

業務

概覽

我們的使命

我們的使命是用高精度空間感知，賦能全鏈路機器人智能化。

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。憑藉AI技術，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%。

我們的主要業務亮點總結如下：

穩固市場地位

-  **掃地機器人空間感知產品供應商
排名第一**
按2025年掃地機器人空間感知產品收入計
-  **掃地機器人激光雷達供應商出貨量
排名第一**
2025年出貨量超過**1,000萬台**
-  **空間感知產品大規模累計出貨量
超過3,900萬台**

科技創新能力

-  **先進空間感知算法**
處理性能優化，提升環境適應性和穩定性
-  **掃地機器人領域自研空間數據處理芯片**
亞毫米級ASIC芯片，攻克通用芯片算力與可靠性短板，
搭載超**2,700萬台**
-  **消費級圖像傳感器**
消費級面陣圖像傳感器

頭部客戶覆蓋

-  **5/5**
前五大掃地機器人公司核心供應商
-  **60%+**
下游掃地機器人公司合計市佔率

財務摘要

-  **35.9%**
過去三年（2023年-2025年）收入複合年增長率
-  **人民幣205.5百萬元+**
往績記錄期內累計研發投入

多年來，受惠於業內最大規模的商業部署，我們在掃地機器人空間感知領域構建了全面的產品矩陣。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、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，能夠滿足多種應用場景的差異化需求。我們同時擁有自研亞毫米級AI空間數據處理芯片設計和核心空間感知AI算法能力。通過獨創的消費級CIS結合自研ASIC芯片技術，我們突破了機器人空間感知技術的成本效益邊界，同時實現更低成本、更高定位精度及商業可擴展性。

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及識別周邊環境，形成全面的空間理解能力，因而實現真正的具身化。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，但我們產品的設計

業 務

為提升環境適應性、穩定性及抗干擾性。我們的算法及自研芯片支持亞毫米級計算，實現毫米及亞毫米級測量。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實現了較高的穩定性及精度，確保於任何環境下的穩健性能。我們通過可複現現實世界場景的海量仿真環境，不斷完善產品，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，助力掃地機器人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、全面的空間感知產品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了領先的市場地位，實現與主要客戶的共贏。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市場參與者提供服務，亦已連續多年獲得該等公司的優秀供應商獎。通過持續的技術迭代與嚴格的市場驗證，我們成為空間感知技術領域的關鍵參與者。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。憑藉我們的技術能力，我們亦正在拓展割草機器人、泳池清潔機器人及人形機器人等新領域。

我們的產品

自成立以來，我們一直致力於開發和提供達到毫米及亞毫米級近場測量精度的空間感知產品，真正增強機器人的感知能力，從而賦能機器人產業。空間感知是機器人的「眼睛與大腦」，助力機器人精準發揮「觀察、理解、思考」的核心能力。該等突破性系統使機器人能解讀周遭環境、處理複雜環境數據，並即時作出明智決策。這種變革性的認知基礎從根本上縮短了機械自動化與真正掃地機器人行為之間的差距，開啟了自主機器人的新時代。

基於自研專用ASIC芯片、亞毫米級空間感知算法及系統設計，我們形成了穩固基礎，提供超卓空間感知精度的高性能、低功耗方案。我們已針對不同的應用場景和特定的客戶需求，精心開發出全面的產品組合，如下圖所示。

業務



業 務

憑藉全面且廣泛部署的空間感知產品矩陣，我們策略性地整合技術與現實世界應用場景，提供以下系統化產品：

- **空間感知產品。**我們專門提供達到毫米及亞毫米級近場測量精度的空間感知產品。於往績記錄期間，空間感知產品收入主要來自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，其中大部分應用於掃地機器人。在激光雷達技術方面，我們通過先進的空間感知算法提供亞毫米級定位精度及可靠的環境感知能力。我們的激光雷達產品在可靠性和成本效益上展現穩健表現，為市場樹立新標桿。我們運用專有算法實現環境理解和空間感知，即使在最具挑戰且複雜的環境下，仍能提供始終穩定可靠的感知能力。三角測距激光雷達產品主要用於測繪、導航及定位，而dTOF激光雷達產品旨在為掃地機器人應用提供更高精度及集成靈活性。我們亦開發亞毫米級精度的線激光傳感器，主要用於近場傳感功能，如避障及沿牆行走。
- **其他解決方案。**除了我們的空間感知產品外，我們亦將解決方案產品組合拓展至其他應用場景。我們的定位系統可支持多種工業應用。我們亦為智能電視、遊戲裝置等消費電子產品提供XR手柄交互產品，提供連貫和直觀的用戶體驗。

我們的市場機遇

掃地機器人屬完善的家庭機器人應用，其空間感知技術的應用日益普及。然而，掃地機器人的空間感知仍僅佔智能機器人空間感知市場的相對較小部分。於2025年，中國掃地機器人的空間感知按銷售收入計佔智能機器人空間感知市場約5.9%。2025年全球掃地機器人的滲透率已達每千戶家庭35台，較2020年的每千戶家庭28台有所提升。掃地機器人業務滲透率不斷提高與核心傳感器技術的迭代緊密相關。作為精準導航與環境感知的關鍵零部件，2025年全球生產的掃地機器人中有約80%配備了激光雷達技術。此外，中國的掃地機器人市場仍處於初期階段，每千戶家庭擁有量僅為47台，而美國則為154台。隨著消費者對智能家居產品認知度的提升、產品性價比的不斷優化以及使用體驗的持續改善，預期於2030年，中國每千戶家庭擁有的掃地機器人數量將增加至96台。

我們的往績

於往績記錄期間，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131.8百萬元進一步增加至截至2026年3月31日止三個月的人民幣195.9百萬元，同時，我們扭轉2023年及2024年的虧損淨額狀況（分別錄得虧損淨額人民幣0.9百萬元及人民幣31.4百萬元），於2025年及截至2026年3月31日止三個月分別錄得溢利淨額人民幣2.2百萬元及人民幣7.8百萬元。

我們的核心產品三角測距激光雷達產品產生的收入由2023年的人民幣326.6百萬元增加至2025年的人民幣403.2百萬元，複合年增長率為11.1%。我們的收入由截至2025年3月31日止三個月的人民幣131.8百萬元進一步增加至截至2026年3月31日止三個月的人民幣195.9百萬元，三角測距激光雷達產品產生的收入於截至2025年3月31日止三個月及截至2026年3月31日止三個月保持相對穩定，分別為人民幣92.3百萬元及人民幣92.2百萬元。

業 務

我們的商業化規模持續擴大，激光雷達出貨量由2023年的4.8百萬台增加至2025年的10.5百萬台，複合年增長率為47.6%。自成立以來，激光雷達產品及線激光傳感器的累計出貨量已分別超過3,030萬台及約850萬台。這彰顯我們於空間感知技術的市場地位，亦印證我們的產品在掃地機器人領域存在強勁需求。我們正積極向割草機器人、泳池清潔機器人及人形機器人等領域拓展。

競爭優勢

我們是掃地機器人空間感知技術的知名提供商

我們是掃地機器人空間感知產品的知名提供商。作為專業的空間感知技術提供商，我們的產品構成關鍵基礎層面，使客戶的機器人系統能夠實現具身智能，支持其於動態、非結構化環境中的自主導航及任務執行需求。

我們認為，我們佔據了一個極為稀缺且具有戰略價值的核心位置。機器人空間感知技術充當著連接虛擬智能與真實世界的重要橋樑，具備廣闊的成長空間。這行業具有特別高的技術門檻和牢固的客戶忠誠度—使其有別於許多其他消費電子板塊。客戶非常重視供應商的技術能力、產品質量和交付穩定性，共同為現有企業構建了天然的競爭壁壘。我們在這種高壁壘的競爭環境中享有顯著的先發優勢和規模經濟效應。此外，隨著智能化功能水平的持續提升和市場滲透率的不斷增加，我們觀察到單機搭載傳感器數量呈現持續增長趨勢，在可預見的未來為空間感知技術供應商帶來了持續的增長機遇。

自主機器人及智能裝置技術的持續進步，帶動對空間感知解決方案的需求增加。精準、高效且可靠的感知能力，為自動化系統運作效能的基礎。我們的產品提供即時空間感知功能，使機器人裝置能夠在現實環境中自主導航及迴避障礙物。在智能家居機器人(包括掃地機器人)領域建立商業佈局後，我們相信，我們的空間感知解決方案已具備優勢，可支持自動化及機器人應用有更廣泛的採用。

研發能力：打造主動感知技術架構

我們維持覆蓋整個技術鏈的內部研發能力。我們的算法是我們空間感知技術的基礎，亦是技術進步的重要體現。該等算法與空間數據處理芯片、系統設計、智造技術、綜合軟件開發的底層技術相結合，共同構成了通用的空間感知技術架構。我們是行業內少有同時掌握自研芯片設計和核心空間感知算法開發的公司，建立了從底層硬件到上層算法的全棧技術掌控能力。此舉使我們能夠在產品中不斷引入新技術，包括於2018年在全球提出並成功產業化了「自研ASIC芯片+CMOS面陣圖像傳感器+垂直腔面發射激光器(VCSEL)」的產品，創造性地替代了傳統的「通用芯片+線陣圖像傳感器+EEL激光器」技術路線，實現了激光雷達在掃地機器人領域的規模化落地。

我們研發與技術能力的主要方面概述如下：

- **高精度空間感知算法。**我們自研的技術框架利用先進的算法，通過多模態傳感器融合及深度學習提供精確的空間感知能力。透過處理大量的真實世界資料集，我們的空間感知算法分析複雜的環境變量(包括光照條件、表面材質、紋理及物體特徵)，從而提供高度的定位精度及穩定性。

業 務

- **自研空間數據處理芯片。**我們已開發自研空間數據處理芯片「C系列」，將高精度空間數據處理算法嵌入硬件。相較於通用芯片，空間數據處理芯片經過優化，處理速度更快，可處理亞毫米運算。迄今為止，我們已推出三代主要用於傳統三角測距激光雷達產品的空間數據處理芯片，該等芯片已應用於我們售出的超過2,700萬件激光雷達產品中。
- **系統設計。**我們經過長年理論研究和對現實世界應用場景需求的深刻認知，成功開發了消費級面陣圖像傳感器產品，突破原有傳統工業級方案局限。我們亦開發了垂直腔面發射激光器(VCSEL)方案，是空間感知行業內首家實現VCSEL對EEL激光器替代的企業。此外，我們突破激光雷達領域的多個重大難題，掌握了防雜物纏繞技術、自適應激光反饋控制系統等在內的系統設計核心技術，從而提供更穩健且具擴展性的性能表現。
- **智造技術。**激光雷達屬於高精密光學設備，對量產的一致性、可靠性有著極高的要求。我們建立了先進的智造系統，研發了標定技術、應力消除技術、全產品測試方法，並開發了一系列智能製造軟件，有效地保證了產品的一致性和可靠性，降低了產品的不良率。

我們建立具有前瞻性的知識產權組合。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掃地機器人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項空間感知算法專利及5項空間數據處理芯片專利。為保持競爭優勢，我們進行持續高密集研發投入。我們曾榮獲國家級專精特新「小巨人」企業、深圳市科技進步二等獎等重要獎項，創新能力受到高度認可。

深度服務頭部客戶群體，為商業化落地提供了澎湃動力

憑藉自研芯片與核心算法的深度融合，我們已建立一套具成本效益的掃地機器人空間感知產品，穩居掃地機器人空間感知領域的主導地位。我們通過持續的技術創新和優質服務、高品質穩定的產品交付，成功與橫跨多個應用場景的龍頭企業維持長期合作關係，已經構建起覆蓋行業頭部參與者的客戶網絡。於2025年，我們已成為掃地機器人行業內前五大市場參與者的核心供應商，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。

我們與主要客戶建立的合作關係超越了傳統的供應商角色，在掃地機器人價值鏈中建立深度融合的夥伴關係。我們能夠根據客戶的具體需求進行高效的定制化產品開發和新業務探索，與行業頭部公司完成多個開創性的產品開發。我們深度參與客戶的產品規劃和技術路線的制定過程，保證了我們與現有頭部客戶關係的穩定性和持續性，同時為我們在新應用場景的業務拓展奠定了重要基礎。

業 務

舉例而言，我們與掃地機器人行業的主要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。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。

我們認為，空間感知傳感器對掃地機器人產品的重要性及領先掃地機器人品牌的嚴格供應鏈規定進一步鞏固我們作為主要客戶核心供應商的地位。隨著掃地機器人日益依賴先進的清潔技術及自主運作能力，領先品牌客戶高度重視供應商的產品質量、技術響應能力及交貨可靠性。此外，我們於掃地機器人空間感知傳感器市場的出貨量及經驗有助於我們積累產品驗證經驗、製造技術知識及供應鏈管理能力，從而促進我們大規模交付產品及應對客戶不斷演變的產品需求的能力。我們的營運規模亦使我們得以實現採購效益、改善生產流程及於成本控制中得益，於支持定價競爭力的同時，幫助我們維持產品質量及交付可靠性。我們與各五大掃地機器人客戶均保持穩固的業務關係，並獲得領先客戶頒發的11項供應商及品質獎項，反映彼等對我們產品質量與服務能力的認可。該等獎項及認可包括來自若干領先客戶的金牌合作夥伴、最佳供應商、最佳交付、優秀供應商、質量標杆及技術創新獎以及來自其他主要客戶的多項季度A級評價。該等認可切實證明我們與主要客戶之間深厚的商業關係以及我們持續堅持符合彼等質量、交付及技術規定的能力。

鑒於我們與主要客戶的長期合作並融入其產品開發及供應鏈流程，董事認為，我們與該等客戶的關係在日常業務過程中不太可能終止或受到重大不利影響。具體而言，我們相信我們的客戶關係因下列因素而展現出強大黏性：

- **漫長驗證流程帶來高昂的轉換成本。**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，此舉或會涉及額外的時間、成本及執行風險。舉例而言，我們與掃地機器人市場中前五大市場參與者的其中一名參與者客戶B合作，雙方歷經多年技術交流後，於2021年獲授驗證及合作機會。驗證流程自2021年4月起至10月止歷時逾六個月，涵蓋樣品驗證、測試、小批量生產及驗證等多個階段。我們認為，任何潛在的替換供應商將需要經歷同樣漫長且資源密集的驗證過程，期間該供應商將面臨可資比較的技术評估及資格規定，從而對替換供應商造成重大障礙。
- **大批量供應的良好往績記錄及唯一來源地位。**以我們的D2系列產品為例，於往績記錄期間，我們D2產品的單一型號向客戶A、B及F（我們五大客戶中三名客戶，亦為掃地機器人市場中前五大市場參與者中三名參與者）的出貨量超過2.0百萬台。如此龐大的出貨量證明我們有能力為製成品大規模提供穩定質量保證及可靠性能。

業 務

- **強勁訂單可見性及持續商業勢頭。**截至2026年8月，掃地機器人市場中前五大市場參與者的訂單總額約為人民幣594百萬元，其中約人民幣458百萬元已交付，約人民幣136百萬元計劃於2026年9月至12月期間交付。董事認為，該等訂單量進一步證明我們客戶關係的穩定性及持續性。

建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

我們構建了基於統一技術平台的多元化產品矩陣，具備向不同應用場景快速擴展的強大技術能力和商業化潛力。我們的核心技術平台以自研空間感知算法為基礎，結合自研ASIC芯片的優化能力，形成了通用的機器人空間感知技術架構，奠定了我們在掃地機器人市場的關鍵參與者地位，也為我們在割草機器人、泳池清潔機器人、XR、工業檢測機器人、醫療設備、3D打印等高附加值行業及應用場景的擴展提供了技術支撐。

憑藉具備特殊場景適配能力統一技術平台，我們具備快速進入新消費級及工業級應用場景的能力。於往績記錄期間，我們僅就掃地機器人應用的產品實現量產及實質性商業化，而針對其他應用場景的產品處於設計、開發或樣品階段或僅產生微不足道的收益。在這些新興應用場景中，割草機器人是我們最近期的增長機遇。我們已具備性能優於市面主流產品及技術的專項技術，可替代目前產品中廣泛使用的傳統系統，實現毫米及亞毫米級近場測量精度定位。在泳池清潔機器人領域，我們的空間感知產品旨在提升導航精度與作業效率。在商用機器人領域，我們具備適配性技術能力，旨在提供導航，同時降低成本，以支持更廣泛的應用。

在高端製造和工業應用領域，我們的大空間定位系統已在中國主要家電公司的機器人實驗室實現商業化部署。我們的XR手柄突破物理限制，已在主要XR公司實現量產，通過多傳感器融合技術實現了亞毫米級的追蹤精度和低於10毫秒的延遲表現。

