

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於其為概要，故並不包含對閣下而言可能屬重要的所有資料，且由於在整體上受限於本文件全文，故本概要應連同本文件全文一併閱讀。閣下在決定[編纂][編纂]前應閱讀整份文件，包括構成文件的附錄。任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前應細閱該節。

概 覽

我們是一家平台型醫療器械公司，憑藉創新可視化與微創醫療器械，在一次性泌尿科內窺鏡領域處於領先地位。我們於矽谷及中國營運，專注於一次性內窺鏡系統的研發和商業化。我們是全球極少數成功實現一次性內窺鏡供應鏈垂直整合的公司之一，涵蓋從核心光電組件及精密零件的自主研發製造，到完整系統的組裝全過程。

根據灼識諮詢的資料，按2024年出貨量計算，我們位列美國、歐洲及日本一次性輸尿管鏡市場前三大品牌。此外，我們開發了世界上最纖細之一的一次性輸尿管鏡，及世界上最纖細之一的膀胱鏡(工作通道為6.6 Fr)。

憑藉我們的自有品牌組合—包括OTU (ONETU®)、與頂尖醫療科技公司共同打造的OTU聯合品牌，以及WiScope®—我們已開發覆蓋泌尿科、肝膽外科、呼吸科、耳鼻喉科、腸胃科及婦科的全面產品組合。截至最後實際可行日期，我們在全球主要市場(包括美國、歐盟及中國)擁有8個已獲批產品類別以及5個在研產品類別。

我們的業務模式

我們的業務模式建基於以跨學科技術平台為核心的深度垂直整合能力。我們是全球極少數成功實現一次性內窺鏡供應鏈垂直整合的公司之一，涵蓋從核心光電組件及精密零件的自主研發製造，到完整系統的組裝全過程。透過獨立研發與生產關鍵組件(如微型攝像模組、微型照明系統與控制微型關節部件)，我們建立了顯著成本優勢與技術壁壘。

概 要

此全面控制的能力使我們能夠確保供應鏈穩定安全，通過內部製造高價值組件維持穩健盈利能力，並透過快速產品迭代證明迅速響應不斷變化的市場需求的敏捷度。此外，我們的技術平台使多種內窺鏡產品能夠共享通用的核心組件、圖像處理器及製造流程，支持跨臨床專科的高效擴展，同時有助於在規模擴張時實現成本控制。

我們的產品組合包括兩個主要部分：

1. **一次性內窺鏡**：為特定臨床應用(如輸尿管鏡、膀胱鏡及支氣管鏡)設計的耗材器械。該等器械具備專利微型攝像模組及行業領先的微型關節(最高275度雙向專利偏轉)。
2. **圖像處理器**：兼容資本設備(包括**OTU-A系列**(主控制台)及**OTU-T系列**(便攜式平板電腦))，利用先進算法以保障卓越圖像質量及無縫用戶體驗。

我們的產品

我們已建立全面的商業化及在研產品組合。截至最後實際可行日期，我們擁有8個已獲批產品類別，覆蓋主要全球市場，包括美國、歐盟及中國。

下表概述我們的獲批產品類別：

專科	產品類別	已註冊主要市場	狀態
泌尿科.....	輸尿管鏡	美國、歐盟、日本、沙特阿拉伯、中國等	已批准
	膀胱鏡	美國、歐盟、沙特阿拉伯等	已批准
呼吸科.....	支氣管鏡	美國、歐盟、中國、沙特阿拉伯、以色列	已批准
胃腸科.....	膽道鏡	美國、歐盟、日本	已批准
耳鼻喉科.....	鼻咽喉鏡	歐盟	已批准
婦科.....	宮腔鏡	歐盟	已批准
圖像處理器.....	醫用平板	美國、歐盟、沙特阿拉伯等	已批准
	成像系統	美國、歐盟、沙特阿拉伯、中國等	已批准

概 要

我們亦擁有豐富的候選產品管線，包括膽道鏡、胃鏡、結腸鏡、十二指腸鏡及神經內窺鏡，預計將於2026年至2027年達成監管里程碑。

銷售及營銷

我們採用混合式全球商業化策略，結合完善的戰略全球分銷商網絡與戰略市場的直銷業務。

- 分銷商：我們與成熟的本地分銷商合作，並攜手全球頂尖醫療科技企業(例如客戶A與客戶F)。該等合作夥伴關係利用該等行業領導企業的品牌知名度與全球佈局優勢，加速市場滲透進程。
- 直銷：我們擁有本地代理，向特定地方及區域醫院(主要於美國境內)銷售專有OTU品牌。

