

概 要

此概要旨在向閣下提供本文件所載資料之概覽。因其為概要，故並無載列可能對閣下屬重要的全部資料。閣下於決定[編纂]前應閱覽整份文件。任何[編纂]均有風險。有關[編纂]我們的[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定[編纂]前應仔細閱覽該章節。本節所用各種詞彙乃於本文件「釋義」及「技術詞彙表」章節進行定義。

概覽

我們是一家以機器人控制系統為核心的智能機器人公司，基於「機器人大腦」— 機器人控制系統的市場地位與領先技術，整合供應鏈資源，為真實場景提供涵開發、獲得、使用的一站式機器人解決方案。

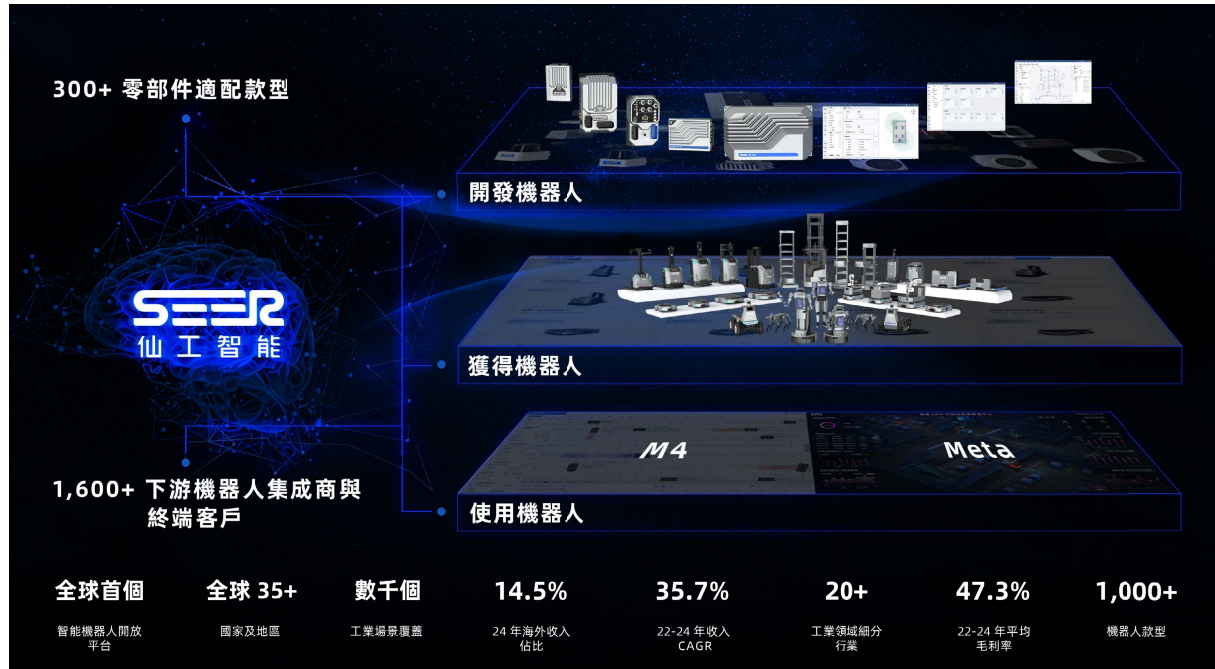
智能機器人的核心是控制系統，即「機器人大腦」，其包括內置於機器人的機器人控制器和於雲服務器上部署的軟件。控制器負責機器人本體的感知定位、智能決策和運動控制，其通過集成視覺— 語言— 動作(VLA)、強化學習、端到端導航和同步定位與建圖(SLAM)，以控制各類傳感器和執行器，實現智能機器人本體的自主運行；軟件通過多種智能調度和優化算法，通過統一的通信接口向機器人下達任務指令，實現多類型智能機器人高效協同工作。

人工智能技術顯著提升了智能機器人的自適應學習與自主決策能力，全球智能機器人市場正迎來蓬勃發展的黃金時代。全球智能機器人市場規模在2024年超過人民幣2,778億元，預計到2029年將達到人民幣7,085億元，2025年至2029年的複合年增長率為19.4%。

儘管發展強勁，工業智能機器人行業中，存在機器人開發門檻高、獲得門檻高、使用門檻高的痛點，其源於終端企業的工業場景複雜度高，以及「千廠千面」的多元化需

概 要

求。上游激光雷達、相機、電機、電池等零部件供應商數量龐大且資源分散，下游服務終端客戶的集成商數量超10,000家，然而，不同供應商的機器人在多樣化部署環境中難以協同作業，這阻礙了機隊協同作業，降低了營運效率。



憑借控制系統方面的技術專長與數千個工業場景數據的深厚積澱，我們使得集成商及終端客戶能更容易地獲得智能機器人。藉助垂直整合供應鏈，我們提供大量精選可互操作機器人、控制器、軟件及配件，有效降低智能機器人開發、獲得、使用門檻。

我們建立了廣泛且地域多元化的客戶群，擁有超過1,600家集成商及終端客戶，遍及超過35個國家及地區。集成商通過添加零部件、軟件及定製工程，將我們的產品集成到更廣泛的自動化解決方案中，以滿足客戶的特定應用需求。終端客戶包括多個行業的企業。為這兩類客戶提供服務，使我們能夠緊貼不斷變化的產業需求，針對不同的應用改進我們的產品，擴大我們的市場覆蓋範圍，並深化產業專業知識。截至目前，我們已有超過2,000個機器人款型通過我們的平台部署，覆蓋3C、汽車、自動化設備、新能源、半導體、工程機械、生物醫藥等超過20個細分行業。

概 要

我們的產品



我們提供控制器、軟件、機器人及配件的一站式解決方案，致力於讓開發、獲得、使用智能機器人沒有門檻。我們的所有機器人控制器、軟件、機器人及配件均為上市規則第18C章項下定義的特專科技產品。有關我們的產品如何屬於上市規則第18C章項下定義的特專科技行業可接納領域的詳情，請參閱「業務—商業化」。

機器人控制器

我們自主研發的SRC系列控制器是機器人的「大腦」，安裝於智能機器人本體中。其集成了感知定位、智能決策和運動控制模塊，具備SLAM、自然環境導航、環境感知及避障，視覺語義識別以及機器人及模型參數配置等先進功能。控制器通過多接口連接各種傳感器和執行器；其融合了視覺語義地圖、VLA、強化學習、端到端導航等多種智能算法，實現智能機器人自主化運行。

SRC系列控制器採用工業級設計標準，通過異構方式集成芯片及協處理器，具備高可靠性和高泛化性，確保高穩定、高實時和高性能，集成度行業領先。截至2025年6月

概 要

30日，我們的控制器適配超過300種零部件，客戶可以像「搭積木」一樣構建自己的機器人，無需關注機器人的複雜原理和零部件適配，從而加快開發週期。

軟件

我們自主研發的軟件系統運行於雲端服務器，是位於雲端的「大腦」。作為機器人隊伍的指揮中心，涵蓋從任務規劃、項目仿真、智能調度、業務決策到人機交互的全流程數字化管理。M4智能調度及管理系統、Meta系列可視化軟件通常本地化部署在客戶的私有雲，向上對接客戶系統、接收業務指令，向下通過控制器統一接口向機器人發送控制和任務指令、獲取狀態信息，實現同一多場景多類型智能機器人的統一管理和高效協作。

我們的M4系統創造性整合了機器人調度系統(FMS — Fleet Management System)、倉庫控制系統(WCS — Warehouse Control System)、倉庫管理系統的功能(WMS — Warehouse Management System)，真正實現了All-In-One。其集成先進智能調度、運籌優化算法及易於使用的引擎，可以高效指揮大規模機器人隊伍完成任務並快速響應業務需求變化。我們的旗艦可視化軟件Meta-World通過3D渲染和可視化技術，構建物理環境的同步實時虛擬鏡像，實現操作狀態可視化與流程調整模擬，從而通過實時異常檢測提升監控效率，並通過在安全環境中對修改進行部署前測試提高控制效率。此外，我們還基於世界模型構建了仿真平台，並可為智能機器人操作構建虛擬環境，支持在模擬場景中進行數據的生成。

機器人

我們的星雲(Nebula)系統提供精選超過1,000款搭載SRC系列控制器的機器人模型，涵蓋輪式人形機器人、多足機器狗、頂升機器人、搬運智能叉車、堆高智能叉車、平衡重智能叉車、料箱機器人、清潔機器人、全地形機器人等多種類型。根據灼識諮詢，我們的產品組合專注於工業部署的AMR(包括移動式機械臂)及人型機器人。此類機器人與商用服務機器人及其他非工業應用場景中所用機器人存在本質差異，因其需滿足嚴苛的精密度要求、具備擴展的功能範圍，並能適應工業應用中極具挑戰性的操作環境。

