

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，故此並無載有可能對閣下而言屬重要的所有資料。此外，任何[編纂]均涉及風險。部分有關[編纂][編纂]的特定風險載於「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前應閱讀整份文件。

概覽

我們是中國新能源解決方案提供商，專注於設計、開發電動裝載機及寬體自卸車等電動工程機械並使其商業化。根據灼識諮詢的資料，按2023年的出貨量計算，我們於中國所有新能源裝載機及寬體自卸車製造商中分別排名第三及第四，所佔市場份額分別為11.6%及8.3%，為該兩類新能源工程機械前五大製造商中唯一的純新能源工程機械製造商。我們亦設計及開發電動牽引車的動力系統成套件，並與製造商合作將該等車輛投放市場。

我們是一家快速發展的電動裝載機及寬體自卸車製造商。我們的設計及工程流程從對客戶需求及擬定使用場景的詳細分析開始，這為我們以性能為導向的產品設計及精確的工程實踐提供了依據。我們利用內部生產及外部合夥關係優勢對每種產品均採用不同的製造安排。按照該種策略，我們最初於2019年12月推出五噸級電動裝載機型號BRT951EV，隨後於2020年5月推出90噸級電動寬體自卸車型號BRT90E。截至最後實際可行日期，我們的產品系列主要以電動型號為特色，包括介於三至七噸有效載荷的電動裝載機，以及噸位介乎90至135噸的電動寬體自卸車。自2021年至2023年，我們的電動裝載機的出貨量由140台增至525台，電動寬體自卸車的出貨量由12台增至96台，複合年增長率分別為93.4%及182.8%。於截至2023年6月30日止六個月至截至2024年6月30日止六個月，裝載機的出貨量由161台增至205台，我們自卸車的出貨量由25台增至122台。根據灼識諮詢的資料，於2023年，我們在電池容量超過650千瓦時的電動寬體自卸車出貨量方面排名第一。

我們的業務憑藉先進的技術能力蓬勃發展。我們一直在持續推動動力總成設計、電子電氣架構以及機械智能化。我們率先為電動寬體自卸車設計了充電電路，結合四相並聯充電電路，使四個連接器同時為一輛自卸車充電。根據灼識諮詢的資料，該項創新使我們在市場上率先實現在標準工作條件下使700千瓦時的電池於約70分鐘內充滿。根據同一來源資料，我們亦是中國首家為工程機械開發雙電機設計並將其商業化的公司，從技術上解決驅動電

概 要

機及工作電機之間的相互干擾及功率分流問題，從而大大降低了能源消耗並降低維修和維護成本。此外，根據灼識諮詢的資料，我們是中國首家將配備自動作業系統的電動寬體自卸車及採用遠程操作技術的電動裝載機投放市場的製造商。我們專有的遠程及自動作業技術組合提高了裝載機及寬體自卸車的智能性、安全性及效率，尤其是針對在極端溫度或危險條件下直接進行人工作業不安全或不可行的工作場景。該等能力使我們有別於嚴重依賴外包軟件技術進行遠程及自動作業的製造商。

我們的技術創新贏得了業界的高度認可。我們是工信部於2022年指定的專精特新「重點小巨人」企業，此乃國家級專精特新「小巨人」計劃的精選行列，旨在表彰專業領域中創新、表現優異的中小企業。我們的動力系統成套件獲上海市科學技術委員會認可為2022年十大商業化高新技術成果之一。我們亦於制定中國新能源工程機械的關鍵標準方面發揮著積極作用。例如，我們是土方機械安全技術規範的國家標準、純電動輪式裝載機及電動寬體自卸車技術條件和試驗方法的行業標準的起草者之一。

我們的收入模式

於往績記錄期間，我們大部分收入源自銷售產品，包括電動裝載機、寬體自卸車及牽引車，以及銷售備件及配件（主要為動力總成及充電樁以及能源轉型解決方案下銷售的附加動力總成）。我們亦通過將裝載機、自卸車及牽引車出租予偏好使用我們的產品而不購買產品的承租人，以此產生租金收入。

除產品銷售及租賃外，我們亦提供廣泛的維修及保養服務，以滿足客戶的需求。為了向潛在客戶介紹我們產品的經濟和營運效益，我們提供試用服務，並按具體的個例情況收取試用費。

概 要

下表載列我們於所示期間按業務線劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	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)			
產品銷售：										
電動裝載機	84,742	42.2	183,730	51.0	281,154	60.6	87,035	54.0	110,154	41.2
電動寬體自卸車	10,057	5.0	76,290	21.2	126,456	27.3	45,800	28.4	144,516	54.0
電動牽引車	87,825	43.8	77,940	21.6	28,551	6.1	16,409	10.2	1,456	0.5
備件及配件	14,399	7.2	15,311	4.3	19,372	4.2	8,680	5.4	5,365	2.0
小計	197,023	98.2	353,271	98.1	455,533	98.2	157,924	97.9	261,491	97.8
提供服務	71	0.1	485	0.1	2,794	0.6	771	0.5	2,011	0.8
租金收入	3,480	1.7	6,350	1.8	5,411	1.2	2,540	1.6	3,949	1.4
總收入	200,574	100.0	360,106	100.0	463,738	100.0	161,235	100.0	267,451	100.0

按產品類型劃分的銷售產品

電動裝載機

於2021年、2022年、2023年及截至2023年及2024年6月30日止六個月，電動裝載機的銷售收入分別為人民幣84.7百萬元、人民幣183.7百萬元、人民幣281.2百萬元、人民幣87.0百萬元及人民幣110.2百萬元，佔同期總收入的42.2%、51.0%、60.6%、54.0%及41.2%。

下表載列所示期間裝載機的關鍵銷售指標。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年
	(未經審核)				
銷量(台)	126	295	484	136	177
平均售價(人民幣千元)	673	623	581	640	622
收入(人民幣千元)	84,742	183,730	281,154	87,035	110,154
毛利率 ⁽¹⁾	13.4%	3.4%	(0.8%)	2.7%	2.5%

附註：

(1) 指電動裝載機(不包括存貨減值虧損)銷售毛利除以電動裝載機銷售收入。

概 要

於往績記錄期間，電動裝載機收入增加主要受到裝載機銷量增加所驅動，於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月分別為126台、295台、484台、136台及177台。銷量增加主要歸因於(i)我們加大銷售力度；(ii)客戶對電動裝載機的接受度提高；及(iii)我們加大研發力度，從而改善裝載機的性能、適應性及可靠性。收入增加受到往績記錄期間裝載機的平均售價(於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月分別為人民幣673千元、人民幣623千元、人民幣581千元、人民幣640千元及人民幣622千元)下降產生的負面影響。平均售價下降主要由於我們從戰略上決定降低裝載機價格以把握新能源工程機械市場的早期機遇，此外亦有原材料成本波動及產品組合調整的影響。於2023年，我們裝載機的銷售毛利率為負，主要由於磷酸鐵鋰動力電池(或磷酸鐵鋰電池)的價格飆升後，其預先儲存成本增加，加之平均售價較低。

電動寬體自卸車

於2021年、2022年及2023年以及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們電動寬體自卸車的銷售收入分別為人民幣10.1百萬元、人民幣76.3百萬元、人民幣126.5百萬元、人民幣45.8百萬元及人民幣144.5百萬元，佔同期總收入的5.0%、21.2%、27.3%、28.4%及54.0%。

下表載列所示期間寬體自卸車的關鍵銷售指標。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年 (未經審核)	2024年
銷量(台)	11	59	88	25	104
平均售價(人民幣千元)	914	1,293	1,437	1,832	1,390
收入(人民幣千元)	10,057	76,290	126,456	45,800	144,516
毛利率 ⁽¹⁾	15.3%	17.6%	19.5%	10.6%	12.1%

附註：

(1) 指電動寬體自卸車(不包括存貨減值虧損)銷售毛利除以電動寬體自卸車銷售收入。

電動寬體自卸車收入增加受到自卸車的銷量及平均售價增加所驅動。電動寬體自卸車的銷量由2021年的11台增加至2022年的59台，並進一步增加至2023年的88台，主要歸因於(i)我們加大銷售力度；(ii)在2022年8月推出可用於重載上坡作業的105噸級BRT105E車型，從而擴大我們的產品範圍，滿足更廣泛的市場需求；及(iii)我們加大研發力度，不斷改善自卸車的效能、適應性及可靠性。電動寬體自卸車的銷量由截至2023年6月30日止六個月的25台增加至2024年同期的104台，主要由於銷售力度加大。自卸車的平均售價由2021年的人民幣914千元增加至2022年的人民幣1.3百萬元，並進一步增加至2023年的人民幣1.4百萬

