

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於其屬概要，並未包含對閣下而言可能重要的所有資料，其全部內容受本文件全文所限制，並應與之一併閱讀。閣下決定[編纂][編纂]前應細閱整份文件。

任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]的若干特定風險載於「風險因素」。閣下決定[編纂][編纂]前應細閱該節。

概覽

我們是中國的出行服務公司，主要提供網約車服務。於2021年、2022年及2023年，我們的網約車服務收入分別佔我們總收入的99.2%、91.0%及83.9%。根據弗若斯特沙利文的資料，按2023年的交易額計，我們的出行服務在大灣區排名第二，市場份額為5.6%。我們服務並連接出行行業的各類參與者，包括乘客、司機、整車製造商、車輛服務提供商及自動駕駛解決方案供應商。我們提供(i)出行服務；(ii)技術服務，主要為人工智能數據及模型解決方案以及高精地圖；及(iii)為司機及運力加盟商提供全套支持的車隊銷售及維修。

我們擁有多元化背景的股東，使得我們的市場洞察力提升並增加對整個出行服務行業價值鏈上主要利益相關方的了解，從而能夠整合汽車和出行服務行業的資源。我們由廣汽集團和騰訊聯合發起創立，其後引入一家自動駕駛解決方案供應商小馬智行作為戰略股東。通過連接汽車製造商、互聯網公司和自動駕駛解決方案供應商，我們一直在推動自動駕駛技術的商業化。

我們在廣泛的地理區域提供出行服務。截至2023年12月31日，我們戰略性地專注於九個聚焦城市（其中大部分位於大灣區）。我們已優先在聚焦城市配置資源，以快速滲透市場。一旦我們達到臨界規模，我們可從該等城市獲得更高的效率及回報，從而推動我們向鄰近地區擴展。在擴展我們的網絡時，我們考慮城市市場的人口及社會經濟狀況，並優先與我們現有網絡有聯繫的城市。在該地域擴張戰略指導下，我們將市場進入策略、運營專業知識和管理系統複製到鄰近地區的新市場。地域擴張戰略使我們能夠降低市場滲透及獲客成本，從而實現可持續及高效的增長。根據弗若斯特沙利文的資料，截至2023年12月31日，我們在大灣區的用戶滲透率超過45%，在大灣區排名第二。

概 要

我們致力於研發，並在智慧出行方面建立技術優勢。我們自主研發的AI算法模型為司機和乘客生成路線和匹配方案，形成兼顧效率、可靠性、安全性的平台的基礎。面向自動駕駛解決方案供應商、整車製造商及政府部門，我們打造了自動駕駛數據解決方案，例如人工智能數據及模型解決方案、高精地圖及智能交通解決方案。在我們的技術服務中，我們自有的AI感知算法基礎模型在駕駛數據集中的AI預標註召回率和準確率均達95%以上，並應用於我們的人工智能數據及模型解決方案。於2021年、2022年及2023年，研發開支佔總收入的比例分別為11.5%、7.7%及5.5%。我們就自動駕駛領域的研發計劃與自動駕駛解決方案供應商小馬智行及廣汽研究院展開合作。

我們於往績記錄期間高速發展，運營效率持續提升且業務模式不斷優化。截至2023年12月31日，我們出行服務平台的註冊用戶數已達到23.8百萬名。我們的出行服務的收入由2021年的人民幣1,012.5百萬元增加至2022年的人民幣1,249.8百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣1,814.1百萬元，年複合增長率為33.9%。我們的總收入由2021年的人民幣1,013.5百萬元增加至2022年的人民幣1,368.4百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣2,161.1百萬元，年複合增長率為46.0%。

盈利路徑

除於往績記錄期間實現強勁的收入增長外，自2021年以來，我們已將毛損率從2021年的-24.2%收窄至2022年的-10.7%，並進一步減少至2023年的-7.0%。另一方面，我們於往績記錄期間錄得經營虧損、淨虧損及經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量），主要是由於我們在大灣區的主要城市迅速建立業務並提高我們在該等市場的滲透率所產生的成本及開支。我們不追求短期的財務回報，而是繼續致力於鞏固我們長期發展的基礎，專注於提供優質體驗及擴大我們在中國的地理覆蓋範圍，鞏固我們的乘客和司機群體。因此，我們的收入增長可能無法完全覆蓋短期內所產生的各種成本及開支，以及隨著我們不斷擴大我們出行服務的業務範圍、增強我們的技術能力及發展我們新推出的服務，我們預計在2024年、2025年、2026年及2027年將繼續產生淨虧損及經營淨現金流出。此外，我們可能無法成功將我們的Robotaxi服務商業化，即使我們能夠將該業務商業化，我們也不能保證我們將能夠提供安全、高效、具競爭力及經濟上可行及經濟上可行而且廣受市場歡迎的Robotaxi服務。並進一步實現我們的財務預期。無論我們的Robotaxi服務能否商業化，我們無法在2024年、2025年、2026年及2027年實現收支平衡。我們計劃遵循既定的道路，通過以下方式維持可持續發展並實現盈利：(i)擴大業務規模及促進收入增長；(ii)提高毛利率；(iii)提升經營及管理效率；及(iv)改善流動淨負債狀況。隨著該等策略及計劃的實施，我們預期將實現盈利，實現收入的可持續增長並改善我們的經營現金流量狀況。請參閱「業務－盈利路徑」。

概 要

我們的戰略

為實現我們的目標，我們制定了以下戰略：

- 以重點區域成功為始，發揮Robotaxi營運建設先發優勢，打造具備全面產品矩陣的出行服務平台
- 堅持地域擴張戰略，提升網約車運營效率
- 迭代混合運營模式，提供流暢的Robotaxi乘坐體驗
- 利用數據分析優化運營管理
- 提高品牌知名度
- 招聘人才及培養領軍人才

請參閱「業務－我們的戰略」。

我們的優勢

我們相信，以下競爭優勢有助於我們的成功：

- 深耕於大灣區的出行服務公司
- 強大的產業資源和政策支持
- 運營效率持續提升
- 高品質出行服務
- 推動Robotaxi商業化落地的強大能力
- 先進的技術能力
- 豐富的行業資源賦能多元化服務產品矩陣
- 我們擁有肩負共同使命、具備洞察力和強大執行力的領導團隊

