

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於本節為概要，故並不包含所有可能對閣下而言屬重要的資料。閣下在決定[編纂][編纂]前務請閱讀文件全文。

任何[編纂]均存在風險。[編纂][編纂]涉及的若干風險詳見「風險因素」章節。在決定[編纂][編纂]前，閣下應細閱該章節內容。

概覽

根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國車載智能網聯解決方案行業的領先國產供應商。智能網聯汽車（「智能網聯汽車」）指配備能使車輛、其內部系統與外部網絡之間進行通信的技術的車輛，藉此支持聯網、更安全且更智能的車輛功能。我們為中國的整車廠客戶提供定製化解決方案，主要涵蓋車載通信、緊急呼叫以及傳感及域控功能。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們所有收入均來自中國客戶。

在中國市場，我們是國內車載通信解決方案的第四大國內供應商（市場份額：4.9%），根據弗若斯特沙利文報告，截至2025年12月31日止年度，以4G車載通信解決方案的4G T-Box出貨量計算，我們在所有國內供應商中排名第三及在所有供應商中排名第四（市場份額：5.2%）。我們的競爭優勢延伸至緊急呼叫解決方案領域，在截至2025年12月31日止年度中，我們以緊急呼叫終端機的出貨量計，成為第二大國內供應商（市場份額：2.6%）。此外，憑藉我們在車載通信解決方案領域的整體優勢，我們加快了5G車載通信解決方案的開發，截至2025年12月31日止年度，出貨量達約5.46萬台。根據弗若斯特沙利文報告，我們已確立了國內最大的車載通信解決方案供應商之一的地位，該等解決方案以配備國產芯片的通信模組為特色。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們的各種解決方案的出貨量分別達約84.86萬件、150.40萬件、187.90萬件、59.06萬件及68.07萬件。根據弗若斯特沙利文報告，我們已成功與2025年中國前十大整車廠中的六家以及中國前三大國產汽車品牌中的兩家建立合作夥伴關係。

於往績記錄期，我們亦保持穩定的毛利盈利能力。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們的毛利率分別為23.5%、27.4%、26.3%、21.1%及23.6%。

業務模式

我們主要服務於中國汽車整車廠，業務涵蓋車載智能互聯解決方案價值鏈的中游環節。在上游環節，我們從供應商和授權代理商處採購芯片、PCB、通訊模組及其他汽車級組件。在中游環節，我們開發、製造並商業化車載通信解決方案、緊急呼叫解決方案以及傳感及域控解決方案。在下游環節，我們直接向整車廠客戶銷售產品，以便將其集成到特定車型中。我們在該價值鏈中的角色，是將整車廠特定的技術和功能要求轉化為定製化的汽車級產品和解決方案，這些產品和解決方案能通過驗證、實現量產，並按車輛項目進行交付。

我們的業務流程通常包括設計導入與開發階段，以及量產與商業化階段。在第一階段，我們根據具體車型的項目要求與整車廠客戶展開合作，開發並定制相應的解決方案，完成測試、驗證和迭代，並爭取獲得相關車型的定點或項目定點。該階段以項目為基礎，通常在開始商業供應之前需要大量工程投入。現階段的收入貢獻通常較為有限，主要來自技術服務。該等技術服務主要包括直接向整車廠客戶就特定車型項目提供的研發、定制、集成、測試、驗證及相關工程支持服務。視乎相關商業安排而定，該等服務可分開收費，並於完成及驗收協定的交付成果後確認為收入。我們認為此乃我們日常及一般業務過程中的經常性部分，因為整車廠客戶通常在相關車型項目進入量產前需要此類商業化前開發階段的工作，儘管該等收入的金額可能因項目組合及計費安排而逐年有所不同。從項目定點到開始量產並產生收入，通常需要9至24個月，平均約為12個月。

概 要

在第二階段，經過產品定點或項目定點並完成相關驗證程序後，相關車載項目進入量產和商業化階段。屆時，我們根據整車廠的生產計劃，依據生產協議、定點文件及／或採購訂單開始供貨。產品銷售收入通常在相關產品交付並驗收後，根據適用的合同約定在此階段確認。由於我們的產品高度定製化，並嵌入到整車廠客戶的電子和軟件架構中，因此，一旦某款車型的項目進入量產階段，通常會在該車型的整個生產週期內持續貢獻收入，而該生產週期通常為二至三年。

