

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，因此並不載有對閣下而言可能重要的全部資料。於決定[編纂][編纂]前，閣下應閱讀本文件全文。任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]所涉及的部分風險載於本文件「風險因素」一節。於決定[編纂][編纂]前，務請閣下細閱該節。[編纂]如我們般的公司存在獨特的挑戰、風險及不確定因素。閣下應考慮該等因素後方作出[編纂]決定。

概覽

我們是誰

我們致力於開發空間感知產品，並聚焦於掃地機器人。於往績記錄期間，我們主要向掃地機器人供應空間感知零部件，以供其整合至設備中，以此產生收入。

我們構建了智能空間感知體系，為掃地機器人提供算法及硬件。自成立以來，累計出貨量合共超過3,900萬台。於2025年，激光雷達及線激光傳感器總出貨量分別超過1,000萬台及500萬台。這彰顯我們於空間感知技術的市場地位，亦印證我們的產品存在強勁需求。在中國，掃地機器人空間感知僅佔智能機器人空間感知市場的相對較小部分，於2025年按銷售收入計佔該市場約5.9%。

經過多年技術發展和產品迭代，我們提供覆蓋傳統三角測距激光雷達、直接飛行時間激光雷達（「dTOF激光雷達」）、3D TOF激光雷達及線激光傳感器等多元化產品矩陣，能夠滿足多個應用場景中的差異化需求。我們同時擁有自研亞毫米級空間數據處理芯片設計和核心空間感知算法能力。

我們的技術框架深植於核心空間感知算法，賦能掃地機器人準確感知周邊環境，形成全面的空間理解能力。儘管空間感知面臨來自光照條件、材料、紋理及物體特徵變化的固有挑戰，但我們的專有產品可以顯著提升環境適應性、穩定性及抗干擾性。我們先進的算法及定制芯片支持毫米及亞毫米級精度。憑藉自動圖像信號處理及測距技術，我們於各種材料及光照條件下均實現了較高的穩定性及精度，從而提升性能。我們通過可複現現實世界場景的海量仿真環境，不斷完善解決方案，同時我們的無線更新功能可根據客戶反饋及不斷變化的市場需求進行定期升級，助力以日益提升的精密性更好地理解及應對周邊環境。

我們的技術能力、全面的空間感知解決方案矩陣和以客戶為導向的產品開發製造體系，使我們於掃地機器人行業建立強大的影響力。我們與掃地機器人領域的主要客戶建立了關係，為掃地機器人行業內前五大公司提供服務，亦已連續多年獲得該等公司的優秀供應商獎。舉例而言，我們與客戶A、B、F及H保持連續三至六年的持續合作，且與彼等各自仍在繼續合作。我們通過持續的技術迭代與嚴格的市場驗證，成為掃地機器人空間感知技術市場的關鍵參與者。憑藉我們的技術能力，我們亦在拓展割草機器人、泳池清潔機器人及人形機器人等新領域。

競爭優勢

我們相信以下優勢有助我們保持領先市場地位，造就成功，使我們從競爭對手中脫穎而出：(i)掃地機器人空間感知技術的知名提供商；(ii)研發能力：打造

概 要

主動感知技術架構；(iii)深度服務頭部客戶群體，為商業化落地提供了澎湃動力；(iv)基於統一技術底座的多元化產品矩陣，具備向不同應用場景快速擴展的能力；(v)大規模精密製造系統疊加卓越質量管控能力，保障規模化交付服務與交付效率；及(vi)技術驅動的組織文化和經驗豐富的管理團隊。

我們的戰略

我們計劃實施以下戰略以實踐我們的使命：(i)繼續投資新型空間感知技術；(ii)推動產品向多場景應用拓展，構建全場景空間感知生態；(iii)通過流程優化和技術創新，實現全價值鏈的效率最大化；(iv)以智能製造升級打造具有全球影響力的品牌；及(v)強化人才、組織與外部協同建設，以實現可持續增長。

我們的技術棧

我們的激光雷達技術框架建基於超精確的空間感知算法基礎層上，可實現從紅外光處理到點雲光斑的全面處理能力。此基礎技術推動了我們技術棧的四大方面：自研空間數據處理芯片設計、空間感知解決方案的綜合軟件開發、垂直腔面發射激光（「**VCSEL**」）的系統設計以及智造技術。該等技術共同發揮作用，透過dTOF結構光方法實現毫米及亞毫米級近場測量精度的3D感知能力，使我們的激光雷達解決方案在機器人及工業自動化中別具價值，其準確的空間感知及可靠的物體檢測對營運成功至關重要。

我們的產品

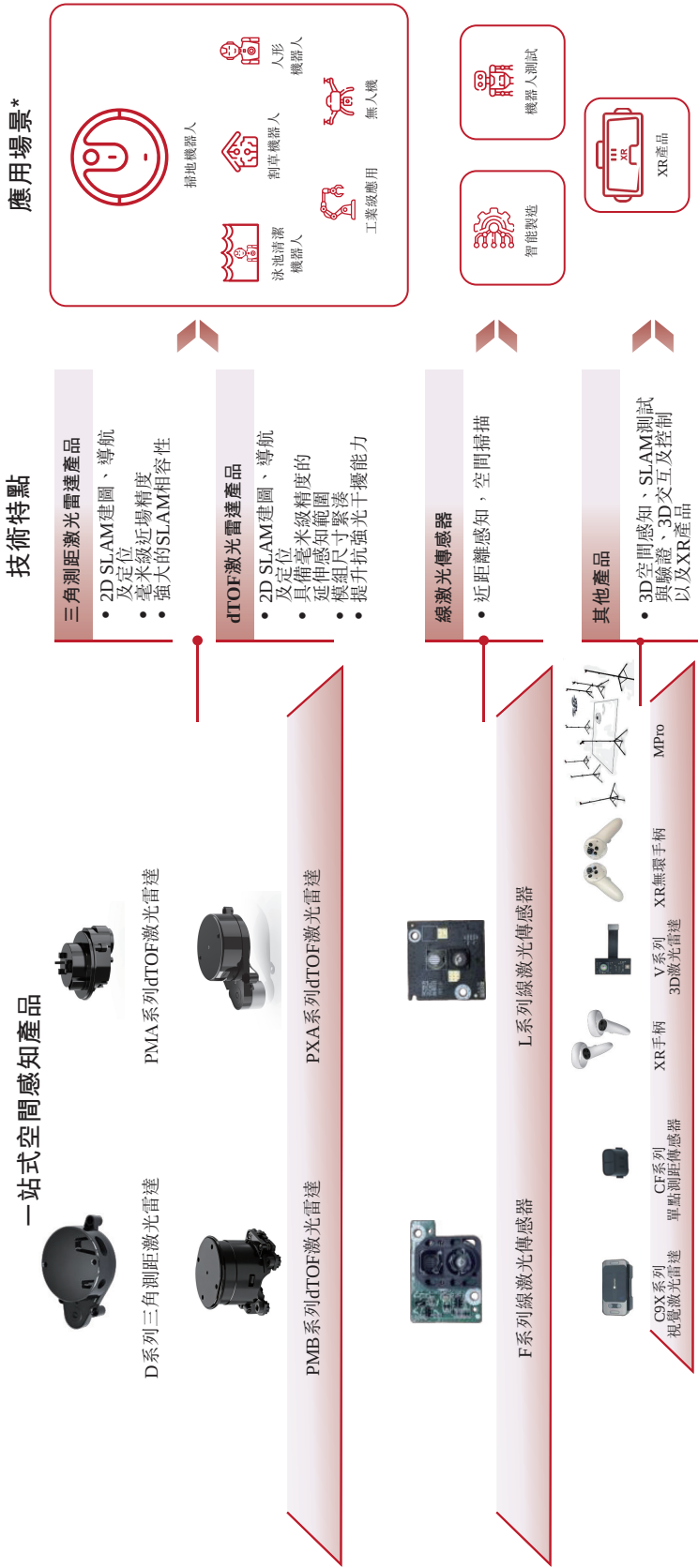
我們全面的產品組合主要滿足掃地機器人日益增長的需求。依託多年的空間感知技術研發，我們提供從機器人同步定位及建圖（「**SLAM**」）至擴展實境（「**XR**」）交互追蹤體驗及工業自動化等多元化應用的創新解決方案。

