

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於其為概要，故並不包含對閣下而言可能屬重要的所有資料，其全部內容受整份文件全文所限制，並應與之一併閱讀。閣下在決定[編纂]前應閱讀整份文件。任何[編纂]均涉及風險。[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]前應細閱該節。

概覽

我們是中國一家自動駕駛解決方案提供商，專注於自動駕駛域控制器。我們擁有已商業化的L2級至L2+級自動駕駛解決方案（L2+級並非SAE⁽¹⁾標準下的官方分類），並正為整車廠(OEM)開發L2至L4級自動駕駛解決方案。我們的收入從2020年的人民幣47.7百萬元大幅增加至2021年的人民幣178.3百萬元，並進一步增加至2022年的人民幣1,325.9百萬元，複合年化增長率為427.2%，及從截至2022年6月30日止六個月的人民幣359.2百萬元增加至截至2023年6月30日止六個月的人民幣543.2百萬元，主要由於與Mobileye合作的SuperVision™開始銷售。我們擔任SuperVision™項目的系統集成商，而該項目基於Mobileye的技術及向Mobileye收購的自動駕駛域控制器的基礎版本。於2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們來自銷售SuperVision™的收入分別為人民幣86.0百萬元、人民幣1,248.8百萬元及人民幣510.2百萬元，分別佔同期總收入的48.3%、94.2%及93.9%，其主要產生自向吉利集團銷售SuperVision™。在大規模商業化的相對早期階段，我們自2020年以來一直虧損，且我們預期於2023年產生虧損淨額及經營現金流出淨額。有關詳情，請參閱「業務－業務可持續性」。作為汽車系統集成商（一級供應商），我們向OEM就新能源汽車（NEV）及燃油車（ICE）提供多種自動駕駛車載解決方案及產品。我們的自動駕駛域控制器解決方案通常包括(i)自動駕駛域控制器；(ii)我們從第三方供應商採購並整合至我們解決方案的相關傳感器；(iii)集成軟件、算法及功能；及(iv)傳感器應用、車載系統整合以及功能測試及驗證等相關服務。

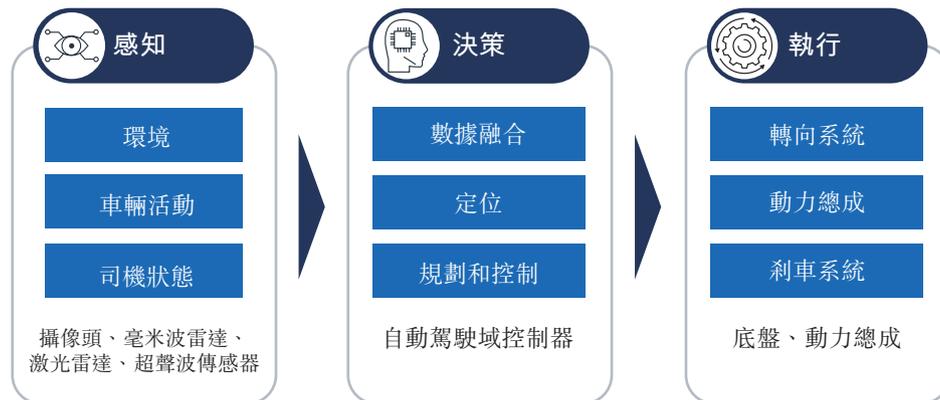
附註：

- (1) SAE是一家總部位於美國的全球性協會，由各行各業的工程專業人士組成，重點關注運輸行業，根據人為干預的程度和駕駛場景的範圍將汽車自動化分為六個級別（從0級到5級）。市場參與者根據SAE分類將自動駕駛解決方案分為更具體的類別，例如L2+級，為行業慣例使用戶和客戶對其產品的自動化水平有更精準了解。儘管其並非SAE標準下的官方分類，汽車行業已廣泛採用L2+級一詞，以將其先進的技術及功能與基本L2級功能區分。典型的基本L2級功能是自適應巡航控制（ACC）及車道居中控制（LCC）的組合，可幫助車輛動態保持安全跟車距離，同時使車輛保持在車道中央。L2+級功能的一個例子是自動變道（ALC），該功能會主動檢測盲區車輛，並在無障礙時根據司機的要求進行變道。

概 要

我們已商業化兩條支持L2級至L2+級自動駕駛功能的自動駕駛域控制器產品線，覆蓋廣泛的乘用車價格段及全駕駛場景，包括高速公路、環路、複雜城市道路、鄉村道路及停車場。除SuperVision™外，我們亦提供自主設計及自主開發的iDC系列，包括iDC Mid及iDC High。按2022年自動駕駛域控制器解決方案銷售收入計，經計及OEM自研的域控制器，我們是中國第四大自動駕駛域控制器提供商，市場份額為8.6%。

自動駕駛域控制器作為自動駕駛解決方案的大腦，融合並處理來自汽車傳感器的數據，以作出自動駕駛決策並觸發車輛中的執行器。下表說明自動駕駛解決方案的主要部件。



我們亦向OEM單獨提供基於我們核心算法的iFC產品，而不提供相關實施及安裝服務。我們的iFC產品（其包括一個由SoC支持的控制器及一個攝像頭）能夠獨立實現L2級自動駕駛功能。

我們具有開發iDC及iFC產品的全面研發能力，包括自研算法及軟硬件協同設計能力。憑藉(i)我們在硬件、軟件、算法、功能及雲方面的綜合能力，(ii)我們基於多年的L2+級解決方案商業化經驗持續優化的算法，以及(iii)我們與OEM客戶及戰略合作夥伴的穩定關係，我們能在自動駕駛市場中充分把握巨大的市場機遇。

根據弗若斯特沙利文的資料，在汽車電動化、智能化及網聯化趨勢下，預計未來中國自動駕駛市場將保持顯著的增長勢頭。預計到2035年，中國及全球的自動駕駛市場（包括乘用及商用車的軟硬件以及無人駕駛出租車服務）規模將分別超過人民幣11,000億元及人民幣31,000億元。因此，猶如自動駕駛解決方案大腦的自動駕駛域控制器的市場預計將在近期快速增長。2022年中國自動駕駛域控制器的市場規模為人民幣98億元，其中人民幣33億元來自第三方自動駕駛域控制器供應商。預計至2026年中

概 要

國自動駕駛域控制器市場規模將達到人民幣645億元，2022年至2026年的複合年化增長率為60.1%。預計第三方自動駕駛域控制器供應商將在未來通過向OEM提供更多樣化及更具成本效益的解決方案而佔據更大市場份額。

於往績記錄期，我們的收入大部分來自向OEM銷售我們的自動駕駛解決方案及產品，合共交付自動駕駛域控制器約130,000台。該等產品大部分為向吉利集團提供的SuperVision™，SuperVision™乃基於Mobileye的技術以及自Mobileye收購的自動駕駛域控制器的基礎版本。截至最後實際可行日期，我們已獲得與15家知名OEM客戶相關的定點函，如吉利汽車、長城汽車、奇瑞汽車及東風汽車等，他們已或預計將向我們採購自動駕駛域控制器及iFC產品。獲得定點函即表示我們被選為OEM客戶某款特定車型自動駕駛解決方案及產品的指定供應商，並合資格加入OEM該款特定車型的供應鏈。然而，即使已訂立定點函，概不保證我們的OEM客戶會以對我們有利的價格大量購買或根本不會購買我們的解決方案及產品，且合約不一定會落實及該定點函可能被終止。我們亦概不保證將可收回於開發自動駕駛解決方案期間產生的大額前期費用。截至最後實際可行日期，據我們所知，我們取得17個自動駕駛域控制器定點函項目中，我們是當中16個項目的唯一供應商，而該一個例外項目是另一自動駕駛解決方案提供商獲聘提供該車型的低端版本。

自2018年起，我們與Mobileye建立了戰略合作夥伴關係，而Mobileye已成為我們的主要供應商之一（主要提供SuperVision™自動駕駛域控制器的基礎版本）。我們為極氪001提供的自動駕駛域控制器解決方案，是業內首批搭載Mobileye的EyeQ®5H系統級芯片(SoC)的應用之一。截至2022年12月31日止三個年度及截至2023年6月30日止六個月，我們為極氪提供的自動駕駛域控制器解決方案分別為我們的總收入貢獻零、48.2%、93.6%及93.5%。有關詳情，請參閱「業務－我們的客戶－我們與吉利集團的關係」及「業務－我們的供應商－我們與Mobileye的關係」。我們亦與瑞薩電子、德州儀器及舜宇光學等知名上游業務夥伴合作，向我們的OEM客戶交付定制的解決方案。

