
業 務

概覽

我們是一家具身智能工業機器人公司，為多個行業的客戶設計、開發及商業化工業機器人及解決方案。我們為客戶提供柔性的具身智能工業機器人(EIIR)產品及解決方案。我們通過自研的軟件及硬件系統及系統工程能力，開發出能夠自主感知、學習、決策並執行複雜任務的EIIR產品。於往績記錄期間，作為具身智能工業機器人多場景及多行業應用的公司，我們實現了規模商業化及迅速增長的財務表現：

- **市場領導者，增長勢頭強勁：**按2025年的收益計，我們是中國最大的EIIR產品提供商，於中國具身智能工業機器人行業的市場份額約為20.0%。根據灼識諮詢的資料，具身智能工業機器人行業佔2025年中國工業AI賦能設備行業的1.2%，而到2030年，快速增長的具身智能工業機器人行業預計將佔中國工業AI賦能設備行業的14.2%。我們的旗艦產品線——EIIR——是我們增長的核心引擎；其收益由2023年的人民幣114.1百萬元，於2024年及2025年分別同比增長138.2%及66.7%，增至2025年的人民幣453.3百萬元。來自我們EIIR產品的收益進一步由截至2025年5月31日止五個月的人民幣186.2百萬元增加39.7%至2026年同期的人民幣260.2百萬元。因此，EIIR產品已成為我們主要的收益驅動力，其收益佔總收益的比重由2023年的26.3%增長至2025年的57.0%並進一步增至截至2026年5月31日止五個月的61.4%。於往績記錄期間，該業務線的毛利率由2023年的47.9%增至2025年的53.5%，並進一步增至截至2026年5月31日止五個月的54.8%，充分展現我們強勁的增長潛力及盈利能力。
- **財務表現及盈利能力：**我們於往績記錄期間實現顯著增長，收益由2023年的人民幣434.0百萬元增至2025年的人民幣795.5百萬元。於2023年因戰略性前置投資錄得淨虧損人民幣113.8百萬元後，我們實現財務狀況好轉，並分別於2024年及2025年錄得淨溢利人民幣15.7百萬元及人民幣5.1百萬元。我們於2023年的虧損狀況主要由於高強度研發投入人民幣178.3百萬元(佔收益的41.1%)，專注於開發我們的核心軟硬件系統。截至2026年5月31日止五個月，我們的收益由2025年同期的人民幣345.6百萬元增加22.6%至人民幣423.8百萬元，而我們的期內溢利由人民幣7.1百萬元大幅增加至人民幣22.5百萬元。
- **多場景、多行業商業化：**我們是全球首批在多個複雜工業場景中實現具身智能規模化商業化落地的企業之一。目前，我們已在真實的工業場景中實現了規模商業化落地，包括對精度、穩定性及可靠性要求極高的3C電子、汽車製造、新能源、快消品及半導體等行業。

業 務

下圖展示了我們業務的亮點：



附註：

1. 根據灼識諮詢的資料，按2025年收益計。
2. 根據IDC的資料。
3. 根據灼識諮詢的資料。
4. 截至2026年5月31日。
5. 截至最後實際可行日期。
6. 獲工信部及科技部聯合認證。
7. 自2024年起。

工業自動化長期受限於一系列核心瓶頸，導致其在廣闊的製造業中滲透率嚴重不足。這些挑戰環環相扣：(1)高昂的部署成本與漫長的調試週期，其「軟成本」往往佔據項目總成本的一半以上，令許多企業望而卻步；(2)僵化的柔性能力，使得產線或產品的任何微小變動都可能導致成本高昂的重新編程，難以適應現代製造業小批量、多品種的敏捷生產需求；(3)以及根本性的智能缺失，傳統機器人無法感知動態環境、理解複雜工藝，使其無法勝任需要經驗和判斷的複雜任務。

解決問題的關鍵在於引入「具身智能」——將人工智能(AI)無縫融入機器人本體，使其具備類人的環境理解、學習和適應能力，從而開拓廣闊的新增市場空間。根據灼識諮詢的報告，全球工業AI賦能設備市場規模預計將從2025年的人民幣4,657億元增長至2030年的人民幣1.3萬億元。我們堅信，我們對這些瓶頸的深刻洞察，結合我們在工業具身智能領域的領導地位，將推動工業機器人滲透率的下一次飛躍。

我們憑藉長期的研發投入，構建了一套完整的技術體系。該系統建立並運行於「快慢思考」及「人類在環」的原則之上，為我們的EIRR產品賦予智能感知、學習、決策與執行的能力。整個系統通過「雲、邊、端」一體化架構實現，該架構如同一個完整的有機體，擁有大腦(雲)、神經系統(邊)和身體(端)。

- 「快思考」用於即時、實時的行動。此乃通過基於雲端的人機交互系統，並運用「人類在環」原則所實現。其使我們能夠快速注入人類專家的工藝知識，解決人工智能應用的「冷啟動」難題。相比行業平均需要數週到數月的調試週期，我們的EIRR產品在安裝後數天內即可上線運行。

業 務

- 「慢思考」用於長期的自主學習。在此環節，「人類在環」是將原始數據轉化為永久知識的關鍵。人類專家對「快思考」期間產生的大量數據進行整理、清理及標註，將其轉化為高價值資產，用以在雲端持續訓練及演進我們的核心AI模型，從而推動系統實現真正的自主。

遵循「快慢思考」及「人類在環」的原則，我們能夠在廣泛的行業及應用場景中實現快速且具成本效益的部署，從而建立起強大而持久的競爭優勢。

基於我們平台化的技術能力，我們形成了三條相輔相成的產品線，為客戶提供從核心技術部件到產線級解決方案的全方位價值：

- **EIIR產品：**我們提供標準化的、AI驅動的機器人，可集成到生產線中執行任務並學習新任務，無需人工編程，從而實現柔性生產。我們的EIIR產品由AI模型完全驅動，具備端到端自主作業能力，可通過智能感知、路徑規劃、實時軌跡生成與自適應工藝執行，無縫適應多種工業場景。
- **AI賦能設備：**我們為客戶提供嵌入了人工智能能力的定制化工業裝備。與我們的旗艦EIIR產品不同，此類產品的AI能力主要聚焦於視覺感知、數據分析及工藝優化，而不涉及由AI驅動的複雜機器人運動控制。通過將我們自研的核心技術模組及基於AI技術的標準化交付方式作為解決方案的基石，我們能夠為更廣泛的自動化市場提供卓越性能、快速交付的定制化解決方案。於往績記錄期間，我們交付了約750個AI賦能設備項目助力客戶對工廠產線進行升級。
- **模組類產品：**我們將核心技術進行標準化、通用化，形成可獨立銷售的軟硬件組件，如智能感知硬件模組、工業軟件與雲平台、核心算法模型、工業機器人及磁力輸送系統等。這使我們能夠以更靈活的方式滲透市場，賦能系統集成商、設備製造商及具備自主研發能力的大型終端客戶，構建圍繞我們核心技術的產業生態。

通過我們產品在生產線上的持續且不斷增長的部署，我們已構建了一個自我強化的數據飛輪。每一次的機器人部署和人機互動都轉化為強大的數據優勢，構建起競爭對手難以複製的壁壘。每一次的人工指導與糾正，都為我們累積了寶貴的訓練數據。截至最後實際可行日期，我們已積累了由真實工業場景產生的、業內規模最大的非結構化精標數據庫，數據量超過23TB，包含超過16億條精標數據紀錄。根據灼識諮詢的資料，於2025年，具身智能工業機器人行業的大多數公司擁有少於5TB源自真實工業場景的非結構化、精細標註數據。這些源於真實世界、與實際工藝標準對齊的數據是任何純粹的仿真都無法比擬的寶貴資產，構成了我們最核心的數據護城河。

為了將數據優勢最大化，我們堅持核心技術自研。截至2026年5月31日，我們擁有一支由275名行業專家及工程師組成的研發團隊，佔我們員工總人數的57.9%。我們的創新成果受到全面的知識產權組合保護，截至最後實際可行日期，已形成超過800項自主知識產權，其中包括超過210件發明專利和310件軟件著作權。通過收購捷勃特，我們進一步補全了機器人本體及底層運動控制的核心能力，實現了真正意義上的軟硬件深度融合與協同優化，使我們得以將數據和算法的優勢發揮到極致。

業 務

於2024年，我們的研發項目「高速自規劃缺陷檢測與修整一體化智能系統的研發與應用」已獲得工信部(MIIT)及科技部(MOST)的聯合認證。

我們雄厚的技術實力獲市場廣泛認可，使我們能夠有效賦能各個工業領域。我們的業務以要求嚴苛的3C電子和汽車製造領域為起點，成功解決了行業內多個至關重要的「卡脖子」工藝難題。我們已將應用場景拓展至新能源、快消品、半導體等其他新興高景氣行業。

自2025年起，我們正式啟動海外業務拓展戰略，打入歐美市場。我們已服務超過25家世界五百強及行業龍頭企業，通過其子公司工廠，贏得多個海外直接交付訂單。截至最後實際可行日期，我們的海外積壓訂單有19份，總合約價值為人民幣35.7百萬元。業務遍及歐洲、美國，並正在積極佈局日本、新加坡及馬來西亞等新海外市場。

競爭優勢

我們在具身智能工業機器人領域的市場地位及盈利能力往績記錄

作為具身智能工業機器人行業的供應商，我們致力於在質檢、打磨、補焊、上下料等多種精密複雜的工業場景中，為客戶提供高性能EIIR產品。根據灼識諮詢報告，按2025年收益計，我們是中國最大的具身智能工業機器人供應商。我們的業務已成功滲透至對技術要求嚴苛的多個行業，包括3C電子、汽車製造、新能源、快消品及半導體等，為這些行業的智能化轉型提供了有力支持。

我們的技術實力體現於我們強勁的財務表現。於往績記錄期間，得益於我們技術的持續進步和產品的完善，公司實現了收益的持續高速增長。總收益由2023年的人民幣434.0百萬元增長至2025年的人民幣795.5百萬元，複合年增長率(CAGR)高達35.4%。我們的收益進一步由截至2025年5月31日止五個月的人民幣345.6百萬元增加22.6%至2026年同期的人民幣423.8百萬元。更為重要的是，這一增長反映了我們向高價值EIIR產品的成功戰略轉型。我們的EIIR收益佔比從2023年的26.3%迅速攀升至2024年的45.3%，並在2025年進一步成為公司主要的增長核心驅動力，貢獻了57.0%的總收益。我們EIIR產品的收益貢獻進一步由截至2025年5月31日止五個月的53.9%增加至2026年同期的61.4%。我們的EIIR收益由2023年的人民幣114.1百萬元飆升至2025年的人民幣453.3百萬元，複合年增長率為99.3%。我們來自EIIR產品的收益進一步由截至2025年5月31日止五個月的人民幣186.2百萬元增加39.7%至2026年同期的人民幣260.2百萬元。這一收益轉變證明了我們已成功轉型為一個由標準化、可規模化、高毛利的核心產品驅動的成熟商業模式。

在普遍以高投入換取增長的機器人與人工智能行業中，我們取得了罕見的盈利成就。得益於我們EIIR產品線超過50%的高毛利率水平，並且基於低部署成本的獨特優勢，我們在2024年及2025年已實現盈利。這標誌著我們不僅擁有技術，更具備了將技術轉化為可持續商業價值的強大能力，使我們從眾多仍在虧損的競爭者中脫穎而出。

我們的地位和創新實力也獲得了國家級權威機構和國際機構的廣泛認可。憑藉多年在具身智能工業機器人領域的專注耕耘、先進的產品技術及良好的市場口碑，我們曾榮獲諸多殊榮。在國家層面，我們被認定為國家級專精特新重點「小巨人」企業，並榮獲國家級智能檢測裝備創新產品稱號。在

業 務

技術創新領域，我們斬獲了第二屆全國人工智能應用場景創新挑戰賽特等獎及中國圖像圖形學學會科技進步獎一等獎等多個頂級獎項，以表彰我們的技術創新。公司自研「高速自規劃缺陷檢測與修整一體化智能系統的研發與應用」與「基於AI視覺的光電層析技術及系統的研發與應用」兩項科技成果已獲得工信部認定，並同步被批准進行了國家科技成果庫登記。在商業價值方面，我們入選福布斯中國人工智能科技企業50強，並在IDC的《中國AI視覺工業機器人應用市場份額2024》報告中位列全國第一。該等榮譽肯定了我們過去的成就，亦反映了我們未來的潛力，證明了我們在技術創新、商業價值及市場地位方面的實力。

通用性的技術系統為公司成長打開廣闊空間

為使機器人能夠在任何場景中快速學習和部署，我們的整個技術體系建立於兩項強大的原則之上：「快慢思考」與「人類在環」相結合，從根本上解決了關鍵的「冷啟動」難題。這些核心原則是我們通用技術體系的藍圖，該體系部署於標準化的「雲、邊、端」架構，賦能我們的機器人進行感知、學習、決策和執行。此方法使我們的機器人能夠於安裝後數日內創造價值，並使我們能夠在廣泛的行業及應用場景中實現快速且具成本效益的部署，從而建立起強大而持久的競爭優勢。

- **雲端技術：智能引擎與學習中樞**

雲平台作為我們整個技術體系的中樞大腦，承載了驅動系統持續進化的智能引擎，並作為人機協同的中樞解決了AI應用的「冷啟動」難題。在學習層面，為解決工業場景中模型泛化能力不足的痛點，我們已構建一個體現了「慢思考」的數據與知識雙輪驅動學習框架。該框架以「一休雲」為中央數據平台，協同算法開發平台(SA)、仿真系統(ST)及運營系統(SO)三大能力平台，通過多模態預訓練、小樣本學習、知識遷移與生成增強等先進方法，賦能機器人具備快速自適應和持續學習的能力，將傳統以月為單位的算法開發週期縮短至以周甚至日為單位。在決策層面，我們名為「BASH」的雲端人機交互系統體現了我們的「快思考」及「人類在環」，引入人類專家的智能，使工藝工程師可實時審閱及修訂機器人的決策結果。我們將人類專家的複雜判斷過程進行深度解構，並將信息流轉做到極致優化，確保專家的操作速度不影響機器的運行節拍，從而高效地解決了「冷啟動」難題。

- **邊緣端技術：連接感知與執行的智能中樞**

部署在工業現場的邊緣計算平台，是連接雲端智慧與物理世界的「中央神經系統」，其核心是我們的通用推理架構控制子系統(SC)。作為自主運行的核心，SC深度融合了「決策」與「控制」的能力，充當雲端「快慢思考」的執行引擎。其負責加載和運行從雲端下發的各種複雜模型(即「慢思考」的產物)，以作出全自主的智能決策。同時，其充當「快思考」的「中央執行器」，通過其內部硬件及算法調度系統，將基於模型的實時決策轉化為所有硬件模塊間精確、協調的動作，確保每項決策均得到完美

業 務

執行。這種設計構成了一個高度靈活的決策中樞，將底層的算法能力與具體的業務邏輯解耦，極大地提升了我們解決方案的複用性和定制效率。

- **設備端技術：感知與高精度的物理操作**

設備端作為智能化的最終物理體現，代表了我們將算法感知和決策轉化為精準物理行動的能力。在感知層面，我們為機器人賦予了超越人眼的洞察力。我們的技術棧能夠融合處理從外部視覺、三維傳感到內部結構層析的各類信息。

我們自主研發了低成本、高性能的6自由度(DoF)物體位姿估計技術，僅需通過標準低成本的2D相機即可快速、準確地感知目標工件的三維位置與姿態。針對傳統視覺無法檢測的透明或半透明材質，我們將光學相干層析成像(OCT)技術進行深度工業化應用，為機器人賦予了微米級的內部結構三維層析掃描能力。此外，我們的全自動標定技術將傳統耗時數天的人工標定流程縮短至分鐘級別。在執行層面，我們通過自主研發的機械臂高速精準控制技術，對機械臂控制接口進行改造，實現了1毫秒週期的雙向通訊與實時控制。此外，我們提出了基於關節三階動力學模型的運動狀態決策與時間同步規控算法，使機械臂在高速執行複雜軌跡的過程中，仍能保持穩定、精準的姿態。

技術應用範式與技術的強大組合，賦予我們的EIIIR產品廣泛的適用性，並已在市場上得到充分驗證。於往績記錄期間，我們的產品已成功且廣泛地應用於多個場景及行業。

海量精標數據構築的深厚護城河及數據飛輪效應

在AI時代，數據是驅動一切智能化的核心燃料，也是構築長期競爭優勢最關鍵的戰略資產。通過多年在不同工業現場的商業化部署，我們已積累了業內規模最大的、源自真實工業場景的精標數據庫。截至最後實際可行日期，該數據庫的數據量已超過23TB，包含超過16億條精標數據紀錄。該等經標註數據包括由我們的設備在我們自有場所生成的原始數據(如軌跡點及傳感器輸入)，其後由我們的人員遵照適用法律透過標註進行預處理。原始數據及經標註數據均屬我們所有，並獲安全地儲存於我們的雲端服務器。詳情請參閱「— 數據安全與隱私」。我們數據壁壘的真正深度並不僅僅在於其規模，更在於其豐富的場景信息及特定任務的標註。我們所有的數據都源於真實世界複雜多變的生產一線。每一條數據紀錄都與實際的工藝工程標準精確對齊。這些數據捕捉了自動化無法應對的細微變化與非預期事件，是純粹仿真無法複製的寶貴資產，並構成了競爭對手難以複製的核心競爭優勢。

我們龐大且高質量的數據資產，是我們基於獨特的「快慢思考」和「人類在環」原則所構建的強大數據收集與精煉引擎的直接成果。在「快思考」階段，通過我們的「BASH」人機協同系統，雲端熟練工藝工程師的隱性知識與經驗被實時地注入到機器人的每一次操作中。每一次的人工指導與參數糾正，都會被系統以結構化的方式完整記錄下來，形成蘊含豐富上下文信息的高價值標註數據。隨後，在「慢思考」階段，這些「數據養料」被持續輸入我們的「一休雲」中央數據平台和「SA」平台，用於核心

業 務

AI模型的規模化訓練與迭代優化。這一過程不僅解決了機器人部署初期的「冷啟動」難題，更構建了一個強大的、自我強化的數據飛輪：機器人工作得越多，獲取的高質量數據就越多，學習進化得就越快，其智能與自主性就越強。

數據飛輪的威力在於它能將我們的技術優勢直接轉化為顯著的商業優勢。當面對新客戶或新場景時，我們可以利用從過往項目中積累的海量精標數據及模型，生成高效的預訓練模型。這大大縮短了新項目AI模型的訓練時間及成本，並將部署週期從傳統模式下的數月縮短至數周。這種由數據驅動的部署效率是我們實現快速商業化的關鍵。得益於此數據優勢及技術的通用性，我們的EIIR產品保持著盈利能力。於往績記錄期間，我們EIIR產品的毛利率分別為47.9%、55.1%、53.5%及54.8%，持續高於行業平均水平。與此同時，我們產品的快速商業化為我們提供了收集更多高質量真實工業數據的寶貴機會，進一步鞏固並加深了我們的數據壁壘。這形成了一個強大的反饋循環：更多數據帶來更優模型，更優模型實現更快商業化，而快速商業化則產生更多高質量數據——共同驅動我們的數據飛輪並擴大我們的競爭優勢。

高效的市場進入策略與多元化的客戶基礎

我們制定並成功執行了一套高效、可複製且具成本效益的市場進入策略。我們的策略是首先贏得各行業頂級企業的認可。其成功可作為一個有力的案例研究，吸引其他客戶。與此同時，我們的通用技術是我們拓展至新領域的引擎。此外，我們正在開發高效的海外擴張模式及合作夥伴網絡，以快速把握製造本地化的趨勢。該策略不僅為我們贏得了企業的信賴，更幫助我們拓展到新的市場、行業和應用領域，為公司的未來構築了堅實的基礎。

我們產品的技術實力與商業價值，得到了工業企業的廣泛而充分的認可。我們已成功服務於超過二十五家世界五百強及行業龍頭企業，為其解決了多個至關重要的行業級工藝難題。例如，我們為一家汽車製造商部署的EIIR產品，可實現「秒級」物料按需切換，賦能柔性製造。此外，該等產品率先實現了智能感知與引導補焊的一體化，創建了業內首個此類閉環質量控制系統。在與一家高端汽車製造商的合作中，我們提供的檢測與修復一體化解決方案，成功解決了一體化壓鑄車身檢測與打磨的行業難題，顯著提升了其生產效率和產品良率。我們為一家精密光學製造公司提供的EIIR產品，已能對多種高透明度鏡片材料進行高精度質量檢測。於往績記錄期間，我們已將業務拓展至超過350家各類行業客戶，形成了穩健且多元化的客戶基礎。

我們技術的高度通用性，是我們實現市場多元化拓展的核心引擎。由於我們的產品具備很強的新應用潛力，因此我們更容易與對先進技術和新興市場趨勢高度敏感的優質客戶達成戰略合作。這類客戶通常是技術的早期採納者和跨行業創新者。當他們接到來自新行業客戶的訂單時，便傾向於優先應用我們這種經過驗證、具備技術可遷移性的EIIR產品。單一場景的創新成功，自然而然地帶來了我們向新行業的擴展。這一策略幫助我們有效分散行業風險，並能持續捕捉新興市場趨勢。

業 務

在國內市場取得成功的基礎上，我們憑藉服務企業所積累的能力和標桿客戶的認可，啟動了高效的出海模式。通過結合作夥伴的技術與網絡，我們能夠比競爭對手更快地抓住製造業本地化的趨勢，並確保工業具身智能技術在海外的成功落地。

管理及研發團隊，構建起強大的人才護城河

我們由一支經驗豐富、富有遠見卓識的管理團隊帶領，其核心成員在產業互聯網、企業管理及智能製造領域擁有卓越的往績記錄。我們的董事長兼首席執行官張先生，是產業互聯網領域的資深專家，曾歷任SAP中國副總裁、百度智能雲事業群組副總經理等核心高管職位。我們的首席運營官兼董事潘先生，帶來了寶貴的國際企業管理及產業商業化專長，他曾擔任IMV中國區總經理。

我們的技術創新由研發團隊驅動，並由我們的首席技術官兼董事趙何先生領導。趙何先生擁有紐約州立大學石溪分校生物醫學工程博士學位及超過15年的軟件開發經驗。他曾於The MathWorks、Agent Oriented Software及京東人工智能研究院等機構擔任核心技術崗位，擅長智能決策系統與AI架構設計並擁有29項授權發明專利。這支兼具戰略高度與卓越執行力的領導團隊，為公司的穩健發展與清晰的戰略願景提供了堅實基礎。

我們充分認識到，前瞻性與高複雜度的產品研發，需要頂尖的人才隊伍。為此，我們創造性地提出了我們稱之為「架構師負責制」的研發管理模式。該模式打破了傳統的層級限制，授予各研發項目的首席架構師在產品定義、技術路線選型、系統設計乃至員工績效考核等方面的充分決策權。這不僅培養了核心員工的主人翁意識與創新活力，亦有助於彼等培養多方面技能，從而打造了一支穩定、高效的核心技術團隊。此外，我們還通過設立員工持股平台、股票期權計劃等方式，為核心研發人員提供充分的股權激勵。這種方式將個人成長與企業長期發展緊密綁定，有效吸引和留住了頂尖人才。

截至2026年5月31日，我們擁有一支由275名行業專家及工程師組成的研發及技術團隊，佔我們員工總人數的57.9%。我們的研發團隊成員覆蓋了從軟件算法、光學工程到機械控制等多個交叉學科領域，形成了一支結構完整、專業互補的強大技術隊伍。正是這支由經驗豐富的領導者帶領、由獨特機制激勵、由人才組成的團隊，構成了我們最重要的人才護城河，為我們的持續創新與未來發展提供了不竭動力。

增長策略

深化研發佈局，構築全方位技術護城河

為持續拓寬技術護城河，我們制定了一套多層次的研發戰略。該戰略旨在系統性地完善我們EIIR產品的技術能力矩陣，從核心智能、感知控制、開發範式到最終應用，進行全方位的下一代技術升級。

我們的研發核心，是以端到端的專業工業VLA(視覺 — 語言 — 動作)模型為起點，打造我們機器人的下一代智能引擎。與我們目前需要針對不同任務及場景進行獨立開發的專用模型相比，我們正在開發的專有工業VLA模型旨在泛化並更高效地適應新任務及場景。與目前通常只能處理單模態

業 務

數據的專用工業模型相比，我們正在開發的VLA模型將有能力處理及對齊多模態數據 — 包括文本、圖像、視頻、機器人軌跡及各種工業時間序列數據 — 透過將其全部轉化為一個為工業應用而設的通用「語言」或框架。此舉使模型能夠對複雜工廠環境獲得更全面的理解。我們相信，這是最能發揮我們獨特優勢並創造最大客戶價值的路徑。憑藉我們已累積的高價值工業數據、成熟的專業模型訓練經驗、以及能快速學習人類工藝經驗的人機交互系統，我們有信心引領該類模型的深度應用。這不僅能讓機器人更精準地完成複雜檢測任務，更能通過自然語言、圖片等方式理解生產指令，實現任務的自動編程與軌跡實時生成。

為實現這一目標，我們將組建一支專業的VLA模型開發團隊，並完善研發基礎設施。我們將專項投入VLA模型開發所需的高性能計算硬件及底層軟件系統，為模型訓練與快速迭代提供堅實的算力支持。未來，我們將逐步以自主研發的VLA模型替代現有的專用模型，以實現產品能力的全面升級。

