
概 要

本概要旨在向閣下概述本文件所載信息。由於屬於概要性質，當中不一定包含所有可能對閣下而言重要的信息。閣下在決定[編纂]前，應通讀整份文件。任何[編纂]均涉及風險。[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」的一節。閣下在決定[編纂]前，應仔細閱讀該節。本節所用各類表述的定義，詳見本文件「釋義」及「技術詞彙表」章節。

概覽

我們是誰

我們是一個全球高端消費科技品牌，致力於賦能從數字到實體的創意創作。我們是全球第一的激光類個人創意工具品牌，於2025年前九個月按GMV計擁有37%的市場份額。我們亦是規模最大、增長最快的激光雕刻機及激光切割機品牌，於2025年前九個月按GMV計佔47%的市場份額，是第二大品牌的六倍，並超越排名第二至第十的品牌之市場份額總和。我們的科技賦能產品組合包括激光類個人創意工具、材質打印機、用戶友好型軟件，以及配件和耗材，協助創作者將靈感化為現實。

在xTool，我們賦能個人探索並突破創作潛能 — 將靈感轉化為具有意義的創作，從而帶來情感滿足、商業成就與強烈的個人成就感。

自我們於2021年推出首款半導體激光雕刻機及激光切割機以來，我們的產品迅速獲得全球關注，截至2025年9月30日，世界各地聯網設備已超過405,000台。隨著我們的產品組合不斷擴展，品牌日益獲得全球創作者的認可，我們立志成為個人創意工具領域的全球領導者，並以科技賦能重新定義物理世界的創作方式。

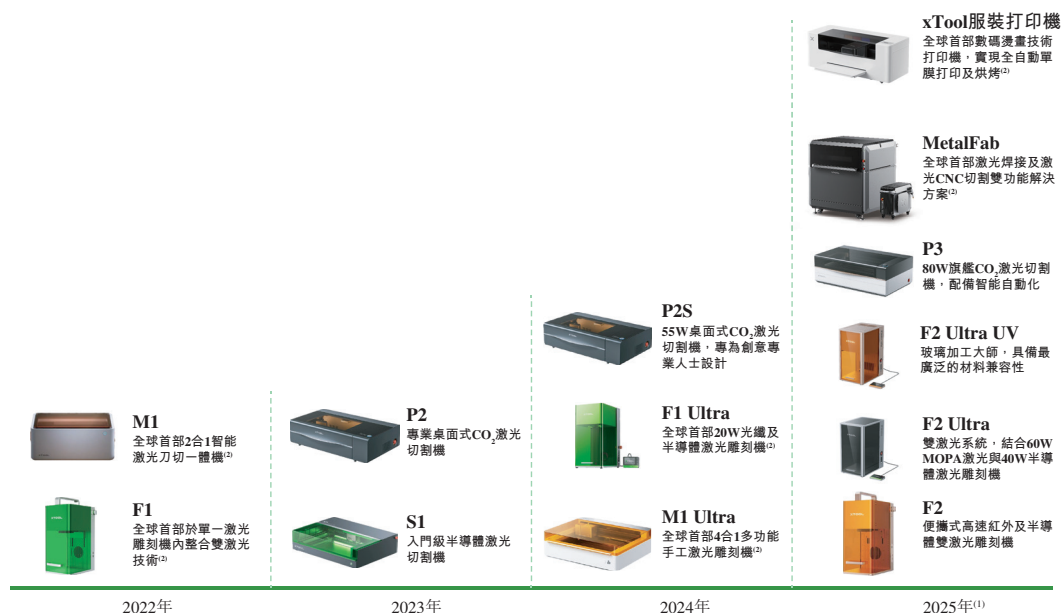
概 要

我們的產品及業務模式

我們開發並向我們的客戶（主要包括個人消費者、中小企業主及品牌零售店）銷售激光個人創意工具及材質打印機，以及相關兼容的配件及耗材。該等科技賦能產品助其高效及有創意地將想法轉變為精準及優質的產品。截至最後實際可行日期，我們的產品已銷往80多個國家及地區。於往績記錄期間，激光個人創意工具構成我們的核心產品種類，包括激光雕刻機及激光切割機，以及激光焊接機及數控切割機。基於我們在激光產品取得的成功，我們於2025年開始銷售服裝打印機，作為新材質打印機業務線的一部分。推出服裝打印機標誌著更廣泛產品路線圖的起點，我們計劃在該路線圖下推出更多材質打印機及補充解決方案，以進一步豐富我們的產品組合。除核心機器產品種類外，我們亦銷售補充我們核心產品線的各種耗材，以推動客戶復購。

