
概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，故並未載有所有對閣下而言可能屬重要的資料。閣下在決定投資[編纂]之前，務必細閱整份本文件。

任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的若干特定風險載於「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]之前，務必細閱該節內容。本節所用各種表述於本文件「釋義」及「技術詞彙表」章節中界定。

使命

以原創設計和智能科技，創造引領未來的出行之美。

願景

打造全球新豪華智能電動汽車領導品牌。

概覽

我們是誰

我們是一個技術自主可控的國際化高端情感智能新能源乘用車品牌，致力於打造「高顏值、高智能、高價值」的新豪華出行體驗。

自2021年以來，我們與長安汽車攜手戰略合作夥伴寧德時代、華為以及其他生態合作夥伴，通過市場導向管理方式，獨立打造新豪華新能源乘用車品牌。我們的運營機制不僅依靠長安汽車資源賦能，同時採取市場化機制保持更為靈活高效的運營、決策機制，使我們能夠迅速調整業務策略，以適應不斷變化的消費者偏好及市場需求。自推出阿維塔(AVATR)品牌後不到五年，我們構建了產品設計、定義、研發、品牌、車型矩陣、營銷、用戶體系全價值鏈的核心能力。我們快速推出多款覆蓋高端豪華新能源乘用車市場的車型，成為新時代汽車行業的佼佼者。

我們採用輕資產運營模式，這使我們能夠專注於為客戶帶來更大價值的活動，如產品定義、產品設計、核心技術開發、品牌推廣、銷售及營銷以及生態系統運營。我

概 要

們能夠開展該輕資產業務模式很大程度上歸功於我們與戰略合作夥伴長安汽車、寧德時代及華為的緊密合作。作為三方支持打造的獨立運營的豪華新能源乘用車品牌，長安汽車作為公司大股東在智能製造、供應體系、研發及測試體系和渠道資源為阿維塔賦能。寧德時代作為公司重要股東，在新能源技術平台及聯合營銷方面全力支持阿維塔發展。我們亦與擁有全行業頂尖智能汽車解決方案的供應商引望合作。我們在2025年2月以總對價人民幣115億元收購引望10%的股權。雙方將以聯合共創的模式共同打造阿維塔下一代系列車型。雙方團隊深度融合，在整車聯合定義、聯合開發與測試、聯合營銷等方面開展工作，共同助力阿維塔打造產品競爭力、銷售上量和品牌向上。

受益於公司的輕資產業務模式，公司成功打造了一支重視效率領先的團隊，整體人員數量保持精簡。截至2024年12月31日及2025年6月30日，我們分別擁有合計3,492名及3,666名僱員，2024年及截至2025年6月30日止六個月我們的總收入合計貢獻分別超過人民幣150億元及人民幣120億元，體現了公司在效率領先方面的專注及顯著成效。

下圖說明我們於往績記錄期間的主要成就及表現：



附註：

1. 在定位單價人民幣20萬元以上車型的新興新能源乘用車品牌中，2024年銷量同比增長超過200%。
2. 截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月。

概 要

我們的增長

我們於2022年12月開始交付車輛。我們的車輛交付量由2023年的20,021輛大幅增加至2024年的61,588輛。2025年6月的月度交付量突破12,805輛，創歷史新高，截至2025年6月30日止六個月的總交付量達56,729輛。

我們的收入由2023年的人民幣5,645.4百萬元大幅增加至2024年的人民幣15,195.2百萬元，並由截至2024年6月30日止六個月的人民幣6,149.7百萬元增加98.5%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣12,208.0百萬元。車輛銷售收入由2023年的人民幣5,542.0百萬元增加至2024年的人民幣14,417.3百萬元，並由截至2024年6月30日止六個月的人民幣5,909.8百萬元增加94.4%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣11,490.0百萬元。其他業務（包括輔助駕駛解決方案、生態系統和售後服務以及銷售零部件）收入由2023年的人民幣103.4百萬元大幅增加至2024年的人民幣777.9百萬元，分別佔我們2023年及2024年的總收入的1.8%及5.1%；其他業務收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣239.9百萬元增加至截至2025年6月30日止六個月的人民幣718.0百萬元，同時隨著整車保有量逐步增長，非整車收入提升迅速且潛力巨大。