大規模製造系統實現嚴格品質控制與效率

我們構建了從技術開發到量產的完整整合價值鏈，使我們能夠快速響應產品開發需求並實現可靠的大規模交付。我們策略性地在深圳市及惠州市設立先進製造設施，確保運營的靈活性和韌性。我們透過卓越的製造水平以具成本效益方式實現了高質量的產品交付，能夠靈活滿足客戶在不同發展階段的多元化需求，增強我們在可擴展應用方面的競爭優勢。我們的運營實力持續推動年產能由2023年的6百萬台大幅提升至2025年合計達18百萬台的年產能。

我們在研發至量產的各個營運階段實施質量管控，透過自動化設備與智造技術，維持嚴謹的質量管理體系。標準化的研發流程確保從初步可行性分析到量產階段均受到嚴格監督。這種嚴謹的方法使我們實現優秀的生產良率，激光雷達產品達到99.8%，線激光傳感器產品超過99%，從而獲得較高客戶滿意度及極低的返修率。該等卓越的質量指標為我們建立起頭部掃地機器人公司優質供應商的聲譽，多名客戶已與我們合作超過五年。我們對卓越品質的承諾不僅體現在我們的高良率上，亦體現在我們始終如一的低保修索賠及極低的現場故障率上，證明客戶在其關鍵任務應用中可信賴的可靠性。

業 務

技術驅動的組織文化和經驗豐富的管理團隊

我們的管理團隊經驗豐富，成為驅動公司持續發展的核心力量。董事長**王健先生**擁有近二十年行業經驗。王先生曾任職於華錄松下、卓然公司、C2Micro等知名企業關鍵崗位。總經理**周琨先生**先後就職於芝加哥貝爾實驗室、中國移動，在推動公司技術成果轉化方面展現出優異的能力。技術總監**陳悅博士**為CMOS圖像傳感器業內知名技術專家，在飛利浦、蔡司等國際企業有豐富工作經驗。陳博士擁有代爾夫特理工大學博士學位，並為IEEE協會會員、南京大學產業教授。

我們的管理理念倡導公平、平等和前瞻性的工作環境，賦能人才並鼓勵進行突破性的實驗。作為市場中少有的同時掌握自研芯片設計和核心空間感知算法開發的公司，我們建立了以工程創新為核心的「技術驅動型」組織文化。我們以工程師為導向的文化重視前瞻視野、創新與技術探索。截至2026年3月31日，我們的團隊中研發人員佔比超過26.5%。具體而言，核心技術人員共同為我們的使命注入非凡的深度與專業知識。此外，我們通過與清華大學、中科院深圳先進研究院等知名高校的產學研合作，構建了可持續的人才梯隊。

我們工程驅動型的文化和兼具戰略眼光、技術深度與國際化視野的管理團隊，確保了公司在激光雷達技術創新上的持續突破和高速增長，為公司穩健發展與構建長期競爭力提供了堅實保障。

我們的戰略

繼續投資新型空間感知技術。

我們計劃加大在空間感知算法方面的研發投入。我們將在三角測距激光雷達技術既有優勢的基礎上，進一步優化包括圖像預處理層、核心層、邏輯層及標定層在內的多層次算法體系，以提升在測距精度、抗干擾能力和環境適應性方面的能力。同時，我們正在探索純視覺技術的潛力，密切關注具身智能等新興領域中的技術發展趨勢，確保在技術路線演進中保持競爭優勢。

我們在鞏固三角測距激光雷達產品核心技術的同時，亦將深耕dTOF激光雷達發展，打造強大的「Phoenix」激光雷達技術平台。我們將繼續開發及將算法與避障、沿牆行走等傳統功能深度融合，藉此旨在開發並推出具備更強環境感知和測量穩定性的新產品，從而為客戶提供更加智能化的產品。在我們的專有芯片方面，我們計劃利用現有芯片(三角測距激光雷達產品C1至3系列)的成功經驗，推進下一代C系列芯片的開發。透過探索算力、電源管理和掃描控制電路的系統級集成，我們將進一步優化專為dTOF產品設計的新型芯片的成本結構和性能指標，以助所有智能設備的激光雷達產品實現小型化和能效，同時確保達到硬件級精度。

業 務

推動產品向多場景應用拓展，構建全場景空間感知生態。

我們計劃將自身的技術路線圖深度融入客戶產品規劃，形成技術創新與現實世界應用的無縫交接循環。憑藉成熟的空間算法、自研ASIC芯片和快速量產交付能力，我們能夠快速響應不同領域頭部客戶的定制化需求，實現從室內場景向室外場景、從消費級向工業級、從平面感知向立體感知的擴展。我們將保持技術創新與應用場景拓展的相互促進，為多元化可持續發展奠定堅實基礎：

- **消費級智能設備。**我們將在掃地機器人市場領導地位基礎上，持續推進產品技術迭代升級，滿足掃地機器人於導航精度、避障能力和清潔覆蓋率等方面更高的需求。同時，我們將積極拓展至割草機器人、泳池清潔機器人和人形機器人，為不同應用場景提供專業空間感知產品。
- **商用和工業應用。**我們將充分運用專業技術，為商用和工業應用提供空間感知產品，不斷提升作業精度。我們計劃將產品拓展至無人機定高、客流分析、物流、智慧運輸、智能工廠等，為不同距離需求的設備提供標準化空間感知產品。
- **具身智能：**考慮到具身智能對環境理解和決策能力的要求遠超傳統應用，我們計劃通過將算法和空間數據處理芯片與感知能力深度結合，為具身智能體提供更加智能化的動作和任務執行能力。
- **其他新興技術：**此外，我們亦在評估其他新興情境的機會。例如，我們已推出懸崖檢測傳感器，並計劃推出3D固態激光雷達、360°激光雷達及水下激光雷達等全新產品線，為更多場景提供專業空間感知產品。

通過流程優化和技術創新，實現全價值鏈的效率最大化。

我們始終將效率提升作為重點競爭戰略。我們將通過系統性的流程優化和技術創新，持續提升自身在技術研發、生產製造、運營管理等全價值鏈的效率。

- **研發。**我們將持續聚焦核心技術，優化研發流程的數字化與標準化管理，強化芯片設計、算法模型等研發資產的安全追溯與複用，加速技術迭代與產品商業化落地。
- **生產。**我們將優化深圳市及惠州市專業化設施以及於中山市的新製造設施(該等設施已完成翻新並開始試產)的產能配置，加強各基地之間的協調，同時推進激光雷達、傳感器模組等生產線的自動化升級，強化精密製造、成本控制與質量管控能力，實現更大規模效應優勢。
- **運營。**我們將以數字化轉型為抓手，搭建覆蓋核心零部件採購、柔性生產調度、智能庫存管理的協同產品開發管理體系，精準匹配多領域客戶的動態需求，並完善快速響應機制，不斷縮短整體交付週期。

業 務

以智能製造升級打造具有全球影響力的品牌。

我們將進一步升級智能製造設施，引進更多智能化設備和自動化產線，提升效率和產品質量，從而加強與主要客戶的關係。我們將與全球主要機器人公司合作，共同拓展並深化在北美、歐洲等發達市場的業務佈局。我們的製造能力使我們能夠快速匹配頭部客戶的定制化訴求，滿足該等市場高端產品的差異化需求，同時提供適配新興市場的性價比產品，為全球市場擴張提供強有力的製造保障。透過這種方式，我們相信可進一步提升我們作為全球品牌的聲譽。

同時，我們正從嵌入式技術供應商轉型為具身智能空間感知領域中備受認可的品牌。我們計劃大力投資品牌，通過我們的技術專業能力和產品可靠性建立我們的品牌認知度。作為第一步，我們已在香港設立附屬公司，專職負責歐美市場的開拓工作，核心聚焦主要國際客戶的合作深化。其將作為戰略樞紐，支援在重點區域進一步部署本地化團隊，精準洞察市場需求，全力構建更為靈活高效的全球供應鏈網絡。

憑藉我們在算法、自研芯片和智能製造等方面的優勢，我們有信心在全球範圍內建立起具有稀缺性的空間感知技術品牌，成為國際具身智能領域的重要參與者。

強化人才、組織與外部協同建設，以實現可持續增長。

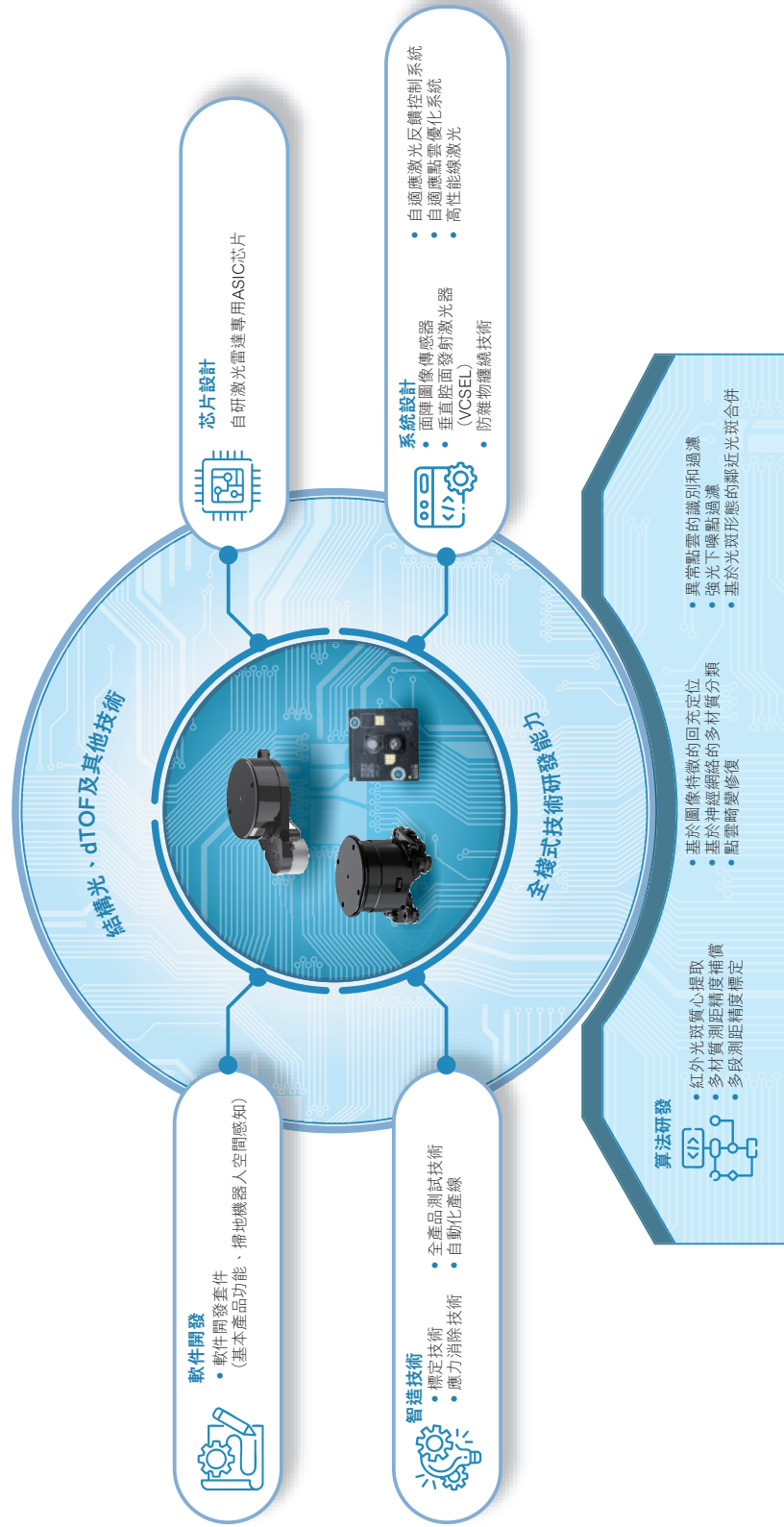
我們將持續強化人才招聘與留存體系、組織能力提升和外部研發協同，為全球擴張提供可持續的組織保障，加速公司在全球空間感知技術領域的前沿佈局和突破創新：

- 我們計劃實施兼顧技術深化與管理技能的雙軌人才培養模式，藉此搭建技術及管理人才並重的梯隊。我們亦將建立覆蓋招聘、培訓、激勵、留用的全週期人才管理體系，並重點投入算法、芯片設計、產品開發等核心領域。
- 我們將進一步強化以工程師創造力為核心的技術驅動組織文化，營造鼓勵創新、技術探索的氛圍。例如，我們計劃深化與國內外知名院校的合作。透過這種方式，我們相信可進一步提升我們的創新能力。
- 在芯片設計、算法構建、工業自動化應用等我們認為對未來發展至關重要的領域，我們將積極進行人才的前瞻佈局。透過培養與儲備面向未來十年技術發展方向的核心人才，我們相信可為公司在新興應用領域的技術突破和市場拓展奠定人才基礎。

業務

我們的技術棧

我們的激光雷達技術棧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、空間感知產品的綜合軟件開發、VCSEL激光產品系統設計以及智能技術。該等技術共同發揮作用，透過dTOF結構光方法實現達到毫米及亞毫米級近場測量精度的3D感知能力，使我們的激光雷達產品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。



業務

算法開發

我們自研的超精確空間感知算法構成了我們技術棧的基礎。透過先進和深度學習技術，這些算法可以處理廣泛現實世界的資料集，從而在複雜的環境中提供卓越的測量精度。我們收集、存儲及使用通過內部測試及開發流程產生的現實世界相關資料集，以供訓練、測試及完善我們的空間感知算法。我們用於算法訓練的資料集於內部保留，不會向不相關第三方出售、授權或轉讓，亦不會轉移至中國內地以外地區。

核心算法橫跨空間感知的多個領域，包括紅外光斑質心提取、多材料測距補償、材料分類、基於圖像特徵的定位及點雲處理。在我們的激光雷達產品中，我們的專有算法主要用於提升測距精度及環境適應性。例如，在掃地機器人應用中，若干確認算法有助識別特定的環境特徵，並提供輸出信號以支援導航相關功能。於往績記錄期間，並非所有產品均融入AI相關技術。我們在研究與開發（「研發」）階段採用AI算法進行模型訓練。相關訓練數據及據此開發的AI模型均由我們內部保留，並未嵌入產品中或以其他方式提供予第三方。我們的產品僅整合及使用透過AI模型進行離線推論所產生的參數及數據。部分激光雷達產品的若干功能（例如測距補償及材料識別）基於前述參數及數據實現，該等產品在運作期間不會部署或運行經訓練的AI模型。於往績記錄期間，我們的AI功能產品包括V1系列產品（包括PMF1、PMB3及PMA2）及V3系列產品（PNA2、PNM1及PNS1）。該等產品融合基於AI的算法以提升感知準確度及環境適應能力。AI功能產品的收入由2023年及2024年的零大幅增加至2025年的人民幣8.8百萬元，並於截至2026年3月31日止三個月進一步增加至人民幣21.3百萬元，分別佔同期總收入的零、零、1.4%及10.9%，反映我們的AI賦能產品日益獲廣泛採用。

另外，我們的算法及相關工具亦應用於產品設計及開發，儘管該等應用未必構成嵌入我們終端產品的AI功能。例如，該等工具在傳感器設計參數評估與優化、光學測試數據分析、點雲去噪、特徵提取及語義分割等方面協助我們的研發團隊。該等應用有助於支持產品設計決策、提升測試與驗證效率及加速產品迭代。此外，我們將AI算法應用於若干生產質量檢驗流程（例如在若干生產質量控制流程中採用AI輔助視覺檢測工具）以協助在組裝前識別組件瑕疵。該等AI質量檢測算法僅部署於生產設備中，並未嵌入我們的終端產品中。

芯片設計

我們的自研AI空間數據處理芯片（C系列）構成我們激光雷達技術棧的基石，其直接將極高精確度的AI算法嵌進硬件。該自研芯片設計至關重要，原因為其能夠實現複雜的處理能力，同時優化尺寸、功耗及成本效益—均為商業化激光雷達採用的基本要求。我們的芯片架構為亞毫米計算提供了更高的處理速度，對於毫米及亞毫米級近場測量精度不可或缺。經過三代的開發，我們的自主設計已證明其在傳統三角測距激光雷達應用中的可靠性，且已售出超過2,700萬件產品。此專門的結構使我們在依賴通用處理器的競爭對手中脫穎而出。此基礎支援所有更高層級的功能，同時保持了機器人及工業自動化高要求應用所需的性能特徵。我們的關鍵ASIC芯片包括：

