

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

我們是一家總部位於中國的電動工程機械提供商。我們設計、開發具有自動作業能力的電動工程機械並使其商業化，以及提供智能運營服務。根據灼識諮詢的資料，於2024年，我們於中國所有新能源寬體自卸車及裝載機製造商中分別排名第三及第七，按出貨量計算，市場份額分別為18.3%及3.8%，為該兩類新能源工程機械頭部製造商中唯一的純新能源工程機械製造商。於2024年，按收入計算，我們於中國寬體自卸車市場及裝載機市場的市場份額分別為3.2%及1.3%，兩個市場均包括新能源及燃油動力機械。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寬體自卸車及裝載機製造商。自2022年至2024年，我們的電動寬體自卸車的出貨量由59台增至307台，電動裝載機的出貨量由326台增至450台，複合年增長率分別為128.1%及17.5%。根據灼識諮詢的資料，自2022年至2024年連續三年，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。

我們的設計及工程流程從詳細分析客戶需求及擬定使用場景開始，並據此進行以效能為導向的產品設計及精密的工程實務。我們利用內部生產與外部合作的優勢就各產品類型採用不同的製造安排。遵循該策略，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。

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。我們為電動寬體自卸車引入了充電電路設計，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

概 要

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。

我們的技術成就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。

我們的虧損狀況

於2022年、2023年及2024年，我們的淨虧損分別為人民幣178.1百萬元、人民幣229.4百萬元及人民幣274.5百萬元。於整個往績記錄期間，雖然我們為抓住市場機遇所作的銷售努力有效地提高了收入，並維持著正毛利率，但我們的淨虧損仍有所擴大，乃主要由於(i)我們在產品開發及商業化方面的大量前期投資，(ii)我們為提高市場滲透率及把握早期市場機會而採取的滲透定價策略，(iii)原材料及零部件成本的增加，尤其是在2022年及2023年，以及(iv)我們努力加快清理電動牽引車存貨，因為我們的產品重心已戰略轉移至電動寬體自卸車及裝載機。

於2024年，儘管我們錄得毛利人民幣36.8百萬元，但淨虧損有所擴大，乃主要由於(i)貿易及其他應收款項、合約資產及已發出財務擔保的減值虧損增加人民幣44.9百萬元，主要由於貿易應收款項結餘及逾期貿易應收款項的平均賬齡增加；(ii)與2024年產生的[編纂]開支有關的行政開支增加人民幣20.8百萬元；及(iii)員工成本及材料消耗增加導致研發開支增加人民幣13.1百萬元。

於2022年、2023年及2024年，我們錄得電動裝載機的毛損分別為人民幣12.0百萬元、人民幣11.8百萬元及人民幣15.8百萬元，毛損率分別為6.5%、4.2%及7.1%。毛損乃主要由於(i)於2022年磷酸鐵鋰動力電池(或磷酸鐵鋰電池)的價格飆升後，其預先儲存成本增加，

概 要

及(ii)平均售價較低。於2023年，我們將我們裝載機的平均售價由2022年的人民幣623千元下降至人民幣581千元，促使銷量由2022年的295台大幅增加至2023年的484台。然而，我們裝載機的平均售價於2024年進一步下降至人民幣559千元，主要由於激烈的市場競爭，尤其是來自在傳統燃油動力裝載機行業已建立地位的市場參與者，導致2024年的毛損率較高。

於2023年及2024年，我們分別錄得電動牽引車的毛損人民幣4.7百萬元及人民幣1.6百萬元，毛損率分別為16.4%及23.1%，主要是因為我們降低電動牽引車的售價，以加快清理存貨，因為我們自2021年起戰略性地將主要重點轉移至電動裝載機及寬體自卸車。

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)。自2024年起，我們開始透過銷售具有自動作業能力的電動工程機械產生收入。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。由於我們在2023年開始將我們的遠程自動作業技術商業化，我們亦通過提供自動作業解決方案產生服務費。

