

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，故並未載有可能對閣下而言屬重要的所有資料。此外，任何[編纂]均附帶風險。[編纂]於[編纂]的部分特定風險載於「風險因素」一節。閣下決定[編纂]於[編纂]前，務請細閱整份文件。

概覽

我們是中國智能座艙解決方案的領先供應商。根據灼識諮詢的資料，按2024年的出貨量計，我們是中國乘用車智能座艙域控制器解決方案的第三大供應商，市場份額7.3%，僅次於市場份額為21.7%及10.4%的參與者。我們是最早開發智能座艙解決方案的少數企業之一，領先大多數同類企業。與其他智能座艙解決方案供應商主要側重於硬件相比，我們通過提供軟件、硬件及雲端服務相結合的智能座艙解決方案實現差異化，該模式使我們可以提供量身定制的一體化解決方案以滿足客戶的多樣化需求。

智能座艙是汽車行業智能化轉型的必要組成部分，可為用戶提供汽車智能技術帶來的最直觀具象化的體驗。高端和新興汽車品牌的消費者正日益追求更佳的車內體驗。這種日益增長的需求推動汽車行業的智能化轉型，從而提升智能座艙的價值。根據灼識諮詢的資料，按收入計，中國乘用車智能座艙解決方案行業的規模預期將從2024年的人民幣1,290億元增至2029年的人民幣2,995億元，複合年增長率為18.4%。根據同一來源，中國OEM正在中國汽車行業中佔據越來越高的市場份額，並正向開發具有先進汽車智能功能的高端汽車方向轉變。預計該轉變將帶來對智能座艙解決方案的更高需求。憑藉我們在中國OEM中的重要地位，我們完全能夠從行業增長中受益。

我們為OEM及一級客戶提供域控制器（智能座艙的支柱）作為我們的核心產品。我們的客戶可以靈活選擇集成解決方案，將部署的域控制器與我們的操作系統以及我們組裝的各種硬件組件（如顯示屏等設備）相結合，以根據其車輛的設計量身定制。另外，部分客戶根據其特定需求選擇向我們購買域控制器或其他駕駛艙組件，如顯示屏及軟件。除提供全方位產品開發能力外，我們亦為若干客戶提供組裝服務，利用彼等供應的原材料及配件生產域控制器。除提供域控制器及其他組件外，我們亦向客戶提供獨立的研發服務，並於該等客戶專門聘請我們進行研發活動以根據彼等與我們的合約並按彼等的要求設計及開發產品或解決方案時向彼等收取研發服務費。由於我們根據客戶需求定制智能座艙解決方案，因此我們與客戶的合作一般以項目為基礎。根據

概 要

灼識諮詢的資料，2023年，我們成為首批在中國提供採用高通公司第四代驍龍8295芯片的智能座艙解決方案的公司之一。該款芯片是具有最高算力的智能座艙解決方案的主流車規級芯片之一。根據灼識諮詢的資料，截至2024年12月31日，按搭載高通驍龍8295芯片的高端智能座艙解決方案的定點數量計算，我們在中國智能座艙解決方案供應商中排名第一。我們亦主要向OEM提供網聯服務，協助彼等提升車主駕駛體驗。根據灼識諮詢的資料，按2024年的銷量計，中國前五大OEM中的三家部署了我們的智能座艙解決方案，其中兩家亦同時部署了我們的網聯服務。我們戰略性地將中國領先的汽車OEM作為我們的核心客戶，包括主要的中國OEM及其正處於快速發展階段的新能源汽車品牌（如阿維塔及嵐圖），以及國際OEM。我們相信，我們聚焦戰略客戶的策略有利於我們擴大市場份額。

我們為汽車行業智能轉型作出關鍵貢獻，不斷推進創新。根據灼識諮詢的資料，我們於2013年推出中國首款由民營企業開發的車規級操作系統。目前，我們正與一家全球領先的科技公司及部分中國汽車OEM合作，開發首個完全擁有自主知識產權的車載操作系統。於2023年，我們與中國領先的半導體供應商及其他行業合作夥伴成立了一間公司，致力於國產車規級芯片的研發。

憑藉行業領先的研發能力，我們自成立以來取得眾多技術創新成果，擁有整合了軟件、硬件和雲端服務的全方位技術。2023年，國家發改委等國家級政府部門集體認定我們為國家企業技術中心。我們與智能座艙解決方案和網聯相關的兩項自有技術創新經國家新能源汽車技術創新中心（「國創中心」）認定達到國際先進水平。根據灼識諮詢的資料，截至2024年12月31日，我們的註冊發明專利數量在國內智能座艙和網聯服務解決方案供應商中排名第一。

我們的創始人及董事會主席應先生以富有遠見的領導力和豐富的行業經驗指導我們的發展。早在2010年3G網絡問世之際，應先生就將其應用於智能網聯，為我們在未來十年引領汽車行業的智能轉型奠定堅實的基礎。應先生在業內享有廣泛聲譽，在多

概 要

個行業組織任職，包括全國汽車標準化技術委員會委員，並曾榮獲多項殊榮，包括上海市五一勞動獎章、上海市優秀企業家、第五屆上海市工商業領軍人物及2023世界物聯網大獎－年度傑出人物。

我們通過整合汽車智能生態系統的上下游資源，實現與各種不同的合作夥伴的協同合作。我們憑藉市場領導地位和強大的技術實力，與上游企業（如車規級芯片和操作系統供應商）、下游OEM客戶以及內容和其他服務供應商建立互惠互利的合作關係。例如，通過與高通公司的廣泛合作，我們成為首批在中國提供搭載高通驍龍8295芯片的智能座艙解決方案的公司之一，並獲得知名客戶的定點。此外，我們與黑莓公司建立緊密的合作關係，推出了基於黑莓QNX平台（一款內置確定性實時操作系統的全功能開發環境）的智能座艙解決方案，目前已被阿維塔及其他OEM品牌的多款車型所採用。