概 要

元，乃由於2022年及2023年推出有效載荷及電池容量更大的新車型，更好滿足客戶的需求，使我們能夠收取比其他車型更高的價格。自卸車的平均售價由截至2023年6月30日止六個月的人民幣1,832千元減少至2024年同期的人民幣1,390千元，主要由於(i)2023年及2024年上半年所售車型組合不同，每種車型的價位亦不相同，及(ii)平均銷售成本減少，使我們能夠戰略性地調整售價，為客戶提供更大價值。自卸車的毛利率由2021年的15.3%增加至2022年的17.6%，並進一步增加至2023年的19.5%，原因是我們率先推出了大載重量車型，這增強了我們的談判地位，並使我們能夠設定更高的售價。此外，該等新車型適用於重載上坡作業，有效滿足了市場對此類能力不斷增長的需求。我們自卸車的毛利率由截至2023年6月30日止六個月的10.6%增加至截至2024年6月30日止六個月同期的12.1%，主要由於磷酸鐵鋰電池等原材料價格下降。

電動牽引車

於2021年、2022年、2023年及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們電動牽引車的銷售收入分別達人民幣87.8百萬元、人民幣77.9百萬元、人民幣28.6百萬元、人民幣16.4百萬元及人民幣1.5百萬元，佔同期總收入的43.8%、21.6%、6.1%、10.2%及0.5%。

下表載列所示期間的牽引車的銷量、平均售價以及牽引車銷售收入及毛利率。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年
				(未經審核)	
銷量(台)	153	148	66	35	5
平均售價(人民幣千元)	574	527	433	469	291
收入(人民幣千元)	87,825	77,940	28,551	16,409	1,456
毛利率 ⁽¹⁾	13.4%	8.9%	(7.9%)	15.9%	10.0%

附註：

(1) 指電動牽引車(不包括存貨減值虧損)銷售毛利除以電動牽引車銷售收入。

概 要

電動牽引車收入下降乃主要由於(i)銷量減少，乃由於我們戰略性地將主要重點轉向並分配大部分銷售及研發資源用於電動裝載機及寬體自卸車；及(ii)由於我們加快存貨銷售的策略，牽引車的平均售價下降。於2023年，我們牽引車的銷售毛利率為負，主要由於電動牽引車的平均售價下降。

備件及配件

我們銷售的備件及配件主要包括動力總成及充電樁。於2021年、2022年、2023年及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們自銷售備件及配件的收入分別達人民幣14.4百萬元、人民幣15.3百萬元、人民幣19.4百萬元、人民幣8.7百萬元及人民幣5.4百萬元，佔同期總收入的7.2%、4.3%、4.2%、5.4%及2.0%。備件及配件銷售收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣8.7百萬元減少至2024年同期的人民幣5.4百萬元，主要由於2023年向北美一家貨運公司出口的附加動力總成。備件及配件銷售收入自2022年的人民幣15.3百萬元增加至2023年的人民幣19.4百萬元，主要受上述出口附加動力總成，以及2023年充電樁的銷售增加所推動。備件及配件銷售收入自2021年的人民幣14.4百萬元增加至2022年的人民幣15.3百萬元，此乃主要由於2021年一家客戶按照其採購計劃進行採購。

概 要

按銷售渠道劃分的產品銷售

我們利用直銷及經銷渠道推廣我們的產品並與客戶互動。下表載列於所示期間按銷售渠道劃分的銷售產品收入、毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月					
	2021年			2022年			2023年			2024年		
	收入	毛利	毛利率 (%)	收入	毛利	毛利率 (%)	收入	毛利	毛利率 (%)	收入	毛利	毛利率 (%)
	(人民幣千元，百分比除外)											
	(未經審核)											
銷售產品												
直銷 ⁽¹⁾	132,126	19,503	14.8	156,709	12,138	7.7	271,759	19,470	7.2	84,396	8,449	10.0
通過經銷商銷售 ⁽²⁾	64,897	6,970	10.7	196,562	16,144	8.2	183,774	3,688	2.0	73,529	2,515	3.4
小計	197,023	26,473		353,271	28,282		455,533	23,159		157,924	10,964	
存貨減值虧損		(22,538)			(25,650)			(20,879)			(18,784)	
總計		3,935	2.0		2,632	0.7		2,279	0.5		(7,820)	(4.9)
											9,271	3.5

附註：

- (1) 指與以下客戶購買的產品銷售有關的收入：(i)於發電、採礦及基礎設施建設等業務中使用我們產品的終端客戶，及(ii)購買我們產品用以租賃予客戶或提供機械運營服務的經銷商。
- (2) 指與經銷商購買的產品銷售有關的收入，經銷商按合約轉售或可合理預期轉售我們的產品。

概 要

行業機遇

於採礦及採石、能源及公用事業、物流及運輸、製造及工業生產、建築及基礎設施以及農業等業務中不可或缺，正在經歷向新能源的關鍵轉變。解決氣候問題、經濟效益及不斷擴大的市場需求均是推動該轉變的急切需求。

- **氣候變化之迫切。**裝有內燃機的機械是空氣污染的主要來源，排放大量溫室氣體、碳氫化合物、氮氧化物及顆粒物。根據灼識諮詢的資料，2022年運營中的工程機械數量不到登記在冊的汽車數量的3%。然而，工程機械行業排放的污染物水平遠高於汽車行業。具體而言，根據灼識諮詢的資料，2022年中國工程機械排放的二氧化碳、氮氧化物及顆粒物分別相當於汽車排放量的13%、20%及109%。
- **經濟效益。**向新能源工程機械的轉變不僅受環境驅動，且於經濟上也屬有利。該等機械於其生命週期內降低能耗及維護相關成本，並與人工智能及遠程信息處理等先進技術兼容，較傳統燃油動力機械相比，通過更有效地降低運營及勞工成本，從而進一步提高其價值。該經濟優勢刺激市場內採用新能源工程機械，超過了新能源乘用車早期的採用率。根據灼識諮詢的資料，儘管新能源乘用車用時八年才從近乎零基礎達到5.5%的市場滲透率，而新能源裝載機及寬體自卸車在不到六年的時間便實現了相同的水平。
- **不斷增長的市場需求。**由於迫切需要進行脫碳及採取有效氣候行動，新能源工程機械於全球範圍內越來越受到青睞。國際及國內對新能源工程機械的需求顯著上升。例如自然資源部於2024年4月頒佈的《關於進一步加強綠色礦山建設的通知》等利好政策的出台進一步加速了該趨勢，推動了中國新能源解決方案行業的市場需求增長。

博雷頓解決方案

我們在新能源領域的探索始於研發專為第一代電動牽引車定製的動力系統成套件。我們已將我們的技術能力進一步擴展至工程機械領域，該市場對新能源產品及解決方案有巨大但尚未得到滿足的需求。

概 要

下圖闡述了我們的關鍵開發里程碑：



我們的工程機械具有以下主要競爭優勢：

- **綠色環保提升。**我們的工程機械完全由非燃料動力來源提供動力，實現了零廢氣排放。我們的電動裝載機及寬體自卸車與類似的燃料動力車型相比，可大幅減少碳排放，成為傳統機械的更環保替代品。例如，在五年的使用壽命內，五噸級電動裝載機預計可減少碳排放每台約342.0噸。同樣地，於相同期間內，105噸級電動寬體自卸車於重載上坡作業（將重型貨物運上斜坡，通常能耗較高）中預計可減少碳排放每台約490.4噸，於重載下坡作業（自卸車將重型貨物運下斜坡）中預計可減少碳排放每台約624.6噸。此外，根據灼識諮詢的資料，該等機械的作業噪音水平更低，電動裝載機及寬體自卸車的噪音水平分別平均為70分貝及74分貝，分別顯著低於其燃油動力同類產品通常產生的86分貝及82分貝。
- **成本效益。**儘管最初購買成本較高，電動裝載機及寬體自卸車由於能耗及維護費用較低，因此在其作業年限內可節省長期成本。在五年的使用壽命內，五噸級電動裝載機每台合計可淨節省約人民幣1.2百萬元且我們的105噸級電動寬體自卸車在重載上坡作業中，每台可節省約人民幣2.2百萬元，而在重載下坡作業中，每台可節省約人民幣1.2百萬元。遠程及自動作業技術的集成進一步減少對大量現場工作人員的需求，從而大大節省了員工成本。

概 要

- **適應性。**我們的機械產品系列具有多種規格的有效載荷及電池容量，已廣泛應用於採礦、物流、工業生產、港口運營及基礎設施建設。根據灼識諮詢的資料，BRT105E為一款105噸級的電動寬體自卸車，配備700千瓦時電池，為中國首款單次充電可連續執行上坡任務超過5.5小時的電動寬體自卸車，這一突破拓展了電動寬體自卸車的多功能性，使其能夠滿足更廣泛的作業需求。我們於熱管理及動力總成設計方面的知識確保我們的產品於極端情況（例如新疆、內蒙古及山西的高溫，隧道建設及煉焦煤作業中的沙塵及暴風雨環境，以及新疆及青海的高海拔地區）下的可靠運行。
- **操作員經驗和安全性。**在我們所有的人工操作產品中，我們均採用智能座艙，通過先進的人體工程學設計及直觀的控制以提升操作體驗。通過互聯傳感器和算法驅動的軟件，操作員可以實時了解設備狀態，並獲得全面的數據分析。為提高安全性，我們的智能安全干預系統可在緊急情況下主動管理制動和轉向，從而提高危急情況下的整體可靠性。我們的產品還配備了全景檢測功能以識別盲點，並為操作員、行人和經過的車輛提供及時警報。
- **智能操作。**我們的遠程及自動作業技術將枯燥、危險及勞動密集型任務轉變為高效、安全及無人化作業。該等進步不僅通過消除人為錯誤來延長機器的正常運行時間及提高整體生產率，亦通過使操作員能夠遠程安全地管理機器（尤其是在危險條件及極端天氣下），創造安全的工作環境。藉助預測分析及自適應算法，操作員可利用自動作業功能在崎嶇的地形上平穩導航，無需親臨現場，即可同時監控多台機器，提高作業效率。