請參閱「業務－我們的優勢」。

概 要

我們的服務產品矩陣

我們服務並連接出行行業的各類參與者，包括乘客、司機、整車製造商、車輛服務提供商及自動駕駛解決方案供應商。我們提供(i)出行服務；(ii)技術服務，主要為人工智能數據及模型解決方案以及高精地圖；及(iii)為司機及運力加盟商提供全套支持的車隊銷售及維修。於往績記錄期間，我們的收入主要來自向使用我們平台網約車服務的乘客收取服務費。

下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的收入金額明細及佔我們總收入的百分比：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
出行服務	1,012,464	99.9	1,249,768	91.3	1,814,133	84.0
— 網約車服務 ⁽¹⁾	1,005,188	99.2	1,244,956	91.0	1,812,133	83.9
— 其他 ⁽²⁾	7,276	0.7	4,812	0.3	2,000	0.1
技術服務	1,065	0.1	—	—	26,545	1.2
車隊銷售及維修	—	—	118,591	8.7	320,385	14.8
總計	<u>1,013,529</u>	<u>100.0</u>	<u>1,368,359</u>	<u>100.0</u>	<u>2,161,063</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 有關按(i)在我們的平台下達並由我們履行的訂單；(ii)經第三方用戶流量合作在第三方出行平台下達並由我們履行的訂單；及(iii)經第三方服務車隊合作在我們平台下達並由第三方出行服務平台履行的訂單所劃分的收入明細，請參閱「業務－我們的服務產品矩陣」。
- (2) 其他主要包括(i) Robotaxi服務、(ii)順風車服務及(iii)營銷及推廣服務。

出行服務

下表載列於所示期間我們的出行服務（包括網約車、Robotaxi及順風車服務）的主要運營數據：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
交易額 (人民幣百萬元)	1,347.4	1,795.6	2,741.0
訂單量 (百萬單)	46.9	66.6	97.7
日訂單量 (千單)	128.6	182.4	267.8
月均活躍乘客 (千名)	1,031.7	1,203.8	1,047.3
每筆訂單的平均交易額 (人民幣元)	28.7	27.0	28.0

概 要

- 網約車**。我們於2019年開始在廣州上線網約車服務。我們主要通過我們的移動應用程式及**微信**小程序提供網約車服務。於往績記錄期間，我們網約車服務的訂單量由2021年的46.0百萬單增加至2023年的97.3百萬單，年複合增長率為45.4%；網約車服務的交易額由2021年的人民幣1,310.5百萬元增加至2023年的人民幣2,714.0百萬元，年複合增長率為43.9%。

下表載列於所示期間我們的網約車服務的主要運營數據：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
交易額 ⁽¹⁾ (人民幣百萬元)	1,310.5	1,756.9	2,714.0
訂單量 ⁽¹⁾ (百萬單)	46.0	66.0	97.3
日訂單量 (千單)	126.1	180.7	266.7
月均活躍乘客 (千名)	980.0	1,160.7	996.9
月均活躍司機 (千名)	11.9	18.6	36.8
接起率	81.5%	84.8%	88.9%
平均乘車頻率 ⁽²⁾ (每名乘客單數)	8.8	10.2	9.0
年度乘客留存率 ⁽³⁾	31.7%	31.0%	27.8%
每筆訂單的平均交易額 ⁽⁴⁾ (人民幣元)	28.5	26.6	27.9
平均接單率 ⁽⁵⁾	76.7%	70.9%	66.8%
平均淨接單率 ⁽⁶⁾	(16.6)%	(6.4)%	(4.3)%
每筆訂單乘客獎勵 (人民幣元)	5.78	5.62	5.28
每筆訂單司機獎勵 (人民幣元)	2.87	1.71	1.46

附註：

- 有關按(i)在我們的平台下達並由我們履行的訂單；(ii)於第三方出行服務平台下達的訂單及由我們根據第三方用戶流量合作履行的訂單；及(iii)於我們的平台下達的訂單及由第三方服務車隊合作下的第三方出行服務平台履行的訂單所劃分的交易額及訂單量明細，請參閱「業務－我們的服務產品矩陣－出行服務－網約車」。
- 特定年度的平均乘車頻率按該年度在我們平台上完成的訂單總數除以同年在我們平台上完成至少一個訂單的乘客總數計算得出。
- 特定年度的平均乘客留存率按該年度及上一年度至少完成一個訂單的乘客人數除以上一年度完成至少一個訂單的乘客人數計算。
- 交易額指我們平台上的付費交易價值。於往績記錄期間，在網約車服務中，每筆訂單的平均交易額與每筆訂單確認的平均收入之間的主要差異在於我們向每筆訂單的乘客提供的獎勵以及每筆訂單向第三方支付通行費、停車費及稅項。

概 要

- (5) 特定年度的平均接單率按該年度網約車服務收入除以同年網約車服務交易額計算。
- (6) 特定年度的平均淨接單率按該年度網約車服務利潤(收入減去司機服務費、向運力加盟商支付的管理費、乘客獎勵及第三方出行服務平台的服務成本)除以同年網約車服務交易額計算。

於往績記錄期間，我們絕大部分網約車服務收入、交易額及訂單量來自大灣區。於2021年、2022年及2023年，來自非大灣區城市的網約車服務收入分別佔我們網約車服務總收入的零、0.5%及3.9%；來自非大灣區城市的網約車服務交易額分別佔我們網約車服務總交易額的零、0.6%及4.7%；來自非大灣區城市的網約車服務訂單量分別佔我們網約車服務總訂單量的零、0.7%及6.1%。

為實現整體業務擴張，我們一直在加強與第三方出行服務平台的合作，而我們根據第三方用戶流量合作模式履行的訂單量大幅增加。該等合作減少了用戶對我們应用程序的依賴，從而導致月均活躍乘客、平均乘車頻率及年度乘客留存率下降。然而，在該等合作下，我們接觸到更廣泛的乘客群體，並能夠獲得額外的訂單、增加交易額及收入。此外，由於我們的服務為使用第三方出行平台的乘客所知，我們亦受益於品牌知名度的提高。有關第三方用戶流量合作訂單增加的原因，請參閱「業務－與行業夥伴的關係－第三方出行服務平台－第三方用戶流量合作」。

