

## 行業概覽

本節及本文件的其他章節包含與我們經營的行業相關的資料。我們委聘弗若斯特沙利文就[編纂]編製獨立行業報告（「弗若斯特沙利文報告」）。本節及本文件其他章節中載列的若干資料及統計數據摘錄自我們委託的獨立市場研究機構弗若斯特沙利文發佈的弗若斯特沙利文報告，以及各種官方政府出版物及其他公開出版物。來自官方政府的資料未經我們、聯席保薦人、[編纂]、其各自的任何董事及顧問，或參與[編纂]的任何其他人士或各方（不包括弗若斯特沙利文）獨立核實，亦不就此類資料及統計數據的準確性或完整性發表聲明。

### 中國出行行業概覽

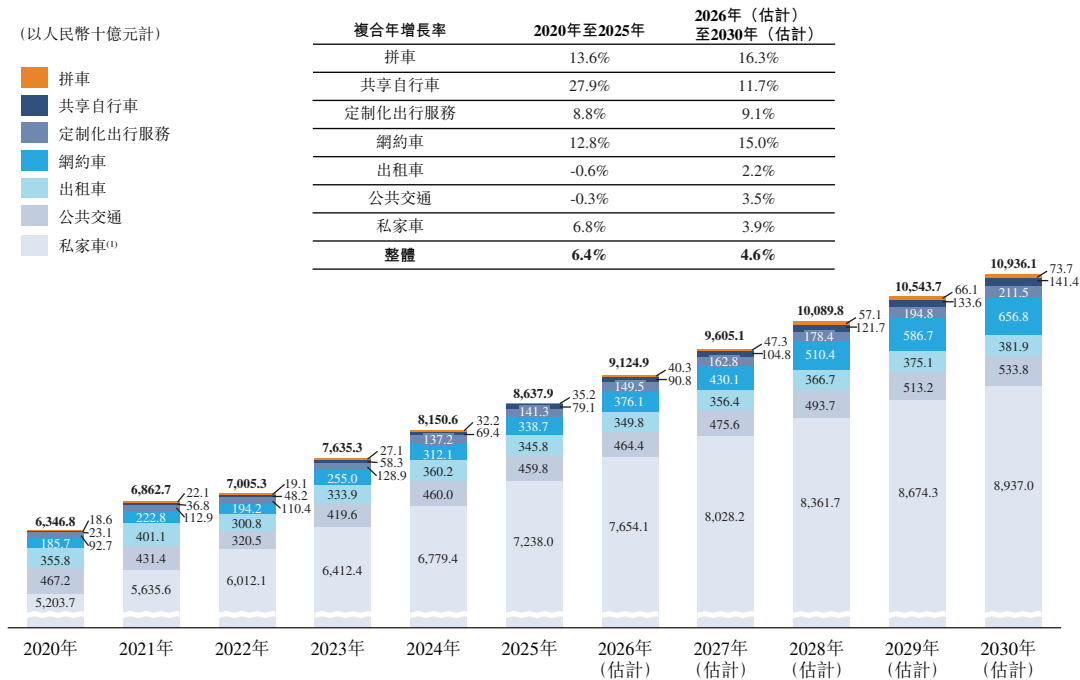
根據中國國家統計局的資料，中國的經濟呈現出持續增長，名義國內生產總值從2020年的人民幣103.5萬億元增長到2025年的人民幣140.2萬億元，在此期間的複合年增長率為6.3%。根據中國國家統計局的資料，這種經濟擴張導致了從農村到城市地區的大量內部遷移，導致2025年中國的城鎮化率達到67.9%。作為世界第二大經濟體和第二大人口大國，中國擁有許多人口稠密的城市中心，擁有全球最大的出行市場。

中國的出行行業包括一系列交通方式，旨在滿足不同的消費者需求及偏好，包括：(i)按固定班次、固定路線運行的公共交通系統，如公共汽車和地鐵，提供收費的集體出行服務；(ii)出租車，由有執照的司機經營的出租車輛（包括線上及線下服務），提供非共享的點對點交通；(iii)網約車服務，利用在線平台實時匹配乘客需求和可用的網約車司機和車輛的服務；(iv)拼車，私家車司機和路線相似的乘客提前聯繫的共享乘車服務，並分攤出行費用；(v)私家車，涉及購買、燃料、保險和維護等費用的個人擁有的車輛；(vi)共享自行車、短期自行車租賃收費服務及(vii)定制化出行服務，指定制的車輛使用解決方案，如租賃、企業專車和班車，旨在以靈活的條款和配置滿足個人或企業客戶的特定需求。在此框架內，網約車市場是重要的細分領域，利用在線平台實時匹配乘客出行需求與司機供應，主要滿足用戶的即時出行需求。定制化出行服務構成整體出行行業的另一細分領域，專注於為個人或企業用戶的特定使用需求設計定制化出行解決方案。企業出行服務市場是定制化出行服務中一個獨特的細分領域，專門針對企業客戶，為員工商務出行需求提供綜合交通解決方案，如車輛租賃、通勤班車服務及企業專車接送。

