

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來業務計劃和策略的詳細描述，請參閱「業務－我們的增長策略」。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂]（即指示性[編纂]範圍每股[編纂]至[編纂]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]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。具體而言，我們將(i)繼續投資於核心產品和解決方案的持續開發和升級，包括我們的智能座艙解決方案和車規級操作系統；以及(ii)根據市場趨勢和定制要求開發和商業化新產品和解決方案。我們計劃開發的新產品及解決方案包括：
 - (i) 我們計劃開發結合我們的智能座艙技術和由第三方供應的ADAS等已獲普遍採用的智能駕駛技術的集成解決方案。隨著SoC計算能力及功能安全性的提高，以及數據傳輸速度的加快及帶寬的增加，在單個SoC中虛擬多個操作系統現已變得可行。這使域控制解決方案能夠整合智能座艙功能及ADAS應用。此外，我們亦計劃支持使用外部加速芯片，以充分利用計算能力。此舉不僅能降低智能駕駛解決方案的成本，亦可提升用戶體驗及車輛的整體競爭力。
 - (ii) 我們將繼續根據SparkLink的無線通信標準推進我們的智能座艙解決方案。根據灼識諮詢的資料，SparkLink為短程無線通信技術，使客艙內外設備可互相連接及通信，與目前智能座艙功能所應用的其他無線通信技術（例如藍牙）相比，具有低時延、高可靠性及精確同步等優勢。我們計劃將SparkLink標準應用於以下領域：(a)智能座艙域的

未來計劃及[編纂]

功能，如車內定位、全車音頻系統及本地網絡閘道；及(b)智能汽車生態系統的發展，如車載K歌麥克風與遊戲控制器的應用，以及汽車解鎖。我們的策略包括與OEM密切合作，開發基於SparkLink標準的全車E/E架構。

- (iii) 我們計劃與領先的雲端大語言模型供應商合作，或利用開源模型，探索將先進語言模型技術整合至我們的智能座艙解決方案中。這將提升我們產品的競爭力，並為車主提供更智能且更個人化的座艙體驗。例如，我們計劃結合雲端大語言模型的強大運算能力以及智能座艙內本地化模型的即時響應及互動能力，增強智能座艙準確識別車主的要求及進行智能交流互動的能力，從而為車主提供更智能、準確及積極主動的服務，並提升我們產品的競爭力。

為實現這些目標，我們將投資於維持和加強研發團隊，致力於產品開發和創新。

- 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。我們旨在投資興建新的生產設施或升級現有生產設施，以進一步支持我們的業務擴張。具體而言，我們擬動用約[編纂] %[編纂] (或[編纂]港元)，用於建設新生產設施，及動用約[編纂] %[編纂] (或[編纂]港元)，用於收購製造設備以擴展生產線。

在評估潛在生產基地時，我們會考慮多種因素，包括：(i)靠近OEM客戶，以簡化生產和供應流程；(ii)靠近主要供應商，以實現高效的物流和協作；(iii)有利的當地政府政策和產業升級措施；(iv)獲取技術熟練的勞動力，以提高生產力和創新能力；(v)區域基礎設施和運輸網絡；及(vi)補充我們現有生產基地的覆蓋範圍。新設施建設相關資本開支包括生產線設備採購、土地費用和工廠建設成本。我們目前的計劃是最終確定新生產設施的選址並於2025年開始建設。我們的目標是於2026年下半年完成建設。該時間表受制於各種不確定因素，包括獲得相關監管批准。

未來計劃及[編纂]

我們認為，在中國不同地區建立生產設施有助於實現以下業務目標：

- (i) 靠近客戶及消費者：主要OEM分佈於全國各地，產業集群集中於華東、華南及華北地區。通過在不同地區設立生產設施，我們可以更靠近主要客戶及消費者，有效減少物流時間及成本，提升供應鏈響應能力及靈活性，及時滿足客戶需求。
- (ii) 提升供應鏈效率：中國不同地區有不同的政策、法規及勞工成本。在不同地區設立生產設施使我們能夠利用當地資源優化供應鏈效率。
- (iii) 降低經營風險：倘某一地區發生自然災害或供應鏈中斷，其他地區的生產設施可繼續生產，確保業務連續性。

我們擬購買設備，以建設六條新生產線。基於兩班制運作(每班持續10小時)、每月工作23天及每年12個月，新增生產線預期將提供約800,000單位的年產能。

- 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。具體而言：
 - (i) 我們計劃動用約[編纂] %[編纂](或[編纂]百萬港元)，通過加強團隊和擴大覆蓋範圍來加強銷售和營銷能力。這包括：(i)動用約[編纂] %[編纂](或[編纂]港元)，用於招聘額外的高質素銷售人員；具體而言，我們將根據我們的國際擴張戰略，積極尋求機會吸引海外客戶及提高品牌知名度，並擬招聘深入認識國際市場的銷售專員；(ii)動用約[編纂] %[編纂](或[編纂]港元)投資銷售及市場推廣活動，以透過參加國內及國際行業會議及展銷會提升我們的品牌知名度及推廣我們的產品；(iii)動用約[編纂] %[編纂](或[編纂]港元)加強銷售團隊的培訓及支援系統；及(iv)動用約[編纂] %[編纂](或[編纂]港元)，用於購置辦公設備及為銷售人員租賃辦公室空間。

未來計劃及[編纂]

- (ii) 我們計劃動用約[編纂] %[編纂] (或[編纂]百萬港元)，進一步改善銷售和客戶服務，以提高客戶滿意度和培養忠誠度。這包括加強測試及分析客戶已提交保修索賠的產品、技術援助和產品培訓在內的售後服務，以提升整體客戶體驗。具體而言，我們將(i)投資於軟件和工具以提高效率；(ii)委聘外部顧問優化我們的標準客戶服務程序；及(iii)提升我們客戶支援團隊的培訓計劃。
- 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投資。我們的潛在收購目標包括(i)為中國領先OEM及大型國際OEM提供智能座艙相關軟件及／或硬件並具備顯著競爭優勢的供應商；以及(ii)在車規級軟件、SoC解決方案和與我們的核心產品相關的其他技術方面具有強大研發能力的公司。根據灼識諮詢的資料，市場上存在滿足我們標準的充足收購目標。截至最後實際可行日期，我們尚未就任何具體收購目標進行協商，亦未確定任何該等目標。
 - 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。

若[編纂][編纂]超過上述資金需求，並在適用法律法規允許的範圍內，我們將把盈餘資金用作營運資金。若[編纂][編纂]無法立即用作上述用途，我們僅將該等[編纂]存入持牌商業銀行及／或其他認可金融機構（定義見證券及期貨條例或中國及其他司法管轄區的適用法律法規）的短期計息銀行賬戶。

若[編纂]定為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的上限），則[編纂][編纂]將增加至約[編纂]港元。若[編纂]定為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的下限），則[編纂][編纂]將減少至約[編纂]港元。若[編纂]釐定高於或低於本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數，則上述[編纂][編纂]的分配將按比例調整。