

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。作為概要，其並不包含閣下可能認為重要的所有資料。閣下決定[編纂][編纂]前，應閱讀整份文件。

任何[編纂]均存在風險。部分與[編纂][編纂]相關的特定風險載於「風險因素」。閣下在決定[編纂][編纂]前，應仔細閱讀該章節。

概覽

我們是領先的科技賦能、數據驅動的物流交易平台，業務遍佈全球。我們自成立以來使用「貨拉拉」／「Lalamove」作為品牌名稱，致力於使其成為「智能物流」的代名詞。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是：(i)2025年全球閉環貨運交易總值(或閉環貨運GTV*)最大的物流交易平台，市場份額為53.1%；(ii)2025年全球閉環貨運GTV最大的同城物流交易平台；(iii)2025年全球已完成訂單數量最多的物流交易平台；及(iv)2025年全球平均月活商戶最多的物流交易平台。

2024年，我們平台促成的已完成訂單超過779百萬筆，全球貨運GTV達10,273.8百萬美元，並有平均月活商戶約16.7百萬個，平均月活司機約1.7百萬名。2025年，我們平台促成的已完成訂單超過1,027百萬筆，全球貨運GTV達12,355.8百萬美元，而我們有平均月活商戶約21.3百萬個，平均月活司機約2.1百萬名。

我們於2013年在中國香港成立，並於2014年進軍中國內地及東南亞。我們亦在重慶及深圳設立集團總部，以加強我們在中國內地的業務佈局。根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年，按閉環貨運GTV計，我們於中國內地的市場份額為61.0%。我們的營運自2014年起拓展至中國內地及東南亞的其他城市，並進軍至拉美等其他境外市場。截至2025年12月31日，我們的業務遍佈全球15個主要市場超過400個城市，即中國內地、中國香港、泰國、菲律賓、新加坡、印度尼西亞、越南、馬來西亞、墨西哥、巴西、孟加拉、日本、土耳其、阿拉伯聯合酋長國及德國。於2025年，來自境外市場的收入分別佔總收入9.2%。

自成立以來，我們的經營和財務指標均取得了顯著增長。我們的全球GTV由2023年的9,414.3百萬美元增加至2025年的13,321.1百萬美元，複合年增長率為19.0%。我們的全球已完成訂單由2023年的588百萬筆大幅增加至2025年的1,027百萬筆，複合年增長率為32.1%。我們的收入由2023年的1,334.2百萬美元增至2025年的2,139.2百萬美元，複合年增長率為26.6%。於2023年、2024年及2025年分別錄得經調整利潤(非國際財務報告準則)390.6百萬美元、500.8百萬美元及560.3百萬美元。有關往績記錄期內我們全球GTV及財務表現變化的更詳細討論，請參閱「財務資料－我們的主要經營指標」及「財務資料－綜合損益及其他全面收益表節選項目的說明」。

我們是誰

過去十年間，我們見證了全球數字出行平台改變了人們的出行方式。儘管科技日新月異，但近萬億級的物流市場仍然缺乏科技的賦能與改造，物流服務的效率和質量依然不高。根據弗若斯特沙利文的資料，2025年，全球物流支出約12.2萬億美元，其中公路貨運支出4.0萬億美元。然而，全球數以百萬計大大小小的商戶仍然面臨諸多挑戰，因為他們在尋找司機完成運輸的過程中，嚴重依賴傳統的線下方式－打電話，中介推薦及熟人介紹。尋找司機不僅浪費寶貴的時間，還產生不必要的成本。對於許多商戶而言，自有車隊使用率低，無法實現規模經濟。另一方面，司機一直在尋求更多的運輸訂單，以降低閒置運力、減少空返及增加收入。現在，傳統物流行業無法滿足的成百上千萬的商戶及司機比以往任何時候更需要線上數字化物流平台推動其業務發展。

* 閉環貨運GTV指在數字平台上匹配並支付的所有貨運交易訂單的交易總值，而數字平台根據該等訂單的價值向相關用戶收取費用。閉環交易平台能夠促成從發出訂單、定價、預付款、貨運匹配、訂單追蹤到付款結算確認的端到端過程。根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年，全球線上公路貨運GTV中有22.1%來自閉環交易。

概 要

根據弗若斯特沙利文的資料，我們是公路貨運行業數字化的先行者及主要推動力，尤其是在同城貨運細分市場。我們於2013年在中國香港推出了我們的平台，以將公路貨運這一主要是線下進行交易的行業數字化。於2014年，我們進軍體量龐大且快速增長，並在數字化方面有巨大潛力的中國內地及東南亞的公路貨運市場。自2014年起，我們進軍中國內地及東南亞的其他城市。我們亦在重慶及深圳設立集團總部，以加強我們在中國內地的業務佈局。我們於2019年開始進軍拉美等其他境外市場。