截至最後實際可行日期，我們現有的訓練級計算硬件已入賬列為固定資產。根據我們目前的利用水平，該等現有計算資源預計可支持我們的VLA模型開發和迭代週期約兩年。此外，我們的研發團隊已實施算法優化，以較低的計算強度實現同等的模型性能，從而有效降低我們每單位研發產出的硬件依賴性。就項目層面的執行而言，我們部署AI解決方案時所消耗的算力通常作為轉嫁成本由客戶承擔。基於上述情況，本公司董事認為且獨家保薦人同意，近期芯片市場的波動並未且預計不會對我們的業務營運、毛利率或長期財務表現產生重大不利影響。

值得注意的是，憑藉這支專業團隊和基礎設施，我們的開發將專注於兩項突破性應用。在外觀質量檢測方面，我們計劃開發一種檢索增強系統，使VLA模型能夠實時查詢我們龐大的工業缺陷案例和標準數據庫，從而對罕見瑕疵也能做出高度準確且可解釋的判斷。與此同時，我們將開發生成式模型，用於機器人軌跡的實時自動生成。我們的方法利用大模型理解可通過結構化形式語言（如3D CAD模型）精確定義的工業環境的能力，使我們的機器人能夠更好地感知環境並即時創建最優路徑。

與此同時，為構築更堅實的技術壁壘並支持我們專業工業VLA模型的全面推廣，我們計劃持續開發和評估關鍵基礎技術，如感知、控制及高保真數字孿生仿真。我們相信，這些技術的深度融合將產生協同效應，為我們EIIR產品的未來發展奠定堅實基礎。

多維度拓展產品組合及應用邊界

我們將系統性地拓展我們的產品組合及應用邊界，以構築可持續的增長。首先，我們將深化與現有客戶群的合作。從已驗證的質檢、打磨、上下料等應用出發，向現有客戶逐步延伸更多工藝服務。例如，我們與包裝行業的一位長期客戶合作，最初提供質量檢測解決方案，現已擴展至上下料和裝配環節。這使我們能夠通過將解決方案更深入地整合到客戶的運營中，提升其端到端的智能化水平與生命週期價值。其次，憑藉我們核心技術的通用性與延展性，我們將繼續在工藝層面進行跨行業

業 務

橫向拓展。我們將核心技術複用到更多元的工藝場景中，例如通過與打磨頭等專業部件製造商合作，實現能力的跨領域延伸，從而高效、低成本地進入如半導體等其他高價值的新興垂直領域。

為了加速這一內生性增長的過程，我們也會選擇性地開展開放生態系統合作。我們並非在每一個新領域都從零開始，而是將我們的核心技術與行業夥伴的專門領域知識相結合。通過與行業專家的聯合開發及結構化的協同開發框架，我們可以更快地打破行業壁壘，將技術快速轉化為貼合特定場景的解決方案。我們對佳萬的戰略投資彰顯了我們通過技術與市場協同效應實現多維度增長的承諾。佳萬專門為食品及飲料行業提供傳統工業機器人解決方案，其核心專長在於裝載、卸載及拆垛系統等生產線應用。該協同效應由兩個關鍵因素推動：(i)我們整合我們專有的EIIR技術以將佳萬的傳統自動化硬件「智能化」，將標準機械系統轉化為智能、自適應的解決方案。佳萬提供關鍵的流程級專長(工業「專有技術」)，這對於在複雜的食品及飲料生產環境中微調及調試我們的EIIR產品至關重要；及(ii)我們利用佳萬已建立的客戶群及品牌影響力，以加快我們的EIIR產品在食品及飲料行業的部署，使我們的收益來源多樣化並推動長期盈利能力。自我們投資佳萬以來及直至最後實際可行日期，我們已透過與佳萬合作獲得三份新合約。

通過這種「內生增長為主，生態合作並行」的多維度擴張模式，我們將推動我們的機器人在更多工業場景的規模化部署。這不僅能為我們開闢持續的增長曲線，更能圍繞我們的核心技術構築起強大的網絡效應與競爭壁壘。

擴大全球佈局，提升本土化服務與交付能力

在鞏固中國市場領導地位的基礎上，我們已啟動海外業務拓展。我們充分認識到，我們的EIIR產品及其背後的AI模型的成功部署與性能迭代，根植於對客戶獨特的生產環境、本地數據及工藝需求的貼近與理解。因此，對於我們這樣高度融合的技術而言，僅建立傳統的銷售渠道是遠遠不夠的。我們必須構建完善的本土化研發、交付及運營體系。這是交付我們技術全部價值、建立客戶長期信任的根本。

根據灼識諮詢的資料，美國、歐洲及日本等主要海外市場對工業人工智能解決方案的需求巨大且不斷增長，該等市場的製造業增值產出分別於2024年(日本為2023年)達到2.9萬億美元、2.7萬億美元及0.9萬億美元，為重要的目標市場。該等市場持續的結構性勞動力短缺及不斷上升的勞動力成本，正驅使製造企業尋求人工智能賦能的解決方案以保持競爭力。

我們與傳統自動化設備製造商的技術差異化，加強了我們在該等市場的競爭地位。雖然該等成熟的市場參與者主要提供以可編程邏輯控制器系統及確定性運動為中心的生產線級自動化解決方案，但我們的EIIR產品提供完整的、基於AI的機器人系統，其中從運動控制到任務執行的關鍵能力均由自主模型驅動，可實現卓越的性能及獨特的跨場景部署。該「整體機器人」的AI方法允許在無須手動編程或示教的情況下執行複雜任務，有效解決傳統系統勞動力密集的需求。此外，我們採用「快慢思考」的雙系統智能架構，結合基於雲端的「人類在環」協作機制，允許專家進行實時糾正，並解決

業 務

競爭對手產品通常無法解決的工業「冷啟動」問題。透過將技術負擔從現場工程轉移至架構智能，我們將部署週期從數月大幅縮短至短短數天，同時減少了對昂貴的現場程序員的需求，而此乃高薪市場的一個主要痛點。此項技術優勢，結合我們靈活的部署模式，使我們能夠在美國等特定市場存在額外關稅的情況下實現可持續的利潤率，同時在歐洲和日本等免關稅市場保持競爭地位。

為實現這一目標，我們的核心戰略是構建一個以中國為堅實後盾，緊密整合當地資源的運營模式。該模式以中國成熟的供應鏈網絡和我們的核心算法為基礎，同時在海外與當地合作夥伴緊密合作。我們將建立本土化的研發、數據存儲和處理能力，以及適配當地產能特性的補充性設施，以便更好地響應海外市場需求。為將此戰略落地，我們將在歐洲、美國、日本及東南亞等關鍵市場建立綜合性區域中心。這些中心將作為我們服務客戶的樞紐，提供從售前諮詢、部署交付到本地模型迭代的全生命週期支持，確保我們能夠持續增強在市場的品牌地位與核心競爭力。

我們的海外擴張預計將顯著改變我們的收益及成本結構。我們預計海外市場將貢獻日益增長的總收益比例，我們的產品定位於較高的定價，以應對該等地區高昂的體力勞動成本。儘管我們的研發及硬件採購將繼續受益於中國成熟的供應鏈及具成本效益的工程人才，但我們將增加在本地化研發及運營中心的開支，導致近期營運成本增加，包括銷售開支、一般及行政開支增加，原因為我們在美國、歐洲及日本建立區域中心以處理本地數據處理及模型微調。

在合規方面，我們一貫堅持本地化管治原則，並已在各目標市場系統性地聘請合資格的當地法律顧問及專業服務供應商，以獲取有關數據合規、貿易法規、勞動法、產品認證及其他相關監管規定的專業意見。例如，在日本、馬來西亞、新加坡及美國等主要市場，我們已委任當地合規合作夥伴監督公司註冊、法律架構、稅務及財務報告、年度合規維護以及知識產權保護，確保所有海外業務在其整個生命週期內完全遵守適用的當地法律法規。

通過戰略合作、投資及收購，整合上下游產業資源

我們認為具身智能工業機器人行業正處於爆發性增長的關鍵拐點。因此，我們旨在通過加強上下游價值鏈的強化合作與戰略性整合，進一步鞏固行業領導地位，使我們能夠完善技術鏈、迅速擴大產能並快速拓展至更多應用場景。

我們於2022年對江蘇智雲天工的收購成功地證明了這一戰略方法。江蘇智雲天工在雲平台開發及人工智能算法方面的主要業務活動，大大增強了我們的研發能力，使我們能夠建立「快慢思考」及「人類在環」的研發理念，並構建一體化的「雲 — 邊 — 端」架構。此次整合使我們能夠掌握具身智能工業機器人所需的四大核心軟件能力：感知、認知、學習及執行。此外，江蘇智雲天工的平台產品開發能力為我們提供了自用的雲平台研發資源，同時通過工業軟件模塊及核心算法模型貢獻了新的收益流，使我們能夠服務更廣泛的客戶群並積累寶貴的工業數據。

業 務

我們於2025年對捷勃特的收購，即是這一戰略思想的又一次成功實踐。此次投資及未來的研發不僅補全了我們在機器人硬件及底層運動控制的核心能力，更實現了軟硬件的協同融合與優化，使我們得以將數據和算法的優勢發揮到極致。此項提升將提高我們整個EIIR產品組合的性能及競爭力，同時減少我們對外部硬件供應商的依賴。該項投資完全符合我們整合上游及下游資源的戰略。透過加強我們在機器人硬件及運動控制(關鍵的上游部件)方面的能力，我們對技術棧及產品路線圖預期將取得更大的控制權。我們預期是次收購將為我們的技術進步及長期財務表現作出貢獻。未來，我們將繼續在機器人硬件、系統集成商等方面進行戰略投資與收購。

當有合適的機會出現時，我們將積極通過併購、投資等方式推進戰略實施，以實現協同發展及生態共贏。我們計劃選擇性地識別及審慎評估具有互補優勢的目標公司。在評估潛在目標時，我們將綜合考慮其歷史運營、財務表現、與我們的技術協同效應、所在細分市場的增長潛力、戰略契合度及估值等關鍵因素。我們相信，相關的投資或收購將會提升我們的技術能力、擴展產品組合、拓展客戶群體及豐富業務生態，從而推進以拓展我們EIIR產品為核心的長期戰略。

吸引、留任及培養人才，驅動未來業務發展

我們充分認識到，經驗豐富的專業人才是實施我們所有戰略和實現長期可持續發展的核心驅動因素。我們致力於吸引和培養最高水平的研發與管理人才，建立清晰的人才梯隊並完善激勵製度，為公司的持續創新提供堅實的人才保障。

我們將通過專家推薦、校企合作及校園招聘等多元化渠道，持續引進人才。我們將為員工提供具有市場競爭力的薪酬組合、完善的股權激勵機制，以及持續的培訓和學習機會，促進其職業發展。我們將繼續深化獨特的「架構師負責制」等人才管理模式，充分激發核心人才的創新活力與主人翁意識，確保我們能夠吸引、留住並培養一支能夠驅動未來業務發展的世界級團隊。

我們的戰略收購

收購江蘇智雲天工

背景

張先生與潘先生於2018年因一項涉及本公司有關人工智能視覺檢測設備的研發合作而首次相識。2021年4月，張先生創立了江蘇智雲天工，主要開發工業AI雲平台及模型。該等平台及模型由其聯合創始人趙博士帶領的研發團隊內部開發。創立江蘇智雲天工前，張先生曾於2017年11月至2020年6月擔任百度智能雲事業群的副總經理，在百度雲服務的商業化及業務擴張中發揮了關鍵作用。憑藉張先生的行業經驗及客戶網絡，以及趙博士的技術專長，江蘇智雲天工承接工業雲平台項目以滿足強勁的市場需求，該等項目需要計算資源及工業視覺數據標註以進行模型訓練。我們的工業人工智能經驗、數據標註能力及計算資源可支持其模型訓練，而張先生透過過往合作已熟悉我們的能力。

業 務

因此，我們於2021年12月下旬開始與江蘇智雲天工建立業務關係，提供算力資源和工業視覺數據標註服務，以用於其模型訓練。我們亦共同致力解決工業AI應用方面的技術挑戰。江蘇智雲天工於2022年成為我們的最大客戶，佔我們該年總收益的20.9%。透過此次合作，我們瞭解了其團隊及技術能力，包括其雲平台、數據處理及模型開發能力。我們認為，整合該等能力將使我們能透過雲端系統處理數據及訓練模型，從而提高現場部署的效率。我們的業務及技術合作為整合江蘇智雲天工的能力奠定基礎，而我們已於2022年12月完成該項收購。

目標及商業理據

我們的董事認為，該項收購旨在加強我們的技術能力，改進我們的產品和交付效率，並支持向更多下游工業應用擴展，此乃主要基於以下考慮因素：(i)互補的技術及研發能力。收購前，我們主要提供AI賦能設備。我們通常需要收集及處理數據、為客戶的特定工件及工序訓練模型，並為不同項目進行現場測試及校準。交付週期長且需要大量現場支持，增加了交付成本並影響了項目盈利能力。江蘇智雲天工在雲平台開發、數據處理和模型開發方面的優勢，與我們現有的算法能力形成互補。我們相信，結合該等優勢對於開發一個包含人機交互的雲端模型訓練系統至關重要，這將提高模型訓練和部署效率，並減少現場實施成本；及(ii)管理經驗和客戶基礎。江蘇智雲天工在管理AI技術和商業團隊方面的經驗將加強我們的業務營運，而其廣泛的客戶基礎將有助於我們接觸新客戶。

經考慮(i)本集團與江蘇智雲天工於收購前的商業關係；(ii)江蘇智雲天工的技術能力及業務重點；及(iii)下文所載收購的協同效應，獨家保薦人同意董事就收購江蘇智雲天工理據的意見。請參閱「歷史、發展及公司架構 — 主要收購／投資」一節。

預期及已實現的協同效應

於收購時，我們預期結合我們的技術、團隊和客戶資源，將能提高模型訓練和項目交付效率，並支持業務擴張。收購後，我們的整合工作及已實現的協同效應主要包括以下各項：

- **技術整合及項目交付改進。**基於我們現有的算法及雲 — 邊 — 端技術，我們將江蘇智雲天工的雲平台及模型開發能力整合至我們的核心技術框架。透過該整合，我們基於快慢系統及人類在環設計原則，進一步增強了我們的核心技術框架。此舉使我們能夠使用現場生成的數據、人類指導及修正以進一步訓練我們的模型，從而提高我們EIIR及AI賦能產品的通用性並增強其技術能力。例如，同類項目的交付週期從最長九個月縮短至三至六個月，毛利率顯著提高。透過縮短交付週期及減少資源需求，該等改進使我們的解決方案對在小批量、多品種環境中營運的客戶更具吸引力，而彼等通常有更嚴格的投資回報要求。連同我們核心技術框架更強的通用性，該等改進促進我們將EIIR及AI賦能產品更快及更具成本效益地部署至更廣泛的工業場景。

業 務

- **管理及研發整合。**收購後，兩家企業的管理團隊、研發團隊和公司職能部門均歸於統一管理。張先生負責我們的整體戰略和營運，而趙博士則領導我們的研發戰略和團隊管理。我們現有的研發團隊繼續主導技術整合及產品開發，而原江蘇智雲天工的研發團隊則支持雲平台及模型開發。

釐定代價的基準

有關釐定代價的基準(包括估值方法及主要假設)以及董事會認為而獨家保薦人亦同意代價屬公平合理的理由，請參閱「歷史、發展及公司架構 — 主要收購／投資」。

商譽減值評估

有關在往績記錄期間毋須就相關商譽作出減值的評估基準(包括減值評估所依據的主要假設)，請參閱本文件「財務資料 — 若干主要資產負債表項目的討論 — 無形資產 — 商譽減值」一節及附錄一會計師報告附註19。

收購捷勃特

背景

在我們探索機械臂製造商的國內替代方案以獲取我們AI算法的運動控制底層接口時，透過業內人士介紹，我們認識了捷勃特及其管理層。2023年，我們開始在機械臂運動控制方面進行研究合作。捷勃特向我們的研發團隊開放了若干底層接口，以改進運動控制算法。此次合作讓我們對其技術和團隊有了更深入的了解，並促使我們探索將其機器人硬件和底層運動控制能力與我們的AI算法進行更緊密的整合，以進一步提升我們EIIR產品的性能。我們於2025年11月完成該項收購。

目標及商業理據

我們的董事認為，該項收購旨在加強我們在機械臂硬件及運動控制方面的內部能力。尤其是，我們收購捷勃特，主要是為了提升我們EIIR產品中所用機械臂的性能並降低其成本，而非其獨立的收益或盈利貢獻。捷勃特的現有產能是該項收購的一項附帶利益。於收購前，作為改進機械臂運動控制算法聯合項目的一部分，捷勃特向我們的研發團隊提供了選定的接口。儘管該項目證明了我們技術的兼容性，但有限的接口權限限制了在運行速度及軌跡精度方面作進一步改進的空間。

進一步的改進需要在運動控制算法、控制系統及機械臂硬件之間進行更緊密的協調。根據灼識諮詢的資料，機械臂製造商通常不會向客戶或研發合作夥伴提供其運動控制系統的底層接口權限，以達到進行此類聯合優化所需的程度。捷勃特設計及開發機械臂與運動控制系統。收購捷勃特使我們能直接接觸相關系統及接口，並讓我們能夠共同優化運動控制算法、控制系統及硬件。捷勃特的機械臂亦為相關EIIR項目中使用的可比較進口產品提供了一種成本更低的國產替代品。

業 務

經考慮(i)捷勃特於機械臂硬件、運動控制能力及底層運動控制界面方面的主要業務及專長；及(ii)下文所載收購的協同效應，獨家保薦人同意董事就收購捷勃特理據的意見。請參閱「歷史、發展及公司架構 — 主要收購／投資」一節。

預期及已實現的協同效應

收購後，捷勃特的製造、機械臂硬件及運動控制能力，連同其產品和項目，成為本集團的一部分。截至2026年5月31日止五個月，捷勃特的收益(撇除集團內部銷售)佔我們總收益的0.9%。捷勃特預期於2026年仍將錄得虧損。迄今為止的整合及業務貢獻概述如下：

- **技術及產品整合。**我們已繼續將自主研發的機械臂運動控制算法與捷勃特的機械臂硬件及運動控制系統相結合併加以優化，以更好地支持我們EIIR產品的自主感知、決策、規劃及執行功能。該等優化包括採用內部走線以減少複雜運動期間的電纜干擾並提高操作可靠性，以及使機械臂適應我們的高速視覺伺服技術以提高響應速度及運動控制精度。該等優化提升了捷勃特機械臂的運行速度，使其運行速度與本集團使用的可比較進口機械臂大致相符。例如，在一項涉及相同檢測任務的測試中，我們將一款使用Fly-Scan技術、並配備了採用我們自主研發運動控制算法的捷勃特機械臂的EIIR產品，與另一款配備規格相若的進口品牌機械臂的EIIR產品進行比較。配備捷勃特機械臂的產品任務完成效率相若，而機械臂採購成本則比進口機械臂低約58%。捷勃特的機械臂用於我們的若干EIIR產品。此外，其工業機器人及磁力輸送系統亦已併入我們的模塊產品業務，並可作銷售。
- **營運整合。**捷勃特的人員已整合至本集團的營運中，其研發、銷售及營銷、財務及人力資源以及質量保證團隊已併入本集團的職能部門，從而促進協作、有效資源共享及提高營運效率。
- **內部製造能力。**透過捷勃特，其工業機器人及磁力輸送系統的內部製造活動成為我們營運的一部分。此等活動包括產品設計及開發、組裝及測試，而生產規劃及質量控制亦於內部進行。零部件主要向外部供應商採購。詳情請參閱「— 生產」一節。

基於上文所述，截至最後實際可行日期，捷勃特的整合已大致完成。我們計劃利用捷勃特的機器人硬件及底層運動控制技術進一步改進我們的AI算法，以提高機械臂速度及軌跡精度，並降低項目零部件成本。我們亦擬探索將EIIR產品與磁力輸送系統相結合，以將工件輸送至我們EIIR產品可對其執行任務的位置。

釐定代價的基準

有關釐定代價的基準(包括估值方法及主要假設)以及董事會認為而獨家保薦人亦同意代價屬公平合理的理由，請參閱「歷史、發展及公司架構 — 主要收購／投資」。

業 務

商譽減值評估

有關在往績記錄期間毋須就相關商譽作出減值的評估基準（包括減值評估所依據的主要假設），請參閱本文件「財務資料 — 若干主要資產負債表項目的討論 — 無形資產 — 商譽減值」一節及附錄一會計師報告附註19。

我們的核心技術

為使機器人能夠在任何場景中快速學習和部署，我們的整個技術體系建立於兩項強大的原則之上：即「快慢思考」與「人類在環」相結合。該方法從根本上解決了關鍵的「冷啟動」難題，使我們的機器人能夠於安裝後數日內創造價值並持續進化。「快慢思考」與「人類在環」相結合是我們技術體系的藍圖，該體系部署於標準化的「雲 — 邊 — 端」架構。正是此多功能性，賦予我們的機器人感知、學習、決策及執行的能力，並使我們能夠在廣泛的行業及應用場景中實現快速且具成本效益的部署，從而建立起強大而持久的競爭優勢。關鍵的是，該系統所依賴的所有核心技術（包括一休雲及BASH系統）均由我們根據我們原創的設計理念及技術路線圖自主研發。

我們的核心原則：「快慢思考」和「人類在環」

快思考與人類在環：即時價值與適應

「快思考」是我們機器人的實時直覺系統，專為即時行動與適應而設計，而「人類在環」是其關鍵促成因素。其核心功能是從部署瞬間開始創造價值，破解了「機器人無法在無數據情況下工作，但又無法在不工作的情況下獲取數據」的悖論。

為解決此悖論，我們使機器人即使在沒有特定任務的先驗訓練數據的情況下，也能快速達到生產標準。此乃通過我們基於雲端的人機交互系統得以實現，透過該系統，位於雲端的工藝工程師可對模型的輸出進行實時的遠程修正。「人類在環」的此種直接應用確保機器人於其安裝後數日內即可達到生產級別的性能表現。與此互補的是一套部署在設備端的安全與反射機制，如實時避障，其在本地進行即時處理，以確保操作的最大安全性。

這種「快思考」帶來了顯著的商業價值：它大幅縮減了傳統機器人部署中耗時的現場編程與調試環節，成功將部署週期從數月縮短至數天，同時顯著降低了對現場工程師高階編程能力的依賴。

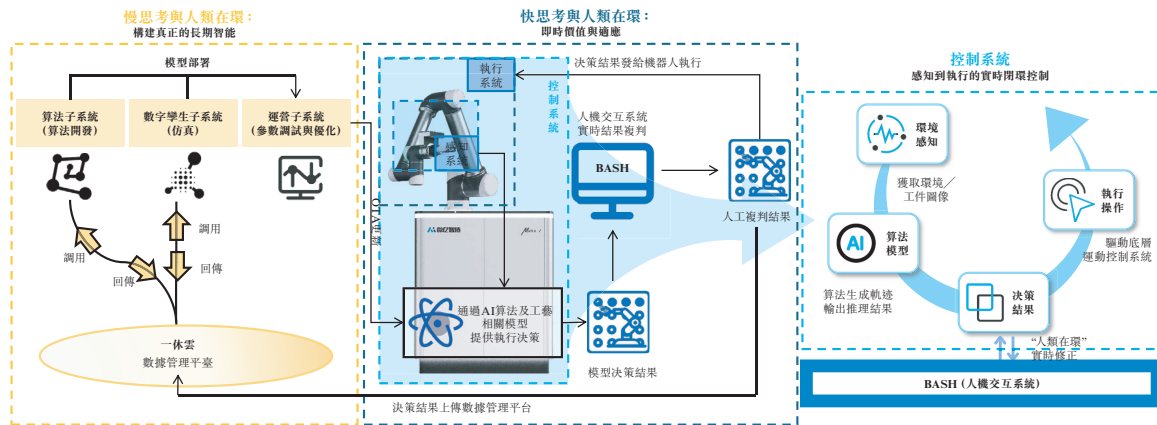
慢思考與人類在環：構建真正的長期智能

「慢思考」是我們構建穩健、長期智能的戰略性系統，而「人類在環」對於將原始經驗轉化為永久知識至關重要。其核心在於將「快思考」過程中產生的交互與數據，系統性地轉化為可長期利用的資產。

「快思考」過程中每一次人類的指導以及成功的任務執行，都會被系統以結構化的方式完整記錄下來。在這裡，「人類在環」的流程涉及人類專家進行關鍵的數據清洗和標註。他們在這些高價值數據被用於機器學習模型的開發與迭代前，對其進行準備和精煉。這些蘊含豐富上下文信息的精選數據，將持續在我們的雲平台被用於核心AI模型的規模化訓練與優化。

業 務

這形成了強大的增強循環：機器人工作越多，為訓練生成的高質量數據就越多，其智能與自主性就越強。這種對真實世界過程知識的系統性積累，使機器人逐步提升效率，持續減少對人類干預的需求，最終實現獨立運作。



賦能架構：以對象為中心的「雲、邊、端」一體化協同系統

我們的「快慢思考」原則，並非由孤立的技術模塊實現，而是通過一個無縫集成的「雲、邊、端」協同系統來驅動。該系統如同一個完整的有機體，擁有大腦（雲）、神經系統（邊）和身體（端），通過統一的技术棧與系統軟件，將計算任務智能地分配到最合適的層級，從而完美平衡了大規模數據處理與工業現場即時響應的需求。

雲端：系統的中樞大腦與智能引擎

雲平台是我們整個具身智能機器人系統的中樞大腦。在這一層級，我們主要部署了實現機器人學習和決策功能的人機協同組件。為滿足客戶對數據安全性的最高要求，我們的雲平台也支持完全私有化部署。

雲端的「慢思考」是驅動系統持續進化的智能引擎，建立在數據與知識雙驅動的自適應學習框架之上。該框架包含一個中央數據平台（一休雲），支持SA、ST和SO三大核心平台。「一休雲」負責對從「快」系統及產線設備收集的海量數據進行精細化的數據治理，將其轉化為三大平台所需的高價值「數據養料」。ST利用這些數據構建高保真仿真環境；SO在項目初期利用數據進行工藝參數的調試與優化；而SA則利用這些高質量數據進行核心算法研發與模型訓練。