通過與知名業務夥伴建立穩定合作關係以及在自動駕駛解決方案及產品量產方面的豐富經驗，我們能夠準確、快速地評估OEM客戶的多元需求，並繼續擴張我們與OEM的業務關係。同時，隨著我們不斷迭代技術、完善解決方案及產品，我們能及時響應市場趨勢。因此，憑藉我們在自動駕駛解決方案及產品商業化方面的經驗及卓越的量產能力，我們相信我們可以把握業內的增長機會。

概 要

我們的業務模式

於往績記錄期，我們的收入大部分來自向OEM銷售我們的自動駕駛解決方案及產品（包括自動駕駛域控制器及iFC產品）。我們藉助我們在產品設計及開發、算法及功能開發、系統集成及製造等方面的核心垂直整合能力，為OEM開發自動駕駛解決方案及產品。我們的自動駕駛解決方案及產品可以安裝在新能源汽車(NEV)及燃油車(ICE)上，並能夠實現全面自動駕駛功能。於往績記錄期，我們亦有收入來自(i)向OEM提供研發服務以協助其自動駕駛項目及(ii)向第三方銷售已裝配印刷線路板(PCBA)產品。我們的研發服務主要集中在三個方面：(i)自動駕駛軟件及硬件的開發；(ii)自動駕駛算法及功能的開發；及(iii)功能安全諮詢及驗證。就向第三方銷售PCBA產品而言，我們根據客戶的個性化要求在印刷線路板(PCB)上安裝不同的電子元件，如SoC、電阻器、電容器及變送器，以製造完全可投入使用的電路板。我們認為向第三方銷售PCBA產品並非我們的核心業務，並計劃於未來五年逐步減少向第三方銷售PCBA產品。然而，我們將繼續使用我們的SMT生產線生產PCBA產品，作為我們自有自動駕駛解決方案及產品的組成部分。

我們提供自動駕駛解決方案的流程如下圖所示：



我們的供應商根據我們的特定需求向我們提供解決方案及產品的組成部分。我們向供應商採購能符合我們規格的SoC、微處理器、集成電路、電阻器、電容器、電感器及連接器等標準電子元件。此外，我們委託部分供應商根據我們的設計生產我們產品及解決方案所用的若干部件，包括PCB、外殼及攝像頭模組。就SuperVision™而言，我們向Mobileye採購自動駕駛域控制器的基礎版本。然而，我們就自主研發的iDC及iFC產品負責產品設計及開發、算法及功能開發以及製造。

概 要

下表列示於所示期間我們按業務線劃分的收入明細，包括絕對金額及佔我們總收入的百分比：

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | | | |
|---------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|------------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| | 2020年 | | 2021年 | | 2022年 | | 2022年 | | 2023年 | |
| | (人民幣千元，百分比除外) | | | | | | | | | |
| | (未經審計) | | | | | | | | | |
| 自動駕駛解決方案及產品 | | | | | | | | | | |
| — 自動駕駛域 | | | | | | | | | | |
| 控制器解決方案 | - | - | 86,010 | 48.2% | 1,249,834 | 94.3% | 335,959 | 93.5% | 515,535 | 94.9% |
| — 極氪 | - | - | 86,010 | 48.2% | 1,240,400 | 93.6% | 333,614 | 92.9% | 507,671 | 93.5% |
| — Smart | - | - | - | - | 1,489 | 0.1% | 1,059 | 0.3% | 43 | 0.0% |
| — 極星 ⁽¹⁾ | - | - | - | - | - | - | - | - | 1,075 | 0.2% |
| — 奇瑞汽車 | - | - | - | - | - | - | - | - | 3,710 | 0.7% |
| — 其他 ⁽²⁾ | - | - | - | - | 7,945 | 0.6% | 1,286 | 0.3% | 3,036 | 0.5% |
| — 智能前視攝像頭 | 440 | 0.9% | 144 | 0.1% | 3,115 | 0.2% | 796 | 0.3% | 5,321 | 1.0% |
| 小計 | 440 | 0.9% | 86,154 | 48.3% | 1,252,949 | 94.5% | 336,755 | 93.8% | 520,856 | 95.9% |
| 自動駕駛相關研發服務 | 4,826 | 10.1% | 34,503 | 19.4% | 37,956 | 2.9% | 5,460 | 1.5% | 12,083 | 2.2% |
| 銷售PCBA產品 | 42,389 | 89.0% | 57,601 | 32.3% | 34,977 | 2.6% | 16,956 | 4.7% | 10,273 | 1.9% |
| 總計 | 47,655 | 100.0% | 178,258 | 100.0% | 1,325,882 | 100.0% | 359,171 | 100.0% | 543,212 | 100.0% |

附註：

- (1) 向極星的銷售乃通過吉利集團的一家聯屬公司進行。
- (2) 該金額指(i)將安裝於已終止或暫停銷售的若干車型的自動駕駛域控制器解決方案的銷售額及(ii)銷售與特定車型無關的材料及樣品產品的收入。

我們的自動駕駛解決方案及產品

我們提供多種自動駕駛解決方案及產品，包括自動駕駛域控制器及iFC產品。就自動駕駛域控制器而言，我們於往績記錄期絕大部分收入來自SuperVision™，SuperVision™乃基於Mobileye的技術以及自動駕駛域控制器的基礎版本。此外，我們亦向OEM客戶提供我們的自研iDC系列。我們的自動駕駛域控制器解決方案通常包括(i)自動駕駛域控制器；(ii)我們從第三方供應商採購並整合至我們解決方案的相關傳感器；(iii)集成軟件、算法及功能；及(iv)傳感器應用、車載系統整合以及功能測試及驗證等相關服務。OEM客戶可自行採購傳感器。在此情況下，我們不提供傳感器應用或

概 要

整合服務，而僅提供專注於自動駕駛功能測試及驗證的有限度服務。自動駕駛域控制器作為自動駕駛解決方案的大腦，融合並處理來自傳感器的數據，以作出駕駛決策並觸發車輛中的執行器。

我們亦向OEM單獨提供基於我們核心算法的iFC產品，而不提供相關實施及安裝服務。我們的iFC產品（其包括一個由SoC支持的控制器及一個攝像頭）能夠獨立實現L2級自動駕駛功能。iFC產品亦能在由自動駕駛域控制器驅動的自動駕駛解決方案（如iDC Mid解決方案）中用作智能傳感器，以提供更自動的駕駛功能。

下表載列所示期間我們來自自動駕駛解決方案及產品按產品線劃分的收入明細。

| | 截至12月31日止年度 | | | 截至6月30日止六個月 | |
|--------------------|-------------|---------------|------------------|----------------|----------------|
| | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2022年 | 2023年 |
| | (人民幣千元) | | | (未經審計) | |
| 自動駕駛解決方案及產品 | | | | | |
| - SuperVision™ | - | 86,010 | 1,248,795 | 335,959 | 510,225 |
| - iDC Mid | - | - | 441 | - | 2,573 |
| - iFC 2.0 | 440 | 144 | 3,115 | 796 | 5,321 |
| -其他 ⁽¹⁾ | - | - | 598 | - | 2,737 |
| | 440 | 86,154 | 1,252,949 | 336,755 | 520,856 |
| 總計 | 440 | 86,154 | 1,252,949 | 336,755 | 520,856 |

附註：

(1) 指與主要產品並列的互補產品及與特定車型無關的材料的銷售。

我們將硬件和軟件集成到自動駕駛解決方案及產品中。憑藉卓越的軟硬件協同設計能力，我們開發了專有軟件中間件，可用作連接軟件與相關硬件的橋樑。我們開發算法，以實現不同的自動駕駛功能，並為OEM提供系統診斷及無線傳輸(OTA)升級等綜合服務。

