

財務資料

閣下應將以下論述及分析連同本文件附錄一會計師報告所載的綜合財務資料及其相關附註一併閱讀。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則會計準則編製。

以下討論及分析載有涉及風險及不確定因素的前瞻性陳述。該等陳述乃基於我們對過往趨勢、當前狀況及預期未來發展的經驗和看法以及我們認為在有關情況下屬適當的其他因素作出的假設及分析。然而，我們的實際業績可能因各種因素而與該等前瞻性陳述所預期者存在重大差異，包括於本文件「風險因素」及其他章節所載者。有關詳情，請參閱「前瞻性陳述」。

概覽

我們是一家中國綜合出行服務提供商，主要從事網約車服務、客運服務以及為前述及其他相關行業提供數字化服務。截至2026年4月30日，我們於中國持有207張《網絡預約出租汽車經營許可證》。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年GTV計，我們在中國網約車服務市場排名第13，而按同年的售票量及GTV計，我們在中國道路客運信息服務市場排名第一。我們以城市為點，以城際為線，在全國範圍構建出行服務網，為用戶提供包含城內和城際多場景、多需求、多元化的出行解決方案。

於2023年、2024年及2025年，我們的收入分別為人民幣1,206.5百萬元、人民幣1,594.4百萬元及人民幣1,832.5百萬元，2023年至2025年的複合年增長率為23.2%。我們的收入由截至2025年4月30日止四個月的人民幣590.5百萬元減少5.7%至2026年同期的人民幣556.7百萬元。

呈列基準

除非另有說明，否則歷史財務資料乃根據所有適用的國際財務報告準則會計準則編製並以人民幣呈列。我們已於整個往績記錄期間貫徹採用所有適用的新訂及經修訂國際財務報告準則會計準則。編製符合國際財務報告準則會計準則的歷史財務資料需要使用若干會計估計，以及管理層在應用會計政策時的判斷、估計及假設。有關涉及高度判斷或複雜性的範疇，或假設及估計對歷史財務資料屬重大的範疇，請參閱本文件附錄一會計師報告附註3。

影響我們經營業績及財務狀況的主要因素

我們的經營業績及財務狀況一直及將繼續受多項因素影響，包括下列主要因素：

中國的經濟及行業趨勢

作為中國綜合出行服務提供商，我們構建了綜合出行服務體系，提供多元化的服務，包括網約車服務、數字化及業務解決方案以及客運服務。該等服務的需求與中國的經濟環境息息相關，而中國的經濟擴張通常會激發乘客及旅客使用我們的服務並就此消費的意願及財務能力。此經濟增長不僅提高服務的使用頻率，亦提高乘客及旅客的消費能力，從而增加對我們的服務及產品的整體需求。

財務資料

網約車行業在過去十年快速調整及增長。根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年，中國網約車行業的市場參與者數目超過300家，網約車平台正持續深化與聚合平台的合作，而運力合規要求亦在全行業範圍內持續收緊。此外，政府政策及法規的持續改善亦推動行業發展。

此外，在中國數字化轉型持續深化的推動下，我們的數字化及業務解決方案持續受益於有關發展趨勢。有關增長動力主要來自道路旅客運輸經營者對提升運營效率的需求日益增加，以及AI賦能的數字化解決方案在各行業的廣泛應用。中國的數字化及業務解決方案市場相對分散。於2025年，中國數字化及業務解決方案行業的市場參與者數目超過100家。

除了經濟增長的直接影響外，我們的市場地位亦令我們容易受到經營所在行業的主要趨勢所影響。在乘客及旅客預期及技術進步推動下，客運行業持續向現代化及高效率轉型。該轉變包括採用數字化票務系統、實時追蹤及加強安全措施。此外，中國旅遊市場持續增長帶動城際出行需求增加。道路旅客運輸仍然是滿足該等需求的重要出行方式。

因此，我們的經營業績在很大程度上受多種因素影響，包括乘客及旅客偏好及需求的變化、技術進步及整體經濟狀況。該等因素的變化亦可能影響我們正在探索更多業務機會的市場。我們預測及有效應對行業趨勢潛在變化的能力將對我們的未來表現產生重大影響。

監管發展

我們可能受不同的中國法律、法規及政策影響，其變動可能會影響對我們的服務的需求，引致成本增加，並使我們承擔額外責任。有關更多詳情，請參閱「監管概覽」。我們遵守不斷變化的適用法律、法規及政策，以及有效應對該等變動的能力，將繼續對我們的未來業務表現及盈利能力產生重大影響。

我們產品及服務的深度和廣度

我們的經營業績與產品及服務的廣度和深度以及擴大和增強產品以吸引更多廣泛客戶及乘客群的能力密切相關。我們構建了綜合出行服務體系，提供多元化的服務組合，包括網約車服務、數字化及業務解決方案以及客運服務，以滿足不同的客戶及乘客需求。我們憑藉在城際客運領域的戰略合作夥伴關係及網絡，積極探索網約車服務行業的新業務模式，以使收入來源多元化。此外，我們致力升級我們的服務，不斷將先進技術應用於服務，包括大數據分析、AI及雲技術。我們的服務持續改進，預期將吸引更多客戶及乘客，從而有望增強議價能力並提高盈利能力。

我們的財務表現受服務組合的影響。不同服務的收入確認方法及成本結構不同，這可能會影響整體收入及毛利。詳情請參閱「一 重大會計政策資料及估計 一 收益及其他收入」。此外，不同的服務在定價、競爭策略及營銷活動方面有所不同，因此具有不同的毛利狀況及毛利率狀況。

於往績記錄期間，我們的毛利率有所波動。詳情請參閱「一 主要綜合損益及其他全面收益表項目說明 一 毛利及毛利率」及「一 經營業績」。倘我們的服務組合受市場狀況、乘客偏好、技術進步及監管變化的影響而出現重大變動，可能對我們的經營業績產生重大影響。

財務資料

我們加強品牌知名度的能力

我們在乘客、出行服務提供商及網約車司機中享有很高的品牌知名度。加強品牌知名度及保持作為客運信息服務提供商的領先地位的能力對我們的業務成功至關重要。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年GTV計算，我們在中國網約車服務市場排名第13，而按同年的售票量及GTV計，我們在中國道路客運信息服務市場排名第一。此外，截至2026年4月30日，我們已承接17個省、自治區及直轄市的省級道路客運數字化項目。為加強我們的品牌知名度，我們可能需要增加對營銷活動、乘客及運力夥伴參與及研發活動的投資，此可能會影響經營利潤率。

我們的市場領導地位及吸引新客戶並繼續留住和吸引現有客戶的能力，取決於能否持續向彼等提供方便及有效的解決方案。我們一直不斷提升技術及服務，為乘客提供個性化的旅程體驗。我們亦不斷加強網約車服務能力，以滿足特定出行需求，提供高效且有針對性的交通服務。為支持該等工作，我們將以靈活的研發政策維持及提升服務質量。同樣地，營銷活動對於推廣該等增強措施及接觸更廣泛的受眾至關重要。儘管該等投資可能會在短期內增加我們的資本開支或經營成本，但從長遠來看，預期將提高我們的服務質量，從而吸引更多客戶及乘客。

競爭

中國網約車服務行業、數字化及業務解決方案行業以及道路客運信息服務行業競爭激烈，而其特點為技術變革迅速、用戶偏好不斷變化以及新服務和產品頻繁推出。我們主要與其他交通及網約車服務平台競爭，包括國內航空、大巴車及火車票綜合商、OTA以及傳統旅行社等。隨著中國旅遊市場不斷發展，我們可能會面臨來自國內出行服務平台（包括主要互聯網公司運營的平台）日益加劇的競爭。隨著航空公司、鐵路公司及運輸公司加大直銷力度或與其他出行服務提供商以及進入旅遊行業的內容平台和社交網絡建立聯盟，我們亦可能面臨來自該等公司日益激烈的競爭。此外，隨著其他數字化及業務解決方案提供商不斷應用先進技術來改進其服務產品，我們亦會面臨來自彼等的競爭。

我們基於多種因素進行競爭，其中包括品牌知名度、產品及服務供應的深度和廣度、價格競爭力以及客戶支持和滿意度。我們認為，基於上述因素，我們處於有利地位可有效競爭。然而，我們目前或未來的部分競爭對手可能比我們擁有更長的經營歷史、更高的品牌知名度、更大的客戶及供應商基礎或更強大的財務、技術或營銷資源。詳情請參閱「業務－競爭」及「行業概覽」。

季節性

客運行業具有季節性波動的特點。我們的業務具有季節性並預計繼續具有季節性，因此我們的收入可能因季度而異。我們通常在假期及節日民眾城際出行對客運服務的需求較大時錄得較高的收入。我們的數字化及業務解決方案業務亦受季節性波動影響，因為該業務的收入一般按個別項目確認，且有關項目通常於各年度末完成驗收及結算。因此，我們通常於第四季度自該業務錄得相對較高的收入，而於年內其餘期間錄得相對較低的收入。然而，由於客戶及乘客全年對我們服務的使用情況各不相同，我們預計我們的未來表現將繼續受到該等季節性波動的影響。

財務資料

盈利之路

我們是一家中國綜合出行服務提供商，主要從事網約車服務、客運服務及數字化服務。我們認為，我們的業務模式為客運業參與者（包括客運站、客運企業、司機及乘客）提供了重要的價值主張，並為我們未來實現可持續增長、改善經營現金流及提升盈利能力奠定了基礎。

我們的收入由2023年的人民幣1,206.5百萬元增加至2024年的人民幣1,594.4百萬元，並進一步增加至2025年的人民幣1,832.5百萬元，2023年至2025年的複合年增長率為23.2%。我們的收入由截至2025年4月30日止四個月的人民幣590.5百萬元減少至2026年同期的人民幣556.7百萬元，主要是由於我們優化網約車服務業務的司機服務費以提高盈利能力。我們的毛利由2023年的人民幣85.9百萬元減少至2024年的人民幣56.0百萬元，其後增加至2025年的人民幣67.3百萬元。我們的毛利由截至2025年4月30日止四個月的人民幣19.5百萬元增加至2026年同期的人民幣31.5百萬元。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們的毛利率分別為7.1%、3.5%、3.7%、3.3%及5.7%。請參閱「一 主要綜合損益及其他全面收益表項目說明 — 毛利及毛利率」。

儘管我們於往績記錄期間錄得淨虧損，我們的盈利能力已呈現改善趨勢。我們於截至2026年4月30日止四個月錄得經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）人民幣1.9百萬元。我們預期，主要在下文所述措施的推動下，我們的盈利能力將進一步提升。

我們的過往表現及盈利能力的改善趨勢

我們的網約車服務業務仍處於快速規模擴張。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們分別錄得淨虧損人民幣482.3百萬元、人民幣426.1百萬元、人民幣127.5百萬元、人民幣18.2百萬元及人民幣21.3百萬元。我們的淨虧損亦受到若干非現金或非經常性項目的重大影響，包括(i)向投資者發行的贖回權賬面值變動；(ii)以權益結算以股份為基礎的付款；及(iii)[編纂]。撇除該等項目的影響後，我們的經調整虧損淨額由2023年的人民幣17.8百萬元增加至2024年的人民幣40.6百萬元，並收窄至2025年的人民幣39.3百萬元。我們於截至2026年4月30日止四個月錄得經調整淨利潤人民幣1.9百萬元，而於2026年同期則錄得經調整淨虧損人民幣11.6百萬元。

我們於往績記錄期間的淨虧損主要歸因於以下因素：我們的網約車服務業務貢獻了我們大部分的收入，而該分部的收入成本主要包括司機服務費。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，網約車服務業務的收入分別佔我們總收入的85.3%、88.9%、90.7%、92.5%及91.9%。該業務分部的收入成本主要包括司機服務費，當中包括為吸引及留住司機就完成訂單向司機支付的費用。於往績記錄期間各期間，司機服務費分別佔我們網約車服務收入的85.3%、87.8%、87.3%、87.7%及84.4%。由於我們於2023年至2025年首三個季度的規模擴張業務重點仍為增長，我們提供了高於行業平均水平的相對較高司機服務費，以迅速建立我們的運力基礎。該等投資支持了快速增長，我們的月均活躍司機由2023年的65,500名增加至2025年的81,300名。然而，較高的司機服務費亦導致我們網約車服務業務分別於2023年錄得毛利率1.2%、於2024年錄得毛損率0.2%及於2025年錄得毛利率0.3%。2024年的毛損率主要是由於當年為迅速建立司機供應及增加訂單量而增加司機服務費，這導致經調整虧損淨額增加。於2025年，我們網約車服務業務的毛利率回升至0.3%，且經調整虧損淨額收窄，主要是由於自2025年第四季度起，我們將重心由規模擴張轉為改善盈利能力，優化了我們的司機服務費。

財務資料

儘管上述虧損反映了有關業務規模擴張的性質，但我們的盈利能力已呈現改善趨勢。此受我們的業務戰略、市場需求、成本結構、運營效率及其他我們無法控制的因素所影響，實際業績可能存在重大差異。

擴大我們的網約車服務業務並提升毛利率

我們於2018年獲得首個《網絡預約出租汽車經營許可證》時開始運營網約車服務。截至2026年4月30日，我們已取得207張《網絡預約出租汽車經營許可證》，而註冊司機數量累計達至約2.0百萬名。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們來自網約車服務業務的收入分別為人民幣1,028.8百萬元、人民幣1,416.9百萬元、人民幣1,661.7百萬元、人民幣546.4百萬元及人民幣511.8百萬元。我們計劃透過以下方式推動網約車服務業務盈利能力的持續改善：(i)憑藉我們與聚合平台的合作及我們的分階段城市發展戰略，增加訂單量及GTV；(ii)動態優化司機服務費以提升毛利率；(iii)透過我們的本地化服務及能力，維持司機供應並提升運營效率；及(iv)透過運力管理降低第三方運力成本。

透過聚合平台合作及分階段城市發展戰略增加訂單量及GTV

我們主要通過高德等聚合平台接收網約車訂單。聚合平台通常擁有良好的品牌知名度及龐大的乘客流量基礎，使網約車服務提供商能夠觸及更廣泛的乘客及司機群體，同時減少建立及維護自有平台在技術、營銷、運營及客戶服務方面所需的重大投資。作為一家擁有廣泛許可證覆蓋、司機供應及本地化服務能力的網約車服務提供商，我們能夠履行從聚合平台接收的乘客訂單，以幫助提高其訂單履約率。根據弗若斯特沙利文的資料，聚合平台模式已成為中國網約車服務行業的重要趨勢。高德平台上的訂單量由2020年的7億單增加至2025年的34億單，複合年增長率為37.2%，而同期高德在聚合平台訂單中所佔份額由59.0%增加至69.0%。請參閱「行業概覽－中國網約車行業概覽－中國網約車市場的市場驅動力」。