競爭優勢

我們相信以下優勢有助我們取得成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

- 行業頂級戰略合作夥伴賦能，實現以效率領先為核心的最佳資源整合；
- 輕資產模式運營，聚焦資源投入到為用戶創造更高生態價值領域；
- 圍繞原創設計、行業領先的汽車智能化及安全健康科技打造「新豪華」典範新能源乘用車品牌，定義情感智能的高端出行體驗；
- 頂尖的技術融合和自研能力，持續構建前瞻技術護城河；
- 高效迭代的產品體系，主動應對激烈市場競爭；及
- 具有多元化背景及豐富經驗的富有遠見管理團隊，以及卓越精幹的員工隊伍，保證我們的可持續增長。

有關詳情，請參閱「業務－競爭優勢」。

概 要

戰略

我們打算採取以下戰略以支持我們的持續增長：

- 加強戰略聯盟，構建領先卓越的智能新能源乘用車品牌新範式；
- 堅持以用戶需求為導向，持續在核心市場投放新品，打造爆款大單品；
- 加速推進全球化佈局，探索業績增長新引擎；
- 保持技術領先地位，強化智能出行品牌；
- 樹立新豪華品牌形象，持續為消費者帶來高價值服務和出行體驗；及
- 聯手產業鏈生態合作夥伴，共創未來出行生態圈。

有關詳情，請參閱「業務－戰略」。

技術實力

我們以強大的自主技術實力與原創美學設計理念為基礎，持續投入大量資源在豪華智能新能源乘用車核心領域進行自研開發。我們圍繞包括前瞻設計、汽車智能化、安全健康等核心技術領域構築起行業領先的差異化技術實力。與此同時，我們戰略性地整合長安汽車的智能製造、寧德時代的新能源技術和引望的汽車部件智能化技術資源。這類合作使我們能夠在我們的產品生態系統中積累深厚的技術儲備並加速創新。基於我們強大的創新實力、前沿的設計美學及我們獨特的「情感智能」概念，我們依託核心戰略合作夥伴的行業領先技術及自研技術，共同開發下一代智慧出行解決方案，構建豐富的車型系列，提供先進的情感交互能力，為智慧出行體驗樹立新標桿。

我們高度重視建立高水平的研發團隊。截至2025年6月30日，研發人員佔我們員工總數的57.1%，反映了我們對創新和卓越技術的堅定戰略。我們將繼續加大對前沿技術與美學設計開發的投入，同時積極發揮核心戰略合作夥伴的先進技術能力。我們預期這些努力將支持我們保持行業領先技術實力與市場地位。

概 要

我們高度重視研發技術積累。截至2025年6月30日，我們已建立強大的知識產權儲備體系，自推出阿維塔品牌後不到5年的時間就在全球範圍內積累了1,326項專利，其中包括多項與新能源汽車前沿領域相關的專利，專利申請效率行業領先。

我們的業務

我們是一個技術自主可控的國際化高端情感智能新能源乘用車品牌，致力於打造「高顏值、高智能、高價值」的新豪華出行體驗。憑藉我們備受認可的高端品牌，我們的智能新能源乘用車專為中國新能源乘用車市場的高端及豪華細分市場而設計，主要在著重精緻美學、先進技術及高端駕駛體驗的高收入人士中產生了強烈的共鳴。

於往績記錄期間，我們的收入主要來自銷售新能源乘用車。其次，我們的收入亦來自銷售汽車零部件及增值產品以及與新能源乘用車相關的配套服務。下表載列於所示年度／期間按業務分部劃分的收入明細：

	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	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審計)									
銷售新能源										
乘用車.....	25,809	91.1	5,542,018	98.2	14,417,324	94.9	5,909,796	96.1	11,490,008	94.1
銷售汽車										
零部件及										
其他 ⁽¹⁾	2,528	8.9	103,339	1.8	777,896	5.1	239,854	3.9	718,030	5.9
總計.....	<u>28,337</u>	<u>100.0</u>	<u>5,645,357</u>	<u>100.0</u>	<u>15,195,220</u>	<u>100.0</u>	<u>6,149,650</u>	<u>100.0</u>	<u>12,208,038</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 其他主要包括生態系統及售後服務