我們的產品高度智能化。我們免費向用戶提供我們的旗艦軟件xTool Studio，一款多合一的桌面軟件，旨在簡化從設計到雕刻、切割及打印的整個創意工作流程。該軟件具有簡潔、易於導航的界面，其集中式主頁展示了熱門項目推薦模板，亦集成了創意助手AIMake，此工具旨在幫助用戶輕鬆生成可直接製作的項目設計。xTool Studio支持精確的項目定制化和實時處理預覽。

下圖闡釋我們的主要產品的里程碑：



附註：

(1) 截至最後實際可行日期

(2) 根據灼識諮詢的資料

概 要

於往績記錄期間，我們絕大部分收入來自激光個人創意工具及配件的銷售，並於2025年前九個月在該產品類別中，我們確立了全球商品交易總額第一的品牌地位。於2025年，我們推出服裝打印機（為材質打印機產品的一部分），並在此新產品類別實現收入快速增長。同期，耗材銷售亦呈現增長態勢，與核心產品銷售形成有機互補。

按區域市場劃分的收入

下表載列我們於所示期間按區域市場劃分的總收入明細（以絕對金額及佔總收入的百分比列示）：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
					(未經審計)		(未經審計)	
	(千元，百分比除外)							
美國	897,943	61.6	1,421,096	57.4	882,590	58.9	972,882	54.8
歐洲	331,339	22.8	698,974	28.2	391,281	26.1	537,860	30.3
其他地區*....	227,354	15.6	355,791	14.4	224,496	15.0	265,924	14.9
總計	<u>1,456,636</u>	<u>100.0</u>	<u>2,475,861</u>	<u>100.0</u>	<u>1,498,367</u>	<u>100.0</u>	<u>1,776,666</u>	<u>100.0</u>

附註：

* 主要包括中國內地、加拿大及澳大利亞

概 要

按銷售渠道劃分

下表載列我們於所示期間按銷售渠道劃分的總收入明細（以絕對金額及佔總收入百分比列示），通過我們官方商城產生的收入完全來自中國大陸以外的市場。

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
					(未經審計)		(未經審計)	
	(千元，百分比除外)							
官方商城.....	774,151	53.1	1,538,552	62.1	912,866	60.9	1,085,994	61.1
第三方電商平台....	459,922	31.6	583,383	23.6	352,679	23.5	376,181	21.2
線下.....	222,563	15.3	353,926	14.3	232,822	15.6	314,491	17.7
總計.....	1,456,636	100.0	2,475,861	100.0	1,498,367	100.0	1,776,666	100.0

市場機遇

根據灼識諮詢的數據，全球科技賦能個人創意工具市場的GMV預計將在2024年至2030年間以33.8%的複合年增長率增長，並於2030年達到391億美元，科技賦能個人創意工具可分為增材類工具和非增材類工具。增材類工具一般指3D打印機，非增材類工具包括：(i)激光個人創意工具；(ii)材質打印工具，主要基於數碼燙畫技術、數碼直噴打印技術及UV技術；及(iii)其他工具，如數控切割機及刀切機等。隨著激光雕刻、切割、數碼燙畫技術和UV等技術在精準度、便攜性和智能功能上的發展，行業正邁向創意賦能和高速發展的新紀元。

極具吸引力的產品價值主張

xTool代表著創意、匠心與情感連接。我們的高端品牌定位源於我們所創造的價值：

- **性能領先**：我們提供高質量、精準且可靠的成果，減少試錯成本，最大限度地提升產出效率。
- **材料兼容性強**：我們的產品支持多種材料，滿足多樣化創意與商業應用，覆蓋豐富使用場景。
- **完善的服務與軟件**：用戶可享受直觀的軟件體驗、及時響應的售後支持，以及觸手可及的學習資源。