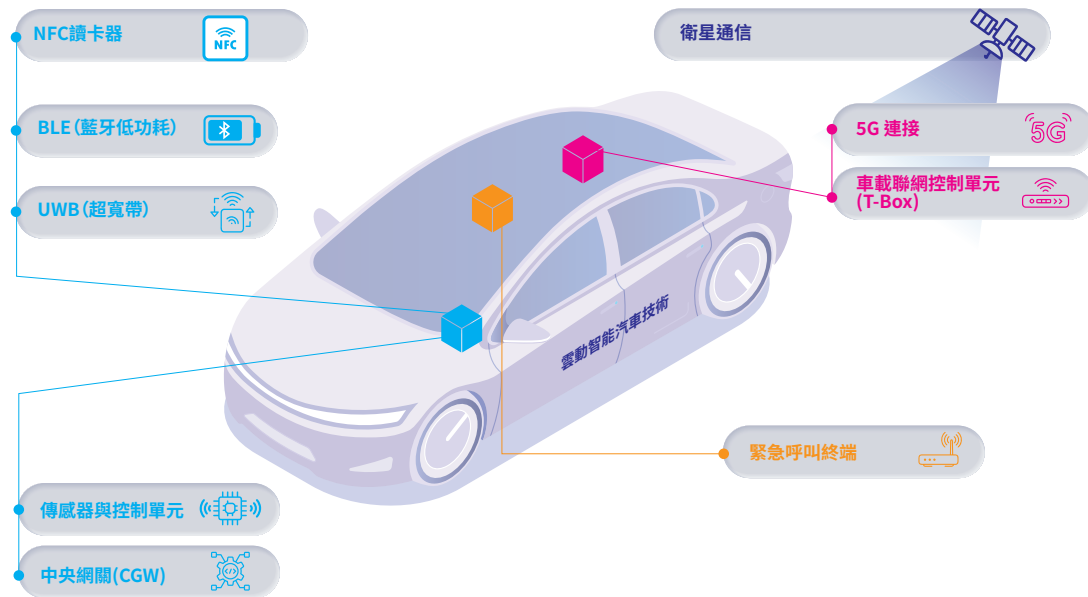
我們的解決方案

我們為智能網聯汽車提供集成式車載智能網聯解決方案。我們將車規級硬件、嵌入式軟件和網聯能力整合為可直接應用於車輛的解決方案，旨在適配不同整車廠和車型的架構、功能和合規要求。我們的解決方案主要分為三大類別：車載通信解決方案、緊急呼叫解決方案和傳感及域控解決方案。

- 我們的**車載通信解決方案**處理車輛的外部通信和網聯需要。它們使車輛能夠與雲平台和其他外部網絡交換信息，支持網聯服務和遠程車輛管理，並允許車輛在交付後通過軟件更新和持續的數據交互持續完善。在典型的智能網聯汽車中，該等解決方案亦通過支持連接座艙服務、若干智能駕駛場景(例如機器人計程車)的信息交換以及遠程車輛狀態檢測、監控和控制功能，來促進與其他車輛域的交互。於車載通訊向高容量、高可靠性及確定性低延遲發展的行業趨勢驅動下，我們持續優化我們的解決方案及技術，以支持智能車載通訊基礎設施、車雲協同、營運數據處理及監管合規要求。
- 我們的**緊急呼叫解決方案**是以安全為重點的汽車解決方案，旨在在發生嚴重事故時實現緊急通信，並支持整車廠遵守相關司法權區的適用法規和市場准入要求。根據特定汽車項目的架構，相關功能可以與更廣泛的連接解決方案集成，或以更專用的形式部署，但無論哪種情況，其目的皆是為了在苛刻的操作條件下提供可靠的汽車緊急通信。
- 我們的**傳感及域控解決方案**處理汽車內部的協調方面。它們支持典型智能網聯汽車內部信息的路由、協調和安全交換，隨著汽車架構向更集中、域控和區域架構完善，這一點變得愈發重要，並透過多錨點佈局及多傳感器進一步提升為一個集成「感知－決策－控制」智能系統。它們亦支持安全訪問和數字鑰匙相關功能，幫助整車廠提高車載通信效率、系統協調和整車級安全性。

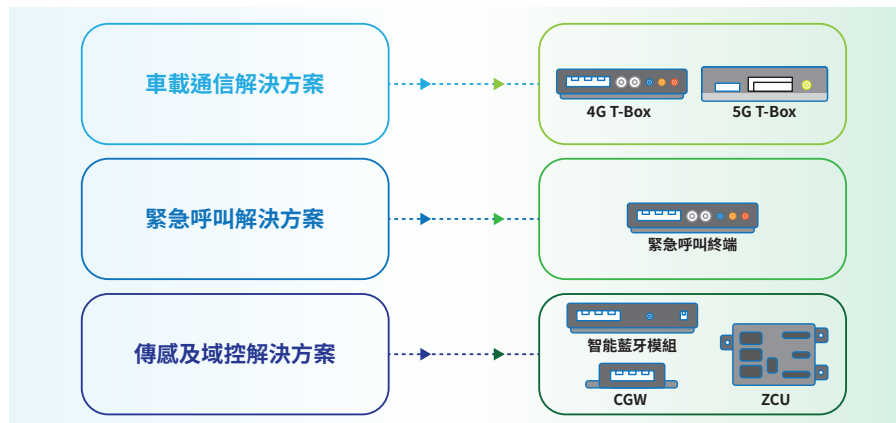
我們的交付模式是高度定製化的。不同的整車廠客戶，以及通常不同車型，需要不同的機械、電氣、軟件和協議配置。為此，我們針對特定的客戶項目開發和控制具有獨立編碼的型號。該等型號是我們的三大解決方案類別在車輛上配置和部署的基礎組件。因此，我們的解決方案並非在不同客戶間形式統一的現成產品，而是包含產品化硬件，以及為特定整車廠客戶和車型項目開展的自研軟件、系統配置、接口適配及車型級定製化。