多年來，我們所搭建的平台解決同城及跨城貨運交易中的所有核心物流需求，同時為商戶及司機提供多元化物流服務及增值服務。我們利用科技為商戶及司機搭建了線上連接的通道，使交易過程數字化，並優化效率。在我們的平台上，商戶可以獲得海量司機提供的便捷、可靠及具成本效益的貨運服務，以完成他們的即時或預約運輸訂單。另一方面，我們的平台為司機匹配了大量訂單，讓他們可以根據自己的貨運能力、時間安排和個人偏好選擇訂單，不僅可以使他們的工作更加靈活，也切實的提升了他們的收入。通過為商戶和司機兩端帶來價值提升，我們能夠在全球範圍內迅速擴大業務並鞏固在亞洲的領先地位。

我們的業務模式

我們通過平台模式連接及服務商戶及司機。我們的平台實現了從線上下單到智能訂單匹配、自動播單再到售後服務的閉環交易。價格主要由商戶及司機預先擬定，對商戶及司機均完全透明。由於我們採納輕資產業務模式，因此我們不擁有司機用於提供數字貨運服務的車輛。



我們提供(i)貨運平台服務，(ii)為商戶提供多元化物流服務，及(iii)為司機提供增值服務。下表載列我們服務產品、收入模式及收入確認方法的詳情：

服務產品

• 貨運平台服務

收入模式及收入確認

- 我們的貨運平台服務通過我們的線上平台以數字方式匹配和完成商戶和司機之間的同城和跨城貨運交易。我們使用混合變現模式從我們的貨運平台服務中產生收入，主要來自(i)司機折扣計劃費和(ii)司機完成貨運訂單後，向他們收取佣金。
- 司機折扣計劃費收入按總額基準確認。向司機收取的佣金收入按淨額基準確認。
- 我們的多元化物流服務包括：
 - 綜合企業服務，我們就為大型企業商戶完成貨運訂單並通過我們的線上平台提供某些其他輔助服務向其收取費用從而產生收入；

概 要

服務產品

• 多元化物流服務

收入模式及收入確認

- 零擔服務，我們就為個人用戶或企業商戶完成零擔運輸訂單向其收取費用從而產生收入，我們亦從就完成零擔運輸訂單自個人用戶或企業商戶所收取的費用與向完成該等訂單的第三方所支付的費用之間的差額賺取收入；及
- 搬家服務，我們就提供有關服務而向商戶收費從而產生收入。

- 綜合企業服務及零擔服務所得收入主要按總額基準確認。搬家服務所得收入按淨額基準確認。

• 增值服務

- 我們的增值服務收入包括車輛租售服務以及我們向司機提供的一系列其他增值售後服務（例如能源服務和信貸解決方案）產生的收入。
- 我們作為委託人的車輛租售收入按總額基準確認，而其他增值服務收入按淨額基準確認。

下表載列我們於所示年度以絕對金額及佔總收入百分比呈列不同領域的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	美元	%	美元	%	美元	%
	(以千元計，百分比除外)					
中國境內						
貨運平台服務	778,464	58.3	822,989	51.7	927,285	43.3
多元化物流服務	349,869	26.2	526,874	33.1	839,787	39.3
增值服務	88,907	6.7	93,784	5.9	174,861	8.2
小計	1,217,240	91.2	1,443,647	90.7	1,941,933	90.8
境外	116,973	8.8	149,319	9.3	197,309	9.2
總計	1,334,213	100.0	1,592,966	100.0	2,139,242	100.0

有關我們收入的組成部分及過往變動的詳盡討論，請參閱「財務資料－經營業績的主要部分」及「－經營業績的各年度比較」。

我們的優勢

我們相信，下列優勢為我們帶來成功並使我們在競爭對手中突圍而出：(i)擁有巨大規模及網絡效應的領先物流交易平台，(ii)本地及數字貨運的首選品牌，備受用戶推崇，(iii)服務創新推動良性循環發展的成功往績，(iv)專有及目標驅動的科技，(v)對資本效率及卓越運營的不懈追求，及(vi)創始人領導的富有遠見的管理團隊，具有強大的執行力。

我們的增長策略

我們計劃推行下列策略以促進未來發展：(i)在龐大的同城貨運市場中進一步增長；(ii)擴展我們的服務；(iii)加速我們的全球擴張；及(iv)投資科技及人才。

概 要

我們的主要經營指標

我們的業務取決於我們吸引、招募或普遍增加司機及商戶使用我們平台的能力，而這能力按全球總GTV、全球貨運GTV、平均月活商戶、平均月活司機及已完成訂單數目衡量。我們亦使用「貨運平台服務變現率」衡量我們通過平台促成貨運交易變現的能力。我們定期審閱多項主要經營數據，以評估我們的核心業務經營、確定趨勢、制定財務預測並作出戰略決策。下表呈列我們於所示年度的若干主要經營數據：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
我們的平台			
全球總GTV (以百萬美元計)	9,414.3	11,137.1	13,321.1
全球貨運GTV (以百萬美元計)	8,736.3	10,273.8	12,355.8
已完成訂單 (以百萬計)	588	779	1,027
平均月活商戶 (以百萬計)	13.4	16.7	21.3
平均月活司機 (以千計)	1,212.3	1,682.1	2,098.0
中國境內			
貨運GTV (以百萬美元計)	8,076.2	9,444.2	11,269.5
已完成訂單 (以百萬計)	451	608	827
貨運平台服務GTV (以百萬美元計)	7,572.3	8,575.3	10,194.2
多元化物流服務GTV (以百萬美元計)	503.9	868.9	1,075.2
貨運平台服務變現率	10.3%	9.6%	9.1%
貨運平台服務淨變現率	9.7%	9.3%	8.9%
同城貨運綜合抽佣率	12.2%	11.4%	10.9%
境外			
貨運GTV (以百萬美元計)	660.1	829.6	1,086.3
已完成訂單 (以百萬計)	137	172	200
貨運平台服務變現率	15.2%	15.9%	15.9%

