

## 概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此乃概要，故並無載列可能對閣下屬重要的所有資料。閣下應於決定[編纂]股份前閱讀整份文件。任何[編纂]均涉及風險。[編纂]股份的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定[編纂]股份前，應仔細閱讀該節全文。本節所用各種詞彙的定義載於本文件「釋義」及「術語及慣用語」各節。

### 概覽

#### 我們是誰

作為智能座艙解決方案的全球先驅及領導者之一，我們秉持一個核心理念：軟件賦能硬件，為汽車與其他終端注入智能。我們致力於將汽車從冰冷的硬件轉變為能感知互動的智慧夥伴。我們相信，汽車不應僅是移動工具，更應具備聆聽、互動與適應的能力。因此，我們聚焦於座艙這一人車互動的主要入口。憑藉自研的汽車操作系統與全棧元神AI架構，我們協助主機廠打造真正智能的汽車，讓車主可以通過自然語音控制和實現個性化車艙體驗，不斷升級車內服務。我們相信，我們不僅在重新定義座艙，更在為日常生活的智能化奠定基礎。

根據灼識諮詢的資料，按2024年收入計算，我們是中國最大的以軟件為核心的智能座艙解決方案供應商，同時根據同一資料來源，按解決方案搭載量計算亦排名第一。讓我們脫穎而出的不僅是規模，更是深度。根據灼識諮詢的資料，2025年9月，我們推出了全球首個基於全球最先進的第五代汽車級智能座艙解決方案芯片平台的全模態車載大模型解決方案。根據灼識諮詢的資料，截至2025年12月31日，我們是中國僅有的兩家完全自研汽車操作系統的第三方供應商之一，根據同一資料來源，我們也是唯一一家將智能汽車體驗的三大核心支柱－系統級操作系統解決方案、AI全棧端到端解決方案和汽車平台服務－無縫整合從而提供差異化座艙解決方案商業模式。這使我們不僅能提供軟件服務，更能將汽車轉變為智能移動空間。

我們的領先地位體現在以下方面：

- 前沿創新。我們一直在推動中國智能座艙解決方案市場的變革。
  - 根據灼識諮詢的資料，2016年，我們推出了中國首款互聯網汽車，並率先提出語音（而非觸控）是座艙主要交互方式的理念，這一理念至今仍引領著行業發展。近年來，我們持續引領創新。
  - 根據灼識諮詢的資料，我們推出了元神AI－行業首個專為車載環境打造的具備智能體特性的AI軟件棧。不同於傳統車載系統僅能被動回應用戶指令，作為具備智能體特性的AI系統，元神AI能夠主動決策、採取行動並不斷適應，在無需持續人工輸入的情況下達成特定目標。

## 概 要

- 根據灼識諮詢的資料，我們是首批將車載模型與雲端大型語言模型深度整合的市場參與者之一，從而無縫滿足用戶需求，包括簡單的車輛控制指令（通過車載模型）到複雜需求（通過大型語言模型）。
- **快速增長並保持強勁勢頭**。我們發展迅猛，勢頭強勁。搭載量從2023年的2.1百萬台增長至2025年的2.5百萬台。截至2025年12月31日，我們的智能座艙解決方案已在69個主機廠的9.4百萬輛車上搭載，覆蓋超過16個國際市場。
- **深度用戶參與和龐大的生態系統規模**。我們在用戶參與度和生態系統覆蓋方面引領市場。我們的車載平台服務涵蓋180多個品類的座艙原生應用，範圍從娛樂、導航到生活方式及實用工具。根據灼識諮詢的資料，我們在中國所有的智能座艙提供商中覆蓋的座艙應用最廣。
- **最廣泛的芯片適配能力**。根據灼識諮詢的資料，我們擁有行業內最廣泛的芯片適配能力。根據同一來源的資料，在中國智能座艙解決方案市場中，我們是少數幾家擁有完全自主研發的汽車操作系統、且能兼容國內外多種車規級芯片的企業之一，我們兼容的車規級芯片企業包括紫光展銳及黑芝麻智能等。
- **深受行業領導者信賴**。我們的卓越表現得到了領先主機廠的認可。2023年，我們被上汽大眾評為「年度軟件供應商」，2021年，被奧迪中國評為「傑出創新合作夥伴」，此外還有多項其他獎項。