概 要



這三種解決方案類別通過界定產品系列來體現，共同展示了我們的集成解決方案如何在汽車上部署。我們的車載通信解決方案主要通過我們的車載聯網控制單元產品系列(包括4G車載聯網控制單元、5G車載聯網控制單元和支持衛星功能的車載聯網控制單元型號)交付，主要支持汽車的外部通信和網聯功能。我們的緊急呼叫解決方案主要通過緊急呼叫終端交付，不過，根據特定汽車項目的架構和合規要求，相關的緊急通信功能也可以集成到車載聯網控制單元中。我們的傳感及域控解決方案通過中央網關、ZCU和智能藍牙模塊等產品交付，主要支持車載數據路由、協調、安全訪問以及整車級安全和控制。因此，圖中所示產品應被理解為我們三大解決方案類別的主要產品體現形式，而非孤立的現成單品，因為每種產品皆是作為針對相關整車廠和車型的集成式汽車解決方案的一部分進行配置和部署。

產品與解決方案



概 要

下表載列於所示年度／期間我們按解決方案劃分的收入明細。

	2023年		截至12月31日止年度		2025年		截至5月31日止五個月		2026年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	%	人民幣千元	%
車載通信解決方案	189,453	92.1	332,466	83.5	287,731	64.1	98,220	75.1	77,261	43.1
- 4G車載通信解決方案	189,453	92.1	332,415	83.5	239,776	53.4	97,848	74.8	73,230	40.9
- 5G車載通信解決方案	-	-	51	0.0	47,955	10.7	372	0.3	4,031	2.2
緊急呼叫解決方案	1,887	0.9	28,635	7.2	102,082	22.7	15,532	11.9	78,763	43.9
傳感及域控解決方案	12,436	6.0	20,706	5.2	42,714	9.5	12,308	9.4	13,351	7.4
其他 ⁽¹⁾	935	0.5	2,694	0.7	3,161	0.7	2,001	1.5	3,541	2.0
技術服務	1,083	0.5	13,701	3.4	13,598	3.0	2,760	2.1	6,397	3.6
總計	<u>205,794</u>	<u>100.0</u>	<u>398,202</u>	<u>100.0</u>	<u>449,286</u>	<u>100.0</u>	<u>130,821</u>	<u>100.0</u>	<u>179,313</u>	<u>100.0</u>

附註：

其他主要包括銷售原材料存貨。

我們的車載通信解決方案收入在2024年有所增長，主要歸因於4G車載通信解決方案量產規模的擴大；而在2025年則出現下滑，主因是4G車載通信解決方案收入的減少，其影響程度已超過5G車載通信解決方案商業化所帶來的收入貢獻。同樣，我們截至2025年5月31日止五個月的車載通信解決方案收入較2026年同期有所下降，4G車載通信解決方案收入下降而5G車載通信解決方案收入增加。在往績記錄期，我們的緊急呼叫解決方案收入顯著增長，主要受惠於出口導向車型項目的需求增加，以及量產規模的擴大。在往績記錄期，我們的傳感及域控解決方案收入亦有所增長，主要歸因於更多相關產品進入量產階段，導致出貨量增加。

下表載列於往績記錄期按解決方案劃分的產品出貨量及平均售價。

	2023年		截至12月31日止年度		2025年		截至5月31日止五個月		2026年	
	平均售價 人民幣元	出貨量 千件	平均售價 人民幣元	出貨量 千件	平均售價 人民幣元	出貨量 千件	平均售價 人民幣元	出貨量 千件	平均售價 人民幣元	出貨量 千件
車載通信解決方案	300	631	292	1,138	321	897	285	344	305	254
緊急呼叫解決方案	798	2	513	56	430	238	452	34	422	186
傳感及域控解決方案	58	215	67	310	57	744	58	212	55	241
總計	<u>240</u>	<u>848</u>	<u>254</u>	<u>1,504</u>	<u>230</u>	<u>1,879</u>	<u>214</u>	<u>591</u>	<u>249</u>	<u>681</u>

概 要

由於4G產品的產能逐步提升，本公司車載通信解決方案的出貨量在2024年有所增長；然而，由於產品組合仍以4G為主，平均售價略有下降；2025年，出貨量雖有所下降，但平均售價卻有所上升，主要原因是高價位的5G產品在銷售額中所佔比例增加。延續該趨勢，本公司截至2025年5月31日止五個月的車載通信解決方案的出貨量較2026年相應期間有所下降，而平均售價在同一比較期間增加。在往績記錄期，隨著更多出口導向車型項目進入量產階段，本公司緊急呼叫解決方案的出貨量顯著增長；與此同時，隨著相關產品邁向更大規模的商業化，加上產品組合的變動，平均售價則有所下降。隨著更多產品交付量產，本公司傳感及域控解決方案的出貨量在2024年及2025年有所增長；而平均售價的波動，主要源於產品配置及客戶項目組合的變動。本公司截至2025年5月31日止五個月的傳感及域控解決方案的出貨量及平均售價較2026年同期保持相對穩定。

下表載列於往績記錄期按解決方案劃分的毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
							(未經審核)			
車載通信解決方案	43,699	23.1	85,146	25.6	64,226	22.3	22,172	22.6	9,764	12.6
緊急呼叫解決方案	485	25.7	8,662	30.2	38,814	38.0	3,211	20.7	23,595	30.0
傳感及域控解決方案	3,123	25.1	4,064	19.6	2,548	6.0	(554)	(4.5)	1,942	14.5
其他	220	23.5	851	31.6	1,593	50.4	634	31.7	2,449	69.2
技術服務	831	76.7	10,226	74.6	11,086	81.5	2,160	78.3	4,487	70.1
	<u>48,358</u>	<u>23.5</u>	<u>108,949</u>	<u>27.4</u>	<u>118,267</u>	<u>26.3</u>	<u>27,623</u>	<u>21.1</u>	<u>42,237</u>	<u>23.6</u>