概 要

客戶可通過星雲系統「所見即所得」，就像選配汽車一樣直觀、便捷地配置滿足其功能、零部件、外觀等需求的機器人。配置完成後，客戶可立即獲取報價、交期及機器人全生命週期信息。

我們聯合生態夥伴，確保凡客戶選配的機器人均可生產交付。以我們已商業化的輪式人形機器人為例，我們成熟的零部件庫已覆蓋人形機器人相關選型，客戶可據需求選擇人形機器人的視覺傳感器、靈巧手、手臂關節電機等。通過直觀的3D可視化機器人配置界面，在短時間內完成輪式人形機器人的配置。場景的實際應用中，我們的業務和調度系統可以直接接入搭載SRC系列控制器的輪式人形機器人，實現靈活的協同調度和任務指揮。

我們智能机器人的主要特點包括：

- *可靠的導航和定位功能*。我們的智能機器人支持多種定位和導航技術，包括SLAM、3D特徵定位和VSLAM。即使在多變的環境中，它們也能通過使用自然特徵進行空間識別實現精確、穩定的運動。這些功能使機器人在實際場景中具有可靠的導航和定位性能，並支持在具有挑戰性的高動態環境中平穩順暢地運行。
- *全機隊協作*。通過SRC系列控制器及軟件賦能，不同款型的機器人可以在同一場景內無縫協作。客戶能夠同時管理多個機器人，從而提高運營效率及降低自動化成本。
- *先進視覺感知與自主執行技術*。我們的智能機器人運用2D/3D視覺技術，提供即時環境智能分析，透過深度學習強化的形狀檢測功能，可精準識別棧板、物料架、二維碼及複雜幾何結構。我們亦具備空間智能技術，例如視覺分割、物件姿態估計與手眼校正，以實現精準的空間互動，並在識別後自主執行環境感知操作（例如抓取、放置、導航調整），從而最大限度地減少客製化的環境改造與人工干預。

我們讓客戶僅需配備精簡的機電工程師團隊，即可快速構建並部署完全定制化的智能機器人。我們通過星雲系統向市場推出的智能機器人可滿足超20個細分行業、不同工業場景的多樣化需求，大幅提升客戶選型效率，降低客戶獲得機器人的門檻。

概 要

配件

為提高我們的機器人控制器及機器人的性能與適應性，我們提供廣泛的配件，涵蓋傳感器、電源模塊和末端執行器等。儘管該等配件均由第三方開發和製造，但為確保與我們的機器人控制器和機器人的無縫協同，我們仍然投入大量技術成本。我們設有專門的技術團隊負責適配和整合，包括為供應商設定具體的技術要求，並調整我們的機器人系統以實現最佳兼容性。該等配件的配置、定製和整合均由我們主導，以確保系統層級的一致性。此外，我們為配件提供售後服務，包括安裝支持和技術協助，以幫助客戶的機器人解決方案適應不斷變化的運營場景。

除擴大應用的靈活性外，我們的配件亦簡化了獲得及使用流程。通過提供全面且隨時可用的配件組合，我們可降低整合障礙、縮短交貨時間並簡化機器人組裝流程，進而強化我們的一站式機器人平台。

定價

在確定機器人控制器、機器人及配件的價格時，我們主要採用成本加成法，以確保涵蓋開發、採購及外包成本，包括零部件成本及第三方製造費用。我們亦會參考現行市場價格以及國內外競爭對手就同類產品的定價策略，以確保我們的報價具有競爭力。在該等參數範圍內，我們的銷售團隊有權根據採購量及與特定客戶的合作時長來彈性定價。我們採用分級定價結構，向訂單量較大或維持長期合作關係的客戶提供更優惠的條款。

對於我們的軟件，我們根據每個客戶選擇的具體特性和功能以及每個軟件模塊下需要管理或控制的機器人數量，採取定價策略。我們在定價時乃以客戶期望及所交付解決方案的價值為指引。我們還考慮了實際成本投入，特別是研發及支持相關員工成本，以確定我們軟件的價格。

概 要

我們的業務模式

我們的平台促進整合式機器人產品、機器人零部件及配件的銷售，推動智能機器人的開發、獲得及使用。其提供大量選擇以滿足不同客戶需求，包括打造定製化機器人、選取預先配置的模型、管理機器人運行以及訪問工具鏈和知識庫，以實現平台的持續改進。

我們與集成商、終端客戶及供應商緊密合作，提供涵蓋控制器、機器人、軟件及配件的完整機器人產品。透過該等合作夥伴關係，我們能深入掌握客戶需求與應用環境，從而精確定義技術參數並量身打造硬件配置。在所有產品類別中，我們始終完全主導核心技術的設計、開發與整合，同時委託外部夥伴負責製造與零部件採購。就機器人控制器而言，我們主導產品架構與硬件設計，並自主開發專屬軟件及算法開發，製造與組裝則由合格合作夥伴執行，並遵循我們嚴格的品質驗證規範。就機器人而言，我們掌握產品設計、工程解決方案與工業設計主導權，外部製造商在我們的品質管理監督下執行機械設計、結構製造與組裝。就軟件產品而言，通常與控制器及機器人搭載銷售，從設計、軟件及算法開發到測試均為自主研發。就配件(如激光雷達與相機)而言，我們確定技術參數，並進行多輪測試以確保其與我們產品的兼容性。只有通過該流程後，該等配件才可向客戶開放購買。在整個整合工作流程中，我們持續保持技術參與的主動性，並實施獨立的品質管控，以確保滿足客戶期望。

概 要

我們的收入模式

我們採用基於交易的產品銷售模式。於整個往績記錄期間，我們的收入主要來自銷售集成了SRC系列機器人控制器的機器人，有關收入呈持續增長趨勢。此外，我們收入的重大部分來自機器人控制器的銷售。此外，我們從軟件及配件銷售中獲得的收入比例較小。於往績記錄期間，軟件所產生收入的絕對金額一直在穩步增長。我們通常按許可證對軟件收取一次性費用。保修期內(通常為一年)提供免費維護服務。升級服務則不包含於免費維護範圍內，若客戶要求升級，則需根據耗費工時額外收取費用。據此，客戶須支付所有升級服務的費用。軟件是關鍵的與控制器和機器人配套使用的產品，對我們其他產品銷售的增長也起到了關鍵作用。除上述創收產品外，我們還為客戶提供星雲系統、Roboshop和Robocare等基礎設施及工具鏈。

下表載列我們於所示期間按產品類型劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(以人民幣千元計，百分比除外)									
	(未經審計)									
機器人.....	102,525	55.6	148,667	59.8	235,763	69.5	82,207	70.0	109,096	69.1
機器人控制器.....	46,923	25.5	66,059	26.5	57,413	16.9	21,719	18.5	28,874	18.3
軟件.....	10,179	5.5	16,530	6.6	20,297	6.0	6,297	5.4	8,931	5.7
配件 ⁽¹⁾	24,690	13.4	17,767	7.1	25,850	7.6	7,216	6.1	10,949	6.9
總收入.....	184,317	100.0	249,023	100.0	339,323	100.0	117,439	100.0	157,850	100.0

(1) 主要包括激光雷達、相機及電機。

我們銷售機器人產生的收入由2022年的人民幣102.5百萬元增加45.0%至2023年的人民幣148.7百萬元，並進一步增加58.6%至2024年的人民幣235.8百萬元，主要由於(i)我們加大研發投入以提升機器人性能、適配性及效率，我們的機器人(尤其是頂升機器人及智能叉車)的受歡迎程度不斷提高；及(ii)客戶數量增加的綜合影響推動機器人銷量由2022年的756台增至2023年的1,229台，並進一步增至2024年的2,576台。我們銷售機器人

概 要

產生的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣82.2百萬元增加32.7%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣109.1百萬元，主要由於現有客戶購買機器人增加及於2025年上半年開始購買我們機器人的新客戶數量增加，導致機器人的銷量由截至2024年6月30日止六個月的878台增加至截至2025年6月30日止六個月的1,266台。該情況反映了我們在智能機器人行業的品牌知名度有所增強，且客戶群穩中有增。