於往績記錄期間，我們的平均接單率呈下降趨勢，主要是由於在第三方服務車隊合作模式下完成的訂單增加，我們按本身收到訂單配對費金額以淨額確認收入。於往績記錄期間，我們錄得負值的平均淨接單率，主要是由於產生大量收入成本(主要歸因於大額司機服務費)，超逾收入。請參閱「財務資料－我們經營業績的主要組成部分說明－收入」及「財務資料－我們經營業績的主要組成部分說明－收入成本」。於往績記錄期間，我們負值的平均淨接單率大幅收窄，此與我們出行服務的毛損率由2021年的(24.2)%改善至2022年的(10.7)%，並進一步改善至2023年的(7.0)%相符。請參閱「財務資料－我們經營業績的主要組成部分說明－毛損及毛利率」。

概 要

- **Robotaxi**。除有人駕駛網約車服務外，我們還為乘客提供由無人駕駛共享出行車輛履行的網約車服務，即Robotaxi服務。我們於2021年開始推動Robotaxi的開發及商業化。根據弗若斯特沙利文的資料，於2022年10月，我們為全球首個推出有人駕駛網約車與Robotaxi服務商業化混合運營的出行平台。我們的Robotaxi運營科技平台可與各種自動駕駛解決方案以及Robotaxi車型兼容。截至2023年12月31日，Robotaxi服務已運營累計20,080小時，覆蓋545個站點，完成450,699公里安全試運營里程。於往績記錄期間，Robotaxi產生的收入微乎其微。

我們亦通過我們的平台提供其他服務，包括順風車以及營銷及推廣服務。

技術服務

- **人工智能數據及模型解決方案**。我們的人工智能數據及模型解決方案專注於為自動駕駛行業提供從數據採集、數據標註、數據管理到模型訓練的一站式解決方案。我們開發了一套可用於多模態訓練數據的工具及平台，包括數據採集平台(OnTime Data Collects)、數據管理中台(OnTime Data Management)、數據標註平台(OnTime Data Encoder)以及集成了數據容器管理、模型開發、模型訓練及模型評估的綜合化平台AI模型訓練平台(OnTime AI Trainer)。
- **高精地圖**。我們的高精地圖OnTime MapNet集數據採集、車端雲端聯合實時更新，多圖層融合於一體化，致力於為車廠及圖商提供高時效、低成本、高質量的高精地圖更新解決方案。

我們亦提供其他技術服務，主要包括智能交通解決方案，通常按項目交付。

車隊銷售及維修

我們於2022年4月進軍車服業務，涵蓋銷售車輛及零部件、保養及維修以及司機服務。我們立志打造一站式標準化汽車服務平台，與各行業夥伴、客戶及司機共創行業網絡。我們不會阻止我們的司機在其他網約車平台註冊並同時在其他平台攬單。我們為司機提供全面的支持，幫助其提高運營效率並為其提供穩定且有競爭力的收入，並相信這些行動將助力我們壯大穩固忠誠的司機群體。截至2023年12月31日，我們能夠為135,200名司機提供車隊銷售及維修。此外，我們推出了Robotaxi VMS，將車隊銷售及維修擴展至Robotaxi。

請參閱「業務－我們的服務產品矩陣」。

概 要

安全

我們高度重視乘客和司機的安全。自成立以來，我們在建立安全管理協議和落實技術安全解決方案方面作出了巨大投入。我們已制定覆蓋每次行程前、行程中和行程後風險的全面安全協議以及專門的爭議解決程序。我們為確保及提高服務的合規率及安全性而採取的措施包括身份、資質及背景核查、緊急求助、錄音錄像、「祺立方」—安全監管、司機評價與培訓、不合規行為管理及爭議解決流程。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大安全事故。

請參閱「業務－安全」。

客戶

我們的出行服務擁有廣泛的客戶群。截至2023年12月31日，我們平台的註冊乘客有23.8百萬名。於往績記錄期間，我們的絕大部分收入來自網約車服務的個人客戶。我們向企業客戶提供網約車服務企業用車解決方案。我們亦為自動駕駛解決方案供應商提供技術服務以及向我們的司機及運力加盟商提供車隊銷售及維修。

於往績記錄期間各年度，來自五大客戶的收入分別為人民幣10.8百萬元、人民幣71.2百萬元及人民幣265.8百萬元，分別佔我們各期間總收入的1.1%、5.2%及12.3%。

於往績記錄期間各年度，廣汽工業同時為我們的五大客戶及五大供應商之一。於往績記錄期間各年度，來自廣汽工業的收入分別為人民幣5.2百萬元、人民幣20.0百萬元及人民幣113.5百萬元，分別佔我們各期間總收入的0.5%、1.5%及5.3%。

請參閱「業務－客戶」。

供應商

我們的主要供應商主要包括服務（主要包括車輛租賃、司機服務、司管服務、支付渠道服務、信息技術支持服務、技術支持服務、營銷服務及信息服務）以及產品（主要包括行車記錄儀、車輛、汽車產品及自動駕駛汽車）供應商。

概 要

於往績記錄期間各年度，我們向五大供應商的採購額分別為人民幣225.3百萬元、人民幣192.7百萬元及人民幣480.2百萬元，分別佔我們各期間總採購額的14.3%、11.0%及18.8%。

於往績記錄期間各年度，向廣汽工業的採購額分別為人民幣104.1百萬元、人民幣69.4百萬元及人民幣279.0百萬元，分別佔我們各期間總採購額的6.6%、4.0%及10.9%。