概 要

於往績記錄期間，我們於中國及向海外市場（包括東南亞、中東非、歐亞、中南美4個大區）銷售智能新能源乘用車。下表載列所示年度／期間我們按地理位置劃分以絕對金額及佔總收入的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	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國內地.....	28,337	100.0	5,645,357	100.0	14,972,708	98.5	6,144,584	99.9	11,521,401	94.4
其他國家/ 地區.....	-	-	-	-	222,512	1.5	5,066	0.1	686,637	5.6
總計.....	<u>28,337</u>	<u>100.0</u>	<u>5,645,357</u>	<u>100.0</u>	<u>15,195,220</u>	<u>100.0</u>	<u>6,149,650</u>	<u>100.0</u>	<u>12,208,038</u>	<u>100.0</u>

(未經審計)

我們的汽車產品





截至最後實際可行日期，我們已推出四款主要量產車型，即阿維塔06、07、11及12。就阿維塔11及12而言，我們亦推出了皇家劇院系列及限量版「0」系列，即阿維塔011及阿維塔012。於2022年8月，我們推出首款量產旗艦車型未來智能豪華SUV阿維塔11。憑藉我們先進的車輛設計能力及智能技術，我們迅速擴展我們的產品組合，以滿足高端客戶群不斷變化的需求。於2023年11月，我們推出未來智能豪華轎車阿維塔12。於2024年9月，我們推出智美都市豪華SUV阿維塔07。最近，於2025年4月，我們推出了智美豪華運動轎車阿維塔06。

我們的均衡產品組合有效覆蓋高端豪華新能源乘用車市場。未來三年將逐步推出多款人民幣30萬元以上車型，逐步實現高端及豪華市場全面覆蓋。憑藉我們在外觀設計美學、產品定義及技術創新方面行業領先的能力，我們全面的產品組合獲得了國內外頂級專業機構和消費者的廣泛讚譽。值得一提的是，我們的旗艦車型阿維塔11及阿維塔12於2024年榮獲德國紅點最佳產品設計獎，彰顯我們在設計和創新方面的卓越表現。於2025年，我們的阿維塔11在第二十五屆中國專利獎中進一步榮獲外觀設計金獎，再次肯定我們在美學及功能設計方面的行業領導地位。此外，截至2025年6月30日止六個月，多款車型在對應目標細分市場中銷量排名前列，這反映了廣泛的市場認可和公司卓越的商業表現。

截至最後實際可行日期，所有車型均提供純電與增程動力兩種選項，使我們成為全行業首個完成全部車型雙動力佈局的新興新能源乘用車品牌。我們的車輛售價介於人民幣200,000元至人民幣700,000元。

概 要

下表載列我們四款主要車型的概述：

	阿維塔11	阿維塔12	阿維塔07	阿維塔06
產品圖片.....				
產品定位.....	未來智能豪華SUV	未來智能豪華轎車	智美都市豪華SUV	智美豪華運動轎車
尺寸(mm).....	4,895x1,970x1,601	5,020x1,999x1,460	4,825x1,980x1,620	4,855x1,960x1,467
軸距(mm).....	2,975	3,020	2,940	2,940
動力形式.....	純電／增程			
最高續航公里數 (CLTC).....	純電：815 km 增程：1,065 km	純電：755 km 增程：1,270 km	純電：650 km 增程：1,100 km	純電：650 km 增程：1,250 km
上市時間.....	2022年8月	2023年11月	2024年9月	2025年4月
廠商建議零售價 (不包括海外) (人民幣 千元).....	289.9-429.9	269.9-429.9	219.9-279.9	209.9-279.9
產品成績／ 亮點.....	<ul style="list-style-type: none"> 截至2025年6月30日止六個月，在泰國售價2.0百萬泰銖及以上純電動汽車車型中銷量排名第二 2024紅點最佳產品設計獎 第二十五屆中國專利獎－外觀設計金獎 	<ul style="list-style-type: none"> 以截至2025年6月30日止六個月的中國銷量計，在售價人民幣300.0千元以上新豪華新能源乘用車大型轎車中排名第二 2024紅點最佳產品設計獎 	<ul style="list-style-type: none"> 以截至2025年6月30日止六個月的中國銷量計，在售價人民幣200.0千元以上新豪華新能源乘用車中型SUV車型中排名第五 	<ul style="list-style-type: none"> 以2025年第二季度的中國銷量計，在售價人民幣200.0千元以上中型新能源乘用車轎車車型中排名第二