我們與高德維持了超過五年的穩定合作關係。請參閱「業務－網約車服務－我們與高德的關係」。截至2026年4月30日止四個月，我們自高德接獲的日均訂單量超過20.0百萬單，而我們的日均完成訂單量少於270,000單。因此，我們在高德平台上的訂單完成率仍有很大的提升空間。該行業趨勢及現有的訂單完成率將支持我們繼續利用高德等聚合平台來獲取乘客需求，並將重點放在提升履約能力及完成訂單量，以帶動我們的GTV增長。

為提高我們的訂單完成率並實現訂單量及GTV的未來增長，我們已採取並將繼續實施分階段城市發展戰略，優先發展我們已建立訂單基礎及司機供應的城市。根據當前的訂單量、司機供應、訂單履約能力及本地運營基礎設施，我們將營運所在的城市分為三個階段（即起步、擴張及成熟階段），並對各個階段採取差異化的資源分配及運營方式：

- 起步階段城市指訂單履約能力處於基礎水平，且訂單量及司機供應仍維持在相對較低水平的城市。
- 擴張階段城市指我們已建立一定訂單基礎及司機供應的城市，在該等城市中，我們可集中資源，透過提供較高的司機服務費來建立司機供應，從而增加已完成訂單量。
- 成熟階段城市指訂單量、司機供應及本地運營基礎設施已變得相對穩定，且我們可逐步優化司機服務費水平，以改善我們的成本結構及毛利率的城市。

憑藉我們廣泛的許可證覆蓋、本地化司機服務及運營能力，以及與高德的穩定合作關係，我們的分階段城市發展戰略使我們能夠在營運所在的城市中識別優先發展城市，合理分配資源，並不斷提升我們的訂單履約及完成能力。該戰略支持了2023年、

財務資料

2024年及2025年訂單量及GTV的增長，我們分別完成46.9百萬份、70.3百萬份及91.5百萬份訂單，複合年增長率為39.7%。於同期，我們的GTV分別為人民幣1,084.1百萬元、人民幣1,520.6百萬元及人民幣1,795.1百萬元，複合年增長率為28.7%。截至2026年4月30日止四個月，我們的訂單量及GTV較2025年同期分別輕微下降4.8%及5.2%。儘管訂單量及GTV出現此階段性調整，於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，每名平均每月活躍司機的平均每日完成訂單持續增加，分別約為2.0份、2.4份、3.1份、2.9份及3.4份，顯示在司機服務費優化階段，履約效率持續提升。

我們將優先拓展成都、南京及重慶等已具備穩定訂單基礎及司機供給的城市。我們計劃進入更多城市並取得相關《網絡預約出租汽車經營許可證》。隨著我們持續提升履約能力，我們仍有空間進一步將聚合平台的需求轉化為已完成的訂單，從而帶動GTV及網約車服務收入的增長。

動態優化司機服務費以提升毛利率

在城市由擴張階段進入成熟階段後，我們可優化司機服務費以提升毛利率。根據我們的分階段城市發展戰略，動態優化司機服務費為我們平衡訂單量、司機供應及盈利能力的主要機制。在我們的網約車服務業務方面，司機服務費構成收入成本的最重要組成部分。對處於擴張階段的城市而言，鑒於我們需要同時建立司機供應及訂單量，我們通常透過相對較高的服務費吸引及留住司機，其構成在此階段的主要成本。例如，我們網約車服務業務的毛利率於2024年下跌至毛損率0.2%，主要是因為我們於該年度增加司機服務費以快速建立司機供應及提升訂單量。

一旦處於成熟階段的城市訂單量、司機供應及本地化運營已變得相對穩定，我們可逐步優化司機服務費以提升毛利率。自2025年第四季度起，我們開始優化司機服務費。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，司機服務費分別佔我們網約車服務收入的85.3%、87.8%、87.3%、87.7%及84.4%。同期，我們的平均淨實收率分別為1.1%、負0.2%、0.3%、0.1%及2.2%。截至2026年4月30日止四個月，司機服務費較2025年同期減少9.8%至人民幣432.2百萬元，而我們的網約車服務收入則減少6.3%至人民幣511.8百萬元。司機服務費的跌幅超過收入的跌幅。司機服務費佔我們網約車服務收入的百分比有所下降，而我們的平均淨實收率則大幅提升。我們網約車服務業務的毛利率於同期由0.1%提升至2.4%。

隨著更多城市由推出及擴張階段邁向成熟階段，預期於我們網約車服務業務內處於成熟階段的城市佔比將有所增加，預期將有助於提升毛利率。然而，倘若干城市從起步階段過渡至擴張階段，或倘我們擬進一步增加若干成熟階段城市的訂單量、GTV及司機服務費，我們可能需要提高司機服務費，或將其恢復至以往水平，以吸引及挽留司機，從而影響我們的毛利率。

透過本地化服務能力維持司機供應及運營效率

隨著城市由擴張階段邁向成熟階段，且我們逐步減少司機服務費，維持穩定的司機供應及完成訂單對維持我們訂單履約能力而言至關重要。我們主要依賴我們的本地化團隊及365之家提供支持。

本地化團隊

我們的本地化團隊為司機招募、管理、司機服務費政策執行及與當地合作夥伴協調的運營力量。截至2026年4月30日，我們已在全國成立19個本地運營中心，部署超過200名運營人員。該等本地化團隊利用我們多年來透過客運服務業務建立的本地化運營經驗。當我們的網約車服務進入區域市場時，我們的本地化團隊能夠利用我們現有

財務資料

的人員、政府及運輸企業關係提供網約車司機服務，同時服務我們的其他業務分部。這使我們能夠重複使用本地人員及運營經驗，在擴大服務覆蓋範圍的同時將運營成本保持在控制範圍內。請參閱「業務－我們的優勢－突出的本地化運營能力」。通過由我們的本地化團隊直接管理司機，我們可維持穩定的司機供應及履約能力。

365之家

365之家為由我們本地化團隊於主要城市運營的線下司機服務樞紐。其為司機提供面對面招募、培訓、合規指引及日常支援。請參閱「業務－我們的戰略－擴大產品和服務的範圍，提升運營能力」。

根據弗若斯特沙利文的資料，若干網約車服務提供商主要透過線上客戶服務及第三方運力夥伴為司機提供服務。儘管部分亦運營線下服務樞紐，但線下服務一般並非行業內提供服務的主要模式。我們認為365之家使我們在兩個方面實現差異化：首先，365之家透過我們的本地化團隊提供面對面線下服務，能夠就車輛合規程序及就平台處罰提出申訴提供現場協助，同時亦提供安全駕駛培訓、績效獎勵、節日禮品及社交活動；第二，我們透過客運業務與客運站及道路運輸企業建立的長期關係，為我們的365之家提供運營經驗、當地合作夥伴資源及場所。該等服務有助於維持司機完成訂單的意願，從而維持訂單量及活躍司機數目。截至2026年4月30日，我們已在廣州、昆明及西安設立三個365之家，透過線下培訓課程及活動與當地司機互動。我們亦計劃於2030年前設立合共24個365之家，覆蓋我們擬優先發展的城市。

在我們的本地化團隊及365之家的支持下，在已設立365之家的三個城市，每月活躍司機平均人數由截至2024年4月30日止四個月約7,800名增加至2025年同期約11,900名，並進一步增加至2026年同期約14,900名，複合年增長率約為38.5%。同時，截至2026年4月30日止四個月，我們的平均淨實收率及每單平均直接利潤較2025年同期大幅提升。此舉使我們得以在維持訂單量的同時優化我們的司機服務費。

透過運力管理減少第三方運力成本

近年，我們已持續增加直接由我們本地化團隊管理的司機佔比，從而減少我們對第三方運力夥伴的依賴。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們的本地化團隊招募及管理的司機產生的GTV分別為人民幣655.6百萬元、人民幣995.7百萬元、人民幣1,275.8百萬元、人民幣421.2百萬元及人民幣410.8百萬元。同期，本地化團隊管理的司機佔總GTV的佔比約為60.5%、65.5%、71.1%、71.6%及73.7%，反映我們對第三方運力夥伴的依賴持續減少。由於我們透過本地化團隊直接管理司機，故我們並無就相關訂單產生運力夥伴費（運力夥伴費一般約為其管理的司機所產生的GTV約3%至5%），而直接管理的司機佔比不斷增加已直接減少我們的運力管理成本。

同時，我們已持續改善我們的運力夥伴表現評估流程。我們通常基於其管理的司機所產生的GTV向運力夥伴支付費用，並根據其績效調整每月費率。請參閱「業務－網約車服務－司機管理」。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，運力夥伴費分別為人民幣14.9百萬元、人民幣15.7百萬元、人民幣12.6百萬元、人民幣4.2百萬元及人民幣3.1百萬元，佔同期運力夥伴管理的司機所產生的GTV約3.5%、3.0%、2.4%、2.5%及2.1%。該下跌趨勢主要反映隨著直接管理的司機佔比增加，我們對運力夥伴的依賴有所減少，以及費率受評估優化所推動而有所改善。

我們的分階段城市發展戰略、司機服務費的動態優化、本地化司機服務及管理以及運力成本管理共同支持我們改善網約車服務業務的成本結構及改善盈利能力，同時保持我們的訂單量。

財務資料

優化客運服務組合及維持毛利貢獻

我們的客運服務業務主要包括聯網售票服務及定制客運服務。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，來自我們客運服務業務的收入分別為人民幣69.0百萬元、人民幣70.1百萬元、人民幣62.1百萬元、人民幣22.1百萬元及人民幣20.8百萬元。我們預期我們的客運服務業務將繼續為本集團貢獻相對較高的毛利，主要基於以下措施：

- **持續發展定制客運服務以把握道路客運的轉型機遇。**我們來自定制客運服務的收入由2023年的人民幣4.8百萬元增長至2025年的人民幣8.2百萬元，複合年增長率為31.2%，並由截至2025年4月30日止四個月的人民幣2.4百萬元增加36.2%至2026年同期的人民幣3.2百萬元。該增長主要受客戶基礎不斷擴大及我們提供定制客運服務的路線數目增加所推動。根據弗若斯特沙利文的資料，定制道路客運的增長率顯著高於傳統道路客運的增長率，於2020年至2025年，定制道路客運的GTV錄得的複合年增長率為34.0%，而於2025年至2030年預期複合年增長率將為16.1%。截至2026年4月30日，我們已在28個省份、自治區及直轄市推出定制客運服務，並已與超過800家客運公司建立合作關係。我們定制客運服務的毛利率亦相對較高，於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月分別為66.5%、86.9%、85.9%、86.5%及84.9%。為了開拓該市場，我們提供優惠定價安排，令我們的平均費率暫時受到壓縮。我們正在逐步將客戶從有關費用安排轉移至佣金模型，我們預期此舉將推動平均費率穩步上升，從而帶動未來收入的穩步增加。隨著定制客運服務的收入貢獻增加，其支持我們客運服務業務的毛利率。
- **持續擴展票源供應及銷售渠道。**根據弗若斯特沙利文的資料，目前中國道路客運票務的線上滲透率為約5.4%，遠低於鐵路及民航的線上滲透率，且仍有進一步改善的空間。儘管隨著行業轉向定制客運，來自我們聯網售票服務的收入已下跌，但我們繼續透過擴展票源供應及銷售渠道加強我們聯網售票業務的基礎。截至2026年4月30日止四個月，我們與44個客運站訂立新的票務供應協議，持續增加我們的票源供應。
- **持續推動成本優化。**我們的聯網售票服務收入成本由2023年的人民幣30.4百萬元減少至2024年的人民幣30.1百萬元，並進一步減少至2025年的人民幣18.7百萬元，而截至2025年及2026年4月30日止四個月，則分別由人民幣6.7百萬元減少至人民幣6.2百萬元。這主要反映我們轉用更具成本效益的短信服務提供商、優化支付渠道費用安排以及提升運維效率，從而進一步支持我們客運服務業務的毛利率水平。因此，我們客運服務業務的毛利率由2023年的53.7%增加至2024年的55.9%，並進一步增加至2025年的68.0%，且於截至2025年及2026年4月30日止四個月分別保持相對穩定於68.0%及67.8%。

擴大數字化及業務解決方案客戶群並維持毛利貢獻

我們的數字化及業務解決方案業務主要按個別項目形式產生收入及毛利，方式為向政府機構、道路運輸企業及其他企業客戶提供軟件開發、硬件採購、系統集成及技術服務。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，該業務分部的收入分別為人民幣108.0百萬元、人民幣105.8百萬元、人民幣106.5百萬元、人民幣21.4百萬元及人民幣23.2百萬元，保持相對穩定。我們預期該業務將繼續產生毛利，並主要基於以下措施，透過道路及非道路客運行業項目累積行業客戶資源：

財務資料

- **持續拓展非道路客運行業客戶，以擴大我們的項目儲備。**我們透過道路客運信息服務累積的軟件開發、軟件服務及系統集成能力，適用於其他行業客戶的信息服務需求，因此可延伸至通訊、電力、能源、文化和旅遊以及其他企業數字化場景。於往績記錄期間，非道路客運行業客戶已成為我們數字化及業務解決方案業務的重要收入來源。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，相關收入分別為人民幣76.8百萬元、人民幣65.5百萬元、人民幣83.2百萬元、人民幣16.1百萬元及人民幣15.9百萬元，分別佔我們同期數字化及業務解決方案收入的71.1%、61.9%、78.1%、75.5%及68.6%，這主要受我們努力擴大非道路客運行業客戶群所帶動。
- **改善項目選擇、供應商管理及交付效率，以維持項目的毛利貢獻。**我們在承接低毛利率、長收款週期或可重複性有限的项目時將更加審慎。我們亦將透過與供應商磋商更佳條款、訂立長期供應商協議、增加內部開發與實施，以及重複使用現有軟件模塊來控制項目成本。隨著我們的項目經驗及標準化軟件模塊不斷增加，我們預期將提升交付效率，並透過更嚴格的项目選擇及供應商管理，協助該業務分部維持其毛利貢獻。

進一步提升運營效率

除業務收入增長及毛利率改善外，我們亦透過提升運營效率來提高盈利能力。於往績記錄期間，我們的總營運開支（包括銷售及營銷開支、一般及行政開支以及研發開支）佔收入的百分比由2023年的8.7%下降至2025年的5.8%。截至2025年及2026年4月30日止四個月，受相同因素影響，總營運開支佔收入的百分比分別為5.6%及6.7%。請參閱「一 經營業績」。

