

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，其並無載列對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下在決定投資於[編纂]前，務請閱讀本文件全文。投資於我們這類公司涉及獨特挑戰、風險及不確定性。閣下作出投資決定前應考慮該等因素。

任何投資均涉及風險。投資於[編纂]的部分特有風險載於本文件「風險因素」。閣下在決定投資於[編纂]前，務請細閱該節。閣下作出投資決定前應考慮該等因素。

概覽

關於我們

我們是一個中國多場景智慧出行綜合體，通過提供網約車服務、車輛租賃服務、車輛銷售及Robotaxi服務，打造覆蓋個人出行、企業出行以及Robotaxi服務中多元場景需求的出行服務平台。我們以車企背景為依託，以技術創新為引擎，旨在提供多場景、可持續的出行服務。根據弗若斯特沙利文的資料，2025年，以交易總額(GTV)計，我們在國內網約車平台中排名第六，市場份額為1.8%，而以完單量計，排名第五。在上海，以GTV計，我們在網約車平台中排名第三，市場份額為11.0%，而以完單量計，排名第二。此外，2025年，以GTV計，我們在國內企業出行服務行業排名第二，市場份額為2.2%。

我們由汽車巨頭上汽總公司發起成立，在發展過程中引入Momenta、高德、寧德時代等關鍵產業鏈投資者，並得以連接及整合汽車製造商、自動駕駛解決方案供應商、高精度數字地圖服務商及動力電池系統提供商的資源稟賦。依託該等合作關係，我們具備整合支撐出行行業發展的關鍵能力。因此，我們在車輛供給、汽車金融、售後服務、自動駕駛和用戶流量等關鍵環節建立了巨大的協同優勢。通過這種協同生態體系，我們也與產業鏈上的頭部企業建立起牢固的合作關係。



概 要

我們致力於打造一個多場景智慧出行綜合體，為個人用戶和企業客戶提供網約車服務，並為司機及合作夥伴提供多聚合渠道接入、高效運營支持以及車輛購買服務。我們持續深化技術創新和運營優勢，與戰略合作夥伴攜手推進Robotaxi商業化應用。

我們的業務模式及服務場景

我們是一個出行綜合體，提供涵蓋網約車、車輛租賃、二手車銷售和Robotaxi的綜合一站式服務。

網約車服務

我們通過自有應用程序享道出行APP向全國範圍內的個人和企業提供網約車服務。我們以上海市為網約車服務的切入點，持續有效地擴展業務，已逐步從上海市擴展至長三角地區，並進一步擴展至全國其他地區。截至2025年12月31日，我們的網約車服務已覆蓋中國100個城市。2025年，我們實現日均訂單超過65萬單，GTV約為人民幣62億元。

用戶體驗對我們的成功至關重要。我們採取「客戶為本」的經營模式，意在為用戶提供舒適、潔淨、安全的乘車環境。於往績記錄期間，我們在上海、南京、杭州及寧波等城市的服務質量考評中持續領跑。此外，我們已在長三角地區的核心交通樞紐及經濟中心上海，構建起運力網絡，為未來業務擴張及增長提供支持。截至最後實際可行日期，我們在上海擁有並運營超過5,300輛合規網約車，為履行服務承諾提供了穩固的運營基礎。根據弗若斯特沙利文的資料，2025年，以GTV計，我們是上海第三大網約車平台。

車輛租賃服務

我們通過車輛租賃品牌「享道租車」，為企業客戶提供了貫穿長租、短期高端專車等網約車服務的綜合方案。通過企業長租服務提供固定配車，保障商務出行的穩定性與私密性；提供覆蓋香港過關等跨境場景的高端專車服務，確保企業客戶收獲高效且舒適的跨境通勤體驗。