概 要

我們認為我們的解決方案及產品具有以下優勢：

- *SuperVision™*。SuperVision™是一款可在各種道路上全面運行的點對點輔助駕駛導航解決方案，包括基於雲端的增強功能並根據系統的運行域設計(ODD)支持OTA升級。SuperVision™配備11個攝像頭，裝備兩個Mobileye的EyeQ®5H SoC，擁有超強視覺感知能力及提供最全面的自動駕駛功能，覆蓋其界定的ODD中的駕駛場景，滿足OEM客戶對高端智能車型的需求，為OEM客戶提供獨特優勢在全球市場中競爭。SuperVision™可實現L2+級自動駕駛，包括城市自動輔助導航駕駛(城市NoA)等更先進的L2+級功能。我們與Mobileye合作的極氪001項目項下的SuperVision™於2021年10月開始量產。就向OEM客戶供應的SuperVision™而言，我們作為系統集成商，並不負責組裝或製造。
- *iDC系列*。iDC系列是我們自主研發的自動駕駛域控制器產品線。與同時使用SoC和微處理器(MCU)的典型硬件架構產品相比，我們為iDC產品開創性的開發了先進的軟件架構，將高速自動駕駛功能和低速自動泊車功能集成在一顆SoC中，提高系統工作效率的同時降低了產品成本。iDC Mid於2023年1月開始量產，是一款針對中高端汽車市場的高性價比解決方案，可實現L2+級自動駕駛。由於我們靈活的系統架構，iDC Mid具有出色的適應性，可以應用於我們OEM客戶的各種車型中。我們的專有算法使得iDC Mid集成自動輔助導航駕駛(NoA)、記憶泊車輔助(HPA)、自動泊車輔助(APA)、環視3D顯示屏(SV3D)、安全輔助及其他駕駛輔助功能。

我們預計將於2024年開始量產iDC Mid的升級版iDC High，可實現L2+級自動駕駛。即將推出的iDC High將較iDC Mid具有更高算力及更強傳感器配置將支持全場景智能駕駛體驗。iDC High專為中高端車輛設計，在實現iDC Mid的全部自動駕駛功能的基礎上，增加了城市NoA等更先進的汽車自動駕駛功能及更先進的泊車功能，以覆蓋更多場景。

概 要

- *iFC*系列。我們的*iFC*系列是L2級自動駕駛的經濟型解決方案，包括舒適功能（如LCC及ACC）及安全輔助功能（如緊急車道保持(ELK)及自動緊急制動(AEB)）。*iFC 2.0*已於2021年8月開始量產，旨在滿足C-NCAP及EURO-NCAP 2023 5星安全標準以及GSR監管標準。我們計劃於2024年推出*iFC 3.0*解決方案，滿足未來C-NCAP及EURO-NCAP五星安全評級標準。*iFC 3.0*具有更強的感知能力、更小巧的外觀及更強的功能擴展能力，預計可滿足我們OEM客戶的迭代需求。

就我們自主研發的*iDC*及*iFC*系列而言，我們的角色不僅限於系統集成商。進入量產階段後，我們承擔多項責任，包括根據我們的設計採購原材料及部件、組裝、安裝我們專有的自動駕駛軟件、功能測試、包裝及交付。

截至最後實際可行日期，我們已獲得與15家知名OEM客戶相關的定點函，如吉利汽車、長城汽車、奇瑞汽車及東風汽車等，他們已或預計將向我們採購自動駕駛域控制器及*iFC*產品。獲得定點函即表示我們被選為OEM客戶某款特定車型自動駕駛解決方案及產品的指定供應商，並合資格加入OEM該款特定車型的供應鏈。然而，即使已訂立定點函，概不保證我們的OEM客戶會以對我們有利的價格大量購買或根本不會購買我們的解決方案及產品，且合約不一定會落實及該定點函可能被終止。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，兩家OEM客戶與我們終止合作。據公開資料及我們與Mobileye溝通後所知，Mobileye與極星可能與其他系統集成商合作，將Mobileye的新一代自動駕駛解決方案（包括Chauffeur™）加入我們同意開發的某款極星車型。此外，自動駕駛解決方案的開發週期漫長，使我們在實現任何車型收入前需投入大量資源，而我們可能無法收回所產生的巨額前期成本。有關詳情，請參閱「風險因素－即使在我們獲得定點函之後，概不保證我們的OEM客戶或OEM終端客戶將以任何特定數量或任何特定價格購買我們的解決方案及產品，且從我們獲得定點函至我們獲得車型收入之間可能會有重大延誤」。

概 要

我們與吉利集團及MOBILEYE的關係

Mobileye與吉利集團之間的聯繫

截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月，我們就SuperVision™來自吉利集團的收入分別為零、91.0%、97.2%及98.6%，SuperVision™乃基於Mobileye提供的自動駕駛域控制器的基礎版本。截至最後實際可行日期，我們與Mobileye合作為吉利集團旗下高端電動汽車品牌的三款量產車型（即極氭001、極氭009及極氭001（歐洲版））提供SuperVision™。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月，我們為極氭提供的自動駕駛域控制器解決方案分別佔我們總收入的零、48.2%、93.6%及93.5%。

我們與吉利集團的初步合作可追溯至2020年10月，當時雙方開始合作研發L2+級自動駕駛解決方案。於2020年7月，我們與Mobileye就SuperVision™的生產及商業化進行初步討論。隨後，於2020年8月，在獲悉吉利集團計劃推出新車型後，我們與Mobileye就在極氭001上集成SuperVision™的潛在合作及工作分配進行了進一步討論。於2020年10月，我們收到就SuperVision™的定點函，自此，我們成為吉利集團（尤其是其極氭品牌）的自動駕駛解決方案及產品的主要供應商之一。然而，我們來自向吉利集團銷售及來自SuperVision™的大部分收入面臨集中風險。特別是，Mobileye可直接與吉利集團合作，而吉利集團及／或Mobileye可與其他一級供應商合作，而吉利集團可自行研發自動駕駛系統。據公開資料及我們與Mobileye溝通後所知，Mobileye與極星可能與其他系統集成商合作，將Mobileye的新一代自動駕駛解決方案（包括Chauffeur™）加入我們同意開發的某款極星車型。截至最後實際可行日期，我們是否參與新項目仍未得到確認，有關該項目的討論仍處於初步階段。

有關詳情，請參閱「業務－Mobileye與吉利集團之間的聯繫」。

我們與吉利集團的關係

自2021年6月起，我們獲吉利集團聘請為非獨家供應商，為其開發部署於其車輛上的L2+級自動駕駛解決方案。於2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月，吉利集團是我們最大的客戶。截至2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月，我們來自吉利集團的收入分別為人民幣94.5百萬元、人民幣1,277.5百萬元及人民幣516.0百萬元，佔同期我們總收入的53.0%、96.4%及95.0%。截至最後實際可行日期，我們與Mobileye合作為吉利集團旗下高端電動汽車品牌的三款量產車型（即極氭001、極氭009及極氭001（歐洲版））提供SuperVision™。

概 要

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們與吉利集團維持穩定的關係，且我們與吉利集團的合作並無重大中斷或糾紛。然而，我們無法保證吉利集團將繼續與我們合作或將不會減少與我們的業務。近年來，吉利集團開始內部開發其車型的各種自動駕駛能力，其亦與其他提供商合作開發自動駕駛解決方案。鑒於我們的大部分收入集中於吉利集團，倘吉利集團未來決定終止或減少與我們的合作，可能導致對我們業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們很大部分收入來自於向吉利集團銷售及由Mobileye提供基於自動駕駛域控制器基礎版本的SuperVision™，因此面臨集中風險，倘來自該等客戶或產品的收入損失或大幅減少，可能會對我們的經營業績產生重大不利影響」。於往績記錄期，我們大部分收入集中於吉利集團，導致截至2023年6月30日大部分貿易應收款項來自應收吉利集團款項。由於我們不能保證，在達到協定的計劃付款里程碑後，我們將能夠按時收回全部或任何貿易應收款項或收回任何未開票工程的款項或完全無法收回，因此我們面臨信貸風險。請參閱「風險因素－我們面臨因收入集中於若干客戶（包括吉利集團）而產生的信貸風險。未能及時或完全無法收回貿易應收款項或會對我們的業務、財務狀況、流動資金及前景造成重大不利影響。」

我們的董事認為儘管我們的客戶集中，但本集團的業務模式屬可持續。此外，我們的董事亦認為(i)吉利集團直接向Mobileye購買SuperVision™的可能性不大；(ii)吉利集團向Mobileye的另一個合作夥伴購買SuperVision™的可能性相對較低；及(iii)OEM在已經配備SuperVision™的車輛中以替代解決方案取替SuperVision™的可能性很低。

有關詳情，請參閱「業務－我們的客戶－我們與吉利集團的關係」。

我們與Mobileye的關係

Mobileye是我們自動駕駛解決方案及產品的主要供應商，為我們於2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月的最大供應商。於2021年、2022年及截至2023年6月30日止六個月，我們來自銷售SuperVision™的收入分別為人民幣86.0百萬元、人民幣1,248.8百萬元及人民幣510.2百萬元，分別佔我們同期總收入的48.3%、94.2%及93.9%。於往績記錄期，我們主要向Mobileye採購(i)用於SuperVision™解決方案的自動駕駛域控制器的基礎版本；及(ii)用於我們iFC產品的EyeQ®系列SoC。

