

概 要

本概要旨在讓閣下了解本文件所載信息的概況。由於本節僅供概覽，故未能載列可能對閣下重要的所有信息。閣下在決定[編纂]前，應細閱整份文件。

[編纂]有風險。[編纂]的若干特定風險載於「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]前，應細閱該節。

概覽

我們是中國領先的換電解決方案提供商，專注於為輕型電動車（「輕型電動車」）騎手提供安全、高效、便捷、綠色且智能的換電解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年收入計，我們是中國輕型電動車換電行業第四大換電解決方案提供商，市場份額為5.8%。

依託我們的整合式軟硬件運營基礎設施，我們主要通過自營站點，以及與有意進軍換電行業的本地企業（「業務合作夥伴」）合作，提供換電解決方案。我們一直積極探索多元化業務及收入來源，包括銷售換電相關硬件，例如自研鋰電池、充電器和轉接線。

我們的硬件網絡包括電池及換電櫃。我們的軟件基礎設施為智租雲平台，包括兩個子平台：(i)基於雲端的智能物聯網平台—智租換電移動應用平台，該平台是我們換電解決方案的基石，支持運營資產及數據的全棧式管理；以及(ii)基於算法的決策平台—智租大腦，該平台負責多維度的智能運營決策。智租雲平台作為我們換電解決方案的核心數字化運營樞紐，通過整合物聯網、AI及算法以及大數據分析等技術，實現換電櫃、智能電池與騎手之間的無縫連接，並為換電解決方案全生命週期智能管理提供技術基礎，使我們能夠提供高效、穩定、安全的換電服務。

我們在中國的輕型電動車換電行業開展營運，根據弗若斯特沙利文的資料，該行業的市場規模由2021年的人民幣31億元持續增長至2025年的人民幣123億元，年複合增長率為41.2%；且預期將由2026年的人民幣158億元進一步增長至2030年的人民幣432億元，年複合增長率為28.6%。截至2025年12月31日，我們已建立覆蓋中國超過90座城市的換電網絡（通過我們的自營站及業務合作夥伴），安裝約22,400個智能換電櫃，並部署416,180組電池。自我們成立以來及截至2025年12月31日，我們擁有約700萬名註冊用戶，截至同日累計完成換電約6.5億次，賦能騎手完成騎行里程逾221億公里。

概 要

我們的業務保持穩步增長。於2023年、2024年及2025年，我們的總收入分別為人民幣695.8百萬元、人民幣734.6百萬元及人民幣738.6百萬元，毛利分別為人民幣98.0百萬元、人民幣198.7百萬元及人民幣196.2百萬元。詳情請參閱本文件「財務資料」。

我們的業務模式

我們已構建一個以智能換電解決方案為核心、以智租雲平台提供底層支持，並輔以硬件銷售的一體化業務模式。我們通過以下方式提供換電解決方案：(i)自營站點，即於我們自有及自營站點內，(a)直接向騎手或(b)向擁有騎手資源的企業(例如配送平台及輕型電動車租車商)提供多元化的換電解決方案，該等企業再將我們的換電解決方案提供予騎手；及(ii)業務合作夥伴，即向該等合作夥伴出售換電設備、提供我們的軟件系統接入，並與其分享利潤。一般而言，我們不會在同一地區通過自營站點及通過業務合作夥伴經營換電業務。此外，於往績記錄期間，我們亦銷售換電相關硬件，以滿足騎手日常所需。