於業績期間，由於我們的平台及業務經營規模持續增長，該等經營指標總體上有所增加。由於中國境內及境外市場的貨運GTV均有所增加，我們的全球貨運GTV及全球總GTV於業績期間持續增加。有關我們主要經營指標的詳細討論，請參閱「財務資料－經營業績的主要部分－經營開支」。

不同投票權及控股股東

本公司建議採用不同投票權架構，於緊隨[編纂]完成後生效，以使不同投票權受益人周先生對本公司行使投票控制權。不同投票權受益人目光長遠，實施長期策略，其遠見及領導能使本公司長期受益。根據該架構，本公司股本將由A類股及B類股組成。對於提呈本公司股東大會的任何決議案，每股A類股賦予持有人行使十票的權利，而每股B類股賦予持有人行使一票的權利，惟就少數保留事項有關的任何決議案投票除外，在此情況下，每股股份賦予持有人一票投票權。

緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），不同投票權受益人周先生將通過其自身實益持有的[編纂]股A類股及由Lalatech Underscore（為Lalatech One全資擁有的公司，而Lalatech One則由周先生（作為財產授予人）為周先生及其家族的利益成立的周氏家族信託全資擁有）持有的[編纂]股A類股，於[編纂]股A類股中擁有權益，佔(a)我們已發行股份的約[編纂]%；(b)就與保留事項以外事項相關的股東決議案所擁有的本公司有效投票權約[編纂]%（基於每股A類股賦予持有人十票投票權及每股B類股賦予持有人一票投票權計算）；及(c)就與保留事項相關的股東決議案所擁有的有效投票權約[編纂]%（基於每股股份賦予股東每股可投一票計算）。有關詳情，請參閱「股本－不同投票權架構」。因此，緊隨[編纂]完成後，周先生、Lalatech Underscore及Lalatech One將成為我們的控股股東。有關更多詳情，請參閱「股本－不同投票權架構」及「與控股股東的關係」。

概 要

周先生於2013年成立本公司，目前擔任本公司執行董事、董事會主席兼首席執行官，率領本公司於過往數年取得極大增長。於1999年以優異成績自斯坦福大學畢業後，周先生於1999年至2002年於貝恩諮詢公司開展其職業生涯，並於其後從事投資及創業活動。自本公司成立起至今，周先生對本公司的成功不可或缺，且一直主要負責本公司業務的創立和發展，並將繼續領導本公司作為全球領先數字化物流平台的未來發展及經營。周先生一直通過其遠見卓識的領導能力持續創新業務模式和進行技術突破。周先生領導本公司行業先驅「閉環」交易平台的創新，引領持續產品創新以滿足多樣化且不斷變化的用戶需要，並帶領我們大規模發展有活力的混合變現模式和多元化變現渠道。周先生亦領導本公司的全球擴張。尤其是：

- (i) 自本集團成立起，周先生訂立清晰願景，使本集團利用科技改善物流效率，成為全世界最大物流公司。在其領導下，本集團首先於2013年在中國香港成立其平台，使一直在線下大量進行傳統交易的公路貨運行業數字化；
- (ii) 在周先生的領導下，本集團持續進行全球擴張，於2014年進入東南亞市場，於2018年起拓展至中國跨城市市場，並於2019年拓展至拉美市場。截至2025年12月31日，我們的業務拓展至全球逾400個城市；
- (iii) 周先生認為，我們的閉環交易平台的優勢在同城貨運及跨城貨運市場同樣極具吸引力，並引領本集團於2017年將我們的平台拓展至服務跨城貨運市場；及
- (iv) 周先生持續領導本集團進行產品創新以解決多樣化且不斷變化的用戶需要，例如，於2020年推出自主開發的綜合決策系統及於2021年開發智能運輸物聯網系統安心拉。

在周先生的領導下，根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年的閉環貨運GTV計，我們是全球最大的物流交易平台，按2025年的閉環貨運GTV計，我們是全球最大的同城物流交易平台，且按2025年已完成訂單數量計是全球最大的貨運交易平台。周先生一直並將繼續負責本公司的整體業務策略、建立企業形象、業務營運、研發及融資等，並訂立清晰願景以帶動本公司長期可持續發展。憑藉本公司在全球物流行業的規模及領導地位，本公司須不斷創新，以進一步深化對包括股東在內的所有利益相關者的價值主張。在周先生的遠見及領導下，本公司將不斷創新，並率先向用戶提供最佳物流服務。本公司認為，採用不同投票權架構是本公司成功及未來創新能力的重要因素。