展望未來，我們預期將透過以下措施繼續提升運營效率：

- **人員複用。**我們的區域運營中心及本地化運營人員同時服務於我們的網約車服務、客運服務以及數字化及業務解決方案業務，而無需為每條業務線維持獨立的團隊。隨著重點城市業務量的增長，預期每名員工的生產力將進一步提升。
- **場地及資源複用。**365之家可同時為我們的網約車服務業務提供司機招募及培訓，以及為我們的定制客運服務業務提供乘客上下車服務。我們透過客運服務業務建立的客運站及道路運輸企業關係，亦支持我們網約車服務業務的本地擴張，從而減少重複成本。
- **聚焦營銷。**於往績記錄期間，我們的銷售及營銷開支佔收入的百分比由2023年的4.0%下降至2024年的3.0%，進一步下降至2025年的2.1%，並於截至2025年及2026年4月30日止四個月分別維持相對穩定於2.2%及2.4%。我們旨在透過優化渠道選擇瞄準旅遊相關渠道以提高針對性，並通過視頻及短視頻形式實現多元化推廣以精準觸達受眾，從而提升銷售及營銷成效。
- **技術賦效率。**我們計劃透過人工智能客服提高處理常見查詢的效率，並持續優化網約車服務業務的司機管理、派單及服務質量監控系統，以改善訂單匹配及司機管理。此外，我們計劃透過雲技術優化系統基礎設施，以提高可擴展性並降低道路客運運維成本。

財務資料

實現正經營現金流及淨利潤的途徑以及流動資金

基於上述改善業務毛利率及運營效率的措施，我們預期我們的經營現金流及淨利潤將會改善，並有充足的財務資源作支持，以滿足我們在盈利能力提升過程中的營運資金需求。

實現經營活動所得正現金淨額的途徑

於2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，我們分別錄得經營活動所得現金淨額人民幣40.6百萬元、經營活動所用現金淨額人民幣24.2百萬元、經營活動所用現金淨額人民幣21.7百萬元及經營活動所得現金淨額人民幣18.9百萬元。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，我們的貿易應收款項及應收票據周轉天數分別為18.0天、14.0天、11.6天及12.7天，反映出我們的應收款項管理持續改善。

我們預期我們的經營現金流將持續改善，主要是由於：(i)網約車服務業務的毛利預期將維持正數；(ii)我們的客運服務以及數字化及業務解決方案業務繼續貢獻毛利；(iii)我們加強項目驗收、付款條款及應收款項管理；及(iv)我們積極擴大產品及服務範圍，包括利用我們現有團隊及本地化資源開發暢遊暢行服務，預期這將貢獻收入及毛利。

實現淨利潤的途徑

除帶動經營現金流改善的業務及營運因素外，實現淨利潤的途徑亦將受惠於若干非現金、非營運或[編纂]影響的消除或減少。於往績記錄期間，淨虧損受到向投資者發行的贖回權賬面值變動、以權益結算以股份為基礎的付款及[編纂]的重大影響；撤除該等項目後，我們同期的經調整虧損淨額低於我們的淨虧損。該等贖回權預期將於[編纂]後重新分類為權益，而[編纂]將於[編纂]完成後不再產生。因此，加上該等項目的影響有所消除或減少，我們預期虧損淨額將收窄並實現正淨利潤。

流動資金狀況

截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，我們分別錄得流動負債淨額人民幣2,013.1百萬元、人民幣2,442.4百萬元、人民幣2,547.5百萬元及人民幣2,570.9百萬元，主要是由於同期記錄為流動負債向投資者發行的贖回權分別達人民幣2,109.3百萬元、人民幣2,476.3百萬元、人民幣2,554.3百萬元及人民幣2,572.1百萬元。撤除向投資者發行的贖回權的影響，我們於截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日將錄得流動資產淨值分別為人民幣96.2百萬元、人民幣33.9百萬元、人民幣6.8百萬元及人民幣1.2百萬元。該等向投資者發行的贖回權預期將於[編纂]後重新分類為權益，屆時我們的流動負債淨額狀況預期將得到重大改善。我們預期主要透過經營活動所得現金流、[編纂][編纂]淨額以及可用的銀行融資，為我們在盈利能力提升期間的營運資金提供資金。

重大會計政策資料及估計

我們遵照國際財務報告準則會計準則編製財務報表，其要求我們的管理層作出判斷、估計及假設，該等判斷、估計及假設會影響政策的應用以及資產、負債、收入及開支的呈報金額。有關估計及相關假設乃基於過往經驗及在有關情況下管理層認為合理的各種其他因素，其結果構成對不易從其他來源得出的資產及負債賬面值作出判斷的基礎。實際結果可能有別於該等估計。我們的管理層持續審閱估計及相關假設。倘會計估計的修訂僅影響修訂估計的期間，則會計估計的修訂於該期間予以確認，倘修訂影響當前及未來期間，則會計估計的修訂於修訂期間及未來期間予以確認。於往績記錄期間，我們的管理層的估計或假設與實際業績並無任何重大差異。我們預期該等估計及假設於可預見將來不會有任何重大變動。

財務資料

我們的重要會計政策、估計、假設及判斷載於本文件附錄一所載會計師報告附註2及3。

選定財務資料

下文所載的選定財務資料乃摘錄自本文件附錄一會計師報告所載的財務資料。

綜合損益及其他全面收益表

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月					
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年			
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%		
	(人民幣千元，百分比除外)						(未經審核)					
收入	1,206,493	100.0	1,594,393	100.0	1,832,537	100.0	590,521	100.0	556,737	100.0		
收入成本	(1,120,600)	(92.9)	(1,538,377)	(96.5)	(1,765,219)	(96.3)	(571,042)	(96.7)	(525,246)	(94.3)		
毛利	85,893	7.1	56,016	3.5	67,318	3.7	19,479	3.3	31,491	5.7		
其他淨收入	3,272	0.3	5,990	0.4	7,437	0.4	515	0.1	2,841	0.5		
銷售及營銷開支	(47,902)	(4.0)	(47,701)	(3.0)	(39,229)	(2.1)	(13,149)	(2.2)	(13,280)	(2.4)		
一般及行政開支	(23,943)	(2.0)	(38,052)	(2.4)	(33,236)	(1.8)	(8,880)	(1.5)	(12,292)	(2.2)		
研發開支	(32,730)	(2.7)	(34,256)	(2.1)	(34,069)	(1.9)	(10,977)	(1.9)	(11,506)	(2.1)		
貿易應收款項、其他應收款項 及合約資產(減值虧損)/ 撥回減值虧損	(4,755)	(0.4)	(2,532)	(0.2)	5,784	0.3	569	0.1	(893)	(0.2)		
商譽減值虧損	-	-	-	-	(23,225)	(1.3)	-	-	-	-		
經營虧損	(20,165)	(1.7)	(60,535)	(3.8)	(49,220)	(2.7)	(12,443)	(2.1)	(3,639)	(0.7)		
財務成本	(201)	(0.0)	(458)	(0.0)	(1,002)	(0.1)	(371)	(0.1)	(208)	(0.0)		
分佔聯營公司利潤	1,438	0.1	1,181	0.1	640	0.0	384	0.1	298	0.1		
向投資者發行的 贖回權賬面值變動	(464,054)	(38.5)	(366,967)	(23.0)	(78,016)	(4.3)	(5,779)	(1.0)	(17,782)	(3.2)		
除稅前虧損	(482,982)	(40.0)	(426,779)	(26.8)	(127,598)	(7.0)	(18,209)	(3.1)	(21,331)	(3.8)		
所得稅	722	0.1	718	0.0	115	0.0	47	0.0	54	0.0		
年／期內虧損及全面收益 總額	(482,260)	(40.0)	(426,061)	(26.7)	(127,483)	(7.0)	(18,162)	(3.1)	(21,277)	(3.8)		
以下各項應佔：												
本公司權益股東	(483,075)	(40.0)	(425,650)	(26.7)	(127,755)	(7.0)	(18,542)	(3.1)	(20,056)	(3.6)		
非控股權益	815	0.1	(411)	(0.0)	272	0.0	380	0.1	(1,221)	(0.2)		
年／期內虧損及全面收益 總額	(482,260)	(40.0)	(426,061)	(26.7)	(127,483)	(7.0)	(18,162)	(3.1)	(21,277)	(3.8)		

非國際財務報告準則計量

為補充根據國際財務報告準則會計準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用經調整(虧損)/利潤淨額(非國際財務報告準則計量)及經調整(虧損)/利潤率(非國際財務報告準則計量，請參閱「一 主要財務比率」)作為額外財務計量，而此並非國際財務報告準則會計準則規定或根據國際財務報告準則會計準則呈列。我們認為，該等非國際財務報告準則計量通過消除項目的潛在影響，有助於比較不同時期及公司之間的經營表現。

我們認為，經調整(虧損)/利潤淨額(非國際財務報告準則計量)及經調整(虧損)/利潤率(非國際財務報告準則計量)為投資者及其他人士提供有用資料，以幫助管理層的相同方式理解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們對經調整(虧損)/利潤淨額(非國際財務報告準則計量)及經調整損益率(非國際財務報告準則計量)的呈列未必與其他公司呈列的類似名稱計量方法相若。使用經調整(虧損)/利潤淨額(非國際財務報告準則計量)及經調整(虧損)/利潤率(非國際財務報告準則計量)作為分析工具有限制性，閣下不應將其與我們根據國際財務報告準則會計準則呈報的經營業績或財務狀況的分析分開考慮，或視為替代分析。

財務資料

我們將經調整（虧損）／利潤淨額（非國際財務報告準則計量）定義為經加回(i)向投資者發行的贖回權賬面值變動、(ii)以權益結算以股份為基礎的付款及(iii)[編纂]等項目而調整的年／期內（虧損）／利潤。下表載列我們於呈列期間的經調整（虧損）／利潤淨額（非國際財務報告準則計量）與根據國際財務報告會計準則編製的最接近財務計量（即年／期內（虧損）／利潤）的對賬。

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
	(人民幣千元，百分比除外)				
年／期內虧損及					
全面收益總額	(482,260)	(426,061)	(127,483)	(18,162)	(21,277)
加：					
－ 向投資者發行的贖回					
權賬面值變動 ⁽¹⁾	464,054	366,967	78,016	5,779	17,782
－ 以權益結算以股份					
為基礎的付款 ⁽²⁾	450	4,572	1,125	414	262
－ [編纂] ⁽³⁾	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整（虧損）／利潤淨額（非國					
際財務報告準則計量）	(17,756)	(40,553)	(39,324)	(11,555)	1,859

附註：

- (1) 向投資者發行的贖回權賬面值變動涉及往績記錄期間前授予多名投資者的贖回權。贖回權預期於[編纂]後終止，而向投資者發行的贖回權預期據此由負債重新分類至權益。請參閱本文件附錄一附註28。
- (2) 以權益結算以股份為基礎的付款為非現金性質，預計不會引致本集團在未來支付現金（包括本公司授出的股份獎勵及附屬公司授出的股份獎勵）。請參閱本文件附錄一附註30。
- (3) 有關[編纂]的[編纂]。

主要綜合損益及其他全面收益表項目說明

收入

於往績記錄期間，我們的收入主要來自(i)網約車服務、(ii)數字化及業務解決方案及(iii)客運服務。於往績記錄期間，我們的所有收入均來自中國。

下表載列於所示期間按業務分部劃分的收入明細（以金額及佔總收入百分比列示）：

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月					
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年			
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%		
	(未經審核)											
	(人民幣千元，百分比除外)											
網約車服務.....	1,028,791	85.3	1,416,907	88.9	1,661,725	90.7	546,391	92.6	511,841	91.9		
數字化及業務解決方案	108,003	9.0	105,811	6.6	106,486	5.8	21,359	3.6	23,197	4.2		
客運服務.....	68,999	5.7	70,128	4.4	62,108	3.4	22,064	3.7	20,786	3.7		
－ 聯網售票服務	64,218	5.3	63,579	4.0	53,878	3.0	19,964	3.3	17,558	3.1		
－ 定制客運服務	4,781	0.4	6,549	0.4	8,230	0.4	2,370	0.4	3,228	0.6		
來自其他來源的收入 ⁽¹⁾	700	0.1	1,547	0.1	2,218	0.1	707	0.1	913	0.2		
總計	1,206,493	100.0	1,594,393	100.0	1,832,537	100.0	590,521	100.0	556,737	100.0		

附註：

- (1) 主要包括來自租賃車輛的收入（請參閱「業務－網約車服務－車輛」）以及來自我們暢遊暢行服務的收入。

財務資料

網約車服務

我們按收取的車費總額為基準確認來自網約車服務業務的收入，原因為我們根據服務協議及中國相關法規視自身為網約車服務提供商。請參閱本文件附錄一會計師報告附註2及3。我們來自網約車服務業務的收入於2023年至2025年大幅增長，而截至2026年4月30日止四個月較2025年同期錄得輕微減少，與我們網約車服務的GTV整體一致。我們的GTV主要受以下各項影響：(i)我們的訂單量（可能受我們動態調整司機服務費所影響）；(ii)我們的定價（我們根據當地市場狀況動態調整）；及(iii)我們的區域運營能力以及向新城市拓展的地理覆蓋範圍。

數字化及業務解決方案

我們來自數字化及業務解決方案業務的收入於整個往績記錄期間經歷輕微波動，主要反映因不同期間的項目驗收里程碑存在差異而產生的正常變動。由於我們持續擴大客戶群，截至2026年4月30日止四個月，來自數字化及業務解決方案業務的收入較2025年同期有所增加。

客運服務

我們來自聯網售票服務的收入於整個往績記錄期間有所減少，主要是由於若干OTA渠道調整其平台政策後導致售票量減少，以及我們戰略性地將推廣資源重新分配至毛利率較高的定制客運服務。

受我們持續擴大客戶群、在重點省份加大推廣力度，以及客戶對我們「客運達」的認可度加深所推動，我們來自定制客運服務的收入於整個往績記錄期間穩步增長。

收入成本

我們的收入成本主要包括(i)我們網約車服務業務中的司機服務費，主要包括司機收入及就完成訂單向司機提供的補貼；(ii)聚合平台費，指我們網約車服務業務中支付予聚合平台提供客流量及支付予SaaS技術服務提供商的費用；(iii)運力夥伴費，指我們網約車服務業務中就運力夥伴協助招募及管理司機支付予運力夥伴的費用；(iv)硬件產品成本，主要為數字化及業務解決方案項目的硬件採購成本；(v)勞工成本，指支付予僱員的薪酬；(vi)運維成本，主要包括客運服務業務的設備及維護開支；(vii)技術服務成本，指支付予客運服務業務技術合作夥伴的費用；(viii)交易成本，主要包括支付予客運服務業務及網約車服務業務的電子付款平台的成本以及傳呼中心服務費；(ix)項目服務費，主要為與我們的數字化及業務解決方案業務系統集成項目有關服務費；及(x)軟件產品成本，主要為數字化及業務解決方案項目的軟件採購成本。

