

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅為概要，故並不包含可能對閣下而言屬重要的所有資料，本概要作為整體受到整份文件的限制，並應與之一並閱讀。閣下在決定[編纂]前應閱讀整份文件。任何[編纂]均存在風險。[編纂]於[編纂]的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定[編纂]前，務必詳細閱讀該節。本節所用各種詞彙的定義載於本文件「釋義」及「技術詞彙表」章節。

概覽

關於我們

我們是一家擁有全球消費者基礎的領先AR眼鏡公司。我們以自有品牌設計、開發、製造及銷售AR眼鏡，並提供相關產品與服務。憑藉我們在光學工程、端側協處理器整合、算法與軟件開發方面的能力，我們的產品已從以顯示為中心的設備，逐步邁向更豐富的空間計算體驗，並進一步擴展至AI賦能的可穿戴體驗。根據艾瑞諮詢的資料，按銷售收入計，我們從2022年至2025年間每年在全球AR眼鏡市場中位居第一；而按2025年銷售收入計，我們在全球包括AR眼鏡和無顯示眼鏡在內的整個智能眼鏡市場中排名第二，在中國排名第一。

我們如今的市場地位，既源於產品的成功商業化，也離不開我們在AR眼鏡技術、系統與製造的發展中所作出的貢獻。根據艾瑞諮詢，我們於2019年推出面向消費者的首款商業化上市AR眼鏡*Light*系列，此後推出率先為AR眼鏡帶來系統級空間互動能力的*NebulaOS*，以及建立AR光學模組製造工廠和推出*X1*端側協處理器。這些成就是我們始終致力於推動AR眼鏡行業關鍵發展的有力體現，也反映我們從早期AR顯示產品向更豐富空間計算體驗的持續演進，從而鞏固我們目前領先的市場地位。下圖重點列舉了我們在市場領先地位、技術創新、商業化及全球化方面的突出成就。



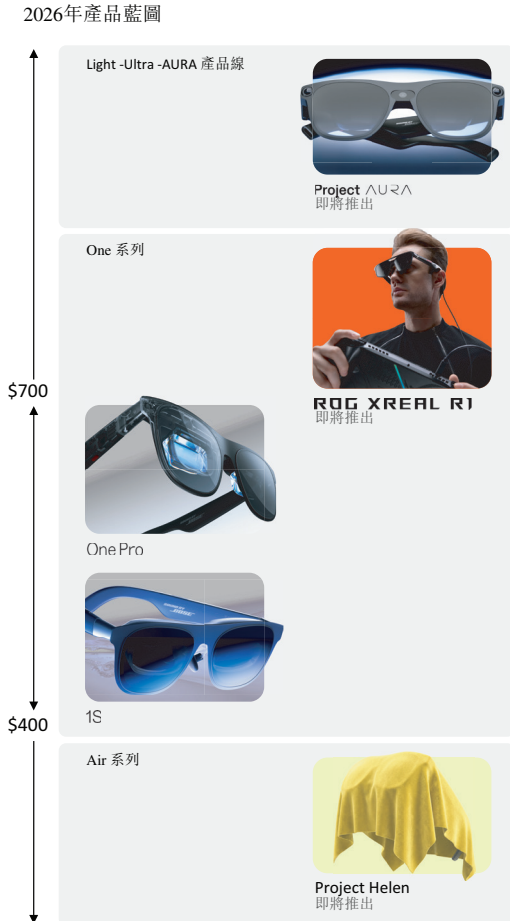
附註：

1. 根據艾瑞諮詢數據。
2. 截至2025年12月31日。

概 要

我們的產品及服務

我們的產品供應主要由專為日常使用而設計的AR眼鏡所組成。我們提供不同價位段的產品組合，涵蓋不同的價格帶、用戶需求及產品功能，範圍從入門級的空間顯示產品到下一代空間計算產品。我們目前的產品線可歸納為三大主要系列：*Air*系列、*One*系列，以及*Light-Ultra-Aura*產品線。



