

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於本概要為摘要，故並不包含可能對閣下而言重要的全部資料。閣下應在決定[編纂][編纂]前，閱讀本文件全文。閣下應在決定[編纂][編纂]前，閱讀整份文件。

任何投資均涉及風險。[編纂][編纂]的若干特定風險載於「風險因素」。閣下應在決定[編纂][編纂]前，仔細閱讀該節。

概覽

我們是誰

我們是一家智能解決方案供應商，專注於智能駕駛、智能座艙及通用機器人解決方案及產品的研發及銷售，並運用我們在視覺感知、多傳感器融合定位及導航以及規劃及控制方面的集成及跨域技術。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年收入計，我們在中國所有智能駕駛及視覺安全解決方案供應商中排名第九，於同一市場的國內供應商中排名第五。

技術是我們業務的支柱，自成立以來，我們一直致力於創新、開發及迭代我們的技術。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是國內少數具備駕駛座艙協同及全棧自研能力的汽車智能解決方案供應商之一，涵蓋視覺感知、定位及導航，以及規劃及控制技術。我們採用軟硬件一體化開發方式，為不同車型提供可定制的解決方案及產品，同時平衡功能需求、計算資源需求、系統可靠性及成本。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國最早探索智能駕駛商業化的科技公司之一。憑藉我們的先發優勢，我們已建立以算法為基礎、軟硬件一體化的基礎設施VT-Navigara技術平台，具備可複製、可迭代及可擴展的結構，使我們能夠(i)高效地將我們的技術轉化為量產解決方案及產品，及(ii)以相對較低的增量開發成本將我們的技術拓展至更多應用場景。

我們於2021年成為中國汽車工程學會的會員，並於2022年成為中國汽車工業協會的會員。此外，我們參與制定多項指引及標準，例如與軟件定義汽車服務應用程序介面有關的產業指引及與電子外後視鏡有關的團體標準。於2024年，我們獲工業和信息化部認定為「專精特新小巨人企業」。

我們與全球領先的OEM維持長期合作，而我們的解決方案及產品已部署於該等客戶的多個車型。於往績記錄期間，按銷量計，我們的解決方案及產品已應用於中國所有十大OEM的車型，以及全球十大OEM中七家的車型。



附註：

(i) 根據弗若斯特沙利文的資料

概 要

我們的開發方法

我們根據以下方法開展研發活動：(i)跨不同技術模塊的軟硬件一體化開發；(ii)可擴展的量產技術；及(iii)可複製及可迭代的技術以拓展應用。請參閱「業務 — 我們的開發方法」。

透過該等方法，我們開發了我們的VT-Navigara技術平台以及我們多元化的解決方案及產品組合。下圖展示了我們技術平台的架構，以及其支持我們多元化組合的方式。有關詳情，請參閱「業務 — 我們的技術平台」及「業務 — 我們的解決方案及產品」。

