

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料之概覽。由於僅為概要，故並不包含所有可能對閣下屬重要之資料。在決定[編纂]我們的H股前，閣下務請閱讀整份文件。任何[編纂]均涉及風險。[編纂]我們股份的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]我們的H股前，務請細閱該節。本節所用多個詞匯於本文件「釋義」及「技術詞匯表」章節內界定。

概覽

我們是一家技術驅動的新能源重卡及智能公路貨運技術提供商，專注於以電動化與智能化技術，推動公路貨運行業向零碳、高效、安全的物流躍遷。根據灼識諮詢的資料，按2025年銷量計，我們在中國新能源重卡市場位居第九。

目前，我們的主要業務線及收入來源是銷售新能源重卡，包括深向星辰及深向星途，佔總收入的99.9%、99.6%及99.2%。於2023年、2024年及2025年，我們分別交付509輛、3,002輛及8,020輛新能源重卡。我們亦自零部件銷售錄得收入，並開始按年度或終身訂閱模式，將我們的兩項智能公路貨運技術天璣•隨行及天璣•雁行商業化。於往績記錄期間，該等智能公路貨運技術仍處於商業化早期階段，所貢獻收入佔比較少，而其商業化時間表受限於具體業務計劃及未來監管發展。請參閱「業務—概覽—我們的產品」、「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—有關智能網聯車輛及自動駕駛技術的中國法規、監管政策或審批常規的變動可能影響智能公路貨運技術的發展及商業化」及「監管概覽—有關智能網聯汽車及自動駕駛的法規」。根據灼識諮詢的資料，截至2025年12月31日，我們是全球首家及唯一一家通過智能公路貨運技術實現訂閱收入的新能源重卡公司。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通過新能源重卡實現L4級技術商業化的公司之一。

全球公路貨運市場規模龐大，長期受高碳排放、高總擁有成本和安全風險制約。我們致力於以電動化及技術解決該等痛點。我們採用「兩段式」的策略解決這些痛點以實現目標。在第一階段，我們提供正向定義理念的新能源重卡。在第二階段，我們旨在通過利用技術進一步推動公路貨運行業的整體效率提升，以最小化成本及減少人為失誤，從根本上提高安全性。

我們的競爭優勢

我們相信以下核心競爭優勢將使我們能夠進一步鞏固市場地位：(i)具備經驗證的大規模交付能力的主要參與者；(ii)強大的電動化核心技術自研能力；(iii)貼合公路貨運行業需求的智能化技術；(iv)產品有效地解決了行業痛點；(v)公路貨運服務生態系統，創造協同價值；及(vi)經驗豐富的管理團隊，以及強大的戰略股東支持。詳情請參閱「業務—競爭優勢」。

概 要

我們的戰略

為實現我們的願景及使命，我們擬採取以下戰略：(i)推進核心零部件自研自產；(ii)加快智能化技術研發；(iii)持續提升國內銷售覆蓋，拓展海外佈局；(iv)持續拓展產品矩陣，推動業務規模增長；及(v)進一步拓展生態體系，提供一站式解決方案。詳情請參閱「業務 — 我們的戰略」。

供應鏈及定製模式

於往績記錄期間，我們就卡車定製及組裝與江淮汽車及山東雷馳等卡車定製合作夥伴合作。我們向其採購成品車輛，同時保留對車輛工程、系統架構、核心零部件選型及系統集成的控制權。我們向位於中國的供應商採購多種原材料及核心零部件，如電芯、電力驅動、電子控制組件、高壓電纜等。有關我們的卡車定製合作夥伴及核心零部件供應商的詳情，請參閱「業務 — 供應鏈及定製模式」。於早期階段，我們以白盒模式就若干駕駛技術與百度開展合作，此後我們已建立自身的研發能力及技術棧。我們現有的智能公路貨運技術乃基於商用卡車及貨運場景的產品專有開發。請參閱「業務 — 研發」。

