

## 概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於本節為概要，故並不包含所有有可能對閣下而言屬重要的資料。閣下在決定[編纂][編纂]前務請閱讀本文件全文。

任何[編纂]均存在風險。[編纂][編纂]涉及的若干風險詳見「風險因素」章節。在決定[編纂][編纂]前，閣下應細閱該章節內容。

### 概覽

根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國車載智能網聯解決方案行業的領先國產供應商。隨著汽車產業加速向更智能、更安全、更加互聯的汽車方向發展，我們認為我們有望始終站在該變革的最前沿，通過創新解決方案滿足智能網聯汽車（「智能網聯汽車」）日益增長的需求。我們的解決方案對汽車行業向軟件定義汽車的轉型至關重要，而該趨勢正推動著4G、5G、衛星通信等先進通信技術的需求增長，同時車聯網（「V2X」）技術的應用亦日益普及。

根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國第三大國產車載通信解決方案供應商（市場份額：7%），按截至2024年12月31日止年度4G車載聯網控制單元出貨量計，我們的4G車載通信解決方案在所有國產供應商中位居市場首位（市場份額：7.8%）。我們在緊急呼叫解決方案領域也具有競爭優勢，按截至2024年12月31日止年度的緊急呼叫終端出貨量計，我們是第三大國產供應商（市場份額：1.0%）。憑藉我們2024年的市場增長，按截至2025年9月30日止九個月的緊急呼叫出貨量計，我們在所有國產供應商中排名第二（市場份額：1.4%）。此外，憑藉我們在車載通信解決方案領域的整體優勢，我們加快了5G車載通信解決方案的開發，截至2025年9月30日止九個月，出貨量達約2.73萬台。根據弗若斯特沙利文報告，我們已確立了國內最大的車載通信解決方案供應商之一的地位，該等解決方案以配備國產芯片的通信模組為特色。

截至2023年及2024年12月31日止年度及截至2025年9月30日止九個月，我們的各種解決方案的出貨量分別達約84.86萬件、150.40萬件及129.34萬件。根據弗若斯特沙利文報告，我們已成功與2024年中國前十大整車廠中的六家以及中國前三大國產汽車品牌中的兩家建立合作夥伴關係。

於往績記錄期間，我們亦保持穩定的毛利盈利能力。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們的毛利率分別為23.5%、27.4%及24.6%。

## 概 要

### 業務模式

隨著汽車行業向更智能、更加互聯汽車方向發展，我們的業務模式旨在提供模塊化、可定製的解決方案，幫助整車廠在日益動態發展且快速變化的市場中保持競爭力。

我們方法的一個關鍵方面是將汽車開放系統架構(「AUTOSAR」)框架與模塊化開發策略相結合。AUTOSAR是一個標準化框架，可實現車輛內各種軟硬件部件的無縫集成其可理解為一套通用工具集，能讓汽車製造商設計出靈活、可擴展且可靠的車輛系統。該框架對於支持日益複雜的現代車輛架構至關重要，確保通信、控制和安全等不同系統能夠高效交互，即使車輛隨著時間的推移不斷演進亦可如此。通過將AUTOSAR與我們的模塊化方法結合，我們為整車廠提供一個兼具高度適應性和可擴展性的平台。這意味著我們不再提供通用的解決方案，而是將複雜的客戶需求分解為可管理、可互換並可根據每款車型的具體需要進行定製的部件。我們的模塊化解決方案可以輕鬆適應不同的車輛平台，使整車廠能夠快速響應不斷變化的消費者需求、技術進步及法規要求，同時保持高性能、安全性及成本效益。該靈活性與可擴展性的結合是我們的獨特之處，使我們能夠支持智能互聯汽車的持續演進。

我們的關鍵產品包括車載聯網控制單元(「T-Box」)、緊急呼叫終端、中央網關(「CGW」)以及數字鑰匙，該等產品是車載通信解決方案、緊急呼叫解決方案以及傳感及域控解決方案的關鍵組成部分。該等產品為每個整車廠定製，確保其與車輛更廣泛系統無縫集成。模塊化解決方案使整車廠可靈活選擇集成式或獨立式產品，以適應汽車技術的迭代更新，滿足當前及未來市場需求。