車輛租賃服務的運營主體安吉租車成立於1992年，是上海市第一家汽車租賃公司。依託33年深耕企業出行領域的經驗積淀，我們深度理解企業客戶在高管配車、企業班車、差旅用車、區域通勤、員工加班、會務用車等場景的核心訴求。截至2025年12月31日，我們的服務已遍及中國26個省，包括長三角、京津冀、珠三角等主要城市群。

我們的車輛租賃與企業網約車服務緊密結合，形成強大協同效應，全面滿足企業出行場景下的綜合需求，使各項服務無縫銜接。這種模式既能支援企業客戶多元化的出行需求，又能深度整合其差旅管理要求。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年GTV計，我們在國內企業出行服務行業排名第二，在長三角排名首位。

概 要

Robotaxi

我們以「享道Robotaxi」品牌在上海和蘇州的政策試點區域內提供Robotaxi運營服務。伴隨人工智能及自動駕駛技術的發展，出行行業預期將經歷從有人駕駛形態向自動駕駛形態的重大轉變，帶來廣闊的市場機遇。在未來的Robotaxi市場中，預計將形成「運營平台」、「算法技術提供商」、「汽車製造商」密切協作的業態。其中，運營平台憑藉其平台運營經驗、用戶資源及市場推廣能力，將成為連接消費者與Robotaxi服務提供商的關鍵橋樑。我們在提供Robotaxi服務時與投資者緊密合作，專注於發揮Robotaxi的「產品定義、運營安全與保障體系和生態聚合」角色。上汽集團將結合我們對產品的定義，為我們提供Robotaxi車輛，並提供綜合支持。此外，我們與Momenta等自動駕駛解決方案提供商深度合作，由其專注L4級自動駕駛技術算法的研發，我們則聚焦Robotaxi調度系統與安全監控系統的研發。

我們正處於Robotaxi商業化和規模化探索階段。2025年7月，我們在上海取得智能網聯汽車示範運營牌照（「示範運營牌照」）。2025年8月，我們與上汽集團合作打造覆蓋高快速路的上海國際旅遊度假區至浦東國際機場的L4級Robotaxi旅遊專線啟動試運行，根據弗若斯特沙利文的資料，這將是全國首個圍繞頂級文旅應用場景的L4級自動駕駛出行服務項目。憑藉這些試點項目及我們在上海和蘇州約五年的Robotaxi測試經驗，我們計劃於2027年前實現享道Robotaxi在中國多個城市的規模化商業運營。

我們的優勢

我們相信以下競爭優勢將對我們的成功做出貢獻，並使我們從競爭對手中脫穎而出。

- 投資者資源體系帶來的全方位支持；
- 服務於個人及企業需求的多場景智慧出行綜合體；
- 忠實的客戶群體和廣泛的地理覆蓋範圍；
- 技術驅動運營效率持續提升；
- 合規體系與安全保障能力；及
- 經驗豐富且多元互補的管理團隊。

請參閱「業務－我們的競爭優勢」。

我們的戰略

我們致力於通過以下戰略舉措提高行業地位並實現業務增長。

- 以Robotaxi為戰略支點，引領智慧出行行業革新；
- 以區域深耕為基石，構建全國智慧出行戰略版圖；
- 以體驗升級為抓手，打造差異化出行服務；

概 要

- 以AI賦能為核心，構築效率驅動增長新引擎；及
- 以全球化為戰略延伸，推進全球佈局。

請參閱「業務－我們的戰略」。

盈利路徑

於往績記錄期間，我們的收入增長勢頭強勁，盈利能力有所提升。於2023年、2024年及2025年，我們的收入分別為人民幣5,717.6百萬元、人民幣6,394.9百萬元及人民幣6,774.3百萬元，2023年至2025年的複合年增長率為8.8%。我們的毛利率由2023年的6.6%穩步上升至2025年的11.0%。

