

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。本節內容僅為概要，並未包括可能對閣下而言屬重要的所有資料。閣下決定投資[編纂]前，務請閱讀整份招股章程。

任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下決定投資[編纂]前，務請細閱該節全文。

概覽

我們是構建空間智能(Spatial Intelligence)底座操作系統的先行者。空間智能為一新興範式，將物理環境轉變為由人工智能(AI)驅動的可計算、適應性強且持續演進的系統。與將智能家居及智能建築視為連接設備集合的傳統觀點不同，我們將空間建模並運營為語義系統，在該系統中，「空間、人員、設備及行為」均通過一致的計算框架加以表示、理解及執行。這一轉變——從控制設備轉向運營空間——定義了行業的下一代發展方向。

我們的產品及解決方案為涵蓋設備、邊緣及雲端的一體化體系。在設備側，智能傳感器及控制器提供感知及執行能力。在邊緣側，中樞協調本地智能並確保可靠性及低延遲。在系統層，Aqara Studio協調跨設備協作、語義建模及AI驅動決策。在體驗層，應用程式及介面透過自然交互提供對空間智能的直觀訪問。

這種分層而統一的架構使我們能夠橋接碎片化的協議及生態系統。透過能力映射，Matter、Zigbee、Wi-Fi、KNX、BACnet、OPC UA、Modbus，甚至專有協議等多種標準被規範化為統一的語義模型，使住宅及商業環境能夠實現無縫互操作性及可擴展的系統設計。

我們不僅僅是提供產品；我們正在構建作為持續創新平台的空間智能基礎設施。透過將物理空間轉化為可編程及可理解的系統，我們在能源優化、健康與福祉、安全及以人為中心的體驗設計方面開拓了新可能性。

我們的平台具有內在的擴展性及生態驅動特點。透過標準化API、模塊化組件及開發工具，我們使系統集成商、開發商及合作夥伴能夠在我們的空間智能平台之上構建、部署及運營應用程式。長期而言，這會產生網絡效應，使數據、模型及應用程式不斷豐富系統。

空間智能代表了一種技術與物理世界交互方式的根本性轉變。隨著行業從設備連接過渡至由人工智能驅動的空間運營，我們認為，透過統一的語義及執行框架對物理環境進行建模、理解及治理的能力，將成為長期價值的關鍵決定因素。我們在四大關鍵空間智能技術能力領域實現突破創新。該等能力由可協調住宅和商業環境中的設備、情境和行動的統一框架支撐。我們的**識別與感知**技術實現對人、物體、空間及環境狀態的高精度全面即時感知。我們的**認知與決策**技術通過學習用戶行為，並將複雜情境動態轉化為經過優化的場景化指令，從而提供真正個性化的主動與預判式服務。我們的**執行與重塑**技術將該等決策轉化為通過終端設備執行的行動，同時該等設備在多種環境中無縫融合，並配置足夠的替代裝置。**連接與融合**技術是整合這三大空間智能維度的核心，該技術具備完備的多協議支持能力，涵蓋Zigbee、Wi-Fi及Matter等主流標準。所有該等技術協同作用，共同推動我們的平

概 要

台超越被動控制，最終提供主動式空間智能，從根本上重塑空間對人類需求的回應方式。我們持續投入大量研發資源，以維持技術優勢並推動空間智能各維度之創新。此等長期投入使我們建立龐大知識產權組合，截至2025年12月31日，我們擁有1,262項已授權專利及549項待審專利，充分印證我們的技術實力之深度與廣度。

我們在空間智能領域實現了重要里程碑：



- (1) 根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們是全球最大的中國空間智能基礎設施提供商。
- (2) 根據弗若斯特沙利文的數據，截至最後實際可行日期，在空間智能基礎設施行業的中國廠商中，我們的產品數量位居行業首位，涵蓋50+品類及2,200+SKU。
- (3) 2022年至2025年蟬聯胡潤全球獨角獸榜。
- (4) 截至2025年12月31日。
- (5) 根據弗若斯特沙利文的資料，我們按銷量計在天貓及京東智能開關品類中排名第一，按銷量計在亞馬遜美國智能網關品類排名第一，及按銷量計在亞馬遜德國智能傳感器品類中排名第一。