下表載列我們於所示年度按業務線劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比除外)					
產品銷售：						
電動寬體自卸車	76,290	21.2	126,456	27.3	364,588	57.4
電動裝載機	183,730	51.0	281,154	60.6	224,197	35.3
電動牽引車	77,940	21.6	28,551	6.1	7,035	1.1
備件及配件	15,311	4.3	19,372	4.2	25,687	4.0
小計	<u>353,271</u>	<u>98.1</u>	<u>455,533</u>	<u>98.2</u>	<u>621,507</u>	<u>97.8</u>
提供服務	<u>485</u>	<u>0.1</u>	<u>2,794</u>	<u>0.6</u>	<u>3,187</u>	<u>0.5</u>
租金收入	<u>6,350</u>	<u>1.8</u>	<u>5,411</u>	<u>1.2</u>	<u>10,763</u>	<u>1.7</u>
總收入	<u>360,106</u>	<u>100.0</u>	<u>463,738</u>	<u>100.0</u>	<u>635,457</u>	<u>100.0</u>

概 要

按產品類型劃分的銷售產品

電動寬體自卸車

於2022年、2023年及2024年，我們電動寬體自卸車的銷售收入分別為人民幣76.3百萬元、人民幣126.5百萬元及人民幣364.6百萬元，佔同年總收入的21.2%、27.3%及57.4%。

下表載列所示年度電動寬體自卸車的關鍵銷售指標。

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
銷量(台)	59	88	281
平均售價(人民幣千元)	1,293	1,437	1,297
收入(人民幣千元)	76,290	126,456	364,588
毛利率 ⁽¹⁾	13.8%	12.4%	13.5%

附註：

(1) 指電動寬體自卸車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其銷量增加所驅動。電動寬體自卸車的銷量由2022年的59台增加至2023年的88台，並進一步增加至2024年的281台，主要歸因於(i)我們加大銷售力度以擴大客戶基礎；(ii)推出功能更完善的新產品；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。我們於2022年8月推出可用於重載上坡作業的105噸級BRT105E車型。於2024年下半年，我們推出有效載荷更大的120噸級車型BRT120E及135噸級增程式型號BRT135EZ。此等產品型號的推出迎合了更廣闊市場未滿足的需求。

電動寬體自卸車的平均售價由2022年的人民幣1.3百萬元增加至2023年的人民幣1.4百萬元，乃主要由於2023年新車型的銷售比例較高，而新車型的有效載荷及電池容量更大，因此價格較高。自卸車的平均售價由2023年的人民幣1.4百萬元減少至2024年的人民幣1.3百萬元，主要由於平均銷售成本減少，使我們能夠戰略性地調整售價，為客戶提供更大價值。

電動寬體自卸車的毛利率由2022年的13.8%略微下降至2023年的12.4%，主要由於截至2023年年底存貨結餘增加，致使2023年電動寬體自卸車存貨減值虧損增加。此外，我們錄得

概 要

與之前用於試用的若干自卸車有關的減值虧損，該等自卸車於試用結束後的很長一段時間內仍留在存貨中。於2024年，電動寬體自卸車的毛利率保持相對穩定，為13.7%。

電動裝載機

於2022年、2023年及2024年，電動裝載機的銷售收入分別為人民幣183.7百萬元、人民幣281.2百萬元及人民幣224.2百萬元，佔同年總收入的51.0%、60.6%及35.3%。

下表載列所示年度電動裝載機的關鍵銷售指標。

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
銷量(台)	295	484	401
平均售價(人民幣千元)	623	581	559
收入(人民幣千元)	183,730	281,154	224,197
毛損率 ⁽¹⁾	(6.5)%	(4.2)%	(7.1)%

附註：

(1) 指電動裝載機銷售毛損除以電動裝載機銷售收入。

於2022年至2023年，電動裝載機收入增加主要受到裝載機銷量從2022年的295台增加至2023年的484台所驅動，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。收入增加受到裝載機的平均售價(從2022年的人民幣623千元下降至2023年的人民幣581千元)下降產生的負面影響。於2022年至2023年，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的影響。電動裝載機收入從2023年至2024年有所下降，乃主要由於裝載機銷量及平均售價下降。裝載機的銷量從2023年的484台減少至2024年的401台，且裝載機的平均售價從2023年的人民幣581千元減少至2024年的人民幣559千元，乃主要由於市場競爭加劇，尤其是來自在傳統燃油動力裝載機行業已建立地位的市場參與者。

