

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此乃概要，當中並無載列可能對閣下屬重要的全部資料，且應與本文件全文一併閱讀，以確保其完整性。決定[編纂][編纂]前，閣下應閱讀整份文件。[編纂]涉及風險。有關[編纂][編纂]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][編纂]前應細閱該節。

我們是一家領先的數智化平台，致力於賦能中國的汽車後市場。我們的平台為汽車後市場價值鏈中的參與者構建AI賦能的數字基礎設施，助力他們智能、高效地提供產品與服務並完成交易。我們的平台一直以來專注於為企業提供服務，根據弗若斯特沙利文，按2025年的年度GMV、累計SKU數量及註冊汽車服務門店數量計算，均位列中國汽車後市場企業賦能平台第一。截至2025年12月31日，我們的平台擁有超過375,000家註冊汽車服務門店，分佈在中國329個城市，涵蓋超過48百萬個汽配SKU。於2025年，我們的註冊汽車服務門店通過我們的平台實現了約3.6百萬月均進場台次。於2025年，我們的平台意向訂單及完成訂單數量分別達22.5百萬個及11.3百萬個。

中國擁有一個龐大但高度分散的汽車後市場。憑藉多年深耕該行業，我們積累了包含豐富行業洞察的龐大專有數據集。我們通過專有數據及包括AI、大數據分析和雲原生基礎設施等核心技術，率先推動中國汽車後市場數智化轉型。通過將汽配識別、採購、訂單履約及服務交付等核心環節進行數字化與智能化升級，促進上下游高效協同，同時大幅提升了全行業參與者的透明度、運營效率及規模化拓展潛力。依託中國強大的供應鏈能力，並基於我們在本土市場驗證的AI應用能力及業務模式，我們相信我們擁有一個具備全球化適配能力的平台，將為我們的國際拓展築牢根基。

我們構建了多方聯動的生態網絡，連接了汽車後市場的所有類型參與者，有關參與者包括數以十萬計的OEM及汽配製造商、汽配經銷商、汽車服務門店及數以億計的車主。我們發展業務及解決方案以解決他們的各種痛點。

- **OEM及汽配製造商**（「工廠」或「F」）— 他們長期依賴多級分銷渠道。冗長的交易鏈條導致信息割裂，令其難以有效觸達真實市場需求。後市場汽配需求通常呈長尾分散特徵，使OEM及汽配製造商難以規模化生產，從而制約汽配供應及汽車服務門店的服務能力。

概 要

- **汽配經銷商**（「大**B**」或「**B**」）－ 他們往往對上游製造商的優質產品與技術支持獲取渠道有限。他們也面臨向下游參與者收款的挑戰，導致應收款項逾期。傳統汽配供應鏈層級冗長、信息不透明，導致交易成本高、庫存周轉率低，並給汽配經銷商帶來巨大營運資金壓力。
- **汽車服務門店**（「小**b**」或「**b**」）－ 由於不同品牌、不同車型的汽車配件品類龐雜，眾多中國汽車服務門店往往因缺乏經驗而難以甄別汽車配件產品的真偽和品質，導致其無法為車主提供有效的售後保障。此外，他們也缺乏有效的數字化管理工具以建立標準化、可拓展的採購及服務體系，並且往往難以快速進入到日益興起的新能源車（「**NEV**」）後市場。
- **車主**（「消費者」或「**C**」）－ 他們往往難以便捷地獲得可靠、優質的汽車後市場服務，因為當前中國汽車服務門店高度分散且服務質量參差不齊，同時有眾多未經授權或標識不清的汽配產品持續流入市場。

我們的業務模式及端到端解決方案

我們採用獨特的「**F2B2b2C**」業務模式，通過連接所有行業參與者打通並優化汽車後市場價值鏈的上下游，實現端到端高效運營。

- **「**B2b**」－ 開思汽配**。我們以汽車服務門店為進入後市場價值鏈的戰略切入點，因其為後市場服務需求的源頭。我們率先採用**B2b**模式運營汽配交易平台「開思汽配」，助力汽車服務門店快速搜索並找到匹配客戶維修保養需求的汽車配件，並向我們智能匹配算法篩選的合格汽配經銷商完成採購。