我們已建立真正的國際商業化及規模化的銷售佈局。Aqara品牌空間智能產品及解決方案的海外收入於2023年至2025年的複合年增長率達28.7%。此外，Aqara品牌產品與解決方案的海外收入佔總收入比重由2023年的42.2%提升至2025年的66.5%。我們強勁的海外增長得益於我們全面的全球銷售網絡的支持，其通過整合線上與線下零售的多渠道策略（包括我們與全球頂尖零售商及主要電商平台的戰略合夥關係），覆蓋中國境外超過90個國家及地區。根據弗若斯特沙利文的資料，我們已在中國建成最大的空間智能銷售網絡，在31個省份的210

概 要

多個城市，擁有超過500家Aqara智能家居體驗店，並在主要電商平台上擁有活躍業務。截至2025年12月31日，我們的全球銷售渠道網絡已服務全球超過15百萬用戶。

我們的產品及解決方案已深度整合於亞馬遜、Apple、谷歌、LG、三星及小米等智能家居生態系統。具體而言，我們已實現與Apple Home生態系統最全面的整合之一，共計15個產品類別下逾340款產品型號無縫接入Apple Home平台，並原生支援HomeKit安全視頻、自適應照明、自適應溫度及Home Key等Apple專屬功能。此項全面整合顯示，我們具備對Apple生態系統設備的全面支援能力。與國際知名品牌的深度整合，充分證明本公司既能滿足全球頂尖企業嚴格的技術與品質標準，亦在持續推進自主創新，以保持技術競爭力。

於往績記錄期間，我們穩步擴充，於2025年收益達人民幣1,471.6百萬元。我們的主動式AI驅動產品及解決方案的收入顯著增長，由2023年的人民幣465.7百萬元增加至2025年的人民幣907.3百萬元，複合年增長率達39.6%。我們的毛利率由2023年的29.7%上升至2024年的33.8%，於2025年攀升至38.4%。我們於往績記錄期間產生淨虧損。我們於2023年、2024年及2025年的期內虧損分別為人民幣159.5百萬元、人民幣230.8百萬元及人民幣322.4百萬元。然而，我們自2023年以來實現按調整基準的盈利能力。我們於2023年、2024年及2025年的經調整利潤(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣45.3百萬元、人民幣113.1百萬元及人民幣56.9百萬元。

市場機遇

空間智能指人工智能在物理環境中無縫融合，使其能夠感知、解讀並協調人、物及空間之間的互動。傳統物聯網系統基於預設規則且設備間相互孤立，而空間智能通過融入AI，創造出能夠感知現實世界狀況、解讀用戶意圖並即時自主決策的協同化、場景驅動的環境。儘管AI在虛擬領域已取得重大進展，但其真正潛力在於打通數字智能與物理空間之間的鴻溝，從而實現空間智能。

隨著空間智能的持續演進，人居空間(涵蓋居住及商業空間)已成為其最自然且最具前景的發展領域。人居空間具有物理交互密集、行為場景多元、智能設備多樣及用戶需求日趨複雜等特點，這些特質共同為空間智能的應用與進化創造理想條件。根據弗若斯特沙利文的資料，全球空間智能產品與解決方案的市場預計於2030年達人民幣101,430億元，2025年至2030年的複合年增長率將達14.7%。

空間智能產品與解決方案包含兩大核心板塊：基礎設施(構成由傳感器、中樞及控制器組成的基礎支撐)與終端設備。基礎設施是增長最為迅猛的細分領域，這得益於AI技術的快速進步、用戶對智能體驗需求的日益增長以及強有力的「AI+」政策支持。特別是，基礎設施領域佔據核心的戰略位置，作為支撐及協調所有終端設備的基礎層，使得各種設備及服務得以建立在其之上，隨著採用規模的擴大產生複合的網絡效應。此外，一旦部署，基礎設施由於其嵌入性質，會造成顯著的轉換成本和客戶綁定，從而帶來高客戶留存率和持續收入的機會。根據弗若斯特沙利文的資料，預計全球空間智能基礎設施市場的收入於2030年將達到人民幣18,593億元，2025年至2030年的複合年增長率達18.6%。在中國市場，強勁的國家級AI戰略、智慧城市項目以及空間智能技術部署的加速，共同推動同等快速增長。根據相同來源，預計中國市場收入於2030年將達人民幣4,187億元，2025年至2030年間的複合年增長率為20.9%。