下圖列示我們的競爭優勢：



附註：

- (1) 根據灼識諮詢的資料，截至2024年12月31日
- (2) 2023年1月1日至2025年12月31日的累計數量
- (3) 截至最後實際可行日期

---

## 概 要

---

- (4) 指該期間內預裝我們解決方案的車輛數量
- (5) 截至2025年12月31日
- (6) 根據灼識諮詢的資料，基於全球最先進的第五代汽車級智能座艙解決方案芯片平台之一

### 智能座艙：AI驅動的汽車產業革新浪潮

智能座艙解決方案市場正處於轉折點，這一態勢由多項結構性利好因素共同推動，包括受益於政府支持性政策、乘用車市場的快速增長、芯片性能的提升、大語言模型的突破以及集成式AI全棧端到端技術的持續演進。在中國，政府已出台包括《智能汽車創新發展戰略》及《新能源汽車產業發展規劃（2021-2035年）》等政策，以加速產業發展。根據灼識諮詢的資料，全球智能汽車銷量預計將自2024年的58.0百萬輛增至2030年的86.5百萬輛（複合年增長率為6.9%），同期內，中國智能汽車中大語言模型的滲透率預計將自10%增至50%以上。中國智能座艙解決方案市場規模預計將自2024年的人民幣1,290億元增至2030年的人民幣3,274億元（複合年增長率為16.8%），其中，智能座艙軟件解決方案增長更快，複合年增長率達19.2%。與此同時，對個性化、智能化車載體驗的需求正推動「車載平台服務」的興起，規模預計到2030年將達人民幣147億元，2024年起複合年增長率高達64.8%。

### 優勢及戰略

我們的優勢包括以下方面：(i)全球智能座艙解決方案領導者；(ii)專有的全棧AI技術能力；(iii)創新商業模式驅動的飛輪效應；(iv)在與領先主機廠客戶的商業化合作方面擁有良好往績；及(v)富有遠見的管理團隊與實力雄厚的股東。請參閱「業務－優勢」。

我們的戰略包括以下方面：(i)進一步擴大市場份額，鞏固領導地位；(ii)推進全球戰略；(iii)構建更開放、更具協作性的行業生態系統；(iv)積極佈局戰略投資與合作；及(v)吸納人才，驅動持續增長。請參閱「業務－戰略」。

### 我們的業務範圍

我們設計、開發並定制智能座艙解決方案，用於大規模的量產汽車。我們的智能座艙解決方案是全面、一站式的解決方案，可實現智能化、高互動性且以人為本的車內體驗。我們向主機廠提供的解決方案通常基於軟件，設計用於在主機廠提供的車載硬件上運行。我們不會將解決方案與硬件捆綁銷售，也不在特定設備上預裝。

## 概 要

下表載列我們於所示期間按解決方案類別以絕對金額及佔總收入的百分比劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
系統級操作系統解決方案.....	751,374	86.2	686,828	83.4	643,317	74.7
AI全棧端到端解決方案.....	14,125	1.6	54,610	6.6	66,598	7.7
車載平台服務.....	106,395	12.2	82,349	10.0	151,179	17.6
總計.....	<b>871,894</b>	<b>100.0</b>	<b>823,787</b>	<b>100.0</b>	<b>861,094</b>	<b>100.0</b>

有關我們於往績記錄期間收入的詳細分析，請參閱「財務資料」。

### 主要經營數據

下表載列截至所示日期及所示期間我們的主要經營數據，我們認為這些數據有助於了解往績記錄期間我們的業務表現、經營規模和增長趨勢。

	截至12月31日 / 截至該日止年度		
	2023年	2024年	2025年
搭載量 <sup>(1)</sup> (千台) .....	2,061	2,334	2,487
累計搭載量 <sup>(1)</sup> (千台) .....	4,568	6,902	9,389
主機廠客戶數量 <sup>(2)</sup> .....	30	40	43
新定點數量 <sup>(3)</sup> .....	186	207	214

附註：

- (1) 特定期間的「搭載量」指該期間內預裝我們解決方案的車輛數量；特定日期的「累計搭載量」指截至並包含該日期，搭載我們解決方案的累計車輛數量。
- (2) 特定期間的「主機廠客戶」數量是指已購買我們解決方案的主機廠數量，及倘主機廠於該期間內通過一個或多個指定的一級供應商（如主機廠）購買我們的解決方案。
- (3) 「定點」指主機廠或其指定的一級供應商選擇我們的解決方案，用於集成至主機廠量產車型。