概 要

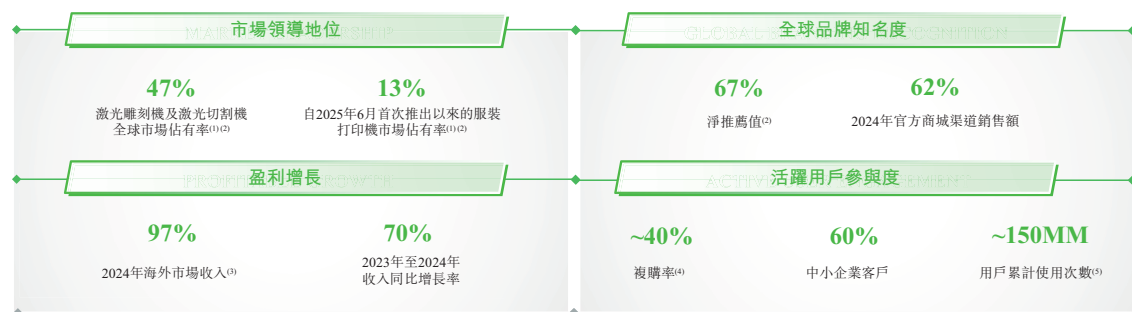
- **充滿活力的海外社區生態**：我們活躍且積極參與的海外社區在用戶創意旅程中激發靈感、連接彼此並給予支持。我們密切聆聽客戶的反饋意見，CEO定期在社交媒體平台直播與用戶實時互動。
- **商業賦能**：xTool賦能用戶，尤其是中小企業主，高效開啟並擴展創意業務。我們的產品兼具易用性、專業級輸出與集成軟件支持，實現快速投資回報。眾多用戶成功將創意熱情轉化為可持續事業。

社區為本的品牌戰略

我們打造了一個賦能全球的消費者、中小企業主和零售商的品牌。許多用戶從一個項目起步，迅速擴展開啟副業、拓展產品線、優化生產流程。根據灼識諮詢的資料，80%的用戶每月至少使用一次設備，40%的用戶每天使用。如今，超過212,000名活躍用戶在Atomm及社交平台參與互動，北美和歐洲用戶基礎穩固，亞洲市場增長迅速。截至2025年9月30日，Atomm免費社區已分享超過40,000件作品。用戶作品分享與互動推動了自然認知、信任與忠誠。這種用戶能量驅動創新、擴大影響力，持續成就品牌。

為進一步加深與用戶社區的聯繫，我們首創了獨特的輕資產體驗空間模式。經驗豐富的用戶開放工作室和住所，舉辦現場演示、实操培訓和同伴互助，形成我們的「xTool Squad」線下社區。截至2025年9月30日，我們與用戶主理人合作，在32個國家建立470個xTool Squad。根據灼識諮詢的資料，50%的用戶在購買前已線下體驗過我們的產品。這些社區主導空間成為本地創意與教育中心，透過將用戶轉化為用戶主理人，提升我們的品牌形象。

我們的成就



附註：

- (1) 指根據灼識諮詢的資料
- (2) 指截至2025年9月30日止九個月的商品交易總額(GMV)
- (3) 指中國大陸以外市場產生的收入
- (4) 指截至2025年10月31日，自2022年起通過官方商城首次購買後再次復購的客戶佔比
- (5) 指自2022年起截至2025年11月18日的用戶累計使用次數

概 要

我們的企業實現了高速增長、規模化擴展和盈利能力。在2023年、2024年以及2024年及2025年前九個月，我們實現了：

- 收入分別為人民幣1,456.6百萬元、人民幣2,475.9百萬元、人民幣1,498.4百萬元及人民幣1,776.7百萬元，相較於2023年，2024年增長率為70.0%；相較於2024年同期，2025年前九個月增長率為18.6%；以及
- 經調整淨利潤分別為人民幣183.1百萬元、人民幣258.5百萬元、人民幣128.8百萬元，人民幣172.3百萬元，經調整淨利潤率分別為12.6%、10.4%、8.6%及9.7%。有關經調整淨利潤（非國際財務報告準則）的計算詳情，請參閱「財務資料－關鍵財務資料概要－非國際財務報告準則計量」。