我們的毛損率由2022年的6.5%略微減少至2023年的4.2%，主要由於我們努力促進銷售及管理存貨水平，導致同年電動裝載機的減值虧損減少。我們裝載機的毛損率由2023年的4.2%增加至2024年的7.1%，乃主要由於裝載機的平均售價降低所致。

概 要

電動牽引車

於2022年、2023年及2024年，我們電動牽引車的銷售收入分別達人民幣77.9百萬元、人民幣28.6百萬元及人民幣7.0百萬元，佔同年總收入的21.6%、6.1%及1.1%。

下表載列所示年度的電動牽引車的銷量、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		
	2022年	2023年	2024年
銷量(台)	148	66	27
平均售價(人民幣千元)	527	433	261
收入(人民幣千元)	77,940	28,551	7,035
毛利／(損)率 ⁽¹⁾	3.1%	(16.4)%	(23.1)%

附註：

(1) 指電動牽引車銷售毛利或毛損除以電動牽引車銷售收入。

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，電動牽引車的平均售價下降。於2022年，我們錄得毛利率為3.1%，於2023年及2024年則錄得毛損率分別為16.4%及23.1%。電動牽引車盈利能力的下降主要是因為我們降低電動牽引車的售價，以加快清理存貨，因為我們自2021年起戰略性地將主要重點轉移至電動裝載機及寬體自卸車。

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2022年、2023年及2024年，我們自銷售備件及配件的收入分別達人民幣15.3百萬元、人民幣19.4百萬元及人民幣25.7百萬元，佔同年總收入的4.3%、4.2%及4.0%。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，並進一步增加至2024年的人民幣25.7百萬元，主要受充電樁的銷售增加所推動。此外，出口附加動力總成促進2022年至2023年的增長。於2022年、2023年及2024年，備件及配件的毛利率分別11.0%、15.8%及3.1%。備件及配件的毛利率由2023年的15.8%減少至2024年的3.1%，主要由於與充電樁相比，於2023年向一家位於北美的貨運公司出口附加動力總成帶來的利潤率相對較高。

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。下表載列於所示年度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								
	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 (%)
	(人民幣千元，百分比除外)								
銷售產品									
直銷 ⁽¹⁾	156,709	12,138	7.7	271,759	19,471	7.2	387,230	42,660	11.0
通過經銷商銷售 ⁽²⁾	196,562	16,144	8.2	183,774	3,688	2.0	234,277	8,113	3.5
小計	353,271	28,282	8.0	455,533	23,159	5.1	621,507	50,773	8.2
存貨減值虧損		(25,650)			(20,879)			(17,432)	
總計		2,632	0.7		2,280	0.5		33,341	5.4

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其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。

2024年存貨減值虧損乃主要由於電動裝載機存貨減值虧損由2023年的人民幣9.4百萬元增加至2024年的人民幣12.5百萬元。該增加主要由於電動裝載機的平均售價下降及供試用的電動裝載機數量相對較多，導致裝載機的可變現淨值較低。我們的電動寬體自卸車存貨減值虧損由2023年的人民幣9.0百萬元大幅下降至2024年的人民幣3.3百萬元。

概 要

行業機遇

工程機械於採礦及採石、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，與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化石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車型為一款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。
 - **操作員體驗和安全性。**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、實現規模經濟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，並通過減少對常規、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。
- **光儲充能源系統。**我們正在開發直流光儲充能源系統，該系統集成太陽能電池板、逆變器、蓄電池及充電站，用於發電、儲電及充電。純直流設計可提升效率、減少熱損並增強穩定性，非常適合無電網基礎設施的地區。2022年12月，我們於四川攀枝花啟動一個試點系統，該系統支持無人操作，並與各種電動車輛及機械兼容。我們亦正在國際市場擴展光儲充能源業務，新項目預計將於2025年竣工，其將產生電力用於支持作業。

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推動優質產品；
- 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；