下表載列我們於所示期間的收入成本明細（以絕對金額及佔總收入成本的百分比列示）。

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
(人民幣千元，百分比除外)										
收入成本：										
司機服務費.....	877,975	78.4	1,244,085	80.9	1,450,203	82.2	479,097	83.9	432,223	82.3
聚合平台費.....	112,148	10.0	145,071	9.4	179,255	10.2	57,528	10.1	60,365	11.5
運力夥伴費.....	14,906	1.3	15,699	1.0	12,641	0.7	4,181	0.7	3,053	0.6
硬件產品成本....	54,928	4.9	56,272	3.7	61,822	3.5	13,545	2.4	10,680	2.0
勞工成本.....	16,159	1.4	16,329	1.1	11,907	0.7	4,524	0.8	3,969	0.8
運維成本.....	5,723	0.5	3,994	0.3	2,550	0.1	843	0.1	771	0.1

財務資料

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	% (人民幣千元，百分比除外)	人民幣	%	人民幣	%
技術服務成本....	2,360	0.2	3,948	0.3	3,606	0.2	1,187	0.2	1,095	0.2
交易成本.....	6,241	0.6	7,768	0.5	6,442	0.4	1,907	0.3	1,784	0.3
項目服務費.....	7,207	0.6	16,561	1.1	14,542	0.8	230	0.0	6,213	1.2
軟件產品成本....	6,559	0.6	10,331	0.7	8,510	0.5	2,801	0.5	755	0.1
其他	16,394	1.5	18,319	1.2	13,741	0.8	5,199	0.9	4,338	0.8
總計	<u>1,120,600</u>	<u>100.0</u>	<u>1,538,377</u>	<u>100.0</u>	<u>1,765,219</u>	<u>100.0</u>	<u>571,042</u>	<u>100.0</u>	<u>525,246</u>	<u>100.0</u>

於整個往績記錄期間，我們收入成本的最大組成部分為司機服務費，該費用於2023年至2025年有所增加，主要是受我們的網約車業務增長所推動，且截至2026年4月30日止四個月較2025年同期有所減少，主要是由於我們優化了司機服務費。我們的聚合平台費亦於整個往績記錄期間有所增加，主要是受我們的網約車業務增長所推動。

下表載列於所示期間按業務分部劃分的收入成本明細。

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	% (人民幣千元，百分比除外)	人民幣	%	人民幣	%
網約車服務.....	1,016,633	90.7	1,420,288	92.4	1,656,574	93.8	546,074	95.6	499,545	95.1
數字化及業務										
解決方案.....	71,524	6.4	85,979	5.6	87,140	4.9	17,354	3.0	18,548	3.5
客運服務.....	31,972	2.9	30,592	2.1	19,863	1.1	7,054	1.2	6,683	1.3
聯網售票服務..	30,370	2.8	30,095	2.0	18,701	1.0	6,734	1.1	6,196	1.2
定制客運服務..	1,602	0.1	857	0.1	1,162	0.1	320	0.1	487	0.1
其他	471	0.0	1,158	0.1	1,642	0.1	560	0.1	470	0.1
總計	<u>1,120,600</u>	<u>100.0</u>	<u>1,538,377</u>	<u>100.0</u>	<u>1,765,219</u>	<u>100.0</u>	<u>571,042</u>	<u>100.0</u>	<u>525,246</u>	<u>100.0</u>

毛利及毛利率

下表載列我們於所示期間的毛利明細（以絕對金額及佔收入的百分比或毛利率列示）。

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	毛利	毛利率 (%)	(毛損)/ 毛利	(毛損)/ 毛利率 (%)	毛利	毛利率 (%)	(毛損)	毛利率 (%)	毛利	毛利率 (%)
網約車服務.....	12,158	1.2	(3,381)	(0.2)	5,151	0.3	317	0.1	12,296	2.4
數字化及業務解決方案	36,479	33.8	19,832	18.7	19,346	18.2	4,005	18.8	4,649	20.0
客運服務.....	37,027	53.7	39,176	55.9	42,245	68.0	15,010	68.0	14,103	67.8
— 聯網售票服務.....	33,848	52.7	33,484	52.7	35,177	65.3	12,960	65.8	11,362	64.7
— 定制客運服務.....	3,179	66.5	5,692	86.9	7,068	85.9	2,050	86.5	2,741	84.9
其他	229	32.7	389	25.1	576	26.0	147	20.8	443	48.5
總計	<u>85,893</u>	<u>7.1</u>	<u>56,016</u>	<u>3.5</u>	<u>67,318</u>	<u>3.7</u>	<u>19,479</u>	<u>3.3</u>	<u>31,491</u>	<u>5.7</u>

財務資料

我們的毛利率由2023年的7.1%下降至2024年的3.5%，主要是由於我們增加司機服務費以提高競爭力，導致我們的網約車服務業務錄得毛損；其後於2025年回升至3.7%，並於截至2026年4月30日止四個月進一步升至5.7%，這主要是由於我們自2025年第四季度起優化了司機服務費。

其他淨收入

我們的其他收入主要包括政府補助、利息收入、罰款、投資收入、理財產品公允價值變動。下表載列於所示期間的其他收入明細（以絕對金額及佔其他收入總額的百分比列示）。

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣 (未經審核)	%	人民幣	%
(人民幣千元，百分比除外)										
政府補助.....	2,663	81.4	6,092	101.7	10,033	134.9	1,851	359.4	2,683	94.5
利息收入.....	2,188	66.9	1,285	21.5	267	3.6	153	29.7	26	0.9
罰款.....	(2,433)	(74.4)	(2,431)	(40.6)	(3,237)	(43.5)	(1,953)	(379.2)	(835)	(29.4)
投資收入.....	1,043	31.9	785	13.1	904	12.2	539	104.7	188	6.6
理財產品公允價值變動.....	-	-	300	5.0	77	1.0	15	2.9	1	0.0
其他.....	(189)	(5.8)	(41)	(0.7)	(607)	(8.2)	(90)	(17.5)	778	27.4
總計.....	<u>3,272</u>	<u>100.0</u>	<u>5,990</u>	<u>100.0</u>	<u>7,437</u>	<u>100.0</u>	<u>515</u>	<u>100.0</u>	<u>2,841</u>	<u>100.0</u>

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支主要包括僱員開支、宣傳推廣開支、租賃開支、差旅開支、業務招待開支、折舊及攤銷及以股份為基礎的付款。下表載列我們於所示期間的銷售及營銷開支明細（以絕對金額及佔銷售及營銷開支總額的百分比列示）。

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
(人民幣千元，百分比除外)										
僱員開支.....	26,281	54.9	28,572	59.9	25,854	65.9	8,863	67.4	8,696	65.5
宣傳推廣開支....	12,509	26.1	8,428	17.7	5,964	15.2	2,359	17.9	2,145	16.2
租賃開支.....	1,774	3.7	1,716	3.6	2,567	6.5	597	4.5	1,016	7.7
差旅開支.....	3,613	7.5	2,945	6.2	2,251	5.7	591	4.5	607	4.6
業務招待開支 ⁽¹⁾ ..	2,394	5.0	1,874	3.9	1,264	3.2	540	4.1	386	2.9
折舊及攤銷.....	233	0.5	233	0.5	129	0.3	74	0.6	21	0.2
以股份為基礎的付款....	-	-	3,035	6.4	-	-	-	-	-	-
其他.....	1,098	2.3	898	1.9	1,200	3.1	125	1.0	409	3.1
總計.....	<u>47,902</u>	<u>100.0</u>	<u>47,701</u>	<u>100.0</u>	<u>39,229</u>	<u>100.0</u>	<u>13,149</u>	<u>100.0</u>	<u>13,280</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 於往績記錄期間產生的業務招待開支與營銷活動有關，具體而言，為與營銷活動有關的差旅及餐飲開支。

財務資料

一般及行政開支

我們的一般及行政開支主要包括僱員開支、專業服務費、折舊及攤銷、差旅開支、以股份為基礎的付款及其他。下表載列我們於所示期間的一般及行政開支明細（以絕對金額及佔一般及行政開支總額的百分比列示）。

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以人民幣千元計，百分比除外)									
僱員開支.....	17,356	72.5	17,455	45.9	16,716	50.3	5,235	59.0	5,657	46.0
專業服務費.....	618	2.6	15,156	39.8	11,019	33.2	1,788	20.1	5,292	43.1
租賃開支.....	2,606	10.9	1,545	4.1	1,162	3.5	391	4.4	345	2.8
差旅開支.....	600	2.5	533	1.4	580	1.7	155	1.7	77	0.6
折舊及攤銷.....	1,088	4.5	1,117	2.9	1,126	3.4	381	4.3	342	2.8
以股份為										
基礎的付款....	450	1.9	1,425	3.7	1,125	3.4	413	4.7	262	2.1
其他.....	1,225	5.1	821	2.2	1,508	4.5	517	5.8	317	2.6
總計.....	<u>23,943</u>	<u>100.0</u>	<u>38,052</u>	<u>100.0</u>	<u>33,236</u>	<u>100.0</u>	<u>8,880</u>	<u>100.0</u>	<u>12,292</u>	<u>100.0</u>

研發開支

我們的研發開支主要包括僱員開支、雲服務費、外包研發開支、租賃開支、折舊及攤銷、以股份為基礎的付款及其他。下表載列我們於所示期間的研發開支明細（以絕對金額及佔研發開支總額的百分比列示）。

	截至12月31日止年度						截至4月30日止四個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以人民幣千元計，百分比除外)									
僱員開支.....	29,330	89.6	31,185	91.0	31,269	91.8	10,174	92.7	9,809	85.3
雲服務費.....	430	1.3	1,104	3.2	843	2.5	222	2.0	449	3.9
外包研發開支....	327	1.0	-	-	56	0.2	34	0.3	450	3.9
租賃開支.....	1,480	4.5	1,345	3.9	1,120	3.3	369	3.4	279	2.4
折舊及攤銷.....	848	2.6	50	0.1	64	0.2	14	0.1	80	0.7
以股份為										
基礎的付款....	-	-	27	0.1	-	-	-	-	-	-
其他.....	315	1.0	545	1.6	717	2.1	164	1.5	439	3.8
總計.....	<u>32,730</u>	<u>100.0</u>	<u>34,256</u>	<u>100.0</u>	<u>34,069</u>	<u>100.0</u>	<u>10,977</u>	<u>100.0</u>	<u>11,506</u>	<u>100.0</u>

貿易應收款項、其他應收款項及合約資產（減值虧損）／減值虧損撥回

貿易應收款項、其他應收款項及合約資產（減值虧損）／減值虧損撥回主要指貿易應收款項、其他應收款項及合約資產根據預期信貸虧損模型的減值虧損（扣除撥回）。我們的貿易應收款項、其他應收款項及合約資產減值虧損於2023年及2024年分別為人民幣4.8百萬元及人民幣2.5百萬元。我們於2025年及截至2025年4月止四個月分別錄得減值虧損撥回淨額人民幣5.8百萬元及人民幣0.6百萬元。截至2026年4月30日止四個月，貿易應收款項、其他應收款項及合約資產減值虧損為人民幣0.9百萬元。

財務成本

於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們的財務成本分別為人民幣0.2百萬元、人民幣0.5百萬元、人民幣1.0百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣0.2百萬元，主要包括租賃負債利息、銀行貸款及其他借款利息以及與銀行承兌票據有關的其他財務成本。

財務資料

商譽減值虧損

我們的商譽減值虧損指因業務合併產生的商譽減值虧損。我們於2023年及2024年錄得零商譽減值，於2025年錄得與恒生長運有關的商譽減值人民幣23.2百萬元。詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註16。截至2025年及2026年4月30日止四個月各期間，我們並無就商譽錄得任何減值虧損。

分佔聯營公司利潤

分佔聯營公司利潤主要反映我們於聯營實體投資的利潤或虧損。我們於2023年、2024年及2025年分別錄得分佔聯營公司利潤人民幣1.4百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣0.6百萬元，主要是由於我們持有安徽皖美股權而產生的投資收入。我們於截至2025年及2026年4月30日止四個月分別錄得分佔聯營公司利潤人民幣0.4百萬元及人民幣0.3百萬元。詳情請參閱「歷史、發展及公司架構－重大收購、出售及合併」。

向投資者發行的贖回權賬面值變動

向投資者發行的贖回權賬面值變動主要與於往績記錄期間前與若干投資者進行的私募配售有關。我們向投資者發行的贖回權賬面值變動於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年4月30日止四個月分別為人民幣464.1百萬元、人民幣367.0百萬元、人民幣78.0百萬元、人民幣5.8百萬元及人民幣17.8百萬元。有關更多資料，請參閱本文件附錄一會計師報告附註28。

所得稅

本公司及我們在中國內地成立及經營的附屬公司須就應課稅收入（根據企業所得稅法（「**企業所得稅法**」）調整）繳納企業所得稅。根據企業所得稅法，本公司及我們在中國內地成立的附屬公司一般按25%的法定稅率繳納企業所得稅。本公司及若干附屬公司取得高新技術企業（「**高新技術企業**」）資格，因此於往績記錄期間享有15%的優惠企業所得稅稅率。請參閱本文件附錄一會計師報告附註7。

經營業績

截至2026年4月30日止四個月與截至2025年4月30日止四個月的比較

收入

我們的收入由截至2025年4月30日止四個月的人民幣590.5百萬元減少5.7%至2026年同期的人民幣556.7百萬元，主要是由於我們網約車服務業務的收入減少。

我們來自網約車服務業務的收入由截至2025年4月30日止四個月的人民幣546.4百萬元減少6.3%至2026年同期的人民幣511.8百萬元，主要是由於我們的訂單量於同期由29.2百萬單減少至27.8百萬單，主要歸因於我們自2025年第四季度起優化司機服務費後導致業務規模下降。

我們來自數字化及業務解決方案業務的收入由截至2025年4月30日止四個月的人民幣21.4百萬元增加8.4%至2026年同期的人民幣23.2百萬元，主要是由於期內完成及驗收若干項目。

