

## 概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的總覽。作為概要，並不包含閣下可能認為重要的所有資料亦並非完整文件，應連同整份文件一併閱讀。閣下決定投資發售股份前，應仔細閱讀整份文件。

任何投資均存在風險，部分與投資發售股份相關的特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資發售股份前，應仔細閱讀該章節。

### 概覽

根據灼識諮詢的資料，就二零二二年的交易量而言，我們是全國最大的二手車交易服務提供商。作為一家連接二手車買家及賣家的交易媒介，我們透過旗下交易平台以同步拍及在線拍兩種拍賣形式促成二手車交易。二零二二年，通過我們的交易平台交易的二手車約為160,000輛，在中國二手車交易服務提供商的市場份額為12.6%。二零二三年，通過我們的交易平台交易的二手車約為176,000輛。我們也是全國線下拍場數量最多、線下服務地理覆蓋最廣的二手車交易服務提供商。截至二零二三年十二月三十一日，我們在中國的74個城市戰略性地設立79個拍場，而所提供的線下服務覆蓋全國317個城市。

作為一家連接二手車買家及賣家的交易媒介，我們提供多種多樣的二手車相關服務，藉此促成二手車交易。自二零一四年成立開始，我們近十年來始終致力於重塑中國的二手車交易流程，引領中國的二手車行業走向標準化、高效率及透明化，積累了深厚的行業經驗。與具有標準車況及零售價格的新車不同，二手車並無通用的車況及估價標準，屬於技術型產品，且通常缺乏可公開取得的車況記錄和資料，這使得一般消費者在評估二手車價值及確定其交易價格時面臨很大挑戰。同時，大部分二手車業務參與者在地理上頗為分散，上游賣家難以有效地與大量下游買家的需求配對。因此，中國二手車交易通常缺乏標準、對買賣雙方的透明度均不足，效率不高。我們認為我們的交易平台可充分解決該等痛點。我們主要通過同步拍提供二手車拍賣服務，讓全國各地的二手車買家可以線下參與或通過我們的移動應用程式實時線上參與現場拍賣，同時讓彼等能接觸到二手車資訊及估價。通過我們線上線下一體化的拍賣模式，我們提供端到端、高度標準化及可靠的二手車交易解決方案，幫助賣家(主要是4S店)及買家(主要是專業買家)優化二手車交易流程，提高其二手車業務的效率及盈利能力。截至二零二三年十二月三十一日，已有超過6,900家4S店曾透過我們的平台處置二手車。於往績記錄期間，超過16,000名買家為專業買家(即於任何既定年度在我們的交易平台上購買了三輛或以上二手車)<sup>1</sup>。

<sup>1</sup> 指於某一曆年內在我們的交易平台上購買三輛或以上二手車的買家數目。倘買家於某一曆年內在我們的交易平台上購買的二手車數目少於三輛，但在不同平台合共購買三輛或以上二手車，則彼也可能是專業買家，但我們並不知道該類買家的確實數量。

## 概 要

為了滿足二手車買賣雙方不斷變化的各種需求，我們為二手車買賣雙方提供貫穿整個二手車交易週期的全套增值服務(主要包括向二手車賣家提供收購前評估檢測、二手車收購支援、提供ADMS系統及辦證過戶服務)和其他服務(主要包括二手車收銷安排、展會業務及其他服務)，以完善我們的同步拍服務。從車輛採購與收購、評估檢測、拍賣與辦證過戶到物流，我們以高效的方式連接賣家與買家，並為彼等提供更簡便、輕鬆和穩定的交易體驗。

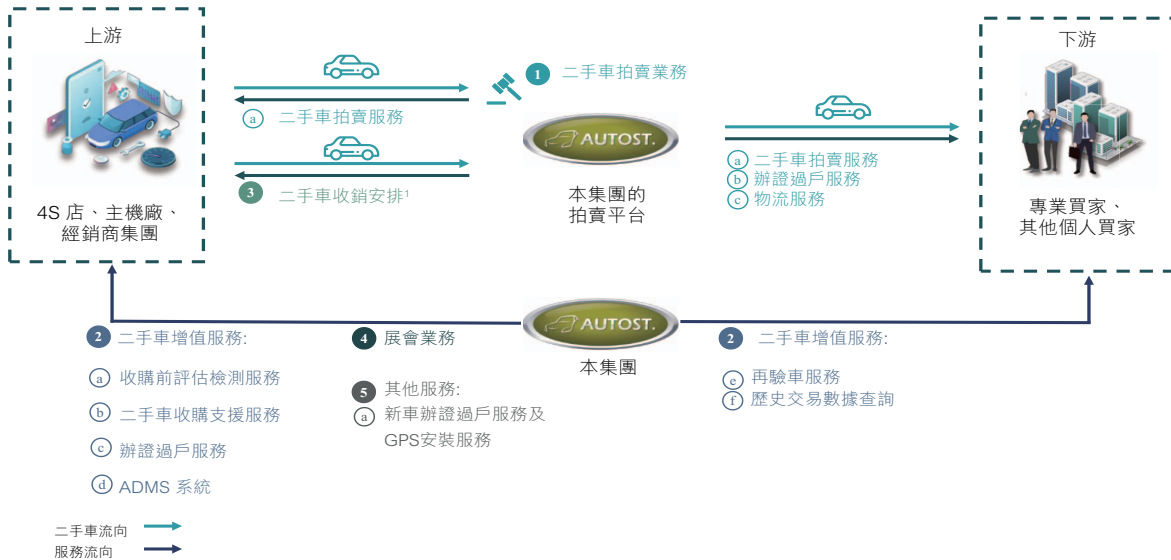
我們的經營和財務業績進一步鞏固了我們的行業領先地位。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的交易量分別約為261,000輛、160,000輛及176,000輛。主要由於新型冠狀病毒病於二零二二年在中國多個地區再次肆虐，導致買家購買二手車的意願下降，及上游賣家委託我們的二手車數目減少，使我們二零二二年的交易量下跌，但隨著中國的新型冠狀病毒病情況於二零二三年有所好轉，我們的交易量在二零二三年增長了10.1%，顯示出我們的業務模式於市場波動中的韌性。我們交易平台的上拍量從二零二一年的約359,000輛上升至二零二三年的約384,000輛，複合年增長率為3.4%。因此，於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的交易成功率分別約為73%、51%及46%，反映上拍二手車供應快速增加以及我們的上游賣家更傾向利用交易平台處置二手車，而下游買家於購買二手車方面維持相對保守。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，在我們的交易平台交易的二手車總交易額分別為人民幣13,719.7百萬元、人民幣6,747.0百萬元及人民幣7,398.2百萬元。我們的二手車拍賣業務的平均單車收入從二零二一年的人民幣1,280元上升至二零二三年的人民幣1,636元，複合年增長率為13.1%。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，我們的毛利率分別為62.8%、60.9%及63.5%。我們於二零二一年、二零二二年及二零二三年的年度溢利分別為人民幣165.1百萬元、人民幣69.0百萬元及人民幣9.3百萬元。我們的年度溢利於二零二一年至二零二二年下降，主要因為二零二二的毛利減少，此乃由於(i)二零二二年二手車的交易量因新型冠狀病毒病再度爆發而銳減，及(ii)我們聘請更多拍賣師和評估檢測師而令勞工成本增加所致。我們的年度溢利於二零二二年至二零二三年下降，主要因為我們錄得以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值變動虧損人民幣75.0百萬元，與本公司估值因預期是次發售而上升一致。有關往績記錄期間的營運及財務業績波動討論，請參閱「財務資料—經營業績」。

† 交易成功率的計算方法是將(1)某段期間內的二手車交易量除以(2)同一期間內上拍的二手車總數。對於(1)，單筆交易內有一輛二手車通過我們的平台成功交易，不論該輛車在我們的同步拍中流拍多少次，亦不論該輛車有否列入同一交易的後續在線拍，均只作一次計算。對於(2)，單筆交易中上拍的同一輛二手車，不論該輛車在我們的同步拍中流拍多少次，亦不論該輛車有否列入同一交易的後續在線拍，均只作一次計算。就計算交易成功率而言，「單一交易」指從二手車上拍開始直至(1)二手車成功交易，或(2)二手車完全退出拍賣流程的整個流程。根據灼識諮詢的資料，於二零二三年，二手車交易量相對較大的中國二手車交易服務提供商的交易成功率通常在30%至50%之間。