我們的雄厚品牌資產充分體現於高企的複購率、卓越的淨推薦值（「NPS」）以及溢價能力。我們的產品定價通常比同類產品的價格高出10%-30%，突顯高端定位與卓越價值。我們受惠於客戶對我們品牌強勁的自然興趣及在用戶心目中的首要地位－自2023年以來，「xTool」在Google搜索熱度一直超越「激光雕刻機」這一通用類別詞彙，搜索熱度在2022年至2024年間增長了約50%。

我們的產品組合已賦能全球數十萬活躍創作者，為個人和中小企業主提供多元化的個性化生產工具。我們在更廣泛的用戶群體中看到巨大的增長潛力，包括愛好者和新興創業者，以及尋求新方式創作、分享和變現方式的專業人士。憑藉社區平台的強勁自然參與度和快速擴大的新用戶群，我們獨具優勢，能夠進一步擴展海外規模。

競爭優勢

我們相信，憑藉以下競爭優勢，我們已快速成長為行業領導者，並在全球科技賦能型個人創意工具市場建立了強大的品牌知名度與客戶忠誠度。

- 持續推出顛覆性產品，精準定位用戶需求。
- 技術領導力界定行業標準。
- 全球高端品牌認知度與獨立站影響力。
- 基於社區生態系統，驅動增長並提升用戶忠誠度。
- 用戶的高頻創造和深度參與助力收入來源多元化。
- 具有韌性與遠見的管理團隊。

概 要

我們的增長策略

我們擬通過實施以下戰略，實現我們的使命並進一步鞏固自身獨特市場地位：

- 鞏固技術領導力
- 擴展產品組合
- 強化品牌，壯大用戶社區
- 提升本地化能力，加速全球擴張
- 提升運營效率與供應鏈韌性

我們的客戶

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括(i)將我們的產品用於個人愛好及創意追求的個人消費者；(ii)利用我們的產品發展副業或創業的中小企業主；(iii)精選品牌零售店；及(iv)我們向其銷售產品的第三方經銷商。於2023年、2024年以及截至2025年9月30日止九個月，於各年度／期間來自我們五大客戶的總收入分別為人民幣54.6百萬元、人民幣87.8百萬元及人民幣88.2百萬元，分別佔我們收入的3.7%、3.5%及5.0%。於各年度／期間，來自我們最大客戶的收入分別為人民幣16.0百萬元、人民幣26.8百萬元及人民幣32.1百萬元，分別佔我們收入的1.1%、1.1%及1.8%。

據我們所知，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們的前五大客戶均為獨立第三方，且我們的董事、彼等的緊密聯繫人及我們的任何股東（據董事所知，其擁有我們5%以上的已發行股本）概無於我們的前五大客戶中的任何一方擁有任何權益。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們的前五大客戶各自均相互獨立。

我們的供應商

於2023年、2024年以及截至2025年9月30日止九個月，於各年度／期間我們向前五大供應商的採購總額分別為人民幣414.0百萬元、人民幣589.8百萬元及人民幣453.7百萬元，分別佔我們採購總額的38.5%、33.8%及28.6%。於各年度／期間，向我們最大供應商的採購額分別為人民幣133.2百萬元、人民幣176.0百萬元及人民幣125.6百萬元，分別佔我們採購總額的12.4%、10.1%及7.9%。

概 要

於往績記錄期間，我們並無發生供應商設定的價格大幅波動或供應商方面嚴重違約的情況。截至最後實際可行日期，我們的前五大供應商均為獨立第三方，我們的董事、彼等的緊密聯繫人及我們的任何股東（據董事所知，其擁有我們5%以上的已發行股本）概無與我們的前五大供應商中的任何一方擁有任何權益。據我們所知，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們的前五大供應商各自均相互獨立。