憑藉我們在市場的領先地位，我們於往績記錄期間實現大幅增長。於往績記錄期間，我們共售出約4.6百萬台智能座艙產品。我們的域控制器出貨量由2022年的48.8萬台按36.9%的複合年增長率增長至2024年的91.5萬台，且較截至2024年5月31日止五個月的22.1萬台增長20.4%至截至2025年5月31日止五個月的26.6萬台。我們的收益由2022年的人民幣1,217.8百萬元增加22.8%至2023年的人民幣1,495.8百萬元，進一步增加70.9%至2024年的人民幣2,557.0百萬元。我們的收益由截至2024年5月31日止五個月的人民幣560.9百萬元增加34.4%至截至2025年5月31日止五個月的人民幣753.6百萬元。我們的淨虧損由2022年的人民幣452.2百萬元減少至2023年的人民幣283.8百萬元，並增加至2024年的人民幣540.8百萬元。我們的淨虧損由截至2024年5月31日止五個月的人民幣244.8百萬元減少10.2%至截至2025年5月31日止五個月的人民幣219.9百萬元。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年5月31日止五個月，我們的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣390.5百萬元、人民幣218.4百萬元、人民幣352.4百萬元、人民幣167.6百萬元及人民幣164.5百萬元。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年5月31日止五個月，我們的經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣(317.6)百萬元、人民幣(126.6)百萬元、人民幣(215.3)百萬元、人民幣(114.9)百萬元及人民幣(100.8)百萬元。關於我們的淨虧損與經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）的對賬，請參閱「財務資料－主要全面收益項目的說明－非國際財務報告準則計量」。截至2025年5月31日，我們的現金及現金等價物為人民幣900.7百萬元，再加上[編纂][編纂]，我們相信我們擁有充足的資金支持我們的持續運營和戰略增長計劃。

概 要

我們的產品及收入模式

我們為OEM和一級客戶提供智能座艙解決方案及網聯服務。於往績記錄期間，我們的收入大部分來自智能座艙解決方案，且該業務的收入的絕對金額及佔總收入的百分比均持續增長。同時，我們繼續主要為OEM客戶提供網聯服務，並保持該業務規模穩定。此外，我們自其他來源產生一小部分收入，主要來自銷售車規級芯片，用於我們自身的貿易目的或應若干OEM的委託。我們不將芯片銷售視作我們的核心業務，且我們來自此來源的收入於2022年至2024年大幅減少。我們計劃於未來五年內進一步減少芯片銷售。下表載列我們於所示期間按產品及服務組合劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	金額	佔總額的百分比	金額	佔總額的百分比	金額	佔總額的百分比	金額	佔總額的百分比	金額	佔總額的百分比
(人民幣千元，百分比除外)										
(未經審核)										
智能座艙解決方案										
域控制器 ⁽¹⁾	674,302	55.4	784,850	52.4	1,959,008	76.6	458,149	81.7	599,769	79.6
座艙組件 ⁽²⁾	238,284	19.6	208,829	14.0	158,507	6.2	50,258	9.0	61,534	8.2
研發服務	165,963	13.6	358,719	24.0	323,893	12.7	23,157	4.1	62,415	8.2
小計	<u>1,078,549</u>	<u>88.6</u>	<u>1,352,398</u>	<u>90.4</u>	<u>2,441,408</u>	<u>95.5</u>	<u>531,564</u>	<u>94.8</u>	<u>723,718</u>	<u>96.0</u>
網聯服務	89,326	7.3	122,370	8.2	110,228	4.3	27,036	4.8	27,535	3.7
其他 ⁽³⁾	49,882	4.1	21,049	1.4	5,367	0.2	2,255	0.4	2,323	0.3
總收入	<u>1,217,757</u>	<u>100.0</u>	<u>1,495,817</u>	<u>100.0</u>	<u>2,557,003</u>	<u>100.0</u>	<u>560,855</u>	<u>100.0</u>	<u>753,576</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 包括域控制器及出售予客戶的模塊。該等模塊用於智能座艙域控制器，具備一定計算能力，可提升域控制器的處理和執行能力或執行域控制器的通信或其他功能。有關詳情，請參閱「業務－智能座艙解決方案－智能座艙解決方案的主要組成部分－域控制器」。
- (2) 主要包括屏幕、T-box、麥克風、線材、天線、揚聲器及軟件（包括客戶在域控制器以外另行購買的應用軟件）。
- (3) 主要包括我們銷售車規級芯片（根據市場狀況及芯片存貨水平用於OEM調試或用於我們自身貿易目的）所產生的收入。

概 要

智能座艙解決方案

我們利用在產品設計及開發、功能開發及內部生產方面的核心垂直整合能力，為主機廠及一級客戶開發智能座艙解決方案及產品。智能座艙解決方案由域控制器和與其連接的許多其他設備支持，包括顯示屏、T型盒、攝像頭、麥克風、揚聲器、電線和天線。域控制器由操作系統和應用軟件等各層軟件賦能，集車輛交互及控制、導航、增強現實平視顯示器（「AR-HUD」）、組合儀表顯示器、駕駛者監控系統（「DMS」）、乘員監控系統（「OMS」）、信息娛樂以及與其他設備和網絡的連接。我們的客戶可以靈活選擇集成智能座艙解決方案，該解決方案結合了部署有我們專有操作系統（即擎OS）的域控制器，以及由我們組裝並針對其車輛設計量身打造的各種硬件元件（例如顯示器及其他裝置）。該等產品統稱為我們的軟硬件一體化解決方案。此外，若干客戶亦會根據其特定需求，選擇向我們購買個別元件，包括域控制器、車載應用軟件、顯示器或其他硬件元件。除提供全方位產品開發能力外，我們亦為若干客戶提供組裝服務，利用彼等供應的原材料及配件生產域控制器。我們亦為智能汽車行業的各類參與者（如OEM、一級客戶、車載應用程序供應商）提供獨立的研發服務，將其對智能座艙硬件及軟件（包括操作系統、應用軟件及雲軟件）的概念需求變為現實。我們的研發服務使我們的客戶能夠增強智能座艙功能並豐富智能汽車生態系統。如果我們的合作從研發服務客戶擴展到生產我們在研發項目中開發的智能座艙解決方案的項目中，我們將依據出貨量從產品銷售中產生收入，其獨立於過往我們就研發服務收取的費用。

概 要

下表載列我們於所示期間智能座艙產品（包括域控制器及座艙組件）的主要指標：

	截至12月31日止年度			截至5月31日 止五個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
域控制器⁽¹⁾					
出貨量(千件).....	488	793	915	221	266
平均單價(人民幣元).....	1,382	990	2,141	2,075	2,257
收入(人民幣千元).....	674,302	784,850	1,959,008	458,149	599,769
佔總收入百分比(%).....	55.4	52.4	76.6	81.7	79.6
座艙組件⁽²⁾					
出貨量(千件).....	681	513	750	393	183
平均單價(人民幣元).....	350	407	211	128	337
收入(人民幣千元).....	238,284	208,829	158,507	50,258	61,534
佔總收入百分比(%).....	19.6	14.0	6.2	9.0	8.2

附註：

- (1) 包括域控制器及出售予客戶的模塊。該等模塊用於智能座艙域控制器，具備一定計算能力，可提升域控制器的處理和執行能力或執行域控制器的通信或其他功能。有關詳情，請參閱「業務－智能座艙解決方案－智能座艙解決方案的主要組成部分－域控制器」。
- (2) 主要包括屏幕、T-box、麥克風、線材、天線、揚聲器及軟件（包括客戶在域控制器以外另行購買的應用軟件）。

