

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們的未來計劃的詳細說明，請參閱「業務－我們的策略」一節。

[編纂]用途

下表載列經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用及[編纂]以及估計開支後我們將收取的[編纂][編纂]淨額估計（假設[編纂]未獲行使）：

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件
所述[編纂]的下限）.....[編纂]港元

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件
所述[編纂]的中位數）.....[編纂]港元

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件
所述[編纂]的上限）.....[編纂]港元

我們估計，在扣除[編纂]費用和[編纂]以及我們就[編纂]應付的估計開支後，基於[編纂]的中位數，我們從[編纂]中獲得[編纂]淨額約為[編纂]港元。

我們目前擬將該等自[編纂]獲取的[編纂]淨額用於以下用途：

1. [編纂][編纂]淨額約[編纂]%（或[編纂]港元）預期將用於構建全棧Robotaxi能力。
 - [編纂][編纂]淨額約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於部署一支具備自動駕駛能力的Robotaxi車隊。具體而言，我們計劃與領先OEM及自動駕駛技術解決方案提供商合作以聯合打造一支具規模優勢及成本競爭力的Robotaxi車隊。我們計劃在短期內部署約[編纂]至[編纂]輛Robotaxi，實際採購計劃視我們的業務發展計劃而定。就此而言，我們的[編纂]將專門用於支付車輛採購成本以及定制車型的潛在共同開發費用。
 - [編纂][編纂]淨額約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於建立自動駕駛運營站網絡，服務於Robotaxi的市級管理、車輛運營、安全監控及地面運維。就此而言，我們的[編纂]將於未來三年專門用於招聘約500至800名城市運營管理人員、安全主管及地勤人員，以及支付在中國主要城市建設運營站及相關運營設施的費用及運營開支。我們亦將投資於Robotaxi智能座艙系統的迭代升級。

此外，我們計劃投資推廣我們的Robotaxi品牌、組織品牌發佈會及參與國內外汽車展覽和交通行業論壇，以提高我們的品牌知名度。

未來計劃及[編纂]用途

- [編纂][編纂]淨額約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於研發及持續升級我們的混合調度平台，以支持傳統有人駕駛車輛及Robotaxi的調度、協調及運營。我們亦計劃開發一個集調度、場景化運營、數據整合及故障診斷於一體的雲端車輛管理平台，以建立一個開放且可擴展的Robotaxi運營技術基礎設施。就此而言，我們的[編纂]將用於招募骨幹人才，以支持我們的技術開發。

2. [編纂][編纂]淨額約[編纂]%(或[編纂]港元)預期將用於持續通過投資、收購及戰略合作擴展智慧出行生態。

- [編纂][編纂]淨額約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於通過投資、收購及戰略合作擴展智慧出行生態。為獲取核心資源及強化我們的戰略定位，我們計劃沿著價值鏈的關鍵上下游環節進行擴展。

我們的潛在投資或收購目標可能包括：

- 出行服務合作夥伴。我們或會考慮投資於擁有用戶流量的平台，包括但不限於一站式AI門戶、本地生活平台及垂直應用平台。這將有助於我們擴大乘客基礎、降低用戶獲取成本及提高用戶質量。在司機運力方面，我們的潛在合作夥伴可能包括本地運力運營商以及其他車輛與司機服務及管理提供商，以提升合規服務能力及改善司機管理。
- 技術服務合作夥伴。我們計劃與生成式AI技術及AI數據解決方案的提供商合作，特別是尋求通過生成式AI技術改善自動駕駛商業化的提供商。
- 車隊銷售及維護合作夥伴。我們計劃與Robotaxi車隊銷售及維護服務提供商合作，以擴大我們在智慧出行生態的觸達範圍。特別是在能源領域，我們計劃與電動汽車電池及充電技術提供商合作，以滿足傳統網約車及Robotaxi的車輛定制化及充電需求。

截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何具體投資或收購目標，亦未就任何有關投資或收購訂立任何協議、安排、諒解或承諾。我們擬在整個價值鏈中繼續建立戰略合作夥伴關係，並可能根據業務需要考慮投資或收購。