截至2025年12月31日，開思汽配擁有超過375,000家註冊汽車服務門店，支持超過48百萬個SKU，供應滿足率超98.5%。2025年，開思App平均月活躍汽車服務門店用戶數增長10.7%至155.8千名。2025年，汽車服務門店的月均進場台次增長13.1%至3.6百萬次。

概 要

- **[F2B]— 開思嚴選**。基於開思汽配平台上汽車服務門店用戶的真實需求和交易數據以及我們的專有算法，我們以「開思嚴選」品牌推出了F2B汽配採購業務。我們對長尾、低頻汽車零部件的下游市場需求進行精準預測與整合，向上游OEM及汽配製造商進行批量採購，並轉售給汽配經銷商以滿足其採購需求。開思嚴選使OEM和汽配製造商實現更精準的排產，拓寬銷售渠道並提高交付效率，進而為汽配經銷商和汽車服務門店提供了更廣泛的可溯源的產品選擇，使他們能夠更好地服務於客戶的需求。

截至2025年12月31日，我們已鏈接10家OEM及75家汽配製造商（包括《美國汽車新聞》研究與數據中心全球汽車零部件供應商百強榜上的頭部優質汽配製造商）並聯合165家汽車服務經銷商打造定制化專供產品體系，並管理超過213千個SKU。

- **[b2C]— 開思甄選**。隨著我們在全國範圍內積累了更多汽車服務門店的信息，我們於2025年推出了全新的b2C解決方案——開思甄選，以認證符合我們嚴格標準的汽車服務門店並為其賦能標準化流程及數字化工具，確保車主獲得穩定的優質服務體驗。我們同時協助這些門店開展新媒體營銷，以提升其在主要社交平台的曝光度。開思甄選有助增強車主在開思甄選汽車服務門店的黏性和複購率，進而增加我們平台的交易量。

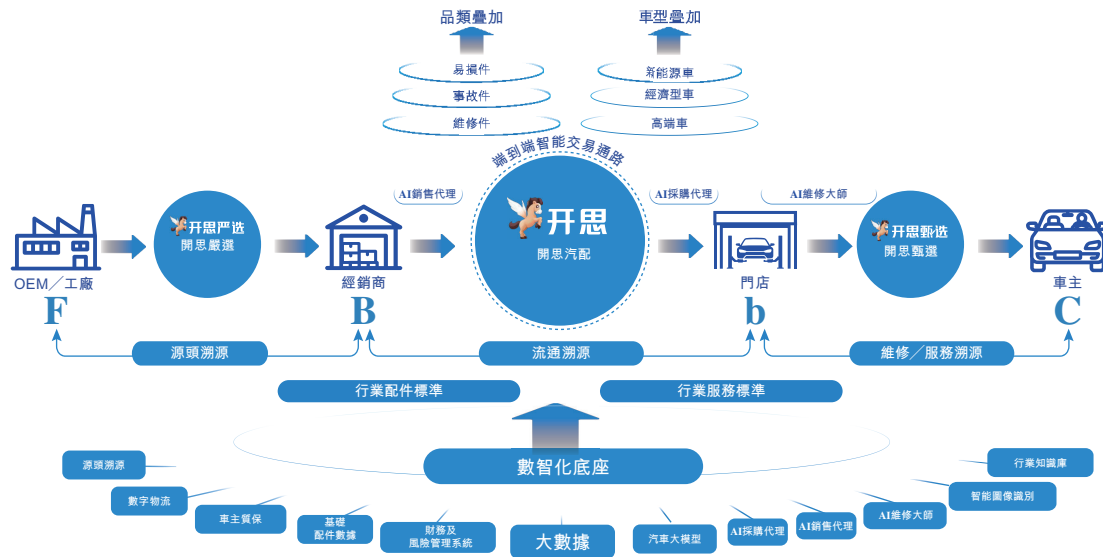
截至2025年12月31日，開思甄選上線僅九個月，我們已認證並服務146家汽車服務門店。