# 概 要

## 我們提供的服務

以下圖表展示了各業務分部之間的關係及我們於每個業務分部下提供的服務。



附註：

1. 倘二手車未能通過拍賣會成功拍出，二手車可能會直接線下出售予專業買家。
2. 二手車增值服務、展會業務及其他服務旨在深化與賣家及買家之間的業務關係。提供全套端到端二手車服務最終推動二手車拍賣業務。

## 概 要

下表列載所示期間我們按業務分部劃分的收入明細(以絕對金額及佔收入總額的百分比列示)：

	二零二一年		二零二二年		二零二三年	
	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)
收入：						
二手車拍賣的佣金及服務費						
二手車拍賣的佣金	275,234	40.6	172,661	36.9	224,242	45.6
二手車拍賣的服務費	59,210	8.8	67,383	14.4	62,960	12.8
	<u>334,444</u>	<u>49.4</u>	<u>240,044</u>	<u>51.3</u>	<u>287,202</u>	<u>58.4</u>
二手車增值服務的收入	73,148	10.8	74,959	16.0	73,814	15.0
二手車收銷安排的收入	154,088	22.7	79,254	17.0	63,567	12.9
展會業務的收入	89,556	13.2	62,864	13.4	54,770	11.1
其他服務的收入	26,451	3.9	10,510	2.3	12,615	2.6
	<u>677,687</u>	<u>100.0</u>	<u>467,631</u>	<u>100.0</u>	<u>491,968</u>	<u>100.0</u>

我們提供的服務涵蓋以下領域：

- **二手車拍賣**。我們線上線下一體化的交易平台連接二手車上游賣家與下游買家，並促成大量高效兼具透明度的二手車拍賣。我們的交易平台主要通過我們提供的同步拍提供線上線下一體化服務，此乃我們的主要拍賣模式。我們以純在線拍進一步補充同步拍，以提高交易成功率。
  - **同步拍**：同步拍為我們的主要拍賣模式，其讓全中國的二手車買家同時線上及線下參與現場拍賣，彼等可以通過(i)在我們的拍場或若干臨時地點線下參與及(ii)通過我們的移動應用程式實時線上參與。我們偶爾亦會在我們的拍場以遠程方式舉行同步拍，借此進一步擴大我們線下網絡的覆蓋範圍。
  - **在線拍**：憑藉我們的技術基礎設施及強大的技術實力，我們亦為買家提供完全線上進行的拍賣選項。我們的在線拍進一步擴大二手車在我們交易平台的曝光率，提高交易成功率。

## 概 要

我們的二手車拍賣業務的收入主要來自向二手車買家收取的佣金及服務費，該等款項乃按我們交易平台上成功售出的車輛計算。我們預計，我們的二手車拍賣業務將持續是我們的核心業務，並且繼續為我們的收入作出重大貢獻。

- **二手車增值服務。**我們亦向上游賣家及下游買家提供多項收費或免費的二手車增值服務。就賣家而言，我們提供收購前評估檢測<sup>†</sup>、二手車收購支援、提供我們的ADMS系統(我們專有的二手車管理系統，提供直觀、易於使用的數字化工具，旨在協助經銷商集團集中、系統地管理其4S店的二手車庫存，解決二手車業務不同階段的主要挑戰，並提高二手車業務的整體透明度、效率及盈利能力)以及就並非在我們交易平台交易的二手車提供辦證過戶服務。就收購前評估檢測、二手車收購支援及辦證過戶服務而言，我們通常按單輛汽車收取費用。就提供ADMS系統而言，我們一般免費提供該項服務。在買家方面，我們提供二手車資料查詢及再驗車服務。我們免費提供二手車資料查詢服務，並按單輛汽車就再驗車服務收取費用。
- **二手車收銷安排。**我們亦與若干經銷商集團合作，在該等經銷商集團的4S店安排收銷消費者的置換汽車。該等二手車由二手車車主或4S店委託給我們，隨後主要在我們的交易平台上通過拍賣處置。在該業務分部下，我們有兩種付款安排。根據付款安排A(定義見下文)，我們將(1)二手車拍賣價/銷售價與(2)支付予二手車供應商(即二手車車主或4S店)的款項之間的差額確認為我們的收入。支付予二手車供應商的款項將於下述時間(以較早發生者為準)退回：(i)二手車處置時；或(ii)獲委託車輛三個月後。在協議訂明的若干其他情況下，我們可終止與二手車供應商的相關協議並要求退回相關款項。在付款安排B(定義見下文)下，在車輛售予相關買家後，我們向4S店收取定額服務費作為收入。
- **展會業務。**我們主辦多個汽車展覽，並會就租借展覽攤位及廣告宣傳向參與的主機廠及經銷商集團收取費用。
- **其他。**我們亦提供其他汽車相關服務，主要包括為與我們合作的4S店提供新車辦證過戶服務及GPS安裝服務，並向其收取相應的服務費。

<sup>†</sup> 雖然我們在二手車拍賣業務中對二手車進行拍賣前評估檢測，以作為標準二手車拍賣流程的一環，惟其不同於我們在二手車增值服務中提供的收購前評估檢測服務。詳情請參閱「業務 — 二手車增值服務 — 上游賦能 — 收購前評估檢測及二手車收購支援」。

## 概 要

新能源汽車近年日益普及，為我們的業務帶來機遇和挑戰。新能源汽車方面的行業政策及消費者行為會對中國二手車行業及我們的業務營運造成影響。舉例而言，政府促進新車銷售的政策及新能源汽車的相關行業政策(如新能源汽車的保費較高，其中又以二手新能源汽車為甚)可能會降低我們平台上的二手新能源汽車供應量及交易量，並對我們的業務造成不利影響。此外，二手新能源汽車的技術特點與二手燃油車截然不同，我們需要根據二手新能源汽車的特殊性定制服務內容。更多詳情請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 我們因新能源汽車業發展而面臨相關風險及不確定性」。

為把握市場機遇及應對挑戰，我們已採取下述措施及計劃：

- **與新能源汽車主機廠的戰略合作。**與傳統燃油車主機廠不同，新能源汽車新車可透過其門店進行二手新能源汽車置換。新能源汽車主機廠仍在探索置換汽車的處置渠道，且傾向與二手車交易服務提供商合作處置其置換汽車。故此，截至二零二三年十二月三十一日，我們已經與八家行業領先的新能源汽車主機廠合作處置二手新能源汽車，並計劃日後與更多新能源汽車主機廠合作。我們認為，與該等新能源汽車主機廠合作，將有助取得穩定的二手新能源汽車供應，以供我們二手車拍賣之用。
- **研發舉措及服務提供。**我們正在調整我們的服務及交易流程，以適應新能源汽車與燃油車截然不同的技術特點。例如，在中國二手車行業中，我們是少數具足夠經驗及專業知識為二手新能源汽車估值的業者。我們相信該等研發舉措以及為二手新能源汽車提供量身定制的服務及配套設施，可使我們的交易平台提供更高效、更公平及更透明的二手新能源汽車交易，從而令新能源汽車主機廠更願意向我們供應二手新能源汽車。

有關新能源汽車對業務的影響及我們的應對措施和計劃，請參閱「業務 — 新能源汽車發展的影響」內的更多資料。

### 競爭優勢

我們相信，下列優勢是我們的表現和持續增長的基礎，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

- 全國最大的二手車交易服務提供商；
- 以線上線下一體化的拍賣模式推動中國二手車行業變革；
- 高效處置、獨立身份及高品質服務使我們成為經銷商集團及主機廠首選的二手車處置平台，保障我們獲得大量且穩定的二手車車源；



## 概 要

- 大量且穩定的二手車車源及多元化服務組合為我們帶來了龐大的專業買家基礎；
- 專有的數字化工具及海量交易數據有助提升交易效率及用戶滿意度；及
- 經驗豐富的高級管理層團隊，並由中國及海外知名投資者支持。

