

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，故並未包含閣下可能認為重要的一切資料。此外，任何[編纂]均涉及風險。[編纂]於[編纂]的部分特定風險載於「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前，應仔細閱讀該節內容。

概覽

公司簡介

我們是中國知名的綜合出行平台，提供全套多模式出行產品及服務。在我們十多年的歷史中，我們持續拓展業務範圍，從早期單純的旅遊信息提供商，演變成為今天的綜合出行平台。目前，我們通過旗艦應用航班管家及高鐵管家為個人旅客提供旅行相關服務。於業績記錄期，我們的收入主要來自旅行相關服務。

2024年，中國綜合互聯網出行服務市場總GMV達到人民幣29,542億元。就整體市場份額而言，我們排名第八位，約佔整體市場的1.4%。就分部而言，中國的在線機票預訂市場於2024年的GMV達人民幣13,758億元，佔中國整體綜合互聯網出行服務市場的約46.6%。在此分部內，按2024年的GMV計，我們是中國在線機票預訂的第五大第三方平台，佔整體市場份額約1.9%。中國的在線火車票預訂市場於2024年的GMV約為人民幣5,929億元，佔中國綜合互聯網出行服務市場的約20.1%。在此分部內，按2024年的GMV計，我們是中國在線火車票預訂的第三大第三方平台，佔整體市場份額約2.4%。

中國的綜合互聯網出行服務市場相對分散，其特點為競爭激烈且頂尖參與者佔據主導地位。於2024年，前三大參與者佔整體市場份額的約88.2%。按2024年的GMV計，最大的參與者佔中國整體綜合互聯網出行服務市場的約44.4%，以及約27.4%的在線機票預訂市場份額及約16.9%的在線火車票市場份額。倘我們無法有效地與現有或新的競爭對手競爭（包括擁有絕對市場份額與地位的市場領導者），我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。詳情請參閱「行業概覽－中國綜合互聯網出行服務市場」及「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們經營所處行業競爭激烈，並可能面臨來自現有或新的競爭對手的更激烈競爭，包括擁有絕對市場份額與地位的市場領導者」。

概 要

公司歷程

我們的共同創辦人兼主席王江先生是中國互聯網領域資深創業者、科技能力的擁護者。自我們成立初期以來，王先生帶領我們明確強調利用技術改善用戶的旅遊體驗。

2009年，我們推出首款移動應用航班管家，是中國首個為旅客提供實時航班動態信息的產品。於接下來的三年，我們經歷快速增長。為了向用戶提供更佳服務，我們開始從一家純粹旅行信息提供商發展成為一個綜合出行平台，為用戶提供出行前、出行中、出行後的一站式旅行相關服務。2012年，我們將高鐵管家推出市場，這是中國首個可提供動態高鐵信息及高鐵票訂購服務的移動應用程序。憑藉我們的移動優先策略及對創新的不懈追求，我們不斷提供優質用戶體驗，多年來我們已建立起龐大的用戶群。截至2025年6月30日，我們所有平台的註冊用戶累計超過217百萬名。

經過十多年以科技賦能解決方案為數百萬旅客提供服務，我們積累了海量旅遊相關數據和經測試的數據分析。這使我們能夠進一步拓展業務範圍，成為企業客戶的解決方案提供商。我們以開放的態度，賦能予生態系統合作夥伴及其他企業進行運營升級，從而鞏固我們的市場地位。

儘管我們的業務經歷不同發展階段，我們作為一家技術驅動型企業的身份始終如一。我們從早期開發的創新產品至專有供應鏈管理系統，科技一直是我們產品背後的驅動力。多年來，我們將新興技術融入我們的核心業務，始終保持領先地位。我們相信，我們強大的技術能力是成功應對整個行業挑戰的關鍵。

我們的科技

科技是我們的立身之本。我們自主研發了一個穩健的供應鏈管理系統，該系統與我們廣泛的TSP網絡相結合，使我們成為業內少數能夠智能推薦多種多模式旅行選擇的參與者之一。通過無縫整合來自不同供應商的多種運輸方式，我們可為用戶賦能，讓用戶能快速找到具成本效益的旅行解決方案。我們認為，這是用戶持續回訪我們平台的關鍵因素。

概 要

此外，我們通過廣泛的旅行行業數據自然形成了強大的專業能力。通過十多年以科技賦能解決方案為數百萬旅客提供服務的經驗，我們積累了（其中包括）兩項寶貴資產：各式各樣的數據和經驗證的算法。這是讓我們能在一個旅行與科技飛速融合的时代持續發展的基石。我們的數據庫涵蓋40多個維度的航空旅行數據，包括航班時刻、航班動態、機型參數、機場旅客流量、空運數據及機場基礎設施等。我們已取得上游數據提供商的官方數據授權，確保了我們數據來源的合法性及權威性。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是首個獲得中國航空業權威數據來源官方授權的出行平台。我們持續致力於科技進步，利用我們龐大的數據庫開發了核心算法，該算法已被證實可有效滿足各種旅行需求。

我們提供的產品和服務

憑藉我們的技術能力，我們為旅客及企業提供全面的服務和解決方案。我們的旅行服務以及數據及技術服務業務均已實現可觀的規模。於2024年，我們平台的月均活躍用戶群超過7.0百萬人，反映用戶在我們各平台上持續活躍。同年，我們促成的機票及火車票GMV合計超過人民幣400億元，充分展現了我們出行生態系統所支持的旅遊交易深度。截至最後實際可行日期，我們亦通過我們的數據及技術服務產品為超過150家企業客戶提供服務，涵蓋旅行、物流、旅遊、航空及保險等行業。



附註：

- (1) 我們從數據提供商處獲取各種數據。我們通過與官方航班數據提供商的書面協議獲取航班數據，包括實時航班狀態、行李傳送帶信息、歷史客座率及天氣相關數據，且我們從公開來源收集鐵路數據。
- (2) 我們一站式旅行相關服務的提供商主要包括票券提供商（如旅行社及航空公司）、在線支付服務提供商及其他提供商（如酒店及第三方網約車服務運營商）。

概 要

- (3) 我們將從我們的一站式旅行相關服務（如機票及火車票銷售）獲得的實時旅行信息與源自我們數據提供商的數據整合，以為我們的數據服務建立廣泛的旅行數據集。
- (4) 個人用戶主要通過我們的應用程序獲得服務，而企業客戶及其他TSP主要通過我們專門的銷售團隊進行對接。