我們銷售機器人控制器產生的收入由2022年的人民幣46.9百萬元增加40.8%至2023年的人民幣66.1百萬元，主要由於機器人控制器的銷量由2022年的1,685台增至2023年的2,553台所致，反映出我們的產品於海外市場的受歡迎程度不斷提高，獲得更多海外客戶的訂單。我們銷售機器人控制器產生的收入由2023年的人民幣66.1百萬元減少13.1%至2024年的人民幣57.4百萬元，主要由於中國內地客戶偏好所致，當地企業選購機器人控制器時日趨側重成本效益。儘管我們銷售的機器人控制器總量由2023年的2,553台增至2024年的4,055台，但其中經濟實惠的款型(例如SRC-880系列)的銷售數量增加。該等款型雖功能較少，但其較低價格吸引成本敏感客戶，導致銷量增長，但整體收入下滑。我們銷售機器人控制器產生的收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣21.7百萬元增加32.9%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣28.9百萬元，主要由於機器人控制器的銷量由截至2024年6月30日止六個月的1,361台增加至截至2025年6月30日止六個月的2,532台，該增加主要受現有客戶複購增加的推動。該增長反映了我們的主要客戶持續複購的趨勢，彰顯了主要客戶對我們機器人控制器的滿意度。

我們銷售軟件產生的收入於整個往績記錄期間持續增加，主要由於客戶對我們控制、協調及管理統一化軟件(包括M4智能調度及管理系統、Meta系列可視化軟件及RDS)的需求增加，該增加與機器人銷量增加一致。

我們銷售配件產生的收入由2022年的人民幣24.7百萬元減少28.0%至2023年的人民幣17.8百萬元，主要由於若干配件(如激光雷達)的市場價格下跌導致其銷售收入減少。我們銷售配件產生的收入由2023年的人民幣17.8百萬元增加45.5%至2024年的人民幣25.9百

概 要

萬元，並由截至2024年6月30日止六個月的人民幣7.2百萬元增加51.7%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣10.9百萬元，主要受客戶購買配件以作備份及更換用途增加的推動，該增加與機器人及機器人控制器銷量增加一致。

下表載列所示期間我們按產品類型劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
	(人民幣千元，百分比除外)									
	(未經審計)									
機器人.....	36,981	36.1	50,649	34.1	85,038	36.1	26,895	32.7	39,225	36.0
機器人控制器.....	38,266	81.6	56,251	85.2	46,490	81.0	16,244	74.8	23,233	80.5
軟件.....	8,524	83.7	14,195	85.9	17,827	87.8	5,349	84.9	7,864	88.1
配件 ⁽¹⁾	2,518	10.2	1,331	7.5	6,330	24.5	1,387	19.2	1,369	12.5
總計.....	<u>86,289</u>	<u>46.8</u>	<u>122,426</u>	<u>49.2</u>	<u>155,685</u>	<u>45.9</u>	<u>49,875</u>	<u>42.5</u>	<u>71,691</u>	<u>45.4</u>

(1) 主要由激光雷達、相機及電機組成。

機器人的毛利率由2022年的36.1%下降至2023年的34.1%，主要由於機器人類別中收入佔比最高的頂升機器人毛利率因產品組合及價格策略變化而下滑。機器人的毛利率由2023年的34.1%提高至2024年的36.1%，主要乃由於頂升機器人的毛利率因成本結構優化及價格改善而有所提升。機器人的毛利率由截至2024年6月30日止六個月的32.7%提高至截至2025年6月30日止六個月的36.0%，主要由於受成本優化及產品迭代措施推動，智能叉車的毛利率有所提高。

機器人控制器的毛利率由2022年的81.6%提高至2023年的85.2%，並由截至2024年6月30日止六個月的74.8%提高至截至2025年6月30日止六個月的80.5%，主要乃由於得益於規模效應及成本控制措施，SRC-2000系列控制器的毛利率有所提升。我們機器人控制器的毛利率由2023年的85.2%下降至2024年的81.0%，乃主要由於入門級SRC-880系列控制器的銷售增加，該系列產品毛利率相對較低。

概 要

於整個往績記錄期間，軟件的毛利率持續提高，主要乃由於軟件的平均單價穩步上漲，其驅動因素包括：(i)產品持續迭代及功能增強；及(ii)客戶黏性不斷增強，令用戶對我們系統的依賴度提升，付費意願亦隨之提高。

我們配件的毛利率由2022年的10.2%下降至2023年的7.5%，並從截至2024年6月30日止六個月的19.2%降至截至2025年6月30日止六個月的12.5%，主要由於若干配件的收入貢獻增加，而其毛利率下降所致。例如，我們的傳感器毛利率由截至2024年6月30日止六個月的31.9%下降至截至2025年6月30日止六個月的24.7%，而其同期的收入貢獻則由於我們的機器人及機器人控制器銷量上升而自72.7%增加至81.8%。我們配件的毛利率由2023年的7.5%提升至2024年的24.5%，主要由於傳感器採購成本的下降幅度超過了傳感器售價的下跌幅度。

下表載列所示期間我們按產品類型劃分的銷量及平均單價明細：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
銷量					
機器人(台)	756	1,229	2,576	878	1,266
機器人控制器(台).....	1,685	2,553	4,055	1,361	2,532
軟件(按產生收入的 許可證數量)	672	668	701	236	348
配件 ⁽¹⁾ (台)	28,423	68,937	78,919	18,397	74,383
平均單價(人民幣千元)					
機器人.....	135.6	121.0	91.5	93.6	86.2
機器人控制器	27.8	25.9	14.2	16.0	11.4
軟件.....	15.1	24.7	29.0	26.7	25.7
配件 ⁽¹⁾	0.9	0.3	0.3	0.4	0.1

(1) 主要由激光雷達、相機及電機組成。

概 要

於整個往績記錄期間，我們的機器人及機器人控制器平均單價持續下降，主要由於上游零部件成本下降以及規模經濟效益日益顯現，使我們能夠在維持穩定毛利率的同時，優化供應鏈及生產成本並調整定價。例如，根據灼識諮詢，傳感器(我們機器人的關鍵零部件)的平均價格於2022年至2024年按超過10%的複合年增長率下降。包括市場普及度提升與競爭加劇的產業動態亦是降價因素之一。根據灼識諮詢，於往績記錄期間，我們的機器人控制器及機器人平均單價的下降與行業趨勢一致。

自2022年至2024年，我們軟件平均單價增加的主要驅動因素包括：(i)產品持續迭代及功能增強；及(ii)客戶黏性不斷增強，令用戶對我們系統的依賴度提升，付費意願亦隨之提高。我們軟件的平均單價由截至2024年6月30日止六個月的人民幣26.7千元輕微下降至截至2025年6月30日止六個月的人民幣25.7千元，主要由於我們模塊化、場景化軟件策略的日益普及，於該策略下，銷售額中越來越多的部份來自於單一定價較低的精簡應用模塊。

我們配件的平均單價由2022年的人民幣900元下降至2023年及2024年的人民幣300元，並由截至2024年6月30日止六個月的人民幣400元進一步降至截至2025年6月30日止六個月的人民幣100元，主要由於產品組合變動 — 部分具成本效益的配件(如傳感器，根據灼識諮詢，其平均售價於2022年至2024年按超過10%的複合年增長率下降)貢獻的收入增加所致。根據灼識諮詢，於往績記錄期間，配件平均單價的整體下降與行業趨勢一致。

於往績記錄期間，我們展現出強勁的增長勢能。我們的收入從2022年的人民幣184.3百萬元增長至2023年的人民幣249.0百萬元，並於2024年進一步增長至人民幣339.3百萬元，2022年至2024年的複合年增長率為35.7%。我們的收入從截至2024年6月30日止六個月的人民幣117.4百萬元增長至截至2025年6月30日止六個月的人民幣157.9百萬元。我們於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月的毛利率分別為46.8%、49.2%、45.9%、42.5%及45.4%。我們於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月分別錄得淨虧損人民幣32.3百萬元、人民幣47.7百萬元、人民幣42.3百萬元、人民幣44.6百萬元及人民幣50.6百萬元，及我們的經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣30.7百萬元、人民幣20.9百萬元、人民幣10.6百萬元、人民幣30.1百萬元及人民幣22.0百萬元。

概 要

我們的關鍵運營指標

下表載列所示期間的若干關鍵運營指標：

	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月／ 截至6月30日	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	簽單客戶數 ⁽¹⁾	367	620	850	481
新簽單客戶數 ⁽²⁾	235	420	516	236	254
老客戶佔比 ⁽³⁾	36.0%	32.3%	39.3%	50.9%	59.6%
已有客戶簽單 貢獻率 ⁽⁴⁾	61.5%	50.9%	54.9%	58.8%	70.7%
交易數目 ⁽⁵⁾	605	1,008	1,525	711	977
平均交易額 (人民幣千元) ⁽⁶⁾	361	322	276	293	311
來自新簽單客戶的收入 (人民幣千元).....	79,217	102,764	139,327	35,980	39,882