概 要

對於向我們客戶提供的SuperVision™解決方案，我們擔任系統集成商。我們向Mobileye收購自動駕駛域控制器的基礎版本，並提供系統、機械及光學工程領域的技術專業知識，根據OEM的要求為不同車型定制及增強SuperVision™系統架構。我們負責整車集成，測試及驗證，於部分項目，我們亦提供採購自第三方供應商的相關傳感器。我們為系統架構改進提供技術諮詢，當中特別強調優化圖像鏈以減少延遲以及將泊車功能與整個系統無縫集成。Mobileye將自動駕駛域控制器的基礎版本的製造外包予第三方製造商。截至最後實際可行日期，我們無需對SuperVision™硬件的製造或組裝負責。SuperVision™的知識產權（包括其商標）屬Mobileye所有。

Mobileye亦正在與其他一級供應商合作向其他OEM供應SuperVision™。倘Mobileye終止或減少與我們的合作，我們的業務、經營業績及財務狀況可能受到重大不利影響。請參閱「風險因素－我們依賴第三方供應商（尤其是包括與SuperVision™有關的Mobileye），且由於我們產品中的一些原材料及主要部件來自單一或有限的供應商來源，我們很容易受到供應短缺、部件交貨時間長、供應變化和業務關係轉變的影響，任何該等均可能中斷我們的供應鏈，並可能推遲我們向客戶交付產品」。

我們的董事認為，(i)儘管自Mobileye的採購總額佔我們於2021年及2022年以及截至2023年6月30日止六個月的採購額的大部分，但本集團的業務模式屬可持續；及(ii)Mobileye因SuperVision™與iDC系列之間的競爭而停止向我們供貨的風險相對較低。

有關詳情，請參閱「業務－我們的供應商－我們與Mobileye的關係」。

我們的核心技術

我們的全面研發能力是我們成功開發及商業化自動駕駛解決方案及產品的基石，體現在(i)核心算法，(ii)靈活的軟件中間件，及(iii)數據閉環及雲平台。我們利用核心技術開發iDC及iFC產品。

- **核心算法。**我們已為自動駕駛開發出一套算法，如我們的感知算法及車輛定位算法。通過採用連續的數據反饋循環，該等算法可有效處理更複雜的自動駕駛場景，包括市區。此外，我們與業務夥伴合作，為我們的軟件系統定制硬件架構，進一步提高算法工作效率。

概 要

我們將車輛定位算法設計成可以同時適用開放和封閉道路。使用我們精確的視覺尺度恢復算法及車輛定位算法，我們的HPA可以支持地下車庫長達兩公里的遠程記憶泊車。我們亦在開發面向開放道路的實時定位及地圖繪製算法，旨在解決高清地圖的地圖覆蓋率有限且過時的問題。

- **軟件中間件。**我們的自研軟件中間件不依賴任何開源框架，消除了嵌入式MCU與SoC之間的通信障礙，可在異構系統實現零拷貝數據共享，消除傳輸數據時的中間緩衝，提高系統性能。通過我們自研的軟件中間件，我們可以將軟件部署到不同的計算平台及操作系統，使我們能夠快速適配不同OEM的硬件，減少系統開發時間及成本並提升我們解決方案及產品的適應性及可迭代性。
- **數據閉環及雲平台。**在我們的解決方案及產品開發過程中，我們與中國的頂級第三方地圖製作商緊密合作，其提供數據收集、脫敏及匿名化處理服務。處理後的數據存儲在我們的雲平台上，用於開發及測試。

在搭載我們iDC Mid的車輛上市後，我們計劃積極與OEM客戶合作以獲取真實數據，使我們的OEM客戶將數據存儲在選定的平台上，而我們僅可訪問用於軟件更新目的的脫敏及匿名數據。基於大量真實數據存儲庫，我們可監控性能，並抓住機會提升我們的自動駕駛解決方案及產品的性能及功能。尤其是，我們可以持續更新我們的自動駕駛算法，並實現相對較短的迭代週期。

我們的競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢是我們過去成功的基礎，也將助力我們未來持續增長。

- 具有競爭優勢的中國一級自動駕駛解決方案提供商；
- 先進的自動駕駛技術；
- 經市場驗證的自動駕駛解決方案及產品大規模商業化的能力；
- 覆蓋廣泛價格段車輛的全面自動駕駛解決方案及產品組合；

概 要

- 與業內領先企業的良好合作夥伴關係；及
- 極富經驗的管理團隊及強大的股東陣容。

我們的策略

我們計劃實施以下策略：

- 繼續引領自動駕駛解決方案及產品大規模商業化；
- 加大研發投入，以鞏固領先地位，迎接L4級自動駕駛商業化；
- 繼續深化、擴大及多元化OEM客戶群；
- 提升價值鏈整合能力；及
- 打造具有全球影響力的國際品牌。

我們的客戶

我們的客戶主要包括在其車輛上安裝我們的自動駕駛解決方案及產品的OEM。我們的絕大部分收入均在中國產生。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月，我們自各期間前五大客戶所得收入合計分別佔我們總收入的84.2%、92.1%、99.4%及99.0%，而自最大客戶所得收入則分別佔我們於有關期間總收入的63.0%、53.0%、96.4%及95.0%。有關詳情，請參閱「業務－我們的客戶」。

我們的供應商

我們的供應商主要包括原材料及零部件供應商，包括車規級芯片、機械部件、光學部件及電氣部件的供應商。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月，我們向各期間前五大供應商的採購總額分別佔我們總採購額的53.4%、78.9%、96.0%及95.0%，而於有關期間向我們最大供應商的採購額分別佔我們總採購額的23.2%、54.6%、69.2%及90.3%。有關詳情，請參閱「業務－我們的供應商」。

概 要

靈活的製造流程

我們自主開發的自動駕駛域控制器及iFC產品在我們的自有生產設施中由各種原材料及組件組裝而成，其中包括機械部件、車規級芯片、攝像頭及電子部件，均從信譽良好的第三方供應商採購。我們的內部製造及測試能力以及嚴格的質量控制措施使我們能夠確保產品的高性能及可靠性。我們目前的生產設施於2018年7月開始生產，位於江蘇省蘇州市，毗鄰中國OEM及汽車供應商。

詳情請參閱「業務－靈活的製造流程」。

我們解決方案及產品的研發

我們的創新熱忱加上強大的研發能力，使我們能夠在行業中競爭。我們的工程師團隊是我們競爭力的基石。於2023年6月30日，我們擁有250名研發人員，佔我們僱員總數的74.2%。截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度以及截至2023年6月30日止六個月，我們分別產生人民幣44.1百萬元、人民幣54.9百萬元、人民幣104.0百萬元及人民幣104.0百萬元的研發開支。