除拓展工程機械系列外，我們進一步提供自動作業及能源轉型解決方案，以滿足不同地區、工作場景及工作條件下的不同客戶需求。該等解決方案旨在通過服務費及軟件許可費產生的額外可持續收入來源補充我們的產品銷售。我們預計，豐富產品組合會推動長期增長、實現經濟效益並進一步鞏固我們的市場地位及財力。

- **自動作業解決方案。**我們提供智能採礦解決方案及自主調度軟件，以實現自動作業，促進遠程控制機械，並同時管理多個車隊。我們的技術旨在與越來越多的工程機械集成，跨越不同的作業場景，使企業能夠對整個車隊實現實時、同步控制，通過減少對常規、高風險或複雜任務的人工干預需求，最大限度降低勞工成本。

概 要

- **能源轉型解決方案。**我們的能源轉型解決方案旨在將傳統燃油動力汽車轉變為可同時使用燃油及電池動力的混合動力汽車。我們通過設計、建造及製造與現有內燃機協同工作的附加動力總成以實現這一目標。我們相信，我們的能源轉型解決方案能夠促進可持續發展，並為各行各業的脫碳行動提供具成本效益的途徑。

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。

- 中國新能源工程機械行業先驅；
- 先進技術及工程能力確保優質產品；
- 適應多樣化的客戶需求之綠色解決方案；
- 龐大的銷售及服務網絡培養廣泛的客戶群；
- 穩固的供應商關係構建成本節約及韌性供應鏈；
- 豐富的製造專業經驗保障高質量標準；及
- 高瞻遠矚的領導力及技術專家引領行業標準。

請參閱「業務 — 我們的優勢」。

我們的戰略

為進一步增長我們的業務，我們計劃實施以下策略。

- 推進我們的技術創新及工程能力；
- 擴展所提供的產品及解決方案；
- 擴大我們在國際及國內市場的佔有率；
- 持續增強製造能力；及
- 尋求戰略聯盟及投資。

請參閱「業務 — 我們的戰略」。

概 要

風險因素

[編纂][編纂]涉及本文件「風險因素」中所載的若干風險，可分為(i)與我們的業務及行業有關的風險，(ii)與在中國經營業務有關的風險，及(iii)與[編纂]有關的風險。我們面臨的若干主要風險如下：

- 我們未來的增長取決於客戶對以新能源為動力的工程機械的需求及採用意願；
- 於往績記錄期間，我們錄得淨虧損、淨負債及經營活動所用現金淨額，並預計淨虧損及經營活動所用現金淨額在未來短期內將持續；
- 於往績記錄期間，我們錄得的毛利率較低且逐步下降；
- 我們的產品價格會出現波動，這可能對我們的業務、前景、營運業績及財務狀況產生不利影響；
- 新能源工程機械行業競爭激烈，而我們無法保證於該等行業的競爭中取得成功；
- 我們經營所在的行業的特點是高速的技術迭代和發展。採用包括氫能在內的任何替代能源可能會對我們的業務、前景、經營業績及財務狀況產生不利影響；
- 我們的業務計劃需要大量資金。為滿足我們未來的資金需求，我們可能需尋求股權或債務融資，這可能會攤薄我們股東的股權，並引入對我們的營運或股息派付施加限制的契約。然而，該等資金可能無法及時以可接受條款獲得，或根本無法獲得，可能迫使我們縮減營運規模或停止營運；
- 我們的經營歷史有限，因此難以評估我們的未來前景；
- 於往績記錄期間及可見未來，我們的收入主要依賴於並將繼續依賴於少數幾款型號；及
- 我們的產品可能無法滿足客戶的性能預期並可能存在潛在缺陷。

概 要

我們的客戶及供應商

我們的客戶包括產品的直銷客戶及經銷商，主要分佈於中國。於2021年、2022年、2023年及截至2024年6月30日止六個月，來自我們前五大客戶的收入分別為人民幣97.1百萬元、人民幣125.6百萬元、人民幣201.4百萬元及人民幣133.9百萬元，分別佔同期總收入的48.3%、34.9%、43.4%及50.1%。同期，來自我們單一最大客戶的收入為人民幣32.1百萬元、人民幣27.2百萬元、人民幣47.4百萬元及人民幣33.1百萬元，分別佔總收入的16.0%、7.6%、10.2%及12.4%。

我們的供應商主要為我們產品的原材料及零部件製造商，包括電機、電池、控制器、變速箱、熱管理部件、底盤及駕駛室。我們自中國供應商採購所有原材料及零部件。除該等製造商外，我們亦向中國技術公司購買我們所有的軟件及IT服務。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度及截至2024年6月30日止六個月，歸屬於前五大供應商的採購總額分別為人民幣239.9百萬元、人民幣336.7百萬元、人民幣318.7百萬元及人民幣148.5百萬元，分別佔同期我們採購總額的64.4%、68.5%、66.3%及49.4%。同期歸屬於我們單一最大供應商的採購額分別為人民幣77.9百萬元、人民幣174.1百萬元、人民幣189.0百萬元及人民幣85.6百萬元，分別佔我們採購總額的20.9%、35.4%、39.4%及28.5%。

我們的製造

我們為每類產品採用不同的製造方法，所有該等方法均結合了內部生產及外部合作的優勢，以平衡我們的核心製造能力及經濟效率。

我們於自有製造工廠生產動力總成並對電動裝載機進行完整組裝。此外，我們將裝載機結構件的生產外包予第三方製造商，此舉通常涉及材料切割、成型、焊接、機械加工及噴漆等常規及勞動密集型任務，以實現生產過程中的最佳成本效益。我們在外包生產流程的各個關鍵階段進行現場質量檢查，確保第三方製造商遵守我們的設計及工程團隊制定的技術標準及規範。

我們於內部製造電動寬體自卸車的動力系統成套件，並將結構及其他零部件(如電池框架、底盤、駕駛室及貨架)生產及組裝流程外包予第三方製造商。該等安排使我們可專注於整機設計與開發及核心零部件製造，同時充分利用第三方製造商的專業知識進行低成本的生產及組裝。

概 要

我們於內部製造電動牽引車的動力系統成套件。我們向一家具有必要車輛製造資質的國有獨立整車製造公司供應動力系統成套件。該整車製造公司將我們的動力系統成套件與其自身的底盤及其他關鍵零部件進行整合，以組裝成完整的牽引車。組裝完成後，我們從整車製造公司採購該等完全組裝好的牽引車，將其納入我們的存貨，銷售予下游客戶。

目前，我們經營三家專門製造工廠。我們於棗莊工廠製造裝載機，該工廠於2020年8月開始營運，位於山東棗莊一處租賃工廠內。棗莊工廠的年設計產能為600台，該工廠截至2024年6月30日止六個月的產能利用率超過100%。我們在此工廠使用集成製造系統，以簡化生產流程。此外，我們已採用重型自動導向車以簡化產品裝配，並採用物流自動導向車以高效運送零部件及原材料。預計未來五年對電動裝載機的需求將增加，我們於湖北武漢建造第二裝載機製造工廠，該工廠於2024年8月開始投產，年設計產能達到5,000台。

此前，我們在上海的一家製造工廠生產用於電動寬體自卸車和牽引車的動力系統成套件。該生產一直持續到我們的租約於2022年9月到期。自2022年10月起，我們將該等動力系統成套件的生產地點遷至餘姚工廠。餘姚工廠的年設計產能為200台，2023年的產能利用率為79.5%。

歷史財務資料概要

下表載列往績記錄期間我們的綜合財務資料的財務數據概要(摘錄自本文件附錄一所載的會計師報告)。以下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(「國際財務報告準則」)編製。

