



小马智行 (Pony AI Inc.)
2026 年第一季度财报会议实录

本中文版本为基于英文原版电话会实录的人工翻译，仅供参考。英文原版为官方版本，如中英文存在任何差异，请以英文版为准。

接线员：

各位女士们、先生们，大家好，感谢各位耐心等待，欢迎参加小马智行 2026 年第一季度业绩电话会议。当前所有参会人员均处于仅收听模式。在管理层发言之后，将进行问答环节。温馨提示各位今天的电话会议正在录音，会议的网络直播回放也将上传至公司投资者关系网站 ir.pony.ai。

现在，我将会议交予本次会议主持人、小马智行资本市场与投资者关系负责人邵俊斌先生 (George)。

小马智行资本市场与投资者关系负责人 邵俊斌：

谢谢接线员，大家好。

感谢各位参加小马智行 (Pony.ai) 2026 年第一季度业绩电话会议。今天早些时候，我们已经在投资者关系网站上发布了包括财务及运营业绩的新闻稿。本次电话会中提及的业绩演示材料，同样可以在公司投资者关系网站上获取和下载。

今天与我一同参加电话会的有：公司董事会主席兼首席执行官 (CEO) 彭军博士 (Dr. James Peng)、首席技术官 (CTO) 楼天城博士 (Dr. Tiancheng Lou)，以及首席财务官 (CFO) 王皓俊博士 (Dr. Leo Wang)。他们将分别发表讲话，随后进入问答环节。

在开始之前，请各位参阅我们在财报新闻稿中所载的前瞻性陈述安全港条款，该条款同样适用于本次电话会议。在会议中我们会作出前瞻性陈述。此外，请注意我们今天还会讨论一些非公认会计准则财务指标，相关指标的详细说明及与最可比公认会计准则财务指标的对账，已在我们的业绩新闻稿及向美国证监会和香港联交所提交的文件中披露，并可在公司投资者关系网站上查阅。

接下来，我将把时间交给公司董事会主席兼 CEO 彭军博士。

小马智行董事会主席兼 CEO 彭军博士：

谢谢 George。大家好，感谢各位参加我们的业绩电话会。

2026 年，我们迎来了一个非常强劲的开局。这一强劲开局，确立了我们全年业务增长的动能。

先来看本季度的业务亮点。我很高兴向大家报告，第一季度公司总收入同比增长 145%，自动驾驶出行服务收入创下单季历史新高。具体来看，自动驾驶出行服务收入增长近 400%，主要得益于乘客车费收入同比增长超过 450%。我们的运营势头正在全面提速，自动驾驶出租车（Robotaxi）车队规模已突破 1,700 台，同时用户规模也实现快速增长，进一步推动了业务扩张。目前，中国区注册用户数同比增长超过 200%。5 月至今，我们的周均付费订单量较年初增长已超过 100%。此外，我们持续扩大运营区域，已将服务范围拓展至广州市中心城区。在海外市场，我们也已经在克罗地亚首都推进运营，落地欧洲首个商业化 Robotaxi 服务。

回顾第一季度整体表现，我们很高兴看到，公司在战略和执行上的护城河直接推动自动驾驶出行服务和乘客车费收入实现指数级增长。通过扩大车队规模、用户规模和付费订单量，我们在今年实现了各项指标的月环比增长。考虑到春季通常是网约车行业的淡季，这一成绩尤为亮眼。此外，我们聚焦中国与海外市场的双引擎战略，以及我们的共建车队模式，也开始带来新的、多元化的收入来源。

国内市场依然是我们最主要的增长引擎，并且我们已经在这一市场确立了主导地位。我们一边稳步扩大国内车队规模，一边持续拓宽运营版图。在广州，我们已将运营区域从南沙和番禺拓展至广州市中心的海珠区，覆盖了广州塔、琶洲 CBD 以及广交会展馆等高需求区域。在深圳，我们持续提升南山和宝安这两个最繁忙城区的车队规模和运营密度。同时，围绕关键交通枢纽，我们目前已在北京、深圳和广州全面提供机场接送服务。

我们的海外扩张也在稳步推进。目前，我们的业务已覆盖 9 个国家，并已在克罗地亚、卡塔尔、新加坡和韩国四个海外市场面向公众提供服务。在克罗地亚首都萨格勒布，我们实现了欧洲首个 Robotaxi 商业化落地。在中东地区，我们持续深化拓展在迪拜和卡塔尔的布局，目前已在迪拜启动无人驾驶部署。这些成果充分证明，我们的运营模式能够在多种监管和运营环境中顺利落地，最终带来坚实的收入来源。