### 我們的客戶及供應商

於2023年、2024年及2025年，各年度來自我們五大客戶的總收入分別佔我們總收入的89.9%、88.5%及76.4%。於2023年、2024年及2025年，各年度來自最大客戶的收益分別佔我們總收益的47.4%、38.8%及39.2%。詳情請參閱「業務－我們的客戶」。

於往績記錄期間，本公司的大部分收入來自少量客戶。特別是，我們與上汽建立了長期互惠互利、戰略一致並得到深度技術整合支持的業務關係。於往績記錄期間，我們主要向上汽提供整合軟件解決方案及授權服務，而上汽則主要向我們供應硬件產

---

## 概 要

---

品。詳情請參閱「與控股股東的關係－與上汽的關係」、「業務－主要客戶與供應商重疊」以及「關連交易」。

於2023年、2024年及2025年，各年度我們向五大供應商的採購金額分別佔我們總採購金額的73.7%、68.7%及56.6%。於2023年、2024年及2025年，各年度向我們最大供應商的採購額分別佔我們採購總額的58.4%、50.5%及40.7%。詳情請參閱「業務－我們的供應商」。

於往績記錄期間，我們大部分採購來自少數供應商。特別是，我們已與阿里巴巴建立長期關係，阿里巴巴是一家聚焦電商和雲計算的全球科技公司。我們與阿里巴巴的關係是互惠互利、商業上合理且對我們的技術及產品路線圖具有策略價值的。於往績記錄期間，我們向阿里巴巴採購了(i)公共雲計算服務、特定雲端相關產品及技術服務；(ii)來自高德地圖及天貓精靈的軟件授權；及(iii)共享服務。此外，我們在較小範圍內亦曾向阿里巴巴提供整合軟件解決方案。詳情請參閱「與控股股東的關係－與AGH的關係」、「業務－主要客戶與供應商重疊」以及「關連交易」。

### 主要客戶與供應商重疊

於往績記錄期間，我們的主要客戶與供應商之間存在若干重疊。上汽為我們於2023年、2024年及2025年的最大客戶，亦為我們於2023年及2024年的五大供應商之一。阿里巴巴作為我們於2023年、2024年及2025年的最大供應商，亦為我們同期客戶之一。詳情請參閱「業務－主要客戶與供應商重疊」。

### 銷售與營銷

我們採用以客戶為中心的銷售與營銷策略，旨在通過高度定制化的解決方案滿足客戶特定的戰略和技術要求。我們的銷售與營銷工作戰略性地聚焦於與國內外領先的大型主機廠合作。我們在為解決方案定價時，會考慮研發成本、市場趨勢、產品定位、客戶預算及競爭格局。我們透過這種方式贏得了客戶的深厚信任，這將推動我們持續成長，吸引新客戶並留住現有客戶。

### 有關上海賽為所持股份的投票安排

有關上海賽為所持股份，阿里巴巴已同意，且上汽已承諾確保上海賽為將放棄其持有的243,485,087股股份所附帶的投票權，該等股份系阿里巴巴中國通過上海賽為間接持有。詳情請參閱本文件「歷史、發展及公司架構」章節下「有關上海賽為所持股份的投票安排」的段落。

### 控股股東

緊接[編纂]完成前，(i)阿里巴巴通過上海賽為、浙江天貓、淘寶中國及杭州灝月將擁有我們已發行股本總額約41.67%及控制37.09%的投票權；(ii)上汽將通過上海賽雲管理、上海賽為及嘉興瑞佳擁有我們已發行股本總額約32.90%及控制35.48%的投票權。

## 概 要

緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），(i)阿里巴巴通過上海賽為、浙江天貓、淘寶中國及杭州灝月將擁有我們已發行股本總額約[編纂]%及控制[編纂]%投票權；(ii)上汽將通過上海賽雲管理、上海賽為及嘉興瑞佳擁有我們已發行股本總額約[編纂]%及控制[編纂]%投票權。

因此，(i)阿里巴巴、上海賽為、浙江天貓、淘寶中國、杭州灝月及(ii)上汽、嘉興瑞佳、上海賽為及上海賽雲管理將於[編纂]後仍為我們的兩組控股股東。

### [編纂]前投資

自2018年9月至2023年9月，本公司進行了一系列增資融資。有關[編纂]前投資者的身份及背景以及[編纂]前投資的主要條款詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資。」