有意[編纂]務請留意[編纂]不同投票權架構公司的潛在風險，特別是不同投票權受益人的利益未必總與我們的股東整體利益一致，而不論其他股東如何投票，不同投票權受益人將對本公司事務及股東決議案的結果施加重大影響。有意[編纂]務請經過審慎周詳的考慮後方決定是否[編纂]本公司。有關本公司採用不同投票權架構風險的進一步資料，請參閱「風險因素－與不同投票權架構有關的風險」。

我們的[編纂]前投資者

自本公司成立起，我們已與[編纂]前投資者訂立多輪融資協議，該等投資者包括高瓴、紅杉中國、紅杉資本、概念資本、順為及清流等。有關[編纂]前投資者身份及背景以及[編纂]前投資主要條款的更多詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構－[編纂]前投資」。

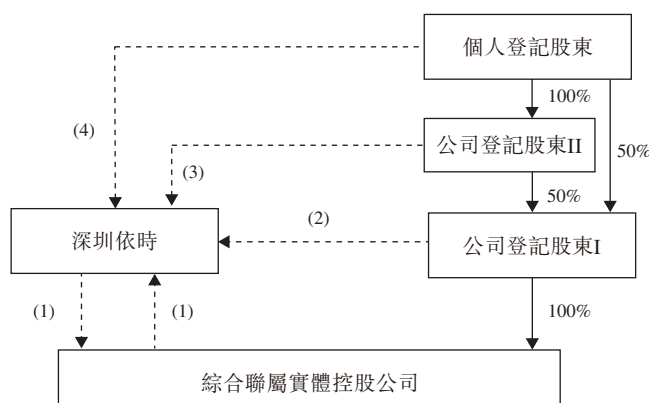
概 要

我們的合約安排

基於中國及印度尼西亞相關法律法規的外商投資限制，本公司未能擁有或持有進行我們部分業務的綜合聯屬實體的任何直接股權。因此，我們根據與相關司法轄區的綜合聯屬實體及登記股東訂立的合約安排在中國及印度尼西亞經營該等業務。

以下簡圖分別闡明中國及印度尼西亞合約安排項下規定自我們的綜合聯屬實體至本集團的經濟利益流向：

中國



「—」指股權中的法定及實益擁有權
「---」指中國合約安排

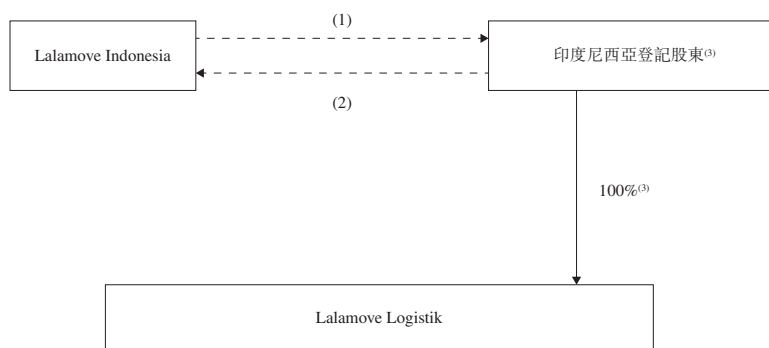
附註：

- (1) 深圳依時提供若干諮詢服務以換取綜合聯屬實體控股公司支付的服務費。
- (2) 就各綜合聯屬實體控股公司而言，公司登記股東I為深圳依時的利益簽立獨家購買權協議，以收購綜合聯屬實體控股公司的100%股權及／或資產。公司登記股東I將其所持綜合聯屬實體控股公司的全部股權（作為第一順位質押）質押予深圳依時，作為其支付結欠深圳依時的任何或全部款項的抵押品及其履行於獨家業務合作協議、獨家購買權協議及授權書項下的責任之擔保。此外，公司登記股東I為深圳依時的利益簽立授權書。
- (3) 公司登記股東II及個人登記股東向深圳依時質押（作為第一順位質押）其於公司登記股東I中持有的全部股權作為抵押品，以作為其履行維持中國合約安排穩定的擔保。
- (4) 個人登記股東向深圳依時質押（作為第一順位質押）其於公司登記股東II中持有的全部股權作為抵押品，以作為其履行維持中國合約安排穩定的擔保。個人登記股東的配偶已簽署配偶同意書，據此無條件並不可撤銷地同意其已知悉中國合約安排且對有關合約安排並無異議。