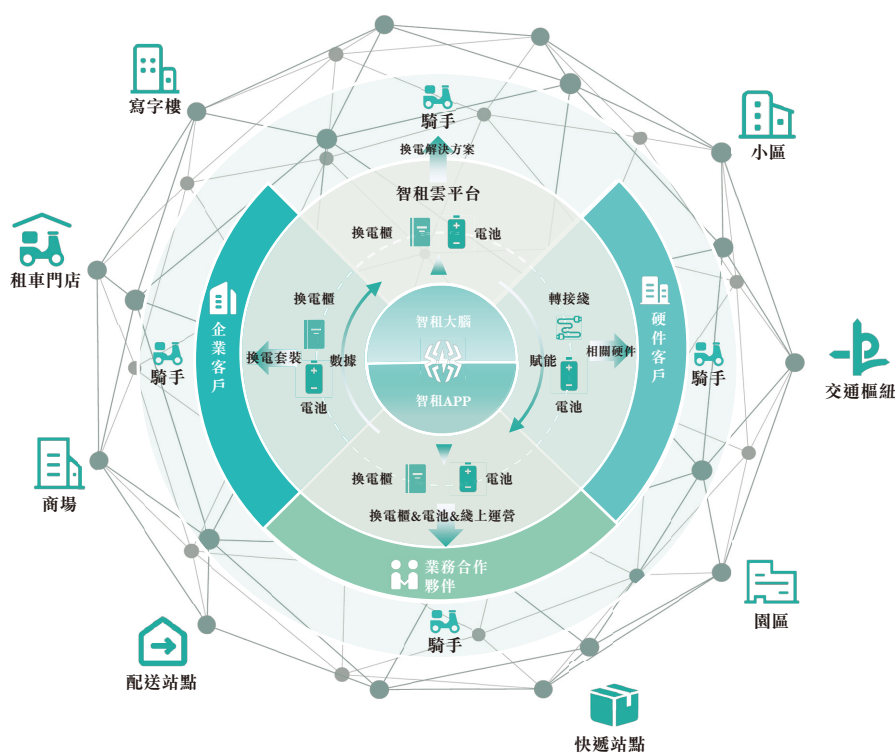
於往績記錄期間，我們的絕大部分收入來自換電解決方案。我們通過以下方式提供換電解決方案，即於較發達地區運營自有的換電站，以及向較不發達地區的業務合作夥伴銷售換電櫃及電池並提供支持。

- **通過自營站點提供的換電解決方案。**自我們換電業務開展以來，我們一直運營自有換電站，重點覆蓋較發達地區。作為我們主要收入來源，於該業務模式下，我們全權擁有換電資產(例如換電櫃及鋰電池組)，並通過於城市重點區域設立的自營網絡，直接向騎手提供解決方案，以賺取服務費。我們的換電解決方案通過以下兩種方式向騎手提供：(i)直接提供；及(ii)通過擁有騎手資源的企業(如配送平台和輕型電動車租車商)提供，這些企業向騎手提供我們的換電解決方案。有關詳細的業務安排，請參閱「我們的換電解決方案—通過自營站點提供的換電解決方案」。
- **通過業務合作夥伴提供的換電解決方案。**於較不發達地區，我們與業務合作夥伴(通常為有意加入輕型電動車換電行業的本地公司)，提供業務換電解決方案。我們主要向業務合作夥伴出售換電設備(主要包括換電櫃及鋰電池組)並提供支持服務，以賺取銷售收入及收入分成。有關詳細的業務安排，請參閱「我們的換電解決方案—通過業務合作夥伴提供的換電解決方案」。

概 要

使用我們換電解決方案的騎手(或終端用戶)包括：(i)我們的主要用戶企業端(「**B端**」)商業騎手，主要從事送貨、速遞及物流配送；**B端**騎手因每日長距離騎行及工作節奏緊湊，故對換電需求頻密，且高度關注解決方案的成效及成本效益；及(ii)消費者端(「**C端**」)民用騎手，包括日常通勤人士、短途旅遊愛好者及校園騎手等。**C端**騎手對換電的需求低頻次但具實時性，並重視服務的便捷性及靈活性。

我們致力於開發全面、技術驅動的換電解決方案，以滿足各類場景下輕型電動車的能源補充需求。憑藉我們全面的數字化運營平台—智租雲平台，我們已與騎手、企業客戶及業務合作夥伴建立深入關係。我們的解決方案整合硬件與物聯網、AI和算法、大數據分析及其他新一代信息技術。結合我們在安全管理、高效運營、運營成本優化及全鏈條品質管控方面的核心能力，我們靈活應對多元化的市場需求，並在行業內建立顯著的競爭壁壘。下圖說明我們的業務模式：