*Air*系列是公司入門級且用戶基礎最廣泛的產品線，聚焦沉浸式觀影、主機遊戲及移動辦公等高頻場景，同時保持接近普通眼鏡的佩戴體驗並支持即插即用，連接手機、PC和遊戲主機。

*One*系列在此基礎上進一步強化顯示性能及交互能力。其通過先進的Micro-OLED顯示技術、我們的定制化X1端側協處理器及可根據不同光線條件自動調節亮度的電致變色鏡片，為用戶帶來更先進的空間顯示體驗。

*Light-Ultra-Aura*產品線代表了我們產品向下一代空間計算的演進：我們早期的*Light*系列幫助確立了我們在市場上的早期地位；*Ultra*則為開發者及高階用戶引入了先進的空間感知和完整的6DoF交互能力；而我們的下一代旗艦產品*Project Aura*，將實現FoV提升至約70度，並將集成增強的空間計算和多模態AI能力，且預計將在Google Android XR平台上運行。

我們開發*NebulaOS*，這是專為AR環境設計的自有操作系統。我們的AR眼鏡產品普遍兼容主流操作系統，並支持跨設備及跨平台的無縫連接。在此硬件兼容性的基礎上，*NebulaOS*進一步提升用戶體驗，實現原生3D Android應用的空間化顯示、多窗口管理、3DoF及6DoF空間定位以及直觀的手勢交互。*NebulaOS*亦為開發者提供開發框架，以便開發專為AR環境打造的應用，並擴大我們設備的潛在使用場景範圍。

除消費級產品外，我們亦向企業客戶提供技術開發服務。依託我們在AR光學、端側協處理器、硬件工程及系統集成方面的專業能力，我們支持企業客戶針對特定應用場景定制AR相關產品。我們的服務範圍包括光學模組設計、硬件開發、軟件系統集成及AR應用場景定制。

概 要

下表載列我們於所示年度按產品類型劃分的收入明細，以絕對金額及佔我們總收入的百分比列示。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
貨品銷售.....	355,075	91.0	388,533	98.5	475,673	92.2
-AR眼鏡.....	302,653	77.6	307,956	78.1	402,928	78.1
-配件.....	52,422	13.4	80,577	20.4	72,745	14.1
服務及其他.....	34,994	9.0	5,959	1.5	40,306	7.8
合計.....	390,069	100.0	394,492	100.0	515,979	100.0

下表載列AR眼鏡的銷量及平均售價。在往績記錄期間，銷量與平均售價的變動主要反映產品上市時機的差異、價格定位、若干限量版產品定價較高，以及經典款產品在下一代產品推出後的折扣價。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	銷量 (台)	平均售價 (人民幣元)	銷量 (台)	平均售價 (人民幣元)	銷量 (台)	平均售價 (人民幣元)
One系列.....	–	–	13,512	2,709	111,355	3,196
Air系列.....	134,074	2,151	103,991	2,325	17,403	1,656
Light-Ultra- Aura產品線...	3,165	4,515	7,368	4,014	4,973	3,665

我們的技術

區別於組裝型廠商，我們牽頭進行了從光學引擎、端側協處理器架構、算法到操作系統的關鍵技術設計和整合。這套深度耦合的技術體系，不僅構築了較高的准入門檻，更賦能了AR眼鏡的持續迭代。我們的核心技術包括：(i)自主研發的*X-Prism*光學引擎，與行業主流的Birdbath (Birdbath光學方案) 方案相比，該引擎可提供更薄的模組和更寬的FoV，其中*Project Aura*旨在實現約70度視場角；(ii)專為AR眼鏡設計的定制化的*X1*端側協處理器，支持空間算法在本地運行，運動到光子延遲低於三毫秒；(iii)高性能算法，能夠在物理空間中穩定虛擬對象，支持實時2D轉3D視頻轉換等功能；及(iv)我們自主研發的*NebulaOS*，作為設備能力與應用之間的系統接口，覆蓋娛樂、生產力及開發者工具等使用場景。