有關中國合約安排詳情，請參閱「合約安排－中國合約安排」。

概 要

印度尼西亞



「—」指股權中的法定及實益擁有權
「---」指印度尼西亞合約安排

附註：

- (1) 根據Lalamove Indonesia (作為貸款人) 與印度尼西亞登記股東 (作為借款人) 訂立的貸款協議，Lalamove Indonesia同意向印度尼西亞登記股東分別提供貸款，以收購Lalamove Logistik的股份。
- (2) 根據股權質押協議，印度尼西亞登記股東各自以Lalamove Indonesia為受益人將其所持Lalamove Logistik的股份質押。為強制執行Lalamove Indonesia根據股權質押協議的權利，印度尼西亞登記股東各自授予同意以轉讓其於Lalamove Logistik的股份。印度尼西亞登記股東各自向Lalamove Indonesia授出不可撤銷的授權書，據此，各印度尼西亞登記股東委任Lalamove Indonesia為其授權人 (其中包括) 出售及／或轉讓Lalamove Logistik的股份，以及作出及執行股東有權及獲授權作出的所有行動。印度尼西亞登記股東與Lalamove Indonesia訂立股息轉讓協議，據此，印度尼西亞登記股東將Lalamove Logistik向其派付的所有股息或其他分派中的所有權利及權益指讓及轉讓予Lalamove Indonesia。根據印度尼西亞登記股東與Lalamove Indonesia訂立的認購期權協議，印度尼西亞登記股東進一步授予Lalamove Indonesia期權，可要求印度尼西亞登記股東各自向Lalamove Indonesia出售其所持Lalamove Logistik的股份。此外，印度尼西亞登記股東與Lalamove Indonesia訂立彌償協議，據此，Lalamove Indonesia同意就印度尼西亞登記股東各自由於 (其中包括) 因營運或非營運活動而產生的任何損失或損害，而引起或招致的所有損失向印度尼西亞登記股東各自作出彌償、保障及使其免受損害。
- (3) Lalamove Logistik由印度尼西亞登記股東持有，具體為由CUG及CUTG分別持有50%及50%。CUG由Marlissa Dessy Setyo Utami及Endang Susani Listyowati (兩者均為獨立第三方) 分別持有99%及1%。CUTG由PT. Singa Biru Grup及PT. Singa Biru Investama (兩者均為於印度尼西亞註冊成立的公司) 分別持有99%及1%，並由Marlissa Dessy Setyo Utami及Endang Susani Listyowati (兩者均為獨立第三方) 分別持有99%及1%。

有關印度尼西亞合約安排詳情，請參閱「合約安排－印度尼西亞合約安排」。

有關中國外商投資的立法發展

於2019年3月15日，全國人大批准《中華人民共和國外商投資法》(「外商投資法」)，於2020年1月1日施行。於2019年12月26日，中華人民共和國國務院頒佈了《中華人民共和國外商投資法實施條例》。外商投資法授予外商投資企業國民待遇，惟於國務院若干部門於2024年9月6日頒佈的《外商投資准入特別管理措施 (負面清單) (2024年版)》(「負面清單」) 列明為「限制」或「禁止」外國投資的行業中經營的外商投資企業除外。外商投資法規定外商投資企業不得投資於「禁止」行業及應符合負面清單內任何「限制」行業列明的投資條件。

概 要

我們的中國法律顧問確認外商投資法並未將合約安排列為外商投資的形式。在這方面，倘若無其他已頒佈的國家法律、行政法規或監管規定禁止或限制經營合約安排或影響合約安排合法性，外商投資法將不會對中國合約安排及其項下的各項協議產生重大不利影響，亦不會影響中國合約安排的合法性及有效性。

與合約安排有關的風險，請參閱「風險因素 — 與我們公司架構及合約安排有關的風險」以了解更多詳情。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及「風險因素」所載的若干風險。我們面臨的部分主要風險包括：(i)我們的持續增長視乎我們能否以具成本效益的方式吸引、保留及招募商戶及司機。倘我們不能吸引新商戶及司機或保留現有商戶或司機，或倘商戶及司機的參與度下降，我們的業務、經營業績及財務狀況和前景可能會受到損害；(ii)倘我們不能維持及提升我們的品牌及提高我們平台及服務的市場認知度，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到不利影響；(iii)我們未必能有效競爭，這可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景以及我們的聲譽及品牌造成重大不利影響；(iv)我們過往曾產生虧損，於日後亦可能產生虧損；(v)倘我們不能推出商戶、司機及其他平台用戶群認為有價值的新的或經升級的產品、服務或功能，我們未必能保留並將該等用戶吸引至我們的平台，而我們的經營業績可能會受到不利影響；(vi)我們無法保證我們的變現戰略或業務舉措將能成功實施或產生預期收入及利潤。

我們的客戶及供應商

我們將客戶視為通過我們的線上平台提供的服務產生收入的個人或實體。我們擁有廣泛的客戶群，包括各種規模的企業及個人用戶。我們於往績記錄期內各年的前五大客戶（主要包括綜合企業服務的企業商戶）分別佔我們往績記錄期內各年總收入的2.0%、1.8%及1.3%。司機是我們貨運平台服務的主要客戶，我們絕大部分的司機均是收入貢獻較低的個人。我們的頭部供應商主要包括線上推廣代理、租售服務車輛供應商及IT服務供應商。我們於往績記錄期內各年的前五大供應商合共佔我們往績記錄期內各年總服務成本的20.8%、20.1%及24.2%。詳情請參閱「業務 — 我們的客戶及供應商」。