旅行相關服務

我們通過旗艦應用航班管家及高鐵管家為旅客提供一站式服務。我們的智能出行服務可加強旅行規劃，無縫整合各類交通方式，包括飛機、火車及網約車服務。我們有別於傳統的移動平台，該等平台主要充當旅客與企業之間的交易中介。我們的平台涵蓋用戶旅程的所有主要方面，包括計劃及預訂乃至實時旅行信息更新及旅行後支持。我們提供一系列配套服務，包括免費服務及輔助增值服務，如值機選座、列車選座、航班延誤查詢、機場信息導航及酒店預訂等，應對旅客在旅途中遇到的各種狀況，確保輕鬆愉快的旅行體驗。截至2025年6月30日，我們的服務遍及逾220個國家和地區逾5,200個機場，涵蓋逾3,500個國內火車站，並提供全球逾1.3百萬家酒店的預訂選擇。

數據及技術服務

憑藉十餘年積累的旅行數據及技術專長，我們為企業提供數據及技術服務。我們在數據即服務模式下運營，向企業提供全面的航空及鐵路數據，以及豐富的工具包，其中鐵路數據免費提供給企業客戶。我們與官方航班數據提供商（如地方民航通信網絡公司）訂立書面協議，並從公開來源收集鐵路數據，確保我們數據來源及數據處理、傳輸及共享慣例屬正當可靠。該等資源使企業能夠優化其服務、管理成本、提高效率及作出知情決策。截至最後實際可行日期，我們的數據及技術服務覆蓋多個不同行業的逾150家公司，包括出行、旅遊、酒店、保險及物流。我們與官方航班數據提供商維持書面協議，確保我們數據來源以及處理、傳輸及共享數據慣例的合法性。我們為各行各業的企業客戶提供我們廣泛的旅行數據集及定制的數據分析解決方案。整合從該等數據集中得出的高級分析及預測模型能提高運營效率並優化資源。借助我們的數據分析能力，我們開發了與旅行或出行服務相關的系統。為更好服務我們合作旅遊公司不斷擴大的用戶群，我們亦開發了一款AI驅動的客戶服務機器人，處理用戶有關行程的基本查詢。

概 要

線上營銷服務

我們亦利用我們龐大且高度參與的用戶群經營線上營銷服務。品牌商在我們的平台上以展示型或效果型的方式投放營銷活動，且我們根據按時間計費、按每千次展示計費、按每點擊計費、按每項操作計費或按每次銷售計費收取營銷費用，視乎活動類型而定。該等服務使我們的客戶能夠提高品牌知名度並有效地覆蓋目標用戶。

我們的成就

我們為旅客提供的全面服務組合及具吸引力的價值主張為我們贏得了龐大且不斷增長的忠實用戶群。截至2025年6月30日，我們所有平台的註冊用戶群已超過217百萬人，自2022年1月1日起增加56.5%。2023年的付費用戶於2024年再次為我們的服務付費的百分比超過50%，相比約40%的行業平均數，根據弗若斯特沙利文的數據，在中國主要平台中屬於最高水平。於2024年，我們付費用戶群中的大部分用戶（超過30%）為平均每季在我們平台上至少訂票一次的經常旅行者。此類旅客在預訂時傾向於優先考慮效率。我們相信，我們的智能推薦引擎以及簡化的搜索及預訂程序是促使用戶再次選擇我們以滿足其未來旅行需求的關鍵因素。根據弗若斯特沙利文資料，於2024年，我們平均25.2%的月活躍用戶為付費用戶，與行業平均約20%相比，表現優於大多數同業。自2021年我們的解決方案推出以來，即使仍處於早期階段，已贏得多家電信、機場管理、酒店管理及電商業內知名企業客戶。

儘管我們於2022年因COVID-19疫情的影響而出現業績下滑，我們於業績記錄期仍實現可觀增長。我們的收入由2022年的人民幣280.1百萬元增加至2024年的人民幣647.0百萬元，複合年增長率為52.0%。我們的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣281.4百萬元進一步增加24.8%至截至2025年相應期間的人民幣351.1百萬元。我們於2022年錄得淨虧損人民幣0.8百萬元，於2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月分別錄得淨利潤人民幣59.3百萬元、人民幣51.2百萬元、人民幣31.7百萬元及人民幣47.1百萬元。我們於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月分別錄得經調整淨（虧損）／利潤（非香港財務報告準則計量）人民幣(0.7)百萬元、人民幣61.6百萬元、人民幣73.4百萬元、人民幣39.0百萬元及人民幣49.8百萬元，經調整淨（虧損）／利潤（非香港財務報告準則計量）指經(i)以股份為基礎的薪酬開支及(ii)[編纂]調整的年／期內利潤／虧損。

概 要

關鍵營運數據

下表載列我們於所示期間的關鍵營運數據：

	截至12月31日／截至該日止年度			截至6月30日／ 截至該日止三個月	
	2022年 ⁽²⁾	2023年	2024年	2024年	2025年
	註冊用戶數目(千人)	144,728	161,556	197,720	174,576
平均MAU ⁽¹⁾⁽³⁾ (千人)	4,830	7,008	7,084	7,086	6,718
— 航班管家移動應用程序	766	1,257	1,490	1,379	1,505
— 航班管家小程序	144	236	243	236	242
— 高鐵管家移動應用程序	3,053	4,560	4,734	4,835	4,328
— 高鐵管家小程序	866	955	616	635	643
付費用戶數目 ⁽³⁾ (千人)	4,340	8,754	9,479	6,218	6,314
總GMV(人民幣百萬元)	13,946.1	30,761.1	40,520.2	18,580.7	21,387.7
— 機票服務	8,945.6	18,297.7	25,741.3	11,015.7	13,878.0
— 火車票服務	4,884.7	12,252.6	14,518.8	7,414.0	7,310.7
— 住宿服務	107.1	193.2	243.4	101.2	154.9
— 網約車服務	8.7	17.7	16.6	8.1	7.4
— 企業差旅服務	48.7	108.5	90.3	41.7	36.8
售出的機票數目(百萬張)	11.8	22.1	33.9	14.2	18.5
售出的火車票數目(百萬張)	38.5	89.3	94.5	47.4	46.5
廣告客戶數目	83	84	74	52	78