- C1 ASIC標誌著激光雷達技術的根本性進步。我們將CMOS陣列圖像傳感器與VCSEL技術集成，打造出可替代傳統EEL產品的更可靠及更穩

業 務

定的解決方案。該芯片可支持4K分辨率，3000FPS的圖像處理，同時支持多種CMOS傳感器類型，顯著提高了性能及可靠性。此項突破在推動全球激光雷達在掃地機器人的應用方面發揮關鍵作用，使C1成為頭部生產商值得信賴的產品。

- 在C1的成功基礎上，C3是我們在芯片設計方面的二代創新成果。此全新改進型芯片引入更強的材料識別算法及精密角度偏差校準，實現了空間感知精度。最新一代芯片更緊湊的設計及經提升的能效使其能夠集成至不斷擴展的應用場景，同時保持較高的計算能力及實時效能。這些進展喚起開發全新機器人及工業自動化解決方案的客戶的極大興趣。

軟件開發

我們專有的SDK直接建基於我們的芯片實力，在硬件潛力及實際應用之間架起至關重要的橋樑。該軟件層非常重要，原因為其將原始傳感器信號轉化為可操作的信息，為開發人員提供有效利用激光雷達技術所需的工具。我們透過一個成熟且易於使用的開發套件實現此目標，該套件包含基本控制(傳感器初始化、點雲生成)以及針對特定應用(例如掃地機器人導航)的專用模組。我們的SDK架構使我們處於獨特的位置，既提供即時功能，亦具有未來的可擴展性，為我們先進的算法能力奠定基礎，同時保持開發人員友善的介面。

系統設計

我們的系統設計方法執行全面的空間感知創新及先進的硬件控制系統。我們已開發空間感知系統，以消費級CMOS面陣影像傳感器取代傳統的線激光傳感器，從而提高私隱的保護。我們VCSEL激光產品是發光技術的一大突破，其輔以高性能線激光能力。該系統的高可靠性通過精密的控制系統實現，當中包括自適應點雲優化。此外，我們的防雜物纏繞技術使系統能在複雜環境下可靠運作。該系統化方法藉創造強健、務實的算法能力執行，使我們脫穎而出，同時確保在不同條件下性能的一致性。

智能製造

我們的激光雷達產品在大規模生產中需要高度的一致性和可靠性。我們已通過多項關鍵創新能力建立先進的智造系統。我們先進的標定技術可確保所有組件進行精確的光學校準，而我們的應力消除技術則可保持長期的機械穩定性。每件產品均經過嚴格的測試方法來驗證性能和品質標準。我們以自研的製造自動化能力支援此硬件框架，提高整個流程的生產效率。此一體化創新能力確保了產品的一致性和可靠性，同時降低缺陷率，使我們生產的每款產品均能始終如一地發揮我們技術棧的全部實力。

我們的產品

我們全面的產品組合滿足不同行業對空間感知日益增長的需求。依託多年的空間感知技術研發，我們提供從機器人SLAM至XR交互追蹤體驗及工業自動化等多元化應用的產品。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。

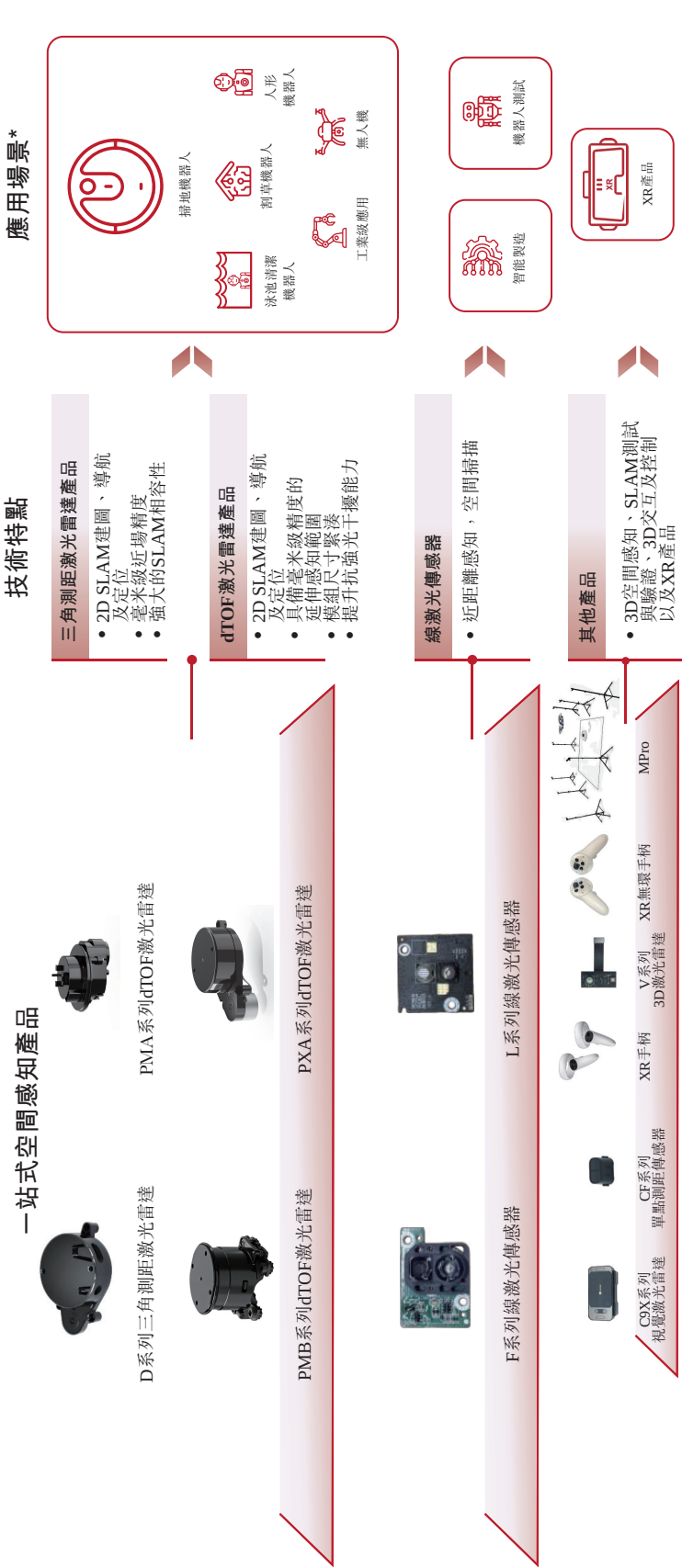
業 務

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距距離。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**—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。線激光採用高度緊湊的模組部署，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。

我們憑藉傳統三角測距激光雷達(D2及D3系列)奠定行業關鍵參與者的地位，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需求。我們的空間感知技術及產品開發路線圖代表著多種感知模態上的系統性發展，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。實際操作中，單一掃地機器人產品通常同時整合本公司多個感知模組，例如將dTOF激光雷達模組與一個或多個線激光傳感器模組結合，或將三角測距激光雷達模組與線激光傳感器模組結合。激光雷達模組用於導航及建圖功能，而線激光傳感器模組則執行前方避障或側向沿牆行走等輔助功能。此全面策略讓我們能夠滿足多元化的客戶需求，同時保持領先激光雷達產品供應商的地位。

業務



業 務

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。
- 3D空間感知產品由C9X視覺傳感器及V系列3D激光雷達與AI增強SLAM導航組成。此融合技術實現成熟的機器人控制及場景重建，提供120°立體感知及多模態融合能力，同時保持超小體積足以外掛部署場景。
- 避障產品由CF系列的單點測距系統以及F系列及L系列的線激光傳感器組成，實現毫米及亞毫米級近場測量精度。該等系統擅於近場高清感知及空間建圖，實現亞毫米級精度，同時通過成熟的融合傳感器保持卓越的環境精度。
- 機器人測試產品採用最多16台單目攝像頭配準陣列結構，以供SLAM測試及精準製造。此全面測試框架通過成熟的算法及交叉比對傳感器陣列實現亞毫米級空間感知精度，確保亞毫米級絕對空間精度。
- XR空間感知產品包括先進XR有線及無線手柄。該等系統通過多傳感器融合技術實現成熟的3D交互及空間控制，提供高性能追蹤，極低延時，極低能耗，是延長XR運作的理想之選。

我們的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。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。

下表載列我們於所示期間按產品類別劃分的收入明細(各項以絕對金額及佔總收入的百分比列示)：

	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>

業 務

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。

我們的產品組合策略旨在通過涵蓋D系列三角測距激光雷達、P系列dTOF激光雷達、線激光傳感器產品、單點測距傳感器及3D空間感知產品(包括C9X視覺傳感器及V系列3D激光雷達)的產品組合應對掃地機器人製造商不斷演變的空間感知需求。於2024年及2025年，我們的收入增長主要由dTOF激光雷達產品及線激光傳感器產品帶動，原因為激光雷達結合線激光技術於該等期間為掃地機器人的主流空間感知傳感器配置。儘管我們預期dTOF激光雷達產品及線激光傳感器產品於短期內仍將為我們產品組合的重要部分，我們亦已開發涵蓋其他感知配置的產品，包括單點測距傳感器及3D空間感知產品，以應對越障、樓梯清潔及機械臂應用等新興客戶需求。我們擬繼續因應客戶需求及市場發展優化我們的產品組合。

掃地機器人通常按導航架構及功能配置分類，而我們的產品廣泛用於多種掃地機器人及不同市場層級。我們的三角測距激光雷達及dTOF激光雷達產品通常用作基於激光雷達的多傳感器融合掃地機器人(包括純掃機型、掃拖一體機型以及配備多功能基站的機型)的主要建圖及導航解決方案。我們的三角測距激光雷達產品廣泛應用於入門級、中端及高端機型，尤其是入門級及中端機型，而我們的dTOF激光雷達產品憑藉其性能及集成優勢，更普遍應用於中端及高端機型。我們的線激光傳感器通常用作避障及沿牆行走的補充近場傳感解決方案，更常見於掃拖一體機型及配備多功能基站的機型，在更高規格的中端、高端及旗艦機型中更廣泛採用。

激光雷達結合線激光技術現時為掃地機器人的主流空間感知配置。在此配置內，在頂置激光雷達一般用於地圖及導航，而線激光傳感器一般用於避障及沿牆行走等近場感知功能。頂置三角測距激光雷達指我們在掃地機器人頂置三角測距激光雷達產品，採用光學三角測距技術，根據反射光在接收傳感器上的位置偏移計算目標距離。該等產品為三角測距激光雷達產品類別的一部分。點激光產品指單點測距傳感器產品，該產品採用單點ToF技術，根據發射光反射回接收器所需時間計量距離。該等產品為「其他」產品類別的一部分，一般用於懸崖檢測、短距離測距、沿牆檢測及輔助導航。鑒於該等型號的成熟度、其高近距精度以及現有裝機基礎的持續需求，我們預期頂置三角測距激光雷達於可預見未來不會被淘汰。我們量產的dTOF激光雷達產品於部署上與三角測距激光雷達完全兼容，支持跨產品世代的順利過渡。在更大程度上，激光雷達、線激光及點激光產品通常為互補而非替代品，原因為各自於功能、視野及部署位置上有所不同，而於頂置激光雷達類別內，dTOF及三角測距激光雷達可作為替代光學解決方案而非替代品。

就我們的各產品線而言，我們尋求滿足家用掃地機器人產品在不同功能配置及市場層級的空間感知要求。於往績記錄期間，我們的D系列三角測距激光雷

業 務

達產品主要應用於具備SLAM導航及沿邊清掃功能的掃地機器人產品，我們的P系列dTOF激光雷達產品主要應用於具備SLAM導航功能的掃地機器人產品，而我們的線激光傳感器產品則主要應用於需要牆面感知及避障功能的掃地機器人產品。上述產品所應用的掃地機器人產品一般為家用掃地機器人產品，零售價格區間約為人民幣1,000元至6,000元。我們的單點測距傳感器及3D空間感知產品(包括C9X視覺傳感器及V系列3D激光雷達)，旨在滿足家用掃地機器人產品新出現的感知需要，包括越障、樓梯清掃及機械手臂應用，其部署將取決於客戶的產品配置及商業採用計劃，當中包括其新型號推出的時間、各型號所選用的傳感器規格以及其內部驗證及批量生產規劃的結果。

三角測距激光雷達產品

D系列

D系列是我們基礎LiDAR系列，其建基於經驗證的VCSEL激光技術和具有三角測距原理的CIS檢測器。該等傳感器經過多代改良，實現穩定精準的360°點雲建圖。憑藉強大的SLAM相容性、經實證的可靠性及成本效益，D系列於中端及入門級掃地機器人應用中廣泛採用。對於較進一步降低裝置高度優先考慮成本控制及操作穩定性的製造商而言，其仍屬首選方案。



D2



D3

D2及D3系列為我們的核心D系列產品，採用先進的激光測量技術，結合精密光學元件及旋轉掃描機。該系列產品體積小巧，並由耐用的旋轉外殼保護。該等產品可在-10°C至+40°C(就D2而言)及-10°C至+45°C(就D3而言)的工作環境溫度依然維持可靠性能，協助機器人於複雜環境中精準導航。

dTOF激光雷達

P系列dTOF激光雷達體現了我們的先進LiDAR技術，將VCSEL激光與先進的SPAD檢測器和dTOF原理相結合。該產品系列加入可伸縮和嵌入式配置，既展示出更精密的中高端技術，同時提升了設計美感。

PMA系列



PMA專為小型掃地機器人應用而設。此小型化dTOF激光雷達保持亞毫米級精度，同時佔用最小空間。目前已投入量產，可讓生產商能夠將該系列產品集成至更輕薄的機器人設計中，或採用在不運行時保持隱藏狀態的可伸縮配置。

業 務

PMB 系列



PMB系列是我們的極致小型化dTOF激光雷達產品線。該系列產品基於與PMA相同的電子平台，但採用無刷電機。此改良進一步縮小裝置直徑，使其適用於極致小型化產品設計。其價格溢價約高於PMA百分之三十，反映經加強的電機技術。

PXA 系列



PXA系列是我們為推動掃地機器人由傳統三角測距激光雷達順利過渡至dTOF技術而設計的頂置dTOF激光雷達產品。實際上，D系列三角測距掃描機可替換為PXA型號，實現更高精度而無需改良現有底盤。

PMF 系列



PMF系列是支持超小型機器人的先進集成技術。此dTOF激光雷達採用倒置式電機組件，使裝置高度降低約百分之二十二，從而將傳感器完全集成至機器人機殼內，而不增加機器人厚度。此外，集成前向線激光陣列可提供基礎障礙物辨識功能，強化機器人迴避位置較低障礙物的能力。

線激光傳感器

F 系列



F系列體現了我們在固態接近感測方面的掌握，利用了半導體級精密組裝技術。這些傳感器在卓越的 120° FOV 內實現亞毫米精度，使機器人能夠偵測低窪障礙物並以精度評估前進。其採用全局快門影像傳感器，即使機器人高速移動，仍能清晰捕捉物體輪廓。F系列的覆蓋範圍較L系列長，常選用於前向障礙物檢測。

業 務

L 系列



我們的沿牆L系列傳感器系列具備亞毫米級測距精度，大幅提升掃地機器人的沿牆清潔範圍及避障能力。其採用更經濟實惠的滾動快門傳感器，儘管其覆蓋範圍及幀率適中，但成本效益使L系列成為側視追蹤、沿牆任務的理想選擇，且僅需近距離數據。

CF 系列



CF系列採用單點dTOF技術。這些體積細小的傳感器以卓越的可靠性提供關鍵的地面高度檢測，使機器人能夠安全地導航高度變化並防止跌倒。雖然其視野範圍較F型或L型機型窄，但可明顯降低成本，加快於入門級機器人中採用提高基礎懸崖檢測及沿牆功能。

精選其他產品

其他產品主要包括C9X視覺傳感器、M-Pro機器人測試產品及XR產品。C9X視覺傳感器旨在滿足選定3D空間傳感要求，包括高級避障、3D傳感、障礙物穿越、樓梯清潔及機械臂應用。我們亦提供M-Pro機器人測試產品及XR產品，以滿足我們主要掃地機器人應用以外的選定客戶需求。

開發服務

於往績記錄期間，我們以產品設計形式為XR產品提供開發服務。該等開發服務主要包括XR手柄設計及算法相關開發服務，以及XR產品的產品設計，應用於元宇宙行業中的虛擬實境及擴增實境。我們的開發服務客戶一般為元宇宙行業的公司，所有開發服務均通過雙邊協議直接向客戶提供，不涉及任何中介機構。該等開發服務下的交付成果通常包括設計圖紙、算法代碼及樣品。我們就開發服務採用成本加成定價模式，收費按所產生的開發成本(包括直接研發勞工、材料及測試成本)另加協定的服務費利潤率而釐定。我們的開發服務工作流程通常包括以下階段：就研發合作意向進行初步討論；磋商合約條款，包括費用、交付及驗收標準以及項目里程碑；收取部分預付款項；執行開發工作；按里程碑進行驗收及審查；以及最終開具發票及結清未付餘款。

