
業 務

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計占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。

市場機遇

創意是情感價值最強大的源泉之一，是人類永恒的需求。人們在創作時，不僅僅是在製造物品，更是在表達身份、意義和記憶。數字世界中的內容創作已被證明創意能夠驅動情感連接，而在實體創作中，這種影響更為顯著。設計和製作產品的過程能夠賦予人們歸屬感和自豪感，使成果遠比標準化商品更具意義。當這一過程帶來激動人心的時刻並帶來滿足感時，它會留下持久的積極記憶，從而吸引人們不斷創作。

從歷史上看，實體創作一直受到缺乏構思、用戶友好型工具和易用技術的限制。傳統上，高質量的解決方案只限於工業環境，需要複雜的設備、培訓和高額的預算。如今，技術正在重塑這種格局。先進的實體創作工具正變得更實惠、更安全、更易於使用，顯著降低了入門使用門檻。這一轉變正在推動消費和商業用例的更廣泛採用。AI賦能的工具正在進一步減少設計和人機交互方面的摩擦，使實體世界的創作變得更簡單、更直觀、更具啟發性－從而將創意轉化為一種全球通用的語言。

業 務

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DTF、DTG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、DTF和DTGUV技術等技術在精準度、便攜性和智能功能上的發展，行業正邁向創意賦能和高速度發展的新紀元。

xTool正處於這場歷史性變革的最前沿。通過重新定義個人創意工具的潛能，我們正以高影響力的解決方案抓住這一市場機遇，讓全球用戶的創意過程更輕鬆，更有成就感。

xTool的獨特之道

持續創新造就市場領先的產品

我們設計一體化解決方案，讓創意加工變得直觀、安全且觸手可及。我們的解決方案支持創作全流程－靈感激發、設計、加工與分享：

- **主機：**我們提供專門打造、易於使用的桌面激光雕刻機(涵蓋二氧化碳、光纖、半導體激光、紅外及MOPA等激光技術)，並已於近期擴展至激光焊接及材質打印機。我們利用DTF推出我們的服裝打印機。我們的旗艦產品線涵蓋消費級和商用級激光雕刻與切割系統，以精準度與高效性滿足多樣化的用戶需求。我們引領著個人創意工具行業。在持續創新的驅動下，我們的產品組合具備領先行業的速度，高達15,000毫米／秒，借助先進的路徑規劃實現最快的加工時間。截至2025年9月30日，我們共有超過405,000台聯網設備，自2022年起及直至2025年11月18日，累計完成了約1.5億次加工任務。
- **免費軟件：**我們的雲端軟件平台與硬件產品無縫集成；我們的旗艦軟件xTool Studio簡化設計流程、支持雲端設備管理，方便用戶。
- **配件與耗材：**我們亦提供超過400種激光兼容材料及豐富的模塊化擴展配件，幫助用戶拓展創作能力。全面的材料與專屬配件選擇提升整體用戶體驗。隨著打印產品銷量增長，耗材與材料將成為高頻率、高利潤產品促進用戶複購。
- **社區：**Atommm是我們自營的免費線上用戶社區，創作者可在此分享作品、參與競賽、交流設計作品，尋求靈感，並通過AI功能協作創作。該平台促進互動、學習與創意激發。Atommm支持內容共創，無縫連接內容分享、社區互動與產品轉化。

業 務

我們實現了標識、包裝、服裝和原型開發等領域的高效、可複製的工作流程。自動耗材識別、攝像頭定位和二維到三維轉換技術（包括曲面雕刻、浮雕及內雕）等功能確保一次成功和一致品質，使工作流程可在模塊和產品線間遷移 – 非常適合零售個性化、快閃活動和小批量生產。

依託產品領先能力、技術可擴展性和深度客戶洞察，我們已從雕刻產品拓展至高增長的打印系統，成為多行業創意實現的首選平台。我們迅速擴展至服裝印刷領域，充分體現我們能夠以高速且高精度在不同品類之間實現規模化發展的能力。2025年6月，我們推出我們的首款材質打印機——一款實現小批量個性化時尚的高品質全彩輸出的服裝打印機。在2025年前9個月，我們在材質打印市場所佔市場份額（按GMV計）達到7.6%，位居全球第三。

高端品牌依託有力的價值主張，贏得消費者較高的用戶認可度

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：**用戶可享受直觀的免費軟件體驗、及時響應的售後支持，以及觸手可及的學習資源。
- **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、專業性與配套軟件支持，實現高投資回報。眾多用戶成功將創意熱情轉化為可持續事業。

業 務

根植社區的品牌戰略將用戶轉化為用戶主人，並擴大影響力與忠誠度

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，迅速擴張開展副業、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品牌認知、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。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人，提升我們的品牌形象。

攜手xTool Squad 共同成長

Prohub 故事



Mike如何將其體驗空間打造成激光事業

在擔任一線工程師17年後，Mike Smerka辭去全職工作，投身激光雕刻事業。

憑藉xTool的設備，創立一間小型企業，其後擴展為位於田納西州默弗里斯伯勒(Murfreesboro)的一站式全方位雕刻與教育機構。

如今，Mike推動創新，並支持當地創客社區。

Mike Smerka個人簡介

精通激光技術 | 雕刻創業家 | 前IT工程師。



我們的「社區優先」理念通過市場策略進一步強化。我們通過官方商城，包括xTool.com直接與用戶互動，提供從產品發現到購買及支持的無縫體驗。官方商城產生的收益佔2024年總收入的62.1%，彰顯品牌認知度與忠誠度。

我們還通過亞馬遜等主流電商平台進行有效的銷售和營銷，其中xTool是激光雕刻及切割的第一品牌，並與多家全球品牌建立戰略零售合作。全球品牌，包括Stanley、迪卡儂、Ray-Ban、Mister Minit、Timpson、PRG Golf等品牌，均在門店中使用xTool進行定制服務，展示技術實力，強化品牌價值。

業 務

我們的模式將產品創新、品牌建設與社區免費參與有機結合，形成一個自我強化的循環。隨著越來越多創作者使用xTool，他們的創意和項目激發他人靈感，推動創意交流與深度社區連接。不斷增長的用戶參與度進一步鞏固xTool作為新一代創作者首選平台的地位，提升產品價值和生態系統活力。

用戶旅程及社區互動



“

xTool激光產品品質卓越，操作簡易，且公司提供大量支持。

我在為唐氏綜合症及自閉症患者舉辦的工作坊及活動中使用xTool，為慈善機構製作足球獎杯、特別禮物及客制化物品。

— Paul Hogan

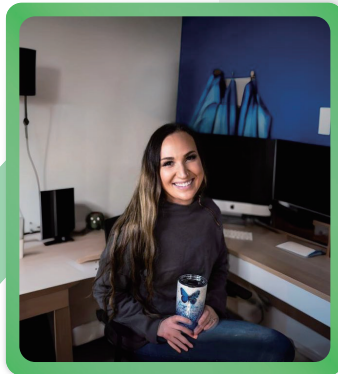


“

上海設計愛好者、品牌經理

在122天內，通過使用xTool P2 + F1 Ultra，我們迅速將創意與熱情轉化為商業產品。該設備大幅縮短產品原型製作時間，降低溝通成本，顯著提升我的創作效率！

— Grey



“

兩個孩子的母親開展副業，追逐夢想

我叫Megan Keddell，是一位妻子、兩個孩子的母親，也是一名小型企業的創辦人。創業讓我重新找回創造力，而使用S1是一段難忘的體驗。我鼓勵每位媽媽勇敢追夢，重拾自我價值。

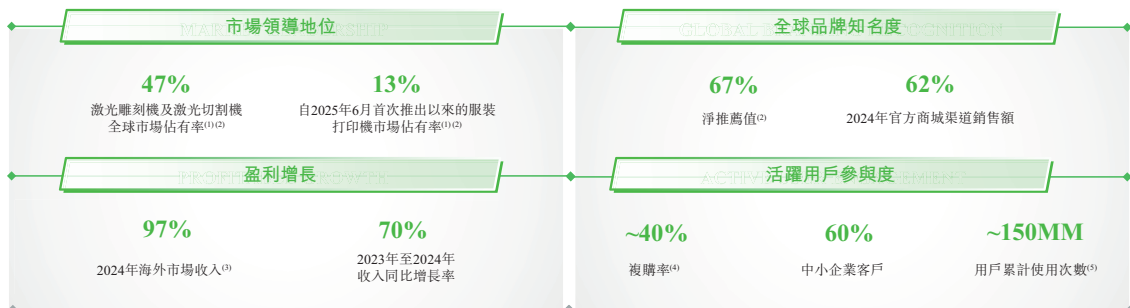
— Megan Keddell

業 務



附註：截至2025年12月22日

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

業 務

我們的企業實現了高速增長、規模化擴展和盈利能力。在2023、2024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(非國際財務報告準則)**分別為人民幣183.1百萬元、人民幣258.5百萬元、人民幣128.8百萬元及人民幣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」。

我們的強大的品牌實力充分體現在高產品複購率、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，並能進一步擴展規模。

競爭優勢

持續推出顛覆性產品，精準定位用戶需求

xTool的產品卓越源於持續創新的節奏和對支持用戶的堅定承諾－無論順境逆境。我們以推出行業定義、顛覆性產品而聞名，直擊創作者痛點。旗艦激光雕刻機迅速成為消費級和商用桌面設備的行業標桿。例如，P3激光切割機首創自動創作系統(「**ACS**」)，將工業級動力與用戶友好設計結合，並率先實現便攜式主動冷卻，突破高功率桌面設備性能瓶頸。在此基礎上，我們推出材質打印機，以鮮艷全彩輸出和直觀流程簡化服裝創作。材質打印機首次將打印、抖粉和烘干集成於一台桌面設備，單張進紙替代傳統的卷對卷打印，提升靈活性與易用性。我們的產品不僅是工具，更賦能用戶表達自我、創業發展、實現價值－在歡慶與挑戰時刻都為用戶帶來靈感、自信與支持。

業 務

我們的核心優勢在於產品定義能力－將複雜的工業級技術轉化為用戶易於掌握的桌面級產品。每款產品都精心設計、易於操作，精準定位不同用戶群體需求。我們高度信任社區聲音，並通過自主的VOC(客戶之聲)AI系統整合反饋，預判並解決複雜性、異味或加工不穩定等痛點。例如，我們洞察到用戶對更高輸出的強烈需求，率先推出行業首款10瓦激光雕刻機；同時識別到對更高雕刻精度的需求，開發了自主運動控制技術驅動的穩定齒條系統。這形成了自我強化循環：用戶洞察推動產品創新，而創新則進一步增強社區凝聚力與品牌認知度。

行業領導力彰顯了我們的產品卓越性，具備稀缺且定義品類的能力，支撐高端定價策略，並持續支持強勁利潤和增長。隨著現時產品組合不斷擴展，現已涵蓋切割、打印、燙金、繪圖、書寫和焊接，我們正在構建完整的創作工具解決方案，服務個人創作者和中小企業主，進一步強化我們對全球創作者經濟包容性的發展的推動作用。

技術領導力定義行業標準

xTool的技術優勢在於精密光學製造、智能CNC控制與AI算法的深度融合，構建出高度適配的技術平台，加速產品品類創新。我們的技術護城河源於軟硬件深度集成與AI智能體驗。堅持自主研發，通過統一的xTool Studio平台連接所有設備，實現卓越易用性，成為用戶體驗的核心優勢。智能體驗的核心是AIMake – AI驅動鏈接創意和智能制造的引擎。AIMake能記憶每位用戶的材料、風格和設備型號等偏好，並持續從使用數據中學習優化性能。隨著時間推移，它不斷進化為更個性化、更強大的AI製造助手，提升效率與用戶滿意度。

展望未來，我們將以模塊化、可遷移技術為基礎，推出AI視覺系統。即插即用模塊、自適應感應和流程自動化進一步提升可擴展性，開放API則支持第三方創新。這些進步共同強化生態系統，加速廣泛製造領域的產品擴展。

業 務



為進一步鞏固核心技術領導力，我們開發了專有解決方案，直擊布局優化、運動控制和打印校準等長期用戶痛點。

- **布局優化：**我們的智能高精度自動排版算法，首次應用於消費級激光領域，可為複雜不規則設計提供實時微米級布局優化，從而提升材料利用率，減少浪費。
- **運動控制：**我們的自主研發的運動控制平台，採用專有解決方案替代第三方集成芯片，支持開環與閉環控制，提升性能同時降低成本。
- **打印校準：**我們的自主材質打印控制算法，結合先進機器視覺與AI校準，實現亞像素級精度和全自動對位，有效解決錯位、重影和墨水浪費等常見問題。

這些核心技術構建了堅固的競爭護城河，使xTool成為激光類個人創意工具與材質打印行業精準、高效、以用戶為中心創新的引領者。我們持續引領行業，推出多項全球首創創新技術，包括：

- 全球首款10瓦／20瓦／40瓦半導體激光雕刻機
- 全球首款單機雙激光集成激光雕刻機(xTool F1)
- 全球首款支持全自動單張膜打印及烘烤的材質打印機(xTool Apparel Printer)
- 全球首款四合一多功能手工激光雕刻機(xTool M1 Ultra)

業 務

- 全球首款激光焊接和激光CNC切割二合一解決方案(xTool MetalFab)
- 全球首款四合一旋轉附件(xTool RA2 Pro)
- 全球首創採用氣旋分離技術的空氣淨化系統 (xTool SafetyPro™ AP2)
- AutoPassthrough™ 技術：首創自動送料
- ACS系統：由人工智能及算法驅動的全自動處理系統
- *AIMake*：全球首款手作AI Agent

我們的設備提供行業領先性能，例如F系列雕刻精度達0.03毫米，F1 Ultra實現真實速度高達10,000毫米／秒。這些卓越性能得益於AI驅動的軟件平台，自動化設計流程、參數優化，並支持二維到三維轉換、批量處理等高級功能。M1 Ultra榮獲2025年CES TWICE Picks獎項，憑藉創新的四合一功能－刀片切割、激光雕刻、筆繪圖和噴墨打印－在創意工具領域脫穎而出。我們為P3構建了豐富的配件生態，滿足多樣化創意需求，並率先將可擴展紅外激光模塊集成至CO₂激光設備，解決了CO₂技術無法加工金屬的長期限制。

約56%的辦公室員工(即不包括生產部門員工)擔任研發職務，擁有520項專利及不斷擴展的自主算法組合，我們的技術體系構建了堅固護城河，確保每項技術突破都轉化為卓越產品體驗和長期用戶價值。高效研發與快速產品迭代週期，使創新成果迅速落地為市場解決方案，持續強化競爭優勢並加深用戶忠誠度。

全球高端品牌認知度與頂級獨立站影響力

我們已迅速在全球創作工具行業建立起家喻戶曉的品牌形象。我們連續斬獲iF設計獎、紅點獎、G-Mark設計獎、IDEA金獎、CES Picks Award等多項國際公認榮譽。根據Google搜索趨勢，自2023年以來，「xTool」一詞的搜索熱度持續超過行業通用詞彙，2022至2024年間搜索興趣增長約50%，說明強勁的自然品牌吸引力及品牌心智佔有率。

我們的價值主張遠超功能本身，每一款xTool產品都體現了卓越工藝、前沿技術和以用戶為中心的設計理念，彰顯我們對品質與創新的承諾。客戶認可我們的定價以價值為導向，而非成本導向，進一步鞏固了對xTool的信任與信心，確立了我們在個人

業 務

創意工具領域的領導地位 — 我們的產品不僅是工具，更是每一次創意旅程中的可靠夥伴。我們的產品定價通常比同類產品高出10%-30%，突顯高端定位與卓越價值。

我們大多數產品是通過xTool官網銷售的，以第三方電商平台和精選的代理渠道為補充。這種對核心銷售渠道的強控制力使我們能夠全面並清晰地了解客戶旅程，從在線購買到售後支持，確保用戶能夠直接體驗我們的品牌。這一策略加強了用戶參與度並建立長遠的客戶關係。2024年，官方商城貢獻了總收入的62.1%，進一步證明我們有能力在每一個接觸點塑造客戶體驗與品牌認知。

