

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

### 未來計劃

有關我們未來計劃的詳情，請參閱「業務－我們的戰略」。

### 所得款項用途

假設[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]應支付的[編纂]佣金及其他估計發售開支，並假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），我們估計將收到[編纂]所得款項淨額約[編纂]港元。我們擬按下文所載目的及金額使用[編纂]所得款項：

- (i) 所得款項淨額約[編纂]（或[編纂]）將用於加強智能機器人視覺感知技術的研發，以實現人工智能功能算法結構的升級，優化我們的智能機器人視覺感知產品及智能機器人產品，具體如下：
  - (a) 所得款項淨額約[編纂]（或[編纂]）將用於升級技術架構，實現端到端的整合。我們計劃投資(i)計算基礎設施以打造強大的基礎算力；(ii) AI算法開發以改善在各類應用場景下的適應性；及(iii)招募20位AI專家，尤其是在大模型架構和邊緣計算領域具備三至五年機器人商業化或端到端鳥瞰模型項目的專家，以增強研發能力及推動創新。該等招募人員的預計年薪介乎人民幣300,000元至人民幣800,000元，取決於其資歷及專業知識；
  - (b) 所得款項淨額約[編纂]（或[編纂]）將分配用於感知傳感器芯片的研發。我們計劃專注於用於機器人視覺感知的傳感器芯片開發；
  - (c) 所得款項淨額約[編纂]（或[編纂]）將用於升級我們的視覺感知產品。我們計劃開發(i)合併傳統的SLAM及避障功能的更高集成度的多合一雷達，旨在提升傳感器性能及降低傳感器成本；及(ii) AI探物傳感器，通過利用AI技術識別各類物體，突破傳統RGB攝像頭的限制；
  - (d) 所得款項淨額約[編纂]（或[編纂]）將用於開發新的視覺感知產品線類別，側重於先進感知技術（包括神經形態視覺傳感器，具體為事件攝像頭）。該等攝像頭可模仿人眼的工作原理，實現更大精度、更小數據量、更快反應速度及更高能效。該等功能對支持智能機器人開發而言至關重要。具體而言，該等技術賦予機器人在高速移動中精準避

## 未來計劃及所得款項用途

障、在光照條件顯著變化的環境中穩定導航及可靠的抓取快速移動物品的能力。因此，神經形態視覺傳感器是用以開發新一代靈敏、高效、完全智能化機器人的關鍵感知技術。我們計劃投資(i)高端研發設備，(ii)專業軟件系統，及(iii)招募約20名在光學設計、結構設計及嵌入式開發領域具備一至五年經驗，以及具備機器人行業量產項目實踐經驗的高質素技術人才。該等招募人員的預計年薪介乎人民幣250,000元至人民幣600,000元，取決於其資歷及專業知識；

- (e) 所得款項淨額約[編纂] (或[編纂]) 將用於升級現有智能割草機器人產品，以提升該產品的技術能力與市場競爭力。我們計劃推動我們的產品從提供單一割草功能轉型為全場景智能園林養護系統；及
- (f) 所得款項淨額約[編纂] (或[編纂]) 將用於專為創新行業量身定制的整機機器人產品的開發。創新領域指尚未實現大規模商業應用的機器人類型。我們擬投資於全球市場規模預計到2030年超過人民幣300億元的機器人類型，包括但不限於家用具身機器人。根據灼識諮詢的資料，家用具身機器人的全球市場規模預計到2030年達至人民幣450億元。我們計劃投資專門研發設備及核心軟件系統，以建立跨專業的研發能力；
- (ii) 所得款項淨額約[編纂] (或[編纂]) 將分配用於品牌建設與國際拓展，以擴大海外客戶群，其中：
  - (a) 所得款項淨額約[編纂]或[編纂]將用於建立本地化團隊及渠道。我們計劃在德國組建首支本地化團隊，並逐步擴張至法國及英國。我們計劃投資(i)建立海外子公司及本地化團隊；(ii)與高質素海外經銷商建立業務合作關係；(iii)擴大銷售網絡；及(iv)加強售後服務網絡。經銷商預計深耕園藝工具行業，擁有龐大的銷售團隊，具備多渠道品牌運營的豐富經驗，覆蓋本地主流零售及線上渠道以及擁有強大的售後服務能力。例如，我們的德國團隊將作為我們在德國的銷售及售後運營中心，其核心部門包括銷售及渠道、品牌營銷以及售後運營支持部門。其職能將涵蓋本地市場洞察及品牌建設、銷售及業務開發、物流及倉庫管理以及售後運營支持。我們預計，我們能夠通過德國團隊深入了解德國及更廣泛的歐洲市場，精準迎合當地需求，並推動我們的產品及營銷策略實現本地化。此外，通過成立本地運營、庫存及售後支持團隊，我們可迅速回應本地渠道合作夥伴及終端用戶，從而大幅提升渠道信心，提高客戶滿意度，建立品牌口碑；及