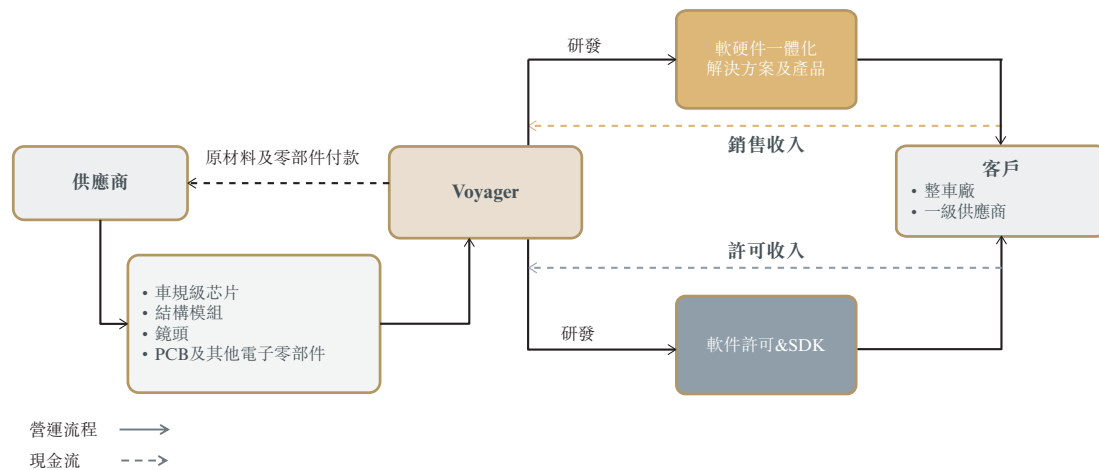


我們的業務模式

我們在智能駕駛及視覺安全產業價值鏈中作為解決方案供應商開展業務。上游方面，我們採購車規級芯片、結構模組、鏡頭、PCB及其他電子零部件等關鍵零部件，並採用融合國產及進口芯片的靈活雙平台策略，以確保供應鏈韌性及卓越的成本效益。我們的核心活動涵蓋(i)全面研發(從先進視覺算法開發到硬件創新)；(ii)嚴格的系統集成；(iii)自動化生產；(iv)嚴格的質量控制；及(v)售後服務。該等活動使我們能夠打造全面的智能駕駛解決方案及智能座艙解決方案，提升車輛的智能化、安全性及車內體驗，並將我們的汽車能力遷移到其他應用。有關我們與同行相比的競爭優勢詳情，請參閱「— 我們的優勢」。下游方面，我們的解決方案及產品通過(i)銷售我們的軟硬件一體化解決方案及產品，其可按標準化或定制化形式提供，以滿足特定客戶需求；及(ii)提供獨立軟件及算法解決方案(例如軟件開發工具包(「SDK」)或軟件許可)進入國內及全球市場。我們向以下客戶供應我們的解決方案及產品：(i)整車廠(「整車廠」)，我們與彼等密切合作，定制我們的技術並將其整合至其車型；(ii)一級供應商，即直接服務於整車廠的汽車零部件及系統供應商，其將我們的解決方案及產品整合後再供應予整車廠。

概 要

下圖說明我們的業務模式。



憑藉我們以算法為基礎、軟硬件一體化的基礎設施VT-Navigara技術平台，我們已開發多元化的產品組合，包括：(i)VT-Pilot系列下的智能駕駛解決方案，包括涵蓋多項駕駛輔助功能的解決方案及產品，例如AEB、ACC及LCC、APA及RPA；(ii)VT-Cockpit系列下的智能座艙解決方案，包括艙內監控系統DMS及CMS，以及SL解決方案及產品，在艙內提供功能性照明及視覺交互；及(iii)VT-Robotics系列下的其他智能解決方案，例如低空經濟解決方案。有關我們多元化產品組合的詳情介紹，請參閱「業務 — 我們的解決方案及產品」。

我們向整車廠或一級供應商銷售(i)我們各業務分部的軟硬件一體化解決方案及產品，以換取銷售收入或(ii)我們智能駕駛解決方案業務中的軟件許可解決方案，以換取許可收入。

我們的優勢

我們相信，以下競爭優勢有助於我們在中國智能駕駛及視覺安全行業取得成功及可持續增長：(i)中國汽車智能行業的先行者，具備全棧式研發能力；(ii)我們的技術平台支持靈活定制及快速交付；(iii)駕駛座艙協同，兼具技術價值及商業價值；(iv)與行業領先客戶深入合作，支持國內外市場拓展；及(v)經驗豐富的管理層及研發團隊，擁有強大的投資者組合。詳情請參閱「業務 — 我們的優勢」。

我們的戰略

我們擬進一步鞏固我們的競爭優勢，並實施以下戰略以實現我們的願景：(i)進一步發展我們的技術能力並促進商業應用；(ii)加強客戶關係並擴大客戶覆蓋範圍；(iii)擴大海外市場佈局；(iv)升級我們的智能製造能力；及(v)尋求選擇性戰略投資及收購。詳情請參閱「業務 — 我們的戰略」。

概 要

我們的技術平台

技術為我們業務的支柱，自我們成立以來，我們一直專注於並大力投資於我們的技術研發。憑藉我們的先發優勢，我們已建立以算法為基礎、軟硬件一體化的基礎設施VT-Navigara技術平台，包括：

- **兩大通用軟件架構：**包括(i)VT-Fundra系列，即基礎適配架構，將軟件與硬件解耦，使算法研發可獨立於不同硬件環境進行，並促進軟件算法遷移至不同SoC平台；及(ii)VT-Bridgara系列，即功能賦能架構，促進將我們的專有算法組合成支持自動輔助導航駕駛（「NOA」）、自動泊車輔助（「APA」）、遙控泊車輔助（「RPA」）、家庭域記憶泊車（「HPA」）、自主泊車輔助（「AVP」）、交通擁堵自動駕駛（「TJP」）及高速公路自動駕駛（「HWP」）等功能的模塊，並進一步將該等軟件模塊部署至不同操作系統、車型及應用場景。
- **三大軟硬件一體化技術模塊，**包括(i)VT-Sensing系列下的視覺感知模塊；(ii)VT-Navi系列下的多傳感器融合定位及導航模塊；及(iii)VT-Vulcan系列下的規劃與控制模塊。該等技術模塊可組合提供多元化智能駕駛及智能座艙解決方案，以及汽車以外領域的解決方案，例如低空經濟、農業機器人及其他通用機器人解決方案。