我們來自客運服務業務的收入由截至2025年4月30日止四個月的人民幣22.1百萬元減少5.9%至2026年同期的人民幣20.8百萬元。聯網售票服務收入減少10.8%，而定制客運服務收入增加36.2%，主要是由於我們將推廣重點轉移至利潤率較高的定制客運服務，並擴大了該等服務的地域覆蓋範圍及客戶基礎。

財務資料

收入成本

我們的收入成本由截至2025年4月30日止四個月的人民幣571.0百萬元減少8.0%至2026年同期的人民幣525.2百萬元，其中收入成本的減幅超過了收入的減幅。該減少主要由於：(i)我們優化了司機服務費，令司機服務費減少人民幣46.9百萬元；及(ii)運力夥伴費用減少人民幣1.1百萬元，部分被聚合平台費用增加人民幣2.8百萬元所抵銷。

毛利及毛利率

我們的毛利由截至2025年4月30日止四個月的人民幣19.5百萬元增加61.5%至2026年同期的人民幣31.5百萬元。我們的毛利率由3.3%上升至5.7%，主要是由於我們優化司機服務費，令網約車服務業務的毛利率由0.1%大幅改善至2.4%。

其他收入淨額

我們的其他收入淨額由截至2025年4月30日止四個月的人民幣0.5百萬元大幅增加至2026年同期的人民幣2.8百萬元，主要是由於政府補助增加人民幣0.8百萬元及罰款減少人民幣1.1百萬元。

銷售及營銷開支

截至2025年及2026年4月30日止四個月，我們的銷售及營銷開支保持相對穩定，分別為人民幣13.1百萬元及人民幣13.3百萬元。銷售及營銷開支佔收入的百分比由2.2%增加至2.4%。

一般及行政開支

我們的一般及行政開支由截至2025年4月30日止四個月的人民幣8.9百萬元增加38.2%至2026年同期的人民幣12.3百萬元，主要由於專業服務費增加人民幣3.5百萬元。

研發開支

我們的研發開支由截至2025年4月30日止四個月的人民幣11.0百萬元輕微增加至2026年同期的人民幣11.5百萬元。

貿易應收款項、其他應收款項及合約資產(減值虧損)/減值虧損撥回

截至2025年4月30日止四個月，我們錄得減值虧損撥回人民幣0.6百萬元，而於2026年同期則錄得減值虧損人民幣0.9百萬元，主要是由於預期信貸虧損率上升。

財務成本

我們的財務成本由截至2025年4月30日止四個月的人民幣0.4百萬元減少50.0%至2026年同期的人民幣0.2百萬元，主要是由於償還若干銀行貸款後，銀行貸款及其他借款減少。

分佔聯營公司利潤

我們分佔聯營公司利潤由截至2025年4月30日止四個月的人民幣0.4百萬元減少至2026年同期的人民幣0.3百萬元，主要是由於若干聯營公司的利潤貢獻減少。

向投資者發行的贖回權賬面值變動

我們向投資者發行的贖回權賬面值變動由截至2025年4月30日止四個月的人民幣5.8百萬元增加至2026年同期的人民幣17.8百萬元，主要是由於截至2026年4月30日止四個月本公司估值增加，導致該等贖回權的賬面值出現較大增幅。

財務資料

所得稅

我們的所得稅抵免保持相對穩定，截至2025年及2026年4月30日止四個月分別為人民幣47千元及人民幣54千元。

期內虧損

由於上文所述的原因，我們的期內虧損由截至2025年4月30日止四個月的人民幣18.2百萬元增加至2026年同期的人民幣21.3百萬元。

截至2025年12月31日止年度與截至2024年12月31日止年度的比較

收入

我們的收入由2024年的人民幣1,594.4百萬元增加14.9%至2025年的人民幣1,832.5百萬元，主要受網約車服務業務的增長推動。

我們網約車服務業務的收入由2024年的人民幣1,416.9百萬元增加17.3%至2025年的人民幣1,661.7百萬元，主要是由於我們的訂單量由2024年的70.3百萬單增加至同年的91.5百萬單，原因是我們加強在低線城市的營運，以及持續在廣州及昆明等重點城市進行市場推廣工作所致。

我們來自數字化及商業解決方案業務的收入由2024年的人民幣105.8百萬元輕微增加至2025年的人民幣106.5百萬元。

我們的客運服務業務收入由2024年的人民幣70.1百萬元減少11.4%至2025年的人民幣62.1百萬元，主要由於行業轉向定制客運服務導致聯網售票服務收入減少，部分被客戶基礎擴大導致GTV大幅增長所帶動的定制客運服務增長所抵銷。

收入成本

我們的收入成本由2024年的人民幣1,538.4百萬元增加14.7%至2025年的人民幣1,765.2百萬元，主要由於我們的網約車服務業務的持續增長，導致司機服務費及聚合平台費增加。此部分被(i)由於我們優化運力評估及透過本地化團隊增加對司機的直接管理，降低了運力夥伴費用；及(ii)透過優化短信渠道、支付渠道成本及勞工成本，大幅降低了我們客運服務業務的若干成本所抵銷。

毛利及毛利率

由於上述原因，我們的毛利由2024年的人民幣56.0百萬元增加20.2%至2025年的人民幣67.3百萬元。我們的毛利率由2024年的3.5%增加至2025年的3.7%，主要由於(i)由於我們減少了司機服務費的獎勵措施並優化運力管理，我們的網約車服務業務的毛利率狀況有所改善，及(ii)由於定制客運服務收入增加和成本優化措施，我們的客運服務業務的毛利增加。

其他淨收入

我們的其他淨收入由2024年的人民幣6.0百萬元增加至2025年的人民幣7.4百萬元，主要由於政府補助增加，部分被罰款增加及利息收入減少所抵銷。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2024年的人民幣47.7百萬元減少17.8%至2025年的人民幣39.2百萬元，主要由於(i)以股份為基礎的付款開支因2025年並無向僱員授予新的股份激勵而減少，(ii)推廣開支以及差旅及業務招待開支因我們加強營銷成本控制而減少，及(iii)僱員開支因對銷售人員績效薪酬作出調整而減少。

財務資料

一般及行政開支

我們的一般及行政開支由2024年的人民幣38.1百萬元減少12.9%至2025年的人民幣33.2百萬元，主要由於[編纂]所產生的專業服務費減少。

研發開支

我們的研發開支維持相對穩定，2024年及2025年分別為人民幣34.3百萬元及人民幣34.1百萬元。

貿易應收款項、其他應收款項及合約資產(減值虧損)／減值虧損撥回

我們於2025年錄得減值虧損撥回人民幣5.8百萬元，而2024年則錄得減值虧損人民幣2.5百萬元。該撥回主要是由於若干長期應收款項的回收情況改善，導致預期信貸虧損減少。

商譽減值虧損

我們於2025年錄得與恒生長運有關的商譽減值虧損人民幣23.2百萬元，而2024年則為零。

財務成本

我們的財務成本由2024年的人民幣0.5百萬元增加至2025年的人民幣1.0百萬元，主要由於銀行貸款及其他借款的利息增加以及銀行承兌匯票相關的其他融資成本增加。

分佔聯營公司利潤

我們分佔聯營公司利潤由2024年的人民幣1.2百萬元減少至2025年的人民幣0.6百萬元，主要由於來自安徽皖美的利潤貢獻減少。

向投資者發行的贖回權賬面值變動

我們向投資者發行的贖回權的賬面值變動由2024年的人民幣367.0百萬元減少78.7%至2025年的人民幣78.0百萬元，主要因為本公司於2025年的估值增幅較低，導致該等贖回權的賬面值的增加幅度較小。

所得稅

我們的所得稅抵免由2024年的人民幣0.7百萬元減少至2025年的人民幣0.1百萬元，主要由於我們的除稅前虧損減少及相關稅項調整項目的變動(包括金融負債公允價值的變動)。

年內虧損

由於上述原因，我們的年內虧損由2024年的人民幣426.1百萬元減少70.1%至2025年的人民幣127.5百萬元。

截至2024年12月31日止年度與截至2023年12月31日止年度的比較

收入

我們的收入由2023年的人民幣1,206.5百萬元增加32.2%至2024年的人民幣1,594.4百萬元，主要是由於我們的網約車業務的收入由2023年的人民幣1,028.8百萬元增加37.7%至2024年的人民幣1,416.9百萬元。

我們的網約車服務業務的收入由2023年的人民幣1,028.8百萬元增加人民幣388.1百萬元或37.7%至2024年的人民幣1,416.9百萬元，主要是因為(i)我們通過成立本地化團隊增強了在重點城市的區域運營能力及訂單因此由46.9百萬份增加至70.3百萬份，及(ii)我們增加支付予低線城市司機及乘客的補貼總額，以提高我們的競爭力。

財務資料

我們的數字化及業務解決方案業務收入保持相對穩定，2023年為人民幣108.0百萬元，而2024年則為人民幣105.8百萬元。

我們的客運服務業務收入保持相對穩定，2023年為人民幣69.0百萬元，而2024年則為人民幣70.1百萬元。

收入成本

我們的收入成本由2023年的人民幣1,120.6百萬元增加37.3%至2024年的人民幣1,538.4百萬元，主要是由於司機服務費由2023年的人民幣878.0百萬元增加41.7%至2024年的人民幣1,244.1百萬元，以及聚合平台費由2023年的人民幣112.1百萬元增加29.4%至2024年的人民幣145.1百萬元，兩者均受我們網約車服務業務的快速增長所帶動。

毛利及毛利率

由於上文所述，我們的毛利由2023年的人民幣85.9百萬元減少34.8%至2024年的人民幣56.0百萬元。我們的毛利率由2023年的7.1%減少至2024年的3.5%，主要是由於(i)我們網約車服務業務貢獻的收入比例，而我們網約車服務業務的毛利率由2023年的1.2%轉為2024年的毛損率0.2%，主要因我們提供司機服務費及向乘客提供獎勵，以擴大地域覆蓋來實現收入增長，及(ii)我們的數字化及業務解決方案業務的毛利率下降，主要由於我們於2024年就若干利潤率相對較低的項目確認收入。

其他淨收入

我們的其他淨收入由2023年的人民幣3.3百萬元增加至2024年的人民幣6.0百萬元，主要由於與我們網約車服務業務項下支付的增值稅有關的政府補助增加。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支保持相對穩定，2023年為人民幣47.9百萬元，而2024年則為人民幣47.7百萬元。

一般及行政開支

我們的一般及行政開支由2023年的人民幣23.9百萬元增加59.4%至2024年的人民幣38.1百萬元，主要因為於2024年就籌備[編纂]產生的開支導致專業服務費增加。

研發開支

我們的研發開支保持相對穩定，2023年為人民幣32.7百萬元，而2024年則為人民幣34.3百萬元。

貿易應收款項、其他應收款項及合約資產(減值虧損)/減值虧損撥回

我們的貿易應收款項、其他應收款項及合約資產減值虧損分別由2023年的人民幣4.8百萬元減少至2024年的人民幣2.5百萬元。該減少主要由於我們於2024年撥回貿易應收款項減值撥備，此乃由於我們自客戶收到款項。

財務成本

我們的財務成本由2023年的人民幣0.2百萬元增加至2024年的人民幣0.5百萬元，主要是由於(i)我們於2024年產生銀行借款利息及(ii)我們於2024年簽訂額外租約，導致租賃負債利息增加。

分佔聯營公司利潤

我們於2023年及2024年分別錄得分佔聯營公司利潤人民幣1.4百萬元及人民幣1.2百萬元，主要由於來自我們持有的安徽皖美股權的投資收入所致。

財務資料

向投資者發行的贖回權賬面值變動

我們向投資者發行的贖回權賬面值變動由2023年的人民幣464.1百萬元減少20.9%至2024年的人民幣367.0百萬元。該減少乃主要由於本公司的估值變動所致。

所得稅

我們的所得稅保持相對穩定，於2023年及2024年為人民幣0.7百萬元。實際所得稅稅率於2023年及2024年分別為0.1%及0.2%，保持相對穩定。

年內虧損

由於上文所述，我們的期內虧損由2023年的人民幣482.3百萬元減少11.7%至2024年的人民幣426.1百萬元。

流動資金及資本資源

營運資金

截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，我們的現金及現金等價物分別為人民幣171.5百萬元、人民幣85.9百萬元、人民幣72.9百萬元及人民幣92.5百萬元。我們主要將現金用於撥付營運資金需求及其他經常性開支。於往績記錄期間，我們主要以現金及現金等價物、2023年經營活動所得現金及銀行借款所得現金為營運提供資金。展望未來，我們認為將可結合經營活動所得現金流、銀行借款、[編纂][編纂]淨額及不時自資本市場籌集的其他資金滿足流動資金需求。我們將密切監察營運資金水平，並認真審視未來現金流需求，按需要調整經營及擴張計劃，以確保我們維持充足營運資金支持業務運營。

經計及我們的現有財務資源（包括手頭現金及現金等價物以及[編纂]估計[編纂]淨額），董事認為，我們備有充足營運資金以滿足目前及自本文件日期起計未來12個月的需求。

現金流量

下表載列所示期間的現金流量。

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			(未經審核)	
經營活動所得／(所用) 現金淨額 ..	40,606	(24,174)	(21,700)	(27,139)	18,859
投資活動所得／(所用) 現金淨額 ..	38,159	(70,825)	15,128	2,521	(635)
融資活動(所用)／所得現金淨額 ..	(3,848)	9,436	(6,436)	(2,611)	1,332
現金及現金等價物增加／(減少)					
淨額	74,917	(85,563)	(13,008)	(27,229)	19,556
年／期初現金及現金等價物	96,580	171,497	85,934	85,934	72,926

財務資料

	截至12月31日止年度			截至4月30日止四個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年 (未經審核)	2026年
(人民幣千元)					
年／期末現金及現金等價物	171,497	85,934	72,926	58,705	92,482
現金及現金等價物增加／(減少)淨額					

截至2026年4月30日止四個月，經營活動所得現金淨額為人民幣18.9百萬元。我們的經營活動所得現金淨額根據除稅前虧損人民幣21.3百萬元，經非現金及非經營性項目人民幣20.0百萬元調整，再經營運資金變動調整後得出，主要包括(i)應計費用及其他應付款項增加人民幣44.5百萬元，及(ii)貿易應收款項及應收票據減少人民幣2.9百萬元，部分被(i)預付款項、按金及其他應收款項增加人民幣13.1百萬元，及(ii)應付票據及賬款減少人民幣9.9百萬元所抵銷。