截至2025年9月30日，我們的全球銷售網絡覆蓋約59個國家及地區。截至2024年12月31日止年度，向分銷商的銷售佔我們總收入的92.8%，而直銷則佔7.2%。

客戶及供應商

客戶

我們的客戶群主要由分銷商組成。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的五大客戶分別佔我們總收入約67.2%、62.6%及69.9%。我們的單一最大客戶(客戶A)佔我們同期總收入的41.5%、31.6%及36.0%。

供應商

我們採購電子元件(芯片)、結構件及包裝材料等原材料。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向五大供應商的採購額分別佔我們總採購額的約55.4%、81.5%及44.4%。我們已採納多元化策略以降低集中度風險，截至最後實際可行日期，供應商數量已擴大至159名。

概 要

行業格局及競爭優勢

行業格局

全球內窺鏡市場預計將自2024年的230億美元擴張至2032年的365億美元(複合年增長率為5.9%)。其中，鑒於杜絕交叉感染風險及提升營運效率的需求，一次性內窺鏡市場快速擴張。根據灼識諮詢的資料，全球一次性內窺鏡市場預計將由2024年的25億美元增長至2032年的90億美元，複合年增長率為17.2%。

競爭優勢

我們相信，以下優勢使我們區別於競爭對手：

一次性內窺鏡前沿科技研發平台：我們已成功建立一個集成且跨學科的研發平台，其整合我們在微型攝像模組設計、精密微組裝及電子信號傳輸方面的核心競爭力，以克服可重複使用內窺鏡的技術權衡。我們的技術從源頭優化圖像輸出，以減少信號噪聲並提高分辨率，而我們的高精度轉向機制支持最高可達275度的主動雙向非平面彎曲角度，以實現卓越的可操控性。通過精確的結構優化，我們設計出了外徑顯著減小的超細內窺鏡，以觸及最具挑戰性的解剖位置，同時採用「面向製造的設計」方法，以確保經濟可及性。

全球多品牌矩陣精準覆蓋並引領主流市場：我們針對美國及歐洲等高價值市場，利用由旗艦品牌OTU (ONETU®)及聯合品牌組成的戰略性自主品牌矩陣，而配套品牌WiScope®則用於更廣泛的大眾市場。這種分層架構使我們能夠執行精準的市場細分策略，並由覆蓋約59個國家及地區的龐大銷售網絡支持。與業內領先企業的合作夥伴關係驗證了這一定位，使我們躋身2024年美國、歐洲及日本一次性輸尿管鏡市場出貨量品牌前三名。

全面、稀缺且深度垂直整合的端到端供應鏈，可最大化製造成本效益：我們是全球極少數擁有端到端供應鏈的供應商之一，能夠獨立設計及生產微型攝像模組、微型照明系統及微型關節段等核心組件。我們的垂直整合製造平台覆蓋由部件製造到最終器械組裝的滅菌的全生產週期，確保供應鏈安全及一致的產品質量。我們採用混合式生產系統，將用於複雜任務的人工單元與用於精密步驟的半自動設備相結合，實現高水平的產能利用並降低每單位固定成本。

概 要

多元產品組合為多種臨床應用提供領先的可視化解決方案：憑藉我們的跨學科能力，我們已將一次性技術從泌尿科拓展到呼吸科、耳鼻喉科、胃腸科和婦科。截至2025年9月30日，我們在全球擁有8個已獲批的產品類別。我們的產品組合包括世界上最纖細之一的一次性輸尿管鏡(其已獲得23個監管機構的批准)及世界上最纖細之一的一次性膀胱鏡(工作通道為6.6 Fr)。我們亦提供配套成像系統(例如OTU-A系列模塊化主機及OTU-T系列便攜式平板)，其乃為支持我們的微創醫療器械生態體系而設計。

經驗豐富、充滿熱忱且富有遠見的高管團隊：我們由一支國際化的高管團隊領導，團隊成員平均擁有超過18年的醫療器械、半導體和微電子行業經驗。我們的創始人兼首席執行官韋錫波先生憑藉在納米材料和數字成像技術方面的深厚背景提供戰略遠見，並在管道鏡與內窺鏡應用開拓了CMOS圖像傳感器技術的發展。彼由首席運營官劉戈平博士支持，劉博士為電氣工程領域經驗豐富的專家，其領導我們的營運及商業化工作，同時我們有一支高技能的員工隊伍，以維持高效的產品製造。

歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間的匯總財務資料的財務數據概要(摘錄自本文件附錄一所載會計師報告)。

匯總損益表概要

	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	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收入.....	135,164	141,054	112,415	116,759
銷售成本.....	(41,738)	(38,616)	(31,597)	(30,711)
毛利.....	93,426	102,438	80,818	86,048
稅前利潤.....	63,917	81,827	70,312	58,930
所得稅開支.....	(13,927)	(15,161)	(11,928)	(9,008)
年/期內利潤.....	49,990	66,666	58,384	49,922

概 要

我們收入由2023年的人民幣135.2百萬元增加4.4%至2024年的人民幣141.1百萬元，並由截至2024年9月30日止九個月的人民幣112.4百萬元增加3.9%至截至2025年9月30日止九個月的人民幣116.8百萬元。於往績紀錄期間，我們收入波動主要由於市場正轉向採用一次性內窺鏡，客戶需求上升帶動我們產品付運量增加，被2025年完成主要服務合約導致開發及其他服務收入減少所抵銷。

我們的毛利由2023年的人民幣93.4百萬元增加9.6%至2024年的人民幣102.4百萬元，並由截至2024年9月30日止九個月的人民幣80.8百萬元增加6.5%至截至2025年9月30日止九個月的人民幣86.0百萬元。

我們的整體毛利率由2023年的69.1%上升至2024年的72.6%，主要由於生產利用率提高及自主設計的攝像模組產出率提高所帶來的製造成本節約。我們的毛利率於截至2024年9月30日止九個月及截至2025年9月30日止九個月分別穩定維持在71.9%及73.7%

匯總財務狀況表概要

	截至12月31日		截至9月30日
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)
非流動資產.....	10,123	8,150	6,524
流動資產.....	189,472	174,246	214,693
流動負債.....	100,760	58,006	52,206
流動資產淨額	88,712	116,240	162,487
非流動負債.....	3,298	2,153	2,645
資產淨額.....	95,537	122,237	166,366

於往績記錄期內，我們持續保持流動資產淨額狀況。此狀況主要歸因於我們持有的以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產、定期存款以及現金及現金等價物，同時我們的負債水平一直維持在合理水平。

我們的流動資產淨額由截至2024年12月31日的人民幣116.2百萬元增加至截至2025年9月30日的人民幣162.5百萬元，主要由於我們通過經營活動積累現金儲備，使定期存款及銀行結餘與現金分別增加人民幣20.9百萬元及人民幣33.8百萬元。

概 要

匯總現金流量表概要

	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	人民幣千元	人民幣千元 (未經審計)	人民幣千元 (未經審計)
經營活動所得現金淨額..	53,605	74,338	53,070	42,797
投資活動(所用)所得				
現金淨額	(22,686)	17,108	31,425	(3,379)
融資活動所用現金淨額..	(1,701)	(63,302)	(63,018)	(1,380)
現金及現金等價物淨				
增加	29,218	28,144	21,477	38,038
年初/期初現金及現金				
等價物	77,899	94,996	94,996	93,403
年末/期末現金及現金				
等價物	94,996	93,403	96,145	127,239

於往績記錄期內，我們持續錄得經營活動所得現金流入淨額。此流入主要歸因於我們的稅前利潤。截至2025年9月30日止九個月，經營活動所得現金淨額為人民幣42.8百萬元，主要源於人民幣58.9百萬元的稅前利潤，經調整若干非現金及運營資金項目後得出，包括：(i)正面調整，主要為存貨減少人民幣7.5百萬元；及(ii)負面調整，主要為貿易及其他應收款項增加人民幣4.2百萬元、貿易及其他應付款項減少人民幣3.3百萬元、外匯虧損人民幣6.3百萬元及已付所得稅人民幣9.9百萬元。有關我們現金流的詳情，請參閱本文件「財務資料—流動資金及資本資源—匯總現金流量表概要」一節。

概 要

主要財務比率

	截至12月31日		截至9月30日
	2023年	2024年	2025年
流動比率 ⁽¹⁾	1.9	3.0	4.1
速動比率 ⁽²⁾	1.6	2.5	3.7

(未經審計)

