

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所含資料的概覽。由於此乃概要，其並不包含所有對閣下而言可能屬重要的資料。在決定[編纂][編纂]前，閣下應細閱整份文件。

任何[編纂]均涉及風險。部分有關[編纂][編纂]的特定風險載於「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前應細閱該節。

概覽

我們是中國領先的二手車交易平台，致力於成為行業內最值得信賴的公司。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年商品交易總額計，我們在中國二手車交易平台中排名第一，市場份額達3.8%。針對中國二手車行業市場分散、交易流程非標準化及客戶服務欠佳等結構性挑戰，我們開發了TCN（淘車車合作運營體系）——這是一套自有的、數據驅動的智能運營框架，可整合線上及線下體驗。TCN系統中嵌入了我們自有的「AI大腦」——這是一套專門構建的AI工具，涵蓋智能對話、分析、內容生成、車輛支持系統及動態定價，其共同集成了貫穿整個交易工作流程的感知、決策及執行能力。該閉環框架實現了流程標準化，並在整個交易過程中實現了可擴展的智能化運營，為客戶獲取優質二手車提供了可靠途徑。

自2018年成立以來，我們已迅速發展成為中國二手車行業的領導者，2025年平台累計交易量突破190,000輛。我們搭建了全渠道網絡，截至2025年12月31日，將國內62家線下銷售中心與共計9,294個指定展示位融合——銷售中心及展示位的規模均位居全國第一；同時依托新媒體渠道矩陣搭建了線上平台，帶動截至2025年12月31日止年度的全渠道月活躍用戶(MAU)突破13百萬。我們亦於迪拜及尼日利亞設有海外銷售中心。我們在線上線下觸點的強勁佈局，為在中國及海外持續擴大規模奠定了堅實基礎。從2024年到2025年，我們的收入實現了20%以上的增長。



附註：(1) 截至2025年12月31日或截至2025年12月31日止全年的數據及排名，除非另有說明。

概 要

我們的商業模式

作為中國領先的二手車交易平台，我們憑藉移動應用程式及覆蓋全國的銷售中心網絡，構建了一個線上到線下一體化的自營體系，匯聚了來自個人賣家及機構賣家的廣泛車源。除二手車銷售外，我們亦提供增值服務，推出端到端解決方案，以優化及簡化整個二手車交易體驗。於往績記錄期間，我們的收入來源為(i)二手車零售業務；(ii)車輛批發業務；及(iii)平台服務。

- **二手車零售業務。**我們的零售業務服務於尋求購買二手車的個人消費者。我們提供經過精挑細選且質量有保障的車源，並輔以在線廣告、有競爭力的定價以及一系列增值服務—所有這一切都將通過「線上選車—線下到店」的銜接體驗來交付。於往績記錄期間，零售業務為我們的主要收入來源，預計在可預見的未來仍將是重要的收入來源。
- **車輛批發業務。**我們的批發業務通過提升車源採購靈活性及存貨周轉率，對我們的業務構成補充。依托我們大規模的車輛檢測能力、雄厚的資本基礎以及通過零售業務構建的全國性銷售網絡，我們向機構賣方採購二手車，並批量銷售予全國各地及海外市場的汽車交易商。
- **平台服務。**我們向車輛交易價值鏈內的生態合作夥伴提供平台服務，在車輛買家、第三方汽車融資服務提供商及汽車交易商之間產生協同效應，從而鞏固我們的生態體系並推動長遠發展。

主要經營指標

為評估我們的業務表現，我們定期審閱多項主要經營指標，下表載列於所示年度或日期的有關指標。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
總交易量.....	105,937	139,504	191,487
售出的車輛數目.....	47,112	61,521	85,418
零售.....	38,310	53,998	71,162
批發.....	8,802	7,523	14,256
服務覆蓋車輛數目 ⁽¹⁾	58,825	77,983	106,069
	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
車輛展示位數.....	5,779	7,665	9,294