我們也提供各種增值服務和一系列數字化工具，以增強汽車後市場參與者的數字化服務能力，例如智慧汽車服務門店管理系統「1號車間」，該系統幫助汽車服務門店運營和管理的各個環節實現數字化和標準化，以提升汽車服務門店的效率和經營業績。

概 要

我們的業務生態

下圖列示我們業務生態系統的組成和結構，包括其主要參與者、我們向該等參與者提供的產品和服務、我們向參與者提供的端到端解決方案、生態系統的數智化底座及其組件，以及我們未來業務擴展的路線圖。



我們的飛輪效應

業務飛輪驅動著我們快速發展。我們的開思汽配平台通過為汽車服務門店提供直接對接擁有豐富SKU選擇及可靠服務保障的優質汽配經銷商吸引汽車服務門店，同時，亦通過簡化傳統的多層級分銷模式並提升交易效率和交付質量，吸引了眾多經銷商。我們平台上有更多的汽車服務門店將吸引更多的優質汽配經銷商，反之亦然。

同時，不斷增長的交易量使我們能夠支持OEM和汽車零部件製造商構建靈活的供應鏈體系並優化產品設計，從而推動開思嚴選業務的擴展。反過來，開思嚴選又提高了優質、可追溯汽車零部件的供應量，進一步增強了我們平台的吸引力。隨著平台的規模擴大，我們積累了豐富的汽車零部件及維修實踐的實際數據，從而提升了AI能力。這些能力使我們能夠更好地服務於汽車服務門店、汽配經銷商、OEM及汽配製造商，進一步拓展我們的生態系統。依託我們的供應鏈基礎設施和技術能力，我們將繼續拓寬服務範圍，並開拓國際市場。

隨著更多市場參與者加入我們的生態系統，飛輪效應將進一步增強，並將推動更高的效率、更優的服務質量和更深層的生態整合。

概 要

我們的市場機遇

中國的汽車後市場龐大且持續增長。根據弗若斯特沙利文，中國汽車後市場的總規模於2025年達到約人民幣15,777億元，並預計將以7.4%的年複合增長率於2030年進一步增加至人民幣22,496億元，受以下主要因素驅動：

- **汽車保有量持續增長。**中國擁有世界上最大的汽車保有量。2025年中國汽車總保有量達到約334.6百萬輛，但每千人汽車保有量僅約238輛，顯著低於美國的860輛和歐盟的570輛。這一差距表明中國汽車保有量具有巨大的長期增長潛力。
- **平均車齡和行駛里程持續增長。**中國平均車齡預計將由2025年的約七年增加至2030年的超過八年。2025年，中國乘用車總行駛里程達到約3.8萬億千米。該數字預計將於2030年增加至4.6萬億千米。這些預期將導致更頻繁的維修和保養需求以及對後市場產品和服務的持續需求。
- **NEV滲透率不斷上升。**2025年NEV佔中國車輛的約12.0%，且該比例預計將於2030年增加至30.0%以上。NEV以「三電系統」(即電池、電機和電控系統)為核心，這使得維修更複雜且技術要求更高。NEV兼具傳統內燃機車輛的屬性與電子產品的技術迭代特徵。加上電池的自然衰減和車輛智能化的加速進步，這些因素驅動了汽配SKU的持續擴展及其複雜度的進一步增加。

隨著更多車輛的質保期屆滿，獨立後市場服務門店(「IAM」)通常因其廣泛的地理覆蓋和更優的性價比而成為車主的首選。根據弗若斯特沙利文，2025年中國擁有約475,000家IAM，佔全國所有汽車服務門店約93.0%。越來越多的OEM及其授權經銷商(即4S店)選擇與由IAM組成的二級服務網絡合作，以在質保期屆滿後服務其車輛。這些因素為中國汽車後市場行業的國內滲透和國際拓展提供了巨大的市場機遇。