除了數字渠道，我們也積極投資沉浸式線下體驗 — 其中許多活動由用戶親自發起。通過體驗空間、快閃活動以及與全球品牌的合作，我們將產品直接帶到消費者面前，將好奇心轉化為忠誠度。截至2025年9月30日，我們利用中小企業用戶現有線下網點，在32個國家建立了470個xTool Squad。用戶可享受個性化體驗，包括xTool機器的現場演示、親手操作及材料測試與定制化設置報告。這種輕資產、直達用戶的模式加深了本地用戶的參與度，加速了產品的普及，用戶也自然成為我們品牌的積極傳播者。

基於社區生態系統，驅動增長並提升用戶忠誠度

我們成功的核心在於充滿熱忱的創作者社區。該根植社區的生態系統透過積極參與及同儕分享，推動有機增長。我們的在線免費社區平台Atom，為用戶探索設計靈感、使用便捷創作工具，向專家學習並與充滿活力的創作者社區互動的中心樞紐。透過鼓勵開放對話並支持使用者主導的倡議，我們協助客戶分享靈感、展示作品並相互促進成長，從而將用戶轉化為真正的品牌擁護者。

我們已培育出一個強大且高度參與的社區，在Instagram、Tiktok、Facebook等主流社交媒體平台上累積逾150萬名追隨者關注，且xTool官網在2025年首九個月的月均訪問量達290萬次。此社區布局使用戶能夠交流靈感、展示創作成果，促進社區互動推廣，並提供將創意變現的機會。我們的CEO經常直播介紹新產品，並在社交媒體平台與用戶實時互動。彼亦作為xTool代表出席CES及IFA展會，與現場觀眾面對面交流。管理層的直接參與塑造了積極且反應迅速的品牌形象，有助於增強信任、提升透明度並強化用戶忠誠度。

業 務

除了建立線上社區，我們深知線下互動的重要作用，因而推出創新的輕資產體驗空間，以強化與用戶的連結。透過「xTool Squad」計劃，我們邀請資深用戶開放其工作室及住所舉辦現場示範、实操培訓及互助活動，從而構建充滿活力的線下生態圈。根據灼識諮詢的資料，50%的用戶能在購買前親身體驗產品。這些以社區為本的空間作為當地的創意與學習樞紐，加速產品普及並將熱忱用戶轉化為用戶主理人。

線上與線下社區協同運作，打造統一且沉浸式的體驗。數字平台激發靈感，實現全球分享，線下互動則增添深度與真實感。線下交流的洞察反哺線上內容，豐富內容並加深信任。這種無縫整合確保創意在各渠道自由流動－線上發現產品的用戶可線下驗證，線下學習的用戶可線上分享經驗，構建動態、自我驅動的社區，加速全球普及，強化品牌影響力。

社區的影響力體現在實際成果。自我們的首款服裝打印機推出的7個月以來，36%的服裝打印機客戶為我們的激光雕刻機用戶。自2022年，我們通過xTool官網實現了40%的整體複購率。大量正面評價和同行推薦擴大了品牌影響力，鞏固了領導地位。

用戶的高頻創造和深度參與助力收入來源多元化

我們的商業模式依託於日益多元化的收入來源，這些收入來源由不斷深化的用戶參與度所推動。

我們的基礎是銷售高質量的機器，每一次購買都代表著用戶對創作的高度熱情與有意義投入。這種模式確保我們的客戶群由充分利用我們平台的忠實用戶組成。於往績記錄期間，我們更專注於交付合適的產品以打入中小企業市場。因此，我們的套組平均售價逐年增長。具體而言，我們的激光個人創意工具及配件套組平均售價由2023年的人民幣11,862元增加至2024年的人民幣15,893元，並由截至2024年9月30日止九個月的人民幣15,635元增加至截至2025年9月30日止九個月的人民幣21,096元，反映出用戶願意採用更先進的機型和捆綁解決方案。

在初次購買之外，我們還提供豐富的材料與配件－從激光兼容材料到專屬機器的擴展組件。這些產品具有高頻次、高利潤的特點，並與我們的生態系統無縫協作，維持激發用戶的創作熱情，延長每台機器的生命週期。截至2025年9月30日，我們共有超過405,000台聯網設備，自2022年以來及直至2025年11月18日累計完成了約1.5億次加工任務。

業 務

展望未來，我們正在探索海外軟件變現路徑，包括基於訂閱的高級設計工具服務，以及支持一次性購買的優質內容。這不僅為xTool創造了新的持續性收入來源，也使海外創作者能夠以全新的方式實現其作品的商業價值。在全球化供應鏈的支持下，我們能夠高效、可靠地將這些創新成果交付給全球用戶，同時確保產品在各地區的可擴展性、對市場需求的快速響應能力，以及一致的產品質量。

硬件、耗材與軟件三大支柱共同構建了強大且協同的商業模式。我們以輕資產模式運營，前期投入最小，優先發展可擴展的軟硬件生態系統，實現快速回報。前瞻性投資與加速變現週期推動了強勁的資本回報。

具有韌性與遠見的管理團隊

本公司由一支經驗豐富的管理團隊領導，團隊成員在挑戰中不斷突破並實現新的里程碑，塑造了我們在消費級與商用個人創意工具領域的全球領導地位。創始人王建軍先生是《福布斯中國》「30位30歲以下創業者」之一，擁有115項專利。他領導產品定義與市場營銷，確保戰略與執行緊密結合，持續為客戶帶來卓越成果。

我們營造年輕開放的企業文化，強調協作、快速迭代與責任擔當。管理層在市場週期中展現出強大韌性，始終保持戰略專注與運營紀律。他們對研發與產品卓越的承諾，是我們持續增長的動力，使我們能夠不斷擴展產品組合、拓展服務市場並重塑行業標準。

管理團隊的遠見、技術專長與全球視野，是我們競爭優勢與長期成功的基石。

我們的增長策略

鞏固技術領導力

我們打算持續投資為我們的創意硬件和軟件生態系統提供動力的基礎能力，進一步加強我們的技術領先地位。我們的研發工作將專注於增強高精度運動架構設計、精密光學設計、打印架構和處理路徑算法，這些共同決定了我們產品的準確性、速度、可靠性和自動化水平。通過深度集成的硬件－軟件開發模式，我們旨在優化整體系統性能，縮短創新週期，增強跨產品兼容性，使我們能夠提供始終如一的卓越用戶體驗。

業 務

展望未來，我們計劃擴大AI驅動的技術能力，提升產品智能和工作流程自動化。我們的路線圖包括開發用於視覺識別、3D建模、生成式內容創建、材料檢測和自動參數優化的專有模塊。我們還將繼續升級計算設計引擎，以支持2D到3D的無縫轉換和智能流程建議。這些進步有望顯著簡化創意工作流程，拓寬用戶創造力，並降低個人創作者和小型企業用戶的學習障礙。

通過持續對核心技術和AI原生產品能力的長期投資，我們旨在增強競爭優勢並提高跨行業週期的彈性。我們相信，在基礎技術方面的領先地位，加上較強的跨產品創新商業化能力，將使我們能夠保持在個人創意工具行業的前沿，並繼續擴大我們的目標市場。

擴展產品組合

我們計劃利用我們深厚的領域專業知識和用戶洞察來拓寬產品組合，以應對更廣泛的創意場景。在保持高端品牌定位的同時，我們打算推出小巧、經濟且易於使用的入門級產品，使新用戶更易獲得創意硬件。通過將覆蓋範圍擴大到初學者和業餘愛好者細分市場，我們的目標是擴大整體用戶群，提高品牌知名度，並在我們的生態系統內為長期客戶參與創造一個入口。

除了新的入門級設備，我們將繼續探索相鄰的產品類別和補充解決方案，以支持更廣泛的材料和應用手作。這包括增強我們現有產品系列，開發可擴展用戶能夠進行創造的新功能。例如，我們最近推出了UV版的F2 Ultra激光雕刻機，能夠在玻璃、水晶、亞克力、木材、金屬和塑料等特殊材料上進行高精度雕刻。展望未來，我們預計將推出更先進和差異化的產品，以解鎖新的用例並深化我們的價值主張。

通過不斷豐富產品陣容並擴展到鄰近的創意領域，我們旨在增強我們生態系統的整體價值，並鞏固我們作為個人創意工具行業多才多藝和創新領導者的地位。我們相信，在強大的硬件、軟件和AI驅動功能的支持下，更廣泛的產品組合將增強客戶黏性，增加交叉銷售機會，並進一步加速我們的解決方案在不同用戶群體和細分市場的採用。

業 務

強化品牌，壯大海外用戶社區

我們擬透過加深與新用戶及現有用戶的互動，進一步加強品牌影響力。為了建立一個更有活力和更忠誠的社區，我們計劃根據當地興趣和創意文化製作精選的區域內容。通過將線上活動與線下體驗（如研討會、創作者聚會和現場演示）相結合，我們旨在培養更強的品牌認知度，提高用戶滿意度，並在所有技能水平的創作者中培養歸屬感。

與此同時，我們將繼續開發鼓勵海外用戶參與和獎勵高質量創意產出的結構化計劃。這包括正式確定頂級海外創作者的收入分成安排，加強與內容創作者和小企業主的夥伴關係，以及擴大突出用戶成就和促進點對點學習的海外互動社區計劃。通過這些計劃，我們的目標是提高重複參與和材料附著率，並在我們的用戶群中推動更高的終身價值。

通過投資於海外社區建設和創作者賦權，我們希望增加整個生態系統的貨幣化機會，同時鞏固我們作為個人創意工具行業值得信賴和鼓舞人心的品牌的地位。強大而活躍的用戶社區不僅增強忠誠度，還推動有機增長，擴大品牌影響力，並加速產品在不同市場和用戶群體中的採用。

提升本地運營影響力，加速全球擴張

我們計劃通過加強我們在主要國際市場（包括美國、歐洲和東亞）的影響力來加速全球擴張。為了更好地服務本地創作者和小型企業，我們正在投資建立專門的區域團隊和基礎設施，以提供定制化營銷、本地化產品定位以及監管和合規一致性。通過增強我們特定地區的售後服務和技術支持能力，我們旨在提高不同市場的用戶的信任、相關性和長期忠誠度。

為加深客戶參與及推動採用，我們的國際策略亦包括擴展我們的線下「xTool Squad」網絡，讓潛在用戶能夠親身體驗產品演示，並在當地社區接受點對點指導。我們將通過本地化研討會和創作者活動來補充這些工作，展示真實的用例並將用戶相互聯繫起來。這些舉措旨在縮短學習曲線，激發創造性應用，並加強xTool在每個地區的知名度和可信度。

業 務

同時，我們將通過本地化語言的入門指導、本地化內容和反映地區文化偏好和用戶需求的有針對性的促銷活動來優化我們的數字渠道。通過提高物流效率、縮短交付週期和完善區域銷售運營，我們旨在增強客戶體驗並提高全球市場的商業生產力。通過對本地化專業知識、社區激活和區域基礎設施的持續投資，我們相信我們可以加速全球滲透，並鞏固xTool作為全球領先的創意工具品牌的地位。

提升運營效率與供應鏈韌性

我們旨在通過進一步加強全球生產和供應鏈網絡的靈活性、效率和彈性來提高運營卓越性。我們位於泰國的製造基地於2025年1月開始大規模生產，標誌著我們全球製造足跡多元化的重要里程碑。作為我們更廣泛的全球戰略的一部分，我們將繼續優化泰國工廠的運營效率，並推動我們端到端生產流程的改進。

同時，我們正在加快本地化採購計劃，以提高成本效益並降低供應鏈風險。這包括開發區域更加平衡的供應商生態系統、完善流程控制和簡化物流，以在我們的產品線中實現一流的成本結構。通過加強採購、生產計劃和庫存管理之間的協調，我們旨在增強適應市場波動的能力，並確保為全球客戶提供穩定的產品供應。

為了提升我們的整體運營能力，我們將通過提供安裝、培訓和售後支持的xTool Squad繼續擴大服務基礎設施。這些服務節點增強了用戶體驗並縮短了維護周轉時間。此外，我們計劃推進循環經濟舉措，如翻新和回收計劃，這不僅促進了可持續發展，還擴大了我們不同價位產品的可及性。通過這些在製造、供應鏈和服務運營方面的共同努力，我們旨在建立一個更具彈性、高效和可持續的運營平台，支持我們的長期全球增長。

業 務

我們的業務模式

我們的商業模式旨在透過整合硬件產品、軟件平台及用戶社區來激發創造力。我們專注於激光個人創意工具及材質打印機以及相容配件，協助消費者、中小企業主及品牌零售店高效且精準地將靈感轉化為高品質產品。截至最後實際可行日期，我們的產品已銷往超過80個國家及地區。

下表載列往績記錄期間我們產品的銷量及套組平均售價：

	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	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
	(台)	(人民幣元)	(台)	(人民幣元)	(台)	(人民幣元)	(台)	(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>

我們的生態系統將xTool機器與xTool Studio連接起來，xTool Studio是我們的統一軟件平台，可在整個創作流程中為用戶提供支持 — 從設計到最終製作。Atommm是我們充滿活力、內容豐富的設計與免費社區平台，透過提供靈感、教學課程、創作工具，以及供用戶分享與互相學習的空間，進一步強化用戶參與度。我們由用戶營運的創新「xTool Squad」線下社區讓潛在客戶能親身體驗我們的產品，從而與我們的品牌及技術建立更緊密的連系。

我們的研發方法融合硬件與軟件創新，持續強化高精度運動架構設計、精密光學設計、打印架構及處理路徑算法等領域的研發能力。我們重點投入計算機視覺識別、圖像增強、人工智能生成式內容（「AIGC」）及AI智能體等技術研發，以提升創作流程的智能化水平和操作便利性。我們採用結構化開發流程，系統評估各產品的技術可行性、商業價值及用戶體驗。

業 務

我們採用混合生產模式。於往績記錄期間，我們透過自設生產線生產大部分產品。我們在中國及泰國設有兩座自營生產基地，並由涵蓋生產安全、品質監控及責任管理的內部系統提供支持。對於特定產品，我們亦僱用第三方OEM製造商生產，此舉為我們提供額外的產能管理彈性。

我們採用以線上銷售為主、多渠道融合的全渠道銷售策略。官方商城，包括xTool.com作為核心銷售平台，為海外用戶提供產品展示、在線購買、技術支持及社區互動等一站式服務。同時，我們亦通過亞馬遜、速賣通、eBay及天貓等全球主流電商平台進行產品銷售。除線上銷售渠道外，我們亦通過第三方經銷商等線下渠道銷售產品。

透過整合生態系統、靈活生產模式、強大研發實力及全球銷售渠道，我們相信自己已具備優勢條件，能夠把握未來增長機遇並持續擴大用戶基礎。

我們的產品

概覽

我們是一個全球領先的消費科技品牌，專注於消費級與商業級激光個人創意工具及材質打印機業務。於往績記錄期間，我們多元化的產品組合助力消費者、中小企業主及品牌零售店以精準且富有創意的方式將構想轉化為高品質產品。透過發展支持個人及商業用途的多元產品組合，我們旨在實現全面市場覆蓋，並打造長期穩健的增長引擎。