我們的單一最大股東

緊接[編纂]前，我們的創始人、董事長、首席執行官兼執行董事王先生有權通過WRC Vitality Eager Limited（一家由Freedom EvoTech Limited、JinQiu Tenacity Ltd及Fly EvoTech Limited分別擁有88.06%、10.94%及1%的公司）行使本公司已發行股本總額約31.38%的表決權。Freedom EvoTech Limited由Vistra Trust (Singapore) Pte. Limited作為Freedom EvoTech Trust（由王先生（作為財產授予人及保護人）設立的酌情信託）的受託人全資持有，當中王先生全資擁有的Fly EvoTech Limited為受益人。

緊隨[編纂]完成後（根據所有優先股按一比一基準轉換為股份並假設[編纂]未獲行使），王先生將有權通過WRC Vitality Eager Limited行使本公司已發行股本總額約[編纂]%的表決權。

因此，WRC Vitality Eager Limited、Freedom EvoTech Limited、Fly EvoTech Limited及王先生為本公司的單一最大股東。

[編纂]投資

我們已獲得[編纂]投資者（包括風險投資基金及機構投資者）的多輪投資。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構」。

風險因素

我們的經營活動及本次[編纂]涉及若干風險及不確定性，其中部分風險並非我們所能控制，可能影響閣下的[編纂]決策及／或閣下的[編纂]價值。我們面臨的部分主要風險包括：

- 我們的業務成功取決於我們能否按時持續交付具有吸引力功能和性能的新產品，該等產品能為客戶帶來價值，並符合甚至能預料行業格局的關鍵轉變。

概 要

- 未能識別不斷變化的消費者偏好、應對不斷演變的市場需求、開發符合不斷變化的消費者需求的新產品，或未能有效與競爭對手競爭，均可能對我們的業務營運及財務表現產生重大不利影響。
- 倘我們未能跟上技術進步、使我們的技術適應新興行業標準，或未能從新技術投資中取得成功和成效，我們的業務可能會受到重大不利影響。
- 未能有效維持、推廣及提升我們的品牌可能會損害我們的業務及競爭優勢。
- 我們可能無法維持足夠產能，而即使我們的擴產項目按計劃進行，亦無法確定能否及時或全面實現預期的產量增長。
- 我們經營所在的行業競爭非常激烈。未能有效競爭或推出我們的新產品可能會對我們的市場份額及盈利能力產生重大不利影響。
- 我們向第三方採購若干主要原材料，而我們可能無法穩定及時地獲得主要原材料的供應。
- 我們對官方商城的依賴使我們面臨與平台表現、網絡安全、營運中斷及客戶體驗相關的風險。
- 我們與第三方電商平台合作。我們與第三方電商平台的關係中斷、該等第三方電商平台的政策變更或解釋或我們與該等第三方電商平台的安排發生不利變化，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。
- 在全球營運使我們面臨固有的風險，而隨著我們進一步擴大國際業務，有關風險將持續存在。全球經濟形勢的轉變，加上不斷演變的外交和貿易關係，可能對我們的經營業績產生負面影響，並導致我們產品的需求出現波動。

關鍵財務及運營資料概要

以下表格載列了我們於往績記錄期間的簡明綜合財務資料，該等資料摘自本文件附錄一所載的會計師報告。我們的綜合財務報表乃根據國際財務報告準則(IFRS)編

概 要

製。我們的歷史業績不一定預示未來期間的預期業績。下文載列的簡明綜合財務數據應與本文件所載的綜合財務報表（包括相關附註）以及「財務資料」章節一併閱讀，以確保其完整性。

