論。

經計及本集團可動用的財務資源（包括[編纂]的估計[編纂]淨額及經營活動產生的預期現金）後，董事認為，我們擁有足夠營運資金滿足目前及自本文件日期起計未來12個月的需求。

概 要

關稅的影響

自2024年10月30日起，歐盟委員會在歐盟範圍內對中國製造的電動汽車徵收更高的關稅，稅率從27%到45.3%不等（已獲徵收7.8%反補貼稅的特斯拉除外），視乎OEM而定。然而，根據我們的國際監管事務法律顧問，根據現行的歐盟關稅制度，我們的產品將不受該等反補貼稅約束，因為截至最後實際可行日期尚未對自中國進口的ADAS或ADS產品徵收該等關稅。

另外，截至文件日期，美國政府已累計對所有中國商品加徵20%的IEEPA關稅，其中包括與對等關稅相關的10%關稅（先前加徵的24%對等關稅已暫停，直至2026年11月10日為止）及與芬太尼相關的10%關稅；同時，中國政府目前對所有美國商品徵收10%的反關稅（先前加徵的24%反關稅已暫停，直至2026年11月10日為止）。

從美國與歐盟關稅的角度來看，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無錄得任何對美國或歐盟的出口銷售，且我們的所有銷售客戶均位於上述司法轄區以外的國家及地區。中國關稅方面，我們的研發相關商品總採購價值中，來自美國的採購比例低於0.5%，而中國對該類美國進口商品實施的反關稅稅率僅為10%。此外，我們的原材料及相關投入品總採購價值中，逾99.5%來自美國以外的國家或地區。特別是就車規級芯片而言，我們的車規級芯片總採購價值中，僅約1.0%來自美國。基於上述因素，董事認為，上述關稅預期不會直接或間接對我們中短期內的營運、財務表現或擴張計劃造成任何重大不利影響。基於本公司於下文的分析，聯席保薦人概無注意到任何事項會導致其對上述董事意見產生合理懷疑。

有關詳細分析，請參閱「業務－我們的供應商－供應原材料及零部件」。

儘管如此，我們深知關稅向來會加劇貿易及政治緊張局勢，尤其是中美之間以及與其他貿易夥伴之間。這種緊張局勢可能對貿易量、跨境投資、技術交流及其他國際經濟活動造成負面影響，進而可以對全球經濟狀況以及金融及資本市場的穩定性造成重大不利影響。地緣政治不確定性增加及局勢進一步升級的風險亦可能會抑制對中國公司（包括我們）所發行證券的投資，並對更廣泛的宏觀經濟環境造成壓力。請參閱「風險因素－國際貿易政策、地緣政治及貿易保護措施、出口管制及經濟或貿易限制的變動可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。

概 要

遵守美國出口管制的法規

近年來，美國通過美國商務部工業與安全局（「**美國工業安全局**」）管理的出口管制條例（「**EAR**」）加大了對中國的出口管制限制，其中包括一份對海外實體實施某些貿易限制的清單，包括企業、研究機構、政府及私人組織、個人及其他類型的法人（「**實體清單**」）。

根據我們的國際監管事務法律顧問的意見，由於我們所有產品(i)於中國製造，在美國並無任何生產基地；(ii)並未將任何原產於美國的受管制物項納入或捆綁到我們的最終產品中；及(iii)最終產品的終端用戶或目的地均不會觸發EAR下任何外國直接產品規則適用性，我們認為，由於我們銷售的產品概不受EAR管制，我們業務的出口管制風險甚低，因此我們目前及過往的業務活動均無違反EAR。故此，我們相信上述出口管制目前並無直接或間接對我們的營運、財務表現或擴張計劃造成任何重大不利影響。根據本公司國際監管事務法律顧問的意見及上述分析，聯席保薦人概無注意到任何事項會導致其對本公司的意見產生合理懷疑。有關詳細分析，請參閱「業務－我們的供應商－供應原材料及零部件」。

遵守對外投資規則相關法規

於2024年10月28日，美國財政部發佈了實施行政命令（「**E.O.**」）14105的最終規則，並於2025年1月2日生效（「**OIR最終規則**」）。請參閱「監管概覽－美國法律及法規－有關對外投資的法規」。OIR最終規則旨在加強美國政府對涉及中國、香港及澳門的美國直接及間接投資的監管，並可能引入新的障礙與不確定性，影響中國企業（包括我們）的跨境合作、投資及融資機會。

根據我們的國際監管事務法律顧問的意見，OIR最終規則不適用於本公司及[編纂]，理由為：(i)本公司及其附屬公司均非從事或有意從事任何OIR最終規則所界定的受規範活動；(ii)本集團無計劃開展任何涉及受規範活動的業務，或計劃投資或收購任何從事受規範活動的實體；及(iii)張博士於任何從事受規範活動的實體並無擔任任何職務。根據本公司國際監管事務法律顧問的意見及上述分析，聯席保薦人概無注意到任何事項會導致其對上述評估產生合理懷疑。有關詳細分析，請參閱「業務－法律訴訟和合規－遵守對外投資規則相關法規」。

概 要

無重大不利變動

董事已確認，截至本文件日期，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，我們的財務、經營或貿易狀況、債務、或有負債或前景並無重大不利變動，且自2025年6月30日以來並無發生任何可能對本文件附錄一會計師報告所載資料產生重大影響的事件。