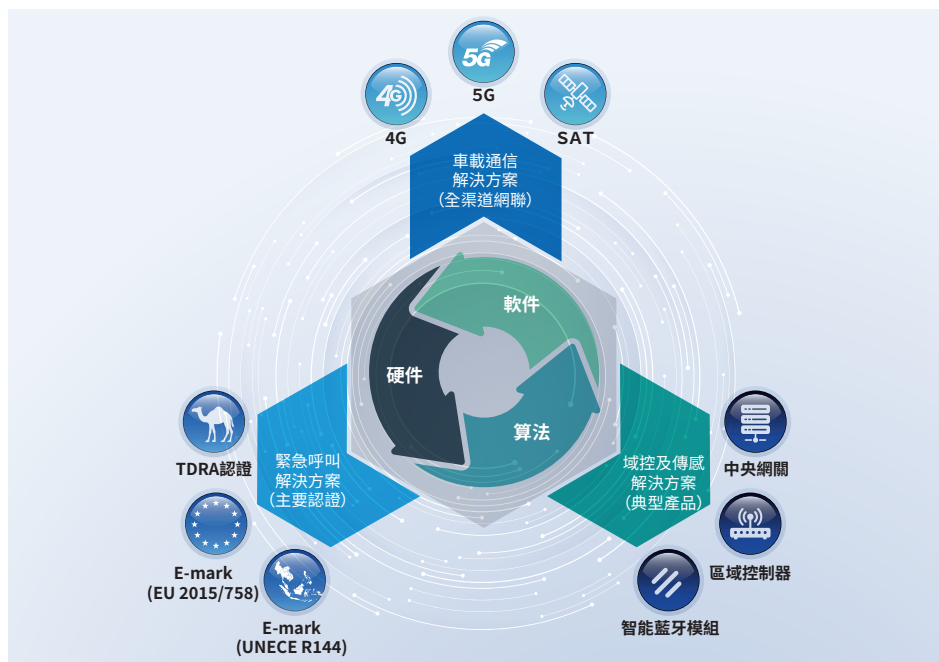
我們優先開展與整車廠的合作，根據其技術規範及功能要求開發定製解決方案。以客戶為中心的靈活服務方式保障了產品品質與性能的高標準，支持解決方案持續迭代優化。通過模塊化設計與深厚技術專長的結合，我們能提供高度定製化的解決方案，並伴隨車輛開發週期同步演進，由此在快速發展的汽車行業中確立戰略合作夥伴地位。

## 概 要

### 我們的解決方案

我們提供定製化且先進的汽車網聯解決方案，以滿足智能網聯汽車不斷變化的需求。該等解決方案涵蓋車載通信、緊急呼叫、傳感與域控解決方案，旨在與車輛功能無縫集成，確保安全性、效率及提升用戶體驗。型號是指我們向整車廠客戶提供的解決方案產品編號。針對不同整車廠客戶、不同車型的機械、電氣及協議需求，我們會在系統內進行獨立管理，並賦予獨立的產品編號。這些型號共同構成我們三大核心解決方案，因此交付予整車廠的各個解決方案，實質上均為其基礎型號所組成的配置組合包。我們的解決方案已體現於274個不同的型號中，且該等型號已在整車廠客戶的車輛上投入量產。

### 我們的解決方案



車載通信解決方案是我們業務的基礎。相關解決方案基於4G、5G、長期演進技術 – 車載(LTE-V)等技術方案，實現車、人、雲平台間的實時通信，對智能汽車的內部參數、行駛信息等數據實時採集、上傳，對指令可靠地下發、控制，達到人機交互、遠程診斷及控制等功能。同時基於5G通信高速率、低時延的特性，設計實現車輛碰撞預警、盲區預警、交叉口碰撞預警、車速引導、交通信號提示等場景V2X協議棧及應用軟件。我們的車載通信解決方案專為滿足各種駕駛場景和整車廠不同車型的需求而量身定製，充分解耦，具備平台化程度高、可靈活適配、開發響應速度快等特點。自成立以來，我們專注於車載通信解決方案的發

