

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅為概要，故並無載列可能對閣下而言屬重要的所有資料。閣下於決定[編纂]前應閱讀整份文件。任何[編纂]均附帶風險。[編纂]的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定[編纂]前應仔細完整閱覽該章節。本節所用多個詞彙的定義載於本文件「釋義」及「詞彙」兩節。

概覽

我們成立於2013年，是中國一家結合數字交易平台與MRO產品自主製造能力的綜合工業集團。憑藉端到端的專有數字基礎設施及全國性的倉儲、配送、維護及維修網絡，我們連接上游供應商及下游客戶，以提升MRO供應鏈中的交易及整體流通效率。我們利用透過數字平台產生的交易及履約數據，指導產品選擇、規劃、研發及製造，實現按需生產及以銷售為導向的產品迭代。通過該等市場洞察力，我們為中國及海外客戶提供穩定、質量可控且具成本效益的MRO產品供應。

根據灼識諮詢，按商品交易總額計，我們是中國領先的線上MRO採購服務提供商之一，為前五大線上MRO採購服務提供商及第二大線上次終端MRO採購服務提供商。根據灼識諮詢，截至2025年9月30日，我們的下游客戶網絡覆蓋全國220,000多家零售五金店，滲透率超過20.0%。我們規模化的客戶網絡，連同我們一體化的平台及製造能力，使我們能夠實現大規模、價格具競爭力且可靠的供應，並成為我們重點市場工業客戶的長期合作夥伴。

我們的業務模式

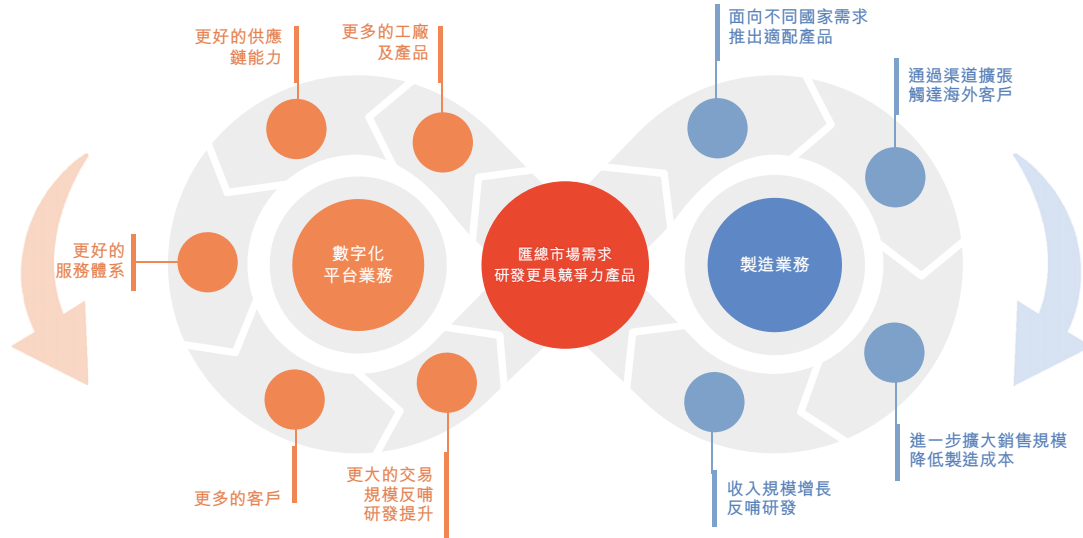
我們的業務模式以數字化交易平台與製造能力的融合為核心，二者共同構成一個自我強化的運營模式。一方面，透過我們的平台產生的交易、履約及售後數據，被系統性地應用於產品選擇、規劃、工程設計及製造環節，從而實現按需生產、更快的產品迭代以及改進的成本與質量一致性。另一方面，我們的製造能力旨在透過為精選產品類別提供更穩定且品質受控的供應，逐步強化平台支持能力，提升履約可靠性，並支撐我們產品供應的循序漸進的擴張。