有關我們換電業務的更多營運數據，請參閱「業務—關鍵經營指標」。

我們的競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢助力我們在中國輕型電動車換電行業取得成功並實現可持續增長。

- 中國領先的輕型電動車換電解決方案提供商。

概 要

- 創造協同效應與價值，賦能整條輕型電動車換電產業價值鏈。
- 閉環式「研發－生產－運營－服務」運營模式。
- AI驅動、軟硬一體的綜合能力。
- 富有遠見且經驗豐富的管理團隊。

詳情請參閱「業務－我們的競爭優勢」。

我們的發展戰略

我們擬進一步鞏固競爭優勢並實施以下戰略，以實現我們的願景。

- 繼續拓展我們的國內網絡和全球業務版圖。
- 進一步豐富應用場景和產品陣容。
- 持續投入研發，以升級和迭代我們的產品與技術。

詳情請參閱「業務－我們的發展戰略」。

我們的技術及平台

根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，我們是中國唯一採用「研發－生產－運營－服務」一體化模式的換電解決方案提供商，於該模式下，我們負責電池及換電櫃的內部設計與製造、自營換電解決方案，並通過自有團隊提供維護與支持服務。我們擁有全面的技術組合，涵蓋智能硬件、軟件及物聯網平台，AI及算法以及大數據分析。依託該技術棧，我們已開發出一套一體化換電工作流程。這使我們持續提升成本效益、增強運營效率，並改善用戶體驗，同時掌握核心算法及數據的自主權。

詳情請參閱「業務－我們的技術及平台」。

我們的客戶及供應商

我們的客戶

我們在換電行業經營多年，積累了龐大的客戶群。我們的客戶主要為(i)個人客戶，即直接向我們購買解決方案的騎手；(ii)擁有騎手資源的企業，如送貨平台及輕型電動車租車商；及(iii)業務合作夥伴。強大的行業聲譽及認可度使我們與客戶維持長期業務關係。鑒於客戶群分散，我們並未嚴重依賴任何單一客戶。於往績記錄期間各年度，我們的五大客戶所貢獻的收入在各個相

概 要

應年度合計佔我們總收入比例均不足10.0%，而於往績記錄期間各年度，我們的單一最大客戶所貢獻的收入在各個相應年度佔我們總收入比例均不足5.0%。

我們的供應商

我們的供應商主要包括：(i)零部件及原材料供應商，包括為我們電池及換電櫃的生產提供電芯、連接器及線束的供應商；及(ii)為我們換電站提供支持的場地服務提供商。全部供應商均位於中國。電芯乃我們向供應商採購的主要零部件。我們與供應商維持穩定關係，以確保材料供應及交付的穩定性。

於往績記錄期間每年，我們向五大供應商的採購額分別佔2023年、2024年及2025年總採購額的52.4%、33.4%及38.8%，且於往績記錄期間每年向最大單一供應商的採購額則分別佔我們同年總採購額的16.8%、20.5%及24.8%。

定價

我們採用成本加成定價策略，參考市場價格，為通過自營站點提供的換電解決方案定價。定價時會考慮每個站點的多個因素，包括電池及換電櫃成本、當地電價、每次使用的預計電力消耗、建設及運營成本、地點及我們的當地市場策略。在制定價格時，我們會進行全面市場研究，以了解站點所在城市的市場容量、政策環境、競爭格局及當地消費模式。有關我們的服務費詳情，請參閱「業務－我們的換電解決方案－通過自營站點提供的換電解決方案」。此外，我們持續監察換電站的運營趨勢，並根據多項因素（例如市場競爭、競爭對手的價格及每個特定區域的需求）動態調整收費。此策略性方法確保我們的定價具競爭力，並準確反映運營成本。