我們的技術平台具備以下特點：(i)可複製，因其軟硬件一體化模塊及軟件算法可靈活應用於不同解決方案及產品、車型及應用場景；(ii)可迭代，因其軟硬件一體化模塊及軟件算法可根據底層技術的創新及客戶反饋分別進行迭代；及(iii)可擴展，因我們能夠以具成本效益的方式將我們的解決方案及產品遷移至不同SoC平台及操作系統。

詳情請參閱「業務 — 我們的技術平台」。

主要營運指標

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
智能駕駛解決方案					
客戶數量 ⁽ⁱ⁾	16	18	45	16	32
新定點數量	7	11	8	3	9
銷量 (項)	130,373	172,001	416,181	89,005	283,014
每項的平均售價	685.8	651.5	768.3	794.4	889.5
智能座艙解決方案					
客戶數量 ⁽ⁱ⁾	1	37	39	37	41
新定點數量	1	8	17	10	11
銷量 (項)	— ⁽ⁱⁱ⁾	428,551	448,543	209,022	207,835
每項的平均售價	— ⁽ⁱⁱ⁾	273.4	341.5	271.0	367.0

附註：

- (i) 不包括於往績記錄期間各期間內收入少於人民幣100,000元的客戶。於特定期間同時購買我們智能駕駛解決方案及智能座艙解決方案的客戶，於各自類別中分別計入。
- (ii) 不適用，原因為我們於2023年來自智能座艙解決方案的收入僅來自我們向上海宇宙提供的軟件解決方案。

概 要

於2025年11月，我們推出無人機低空經濟解決方案。於2025年及截至2026年6月30日止六個月，我們分別按平均售價人民幣194.4元及人民幣210.4元售出39,623套及39,209套低空經濟解決方案，分別產生收入人民幣7.7百萬元及人民幣8.3百萬元。

於往績記錄期間，我們的客戶數目與新定點數量、我們的銷量及我們的平均售價整體呈上升趨勢，與我們的業務及收入持續增長相符。具體而言，客戶對具更先進配置的軟硬件一體化解決方案的需求，亦促使銷量及平均售價整體上升。2025年智能駕駛解決方案的新定點的數目低於2024年的數目，主要是因為我們於2025年中期取得一項預計訂單量龐大的重大定點後，我們在爭取優質客戶額外定點時有意提高篩選標準，專注於該已獲得定點的有序產能提升及交付，並優先考量具備更高戰略價值及商業價值的機會。有關平均售價及銷量的討論詳情，請參閱「財務資料 — 經營業績主要組成部分的說明 — 收入」。

我們的客戶及供應商

我們的客戶

我們的客戶主要包括國內外汽車整車廠及一級供應商。憑藉在業內良好的聲譽及廣泛認可，我們得以與客戶保持長期業務關係。於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月，來自前五大客戶的收入分別佔我們同期總收入的93.2%、60.1%、51.7%及54.7%，而於往績記錄期間各期間來自單一最大客戶的收入分別佔我們同期總收入的47.5%、17.0%、16.4%及14.8%。詳情請參閱「業務 — 我們的客戶」。

我們的供應商

我們的供應商主要包括原材料及零部件供應商，包括車規級芯片、結構模組、鏡頭、PCB及其他電子零部件的供應商，其大多數位於中國。我們與供應商保持穩定的關係，以確保材料供應及交付的穩定性。於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月，前五大供應商應佔採購額分別佔我們同期總採購額的54.4%、42.2%、44.2%及42.3%，而於往績記錄期間各期間單一最大供應商應佔採購額分別佔我們同期總採購額的34.9%、12.2%、17.4%及11.9%。詳情請參閱「業務 — 我們的供應商」。

客戶與供應商重疊

於往績記錄期間，我們的部分客戶亦為我們的原材料及零部件供應商。根據弗若斯特沙利文的資料，在汽車智能行業中，市場參與者互為客戶及供應商的情況並不罕見，原因在於該行業的多層級供應鏈以及價值鏈上不同參與者的專業能力。我們向該等重疊客戶與供應商進行銷售及向其採購的條款磋商乃按個別基準進行，且該等銷售與採購彼此之間既非相互關聯，亦不存在相互依存的條件。我們的董事確認，我們向該等重疊客戶與供應商進行的所有銷售及採購，均於一般業務過程中按正常商業條款進行。詳情請參閱「業務 — 客戶與供應商重疊」。