商業化

我們的產品開發及商業化自從客戶獲得設計訂單開始遵循嚴謹的階段門控流程。獲得設計訂單後，我們透過物料清單及製造設計評估進行詳細產品規劃。此流程其後將歷經三個關鍵驗證階段：工程驗證測試、設計驗證測試及生產驗證測試。於每個階段將整合客戶反饋及設計優化。所有驗證測試順利完成後，產品

業 務

進入量產階段，隨後持續提供客戶支持。此系統化方法將品質控制與客戶參與融合至整個產品開發週期，以推動成功商業化及達到高客戶滿意度。從我們獲得設計訂單到產品符合量產條件通常需要大約6至9個月，故我們一般要求客戶在預定交付日期前40至50日下達其採購訂單。



於往績記錄期間，我們分別於2023年、2024年及2025年獲得25項、46項及52項設計訂單，其中24項、39項及42項設計訂單已於相應或後續期間分別成功轉化為採購訂單，轉化率分別為96.0%、84.8%及80.8%。我們於截至2026年3月31日止三個月獲得9項設計訂單，其中8項於截至最後可行日期已轉化為採購訂單，轉化率為88.9%。轉換率的波動主要歸因於客戶的產品開發重點及時間表變動，其中若干客戶於研發階段同時採用多項技術解決方案，並根據市場反饋選取其中一項解決方案進行量產，而若干中小型客戶即使在完成產品驗證後仍選擇不進行商業銷售，據本公司了解，其主要由於產品推出計劃變動、產品定位或上市策略調整、預算或資源限制或重新評估相關終端產品的預期市場需求及商業可行性等因素。儘管於往績記錄期間轉化率有所下降，惟設計訂單數量及從該等訂單轉化的採購訂單數量仍持續增加。於往績記錄期間，大多數訂單由接獲客戶採購訂單至交付產品的交付周期介乎20至80天，而由設計訂單至產品交付的平均周期為兩至三個月。於往績記錄期間，實際期間因客戶、產品類型及項目時間表而異。截至最後可行日期，基於截至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的達成情況而定。

關鍵營運數據

下表載列我們於所示期間的關鍵營運數據：

	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	2026年
客戶數量 ⁽¹⁾	30	33	41	35
新客戶數量 ⁽¹⁾	14	13	16	7
客戶留存率(%) ⁽²⁾	48.5	66.7	75.8	68.2
平均客戶獲取成本 (人民幣千元) ⁽³⁾	419	431	327	186
淨收入留存率(%) ⁽⁴⁾	221.1	126.0	127.1	127.5

附註：

(1) 客戶及新客戶數目的計算不包括僅從事間中銷售或購買產品樣品的客戶。

業 務

- (2) 客戶留存率按年／期末客戶總數減去年／期內獲取的新客戶數量，除以年／期初客戶總數(即上一年／期末客戶總數)，再乘以100%計算得出。
- (3) 平均客戶獲取成本按年／期內銷售及營銷開支除以同年／期獲取的新客戶數量計算得出。
- (4) 淨收入留存率等於本年度／期間來自客戶(於本年度／期間及上一年度／期間均為我們貢獻收入)的收入除以上一年度／期間收入，再乘以100%。淨收入留存率於整個往績記錄期間均保持在100%以上。由2023年的221.1%下降至2024年的126.0%，主要反映前一年收入基數由2022年的人民幣146百萬元大幅增加至2023年的人民幣330百萬元，其後該比率繼續保持在100%以上，並大致隨收入增長而上升。

於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月，我們分別獲得14名、13名、16名及7名新客戶。我們致力擴大客戶群，以拓寬產品的應用範圍，預期此舉進一步提升收入來源，鞏固我們的市場地位，並為業務可持續增長作出貢獻。

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

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，助力我們維持技術實力及市場地位。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。我們各核心研發團隊成員均有其專業領域，下表載列其簡介：

核心研發團隊成員	簡介
周琨先生.....	本公司聯合創始人、執行董事兼總經理，擁有逾20年技術管理及研發領導經驗。曾在全球科技公司任職，具備研究開發及營運管理方面的專業知識。詳情見「董事及高級管理層－董事會」。
陳悅博士.....	擁有逾10年經驗的技術總監。曾在歐洲領先科技公司任職。專業於電子系統及工程技術，特別是工業應用及先進技術開發。詳情見「董事及高級管理層－高級管理層」。
徐權先生.....	軟件工程副總經理，擁有逾25年經驗。曾於多家跨國科技集團擔任資深軟件領導職務，專精於機器視覺、視頻圖像處理算法及視覺瑕疵偵測軟件的開發及實施。

業 務

核心研發團隊成員 簡介

袁磊先生..... 首席架構師，擁有逾15年芯片設計及架構經驗。帶領三角測距激光雷達、T系列激光雷達FPGA的開發、首顆ASIC的實施、VR框架的構建及無線通信協議。攻克混合雷達航向角誤差及激光雷達充電技術等多項關鍵研發挑戰。

截至2026年3月31日，我們的研發團隊由110名成員組成，約27.3%持有碩士或以上學位。截至同日，我們的研發團隊佔僱員總人數的26.5%。於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，我們的研發成本分別為人民幣54.6百萬元、人民幣76.7百萬元、人民幣59.4百萬元、人民幣17.3百萬元及人民幣14.8百萬元。

我們以具競爭力的酬金組合及福利待遇留聘主要管理層及技術人員。值得注意的是，我們實施注重研發人員晉升機會及獎金分配的人才激勵機制，以表彰彼等在推動技術創新及產品迭代方面發揮的核心作用。我們亦投資於培訓課程，以提高我們主要管理層及技術人員的技能水平。此外，我們為成功獲得專利的員工提供額外獎金，以鼓勵員工積極開發知識產權，鞏固我們的技術壁壘。倘主要員工要求終止僱傭，我們會與有關員工緊密溝通有關離職原因及給予我們的反饋意見。與管理層及技術人員所訂立協議的主要條款載列如下：

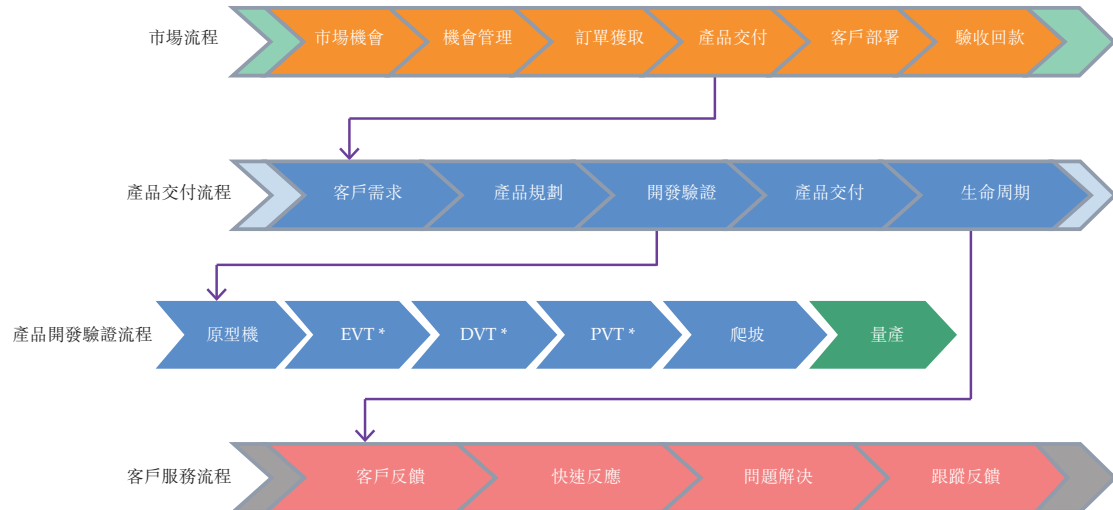
- **知識產權所有權。**對於僱員在僱傭期間履行職責或主要使用我們的物料及技術資源或商業信息創造的任何發明、電腦軟件、作品、商業秘密或其他保密商業信息，我們持有相關知識產權。
- **無衝突。**在僱傭期間，僱員不得從事任何其他工作，不論是全職或兼職。
- **不競爭。**我們有權在僱傭關係終止後單方面發起最長2年的不競爭期。在僱傭期間及我們發起的不競爭期內，僱員不得進行協議規定的任何競爭行為。
- **保密。**在僱傭期間及其後任何時間，僱員必須保護及維護我們機密資料的保密性。嚴禁僱員披露、告知、刊發、發布、分發、轉讓我們的機密資料或以其他方式將有關資料提供予任何第三方，包括根據保密協議不得獲取有關資料的其他僱員。此外，僱員不得將此類機密資料用於其職務範圍以外之目的。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，概無可能會對研發產品造成影響的法律申索或訴訟。

業務

我們的研發過程

我們所有研發活動均在內部進行。我們按照既定流程及職能和職責開發技術與產品。下圖說明我們研發項目開發過程的各個階段：



*EVT = 工程驗證測試；DVT = 設計驗證測試；PVT = 產品驗證測試

我們的產品開發過程包括5個關鍵階段：(i)產品定義；(ii)項目啟動；(iii)產品開發；(iv)小批量試產；及(v)量產。

我們的研發過程以全面的市場調研開始，以確定產品及技術要求。我們基於客戶或市場需求定義及設計產品，然後進行投資回報率分析及作出初步開發規劃。我們根據搜集所得資料進行詳盡的產品可行性評估，以確定經濟及技術可行性。隨後，產品部門提交項目啟動報告並經研發經理、技術總監及總經理批准。

項目獲批後，我們進入系統化研究、開發及測試驗證階段。研發團隊進行1至2輪功能測試，以得知產品可靠性及可製造性指標，最終形成產品可靠性測試報告。成功通過驗證的產品隨後會進行小批量試產以供客戶取樣及給予評價。在驗證過程中所確認必要的改進會通過調整及優化落實。一旦產品完全符合客戶規格並獲得客戶項目資格，即結束研發階段並進展至量產。

我們的ASIC設計及開發流程遵循一套圍繞4個關鍵階段構成的全面方法。

- (1) 我們的ASIC開發流程始於定義及設計階段，於該階段我們界定芯片的核心功能、系統架構、性能規格、核心算法模組及驗證計劃。
- (2) 我們隨後進入執行及驗證階段，重心轉向實際執行及測試。該階段涉及創建及驗證FPGA原型、執行核心算法以外的各種IP模組及建立框架設計。我們的團隊全面審視模擬及合成結果，同時亦評估包裝及測試設計規格，確保所有方面均符合我們嚴格的標準。

業 務

- (3) 第三個流片及生產階段利用我們與外部代工的合作夥伴關係。雖然我們自主設計ASIC芯片，惟於往績記錄期間我們並無自行生產芯片，而我們ASIC芯片的芯片製造、封裝及測試的專業工序均由經認證的第三方代工廠作為我們的合約製造商進行。有關詳情，見「我們的供應商－合約製造商」。
- (4) 第四個階段涵蓋驗收及確認程序，該等程序實際上於ASIC開發流程的相關里程碑進行，包括設計審閱、驗證審閱、流片審閱及生產後測試審閱，以確認相關交付成果在項目進入下一階段或完成前符合適用的設計規格及項目要求。

主要研究項目

我們近期從事多項研發項目，旨在推出新產品，以及迭代升級現有產品，主要項目如下，截至最後可行日期，部分項目已完成：

- **新型2D dTOF V3激光雷達。**我們正在開發dTOF v3，一款新型2D dTOF激光雷達產品，主要為通過整合SLAM地圖及導航功能提供360°環境感知而設計，用於掃地機器人及其他機器人應用中的導航及避障。與上一代dTOF激光雷達產品相比，dTOF v3為經演變的激光雷達系統設計，提供一系列適用於頂裝、自動升降及嵌入式部署場景的產品。透過全新的光學引擎設計，預期將具備體積更小、更緊湊的模塊設計、更佳整合靈活性以及經優化組件與製造成本結構，旨在促進客戶在空間有限的產品設計中採用，並隨生產規模提高產品競爭力。dTOF v3實現探測距離12米及精確度10毫米。預期該產品將於2026年下半年正式推出。
- **小型化3D固態激光雷達。**於往績記錄期間，我們已開展一款小型化3D固態激光雷達系統的研發，該系統專為掃地機器人、機器狗、智能玩具及無人機的導航與避障而設計。該產品採用全固態設計，具備微型規格，大幅提升掃地機器人的空間感知能力，旨在改善導航、避障以及機械臂的空間感知及精確抓取能力。截至最後可行日期，我們已成功實現該產品的商業化。
- **3D中程激光雷達。**我們目前正在開發一款3D中程雷達系統，用於割草機器人及通用機器人的導航及避障。該產品採用192通道半固態技術，於10%反射率下探測距離達40米，其工業級可靠性與精度媲美機器人使用的360°激光雷達系統，從而實現庭院保養機器人的應用。該產品已進入設計驗證測試(DVT)階段。我們預期於2026年第四季度開始產品量產，並於2026年下半年至2027年期間進行針對性的商業化推出。該產品的初期生產將於現有的惠州及坪山生產線進行，而不會依賴中山生產基地。

業 務

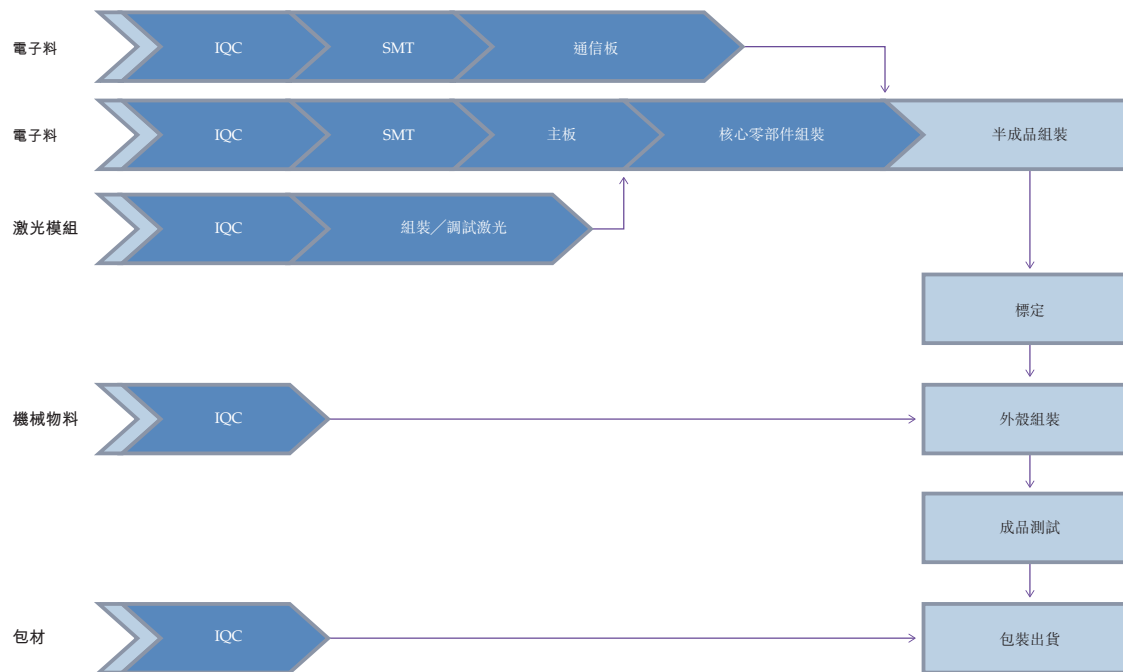
- **泳池清潔機器人導航激光雷達。**我們致力透過開發水下機器人導航激光雷達來擴展我們激光雷達產品的應用領域，此舉有助我們擴展至泳池清潔機器人領域。該激光雷達系統利用SPAD系統級芯片(SoC)技術及新光學設計，實現近10米的水下探測距離。其顯著提升泳池清潔機器人的導航精度、清潔覆蓋率及智能水平。產品正推進至DVT階段，並正在開發原型。我們預期於2026年第四季度開始將該產品商業化，少數的初期產量將使用現有的惠州及坪山生產線進行。該產品的初期商業化不會依賴中山生產基地調試。