附註：

- (1) 指我們增值服務項下、與零售業務及平台服務相關的車輛。

概 要

於2023年、2024年及2025年，二手車零售業務收入分別佔我們總收入的64.5%、69.2%及65.4%，其增長主要受零售銷量增長所推動。於2023年、2024年及2025年，通過零售業務銷售的汽車數量分別為38.3千輛、54.0千輛及71.2千輛。有關增長主要受以下因素支持：(i)我們致力將現有銷售中心升級為容納量更高的旗艦中心，使截至2025年12月31日的車輛展示位數增至9.3千個；(ii)我們向客戶提供更廣泛的車輛選擇；及(iii)我們持續拓展至新媒體渠道，從而擴大客戶覆蓋範圍。

車輛批發業務收入分別佔我們2023年、2024年及2025年總收入的20.4%、12.2%及17.9%。批發收入波動主要由於批發銷量變動，2023年、2024年及2025年向批發客戶分別售出8.8千輛、7.5千輛及14.3千輛。2024年批發銷量下降，主要由於車輛市場整體價格下跌，我們戰略性收縮境內外市場的車輛批發業務規模。2025年批發銷量回升，主要由於我們致力與大型機構買賣方建立業務合作關係。

除車輛銷售外，我們亦通過增值服務及平台服務產生收入。於往績記錄期間，服務收入有所增長，主要由於就融資需求線索成功轉介至第三方汽車融資供應商的數目增加。有關增長反映於我們服務覆蓋的車輛數目增長，由2023年的58.8千輛增至2024年的78.0千輛，並進一步增至2025年的106.1千輛。

我們的市場機遇及競爭格局

中國的二手車市場蘊藏着廣闊且持續增長的發展機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，該市場於2025年已達到約人民幣1.3萬億元，預計到2030年將增長至人民幣2.0萬億元。儘管增長強勁，但該行業繼續面臨結構性挑戰，特別是在消費者信任、客戶體驗及定價等方面。為應對該等痛點，行業正湧現出提供標準化、端到端流程的平台。

根據弗若斯特沙利文的資料，中國二手車交易平台的市場規模預計將由2026年的人民幣4,619億元增長至2030年的人民幣7,399億元，複合年增長率為12.5%。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年商品交易總額計，我們是中國最大的二手車交易平台。2025年，我們平台錄得商品交易總額人民幣155億元，佔全國市場份額的3.8%。儘管我們於行業內處於領先地位，惟於競爭激烈的二手車交易平台市場中仍面臨挑戰。按2025年商品交易總額計，中國二手車交易平台市場仍高度分散，前五大平台合計市場份額僅為14.5%。有關詳情，請參閱「行業概覽」章節。我們可能無法成功與目前或未來的競爭對手競爭，而競爭壓力可能會對我們的收入、業務及財務業績造成不利影響。有關詳情，請參閱「風險因素－二手車市場是一個競爭激烈的行業。來自現有及新公司的壓力可能會對我們的業務及經營業績造成不利影響」章節。

概 要

我們的優勢

我們認為，以下競爭優勢推動我們取得成功，並令我們從競爭對手中脫穎而出：(i) 中國最大的二手車交易平台；(ii) 自營、垂直整合的全國性基礎設施；(iii) 閉環工作流驅動的精簡化運營；(iv) 基於全流程數據積累構建的自有「AI大腦」；及(v) 經驗豐富、注重執行的領導團隊及知名投資方。有關詳情，請參閱「業務－我們的優勢」章節。

我們的戰略

我們計劃實施以下針對性戰略：(i) 深化自營網絡，強化核心交易能力；(ii) 推進智能能力建設：從輔助執行轉向自主優化；(iii) 拓展業務範圍及地域覆蓋，構建全面的二手車平台；及(iv) 尋求有針對性的戰略合作及收購。有關詳情，請參閱「業務－我們的戰略」章節。

銷售及營銷

我們的銷售工作主要側重於向潛在賣家及買家宣導我們服務方案的優勢、吸引新賣家及買家，並維護與現有賣家及買家的關係；所有這些均由嵌入TCN的標準化流程及AI賦能工具提供支持。我們的銷售團隊分為專注個人賣家及買家的零售銷售團隊，以及負責開發及維護與機構賣家及汽車交易商合作夥伴關係的批發銷售團隊。有關詳情，請參閱「業務－銷售及營銷－銷售」章節。