附註：

- (1) 按特定期間內各月的MAU總和除以該期間的月數計算。
- (2) 於2022年，我們的平均MAU及付費用戶數目受到COVID-19疫情不利影響。
- (3) 在多個平台上使用我們服務的用戶，在若干情況下可能會被計算多於一次。

概 要

我們的優勢

我們相信，以下競爭優勢為我們帶來成功並使我們從競爭對手中脫穎而出。

- 中國知名的一站式綜合出行平台；
- 卓越的服務提升了用戶和客戶的忠誠度；
- 強大的技術能力；
- 通過廣泛的旅行行業數據自然形成AI應用模型；
- 產業賦能方法；及
- 經驗豐富的管理層團隊及獨特文化。

請參閱「業務－我們的優勢」。

我們的戰略

為進一步提升我們的競爭地位及善用我們面前的重大機遇，我們專注於執行以下戰略：

- 提升我們AI方面的能力和持續投入創新；
- 與海外合作夥伴合作，擴大全球足跡；
- 持續豐富及提升我們的產品和服務；及
- 擇機優選戰略合作、投資和收購機會。

請參閱「業務－我們的戰略」。

概 要

風險因素

[編纂][編纂]涉及本文件「風險因素」所載若干風險，可分為(i)與我們業務及行業有關的風險，(ii)與我們的公司架構有關的風險，(iii)與我們在經營所處司法權區開展業務有關的風險，及(iv)與[編纂]及股份有關的風險。我們面對的部分主要風險如下：

- 我們的業務對宏觀經濟情況敏感。中國或全球經濟的任何嚴重或持續下滑可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。
- 自然災害、流行病及其他不可抗力事件可能會對綜合互聯網出行服務行業造成干擾，並對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。
- 我們所處的行業競爭激烈，並可能面臨現有或新競爭對手的加劇競爭，包括在市場份額及地位皆擁有主導的市場龍頭。
- 如果我們未能繼續維護、擴展或升級服務項目，則可能我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 倘若我們未能擴大或留存我們的用戶群，或若我們的用戶參與度不再增長或降低，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。
- 我們的成功取決於我們品牌的市場認可。
- 我們依賴第三方數據來源以提供出行相關資訊。
- 我們的業務取決於我們與TSP的關係。
- 我們推出新產品或服務未必成功，並可能使我們面臨新挑戰和更多風險。
- 如我們無法跟上人工智能技術的進步，或如我們未能採用對業務及行業屬重要的其他新技術，可能對我們的競爭狀況及產生收入的能力造成重大及不利影響。

概 要

我們的客戶及供應商

我們的客戶包括付費用戶、需要我們旅遊、營銷或技術服務的TSP及企業客戶。於業績記錄期各期間，我們五大客戶的應佔收入分別為人民幣84.6百萬元、人民幣89.8百萬元、人民幣141.3百萬元及人民幣57.2百萬元，分別佔我們總收入的30.2%、18.0%、21.8%及16.3%。於業績記錄期各期間，最大客戶應佔收入分別為人民幣38.1百萬元、人民幣30.9百萬元、人民幣50.8百萬元及人民幣21.2百萬元，分別佔我們總收入的13.6%、6.2%、7.8%及6.0%。於業績記錄期各期間，來自中國客戶的收入分別為人民幣277.6百萬元、人民幣498.0百萬元、人民幣639.0百萬元及人民幣348.0百萬元，分別佔我們總收入的99.1%、99.3%、98.8%及99.1%。請參閱「業務—我們的用戶及客戶」。

我們的供應商主要包括(i)在線支付服務提供商、(ii)營銷服務提供商、(iii)帶寬及服務器服務提供商及(iv)票務及目的地出行服務供應商。於業績記錄期各期間，我們五大供應商應佔採購額分別為人民幣45.2百萬元、人民幣61.1百萬元、人民幣80.8百萬元及人民幣46.5百萬元，分別佔我們採購總額的29.1%、20.7%、20.3%及21.8%。於業績記錄期各期間，最大供應商應佔採購額分別為人民幣14.4百萬元、人民幣17.3百萬元、人民幣24.9百萬元及人民幣12.8百萬元，分別佔我們採購總額的9.2%、5.9%、6.2%及6.0%。請參閱「業務—我們的供應商」。

歷史財務資料概要

下表載列我們於業績記錄期的合併財務資料內財務數據概要，該等資料摘錄自本文件附錄一所載的會計師報告。下文所載合併財務數據概要應與本文件附錄一所載會計師報告(包括相關附註)一併閱讀，以保證其完整性。我們的合併財務資料乃根據香港財務報告準則(「香港財務報告準則」)編製。