生產

我們已建立自有製造流程，以回應激光雷達及其專用芯片的算法密集型開發，以及客戶對產品可靠性、性能穩定性及成本效益方面的日益增長需求。同時，自主生產有助於協同優化，使我們能夠有效滿足客戶的多樣化需求。就ASIC芯片而言，我們在內部完成設計，並由經認證第三方代工廠進行代工。

我們的生產過程

下圖說明我們激光雷達產品製造過程的主要步驟：



業 務

我們的激光雷達及線激光傳感器產品的核心製造流程包括進料品質控制、表面黏著技術(「**SMT**」)、組裝、雷射設備組裝及調試、核心部件組裝、半成品組裝、校準、封裝組裝、成品測試、包裝及出貨。該等流程主要於我們在中國廣東省坪山及惠州的自有生產設施進行。

我們自主設計專有的ASIC芯片。於往績記錄期間，ASIC芯片的晶圓製造、封裝及測試均由獲認證的第三方代工廠進行。晶圓製造、封裝及測試屬於高度專業的半導體製程，需要專門的製造設施及無塵室環境，外包予獲認證代工廠以及半導體組裝及測試供應商為行業慣例。該等製程與我們已製成激光雷達及線激光傳感器產品的核心製造流程截然不同，且不屬於其中的一部分。

除芯片製造外，我們亦委聘有限數量的合約製造商進行若干補充我們自主生產的子流程，特別是：(i)將集成電路組裝至印刷電路板(「**印刷電路板**」)上的SMT組裝；及(ii)前端聚焦鏡頭組裝。該等外包的子流程需要專門設備及技術專業知識。透過外包該等子流程，我們優化整體生產效率，並將內部資源聚焦於我們的核心製造流程上，包括校準、系統級組裝、測試及品質控制。

生產基地

於本文件內，我們的所有產品(包括分類為「其他」及「智能設備」的產品)於往績記錄期間均為自主製造。於往績記錄期間，我們所有產品的整體生產流程主要在我們於廣東省坪山及惠州的自有生產設施進行。為優化營運效率及管理產能，我們通過委聘廣東省深圳及江西省贛州有限數量的第三方合約製造商進行特定的加工步驟，以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%。下表載列截至2026年3月31日有關我們主要生產基地的若干資料：

生產基地	地點	建築面積 (平方米)	主要產品	竣工年度
坪山	中國廣東省	4,720	三角測距激光雷達	2021年6月
惠州	中國廣東省	16,684	線激光傳感器、 dTOF激光雷達、 三角測距激光雷達	2024年8月

業 務

下表載列於所示期間主要生產基地的產能、產量及利用率：

	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		
	產能 ⁽¹⁾ (千件)	產量 ⁽²⁾ (千件)	利用率 ⁽³⁾ (%)	產能 ⁽¹⁾ (千件)	產量 ⁽²⁾ (千件)	利用率 ⁽³⁾ (%)	產能 ⁽¹⁾ (千件)	產量 ⁽²⁾ (千件)	利用率 ⁽³⁾ (%)
坪山生產基地	6,000	4,795	79.9	6,500	4,800	73.8	6,000	5,100	85.0
惠州生產基地	-	-	-	5,000	3,851	77.0	12,000	11,070	92.3
							4,750	4,524	95.2

附註：

- 該年度／期間設計產能基於以下假設計算：(i)生產基地每日營運21小時，每班次時長10.5小時；(ii)生產基地每月營運25天；及(iii)整體設備效率評分維持於80%。根據行業慣例，我們通常保留產能的20%以應對客戶訂單的潛在激增情況。此外，我們通常基於訂單預測提前45天擴充產量，以確保滿足新客戶需求、新產品推出及整體需求增長。
- 產量指有關年度／期間產品的實際產量。
- 年內利用率按產量除以相關年度／期間的產能計算。任何個別季度的利用率因此會受到產能增加與產量之間的時間差影響，不一定能反映我們按年化基準計算的產能需求。

業 務

於2024年6月，我們亦於山東省青島市建立一條生產線。青島生產線有一條專門用於XR手柄的生產線，並承擔特定的生產功能，意味產能專門為已收到銷售訂單或存在的潛在銷售訂單的產品而維持。青島生產線一般在我們接獲客戶的採購訂單時方進行運營。該運營模式有別於我們的坪山及惠州生產基地，該等基地作為我們的主要生產基地，全年維持各種產品的產能，特別是考慮到XR手柄的生產及銷售並非我們的主要收入來源，其需求相較於我們的核心激光雷達及線激光傳感器產品為低，故青島生產線採用訂單驅動模式實屬合理之舉。

於往績記錄期間，我們青島生產線的生產根據我們接獲的採購訂單以臨時形式進行，具體而言僅於2024年7月至8月以及2026年1月至3月期間營運。除上述營運期間外，於往績記錄期間，我們的青島生產線並無進行任何製造活動。上述營運期間僅產生該等產品的收入。我們維持該生產線，原因為我們相信XR手柄在獲取數據及人工智能領域具備潛在應用價值，故我們希望於市場機會出現時作好準備，把握該等機會。為維持營運就緒狀態，我們目前產生適量固定成本，包括辦公室租賃及非營運期間現場維持少量行政人員。

- 2024年7月至8月：青島設施的有效產能為6.0千件，實際產量為5.0千件，產能利用率為83.3%；及
- 2026年1月至3月：青島工廠的有效產能為13.1千件，實際產量為12.0千件，產能利用率為91.6%。

我們亦正於廣東省中山市建設新生產基地。截至最後可行日期，中山生產基地已完成翻新並開始試產。全面投產後，中山生產基地的年產能預期將達到約8百萬件。

於往績記錄期間，我們的產能擴充遵循一致的方法，即在現有設施的利用率接近實際營運上限時方會分階段增加產能，而非於需求出現前提前構建產能。於往績記錄期間，我們的坪山生產基地維持約6百萬件的年產能，利用率由2023年的79.9%上升至2025年的85.0%。隨著需求增長超出坪山生產基地本身的產能，我們於2024年9月開始營運惠州生產基地，該基地於2025年的年產能達到12百萬件，利用率為92.3%，並於截至2026年3月31日止三個月進一步上升至95.2%。惠州生產基地達到的利用率水平促使我們開始建設中山生產基地，該基地在全面投產後，預期於2026年將使我們的總年產能達到超過30百萬件。我們計劃將相同的方法應用於進一步的產能擴充，並參考我們屆時的現有設施的利用率水平、訂單量及設計訂單項目管線，於隨後的各個階段作出調試。有關我們計劃產能擴充及支持該擴充的市場需求的詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途」一節。

生產設備及機器

我們擁有先進的生產設備及機器，其對確保我們空間感知產品的質量、成本效益及效率至關重要。我們的先進生產基地配備製造所需的關鍵專業設備及機器。我們的製造設施配備一整套先進的生產設備。我們的核心業務是SMT(表面貼裝技術)生產線，輔以專用塗覆生產線(備有塗覆機可供選擇，以使零部件防潮、防塵及防鏽)。該設施亦配有用於環境測試的溫度循環測試箱以及一系列自動化生產系統。該等自動化系統處理校準、組裝、精準對焦、螺絲傳動、點膠及

業 務

焊接操作等各種關鍵過程。此集成的設備陣列可讓我們在整個製造過程中保持高精度及一致性。為維持質量控制，我們採用自動化光學檢測系統進行實時缺陷檢測。此外，我們的自動化燒錄機有助於快速準確地加載固件，而自動對焦調整設備則確保最佳光學性能。我們的生產線亦配備自動化點膠機用於精確塗覆粘合劑，設有塗覆系統提供環境保護，以及裝配螺絲緊固機進行可靠組裝。我們的自動化校準及成品測試設備保證每台設備均符合嚴格的性能標準。

銷售及營銷

銷售網絡

我們採用以交易為基礎的業務模式及直銷模式，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。我們維持小型而專業策略性設計的銷售及營銷團隊，以有效地服務我們關注的客戶群。此精簡結構使我們能與主要客戶維持深厚的關係，同時有效率地管理我們的營運開支。隨著我們客戶群的擴大，我們會保持靈活性，相應擴大銷售及營銷能力。

於我們的直銷模式下，我們主要通過直接接洽及商業磋商獲取新客戶及新訂單，而非通過招標。我們的客戶獲取流程通常始於根據我們的產品路線圖及市場策略識別目標客戶。我們隨後通過客戶拜訪、技術交流及商業討論與該等目標客戶接洽，以了解其產品需求並探索合作機會。一旦確立合作意向，我們會提供產品樣品供客戶測試及驗證，並持續與客戶溝通以解決其技術規格及應用需求。

我們銷售流程的一個關鍵里程碑為取得「設計訂單」，即我們的產品獲選並納入客戶的終端產品設計中。設計訂單通常可提高我們對未來採購訂單的可見度，原因為於較後階段更換已認證零部件通常需要額外的測試及驗證。然而，轉化為採購訂單仍取決於客戶的生產計劃、採購需求及商業化進度。對於與我們產品路線圖及市場策略一致的目標客戶，我們於從初步接觸、產品驗證到設計訂單以至最終採購訂單的整個流程中保持持續接洽。於往績記錄期間，我們每年設計訂單轉採購訂單的轉化率均超過80%，惟該等比率可能因客戶的產品開發優先次序及商業化時間表而波動。有關詳情，見「—商業化」。

定價

我們產品組合的定價方法結合了基於成本的戰略分析及響應市場的靈活性。我們採用全面的定價方法，審慎權衡客戶需求、競爭格局動態、更廣泛的市場供需狀況、相關客戶或項目的戰略重要性及合理利潤率等多種因素，旨在維持盈利能力的同時盡量提高我們的市場份額。鑒於市場競爭激烈，我們已制定定價策略，旨在透過產品流程自動化、規模經濟及提高營運效率來鞏固我們的競爭地位，同時保持盈利能力。該定價方法一般貫徹應用於我們的所有產品線。

定價流程遵循結構清晰的工作流程，我們首先全面評估客戶需求及其價格預期，繼而展開詳盡的競爭分析、評估我們的成本結構、設定目標利潤率，最後

業 務

制定有競爭力的銷售報價。我們的成本評估基於全面的成本模型，其主要包括材料成本、製造成本、運輸成本、設備折舊、客戶項目特定成本(例如工具、模具)、管理費用及良率相關成本。這種系統化方法確保我們的定價兼具競爭力與可持續性，同時契合市場定位目標。

倘零件與零部件價格大幅上漲，我們將該等漲幅轉嫁予客戶的能力取決於漲價的性質及原因，以及我們與客戶持續進行的商業磋商。倘屬全行業範圍的漲價，我們通常會與客戶溝通並尋求將增加的材料成本反映於銷售價格中。倘漲價涉及特定零部件供應商，我們通常會尋求使用從預審替代供應商(如有)採購的同等零件以減輕成本影響，而非直接將漲價轉嫁予客戶。有關我們收回零件與零部件成本漲幅的能力的風險，見「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們產品所使用零件與零部件成本增加，將對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響」。

營 銷

我們的商業策略以直銷模式為核心，注重與客戶建立深度關係。通過持續提供精準契合客戶規格的產品，我們已在市場上建立信任及可靠性基礎。這種以客戶為中心的策略注重持續滿足三個關鍵維度：產品需求、交付期望及質量標準。該全面策略增強了我們的行業地位，同時培養了強大的客戶忠誠度。我們主要透過線下商業磋商，並基於客戶的具體應用需求與現有及潛在客戶進行深入技術交流，藉此招攬客戶及獲取新訂單。我們的銷售體系依託一支由專業銷售人員及技術支持專家組成的專業團隊而構建。為確保最佳的客戶服務及市場覆蓋，我們在蘇州市及香港均設有專屬銷售及技術支持辦事處。

我們的客戶

主要客戶

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。值得注意的是，我們在掃地機器人空間感知方面的領先地位使我們能夠與主要掃地機器人製造商保持穩定的業務關係。我們的掃地機器人客戶合共佔全球掃地機器人行業超過60%的市場份額。具體而言，我們是掃地機器人行業內前五大市場參與者的核心供應商，其中4名於往績記錄期間一個或以上年度或期間為我們的五大客戶，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。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。

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。我們認為，該等品牌擁有人主要採用此方式，原因為在驗證我們產品的可靠性後，

業 務

彼等授權我們與其指定合同製造商直接交易及交付，以簡化彼等的營運並減輕其供應鏈管理壓力。由於所有商業條款均通過與品牌擁有人直接磋商釐定，定價模式、利潤率及其他關鍵商業條款並無重大差異。一般而言，該模式項下定價基於與品牌擁有人直接採購所採用的相同因素而釐定。有關詳情，請參閱「一定價」。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。相關銷售渠道一般由品牌擁有人根據其採購、生產及供應鏈安排釐定。實際上，品牌擁有人可能直接向我們採購新產品、初試訂單或正在驗證或提升產量的批次，以促進產品質量認證、商業磋商、技術交流、產品測試、質量反饋及產品迭代。在相關產品經過驗證並投入量產後，品牌擁有人可指定OEM製造商等第三方供應商根據協定規格及價格向我們下達採購訂單，減少其就向合約製造商供應物料另行管理原材料採購、付款結算、物流安排及庫存對賬的需要，從而精簡品牌擁有人的運作。因此，即使在同一期間向兩個渠道銷售相同產品，我們向品牌擁有人指定第三方供應商及ODM製造商銷售的毛利率一般高於向品牌擁有人銷售的毛利率，主要由於向該等客戶的銷售通常涉及較為成熟及處於量產階段的產品，其生產效率及良率相對穩定。

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%。於往績記錄期間各期間來自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%。於往績記錄期間各期間，我們與五大客戶建立及保持穩定、良好的關係，與大部分客戶的合作時間達5年或以上。下表載列於往績記錄期間各期間我們五大客戶的若干資料：

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	背景	客戶類型	銷售額 (人民幣千元)	佔 總收入的 百分比 (%)	信貨期	開始業務 關係的年份	採購的 產品/服務
1	客戶A	客戶A於2018年成立，總部位於江蘇省，為機器人公司，註冊資本為人民幣310百萬元，主要從事高性能機器人家電的研發及生產。	終端客戶、 品牌擁有人	123,157	37.1	發票日期後 60天	2020年	激光雷達
2	客戶B ⁽¹⁾ ...	客戶B於2014年成立，總部位於北京市，在科創板上市，為機器人公司，註冊資本為人民幣259.1百萬元，主要從事智能清潔電器的研發及生產。	終端客戶、 品牌擁有人	107,240	32.3	發票日期後 60天	2021年	激光雷達

業 務

排名	客戶	背景	客戶類型	銷售額 (人民幣千元)	佔 總收入的 百分比 (%)	信貸期	開始業務 關係的年份	採購的 產品/服務
3	客戶C	客戶C於2014年成立，總部位於廣東省，為機器人的基礎零件供應商，註冊資本為人民幣360.1百萬元，主要從事機器人及智能家居應用的IC和半導體解決方案的研發及銷售。	終端客戶、 品牌擁有人	66,814	20.1	發票日期後 30天	2020年	激光雷達
4	客戶D	客戶D於2005年成立，總部位於廣東省，為機器人公司，註冊資本為人民幣89.5百萬元，主要從事掃地機器人及相關核心零部件的研發、生產及銷售。	終端客戶、 品牌擁有人	8,419	2.5	發票日期後 30天	2019年	激光雷達
5	客戶E.....	客戶E於2016年成立，總部位於廣東省，為機器人公司，註冊資本為人民幣6.2百萬元，主要從事掃地機器人等智能機器人的研發、生產及銷售。	終端客戶、 品牌擁有人	5,177	1.6	發票日期後 30天	2020年	激光雷達
總計				<u>310,807</u>	<u>93.6</u>			

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	背景	客戶類型	銷售額 (人民幣千元)	佔 總收入的 百分比 (%)	信貸期	開始業務 關係的年份	採購的 產品/服務
1	客戶B ⁽¹⁾ ...	客戶B於2014年成立，總部位於北京市，在科創板上市，為機器人公司，註冊資本為人民幣259.1百萬元，主要從事智能清潔電器的研發及生產。	終端客戶、 品牌擁有人	156,629	36.1	發票日期後 60天	2021年	激光雷達、 線激光 傳感器

