

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱本文件「業務－我們的戰略」。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即每股[編纂]所述[編纂]港元至[編纂]港元的[編纂]範圍的中位數），且[編纂]未獲行使，我們估計，我們將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元（經扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]佣金及其他費用及開支）。

我們目前擬將[編纂][編纂]淨額用作以下用途：

1. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於通過擴大我們的產品及服務範圍以及優化團隊架構來加強我們的業務運營能力，其中：
 - (i) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於發展我們的線下服務能力。尤其是，我們預計將建立多家365之家為網約車服務業務及定制化客運服務業務提供服務。365之家在選擇城市設立時，我們主要考慮各城市通過聚合平台下達的訂單量，以及城市的行政管理地位等因素，例如，彼等是否為省會城市、直轄市或被認定為「新一線」的城市。基於我們在客運行業的經驗，我們認識到僅依靠線上渠道及運力夥伴管理司機存在局限。從長遠來看，結合線下服務，我們可以建立信任、增加黏性及降低成本。就網約車服務業務而言，365之家可提供司機招募服務、知識及技能培訓，而我們計劃逐漸實施其他定制服務，以提升司機與我們合作的體驗。就我們的定制化客運服務業務而言，我們計劃利用365之家為乘客提供檢票及候車區服務，同時為司機提供多種服務。我們擬於2030年前於多個城市建立約24家365之家。我們相信，365之家提供的服務對於提升司機體驗和增加彼等對我們的黏性而言至關重要，並對我們的經營及財務表現產生有利影響。有關詳情，請參閱「業務－我們的戰略」。我們預期會產生與租金、員工及營銷活動相關的成本。
 - (ii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於客運服務業務，方式為深化客運線路的運營，以及在機場及火車站等場景部署包括自動售票機、客運達系統等設備、硬件及軟件。
 - (iii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於增聘合資格員工。我們計劃於2031年前合共聘請約70名員工。我們的招聘計劃詳情如下。

職位	預估僱用的 員工人數	學歷要求	預期年資
區域經理.....	5	主修營銷及工商管理等相關領域的學士或以上學歷	3至5年
業務經理.....	20	主修營銷及工商管理等相關領域的學士或以上學歷	3至5年

未來計劃及[編纂]用途

職位	預估僱用的 員工人數	學歷要求	預期年資
運營經理.....	15	主修新聞、傳播及廣告等相關領域的學士或以上學歷	1至2年
客戶服務人員.....	30	副學士或以上學歷	1至2年

- (iv) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將投資於技術以提高營運效率。具體而言，我們擬通過應用AI技術增強我們的客戶服務系統。我們亦計劃根據業務發展需要購買更多雲計算服務。
- (v) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於在更多地區建立合作以加強我們暢遊暢行服務的地理覆蓋範圍。
- (vi) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於發展自動駕駛業務。我們擬加強與自動駕駛出租車合作夥伴（包括汽車製造商及自動駕駛技術提供商）的合作運營，並逐步增加自動駕駛出租車業務的廣告活動量。我們計劃於日後關注中國自動駕駛行業的發展，並考慮投資研發相關的平台。
- (vii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於就我們的數字化及業務解決方案業務取得專業資格及能力認證。

2. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於收購、投資及戰略聯盟機會，其中：

- (i) 為進一步提升我們的競爭力，我們計劃尋求對我們的業務發展及營運具有重大戰略意義及互補性的戰略聯盟、投資及收購機會。過往，我們曾受益於此類戰略投資及收購。例如，截至2021年8月，我們收購恒生長運（一家專注於在浙江省市場提供聯網售票服務及定制客運服務的客運企業）的約58.17%股權。此外，截至2024年8月，我們收購安徽皖美（一家專注於在安徽省市場提供聯網售票服務、定制客運服務及數字化及業務解決方案的客運企業）的約39.83%股權。更多資料請參閱「歷史、發展及公司架構－重大收購、出售及合併」。我們相信，戰略收購是我們快速進入特定市場和利用我們現有的運營及技術能力整合當地資源的一種高效且有效的方式。具體而言，我們計劃拓展安徽、雲南、山東、遼寧、河南、福建、湖南、四川、重慶等市場的客運服務業務。我們戰略性瞄準該等地理位置，是因為我們尚未在該等地區全面開展客運業務。我們將評估及執行投資及收購機會，以補充及擴展我們的業務格局，例如擴大我們的地理覆蓋範圍及提高我們的盈利能力。我們基於多項標準評估潛在收購目標，包括：

- 行業：就我們的客運服務業務而言，我們的主要目標為參與省級平台運營的公司或擁有大規模業務運營的公司（如在多個城市開展業務的公司）。我們將以當地市場佔有率達50%或以上的公

未來計劃及[編纂]用途

司為主要目標。就網約車服務業務而言，我們的主要目標為在我們指定的重點城市或我們尚未取得《網絡預約出租汽車經營許可證》的城市擁有經營許可證及開展業務的公司。

- **財務表現：**我們的主要目標為已實現盈利或在盈虧平衡點附近小幅波動的公司。我們會對以輕資產模式運營的公司感興趣。其中，就客運服務業務而言，我們的主要目標為年收入超過人民幣10百萬元且已實現盈利或預計在短期內會實現盈利的公司。就網約車服務業務而言，我們的主要目標為在盈虧平衡點附近小範圍波動的公司。此外，我們將進行必要的盡職審查以避免潛在的隱性債務，從而確保目標公司的良好財務狀況。
- **區域影響：**我們的主要目標為於各自區域市場處於領先地位的公司。
- **管理經驗：**我們的主要目標為管理團隊經驗豐富且專業的公司。
- **組織架構：**我們的主要目標為擁有精簡高效人員編制的公司。