概 要

合併損益表概要

下表載列我們於所示期間的合併損益表概要，項目以絕對金額及佔總收入百分比呈列。

	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)						(未經審核)			
收入	280,117	100.0	501,622	100.0	646,981	100.0	281,416	100.0	351,089	100.0
銷售成本	(148,114)	(52.9)	(216,611)	(43.2)	(300,673)	(46.5)	(116,389)	(41.4)	(150,485)	(42.9)
毛利	132,003	47.1	285,011	56.8	346,308	53.5	165,027	58.6	200,604	57.1
銷售及營銷開支	(44,098)	(15.7)	(115,861)	(23.1)	(145,456)	(22.5)	(62,649)	(22.3)	(86,608)	(24.7)
一般及行政開支	(27,797)	(9.9)	(39,077)	(7.8)	(67,763)	(10.5)	(27,184)	(9.7)	(23,596)	(6.7)
研發開支	(59,202)	(21.1)	(71,313)	(14.2)	(81,494)	(12.6)	(37,921)	(13.5)	(38,483)	(11.0)
金融資產減值虧損淨額	(10,632)	(3.8)	(1,634)	(0.3)	(1,604)	(0.2)	(664)	(0.2)	(236)	(0.1)
其他收入	6,927	2.5	5,888	1.2	1,426	0.2	884	0.3	1,846	0.5
其他虧損淨額	(1,675)	(0.6)	(3,140)	(0.6)	(113)	(0.0)	(2,446)	(0.9)	(2,339)	(0.7)
經營(虧損)/利潤	(4,474)	(1.6)	59,874	11.9	51,304	7.9	35,047	12.5	51,188	14.6
財務收入	1,670	0.6	1,320	0.3	1,928	0.3	343	0.1	2,558	0.7
財務成本	(1,736)	(0.6)	(931)	(0.2)	(1,363)	(0.2)	(684)	(0.2)	(703)	(0.2)
財務(成本)/收入淨額	(66)	(0.0)	389	0.1	565	0.1	(341)	(0.1)	1,855	0.5
所得稅前(虧損)/利潤	(4,540)	(1.6)	60,263	12	51,869	8.0	34,706	12.3	53,043	15.1
所得稅	3,782	1.4	(954)	(0.2)	(717)	(0.1)	(2,994)	(1.1)	(5,951)	(1.7)
年/期內(虧損)/利潤	(758)	(0.3)	59,309	11.8	51,152	7.9	31,712	11.3	47,092	13.4
以下各項應佔(虧損)/利潤：										
本公司擁有人	1,824	0.7	55,570	11.1	45,997	7.1	28,946	10.3	45,045	12.8
非控股權益	(2,582)	(0.9)	3,739	0.7	5,155	0.8	2,766	1.0	2,047	0.6
	<u>(758)</u>	<u>(0.3)</u>	<u>59,309</u>	<u>11.8</u>	<u>51,152</u>	<u>7.9</u>	<u>31,712</u>	<u>11.3</u>	<u>47,092</u>	<u>13.4</u>

概 要

非香港財務報告準則計量

為補充根據香港財務報告準則呈列的合併財務報表，我們亦使用香港財務報告準則並無規定或並非按照香港財務報告準則呈列的經調整淨（虧損）／利潤（非香港財務報告準則計量）作為額外財務計量標準。使用該等非香港財務報告準則計量作為分析工具有局限性，閣下不應將其與根據香港財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況分開考量，或將其視為對根據香港財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況的分析的替代品。我們將經調整淨（虧損）／利潤（非香港財務報告準則計量）定義為經(i)以股份為基礎的薪酬開支及(ii)[編纂]調整的年／期內利潤或虧損。以股份為基礎的薪酬包括根據股份激勵計劃向合資格個人授出購股權所產生的非現金開支。[編纂]主要包括與[編纂]及[編纂]相關的專業費用。請參閱「財務資料－我們經營業績的主要組成部分說明－非香港財務報告準則計量」。下表調節我們根據香港財務報告準則呈列期間的經調整淨（虧損）／利潤（非香港財務報告準則計量）。

	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)			(未經審核)	
(虧損)／利潤.....	(758)	59,309	51,152	31,712	47,092
調整為：					
以股份為基礎的薪酬開支.....	88	225	414	392	47
[編纂].....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
非香港財務報告準則計量：					
經調整淨（虧損）／利潤					
（非香港財務報告準則計量）.....	(670)	61,642	73,449	38,992	49,756

我們於2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月分別錄得經調整淨利潤（非香港財務報告準則計量）人民幣61.6百萬元、人民幣73.4百萬元、人民幣39.0百萬元及人民幣49.8百萬元，以及於2022年錄得經調整淨虧損（非香港財務報告準則計量）人民幣0.7百萬元。

我們的淨利潤由截至2024年6月30日止六個月的人民幣31.7百萬元增加48.5%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣47.1百萬元，主要是由於(i)我們的收入增加人民幣69.7百萬元，主要由於旅行相關服務及線上營銷服務收入增加所致，及(ii)一般及行政開支減少人民幣3.6百萬元，原因是[編纂]減少，部分被以下各項所抵銷：(i)銷售成本增加人民幣34.1百萬元，原因是向營銷及推廣服務提供商以及相關TSP支付的開支及費用增加，及(ii)銷售及營銷開支增加人民幣24.0百萬元，原因是線上及線下營銷及品牌推广活動的投資以及促銷優惠增加。

概 要

我們的淨利潤由2023年的人民幣59.3百萬元減少13.8%至2024年的人民幣51.2百萬元，主要是由於(i)銷售成本增加人民幣84.1百萬元，主要是由於服務提供商成本及數據成本增加；(ii)銷售及營銷開支增加人民幣29.6百萬元，是由於對線上及線下營銷及品牌推廣活動、促銷優惠及僱員福利開支的投資增加；(iii)一般及營銷開支增加人民幣28.7百萬元，主要由於2024年產生的一次性[編纂]及僱員福利開支增加所致；及(iv)研發開支增加人民幣10.2百萬元，是由於僱員福利開支增加；部分被收入增加人民幣145.4百萬元所抵銷，主要是由於旅行相關服務及線上營銷服務收入增加。

我們於2023年錄得淨利潤人民幣59.3百萬元，而2022年則錄得淨虧損人民幣0.8百萬元，主要是由於我們的收入增加人民幣221.5百萬元，此乃主要由於旅行相關服務的收入增加所致；部分被(i)我們於2023年增加對銷售及促銷的投資導致銷售及營銷開支增加人民幣71.8百萬元；及(ii)主要因服務供應商成本及訂單處理成本增加導致銷售成本增加人民幣68.5百萬元所抵銷。

詳情請參閱「財務資料－我們經營業績的主要組成部分說明－經營業績的期間比較」。

收入

於業績記錄期，我們的收入主要來自旅行相關服務，包括交通票務、商旅管理、網約車、住宿預訂及其他旅行相關服務。我們亦自線上營銷服務以及數據及技術服務產生收入。下表載列我們於所示期間以絕對金額及佔總收入百分比呈列的收入明細。

	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	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以千元計，百分比除外)									
	(未經審核)									
旅行相關服務.....	240,501	85.8	442,142	88.1	551,422	85.2	251,836	89.5	288,297	82.1
線上營銷服務.....	21,266	7.6	40,998	8.2	74,664	11.6	19,712	7.0	49,783	14.2
數據及技術服務.....	18,350	6.6	18,482	3.7	20,895	3.2	9,868	3.5	13,009	3.7
總收入.....	<u>280,117</u>	<u>100.0</u>	<u>501,622</u>	<u>100.0</u>	<u>646,981</u>	<u>100.0</u>	<u>281,416</u>	<u>100.0</u>	<u>351,089</u>	<u>100.0</u>