我們的財務表現

於往績記錄期，我們憑藉可擴展的平台架構，以及持續擴張的業務版圖，實現了卓越的經營業績與穩健的財務表現。我們的收入由2023年的人民幣685.2百萬元增加8.3%至2024年的人民幣742.1百萬元，並進一步增加25.3%至2025年的人民幣929.5

概 要

百萬元。我們的年內損失由2023年的人民幣575.7百萬元減少22.2%至2024年的人民幣447.8百萬元，並進一步減少10.9%至2025年的人民幣399.1百萬元。我們的經調整虧損（非國際財務報告準則計量）於2023年及2024年保持相對穩定，分別為人民幣124.6百萬元及人民幣124.2百萬元，並於2025年大幅減少64.0%至人民幣44.7百萬元。

我們的優勢

我們認為，以下競爭優勢推動了我們過往的成功，並將驅動我們未來的發展：

- 我們是中國最大的汽車後市場企業賦能平台；
- 我們的數字化基礎設施有助於提高汽車後市場全價值鏈市場參與者的運行效率；
- 我們所沉澱的海量及精準的數據，有助於提升汽車後市場AI服務能力；
- 覆蓋汽車端到端服務生命週期，實現閉環商業模式；
- 富有遠見、充滿熱情、技術背景深厚的管理團隊；

有關詳情，請參閱「業務－我們的優勢」。

我們的戰略

我們未來的增長將主要由以下核心戰略措施驅動。

- 持續擴大平台規模；
- 進一步拓展業務生態系統及優化供應鏈；
- 加速海外拓展佈局，構建全球服務網絡；
- 深化AI應用，提升全價值鏈條端對端效率；

有關詳情，請參閱「業務－我們的戰略」。

我們的技術

我們致力於通過持續的技術創新，實現中國汽車後市場全價值鏈的智能化升級。為此，我們構建了以綜合性多維大數據分析能力和先進產業特定AI算法為兩大支柱的專屬技術基礎設施。

概 要

大數據分析

作為中國汽車後市場行業的先行者，通過與全國329個城市的12,000家汽配經銷商和逾375,000家汽車服務門店建立連接，我們的汽車後市場平台已成為行業高頻訪問門戶，由此構建起汽車後市場行業規模最大、維度最全的專有汽配數據庫之一。依託大數據分析與機器學習技術，我們將行業經驗轉化為自學習引擎，成功構建起VIN自動譯碼器，將汽配識別錯誤率減至低於0.03%。通過搭建配件知識圖譜，並融合智能工單識別，我們實現了從輔助譯碼到全自動決策的跨越，確保需求輸入精準純淨。結合業務深度治理與「積累－應用－迭代」的閉環機制，推動配件適配與替換關係的動態演進，讓平台大數據持續增值，全面驅動汽車後市場配件供應鏈的提效。

行業特定AI算法

我們是發現以AI賦能汽車後市場潛力的先驅，並已將AI整合至我們的端對端解決方案之中。例如，通過智能匹配算法，「開思汽配」平台得以根據汽車服務門店的過往採購行為、質量標準、地理區域和交付時效要求等匹配標準，即時為該汽車服務門店匹配符合需求的合格汽配供應商。我們還開發了多種基於視覺的算法（如圖片識別和光學字符識別(OCR)）和基於文本的算法（如俗語識別），有效簡化了汽車服務門店汽車配件識別、搜索和採購流程。通過機器學習分析平台積累的海量數據（包括用戶行為、詢價、交易及車輛數據），這些AI算法能夠持續得到訓練、迭代和升級。