於往績記錄期間，域控制器出貨量穩步上升，反映我們域控制器的需求增長，而我們成功開拓新客戶並擴大與現有客戶的業務。域控制器的平均單價由2022年的人民幣1,382元減少至2023年的人民幣990元，主要由於市場競爭加劇，配備低端SoC域控制器的價格下降，而該等域控制器佔2023年域控制器總出貨量的相當大部分。域控制器的平均單價於2024年增加至人民幣2,141元，再增加至截至2025年5月31日止五個月的人民幣2,257元，主要由於我們的戰略重心是開發及生產配備高端SoC的域控制器（例如高通的驍龍8295），以滿足消費者對具有更高智能化水平及更好座艙功能表現的車型增加的需求。

概 要

下表載列我們於所示期間按相關芯片類型劃分的域控制器解決方案出貨量及收入明細：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	數額	佔總數的 百分比	數額	佔總數的 百分比	數額	佔總數的 百分比	數額	佔總數的 百分比	數額	佔總數的 百分比
出貨量(千件)										
高端SoC ⁽¹⁾	零	零	12	1.5	351	38.4	82	37.1	136	51.1
中端SoC	174	35.7	248	31.3	306	33.4	79	35.7	67	25.2
低端SoC	314	64.3	533	67.2	258	28.2	60	27.1	63	23.7
總計	488	100.0	793	100.0	915	100.0	221	100.0	266	100.0
收入(人民幣千元)										
高端SoC	零	零	13,176	1.7	1,100,907	56.2	230,456	50.3	402,252	67.1
中端SoC	296,364	44.0	467,570	59.6	601,210	30.7	172,995	37.8	135,638	22.6
低端SoC	377,938	56.0	304,104	38.7	256,891	13.1	54,698	11.9	61,879	10.3
總計	674,302	100.0	784,850	100.0	1,959,008	100.0	458,149	100.0	599,769	100.0
平均價格(人民幣元)										
高端SoC ⁽²⁾	零		1,137		3,136		2,807		2,951	
中端SoC	1,703		1,882		1,965		2,197		2,037	
低端SoC	1,203		571		995		913		985	

附註：

- (1) 此類別包括(i)由我們使用客戶提供的原材料(包括SoC)組裝的域控制器，以及(ii)根據OEM客戶特定需求，由我們採購原材料(包括SoC)所生產的域控制器。
- (2) 此類別包括(i)由我們使用客戶提供的原材料(包括SoC)組裝、單價低於人民幣1,000元的域控制器，以及(ii)根據OEM客戶特定需求，由我們採購原材料(包括SoC)所生產、單價高於人民幣5,000元的域控制器。

根據灼識諮詢的資料，高端SoC的CPU運算能力通常超過150k DMIPS，中端SoC通常介於80k到150k DMIPS之間，而低端SoC通常低於80k DMIPS。我們在智能座艙域控制器中使用的典型SoC包括(i)高端SoC，例如高通的第四代驍龍8295芯片組及麒麟9610A；(ii)中端SoC，例如高通的SA8155P及MTK8666；及(iii)低端SoC，例如高通的QCM6125。於2022年至2024年，配備中高端SoC的域控制器的出貨量及收入持續呈上升趨勢。相反，雖然配備低端SoC的域控制器在2023年的出貨量較2022年有所增

概 要

長，但2024年的出貨量有所下降，且該類型的域控制器的收入自2022年至2024年持續下降。該等變化反映我們戰略性地專注於開發及生產高階智能座艙解決方案，以滿足消費者對具有更高智能化水平及更好座艙功能表現的車型增加的需求。隨着我們業務擴張，截至2025年5月31日止五個月，配備高端SoC的域控制器的出貨量及收入較2024年同期有所增長。同期，配備中端SoC的域控制器的出貨量及收入有所下降，主要是由於與一名主要客戶的項目完成。由於客戶需求增加，配備低端SoC的域控制器的出貨量及收入亦於同期增加。

下表載列我們於所示期間按客戶類型劃分的智能座艙產品（包括域控制器及座艙組件）出貨量及收入明細：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	絕對值	佔總值的百分比	絕對值	佔總值的百分比	絕對值	佔總值的百分比	絕對值	佔總值的百分比	絕對值	佔總值的百分比
出貨量(千件)										
OEM客戶	1,130	96.7	840	64.3	1,116	67.0	493	80.3	295	65.7
其他客戶 ⁽¹⁾	39	3.3	466	35.7	549	33.0	121	19.7	154	34.3
總計	<u>1,169</u>	<u>100.0</u>	<u>1,306</u>	<u>100.0</u>	<u>1,665</u>	<u>100.0</u>	<u>614</u>	<u>100.0</u>	<u>449</u>	<u>100.0</u>
收入(人民幣千元)										
OEM客戶	876,576	96.1	748,257	75.3	1,838,218	86.8	456,442	89.8	584,326	88.4
其他客戶 ⁽¹⁾	36,010	3.9	245,422	24.7	279,297	13.2	51,965	10.2	76,977	11.6
總計	<u>912,586</u>	<u>100.0</u>	<u>993,679</u>	<u>100.0</u>	<u>2,117,515</u>	<u>100.0</u>	<u>508,407</u>	<u>100.0</u>	<u>661,303</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 包括一級客戶及其他汽車行業價值鏈中的參與者。

聯網支持服務

我們主要向OEM客戶提供(i)聯網支持服務，其協助OEM向車主提供技術支援、道路救援及應急響應服務；及(ii)聯網平台的維護服務，包括基礎設施維護及服務應用程序維護，確保該等平台穩定運營，並向其收取服務費。我們提供與智能座艙解決方

概 要

案分開的聯網支持服務。OEM客戶可以選擇購買我們的智能座艙解決方案及聯網支持服務中的一項或兩項。

下表載列我們於所示期間網聯服務的主要運營數據：

	截至12月31日止年度			截至5月31日 止五個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
用戶支持服務：				
服務的OEM數目	5	7	8	8
營運客服中心數目	10	10	11	10
平台維護服務：				
服務的OEM數目	13	12	10	10
我們維護的平台數目	14	14	14	14

我們的優勢

我們認為以下競爭優勢為我們的成功作出了貢獻，並使我們從競爭對手中脫穎而出：

- 中國汽車智能化轉型的先行者，以創新解決方案引領發展；
- 以軟件為核心的全方位自主研發能力；
- 高度可擴展的業務模式，具備強大的量產能力；
- 以用戶為中心的解決方案為駕駛員和乘客帶來卓越體驗；
- 利用各類資源的強大能力；及
- 備受尊敬的行業知名創始人以及經驗豐富的高級管理層。