### 我們的增長戰略

我們計劃實施以下戰略來實現可持續增長：

- 擴大並升級拍場網絡；
- 增加買賣雙方基數；
- 多元化拓展服務種類和收入來源；
- 繼續推行數字化舉措；及
- 戰略合作或收購。

### 風險因素

我們的業務面臨的風險包括「風險因素」一節列出的風險。不同投資者在釐訂風險的重要性時可能有不同的詮釋及標準，閣下在決定投資我們的股份前應閱畢「風險因素」全節。我們面臨的部分主要風險包括：

- 我們的業務面臨與中國二手車行業有關的風險，包括：
  - 與中國二手車行業相關的各種行業性風險，例如中國汽車行業整體及尤其是二手車行業的發展及演變、新車及二手車的價格以及消費者對二手車的喜好；及
  - 可能影響中國二手車行業的法規及政策變動，包括《關於搞活汽車流通擴大汽車消費若干措施的通知》。
- 如我們的賣家處置的二手車數量大幅減少，我們未能獲得或失去大量賣家，我們與賣家的關係或彼等的業務營運出現不利變動，或因其他原因以致我們上游二手車供應受到干擾，我們的業務及經營業績將會受到不利影響。
- 我們的業務受制於與宏觀經濟環境有關的風險。

## 概 要

- 我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到流行病(尤其是新型冠狀病毒病)及／或任何其他自然或人為災害，例如地震、火災或恐怖主義行為的重大不利影響。
- 若我們未能有效管理我們的增長或實施我們的業務戰略，例如未能有效管理拍場網絡的擴張，則可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。
- 我們面臨與二手車增值服務有關的風險，包括未能成功將此等服務變現，以及無法持續提供增值服務，以滿足賣家及買家不斷演化的需求。
- 我們與不同第三方服務提供商合作。第三方服務提供商的某些行動是我們無法控制的，並可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。
- 我們面臨與第三方付款安排有關的諸多風險。

### 客戶及供應商

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括(i)通過我們的交易平台購買二手車的專業買家；及(ii)我們向其提供二手車增值服務及二手車收銷安排的經銷商集團。我們的客戶位於中國。於往績記錄期間各年度，來自我們五大客戶的共計收入分別為人民幣181.0百萬元、人民幣120.2百萬元及人民幣124.5百萬元，佔各段期間我們收入總額的26.8%、25.7%及25.3%；於往績記錄期間各年度，來自我們最大客戶的收入分別為人民幣71.0百萬元、人民幣65.1百萬元及人民幣78.9百萬元，佔各段期間我們的收入總額的10.5%、13.9%及16.0%。

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括經銷商集團、辦證過戶、物流及廣告等服務的第三方服務提供商，以及展場出租人。我們的供應商位於中國。於往績記錄期間各年度，我們向五大供應商的共計採購額分別為人民幣84.0百萬元、人民幣35.6百萬元及人民幣37.4百萬元，佔各段期間我們採購總額的33.3%、19.7%及20.8%；於往績記錄期間各年度，我們向最大供應商的採購額分別為人民幣36.7百萬元、人民幣9.6百萬元及人民幣11.7百萬元，佔各段期間我們採購總額的14.6%、5.3%及6.5%。

### 第三方付款安排

以往，我們平台上曾出現過成功交易的二手車的拍賣價格、佣金及服務費由第三方(「實際付款人」)而非已註冊參拍賬戶的買家(「相關買家」)支付的情況(「第三方付款安排」)。於二零二一年及二零二二年，(i)涉及第三方付款安排的交易所得佣金及服務費分別佔我們二手車拍賣業務下佣金及服務費總額的27.6%及14.8%；(ii)涉及第三方付



## 概 要

款安排的交易的總資金流入，分別佔我們涉及第三方付款安排的相關業務的總資金流入的26.5%及18.4%；及(iii)涉及第三方付款安排的交易所得收入分別佔我們總收入的14.8%及7.8%。

於往績記錄期間，概無牽涉第三方付款安排的個人買家貢獻收入超過2.0%。我們於二零二二年九月底完成系統升級後已終止所有第三方付款安排。自二零二二年十月一日起直至最後可行日期，我們並無參與任何涉及第三方付款安排的交易。有關第三方付款安排的更多詳情，請參閱「業務—第三方付款安排」。

### 歷史財務資料概要

#### 綜合損益表概要

下表列載我們的綜合經營業績概要(摘錄自本招股章程附錄一)，按絕對金額呈列。下列歷史業績未必一定反映任何未來期間的預期業績。我們的綜合財務資料是遵照國際財務報告準則編製。

	二零二一年 人民幣千元	二零二二年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
收入	677,687	467,631	491,968
銷售成本	<u>(252,120)</u>	<u>(182,810)</u>	<u>(179,486)</u>
毛利	<u>425,567</u>	<u>284,821</u>	<u>312,482</u>
其他收入及收益淨額	40,797	54,695	18,846
銷售及分銷開支	(79,769)	(88,886)	(89,978)
行政開支	(121,020)	(125,831)	(138,769)
其他開支	(6,632)	(5,659)	(4,237)
財務成本	(4,922)	(5,716)	(5,765)
分佔聯營公司損益	548	796	446
以下各項的公允價值變動：			
以公允價值計量且其變動計入當期損益的 金融資產	—	210	—
以公允價值計量且其變動計入當期損益的 金融負債	<u>(26,688)</u>	<u>(14,199)</u>	<u>(75,003)</u>
除稅前溢利	227,881	100,231	18,022
所得稅開支	<u>(62,795)</u>	<u>(31,251)</u>	<u>(8,753)</u>
年度溢利	<u>165,086</u>	<u>68,980</u>	<u>9,269</u>
以下人士應佔溢利／(虧損)：			
母公司擁有人	47,968	45,237	(15,509)
非控股權益	<u>117,118</u>	<u>23,743</u>	<u>24,778</u>
	<u>165,086</u>	<u>68,980</u>	<u>9,269</u>

## 概 要

### 非國際財務報告準則財務計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用並非國際財務報告準則所規定或並非據此呈列的非國際財務報告準則計量。我們認為，該等非國際財務報告準則計量消除若干項目的潛在影響，有助比較不同期間及不同公司間的經營表現。我們認為，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，有助彼等了解及評估我們的綜合經營業績，正如該等資料對管理層的協助一樣。然而，我們呈列的經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)未必可與其他公司所呈列類似名稱的計量指標作比較。使用非國際財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，閣下不應單獨考慮該等資料或視之為根據國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的替代分析。

在計算經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)時，我們撇除了上市開支、可轉換可贖回優先股的公允價值變動、認股權證的公允價值變動，以及完成估值調整機制的相關收益。我們的上市開支乃與全球發售有關。可轉換可贖回優先股的公允價值變動及認股權證的公允價值變動指我們向投資者發行的可轉換可贖回優先股及認股權證的公允市值變動。可贖回優先股將於上市後轉換為普通股，並從負債重新劃分為權益。根據相關條款，認股權證在我們提交招股章程申請版本之前已經到期。完成估值調整機制的相關收益與根據若干投資調整條款免除A輪優先股退款責任有關。

下表根據國際財務報告準則(即年度溢利)將所示期間的經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)對賬：

	二零二一年 人民幣千元	二零二二年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
<b>年度溢利</b>			
就以下項目作出調整：	165,086	68,980	9,269
上市開支 <sup>(1)</sup>	—	3,112	22,597
可轉換可贖回優先股的公允價值變動 <sup>(2)</sup>	26,688	12,617	85,929
認股權證的公允價值變動 <sup>(2)</sup>	—	1,582	(10,926)
完成估值調整機制的相關收益 <sup>(3)</sup>	—	(15,884)	—
<b>經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)</b>	<b>191,774</b>	<b>70,407</b>	<b>106,869</b>

附註：

- 上市開支與本公司是次全球發售有關。
- 可轉換可贖回優先股及認股權證的公允價值變動主要是由於我們向投資者發行的可轉換可贖回優先股及認股權證的公允市值變動。
- 於二零二二年，我們確認完成估值調整機制的相關收益，該等收益與根據若干投資調整條款免除A輪優先股的退款義務有關。有關發行A輪優先股的更多詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構—首次公開發售前投資—(ii) A輪融資—二零一九年向A輪投資者發行優先股—於二零二二年八月十二日發行A輪優先股」。