我們已實施並將繼續實施旨在實現短期增長及長期發展的各项業務措施，以維持可持續增長，提高經營效率及取得盈利。詳情請參閱「業務－盈利路徑」。

競爭

我們憑著出行服務的安全性、價格、便利性及舒適性，以及能夠提供滿足用戶基本需求的其他服務，通過競爭吸引、招攬及留存用戶。我們亦通過增加司機收入和簡化運營工作流程，在自有平台上吸引、招攬及留存司機。此外，我們專注於相開發能夠重新定義未來出行方式的技術，例如定制車及自動駕駛運營。我們的網約車服務和車輛租賃服務亦與私家車的擁有和使用（承擔了我們所服務市場的大部分出行）以及傳統交通服務（包括公共交通及出租車）競爭。

中國的網約車行業可大致分為兩種模式－聚合模式和非聚合模式。在聚合模式下，流量門戶（稱為「聚合平台」）會將乘客的乘車請求分發至多個網約車平台，使乘客能通過單一介面使用多家供應商提供的服務。在非聚合模式下，各平台通過其自身專屬的應用程序與司機網絡獨自完成訂單，而不依賴第三方流量門戶。根據弗若斯特沙利文的資料，聚合網約車模式的市場份額經歷了快速增長，由2020年的10.9%上升至2025年的32.5%，預計到2030年將達到53.1%，且預計到2030年聚合網約車的GTV將達到人民幣3,485億元。中國的網約車行業競爭十分激烈且一直在快速變化。根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年，以GTV計，中國前五大網約車平台合共佔市場份額的89.0%，反映出國家層面上高度的市場集中。於2025年，以GTV計，我們在這種集中化市場中排名中國第六。

我們的客戶及供應商

就網約車服務而言，我們的客戶包括在平台上預約用車的個人用戶以及為員工集體支付乘車費用的企業客戶。就車輛租賃服務而言，我們的客戶主要是為員工租賃車輛及為企業網約車服務付款的企業客戶。

我們認為不存在客戶集中風險。於往績記錄期間各年，每年來自五大客戶的收入分別為人民幣290.0百萬元、人民幣238.6百萬元及人民幣241.0百萬元，分別佔同年收

概 要

入的5.1%、3.7%及3.6%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止各期間，來自最大客戶上汽集團的收入分別為人民幣94.4百萬元、人民幣69.8百萬元及人民幣59.1百萬元，分別佔同年收入的1.7%、1.1%及0.9%。

我們的供應商主要包括汽車製造商、車輛保險公司及聚合平台。於往績記錄期間各年，向五大供應商採購的金額分別為人民幣808.2百萬元、人民幣836.1百萬元及人民幣808.1百萬元，分別佔同年採購總額的13.5%、13.3%及11.9%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止各期間，向最大供應商上汽集團採購的金額分別為人民幣302.6百萬元、人民幣403.8百萬元及人民幣293.3百萬元，分別佔同年採購總額的5.1%、6.4%及4.3%。

我們與上汽總公司的關係

自成立以來，我們一直作為上汽集團生態體系內的智慧出行綜合體營運。我們與上汽集團及其聯繫人在車輛採購、車輛管理、供應鏈資源協調及Robotaxi研發等領域建立的長期業務交易及與之訂立的合作協議，構成我們整體業務戰略和競爭優勢的重要組成部分，並為我們提供穩定的戰略資源及行業洞察。

我們在業務發展初期，憑藉與上汽總公司的緊密關係，在車輛採購、車輛管理及市場資源方面取得優勢，因而得以在上海迅速建立品牌知名度，並快速實現業務擴張。隨著我們的業務增長，我們的客戶群和供應商網絡日益多元化。於往績記錄期間，上汽總公司及其聯繫人貢獻的收入和我們向上汽總公司及其聯繫人的採購額僅佔我們總收入及採購總額的一小部分。董事認為，我們與上汽總公司的過往合作不曾導致對上汽總公司或我們控股股東的任何重大經營或財務依賴性，且我們目前的營運亦未展現任何有關依賴性。