附註：

- (1) 流動比率按年／期末的流動資產除以流動負債計算。
- (2) 速動比率按流動資產減存貨除以年／期末的流動負債計算。

控股股東

緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使，且並未計及因行使[編纂]購股權計劃項下已授予的任何購股權而可能發行的股份)，韋錫波先生(我們的創始人、董事長兼首席執行官)、USTCTEK(韋錫波先生全資擁有的公司)、Wei Sara Shi女士(韋錫波先生的配偶)、劉戈平博士(我們的執行董事兼首席運營官)、JadeOcean Tek(劉戈平博士全資擁有的公司)、韋錫義先生(我們的執行董事)、WeiNova(韋錫義先生全資擁有的公司)、邱小麗女士(韋錫義先生的配偶)及Qiu Star(邱小麗女士全資擁有的公司)將共同有權行使本公司已發行股份總數約[編纂]%的投票權，並被視為一組控股股東。

[編纂]投資

截至最後實際可行日期，我們的[編纂]投資者主要包括與我們的管理層及創始人有關的信託及實體。詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構-[編纂]投資」。

概 要

股息

我們目前並無正式的股息政策或固定股息支付率。於往績紀錄期間，本公司並無宣派或派付任何股息。我們的子公司智光機電向其當時股東宣派及支付股息如下：

- **截至2023年12月31日止年度：**並無宣派或派付任何股息。
- **截至2024年12月31日止年度：**智光機電宣派股息合計人民幣10.5百萬元(具體而言為人民幣10,512,000元)。於該年內，以現金支付人民幣10.4百萬元，餘下人民幣95,000元為截至2024年12月31日的應付股息。
- **截至2025年9月30日止九個月：**我們支付股息人民幣95,000元，悉數結付於2024年底錄得的應付股息結餘。於該期間內，智光機電或組成本集團的任何其他實體並宣派任何新股息。

截至最後實際可行日期，所有於往績記錄期間宣派的股息已以來自內部資源的現金悉數結付。

我們目前並無固定股息支付率。任何未來股息宣派及派付將由董事會酌情決定，並須遵守我們的組織章程文件及適用法律。任何股息金額將取決於我們的經營業績、現金流量、財務狀況、法定及監管限制、未來前景及董事會可能認為相關的其他因素。

概不保證我們將能夠於任何特定年份或以任何特定金額宣派或分派股息。

[編纂]統計數據

	基於[編纂] [編纂]港元	基於[編纂] [編纂]港元
股份的[編纂] ⁽¹⁾	[編纂] 港元	[編纂] 港元
未經審計[編纂]經調整每股股份匯總 有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

(1) 基於[編纂]後預計將予發行的[編纂]股股份。

(2) 有關詳情，請參閱附錄二「未經審計[編纂]財務資料」。

概 要

[編纂]用途

我們估計[編纂]的[編纂]淨額將約為[編纂]港元(基於[編纂]的中位數[編纂]港元)，我們擬將其用於以下用途：

- [編纂]%：開發行業特定組件平台(微型可視化、一次性器械及精準治療)。
- [編纂]%：擴充我們的製造能力及提升生產效率(新GMP設施)。
- [編纂]%：發展銷售及營銷網絡(直銷擴張、品牌推廣)。
- [編纂]%：一般營運資金及企業用途。

風險因素

我們的業務面臨多項風險，包括但不限於：

我們主要產品的市場價格大幅波動及市場狀況變化可能對我們的銷售、毛利及整體盈利能力造成不利影響。我們的業務面臨醫療器械行業的定價壓力，特別是在內窺鏡及微創手術設備領域。我們產品的定價受到眾多我們無法控制的因素影響，包括競爭動態、技術進步、監管變更以及醫療保險報銷政策。

未能留住現有客戶或吸引新客戶可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們的成功在很大程度上依賴於我們在競爭激烈的醫療器械市場中維持現有客戶關係及吸引新客戶的能力。我們的客戶群包括醫院、手術中心、醫療機構、分銷商及醫療從業者。失去關鍵客戶或無法擴大客戶群可能對我們的收入和增長前景產生重大不利影響。

我們可能面臨國際貿易政策、關稅、地緣政治與貿易保護措施、國際出口管制以及經濟或貿易制裁相關的風險，並且我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到不利影響，特別是考慮到本集團大部分收入來自國際市場。國際貿易政策的變化，包括徵收關稅、進口稅或實施貿易限制，可能顯著增加我們的成本並降低我們在關鍵市場的競爭力。