### 按業務分部劃分的收入

收入由二零二一年的人民幣677.7百萬元減少31.0%至二零二二年的人民幣467.6百萬元，並增加5.2%至二零二三年的人民幣492.0百萬元。收入波動主要受二手車拍賣業務產生的二手車拍賣佣金及服務費變動影響。

二手車拍賣的佣金及服務費由二零二一年的人民幣334.4百萬元減少28.2%至二零二二年的人民幣240.0百萬元，並增加19.6%至二零二三年的人民幣287.2百萬元。二手車拍賣的佣金及服務費波動主要是由於我們平台的二手車交易量出現波動。於二零二一年至二零二二年的減少被更多買家採用辦證過戶及物流服務所部分抵銷。此外，二零二三年的二手車拍賣佣金及服務費增加，亦由於自二零二三年二月起，我們將平台上所有二手車交易的二手車拍賣佣金費率上調。在調整前及於往績記錄期間，我們的佣金費率一般為二手車拍賣價格的2.5%至3.5%，就每筆交易收取的佣金總額一般以人民幣100元為下限，以人民幣3,000元為上限。自二零二三年二月一日起，我們上調了佣金費率，佣金一般按二手車拍賣價格的約3.5%收取，每筆交易的佣金總額以人民幣500元為下限，以人民幣3,000元為上限。我們能夠成功上調佣金費率，主要是因為我們擁有行業領先的市場份額及交易效率、大量及穩定的二手車供應，以及最廣泛的線下地理覆蓋，使我們在設定二手車拍賣佣金費率方面具有更強的定價能力，而經調整的佣金費率仍然符合行業標準。

二手車增值服務產生的收入由二零二一年的人民幣73.1百萬元輕微增加2.5%至二零二二年的人民幣75.0百萬元，並於二零二三年維持相對穩定，為人民幣73.8百萬元。

二手車收銷安排產生的收入由二零二一年的人民幣154.1百萬元減少48.6%至二零二二年的人民幣79.3百萬元，並減少19.8%至二零二三年的人民幣63.6百萬元。二手車收銷安排產生的收入出現下降，主要是由於我們此業務分部下交易的消費者置換汽車數目出現下降，這與該業務的規模縮減及不斷變化的形勢(包括新車售價下跌，為其二手車業務的盈利能力帶來更多不確定性)導致合作經銷商集團對二手車收銷安排服務的需求轉變一致。

展會業務產生的收入由二零二一年的人民幣89.6百萬元減少29.8%至二零二二年的人民幣62.9百萬元。展會業務產生的收入減少12.9%至二零二三年的人民幣54.8百萬元。於二零二一年至二零二二年展會業務產生的收入下降，主要由於二零二二年新型冠狀病毒病反彈，以致我們無法舉辦若干汽車展會。於二零二三年的進一步下降，因為即使隨著新型冠狀病毒病緩和，我們於二零二三年恢復主辦若干汽車展會，但於二零二三年參與的主機廠及經銷商集團在產生有關車展展位及廣告的開支時更為保守。

## 概 要

其他服務產生的收入由二零二一年的人民幣26.5百萬元減少60.3%至二零二二年的人民幣10.5百萬元，並增加20.0%至二零二三年的人民幣12.6百萬元。該波動主要是由於與我們合作的4S店對新車辦證過戶服務的需求改變。

有關於往績記錄期間我們收入波動的詳細討論，請參閱「財務資料—經營業績」。

### 銷售成本

銷售成本包含(i)專業人員的勞工成本，主要包括我們駐拍場員工的薪金和福利，例如經認證專業拍賣師及評估檢測師；(ii)專業服務成本，主要指提供服務產生的成本，如歸集實體二手車產生的成本、就第三方服務提供商提供的拍後服務向其支付的費用，以及在展會業務中佈置展場的成本；(iii)居間成本，其指(a)4S店就二手車收銷安排業務按每車基準所收取的費用；(b)若干上游賣家在二手車拍賣業務中就通過我們的交易平台處置大量二手車所收取的費用；及(c)若干經銷商集團在二手車增值服務中就所提供的相關支援服務按每車基準收取的費用；及(iv)其他成本，主要包括展場租賃的成本。更多詳情，請參閱「財務資料—綜合損益表主要組成部分—銷售成本」。

### 毛利及毛利率

下表列載於所示期間按業務分部劃分的毛利及毛利率明細：

	二零二一年		二零二二年		二零二三年	
	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 (%)
二手車拍賣佣金及服務費	193,123	57.7	117,541	49.0	168,739	58.8
二手車增值服務	60,441	82.6	60,966	81.3	61,108	82.8
二手車收銷安排	115,341	74.9	67,768	85.5	50,880	80.0
展會業務	37,845	42.3	31,185	49.6	23,340	42.6
其他服務	18,817	71.1	7,361	70.0	8,415	66.7
<b>總計</b>	<b>425,567</b>	<b>62.8</b>	<b>284,821</b>	<b>60.9</b>	<b>312,482</b>	<b>63.5</b>

## 概 要

於往績記錄期間，毛利波動與收入波動大致相符。毛利率由二零二一年的62.8%輕微下降至二零二二年的60.9%，並上升至二零二三年的63.5%。整體毛利率波動是主要由於二手車拍賣佣金及服務費的毛利率波動。

二手車拍賣佣金及服務費的毛利由二零二一年的人民幣193.1百萬元減少至二零二二年的人民幣117.5百萬元，並增加至二零二三年的人民幣168.7百萬元。於往績記錄期間，二手車拍賣佣金及服務費的毛利波動與此業務分部同期的收入波動大致相符。二手車拍賣佣金及服務費的毛利率由二零二一年的57.7%下降至二零二二年的49.0%，主要因為(1)拍後服務獲更多採用，而該服務的毛利率相對較低；及(2)勞工成本增加。二手車拍賣佣金及服務費的毛利率上升至二零二三年的58.8%，主要由於自二零二三年二月起，我們將平台上所有二手車交易的二手車拍賣佣金費率上調，由二手車拍賣價的2.5%至3.5%提升至二手車拍賣價的約3.5%。

於二零二一年、二零二二年及二零二三年，二手車增值服務的毛利保持相對穩定，分別為人民幣60.4百萬元、人民幣61.0百萬元及人民幣61.1百萬元。於二零二一年、二零二二年及二零二三年，二手車增值服務的毛利率保持相對穩定，分別為82.6%、81.3%及82.8%。

二手車收銷安排的毛利由二零二一年的人民幣115.3百萬元減少至二零二二年的人民幣67.8百萬元，並進一步減少至二零二三年的人民幣50.9百萬元。二手車收銷安排的毛利下降與此分部同期的收入下降大致相符。二手車收銷安排的毛利率由二零二一年的74.9%增加至二零二二年的85.5%，主要是由於若干經銷商集團的利潤率較低，我們減少在二手車收銷安排上與彼等合作。二手車收銷安排的毛利率於二零二三年下降至80.0%，主要由於新車售價下跌，為二手車價格帶來進一步下行壓力，使我們安排收銷的消費者置換汽車的最終交易價格(即最終出售予下游買家的價格)下降。

展會業務於往績記錄期間的毛利波動與該業務分部同期所得收入波動大致相符。展會業務的毛利率由二零二一年的42.3%上升至二零二二年的49.6%，主要因為我們於二零二二年終止提供若干電台廣告投放服務，而該服務的毛利率相對較低。展會業務的毛利率下降至二零二三年的42.6%，主要由於二零二三年參與的主機廠及經銷商集團在產生有關車展展位及廣告的開支時更為保守，而汽車展會成本則維持相對穩定。

其他服務的毛利由二零二一年的人民幣18.8百萬元減少至二零二二年的人民幣7.4百萬元，並增加至二零二三年的人民幣8.4百萬元。二零二一年至二零二三年的波動與此業務分部同期所得收入波動大致相符。於二零二一年及二零二二年，其他服務的毛利率保持相對穩定，分別為71.1%及70.0%。其他服務的毛利率於二零二三年下降至66.7%。