此外，平台與製造業務協調客戶資源。尤其自有產品及品牌能借助製造業務既有的海外客戶關係及銷售渠道，以支持初始市場入場及擴張。

透過此平台與製造整合模式，我們建立了一個數據驅動的運營飛輪，持續地提升產品競爭力、供應效率及客戶覆蓋。展望未來，兩個業務板塊預計將日益探索選擇性共享渠道資源及營運能力，包括支持產品的交叉銷售。於往績記錄期間，我們數字平台的累計商品交易總額達約人民幣85億元，與超過3,000家MRO產品製造商及供應商建立合作關係，並涵蓋超過220,000家下游客戶。截至同日，我們提供約3.4百萬個SKU，涵蓋26個產品類別。下圖呈現我們平台製造一體化模式的營運飛輪。

概 要

兩大業務的飛輪效應



數字平台業務

我們就線上MRO採購服務市場運營高度數字化的線上平台，可通過多種業務模式實現整個產業價值鏈的高效協作及交易。我們的數字平台業務目前包括(i)全國性自營平台銳鋼商城，為中國各地的工業買家提供一站式線上採購及交易服務；及(ii)一套由我們集中運營的專有移動小程序組合，使區域合作夥伴能夠進行線上訂單接收並獲取標準化履約服務。我們數字平台業務的亮點包括(i)端到端數字交易賦能；(ii)供應組織與可複製擴張；及(iii)數據賦能的供應側整合。

製造業務

通過收購，我們已建立一項主要以OEM/ODM模式服務海外品牌及渠道客戶的製造業務，提供涵蓋市場需求洞察、產品開發、製造到交付保障的全面能力，以滿足客戶多元化的需求。透過引入可控產能及標準化品質管理，我們戰略性聚焦於更高附加值及具備市場競爭力的產品類別。我們製造業務的亮點包括(i)以行業洞察驅動的規劃與產能佈局；(ii)全球市場覆蓋；及(iii)全方位需求導向研發系統。

我們的優勢

我們相信，我們的業務成功及領先市場地位建基於以下主要優勢：(i)於龐大且不斷增長的MRO市場中佔據市場領先地位及規模優勢；(ii)支持可擴展增長的數碼化系統與累積數據資產；(iii)數字賦能供應鏈及履約服務能力；(iv)由選擇性製造支持的輕資產、可複製擴張模式；(v)支持自有品牌及製造能力的內部產品研發體系；(vi)支持多元化增長及營運韌性的全球佈局；及(vii)擁有強大執行能力的具遠見且多元化的管理團隊。

請參閱「業務—我們的優勢」。

概 要

我們的策略

我們計劃推行以下策略，以鞏固並提升我們在行業中的領先地位：(i) 深化國內市場基於平台的交易服務；(ii) 產品研發擴張及自有品牌孵化；(iii) 持續投資及收購核心製造產能；(iv) 海外擴張以支持本地需求及多元化增長；及(v) 強化組織能力以支持可擴展的全球化營運。

請參閱「業務－我們的策略」。

我們的業務

我們以一體化業務模式營運，包括：(i) MRO產品的採購、物流及履約的數字平台業務；及(ii) 主要基於OEM/ODM模式及貼合專業工業需求的製造業務。在我們的數字平台業務下，我們允許供應商在平台上刊載MRO產品，並提供交易促成及增值服務(包括倉儲及物流)，主要採取服務模式。我們亦採取產品銷售模式，從第三方供應商採購產品，並透過我們的平台進行分銷。在我們的製造業務下，我們為工業級焊機、鋰離子電動工具及相關產品提供製造服務。我們的製造能力使我們能向品牌商及經銷商提供定制化產品。該一體化業務模式實現核心工業品的端到端分銷，而我們的輕資產擴張戰略及戰略性收購則進一步加強我們於國內外市場提供可擴展、優質及具成本效益產品的能力。

下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的收入明細(以絕對金額及其佔總收入百分比計)：

	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	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，不包括百分比)							
	(未經審核)							
數字平台業務								
產品銷售	292,439	58.0	190,806	21.7	128,508	30.5	122,901	10.9
佣金	205,972	40.8	212,417	24.2	142,939	33.9	142,552	12.7
其他服務	6,141	1.2	11,469	1.3	6,964	1.7	8,647	0.8
小計	<u>504,552</u>	<u>100.0</u>	<u>414,692</u>	<u>47.3</u>	<u>278,411</u>	<u>66.0</u>	<u>274,100</u>	<u>24.4</u>
製造業務	-	-	462,685	52.7	143,159	34.0	849,828	75.6
總計	<u>504,552</u>	<u>100.0</u>	<u>877,377</u>	<u>100.0</u>	<u>421,570</u>	<u>100.0</u>	<u>1,123,928</u>	<u>100.0</u>