我們通過線上及線下多渠道提升品牌知名度並推廣我們的平台。線下渠道包括行業會議、產品發佈會及行業沙龍等。線上渠道包括社交媒體平台及直播。有關詳情，請參閱「業務－銷售及營銷－營銷」章節。

我們的客戶與供應商

我們在零售市場向個人消費者銷售二手車，並在批發市場向汽車交易商銷售二手車。我們亦就向第三方汽車融資服務提供商及汽車交易商提供多項服務而向彼等收取費用。於往績記錄期間各年度，我們來自前五大客戶的收入分別為人民幣990.1百萬元、人民幣1,404.8百萬元及人民幣1,495.7百萬元，分別佔我們總收入的22.4%、25.7%及22.5%。於往績記錄期間各年度，我們來自最大客戶的收入分別為人民幣647.0百萬元、人民幣912.4百萬元及人民幣1,016.3百萬元，分別佔我們總收入的14.6%、16.7%及15.3%。請參閱「業務－客戶」章節。

我們的供應商主要包括汽車交易商及其他第三方服務供應商。於往績記錄期間各年度，我們向前五大供應商的採購額分別為人民幣725.2百萬元、人民幣801.1百萬元及人民幣874.7百萬元，分別佔我們總採購額的18.3%、15.5%及14.5%。於往績記錄期間各年度，我們向最大供應商的採購額分別為人民幣189.0百萬元、人民幣257.9百萬元及人民幣515.6百萬元，分別佔我們總採購額的4.8%、5.0%及8.5%。請參閱「業務－供應商」章節。

概 要

風險因素

我們的業務面臨多項風險，包括「風險因素」一節所載者。由於不同[編纂]於釐定風險重要性時可能有不同詮釋及標準，閣下於決定[編纂]我們的股份前，應完整閱讀「風險因素」一節。我們面臨的部分主要風險包括：

- 我們的業務受更廣泛的汽車生態系統相關風險的影響，包括消費者需求及其他宏觀經濟問題；
- 我們的快速增長未必能表明我們未來的增長，倘我們繼續快速增長，我們可能無法有效管理我們的增長及盈利能力；
- 涉及伊朗的持續武裝衝突以及由此導致的霍爾木茲海峽海上交通受阻已經並可能繼續對我們的海外業務和經營業績產生不利影響；
- 倘我們無法提供差異化及優質的客戶體驗，我們的客戶群規模及平台交易量可能會下降，從而對我們的業務造成重大不利影響；
- 我們依靠我們的專有技術來實現業務的關鍵功能。未能適當地維護或及時升級技術或會導致我們的服務中斷或質量下降，並對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響；
- 倘我們未能維護自身的聲譽，或未能維持並提升客戶服務質量及品牌形象，可能會對我們的業務、銷售額及經營業績造成不利影響；
- 二手車市場是一個競爭激烈的行業。來自現有及新公司的壓力可能會對我們的業務及經營業績造成不利影響；
- 我們擴張至海外市場可能涉及重大風險和不確定因素，該等風險和不確定因素可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。
- 我們面臨與全球及區域宏觀經濟狀況變動、地緣政治緊張局勢、地區衝突及其他不可抗力事件相關的風險，其中任何一項風險均可能對我們的業務營運、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