(1) 指在特定期間內向我們下訂單的客戶。

(2) 指在特定期間內向我們下訂單，但於之前任何期間內未曾向我們下訂單的客戶。

(3) 通過將(i)本期間及任何以往期間的簽單客戶數除以(ii)本期間的簽單客戶總數計算。

(4) 通過將(i)本期間及任何以往期間的簽單客戶在特定期間內的訂單總價值，除以(ii)本期間的簽單客戶的訂單總價值計算。

(5) 不包括純粹購買配件的合約。

(6) 通過將交易總額(即特定期間內合約總價值(不包括純粹購買配件的合約))除以合約數量計算。

我們的優勢

我們認為，以下競爭優勢有助於我們取得成功，並推動我們邁向未來：

- 以深厚技術基礎設施為依託的智能機器人開放平台；

概 要

- 強大的技術能力為機器人技術創新提供動力；
- 雙飛輪驅動AI技術及優秀的商業化能力；
- 廣泛觸達知名客戶；及
- 管理團隊深耕智能機器人領域逾15年，經驗豐富，並具備市場洞察力。

有關詳情，請參閱「業務 — 我們的優勢」。

我們的戰略

我們認為，以下戰略為我們未來持續的成功鋪平道路：

- 持續加大研發投入，推動機器人創新；
- 構建協同共融的機器人生態，促進全行業創新；
- 拓展我們的產品組合，擴張我們的市場版圖；
- 擴展地理佈局並提高客戶支持能力；及
- 發展全球人才網絡，促進創新與成長。

有關詳情，請參閱「業務 — 我們的戰略」。

市場機遇與競爭

由於各行各業及單個工廠之間的高度多元化，工業場景現已成為智能機器人的主要應用場景之一。該「千廠千面」的情景造就了對智能機器人的強烈需求，以在不同工業環境下簡化操作和提高精度。按收入計，全球工業智能機器人市場規模從2020年的人民幣82億元增長至2024年的人民幣220億元，2020年至2024年的複合年增長率達27.8%，預計於2029年達人民幣1,150億元，2025年至2029年複合年增長率達35.5%。按銷量計，工業智能機器人市場規模從2020年的3.61萬台增長至2024年的11.79萬台，2020年至2024年的複合年增長率達34.4%。預計到2029年，市場規模將進一步擴大至67.11萬台，2025年至2029年複合年增長率將達39.0%。

概 要

根據灼識諮詢，按2024年的收入計，我們在全球工業智能機器人市場排名第八，在中國市場排名第五，市場份額分別為1.1%及2.7%。於2024年，根據灼識諮詢，按搭載相關機器人公司所供應控制器的工業智能機器人數量計，我們排名全球第三及於中國排名第二，市場份額分別為6.2%及12.1%。根據同一資料來源，按2024年機器人控制器銷量計，我們排名全球第一及於中國排名第一，市場份額分別為23.6%及37.5%。

詳情見「行業概覽」及「業務 — 市場機遇及競爭」。

研發

我們開發新技術、設計新產品和解決方案以及增強現有產品和解決方案的能力，對於保持我們的市場地位至關重要。我們已建立跨學科研發能力，涵蓋軟件工程、電子工程、控制科學、AI、計算機視覺、機器學習等多個領域。我們的內部研發團隊致力於拓展控制器、機器人和軟件的可用功能和用例，以滿足不同行業的特定需求。於往績記錄期間，於2022年、2023年、2024年及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的研發費用分別為人民幣39.3百萬元、人民幣63.7百萬元、人民幣71.3百萬元、人民幣32.3百萬元及人民幣38.6百萬元，分別佔各期間收入的21.3%、25.6%、21.0%、27.5%及24.4%。所有該等開支僅與我們的特專科技產品有關。有關詳情，請參閱「業務 — 研發」。

截至最後實際可行日期，我們在中國擁有193項註冊專利，在日本擁有4項註冊專利，其中62項為發明專利。截至同日，我們在中國有26項專利申請及8項專利合作條約（「PCT」）申請仍在等待批准。我們相信，該等專利申請的批准並無重大障礙。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有53項軟件著作權，在全球擁有172項註冊商標。

我們通過自主開發獲得專利。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們擁有所有專利及專利申請，且與第三方並無任何專利及專利申請的共有或共享安排。截至最後實際可行日期，我們擁有26項與我們特專科技產品有關的核心技術的重大授權專利，我們為其註冊擁有人。有關詳情，請參閱「業務 — 知識產權」。

概 要

我們的客戶

多年來，我們培育了廣泛且地域多元化的客戶群，業務涵蓋超過35個國家和地區。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們的收入分別來自380、587、832及630家客戶。我們的客戶包括：(i)集成商，彼等通過添加零部件、軟件及定製工程將我們的產品集成到更廣泛的自動化解決方案中，以服務其客戶的最終應用；及(ii)終端客戶，包括3C、汽車、自動化設備、新能源、半導體、工程機械和生物醫藥等多個行業的企業客戶。同時服務集成商及終端客戶，使我們能夠滿足多元化的市場需求，這既能擴大我們的市場覆蓋範圍，也能加深我們在業界的影響力，並保持我們對複雜工業場景需求的敏感度。

下表載列我們於所示期間按客戶類型劃分的若干營運指標：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
				(未經審計)	
收入(人民幣千元)					
— 集成商	142,375	195,451	263,531	95,882	131,985
— 終端客戶	41,942	53,572	75,792	21,557	25,865
毛利(人民幣千元)					
— 集成商	66,407	100,526	120,284	40,085	62,910
— 終端客戶	19,882	21,900	35,401	9,790	8,781
毛利率(%)					
— 集成商	46.6	51.4	45.6	41.8	47.7
— 終端客戶	47.4	40.9	46.7	45.4	33.9

來自集成商的毛利率從2023年的51.4%下降至2024年的45.6%，乃由於向集成商銷售機器人的比例上升，而銷售機器人控制器的比例下降。由於機器人的毛利率低於控制器，導致我們來自集成商的毛利率下滑。

來自終端客戶的毛利率從截至2024年6月30日止六個月的45.4%下降至截至2025年6月30日止六個月的33.9%，乃由於向終端客戶銷售機器人的比例上升。由於機器人的毛利率低於控制器，導致我們來自終端客戶的毛利率下滑。

概 要

於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們於往績記錄期間各年度／期間來自五大客戶的總收入分別為人民幣39.4百萬元、人民幣51.7百萬元、人民幣63.3百萬元及人民幣29.6百萬元，分別佔同年總收入的21.4%、20.8%、18.6%及18.7%。於相同期間，我們於往績記錄期間各期間來自單一最大客戶的收入分別為人民幣11.9百萬元、人民幣18.2百萬元、人民幣35.5百萬元及人民幣7.2百萬元，分別佔總收入的6.5%、7.3%、10.4%及4.5%。

有關詳情，請參閱「業務 — 我們的客戶」。

我們的供應商

我們的主要供應商為製造服務及零部件供應商。於往績記錄期間，我們將機器人控制器及機器人的整個製造流程外包予第三方製造商。根據灼識諮詢，智能機器人行業的參與者將其製造過程外包並非罕見。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們於往績記錄期間各年度／期間來自五大供應商的採購總額分別為人民幣54.5百萬元、人民幣50.7百萬元、人民幣71.0百萬元及人民幣30.1百萬元，分別佔我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月的銷售成本總額55.6%、40.1%、38.7%及34.8%。同期，我們於往績記錄期間各期間來自單一最大供應商的採購額為人民幣16.0百萬元、人民幣18.4百萬元、人民幣29.0百萬元及人民幣8.0百萬元，分別佔我們銷售成本總額的16.3%、14.5%、15.8%及9.3%。

有關詳情，請參閱「業務 — 供應鏈管理 — 我們的主要供應商」。

歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間的綜合財務資料的財務數據概要，乃摘錄自附錄一所載的會計師報告。閣下應將本概要連同附錄一會計師報告所載的綜合財務資料（包括隨附附註）及「財務資料」所載資料一併閱讀：