概 要

車輛交付

下表載列所示年度／期間我們交付的智能新能源乘用車數量：

智能新能源乘用車型	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
阿維塔11	114	18,024	9,310	5,663	4,546
阿維塔12	–	1,997	30,785	16,925	10,039
阿維塔07	–	–	21,493	–	24,960
阿維塔06	–	–	–	–	17,184
總計	114	20,021	61,588	22,588	56,729

隨著我們的汽車產品組合不斷擴大，我們的汽車銷售已顯示出持續的增長勢頭。自2022年12月開始交付車輛以來，總交付量由2022年的114輛增加至2024年的61,588輛。截至2025年6月30日止六個月，交付量達到56,729輛，較2024年同期增加約151.1%。隨著我們的產品組合持續多元化，我們逐步提升整體交付規模及營運彈性。我們相信交付量增長和不斷演變的產品組合，突顯我們有能力將新產品銷量快速提升到與早於我們成立的行業頭部友商的銷量水平。

銷售及營銷

我們採用直接銷售及分銷相結合的方式為我們的智能新能源乘用車進行營銷。下表載列所示年度／期間我們按銷售類型劃分以絕對金額及佔總收入的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	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
直接銷售.....	28,337	100	5,583,121	98.9	13,730,321	90.4	6,064,560	98.6	7,641,703	62.6
分銷 ⁽¹⁾	–	–	62,236	1.1	1,464,899	9.6	85,090	1.4	4,566,335	37.4
總計	28,337	100	5,645,357	100	15,195,220	100	6,149,650	100	12,208,038	100

附註：

- 包括來自我們新能源乘用車及汽車零部件產品分銷的收入。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，來自我們汽車零部件分銷的收入分別為零、人民幣62.2百萬元、人民幣252.7百萬元、人民幣80.0百萬元及人民幣245.0百萬元。

概 要

我們採用直銷模式以維持一致的用戶體驗及運營效率。用戶可透過阿維塔APP及官方網站，探索功能、訂製配置、預約試駕及下訂單。我們亦授權銷售代理商協助直銷，客戶直接向我們下訂單，而車輛所有權歸我們所有，直至車輛轉給客戶。銷售代理商收取固定佣金，而收入確認為直接銷售收入。

我們已按照行業慣例採用分銷模式，以擴大我們在中國及海外的市場覆蓋範圍。經銷商向我們購買車輛，並經營品牌門店進行銷售及售後服務。為確保與我們的品牌價值及銷售策略保持一致，我們採用嚴格的經銷商篩選標準，主要集中於它們的財務實力、營運能力及行業經驗。我們的經銷商通常在車輛銷售、維修和保養服務方面擁有豐富的經驗。截至2022年、2023年、2024年12月31日及2025年6月30日，我們分別擁有0家、0家、259家及313家新能源乘用車經銷商。請參閱「業務－銷售及營銷－分銷」。

客戶

於往績記錄期間，我們主要向汽車買主直接銷售智能新能源乘用車。於2022年、2023年、2024年以及截至2025年6月30日止六個月，於往績記錄期間各年度／期間來自五大客戶的收入分別為人民幣3.4百萬元、人民幣146.8百萬元、人民幣694.4百萬元及人民幣1,121.2百萬元，分別佔我們相同年度／期間總收入的12.0%、2.5%、4.6%及9.2%。於2022年、2023年、2024年以及截至2025年6月30日止六個月，於往績記錄期間各年度／期間來自我們最大客戶的收入分別為人民幣2.0百萬元、人民幣64.4百萬元、人民幣232.6百萬元及人民幣470.0百萬元，分別佔我們相同年度／期間總收入的6.9%、1.1%、1.5%及3.8%。

供應商

我們聘請第三方供應商為新能源乘用車提供關鍵零部件及材料，包括電池、傳統汽車零部件以及其他零部件及材料。我們亦向供應商採購智能汽車解決方案及營銷服務。根據行業慣例，我們與可靠的國內外供應商合作。我們基於價格、質量、產能、財務穩健性、交貨情況、規模及聲譽等綜合因素選擇供應商。我們整合由戰略合作夥伴引望和寧德時代所提供的資源，與這些全球知名供應商合作，為我們的車輛配備智能汽車解決方案及頂尖的電池。這類零部件通常為車輛定制化適配。這使我們能夠與供應商實現即時溝通、進行定制化適配，更重要的是能夠接觸前沿技術。我們的主要供應商是汽車零部件的供應商及汽車服務提供商。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，於往績記錄期間各年度／期間向五大供應商採購的