儘管我們於截至2026年4月30日止四個月錄得經營活動所得現金淨額，但我們於2024年及2025年錄得經營活動所用現金淨額。我們已實行並將繼續實行以下措施：

- 提升盈利能力並產生自由現金流：我們已就數字化及業務解決方案獲得若干新客戶，以支持收入穩定增長。此外，我們正積極提高毛利率及重新磋商供應商合約以降低投入成本。同時，我們計劃繼續實施嚴格的控制開支，例如減少差旅及促銷開支。
- 優化營運資金並平衡現金流：我們利用供應鏈融資解決方案(如銀行承兌匯票)延長供應商付款條款。對於若干長期供應商，我們計劃協商遞延付款，以便我們於收到終端客戶資金後結算款項。該等工具及安排旨在幫助我們更有效地管理現金流入及流出。
- 加快數字化及業務解決方案項目的週期並改善存貨周轉：我們加強與客戶的溝通以推動項目驗收並加快現金收款，從而縮短項目生命週期。此外，我們計劃加強我們的流程管理，以確保迅速完成及驗收項目。

於2025年，經營活動所用現金淨額為人民幣21.7百萬元。經營活動所用現金淨額根據我們的除稅前虧損人民幣127.6百萬元，經非現金及非經營項目人民幣102.4百萬元調整，並經營運資金變動進一步調整後得出，主要包括(i)應計費用及其他應付款項減少人民幣23.8百萬元，(ii)預付款項、按金及其他應收款項增加人民幣13.0百萬元及(iii)合約負債減少人民幣4.6百萬元，部分被(a)應付票據及賬款增加人民幣20.5百萬元及(b)存貨減少人民幣18.2百萬元所抵銷。

於2024年，經營活動所用現金淨額為人民幣24.2百萬元。我們的經營活動所用現金淨額乃由於除稅前虧損人民幣426.8百萬元，經非現金及非經營性項目人民幣383.1百萬元調整，再經營運資金變動調整，主要包括(i)貿易應付款項及應付票據增加人民幣19.4百萬元，及(ii)預付款項、按金及其他應收款項減少人民幣19.4百萬元。

於2023年，經營活動所得現金淨額為人民幣40.6百萬元。我們的經營活動所得現金淨額乃由於除稅前虧損人民幣483.0百萬元，經非現金及非經營性項目人民幣482.7百萬元調整，再經營運資金變動調整，主要包括(i)應計費用及其他應付款項增加人民幣49.4百萬元，及(ii)貿易應付款項及應付票據增加人民幣12.0百萬元，部分被貿易應收款項增加人民幣19.5百萬元所抵銷。

有關經營現金流變動相關原因方面的主要原因，請參閱「我們的財務狀況－節選財務狀況表項目的說明」。

財務資料

投資活動(所用)／所得現金淨額

截至2026年4月30日止四個月，投資活動所用現金淨額為人民幣0.6百萬元，主要是由於購買理財產品的付款人民幣105.8百萬元，部分被已到期理財產品的所得款項人民幣104.8百萬元所抵銷。

於2025年，投資活動所得現金淨額為人民幣15.1百萬元，主要因為已到期理財產品的所得款項超過購買理財產品的付款，部分被購買物業及設備以及無形資產的付款所抵銷。

於2024年，投資活動所用現金淨額為人民幣70.8百萬元，主要是由於我們就購入短期性結構產品支付購買理財產品的款項及於聯營公司的投資。請參閱本文件附錄一會計師報告附註21。

於2023年，投資活動所得現金淨額為人民幣38.2百萬元，主要是由於理財產品到期後贖回的所得款項。

融資活動所得／(所用)現金淨額

截至2026年4月30日止四個月，融資活動所得現金淨額為人民幣1.3百萬元，主要是由於銀行貸款及其他借款的所得款項人民幣5.9百萬元，部分被償還銀行貸款及其他借款人民幣3.4百萬元所抵銷。

於2025年，融資活動所用現金淨額為人民幣6.4百萬元，主要是由於銀行貸款及其他借款的所得款項及償還相互抵銷，同時我們支付租賃負債、分派予非控股權益、利息及[編纂]。

於2024年，融資活動所得現金淨額為人民幣9.4百萬元，主要包括銀行貸款所得款項減還款人民幣15.0百萬元，部分被支付租賃負債人民幣3.0百萬元及支付[編纂]人民幣2.3百萬元所抵銷。

於2023年，融資活動所用現金淨額為人民幣3.8百萬元，主要包括已付租金本金部分人民幣3.2百萬元及向非控股權益分配的人民幣1.2百萬元。

若干主要綜合財務狀況表項目的討論

下表載列我們的綜合財務狀況表概要。

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
(人民幣千元)				
非流動資產.....	69,056	76,909	50,110	49,336
流動資產				
存貨.....	29,773	29,065	10,878	14,434
合約資產.....	407	3,808	3,624	3,995
貿易應收款項及應收票據.....	66,953	55,414	60,786	57,195
預付款項、按金及其他應收款項.....	52,980	35,228	50,035	62,708
其他流動資產.....	3,204	62,673	45,243	46,613
受限制現金.....	60	9,211	5,800	6,155
現金及現金等價物.....	171,497	85,934	72,926	92,482
流動資產總值.....	324,874	281,333	249,292	283,582
流動負債				
銀行貸款及其他借款.....	–	15,000	17,508	19,970
應付票據及應付賬款.....	56,713	76,151	96,685	86,817
應計開支及其他應付款項.....	146,029	144,192	120,559	167,300
合約負債.....	22,649	10,166	5,593	5,855
租賃負債.....	3,238	1,896	2,163	2,449
向投資者發行的贖回權.....	2,109,335	2,476,302	2,554,318	2,572,100

財務資料

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
流動負債總額.....	2,337,964	2,723,707	2,796,826	2,854,491
流動負債淨額.....	(2,013,090)	(2,442,374)	(2,547,534)	(2,570,909)
非流動負債.....	1,831	3,943	2,175	1,779
負債淨額.....	(1,945,865)	(2,369,408)	(2,499,599)	(2,523,352)
非控股權益.....	24,100	21,769	18,208	14,249

我們的流動負債淨額由截至2025年12月31日的人民幣2,547.5百萬元輕微增加至截至2026年4月30日的人民幣2,570.9百萬元，主要由於應計開支及其他應付款項增加人民幣46.7百萬元，主要與代客運站和客運企業收取的票價及應付[編纂]有關。

我們的流動負債淨額由截至2024年12月31日的人民幣2,442.4百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣2,547.5百萬元，主要由於(i)本集團的隱含估值增加導致向投資者發行的贖回權的賬面值增加人民幣78.0百萬元至人民幣367.0百萬元；及(ii)現金及現金等價物減少人民幣13.0百萬元，部分被應付票據及應付賬款增加人民幣20.5百萬元所抵銷。

我們的流動負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣2,013.1百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣2,442.4百萬元，主要由於(i)本集團的隱含估值增加導致向投資者發行的贖回權的賬面值增加人民幣367.0百萬元，及(ii)現金及現金等價物減少人民幣85.6百萬元，部分被其他流動資產增加人民幣59.2百萬元(此乃由於我們購買理財產品)所抵銷。

我們的負債淨額由截至2024年12月31日的人民幣2,369.4百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣2,499.6百萬元，主要由於年內虧損及全面收益總額人民幣127.5百萬元所致。我們的負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣1,945.9百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣2,369.4百萬元，主要是由於年內虧損及全面收益總額人民幣426.1百萬元所致。我們的負債淨額由截至2025年12月31日的人民幣2,499.6百萬元增加至截至2026年4月30日的人民幣2,523.4百萬元，主要是由於期內虧損及全面收益總額人民幣21.3百萬元所致。

財務資料

節選財務狀況表項目的說明

物業及設備

我們的物業及設備主要包括租賃裝修、辦公設備及裝置、運營設備及車輛。租賃裝修主要涉及內部裝飾、空間規劃、設施升級及安裝空調。辦公設備及裝置主要涉及計算機、大屏、投影儀和打印機。運營設備主要涉及自助售票機及閘機。車輛主要涉及為日常用途及運送貨物而購買的車輛，以及為租賃目的而購買的車輛。下表載列截至所示日期物業及設備明細：

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
物業及設備				
租賃裝修.....	20	571	448	378
辦公設備及裝置.....	699	570	422	406
運營設備.....	2,317	1,438	970	864
車輛.....	4,665	3,482	2,304	1,913
總計	7,701	6,061	4,144	3,561

我們的物業及設備由截至2023年12月31日的人民幣7.7百萬元減少21.3%至截至2024年12月31日的人民幣6.1百萬元，主要是由於車輛及運營設備折舊。

我們的物業及設備由截至2024年12月31日的人民幣6.1百萬元減少31.6%至截至2025年12月31日的人民幣4.1百萬元，主要由於車輛及營運設備折舊，以及處置若干營運設備。

我們的物業及設備由截至2025年12月31日的人民幣4.1百萬元減少14.1%至截至2026年4月30日的人民幣3.6百萬元，主要由於車輛折舊。

使用權資產

我們的使用權資產主要反映我們通過租約使用辦公場所的權利。我們訂立的租約一般為固定期限兩年至四年。租約按個別情況協商，載列不同的付款條款及條件。

我們的使用權資產由截至2023年12月31日的人民幣3.6百萬元增加61.1%至截至2024年12月31日的人民幣5.8百萬元，主要與我們總部搬遷有關。

我們的使用權資產由截至2024年12月31日的人民幣5.8百萬元減少22.4%至截至2025年12月31日的人民幣4.7百萬元，主要由於在日常業務過程中按租期對使用權資產計提折舊。

我們的使用權資產於截至2025年12月31日及2026年4月30日保持相對穩定，分別為人民幣4.5百萬元及人民幣4.2百萬元。

無形資產

我們的無形資產主要包括軟件著作權、專利與非專利技術及我們購買的特許經營權。無形資產以成本減累計攤銷（在估計可使用年限有限的情況下）及減值虧損列賬。該特許經營權指浙江省公路運輸管理中心授予的「道路客運統一網絡售票系統信息服務

財務資料

平台」的連續經營權。特許經營權的總期限為五年，特許經營權的使用期限直至2024年12月31日。截至最後實際可行日期，經營「道路客運統一網絡售票系統信息服務平台」不再需要取得特許經營權。

我們的無形資產由2023年12月31日的人民幣11.2百萬元減少49.1%至截至2024年12月31日的人民幣5.7百萬元，主要由於2024年的攤銷撥備人民幣5.6百萬元，其中主要包括特許經營權攤銷人民幣3.7百萬元。我們的無形資產由截至2024年12月31日的人民幣5.7百萬元減少17.5%至截至2025年12月31日的人民幣4.7百萬元，主要由於2025年的攤銷撥備人民幣2.0百萬元，部分被軟件著作權增加人民幣1.0百萬元所抵銷。我們的無形資產由截至2025年12月31日的人民幣4.7百萬元減少至截至2026年4月30日的人民幣4.2百萬元，主要由於攤銷撥備所致。

於聯營公司的權益

截至2023年12月31日，我們於聯營公司的權益為人民幣8.3百萬元。我們於聯營公司的權益截至2024年12月31日增至人民幣21.0百萬元，主要是由於年內對聯營公司作出的投資。我們於聯營公司的權益截至2025年12月31日維持相對穩定於人民幣21.7百萬元，並輕微增至截至2026年4月30日的人民幣22.2百萬元。

非金融資產減值(商譽除外)

我們於各相關年度或期間評估是否有任何非金融資產減值跡象。當有跡象表明其賬面值可能無法悉數收回時，會對該等非金融資產進行減值測試。當資產或現金產生單位(現金產生單位)的賬面值超過其可收回金額(即其公允價值減出售成本及使用價值兩者中的較高者)時，即存在減值。使用價值乃基於估計未來現金流量按照反映當時市場對貨幣時間值及資產或現金產生單位特定風險的評估的除稅前折現率貼現至其現值。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，除下文所披露的商譽減值外，我們未確認任何非金融資產減值。

商譽

我們的商譽主要來自我們於2019年4月收購山西暢捷55.0%股權及於2021年8月完成收購恒生長運後取得58.17%股權後預期將產生的顯著協同效應。

截至2023年及2024年12月31日，我們的商譽保持穩定，分別為人民幣38.3百萬元。我們的商譽由截至2024年12月31日的人民幣38.3百萬元減少60.6%至截至2025年12月31日的人民幣15.1百萬元，主要由於確認恒生長運應佔商譽的減值虧損人民幣23.2百萬元。截至2026年4月30日我們的商譽保持穩定，為人民幣15.1百萬元。

截至2026年4月30日，董事認為恒生長運及山西暢捷的業務並無重大變化，因此認為截至2026年4月30日無需進行減值。有關含有商譽的現金產生單位的減值測試，請參閱附錄一附註16。

存貨

我們的存貨主要包括商品存貨及在製品。我們的存貨通常涉及數字化及業務解決方案，特別是為執行客戶特定數字化項目而購買的設備。商品存貨主要包括已採購但尚未分配至任何特定項目的存貨，而在製品存貨主要包括已分配至進行中項目的存貨。下表載列截至所示日期存貨明細：

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
商品存貨.....	12,133	5,162	1,735	2,047

財務資料

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
在製品	18,803	24,453	9,706	12,950
減：存貨撇減	(1,163)	(550)	(563)	(563)
總計	<u>29,773</u>	<u>29,065</u>	<u>10,878</u>	<u>14,434</u>

我們的存貨保持相對穩定，截至2023年12月31日為人民幣29.8百萬元，而截至2024年12月31日為人民幣29.1百萬元。

我們的存貨由截至2024年12月31日的人民幣29.1百萬元減少至截至2025年12月31日的人民幣10.9百萬元，主要是由於年內完成若干數字化項目，導致在製品存貨減少人民幣14.8百萬元。

我們的存貨由截至2025年12月31日的人民幣10.9百萬元增加至截至2026年4月30日的人民幣14.4百萬元，主要是由於我們數字化及業務解決方案項目的在製品增加人民幣3.5百萬元。

下表載列我們於所示期間的數字化及業務解決方案業務的存貨周轉天數。

	截至12月31日止年度			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
存貨周轉天數 ⁽¹⁾	155.4	125.0	83.7	81.9

附註：

- (1) 數字化及業務解決方案業務的存貨周轉天數根據相關年度數字化及業務解決方案業務的年初及年末存貨餘額平均值除以該年度／期間數字化及業務解決方案業務的收入成本再乘以365天（就四個月期間而言為120天）而計算得出。