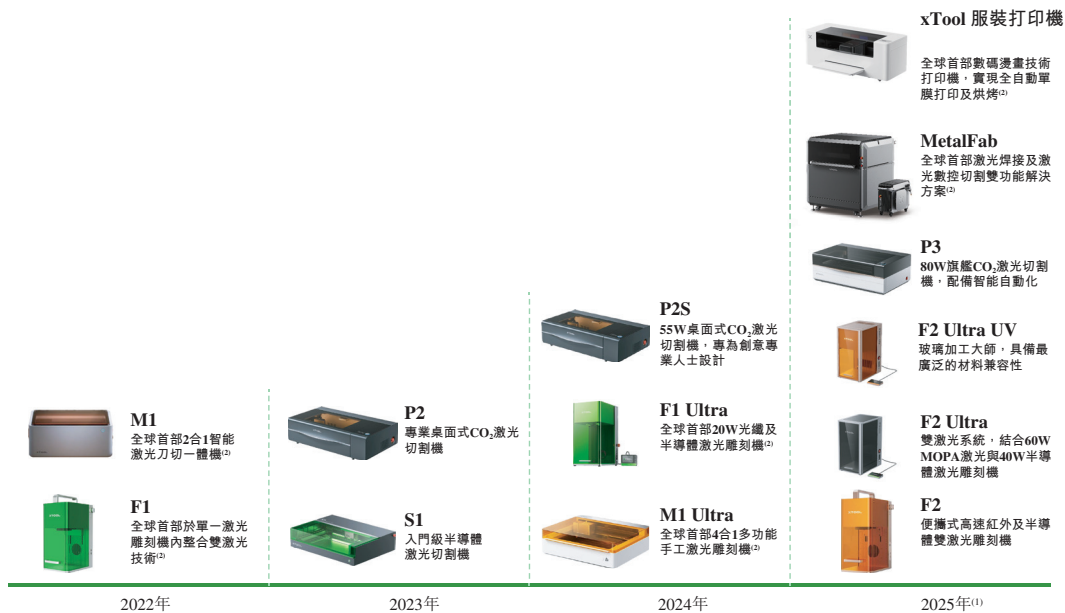
我們的產品展現了頂尖設計與卓越工程技術，將科技創新與美學精粹無縫結合。我們的設計理念強調功能以用戶為中心，聚焦精準工藝與持續創新，使產品在全球工業設計領域保持領先地位。多年來，我們榮獲包括iF設計獎、紅點獎、G-Mark設計獎及IDEA金獎在內的多項國際知名獎項，產品亦在國際消費電子領域屢獲殊榮，如CES創新獎、CES Picks獎，並獲IFA創新獎及愛迪生獎提名。這些榮譽體現了我們對創新設計的不懈追求，以及打造兼具性能、實用性與視覺吸引力的新標桿產品的堅持。

業 務

於往績記錄期間，我們的收入主要源自(i)激光個人創意工具，為我們的核心業務線，包括(a)激光雕刻機及激光切割機，(b)激光焊接機及數控切割機；(ii)材質打印機；及(iii)補充我們核心產品線的耗材。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	%
	(以千元計，百分比除外)							
					(未經審計)			
					(未經審計)			
激光個人創意工具及								
配件	1,266,526	86.9	2,206,380	89.1	1,343,823	89.7	1,517,430	85.4
材質打印機及配件	-	-	-	-	-	-	100,680	5.7
耗材及其他	190,110	13.1	269,481	10.9	154,544	10.3	158,556	8.9
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>

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

業 務

激光個人創意工具

我們已構建以高精度運動架構設計、運動控制技術及精密光學設計為核心的全棧式激光個人創意工具。我們的激光個人創意工具包括激光雕刻機、激光切割機以及激光焊接機及數控切割機。

激光雕刻機及激光切割機

我們的激光雕刻機及激光切割機分為多個系列，每個系列針對不同市場分部，包括P系列、F系列及M系列，各系列均旨在滿足不同用戶需求及應用場景。下表總結了三大系列的主要差別。

系列	核心激光類型	典型用戶群體	主要優勢	典型使用場景
P系列	高功率二氧化碳 (如80瓦)	專業工作室及小型 工廠	深度切割、大幅 面、工業級 工作流程	家具、標牌、厚木 材／亞克力 切割、批量生產
F系列	光纖+半導體混合	中小企業及 品牌零售店	超快速雕刻、金屬 加工能力、 便攜式	飾品、金屬雕刻、 快閃、快速 現場個性化 及定制
M系列	半導體激光+刀片+ 噴墨+筆模塊 (四合一)	個人創作者	多功能、材料兼容性 廣、一體化設計	手作、貼紙、 輕型切割、服裝 定制、家庭工作室

P系列

我們的P系列產品為智能、高性能的激光雕刻機，專為專業創作者及中小企業主而設。該產品系列包括P3及P2S，可滿足從入門級至高端應用的廣泛需求，於先進性能與用戶友好體驗之間達致最佳平衡。

- **P3激光切割機。** P3激光切割機於2025年推出，是一款專為中小型企業生產而開發的新一代桌面激光系統。該產品融合工業級性能與先進自動化及安全功能，提供使用壽命長達10,000小時的激光器。P3旨在以緊湊的桌面機型實現穩定高效的輸出表現。

業 務

- **自動創作系統 (「ACS」)**，以簡化操作。P3 配備全 ACS，簡化傳統上與專業激光設備相關的工作流程。該系統由雙攝像頭視覺交互、單點激光雷達及高性能處理核心驅動，可進行自動耗材識別、精確對焦、定位、選擇參數及處理預覽程序，實現直觀的「一鍵式」操作，降低用戶學習門檻。
- **工業級主動冷卻系統確保生產力持續運作**。微型水冷壓縮機作為激光模組的內置「迷你空調」，為連續運行提供穩定散熱。此整合式解決方案在不需傳統外部冷卻機的體積與複雜性的情況下，實現工業級冷卻效能，使 P3 能在長時間、大批量生產作業期間維持巔峰功率輸出。
- **可擴展配件生態系統，適用於多元應用**。P3 支持廣泛的配件生態系統，旨在拓展創意與生產能力。值得注意的是，其可選配的紅外線 (「IR」) 激光模組克服了二氧化碳系統在金屬加工方面的限制，使單一設備能實現雙類型激光功能。其他配件 (例如用於超長材料的自動送料器及大容量空氣淨化器) 可提升工作流程的靈活性與環境安全性，讓 P3 能根據用戶需求，從個人創作擴展至商業生產。
- **P2S 激光切割機**。P2S 55 瓦桌面二氧化碳激光切割機於 2024 年 9 月推出，是一款專業級型號機器，配備智能功能以簡化複雜的創意流程。該產品具備卓越的切割能力，可切割各種顏色的亞克力 (最大厚度 0.79 英寸)、木材 (最大厚度 0.71 英寸)、皮革等材料。P2S 亦具有大切割平台尺寸，並支持長達 118 英寸的自動送料功能，非常適合大型切割應用。


業 務

下表載列我們的P系列產品。

模型	產品	規格及價值定位	零售價範圍
P3.....		<ul style="list-style-type: none">• 旗艦級二氧化碳激光切割機，配備智能自動化功能，適用於追求更高生產力、更廣泛材料兼容性及更自動化、安全工作流程的用戶• 1,200毫米／秒速度及36英寸×18英寸工作區域• 獨家ACS智能工作流程：自動化定位、對焦、測距及升降操作• 配備四鏡頭視覺系統，實現全方位安全監控• 搭配Magswap RA3可實現3D預覽，並透過送料器提供全尺寸預覽功能	6,299美元 至6,999美元
P2S.....		<ul style="list-style-type: none">• 55瓦旗艦 CO₂激光專業版，專為創意專業人士設計，側重於使創作化繁為簡的智能功能• 可一次性切割所有顏色亞克力膠材（最大厚度20毫米）、木材、皮革等多種材料• 26英寸×14英寸加工平台，切割速度達每秒600毫米，支持智能批次處理• 配備雙攝像頭、118英寸自動送料功能及3D曲線雕刻功能	3,249美元 至3,399美元

業 務

我們提供以下適用於P系列激光雕刻機的配件：

類別	配件	圖片	功能
送料器	智能送料器		自動物料連續進料及放置，確保生產流程順暢且不間斷

F系列

根據灼識諮詢的資料，F系列採用振鏡式結構，是同類產品中速度最快的雕刻機，並且幾乎支持所有材料，在多種材料應用中展現極高的多功能性。該系列非常適合用於零售或展覽場景的現場定制化，以及批量雕刻。F系列產品線包括F2、F2 Ultra及F2 Ultra UV。

- **F2激光雕刻機。**F2配備15瓦半導體激光及5瓦紅外線激光。憑藉雙激光系統，F2能雕刻多種材料，包括各類金屬、木材、皮革、深色亞克力、石材等。F2專為精密金屬切割與雕刻而設計，切合珠寶製造商、店主及手作專業人士的需求。作為我們最便攜的激光雕刻機，特別適合在市集及活動中即場創作。工業級振鏡系統的配備確保卓越的細節呈現及真正的1:1照片級雕刻品質。
- **F2 Ultra激光雕刻機。**F2 Ultra於2025年7月推出。F2 Ultra配備60瓦MOPA光纖激光及40瓦半導體激光，專為尋求在不同材料與應用中實現最全面功能的用戶而設計。其支持在金屬上進行100多種一致色彩標記、深度雕刻、切割及非金屬材料加工。憑藉全方位金屬雕刻功能，其支持彩色雕刻、浮雕及切割黃銅、不銹鋼等多種材料。



業 務

- **F2 Ultra UV激光雕刻機**。F2 Ultra UV憑藉卓越的兼容性，能處理玻璃、晶體及陶瓷等特殊材料，重新定義精密激光加工。其在透明表面上可實現多種加工效果，包括3D內部雕刻、浮雕及切割，所有效果皆具備微米級精度。該系統確保「冷加工」表面呈現潔淨無瑕的效果，不會產生燒痕或變色。F2 Ultra UV高效支持批量、旋轉及曲面加工。其全面的安全設計讓每位用戶均可安心操作，而高效能與直觀操作的結合，使複雜的定制化加工變得簡單高效。

下表載列我們的F系列產品。


模型	產品	規格及價值定位	零售價範圍
F2.....		<ul style="list-style-type: none">• 便攜式高速紅外線及半導體雙激光雕刻機，適合店內、現場客製化• 便攜設計、雕刻速度高達每秒6,000毫米、搭載50MP攝像頭• 支持幾乎所有材料：包括所有金屬、木材、皮革、深色亞克力、石材等多種材質• 配備過熱保護、權限控制鑰匙、防激光光罩及內置風扇	1,349美元 至1,499美元

業 務

模型	產品	規格及價值定位	零售價範圍
F2 Ultra . . .		<ul style="list-style-type: none">• 雙激光系統結合60瓦MOPA 激光與40瓦半導體激光，突破MOPA激光的性能極限• 在金屬上實現100多種一致且穩定的色彩• 48MP雙攝像頭：即使對於微小物件，亦能實現精準對位與細節清晰呈現• 支持彩色雕刻、壓花及切割黃銅、不銹鋼等多種金屬材料• 8.6英寸×8.6英寸加工區域搭配每秒15,000毫米的雕刻速度	4,599美元 至4,999美元
F2 Ultra UV		<ul style="list-style-type: none">• 廣泛的材料兼容性• 以比傳統激光精細100倍的準確度捕捉複雜細節• 冷加工：確保不會產生燒焦邊緣或灼痕，呈現始終如一潔淨的加工效果• 配備雙48MP攝像頭、每秒15,000毫米的加工速度，以及寬敞的工作區域，可高效支持批量、旋轉及曲面加工	3,999美元至 4,599美元

我們提供以下與F系列激光雕刻機兼容的配件：

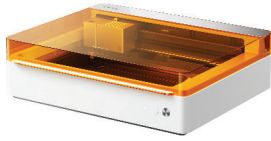
業 務

類型	配件	產品圖片	功能
自動傳送帶...	Auto Streamline 傳送帶		自動物料連續進料及放置，確保生產流程順暢且不間斷

M系列

M系列是一款專為消費市場設計的桌面激光雕刻機，集多功能性、精準度與易用性於一身，支持多種創意應用與材料。

M1 Ultra於2024年7月推出，是一款專為手作愛好者設計的四合一型號機器，整合激光切割、刀片切割、繪圖及噴墨印刷功能。該機型支持超過1,000種材料，並提供九種加工模式，包括噴墨印刷、精密切割、深度切割、旋轉切割、燙金、壓花、繪圖及書寫，打造靈活且富創意的全能一體化體驗。

模型	產品	規格及價值定位	零售價範圍
M1 Ultra (10瓦) / (20瓦)		<ul style="list-style-type: none"> 四合一多功能：整合激光、噴墨、刀切及畫筆模組，提供九種加工方式，滿足所有手作需求 可在木質、亞克力、畫布等塗層表面進行打印 支持超過1,000種材料：涵蓋從軟質到硬質、從薄到厚、從平面到曲面的各類材質 多功能整合設計，節省高達60%的空間 	10瓦：999美元 至1,249美元 20瓦：1,449美元 至1,599美元

業 務

以下為激光雕刻機及激光切割機的成品圖，僅供說明用途。



內雕



彩雕



浮雕

激光焊接機及數控切割機

MetalFab激光焊接機系列旨在提供一體式金屬加工解決方案，將激光焊接、切割、清潔及雕刻功能整合於單一緊湊系統中，實現金屬加工全流程無縫銜接。該產品亦可連接數控切割平台，匹配日常生產所需的金屬切割場景。MetalFab系列兼容多種金屬材質，包括不銹鋼、鋁、黃銅、碳鋼、鍍鋅板、鈦、鎳合金及鎂。其具備工業級性能，切割精度達0.1毫米，可實現最高0.39英寸厚度之無毛刺切割，並支持0.008至0.2英寸厚度之焊接。該產品可焊接及手持切割厚度達5毫米之不銹鋼或碳鋼。當與數控切割平台搭配使用時可提供更高的切割精度與穩定性。設計方面，該產品配備自由送絲器，有助延長焊接時間。憑藉穩定的輸出功率、內置逾100項預設參數的智能軟件及雙攝像頭對位功能，本系統可提升高達8倍之效率，材料利用率達98.7%，並支持24小時全天候連續運作。此外，系統亦搭載節氣技術以提升成本效益，並內建十項安全保護功能以確保運行穩定安全。

MetalFab 數控切割機與我們的激光焊接機配對使用，是一款專為日常金屬制品加工設計的數字化加工系統。它支持不銹鋼、碳鋼、鍍鋅板和陽極氧化鋁等非高反射金屬的數控切割、除銹清潔和雕刻。MetalFab 數控切割機配備工業排氣及耐高溫系統，為中小企業、金屬工藝生產商及創意工作室提供可靠、易用及多功能的解決方案。

業 務

下表載列我們的激光焊接機及數控切割機產品。



模型	產品	規格及價值定位	零售價範圍
MetalFab 激光焊接機.....		<ul style="list-style-type: none"> • 中小企業主及愛好者的一體式金屬工作坊：一部裝置即可完成焊接、切割及清潔 • 提供精準的焊接與切割，兼具專業級穩定性 • 智能雙攝像頭、VibeFreeCut™、FlexiTrack™和SaveGas™確保無瑕切割，同時降低能源成本 • 一鍵操作，內建100項以上參數，數分鐘內即可輕鬆創作 	7,499美元 至8,999美元
數控切割機.....		<ul style="list-style-type: none"> • 加工模式：數控切割、數控除銹及清潔，以及數控雕刻 • 切割厚度： <ul style="list-style-type: none"> o 配合焊機實現無毛刺切割：最大可切割10毫米碳鋼／鍍鋅板、5毫米不銹鋼／鈦、4毫米鋁、3毫米黃銅；最小可切割0.2毫米金屬 o 最大毛刺切割：12毫米碳鋼／鍍鋅板、9毫米不銹鋼、6毫米鋁／鈦、4毫米黃銅 • 工作區域：610×610毫米 • 最高工作速度：400毫米／秒 • 運動精度：±0.1毫米 	7,499美元 至8,999美元

業 務

以下精選配件專為激光焊接機及數控切割機而設計：

配件	產品圖片	功能
空壓機 及空氣干燥機.....		空壓機的主要功能為吸入空氣並產生強勁的高壓氣流。 空氣干燥機的主要功能為透過去除水分及其他雜質來過濾及淨化壓縮空氣。

我們個人激光創意工具的其他通用適用配件包括：

類別	配件	圖片	功能
旋轉附件.... RA3			RA3增加了對滾筒和卡盤批量加工、一步式內環角度調節以及更大的130毫米卡盤的支持，可用於雕刻更大的物品。
淨化器..... SafetyPro™ AP2/AP2 Max 空氣淨化器			專為提取和過濾激光雕刻或切割作業中產生的煙霧而設計。

