
概 要

本概要旨在向閣下概述本文件所載的資料，並應與本文件全文一併閱讀。由於僅屬概要，故此並無載列所有對閣下可能屬重要的資料。閣下在決定投資[編纂]前，應細閱整份文件，包括我們的財務報表及隨附附註。任何投資均涉及風險。投資[編纂]所涉及的若干特定風險載於本文件「風險因素」。閣下在決定投資[編纂]前，應細閱該節內容。

概覽

我們的願景

引領全球礦業轉型：電動化和自動化。

我們的使命

智能科技造就卓越生產力。

關於我們

根據灼識諮詢的資料，於2024年，按出貨量及收入計，我們是全球最大的純電自動駕駛礦卡提供商，而按採用我們解決方案的礦山累計數量計，截至2024年12月31日，我們是全球最大的電動及自動化礦山解決方案提供商。我們通過推行「無人化+電動化」的一體化戰略推動行業轉型，建立了在自動駕駛礦卡解決方案領域的領先地位。此成就得益於我們的全棧式技術整合、協同的業務佈局組合，以及海內外市場持續擴張的全球佈局。我們聚焦技術深度、拓展應用場景、賦能產業發展三大核心支柱，致力於成為全球領先的零碳無人礦山解決方案提供商。我們也是全球首家在礦區投用純電自動駕駛礦卡車隊的企業。按2024年出貨量計，我們亦是中國第二大自動駕駛礦卡解決方案提供商。

概 要

下圖載列我們的運營摘要：



附註：

- 1 於純電自動駕駛礦卡解決方案提供商中。
- 2 在自動無人駕駛礦卡解決方案提供商中。
- 3 截至2025年12月31日止。

我們的協同業務佈局

我們圍繞無人礦山運輸這一核心，構建了三大協同業務板塊，包括智車、智礦及智運。這一獨特的業務矩陣，共同為採礦行業的電動及自動化轉型形成了一套完整且具備自增強效應的生態體系。我們的商業模式絕非簡單的產品線劃分，而是一套能夠提供一體化客戶解決方案的靈活工具包，助力我們精準滿足不同客戶的多元化需求，實現從核心零部件供應、整車銷售，到運輸服務、整礦總承包解決方案的全價值鏈覆蓋。

智車

我們的智車業務主營在封閉環境中使用的純電自動駕駛礦卡的銷售，於往績記錄期間是我們最大的收入來源。

憑藉與整車廠商在智能礦車正向設計領域的合作，我們為礦山服務企業、礦主及礦卡原始設備製造商等客戶提供伯鐳純電自動駕駛礦卡及解決方案。根據灼識諮詢的資料，在自動駕駛礦卡解決方案提供商中，我們是業內唯一擁有自主生產設施的供應商，同時也是充換電一體礦卡的獨家提供商。我們率先實現自動駕駛礦卡的量產，我

概 要

們的旗艦車型也已實現量產。我們已斬獲頭部礦山服務企業超千台自動駕駛礦卡的訂單。根據灼識諮詢的資料，我們在市場推廣自主「伯鐳電牛」純電自動駕駛礦卡品牌，旗下產品包括伯鐳電牛105及伯鐳電牛145，按負荷能力計，後者截至2025年9月30日為全球最大純電自動駕駛礦卡車型。我們的所有礦卡均搭載我們的iDrive自動駕駛系統，連同其他核心自研系統。我們的礦卡將iDrive自動駕駛系統、VCU、智能電驅系統、換電模塊及配套裝置等零部件深度集成為一體化的單一完整產品。此一體化設計直擊行業內零散化模式的痛點，能夠提供標準化、高可靠性的產品，有效規避兼容性問題與責任界定不清的隱患。我們的智車業務收入主要通過以下方式產生：(i)向終端客戶直接銷售車輛；(ii)向租賃公司銷售車輛，隨後該等已售予租賃公司的車輛將通過固定期限租賃安排由租賃公司出租予終端客戶；及(iii)銷售包括我們的iDrive自動駕駛系統在內的自動駕駛解決方案。我們智車的客戶群包括尋求標準化、大規模採購可靠車輛或核心技術合作夥伴關係的礦山服務企業、礦主、礦卡原始設備製造商及租賃公司，以實現自動駕駛車隊轉型。