知識產權

知識產權是我們研究、產品開發及商業成功的根基。我們透過以下方式的結合保障我們的技術：(i)依據中國及其他司法管轄區的專利法、著作權法、商標法、商業秘密法及反不正當競爭法等法規所提供的法定保護；以及(ii)保密承諾、發明轉讓協議及授權協議等合約保障措施。我們在研發各階段進行知識產權風險評估，於簽訂商業協議前審閱合約條款，並定期為員工提供知識產權培訓。所有僱傭合約及主要商業合約均明確界定業務過程中所創造或使用的知識產權之所有權及保護義務。

截至2025年12月31日，我們的知識產權組合(特別側重於光學設計、邊緣運算架構、空間感知演算法及系統軟體方面的創新)包含中國境內的382項專利、6項著作權及121項商標，以及海外的99項專利與209項商標。

概 要

我們不時可能涉及與知識產權相關的爭議或法律程序，無論是為了行使自身權利，還是為了抗辯第三方提出的索賠。請參閱「業務－法律程序及合規」任何此類程序，無論結果如何，都可能耗費大量成本並分散我們的資源。

我們的優勢

我們認為以下優勢有助於我們取得成功並從競爭對手中脫穎而出：(i)行業領先的市場地位、全球化的布局與可擴展增長動能；(ii)打造具備高准入壁壘的技術差異化；(iii)廣泛的產品組合及快速迭代能力；(iv)構建開放協作生態系統，並具有強大的網絡效應；及(v)具備豐富經驗及深厚技術專長的管理團隊。詳情請參閱「業務－我們的優勢」。

我們的戰略

我們計劃實行以下戰略，推動我們的未來增長：(i)加大研發投入，築牢技術競爭力；(ii)升級產品組合；(iii)構建AI軟件服務；(iv)與世界級夥伴建立合作；及(v)加速全球化市場滲透與擴張。詳情請參閱「業務－我們的戰略」。

我們的全球化布局和銷售網絡

自成立以來，我們已在全球範圍內運營，銷售遍及中國、北美、歐洲及亞太地區。這種全球化的運營模式已經在國際市場上取得了商業上的成功。2025年，我們70%以上的收入來自海外市場。我們在端側協處理器架構、光學引擎、空間感知算法及操作系統領域，與全球領先的科技公司合作，且我們已建立全球銷售網絡和供應鏈。截至2025年12月31日，我們的銷售網絡已覆蓋40個國家和地區，且我們在北美、日本及韓國均設有本地銷售與運營團隊。下表載列於往績記錄期間按地點劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	佔總收入 百分比	人民幣千元	佔總收入 百分比	人民幣千元	佔總收入 百分比
海外	254,717	65.3	260,007	65.9	366,122	71.0
美國	148,108	38.0	109,769	27.8	190,185	36.9
日本	64,652	16.6	59,612	15.1	75,123	14.6
歐洲	23,589	6.0	60,713	15.4	70,956	13.8
其他 ⁽¹⁾	18,368	4.7	29,913	7.6	29,858	5.7
中國內地	135,352	34.7	134,485	34.1	149,857	29.0
合計	390,069	100.0	394,492	100.0	515,979	100.0

附註：

(1) 其他主要包括亞洲國家／地區（除中國內地以外）。

概 要

我們已在國內外市場建立多元化的全渠道模式，當中包括兩種主要方式：(i)通過官方網站、電商平台官方旗艦店等渠道進行直銷；及(ii)向分銷商銷售，主要包括大型電子產品零售商及區域分銷商。下表載列我們於所示年度按銷售渠道劃分的收入明細，以絕對金額及佔我們總收入的百分比列示。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣	佔總收入 百分比	人民幣 (千元，百分比除外)	佔總收入 百分比	人民幣	佔總收入 百分比
直銷	316,421	81.1	285,930	72.5	365,396	70.8
向分銷商銷售	73,648	18.9	108,562	27.5	150,583	29.2
合計	390,069	100.0	394,492	100.0	515,979	100.0