SA的技術先進性體現在其獨特的算法框架與學習策略。其核心是一個模組化多任務學習(MTL)框架。我們開發了獨特的小樣本學習技術，通過行業特定的感知建模與基於條件擴散模型的按需數據生成等方法，實現了樣本的自動化生成與增廣。此外，我們的模型利用了基於ViT結構的視覺—語言跨模態預訓練機制。這使我們在零樣本或僅需數十個新樣本的條件下，即可達到傳統方法需要數千樣本才能實現的精度水平。該學習體系的核心是其強大的跨領域遷移能力，能夠將算法開發週期從數月縮短至數周甚至數天。

業 務

雲端的「快思考」體現在以BASH雲端人機交互系統解決AI應用的「冷啟動」難題。在部署初期或面對模糊場景時，現場算法模型的初步結果會即時傳輸至雲端專家界面，由工藝工程師進行高效的復判與指導。我們將人類專家的智慧與機器的執行力相結合，並對整個人機交互的運行效率進行了極致優化。這種優化體現在兩個層面的「快」：第一個「快」在於，我們將人類對特定工藝的複雜判斷過程進行深度解構，將實時6自由度估計、路徑規劃、運動控制等所有能交給算法的部分自動化。人類專家只需針對模型輸出的關鍵結果進行簡單的「對」或「不對」的判斷，從而將專家介入最小化。第二個「快」是信息流轉的極致速度。我們以0.1秒為最小優化單位，審視並迭代從「設備端圖像採集 — 傳輸至BASH雲端系統 — 專家操作 — 指令下達至邊緣端SC — 最終執行」的每一個環節。我們的目標是將系統延遲降低到人類操作員無法感知的程度，確保專家的反應時間不影響機器的週期時間，使人機交互在保持完整產線速度的同時能夠快速部署。

邊緣端：連接深度思考與快速反應的神經系統

部署在工業現場的邊緣計算平台，是我們將雲端智慧落地於物理世界的關鍵橋樑。在這一層級，我們主要部署用於自主決策和高效執行的智能技術組件。其核心是我們的通用推理架構SC，它深度融合了「決策」與「控制」的能力，扮演著邊緣端的「決策大腦」與「中央執行官」的雙重角色。

SC負責加載和運行由雲端下發的各類複雜的算法模型。這些模型既包括與特定工藝高度相關的模型（如某種特定缺陷的檢測），也包括更通用的模型（如我們自研的機械臂路徑規劃和軌跡生成框架），實現完全自主的智能決策。BASH的人機交互與SC的自主智能構成了我們的快速決策系統的雙翼，使得機器人能夠利用人類智慧應對模糊場景，同時又能高效地自主執行任務。

基於模型的實時決策，SC內部的硬件和算法調度系統將決策指令轉化為所有硬件模塊之間精確、協調的動作，確保決策被高效且不折不扣地執行。這種低代碼流程引擎與通用推理框架的結合，構成了一個高度靈活的決策中樞和執行單元。它將底層的算法能力與具體的業務邏輯解耦，讓實施工程師能夠通過圖形化界面為不同產線快速配置複雜的任務流程。更關鍵的是，所有的工藝模型、路徑規劃、軌跡生成及避障模型、算法及配置文件，均可通過OTA（Over-the-Air）方式由雲端進行遠程更新，讓邊緣端這個智能的「神經系統」能夠持續不斷地學習與進化。

設備端：精準感知與高精度執行的物理實體

機器人本體及其配備的先進傳感器與執行器，是整個系統的物理載體。在這一層級，我們主要部署了實現感知與執行功能的物理操作組件。

設備端為機器人提供超高精度的環境與自我感知能力，此乃實現智能決策與執行的關鍵。我們的感知技術被設計為「可插拔」的能力模塊，無論是常規的二維視覺、三維傳感，還是更先進的OCT技術，都能根據任務需求被靈活組合與配置。在外部信息感知方面，我們自主研發了基於2D視覺的

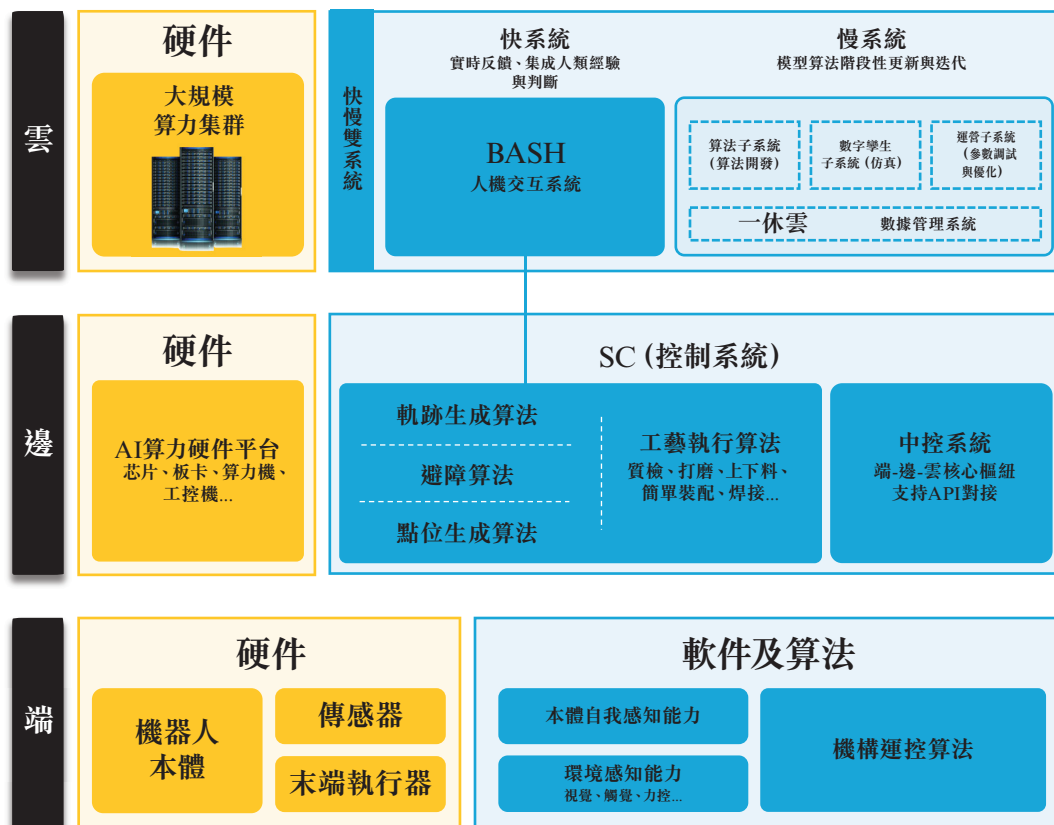
業 務

高精度6自由度姿態估計技術，僅通過標準、經濟的2D相機圖像，即可快速、準確地感知空間中目標工件的三維位置與姿態，為自主作業提供了對複雜環境的精準理解基礎。針對光學鏡片、半透明多層薄膜等特殊材質，我們將OCT技術進行深度工業化應用。檢測此類透明或多層材料的內部缺陷是傳統視覺系統無法應對的重大挑戰。儘管OCT技術已在醫療領域得到驗證，但其在工業領域的應用因成像速度、深度和穩定性等技術瓶頸而受到限制。

我們通過開發自有的工業級OCT解決方案實現了關鍵突破。通過將自研硬件——包括高速光譜儀和寬視場成像系統——與先進的AI視覺算法相結合，我們的系統性能達到了國際先進水平。我們能夠在最大50毫米x50毫米的大視場範圍內進行實時三維層析掃描，實現軸向和橫向分辨率精細至10微米。我們的高速模型掃描速率達到每秒250,000點，並能穿透材料達到11毫米深度。這一能力為長期存在的檢測難題提供了系統性解決方案，並已被行業領導者採用。

此外，設備端也代表了我們將算法決策轉化為精準物理行動的能力。我們掌握了對各種類型工業機械臂進行精準、高速控制的核心技術。為解決傳統機械臂控制接口在高速軌跡下精度不足、延遲較高的問題，我們對其進行深度改造，實現了1毫秒週期的雙向通訊與實時控制。此外，我們提出了基於關節三階動力學模型的運動狀態決策與時間同步規控算法。這使得我們能夠在保證速度的同時維持高精度軌跡跟隨，讓機械臂在高速執行複雜軌跡的過程中，相機觸發的重複像素誤差控制在5像素以內，顯著優於行業標準性能。

雲端智能、邊緣處理和設備精度的無縫整合，共同創造了一個不僅在第一天就功能強大，而且在執行每個任務時都變得更智能的系統。下圖闡釋了我們的「雲、邊、端」架構。



業 務

我們的商業模式與產品

我們的核心商業模式建立在一個通用性的技術基礎之上。我們並非製造單一功能的設備，而是專注於設計、開發及商業化多功能產品，以應對客戶複雜的挑戰。此乃通過我們的專有技術得以實現，該等技術可達成先進的感知、學習、決策與執行能力。我們的工業機器人及解決方案已服務於多個行業領域，包括但不限於3C電子、汽車製造、新能源、快消品及半導體等。我們目前擁有三條相輔相成的產品線，為客戶提供從核心技術部件到完整產線級解決方案的全方位價值：

- **EIIR產品：**這是我們業務的核心。我們提供完整的、具備感知、學習、決策和執行能力的AI驅動機器人，可集成到生產線解決方案中執行任務並學習新任務，無需人工編程。從運動控制到任務執行，我們EIIR產品的所有關鍵能力均由AI模型完全驅動。
- **AI賦能設備：**我們提供定制化智能設備，其核心價值源於我們在機器視覺、數據分析及工藝優化等領域的先進AI技術。與我們的EIIR產品不同，這些AI賦能的產品並不依賴AI模型來驅動其所有關鍵功能（如機器人運動控制）。
- **模組類產品：**我們提供某些標準化、高性能的硬件和軟件組件，作為我們EIIR產品的基礎模塊。該等組件乃建基於我們的核心技術，可獨立出售，讓合作夥伴及客戶能夠開發其自有的解決方案。

於往績記錄期間，我們的收益主要來自EIIR產品、AI賦能設備和模組類產品的銷售。下表載列了所示期間按業務線劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(未經審計)									
	(人民幣千元，百分比除外)									
EIIR產品	114,137	26.3	271,833	45.3	453,256	57.0	186,230	53.9	260,189	61.4
AI賦能設備	203,357	46.9	204,954	34.1	208,947	26.3	82,432	23.8	106,271	25.1
模組類產品	96,457	22.2	112,333	18.7	127,039	16.0	73,847	21.4	57,356	13.5
其他 ⁽¹⁾	20,075	4.6	11,126	1.9	6,262	0.7	3,127	0.9	—	—
總計	434,026	100.0	600,246	100.0	795,504	100.0	345,636	100.0	423,816	100.0

附註：

- (1) 主要指來自(i)不時使用閒置服務器容量所提供算力服務的收益。於截至2026年5月31日止五個月並無提供該等服務；及(ii)電子電器電商銷售乃非核心業務，已於2025年底前終止。

算力服務主要指為客戶的AI模型訓練及數據模擬提供高性能GPU/CPU計算資源。電商業務指透過亞馬遜銷售電子電器（如人體工學椅）。該業務為我們收購的江蘇智雲天工的一項非核心業務。為將資源集中於我們的核心具身AI業務，我們於2023年1月開始進行戰略性縮減。

業 務

下表載列於所示期間按業務線劃分的平均售價及銷量明細：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	平均售價 (人民幣 千元)	銷量 (台)	平均售價 (人民幣 千元)	銷量 (台)	平均售價 (人民幣 千元)	銷量 (台)	平均售價 (人民幣 千元)	銷量 (台)	平均售價 (人民幣 千元)	銷量 (台)
EIIR產品	541	211	604	450	728	623	651	286	1,089	239
AI賦能設備	622	327	826	248	1,771	118	1,555	53	1,864	57
模組類產品	466	207	2,553	44	525	242	5,681	13	218	263
其他	283	71	278	40	174	36	223	14	不適用	—

2023年至2025年，我們的EIIR產品銷量持續增長，而我們的AI賦能設備銷量則出現計劃性下降。此演變是我們主動進行戰略轉型，將具身智能工業機器人作為我們核心增長動力的直接結果。截至2026年5月31日止五個月，我們EIIR產品的平均售價由2025年同期的人民幣651,000元增加67.3%至約人民幣1,089,000元，而銷量由286台減少16.4%至239台，主要由於我們於本年度推出基於我們EIIR複合工作站技術而設的多工序集成工作站，其將多項功能整合為單個更複雜的單元，以滿足一站式柔性製造需求。由於該等集成工作站更為精密，並整合了以往由多個獨立單元執行的功能，故每台的平均價值增加，而客戶所需的單元數量則有所減少。

我們的AI賦能設備的平均售價由2024年的約人民幣826,000元大幅增至2025年的約人民幣1,771,000元。這亦受我們向EIIR產品的戰略轉變所推動，其中我們有意縮減較低價格的AI賦能設備的銷售，並專注於向主要客戶交付高價值的AI賦能設備。截至2026年5月31日止五個月，我們AI賦能設備的平均售價由2025年同期的約人民幣1,555,000元增加19.9%至約人民幣1,864,000元，主要由於期內來自價格較高的非標準化產品的收益佔比較高。銷量於同期由53台微升至57台。

我們的模組類產品的平均售價由2023年的約人民幣466,000元大幅增至2024年的約人民幣2,553,000元。該增加乃主要受產品組合的戰略轉變所推動：於2023年，銷量以低單價的核心算法模型為主，該等模型可與SaaS服務一併交付以監控工廠狀況。由於該等服務按月開票及計為銷售單位，故其單價相對較低。於2024年，我們有意減少該等模型的銷售，以優先發展單價大幅較高的工業軟件及雲平台。我們的模組類產品的平均售價於2025年降至約人民幣525,000元，主要受收購捷勃特後整合其產品組合所帶動。收購後，標準化機械臂的銷售被納入我們的模組類產品線。與我們的工業軟件和雲平台相比，該等硬件模組的特點是銷量較高，但單價較低。截至2026年5月31日止五個月，我們模組類產品的平均售價由2025年同期的約人民幣5,681,000元大幅減少至約人民幣218,000元，而銷量由13台大幅增加至263台，主要歸因於我們於2025年末收購的捷勃特的機械臂產品計入模組類產品。該等機器人臂的銷量遠高，但售價顯著較低，從而降低了整個產品線於截至2026年5月31日止五個月的平均售價。較低的單位價格主要反映產品性質及定價基準的差異。捷勃特的機械臂為標準化硬件產品，通常按單位出售，而我們的工業軟件及雲平台通常作為項目制解決方案出售，合約價值相對較高。

業 務

下表載列於所示期間按下游行業劃分的收益、毛利及毛利率明細：

下游行業	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月			截至5月31日止五個月			截至5月31日止五個月			截至5月31日止五個月		
	2023年	2023年	2023年	2024年	2024年	2024年	2025年	2025年	2025年	2025年	2025年	2025年	2026年	2026年	2026年
	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率
	(人民幣千元，百分比除外)														
3C電子製造	237,379	95,036	40.0%	236,463	117,205	49.6%	203,342	104,359	51.3%	81,932	44,217	54.0%	16,440	7,866	47.9%
汽車製造	143,640	74,291	51.7%	224,450	118,318	52.7%	217,590	118,610	54.5%	112,420	62,210	55.3%	177,256	88,161	49.7%
新能源	13,053	5,592	42.8%	59,782	23,902	40.0%	320,435	153,461	47.9%	114,401	52,070	45.5%	200,214	107,529	53.7%
快消品	26,601	11,645	43.8%	20,971	2,611	12.5%	26,224	10,430	39.8%	19,113	5,861	30.7%	19,241	7,032	36.6%
其他 ⁽¹⁾	13,353	(2,747)	不適用	58,580	25,229	43.1%	27,913	(1,488)	不適用	17,769	5,658	31.8%	10,664	(5,498)	不適用
總計	<u>434,026</u>	<u>183,817</u>	<u>42.4%</u>	<u>600,246</u>	<u>287,265</u>	<u>47.9%</u>	<u>795,504</u>	<u>385,372</u>	<u>48.4%</u>	<u>345,636</u>	<u>170,015</u>	<u>49.2%</u>	<u>423,816</u>	<u>205,091</u>	<u>48.4%</u>

附註：

- (1) 主要包括機械加工及醫療行業。
- (2) 上表乃基於我們根據產品型號規格對終端客戶擬定用途的估計。

我們來自3C電子製造行業的收益於2024年較2023年略有下降，並於2025年較2024年下降14.0%，主要因為我們策略性地將我們在3C電子製造行業的產品重點由AI賦能設備轉為利潤率更高的EIIR產品，而於2025年過渡期間，該行業的EIIR產品收益仍處於爬升階段。我們該行業的毛利率由2023年的40.0%穩步增至2024年的49.6%，並進一步增至2025年的51.3%，主要因為利潤率更高的EIIR產品在我們來自該行業的收益組合中所佔比例不斷增加。截至2026年5月31日止五個月，我們來自3C電子製造行業的收益較2025年同期減少79.9%，主要由於我們將重心從該行業轉移至增長更快且能為我們EIIR產品提供更多機遇的新能源及汽車行業。我們該行業的毛利率由截至2025年5月31日止五個月的54.0%減少至2026年同期的47.9%，主要由於該行業的競爭及定價壓力加劇。

我們來自汽車製造行業的收益於2024年較2023年增加56.2%，主要由於我們的EIIR產品在多個應用場景中成功擴展及量產。具體而言，與2023年相比，我們在「智能檢測+拋光」、「智能檢測+上下料」及「智能檢測+表面修復」方面取得了重大突破及商業化解決方案，導致該行業交付的項目總數大幅增加。我們來自汽車製造行業的收益於2025年較2024年進一步略有減少。我們該行業的毛利率於往績記錄期間維持在50%以上，由2023年的51.7%增至2024年的52.7%，並進一步增至2025年的54.5%，主要因為於2023年、2024年及2025年，利潤率更高的EIIR產品佔我們來自該行業的收益超過75%。截至2026年5月31日止五個月，我們來自汽車製造行業的收益較2025年同期增加57.7%，主要由於新能源汽車製造的持續創新，連同日益激烈的競爭及對柔性製造的更高需求，為我們的EIIR產品於新應用場景中創造了更多機遇。我們該行業的毛利率由截至2025年5月31日止五個月的55.3%減少至2026年同期的49.7%，主要由於該行業的競爭加劇。

我們來自新能源行業的收益於往績記錄期間錄得顯著增長，主要由於：(i) 2024年「智能檢測+拋光」及「智能檢測+分揀」場景的客戶群擴大；及(ii) 2025年現有業務的訂單持續增長，以及在「智能檢測+上下料」應用場景取得戰略性突破，我們在該等場景獲得了若干大規模訂單。我們該行業的

業 務

毛利率由2023年的42.8%輕微下降至2024年的40.0%，並於2025年增至47.9%，主要因為於2024年為擴大客戶基礎而獲得若干利潤率低於平均水平的大型模塊產品訂單，而2025年的增長反映了利潤率更高的EIIR產品不斷增長的收益貢獻。截至2026年5月31日止五個月，我們源自新能源行業的收益較2025年同期增加75.0%，主要由於新能源行業持續快速增長，尤其是我們的主要客戶在電動汽車電池以外的儲能產品方面實現強勁增長，從而增加了對我們產品的需求。我們該行業的毛利率由截至2025年5月31日止五個月的45.5%增加至2026年同期的53.7%，主要由於該行業客戶對更大批量、更廣泛產品的柔性製造需求不斷增長，為我們利潤率較高的EIIR產品創造了更多機遇。

我們來自快消品行業的收益於2024年較2023年下降21.2%且於2025年較2024年增加25.1%，主要歸因於我們模組類產品的增長以及我們的EIIR產品在快消品物流倉庫的「智能檢測+分揀」場景中成功部署。我們該行業的毛利率由2023年的43.8%下降至2024年的12.5%，主要由於：(i)我們於2024年與一家電子商務平台進行戰略合作以支持其全國市場擴張，其中涉及數個利潤率較低的大規模訂單；及(ii)2023年毛利率相對較高，主要歸因於我們就模塊產品試行SaaS(軟件即服務)模式。我們該行業的毛利率於2025年進一步增至39.8%，主要由於我們於2025年並無承接任何該等低毛利率項目，從而釋放資源，以服務更多我們毛利率較高的EIIR產品的客戶。截至2026年5月31日止五個月，我們源自快消品行業的收益較2025年同期保持相對穩定。我們該行業的毛利率由截至2025年5月31日止五個月的30.7%增加至2026年同期的36.6%，主要由於截至2026年5月31日止五個月若干項目的利潤率較高。

我們的產品與解決方案：核心技術的商業化應用

EIIR產品

EIIR是定義我們技術內核與市場定位的核心產品線。它是一套由AI模型實時驅動，能夠實現自主感知、學習、決策與執行的具身智能工業機器人系統。我們的EIIR產品系列具備執行單一工序與複合工序的柔性能力，能夠滿足客戶從單工位升級到全產線整合的各類複雜需求。憑藉EIIR產品，我們能夠以標準化產品的速度和成本效益，為3C電子、汽車製造和新能源等關鍵高增長行業提供經過市場驗證的高性能解決方案。

我們EIIR產品的核心優勢，旨在打造工業生產、運營與長期持有的新範式，在資產的全生命週期內為客戶創造持續價值。這種價值始於我們的快速部署能力，我們將項目實施週期從數月縮短至數天。其關鍵優勢在於在運維階段的智能化柔性。在極少的人工干預下，它能實現快速新品導入、產品換型和工藝切換，並支持工藝的自由組合。這種靈活性不僅體現在硬件上，更源於其軟件定義的核心。得益於我們的自適應技術框架，當面對新任務時，系統通常只需訓練一個新的工藝模型，而無需重新架構底層軟件，從而極大地提升了其響應能力和敏捷性。這種高度的靈活性從根本上改變了資產的生命週期價值。

業 務

與自動化生產線(其通常因勞動密集型設備更換而面臨長時間停工，或甚至在生產需求改變時被完全淘汰)相比，我們的EIIR產品可以快速且具成本效益地重新部署到新的產線，從而延長其生命週期並顯著降低轉換成本。當客戶的生產需求演變時，通常只需通過雲端進行軟件及算法的升級即可獲取新功能，無需對昂貴的硬件系統進行淘汰更換。這種快速部署、高柔性運營與長期價值保障的結合，為我們的客戶帶來了巨大的成本效益。我們的EIIR產品擁有下列核心特點：

- **AI驅動的感知與運動一體化：**我們的EIIR產品能夠根據其獲取的關於物體形狀和狀態的感知信息，自主實時地規劃出最優的路徑、生成軌跡和姿態。這種「先感知、後規劃、再行動」的一體化能力，結合我們柔性化的平台框架，使得設備在面對不同產品時，僅需調用預設的工藝包，即可實現秒級切換，為客戶的多品種混合生產提供了極致的靈活性。
- **高精度、高速運動控制：**傳統自動化設備是基於有效操作點位的重複精度設計的，因此造成了「走 — 停 — 作業」的模式，大量時間被浪費在啟停過程中。我們的技術突破了這一瓶頸。通過自研的毫秒級性能的機器人多軸運動控制算法，我們將精度控制從離散的操作點位提升到全軌跡。結合與相機等外部設備亞毫秒級的硬件同步，我們實現了在高速連續運動中的精準作業。此項技術作為核心能力被應用在我們的「高速自規劃缺陷檢測與修整一體化智能系統開發與應用」中，已獲得工信部認定。一個典型的例子是我們的「飛拍」(Fly-Scan)應用，機械臂可在高達1,000毫米／秒的速度下進行無拖影的連續成像，50秒內即可完成170張高質量圖像的採集 — 效率較傳統方式提升超過50%。
- **工藝模型庫和生成方式：**我們的EIIR產品擁有強大的工藝能力。其核心不僅在於我們至今已積累的工藝模型數量，而在於我們獨特的、由「人類在環」驅動的模型生成與進化機制。我們獨有的人機交互訓練模式，能夠讓工藝工程師通過簡單、直觀的操作，將其豐富的工藝知識與判斷經驗通過數據和模型訓練持續地「傳授」給機器人。正是通過這一動態的學習與進化機制，我們得以構建起強大的模型庫。目前已覆蓋從消費電子領域的微米級劃痕與表面瑕疵識別，到汽車製造領域的高精度焊縫與塗膠路徑分析，再到精密加工領域的複雜曲面輪廓度與平整度檢測等豐富應用。
- **全面的質量及工藝數據管理：**我們的產品內嵌自研的DQI (Dynamic Quality Intelligence)系統，能夠對工藝及質量數據進行實時的量化分析，輸出全面的生產管理報告。該系統不僅能根據客戶需求靈活調整工藝標準及檢測參數，更能實現工藝優化及質量反饋。它深度參與到客戶的全流程製造環節中，實現從「發現問題」到「優化生產」的價值閉環。

業 務



智能質檢機器人



智能裝配機器人



智能複合機器人
(一機多能:上下料|質檢||組裝)