概 要

綜合損益表概要

下表載列於所示期間綜合損益表的概要。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2021年		2022年		2023年		2023年		2024年	
	估收入 人民幣	百分比	估收入 人民幣	百分比	估收入 人民幣	百分比	估收入 人民幣	百分比	估收入 人民幣	百分比
	(千元，百分比除外)						(未經審核)			
收入	200,574	100.0	360,106	100.0	463,738	100.0	161,235	100.0	267,451	100.0
銷售成本	(193,248)	(96.3)	(351,934)	(97.7)	(454,459)	(98.0)	(166,842)	(103.5)	(259,139)	(96.9)
毛利／(毛損)	7,326	3.7	8,172	2.3	9,279	2.0	(5,607)	(3.5)	8,312	3.1
其他收益淨額	1,001	0.5	121	0.1	4,500	1.0	2,989	1.9	4,106	1.5
銷售開支	(24,672)	(12.3)	(46,925)	(13.0)	(58,016)	(12.5)	(26,522)	(16.4)	(27,362)	(10.2)
行政開支	(24,200)	(12.1)	(59,447)	(16.5)	(88,444)	(19.1)	(37,534)	(23.3)	(53,001)	(19.8)
研發成本	(32,719)	(16.3)	(44,855)	(12.5)	(68,562)	(14.8)	(32,401)	(20.1)	(43,345)	(16.2)
貿易及其他應收款項、 合約資產以及已發出財務 擔保之減值虧損 ⁽¹⁾	(15,508)	(7.7)	(26,863)	(7.5)	(38,176)	(8.2)	(27,796)	(17.2)	(45,475)	(17.0)
經營虧損	(88,772)	(44.2)	(169,797)	(47.1)	(239,419)	(51.6)	(126,871)	(78.7)	(156,765)	(58.6)
財務收入	3,246	1.6	6,447	1.8	16,335	3.5	6,630	4.1	6,429	2.4
財務成本	(9,314)	(4.6)	(13,733)	(3.8)	(6,919)	(1.5)	(3,844)	(2.4)	(3,878)	(1.5)
分佔聯營公司業績	(2,627)	(1.3)	(388)	(0.1)	590	0.1	(45)	0.0	(11)	0.0
除稅前虧損	(97,467)	(48.5)	(177,471)	(49.2)	(229,413)	(49.5)	(124,130)	(77.0)	(154,225)	(57.7)
所得稅	—	—	(630)	(0.2)	(1)	(0.0)	(331)	(0.2)	(53)	0.0
年／期內虧損	(97,467)	(48.5)	(178,101)	(49.4)	(229,414)	(49.5)	(124,461)	(77.2)	(154,278)	(57.7)

附註：

(1) 指可能無法收回的貿易及其他應收款項以及已發出財務擔保的估計欠款虧損。

非國際財務報告準則計量

為補充根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦採用經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）作為額外財務指標。該非國際財務報告準則計量既非國際財務報告準則所要求，亦非根據國際財務報告準則所呈列，允許通過消除若干項目的潛在影響，比較不同期間及與其他公司間的營運表現。我們相信，該計量為投資者及其他人士提供有用資料，以便按協助管理層的相同方式了解及評估我們的綜合經營業績。然而，經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）的呈列未必可與其他公司所呈列類似名稱的計量比較。作為分析工具，非國際財務報告準則計量有內在局限且不應被視為獨立於或可代替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。

概 要

我們將經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）定義為經(i)以權益結算並與股權激勵相關的支付開支，(ii)[編纂]開支，及(iii)向投資者發行的金融工具的利息開支調整後的年／期內虧損。以權益結算並與股權激勵相關的支付開支包括根據僱員受限制股份計劃向合資格人士授予受限制股份所產生的非現金開支。有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註27。[編纂]開支主要包括就[編纂]及[編纂]產生的專業費用。向投資者發行金融工具的利息開支與發行我們的金融工具後所產生的利息開支有關，通過該等金融工具，我們授予若干投資者在發生特定事件時以現金贖回彼等實繳資本的優先權。如本文件附錄一會計師報告附註25所披露，我們所有金融工具已於2022年或2023年轉換為股權或終止。

下表為年／期內經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）（即年／期內虧損）的對賬。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			(未經審核)	
年／期內虧損	(97,467)	(178,101)	(229,414)	(124,461)	(154,278)
就以下各項調整：					
以權益結算並與股權激勵相關的					
支付開支	575	29,054	29,659	15,194	17,258
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
向投資者發行金融工具的利息					
開支	4,396	6,464	272	272	—
非國際財務報告準則計量：					
年／期內經調整淨虧損	(92,496)	(142,583)	(189,797)	(107,236)	(125,529)

於2021年、2022年、2023年及截至2023年及2024年6月30日止六個月，經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣92.5百萬元、人民幣142.6百萬元、人民幣189.8百萬元、人民幣107.2百萬元及人民幣125.5百萬元。經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）的擴大與我們收入的快速增長一致，主要由於隨著業務拓展，我們不斷進行投資以抓住市場機遇。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）於2021年、2022年及2023年分別為46.1%、39.6%及40.9%及截至2023年及2024年6月30日止六個月分別為66.5%及46.9%，呈下降趨勢，乃主要由於隨著我們開始實現規模經濟，經營開支佔收入的百分比下降所致。

我們自成立以來錄得淨虧損，於2021年、2022年、2023年及截至2023年及2024年6月30日止六個月，淨虧損分別為人民幣97.5百萬元、人民幣178.1百萬元、人民幣229.4百萬元、人民幣124.5百萬元及人民幣154.3百萬元。於往績記錄期間，我們產生淨虧損主要因為於開發產品、加強研發能力、建立銷售渠道方面進行了大量前期投資。

概 要

截至2021年1月1日，我們累計虧損人民幣139.5百萬元，主要由於(i)客戶對新能源工程機械的接受度相對較低，而整個市場仍處於起步階段，2020年按收入計算的新能源裝載機及寬體自卸車的合併市場規模為人民幣3億元；(ii)我們經營歷史短，於2021年之前僅有幾款商業化產品；及(iii)在開發產品、提升研發能力、建立銷售系統及發展業務方面進行的大量前期投資。

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。

	截至12月31日			截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			
資產				
非流動資產				
物業、廠房及設備	8,758	17,562	97,301	125,003
其他投資	300	18,939	19,093	17,958
使用權資產	9,447	11,479	86,096	82,675
無形資產	998	1,032	2,044	3,181
於聯營公司的權益	6,163	3,716	23,259	38,515
其他非流動資產	39,347	46,908	62,565	46,431
非流動資產總值	65,013	99,636	290,358	313,763
流動資產				
存貨	218,509	294,544	268,675	302,753
合約資產	847	860	342	1,235
貿易及其他應收款項	138,949	257,817	435,089	469,811
已抵押銀行存款	2,068	4,700	5,278	10,018
現金及現金等價物	61,298	270,260	422,072	256,626
流動資產總值	421,671	828,181	1,131,456	1,040,443
資產總值	486,684	927,817	1,421,814	1,354,206
負債				
流動負債				
貸款及借款	151,549	94,727	99,233	152,110
發行予投資者的金融工具	—	28,870	—	—
貿易及其他應付款項	125,970	156,975	294,908	289,398
應付所得稅	—	488	—	53
撥備	4,719	7,549	12,257	16,987
合約負債	9,030	15,197	13,740	8,168
租賃負債	3,305	2,383	7,037	6,105
流動負債總額	294,573	306,189	427,175	472,821

概 要

	截至12月31日			截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
		(人民幣千元)		
非流動負債				
貸款及借款	—	56,648	53,994	79,657
發行予投資者的金融工具	569,120	—	—	—
租賃負債	6,218	8,300	15,444	13,182
遞延稅項負債	—	2,744	2,902	2,993
非流動負債總額	575,338	67,692	72,340	95,832
負債總額	869,911	373,881	499,515	568,653
流動資產淨值	127,098	521,992	704,281	567,622
淨(負債)/資產	(383,227)	553,936	922,299	785,553

截至2021年、2022年及2023年12月31日及2024年6月30日，我們的流動資產淨值分別為人民幣127.1百萬元、人民幣522.0百萬元、人民幣704.3百萬元及人民幣567.6百萬元。我們的流動資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣704.3百萬元減少至截至2024年6月30日的人民幣567.6百萬元，主要由於(i)我們的流動資產由人民幣1,131.5百萬元減少至人民幣1,040.4百萬元，主要由於現金及現金等價物由人民幣422.1百萬元減少至人民幣256.6百萬元；及(ii)我們的流動負債由人民幣427.2百萬元增加至人民幣472.8百萬元，主要由於我們的貸款及借款由人民幣99.2百萬元增加至人民幣152.1百萬元。因流動資產增加，我們的流動資產淨值由截至2022年12月31日的人民幣522.0百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣704.3百萬元。我們的流動資產由截至2022年12月31日的人民幣828.2百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣11億元，主要由於(i)貿易及其他應收款項增加人民幣177.3百萬元，(ii)現金及現金等價物增加人民幣151.8百萬元，及(iii)已抵押銀行存款增加人民幣578千元。我們的流動資產淨值由截至2021年12月31日的人民幣127.1百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣522.0百萬元，乃由於我們的流動資產有所增加。我們的流動資產由截至2021年12月31日的人民幣421.7百萬元增加至截至2022年12月31日的人民幣828.2百萬元，乃主要由於(i)現金及現金等價物增加人民幣209.0百萬元，(ii)貿易及其他應收款項增加人民幣118.9百萬元，(iii)存貨增加人民幣76.0百萬元，(iv)已抵押銀行存款增加人民幣2.6百萬元，及(v)合約資產增加人民幣13千元。有關項目變動的相關原因，請參閱「財務資料 — 綜合財務狀況表若干主要項目的討論」。