就通過業務合作夥伴銷售我們換電解決方案項下的硬件及收入分成而言，我們採取成本加成定價策略，參考市價並考慮我們業務合作夥伴的收入規模。

風險因素

我們的業務面臨多項風險，包括「風險因素」一節所載的各項風險。由於不同[編纂]在決定風險重大程度時可能採用不同的解讀及標準，因此閣下在決定[編纂]我們的[編纂]前，應閱讀「風險因素」一節全文。我們面臨的部分主要風險包括：(i)我們在一個新興且快速發展的市場中營運，且在推廣及擴展換電解決方案時可能面臨挑戰；(ii)我們的未來增長很大程度上取決於客戶對輕型電動車、換電模式及現有各種換電技術的接受度及偏好；(iii)我們投資並建立自營換電站點。倘我們無法管理該等資產並將其變現，或倘該等站點的表現未如預期，我們的業務及前景可能會受到重大不利影響；(iv)我們面臨與第三方場地服務提供商合作相關的風險；(v)我們面臨向

概 要

業務合作夥伴銷售換電設備以建立其換電站點相關的風險，而該業務分部或我們業務合作夥伴的換電站點的任何表現不佳均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響；(vi)我們換電站點的營運中斷可能對我們的業務、財務表現及經營業績造成不利影響；(vii)倘我們未能就我們的營運及解決方案升級及開發新解決方案、產品及技術，我們可能會失去競爭力，且我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響；(viii)我們預期將在可預見的未來投資於增長。倘我們未能有效管理增長，我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到不利影響；(ix)我們的解決方案及日常營運面臨安全風險，在執行我們的解決方案期間發生的任何事故可能使我們面臨民事、勞工、環境及刑事責任，並對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成不利影響；(x)我們截至往績記錄期間各期末錄得負債淨額及流動負債淨額狀況；及(xi)我們可能經歷原材料及電力成本的增加或供應短缺或中斷。

我們的單一最大股東集團

截至最後實際可行日期，李先生直接實益擁有27,750,000股股份，並分別以其作為普通合夥人的身份，通過上海行馳及上海智租控制8,950,840股股份及2,500,000股股份。因此，由李先生、上海行馳及上海智租組成的單一最大股東集團合共持有本公司已發行股本約39.15%。詳情請參閱本文件「歷史及發展」。緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，單一最大股東集團預期將有權行使本公司合共約[編纂]%的表決權。[編纂]後，單一最大股東集團仍將為我們的單一最大股東。詳情請參閱本文件「與單一最大股東集團的關係」。

[編纂]前投資者

本公司通過股權轉讓及認繳本公司註冊資本或認購本公司股份的方式，獲得[編纂]前投資者的多輪投資。詳情請參閱本文件「歷史及發展—[編纂]投資者對本公司的投資」。

概 要

歷史財務資料摘要

下表載列自本文件附錄一會計師報告摘錄的我們於往績記錄期間綜合財務資料的財務數據摘要：

綜合損益及其他全面收益表摘要

	截至12月31日止年度		
	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2025年 人民幣千元
收入	695,846	734,587	738,639
銷售成本	<u>(597,859)</u>	<u>(535,892)</u>	<u>(542,456)</u>
毛利	97,987	198,695	196,183
其他收入	26,127	26,088	21,735
其他收益及虧損	10,273	(5,136)	(5,353)
銷售及營銷開支	(78,276)	(94,410)	(80,364)
行政開支	(42,421)	(42,150)	(36,006)
研發開支	(44,936)	(30,198)	(29,885)
預期信貸虧損模型下的減值虧損 (扣除撥回)	69	(124)	(827)
融資成本	(41,750)	(44,230)	(49,748)
應佔合資企業業績	<u>(418)</u>	<u>(612)</u>	<u>(551)</u>
稅前(虧損)利潤	(73,345)	7,923	15,184
所得稅抵免(開支)	<u>28,733</u>	<u>(1,996)</u>	<u>(7,029)</u>
年度(虧損)利潤	<u>(44,612)</u>	<u>5,927</u>	<u>8,155</u>
年內全面(開支)收益總額	<u>(44,612)</u>	<u>5,927</u>	<u>8,155</u>