概 要

我們的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣281.4百萬元增加24.8%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣351.1百萬元，主要是由於(i)旅行相關服務收入增加人民幣36.5百萬元；及(ii)線上營銷服務收入增加人民幣30.1百萬元。旅行相關服務收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣251.8百萬元增加14.5%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣288.3百萬元，主要由於交通票務服務的收入增加人民幣29.4百萬元，此乃由於旅遊業復甦，加上政府促進消費和刺激旅遊需求的政策及舉措及我們加強營銷及宣傳力度，令我們平台的用戶基礎及交易量增加所致。線上營銷服務收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣19.7百萬元顯著增加至截至2025年6月30日止六個月的人民幣49.8百萬元，主要由於線上營銷服務的市場需求強勁帶動我們應用程序平台上的廣告投放增加。

我們的收入由2023年的人民幣501.6百萬元增加29.0%至2024年的人民幣647.0百萬元，主要是由於(i)旅行相關服務收入增加人民幣109.3百萬元；及(ii)線上營銷服務收入增加人民幣33.7百萬元。旅行相關服務收入由2023年的人民幣442.1百萬元增加24.7%至2024年的人民幣551.4百萬元，主要由於交通票務服務的收入增加人民幣97.7百萬元，此乃由於旅遊業顯著復甦，以及我們加強營銷及宣傳力度和提升增值服務，令我們平台的用戶基礎及交易量增加所致。線上營銷服務的收入由2023年的人民幣41.0百萬元增加82.2%至2024年的人民幣74.7百萬元，主要受增加營銷活動的投放，以及提高我們平台上的用戶流量所帶動。

我們的收入由2022年的人民幣280.1百萬元增加79.1%至2023年的人民幣501.6百萬元，主要是由於旅行相關服務收入增加人民幣201.6百萬元。旅行相關服務收入由2022年的人民幣240.5百萬元增加83.8%至2023年的人民幣442.1百萬元，主要是由於(i)中國的商業活動及旅遊需求於2023年顯著復甦，導致在我們的平台上完成的交易增加，使交通票務服務產生的收入增加人民幣168.3百萬元；及(ii)商旅需求於2023年顯著回升，導致我們商旅管理服務客戶的訂單數量增加，使商旅管理服務產生的收入增加人民幣27.1百萬元。

詳情請參閱「財務資料－我們經營業績的主要組成部分說明－經營業績的期間比較」。

概 要

銷售成本

我們的銷售成本主要包括(i)服務提供商成本，(ii)訂單處理成本，(iii)僱員工資及福利，(iv)數據成本，及(v)帶寬及服務器費用。下表載列我們於所示期間按性質劃分且以絕對金額及佔收入百分比呈列的銷售成本的明細。

	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	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以千元計，百分比除外)						(未經審核)			
服務提供商成本.....	67,038	23.9	102,608	20.5	164,596	25.5	56,072	19.9	86,918	24.8
訂單處理成本.....	23,209	8.3	52,719	10.5	54,041	8.4	26,564	9.4	20,619	5.9
僱員工資及福利.....	21,638	7.7	19,930	4.0	24,109	3.7	11,366	4.0	12,403	3.5
數據成本.....	14,919	5.3	14,876	3.0	24,174	3.7	9,471	3.4	12,268	3.5
帶寬及服務器費用.....	11,540	4.1	13,652	2.7	18,976	2.9	7,718	2.7	9,107	2.6
其他 ⁽¹⁾	9,770	3.5	12,826	2.6	14,777	2.3	5,198	1.8	9,170	2.6
總銷售成本.....	148,114	52.9	216,611	43.2	300,673	46.5	116,389	41.4	150,485	42.9

附註：

(1) 主要包括電話及通信開支、行程單印刷及郵寄費用以及折舊及攤銷。

我們的銷售成本由截至2024年6月30日止六個月的人民幣116.4百萬元增加29.3%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣150.5百萬元，主要是由於服務提供商成本增加人民幣30.8百萬元，由以下因素推動：(i)因應客戶需求日益增長，向營銷及宣傳服務提供商支付的開支及費用上升；及(ii)旅行相關服務收入增長，導致向相關TSP支付的開支及費用增加。

我們的銷售成本由2023年的人民幣216.6百萬元增加38.8%至2024年的人民幣300.7百萬元，主要是由於(i)服務提供商成本增加人民幣62.0百萬元，主要由於旅行相關服務及線上營銷服務的收入增長，導致支付予相關旅行服務供應商及市場推廣及宣傳服務供應商的開支及費用增加所致；及(ii)數據成本上升人民幣9.3百萬元，主要是由於向上游數據提供商採購數據的成本以及數據服務的若干實施成本增加所致。

概 要

我們的銷售成本由2022年的人民幣148.1百萬元增加46.3%至2023年的人民幣216.6百萬元，主要是由於(i)服務提供商成本增加人民幣35.6百萬元，是由我們收入增長所推動，反映我們的業務於COVID-19疫情後顯著復甦；及(ii)訂單處理成本增加人民幣29.5百萬元，主要是由於我們平台上完成的訂單數量增加。

詳情請參閱「財務資料－我們經營業績的主要組成部分說明－經營業績的期間比較」。

毛利及毛利率

於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的毛利分別為人民幣132.0百萬元、人民幣285.0百萬元、人民幣346.3百萬元、人民幣165.0百萬元及人民幣200.6百萬元，而我們的毛利率（以佔收入的百分比表示）分別為47.1%、56.8%、53.5%、58.6%及57.1%。

鑑於我們的主要業務分部在某程度上是本質相互交織，許多成本項目在不同業務分部攤分。例如，我們可能難以合理分配 (i)各業務分部的僱員薪酬及福利，因部分負責日常營運的員工可能同時兼顧兩個或三個業務分部的跨職能服務；(ii)各業務分部的頻寬及服務器費用，因所有主要業務分部均依賴服務器、數據儲存及網絡設備；(iii)數據與技術服務與旅行相關服務之間的數據成本，因所採購的數據將同時應用於兩個分部。下表載列所示期間按經營分部劃分的毛利及毛利率明細，所用方法為按照各分部對總收入的貢獻比例將分攤成本項目分配至各分部。