我們的產品線一般根據所採用的相關技術分類，詳情概述如下：

- **三角測距激光雷達**—運用幾何測量計算短程距離。其感知範圍約為0.15至8.0米，精度達毫米級，該技術主要用於導航及建圖功能。由於模組尺寸相對較大且具成本效益，三角測距激光雷達作為標準解決方案，適合集成至標準尺寸的掃地機器人平台，以建立基本地板地圖及可靠的室內導航。
- **dTOF激光雷達**—透過測量光脈衝從物體反射回來所需的準確時長運作。該技術提供約0.1至12.0米的延伸感知範圍，同時保持毫米級精度。dTOF激光雷達的特點為模組尺寸緊湊，可提供更佳的设计靈活性，故特別適合集成至緊湊型及高端掃地機器人型號。此外，其強大的抗強光干擾能力使設備能夠更迅速地繪製更大範圍的地圖，並確保於複雜環境中高度精準的導航。
- **線激光**—為近距離3D視覺的補充解決方案，與主要用作建圖的激光雷達協同合作。該技術通過投射激光線捕捉設備正前方物體的詳細形狀。線激光於高度緊湊的模組中部署，發揮兩項主要功能：前向避障，可在約3.0至30.0厘米的感知範圍內運作；及沿牆行走，可在約1.5至10.0厘米的感知範圍內運作。兩項功能均可實現亞毫米精度，為先進掃地機器人提供所需的增強精度，使其可避開電線或鞋子等小型障礙物，並執行精確的邊緣清潔操作。

概 要

我們憑藉傳統三角測距激光雷達(D2及D3系列)確立市場地位，該產品主要應用於掃地機器人。在此基礎上，我們通過P系列拓展至先進的dTOF技術，提升了不同配置的精度與多功能性，同時保持兼容，以便客戶順利過渡。此策略擴張讓我們能夠滿足對更高精度及更靈活集成方案日益增長的需求。我們的空間感知產品線發展，旨在應對日益複雜的自主導航與空間感知需求。依託我們在精密傳感與先進信號處理方面的核心技術能力，每條產品線針對特定市場板塊及集成需求。此全面策略讓我們能夠滿足多元化的客戶需求，同時保持領先空間感知產品供應商的地位。



* 於往績記錄期間內，我們僅就掃地機器人應用產品實現量產及實質商業化，該等產品分別佔我們2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月收入的98.2%、99.5%、99.5%及98.4%。我們所有其他應用場景的產品(包括庭院機器人、泳池清潔機器人、人形機器人、無人機及工業級應用)，目前均處於設計、開發或樣品階段，或僅產生微不足道的收入，且無法保證其中任何一款產品將能實現量產或商業化。

概 要

我們的多元化產品從先進空間感知及環境感知，以至XR交互系統，就自動導航、檢測及控制提供全面技術。此融合方法在不同應用達到準確及可靠程度。

- 2D空間感知產品(D系列三角測距及P系列dTOF傳輸系統)專注於提供基礎環境感知。通過融合SLAM建圖及導航能力，該等產品實現360°全面感知，同時保持極低運算成本及超小外型規格。
- 避障產品包括線激光產品F系列及L系列激光光學傳感器，用於以亞毫米級的近場測量精度進行接近檢測。該等系統在近場高分辨率傳感及空間測繪方面表現出色，通過複雜的傳感器融合實現亞毫米級精度，同時保持卓越的環境清晰度。
- 其餘產品線在收入分部中分類為「其他」，涵蓋4大領域。3D空間感知產品包括C9X視覺傳感器及V系列3D激光雷達，具有AI增強的SLAM導航功能，可實現複雜的機器人控制及場景重建，以緊湊外形提供具有多模態融合功能的120°立體感知，適合外部部署。避障產品包括CF系列點測量系統以及F系列及L系列激光光學傳感器，擅長近場高分辨率接近檢測及空間測繪，通過先進傳感器融合實現亞毫米級精度及卓越的環境清晰度。測試產品採用多達16個單目攝像機陣列進行SLAM測試及精密製造校準，利用複雜的算法及互相參考傳感器陣列實現亞毫米空間感知精度。最後，XR空間感知產品包括有線及無線版本的先進XR手柄，通過多傳感器融合技術以最小的延遲及功耗實現高性能3D交互及空間控制，使其成為擴展XR操作的理想選擇。

我們的產品組合保持各項技術的重點發展路徑，同時滿足多元化的市場需求。我們的產品組合主要包括標準化型號，其設計為集成至各種掃地機器人。除標準產品外，我們為選定關鍵客戶提供定製方案，在技術規格方面度身訂造，以配合其專有產品的精準要求。傳統三角測距激光雷達繼續向更高性能、更佳成本效益發展，而dTOF產品線則不斷突破小型化與集成化的界線。線激光傳感器提供強勁環境感知及避障功能，完善了該等產品組合。此外，我們亦提供可滿足現實世界乃至數字領域對機器人測試及XR應用的新需求的產品。

研發

我們致力提升視覺空間定位與感知技術及開發產品應用。憑藉算法開發、系統級設計及智能製造技術三大基礎能力，我們得以積累全面的端到端研發實力。我們的研發團隊由具備深厚行業專長的專業人士組成，專注產品的開發及商業化，助力我們維持技術優勢和市場競爭力。我們的核心研發團隊成員平均有逾10年相關技術經驗，包括於國內外知名科技公司及實驗室的工作經驗。

生產

於往績記錄期間，我們產品的整體製造流程主要在我們位於廣東省坪山及惠州的自有生產設施內進行。為優化營運效率及管理產能，我們透過委聘位於廣

概 要

東省深圳及江西省贛州有限數量的第三方合約製造商，以協助進行若干特定的加工步驟，作為自主製造的補充。於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月，外判加工成本分別佔我們總銷售成本的5.0%、2.3%、3.0%及2.1%。本公司生產基地於年內的利用率按產量除以同年／期產能計算得出。於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月，坪山生產基地的利用率分別為79.9%、73.8%、85.0%及61.7%。惠州生產基地於2024年9月投產。於2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月，惠州生產基地的利用率分別為77.0%、92.3%及95.2%。

銷售及營銷

我們採用直銷模式，實施以客戶為中心的營銷策略。通過提供精準滿足客戶需求的產品，我們的模式專注於建立及培養客戶信任。在產品規格、交付時間及質量標準方面，我們不斷滿足客戶的需求，這有助於增強我們的行業影響力及提高客戶忠誠度。

客戶及供應商

我們的主要客戶主要包括知名機器人公司及智能設備製造商。除直接採購外，部分客戶可能透過其指定第三方供應商採購我們的產品。在有關安排下，我們通常會與客戶溝通產品需求及訂單詳情，並與其指定第三方供應商訂立銷售及採購協議。該等第三方供應商將進一步製造我們的產品及與其他零部件組裝，並向客戶出售。來自往績記錄期間各期間最大客戶的收入分別佔相關期間總收入的37.1%、36.1%、29.0%及37.3%，而來自往績記錄期間各期間五大客戶的收入則分別佔相關期間總收入的93.6%、89.2%、80.4%及85.6%。

收入貢獻相對較高，主要由於我們在往績記錄期間的絕大部分收入來自掃地機器人行業。據灼識諮詢所告知，掃地機器人行業特點為市場高度集中，於往績記錄期間各期間的五大市場參與者於各年佔總掃地機器人市場份額超過60%。為維持我們於此領域的領導地位，我們必須與該等參與者保持穩定互利的關係。於2025年，我們已成為掃地機器人行業內前五大全球市場參與者的重要空間感知產品供應商，其中4名於往績記錄期間一個或以上年度或期間為我們五大客戶，分別為客戶A、B、F及H。我們與客戶A、B、F及H保持連續三至六年的持續合作，與彼等各自的合作仍在持續。該等客戶的總收入貢獻於往績記錄期間亦按年持續增長。我們與該等客戶建立深度整合的合作夥伴關係，與其合作開發其空間感知零部件。於品牌擁有人層面，於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月，五大掃地機器人品牌分別合共佔我們總收入約70%、80%、86%及88%，而同期單一最大品牌則分別約佔我們總收入的37.1%、36.3%、32.2%及37.3%。