銷售及營銷

於往績記錄期間，我們的收入主要來自中國主要地區，海外銷售的收入佔比較少。請參閱「業務 — 概覽 — 我們的產品」。我們通過線上推廣和線下活動提升品牌影響力，接觸潛在客戶。請參閱「業務 — 我們的客戶及銷售 — 營銷策略」。

於往績記錄期間，我們主要依靠直銷推廣我們的新能源重卡銷售。2025年，我們在若干省份引入經銷商以補充銷售渠道，同年經銷商銷售額佔我們總收入的2.5%。截至最後實際可行日期，所有經銷商均為獨立第三方，且我們未曾聘用或許可任何次級經銷商。

我們的客戶及供應商

我們的供應商主要包括卡車定製合作夥伴以及電芯、汽車電子、研發服務和設備（如與硬件開發及相關功能有關的配套研發服務）的供應商。於往績記錄期間各年度，我們向五大供應商的採購額分別為人民幣839.1百萬元、人民幣3,372.1百萬元及人民幣6,903.4百萬元，佔我們各年度總採購額的88.1%、92.3%和79.4%。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607.6百萬元、人民幣2,229.7百萬元和人民幣2,336.0百萬元，分別佔我們各年度總採購額的63.8%、61.0%和26.9%。

概 要

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括工業和消費品快遞服務提供商、物流公司、港口和礦區運營商及可轉售、租賃或使用我們提供的新能源重卡的銷售及服務提供商以及若干電池租賃公司。於往績記錄期間各年度，自五大客戶產生的總收入分別為人民幣351.1百萬元、人民幣998.5百萬元和人民幣1,564.4百萬元，分別佔我們各年度總收入的82.5%、50.7%和39.5%。於往績記錄期間各年度，自最大客戶產生的收入分別為人民幣147.9百萬元、人民幣504.9百萬元和人民幣501.4百萬元，分別佔我們各年度總收入的34.8%、25.7%和12.7%。

客戶與供應商重疊

於往績記錄期間，據我們的董事所知，按綜合基準計，我們其中一名五大客戶亦為我們其中一名五大供應商。具體而言，客戶A（供應商B的附屬公司）向我們購買電池，用於向終端用戶出租電池，而供應商B則向我們供應電池，用於我們的新能源重卡。這種重疊來自我們的電池經營租賃模式。請參閱「業務 — 我們的客戶及銷售 — 客戶與供應商重疊」。

競爭

中國及全球新能源重卡行業仍處於大規模商業化的早期階段，但在推動脫碳、物流效率及智能出行的政策驅動下正快速擴張。根據灼識諮詢的資料，該市場特徵在於向電動化轉型的傳統OEM與聚焦車輛智能化及新能源技術的新興科技公司的競爭加劇。競爭對手主要包括開發純電或氫電車型的成熟重卡製造商，以及提供動力總成系統、電池及智能公路貨運技術的科技驅動型企業。亦請參閱「業務 — 競爭」。

歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間綜合財務資料的財務數據概要，摘錄自本文件附錄一所載的會計師報告。下文載列的綜合財務數據概要應與本文件的綜合財務報表（包括相關附註）一併閱讀，以保證其完整性。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告會計準則編製。