在共建车队模式方面，我们持续取得重大进展。凭借技术领先优势、稳定的运营能力，以及成熟的商业化能力，越来越多的合作伙伴将我们视为首选合作方。我们看到更多来自国内和海外市场的合作伙伴与我们携手合作，并在第一季度开始贡献可观的收入。

我们 Robotaxi 业务的成功，来自于我们在创新与执行层面的不断突破，使我们得以建立大规模车队，实现卓越的技术与运营能力，同时为用户提供优质的出行体验。未来，我们将继续强化上述能力，以扩大市场份额并巩固我们的行业领先地位。

持续稳定运营规模化的车队，是我们技术实力与运营成熟度的重要体现。随着规模持续扩大，我们也正在进一步强化增长飞轮：持续构建竞争壁垒、赢得监管机构信任，并不断巩固我们的品牌在用户心智中的领先地位。目前，我们正加速推进基于丰田、北汽和广汽三大平台的第七代车型的部署，Robotaxi 车队规模已超 1,700 台。

上个月的北京车展上，我们首发了面向国内市场的 2027 版 Robotaxi。这款升级版将进一步优化 BOM 成本，将成本降至 23 万元人民币以下。这一极具竞争力的价格将为我们未来几年快速扩张 Robotaxi 车队提供有力支撑。

安全始终是公司的立身之本，而这一点正是由我们的技术与运营优势所保障。我们行业领先的 L4 技术、单车智能以及稳健的车队管理体系，共同确保了安全性。这种经过高度复杂场景检验过的实力，让我们的自动驾驶出行服务能够从容应对高峰时段、高密度城区以及恶劣天气条件，满足激增的用户需求。Robotaxi 已经不再只是新鲜体验，而正逐渐成为用户日常出行的重要选择。

结果也充分说明了一切。我们的 Robotaxi 车费高于入门级网约车价格。尽管定价更高，需求依然极为旺盛，尤其是在高峰时段。值得一提的是，5 月至今，我们的周均付费订单量较年初增长超过 100%，远超行业整体增速。

除此之外，我们也在持续优化地勤运营，包括充电效率、调度算法等多个环节，从而进一步提升车队利用率并降低运营成本。

接下来，我们谈一下自动驾驶卡车（Robotruck）业务。我们计划于今年下半年推进第四代 Robotruck 量产，预生产车辆近期已经陆续下线。此外，我很高兴与大家分享，第一季度我们的 Robotruck 收入同比增长 31%，主要得益于干线长途运输业务的规模化扩张。此外，我们在多个领域积极拓宽市场版图，尤其是同城物流领域。为此，我们于今年 4 月推出了 L4 级无人驾驶轻卡。该产品基于我们全车规、全冗余的 L4 Robotaxi 技术架构打造。

在智能解决方案业务方面，我们近期将该业务从“技术授权与应用”进行了重新命名，以更准确地反映该板块不断扩展的业务范围。第一季度，自动驾驶域控制器（ADC）出货量同比增长超过 500%，主要得益于域控制器在低速配送场景的部署。

小马智行在 2026 年实现了强劲开局。我们在三大业务线均实现了高速的收入增长，同时确保在安全上毫不妥协。自成立以来，我们始终致力于提供安全、可靠的自动驾驶服务，这也是我们最深的护城河。而现在正是小马智行向外界展示“十年严苛工程成果”的最佳阶段。我们自动驾驶出行收入实现的四倍增长，得益于国内一线城市用户使用率加速提升，以及我们在国内和海外共建车队模式带来的收入贡献。基于这一强劲的商业势头，我现在上调我们年初制定的 2026 年全年目标。

第一，上调车队规模目标。我们正沿着一条清晰的路径，迈向车队规模突破 3,500 台的目标。这一数字较此前 3,000 台的目标进一步上调。

第二，营收增长加速。我们将 Robotaxi 业务收入增长目标上调至超过 2025 年收入的 3.5 倍，较此前“3 倍增长”的目标进一步提高。

第三，扩大国内及海外布局。随着我们在现有市场持续加快规模化推进，我们有信心

将业务版图拓展至国内外超过 20 座城市。

作为行业领导者，我们的使命不止于自身增长，更在于引领自动驾驶行业实现可持续的社会价值。通过证明无人驾驶技术能够在大规模应用中兼具安全与盈利，我们正在构建一个全球信赖的未来出行体系。