於往績記錄期間，我們的存貨周轉天數有所減少，主要是由於存貨持續減少及銷售成本增加。有關存貨減少主要歸因於我們於2025年加快歷史項目的驗收及優化存貨水平。

截至2026年5月31日，我們截至2026年4月30日的存貨中的人民幣0.3百萬元或2.2%已於其後使用。我們認為我們的存貨不存在重大不可變現淨值問題，因為(i)大多數存貨是按已簽訂合同的實際安排進行採購且其合同價格大於賬面價值；(ii)我們的數字化及業務解決方案業務擁有穩定的長期客戶；及(iii)於往績記錄期間各期間末，大部分存貨期間的不可變現淨值大於賬面價值，因此我們並無記錄重大撇銷。對於其他存貨，包括長賬齡存貨，我們已根據未使用存貨的不可變現淨值確認減值虧損。

下表載列我們截至所示日期的存貨賬齡分析。

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
1至90天	8,716	9,336	2,696	6,469
91天至180天	2,074	5,813	1,181	2,652
181天至365天	3,275	8,041	5,008	1,044
1年以上	15,708	5,875	1,993	4,269
總計	<u>29,773</u>	<u>29,065</u>	<u>10,878</u>	<u>14,434</u>

財務資料

合約資產

我們的合約資產主要包括若干客戶從其就數字化及業務解決方案付款中扣除並持有一段時間的質保金。該質保金用以確保若干項目的質量，將在一段時間後根據若干條件（如我們所交付項目的質量獲該等客戶接受）退還。

我們的合約資產由截至2023年12月31日的人民幣0.4百萬元大幅增加至截至2024年12月31日的人民幣3.8百萬元，主要是由於若干項目交付並由客戶驗收，以及其部分付款被預扣作為質保金。我們的合約資產由截至2024年12月31日的人民幣3.8百萬元略為減少至截至2025年12月31日的人民幣3.6百萬元，主要由於我們就其中一個項目收取人民幣3.3百萬元質保金，部分被合約資產減值虧損減少人民幣3.0百萬元所抵銷。我們的合約資產由截至2025年12月31日的人民幣3.6百萬元增加至截至2026年4月30日的人民幣4.0百萬元。

截至2026年5月31日，我們截至2026年4月30日合約資產（不包括呆賬撥備）中的人民幣0.3百萬元或5.6%已隨後獲認證。

貿易應收款項及應收票據

我們的貿易應收款項及應收票據主要為應收客戶款項，主要來自數字化及業務解決方案以及客運服務業務。下表載列截至所示日期的貿易應收款項及應收票據明細：

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
應收票據.....	8,399	3,900	1,272	5,367
貿易應收款項				
— 關聯方	22,323	11,363	8,245	5,561
— 第三方	47,899	54,376	62,684	58,350
小計	78,621	69,639	72,201	69,278
減：呆賬撥備	(11,668)	(14,225)	(11,415)	(12,083)
總計	66,953	55,414	60,786	57,195

我們的貿易應收款項及應收票據由截至2023年12月31日的人民幣67.0百萬元減少17.3%至截至2024年12月31日的人民幣55.4百萬元，主要是由於若干客戶因我們加大收款力度而向我們作出付款，令貿易應收款項減少。

我們的貿易應收款項及應收票據由截至2024年12月31日的人民幣55.4百萬元增加9.7%至截至2025年12月31日的人民幣60.8百萬元，主要是由於我們數字化及業務解決方案業務的項目驗收導致貿易應收款項增加，部分被我們因加強收款工作而結清部分貿易應收款項及應收票據減少所抵銷。

我們的貿易應收款項及應收票據減少5.9%至截至2026年4月30日的人民幣57.2百萬元，主要是由於我們數字化及業務解決方案業務的若干客戶結算，部分被應收票據的正常波動所抵銷。

截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，來自關聯方的貿易應收款項分別佔我們貿易應收款項及應收票據的33.3%、20.5%、13.6%及9.7%。此主要是由於與北京凱寶進行的若干交易。北京凱寶是一家主要從事提供資訊服務的有限責任公司。我們於接近2021年年底開始與北京凱寶進行業務交易。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，我們與北京凱寶的交易的貿易應收款項及應收票據周轉天數分別為226.2天、351.3天、160.4天及0天。根據我們的經驗，北京凱寶通常在收到其終端客戶的付款後不久即與我們結算付款。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，我們分別向北京凱寶收回截至同日的累計貿

財務資料

易應收款項的74.2%、90.9%、94.4%及96.0%。於往績記錄期間及截至本文件日期，我們在向北京凱寶收回貿易應收款項方面並無遇到任何困難。由於北京凱寶的相關終端客戶為大型國有企業，且基於北京凱寶結算紀錄，我們預計北京凱寶的未償還貿易應收款項及應收票據不會出現重大可收回問題。

於往績記錄期間，我們提供予關聯方的信用期一般為360日，而我們提供予獨立第三方的信用期一般為90日。

下表載列截至所示日期的貿易應收款項及應收票據賬齡分析：

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
未逾期	57,458	44,512	48,012	44,695
逾期1年內	5,445	9,198	11,789	10,063
逾期1年至2年	2,332	1,704	985	2,437
逾期2年以上	1,718	—	—	—
	<u>66,953</u>	<u>55,414</u>	<u>60,786</u>	<u>57,195</u>

下表載列截至所示日期關聯方及獨立第三方應佔貿易應收款項及應收票據有關金額的賬齡分析。

	未逾期	逾期1年內	逾期1年 至2年	逾期2年 以上	合計
截至2023年12月31日					
獨立第三方	36,568	5,075	2,316	1,717	45,676
關聯方	20,891	370	15	—	21,276
截至2024年12月31日					
獨立第三方	35,441	7,695	1,363	—	44,499
關聯方	9,071	1,503	341	—	10,915
截至2025年12月31日					
獨立第三方	40,650	11,591	815	—	53,056
關聯方	7,362	198	170	—	7,730
截至2026年4月30日					
獨立第三方	41,901	8,263	2,239	—	52,403
關聯方	2,794	1,800	198	—	4,792

於往績記錄期間，我們的賬齡超過365天的貿易應收款項及應收票據主要來自與我們的數字化及業務解決方案業務相關的貿易應收款項及應收票據。

於往績記錄期間，貿易應收款項及應收票據逾期及結算延期主要是由於(i)客戶的內部程序導致延遲，(ii)據我們了解，若干客戶的流動資金狀況受到限制及(iii)若干客戶管理層變動，導致延遲驗收。

財務資料

下表載列本集團於所示期間的貿易應收款項及應收票據周轉天數概要。

	截至12月31日止年度			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
貿易應收款項及應收 票據周轉天數 ⁽¹⁾	18.0	14.0	11.6	12.7

附註：

- (1) 本集團的貿易應收款項及應收票據周轉天數乃按本集團於有關年度／期間貿易應收款項及應收票據平均餘額除以該年度／期間收入再乘以365天（就某一年度而言）及120天（就四個月期間而言）計算得出。

由於我們不同業務分部的性質，各分部的貿易應收款項及應收票據周轉天數有顯著差異。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及截至2026年4月30日，我們的數字化及業務解決方案業務的貿易應收款項及應收票據分別佔我們貿易應收款項及應收票據總額的82.7%、92.4%、95.6%及92.8%。下表載列我們於所示期間的數字化及業務解決方案業務的貿易應收款項及應收票據周轉天數。

	截至12月31日止年度			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
貿易應收款項及應收 票據周轉天數 ⁽¹⁾	152.7	183.8	187.3	287.7

附註：

- (1) 數字化及業務解決方案業務的貿易應收款項及應收票據周轉天數根據相關年度／期間數字化及業務解決方案業務的貿易應收款項及應收票據平均餘額除以該年度／期間數字化及業務解決方案業務的收入再乘以365天（就某一年度而言）及120天（就四個月期間而言）計算得出。

於2023年至2024年，數字化及業務解決方案業務的貿易應收款項及應收票據周轉天數有所增加，主要是由於若干客戶的付款出現延遲。該等客戶包括北京凱寶、北京四方繼保自動化股份有限公司、客戶C及客戶D。於2024年至2025年，數字化及業務解決方案業務的貿易應收款項及應收票據周轉天數有所增加，主要由於季節性波動。下表載列截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日應收該等客戶的貿易應收款項及應收票據。

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣百萬元)			
北京凱寶.....	22.0	10.6	7.8	5.1
北京四方繼保自動化股份 有限公司.....	17.0	11.6	16.3	15.3
客戶C ⁽¹⁾	—	0.9	1.5	1.5
客戶D ⁽¹⁾	1.7	10.0	13.7	13.4
總計	40.7	33.1	39.3	35.3

附註：

- (1) 該客戶不同意在本文件內披露其名稱。

財務資料

截至2026年5月31日，截至2026年4月30日的貿易應收款項及應收票據中12.8%或人民幣8.9百萬元已於其後結清。

我們定期與客戶進行對賬，以確保應收款項的可收回性。倘有任何被視為不可收回的重大潛在虧損，我們經考慮各情況後已按個別基準計提減值撥備。考慮到我們與這些客戶的長期關係及他們的背景（部分為政府機構及國有企業），信用風險保持穩定可控。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無重大逾期付款或違約事件。因此，董事認為，貿易應收款項及應收票據不存在重大可收回問題，且已計提足夠撥備。

預付款項、按金及其他應收款項

我們的預付款項、按金及其他應收款項主要包括應收聚合平台網約車業務款項、項目投標及其他保證金、票價應收款項（更多詳情請參閱「業務－客運服務－聯網售票服務－定價及收入模式」）、購買服務／商品預付款項、附屬公司管理層僱員免息墊款及本公司擬發行H股所產生的相關成本預付款項。下表載列截至所示日期的預付款項、按金及其他應收款項明細：

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
應收聚合平台網約車業務款項....	18,815	8,617	18,350	13,680
項目投標及其他保證金	5,819	5,769	5,258	5,306
票價保證金	21,943	11,043	9,655	29,230
購買服務／商品預付款項	819	1,807	3,869	2,126
附屬公司管理層僱員				
免息墊款	1,944	—	—	—
本公司擬發行H股所產生的				
相關成本預付款項	—	3,601	5,451	5,245
其他 ⁽¹⁾	4,142	4,892	7,452	7,302
小計	53,482	35,729	50,035	62,889
減：其他應收款項準備	(502)	(501)	—	(181)
總計	52,980	35,228	50,035	62,708

附註

(1) 其他主要包括租賃按金、員工墊款及其他應收款項。

我們的預付款項、按金及其他應收款項由截至2023年12月31日的人民幣53.0百萬元減少33.5%至截至2024年12月31日的人民幣35.2百萬元，主要由於(i)應收聚合平台網約車業務款項減少，主要是受年末公眾假期結算日的影響所致；及(ii)票價應收款項減少，因為某一客戶減少預付款項金額。

財務資料

我們的預付款項、按金及其他應收款項由截至2024年12月31日的人民幣35.2百萬元增加42.0%至截至2025年12月31日的人民幣50.0百萬元，主要由於(i)應收聚合平台網約車業務款項增加人民幣9.7百萬元，主要是由於與聚合平台的結算日期因公眾假期變動；(ii)購買服務／商品的預付款項增加人民幣2.1百萬元，主要由於就數字化及業務解決方案項目採購設備及材料支付預付款項；及(iii)有關建議發行本公司H股產生的成本預付款項增加人民幣1.9百萬元。

我們的預付款項、按金及其他應收款項由截至2025年12月31日的人民幣50.0百萬元增加25.3%至截至2026年4月30日的人民幣62.7百萬元，主要由於票價保證金增加人民幣19.6百萬元，部分被(i)應收聚合平台網約車業務款項減少人民幣4.7百萬元所抵銷，因為我們結清了部分有關應收款項。

截至2026年5月31日，截至2026年4月30日的預付款項、按金及其他應收款項中65.3%或人民幣41.1百萬元已於其後結清。

應付票據及應付賬款

我們的應付票據及應付賬款主要包括應付關聯方及第三方的應付票據及應付賬款，該等款項涉及(i)與網約車服務業務有關的司機服務費及運力夥伴費，及(ii)為數字化及業務解決方案業務採購設備。下表載列截至所示日期的應付票據及應付賬款明細：

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
應付以下各方的應付票據及 應付賬款：				
— 關聯方	455	191	253	679
— 第三方	56,258	75,960	96,432	86,138
	<u>56,713</u>	<u>76,151</u>	<u>96,685</u>	<u>86,817</u>

我們的應付票據及應付賬款由截至2023年12月31日的人民幣56.7百萬元增加34.4%至截至2024年12月31日的人民幣76.2百萬元，並增加26.9%至截至2025年12月31日的人民幣96.7百萬元，主要由於我們數字化及業務解決方案業務的採購應付款項增加，而有關增加受項目交付進度所影響。我們的應付票據及應付賬款進一步減少10.2%至截至2026年4月30日的人民幣86.8百萬元，主要由於應付第三方的應付票據及應付賬款減少人民幣10.3百萬元，導致應付票據及應付賬款減少，主要是由於結清與數字化及業務解決方案業務有關的採購應付款項。

截至2026年5月31日，截至2026年4月30日的應付票據及應付賬款中47.1%或人民幣40.9百萬元已於其後結清。

下表載列我們截至所示日期應付票據及應付賬款的賬齡分析：

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
一年內	56,713	76,151	96,685	86,817
	<u>56,713</u>	<u>76,151</u>	<u>96,685</u>	<u>86,817</u>

財務資料

下表載列於所示期間的平均應付票據及應付賬款周轉天數。

	截至12月31日止年度			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
應付票據及應付賬款				
周轉天數 ⁽¹⁾	16.5	15.8	17.9	21.0

附註：

- (1) 應付票據及應付賬款周轉天數乃根據相關年度的應付票據及應付賬款平均結餘除以該年度／期間收入成本，再乘以365天（就四個月期間而言為120天）計算。

我們的應付票據及應付賬款周轉天數於2023年及2024年維持相對穩定，並於2025年輕微增加至17.9天，並進一步增至截至2026年4月30日的21.0天，主要由於我們與若干長期供應商訂立提供較長信貸期的框架協議，並以票據結算若干應付款項。

應計開支及其他應付款項

我們的應計開支及其他應付款項主要包括代客運站和客運企業收取的票價、聯網售票服務業務若干OTA預收票款（詳情請參閱「業務－客運服務－聯網售票服務－定價及收入模式」）、應計工資及福利、其他應付稅項、應付[編纂]及其他。下表載列我們截至所示日期的應計開支及其他應付款項明細。

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
代客運站和客運企業收取的票價 ..	81,370	64,907	50,418	91,983
在線旅遊平台墊款	7,050	8,233	722	1,149
應計工資及福利	46,447	55,831	58,223	57,840
其他應付稅項	5,326	5,903	4,140	4,794
應付[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
其他	5,836	3,291	3,282	4,310
總計	146,029	144,192	120,559	167,300