汽車後市場涉及海量複雜的數據集、冗長的交易流程以及高度專業化的知識。有見於通用AI模型的局限性，我們已開發專有的行業特定AI基礎模型，乃按行業參與者的實際需求量身訂製。憑藉多年的行業經驗以及與上下游業者的互動，我們具備獨特的優勢來實現此目標，例如透過汽車服務門店獲取的汽配專業知識、與車輛損壞或故障及各類維修情境相關的數據，以及在整個交易過程中收集的數據。憑藉該行業特定AI基礎模型，我們已開發一系列的AI工具，包括AI採購代理、AI銷售代理和AI維修大師，並將其整合至開思App中，以提供智能互動體驗。透過自動化汽配識別、採購決策及維修診斷等複雜工作流程，我們的AI工具降低了平台採用與使用門檻，減少對人工專業知識的依賴，並推動顯著提升交易效率。

概 要

截至2025年12月31日，我們持有超過237項專利及軟件版權，當中涵蓋VIN解碼、數據引擎及汽配智能識別等關鍵AI技術。

雲原生基礎設施

我們的平台基於雲原生微服務架構構建，旨在確保在海量併發用戶訪問和數據處理需求下實現高可用性、可擴展性和韌性。通過調用雲計算資源，我們能夠動態分配算力，在交易量和用戶活動持續增長時維持平台性能穩定。我們也構建了完整的DevOps與自動化運營框架，整合灰度發佈環境、分佈式數據庫、高性能緩存系統和其他雲原生技術等功能。該基礎設施為我們業務的規模化發展提供核心技術支持。其使我們能夠保持系統穩定性，同時支持我們業務系統的快速迭代、持續部署與精細化調優。因此，我們可以有效地推出新功能，優化用戶體驗，快速響應不斷變化的市場和客戶需求。

我們的客戶及供應商

從會計方面而言，我們的客戶主要為汽配經銷商。從業務方面而言，我們開思汽配的終端客戶為汽車服務門店，而我們開思嚴選的客戶則為汽配經銷商。於往績記錄期各年度／期間，來自我們五大客戶的收入分別為人民幣145.0百萬元、人民幣144.2百萬元及人民幣212.7百萬元，佔我們截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度總收入的21.2%、19.4%及22.9%。於往績記錄期各年度／期間，來自我們最大客戶的收入分別為人民幣37.8百萬元、人民幣34.4百萬元及人民幣51.2百萬元，佔我們截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度總收入的5.5%、4.6%及5.5%。於往績記錄期各年度，我們向五大客戶提供的信用期通常為30天至60天。有關詳情，請參閱「業務－我們的客戶」。

在往績記錄期內，我們的主要供應商主要包括F2B模式下的汽配製造商及／或其代理人。在往績記錄期內各年度，我們來自五大供應商的採購額分別為人民幣189.5百萬元、人民幣123.0百萬元及人民幣198.7百萬元，分別佔截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度總採購額的35.3%、22.4%和31.0%。在往績記錄期內各年度，我們來自最大供應商的採購額分別為人民幣119.7百萬元、人民幣27.4百萬元及人民幣52.2百萬元，分別佔截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度採購總額的22.3%、5.0%及8.1%。在往績記錄期各年度，五大供應商通常給予本公司的信用期為0至95天。有關詳情，請參閱「業務－我們的供應商」。

概 要

歷史財務資料概要

下表載列我們往績記錄期的財務資料的財務概要數據，相關資料摘錄自本文件附錄一所載的會計師報告。閱讀下文財務概要數據時，應一併參閱本文件內的財務報表（包括相關附註），以確保其完整性。我們的合併財務資料乃根據國際財務報告準則（「國際財務報告準則」）編製。