概 要

綜合損益及其他全面收益表概要

下表載列所示期間的主要綜合損益及其他全面收益表。詳情見「財務資料」。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	金額	佔收入的%	金額	佔收入的%	金額	佔收入的%	金額	佔收入的%	金額	佔收入的%
	(以人民幣千元計，百分比除外)									
	(未經審計)									
收入.....	184,317	100.0	249,023	100.0	339,323	100.0	117,439	100.0	157,850	100.0
銷售成本.....	(98,028)	(53.2)	(126,597)	(50.8)	(183,638)	(54.1)	(67,564)	(57.5)	(86,159)	(54.6)
毛利.....	86,289	46.8	122,426	49.2	155,685	45.9	49,875	42.5	71,691	45.4
其他收入及收益.....	5,903	3.2	5,784	2.3	10,576	3.1	6,760	5.8	4,276	2.7
銷售及分銷開支.....	(51,103)	(27.7)	(72,279)	(29.0)	(88,985)	(26.2)	(45,265)	(38.5)	(48,865)	(31.0)
行政開支.....	(32,632)	(17.7)	(36,783)	(14.8)	(42,929)	(12.7)	(22,369)	(19.0)	(33,282)	(21.1)
研發費用.....	(39,317)	(21.3)	(63,749)	(25.6)	(71,311)	(21.0)	(32,315)	(27.5)	(38,587)	(24.4)
金融資產減值虧損淨額...	(354)	(0.2)	(622)	(0.2)	(1,932)	(0.6)	(290)	(0.2)	(3,592)	(2.3)
其他開支.....	(289)	(0.2)	(200)	(0.1)	(98)	(0.0)	(45)	(0.0)	(799)	(0.5)
財務成本.....	(755)	(0.4)	(1,561)	(0.6)	(2,163)	(0.6)	(906)	(0.8)	(1,434)	(0.9)
除稅前虧損.....	(32,258)	(17.5)	(46,984)	(18.9)	(41,157)	(12.1)	(44,555)	(37.9)	(50,592)	(32.1)
所得稅開支.....	(2)	0.0	(720)	(0.3)	(1,151)	(0.3)	(12)	(0.0)	0.0	0.0
年度/期間內虧損.....	<u>(32,260)</u>	<u>(17.5)</u>	<u>(47,704)</u>	<u>(19.2)</u>	<u>(42,308)</u>	<u>(12.5)</u>	<u>(44,567)</u>	<u>(37.9)</u>	<u>(50,592)</u>	<u>(32.1)</u>

有關[編纂]前投資的贖回權、反攤薄權及清算優先權的會計處理詳情，請參閱下文「我們的[編纂]前投資」及會計師報告附註30。

概 要

非國際財務報告準則計量

我們將經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)定義為就以權益結算的股份支付開支及[編纂]開支作出調整的年度／期間內虧損。我們將經調整淨虧損率(非國際財務報告準則計量)定義為經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)佔我們收入總額的百分比。以權益結算的股份支付開支包括向員工授出受限制股份單位產生的非現金開支。有關詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註31。[編纂]開支主要包括就[編纂]及[編纂]產生的專業費用。下表載列於所示年度／期間我們的年度／期間內虧損與經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)及經調整淨虧損率(非國際財務報告準則計量)的對賬：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(以人民幣千元計，百分比除外)				
	(未經審計)				
年度／期間內虧損.....	(32,260)	(47,704)	(42,308)	(44,567)	(50,592)
就以下調整：					
以權益結算的股份支付開支.....	1,512	26,797	31,677	14,502	17,209
[編纂]開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
非國際財務報告準則計量：					
年度／期間內經調整淨虧損.....	<u>(30,748)</u>	<u>(20,907)</u>	<u>(10,631)</u>	<u>(30,065)</u>	<u>(21,975)</u>
經調整淨虧損率(%).....	(16.7)	(8.4)	(3.1)	(25.6)	(13.9)

我們採用並非國際財務報告準則所規定或據此呈列的經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)及經調整淨虧損率(非國際財務報告準則計量)作為額外的財務計量指標，以補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表。我們認為，該非國際財務報告準則計量可通過消除若干項目的潛在影響而有助於比較不同時期及不同公司的經營表現並為[編纂]及其他人士提供有用資料，使其與管理層採用相同的方式了解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們所呈列的經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)及經調整淨虧損率(非國際財務報告準則計量)未必可與其他公司所呈列類似名稱計量相比。該非國際財務報告準則計量用作分析工具存在局限性，且不應被視為獨立於或可替代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。

詳情見「財務資料—經營業績—非國際財務報告準則計量」。

概 要

我們截至2022年1月1日有累計虧損及於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月分別產生淨虧損人民幣32.3百萬元、人民幣47.7百萬元、人民幣42.3百萬元及人民幣50.6百萬元。我們於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月的經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣30.7百萬元、人民幣20.9百萬元、人民幣10.6百萬元及人民幣22.0百萬元。我們於往績記錄期間出現虧損的主要原因是，我們的智能機器人業務處於早期階段，我們為推動業務增長進行了大量[編纂]，我們認為這些投資對於建立令人信服的競爭優勢以促進業務增長是不可或缺的。考慮到計劃中的業務[編纂]以及與[編纂]相關的[編纂]費用，我們預計截至2025年12月31日止年度仍將虧損。

業務可持續性

我們於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月分別產生淨虧損人民幣32.3百萬元、人民幣47.7百萬元、人民幣42.3百萬元及人民幣50.6百萬元。我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月的經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣30.7百萬元、人民幣20.9百萬元、人民幣10.6百萬元及人民幣22.0百萬元。請參閱「財務資料 — 經營業績 — 非國際財務報告準則計量」。我們於往績記錄期間的虧損主要由於以下原因：(i)經營歷史有限、(ii)大規模投資於研發；(iii)致力銷售及分銷以擴大市場佔有率；及(iv)規模經濟仍在逐步實現。我們相信，我們強大的客戶群、穩健的技術與產品能力以及廣泛的生態系統合作夥伴為我們的可持續長期增長奠定堅實基礎。我們計劃主要通過以下策略實現收支平衡及盈利。

- *捕捉市場機遇，擴大業務規模。* 全球智能機器人行業正在飛速發展。作為機器人控制系統領域的領導者，我們在控制系統方面的技術專長，為我們把握這一增長機遇並實現盈利提供了得天獨厚的條件。
- *持續的技術投資。* 我們旨在通過持續加大對先進機器人技術的投資增強自身的市場競爭力並把握智能機器人行業的全球快速增長機遇。我們將戰略重心放在三大領域：AI、基礎設施及工具鏈開發以及具身智能。此等投資不僅會鞏固我們的核心技術優勢，還將大幅提升我們的產品性能，擴大應用場景，為收入增長和利潤優化奠定堅實的基礎。

概 要

- *擴大我們的產品供應*。我們強大的技術能力促進快速創新週期並高效推出新產品和解決方案。我們將繼續擴展我們的機器人控制器產品系列，拓展具身AI的新類別，加速人形機器人的商業化，並增強我們軟件系統的智能及易用性。
- *加強與現有客戶的合作及吸引新客戶*。本集團未來增長取決於我們維持及深化現有客戶關係之能力。我們已與主要客戶建立穩定關係，當中不少客戶選擇再次向我們採購。於往績記錄期間，已有客戶簽單貢獻率於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月分別為61.5%、50.9%、54.9%及70.7%，維持相對穩定水平。老客戶佔比於往績記錄期間亦保持穩定，於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月分別為36.0%、32.3%、39.3%及59.6%。我們相信，透過持續拓展新客戶及深化與現有客戶之協作，將可提升收益。我們擬於中國內地重點工業區(如蘇州、武漢及西安)設立地區總部，以增強我們於該等地區的滲透性。
- *進一步拓展海外市場*。我們將聚焦高增長地區及標誌性客戶，加快滲透歐洲、北美以及新興市場。
- *保持較高毛利率*。我們保持較高毛利率的能力，對於業務的成功及盈利能力至關重要。我們正實施多種舉措提高整體成本效益及毛利率，重點在擴大經營及進一步提升收入來源，這對於通過規模經濟來降低成本十分關鍵。
- *提高經營槓桿*。於往績記錄期間，我們產生大量經營開支，包括研發、行政及銷售開支，用於開發、管理及推廣我們的機器人產品。展望未來，我們的目標是通過強化我們平台的飛輪效應，推行數字化系統，並建立穩固的管理框架，提高銷售、營銷及研發工作效率。我們將進一步優化我們的內部職能及流程，從而更大程度提高整體經營效率。