業 務

材質打印機

2025年，我們推出了我們的首款材質打印機—服裝打印機，為更廣闊的材質打印產品發展路線圖奠定了初步基礎。我們的服裝打印機包括兩個無縫協作的組件—xTool服裝打印機和OS1烘烤機。

xTool服裝打印機。xTool服裝打印機是一款數字織物打印系統，專為實現各種面料的高效、高品質定制化而設計。它同時支持商業和個人應用，可快速服務現場個性化、按需打印訂單和小規模定制項目。配備G7認證的色彩準確度和SmartCycle™自動維護系統，該打印機能提供穩定性能，並最大限度減少人工維護。

- **一體化三合一打印工作流程**。xTool服裝打印機將打印、抖粉和烘干這三個核心DTF工藝整合到一台桌面級機器中。無需再配置多個獨立設備，即可將專業級織物打印帶入空間有限的工作室和家庭環境。
- **靈活的單張進紙機制**。我們引入了單張進紙設計，取代傳統的工業卷對卷打印。用戶可按需打印各個作品，極大提高了生產靈活性並減少了材料浪費。
- **廣泛的面料兼容性**及**高色彩精度**。該打印機支持淺色和深色的多種面料類型。憑藉G7認證的色彩準確度，它能更真實地還原圖像色彩細節，滿足專業用戶的品質期望。
- **採用「三重防堵塞」技術，提高打印頭可靠性**。該打印機整合智能環境監控、自動待機清潔和應用程序預警功能，防止DTF系統中常見的堵塞問題。這些功能有助於維持穩定性能，同時將停機時間減至最少。
- **智能墨水循環及應用程序控制**。自動化墨水循環系統支持即插即用操作，同時減少人工維護。用戶可通過應用程序遠程啟動白墨循環，進一步簡化維護流程並確保輸出品質始終如一。

OS1自動抖粉烘烤機。搭配xTool服裝打印機使用時，OS1自動抖粉烘烤機可實現無縫材質打印。打印後，其將超細熱塑粉末均勻地抖在濕墨上。隨後，OS1機器的梯度加熱系統通過加熱、熔化和固化的控溫循環過程使粉末轉化為耐用、熱活化的黏合層。該黏合層確保打印圖案在熱壓時與織物之間形成牢固的永久性黏合。

業 務

下表載列我們的xTool服裝打印機及OS1自動抖粉烘烤機。

型號	產品	規格及價值主張	零售價範圍
xTool服裝 打印機...		<ul style="list-style-type: none"> • 全面料兼容打印：在各色面料及紡織品上均能高清打印任意圖案 • 一鍵全自動工作流程：打印、切膜、抖粉及烘烤 • 自動維護：全天候打印頭清潔、保濕及白墨循環 • 商業級打印：Epson I1600雙打印頭，配備G7認證色彩準確度 	5,599美元 至5,999美元
OS1 烘烤機...		<ul style="list-style-type: none"> • 一鍵式自動打印烘烤工作流程 • 最大膜料寬度：390毫米 • 單張長度範圍：265-530毫米 • 粉末容量：4.4磅 (2.0千克) • 烘烤溫度：90-130°C (194-266°F) 	3,179美元 至3,329美元

我們提供以下與xTool服裝打印機及OS1烘烤機兼容的配件：

配件	圖片	功能
xTool服裝打印機 保養套件		機器的日常清潔和保養

業 務

以下載列我們服裝打印機的易用性，該產品旨在使用戶能夠通過簡化的三步流程－設計、點擊和打印－製作個性化服裝，而無需具備特殊技能。



步驟1 通過多合一軟件進行設計



步驟2 一鍵全自動打印烘烤



步驟3 面料熱壓

耗材

我們的產品組合亦涵蓋多種耗材，以補充我們的核心產品線。官方認證的耗材旨在確保一致且最佳的輸出品質。就我們的激光個人創意工具而言，我們的耗材主要包括木材、亞克力及金屬等原材料，以及首飾和杯子等半成品。就我們的材質打印機而言，我們的耗材主要包括墨水、PET薄膜、熱熔膠粉、保濕液及清潔液。

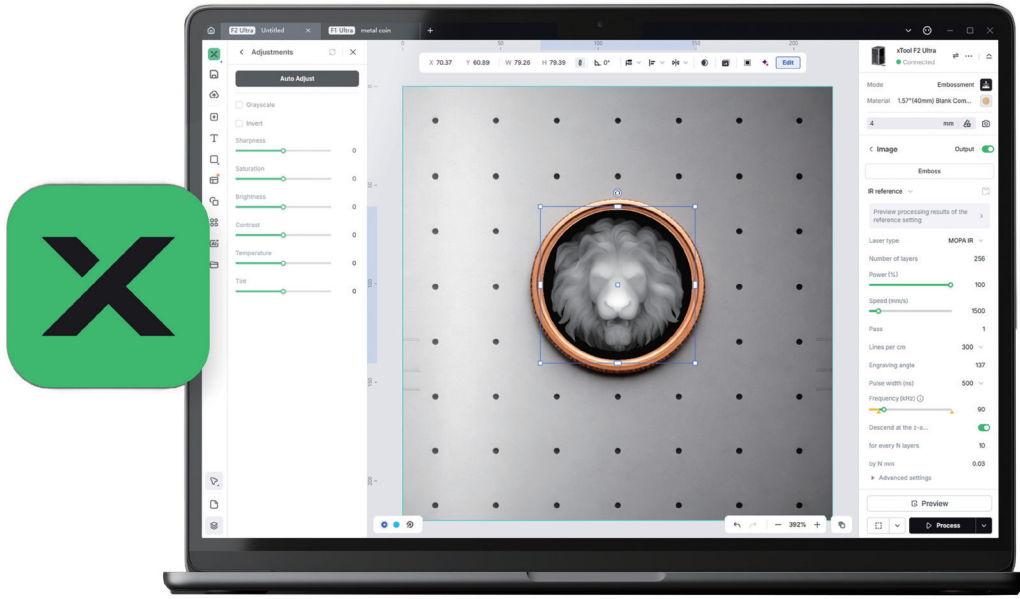
以我們的軟件賦能創造力

我們的產品已將全面的AI賦能技術整合到我們的軟件生態系統和互聯硬件產品中，使創意設計和生產更加直觀、高效和智能化。這些AI能力主要嵌入在我們的xTool Studio及Atommm平台中，共同構成了我們AI驅動的創意生態系統的基礎。

xTool Studio－透過AI賦能技術提升工藝和生產力

我們的旗艦軟件xTool Studio是一款直觀、多合一的免費桌面軟件，旨在簡化從靈感到執行整個創意工作流程。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以及個性化的「我的空間」，方便用戶設計時使用。xTool Studio配備全面的主工具欄以及對象、點陣圖、文本和矢量圖的專用編輯模組，支持精確的項目定制化和實時處理預覽。該平台與xTool機器無縫集成，為新手和有經驗的創作者提供流暢高效的用戶體驗，無論是雕刻、切割還是設計，都能將想法精確、輕鬆地轉化為成品。下圖展示xTool Studio的用戶界面，顯示了其直觀的布局和全面的功能。

業 務



xTool Studio的核心是一套AI賦能技術，包括機器視覺、雕刻路徑規劃、圖形增強和自動優化，為用戶的整個創作和製造過程提供支持。這些創新提升了處理質量、準確性及效率，同時簡化了工作流程。

以開源AI模型為基礎，我們建立了一個全面且垂直整合的AI能力棧，在激光、打印及手作生態系統中提升創意、自動化、精度與營運效率。我們的AI技術涵蓋創意設計、機器視覺驅動的自動化、智能材料處理及自適應路徑規劃，協助用戶以大幅減少的手動操作達成專業級成果。

AIMake：AI手作智能體

AIMake是我們旗艦級的AI手作智能體，也是業界最先進的創意引擎之一。基於雕刻、切割與打印領域的深厚專業知識，AIMake將全套設計與影像處理工具整合至單一工作流程。用戶可在統一的畫布中完成背景移除、提高圖像分辨率、特定區域重繪或增強、矢量圖轉換、影像轉浮雕，以及激光或切割文檔預處理。

通過在模型中直接內嵌行業實踐經驗，AIMake提供情境感知的設計建議與提示最佳化功能，專為客戶具體需求及輕量製造場景量身打造。結合激光預處理、邊緣檢測與矢量提取等專屬工具，AIMake實現了真正的「AI輔助全鏈創作」體驗。詳情請參閱「Atomm – 我們的創作者手作社區 – AIMake – AI手作智能體」。

業 務

AI激光雕刻自動優化

我們亦運用AI解決激光雕刻中的常見難題：用戶往往難以根據不同材料特性調整影像參數。我們的激光雕刻自動最佳化引擎會分析影像特徵判斷其類型（如卡通或照片），評估材料與激光規格，並自動套用最佳化處理參數。這項功能幫助用戶以最少的試錯，持續獲得高品質雕刻效果。

AI賦能智能自動化

我們透過一系列AI賦能自動化功能進一步強化用戶體驗，旨在提升精度、縮短設定時間並支持量產級工作流程。

- **遠近場機器視覺輔助定位**：運用先進視覺輔助定位算法，達成業界領先的雕刻與切割對齊精度——近場場景0.05-0.2毫米，遠場場景0.1-0.5毫米。多影像拼接技術支持高達915×458毫米大工作區域的精確定位；對於超長材料（如12×0.6米），系統在大部分表面維持0.5-1毫米的精度，實現無縫且一致的長材料處理。
- **智能填充與批量處理**：AI自動區分工件與背景，識別多個相同材料的輪廓與高度，並將用戶的設計佈局套用至所有物件。用戶只需一次設定，即可完成一致性的批量雕刻或切割任務，大幅提升小型企業與生產場景的營運效率。
- **智能排料**：透過基於深度學習的語義分割技術，我們的技術識別材料上的可用區域，並根據設計元素的形狀、尺寸與朝向自動生成最節省材料的排版方式。這項功能幫助用戶減少材料浪費，最佳化產能。
- **耗材識別**：運用影像特徵與機器學習算法，AI可識別材料類型或型號，並套用相應的處理預設值。

除上述核心功能外，我們亦整合了多項輔助性AI視覺能力，包括旋轉配件自動建模、透過送料配件實現的連續拍攝與AI拼接、相機與打印頭自動校準、噴嘴堵塞檢測、雕刻效果模擬、從樣本照片提取參數及激光焦距模組識別等。

業 務

智能路徑規劃

我們基於AI的路徑規劃引擎會分析用戶設計的幾何形狀與類型，自動生成最省時的雕刻與切割順序。這縮短了整體生產週期，提高了高產量用戶的產能。

這些功能共同賦能業餘愛好者和中小企業主，以最少的學習成本完成複雜的專業級設計和製造任務，實現更高的精確度、更佳一致性和更高生產力。

Atommm – 我們的創作者手作免費社區

為進一步擴展我們的創意生態系統及加強用戶參與度，我們開發了旗艦級設計和在線社區Atommm，其融合創意、工藝及商業，為用戶提供探索設計靈感、使用便捷創作工具，向專家學習並與充滿活力的創作者社區互動的中心樞紐。

賦能創作者驅動的生態系統

Atommm旨在解決業餘愛好者和中小企業主面臨的共同挑戰——幫助他們探索可以製作什麼、如何製作以及如何如何在xTool生態系統中實現創意和商業增長。透過展示各種用戶生成項目和教學，Atommm拓寬了公眾對激光和數字化製造技術所能實現內容的理解，有效擴大了我們的用戶獲取知識的上限，並提升了整體品牌知名度。

Atommm還通過鼓勵資深創作者分享優質設計與教程，同時為新用戶提供實用學習資源和靈感，培育了蓬勃發展的創作者經濟。創作者與消費者之間的這種雙向互動不僅推動了內容增長和社區參與，還支持了我們的產品、配件和材料的變現機會和交叉銷售。

集成社區模塊

Atommm具有多個關鍵模塊，共同創造無縫的創意和社交體驗：

- **AIMake**：一個由AI驅動的創意工具，透過讓用戶輕鬆生成成品產品製造文檔，降低設計門檻；
- **學院**：一個教育中心，提供教學、大師班和創作者導向型課程，幫助用戶提升其技藝並將其專業知識轉化為社區價值；及
- **社區**：一個協作空間，供用戶分享想法、發佈項目、交流反饋，並透過結構化的討論區與常見問題(FAQ)界面，快速解決各類技術問題。

業 務

Atomm亦經常舉辦內容比賽、創作者合作計劃及精選櫥窗活動，以獎勵傑出創作者並鼓勵持續創作內容，成為提升用戶參與度及積累優質內容的引擎。

AIMake — AI手作智能體

我們的AIMake功能作為Atomm生態系統的一部分，是下一代AI手作智能體，連接AI創作與智能製造。AIMake利用開源大型多模態AI模型，讓用戶輕鬆將創意理念轉化為成品設計文檔。

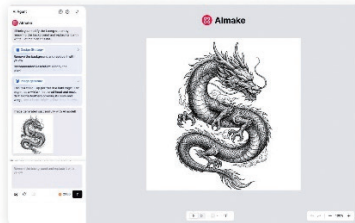
AIMake與我們的硬件和軟件生態系統深度整合，支持實時設計到製造的工作流程。透過矢量化、圖像邊緣檢測等先進工具，用戶可以在單一介面執行從概念設計到實際生產的全流程創意任務。該系統不僅與xTool設備兼容，還與第三方工具兼容，從而將適用性擴展至更廣泛的創客社區。

AIMake持續學習用戶偏好（例如材料、款式、機器型號），並通過迭代改進其模型性能，逐步演變為一個更具個性化與適應性的AI製造助手。

下圖展示了用戶如何利用我們的AIMake功能將xTool選定的材料轉化為最終成品。

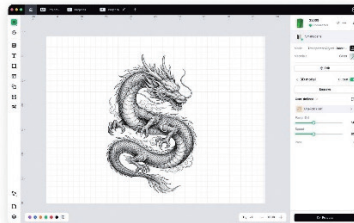
01

使用AIMake 生成設計



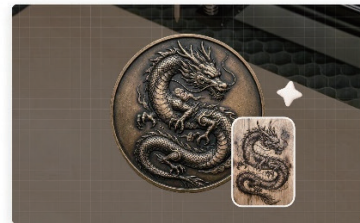
02

在xTool Studio 進一步細化



03

使用xTool 耗材，提升效率



社區增長及參與

Atomm提供由優秀創作者創作的設計模版，構建了一個包容且自循環的創意交流論壇。截至2025年9月30日，該平台擁有約212,000名註冊用戶，已分享超過40,000件作品。2025年9月，該平台擁有約640,000次訪問量，用戶產生了約177,000次內容案例引用。

透過Atomm，我們打造的不僅是一個設計共享平台，更是一個融合創意、學習與商業的成長型社區，強化了品牌忠誠度，為品牌長期忠誠度、用戶留存率及生態系統增長注入持續動力。

業 務

研究及開發

我們致力於持續研發，以推動我們產品的創新。透過投資高精度機械運動框架及算法等相關核心技術、工具操作相關領域技術以及AI賦能功能及智能影像處理的開發，我們形成了強大的技術壁壘，並將利用我們的相關技術持續提升產品性能、效率及用戶便利性。我們對相關研發的承諾，確保我們能持續走在前沿，提供可靠、高效的解決方案，以滿足不斷變化的消費者需求。

我們相信，我們強大的研發能力是我們的核心競爭優勢，使我們在行業中處於領先地位。截至2025年9月30日，我們擁有753名全職技術研發僱員，佔我們辦公室員工的約56%（即不包括生產部門員工）。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的研發開支分別為人民幣156.6百萬元、人民幣359.2百萬元及人民幣308.9百萬元。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的研發開支分別佔總營運開支（包括銷售及營銷開支、行政開支及研發開支）的22.9%、31.0%及34.7%。