以上就是我的分享，接下来我将把时间交给我们的 CTO 楼天城博士，为大家介绍支撑我们行业领先地位的核心技术。

小马智行 CTO 楼天城博士：

谢谢 James。大家好，我是楼天城。

2026 年的强劲开局，充分验证了我们扎实的技术基础。

先来看我们的规模。目前，我们的 Robotaxi 车队规模已突破 1,700 台，第一季度 Robotaxi 收入同比飙升近 400%，创下历史新高。基于这一强劲的增长势头，我们将全年目标上调至：车队规模超过 3,500 台，收入增长至去年水平的 3.5 倍。

这一规模扩张，源于我们已被验证的、能够快速进入高价值市场的能力。我们成功进入广州海珠区核心城区，并落地了欧洲首个商业化 Robotaxi 服务，充分展现了我们的技术领先优势。只有技术领先的企业，才能快速将车队部署到这些高价值、超高复杂度的城市区域。因为我们的技术能够安全地驾驭这些环境，越来越多的用户选择乘坐我们的 Robotaxi 出行，也有越来越多的合作伙伴希望与我们展开合作。正是这种已经得到验证的能力，让我们有信心进一步扩大车队规模。

本月初广州一系列大型演唱会期间的表现，也是一个非常有力的证明。活动期间，场馆周边聚集了数万名观众。我非常自豪地说，小马智行的 Robotaxi 正式成为政府推荐的散场疏散交通方式。我们能够承担这样的任务，是因为系统已经能够稳定应对极端、局部高密度的交通需求。能够进入官方交通保障体系，也进一步体现了监管部门对我们安全性和运营能力的高度认可。

归根结底，要驾驭这些高密度、高车流的复杂环境，背后需要极其强大的工程体系支撑。核心在于三项关键技术能力：先进的训练范式、稳健的故障可运行（fail-operational）冗余架构，以及安全高效的车队管理能力。

很多年前，我们就意识到一个关键事实：公众对于 L4 无人驾驶 Robotaxi 的安全标准要求，远高于对人类司机的要求。也就是说，当人类司机犯错时，社会通常会将其视为日常生活中的一部分；但如果 AI 司机犯错，公众对 AI 的信任就可能受到明显冲击。

正是这一认知，在多年前就塑造了我们的技术栈。我们很清楚，仅靠学习人类驾驶数据，无法实现真正的 L4。尤其是不能像大语言模型（LLM）那样，通过单纯的增大参数量和数据量的规模法则（scaling law）来实现 L4。

学习更多的人类驾驶数据、或者加大参数量，可以打造出一套不错的 L2 驾驶系统。但这种水平的 AI 只够用于 L2 辅助驾驶，也就是仍然需要人来兜底。它无法支撑大规模的 L4 Robotaxi 运营，因为它无法在安全性上显著超越人类的驾驶水平。

驾驶与 AI 编程有着本质区别。在编程任务中，AI 不需要以极低的延迟做出决策，第一次输出结果也不需要完美。AI 可以基于智能体（agent）框架、编译器和测试环境，反复试错、修正；人们最终只需要结果正确，也能够接受多轮试错。但对 AI 司机而言，模型输出必须是实时的，而且第一次决策就必须正确。

因此，我们早在多年前就开始使用强化学习和世界模型。如今，这一技术路线已经使我们的 Robotaxi 实现了远超人类安全性的驾驶能力，尤其是在复杂场景中。这一前瞻性的技术路线，也为我们建立了巨大的先发优势，使我们能够在海内外高价值市场快速部署 Robotaxi。

然而，对一台真正的 L4 车辆来说，仅在算法层面实现安全还远远不够。如果系统失效降级并引发事故，或者车辆在高速道路上直接刹停等待救援，公众都是无法接受的。

正因如此，每一台小马智行的 Robotaxi，都采用了软硬件全套的多层冗余架构，从而实现故障可运行能力。即使在行驶过程中某个组件发生故障，系统仍能保持完整功能：车辆会继续安全行驶，选择一个安全的位置靠边停车，避免造成交通拥堵或追尾事故。