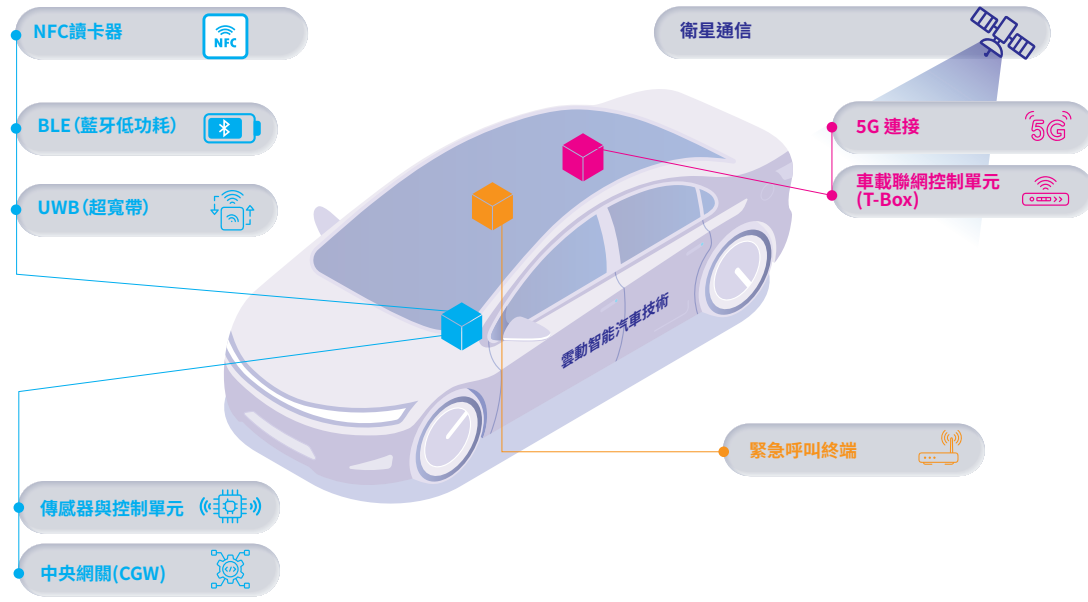
## 概 要

展，積累了綜合的技術能力、豐富的項目經驗和良好的客戶口碑，為我們未來的發展提供堅實的基礎。截至2023年、2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，車載通信解決方案產品的出貨量分別約為63.11萬台、113.85萬台及66.39萬台，複合年增長率超過200%。

緊急呼叫解決方案作為出口車型必備的關鍵要素，可有效提升駕駛和乘車的安全性，與車載通信解決方案形成協同效應。該產品不僅是歐盟、阿聯酋等國家和地區的法定安全單元，也已成爲中國的強制標準要求，隨著國標《車載事故緊急呼叫系統(「AECS」)》正式頒佈，其將成爲繼安全帶、安全氣囊兩大核心安全部件之後，中國智能汽車最爲重要的被動安全系統單元之一。對比車載通信解決方案，緊急呼叫解決方案作為法定電子器件，對部件的強度及精度要求更高，該系統能夠有效縮短事故救援報警時間，提升交通事故救援及時性，降低交通事故傷亡率，對保障行車安全意義重大。為了實現以上功能，緊急呼叫解決方案需要通過包括碰撞測試、網絡及定位測試、音頻測試、極端惡劣環境測試、以及供電保障測試等多項嚴格、複雜的測試。基於車載通信解決方案的技術積累，以及行業領先的硬件技術，我們的緊急呼叫解決方案已成爲強化與整車廠合作、開拓出口車型市場的核心產品，對我們的業務增長具有重要意義。緊急呼叫解決方案方面，我們於截至2023年、2024年12月31日止年度及截至2025年9月30日止九個月出貨量分別約為0.24萬台、5.58萬台及13.60萬台。

傳感及域控解決方案是實現整體汽車智能化的關鍵要素。我們的中央網關產品已向四家整車廠交付了18種型號。作為智能網聯汽車的核心零部件，該等控制器對汽車電子電氣架構(「EEA」)從分佈式向域集中式和中央集中式轉型至關重要。傳感及域控解決方案方面，我們於截至2023年、2024年12月31日止年度及截至2025年9月30日止九個月出貨量分別約為21.51萬台、30.97萬台及49.34萬台。此外，我們的車型進入模組已批量出貨予某車型，並採用超寬帶技術設計，以實現廣泛應用。超寬帶作為第三代數字鑰匙，可以高精度實現尋車、迎賓、靠近解鎖、遠離閉鎖以及無鑰匙進入與啟動(「PEPS」)功能，具有厘米級定位、對抗多徑干擾等明顯優勢。我們正積極推進具備超寬帶功能產品的量產及商業化，並與整車廠客戶緊密合作，以加快項目落地。