我們的研發本質上以消費者為中心。為確保我們生態系統中一致和無縫的用戶體驗，我們不斷創新，以創造實質價值並提升用戶體驗。我們的研發策略以「硬件+ 軟件」創新方法為基礎。在硬件創新方面，我們將透過提升我們在高精度運動系統設計、運動控制技術、精密光學工程、打印系統設計以及打印驅動優化方面的能力，鞏固我們在產品性能上的領先地位。在軟件創新方面，我們對智能算法及核心AI技術的投入始終如一，並將擴大在計算機視覺識別、圖像增強、路徑規劃、3D建模、AIGC及AI工具等尖端領域的戰略重點及研發投資，以鞏固及擴大我們在用戶體驗方面的優勢。

透過硬件改進和軟件優化，我們不斷突破傳統限制，降低創作門檻，確保生態系統中一致且無縫的用戶體驗，從而推動創新。

業 務

我們的技術亮點

我們的技術護城河建立在設備與軟件平台的深度融合之上，並依託人工智能算法打造智能化用戶體驗。我們堅持自主研發設備與軟件平台，通過統一軟件平台xTool Studio實現所有設備的互聯互通，為用戶提供流暢易用的操作體驗。我們持續深化研發能力，構建了以高精度運動架構設計、運動控制技術及高精度光學設計為核心的全鏈條自有技術體系。憑藉基礎技術的高度複用性，我們築起了堅實的技術護城河壘。

下圖說明我們的主要技術發展。



附註：

(1) 根據灼識諮詢的資料

業 務

我們目前正聚焦以下核心技術亮點，將其作為我們的重點研發領域。

- **AI賦能ACS**。我們已開發專有的ACS系統，這套先進的AI驅動解決方案旨在精簡和提升激光加工工作流程。
 - **提升效率**。傳統人工製備工作流程，包括圖像導入、距離測量、焦點調整和工件定位等任務，通常繁瑣、耗時且會打斷創作流程。為應對這些挑戰並降低創意製作的准入門檻，我們開發了ACS，該系統將AI賦能的計算機視覺算法直接整合到設備的內置攝像頭中。這實現了一套穩定、自動化的視覺功能，包括自動圖像捕捉（遠距離和近距離）、自動遠距離測量、自動對焦調整、自動工件升降以及耗材識別。與傳統平均需時約1分鐘的手動流程相比，ACS將操作時間縮短至僅20秒，效率提升200%。
 - **能力提升**。除提升速度外，ACS還透過優化材料分割模型來支持複雜的排料和鏤空輪廓數據格式，並改進後處理策略，從而增強其技術能力。這些增強功能使該系統能夠以高度的準確性和可靠性精確處理複雜圖案、嵌套幾何圖形、重疊元素及其他複雜設計場景。
- **智能高精度自動排料算法**。我們的產品採用智能排料算法，這是一項先進技術，可自動優化材料布局，以最大限度地提高材料利用率並最大限度地減少浪費。在激光雕刻過程中，該算法能自動分析設計元素的形狀、尺寸和方向，僅需短短10秒即可將數十個圖案高效排列在材料板上，精確檢測並適應最小1至2毫米的鏤空或切割區域，實現微米級的排料精度，從而顯著降低材料成本和加工時間。

與依賴手動或半自動工具的傳統2D不規則排料相比，我們的算法僅需短短10秒即可排版標準圖案，以其秒級處理速度和微米級精度，為消費級排版樹立了新基準。在消費級激光市場中，這是業界首個能夠基於照片識別並完全兼容複雜和嵌套設計布局的排料解決方案。

業 務

- **自研電機驅動平台**。我們已成功開發一個兼容RS-485和CAN通信協議、支持開環和閉環電機控制、涵蓋硬件和軟件的自主電機驅動平台。該平台整合了自主研發的電機控制技術，包括用於抑制振動的相電流諧波注入方法和用於無傳感器失速檢測的關鍵算法。

這項突破使我們能夠在無需依賴第三方集成電機驅動芯片的情況下在電機驅動領域建立更強大、更具防禦性的技術壁壘。自研電機驅動軟硬件平台使我們處於行業步進電機驅動技術的前沿。

- **自主研發打印控制技術**。我們的專有材質打印控制技術結合了先進的圖像處理和智能自動化，提高了打印精度和可靠性，包括：
 - **光柵圖像處理(RIP)技術**。該解決方案利用RIP技術，包括圖像縮放、打印色彩管理和半色調算法，實現更高的色彩準確性和一致性。
 - **計算機視覺技術**。該算法基於計算機視覺技術，能夠自動識別和分類相機捕捉到的校準圖案和顏色。透過精準定位主要特徵，其能適應環境光線、傾斜角度、墨水量及色彩配置的變化。整個校準過程透過相機成像自動執行，實現視覺識別的次像素級精度。
 - **優化半色調算法**。我們已對半色調算法進行優化，以消除硬件限制引起的斑點問題。
 - **自動校準和羽化算法**。自動校準和羽化算法可有效緩解因進紙機械錯位導致的打印質量問題下降。

我們的自動設備校準功能和AI賦能圖像銳化技術為業內首創。這些進步由13項專利支持，涵蓋關鍵技術領域，包括自適應打印參數調整、AI超解析度及基於機器視覺的校準。

業 務

- **高精度視覺輔助定位技術。**我們開發並實施了一個創新的視覺輔助定位和校準解決方案。該先進系統整合了畸變校正及其他精密算法等技術，以解決一系列常見的精準度問題，包括相機錯位、處理不同厚度耗材時定位精準度不穩定、同心圖案識別困難，以及因材料表面不平整或不規則導致的精度損失。該系統實現遠場（遠距離）中心定位精度在0.5毫米以內，近場（近距離）中心定位精度在0.2毫米以內。為進一步提升在不同高度材料上的性能，該系統整合了基於激光雷達的距離測量傳感器，無論耗材的垂直位置如何，都能實現自動對焦和測量，確保不同高度物體上始終如一的高精度。

此外，我們引入創新的升降底座設計，提高了圖案識別和校正的效率，有效解決了使用不同厚度耗材時與近場定位精度相關的穩定性問題。該系統亦採用先進的近場及進料圖像拼接及定位技術。透過利用精密的拼接算法，其將近距離成像中捕捉到的高精度區域結合起來，以增強近場的整體視覺連貫性和準確性。這確保了整個工作區域（尺寸為915 × 458毫米）的定位精度在0.3毫米以內。因此，用戶可從真正的「所見即所得」處理體驗中受益，其中數碼設計與實際輸出精確對應。

我們的高精度視覺輔助定位技術實現了業界領先的準確性，近場中心定位範圍為0.05毫米至0.2毫米，遠場中心定位範圍為0.1毫米至0.5毫米。該系統支持厚度介乎0毫米至180毫米的耗材，使其成為現今最精確和多功能的視覺輔助定位解決方案之一。

- **光學技術。**我們已在硬件及精密光學層面建立一個廣泛激光技術矩陣。透過自主研發，我們的光源產品組合現已涵蓋半導體激光、高功率光纖激光器、二氧化碳氣體激光器及固態納秒激光器，滿足從精細雕刻到工業級切割的多元化需求。依託光學模擬技術，我們系統地優化並調整功率密度、光斑尺寸、焦距和工作距離等核心參數。這種模擬驅動的前瞻性設計確保每個激光器在其最佳工作距離下運行，釋放集中能量並實現理想光斑分布，從而達成頂尖的雕刻與切割精度，呈現卓越的細節重現效果。

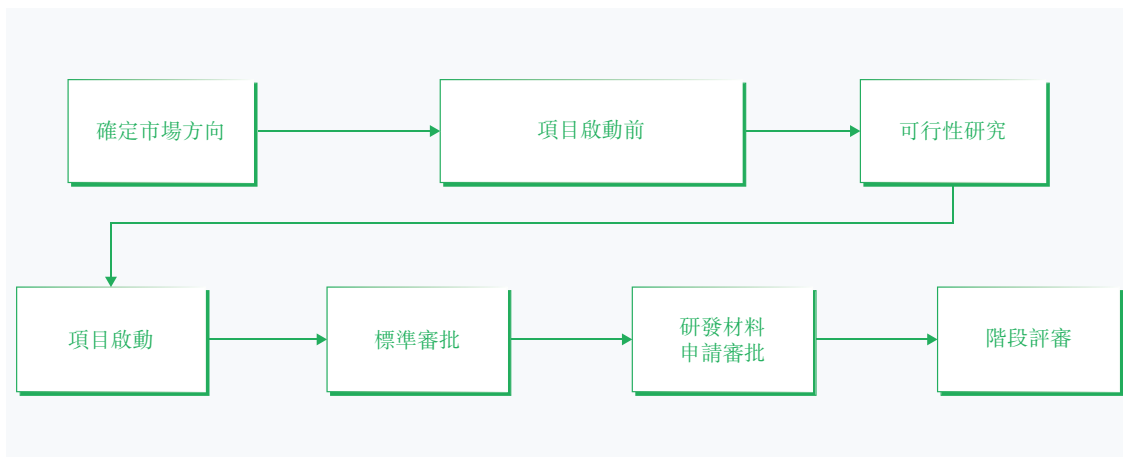
業 務

在激光控制及操作便利性層面，我們深度融合AI視覺技術，賦予設備自動對焦、智能耗材識別、自動化加工路徑規劃等功能。透過將參數優化嵌入簡易的「一鍵式操作」，顯著降低了操作門檻，有效實現專業級設備的普及化應用。

在我們所有的產品類別中，我們的技術亮點彰顯我們對解決現實世界用戶需求的不變承諾。每一次進步都源於直接的用戶反饋和嚴謹的研發，我們的產品不僅滿足期待，更重新定義創意和行業應用中的無限可能。

研發流程

我們的研發遵循系統化及嚴謹的流程，由我們研發部門的聯席主管領導。我們執行標準產品開發流程，從概念階段開始，歷經規劃與研發，最終達成產品發佈。在每個階段，我們都會重點考慮產品品質、用戶體驗以及軟硬件最新技術整合。下圖說明了我們的研發流程。



- **確定市場方向**：我們在識別目標市場需求及新興趨勢後開始引導我們的產品開發戰略。
- **項目啟動前**：進行初期概念篩選並與利益相關者統一意見以確定研發方向。
- **可行性研究**：分析技術、操作及財務可行性以驗證項目是否可行。
- **項目啟動**：正式授予項目批准，建立核心團隊、時間表並分配資源。

業 務

- **標準審批**：確認遵守相關監管、安全及行業標準。
- **研發材料申請審批**：正式申請所需研發材料及元件並獲批准。
- **階段評審**：項目流程分為四個主要階段：ES（工程樣機）、PR（試產）、PP（小批量生產）及MP（量產），各階段均進行結構性審核。

知識產權

自成立以來，我們已開發多種專有知識產權。截至2025年9月30日，我們在中國已擁有41項發明專利、244項實用新型專利、175項設計專利、115項著作權以及190個商標，並在海外擁有7項發明專利、53項設計專利以及241個商標。有關我們重大知識產權的詳情，請參閱「附錄四－法定及一般資料－有關我們業務的進一步資料－本集團的知識產權」。

下表載列截至最後實際可行日期我們的關鍵專利詳情。

專利名稱	註冊編號	功能	提交申請日期
激光加工設備	202110745679.7	一種激光加工設備，包括軌道裝置和激光裝置，軌道裝置為高精度運動軌道，能夠帶動激光裝置進行精確運動和激光加工。	2021年6月30日
激光及刀切加工設備	202110953257.9	一種激光及刀切加工設備，實現了激光器和刀具機構的集成，能進行激光雕刻、切割、刀具切割、劃痕等加工。	2021年8月18日
計算方法、激光加工設備及 計算機可讀存儲介質	202110950243.1	一種加工起點的計算方法，一種激光加工設備，以及一種計算機可讀存儲介質，能夠快速獲取加工起點的坐標，提高加工效率。	2021年8月18日

業 務

專利名稱	註冊編號	功能	提交申請日期
加工控制方法、裝置及設備.....	202111250792.4	一種加工控制方法，一種加工控制裝置，以及一種加工設備，能夠對多個工件進行批量加工。	2021年10月26日
計算機數控機床及其加工方法.....	18/960,007	一種用於計算機數字控制機器的加工方法，一種計算機數字控制機器，以及一種計算機數控機器的系統，用於對工件進行三維空間測量、建模和加工。	2024年11月26日
對象定位方法、加工方法、裝置、設備及介質.....	18/960,317	一種物體定位方法、一種加工方法、一種物體定位裝置、一種電子設備以及非暫態計算機可讀存儲介質，用於拍照識別與精準定位。	2024年11月26日
用於限制加工元件的方法、裝置、設備、程序介質及計算機數控機床.....	18/947,929	一種機器加工方法，一種加工設備，一種非暫時性計算機可讀介質，以及一種計算機數控機器，用於對工件處於限制區域時進行提示，避免加工失敗。	2024年11月14日
加工對位的實現方法、數控機器、系統和可讀存儲介質.....	202311362024.7	一種加工對位的實現方法、一種數控機器、一種數控系統、以及一種可讀存儲介質，能夠對加工圖案進行便捷精準加工對位。	2023年10月19日

業 務

專利名稱	註冊編號	功能	提交申請日期
半色調方法、裝置、設備、打印系統及存儲介質.....	202411894335.2	一種半色調方法、一種半色調裝置、一種計算機設備、一種噴墨打印設備、一種打印系統，以及一種存儲介質，用於提升打印圖像視覺效果。	2024年12月20日
打印系統的控制方法、電子設備、存儲介質及打印系統.....	202411531180.6	一種打印系統的控制方法、一種打印系統、一種電子設備，以及一種存儲介質，用於提升打印效率。	2024年10月30日

儘管我們努力保護我們的專利，但未經授權人士仍可能試圖抄襲或以其他方式獲取及使用我們的技術。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們可能無法在全球範圍內充分保護或執行我們的專利、商業秘密及其他知識產權，我們為此付出的努力可能代價高昂」。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們與第三方概不存在有關知識產權的任何重大糾紛或任何其他未決重大法律訴訟。

銷售、營銷及分銷

我們主要採用線上驅動的銷售模式，以多元化全渠道策略為支撐，觸及全球客戶。我們的銷售主要通過我們的自有官網及第三方電商平台在線上進行，以實現高效的全球分銷和客戶參與。我們的官方商城xTool.com，作為我們數字生態系統的核心，集產品探索、購買、售後支持和社群互動整合於一體，為用戶提供無縫體驗。我們亦通過亞馬遜、全球速賣通、eBay及天貓等第三方電商平台銷售商品。除線上銷售渠道外，我們亦透過線下渠道（包括經銷商）銷售產品。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間按不同渠道劃分的收入明細。

	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)	
	(以千元計，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

下表載列於往績記錄期間我們按地理位置劃分的收入明細。

	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)	
	(以千元計，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.....	1,456,636	100.0	2,475,861	100.0	1,498,367	100.0	1,776,666	100.0

附註：

* 主要包括中國內地、加拿大及澳大利亞

我們的經銷網絡

我們委聘具豐富銷售經驗和強大當地市場影響力的經銷商以在特定市場銷售我們一小部分產品。我們之所以選擇委聘經銷商，是因為彼等可利用既有當地渠道資源，幫助我們的品牌快速滲入新興市場。截至2023年及2024年12月31日止年度及截至2025年9月30日止九個月，我們對經銷商的收入分別為人民幣213.1百萬元、人民幣341.5百萬元及人民幣306.6百萬元，分別佔我們同期收入的14.6%、13.8%及17.3%。我們於向經銷商交付商品後確認來自經銷商的收入。

業 務

對於所有經銷商，我們均秉持明確的管理標準，從甄選階段便啟動全面評估機制。在整個合作夥伴關係中，我們定期根據既定的質量標準評估每個經銷商的表現，以確保持續合規及表現。這種系統化方法有助我們建立可靠的長期關係，並在每個市場中維持我們品牌的高標準。

下表載列於往績記錄期間我們經銷商的總數及變動。

	截至12月31日止年度		截至9月30日 止九個月
	2023年	2024年	2025年
經銷商			
期初	392	413	579
新增	194	304	228
終止	173	138	250*
期末經銷商數量	413	579	557