概 要

我們依賴分銷網絡銷售及分銷產品，若我們未能維持、管理及擴展分銷網絡，我們的業務可能受到不利影響。我們依賴第三方分銷商網絡向終端客戶營銷、銷售和分銷我們的產品，其表現直接影響我們的銷量及市場滲透率。失去任何關鍵分銷商可能導致收入嚴重中斷，並需要大量時間和資源來尋找和接納替代分銷商，而在此期間，我們可能會面臨銷售損失和客戶關係弱化。

我們的業務發展、營銷及促銷活動可能成本高昂，且可能無法達到預期效果。我們的業務成功依賴於有效的業務發展、營銷和促銷活動，以提高產品知名度並推動需求，其需要大量的財務投資。如果我們的營銷信息未能引起目標受眾的共鳴，或如擁有更大市場預算的成熟競爭對手可能會超越我們的投入，我們的支出可能無法產生成相應的回報，從而可能影響我們的財務表現。

我們的業務在很大程度上取決於我們產品及在研產品的成功。由於醫療器械開發複雜且資源密集，無法保證我們的在研產品能達到其設計規格、證明臨床療效或獲得監管批准。

我們可能在獲得和維持醫療界關鍵利益相關者的市場接受度方面面臨挑戰，這可能對我們的業務和前景造成重大不利影響。我們醫療器械的商業成功在很大程度上取決於其獲得醫生、外科醫生、醫院管理人員及採購委員會的接受。醫療專業人士在接受新的醫療技術時通常較為保守，並通常依賴具有良好記錄的產品，這要求我們充份展示臨床優勢或成本節約，以說服彼等作出變更。

我們所在行業的終端市場需求不斷變化。如果我們未能持續開發和創新產品以應對這些不斷變化的需求，我們可能無法留住現有客戶、吸引新客戶或增加銷售額。

如果我們無法通過我們的研發能力和研發努力，維持我們在技術和方法的領先地位或適應行業最新的技術或方法發展，這可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。我們的競爭地位基於我們在先進成像及人工智能驅動的診斷等領域的技術能力，我們已投入大量資源開發該等技術能力。然而，行業面臨迅速技術變革。倘我們未能持續創新，顛覆性技術可能會使我們的現有技術過時。

概 要

[編纂]開支

我們應付的[編纂]開支估計約為人民幣[編纂]元(包括[編纂]佣金)，按每股份[編纂][編纂]港元計算，相當於[編纂][編纂]總額的[編纂]%。上述[編纂]開支包括(i)與[編纂]相關的開支人民幣[編纂]元，及(ii)非[編纂]相關開支人民幣[編纂]元，其中(a)法律顧問及申報會計師開支為人民幣[編纂]元，及(b)其他費用及開支人民幣[編纂]元。於往績紀錄期間，我們並未產生任何[編纂]開支。我們預期於往績紀錄期間後將產生約人民幣[編纂]元的[編纂]開支，其中約人民幣[編纂]元預計將計入我們的匯總損益表，約人民幣[編纂]元歸因於股份[編纂]並將於[編纂]時自權益中扣除。上述[編纂]開支為最後實際可行的估計並僅供參考，實際金額可能與此估計有所不同。

近期發展及並無重大不利變動

自2025年9月30日(即往績記錄期間結束時)以來，我們的業務繼續於日常過程中進行。董事確認，直至本文件日期，我們的業務模式、財務架構或我們經營所在的監管環境並無重大變動。根據我們的未經審計管理賬目，我們的收入及毛利於往績記錄期間後維持穩定增長軌跡，與財務資料一節所披露的趨勢一致。

於2025年10月，智光機電向其股東宣派股息合共人民幣119.6百萬元。

我們截至2026年12月31日止年度的財務業績預計將受非經常性[編纂]開支影響。與[編纂]有關的估計[編纂]開支總額約為人民幣[編纂]元(基於[編纂]範圍的中位數每股[編纂][編纂]港元)。我們預期於往績紀錄期後將產生額外[編纂]開支，其中一部分將計及截至2026年12月31日止年度的匯總損益表。因此，[編纂]應注意，由於該等開支，我們截至2026年12月31日止年度的淨利潤與上一年度相比可能減少。

董事確認，除上文所披露者外，截至本文件日期，我們的財務狀況自2025年9月30日以來並無重大不利變動，且自2025年9月30日以來並無將會對本文件附錄一會計師報告及附錄一A審閱報告所載資料產生重大影響的事項。