請參閱「業務－供應商」。

競爭環境

中國的出行服務市場競爭激烈且具有技術變革迅速、用戶偏好不斷變化及新服務與產品頻出的特點。

我們與其他出行服務提供商（包括網約車及順風車服務提供商）直接競爭。我們預期競爭將會持續，且競爭同時來自根基穩固且享有更多資源或其他戰略優勢的現有競爭對手以及市場新進入者。於往績記錄期間，我們主要與大灣區的其他出行服務提供商競爭。隨著我們繼續擴展至其他城市及地區，我們面臨來自不同地區市場的行業參與者的競爭。我們亦與其他交通工具（包括鐵路、巴士及短途航班）的供應商競爭，主要基於乘坐體驗、效率及價格。

按2023年的交易額計，大灣區佔中國出行服務市場總市場份額的15.2%。與中國出行服務市場的整體競爭格局一致，大灣區的領先企業擁有顯著的市場領導地位。按2023年的交易額計，大灣區最大的出行服務平台佔大灣區出行服務市場56.5%的市場份額，大大超過我們作為大灣區第二大平台的5.6%的市場份額。根據弗若斯特沙利文的資料，這種主導地位主要歸因於其早期進入市場、廣泛的覆蓋範圍、龐大的用戶群及明顯的先發優勢。

請參閱「行業概覽」及「業務－競爭」。

法律訴訟及合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並非任何重大法律、仲裁或行政訴訟的當事人，且我們並不知悉任何針對我們或董事且個別或共同可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績有重大不利影響的未決或面臨威脅的法律、仲裁或行政訴訟。

概 要

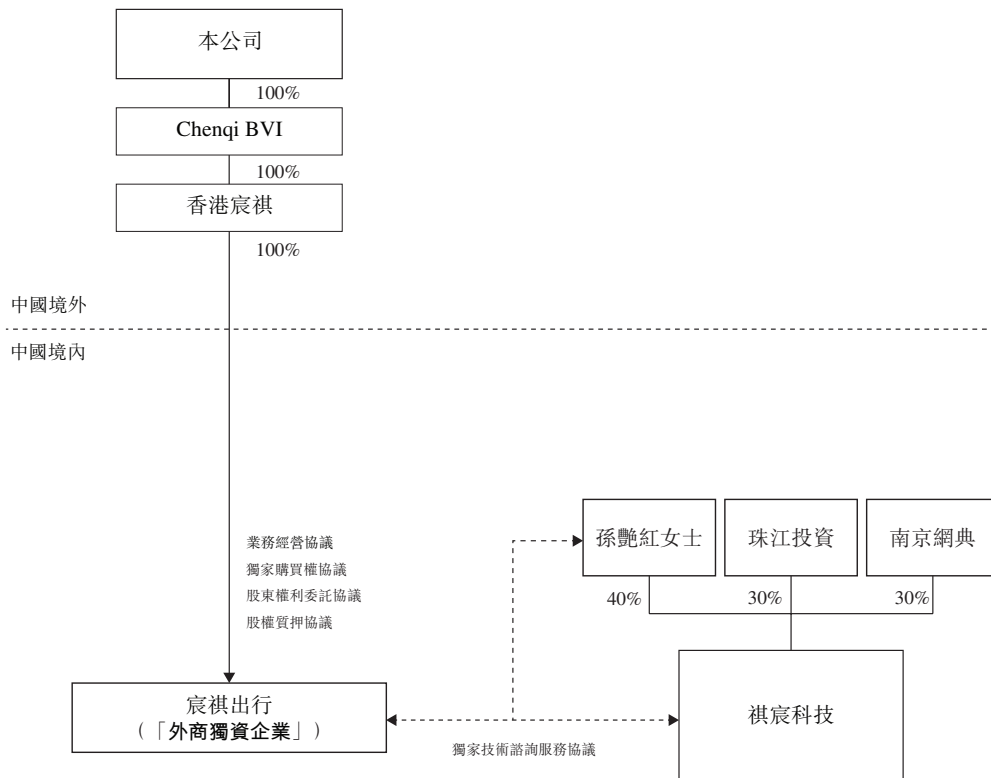
近年來，行業監管機構強調出行服務合規的重要性。我們已積極採取措施確保持續合規，並於往績記錄期間達到高於行業平均水平的合規率。

請參閱「業務－法律訴訟及合規」。

合約安排

對關聯併表實體目前經營所在行業若干領域的投資受現行中國法律法規限制。按照中國外商投資限制行業的慣例，我們通過與宸祺出行、祺宸科技及登記股東於2019年7月10日訂立並於2023年8月11日修訂的合約安排，有效控制關聯併表實體目前經營的業務並獲得產生的所有經濟利益。有關更多詳情，請參閱本文件「合約安排」一節。

以下簡圖說明合約安排下的經濟利益由我們的關聯併表實體流向宸祺出行及本公司：



附註：

- (1) 祺宸科技由孫艷紅女士、珠江投資及南京網典分別持有其已發行股本總額的40%、30%及30%。

概 要

孫艷紅女士為持有本公司股東China Drive Investment Limited約20%股份的股東。

珠江投資為朱偉航先生持有99%的實體。朱偉航先生為本公司股東紅峰投資有限公司的唯一股東。

南京網典為騰訊的子公司。

- (2) 「——→」指股權的直接法定及實益擁有權。
- (3) 「←-----→」指合約關係。
- (4) 截至最後實際可行日期，祺宸科技持有測繪資質證書（地理信息系統工程及互聯網地圖服務乙級測繪資質證書）及增值電信業務經營許可證。

與合約安排有關的風險請參閱本文件「風險因素－與我們的公司架構有關的風險」一節。

[編纂]投資者

我們自成立以來獲得三輪[編纂]投資。我們擁有廣泛及多元化的[編纂]投資者基礎，包括廣汽、廣汽工業、Tencent Mobility、小馬智行、SPARX Group、DMR、廣州產業投資集團、合肥國軒及其他機構投資者。有關詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]投資」。

我們的控股股東

緊接[編纂]前，廣汽工業直接及通過廣汽及中隆將間接於本公司已發行股本中擁有約35.58%的權益。緊隨[編纂]完成後，廣汽工業通過廣汽及中隆將於本公司已發行股本總額中擁有約[編纂]%的權益，且廣汽工業、廣汽及中隆現時為並將繼續為控股股東。

[編纂]股權激勵計劃

本公司已採納[編纂]股權激勵計劃。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－D.股份激勵計劃」。

