

---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

### 未來計劃

有關我們未來計劃的詳細論述，請參閱「業務－我們的戰略」。

### [編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]（即所述[編纂]範圍每股[編纂][編纂]至[編纂]的中位數），經扣除[編纂]佣金、費用及與[編纂]有關的其他估計開支後，我們估計將自[編纂]收取淨[編纂]約[編纂]百萬港元。根據我們的戰略，我們擬按下列用途使用[編纂][編纂]：

- 約40%或[編纂]百萬港元（相當於約人民幣[編纂]百萬元）預期將用於自動駕駛及Robotaxi運營服務研發活動，將予分配的[編纂]的詳細明細如下：
  - i. 約15%將用於我們自主研發的開放式Robotaxi運營科技平台的研發活動，包括車輛管理系統(VMS)、運營監管平台(OMP)及Robotaxi數據平台(RDP)的開發、迭代及維護。此旨在(a)增強Robotaxi運營科技平台的開放性和泛化能力，使其兼容更多來自不同自動駕駛解決方案供應商和汽車製造商的Robotaxi車型；(b)在Robotaxi運營科技平台上實現對車輛的實時多維監控，其中包括車輛狀況、行駛里程及時長以及訂單狀態；及(c)改進Robotaxi服務的安全措施，包括開發遠程接管、應急處理及應急救援等功能。

我們將投入[編纂]用於研發人力招聘及挽留、服務器運維和運營配套，三者投入比例分別約70%、20%及10%，分三年即最晚在2026年完成以上目標。

於2024年，我們計劃完成開放式Robotaxi運營科技平台的基礎建設。主要目標為發展VMS及RDP，以便升級我們的運營平台對不同自動駕駛技術的兼容性和服務能力。我們計劃就20名研發人員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就服務器成本劃撥人民幣[編纂]百萬元及就運維劃撥人民幣[編纂]百萬元。

## 未來計劃及[編纂]用途

於2025年，主要目標為發展OMP，以便實現端到端實時監控數字化，提升安全性監管，完善車隊運維配套設施。我們計劃就20名研發人員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就服務器成本劃撥人民幣[編纂]百萬元及就運維劃撥人民幣[編纂]百萬元。

於2026年，主要目標為持續優化OMP，以便拓展我們應對長尾場景的能力，並可能將剩餘[編纂]用於應變市場變化和運營服務提升。我們計劃就20名研發人員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就服務器成本劃撥人民幣[編纂]百萬元及就運維劃撥人民幣[編纂]百萬元。

- ii. 約15%將用於高度集成的AI平台和全面的一站式數據解決方案的研發活動，該解決方案集成了一套綜合工具，包括一站式數據採集平台(OnTime Data Collects)、數據管理中台(OnTime Data Management)、定制數據標註平台(OnTime Data Encoder)、AI模型訓測平台(OnTime AI Trainer)，以及自動駕駛場景庫，形成訓練體系，推動自動駕駛技術進一步發展，從而利用數據分析優化運營管理。為實現這一目標，我們預期將在數據存儲和管理、提升2D/3D智能標註技術、迭代AI訓練和評測平台架構、數據合規及安全管理以及算法模型的訓練和調優等板塊進行投入。

為了支持我們的研發計劃，我們擬投資招聘及挽留研發、算法標註人員並購買包括數據採集車、GPU服務器、CPU存儲服務器和其他常規運營及維護設備在內的設備。下表載列AI平台和一站式數據解決方案開發的詳細規劃。

投入事項	投入金額佔比
數據採集平台(OnTime Data Collects)	20%
數據管理中台(OnTime Data Management)	20%
數據標註平台(OnTime Data Encoder)	30%
AI模型訓測平台(OnTime AI Trainer)	30%

於2024年，我們計劃整合我們的一站式數據採集平台，其中包括數據採集平台(OnTime Data Collects)、數據管理中台(OnTime Data Management)及數據標註平台(OnTime Data Encoder)。我們預期將實現數據閉環小規模驗證，用於驗證我們的數據解決方案技術。我們計劃就30名研發人員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就20名算法標註員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就兩輛數據採集車、30個GPU服務器、30個CPU存儲服務器及30部個人電腦劃撥人民幣[編纂]百萬元及就運維劃撥人民幣[編纂]百萬元。