鑒於我們與該等主要客戶的長期合作並融入其產品開發及供應鏈流程，更換值得信賴的空間感知傳感器供應商一般需要進行技術評估、產品驗證、供應鏈重新資格認證及生產協調，此舉或會涉及額外時間、成本及執行風險，故董事認為，我們在正常業務過程中與該等客戶的關係不大可能終止或受到重大不利影響。因此，董事認為且聯席保薦人認同，我們與主要客戶的關係被終止或受到重大不利影響的可能性極低。

概 要

我們的多元化產品組合具備廣泛的應用潛力，包括各類應用場景、工業應用、智能製造、機器人測試及XR產品。此外，我們的空間感知技術平台可跨產品線共用，我們相信這有助於開發適用於掃地機器人以外應用場景的產品。例如，我們計劃拓展至割草機器人、泳池清潔機器人及人形機器人，進一步實現收入多元化。因此，我們認為，來自往績記錄期間各年度五大客戶的收入貢獻相對較高，不會引致重大依賴風險。

我們的主要供應商主要包括原材料以及光學零部件、結構零部件及電子零部件等零部件供應商。來自往績記錄期間各期間最大供應商的採購額分別佔相關期間總採購額的8.2%、9.2%、8.6%及8.5%，而來自五大供應商的採購額分別佔相關期間總採購額的29.7%、32.3%、25.7%及31.5%。

知識產權

我們的成功及競爭優勢部分取決於開發及保護核心技術及知識產權的能力。自成立以來，我們內部開發多項知識產權。截至最後可行日期，我們擁有172項已核准專利，其中包括58項發明專利及在美國、歐盟、日本、韓國等主要海外市場的16項已核准專利。此外，我們在全球有30項在申請專利。我們的知識產權組合策略性地涵蓋了空間感知行業中的關鍵技術領域，其中包括112項精密光學系統專利、5項AI空間感知算法專利及5項AI空間數據處理芯片專利。有關我們重大知識產權的詳情，見「附錄六—法定及一般資料—有關我們業務的進一步資料—知識產權」。

我們通過自主研發獲取專利及核心技術。我們相信，知識產權組合對我們鞏固技術實力及維持重大准入壁壘至關重要。我們擬通過開發更先進的空間感知算法，持續擴充我們的知識產權資產。見「風險因素—與我們知識產權有關的風險—獲得並維護我們的專利保護取決於能否遵守政府專利機構施加的多項程序、文件、費用支付及其他規定，而未有遵守該等規定可能導致我們的專利保護範圍收窄或取消」。

競爭格局

空間感知為建圖、導航及避障的核心技術基礎，日益依賴AI驅動算法、專用芯片開發及多傳感器融合。在此領域內，激光雷達憑其已提升的精度及環境適應能力脫穎而出成為主流技術；三角測距、dTOF及線激光掃描技術則共同滿足不同產品層級及成本區間的差異化需求。全球掃地機器人空間感知市場規模由2020年的人民幣16億元增長至2025年的人民幣31億元，複合年增長率為14.0%。受惠於複雜環境下對高精度毫米級感知的需求，預期全球掃地機器人空間感知市場將由2025年的人民幣31億元增長至2030年的人民幣91億元，複合年增長率為24.3%。同時，預期相應激光雷達分部將錄得更快速增長，由2020年的人民幣8億元增長至2025年的人民幣17億元，複合年增長率為14.8%，並預期由2025年的人民幣17億元增長至2030年的人民幣52億元，複合年增長率為25.5%，反映市場格局穩健且具互補性，為軟硬件整合供應商帶來顯著機遇。

概 要

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及若干風險，有關風險載於本文件「風險因素」一節。我們面臨的部分主要風險因素包括：(i)我們於新興及急速演變的行業中在產品商業化方面的往績記錄有限，概無法保證我們的銷售及營銷工作能夠取得成功；(ii)我們一直且有意繼續大力投資研發，此舉可能會對我們的盈利能力及經營現金流量產生不利影響，未必產生我們預期達到的結果；(iii)我們營運所在行業競爭激烈且發展迅速。倘我們無法有效競爭，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響；(iv)未能預測及適應行業的技術發展及轉型，我們的產品可能會變得缺乏競爭力或過時；(v)我們大部分收入依賴數目有限的客戶，失去一名或多名主要客戶或銷售額大幅減少將對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響；及(vi)我們於往績記錄期間產生虧損淨額，且我們未來可能無法維持盈利能力。有關詳情，見「風險因素」。

[編纂]前投資

自成立以來，我們已獲得多輪[編纂]前投資。根據中國公司法，本公司於[編纂]前發行的股份(包括[編纂]前投資者認購或購買的股份)自[編纂]起計一年內禁止買賣。有關[編纂]前投資主要條款(包括[編纂]前投資者的身份及背景)的進一步詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資」。

根據本公司與[編纂]前投資者於2025年9月25日或之前訂立的股東協議，本公司向[編纂]前投資者合共發行55,767,553股普通股，現金所得款項淨額總額約為人民幣409.8百萬元。根據該等協議，[編纂]前投資者獲授包括贖回權在內的若干特別權利，據此，相關[編纂]前投資者有權於若干特定觸發事件發生時要求贖回，包括本公司未能於2026年12月31日前完成合資格[編纂]或合資格合併及收購。於整個往績記錄期間，本公司所授出贖回權並無獲行使。

於2025年9月25日，本公司與[編纂]前投資者訂立補充協議，據此，本公司向[編纂]前投資者授出的贖回權已不可撤銷地終止，並視為自始無效。經計及本公司所在司法權區的法律及監管框架以及該等補充協議的規管法律，董事認為於整個往績記錄期間將[編纂]前投資呈列為權益屬適當。

概 要

倘本公司向[編纂]前投資者授出的贖回權於訂立補充協議前入賬列為按公平值計量的金融負債，則贖回金融負債、非流動負債總額及資產淨值／(負債淨額)如下：

	截至12月31日			截至 3月31日
	2023年	2024年	2025年	2026年
人民幣千元				
贖回金融負債.....	637,296	794,226	—	—
非流動負債總額(附註).....	646,506	807,105	11,944	10,224
資產淨值／(負債淨額).....	(387,681)	(516,600)	327,402	336,828

附註： 贖回金融負債將分類為非流動負債，原因為投資者將不會要求本公司於2023年及2024年12月31日各自隨後12個月內贖回所認購的股份。截至2025年12月31日及2026年3月31日，概無確認贖回金融負債，原因為根據日期為2025年9月25日的補充協議，贖回權已被不可撤回終止，並視為自始無效。

倘該等贖回權入賬列為按公平值計量的金融負債，則與贖回金融負債相關的公平值變動、虧損淨額總額以及每股基本及攤薄虧損如下：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
人民幣千元					(未經審計)
與贖回金融負債相關的公平值變動...	146,694	106,946	726,829	357,727	—
總(虧損)／溢利淨額.....	(147,577)	(138,321)	(724,628)	(364,396)	7,757
每股基本(虧損)／溢利.....	(1.83)	(1.67)	(8.67)	(4.38)	0.09
每股攤薄(虧損)／溢利.....	(1.83)	(1.67)	(8.67)	(4.38)	0.09

有關[編纂]前投資、贖回權及相關財務影響的進一步詳情，請參閱本文件「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資」及附錄一所載會計師報告附註28(c)。

歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間綜合財務資料的財務數據概要，有關概要源自附錄一所載的會計師報告。下文所載綜合財務數據概要應與本文件內的綜合財務報表(包括相關附註)一併閱讀。我們的綜合財務資料根據國際財務報告準則編製。