概 要

- 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」。

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，我們錄得淨虧損及經營活動所用現金淨額，且未來可能有淨虧損及經營活動所用現金淨額；
- 於往績記錄期間，我們錄得的毛利率較低；
- 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2022年、2023年及2024年，於往績記錄期間各年來自我們前五大客戶的收入分別為人民幣125.6百萬元、人民幣201.4百萬元及人民幣276.2百萬元，分別佔同年總收入的34.9%、43.4%及43.5%。同年，來自我們單一最大客戶的收入為人民幣27.2百萬元、人民幣47.4百萬元及人民幣86.9百萬元，分別佔總收入的7.6%、10.2%及13.7%。

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。於2022年、2023年及2024年，於往績記錄期間各年歸屬於前五大供應商的採購總額分別為人民幣336.7百萬元、人民幣318.7百萬元及人民幣347.4百萬元，分別佔同年我們採購總額的68.5%、66.3%及56.7%。同年歸屬於我們單一最大供應商的採購額分別為人民幣174.1百萬元、人民幣189.0百萬元及人民幣152.9百萬元，分別佔我們採購總額的35.4%、39.4%及24.9%。

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。我們與整車製造公司的合作協議於2024年11月到期且我們決定不再續簽協議，原因為我們將重點轉向新能源工程機械及解決方案。

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，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，該工廠於2024年的產能利用率超過100%。

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

下表載列於所示年度綜合損益表的概要。

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	人民幣	佔收入 百分比	人民幣	佔收入 百分比	人民幣	佔收入 百分比
			(千元，百分比除外)			
收入	360,106	100.0	463,738	100.0	635,457	100.0
銷售成本	(351,934)	(97.7)	(454,459)	(98.0)	(598,618)	(94.2)
毛利	8,172	2.3	9,279	2.0	36,839	5.8
其他收益淨額	121	0.1	4,500	1.0	24,617	3.9
銷售開支	(46,925)	(13.0)	(58,016)	(12.5)	(59,720)	(9.4)
行政開支	(59,447)	(16.5)	(88,444)	(19.1)	(109,263)	(17.2)
研發成本	(44,855)	(12.5)	(68,562)	(14.8)	(81,707)	(12.9)
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⁾	(26,863)	(7.5)	(38,176)	(8.2)	(83,098)	(13.1)
經營虧損	(169,797)	(47.1)	(239,419)	(51.6)	(272,332)	(42.9)
財務收入	6,447	1.8	16,335	3.5	10,547	1.7
財務成本	(13,733)	(3.8)	(6,919)	(1.5)	(9,187)	(1.4)
分佔聯營公司業績	(388)	(0.1)	590	0.1	(3,485)	(0.5)
除稅前虧損	(177,471)	(49.2)	(229,413)	(49.5)	(274,457)	(43.2)
所得稅	(630)	(0.2)	(1)	(0.0)	(90)	(0.0)
年內虧損	<u>(178,101)</u>	<u>(49.4)</u>	<u>(229,414)</u>	<u>(49.5)</u>	<u>(274,547)</u>	<u>(43.2)</u>

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。

我們貿易及其他應收款項、合約資產及已發出財務擔保的減值虧損由2023年的人民幣38.2百萬元增加至2024年的人民幣83.1百萬元，主要由於貿易應收款項結餘及逾期貿易應收款項的平均賬齡增加。

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，以便按彼等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往績記錄期間轉換為股權或終止。

下表為年內經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）（即年內虧損）的對賬。

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
年內虧損	<u>(178,101)</u>	<u>(229,414)</u>	<u>(274,547)</u>
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	29,054	29,659	33,478
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
向投資者發行金融工具的利息開支	<u>6,464</u>	<u>272</u>	<u>—</u>
非國際財務報告準則計量：			
年內經調整淨虧損	<u><u>(142,583)</u></u>	<u><u>(189,797)</u></u>	<u><u>(217,606)</u></u>

於2022年、2023年及2024年，經調整淨虧損（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣142.6百萬元、人民幣189.8百萬元及人民幣217.6百萬元。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（非國際財務報告準則計量）佔收入的百分比）於2022年、2023年及2024年分別為39.6%、40.9%及34.2%，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及毛利率增加所致。