我們的車載通信解決方案在2024年的毛利隨營收增長而增加，但在2025年則有所下降，主要原因在於4G產品的營收減少；其毛利率在2024年因營運槓桿效應提升而上升，但在2025年則因產品組合及成本結構的變化而下降。截至2025年5月31日止五個月至2026年同期，我們的車載通信解決方案的毛利下降，與該解決方案類別的收入下降一致；其毛利率下降主要由於產品組合及成本結構的變動。在往績記錄期，本公司緊急呼叫解決方案的毛利及毛利率顯著提升，主要歸因於營收增長、規模經濟效益，以及相關產品進入大規模量產後成本吸收能力的提升。儘管營收有所增長，本公司傳感及域控解決方案的毛利在2025年仍出現下滑，毛利率亦同步下降，主要原因在於部分產品仍處於商業化初期階段，且受到產品組合、項目時程及成本吸收等因素的影響。截至2025年5月31日止五個月，出於同樣的原因，我們的銷售成本超過了我們的傳感及域控解決方案的收入，而於2026年同期，由於若干項目及產品的成功商業化，毛利和毛利率均大幅上升。

我們的技術優勢

我們的技術優勢建立在跨嵌入式軟件、中間件、通信軟件、算法及車規級硬件設計的平台化與集成化研發能力之上。我們並非僅開發孤立的軟件或硬件功能，而是將這些能力整合成分層技術架構，藉此將通信與控制功能轉化為可直接應用於車輛的解決方案。我們自主開發了一套嵌入式軟件集成平台，有助於彌合芯片供應商之間的架構差異、建立統一的軟件界面，並提高軟件在不同車型項目中的可移植性，進而支持更快的定製化、更高效的開發以及在不同整車廠項目間實現更好的重複利用。此外，我們已將中間件功能平台化與模組化，並開發出符合AUTOSAR標準的軟件能力，包括AUTOSAR經典平台基礎軟件與AUTOSAR自適應平台功能組件，藉此提升產品穩定性、減少重複的集成工作，並能更有效率地響應不同整車廠及車型的需求。

概 要

基於這項工程基礎，我們已開發出專用於關鍵連線功能(包括5G及其他車載網聯應用)的自主核心通信軟件及相關技術。特別是，我們在5G車載通信方面的優勢，不僅在於提供5G裝置，更在於提供一套更完整的可直接應用於車輛的解決方案，該方案專為在實際駕駛條件下可靠運作而設計，並能更有效地適應不同的整車廠平台與車型。我們的5G解決方案旨在提供更快、更穩定且管理更完善的車載網聯能力，有助於減少連線中斷、提升通信效率，並更有效地支持重要的車載功能。該解決方案同時專為滿足嚴苛的汽車運作需求而設計，這有助於我們縮短整合週期，並於行業持續邁向5G車載網聯的過程中，更有效地回應不斷演變的整車廠需求。

優勢

我們相信，我們的成功源自於相輔相成的優勢組合，包括(i)已在中國車載智能網聯解決方案市場建立穩固的市場地位；(ii)經市場驗證的產品解決方案及商業化的能力；(iii)認證、資格認證及客戶驗證能力；(iv)可擴展的製造及質量控制能力；及(v)經驗豐富的管理層與人才儲備。

我們的戰略

我們旨在通過五項相輔相成的戰略推動可持續增長：(i)持續提升我們的技術及研發能力；(ii)進一步擴大客戶基礎，並把握中國市場的商機；(iii)審慎拓展國際業務；(iv)持續豐富我們的產品及解決方案組合；及(v)進一步提升我們的製造、交付及商業化能力。

行業概覽

車載智能網聯解決方案行業概覽

根據弗若斯特沙利文報告，車載智能網聯解決方案指使車輛能夠與雲平台、道路基礎設施、其他車輛、用戶及車內系統進行通信，從而支持智能網聯、安全及相關功能的集成硬件、軟件及相關服務。該市場主要包括車載通信解決方案、緊急呼叫解決方案以及其他相關硬件、軟件及服務組件。受智能網聯汽車持續增長、車輛網聯及安全功能需求增加、基礎設施發展、政策支持以及車輛電氣／電子架構持續演進所帶動，根據弗若斯特沙利文報告，中國車載智能網聯解決方案市場預期將由2025年的人民幣1,693億元增長至2030年的人民幣5,530億元。於2025年，硬件仍為中國車載智能網聯解決方案市場的最大組成部分，佔市場規模的53.7%，主要包括4G/5G T-Box、緊急呼叫單元、信息娛樂硬件、安全芯片及其他電子部件。

在主要細分領域中，車載通信解決方案作為車輛與外部網絡之間進行信息傳輸及交互的核心網聯層。按移動通信標準劃分，車載通信解決方案主要包括4G及5G解決方案。由於網絡覆蓋成熟、車載終端標準完善及成本較低，4G解決方案仍被廣泛採用，而5G解決方案則為高精度定位、V2X及高級駕駛輔助功能等高端應用提供更高帶寬、更低時延及更大的連接容量。隨著5G滲透率提升，4G與5G解決方案之間的出貨量差距預期將收窄，而5G產品由於其硬件及技術更為複雜，一般售價較高。於2025年，按T-Box出貨量計，我們在中國車載通信解決方案市場的所有供應商中排名第五，在國內供應商中排名第四，出貨量約為898.0千件，市場份額為4.9%。根據弗若斯特沙利文報告，於2025年，在4G T-Box分部，我们在所有供應商中排名第四，在中國國內供應商中排名第三，出貨量約為843.4千件，市場份額為5.2%。