我們的客戶及供應商

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括(i)個人消費者；(ii)第三方分銷商；及(iii)企業客戶。於2023年、2024年及2025年，我們每年對前五大客戶的銷售額分別為人民幣110.5百萬元、人民幣101.5百萬元及人民幣138.8百萬元，分別各佔我們同年總收入的28.3%、25.7%及26.9%；我們每年對最大客戶的銷售額分別為人民幣46.7百萬元、人民幣61.0百萬元及人民幣51.7百萬元，分別各佔我們同年總收入的12.0%、15.5%及10.0%。

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括(i)生產所用原材料的供應商；(ii)第三方製造服務的供應商；及(iii)硬件設計服務的供應商。於2023年、2024年及2025年，我們向前五大供應商的採購額每年分別為人民幣224.6百萬元、人民幣236.8百萬元及人民幣157.9百萬元，各佔我們同期採購總額的30.9%、34.5%及29.0%；向最大供應商的採購額分別為人民幣135.6百萬元、人民幣92.1百萬元及人民幣66.0百萬元，各佔我們同期採購總額的18.6%、13.4%及12.1%。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」載列的若干風險。我們面臨的主要風險包括：(i)我們的商業成功取決於我們產品的市場接受度以及我們應對不斷變化的市場趨勢的能力；(ii)我們面臨同業的激烈競爭，其中部分同業擁有更雄厚的資源；(iii)我們可能無法在世界各地充分保護或強制執行我們的知識產權或防止他人未經授權使用我們的技術及知識產權，而我們為此付出的努力可能成本高昂。此外，我們的商業成功在很大程度上取決於我們在不侵犯、盜用或以其他方式違反第三方知識產權的情況下營運的能力；(iv)我們的業務成功有賴於我們的研發能力，以按期提供具備為客戶帶來價值的功能及性能的新產品或服務。倘我們未能持續創新並適應新技術及不斷變化的客戶需求，我們的競爭地位將受到影響，且我們的業務、經營業績、財務狀況及前景將受到不利影響；及(v)我們與關鍵合作夥伴的長期合作並不能保證任何銷售或未來增長機遇。此外，該等關係變動或終止可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們的市場機遇

全球智能眼鏡市場正借助邊緣計算、人工智能及光學顯示技術的飛速進步，邁入全新擴張階段。智能眼鏡包括AR眼鏡及無顯示型眼鏡。根據艾瑞諮詢的資料，2025年全球智能眼鏡市場規模達約23億美元，預計到2030年將增長至約240億美元。在這一廣闊市場中，兼具日常佩戴便利性與沉浸式數字顯示功能的AR眼鏡有望成為主要的增長動力。全球AR眼鏡銷售量預計將從2026年的約0.8百萬台增至2030年的約22.2百萬台，年複合增長率為130.9%，同期，這一產品在智能眼鏡市場的份額預計將大幅提升。

概 要

我們的[編纂]前投資

我們已與[編纂]前投資者（包括淘寶中國控股、Cosmic Blue、Shunwei、浦東創領、Perfect Destiny Limited、Yunfeng、中國互聯網投資基金、中金祺智、IICOMBINED Co., Ltd.(Gentle Monster)、立訊精密）進行了多輪[編纂]前投資。有關我們主要[編纂]前投資者的背景及[編纂]前投資主要條款的詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構—[編纂]前投資」。

我們的單一最大股東集團

截至最後實際可行日期（假設根據重組完成股份配發以及完成D輪融資），我們的單一最大股東集團（包括徐博士、Fortitude Savour、Infinite Halcyon及Heritage Anchor）有權行使本公司約27.98%的投票權。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使且根據[編纂]前股權激勵計劃授出的已授予購股權未獲行使），我們的單一最大股東集團將有權行使本公司約[編纂]%的投票權，並將維持為單一最大股東集團。