我們自成立以來錄得淨虧損。截至2022年1月1日，我們累計虧損人民幣237.0百萬元，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，2021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10億元；(ii)我們經營歷史短，於2022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。

概 要

於往績記錄期間，我們錄得相對較低的毛利率，主要由於存貨減值虧損巨大。然而，隨著毛利率由2023年的2.0%增長至2024年的5.8%，顯示盈利能力有所提升，我們預計毛利率未來將持續增長，乃由於我們透過加強存貨管理及優化存貨水平減少存貨減值虧損。

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		
	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	17,562	97,301	165,303
其他投資	18,939	19,093	41,735
使用權資產	11,479	86,096	106,559
無形資產	1,032	2,044	2,961
於聯營公司的權益	3,716	23,259	28,482
其他非流動資產	46,908	62,565	73,660
非流動資產總值	99,636	290,358	418,700
流動資產			
存貨	294,544	268,675	259,023
合約資產	860	342	1,322
貿易及其他應收款項	257,817	435,089	555,833
已抵押銀行存款	4,700	5,278	4,208
現金及現金等價物	270,260	422,072	199,254
流動資產總值	828,181	1,131,456	1,019,640
資產總值	927,817	1,421,814	1,438,340

概 要

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
負債			
流動負債			
貸款及借款	94,727	99,233	267,197
發行予投資者的金融工具	28,870	—	—
貿易及其他應付款項	156,975	294,908	374,539
應付所得稅	488	—	—
撥備	7,549	12,257	16,472
合約負債	15,197	13,740	3,655
租賃負債	2,383	7,037	3,222
流動負債總額	306,189	427,175	665,085
非流動負債			
貸款及借款	56,648	53,994	85,116
租賃負債	8,300	15,444	2,606
遞延稅項負債	2,744	2,902	3,252
非流動負債總額	67,692	72,340	90,974
負債總額	373,881	499,515	756,059
流動資產淨值	521,992	704,281	354,555
淨資產	553,936	922,299	682,281

截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們的流動資產淨值分別為人民幣522.0百萬元、人民幣704.3百萬元及人民幣354.6百萬元。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12月31日的人民幣354.6百萬元，主要由於我們的流動負債增加，主要由於(i)我們的即期貸款及借款增加人民幣168.0百萬元，及(ii)貿易及其他應付款項增加人民幣79.6百萬元。

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。

概 要

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12月31日的人民幣682.3百萬元，主要由於(i)我們的現金及現金等價物減少人民幣222.8百萬元，(ii)我們的即期貸款及借款增加人民幣168.0百萬元，及(iii)我們的貿易及其他應付款項增加人民幣79.6百萬元。

綜合現金流量表概要

下表載列我們所示年度的經選定現金流量數據：

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
經營活動所用現金淨額	(290,421)	(193,686)	(269,951)
投資活動所用現金淨額	(22,628)	(185,427)	(135,705)
融資活動所得現金淨額	522,011	530,925	182,838
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	208,962	151,812	(222,818)
年初現金及現金等價物	61,298	270,260	422,072
年末現金及現金等價物	270,260	422,072	199,254

於2022年、2023年及2024年，經營活動所用現金淨額分別為人民幣290.4百萬元、人民幣193.7百萬元及人民幣270.0百萬元。

我們於2024年的經營活動所用現金淨額為人民幣270.0百萬元。於2024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131.7百萬元，與我們的銷量增加一致，部分被貿易及其他應付款項增加人民幣91.2百萬元所抵消，主要由於應付第三方供應商的貿易應付款項增加，與我們的業務規模擴大一致。

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。2023年營運資金變動主要反映出因銷量增加而使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。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。

概 要

關鍵財務比率

下表載列於所示年度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		
	2022年	2023年	2024年
盈利性指標			
毛利率 ⁽¹⁾	2.3%	2.0%	5.8%
流動性指標			
流動比率 ⁽²⁾	270.5%	264.9%	153.3%
負債權益比 ⁽³⁾	67.5%	54.2%	110.8%
存貨週轉天數 ⁽⁴⁾	266	226	161
貿易應收款項週轉天數 ⁽⁵⁾	176	239	236
貿易應付款項週轉天數 ⁽⁶⁾	91	113	139