### 歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間的綜合財務資料中的財務資料概要。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則會計準則擬備。

### 損益及其他綜合收益表

	截至12月31日止年度		
	2023年 人民幣	2024年 人民幣	2025年 人民幣
	(千元，每股數據除外)		
收入 .....	871,894	823,787	861,094
銷售成本 .....	(467,483)	(503,220)	(499,909)
<b>毛利 .....</b>	<b>404,411</b>	<b>320,567</b>	<b>361,185</b>
其他收入 .....	115,873	106,506	126,020
其他收益及虧損淨額 .....	4,126	10,455	14,624
研發費用 .....	(1,123,379)	(979,814)	(725,392)
管理費用 .....	(226,138)	(239,781)	(174,785)
銷售開支 .....	(110,680)	(112,508)	(125,538)
其他無形資產的減值損失 .....	-	-	(1,840,990)
金融資產及其他項目的減值損失 (包括減值損失撥回或減值收益) .....	(2,029)	(12,315)	(6,960)
[編纂]開支 .....	-	-	(25,211)
財務費用 .....	(12,719)	(14,886)	(11,729)
<b>稅前虧損 .....</b>	<b>(950,535)</b>	<b>(921,776)</b>	<b>(2,408,776)</b>
所得稅抵免 .....	74,378	74,378	512,591
<b>年度虧損及綜合開支總額 .....</b>	<b>(876,157)</b>	<b>(847,398)</b>	<b>(1,896,185)</b>
每股虧損			
基本及攤薄 (人民幣元) .....	(0.28)	(0.27)	(0.59)

## 概 要

### 非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則列報的合併財務報表，我們採用年度經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）作為一項額外的財務計量，該計量並非國際財務報告準則會計準則所要求或據其列報。我們認為，非國際財務報告準則計量有助於進行年度之間和公司之間的經營業績比較。我們相信，該計量為[編纂]提供了有用的信息，助其以與管理層相同的方式了解及評估我們的合併經營業績。然而，年度經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）可能無法與其他公司列報的類似計量進行比較。作為分析工具，該非國際財務報告準則計量的使用存在局限性，[編纂]不應僅僅考慮它們，或將其作為對我們在國際財務報告準則下報告的經營業績或財務狀況分析的替代。

我們將經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）定義為年度虧損，並根據以股份為基礎的付款開支及[編纂]開支進行調整。以股份為基礎的報酬與我們授予股權激勵計劃參與者的股份類獎勵相關，屬非現金開支。[編纂]開支與我們的[編纂]有關。下表將列報年度的非國際財務報告準則計量與根據國際財務報告準則會計準則編製的最接近計量進行對賬。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
年度虧損及綜合開支總額.....	(876,157)	(847,398)	(1,896,185)
加回：			
以股份為基礎的付款開支.....	84,499	90,279	31,737
[編纂]開支.....	-	-	25,211
經調整淨虧損（非國際財務報告 準則計量）.....	<u>(791,658)</u>	<u>(757,119)</u>	<u>(1,839,237)</u>

與2023年及2024年相比，2025年的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）顯著增加，主要由於我們2025年的年度虧損大幅增加，而非國際財務報告準則調整項目對相關虧損的影響有限。我們的非國際財務報告準則調整僅包括2023年、2024年及2025年以股份為基礎的付款開支，以及2025年的[編纂]開支。特別是，以股份為基礎的付款開支的加回金額從2023年的人民幣84.5百萬元及2024年的人民幣90.3百萬元大幅減少至2025年的人民幣31.7百萬元，這減弱了此項調整對我們年度虧損的抵銷效果。此外，我們於2025年錄得[編纂]開支人民幣25.2百萬元，這亦影響了我們年度經調整淨虧損的可比性。因此，我們2025年的經調整淨虧損與年度國際財務報告準則虧損大致相符，並顯著高於2023年及2024年。

我們於往績記錄期間產生淨虧損，主要由於：(i)對研發進行戰略投資以推進我們的技術，並投入銷售及營銷活動以吸引及留住更多客戶；及(ii)我們的業務策略通過靈活的定價模式推廣我們的解決方案。我們的淨虧損由2023年的人民幣876.2百萬元收窄至2024年的人民幣847.4百萬元，主要由於我們的研發團隊資源分配得到改善且組織效率得到提高，從而導致總經營開支減少。我們的淨虧損進一步增至2025年的人民幣1,896.2百萬元，主要由於與我們系統級操作系統解決方案相關的若干無形資產有關的其他無形資產減值損失人民幣1,841.0百萬元。有關減值的進一步詳情，請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」及「財務資料－合併損益表關鍵組成部分的說明－其他無形資產減值損失」。