智能檢測及補焊機器人



智能上下料及拆碼垛機器人



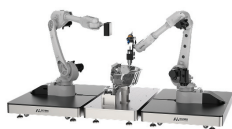
智能檢測及裝配機器人



智能檢測及焊接機器人



智能上下料及檢測機器人



智能檢測及打磨機器人



智能柔性生產線



智能檢測及修整機器人

下表概述了每種主要EIIR產品類型的關鍵特徵、應用場景及核心技術：

產品	應用場景	核心技術與特點
智能質檢機器人	產品質量檢測，包括表面缺陷檢測、尺寸精度檢查及裝配完整性驗證。	機器人無需工程師手動編程每個檢測點，而是利用其視覺系統「看見」產品，自動識別檢測內容和位置，並自行移動以執行全面檢查，從人類經驗中學習以識別缺陷。
智能裝配機器人	機械、電子及汽車等行業的零部件精密裝配。	機器人利用視覺和觸覺傳感器識別並拾取零件，然後以極高的靈活性協調單臂或多臂以高精度(1毫米以內)組裝部件，整個過程無需人工干預。
物料搬運機器人	在倉庫與生產線之間運輸物料。	機器人在工廠車間自主導航，拾取物品並將其移動到指定位置。它能智能規劃路線以避開障礙物，並可根據場景要求在移動中執行任務。
智能上下料機器人	自動化處理原材料、半成品及製成品。	機器人可視覺識別物品，計算最佳抓取方式和力度，並規劃無碰撞路徑以精確放置(精度在1毫米內)，無需手動重新編程即可快速適應新物料類型。

業 務

產品	應用場景	核心技術與特點
智能打磨／去毛刺機器人	對金屬、塑料或複合材料製成的工件進行打磨及去毛刺。	機器人可檢測毛刺等瑕疵，自動生成最佳打磨路徑和工具參數，並執行任務。它會根據反饋實時調整其動作和技術，直至完成效果達到標準。
智能修復機器人	表面修復及部件磨損修復	機器人可識別損壞區域，自動規劃修復工具路徑和工藝，並執行修復。它會持續監控修復進度並實時調整其動作，直至確認結果滿意為止。

案例研究：

PCBA (印刷電路板組件) 的柔性上下料

- **行業痛點：**PCBA的生產以高混合、小批量的特點著稱，帶來了巨大的生產挑戰。人工上下料速度慢、易出錯，無法跟上需求，成為主要的瓶頸。而傳統的自動化解決方案，如專用的取放機，在這種環境下顯得僵化且效率低下。它們缺乏處理多樣化板型的靈活性，每批新產品都需要專業工程師進行耗時且昂貴的重新編程和機械調整，導致過多的停機時間，這與動態生產環境中自動化的初衷背道而馳。
- **解決方案：**我們的智能上下料解決方案直接滿足對靈活性及效率的需求。
 - 高精度感知：與僵化的傳統系統不同，我們的解決方案具備人工智能驅動的感知與運動一體化功能。該機器人使用亞毫米級的六自由度感知，可實時識別任何PCBA的確切類型、位置及方向。
 - 智能動態規劃：為解決人手瓶頸，系統採用無縫的「感知、規劃、行動」工作流程。其可根據實時數據自主規劃最佳運動路徑及抓取參數（例如，抓取力及角度），確保快速而輕柔的操作。
 - 透過工藝模型實現快速換線：為解決重新編程的成本問題，我們的系統利用一個專有的工藝模型庫，當中包含數百種電路板類型的操作知識。此舉僅需調用新的工藝包即可實現近乎即時的換線，無需現場示教。
 - 閉環質量控制：整個操作由我們的數據質量與智能(DQI)系統支撐，該系統監控產能及週期時間，以持續優化生產流程。

壓鑄件缺陷的檢測與打磨

- **行業痛點：**為汽車和3C電子等行業精加工壓鑄件，在檢測和打磨兩方面都存在雙重挑戰。人工檢測複雜表面上的毛刺和針孔等缺陷主觀性強，導致質量標準不一、效率低下。人工打磨對體力要求高、有危險，且依賴稀缺的熟練工人。另一方面，傳統自動化提供的替代方案效果不佳。自動化檢測系統通常不靈活，難以應對鑄件多變的形狀和反射率，而獨立的機器人打磨單元編程困難，無法適應每個缺陷獨特的位置和大小，造成了兩個脫節且低效的流程。
- **解決方案：**我們憑藉一體化「檢測＋打磨」解決方案，將此碎片化的工作流程轉變為單一的智能操作。

業 務

- 高精度感知（「Fly-Scan」）：為應對複雜表面的挑戰，我們專有的「Fly-Scan」技術可以高達1,000毫米／秒的速度進行連續、無拖影的3D成像。
- AI賦能的缺陷檢測：該系統以精確的自動化識別取代主觀的人工分揀。在我們的工藝模型庫支持下，人工智能可區分缺陷類型，精度達0.2毫米。
- 智能動態規劃：與固定的打磨單元不同，我們的系統利用感知與運動一體化功能，針對每個缺陷的獨特位置自主生成最佳的定制化打磨刀路。
- 數字化工藝：為解決勞動力短缺問題，該系統可學習並應用人類的專業技藝。工藝工程師可透過直觀的界面優化機器人的技術（例如壓力、角度），將此專家級工藝捕獲到可重複使用的工藝模型中，以實現無瑕疵的自主執行。
- 閉環質量控制：我們透過重新掃描該區域以核實修復，從而將漏檢風險降至最低。DQI系統分析此等數據以識別趨勢，從而實現上游工藝優化。

新能源汽車電驅動的檢測與補焊

- **行業痛點：**電驅動的製造，特別是扁線電機，涉及精密複雜的結構，其中線損或焊接不良等缺陷可能導致嚴重後果。這些部件的檢測和返工極具挑戰性。在密集的電機繞組內進行人工檢測不可靠，且容易遺漏關鍵缺陷。人工補焊是一項高度專業化的技能，既慢又不穩定。自動化解決方案不適合此任務；它們缺乏在複雜內部幾何結構中進行檢測所需的複雜成像技術，並且過於僵化，無法針對每個隨機定位的缺陷進行獨特而精細的焊接。
- **解決方案：**我們提供端到端的智能檢測及修復焊接解決方案，克服了人工作業及剛性自動化的局限性。
 - 高精度感知：為解決傳統成像的不足，我們自研的光學系統可實現對複雜內部繞組的完全覆蓋，精度高達0.03毫米。
 - AI賦能的缺陷檢測：為確保不遺漏任何關鍵瑕疵，原始成像數據由我們的工藝模型庫進行解讀，該模型庫透過「人類在環」機制進行了廣泛訓練，能夠可靠地識別最細微的缺陷。
 - 智能動態規劃：系統透過為每個獨特缺陷智能生成精確的定制化修復焊接路徑，實現從感知到行動的無縫過渡。
 - 數字化工藝：機器人不斷向工藝工程師學習，捕獲並應用專家級工藝，以執行精細的焊接，其穩定性及準確性超越人類專家。
 - 閉環質量控制：我們透過閉環驗證流程助力減少缺陷生產，在該流程中，系統會重新檢測修復區域，直至其符合質量標準，並由我們內嵌的DQI系統提供完全的可追溯性。

EIIR項目的標準化交付與進化流程

無論是交付單一工序的EIIR，還是部署更複雜的複合工序EIIR，我們都遵循一套標準化的項目流程。該工作流程從初步評估到最終部署及持續優化共歷時約兩至六個月。該流程可實現高效的客戶服務、增強我們系統化部署的能力、推動產品的持續迭代，並有助於建立可持續的競爭優勢。

- **第一階段：方案藍圖與可行性評估。**該階段通常需時三至七週。我們的起點是對應用場景的具身智能可行性評估。除了與客戶定義關鍵指標外，我們更聚焦於三維工作空間、機器

業 務

人可達範圍、運動節拍等物理執行層面的約束。評估的最終產出，是從我們標準化的EIIR產品中，為客戶推薦最匹配其工業需求場景的模組組合。

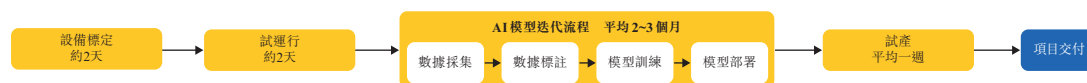
- **第二階段：標準化構建與預激活。**該階段(包括生產規劃、管理及採購物料、外包製造及組裝以及質量控制及測試)通常需時四至九週。此階段的核心是在虛擬世界中，為一個標準化的物理產品注入定制化的模型。我們首先在雲端構建一個與客戶現場1:1對應的「數字孿生」環境。隨後，我們的核心AI算法將在此虛擬環境中，自主解算出最優的機器人運動軌跡與作業位姿。最終，一個包含了運動、感知與工藝全套參數的「標準化數字工藝包」將被生成，並在設備出廠前預先注入到機器人的控制系統中。
- **第三階段：現場部署與快速學習。**該階段(涵蓋現場調試及驗收)通常需時一至六週。EIIR到達客戶現場後的核心任務不再是「編程」，而是「虛實校準」——即讓預激活的模型與物理世界精準對齊。通過我們自研的全自動標定技術，此過程通常在一小時內即可完成。隨後，在我們的「快系統」(即「BASH」)的支持下，雲端工程師將對機器人的初始作業進行驗證。其反饋不僅修正感知(「看得對不對?」)，更優化執行(「做得好不好?」)，實現機器人「手眼協同」能力的快速迭代。
- **第四階段：持續進化與價值擴展。**此乃部署後的一個持續過程。接入雲端(「一休雲」)後，從EIIR回流的數據不僅包含感知數據，更包含力、軌跡等高質量的執行數據。我們在雲端的進化，不僅致力於提升感知模型的準確性，更致力於優化運動決策與控制策略，使其動作更高效、更智能。通過OTA升級，我們不僅能提升設備現有性能以滿足客戶交付標準，即便無人干預，未來還能为客戶解鎖全新的功能與應用能力，實現真正的價值擴展。

最終，設備將進入完全獨立運行階段，我們為此項目投入的後端人力資源也隨之釋放，可以複用於新的項目。這個從「人機協同」到「完全自主」的標準化進化路徑，是我們實現實施標準化、服務產品化、運營低成本化的核心，也是我們商業模式可擴展性及效率的根本體現。

項目實施交付對比

• 傳統AI項目交付模式：平均2~3個月完成項目交付

需經歷數據採集、數據標註、模型訓練及模型部署環節，待模型達到產線要求後才可進入試產階段，平均耗時至少需2~3個月。



• EIIR項目交付模式：平均21天完成項目交付

借助人機交互系統，能夠實時反饋、集成人類經驗與判斷，從根本上解決了「冷啟動」難題，實現首日即能試產，平均耗時21天。



業 務

AI賦能設備

AI賦能設備是為滿足客戶特定需求而設計的嵌入了AI能力的定制化工業裝備。與我們的旗艦EIIR產品不同，此類產品的AI能力主要聚焦於視覺感知、算法分析與數據建模，而不涉及由AI驅動的複雜機器人運動控制。這些產品通常以項目制方式交付，標準化程度較低，是我們利用深厚的AI視覺技術服務於更廣泛自動化市場的有效途徑。

我們與傳統非標設備集成商的核心區別在於，我們並非簡單地組裝第三方硬件。而是將我們自研的核心技術模組作為解決方案的基石。這得以實現我們產品的卓越性能、快速交付、和持續進化。通過AI賦能設備線，我們能夠更廣泛地觸達市場，解決客戶當前最迫切的需求，同時不斷積累深厚的行業知識，進而賦能我們EIIR產品的規模化應用。

AI賦能設備形態

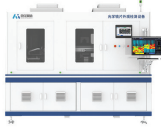
我們提供從方案設計、集成、到交付部署的端到端服務。我們的解決方案旨在解決特定的工藝瓶頸以及全面的生產需求，將先進的視覺感知模組與我們專有的深度學習算法庫相結合。無論是為專業任務交付緊湊、高精度的設備，還是監督完整的產線設計——包括工藝流程、機械、電氣、控制和軟件集成——我們都確保無縫部署以適應每位客戶的環境，包括新生產線或現有生產線升級。



MIM件外觀檢測設備



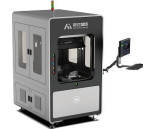
手機中框外觀檢測設備



光學鏡片外觀檢測設備



動力電池電芯外觀檢測設備



外後視鏡殼外觀檢測設備

下表概述了每種主要AI賦能設備類型的關鍵特徵、應用場景及核心技術：

產品

應用場景

核心技術與特點

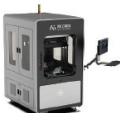


MIM外觀檢測設備

對形狀複雜的金屬注射成型部件的裂紋、凹痕、毛邊和變色等常見表面缺陷進行高精度、全覆蓋的檢測。

該產品配備高速、全覆蓋的光學成像系統，能夠在一秒內對複雜的MIM零件進行360度檢測。它集成了多種檢測算法——包括基於AI的視覺檢測、尺寸測量和金樣對比——可對超過20種潛在瑕疵類型進行全面缺陷檢測。該系統由高精度、高穩定性的工業圖像處理控制器和雙機械臂自動化設計支持，確保性能可靠，同時完全取代人工檢測，並可在質量驗證後直接進行包裝。

業 務

產品	應用場景	核心技術與特點
	為智能手機中框提供全自動、高精度的視覺檢測。	該產品可對複合材料表面進行全覆蓋、高精度的檢測，包括智能手機中框上的高反光、曲面和啞光等具挑戰性的混合紋理。它集成了面掃描和線掃描工業相機，具備多算法能力——包括基於AI的視覺檢測、尺寸測量和金樣對比——可對所有光學表面進行全面的缺陷檢測。該系統由高速、高穩定性的工業圖像處理系統和兼容兩種相機類型的靈活自動化設計支持，確保成像性能可靠，同時完全取代人工檢測，並允許檢測後直接包裝。
	為動力電池包中使用的鋁殼提供全自動、高精度的視覺檢測。專門用於檢測可能損害結構完整性和安全性的關鍵表面缺陷，包括劃痕、凹痕、麻點、腐蝕點和加工瑕疵，取代人工檢測，並可在質量驗證後直接進行包裝。	系統利用專有的PMD光學成像和算法技術，可在高反光和複雜材料表面上實現可靠的缺陷識別。它集成了AI賦能缺陷分類、尺寸測量和金樣對比等多種算法能力，由高速工業圖像處理平台和機械人自動化支持，確保每個工件的循環時間為4秒，並具有廣泛的產品兼容性。
	為汽車外後視鏡外殼提供自動化、高精度的視覺檢測。專門用於檢測對汽車美觀至關重要的表面缺陷，包括高光或紋理表面上的劃痕、縮痕、流痕、色差及污染物。	系統利用專有的基於PMD的光學成像和算法技術，可在高反光和曲面漆面上實現可靠的缺陷檢測，準確區分可修復和不可修復的劃痕。它集成了AI賦能缺陷分類、尺寸測量和金樣對比等多種算法能力，均由高速、高穩定性的工業圖像處理系統和機械人自動化解決方案支持，可實現每個工件4秒的循環時間，並增強了產品兼容性。

AI賦能設備項目的標準化交付與進化流程

我們深刻理解，每一個客戶的生產現場都有其獨特性。因此，我們建立了一套獨特的流程，旨在將我們標準化的核心技術，高效地應用於客戶定制化的需求中。該工作流程從初步評估到最終部署及持續優化共歷時約四至八個月。此流程確保了項目的快速交付與卓越性能。

- **第一階段：方案藍圖與可行性評估。**該階段通常需時三至七週。我們的合作始於深入的AI及智能生產可行性評估。我們的解決方案專家與客戶共同定義成功的關鍵指標，並重點評估生產現場的工藝、生產佈局、質量控制及安全要求。基於評估，並利用我們龐大的歷史項目庫，我們為客戶設計出一個由標準化視覺與算法模組以及定製自動化工站構成的最優解決方案藍圖。

業 務

- **第二階段：非標設計與外包製造。**該階段(包括生產規劃、管理及採購物料、外包製造及組裝以及質量控制及測試)通常需時八至14週。在此階段，非標方案設計經過客戶評審及方案細化。隨後，我們組織供應鏈進行設備的外包製造，在過程中進行嚴格的全程質量控制和管理。設備組裝調試完成後，內部進行嚴格的壓力測試，評審通過後發貨。
- **第三階段：現場交付。**該階段(涵蓋現場調試及驗收)通常需時六至13週。設備在送達客戶現場後快速安裝並集成到生產線。隨後，我們進入關鍵的AI性能爬坡期。設備將採集產線上最真實的圖像數據，用以對「基礎視覺模型」進行快速微調，使其精準適應客戶獨特的產品細節。在初期，採用人機協同驗證的方式，不僅能確保100%的生產質量，更能為AI模型提供寶貴的專家知識，加速其成熟。
- **第四階段：持續進化與價值擴展。**交付不是終點，而是「進化」的開始。設備接入我們的「一休雲」後，將進入一個持續的價值增長循環。經客戶授權，現場數據將安全地回流至雲端，用於更深度的模型訓練。一旦有性能更優的算法誕生，我們將通過OTA方式將其遠程推送至客戶設備，持續提升其設備能力。

最終，設備將進入完全獨立運行階段，我們為此項目投入的後端人力資源也隨之釋放，可以複用於新的項目。

EHIR產品與AI賦能設備的比較

儘管兩類產品均利用AI提升工業效率，但彼等在核心架構、AI在物理執行中的作用以及部署所需的定製化程度上存在根本差異。

EHIR產品 — 智能檢測機器人

AI作為端到端的操作核心，在單一集成系統內驅動自主感知、決策、運動控制及持續學習。該機器人自主感知每個工件，透過AI驅動的姿態估計及軌跡規劃實時生成其自身的檢測路徑，並物理執行檢測任務(包括表面缺陷檢測、尺寸精度檢查及裝配完整性驗證)，而無需對個別檢測點進行任何手動編程。當引入新產品類型時，系統透過雲端的OTA更新加載新工藝模型；無需進行物理重新配置。我們不會就該等OTA更新向客戶收取任何額外費用。這使得硬件實際上與任務無關，完全實現了定制化。

AI賦能設備 — MIM外觀檢測設備

AI主要聚焦於視覺感知、數據分析及工藝優化，而不涉及AI驅動的複雜機器人運動控制。該設備對MIM組件進行自動化外觀檢測，透過基於AI的視覺檢測算法、尺寸測量及金樣對比，檢測超過20種預定義瑕疵類型(包括裂紋、凹痕、飛邊及變色)。機械系統按固定、確定性的驅動邏輯運行：沒有AI驅動的運動規劃，沒有工件姿態估計，沒有自適應軌跡生成，也沒有任務學習。該硬件專為MIM組件的特定幾何形狀及表面特徵而設計，任何超出該設備設計的光學及機械範圍的零件類型或

業 務

生產線配置變更均需要進行物理硬件修改。因此，部署後的定制僅限於AI算法及檢測參數層（例如調整缺陷分類閾值），並受限於工位的物理設計。

總括而言，EIIR產品利用AI來管理跨環境、任務及工件可變性的不確定性；AI賦能設備則利用AI在已知、受控的場景中最大化精度。前者需要在整個感知 — 決策 — 執行循環中具備自主智能；後者僅需要嵌入傳統自動化硬件中的複雜視覺分析引擎。

模組類產品

模組類產品是我們將實現機器人感知、學習、決策和執行的核心技術進行標準化、通用化後，形成的獨立部件級產品。這些產品既是我們構建EIIR產品的內部基石，也可以作為獨立商品對外銷售，賦能我們的客戶。

我們的模組類產品設計有高兼容性及開放接口，以便在更廣泛的自動化生態系統中實現無縫集成。我們的模組類產品（如我們的視覺模塊）與各種第三方機械臂及工業設備完全兼容。彼等採用標準工業通信協議及通用安裝接口，使客戶能以我們的智能能力升級現有的非AI硬件。相反，我們的EIIR產品及AI賦能設備經精心設計，可與第三方模組化組件兼容。此靈活性確保客戶可將特定的第三方傳感器或專用工具集成至我們的平台，前提是彼等符合標準行業規範。

該產品線使我們能夠以更靈活的方式滲透市場，構建圍繞我們核心技術的生態系統。通過向系統集成商、設備製造商以及具備自主研發與集成能力的大型終端客戶提供高性能的核心模組，我們不僅開闢了新的收益來源，更將我們的技術標準推廣至更廣泛的行業應用中，加速整個行業的智能化進程。我們目前提供以下模組類產品：

工業軟件與雲平台：這是我們核心決策算法模型的「產品化封裝」。對於需要完整、可用系統但自身不具備專業二次開發能力的客戶，我們將成熟的AI決策模型嵌入到業務軟件和雲平台中直接交付。這些平台的核心價值依然是其內嵌的AI算法，我們負責將其轉化為一個可立即部署的解決方案。

- **產業大腦／協同平台：**匯聚產業鏈數據，通過智能調度與分析算法優化整體運行效率。
- **智能供應鏈平台：**利用AI模型進行需求預測、智能選品與路徑優化。
- **智慧工廠管理系統：**將AI能力融入生產管理，提供精益生產諮詢、數據採集與分析等服務。

核心算法模型：這代表了我們最核心的「AI智力」輸出，主要面向具備較強軟件開發能力的客戶或需要專家諮詢的合作夥伴。為特定場景的獨特挑戰提供定制化的AI算法模型開發與集成服務。

智能感知硬件模組：這是我們將「視覺感知」能力固化形成的硬件產品。我們提供自研的高精度、高性能視覺模組（如OCT相機）。這些模組可以直接集成於自動化設備或產線中，執行高難度的視覺檢測與數據採集任務。

業 務

工業機器人系列：由專有單芯片多軸運動控制器驅動的SCARA、PUMA及協作機器人的全面組合。該等機器人專為汽車及電子行業的上下料、拋光及裝配等高精度任務而設計。

磁力輸送系統：一種智能、高速的線性輸送解決方案，利用磁力推進實現靈活精確的工件移動。該系統可實現同步的多載具控制，以優化複雜製造環境中的生產吞吐量。



靈眸OCT



靈鏡PMD



核心算法模型



工業軟件與雲平台



PUMA
(工業六軸機器人)



SCARA



協作機器人



磁力輸送系統

下表概述了每種主要模組類產品類型的關鍵特徵、應用場景及核心技術：

產品	應用場景	核心技術與特點
 靈眸OCT	靈眸OCT可對光學鏡片等透明、半透明及高散射材料進行無損3D內部檢測。它可準確檢測表面及內部缺陷——包括複雜曲面和非球面鏡片內部的缺陷——同時亦可對塗層厚度、微孔深度及精細結構尺寸進行精密測量。	該系統利用光學相干層析技術，無需切割即可捕捉材料內部逐層的詳細3D圖像，達到微米級分辨率。其檢測深度可達11毫米，橫向分辨率約為10微米，並由高靈敏度(約102 dB)及實時3D缺陷分析算法支持。該系統透過AI賦能的3D目標檢測及基於知識的缺陷分類得到增強，確保可靠識別內部瑕疵，並為過程監控自動生成缺陷報告。
 靈鏡PMD	靈鏡PMD專為高反光和鏡面物體(如新能源汽車的動力電池鋁殼)的高精度表面缺陷檢測而設計。	該系統利用相位測量偏折術放大微小的表面變化，以納米級垂直分辨率檢測3D形貌和缺陷。它採用專門的解包絡算法來合成背景、調制及相位圖，並由多通道光學信息支持多角度缺陷分類。該系統由一個擁有數百萬個真實缺陷樣品及複合算法矩陣的AI模型平台增強，確保即使在惡劣的工業環境中也能進行高速、高精度的檢測，每個點的測量週期為0.2秒。

業 務

產品	應用場景	核心技術與特點
 工業軟件和雲平台	我們的工業軟件和雲平台是智能工廠的中央操作系統，通過實時監控和AI驅動的運營數據分析來實現生產線優化。該等平台亦提供供應鏈智能解決方案，用於3C電子、家用電器、傢俱及汽車零部件等多層次製造網絡的需求預測、庫存優化及物流規劃。	該平台架構集成了超過400個行業專用應用模型，由三個專用於視覺檢測、設備工藝優化和生產指標的算法訓練平台支持。

我們透過應對各工業領域對持續設備升級及改造的內在需求，已建立可持續的業務模式。雖然我們EIIR產品及AI賦能設備的單獨銷售看似獨立，但該等銷售在策略上嵌入了經常性客戶參與及擴大應用場景的框架中，為持續的需求創造了自然路徑。

現有客戶的持續需求源於我們EIIR技術的內在可升級性，其可透過人工智能模型更新、軟件升級及硬件改造實現持續增強。這使客戶能夠在無需完全更換系統的情況下適應新的生產要求，從而延長產品生命週期並從硬件改造服務中產生經常性收益。我們就該等服務收取額外費用。服務範圍、費用及付款條款乃與客戶按個案基準磋商，並於獨立協議中訂明。此外，我們所服務的行業(包括3C電子、汽車製造、新能源、快消品及半導體)會經歷頻繁的技術更新週期，通常每一至三年推動對新一代設備的需求。我們與主要客戶保持活躍的穩定合作關係，使我們的研發與其技術路線圖保持一致，以持續獲取該等更新需求所帶來的新訂單。

此外，一旦我們的EIIR產品成功部署，其通常可作為戰略切入點，以滿足同一客戶更廣泛的營運需求。透過在初始應用(如檢測、焊接或裝配)中展現切實價值，我們系統性地擴展至相鄰的生產線、工序或不同的產品部門，從而實現有機的交叉銷售和基於場景的複製。我們的能力進一步支持了此類擴展，即利用在某一行業的成熟應用經驗，以解決相關行業的類似工序要求，使我們能夠在不同垂直領域複製成功，同時加深在每個客戶賬戶中的滲透率。

項目儲備及項目詳情

於往績記錄期間，進行中項目的數量及價值的變動概述如下：

項目數量

項目	截至12月31日止年度			截至 5月31日止 五個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
於年初／期初的進行中項目數量	29 ⁽²⁾	65	83	129
過往年度調整 ⁽¹⁾	(1)	(1)	(2)	(5)
加：新獲授項目	180	189	244	146
減：已完成項目	143	170	196	129
於年末／期末的進行中項目數量	65	83	129	141