## 未來計劃及[編纂]用途

於2025年，我們計劃精細打磨、完善平台功能，通過開發AI模型訓練平台(OnTime AI Trainer)迭代自動標註模型。我們預期向若干客戶提供完整或部分技術解決方案以實現商業部署。我們計劃就40名研發人員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就50名算法標註員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就兩輛數據採集車、50個GPU服務器、50個CPU存儲服務器及40部個人電腦劃撥人民幣[編纂]百萬元及就運維劃撥人民幣[編纂]百萬元。

於2026年，我們計劃提供全面的線上線下綜合智能駕駛數據解決方案及開始承接大規模商業項目。我們計劃就50名研發人員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就80名算法標註員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就三輛數據採集車、80個GPU服務器、80個CPU存儲服務器及50部個人電腦劃撥人民幣[編纂]百萬元及就運維劃撥人民幣[編纂]百萬元。

- iii. 約10%將用於眾包高精度地圖解決方案的研發活動，打造具備全場景數據採集、高精度數據處理、豐富的建圖要素、自動化算法及全流程質量管控等能力，確保實時眾包地圖的準確性，並實現車管雲一體化更新閉環，從而利用數據分析優化運營管理。為實現這一目標，我們預期將在研發核心算法、增加算法性能、提高多場景下的魯棒性等板塊進行投入，同時，構建多源的高精度地圖眾包生態。

我們擬投資招聘及挽留研發人員及製圖人員並購買數據資源以及包括測繪車、GPU服務器及CPU存儲服務器在內的設備。下表載列高精地圖解決方案開發的詳細規劃。

投入事項	投入金額佔比
車端高精地圖的實時建圖系統	70%
高精地圖數據管理雲平台	10%
高精地圖地圖更新、質檢與發佈雲平台	10%
高精地圖眾包管理雲平台	10%

於2024年，我們計劃開發及驗證實時、高精地圖開發的關鍵技術。我們計劃就20名研發人員及製圖專家劃撥人民幣[編纂]百萬元、就數據資源劃撥人民幣[編纂]百萬元及就兩輛測繪製圖車、24個GPU服務器、4個CPU存儲服務器及20部個人電腦劃撥人民幣[編纂]百萬元。

---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

於2025年，我們的目標是整合在線地圖、眾包反饋和雲端數據管理的全流程系統。我們預期實現商業部署。我們計劃就30名研發人員及製圖專家劃撥人民幣[編纂]百萬元、就數據資源劃撥人民幣[編纂]百萬元及就兩輛測繪製圖車、12個GPU服務器、4個CPU存儲服務器及10部個人電腦劃撥人民幣[編纂]百萬元。

於2026年，我們計劃推出大眾市場應用程序、加強業務整合、普及地圖繪製能力、通過眾包實現主動識別、利用雲數據湖的大數據分析以及為眾包高精地圖提供每日更新。我們將建立一個可以智能測繪、更新、質檢及發佈的地圖系統，以滿足自動駕駛服務的需求。我們計劃承接大型商業項目，並持續優化我們的交付能力。我們計劃就35名研發人員及製圖專家劃撥人民幣[編纂]百萬元、就數據資源劃撥人民幣[編纂]百萬元及就12個GPU服務器、4個CPU存儲服務器及5部個人電腦劃撥人民幣[編纂]百萬元。

- 約20%或[編纂]百萬港元(相當於約人民幣[編纂]百萬元)預期將用於我們出行服務產品升級及運營效率提升，將予分配的[編纂]的詳細明細如下：
  - i. 約10%將用於優化我們出行服務的服務流程智能化，包括利用我們自有的出行場景庫，對服務管控、司管服務、風險控制及客服等場景開發智能化的應用產品。例如，在客服方面，我們預期借助客服應用案例材料及知識庫訓練客服機器人，使其能夠理解客戶需求並通過自然語言對話作出回應、準確回答問題和提供有用的信息，從而幫助我們降低成本並提高運營效率。