綜合損益表

下表載列於所示期間的綜合損益表，摘自本文件附錄一所載的會計師報告：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
					(未經審計)		(未經審計)	
	(千元，百分比除外)							
收入	1,456,636	100.0	2,475,861	100.0	1,498,367	100.0	1,776,666	100.0
銷售成本.....	(594,607)	(40.8)	(1,128,039)	(45.6)	(674,066)	(45.0)	(781,935)	(44.0)
毛利	862,029	59.2	1,347,822	54.4	824,301	55.0	994,731	56.0
其他淨收入.....	14,880	1.0	49,393	2.0	30,709	2.1	41,885	2.4
銷售及營銷開支.	(394,912)	(27.1)	(562,524)	(22.7)	(350,413)	(23.4)	(402,000)	(22.6)
行政開支.....	(133,007)	(9.1)	(236,791)	(9.6)	(152,598)	(10.2)	(178,575)	(10.1)
研發開支.....	(156,588)	(10.8)	(359,194)	(14.5)	(247,563)	(16.5)	(308,856)	(17.4)
營業利潤.....	192,402	13.2	238,706	9.6	104,436	7.0	147,185	8.3
向投資者發行的 金融負債/ 可贖回優先股 賬面價值 變動	(72,151)	(4.9)	(80,908)	(3.3)	(59,522)	(4.0)	(63,446)	(3.6)
其他財務開支...	(2,786)	(0.2)	(10,047)	(0.4)	(6,467)	(0.4)	(11,297)	(0.6)
財務成本.....	(74,937)	(5.1)	(90,955)	(3.7)	(65,989)	(4.4)	(74,743)	(4.2)
稅前溢利.....	117,465	8.1	147,751	6.0	38,447	2.6	72,442	4.1
所得稅(開支)/ 抵免	(6,542)	(0.5)	770	0.0	14,135	0.9	10,670	0.6
年內溢利/期內 溢利	110,923	7.6	148,521	6.0	52,582	3.5	83,112	4.7

概 要

非國際財務報告準則財務計量

我們使用經調整淨利潤（非國際財務報告準則財務計量），以評估經營業績並用於財務及經營決策。我們相信經調整淨利潤（非國際財務報告準則）有助於識別我們業務的相關趨勢，為我們的經營業績提供有用資料，並加強對我們過往業績及未來前景的整體了解。

經調整淨利潤（非國際財務報告準則）不應被單獨考慮或理解為經營利潤、淨利潤或任何其他業績計量指標或作為我們經營業績指標的替代。本公告所呈列的經調整淨利潤（非國際財務報告準則）與其他公司呈列的類似名稱的計量指標可能不具有可比性。其他公司可能會以不同的方式計算類似名稱的計量指標，從而限制了其作為我們數據可比指標的實用性。我們鼓勵[編纂]及其他人士全面審閱我們的財務資料，而不是依賴單一的財務計量指標。

經調整淨利潤（非國際財務報告準則）指不包括(i)基於股份的薪酬開支及(ii)向投資者發行的金融負債／可贖回優先股賬面價值變動。下表載列了我們在所示年度／期間的經調整淨利潤（非國際財務報告準則）。

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣
			(未經審計)	(未經審計)
	(千元)			
年度／期間溢利	110,923	148,521	52,582	83,112
加：				
以股份為基礎的				
薪酬費用	-	29,037	16,668	25,761
向投資者發行的				
金融負債／				
可贖回優先股				
賬面價值變動	72,151	80,908	59,522	63,446
經調整淨利潤				
（非國際財務				
報告準則）	183,074	258,466	128,772	172,319

概 要

綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期綜合財務狀況表中的部分選定資料（摘自本文件附錄一所載會計師報告）：

	截至12月31日		截至9月30日
	2023年	2024年	2025年
			(未經審計)
		(人民幣千元)	
非流動資產總值	114,029	218,171	257,771
流動資產總值	1,004,586	2,036,023	2,573,490
總資產	1,118,615	2,254,194	2,831,261
非流動負債總額	20,850	21,173	31,843
流動負債總額	1,393,263	2,348,620	2,562,634
負債總額	1,414,113	2,369,793	2,594,477
(負債)／資產淨額	(295,498)	(115,599)	236,784