基於我們在中國道路客運行業的多年經驗、資源、人脈，同時根據弗若斯特沙利文的資料，市場上有足夠數目的合適目標符合我們的收購計劃。截至最後實際可行日期，我們並未就收購訂立任何意向書或協議，亦未確定任何明確收購目標。

3. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於提升我們的研發能力，其中：

- (i) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於招聘更多研發人員，以進一步加強我們的研發能力。我們相信人才是我們業務可持續發展的關鍵。為有效推進及實現我們的研發目標，我們致力於：
 - 增加核心研發人員薪酬以維護團隊穩定。
 - 增加AI及大數據等關鍵新技術應用的研發人員人數。具體而言，我們預期僱傭約30名人員。我們的僱傭對象主要面向經驗豐富的AI算法工程師、AI架構師、大數據架構師及產品經理。
 - 增加處於發展階段的業務的研發人員人數。具體而言，我們預期僱傭約20名人員。我們的僱傭對象主要面向擁有計算機及相關領域的學士以上學歷的研發工程師。
- (ii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於完善我們的研發基礎設施，包括租賃第三方雲服務器，以及購買研發所需的軟件、硬件及算力資源，以足高效的基礎設施及算力資源，支持及賦能研發工作，提升我們在大數據分析、雲技術及人工智能解決方案領域的技術實力。

我們預計按照以下時間線開發新技術：

- 於2027年，我們預計升級新一代網約車服務調度管理平台，以降低SaaS技術服務提供商的使用。

未來計劃及[編纂]用途

- 於2027年，我們預計搭建知識庫系統及AI智能體平台，為賦能業務發展提供技術基礎，並支持開發業務相關的AI智能體應用：
 - 於2027年，我們預計開發面向司機的AI智能體服務系統，利用AI智能體平台提高司機獲取服務的及時性和質量，同時提升司機的服務能力及網約車業務的整體競爭力。
 - 於2027年，我們預計著手開發旅遊AI智能體應用，重點關注兩個系統：售前智能體應用，將利用AI智能體技術為終端客戶提供出行規劃方案；售後智能體應用，將涉及搭建智能客服系統，優化乘客服務體驗。
 - 於2028年，我們增強大數據場景下的實時數據分析能力，進而提升運營人員對業務需求的響應能力。
4. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於提升我們的品牌知名度，其中：
- (i) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於我們的網約車服務業務推廣。具體而言，
 - 我們計劃與行業協會合作進行品牌推廣，以提升我們在行業合作夥伴及司機中的品牌形象。
 - 我們計劃增加廣告的訂閱量，包括(1)在微信公眾號、生活時尚應用程序及在線社區投放網絡廣告，重點是按若干地點的旅客偏好提供定制信息，以產生重大影響力；(2)在全國具有影響力的旅遊相關微信公眾號投放網絡廣告；及(3)在交通樞紐、樓宇及汽車投放線下廣告。
 - 我們計劃增加在聚合平台上投放的廣告以留住更多乘客。
 - 我們計劃加強與自動駕駛出租車合作夥伴（包括汽車製造商及自動駕駛技術提供商）的合作，並逐步增加自動駕駛出租車業務的廣告活動量。
 - (ii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於我們客運服務業務的推廣及營銷活動。具體而言，
 - 我們預計與領先的OTA展開一系列合作，從而在領先的OTA平台投放廣告以獲取更廣泛的曝光率。我們旨在(1)加強我們現有企業客戶及乘客的黏性；(2)招攬潛在企業客戶和乘客；及(3)增加我們的市場份額；
 - 我們計劃增加各種其他渠道的廣告投放，包括(1)信息及內容平台、搜索引擎、社交媒體平台及報紙等傳統媒體；及(2)在汽車及汽車座套上投放線下廣告；
 - 我們預計將增加自營社交媒體賬戶及區域性公路運輸平台的運營開支；及
 - 我們計劃向乘客派發更多優惠券，以留住現有乘客並吸引新乘客。

未來計劃及[編纂]用途

(iii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於發展暢遊暢行業務。憑藉我們與地方政府、行業監管機構及業務合作夥伴的現有業務網絡關係，我們打算：

- 逐步開展面向公眾的暢遊暢行服務的運營推廣活動。
- 製作介紹我們業務的短視頻，並與意見領袖合作，通過其直播或社交媒體推廣我們的服務。

5. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於升級我們的內部系統及辦公環境，例如升級我們的財務系統及OA系統、更新我們的辦公軟件及硬件、增加我們的辦公室及相關辦公設備的數量，以適應我們的業務擴張以及我們人員增加的需求。

6. 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。

倘[編纂]定為[編纂]範圍的上限或[編纂]範圍的下限，[編纂][編纂]淨額將增加或減少至約[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元。倘[編纂][編纂]淨額高於或低於預期，我們將按比例調整就上述用途分配的[編纂]淨額。

倘[編纂]獲悉數行使，假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即所述[編纂]範圍的中位數），我們將收取[編纂]淨額[編纂]百萬港元（經扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]佣金以及其他費用及開支）。我們擬按比例將額外[編纂]淨額用於上述用途。

倘[編纂][編纂]淨額並未即時用於上述用途，且在適用法律法規允許的情況下，我們將僅將該等[編纂]存入持牌商業銀行的短期計息賬戶及／或其他認可金融機構（定義見證券及期貨條例或其他司法權區的適用法例及規例）。倘上述[編纂]用途有任何重大變動，我們將遵照上市規則作出適當公告。