概 要

採購額分別為人民幣664.2百萬元、人民幣6,862.5百萬元、人民幣9,249.1百萬元及人民幣4,854.6百萬元，分別佔我們相同年度／期間總採購額的97.2%、88.4%、65.3%及47.8%。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，於往績記錄期間各年度／期間向最大供應商採購的採購額分別為人民幣322.0百萬元、人民幣2,797.3百萬元、人民幣3,023.2百萬元及人民幣1,948.5百萬元，分別佔我們相同年度／期間總採購額的47.1%、36.0%、21.4%及19.2%。我們通常以銀行票據與五大供應商結算款項。

風險因素

我們的業務和全球[編纂]涉及某些風險，包括(i)與我們的業務及行業有關的風險；(ii)有關我們業務所在司法管轄區的風險；及(iii)有關[編纂]的風險。我們面臨的一些主要風險包括但不限於(i)我們在競爭激烈的中國新能源乘用車(NEPV)市場中運營，我們可能無法有效競爭；(ii)我們未來的增長取決於消費者對我們新能源乘用車的需求；(iii)我們的行業發展迅速，其他新能源乘用車的技術突破或會對我們汽車的需求造成不利影響；(iv)倘我們與長安汽車的合作終止或減少，或不再具互惠互利性，則我們的業務及經營業績可能會受到不利影響；(v)我們正面臨或可能面臨與戰略聯盟或收購有關的風險；(vi)延遲開發及推出我們管線中的新車型可能會對我們的業務造成重大不利影響；(vii)我們依賴供應商提供對我們汽車至關重要的原材料、零部件、軟件及服務，而這可能會對我們的業務營運產生不利影響；(viii)我們的業務及前景取決於我們建立、維護及加強「阿維塔(AVATR)」品牌的能力，否則可能會對我們的聲譽及業務造成不利影響；(ix)我們的經營歷史有限，因此難以評估我們的業務及未來前景；及(x)利好新能源乘用車或國產汽車的政府政策變動可能會對我們的業務造成不利影響。

競爭

中國新能源乘用車市場競爭激烈。由於我們在戰略上專注於提供新豪華新能源乘用車，因此直接與中國新豪華新能源乘用車市場的主要參與者競爭，包括純粹的新能源乘用車公司以及同時生產新能源乘用車的傳統OEM。新能源乘用車的滲透率在不同地區存在顯著差異，這反映出能源價格、基礎設施成熟度及政策支持方面的差異。2024年，中國新能源乘用車市場滲透率達到48.9%，遠高於全球平均水平的23.0%。從不同地區的新能源乘用車銷售角度來看，中國已連續十年領先全球新能源乘用車銷售量。2024年，中國新能源乘用車銷量達到11.1百萬輛，佔全球新能源乘用車市場的64.7%。預計到2030年，中國新能源乘用車銷量將達到19.1百萬輛，2024至2030年間複合年增長率為9.5%，佔全球市場份額的45.1%。

概 要

根據弗若斯特沙利文的資料，新豪華新能源乘用車指售價超過人民幣200,000元的高端及豪華新能源乘用車，而高端及豪華新能源乘用車市場呈現爆發性增長，由2021年的1.2百萬輛增至2024年的4.2百萬輛，複合年增長率為53.8%。售價超過人民幣200,000元的新能源乘用車銷量佔中國新能源乘用車總銷量的38.3%。受居民收入增長及消費升級驅動，該市場預計將保持穩定增長至2030年可達8.2百萬輛。於2024年至2030年，市場預計將以11.6%的複合年增長率擴張。相較於中國整體新能源乘用車市場，中國新豪華新能源乘用車未來將展現更高的增長勢頭。相比之下，2024至2030年售價低於人民幣200,000元的新能源乘用車市場，預計將以8.1%的較溫和複合年增長率增長，凸顯兩者增長動能的明顯分化。