有關詳情，請參閱「業務－我們解決方案及產品的研發－研發流程」。

主要財務資料概要

下文所載主要財務資料概要乃摘錄自本文件附錄一會計師報告所載我們的綜合財務報表(包括隨附附註)及載於「財務資料」一節的資料，並應一併閱讀。

概 要

綜合全面收益表概要

下表載列我們於所示期間的綜合全面收益表（各項目以絕對金額及佔收入的百分比列示）。下文呈列的過往業績未必能反映未來任何期間的預期業績。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | | | |
|-------------------|---------------|----------|-----------|----------|-------------|---------|-------------|---------|-----------|---------|
| | 2020年 | | 2021年 | | 2022年 | | 2022年 | | 2023年 | |
| | (人民幣千元，百分比除外) | | | | | | | | | |
| | (未經審計) | | | | | | | | | |
| 收入 | 47,655 | 100.0% | 178,258 | 100.0% | 1,325,882 | 100.0% | 359,171 | 100.0% | 543,212 | 100.0% |
| 銷售成本 | (38,059) | (79.9)% | (141,475) | (79.4)% | (1,215,309) | (91.7)% | (336,069) | (93.6)% | (502,173) | (92.4)% |
| 毛利 | 9,596 | 20.1% | 36,783 | 20.6% | 110,573 | 8.3% | 23,102 | 6.4% | 41,039 | 7.6% |
| 銷售開支 | (3,046) | (6.4)% | (9,403) | (5.3)% | (27,681) | (2.1)% | (16,096) | (4.5)% | (13,565) | (2.5)% |
| 行政開支 | (8,591) | (18.0)% | (29,715) | (16.7)% | (41,517) | (3.1)% | (14,203) | (4.0)% | (38,382) | (7.1)% |
| 研發開支 | (44,141) | (92.6)% | (54,948) | (30.8)% | (104,047) | (7.8)% | (46,430) | (12.9)% | (103,987) | (19.1)% |
| 金融資產（減值 淨額）／減值 | | | | | | | | | | |
| 虧損撥回 | (90) | (0.2)% | (1,453) | (0.8)% | (3,717) | (0.3)% | (1,471) | (0.4)% | 2,989 | 0.6% |
| 其他收入 | 3,716 | 7.8% | 3,421 | 1.9% | 4,710 | 0.4% | 473 | 0.1% | 4,224 | 0.8% |
| 其他收益／ （虧損）淨額 | (387) | (0.8)% | 4,929 | 2.8% | (628) | (0.0)% | (567) | (0.2)% | 6,133 | 1.1% |
| 經營虧損 | (42,943) | (90.1)% | (50,386) | (28.3)% | (62,307) | (4.7)% | (55,192) | (15.4)% | (101,549) | (18.7)% |
| 財務收入 | 9 | 0.0% | 94 | 0.1% | 100 | 0.0% | 85 | 0.0% | 2,034 | 0.4% |
| 財務成本 | (10,893) | (22.9)% | (413,907) | (232.2)% | (280,169) | (21.1)% | (245,325) | (68.3)% | (233) | (0.0)% |
| 財務（成本）／ 收入淨額 | (10,884) | (22.9)% | (413,813) | (232.1)% | (280,069) | (21.1)% | (245,240) | (68.3)% | 1,801 | 0.3% |
| 除稅前虧損 | (53,827) | (113.0)% | (464,199) | (260.4)% | (342,376) | (25.8)% | (300,432) | (83.6)% | (99,748) | (18.4)% |
| 所得稅開支 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 年／期內虧損 | (53,827) | (113.0)% | (464,199) | (260.4)% | (342,376) | (25.8)% | (300,432) | (83.6)% | (99,748) | (18.4)% |

概 要

經調整虧損（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會計準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用國際財務報告準則會計準則並無要求或並非根據國際財務報告準則會計準則呈列的經調整虧損（非國際財務報告準則計量）作為額外財務計量。我們認為，呈列非國際財務報告準則計量有助於比較各年度的經營表現，並為[編纂]及其他人士提供有用的資料，以便以與管理層相同的方式了解及評估我們的綜合經營業績。

我們亦認為，非國際財務報告準則計量適合用於評估我們的經營表現。作為一種分析工具，使用該非國際財務報告準則計量存在局限性，且閣下不應將其視為獨立於或替代我們根據國際財務報告準則會計準則所列報經營業績或財務狀況的分析。此外，該非國際財務報告準則計量可能無法與其他公司呈列的類似計量相比較。

我們將經調整虧損（非國際財務報告準則計量）界定為年內虧損撇除(i)股份為基礎的付款及(ii)按攤銷成本計量的附有優先權的金融工具的財務成本，及(iii)[編纂]開支。我們的管理層將股份為基礎的付款及按攤銷成本計量的附有優先權的金融工具的財務成本視為非現金項目。於往績記錄期，我們就本公司於[編纂]前融資中向[編纂]前投資者發行附有優先權的普通股而錄得具有優先權的金融工具，該等普通股賦予該等[編纂]前投資者若干優先權（包括贖回權）。我們已不再就先前授予[編纂]前投資者的優先權按攤銷成本錄得任何有關附有優先權的金融工具的財務成本，原因是我們及相關[編纂]前投資者已共同同意終止有關優先權。

下表載列我們於所示期間的非國際財務報告準則計量與根據國際財務報告準則會計準則編製的最接近計量的對賬：

| | 截至12月31日止年度 | | | 截至6月30日止六個月 | |
|--------------------|-------------|-----------|-----------|-------------|----------|
| | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2022年 | 2023年 |
| | (人民幣千元) | | | | |
| | (未經審計) | | | | |
| 非國際財務報告準則計量 | | | | | |
| 年／期內虧損 | (53,827) | (464,199) | (342,376) | (300,432) | (99,748) |
| 加： | | | | | |
| 股份為基礎的付款 | 8,554 | 17,708 | 44,026 | 22,127 | 43,220 |

概 要

| | 截至12月31日止年度 | | | 截至6月30日止六個月 | |
|---------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2022年 | 2023年 |
| | (人民幣千元) | | | | |
| | (未經審計) | | | | |
| 按攤銷成本計量的附有 優先權的金融工具的 財務成本 | 9,604 | 412,362 | 279,420 | 244,680 | - |
| [編纂]開支 | - | - | 2,056 | - | 10,367 |
| 經調整虧損 | | | | | |
| (非國際財務報告準則計量) | <u>(35,669)</u> | <u>(34,129)</u> | <u>(16,874)</u> | <u>(33,625)</u> | <u>(46,161)</u> |

我們的年內虧損由2020年的人民幣53.8百萬元大幅增加至2021年的人民幣464.2百萬元，主要是由於按攤銷成本計量的附有優先權的金融工具的財務成本增加，該增加與就本公司於[編纂]前融資中向[編纂]前投資者發行附有優先權的普通股相關的具有優先權的金融工具有關，而該等普通股賦予若干[編纂]前投資者若干優先權（即贖回權）。我們的年內虧損由2021年的人民幣464.2百萬元減少至2022年的人民幣342.4百萬元，主要是由於(i)於按攤銷成本計量的附有優先權的金融工具的財務成本因相關優先權於2022年終止而減少，及(ii)我們於2021年10月量產我們首個與Mobileye合作的SuperVision™項目後，業務增長令毛利增加。截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們的期內虧損分別為人民幣300.4百萬元及人民幣99.7百萬元。該波動主要是由於相關優先權於2022年終止而導致按攤銷成本計量的附有優先權的金融工具的財務成本減少。此外，由於研發開支高昂，我們的經營虧損由截至2022年6月30日止六個月的人民幣55.2百萬元增加至截至2023年6月30日止六個月的人民幣101.5百萬元。因此，我們的經調整虧損（非國際財務報告準則計量）亦於同期由人民幣33.6百萬元增加至人民幣46.2百萬元。

概 要

綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們的綜合財務狀況表概要。

| | 截至12月31日 | | | 截至6月30日 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|
| | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 |
| | (人民幣千元) | | | |
| 流動資產 | 73,580 | 446,235 | 1,155,498 | 746,862 |
| 流動負債 | 56,095 | 156,618 | 572,448 | 220,243 |
| 非流動資產 | 33,639 | 70,269 | 95,903 | 101,224 |
| 非流動負債 | 167,481 | 918,220 | 12,486 | 16,328 |
| 流動資產淨值 | 17,485 | 289,617 | 583,050 | 526,619 |
| 資產／(負債)淨值 | (116,357) | (558,334) | 666,467 | 611,515 |

我們的流動資產淨值由截至2022年12月31日的人民幣583.1百萬元減至截至2023年6月30日的人民幣526.6百萬元，主要是由於流動資產的減幅超過流動負債的減幅。流動資產減少主要是由於(i)現金及現金等價物減少人民幣219.1百萬元，主要與支付僱員薪酬、購買若干理財產品及償還銀行借款有關(均符合我們的現金管理政策)；(ii)貿易應收款項及應收票據減少人民幣162.5百萬元，主要原因是客戶結清2022年第四季度應計銷售額及2023年上半年的銷售額較2022年下半年下降；及(ii)存貨減少人民幣109.9百萬元，主要原因是就2022年底的已交付製成品確認銷售成本。流動負債減少主要是由於(i)貿易應付款項及應付票據減少人民幣310.0百萬元，主要原因是我們結清截至2022年12月31日的大部分貿易應付款項，2023年上半年的銷售額較2022年下半年下降令原材料採購金額減少及終止經營若干我們以票據作為主要付款方法的業務；及(ii)我們悉數結清未償還的借款導致借款減少人民幣49.0百萬元。

我們的流動資產淨值由截至2021年12月31日的人民幣289.6百萬元增至截至2022年12月31日的人民幣583.1百萬元，主要是由於(i)我們從C輪融資中獲得的所得款項令現金及現金等價物增加人民幣333.7百萬元；(ii)我們為應對對我們的解決方案及產品的需求增加而累積的存貨增加人民幣225.0百萬元；(iii)貿易應收款項及應收票據增加人民幣178.1百萬元，主要歸因於應收第三方貿易款項隨著我們業務擴張增加，部分被貿易應付款項及應付票據增加人民幣348.0百萬元所抵銷，因為隨著2022年的業務擴張，我們為生產採購更多材料。