截至2021年12月31日，我們錄得淨負債人民幣383.2百萬元，而截至2022年、2023年12月31日及2024年6月30日，我們分別錄得淨資產人民幣553.9百萬元、人民幣922.3百萬元及人民幣785.6百萬元。截至2021年12月31日錄得淨負債乃主要由於2021年確認向投資者發行的優先權金融工具人民幣499.6百萬元，以及於2021年確認年度虧損人民幣97.5百萬元。請

概 要

參閱「歷史、發展及公司架構 — [編纂]前投資」。截至2022年12月31日，我們錄得淨資產人民幣553.9百萬元，主要由於終止人民幣894.6百萬元的附帶優先權的金融工具。我們發行予投資者的金融工具由截至2021年12月31日的人民幣569.1百萬元減少至截至2022年12月31日的人民幣28.9百萬元，乃由於投資者的上述優先權於2022年8月終止，且該等金融負債終止確認，並於其後重新分類為權益。我們的淨資產由截至2022年12月31日的人民幣553.9百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣922.3百萬元，主要由於發行普通股(扣除交易成本後)人民幣567.6百萬元。我們的淨資產由截至2023年12月31日的人民幣922.3百萬元減少至截至2024年6月30日的人民幣785.6百萬元，主要由於我們產生期內虧損人民幣154.3百萬元，部分被我們截至2024年6月30日止六個月以已結算以股份為基礎的付款人民幣17.3百萬元所抵消。

綜合現金流量表概要

下表載列我們所示期間的經選定現金流量數據。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2021年	2022年	2023年	2023年	2024年
	(人民幣千元)			(未經審核)	
經營活動所用現金淨額	(271,363)	(290,421)	(193,686)	(131,975)	(183,698)
投資活動所用現金淨額	(7,095)	(22,628)	(185,427)	(28,247)	(50,145)
融資活動所得現金淨額	336,029	522,011	530,925	513,826	68,397
現金及現金等價物增加／ (減少)淨額	57,571	208,962	151,812	353,604	(165,446)
年／期初現金及現金等價物	3,727	61,298	270,260	270,260	422,072
年／期末現金及現金等價物	61,298	270,260	422,072	623,864	256,626

於2021年、2022年、2023年及截至2023年及2024年6月30日止六個月，經營活動所用現金淨額分別為人民幣271.4百萬元、人民幣290.4百萬元、人民幣193.7百萬元、人民幣132.0百萬元及人民幣183.7百萬元。

我們截至2024年6月30日止六個月的經營活動所用現金淨額為人民幣183.7百萬元。我們的經營活動所用現金淨額乃通過加回非現金項目調整除稅前虧損人民幣154.2百萬元計算得出，主要包括營運資金變動前的(i)有關我們激勵平台產生的以權益結算並與股權激勵相關的支付開支人民幣17.3百萬元，(ii)分佔聯營公司業績(扣除下游交易)人民幣2.5百萬元，(iii)自置物業、廠房及設備折舊及攤銷人民幣4.0百萬元及(iv)財務成本人民幣3.9百萬元。截至2024年6月30日止六個月營運資金變動主要反映出(i)因成品增加而導致存貨增加人民幣34.1百萬元，反映出我們產品銷量增加及(ii)因銷量增加而導致貿易及其他應收款項增加人民幣13.6百萬元。

概 要

我們於2023年的經營活動所用現金淨額為人民幣193.7百萬元。我們的經營活動所用現金淨額乃通過加回非現金項目調整除稅前虧損人民幣229.4百萬元計算得出，主要包括營運資金變動前的(i)有關我們激勵平台產生的以權益結算並與股權激勵相關的支付開支人民幣29.7百萬元，及(ii)主要與貸款及借款利息開支有關的財務成本人民幣6.9百萬元。2023年營運資金變動主要反映出貿易及其他應收款項增加人民幣161.6百萬元，部分被貿易及其他應付款項增加人民幣121.2百萬元所抵消，主要由於隨著業務規模的擴大，應付第三方供應商的貿易應付款項有所增加。

我們於2022年的經營活動所用現金淨額為人民幣290.4百萬元。我們的經營活動所用現金淨額乃通過加回非現金項目調整除稅前虧損人民幣177.5百萬元計算得出，主要包括營運資金變動前的(i)有關我們激勵平台產生的以權益結算並與股權激勵相關的支付開支人民幣29.1百萬元，及(ii)主要與貸款及借款利息開支有關的財務成本人民幣13.7百萬元。2022年營運資金變動主要反映出(i)因銷量增加導致貿易及其他應收款項增加人民幣124.0百萬元，及(ii)存貨增加人民幣76.0百萬元，主要由於我們根據對產品市場需求的估計提高了產量。

我們於2021年的經營活動所用現金淨額為人民幣271.4百萬元。我們的經營活動所用現金淨額乃通過加回非現金項目調整除稅前虧損人民幣97.5百萬元計算得出，主要包括營運資金變動前的(i)主要與我們發行予投資者的金融工具利息開支有關的財務成本人民幣9.3百萬元，及(ii)使用權資產折舊人民幣3.1百萬元。2021年營運資金變動主要反映出(i)因銷量增加導致貿易及其他應收款項增加人民幣124.8百萬元，及(ii)存貨增加人民幣117.6百萬元，部分被貿易及其他應付款項增加人民幣50.4百萬元所抵消。

概 要

關鍵財務比率

下表載列於所示期間及截至所示日期的經選定財務指標。

	截至12月31日止年度／截至12月31日			截至6月30日 止六個月／ 截至6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
盈利性指標				
毛利率 ⁽¹⁾	3.7%	2.3%	2.0%	3.1%
流動性指標				
流動比率 ⁽²⁾	143.1%	270.5%	264.9%	220.1%
負債權益比 ⁽³⁾	不適用	67.5%	54.2%	72.4%
存貨週轉天數 ⁽⁴⁾	302	266	226	201
貿易應收款項週轉天數 ⁽⁵⁾	124	176	239	262
貿易應付款項週轉天數 ⁽⁶⁾	111	91	113	135

附註：

- (1) 毛利率等於毛利除以期間的持續經營業務收入。
- (2) 流動比率等於期間最後一日的流動資產除以期間最後一日的流動負債。
- (3) 負債權益比等於負債總額(包括流動及非流動負債)除以期間最後一日的權益總額。
- (4) 存貨平均週轉天數等於某一期間期初及期末存貨淨結餘的平均值除以該期間的銷售成本，再乘以該期間的天數。
- (5) 貿易應收款項的平均週轉天數等於某一期間期初及期末的貿易應收款項淨結餘平均值除以該期間的收入，再乘以該期間的天數。
- (6) 貿易應付款項的平均週轉天數等於某一期間期初及期末的貿易應付款項總結餘平均值除以該期間的銷售成本，再乘以該期間的天數。

進一步詳情請參閱「財務資料」。

業務可持續性

伴隨新能源工程機械行業快速發展，我們已於往績記錄期間實現強勁收入增長，證明了我們成功使我們的產品及服務商業化的能力。我們的收入自2021年的人民幣200.6百萬元增至2022年的人民幣360.1百萬元，並於2023年進一步增至人民幣463.7百萬元，2021年至2023年的複合年增長率為52.1%。我們的收入由截至2023年6月30日止六個月的人民幣161.2百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣267.5百萬元，增長率為65.9%。

概 要

於往績記錄期間，我們產生淨虧損，主要因為在我們的業務規模仍在逐步形成的同時，我們於開發產品、提高研發能力、建立銷售系統及發展業務方面進行了大量前期投資。此外，磷酸鐵鋰電池價格波動等短期事件亦已影響我們於往績記錄期間的財務表現。有關詳情，請參閱「財務資料 — 經營業績的主要組成部分說明」。鑒於我們計劃的業務投資，我們預計於截至2024年12月31日止年度淨虧損較截至2023年12月31日止年度會進一步增加。

展望未來，我們預計通過以下各項實現盈利能力及提高經營現金流量：(i)擴大客戶基礎；(ii)提升及豐富我們的產品及服務；(iii)提高毛利率；及(iv)提高營運效率及規模經濟。鑒於我們計劃的業務投資，我們預計從2027年實現淨溢利及淨營運現金流入。

擴大客戶基礎及增加客戶支出

由於新能源工程機械的進步，加上電氣化技術的發展及環保政策的實施，中國新能源工程機械行業不斷發展，並有望在未來幾年快速發展。根據灼識諮詢的資料，中國新能源主要工程機械類別按收入計的市場規模從2019年的人民幣164億元增至2023年的人民幣458億元，複合年增長率為29.2%，並預計於2028年增至人民幣1,015億元，複合年增長率為17.2%。工程機械行業新能源滲透率亦預計於未來上升。根據灼識諮詢的資料，由於節能，與燃油動力產品相比，電動裝載機及寬體自卸車的額外採購成本通常可於約兩年內收回。新能源工程機械的經濟優勢預計將帶動滲透率大幅提升，而更多從業者的加入將進一步加速滲透率的上升。根據灼識諮詢的資料，於2023年，中國裝載機及寬體自卸車的新能源滲透率分別為7.9%及6.6%，預計大幅增加並於2028年分別達到41.5%及30.0%。由於新能源工程機械產品已上市數年，其經濟可行性及在不同環境中的先進性能已得到驗證並被客戶認可，這將促使該等產品於不久的將來更快獲得市場接受。因此，我們認為，與傳統燃油車相比，新能源機械提出了一個引人注目的價值主張，創造了大量的市場需求。