歷史財務資料概要

下表呈列我們於所示期間或截至所示日期的歷史財務資料概要。該概要來源於本文件附錄一會計師報告所載歷史財務資料。下文所載歷史財務數據概要應與本文件附錄一會計師報告所載歷史財務資料（包括隨附附註）及「財務資料」所載資料一併閱讀，以確保其完整性。歷史財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

概 要

綜合損益表的主要項目

下表載列我們於所示期間的綜合損益表的主要項目：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
收入	1,013,529	1,368,359	2,161,063
收入成本	<u>(1,258,646)</u>	<u>(1,514,269)</u>	<u>(2,311,508)</u>
毛損	(245,117)	(145,910)	(150,445)
其他收入	47,455	31,750	54,315
銷售及營銷開支	(264,667)	(231,354)	(218,895)
一般及行政開支	(99,860)	(106,772)	(154,979)
研發開支	(116,623)	(105,401)	(118,943)
貿易及其他應收款項的 信貸虧損	(872)	(3,905)	(2,203)
其他淨虧損	<u>(3,791)</u>	<u>(47)</u>	<u>(2,703)</u>
經營虧損	(683,475)	(561,639)	(593,853)
財務成本	(1,152)	(2,640)	(2,615)
可轉換可贖回優先股的 賬面值變動	-	(10,407)	(64,502)
向投資者發行的其他金融 負債的賬面值變動	-	(52,097)	(31,824)
除稅前虧損	(684,627)	(626,783)	(692,794)
所得稅	-	-	-
年內虧損	<u>(684,627)</u>	<u>(626,783)</u>	<u>(692,794)</u>

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，我們亦採用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）作為額外財務計量。我們認為，該非國際財務報告準則計量通過消除若干項目的潛在影響，有助於對各期間及公司間的經營表現進行比較。

我們認為，經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）以如同為管理層提供幫助的相同方式為投資者及其他人士了解及評估我們的經營業績提供了有用資料。然而，我們呈列的經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）與其他公司所呈列相似名稱的計量未必具有可比性。將該非國際財務報告準則計量用作分析工具存在局限性，閣下不應將其視為獨立於或可替代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作出的分析。

概 要

我們將經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）定義為通過加回可轉換可贖回優先股的賬面值變動、向投資者發行的其他金融負債的賬面值變動、以權益結算的股份支付付款及與[編纂]有關的[編纂]開支進行調整的年內淨虧損。

下表載列我們於所呈列期間的經調整淨虧損（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期內虧損的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
年內虧損與經調整			
淨虧損（非國際財務報告準則計量）的對賬：			
年內虧損	<u>(684,627)</u>	<u>(626,783)</u>	<u>(692,794)</u>
加：			
— 可轉換可贖回優先股的賬面值變動 ⁽¹⁾	—	10,407	64,502
— 向投資者發行的其他金融負債的賬面值變動 ⁽²⁾	—	52,097	31,824
— 以權益結算的股份支付付款 ⁽³⁾	16,009	33,166	26,386
— [編纂]開支 ⁽⁴⁾	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>
經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）	<u>(668,618)</u>	<u>(531,113)</u>	<u>(541,216)</u>

附註：

- (1) 可轉換可贖回優先股的賬面值變動主要指我們根據融資協議向投資者發行的若干優先股的賬面值變動。所有可轉換可贖回優先股將因[編纂]後自動轉換為我們的股份而由金融負債重新指定為權益。
- (2) 向投資者發行的其他金融負債的賬面值變動主要指我們就認購可轉換可贖回優先股向若干投資者發行的認股權證及投資者提供的相關貸款的賬面值變動。
- (3) 以權益結算的股份支付付款指我們就獎勵關鍵僱員產生的非現金僱員福利開支。於任何特定期間，該等開支預期不會導致日後的現金支出。
- (4) [編纂]開支主要與[編纂]有關。

概 要

收入

於往績記錄期間，我們的收入來自提供出行服務（包括網約車服務及其他）。於往績記錄期間，網約車服務收入增加主要是由於我們的網約車交易額大幅增加，而這主要是由於我們不斷擴大的乘客群以及訂單量的增加。我們亦自(i)技術服務及(ii)車隊銷售及維修產生收入。請參閱「財務資料－我們經營業績的主要組成部分說明－收入」。

收入成本

下表載列我們於所示期間按性質劃分的收入成本明細及佔我們總收入成本的百分比：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
司機服務費	1,177,283	93.5	1,289,603	85.2	1,794,833	77.6
汽車租賃成本	588	0.0	144	0.0	30	0.0
支付予運力加盟商的管理費	38,441	3.1	40,466	2.7	38,455	1.7
IT服務費	15,834	1.3	30,757	2.0	37,150	1.6
技術服務成本	938	0.1	-	-	21,880	1.0
付款處理成本	6,102	0.5	6,176	0.4	10,205	0.4
第三方出行服務平台的						
服務成本	6,910	0.5	26,894	1.8	95,517	4.1
順風車服務司機獎勵	6,534	0.5	-	-	-	-
折舊及攤銷	3,859	0.3	6,661	0.4	6,059	0.3
汽車服務站的成本	-	-	112,393	7.4	306,389	13.3
其他	2,157	0.2	1,175	0.1	990	0.0
總計	1,258,646	100.0	1,514,269	100.0	2,311,508	100.0

於往績記錄期間，我們收入成本的最大組成部分為司機服務費。於往績記錄期間，司機服務費增加，這與我們業務規模的擴大相符。司機服務費佔收入成本的百分比由2021年的93.5%下降至2022年的85.2%，並進一步減少至2023年的77.6%，主要是由於(i)由於司機黏性增強，提供予司機的激勵減少，此乃由於(a)我們充裕的訂單資源及先進的匹配演算法帶來穩定收入及(b)車隊銷售及維修提供的一系列車輛購買、維護及維修服務，幫助彼等優化成本結構並增強彼等對我們平台的信任；及(ii)車隊銷售及維修業務於2022年開始後車輛採購成本增加，導致各期間汽車服務站的成本絕對金額及佔收入成本的百分比增加。