請參閱「業務－我們的業務」。

概 要

我們的生產

我們的生產在設計上兼顧效率與靈活性，並依託強大的生產能力與有效的品質管控措施實現卓越的性能與可靠性。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有六個生產基地，且我們的越南生產基地工程已竣工，正作最後驗收。各生產基地專注於不同的產品類別，以支持垂直整合與高效的資源配置。

請參閱「業務－生產」。

銷售及營銷

我們擁有經驗豐富且訓練有素的銷售及營銷團隊，專注於國內外市場，積極發掘市場機遇並制定銷售策略。截至2025年9月30日，我們的銷售團隊由321名銷售及營銷人員組成，彼等具備深厚的工業領域知識，並擁有豐富的人際溝通及業務磋商經驗。我們的團隊熟諳我們的產品組合，能有效向客戶傳達產品特性與性能，同時在整個銷售過程中提供全面的客戶服務。我們的產品主要透過直銷銷售，小部分分配至經銷渠道。下表載列所示期間我們按地理區域劃分的收入明細（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	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，不包括百分比)							
	(未經審核)							
中國 ⁽¹⁾	457,835	90.7	609,327	69.4	265,523	63.0	718,516	63.9
歐洲 ⁽²⁾	22	0.0	161,972	18.5	93,503	22.2	200,178	17.8
美洲	46,691	9.3	86,977	9.9	54,649	13.0	130,862	11.6
其他	4	0.0	19,101	2.2	7,895	1.9	74,372	6.6
總金額	504,552	100.0	877,377	100.0	421,570	100.0	1,123,928	100.0

(1) 中國包括中國內地、香港、澳門及台灣。

(2) 於往績記錄期間，我們來自歐洲的收入主要包括向德國進行的銷售。

請參閱「業務－銷售及營銷」。

我們的技術基礎設施及數字能力

我們已開發全面的數字化基礎設施以支持我們的工業供應鏈運營，聚焦自動化、數據智能及系統整合。我們的專有系統涵蓋採購、物流、製造、客戶服務及供應商管理，使我們能夠為客戶提供高效、響應快及數據驅動的服務。由於對業務流程各方面進行數字化，我們提高了運營效率，降低了運營成本，並改善了客戶體驗。我們的IT團隊負責開發及維護IT系統以配合我們的業務擴張。

請參閱「業務－技術基礎設施及數字能力」。

概 要

我們的研發

我們將技術視為戰略基礎及核心競爭優勢。我們始終優先考慮內部研發，包括支持我們的數字化平台業務營運的技術開發以及支撐我們的製造業務的產品開發。

我們的技術基礎設施建立在云計算之上，並採用微服務及分佈式架構，以確保具備高度可靠性及可擴展性。憑藉大數據及AI，我們已開發一個強大的數據平台，可以深化用戶洞察、提升產品認知及強化營運決策能力。我們的產品開發流程圍繞明確規劃、統籌執行及嚴格測試而構建。以客戶為驅動力且以市場為導向的項目透過開展有關性能、耐用性及運轉條件的內部測試取得進展，確保我們的最終產品符合技術要求、目標成本及開發時間表。

我們的研發流程已全面實現標準化及數字化，覆蓋從業務需求及產品設計到開發、測試及部署的整個生命週期。我們的研發團隊與業務部門緊密合作，以確保產品開發符合市場需求及行業趨勢。我們的研發活動由蘇州、和宗及明磊研發中心提供支持。蘇州中心專注於開發產品及提供平台衍生的市場、需求及產品洞察，為和宗及明磊中心在其各自領域內進行的專業產品開發提供依據。

請參閱「業務－研發」。

我們的客戶

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括：(i)透過服務模式在我們的數字平台上售賣產品的供應商；(ii)透過產品銷售模式購買我們產品的客戶；及(iii)自我製造業務採購產品的客戶。就我們的製造業務而言，我們根據客戶規格或採用自有設計進行設計及製造產品。我們製造業務的客戶通常為海外品牌擁有者、貿易公司及下游製造商。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，於往績記錄期間各年／期，我們五大客戶產生的收入分別為人民幣76.5百萬元、人民幣260.4百萬元及人民幣507.8百萬元，分別佔我們同年／期總收入的15.2%、29.7%及45.2%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，於往績記錄期間各年／期，我們最大客戶產生的收入分別為人民幣31.3百萬元、人民幣144.0百萬元及人民幣214.2百萬元，分別佔我們同年／期總收入的6.2%、16.4%及19.1%。