智礦

我們的智礦解決方案定位於整礦智能化總承包服務商，通過單一的技術生態體系，可提供覆蓋「裝載－運輸－卸載－能源補給」採礦全作業流程的一體化解決方案。除智車外，我們亦為採礦企業打造全棧智礦解決方案，涵蓋智礦一體化管理平台、採掘設備遙控系統、智能充換電系統等關鍵智能系統，同時提供一套其他配套軟硬件及系統部署服務。客戶可基於我們的系統與組件套件進行靈活選配，以構建其理想的定制化解決方案。根據灼識諮詢的資料，我們的智礦解決方案經全面定制化設計，可滿足各類礦山場景的運行需求，這也使我們成為中國首批能夠在統一系統內實現裝載、運輸、卸載及能源補給全流程覆蓋、並提供一體化解決方案的提供商之一。該模式解決了自動化設備受限於人工流程這一關鍵行業低效難題。我們助力實現真正意義上的端到端無人化運營。我們智礦業務的收入來源於整體解決方案套裝，涵蓋設備銷售、安裝調試以及運維服務費。此模式與智車分部形成協同效應，主要服務於大型礦山企業。我們的客戶包括礦山服務企業及礦主。

概 要

智運

我們的智運業務為礦山提供無人運輸服務。我們於2022年首次提供智運服務。採用我們智運服務的礦山項目，已成為我們在產品及解決方案穩定性與可靠性等方面能力的標桿示範。

我們依託自主投資及運營的一體化系統，為採礦企業提供以無人運輸礦卡為核心的運輸服務。我們率先建成行業內首個全自動採礦項目，該項目已全天候24小時安全運營近四年。根據灼識諮詢的資料，其已成為行業內首個實現單位級別盈利的項目，在建材開採領域樹立起大規模運輸作業的標桿。我們會將自有自動駕駛礦卡車隊部署到礦區，並全權負責車輛調度、維護保養、電池更換、遠程駕駛協助、遠程技術支持及算法優化，保障運輸效率。此模式能夠讓客戶在零資本投入的前提下，享受到無人運輸帶來的安全與效率紅利，從而大幅降低客戶的初始投資門檻及運營風險。本分部的收入來源於按月收取的持續性運營服務費。在市場開拓初期，該分部對於驗證我們的技術、樹立行業標桿、幫助我們深度洞察客戶運營痛點至關重要。我們的智運客戶主要包括礦主。

競爭優勢及發展策略

我們擁有以下競爭優勢，為持續保持領先地位奠定基礎：(i)全球電動自動駕駛礦卡領先提供商；(ii)由以我們的解決方案支持的最多礦山驅動數據飛輪，進一步驅動軟硬件深度融合；(iii)在中國首先推出自主品牌且具備量產能力的自動駕駛礦卡；(iv)經戰略規劃的多元化業務模式，旨在促成並維繫與行業頭部客戶的長期合作關係；(v)透過多維度拓展構建一體化產業生態系統；及(vi)具有全球視野的卓越管理團隊，輔以完善的股權激勵機制與凝心聚力的企業文化。我們擬通過以下策略鞏固我們的市場地位，並進一步提高我們的市場份額：(i)加強研發投入，實現技術與產品的深度突破；(ii)拓展國內和全球業務，實現雙向增長；(iii)構建自主可控的生產格局，打造製造超級工廠；及(iv)透過生態系統發展和服務多樣化拓展業務邊界。

客戶及供應商

我們的客戶主要為礦山服務公司、礦主、礦卡OEM及租賃公司，我們通過智車業務自其獲得大部分收入。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月期間，源自我們五大客戶的總收入分別為人民幣63.6百萬元、人民幣164.2百萬元及人民幣308.0百萬元，分別佔我們收入的91.5%、96.1%及97.7%。我們的主要供應商包括領先