根據弗若斯特沙利文的資料，按GTV計，中國出行行業從2018年的人民幣7.0萬億元擴大到2019年的人民幣7.3萬億元。之後，COVID-19疫情導致市場規模略降至2022年的人民幣7.0萬億元。於2023年，隨著經濟逐漸從疫情的影響中恢復，中國出行市場強勁反彈，同比增長9.0%，達到人民幣7.6萬億元。於2025年，市場規模進一步增加至人民幣8.6萬億元。在持續城市化和可支配收入水平上升的支持下，出行市場預計將保持擴張，按GTV計，到2030年達到人民幣10.9萬億元，這反映了2026年至2030年的複合年增長率為4.6%。該預期增長趨勢凸顯了中國出行行業的長期發展潛力。

## 行業概覽

### 中國出行行業的市場規模 (按GTV計)， 按交通方式細分，2020年至2030年 (估計)



資料來源：弗若斯特沙利文、交通運輸部及中國汽車工業協會

附註：

- (1) 私家車的市場規模是根據私家車購買成本和持續維修支出的總和計算。

### 中國的網約車行業概覽

網約車指利用在線平台實時匹配動態交通需求和司機供應。其允許乘客通過智能手機應用程序請求出行，而無需擁有私家車，以比私家車更低的每公里成本提供方便、靈活和高效的出行選擇。

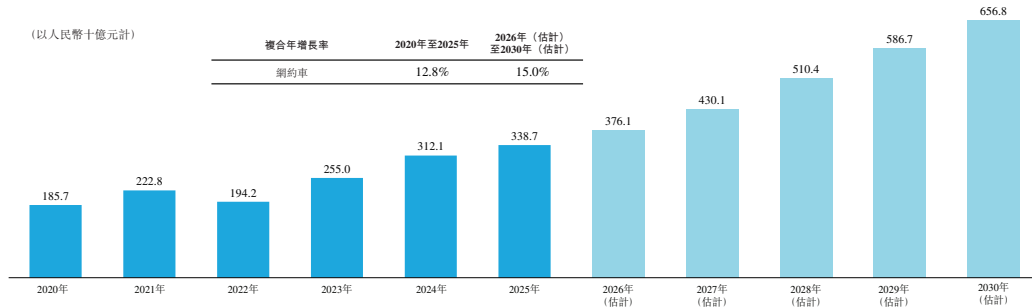
在中國，網約車滿足了人口稠密城市面臨交通擁堵、停車受限以及車輛所有權或使用限制的需求，以緩解城市擁堵。中國的私家車通常未得到充分利用，日均使用率較低，這使得網約車成為提高整體交通效率的實用替代選擇。隨著城市化進程的繼續以及消費者對便利性和服務質量的期望上升，網約車提供了升級出行基礎設施的可擴展解決方案。

### 市場概覽

於2020年至2025年，中國網約車市場保持穩定增長，由於COVID-19疫情，2020年至2022年增長暫時放緩。隨著2022年末疫情控制措施的放鬆和支持政策的推出，市場開始復甦。根據弗若斯特沙利文的資料，按GTV計，市場預計將從2026年的人民幣3,761億元增長到2030年的人民幣6,568億元，複合年增長率為15.0%。