	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)						(未經審核)			
旅行相關服務...	108,147	45.0	245,876	55.6	308,499	55.9	148,086	58.8	176,389	61.2
線上營銷服務...	14,523	68.3	29,234	71.3	25,615	34.3	11,188	56.8	16,884	33.9
數據及										
技術服務.....	9,334	50.9	9,901	53.6	12,194	58.4	5,753	58.3	7,331	56.3
總計	<u>132,003</u>	<u>47.1</u>	<u>285,011</u>	<u>56.8</u>	<u>346,308</u>	<u>53.5</u>	<u>165,027</u>	<u>58.6</u>	<u>200,604</u>	<u>57.1</u>

概 要

我們截至2025年6月30日止六個月的毛利較截至2024年6月30日止六個月上升21.6%，而我們的毛利率則由截至2024年6月30日止六個月的58.6%減少至截至2025年6月30日止六個月的57.1%，主要是由於我們的銷售成本增幅超過收入增長。

我們的毛利於2023年至2024年上升21.5%，而我們的毛利率則由2023年的56.8%輕微減少至2024年的53.5%，主要是由於我們的銷售成本增幅超過收入增幅。

我們的毛利於2022年至2023年上升115.9%，而我們的毛利率則由2022年的47.1%增加至2023年的56.8%，主要是由於2023年商業活動及旅遊需求顯著復甦，令在我們平台上完成的交易數量增加。

詳情請參閱「財務資料－我們經營業績的主要組成部分說明－經營業績的期間比較」。

合併財務狀況表概要

下表載列我們截至所示日期的合併財務狀況表的選定資料，該等資料摘錄自本文件附錄一所載會計師報告。

	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	64,695	95,505	89,292	90,376
流動資產總值	516,825	604,589	802,341	803,151
總資產	581,520	700,094	891,633	893,527
本公司擁有人應佔權益	349,985	405,746	443,238	484,455
非控股權益	8,785	12,534	28,662	32,281
權益總額	358,770	418,280	471,900	516,736
非流動負債總額	3,784	11,012	6,440	12,567
流動負債總額	218,966	270,802	413,293	364,224
總負債	222,750	281,814	419,733	376,791
權益及負債總額	581,520	700,094	891,633	893,527
流動資產淨值	297,859	333,787	389,048	438,927

概 要

我們的流動資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣389.0百萬元增加至截至2025年6月30日的人民幣438.9百萬元，主要由於流動負債減少所致。我們的流動負債由截至2024年12月31日的人民幣413.3百萬元減少至截至2025年6月30日的人民幣364.2百萬元，主要由於(i)旅行相關服務的其他應付款項減少人民幣33.1百萬元，主要因交通票務服務及／或住宿預訂的客戶預付款項減少所致；及(ii)我們償還若干借款導致借款減少人民幣18.0百萬元，部分被應付營銷及宣傳服務提供商及TSP的貿易應付款項增加人民幣9.6百萬元所抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣333.8百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣389.0百萬元，主要是由於我們流動資產的增幅超過流動負債的增幅。我們的流動資產由截至2023年12月31日的人民幣604.6百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣802.3百萬元，主要是由於現金及現金等價物增加人民幣199.1百萬元，主要是由於2024年經營活動的現金流入。我們的流動負債由截至2023年12月31日的人民幣270.8百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣413.3百萬元，主要由於(i)旅行相關服務的其他應付款項增加人民幣87.3百萬元，原因是我們提供的旅行相關服務的應付款項及客戶就該等旅行相關服務的墊款均有所增加；(ii)借款增加人民幣19.0百萬元；及(iii)貿易應付款項增加人民幣16.9百萬元，是由於應付予營銷及推廣服務提供商及TSP的款項增加。

我們的流動資產淨值由截至2022年12月31日的人民幣297.9百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣333.8百萬元，主要是由於我們流動資產的增幅超過流動負債的增幅。我們的流動資產由截至2022年12月31日的人民幣516.8百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣604.6百萬元，主要是由於(i)旅行相關服務的其他應收款項增加人民幣45.6百萬元，與我們2023年的業務及收入增長一致；(ii)受限制現金增加人民幣25.4百萬元；及(iii)貿易應收款項增加人民幣21.8百萬元，與我們2023年的業務及收入增長一致。我們的流動負債由截至2022年12月31日的人民幣219.0百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣270.8百萬元，主要是由於旅行相關服務的其他應付款項增加人民幣30.2百萬元及其他應付款項及應計費用增加人民幣16.9百萬元，兩者均受到COVID-19疫情後我們的業務及財務表現顯著復甦所推動。

我們的淨資產由截至2024年12月31日的人民幣471.9百萬元增加至截至2025年6月30日的人民幣516.7百萬元，主要是由於我們期內利潤人民幣47.1百萬元所致。我們的淨資產由截至2023年12月31日的人民幣418.3百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣471.9百萬元，主要是由於我們年內利潤人民幣51.2百萬元所致。我們的淨資產由截至2022年12月31日的人民幣358.8百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣418.3百萬元，主要是由於我們年內利潤人民幣59.3百萬元所致。

概 要

詳情請參閱載於本文件「財務資料－合併財務狀況表中選定項目的討論」及附錄一所載會計師報告的「合併權益變動表」。

合併現金流量表概要

下表載列所示期間的合併現金流量表概要。

	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)				
	(未經審核)				
經營活動所得／(所用) 現金淨額	2,015	17,648	170,405	86,879	(17,443)
投資活動所得／(所用) 現金淨額	26,036	(30,991)	24,927	24,368	(6,723)
融資活動(所用)／所得現金淨額	(31,689)	(2,145)	2,174	101,439	(21,759)
現金及現金等價物(減少)／增加淨額	(3,638)	(15,488)	197,506	212,686	(45,925)
年／期初現金及現金等價物	287,708	284,063	268,544	268,544	467,679
匯率變動對現金及現金等價物的影響	(7)	(31)	1,629	175	(793)
年／期末現金及現金等價物	284,063	268,544	467,679	481,405	420,961

我們於截至2025年6月30日止六個月錄得經營現金流出人民幣17.4百萬元，主要由於(i)其他應付款項及應計費用減少人民幣41.6百萬元，主要由於客戶預付的交通票務及／或住宿預訂服務款項減少，因為2024年底農曆新年假期前的預訂高峰於2025年上半年消退；(ii)預付款項及其他應收款項增加人民幣43.4百萬元，主要由於與相關TSP的結算結餘增加所致。有關詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」。