附註：

- (1) 毛利率等於毛利除以年度的持續經營業務收入。
- (2) 流動比率等於年度最後一日的流動資產除以年度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)除以年度最後一日的權益總額。
- (4) 存貨平均週轉天數等於某一年度年初及年末存貨淨結餘的平均值除以該年度的銷售成本，再乘以該年度的天數。
- (5) 貿易應收款項的平均週轉天數等於某一年度年初及年末的貿易應收款項淨結餘平均值除以該年度的收入，再乘以該年度的天數。
- (6) 貿易應付款項的平均週轉天數等於某一年度年初及年末的貿易應付款項總結餘平均值除以該年度的銷售成本，再乘以該年度的天數。

進一步詳情請參閱「財務資料」。

業務可持續性

背景

隨著新能源工程機械行業快速發展，我們於往績記錄期間實現穩健的收入增長，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2022年的人民幣360.1百萬元增至2023年的人民幣463.7百萬元，並於2024年進一步增至人民幣635.5百萬元，2022年至2024年的複合年增長率為32.8%。

概 要

儘管我們成長迅速，但我們的淨虧損於往績記錄期間仍有所擴大。於2022年、2023年及2024年，我們分別錄得淨虧損人民幣178.1百萬元、人民幣229.4百萬元及人民幣274.5百萬元，主要歸因於以下因素：

- **大量前期投資。**我們仍處於產品開發及商業化的早期階段，需要在該等領域持續大量投資。此外，由於我們的商品化產品組合有限，加上營運規模尚處於起步階段，我們的收入尚未達到足以抵消前期投資相關的高成本及開支的水平，尤其是研發開支。
- **於往績記錄期間開支增加。**儘管收入及毛利有所增長，但我們相對較低的毛利率不足以完全抵消不斷增長的開支。由於我們正積極拓展業務營運，我們產生了較高的行政開支及銷售開支。此外，隨著業務擴張，貿易及其他應收款項、合約資產及已發出財務擔保的減值虧損於2022年至2024年持續增加。
- **早期階段的市場動態。**新能源工程機械仍處於發展初期，客戶接受度相對較低，於2021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10億元。儘管新能源工程機械市場存在進入門檻(包括技術能力、行業經驗和供應鏈能力)，但市場競爭仍十分激烈。現有行業參與者普遍認同該市場的巨大潛力及快速成長軌跡，因此積極爭取早期市場佔有率、建立品牌知名度及競爭優勢。為提高市場滲透並抓住早期機遇，我們實施滲透定價策略，以較低的具有競爭力的價格來促進銷售並建立更強大的市場地位。
- **原材料成本上升。**根據灼識諮詢的資料，磷酸鐵鋰電池的平均價格由2021年的每瓦時人民幣0.6元增加至2022年的每瓦時人民幣0.9元。由於2022年磷酸鐵鋰電池價格飆升，我們預先儲存磷酸鐵鋰電池，導致磷酸鐵鋰電池成本上升，於2022年為人民幣141.3百萬元及於2023年為人民幣163.2百萬元。儘管2024年磷酸鐵鋰電池均價下降至每瓦時人民幣0.52元，較截至2023年12月31日止年度減少37.1%，但我們無法保證未來磷酸鐵鋰電池及其他原材料和零部件的採購價格不會出現大幅波動，這可能會進一步擴大我們的淨虧損率。
- **聚焦戰略產品。**我們戰略性地將主要重點轉向電動裝載機及寬體自卸車，我們向其分配了大部分銷售及研發資源。為加快電動牽引車的存貨清理並應對激烈的競爭，我們降低了其平均售價，這對我們於往績記錄期的財務業績造成不利影響。

概 要

展望未來，我們將通過以下措施努力實現盈利能力及提高經營現金流量：(i)提升我們的銷售業績，(ii)提高毛利率，(iii)提高營運效率，及(iv)改善對貿易應收款項的管理。我們預計於不久的將來將實現淨溢利及淨營運現金流入。

提高我們銷售表現的策略

行業增長及市場機遇

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2020年的人民幣235億元增至2024年的人民幣540億元，複合年增長率為23.2%，並預計增至2029年的人民幣1,242億元，複合年增長率為18.1%。