## 行業概覽

### 中國網約車行業市場規模（按GTV計），2020年至2030年（估計）



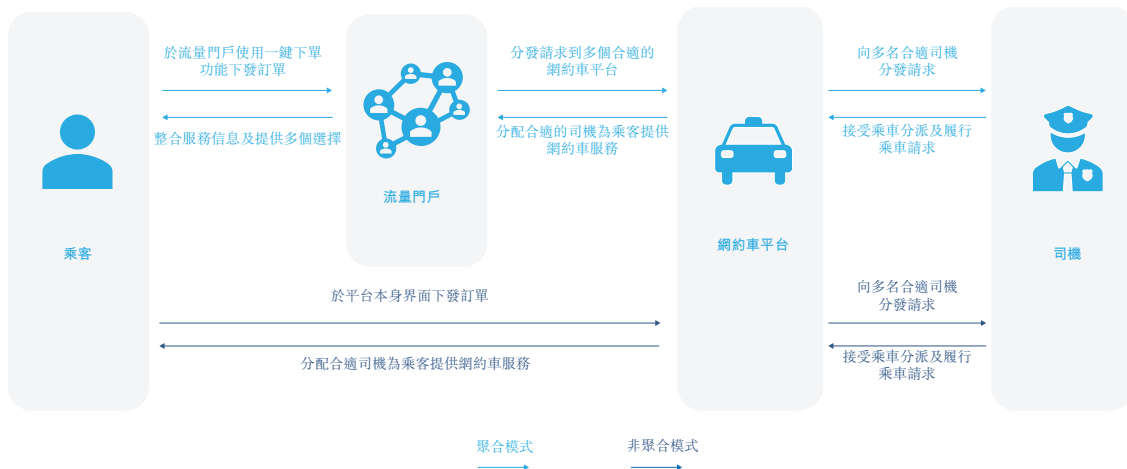
資料來源：弗若斯特沙利文、交通運輸部及中國汽車工業協會

### 聚合和非聚合模式的比較分析

中國網約車行業可分為聚合模式和非聚合模式。

- 聚合模式是指一種協同業務結構，在這種結構中，多個網約車平台與一個流量門戶合作，向乘客提供網約車服務。該等流量門戶指不直接提供網約車服務，而是為網約車服務提供商提供用戶流量及需求分配的平台，主要包括地圖及導航應用程序以及本地生活服務應用程序。在這種模式中，流程始於乘客通過流量門戶下發訂單。流量門戶使用「一鍵下單」功能，在多個第三方網約車平台上有效地分發這些網約車請求，以匹配乘客和最合適的司機。這種方法依賴於流量門戶和網約車平台之間的合作網絡，提高乘客的運營效率，並在參與方之間實現成本分攤。
- 非聚合模式是指一種結構，在這種結構中，網約車平台使用其本身的平台和司機獨立接收和履行網約車訂單，同時承擔與提供網約車服務相關的所有成本。

### 聚合和非聚合模式項下的訂單流程說明

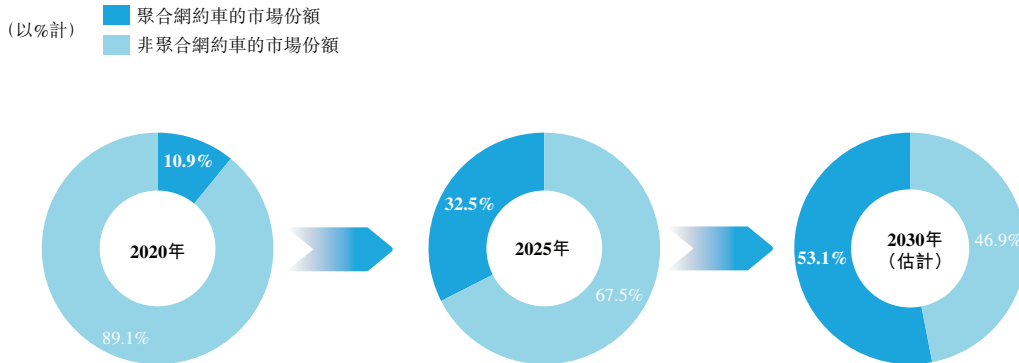


資料來源：弗若斯特沙利文

## 行業概覽

於2018年之前，中國的網約車行業主要由非聚合模式驅動。此後，隨著移動互聯網使用的興起，擁有龐大用戶群的流量門戶成為網約車平台用戶和訂單獲取的關鍵促進者。聚合模式將流量門戶與多個網約車平台連接起來，支持行業的持續擴張。根據弗若斯特沙利文的資料，聚合網約車的市場份額從2020年的10.9%增加到2025年的32.5%，其中GTV從人民幣203億元增長到人民幣1,101億元。預計到2030年，該細分市場的GTV將達到人民幣3,485億元，市場份額將達到53.1%。

中國聚合和非聚合網約車行業的市場份額（按GTV計），  
2020年及2025年以及2030年（估計）

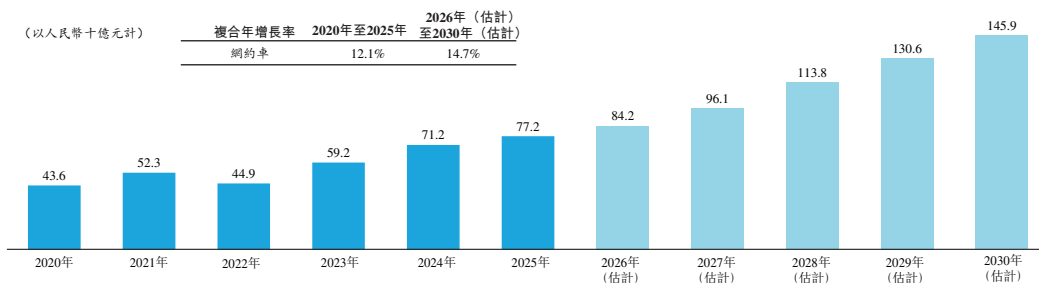


資料來源：弗若斯特沙利文、交通運輸部及中國汽車工業協會

### 長三角地區網約車行業概覽

於2020年至2025年，長三角地區網約車行業雖受COVID-19影響出現短期波動，但總體保持穩定增長態勢。2025年，長三角地區的網約車行業市場規模以GTV計達人民幣772億元，佔中國網約車市場整體的22.8%。於2020年至2025年，以GTV計，長三角地區的網約車市場複合年增長率高於中國一二線城市的網約車市場，表明該地區具有結構性優勢。受益於長三角地區相對成熟的數字基礎設施和高度融合的城市集群結構，該行業展現出強大的韌性和恢復能力。預計2026年至2030年市場將按14.7%的複合年增長率增長。