此外，即便在没有网络或 GPS 信号时，我们的车辆也能正常行驶，而在城市环境中，这两种信号都很容易出现不稳定的情况。我们同样也不强依赖高精地图。举例来说，即使道路环境或车道线发生明显变化，甚至需要临时借道驶入对向车道，我们的系统依然能够根据实时的道路感知来调整，从而安全通行。

我们还能第一时间检测到各类突发情况。我们的车辆配备了碰撞传感器，一旦发生碰撞，系统会立即感知并触发安全停车机制。我们也能第一时间检测到硬件故障、软件失效和网络不稳定等问题，确保行车安全。同时，我们还配备了专门的涉水传感器，确保车辆不会驶入深积水区域而导致伤害。

随着运营规模的扩大，保障整个车队的安全与单车安全同等重要。为此，我们将智能能力扩展为一张覆盖全城的安全网络，并通过三道坚实防线保障大规模运营的安全性。

第一是预防。我们设有专门的安全团队，从源头系统性地消除安全风险。我们通过技术设计，在安全问题发生之前就将其阻断，包括人为失误或网络攻击等潜在风险。举例来说，我们的远程协助员只提供高层级的指导，并不直接操控车辆；所有避撞与事故规避动作，均由车端模型自主完成。这确保了远程协助不会因为误操作或网络延迟而引发事故。

第二是检测。如果需求激增、车辆集中驶向同一方向，我们的智能调度系统会确保车辆不会同时涌入同一个路口，而是错峰、依次抵达。如果道路出现封闭或拥堵，系统

也会第一时间发现，并同步通知整个车队，避免进一步加剧交通压力。

第三是响应。我们组建了专门的地勤支持团队。如果车辆在路上遇到任何问题，我们的救援人员会分钟级抵达现场，第一时间处理。

简而言之，我们的技术保障了运营安全，而大规模运营则为我们构筑了最终的护城河。正因为从一开始就建立了正确的技术基础，我们今天才能具备在海内外高价值市场快速扩张的能力和先发优势。到今年年底，我们的目标是将车队规模扩大至超过 3,500 台，覆盖超过 20 座城市。这样大规模运营，将使我们能够释放更大的商业价值，同时持续在国内和海外范围内提供最值得信赖的 L4 Robotaxi 服务。

我的发言就到这里。接下来，我将把时间交给 CFO 王皓俊博士。

小马智行 CFO 王皓俊博士：

谢谢天城。大家好，我是 Leo。

除特别说明外，我将主要就 2026 年第一季度进行同比分析。2026 年第一季度的详细财务数据，请参阅我们的业绩公告。

2026 年，我们的商业化战略逐步转化为亮眼的财务表现。本季度，总收入达到 3,430 万美元，创下历史新高，较去年同期的 1,400 万美元增长 145%。这一三位数的收入增长，主要得益于自动驾驶出行服务收入增长 395% 以及智能解决方案收入增长 246%。

与此同时，随着我们将自动驾驶技术从 Robotaxi 延伸至 Robotruck 以及价值链上的其他合作伙伴，带来的回报也在层层叠加、持续放大。

进一步来看 Robotaxi 业务——这一板块仍然是我们的核心增长引擎。本季度，自动驾驶出行服务收入达到 860 万美元，创历史新高，较 2025 年第一季度的 170 万美元增长近 400%。

正如 James 所言，三大关键因素帮助小马智行在 Robotaxi 运营中构筑起领先优势：规模化车队、卓越的技术与运营能力、以及优质的用户体验。如今，小马智行的 Robotaxi 已成为一项深受用户喜爱的服务，这一点也体现在我们的财务表现上。具体来看，我们的乘客车费收入实现了 456% 的强劲增长。这一增长来自多重因素叠加：我们持续增加车辆投放，不断将业务拓展至更多区域，尤其是经济价值更高的核心城区。

从运营指标来看，运力规模和用户需求都在持续快速增长。例如，5 月至今，我们的周均付费订单量较一月增长超过 100%。注册用户数同比增长超过 200%，日订单量增长率也持续跑赢行业平均水平。

实现高速增长的同时，更难得的是我们依然保持了较强的定价能力。即便扣除优惠补

贴后，我们每公里的实际车费仍高于网约车平台的入门级定价，并基本与标准“快车”服务持平。与此同时，用户需求依然十分旺盛，并保持快速增长。这充分体现我们提供了优质的乘坐体验，并展现了领先的技术能力，尤其是在高峰时段和核心城区复杂交通环境下。