中國新豪華新能源乘用車市場的競爭格局正急速升溫。多家品牌展現強勁增長勢頭，彰顯出龐大的市場潛力與品牌吸引力。就年增長率而言，阿維塔於新豪華新能源乘用車市場中排名第二。於2025年第二季度，按銷量計，在中國市場售價超過人民幣200,000元的新豪華新能源乘用車中型轎車中，阿維塔06名列第二。於2025年上半年，按銷量計，在中國市場售價超過人民幣200,000元的新豪華新能源乘用車中型SUV中，阿維塔07名列第五。於2025年上半年，按銷量計，在中國市場售價超過人民幣300,000元的新豪華新能源乘用車大型轎車中，阿維塔12名列第二。有關行業競爭格局的更多資料，請參閱「行業概覽」。有關我們於行業競爭有關風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們在競爭激烈的中國新能源乘用車(NEPV)市場中運營，我們可能無法有效競爭」。

概 要

主要財務資料概要

合併損益及其他綜合收益表概要

下表載列於所示年度／期間的合併損益及其他綜合收益表概要：

	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
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
				(未經審計)	
收入	28,337	5,645,357	15,195,220	6,149,650	12,208,038
銷售成本	(131,919)	(5,814,813)	(14,233,927)	(5,883,100)	(10,970,267)
毛(損)/利	(103,582)	(169,456)	961,293	266,550	1,237,771
其他收入及收益	54,722	122,450	120,693	47,843	123,891
銷售及營銷開支	(1,019,581)	(2,304,287)	(3,036,301)	(1,109,533)	(1,686,934)
行政開支	(393,477)	(579,628)	(705,935)	(280,324)	(323,222)
研發開支	(544,447)	(660,121)	(1,214,069)	(311,108)	(831,268)
金融資產減值虧損淨額	-	-	(1,248)	-	(2,946)
其他開支	(2,675)	(16,315)	(37,524)	(10,338)	(16,094)
融資成本	(7,110)	(85,148)	(104,894)	(33,949)	(58,669)
分佔聯營公司虧損	-	-	-	-	(27,560)
除稅前虧損	(2,016,150)	(3,692,505)	(4,017,985)	(1,430,859)	(1,585,031)
所得稅開支	848	-	-	-	-
年／期內虧損	<u>(2,015,302)</u>	<u>(3,692,505)</u>	<u>(4,017,985)</u>	<u>(1,430,859)</u>	<u>(1,585,031)</u>

有關詳情，請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分說明」。

概 要

合併財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們合併財務狀況表的節選資料，有關資料摘錄自本文件附錄一及附錄一A所載的合併財務報表。

	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)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元) (未經審計)
非流動資產總值.....	1,080,940	2,249,478	6,194,055	15,400,543
流動資產總值.....	4,119,118	10,394,569	22,959,978	16,704,807
資產總值.....	5,200,058	12,644,047	29,154,033	32,105,350
非流動負債總額.....	82,554	789,993	2,316,151	2,505,107
流動負債總額.....	2,344,434	9,760,275	18,247,752	21,947,254
負債總額.....	2,426,988	10,550,268	20,563,903	24,452,361
流動資產淨值／(負債淨額)....	1,774,684	634,294	4,712,226	(5,242,447)
資產淨值.....	2,773,070	2,093,779	8,590,130	7,652,989
母公司擁有人應佔權益				
股本.....	1,644,664	1,994,965	3,006,328	3,065,147
儲備.....	1,128,406	98,814	5,583,802	4,587,842
權益總額.....	2,773,070	2,093,779	8,590,130	7,652,989

有關詳情，請參閱「財務資料－若干主要資產負債表項目的討論」。

合併現金流量表概要

下表載列我們於所示年度／期間的現金流量概要：

	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	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動所得／(所用)					
現金淨額.....	(1,693,648)	(800,922)	1,755,141	(875,864)	1,650,208
投資活動所用現金淨額....	(267,081)	(1,147,631)	(3,799,690)	(702,560)	(6,464,271)
融資活動所得／(所用)					
現金淨額.....	4,193,397	5,871,308	14,228,920	523,022	(1,026,785)

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	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
				(未經審計)	
現金及現金等價物增加／ (減少)淨額.....	2,232,668	3,922,755	12,184,371	(1,055,402)	(5,840,848)
年／期初現金及現金 等價物.....	984,941	3,217,445	7,139,058	7,139,058	19,323,334
外匯匯率變動的影響， 淨額.....	(164)	(1,142)	(95)	(148)	605
年／期末現金及現金 等價物.....	3,217,445	7,139,058	19,323,334	6,083,508	13,483,091

有關詳情，請參閱「財務資料－現金流量」。

我們預計於截至2025年12月31日止年度將繼續產生虧損淨額，主要由於(i)我們的銷售及經銷開支，因我們持續擴展業務；及(ii)我們的研發開支，因我們持續投資於研發活動。