## 概 要

### 合併資產負債表選定項目的討論

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
非流動資產	6,582,135	7,175,882	5,340,260
流動資產	3,580,284	2,235,277	1,659,282
<b>總資產</b>	<b>10,162,419</b>	<b>9,411,159</b>	<b>6,999,542</b>
非流動負債	2,215,987	1,732,994	1,276,925
流動負債	856,675	1,345,500	839,263
<b>總負債</b>	<b>3,072,662</b>	<b>3,078,494</b>	<b>2,116,188</b>
<b>總資產減流動負債</b>	<b>9,305,744</b>	<b>8,065,659</b>	<b>6,160,279</b>
淨流動資產	2,723,609	889,777	820,019
<b>淨資產</b>	<b>7,089,757</b>	<b>6,332,665</b>	<b>4,883,354</b>
股本／實繳資本	2,813,111	2,840,827	3,344,873
庫存股	—	(3,871)	(2,182)
儲備	4,276,646	3,495,709	1,540,663
<b>總權益</b>	<b>7,089,757</b>	<b>6,332,665</b>	<b>4,883,354</b>

淨流動資產由截至2023年12月31日的人民幣2,723.6百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣889.8百萬元，主要反映我們將現金用於業務增長及我們的現金管理策略。淨流動資產進一步減少至截至2025年12月31日的人民幣820.0百萬元，主要由於(i)部分短期投資重新配置導致以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產減少部分被(ii)因償還若干銀行貸款，借款減少；(ii)終止確認可贖回負債；及(iii)撥備減少所抵銷。我們的淨資產由截至2023年12月31日的人民幣7,089.8百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣6,332.7百萬元，主要歸因於年度虧損及綜合開支總額人民幣847.4百萬元。我們的淨資產進一步減少至人民幣4,883.4百萬元，主要歸因於截至2025年12月31日錄得期間虧損及綜合開支總額人民幣1,896.2百萬元，該減少部分被可贖回負債重新分類為權益所增加的人民幣406.3百萬元所抵銷。詳情請參閱「財務資料－合併資產負債表選定項目的討論」。

### 流動性及資本資源

下表載列我們於所示期間的合併現金流量數據。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
經營活動所用現金淨額	(416,738)	(487,341)	(573,531)
投資活動所得(所用)現金淨額	82,354	(2,416,413)	1,893,162
融資活動所得(所用)現金淨額	1,147,183	36,837	(526,229)
<b>現金及現金等價物淨增加／(減少)</b>	<b>812,799</b>	<b>(2,866,917)</b>	<b>793,402</b>
年初現金及現金等價物	2,158,315	2,971,114	104,197
<b>年末現金及現金等價物</b>	<b>2,971,114</b>	<b>104,197</b>	<b>897,599</b>

## 概 要

我們歷來主要通過融資活動產生的現金來為經營提供資金。展望未來，我們預計將通過經營現金流量及根據需要從市場籌集的額外資金相結合來滿足我們的流動性需要。於往績記錄期間，我們的現金及現金等價物變動主要由經營活動使用的現金及購買的理財產品所導致。具體而言，自2023年12月31日至2024年12月31日的現金及現金等價物減少主要是由於我們將更多現金重新分配至理財產品。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們錄得以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的理財產品分別為零、人民幣1,598.5百萬元及人民幣60.0百萬元。理財產品通常流動性較高，主要包括風險相對較低的結構性存款。此外，購置定期存款亦導致現金及現金等價物發生變動。於2024年，我們購置的定期存款金額為人民幣800.0百萬元。於2025年，我們提取的定期存款金額為人民幣300.0百萬元。

於往績記錄期間，我們的經營現金流量為負。我們於往績記錄期間的經營流出淨額狀況主要歸因於淨虧損，這是由於我們對研發進行相對較大的投資以推進我們的技術，並投入銷售及營銷活動以吸引及留住更多客戶，而我們的業務策略通過靈活的定價模式推廣我們的解決方案。有關各期間經營現金流出淨額的原因，請參閱「財務資料－流動性及資本資源－經營活動所用現金淨額」。然而，我們預期通過以下方式改善經營現金流量淨額：(i)通過加強與現有客戶的關係並擴大客戶群來增加收入；(ii)推出並升級符合客戶需要的優質解決方案；(iii)精簡我們的成本結構，並進一步提高研發及整體運營效率；及(iv)加強營運資金管理，包括更好的收款及審慎的財務資源分配。