業 務

附註：

- (1) 過往年度調整指項目數量減少，此乃由於取消於過往年度訂立但在執行或收益確認前終止的合約所致。
- (2) 2023年年初的進行中項目數目包括於2022年12月透過江蘇智雲天工收購的11個儲備項目。
- (3) 2025年新獲授項目數量包括透過捷勃特收購的73個儲備項目。
- (4) 2025年完成的項目總數包括透過捷勃特收購的34個儲備項目。

進行中項目價值

項目	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
	(人民幣千元)				
於年初／期初的進行中項目價值	24,208 ⁽²⁾	86,773	335,639	335,639	635,308
過往年度調整 ⁽¹⁾	(268)	(4,004)	(5,837)	—	(24,253)
加：新獲授項目	545,399	922,582	1,195,650	354,755	529,724
減：已確認收益 ⁽³⁾	<u>482,565</u>	<u>669,712</u>	<u>890,145</u>	<u>385,185</u>	<u>475,082</u>
於年末／期末的進行中項目價值	<u>86,773</u>	<u>335,639</u>	<u>635,308</u>	<u>305,209</u>	<u>665,697</u>

附註：

- (1) 過往年度調整指因合約修訂(包括範圍或合約總價值的變動)或取消最初於上一年度簽訂但在後續期間作出調整的合約而導致的進行中項目價值的變動。
- (2) 於2023年年初進行中項目的價值反映已計入於2022年12月收購江蘇智雲天工所獲得的項目儲備。
- (3) 由於根據協議的合約價值包含增值稅，故就計算項目儲備而言，於相關年度確認的收益亦包含增值稅。

於往績記錄期間，我們的項目儲備展現出強勁的增長及戰略深化。於年末，我們儲備訂單的價值由截至2023年12月31日的人民幣86.8百萬元大幅增加至截至2026年5月31日的人民幣665.7百萬元，此乃主要由於我們的新EIIR產品獲得強勁市場反應及戰略性收購江蘇智雲天工及捷勃特所致。

按合約價值計的五大項目

下表載列我們於往績記錄期間內所示期間按合約價值(包括增值稅)計的五大項目：

排名	截至12月31日止年度			截至5月31日
	2023年	2024年	2025年	止五個月
	(人民幣千元)			
1	28,224	39,028	44,810	62,000
2	27,300	38,500	44,100	58,000
3	24,250	34,200	35,000	38,400
4	23,058	32,147	34,760	25,059
5	<u>22,958</u>	<u>25,413</u>	<u>33,120</u>	<u>24,000</u>
總金額	<u>125,790</u>	<u>169,288</u>	<u>191,790</u>	<u>207,459</u>

虧損項目

於往績記錄期間，我們承接了21個於完成時錄得虧損的項目，涉及16名客戶。該等項目包括三個EIIR產品項目、兩個AI賦能設備項目及16個模組類產品項目。該等EIIR及人工智能賦能產品項目的總毛損約為人民幣0.9百萬元。錄得虧損的結果主要歸因於：(i)新項目的初始設備批次通常會產生較高的前期成本，我們將其視為促進未來高利潤可複製訂單的必要投資；及(ii)我們主動承擔了在交付期間因客戶需求不斷變化而產生的額外勞動力及定制成本，以維持與主要客戶的長期關係。模塊

業 務

化產品項目的總毛損主要歸因於為擴大客戶基礎及市場地位而提供較低售價。截至最後實際可行日期，該等16名客戶中有十名仍為本集團的客戶。

項目的提前終止／取消

於往績記錄期間，15個項目（涉及15名客戶）於完成前被終止或取消，其合約總價值約為人民幣42.9百萬元。截至最後實際可行日期，該等15名客戶中有六名仍為本集團的客戶。該等項目包括十二個EIIIR產品項目、一個AI賦能設備項目及兩個模組類產品項目。該等取消的主要原因包括：(i)客戶產品線或生產策略變動導致設備需求中止；(ii)設備原有硬件規格的技術限制，無法應對客戶要求的後續變動或項目交付期間的新增需求；及(iii)最終端客戶終止或取消相關生產計劃。截至最後實際可行日期，我們已就該等已終止或取消項目下已完成的工作自相關客戶收取人民幣2.8百萬元。該等項目取消乃屬孤立及個別事件，且對我們的營運或財務狀況並無重大不利影響。

研發

我們在研發方面的戰略投資是我們技術領先地位和長期增長的基石。我們的內部研發涵蓋人工智能算法、模型訓練、機器視覺、機械臂運動控制及系統工程，且對我們產品的開發、商業化及持續提升至關重要。江蘇智雲天工的雲平台、數據處理及模型開發能力，連同捷勃特的機械臂硬件及運動控制能力，與我們的研發能力相輔相成。該承諾體現於我們持續的研發支出，於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年5月31日止五個月分別為人民幣178.3百萬元、人民幣164.9百萬元、人民幣235.5百萬元、人民幣95.0百萬元及人民幣100.9百萬元。上述金額分別佔相應期間總收益的41.1%、27.5%、29.6%、27.5%及23.8%。

我們的研發工作已獲得國家正式認可。我們自研的科技成果「高速自規劃缺陷檢測與修整一體化智能系統開發與應用」與「基於AI視覺的光電層析技術及系統的研發與應用」已通過工信部評定，並已獲准登記進入國家科技成果庫。

我們的創新由一支專注的內部研發團隊驅動，該團隊由技術管理委員會管理，這是公司研發管理的最高決策機構，由技術人員為主結合公司市場、生產、管理等各部門核心人員，從各方面評估研發的可行性、市場前景等。該團隊分為多個專業部門，分別專注於AI、機器人規劃控制、光學和機器視覺技術等關鍵領域。憑藉其專業知識與我們規範的研發流程——從創意生成、原型設計到嚴格測試——確保我們的創新高效且市場化。

業 務

我們的研發團隊

我們的內部研發運營由專門的技術管理委員會協調和監督，該委員會是技術進步、戰略規劃和創新管理的最高決策機構。在其監督下，我們的研發中心由五個專業部門組成：

- **系統創新部門**主要專注於機器人手臂控制與操作技術，涵蓋路徑規劃、軌跡生成、高速高精度機械臂控制算法、先進通信協議及流量控制等核心領域。該部門在提升機器人精度、可靠性及適應複雜運動需求方面發揮核心作用。
- **平台開發部門**負責基於雲的綜合平台及相關產品技術的研發。其職責包括雲邊端整體架構及快慢系統的構建與持續優化、內部研發管理系統的開發。
- **光學研發部門**致力於開發下一代光學檢測技術，包括OCT和PMD成像技術。該部門通過創新的光電成像技術解決特殊材料（如透明、半透明及高反射表面）帶來的複雜視覺感知挑戰。
- **軟件算法部門**專注於經典計算機視覺算子庫、規則引擎框架及SC系統的研發。該部門確保軟件的魯棒性、通用性和實時性，為我們的產品體系提供軟件側的保障。
- **機器視覺研發部門**主要負責具身智能工業機器人的視覺感知相關算法的研發，致力於機器視覺算法的研究及應用。

截至2026年5月31日，我們的研發團隊由275名成員組成，其中36.4%持有研究生或以上學歷。截至2026年5月31日，我們研發團隊的核心成員平均擁有17年的行業經驗。在技術管理委員會的監督下，我們的六名技術人員（彼等各自在我們的研發中心或相關專業部門擔任領導職位）負責制定技術路線圖、領導主要研發項目、開發關鍵技術解決方案、協調研發資源及審查主要研發成果。其他研發人員獲指派至相關專業部門，並在其領導下從事具體的技術及產品開發、系統集成、原型開發、測試及驗證工作。

我們的研發人員透過開發及持續改進(i)我們的雲端平台、雲 — 邊 — 端架構及快慢系統；(ii) 機器人規劃及控制以及機器視覺算法；(iii)OCT、PMD及其他光學檢測技術；及(iv)計算機視覺算子庫、規則引擎框架及SC系統，為我們的技術能力及產品開發作出貢獻。直接從事核心技術開發的人員專注於該等技術的設計及開發，而履行支持職能的人員則從事數據處理、系統集成、測試及驗證以及研發項目協調，以支持該等技術在我們產品及客戶項目中的驗證及應用。

業 務

我們的研發流程

我們已建立一套結構化、系統化的研發管理流程，以確保產品創新的效率、可靠性和市場適應性。我們典型的研發項目通常包含以下關鍵階段：

需求分析

項目負責人基於公司整體技術戰略、產品開發方向及客戶需求，開展全面的需求分析。通過對行業趨勢和市場環境的深入評估，制定詳細的項目提案，明確項目目標、技術路徑、實施時間表、關鍵里程碑、各階段交付成果及驗收標準，確保項目目標的精準對齊與清晰度。

最終的項目提案提交至技術管理委員會進行審查與嚴格評估。技術管理委員會將進行深入討論，對項目必要性、技術可行性、資源分配及商業化潛力等關鍵方面進行挑戰與驗證。僅在獲得委員會正式批准後，項目方可正式啟動。

原型設計

經技術管理委員會批准後，項目將迅速進入設計與開發階段。我們的研發團隊將制定全面的產品設計方案、系統架構規劃、詳細的技術解決方案、測試計劃、測試用例準備及數據生成，所有工作均嚴格遵循已批准的項目提案。我們獨特地採用領域驅動設計(DDD)和測試驅動開發(TDD)方法並行實施，確保產品設計、系統架構和測試的同步啟動。這種並行方法有效協調了驗證和確認(V&V)流程，顯著提升了研發效率，並確保了研發成果的高質量和穩定性。

測試與驗證

我們在整個研發過程中高度重視測試與驗證。我們的測試嚴格遵循兩大核心原則：(a)快速識別原則：在問題源頭階段迅速發現並解決問題，以降低整改成本並提升開發效率；及(b)零缺陷交付原則：確保所有可在內部測試環境中檢測並解決的問題在產品交付客戶前得到徹底解決。該等原則促進了交付成果的質量一致性，增強了客戶信任，並鞏固了我們在行業內的聲譽。

我們致力於在每個研發項目中建立全面嚴格的測試體系，包括單元測試、子系統測試、集成系統測試及壓力測試。對於基於雲的服務系統，我們還會採用灰盒測試流程，逐步驗證系統在實際運行環境中的穩定性。具體而言，對於計劃交付給客戶的設備，我們會進行密集的「GoTest」測試，這是一種交鑰匙模擬，能夠複現客戶現場的實際運行環境。該測試細緻還原物理環境、電磁環境、網絡環境以及用戶操作場景(包括潛在誤操作)，以確保設備在客戶現場首次使用時能夠順利部署並可靠運行。

我們的研發策略專注於工業應用及場景。我們自主研發核心技術並共同優化軟件及硬件，以提升感知、學習、決策及執行能力。基於我們在工業視覺、專用算法模型及運動控制方面的專長，我們採用雲 — 邊 — 端架構並應用快慢系統及人類在環機制的設計原則。我們利用運營

業 務

數據及專家工藝知識以訓練及優化我們的模型，使我們的核心技術更易於在不同應用中實現標準化及重用。我們目前的研發工作專注於提升質量檢測、拋光以及物料裝卸等應用的準確性、效率及可靠性。展望未來，我們計劃基於目前正在開發的行業特定VLA模型，以推進多模態融合、任務理解及軌跡生成，同時進一步開展感知、控制及數字孿生仿真方面的工作。我們亦計劃投資於研發人才及基礎設施，並分階段驗證我們的技術，以支持其集成至產品、未來產品升級及擴展至新應用。

為配合該等研發策略，我們的研發項目涵蓋多個先進技術領域，例如光學成像、工業機器人、AI賦能的視覺及推理系統以及生成式學習模型。下文概述我們截至最後實際可行日期的主要研發項目，包括其目前開發階段及後續研發計劃：

項目名稱	項目目的	已達致的主要里程碑及當前進展	預期完成或應用於產品的時間表 ⁽¹⁾	預期完成進一步開發及完善的時間表 ⁽²⁾
面向工業機器人的高速視覺伺服系統	為提升工業機器人的速度、精度及穩定性而研發高性能視覺伺服系統。	我們已完成一套高速視覺伺服系統的初步開發，該系統整合了多傳感器感知、實時環境重建、動態避障及高精度控制。該系統使用8毫秒低延遲通信協議，支持在200毫秒內進行避障重新規劃及毫秒級目標位置更新。	於2027年底前	於2029年底前進一步優化多傳感器感知、避障及實時控制，專注於3D感知、動態目標定位以及視覺反饋與運動控制之間的同步，以提高響應速度、精度及穩定性
軌跡生成和任務理解模型	為工業場景開發一個用於生成機器人軌跡及理解複雜任務的綜合模型。	我們已確定初步技術路線，該路線利用工業數據金字塔、物理仿真及世界模型進行數據合成，並採用我們的「快思慢想」模型架構。我們亦已建立單臂及雙臂實驗裝置，基本完成機器人臂遙操作數據採集系統，並搭建了初步的數據合成框架。	於2027年底前	於2030年底前利用工業數據及仿真，進一步開發及驗證機器人軌跡生成及對複雜工業任務的理解，包括多模態任務理解、動作序列生成及軌跡約束驗證

本文件為草擬本。其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務				
項目名稱	項目目的	已達致的主要里程碑及當前進展	預期完成或應用於產品的時間表 ⁽¹⁾	預期完成進一步開發及完善的時間表 ⁽²⁾
檢索增強和知識驅動的工業大模型研究與演示	為加強推理、決策及工業自動化，開發可利用龐大內部及外部知識庫的大規模AI模型。	我們已建立一個行業專用知識庫，其中包含約150,000條經處理、清洗及結構化的數據記錄。我們亦已開發用於壓鑄應用的檢索增強數據生成技術，並在一個涉及為一名汽車客戶提供壓鑄部件的演示應用中測試了該系統，初步驗證了該技術路線。	於2026年底前	於2030年底前進一步增強知識檢索及模型能力，利用工業缺陷案例、質量標準及工藝知識，以提高工業應用中的推理及決策能力
基於新型光電檢測技術的成像系統	為高級檢測及測量開發新一代高性能光學成像系統。	我們已完成雙通道SD-OCT系統，並將其應用於鏡頭檢測。我們亦已開發寬視場SS-FF-OCT系統，並在一次光電展覽會上推出了其第一代產品。其他OCT系統仍在進行原型優化、組裝或部件採購，而相關光學算法已整合到系統控制軟件中。	於2027年底前	於2028年底前進一步優化光學成像系統及相關算法，以提高成像質量以及檢測及測量精度
具身智能工業機器人系統	創建一個高精度、多功能且可擴展的智能機器人系統，支持從單個機器人到整個生產線的應用。	我們已建立基本系統架構，並開發了支持2D、RGB-D及3D相機的視覺模型庫，其位置精度高達1毫米，角度精度高達1度。我們亦已整合機器人臂規劃及控制算法，並開發了初步的雲端及設備端軟件。根據該項目開發的若干技術已應用於我們的EIIIR產品，相關具身智能生產線產品已部署於一個印刷電路板高精度柔性上下料項目。	於2027年底前	於2029年底前進一步增強視覺感知、機械臂規劃與控制以及系統集成，包括子系統之間的同步及多個機器人之間的協調，以提高定位精度，並支持從單個機器人到整個生產線的應用
通用生成式學習(UGL)算法	為解決工業檢測中的數據稀缺問題，構建一個穩健的AI框架，用於生成及驗證合成數據(尤其是缺陷樣品)。	利用擴散模型及生成對抗模型，我們已建立一個用於生成、評估及驗證合成缺陷樣品的框架。我們已將該框架應用於鏡頭檢測中樣本數據有限的低對比度缺陷，並提交了一項相關專利申請。	於2026年底前	於2030年底前進一步優化成缺陷數據生成及驗證，利用仿真及真實世界反饋，以提高樣本質量，並支持在訓練數據有限的情況下進行檢測

業 務

項目名稱	項目目的	已達致的主要里程碑及當前進展	預期完成或應用於產品的時間表 ⁽¹⁾	預期完成進一步開發及完善的時間表 ⁽²⁾
行業預訓練模型	為實現高精度及高效率檢測，構建基礎AI模型及行業特定應用數據庫，並從鏡頭行業開始。	我們已為鏡頭行業建立一個模型數據庫並進行了初步驗證。我們亦已開發一個整合多個目標檢測模型架構的預訓練模型框架，並提交了三項相關發明專利申請。	於2026年底前	於2030年底前進一步完善預訓練模型及模型數據庫，重點在於特定行業數據集開發及模型適配，以提高跨特定行業檢測應用的缺陷檢測準確度及效率

附註：

- (1) 預期時間表指明各研發項目的當前階段預期完成的時間，或該階段的成果預期應用於我們產品的時間。於該等里程碑後，未來的開發或完善活動將由[編纂]研發的[編纂]支持。後續研發的範圍及時間將取決於技術進展及客戶需求。
- (2) 我們計劃於未來三至五年分階段繼續開發及完善該等技術，專注於光學成像及視覺感知、知識驅動的工業模型、任務理解及行業特定應用、合成數據生成、機器人軌跡生成及運動控制，以及與該等關鍵研發項目相關的機器人系統集成。該等工作旨在提高我們產品的檢測精度、營運效率及穩定性，並支持其在更多工業應用中的使用。

該等研發活動主要旨在增強我們的EIIR產品（其為整合定製人工智能模型以滿足客戶特定要求的標準化產品），方法為提升該等產品的速度、精度及穩定性，以及其執行複雜工業任務的能力。我們亦預期將檢索增強及知識驅動的工業大模型、通用生成學習(UGL)算法及行業預訓練模型項目所帶來的技術改進應用於我們的其他產品線。彼等亦預期將支持我們EIIR產品的進一步開發及其在更廣泛的製造工藝、行業及應用場景中的應用。透過增加模型、算法、工藝包及軟件模塊在產品及客戶項目中的重用，該等活動預期將減少重複的開發工作以及現場編程及調試，縮短產品開發及項目交付週期，並提高我們研發及項目交付的效率。倘成功商業化並為客戶所接納，相關研發成果預期將透過降低每個項目的開發、實施及交付成本，提升我們的產品競爭力，支持訂單及收益增長，並改善盈利能力。持續的研發開支及與研發設備有關的折舊開支預期將在短期內增加我們的成本及開支。

有關我們計劃[編纂][編纂]以進一步開發我們的核心技術，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。

知識產權

我們視版權、商標、專利、域名、商業秘密及其他知識產權為業務運營的核心資產。截至最後實際可行日期，我們擁有(i)348項專利，包括213項發明專利、96項實用新型專利及39項設計專利；(ii)311項軟件著作權；以及(iii)在中國的147項商標及16個域名。我們還在海外司法權區註冊並

業 務

管理關鍵知識產權，以保護我們的權利並支持海外業務活動。有關對我們業務至關重要的知識產權的進一步詳情，請參閱本文件「附錄四 — 法定及一般資料 — B.有關本公司業務的進一步資料 — 2.本集團的知識產權」一節。

我們主要依賴知識產權法律與合約安排的結合來保護我們的專有技術及其他專有知識。這些法律包括專利法、著作權法、商標法、反不正當競爭法，以及我們僱傭合約和商業協議中包含的保密、不披露及知識產權轉讓條款。

為保護我們的知識產權，我們已建立多層次保護體系，具體措施包括：(i)制定內部政策和控制機制，確保對知識產權進行全面、規範的管理；(ii)設立專門團隊負責指導、管理和監督知識產權申請、維護及執行活動；(iii)及時積極申請知識產權註冊和保護；(iv)密切監控相關權利的註冊、公佈及授予狀態，並在發現任何潛在衝突或侵權行為時採取及時行動；以及(v)聘請外部專業知識產權服務提供商協助制定戰略、申請及執行相關事宜。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未捲入任何重大知識產權侵權索賠，亦未遭受第三方對我們知識產權的重大侵權行為。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未與任何第三方發生重大知識產權糾紛。然而，仍存在第三方可能對我們提起訴訟或主張，指控侵犯其專有權利或要求就我們的知識產權作出不侵權聲明判決。詳情請參閱本文件「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 倘第三方聲稱我們侵犯其知識產權，我們可能產生負債及經濟處罰，並可能須重新設計或停止銷售所涉產品或解決方案。」一節。

生產

我們的生產模式以設計驅動、外包製造為核心，預計於2025年11月收購捷勃特後透過戰略性垂直整合得到進一步增強。除透過捷勃特生產的產品（「**微智能產品**」）外，我們目前並無擁有或經營用於我們產品的主要生產設施；而是依賴一個經審慎挑選及管理的合格第三方供應商網絡進行零部件加工和最終組裝。

我們的採購部門負責我們微智能產品的整個供應鏈管理，包括供應商篩選與合作。我們根據技術能力、生產產能、質量控制體系及交付記錄等綜合標準評估潛在供應商。僅通過審核的供應商會被納入合格供應商名單。此確保供應鏈穩定可靠的框架已嵌入我們的標準化供應商管理流程中，該流程規管從立項到交付的供應商委聘，涵蓋結構化監督、質量保證及風險管理。如需更多詳情，請參閱「— 我們的供應商 — 供應商管理」。同時，項目管理部負責項目排期、技術實施及與製造合作夥伴的日常協調。

所有生產委聘均透過與外包供應商的合約安排正式訂立。該等協議的顯著條款通常包括：(i)範圍及規格：協議根據我們提供的設計，明確界定範圍、質量標準、技術型號、數量及精確規格；(ii)定價及付款條款：通常為固定價格並包含所有成本，而付款一般分階段安排：簽署時預付30%、交付及最終驗收後支付60%進度款，及驗收一年後支付10%的保留金（質保金）；(iii)交付及物流：供應商負

業 務

責在指定期限前將製成品交付至我方指定地點；(iv)質量保證及檢驗：供應商的嚴格質量控制責任，包括抽樣檢驗及提交檢驗報告；(v)處理不合格產品的規程，包括返工、更換或終止合約；(vi)保修期：供應商通常自最終驗收之日起提供一年質量保證；及(vii)嚴格的保密及知識產權保護條款，要求供應商保護我們的技術文件。該等協議明確禁止供應商披露、複製或逆向工程我們的技術數據、設計及規格。該等協議進一步規定，項目完成後須歸還或銷毀所有提供的文件，並訂明違約罰則。

有關透過捷勃特製造產品的詳情，請參閱「— 有關收購捷勃特的內部製造能力」。

我們的設計驅動外包模式

我們採用單一、公司主導的設計模式，確保對知識產權和產品質量的完全控制。在該模式下，我們負責產品及系統設計、軟件架構及算法開發、系統集成設計、質量控制及測試，以及現場調試及校準，而第三方供應商則根據我們的設計及規格進行零部件加工、製造及組裝。於整個往績記錄期間及直至最後實際可行日期，微智能產品的生產均遵循此監督組裝模式。該模式的主要特點如下：

- **內部設計：**我們完成詳細的產品設計、工程圖紙及物料清單(BOM)。我們亦進行所有高價值項目方案設計、軟件架構開發、算法配置及系統集成設計。此基礎步驟對我們的知識產權保護策略至關重要，因其將最有價值的專有知識及規格限制在公司內部。
- **供應商執行：**隨後，我們將這些詳細計劃轉移給供應商。供應商負責根據我們的精確規格採購標準材料、製造和組裝。我們的項目管理及質量管理部門在整個執行階段保持持續監督，並於執行階段參與審閱及批准關鍵決策。
- **關鍵組件採購：**為確保產品質量並保護核心技術，我們採購所有關鍵組件 — 包括機器人手臂、專用光學部件及搭載我們專有軟件的工業電腦 — 並將其提供給我們的第三方製造供應商。透過保留對體現我們關鍵技術的核心部件的採購及所有權的控制，我們有效地將最敏感的知識產權與一般製造過程脫鉤，從而限制我們的供應商接觸及複製我們核心系統的能力。

我們的生產流程

透過堅守我們的設計驅動外包模式，我們已為我們的微智能產品建立一個全面的製造管理系統，覆蓋從規劃到最終客戶驗收的整個生命週期：

- **生產規劃：**我們的規劃流程始於客戶訂單。通過ERP系統，我們生成詳細的生產計劃，協調研發、製造及供應鏈團隊，明確關鍵里程碑和資源分配。
- **物料管理與採購：**我們直接從經過批准的供應商處採購所有關鍵和核心組件。這些部件隨後交付給我們的第三方製造供應商，他們協助接收並進行來料檢驗，隨後將組件存儲以備組裝使用。

業 務

- **外包製造與組裝：**我們的合作夥伴根據我們的設計並使用我們提供的關鍵組件進行設備製造和組裝。此階段通常包括機械結構組裝、電氣系統佈線及控制系統集成。任何偏差或變更均須提交予我們的項目經理並獲其書面批准，以確保嚴格遵守我們的項目要求。
- **質量控制與測試：**我們的工程師會駐場供應商工廠進行嚴格的現場質量控制。這包括組裝過程中的分階段檢驗，以及設備完成後進行的全面系統測試，以驗證性能和安全合規性。
- **現場調試與驗收：**設備通過內部質量控制後，將運送至客戶現場。隨後，我們的內部技術團隊將進行生產流程的最後內部階段：現場安裝、調試和校準。這包括將系統集成到客戶的生產線中，並根據具體應用需求對軟件和算法進行精細調整。當設備滿足預定義的驗收標準後，客戶將正式簽字確認交付。

有關收購捷勃特的內部製造能力

為支持長期發展，我們正通過直接投資的方式，戰略性提升製造能力。其中，我們於2025年11月收購捷勃特是關鍵戰略舉措，旨在垂直整合核心機器人組件的設計與生產。通過與捷勃特在機器手臂製造及運動控制算法方面的專業技術上的合作，我們預期將實現顯著協同效應。預期此次整合將促進人工智能算法與底層硬件的深度協同開發，從而提升產品性能、縮短開發與實施週期，並優化成本效率，進而強化我們的競爭優勢。