業 務

排名	客戶	背景	客戶類型	銷售額 (人民幣千元)	佔 總收入的 百分比 (%)	信貸期	開始業務 關係的年份	採購的 產品/服務
2	客戶A	客戶A於2018年成立，總部位於江蘇省，為機器人公司，註冊資本為人民幣310百萬元，主要從事高性能機器人家電的研發及生產。	終端客戶、 品牌擁有人	117,467	27.1	發票日期後 60天	2020年	激光雷達
3	客戶F	客戶F於1998年成立，總部位於江蘇省，在上海證券交易所上市，為機器人公司，註冊資本為人民幣575.3百萬元，主要從事掃地機器人等智能機器人的研發、生產及銷售。	終端客戶、 品牌擁有人	65,024	15.0	發票日期後 60天	2023年	激光雷達、 線激光 傳感器
4	客戶C	客戶C於2014年成立，總部位於廣東省，為機器人公司的基礎零件供應商，註冊資本為人民幣360.1百萬元，主要從事機器人及智能家居應用的IC和半導體解決方案的研發及銷售。	終端客戶、 品牌擁有人	30,825	7.1	發票日期後 30天	2020年	激光雷達
5	客戶D	客戶D於2005年成立，總部位於廣東省，為機器人公司，註冊資本為人民幣89.5百萬元，主要從事掃地機器人及相關核心零部件的研發、生產及銷售。	終端客戶、 品牌擁有人	16,556	3.8	發票日期後 30天	2019年	激光雷達
總計				<u>386,501</u>	<u>89.2</u>			

業 務

截至2025年12月31日止年度

排名	客戶	背景	客戶類型	銷售額 (人民幣千元)	佔 總收入的 百分比 (%)	信貸期	開始業務 關係的年份	採購的 產品/服務
1	客戶B ⁽¹⁾ ...	客戶B於2014年成立，總部位於北京市，在科創板上市，為機器人公司，註冊資本為人民幣259.1百萬元，主要從事智能清潔電器的研發及生產。	終端客戶、 品牌擁有人	178,166	29.0	發票日期後 60天	2021年	激光雷達、 線激光 傳感器、 dTOF 激光雷達
2	客戶A....	客戶A於2018年成立，總部位於江蘇省，為機器人公司，註冊資本為人民幣310百萬元，主要從事高性能機器人家電的研發及生產。	終端客戶、 品牌擁有人	152,359	24.8	發票日期後 90天	2020年	激光雷達、 線激光 傳感器、 dTOF 激光雷達
3	客戶F.....	客戶F於1998年成立，總部位於江蘇省，在上海證券交易所上市，為機器人公司，註冊資本為人民幣575.3百萬元，主要從事掃地機器人等智能機器人的研發、生產及銷售。	終端客戶、 品牌擁有人	104,356	17.0	發票日期後 60天	2023年	激光雷達、 線激光 傳感器、 dTOF 激光雷達
4	客戶G ⁽²⁾ ...	客戶G於2019年成立，總部位於北京市，為機器人公司，註冊資本為人民幣2.3百萬元，主要從事創新清潔電器的研發及生產。	指定第三方 供應商	33,186	5.4	發票日期後 90天	2024年	激光雷達、 線激光 傳感器、 dTOF 激光雷達
5	客戶H....	客戶H於2010年成立，總部位於北京市，為電訊公司，註冊資本為32.0百萬元，主要從事智能電話、人工智能賦能物聯網設備、智能電動汽車及具身機器人的研發及生產。	終端客戶、 品牌擁有人	25,088	4.1	發票日期後 90天	2025年 ⁽⁴⁾	激光雷達
總計.....				<u>493,155</u>	<u>80.4</u>			

業 務

截至2026年3月31日止三個月

排名	客戶	背景	客戶類型	銷售額 (人民幣千元)	佔 總收入的 百分比 (%)	信貸期	開始業務 關係的年份	採購的 產品/服務
1	客戶A	客戶A於2018年成立，總部位於江蘇省，為機器人公司，註冊資本為人民幣310百萬元，主要從事高性能機器人家電的研發及生產。	終端客戶、 品牌擁有人	73,116	37.3	發票日期後 90天	2020年	激光雷達、線 激光傳感 器、dTOF 激光雷達
2	客戶F.....	客戶F於1998年成立，總部位於江蘇省，在上海證券交易所上市，為機器人公司，註冊資本為人民幣575.3百萬元，主要從事掃地機器人等智能機器人的研發、生產及銷售。	終端客戶、 品牌擁有人	40,125	20.5	發票日期後 60天	2023年	激光雷達、線 激光傳感 器、dTOF 激光雷達
3	客戶I ⁽⁹⁾	客戶I於2018年成立，總部位於廣東省，為電子公司，註冊資本為人民幣550.0百萬元，主要從事軟件開發及銷售以及電子產品及相關零部件的研發、生產及銷售。	指定第三方 供應商	26,350	13.4	發票日期後 60天	2025年	激光雷達、線 激光傳感 器、dTOF 激光雷達
4	客戶B ⁽¹⁾ ...	客戶B於2014年成立，總部位於北京市，在科創板上市，為機器人公司，註冊資本為人民幣259.1百萬元，主要從事智能清潔電器的研發及生產。	終端客戶、 品牌擁有人	16,797	8.6	發票日期後 60天	2021年	激光雷達、線 激光傳感 器、dTOF 激光雷達
5	客戶H	客戶H於2010年成立，總部位於北京市，為電訊公司，註冊資本為32.0百萬美元，主要從事智能電話、人工智能賦能物聯網設備、智能電動汽車及具身機器人的研發及生產。	終端客戶、 品牌擁有人	11,243	5.7	發票日期後 90天	2025年 ⁽⁴⁾	激光雷達
總計				<u>167,631</u>	<u>85.6</u>			

業 務

附註：

- (1) 客戶B為其中一名[編纂]前投資者的母公司。
- (2) 於往績記錄期間，客戶G為客戶H的指定第三方供應商。
- (3) 於往績記錄期間，客戶I為客戶B的指定第三方供應商。
- (4) 我們於2021年開始通過客戶H的指定第三方供應商與其合作，並自2025年開始與客戶H進行直接交易。

於往績記錄期間及截至最後可行日期，概無董事、彼等的聯繫人或我們的任何股東(擁有或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上)於往績記錄期間各年度／期間任何五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們於往績記錄期間各年度／期間的五大客戶各自均為獨立第三方。

我們與主要客戶訂立的標準協議中，一般主要條款包括以下各項：

- 產品規格。我們根據客戶的採購訂單註明產品型號、技術參數、質量標準及交付要求。
- 付款及交付。我們的客戶通常在收取及驗收產品後根據約定條款付款。我們負責運送至客戶指定的地點。
- 保修。我們根據約定條款提供保修服務。
- 技術支持。我們提供必要的技術支持及文件資料以進行產品集成。
- 保密性。雙方需對所交換的技術規格、定價及其他敏感商業信息保密。
- 風險轉移。風險轉移於各協議所訂明的約定交付點進行。
- 不設退貨政策。除非通過約定檢驗程序證實存在質量缺陷，否則我們一般不允許產品退貨。
- 終止。協議將通過雙方協定或協議所載的其他方式予以終止。
- 爭議解決。任何爭議應首先通過友好磋商解決，倘磋商不成，可按約定通過仲裁或訴訟解決。

倘若干品牌擁有人通過其指定第三方供應商採購產品作為OEM採購模式的一部分，則品牌擁有人負責產品認證及商業磋商，而指定第三方供應商根據協定規格及價格向我們下達相關產品的採購訂單。是項安排有助精簡品牌擁有人的營運，就向合約製造商供應的原材料減省其另行管理原材料採購、付款結算、物流安排及存貨對賬的需要。由於我們的銷售及採購協議直接與指定第三方供應商訂立，我們就任何違反該等協議的合約追索權通常針對相關指定第三方供應商。倘任何違約歸因於相關品牌擁有人的指示或行為，指定第三方供應商通常會單獨向品牌擁有人尋求追索。

業 務

我們的供應商

我們的主要供應商

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。向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%，而向往績記錄期間各期間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%。下表載列於往績記錄期間各期間我們五大供應商的若干資料。

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	背景	採購額 (人民幣千元)	佔 總採購額的 百分比 (%)	信貨期	開始業務 關係的年份	提供的 產品／服務
1	供應商A..	供應商A於2011年成立，總部位於廣東省，主要從事光電元件和LED封裝產品的研發、生產及銷售。	22,214	8.2	發票日期後 60天	2021年	鏡片、激光管
2	供應商B..	供應商B於2003年成立，總部位於上海市，主要從事CMOS圖像傳感器和顯示器驅動芯片的設計、研發及銷售。	17,965	6.6	預付	2021年	傳感器
3	供應商C..	供應商C於2021年成立，總部位於安徽省，主要從事光電設備的研發及銷售。	15,214	5.6	發票日期後 30天	2023年	激光管
4	供應商D..	供應商D於2012年成立，總部位於廣東省，主要從事提供人力資源服務。	13,860	5.1	每月結算	2021年	勞工外包服務
5	供應商E..	供應商E於2015年成立，總部位於廣東省，主要從事激光設備和精密激光加工解決方案的研發、生產及銷售。	11,139	4.1	發票日期後 60天	2021年	激光管
總計			<u>80,392</u>	<u>29.7</u>			

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	背景	採購額	佔 總採購額的 百分比	信貸期	開始業務 關係的年份	提供的 產品／服務
			(人民幣千元)	(%)			
1	供應商C..	供應商C於2021年成立，總部位於安徽省，主要從事光電設備的研發及銷售。	38,618	9.2	發票日期後30天	2023年	激光管
2	供應商D..	供應商D於2012年成立，總部位於廣東省，主要從事提供人力資源服務。	34,435	8.2	每月結算	2021年	勞工外包服務
3	供應商B..	供應商B於2003年成立，總部位於上海市，主要從事CMOS圖像傳感器和顯示器驅動芯片的設計、研發及銷售。	25,622	6.1	預付	2021年	傳感器
4	供應商A..	供應商A於2011年成立，總部位於廣東省，主要從事光電元件和LED封裝產品的研發、生產及銷售。	24,706	5.9	發票日期後30天	2021年	鏡片、激光管
5	供應商F..	供應商F於2004年成立，總部位於四川省，主要從事電子零部件的研發及銷售。	12,943	3.1	預付	2021年	主控制芯片
總計			<u>136,324</u>	<u>32.3</u>			

業 務

截至2025年12月31日止年度

排名	供應商	背景	採購額 (人民幣千元)	佔 總採購額的 百分比 (%)	信貸期	開始業務 關係的年份	提供的 產品／服務
1	供應商C..	供應商C於2021年成立，總部位於安徽省，主要從事光電設備的研發及銷售。	45,274	8.6	發票日期後 30天	2023年	激光管
2	供應商B..	供應商B於2003年成立，總部位於上海市，主要從事CMOS圖像傳感器和顯示器驅動芯片的設計、研發及銷售。	27,585	5.2	預付	2021年	傳感器
3	供應商D..	供應商D於2012年成立，總部位於廣東省，主要從事提供人力資源服務。	22,864	4.3	每月結算	2021年	勞工外包服務
4	供應商G..	供應商G於2012年成立，總部位於浙江省，在科創板上市，主要從事精密光學鏡片的研發、生產及銷售。	22,003	4.2	發票日期後 60天	2023年	鏡片
5	供應商H..	供應商H於2008年成立，總部位於廣東省，主要從事先進印刷電路板的研發及生產。	17,730	3.4	發票日期後 60天	2021年	印刷電路板
總計			<u>135,456</u>	<u>25.7</u>			

業 務

截至2026年3月31日止三個月

排名	供應商	背景	採購額 (人民幣千元)	佔 總採購額的 百分比 (%)	信貸期	開始業務 關係的年份	提供的 產品／服務
1	供應商I...	供應商I於2025年成立，總部位於廣東省，主要從事資訊系統集成服務、軟件開發、AI、半導體及集成電路相關產品的研發及銷售。	13,449	8.5	發票日期後 60天	2025年	傳感器
2	供應商C...	供應商C於2021年成立，總部位於安徽省，主要從事光電設備的研發及銷售。	13,314	8.4	發票日期後 30天	2023年	激光管
3	供應商B...	供應商B於2003年成立，總部位於上海市，主要從事CMOS圖像傳感器和顯示器驅動芯片的設計、研發及銷售。	9,057	5.7	發票日期後 30天	2021年	傳感器
4	供應商J...	供應商J於2016年成立，總部位於廣東省，主要從事電子產品的設計、開發及銷售。	7,313	4.6	發票日期後 60天	2023年	SMT組裝服務
5	供應商G...	供應商G於2012年成立，總部位於浙江省，在科創板上市，主要從事精密光學鏡片的研發、生產及銷售。	6,910	4.3	發票日期後 60天	2023年	鏡片
總計			<u>50,043</u>	<u>31.5</u>			

於往績記錄期間及截至最後可行日期，概無董事、彼等的聯繫人或任何股東(擁有或據董事所知擁有我們的已發行股本5%以上)於往績記錄期間各年度／期間五大供應商中擁有任何權益。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們於往績記錄期間各年度／期間的五大供應商各自均為獨立第三方。

業 務

我們與主要供應商的標準協議的典型主要條款包括以下各項：

- **產品規格。**我們於發給供應商的每份採購訂單中註明產品名稱、製造商或品牌、規格、價格、數目、交付時間及其他詳細項目。
- **付款及交付。**我們須於收到發票後及時向供應商付款。供應商負責交付及相關費用。
- **質量控制。**收到產品後，我們對產品進行檢驗，並有權拒收或退回任何不符合規定的產品。倘出現質量問題，可自付款中扣除質檢費用。
- **產品變更通知(PCN)規定。**按約定，供應商須通過正式產品變更通知程序提前通知我們有關產品規格、製造工藝、材料或生產地點的任何變更。
- **風險轉移。**我們完成檢驗並確認收貨後，風險會轉移至我們。
- **退貨。**我們有權出於產品規格或數量與訂單不符等多種原因而退貨或換貨。
- **終止。**協議將經雙方協定或以協議所載的其他方式予以終止。
- **爭議解決。**因協議而引起或與之相關的任何爭議通常應通過友好磋商解決，倘磋商不成，可根據協議通過仲裁或訴訟解決。

合約製造商

於往績記錄期間，我們聘請第三方合約製造商進行IC在PCB上的SMT組裝及前端聚焦鏡片組裝工序，以配合我們的自主生產。於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月，我們分別委聘兩家、一家、兩家及兩家合約製造商，彼等均位於廣東省深圳及江西省贛州。同期，我們就該等合約製造商產生的外判加工成本分別為人民幣1,300萬元、人民幣830萬元、人民幣1,510萬元及人民幣340萬元，分別佔我們總銷售成本的5.0%、2.3%、3.0%及2.1%。我們外包該等子工序，原因是其需要專用設備及技術專業知識，而委聘第三方合約製造商進行該等特定工序可讓我們優化整體生產效率，並將內部資源集中於空間感知產品的核心製造工序。我們對第三方合約製造商的管理與我們的供應商管理慣例一致，以確保產品質量。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們於往績記錄期間所委聘的所有合約製造商均為獨立第三方。我們與合約製造商所訂立協議的主要條款載列如下：

- **產品規格。**我們向合約製造商下達訂單時，會訂明產品名稱、型號規格、數量及價格等要求。合約製造商使用我們提供的物料進行SMT及組裝過程。如需要額外物料，合約製造商須取得我們的書面同意，方可代表我們採購物料。
- **付款及交付。**我們根據協議須於收到發票後及時向合約製造商付款。合約製造商負責將產品交付至我們指定的地點。
- **質量控制。**我們負責提供驗收標準及方法，而合約製造商須進行來料檢驗。於生產過程中，我們有權隨時進行現場監督及檢驗。出貨前，合

業 務

約製造商將進行全面檢驗，並提供品質記錄文件，以供我們進行成品驗收。

- **保修。**合約製造商為其生產的產品提供保修期。如於保修期內出現品質問題，合約製造商有責任於一週內進行免費維修。
- **風險轉移。**我們完成檢驗並確認收貨後，風險會轉移至我們。
- **終止。**協議可經雙方協定或以協議所載的其他方式予以終止。
- **爭議解決。**因協議而引起或與之相關的任何爭議通常應通過友好磋商解決，倘磋商不成，可根據協議通過仲裁或訴訟解決。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無在聘請第三方合約製造商方面遭遇任何重大質量事故或糾紛。然而，我們就該等子工序委聘第三方合約製造商使我們面臨供應中斷、質量問題及產能損失等風險，任何一項均可能對我們的生產計劃及產品質量造成不利影響。有關詳情，見「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們營運所需的關鍵材料、部件、設備及服務均依賴第三方供應商及合作夥伴。該等合作夥伴的任何供應中斷、短缺、質量問題或產能損失均可能對我們的業務營運、產品供應及客戶關係產生重大影響，因而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響」。

供應商管理

我們已建立全面的供應商管理系統，涵蓋供應商聘用、日常管理及定期評估，以確保產品質量。在供應商委聘過程，我們主要考慮多個關鍵因素，包括產品質量、資格及認證、安全標準合規性、聲譽及定價。我們要求原材料供應商就其質量管理系統取得ISO 9001認證，此舉彰顯我們對供應鏈質量及一致性的承諾，使我們能夠向客戶提供可靠優質的產品。