競爭格局

根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年的閉環貨運GTV計，我們是全球最大的物流交易平台，及按2025年的閉環貨運GTV計，是全球最大的同城物流交易平台。根據相同來源，按2025年平均月活商戶計，我們是全球最大物流交易平台，且按2025年已完成訂單數量計，我們亦是全球最大物流交易平台。線上同城及跨城貨運市場充滿競爭且不斷演變，因而我們未來經營業績及前景高度依賴我們與同業有效競爭的能力。我們面臨來自中國及世界各地的其他物流交易以及數字貨運平台以及專注於物流市場某些分部參與者的競爭。我們亦與其他公司（如搬家公司及汽車經銷商）競爭增值服務，以迎合商戶及司機多元化的物流服務需求。此外，我們面臨來自正在開發自身物流交易平台的大型成熟科技公司的競爭。我們認為，受惠於多項因素，我們一直能與中國及全球的其他同業有效競爭。這些因素包括規模及網絡效應、閉環交易能力、品牌知名度及用戶推崇、運營專業知識、技術及數據能力，以及多元化的服務。有關我們行業及競爭格局的詳細討論，請參閱「行業概覽」。

我們培育了一個圍繞平台的生態系統，為不同區域的商戶、司機和行業價值鏈上的其他參與者創造重要價值，用技術改變物流行業。這生態系統連同我們的輕資產業務模式使我們能夠在競爭對手中脫穎而出，成為市場領先者。具體而言，我們通過以下各方面為商戶帶來價值提升：(a)提供無可匹敵的網絡，即時觸達海量司機，(b)提供具成本效益的解決方案，預先明碼標價，以及(c)提供便捷、安全且省心的物流體驗。同時，我們通過以下各方面

概 要

為司機帶來巨大的價值：(a)提供海量訂單，具有更高收入潛力，(b)為司機提供靈活的工作時間，以及(c)提供一站式多元化服務解決方案。我們還為其他參與者提供極具吸引力的價值主張，如搬家公司、汽車製造商、經銷商及金融機構。我們使他們能夠更好地為物流價值鏈上的其他參與者服務，從而提升收入潛力。詳情請參閱「業務－對平台參與者的價值主張」及「我們的生態系統」。

主要財務資料摘要

下文所載的過往財務資料摘要來源於附錄一會計師報告所載我們的綜合財務報表（包括隨附附註）及「財務資料」所載的資料，並應與有關報表及資料一併閱讀。我們的財務資料乃根據國際財務報告會計準則編製。

綜合損益及其他全面收益表節選資料

下表載列我們於所示年度的綜合損益表節選資料，該等資料乃摘錄自附錄一所載會計師報告：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	美元	%	美元	%	美元	%
	(以千元計，百分比除外)					
收入	1,334,213	100.0	1,592,966	100.0	2,139,242	100.0
成本	(517,214)	(38.8)	(671,891)	(42.2)	(1,058,692)	(49.5)
毛利	816,999	61.2	921,075	57.8	1,080,550	50.5
其他收入	46,173	3.5	43,051	2.7	41,142	1.9
銷售及營銷開支	(179,192)	(13.4)	(162,759)	(10.2)	(159,710)	(7.5)
研發開支	(174,788)	(13.1)	(178,649)	(11.2)	(180,418)	(8.4)
一般及行政開支	(186,900)	(14.0)	(203,019)	(12.7)	(192,783)	(9.0)
經營利潤	322,292	24.2	419,699	26.4	588,781	27.5
財務收入	48,451	3.6	57,114	3.6	43,591	2.0
財務成本	(2,774)	(0.2)	(2,558)	(0.2)	(1,595)	(0.1)
分佔以權益法入賬的被投資方						
虧損 (扣除稅項)	(741)	(0.1)	(14)	(0.0)	958	0.0
按公允價值計入損益的金融						
工具收益	6,356	0.5	2,278	0.1	16,349	0.8
可贖回可換股優先股公允價值變動 ..	605,801	45.4	(46,573)	(2.9)	(98,266)	(4.6)
除稅前利潤	979,385	73.4	429,946	27.0	549,818	25.7
所得稅開支	(6,704)	(0.5)	3,688	0.2	(102,454)	(4.8)
年內利潤	972,681	72.9	433,634	27.2	447,364	20.9

非國際財務報告準則計量

我們採用經調整年內利潤（非國際財務報告準則，屬非國際財務報告準則計量），以評估我們的經營業績以及作財務和營運決策用途。我們認為，經調整年內利潤（非國際財務報告準則）提供有關我們經營業績的有用資料，增強對過往業績及未來前景的整體了解。我們於2023年、2024年及2025年分別錄得經調整年內利潤（非國際財務報告準則）390.6百萬美元、500.8百萬美元及560.3百萬美元。詳情請參閱「財務資料－綜合損益及其他全面收益表節選項目的說明－非國際財務報告準則計量」。