未來三年，我們計劃每年投資於相關AI模型的訓練、配套技術開發、設備(包括服務器成本)及相關人員。

於2024年，我們計劃發展自然語言處理、語音識別、語義分析、知識圖譜等AI模型分級處理司乘進線問題。我們亦計劃開發一個分層的智能客戶服務系統。我們計劃就28名研發人員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就服務器成本劃撥人民幣[編纂]百萬元及就運維劃撥人民幣[編纂]百萬元。

## 未來計劃及[編纂]用途

於2025年，我們計劃完善管理業務知識庫，搭建前台一線智能客戶服務中心，精準識別客訴問題及分類，提高進線24小時接起率。我們亦計劃投資於強化學習算法的研發，以識別司機或乘客的高危險行為，及時作出風險預測或風險識別，從而避免風險、控制風險，同時採取諸如對可疑訂單要求預付費、對不規範駕駛的司機進行安全教育培訓等措施。我們計劃就33名研發人員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就服務器成本劃撥人民幣[編纂]百萬元及就運維劃撥人民幣[編纂]百萬元。

於2026年，我們計劃持續迭代優化司機及乘客的整體智慧化與安全風控流程。借助智慧工具和能力，我們旨在提高出行服務流程的整體效率。我們計劃就20名研發人員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就服務器成本劃撥人民幣[編纂]百萬元及就運維劃撥人民幣[編纂]百萬元。

- ii. 約10%將用於持續提升我們出行服務的產品體驗及運營效率，其中包括：
  - (i)豐富我們的出行服務產品矩陣，以滿足多樣化的用戶需求；
  - (ii)擴大我們的出行服務之間的協同效應，特別是迭代有人駕駛網約車與Robotaxi服務的混合運營，並提供流暢的Robotaxi乘車體驗，以技術優化賦能更廣泛的服務範圍及更靈活的服務方式；
  - (iii)不斷優化派單算法機制，引入先進的智能模型，提高訂單匹配效率，從而提高司機的接起率，減少乘客的等待時間。我們將強化派單算法，應對有人駕駛車輛和Robotaxi的混合調度，包括通過識別交通擁堵、估計擁堵時間、區分高峰期和平峰期以及考慮車輛狀態和距離目標物遠近來優化車輛調度。

於2024年，我們計劃優化我們的智能匹配算法以優化供需匹配。我們亦將根據市場需求對我們的產品進行迭代豐富我們的產品矩陣（包括Robotaxi）。我們將為司機及乘客引入智能培訓流程以提高用戶留存率。我們計劃就45名研發人員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就服務器成本劃撥人民幣[編纂]百萬元及就運維劃撥人民幣[編纂]百萬元。

於2025年，我們計劃依託我們海量的歷史供需數據增強對未來供需的預測能力。我們將智能調度資源以提升出行體驗、更有效地規劃行車路線、降低司機空車率並提高車輛利用率。我們亦將進一步整合有人駕駛網約車服務及Robotaxi服務的混合運營。我們計劃就33名研發人員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就服務器成本劃撥人民幣[編纂]百萬元及就運維劃撥人民幣[編纂]百萬元。

---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

於2026年，我們計劃繼續迭代和優化我們的智能算法並計劃向公眾公開我們的智能算法能力。我們將與我們的業務合作夥伴共同應對交通及道路規劃問題以提升城市交通及出行效率。我們計劃就15名研發人員劃撥人民幣[編纂]百萬元、就服務器成本劃撥人民幣[編纂]百萬元及就運維劃撥人民幣[編纂]百萬元。