請參閱「業務－客戶」。

我們的供應商

我們的供應商基礎因業務模式而異，反映我們在MRO採購、物流及製造方面的多元化運營。於往績記錄期間，我們的供應商主要包括(i)數字化平台業務產品銷售模式下的MRO產品供應商；(ii)針對我們製造業務的原材料供應商；(iii)我們的數字化平台業務的雲服務及交易處理服務供應商；及(iv)倉庫租賃供應商及物流服務供應商。

概 要

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，於往績記錄期間各年／期來自五大供應商的採購分別為人民幣146.3百萬元、人民幣142.4百萬元及人民幣212.4百萬元，分別佔我們同年／期總銷售成本的38.8%、26.0%及28.2%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，於往績記錄期間各年／期來自我們最大供應商的採購分別為人民幣31.7百萬元、人民幣46.4百萬元及人民幣52.6百萬元，分別佔我們同年／期總採購的8.4%、8.5%及7.0%。

請參閱「業務－供應商」。

競爭

我們主要與多家國內外採購服務公司競爭。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－如果我們未能有效競爭，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。」根據灼識諮詢，按交易金額計算，中國MRO採購服務市場規模在2024年達到人民幣3.7萬億元，預計到2029年將達到人民幣4.5萬億元，複合年增長率為4.2%。根據灼識諮詢，按商品交易總額計，我們是中國領先的線上MRO採購服務提供商之一，為前五大線上MRO採購服務提供商及第二大線上次終端MRO採購服務提供商。就2024年商品交易總額而言，我們佔線上MRO次終端採購服務市場的8.1%，超過第三至第五大市場參與者的合計市場份額。

憑藉行業領先地位、深厚的行業經驗、廣受認可的線上平台、強大的研發及製造能力、廣泛的產品組合以及龐大穩定的客戶群，我們認為我們有能力在行業競爭中脫穎而出。

請參閱「業務－我們的優勢」及「行業概覽」。

盈利途徑

我們的業務模式建立在數字交易平台與製造能力的整合之上，二者共同形成了一個自我強化的營運模式。這種整合提高了交易效率和履約可靠性，同時使我們能夠優化MRO價值鏈上的成本結構。於往績記錄期間，我們實現了強勁的收入增長，收入由2023年的人民幣504.6百萬元增加至2024年的人民幣877.4百萬元，並由截至2024年9月30日止九個月的人民幣421.6百萬元增加至2025年同期的人民幣1,123.9百萬元。

於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們分別錄得淨虧損人民幣652.5百萬元、人民幣773.6百萬元、人民幣447.1百萬元及人民幣489.4百萬元。消除贖回負債的賬面值變動、以股份為基礎的薪酬費用及[編纂]等項目的影響後，我們於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月分別產生經調整淨虧損(一項非國際財務報告準則計量)人民幣279.2百萬元、人民幣326.0百萬元、人民幣200.7百萬元及人民幣168.5百萬元。請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」。

概 要

我們於往績記錄期間的淨虧損主要反映了我們的早期發展，於該階段，由於我們優先擴大產品覆蓋範圍、加強渠道佈局及建立品牌知名度，銷售及營銷費用佔收入的比例處於較高水平。隨著業務規模擴大，銷售及營銷費用佔收入的比例下降，反映了營運槓桿效應的改善。與此同時，我們持續投資於組織能力建設、數字平台開發和製造質量體系，導致於往績記錄期間一般及行政費用和研發費用佔收入的重要部分。這些投資旨在建立可擴展的營運、確保產品質量和支持長期增長，其相對負擔隨著收入增長而減輕。

我們擬通過以下途徑實現盈利：(i)通過平台業務與製造業務相結合，實現整合業務模式推動收入增長；(ii)擴大海外製造能力，支持國際收入增長；(iii)憑藉整合業務模式，以降低銷售成本及提高運營效率；及(iv)通過嚴格的經營開支管理提升經營槓桿。我們相信，該等舉措將共同推動利潤率上升，增強經營槓桿，並幫助我們實現向可持續盈利的轉型。