有關往績記錄期間的毛利及毛利率波動，請參閱「財務資料 — 經營業績」內的詳細討論。

### 年度溢利

我們於往績記錄期間的淨利潤波動與我們的收入波動大致相符。此外，我們於往績記錄期間的淨利潤波動亦受到其他收入及收益淨額變動的影響。我們於二零二二年的淨利潤減少，部分由於給予業務夥伴補助資金的利息收入減少，惟被(i)完成估值調整機制的相關收益；及(ii)政府補助增加所部分抵銷。於二零二三年淨利潤下降，主要是由於以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債的公允價值大幅變動，而乃主要由於我們向投資者發行的可轉換可贖回優先股的公允市值變動，該變動與本公司估值因預期是次發售而上升一致。有關其他收入及收益淨額的更多詳情，請參閱本招股章程附錄一所載會計師報告附註6。

### 給予業務夥伴補助資金

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們向我們於正常業務過程中與之合作的若干經銷商集團提供補助資金，以支持其二手車業務營運並加強我們的合作。於往績記錄期間，根據相關協議，我們向經銷商集團提供補助資金的期限一般為一年，利率一般介乎1.5%至8.6%。於二零二三年十二月三十一日，給予業務夥伴的補助資金未償還結餘為人民幣61.9百萬元，乃提供予兩家經銷商集團，於二零二三年十二月三十一日，補助資金未償還結餘的利率介乎1.7%至4.5%，與第三方金融機構提供的貸款現行利率一致。

據中國法律顧問所告知，(1)我們與業務夥伴訂立的上述補助資金協議為有效且具有法律約束力；(2)我們因上述補助資金而遭處罰的風險甚微；及(3)我們向業務夥伴提供的補助資金在所有重大方面符合適用中國法律及法規，且並無不符合亦無違反任何適用的中國法律及法規。根據灼識諮詢的資料，我們向業務夥伴提供補助資金以支持其二手車業務發展，連同相關會計處理，均與行業慣例一致。有關補助資金安排的法律及監管合規的更多詳情，請參閱「業務 — 給予業務夥伴補助資金 — 商業理由及合規」。

日後我們或會按照自訂準則並在業務夥伴需要時選擇性地向彼等提供補助資金。我們並不打算在未來完全停止提供補助資金，因為我們相信提供有關財政援助符合我們的整體業務戰略，並進一步使我們能夠從經銷商集團獲得大量、穩定的二手車供應，供我們在交易平台上拍賣。我們將繼續謹慎選擇提供補助資金的業務夥伴，並確保有關補助資金的重大條款符合現行法律及法規。



## 概 要

有關我們給予業務夥伴的補助資金的更多詳情，請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 我們可能因往績記錄期間向業務夥伴提供補助資金而受到人民銀行的處罰或不利的司法裁決」、「業務 — 給予業務夥伴補助資金」及「財務資料 — 選定綜合財務狀況表分析 — 預付款、交易保證金及其他應收款項 — 向業務夥伴提供補助資金」。

### 綜合財務狀況表概要

下表列載我們於所示期間的綜合財務狀況表概要：

	於十二月三十一日		
	二零二一年 人民幣千元	二零二二年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
非流動資產總值	112,812	91,988	101,325
流動資產總值	727,737	933,988	1,045,399
流動負債總額	312,866	511,640	325,931
非流動負債總額	253,025	344,335	426,067
流動資產淨值	414,871	422,348	719,468
資產淨值	274,658	170,001	394,726
非控股權益	197,119	37,302	(134)

我們的流動資產淨值由二零二一年十二月三十一日的人民幣414.9百萬元增加至二零二二年十二月三十一日的人民幣422.3百萬元，主要由於(i)預付款、交易保證金及其他應收款項增加人民幣118.1百萬元；及(ii)以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產增加人民幣55.8百萬元，惟被其他應付款項及應計款項增加人民幣149.6百萬元所部分抵銷。我們的流動資產淨值於二零二三年十二月三十一日進一步增加至人民幣719.5百萬元，主要由於(i)現金及現金等價物增加人民幣546.1百萬元，及(ii)其他應付款項及應計款項減少人民幣200.8百萬元，惟被預付款、交易保證金及其他應收款項減少人民幣364.1百萬元所部分抵銷。

我們的資產淨值由二零二一年十二月三十一日的人民幣274.7百萬元減少至二零二二年十二月三十一日的人民幣170.0百萬元，主要由於(i)支付予非控股股東的股息人民幣271.3百萬元；及(ii)收購非控股權益人民幣136.7百萬元，惟被發行股份人民幣245.0百萬元所部分抵銷。我們的資產淨值於二零二三年十二月三十一日增加至人民幣394.7百萬元，主要由於發行股份人民幣1,308.2百萬元，惟被(i)收購非控股權益人民幣961.0百萬元，及(ii)支付予非控股股東的股息人民幣136.6百萬元所部分抵銷。請參見本招股章程附錄一所載會計師報告內的綜合權益變動表。

## 概 要

### 綜合現金流量表概要

下表列載我們於所示期間的綜合現金流量表概要：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零二一年 人民幣千元	二零二二年 人民幣千元	二零二三年 人民幣千元
經營活動所得淨現金	188,705	95,332	123,361
投資活動(所用)／所得淨現金	(47,493)	(43,889)	310,908
融資活動(所用)／所得淨現金	(49,202)	(15,955)	111,505
<b>現金及現金等價物增加淨額</b>	<b>92,010</b>	<b>35,488</b>	<b>545,774</b>
年初現金及現金等價物	260,401	352,402	389,298
匯率變動的影響淨額	(9)	1,408	369
<b>年末現金及現金等價物</b>	<b>352,402</b>	<b>389,298</b>	<b>935,441</b>

於二零二一年、二零二二年及二零二三年，經營活動所得淨現金分別為人民幣188.7百萬元、人民幣95.3百萬元及人民幣123.4百萬元。更多詳情請見「財務資料－流動資金及資本資源－綜合現金流量表」。

### 按業務分部劃分的經營業績

下表列載於所示期間我們按業務分部劃分的關鍵營運指標：

	二零二一年	二零二二年	二零二三年
<b>二手車拍賣業務</b>			
拍賣場次 <sup>†</sup>	6,542	8,410	9,732
二手車交易數目	~261,000	~160,000	~176,000
平均單車收入(人民幣元)	1,280	1,505	1,636
每場拍賣上拍二手車數目範圍	1至250	3至197	1至188
每場拍賣平均上拍二手車數目	55	37	39
每場拍賣平均交易二手車數目	40	19	18
<b>二手車增值服務：</b>			
二手車數目 <sup>2</sup>	~79,000	~149,000	~220,000
平均單車收入(人民幣元)	788	446	310

<sup>†</sup> 除另有註明外，下文「拍賣會」指同步拍的拍賣會。

## 概 要

	二零二一年	二零二二年	二零二三年
<b>二手車收銷安排</b>			
消費者置換汽車交易數目 <sup>3</sup>	~55,000	~34,000	~30,000
平均單車收入(人民幣元)	2,777	2,319	2,104
<b>展會業務</b>			
展會天數	32	21	32
參展方數目	535	310	312

附註：

1. 倘二手車所在城市我們並無任何拍場，且無法跨城運輸，我們亦能夠在我們的拍場以遠程方式為該等汽車舉行同步拍(讓我們的評估檢測師前往二手車所在地進行車況檢驗，並通過聯播方式將二手車的車況及規格直播予參與拍賣的競買人)。除在我們的拍場舉行同步拍外，我們亦不時在我們未設立拍場的城市的臨時場地舉行同步拍(派出我們整支團隊的拍賣所需人員前往賣家所在的城市，在臨時場地舉行拍賣)，以滿足當地市場需求。這使我們能夠在中國317個城市提供線下服務。更多詳情，請參閱「業務 — 二手車拍賣業務 — 兩大模式並重的拍賣模式 — 同步拍」。
2. 指獲提供以下增值服務的二手車總數：收購前評估檢測、二手車收購支援及辦證過戶服務。
3. 大部分該等二手車在我們的交易平台上通過拍賣交易，其餘則通過其他渠道交易。