於2025年11月收購捷勃特後，捷勃特原有的內部製造活動歸為我們的部分營運，該等活動與其兩大產品線有關，即工業機器人及磁力輸送系統產品。該等生產活動於捷勃特在上海的裝配線進行。捷勃特製造過程的核心階段，即產品設計及開發、產品組裝及測試，乃於內部進行，而其製造所用的零部件主要為來自外部供應商的行業標準部件。截至最後實際可行日期，該等內部製造活動主要包括以下各項：

- **工業機器人：**產品設計及開發、機械臂本體的完全組裝、控制器組裝以及所有關鍵性能和耐用性測試。
- **磁力輸送系統：**產品設計及開發、定子和動子模塊的組裝及相關性能壓力測試。

自收購捷勃特以來，捷勃特的工業機器人及磁力輸送系統產品均已併入我們的模塊產品業務線。此外，生產規劃及質量控制亦透過捷勃特於內部進行。捷勃特將繼續根據其現有業務模式製造機械臂。其現有產能將根據相關訂單及交付時間表，在外部客戶的訂單與我們的內部項目需求之間進行分配。截至2026年8月31日止八個月，捷勃特的機械臂已動用產能在外部客戶訂單與本集團用於其EIIR產品的內部需求之間大致平均分配。預計未來數年外部客戶訂單的佔比將會增加。倘其可用產能不足以滿足我們的需求，根據灼識諮詢的資料，我們仍可按商業上可比較的條款、成本及質量向其他國內供應商採購機械臂。展望未來，我們希望利用捷勃特在機器人硬件及運動控制方面的能力，以提升我們EIIR產品組合的性能及競爭力，同時減少我們對外部硬件供應商的依賴。

業 務

此外，透過利用捷勃特的內部製造能力，我們計劃在江蘇省建立一個生產基地。待取得必要許可及最終投資批准後，該設施計劃建於租賃物業上，估計總建築面積為14,000平方米，主要用於生產我們EIR產品的硬件模組，包括機械臂及磁力輸送系統產品線。計劃的生產流程預計與目前通過捷勃特執行的零部件及模塊組裝以及產品測試流程相似。預計建設工程將於或約於2027年初動工，估計年產能介乎10,000至12,000台機器人及6,000至8,000米磁力輸送系統。我們預計該生產基地將於2027年上半年開始投產。預計將於2029年前實現全面產能利用。截至最後實際可行日期，該生產基地的建設處於初步規劃階段，且我們並未就建議生產基地訂立任何租賃協議。

物流與存貨管理

物流

我們主要與信譽良好的第三方物流服務提供商合作，將產品從生產設施和倉庫運送到客戶指定的地點。為減少長途運輸中的損壞，所有設備必須按照防水、防震和防塵要求進行包裝和處理。對於工業控制計算機和服務器等敏感計算設備，特別注意防止運輸過程中因振動或撞擊造成的損壞。物流服務提供商應根據要求，實時或在關鍵節點實時向我們報告物料的運輸狀態。如發現任何異常，應立即採取補救措施。貨物交付後，我方技術人員將派駐客戶現場協助設備安裝與調試。

存貨管理

通過質量檢驗的成品通常存儲在我們租用的倉庫中，存貨水平通過ERP系統進行動態監控。存貨周轉週期通常為60天左右。對於國內交付，我們與信譽良好的物流合作夥伴合作，確保在1至3天內完成交付。對於海外訂單，我們採用海運或空運結合本地配送的方式，在5至45天內完成交付。整個交付過程中，物流跟蹤系統提供實時更新，確保交付效率和透明度。

我們的存貨主要包括原材料、在製品和成品。我們已建立全面的存貨管理系統，覆蓋存貨存儲、驗收、發貨、實時跟蹤及定期盤點等全流程。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年5月31日，我們的存貨結餘分別為人民幣45.7百萬元、人民幣77.6百萬元、人民幣110.1百萬元及人民幣166.2百萬元。請參閱「財務資料 — 若干主要資產負債表項目討論 — 存貨」。我們已實施嚴格的存貨控制政策，以監控存貨水平、降低存貨過剩或過時風險，並優化存貨周轉率。通過與客戶和供應商的緊密協調，我們致力於減少原材料和在製品的存貨量，並降低存貨風險。

質量控制

質量控制與保證是我們運營的核心，確保我們的產品始終符合高標準的安全性和性能要求。我們已實施與國家及行業標準（如ISO9001:2015）相一致的全面質量管理體系，覆蓋運營的各個環節，旨在預防重大質量事故的發生。

業 務

為確保整個價值鏈的產品質量，我們制定了嚴格的內部質量管理政策和程序。潛在機構組件供應商在被納入批准供應商名單前，必須通過由採購、技術和質量團隊聯合進行的現場審核。在質量評估過程中，我們特別關注供應商在來料檢驗、過程檢驗、出貨檢驗及持續改進方面的能力。

我們的端到端質量控制框架覆蓋所有生產階段。在來料檢驗階段，我們與物料管理團隊同步進行檢查，對關鍵部件實施至少10%抽樣或100%全檢。在關鍵生產階段(如動態減速器組裝和單關節性能測試)實施過程檢驗，不合格產品立即返工。最終檢驗階段通常持續一至兩天，包括功能性、安全性及法規符合性評估。我們協調三個階段的驗收流程，包括供應商自檢、我方預驗收和最終驗收，以確保所有產品符合交付規格。

我們還在整個項目交付過程中實施嚴格的控制措施。對於所有重大項目，我們會召開由項目管理、工程、算法實施、採購和質量管理部門的高級代表參加的多部門交付和交接審查會議。這些會議系統地審查項目管理檢查點和關鍵測試報告，以確保無縫交接並確保所有產品符合我們的交付規格。

我們的質量保證框架由專門團隊支持，旨在保障產品完整性和可靠性。質量管理部門負責識別不符合規定的產品、協調內部審查，並跟進客戶報告的不符合項的解決情況。相關部門負責實施糾正措施。質量管理部門還負責規劃質量管理體系和產品的持續改進。當實際或潛在的質量問題出現時，它會發出糾正和預防措施請求，並監督糾正措施的實施和有效性。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未發生任何重大產品退貨、責任索賠或與產品安全或質量控制相關的法律問題，亦未發生任何產品或服務召回。

銷售與營銷

銷售

我們在國內建立了廣泛且地理分佈多元化的客戶基礎，服務了超過二十五家世界五百強及國際行業龍頭製造企業，銷售範圍延伸至海外市場，包括葡萄牙、美國和德國。我們通過直接銷售方式提供產品和服務，同時，我們和生態夥伴開展多方面的合作以觸達目標客戶。

我們已組建了一支專業的銷售團隊，在塑造品牌形象和加強客戶關係方面發揮著關鍵作用。我們的銷售代表具備對產品和客戶行業垂直領域的深入瞭解，與現有及潛在客戶保持密切聯繫，以獲取其不斷變化的需求洞察。這些洞察會被分享給產品開發和營銷團隊，以指導產品設計、功能迭代和商業定位。此外，我們的銷售團隊與工程及項目團隊緊密合作，為3C電子、汽車製造、新能源、快消品及半導體等行業客戶提供定制化解決方案，精準解決其特定痛點。

業 務

結合客戶行業、區域與產品維度，銷售團隊採用矩陣式結構，確保以客戶為中心，對客戶的需求透徹理解和快速響應，達成效率、專業與協同：

- **行業關鍵客戶團隊**，通過專注3C電子、汽車製造、新能源、消費品、半導體等行業關鍵客戶，為其定制化解決方案，建立戰略合作的燈塔標桿。值得注意的是，我們利用從這些關鍵客戶項目中獲得的洞察來開發和完善行業標準產品，並將其提供給行業內的其他客戶。
- **區域銷售團隊**，通過地區經營，實現對客戶的本地化、即時化服務支持並進一步滲透到下沉市場。
- **海外銷售團隊**，通過服務眾多世界五百強及國際行業龍頭製造企業的中國工廠，我們積累了深厚的信任與經驗，並順勢切入其供應鏈體系，成功走向海外。我們積極在各區域建立本地合作夥伴網絡，以實現對區域市場的有效滲透與高效服務。

市場營銷

在打造「思想領導力」建立品牌信任上，我們積極參與並主導制定行業技術標準，提升行業話語權和品牌公信力。我們也積極構建多層次的合作夥伴生態，以加速創新、擴大市場影響。我們與工業自動化、雲服務商及AI算法公司巨頭達成戰略合作，實現產品互認證和技術集成，提升解決方案的兼容性與先進性。同時也發展行業系統集成商，將其專門的行業知識和客戶關係與我們的產品技術相結合，共同為客戶提供交鑰匙工程。

在引領和教育市場方面，我們採用多元化的市場拓展策略。一方面通過和頂尖製造集團合作在關鍵場景創新具身智能的落地應用範例，並對行業形成燈塔效應。另一方面，我們積極參與世界人工智能大會、中國國際工業博覽會等行業盛會，提升品牌知名度並吸引優質潛在客戶。同時，通過數字營銷平台及行業垂直論壇分享案例研究、技術論文和視頻演示。通過精準的內容營銷和SEO/SEM，培育早期銷售線索。有效觸達潛在客戶並展示技術實力。

定價

我們的核心定價策略是基於為客戶創造的量化價值(如：缺陷率下降帶來的成本節約、生產效率提升帶來的產能增加、人工成本節約)進行定價，使客戶清晰感知投資回報率(ROI)，支撐高端品牌定位。同時我們的定價也考慮當前市場條件，歷史交易條款、客戶期望及競爭動態等因素。我們的定價策略亦反映我們三大主要產品線——EIIR產品、AI賦能設備及模組類產品——所提供產品及服務的標準化程度。

- **標準化產品定價(EIIR產品及模組類產品)**：具有固定規格和配置，定價基於市場基準或客戶預期投資回報率(ROI)。此類產品採用統一價格清單，並提供數量折扣。
- **針對特定應用場景的定制化解決方案定價(AI賦能設備)**：對於這些針對特定應用場景的非標準化產品，我們採用成本加成定價模式。最終價格由物料清單、定制化成本、人工成本

業 務

加上預設利潤率決定。每個項目都會內部審核，確保與預計毛利率目標一致，同時符合客戶的ROI預期及產品競爭地位。

我們的客戶

我們已建立多元化的客戶群，覆蓋多個行業，尤其在新興的高科技領域，如3C電子、汽車製造、新能源、快消品及半導體行業。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年5月31日止五個月，我們分別為約123名、113名、150名及95名客戶提供服務。我們的客戶主要是直接在工廠中應用我司各類解決方案的客戶及一般製造商。此外，客戶還包括系統集成商，他們通過添加組件、軟件及定制工程服務，將我司機器人產品整合到更廣泛的自動化解決方案中，以滿足客戶的終端應用需求。我們持續關注複雜工業需求的演變，不斷優化產品以適應多元化市場需求，從而拓展市場覆蓋範圍並深化行業影響力。

於2023年、2024年及2025年以及截至2026年5月31日止五個月，我們前五大客戶的收益分別為人民幣227.4百萬元、人民幣169.8百萬元、人民幣303.0百萬元及人民幣190.6百萬元，分別佔我們總收益的52.4%、28.3%、38.1%及45.0%。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年5月31日止五個月，我們最大客戶的收益分別為人民幣58.6百萬元、人民幣42.0百萬元、人民幣74.6百萬元及人民幣43.9百萬元，分別佔我們總收益的13.5%、7.0%、9.4%及10.4%。

下表列示了於往績記錄期間的每個年度本公司前五大客戶的相關信息：

截至2023年12月31日止年度

客戶	背景	銷售產品	業務關係開始 年份	付款方式	收益 (人民幣千元)	佔總收益的 百分比
客戶A	一家數字技術服務 提供商	工業軟件和雲平台	2022	電匯	58,560	13.5
客戶B	一家專門從事計算機、電信及 其他電子設備製造的企業	AI賦能檢測設備	2021	電匯	51,073	11.8
客戶C	一家雲計算和大數據服務 提供商	AI賦能檢測設備、 工業軟件和雲平 台	2022	電匯	46,131	10.6
客戶D	一家專注於IT和智能製造系統 的企業	智能檢測及補焊機 器人、智能檢測 機器人、AI賦能 表面缺陷檢測設 備、工業軟件和 雲平台	2022	電匯	39,025	9.0
客戶E	一家專注於雲計算、大數據、 工業互聯網和智能製造的 企業	AI賦能表面缺陷檢 測設備、工業軟 件和雲平台	2023	電匯	32,618	7.5
總計					227,407	52.4

業 務						
截至2024年12月31日止年度						
客戶	背景	銷售產品	業務關係開始年份	付款方式	收益 (人民幣千元)	佔總收益的百分比
客戶F	跨行業領導者，業務涵蓋汽車、鐵路技術、清潔能源及電子產品	智能檢測及補焊機器人、AI賦能檢測設備	2021	電匯	42,019	7.0
客戶A	一家數字技術服務提供商	工業軟件和雲平台	2022	電匯	34,479	5.7
客戶G	中國數字能源與智能製造領域的企業	AI賦能檢測及視覺引導自動化生產線	2024	電匯	34,071	5.7
客戶B	一家專門從事計算機、電信及其他電子設備製造的企業	AI賦能檢測設備	2021	電匯	30,234	5.0
客戶H	一家專注於智能駕駛數據服務、集成解決方案及智能製造系統集成服務的企業	智能檢測機器人、AI賦能檢測設備	2024	電匯	28,965	4.8
總計					169,768	28.3
截至2025年12月31日止年度						
客戶	背景	銷售產品	業務關係開始年份	付款方式	收益 (人民幣千元)	佔總收益的百分比
客戶I	一家為電力及能源互聯網提供數字及智能解決方案的企業	智能上下料及檢測機器人、AI賦能組裝及測試生產線以及AI賦能自動化檢測線	2024	電匯	74,560	9.4
客戶J	一家位於福州的國有企業，專注於新能源、智慧城市解決方案及智能製造	智能分揀及檢測機器人、智能檢測機器人、質檢工業AI平台軟件、工業檢測核心算法模型	2022	電匯	69,896	8.8
客戶K	一家專注於汽車及3C行業自動化系統工程的企業	智能檢測及補焊機器人、智能檢測機器人	2023	電匯	63,239	7.9
客戶G	一家中國數字能源及智能製造領域的企業	智能檢測及打磨機器人、智能檢測機器人、AI賦能自動化檢測線	2024	電匯	53,863	6.8
客戶L	一家為半導體、微機電系統及濾波器提供測試解決方案以及為3C行業提供智能設備的企業	智能檢測機器人、AI賦能檢測線、AI賦能電池模組檢測設備	2024	電匯	41,419	5.2
總計					302,977	38.1

業 務

截至2026年5月31日止五個月

客戶	背景	銷售產品	業務關係 開始年份	付款方式	收益 (人民幣千元)	佔總收益的 百分比
客戶M	一家透過嵌入AI算法的智能終端對傳統機械動力設備及新能源設備進行數字化賦能的企業	智能檢測機器人、AI賦能自動化檢測線、AI賦能組裝及測試生產線以及AI賦能自動化檢測及加工生產線	2025	電匯	43,912	10.4
客戶N	一家專門從事光伏產品、鋰電池、燃料電池及汽車的測試儀器及設備以及綜合測試解決方案的企業	智能上下料及檢測機器人	2025	電匯	42,478	10.0
客戶I	一家為電力及能源互聯網提供數字化和智能化解決方案的企業	智能上下料及檢測機器人	2024	電匯	39,655	9.4
客戶O	一家從事工業自動控制系統裝置、技術服務及機械設備研發的企業	智能上下料及檢測機器人及AI賦能自動化檢測線	2025	電匯	33,565	7.9
客戶H	一家專注於智能駕駛數據服務、集成解決方案及智能製造系統集成服務的企業	AI賦能自動化檢測及清洗線	2024	電匯	30,973	7.3
總計					190,583	45.0

附註：

- (1) 客戶A為一家於2012年在北京成立的私人公司，註冊資本超過人民幣50億元。於往績記錄期間，我們向客戶A提供工業軟件和雲平台，以支持其在全國開發區域工業雲系統。
- (2) 客戶B為一家於2012年在廣東省成立的私人公司，註冊資本超過人民幣6億元。於往績記錄期間，我們向客戶B提供AI賦能檢測設備，用於3C電子製造。
- (3) 客戶C為一家於1989年在山東省成立的私人公司，註冊資本為人民幣10億元。於往績記錄期間，我們向客戶C提供AI賦能檢測設備(用於個人電腦／服務器製造的質量控制)以及工業軟件和雲平台(用於開發工業雲平台)。
- (4) 客戶D為一家於2021年在河南省成立的私人公司，註冊資本為人民幣6,000萬元。於往績記錄期間，我們向其提供多樣化的產品及服務組合，用於汽車及新能源汽車製造應用。
- (5) 客戶E為一家於2006年在北京成立的私人公司，註冊資本為人民幣99億元。於往績記錄期間，我們向其提供AI賦能表面缺陷檢測設備(用於家用電器製造)以及工業軟件和雲平台(用於開發工業雲平台)。
- (6) 客戶F為一家在聯交所及深圳證券交易所上市的上市公司。於往績記錄期間，我們向客戶F提供智能檢測及補焊機器人及AI賦能檢測設備，用於其電子、汽車及電池製造。
- (7) 客戶G為一家於2019年在江蘇省成立的私人公司，註冊資本超過人民幣1億元。於往績記錄期間，我們向客戶G提供AI賦能檢測及視覺引導自動化生產線，用於儲能服務器製造。
- (8) 客戶H為一家於2021年在安徽省成立的私人公司，註冊資本超過人民幣5,500萬元。於往績記錄期間，我們向客戶H提供智能檢測機器人、AI賦能檢測設備及AI賦能自動化檢測及清洗線，用於新能源汽車電子元件製造。

業 務

- (9) 客戶I為一家於1999年成立的私人公司，註冊地址位於江蘇省，註冊股本超過人民幣6,000萬元。我們向客戶I提供智能上下料及檢測機器人、AI賦能組裝及測試生產線以及AI賦能自動化檢測線，用於電器製造。
- (10) 客戶J為一家於2013年在福建省成立的私人公司，註冊股本超過人民幣20億元。我們向客戶J提供智能分揀及檢測機器人、智能檢測機器人、工業AI平台軟件及核心算法模型，用於新能源及智能製造應用。
- (11) 客戶K為一家於2017年在天津成立的私人公司，註冊股本為人民幣2,000萬元。我們向客戶K提供智能檢測及打磨機器人、智能檢測機器人及AI賦能自動化檢測線，用於汽車及新能源汽車製造。
- (12) 客戶L為一家於2014年在江蘇省成立的私人公司，註冊股本超過人民幣1,000萬元。我們向客戶L提供智能檢測機器人、AI賦能檢測線及電池模組檢測設備，用於新能源汽車及半導體製造。
- (13) 與我們有業務關係的客戶M的三家私人公司，分別於2022年、2025年及2011年在浙江省、安徽省及重慶成立，註冊資本分別為人民幣1,000萬元、人民幣5,000萬元及人民幣500萬元。於往績記錄期間，我們向客戶M提供智能檢測機器人及AI賦能設備，用於傳統機械動力設備及新能源設備的數字化。
- (14) 與我們有業務關係的客戶N的兩家私人公司分別於2012年及2003年在江蘇省成立，註冊資本分別為人民幣5,170萬元及人民幣1億元。於往績記錄期間，我們向客戶N提供智能上下料及檢測機器人，用於其在光伏、鋰電池、燃料電池及汽車領域使用的測試設備及解決方案。
- (15) 客戶O為一家於2021年在江蘇省成立的私人公司，註冊資本為人民幣3,000萬元。於往績記錄期間，我們向客戶O提供智能上下料及檢測機器人及AI賦能自動化檢測線，用於工業自動化應用。

截至最後實際可行日期，我們的董事、其緊密聯繫人或任何股東（根據董事所知，該等股東持有本公司已發行股本超過5%）均未於往績記錄期間的每個年度對我們的前五大客戶擁有任何權益。

與客戶簽訂的協議中主要條款和條件如下：

- **產品交付：**我們通常負責將產品交付至客戶指定的地點。
- **付款及信用條款：**我們通常要求分期付款，且無固定信用期。合約簽訂時支付購貨價款的一部分，隨後在我們發貨時支付第二筆款項，第三筆款項在交貨並驗收後支付，最後在保修期屆滿時支付尾款。部分客戶可選擇在收貨並驗收後一次性付清全部款項。
- **保修：**我們通常提供12個月的保修期，涵蓋在正常使用情況下出現的產品缺陷的維修服務。保修不包括因誤用或我們無法控制的外部因素造成的損壞。
- **產品退貨政策：**我們一般不接受客戶在驗收後退貨。
- **終止：**一般情況下，合約可由雙方協商一致後終止。

我們的五大客戶的構成於不同期間有所變動，此乃由於我們的業務屬項目制，且客戶採購的時間及金額取決於其產能擴張、生產線建設及設備升級計劃。截至最後實際可行日期，在曾為我們2023年、2024年或2025年五大客戶但並非截至2026年5月31日止五個月五大客戶的十名客戶中，六名仍為我們的客戶，而一名正與我們商討新訂單。於2025年，五大客戶的變動，主要由於我們的EIIR產品及AI賦能設備的成功規模化及應用所致。儘管2024年的一名主要客戶留存，但有四名新客戶躋身我們五大客戶之列，反映了在新能源電機、電氣元件及半導體等領域的成功大規模部署。反之，若干於2024年位列前五大的客戶未能維持前五大，主要是由於其產品重點從模塊化雲平台轉移、訂單確認延遲或項目階段暫停所致。

業 務

我們的產品責任風險透過全面的項目前風險評估流程進行管理。在承接任何項目之前，我們都會對交付風險進行嚴格評估。交付範圍及我們的相應義務在技術協議中有明確界定，只有在我們確認有能力滿足指定要求後，才會簽署該等協議。這種在合約訂立階段的嚴謹方法，是我們減輕產品故障及後續責任索賠風險的主要機制。儘管我們目前沒有購買產品責任保險，但我們將考慮承保範圍、保費成本及營運風險敞口等因素，探討購買此類保險，以進一步加強我們的風險管理框架。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無重大產品退貨、缺陷或故障，亦無任何產品或服務召回，亦未收到任何重大客戶投訴。

我們的供應商

我們採購對生產至關重要的關鍵零部件和設備。採購主要包括原材料，自動化執行器部件和算力服務。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年5月31日止五個月，我們向前五大供應商的採購金額分別為人民幣202.6百萬元、人民幣186.0百萬元、人民幣362.0百萬元及人民幣221.2百萬元，分別佔我們總採購額的64.1%、46.6%、42.4%及46.4%。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年5月31日止五個月，我們向最大供應商的採購額分別為人民幣51.9百萬元、人民幣50.3百萬元、人民幣104.5百萬元及人民幣53.8百萬元，分別佔我們總採購額的16.4%、12.6%、12.2%及11.3%。

下表列示了於往績記錄期間的每個年度本公司前五大供應商的信息：

截至2023年12月31日止年度

供應商	背景	提供產品	業務關係開始 年份	付款方式	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購金額 的百分比
供應商A	一家專注於自動化硬件研發、製造及銷售的企業	機械部件	2023	電匯	51,860	16.4
供應商B	一家專注於智能製造和機器人技術的公司	算力服務及機械部件	2023	電匯	51,796	16.4
供應商C	一家為製造業提供智能設備及解決方案的私營企業，包括加工、組裝及維護服務	算力服務	2021	電匯	44,581	14.1
供應商D	一家專注於工業自動化、智能製造及機器人技術應用的高科技企業	機械部件	2018	電匯	37,187	11.8
供應商E	一家專注於智能製造、工業自動化及先進設備研發的高科技企業	機械部件	2023	電匯	17,212	5.4
總計					202,636	64.1

業 務						
截至2024年12月31日止年度						
供應商	背景	提供產品	業務關係開始 年份	付款方式	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購金額 的百分比
供應商B	一家專注於智能製造和機器人技術的公司	算力服務及機械部件	2023	電匯	50,322	12.6
供應商C	一家為製造業提供智能設備及解決方案的私營企業，包括加工、組裝及維護服務	算力服務	2021	電匯	49,550	12.4
供應商F	一家專注於智能製造、工業自動化及先進設備研發的高科技企業	智能生產線及機械部件	2024	電匯	35,778	9.0
供應商G	一家專注於電子元件、智能硬件及自動化設備研發、生產與銷售的企業	機械部件	2024	電匯	27,094	6.8
供應商H	一家專注於圖數據庫、知識圖譜及大數據關聯分析的高科技企業	機械部件	2024	電匯	23,224	5.8
總計					185,968	46.6
截至2025年12月31日止年度						
供應商	背景	提供產品	業務關係開始 年份	付款方式	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購金額 的百分比
供應商I	一家提供智能內容生成、AI遊戲開發工具及互動功能等AI驅動服務的企業	GPU服務器；算力	2024	電匯	104,486	12.2%
供應商D	一家專注於工業自動化、智能製造及機器人技術應用的高科技企業	GPU服務器；算力；機械部件	2018	電匯	75,602	8.9%
供應商J	一家專注於信息化及智能化建設的企業	GPU服務器；超微服務器	2025	電匯	68,274	8.0%
供應商B	一家專注於智能製造和機器人技術的公司	算力；超微服務器；機械部件	2023	電匯	65,528	7.7%
供應商K	一家為大型機構提供企業級AI原生基礎設施軟件研發創新、數據與智能基礎設施一體化解決方案的公司	算力服務器；GPU服務器；工廠管理平台系統	2025	電匯	48,111	5.6%
總計					362,001	42.4%