概 要

的礦卡OEM、新能源企業及傳感器供應商。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，自我們五大供應商作出的採購總額分別為人民幣86.4百萬元、人民幣243.8百萬元及人民幣267.9百萬元，分別佔我們採購總額的74.4%、80.6%及84.3%。截至最後實際可行日期，本公司董事、其聯繫人或我們的任何股東（持有或據董事所深知持有我們超過5%已發行股本），均未在我們於往績記錄期間各年度／期間內的五大客戶或供應商（客戶－供應商群B、供應商C、供應商F及供應商G除外）中擁有任何權益。詳情請參閱本文件「業務－我們的客戶－五大客戶」及「業務－我們的供應商－五大供應商」。有關我們銷售及營銷策略及定價模式，請參閱本文件「業務－銷售及營銷」及「業務－定價」。

競爭

根據灼識諮詢，中國電動自動駕駛礦卡解決方案行業正快速發展，乃受低碳轉型需求、政策支持、技術進步及安全要求推動。我們主要與從事用於礦山與工業使用場景的自動駕駛技術與自動駕駛汽車解決方案的設計、開發及部署的企業競爭。根據灼識諮詢的資料，2024年，按出貨量及收入而言，我們為全球最大的電動自動駕駛礦卡供應商，截至2024年12月31日，就採用我們解決方案的礦山累計數目而言，我們為最大電動及自動化礦山解決方案提供商。

歷史財務資料概要

下表載列於所示期間摘錄自綜合損益表的財務數據，有關詳情載於本文件附錄一會計師報告，該等數據應與本文件附錄一會計師報告中的歷史財務資料（包括相關附註）一併閱讀。

下表載列於所示期間我們綜合損益及其他全面收益表的概要（各項目以絕對金額及佔我們收入的百分比列示）。

概 要

	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	佔收入百分比	人民幣	佔收入百分比	人民幣	佔收入百分比	人民幣	佔收入百分比
	(未經審核)							
	(按千計，百分比除外)							
收入	69,565	100.0	170,836	100.0	34,266	100.0	315,214	100.0
銷售成本	(61,708)	(88.7)	(145,029)	(84.9)	(23,951)	(69.9)	(267,503)	(84.9)
毛利	7,857	11.3	25,807	15.1	10,315	30.1	47,711	15.1
其他收入及收益	2,716	3.9	2,882	1.7	1,021	3.0	14,443	4.6
銷售及分銷開支	(4,081)	(5.9)	(8,059)	(4.7)	(5,665)	(16.5)	(5,865)	(1.9)
行政開支	(14,101)	(20.3)	(21,315)	(12.5)	(15,495)	(45.2)	(28,531)	(9.1)
研發開支	(14,280)	(20.5)	(37,256)	(21.8)	(28,080)	(81.9)	(56,413)	(17.9)
金融及合約資產								
減值虧損淨額	(2,271)	(3.3)	(13,516)	(7.9)	(2,045)	(6.0)	(9,625)	(3.1)
其他開支	(5,315)	(7.6)	(70)	(0.0)	(63)	(0.2)	(1,722)	(0.5)
融資成本	(2,145)	(3.1)	(5,495)	(3.2)	(2,746)	(8.0)	(16,130)	(5.1)
應佔一間聯營公司虧損	(859)	(1.2)	(3,964)	(2.3)	(2,864)	(8.4)	(2,468)	(0.8)
除稅前虧損	(32,479)	(46.7)	(60,986)	(35.7)	(45,622)	(133.1)	(58,600)	(18.7)
所得稅開支	-	-	-	-	-	-	(66)	(0.0)
年／期內虧損	(32,479)	(46.7)	(60,986)	(35.7)	(45,622)	(133.1)	(58,666)	(18.7)
以下人士應佔：								
母公司擁有人	(32,479)	(46.7)	(60,986)	(35.7)	(45,622)	(133.1)	(58,666)	(18.7)