長三角地區網約車行業的市場規模（按GTV計），2020年至2030年（估計）



資料來源：弗若斯特沙利文、交通運輸部、中國汽車工業協會及國家統計局

---

## 行業概覽

---

在基礎設施發達、人口流動性高、消費者購買力強等綜合因素的推動下，上海網約車市場不斷擴大，為中國第二大網約車市場，促使其成為長三角地區的重要組成部分。於2025年，按GTV計，上海網約車行業市場規模達到人民幣244億元，預計到2030年將以14.4%的複合年增長率增長，達到人民幣449億元。

### 中國網約車行業的市場趨勢

*價格穩定推動向可持續盈利的戰略轉變。* 預計該行業未來將實現價格穩定，標誌著從激進定價策略轉向強調優化單位經濟效益。因此，網約車平台越來越重視單位經濟效益的提升，這意味著提高單個交易的效率和盈利。具體而言，人工智能技術的應用已成為該轉變的重要驅動力，原因為人工智能在需求預測、動態定價、駕乘匹配及路線優化等領域的應用有助於提高效率，改善整體成本結構。通過專注於單位經濟效益，網約車平台尋求支持其商業模式的長期可持續性，同時繼續為乘客提供可靠和具有成本效益的服務。

*流量分散化。* 經過多年的發展，中國網約車市場已經呈現從單一參與者主導市場轉變為用戶流量分佈更加分散化的去中心化趨勢。與九年前中國最大的網約車平台產生了近90%的已完成網約車訂單總額相比，現在用戶流量更加分散，最大的網約車平台貢獻了約70%的已完成訂單總額。用戶流量的去中心化部分歸因於流量門戶的興起。此外，最大的網約車平台也開始通過向第三方網約車平台分發訂單作為流量門戶運營。流量門戶的興起為新興的網約車平台提供了增長空間，原因為即使沒有最大參與者所享有的規模和網絡效應，彼等亦能通過注重較高合規率及差異化的服務體驗吸引和留住用戶。

*監管增強。* 近年來，中國網約車市場的快速發展標誌著監管要求的不斷提高。目前，沒有100%合規率的主要網約車平台，原因為獲得必要的許可證和執照存在許多實際困難。隨著時間的推移，網約車市場的競爭動態已經從需求側的用戶流量競爭轉變為供應側的合規車輛和司機競爭。具體而言，在合規車輛的運輸許可證及合規司機其他必要證照相對稀缺的一線城市，未來擁有更龐大合規車輛及司機資源池的平台預計將具備更強的競爭優勢。合規司機和車輛的缺乏部分導致了2020年至2025年網約車市場增長放緩，原因為鑒於監管要求的增加，網約車平台承擔了越來越高的合規成本。

*推進Robotaxi的商業化。* 隨著自動駕駛技術和硬件集成的進步不斷降低成本並提高車輛性能，Robotaxi在網約車市場上的勢頭越來越大。領先的公司正在從依賴改裝車輛轉向定義、設計及量產專用自動駕駛車型，顯著提高了生產效率和商業可擴展性。同時，上海、北京等城市有利的監管政策和試點計劃加速了Robotaxi服務的商業推廣。此外，通過汽車廠商、技術供應商及平台運營商的密切合作，行業愈發重視開

## 行業概覽

發預裝自動駕駛組件的定制車型。此方法不僅有助於與大型網約車平台無縫集成，亦有助於提高調度效率、安全監控及服務一致性，均為實現可持續大規模運營的關鍵因素。

### 中國網約車行業的市場增長動力

*聚合模式提升乘客的出行體驗。* 聚合模式通過流量門戶整合多個網約車平台，改善了乘客的出行體驗。這種整合提高了訂單匹配的效率，從而減少了乘車請求的響應時間和乘客的等待時間。此外，聚合模式擴大了用戶可用的出行選擇範圍，允許他們根據個人偏好從不同的網約車平台、車輛類型和定價結構中進行選擇。在該模式下提供的服務水平和個性化程度的提高有助於提高乘客的採用率和滿意度。

*技術進步提高運營效率和成本效益。* 通過應用人工智能、機器學習和數據分析等先進技術，網約車平台可以改善關鍵運營領域，包括需求預測、司機分配和服務規劃，從而提高整體效率。例如，具有高容量處理能力的流量聚合引擎能夠有效管理大量乘車請求。使用先進算法還支持準確的訂單匹配和更高的車輛利用率。這些技術通過優化資源分配、減少車輛怠速時間、降低燃料消耗和提高整體車隊效率，簡化了運營工作流程並產生了有意義的成本節約。