請參閱「業務－盈利途徑」。

歷史財務資料概要

下表列示我們源於本文件附錄一會計師報告所載於2023年及2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月之綜合損益及其他全面收益表以及綜合現金流量表，以及於2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日之綜合財務狀況表之綜合財務數據概要。以下數據及討論應連同我們的綜合財務報表及相關附註，以及「財務資料」一節一併閱讀。

概 要

經營業績主要組成部分說明

下表載列所示期間我們經營業績的摘要(以絕對金額計)：

	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
	(人民幣千元)			
	(未經審核)			
收入	504,552	877,377	421,570	1,123,928
銷售成本	(403,657)	(669,761)	(323,319)	(905,032)
毛利	100,895	207,616	98,251	218,896
銷售及營銷費用	(299,474)	(250,824)	(179,679)	(188,879)
一般及行政費用	(121,993)	(185,861)	(107,991)	(154,072)
研發費用	(51,853)	(74,281)	(47,481)	(78,713)
金融資產轉回淨額／ (減值虧損)	1,436	(1,941)	(1,352)	(2,172)
其他收入	569	6,401	1,318	12,951
其他開支	-	(474)	-	(2,135)
其他收益／(虧損)淨額	19,193	(83,591)	(12,363)	(22,653)
經營虧損	(351,227)	(382,955)	(249,297)	(216,777)
財務收入	33,912	19,768	13,939	9,684
財務成本	(336,793)	(404,192)	(212,612)	(280,309)
財務成本淨額	(302,881)	(384,424)	(198,673)	(270,625)
應佔採用權益法核算的 投資之虧損	-	(6,482)	(1,512)	(9,543)
除所得稅前虧損	(654,108)	(773,861)	(449,482)	(496,945)
所得稅抵免	1,578	231	2,357	7,592
年／期內虧損	(652,530)	(773,630)	(447,125)	(489,353)
以下各方應佔虧損：				
本公司擁有人	(649,236)	(767,253)	(438,007)	(473,374)
非控股權益	(3,294)	(6,377)	(9,118)	(15,979)
	(652,530)	(773,630)	(447,125)	(489,353)

概 要

非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則會計準則呈列的綜合財務報表，我們亦採用國際財務報告準則會計準則並無規定或並非按照國際財務報告準則會計準則呈列的經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)作為一項額外的財務計量。我們認為，此非國際財務報告準則計量透過消除若干項目的潛在影響，有助於比較不同年度及不同公司間的經營表現。我們認為，此項計量為投資者及其他人士提供有用資料，協助彼等以與我們管理層相同的方式理解及評估我們的合併經營業績。然而，我們呈列的該非國際財務報告準則計量可能無法與其他公司呈列的類似計量直接比較。使用此非國際財務報告準則計量不應視為可取代我們根據國際財務報告準則會計準則所呈報的我們的經營業績或財務狀況的分析。此外，此非國際財務報告準則計量的定義可能與其他公司採用的類似術語不同，且可能與其他公司採用的類似計量項目不具可比性。

我們將經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)定義為年內虧損，並調整經加回贖回負債的利息費用、以股份為基礎的薪酬費用及[編纂]。下表載列我們的經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)與根據國際財務報告準則會計準則計算及呈列的最直接可比財務計量(即期內虧損)的對賬。

	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
	(人民幣千元)			
	(未經審核)			
年/期內虧損	(652,530)	(773,630)	(447,125)	(489,353)
加：				
贖回負債的賬面值				
變動 ⁽¹⁾	332,785	396,281	208,727	268,835
以股份為基礎的				
薪酬費用 ⁽²⁾	40,539	46,843	35,491	37,070
[編纂] ⁽³⁾	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
經調整年/期內虧損 (非國際財務報告 準則計量)	(279,206)	(326,015)	(200,662)	(168,458)

附註：

- (1) 贖回負債的賬面值變動乃因本公司就我們的過往股權投資向[編纂]前投資者發行可贖回優先股所產生之非現金開支。請參閱本文件附錄一會計師報告附註37。贖回負債的賬面值變動預期不會導致未來的現金付款。
- (2) 以股份為基礎的薪酬費用在本質上屬非現金性質，主要代表我們向若干主要僱員授出獎勵而產生的員工福利費用。
- (3) [編纂]指就[編纂]而產生的專業服務費用。