概 要

歷史財務資料概要

損益

下表載列我們於所示年度的損益，包括絕對金額及佔我們收入的百分比。

	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	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
收入	4,428,805	100.0	5,470,571	100.0	6,662,372	100.0
成本	(4,011,751)	(90.6)	(4,882,458)	(89.2)	(5,983,104)	(89.8)
毛利	417,054	9.4	588,113	10.8	679,268	10.2
其他收入及開支淨額	4,910	0.1	6,421	0.1	4,555	0.1
銷售及營銷開支	(524,405)	(11.8)	(601,727)	(11.0)	(667,335)	(10.0)
一般及行政開支	(58,463)	(1.3)	(77,183)	(1.4)	(219,362)	(3.3)
研發開支	(38,485)	(0.9)	(44,862)	(0.8)	(44,132)	(0.7)
擔保負債的信用損失以及 貿易及其他應收款項	(5,867)	(0.1)	(15,494)	(0.3)	(47,231)	(0.7)
經營虧損	(205,256)	(4.6)	(144,732)	(2.6)	(294,237)	(4.4)
融資相關費用	(311,657)	(7.0)	(225,676)	(4.1)	(403,887)	(6.1)
可贖回負債賬面 價值的變化	(174,989)	(4.0)	(202,662)	(3.7)	(219,019)	(3.3)
稅前虧損	(691,902)	(15.6)	(573,070)	(10.4)	(917,143)	(13.8)
所得稅(開支)/收益	(3,634)	(0.1)	(906)	-	218	-
年度虧損	(695,536)	(15.7)	(573,976)	(10.4)	(916,925)	(13.8)

非國際財務報告準則計量

為了補充我們根據國際財務報告準則會計準則呈列的綜合財務報表，我們還使用息稅折舊及攤銷前利潤(非國際財務報告準則計量)、經調整息稅折舊及攤銷前利潤(非國際財務報告準則計量)和經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)作為額外財務指標。我們認為，該等非國際財務報告準則計量通過消除部分項目的潛在影響，有助於比較不同年度及不同公司的經營業績。

我們相信，該等措施為[編纂]及其他人士了解及評估我們的綜合損益及其他全面收益表提供有用資料，其方式與協助我們管理層的方式相同。然而，我們呈列的息稅折舊及攤銷前利潤(非國際財務報告準則計量)、經調整息稅折舊及攤銷前利潤(非國際財務報告準則計量)和經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)可能無法與其他公司呈列的類似標題衡量標準進行比較。使用該等非國際財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，閣下不應將其與我們根據國際財務報告準則會計準則報告的綜合損益及其他全面收益表或財務狀況的分析隔離開來，或將其替代前述分析。

概 要

我們將息稅折舊及攤銷前利潤（非國際財務報告準則計量）定義為年內虧損，不包括租賃負債利息、借款利息、可換股票據的應計財務開支、可換股票據衍生部分的公允價值變動、其他融資費用、其他財務費用、所得稅開支／（收益）以及折舊及攤銷。我們將經調整息稅折舊及攤銷前利潤（非國際財務報告準則計量）定義為不包括以股份為基礎的付款開支、[編纂]開支及可贖回負債賬面價值的變化的息稅折舊及攤銷前利潤（非國際財務報告準則計量）。我們將經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）定義為經以股份為基礎的付款開支、[編纂]開支，可贖回負債賬面價值的變化，可換股債券的應計融資費用以及可換股債券衍生部分的公允價值變動調整的年度虧損。

下表將所示年度的息稅折舊及攤銷前利潤（非國際財務報告準則計量）、經調整息稅折舊及攤銷前利潤（非國際財務報告準則計量）及經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）與同年虧損的對賬。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
年度虧損.....	(695,536)	(573,976)	(916,925)
加：	-	-	-
租賃負債利息.....	3,186	4,054	2,668
借款利息.....	20,237	28,880	35,466
可換股票據的應計融資費用.....	48,327	56,711	64,688
可換股票據衍生部分的公允價值變動.....	229,520	120,616	285,560
其他融資費用.....	11,415	12,075	12,736
所得稅開支／（收益）.....	3,634	906	(218)
折舊及攤銷.....	202,103	186,034	163,245
息稅折舊及攤銷前利潤（非國際財務 報告準則計量）.....	(177,114)	(164,700)	(352,780)
加：			
以股份為基礎的付款開支.....	-	-	141,148
[編纂]開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
可贖回負債賬面價值的變化.....	174,989	202,662	219,019
經調整息稅折舊及攤銷前利潤（非國際財務 報告準則計量）.....	(2,125)	37,962	9,186
年度虧損.....	(695,536)	(573,976)	(916,925)
加：			
以股份為基礎的付款開支.....	-	-	141,148
[編纂]開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
可贖回負債賬面價值的變化.....	174,989	202,662	219,019
可換股票據的應計融資費用.....	48,327	56,711	64,688
可換股票據衍生部分的公允價值變動.....	229,520	120,616	285,560
經調整淨虧損（非國際財務報告 準則計量）.....	(242,700)	(193,987)	(204,711)