在成本端，我们在运营成本和 BOM 成本两方面都持续取得良好进展。小马智行单车的综合折旧与运营成本处在全球最具竞争力的水平，而且这是在早晚高峰时段、最繁忙的市中心区域、最严苛的交通条件下运营所实现的。依托持续提升的运营效率，我们正在进一步降低运营成本，并有望在 2027 年年中前将国内市场 Robotaxi BOM 成本降至 23 万元人民币以下。随着车队规模的扩大，运营成本下降与 BOM 成本优化这两大杠杆将进一步提升我们 Robotaxi 业务的利润率。

除了乘客车费收入之外，我们的共建车队模式也已开始通过国内及海外合作伙伴贡献可观的收入。这一模式将帮助我们以更高资本效率推进车队部署。作为全球自动驾驶技术赋能方，我们已与本地合作伙伴共同在克罗地亚萨格勒布市中心成功推出欧洲首个商业化 Robotaxi 服务。结合我们在中国市场持续扩大的运营规模，这也进一步验证了我们“双引擎”战略的有效执行。

接下来是 Robotruck 业务。本季度 Robotruck 服务收入从 2025 年第一季度的 780 万美元增长了 31%，至 1,020 万美元。这一增长主要得益于车队规模扩张和多元客户群的扩大，也反映出下游物流客户在干线长途业务上的需求持续上升。

我们看到，行业领先的自动驾驶技术正在覆盖更多场景，比如长途干线货运和同城物流。接下来，随着 L4 级无人驾驶轻卡和第四代 Robotruck 的推出，我们会稳步实现成本更低、性能更好、用途更广的 Robotruck，并进入更大的市场。

我们的智能解决方案业务（原技术授权与应用业务）本季度表现亮眼，收入从去年一季度的 450 万美元增长 246%，至 1,550 万美元。这一卓越表现主要得益于 ADC 的强劲销售表现。这一增长再次印证了我们自动驾驶技术在产业链延伸中的广阔应用空间，我们也正在持续为更多客户提供技术赋能。

接下来看成本和利润率。总收入成本为 2,870 万美元，对应毛利率为 16.2%。

总经营开支为 6,390 万美元，温和增长 9.5%。非公认会计准则下，经营开支为 5,930 万美元，增长 20.2%。这些投入，尤其是研发投入，帮助我们持续保持技术领先，并将进一步推动 BOM 成本下降。

经营亏损为 5,830 万美元，与去年同期的 5,600 万美元基本持平。亏损净额为 5,350 万美元，而去年第一季度为 3,740 万美元。亏损增加主要是由于 2025 年第一季度确认了一笔投资收益，以及本季度运营费用的小幅增加。若剔除该投资收益的影响，亏损净额水平整体保持稳定。

值得注意的是，经营亏损率大幅收窄——从 2025 年第一季度的负 401%，收窄至本季

度的负 170%。同样，净亏损率也同比从负 267%收窄至负 156%。亏损率持续收窄，体现出在收入快速增长和商业化规模效应逐步释放的推动下，我们的经营杠杆正在显现。

再看资产负债表。截至 2026 年 3 月 31 日，我们的现金及现金等价物、短期投资、受限制现金以及长期债务性理财产品为 14 亿美元。而截至 2025 年 12 月 31 日为 15 亿美元。我们持续保持着稳健的财务状况，拥有充足的资金储备来执行我们的战略。

本季度，经营活动所用现金净额为 7,420 万美元，2025 年第一季度为 5,420 万美元。增加主要是由于 ADC 销售收入大幅增长所带来的应收账款增加，以及非公认会计准则经营亏损的扩大。

2026 年第一季度资本开支为 1,250 万美元，而去年第一季度为 490 万美元，该支出增加主要源于：1) 本季度第七代车型的生产；2) 为支持未来车辆制造而采购的零部件；以及 3) 对数据中心和服务器的投入。

我们相信，2026 年将成为行业具有里程碑意义的一年，并且我们有信心在运营与财务表现上持续跑赢行业。凭借扎实的 Robotaxi 运营优势、持续优化的 BOM 成本、日益增长的合作伙伴合作意愿，以及充裕的现金储备，我们非常有信心加速实现可持续的盈利增长，为股东创造价值。