概 要

定價

我們主要採用成本加成定價方法，據此參考相關成本加適當利潤率釐定基準價格，並根據當前市況及其他商業因素調整該等價格。我們定期評估市場狀況，並可就市場競爭、客戶及項目概況、預期訂單量及相關成本變動等因素與客戶磋商價格調整。所有價格及調整均按正常商業條款及公平基準與客戶協定。

具體而言，就軟硬件一體化解決方案及產品而言，我們主要考慮相關硬件及軟件配置、技術複雜性、可比產品的當前市場價格及預期採購量。如需定制或相關開發服務，我們將進一步考慮項目範圍、定制及驗證要求、開發週期及所涉及的資源。就透過SDK或軟件許可交付的軟件而言，我們主要根據技術複雜性、適配要求及預期部署量釐定許可費。

風險因素

我們的業務面臨的風險包括「風險因素」一節所載者。由於不同[編纂]在釐定風險的重要性時可能有不同的詮釋及標準，閣下應在決定[編纂]我們的[編纂]前，閱讀「風險因素」一節全文。我們面臨的部分主要風險包括：(i)我們的經營業績受到汽車市場固有風險的影響；(ii)我們經營所在的智能駕駛及視覺安全行業競爭十分激烈，而我們未必能夠有效競爭；(iii)我們可能並非無法及時開發並推出適應不斷變化的市場需求及客戶需求的新解決方案及產品；(iv)來自我們客戶（其擁有強大的議價能力）的定價壓力可能對我們的業務前景及經營業績產生重大不利影響；(v)我們一直並擬繼續大力投資研發，而這未必會產生我們預期的結果，因此我們的短期現金流量、流動性和盈利能力可能會受到不利影響；(vi)於往績記錄期間，我們依賴少數主要客戶。失去任何主要客戶或其訂單大幅減少，均可能對我們的財務狀況造成重大不利影響；(vii)我們的過往表現未必可反映未來增長或財務業績。倘我們未能有效管理我們業務的增長或保留主要客戶，我們的業務、財務狀況及經營業績或會轉差；及(viii)我們於往績記錄期間錄得淨虧損及經營現金流出淨額。

我們的控股股東

截至最後實際可行日期，我們的控股股東包括：(i)穩捷蕪湖，持有本公司約36.02%股權；(ii)航家，持有穩捷蕪湖全部股權；(iii)陳寅仁先生、劉女士及陳寅元先生；(iv)穩正贊誠，持有本公司約1.18%股權，並由陳寅仁先生全資擁有；(v)上海陸捷，持有本公司約10.76%股權，其普通合夥人為陸捷雲帆，持有上海陸捷約63.98%的合夥權益；(vi)陸捷雲帆，其普通合夥人為陳寅仁先生，持有陸捷雲帆約0.1%的合夥權益；及(vii)陸捷滄海，其普通合夥人為陳寅仁先生，持有陸捷滄海約0.1%的合夥權益。

緊隨[編纂]完成後（不考慮任何因[編纂]獲行使而可能配發及發行的H股），我們的控股股東將共同控制本公司已發行股本總額約[編纂]%。基於上文所述，緊隨[編纂]完成後，我們的控股股東仍將為本公司的一組控股股東。詳情請參閱「與控股股東的關係」。

概 要

持續關連交易

我們已訂立若干交易，而於[編纂]完成後該等交易將構成上市規則第14A章項下的部分獲豁免持續關連交易。有關該等交易以及豁免嚴格遵守上市規則第14A章項下相關規定的申請的進一步詳情，載於「關連交易」一節。

[編纂]前投資者

本公司透過股權轉讓及認購本公司新增註冊資本的方式，獲得[編纂]前投資者的一系列投資。進一步詳情請參閱「歷史、發展及公司架構 — [編纂]前投資」。

歷史財務資料摘要

下表載列我們於往績記錄期間綜合財務資料的財務數據摘要，乃摘錄自本文件附錄一所載會計師報告：

綜合損益及其他全面收益表摘要

下表載列我們於所示期間的綜合損益及其他全面收益表摘要：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	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
收入	110,633	229,224	480,638	127,346	336,264
銷售成本	(88,201)	(206,385)	(421,374)	(102,125)	(276,275)
毛利	22,432	22,839	59,264	25,221	59,989
其他收入及收益	3,806	2,893	3,679	1,829	1,406
銷售及營銷開支	(8,846)	(22,206)	(27,831)	(14,075)	(13,574)
行政開支	(20,615)	(46,342)	(43,468)	(19,200)	(34,077)
研發開支	(27,853)	(37,534)	(48,724)	(20,519)	(25,037)
金融資產減值收益(虧損)					
淨額	(3,101)	2,918	(2,570)	(3,760)	(1,328)
其他開支	(86)	(1,105)	(419)	(304)	(30)
財務成本	(6,762)	(13,580)	(16,378)	(7,731)	(9,805)
可贖回金融負債的財務成本	(5,735)	(15,468)	(19,311)	(9,195)	(12,630)
除稅前虧損	(46,760)	(107,585)	(95,758)	(47,734)	(35,086)
所得稅開支	—	—	—	—	—
期內虧損	(46,760)	(107,585)	(95,758)	(47,734)	(35,086)
期內全面虧損總額	(46,760)	(107,585)	(95,758)	(47,734)	(35,086)