作為新能源工程機械行業領軍企業，我們認為我們有能力在我們行業快速發展中抓住機遇，為不同場景的更多客戶帶來產品及服務，使我們實現產品銷量的持續增長及市場份額的擴大。

我們的先發優勢

我們成立於2016年，在新能源工程機械行業具有先發優勢。根據灼識諮詢的資料，我們的電動裝載機於2020年7月在其同類產品中率先獲得國家工程機械質量檢驗檢測中心認證。具體而言，早期進入市場，使我們積累大量的客戶洞察及產品數據，例如電動工程機械的工

概 要

作性能及效率數據。該優勢使我們積累專業技術知識，並通過五年多的測試及產品迭代，不斷改進我們的產品，以其穩定性及可靠性贏得客戶的認可，並培養出廣泛而忠實的客戶群。

我們最新產品型號的高性能、一貫的可靠性及定期功能更新促使大量現有客戶向我們或我們的經銷商回購我們的產品，無論是同一產品線或我們系列中的其他產品。經常性客戶的數量顯示了彼等對我們產品的滿意度及品牌的忠誠度。於往績記錄期間，我們客戶總數中約38.1%的經常性客戶購買我們的新能源工程機械兩次或以上。該等經常性客戶合計貢獻了人民幣1,008.7百万元的收入，佔我們於往績記錄期間銷售新能源工程機械總收入的83.2%。該收入貢獻主要由於我們初期試驗及小批量訂單戰略的有效性，凸顯我們客戶群的強大粘性及忠誠度，反映我們品牌在市場上的認可度不斷提高，及我們轉化及留住客戶的能力。

我們的銷售戰略

我們實施交叉銷售戰略，最大限度地提升現有客戶關係的價值，從而提高客戶忠誠度並加深與客戶的互動。通過向相同的客戶提供裝載機及寬體自卸車，我們創造協同效應，從而提高客戶滿意度及銷售效率。於往績記錄期間，不同產品的交叉銷售收入佔我們銷售新能源工程機械收入的27.4%。

於往績記錄期間，我們戰略性地採取有針對性的市場拓展措施，促進在中國實現更廣泛的市場覆蓋。自2018年到2020年，我們首先與內蒙古的部分礦業及工業客戶接觸，隨後市場拓展到山西及陝西。該循序漸進的戰略使我們能在不同的地域市場系統地建立產品信譽。與此同時，我們的經銷網絡亦穩步擴大，將我們的產品推廣到更廣泛的地區。

我們的銷售渠道

我們的銷售模式包含直銷及經銷渠道，這一模式使我們不僅能與主要垂直行業的客戶進行高頻接觸的客戶互動，亦能迅速滲透全國及區域市場。於2021年、2022年及2023年，我們的直銷客戶數量分別為43名、65名及83名，複合年增長率為38.9%。我們的直銷客戶數量由截至2023年6月30日止六個月的26名增加88.5%至截至2024年6月30日止六個月的49名。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的經銷商數量分別為24家、36家及44家，複合年增長率為35.4%。截至2024年6月30日，我們的足跡遍佈中國26個省市，並由52家經銷商組成的網絡支持，我們將繼續擴大我們於國內外的網絡。

概 要

我們計劃通過實施以下戰略來發展並擴大我們的客戶基礎，包括我們的經銷商及終端客戶：

- **建立區域服務中心。**我們計劃在北京、西安、成都、廣州及合肥等中國一線城市的五個大型地區服務中心，提供如產品展示、業務開發、區域銷售、售後服務管理、員工及經銷商培訓以及備件及配件倉儲等多種功能。我們旨在利用該等服務中心，以支持在地理位置上更接近我們不同地區客戶的更大服務中心網絡並與之合作，從而加強業務開發，並推動重要市場的渠道拓展。
- **加強區域營銷及擴大直接客戶覆蓋面。**我們將通過參加行業會議及展覽，加強中國西北、華北、東南及華中地區的營銷工作。此外，我們將加強我們銷售及營銷團隊的市場洞察力及業務開發能力，以便更好地與直接客戶聯繫，從而提高品牌知名度及擴大我們的市場份額。
- **拓展經銷網絡。**我們計劃於未來兩至三年內將經銷商網絡擴大至70至80家經銷商。為支持這一增長，我們每年將組織多樣化的產品推廣活動及技術交流會，以提高經銷商參與度及我們的市場知名度。具體而言，我們計劃繼續建立聯營經銷商，以促進與甄選業務合作夥伴的互惠互利、長期合作。我們將評估現有經銷商的成長潛力及客戶群，並發掘上下游企業，包括物流公司、礦業企業、智慧科技公司等，評估其是否適合成為聯營經銷商。從2025年至2027年，我們的目標是將聯營經銷商的數量增加至20家以上，戰略重點放在中國的西北、華北、華東及華中地區。
- **擴大我們的銷售、營銷及客戶服務團隊。**截至2024年6月30日，我們擁有一支由78名員工組成的專業銷售及營銷團隊。我們計劃招募更多經驗豐富的銷售人員，並為我們的銷售及營銷團隊以及經銷商提供廣泛的培訓，以加強彼等的產業知識及銷售能力。此外，我們將繼續投資於我們的客戶服務團隊，以提供高品質支持並提高客戶滿意度。

概 要

豐富及優化產品供應

擴大及改進產品系列

我們計劃透過開發、製造及銷售具有強大利潤潛力的高性能、技術先進的產品以優化我們的產品組合，我們相信這將提高我們產品組合的平均售價及整體毛利率。

- **溢價的大有效載荷、高電池容量車型的目標銷量。**戰略上，我們將專注於增加大有效載荷、高電池容量的車型的銷售以提高市場滲透及利用不斷增長的需求。我們預計該等大有效載荷、高電池容量車型於我們的總銷量中所佔的份額將不斷增加。在我們的寬體自卸車系列中，我們於2024年下半年推出配備724千瓦時電池的120噸級BRT120E車型及135噸級增程式BRT135EZ車型，該兩款車型有效載荷能力均高於目前主流的BRT105E車型。為了反映其更高的價值，我們將這兩種車型的定價比BRT105E車型高出約5%至20%。此外，在我們的裝載機系列中，七噸級電動裝載機的價格比五噸級裝載機的價格高出40%以上。我們將加強該等新產品的銷售力度，且我們相信該等努力會推動收入增長及提高毛利率。
- **新產品推出。**我們計劃推出電池容量更高的電動寬體自卸車及有效載荷更高的裝載機。我們相信，由於我們產品的市場競爭力增強，我們將擁有更強大的定價能力。例如，我們計劃推出新型號電動裝載機，包括於2025年下半年推出升級七噸級電動裝載機及配備724千瓦時電池的145噸級增程式寬體自卸車，以及於2026年推出配備電池容量超過900千瓦時的135噸級電動寬體自卸車。
- **產品升級。**我們計劃不斷升級產品及服務以更好地滿足客戶不斷變化的需求及實現更高的滿意度。我們的技術基礎強大，因此新產品及服務的研發及商業化週期更快。例如，我們的電動裝載機的研發週期通常為六至十個月。為推進產品上市，我們將精簡跨平台架構以簡化產品開發流程及提高整體研發效率。我們計劃加強下一代電子電氣架構、模組化底盤及千伏高壓電子系統的開發，將有助於確保產品簡易組裝及優化，從而滿足客戶不斷變化的需求。

概 要

先進技術開發及豐富服務組合

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在自動作業技術的研發及商業化方面取得突破，包括：

- **遠程控制系統**。於2023年7月，我們已開發及交付第一代遠程控制電動裝載機（配備遙控座艙）；於2024年4月，我們已開發及交付第二代無駕駛室裝載機（具備遠端遙控及障礙物檢測、自動避讓和主動制動等先進安全功能）。截至最後實際可行日期，該兩種車型均已在客戶的工地投入使用，由於生物肥料的封閉生產環境導致工作條件具有挑戰性，可能會散發出對人體健康造成不利影響的氣味和高溫。
- **自動解決方案**。於2023年1月，我們已開發及交付我們專有的自動作業系統，該系統將電動線控底盤、多傳感器融合感知系統及路徑規劃與控制系統相結合。此外，我們已首次專為工程機械開發安全預警及輔助控制系統，提供精確的障礙物檢測及緊急制動功能。截至最後實際可行日期，我們透過升級現有寬體自卸車型號為一名客戶提供自動解決方案。
- **協同作業解決方案**。我們已開發一個自主調度軟件，便於智能協調及調度多台無人機械，並在新疆某採礦場測試。此外，於2024年，我們與一名客戶就研發協同作業解決方案訂立協議。我們正在開發智能協同運輸作業技術，預計將於2025年前完成。