提供自動或手動緊急呼叫功能的緊急呼叫解決方案為另一重要細分領域，並日益受到中國及海外市場的安全法規及市場准入要求支持。於2025年，中國緊急呼叫解決方案出貨量達約9.0百萬件。同年，根據弗若斯特沙利文報告，按緊急呼叫出貨量計，我們在國內緊急呼叫供應商中排名第二及在中國所有緊急呼叫供應商中排名第三，出貨量約為238.0千件，市場份額為2.6%。

概 要

風險因素

我們的運營涉及若干風險及不確定性。與我們的業務及行業有關的較重大風險包括：(i)車載智能網聯解決方案行業競爭激烈；(ii)我們面臨客戶集中度風險；(iii)我們的過往業績未必能反映未來表現，這使得評估我們的業務前景及財務表現存在困難；(iv)出口管制、制裁、貿易限制、跨境數據流動規則及地緣經濟供應鏈風險所產生的風險可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響；及(v)供應鏈中斷可能對我們的業務及盈利能力造成重大不利影響。有關詳情請參閱本文件「風險因素」一節。

我們的生產

截至2026年5月31日，我們擁有並運營位於浙江省湖州市的德清工廠，總建築面積約為6,000平方米。該工廠於2022年開始試生產，並於2023年全面投產，主要負責我們專有產品的組裝、集成及系統測試。為加強我們滿足我們一名主要客戶日益增長的需求的能力，我們正準備在安徽省蕪湖市建設一座新工廠（「蕪湖工廠」）。根據我們當前計劃，蕪湖工廠已於2026年第一季度開始試產，並正在進行轉產審核，並預期於2026年第三季度正式投入量產；目前預計在完成相關擴建及產能爬升後，將提供約0.6百萬台的額外產能。該工廠是蕪湖市政府支持的戰略舉措的一部分，旨在引入龍頭企業進入汽車智能供應鏈，以更好地服務該關鍵客戶。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2025年及2026年5月31日止五個月，我們德清工廠的車載通信解決方案及緊急呼叫解決方案的產能利用率分別約為71.9%、91.5%、82.0%、63.0%及77.5%。

在高度專業化的汽車行業中，生產需求會因客戶需求和車型規格的差異而波動。為應對該等波動，尤其是在高峰期，我們與外協工廠已建立長期合作夥伴關係。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度以及截至2026年5月31日止五個月，我們的外協產量分別佔我們總產量的約45.7%、31.5%、15.8%及8.1%。我們外協工廠生產的減少主要歸因於德清工廠（於2023年全面投產）完成產能爬坡，使我們能夠在內部完成更大比例的生產活動。因此，隨著我們內部製造能力的增強，我們對外協製造工廠的依賴相應減少。

銷售及營銷

對整車廠直銷

我們的銷售策略側重於與整車廠的直接接洽，通過協同溝通建立穩固的長期夥伴關係。我們的收入主要來自直接銷售予整車廠客戶，而於往績記錄期，一小部分收入則來自銷售予汽車零件公司及其他非整車廠客戶。通過緊密對接整車廠的具體需求，我們為每個項目的獨特需要提供量身定製的解決方案。該直接模式使我們能夠全程把控產品開發週期 – 從初期洽談到最終交付，確保高效執行與高品質成果。我們服務多元車型，並根據汽車市場需求動態調整生產體系，依託軟硬件集成能力提供高度定製化解決方案。

我們的客戶及供應商

我們的客戶

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度及截至2026年5月31日止五個月，往績記錄期內每個年度／期間來自五大客戶的收入分別為人民幣200.8百萬元、人民幣385.0百萬元、人民幣429.1百萬元及人民幣172.1百萬元，分別佔我們總收入的97.6%、96.7%、95.6%及96.0%。在相同年份／期間，於往績記錄期內每個年度／期間來自最大客戶的收入分別為人民幣149.3百萬元、人民幣361.7百萬元、人民幣384.4百萬元及人民幣138.8百萬元，分別佔總收入的72.6%、90.8%、85.6%及77.4%。自成立至2026年5月31日，我們累計已為合共42家整車廠客戶提供服務。有關我們的整車廠客戶在往績記錄期的動態，請參閱本文件「業務 – 我們的客戶」。

概 要

客戶集中度

我們的收入結構顯示，我們存在依賴少數主要客戶的情況。有關詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨客戶集中度風險」。儘管該集中現象反映了國內汽車產業當前的採購及供應鏈結構，我們仍承認過度依賴單一客戶是關鍵的脆弱環節，並致力於降低對單一客戶的依賴度。此項工作已成為我們整體戰略的核心。為實現這一目標，我們正積極拓寬客戶組合的多元化，著力開拓國內外市場的其他領先整車廠客戶。我們在研發及量產領域的既往實績，強化了我們吸引並確保新整車廠客戶的能力。我們的目標是通過持續向其他大型整車廠擴充產品供應以分散收入來源，降低與最大客戶相關的風險。詳情請參閱本文件「業務－我們的客戶－主要客戶－客戶集中度」一節。