非國際財務報告準則指標

為補充我們按照國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用EBITDA、EBITDA利潤率、經調整淨(虧損)利潤及經調整淨(虧損)利率(均為非國際財務報告準則指標)作為衡量財務表現的額外指標。該等指標並非國際財務報告準則所規定，亦非按照國際財務報告準則呈列。我們相信，該等非國際財務報告準則指標可消除管理層認為並未反映我們經營表現之項目的潛在影響，便於比較各個期間的經營表現。

概 要

我們相信，該等指標能為[編纂]及其他人士提供有用信息，協助彼等從我們管理層的角度來理解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的EBITDA、EBITDA利潤率、經調整淨利潤及經調整淨(虧損)利率(均為非國際財務報告準則指標)可能無法與其他公司呈列的名稱類似之指標進行比較。該等非國際財務報告準則指標作為分析工具存在局限性，閣下不應將之孤立地看待，或將之作為分析我們按照國際財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況的替代指標。此外，非國際財務報告準則指標的定義可能有別於其他公司使用的類似術語。

我們對以下指標作出定義：(i) EBITDA(非國際財務報告準則指標)為年度(虧損)利潤經加回融資成本(減去銀行利息收入)、所得稅抵免(開支)、折舊及開支調整後的金額；(ii) EBITDA利潤率(非國際財務報告準則指標)為EBITDA(非國際財務報告準則指標)除以同年收入；(iii) 經調整淨(虧損)利潤(非國際財務報告準則指標)為年度(虧損)利潤經加回贖回負債利息後的金額；及(iv) 經調整淨(虧損)利率(非國際財務報告準則指標)為經調整淨(虧損)利潤(非國際財務報告準則指標)除以同年收入。該等調整於往績記錄期間已貫徹應用。

下表載列我們於2023年、2024年及2025年的EBITDA、經調整EBITDA利潤率、淨(虧損)利潤及經調整淨(虧損)利率(均為非國際財務報告準則指標)，與按照國際財務報告準則計算及呈列的最直接可比財務指標(即我們的年度(虧損)利潤)的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2025年 人民幣千元
年度(虧損)利潤與EBITDA(非國際財務報告準則指標)的對賬			
年度(虧損)利潤	(44,612)	5,927	8,155
加：			
— 融資成本	41,750	44,230	49,748
— 所得稅抵免(開支)	(28,733)	1,996	7,029
— 物業、廠房及設備折舊	198,762	194,219	242,883
— 使用權資產折舊	4,297	3,578	1,891
減：			
— 銀行利息收入	412	3,214	1,936
EBITDA	171,052	246,736	307,770
EBITDA利潤率	24.6%	33.6%	41.7%

概 要

	截至12月31日止年度		
	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2025年 人民幣千元
年度(虧損)利潤與經調整淨利潤(非國際財務報告準則指標)的對賬			
年度(虧損)利潤	<u>(44,612)</u>	<u>5,927</u>	<u>8,155</u>
加：			
— 贖回負債利息	3,475	22,767	26,000
經調整淨(虧損)利潤	<u>(41,137)</u>	<u>28,694</u>	<u>34,155</u>
經調整淨利(虧損)潤率	<u>(5.9%)</u>	<u>3.9%</u>	<u>4.6%</u>

收入

於往績記錄期間，我們的所有收入都來自中國內地。下表載列我們於所示期間按業務線劃分的收入明細，以絕對金額和佔總收入的百分比呈列。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣 千元	佔總收 入百分比	人民幣 千元	佔總收 入百分比	人民幣 千元	佔總收 入百分比
換電解決方案						
自營站點的換電 解決方案	692,723	99.6	732,790	99.8	715,460	96.9
通過業務合作夥伴 提供換電解決 方案	<u>2,310</u>	<u>0.3</u>	<u>1,175</u>	<u>0.2</u>	<u>21,160</u>	<u>2.9</u>
小計	695,033	99.9	733,965	100.0	736,620	99.8
硬件零售銷售 ⁽ⁱ⁾	<u>813</u>	<u>0.1</u>	<u>622</u>	<u>—⁽ⁱⁱ⁾</u>	<u>2,019</u>	<u>0.2</u>
合計	<u>695,846</u>	<u>100.0%</u>	<u>734,587</u>	<u>100.0%</u>	<u>738,639</u>	<u>100.0%</u>