合併損益表概要

下表載列我們於所示年度的合併經營業績：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣元	佔收入百分比	人民幣元	佔收入百分比	人民幣元	佔收入百分比
收入	685,150	100.0	742,146	100.0	929,549	100.0
銷售成本	(500,212)	(73.0)	(521,759)	(70.3)	(666,374)	(71.7)
毛利	184,938	27.0	220,387	29.7	263,175	28.3
銷售和營銷開支	(209,406)	(30.6)	(213,817)	(28.8)	(191,564)	(20.6)
行政開支	(58,319)	(8.5)	(52,883)	(7.1)	(60,779)	(6.5)
研發開支	(73,666)	(10.8)	(73,865)	(10.0)	(55,921)	(6.0)
金融資產減值損失淨額	(1,340)	(0.2)	(10,564)	(1.4)	(8,621)	(0.9)
其他收入	15,867	2.3	3,785	0.5	2,353	0.3
其他收益／(損失)淨額	935	0.1	37	0.0	1,755	0.2
經營損失	(140,991)	(20.6)	(126,920)	(17.1)	(49,602)	(5.3)
財務收入	2,939	0.4	2,847	0.4	1,612	0.2
財務費用	(6,083)	(0.9)	(5,375)	(0.7)	(8,573)	(0.9)
財務費用淨額	(3,144)	(0.5)	(2,528)	(0.3)	(6,961)	(0.7)
分佔按權益法核算的投資利潤	399	0.1	172	0.0	206	0.0
以公允價值計量且其變動計入 當期損益的金融負債的 公允價值變動	(431,956)	(63.0)	(318,491)	(42.9)	(342,777)	(36.9)
除所得稅前損失	(575,692)	(84.0)	(447,767)	(60.3)	(399,134)	(42.9)
所得稅(開支)／抵免	(32)	(0.0)	(24)	(0.0)	56	0.0
年內損失	(575,724)	(84.0)	(447,791)	(60.3)	(399,078)	(42.9)

概 要

收入

我們的收入主要來自：(i)透過F2B汽配集採平台開思嚴選向汽配製造商採購並銷售予汽配經銷商的汽車配件售價；(ii)在一站式B2b汽配交易平台開思汽配完成汽車配件交易而收取的佣金，按已售汽配類別而定；(iii)增值服務，主要包括智能汽車服務門店管理系統1號車間的訂閱費、面向專業門店的數字認證系統開思甄選的流量及認證費用、廣告費用及物流服務佣金。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的收入分別為人民幣685.2百萬元、人民幣742.1百萬元及人民幣929.5百萬元。

下表載列於所示年度按解決方案劃分的收入絕對金額及佔總收入的百分比明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣元	佔收入百分比	人民幣元	佔收入百分比	人民幣元	佔收入百分比
	(以千為單位，百分比除外)					
開思嚴選(F2B)						
原廠件.....	408,827	59.7	381,733	51.4	492,684	53.0
品牌件.....	71,128	10.4	129,372	17.4	165,584	17.8
小計	479,955	70.1	511,105	68.9	658,268	70.8
開思汽配(B2b).....	167,976	24.5	188,500	25.4	214,898	23.1
增值服務.....	37,219	5.4	42,541	5.7	56,383	6.1
合計	685,150	100.0	742,146	100.0	929,549	100.0

毛利和毛利率

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們分別錄得毛利人民幣184.9百萬元、人民幣220.4百萬元及人民幣263.2百萬元。同一年度毛利率分別為27.0%、29.7%及28.3%。

概 要

下表載列於所示年度按業務劃分的毛利和毛利率：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利	毛利率(%)	毛利	毛利率(%)	毛利	毛利率(%)
	(以千為單位，百分比除外)					
開思嚴選(F2B)						
原廠件.....	3,265	0.8	4,004	1.0	4,286	0.9
品牌件.....	3,537	5.0	15,008	11.6	15,964	9.6
小計.....	<u>6,802</u>	<u>1.4</u>	<u>19,012</u>	<u>3.7</u>	<u>20,250</u>	<u>3.1</u>
開思汽配(B2b).....	148,881	88.6	168,424	89.3	197,627	92.0
增值服務.....	29,255	78.6	32,951	77.5	45,298	80.3
合計.....	<u><u>184,938</u></u>	<u><u>27.0</u></u>	<u><u>220,387</u></u>	<u><u>29.7</u></u>	<u><u>263,175</u></u>	<u><u>28.3</u></u>