業 務

截至2026年5月31日止五個月

供應商	背景	提供產品	業務關係 開始年份	付款方式	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購金額 的百分比
供應商D	一家專注於工業自動化、智能製造及 機器人技術應用的高科技企業	GPU服務器	2018	電匯	53,761	11.3
供應商G	一家專注於電子元件、智能硬件及自 動化設備研發、生產與銷售的企業	機械部件	2024	電匯	53,224	11.2
供應商K	一家為大型機構提供企業級AI原生 基礎設施軟件研發創新、數據與智 能基礎設施一體化解決方案的公司	GPU服務器	2025	電匯	47,788	10.0
供應商L	一家專注於企業級AI原生基礎設施 軟件研發並為大型機構提供數據與 智能基礎設施一體化解決方案的企 業。	GPU服務器	2026	電匯	44,389	9.3
供應商M	一家專門從事確定性網絡技術研發 及運營，並提供算網基礎設施及AI 解決方案的企業。	算力	2025	電匯	22,005	4.6
總計					221,167	46.4

附註：

- (1) 供應商A為一家私人公司，於2016年7月成立，註冊地址位於陝西省西安市，註冊股本為人民幣12.9百萬元。
- (2) 供應商B為一家私人公司，於2019年12月成立，註冊地址位於河南省鄭州市，註冊股本為人民幣57.7百萬元。
- (3) 供應商C為一家私人公司，於2011年5月成立，註冊地址位於江蘇省常州市，註冊股本為人民幣44.8百萬元。
- (4) 供應商D為一家私人公司，於2013年8月成立，註冊地址位於江蘇省蘇州市，註冊股本為人民幣20.0百萬元。
- (5) 供應商E為一家私人公司，於2015年4月成立，註冊地址位於江蘇省蘇州市，註冊股本為人民幣10.0百萬元。
- (6) 供應商F為一家私人公司，於2017年2月成立，註冊地址位於廣東省深圳市，註冊股本為人民幣22.4百萬元。
- (7) 供應商G為一家私人公司，於2016年6月成立，註冊地址位於江蘇省宿遷市，註冊股本為人民幣16.5百萬元。
- (8) 供應商H為一家私人公司，於2016年8月成立，註冊地址位於浙江省杭州市，註冊股本為人民幣16.7百萬元。
- (9) 供應商I為一家私人公司，於2017年6月成立，註冊地址位於江蘇省南京市，註冊股本為人民幣20.0百萬元。
- (10) 供應商J為一家私人公司，於2001年12月成立，註冊地址位於河南省鄭州市，註冊股本為人民幣34.1百萬元。
- (11) 供應商K為一家私人公司，於2019年6月成立，註冊地址位於北京市，註冊股本為人民幣14.3百萬元。
- (12) 供應商L為一家私人公司，於2019年9月成立，註冊地址位於浙江省杭州市，註冊股本為人民幣2.8百萬元。
- (13) 供應商M為一家私人公司，於2022年3月成立，註冊地址位於山東省濟南市，註冊股本為人民幣200.0百萬元。

業 務

據我們所知，於往績記錄期間的每個年度，我們的前五大供應商均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，我們的董事、其聯繫人或任何股東（根據董事所知，該等股東持有本公司已發行股本5%以上的）均未於往績記錄期間的每個年度對我們的前五大供應商持有任何權益。

我們與供應商簽訂的協議的主要條款和條件如下：

- **產品交付：**供應商負責將貨物運送至我們指定的地點，並承擔運輸費用。除我們書面同意外，約定的交貨日期不可變更。
- **付款及信貸條款：**合約提供分期付款或月結兩種方式。若選擇月結，則在貨到驗收合格且收到供應商發票後的約定天數內付款。
- **質量保證：**供應商提供合約約定的質量保證期，在此期間免費維修或維護貨物，但不包括因我們不當操作造成的損壞。供應商需在接到通知後及時響應，必要時在規定時間內派員到場。
- **驗收與處理：**我們收貨時若發現貨物不合格，有權拒收並要求供應商更換。如果更換後複驗仍不合格，我們可以選擇要求再次更換或直接解除合約。
- **合約終止：**若供應商出現貨物無法通過驗收、延期交貨超過15日、或違反保密約定等情況，我們有權單方面解除合約，並要求供應商支付違約金。

供應商管理

我們已建立一套全面的供應商管理體系，旨在確保產品質量、交付可靠性、服務響應速度及供應鏈效率，同時兼顧成本效益。我們的採購框架清晰界定各方職責，並由專門的採購團隊及成本控制團隊提供支持，包括項目採購工程師和戰略採購專家。

我們維護一份由行業內信譽良好的合格供應商組成的名單。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年5月31日止五個月，我們分別與176名、220名、290名及265名供應商進行交易。對於關鍵組件，我們會根據供應商工程團隊的技術背景和組織結構、生產設備和產能、質量保證能力、定價、技術專長、生產能力及交付時間表等多種標準進行評估。採購部門與相關技術、項目及質量控制團隊共同開展供應商定期績效評估。評估涵蓋採購流程、工程支持、項目管理及質量控制等多個維度。綜合評分未達指定閾值的供應商需按照相關部門協調的改進計劃實施優化措施。我們還定期對供應商進行現場審核，以評估其生產設施、質量管理體系及供應鏈管理實踐。我們採用分級供應商管理模式，包括績效激勵、糾正改進計劃及淘汰表現不佳的供應商。這一動態機制使我們能夠持續優化供應商體系，保持成本與質量優勢。

我們積極與供應商溝通並與其中大部分成為了穩定的合作夥伴以避免供應鏈中斷。於往績記錄期間，我們未發生任何重大供貨短缺或延遲。我們通過與關鍵供應商簽訂長期協議獲得有利價格，且於往績記錄期間未因重大價格波動對運營造成負面影響。

業 務

環境、社會及管治

我們重視ESG事宜的管理，嚴格遵守相關的法律法規及市場實踐，並將ESG理念積極融入戰略決策與日常運營。

環境、社會及管治治理架構

我們的ESG治理架構由董事會、管理層、各職能部門組成。董事會負責定期審議與決策公司重大ESG事項，審批ESG策略及報告，並監督ESG相關事宜的進展。管理層負責制定公司ESG的戰略規劃、管理政策和實施細則；識別及監控對公司業務有重大影響的ESG相關風險和機遇；管理、監督及審查公司ESG措施的實施情況。管理層將定期舉行會議，每年就ESG相關事宜至少向董事會匯報1次，同時根據實際需要召開臨時會議，以便協助董事會全面管理及監督ESG工作。各職能部門負責ESG各項具體工作的開展和落地，為公司ESG戰略目標的實現提供有力支撐。

為進一步提升我們在ESG領域的管理水平與專業能力，我們已聘請外部ESG專業顧問提供必要的ESG專業知識，並協助我們全面梳理業務運營所涉及的ESG相關內容和開展ESG相關工作。

環境、社會及管治重要性評估

通過識別、評估和確認的議題評估流程，我們已識別出與本公司發展相關的ESG重要性議題，包括能源管理、水資源管理、廢棄物管理、應對氣候變化、產品安全與質量、供應鏈管理、勞工管理、職業健康與安全、商業道德與反貪污等。具體流程如下：

- **識別：**根據聯交所《[編纂]指南 — 4.3企業管治以及環境、社會及管治》以及《環境、社會及管治報告守則》，同時結合公司自身情況及所處行業發展趨勢，識別可能對我們業務或利益相關方造成影響的潛在重大環境、社會及管治問題。在此過程中，我們特別關注ESG相關社會趨勢和政府政策潛在變化對公司商業模式和價值鏈的影響。
- **評估：**我們對已識別出的各項ESG議題開展初步重要性評估，並邀請外部ESG專家提供專業意見與指導，繼而開展優次排列。
- **確認：**管理層對上述優次排列結果進行審核，並最終確認對於公司可持續發展具有重大影響的ESG議題。

在未來，我們致力於完善與利益相關者的定期溝通機制，及時了解利益相關者的關注與期望，並考慮如何將這些關注與期望納入管理決策，為公司的可持續發展積蓄力量。

環境、社會及管治風險管理

為管理環境、社會及管治風險，我們已制定風險和機遇應對管控程序。通過系統梳理業務流程，準確識別存在的風險點，並對已識別風險的嚴重度和發生頻度進行評價，進而明確風險等級。依據評估結果，我們將制定針對性的風險應對措施，以提升企業的抗風險能力，同時努力平衡成本效益

業 務

與可持續發展。我們致力於監督和評估風險管理體系的有效性，以確保其在業務發展過程中及時得到糾正和有效控制。我們在運營過程中面臨各種風險，其中包括與ESG相關的風險，具體可參閱本文件「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險」一節。

參照主板上市規則附錄27《環境、社會及管治報告守則》，識別出與我們業務相關的氣候相關風險和機遇，並考慮其對公司的潛在影響和應對措施。我們識別的氣候風險與機遇具體內容如下表：

風險／機遇類型	影響時間	影響範圍	風險／機遇描述	應對舉措
轉型風險	短期、中期、長期	自身運營、上游價值鏈	監管政策收緊可能導致公司和供應商面對資源使用及碳排放方面更為嚴格的監管要求，促使供應商生產成本上升、公司運營成本增加。	持續關注相關政策法規動向，及時制定、修訂和落實相關內部制度，減少合規風險。
物理風險	短期	自身運營	氣候變化加劇使暴雨、颱風等極端天氣事件更為頻繁，威脅員工健康及安全，影響公司正常運營，造成財產損失。	及時關注極端天氣預警情況，並向員工傳達預警信息，制定居家辦公、調整出行時間等臨時性管控措施，提示其注意人身安全。
機遇	短期	自身運營	提高能源、水及其他資源的利用效率，同時減少資源消耗，節約運營成本。	積極推行節能減排及綠色辦公措施。開展節能減排培訓宣貫，提高全員節能減排意識。推進資源循環利用，加強對可回收廢棄物的分類、處理與再利用。

環境責任

環境保護

我們嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國節約能源法》及《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》等環境相關法律法規。我們亦密切關注最新政策動態，定期評估和更新我們的環保政策及措施。據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何嚴重違反環境法律及法規的情況。

我們重視環境管理，已獲得ISO14001環境管理體系認證。鑑於我們的業務性質，我們認為我們的經營活動不會對環境造成重大不利影響，且我們亦不知悉於往績記錄期間及直至最後實際可行日期有任何重大環境責任風險或合規成本。

業 務

下表列示了我們於往績記錄期間的能源和資源消耗情況¹。

	截至12月31日止年度			截至 5月31日止 五個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
能源消耗				
用電量(兆瓦時)	493.09	601.49	523.36	256.81
汽油消耗量(兆瓦時)	24.92	23.74	36.72	13.15
能源消耗總量(兆瓦時)	518.01	625.23	560.08	269.95
能源消耗強度(兆瓦時／百萬元人民幣收益)	1.19	1.04	0.71	0.64
耗水				
耗水量(立方米)	387.63	270.39	278.80	171.70
耗水強度(立方米／百萬元人民幣收益)	0.89	0.45	0.35	0.41
包裝材料				
包裝材料使用量(千克)	36.00	32.00	36.00	16.00
包裝材料使用強度(千克／百萬元人民幣收益)	0.08	0.05	0.05	0.04

附註：由於部分運營地用電量和耗水量數據暫不可追溯，考慮到公司業務一致性等原因，我們採用其他可追溯運營地的年度人均數據進行估算。

我們目前正處於評估經營活動環境影響並制定ESG目標的初期階段，為儘可能減少環境影響和風險，推進節能減排工作，並有效管控各項量化指標，我們設定以下與能源、水資源消耗相關的量化目標：

能源消耗強度：以2024年為基準年，到2030年，能源消耗強度降低5%；

耗水強度：以2024年為基準年，到2030年，耗水強度降低5%。

為確保目標順利達成，我們將在能源管理、水資源管理、排放管理等領域採取一系列具體管理措施，由各職能部門負責具體實施。管理層將依據外部ESG專業顧問的建議，並結合我們收集和計算的數據，定期審視目標的設定情況與進展，並向董事會匯報，以便根據實際情況及時調整和跟進。

能源管理

我們在業務運營中的主要能源消耗是外購電力和公務車使用的汽油。為減少電力消耗，我們通過對各業務運營地的用電量進行月度統計，密切跟蹤我們的能源消耗情況，逐步識別高耗能環節，並針對性規劃節能措施。此外，我們在辦公區域張貼節能提示標語，並將用電規範納入新員工入職培訓，強化全體員工的節能意識。

水資源管理

我們所用水資源均來自市政供水。我們深刻認識到水資源保護的必要性，並建立用水監測機制，定期統計並分析耗水量數據。同時，我們提倡負責任的用水方式，並在洗手間張貼節水提示標語以提高員工節約用水意識。

業 務

排放管理

我們在日常運營過程中所產生的排放物主要為公務車尾氣、生活污水及包括生活垃圾和包裝材料的固體廢棄物。生活污水通過市政管道進行排放，由市政污水廠進行合規處置。對於固體廢棄物，我們根據當地政府要求進行垃圾分類並投放到規定地點，交由相關人員統一收集並處理。針對運營過程中產生的危險廢棄物，我們依據《企業危廢管理流程》設置指定的危廢存放場所，由原供應商或委託有資質的第三方公司按分類回收並處理，儘量減少對環境的負面影響。我們致力於實現廢棄物100%合規處置，且未因廢棄物處置不合規而受到任何重大罰款或其他處罰。

為了進一步減少對環境的影響，我們在運營過程中積極採取措施促進廢棄物的源頭減量和分類回收。我們持續加強員工環保意識，在辦公區域張貼環保標語，推行無紙化辦公和垃圾分類，並在新員工入職時加強培訓宣導。此外，我們亦要求對託盤、紙箱等運輸包裝材料進行妥善保管、分類存放，以實現包裝材料的循環使用。

下表列示了我們於往績記錄期間的空氣污染物排放量。

	截至12月31日止年度			截至 5月31日止 五個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
空氣污染物				
氮氧化物(千克)	35.65	33.10	49.80	17.85
硫氧化物(千克)	0.04	0.04	0.06	0.02
顆粒物(千克)	3.42	3.17	4.77	1.71

應對氣候變化

為響應國家碳中和戰略，我們已系統開展溫室氣體(GHG)排放量化工作，識別排放現狀與減排潛力。於可預見的未來，我們擬通過各項工作場所政策及措施進一步降低溫室氣體排放。我們預期通過踐行綠色環保理念，推行綠色辦公，促進綠色低碳的可持續發展。為了更好的控制溫室氣體量化指標，我們全面審慎地考慮我們於往績記錄期間有關的歷史排放水平，根據本公司發展的實際情況訂立溫室氣體排放目標，即以2024年為基準年，到2030年，溫室氣體排放強度(範圍一+範圍二)降低5%，助力國家雙碳目標的實現。未來我們將考慮實際業務擴張，定期審視目標的設定情況與進展，對目標進行及時調整和跟進。

下表列示了我們於往績記錄期間的溫室氣體排放量。

	截至12月31日止年度			截至 5月31日止 五個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
溫室氣體排放				
範圍一：直接溫室氣體排放(噸二氧化碳當量) ¹	6.48	6.17	9.54	3.42
範圍二：能源間接溫室氣體排放量(噸二氧化碳當量) ²	264.59	322.76	280.84	137.80
溫室氣體排放總量(範圍一+範圍二)(噸二氧化碳當量)	271.07	328.93	290.38	141.22
溫室氣體排放強度(範圍一+範圍二)(噸二氧化碳當量/百萬元人民幣收益)	0.62	0.55	0.37	0.33
範圍三：其他間接溫室氣體排放(噸二氧化碳當量) ³	319.39	263.18	322.32	193.04

業 務

附註：

1. 範圍一溫室氣體排放量來自公務車汽油使用。
2. 範圍二溫室氣體排放量來自各運營地的外購電力使用。
3. 範圍三溫室氣體排放量來自員工的商務差旅。

社會責任

勞工管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》等相關法律法規。並據此制定《員工手冊》，涵蓋招聘、解聘、薪酬福利、績效評估、晉升機制及工作時間等各個方面管理規定，全方位保障員工的合法權益，促進企業與員工的共同發展。

招聘與僱傭

我們積極拓展多元化的招聘渠道，通過內部推薦與外部人才招聘相結合的策略，提升招聘工作的效率及精準度，廣泛吸引優秀人才。我們在招聘僱傭方面堅持公開、公平、公正的原則，確保招聘信息公開透明，平等對待所有應聘者，不因性別、年齡、種族、宗教信仰等因素而區別對待。員工正式入職後，我們將嚴格按照相關法律法規與員工簽訂正式勞動合約，切實保障勞動關係的合法性與規範性。

我們禁止僱傭童工和強迫勞動。在招聘環節，我們要求所有待入職員工提供真實有效的身份證件，以確保年齡符合法定要求。如果在用工過程中發現任何童工或強迫勞動的情況，我們將立即終止僱傭關係，並優化我們的招聘流程和管理機制，以防止此類事件再次發生。

我們嚴格禁止任何形式的歧視和不公平行為，堅決杜絕基於性別、年齡、教育背景等因素對員工產生的不公平對待，並優先為殘障人士提供就業機會。為切實保障員工權益，我們鼓勵任何遭遇歧視的員工及時向公司反饋和尋求幫助，我們亦設立員工工會作為員工利益的代表和維護者。

下表列示了截至2026年5月31日我們的員工組成情況。

僱員指標		員工人數 (人)
僱員總數		475
按性別劃分	男性	367
	女性	108
按年齡組別劃分	30歲以下	139
	30-40歲之間	247
	40歲以上	89

培訓與發展

我們充分考慮員工多元化職業發展的需求，已制定《職級體系宣導方案》、《技術研發中心績效考核原則》等制度，建立多通道發展路徑，確保晉升機制的公平透明和科學規範，充分激發不同崗位員工的潛能與積極性。

業 務

為營造互相學習、共享知識的文化氛圍，我們為員工提供涵蓋新員工入職培訓、內部在職培訓以及外部培訓等方式的各類培訓課程，著力提升員工的業務能力。我們每年組織「智享億計劃」分享會，邀請內部資深專家或外部行業精英，圍繞崗位技能提升、管理能力進階等核心主題展開深入分享與交流，助力員工持續提升職業競爭力。

職業健康與安全

我們重視員工職業健康與安全，已獲得ISO45001職業健康及安全管理體系認證。在日常安全管理中，我們高度重視消防安全工作，積極參與消防演習，不斷強化員工的消防安全意識，提升員工應對突發火災事故的應急處置能力，確保在緊急情況下能夠迅速、有序地疏散與自救。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生重大工作場所事故。我們亦嚴格執行環保標準，所有裝修工程竣工後均委託第三方權威機構進行空氣質量檢測，為員工營造健康舒適的辦公空間。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何與職業健康與安全相關的事件或投訴會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

產品與服務

產品研發與創新

依託持續穩定的研發投入，我們已構建起一套嚴謹完備、結構化與系統化深度融合的研發管理流程，以明確項目全週期各環節標準規範，保障創新高效可靠。同時，我們匯聚行業頂尖人才，打造實力雄厚的研發團隊。以專業素養與市場洞察力，推動創新成果既引領行業，精準對接市場需求，實現高效轉化。有關更多詳情，請參閱本文件「業務 — 研發」一節。

產品安全與質量

我們已通過ISO9001質量管理體系認證，並建立了全流程的安全與質量控制程序，在商務、研發、採購、生產交付、售後、運營等各項環節實施嚴格的過程管控措施。在產品安裝調試過程中，我們通過開展試運行檢測以排查安全隱患，並設置安全警示標識，並在交付前，組織工程、採購及質量等相關部門開展聯合評審，確保產品符合安全與質量標準。我們制定了「100%保障出貨質量，100%保證交期」的年度質量目標。若在檢驗過程中發現質量不達標的情況，我們將立即更換零部件並重新調試，直至質量完全達標後方可出廠。此外，針對被淘汰的零部件或產品，我們會定期開展檢測評估工作，並進行集中妥善處置。詳情請參閱「業務 — 質量控制」。

業 務

依託專業的項目管理團隊，我們為客戶提供全方位、一站式的服務支持，並針對產品安全與質量投訴事宜採取適當行動。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未收到任何有關產品安全與質量的重大投訴。

知識產權保護

我們嚴格遵守《中華人民共和國專利法》、《中華人民共和國商標法》、《中華人民共和國著作權法》及相關知識產權法律法規，我們亦實施全面的內部政策，建立對知識產權的有力管理。詳情請參閱本文件「業務 — 知識產權」一節。

信息安全與隱私保護

通過制定《網絡安全及訪問管理流程》、《信息安全事件管理流程》、《員工隱私保護管理辦法》等制度，我們規範信息安全操作並提升信息安全防護能力。同時，我們建立了信息安全管理架構，推進信息安全管理相關保障措施的落地執行。我們已通過ISO 27001信息安全管理體系及ISO 20000信息技術服務管理體系認證。

我們已採取強有力的信息安全與隱私保護，包括嚴格限制相關信息文件的訪問權限；部署具備高度外部入侵防範能力的防火牆；對內外部網絡實施物理隔離等。此外，我們定期為員工提供信息安全培訓，提升全員安全和合規意識。詳情請參閱「業務 — 數據安全與隱私」。

供應鏈管理

我們致力於建立明確的供應商管理程序，包括但不限於《生產性供應商管理流程》、《供應商評價及績效評估流程》等在內的多項制度規範，對供應商從批准、驗證到績效管理的全生命週期管理作出詳盡規定。為篩選優質供應商，我們綜合考慮生產能力和技術實力等因素，並優先選擇已通過ISO 9001等相關質量管理體系認證的供應商，確保其遵守質量標準。

我們積極響應可持續發展理念，持續強化供應鏈可持續發展管理能力。供應商需簽署《企業社會責任協議》，以明確雙方在環境保護、社會責任等方面的權利與義務，共同促進供應鏈的綠色、可持續發展。

業 務

截至2026年5月31日，我們按地區分佈的供應商數量和具體採購情況如下。

供應鏈管理指標	採購的商品和服務	採購比例 (%)	供應商數目 (家)	佔總數的 百分比 (%)
江蘇省	機構件、算力服務、 光學儀器、其他	39.16	270	38.08
上海	機構件、算力服務、 光學儀器、其他	10.33	145	20.45
浙江省	機構件、算力服務、 光學儀器、其他	10.39	41	5.78
廣東省	機構件、算力服務、 光學儀器、其他	8.94	135	19.04
其他地區及海外	機構件、算力服務、 光學儀器、其他	31.19	118	16.64
總計		100	709	100

附註：其他地區指北京市、福建省、安徽省等。海外指捷克共和國。

反貪污及反賄賂

我們嚴格遵守《中華人民共和國反不正當競爭法》、《中華人民共和國刑法》等所有適用的反貪污及反賄賂法律法規。我們亦制定《反財務舞弊與投訴舉報制度》等管理制度，預防和制止任何形式的貪污和賄賂行為，確保我們的員工在所有業務活動中遵循高標準的誠信和透明度。於往績記錄期間及直至最近可行日期內，我們未發生過任何針對本公司或本公司員工提出的、未審結的或已審結的腐敗或賄賂事件。

我們對貪污賄賂行為採取「零容忍」的堅決態度，並設立反腐行動小組，由首席執行官擔任組長統籌協調反貪腐工作。為強化合規約束，我們要求全體員工簽署《陽光協議》，並為每位新入職員工提供反貪污反賄賂培訓。我們亦要求所有供應商簽署《誠信廉潔協議》，構建上下游聯動的廉潔供應鏈。

我們已建立舉報機制，設立舉報熱線(400-1600-127)及電子郵箱(info@micro-i.com.cn)，支持員工和合作夥伴主動舉報任何可疑的貪污或賄賂行為，我們嚴格保護匿名舉報人的身份，禁止洩露實名舉報人的信息。

社區參與

已連續多年開展設計生態沙龍活動、舉辦人工智能科普講座，累計接待逾千名中學生及大學生團體開展研學實踐，為青年學子提供科技沉浸式體驗平台。未來，我們將投資社區教育領域，為年輕人提供多元化的學習機會及資源，助力培養適應數字時代需求的創新型人才。此外，在新冠疫情防控期間，公司積極響應政府號召，第一時間向屬地捐贈專項資金及防疫物資，以實際行動踐行企業社會責任，為構建和諧社會貢獻力量。

業 務

競爭

作為具身智能工業機器人行業的公司及領導者，我們的經營環境在技術快速進步、以及為應對現代製造業核心挑戰而日益增長的柔性化、智能化解決方案需求的共同驅動下，競爭日趨激烈。自成立以來，我們便專注於將具身智能應用於複雜工業場景。我們的成功彰顯了我們致力於提供高度融合的軟硬件一體化解決方案的承諾，賦能企業應對工業4.0時代的複雜挑戰。

然而，隨著具身智能的概念從學術框架逐步走向商業化應用，市場競爭已日趨激烈，吸引了眾多成熟的自動化企業和創新型初創公司進入該領域。我們目前面臨的競爭者擁有多樣化的背景，包括傳統工業自動化、人形機器人以及AI等領域的公司，他們也同樣在競逐這一巨大的市場機遇。

具身智能領域加速的技術創新為我們帶來了重大機遇，同時也伴隨著獨特的挑戰。該行業正在快速演進，要求以形成合力的方式融合人工智能、多模態感知、決策以及物理執行能力。在這些融合技術上保持領先地位，並與不斷演變的客戶需求保持一致至關重要。我們的戰略必須保持適應性，因為任何技術發展的遲滯，或與特定工業場景知識(know-how)的錯位，都可能減緩我們的增長或影響我們的市場份額。

通過積極利用我們從核心硬件到先進人工智能算法的研發能力，並專注於我們業經考驗的、在複雜工業環境中部署解決方案的能力，我們相信，我們處於有利位置，可鞏固我們的競爭地位。我們將繼續提供工業具身智能解決方案，以重新定義智能製造的未來。