概 要

主動式人工智能的日益普及是空間智能時代的標誌性特徵。主動式人工智能實現意圖驅動控制、預測性服務與自主優化，於人居空間中提供顯著提升的效率、個性化及用戶體驗。主動式人工智能在空間智能基礎設施的應用於2023年開始初具雛形。經歷2023年至2025年的初步穩步增長後，預計該領域在未來幾年開始快速發展，此乃受多重因素驅動，包括政策支持、技術進步、生態系統更加開放、跨平台互操作性增強以及用戶體驗及服務創新持續改進，這些力量共同推動市場抵達發展轉折點，並開啟新一輪擴張。根據弗若斯特沙利文的資料，2025年主動式人工智能在空間智能基礎設施住宅及商業空間的全球普及率分別為8.0%及7.2%，預計到2030年將增至62.5%及46.0%。

根據弗若斯特沙利文的資料，以2024年的收入計，我們是中國最大的主動式人工智能驅動的空間智能基礎設施提供商，亦是全球最大的提供商之一。作為空間智能基礎設施領域的開創者與領導者，我們憑藉獨特的定位，必將把握空間智能行業持續的擴張及演進帶來的發展機遇。

我們的產品及解決方案

我們提供全面的產品與解決方案組合，以此率先實現空間智能之系統化與規模化商業落地。我們提供整合硬件、軟件與AI演算法的Aqara品牌產品與解決方案，以此提供空間智能體驗；同時通過ODM業務服務小米等合作夥伴品牌。我們的Aqara品牌產品與解決方案基於三大核心產品類別構建，它們協同工作，形成端到端的空間智能基礎設施。截至2025年12月31日，我們的產品矩陣涵蓋逾50個品類及逾2,200個庫存單位，累計激活設備達5,600萬+台。

- **傳感器**：該等產品能夠「識別與感知」空間，可實現高精度探測人體行為與物體、空間動態及環境狀況。主要產品包括AI高精度場景傳感器、智能攝像機、智能睡眠監測帶、門窗傳感器、振動傳感器、人體傳感器、溫濕度傳感器、空氣質量監測面板、煙霧報警器等。
- **中樞**：該等產品具有「認知與決策」能力，作為設備連接與運算過程的核心節點，實現主動式、跨設備聯動。主要產品包括智能網關與智能熒幕。
- **控制器**：該等產品能夠「執行與重塑」空間，通過執行操作，實現空間環境的自主化、個人化轉型。主要產品包括智能開關及插座、光控模組與燈具、智能門鎖、窗簾電機及溫控器。

該等硬件產品均通過Aqara應用程序實現統一管理，作為控制與管理所有設備的用戶介面，並嵌入我們的AI Copilot以增強交互體驗。我們空間智能產品與解決方案組合的核心是我們的專有操作系統Aqara Studio，該系統能協調跨設備協作並實現解決方案的快速部署。

依託我們的傳感器、中樞、控制器、Aqara應用程序及Aqara Studio，我們的全棧式、閉環型的產品與解決方案實現照明、健康監測、安防、暖通空調及低碳與節能等多樣化空間智能功能。

概 要

我們的技術

空間智能代表了一種根本性的轉變，從「連接設備」過渡至「運營空間」。此轉變不僅需要感知、計算及控制技術的進步，更需要一個能夠對物理世界進行建模、理解並安全執行行動的統一系統。

我們的技術基礎建立於一個一體化的AI原生架構之上，該架構由四個緊密耦合的層級組成：**本體論層**（語義定義）、**圖層**（狀態與結構）、**技能層**（受管轄的執行）及**遙測層**（反饋與學習）。上述各層級共同構成一個閉環系統，使物理環境能夠實現感知、推理、行動並隨時間持續優化。

該架構的核心為通過對象、關係、動作及策略（「**ORAP**」）所定義的本體論，為物理空間的表達提供統一的語義模型。該模型將異構設備、協議及數據抽象為一致的、機器可理解的表示形式，使系統能夠基於房間、區域、功能及意圖等空間概念進行運作，而非依賴設備層面的基礎元素。

該本體論通過空間圖譜得以具體化，空間圖譜作為空間結構、設備拓撲、實時狀態及操作約束的唯一真實數據來源。空間圖譜在設備層、邊緣層及雲端層之間提供一致的、可查詢的及可訂閱的模型，確保全系統的一致性、可追溯性及可解釋性。