概 要

非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）及經調整淨虧損率（非國際財務報告準則計量）作為額外財務計量，而有關計量並非國際財務報告準則規定或根據國際財務報告準則呈列的計量。我們認為，該等非國際財務報告準則計量與相應的國際財務報告準則計量的一併呈列可消除項目的潛在影響，方便不同期間及不同公司的經營表現對比。

我們認為，該等計量為[編纂]及其他人士提供有用資料，幫助彼等以與我們管理層相同的方式了解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）可能無法與其他公司呈列的類似計量進行比較。使用該等非國際財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，閣下不應將其與我們根據國際財務報告準則所呈報的經營業績或財務狀況分開考慮，或將其視為對我們根據國際財務報告準則所呈報的經營業績或財務狀況的替代分析。我們將經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）定義為通過加回可贖回金融負債的財務成本、[編纂]及客戶關係攤銷調整的年度／期內虧損淨額，以及將經調整虧損淨額率（非國際財務報告準則計量）定義為經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）除以收入。該等調整於往績記錄期間持續進行。

下表為所示年度／期內的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）與根據國際財務報告準則呈列的年度／期內虧損淨額或虧損的對賬：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	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
年度／期內虧損	(46,760)	(107,585)	(95,758)	(47,734)	(35,086)
加：					
可贖回金融負債的財務成本 ⁽ⁱ⁾	5,735	15,468	19,311	9,195	12,630
客戶關係攤銷	809	13,957	18,340	9,170	9,170
[編纂]開支	—	—	—	—	[編纂]
經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）	<u>(40,216)</u>	<u>(78,160)</u>	<u>(58,107)</u>	<u>(29,369)</u>	<u>(3,749)</u>
經調整虧損淨額率（非國際財務報告準則計量） ⁽ⁱⁱ⁾	<u>(36.4)%</u>	<u>(34.1)%</u>	<u>(12.1)%</u>	<u>(23.1)%</u>	<u>(1.1)%</u>

附註：

- (i) 可贖回金融負債的財務成本與授予若干投資者的股份所附帶的贖回權有關，該等權利將於[編纂]時終止。
- (ii) 經調整虧損淨額率（非國際財務報告準則計量）等於年內／期內經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）除以年內／期內收入，再乘以100%。

收入

於往績記錄期間，我們的收入主要來自智能駕駛解決方案及智能座艙解決方案的銷售。於往績記錄期間，我們絕大部分收入來自中國，因為我們大部分客戶位於中國。下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的收入明細，以絕對金額及佔我們總收入的百分比列示。

概 要

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2023年		2024年		2025年		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	%
智能駕駛解決方案	89,407	80.8	112,059	48.9	319,737	66.5	70,706	55.5	251,729	74.9
智能座艙解決方案	21,226	19.2	117,165	51.1	153,200	31.9	56,640	44.5	76,285	22.7
其他 ⁽ⁱ⁾	—	—	—	—	7,701	1.6	—	—	8,250	2.4
總計	110,633	100.0%	229,224	100.0%	480,638	100.0%	127,346	100.0%	336,264	100.0%

附註：

- (i) 其他主要包括來自我們低空經濟相關解決方案及產品產生的收入。我們於2025年11月推出低空經濟解決方案及產品的銷售業務。

於往績記錄期間，我們的大部分收入來自向整車廠及一級供應商銷售各系列智能駕駛解決方案。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年6月30日止六個月，智能駕駛解決方案收入分別佔我們總收入的80.8%、48.9%、66.5%、55.5%及74.9%。

2024年4月，我們完成收購上海宇宙，主要從事智能座艙解決方案的研發及銷售。本次收購為我們智能座艙解決方案的業務及收入增長作出重大貢獻。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年6月30日止六個月，智能座艙解決方案收入分別佔我們總收入的19.2%、51.1%、31.9%、44.5%及22.7%。