概 要

我們相信，通過擴大收入規模、提升毛利率及提高經營槓桿，我們能夠實現盈利。我們的董事認為我們的業務具有可持續性。經考慮我們目前可用的財務資源，包括手頭的現金及現金等價物、內部產生的資金以及[編纂]估計[編纂]淨額，我們的董事認為，我們擁有足夠的營運資金以滿足當前需求，且至少可滿足自本文件日期起未來12個月的需求。

綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們的選定財務狀況：

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
		(人民幣千元)		
非流動資產總值.....	32,155	24,775	28,228	26,115
流動資產總值.....	236,920	257,309	314,831	395,760
資產總值.....	269,075	282,084	343,059	421,875
流動負債總額.....	123,536	161,385	220,866	246,103
流動資產淨值.....	113,384	95,924	93,965	149,657
資產總值減流動負債.....	145,539	120,699	122,193	175,772
非流動負債總額.....	16,446	12,553	24,437	42,276
資產淨值.....	129,093	108,146	97,756	133,496

有關[編纂]前投資的贖回權、反攤薄權及清算優先權的會計處理詳情，請參閱下文「我們的[編纂]前投資」及會計師報告附註30。

本集團的流動資產淨值由2022年12月31日的人民幣113.4百萬元減少至2023年12月31日的人民幣95.9百萬元，主要是由於計息銀行借款增加，以及貿易應付款項及應付票據增加。截至2024年12月31日，本集團的流動資產淨值進一步輕微減少至人民幣94.0百萬元，主要是由於計息銀行借款以及貿易應付款項及應付票據持續增加，惟部分被貿易應收款項及應收票據增加所抵銷。截至2025年6月30日，本集團的流動資產淨值增加至人民幣149.7百萬元，主要是由於現金及現金等價物及按公允價值計入損益的金融資產增加，主要得益於2025年5月完成的C輪融資[編纂]。

我們的資產淨值由2022年1月1日的人民幣103.2百萬元增加至2022年12月31日的人民幣129.1百萬元，主要是由於(i)於2022年完成的股本融資注資人民幣56.7百萬元；(ii)截至2022年12月31日止年度的淨虧損人民幣32.3百萬元；及(iii)2022年的以權益結算的股份支付人民幣1.5百萬元的綜合影響。我們的資產淨值由2022年12月31日的人民幣129.1百萬

概 要

元減少至2023年12月31日的人民幣108.1百萬元，主要是由於(i)截至2023年12月31日止年度的淨虧損人民幣47.7百萬元；(ii) 2023年的以權益結算的股份支付人民幣26.8百萬元；及(iii)注資人民幣905千元的綜合影響。我們的資產淨值由2023年12月31日的人民幣108.1百萬元減少至2024年12月31日的人民幣97.8百萬元，主要是由於(i)截至2024年12月31日止年度的淨虧損人民幣42.3百萬元；(ii) 2024年的以權益結算的股份支付人民幣31.7百萬元；及(iii)注資人民幣247千元的綜合影響。截至2025年6月30日，我們的資產淨值增加至人民幣133.5百萬元，主要是由於(i)注資人民幣69.1百萬元；(ii)截至2025年6月30日止六個月的淨虧損人民幣50.6百萬元；及(iii)截至2025年6月30日止六個月以權益結算的股份支付人民幣17.2百萬元的綜合影響。

綜合現金流量表概要

下表載列所示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	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(人民幣千元)				
	(未經審計)				
經營活動所得／(所用)現金淨額	(49,991)	10,316	(24,962)	(24,061)	(30,517)
投資活動所用現金淨額	(1,871)	(3,615)	(3,236)	(166)	(9,128)
融資活動所得現金淨額	64,361	13,293	20,964	1,292	108,645
現金及現金等價物增加／(減少)					
淨額	12,499	19,994	(7,234)	(22,935)	69,000
年初的現金及現金等價物	66,754	79,525	99,681	99,681	92,859
外匯匯率變動的影響(淨額)	272	162	412	420	(185)
年末的現金及現金等價物	79,525	99,681	92,859	77,166	161,674

我們於2022年、2024年及截至2025年6月30日止六個月的經營活動所用現金淨額分別為人民幣50.0百萬元、人民幣25.0百萬元及人民幣30.5百萬元。我們於截至2025年6月30日止六個月與經營活動相關的現金流出淨額主要是由於我們於2025年上半年產生除稅前虧損，我們的合約負債減少，且預付款項、其他應收款項及其他資產以及存貨增

概 要

加。我們於2024年及2022年與經營活動相關的現金流出淨額主要是由於我們往績記錄期間錄得除稅前虧損，及隨著我們的業務規模不斷擴大，我們的貿易應收款項及應收票據以及存貨亦有所增加。我們於2023年錄得經營活動所得現金淨額人民幣10.3百萬元。

我們的現金消耗率指平均每月(i)經營活動所用現金淨額、(ii)購買物業、廠房及設備、(iii)無形資產付款及(iv)租賃負債付款。我們認為該等項目為我們營運效率的關鍵指標，反映了可能對我們的現金流量造成重大影響的付款，例如我們代表大量現金流出的資本支出、我們對知識產權或技術的投資，以及融資租賃責任的成本，所有該等項目都可能定期產生。我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月的歷史現金消耗率分別為人民幣4.9百萬元、人民幣25千元、人民幣2.7百萬元及人民幣5.9百萬元。我們於2023年的現金消耗率較低，主要是由於我們於2023年產生了經營活動的淨現金流。於2023年，我們的經營現金流量受到經營資產及負債若干變動的積極影響，包括：(i)貿易應付款項及應付票據增加，反映隨著原材料採購量持續增長，我們對供應商的議價能力有所提升；(ii)應收關聯方款項減少，乃因股東已清償截至2022年年底結欠我們的款項；(iii)存貨減少，乃因我們採用企業資源規劃軟件進行存貨管理，提高存貨週轉天數。於2024年，我們的經營活動產生了淨現金流出，主要是由於我們的業務規模擴大，貿易應收款項及應收票據迅速增長。截至2025年6月30日，我們的現金及現金等價物以及按公允價值計入損益的金融資產合共為人民幣171.7百萬元。假設[編纂]並無獲行使及假設[編纂]為每[編纂]港元(即本文件所載指示性[編纂]的中位數)，扣除我們就[編纂]已付及應付的預計[編纂]佣金及其他費用及開支後，我們估計我們將收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元(相當於人民幣[編纂]百萬元)。假設未來平均每月現金消耗率將為人民幣[5.9]百萬元，與截至2025年6月30日止六個月的現金消耗率水平相似，基於以下有關假設：(i)我們的員工人數不會大幅增加；(ii)我們預期不會進行大量資本投資；(iii)我們預期不會進行重大收購或投資；及(iv)我們可依據年度預算實施有效的成本控制，以管理人力資源及各項支出，並採取「業務—業務可持續性—改善我們表現的策略—提高經營槓桿」中所述的其他措施，我們估計截至2025年6月30日，我們的現金及現金等價物以及按公

概 要

允價值計入損益的金融資產將能夠維持我們約[編纂]個月的財務可行性，或倘我們計及[編纂]估計[編纂]淨額的[編纂]%（即就我們的營運資金及其他一般企業用途分配的部分），則能維持約[編纂]個月，或倘我們計及[編纂]估計[編纂]淨額，則能維持約[編纂]個月。除[編纂]外，我們並無其他股權集資的具體計劃。我們將繼續密切監察經營所得現金流量，並通過多種方式（包括銀行信貸及外部融資）維持我們的財務可行性。

於往績記錄期間，我們經歷產品銷售與收取客戶款項及支付供應商款項之時序錯配。我們之存貨週轉天數於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月分別為292天、263天、186天及212天，而同期貿易應收款項週轉天數則分別為48天、61天、81天及116天。然而，我們之貿易應付款項週轉天數於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月分別為74天、82天、96天及129天。我們已採取以下措施來管理現金流量錯配及現金轉換週期的延長：