### 二手車拍賣業務

於往績記錄期間，二手車拍賣場次持續增加主要受下列因素影響，包括(1)我們於同期持續擴展拍場網絡，拍場數目由二零二一年十二月三十一日的41個增加至二零二二年十二月三十一日的73個，於二零二三年十二月三十一日進一步增加至79個，(2)新型冠狀病毒病的疫情反撲及緩和，及(3)上游賣家的二手車處置需求及根據彼等的需求而增加預定拍賣場次。

於往績記錄期間，於我們平台交易的二手車數量波動主要受新型冠狀病毒病的疫情反撲及緩和影響，進而影響(1)買家購買二手車的意願及(2)上游賣家委託我們的二手車數目。

於往績記錄期間，平均單車收入持續增加主要受下列因素影響，包括(1)我們上調佣金費率，由二手車拍賣價的2.5%至3.5%提升至二手車拍賣價的約3.5%；及(2)買家的拍後服務採用率增加，我們相信該等服務可大幅提升買家的拍賣後交易效率。

## 概 要

於二零二一年至二零二二年期間，每場拍賣平均上拍二手車數目和每場拍賣平均交易二手車數目沒有顯著增加，乃主要由於(1)交易量和上拍車輛數目因新型冠狀病毒病而減少；及(2)拍賣場次增加。我們自二零二二年起以較短的拍賣會(即拍賣會的時間更短、上拍車輛較少)取代大型拍賣會，藉該等較短的拍賣會提供更佳用戶體驗(例如拍賣師可對較少車輛投入更多更周到的服務，二手車買家可更專注及積極參與拍賣)。雖然我們的交易量由二零二二年約160,000輛增至二零二三年約176,000輛，上拍二手車數目由二零二二年約315,000輛增至二零二三年約384,000輛，但每場拍賣平均上拍二手車數目及每場拍賣平均交易二手車數目並無顯著上升，乃主要由於拍賣場次因上述原因而持續增加。由於舉辦較短的拍賣會，二零二二年及二零二三年的每場拍賣上拍二手車最大數目亦較二零二一年低。每場拍賣上拍二手車數目範圍相對較闊，乃主要由於新開設拍場的上拍二手車數目通常較低，而隨著拍場日趨成熟，我們與當地上游賣家的關係變得更緊密後，上拍二手車數目將會增加。

有關我們二手車拍賣業務的關鍵營運指標的詳細討論，請參閱「業務 — 二手車拍賣業務」。

### 二手車增值服務

於往績記錄期間，獲提供二手車增值服務的二手車數目增加與4S店於同期對該等服務的需求增加一致。

於往績記錄期間，雖然我們二手車增值服務的收入有所增加，但二手車增值服務的平均單車收入由二零二一年的人民幣788元減少至二零二二年的人民幣446元，並進一步減少至二零二三年的人民幣310元，主要由於我們的收購前評估檢測服務佔比增加，與其他二手車增值服務相比，我們就該服務收取較低的單車服務費。

我們的二手車增值服務與拍後服務於目標客戶及服務目的等主要方面有所不同。詳見「業務—二手車增值服務」。有關二手車增值服務關鍵營運指標的詳細討論，請參見「業務—二手車增值服務—上游賦能—營運指標」。

### 二手車收銷安排

已交易的消費者置換汽車數目由二零二一年的約55,000輛減少至二零二二年的約34,000輛，主要由於二零二二年若干經銷商集團開始於我們的交易平台上通過拍賣處置消費者置換汽車，成為二手車拍賣業務的上游賣家，故我們逐步減少向彼等提供二手車收銷安排服務。已交易的消費者置換汽車數目進一步減少至二零二三年的約30,000輛，主要由於汽車行業不斷變化的形勢(包括新車售價下跌，為其二手車業務的

## 概 要

盈利能力帶來更多不確定性)導致我們的合作經銷商集團調整了彼等收購消費者置換汽車的策略，並減少彼等對我們二手車收銷安排服務的需求。我們的二手車收銷安排業務與二手車拍賣業務具有強大的協同效應。於往績記錄期間，大多數在二手車收銷安排業務下交易的二手車隨後通過我們交易平台的二手車拍賣業務進行交易。因此，我們的二手車收銷安排業務使我們能進一步補充我們交易平台上的二手車供應，同時能賺取相應的佣金及拍後服務費，作為我們二手車拍賣業務的收入。

於往績記錄期間，每輛消費者置換汽車的平均收入波動與同期隨後交易的二手車的價格下降相符。

有關我們二手車收銷安排分部的關鍵營運指標的詳細討論，請參閱「業務 — 二手車收銷安排 — 關鍵營運指標」。

### 展會業務

展會天數由二零二一年的32天減少至二零二二年的21天，並增加至二零二三年的32天，主要由於地方政府因應新型冠狀病毒病疫情實施及放寬限制措施。

參展方數目由二零二一年的535名減少至二零二二年的310名，主要因為(i)地方政府因應新型冠狀病毒病疫情實施限制措施，故我們於二零二二年舉辦的車展和展覽數量減少；及(ii)經銷商集團和主機廠於二零二二年不大願意參與車展和展覽，因為在新型冠狀病毒病限制下，參加該等活動的入場人次較少。參展方數目於二零二三年保持相對穩定。

### 關鍵財務比率

下表列載我們截至所示日期或於所示期間的關鍵財務比率概要：

	於十二月三十一日及截至該日止年度		
	二零二一年	二零二二年	二零二三年
毛利率 <sup>(1)</sup>	62.8%	60.9%	63.5%
淨利潤率 <sup>(2)</sup>	24.4%	14.8%	1.9%
平均資產回報率 <sup>(3)</sup>	22.0%	7.4%	0.9%
平均權益回報率 <sup>(4)</sup>	79.2%	31.0%	3.3%
流動比率 <sup>(5)</sup>	2.3	1.8	3.2

## 概 要

附註：

1. 毛利率等於年內毛利除以總收入乘以100%。
2. 淨利潤率等於年內淨利潤除以總收入乘以100%。
3. 平均資產回報率等於年內淨利潤除以平均資產乘以100%。
4. 平均權益回報率等於年內淨利潤除以平均權益乘以100%。
5. 流動比率等於年末流動資產總值除以流動負債總額。

更多資料，請參閱「財務資料 — 關鍵財務比率」。

### 首次公開發售前投資

我們於二零一四年九月至二零二三年六月獲首次公開發售前投資者投資。首次公開發售前投資者來自廣泛多元的背景，當中包括Image Frame Investment (HK) Limited、Dazzling Calcite Limited及CR Matrix Limited。詳見「歷史、重組及公司架構 — 首次公開發售前投資」。

### 關連交易

根據上市規則第14A章，我們所訂立並預期於上市後繼續的若干交易，上市後將構成我們的獲全面豁免持續關連交易及部分獲豁免持續關連交易。更多詳情請見本文件「關連交易」及「豁免嚴格遵守上市規則」各節。

### 全球發售統計數據

我們的全球發售包括：

- 我們初步提呈發售1,500,000股香港發售股份，供香港公眾人士認購，於本文件內稱為香港公開發售；及
- 我們於美國境外依賴美國證券法S規例透過離岸交易(包括向香港境內的專業、機構及其他投資者)初步提呈發售13,500,000股國際發售股份，於本文件內稱為國際發售。



## 概 要

	按發售價 每股 10.20 港元	按發售價 每股 11.20 港元
股份市值 <sup>(1)</sup>	8,493.2 百萬港元	9,325.8 百萬港元
本公司權益股東每股應佔的未經審核備考經調整 綜合有形資產淨值 <sup>(2)</sup>	1.16 港元	1.18 港元