概 要

綜合損益表選定項目

下表載列於所示期間的綜合損益表選定項目：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	金額	佔收入 百分比	金額	佔收入 百分比	金額	佔收入 百分比	金額	佔收入 百分比	金額	佔收入 百分比
(人民幣千元，百分比除外)										
(未經審計)										
收入.....	332,107	100.0	433,324	100.0	613,523	100.0	131,789	100.0	195,919	100.0
銷售成本.....	(260,852)	(78.5)	(362,483)	(83.7)	(512,534)	(83.5)	(115,511)	(87.6)	(158,339)	(80.8)
毛利.....	71,255	21.5	70,841	16.3	100,989	16.5	16,278	12.4	37,580	19.2
其他收入及收益.....	10,812	3.3	9,415	2.2	7,228	1.2	3,108	2.4	958	0.5
銷售及營銷開支.....	(5,861)	(1.8)	(5,600)	(1.3)	(5,230)	(0.9)	(1,655)	(1.3)	(1,301)	(0.7)
行政開支.....	(21,620)	(6.5)	(25,497)	(5.9)	(39,987)	(6.5)	(6,547)	(5.0)	(12,658)	(6.5)
研發成本.....	(54,619)	(16.4)	(76,695)	(17.7)	(59,367)	(9.7)	(17,347)	(13.2)	(14,813)	(7.6)
金融資產減值虧損										
撥回淨額.....	281	0.1	15	0.0	21	0.0	4	0.0	(1,613)	(0.8)
其他開支.....	(198)	(0.1)	(2,926)	(0.7)	(761)	(0.1)	(321)	(0.2)	(165)	(0.1)
融資成本.....	(933)	(0.3)	(913)	(0.2)	(692)	(0.1)	(189)	(0.1)	(231)	(0.1)
除稅前(虧損)/溢利.....	(883)	(0.3)	(31,360)	(7.2)	2,201	0.4	(6,669)	(5.1)	7,757	4.0
所得稅開支.....	-	-	(15)	(0.0)	-	-	-	-	-	-
年內(虧損)/溢利.....	<u>(883)</u>	<u>(0.3)</u>	<u>(31,375)</u>	<u>(7.2)</u>	<u>2,201</u>	<u>0.4</u>	<u>(6,669)</u>	<u>(5.1)</u>	<u>7,757</u>	<u>4.0</u>

期內(虧損)/溢利

於往績記錄期間，儘管我們於2025年及截至2026年3月31日止三個月錄得溢利淨額人民幣2.2百萬元及人民幣7.8百萬元，惟我們於2023年及2024年分別產生虧損淨額人民幣0.9百萬元及人民幣31.4百萬元。該等虧損淨額主要由於我們作出大量研發投資，令研發成本由2023年的人民幣54.6百萬元增加至2024年的人民幣76.7百萬元。該等研發工作主要與我們空間感知產品(尤其是dTOF激光雷達及線激光產品)的開發有關。於2025年及截至2026年3月31日止三個月，我們錄得溢利淨額人民幣2.2百萬元及人民幣7.8百萬元，主要由強勁的營運及行政效率支持下的強勁收入增長所推動。有關詳情，見「一業務可持續性」一節。

有關詳情，見「財務資料—有關我們經營業績主要組成部分的說明」。有關[編纂]前投資(包括本公司先前授出的贖回權及其會計處理)的詳情，見本文件「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資」、「財務資料—股本」及附錄一所載會計師報告附註28(c)。

概 要

按產品劃分的收入

於往績記錄期間，我們主要通過銷售各類激光雷達產品及線激光傳感器產品產生收入。下表載列我們於所示期間按產品劃分的收入明細的絕對金額及佔總收入百分比：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
(人民幣千元，百分比除外)										
(未經審計)										
產品.....	330,270	99.4	433,273	100.0	611,004	99.6	131,789	100.0	195,825	100.0
—三角測距激光雷達.....	326,602	98.3	407,618	94.1	403,254	65.7	92,278	70.0	92,228	47.1
—dTOF激光雷達.....	-	-	4,199	1.0	65,032	10.6	13,569	10.3	54,677	27.9
—線激光傳感器.....	-	-	19,313	4.5	133,794	21.8	25,829	19.6	45,093	23.0
—其他 ⁽¹⁾	3,668	1.1	2,143	0.5	8,924	1.5	113	0.1	3,827	2.0
開發服務 ⁽²⁾	1,837	0.6	51	0.0	2,519	0.4	-	-	94	0.0
總計.....	<u>332,107</u>	<u>100.0</u>	<u>433,324</u>	<u>100.0</u>	<u>613,523</u>	<u>100.0</u>	<u>131,789</u>	<u>100.0</u>	<u>195,919</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 主要包括3D空間感知產品(例如C9X視覺傳感器)、機器人測試產品(例如M-Pro)及XR產品(例如XR手柄)。
- (2) 於往績記錄期間，我們亦提供以設計產品的形式為XR產品組合提供開發服務。該等開發服務主要透過我們與客戶之間的直接雙邊協議提供予主要客戶，不涉及任何中介機構。我們針對該等開發服務的定價模式採用成本加成法，即根據實際產生的開發成本加上服務費進行收費。

於往績記錄期間，我們的收入實現強勁增長，主要是由於(i)下游掃地機器人行業蓬勃發展，帶動市場對我們激光雷達產品的需求；及(ii)我們持續投入產品開發，在提升產品性能及功能的同時，亦擴展了客戶群。

下表載列於所示期間按產品劃分的出貨量及平均售價明細：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	出貨量	平均售價	出貨量	平均售價	出貨量	平均售價	出貨量	平均售價	出貨量	平均售價
	(千件)	(每件)	(千件)	(每件)	(千件)	(每件)	(千件)	(每件)	(千件)	(每件)
	(千件) 人民幣元)		(千件) 人民幣元)		(千件) 人民幣元)		(千件) 人民幣元)		(千件) 人民幣元)	
三角測距激光雷達.....	4,760.1	68.6	7,849.9	51.9	9,312.7	43.3	2,037.6	45.3	2,280.2	40.4
dTOF激光雷達.....	-	-	52.3	80.3	1,156.2	56.2	172.1	78.9	1,256.7	43.5
線激光傳感器.....	-	-	752.2	25.7	5,657.5	23.6	1,063.2	24.3	2,007.6	22.5
其他.....	27.3	134.3	16.7	128.2	93.2	95.8	1.2	93.6	247.6	15.5

概 要

在整個往績記錄期間，我們的三角測距激光雷達產品出貨量由2023年的4,760.1千件持續增加至2024年的7,849.9千件，再進一步增加至2025年的9,312.7千件。三角測距激光雷達產品出貨量由截至2025年3月31日止三個月的2,037.6千件進一步增加至截至2026年3月31日止三個月的2,280.2千件。該增長主要由於(i)下游掃地機器人行業的強勁增長，帶動三角測距激光雷達產品的需求；及(ii)客戶群的擴大。我們的三角測距激光雷達產品平均售價由2023年的每件人民幣68.6元減少至2024年的每件人民幣51.9元，並進一步減少至2025年的每件人民幣43.3元，主要由於(i)我們受惠於規模經濟及生產效率提高，單件成本下降；及(ii)三角測距激光雷達產品的產品組合發生變動，原因為我們已戰略性地調整若干上一代產品的定價，以保持其市場競爭力，同時推出新一代產品，包括應對客戶自主研發產品的競爭。雖然我們的新一代產品未必按大幅溢價進行定價，惟我們仍然專注於積極推廣及擴大該等新產品的採用，而該等新產品可提供更高的性能，並更妥善滿足不斷變化的客戶需求。採用有關定價策略旨在加強我們的客戶關係、支持出貨量增長及提升我們的市場地位。三角測距激光雷達產品平均售價由截至2025年3月31日止三個月的每件人民幣45.3元下降至截至2026年3月31日止三個月的每件人民幣40.4元，主要由於產品組合變動，原因為平均售價相對較低的D3系列佔三角測距激光雷達產品銷售的比例較大。

我們於2024年下半年開始商業化推出dTOF激光雷達產品。於2024年的dTOF激光雷達產品出貨量達52.3千件，於2025年則達1,156.2千件，顯示市場認可與採用率不斷提高。我們的dTOF激光雷達產品出貨量由截至2025年3月31日止三個月的172.1千件進一步增加至截至2026年3月31日止三個月的1,256.7千件，主要受P系列dTOF激光雷達產品獲廣泛採用所帶動。於2024年的dTOF激光雷達產品平均售價為每件人民幣80.3元，於2025年則為每件人民幣56.2元。平均售價下降主要由於儘管我們仍處於產能提升階段，惟生產效率及生產良率提高使單件成本下降。具體而言，我們的下游客戶所處終端市場競爭激烈，彼等普遍尋求供應商(包括我們)降低成本，作為其自身定價及市場份額策略的一部分。同時，隨著我們的產量及銷量增加，我們受惠於規模經濟效益，包括透過自動化降低單位勞工成本以及降低設備折舊、設施成本及生產支援成本等固定製造間接費用的每單位分攤額。我們透過降低售價將部分節省的成本轉移予客戶，此舉與消費級工業電子產品的定價趨勢一致。dTOF激光雷達產品平均售價由截至2025年3月31日止三個月的每件人民幣78.9元下降至截至2026年3月31日止三個月的每件人民幣43.5元，主要由於售價相對較低的產品佔銷售的比例較大。