我們已與上汽總公司及／或其聯繫人就交易訂立一系列框架協議。這些框架協議涵蓋：(i)向上汽總公司提供企業出行服務；(ii)向上汽總公司銷售車輛；(iii)向上汽總公司提供業務支持服務；(iv)我們向上汽總公司採購車輛；(v)我們向上汽總公司採購行政及業務支持服務；及(vi)我們向上汽總公司租賃物業。有關相關協議的安排及主要條款的詳情，請參閱「關連交易」。

我們的控股股東

於最後實際可行日期，上汽總公司被視為於約75.37%的股份中擁有權益，包括(i)上汽總公司直接持有6.43%的股份；及(ii)通過常州賽可持有68.94%的股份。

緊隨[編纂]完成後，上汽總公司將直接及通過常州賽可間接持有合計約[編纂]%的股份（假設[編纂]未獲行使）。因此，於上市前後，上汽總公司及常州賽可均為控股股東，且本公司於上市後將不會擁有任何其他控股股東（定義見上市規則）。有關控股股東的背景及彼等於本公司的股權詳情，請參閱「與控股股東的關係」及「主要股東」章節。

概 要

業務劃分

本集團通過我們的智慧出行綜合體主要從事在中國提供網約車服務、車輛租賃服務、車輛銷售及Robotaxi服務。我們認為，我們的業務與控股股東的業務有明顯劃分，包括我們的新車及二手車銷售、向企業客戶及網約車公司提供車輛租賃服務以及網約車服務業務。我們認為，任何此方面的潛在競爭均不大可能對我們的營運或財務表現產生重大不利影響。

為進一步解決本集團與控股股東之間的任何潛在競爭，本公司決議採用若干利益衝突管理機制，以持續加強重疊客戶群的區分。有關業務劃分分析及我們所採用利益衝突管理機制的進一步詳情，請參閱「與控股股東的關係」一節。

持續關連交易

我們已訂立且預計將持續進行若干交易，該等交易於上市後將構成上市規則第十四A章項下的持續關連交易。該等交易包括：(i)企業出行服務提供框架協議；(ii)車輛銷售框架協議；(iii)上汽總公司業務支持服務提供框架協議；(iv)車輛採購框架協議；(v)管理與業務支持服務採購框架協議；(vi)物業租賃框架協議；(vii)安吉業務支持服務提供框架協議；(viii)司機管理服務框架協議；及(ix)車輛租賃框架協議。因此，我們已根據上市規則第十四A章就我們與關連人士之間的不獲豁免持續關連交易向聯交所申請，而聯交所[已授出]相關豁免。更多詳情，請參閱「關連交易」。

[編纂]投資

自成立以來，我們已吸引若干[編纂]投資者，並已完成數輪融資以籌集資金用於業務發展。有關[編纂]投資以及我們[編纂]投資者的身份及背景的進一步資料，請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]投資」。

申請於聯交所上市

我們正根據上市規則第8.05(3)條申請上市，並符合市值／收入測試，其中包括參考(i)我們截至2025年12月31日止年度的收入人民幣6,774.27百萬元，超過上市規則第8.05(3)條規定的5億港元；及(ii)根據指示性[編纂]範圍的下限計算，我們於上市時的預期市值將超過上市規則第8.05(3)條規定的40億港元。

風險因素

投資於H股涉及若干風險及不確定因素，部分為我們控制範圍以外。該等風險載於本文件「風險因素」。我們面臨的部分主要風險包括：

- 中國的網約車行業仍在不斷發展，倘該市場增長不及預期，我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響；