根據我們現有的現金及現金等價物，儘管往績記錄期間出現經營現金流出淨額，但我們相信現金結餘足以滿足我們的經營需要，並支持計劃的擴張。因此，考慮到我們現有的財務資源，我們相信我們有足夠的營運資金來支持經營。

詳情請參閱「財務資料－流動性及資本資源」。

### 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部分主要財務比率。詳情請參閱「財務資料－主要財務比率」。

	截至12月31日／截至該日止年度		
	2023年	2024年	2025年
收入增長.....	不適用	(5.5%)	4.5%
毛利潤率.....	46.4%	38.9%	41.9%

### 業務可持續性與盈利路徑

自成立以來，我們一直奉行的核心戰略是長期技術領先、深度產品整合並與領先主機廠建立緊密合作關係。這些戰略重點需要大量前期投資，尤其是在自主研發汽車操作系統、全棧人工智能能力及原生AI應用方面。因此，我們於往績記錄期間產生了

---

## 概 要

---

淨虧損，這主要反映了我們主動選擇提前投資於基礎技術的決策。我們過往的虧損狀況主要歸因於以下幾個關鍵因素：(i)對基礎技術的大量前期投資；(ii)為加速市場採納及獲取定點而採取戰略性定價；及(iii)具有長期變現潛力的早期業務線。

我們相信，這些投資已開始見效。於往績記錄期間，我們實現了快速的市場擴張，深化了與領先主機廠的合作關係，並提升了核心軟件模塊的複用性和可擴展性。隨著我們的技術日益模塊化及運營更加高效，我們預計將逐步提升運營槓桿。此外，隨著搭載量的增長及量產定點基礎的擴大，我們相信我們已具備在中期實現可持續盈利的有利條件。我們正執行一系列針對性戰略，旨在推動業務向可持續盈利轉型。具體而言，我們將重點推進以下工作：(i)擴大市場份額以構建規模效應及商業槓桿；及(ii)在提升效率方面取得紮實進展。詳情請參閱「業務－業務可持續性與盈利路徑」。

### 風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載的若干風險。閣下於決定[編纂]我們的股份前，應仔細閱讀該節的全部內容。我們面臨的部分主要風險包括：(i)我們經營所在行業的增長速度可能不如預期。我們面臨來自知名公司及新市場進入者的激烈競爭。如果我們未能在技術、定價或客戶服務等領域進行有效競爭，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響；(ii)我們的過往表現未必代表未來增長或財務業績。如果我們未能有效管理業務增長或執行增長戰略，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響；(iii)鑒於我們在部分業務領域的營運歷史有限，這使得我們難以評估我們的前景以及未來可能遇到的風險和挑戰；(iv)未能將我們的戰略計劃大規模商業化將對我們的經營業績及業務以及財務表現產生不利影響，甚或損害我們的聲譽；及(v)未能留住現有客戶、吸引新客戶或增加客戶支出可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大影響。

### 營運資金

考慮到我們可用的財務資源，包括經營活動預期產生的現金流量、現有現金及現金等價物以及[編纂]的估計[編纂]淨額，董事認為，我們有足夠的營運資金滿足當前需要以及自本文件日期起未來12個月的需要。我們打算主要通過經營活動預期產生的現金、銀行授信額度以及融資活動籌集的資金（包括我們從[編纂]中獲得的[編纂]淨額）來滿足我們未來的營運資金需要及資本支出。

### 股息

於往績記錄期間，我們並無宣佈及支付任何股息。截至最後實際可行日期，我們尚未制定正式的股息分配政策。我們的任何股息派付將由董事會經計及包括我們的實際及預期經營業績、現金流量及財務狀況、總體業務狀況及業務戰略、預期營運資金要求及未來擴張計劃、法律、監管及其他合同限制在內的因素，以及董事會認為適當的其他因素後全權酌情決定。我們的股東可在股東大會上批准董事會建議的任何股息