我們的供應商

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度及截至2026年5月31日止五個月，往績記錄期內每個年度／期間來自五大供應商的採購金額分別為人民幣87.9百萬元、人民幣160.6百萬元、人民幣162.6百萬元及人民幣83.8百萬元，分別佔我們採購總額的56.4%、53.5%、51.1%及49.0%。在相同的年度／期間內，於往績記錄期內每個年度／期間向最大供應商的採購金額分別為人民幣25.7百萬元、人民幣43.1百萬元、人民幣96.0百萬元及人民幣50.9百萬元，分別佔我們採購總額的16.5%、14.3%、30.2%及29.8%。

季節性

我們的財務表現受中國汽車市場的季節性波動影響，原因為我們主要向中國汽車製造商客戶供應產品及解決方案。我們的生產規劃、交付與銷售通常配合整車廠客戶的生產排程及採購計劃。例如在夏季月份(通常為六月至八月)，部分整車廠及供應商可能實施高溫停工或減產運轉，進而降低車輛生產需求及相關採購。

在下半年，中國整車廠客戶通常會增加生產及採購，以配合銷售活動、管理庫存水平並達成年度目標。此外，中國大陸消費者的購車行為往往受重大節日及促銷期影響，例如中國春節、勞動節及國慶節，中國整車廠客戶可能據此調整生產計劃與採購安排。尤其在中國春節前夕，消費者需求通常較為旺盛，中國整車廠客戶可能提前數月啟動生產及採購。第四季度亦可能反映國慶節促銷活動、中國春節需求準備，以及年終結算及存貨積壓等因素的綜合影響。因此，我們通常會在下半年(特別是第三及第四季度)經歷較高的出貨量及銷售活動。這些季節性效應的強度與時機可能逐年有所變化，主要取決於(其中包括)整車廠的生產計劃、車型上市週期、存貨管理策略、宏觀經濟環境及消費者需求趨勢等。

我們的股權架構

我們的控股股東

緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，李先生將(由其本人及通過杭州雲慧及杭州理之)有權行使本公司約[編纂]%已發行總股本所附帶的投票權。因此，就《上市規則》而言，李先生、杭州雲慧及杭州理之將於[編纂]後成為我們的控股股東。詳情請參閱「歷史、發展及公司架構」及「與控股股東的關係」。

[編纂]投資

我們已完成[編纂]股權融資以為業務擴張撥資，詳情請參閱「歷史、發展及公司架構－[編纂]投資」。

概 要

歷史財務資料概要

以下數據及討論應與我們的綜合財務資料及相關附註以及「財務資料」一節一併閱讀。

綜合損益及其他全面收益表概要

下表載列我們於所示年度／期間的綜合損益及其他全面收益表的明細項目，以絕對金額及佔收入的百分比列示。

	2023年		截至12月31日止年度 2024年		2025年		截至5月31日止五個月 2025年		2026年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	%	人民幣千元	%
收入	205,794	100.0	398,202	100.0	449,286	100.0	130,821	100.0	179,313	100.0
銷售成本	(157,436)	(76.5)	(289,253)	(72.6)	(331,019)	(73.7)	(103,198)	(78.9)	(137,076)	(76.4)
毛利	48,358	23.5	108,949	27.4	118,267	26.3	27,623	21.1	42,237	23.6
其他收入	3,416	1.7	10,545	2.6	5,684	1.3	1,956	1.5	223	0.1
其他淨(虧損)/收益	(116)	(0.1)	(141)	(0.0)	61	0.0	(98)	(0.1)	(121)	(0.1)
銷售及營銷開支	(5,086)	(2.5)	(5,901)	(1.5)	(7,750)	(1.7)	(2,838)	(2.2)	(3,095)	(1.7)
行政開支	(10,636)	(5.2)	(14,915)	(3.7)	(28,047)	(6.2)	(8,404)	(6.4)	(19,883)	(11.1)
研發費用	(30,185)	(14.7)	(32,475)	(8.2)	(31,284)	(7.0)	(13,378)	(10.2)	(14,861)	(8.3)
貿易應收款項及合約資產 的(預期信貸虧損)/ 信貸虧損撥回	(2,749)	(1.3)	(10,549)	(2.6)	142	0.0	161	0.1	(119)	(0.1)
營業利潤	3,002	1.4	55,513	14.0	57,073	12.7	5,022	3.8	4,381	2.4
財務成本	(1,428)	(0.7)	(2,393)	(0.6)	(1,766)	(0.4)	(1,024)	(0.8)	(791)	(0.4)
贖回負債賬面值變動	(4,549)	(2.2)	(9,339)	(2.4)	(10,550)	(2.3)	(5,941)	(4.5)	(88)	(0.0)
稅前(虧損)/利潤	(2,975)	(1.5)	43,781	11.0	44,757	10.0	(1,943)	(1.5)	3,502	2.0
所得稅抵免/(開支)	13,910	6.8	(3,636)	(0.9)	(5,183)	(1.2)	1,309	1.0	882	0.5
年度/期間利潤/(虧損) 及全面收益總額	<u>10,935</u>	<u>5.3</u>	<u>40,145</u>	<u>10.1</u>	<u>39,574</u>	<u>8.8</u>	<u>(634)</u>	<u>(0.5)</u>	<u>4,384</u>	<u>2.4</u>