截至2025年9月30日，我們錄得流動資產淨值人民幣10.9百萬元，而截至2024年12月31日的流動負債淨額為人民幣312.6百萬元，主要是由於流動資產的增幅超過流動負債的增幅。我們的流動資產增加主要可歸因於：(i)存貨由截至2024年12月31日的人民幣433.0百萬元增加至截至2025年9月30日的人民幣857.5百萬元，主要是由於我們為應對2025年第四季度的旺季實施戰略性庫存儲備；及(ii)以公允價值計量且其變動計入損益的金融資產由截至2024年12月31日的零增加至截至2025年9月30日的人民幣251.2百萬元。我們的流動負債增加主要可歸因於：(i)銀行貸款增加，主要是由於我們有所提升的庫存採購融資需求，及(ii)可贖回優先股由截至2024年12月31日的人民幣805.0百萬元增加至截至2025年9月30日的人民幣958.5百萬元，主要可歸因於若干股東的本金及應計利息有所增加，同時，由於與股東的結算，導致前述可贖回優先股之增加額被應付股東款項由截至2024年12月31日的人民幣381.2百萬元減少至截至2025年9月30日的人民幣200.1百萬元所部分抵銷。

概 要

我們的流動負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣388.7百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣312.6百萬元，主要由於流動資產的增加超過流動負債的增加。我們的流動資產增加，主要歸因於(i)現金及現金等價物由截至2023年12月31日的人民幣491.8百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣994.6百萬元；(ii)應收股東款項由截至2023年12月31日的人民幣2.4百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣381.1百萬元，主要由於與重組有關的應收股東款項增加；及(iii)存貨由截至2023年12月31日的人民幣333.9百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣433.0百萬元，與我們的業務增長一致。我們的流動負債增加，主要歸因於(i)應付股東款項由截至2023年12月31日的零增加至截至2024年12月31日的人民幣381.2百萬元，主要由於與重組有關的應付股東款項增加；(ii)貿易及其他應付款項由截至2023年12月31日的人民幣465.4百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣684.6百萬元，主要由於我們的業務增長導致貿易應付款項增加；及(iii)銀行貸款由截至2023年12月31日的人民幣100.3百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣307.1百萬元，主要由於我們的借款增加。

綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示期間的綜合現金流量。

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
			(未經審計)	(未經審計)
			(人民幣千元)	
經營活動所得／(所用)				
現金淨額.....	369,905	372,964	(35,777)	(208,834)
投資活動(所用)現金				
淨額.....	(69,676)	(62,002)	(118,000)	(339,326)
融資活動所得現金淨額.....	73,030	183,781	217,805	694,323
現金及現金等價物增加淨額..	373,259	494,743	64,028	146,163
外匯匯率變動的影響.....	(4,317)	8,002	13,011	(4,054)
年／期初現金及現金等價物.	122,866	491,808	491,808	994,553
年／期末現金及現金等價物.	491,808	994,553	568,847	1,136,662

概 要

截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們分別錄得經營現金流出淨額人民幣35.8百萬元及人民幣208.8百萬元，主要歸因於季節性因素，即我們在第四季度假期旺季來臨前積極備貨。

關鍵運營數據

下表載列往績記錄期間我們產品組合的銷量及平均售價：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	銷量 (台)	平均售價 (人民幣元)	銷量 (台)	平均售價 (人民幣元)	銷量 (台)	平均售價 (人民幣元)	銷量 (台)	平均售價 (人民幣元)
激光個人創意工具及								
配件套組.....	106,774	11,862	138,830	15,893	85,948	15,635	71,929	21,096
材質打印機及配件套組.....	-	-	-	-	-	-	2,029	49,621
總計.....	<u>106,774</u>	<u>-</u>	<u>138,830</u>	<u>-</u>	<u>85,948</u>	<u>-</u>	<u>73,958</u>	<u>-</u>

於往績記錄期間，憑藉我們在各地區市場的滲透率提升及成功推出新產品，我們的核心產品（激光個人創意工具及配件）的銷售量普遍增長。與此同時，該類產品的平均售價亦同步增長，彰顯出我們強大的品牌價值與極具吸引力的產品價值主張。雙重效應共同推動了各產品類別收入的增長。

主要財務比率

下表載列我們於所示日期／所示年度／期間的若干主要財務比率：

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年	2024年	2024年 (未經審計)	2025年 (未經審計)
毛利率.....	59.2%	54.4%	55.0%	56.0%
淨利率.....	7.6%	6.0%	3.5%	4.7%
經調整淨利潤率(非國際 財務報告準則計量) ⁽¹⁾	12.6%	10.4%	8.6%	9.7%