概 要

- 我們經營所在行業競爭激烈，可能失去市場份額或無法有效競爭，這可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響；
- 倘我們未能解決用戶安全擔憂或保障使用我們平台的乘客及司機的安全，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響；
- 用戶的非法、不當或欠妥行為（無論是否發生在平台使用過程中），均可能使我們承擔責任，並對我們的聲譽、業務、財務狀況、經營業績及前景造成不利影響；
- 為支持我們的業務增長，我們將投入大量資金進行研發，且未來可能追加投資。該等投資存在固有不確定性，而我們可能無法實現預期收益；及
- 倘我們未能有效管理業務增長、拓展城市覆蓋範圍或成功推廣網約車服務，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。

主要財務資料概要

下文所載綜合財務數據概要應與本文件其他章節所載的綜合財務報表（包括相關附註）一併閱覽，以保證其完整性。

綜合損益表概要

下表載列於所示年度我們的綜合損益表概要。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	佔收入的百分比	金額	佔收入的百分比	金額	佔收入的百分比
	(人民幣千元，百分比除外)					
收入	5,717,555	100.0	6,394,894	100.0	6,774,271	100.0
銷售成本	(5,341,604)	(93.4)	(5,946,632)	(93.0)	(6,030,628)	(89.0)
毛利	375,951	6.6	448,262	7.0	743,643	11.0
銷售開支	(554,636)	(9.7)	(615,495)	(9.6)	(718,207)	(10.6)
行政開支	(155,765)	(2.7)	(115,535)	(1.8)	(122,640)	(1.8)
研發開支	(169,634)	(3.0)	(85,436)	(1.3)	(95,405)	(1.4)
金融資產減值虧損						
淨額	(9,036)	(0.2)	(12,741)	(0.2)	(1,714)	(-*)
其他收入 ⁽¹⁾	30,694	0.5	33,830	0.5	29,856	0.4
其他收益淨額	11,901	0.2	7,486	0.1	1,909	-*
融資收入	12,605	0.2	9,068	0.1	8,426	0.1
融資成本	(116,882)	(2.0)	(120,549)	(1.9)	(103,931)	(1.5)
除稅前虧損	(574,802)	(10.1)	(451,110)	(7.1)	(258,063)	(3.8)
所得稅（開支）／抵免	(29,062)	(0.5)	43,959	0.7	12,141	0.2
年內虧損	(603,864)	(10.6)	(407,151)	(6.4)	(245,922)	(3.6)

* 低於0.05%。

(1) 主要指自各地方政府收到的財政補貼相關政府補助。

概 要

於往績記錄期間，我們的淨虧損反映了為拓展服務網絡以及達到競爭激烈行業中可持續增長所需的規模和營運深度所投入的必要資金。這些投資包括與司機活躍度及留存率相關的重大成本及開支、支付給聚合平台的佣金、技術及營運優化和研發活動，旨在提升我們人工智能驅動的訂單分發能力。此外，於往績記錄期間，我們產生重大財務成本，主要反映用於支持車隊擴張及應付流動資金需求的借款利息開支，這進一步加劇了年內虧損。因此，於2023年、2024年及2025年，我們的毛利不足以覆蓋銷售開支、行政開支及研發開支等經營開支，導致同年年內虧損分別達人民幣603.9百萬元、人民幣407.2百萬元及人民幣245.9百萬元。於往績記錄期間，我們的虧損已大幅縮小，主要歸因於隨著業務擴張，收入持續增長、毛利率提升以及經營效率改善，反映出我們向實現盈利邁進。

收入

下表載列於所示年度我們按服務類型劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
網約車服務.....	4,209,416	73.6	4,990,687	78.0	5,345,021	78.9
車輛租賃服務.....	1,130,111	19.8	1,084,003	17.0	1,155,865	17.1
二手車銷售.....	267,922	4.7	232,173	3.6	244,822	3.6
其他 ⁽¹⁾	110,106	1.9	88,031	1.4	28,563	0.4
總計	5,717,555	100.0	6,394,894	100.0	6,774,271	100.0