概 要

綜合損益及其他全面收益表的主要組成部分

收入

於2023年、2024年及2025年，我們的收入合共分別為人民幣4,428.8百萬元、人民幣5,470.6百萬元及人民幣6,662.4百萬元。

我們的收入來自(i)二手車零售業務(包括二手車銷售及相關增值服務)、(ii)車輛批發業務及(iii)平台服務。下表載列我們於所示年度按業務線劃分的收入明細。

	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	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
收入						
二手車零售業務.....	2,856,453	64.5	3,785,883	69.2	4,355,014	65.4
車輛批發業務.....	903,541	20.4	669,687	12.2	1,194,224	17.9
平台服務.....	668,811	15.1	1,015,001	18.6	1,113,134	16.7
總計.....	4,428,805	100.0	5,470,571	100.0	6,662,372	100.0

二手車零售業務收入由2023年的人民幣2,856.5百萬元增加32.5%至2024年的人民幣3,785.9百萬元，並進一步增加15.0%至2025年的人民幣4,355.0百萬元。這主要是由於零售銷量增加，從2023年的38.3千輛增加到2024年的54.0千輛，並進一步增加到2025年的71.2千輛。由於中國新車市場競爭加劇進一步壓抑二手車市場價格，這一增長部分被單車收入下跌所抵銷。

車輛批發業務收入由2023年的人民幣903.5百萬元減少25.9%至2024年的人民幣669.7百萬元，主要歸因於銷售給批發客戶的汽車數量由2023年的8.8千輛減少至2024年的7.5千輛，原因是在汽車市場價格整體下跌的背景下，我們縮減了國內外市場的車輛批發業務。車輛批發業務收入由2024年的人民幣669.7百萬元增加78.3%至2025年的人民幣1,194.2百萬元。這主要是由於批發銷量由2024年的7.5千輛增加至2025年的14.3千輛。這一增長得益於我們努力與大型機構賣家及買家建立業務關係以確保更穩定的車輛供應，以及我們持續專注於推動中東和非洲市場的銷售增長。

平台服務收入由2023年的人民幣668.8百萬元增加51.8%至2024年的人民幣1,015.0百萬元，並進一步增加9.7%至2025年的人民幣1,113.1百萬元，主要歸因於向第三方汽車融資服務提供商成功轉介尋求汽車融資方案的融資需求車輛購買者的線索數量增加所致。

概 要

於往績記錄期間，我們主要從中國內地銷售取得收入，同時透過車輛批發業務（主要在中東及非洲市場）擴大海外銷售。下表載列我們於所示年度按客戶所在地區劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣元	%	人民幣元 (人民幣千元，百分比除外)	%	人民幣元	%
收入						
中國內地.....	4,088,279	92.3	5,215,606	95.3	6,270,809	94.1
其他地區.....	340,526	7.7	254,965	4.7	391,563	5.9
總計	4,428,805	100.0	5,470,571	100.0	6,662,372	100.0

成本

我們的成本主要包括(i)車輛採購成本，包括車輛採購、倉儲、整備及物流費用，(ii)與成功轉介給第三方汽車融資服務提供商相關的線索獲取成本，以及(iii)其他，主要包括負責車輛採購人員的薪金及員工福利，以及折舊及攤銷。我們的成本由2023年的人民幣4,011.8百萬元增加21.7%至2024年的人民幣4,882.5百萬元，並進一步增加22.5%至2025年的人民幣5,983.1百萬元，主要與我們交易量的變化一致，這是因為超過80%的成本來自車輛採購成本。