有關我們綜合損益及其他全面收益表中若干主要項目的歷史變化的詳細討論，請參閱「財務資料－經營業績的主要部分」。

概 要

綜合財務狀況表節選資料

下表載列我們截至所示日期綜合財務狀況表的節選資料，該等資料乃摘錄自附錄一會計師報告：

	截至12月31日		
	2023年	2024年 (千美元)	2025年
非流動資產總額	153,362	209,904	207,038
流動資產總額	2,389,003	2,856,766	3,618,306
資產總額	2,542,365	3,066,670	3,825,344
流動負債總額	5,351,441	5,447,361	5,708,049
流動負債淨額	(2,962,438)	(2,590,595)	(2,089,743)
非流動負債總額	9,184	8,338	5,587
負債總額	5,360,625	5,455,699	5,713,636
本公司權益股東應佔虧絀總額	(2,818,793)	(2,390,773)	(1,890,643)
非控股權益	533	1,744	2,351
虧絀總額	(2,818,260)	(2,389,029)	(1,888,292)

我們的流動負債淨額由截至2023年12月31日的2,962.4百萬美元減少至截至2024年12月31日的2,590.6百萬美元，主要是由於2024年營運表現強勁帶來經營現金流入，故現金及現金等價物增加445.2百萬美元，部分被銀行存款減少73.7百萬美元所抵銷。

我們的流動負債淨額由截至2024年12月31日的2,590.6百萬美元減少至截至2025年12月31日的2,089.7百萬美元，主要是由於(i)按公允價值計入損益的金融資產增加862.1百萬美元及(ii)受限制現金增加107.0百萬美元，部分被貿易及其他應付款項增加162.2百萬美元所抵銷。

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們分別錄得負債淨額2,818.3百萬美元、2,389.0百萬美元及1,888.3百萬美元。我們的負債淨額由2023年至2025年減少，主要是由於以權益結算的以股份為基礎的交易增加。有關我們過往負債淨額狀況的風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們過去錄得流動負債淨額及負債淨額狀況，而日後可能無法實現或維持資產淨值及流動資產淨值狀況」。

綜合現金流量表節選資料

下表載列我們於所示年度的現金流量概要：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年 (千美元)	2025年
綜合現金流量表數據概要			
除稅前利潤	979,385	429,946	549,818
非現金項目調整	(610,830)	33,590	69,044
營運資金變動	(6,160)	(82,499)	(49,097)
已付所得稅	(3,253)	(11,550)	(56,164)
經營活動所得現金淨額	359,142	369,487	513,601
投資活動(所用)／所得現金淨額	67,806	78,700	(833,391)
融資活動所得／(所用)現金淨額	(135,330)	19,363	(11,263)

概 要

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年 (千美元)	2025年
現金及現金等價物(減少)/增加淨額.....	291,618	467,550	(331,053)
年初現金及現金等價物	1,400,176	1,676,633	2,121,849
匯率變動的影響	(15,161)	(22,334)	31,471
年末現金及現金等價物	<u>1,676,633</u>	<u>2,121,849</u>	<u>1,822,267</u>

有關我們流動資金的更多詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源」。

主要財務比率

下表載列我們截至所示日期及所示年度的若干主要財務比率。

	截至12月31日止年度／截至該日		
	2023年	2024年	2025年
毛利率(%) ⁽¹⁾	61.2	57.8	50.5
流動比率(%) ⁽²⁾	44.6	52.4	63.4
經調整利潤率 (非國際財務報告準則)(%) ⁽³⁾	29.3	31.4	26.2

附註：

- (1) 按年內毛利除以年內總收入再乘以100%計算。
- (2) 按年末流動資產總額除以流動負債總額再乘以100%計算(如適用)。
- (3) 按年內經調整利潤(非國際財務報告準則)除以年內總收入再乘以100%計算。

[編纂]開支

我們的[編纂]開支主要包括[編纂]費用及[編纂]以及就法律、會計及其他顧問提供[編纂]及[編纂]相關服務支付的專業費用。假設已悉數支付酌情激勵費，[編纂]的估計[編纂]開支總額(按[編纂]中位數計算並假設[編纂]未獲行使)約為[編纂]港元，佔[編纂][編纂]總額的[編纂]%(根據[編纂]中位數及假設[編纂]未獲行使)，其中估計金額[編纂]港元預計將透過損益表支銷，而餘下金額[編纂][編纂]港元預計將於[編纂]後直接確認為權益扣減。下表載列[編纂]開支明細。

[編纂]開支(不計及聯席保薦人費用)	[編纂]港元
[編纂]開支	[編纂]港元
總計	<u>[編纂]港元</u>

[編纂]

概 要

[編纂]

申請於聯交所[編纂]