非國際財務報告準則計量指標

為補充我們根據國際財務報告準則編製的綜合財務報表，我們亦採用並非國際財務報告準則所規定或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指標）作為額外財務計量指標。我們認為，該非國際財務報告準則計量指標透過消除特定項目的潛在影響，有助於比較各年度及各公司的營運表現。我們認為，該計量指標為投資者及其他人士提供有用信息，使其以與有助於管理層相同的方式了解並評估我們的合併經營業績。然而，我們所呈列的該項非國際財務報告準則財務指標，可能無法與其他公司所呈列的類似指標進行直接比較。使用該項非國際財務報告準則計量指標，不應視為替代根據國際財務報告準則所呈報的我們經營業績或財務狀況的分析。

概 要

我們將年／期內經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量指標）界定為年／期內淨虧損，並經加回以股份為基礎的付款及[編纂]開支作出調整。下表載列我們根據國際財務報告準則呈列的年內經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量指標）（各期間均為淨虧損）的對賬：

	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
	(未經審核)			
	(人民幣千元)			
年／期內虧損	(32,479)	(60,986)	(45,622)	(58,666)
加：				
以股份為基礎的付款開支 . . .	198	558	418	1,534
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整淨虧損（非國際財務 報告準則計量指標）	<u>(32,281)</u>	<u>(60,428)</u>	<u>(45,204)</u>	<u>(53,304)</u>

綜合財務狀況表概要

下表載列了我們截至所示日期的綜合財務狀況表的選定資料：

	截至12月31日		截至9月30日
	2023年	2024年	2025年
	(未經審核)		
	(人民幣千元)		
非流動資產	39,124	155,751	290,027
流動資產	112,236	199,722	449,363
資產總值	151,360	355,473	739,390
流動負債	84,240	262,292	532,656
流動資產／（負債）淨值／（額） . . .	27,996	(62,570)	(83,293)
非流動負債	12,426	98,915	131,100
資產／（負債）淨值／（額）	54,694	(5,734)	75,634

概 要

我們的流動負債淨額由截至2024年12月31日的人民幣62.6百萬元增加至截至2025年9月30日的人民幣83.3百萬元，主要由於(i)貿易應付款項增加人民幣164.6百萬元，(ii)應收關連公司款項減少人民幣68.4百萬元，及(iii)計息銀行及其他借款增加人民幣35.0百萬元，部分被(i)貿易應收款項及應收票據增加人民幣101.2百萬元，(ii)存貨增加人民幣85.4百萬元及(iii)預付款項、其他應收款項及其他資產增加人民幣62.5百萬元所抵銷。

我們截至2023年12月31日錄得流動資產淨值人民幣28.0百萬元及截至2024年12月31日錄得流動負債淨額人民幣62.6百萬元，主要由於(i)貿易應付款項增加人民幣95.9百萬元及(ii)計息銀行及其他借款增加人民幣67.1百萬元，部分被(i)應收聯營公司款項增加人民幣43.6百萬元，以及(ii)存貨增加人民幣40.8百萬元所抵銷。

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。

	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
			(未經審核)	
			(人民幣千元)	
經營活動所用現金淨額	(32,665)	(109,124)	(34,272)	(183,142)
投資活動所用現金淨額	(56,897)	(17,187)	(17,175)	(12,084)
融資活動所得現金淨額	85,676	138,178	46,424	240,273
現金及現金等價物增加／ (減少)淨額	(3,886)	11,867	(5,023)	45,047
年／期初現金及現金等價物	17,770	13,884	13,884	25,751
年／期末現金及現金等價物	13,884	25,751	8,861	70,798