附註：

- * 分銷商的終止主要是因為(i)我們按項目基準委聘若干分銷商，而於該等項目完成後，與該等分銷商的合約自然終止，及(ii)分銷商的合約實體改變。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們分別與194家、304家及228家新經銷商訂立業務合作，並與173家、138家及250家經銷商終止關係。根據灼識諮詢，消費科技公司與經銷商合作乃為慣例，其經銷商網絡經常有所變化，以滿足消費者不斷變化的需求。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，據我們所知，我們的所有經銷商均為獨立第三方，且我們的經銷商與我們概不存在僱傭、融資或家族關係。

我們與分銷商訂立標準經銷協議。我們的經銷協議主要條款概要載列如下。

- **期限**：經銷協議通常為期一至兩年。
- **定價**：我們按最終零售價向經銷商銷售產品，並提供特定折扣向經銷商銷售產品。同時，我們亦為經銷商後續向終端客戶銷售時設定最終零售價範圍。
- **驗收及交付**：我們的產品通常以出廠價或離岸價交付。除產品質量問題等特定原因外，我們通常不接受經銷商的銷售退貨。

業 務

- **付款及信貸條款**：除非另行協定，須預先付款。
- **產品回購**：我們有權但無義務，從經銷商處回購經銷商庫存的全部或部分新產品和未使用的產品，價格為從我們購買的原始價格減去該產品的若干固定運輸成本。於往績記錄期間，我們並未經歷任何從經銷商處大量回購庫存產品的情況。
- **知識產權**：與我們產品相關的所有知識產權均歸本公司獨家所有。
- **年度最低承諾**：我們不要求我們的經銷商達到最低年度採購目標。然而，我們要求經銷商盡其最大努力達到預先商定的年度銷售目標。倘經銷商達到相關目標，我們提供低個位數的銷售回佣。
- **指定經銷區域**：我們要求經銷商在其授權區域內分銷我們的產品。
- **次級經銷商**：我們並無禁止經銷商委聘次級經銷商。然而，我們不與次級經銷商訂立協議。
- **終止**：任何一方如因另一方嚴重違反其義務，導致對另一方的形象、管理或財務狀況造成重大損害，並影響其履行協議項下的責任的，則可立即書面通知另一方終止協議。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未收到任何經銷商的重大產品退貨或賠償申索，亦未就任何產品退貨或潛在賠償作出任何撥備。

防止相互競爭

我們已實施多方位的策略，以最大限度降低經銷商之間的銷售相互競爭風險。我們策略性地甄選及委聘擁有互補性銷售渠道的合資格經銷商。此外，我們定期收集經銷商銷售本公司產品的資料，定期監控經銷商對終端客戶的銷售情況，並維持定期對賬機制。我們亦主動核實經銷商是否在其指定經銷區域內向終端客戶銷售我們的產品。一旦發現任何異常情況，包括跨區域或跨渠道銷售，我們將立即與相關經銷商溝通糾正措施，並可能在嚴重情況下要求其暫停所有銷售及出貨。倘若經銷商在此類情況下持續銷售超出授權範圍的產品，我們將取消其參與獎勵計劃的資格，並保留與該經銷商終止經銷協議的權利。

業 務

渠道囤貨風險較低

我們認為，我們的銷售情況真實反映了終端客戶的實際需求，這降低了經銷網絡內渠道囤貨及存貨積壓的風險，原因在於(i)除產品質量問題等特定原因外，我們通常不接受經銷商的銷售退貨；(ii)經銷商對我們收入的貢獻較為有限；(iii)我們定期收集經銷商對我們產品的銷售數據，定期核查其向終端客戶的銷售情況，並建立定期對賬機制；及(iv)我們未設置最低採購量要求，促使經銷商在訂貨時更加審慎，使其採購行為與實際銷售趨勢及市場需求相匹配。我們認為該等安排有助於經銷商基於實際銷售預測來採購產品。基於上述原因，我們認為渠道囤貨風險較低。

我們的營銷策略

我們採用矩陣式營銷及客戶互動策略，整合線上及線下渠道，以加強全球品牌影響力、提升用戶體驗及推動轉化。

線上營銷

就線上營銷而言，我們採用以xTool官網和Facebook、TikTok、YouTube、Instagram、X及其他SNS平台等主流社交媒體渠道為核心的多平台數字化策略，並結合KOL合作及效果廣告。我們的營銷內容貼合區域消費習慣，在美國側重長視頻和搜索導向型內容，在歐洲以短視頻為主。

此外，我們為中小企業用戶提供線上端到端產品定制化平台Customthings，支持他們管理個性化產品創作的端到端工作流程。該平台讓用戶能夠設置可定制產品、提供面向客戶的設計介面，並透過集成系統管理生產及履約情況。集成式儀表板功能讓用戶能夠監控訂單、追蹤生產進度及管理履約流程，加強對定制化生命週期的可視性及控制力。透過將設計工具、工作流程自動化、硬件整合及訂單管理功能整合至單一平台，Customthings旨在提高運營效率，並支持商家透過多個銷售渠道提供個性化產品。

線下營銷

我們策略的核心支柱是構建廣泛的xTool Squad網絡，包含體驗空間、服務站與專業體驗中心。截至2025年9月30日，我們與用戶主理人合作，在全球建立了470個xTool Squad站點。

業 務

透過與中小企業用戶的合作，我們的體驗空間以最低成本，讓潛在客戶在真實運作環境中獲得真實的親身操作體驗。除體驗空間外，用戶可在我們的專業體驗中心參與個性化課程，包含根據其興趣量身打造的xTool機器現場演示、親手操作和材料測試。此外，我們亦會開展場景化的營銷活動，例如快閃體驗、店內合作以及參與創意集市等活動。

我們與全球領先品牌（包括Stanley、迪卡儂、Ray-Ban、Mister Minit、Timpson、PRG Golf等）建立的門店合作關係，讓消費者能夠實時體驗個性化和雕刻服務，顯著提升了產品的知名度和品牌參與度。這些合作為門店帶來了更高客流，增加了複購行為，提升了消費者對定制化的興趣。

客戶服務及產品保修

xTool Squad – 本地客戶服務網絡

透過與中小企業主合作並依託我們的本地服務團隊，我們已建立一個全球客戶服務網絡，其中一部分已與我們遍佈全球的xTool Squad站點結合。透過「xTool Squad」計劃，我們亦邀請資深用戶開放其工作室和住所來進行現場演示、实操培訓和互助支持，借此建立一個充滿活力的線下生態系統，與我們官方服務體系相輔相成。截至2025年9月30日，我們所有的服務站與專業體驗中心均已升級為可提供全方位客戶支持的綜合服務站。這些體驗中心共同構成一個高效且以客戶為中心的服務生態系統。

這些服務站與專業體驗中心於產品的整個生命週期內提供端到端支持。售前服務包括機器演示、產品試用及材料檢測。購買後，我們提供本地維修、日常保養、現場安裝及用戶培訓等售後支持。

xPilot – 一個AI驅動的服務系統

我們目前正在開發xPilot智能客服系統。憑藉統一的內部知識庫，xPilot可促進快速查詢檢索及響應，同時亦可實現自動電郵翻譯和回覆，從而顯著提高響應效率。

產品退貨及保修

標準保修期介乎六個月至24個月，視乎地區而異。此外，我們亦提供xTool Care服務（一項延保服務）。在購買我們的產品後30日內購買xTool Care的客戶可享受最長兩年的延長保修期。

業 務

我們根據期內銷售收入的若干比例對這些潛在保修費用計提撥備。截至2023年、2024年12月31日及截至2025年9月30日止九個月，本公司產品保修撥備分別為人民幣8.0百萬元、人民幣11.6百萬元及人民幣13.3百萬元，增幅主要源於往績記錄期間產品銷量變動所致。於往績記錄期間，本公司並無發生重大產品退貨或保修索賠。

定價策略

我們參考多種因素釐定產品價格，包括產品定位、產品技術性能、產品材料成本、市場競爭、供應鏈考量及我們的目標盈利能力。根據產品類型及市場情況，我們或會採用成本導向、價值導向、競爭導向或分層定價策略。因此，我們的產品定價可能因不同的產品類別和客戶群而有所不同。

我們的客戶

前五大客戶

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／期間來自我們前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、彼等的緊密聯繫人或我們的任何股東（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。

業 務

供應鏈管理

於往績記錄期間，我們的供應商包括原材料供應商及營銷服務提供商。

我們已建立一套全面的供應商管理系統，該系統圍繞三個關鍵階段構建：准入、合作及退出。該系統確保嚴格的供應商甄選、持續的績效評估以及完全符合國際質量和可持續發展標準。通過我們的供應商評審團隊進行的全面評估後，候選人方可獲准進入我們的供應商名錄。評估範圍涵蓋商業信用、品質保證能力、生產流程及技術研發能力。僅符合我們既定標準的供應商方可獲列入我們的可用供應商名單。在整個聘用階段，我們會根據技術能力、產品品質、商業條款和交付可靠性定期進行績效評估。這些評估將與我們的營運和戰略要求持續保持一致。未能持續達到標準或未能符合合規標準的供應商將會從我們的供應商名錄中移除，以維持我們供應鏈的完整性和可靠性。

我們的採購緊密結合研發和實時市場需求。大多數採購通過公開招標進行，以確保透明度和可靠性，而專業採購則適用於獨特的業務場景。從產品開發之初，採購團隊便與研發部門緊密合作，物色能夠滿足特定技術要求的供應合作夥伴。採購計劃會根據推出時間表和持續的市場反饋動態調整，並定期審查以維持均衡庫存水平，避免短缺或庫存過剩。

前五大供應商

於2023年及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%。

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，且我們的

業 務

董事、彼等的緊密聯繫人或我們的任何股東（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。

排名	供應商	購買方式	供應商業務範圍	信貸期	建立業務關係的	採購額	佔採購總額
					年份		百分比
						(人民幣千元)	%
截至2023年12月31日止年度							
1	供應商A	推廣及物流服務	全球電子商務平台，總部位於美國特拉華州	30天內	2014年	133,228	12.4
2	供應商B	跨境綜合物流及倉儲服務	一家提供智能、高效且可擴展的海外物流及倉儲解決方案的公司，總部位於美國加利福尼亞州	30天	2023年	93,994	8.7
3	供應商C	推廣服務	一間提供信息傳輸、推廣及信息技術服務的科技公司，總部位於香港	30天	2022年	78,154	7.3
4	供應商D	激光零件、激光器、藍光模組及防護透鏡組件	一間提供研發激光模組、激光測試工具、激光配件及電子產品的科技公司，總部位於中國廣東省	30天	2020年	76,161	7.1
5	供應商E	推廣服務	一間領先的技術驅動型公司，提供營銷及數據解決方案，總部位於中國北京	45天	2023年	32,425	3.0

業 務

排名	供應商	購買方式	供應商業務範圍	信貸期	建立業務關係的	採購額	佔採購總額
					年份		百分比
						(人民幣千元)	%
截至2024年12月31日止年度							
1	供應商A	推廣及物流服務	全球電子商務平台，總部位於美國特拉華州	30天內	2014年	175,959	10.1
2	供應商B	跨境綜合物流及倉儲服務	一家提供智能、高效且可擴展的海外物流及倉儲解決方案的公司，總部位於美國加利福尼亞州	30天	2023年	158,433	9.1
3	供應商D	激光零件、激光器、藍光模組及防護透鏡組件	一間提供研發激光模組、激光測試工具、激光配件及電子產品的科技公司，總部位於中國廣東省	30天	2020年	108,155	6.2
4	供應商E	推廣服務	一間領先的技術驅動型公司，提供營銷及數據解決方案；總部位於中國北京	45天	2023年	93,738	5.4
5	供應商F	PCBA、PCBA Z軸適配板、PCBA測試板、PCBA LED條形板等	一間專門從事電子元件製造、精密電路板解決方案及工業自動化技術的高科技企業，總部位於中國廣東省	90天	2016年	53,512	3.0

業 務

排名	供應商	購買方式	供應商業務範圍	信貸期	建立業務關係的	採購額	佔採購總額
					年份		百分比
截至2025年9月30日止九個月							
1	供應商B	跨境綜合物流及倉儲服務	一家提供智能、高效且可擴展的海外物流及倉儲解決方案的公司，總部位於美國加利福尼亞州	30天	2023年	125,609	7.9
2	供應商G	激光器、激光電源、隔離器等	一間專門從事激光技術、光電設備及精密製造解決方案的上市高新技術企業，總部位於中國廣東省	30天	2023年	107,014	6.8
3	供應商A	推廣及物流服務	全球電子商務平台，總部位於美國特拉華州	30天內	2014年	95,565	6.0
4	供應商E	推廣服務	一間領先的技術驅動型公司，提供營銷及數據解決方案；總部位於中國北京	45天	2023年	64,893	4.1
5	供應商H	PCBA、激光雕刻機、打印機等	一間專門從事電子製造、精密自動化設備及智能控制系統的高科技企業；總部位於中國廣東省。	60天	2020年	60,595	3.8

(人民幣千元)

%

業 務

存貨管理

我們的存貨主要包括在日常業務過程中持作銷售的產品或商品、處於生產過程中在製品以及在生產過程或提供服務時耗用的材料或供應品。我們認為，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已有效管理供應鏈。於往績記錄期間，我們並無遇到任何重大供應鏈問題。

為維持我們的競爭優勢及確保我們的產品持續符合不斷變化的市場需求，我們已實施全面的措施以優化存貨水平。這些舉措旨在最大限度地減少庫存積壓並提高我們的庫存管理流程的效率。我們亦已建立內部採購訂單提交及審批程序，以精簡物流及規範採購。

我們認為我們的運營並不依賴任何特定供應商。於往績記錄期間，我們始終維持與多名供應商合作模式以避免過度依賴任何供應商，且我們認為在尋找合適替代供應商方面並不存在重大困難。

生產

於往績記錄期間，我們通過自主生產及第三方製造合作相結合的方式生產各類產品及配件。我們在中國及泰國經營兩家自有製造工廠。為確保安全穩定生產，我們實施了一套全面的內部管理制度，包括生產安全目標、目標化管理機制及生產安全責任制。

生產流程

我們的生產過程包括材料準備、預組裝、最終單元組裝、老化測試、功能和性能測試、質量檢測及包裝。我們的所有工廠均遵守既定的製造作業和流程，此舉確保我們運營的一致性、質量及效率。通過標準化作業，我們得以優化生產設施和資源的使用。因此，我們能夠無縫推出新產品，而無需進行大量重新配置或額外基礎設施投資。我們的標準化方法使我們能夠快速適應市場需求、加速產品組合擴張，並加強我們提供多元化客戶解決方案的競爭優勢，同時優化運營效率。

業 務

營運中的生產基地

截至2025年9月30日，我們擁有545人的生產團隊，支持我們全球生產網絡的運營。我們優先在當地招聘生產團隊，這使我們能夠利用當地的人才庫，為我們運營所在社區的經濟發展做出貢獻。僱用當地員工不僅有助於培養社區關係，還可以確保我們的員工熟悉地區慣例和文化差別，從而提高生產力並促進工作場所穩定。

截至2025年9月30日，我們在亞洲共有兩家工廠，包括一家位於中國的工廠及一家位於泰國的工廠。下表載列有關我們機器生產基地的若干資料。

生產基地	開始 營運年份	總建築 面積 (平方米)	產能 ⁽¹⁾ (台)			產量(台)			利用率		
			2023年	2024年	截至 2025年 9月30日 止九個月	2023年	2024年	截至 2025年 9月30日 止九個月	2023年	2024年	截至 2025年 9月30日 止九個月 ⁽²⁾
			中國	2023年	35,000	150,000	220,000	150,000	115,786	167,444	101,091
泰國	2024年	6,300	-	4,500	45,000	-	3,447	28,223	-	75.0%	62.7%

附註：

- (1) 根據每月25個運行日及每天運行10個工作小時計算。
- (2) 由於季節性，我們的產能利用率於每年前九個月通常較低。此外，泰國工廠利用率於截至2025年9月30日止九個月降低乃主要由於我們因預測銷售增長而擴大產能。