附註：

(i) 包括銷售換電相關硬件(例如適配電纜及充電器)。

(ii) 低於0.1%。

概 要

於往績記錄期間，換電解決方案為我們的最大收入來源，分別佔2023年、2024年及2025年總收入的99.9%、100.0%及99.8%。具體而言，於往績記錄期間，我們的絕大部分收入來自自營換電站點，分別佔同年總收入的99.6%、99.8%及96.9%。

2023年至2024年的收入增長，反映我們持續大力擴展自營換電業務。2024年至2025年的收入增長，反映我們戰略性地(i)拓展業務合作夥伴網絡，成功通過合作吸引更多輕資產型換電解決方案；及(ii)使我們的收入來源更多元化，並帶動硬件零售銷售增加。

下表載列於所示期間我們自營換電站點的付費用戶人數及每付費用戶平均收入（「ARPU」）。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	付費用戶 人數	ARPU (人民幣元)	付費用戶 人數	ARPU (人民幣元)	付費用戶 人數	ARPU (人民幣元)
自營站點的換電 解決方案	930,405	744.5	1,333,585	549.5	1,989,991	359.5

於往績記錄期間，付費用戶數量有所增加，這反映了我們持續努力拓展自營站點的換電解決方案業務。於往績記錄期間，ARPU有所下降，主要由於(i)市場競爭加劇，符合行業趨勢；及(ii)我們對服務項目進行策略性調整及多元化以吸引新騎手。儘管於往績記錄期間ARPU呈下降趨勢，但根據弗若斯特沙利文的資料，我們的ARPU仍保持在行業最高水平之列。

詳情請參閱「財務資料－綜合損益及其他全面收益表」。

毛利及毛利率

毛利指收入減銷售成本。毛利率指毛利除以總收入，以百分比表示。下表載列我們於所示期間按業務線劃分的毛利及毛利率明細。

概 要

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利 人民幣千元	毛利率 %	毛利 人民幣千元	毛利率 %	毛利 人民幣千元	毛利率 %
換電解決方案						
自營站點的換電解決方案	96,315	13.9	197,985	27.0	191,080	26.7
業務合作夥伴的換電解決方案	<u>1,581</u>	68.4	<u>676</u>	57.5	<u>4,991</u>	23.6
小計	97,896	14.1	198,661	27.1	196,071	26.6
硬件零售銷售 ⁽ⁱ⁾	<u>91</u>	11.2	<u>34</u>	5.5	<u>112</u>	5.5
合計	<u>97,987</u>	14.1%	<u>198,695</u>	27.0%	<u>196,183</u>	26.6%

附註：

(i) 包括銷售換電相關硬件(例如適配電纜及充電器)。

於往績記錄期間，我們的整體毛利幾乎全部由換電解決方案業務所產生的毛利貢獻，而該業務受我們自營站點換電解決方案所產生的毛利影響最大。因此，我們於往績記錄期間的毛利率亦由同期自營站點換電解決方案的毛利率所決定。

2023年，我們錄得整體業務及自營站點換電解決方案的毛利及毛利率較低，主要是由於我們從獨立第三方購買的部分電池資產因質量問題而產生減值損失。

詳情請參閱「財務資料—經營業績主要組成部分的說明」。

概 要

綜合財務狀況表摘要

	截至12月31日		
	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2025年 人民幣千元
非流動資產總值	929,430	917,204	941,634
流動資產總值	485,595	353,152	411,255
流動負債總額	(1,252,761)	(1,136,602)	(1,112,590)
流動負債淨額	(767,166)	(783,450)	(701,335)
資產總值減流動負債	162,264	133,754	240,299
非流動負債總額	(253,471)	(212,554)	(310,944)
負債淨額	(91,207)	(78,800)	(70,645)