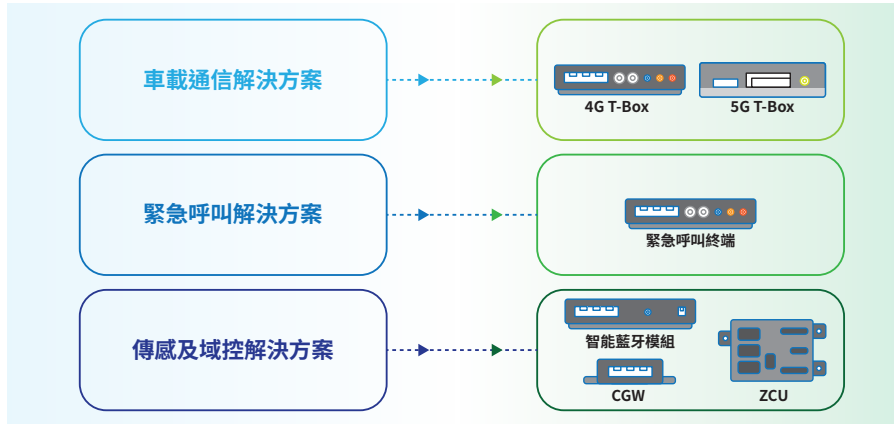
## 概 要



我們的每項解決方案均對應一組明確界定的產品系列，並與其底層使能技術建立清晰關聯。我們的車載通信解決方案主要通過我們的車載聯網控制單元產品系列交付，包括4G車載聯網控制單元、5G車載聯網控制單元及支持衛星功能的車載聯網控制單元型號，該等產品作為車輛的连接樞紐，支持車內以及車輛與外部平台之間的可靠數據交換。在此連接基礎之上，我們將緊急呼叫解決方案作為車載通信解決方案體系中以安全為導向的延伸進行開發，以滿足特定市場的監管要求。根據整車廠的車輛架構及合規策略，緊急呼叫功能可集成於相關車載聯網控制單元中(利用共享的連接、定位及語音通話能力)，或在功能分離或封裝要求更為合適的情況下，以獨立緊急呼叫終端的形式提供。與此同時，我們的傳感及域控解決方案通過相關產品提供，該等產品用於管理車內數據路由、支持安全接入，並提升車輛層面的安全性及控制能力。儘管該等產品歸屬更廣泛的解決方案類別，但每一項產品均根據各整車廠及其車型的具體技術、功能及合規規格進行設計及驗證。因此，即使屬於同一類別的產品，亦並非旨在於不同整車廠之間保持相同或可互換，反映了我們交付模式的高度定製化特性，以及我們提供靈活、可擴展解決方案並隨整車廠產品規劃及更廣泛行業要求演進的能力。

## 概 要

### 產品與解決方案



下表載列於所示年度／期間我們按產品線劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	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	%
					(未經審核)		(未經審核)	
車載通信解決方案	189,453	92.1	332,466	83.5	216,410	83.9	207,785	69.0
緊急呼叫解決方案	1,887	0.9	28,635	7.2	21,560	8.4	57,340	19.0
傳感及域控解決方案	12,436	6.0	20,706	5.2	10,360	4.0	28,811	9.6
其他	935	0.5	2,694	0.7	1,759	0.7	3,087	1.0
技術服務	1,083	0.5	13,701	3.4	7,751	3.0	4,228	1.4
<b>總計</b>	<b>205,794</b>	<b>100.0</b>	<b>398,202</b>	<b>100.0</b>	<b>257,840</b>	<b>100.0</b>	<b>301,251</b>	<b>100.0</b>

### 我們的技術優勢

我們已開發強大的研發體系，在軟件協議棧、算法開發、嵌入式軟件及硬件設計領域表現卓越。我們的核心優勢在於打造跨各個平台無縫集成軟硬件的定製化系統化解決方案，通過智能嵌入式軟件平台實現高速驅動加載、強化網絡連接能力及弱網環境下的能效優化。

---

## 概 要

---

我們的中間件及基於AUTOSAR的系統確保硬件與軟件組件間的順暢通信。通過模塊化設計，我們提升了靈活性與可擴展性，可快速適應不同整車廠的多樣化要求。此外，我們已為5G、V2X、UWB和BLE開發專有協議棧與算法套件，確保高精度定位、實時通信及先進車輛控制系統的實現。這些技術(包括FOTA與整車刷新引擎)支持遠程軟件更新，持續優化車輛性能表現。

在硬件設計方面，我們解決散熱及網絡連接弱等難題，優化天線及基帶芯片等關鍵部件。該整體方法不僅提升了我們解決方案的功能性，亦加速了開發流程，降低成本並提高整體效率。通過結合先進技術、創新和全面的研發策略，我們在車載智能網聯解決方案市場中保持競爭優勢。

### 優勢

我們相信，我們的成功源自於相輔相成的優勢組合，包括(i)受益於中國車載智能網聯市場的持續增長；(ii)經市場驗證的產品解決方案及商業化的能力；(iii)構建完整認證體系，具備走向國際市場的產業基礎；(iv)平台化及軟硬件一體化研發能力，打造差異化優勢和方案高性價比；(v)量產能力、質量控制能力，構建解決方案比較優勢；及(vi)經驗豐富的管理層與富有活力的員工隊伍。

### 發展戰略

我們旨在通過四項相輔相成的戰略推動可持續增長：(i)持續提升技術創新能力和體系，鞏固並保持我們的技術優勢；(ii)進一步夯實客戶基礎、把握行業增長機遇以鞏固我們在中國的行業地位；(iii)堅定不移推進全球化戰略，目標成為國際領先的中國品牌解決方案領軍者；(iv)圍繞「感知－通信－控制」，持續打造產品創新與商業化體系，培育新的收入增長點；(v)不斷提升高品質製造和全球客戶交付能力，智能化、規模化生產能力，加快商業化進程；及(vi)持續吸引人才推動技術創新。