請參閱「業務－我們的優勢」。

概 要

我們的增長策略

我們的業務目標是進一步增強我們的競爭優勢，為蓬勃發展的汽車智能市場提供智能座艙解決方案和網聯服務。我們的關鍵戰略要素包括：

- 擴大我們的市場份額，鞏固我們的行業領先地位；
- 持續創新以把握行業發展機遇；
- 深化海外拓展，打造國際知名品牌；
- 整合產業資源，培育綜合產業生態系統；及
- 提高運營效率，優化生產管理流程。

請參閱「業務－我們的增長策略」。

風險因素

[編纂][編纂]涉及若干風險，如本文件「風險因素」所述，該等風險可分類為(i)與我們的業務及行業有關的風險；(ii)與我們營運所在司法管轄區有關的風險；及(iii)與[編纂]有關的風險。以下為我們面臨的若干主要風險：

- 我們所在的汽車智能行業競爭激烈，發展迅速。任何與我們競爭對手有效競爭的失敗都可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大負面影響；
- 我們的過往收入增長可能不代表我們未來的增長或財務業績。如果我們未能有效管理我們的業務增長或執行我們的增長策略，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響；
- 如果我們的產品及解決方案無法滿足汽車行業不斷變化的市場需求，或汽車智能解決方案及技術的採用率下降，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到不利影響；
- 未能按特定數量或價格從現有客戶進行採購、吸引新客戶或提升客戶消費，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；

概 要

- 我們於往績記錄期間錄得淨虧損及經營現金流出淨額，且無法確定未來能否獲利；
- 我們已經並打算繼續在研發方面投入大量資源。然而，概不保證這些努力將取得成功，且我們將取得預期取得的成果；
- 我們的業務依賴芯片供應商；
- 我們依賴於我們的主要管理層以及合格且經驗豐富的人員的持續努力，任何未能吸引、激勵並留住此類人員的行為都將對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響；及
- 我們無法保證我們尋求產品及解決方案定點的努力一定會成功；

我們的客戶及供應商

我們的客戶主要包括在其車輛上安裝我們的智能座艙解決方案及產品或購買我們的網聯服務的中國OEM、中外合資企業OEM及國際OEM。截至2022年、2023年、2024年12月31日止年度各年度及截至2025年5月31日止五個月，來自我們的前五大客戶的總收入分別為人民幣1,018.5百萬元、人民幣966.4百萬元、人民幣1,902.1百萬元及人民幣610.8百萬元，分別佔我們相關年度／期間總收入的83.6%、64.6%、74.4%及81.1%。截至2022年、2023年、2024年12月31日止年度各年及截至2025年5月31日止五個月來自最大客戶的收益為人民幣404.4百萬元、人民幣428.2百萬元、人民幣998.5百萬元及人民幣375.4百萬元，佔我們總收入的33.2%、28.6%、39.1%及49.8%。

我們的供應商主要包括SoC解決方案提供商、智能座艙零部件提供商及軟件提供商。截至2022年、2023年、2024年12月31日止年度各年及截至2025年5月31日止五個月，向我們的前五大供應商採購的總採購額分別為人民幣313.8百萬元、人民幣400.5百萬元、人民幣1,075.9百萬元及人民幣383.6百萬元，分別佔我們於相關年度／期間採購總額的32.2%、40.8%、56.6%及60.5%。截至2022年、2023年、2024年12月31日止年度各年及截至2025年5月31日止五個月，向我們最大供應商的採購金額為人民幣79.9百萬元、人民幣136.4百萬元、人民幣478.8百萬元及人民幣192.8百萬元，分別佔我們總採購額的8.2%、13.9%、25.2%及30.4%。

概 要

對高通的依賴

於2022年、2023年、2024年及截至2025年5月31日止五個月，我們購買的高通SoC分別佔我們SoC購買總值的67.3%、44.2%、87.0%及80.5%，並分別佔我們總採購量的54.9%、56.6%、68.3%及63.9%。具體而言，我們直接向高通購買高通SoC分別佔我們SoC總購買價值的16.0%、16.5%、77.6%及73.6%，餘下部分則自高通SoC分銷商購買。

由於特別重視獲得穩定及高質量的芯片供應，我們自2021年起與高通建立了牢固的業務關係，根據灼識諮詢的資料，是首批使用其第四代驍龍8295芯片開發智能座艙解決方案的公司之一。於2021年，我們與高通訂立一份供應框架協議。當高通根據框架協議接獲及接納我們的採購訂單，其有義務按照採購訂單中指定的金額提供所要求的元件。為促進元件製造及交付的規劃，我們向高通提供我們每月按客戶需求計算的預期需求的預測。為了確保供應穩定，高通須就任何產品停產至少提前180日以書面形式通知我們，並允許我們提出最後一次採購訂單。框架協議的初始期限為五年，並將逐年自動續期，除非根據其條款終止。於最後實際可行日期，我們並不知悉亦未涉及與高通之間的任何爭議。詳情請參閱「業務－我們的戰略合作夥伴－SoC解決方案提供商－對高通的依賴」。

歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間綜合財務資料的財務數據概要，乃摘錄自本文件附錄一所載的會計師報告。下文所載綜合財務數據概要應與本文件附錄一所載會計師報告（包括相關附註）一併閱讀，以保證其完整性。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則會計準則編製。

概 要

綜合損益表概要

下表載列我們於所示期間按佔我們收入的百分比列示的綜合全面收益表概要：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)						(未經審核)			
收入	1,217,757	100.0	1,495,817	100.0	2,557,003	100.0	560,855	100.0	753,576	100.0
銷售成本	(1,046,635)	(85.9)	(1,264,729)	(84.6)	(2,256,001)	(88.2)	(532,486)	(94.9)	(654,921)	(86.9)
毛利	171,122	14.1	231,088	15.4	301,002	11.8	28,369	5.1	98,655	13.1
其他收入	46,949	3.9	30,820	2.1	59,884	2.3	20,950	3.7	35,843	4.8
預期信貸虧損模式下的										
減值虧損，扣除撥回	(5,400)	(0.4)	(14,170)	(0.9)	(149,945)	(5.9)	4,341	0.8	19,025	2.5
其他收益及虧損	(178)	(0.0)	108,431	7.2	50,853	2.0	9,718	1.7	(43,697)	(5.8)
銷售開支	(109,709)	(9.0)	(116,838)	(7.8)	(148,891)	(5.8)	(49,477)	(8.8)	(48,569)	(6.4)
行政開支	(250,397)	(20.6)	(259,797)	(17.4)	(370,379)	(14.5)	(137,404)	(24.5)	(145,067)	(19.3)
研發成本	(277,424)	(22.8)	(235,440)	(15.7)	(207,279)	(8.1)	(90,985)	(16.2)	(98,011)	(13.0)
分佔聯營公司業績	-	-	-	-	(733)	(0.0)	(86)	0.0	(5,682)	(0.8)
分佔合營企業業績	-	-	-	-	(10)	(0.0)	-	-	(4)	(0.0)
[編纂]開支	-	-	-	-	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
融資成本	(27,113)	(2.2)	(27,788)	(1.9)	(44,074)	(1.7)	(17,165)	(3.1)	(23,170)	(3.1)
除稅前虧損	(452,150)	(37.1)	(283,694)	(19.0)	(540,793)	(21.1)	(244,772)	(43.6)	(219,921)	(29.2)
所得稅	(3)	(0.0)	(67)	(0.0)	(27)	(0.0)	-	-	-	-
期內虧損	(452,153)	(37.1)	(283,761)	(19.0)	(540,820)	(21.1)	(244,772)	(43.6)	(219,921)	(29.2)