業 務

為發展我們的業務、滿足客戶日益增長的需求並把握中國和全球的潛在增長機遇，我們計劃使用[編纂]淨額及我們的內部資金擴大我們的產能及升級中國及海外的工廠。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

第三方生產

於往績記錄期間，我們委聘第三方OEM製造商生產部分產品。我們所有的OEM製造商均位於中國。我們監控原材料及成品的質量，並利用OEM製造商的現有產能。選擇性地利用OEM製造商使我們在產能和資源分配方面更具靈活性。我們的董事認為，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無依賴任何單一或任何一組特定OEM。根據灼識諮詢的資料及結合董事的觀點，鑒於中國有大量OEM，我們能夠在無重大困難的情況下物色並委聘服務質量相若及條款類似的替代OEM。

我們的質控部門、研發部門及採購部門會根據業務需求挑選第三方製造商，再由採購部門及質控部門進行全面評估。在選擇第三方製造商時，我們會評估認證、過往經驗、產能、技術專長、技術能力、產品品質、服務範圍及定價等因素。我們會定期評估製造商，涵蓋合作表現、質量管理及倉庫運營等多個方面。我們良好的聲譽、龐大的生產規模以及與製造合作夥伴的長期合作關係，使我們能夠與第三方製造商建立可靠且具成本效益的合作。於往績記錄期間，我們並無因第三方製造商的生產過程而產生任何損失或產品責任問題。在試生產階段，我們的採購部門和研發部門負責評估原型。在量產階段，我們的質量管理部門將參與OEM製造商的材料質量管理和產品品質監控，而我們的交付管理部門則提供滾動訂單預測並實時監控生產進度，以確保及時和高質量的交付。我們積極參與並主導製造過程的核心環節，包括生產規劃、質量控制、工作流程優化和性能測試。

業 務

下文載列我們與OEM製造商的標準協議的主要條款：

- **期限**。我們與OEM製造商的協議期限通常為一至兩年。
- **所提供的服務**。OEM製造商應根據我們的規格製造或設計產品。
- **分包**。未經我們書面許可，我們的OEM製造商不得將其合約義務轉讓或委託予第三方。
- **知識產權**。我們向OEM製造商授予我們知識產權的不可轉讓許可，許可期限為協議期內，且僅限於履行協議中列明的合約責任。
- **保修期**。產品的保修期通常為自我們驗收當日起計12至24個月。
- **法律合規性**。OEM製造商有義務遵守所有適用法律法規且必須取得開展業務所需的所有牌照及許可證。
- **終止**。倘一方未在20天內糾正其重大違約、解散或破產，或未經授權委託或轉讓協議，則另一方亦可即時終止協議。

倉儲及物流

截至最後實際可行日期，我們已在美國、德國及加拿大等主要市場建立強大的倉儲網絡。我們持續依據業務擴張需求優化全球倉庫結構，並視需要調整產能及重新分配資源。

倉儲

截至2025年9月30日，我們與第三方倉庫提供商合作運營16個海外倉庫（「**合作倉庫**」）。此外，我們在中國內地設有一個自營倉庫，自2023年9月起投入運營。我們為自營倉庫購買商業一般責任險及僱主責任險。無論地點、所有權或專業化程度如何，所有合作倉庫均遵循相同的嚴格管理框架，確保我們全球供應鏈的一致質量、運營效率及無縫協調。

業 務

我們合作倉庫的合作協議的主要條款概述如下：

- **期限**。我們與倉庫提供商所訂立協議的期限通常為一年。
- **所提供的服務**。倉庫提供商應提供倉儲服務、運輸服務、清關服務及／或相關物流支持。
- **定價政策**。如果倉儲提供商因市場情況調整價格，應至少提前一個月發出書面通知，經雙方協商一致後才執行修改後的收費標準。
- **付款條款**。付款期為每月月底發票日期起計45天。
- **分包**。未經我們書面同意，我們的倉庫提供商不得將其合約義務轉讓或委託予第三方。
- **終止**。協議將於屆滿後自動終止。

物流

經考慮總成本、交付能力、交付速度以及各類交付安排的地理範圍等因素，我們主要根據客戶的需求、產品的性質及所使用的銷售渠道釐定我們的交付安排。

與第三方物流解決方案提供商的框架協議的主要條款概述如下：

- **期限**。我們與物流提供商所訂立協議的期限通常為一年。
- **所提供的服務**。物流提供商應及時將貨物交付給指定的收貨人。
- **付款條款**。付款期限每月30天。
- **保險**。物流公司應當為其處理的貨物購買相關保險。
- **終止**。協議任何一方均可提前三十日向另一方發出書面通知終止協議。

業 務

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們的產品交付並未發生任何重大中斷，或因任何延遲交付或貨物處理不當而遭受任何重大損失。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大存貨短缺或過時。

質量控制

我們已建立一套全面的質量控制及保證程序，以監控我們的營運，確保在整個開發、製造、交付及服務過程中符合監管規定及質量要求。

我們的工廠在所有生產階段（包括試產及量產）全面實施工作場所組織和流程管理系統，以提高運營效率並確保流程質量，符合5S的管理要求。該系統著重於清除多餘物品、整理工具和材料、保持工作場所清潔、標準化程序以及培養一致的操作習慣。

在此框架下，各部門職責明確劃分。生產部門負責現場執行工作，包括規劃和執行組織及工作場所布局活動、監督清潔和維護例行工作以及建立標準化程序以確保操作一致性。團隊亦透過培訓強化員工紀律，營造安全有序的生產環境。這些措施直接提高了生產效率、強化了產品品質並降低了潛在的質量風險。

質量部門確保生產環境符合整體質量目標。彼等審核材料及工具的組織與安排，驗證清潔和標準化活動的有效性，並確保工作場所環境符合所需的質量標準。透過在員工隊伍中推廣嚴謹和一致的工作習慣，質量部門協助建立一個穩定的環境，以保證可靠且持續提升的產品品質。

於往績記錄期間，我們並無發生重大產品退貨、更換或客戶投訴。

業 務

數據隱私及信息技術系統

我們致力於保障用戶個人信息的數據隱私和安全，並已實施全面的數據保護框架、技術保障措施及內部政策，以確保遵守適用的數據隱私和網絡安全法律法規。

在我們的日常經營過程中，我們主要在徵得用戶同意後，收集及處理與提供我們的產品及服務有關的個人數據。當通過第三方電商平台進行銷售時，我們為履行訂單而獲取客戶的若干個人資料，例如送貨地址及聯繫方式，此類資料通常由該等平台加密處理。

數據保護框架

我們已建立全面的數據隱私保護組織架構，包括：

- **數據安全管理委員會**。作為數據合規工作的核心領導機構，負責數據合規戰略、政策及措施的制訂與執行之整體規劃、指導及監督。
- **數據合規領導小組**。由各業務部門主管組成，負責監督並全面領導所屬部門的數據合規風險管理工作。本集團推動企業數據合規要求在各環節的落地執行。
- **數據合規協調小組**。成員分別代表所屬事業單元、附屬公司或職能部門，參與數據合規框架的制訂及日常管理工作，負責上層管理與所屬領域間合規要求及反饋的溝通傳達。
- **數據合規執行小組**。由各事業單元的軟件項目經理及產品經理組成，負責監督所屬產品或服務的數據合規要求落地執行。
- **數據合規專業小組**。負責研究解讀全球數據保護相關法律、法規、政策及標準；規劃、制訂、實施及監控隱私合規戰略規則；評估並審核特定業務流程中的合規風險。

業 務

我們對數據及隱私安全的承諾

我們認為保護每位用戶的個人隱私極其重要。我們全面遵守業務運營所在司法權區的適用數據和隱私法律法規，包括《中華人民共和國個人信息保護法》、《歐盟一般數據保護條例》及《加州隱私權法案》。為此，我們已就數據及隱私保護制定完善的內部政策，包括以下主要措施：

- **數據收集最小化**。我們嚴格控制並最小化用戶數據收集的範圍。我們根據適用法律法規收集提供服務或改善用戶體驗所需的數據。
- **安全的數據儲存及傳輸**。雲服務器上儲存的敏感用戶數據均經過加密處理。我們採用先進的安全措施，包括存取控制、日誌監控和受限的管理權限。
- **數據傳輸**。除非用戶明確同意及在適用法律法規允許的情況下，我們不會向第三方傳輸個人數據。
- **用戶隱私權利**。根據我們的數據隱私政策，在適用法律允許的範圍內，用戶有權訪問、更正、更新或刪除其個人資料、撤回同意或於特定場景下就數據處理行為提出異議。
- **事件響應**。如發生數據洩露或未經授權披露，我們承諾根據適用法律規定通知相關監管機構及受影響用戶。

我們持續評估並加強我們的數據及隱私保護行為，以確保符合不斷變化的監管標準，並維護用戶的信任和信心。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，據我們所知，我們並無遭遇任何重大數據洩露或個人資料洩露。我們的董事確認，截至最後實際可行日期，我們並無受到任何與未遵守有關數據隱私及保護的適用法律法規有關的重大索賠、訴訟、罰款或行政處罰。有關數據安全相關風險的資料，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業相關的風險—與我們的業務及行業有關的風險—我們須遵守不斷發展的隱私及數據保護法規，這可能會影響我們的法律、財務及營運行為。」

業 務

競爭

我們在競爭激烈的科技賦能個人創意工具領域開展業務。我們的競爭對手包括科技賦能個人創意工具的製造商及提供商。這些競爭對手可能擁有雄厚的資金實力、先進的研發能力、多元化的產品組合及成熟的客戶基礎。在此競爭格局下，本公司將持續聚焦提升核心產品競爭力，打造差異化品牌定位，並始終致力於為客戶創造價值。請參閱「行業概覽－全球非增材類個人創意工具行業－全球競爭格局」。請參閱「風險因素－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。」

僱員

截至2025年9月30日，我們僱用合計1,892名全職僱員。下表載列截至2025年9月30日按職能劃分的僱員人數明細。

職能部門	僱員人數
研究及開發.....	753
銷售及營銷.....	299
生產.....	545
行政管理.....	295
總計	1,892

我們的大部分僱員均位於中國大陸。我們的成功取決於我們能否吸引、挽留及激勵合資格人員，而我們在招聘方面已採用高標準和嚴格程序，包括校園招聘、網絡招聘和內部推介。我們根據僱員的教育背景、類似職位的相關經驗及專業資格以及我們的擴張策略及職位空缺進行招聘。我們為僱員提供具競爭力的薪酬。此外，我們為對研發和創新作出貢獻的僱員提供定期獎金。此外，對於表現優異者，我們通過提高薪酬或晉升機會予以獎勵。我們亦通過組織各類活動與培訓來加強企業文化建設及提高員工參與度，不斷提升僱員的專業技能、提振團隊士氣並優化工作環境。

業 務

我們已與所有僱員訂立保密及競業禁止協議。該等協議規定僱員必須對公司的商業秘密終身保密，且僱員於任職期間所創造的知識產權歸公司所有。在必要時，我們亦有權對接觸本公司核心技術及商業秘密的僱員執行競業禁止條款。根據該條款，僱員離職後，在指定期間內禁止其加入在存儲產業鏈中經營的競爭公司，具體時間根據僱員的職位而定。於競業禁止期間，本公司會每月支付薪酬。

根據中國法律法規的要求，我們參與省、市政府組織的各種僱員社會保障計劃，涵蓋養老保險、生育保險、失業保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。

我們認為，我們與僱員保持良好的工作關係，且於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未發生任何重大勞動糾紛，亦無因經營需要面臨招聘困難的情況。

保險

根據中國法規，我們為中國僱員提供社會保險，包括失業保險、工傷保險、生育保險和醫療保險。於往績記錄期間，我們就業務運營投購一般責任保險、僱員保險及生產意外保險。

請參閱「風險因素—我們現有的保險範圍可能不足以完全應對因各種營運風險和危害（包括潛在產品責任申索）而產生的損失和責任」一節。

環境、社會及管治

概覽

本集團致力於將可持續發展原則融入日常營運及核心決策程序。我們深知完善的ESG實踐對於實現長期穩健增長至關重要，並致力於推動可持續實踐並履行我們的社會責任。我們承諾在整個[編纂]過程中會全面遵守ESG披露要求，促進企業、社會和環境之間的協同發展。

業 務

ESG管治

董事會對我們的ESG倡議的方向和策略負有最終責任。董事會定期對相關事宜進行年度審查，綜合考慮本集團業務發展、行業趨勢及監管要求，確立可持續願景與戰略重點。董事會監督重大ESG風險（包括與氣候變化相關議題）的識別及評估工作，確保建立有效的ESG風險管理與內部控制體系，審批本集團的可持續發展戰略、目標及政策，相關事項均須接受定期審查。

管理層在董事會的指導下在人力資源、合規、研發和供應鏈等各業務職能部門實施和協調ESG議程，確保將ESG的考慮因素納入核心營運。重點關注領域包括產品安全、環境合規、供應鏈責任及僱員權利。管理層亦負責識別可能對本集團業務產生重大影響的ESG相關風險與機遇，並協調編製年度ESG報告所需的資源。管理層監察及整合相關進度，並定期向董事會匯報。

為進一步系統化提升我們的ESG能力，我們已成立一個專門的ESG工作小組。該ESG工作小組作為ESG落實的關鍵執行機構，承擔ESG基準評估、績效追蹤、披露文件編製以及監管合規監控等核心運營職責。

尊重利益相關者的權利及利益是我們管治的基本原則。我們的主要利益相關者包括股東及投資者、政府及監管機構、供應商、客戶及僱員。我們已建立多元化的溝通渠道，以與彼等有效及持續溝通。本公司每年會通過年度客戶滿意度調查、供應商盡職調查及員工意見反饋機制等多種途徑與利益相關者保持溝通，以確保全面識別及處理ESG相關事宜。

環境

我們堅定踐行環境管理責任，致力於降低能源和水資源消耗，減少碳排放。我們已取得ISO 14001認證。於往績記錄期間，我們持續追蹤範圍1、範圍2及範圍3溫室氣體（「**溫室氣體**」）排放、能源消耗、淡水消耗、廢棄物排放及主要資源消耗量。

業 務

溫室氣體排放

下表列示我們於往績記錄期間的溫室氣體排放數據：

溫室氣體排放	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日
		2023年	2024年	止九個月 2025年
範圍1：直接溫室 氣體排放量.....	千克二氧化碳當量	-	-	-
範圍2：間接溫室 氣體排放量 ⁽¹⁾	千克二氧化碳當量	26,174	518,723	885,549
範圍3：其他溫室 氣體排放量 ⁽²⁾	千克二氧化碳當量	44,565	212,804	282,575
溫室氣體排放總量 ⁽³⁾	千克二氧化碳當量	70,739	731,527	1,168,124
溫室氣體排放總密度 ⁽⁴⁾	千克二氧化碳當量/ 平方米	2.78	16.23	16.29

附註：

- (1) 範圍2排放量主要來自工廠及辦公室的用電。這類排放被分類為間接排放，因為其自本集團外購電力及所用電力的生產過程產生。
- (2) 範圍3排放量主要來自價值鏈。於往績記錄期間，僱員商務差旅中的排放及運營產生的廢氣構成我們所呈報的範圍3排放量的主要來源。
- (3) 溫室氣體排放量按照《溫室氣體議定書》計算。
- (4) 密度按往績記錄期間該範圍的排放總量除以相應的運營面積（作為分母）計算。2024年及2025年數據的上升主要源於新增租賃的生產場地。

業 務

能耗

我們致力於節能降耗，推廣綠色生產和低碳辦公模式。於往績記錄期間，耗電量均源自我們的工廠及辦公室。下表列示我們於往績記錄期間的能源消耗數據：

耗電量	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日
		2023年	2024年	止九個月
總耗電量.....	千瓦時	67,651	1,338,991	2,283,083
總耗電強度.....	千瓦時/平方米	2.66	29.70	31.83

淡水消耗

市政供水網絡是本集團的主要水源，於往績記錄期間，我們在尋找合適的水源方面並無遇到重大困難。下表呈列我們於往績記錄期間的耗水量數據：

耗水量	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日
		2023年	2024年	止九個月
總耗水量.....	立方米	2,750	15,946	16,737
總耗水強度.....	立方米/平方米	0.11	0.35	0.23