有關詳情，請參閱「財務資料－歷史經營業績討論」。

合併財務狀況表概要

下表列示截至所示日期我們的合併財務狀況表概要：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣元	人民幣元	人民幣元
	(以千為單位)		
非流動資產合計.....	<u>21,525</u>	<u>12,388</u>	<u>19,625</u>
流動資產合計.....	<u>615,968</u>	<u>543,203</u>	<u>632,301</u>
流動負債合計.....	<u>3,356,021</u>	<u>3,798,055</u>	<u>4,312,507</u>
流動負債淨額.....	<u>2,740,053</u>	<u>3,254,852</u>	<u>3,680,206</u>
非流動負債合計.....	11,247	26,168	11,646
負債總額.....	<u><u>3,367,268</u></u>	<u><u>3,824,223</u></u>	<u><u>4,324,153</u></u>
權益與負債總額.....	<u><u>637,493</u></u>	<u><u>555,591</u></u>	<u><u>651,926</u></u>

有關詳情，請參閱「財務資料－若干關鍵資產負債表項目討論」。

概 要

合併現金流量表概要

下表列示於所示年度我們的現金流量概要：

	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
	(以千為單位)		
經營活動(所用)的現金淨額	(66,787)	(165,740)	(51,171)
投資活動(所用)／產生的現金淨額.....	(346)	(30,028)	28,315
融資活動產生的現金淨額.....	124,829	67,612	93,600
現金及現金等價物增加／(減少)淨額....	57,696	(128,156)	70,744
年初的現金及現金等價物.....	114,455	173,101	44,955
匯率變動對現金及現金等價物的影響	950	10	(187)
年末現金及現金等價物	173,101	44,955	115,512

有關我們於往績記錄期的合併現金流量數據的詳細討論，請參閱「財務資料－流動性和資本資源－現金流量」。

主要財務比率

下表列示所示年度我們的主要財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
收入增長.....	不適用	8.3%	25.3%
毛利率 ⁽¹⁾	27.0%	29.7%	28.3%

附註：

(1) 毛利率指年內毛利除以年內收入再乘以100%。

概 要

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載的風險。閣下在決定[編纂]於我們的股份前，應仔細閱覽該節的全部內容。我們面臨的一些主要風險包括：

- 我們過往曾錄得虧損及經營活動負現金流量，日後或會繼續出現該情況。
- 我們的過往增長率未必反映我們的未來表現，倘我們未能有效管理我們的增長，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到不利影響。
- 我們的業務及增長受中國汽車後市場服務的客戶需求及支出變動的影響。
- 倘我們未能以具成本效益的方式吸引及留住新用戶及增加我們平台上現有用戶的參與度，我們的業務及經營業績可能受到不利影響。
- 倘我們未能提供優質服務，我們的聲譽及業務可能受到重大不利影響。
- 我們可能無法成功擴展至新產品及服務類別或升級現有產品及服務。
- 對我們品牌或聲譽的任何損害均可能對我們的業務、市場份額及經營業績造成重大不利影響。
- 我們與供應商和業務合作夥伴的關係可能對我們的經營業績造成不利影響。
- 我們的平台參與者、僱員、供應商、製造商、第三方服務提供商及其他的業務合作夥伴不當行為（包括非法、欺詐或共謀行為）可能損害我們的品牌及聲譽，並對我們的業務及經營業績造成不利影響。

最大單一股東集團

截至最後實際可行日期，江先生（我們的聯合創辦人、執行董事、董事會主席兼首席執行官）透過OVERMARS、2019年代表委任安排、Midascapital代表委任安排、H Capital代表委任安排及超級投票權安排，合共控制50,824,372股股份（合共佔本公司已發行股本的32.9078%及本公司投票權的66.6058%）。