概 要

綜合損益表概要

下表載列我們於所示期間的經營業績概要（以絕對金額及佔我們總收入的百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
收入	425,640	100.0	1,968,562	100.0	3,961,106	100.0
銷售成本	(423,818)	(99.6)	(1,958,777)	(99.5)	(3,766,211)	(95.1)
毛利	1,822	0.4	9,785	0.5	194,895	4.9
其他收入	5,957	1.4	12,916	0.7	23,700	0.6
其他收益及虧損淨額	65,242	15.3	(55,792)	(2.8)	(63,581)	(1.6)
銷售及市場開支	(30,736)	(7.2)	(119,676)	(6.1)	(223,263)	(5.6)
行政開支	(75,124)	(17.6)	(120,794)	(6.1)	(135,470)	(3.4)
研發開支	(351,968)	(82.7)	(364,760)	(18.5)	(386,619)	(9.8)
金融資產減值虧損	(2,615)	(0.6)	(10,701)	(0.5)	(4,713)	(0.1)
[編纂]開支	—	—	(9,761)	(0.5)	(27,231)	(0.7)
融資成本	(1,565)	(0.4)	(16,412)	(0.8)	(26,721)	(0.7)
除稅前虧損	(388,987)	(91.4)	(675,195)	(34.3)	(649,003)	(16.4)
所得稅開支	—	—	—	—	(63)	(0.0)
年內虧損	(388,987)	(91.4)	(675,195)	(34.3)	(649,066)	(16.4)

於往績記錄期間，我們確認了若干非經常性項目，包括(i)[編纂]開支及(ii)就若干[編纂]前投資發行的優先股相關的按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動虧損（收益）。該等非經常性項目的金額主要反映[編纂]相關開支及由估值假設變動及相關市況所驅動的優先股估計公允價值變動。我們認為該等項目屬非經常性，因為彼等與[編纂]前架構及[編纂]流程相關的特定事項及公允價值重新計量流程有關，預期不會於我們的日常業務過程中再次發生。

收入

下表載列我們於所示年度的收入明細（以絕對金額及佔總收入的百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
新能源重卡銷售	425,196	99.9	1,961,182	99.6	3,927,491	99.2
零部件銷售	444	0.1	7,380	0.4	32,358	0.8
其他	—	—	—	—	1,257	0.0
總計	425,640	100.0	1,968,562	100.0	3,961,106	100.0

概 要

於往績記錄期間，我們的收入主要來自新能源重卡的銷售。新能源重卡銷售收入的快速增長得益於我們新能源重卡自2023年起的商業化，加上新能源重卡於市場的滲透程度一直上升。我們的其他收入來自提供天璣•隨行及天璣•雁行。展望將來，我們預計新能源重卡的銷售收入將繼續增加。

毛利及毛利率

於2023年、2024年及2025年，我們的毛利分別為人民幣1.8百萬元、人民幣9.8百萬元及人民幣194.9百萬元。於2023年、2024年及2025年，我們的整體毛利率分別為0.4%、0.5%及4.9%，整體呈現上升趨勢。詳情請參閱「財務資料—經營業績主要組成部分」。

綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期的綜合財務狀況表的節選資料。

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產	537,240	567,910	753,015
流動資產	810,503	1,988,201	5,023,353
總資產	1,347,743	2,556,111	5,776,368
非流動負債	116,053	98,874	225,204
流動負債	1,804,060	3,704,813	7,447,835
總負債	1,920,113	3,803,687	7,673,039
總資產減流動負債	(456,317)	(1,148,702)	(1,671,467)
流動負債淨額	(993,557)	(1,716,612)	(2,424,482)
負債淨額	(572,370)	(1,247,576)	(1,896,671)
股本	—	130,584	153,438
實繳股本	104,184	—	—
儲備	(676,554)	(1,378,160)	(2,050,109)
虧絀總額	(572,370)	(1,247,576)	(1,896,671)

我們將若干[編纂]前投資相關贖回負債入賬為按公允價值計入損益的金融負債。截至2025年12月31日，我們將附贖回權的投資人民幣2,959.8百萬元入賬列作負債。詳情請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註27。該等贖回負債將因上市後自動轉換為普通股而由負債重新指定為權益。