我們的線激光傳感器產品於2024年上半年商業化推出。線激光傳感器產品的出貨量由752.2千件增加至2025年的5,657.5千件，主要由於客戶採用率提高。我們的線激光傳感器產品出貨量由截至2025年3月31日止三個月的1,063.2千件增加至截至2026年3月31日止三個月的2,007.6千件，主要受新系列線激光傳感器產品銷售大幅增長所帶動。我們的線激光傳感器產品平均售價由2024年的每件人民幣25.7元略微減少至2025年的每件人民幣23.6元，主要由於生產效率提高使單件成本下降，生產效率隨著產量增加實現規模經濟。線激光傳感器產品平均售價由截至2025年3月31日止三個月的每件人民幣24.3元下降至截至2026年3月31日止三個月的每件人民幣22.5元，主要原因是銷量增長主要由平均售價相對較低的產品帶動。

概 要

其他產品包括3D空間感知產品(如C9X視覺傳感器)、機器人測試產品(如M-Pro)及XR產品(如XR手柄)。於往績記錄期間，其他產品的平均售價波動主要反映產品組合變動。具體而言，平均售價於2024年至2025年有所下降，主要由於我們的產品組合由2024年以VR控制器為主轉變為2025年的C9X視覺傳感器產品，而C9X視覺傳感器產品的單價遠低於VR控制器。此外，自2026年以來，點激光產品的出貨量大幅增加，其單價遠低於VR控制器及C9X視覺傳感器產品。由於點激光產品佔該類別收入的比例上升，其他產品的整體平均售價相應下降。

我們認為，我們產品變成過時或被客戶的自研產品實質替代的風險有限。我們的三角測距激光雷達及dTOF激光雷達產品針對不同的應用場景，三角測距激光雷達產品主要用於短距離應用，而dTOF激光雷達產品則主要用於更遠距離的應用，而我們的線激光傳感器產品則滿足不同的感測應用。因此，該等產品線各自是互補而非替代關係。基於我們的理解，客戶自研的激光雷達產品通常用於差異化的產品型號，而其需要大規模生產的主流產品則繼續依賴具備穩定批量生產能力的外部供應商(包括我們)。

按下游應用劃分的收入

於往績記錄期間，我們自應用於掃地機器人的產品產生大部分收入。下表載列於所示期間按下游應用劃分的收入明細絕對金額及佔總收入百分比：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
(人民幣千元，百分比除外)										
(未經審計)										
產品	330,270	99.4	433,273	100.0	611,004	99.6	131,789	100.0	195,825	100.0
-掃地機器人	325,975	98.2	431,112	99.5	610,180	99.5	131,764	100.0	192,759	98.4
-智能設備 ⁽¹⁾	4,295	1.3	2,161	0.5	824	0.1	25	0.0	3,066	1.6
開發服務	1,837	0.6	51	0.0	2,519	0.4	-	-	94	0.0
總計	332,107	100.0	433,324	100.0	613,523	100.0	131,789	100.0	195,919	100.0

附註：

- (1) 主要包括娛樂場景、實驗室應用、具身智能產品、割草機器人及配送機器人領域的應用。於往績記錄期間，我們銷售並應用於智能設備的產品主要包括3D空間感知產品(例如C9X視覺傳感器)、搭配適用於各類服務機器人的AI增強算法的L系列結構光傳感器、機器人測試產品(例如M-Pro)及XR產品(例如XR手柄)。

概 要

毛利及毛利率

於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，我們的毛利分別為人民幣71.3百萬元、人民幣70.8百萬元、人民幣101.0百萬元、人民幣16.3百萬元及人民幣37.6百萬元。於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，我們的毛利率分別為21.5%、16.3%、16.5%、12.4%及19.2%。下表載列我們於所示期間按產品劃分的毛利的絕對金額及毛利率：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	毛利率		毛利率		毛利率		毛利率		毛利率	
	毛利	(%)	毛利	(%)	毛利	(%)	毛利	(%)	毛利	(%)
(人民幣千元，百分比除外)										
(未經審計)										
產品	70,368	21.3	70,820	16.3	99,718	16.3	16,278	12.4	37,557	19.2
–三角測距激光雷達	68,600	21.0	73,102	17.9	75,147	18.6	14,739	16.0	18,205	19.7
–dTOF激光雷達	-	-	(1,376)	(32.8)	4,526	7.0	444	3.3	10,374	19.0
–線激光傳感器	-	-	(1,173)	(6.1)	18,174	13.6	1,159	4.5	9,187	20.4
–其他	1,767	48.2	268	12.5	1,871	21.0	(64)	(57.1)	(209)	(5.5)
開發服務	887	48.3	21	40.9	1,271	50.5	-	-	23	24.5
總計	<u>71,255</u>	21.5	<u>70,841</u>	16.3	<u>100,989</u>	16.5	<u>16,278</u>	12.4	<u>37,580</u>	19.2

毛利及毛利率於往績記錄期間出現波動主要是由於(i)我們於往績記錄期間推出dTOF激光雷達產品及線激光傳感器產品以擴展產品組合，而尚未達致最佳生產效率；及(ii)我們為搶佔更高市場份額而就三角測距激光雷達產品進行的銷售及營銷工作，尤其計及與主要客戶的持續關係。舉例而言，為應對競爭激烈的市場動態及若干客戶的內部激光雷達開發項目，我們對三角測距激光雷達產品採取更具競爭力的定價策略，致使毛利率短期受壓。其後毛利率有所改善，得益於我們以經改良設計架構開發的D3系列三角測距激光雷達最新產品銷售增加。隨著我們新推出的產品日漸成熟並通過規模經濟實現更高的生產效率，我們預期毛利及毛利率將有所提升，可見於我們dTOF激光雷達及線激光傳感器產品毛利率的顯著提升。

概 要

綜合財務狀況表選定項目

下表載列截至所示日期的綜合財務狀況表選定項目：

	截至12月31日			截至 3月31日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			
非流動資產總值.....	76,516	67,515	71,280	70,004
流動資產總值.....	259,818	340,399	412,311	487,069
資產總值	336,334	407,914	483,591	557,073
流動負債總額.....	77,509	117,409	144,245	210,021
非流動負債總額.....	9,210	12,879	11,944	10,224
負債總額	86,719	130,288	156,189	220,245
流動資產淨值	182,309	222,990	268,066	277,048
資產淨值	249,615	277,626	327,402	336,828

有關詳情，見「財務資料—綜合財務狀況表主要項目的討論」。具體而言，有關我們物業、廠房及設備的詳情，請見本文件附錄一所載會計師報告附註14。

資產淨值

我們的資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣249.6百萬元穩步增加至截至2024年12月31日的人民幣277.6百萬元，並進一步增加至截至2025年12月31日的人民幣327.4百萬元。此持續增長主要受股東分別於2023年、2024年及2025年作出的連續出資所推動，金額分別為人民幣3.6百萬元、人民幣50.0百萬元及人民幣40.7百萬元，連同於整個往績記錄期持續確認的以股份為基礎的付款。該等權益增幅部分被我們於2023年及2024年分別產生的虧損淨額人民幣0.9百萬元及人民幣31.4百萬元所抵銷，其後我們的財務表現改善，於2025年產生溢利淨額人民幣2.2百萬元。我們的資產淨值進一步增加至截至2026年3月31日的人民幣336.8百萬元，主要由於期內溢利人民幣7.8百萬元及期內確認以股份為基礎的付款。有關[編纂]前投資(包括本公司先前授出的贖回權及其會計處理)的詳情，見本文件「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資」、「財務資料—股本」及附錄一所載會計師報告附註28(c)。

概 要

綜合現金流量表選定項目

下表載列於所示期間的現金流量概要：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2023年	2024年	2025年	2025年	2026年
	(人民幣千元)			(未經審計)	
經營活動所用現金淨額	(34,831)	(39,987)	(9,038)	(7,937)	(5,319)
投資活動所得／(所用)					
現金流量淨額	12,397	20,451	(52,183)	1,610	21,148
融資活動所得／(所用)					
現金流量淨額	(767)	34,052	43,633	(917)	(1,641)
現金及現金等價物淨額					
增加／(減少)	(23,201)	14,516	(17,588)	(7,244)	14,188
年／期初的現金及					
現金等價物	38,304	15,109	29,608	29,608	12,123
匯率變動的影響淨額	6	(17)	103	(1)	3
年／期末的現金及					
現金等價物	<u>15,109</u>	<u>29,608</u>	<u>12,123</u>	<u>22,363</u>	<u>26,314</u>