概 要

於2021年、2022年及2023年，我們錄得少量汽車租賃成本，主要與我們提供予企業客戶的其他汽車租賃服務有關。截至最後實際可行日期，我們已終止提供有關汽車租賃服務。

於往績記錄期間支付予運力加盟商的管理費佔我們總收入成本的百分比有所下降，主要是由於我們運力加盟商的成本管理及運營效率有所改善。我們支付予運力加盟商的平均管理費率於2021年及2022年保持穩定在3.5%，並其後減少至2023年的2.4%。請參閱「業務－與行業夥伴的關係－運力加盟商」。

IT服務費主要指就數據存儲及服務器的運營及維護向提供商支付的服務費。IT服務費由2021年的人民幣15.8百萬元增加至2022年的人民幣30.8百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣37.2百萬元，主要用於擴大我們的業務規模。

第三方出行服務平台的服務成本主要指應付我們合作的第三方出行服務平台（其乘客可向我們下單，而有關訂單由我們完成）的服務費。於往績記錄期間，第三方出行服務平台的服務成本有所增加，主要是由於通過合作的第三方出行服務平台向我們下達的訂單量增加。請參閱「財務資料－我們經營業績的主要組成部分說明－收入成本」。

毛損及毛利率

下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的（毛損）／毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	(毛損)／ 毛利	(毛損)／ 毛利率(%)	(毛損)／ 毛利	(毛損)／ 毛利率(%)	(毛損)／ 毛利	(毛損)／ 毛利率(%)
出行服務	(245,244)	(24.2)	(152,108)	(12.2)	(169,106)	(9.3)
技術服務	127	11.9	-	-	4,665	17.6
車隊銷售及維修	-	-	6,198	5.2	13,996	4.4
總計	(245,117)	(24.2)	(145,910)	(10.7)	(150,445)	(7.0)

(人民幣千元，百分比除外)

概 要

儘管於往績記錄期間經歷了顯著增長，但我們於整個往績記錄期間產生毛損，主要是由於我們於業務發展初期階段擴大地理覆蓋範圍及獲取新用戶而產生高昂收入成本。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們的毛損分別為人民幣245.1百萬元、人民幣145.9百萬元及人民幣150.4百萬元；同期，我們的毛利率分別為-24.2%、-10.7%及-7.0%。出行服務的毛損率自2021年起已改善，主要是由於(i)我們通過提高品牌知名度與實施地域擴張戰略使乘客黏性及滲透率提高，從而授出的每筆訂單乘客獎勵減少及(ii)我們持續提升運營效率。此外，技術服務及車隊銷售及維修處於業務發展的早期階段，其各自的毛利率於往績記錄期間有所波動。尤其是，我們按項目交付技術服務且該等服務的價格乃按具體情況協商，因此於往績記錄期間的毛利率各有不同。此外，我們於2022年及2023年錄得車隊銷售及維修的毛利率分別為5.2%及4.4%，主要是由於維護服務本質上通常具有較高且穩定的利潤率。

我們的淨虧損由2021年的人民幣684.6百萬元減少至2022年的人民幣626.8百萬元，主要是由於(i)毛損由2021年的人民幣245.1百萬元收窄至2022年的人民幣145.9百萬元，及(ii)銷售及營銷開支由2021年的人民幣264.7百萬元減少至2022年的人民幣231.4百萬元，部分被(i)向投資者發行的其他金融負債的賬面值變動人民幣52.1百萬元及(ii)可轉換可贖回優先股的賬面值變動人民幣10.4百萬元所抵銷。我們的淨虧損由2022年的人民幣626.8百萬元增加至2023年的人民幣692.8百萬元，主要是由於(i)毛損由2022年的人民幣145.9百萬元增至2023年的人民幣150.4百萬元；(ii)一般及行政開支由2022年的人民幣106.8百萬元增至2023年的人民幣155.0百萬元；及(iii)可轉換可贖回優先股的賬面值變動虧損由2022年的人民幣10.4百萬元增至2023年的人民幣64.5百萬元，部分由(i)向投資者發行的其他金融負債的賬面值變動虧損由2022年的人民幣52.1百萬元減少至2023年的人民幣31.8百萬元；及(ii)銷售及營銷開支由2022年的人民幣231.4百萬元減少至2023年的人民幣218.9百萬元所抵銷。請參閱「財務資料－各期間經營業績比較」。

概 要

綜合財務狀況表的主要項目

下表載列我們截至所示日期的綜合財務狀況表的主要項目：

	截至12月31日		
	2021年	2022年 (人民幣千元)	2023年
物業、廠房及設備	28,282	28,171	63,752
使用權資產	22,245	15,169	45,445
無形資產	4,446	11,687	29,303
其他非流動資產	3,269	29,581	8,774
非流動總資產	58,242	84,608	147,274
存貨	–	7,142	18,311
貿易應收款項	5,913	14,261	20,044
預付款項、按金及其他應收款項	18,620	106,876	124,549
受限制現金	18,725	987	–
現金及現金等價物	86,981	553,666	612,858
流動總資產	130,239	682,932	775,762
貿易應付款項及應付票據	52,845	58,070	78,168
應計費用及其他應付款項	232,139	424,400	153,043
貸款及借款	10,000	23,011	14,033
合約負債	1,292	2,140	2,837
租賃負債	9,854	11,535	31,007
可轉換可贖回優先股	–	247,973	1,161,283
向投資者發行的其他金融負債	–	726,813	888,913
流動總負債	306,130	1,493,942	2,329,284
流動淨負債	(175,891)	(811,010)	(1,553,522)
貸款及借款	–	17,027	13,000
遞延收入	18,273	–	–
租賃負債	15,816	6,211	10,916
非流動總負債	34,089	23,238	23,916
淨負債	(151,738)	(749,640)	(1,430,164)