*支持多樣化選擇和更低成本的Robotaxi服務的規模化部署。* 隨著自動駕駛汽車技術的成熟和大規模運營的擴大，與傳統網約車相比，Robotaxi可以提供一種邊際運營成本更低的按需出行替代模式。這種成本優勢可以轉化為乘客更實惠的乘車價格，刺激需求。此外，Robotaxi拓寬了乘客可用的出行選擇範圍，支持不同的出行目的、時段需求和服務水平。將Robotaxi車隊整合到網約車平台中也提高了整體車隊效率，提高了車輛利用率，並加強了行業滿足高峰期需求的能力。

### 中國網約車行業的進入壁壘

*監管與合規壁壘。* 中國網約車行業面臨嚴格的監管規定，包括平台、司機及車輛的許可，以及數據安全及地方運營規定的持續合規要求。在多個城市滿足該等規定可能耗時冗長且成本高昂，對新進入者構成有效的壁壘。

*品牌知名度及網絡效應。* 網約車平台受益於已建立的品牌知名度，因而可能影響用戶及司機對平台的選擇並提高新進入者吸引及挽留用戶和司機的難度。此外，網絡效應（即用戶和司機規模越大，匹配效率及整體服務體驗更佳）進一步提高了平台的競爭力。構建此類網絡效應通常需要持續的時間和資源投入，因而形成進入壁壘。

*技術及運營能力要求。* 網約車平台依賴強大的技術系統實現調度、定價和路線優化，同時需要在安全管理及客戶服務方面具備強大的運營能力。構建及擴展此類綜合能力需要大量投入及經驗積累，對新進入者構成挑戰。

## 行業概覽

### 中國網約車行業面臨的威脅和挑戰

**盈利壓力及激烈競爭。**中國網約車行業競爭依舊激烈，各平台在定價、補貼及服務質量方面展開競爭，以吸引及挽留用戶和司機。有關競爭可能壓縮佣金率並推高補貼支出，對盈利能力及利率提升構成挑戰。

**不斷演變的監管環境。**中國網約車行業在不同城市面臨不斷變化的監管要求，包括運營許可、數據安全及運營合規。監管政策或執行慣例的變化可能增加合規成本，並影響平台運營。

### 中國網約車平台的競爭格局

根據弗若斯特沙利文的資料，中國的網約車行業高度集中，按GTV計，2025年五大網約車平台的市場份額超過89%。於2025年，按GTV計，本集團在中國網約車平台中排名第六，以完單量計，排名第五。下圖呈列2025年按GTV計的中國五大網約車平台：

中國五大網約車平台排名(按GTV計)(2025年)

排名	公司	GTV (人民幣十億元)	市場份額
1	公司A	244.1	72.1%
2	公司B	23.4	6.9%
3	公司C	18.9	5.6%
4	公司D	9.2	2.7%
5	公司E	6.4	1.9%

資料來源：弗若斯特沙利文

附註：

- (1) 公司A，成立於2012年，總部位於中國北京，是一家出行技術平台。公司A在亞洲、拉美和澳大利亞提供網約車、出租車網約車服務、順風車、司機服務、電動滑板車共享、車輛護理、送貨和支付服務。公司A的美國存託股已在OTC粉單市場掛牌。
- (2) 公司B，成立於2015年，總部位於中國蘇州，提供網約車服務並經營專用車隊。公司B是一家香港聯交所上市公司。
- (3) 公司C，成立於2019年，總部位於中國南京，是一家共享出行平台，主要在中國提供網約車服務。公司C是一家私營公司。
- (4) 公司D，成立於2015年，總部位於中國北京，是一家提供出行服務的出行服務提供商，為中國主要線上旅行社(OTA)、航空公司、酒店以及其他企業客戶提供服務。公司D是一家私營公司。
- (5) 公司E，成立於2019年，總部位於中國廣州，是一家專注於智慧出行解決方案的共享出行平台，主要在中國提供網約車服務。公司E是一家香港聯交所上市公司。

長三角洲作為中國人口密度及集中度相對較高的地區之一，對網約車服務的需求較為旺盛。於2025年，按GTV計，本集團在長三角地區排名第四。下圖呈列2025年長三角地區按GTV計的五大網約車平台：

## 行業概覽

### 長三角地區五大網約車平台排名(按GTV計)(2025年)

排名	公司	GTV (人民幣十億元)	市場份額 (%)
1	公司A	51.9	67.2%
2	公司B	6.8	8.8%
3	公司C	5.4	6.9%
4	本集團	3.5	4.6%
5	公司D	2.4	3.1%

資料來源：弗若斯特沙利文

在上海，以GTV計，本集團於2025年在網約車市場位列第三，以完單量計則位列第二，反映出本集團的服務能力及用戶覆蓋範圍。下圖呈列2025年按GTV計的上海五大網約車平台：

### 上海五大網約車平台排名(按GTV)(2025年)

排名	公司	GTV (人民幣十億元)	市場份額 (%)
1	公司A	14.7	60.1%
2	公司B	2.7	11.2%
3	本集團	2.7	11.0%
4	公司C	1.8	7.3%
5	公司D	1.0	3.9%