## 概 要

宣派。據我們的中國法律顧問告知，中國法律規定股息僅可從可分配利潤中派發。可分配利潤指企業在彌補歷史累積虧損（如有）並依法計提中國法律要求中國企業計提的法定公積金及其他儲備金後之稅後利潤。中國法律亦規定中國企業至少留出其稅後利潤（如有）的10%用於法定儲備，直至該基金的約定金額達到其註冊資本的50%，而這部分資金不得作為現金股息分派。企業於稅後利潤中計提法定公積金後，經股東大會決議通過，亦可從稅後利潤中計提任意公積金。

### [編纂]開支

基於[編纂]港元的中位數[編纂]（即我們每股[編纂]的[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），假設不行使超[編纂]，本公司應付的[編纂]開支總額（包括[編纂]）預計約為[編纂]百萬港元（相當於約人民幣[編纂]百萬元）。這些[編纂]開支主要包括就[編纂]及[編纂]提供的服務而已付及應付予專業人士的專業費用，以及應付予[編纂]的[編纂]。

截至2025年12月31日，本公司累計產生[編纂]開支人民幣[編纂]百萬元，其中人民幣[編纂]百萬元已於截至2025年12月31日止年度計入合併損益表。在已產生的[編纂]開支中，我們支付的[編纂]相關開支為零，法律顧問與申報會計師專業服務費為人民幣[編纂]百萬元，其他費用開支為人民幣[編纂]百萬元，截至2025年12月31日，人民幣[編纂]尚未支付。我們估計，假設[編纂]未獲行使且以每股[編纂]港元的[編纂]計算，我們將進一步產生人民幣[編纂]百萬元的額外[編纂]開支（包括[編纂]人民幣[編纂]百萬元，法律顧問與申報會計師專業服務費人民幣[編纂]百萬元，及其他雜項開支人民幣[編纂]百萬元），佔我們[編纂]總額的[編纂]%。其中，人民幣[編纂]百萬元預計將計入我們的合併損益表，人民幣[編纂]百萬元預計將在[編纂]時計入權益。

[編纂]

## 概 要

### 未來計劃及[編纂]用途

我們估計，本公司自[編纂]收取的[編纂]淨額總額（經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用及估計開支，並假設[編纂]未獲行使及[編纂]為每股股份[編纂]港元（即本文件所述指示性[編纂]的中位數））將約為[編纂]百萬港元（[編纂]百萬美元）。我們目前擬將該等[編纂]淨額用於下列用途：(i)[編纂]淨額約[編纂]%（即[編纂]百萬港元）將投資於研發，以進一步加強我們在中國智能座艙解決方案市場的技術領導地位；(ii)[編纂]淨額約[編纂]%（即[編纂]百萬港元）將分配予進一步增加我們在中國的市場份額及鞏固領導地位，以及拓展全球市場；(iii)[編纂]淨額約[編纂]%（即[編纂]百萬港元）將用於推動符合本公司長期增長策略的戰略合作、投資及收購，以鞏固市場領先地位；及(iv)[編纂]淨額約[編纂]%（即[編纂]百萬港元）將用作營運資金補充及其他一般公司用途。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

### 法律程序與合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及亦不知悉我們認為可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何法律、仲裁或行政訴訟。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守適用法律及法規以開展業務運營。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何導致罰款、執法行動或其他處罰的重大不合規事件，而該等事件可能個別或共同對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

### 近期發展及無重大不利變化

我們的搭載量於往績記錄期間後持續穩步增長。截至2026年2月28日止兩個月，我們的搭載量增至363,285台，而相較於2025年同期則為336,184台。此外，於2026年1月，元神AI獲得ASPICE 4.0 CL2汽車級認證（被廣泛認可為高品質標準），根據灼識諮詢的資料，我們因此成為首家為量產AI大模型取得該認證的國內智能座艙解決方案提供商。

隨著搭載我們L+A解決方案的首款車型於2025年7月開始量產，以及全模態搭載大模型解決方案於2025年9月推出，我們已開始與超過20家從未進入我們業務管線的主機廠開展合作。我們已與其中13家達成定點合作，其餘主機廠正處於積極溝通階段。預期該等新增合作將擴大我們的客戶基礎，並帶來更多設計定點。

董事確認，截至文件日期，自2025年12月31日（即本文件附錄一所載會計師報告的報告期末），我們的財務或貿易狀況、債務、抵押、或然負債、擔保或前景未發生任何重大不利變動；自2025年12月31日，未發生任何可能對本文件附錄一所載會計師報告中列報的資料產生重大影響的事件。

---

## 概 要

---

[編纂]