歷史財務資料概要

我們的綜合損益表概要

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
收入	390,069	100.0	394,492	100.0	515,979	100.0
銷售成本	(316,748)	(81.2)	(307,189)	(77.9)	(334,601)	(64.8)
毛利	73,321	18.8	87,303	22.1	181,378	35.2
其他運營收入及收益	9,020	2.3	7,427	1.9	7,731	1.5
銷售及分銷開支	(214,103)	(54.9)	(143,111)	(36.3)	(130,929)	(25.4)
行政開支	(106,939)	(27.4)	(116,010)	(29.4)	(112,461)	(21.8)
研發開支	(215,896)	(55.3)	(204,187)	(51.8)	(182,939)	(35.5)
金融資產（減值虧損）／減值虧損撥回...	(1,422)	(0.4)	471	0.1	(580)	(0.1)
長期資產減值虧損	-	-	(1,792)	(0.5)	(3,771)	(0.7)
其他運營開支	(2,330)	(0.6)	(3,577)	(0.9)	(3,899)	(0.8)
運營虧損	(458,349)	(117.5)	(373,476)	(94.8)	(245,470)	(47.6)
其他收入（淨額）	2,256	0.6	4,684	1.2	3,591	0.7
融資成本	(4,362)	(1.1)	(14,652)	(3.7)	(13,645)	(2.6)
金融資產公允價值變動	17,388	4.5	2,970	0.8	1,814	0.4
優先股、認股權證及可換股票據的 公允價值變動	(438,690)	(112.5)	(328,041)	(83.2)	(202,586)	(39.3)
稅前虧損	(881,757)	(226.0)	(708,515)	(179.7)	(456,296)	(88.4)
所得稅開支	(52)	(0.0)	(95)	(0.0)	(70)	(0.0)
年內虧損	(881,809)	(226.0)	(708,610)	(179.7)	(456,366)	(88.4)

概 要

非《國際財務報告準則》計量

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
年內虧損.....	(881,809)	(708,610)	(456,366)
加上：			
優先股、認股權證及可換股票據的公允價值變動...	438,690	328,041	202,586
股份支付開支.....	5,835	5,278	3,811
經調整淨虧損（非《國際財務報告準則》計量）.....	(437,284)	(375,291)	(249,969)

有關我們綜合財務狀況表選定項目的討論

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產總值.....	121,906	175,988	136,005
流動資產總值.....	767,372	577,156	405,352
資產總值.....	889,278	753,144	541,357
非流動負債總額.....	39,592	208,439	77,930
流動負債總額.....	2,699,826	3,139,040	3,489,387
流動負債淨額.....	1,932,454	2,561,884	3,084,035
負債總額.....	2,739,418	3,347,479	3,567,317
負債淨額.....	1,850,140	2,594,335	3,025,960
總虧絀.....	(1,850,140)	(2,594,335)	(3,025,960)

綜合現金流量表概要

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動所用現金淨額.....	(471,768)	(174,077)	(203,477)
投資活動所得／(所用) 現金淨額.....	359,229	92,403	(24,516)
融資活動所得現金淨額.....	132,058	102,992	87,787
現金及現金等價物增加／(減少) 淨額.....	19,519	21,318	(140,207)
年初現金及現金等價物.....	166,249	181,094	204,732
定期存款.....	(17,974)	—	—
已質押存款及受限制現金.....	(52,413)	(49,953)	(37,389)
外匯匯率變化的影響.....	(4,674)	2,320	(891)
年末現金及現金等價物.....	181,094	204,732	63,634

概 要

主要財務比率

下表載列我們於所示年度的若干主要財務比率。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
毛利率 ⁽¹⁾ (%)	18.8	22.1	35.2
經營費用比率 ⁽²⁾ (%)	137.6	117.5	82.7

附註：

- (1) 毛利率按年內毛利除以年內收入，再乘以100%計算。
- (2) 經營費用比率按年內銷售及分銷開支、行政開支及研發開支之和除以年內收入，再乘以100%計算。