資料來源：弗若斯特沙利文

## Robotaxi – 推動向無人駕駛網約車時代的過渡

### 市場概覽

Robotaxi是指配備先進自動駕駛技術的無人駕駛出租車輛，以提供安全、可靠和高效的出行服務。這些車輛集成了用於環境感知的多個傳感器系統、用於決策的機器學習算法以及用於沿著預定路線精確導航的精密控制系統。通過自動化實時駕駛任務，Robotaxi技術旨在增強道路安全、減少人為錯誤並提高運營效率，從而降低服務成本並支持更實惠的交通選擇。

在全球和中國，Robotaxi行業正處於早期發展階段，其特點是在選定地區進行商業試點和真實世界試驗。然而，中國已在多個城市開展大規模試點項目、制定監管框架及進行早期商業部署，比許多其他國家發展更快。自動駕駛系統、傳感器集成和實時數據處理能力的技術進步推動了增長，這些進步提高了Robotaxi運營的安全性、可靠性和服務質量。此外，日益嚴重的城市擁堵和對更高效、更便捷的交通解決方案的需求刺激了對自動駕駛出行服務的需求。政府支持(包括監管框架和示範區的建立)進一步推動了Robotaxi服務融入城市交通系統。

---

## 行業概覽

---

在多個結構性驅動因素的支持下，Robotaxi服務的商業推出預計將獲得動力，並在2027年之前實現更廣泛的市場部署。從成本角度來看，Robotaxi服務的每公里運營成本預計將在2027年之前與網約車服務相當，此後預計將進一步降低，從而增強Robotaxi運營的長期經濟可行性。在技術方面，自動駕駛的持續進步預計將提高運營效率和可擴展性，從而加速商業化進程。此外，監管部門推出了一系列支持措施，包括優惠政策和建立試點運營區，這些措施共同為Robotaxi行業的發展營造了有利環境。在該等有利條件的推動下，包括頭部出行服務提供商、自動駕駛企業及汽車製造商在內的越來越多的企業開始涉足Robotaxi行業，這有望推動Robotaxi服務的量產與商業化進程。

### 中國企業出行服務行業概覽

#### 市場概覽

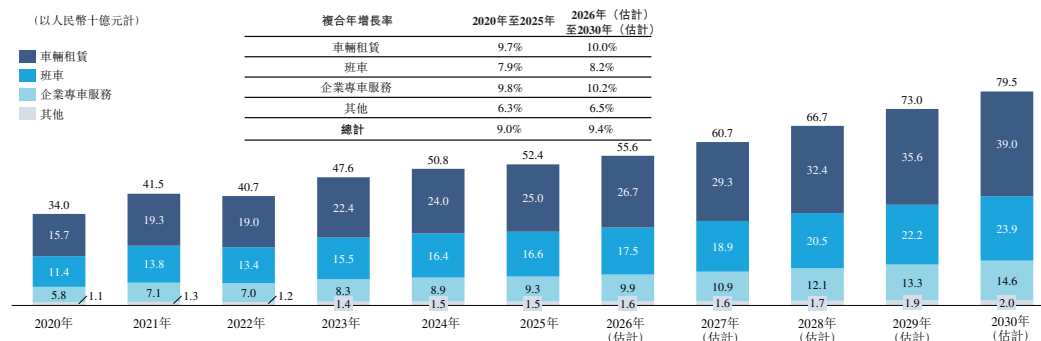
定制化出行服務是指為滿足個人或企業用戶的特定出行需求而設計的定制車輛使用解決方案。這些服務通常包括車輛租賃、企業專車服務、班車和其他靈活安排，提供適應性條款和配置以應對不同的使用場景。

與主要為滿足個人客戶的車輛租賃、學校通勤和其他定制出行需求而設計的個人出行服務相比，企業出行服務行業專門針對商業客戶，提供定制的交通解決方案，以滿足員工與業務相關的交通需求。該分部涵蓋一系列全面的服務，包括車輛租賃、通勤班車計劃和專車接送，旨在確保為高管人員提供舒適交通服務和為普通員工提供便捷通勤選擇。這些一體化服務同時支持企業運營需求，並優化支出管理，提高運營靈活性。

在這些服務維度中，車輛租賃是最成熟的分部。車輛租賃是指服務提供商保留車輛所有權，並在一定期限內租賃予企業客戶，以換取租金的一種商業模式，從租賃期限上還可以進一步分為長期、短期和分時車輛租賃。自上海第一家汽車租賃公司安吉汽車租賃有限公司（主要為企業客戶提供服務）於1992年成立以來，中國企業車輛租賃行業已發展幾十年，並隨著企業出行需求的不斷增長和發展，不斷擴大並成為中國企業出行服務行業最大的市場分部。