接下来，我将把时间交还给主持人，进入问答环节。谢谢大家。

问答环节

富瑞 雷肖依：

您好，感谢接受我的提问，也恭喜公司本季度业绩强劲。我只有一个问题，想请教关于监管环境的问题。我们注意到，无论是在中国还是在海外，我们都看到 Robotaxi 领域的政策端出现了相当多的新动向。因此，希望您能分享一下对于这一不断演变的监管格局的看法。更重要的是，您认为这将如何影响小马智行未来的业务发展或竞争定位？谢谢。

小马智行董事会主席兼 CEO 彭军博士：

我是 James，我来回答这个问题。

据我所知，目前无论是在国内还是海外，大部分政策讨论主要围绕 Robotaxi 的安全运营展开。正如大家所知，安全是自动驾驶行业的基石。因此，我认为关于安全的讨论，以及由此形成的标准化的安全措施，乃至更高的安全标准，都有利于行业的长期稳定发展。在小马智行，我们拥有多年成功运营大规模车队的经验，也一直与监管部门保持良好的合作关系，共同营造更健康、更透明的行业环境。尤其在中国，我们与监管部门建立了深厚的信任，并将继续携手合作，让自动驾驶能够安全地服务公众出行。

回到安全本身，正如天城提到的，我们针对自动驾驶车辆本身和车队运营建立了一套全生命周期的安全管理体系。我们的每辆车都采用了具备故障可运行能力的全冗余架构，也就是说，即使在系统发生极端故障的情况下，我们的车辆也能安全靠边停车。此外，我们的车队管理系统能够检测并应对路上的任何突发状况，就像一张覆盖全城的安全网，能够预防交通拥堵并处理实时路况变化。这也是我们实现规模化安全运营的关键基础。

我们高度成熟、稳健的安全系统，加上良好的安全记录，让我们有信心快速扩展业务。我认为目前的政策讨论和政策更新不会对我们的业务造成任何直接影响。相反，正如我前面提到的，我们本次上调了 2026 年全年的业务目标，并持续推进第七代（Gen-7）车型的部署，目前在车队规模、营收和运营区域扩张等目标上都进展顺利。

正如我刚才提到的，目前（政策变动）并没有带来短期的直接影响。我相信，从中长期来看，监管环境趋于标准化的趋势将对我们这样已经确立行业领先地位的企业更为有利。这也再次说明在高密度城市环境中实现 Robotaxi 规模化运营的复杂性，而这正是我们持续验证自身能力的核心场景。最终，这些高标准将推动市场整合，淘汰不具备相应能力的参与者，并进一步提高新进入者的行业门槛，由此也将有助于行业的长期增长。

我就回答到这里，交还给主持人。

美银证券 李明勋：

恭喜公司取得了良好的业绩。鉴于你们将年底的 Robotaxi 车队规模目标上调至 3500 台，同时也上调了营收预期。您能否详细说明一下，促使你们上调这两项指标背后的核心驱动因素是什么？

小马智行 CFO 王皓俊博士：

我是 Leo，我来回答这个问题。

这次上调预期无疑表明，我们受到了强劲商业势头的极大鼓舞，尤其是第一季度的业绩表现。坦白说，实际的发展速度超出了我们的预期，这体现在我们 Robotaxi 业务的多个核心领域。例如，我们看到国内业务正在加速。我们观察到，在中国所有一线城市，营收、付费订单量以及用户基数都在持续增长。这实际上反映出我们在深圳和广州持续提供着高质量的服务，并且吸引了越来越多的复购用户，因为即使在高峰时段和复杂的路况场景下，我们依然能提供稳定一致的服务，而这最终转化为了更多的收入。

另一点是我们在广州和深圳实现了单车盈利转正的里程碑。这也成为了一个印证了未来更多可能性的成功案例。正因如此，我们看到了许多潜在的合作伙伴，无论是在国内还是海外，他们都对参与我们的“共建车队”商业模式产生了切实的兴趣。这不仅能

让我们更高效地利用资金，也意味着我们能够在不同市场部署更多的车辆。因此，基于所有这些事实和令人振奋的进展，我们有信心将 Robotaxi 的收入增长目标进一步上调至 2025 年的 3.5 倍，同时将今年年底的车队规模目标定为 3,500 台。

我就回答到这里，交还给主持人。

德意志银行 黄威：

感谢接受我的提问，我的问题关于 Robotruck 业务。贵司刚在北京车展上发布了 L4 级轻卡，可以解释一下这背后的战略考量和扩张计划吗？

小马智行董事会主席兼 CEO 彭军博士：

我是 James，我来回答这个问题。

正如大家所了解的，公司自成立以来，我们的愿景始终是“让自动驾驶触手可及”。对我们来说，“触手可及”实际上有两层含义：一是在国内外市场扩大版图，二是将自动驾驶技术扩展至不同车辆平台，覆盖客运与货运等多种应用场景。因此，L4 级自动驾驶轻卡的推出与我们的愿景和发展雄心高度契合。