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，我們還採用了並非國際財務報告準則所規定或據此呈列的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）作為額外財務計量。我們認為，該非國際財務報告準則計量可消除若干項目的潛在影響，有利於比較不同期間及不同公司間的經營表現。我們認為，該計量為[編纂]及其他人士提供有用信息，以與幫助我們管理層相同

概 要

的方式幫助其了解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們所呈列的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）未必可與其他公司所呈列類似計量工具相比。該等非國際財務報告準則計量工具用作分析工具存在局限性，閣下不應視其為獨立於或可替代我們根據國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

我們將經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）定義為就以權益結算之股份支付及[編纂]開支進行調整的年／期內虧損。我們以權益結算之股份支付包括向合資格個人授出受限制普通股產生的非現金開支。[編纂]開支指與建議[編纂]及[編纂]有關的活動產生的開支。

我們將經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）定義為通過加回(i)融資成本、(ii)所得稅、(iii)物業、廠房及設備折舊及(iv)使用權資產折舊，以及扣除銀行存款利息收入而進行調整的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）。國際財務報告準則並無界定「經調整淨虧損」及「經調整EBITDA」這兩個詞彙，與其他公司使用的其他類似名稱的計量可能不具有可比性。

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			(未經審核)	
年／期內虧損	(452,153)	(283,761)	(540,820)	(244,772)	(219,921)
加：					
以權益結算之股份支付	61,638	65,363	157,186	64,092	46,128
[編纂]開支	—	—	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整淨虧損（非國際 財務報告準則計量）	(390,515)	(218,398)	(352,413)	(167,647)	(164,549)
加：					
融資成本	27,113	27,788	44,074	17,165	23,170
所得稅開支	3	67	27	—	—
物業、廠房及設備折舊	25,517	30,276	39,539	11,629	17,203
使用權資產折舊	24,855	35,415	55,430	24,245	23,946
減：					
銀行存款利息收入	(4,596)	(1,756)	(1,956)	(331)	(538)
經調整EBITDA（非國際 財務報告準則計量）	(317,623)	(126,608)	(215,299)	(114,939)	(100,768)

概 要

我們經營業績的波動

於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年5月31日止五個月，我們的收入分別為人民幣1,217.8百萬元、人民幣1,495.8百萬元、人民幣2,557.0百萬元、人民幣560.9百萬元及人民幣753.6百萬元。於往績記錄期間，我們的收入整體增加主要是由於(i)域控制器的出貨量由2022年的約0.5百萬件增加至2023年的約0.8百萬件，並進一步增加至2024年的約0.9百萬件，而出貨量則由截至2024年5月31日止五個月的約0.2百萬件增加至截至2025年5月31日止五個月的0.3百萬件，這主要受客戶需求不斷增長所推動；及(ii)我們的戰略重心是生產配備高端SoC、價格相對較高的域控制器，以滿足消費者對具有更高智能化水平及更好座艙功能表現的車型不斷增加的需求。

我們的毛利率由截至2024年5月31日止五個月的5.1%上升至截至2025年5月31日止五個月的13.1%，主要由於我們的戰略重心是生產配備高端SoC且毛利率較高的域控制器。截至2024年5月31日止五個月，我們的毛利率相對較低，主要係因新增產線成本及為支援某主要OEM客戶搭載高端SoC的域控制器量產而增聘人力資源所致。由於該OEM客戶的域控制器生產處於產能爬坡階段，截至2024年5月31日止五個月，營收成長未能同步反映成本增加。此OEM客戶的域控制器出貨量在爬坡階段結束後已逐步提升，帶動2024年下半年及截至2025年5月31日止五個月整體毛利率增長。我們的毛利率由2023年的15.4%減少至2024年的11.8%，主要由於域控制器銷售收入貢獻增加，而域控制器的毛利率與我們的研發服務及網聯服務的毛利率相比相對較低。我們於預期信貸虧損模式下的減值虧損由2023年的人民幣14.2百萬元增加至2024年的人民幣149.9百萬元，主要由於我們就應收來自一名出現營運困難的OEM客戶的貿易應收款項確認人民幣117.6百萬元的信貸虧損。

我們的淨虧損由截至2024年5月31日止五個月的人民幣244.8百萬元減少10.2%至截至2025年5月31日止五個月的人民幣219.9百萬元。經以權益結算之股份支付及[編纂]開支調整後，我們的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）由截至2024年5月31日止五個月的人民幣167.6百萬元減少至截至2025年5月31日止五個月的人民幣164.5百萬元。虧損淨額及經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）減少，主要由於我們的毛利從截至2024年5月31日止五個月的人民幣28.4百萬元增加至2025年同期的人民幣98.7百萬元，但被以下因素抵銷：(i)截至2025年5月31日止五個月錄得其他虧損人民幣43.7百萬元，主要歸因於按公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產公允價值變動虧損人民幣36.1百萬元（主要與我們截至2025年5月31日止五個月對一家新能源汽車製造商的股權投資有關），以及出售物業、廠房及設備的虧損與租賃提前終止虧損合計人民幣4.2百萬元，而我們在2024年同期這兩項則錄得收益；(ii)行政開支從截至2024年5月31日止五個月的人民幣137.4百萬元增加至2025年同期的人民幣145.1百萬元；(iii)研

概 要

發開支從截至2024年5月31日止五個月的人民幣91.0百萬元增加至2025年同期的人民幣98.0百萬元；及(iv)財務成本從截至2024年5月31日止五個月的人民幣17.2百萬元增加至2025年同期的人民幣23.2百萬元。

我們的淨虧損由2023年的人民幣283.8百萬元增加至2024年的人民幣540.8百萬元。經以權益結算之股份支付及[編纂]開支調整後，我們的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）由2023年的人民幣218.4百萬元增加至人民幣352.4百萬元，主要由於(i)確認應收一名OEM客戶貿易應收款項減值虧損增加，其出現經營困難，(ii)銷售開支由2023年的人民幣116.8百萬元增加至2024年的人民幣148.9百萬元，反映我們為擴展業務增加銷售力度，及(iii)其他收益由2023年的人民幣108.4百萬元減少至2024年的人民幣50.9百萬元，主要由於我們於一家智能新能源汽車製造商股權相關金融資產公允價值變動。