- *加強貿易應收款項收回*。我們已採取措施監察及管理貿易應收款項之回收情況。我們銷售人員會定期按逾期貿易應收款項進行追蹤，並跟進回收進度，於必要時採取適當措施。銷售人員負責與拖欠貿易應收款項之客戶進行初步商討。若經討論一段時間後仍無進展，我們將發出正式催款函，敦促客戶及時結清款項。倘上述措施無效且有證據顯示客戶有意違約，則我們會終止與該客戶之業務並啟動法律程序，包括發出律師函及提起訴訟。
- *優化存貨管理*。我們的存貨週轉天數自2022年至2024年有所下降，自2024年上半年至2025年同期亦呈下降趨勢。該持續下降主要歸因於我們改善信息系統，以更詳盡且可追溯的流程管理存貨。自2023年起，我們採用ERP軟件執行存貨貨位管理，令我們更清晰掌握存貨所在位置、數量及儲存時間。我們亦運用軟件追蹤從訂單下達至產品交付的關鍵業務流程，有效減少存貨積壓並提升存貨週轉效率。
- *增加供應商的信貸期*。於往績記錄期間，我們的貿易應付款項週轉天數有所增加，反映出隨著原材料採購量持續增長，我們與供應商的議價能力有所提升。採購人員主動與供應商磋商，以爭取更有利的信貸條款。

概 要

我們將持續實施上述措施，以提升未來的流動資金。此外，我們將加強合約結算條款之磋商，以優化客戶付款時間表，例如提高首期付款及貨物裝運後付款之比例，同時減低驗收後付款及質量保證金之比例。此舉將有助減少逾期貿易應收款項之發生。對於出現逾期貿易應收款項之客戶，我們將成立專責收款團隊，負責監察客戶財務狀況、進行磋商及／或啟動法律程序。

主要財務指標

下表載列所示期間及截至所示日期本集團的選定財務指標：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(未經審計)				
盈利能力指標					
收入增長率	不適用	35.1%	36.3%	不適用	34.4%
毛利增長率	不適用	41.9%	27.2%	不適用	43.7%
毛利率 ⁽¹⁾	46.8%	49.2%	45.9%	42.5%	45.4%
淨虧損率 ⁽²⁾	(17.5)%	(19.2)%	(12.5)%	(37.9)%	(32.1)%
經調整淨虧損率 ⁽³⁾ (非國際財務報告準則計量) ..	(16.7)%	(8.4)%	(3.1)%	(25.6)%	(13.9)%
	截至12月31日			截至6月30日	
	2022年	2023年	2024年	2025年	
流動性指標					
流動比率 ⁽⁴⁾	1.9	1.6	1.4	1.6	
速動比率 ⁽⁵⁾	1.2	1.1	1.0	1.2	

(1) 毛利率指期內毛利除以收入。

(2) 淨虧損率指期內淨虧損除以期內收入。

(3) 經調整淨虧損率(非國際財務報告準則計量)指期內經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)除以收入。有關年內淨虧損與年內經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)的對賬的詳情，見上文「— 非國際財務報告準則計量」。

(4) 流動比率按截至期末的流動資產除以期末的流動負債計算。

(5) 速動比率按截至期末的流動資產減存貨除以流動負債計算。

概 要

我們的總收入於2022年至2023年增加35.1%，並於2024年進一步增加36.3%，主要得益於機器人產品的收入增加，其次是機器人控制器的收入增加，乃主要由於我們加強產品功能、推出新產品及市場對我們產品的需求增加。我們的總收入於截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月增加34.4%，主要得益於機器人產品的收入增加，其次是機器人控制器、軟件及配件的收入增加，乃主要由於現有客戶購買增加及新客戶數量增加，反映了我們在智能機器人行業的品牌知名度有所增強，且客戶群穩中有增。

我們的毛利於2022年至2023年增加41.9%，並於2024年進一步增加27.2%，主要得益於機器人產品的毛利增加，反應(i)由於我們產品的技術競爭力，客戶對我們機器人產品及解決方案的需求增加；及(ii)我們的銷量因經擴大客戶群而快速增長。我們的毛利於截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月增加43.7%，主要是由於來自機器人產品及機器人控制器的毛利增加，反映通過產品設計優化和供應鏈採購實現持續成本降低，從而提升效率。我們於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月的整體毛利率分別為46.8%、49.2%、45.9%、42.5%及45.4%。整體毛利率波動主要由於我們的收入中銷售機器人及機器人控制器的相應比例有所變動。截至2024年6月30日的六個月，我們的整體毛利率為42.5%，低於2024年全年的45.9%，主要是由於2024年下半年我們向海外市場銷售的機器人及機器人控制器比例較高，而海外市場的定價結構通常更為有利。

我們的淨虧損率由2022年的17.5%上升至2023年的19.2%，主要原因是我們的研發費用以及銷售及分銷開支增加，此乃由於我們大力投入研發以及銷售及營銷活動，以提升我們的技術能力及擴大客戶群。我們的淨虧損率由2023年的19.2%下降至2024年的12.5%，主要原因是我們在總收入保持穩定增長的同時，有效地控制了經營開支以較低速度增長，反映我們的經營效率有所提升。截至2025年6月30日止六個月，我們的盈利能力進一步提升，淨虧損率為32.1%，而截至2024年6月30日止六個月則為37.9%。淨虧

概 要

損率下降主要是由於我們通過優化產品設計及供應鏈採購持續降低成本，從而提高效率。截至2024年及2025年6月30日止六個月的淨虧損率高於2022年、2023年及2024年全年的淨虧損率，反映我們的財務表現受季節性的影響，乃由於我們通常於每年下半年錄得大部分的機器人銷售額。

我們的流動比率由2022年12月31日的1.9下降至2023年12月31日的1.6，並進一步下降至2024年12月31日的1.4。我們的速動比率由2022年12月31日的1.2下降至2023年12月31日的1.1，並進一步下降至2024年12月31日的1.0。流動比率及速動比率下降的主要原因是我們的流動負債增長速度快於流動資產的增長速度。流動負債增加乃主要由於(i)貿易應付款項及應付票據增加，反映我們隨著產品銷售規模擴大而增加原材料採購；及(ii)計息銀行借款增加，乃由於我們為支持業務增長而取得更多銀行融資。截至2025年6月30日，我們的流動比率上升至1.6，及我們的速動比率上升至截至2025年6月30日的1.2，主要是由於現金及現金等價物及按公允價值計入損益的金融資產增加，主要得益於2025年5月完成的C輪融資[編纂]。

詳情請參閱「財務資料—主要財務指標」。

[編纂]於聯交所[編纂]

我們已向聯交所[編纂]批准根據(1)[編纂]、(2)[編纂]獲行使及(3)將內資股轉換為H股而[編纂]及[編纂]的股份[編纂]及[編纂]，基準為(其中包括)，經參考我們於[編纂]時的預期市值(根據本文件所述的指示性[編纂]的中位數計算)超過[編纂]港元，我們符合上市規則第18C.03條(經證監會與聯交所日期為2024年8月23日就特專科技公司及特殊目的收購公司併購交易規定作短期修改的聯合公告)作為已商業化公司(定義見上市規則)的規定。

風險因素

我們是一家尋求根據上市規則第18C章於聯交所主板[編纂]的專業科技公司。我們相信[編纂]我們的股份涉及若干風險與不確定因素，其中部分風險與不確定因素是我們無法控制的。倘任何有關風險與不確定因素成為現實，我們的股份[編纂]可能下跌，

概 要

而閣下可能損失全部或部分[編纂]。有關我們風險因素的詳情，請參閱「風險因素」，我們敦請閣下於[編纂]我們的股份前閱讀全文。我們面臨的部分主要風險包括：

- 倘我們無法及時開發及推出適應不斷變化的市場需求及客戶偏好的新產品，則我們的業務、財務狀況、經營業績及競爭地位將受到重大不利影響。
- 我們的營運歷史有限，因此難以評估我們的業務及前景，並且我們的歷史增長可能無法代表我們未來的績效。
- 我們一直並打算繼續大量投資於研發，這可能不會產生我們預期的結果，故可能會對我們的短期現金流量、流動資金及盈利能力造成不利影響。
- 我們的行業發展及市場對我們產品的需求可能不如預期，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 我們經營所在的行業競爭激烈，倘我們的差異化業務模式未能贏得廣闊的市場認可，或倘我們無法有效競爭，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。
- 我們於往績記錄期間錄得淨虧損，並錄得經營現金流出淨額。
- 倘我們無法以符合成本效益的方式吸引新客戶、挽留現有客戶或增加客戶的消費，或拓展新的地區市場或行業領域，我們的業務及增長前景可能會受到重大不利影響。
- 我們可能無法完全維持對產品的質量控制。倘我們的產品含有任何未發現的瑕疵或嚴重錯誤，可能會導致意外事故、降低市場採用、損害我們的品牌形象、使產品需要召回，或令我們面臨產品責任及其他索償，這可能會對我們的業務造成重大不利影響。