儘管同年收入及毛利均有所增長，我們的年度利潤及全面收益總額仍由2024年的人民幣40.1百萬元小幅下降至2025年的人民幣39.6百萬元。這主要因毛利增加的正面影響被以下因素所抵銷，且抵銷幅度更大：(i)其他收入減少；(ii)銷售及營銷開支增加，尤其是行政開支增加；(iii)贖回負債賬面值變動所產生的虧損增加；及(iv)所得稅開支增加。該等不利變動部分被2025年財務成本下降及貿易應收款項與合約資產預期信貸虧損的撥回所抵銷。於截至2025年5月31日止五個月，我們錄得期間虧損及全面收益總額人民幣0.6百萬元，而截至2026年5月31日止五個月，我們錄得期間利潤及全面收益總額人民幣4.4百萬元，主要由於我們的毛利於該期間由人民幣27.6百萬元增至人民幣42.2百萬元。

非國際財務報告準則指標

為補充我們根據國際財務報告準則會計準則呈列的綜合財務資料，我們亦採用經調整純利(非國際財務報告準則指標)作為額外財務指標。此指標並非國際財務報告準則會計準則所要求或遵循之呈列方式。我們認為，此類指標能為[編纂]及其他人士提供有用資料，以協助我們管理層的相同方式，協助彼等理解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列經調整純利(非國際財務報告準則指標)可能與其他公司所呈列之類似名稱指標不可比較。此類非國際財務報告準則指標作為分析工具而加以使用存在局限性，閣下不應將其獨立於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之外，亦不應將其視為該等分析之替代。

概 要

經調整純利(非國際財務報告準則指標)

我們將經調整純利(非國際財務報告準則指標)定義為：年內／期內溢利及全面收益總額，經以下調整項目加回：(i)贖回負債賬面值變動，乃我們授出之贖回權的賬面值變動，屬非現金性質，於投資者贖回權終止時重新分類至權益；(ii)以權益結算的股份支付開支，屬非現金性質，乃我們授予管理層及核心員工獎勵所產生的員工福利開支；及(iii)[編纂]開支，乃與[編纂]相關的開支。

下表列示所示年度從年內／期內溢利及全面收益總額調整至經調整純利(非國際財務報告準則指標)的調整。

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2025年 人民幣千元	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2026年 人民幣千元
年內／期內溢利及全面收益總額調整 至經調整純利(非國際財務報告 準則指標)					
年內／期內溢利／(虧損)及 全面收益總額	10,935	40,145	39,574	(634)	4,384
加：					
贖回負債賬面值變動	4,549	9,339	10,550	5,941	88
以權益結算的股份支付開支	380	1,017	1,638	680	951
[編纂]開支	—	—	6,046	142	7,718
經調整純利(非國際財務報告準則 指標)	<u>15,864</u>	<u>50,501</u>	<u>57,808</u>	<u>6,129</u>	<u>13,141</u>

綜合財務狀況表概要

下表載列我們於所示日期的綜合財務狀況表概要。

	2023年 人民幣千元	截至12月31日 2024年 人民幣千元	2025年 人民幣千元	截至 2026年 5月31日 人民幣千元
流動資產總額	252,662	367,278	318,745	363,576
非流動資產總額	38,825	39,426	42,521	67,210
流動負債總額	276,688	351,948	281,650	268,127
非流動負債總額	5,335	3,536	2,184	1,193
流動(負債)／資產淨值	<u>(24,026)</u>	<u>15,330</u>	<u>37,095</u>	<u>95,449</u>
資產淨值	<u>9,464</u>	<u>51,220</u>	<u>77,432</u>	<u>161,466</u>

截至往績記錄期各年／期末，我們的資產淨值錄得增長趨勢，主要歸因於相關年度／期間產生的利潤及全面收益總額，以及股東的資本投入和以權益結算的股份支付交易。截至2023年12月31日，本公司錄得流動負債淨額，主要原因在於流動負債水準相對較高，其中包括貿易及其他應付款項、銀行貸款，以及源自[編纂]投資安排的贖回負債。我們錄得截至2024年及2025年12月31日及2026年5月31日的流動資產淨額，主要由於我們的流動資產基礎(包括存貨、合約資產、貿易及其他應收款項、受限制銀行存款以及現金及現金等價物)隨著業務增長而增加，且其金額超過了我們的流動負債。截至2026年5月31日，流動資產淨額大幅增加，亦主要由於相關贖回權終止後，將贖回負債重新分類至權益項目所致。

概 要

綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示期間的現金流量情況。

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2025年 人民幣千元	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2026年 人民幣千元
經營活動(所用)／所得現金淨額	(39,421)	23,374	47,586	4,359	88,483
投資活動所得／(所用)現金淨額	5,279	(11,754)	(17,063)	(2,599)	(28,688)
融資活動所得／(所用)現金淨額	35,012	(10,191)	(22,554)	1,965	(14,094)
現金及現金等價物增加／(減少) 淨額	870	1,429	7,969	3,725	45,701
於1月1日的現金及現金等價物	924	1,794	3,223	3,223	11,192
於12月31日／5月31日的現金及現金 等價物	<u>1,794</u>	<u>3,223</u>	<u>11,192</u>	<u>6,948</u>	<u>56,893</u>