有關我們於往績記錄期間流動資產及流動負債的詳細討論，尤其是對於往績記錄期間流動負債淨額及負債淨額波動的分析，請參閱「財務資料—綜合財務狀況表節選項目的討論」。

概 要

綜合現金流量表概要

下表載列所示年度我們的綜合現金流量數據。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動(所用)／所得現金淨額	(714,615)	(429,627)	835,242
投資活動(所用)現金淨額	(451,682)	(255,476)	(1,163,572)
融資活動所得現金淨額	1,180,051	871,991	1,626,827
現金及現金等價物增加淨額	13,754	186,888	1,298,497
年初現金及現金等價物	113,209	126,963	313,851
年末現金及現金等價物	126,963	313,851	1,612,348

我們於2025年錄得經營活動所得現金淨額人民幣835.2百萬元，而於2023年及2024年分別錄得經營活動所用現金淨額人民幣714.6百萬元及人民幣429.6百萬元。

於2024年，我們經營活動所用現金淨額主要由於我們除稅前虧損人民幣675.2百萬元，經非現金及非經營項目調整，主要包括(i)按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動虧損人民幣56.3百萬元，(ii)物業、廠房及設備折舊人民幣25.9百萬元，及(iii)無形資產攤銷人民幣20.3百萬元。有關款項經營運資金變動而進一步調整，主要包括貿易及其他應收款項增加人民幣864.8百萬元；被貿易及其他應付款項增加人民幣913.3百萬元所抵銷。

於2023年，我們經營活動所用現金淨額主要由於我們除稅前虧損人民幣389.0百萬元，經非現金及非經營項目調整，主要包括按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動收益人民幣44.8百萬元。有關款項經營運資金變動而進一步調整，主要包括(i)貿易及其他應收款項增加人民幣284.9百萬元，及(ii)存貨增加人民幣144.9百萬元；部分被貿易及其他應付款項增加人民幣96.9百萬元所抵銷。

我們於2023年及2024年錄得經營活動所用現金淨額，主要是由於我們當時正處於商業化初期及產能爬坡階段，期間的銷量及客戶收款尚未達到足夠規模，而我們持續產生經營成本、產能提升開支及其他營運資金流出。上述期間的經營現金流出亦受營運資金需求驅動，特別是隨著銷售及採購規模擴大，貿易及其他應收款項以及存貨均有所增加。2024年，儘管貿易及其他應付款項以及合同負債有所增加，但現金流出於快速商業化期間仍然受到應收款項大幅增加的影響。2025年，隨著業務規模擴大及營運資金管理通過嚴格控制存貨水平及增強與供應商的付款條款匹配度而改善，我們的經營現金流量轉為正值。有關更全面的討論，請參閱「財務資料 — 經營業績主要組成部分」。

概 要

非國際財務報告準則計量

為補充我們按照國際財務報告會計準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）及加回[編纂]開支及按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動（收益）虧損的經調整淨虧損率（非國際財務報告準則計量）作為非國際財務報告準則財務計量。我們認為，通過撇除若干不被視為反映我們核心運營的項目，該等計量有助於[編纂]更好理解我們經營表現的相關趨勢，並便於進行各期間之間的比較。然而，該等非國際財務報告準則計量具有限制性，未必可與其他公司所採用的類似指標作比較，亦不應視其為獨立於或可代替我們根據國際財務報告會計準則呈報的經營業績。於2023年、2024年及2025年，我們的經調整淨虧損分別為人民幣433.8百萬元、人民幣609.1百萬元及人民幣564.9百萬元，我們的經調整淨虧損率分別為101.9%、30.9%及14.3%。詳情請參閱「財務資料 — 經營業績主要組成部分 — 非國際財務報告準則計量」。

主要財務比率

下表載列所示期間／截至所示日期我們的若干主要財務比率。詳情請參閱「財務資料 — 主要財務比率」。

	截至12月31日止年度／截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
收入增長(%)	不適用	362.5	101.2
毛利率(%)	0.4	0.5	4.9
淨虧損率(%)	(91.4)	(34.3)	(16.4)
流動比率	0.4	0.5	0.7