附註：

(1) 市值計算的依據為緊隨全球發售完成後預期有 832,662,428 股已發行股份。

(2) 計算本公司權益股東每股應佔的未經審核備考經調整綜合有形資產淨值前，已按「附錄二 — 未經審核備考財務資料」所載作出調整。

### 上市開支

上市開支主要包括(i)包銷相關開支，如包銷費用及佣金；及(ii)非包銷相關開支，包括就法律顧問及申報會計師為上市和全球發售提供的服務而支付彼等的專業費用，以及其他費用和開支。假設全額支付酌情獎金，估計全球發售的總上市開支(基於發售價範圍中位數)為約人民幣 56.8 百萬元，佔所得款項總額約 38.9%。於上述估計總上市開支中，我們預期支付包銷相關開支人民幣 7.3 百萬元、法律顧問及申報會計師的專業費用人民幣 32.6 百萬元，以及其他費用和開支人民幣 16.9 百萬元。估計上市開支中的人民幣 36.9 百萬元(佔所得款項總額約 25.3%)已經或預期將於損益表開銷，而餘額人民幣 20.0 百萬元預期於上市後直接確認為權益扣減。我們未有於二零二一年確認任何上市開支。我們於二零二二年及二零二三年分別在綜合損益及其他全面收益表確認上市開支人民幣 3.1 百萬元及人民幣 22.6 百萬元。

### 未來計劃及所得款項用途

經扣除包銷費用及佣金以及與全球發售有關的其他估計開支後，我們預計將收取的全球發售所得款項淨額將約為 98.0 百萬港元，其中假設發售價為每股發售股份 10.70 港元(即本招股章程所述的發售價範圍的中位數)。我們擬將全球發售所得款項淨額用於下列用途：

- 估計所得款項淨額總數的約 40.0% (或 39.2 百萬港元) 將用於擴充拍場網絡的地理覆蓋；
- 估計所得款項淨額總數的約 10.0% (或 9.8 百萬港元) 將用於加強我們與現有賣家及買家的關係，以及為我們的平台吸引新賣家及買家；

## 概 要

- 估計所得款項淨額總數的約15.0%(或14.8百萬港元)將用於發展及多元化拓展我們的服務組合，並探索新增長領域；
- 估計所得款項淨額總數的約15.0%(或14.8百萬港元)將用於進一步投資於研發，進一步加強我們的數字化基礎設施，並持續支援我們的數字化舉措；
- 估計所得款項淨額總數的約10.0%(或9.7百萬港元)將用於與業務夥伴建立潛在戰略夥伴關係及結盟，以及對行業的目標公司作出投資及/或收購行業的目標公司的控股權益；及
- 估計所得款項淨額總數的約10.0%(或9.7百萬港元)將用作我們的營運資金及一般企業用途。

更多詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途」一節。

## 股息

於往績記錄期間，本公司並無宣派任何股息。我們已採納股息政策，派付的任何股息均由董事會全權酌情釐定，在考慮宣派及派付股息時，董事會將計及我們的財務業績、現金流量、業務狀況和戰略、未來營運和盈利、資本需求和開支計畫、股東利益、本公司與附屬公司的合約限制以及任何其他相關因素。任何股息宣派及派付均須符合本公司組織章程細則及開曼群島公司法的規定。我們無法向閣下保證我們將能於任何年度分派上述金額或任何金額的股息任何股息，或根本無法分派。更多資料，請參閱「財務資料—股息」。

## 新型冠狀病毒病大流行對經營業績的影響

自二零一九年十二月底以來，新型冠狀病毒病的爆發對全球經濟造成了重大不利影響。為作應對，全球各個國家及地區(包括中國)自二零二零年一月起實施多項措施來遏止病毒傳播。受新型冠狀病毒病爆發及政府實施的限制措施(如隔離及出行限制)影響，我們的業務營運受到不利影響。具體而言，因部分拍場和公司辦事處臨時關閉、二手車供需受壓、拍場二手車實物歸集和拍賣後交付二手車的物流網絡受到干擾，使我們的二手車拍賣業務及其他二手車相關業務受到不利影響。我們不得不取消拍賣會或暫停拍場運作，並因為跨區運力的供應減少出現二手車交易延誤。

此外，新型冠狀病毒病不停出現變異株，使感染個案死灰復燃，限制措施捲土重來，這為中國整體經濟復甦平添一抹陰霾，使前景更難預測，繼而令二手車交易受壓，為我們的業務營運帶來不利影響。雖然新型冠狀病毒病大流行逐漸受控，中國的商業活

## 概 要

動於二零二一年逐步復甦，但受Delta及Omicron變異株影響，二零二二年新型冠狀病毒病仍有零星爆發，再加上中國各地實施的相關措施，二手車供需再次受限，物流網絡及拍場營運亦受干擾，繼而對我們的增長及經營業績造成不利影響。具體而言，上海於二零二二年上半年爆發新型冠狀病毒病，而我們的總部及其中一個最大型的拍賣中心正設於該市，故我們的業務營運受到嚴重干擾。

因此，儘管我們的業務營運於二零二一年並無受到新型冠狀病毒病大流行的不利影響，但我們於二零二二年的二手車交易量及交易效率均受到不利影響。只要業務夥伴的業務營運因為新型冠狀病毒病爆發及反彈而受到不利影響，我們的相關業務分部亦可能會受到打擊。具體而言，二手車拍賣業務在下述方面受到不利影響：

- 我們的拍場營運受到新型冠狀病毒病爆發及反撲以及中國各地的地方政府因而實施之限制措施的不利影響，導致辦公室關閉、取消已排期的拍賣會及暫停或有限度營運拍場。具體而言，由於二零二二年中國廣泛採取的限制措施，我們公司於二零二二年的行政及業務營運的各個方面受到不利影響。具體而言，於二零二二年，我們位於上海的總部關閉了65日。此外，於二零二二年，我們因新型冠狀病毒病而合共取消了1,193場已排期的拍賣會，佔原已排期的拍賣會總數12.4%。於二零二二年，我們在中國各地有73個拍場須完全停業或須取消至少一場已排期拍賣會，以及有315日至少有一個拍場經歷營運暫停或取消拍賣會。
- 上游賣家開展其二手車業務的能力受到不利影響。我們與之合作的多家4S店縮短營業時間，並減少了在我們交易平台上拍的二手車的平均數量。因此，於二零二一年及二零二二年，賣家合共委託我們拍賣約359,000輛及315,000輛二手車。
- 我們下游買家的業務營運受到不利影響。具體而言，由於很多買家均以個人身份從事二手車交易業務，在新型冠狀病毒病大流行加重下，買家不太願意參與二手車交易(包括二手車拍賣)或參與的積極性有所降低。舉例而言，每場拍賣會向我們出價的買家平均人數由二零二一年每場拍賣會44.9名買家降至二零二二年每場拍賣會39.7名買家，這表明我們的下游買家參與二手車拍賣的意願有所降低。於二零二一年及二零二二年，合共約有分別20,900名及17,500名買家曾於我們的拍賣中出價，拍賣成功率(二手車交易量佔上拍二手車數量的百分比)分別為73%及51%。因此，我們的二手車交易量由二零二一年的約261,000輛降至二零二二年的約160,000輛。

## 概 要

- 物流網絡(包括跨區域及市內運輸)不時受到干擾。因此，在物流網絡嚴重受阻的地區，我們無法按時交付二手車或完成二手車辦證過戶。舉例而言，於二零二二年，由於我們上海拍賣中心的業務營運受到嚴重限制，我們遇到30宗與二手車交付延遲有關的糾紛，以及230宗與二手車辦證過戶服務延遲有關的糾紛，導致我們分別支付合共人民幣235,900元及人民幣106,000元的賠償金。

除二手車拍賣業務外，我們其他業務分部(尤其是展會業務)亦在不同程度上受到新型冠狀病毒病大流行的不利影響。因此，於二零二二年新型冠狀病毒病大流行再次爆發後，我們不得不依據地方政府規定倉猝取消或提前終止若干汽車展會。總體而言，由於新型冠狀病毒病大流行，我們於二零二一年及二零二二年合共取消了3日及22日已排期的汽車展會。