截至2023年12月31日止年度，我們錄得經營活動所用現金淨額為人民幣39.4百萬元，主要由於我們的業務仍處於規模擴張階段，現金回收週期尚未完全匹配收入增長及採購需求的步伐。經營現金流出主要因營運資金變動，包括隨著收入增長而導致的貿易及其他應收款項增加，以及為支持客戶交付及生產規劃而增加的存貨。有關進一步詳情，請參閱「財務資料－流動性及資本資源－現金流量」。

關鍵財務比率

下表載列我們截至所示日期／於所示期間的關鍵財務比率。

	截至12月31日／截至該日止年度			截至2026年 5月31日／ 截至該日 止五個月
	2023年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2025年 人民幣千元	人民幣千元
毛利率 ⁽¹⁾	23.5%	27.4%	26.3%	23.6%
流動比率 ⁽²⁾	0.9	1.0	1.1	1.4
速動比率 ⁽³⁾	0.8	0.8	0.9	1.0
資產負債率 ⁽⁴⁾	1.0	0.9	0.8	0.6

附註：

- (1) 毛利率的計算方法為年度／期間毛利除以年度／期間收入，再乘以100%。
- (2) 流動比率的計算方法為截至所示日期的流動資產總額除以流動負債總額。
- (3) 速動比率的計算方法為截至所示日期的流動資產減存貨，再除以流動負債。
- (4) 資產負債率的計算方法為截至所示日期的負債總額除以資產總額。

概 要

未來計劃及[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]的中位數)，經扣除與[編纂]有關的[編纂]及其他估計開支後，並假設[編纂]未獲行使，我們預計將從[編纂]獲得[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。為配合本公司之戰略及發展計劃，我們擬將[編纂]淨額分配作下列用途：

- [編纂]淨額約[編纂]%([編纂]百萬港元)將用於研發擴展及技術創新。
- [編纂]淨額約[編纂]%([編纂]百萬港元)將用於產業及技術併購。
- [編纂]淨額約[編纂]%([編纂]百萬港元)將用於蕪湖工廠的發展。
- [編纂]淨額約[編纂]%([編纂]百萬港元)將用作營運資金及一般企業用途。

詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

股息

於2025年12月30日，我們的股東會議決宣派股息每股人民幣0.30元，合共人民幣15.0百萬元。此乃我們營運歷史上首次宣派股息。截至2023年及2024年12月31日止年度，本公司並未派付或宣派任何股息。於2026年1月，我們已悉數派付就2025年度所宣派的股息。請參閱本文件附錄一會計師報告附註28(b)。

無法保證在任何年度會宣派或分派任何金額的股息。儘管目前我們並無正式的股息政策或固定的派息率，但董事會可能會在考慮各種因素後在未來宣派股息，該等因素包括我們未來的盈利及現金流入、未來資金使用計劃、業務的長期發展、法定儲備、酌情公積金、法律及監管限制，以及董事認為相關的其他因素。股息分派將由董事會酌情決定，並須經股東批准。此外，我們的股息政策亦將受限於我們的組織章程細則、《中國公司法》以及任何其他適用的中國法律法規。

無重大不利變化

董事確認，截至本文件之日，自2026年5月31日(即本文件附錄一所載會計師報告中所報告期間末)以來，我們的財務或交易狀況或前景未發生任何重大不利變化。

概 要

[編纂]統計數據

下表中的所有統計數據乃基於假設(i)[編纂]已完成，而[編纂]股H股根據[編纂]已獲發行；(ii)[編纂]未獲行使；及(iii)[編纂]完成後已發行流通在外[編纂]股股份。

	按[編纂] 每股H股 [編纂]港元計算	按[編纂] 每股H股 [編纂]港元計算
我們股份的[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
截至2026年5月31日，本公司權益股東應佔 未經審核[編纂]經調整每股綜合有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]的計算基於緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)預期將予發行的[編纂]股股份。
- (2) 截至2026年5月31日，本公司權益股東應佔未經審核[編纂]經調整每股綜合有形資產淨值乃根據本文件「附錄二 – 未經審核[編纂]財務資料」所述調整後計算得出。本公司概無作出任何調整以反映於2026年5月31日之後的任何交易結果或訂立的其他交易。

已發生及將發生的[編纂]相關開支

與[編纂]相關的估計[編纂]開支總額約為人民幣[編纂]百萬元(相當於約[編纂]百萬港元)，約佔[編纂][編纂]總額的[編纂]%(假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)且[編纂]未獲行使)，其中約人民幣[編纂]百萬元直接歸因於[編纂]的發行，根據相關會計準則，預計將於[編纂]時作為權益扣減入賬。剩餘的估計[編纂]開支約為人民幣[編纂]百萬元，其中(i)截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度及截至2026年5月31日止五個月於綜合損益及其他全面收益表分別確認開支約[編纂]、[編纂]、人民幣[編纂]元及人民幣[編纂]元；以及(ii)預計從2026年5月31日起至[編纂]將確認約人民幣[編纂]元的開支。此類估計[編纂]開支總額包括(i)[編纂]相關開支人民幣[編纂]百萬元；(ii)法律顧問及申報會計師的費用及開支人民幣[編纂]百萬元；以及(iii)其他費用及開支人民幣[編纂]百萬元。上述[編纂]開支為當前估算值，僅供參考，而將於綜合損益及其他全面收益表確認為開支的最終金額視乎變量及假設的變動而定。