## 概 要

### 風險因素

我們的運營涉及若干風險及不確定性。與我們的業務及行業有關的較重大風險包括：(i)我們在競爭激烈的車載智能網聯解決方案行業中經營，而我們可能無法持續保持在該行業的領先地位；(ii)我們面臨客戶集中度風險；(iii)我們的過往業績未必能反映未來表現，這使得評估我們的業務前景及財務表現存在困難；(iv)供應鏈中斷可能對我們的業務及盈利能力造成重大不利影響；(v)汽車行業銷售、生產及市場需求的變化可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響；及(vi)交付時間壓力可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。詳情請參閱本文件「風險因素」章節。

### 我們的生產

截至2025年9月30日，我們擁有並運營位於浙江省湖州市的德清工廠，總建築面積約為6,000平方米。該工廠於2022年開始試生產，並於2023年全面投產，主要負責我們專有產品的組裝、集成及系統測試。為加強我們滿足我們一名主要客戶日益增長的需求的能力，我們正準備在安徽省蕪湖市建設一座新工廠（「蕪湖工廠」）。該工廠是蕪湖市政府支持的戰略舉措的一部分，旨在引入龍頭企業進入汽車智能供應鏈，以更好地服務該關鍵客戶。

截至2023年及2024年12月31日止年度，我們德清工廠的車載通信解決方案及緊急呼叫解決方案的產能利用率分別約為71.9%及91.5%。截至2024年及2025年9月30日止九個月，該產能利用率分別約為92.2%及75.8%。

在高度專業化的汽車行業中，生產需求會因客戶需求和車型規格的差異而波動。為應對該等波動，尤其是在高峰期，我們與外協工廠已建立長期合作夥伴關係。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，我們的外協產量分別佔我們總產量的約45.7%、31.5%及17.0%。我們外協工廠生產的減少主要歸因於德清工廠（於2023年全面投產）完成產能爬坡，使我們能夠在內部完成更大比例的生產活動。因此，隨著我們內部製造能力的增強，我們對外協製造工廠的依賴相應減少。

## 概 要

### 銷售及營銷

#### 對整車廠直銷

我們的銷售策略側重於與整車廠的直接接洽，通過協同溝通建立穩固的長期夥伴關係。通過緊密對接整車廠的具體需求，我們為每個項目的獨特需要提供量身定製的解決方案。該直接模式使我們能夠全程把控產品開發週期 – 從初期洽談到最終交付，確保高效執行與高品質成果。我們服務多元車型，並根據汽車市場需求動態調整生產體系，依託軟硬件集成能力提供高度定製化解決方案。

#### 我們的客戶及供應商

截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，往績記錄期間內每個年度／期間來自五大客戶的收入分別為人民幣200.8百萬元、人民幣385.0百萬元及人民幣288.1百萬元，分別佔我們總收入的97.6%、96.7%及95.6%。在相同年份／期間，於往績記錄期間內每個年度／期間來自最大客戶的收入分別為人民幣149.3百萬元、人民幣361.7百萬元及人民幣262.7百萬元，分別佔總收入的72.6%、90.8%及87.2%。

#### 客戶集中度

我們的收入結構顯示，我們存在依賴少數主要客戶的情況。有關詳情請參閱本文件「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」。儘管該集中現象反映了國內汽車產業當前的採購及供應鏈結構，我們仍承認過度依賴單一客戶是關鍵的脆弱環節，並致力於降低對單一客戶的依賴度。此項工作已成為我們整體戰略的核心。為實現這一目標，我們正積極拓寬客戶組合的多元化，著力開拓國內外市場的其他領先整車廠客戶。我們在研發及量產領域的卓越實績，強化了我們吸引並確保新整車廠客戶的能力。我們的目標是通過持續向其他大型整車廠擴充產品供應以分散收入來源，降低與最大客戶相關的依賴風險。詳情請參閱本文件「業務 – 我們的客戶 – 主要客戶 – 客戶集中度」一節。

截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月，往績記錄期間內每個年度／期間來自五大供應商的採購金額分別為人民幣87.9百萬元、人民幣160.6百萬元及人民幣115.5百萬元，分別佔我們採購總額的56.4%、53.5%及52.8%。在相同的年度／期間內，於往績記錄期間內每個年度／期間向最大供應商的採購金額分別為人民幣25.7百萬元、人民幣43.1百萬元及人民幣68.1百萬元，分別佔我們採購總額的16.5%、14.3%及31.1%。