- 約20%或[編纂]百萬港元（相當於約人民幣[編纂]百萬元）預期將用於在我們實施地域擴張戰略過程中擴大用戶群、提高品牌知名度及提升市場份額，將予分配的所得款項的詳細明細如下：
  - i. 約15%將用於通過充分利用線上及線下資源進行用戶拉新和留存。我們預期將投入於中國知名社交平台上的在線廣告、乘客及司機的推薦獎勵計劃、地推及電梯廣告等線下廣告。我們亦預期投資於搜索引擎優化，包括(i)根據平台指引以及通過技術及運營手段確保主流社交平台及搜索引擎上的搜索結果準確及積極地反映我們的品牌形象，從而提高品牌知名度；及(ii)通過維持及改善用戶對我們出行服務平台在國內主要應用市場的認知度來提高服務聲譽，以進一步提高用戶親和力並促進潛在用戶轉化為活躍用戶。

我們預計出行市場各同行仍將持續爭奪增量用戶及拉攏存量用戶，此類市場競爭的主要維度將由線上及線下獲客、構建用戶心智及提升用戶口碑等方面構成。我們擬利用地域擴張戰略深耕更廣闊的地域市場、並在區域市場取得相對優勢。我們的策略包含構建基於主要地理位置及核心場景的網格化獲客體系，其採用電子地理圍欄技術將城市區域劃分為網格模式，專注於通勤、休閒及醫療等關鍵出行服務需求場景。這使我們能夠根據每個網格中潛在客戶的不同特徵和需求有針對性地開展營銷工作，結合使用線上定向廣告、線下曝光及地推來推動差異化曝光及營銷轉客，從而實現更具成本效益及精準獲客。

## 未來計劃及[編纂]用途

我們計劃投資(i)主要社交媒體及新聞平台的線上廣告，基於LBS+場景獲客方式精準獲客，提升線上流量獲取能力；(ii)地推，通過網格化獲客方式，提升線下流量精準度；(iii)推薦獎勵，利用存量用戶提升自傳播裂變能力；(iv)線下點位曝光廣告，構建用戶品牌心智及提高品牌知名度；及(v)搜索引擎優化等其他獲客優化方式。

下表載列我們用戶拉新和留存的詳細計劃。

活動	投資比例		
	2024年	2025年	2026年
線上廣告	18%	23%	25%
地推	50%	42%	40%
推薦獎勵	10%	10%	10%
線下點位曝光廣告	17%	20%	20%
搜索引擎優化等			
其他獲客優化方式	5%	5%	5%

通過上述組合策略，我們旨在提升精準獲客效率，提高獲客規模增速以及提升客戶在週期內對平台的業務貢獻。

- ii. 約5%將用於品牌推廣活動，包括品牌推廣及公共關係。例如，我們預期將投資於推廣Robotaxi品牌形象、舉辦品牌戰略發佈會、參加國內及國際汽車展覽會及交通行業論壇，以此鞏固品牌在大灣區內外的知名度，加強我們在Robotaxi運營方面的聲譽，並促進我們在大灣區外的擴張。

下表載列我們品牌活動的詳細計劃：

活動	投資比例		
	2024年	2025年	2026年
品牌建設	20%	20%	15%
品牌宣傳	40%	40%	45%
公共關係及溝通	40%	40%	40%

---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

- 約10%或[編纂]百萬港元（相當於約人民幣[編纂]百萬元）預期將用於在出行行業價值鏈中建立戰略合作夥伴關係、投資及收購，以更豐富及更優質的服務產品矩陣優化用戶體驗、改善經營業績、增加市場滲透及鞏固行業領導地位。我們的潛在目標包括：
  - (i) 出行服務合作夥伴：
    - 流量端：我們旨在迅速擴大乘客群、降低用戶獲取成本、提升用戶質量。我們對擁有可轉化為出行場景的用戶流量平台感興趣。由於出行需求與本地生活（休閒娛樂等）具有場景上的強相關性，我們潛在的戰略合作與投資的目標包括本地生活類平台、垂直場景應用平台等。
    - 運力端：我們旨在快速擴張合規的運力規模和有效管理司機隊伍（提升司機黏性和上線率）。潛在的合作夥伴包括當地運力加盟商、其他車輛／司機服務和管理提供商等。我們預測合規的司機隊伍將逐步成為稀缺的供給側資源，我們計劃通過包括投資和收購在內的方式與可以達到監管側合規率要求的運力加盟商加強合作。
  - (ii) 技術服務合作夥伴：我們擬持續關注生成式AI技術的發展。我們相信其將推升人工智能數據解決方案的市場需求，並進一步推進人工智能數據解決方案自身的智能化、自動化進步。我們對專注於生成式AI技術及人工智能數據解決方案的早期創業公司充滿興趣。我們亦相信該技術將加速自動駕駛技術的研發和商業化落地。基於生成式AI技術提升自動駕駛感知能力的早期創業公司是我們的潛在合作目標。
  - (iii) 車隊銷售及維修合作夥伴：車隊銷售及維修基於地理位置而產生，具有區位上的規模聚焦效應，隨著我們出行服務業務在地域上的擴張，我們將同步開展車隊銷售及維修業務。我們將考慮通過戰略合作和投資收購的方式加大區域覆蓋。