雖然中國二手車交易量由二零二一年的13.6百萬輛下降至二零二二年的12.5百萬輛，但於二零二二年，我們平台上的二手車交易量與行業相比下降更為明顯，主要由於：(1)我們是中國唯一擁有全國性線下拍場基礎設施的二手車交易服務提供商，且我們的業務營運在很大程度上依賴線下拍場基礎設施。因此，當地方政府因應新型冠狀病毒病實施限制措施時，我們線下拍場的營運受到嚴重干擾，與線上二手車交易平台相比，我們的二手車拍賣業務受到的影響更為顯著；(2)交易量龐大的主要拍場通常位於二零二二年飽受新型冠狀病毒病影響的較高線城市；(3)於往績記錄期間，我們的下游買家大部分為專業買家，於二零二二年，中國約50%的專業買家暫停二手車業務營運至少一個月，超過23%的專業買家暫停二手車業務營運超過50天；及(4)跨區域交易在我們的二手車交易量中佔很大一部分，而我們是中國少數能夠進行跨區域二手車交易的二手車交易服務提供商之一。由於新型冠狀病毒病嚴重擾亂了連接我們開設二手車拍賣業務的城市的跨區域物流網絡，我們的交易流程特別容易受新型冠狀病毒病影響，因此我們的二手車拍賣業務相對整體行業受新型冠狀病毒病的打擊更大。

儘管由於上述原因，我們的二手車業務更容易受到新型冠狀病毒病的影響，但我們並不是唯一一家交易量下降幅度超過行業下降幅度的二手車交易服務提供商。具體而言，有另一家二手車交易服務提供商擁有大量區域性線下基礎設施及跨區域交易，並專注於專業買家。該二手車交易服務提供商在北京、杭州、成都、重慶等中國40多個城市設有線下拍場。於二零二二年，該二手車交易服務提供商的交易量下降16.2%，降幅超過了中國二手車行業整體交易量的降幅。與該二手車交易服務提供商相比，我們的二手車業務受新型冠狀病毒病的不利影響更大，主要由於：(1)該二手車交易服務提供商僅擁有區域性線下基礎設施，而我們是中國唯一擁有全國性線下拍場基礎設施的二手車交易服務提供商，覆蓋更多受新型冠狀病毒病嚴重影響的城市。例如，上海是二零二二年最受新型冠狀病毒病重創的城市之一，其他二手車交易服務提供商並無在上海舉辦線下拍賣，而我們的總部及最大的拍賣中心均位於上海。由於上海在二零二二年(尤其是二零二二年第二季度)實施更嚴格的新型冠狀病毒病相關限制措施，我們於二零二二年須取消278場已排期拍賣會，導致上海的交易量由二零二一年的約

## 概 要

27,600輛減少52.5%至二零二二年的約13,100輛。此外，我們總部及許多大型拍賣中心的大本營—華東地區，於二零二二年受到新型冠狀病毒病嚴重影響。華東地區的跨區域汽車拍賣交易由二零二一年的48.6%減少至二零二二年的28.8%，疫情影響可見一斑。因此，我們的跨區域交易(佔我們二手車交易量的很大部分)受到嚴重干擾，導致我們的二手車拍賣業務交易量下跌；反之，其他二手車交易服務提供商在華東地區並無設立任何大型拍場，因此其跨區域交易及整體二手車交易業務受到的影響較少；及(2)我們的主要拍賣形式是同步拍，這種模式非常依靠線下拍場網絡。此外，由於在線拍中拍賣的二手車大多數曾於同步拍流拍，所以我們的在線拍形式亦非常依賴我們的線下拍場網絡；相反，其他二手車交易服務提供商僅有38%的拍賣屬於同步拍(其餘為純在線拍)。因此，我們的二手車拍賣業務更容易受到新型冠狀病毒病對線下基礎設施的破壞性影響。

到二零二三年，絕大部分的疫情控制措施隨之放寬或調整。然而，在二零二三年第一季度確診病例激增，民眾擔心受到感染而減少旅行和戶外活動，擾亂經濟活動。此外，二零二三年上半年新車銷售價格持續下滑，造成價格壓力，對二手車市場的復甦造成不利影響。因此，雖然業務營運逐步恢復，但二零二三年第一季度的交易量僅增長3.5%，由二零二二年第二季度約34,000輛增至約35,000輛。

由二零二三年第二季度開始，新型冠狀病毒病疫情終趨平穩，我們的復甦步伐明顯加快，同期交易量達到約43,000輛，較二零二二年第二季度增長26.2%。此外，我們的賣家亦更加積極地參與二手車交易。例如，二零二三年第二季度約有4,200名賣家委託我們拍賣二手車，而二零二三年第一季度及二零二二年第二季度則分別約有3,700名及3,400名賣家委託我們拍賣二手車。於二零二三年下半年，我們的經營表現繼續改善。於截至二零二三年十二月三十一日止六個月，我們的二手車交易量約為98,000輛，較二零二二年同期增長20.6%。總體而言，我們二零二三年的交易量約為176,000輛，較二零二二年增長10.1%，二零二三年約有6,000名賣家委託我們拍賣二手車，較二零二二年約5,100名賣家增長17.0%。於二零二三年，共有約18,400名買家於我們的拍賣中出價，每場拍賣會向我們出價的買家平均數量增加至52.0人。因此，我們的二手車拍賣佣金和服務費從二零二二年的人民幣240.0百萬元增長19.6%至二零二三年的人民幣287.2百萬元。



更多詳情，請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到流行病(尤其是新型冠狀病毒病)及／或任何其他自然或人為災害，例如地震、火災或恐怖主義行為的重大不利影響。」及「財務資料 — 新型冠狀病毒病大流行對經營業績的影響。」

### 近期發展

於二零二四年三月七日，國務院頒佈《推動大規模設備更新和消費品以舊換新行動方案》，要求(其中包括)加強對二手車置換的政策支持。於二零二四年四月十二日，商務部等14個部門發佈《推動消費品以舊換新行動方案》(「行動方案」)，當中列明二手車置換新車為重點工作之一。行動方案進一步提出了促進此項重點工作的若干具體要求，當中與我們的行業相關者包括：加大對二手車置換的相關財政及金融政策支持、鼓勵有條件的地方政府為汽車置換提供支援、進一步嚴守汽車領域標準、促進二手車便利交易、發展壯大二手車經營主體，以及推動二手車流通和消費創新發展。其中，行動方案提出目標，要將二零二八年的二手車交易量較二零二三年提高45%。

上海、濟南和湖南省等多個地方政府已就行動方案頒佈實施細則，進一步推動二手車置換計畫，包括為合資格個人消費者通過二手車置換購買新車提供補貼。此外，以新能源汽車主機廠為首，各大汽車企業亦已推出各種補貼項目，以促進二手車置換。

隨著中央和地方政府不斷就行動方案出台相關實施細則和政策，我們預計未來數年二手車置換交易量將會增加，並將變得更高效、更方便和更活躍。總體而言，行動方案及實施細則和政策可能對下述事項產生複雜而多面向的影響：(1)中國汽車市場供求關係和消費者行為；及(2)我們的二手車業務。一方面，二手車置換交易增加，將導致對促成有關交易的相關服務的需求增加，如收購前評估檢測、二手車收購支援、二手車辦證過戶、二手車收銷安排等。二手車置換活動增加亦會導致二手車供應上升，從而使該等經銷商集團和主機廠處置該等二手車的需求增長。凡此種種均有可能使我們的服務需求增長，並增加我們的交易平台上的交易活動量。然而，另一方面，對二手車置換交易的政策支持實質上使新車價格更加相宜，對消費者而言，購買新車成為了比二手車置換更具吸引力和更可行的替代方案。因此，對於希望更換現有車輛的車主來說，彼等可能更願意透過二手車置換購買新車，而不是購買其他二手車。此情況



## 概 要

可能會降低二手車需求，再加上二手車置換活動增加使二手車供應上升，兩者可能會共同令二手車的交易價格普遍下降，從而降低我們自交易平台上二手車拍賣賺取的單車佣金費用。然而，二手車價格下降亦可能使二手車成為一個具吸引力的購買選項，尤其是對首次購車者、低收入水平或低線城市消費者而言。因此，預計該等消費者對二手車的需求將相應增加。

更多詳情請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 我們因新能源汽車業發展而面臨相關風險及不確定性。」

### 無重大不利變動

董事確認，截至本招股章程日期，除上文所披露者外，自二零二三年十二月三十一日（即本招股章程附錄一所載會計師報告呈報期末）以來，我們的財務表現或業務營運概無發生重大不利變動，且自二零二三年十二月三十一日以來概無發生對本招股章程附錄一會計師報告所載綜合財務報表列示的資料造成重大影響的事件。