我們的淨虧損由2022年的人民幣452.2百萬元減少至2023年的人民幣283.8百萬元。經以權益結算之股份支付調整後，我們的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）由2022年的人民幣390.5百萬元減少至2023年的人民幣218.4百萬元，主要由於(i)毛利由2022年的人民幣171.1百萬元增加至2023年的人民幣231.1百萬元，及(ii)2023年確認其他收益人民幣108.4百萬元，而2022年則確認其他虧損人民幣0.2百萬元。其他收益及虧損主要是由於我們於一家智能新能源汽車製造商股權相關金融資產公允價值變動。

概 要

綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們綜合財務狀況表的選定資料，乃摘錄自本文件附錄一所載會計師報告：

	截至12月31日			截至5月31日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
非流動資產.....	288,359	464,387	726,531	777,773
流動資產.....	1,998,542	2,116,364	3,581,219	3,350,012
資產總值.....	2,286,901	2,580,751	4,307,750	4,127,785
非流動負債.....	156,065	266,168	429,925	483,929
流動負債.....	1,313,574	1,715,679	2,331,769	2,271,930
負債總額.....	1,469,639	1,981,847	2,761,694	2,755,859
流動資產淨值.....	684,968	400,685	1,249,450	1,078,082
資產淨值.....	817,262	598,904	1,546,056	1,371,926

我們的資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣1,546.1百萬元減少至截至2025年5月31日的人民幣1,371.9百萬元，主要由於期內全面開支總額人民幣220.3百萬元所致，部分由截至2025年5月31日止五個月以權益結算的以股份為基礎的付款人民幣46.1百萬元抵銷。我們的資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣598.9百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣1,546.1百萬元，主要由於發行普通股人民幣1,330.8百萬元，部分被年內全面開支總額人民幣540.8百萬元所抵銷。我們的資產淨值由截至2022年12月31日的人民幣817.3百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣598.9百萬元，主要由於年內全面開支總額人民幣283.7百萬元。

我們的流動資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣1,249.5百萬元減少至截至2025年5月31日止五個月的人民幣1,078.1百萬元，主要由於貿易及其他應收款項和現金及現金等價物減少，以及銀行借款增加。我們的流動資產淨值由截至2022年12月31日的人民幣685.0百萬元減少至截至2023年12月31日的人民幣400.7百萬元，主要由於現金及現金等價物減少、銀行借款增加以及應付票據、貿易及其他應付款項增加。截至2024年12月31日，我們錄得流動資產淨值人民幣1,249.5百萬元，而截至2023年12月31日的流動資產淨值則為人民幣400.7百萬元，主要由於貿易及其他應收款項、現金及現金等價物以及存貨及合約成本增加。截至2025年5月31日，我們錄得流動資產淨值人民幣1,078.1百萬元，而截至2024年12月31日的流動資產淨值則為人民幣1,249.5百萬元，主要由於貿易及其他應收款項減少及短期貸款增加。有關更多詳情，請參閱「財務資料－對綜合財務狀況表中選定項目的討論－流動資產及負債」。

概 要

綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示期間的綜合現金流量表概要：

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			(未經審核)	
經營活動 (所用)					
所得現金淨額	(463,725)	(270,571)	(705,789)	(414,523)	90,404
投資活動 (所用)					
所得現金淨額	(378,129)	(410,990)	(315,298)	19,495	(265,648)
融資活動所得現金淨額	1,341,641	350,760	1,741,065	894,827	99,265
現金及現金等價物					
增加 (減少) 淨額	499,787	(330,801)	719,978	499,799	(75,979)
年／期初之現金及現金等價物	88,018	587,863	257,038	257,038	977,006
匯率變動的影響	58	(24)	(10)	(17)	(293)
年／期末之現金及現金等價物	587,863	257,038	977,006	756,820	900,734

我們於2022年、2023年及2024年的經營現金流出淨額分別為人民幣463.7百萬元、人民幣270.6百萬元及人民幣705.8百萬元，主要由於我們的除稅前虧損。截至2025年5月31日止五個月，我們的經營現金流入淨額為人民幣90.4百萬元，主要由於貿易及其他應收款項減少。由於OEM較長的付款週期，以及我們為支持及時客戶交貨而將製成品作為存貨的策略性水位，在收入確認後現金收取時間延長的情況下，我們的貿易應收款項周轉率、存貨及合約資產周轉率也對現金狀況和現金轉換週期產生了影響。

我們密切監控營運資金水平，並審慎評估未來現金流需求，必要時調整營運及擴張計劃，以確保維持足夠營運資金支持業務運作。於往績記錄期間，我們主要通過股東注資及[編纂]前投資融資來滿足現金需求。我們的現金總餘額足以應付經營活動所用現金流量淨額，並為業務擴張提供充足流動性。因此，我們相信在考量現有財務資源下，包括充足現金及流動性資產在內的營運資金，足以滿足當前需求及文件日期起未來12個月所需。此外，我們已實施一系列策略性措施來管理較長的現金轉換週期，

概 要

旨在確保充足營運資金並改善整體流動性。為加強對貿易應收款項週轉率的管理，我們定期進行賬齡分析以監察貿易應收款項的收回情況。針對收款週期較長的客戶，我們指派專人通過結構化追蹤機制主動聯繫，動態監控其營運狀況，與客戶協商還款方案並在必要時採取法律行動。當客戶財務狀況出現重大變化時，我們會相應升級催收措施。為進一步優化並加速收款流程，我們積極採用電子發票並減少紙本發票依賴，藉此簡化開票程序以加快發票傳遞與處理速度。同時我們透過與供應商協商更彈性的付款條件，持續改善存貨週轉率與供應鏈管理。我們與銀行及金融機構保持緊密合作關係，確保取得並充分運用各項授信額度，維持必要資金來源的暢通。經綜合考慮聯席保薦人進行的獨立盡職審查，並基於本公司就營運資金充足性提供的書面確認、對會計師報告及本公司負債狀況的審閱、對本集團於往績記錄期間歷史財務資料進行的財務盡職審查，以及與董事進行的討論後，聯席保薦人並未發現任何重大事項會對本公司得出具備充足營運資金以滿足當前需求及自本文件日期起計至少未來12個月所需的結論產生質疑。

於2022年、2023年、2024年以及截至2025年5月31日止五個月，我們的投資活動所用現金淨額分別為人民幣378.1百萬元、人民幣411.0百萬元、人民幣315.3百萬元及人民幣265.6百萬元，主要由於我們購買物業、廠房及設備。於2022年、2023年、2024年以及截至2025年5月31日止五個月，我們來自融資活動的現金淨額分別為人民幣1,341.6百萬元、人民幣350.8百萬元、人民幣1,741.1百萬元及人民幣99.3百萬元，主要由於銀行借款及發行普通股的所得款項。