## 行業概覽

### 中國企業出行服務行業的市場規模(按GTV計，按服務類型劃分)，2020年至2030年(估計)



資料來源：弗若斯特沙利文、中國汽車工業協會及中國乘用車市場訊息聯席會

企業出行服務行業近年來呈現穩步發展態勢，已成為整體定制化出行服務行業的重要組成部分。隨著政府車輛改革產生的需求不斷增加，企業資產配置優化，企業出行需求不斷演變和多樣化，企業出行服務行業的市場規模多年來不斷擴大。於2025年，按GTV計，中國企業出行服務行業的市場規模達到人民幣524億元，預計2026年至2030年將以約9.4%的複合年增長率增長。

### 中國企業出行服務行業的市場趨勢及增長動力

**海外高管日益增長的需求推動企業專車市場。**隨著中國市場不斷開放，外資企業的業務佈局及規模不斷擴大，越來越多的海外高管前往中國出差或長期外派，推動對根據其需求量身定制的企業專車服務的需求不斷增長。海外高管需要可靠高效的出行解決方案，以滿足其職業角色的高標準要求，包括豪華、舒適及個性化服務。企業專車服務提供專業司機及高級車型，同時注重舒適的車內環境、靈活的日程安排及嚴格的隱私保護等細節。通過滿足海外高管的嚴格出行期望，該等服務助力實現舒適、便捷及高效的出行體驗，為中國企業專車市場的持續增長做出貢獻。

**企業資產配置優化推動長期租賃需求。**隨著精細化運營管理的日益採用，越來越多的公司尋求實施輕資產戰略，以更好地控制現金流並優化財務成本。購買大量企業車輛增加了固定資產，降低了流動性，令現金流收緊，提高了車輛維護成本，這可能會阻礙成本降低和財務優化。相比之下，租賃提供了一種靈活的替代方案，可以滿足高管和日常商務旅行需求，同時最大限度地減少前期資本支出。這種方法使公司能夠避免將大量資金捆綁在非核心資產上，從而提高運營效率並支持財務健康。

---

## 行業概覽

---

*政府車輛改革支持企業車輛出行服務。*正在進行的政府車輛改革鼓勵國有和公共部門實體減少車輛擁有量，轉向租賃或外包出行服務。該政策方向刺激了對合規、可靠的企業出行解決方案的需求，包括租賃、班車和商務用車服務。

### 中國企業出行服務行業的進入壁壘

*客戶獲取及長期關係。*企業出行服務主要面向商業客戶，通常需要提供定制化解決方案並涉及更長的銷售期及合約期限。與企業客戶建立信任並獲取合約，通常需要成熟的服務能力及可靠的服務往績記錄。該等因素使新進入者難以快速獲取客戶並留存優質企業客戶。

*運營能力及服務標準化要求。*提供企業出行服務需要強大的運營能力，包括車隊管理、司機培訓、調度協調及多場景下的服務質量控制。企業客戶一般在準時性、安全性及服務一致性方面有較高期望，這增加了運營的複雜性。構建及維持上述標準化、可擴展的服務體系可能對新進入者構成挑戰。

*資金投入及資產管理要求。*車輛租賃、企業專車服務等若干細分市場，需要在車輛採購、維護及相關基礎設施方面作出大量前期投入。此外，有效的資產利用率及生命週期管理對保障成本效益及服務可靠性至關重要。這些資金及資產管理要求對財務及運營資源有限的新進入者構成壁壘。

### 中國企業出行服務行業面臨的威脅及挑戰

*需求波動及預算限制。*企業出行服務的需求受商業活動水平、企業差旅政策及預算規劃影響。宏觀經濟狀況或企業成本控制措施的變化可能導致服務需求波動，影響收入可見性及增長穩定性。

*大型企業客戶的議價能力。*大型企業客戶因其採購規模及標準化招標流程，通常在合約磋商及重續方面擁有較強的議價能力。這可能對定價及服務條款形成壓力，並可能要求服務提供商提供更靈活的安排及維持高服務標準。

### 中國企業出行服務行業的競爭格局

根據弗若斯特沙利文的資料，中國企業出行服務行業相對分散，有多個市場參與者，2025年五大市場參與者共同佔11.7%的市場份額。其中，按GTV計，本集團在2025年中國企業出行服務行業排名第二，市場份額為2.2%。此外，隨著中國市場不斷開放，外資企業的業務佈局及規模不斷擴大，越來越多的海外高管前往中國出差或長期外派，海外高管日益增長的需求推動中國企業出行服務市場的發展。根據弗若斯特沙利文的資料，2025年，本集團在企業出行服務行業的五大市場參與者中擁有最多的外資企業客戶，表明其擁有成熟的商務客戶資源。

## 行業概覽

### 中國企業出行服務行業的排名(按GTV計)(2025年)

排名	公司	GTV (人民幣十億元)	市場份額 (%)
1	公司F	2.4	4.6%
2	本集團	1.2	2.2%
3	公司G	1.1	2.0%
4	公司H	0.8	1.5%
5	公司A	0.7	1.4%