附註：

(1) 主要指提供技術服務及新車銷售。

於往績記錄期間，我們大部分收入產生自網約車服務。我們的收入由2024年的人民幣6,394.9百萬元增加5.9%至2025年的人民幣6,774.3百萬元。增加的主要原因為網約車服務的收入增加。網約車服務的收入由2024年的人民幣4,990.7百萬元增加7.1%至2025年的人民幣5,345.0百萬元，主要由於完單量（尤其是2025年第四季度的完單量）增加，原因為我們加強與聚合平台的合作並獲得更大的用戶流量以及優化算法，提高了訂單匹配效率。我們的收入由2023年的人民幣5,717.6百萬元增加11.8%至2024年的人民幣6,394.9百萬元。有關增加主要由於網約車服務的收入增加。網約車服務的收入由2023年的人民幣4,209.4百萬元增加18.6%至2024年的人民幣4,990.7百萬元，主要由於我們將服務範圍擴大至新城市，並優化算法以提升訂單匹配準確度，從而促使完單量穩步增長。

我們的銷售成本主要包括(i)網約車服務的司機成本及補貼；(ii)物業、廠房及設備折舊費用；(iii)已售二手車成本；及(iv)員工成本。下表載列於所示年度我們按性質劃分的銷售成本明細。

概 要

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
網約車服務的司機						
成本及補貼.....	3,906,946	73.1	4,335,429	72.9	4,496,867	74.6
物業、廠房及設備折舊						
費用.....	404,086	7.6	418,701	7.0	421,851	7.0
已售二手車成本.....	232,416	4.4	220,408	3.7	226,429	3.8
員工成本.....	259,653	4.9	261,049	4.4	235,105	3.9
其他 ⁽¹⁾	538,503	10.0	711,045	12.0	650,376	10.7
總計.....	5,341,604	100.0	5,946,632	100.0	6,030,628	100.0

附註：

(1) 主要指司機管理成本、汽車保險與維修成本、使用權資產折舊費及短租相關開支。

於往績記錄期間，我們的銷售成本有所增加，主要由於隨著我們的業務持續增長，在完單量增加的推動下，司機成本及網約車服務補貼上漲。於往績記錄期間，我們出售二手車的成本出現波動，與二手車銷售收入波動趨勢一致，這兩項指標皆主要受從我們車輛租賃車隊中退役後售出的車輛數量的影響。於2025年，我們的員工成本有所下降，主要由於我們努力優化車輛租賃服務運營團隊的結構和提高經營效率。

毛利／(毛損)及毛利率

下表載列於所示年度我們按服務類型劃分的毛利／(毛損)及毛利率。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利／毛損	毛利率	毛利／毛損	毛利率	毛利／毛損	毛利率
	(人民幣千元，百分比除外)					
網約車服務.....	93,641	2.2%	454,613	9.1%	632,988	11.8%
車輛租賃服務.....	160,055	14.2%	(9,913)	(0.9)%	108,570	9.4%
二手車銷售.....	34,858	13.0%	(71,243)	(30.7)%	(20,757)	(8.5)%
其他 ⁽¹⁾	87,397	79.4%	74,805	85.0%	22,842	80.0%
總計.....	375,951	6.6%	448,262	7.0%	743,643	11.0%

附註：

(1) 主要指提供技術服務及新車銷售。

我們的毛利率由2024年的7.0%上升至2025年的11.0%，主要由於網約車服務的毛利率上升。我們網約車服務的毛利率由2024年的9.1%上升至2025年的11.8%，主要由於(i)我們持續拓展業務，訂單量隨之增加，帶來規模經濟效益；及(ii)我們提高訂單匹配效率和實施有效的成本管理後，經營效率有所提升。我們車輛租賃服務的毛損率由

概 要

2024年的0.9%轉為2025年的毛利率9.4%，主要由於車隊利用率提升，提高了固定車隊成本的分攤率。我們二手車銷售的毛損率由2024年的30.7%下降至2025年的8.5%，主要由於2024年某品牌車輛的市場價格下跌，我們就其存貨確認了一次性重大減值虧損。