概 要

主要財務比率

下表載列我們於所示期間及截至所示日期的若干主要財務比率。

	截至12月31日／截至該日止年度			截至6月30日／
	2022年	2023年	2024年	截至該日止六個月
毛利率	47.1%	56.8%	53.5%	57.1%
股本回報率	(0.2)%	15.3%	11.5%	19.1%
資產回報率	(0.1)%	9.3%	6.4%	10.6%
流動比率	2.4	2.2	1.9	2.2
槓杆比率	4.9%	7.9%	10.1%	7.1%

請參閱「財務資料－主要財務比率」。

我們的單一最大股東集團

截至最後實際可行日期，王先生有權透過：(i)其最終控制的實體Non Human Limited持有的65,379,101股股份，佔16.79%的投票權；及(ii)Travel Around Holdings Limited持有的62,264,160股股份，佔15.99%的投票權，乃根據境外委託協議授予Non Human Limited，控制行使本公司合共約32.78%的投票權。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），王先生、Non Human Limited及Aigility Wander Limited憑藉彼等的持股量連同上文所述彼等獲授予的投票委託，將有權行使本公司[編纂]已發行股本約[編纂]%的投票權，因此彼等將於[編纂]後成為我們的單一最大股東集團。

有關詳情，請參閱「與單一最大股東集團的關係」。

[編纂]前投資者

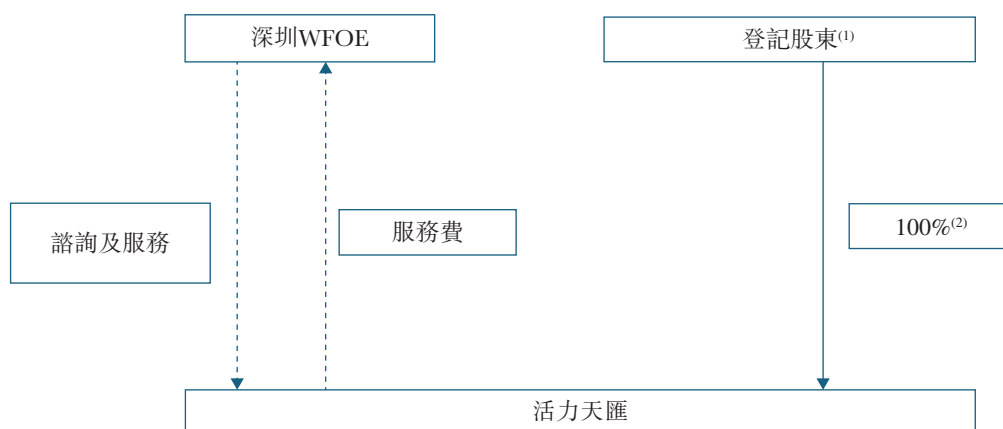
本集團已在活力天匯及本公司層面進行多輪[編纂]前投資。有關[編纂]前投資者的身份及背景的進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]前投資」。

概 要

合約安排

我們併表聯屬實體的經營受中國法律法規項下的各種外資所有權限制所規限。為維持及行使對我們併表聯屬實體的控制權，我們已採納合約安排。該等合約安排使我們能夠享有併表聯屬實體全部經濟利益，並將相應的經營業績併入我們的經營業績。

以下簡化圖說明合約安排項下規定從併表聯屬實體流向本集團的經濟利益。有關進一步詳情，請參閱「合約安排」。



附註：

→ 指股權的直接法定及實益擁有權。

---> 指合約關係。

(1) 截至最後實際可行日期，登記股東合共包括王江先生、智圖星舟科技、陝西紓困基金、庭瑞、活力大海、王沁、上海華晟、易兵、王興、活力星辰、寧波凱撒、北京華蓋、上海創稷、珠海富海、領匯基石、山東高速、水木天行、華金四號及雲鼎天元。有關彼等各自於活力天匯的股權詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－[編纂]前重組－收購活力天匯的股權」。

(2) 於2025年10月21日前，凱撒世嘉持有活力天匯約4.13%權益。由於(i)先前質押及(ii)北京市東城區人民法院於2023年3月21日就涉及凱撒世嘉及其他訂約方的合約糾紛（凱撒世嘉的附屬公司無法償付合約債務，而凱撒世嘉因作為擔保人而被有擔保債權人強制執行質押權）發出法院禁令，禁制其於活力天匯的權益直至2026年4月2日，在法院禁令進一步續期的情況下，凱撒世嘉無法轉讓其於活力天匯的股份，亦無法對其進行質押，因此並非合約安排的訂約方。凱撒世嘉持有的活力天匯4.13%股權已提交司法拍賣，允許公眾參與競價過程。拍賣所得款項將用於有擔保債權人變現其債權。智圖星舟科技已通過拍賣程序成功中標，相關股權轉讓程序已於2025年10月21日依照司法機關的要求完成。因此，活力天匯由登記股東擁有100%股權。

概 要

股息

於業績記錄期，我們並無派付或宣派任何股息。根據我們的股息政策、組織章程細則及適用法律及法規，派付股息將由董事酌情決定，並將取決於（其中包括）財務業績、現金流量、業務狀況及策略、未來營運及盈利、資本要求及開支計劃、派付股息的任何限制及董事可能認為相關的其他因素。我們並無預先釐定派息率。我們將繼續根據我們的財務狀況及當前經濟環境重新評估我們的股息政策。

據我們的開曼群島法律顧問告知，我們為一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，據此，即使我們的財務狀況有累積虧損，我們亦可向股東宣派及派付股息，即不論我們的盈利能力如何，我們仍可從我們的股份溢價賬中宣派及派付股息，惟前提是這不會導致本公司無法償還其在日常業務過程中到期的債務。

[編纂]統計數字

下表所有統計數字乃基於以下假設：(i)[編纂]已完成及根據[編纂]發行[編纂]股股份；(ii)[編纂]不獲行使；及(iii)[編纂]股股份於[編纂]完成後已發行及流通。