概 要

我們錄得淨虧損乃主要由於我們擴張初期的成本結構所致。於往績記錄期間，我們於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月分別錄得除稅前虧損人民幣654.1百萬元、人民幣773.9百萬元、人民幣449.5百萬元及人民幣496.9百萬元。該等虧損主要反映於早期發展階段，我們產生相對較高的銷售成本，以維持嚴格的產品質量標準、提升市場聲譽及為長期可持續增長奠定堅實基礎。隨著業務規模擴大及收入增長，我們的經營開支展現出改善的經營槓桿，銷售及營銷費用、一般及行政費用以及研發費用佔收入的百分比呈現下降趨勢，反映出渠道效率提升、品牌知名度增強以及組織能力與系統基礎設施逐步擴展。該等趨勢亦表明，隨著我們的技術平台持續成熟，發展效率有所提升。

剔除贖回負債的賬面值變動、以股份為基礎的薪酬及[編纂]的影響後，我們於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九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279.2百萬元、人民幣326.0百萬元、人民幣200.7百萬元及人民幣168.5百萬元，反映出隨著我們的業務擴張，我們的成本結構穩步提升、單位經濟效益持續改善以及在實現可持續盈利方面不斷取得進展。

請參閱「財務資料—經營業績主要組成部分說明」。

綜合財務狀況表之選定項目

下表載列於所示日期我們綜合財務狀況表之選定資料：

	於12月31日		於9月30日
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		(未經審核)
非流動資產總額	383,883	1,027,740	1,086,936
流動資產總額	1,920,460	2,307,804	1,977,401
資產總額	2,304,343	3,335,544	3,064,337
非流動負債總額	3,845,980	4,386,619	253,288
流動負債總額	336,822	1,114,739	5,441,905
負債總額	4,182,802	5,501,358	5,695,193
流動資產淨值／(負債淨額)	1,583,638	1,193,065	(3,464,504)
權益總額／(負債淨額)	(1,878,459)	(2,165,814)	(2,630,856)

概 要

我們於2024年12月31日錄得流動資產淨值人民幣1,193.1百萬元，並於2025年9月30日錄得流動負債淨額人民幣3,464.5百萬元，主要由於(i)銀行定期存款以及現金及現金等價物減少及(ii)贖回負債增加，部分被按公平價值計入損益的金融資產及存貨增加所抵銷。

我們的流動資產淨值由2023年12月31日的人民幣1,583.6百萬元減少至2024年12月31日的人民幣1,193.1百萬元，主要由於(i)按公平價值計入損益的金融資產以及現金及現金等價物減少及(ii)貿易及其他應付款項以及借款增加，部分被存貨、貿易應收款項及應收票據以及銀行定期存款增加所抵銷。

我們的負債淨額由2024年12月31日的人民幣2,165.8百萬元增加21.5%至2025年9月30日的人民幣2,630.9百萬元，主要由於我們期內虧損人民幣489.4百萬元，部分被確認人民幣37.1百萬元的以股份為基礎的薪酬所抵銷。

我們的負債淨額由2023年12月31日的人民幣1,878.5百萬元增加15.3%至2024年12月31日的人民幣2,165.8百萬元，主要由於2024年產生年內虧損人民幣773.6百萬元(部分被收購附屬公司人民幣440.0百萬元的影響所抵銷)。

請參閱「財務資料—若干關鍵資產負債表項目的討論」。

綜合現金流量表概要

下表載列於所示期間我們的現金流量概要：

	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
	(人民幣千元)			
	(未經審核)			
經營活動所用現金				
淨額.....	(246,577)	(89,944)	(149,988)	(206,630)
投資活動所得／				
(所用)現金淨額...	733,813	277,638	147,874	(123,725)
融資活動所得／				
(所用)現金淨額...	(27,416)	(231,789)	(45,529)	61,761
現金及現金等價物				
增加／(減少)淨額.	459,820	(44,095)	(47,643)	(268,594)
年初／期初現金及				
現金等價物	456,815	924,743	924,743	885,438
外匯匯率變動的				
影響.....	8,108	4,790	(1,402)	(1,972)
年末／期末現金及				
現金等價物	924,743	885,438	875,698	614,872