毛利及毛利率

由於上述原因，我們於2023年、2024年及2025年的毛利分別為人民幣417.1百萬元、人民幣588.1百萬元及人民幣679.3百萬元，各年度毛利率分別為9.4%、10.8%及10.2%。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2023年的人民幣524.4百萬元增加14.7%至2024年的人民幣601.7百萬元，主要是由於(i)隨著我們在2024年開設更多銷售中心，致使更多銷售和營銷人員相關的工資及員工福利開支增加，以及(ii)與我們的直播計劃相關的營銷開支增加。我們的銷售及營銷開支由2024年的人民幣601.7百萬元增加10.9%至2025年的人民幣667.3百萬元，主要是因為展示位數量增加導致員工增加及員工成本上升，以及我們推廣直播服務亦導致員工成本增加。

一般及行政開支

我們的一般及行政開支由2023年的人民幣58.5百萬元增加32.0%至2024年的人民幣77.2百萬元，主要由於行政人員人數增加。我們的一般及行政開支由2024年的人民幣77.2百萬元增加184.2%至2025年的人民幣219.4百萬元，主要由於(i)於2025年確認以股份為基礎的付款開支人民幣141.1百萬元，而2024年則為零，及(ii)由於業務擴張導致管理及行政人員數量增加。

概 要

研發開支

我們的研發開支由2023年的人民幣38.5百萬元增加16.6%至2024年的人民幣44.9百萬元，主要由於研發人員數量增加導致工資及員工福利開支增加。我們的研發開支於2025年保持相對穩定，為人民幣44.1百萬元。

經營虧損

我們的經營虧損由2023年的人民幣205.3百萬元收窄至2024年的人民幣144.7百萬元，主要是由於2024年的收入增長超過成本及開支的增長。我們的經營虧損由2024年的人民幣144.7百萬元增加至2025年的人民幣294.2百萬元，主要由於2025年確認以股份為基礎的付款開支。

財務狀況

下表載列我們截至所示日期的財務狀況。

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
		(人民幣千元)	
非流動資產總額	1,242,957	1,119,537	979,262
流動資產總額	1,497,657	1,635,544	1,730,708
資產總額	2,740,614	2,755,081	2,709,970
流動負債總額	5,659,227	6,308,719	6,936,109
非流動負債總額	91,999	71,874	96,644
負債總額	5,751,226	6,380,593	7,032,753
流動負債淨額	(4,161,570)	(4,673,175)	(5,205,401)
虧絀總額	(3,010,612)	(3,625,512)	(4,322,783)

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們分別錄得流動負債淨額人民幣42億元、人民幣47億元及人民幣52億元。我們的流動負債淨額主要由於(i)可贖回負債及(ii)可換股票據所致。

我們的可贖回負債主要指我們在特定觸發事件發生時，應投資者要求贖回向其發行的全部或部分可轉換可贖回優先股的義務。該等可轉換可贖回優先股將於[編纂]時自動轉換為普通股後由負債重新分類為權益。我們的可贖回負債由截至2023年12月31日的人民幣2,324.6百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣2,554.6百萬元，並進一步增加至截至2025年12月31日的人民幣2,728.2百萬元，主要由於已確認的現有系列融資的賬面值持續增加所致。有關更多詳情，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表若干主要項目之討論－負債－可贖回負債」及本文件附錄一所載會計師報告附註23。

概 要

我們的可換股票據主要指我們根據與易鑫訂立的數份可換股票據購買協議所承擔的義務。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的可換股票據分別為人民幣2,217.8百萬元、人民幣2,429.9百萬元及人民幣2,720.6百萬元。有關更多詳情，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表若干主要項目之討論－負債－可換股票據」及本文件附錄一所載會計師報告附註24。截至最後實際可行日期，我們與易鑫的所有可換股票據已悉數轉換為可轉換可贖回優先股。

現金流量

	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)／所得現金淨額	(570,115)	87,770	35,115
投資活動所用現金淨額	(22,554)	(21,244)	(15,451)
融資活動所得／(所用)現金淨額	607,694	(89,588)	137,511
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	15,025	(23,062)	157,175
年初現金及現金等價物	85,790	103,307	81,419
匯率變動的影響	2,492	1,174	(3,095)
年末現金及現金等價物	103,307	81,419	235,499