業務可持續性

於往績記錄期間，我們實現了穩健的收入增長、顯著提升的毛利率及持續收窄的虧損。我們的收入由2023年的人民幣390.1百萬元增加至2024年的人民幣394.5百萬元，並進一步於2025年增長30.8%至人民幣516.0百萬元。我們的毛利率由2023年的18.8%提升至2024年的22.1%，並進一步於2025年提升至35.2%。我們淨虧損由2023年的人民幣881.8百萬元收窄至2024年的人民幣708.6百萬元，並進一步於2025年收窄至人民幣456.4百萬元。根據艾瑞諮詢數據，我們於2022年至2025年間每年在全球AR眼鏡市場按銷售收入計排名中位居第一；而按2025年銷售收入計，我們在全球包括AR眼鏡和無顯示眼鏡在內的整個智能眼鏡市場中排名第二，在中國排名第一。

我們於往績記錄期間的淨虧損，主要歸因於以下各項：(i)優先股、認股權證及可轉換票據的公允價值變動，分別於2023年、2024年及2025年達人民幣438.7百萬元、人民幣328.0百萬元及人民幣202.6百萬元，屬非現金性質，且於[編纂]完成時將停止產生；(ii)為維持我們於光學引擎、端側協處理器架構、算法及操作系統方面的技術領導地位所產生的研發開支，分別於2023年、2024年及2025年達人民幣215.9百萬元、人民幣204.2百萬元及人民幣182.9百萬元；以及(iii)與新興AR眼鏡類別的全球市場教育及渠道建設相關的銷售及分銷開支，分別於2023年、2024年及2025年達人民幣214.1百萬元、人民幣143.1百萬元及人民幣130.9百萬元。我們的運營開支總額(包括銷售及分銷開支、行政開支及研發開支)佔收入百分比由2023年的137.6%下降至2025年的82.7%，顯示出顯著的營運槓桿效應。

經撇除上述公允價值變動及以股份為基礎的付款開支後，我們的經調整淨虧損(非《國際財務報告準則》計量指標)由2023年的人民幣437.3百萬元收窄42.8%至2025年的人民幣250.0百萬元；佔收入百分比方面，經調整淨虧損(非《國際財務報告準則》計量指標)則由2023年的112.1%下降至2025年的48.4%。

我們計劃透過以下策略加速增長並提升業務可持續性：

把握行業快速增長機遇。根據艾瑞諮詢數據，全球AR眼鏡銷售量預計將由2026年的約80萬台增至2030年的約2,220萬台，年複合增長率達130.9%。我們具備自主研發技術能力—包括自研*X-Prism*光學引擎、*X1*端側協處理器、高效能空間感知算法及*NebulaOS*—結合我們作為全球AR眼鏡市場中第一品牌，在2022年至2025年間每年獲得按銷售額領先的市場領導地位，使我們在行業下一階段增長中可佔據更高的市場份額。

概 要

豐富產品組合以推動收入增長。我們持續在三條產品線上迭代推出新產品。2026年，我們計劃在這三條產品線上推出多款新產品：*ROG XREAL R1*，一款與華碩ROG合作、面向遊戲的聯名產品；*Air*系列中的*Project Helen*，旨在以更具競爭力的價格觸達更廣泛的消費者群體；以及*Project Aura*，我們與Google在*Android XR*平台上開發的下一代旗艦產品。這些即將推出的新產品將進一步擴展我們在高端、中端及入門級價格段的產品組合覆蓋範圍。

拓展全球銷售渠道及深化市場滲透。我們將透過為各個地區度身訂造的本地化策略，持續深化核心市場滲透，同時加快進軍具高潛力的新興市場。我們亦將持續深化生態系統協作，以及與跨行業領先企業的戰略夥伴關係。

提升營運效率及優化成本結構。我們計劃通過整合平台並在各產品代際之間模塊化複用關鍵技術模塊，進一步提升研發效率；善用位於無錫的自有光模組製造基地以優化生產成本；加強供應商議價能力；以及實施企業資訊管理系統，以提升組織協調性及營運效率。