作為新能源工程機械行業的參與者，我們的業績與我們行業的上升趨勢密切相關，並且我們認為我們有能力在我們行業快速發展中抓住機遇。憑藉強大的客戶訂單基礎以及與選定關鍵客戶的戰略合作，我們可以確保在短期內擁有穩定的客戶群，這使我們能夠擴大覆蓋範圍，為不同應用中的更廣泛客戶交付產品及服務，以及實現產品銷量的持續增長及市場份額的擴大。

下游需求增加

隨著新能源技術的進步和客戶接受度的提高，預計未來新能源工程機械的下游需求將增長。根據灼識諮詢的資料，於2024年，中國採礦、物流及港口、工業及製造以及建築業的新能源主要工程機械類別的市場規模分別達人民幣56億元、人民幣130億元、人民幣157億元及人民幣47億元，預計到2029年將分別達人民幣254億元、人民幣238億元、人民幣276億元及人民幣182億元，複合年增長率分別為35.5%、12.8%、11.9%及31.3%。作為該等市場的領軍企業之一，我們將利用我們的領先地位，緊抓新出現的需求，確保我們仍然是不斷增長的新能源工程機械市場中的首選。

我們的銷售戰略

我們的銷售戰略側重於挽留現有客戶，並最大限度地發揮現有客戶關係的價值。我們致力於推動現有客戶向我們或我們的經銷商回購產品，在推動收入增長的同時，維繫並加深客戶關係。

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選定礦業及工業客戶接觸，隨後市場拓展到山西及陝西。

概 要

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。

我們計劃通過以下措施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）：(i)於中國一線城市建立區域服務中心，以支持產品展示、業務開發、銷售、培訓及倉儲；(ii)通過參加行業會議及展覽，加強區域營銷及擴大直接客戶覆蓋面；(iii)將經銷商網絡擴大至70至80家經銷商，其中包括約20家聯營經銷商；及(iv)通過招募更多人員並為彼等提供全面培訓，擴大我們的銷售、營銷及客戶服務團隊。

該等銷售工作將提高我們的銷售業績，並通過改善客戶訪問、提高市場滲透率及培養更牢固的客戶關係推動可持續增長。

請參閱「財務資料 — 業務可持續性 — 提高我們表現的策略」。

提高毛利率的策略

擴大及改進產品系列

於往績記錄期間，我們擴大了產品陣容，推出電動裝載機及寬體自卸車，其特點是有效載荷及電池容量增加或續航時間延長。此外，我們推出配備遠程和自動作業功能的工程機械，可在減少人工干預的情況下導航及執行任務。為進一步優化產品組合，我們計劃專注於開發、製造及銷售具有強大利潤潛力的優質、技術先進的產品，我們相信這將提高我們產品組合的平均售價及毛利率。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，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，並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。

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，我們在遠程自動作業技術的研發及商業化方面取得突破。

基於該等成就，我們計劃加大對遠程控制系統、自動作業解決方案以及自主調度及協

概 要

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）。

降低採購及生產成本

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。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）價格將保持穩定。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。原材料成本的下降趨勢有望於未來進一步提高我們的毛利率。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 — 提高毛利率」。

提高營運效率及改善對貿易應收款項的管理

我們管理及控制經營開支的能力對我們業務的成功及盈利能力至關重要。隨著業務規模的擴大，我們計劃通過審慎管理銷售開支及行政開支來提高營運效率。通過優化資源分配及簡化流程，我們的目標是實現可持續增長。此外，我們計劃透過實施多層次信用風險監控策略，改善對貿易應收款項的管理，這將有助於減少貿易及其他應收款項的減值虧損。

請參閱「財務資料 — 業務可持續性 — 提高營運效率」及「財務資料 — 業務可持續性 — 改善對貿易應收款項的管理」。

營運資金充足性

於往績記錄期間，我們的經營現金流量為負。我們於日後或會繼續錄得經營活動所得負現金流量，這種情況下，我們的營運資金或會受到限制，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景或會受到重大不利影響。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 於往績記錄期間，我們錄得淨虧損及經營活動所用現金淨額，且未來可能有淨虧損及經營活動所用現金淨額」。