概 要

主要財務比率

下表載列於所示期間我們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9月30日 止九個月／ 截至9月30日
	2023年	2024年	2025年 (未經審核)
收入增長 ⁽¹⁾	不適用	145.6%	819.9%
毛利率	11.3%	15.1%	15.1%
淨虧損率	(46.7%)	(35.6%)	(18.7%)
經調整淨虧損率	(46.4%)	(35.4%)	(16.9%)
流動比率 ⁽²⁾	1.3	0.8	0.8

附註：

- (1) 收入增長乃按本年度／期收入增幅除以上年度／期收入再乘以100%計算。
- (2) 截至2023年及2024年12月31日以及截至2025年9月30日的流動比率，分別按流動資產總值除以流動負債總額計算。

風險因素

我們面臨的若干主要風險因素概述如下：

- (i) 身處迅速變化的活躍行業，我們在實現產品商業化方面的有限經驗使我們面臨諸多挑戰。概無保證我們的銷售及營銷策略將取得成功；
- (ii) 自動駕駛技術是一項新興技術，且我們面臨開發並商業化技術的重大技術挑戰；
- (iii) 我們的業務在很大程度上依賴在採用我們自動化解決方案的礦業市場中的應用。礦業市場具有固有的週期性，且可能對我們產品及解決方案的需求產生不利影響。我們目標市場的規模以及對我們產品及解決方案的需求可能因各種因素並未如我們預期的速度快速增長。該等市場的增速放緩可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生負面影響；

概 要

- (iv) 我們的業務成功取決於我們留住現有客戶、獲取新客戶並在客戶群中擴大解決方案普及的能力。未能完成該等目標可能會嚴重損害我們的財務狀況及運營表現；
- (v) 依賴第三方供應商製造、組裝及測試我們的產品，會削弱我們對產品數量與質量的控制，並可能損害我們的業務。

倘發生任何上述主要風險因素，均可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。閣下在決定[編纂]前，應閱讀本文件「風險因素」整節。

我們的單一最大股東集團

於[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，胡先生及楊先生將控制我們已發行股本總額的[編纂]，包括(i)胡先生實益擁有的[編纂]直接權益；(ii)楊先生實益擁有的[編纂]直接權益；(iii)上海歸復實益擁有[編纂]；(iv)由青雲合實益擁有[編纂]；及(v)嘉興伯顧實益擁有[編纂]。

根據一致行動安排，胡先生及楊先生確認，自彼等各自於本公司股權中擁有權益之日起，彼等就有關本集團運營及發展的重大事項於股東會上就決議案行使投票權始終採取一致行動。上海歸復、嘉興伯顧及青雲合均由胡先生(為其普通合夥人)持有。因此，截至最後實際可行日期，胡先生、楊先生、上海歸復、嘉興伯顧及青雲合為一組控股股東，並將於[編纂]後成為我們的單一最大股東集團。

[編纂]前投資

我們已進行多輪[編纂]前投資。請參閱本文件「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資」。

法律訴訟及合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何實際或未決法律、仲裁或行政程序(包括任何破產或接管程序)而我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規狀況產生重大不利影響。

概 要

根據中國法律顧問的資料，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期我們所從事業務營運在所有重大方面均按照適用中國法律法規進行。

近期發展及無重大不利變動

近期發展

於往績記錄期間後及直至最後實際可行日期，我們的業務營運維持穩定。我們的業務模式於往績記錄期間後維持不變，我們的收益持續增長。於往績記錄期間後，我們繼續銷售電動自動駕駛礦卡、提供智能採礦解決方案及智運服務，並接觸更多的客戶群。

無重大不利變動

本公司董事已確認，截至本文件日期，自2025年9月30日（即載於本文件附錄一所載會計師報告所報告期間的截止日期）以來，本公司的財務、營運及交易狀況、負債水平、或然負債及前景並無出現任何重大不利變動；且自2025年9月30日以來，亦未發生任何可能對載於本文件附錄一所載會計師報告所載資料構成重大影響的事件。

[編纂]