於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，我們分別產生經營活動所用現金淨額人民幣34.8百萬元、人民幣40.0百萬元、人民幣9.0百萬元、人民幣7.9百萬元及人民幣5.3百萬元。於整個往績記錄期，該等經營現金流出主要由於我們的營運資金需求大幅增加以支持業務快速擴張所致。具體而言，現金流出主要歸因於貿易應收款項及應收票據持續大幅增加(於2023年、2024年及2025年以及截至2026年3月31日止三個月分別為人民幣10.2百萬元、人民幣63.5百萬元、人民幣47.8百萬元及人民幣64.2百萬元)，此乃由於我們的銷量增長，同時存貨策略性增加(於2023年、2024年及2025年以及截至2025年及2026年3月31日止三個月分別為人民幣6.2百萬元、人民幣26.3百萬元、人民幣7.1百萬元、人民幣11.1百萬元及人民幣27.3百萬元)，以滿足預期的下游需求。

為加強流動資金狀況及改善營運資金管理，我們已採取並持續實施多項措施。我們已與主要供應商溝通，協商延長付款期限，此舉有助於減少短期現金流出需求，且已增加銀行借款，為營運提供額外的流動資金額度。我們亦正在評估進一步的措施，包括與客戶協商縮短付款期限或提供提前付款獎勵、利用銀行承兌票據支付供應商款項，以及在商業上合適的情況下訂立應收賬款保理安排。此外，我們持續優化存貨管理與生產規劃，以縮短不必要的存貨持有期，並在整體營運中維持成本紀律。我們認為，該等措施加上預期的收入增長，將有助於我們維持充足的流動資金，以履行到期債務並支持業務增長。

業務可持續性

於往績記錄期間，儘管我們於2025年及截至2026年3月31日止三個月錄得溢利淨額人民幣2.2百萬元及人民幣7.8百萬元，惟我們於2023年及2024年產生的虧損淨額分別為人民幣0.9百萬元及人民幣31.4百萬元。該等虧損淨額主要由於我們

概 要

作出大量研發投資，令研發成本由2023年的人民幣54.6百萬元增加至2024年的人民幣76.7百萬元。該等研發工作主要與我們空間感知產品(尤其是dTOF激光雷達及線激光產品)的開發有關。於2025年及截至2026年3月31日止三個月，我們錄得溢利淨額人民幣2.2百萬元及人民幣7.8百萬元，這主要由強勁的營運及行政效率支持下的強勁收入增長所推動。

於往績記錄期間，我們的整體毛利率由2023年的21.5%下降至2024年的16.3%，並上升至2025年及截至2026年3月31日止三個月的16.5%及19.2%。2024年有所下降主要由於我們新推出的dTOF激光雷達產品及線激光傳感器產品錄得負毛利率，原因為該等新推出產品仍處於產能提升階段，尚未達到最佳生產效率。於2025年，我們核心產品的毛利率有所改善，反映隨著出貨量的增加，生產規模擴大及效率提升令單位生產成本下降。我們的三角測距激光雷達產品毛利率由2024年的17.9%上升至2025年的18.6%，而我們的dTOF激光雷達產品毛利率由2024年的負毛利率32.8%改善為2025年的毛利率7.0%，且我們的線激光傳感器產品毛利率由2024年的負毛利率6.1%改善為2025年的毛利率13.6%。截至2026年3月31日止三個月，三角測距激光雷達產品、dTOF激光雷達產品及線激光傳感器產品毛利率分別為19.7%、19.0%及20.4%。

此外，由於我們擴張業務使貿易應收款項及應收票據以及存貨有所增加，加上我們於2023年及2024年處於虧損淨額狀況，我們分別錄得經營活動所用現金淨額人民幣34.8百萬元及人民幣40.0百萬元。於2025年，我們的經營現金流量顯著改善，經營活動所用現金淨額減少至人民幣9.0百萬元，主要由於我們於2025年的盈利能力有所改善，部分被與業務增長相關的營運資金需求所抵銷。截至2026年3月31日止三個月，我們錄得經營活動所用現金淨額人民幣5.3百萬元，而截至2025年3月31日止三個月為人民幣7.9百萬元。

隨著我們的研發工作逐漸取得成果，我們得以不斷推出新產品。過往年度作出的大部分重大研發投資已支銷，且現時正轉化為產生收入的商業化產品。隨著該等新產品進入市場並對我們的收入增長作出貢獻，我們預期研發開支佔收入的百分比將逐步下降。該趨勢反映研發投資的自然生命週期，產品開發階段產生前期開發成本，其後產品一經取得商業成功即產生收入。研發成本佔收入比例於2023年及2024年分別為16.4%及17.7%，並下降至2025年及截至2026年3月31日止三個月的9.7%及7.6%。研發開支比例下降顯示營運槓桿不斷改善及過往研發投資變現，同時我們持續維持適當的研發支出水平，支持我們的長期競爭力。此外，隨著我們的收入不斷增長，我們的規模經濟大幅上升，從而提高營運效率。行政開支佔收入的百分比呈現持續下行趨勢，由2023年的6.5%下降至2024年的5.9%，輕微增長至2025年及截至2026年3月31日止三個月的6.5%，主要由於非經常性[編纂]。

基於上文所述，我們的淨虧損率由2023年的0.3%上升至2024年的7.2%，原因為開發新激光雷達產品及針對特定應用場景度身定製產品方面的研發力度加大。例如，該等研發工作包括涉及全新光學與硬件平台的小型化可伸縮激光雷達產品；整合視覺與激光雷達技術並支援外部安裝的C9X系列視覺激光雷達傳感器；及用於精準沿牆行走、避障與高度測量的線激光產品。於2025年及截至2026年3月31日止三個月，我們扭轉虧損淨額狀況並錄得淨溢利率0.4%及4.0%，主要由激光雷達產品的採用率增加及持續研發工作的商業化帶來的收入增長所帶動。董事認為，我們恢復盈利能力受以下因素支持，且我們將能夠於未來維持並進一步提升盈利能力。

概 要

- **產品組合及收入結構多元化。**經多年內部研發，於往績記錄期間，我們成功從傳統三角測距激光雷達產品（於2023年及2024年分別佔我們總收入的98.3%及94.1%）擴展至dTOF激光雷達及線激光傳感器產品，並於2024年商業化推出該等產品。dTOF激光雷達產品收入由2024年的人民幣4.2百萬元增加至2025年的人民幣65.0百萬元，線激光傳感器產品收入則由2024年的人民幣19.3百萬元增加至2025年的人民幣133.8百萬元。截至2026年3月31日止三個月，dTOF激光雷達產品收入及線激光傳感器產品的收入分別為人民幣54.7百萬元及人民幣45.1百萬元。因此，三角測距激光雷達產品於2025年及截至2026年3月31日止三個月的收入貢獻下降至佔總收入的65.7%及47.1%，大幅減低我們對單一產品線的依賴，並擴闊我們於掃地機器人及其他應用領域的可觸達市場。
- **深化與領先品牌客戶的關係。**由於掃地機器人行業集中化，且主要由具備強大產品開發能力及市場影響力的領先品牌擁有人所驅動，我們已實施以品牌為導向的客戶開發策略，優先與領先的掃地機器人品牌展開合作。作為此策略的一部分，我們尋求利用領先品牌的產品以提升市場知名度，並進一步滲透至掃地機器人市場。實際上，一旦我們的產品獲得品牌客戶驗證及採用，相關品牌客戶可能會為供應鏈或存貨管理目的而指定OEM製造商等第三方供應商向我們採購產品，以整合至其掃地機器人產品中。於往績記錄期間，我們的產品獲領先掃地機器人品牌採用，包括掃地機器人行業中的所有前五大市場參與者，其中4名為我們於往績記錄期間一個或以上年度／期間為我們五大客戶，分別為客戶A、B、F及H。我們與客戶A、B、F及H保持連續三至六年的持續合作，與彼等各自的合作仍在持續。該等客戶的總收入貢獻於往績記錄期間亦按年持續增長。於往績記錄期間，我們亦擴大客戶品牌及產品系列的覆蓋範圍。據我們所深知及基於我們可獲得的資料（包括通過與客戶溝通所獲得的資料），於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，我們分別服務10個、15個、18個、12個及17個品牌，並分別服務15個、33個、52個、34個及50個產品系列。涵蓋領先行業參與者彰顯我們具備能力可服務有不同產品需求的客戶，為我們進一步擴大與該行業品牌客戶的合作奠定基礎。於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月，我們前五大品牌客戶應佔收入（包括向有關品牌客戶直銷及（如適用）向其指定第三方供應商銷售的收入）分別佔我們總收入約72%、83%、88%及94%。該等收入貢獻反映掃地機器人行業領先品牌客戶的商業重要性及我們的產品於其掃地機器人產品線中獲持續採用。我們與該等客戶的合作使我們得以積累產品驗證經驗、應用知識及供應鏈管理能力，為我們進一步滲透至現有客戶的產品線、尋求與掃地機器人行業的其他品牌客戶合作及擴展至需要類似空間感知能力的其他應用場景奠定基礎。