主要財務指標

下表載列我們於所示年度及截至所示日期的選定財務指標。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	%		
收入增長 ⁽¹⁾	不適用	23.5	21.8
毛利率 ⁽²⁾	9.4	10.8	10.2

附註：

- (1) 收入增長等於相關年度收入減去上一年度收入，除以上一年度收入，再乘以100%。
- (2) 毛利率等於毛利除以同年收入再乘以100%。

概 要

我們的盈利路徑

我們於往績記錄期間實現收入快速增長，而於2023年、2024年及2025年分別錄得虧損人民幣695.5百萬元、人民幣574.0百萬元及人民幣916.9百萬元。按經調整息稅折舊及攤銷前利潤基準（非國際財務報告準則計量），我們的業績從2023年的負人民幣2.1百萬元改善至2024年的正人民幣38.0百萬元，並於2025年保持為正人民幣9.2百萬元。

我們計劃通過三項戰略措施產生規模驅動的經營槓桿來實現盈利：(i)通過抓住中國二手車市場的結構性擴張和提高平台滲透率，進一步擴大我們的線上線下一體化網絡，並擴展我們的海外佈局，從而加速收入增長；(ii)隨著銷量增長，通過加強我們與機構賣家的採購槓桿、擴大及穩定我們的車輛採購，以及進一步部署我們專有的AI定價智能體以提高定價精度、加快庫存周轉、降低持有成本及增加單車毛利來提高毛利率；及(iii)通過標準化的運營框架和線下網絡的持續優化來提高運營效率，AI賦能的流程自動化可縮短檢查、上市及客戶服務週期時間，從而提高運營槓桿並推動運銷費用佔收入的百分比持續降低。

有關更多詳情，請參閱「業務－盈利之路」。

我們的控股股東

截至最後實際可行日期，姜先生有權透過以下方式行使本公司約23.61%的投票權：(i)姜先生全資擁有的實體East Success Ventures Limited持有的3,257,246股普通股（約佔本公司18.24%的投票權）；(ii) VehiclePro LP（其普通合夥人為East Success Ventures Limited）持有的957,427股普通股（約佔本公司5.36%的投票權）。姜先生、East Success Ventures Limited及VehiclePro LP為本公司一組單一最大股東。根據投票權委託安排，在遵守適用上市規則（包括易鑫所需的公司批准（如適用））的前提下，易鑫預期將於[編纂]前完成將其持有的優先股轉換為普通股後，將其持有的本公司投票權的60.00%委託予姜先生。

緊隨股份拆細及[編纂]完成後（基於所有優先股按一比一基準轉換為普通股，並假設[編纂]未獲行使），姜先生將有權透過以下方式行使本公司約[編纂]%的投票權：(i)East Success Ventures Limited持有的[編纂]股股份（約佔本公司[編纂]%的投票權）；(ii)VehiclePro LP持有的[編纂]股股份（約佔本公司[編纂]%的投票權）；(iii)易鑫持有的[編纂]股股份（約佔本公司[編纂]%的投票權），該等股份賦予姜先生透過投票權委託安排行使所附投票權。因此，[編纂]完成後，姜先生、East Success Ventures Limited及VehiclePro LP將成為一組本公司的控股股東。

我們於2018年7月16日採納了[編纂]前股份激勵計劃，並於2025年8月19日進一步修訂。由於[編纂]前股份激勵計劃項下股份獎勵所涉及的相關股份及購股權已發行予HorizonWay Holdings Limited及Carvia Holdings Limited，股東於緊隨[編纂]完成後持有的已發行及未行權股份將不會被攤薄。

概 要

有關控股股東的背景、關係、彼等於本公司的持股情況以及投票權委託安排的詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構」及「主要股東」。

我們的[編纂]前投資

我們於過去幾年完成多輪股權融資。請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]前投資」章節。

持續關連交易

我們已訂立若干交易，並預期於[編纂]完成後繼續進行有關交易，有關交易於[編纂]後將構成我們根據上市規則第14A章項下須予披露的非豁免持續關連交易。詳情請參閱「關連交易」及「豁免及免除－關於持續關連交易的豁免」章節。