在空間圖譜之上，所有操作均通過標準化技能執行，該等技能在明確的策略約束下封裝控制、自動化及配置功能。此受管轄的執行模型確保所有操作均安全、可審計且可逆。

最後，統一的遙測層捕捉系統交互的完整生命週期——從意圖與上下文到執行與結果——從而實現持續反饋、系統優化及AI驅動的學習。通過該閉環機制，系統隨時間持續適應並提升其性能。

通過整合本體論、圖譜、技能及遙測，我們的平台構建起完整的「理解—執行—學習」循環，使AI智能體能夠安全運作並大規模持續優化物理環境。

具體而言，我們的空間智能技術包括四大核心能力：「**識別與感知**」、「**認知與決策**」、「**執行與重塑**」及「**連接與融合**」。我們已在上述各關鍵維度取得突破性技術進展：

我們的競爭優勢

我們認為以下競爭優勢使我們能夠充分把握未來行業機遇，實現持續增長：

- 空間智能基礎設施的開創者與領導者
- 專有的空間智能技術構築深厚競爭壁壘
- 居住及商業空間的成功商業化應用
- 與Apple生態系統的全面整合及Apple零售店的重要佈局
- 由強勁的海外多渠道銷售網絡支持的高速國際增長

概 要

- 生態系統內的產品互操作性與標準制定的先驅領導地位
- 經驗豐富的管理層與創新驅動文化

我們的戰略

我們計劃採取以下戰略：

- 深化AI原生能力
- 擴展空間智能應用場景
- 加速全球市場擴張
- 通過生態開放合作驅動增長與培育創新

銷售、服務、經銷及營銷

我們採用一體化全通路策略，將線下銷售網路與線上通路結合，使我們能夠隨時隨地滿足客戶偏好的互動方式。鑒於基礎設施產品的特性，我們線下的業務網路（包括遍佈體驗店的顧問和技術人員）對於現場需求評估、基於場景的解決方案設計、安裝、維護及生命週期支援至關重要。同時，為了應對不斷變化的消費者支出偏好及日益數字化的購買行為，我們通過我們的官方網站、官方旗艦店和在領先電商平台上的經銷商拓展了線上業務。這些互補的渠道確保客戶能夠在線下獲得專家指導及端到端服務，同時受益於我們線上生態系統的可訪問性、便利性和規模優勢。

我們的客戶及供應商

我們已建立廣泛且多元化的客戶基礎。於2023年、2024年及2025年，來自五大客戶之總收入分別為人民幣615.0百萬元、人民幣629.1百萬元及人民幣571.5百萬元，分別佔總收入之42.7%、42.3%及38.9%。於同年，於往績記錄期間各年內單一最大客戶之收入分別為人民幣471.6百萬元、人民幣501.5百萬元及人民幣477.0百萬元，分別佔總收入之32.8%、33.7%及32.4%。

我們已與一些信譽卓著的供應商建立並維持關係。我們與供應商緊密合作，確保及時提供及運送材料與產品。於往績記錄期間，我們向五大供應商的採購額分別佔2023年、2024年及2025年總採購額的21.7%、19.9%及19.3%，而我們向最大供應商的採購額則分別佔年度／期間我們總採購額的7.3%、6.4%及4.9%。於往績記錄期間，我們的供應商一般會給予我們30至60天的信貸期。

競爭

物聯網產品市場傳統上以圍繞單個設備、功能和性價比權衡的碎片化競爭為特徵。然而，隨著行業從設備連接轉向AI驅動的空間智能，競爭重心正日益從獨立產品轉向能夠建模、理解並運營物理環境的集成系統。

概 要

我們通過定位為全棧空間智能操作系統的提供商，而非設備供應商，來確立自身差異。我們的平台將硬件、邊緣計算、雲基礎設施和AI整合為統一的語義和執行框架，使空間能夠作為連貫、自適應且持續演進的系統運作，而非孤立設備的集合。

與傳統封閉且以設備為中心的垂直集成解決方案不同，我們的架構融合了端到端的系統集成與開放、可擴展的平台。這種方法通過跨設備和場景的無縫調度提升用戶體驗，同時使開發者、系統整合商及生態合作夥伴能夠基於我們的平台構建，從而擴展功能並加速創新。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及「風險因素」所載的若干風險。閣下在決定投資股份前，應細閱該節全部內容。我們面臨的若干主要風險因素包括：