概 要

- **前期研發投資的商業化及研發效率提升。**我們的研發成本由2023年的人民幣54.6百萬元增加至2024年的人民幣76.7百萬元，反映我們就新應用場景加緊開發dTOF激光雷達及線激光傳感器產品。隨著該等產品於2024年推出並於2025年提升產量，我們前期的研發投資正轉化為已商業化的創收產品，而研發成本佔收入的百分比由2023年的16.4%及2024年的17.7%下降至2025年及截至2026年3月31日止三個月的9.7%及7.6%。

此外，我們在研發流程的選定階段部署AI輔助開發工具，包括模擬測試、產品設計及研發項目管理。例如，我們運用基於開放代碼及相關AI模組的本地部署AI工具，以支持傳感器模擬測試、生成激光雷達場景模擬、運動畸變模擬及抗干擾測試等複雜的測試場景，並在虛擬環境中生成大量測試案例。我們亦將AI工具應用於支持產品設計(包括結構材料篩選、光學測試數據分析、傳感器設計參數優化、點雲去噪、特徵提取及語義分割)，及研發項目管理功能(如項目進展追蹤、自動化測試案例生成及編碼審查)。該等工具已提升我們研發工作流程的自動化程度及效率，減少重複進行實體測試與原型製作的需求，並提高現有研發人員的工作產出。儘管我們擴大空間感知產品的研發活動，惟研發總人數僅略有增加。此外，由於我們繼續專注於空間感知產品的核心研發活動，我們已相應精簡XR手柄產品的研發團隊。該等因素共同使研發費用減少，並令研發相關僱員福利開支由2024年的人民幣61.5百萬元減少至2025年的人民幣44.2百萬元，並由截至2025年3月31日止三個月的人民幣13.0百萬元進一步減少至截至2026年3月31日止三個月的人民幣11.1百萬元，同時我們繼續將研發支出維持於適當水平，以支持我們的長期技術競爭力。

- **規模經濟效益及新推出產品的單位經濟效益改善。**我們的年產能由2023年的600萬台擴大至2025年的合計1,800萬台，隨出貨量增加帶動單位生產成本降低。我們的三角測距激光雷達產品毛利率由2024年的17.9%改善至2025年的18.6%，dTOF激光雷達產品毛利率由2024年的負32.8%改善至2025年的正7.0%，而線激光傳感器產品毛利率則由2024年的負6.1%改善至2025年的正13.6%。截至2026年3月31日止三個月，三角測距激光雷達產品、dTOF激光雷達產品及線激光傳感器產品毛利率分別為19.7%、19.0%及20.4%。我們預期，隨著新推出產品進一步成熟並透過規模經濟效益實現更高的生產效率，我們的整體毛利率將持續改善。
- **可擴展成本基礎帶來的經營槓桿效應。**隨著我們的收入由2023年的人民幣332.1百萬元增加至2025年的人民幣613.5百萬元，複合年增長率為35.9%，並由截至2025年3月31日止三個月的人民幣131.8百萬元增加至截至2026年3月31日止三個月的人民幣195.9百萬元，我們的固定及半固定成本基礎支持收入增長，但營運開支並無按比例增加，使我們於2023年及2024年分別錄得的虧損淨額人民幣0.9百萬元及人民幣31.4百萬元轉虧為盈至2025年及截至2026年3月31日止三個月分別錄得的溢利淨額人民幣2.2百萬元及人民幣7.8百萬元。尤其是，部分行政開支

概 要

由固定成本組成，例如辦公室租金、租賃物業裝修攤銷及管理層與職能部門人員的固定薪金，該等成本在一定的經營規模範圍內大致保持穩定。另一部分則由半固定成本組成，例如辦公室水電費用及管理層與職能部門人員的獎金，該等成本可能隨業務規模擴張而增加，惟增幅通常低於我們的收入增長。因此，我們的行政開支佔收入百分比由2023年的6.5%下降至2024年的5.9%（於2025年及截至2026年3月31日止三個月分別為6.5%及6.5%，原因為非經常性[編纂]相關開支所致），而我們的銷售及營銷開支絕對金額大致維持穩定。我們預期，隨著收入增長，該經營槓桿將持續支持我們的盈利能力。

- **客戶群及下游應用擴展。**我們五大客戶的收入貢獻由2023年的93.6%下降至2024年的89.2%，並進一步下降至2025年的80.4%，反映我們成功擴展客戶群。截至2026年3月31日止三個月，該收入貢獻增加至85.6%，主要由於期內我們最大客戶的採購量大幅增加，導致該客戶於期內的相對收入貢獻較高，反映掃地機器人行業主要品牌客戶的需求增加，市場需求日益集中於領先品牌擁有人。若干品牌客戶亦透過如OEM製造商等指定供應商採購我們的產品，以作供應鏈及庫存管理用途。於同年／期，客戶G及I分別作為客戶H及B的指定供應商購買我們的產品，反映我們透過直銷及指定採購渠道滲透至相關品牌客戶的產品供應鏈。連同更廣泛的品牌及產品系列覆蓋範圍，該等直接及指定採購渠道反映我們持續擴大客戶群及滲透至客戶的產品供應鏈。

我們亦積極將產品應用由掃地機器人擴展至割草機器人、泳池清潔機器人、人形機器人、XR、工業檢測、醫療設備及3D打印等領域，我們預期此舉將進一步多元化擴展我們的收入來源，並鞏固我們盈利能力的長期可持續性。截至最後可行日期，我們用於XR及工業檢測應用的產品已開始產生收入，且我們已在其他新興應用領域取得進展，包括與行業領先客戶完成渠道開發、完成割草機器人、泳池清潔機器人及人形機器人的樣品交付及技術評估。儘管我們尚未收到割草機器人、泳池清潔機器人及人形機器人的量產訂單，我們已接獲2家知名泳池清潔機器人品牌客戶及1家知名割草機器人客戶的無約束力意向訂單需求。基於上文所述，我們相信該等發展為我們拓展該等其他新興應用的商業可行性提供合理基礎，而實現商業化的時機及規模將繼續取決於客戶測試結果、產品驗證、商業磋商及客戶發布時間表。

隨著我們通過推出新產品實現研發投資回報、生產規模擴大帶動更佳規模經濟，並通過鞏固作為掃地機器人領域的領先空間感知產品供應商的市場地位及把握智能設備市場的新興機遇，搶佔市場份額，我們預期盈利能力將進一步得到改善。隨著我們的虧損淨額狀況持續改善，我們亦預期經營現金流出狀況將得到改善。我們過往的研發投資逐漸取得成果。截至2026年5月31日止五個月，我們錄得顯著業務增長，交付1,290萬台空間感知產品，較2025年同期的600萬台增長114.4%。此增長主要由於交付400萬台三角測距激光雷達產品、220萬台dTOF激光雷達產品及370萬台線激光產品所推動，分別同比增長7.7%、628.8%及94.9%。

概 要

然而，由於業務擴張導致成本及開支增加，加上我們持續投入研發，我們仍可能繼續錄得虧損。我們可能無法於未來維持盈利。見「風險因素－與我們的財務狀況及額外資本需求有關的風險－我們於往績記錄期間產生虧損淨額，且我們未來可能無法維持盈利能力」。