	按[編纂] 每股股份 [編纂]港元計算	按[編纂] 每股股份 [編纂]港元計算
[編纂]完成後股份[編纂]	[編纂]	[編纂]
	百萬港元	百萬港元
每股未經審核[編纂]經調整合併有形資產淨值 ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 未經審核[編纂]每股股份有形資產淨值乃經附錄二「未經審核[編纂]財務資料」一節所述的調整後並以已發行股份[編纂]股為基礎所得出，乃假設[編纂]已於2025年6月30日完成，且並無考慮(i)因[編纂]獲行使而可能[編纂]的任何股份，(ii)根據股份激勵計劃可能發行的任何股份，或(iii)本公司根據授予本公司董事的一般授權而可能發行或購回的任何股份。

概 要

[編纂]

[編纂]指就[編纂]產生的專業費用、[編纂]及其他費用。[編纂]的估計[編纂]總額(基於[編纂]範圍的中位數並假設[編纂]未獲行使)約為人民幣[編纂]百萬元(佔我們的[編纂]總額約[編纂]%)。估計[編纂]總額包括(i)[編纂]相關開支(包括但不限於佣金及費用)約人民幣[編纂]百萬元，及(ii)非[編纂]相關開支約人民幣[編纂]百萬元，包括法律顧問及申報會計師的費用及開支約人民幣[編纂]百萬元，以及其他費用及開支約人民幣[編纂]百萬元。於業績記錄期，我們產生[編纂]人民幣[編纂]百萬元，其中人民幣[編纂]百萬元已自合併損益及其他綜合收益表扣除，而人民幣[編纂]百萬元直接因發行股份而產生，將於[編纂]完成後自權益中扣除。我們預計將產生額外[編纂]約人民幣[編纂]百萬元，其中人民幣[編纂]百萬元預計將自我們的合併損益表扣除，而人民幣[編纂]百萬元預計將自權益扣除。此計算可根據已產生或將產生的實際金額作出調整。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，經扣除估計[編纂]、費用及我們就[編纂]應付的開支後，並假設[編纂]未獲行使，我們估計將獲得的[編纂][編纂]淨額約為[編纂]百萬港元。

我們目前擬將[編纂][編纂]淨額用作以下用途：

- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元預計將持續用於增強我們的研發能力，並擴大先進技術在各業務營運及分部的應用。
- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元預計將用於擴展我們的全球足跡。
- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元預計將用於豐富及提升我們的產品。
- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元預計將用於營運資金及一般企業用途。

請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

概 要

近期發展

我們的業務於業績記錄期後繼續擴張。

我們所有平台的註冊用戶群由2024年7月的17.8百萬人增加27.0%至2025年7月的22.6百萬人。我們平台的平均MAU由2024年7月的約7.2百萬人減少至2025年7月的約6.8百萬人。特別是，我們航班管家移動應用程序的平均MAU由2024年7月的約1.4百萬人增加至2025年7月的約1.5百萬人。我們高鐵管家移動應用程序的平均MAU由2024年7月的約4.9百萬人減少至2025年7月的約4.3百萬人。我們平台上的付費用戶數目由2024年7月的6.5百萬人增加9.2%至2025年7月的7.1百萬人。我們銷售的機票及火車票數目由2024年7月的約74.1百萬張增加5.0%至2025年7月的約77.8百萬張。

無重大不利變動

經審慎周詳考慮後，董事確認，直至本文件日期，自2025年6月30日（即本文件附錄一所載合併財務報表的最新日期）以來，我們的財務或[編纂]狀況或前景概無重大不利變動，且自2025年6月30日以來並無發生會對本文件附錄一所載會計師報告所載資料造成重大影響的任何事件。

COVID-19疫情的影響

我們的業務及經營業績取決於我們有效應對大流行病爆發、自然災害及其他災禍的能力。倘在中國或其他地區發生有關災害或傳染病的長期爆發或其他不利的公共衛生發展，可能會嚴重擾亂我們的業務及營運。例如，於業績記錄期，COVID-19疫情對中國及全球的業務活動造成干擾。疫情導致旅遊需求大幅下降，令預訂取消及新訂單減少，從而對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。在波動的市場狀況下，我們交通票務的GMV由2021年的人民幣194億元減少28.7%至2022年的人民幣138億元。因此，我們的交通票務服務收入由2021年的人民幣244.9百萬元減少至2022年的人民幣175.5百萬元。我們的武漢辦事處亦在2020年1月至5月初關閉，僱員進行遠程工作。隨後數年，由於疫情持續，部分僱員仍繼續進行遠程工作。

概 要

我們採取主動措施，將疫情對我們營運的影響降至最低。例如，我們為僱員提供藥物、口罩，並定期對辦公室進行消毒，同時亦進行體溫檢查及錯開工作時間。我們依靠飛書及騰訊會議等協作工具實現無縫溝通，並提供辦公室電腦以實現遠程工作。我們強大的客戶服務團隊亦為我們的票務及旅遊服務提供在線支援。

董事已就COVID-19對我們營運的影響進行全面檢討，並確認儘管COVID-19疫情於業績記錄期對我們的業務造成不利影響，然而截至本文件日期，考慮到市場及我們業務的復甦，疫情對本集團業務營運的影響屬暫時性質。自2022年12月起，我們見證旅遊活動顯著復甦。於2023年，交通票務的GMV為人民幣306億元，同比增長120.9%，交通票務服務收入由2022年的人民幣175.5百萬元急增95.9%至2023年的人民幣343.8百萬元，推動總收入由2022年的人民幣280.1百萬元大幅增長79.1%至2023年的人民幣501.6百萬元。於2024年，交通票務的GMV進一步增加至人民幣403億元，同比增長率為31.0%。交通票務服務收入由2023年的人民幣343.8百萬元增加28.4%至2024年的人民幣441.6百萬元，同年我們的總收入由人民幣501.6百萬元增加29.0%至人民幣647.0百萬元。交通票務的GMV由截至2024年6月30日止六個月的人民幣184億元進一步增加15.0%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣212億元。交通票務服務收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣205.8百萬元增加14.3%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣235.2百萬元，同期我們的總收入由人民幣281.4百萬元增加24.8%至人民幣351.1百萬元。

我們正密切注意疫情的發展，以及其他大流行病、自然災害及非常事件，並持續評估對我們的業務、經營業績及財務狀況的任何潛在影響。相關風險與挑戰請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－自然災害、流行病及其他不可抗力事件可能會對綜合互聯網出行服務行業造成干擾，並對我們的業務及經營業績造成重大不利影響」。