- 倘我們未能及時推出新產品及解決方案以適應快速發展的客戶需求及科技進步，我們的業務可能會受到不利影響。
- 我們的增長及盈利能力取決於中國及我們其他主要市場的經濟狀況。
- 我們的經營環境競爭激烈，倘未能成功競爭，將對我們的市場地位、業務及財務業績造成不利影響。
- 我們絕大部分產品由我們的OEM供應商製造，且我們的產品均面臨與製造外包相關的風險。
- 我們依賴大量供應主要原材料、元件及生產設備的第三方供應商，供應商供應一旦中斷或價格大幅上漲，將對我們的業務造成負面影響。
- 小米為我們最大的客戶，向我們購買產品。一旦我們與小米的關係惡化，可能會對我們的收入造成負面影響，並損害我們的業務。
- 我們的成功取決於我們維持及拓展線下及線上銷售渠道的能力。
- 國際貿易政策、地緣政治和貿易保護措施、出口管制以及經濟或貿易制裁的變動可能會影響我們的業務、財務狀況及經營業績。
- 如我們未能建立、維持及提升品牌知名度，我們的業務及經營業績可能會受到不利影響。
- 我們於往績記錄期間錄得營運現金流出淨額、虧損及流動負債淨額。
- 我們若無法充分保護知識產權，業務及前景可能受到損害，且為保護知識產權而進行的訴訟可能成本高昂且未必能獲得有利結果。

概 要

法律程序與合規性

法律程序

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無任何針對我們或我們的董事的未決或威脅性法律程序，而該等法律程序可能個別或整體對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

合規性

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們過去及現在均未曾涉及任何重大違規事件，而該等違規事件已導致罰款、強制執行法律行動或其他處罰，均可能個別或整體對業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期的綜合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。下文所載綜合財務數據概要應與本文件綜合財務報表（包括相關附註）一併閱讀，以保證其完整性。合併財務資料乃根據國際財務報告會計準則編製。

綜合損益表概要

下表載列我們於所示期間的綜合損益表概要：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
		(人民幣千元)	
收入	1,439,385	1,488,573	1,471,628
銷售成本	(1,011,580)	(985,463)	(907,239)
毛利	427,805	503,110	564,389
研發開支	(172,804)	(183,262)	(233,728)
銷售及經銷開支	(183,657)	(200,655)	(235,072)
行政開支	(93,010)	(91,939)	(119,708)
其他收入及收益	61,021	78,889	64,458
金融資產減值虧損淨額	(213)	(666)	(2,237)
應佔採用權益法入賬的			
投資虧損	(2,346)	(1,855)	(3,152)
其他開支	(6,629)	(577)	(12,914)
經營收入	30,167	103,045	22,036
融資成本	(2,879)	(4,422)	(3,679)
可轉換可贖回優先股的			
公平值變化	(185,554)	(328,120)	(338,974)
除稅前虧損	(158,266)	(229,497)	(320,617)
所得稅開支	(1,216)	(1,268)	(1,786)
年內虧損	(159,482)	(230,765)	(322,403)

有關我們於往績記錄期間綜合損益表的主要組成部分討論之詳情，請參閱「財務資料 — 經營業績的主要組成部分說明」。

概 要

非國際財務報告準則財務計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦採用並非國際財務報告準則所規定或據此呈列的經調整損益（非國際財務報告準則計量）作為額外財務指標。我們認為，該非國際財務報告準則指標通過消除若干項目的潛在影響，有利於比較不同年度及不同公司的經營表現。我們認為，該指標為投資者及其他人士提供有用信息，使其與管理層採用相同的方式了解及評估我們的合併經營業績。然而，我們所呈列的非國際財務報告準則財務指標未必可直接與其他公司所呈列的類似指標相比。採用該非國際財務報告準則指標不應被視為可替代我們根據國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