營運資金確認

董事認為，經計及我們可用的財務資源，包括(i)各期間的未來營運現金流量，(ii)現金及現金等價物，(iii)按公平值計入損益的流動金融資產，(iv)可用銀行融資，及(v)[編纂]估計[編纂]，我們擁有充足營運資金，可滿足自本文件日期起計未來至少12個月的需求。我們預期於[編纂]前不會有下一輪融資。

主要財務比率

下表載列於所示期間的若干主要財務比率：

	截至12月31日／截至該日止年度			截至 3月31日／ 截至該日 止三個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
收入增長率(%) ⁽¹⁾ ...	128.1	30.5	41.6	48.7
淨(虧損)／溢利率 ⁽²⁾ ..	(0.3)	(7.2)	0.4	4.0
流動比率 ⁽³⁾	3.4	2.9	2.9	2.3
速動比率 ⁽⁴⁾	3.0	2.4	2.4	1.9

附註：

- (1) 收入增長率相等於所示年度／期間的收入與過往年度／期間的收入之間的差額，除以過往年度／期間的收入，再乘以100%。
- (2) 淨(虧損)／溢利率相等於虧損或溢利淨額除以所示年度／期間的收入，再乘以100%。有關我們淨(虧損)／溢利率波動原因的詳情，見「－歷史財務資料概要－綜合損益表選定項目－期內(虧損)／溢利」。
- (3) 流動比率按截至所示日期的流動資產除以流動負債計算。流動比率於往績記錄期間下降，主要由於我們為支持擴大產量及業務增長而增加原材料及合約製造服務採購，使貿易應付款項大幅增加。
- (4) 速動比率按截至所示日期的流動資產減存貨後除以流動負債計算。與流動比率類似，速動比率於往績記錄期間亦相應下降，進一步受我們策略性累積存貨以滿足客戶日益增長的下游需求所帶動。

申請在香港聯交所[編纂]

我們已向聯交所申請批准我們根據[編纂]將予發行的H股[編纂]及[編纂]，申請基準為我們符合上市規則第8.05(3)條項下市值／收益測試，當中參考(i)我們截至2025年12月31日止年度的收入，該收入超過500百萬港元；及(ii)我們於[編纂]時的預期市值，該市值按[編纂]每股H股[編纂]港元計算超過40億港元。

概 要

[編纂]統計數據

下表中的統計數據基於假設[編纂]已完成及根據[編纂]發行[編纂]股H股計算得出。

	按[編纂] 每股股份 [編纂]港元 計算
H股市值 ⁽¹⁾	[編纂]百萬港元
每股未經審計[編纂]經調整綜合有形 資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元

附註：

- (1) 市值按預期於緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)發行的[編纂]股H股計算。
- (2) 本公司擁有人應佔每股未經審計[編纂]經調整綜合有形資產淨值經前段所述調整後及基於[編纂]股已發行股份(假設[編纂]已於2026年3月31日完成)得出，當中並無計及因[編纂]獲行使而可能[編纂]的任何股份。
- (3) 概無作出調整以反映本集團於2026年3月31日後進行的任何交易結果或其他交易。

[編纂]

我們將承擔的[編纂]估計約為[編纂]百萬港元(基於[編纂]每股股份[編纂]港元)(假設概無根據[編纂]發行任何股份)。<[編纂]包括(i)[編纂]相關開支(包括[編纂])約[編纂]百萬港元，及(ii)非[編纂]相關開支約[編纂]百萬港元，包括(a)法律顧問及申報會計師費用及開支約[編纂]百萬港元，及(b)其他費用及開支約[編纂]百萬港元。於往績記錄期間，約[編纂]百萬港元計入綜合損益表，而約[編纂]百萬港元列作權益扣減額入賬。於往績記錄期間後，預期約[編纂]百萬港元將計入綜合損益表，預期約[編纂]百萬港元將於[編纂]後列作權益扣減額入賬。我們認為上述費用或開支並不重大，且對本集團而言並非異常高昂。上述[編纂]為最新可行估計，僅供參考，實際金額可能有別於該估計。

未來計劃及[編纂]

我們估計，假設[編纂]未獲行使及[編纂]為每股股份[編纂]港元，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、費用及估計開支，我們將收取[編纂][編纂]約[編纂]百萬港元。

我們擬將[編纂]用作以下用途，惟可因應不斷發展的業務需求及不斷變化的市況而作出調整。具體而言：

- 約[編纂]百萬港元(佔[編纂]的[編纂]%)將用於增強研發能力，以強化核心技術及傳感器產品的研發；
- 約[編纂]百萬港元(佔[編纂]的[編纂]%)將用於提升製造能力；及
- 約[編纂]百萬港元(佔[編纂]的[編纂]%)將用作營運資金及一般公司用途。

有關詳情，見「未來計劃及[編纂]」。

概 要

股息

於往績記錄期間，本公司並無派付或宣派任何股息。截至最後可行日期，我們並無正式的股息政策或固定的派息比率。中國法律規定，股息僅會自可分派溢利派付。具體而言，中國法律顧問認為，根據中國公司法及本公司的組織章程細則，鑒於我們的累計虧損，除非本公司已彌補累計虧損及應計儲備，否則本公司不可宣派及派付股息。可分派溢利為除稅後溢利，減去我們須計提的法定及其他儲備。根據組織章程細則，董事會可於考慮我們的經營業績、財務狀況、現金需求及可用額以及其於有關時間可能視為相關的其他因素後，於未來宣派股息。任何股息的宣派、派付及金額均須符合我們的組織章程文件及適用的中國法律，並須經股東批准。

COVID-19 疫情的影響

儘管COVID-19疫情帶來宏觀經濟挑戰，董事認為，我們的業務營運及財務狀況於往績記錄期間保持穩定，並無受到COVID-19疫情的重大不利影響。

近期發展及無重大不利變動

我們將在2026年繼續實現驕人表現。截至2026年5月31日止五個月，我們錄得顯著增長，交付1,290萬台空間感知產品，較2025年同期的600萬台增長114.4%。此增長主要由於交付400萬台三角測距激光雷達產品、220萬台dTOF激光雷達產品及370萬台線激光產品所推動，分別同比增長7.7%、628.8%及94.9%。截至最後可行日期，根據截至2026年7月31日的積壓設計訂單情況，預期將於2026年8月至2026年12月確認收入約人民幣172.4百萬元，惟視乎產品交付及相關收入確認要求而定。

於2026年6月30日，深圳樂動機器人有限公司（「原告」）已就我們的若干dTOF激光雷達產品向深圳市中級人民法院對我們提出專利侵權訴訟，尋求停止涉嫌侵權行為及支付損害賠償人民幣5.0百萬元。與原告進行磋商後，原告已於2026年7月22日撤回該訴訟。我們與原告之間概無就撤回事宜訂立和解或其他安排，我們亦無就該訴訟支出或應付任何損害賠償、補償或其他款項。

於評估侵權風險時，我們委聘錦天城律師事務所深圳分所就相關產品及各項被主張專利權利要求進行專利侵權比較分析。基於(i)就技術特徵逐項比較的評估，由於產品缺乏與該等權利要求所述相同或同等的技術特徵，故認為相關產品不屬於大部分被主張專利權利申索的保護範圍；及(ii)就若干相關產品被視為屬於保護範圍的其餘被主張權利專利申索的評估，我們的知識產權法律顧問進一步評估被主張專利的有效性及穩定性，並認為該等權利要求容易因缺乏新穎性或創造性而受到無效質疑，尤其是被主張專利為未經實質審查於中國授出的實用新型專利，我們的知識產權法律顧問得出結論，被主張專利整體有效性欠佳，極大可能被宣告無效，而我們的相關產品被評估為侵權風險較低。該事項概無對我們的業務營運造成任何重大不利影響。考慮到(i)原告已撤回訴訟，概無達成任何和解、支付損害賠償或其他款項；及(ii)我們的知識產權法律顧問所評估的侵權風險較低，董事認為該事項日後不太可能對本公司的營運及財務業績造成重大不利影響。

我們目前正在中山市興建新製造設施。截至最後可行日期，中山生產基地已完成翻新並開始試產。有關詳情，見「業務－生產－生產基地」。

自往績記錄期間結束以來，行業及監管環境並無發生任何預期對我們的業務產生重大不利影響的變動。

董事確認，直至本文件日期，我們的財務或經營狀況或前景自2026年3月31日（即會計師報告日期）以來概無重大不利變動，且自2026年3月31日以來概無發生任何事件會對本文件附錄一所載會計師報告所示資料造成重大影響。