- [編纂][編纂]淨額約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於收購後整合及價值創造，包括基於所收購的資產或能力開發新產品及技術、整合人員、團隊及組織架構，以及新推出或升級產品的品牌建設、市場推廣及商業化。我們相信，該等[編纂]用途將有助於我們實現業務協同效應、提升整合效率，並加速所收購能力於我們生態內的商業化。

未來計劃及[編纂]用途

3. [編纂][編纂]淨額約[編纂]%(或[編纂]港元)預期將用於升級領行阡陌模型。

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於優化及迭代我們的領行阡陌及全場景調度算法。我們計劃整合交通流量、用戶需求及歷史訂單匹配數據，並通過實時需求預測與自適應匹配模型持續減少司機與乘客匹配的響應時間。此舉預期將提高區域內服務容量週轉效率，並降低每筆訂單的運營成本，從而實現更高效的資源利用。為支持該研發計劃，我們擬投資於研發人員招聘，以及雲服務、GPU服務器、CPU存儲服務器及其他日常運維設備的採購。
- [編纂][編纂]淨額約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於進一步訓練及開發領行阡陌，以及投資於相關設備、計算資源及人員。我們計劃構建涵蓋乘客及司機的畫像系統，並建立由大模型技術驅動的智能客服知識圖譜。藉助自然語言處理、語音識別、語義分析及知識圖譜等領域的AI模型，我們旨在提升乘客及司機查詢的分類與處理能力，優化投訴解決方案，並提供更準確、更個性化的服務推薦。我們亦計劃開發分層智慧客服系統，並為乘客及司機引入智能培訓流程，以提升用戶體驗、司機體驗及留存率。

4. [編纂][編纂]淨額約[編纂]%(或[編纂]港元)預期將用於深化經營佈局及城市覆蓋。

- [編纂][編纂]淨額約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於拓展新城市。我們計劃採取分級市場進入及精細化運營策略，將成熟市場的成功經驗複製到新開拓的城市。我們計劃在城市擴張管理及合作夥伴招募、與第三方渠道的營銷活動以及潛在的未來流量切入點進行投資。我們目前計劃於未來[編纂]年將業務拓展至包括香港在內的至少[編纂]個其他城市。

在執行市場拓展時，我們計劃採取整合式用戶獲取及留存策略，結合主要用戶流量平台、一站式AI門戶、推薦獎勵計劃及線下推廣活動，以提高品牌知名度、提升轉化效率，並促進潛在用戶向活躍用戶的轉化。我們亦計劃實施以關鍵流量切入點及核心出行場景為中心的網格化獲客模式，以實現更具針對性及成本效益的用戶獲取。具體支出領域可能包括與用戶流量平台及一站式AI門戶的合作、線下推廣及推薦獎勵。

- [編纂][編纂]淨額約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於通過智能推薦、社交推薦及與第三方服務能力平台的戰略合作，改善司機招募系統及司機發展機制。

未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

5. [編纂][編纂]淨額約[編纂]% (或[編纂]港元)預期將用於營運資金及一般公司用途。

若[編纂]釐定為[編纂]的上限或下限(假設[編纂]未獲行使)，[編纂]淨額將增加或減少約[編纂]港元(經扣除與[編纂]相關的[編纂]費用及開支)。我們擬按比例將增加或減少的[編纂]淨額用於上述用途。

倘[編纂]獲悉數行使，根據[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即[編纂]中位數)計算，並經扣除本公司應付[編纂]費用及[編纂]後，本公司將就於[編纂]獲悉數行使後[編纂]及[編纂]的[編纂]股股份收取[編纂]淨額約[編纂]港元。籌集到的額外資金將按比例用於上述[編纂]用途。

在[編纂][編纂]淨額並非立即需要用於上述用途的情況下，在相關法律法規允許的範圍內，我們將僅把[編纂][編纂]淨額存入持牌商業銀行及／或其他授權金融機構(《證券及期貨條例》或其他司法管轄區的適用法律法規所定義者)的短期計息賬戶。