有關我們於往績記錄期間收入波動的原因，請參閱「財務資料 — 經營業績同期比較」。

毛利及毛利率

我們的毛利為收入減去銷售成本。我們的毛利率為毛利除以收入，以百分比列示。下表載列於所示期間我們按業務分部劃分的毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	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) (未經審核)	(%)	(人民幣千元)	(%)
智能駕駛解決方案	8,206	9.2	11,355	10.1	32,575	10.2	13,283	18.8	38,190	15.2
智能座艙解決方案	14,226	67.0	11,484	9.8	25,499	16.6	11,938	21.1	19,659	25.8
其他	—	—	—	—	1,190	15.5	—	—	2,140	25.9
總計	22,432	20.3%	22,839	10.0%	59,264	12.3%	25,221	19.8%	59,989	17.8%

於往績記錄期間，我們的整體毛利及毛利率受解決方案及產品組合影響。具體而言，我們大部分毛利來自智能駕駛解決方案及智能座艙解決方案，而智能座艙解決方案的毛利率相對高於智能駕駛解決方案的毛利率。

我們的智能座艙解決方案於2023年錄得極高毛利率，主要由於我們於2023年僅提供毛利率較高的智能座艙軟件解決方案；而於2024年收購事項後，我們開始同時提供智能座艙解決方案軟硬件一體化解決方案及軟件解決方案，其中軟硬件一體化解決方案的毛利率通常較低。

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

概 要

有關我們於往績記錄期間毛利及毛利率波動的原因，請參閱「財務資料 — 經營業績同期比較」。

綜合財務狀況表摘要

	截至12月31日			截至6月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產總額	31,728	249,935	282,461	292,529
流動資產總額	226,245	266,432	471,170	606,825
資產總額	257,973	516,367	753,631	899,354
流動負債總額	366,097	668,672	997,137	1,169,366
非流動負債總額	6,613	52,657	57,214	65,794
流動負債淨額	(139,852)	(402,240)	(525,967)	(562,541)
負債淨額	(114,737)	(204,962)	(300,720)	(335,806)

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、2025年12月31日以及截至2026年6月30日及7月31日，我們分別錄得流動負債淨額人民幣139.9百萬元、人民幣402.2百萬元、人民幣526.0百萬元、人民幣562.5百萬元及人民幣580.7百萬元。此主要由於(i)我們與[編纂]前投資相關的贖回金融負債；及(ii)我們於往績記錄期間就業務擴展所產生的重大經營開支。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2025年12月31日的人民幣300.7百萬元增加至截至2026年6月30日的人民幣335.8百萬元，主要由於(i)期內虧損人民幣35.1百萬元，及(ii)確認贖回金融負債人民幣99.0百萬元。我們的負債淨額由截至2024年12月31日的人民幣205.0百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣300.7百萬元，主要由於(i)期內虧損人民幣95.8百萬元，及(ii)確認贖回金融負債人民幣70.0百萬元。我們的負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣114.7百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣205.0百萬元，主要由於(i)期內虧損人民幣107.6百萬元，(ii)確認贖回金融負債人民幣82.9百萬元，及(iii)業務合併產生的非控股權益人民幣17.2百萬元。

概 要

流動資金及資本資源

現金流量

下表載列我們於所示期間的現金流量摘要：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	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
經營活動所用現金流量淨額	(88,567)	(125,582)	(78,064)	(17,291)	(110,100)
投資活動所用現金流量淨額	(19,535)	(30,279)	(29,020)	(9,370)	(14,299)
融資活動所得現金流量淨額	153,341	118,054	136,069	46,571	169,972
現金及現金等價物增加／ (減少)淨額	45,239	(37,807)	28,985	19,910	45,573
外匯差額淨額	—	2	2	(3)	(34)
於1月1日的現金及現金等 價物	4,070	49,309	11,504	11,504	40,491
於年末／期末的現金及現金 等價物總額	49,309	11,504	40,491	31,411	86,030

詳情請參閱「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 現金流量」。

現金管理措施

我們的經營活動現金流出淨額主要由於(i)我們於相關期間的虧損；及(ii)我們營運資金的增加，尤其是我們的貿易應收款項及應收票據增加，與我們的業務增長相符。我們的現金轉換週期按貿易應收款項及應收票據週轉天數加存貨週轉天數減貿易應付款項及應付票據週轉天數計算，於2023年、2024年、2025年及截至2026年6月30日止六個月分別為86.3天、79.8天、47.2天及61.1天。展望未來，我們計劃採取以下措施以改善我們的經營現金流量狀況及現金轉換週期：(i)縮短應收款項回款週期；(ii)優化客戶組合，專注具備較高溢價的產品；(iii)優化存貨管理，減少資金佔用；及(iv)加強內部控制及提高資金效率。詳情請參閱「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 我們的現金管理措施」。