---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

- 車後車隊銷售及維修：我們旨在更好的滿足司機和運力加盟商對於降低車輛的維修保養成本、增加車輛運營時長等多元化的服務需求，從而提高司機黏性。潛在的合作夥伴包括具有成熟車後服務能力的非連鎖獨立車服公司。
- 能源合作夥伴：我們計劃與能源合作夥伴合作落地有人車和Robotaxi的日常充電服務，包括充電樁的建設、日常維護、提供具競爭力的能源價格等。潛在的合作夥伴包括電動汽車充電服務提供商。

根據弗若斯特沙利文的資料，相關市場相當分散，可能具備所需資格的潛在目標多種多樣，因此我們所聚焦的領域存在大量潛在目標。我們將繼續與整個產業鏈的合作夥伴建立戰略合作夥伴，並將根據業務合作的需要考慮投資或收購。我們計劃於未來三年投資三至五個項目，每個項目的金額約為[編纂]百萬港元至[編纂]百萬港元。預測該等投資將支持我們的主要業務分部的業務增長及提高效率。截至最後實際可行日期，尚未確定具體投資目標。我們將根據發展階段、合作需求及潛在合作夥伴的實際情況等因素審慎評估投資的必要性。

- 約10%或[編纂]百萬港元（相當於約人民幣[編纂]百萬元）預期將用作營運資金及一般公司用途。

## 未來計劃及[編纂]用途

根據我們的策略及[編纂][編纂]的擬定用途，我們於下文載列[編纂]的建議實施方案以供閣下參考。潛在投資者務請注意，以下實施方案乃基於多項基準及假設制定，而這些基準及假設不可避免地受諸多不確定因素及不可預測因素（尤其是本文件「風險因素」一節所載的風險因素）影響。因此，概不保證我們的業務計劃將按照估計時限實現，且我們的未來計劃可能根本無法實現。我們未來計劃的詳情載列如下：

	[編纂]用途					佔淨 [編纂] 百分比
	2024年	2025年	2026年	2026年後	總計	
	(百萬港元)					
<b>自動駕駛及Robotaxi運營服務</b>						
研發活動	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	40.0%
<b>我們出行服務的產品升級及運營</b>						
效率提升	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	20.0%
<b>在我們實施地域擴張戰略過程中</b>						
擴大用戶群、提高品牌知名度及 提升市場份額	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	20.0%
<b>在出行行業價值鏈中建立戰略</b>						
合作夥伴關係、投資及收購	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	10.0%
營運資金及一般公司用途	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	10.0%

倘[編纂]定於[編纂]的上限或[編纂]的下限，則[編纂]淨[編纂]將分別增加或減少至約[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元。倘[編纂]淨[編纂]高於或低於預期，則我們將就上述用途按比例調整淨[編纂]的分配。

倘我們將[編纂]淨[編纂]用於上述用途或在上述用途之間分配淨[編纂]方面有任何重大變動，我們將及時作出適當公告。

倘[編纂]淨[編纂]並未即時用作上述用途，我們僅將該等淨[編纂]存入持牌商業銀行及／或其他獲授權金融機構（定義見證券及期貨條例，或就非香港存款而言，則為相關司法管轄區的適用法律及法規）的短期計息賬戶。