在物流领域，价值链涵盖干线长途运输、城市配送以及末端配送。我们已经成立了 Robotruck 部门，专注于干线物流。对于末端配送，我们虽然没有直接下场，但已成为领先的 ADC 供应商。近期 L4 轻卡的推出，正是为了补齐我们完整物流版图中的一个关键环节。L4 级轻卡平台同样与我们的 Robotaxi 共享几乎完全一样的软件技术栈，并可充分利用我们现有的运营基础设施，比如远程协助、地勤支持网络，乃至清洁和充电设施。这种统一的架构带来了强大的协同效应：可进一步将我们的轻卡运营成本比人工驾驶轻卡车队降低一半；同时，由于可以共享大量后端支持，我们也能降低 Robotaxi 服务的日常运营开支。

就目前进展而言，L4 级轻卡的研发工作正在稳步推进。例如，我们与宁德时代共同开发了这款 L4 纯电轻卡，并正在与部分头部物流公司建立稳固的合作意向，以供这些轻卡未来的落地应用。此外，我们也开始与监管部门就牌照申领和车队管理进行沟通。我们预计这款自动驾驶轻卡将在明年初开始推进规模化运营。

我就回答到这里，交还给主持人。

高盛集团 宋婷：

感谢接受我的提问，也恭喜公司取得了良好的业绩。我的问题关于技术方面：针对自动驾驶领域的 VLA（视觉-语言-动作）模型，能否请您分享一下小马智行的策略及未来的技术路径展望？我们注意到近期部分供应链参与者开始从他们的模型中移除语言部分，您认为“语言”部分现在是否仍然必要？谢谢。

小马智行 CTO 楼天城博士：

我是天城，我来回答这个问题。

首先，驾驶的核心是理解其他道路使用者的意图并做出适当的反应。通过在世界模型训练中加入一个“意图层”，我们能生成不同的意图组合。我们会评估所有其他道路交通参与者的概率。这种设计确保我们的车端模型始终选择最安全的路线，并对任何事件都有预案，哪怕是极低概率的边缘场景。我们认为语言不是驾驶的本质。而且，语言模型对车端来说太耗算力了。相反，我们认为“意图”才是驾驶真正的核心。人类开车时，思考的是其他车的意图，而不是自然语言。关键在于，这种意图数据很难通过简单的路测获得，我们必须通过世界模型来生成。

我们认为大语言模型或语言层在车端的推理侧没有实际帮助，而世界模型和生成数据对于训练是必不可少的。事实上，自动驾驶和大语言模型做的是非常不同的任务。一个大语言模型智能体，比如写代码的工具，不需要极低的延迟。它也不需要第一次尝试就完美。它在一个低成本的环境里工作，可以在测试沙盒里尝试、失败并修复错误。

但驾驶没有任何犯错的空间。一旦犯错就是事故。因此，我们对 AI 幻觉的容忍度是零。为了解决这个问题，我们在世界模型中构建了一个虚拟驾驶环境。这使得系统可以在训练阶段尝试和犯错，而不是在真实的道路上。在车端的真实世界推理阶段，我们的模型不仅只选择概率最高的单一路径。相反，它会选择在任何概率下都能确保安全的行动。

我就回答到这里，交还给主持人。

花旗银行 丛明：

恭喜公司一季度取得了创纪录的表现。在上调全年目标的情况下，想请问您如何平衡持续高增长和不断增加的战略投入？

小马智行 CFO 王皓俊博士：

我是 Leo，我来回答这个问题。

是的，我们在一季度取得了非常亮眼的成绩，证明了我们的 Robotaxi 商业化战略——双引擎战略正在有效转化为加速的收入增长。正如大家所看到的，我们的收入增速超过了支出增速，使得我们本季度的运营亏损率大幅收窄。

基于所有这些势头，我们有信心上调全年业务目标，从而实现更高的增长轨迹——我认为这对任何成长型企业来说都至关重要。与此同时，为了保持我们在行业中的优势，我们也需要在某些领域战略性地加大投入。举例来说，通过研发工作以及深化与主机厂的合作，我们正按计划在明年年中之前将国内市场的单车 BOM 总成本降至 23 万元人民币以下。我们认为这些投入将在未来的部署中获得回报，并吸引更多的共建车队