概 要

主要財務比率

下表載列截至所示日期及於所示期間我們的若干主要財務比率：

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年 (未經審核)	2025年
收入同年／同期增長.....	41.0%	22.8%	70.9%	不適用	34.4%
毛利率 ⁽¹⁾	14.1%	15.4%	11.8%	5.1%	13.1%
淨虧損率 ⁽²⁾	(37.1)%	(19.0)%	(21.2)%	(43.6)%	(29.2)%
經調整淨虧損率 (非國際 財務報告準則計量) ⁽³⁾	(32.1)%	(14.6)%	(13.8)%	(29.9)%	(21.8)%
經調整EBITDA利潤率 (非國際 財務報告準則計量) ⁽⁴⁾	(26.1)%	(8.5)%	(8.4)%	(20.5)%	(13.4)%
	截至12月31日			截至5月31日	
	2022年	2023年	2024年	2025年	
流動比率 ⁽⁵⁾		1.5	1.2	1.5	1.5
速動比率 ⁽⁶⁾		1.2	0.9	1.3	1.2

附註：

- (1) 按期內毛利除以期內收入再乘以100%計算。
- (2) 按期內淨虧損除以期內收入乘以100%計算。
- (3) 計算方法為經調整虧損淨額 (非國際財務報告準則計量) 除以期內收入乘以100%。參閱「財務資料－主要全面收益項目的說明－非國際財務報告準則計量」。
- (4) 按年內經調整EBITDA (非國際財務報告準則計量) 除以本年度收入再乘以100%計算。參閱「財務資料－主要全面收益項目的說明－非國際財務報告準則計量」。
- (5) 按期末流動資產總額除以流動負債總額計算。
- (6) 按期末流動資產總額減存貨總額再除以流動負債總額計算。

概 要

盈利途徑

自成立以來，我們從未於任何財政年度實現盈利。於往績記錄期間，我們的收入大幅增加，由2022年的人民幣1,217.8百萬元增至2023年的人民幣1,495.8百萬元，並進一步增至2024年的人民幣2,557.0百萬元。我們的收入由截至2024年5月31日止五個月的人民幣560.9百萬元增加34.4%至截至2025年5月31日止五個月的人民幣753.6百萬元。然而，儘管收入增長強勁，但仍不足以完全抵銷於往績記錄期間產生的各種成本與費用。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年5月31日止五個月，我們分別產生淨虧損人民幣452.2百萬元、人民幣283.8百萬元、人民幣540.8百萬元、人民幣244.8百萬元及人民幣219.9百萬元，於該等期間，我們分別產生經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）人民幣390.5百萬元、人民幣218.4百萬元、人民幣352.4百萬元、人民幣167.6百萬元及人民幣164.5百萬元。於往績記錄期間，我們的經調整淨虧損率（非國際財務報告準則計量）（即經調整淨虧損佔收入的百分比）持續收窄，由2022年的32.1%降至2023年的14.6%，再降至2024年的13.8%。截至2025年5月31日止五個月，我們的經調整淨虧損率（非國際財務報告準則計量）為21.8%，高於2024年全年的經調整淨虧損率，主要是由於我們的解決方案需求的季節性波動所致。我們於往績記錄期間產生的虧損主要由於(i)智能座艙解決方案的經營歷史有限；(ii)大量研發投資；(iii)規模經濟仍在實現中；(iv)溫和定價方針以獲取更大市場份額；及(v)投資於吸引及保留人才。然而，我們認為我們強大的客戶群、扎實的技術和產品能力以及可靠的量產能力為長期可持續發展奠定了堅實的基礎。我們計劃通過以下方法來實現盈虧平衡和盈利：

- **提高業績。**我們認為我們強大的客戶群、紮實的技術和產品能力以及可靠的量產能力為長期可持續增長奠定了堅實的基礎。我們計劃主要通過(i)把握市場機遇；(ii)加強現有合作並吸引新客戶；及(iii)擴張海外市場實現盈虧平衡和盈利。
- **提高毛利率。**我們提高毛利率的能力對我們的業務成功及盈利能力至關重要。我們計劃通過以下方式進一步提高毛利率：(i)通過分配資源以促進創新及開發先進技術，創新及完善我們的產品；(ii)管理製造我們智能座艙解決方案的材料及組件成本，包括系統芯片、其他車規級芯片、各類模組、印刷線路板、顯示屏及其他用於我們的解決方案的設備，(iii)通過提高內部生產能力提高生產效率，及(iv)通過建立庫存管理系統及ERP系統加強庫存管理，其可監察我們倉儲過程。

概 要

- **強化經營槓桿。**展望未來，我們的目標為完善不同職能，有效管理運營效率，以支持我們的持續增長。利用我們過往在研發方面的投資為我們營運所奠定的基礎，我們預計研發費用佔收入的比例將逐漸下降。我們亦將積極監控行政開支，提高運營效率。此外，我們亦將利用穩固的客戶關係及溝通渠道，爭取更多的合約，以更具成本效益的方式獲取客戶，從而控制我們的銷售開支。

我們相信，收入規模的擴大、毛利率的提高及運營槓桿的增強將推動我們實現盈利。我們的董事認為我們的業務是可持續的。考慮到我們目前可動用的財務資源，包括手頭現金及現金等價物及內部產生的資金，但不計及[編纂]估計[編纂]淨額，我們的董事認為，我們有充足的營運資金來滿足我們目前直至2026年12月31日的需求。

有關盈利途徑的分析詳情，請參閱「財務資料－盈利途徑」。

COVID-19疫情的影響

自2019年12月底以來，新型冠狀病毒（或COVID-19）的爆發對中國及全球經濟造成重大不利影響。COVID-19疫情對汽車OEM的營運造成不利影響，因為其製造及銷售普遍放緩，且由於若干原材料及組件的全球供應短缺，其生產計劃出現延誤。上述因素影響了受COVID-19疫情影響的OEM對我們智能座艙產品的需求，進而導致我們未能實現2022年的業務增長目標。COVID-19亦對若干原材料的供應造成不利影響。例如，我們於2022年購買的SoC的平均單位價格上漲了約4%。我們與若干客戶磋商並成功達成協議，以為我們增加的將用於客戶域控制器上的芯片成本獲得補償。

中國爆發COVID-19疫情及為遏制疫情擴散而採取的措施，導致若干現場辦公活動、製造過程及研發活動延遲或取消。我們通過採取多項措施，包括就研發活動實施遠程工作安排及儲備原材料、維持工廠的持續運營，以及與物流及運輸合作夥伴合作以保證產品的及時交付，從而減輕了對我們的營運及業績的影響。我們的生產活動並

概 要

無因COVID-19爆發而嚴重中斷。我們認為，於往績記錄期間，我們的經營及財務表現並未受到COVID-19疫情的重大不利影響。自2023年初COVID-19疫情消退後，我們的業務及營運已恢復正常。