主要財務比率

下表載列我們於所示期間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日止 六個月／截至6月30日	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
				(未經審計)	
毛利／(損)率(%) ⁽¹⁾	(365.5)	(3.0)	6.3	4.3	10.1
流動比率 ⁽²⁾	1.8	1.1	1.3	不適用	0.8
速動比率 ⁽³⁾	1.5	0.8	1.1	不適用	0.7
資產負債比率(%) ⁽⁴⁾	46.7	83.4	70.5	不適用	76.2

附註：

- (1) 毛利／(損)率按所示年度／期間的毛利／(損)除以收入乘以100%計算。
- (2) 流動比率按截至所示日期的總流動資產除以總流動負債計算。
- (3) 速動比率按截至所示日期的總流動資產扣減存貨除以總流動負債計算。
- (4) 資產負債比率按截至相關年／期末的總負債除以總資產乘以100%計算。

有關詳情，請參閱「財務資料－主要財務比率」。

概 要

股息政策

本公司於往績記錄期間並無派付或宣派股息。任何股息宣派及派付以及股息金額均須遵守我們的組織章程細則及相關中國法律的規定。我們目前並無任何固定派息比率。我們僅可自合法用作分派的利潤及儲備宣派或派付股息。經我們的中國法律顧問確認，根據相關中國法律，我們必須首先運用未來賺取的任何淨利潤補足我們過往的累計虧損，其後，我們須提取淨利潤的10%列入法定公積金，直至法定公積金累計額為我們註冊資本的50%以上為止。因此，我們在作出以下各項後，方可宣派股息：(i) 我們所有過往累計虧損已獲補足；及(ii) 我們已如上所述將足夠淨利潤列入我們的法定公積金。

未來計劃及[編纂]用途

我們預計，假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），並假設[編纂]未獲行使，經扣除[編纂]費用及佣金以及我們就[編纂]應付的估計開支，我們將自[編纂]獲得[編纂]淨額約[編纂]港元。我們計劃將[編纂][編纂]淨額用於以下用途：

- [編纂]淨額中約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於產品開發及平台和技術開發，以持續強化市場競爭力。
- [編纂]淨額中約[編纂]%(或[編纂]港元)預期將用於品牌建設及銷售服務網路拓展。
- [編纂]淨額中約[編纂]%(或[編纂]港元)預期將用於營運資金及一般公司用途。

我們的控股股東

截至最後實際可行日期，長安汽車直接及通過常安創新間接持有我們已發行股本總額約41.57%。中國長安汽車集團直接及通過其全資附屬公司辰致汽車及中匯富通間接持有長安汽車約35.04%股權，並為長安汽車的控股公司。

緊隨[編纂]完成後，長安汽車將持有我們已發行股本總額約[編纂]%。於[編纂]後，中國長安汽車集團仍將直接及通過其全資附屬公司辰致汽車及中匯富通持有長安

概 要

汽車約35.04%股權，並繼續為長安汽車的控股公司。因此，根據上市規則，中國長安汽車集團、辰致汽車、中匯富通、長安汽車及常安創新將於[編纂]後構成本公司的一組控股股東。

長安汽車是一家中國國有汽車製造商，於汽車研發、製造及銷售方面擁有近40年經驗，產品組合涵蓋燃油車及新能源汽車，後者包括新能源乘用車及新能源商用車。燃油車和新能源汽車之間以及新能源乘用車及新能源商用車之間概無重大競爭。董事認為，本集團（高端及豪華新能源乘用車）與長安汽車的業務運營之間有明確區分，在品牌建設、市場定位及技術特性方面有明顯差異。根據聯席保薦人所進行的獨立盡職審查工作，聯席保薦人並無發現任何事項可能合理導致他們於任何重大方面對董事的上述觀點產生疑問。