概 要

附註：

- (1) 指定期間的經調整淨利率(非國際財務報告準則計量指標)指該期間經調整淨利(非國際財務報告準則計量指標)佔總收入的百分比。有關經調整淨利(非國際財務報告準則計量指標)與年內利潤的對賬，請參閱「綜合損益表－非國際財務報告準則計量指標」。

未來計劃及[編纂]用途

假設不行使[編纂]，且[編纂][編纂]為每股[編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]的中位數)，我們估計在扣除[編纂]、費用以及我們就[編纂]應付的預計開支後，我們可從[編纂]中獲得的[編纂]淨額約為[編纂]港元。

根據我們的戰略，我們打算將[編纂]淨額用於以下用途，但會根據我們不斷發展的業務需求和不斷變化的市場條件進行調整：

- 約[編纂]%或[編纂]港元的[編纂]淨額將用於研發，以鞏固我們的技術領先地位。
- 約[[編纂]%]或[編纂]港元的[編纂]淨額將用於擴大我們充滿活力的海外用戶社區和提高我們的品牌知名度。
- 約[[編纂]%]或[編纂]港元的[編纂]淨額將用於提高我們的製造能力和加強供應鏈韌性。
- 約[[編纂]%]或[編纂]港元的[編纂]淨額將用於拓展我們的海外業務。
- 約[[編纂]%]或[編纂]港元的[編纂]淨額將用於一般企業用途，包括提供額外營運資金。

有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

概 要

[編纂]

[編纂]開支

我們的[編纂]開支主要包括(i)[編纂]相關開支，如[編纂]費用及[編纂]；及(ii)非[編纂]相關開支，包括就法律顧問及申報會計師提供的[編纂]及[編纂]相關服務向其支付的專業費用，以及其他費用及開支。假設悉數支付酌情激勵費用，[編纂]的估計[編纂]開支總額（按[編纂]的中位數計算，並假設[編纂]未獲行使）約為人民幣[編纂]元，約佔我們[編纂]總額的[編纂]%。於上述估計[編纂]開支總額中，我們預期支付[編纂]相關開支人民幣[編纂]元、法律顧問及申報會計師的專業費用人民幣[編纂]元，以及其他費用和開支人民幣[編纂]元。估計[編纂]開支人民幣[編纂]元（約佔我們[編纂]總額的[編纂]%）預計將計入損益表，及估計人民幣[編纂]元預計將於[編纂]後直接確認為權益扣減。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們並無於綜合損益表確認任何[編纂]。

概 要

股息

我們及我們的任何附屬公司自註冊成立以來概無派付或宣派任何股息。於往績記錄期後及截至本文件日期，我們並未向我們的股東宣派任何股息。

任何股息的宣派和派付以及股息金額均受我們的章程細則和開曼公司法約束。董事會可酌情決定是否分派股息，惟須遵守開曼群島法律的若干規定。根據開曼群島法律，一家開曼群島公司可自盈利或股份溢價賬中派付股息，倘派付股息將導致公司無法在日常業務過程中償還其到期債務，則在任何情況下都不得派付股息。即使董事會決定派付股息，其形式、頻率及金額也取決於我們未來的運營和盈利、資本需求和盈餘、總體財務狀況、合約限制及董事會可能認為相關的其他因素。據我們的開曼群島法律顧問告知，我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，據此，累計虧損的財務狀況並不禁止我們向股東宣派及派付股息。不論我們能否實現盈利，我們仍可以從我們的股份溢價賬中宣派及派付股息，前提是我們的組織章程大綱及細則並不禁止有關派付，且本公司於有關派付後能夠立即償還日常業務中到期的債務。

無重大不利變動

我們的董事已確認，直至本文件日期，我們的財務、經營或貿易狀況、債務、或然負債或前景自2025年9月30日（即本文件附錄一會計師報告所呈報期間的結束日期）以來並無重大不利變動，且自2025年9月30日以來概無發生會對本文件附錄一會計師報告所載資料產生重大影響的事件。