盈利路徑

我們於往績記錄期間處於虧損狀態，於2023年、2024年及2025年，虧損淨額分別為人民幣389.0百萬元、人民幣675.2百萬元及人民幣649.1百萬元。這主要反映我們正從尚未產生收入的研發階段過渡至全面商業化及產能爬坡階段，原因為我們於2023年才開始量產及商業銷售。此外，我們的歷史虧損受到因[編纂]前投資發行的優先股所產生的按公允價值計入損益的金融負債的公允價值變動的影響。我們的財務表現亦受到市場競爭加劇及價格下降趨勢的影響。我們的收入由2023年的人民幣425.6百萬元增長約9.3倍至2025年的人民幣3,961.1百萬元，反映出商業化後規模快速擴張。儘管我們持續錄得淨虧損，但經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）佔收入的百分比已由2023年的101.9%收窄至2024年的30.9%，並進一步收窄至2025年的14.3%。我們計劃透過增加收入、結構性提升毛利率及運用營運槓桿的綜合方法實現盈利。討論詳情請參閱「財務資料 — 盈利路徑」。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及「風險因素」一節所載若干風險。閣下在決定[編纂]我們的股份前，務請細閱該節全文。我們面臨的主要風險包括：(i)我們的過往表現未必能作為未來增長的指標；(ii)新能源重卡及智能公路貨運技術市場競爭十分激烈。我們面臨眾

概 要

多既有競爭者與新進市場者的雙重競爭；(iii)我們對關鍵戰略合作夥伴(包括江淮汽車、山東雷馳及主要供應商)的依賴，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響；(iv)我們的收入來源於少數新能源重卡車型的銷售；及(v)我們面臨客戶集中的風險。

股息

於往績記錄期間，我們並無宣派及支付股息。經我們的中國法律顧問確認，根據相關中國法律，我們未來所獲之任何淨利潤須首先用於彌補歷史累積虧損，其後須將淨利潤之10%撥入法定公積金，直至公積金達到註冊資本的50%以上。因此，我們僅能夠在：(i)已彌補所有歷史累積虧損；及(ii)已按上文所述將足夠淨利潤撥入法定公積金後宣派股息。任何股息的宣派、派付及金額均須遵循我們的組織章程細則及相關中國法律。我們目前並無任何股息政策或固定股息派付比率。除非以依法可供分配的利潤及儲備為來源，否則不得宣派或派付股息。

營運資金充足性

考慮到我們可動用的財務資源(包括經營活動預期現金流量、現有的現金及現金等價物、可用銀行融資以及[編纂]估計[編纂]淨額)，董事認為，我們擁有足夠的營運資金，可滿足我們目前的需求以及自本文件日期起未來12個月的需求。

於評估我們的營運資金是否充足時，董事已考慮我們的營運資金管理及流動資金狀況。儘管我們於往績記錄期間錄得淨虧損，我們於2025年錄得經營活動所得現金淨額，並完成重大融資，從而加強我們的流動資金狀況。我們計劃主要以經營活動預期所得現金、銀行融資及融資活動籌集的資金(包括我們將從[編纂]收取的[編纂]淨額)，為我們未來營運資金需求及資本開支撥付資金。

[編纂]開支

假設[編纂]未獲行使，則按[編纂]中位數[編纂]港元(即[編纂]每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)計算，本公司應付[編纂]開支總額估計約為[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元，佔[編纂][編纂]總額[編纂]%)。上述估計[編纂]開支總額包括(i)[編纂]相關開支(包括但不限於佣金及費用)約人民幣[編纂]元；(ii)法律顧問及申報會計師費用及開支約人民幣[編纂]元；及(iii)其他費用及開支約人民幣[編纂]元，其中人民幣[編纂]元預期將於我們的綜合損益表中扣除及人民幣[編纂]元預期將於[編纂]後自權益扣減。