我們設有合資格供應商名單，並根據所供應原材料的類型制定專屬評估方案。每次評估後，我們會與供應商溝通需改進事項，確保其採取必要的糾正行動。倘供應商連續兩次評估未達標準，我們有權終止與其合作。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並未因供應商採購短缺或延誤而遭遇任何業務中斷。

物流及存貨管理

物流

我們主要委聘信譽良好的第三方物流服務供應商，將我們的產品從生產設施及倉庫運送至客戶指定的地點。據我們所深知，該等物流服務供應商均為獨立第三方。

存貨管理

我們的存貨主要由原材料、在製品及成品組成。截至2023年、2024年、2025年12月31日及2026年3月31日，我們的存貨分別為人民幣27.2百萬元、人民幣52.9

業 務

百萬元、人民幣59.1百萬元及人民幣86.2百萬元。我們於同年的存貨週轉天數分別為33天、40天、39天及41天，符合行業慣例。

我們圍繞每週舉行的跨部門常設會議營運綜合存貨管理系統，銷售、採購、生產及質量控制部門代表於會上根據客戶需求及供應鏈戰略進行協調。我們的集中原材料採購管理系統作為此項營運的支柱，持續監控生產期間至為關鍵的零部件，並發出採購預警。就標準材料而言，採購及生產排期直接對準客戶訂單及交付要求。生產週期較長的零部件則遵循更加結構化的流程，當中採購決策基於銷售預測作出，並經正式公司審批後方可下達訂單。我們通過多種渠道進行監督：財務部門每週發布存貨監測報告，以確保規劃及生產部門之間的嚴格管理；同時倉庫管理團隊定期跟蹤滯銷存貨及缺陷產品。此種多層級管理方法，加上質量控制及其他部門間的密切協作，令我們能夠維持最佳存貨周轉效率，同時確保供應鏈的連續性。

質量控制

我們深知穩健的質量管理對聲譽及長遠競爭力至關重要，因而致力對產品秉持最高質量標準。為此，我們建立全面的質量管理系統，為持續改進產品、流程及客戶服務提供組織框架及營運標準。我們的生產基地已取得ISO 9001、ISO 45001及ISO 14001認證，彰顯我們致力於有效的質量控制及管理。

我們的質量控制措施包括(i)建立質量控制系統、(ii)整個生產流程的質量控制及(iii)客戶反饋分析及質量改進。

- **建立質量控制系統：**我們制定一系列內部政策，包括質量手冊、文件控制程序、記錄控制程序、內部審核程序及管理評審程序。該等政策明確界定各部門在質量控制方面的職責，並概述確保產品質量、安全生產環境、僱員健康與安全、環保及遵守各項健康、安全及環保法規的內部流程。
- **整個生產流程的質量控制：**我們根據原材料的具體類型實施專門的採購程序。對於生產流程所用的材料，質量控制部負責進行品質檢驗，並對其質量狀況進行追蹤及存檔。在生產流程中，我們識別、記錄及區分原材料、半成品及成品，利用記錄識別符實現有效追溯。此外，我們維持嚴格的控制以防止使用過期原材料或銷售過期成品。我們已就不同類別的原材料及成品制定具體儲存條件，並針對各類別指定採購及儲存週期。
- **客戶反饋分析及質量改進：**質量控制部負責分析並處理客戶反饋或投訴提出的質量問題。質量控制部與研發、工程、生產及其他相關團隊協作，調查根本原因並制定適當應對措施。我們隨即優先解決該等問題，同時亦實施預防措施，以減少造成不合規的潛在原因並防止再次

業 務

發生。此外，我們採用數據分析控制程序，評估生產及服務流程中產生的數據，以確保品質、環境及職業健康與安全管理系統適當有效，並識別改進機會。

保修、產品退貨及召回

我們一般為產品提供1或2年保修期，在此期間我們為客戶提供返工及替換服務。為解決產品未能符合客戶要求的問題，我們實行嚴格的流程管理不符合要求的產品。於識別出有關產品後，工程部門制定詳細返工計劃，而質量控制部門進行全面風險分析、界定經確認的檢查標準並開展最終產品審核。對於返工後未能有效改進或不符合出貨標準的產品，我們將予以報廢以確保質量誠信。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無發生任何重大產品退貨或召回，亦無收到任何重大產品質量投訴，反映質量控制系統行之有效及我們對提供卓越產品的承諾。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無接獲因產品缺陷或瑕疵導致消費者人身傷害或財產損害的任何申索。

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掃地機器人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—B.有關我們業務的進一步資料—2.本集團的知識產權」。

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」。

我們在很大程度上依賴知識產權組合，特別是一組精選的核心專利，以保護我們的專有空間感知技術及保持競爭優勢。該等核心專利涵蓋我們空間感知產品的關鍵創新。通過在全球主要司法權區取得並維持該等專利，我們建立重大技術准入壁壘，防止競爭對手複製我們的核心技術。下表載列與應用於我們產品的核心技術對應的主要知識產權：

產品	核心技術	司法權區	專利編號	應用場景	特點／功能
三角測距 激光雷達....	傳送帶蓋板	中國 歐洲 美國 日本 韓國	CN201922395373.4 EP3861915B1 US12072708B2 JP7177927B2 KR102575493B1 US20210247494A1	測距模組	中國首款防纏繞技術，可防止頭髮、灰塵及碎屑進入激光雷達內部。阻止內部傳動輪卡頓，避免造成激光雷達損壞。

業 務

產品	核心技術	司法權區	專利編號	應用場景	特點／功能
dTOF 激光雷達.....	人工智能	中國	CN116740581B CN117837987A CN118642085B CN117970350B	充電、校準 與測距校正	採用先進模型(深度 學習、機器學習)進 行噪音過濾、誤差消 除及材料識別。
	面陣傳感器	中國、 美國	CN107607960B US11675082B2 CN207457505U	測距模組	以面陣傳感器替代 昂貴的線性傳感器， 實現達到毫米級近 場測量精度的低成 本空間感知。
	控制與信號 處理	中國	CN213846342U CN113343839B CN114371483B CN114355321B CN115079128B CN115616522A CN115372933B CN115524684A	信號分析、 塑形及點雲 處理	執行信號後處理、多 光路融合、避障
	光學設計	中國	CN115840231B CN116501070B CN117381860A CN202411986966.7 CN202510028277.3 CN220141574U	三角測距／ 飛行時間測 距	提升測距準確性，降 低光學組裝複雜度
	單發多收 (激光雷達 架構)	中國、 日本、 歐洲、 德國	JP7430886B2 EP4047388B1 DE202022003129U1 CN307678725S CN307637472S	飛行時間測 距／三角測 距+飛行時 間混合測距	結合三角測距與飛 行時間技術優勢，打 造混合式光達系統， 提升測量精度與探 測距離
3D空間感知 技術.....	激光雷達小 型化設計	中國	CN115213923B CN218247101U CN219225085U CN221841202U	測距模組	縮小激光雷達體積
	雷達零部件 +RGB零部 件聯合測繪 與避障	中國	CN202310550531.7 CN202311159762.1 CN222704932U CN222394162U	透過激光雷 達+攝像頭 零部件交 互，實現 聯合測繪及 避障功能	中國首創的激光雷 達攝像頭聯合避障 系統
線激光.....	模組設計	中國	CN218247127U CN218240394U CN220105293U CN220773263U	障礙物避讓	增強結構強度／穩定 性
機器人測試 產品.....	單目攝像頭 陣列及高性 能追蹤算法	中國	CN205981242U	移動機器人 SLAM測試	亞毫米級精準度大 規模測試

業 務

產品	核心技術	司法權區	專利編號	應用場景	特點／功能
XR產品	模組設計、 高性能計算 機視覺及多 傳感器融合 算法	中國	CN111614915B CN111752386B CN212112405U CN107564064B CN106372702B CN116540408A CN222882849U CN104436643B CN106372702B CN116540408A CN222882849U CN104436643B	教育遊戲遠 程協同	基於從內到外及 VSLAM技術的6DOF 手部運動互動產品， 具有低功耗、低延遲 和無線連接的特點。

據中國法律顧問所告知，根據《中華人民共和國專利法》，於中國註冊的發明專利權自專利申請日起有效期為20年，於中國註冊的實用新型專利權自專利申請日起有效期為10年，以及自2021年6月1日起，於中國註冊的外觀設計專利權自專利申請日起有效期為15年。該等期限指可享有的最長法定期限。專利於其法定期限內的存續受於相關司法管轄區支付定期年費所規限。我們對專利組合進行定期審查，倘某個專利不再支持已上市產品或於我們產品線持續應用的技術，我們或會決定不維持該專利，在此情況下，該專利將在其法定期限屆滿前終止。在中國境外獲批的專利須遵守相關司法管轄區的期限及維持規定。

在部分情況下，我們可能依賴商業秘密及／或機密資料來保護我們的技術範疇。我們尋求保護專有技術及工藝，部分措施是與外部顧問訂立保密協議。我們已與接觸我們業務相關商業秘密或機密資料的僱員訂立保密及不競爭協議。我們用以聘請僱員的標準勞動合同包含轉讓條款，據此，我們擁有該僱員在工作期間產生的所有發明、科技、專有技術及商業秘密的全部權利。該等協議可能無法為我們的商業秘密及／或機密資料提供充分保護，亦可能遭違反，導致我們的商業秘密及／或機密資料被盜用，而我們可能無法對任何有關違反行為作充分補救。此外，我們的商業秘密及／或機密資料可能被第三方知悉或獨立開發，或被我們向其披露有關資料的合作方濫用。儘管我們已採取相關措施保護知識產權，但仍可能有未經授權人士試圖或成功複製我們的產品內容或未經我們同意而獲取或使用我們視為專有的資料。因此，我們可能無法充分保護商業秘密及專有資料。見「風險因素－與我們知識產權有關的風險－我們可能無法保護商業秘密或其他專有資料的機密性，且我們可能因僱員或第三方錯誤使用或披露他人聲稱擁有的商業秘密或其他專有資料而面臨申索」。

據董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無發生任何侵犯第三方知識產權的情況。有關知識產權的風險，見「風險因素－與我們知識產權有關的風險」。

競爭

空間感知構成建圖、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成為主流技術；三角測距、dTOF及線激光掃描技術則共同滿足

業 務

不同產品層級及成本區間的差異化需求。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%。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%。同時，預期相應激光雷達分部將實現更快增長，規模由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%，突顯市場格局穩健且具互補性，為軟硬件綜合供應商帶來顯著機遇。

空間感知產品的關鍵性能參數比較

空間感知產品廣泛應用於各行各業，以提高感知、精度及自動化程度。該等功能由各種空間感知模式提供支持，包括三角測距激光雷達及dTOF。下表呈列我們與主要競爭對手所提供空間感知產品在關鍵性能參數方面的比較分析。

公司	測距方法	首次產品 推出年份	測距	準確度	角分辨率 ⁽¹⁾	轉速 ⁽²⁾	主要應用
本公司	三角測距	2018年	0.12至8米	≤5毫米 (0.125至0.35米) ≤2% (0.35至3米) ≤3% (3至4米) ≤4% (4至6米)	0.72°/0.9°	5.2赫茲/6赫茲	掃地機器人
	dTOF測距	2024年	0.06至12米	≤10毫米 (0.1至0.6米) ≤30毫米 (0.6至12米)	0.374° (每秒 4688幀, 5.2赫茲)	5至8赫茲	掃地機器人
A公司	三角測距	2009年	0.26至5米	±1.5毫米	/ ⁽³⁾	/ ⁽³⁾	映射機器人
	dTOF測距	/ ⁽³⁾	0.5至14米		/ ⁽³⁾	/ ⁽³⁾	
B公司	三角測距	/ ⁽³⁾	於70%反射率 下0.16至8米	±8毫米 (0.1至0.5米)/ ±45毫米/	1°	210赫茲 (通常 為6赫茲)	掃地機器人
	dTOF測距	/ ⁽³⁾	0.03至25米/ 於70%反射 率下0.02至 12米	±10毫米 (0.03至0.5米)	1°	5至13赫茲	
C公司	dTOF測距	2019年	於10%反射率 下90米、於 20%反射率 下130米及 於80%反射 率下260米	2厘米	0.28° (垂直) ×0.03° (水平)	不適用	自主移動機 器人、物 流機器人 及映射機 器人
D公司	dTOF測距	2020年	100米 (於10% 反射率下30 米)	±1厘米	0.1至0.4°×2.81°	5/10/20赫茲	自主服務及 物流機器 人

業 務

附註：

- (1) 角分辨率指激光雷達能夠分辨兩個不同物體的最小角度差異。
- (2) 轉速指激光雷達傳感器或其掃描機制的旋轉速率，釐定其掃描周邊環境的速度。
- (3) 無法自公開來源獲取有關資料。

我們的價值主張及競爭優勢

我們是高性價比空間感知產品的領先提供商，服務消費者及專門市場。憑藉我們的專有ASIC芯片及面陣圖像傳感器，我們在三角測距及dTOF激光雷達產品線中提供出色的測距精度、超緊湊的產品設計、低功耗及顯著的成本效益。我們的競爭優勢深植於全面的技術堆棧，其中包括專有AI空間數據處理芯片設計、空間感知的全面軟件開發、VCSEL激光的系統設計以及智能製造技術。借助其技術領先地位，加上我們針對掃地機器人的特定應用設計以及可擴展、高度可複製的生產流程，使我們能夠提供以其全面特點、技術創新及具競爭力定價為特色的產品，從中脫穎而出。綜上所述，該等優勢建立龐大競爭壁壘，並鞏固我們在行業內的領導地位。

下表載列我們的產品相對於同業的價值主張及競爭優勢概要列表：

我們的價值主張	我們的競爭優勢
專有AI空間數據處理芯片.....	• 亞毫米計算：與一般芯片相比，AI空間數據處理芯片經過優化，提升處理速度，專為毫米及亞毫米級近場測量精度而設計，支持亞毫米計算處理。 • 深度定制推動產品創新：專有芯片實現特定產品需求的全面定制，提供巨大的靈活性，以符合每名客戶的特定需求。該能力使我們能夠快速迭代及升級產品，回應不斷變化的市場需求，實現與眾不同的功能差異化，並有效解決不同客戶的獨特需求。 • 供應鏈風險管理及成本優化：對外部芯片供應商的依賴可能使我們面臨價格波動、擾亂供應鏈及技術限制等挑戰。通過開發專有芯片，我們更能控制材料成本，盡量減少對第三方供應鏈的依賴，並增強我們管理及降低風險的能力。

業 務

我們的價值主張

我們的競爭優勢

- 超緊湊設計..... • **增強產品可集成性及適用性：**採用超緊湊設計，使激光雷達及線激光傳感器產品能夠集成至廣泛設備及系統。在掃地機器人等空間有限且對傳感器尺寸及重量要求嚴格的場景中，超緊湊產品特別適合應對該等挑戰。此能力大幅增強產品組合的市場競爭力。隨著產品尺寸不斷縮小，激光雷達及線激光傳感器亦可在可穿戴設備、智能家居及醫療設備等有嚴格空間限制的新興領域部署。擴展至該等新應用領域進一步增強我們的增長潛力。
- **降低功耗及成本：**超緊湊設計通常通過優化電路及結構配置實現，從而降低材料及製造成本。此外，產品尺寸較小有助降低功耗，從而延長設備的操作壽命，對於著重能效的移動及便攜式應用尤其有利。該等優勢使我們能夠提供具有成本效益及能源效益的產品，進一步鞏固我們在市場的競爭地位。
- 經驗證產品可靠性 • **皮帶防塵結構：**我們將皮帶防塵結構集成至產品，以大幅增強其可靠性及耐用性。此先進設計有效防止灰塵及異物顆粒進入，從而盡量降低灰塵累積導致的故障風險。因此，我們的產品能夠長期穩定運行，維護要求極低。防塵結構亦提高穩定性及一致性，確保產品在複雜及嚴苛的環境中仍能保持可靠的空間感知及導航性能，對於需要高操作穩定性的應用尤其有利。採用皮帶防塵結構彰顯我們提供具有較高可靠性、增強穩定性及延長使用壽命的產品的承諾。
- 成本控制..... • **減少依賴硬件：**我們運用先進算法的能力可減少對硬件的依賴，從而優化整體成本結構，並加強成本控制措施。