概 要

Midascapital代表委任安排、H Capital代表委任安排及超級投票權安排將於[編纂]前或[編纂]時終止。因此，於[編纂]完成後（假設並無行使[編纂]、並無行使認股權證、並無轉換可換股債券，且最後實際可行日期至[編纂]完成期間本公司已發行股本並無其他變動），江先生、OVERMARS、TOP Fortune、TOP Fortune股東、Will Steady、Will Steady股東、Wealth & Wisdom、姚女士、Kaili Global及其股東將共同構成本公司最大單一股東集團，合共控制38,962,483股股份（約佔本公司已發行股本及投票權的[編纂]%）。

詳情請參閱本文件「歷史和發展－代表委任安排及投票安排」及「歷史和發展－最大單一股東集團」章節。

[編纂]前投資

本集團自成立以來曾進行多輪融資，若干[編纂]前投資人已據此投資本集團業務並成為本公司股東。本公司亦曾向其他投資人發行若干認股權證及可換股債券。詳情請參閱本文件「歷史和發展－[編纂]前投資」章節。

股權激勵計劃

本公司已採納[編纂]前員工持股計劃。於最後實際可行日期，該計劃下已授出尚未行使購股權所涉及的所有相關股份，已悉數發行並由員工持股平台Wealth & Wisdom持有；因此，悉數行使尚未行使購股權將不會涉及發行任何新股份，亦不會對本公司每股盈利造成任何攤薄影響。詳情請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－D. [編纂]前員工持股計劃」章節。

[編纂]開支

我們的[編纂]開支為專業費用、[編纂]佣金及就[編纂]而產生的其他費用。我們預計將產生約人民幣[編纂]百萬元的[編纂]開支（假設[編纂]以每股[編纂]指示性[編纂][編纂]港元（同時適用於[編纂]和[編纂]）進行，且[編纂]未獲行使）。於往績記錄期，產生[編纂]開支人民幣[編纂]百萬元，已於合併全面收益表中扣除。我們預計將進一步確認人民幣[編纂]百萬元作為一般及行政費用，並確認人民幣[編纂]百萬元作為直接權益扣除。上述[編纂]開支為截至最後實際可行日期之最佳估計並只供參考，實際金額可能與此估計有所不同。

概 要

未來計劃及[編纂]

我們預估，剔除就[編纂]應付的[編纂]佣金、費用及預估開支後，假設[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）並假設[編纂]未獲行使，我們將收取[編纂][編纂]約[編纂]百萬港元。我們擬將[編纂][編纂]按以下金額作以下用途：

- [編纂]的約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於拓展我們的平台業務。
- [編纂]的約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於深化我們的產品服務在整個行業價值鏈的滲透率。
- [編纂]的約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於推進我們的全球化戰略。
- [編纂]的約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於進一步深化AI技術應用和提升平台能力。
- [編纂]的約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於對與我們業務具有協同效應的潛在目標的戰略性收購或投資，例如市場參與者可能會豐富我們的產品組合、提升研發能力並加速全球拓展。
- [編纂]的約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於營運資金和其他一般企業用途。

有關進一步詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」一節。

[編纂]

概 要

[編纂]

申請於聯交所[編纂]

我們已向香港聯交所申請批准已發行及本文件所述將予發行的股份[編纂]及[編纂]。我們作出[編纂]申請之基礎為(其中包括)我們滿足上市規則第8.05(3)條項下之市值／收益測試，經參考：(i)截至2025年12月31日止年度的收入，即人民幣929.5百萬元(相當於約1,051.9百萬港元)，為超過500百萬港元；及(ii)於[編纂]時之預期[編纂](基於指示性[編纂]的最低價)高於4,000百萬港元。

[編纂]

近期發展及無重大不利變動

經審慎考慮後，我們的董事確認，直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況或前景自2025年12月31日以來並無發生任何重大不利變動，且自2025年12月31日以來亦未發生任何可能對本文件附錄一會計師報告所載資料產生重大影響的事項。