概 要

- 倘我們無法按時交付優質產品，我們的業務可能會受到重大不利影響。
- 我們將產品委託第三方製造商進行生產及測試時會面臨相關風險。
- 我們可能無法在全球範圍內保護我們的知識產權，倘我們的知識產權遭到第三方侵犯，我們的競爭能力可能會受到損害。
- 根據最終規則，我們可能被視為受限外國人士，因此，美國人士在收購我們的股權時，可能承擔向美國財政部進行申報的義務。然而，例外情況允許美國人士[編纂]於[編纂]，前提為作出的[編纂]不會賦予美國人士不屬於少數股東保障標準的若干權利。此類監管障礙在某種程度上或會對我們吸引美國[編纂]及從美國市場募資的能力造成不利影響。

詳情請參閱「風險因素」。

[編纂]前投資者

自我們成立以來，截至最後實際可行日期，我們已完成四輪融資，並自[編纂]前投資中籌集合共約人民幣282.7百萬元，以用於我們的業務發展(包括來自資深獨立投資者的投資)。有關[編纂]前投資者及資深獨立投資者的身份及背景的進一步詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資」。

根據於2020年9月至2025年4月與各名[編纂]前投資者訂立的一系列股東協議及股份認購協議，本公司向[編纂]前投資者發行普通股，並授予[編纂]前投資者贖回權、反攤薄權及清算優先權。於往績記錄期間概無贖回權、反攤薄權或清算優先權獲行使。

於2025年5月19日，本公司與[編纂]前投資者訂立補充協議，同意本公司授予[編纂]前投資者的贖回權、反攤薄權及清算優先權已不可撤銷地終止且自始無效。經考慮本

概 要

公司司法權區的法律及監管框架以及補充協議適用法律，董事認為於往績記錄期間將[編纂]前投資呈列為權益屬適宜。

倘本公司授予[編纂]前投資者的贖回權、反攤薄權或清算優先權已於訂立補充協議前入賬列為按贖回金額現值計量的金融負債，則(i)贖回金融負債、流動負債總額、流動資產淨值及資產淨值為：

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
贖回金融負債	332,270	379,957	418,062	—
流動負債總額	455,806	541,342	638,928	246,103
(流動負債淨額)／流動資產淨值	(218,886)	(284,033)	(324,097)	149,657
(負債淨額)／資產淨值	<u>(203,177)</u>	<u>(271,811)</u>	<u>(320,306)</u>	<u>133,496</u>

；及(ii)與贖回金融負債相關的財務成本、年度／期間內淨利潤、每股基本及攤薄盈利為：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(人民幣千元)				
	(未經審核)				
與贖回金融負債相關的財務成本	(30,097)	(34,187)	(38,105)	(18,493)	(16,170)
淨虧損總額	(62,357)	(81,891)	(80,413)	(63,060)	(66,762)
每股基本盈利	<u>(0.74)</u>	<u>(0.92)</u>	<u>(0.87)</u>	<u>(0.69)</u>	<u>(0.70)</u>

有關財務影響的進一步詳情，請參見會計師報告附註30。

控股股東集團

截至最後實際可行日期，趙先生(本公司董事長、執行董事兼首席執行官)通過以下方式有權行使本公司約52.89%的投票權：(i)其直接持有的17,050,617股股份(約佔本公

概 要

司17.05%的投票權)；及(ii)上海仙一、上海仙三、上海仙五、上海仙六及上海仙七(趙先生分別為該等公司的普通合夥人)持有的35,835,081股股份(約佔本公司35.84%的投票權)。因此，趙先生、上海仙一、上海仙三、上海仙五、上海仙六及上海仙七構成本公司的控股股東集團(「**控股股東集團**」)。

緊隨[編纂]完成後，控股股東集團將繼續控制本公司約[編纂]%的投票權(假設[編纂]未獲行使)或本公司約[編纂]%的投票權(假設[編纂]獲悉數行使)。因此，控股股東集團將於[編纂]完成後繼續作為本公司的控股股東集團。

股息

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並未宣派或派付任何股息。目前，本集團打算保留所有可用資金及盈利(如有)，以支持業務的發展及擴張，且在可預見的未來，本集團預期不會派付任何現金股息。投資者不應期望通過購買本集團普通股獲得現金股息。

我們並無制定任何股息政策，日後是否派付股息將由董事根據我們的組織章程細則及適用法律法規酌情決定。我們的董事將根據多項因素(包括本集團未來的經營及盈利狀況、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制以及董事可能認為相關的其他因素)決定是否分派股息。我們並無預先釐定的派息率。據我們的中國法律顧問告知，中國內地的法規目前規定，中國內地公司只能從累積的可供分配稅後溢利(經扣除任何累積虧損撥回以及按公司章程及中國會計標準和法規要求提取的法定及其他儲備)中派付股息。因此，即使本集團實現盈利，也可能沒有足夠或任何可供分配的溢利向股東派付股息。

有關詳情，請參閱「財務資料—股息」。

COVID-19疫情及對我們業務的影響

2020年爆發的COVID-19影響了中國及全球經濟。於2022年，病毒繼續在我們經營所在的地區蔓延，影響了我們的客戶、供應商及業務合作夥伴，導致我們的產品交付計劃略有延遲。為了確保我們僱員的健康及安全，我們實施了一系列預防措施，包括遠

概 要

程工作、社會隔離、口罩強制規定以及其他針對特定地區的協議。儘管面臨這些挑戰，我們的客戶關係、銷售活動、供應鏈及日常營運在整個往績記錄期間保持穩定。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，COVID-19疫情並無對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。由於疫情現已基本得到控制，我們預計不會對我們的業務或財務表現造成任何進一步影響。

近期發展及無重大不利變動

儘管我們的業務規模持續增長，但我們預期於截至2025年12月31日止年度將繼續錄得淨虧損增加，主要由於(i)我們預計行政開支將有所增長，主要歸因於有關[編纂]的專業服務費用，以及員工成本增加以配合整體業務增長，(ii)我們持續投入於營銷體系及品牌推廣，以拓展新客戶，故我們預計銷售及分銷開支將有所增長，及(iii)我們繼續吸引及挽留研發人才，故我們預計研發開支將有所增長。我們亦預計截至2025年12月31日止年度，仍將產生經營活動所用現金淨額。

我們的董事已確認，自2025年6月30日(即本文件「附錄一 — 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。

概 要

[編纂]

[編纂]開支

[編纂]開支指與[編纂]相關的專業費用、[編纂]及其他費用。[編纂]的估計總[編纂]開支(基於[編纂]的中位數且假設[編纂]未獲行使)約為人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)，約佔[編纂]所得總[編纂]的[編纂]%。估計總[編纂]開支包括：(i)與[編纂]相關的費用(包括但不限於[編纂]及費用)約人民幣[編纂]元(約[編纂]港元)；及(ii)非[編纂]相關費用約人民幣[編纂]元(約[編纂]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]元(約[編纂]港元)，以及其他費用及開支約人民幣[編纂]元(約[編纂]港元)。估計[編纂]開支中約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)直接與向[編纂]有關，將於[編纂]

概 要

完成後從股本中扣除。估計約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)將於[編纂]完成前或完成時計入損益。此計算可能會根據實際發生或將發生的金額進行調整。上述[編纂]開支是截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考。實際金額可能與該估計有所不同。

未來計劃及[編纂]用途

我們估計，假設[編纂]為每[編纂]港元(即指示性[編纂]每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)並假設[編纂]未獲行使，經扣除我們應付的與[編纂]有關的估計[編纂]、費用及開支後，我們將從[編纂]中收到約[編纂]港元的[編纂]淨額。

我們目前計劃將[編纂]淨額用於以下用途：

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]港元)，將用於推進我們的技術及基礎設施的研究及開發。我們的目標是提高機器人的智能性及泛化性，以支持人形機器人及更高級應用的快速發展及商業化。
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]港元)，將用於建設一個多功能中心，整合研發、運營、組裝及測試功能，以加強我們的智能機器人開發及規模化能力。
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]港元)，將用於機器人產業鏈上下游的投資和收併購，以支持先進技術的取得及強化我們的平台生態系統，尤其是感知系統、執行系統及綜合解決方案領域。評估潛在收購或投資時，我們將重點放在補充我們的產品供應並符合我們企業價值觀及成長策略的目標。截至最後實際可行日期，我們並無物色到任何投資或收購目標，亦無訂立任何最終投資或收購協議。

概 要

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]港元)，將用於建立全球銷售體系，以提高市場佔有率並支持國際業務增長，重點是加強品牌知名度，擴大營銷渠道並在全球建立強大的客戶支持網絡。
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或[編纂]港元)，預期將用於營運資金及一般企業用途。

有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。