概 要

我們的流動淨負債由截至2022年12月31日的人民幣811.0百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣1,553.5百萬元，主要是由於(i)繼A輪投資者行使A輪認股權證以認購本公司A輪優先股後，可轉換可贖回優先股增加人民幣913.3百萬元，主要與(a)額外發行A輪優先股及(b)向A輪投資者發行的其他金融負債轉換為可轉換可贖回優先股有關及(ii)向投資者發行的其他金融負債增加人民幣162.1百萬元(乃由於我們向投資者發行就本公司B輪優先股的額外認股權證及相關貸款，以及在A輪投資者行使A輪認股權證後將向投資者發行的其他金融負債轉換為可轉換可贖回優先股的淨影響)，部分被(i)現金及現金等價物增加人民幣59.2百萬元(主要是由於2023年完成A輪融資及B輪融資)及(ii)應計費用及其他應付款項減少人民幣271.4百萬元(主要是由於投資者預付款由2022年的人民幣249.9百萬元減少至2023年的零，乃由於2023年完成B輪融資)所抵銷。

我們的流動淨負債由截至2021年12月31日的人民幣175.9百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣811.0百萬元，主要是由於(i)向投資者發行的其他金融負債增加人民幣726.8百萬元，歸因於我們就本公司A輪優先股向若干投資者發行的認股權證及相關貸款、(ii)可轉換可贖回優先股增加人民幣248.0百萬元及(iii)應計費用及其他應付款項增加人民幣192.3百萬元，主要是由於B輪投資者預付款項增加，部分被(i)現金及現金等價物增加人民幣466.7百萬元及(ii)預付款項、按金及其他應收款項增加人民幣88.3百萬元所抵銷。

我們的淨負債由截至2021年12月31日的人民幣151.7百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣749.6百萬元，主要是由於2022年的虧損人民幣626.8百萬元，部分被(i)以權益結算的股份支付交易人民幣33.2百萬元及(ii)股東豁免支付開支及成本人民幣1.4百萬元所抵銷。我們的淨負債由截至2022年12月31日的人民幣749.6百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣1,430.2百萬元，主要由於2023年虧損人民幣692.8百萬元，部分被(i)以權益結算的股份支付交易人民幣26.4百萬元、(ii)投資者視同出資人民幣12.5百萬元及(iii)股東豁免支付開支及成本人民幣2.6百萬元所抵銷。

截至2023年12月31日，我們錄得淨負債人民幣1,430.2百萬元，主要歸因於截至2023年12月31日的可轉換可贖回優先股人民幣1,161.3百萬元及向投資者發行的其他金融負債人民幣888.9百萬元。截至最後實際可行日期，就B輪認股權證向投資者發行的所有其他金融負債已在B輪認股權證行使後轉換為可轉換可贖回優先股。我們預期[編纂]前可轉換可贖回優先股賬面值的持續波動將影響我們的財務狀況。所有可轉換可贖回優先股將因[編纂]後自動轉換為我們的股份而由金融負債重新分類為權益，因此，我們的淨負債狀況將轉為淨資產狀況。

概 要

於往績記錄期間，我們主要通過經營活動及股權融資活動所得現金為我們的運營提供資金。截至2023年12月31日，我們擁有現金及現金等價物人民幣612.9百萬元。同時，隨著維持可持續性及實現未來盈利能力策略的實施，我們預計將實現可持續的收入增長，並鞏固我們的營運資金及現金狀況。因此，經計及我們可用的財務資源（包括現金及流動性資產以及[編纂]估計淨[編纂]），董事認為我們擁有充足的營運資金滿足現時（即自本文件日期起計至少12個月）的需求。

綜合現金流量表的主要項目

下表載列我們於所示期間的現金流量主要項目：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
除稅前虧損	(684,627)	(626,783)	(692,794)
就非現金及非經營性項目 作出的調整	24,295	108,573	148,117
營運資金變動	217,356	(147,609)	(38,450)
已付所得稅	—	—	—
經營活動所用淨現金	(442,976)	(665,819)	(583,127)
投資活動所用淨現金	(10,165)	(37,608)	(27,188)
融資活動所得淨現金	4,525	1,159,160	673,006
現金及現金等價物淨 (減少)／增加額	(448,616)	455,733	62,691
年初現金及現金等價物	535,597	86,981	553,666
匯率變動對所持現金的 影響	—	10,952	(3,499)
年末現金及現金等價物	86,981	553,666	612,858

於往績記錄期間，我們於2021年、2022年及2023年的經營淨現金流出分別為人民幣443.0百萬元、人民幣665.8百萬元及人民幣583.1百萬元，主要是由於提供服務、開展銷售及營銷及研發活動以及一般及行政管理產生大量收入成本及經營開支。我們預期通過實施日後實現盈利的策略來改善我們的經營現金流量。請參閱「業務－盈利路徑」。

概 要

主要財務比率

下表載列我們於所示期間的主要財務比率：

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
各期間收入增長(%)	150.9	35.0	57.9
毛利率(%) ⁽¹⁾	(24.2)	(10.7)	(7.0)
經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)(%) ⁽²⁾	(66.0)	(38.8)	(25.0)

附註：

- (1) 毛利率等於期內毛利除以收入再乘以100%。
- (2) 經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)等於期內經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)除以收入再乘以100%。有關淨虧損與經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)的對賬，請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及「風險因素」所載若干風險。閣下在決定[編纂][編纂]前，應仔細閱讀該節全文。我們面臨的部分主要風險包括：

- 網約車行業競爭激烈，我們可能無法有效競爭。
- 倘我們無法吸引或留住乘客，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。
- 倘我們無法吸引或留住司機，我們的平台對乘客的吸引力將下降，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。
- 我們的交易中有很一部分來自大灣區。倘我們在大灣區的業務受到不利影響，則我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。
- 倘我們無法高效擴張我們的地理覆蓋範圍及提升公眾對我們產品的認識，我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。
- 我們經營所在的市場仍在不斷發展。倘市場未如預期般增長，我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。

概 要

- 我們須取得及維持必要的牌照及批文，倘我們須採取耗時或昂貴的行動以取得及維持該等必要的牌照及批文，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。
- 於往績記錄期間的一段時間，我們可能被視為在未取得支付業務許可證的情況下提供支付服務。
- 我們須遵守及應對有關我們經營所在的市場的法規或許可制度的發展，否則我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。
- 我們平台上的任何服務嚴重中斷、我們的技術系統故障、我們的軟件、硬件及系統出現錯誤及質量問題，或操作該等系統時出現人為錯誤，均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