近期發展及無重大不利變動

我們的業務於往績記錄期後繼續正常發展。董事確認，自2025年12月31日起及直至本文件日期，我們的財務或交易狀況或前景並無重大不利變動，且自2025年12月31日起並無發生會對本文件附錄一所載會計師報告所載綜合財務報表所示資料造成重大影響的事件。

申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所[編纂]申請批准本公司已發行股份（包括已發行普通股及於[編纂]時由優先股轉換而發行的普通股）及將予發行股份根據[編纂]（包括因行使[編纂]而可能發行的額外股份）[編纂]及[編纂]。

我們提出有關申請的基準之一為，我們符合上市規則第8.05(3)條的市值／收益測試。

股息

我們於往績記錄期間並無宣派或派付任何股息，且我們無法向閣下保證，將於可預見未來派付任何現金股息。[編纂]不應以收取現金股息為預期而購買本公司股份。根據開曼群島法例，累計虧損的財務狀況未必會限制本公司向股東宣派及派付股息，原因是不論本公司的盈利狀況如何，股息可自股份溢價賬宣派及派付，惟有關安排不得導致本公司無法於日常業務過程中償還到期債務。由於我們為一間根據開曼群島法例註冊成立的控股公司，日後任何股息的派付與金額，亦取決於自附屬公司收取股息的可動用金額。我們日後任何股息的派付，將由董事會全權酌情釐定，當中會考慮多項因素，包括我們的實際及預期經營業績、現金流量及財務狀況、整體營商環境及業務策略、預期營運資金需求及未來擴展計劃、法律、監管及其他合約限制，以及董事會認為合適的其他因素。股東可於股東大會上批准任何股息宣派，而有關股息金額不得超過董事會建議的數額。

概 要

[編纂]

[編纂]開支

[編纂]開支指就[編纂]產生的專業費用、[編纂]及其他費用。[編纂]的估計[編纂]開支總額（基於[編纂]範圍的中位數及假設[編纂]未獲行使）約為人民幣[編纂]元（相當於約[編纂]港元），約佔[編纂][編纂]總額的[編纂]%。該等開支包括(i)[編纂]相關開支約人民幣[編纂]元（約[編纂]港元），及(ii)非[編纂]相關開支約人民幣[編纂]元（約[編纂]港元），其中包括法律顧問及申報會計師的費用及開支約人民幣[編纂]元（約[編纂]港元），以及其他費用及開支約人民幣[編纂]元（約[編纂]港元）。約人民幣[編纂]元（相當於約[編纂]港元）的估計[編纂]開支直接歸因於向公眾[編纂]新股份，並將於[編纂]完成後入賬列為權益扣減。約人民幣[編纂]元（相當於約[編纂]港元）預期將於[編纂]完成前或完成後於損益扣除，其中包括人民幣[編纂]元（相當於[編纂]港元）已於往績記錄期間計入損益。該計算可根據實際發生或將發生的金額進行調整。上述[編纂]開支為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考。實際金額可能與該估計不同。

未來計劃及[編纂]用途

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即[編纂]每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），並假設[編纂]未獲行使，我們估計將獲得[編纂][編纂]約[編纂]港元（經扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]、費用及開支）。

概 要

我們目前擬將[編纂][編纂]用於以下用途：

- [編纂]的約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於在境內外核心二手車消費者市場設立新的銷售中心，以擴大我們自營網絡的覆蓋範圍。
- [編纂]的約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於全面升級營銷系統及品牌推廣能力。
- [編纂]的約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於技術研發投資，以進一步提升我們的數據分析和AI算法能力，旨在優化和升級我們的「淘車車AI大腦」。
- [編纂]的約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於中國及海外的戰略性收購及投資。
- [編纂]的約[編纂]%(或[編纂]港元)預期將用於營運資金及一般企業用途，以滿足日常運營和業務發展的流動資金需求。

有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」章節。