我們現正根據上市規則第八A章申請以不同投票權架構[編纂]，經參考(i)我們截至2025年12月31日止年度的收入超過10億港元，為2,139.2百萬美元（相當於約168億港元）；及(ii)我們於[編纂]時的預期市值（基於指示性[編纂]的下限計算）超過[編纂]港元，我們符合上市規則第8A.06(2)條的市值／收入測試；而(i)我們截至2023年及2024年12月31日止年度股東應佔利潤合計超過45百萬港元，為1,404.5百萬美元（相當於約10,998.6百萬港元）；及(ii)我們截至2025年12月31日止年度的股東應佔利潤超過35百萬港元，為446.9百萬美元（相當於約3,499.9百萬港元），因此符合上市規則第8.05(1)條項下的盈利測試。

我們已向上市委員會申請批准(i)已發行的B類股；(ii)根據[編纂]將予發行的B類股（包括因[編纂]獲行使而可能發行的任何B類股）；及(iii)按一換一基準於A類股轉換後可予發行的B類股[編纂]及[編纂]。根據上市規則第8A.08條的規定，A類股於本公司[編纂]後仍將維持[編纂]狀態。

不合規事件

於往績記錄期，我們涉及有關司機在貨運服務中使用乘用車的不合規事件。我們認為，該等不合規事件單獨或整體不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。詳情請參閱「業務－遵守法律及法規的情況」。

股息

據我們的開曼群島法律顧問所告知，根據開曼群島法律，累計虧損及負債淨額狀況未必會限制本公司自我們的利潤或股份溢價賬向股東宣派及派付股息，前提是這不會導致本公司於日常業務過程中無法支付其到期債務。據我們有關開曼群島法律的法律顧問邁普達律師事務所（香港）有限法律責任合夥所告知，根據開曼公司法，累計虧損狀況未必限制我們向股東宣派並派付股息，乃由於股息可從股份溢價賬宣派並派付而不論是否獲利，惟其不會導致本公司無法償還於日常業務過程中到期的債務。

由於我們為一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，日後是否派付任何股息及股息金額亦將取決於我們可否自附屬公司（包括中國附屬公司）獲得股息。據我們的中國法律顧問所告知，根據中國法律及法規，於我們的中國附屬公司各自的股東批准後，他們獲允許從根據中國會計準則釐定的累計除稅後利潤（如有）中派付的股息，前提是(i)我們的中國附屬公司須在匯出匯款時彌補過往年度的虧損；及(ii)中國附屬公司須將其根據中國會計準則釐定的除稅後利潤撥作不可分派儲備金。因此，我們有正數累計除稅後利潤的中國附屬公司於抵銷過往年度虧損並向儲備金作出必要劃撥後，可向其各自的股東宣派股息。

概 要

我們派付的任何股息將由董事會經考慮各種因素後全權酌情確定，包括我們的實際及預期經營業績、現金流量及財務狀況、整體業務狀況及業務策略、預期營運資金需求及未來擴張計劃、法律、監管及其他合約限制以及董事會認為適當的其他因素。我們的股東可在股東大會上批准任何股息宣派，其不得超過董事會建議的金額。本公司自註冊成立起並無派付或宣派任何股息。我們計劃於[編纂]後採納正式股息政策。

未來計劃及[編纂]用途

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱「業務－我們的增長策略」。假設[編纂]已完成及基於[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即所述[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數），且假設[編纂]未獲行使，經扣除與[編纂]有關的[編纂]及其他估計開支，我們預計將收取[編纂][編纂]淨額約[編纂]港元。我們擬按下列用途及金額使用[編纂][編纂]淨額，視我們不斷發展的業務需求及不斷變化的市況而有所調整：(i)約[編纂]%或[編纂]港元，將用於在未來三至五年驅動中國內地的核心業務的增長及擴充服務種類；(ii)約[編纂]%或[編纂]港元，將用於在未來三至五年進一步加快我們在全球的業務擴張以抓住全球物流市場的廣闊機遇；(iii)約[編纂]%或[編纂]港元，將用於在未來三至五年進一步投資於研發，以持續開發及提升我們的技術基礎設施，因為技術是本公司以及驅動貨運的核心要素；(iv)約[編纂]%或[編纂]港元，將用作營運資金及一般企業用途。

行政指導會議

過往，我們及中國境內其他主要數字貨運平台獲邀參與包括國家市場監管總局地方分局及各級道路運輸管理機構在內的監管機關的「行政指導會議」。誠如中國法律顧問所告知，該等會議本身並不構成適用中國法律及法規項下的行政處罰或法律責任裁斷。監管機關在有關會議上討論的主要議題及提供的指導主要包括商用貨運（利用互聯網技術）的可持續及健康發展、防止數字貨運平台上的非法活動以及持續改善司機福利及安全標準。有關該等行政指導會議的更多資料，包括我們於往績記錄期直至最後實際可行日期出席的主要會議的詳情，請參閱「業務－遵守法律及法規的情況－行政指導會議」。

無重大不利變動

我們的董事確認，直至本文件日期，自2025年12月31日（即附錄一所載會計師報告的報告期間末）起，我們的財務或貿易狀況、債項、按揭、或然負債、擔保或前景並無任何重大不利變動。