## 概 要

### 季節性

我們的財務表現受中國汽車市場的季節性波動影響，原因為我們主要向中國汽車製造商客戶供應產品及解決方案。我們的生產規劃、交付與銷售通常配合整車廠客戶的生產排程及採購計劃。例如在夏季月份(通常為六月至八月)，部分整車廠及供應商可能實施高溫停工或減產運轉，進而降低車輛生產需求及相關採購。

在下半年，中國整車廠客戶通常會增加生產及採購，以配合銷售活動、管理庫存水平並達成年度目標。此外，中國大陸消費者的購車行為往往受重大節日及促銷期影響，例如中國春節、勞動節及國慶節，中國整車廠客戶可能據此調整生產計劃與採購安排。尤其在中國春節前夕，消費者需求通常較為旺盛，中國整車廠客戶可能提前數月啟動生產及採購。第四季度亦可能反映國慶節促銷活動、中國春節需求準備，以及年終結算及存貨積壓等因素的綜合影響。因此，我們通常會在下半年(特別是第三及第四季度)經歷較高的出貨量及銷售活動。這些季節性效應的強度與時機可能逐年有所變化，主要取決於(其中包括)整車廠的生產計劃、車型上市週期、存貨管理策略、宏觀經濟環境及消費者需求趨勢等。

### 我們的股權架構

#### 我們的控股股東

緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，李先生將(由其本人及通過杭州雲慧及杭州理之)有權行使本公司約[編纂]%已發行總股本所附帶的投票權。因此，就上市規則而言，李先生、杭州雲慧及杭州理之將於[編纂]後成為我們的控股股東。詳情請參閱「歷史、發展及公司架構」及「與控股股東的關係」。

#### [編纂]投資

我們已完成[編纂]股權融資以為業務擴張撥資，詳情請參閱「歷史、發展及公司架構 - [編纂]投資」。

## 概 要

### 過往財務資料概要

以下數據及討論應與我們的綜合財務資料及相關附註以及「財務資料」一節一併閱讀。

### 綜合損益及其他全面收益表概要

下表載列我們於所示年度／期間的綜合損益及其他全面收益表的明細項目，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9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	%	人民幣千元 (未經審核)	%
收入	205,794	100.0	398,202	100.0	257,840	100.0	301,251	100.0
銷售成本	(157,436)	(76.5)	(289,253)	(72.6)	(190,741)	(74.0)	(227,197)	(75.4)
<b>毛利</b>	<b>48,358</b>	<b>23.5</b>	<b>108,949</b>	<b>27.4</b>	<b>67,099</b>	<b>26.0</b>	<b>74,054</b>	<b>24.6</b>
其他收入	3,416	1.7	10,545	2.6	7,338	2.8	3,463	1.1
其他淨(虧損)/收益	(116)	(0.1)	(141)	(0.0)	(115)	(0.0)	113	0.0
銷售及營銷開支	(5,086)	(2.5)	(5,901)	(1.5)	(4,456)	(1.7)	(5,915)	(2.0)
行政開支	(10,636)	(5.2)	(14,915)	(3.7)	(10,450)	(4.1)	(16,107)	(5.3)
研發費用	(30,185)	(14.7)	(32,475)	(8.2)	(22,740)	(8.8)	(23,379)	(7.8)
貿易應收款項及合約資產的 預期信用損失	(2,749)	(1.3)	(10,549)	(2.6)	(835)	(0.3)	(40)	(0.0)
<b>營業利潤</b>	<b>3,002</b>	<b>1.4</b>	<b>55,513</b>	<b>14.0</b>	<b>35,841</b>	<b>13.9</b>	<b>32,189</b>	<b>10.6</b>
財務成本	(1,428)	(0.7)	(2,393)	(0.6)	(1,820)	(0.7)	(1,512)	(0.5)
贖回負債賬面值變動	(4,549)	(2.2)	(9,339)	(2.4)	(6,707)	(2.6)	(6,323)	(2.0)
<b>稅前(虧損)/利潤</b>	<b>(2,975)</b>	<b>(1.5)</b>	<b>43,781</b>	<b>11.0</b>	<b>27,314</b>	<b>10.6</b>	<b>24,354</b>	<b>8.1</b>
所得稅抵免/(開支)	13,910	6.8	(3,636)	(0.9)	(1,769)	(0.7)	(1,373)	(0.5)
<b>年度/期間利潤及全面收益 總額</b>	<b>10,935</b>	<b>5.3</b>	<b>40,145</b>	<b>10.1</b>	<b>25,545</b>	<b>9.9</b>	<b>22,981</b>	<b>7.6</b>