以下表格呈列的所有數據乃基於[編纂]未獲行使的假設：

	按[編纂]每股 H股[編纂]計算	按[編纂]每股 H股[編纂]計算
於[編纂]完成後的H股市值 ⁽¹⁾	[編纂]	[編纂]
截至2025年9月30日的未經審核[編纂] 經調整每股有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]	[編纂]

附註：

- (1) 市值乃根據緊隨[編纂]完成及非上市股份轉換為H股（計及股份拆細）後預期已發行的[編纂]股H股計算。
- (2) 未經審核[編纂]每股有形資產淨值乃經作出本文件附錄二所述調整後得出，按已發行[編纂]股股份（假設[編纂]於2025年9月30日已完成，但並無計及因[編纂]獲行使而可能配發及發行的任何股份）計算。就本未經審核[編纂]經調整每股有形資產淨值而言，以人民幣列示的金額按1.00港元兌人民幣0.89775元的匯率換算為港元。

概 要

[編纂]用途

假設按[編纂]每股[編纂]計算（即本文件所述指示性[編纂]範圍的[編纂]），並假設[編纂]未獲行使，經扣除估計[編纂]佣金以及我們就[編纂]應付的其他估計[編纂]開支，我們估計我們將從[編纂]收到[編纂]淨額[編纂]百萬港元。

我們擬將[編纂]用作以下用途：

- i. 分配[編纂]淨額的[編纂]或[編纂]百萬[編纂]用於加大我們的研發投入並深化我們的技術與產品能力；
- ii. 分配[編纂]淨額中[編纂]或[編纂]百萬[編纂]將用於在中國建設智能生產基地；
- iii. 分配[編纂]淨額中[編纂]或[編纂]百萬[編纂]將用於綠色智能礦山生態構建，包括策略聯盟及合資企業；及
- iv. 分配[編纂]淨額的[編纂]或[編纂]百萬[編纂]將用於補充我們的一般營運資金。

倘[編纂]釐定為高於或低於估計[編纂]範圍的[編纂]，則上述[編纂]淨額的[編纂]將按比例進行調整。

業務持續性

於往績記錄期間，我們並無錄得淨利潤，且預期近期將繼續產生淨虧損。於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們分別產生虧損人民幣32.5百萬元、人民幣61.0百萬元、人民幣45.6百萬元及人民幣58.7百萬元。該等期間我們的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣32.3百萬元、人民幣60.4百萬元、人民幣45.2百萬元及人民幣53.3百萬元。該等虧損反映我們作出的審慎戰略投資為在電動自動駕駛礦卡解決方案行業的長期領導地位奠定了技術及商業基礎。隨著收入的增加和毛利率的提升，我們相信我們有能力在中期內實現可持續盈利。

我們認為我們的歷史虧損狀況歸因於以下因素的綜合影響：

- **為發展全棧式電動自動駕駛礦卡解決方案能力作出大量前期投資。**我們已作出大量前期投資以構建專有的技術生態系統，從而無縫融合L4級自動駕駛、無人換電、智能調度等。這些能力需要多年的自主研發和反覆打磨。

概 要

- **較長銷售週期。**我們的客戶擁有嚴格的經營要求及採購流程。每次合作均涉及大量現場驗證、安全評估、工作流程整合及系統定制。該較長週期意味著在收入可予確認前產生前期投資用於獲客、工程設計及部署。
- **戰略性投資於產業價值鏈生態系統及品牌定位。**我們已作出大量戰略性投資用於建立與上游供應商的長期合作關係。該等合作關係令我們可共同開發及優化我們的礦山自動駕駛解決方案、精簡交付流程及擴大解決方案兼容性。