我們已經並將繼續與長安汽車及其聯繫人進行若干涉及購買及銷售產品和服務的關連交易。於往績記錄期間，我們向長安汽車及其聯繫人的採購穩定下降，於2022年、2023年、2024年以及截至2025年6月30日止六個月分別佔總收入的47.1%、36.0%、21.4%及11.1%。此外，在各相同期間，來自長安汽車及其聯繫人的收入分別佔我們總收入不足5%。考慮到(i)我們已建立互惠互利的長期關係，以及我們於[編纂]後繼續為長安汽車的緊密聯繫人；(ii)交易根據公平合理條款按非獨家、公平原則進行；(iii)獨立第三方的相同產品和服務的普遍可用性；及(iv)長安汽車能否以穩定、優質的供應高效滿足我們的需求，符合本公司及股東的整體最佳利益。此外，董事認為，儘管長安汽車為我們於往績記錄期間的唯一整車製造商，但市場上仍存在可輕易取得的替代方案。本公司可轉向這些提供可比條款的供應商。董事認為，儘管關連交易持續進行，我們將能夠獨立於長安汽車營運。因此，本集團並無對長安汽車產生重大依賴。根據聯席保薦人所進行的獨立盡職審查工作，聯席保薦人並無發現任何事項可能合理導致他們於任何重大方面對董事的上述觀點產生疑問。

有關我們與長安汽車的關係（其中包括我們的業務劃分及獨立於長安汽車）的詳情，請參閱「與控股股東的關係」。

關連交易

於[編纂]前，本集團於一般及日常業務過程中與於[編纂]後將成為本公司關連人士的各方訂立若干交易。於[編纂]後，我們將繼續進行這類持續關連交易。我們已根據上市規則第14A.105條申請且聯交所[已批准]豁免我們嚴格遵守上市規則項下的公告規定。詳情請參閱「關連交易」。

概 要

[編纂]前投資

我們已與[編纂]前投資者（如寧德時代新能源科技股份有限公司（「寧德時代」）、重慶安渝私募股權投資基金合夥企業（有限合夥）（「重慶安渝」）及南方工業資產管理有限公司（「南方工業資產管理」））進行[編纂]前投資。有關[編纂]前投資者的身份與背景及[編纂]前投資的主要條款的詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構－[編纂]前投資」。

申請在聯交所[編纂]

基於我們符合上市規則第8.05(3)條下的市值／收益測試，當中參考：(i)我們於截至2024年12月31日止財政年度，收入為人民幣15,195.2百萬元，超過500百萬港元；及(ii)我們於[編纂]時的預計[編纂]（按指示性[編纂]範圍的最低位計算）超過40億港元，我們已向香港聯交所申請批准根據[編纂]將由非上市內資股轉換及將予[編纂]的H股[編纂]及[編纂]。

[編纂]數據

	基於每股[編纂] [編纂]港元的[編纂]	基於每股[編纂] [編纂]港元的[編纂]
我們的股份的[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
每股未經審計的[編纂]經調整 合併有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]的計算乃基於[編纂]完成後預期將予發行的[編纂]股股份計算，並以[編纂]為參考日期。有關詳情，請參閱本文件「歷史、發展及公司架構－[編纂]」。
- (2) 本公司權益股東應佔每股未經審計的[編纂]經調整合併有形資產淨值乃經調整後並以[編纂]完成後預期將發行[編纂]股股份為基礎計算得出，並假設[編纂]已於2025年6月30日完成，惟未計及因[編纂]獲行使而可能發行的H股。
- (3) 概無就本集團截至2025年6月30日的未經審計的[編纂]經調整合併有形資產淨值作出調整，以反映本集團於2025年6月30日後進行的任何交易結果或其他交易。

概 要

[編纂]

[編纂]

[編纂]指因[編纂]產生的專業費用、[編纂]及其他費用。我們估計[編纂]約為[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)且並無行使[編纂])，佔[編纂][編纂]總額約[編纂]%)。我們估計[編纂]包括[編纂]費用約[編纂]港元及[編纂]費用約[編纂]港元(其中包括法律顧問及申報會計師的費用及開支約[編纂]港元以及其他費用及開支約[編纂]港元)。於往績記錄期間，我們並無產生任何[編纂]。[編纂]總額中的約[編纂]港元將直接因發行股份產生，有關開支將於[編纂]完成時自權益扣除，而其餘約[編纂]港元將於合併全面虧損表支銷。

無重大不利變動

經進行董事認為適當的充分盡職審查工作及經作出審慎周詳考慮後，董事確認，直至本文件日期，我們的財務或經營狀況或前景自2025年6月30日以來概無重大不利變動，且自2025年6月30日以來並無任何事件對本文件附錄一會計師報告及附錄一A未經審計中期簡明合併財務資料所載資料造成重大影響。