於往績記錄期間，我們於2023年、2024年及2025年的經營活動所用現金淨額分別為人民幣471.8百萬元、人民幣174.1百萬元及人民幣203.5百萬元。我們計劃透過上述策略推動收入增長及提升盈利能力，並加強營運資金管理，以改善經營現金流狀況。

詳情請參閱「業務－業務可持續性」。

[編纂]

股息

於往績記錄期間，我們並無向股東宣派任何股息。

任何宣派及派付以及股息金額將須符合我們的章程細則及開曼群島《公司法》規定。董事會可酌情決定是否派發股息，但須遵守根據開曼群島法律若干規定。根據開曼群島法律，開曼群島公司可以從利潤或股份溢價賬中派付股息，但在任何情況下，倘派付股息會導致公司無法支付其於日常業務過程中的到期債務，則不得派付股息。即使董事會決定派付股息，其形式、頻率及金額也取決於我們未來的運營和盈利、資本需求和盈餘、總體財務狀況、合約限制及董事會可能認為相關的其他因素。據開曼群島法律顧問告知，我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，據此，即便財務狀況累積虧損，並不妨礙我們向股東宣派和支付股息。不論盈利情況如何，股息仍可以從我們的股本溢價賬中宣派和支付，但前提是我們的組織章程大綱及章程細則不禁止此類支付，並且本公司能夠在緊接支付後償還正常業務過程中到期的債務。

概 要

[編纂]

[編纂]指就[編纂]及[編纂]產生的專業費用、[編纂]及其他費用。假設[編纂]為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)，我們估計[編纂]將為約人民幣[編纂]元，約佔我們[編纂]總額的[編纂]%，其中包括(i)[編纂]開支約人民幣[編纂]元，及(ii)[編纂]開支約人民幣[編纂]元，包括(a)保薦費約人民幣[編纂]元，(b)法律顧問及申報會計師的費用及開支約人民幣[編纂]元，及(c)其他費用及開支約人民幣[編纂]元。在約人民幣[編纂]元的[編纂]中，預計約人民幣[編纂]元將計入綜合損益表，而約人民幣[編纂]元將從權益中扣除。上述[編纂]為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考，實際金額可能與此估計有所不同。

[編纂]用途

假設[編纂]未獲行使，且[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]的中位數)，我們估計我們將獲得的[編纂]淨額(經扣除[編纂]費用及我們就[編纂]應付的估計開支)合共約為[編纂]港元。根據我們的策略，我們擬將[編纂]淨額用於下列用途，惟可因應業務需求變化及市場狀況變動而予以調整：(i)[編纂]淨額的約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於我們持續的研發投資，包括技術開發與產品升級；(ii)[編纂]淨額的約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於全球品牌建設以及銷售及分銷網絡的強化；(iii)[編纂]淨額的約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於建設新的自營生產線及升級現有生產基礎設施；(iv)[編纂]淨額的約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於通過內部系統的部署及升級，提升我們的管理及運營效率；及(v)[編纂]淨額的約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於營運資金及一般企業用途。

申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所申請批准以下股份於聯交所[編纂]及[編纂]：(a)已發行的股份(包括自優先股轉換而來的股份)；(b)根據[編纂]擬發行的股份(包括根據[編纂]的行使而可能發行的任何股份)；及(c)根據[編纂]前股權激勵計劃可能發行的股份。我們滿足《上市規則》第8.05(3)條市值／收益測試的規定，其中經參考：(i)截至2025年12月31日止年度，我們的收益為585.6百萬港元，超過500百萬港元；及(ii)我們[編纂]時的市值，其按指示性[編纂]範圍的低位數計算，超過40億港元。

近期發展及無重大不利變動

於往績記錄期間結束後，我們已實現可持續增長。截至2026年2月28日止的兩個月內，我們的銷量達25,828副，較去年同期增長62%。董事確認，直至本文件日期，我們的財務或交易狀況、債務水平、按揭、或有債務、擔保或前景自2025年12月31日(即本文件附錄一所載會計師報告的報告期末)起並無發生重大不利變動。