我們的控股股東

截至最後實際可行日期，我們的創始人、董事會主席、執行董事兼總經理應先生有權通過以下方式行使本公司約34.14%的投票權：(i)其直接持有的32,295,581股股份（約佔本公司23.14%的投票權）；及(ii)僱員激勵平台持有的15,350,000股股份（約佔本公司11.00%的投票權），而僱員激勵平台由應先生（作為其各自普通合夥人）控制。

緊隨[編纂]完成後，應先生將有權通過本身及僱員激勵平台行使本公司約[編纂]%的投票權（假設[編纂]未獲行使且不計及根據[編纂]前購股權計劃將予發行的任何股份）或本公司約[編纂]%的投票權（假設[編纂]獲悉數行使且不計及根據[編纂]前購股權計劃將予發行的任何股份）。因此，應先生及僱員激勵平台在[編纂]完成後構成一組控股股東。

[編纂]前投資者

截至最後實際可行日期，我們自我們成立以來已吸引若干[編纂]前投資者並完成八輪融資，以籌集資金發展我們的業務。有關[編纂]前投資者身份及背景、所籌金額及所得款項用途的進一步詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資」。

A股上市籌備

於2022年1月，我們與國泰君安證券股份有限公司簽訂輔導協定，並作為保薦人經歷A股可能在上交所科創板上市的輔導期（「A股上市籌備」）。截至最後實際可行日期，我們並無向中國證監會或任何證券交易所提交任何A股上市申請以供審閱，亦無收到中國證監會（包括其證監局）或任何證券交易所就A股上市籌備提出的任何意見或

概 要

問題。[編纂]及在聯交所[編纂]完成後，本公司將繼續監察市場動向及監管條件，考慮及或會尋求在中國證券交易所上市股份。於上市完成前或上市後六個月內，本公司不會尋求在中國任何證券交易所上市。請參閱「歷史、發展及公司架構－A股上市籌備」。

近期發展

儘管我們的業務營運持續增長，我們預期截至2025年12月31日止年度繼續大幅增加淨虧損，主要是因為(i)我們預期於截至2025年12月31日止年度以權益結算的以股份為基礎的付款開支將進一步增加，此乃考慮到本公司於2025年8月採納的[編纂]前購股權計劃項下以股份為基礎的薪酬獎勵將對我們的經營業績造成一次性影響，及(ii)截至2025年5月31日止五個月，我們於一家新能源汽車製造商的股權相關的按公允價值計量且其變動計入損益的金融資產公允價值變動而產生虧損，而我們於2024年則確認收益。我們亦預期於截至2025年12月31日止年度繼續錄得經營活動所用現金淨額。

董事已確認，自2025年5月31日（即本文件附錄一所載會計師報告中我們最新綜合財務報表的截止日期）起直至本文件日期止，我們的財務或貿易狀況或前景並未發生重大不利變動。

股息

於往績記錄期間，我們並無宣派或分派任何股息。根據公司章程，經董事會及股東批准後，於我們有可分派利潤並在確保本公司擁有充足營運資金並作出規定的法定儲備直至該等儲備的總額達致其註冊資本的50%（該等儲備不可作為現金股息進行分派）後，我們可向股東分派股息。任何未來派付股息的決定將由董事酌情作出，並可能基於多項因素，包括我們未來營運及盈利、資本要求及盈餘、整體財務狀況、合約限制及董事可能認為相關的其他因素。我們並無預先設定派息比率。中國的法規目前僅允許中國公司以累計可供分派的稅後利潤（經扣除對任何累計虧損的彌補以及根據其公司章程及中國會計準則及規定須作出的法定及其他儲備撥付）派付股息。誠如我們的中國法律顧問所告知，本公司不得在根據中國法律法規彌補累計虧損及提撥法定儲備金之前宣派及派付股息。概不保證每年或任何一個年度均會宣派或分派有關金額或任何金額的股息。

概 要

申請於[編纂][編纂]

基於（其中包括）我們符合上市規則第8.05(3)條下的市值／收入測試（鑒於(i)我們截至2024年12月31日止年度的收入超過500百萬港元，及(ii)我們預期於[編纂]時的市值（基於指示性[編纂]範圍的下限）超過40億港元），我們已向[編纂][編纂]委員會申請批准根據[編纂]將予發行的H股及由內資股轉換的H股[編纂]及[編纂]。

[編纂]

概 要

[編纂]開支

我們的[編纂]開支主要包括[編纂]、專業費用及與[編纂]及[編纂]有關的其他費用。[編纂]的估計[編纂]開支總額（基於我們的[編纂]指示性價格範圍的中位數，並假設[編纂]未獲行使）約為人民幣[編纂]元（約[編纂]港元），佔[編纂][編纂]總額的[編纂]%。估計[編纂]開支總額包括(i)保薦及[編纂]相關開支（包括但不限於[編纂]）約人民幣[編纂]元（約[編纂]港元），及(ii)非[編纂]相關開支約人民幣[編纂]元（約[編纂]港元），其中包括法律顧問及申報會計師的費用及開支約人民幣[編纂]元（約[編纂]港元）以及其他費用及開支約人民幣[編纂]元（約[編纂]港元）。

於2022年及2023年，我們就[編纂]產生的[編纂]開支為零。於2024年及截至2025年5月31日止五個月，我們分別產生[編纂]開支人民幣[編纂]元及人民幣[編纂]元，並已計入綜合損益表。我們預期產生額外[編纂]開支(i)約人民幣[編纂]元（約[編纂]港元），預期將於往績記錄期間後於損益扣除，及(ii)約人民幣[編纂]元（約[編纂]港元），預期將直接歸因於發行[編纂]，並將於[編纂]後直接於權益中確認為扣減。此計算方法乃根據已產生或將予產生的實際金額作出調整。

[編纂]

假設[編纂]為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），並假設[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]、費用及開支後，我們估計我們將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]港元。

我們目前擬將[編纂][編纂]用作以下用途：

- 約[編纂]%[編纂]（或[編纂]港元）預計將用於擴大產品組合和解決方案以及增強技術，進一步加強涵蓋軟件、硬件和雲端車聯網的全方位自主能力。

概 要

- 約[編纂]%(編纂)(或[編纂]港元)預計將分配用於提高我們的生產、測試及驗證能力。
- 約[編纂]%(編纂)(或[編纂]港元)預計將用於擴大我們的銷售和服務網絡，以提高我們的品牌知名度。
- 約[編纂]%(編纂)(或[編纂]港元)預計將用於旨在進一步整合行業資源的戰略性收購。
- 約[編纂]%(編纂)(或[編纂]港元)將分配用於營運資金及一般企業用途。

請參閱「未來計劃及[編纂]」。