[編纂]

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。
- 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。
- 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。
- 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。
- 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。

概 要

COVID-19的影響

自2020年初開始，COVID-19的爆發對中國及世界造成了嚴重影響。為控住該病毒，在受疫情影響的地區實施了預防及控制措施，例如關閉業務及工作場所、出行限制、社交距離措施及緊急隔離等。因此，COVID-19疫情給中國出行服務公司帶來了前所未有的挑戰，其爆發嚴重影響出行服務的需求。於2021年及2022年，COVID-19疫情對我們的出行服務的影響尤為嚴重。於2022年，疫情在中國各地（包括我們主要業務經營所在地的大灣區）零星復現。儘管於2022年有COVID-19疫情的影響，惟我們設法從網約車服務中錄得增長，主要由於(i)我們經歷了業務快速擴張的時期；特別是，我們於2021年中下半年在更多城市開始運營，這為我們2022年的收入穩健成長做出了貢獻；(ii)我們積極擴充至新城市以延伸乘客群；(iii)我們致力改善服務質量，如確保司機遵守相關健康規定，加強客戶信任；及(iv)減少向客戶提供的每筆訂單獎勵，乃由於我們更審慎的客戶獎勵政策。

除上文所述的業務干擾外，我們的業務經營於往績記錄期間並無因COVID-19疫情而遭受任何其他重大不利影響。作為一家科技公司，我們大部分的核心職能均可通過遠程辦公履行。我們的員工可居家辦公，使用計算機執行任務並通過電話會議及其他實時通訊方式相互溝通。

從長遠來看，預計我們的業務將不會發生嚴重干擾。中國於2022年12月解除限制性措施後，全國的經濟活動便自2023年1月起開始復甦及回歸正常。因此，出行服務的供需已逐步恢復。根據弗若斯特沙利文的資料，就供求而言，中國出行服務的整體市況已恢復至COVID-19之前的水平。根據同一資料來源，2019年中國網約車服務的日均訂單量約為21.0百萬單，於2023年達到24.9百萬單。於2023年，受益於我們在現有市場既有的品牌知名度及我們忠實的用戶群，我們的網約車業務已恢復正常。網約車服務的交易額由2022年的人民幣1,756.9百萬元增加54.5%至2023年的人民幣2,714.0百萬元，及網約車服務的訂單量由2022年的66.0百萬單增加47.6%至2023年的97.3百萬單。

基於上文所述，董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，COVID-19疫情對我們的業務及經營業績並無任何重大不利影響。然而，我們無法完全確定COVID-19疫情的影響何時會完全緩解。任何持續時間長的COVID-19爆發均可能

概 要

對我們的業務及財務表現造成不利影響。我們正密切監察COVID-19疫情及其他健康流行病、自然災害及特殊事件的發展，並持續評估對我們業務、經營業績及財務狀況的任何潛在影響。請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們的業務可能受到自然災害、公共衛生危機（如COVID-19疫情）、政治危機、經濟衰退或其他意外事件的不利影響」。

近期發展

於往績記錄期間後，我們繼續擴展業務。下表載列我們截至2024年4月30日止四個月及截至2023年4月30日止四個月的(i)出行服務（包括網約車、Robotaxi及順風車服務），及(ii)網約車服務的主要運營數據作比較：

	截至以下日期止四個月	
	2023年4月30日	2024年4月30日
出行服務		
交易額(人民幣百萬元)	743.4	825.0
日交易額(人民幣百萬元)	6.2	6.8
訂單量(百萬單)	25.5	31.4
每日訂單量(千單)	212.7	259.6
網約車服務		
交易額(人民幣百萬元)	732.8	819.8
日交易額(人民幣百萬元)	6.1	6.8
訂單量(百萬單)	25.4	31.3
日訂單量(千單)	211.4	259.0

儘管我們的業務持續增長，但我們預計於2024年將繼續產生虧損，主要是由於(i)與司機服務費、第三方出行服務平台的服務成本及汽車服務站的成本有關的收入成本預期增加；及(ii)鑒於我們日後自動駕駛及Robotaxi運營服務的研發活動，研發開支預期增加。

無重大不利變動

董事確認，直至本文件日期，自2023年12月31日（即最近期經審計財務報表的結束日期）起，我們的財務或交易狀況或前景並未發生重大不利變動，且自2023年12月31日起並未發生將對本文件附錄一會計師報告所載資料產生重大影響的事件。

概 要

監管環境及行業發展

自2021年起，中國主管部門加強監管維護網絡安全、信息安全及保護重要數據及個人信息(包括隱私)。已頒佈多項法律法規監督隱私及數據安全，尤其是有關數據的適當收集、利用及存儲。此外，中國相關監管機構已頒佈新法規，以加強《中華人民共和國反壟斷法》的執行。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無訂立任何壟斷協議，亦無受到任何與反壟斷活動有關的處罰、監管令或調查。就行業發展而言，全國監管機構正加大力度管理和規範網約車服務，旨在提高行業合規性，且Robotaxi於中國的商業化進展迅速。

我們已積極採取措施確保持續合規，並迅速應對該等新監管環境及行業發展。

請參閱「業務－監管環境及行業發展」。

[編纂]

概 要

股息

於往績記錄期間，我們並無宣派或分派任何股息。根據組織章程細則及適用法律法規，是否派付股息將由董事酌情決定，並將取決於（其中包括）財務業績、現金流量、業務狀況及策略、未來營運及盈利、資金需求及開支計劃、股息派付的任何限制及董事或認為相關的其他因素。我們並無預定的派息率。我們將根據財務狀況及當前的經濟環境評估我們的股息政策。我們無法保證未來將採用何種方式派付股息。據我們的開曼群島法律顧問告知，根據開曼群島公司法，累積虧損狀況未必會限制我們向股東宣派及派付股息，故仍可從我們股份溢價賬中宣派及派付股息，前提是緊隨建議派付股息之日後，我們將能夠支付我們日常業務過程中到期的債務。

[編纂]

概 要

[編纂]