我們的應計開支及其他應付款項維持相對穩定，截至2023年12月31日為人民幣146.0百萬元，而截至2024年12月31日為人民幣144.2百萬元。我們的應計開支及其他應付款項由截至2024年12月31日的人民幣144.2百萬元減少至截至2025年12月31日的人民幣120.6百萬元，主要是由於代客運站及客運公司收取的票款減少人民幣14.5百萬元，主要原因是整體票務銷售量減少及票款直接銀行結算逐步實施；以及在線旅遊平台墊款減少人民幣7.5百萬元，主要是由於分銷商付款安排變動。我們的應計開支及其他應付款項由截至2025年12月31日的人民幣120.6百萬元增加至截至2026年4月30日的人民幣167.3百萬元，主要是由於(i)代客運站及客運公司收取的票款增加人民幣41.6百萬元，主要由於五一假期期間的車票預售所致；及(ii)應付[編纂]增加人民幣3.5百萬元。

財務資料

截至2026年5月31日，我們截至2026年4月30日的應計開支及其他應付款項中的62.6%或人民幣104.7百萬元已隨後結清。

合約負債

我們的合約負債主要指數字化及業務解決方案業務的客戶的預付款。下表載列我們截至所示日期的合約負債明細：

	截至12月31日			截至
	2023年	2024年	2025年	4月30日
		(人民幣千元)		
收取自客戶的預付款	22,649	10,166	5,593	5,855

我們的合約負債由截至2023年12月31日的人民幣22.6百萬元減少55.1%至截至2024年12月31日的人民幣10.2百萬元，並減少45.0%至截至2025年12月31日的人民幣5.6百萬元，主要由於若干數字化及業務解決方案項目已完成，而相關預付款項已確認為收入。我們的合約負債進一步增加4.7%至截至2026年4月30日的人民幣5.9百萬元。

截至2026年5月31日，截至2026年4月30日的合約負債中有6.8%或人民幣0.4百萬元已確認為收入。

向投資者發行的贖回權

我們向投資者發行的贖回權主要包括與向我們的[編纂]前投資者授出贖回權有關的金融負債。有關更多資料，請參閱「歷史、發展及公司架構－[編纂]前投資」及本文件附錄一會計師報告附註28。

我們向投資者發行的贖回權由截至2023年12月31日的人民幣2,109.3百萬元增加17.4%至截至2024年12月31日的人民幣2,476.3百萬元，且其後輕微增加至截至2025年12月31日的人民幣2,554.3百萬元，主要原因是向投資者發行的贖回權賬面值變動。我們向投資者發行的贖回權保持相對穩定，截至2025年12月31日及2026年4月30日分別約為人民幣2,554.3百萬元及人民幣2,572.1百萬元。

債務

下表載列我們截至所示日期的債務明細。

	截至12月31日			截至
	2023年	2024年	2025年	4月30日
		(人民幣千元)		
流動部分：				
銀行貸款及其他借款	–	15,000	17,508	19,970
租賃負債	3,238	1,896	2,163	2,449
向投資者發行的贖回權	2,109,335	2,476,302	2,554,318	2,572,100
非流動部分：				
租賃負債	732	3,562	1,934	1,585
總計	<u>2,113,305</u>	<u>2,496,760</u>	<u>2,575,923</u>	<u>2,596,104</u>

財務資料

銀行貸款及其他借款

截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，我們須償還的銀行貸款如下：

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
1年內或按要求.....	–	15,000	17,508	19,970
總計	–	15,000	17,508	19,970

截至2026年4月30日，我們有無抵押銀行貸款人民幣0.9百萬元及人民幣19.1百萬元的有抵押銀行貸款。該筆銀行貸款由本集團一家附屬公司提供擔保，並以本公司兩項專利技術作為抵押。截至2026年4月30日，我們有未動用銀行融資人民幣62.1百萬元。董事確認，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度及截至2026年4月30日止四個月，根據我們與各貸款人訂立的適用借款協議，我們並無嚴重違反任何契諾，亦無受到重大財務契諾的規限。

租賃負債

我們的租賃負債與我們就辦公室租賃的物業有關。

下表載列我們截至所示日期租賃負債的現值：

	截至12月31日			截至 4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
租賃負債：				
流動	3,238	1,896	2,163	2,449
非流動	732	3,562	1,934	1,585
總計	3,970	5,458	4,097	4,034

我們的租賃負債由截至2023年12月31日的人民幣4.0百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣5.5百萬元，主要由於我們於2024年搬遷總部，並於2024年訂立一項新的四年期租賃。我們的租賃負債於截至2025年12月31日減少至人民幣4.1百萬元，原因是我們於日常業務過程中支付租賃款項，導致非流動負債減少。我們的租賃負債保持相對穩定，截至2026年4月30日為人民幣4.0百萬元。

債務聲明

董事確認，截至最後實際可行日期，我們的任何未償還債務並無受任何重大契約所限，且於往績記錄期間及直至本文件日期，本集團在獲取銀行貸款及其他借款方面並無遇到任何困難，於支付貿易及非貿易應付款項、銀行貸款及其他借款方面並無重大違約，亦無違反任何契約。

除上文披露者外，截至2026年4月30日（即確定我們債務的最新實際可行日期），我們並無任何未償還的按揭、抵押、債券、其他已發行債務資本、銀行透支、借款、承兌負債或其他類似債務、租購承諾、擔保或其他重大或然負債。董事確認，自2026年4月30日以來及直至本文件日期，我們的債務概無重大變動。

關聯方交易

於往績記錄期間，我們訂立多項關聯方交易。董事認為附錄一會計師報告附註34所載的關聯方交易乃按公平原則進行，並無扭曲我們的經營業績或使我們的過往業績無法反映我們的未來表現。

財務資料

截至最後實際可行日期，我們與關聯方的所有非貿易結餘均已結清。

資本開支

於往績記錄期間，我們的資本開支包括購買物業及設備的付款及購買無形資產的付款。下表載列我們於所示期間的資本開支。

	截至12月31日止年度			截至 4月30日 止四個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
購買物業及設備的付款	(5,119)	(1,031)	(276)	(34)
購買無形資產的付款	—	(83)	(951)	(189)
總計	<u>(5,119)</u>	<u>(1,114)</u>	<u>(1,227)</u>	<u>(223)</u>

於2023年、2024年及2025年以及截至2026年4月30日止四個月，我們的資本開支分別為人民幣5.1百萬元、人民幣1.1百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣0.2百萬元。

我們預期我們於2026年的資本開支將主要包括用於購買辦公設備和軟件。我們擬以現有現金結餘、經營活動及融資活動所得現金以及[編纂][編纂]為未來資本開支提供資金。有關更多詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。我們可能會根據我們的持續業務需求重新分配用於資本開支及長期投資的資金。

資本承擔

截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，我們並無任何重大合約及資本承擔。截至最後實際可行日期，我們的資本承擔並無重大變動。

或有負債

截至最後實際可行日期，我們的或有負債並無重大變動。

資產負債表外承擔及安排

截至最後實際可行日期，我們未無訂立任何資產負債表外安排。

主要財務比率

	截至12月31日止年度／截至該日			截至4月30日 止四個月／ 截至該日
	2023年	2024年	2025年	2026年
毛利率 ⁽¹⁾	7.1%	3.5%	3.7%	5.7%
經調整（虧損）／利潤率（非國際財務報告 準則計量） ⁽²⁾	(1.5)%	(2.5)%	(2.1)%	0.3%
淨虧損率 ⁽³⁾	(40.0)%	(26.7)%	(7.0)%	(3.8)%
流動比率（倍） ⁽⁴⁾	0.1	0.1	0.1	0.1
速動比率（倍） ⁽⁵⁾	0.1	0.1	0.1	0.1
資產負債比率 ⁽⁶⁾	594.0%	761.4%	934.9%	858.0%

附註：

- 毛利率指年／期內毛利佔該年度／期間收入的百分比。
- 經調整（虧損）／利潤率（非國際財務報告準則計量）指年／期內經調整（虧損）／利潤（非國際財務報告準則計量）佔該年度收入的百分比。有關經調整（虧損）／利潤（非國際財務報告準則計量）的詳情，請參閱「非國際財務報告準則計量」。
- 淨虧損率指年／期內淨虧損佔該年度／期間收入的百分比。

財務資料

- (4) 流動比率乃以截至所示日期的流動資產除以流動負債計算得出。
- (5) 速動比率乃以截至所示日期的流動資產減存貨及購買服務／商品的預付款項除以流動負債計算得出。
- (6) 資產負債比率乃以截至所示日期的總負債除以總資產計算得出。

有關影響我們於相關年度或期間內的經營業績的因素的討論，請參閱本節「一 經營業績」及「一 非國際財務報告準則計量」。

有關財務風險的定量及定性披露

我們面臨正常業務過程中產生的信貸、流動資金及利率風險。我們管理及監察該等風險，以確保及時有效地採取適當措施。有關我們財務風險管理的詳細說明，請參閱本文件附錄一會計師報告附註32。

信貸風險

信貸風險指交易對手違反其合約責任導致本集團蒙受財務損失的風險。我們的信貸風險主要來自貿易應收款項、按金及其他應收款項。由於交易對手為本集團認為信貸風險低的銀行及金融機構，故我們面臨現金及現金等價物以及受限制現金產生的信貸風險有限。

有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註32(a)。

流動資金風險

我們管理流動資金的目標是維持充足的現金及現金等價物以償還到期負債。我們的政策是定期監察其流動資金需求，以確保其維持充足的現金儲備、來自主要金融機構的充足承諾資金，或保留足夠的融資安排以滿足其短期及長期的流動資金需求。本集團內的個別經營實體負責其自身的現金管理，包括籌集貸款以滿足預期現金需求，當借款超過若干預定授權水平時，須經本公司董事會批准。

有關我們金融負債的合約到期日的更多詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註32(b)。

利率風險

利率風險是指金融工具的公允價值或未來現金流量因市場利率變動而波動的風險。我們的利率風險主要源自按固定利率發出的銀行貸款及租賃負債。我們目前並無減輕利率風險的利率對沖政策；然而，管理層監控利率風險敞口，並在有需要時考慮對沖重大利率風險。董事認為，由於當前市場利率相對較低且穩定，且所有計息金融負債均為固定利率借款，現金流利率風險的敞口並不重大。因此，並未作出敏感性分析。

請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註32(c)。

公允價值計量

其他流動資產的公允價值乃與理財產品的預期回報率有關，此乃根據與銀行簽訂的合約折現預期未來現金流量計算。

財務資料

我們設有穩健的投資管理政策。我們定期檢討並更新我們的投資管理目標。於往績記錄期間，我們主要投資於短期理財產品以優化使用閒置現金。由於管理層的投資管理經驗相對有限，我們預期將投資限制在此類短期理財產品及結構性存款以控制風險。於往績記錄期間，所有投資決策均已獲我們的首席財務官及總裁批准。展望未來，我們預期投資目標將主要包括期限不超過一年的短期投資工具。人民幣50百萬元以上的投資需經董事會批准，人民幣50百萬元以下的投資則需經董事長批准。我們計劃主要專注於保本及流動性高的投資產品。此外，我們計劃專注於由商業銀行及其設立及控制的金融機構發行的產品。我們對理財產品的投資將遵守上市規則第十四章的規定。

股息

自本公司註冊成立以來，本公司概無建議、派付或宣派任何股息。我們並無任何股息政策以於可預見的未來宣派或派付任何股息。

[編纂]完成後，我們可在組織章程細則允許的情況下，以現金或股份或兩者組合方式分派股息。任何建議分派股息須由董事會制定，並須經股東批准。日後宣派或派付任何股息的決定以及任何股息的金額將取決於多項因素，包括我們的盈利及財務狀況、經營要求、資本要求、業務前景、宣派及派付股息的法定、監管及合約限制，以及董事可能認為重要的任何其他因素。

概不保證將於任何年度宣派或分派任何金額的股息。目前，我們無意於[編纂]後採納正式股息政策或固定股息分派比率。

中國法律規定僅能從根據中國會計原則計算的年度溢利中派付股息。經考慮上述事項後，由於我們錄得負債淨額，我們於某一年度未必有足夠或任何可分派溢利向股東分派股息。根據我們的組織章程細則，倘我們減少註冊資本以彌補虧損，則我們僅可於法定公積金和任意公積金的累計金額達到註冊資本的50%後方可派付股息。中國法律顧問確認，根據中國法律，我們在未來獲得的純利，須先用於彌補過往累計虧損，此後須將純利的10%轉撥法定公積金，直至有關金額達到註冊資本的50%以上。因此，如上所述，我們在(i)全數彌補過往累計虧損；及(ii)將充足純利轉撥法定公積金後，方可宣派股息。

可供分派儲備

截至2026年4月30日，我們並無任何可供分派予股東的可供分派儲備。

[編纂]

假設[編纂]未獲行使，[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數），我們預期將產生約[編纂]百萬港元的[編纂]（包括[編纂]佣金及費用總額、聯交所[編纂]、交易徵費及聯交所交易費、法律及其他專業費用以及印刷費及與[編纂]有關的所有其他開支），包括(i)[編纂]相關開支（包括[編纂]佣金及其他開支約[編纂]百萬港元）及(ii)非[編纂]相關開支約[編纂]百萬港元，包括(a)法律顧問及申報會計師費用及開支約[編纂]百萬港元及(b)其他費用及開支約[編纂]百萬港元，佔[編纂][編纂]總額約[編纂]%。[編纂]（不包括於往績記錄期間已於損益確認的金額）約[編纂]百萬港元預期將於我們的綜合損益表扣除，而約[編纂]百萬港元預期將於[編纂]後資本化並從權益中

財 務 資 料

扣除。於往績記錄期間，[編纂]人民幣28.1百萬元（相當於約32.3百萬港元）已於損益中確認。上述[編纂]為最後實際可行估計，僅供參考，實際金額可能與此估計有所不同。

根據上市規則第13.13至13.19條作出的披露

我們的董事確認，截至最後實際可行日期，概無任何情況導致須根據上市規則第13.13至13.19條作出披露。

未經審核[編纂]經調整有形資產淨值報表

更多詳情請參閱「附錄二 — 未經審核[編纂]財務資料」。

近期發展及無重大不利變動

董事確認，自2026年4月30日（即本文件「附錄一 — 會計師報告」所載最新綜合財務報表的結算日）起及直至本文件日期，我們的財務或交易狀況或前景概無任何重大不利變動。