概 要

我們的流動資產淨值由截至2020年12月31日的人民幣17.5百萬元增至截至2021年12月31日的人民幣289.6百萬元，主要是由於(i)按公允價值計入損益的金融資產增加人民幣218.4百萬元，因為我們於2021年購買更多理財產品；及(ii)貿易應收款項及應收票據增加人民幣96.0百萬元，主要歸因於應收第三方款項隨著我們業務擴張增加，部分被貿易應付款項及應付票據增加人民幣83.7百萬元所抵銷，因為隨著2021年的業務擴張，我們為生產採購更多材料。

我們的負債淨額由截至2020年12月31日的人民幣116.4百萬元大幅增加至截至2021年12月31日的人民幣558.3百萬元，主要是由於年內虧損人民幣464.2百萬元及確認按攤銷成本計量的附有優先權的金融工具人民幣323.2百萬元，部分被權益持有人出資人民幣327.7百萬元所抵銷，原因是於2021年向若干[編纂]前投資者發行賦予優先權的股份。截至2022年12月31日，我們恢復淨資產狀況並擁有資產淨值人民幣666.5百萬元，主要是由於終止確認該等按攤銷成本計量的附有優先權的金融工具，原因是[編纂]前投資者所持有的所有附帶優先權股份於2022年相關優先權終止後由金融負債重新分類至權益，部分被年內虧損人民幣342.4百萬元所抵銷。截至2023年6月30日，我們的資產淨值為人民幣611.5百萬元。該資產淨值於2022年12月31日至2023年6月30日期間有所減少，主要是由於期內虧損人民幣99.7百萬元，部分被相關以股份為基礎的付款人民幣43.2百萬元所抵銷。詳情請參閱本文件附錄一所載會計師報告「綜合權益變動表」。

綜合現金流量表概要

下表載列所示年度／期間我們的現金流量概要。

| | 截至12月31日止年度 | | | 截至6月30日止六個月 | |
|------------|-------------|-----------|----------|-------------|----------|
| | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2022年 | 2023年 |
| | (人民幣千元) | | | | |
| | (未經審計) | | | | |
| 營運資金變動前的 | | | | | |
| 營運現金流量 | (27,249) | (25,185) | (3,820) | (27,238) | (57,988) |
| 營運資金的變動 | 3,405 | (37,813) | (61,847) | (921) | (24,928) |
| 利息收入 | 9 | 94 | 100 | 85 | 2,034 |
| 經營活動所用現金淨額 | (23,835) | (62,904) | (65,567) | (28,074) | (80,882) |
| 投資活動(所用)／ | | | | | |
| 所得現金淨額 | (33,138) | (256,339) | 41,439 | (14,039) | (80,170) |
| 融資活動所得／ | | | | | |
| (所用)現金淨額 | 70,828 | 334,601 | 355,909 | 77,094 | (58,566) |

概 要

| | 截至12月31日止年度 | | | 截至6月30日止六個月 | |
|-----------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2022年 | 2023年 |
| | (人民幣千元) | | | | |
| | (未經審計) | | | | |
| 現金及現金等價物增加／ (減少)淨額 | 13,855 | 15,358 | 331,781 | 34,981 | (219,618) |
| 年／期初現金及現金等價物 | 3,066 | 16,912 | 32,042 | 32,042 | 365,745 |
| 現金及現金等價物匯兌 (虧損)／收益 | (9) | (228) | 1,922 | 632 | 560 |
| 年／期末現金及現金等價物 | <u>16,912</u> | <u>32,042</u> | <u>365,745</u> | <u>67,655</u> | <u>146,687</u> |

截至2023年6月30日止六個月，我們錄得經營活動所用現金淨額人民幣80.9百萬元，主要是由於除所得稅前虧損人民幣99.7百萬元，經若干非經營性項目調整，主要包括以股份為基礎的付款開支人民幣43.2百萬元，以及若干營運資金項目的變動，包括(i)貿易應收款項及應收票據減少人民幣165.5百萬元及(ii)存貨減少人民幣109.7百萬元，部分被貿易應付款項及應付票據減少人民幣310.0百萬元所抵銷。

於2022年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣65.6百萬元，主要是由於我們同期的除所得稅前虧損人民幣342.4百萬元，並經若干非經營性項目作出調整，主要包括(i)財務成本淨額人民幣280.1百萬元及(ii)以股份為基礎的付款開支人民幣44.0百萬元，以及若干營運資金項目的變動，主要包括(i)存貨增加人民幣225.0百萬元，(ii)貿易應收款項及應收票據增加人民幣181.8百萬元，及(iii)貿易應付款項及應付票據增加人民幣348.0百萬元。

於2021年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣62.9百萬元，主要是由於我們同期的除所得稅前虧損人民幣464.2百萬元，並經若干非經營性項目作出調整，包括(i)財務成本淨額人民幣413.8百萬元及(ii)以股份為基礎的付款開支人民幣17.7百萬元，以及若干營運資金項目的變動，主要包括(i)貿易應收款項及應收票據增加人民幣97.5百萬元，(ii)貿易應付款項及應付票據增加人民幣83.7百萬元，及(iii)存貨增加人民幣37.7百萬元。

於2020年，我們的經營活動所用現金淨額為人民幣23.8百萬元，主要是由於我們同期的除所得稅前虧損人民幣53.8百萬元，並經若干非經營性項目作出調整，主要包括(i)財務成本淨額人民幣10.9百萬元及(ii)以股份為基礎的付款開支人民幣8.6百萬元，以及若干營運資金項目的變動，主要包括合約負債增加人民幣11.0百萬元。

有關綜合現金流量表的若干主要項目歷史變動詳細討論，請參閱「財務資料－流動性及資本來源－現金流量」。

概 要

業務可持續性

於2020年、2021年及2022年以及截至2022年及2023年6月30日止六個月，我們錄得經調整虧損（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣35.7百萬元、人民幣34.1百萬元、人民幣16.9百萬元、人民幣33.6百萬元及人民幣46.2百萬元。於2020年、2021年及2022年，我們亦錄得經營現金流出淨額分別為人民幣23.8百萬元、人民幣62.9百萬元及人民幣65.6百萬元。我們於往績記錄期的虧損主要是由於：(i)我們於新興市場經營。為進一步加強我們在新興自動駕駛市場的地位及競爭力，我們一直專注於研發、產品開發及擴大客戶群，而不是尋求短期回報或盈利能力；(ii)我們的規模經濟尚未完全實現。儘管自動駕駛域控制器解決方案的毛利率由2021年的5.3%上升至2022年的7.4%，表明我們逐步實現了更強大的規模經濟，且對供應商的議價能力日益增強，但尚未完全實現的規模經濟導致我們於往績記錄期出現虧損；及(iii)我們持續投資於新產品及自動駕駛技術的研發。

儘管我們自2020年以來一直虧損，且我們預期於2023年產生虧損淨額及經營現金流出淨額（主要是由於2023年新自動駕駛解決方案的研發開支、以股份為基礎的付款及[編纂]開支預期增加），但我們的收入及銷量仍實現穩定增長及顯示盈利能力得到明顯改善。於往績記錄期，我們的主要自動駕駛域控制器解決方案的銷量由2021年的5,796台增加至2022年的79,589台，及由截至2022年6月30日止六個月的21,272台增加至截至2023年6月30日止六個月的42,108台。此外，我們擁有穩健的現金結餘，以支持我們的運營及未來業務擴張。截至2023年10月31日，我們有現金及現金等價物人民幣57.6百萬元、按公允價值計入損益的流動金融資產人民幣181.0百萬元及未動用銀行融資人民幣650.0百萬元。

未來，我們旨在通過以下方式保持可持續性並實現盈利：(i)持續增加收入及擴大銷量；(ii)提高毛利率；及(iii)提升經營槓桿。隨著我們盈利能力提高，我們亦預期我們的經營現金流量將同時改善。

- **收入及銷量持續增加。**於往績記錄期，我們的收入及銷量均實現穩定增長。我們預期我們的收入及銷量增長將由以下因素推動：
 - (1) **市場趨勢良好。**預計未來中國自動駕駛市場及自動駕駛解決方案及產品市場將保持顯著的增長勢頭。有關詳情，請參閱「行業概覽－自動駕駛域控制器市場概覽」及「行業概覽－智能前視攝像頭市場概覽」；