我們將經調整利潤（非國際財務報告準則計量）定義為年內虧損，並經以股份為基礎的薪酬開支、可轉換可贖回優先股的公平值虧損及[編纂]開支調整。下表載列所示期間呈列的經調整利潤（非國際財務報告準則計量）與根據國際財務報告準則計算及呈列的最直接可資比較財務計量的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
年內虧損.....	(159,482)	(230,765)	(322,403)
就下列各項作出調整：			
以股份為基礎的薪酬開支.....	19,221	15,748	23,018
可轉換可贖回優先股的 公平值虧損.....	185,554	328,120	338,974
[編纂]開支.....	—	—	17,265
經調整利潤 (非國際財務報告準則計量).....	<u>45,293</u>	<u>113,103</u>	<u>56,854</u>

按產品類型及解決方案劃分的收入明細

於往績記錄期間，我們的收入主要來自銷售空間智能產品及解決方案，尤其是旗下「Aqara」品牌產品。

下表載列於所示期間按產品類型及解決方案劃分的絕對金額及佔總收入百分比的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
Aqara品牌空間智能產品 及解決方案.....	899,925	62.6	918,474	61.7	946,517	64.3
傳感器.....	256,021	17.8	235,823	15.8	308,196	20.9
中樞.....	81,728	5.7	108,909	7.3	113,311	7.7
控制器.....	562,176	39.1	573,742	38.6	525,010	35.7
ODM產品.....	518,784	36.0	543,014	36.5	496,701	33.8
其他 ⁽¹⁾	20,676	1.4	27,085	1.8	28,410	1.9
總計.....	<u>1,439,385</u>	<u>100.0</u>	<u>1,488,573</u>	<u>100.0</u>	<u>1,471,628</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 其他主要包括提供安裝服務、物聯網平台開發服務及其他服務，以及銷售輔助配件。

概 要

毛利及毛利率

毛利代表我們的收入減去銷售成本，而毛利率代表毛利除以我們的收入並以百分比表示。於2023年及2024年及2025年，我們的毛利分別為人民幣427.8百萬元、人民幣503.1百萬元及人民幣564.4百萬元，毛利率分別為29.7%、33.8%及38.4%。

下表載列於所示期間按產品類型及解決方案劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
Aqara品牌空間智能產品及解決方案	366,882	40.8	397,492	43.3	418,551	44.2
— 中國內地	178,173	34.2	134,910	33.6	104,244	32.8
— 海外	188,709	49.7	262,582	50.8	314,307	50.0
ODM產品	55,980	10.8	98,428	18.1	134,187	27.0
其他 ⁽¹⁾	4,943	23.9	7,190	26.5	11,651	41.0
總計	427,805	29.7	503,110	33.8	564,389	38.4

附註：

- (1) 其他主要包括提供安裝服務、物聯網平台開發服務及其他服務，以及銷售輔助配件。

綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期來自我們綜合財務狀況表的選定資料，乃摘錄自本文件附錄一 所載我們的經審計綜合財務報表：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
流動資產總額	1,077,925	1,185,544	1,057,189
非流動資產總額	140,690	141,057	86,132
總資產	1,218,615	1,326,601	1,143,321
流動負債總額	3,052,561	3,416,912	3,483,021
非流動負債總額	9,650	7,267	8,201
負債總額	3,062,211	3,424,179	3,491,222
淨負債	(1,843,596)	(2,097,578)	(2,347,901)
股本	—	—	—
儲備	(1,843,596)	(2,097,578)	(2,347,901)
總權益	(1,843,596)	(2,097,578)	(2,347,901)
負債與權益總計	1,218,615	1,326,601	1,143,321

有關我們於往績記錄期間流動資產及流動負債討論之詳情，請參閱「財務資料 — 綜合財務狀況表主要項目的討論」。

概 要

綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示期間的現金流概要：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
經營活動所得／(所用)現金淨額.....	65,116	288,603	(73,408)
投資活動所得／(所用)現金淨額.....	(171,145)	(174,193)	262,922
融資活動(所用)現金淨額.....	(12,086)	(137,313)	(142,676)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	(118,115)	(22,903)	46,838
年初現金及現金等價物	568,867	455,289	435,341
匯率變動影響淨額	4,537	2,955	(5,430)
年末現金及現金等價物	455,289	435,341	476,749

主要財務比率

下表載列我們截至所示日期或期間的主要財務比率：

	截至12月31日／截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
毛利率 ⁽¹⁾	29.7%	33.8%	38.4%
經調整利潤率(非國際財務報告準則計量) ⁽²⁾	3.1%	7.6%	3.9%
流動比率 ⁽³⁾	0.4	0.3	0.3
速動比率 ⁽⁴⁾	0.2	0.2	0.2