基於該等成就，我們計劃加大對遠程控制系統、自動解決方案以及自主調度及協同作業技術的投資，我們正在探索遠程控制及自動作業技術的更多應用，主要專注於對操作員身心健康構成風險的惡劣工作環境（例如高粉塵暴露及噪音極高的採礦現場）。

提高毛利率

我們計劃透過(i)有效管理原材料成本；(ii)提高製造效率；(iii)加強存貨管理；及(iv)減少維保費用增加我們的毛利率。提升及豐富我們的產品及服務亦將有助於提高我們的毛利率。請參閱「財務資料— 業務可持續性 — 豐富及優化產品供應」。

概 要

有效管理原材料及零部件成本

生產我們工程機械的主要原材料及零部件包括磷酸鐵鋰電池、結構件、電機及控制器。原材料及零部件價格以及其他生產相關成本的波動已影響並將繼續影響我們的盈利能力。於往績記錄期間，我們已目睹原材料及零部件價格波動，尤其是磷酸鐵鋰電池已影響我們的銷售成本。

我們在產品生產中使用的主要原材料及零部件為電池。自2018年至2021年，磷酸鐵鋰電池的平均價格呈下降趨勢，於2022年出現上漲，自2023年開始下降。該等波動反映磷酸鐵鋰電池的市場需求。根據灼識諮詢的資料，預計磷酸鐵鋰電池的平均價格於可見未來將保持下降趨勢。請參閱「行業概覽 — 新能源工程機械主要原材料和零部件價格的歷史走勢」。2022年，由於磷酸鐵鋰電池價格飆升，我們戰略性地預先儲存磷酸鐵鋰電池，導致2022年及2023年的原材料成本相對較高。與2023年同期相比，截至2024年6月30日止六個月的磷酸鐵鋰電池採購價格下降約24.2%。

為確保供應穩定及具有競爭力的價格，我們的主要原材料及組件(包括磷酸鐵鋰電池、電機及變速箱)通常有主要供應商及二級供應商。我們亦積極擴大供應商網絡、拓寬若干關鍵零部件的採購渠道，減少對若干供應商的倚賴。由於我們業務規模的擴大，我們與原材料供應商的議價能力增強並能自彼等獲得更有利的定價及付款條款，這將使我們能夠提高盈利能力。例如，如果我們達到採購門檻，我們可以享受供應商提供的優惠定價條款，從而降低我們的原材料採購成本。於往績記錄期間，我們成功從最大的磷酸鐵鋰電池供應商獲得更優惠的定價安排，使我們能夠每年享受兩次優惠定價，而不是每年一次。此外，根據我們底盤、舉升系統、變速箱及電機的採購量，我們有資格與主要供應商制定三級定價政策，使我們能夠隨著採購量的增加而逐步獲得更優惠的價格。

我們預計明年我們產品相關的材料(包括用於電池的碳酸鋰、結構件以及變速箱和電機控制器等關鍵零部件)價格會保持穩定。於未來五年，根據灼識諮詢的資料，碳酸鋰價格預計會逐步下降，而鋼鐵價格維持穩定，在供需動態及物流成本保持穩定的前提下，變速箱和電機控制器等關鍵零部件成本預計會下降。

我們繼續積極監控我們原材料的成本波動。為了有效管理任何潛在的成本波動，我們已建立由二級及三級供應商組成的分級供應商系統。該系統旨在確保我們能因應原材料價格或供應變動迅速地調整我們的採購策略，從而穩定產品成本及最大限度地減少不利波動。此外，我們已與60%以上的主要供應商(包括磷酸鐵鋰電池及其他關鍵原材料供應商)訂立框架戰略合作協議，確保長期承諾及可靠的原材料及零部件供應，並有助於我們管理合理水

概 要

平的原材料存貨。該等框架戰略合作協議的期限一般為五年，具體規定了供貨價格範圍，並通過各框架協議規定的單獨採購訂單確定準確的採購量。尤其是，我們將積極使供應商網絡多元化作為在不影響產品質量的前提下降低成本的戰略工作的一部分。

提高製造效率

我們計劃通過提高內部生產能力及採用數字化及自動化技術提高製造效率。我們採用混合製造方法，結合內部生產與外部合作的優勢，以實現核心製造能力與經濟效益之間的平衡。於2020年8月，我們開始經營棗莊工廠生產電動裝載機。於2022年9月之前，我們曾於上海一家製造廠進行電動寬體自卸車及牽引車動力系統成套件的製造，並自2022年10月開始將該等動力系統成套件的製造搬遷至我們的餘姚工廠。於2021年、2022年及2023年及截至2024年6月30日止六個月，棗莊工廠產能利用率分別為43.0%、68.8%、56.0%及105.3%，而上海工廠和餘姚工廠產能利用率分別為80.0%、94.5%、79.5%及61.0%。我們在湖北武漢建立一家新的裝載機製造工廠，該工廠於2024年8月開始投產，並計劃於浙江蘭溪建設另一家裝載機製造工廠，於湖南湘潭建立一家寬體自卸車製造及組裝工廠。請參閱「業務 — 製造 — 我們的製造工廠」。

此外，我們計劃在新的製造工廠全面採用自動化系統，並部署協作機器人，提高我們工廠的運行自動化效率。因此，當達到設計產能時，我們預計我們的製造工廠每年可節省約人民幣3.0百萬元的勞工成本。我們相信該等措施將進一步提高我們的製造效率，從而提高我們的盈利能力。

提升存貨管理

由於存貨的可變現淨值下降，我們錄得存貨減值虧損。於2021年、2022年、2023年及截至2023年及2024年6月30日止六個月，存貨減值虧損分別為人民幣22.5百萬元、人民幣25.7百萬元、人民幣20.9百萬元、人民幣18.8百萬元及人民幣11.2百萬元，佔同期總收入的11.2%、7.1%、4.5%、11.7%及4.2%。我們的存貨週轉天數於往績記錄期間持續減少，於2021年、2022年、2023年及截至2024年6月30日止六個月分別為302天、266天、226天及201天。

為有效管理存貨水平，我們採用嚴格的控制政策及存貨管理系統，可以根據現有訂單和預計銷售情況進行及時監控，以便我們調整存貨水平。此外，我們的管理、採購、銷售及財務部將密切合作，以加強我們的存貨管理系統。我們已建立一個專門的團隊以監督存貨控制，這將是我們的一個關鍵績效指標。首席執行官將每月與我們的管理層舉行會議，評估存貨控制的狀況，並為長期存貨提供有效的解決方案。於原材料採購方面，我們將對採取謹慎的態度，注重少量多次採購，以保持最佳存貨水平。我們每個月向銷售及營銷團隊發佈最新的存貨資料，確保與市場需求保持一致，以降低存貨過時率，防止生產過剩，優化存貨週轉

概 要

天數。此外，我們將密切監控產成品存貨水平，並向銷售及營銷團隊尋求適合週轉期延長的產品的策略。我們每個月與銷售人員進行跟進，以評估陳舊存貨項目的銷售業績，並應用靈活的銷售戰略以管理及減少該等存貨。我們亦定期舉行部門間討論，在審查銷售訂單的同時審查採購活動，促進存貨管理的協調性，突出我們對營運效率的承諾。於往績記錄期間，我們於存貨管理方面取得了持續改善。

減少維保費用

我們根據向客戶提供的產品維保條款，為與產品維修及更換相關的潛在索賠計提維保費用。我們計及近期的索賠經驗、歷史維保數據以及所有可能結果與其相關概率的權重就維保計提撥備。

2021年、2022年、2023年及截至2023年及2024年6月30日止六個月，我們的應計維保費用分別為人民幣5.9百萬元、人民幣10.3百萬元、人民幣13.4百萬元、人民幣4.8百萬元及人民幣8.0百萬元，分別佔總收入的3.0%、2.9%、2.9%、3.0%及3.0%。於同期實際產生的維保費用分別為人民幣2.1百萬元、人民幣7.5百萬元、人民幣9.1百萬元、人民幣4.1百萬元及人民幣6.7百萬元，分別佔總收入的1.1%、2.1%、2.0%、2.5%及2.5%。憑藉我們積累的經驗、先進的技術、與客戶建立的關係、長期的經營歷史及規模經濟，我們相信應計維保費用的比例將會降低，從而提高毛利率，並最終改善我們的財務業績。

提高營運效率並實現規模經濟

我們管理及控制成本以及經營開支的能力對我們業務的成功及盈利能力至關重要。我們計劃主要通過(i)提升營運效率及(ii)改善對貿易應收款項的管理以提高營運效率。

提升營運效率

由於我們的規模相對於新能源工程機械行業的其他公司較小，我們的成長仍處於穩定的進步階段，尚未完全實現規模經濟。然而，隨著我們的業務不斷增長，我們預計我們將從規模經濟中獲得成本優勢。

隨著我們不斷擴大客戶群及市場影響力，我們於往績記錄期間產生大量銷售開支。展望未來，我們將定期評估我們的銷售及營銷人員表現及效率，以確保我們可達致成本控制目標。我們亦將為我們的銷售及營銷團隊維持合理而有競爭力的佣金架構，以符合成本效益的方式推動增長。但隨著我們經銷網絡的建立、客戶基礎的拓展及品牌知名度的提高，我們預計未來銷售開支佔收入的比例將會減少。