主要財務比率

下表載列於所示日期或年度／期間的主要財務比率：

	截至12月31日或截至該日止年度			截至6月30日或截至該日止 六個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
毛利率 ⁽ⁱ⁾	20.3%	10.0%	12.3%	19.8%	17.8%
流動比率 ⁽ⁱⁱ⁾	0.6	0.4	0.5	不適用	0.5
淨虧損率 ⁽ⁱⁱⁱ⁾	(42.3)%	(46.9)%	(19.9)%	(37.5)%	(10.4)%
資產負債比率 ^(iv)	1.4	1.4	1.4	不適用	1.4

概 要

附註：

- (i) 毛利率等於相關期間的毛利除以收入再乘以100%。
- (ii) 流動比率等於截至所示日期的流動資產總值除以流動負債總額。
- (iii) 淨虧損率等於相關期間的淨虧損除以收入再乘以100%。
- (iv) 資產負債比率等於截至所示日期的總負債除以總資產。

業務可持續性

我們於往績記錄期間實現顯著業務增長，但錄得淨虧損。我們的虧損狀況主要由以下因素所致：(i)業務擴張及規模經濟逐步形成；(ii)收購上海宇宙的影響；(iii)為支持營運資金需求而產生的財務成本；及(iv)贖回金融負債的財務成本。儘管我們於整個往績記錄期間均處於淨虧損狀況，但我們在拓展解決方案及產品、成本控制及市場擴張方面所做的積極努力，均有助於我們的收入增長及業務可持續性。我們的經調整淨虧損率（非國際財務報告準則計量）由2023年的36.4%收窄至截至2026年6月30日止六個月的1.1%，以及我們的淨虧損率由2023年的42.3%收窄至截至2026年6月30日止六個月的10.4%。

為實現收支平衡及長期持續盈利增長，我們的目標是持續(i)透過（其中包括）開發及商業化更先進解決方案及產品、深化現有客戶關係及擴大客戶基礎、將我們的技術平台擴展至新的應用場景，以及拓展海外市場，推動收入增長；(ii)透過（其中包括）提升規模經濟效益、我們技術平台的複用、提高較高毛利率產品的貢獻、優化我們的供應鏈，以及實現上海宇宙收購事項的整合協同效應，改善我們的毛利率；及(iii)透過持續提升經營效率增強我們的經營槓桿，使我們能夠更好地吸收固定成本並受益於規模效應。有關我們業務可持續性的詳細討論，請參閱「業務 — 業務可持續性」。

競爭

中國智能駕駛及視覺安全行業發展迅速，競爭激烈。我們主要與其他大型智能駕駛及視覺安全解決方案供應商競爭。儘管我們相信，我們擁有市場領先的技術，但我們可能面臨來自多家公司的競爭，而該等公司可能於設計、開發、製造及銷售方面擁有更多資源及技術。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 我們經營所在的智能駕駛及視覺安全行業競爭十分激烈，而我們未必能夠有效競爭」。

根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年收入計，我們在中國所有智能駕駛及視覺安全解決方案供應商中排名第九，在同一市場的國內供應商中排名第五。有關我們行業競爭格局的更多資料，請參閱「行業概覽 — 中國智能駕駛與視覺安全解決方案市場概覽 — 中國智能駕駛與視覺安全解決方案市場競爭格局」。我們相信，我們於市場上處於有利戰略地位，並憑藉自主研發的核心算法、可複製、迭代及可擴展的技術及技術平台、軟硬件一體化設計能力、先進的自研能力、供應鏈管理能力及量產能力，我們能與其他公司展開積極競爭，吸引及留住客戶並擴大我們的市場份額。詳情請參閱「我們的優勢」。

概 要

法律程序及合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾成為亦並非任何重大法律、仲裁或行政訴訟的當事方，且我們並不知悉任何針對我們或我們董事而可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的未決或威脅進行的法律、仲裁或行政訴訟。我們可能會不時成為日常業務過程中產生的各種訴訟、仲裁或行政程序的一方。請參閱「風險因素 — 我們可能涉及行政處罰、法律訴訟及糾紛，這可能對我們的聲譽、業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並未牽涉任何可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的罰款、執法行動或其他處罰的重大不合規事件。

申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所申請批准已發行及根據[編纂][編纂]的H股(包括因行使[編纂]而可能發行的任何股份)以及將由非上市股份轉換的H股[編纂]及[編纂]。我們的[編纂]申請乃基於(其中包括)我們符合上市規則第8.05(3)條項下的市值／收入測試。