資料來源：弗若斯特沙利文

附註：

- (1) 公司F，成立於1992年，總部位於中國北京，主要從事中國企業客戶的車輛租賃業務。公司F為一家私營公司。
- (2) 公司G，成立於2006年，總部位於中國上海，在中國為企業及個人客戶提供汽車租賃及其他定制出行服務。公司G是一家私營公司。
- (3) 公司H，成立於2011年，總部位於中國天津，主要從事汽車銷售、汽車租賃及汽車工程業務。公司H是一家上海證券交易所上市公司。

基於其全國佈局，本集團亦已在中國經濟發達且高度國際化的長三角地區建立領先的地位。根據弗若斯特沙利文的資料，以GTV計，本集團2025年在長三角地區企業出行服務行業位列第一，反映出其廣泛的區域覆蓋範圍及強大的服務能力。下表載列2025年長三角地區企業出行服務行業排名：

### 長三角地區企業出行服務行業的排名(按GTV計)(2025年)

排名	公司	GTV (人民幣十億元)	市場份額 (%)
1	本集團	0.7	7.5%
2	公司F	0.4	4.1%
3	公司G	0.3	2.7%
4	公司I	0.2	2.0%
5	公司J	0.2	1.9%

資料來源：弗若斯特沙利文

附註：

- (1) 公司I，成立於1994年，總部位於中國上海，在中國從事出租車運營、汽車租賃、汽車拍賣、駕駛培訓等業務。公司I是一家上海證券交易所上市公司。
- (2) 公司J，成立於2009年，總部位於中國上海，主要在中國為企業客戶提供長期汽車租賃服務。公司J是一家私營公司。

## 行業概覽

此外，憑藉悠久的發展歷史及對當地市場的深入了解，本集團亦已於上海取得領先市場地位。根據弗若斯特沙利文的資料，以GTV計，本集團於2025年在上海企業出行服務行業排名第一，市場份額為19.8%。下表載列2025年上海企業出行服務行業的排名：

上海企業出行服務行業的排名(按GTV計)(2025年)

排名	公司	GTV (人民幣十億元)	市場份額 %
1	本集團	0.6	19.8%
2	公司K	0.2	5.3%
3	公司I	0.1	5.0%
4	公司J	0.1	2.8%
5	公司G	0.1	2.4%

資料來源：弗若斯特沙利文

附註：

- (1) 公司K成立於1993年，總部位於中國上海，主要在中國從事出租車運營、汽車租賃、定制化出行服務及倉儲物流業務。公司K為一家上海證券交易所上市公司。

## 中國汽車銷售行業概覽

汽車銷售行業包括涉及乘用車分銷的業務，涵蓋新車及二手車銷售。作為汽車大國，中國的汽車年產銷量持續穩定增長，連續數年保持全球第一，展現出強勁的市場需求及發展彈性。根據弗若斯特沙利文的資料，按收入計，2025年中國汽車銷售行業的市場規模達人民幣5.0萬億元，預計將以複合年增長率5.0%進一步增長，到2030年超過人民幣6.5萬億元。

中國汽車銷售行業較為分散，存在諸多市場參與者。根據弗若斯特沙利文的資料，按收入計，2025年中國汽車銷售行業前十大市場參與者的市場份額約為11.0%。

## 資料來源

我們已委託市場研究和諮詢公司及獨立第三方弗若斯特沙利文對中國的出行、網約車和企業出行服務市場進行分析並報告。弗若斯特沙利文報告由弗若斯特沙利文獨立編製，不受我們的影響。就該項委託應向弗若斯特沙利文支付的費用為人民幣1,193,000元，我們認為這反映了類似服務的市價。弗若斯特沙利文成立於1961年，在全球擁有超過45個辦事處，擁有3,000多名行業顧問、市場研究分析師、技術分析師和經濟師。董事確認(據其在作出合理查詢後所知)，自弗若斯特沙利文報告日期起至最後實際可行日期，該行業並無任何可能限制、抵觸或影響本節所載資料的不利變化。

在弗若斯特沙利文報告的編製過程中，弗若斯特沙利文使用其內部分析模型和技術對資料及統計數據進行收集、分析、評估及驗證。一手研究通過與行業參與者和行業專家的討論和面談進行。二級研究涉及分析從幾個公開數據來源獲得的市場統計數

---

## 行業概覽

---

據，例如研究所涉國家的政府公佈、公司報告、獨立研究報告和弗若斯特沙利文本身的內部數據庫。弗若斯特沙利文應用的方法基於從多個層面收集的資料和統計數據，並允許交叉引用這些資料和統計數據以確保準確性。

弗若斯特沙利文報告載有一系列基於以下假設作出的市場預測，不限於：(i)中國和全球的經濟可能在未來十年保持穩定增長；及(ii)中國和全球的社會、經濟及政治環境可能在2026年至2030年保持穩定。