## 未來計劃及所得款項用途

- (b) 所得款項淨額約[編纂]或[編纂]將用於我們割草機器人產品的品牌運營及市場推廣。我們的策略旨在於割草機器人的早期增長階段迅速擴大產品知名度及客戶對全球主要市場的認知。我們將投入
- (1) 與主要社交媒體平台上的本地KOL合作開展針對性數字營銷活動，直接觸達歐洲及美國的潛在用戶；
  - (2) 通過參加大型行業及消費者展覽，在歐洲及美國核心市場建立本地產品體驗點，以及定期與本地經銷商進行面對面的產品演示，以改善用戶的親身體驗，從而提升線下品牌形象；及
  - (3) 與當地知名品牌及知名人士合作樹立本地口碑及提高品牌認可度；
- (iii) 所得款項淨額約[編纂]（或[編纂]）將分配用於優化生產能力及產能擴充，支持大規模出貨量。此得益於我們的長期戰略目標。在我們發展的早期階段，我們採用「1+N」交付模式，通過租賃設施及第三方合同製造商保持運營靈活性。隨著我們的業務擴張，我們預計培養強大的運營能力，提高我們的整體競爭力。通過建立自有生產基地，我們將能完全自主生產，簡化自動化或大型設備的引入，並降低與依賴租賃場地相關的風險，如租約終止或翻新限制。建立自有工廠亦表明我們的實力及長期承諾，將提升我們的品牌形象，增強客戶、供應商和及員工的信心；
- (a) 所得款項淨額約[編纂]（或[編纂]）將用於升級生產流程及提高數字化智能製造能力。具體而言，我們計劃(i)招聘工藝技術人員，(ii)採購並開發中試生產線和數字化工廠軟件，以改善工作流程、優化成本結構、加強質量管控，及(iii)完善內部供應鏈管理，從而維持對成本和關鍵零部件質量的控制，為用戶創造價值；
- (b) 所得款項淨額約[編纂]（或[編纂]）將分配用於擴大產能。我們計劃在珠三角地區或長三角地區建設新的智能生產基地，以提高產能，滿足不斷增長的市場需求及支持我們的業務規模擴大。該等先進的設施將專注於提升自動化水平、提高生產效率及保持良好的產品質量，從而更好地服務客戶及進一步鞏固市場地位。竣工後，新生產基地年產能預計最高為16.0百萬套傳感器、3.0百萬套算法模組及150,000台割草機器人。我們預計新生產基地的投資回報週期低於四年；及

## 未來計劃及所得款項用途

- (c) 所得款項淨額約[編纂] (或[編纂]) 將用於升級生產設備。我們計劃持續自主研發關鍵環節的高精度自動化設備及工藝，或從第三方採購校準、測試、組裝等相關設備，以提升生產效率和質量控制水平；
- (iv) 所得款項淨額約[編纂] (或[編纂]) 將分配用於探索潛在投資及收購機會，以增強我們的技術能力，實現海外規模化擴張。我們計劃主要專注於少數股權投資，實現獲取優質渠道資源及建立優先戰略聯盟的目標，亦有助於我們保持靈活性及管控與大規模投資相關的風險。我們計劃基於若干關鍵標準評估目標，包括(i)在美國及歐洲的多個主要國家建立強大的線下分銷網絡，例如與領先的園藝設備經銷商擁有獨家經銷商權或優先貨架空間、擁有500多家零售店的多層級網絡或在頭部家居裝修連鎖店擁有深遠影響力；(ii)與我們的割草機器人業務形成強大的產品協同效應，例如園藝市場的重疊客戶；及(iii)至少有50個服務中心、本地營銷團隊及獲認可的倉儲及物流能力的完善售後服務體系。截至最後實際可行日期，我們並未發現或尋求任何收購目標。根據灼識諮詢的資料，市場內有逾100家機構及業內公司符合我們潛在收購目標的標準。根據上述甄選標準，我們擬於2027年啟動收購策略。具體而言，我們擬(i)於2027年開展市場調研，重點關注潛在目標公司；(ii)於2027年與目標公司研討、針對目標公司進行業務及法律盡職調查以及就交易框架與目標公司磋商；及(iii)於2028年制定交易框架(包括考量因素)及與目標公司訂立收購協議；及
- (v) 所得款項淨額約[編纂] (或[編纂]) 將用作營運資金及一般公司用途。

倘[編纂]定為指示性[編纂]範圍的最高[編纂]或最低[編纂]，則[編纂]所得款項淨額將增加或減少約[編纂]。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將收到的額外所得款項淨額為：(i)[編纂] (假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的最高[編纂])；(ii)[編纂] (假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數)；及(iii)[編纂] (假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的最低[編纂])。

倘[編纂]所得款項淨額高於或低於預期，我們將按比例調整作上述用途的所得款項淨額分配。

倘[編纂]所得款項淨額未能立即作上述用途，我們僅會將有關資金存入持牌商業銀行及／或其他認可財務機構(定義見證券及期貨條例或其他司法管轄區適用的法律法規)的短期計息賬戶。在此情況下，我們將遵守上市規則的適當披露規定。倘上述所得款項的擬定用途發生任何重大變化，我們將根據上市規則刊發適當公告。