[編纂]統計數據⁽ⁱ⁾

	按每股H股[編纂] [編纂]港元計算	按每股H股[編纂] [編纂]港元計算
我們的H股[編纂] ⁽ⁱⁱ⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
本集團每股H股未經審核[編纂]經調整有形資產 淨值 ⁽ⁱⁱⁱ⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (i) 表中所有[編纂]統計數據均假設[編纂]未獲行使。
- (ii) 我們的H股[編纂]乃按緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)預期將予發行的[編纂]股H股計算。
- (iii) 有關所用假設及計算方法的進一步詳情，請參閱「附錄二A — 未經審核[編纂]財務資料」。

[編纂]開支

我們的[編纂]開支主要包括[編纂]佣金、就[編纂]及[編纂]向法律顧問、申報會計師及其他專業人士支付的專業費用。[編纂]的估計[編纂]開支總額約為[編纂]百萬港元(包括[編纂]百萬港元的[編纂]相關開支及[編纂]百萬港元的非[編纂]相關開支(包括法律顧問及申報會計師費用及開支[編纂]百萬港元及其他費用及開支[編纂]百萬港元))，佔[編纂]總額約[編纂]%，乃按[編纂]指示性[編纂]範圍的中位數計算，並假設[編纂]未獲行使。於往績記錄期間，我們產生[編纂]開支人民幣[編纂]百萬元，其中人民幣[編纂]百萬元已於截至2026年6月30日止六個月的損益表中確認，而人民幣[編纂]百萬元將於[編纂]時入賬列作從權益中扣除。於往績記錄期後，我們預期於[編纂]完成前及完成時產生[編纂]開支[編纂]

概 要

纂]百萬港元，其中[編纂]百萬港元預期於我們的損益表中確認為開支，而[編纂]百萬港元預期於[編纂]時入賬列作從權益中扣除。上述[編纂]開支為最新的實際可行估計，僅供參考，且實際數額可能會與本估計不同。

股息

我們根據中國法律註冊成立。我們派付的任何股息將由董事酌情決定，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。我們的股東可於股東大會上批准宣派任何股息，惟所宣派的股息不得超過董事會建議的金額。我們目前並無正式的股息政策或預先釐定的派息率。

根據適用的中國法律及法規，在中國註冊成立的公司在彌補先前年度的累計虧損(如有)後，每年須提取至少10%的稅後溢利，以繳納若干法定公積金，直至該等法定公積金的繳納總額達到註冊資本的50%。我們在彌補累計虧損並繳納上述法定公積金後可從稅後溢利中支付股息。據中國法律顧問告知，我們的中國公司若處於累計虧損狀態，則無法支付股息。

我們於往績記錄期間並無宣派或派付任何股息。請參閱本文件附錄一會計師報告附註13。除從我們依法可供分派的溢利及儲備中撥付外，不得宣派或派付任何股息。董事有絕對酌情權，在受我們的組織章程文件及相關法律規限的情況下建議任何股息。我們無法向閣下保證我們將能夠於每年或任何年度宣派任何金額的股息。

未來計劃及[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)，且[編纂]未獲行使，並扣除我們就[編纂]應付的[編纂]佣金、費用及估計開支後，我們估計將自[編纂]收取[編纂]淨額約為[編纂]百萬港元。我們擬將[編纂]淨額用作以下用途：(i)約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於進一步發展我們的技術能力並推動相關商業應用；(ii)約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於智造能力的升級；(iii)約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於我們的海外市場佈局；及(iv)約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於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」。

概 要

近期發展

我們的業務營運於往績記錄期間後持續擴張。我們在智能駕駛、智能座艙及低空經濟應用的現有產品持續實現強勁增長。此外，我們亦正積極探索更多創新產品，如汽車智能解決方案及具更高自動化水平及更多可定制選項的產品，以及更多汽車行業以外的解決方案及產品。例如，我們正在開發我們的自主農業機器人VT-Mow，並預期於2027年推出該產品。

為應對客戶需求增長並把握市場機遇，我們正於安徽省蕪湖市興建新生產設施，該設施將主要用於支持我們的智能駕駛解決方案及產品的製造，預期於2027年5月竣工。

無重大不利變動

我們的董事確認，直至本文件日期，自2026年6月30日（即本文件附錄一會計師報告所載我們最近期綜合財務狀況的日期）起，(i)我們的財務或貿易狀況、債務、按揭、或然負債、擔保、前景、我們經營所在的行業、我們的市場或我們所受規管的監管環境並無重大不利變動；及(ii)自2026年6月30日起，並無發生任何將對本文件附錄一會計師報告所載資料造成重大影響的事件。

[編纂]

[編纂]