請參閱「財務資料—流動資金及資本資源—現金流量」。

概 要

主要財務比率

下表載列於所示期間／截至所示日期我們的主要財務比率：

	截至12月31日止年度／ 於12月31日		截至 9月30日 止九個月／ 於9月30日
	2023年	2024年	2025年
	(未經審核)		
毛利率(%) ⁽¹⁾	20.0	23.7	19.5
淨虧損率(%) ⁽²⁾	(129.3)	(88.2)	(43.5)
經調整淨虧損率(%) (非國際 財務報告準則計量) ⁽³⁾ ..	(55.3)	(37.2)	(15.0)
流動比率 ⁽⁴⁾	5.7	2.1	0.4
經調整流動比率 ⁽⁵⁾	5.7	2.1	2.0

附註：

- (1) 毛利率等於毛利除以收入再乘以100%。
- (2) 淨虧損率等於年／期內虧損除以收入再乘以100%。
- (3) 經調整淨虧損率等於年／期內經調整淨虧損(非國際財務報告準則計量)除以收入再乘以100%。
- (4) 流動比率按流動資產除以流動負債計算。
- (5) 經調整流動比率按流動資產除以流動負債(不包括即期贖回負債)計算。

請參閱「財務資料—主要財務比率」。

[編纂]於聯交所[編纂]

我們已向香港聯交所申請由未上市股份轉換及根據[編纂]將予[編纂]的H股的[編纂]及[編纂]，前提是我們通過第8.05(3)條項下的市值／收入測試。請參閱「附錄一—會計師報告」及「-[編纂]統計數據」。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」一節所載的若干風險。閣下於決定[編纂]我們的H股股份前應仔細完整閱覽該章節。我們所面臨的若干主要風險包括(i)我們的獨立經營歷史相對有限，我們的過往經營業績及財務表現並不代表未來的表現；(ii)我們或無法有效識別或尋求收購目標，且我們或無法成功整合我們收購的業務，這可能使我們失去該等收購的預期效益；(iii)我們面臨不斷演變且充滿變化的MRO採購服務市場中的不確定性；(iv)我們面臨MRO產品

概 要

供應或需求的波動及中斷，這可能對我們的[編纂]量及定價造成不利影響；(v)如果我們未能有效競爭，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；(vi)如果我們無法吸引及留住客戶並維持令人滿意的客戶體驗，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；(vii)我們的業務發展依賴有效的供應商管理及供應鏈穩定性，且原材料及零部件的短缺或價格波動可能嚴重影響我們產品的交付；(viii)如果我們未能改進數字平台的功能、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性，我們的業務可能會受到不利影響；(ix)擴展至新產品類別可能使我們面臨新的挑戰及風險；及(x)我們的成功部分取決於我們維持及／或提升生產能力以及生產符合市場趨勢的高質量產品的能力。

請參閱「風險因素」。

單一最大股東集團

截至最後實際可行日期，高先生有權行使本公司約30.00%已發行股本總額所附的投票權，其中，高先生(i)直接擁有已發行股本總額約7.33%的權益；(ii)透過擔任上海仟曄、上海貝鎔及上海明冬各自普通合夥人間接擁有已發行股本總額約13.98%、4.04%及1.97%的權益；(iii)透過擔任上海川銳、上海千鐸及上海聖永各自普通合夥人間接擁有上海鋼銳所持已發行股本總額約1.47%的權益，截至最後實際可行日期，相關公司分別持有上海鋼銳33.62%、33.61%及32.77%的股權；及(iv)受林女士委託，根據高先生與林女士簽訂的投票權委託協議行使林女士所持約1.22%股份所附的投票權。

緊隨[編纂]完成後，高先生透過上海仟曄、上海貝鎔、上海明冬、上海鋼銳及投票權委託協議將直接及間接有權行使本公司約[編纂]的投票權(假設[編纂]未獲行使)。

因此，高先生連同上海仟曄、上海貝鎔、上海明冬、上海川銳、上海千鐸、上海聖永及上海鋼銳將構成我們的單一最大股東集團。

請參閱「與單一最大股東集團的關係」。

[編纂]前投資

自本集團成立以來，我們已透過股權融資吸引眾多多元化的[編纂]前投資者基礎。有關[編纂]前投資者的背景及[編纂]前投資的主要條款詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資」。