展望未來，我們預計通過業務模式多元化、收入規模擴大及成本優化相結合的方式實現可持續盈利：

- **拓展及增強客戶群。**我們專注於獲取高知名度的標桿部署，證明我們解決方案的技術可行性。隨著標桿部署規模化並取得運營成功，我們的業務由主動外聯轉向客戶主導的擴張。我們在全國超過30個礦山項目提供產品及服務。截至2025年9月30日，這些礦山的滲透率介於10%至30%之間。展望未來，我們強大的技術能力、經過驗證的部署交付能力以及一貫的服務質量，將使我們成為行業內值得信賴的技術合作夥伴。
- **業務模式多元化。**我們開創了獨特的模塊化業務框架，包括智車、智礦及智運解決方案。我們多元化的產品組合旨在滿足礦山服務公司、礦主及礦卡OEM等不同客戶的獨特需求。該靈活性框架推動客戶關係的戰略性演進：從產品銷售及租賃到提供集成解決方案，最終發展為共同管理運營。
- **擴大規模經濟與成本優化。**隨著我們的部署規模擴大及標準化水平提升，我們正實現顯著的規模經濟。隨著採購量擴大，我們獲得與關鍵供應商的更強議價能力，從而令我們可獲得更有利的商業條款，及降低關鍵系統組件的單位成本。
- **在維持創新的同時優化研發。**完成核心平台的基礎開發後，我們目前專注於模塊產品化、不同站點重複使用驗證組件，並基於客戶需求開發新的創收功能。隨著部署規模及定制化需求減少，我們預計研發支出佔收入的百分比將長期下降。

概 要

- **我們在運營礦山的滲透率。** 隨著我們擴大運營規模並為客戶提高運營效率，我們預計我們運營礦山的滲透率將會增加。自2024年下半年開始運營以來，我們迅速擴大了自動礦卡的部署。自2024年下半年啟動內蒙古大唐勝利東二礦運營後，我們在2024年10月1日至2025年11月30日期間新增部署120輛智車。我們預計，隨著客戶因運營成本降低而經濟性改善、我們的自動駕駛解決方案通過積累現場數據實現算法性能提升，以及礦業運營商對我們的技術信心增強，我們將實現更廣泛的市場滲透。

股息

於往績記錄期間，我們並無派付或宣派股息。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註11。

任何未來股息的派付及金額，亦將取決於我們從附屬公司收取股息的可得性。中國法律規定，股息僅可自根據中國會計原則計算的當年溢利中派付。據中國法律顧問告知，根據中國法律及法規，我們的中國附屬公司可於彼等各自的股東批准後，以其根據中國會計準則計算的累計除稅後利潤（如有）派付股息，惟(i)我們的中國附屬公司在進行對外匯款時須彌補過往年度虧損；及(ii)中國附屬公司須根據中國會計準則規定，從其除稅後利潤中提撥至不可分配儲備金。因此，中國附屬公司若經抵銷過往年度虧損並完成必要的儲備金提撥後，尚有正數累計除稅後利潤，則可向其各自股東宣派股息。

我們無法保證能夠按照提交予董事會的任何計劃所載金額宣派或派付任何股息，或根本無法宣派或派付任何股息。此外，倘我們或我們的任何附屬公司未來為自身或代表自身舉債，則債務工具可能限制我們派付股息的能力。

[編纂]開支

按[編纂]每股股份[編纂]計算（即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數），並假設[編纂]未獲行使，我們須承擔的[編纂]開支估計為[編纂]（[編纂]）（包括[編纂]佣金），佔[編纂]總額[編纂]，包括(i)[編纂]相關開支[編纂]（包括[編纂]佣金及其他開支）；及(ii)非[編纂]相關開支[編纂]（包括(a)法律顧問及申報會計師費用及開支[編纂]；及(b)其他費用及開支[編纂]）。截至2025年9月30日，我們累計產生[編纂]開支[編纂]（[編纂]），其中[編纂]（[編纂]）已於綜合損益表及其他全面收益表確認，而[編纂]（[編纂]）則自權益中扣除。

概 要

申請於聯交所[編纂]

我們正根據上市規則第8.05(3)條申請[編纂]，並經參考(其中包括)(i)我們截至2025年12月31日止年度的預期收入超過上市規則第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(根據[編纂]範圍的下限計算)將超過上市規則第8.05(3)條規定的40億港元。