我們的毛利率由2023年的6.6%上升至2024年的7.0%，主要由於網約車服務的毛利率上升。我們網約車服務的毛利率由2023年的2.2%升至2024年的9.1%，主要由於(i)隨著業務擴張，訂單量增加所帶來的規模經濟效應；及(ii)經營效率提高。我們車輛租賃服務的毛利率由2023年的14.2%轉為2024年的毛損率0.9%，主要由於2024年因某品牌車輛的市場價格下跌而就該品牌車輛計提物業、廠房及設備減值虧損，該減值虧損為一次性。我們二手車銷售的毛利率由2023年的13.0%轉為2024年的毛損率30.7%，主要由於2024年某品牌車輛市場價格下跌，我們就其存貨確認了一次性重大減值虧損。

有關進一步詳情，請參閱「財務資料－經營業績主要組成部分說明」。

綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們綜合財務狀況表的概要。

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
		(人民幣千元)	
非流動資產總值	2,211,419	2,272,491	2,212,479
流動資產總值	1,893,652	1,913,057	1,507,182
資產總值	4,105,071	4,185,548	3,719,661
流動負債總額	3,484,364	3,104,507	2,712,815
非流動負債總額	605,653	1,482,880	307,478
負債總額	4,090,017	4,587,387	3,020,293
流動負債淨額	1,590,712	1,191,450	1,205,633
資產淨值 / (負債淨額)	15,054	(401,839)	699,368

於往績記錄期間，我們錄得流動負債淨額，主要由於我們銀行借款的即期部分。截至2024年及2025年12月31日，我們的流動負債淨額保持相對穩定，分別為人民幣1,191.5百萬元及人民幣1,205.6百萬元。

我們的流動負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣1,590.7百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣1,191.5百萬元，主要由於(i)現金及現金等價物增加人民幣241.1百萬元；(ii)貿易應付款項及應付票據減少人民幣165.5百萬元；(iii)借款減少人民幣111.5百萬元；及(iv)其他應付款項及應計費用減少人民幣87.0百萬元，部分被(i)其他應收款項減少人民幣130.2百萬元；(ii)存貨減少人民幣72.4百萬元；及(iii)貿易應收款項及應收票據減少人民幣62.6百萬元所抵銷。

概 要

我們截至2023年12月31日的資產淨值人民幣15.1百萬元轉為截至2024年12月31日的負債淨額人民幣401.8百萬元，主要由於年內虧損人民幣407.2百萬元。我們截至2024年12月31日的負債淨額人民幣401.8百萬元轉為截至2025年12月31日的資產淨值人民幣699.4百萬元，主要由於股東注資人民幣1,344.8百萬元，部分被年內虧損人民幣245.9百萬元所抵銷。

綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示年度的綜合現金流量表概要。

	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.....	(377,665)	(203,453)	55,102
投資活動所用現金淨額....	(6,513)	(1,051)	(808)
融資活動所得／(所用)			
現金淨額.....	128,471	445,632	(264,007)
現金及現金等價物增加／			
(減少)淨額.....	(255,707)	241,128	(209,713)
年初現金及現金等價物....	1,106,181	850,474	1,091,602
年末現金及現金等價物....	850,474	1,091,602	881,889

於2023年及2024年，我們錄得經營活動現金流出淨額分別為人民幣377.7百萬元及人民幣203.5百萬元，主要歸因於同年年內虧損分別為人民幣603.9百萬元及人民幣407.2百萬元，以及營運資金負向變動，後者主要由於採購自有車輛提供車輛租賃服務所產生的現金流出。