根據手頭現金及現金等價物、經營現金流量、可供動用的融資貸款以及我們可自[編纂]獲得的估計[編纂]，董事認為且聯席保薦人認同，我們擁有充足的營運資金滿足目前以及自本文件日期至少未來12個月的需求。

概 要

COVID-19對我們業務的影響

COVID-19疫情影響全球經濟、新能源工程機械行業及我們的業務營運。疫情爆發導致全國範圍內限制出行及公共交通，並實施社交距離措施。儘管我們面臨著挑戰，但由於戰略規劃及合作，我們得以有效管理該等干擾。

疫情爆發導致的限制措施影響業務營運的各個方面。棗莊工廠於2022年10月及11月期間停止運營16天。由於我們有充足的存貨儲備，此次臨時停工未嚴重影響我們的整體銷售及交付流程。於疫情期間，我們亦於2022年的兩個月內轉為居家工作模式。遠程工作帶來暫時的挑戰，尤其影響跨區域溝通及銷售拜訪活動。在專線等政府舉措的幫助下，COVID-19疫情對我們的物流業務影響甚微。疫情抑制客戶對我們產品的需求；然而，於COVID-19疫情期間，整個新能源工程機械市場仍呈現增長趨勢。儘管COVID-19疫情帶來巨大挑戰，但我們的戰略準備工作有助於減輕其對我們運營的影響。儘管COVID-19疫情造成暫時性混亂，但我們仍然實現了大幅增長。我們的收入自2022年的人民幣360.1百萬元增加28.8%至2023年的人民幣463.7百萬元，並進一步增加37.0%至2024年的人民幣635.5百萬元。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們面臨與流行病、自然災害、恐怖活動、政治動盪、金融或經濟危機及其他不可抗力事件有關的風險，該等風險可能嚴重中斷我們的營運」及「財務資料 — COVID-19對我們業務的影響」。

控股股東

截至最後實際可行日期，控股股東可行使本公司約32.18%的投票權。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），控股股東將可行使我們經擴大股本總投票權的約[編纂]%。有關詳情請參閱「與控股股東的關係」。

[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。

概 要

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。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2024年12月31日止財政年度的收入人民幣635.5百萬元，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[編纂]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]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]股H股(如下文所述可予重新分配及視乎[編纂]行使與否)。

概 要

投資者可申請[編纂]項下的[編纂]，或表示有意[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]所載[編纂]獲行使後[編纂]股本總額的[編纂]%。

[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]每股[編纂][編纂]港元並假設[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]總額的[編纂]%。估計[編纂]開支總額包括(i)[編纂]相關開支（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)非[編纂]相

概 要

關開支約人民幣[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]發行，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。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元並假設[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；
- [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；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]」。

概 要

近期發展

根據灼識諮詢的資料，在部分海外採礦作業中，不發達的電力基礎設施歷來限制了電氣化機械的採用。電網連接不穩定或能源儲存能力不足的地區，在部署電動機械的高壓充電系統方面面臨挑戰。因此，該等地區繼續依賴高排放量的柴油動力設備，導致碳足跡增加、作業效率降低。為解決此問題，我們正將技術應用於提供電動及智能工程機械以及光儲充電源解決方案，為海外客戶提供綠色高效的採礦服務。我們目前正於贊比亞實施儲能解決方案，以提供可擴展的可再生能源服務，預計將於2025年完成。該基礎設施一經投入使用，將為客戶的生產線供電，並支持我們電動產品的充電要求。此外，我們為客戶提供電動寬體自卸車，用於運輸作業，推進其實現可持續綠色採礦作業的目標。

截至最後實際可行日期，我們的積壓訂單約為人民幣240.2百萬元。截至2025年3月31日止三個月，我們電動寬體自卸車及電動裝載機的銷量分別為61台及40台。我們預計於2025年產生淨虧損，乃由於：(i)我們處於相對早期的發展階段，毛利不足以覆蓋經營開支；及(ii)我們計劃在研發及銷售團隊擴張方面作出重大投資。

無重大不利變動

我們的董事已確認，自2024年12月31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。