概 要

截至2025年12月31日，我們已就[編纂]產生[編纂]開支人民幣[編纂]元，其中人民幣[編纂]元於我們的綜合損益表中扣除及人民幣[編纂]元自權益扣減。我們預期將產生額外[編纂]開支約人民幣[編纂]元，其中約人民幣[編纂]元預期將於我們的綜合損益表中扣除及約人民幣[編纂]元預期將於[編纂]後自權益扣減。

[編纂]

單一最大股東集團

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，萬鈞先生、上海鈞緯、北京成岳及員工激勵平台構成我們的單一最大股東集團，截至最後實際可行日期，彼等共同擁有並有權控制我們的已發行股本總額約20.44%的權益。緊隨[編纂]完成後以及假設[編纂]未獲行使，彼等將擁有我們的已發行股本總額約[編纂]%。有關詳情，請參閱本文件「歷史、發展及公司架構—單一最大股東集團」分節。

[編纂]前投資

我們已進行多輪[編纂]前投資。有關我們[編纂]前投資者的背景及[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」。

聯交所[編纂][編纂]

我們已向聯交所申請批准根據[編纂]已發行及將予發行的H股(包括可能因[編纂]獲行使而發行的任何股份)及將由非上市股份轉換的H股[編纂]及買賣。我們的[編纂]乃基於(其中包括)我們滿足上市規則第8.05(3)條的市值／收入測試規定，並參考(i)我們截至2024年12月31日止年度的收入超過500百萬港元；及(ii)我們於[編纂]時的預期市值(按指示性[編纂]的下限計算)超過40億港元作出。

概 要

較短的營業紀錄期

本公司於2020年7月成立。我們於2023年6月開始交付深向星辰一代，並自此相應錄得深向星辰一代銷售收入。因此，本公司自2023年6月起才有營業紀錄，不能計入2023年首五個月，以滿足上市規則第8.05(3)條所規定的營業紀錄要求。根據上市規則第8.05A條，我們已向聯交所申請，且聯交所[已批准]豁免我們嚴格遵守上市規則第8.05(3)條的規定。有關詳情，請參閱「豁免嚴格遵守上市規則」一節。

未來計劃及[編纂]用途

我們估計，經扣除與[編纂]相關的[編纂]費用及佣金以及我們應付的估計開支後，按[編纂]中位數計算，我們將收取[編纂]的[編纂]淨額約[編纂]港元。

根據我們的策略，我們現擬按下列目的使用[編纂]淨額，但須視乎我們不斷發展的業務需求及不斷變化的市況而有所變動：(i)約[編纂]([編纂]港元)將用於新能源重卡的持續研發及智能公路貨運技術的商業化；(ii)約[編纂]([編纂]港元)將用於加強我們的銷售及售後網絡覆蓋；(iii)約[編纂]([編纂]港元)將用於基礎設施擴建；及(iv)約[編纂]([編纂]港元)將用於營運資金和一般公司用途。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

法律訴訟及合規

我們可能會不時捲入日常業務過程中產生的各種法律、仲裁或行政程序。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及未決或據我們所知對我們或任何董事構成威脅且可能對我們的業務、聲譽、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的任何重大法律、仲裁或行政程序。

近期發展及無重大不利變動

截至最後實際可行日期，我們有516個積壓訂單，其中416個訂單已確認並收取訂金，合同價值約人民幣215.6百萬元。我們亦分別於2026年1月及2026年4月完成兩輪[編纂]前融資。儘管我們持續努力改善經營表現，但預計2026年的淨虧損將增加，主要是由於(i)[編纂]前對分類為按公允價值計入損益的金融負債的優先股進行重新計量所產生的公允價值虧損；及(ii)與先前授予的員工激勵相關的以股份為基礎的薪酬開支。

我們的董事進一步確認，截至本文件日期，自2025年12月31日(即我們最近期經審計財務報表的結束日期)起，我們的財務、營運或交易狀況、債務、或然負債或前景均無重大不利變動；自2025年12月31日起，亦無發生會對本文件附錄一所載會計師報告所示資料造成重大影響的事件。