員工

截至2026年5月31日，我們共有475名全職員工。所有員工均在中國境內工作。下表列示了截至2026年5月31日按職能劃分的員工構成。

職能	員工人數	%
研發	275	57.9
工程與交付	68	14.3
銷售與營銷	63	13.3
綜合行政與管理	69	14.5
總計	475	100.0

我們的成功依賴於吸引、留住並激勵合格人才的能力。我們堅信，高素質的人才儲備是我們的核心競爭力之一。因此我們提供具有競爭力的薪酬福利體系和協作創新的工作環境，這使我們能夠吸引並留住合格人才，並維持穩定的管理團隊。我們重視培訓，以確保員工隊伍保持高素質、高知識水平和高技能水平。我們提供針對員工職能、崗位和職責的各級培訓計劃，涵蓋軟技能和技術技能。

我們通過高標準的招聘流程，結合在線專業招聘平台、獵頭公司及內部員工推薦等多種渠道，選拔最適合崗位的人才，以滿足公司多元化的人才需求。我們與關鍵員工簽訂標準勞動合約、保密協議及競業禁止協議。

根據中國社會保險和住房公積金法律法規，我們需為員工繳納強制性社會保險和住房公積金。於往績記錄期間，我們未按照相關中國法律法規要求，為部分員工足額繳納社會保險和住房公積金。

業 務

詳見「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 任何未能按中國法規要求為各項僱員福利計劃作出足額供款，均可能使我們受到處罰」。

我們與員工保持良好關係，並預期未來將繼續保持友好關係。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，未發生對本公司經營造成不利影響的重大罷工事件，亦未發生本公司與員工之間的重大爭議。

保險

我們相信，通過實施中國法律法規要求的全部強制性保險政策，我們已為業務運營提供了充分的保險覆蓋。根據中國法律規定，我們維持標準的員工相關保險，包括養老、生育、失業、工傷、醫療保險及補充醫療保險。遵循一般市場慣例，我們未購買業務中斷保險或產品責任保險，此類保險並非根據相關中國法律強制要求。於往績記錄期間，我們未就業務相關事項提出任何重大保險索賠。如需更多信息，請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 我們的保險範圍未必足以彌償所有損失或潛在客戶索賠，這將影響我們的業務、經營業績及財務狀況。」

美國出口管制法律及法規

我們不在受美國或國際全面制裁的司法權區（包括伊朗、朝鮮及古巴）開展業務。於往績記錄期間，我們的國際制裁法律顧問對照由中國、美國、歐盟、英國及聯合國維持的制裁名單，審查了我們的客戶及供應商數據。於相關期間，該審查並未發現我們在受全面制裁的司法權區內與受制裁方有任何往來。

根據目前可得的資料及據我們所深知（包括我們對研發過程中使用的技術、產品中包含的材料和組件以及我們產品供應性質的評估），我們的國際制裁法律顧問認為，我們的產品不受《出口管理條例》（EAR）的約束。因此，我們的交易未曾涉及需要美國出口管制許可證的物項，亦似乎不構成對適用的美國出口管制法律的違反。

美國對外投資計劃最終規則

基於本公司業務性質，本公司已開發若干人工智能系統，以配合本公司自身產品使用。該等人工智能系統並非為軍事最終用途、政府情報目的或大規模監控應用而設計或擬作該等用途，且該等系統的訓練參數並不符合最終規則所界定的「受禁止交易」的閾值。本公司的人工智能系統僅用於控制及優化其具身智能工業機器人的性能。因此，本公司的國際制裁法律顧問認為，本公司從事「受涵蓋活動」，該等活動或會落入最終規則項下須遵守通知要求的交易範圍內。

雖然美國人士於本次[編纂]中購買本公司股份很可能須遵守通知要求，惟本公司股份的一般二級市場[編纂]將能夠依賴「[編纂]豁免條款」，而通知要求將不適用於該等交易。具體而言，根據美國財政部於2025年12月23日發佈的關於最終規則的常見問題解答(X.4)，在沒有額外事實的情況下，當美國人士收購受涵蓋外國人士的權益，且在該收購時該權益是公開交易的，則該證券屬於最終規則下「公開交易證券豁免」的描述，無論何時訂立協議。根據我們國際制裁法律顧問的建議，在[編纂]完成後，我們預期美國人士將能夠根據上述例外情況[編纂]，而毋須遵守最終規則項下的通知規定，只

業 務

要所作[編纂]不會賦予美國人士並非標準少數股東保障的若干權利。因此，我們的董事及國際制裁法律顧問認為且獨家保薦人同意，預計最終規則不會對本集團的業務營運、財務表現以及[編纂]完成後本公司[編纂]在聯交所的[編纂]產生重大不利影響。本公司、我們的國際制裁法律顧問或獨家保薦人均不會就遵守最終規則向投資者提供意見，倘任何投資者不確定最終規則對於本次[編纂]的[編纂]的適用性，應諮詢其本身的法律顧問。

關稅的影響

我們的國際制裁法律顧問及保薦人認為，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們的營運及財務狀況並未受到美國關稅政策的重大影響，且預計未來該等影響對我們而言仍將有限。

就美國關稅政策的當前影響而言，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們僅有一份向美國出口產品的採購訂單，交易價值為436,800美元。該等產品已分別於2026年3月及6月出口，當時美國對華關稅政策已有所放寬。截至最後實際可行日期，已出口的產品仍待安裝、調試及客戶驗收，故尚未確認任何收入。根據與美國買方的協議，該項交易所產生的所有美國關稅須由美國買方承擔。整體而言，不論就交易量或出口價值而言，我們對美國的直接出口仍然有限。就我們所知，我們亦不知悉任何客戶將我們的產品轉售至美國。該營運結構在若干程度上減輕了美國關稅波動對我們業務的影響。至於潛在的間接連鎖反應（包括下游產品需求的變化），我們確認並無因美國關稅波動而導致重大的訂單取消、收益短缺或營運中斷。我們並不依賴與美國相關的銷售渠道，尤其是鑑於我們迄今在美國的業務微不足道，這進一步減輕了美國關稅變化帶來的間接風險。

就美國關稅政策的未來影響而言，我們計劃向美國市場的擴張將以審慎的商業策略為支撐，我們的董事認為且我們的國際制裁法律顧問及獨家保薦人同意，相關關稅相關風險對本集團而言屬可控，依據如下：(i)來自美國市場的預計收益貢獻仍然有限，預計截至2028年12月31日止三個年度不會超過我們總收益的5%；(ii)與我們在其他出口市場的既定慣例一致，我們擬在未來的美國出口合約中使用船上交貨(FOB)、成本加保險費運費(CIF)或工廠交貨(EXW)等貿易術語，據此支付適用美國進口關稅的義務將由美國客戶承擔；及(iii)我們維持積極的風險管理框架，並在持續的法律意見下，我們將不斷評估及調整我們的擴張計劃，以確保關稅相關風險保持在可控水平。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們對美國來源或美國原產物項的採購主要涉及以電子方式交付的商業軟件許可、一系列精密光學及光電產品以及若干機械配件。該等軟件許可為無形數碼權利，不構成有形商品，因此不受任何關稅的限制。該軟件支持內部營運，包括一般行政、產品開發及服務交付，涵蓋辦公效率、設計及工程、數據分析以及基礎設施管理。就有形的美國採購或美國原產產品而言，全部均自中國國內供應商採購。作為下游採購方，我們沒有直接義務申報進口或繳納進口關稅。任何相關關稅成本均由我們的供應商承擔，並作為總合同價格的一部分轉嫁給我們。

業 務

數據安全與隱私

在提供產品和服務過程中，我們開展若干與數據相關的必要活動，以確保產品功能和運營效率。例如，我們可能訪問與解決方案設計、開發、生產及功能相關的數據，包括生產線佈局、設備配置、材料類型、產品規格以及與生產和設施相關的其他信息。我們嚴格遵守適用的數據隱私法規以及與客戶的合約協議處理該等數據。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們業務營運所收集及產生的所有數據均儲存於中國境內，且我們不會將任何從客戶獲取的數據傳輸至海外。從我們海外客戶獲取的數據主要包括業務相關信息，如客戶聯繫方式及銷售合約，該等數據透過我們基於SaaS的管理系統以與我們國內業務數據相同的方式儲存在中國。該等基於SaaS的管理系統為企業銷售管理平台，用於管理客戶信息、銷售數據、商機及相關工作流程。上述數據處理活動乃在客戶授權下進行，且旨在履行合約義務。

具體而言，關鍵數據類型的來源、所有權及處理方式如下：

- **現場及生產數據：**包括我們的機器人部署在客戶設施後產生的運營日誌（機器運行數據）及生產指標（如良率及缺陷率）。該等數據集仍為客戶的財產，並專門存儲於客戶的本地服務器上。我們不會為自身用途保留或傳輸此等數據；其僅用於優化為該特定客戶本地部署的模型實例。未經明確授權，我們不會查閱該等數據。
- **標註數據：**包括由我們的設備在我們自有場所生成的原始數據（如軌跡點及傳感器輸入），其後由我們的人員進行標註以訓練專有算法。此數據歸我們所有，並存儲於我們的雲端服務器（透過中國移動公有雲部署，該雲平台擁有多項認證，包括ISO 27001、ISO 27701、ISO 27017及ISO 27018，並已完成多級保護計劃（三級）備案）。該等資質的意義在於，我們的數據託管基礎設施遵循國內外網絡安全及私隱保護的認可標準。
- **聯繫信息：**一般個人信息（如姓名及專業聯繫方式），由客戶及供應商為業務聯絡自願提供。此等數據存儲於我們基於SaaS的管理系統中，該等系統已通過ISO 27001及ISO 27701認證，並已完成多級保護計劃（三級）備案。該等認證意味著我們對業務聯繫數據的內部管理已加強，可防止數據洩露，就其公司信息的保密性向我們的業務合作夥伴提供了經核實的信任水平。交易對手方為訂立及履行合約的必要目的自願提供此等信息，即被視為已提供同意及法律基礎。
- **測試數據：**用於驗收前的模型訓練，包括我們的經標註數據的子集及客戶偶爾提供的仿真數據。對於提供仿真數據的客戶，我們透過相關服務或測試協議獲得明確同意。此數據存儲於我們的雲端服務器。

我們的一休雲支持根據客戶要求進行本地安裝和運行的「完全私有化部署」。所有相關硬件和軟件均由客戶獨立使用，所有客戶數據均由客戶自行處理。

跨境數據傳輸

我們的主要業務不涉及任何重要數據的跨境傳輸。自2024年實施相關法規以來及截至最後實際可行日期，本公司或任何附屬公司於相關年度合計均未向境外傳輸超過100萬人的個人信息（不包括

業 務

敏感個人信息)或超過1萬人的敏感個人信息。綜上所述，我們毋須就我們日常業務營運所產生的跨境數據傳輸申請安全評估。

就我們主要業務營運過程中處理的數據，我們已實施一套健全統一的內部控制框架，以確保從中國及海外客戶收集的數據的安全和保護：

- (1) 專門的管理架構及人員：已設立質量體系部，並指定該部門的一名成員擔任公司的網絡數據安全官。已與網絡數據安全官簽署保密協議。
- (2) 制定數據合規框架：我們已制定全面的合規協議，涵蓋數據安全的所有方面，包括數據分類分級、網絡安全保護、數據備份及加密、訪問權限控制、日誌管理、安全事件應急響應及數據合規培訓。該等協議與多項具體控制程序共同構成一個健全的數據合規體系。
- (3) 同時，我們已實施一系列措施以執行既定的數據合規框架：
 - 已對日常管理的數據進行分類，並根據數據分類級別實施相應的訪問控制、審核監控及數據備份措施；
 - 就業務及管理系統而言，已啟用包括防火牆、漏洞掃描及網絡訪問規則配置在內的安全模塊。已啟用雲備份、雲盤備份、日誌記錄、查詢及管理等功能模塊，以有效預防及減輕數據損壞或丟失的風險；
 - 已根據用戶角色及工作職責為相關系統設定訪問權限及網絡限制；
 - 應急響應體系明確界定了信息安全事件的分類及嚴重級別，以及相應的響應、調查、解決及獎懲程序和措施；
 - 已根據既定的數據安全培訓計劃，對相關員工進行數據合規意識培訓。
- (4) 跨境數據傳輸控制：根據適用的中國法律法規(包括《數據出境安全評估辦法》)，我們已制定我們的數據安全管理政策，當中規定如下：
 - 我們進行識別及審查，以確定為業務目的而對自我們中國業務收集及產生的數據進行的任何擬議跨境傳輸，是否會觸發適用法規項下的安全評估要求；及
 - 倘符合法定條件，我們須向主管網信部門申報安全評估。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已透過上述識別程序確認，並無出現須申報數據跨境安全評估的情況。

我們將繼續因應不斷演變的業務模式及監管要求，評估我們的跨境數據傳輸管理，以確保持續遵守適用的數據傳輸法規。

業 務

- (5) 我們已取得ISO/IEC 27001信息安全管理體系認證，證明我們根據國際公認的商業營運指引及原則實施、維護及管理信息安全。

我們相信，現有的內部控制措施足以保護中國及海外客戶的數據，並滿足當前的營運要求。展望未來，我們預期將繼續維持並嚴格執行該等既定措施，以確保在所有與我們營運相關的市場持續遵守不斷演變的數據隱私法規。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未發生任何重大數據洩露或數據丟失事件，亦未發現任何涉及客戶、供應商、其他業務合作夥伴或員工的個人信息的重大未經授權使用。截至最後實際可行日期，我們未遇到任何與違反信息安全法律法規相關的爭議、糾紛或訴訟。

綜上所述，我們的中國數據合規法律顧問認為，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團有關網絡安全、數據安全及個人信息保護的數據處理活動在所有重大方面均已遵守中國現行法律法規。並未發現因違反中國法律項下的網絡安全、數據安全或個人信息保護義務而導致本集團主要業務不可持續及無法彌補的根本性問題，亦未發現任何對[編纂]構成重大不利障礙的情況。

與此同時，亦建議本集團應充分考慮其行業領域的業務模式、科學技術的持續發展，以及中國法律項下與網絡安全、數據安全及個人信息保護有關的法律、法規、規則、規範性文件及監管規定的潛在變化。本集團亦應持續開展數據合規工作，以滿足中國境內的所有數據合規要求，並有效防範潛在的重大數據合規風險。

物業

截至最後實際可行日期，我們在浙江嘉興持有一處建築面積15.55平方米的商業房產。截至2026年5月31日，我們沒有單一物業的賬面值佔總資產15%或以上。因此根據《上市規則》第5.01A條，我們毋須在本文件中包含任何估值報告。根據《公司（豁免公司及招股章程遵守規定）公告》（香港法例第32L章）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)條的規定，該條要求就本公司所有土地權益提供估值報告。

截至最後實際可行日期，我們租賃了14處物業，總建築面積約為13,289.0平方米，其中包括十三處位於中國的物業，總面積約為12,650.6平方米，以及一處位於美國的物業，總面積約為638.4平方米。這些租賃物業主要用於辦公、研發及倉儲用途。租賃期限一般為一至五年。

許可證、許可及批准

我們需接受定期檢查、審查和審計，並維持或更新開展業務所需的各項許可證、執照及認證。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在經營所在司法權區已獲得開展業務所需的所有必要許可證、批准文件及執照，且我們於重續許可證、批准文件及執照方面並無遇到任何實質性困難，且目前預計不會在有關重續過程中遇到任何實質性困難。

業 務

法律訴訟及違規

法律訴訟

我們可能不時成為因業務運營過程中產生的各種法律、仲裁或行政程序的一方。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，據我們的中國法律顧問告知，本公司未涉及任何可能對本公司財務狀況或經營成果產生重大不利影響的訴訟、仲裁或行政程序。

違規

我們受中國監管機構頒佈的各項監管要求和指南約束。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，誠如我們的中國法律顧問所告知，我們未發生任何重大違規事件，亦未因違規而受到罰款、執法行動或其他處罰，此類違規事件單獨或累計可能對業務、財務狀況及經營成果產生重大不利影響。

社會保險及住房公積金

於往績記錄期間，我們並未按相關中國法律法規的要求為若干僱員足額繳納社會保險及住房公積金。經作出合理查詢後，就我們的董事所知、所悉及所信，該等差額主要歸因於：(i)若干僱員因相關的共同供款規定及其個人財務狀況而選擇不按法定全額基數供款；及(ii)我們當時的負責人員對具體的法規供款責任不熟悉，導致對相關法規的認識及執行不足。此外，我們聘用第三方代理為我們部分僱員繳納社會保險及住房公積金，此舉並未嚴格遵守適用法律法規。於2023年、2024年及2025年以及截至2026年5月31日止五個月，社會保險及住房公積金供款的總差額分別為人民幣3.3百萬元、人民幣3.7百萬元、人民幣4.1百萬元及人民幣0.9百萬元。於往績記錄期間，根據國際財務報告準則，並無就社會保險費及住房公積金供款的歷史差額作出撥備。此處理方法乃基於我們的評估及中國法律顧問的意見，其意見指明，根據適用政策，強制糾正或重大處罰的風險極低——惟前提是概無僱員提出索償，且現行法律、法規或執行慣例並無重大變動。

潛在法律後果

就社會保險差額而言，我們可能會面臨以下法律後果：(i)於規定期限內繳納所有未繳社會保險供款，並支付按未繳金額每日0.05%計算的滯納金，自社會保險供款到期日起計，及(ii)倘未在規定期限內繳納，則須支付逾期金額一至三倍的罰款。就住房公積金差額而言，我們可能會面臨以下法律後果：(i)於規定期限內繳納未繳住房公積金，及(ii)倘未在規定期限內繳納，有關當局可向法院申請強制執行。

最新狀況及補救措施

我們的董事認為，該社會保險及住房公積金差額不會對我們的業務及經營業績產生重大不利影響，經考慮：於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，(i)我們並未接獲有關政府機關發出的任何通知，要求我們繳付有關社會保險或住房公積金的差額或罰款；(ii)我們並未受到任何有關社會保險或

業 務

住房公積金的行政處罰，就我們所知，亦無任何有關社會保險或住房公積金的重大僱員投訴或重大糾紛；(iii)經諮詢，當地主管部門(即常州鐘樓區社會保障管理中心及常州住房公積金管理中心直屬分中心)已表示，彼等不會主動向本公司或其主要經營附屬公司追討任何未繳的社會保險或住房公積金供款，惟前提是：概無僱員提交報告或投訴，且現行法律、法規或政策並無重大變動；(iv)倘有關政府機關要求，我們將於指定期限內作出足額供款或繳付任何差額；(v)我們的單一最大股東將就我們因未能繳納該等社會保險或住房公積金而引致的任何損失向我們作出全額彌償；及(vi)經我們的中國法律顧問告知，考慮到上述事實，根據適用監管政策，倘僱員並無針對我們提出申索或投訴，且相關政府機關的現行法律、法規、政策或實施或監管規定並無重大變動，我們因未能為僱員足額繳納社會保險及住房公積金供款而被集中追繳未繳歷史供款及處以任何重大罰款的可能性極低。自2026年7月起，我們已根據相關中國法律法規為我們的僱員足額繳納社會保險及住房公積金。

我們的中國法律顧問認為，上述部門為提供該等指示的主管部門，理由如下：(a)彼等是本公司及其主要經營附屬公司所在地負責社會保險及住房公積金供款的各自機關，及(b)經訪談該等主管部門確認，本公司及其主要經營附屬公司屬於其司法權區範圍，且彼等獲授權執行相關法律、法規及政策。

根據上文所述及獨家保薦人所作的盡職調查工作，獨家保薦人並無注意到任何事項令其不同意董事的意見。

我們已就社會保險及住房公積金供款採取以下內部控制增強措施：

- 我們已指定人力資源部門監察社會保險及住房公積金的申報及繳納情況；
- 我們將定期諮詢我們的中國法律顧問，以獲取有關相關中國法律法規的意見，從而了解相關監管發展。
- 我們將積極與相關社保及住房公積金地方主管部門溝通，確保我們掌握有關社保及住房公積金的相關法律法規的最新資訊。倘有關主管部門根據適用法律法規責令我們支付未繳的社保及／或住房公積金或採取任何糾正措施，我們承諾在指定期限內迅速作出該等支付或採取該等糾正措施。

租賃物業

於最後實際可行日期，我們尚未根據中國適用法律法規就九處租賃物業向有關主管當局辦妥租賃備案登記，此乃主要由於在辦理該等租賃登記時難以取得出租人的合作所致。我們的中國法律顧問告知我們，根據適用的中國法律，未辦理登記不會影響該等租賃協議的有效性，但我們(作為承租人)或須按中國有關當局的要求在規定時限內登記相關租賃協議。倘我們在中國主管政府機關要求後未能辦妥租賃登記，我們可能就每份未登記租賃被處以最高人民幣10,000元的罰款。然而，於最後實

業 務

際可行日期，我們並未被中國有關當局就該等租賃協議責令登記或處以罰款。鑑於上述情況，我們的董事認為，該等租賃協議未辦理登記不會對我們的業務營運造成重大不利影響。

此外，就我們一處租賃研發物業而言，於最後實際可行日期，其業主尚未向我們提供完整及有效的房產所有權證。誠如我們的中國法律顧問所告知，倘無業權證或物業擁有人的授權證明，我們對該等具瑕疵租賃物業的使用可能會因第三方就租賃或我們的土地使用權提出申索或質疑而受到影響。根據適用的中國法律，倘出租人並無出租該等物業的必要權利，有關租賃協議或會被視為無效，而我們或須遷離該等物業。然而，倘若我們因第三方就租賃或我們的土地使用權提出申索或質疑而無法繼續使用該等物業，根據我們的中國法律顧問的意見，我們(作為承租人)將有權向出租人索償，除非法律另有規定或雙方另有約定。

鑑於上述情況，我們的董事認為，上述業權瑕疵不會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響，理由如下：(i)於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們就有關該等具瑕疵租賃物業的租賃在所有重大方面均未曾受到有關租賃及使用該租賃物業權利的申索或糾紛；(ii)考慮到附近有充足的可替代租賃物業，我們能夠以相若的商業條款及相若價格相對容易地搬遷至不同地點，且搬遷成本並不重大。

有關我們租賃物業相關風險的進一步詳情，請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 我們可能因我們現有中國租賃物業存在的缺陷而受到潛在的重大不利影響。」

風險管理與內部控制

為監控並降低業務運營相關風險的影響，我們已建立一套全面的風險管理和內部控制框架。我們的董事會負責監督，並由一套旨在確保所有運營環節實現有力控制和合規的治理架構提供支持。

我們的公司治理框架包含多項政策和程序，以確保有效的監督和決策。我們為管理潛在的利益衝突和關聯方交易制定了明確的指引，確保所有活動均以公司的最佳利益為出發點。我們的財務管理遵循嚴格的控制措施，包括標準化的財務報告程序以確保準確性和對會計準則的遵守、定期的銀行賬戶對賬、對所有財務賬戶和投資的審慎資金管理，以及定期的資產實物盤點以保障公司財產安全。

在運營方面，我們已實施標準化的控制措施，以確保效率和可靠性。我們的採購流程包括競爭性招標要求和定期的供應商數據維護，以管理成本、質量及供應的連續性。為減輕因我們產品所用若干關鍵部件的潛在全球芯片短缺及芯片價格上漲所產生的風險，我們與多家供應商保持關係，以使我們的供應來源多元化。我們定期審閱關鍵部件及芯片的供應情況、市價、我們的預期需求及現有存貨水平。根據該等因素，我們調整我們的採購計劃並維持適當的存貨水平，包括在適當時進行預先採購。我們亦識別及評估合適的國內替代品並分階段引入，惟須符合我們的技術兼容性及質量要求。展

業 務

望未來，我們將繼續因應市況及我們的營運需求實施及完善該等措施。銷售和收益流程遵循明確的收益確認標準和完善的客戶信息管理。我們還對所有物料從領用到投入生產的全過程進行系統化的存貨控制，以確保成本核算的準確性。

我們的信息技術控制旨在保護數據完整性並確保業務連續性。該框架包括基於最小權限原則的嚴格用戶權限管理、針對系統修改的正式變更管理流程，以及旨在減輕潛在運營中斷的災難恢復計劃。我們還為知識產權建立了全面的管理體系，積極追蹤所有專利和商標，以保護我們的創新成果。我們相信，這些措施為管理風險和支持我們的長期增長提供了堅實的基礎。

基於上述情況，本公司董事認為，截至最後實際可行日期，本公司當前的內部控制措施足以確保遵守相關法律法規。

獎項與認可

下表列示了我們於往績記錄期間及截至最後實際可行日期所獲得的主要獎項和榮譽。

年份	獎項／榮譽	頒發機構／權威機構
2026	福布斯中國人工智能科技企業TOP 50	福布斯中國
2026	IDC中國AI 50強	國際數據公司(IDC)
2026	《財富》中國科技50強	《財富》
2025	入選2025年人工智能應用典型案例	工業和信息化部(MIIT)
2025	「中國AI視覺工業機器人市場份額」報告排名第一	國際數據公司(IDC)
2025	入選《2025年「人工智能+」行業標桿案例薈萃》	中國信息通信研究院華東分院
2025	國家級專精特新重點「小巨人」企業	工業和信息化部(MIIT)
2025	福布斯中國人工智能科技企業TOP50	福布斯中國
2025	第二屆全國人工智能應用場景創新挑戰賽特等獎	中國人工智能學會(CAAI)
2024	國家級智能檢測裝備創新產品	工業和信息化部(MIIT)
2024	第七屆「綻放杯」5G應用徵集大賽全國一等獎	中國信息通信研究院(CAICT)
2023	國家級新一代信息技術典型產品、應用和服務案例	工業和信息化部(MIIT)
2023	國家知識產權優勢企業	國家知識產權局(CNIPA)
2023	IJCAI第一屆開放世界有限資源泛化國際研討會第二賽道 (旋轉檢測)第一名，第一賽道(水平檢測)第三名	國際人工智能聯合會議(IJCAI)