主要收購、出售及合併

我們於2023年12月完成收購和宗並於2025年8月進一步投資和宗，其後上海和宗由本集團控制82%。於2024年11月，我們完成收購明磊，自此從表決權角度，浙江明磊由本公司控制60%。請參閱「歷史、發展及公司架構—主要收購、出售及合併」。

概 要

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，且[編纂]未獲行使，並扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費及[編纂]以及估計費用後，我們估計自[編纂]的[編纂]淨額約為[編纂]港元。

我們擬將[編纂]的[編纂]淨額用於以下用途：(i)[編纂]淨額約[編纂]或[編纂]港元，預計用於潛在戰略投資、與我們整體增長策略匹配的業務的併購機會；(ii)[編纂]淨額約[編纂]或[編纂]港元，預計將用於加強我們在國內及海外的營銷能力；(iii)[編纂]淨額約[編纂]或[編纂]港元，預計將用於新產品研發、加強創新能力及推動產品組合的優化及升級；(iv)[編纂]淨額約[編纂]或[編纂]港元，預計將用於推進我們的整體數字化轉型，並強化業務各環節的技術基礎，以提升營運效率，並支持長期可擴展性；(v)[編纂]淨額約[編纂]或[編纂]百萬港元，預計將用於中國及海外(例如越南)生產基地的建設與升級；(vi)[編纂]淨額約[編纂]或[編纂]百萬港元，預計將用於品牌建設及推廣活動；(vii)[編纂]淨額約[編纂]或[編纂]百萬港元，預計將用作營運資金及一般企業用途。

請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

近期發展及無重大不利變動

我們董事確認，直至本文件日期，自往績記錄期間的結束日期2025年9月30日以來，我們之財務或經營狀況或前景並無任何重大不利變動，且自2025年9月30日以來並無發生任何將對載於本文件附錄一之會計師報告所示資料產生重大影響之事件。

[編纂]統計數據

	每股H股 [編纂] [編纂]港元	每股H股 [編纂] [編纂]港元
緊隨[編纂]完成後		
本公司股份的市值 ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
每股未經審核[編纂]經調整 有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 本公司股份市值的計算乃假設緊隨[編纂]及內資股轉換為H股完成後將有[編纂]股已發行股份，其中包括自內資股轉換所得[編纂]股H股，以及預期根據[編纂]將[編纂]的[編纂]股H股(假設[編纂]未獲行使)。

概 要

- (2) 每股未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值是按本文件「附錄二—未經審核[編纂]財務資料」一節所述作出調整後計算。

股息及股息政策

任何股息之宣派及派付，以及股息金額，均須受本公司之組織章程細則及相關中國法律規限。於往績記錄期間，本公司或組成本集團之其他實體概無派付或宣派任何股息。

我們所派付之任何股息將由我們董事會全權酌情釐定，並會考慮多項因素，包括我們之實際及預期經營業績、現金流量及財務狀況、一般業務狀況及業務策略、預期營運資金需求及未來擴張計劃、法律、監管及其他合約限制，以及我們董事會認為合適之其他因素。我們目前並無任何固定股息支付比率。經我們的中國法律顧問確認，根據中國公司法，未來的任何淨利潤將須首先用於彌補我們過往的累計虧損，其後我們將有義務將淨利潤的10%分配至法定公積金，直到該公積金達到註冊資本的50%以上。因此，我們僅可於(i)所有過往累計虧損已獲彌補；及(ii)我們已將足夠純利分配至上述法定公積金後宣派股息。

[編纂]

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]範圍之中位數)，我們應付之[編纂]及費用總額，連同聯交所[編纂]、會財局交易徵費、證監會交易徵費及聯交所[編纂]、法律及其他專業費用、印刷費以及與[編纂]相關之其他開支，估計合共約為人民幣[編纂]百萬元，佔[編纂]總額約[編纂](假設未根據[編纂]任何股份)，其中約人民幣[編纂]百萬元預期將於往績記錄期間後於損益內入賬，而約人民幣[編纂]百萬元則直接歸因於我們[編纂]之[編纂]及[編纂]，並將於[編纂]時自權益中扣除。按性質分類，我們之[編纂]包括(i)約人民幣[編纂]百萬元之[編纂]，及(ii)約人民幣[編纂]百萬元之[編纂]開支，其中法律顧問及申報會計師之費用及開支約為人民幣[編纂]百萬元，以及其他費用及開支約為人民幣[編纂]百萬元。