概 要

隨著採購量增加及供應鏈系統的進一步完善，我們預期對供應商擁有強大的議價能力，銷售成本佔我們收入的比例將下降。隨著我們擴大業務，我們預計每件產品的平均生產成本將持續下降。

此外，隨著我們的業務快速增長，我們於往績記錄期間產生大量行政開支。我們相信，我們可通過有效管理及精簡的公司結構來控制我們的行政開支。通過維持高效團隊規模，我們旨在實現具成本效益的員工人均產值。隨著我們業務的擴大，我們預計行政開支的絕對金額將增加，惟行政開支佔收入的比例將下降，乃由於我們受益於規模經濟及營運效率提高。

改善對貿易應收款項的管理

我們就可能無法收回的貿易及其他應收款項的預計金額錄得貿易及其他應收款項之減值虧損。我們於2021年、2022年及2023年及截至2023年及2024年6月30日止六個月分別錄得貿易及其他應收款項之減值虧損人民幣15.5百萬元、人民幣26.8百萬元、人民幣37.8百萬元、人民幣27.1百萬元及人民幣44.4百萬元。截至2021年、2022年及2023年12月31日及2024年6月30日，我們貿易及其他應收款項分別為人民幣138.9百萬元、人民幣257.8百萬元、人民幣435.1百萬元及人民幣469.8百萬元。

展望未來，我們將密切關注客戶的信貸及付款進度，並定期評估貿易應收款項水平。對於逾期付款的客戶，我們的風險控制部門將跟進客戶以加快付款流程。我們認為該等策略將有助於我們更有效地管理貿易應收款項。

因此，通過不斷增加銷量，優化我們的管理體系，並提高運營效率，我們預期隨著業務增長實現規模經濟。

上述前瞻性陳述基於大量有關我們現有及未來業務戰略及我們於未來運營環境的假設。該等前瞻性陳述涉及已知及未知風險、不確定性及其他因素，其中部分不受我們控制，可能會導致實際業績、表現或成就或行業業績極大地不同於該等前瞻性陳述顯示或默示的任何未來業績、表現或成就。相關風險請參閱「風險因素」。

概 要

單一最大股東集團

截至最後實際可行日期，單一最大股東集團可行使本公司約32.18%的投票權。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），單一最大股東集團將可行使我們[編纂]股本總投票權的約[編纂]%。因此，[編纂]完成後，本公司將不會有任何控股股東。有關詳情請參閱「與單一最大股東集團的關係」。

[編纂]前投資者

自本公司成立以來，我們已吸引若干[編纂]前投資者並已完成四輪投資，為業務發展募集資金。有關[編纂]前投資者的身份及背景、籌集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」。

股息

我們於往績記錄期間內沒有宣派或派付任何股息。未來是否派付股息將由我們的董事酌情作出決定，並可能基於多種因素，包括我們的未來運營及盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制以及我們的董事可能認為相關的其他因素。我們並無預定的派息比率。中國的法規目前僅允許中國公司從累計可分派除稅後溢利中扣除我們根據公司章程及中國會計準則及法規確定的累計虧損彌補和法定及其他儲備金撥款後派付股息。因此，即便我們盈利，我們也可能沒有足夠或任何可分派利潤向股東派付股息。

過往A股上市計劃

於2023年2月，我們就先前計劃在上海證券交易所科創板上市事宜向中國證監會上海監管局提交A股上市輔導備案申請的通知，其後於2023年4月至2024年1月提交四份輔導進展報告。經考慮當時的整體市場狀況以及本公司的業務發展需求，以及為我們業務的發展及擴張提供進一步資本，提高我們品牌的形象及市場知名度，並為我們提供進一步擴大投資者群體及全球影響力的機會，我們決定尋求[編纂]於聯交所[編纂]。於2024年4月，我們終止初步輔導流程。我們並未向中國證監會或中國任何證券交易所提交任何A股上市申請。我們就過往A股上市計劃委聘中國國際金融股份有限公司、上海市錦天城律師事務所及畢馬威華振會計

概 要

師事務所(特殊普通合伙)。本公司就建議[編纂]委聘的有關專業人士的實體並無實質性變動。有關進一步詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構 — 過往A股上市計劃」。

申請於聯交所[編纂]

我們正根據上市規則第8.05(3)條[編纂][編纂]，並符合[編纂]／收入測試，其中包括參考(i)我們截至2023年12月31日止財政年度的收入人民幣463.74百萬元，超過上市規則第8.05(3)條規定的500百萬港元；及(ii)根據每股[編纂][編纂]港元的指示性[編纂]的下限計算，我們於[編纂]時的預期[編纂]超過上市規則第8.05(3)條規定的40億港元。

[編纂]

本文件乃就[編纂]中的[編纂]部分而刊發。[編纂]包括(可予重新分配及視乎[編纂]行使與否)：

- [編纂]，按「[編纂]的架構 — [編纂]」所述，提呈[編纂][編纂]股H股(如下文所述可予調整)，以供香港公眾人士[編纂]；及
- [編纂]，按「[編纂]的架構 — [編纂]」所述，根據[編纂]以離岸交易方式在美國境外(包括向香港境內的專業及機構投資者)或美國證券法下任何其他可用豁免登記規定提呈[編纂][編纂]股H股(如下文所述可予重新分配及視乎[編纂]行使與否)。

投資者可申請[編纂]項下的[編纂]，或申請或表示有意認購[編纂]項下的[編纂](如符合資格)，惟兩者不得同時進行。

緊隨[編纂]完成後，[編纂]將佔本公司[編纂]股本的約[編纂]% (未考慮[編纂]獲行使)。如[編纂]獲悉數行使，則[編纂]將佔緊隨[編纂]完成及「[編纂]的架構 — [編纂][編纂] — [編纂]」所載[編纂]獲行使後[編纂]股本總額的[編纂]%。

概 要

[編纂]

[編纂]開支

[編纂]開支是指與[編纂]有關的專業費用、[編纂]及其他費用。[編纂]的估計[編纂]開支總額(根據[編纂]範圍的中位數並假設[編纂]未獲行使)約為人民幣[編纂]百萬元(相當於約[編纂]百萬港元)，約佔[編纂]的[編纂]%。估計[編纂]開支總額包括(i)[編纂]開支(包括但不限於[編纂]及費用)約人民幣[編纂]百萬元(約[編纂]百萬港元)，及(ii)[編纂]開支約人民幣[編纂]百萬元(約[編纂]百萬港元)，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]百萬元(約[編纂]百萬港元)，及其他費用及開支約人民幣[編纂]百萬元(約[編纂]百萬港元)。於往績記錄期間，我們產生[編纂]開支人民幣[編纂]百萬元(相當於[編纂]百萬港元)，已計入綜合損益及其他全面收益表，而產生的開支人民幣[編纂]百萬元(相當於[編纂]百萬港元)已於綜合財務狀況表確認。我們預期將產生額外[編纂]開支約人民幣[編纂]百萬元(相當於約[編纂]百萬港元)，預計將於往績記錄期間後計入損益。估計[編纂]開支中約人民幣[編纂]百萬元(相當於[編纂]百萬港元)直接歸屬於[編纂]，並將於[編纂]後自權益直接扣除確認。這一計算方法可根據實際產生或即將產生的金額進行調整。

概 要

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股[編纂][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，我們估計我們自[編纂]將收取的[編纂]約為[編纂]百萬港元。

我們目前計劃將[編纂][編纂]用作以下用途：

- [編纂]的約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期用於投資技術進步以及開發新產品及服務；
- [編纂]的約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於建立製造工廠及採購必要機器，以提升我們的製造能力。與外包或改裝現有設施相比，我們預期將實現更高運營效率，並確保更穩定的生產質量標準；
- [編纂]的約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於擴大我們的銷售及服務網絡，以及提升我們的品牌知名度；
- [編纂]的約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於尋求與我們的業務互補且符合我們戰略的戰略合作、投資或收購。我們計劃專注於於新能源產業鏈的各個環節尋求合作及投資，並明確以促進經濟增長及為社會帶來環境效益為雙重重點。我們將選擇與我們有共同戰略目標的潛在合作夥伴及投資目標，我們認為彼等將為我們的長期成功作出貢獻。截至最後實際可行日期，我們尚未發現任何潛在的戰略合作夥伴、投資或收購目標；及
- [編纂]的約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於營運資金及一般公司用途。

進一步詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

近期發展

截至2024年9月30日止九個月，我們售出逾260台電動裝載機、150台寬體自卸車及10台牽引車，並租賃逾45台裝載機、23台寬體傾自卸車及5台牽引車。我們截至2024年9月30日止九個月的收入較2023年同期顯著增加。

無重大不利變動

我們的董事已確認，自2024年6月30日(即本文件附錄一所載會計師報告所載我們最近期綜合財務報表的截止日期)起至本文件日期止，我們的財務或貿易狀況或前景未發生重大不利變動。