概 要

- (2) **解決方案及產品供應不斷改進。**我們預計SuperVision™及iDC Mid的銷量將強勁增長，主要是由於預期採用我們自動駕駛解決方案的現有及新推車型的銷量快速增長以及我們努力將SuperVision™及iDC產品應用於現有及新OEM客戶或OEM終端客戶的其他車型。此外，我們預計未來將推出更多自動駕駛解決方案。我們預計，我們在增強解決方案及產品供應方面的持續投資將增加我們的銷售額並提高我們的盈利能力；及
 - (3) **客戶留存及擴張。**我們期望加深與現有OEM客戶的關係，並在廣度及深度方面擴大客戶群。我們已與國內外頂級OEM建立了穩定的合作關係。憑藉NEV市場不斷擴大、我們不斷加大的營銷力度、全方位能力及良好往績，我們已經並將繼續在廣度及深度方面持續擴大客戶群。
- **毛利率提高。**我們管理及控制成本的能力對我們的業務成功及盈利能力至關重要。我們認為我們能夠提高毛利率，主要是由於以下因素：
 - (1) **更好的產品組合帶來更高的利潤率。**我們擬通過推出更多利潤率較高的自動駕駛解決方案及產品來提高毛利率。由於我們致力將iDC Mid、iDC High及iFC 3.0應用於我們現有及新OEM客戶的其他車型，該等解決方案及產品的銷售預計將佔總銷售額的比例更大，從而導致整體毛利率更高。
 - (2) **提高生產能力及擴大產能。**我們擬利用內部產生的資金及[編纂][編纂]提高我們的生產能力及生產線的自動化水平。雖然該等投資可能會導致我們的資本開支在短期內增加，但我們相信，我們在內部生產產品將使我們能夠簡化供應鏈並保持高水平的成本效益，從而最終提高我們的盈利能力。
 - (3) **隨著規模經濟不斷擴大，議價能力增強。**我們自動駕駛域控制器解決方案的毛利率由2021年的5.3%上升至2022年的7.4%，並由截至2022年6月30日止六個月的6.3%上升至截至2023年6月30日止六個月的7.2%，表明於2021年10月我們首個與Mobileye合作的SuperVision™項目量產後，逐步實現了更強大的規模經濟，且與供應商的議價能力不斷增強。未來，隨著SuperVision™銷量預期增長及iDC Mid量產，我們預期將受益於不斷增長的規模經濟並進一步提高我們的盈利能力。

概 要

- **提升經營槓桿。**於往績記錄期，我們為開發、管理及推廣新的自動駕駛解決方案而產生重大經營開支，包括研發開支、行政開支及銷售開支。隨著我們的業務規模不斷擴大，我們通過將研發開支、銷售開支及行政開支佔收益的百分比維持在相對穩定的水平，努力提高經營槓桿，從而減緩與經營開支有關的現金流出速度。

有關我們為實現長期盈利而計劃採取的詳細策略及措施，請參閱「業務－業務可持續性」。

[編纂]前投資者

自本公司成立以來，我們已自[編纂]前投資者獲得數輪股權融資，包括自知一號、北京車和家、中小基金、混改基金及漢拿科銳動蘇州。根據適用中國法律，[編纂]前投資者不得於[編纂]後12個月內出售其持有的任何股份。有關我們[編纂]前投資的詳情，請參閱本文件「歷史及公司架構－[編纂]前投資」。

我們的控股股東

截至最後實際可行日期，我們的創始人、董事長、執行董事兼首席執行官宋陽先生直接或間接（透過藍馳平台、紫馳平台、蘇州紅馳及蘇州綠馳）有權行使本公司約39.9%已發行股本所附帶的表決權。

緊隨[編纂]（假設[編纂]未獲行使）完成後，宋陽先生直接或間接（透過藍馳平台、紫馳平台、蘇州紅馳及蘇州綠馳）將有權行使本公司約[編纂]%已發行股本所附帶的表決權。因此，[編纂]完成後，宋陽先生、藍馳平台、紫馳平台、蘇州紅馳及蘇州綠馳將共同構成本公司一組控股股東。有關股權架構的其他資料，請參閱「歷史及公司架構」。

股息

於往績記錄期，我們並無就我們的股份宣派或派付任何股息。我們目前預期將保留所有未來盈利，以用於我們業務的運營及擴展，且預期在可預見將來不會派付任何現金股息。未來任何股息的宣派及派付將由董事會釐定，並須遵守組織章程細則及中國公司法，且將取決於多項因素，包括我們的盈利及財務狀況、經營需求、資本需求以及我們董事可能視為相關的任何其他條件。經我們的中國法律顧問確認，我們未來

概 要

所獲得的任何淨利潤均須根據中國法律用於彌補我們過往的累計虧損，其後我們須將利潤的10%分配予我們的法定公積金，直至有關公積金達到我們的註冊資本50%以上為止。因此，我們僅於(i)已彌補我們的所有過往累計虧損；及(ii)已按照上述將足夠的利潤分配予法定公積金後才可以宣派股息。鑒於我們於本文件所披露的累計虧損，於可見將來我們不大可能符合條件以利潤派付股息。

[編纂]

經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]佣金、費用及估計開支後，假設[編纂]未獲行使，並假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數），我們估計將收到的[編纂][編纂]約為[編纂]港元。倘[編纂]定為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的上限），則[編纂][編纂]將增加約[編纂]港元。倘[編纂]定為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的下限），則[編纂][編纂]將減少約[編纂]港元。

假設[編纂]為指示性[編纂]範圍的中位數，我們目前擬將該等[編纂]用作下列用途，惟須取決於不斷發展的業務所需及持續變化的市況：(i)約[45.0]%的[編纂]或約[編纂]港元用作加強我們自動駕駛解決方案及產品的研發；(ii)約[35.0]%的[編纂]或約[編纂]港元用作有關我們研發總部、製造工廠及新生產線的資本開支；(iii)約[10.0]%的[編纂]或約[編纂]港元用作擴大我們的銷售及服務網絡；及(iv)約[10.0]%的[編纂]或約[編纂]港元用作營運資金及一般公司用途。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

風險因素

我們的業務面臨風險，包括「風險因素」一節所載者。由於不同的投資者在釐定風險的重要性時或會有不同詮釋及準則，故閣下在決定投資[編纂]前應閱讀「風險因素」全節。我們面臨的部分主要風險包括：

- 我們很大部分收入來自於向吉利集團銷售及由Mobileye提供基於自動駕駛域控制器基礎版本的SuperVision™，因此面臨集中風險，倘來自該等客戶或產品的收入損失或大幅減少，可能會對我們的經營業績產生重大不利

概 要

影響；特別是，Mobileye可能會直接與吉利集團合作；吉利集團及／或Mobileye可與其他一級供應商合作；而吉利集團可自行開發自用的自動駕駛系統；

- 我們是一家處於早期階段的公司，過去出現過虧損；我們預期於2023年將產生重大開支及持續虧損，且我們可能於2024年及往後繼續產生虧損。我們過往的財務及經營業績未必反映我們的日後表現；
- 即使在我們獲得定點函，概不保證我們的OEM客戶或OEM終端客戶將以任何特定數量或任何特定價格購買我們的解決方案及產品，且從我們獲得定點函至我們獲得車型收入之間可能會有重大延誤；
- 如果我們未能挽留現有客戶、吸引新客戶或增加我們客戶的支出，我們的業務及經營業績可能會受到重大不利影響；
- 如果我們不能以具成本效益的方式及時開發和引進新的解決方案及產品並改進現有解決方案及產品，我們的競爭地位會受到負面影響，我們的業務、經營業績及財務狀況亦會受到不利影響；
- 我們依賴第三方供應商（包括尤其是與SuperVision™有關的Mobileye），且由於我們產品中的一些原材料及主要部件來自單一或有限的供應商來源，我們很容易受到供應短缺、部件交貨時間長和供應變化的影響，任何該等情況均可能中斷我們的供應鏈，並可能推遲我們向客戶交付產品；
- 我們與合作夥伴的業務合作存在風險，該等關係可能不會帶來大量收入。我們與他們合作的任何不利變化均可能損害我們的業務；
- 我們在競爭激烈的市場中運營，一些市場參與者可能擁有更多資源。我們的競爭對手包括大量成熟的競爭對手及新市場進入者；
- 我們面臨因收入集中於若干客戶（包括吉利集團）而產生的信貸風險。未能及時或完全無法收回貿易應收款項或會對我們的業務、財務狀況、流動資金及前景造成重大不利影響；

概 要

- 我們的業務可能受到與（其中包括）我們解決方案及產品的實際或被指控的瑕疵有關的索賠，或倘我們的解決方案及產品實際或被指控未能達到預期的性能，與該等索賠有關的報道可能會損害我們的聲譽，減少對我們解決方案及產品的需求或增加對我們解決方案及產品的監管審查；
- 我們用於汽車上的自動駕駛產品極為複雜及可能存在缺陷或因其他原因而未能發揮預期性能，市場或會減少採用我們的產品，我們在現有或潛在客戶中的聲譽可能受損，使我們面臨產品責任及其他索賠並可能對我們的經營業績產生不利影響。
- 我們可能會因與已受到或將受到美國及其他相關制裁機構的制裁及出口管制的若干實體或若干行業進行的任何交易而受到不利影響；及
- 國際關係及貿易政策發生變動或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