商业模式合作伙伴。因此，我认为这是一个关于支出与投入、以及增长轨迹之间的平衡取舍——我们明确将增长轨迹作为最高优先级，但对于这些前置支出，我们将始终坚持以价值为导向并保持严格自律的执行原则。

谢谢，交还给主持人。

华泰证券 何翩翩：

恭喜公司取得稳健的业绩，也感谢管理层接受我的提问。我想聚焦海外扩张战略，考虑到近期海外市场已经看到一定的商业化进展，想进一步了解公司全球车队扩张的整体路线图。具体而言，在评估中东、欧洲和亚洲等不同市场时，公司在区域优先级上的考量因素是什么？谢谢。

小马智行董事会主席兼 CEO 彭军博士：

我是 James，我来回答这个问题。

正如我在上一个问题中提到的，我们的公司愿景是“让自动驾驶触手可及”，全球化扩张一直是公司战略的重要组成部分。我们的双引擎战略正在加速推动全球扩张。随着越来越多国家出台支持自动驾驶的法规，同时也有更多国际合作伙伴希望与我们合作，这两个因素共同作用，使我们在海外看到了巨大的增长机会。事实上，在第一季度，一些国际市场已经开始为我们贡献可观的收入。

我们正在抓住当前的窗口期，因为我们在中国一线城市的技术与商业运营已经积累了丰富经验，使我们能够应对最复杂的城市场景，并且我们已经在深圳和广州实现了单车盈利转正。这样的技术验证与成本优势，再加上海外政策持续开放，构成了我们加速推进全球化布局的重要驱动力。

在国际布局方面，正如你提到的，我们正在上述重点区域快速拓展。目前我们已在 9 个国家建立业务，并在四个海外市场向公众推出 Robotaxi 服务，包括克罗地亚、卡塔尔、新加坡和韩国。在欧洲，我们与 Uber 和 Verne 合作，在萨格勒布推出了该地区首个商业化 Robotaxi 服务。在中东，我们正在多哈推进收费服务，并在迪拜启动全无人驾驶运营。在亚洲，我们已经在新加坡部署了公共 Robotaxi 服务，并正在韩国首尔进行密集测试。

未来，我们将继续与各地监管部门以及值得信赖的合作伙伴密切协作，加速商业化进程。我们将加倍投资，并全力以赴实现在今年将业务版图扩展到全球 20 多个城市的目标。

我就回答到这里，交还给主持人。

麦格理 萧又升：

感谢管理层接受我的提问。在财报中提到，第一季度部分资本开支用于自动驾驶套件（ADK）的库存备货。我想请教一下，当前是否有任何零部件成本上涨对整体投入成本造成了实质性影响？另外，Leo 之前提到，我们仍按计划推进 BOM 降本目标，预计在明年将 BOM 成本降至 23 万元左右。想进一步了解，为了实现这一目标，我们主要聚焦在哪些具体环节或领域？谢谢。

小马智行 CFO 王皓俊博士：

这个问题我来回答，我是 Leo，谢谢你的提问。

关于 BOM 成本下降，我们一直采取的是全链路、系统性的降本策略，也就是说，我们会从整车以及自动驾驶相关硬件的各个环节进行整体优化，以持续降低总体 BOM 成本。因此，我认为未来推动 BOM 下降主要有几个关键因素。

第一，车辆规模的持续扩大。随着我们车队规模不断增长，尤其是在更多“共建车队”合作伙伴加入的情况下，我们可以向供应链下达更大批量的采购订单，这将显著增强我们对供应商的议价能力，从而带来成本下降。

第二，我们的第七代车已经正式上路，并累计了数百万公里的真实道路数据。这些数据帮助我们更清晰地识别系统中可以进一步优化、简化甚至重构的部分。基于这些真实世界数据，我们可以通过持续的研发迭代，进一步降低 BOM 成本。

当然，供应链本身仍然存在一定不确定性。不过，多年来小马智行一直在有效应对这些波动。以今年为例，存储芯片确实出现了一定程度的供应紧张，但我们在去年就已提前采取行动，锁定了关键存储器件的供应。这也体现了我们在供应链管理上的应对能力。因此，我们有信心在明年年中实现既定的 BOM 成本目标。