附註：

- (1) 按毛利除以年內收入再乘以100%計算。
- (2) 按年內經調整利潤(非國際財務報告準則計量)除以年內收入再乘以100%計算。
- (3) 按截至年末的流動資產總值除以流動負債總值計算。
- (4) 按截至年末的流動資產總額減存貨及預付款項、其他應收款項及其他資產再除以流動負債總額計算。

[編纂]投資者

我們從[編纂]投資者獲得多輪股權融資，以支持我們的業務營運不斷擴張。詳情請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]投資」。

[編纂]

概 要

[編纂]

未來計劃及[編纂]用途

經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]佣金及其他估計開支，根據每股[編纂][編纂]（即每股[編纂]的指示性[編纂]範圍[編纂]至[編纂]的中位數）並假設[編纂]未獲行使，我們估計將自[編纂]收取[編纂]約[編纂]。

我們擬按下列用途使用我們自[編纂]收取的[編纂]：

- 約[編纂]的[編纂]（或約[編纂]）將用作研究及開發用途，旨在繼續提升產品及各種空間智能應用場景中的技術能力。我們相信該等投資將讓我們保持技術領先，同時擴大及優化我們的產品和解決方案組合。在空間智能產業在人工智能時代的快速演進下，我們必須將研發視為重中之重，以增強在硬件及軟件方面的競爭力。我們就研究及開發訂立的預期計劃詳情如下。
 - 豐富及增強產品性能：[編纂]約[編纂]或約[編纂]將於未來三年用於開發三個構成我們競爭優勢核心的主要技術集群。

概 要

- 擴展我們的產品及解決方案的應用場景：[編纂]約[編纂]或約[編纂]將於未來三年用於擴展我們的產品及解決方案的應用場景。
- [編纂]約[編纂]或約[編纂]將於未來三年用於擴大銷售管道及提升我們的品牌知名度。
- [編纂]約[編纂]或約[編纂]將用作補充我們營運資金及其他一般企業用途。

有關詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」。

[編纂]開支

[編纂]開支指與[編纂]有關的專業費用、[編纂]佣金及其他費用。我們估計[編纂]開支將約為[編纂]（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]（即指示性[編纂]範圍的中位數）且[編纂]未獲行使），佔[編纂][編纂]的[編纂]（根據我們[編纂]的指示性[編纂]範圍的中位數並假設[編纂]未獲行使）。於往績記錄期間，我們產生[編纂]開支人民幣21.7百萬元，其中人民幣17.3百萬元作為行政開支已計入綜合損益表，而約人民幣4.4百萬元於截至2025年12月31日的綜合財務狀況表中資本化為遞延開支，且將於[編纂]後自權益中扣除。我們預期產生額外[編纂]開支[編纂]，其中[編纂]預期將於上市後在綜合損益表中確認為行政開支，而[編纂]預期將於[編纂]時直接確認為權益扣減。董事預期，該等開支將不會對我們於2026年的經營業績造成重大影響。按性質而言，[編纂]開支包括(i)[編纂]佣金[編纂]；及(ii)非[編纂]相關開支[編纂]，包括法律顧問及申報會計師費用及開支[編纂]，以及其他費用及開支[編纂]。

股息

我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司。因此，任何未來股息的支付及金額將視乎自我們附屬公司收取股息的可用性而定。

於往績記錄期間，我們並無宣派或支付任何股息。此外，我們並無任何股息政策，亦無現有計劃於可見將來向股東派付任何股息。然而，我們日後可能會以現金或我們認為適當的其他方式派發股息。宣派及派付任何股息的決定須經董事會批准，並由董事會酌情決定。據開曼群島法例法律顧問所告知，累計虧損狀況並不一定限制我們從利潤或股份溢價賬戶向股東宣派及派付股息，前提是這不會導致我們無法在日常業務過程中償還到期債務。

近期發展及並無重大不利變動

董事已確認，截至本文件日期，自2025年12月31日（即我們的最新經審計財務報表的期末）以來，我們的財務、經營或交易狀況、債務、或然負債或前景並無重大不利變動，且自2025年12月31日以來，概無發生任何對本文件附錄一所載會計師報告列示的資料產生重大影響的事件。