業 務

有害及無害廢棄物

我們在生產設施中實施完善的廢棄物分類、收集與處理系統。我們的流程旨在最大限度地提高回收再利用率，包括退回包裝材料和對耐用容器進行消毒以供重複使用。所有有害及不可回收廢棄物均由獲許可的合作夥伴進行安全、合規的處置，嚴禁任何形式的傾倒垃圾。一般廢棄物及其他無害廢棄物將委託合資格供應商妥善處置。於往績記錄期間，我們的有害廢棄物主要包括用過的碳粉盒，而無害廢棄物包括廢紙、廢塑料、紙箱及填充棉。下表呈列於往績記錄期間我們的有害及無害廢棄物數據：

有害廢棄物	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日
		2023年	2024年	止九個月
		2023年	2024年	2025年
有害廢棄物總量	千克	6	17	7
有害廢棄物總強度	千克/平方米	0.0002	0.0004	0.0001
回收有害廢棄物(來自 上述總量)	千克	6	17	7

無害廢棄物	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日止九
		2023年	2024年	個月
		2023年	2024年	2025年
無害廢棄物總量	千克	549	28,454	50,471
無害廢棄物總強度	千克/平方米	0.02	0.63	0.70
已回收無害廢棄物 (來自上述總量)	千克	-	27,000	47,510

業 務

包裝材料

為規範生產過程中包裝材料的處理、確保包裝品質、減少資源浪費及環境影響，我們制定了《生產過程包裝材料處理指引》。包裝材料會按類型及規格於清晰標示的區域內分開存放。於往績記錄期間，我們的主要包裝材料包括紙箱、珍珠棉、護角及防塵袋。下表呈列於往績記錄期間我們的包裝材料消耗數據：

包裝材料	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日止
		2023年	2024年	九個月
包裝材料總消耗量	噸	82	280	219
包裝消耗量總強度	噸/平方米	0.003	0.006	0.003

減碳舉措及目標

我們致力於降低營運對環境造成的影響。為支持我們的可持續發展目標，我們已實施以下環保舉措：

- 採購電動汽車作公司用途；
- 在辦公室翻新工程中安裝節能及智能電源控制系統；
- 選擇具備物業管理服務並提供如下環境設施的租賃辦公場所：
 - 停車設施及電動汽車充電站；及
 - 大規模綠化及園林景觀項目。

我們積極監控關鍵指標以降低與業務運營相關的風險，並實施針對性措施以盡量減少能源消耗和廢棄物產生。以2024年為基準年，我們已設定於2030年前將溫室氣體排放、能源使用、耗水及廢棄物產生強度減少5%的目標。

業 務

氣候變化風險及機遇

我們認識到氣候相關問題可能給我們的營運帶來重大挑戰和戰略機遇。我們的評估已識別出兩大類氣候相關風險，即實體風險和轉型風險。

實體風險源於氣候變化的直接影響，分為急性或慢性風險。急性風險包括颱風、暴雨及洪澇等極端天氣造成的營運中斷及安全隱患。這些風險對我們的主要工廠及辦公室構成特殊威脅，潛在後果包括停電和暫停營運。慢性風險涉及氣候模式的長期變化。例如，全球氣溫上升可能會提高與製冷相關的能源消耗，導致營運成本隨時間增加。

轉型風險源於全球向低碳經濟轉型，並可能以政策變化、技術顛覆或不斷變化的市場預期形式出現。未能符合高效、低碳產品日益增長的需求可能會對我們的市場地位和財務表現產生不利影響。

我們進一步認識到，氣候變化為提升業務韌性與財務表現帶來了機遇。我們針對氣候紓緩與適應採取前瞻性舉措，借此把握資源利用效率、產品創新及市場拓展等多個關鍵領域的新興發展機遇。

社會

僱傭

我們嚴格遵守勞動相關法律法規，包括《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》、《職工帶薪年休假條例》、《中華人民共和國婦女權益保障法》及《女職工勞動保護特別規定》。為確保我們的僱傭行為合法化及標準化，我們已制定一套內部政策，例如《員工手冊》及《員工考勤管理制度規範》。

我們致力於營造多元、公平和包容的工作環境，堅決不僱用童工及強迫勞動，並為所有僱員提供平等的就業機會及公平的待遇。我們絕不容忍任何針對個人性別、種族、膚色、宗教、信仰、國籍、民族、年齡、殘疾、性取向、性別認同或任何其他受法律保護的個人特徵的行為、言論、玩笑或評論。誠如我們的《員工手冊》所載，任何形式的騷擾、威脅、辱罵、勒索或暴力行為均被嚴格禁止，違者將受到紀律處分。

業 務

僱員權益與福利

作為我們結構性薪酬及福利框架的一部分，我們提供具競爭力的薪資及基於績效的現金激勵。為支持持續增長，我們建立了一個鼓勵員工自我發展的環境，透過《員工外派培訓管理制度》及年度培訓資助等措施，幫助僱員提升專業能力或獲取學術資格。

為進一步系統化學習與發展，我們推出了「mSchool」數字化學習平台，提供包括入職培訓、定期知識更新、管理和職能培訓課程以及「知識早餐」簡報等多種培訓內容。此外，我們運營一個內部人才流動平台，以促使及鼓勵員工探索跨職能的橫向調動機會，支持其職業生涯發展及提升組織活力。

我們注重員工關懷。我們參與由地方政府組織的各類僱員社會保障計劃，提供住房公積金，並為僱員提供彈性工時制度、組織各類體育俱樂部並發放節日禮物。為打造包容互助的工作環境，我們設立了母嬰室，配備專用冰箱、消毒器等母嬰護理必備設施及耗材。

工作場所安全

我們致力於提供一個安全、健康及舒適的工作場所。這一承諾已通過ISO 45001認證得以體現，並通過《質量、環境、職業健康安全手冊》進一步強化，該手冊明確了應急準備要求和相應措施。我們還制定《環境和職業健康安全運行控制程序》、《應急準備與響應控制程序》等詳細內部程序支持有關措施。

除安全制度外，我們為所有員工提供年度健康體檢，並在辦公室內種植綠植以改善空氣質量，營造更舒適的工作環境。

業 務

供應商管理

我們重視供應鏈管理，並制定了《物料供應商管理制度》及《供應商變更管理規範》等政策。

我們將供應商資質審核及合約義務納入日常管理流程。在供應商篩選方面，我們優先考慮具備權威環保認證、質量穩定且有可靠往績供貨記錄的供應商。為規範要求，我們制定了標準的《採購框架協議》，將環保合規與社會責任條款作為供應商入駐的先決條件。供應商績效通過材料控制和現場審核進行系統評估。表現欠佳的供應商須提交並實施整改計劃，我們將全程監督直至問題解決。反之，我們已建立激勵制度，以加強與高績效供應商的協作。

服務與產品質量

我們致力於為客戶提供優質的產品和服務，並以積極主動的方式遵守監管和平台規定。在日常營運和產品管治中，我們積極遵守外部制定的經濟、環境和社會法規及原則。例如，我們的產品已根據歐盟WEEE指令註冊，並遵守領先電子商務平台的市場規則。

為系統地維持這些標準，我們已制定《質量、環境、職業健康安全手冊》並持續保持ISO 9001認證。此外，為加強客戶體驗管理，我們已實施《海外業務部用戶支持部服務事件獎懲機制》。

維護客戶的信任和個人資料的安全對我們的業務而言至關重要。我們的xTool官網公開展示「隱私政策」，並定期進行內部審閱和更新，以確保持續遵守隱私條例。

知識產權與創新管理

知識產權是我們業務模式的基石，也是我們競爭優勢的關鍵推動因素。為系統性地加強知識產權管理，我們已實施完善的內部架構體系，其中包括通過《專利申請管理規定》規範申請流程並提升專利組合質量、依據《專利風險管理規範》對核心產品專利

業 務

風險的識別與緩解進行制度化管理，實施《專利獎勵制度》，培育創新文化、激勵研發人才並對高價值知識產權資產的創造進行獎勵。

我們的知識產權組合和相關能力的實力已通過外界主要榮譽得到持續驗證，包括指定為「國家知識產權優勢企業」，以及「廣東省知識產權示範企業」、「廣東省工程技術研究中心」、「深圳市專精特新中小企業」、「深圳市製造業單項冠軍企業」和「第九批跨國公司總部企業認定」等認可。

董事會已確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，集團並無涉及任何可能對其業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的有關知識產權的重大未決或威脅法律糾紛或訴訟。

反腐敗

我們致力於與僱員及供應商攜手營造綠色健康的工作環境，並與各方簽訂《廉潔合作協議》以恪守該等原則。我們嚴格禁止賄賂、敲詐勒索、欺詐、洗錢及非法收受或索取佣金或其他不正當利益等其他不道德行為。

我們始終堅守誠信透明的底線和紅線。為確保相關原則落地執行，我們成立了內部審計及監察部門，定期進行誠信培訓。《員工手冊》及相關文件明確表明我們對不當行為及貪污行為的零容忍立場。此外，我們還實施舉報管理制度，以接收各方關於不當行為的投訴和舉報。

社區貢獻

我們的目標是與客戶、業務合作夥伴及外部利益相關者共同打造一個可持續發展的社區。我們關注青少年的成長和發展，鼓勵他們學習人工智能技術、關注環境問題。

業 務

物業

截至最後實際可行日期，我們於中國及海外租賃及擁有若干地塊及樓宇用作業務營運用途。

自有物業

截至最後實際可行日期，我們在泰國擁有四宗土地的使用權並佔用有關土地，總土地面積約為59,694平方米，預期將用作我們的生產工廠，該地塊的所有權已在主管土地局正式登記。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國租賃了17處物業，總建築面積約為61,014平方米，主要用作我們的生產設施及辦公樓。我們的租賃期限一般介乎一至五年。截至最後實際可行日期，我們於泰國租賃兩項物業，總建築面積約為6,300平方米，主要用作我們的生產工廠及辦公樓。我們的租約一般為期三年。截至最後實際可行日期，我們在美國租賃一處物業，總建築面積約為12,048平方呎，主要用作我們的辦公室。

根據中國適用法律法規，物業租賃協議須向中國住房和城鄉建設部相關地方分支機構辦理登記。截至最後實際可行日期，我們尚未完成總建築面積約7,000平方米的五處租賃物業的租賃登記。據我們的中國法律顧問所告知，缺少租賃登記備案不影響租賃協議的有效性，且將不會對我們的整體業務造成重大不利影響。然而，倘相關中國政府部門要求我們整改而我們未能在規定期限內整改，我們可能就每項未登記租賃協議被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。我們認為，未能登記該等租賃協議將不會對我們的財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。我們將積極與相關出租人溝通以盡量為所有該等租賃協議完成登記。

此外，截至最後實際可行日期，我們尚未收到出租人或業主就中國境內17處租賃物業中的五處（總建築面積約7,000平方米）出示的房產證或授權證明。考慮到(i)無房產證的租賃物業主要用於倉儲及測試，不屬於我們的核心生產設施；(ii)我們未因該等物

業 務

業收到任何權利主張，且未因租賃事宜產生任何糾紛；及(iii)在該等物業附近可輕易找到具備有效房產證的替代物業，我們的董事在徵詢中國法律顧問意見後認為，缺少出租人或業主的房產證或授權證明將不會對我們的整體業務造成重大不利影響。

有關進一步詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－有關我們若干租賃物業的產權缺陷可能影響我們在該等物業中的權益。」

根據公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定，其要求就我們所有土地或樓宇權益提供估值報告，理由是截至2024年12月31日，我們所擁有物業的賬面值均未達到我們合併資產總值的15%或以上。

牌照、批准及許可證

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已從相關政府部門取得實際經營業務所需的所有重要牌照、許可證、批准及證書，而該等牌照、許可證、批准及證書仍具效力。

法律訴訟及合規

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無捲入任何我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規情況造成重大不利影響的實際或待決法律、仲裁或行政訴訟(包括任何破產或接管程序)。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們的業務運營在所有重大方面均符合適用的中國法律法規。

風險管理及內部控制

我們已制定並正在維持風險管理和內部控制制度，其中包括我們認為適合我們業務營運的政策和程序，並致力於繼續改善該等制度。我們在業務營運的各方面採取並實施了風險管理政策。

業 務

財務報告風險管理

我們已制定一套與財務報告風險管理相關的會計政策，如財務報告管理政策、預算管理政策、庫務管理政策、財務報表編製政策以及財務部及員工管理政策。我們設有多項程序及資訊科技系統以實施我們的會計政策，而我們的財務部根據該等程序審閱我們的管理賬目。我們亦向財務部僱員提供定期培訓，以確保彼等了解我們的財務管理及會計政策，並於日常營運中實施。

內部控制風險管理

我們已制定及採納嚴格的內部程序，以確保我們的業務營運符合相關規則及法規。我們的內部監控團隊與我們的業務單位緊密合作，以(i)進行風險評估並就風險管理策略提供建議，(ii)提高業務流程效率及監察內部監控有效性，及(iii)提高本公司的風險意識。根據我們的內部程序，我們的內部法律部門履行審查及更新我們與消費者、商戶及相關第三方訂立的合約形式的基本職能。在我們訂立任何合約或業務安排前，我們的法律部門會審查合約條款及審閱我們業務營運的相關文件以及必要的相關盡職調查材料。我們的內部法律部門在向公眾提供服務之前審查我們的服務是否符合監管規定。我們的內部法律部門及行政部門負責取得任何必要的政府預先批准或同意，包括在規定的監管時限內準備及提交所有必要文件以向相關政府機關備案。我們的互聯網金融業務亦設有若干合規團隊，負責制定及實施互聯網金融相關政策，並就我們提供的服務分析監管環境。我們持續檢討風險管理政策及措施的實施情況，以確保我們的政策及實施有效及充分。

人力資源風險管理

我們根據(i)不同部門僱員的需要及(ii)我們的反賄賂及貪污政策，提供定期專門培訓。我們定期安排線上及課堂培訓，審閱培訓內容，跟進僱員以評估該等培訓的影響，並獎勵積極反饋的講師。通過該等培訓，我們確保員工的技能組合及反賄賂及貪污政策的知識水平滿足要求，使彼等能夠更好地發現及滿足消費者及商戶的需求。

業 務

我們已制定經管理層批准的僱員手冊及行為守則，並已向所有僱員派發。該手冊包含有關職業道德、欺詐預防機制、失職和腐敗的內部規則和指南。我們為僱員提供定期培訓，以及解釋僱員手冊所載指引的資源。

我們已制定反賄賂及貪污政策，以防範本公司內部的任何貪污行為。該政策解釋了潛在的賄賂和腐敗行為以及我們的反賄賂和腐敗措施。我們開放內部舉報渠道，供員工舉報任何賄賂及貪污行為，員工亦可向反欺詐部門匿名舉報。我們的反欺詐部門負責調查舉報的事件並採取適當措施。

審計委員會

我們已成立審計委員會，持續監察本公司風險管理政策的實施情況，以確保我們的內部監控系統能有效識別、管理及減輕業務營運中涉及的風險。我們亦設有內部審計部門，負責檢討內部監控的有效性，並就任何發現的問題向審計委員會及高級管理層報告。我們的內部審計部門成員定期與管理層舉行會議，討論我們面臨的任何內部監控問題以及為解決該等問題而實施的相應措施。內部審核部門向審計委員會彙報，以確保所識別的任何重大事宜均及時傳達至委員會。審計委員會隨後討論有關事宜，並於必要時向董事會報告。

獎項及資質

獎項／認可	頒獎機構	頒獎年份／有效期
國家知識產權優勢企業	國家知識產權局	2022年至2025年
廣東省知識產權示範企業	廣東知識產權保護協會	2020年
廣東省工程技術研究中心	廣東省科學技術廳	2024年至2027年
深圳市專精特新中小企業	深圳市中小企業服務局	2023年至2026年
深圳市單項冠軍企業	深圳市工業和信息化局	2025年
第九批跨國公司總部企業認定	深圳市投資促進局	2025年