[編纂]開支

按[編纂]的中位數每股[編纂][編纂]港元計算，[編纂]的估計[編纂]開支總額約為人民幣[編纂]元，相當於[編纂][編纂]總額約[編纂]港元（人民幣[編纂]元）的[編纂]%。截至2023年6月30日，我們已產生[編纂]開支人民幣21.9百萬元，其中人民幣12.5百萬元已計入我們的綜合全面收益表以及人民幣9.4百萬元已確認為遞延[編纂]開支，預期將在[編纂]完成後直接確認為權益中的扣除項。我們預期會產生額外[編纂]開支約人民幣[編纂]元，其中人民幣[編纂]元預期將計入我們的綜合全面收益表以及人民幣[編纂]元將自權益中扣除。[編纂]相關開支金額約人民幣[編纂]元（主要包括[編纂]）預期將在[編纂]完成後作為權益中的扣除項入賬。非[編纂]相關開支金額約人民幣[編纂]元主要包括法律顧問及會計師費用及開支人民幣[編纂]元以及其他費用及開支人民幣[編纂]元。

概 要

申請在聯交所[編纂]

基於(其中包括)經參考(i)我們截至2022年12月31日止財政年度的收入為人民幣1,325.9百萬元(相等於約1,448.3百萬港元)，金額超過500百萬港元；及(ii)我們[編纂]時的預期[編纂](按指示性[編纂]範圍下限計算)超過40億港元，我們符合上市規則第8.05(3)條的市值／收益測試，我們已向聯交所上市委員會申請批准根據(i)[編纂]將予發行的H股(包括因[編纂]獲行使可能發行的任何H股)；及(ii)將自現有內資股轉換的H股[編纂]及[編纂]。

[編纂]統計數據

下表所載統計數據乃假設根據[編纂]將予發行[編纂]股股份及[編纂]並無獲行使：

| | 按每股[編纂] [編纂]港元的 [編纂]計算 | 按每股[編纂] [編纂]港元的 [編纂]計算 |
|--------------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 股份[編纂] ⁽¹⁾ | [編纂]港元 | [編纂]港元 |
| H股[編纂] ⁽²⁾ | [編纂]港元 | [編纂]港元 |
| [編纂]經調整 綜合每股有形資產淨值 ⁽³⁾ | [編纂]港元 | [編纂]港元 |

附註：

- (1) [編纂]乃根據預期於緊隨[編纂]完成後將為已發行的[編纂]股股份(假設[編纂]並無獲行使)計算。
- (2) 我們H股的[編纂]乃根據預期於緊隨[編纂]完成後為已發行的[編纂]股H股(假設[編纂]並無獲行使)計算。
- (3) 本公司權益持有人應佔本集團[編纂]經調整綜合每股有形資產淨值乃經「附錄二—[編纂]財務資料」所述調整後並基於已發行[編纂]股股份(假設[編纂]已於2023年6月30日進行)計得，且並未計入因[編纂]獲行使而可能配發及發行的任何H股，或本公司根據一般授權可能配發及發行或購回的任何股份。

概 要

COVID-19疫情的影響

自2019年12月以來，一種新型的COVID-19毒株嚴重影響中國及許多其他國家。然而，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，COVID-19的爆發並無對我們的營運及財務表現造成任何重大不利影響，乃主要考慮到(i)於往績記錄期及直至最後實際可行日期，並無因COVID-19疫情而取消或延遲合約／項目；(ii)於COVID-19疫情造成供應鏈中斷期間，我們能夠獲得充足及時的車規級芯片供應；(iii)我們並無經歷任何嚴重勞工短缺的情況；及(iv)於往績記錄期，我們的收益大幅增長。截至最後實際可行日期，我們密切監控COVID-19疫情的發展。詳情請參閱「業務－COVID-19疫情的影響」。

全球半導體芯片短缺的影響

過往，由於COVID-19疫情爆發導致供應鏈及物流中斷，我們難以為iDC系列及iFC系列及時獲得充足的車規級電源管理芯片供應。此外，由於全球半導體芯片短缺，Mobileye不得不採購替代零部件以維持穩定的供應。就此，吉利集團、本公司與Mobileye於2021年及2022年訂立三方產品豁免。有關詳情，請參閱「我們的客戶－我們與吉利集團的關係」。考慮到(i)iDC及iFC系列於往績記錄期的銷量有限，(ii)我們的業務運營並未受到三方產品豁免的重大影響，及(iii)我們採取多項措施並成功應對全球半導體芯片短缺帶來的挑戰，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的供應鏈並無受到重大限制。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因全球半導體芯片短缺而遭遇採購成本大幅增加，我們亦無因供應鏈中斷而出現任何半導體芯片價格大幅上漲或遭受任何生產中斷。

法律訴訟及合規

在我們的日常業務過程中，我們可能會不時面臨法律訴訟、調查及索賠。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，(i)我們不曾亦概無涉及任何重大法律、仲裁或行政訴訟，我們亦不知悉任何向我們或董事提出的可能單獨或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的待決或威脅提起的法律、仲裁或行政訴訟；(ii)我們

概 要

不曾亦概無涉及任何導致可能單獨或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的罰款、執法行動或其他處罰的重大違規事件；及(iii)我們並無遭遇任何重大產品召回及退貨。

有關我們合規事項的詳情，請參閱「業務－法律訴訟及合規」。

近期發展及無重大不利變動

業務發展

截至2023年10月31日止四個月，SuperVision™的總銷量為36,610套。此外，截至2023年10月31日，自iDC Mid開始量產以來，我們成功交付合共2,967個iDC Mid。截至最後實際可行日期，我們已收到來自不同OEM的六份有關我們iDC Mid的定點函。自2023年10月以來，巴勒斯坦與以色列衝突不斷升級。我們與Mobileye（一家在以色列耶路撒冷註冊成立的公司）的業務關係並未受到這場持續衝突的負面影響。截至最後實際可行日期，我們並無遇到Mobileye的供應出現任何重大中斷或延誤的情況，我們與Mobileye的合作項目時間表亦無受到重大干擾。首先，Mobileye將SuperVision™自動駕駛域控制器的基礎版本的製造外包予生產設施位於中國上海的第三方製造商。其次，我們為iFC產品採購的EyeQ®系列SoC在全球各地的不同設施生產。因此，Mobileye的供應並無因該地區的地緣政治緊張局勢而受到任何重大干擾。此外，Mobileye總部所在地耶路撒冷受衝突升級的影響有限。因此，我們與Mobileye的溝通不會中斷，我們的合作項目將繼續按計劃進行，不會受到任何重大干擾。然而，巴以衝突持續升級可能會為全球經濟帶來重大不確定性，並對我們未來業務及財務狀況產生不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們面臨與自然災害、流行病及其他我們無法控制的疫情爆發相關的風險，令我們的業務面臨挑戰」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－全球或區域經濟嚴重或長期下滑可能對我們的業務及財務狀況造成重大不利影響」。

我們預計於2023年將產生虧損淨額及經營現金流出淨額增加。有關虧損原因的詳情，請參閱「業務－業務可持續性」。

概 要

監管發展

中國證監會於2023年2月17日發佈了《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》（「**境外上市試行辦法**」）及五項相關指引，於2023年3月31日起生效。境外上市試行辦法將中國境內公司證券直接或間接境外發行上市的監管制度全面改革為備案制。

根據境外上市試行辦法，中國境內公司尋求以直接或間接方式將證券在境外市場發行及上市，須向中國證監會辦理備案程序並報告相關資料。發行人向境外監管機構提交首次公開發行申請的，須在其後三個工作日內向中國證監會提交申請備案。如我們的中國法律顧問所告知，我們的[編纂]為根據境外上市試行辦法進行的直接境外[編纂]。請參閱「監管概覽－中國法律法規－有關境外證券發行及上市的法規」。我們已於2023年5月30日完成向中國證監會的備案程序並取得中國證監會批准。

無重大不利變動

董事確認，截至本文件日期，我們的財務或貿易狀況自2023年6月30日（即本集團最近期經審計綜合財務資料的編製日期）起並無重大不利變動，且自2023年6月30日起，概無發生會對本文件「附錄一」所載會計師報告內收錄的綜合財務報表所示資料產生重大影響的事件。