有關進一步詳情，請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」。

主要財務比率

下表載列截至所示日期或於所示年度我們的主要財務比率。

	截至12月31日／截至該日止年度		
	2023年	2024年	2025年
毛利(人民幣千元).....	375,951	448,262	743,643
毛利率(%).....	6.6	7.0	11.0
淨虧損率 ⁽¹⁾ (%).....	(10.6)	(6.4)	(3.6)
負債比率 ⁽²⁾ (%).....	68.7	82.9	55.3

附註：

- (1) 淨虧損率按年內虧損除以收入再乘以100%計算。
- (2) 負債比率按截至有關日期的負債總額除以資產總值計算。負債總額指截至有關日期的即期與非即期借款之和。

概 要

[編纂]統計數據

	按最低[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算	按最高[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算
股份市值 ⁽¹⁾	[編纂] 港元	[編纂] 港元
未經審計[編纂]經調整每股股份 有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 市值按預期於緊隨[編纂]完成後將予發行的[編纂]股股份計算。
- (2) 未經審計[編纂]經調整綜合每股股份有形資產淨值乃按假設截至2025年12月31日已發行[編纂]股普通股及經「附錄二－未經審計[編纂]財務資料」所示調整後計算得出。

未來計劃及[編纂]

假設[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]佣金及其他估計[編纂]開支，並假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），我們估計將從[編纂]獲得[編纂]約[編纂]港元。我們擬按下列用途使用[編纂][編纂]：

- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於自動駕駛研發及Robotaxi運營服務；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於我們出行服務的研發；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於擴大我們的用戶及司機基礎、提升品牌知名度及增加市場份額；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於購置車輛以擴大我們的車隊及營運規模；及
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於營運資金及一般公司用途。

有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

上市開支

上市開支指專業費用、[編纂]佣金及就[編纂]產生的其他費用。我們估計上市開支（包括[編纂]的[編纂]佣金）將約為[編纂]港元（包括(i)[編纂]佣金約[編纂]港元；及(ii)非[編纂]相關開支約[編纂]港元，其中包括法律顧問及申報會計師費用及開支約[編纂]港元以及其他費用及開支約[編纂]港元），約佔[編纂][編纂]總額的[編纂]%（假設

概 要

[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）及[編纂]未獲行使）。上市開支總額中，預期估計金額約[編纂]港元將於損益表支銷，而預期餘下金額約[編纂]港元將於上市後直接確認為自權益扣除。

股息

於往績記錄期間，我們概無派付或宣派任何股息。截至最後實際可行日期，我們並無正式股息政策或固定股息分派比率。於可預見未來，我們並無宣派或派付任何股息的任何計劃。是否派付股息及股息金額乃根據董事會可能認為相關的因素釐定。任何股息分派亦須經股東於股東會上批准。根據中國法律及公司章程，每年年末需從稅後利潤中提取10%作為一般準備金，直至結餘達到相關中國實體註冊資本的50%為止。據我們的中國法律顧問所告知，鑒於我們的累計虧損，根據相關中國法律法規及公司章程，我們不得宣派或派付股息，直至累計虧損獲稅後利潤補足為止。

近期發展及無重大不利變動

我們截至2026年3月31日止三個月的收入較2025年同期有所增加，主要受我們網約車業務的強勁表現所推動。

我們預計截至2026年及2027年12月31日止年度將錄得淨虧損，主要歸因於與司機活躍度及留存率相關的重大成本及開支、支付給聚合平台的佣金、技術及營運優化和研發活動。我們還預期截至2026年及2027年12月31日止年度將錄得經營現金淨流出，主要原因是隨著業務擴張，物業、廠房及設備（即用於車輛租賃服務的自有車輛）將會增加。

董事已確認，自2025年12月31日（即我們最近期經審計財務報表的截止日期）以來及直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況或前景並無重大不利變動，自2025年12月31日起亦無出現對本文件附錄一所載會計師報告所示資料產生重大影響的事件。

中國證監會備案

我們於2025年10月31日向中國證監會提交申請上市及[編纂]的備案。中國證監會[確認]我們已於2026年[●]完成備案。