## 概 要

有關更多詳情，請參閱本文件附錄一所載的會計師報告。

### 非國際財務報告準則指標

為補充我們根據國際財務報告準則會計準則呈列的綜合財務資料，我們亦採用經調整純利(非國際財務報告準則指標)作為額外財務指標。此指標並非國際財務報告準則會計準則所要求或遵循之呈列方式。我們認為，此類指標能為投資者及其他人士提供有用資料，以協助我們管理層的相同方式，協助彼等理解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列經調整純利(非國際財務報告準則指標)可能與其他公司所呈列之類似名稱指標不可比較。此類非國際財務報告準則指標作為分析工具而加以使用存在局限性，閣下不應將其獨立於我們根據國際財務報告準則會計準則呈報的經營業績或財務狀況之外，亦不應將其視為該等分析之替代。

### 經調整純利(非國際財務報告準則指標)

我們將經調整純利(非國際財務報告準則指標)定義為：年／期內溢利及全面收益總額，經以下調整項目加回：(i)贖回負債賬面值變動，乃我們授出之贖回權的賬面值變動，屬非現金性質，將於投資者贖回權終止時重新分類至權益；(ii)以權益結算的股份支付開支，屬非現金性質，乃我們授予管理層及核心員工獎勵所產生的員工福利開支；(iii)[編纂]開支，乃與[編纂]相關的開支；及(iv)對上述(i)至(iii)項有個稅項的影響。

下表列示所示年度／期間從年／期內溢利及全面收益總額調整至經調整純利(非國際財務報告準則指標)的調整。

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	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
			(未經審核)	(未經審核)
<b>年／期內溢利及全面收益總額</b>				
<b>調整至經調整純利(非國際財務報告準則指標)</b>				
年／期內溢利及全面收益總額	10,935	40,145	25,545	22,981
加：				
贖回負債賬面值變動	4,549	9,339	6,707	6,323
以權益結算的股份支付開支	380	1,017	536	1,221
[編纂]開支	—	—	—	708
稅項影響	—	—	—	(106)
<b>經調整純利(非國際財務報告準則指標)</b>	<b>15,864</b>	<b>50,501</b>	<b>32,788</b>	<b>31,127</b>

倘剔除政府補助等非經常性收入所產生的影響，我們截至2025年9月30日止九個月的經調整純利(非國際財務報告準則指標)較2024年同期將錄得增長。

## 概 要

### 綜合財務狀況表概要

下表載列我們於所示期間的綜合財務狀況表概要。

	截至12月31日		截至9月30日	截至11月30日
	2023年	2024年	2025年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
			(未經審核)	(未經審核)
流動資產總額	252,662	367,278	314,528	335,737
非流動資產總額	38,825	39,426	38,228	38,570
流動負債總額	276,688	351,948	273,928	287,107
非流動負債總額	5,335	3,536	3,406	2,614
<b>流動(負債)／資產淨值</b>	<b>(24,026)</b>	<b>15,330</b>	<b>40,600</b>	<b>48,630</b>
<b>資產淨值</b>	<b>9,464</b>	<b>51,220</b>	<b>75,422</b>	<b>84,586</b>

有關往績記錄期間我們綜合財務狀況表關鍵項目的波動詳情，請參閱本文件「財務資料－節選關鍵資產負債表項目的討論」。

### 綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示期間的現金流量情況。

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	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
			(未經審核)	(未經審核)
經營活動(所用)／所得現金淨額	(39,421)	23,374	11,618	34,363
投資活動所得／(所用)現金淨額	5,279	(11,754)	(10,089)	(6,104)
融資活動所得／(所用)現金淨額	35,012	(10,191)	(2,934)	(25,522)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	870	1,429	(1,405)	2,737
於1月1日的現金及現金等價物	924	1,794	1,794	3,223
<b>於12月31日／9月30日的現金及現金等價物</b>	<b>1,794</b>	<b>3,223</b>	<b>389</b>	<b>5,960</b>

## 概 要

### 關鍵財務比率

下表載列我們截至所示日期／於所示期間的關鍵財務比率。

	截至12月31日／截至該日止年度		截至9月30日／
			截至該日
	2023年	2024年	止九個月
	人民幣千元	人民幣千元	2025年
			人民幣千元
			(未經審核)
毛利率 <sup>(1)</sup>	23.5%	27.4%	24.6%
流動比率 <sup>(2)</sup>	0.9	1.0	1.2
速動比率 <sup>(3)</sup>	0.8	0.8	0.8
資產負債率 <sup>(4)</sup>	1.0	0.9	0.8
資產負債率(不包括贖回負債) <sup>(5)</sup>	0.8	0.7	0.6