詳情請參閱「財務資料－綜合財務狀況表若干主要項目的討論」。

流動負債淨額

截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年3月31日，我們分別錄得流動負債淨額人民幣767.2百萬元、人民幣783.5百萬元、人民幣701.3百萬元及人民幣726.8百萬元，主要原因是(i)我們於往績記錄期間為擴大業務規模而大量採購組件及原材料，其資產結餘計入非流動資產，以及(ii)與我們各輪融資相關的贖回負債。

詳情請參閱「財務資料－流動負債淨額」。

負債淨額

我們的負債淨額由截至2024年12月31日的人民幣78.8百萬元減少至截至2025年12月31日的人民幣70.6百萬元，主要由於2025年錄得年度利潤人民幣8.2百萬元。我們的負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣91.2百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣78.8百萬元，主要由於(i)年度利潤人民幣5.9百萬元，(ii)與我們各輪融資相關的出資人民幣166.4百萬元，(iii)將出資確認為贖回負債人民幣155.0百萬元，以及(iv)收購一間附屬公司的額外權益人民幣4.9百萬元。

概 要

綜合現金流量表摘要

下表載列我們於所示期間的現金流量概要：

	截至12月31日止年度		
	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2025年 人民幣千元
經營活動所得現金流量淨額	273,208	302,996	323,609
投資活動所用現金流量淨額	(437,534)	(333,907)	(245,019)
融資活動所得(所用)現金淨額	186,725	(18,440)	(10,017)
現金及現金等價物增加(減少)淨額	22,399	(49,351)	68,573
於1月1日的現金及現金等價物	55,394	77,793	28,442
於12月31日的現金及現金等價物總額	77,793	28,442	97,015

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

下表載列截至所示期間我們的若干主要財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
		%	
毛利率 ⁽ⁱ⁾	14.1	27.0	26.6
淨利率 ⁽ⁱⁱ⁾	(6.4)	0.8	1.1
經營現金流量收入比 ⁽ⁱⁱⁱ⁾	39.3	41.2	43.8
EBITDA利潤率 ^(iv)	24.6	33.6	41.7

附註：

- (i) 毛利率按毛利除以收入再乘以100%計算。
- (ii) 淨利率按期內利潤除以收入再乘以100%計算。
- (iii) 經營現金流量收入比按某一特定年度經營活動產生的現金流量淨額除以相應年度收入計算。
- (iv) EBITDA利潤率按EBITDA除以收入再乘以100%計算。

概 要

競爭

我們在中國一個迅速興起及不斷演變的市場中展開經營，面對日益增多的國際及國內市場參與者的競爭，競爭範疇包括換電解決方案所支持的輕型電動車車型、服務定價及質量、服務效率以及可及性。輕型電動車換電行業集中度相對較高，以2025年收入計，前五大市場參與者佔據整個市場規模的60.5%。隨著我們持續擴大市場佔有率，預期與成熟的市場領導者及迅速湧現的新進入者之間的競爭將持續並加劇。

我們認為，我們在行業中處於有利地位，憑藉內部研發的技術及運營平台、軟硬件整合能力以及大規模生產能力，我們能與競爭對手有效競爭。然而，我們的競爭對手可能擁有更長的運營歷史、更高的品牌知名度、更龐大的客群、更成熟的本地業務佈局，以及更雄厚的財務、技術及其他資源。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們面臨日益增加的競爭且可能無法有效競爭」。有關我們行業競爭格局的詳情，請參閱「行業概覽－中國輕型電動車換電產業的競爭格局分析」。