附註：

- (1) 毛利率的計算方法為年度／期間毛利除以年度／期間收入，再乘以100%。
- (2) 流動比率的計算方法為截至所示日期的流動資產總額除以流動負債總額。
- (3) 速動比率的計算方法為截至所示日期的流動資產減存貨，再除以流動負債。
- (4) 資產負債率的計算方法為截至所示日期的負債總額除以資產總額。
- (5) 資產負債率(不包括贖回負債)的計算方法為截至所示日期的負債總額(不包括贖回負債)除以資產總額。

### 未來計劃及[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]的中位數)，經扣除與[編纂]有關的[編纂]及其他估計開支後，並假設[編纂]均未獲行使，我們預計將從[編纂]獲得[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。為配合本公司之戰略及發展計劃，我們擬將[編纂]淨額分配作下列用途：

- [編纂]淨額約[編纂]%( [編纂]百萬港元)將用於產品創新和產業化基地的建設。
- [編纂]淨額約[編纂]%( [編纂]百萬港元)將用於產業及技術併購。

## 概 要

- [編纂]淨額約[編纂]%( [編纂]百萬港元)將用於蕪湖工廠的建設。
- [編纂]淨額約[編纂]%( [編纂]百萬港元)將用作營運資金及一般企業用途。

詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

## 股息

於往績記錄期間，本公司未支付或宣佈任何股息。

無法保證在任何年度會宣佈或分派任何金額的股息。儘管目前我們沒有正式的股息政策或固定的派息率，但董事會可能會在考慮各種因素後宣佈股息，該等因素包括我們未來的盈利及現金流入、未來資金使用計劃、業務的長期發展、法定儲備、酌情公積金、法律及監管限制，以及董事認為相關的其他因素。股息分派將由董事會酌情決定，並須經股東批准。此外，我們的股息政策亦將受限於我們的組織章程細則、《中華人民共和國公司法》以及任何其他適用的中國法律法規。

## 近期發展

2025年12月19日，中國電子產品可靠性與環境試驗研究所(「中國賽寶實驗室」)授予我們國內首個面向汽車軟件供應商的汽車軟件質量安全標準(「AUTOSQS」)認證。該認證依據T/IAQS A1.1-2024標準核發，證實我們已建立一套系統化的軟件質量與安全管理體系，覆蓋車載信息處理終端軟件(包括車載聯網控制單元、中央網關、域控制器及數字鑰匙系統)的設計、開發、維護及升級。

2025年12月30日，本公司股東會議決宣佈派發股息人民幣15.0百萬元。此乃我們營運歷史上首次宣派股息。截至最後實際可行日期，股息已獲悉數派付。

## 無重大不利變化

董事確認，截至本文件之日，自2025年9月30日(即本文件附錄一所載會計師報告中所報告最近一個財政年度末)以來，我們的財務或交易狀況或前景未發生任何重大不利變化。

## 概 要

### [編纂]統計數據

下表中的所有統計數據乃基於假設(i)[編纂]已完成，而[編纂]股H股根據[編纂]已獲發行；(ii)[編纂]未獲行使；及(iii)[編纂]完成後已發行流通在外[編纂]股股份。

	按[編纂] 每股H股 [編纂]港元計算	按[編纂] 每股H股 [編纂]港元計算
我們股份的[編纂] <sup>(1)</sup>	[編纂]港元	[編纂]港元
截至2025年9月30日，本公司擁有人應佔本集團 未經審核[編纂]經調整每股有形資產淨值 <sup>(2)</sup>	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]的計算基於緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)預期將予發行的[編纂]股股份。
- (2) 於完成[編纂]後，截至2025年9月30日，本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整每股有形資產淨值乃根據本文件「附錄二 – 未經審核[編纂]財務資料」所述調整後計算得出。

### 已發生及將發生的[編纂]相關開支

與[編纂]相關的估計[編纂]開支總額約為人民幣[編纂]百萬元(相當於約[編纂]百萬港元)，約佔[編纂][編纂]總額的[編纂]%(假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)且[編纂]未獲行使)，其中約人民幣[編纂]百萬元直接歸因於[編纂]的發行，根據相關會計準則，預計將於[編纂]時作為權益扣減入賬。剩餘的估計[編纂]開支約為人民幣[編纂]百萬元，其中(i)截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月分別確認約[編纂]、[編纂]及人民幣[編纂]百萬元；以及(ii)預計從2025年9月30日起至[編纂]將確認約人民幣[編纂]百萬元開支。此類估計[編纂]開支總額包括(i)[編纂]相關開支[編纂]百萬港元；(ii)法律顧問及申報會計師的費用及開支[編纂]百萬港元；以及(iii)其他費用及開支[編纂]百萬港元。上述[編纂]開支為當前估算值，僅供參考，而最終確認計入我們綜合利潤表的金額視乎變量及假設的變動而定。