法律程序及合規事宜

我們可能不時因日常業務運營而成為各類訴訟、仲裁或行政程序的當事人。詳情請參閱「業務－法律程序及合規事宜－法律程序」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並非任何法律、仲裁或行政程序的當事人，而該等程序單獨或合計可能對我們的業務、財務表現及經營業績造成重大不利影響。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無且並未涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰的重大不合規事件，而該等事件單獨或合計可能對我們的業務、財務表現及營運業績造成重大不利影響。

[編纂]

概 要

[編纂]

[編纂]開支

[編纂]的估計[編纂]開支總額(按[編纂]指示性[編纂]範圍的中位數計算並假設[編纂]未獲行使)約為人民幣[編纂]百萬元(佔我們估計自[編纂]收取的[編纂]的[編纂]%)，其中估計約人民幣[編纂]百萬元預計將於損益表中確認為開支，而餘下約人民幣[編纂]百萬元預計將於[編纂]時直接入賬列作權益扣減項。估計[編纂]開支總額包括：(i)[編纂]開支(包括[編纂])約人民幣[編纂]百萬元；及(ii)[編纂]開支約人民幣[編纂]百萬元，包括(a)已付及應付法律顧問及申報會計師的費用約人民幣[編纂]百萬元；及(b)其他費用及開支(包括保薦人費用)約人民幣[編纂]百萬元。

上述[編纂]開支為當前估算，僅供參考，最終於我們的綜合損益表確認的金額須經審計，並視乎當時變量及假設的變動而定。

股息

我們根據中國法律註冊成立。我們派付的任何股息都將由董事酌情決定，並將取決於我們未來的營運及盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制以及董事認為相關的其他因素。股東可於股東大會上批准任何股息宣派，但派付金額不得超過董事會建議的金額。我們目前未制定正式的股息政策或預設的派息比率。

根據適用的中國法律法規，在中國成立的公司須每年在彌補往年累計虧損(如有)後，撥出其稅後利潤的至少10%作為若干法定盈餘儲備金，直至有關儲備金的總額達到其註冊資本的50%。在彌補累計虧損及如上所述撥入法定儲備金後，我們可從稅後利潤中派發股息。根據我們的中國法律顧問的意見，若我們旗下的中國公司處於累計虧損狀態，則不得派發股息。

概 要

我們於往績記錄期間並無宣派或派付任何股息。詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註14。股息僅可自可供合法分派的利潤及儲備中宣派或派付。董事可根據我們的組織章程文件及相關法律，全權決定建議派發任何股息。我們無法向閣下保證我們將能夠每年或於任何年度宣派任何金額的股息。

未來計劃及[編纂]

經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、手續費及估計費用後，假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂]的中位數)且[編纂]未獲行使，我們估計我們將獲得的[編纂]約為[編纂]百萬港元。我們目前擬將該等[編纂]淨額用於以下用途：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於拓展國內市場，旨在擴大服務網絡、提高用戶滲透率並進一步擴大業務規模。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於海外市場拓展，重點是在東南亞市場(從印度尼西亞開始)建立本地化的服務網絡和運營能力。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於研發，旨在增強我們產品的競爭力、數字運營能力及技術優勢。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於生產線建設，旨在提升我們的本土生產能力和效率。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作營運資金及其他一般公司用途，包括日常運營、擴展區域運營中心、人才招聘及供應鏈協調。

詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」。

近期發展

我們持續拓展產品組合，以釋放新的成長潛力。尤其是，我們於2026年3月推出名為「智霸鋰電」的電池零售業務，截至最後實際可行日期，累計收入約人民幣11.5百萬元，在多個主流電商平台同類產品中排名第一。

無重大不利變動

於完成董事認為適當的充分盡職調查工作並經審慎周詳考慮後，董事確認，直至本文件日期，自2025年12月31日(即本文件附錄一所載會計師報告中本集團最新綜合財務狀況之最後日期)以來，我們的財務及經營狀況或前景均未發生任何重大不利變動，且自2025年12月31日以來，並無任何事件會對本文件「附錄一—會計師報告」所呈列的資料造成重大影響。