業 務

我們的價值主張

我們的競爭優勢

- **高製造良率：**我們相信，憑藉從研發到量產的端到端監督，我們實現高製造良率，激光雷達產品達 99.8%，線激光產品超過 99%。至關重要的是，該等高製造良率通過盡量減少物料浪費及返工優化生產成本，同時確保穩定品質及低售後維修率。
- **主要供應商的戰略合作：**我們已與若干主要供應商建立戰略合作夥伴關係。憑藉我們在空間感知產品中領先的出貨量，我們具備極高議價能力。此舉不僅使我們能夠獲得優厚的商業條款，亦可與該等供應商緊密合作，定製其零部件規格，以應付我們精準的產品需求。

數據隱私及安全

我們高度重視數據安全及保護。我們已制定一系列內部政策與程序，包括信息安全措施及信息安全事件分級標準，以規範數據管理相關事宜。為保障數據與信息技術系統的整體安全，我們已制定軟體安裝政策，並指定信息技術部門為負責監督及檢查各部門電腦軟件安裝情況的管理單位。

我們已根據數據的機密性等級實施全面的管理規範。這些規範確保數據的儲存、傳輸、複製、備份及銷毀流程均符合內部政策以及適用法律及法規。我們收集並儲存對業務營運至關重要的核心數據，包括與客戶、供應商及其他交易對手往來所產生的商業及交易信息，以及員工、求職者與合作夥伴組織內指定聯絡人的個人資料，主要包括其姓名及聯絡信息。我們主要通過企業電子郵件及企業資源規劃系統收集上述業務合約及交易相關資料。儘管我們的空間感知產品主要整合至掃地機器人中，惟我們並不收集、存儲或傳輸任何來自終端用戶的個人資料。具體而言，我們無法獲取敏感用戶數據，包括使用我們零部件的掃地機器人產生的平面圖、房間佈局或行為習慣。我們產品所收集的任何空間數據均於終端設備上進行本地處理，並完全由客戶自身的專有軟件系統管理。

為保障信息安全及防止未經授權的內部訪問，業務夥伴的僱員及指定聯絡人訪問及管理個人信息數據庫嚴格限於本集團內的授權人員。我們不會將數據轉移至中國境外，亦不會向無關第三方披露任何個人、業務或交易信息。我們於中國內地的業務及交易過程中收集的所有有關數據均存儲於中國內地。根據我們與客戶及供應商所訂立協議的條款，並按照一般商業慣例，我們獲得的外部業務及交易信息的所有權屬於提供有關信息的一方。

業 務

數據備份會定期進行，備份檔案存取權限僅限於經嚴格審批流程核准的授權員工。所有存取紀錄均留存以便追溯責任。此外，機密數據與文件均採用先進加密系統進行加密，解密權限由部門主管或指定保密負責人管理。機密數據儲存媒介的銷毀須經相關管理人員批准，並在監督下執行，確保數據無法復原。

鑒於於往績記錄期間及直至最後可行日期，(i)我們並無接獲有關我們的數據隱私或安全措施的任何投訴；(ii)就我們所深知，概無因違反網絡安全、數據安全或個人信息保護法律或法規而受到查訊、法律訴訟或行政處罰，亦無主管機關或第三方待決或威脅採取任何該等行動；及(iii)我們已制定及實施全面的內部政策及規程，以規管我們的數據管理，我們有關數據合規的法律顧問認為且董事同意，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們在營運所在的所有司法權區已遵守有關網絡安全以及數據安全及隱私的相關法律及法規。基於上述理由，經考慮本集團營運及數據處理活動的性質及規模，董事進一步認為，上述內部措施足以且能有效地管理本集團的數據隱私及安全風險。

僱員

截至2026年3月31日，我們共有415名全職僱員，所有僱員身處中國內地。下表載列截至2026年3月31日按職能劃分的全職僱員人數：

職 能	僱 員 人 數
生產及供應.....	252
研發.....	110
一般行政.....	43
銷售及營銷.....	10
總 計	415

我們的成功建基於吸引、挽留及激勵具才幹人員的能力，加上我們視人才為本公司的核心優勢。在招聘過程中，我們採用高標準及嚴謹程序以確保新聘人員的質素。我們主要透過校園招聘會、行業推薦、線上招聘渠道及(如適當)專業的人才中介招聘員工，以滿足不斷變化的業務需求。我們向僱員提供具競爭力的薪酬、績效現金花紅及其他激勵措施。此外，我們為合資格僱員採納股份激勵計劃，以進一步將個人表現與本公司長遠成功連成一線。我們的薪酬及福利方案彼遇旨在於競爭激烈的勞動力市場中吸引及挽留頂尖人才。

我們按照市場慣例與所有僱員訂立標準勞動合同、保密及不競爭協議。為支持僱員的持續專業發展，我們提供新人入職培訓課程以及定期在職培訓及持續進修機會。該等計劃旨在提升員工團隊的技能及知識、培養創新及卓越文化以及支持業務長遠增長。僱員並無成立任何工會或協會。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無遭遇任何重大勞資糾紛、停工或於招聘或挽留營運所需僱員時遭遇重大困難。

業 務

根據中國法律，我們參與政府規定的僱員福利計劃，包括養老保險、醫療保險、失業保險、工傷保險、生育保險等社會保險及住房公積金。按照中國法律的規定，我們須按僱員薪金、花紅及若干津貼的指定百分比向僱員福利計劃繳納供款，上限由地方法規設定。於往績記錄期間，由於我們在當地未設立可為部分僱員繳納社會保險或住房公積金的法人實體，應僱員要求，我們委聘第三方人力資源中介為部分僱員繳納社會保險及住房公積金。此外，我們並未為部分僱員足額繳納社會保險及住房公積金，但於往績記錄期間，我們並未因此不合規行為遭受任何重大行政罰款或處罰。見「風險因素－與於我們營運相關司法權區開展業務有關的風險－於往績記錄期間，我們可能因未遵守有關社會保險及住房公積金的若干中國法律及法規而遭受罰款及處罰」。

保險

我們認為，我們的保險覆蓋符合行業慣例且足以涵蓋我們的主要資產、設施及負債。我們持續投保車輛保險、僱主責任險及美國商務差旅專屬高管保險，以保障日常營運及特定場景。按照一般市場慣例，我們並無投保任何業務中斷險或產品責任險，有關保險根據中國法律並非強制性。我們亦並無投保要員人壽保險、涵蓋網絡或信息技術系統損害的保單或任何專用財產保單。見「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們可能並無足夠保險覆蓋以應對業務風險」。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無就業務提出任何重大保險索賠。

環境、社會及管治

我們致力於透過建立三層ESG治理架構，加強環境、社會及管治(ESG)議題的管理，有關架構經董事會授權，由ESG管理委員會、ESG秘書處和ESG工作小組組成。董事會負責監督和協調ESG議題，包括設定可持續發展的整體方向，確保披露符合監管規定，識別和評估ESG相關風險以及持續監控可持續發展績效。ESG管理委員會負責審議ESG相關法律、法規及政策，識別及管理可能對本公司業務產生重大影響的ESG風險與機會，並評估績效。ESG秘書處為ESG管理的協調機構，負責落實委員會的工作任務，推進ESG議題的管理與執行，並協調ESG相關資訊披露。ESG工作小組作為執行機構，負責促進ESG議題的執行，監控其進展，並定期收集、整合和報告各自負責部門的最新情況、績效及案例研究。董事會每年至少召開一次會議，聽取ESG管理委員會的簡報，並審視ESG議題與目標的進展，從而持續提升本公司的ESG管理能力。展望未來，我們將進一步完善ESG管治機制，確保組織對ESG議題的有效落實提供有力支持。

業 務

重大ESG相關風險評估機制

我們識別可能對本公司業務、經營業績和財務表現產生不利影響的ESG相關風險，並收集、分析、優先排序和總結利益相關者的主要關注事項，以評估每項ESG相關風險的重要性，並有效管理本公司的重大ESG相關風險。我們已建立並實施以下重要性評估流程：

1. 識別可能影響本公司業務或關聯方的潛在重大ESG相關風險，並考慮本公司的業務策略、現行國際標準(如可持續發展會計準則委員會(SASB)制定的指引)及業界慣例。
2. 邀請主要利益相關者參與調查，表達對重大ESG相關風險的理解與關注事項。
3. 分析收集到的調查並優先考慮重大ESG相關風險。

重大ESG相關風險管理

基於業務性質及未來發展方向，我們已透過風險評估程序，對ESG風險進行針對性的識別和評估。就多個風險主題而言，我們已採取緩解措施來降低潛在風險。我們已識別、評估並優先處理以下重大ESG風險主題，及其潛在影響及相應的緩解措施，關鍵風險主題包括：

風險主題	潛在風險影響	緩解措施
產品品質與安全 ..	如產品開發或材料檢驗階段並無進行品質審查和風險評估，產品品質可能無法得到充分保證。這可導致客戶滿意度下降、產品召回，令本公司收入減少和生產成本增加。	本公司已獲得ISO 9001:2015品質管理體系認證，並制定生產規劃和營運控制程序。透過對材料管理、生產管理、品質審核、不合格處理和品質問題解決實施嚴格控制，我們確保嚴格的產品品質管理。同時，我們遵守OEM安全標準並提供經認證產品。
保護知識產權	如無保護知識產權(如專利、商標、軟件著作權)的意識，可能會導致無形資產的損失或引發知識產權訴訟，導致本公司營運成本增加。	本公司已建立研發項目管理機制，監督研發成果及知識產權。從一開始，我們就識別和保護知識產權，同時推行專利激勵計劃，加速積累優質專利資產，強化員工知識產權保護意識。

業 務

風險主題	潛在風險影響	緩解措施
員工健康與安全 ..	如本公司未能提供安全的工作環境，培養員工的職場安全和職業健康意識，本公司可能會面臨工傷、員工幸福感下降和員工流失率上升等風險，最終導致營運成本上升。	本公司已獲得ISO 45001:2018職業健康安全管理體系認證，並建立涵蓋職業健康、勞工保護、工傷和應急應變的全面安全管理框架。本公司會定期進行消防演練和安全培訓，進一步保障員工的健康和安全。
資訊安全與隱私保護	如本公司對信息安全及個人隱私保護缺乏足夠管控，營運數據、客戶詳細資料等機密商業資料可能會外洩，產生資料外洩風險。這可能會對業務營運和企業聲譽造成負面影響，從而可能減少收入並增加生產或營運成本。	本公司已建立信息安全、事件分類及保密管理機制。透過事前審批、流程控制、事後問責等措施，本公司有系統地防範信息安全外洩和隱私風險。
客戶關係管理	如本公司未能及時透過多個渠道捕捉客戶需求與回饋，或如設計、研發、材料採購等領域的市場敏感度下降，均可能會對業務營運造成不利影響，導致收入減少。	本公司已建立產品定價、客戶概況及售後服務管理機制，與客戶保持有效溝通。通過提供產品培訓及技術支持，本公司不斷提升客戶關係管理效率，更好地滿足客戶需求。

業 務

風險主題	潛在風險影響	緩解措施
合規風險控制	如無合規管理體系，將難以防範和控制營運過程中的腐敗、賄賂、詐欺等不當行為。如無有效的風險控制機制，本公司可能面臨營運和ESG相關風險，威脅業務連續性，並可能導致收入減少和營運成本增加。	本公司已訂定《反壟斷與公平競爭管理規定》及《預防商業賄賂管理規定》等內部管理政策，並於《社會責任管理手冊》中概述員工誠信與道德要求。本公司已設立舉報渠道及檢舉人保護機制，確保監督員工、客戶及供應商的合規情況。此外，已建立明確界定職能且運作良好的ESG風險管理框架，以管理環境、社會及管治相關風險，包括氣候相關風險。

能源管理.....	如本公司不管理營運中的能源消耗，例如空調和照明用電，可能會加劇溫室效應，增加氣候相關風險發生的可能性，包括極端天氣事件(詳情見應對氣候變化部分)。此外，在持續的能源轉型下，能源價格上漲可能導致營運成本上升。	本公司已制定內部管理政策，包括《能源資源管理辦法》及《節能降耗管理規定》，在辦公室營運、生產及日常活動實踐節能，同時推動綠色辦公室及營運規範。
-----------	---	---

我們非常重視風險管理和內部控制，並已制定《ESG管理制度》，以建立ESG風險管理機制，將ESG實踐融入我們的企業策略和日常運營。我們已制定風險識別、評估、管理和監控的方法及程序，涵蓋戰略、財務、市場、營運、法律、技術和ESG相關風險。本公司已針對性地提出並實施風險管理策略和解決方案，同時定期監督和持續改進，以確保本公司風險管理和內部控制有效。

知識產權

我們已制定《知識產權管理程序》及《保密協議》等內部政策，不斷強化本公司的知識產權管理體系，堅決防止因不當行為而造成的知識產權損失。本公司秉持互惠互利的知識產權保護原則：我們承諾僅於獲得授權的情況下方會合法使用

業 務

第三方知識產權，但同時要求我們的利益相關者尊重我們的知識產權。為確保履行這些承諾，我們已設立內部調查和舉報機制，由人力資源部負責調查和處理所有侵權案件。

產品品質

我們已建立內部品質管理系統，包括《生產作業控制程序》、《品質異常處理流程》、《不合格控制程序》和《物料管理作業程序》等，規範產品設計、開發、測試和交付的品質控制，並提供品質管理的指引和方法。我們已獲得ISO 9001品質管理體系認證。

我們對產品和原材料均實施嚴格的品質管理，並於採購、生產和售後階段進行檢查和測試，防止不合格產品的轉移或放行，從而建立健全的產品安全管理機制。於採購階段，我們遵循《物料樣品承認管理規定》，所有電子零部件、零部件和其他原材料的供應商均必須進行材料樣品檢驗，沒有經批准《樣品承認書》的材料不准直接使用或加工。於生產階段，我們於發貨前進行首件檢驗、自檢、互檢、可靠性抽樣、出貨前最終檢驗，確保每個階段均符合品質標準。如生產線發現不合格產品，則需要重製、維修或報廢。

供應商管理

我們已建立內部供應商管理制度，包括《供應商管理程序》、《採購控制程序》及《預防商業賄賂管理規定》等，以強化供應商分類及評估流程，並規範供應商開發和審查。

所有合格的供應商每年均需接受材料品質、定價、交貨、服務等多維度評估。根據評估結果，供應商分為4個等級：A、B、C或D。對於C級或D級的供應商，我們要求實施改進計劃，並密切監控生產流程、品質系統和關鍵作業等方面的糾正措施，以確保改進計劃有效。連續兩年被評D級的供應商將被取消資格，不再有資格進一步合作。

我們與所有供應商簽訂《誠信廉潔合作協議》。任何供應商如被發現在招標、採購或履約過程中存在不當行為，包括商業賄賂，將即時被終止合作並須面對法律行動。同時，供應商亦須簽署《社會責任承諾書》，承諾遵守當地勞動法以及RBA、SA8000等社會責任標準。於供應商風險評估和年度審查期間，供應商亦必須提供ISO 9001、ISO 14001和ISO 45001認證，以確保供應穩定和合規。為減輕因依賴單一供應商而可能產生的潛在風險，例如供應中斷和品質波動，我們積極尋求與更廣泛的優質供應商建立合作夥伴關係，並針對關鍵原材料供應商實施多源策略。此方法增強了韌性，確保整個供應鏈的連續性和穩定性。截至2026年3月31日止三個月，我們共有310家供應商，主要包括電子元件、塑膠、光學元件及包裝材料的供應商。

員工權利及福利

我們已制定內部招聘管理政策，包括《招聘管理制度》、《員工手冊》、《反強迫性勞工管理規定》及《禁止使用童工管理規定》，建立符合本公司發展需求及戰略規劃的全面標準的人才招聘制度。

業 務

為提升員工團隊多元化，我們已制定《招聘管理制度》及《績效考核與激勵方案》等政策。該等政策確保在招聘、報酬、晉升及離職流程中嚴格遵循公平、公正及非歧視原則，嚴禁基於性別、年齡或任何其他因素的歧視行為。我們採用多元化招聘渠道，包括線上平台、第三方代理、僱員推薦及校園招聘。我們保障僱員權利並提供額外津貼與休假等福利。同時，我們透過系統性培訓框架支持僱員職業發展，從而為公司可持續發展提供人才保障。

下表列示報告期內按性別劃分的僱員人數明細：

指標	單位	截至 2026年 3月31日	截至12月31日		
			2025年	2024年	2023年
僱員總數.....	人	415	390	377	345
男性僱員人數.....	人	277	252	246	197
女性僱員人數.....	人	138	138	131	148

附註：

僱員總數包括本公司及其附屬公司的全職僱員(不包括外包人員)。

我們已制定《績效考核與激勵方案》及《假期管理制度》，並為員工足額繳納養老、生育、醫療、失業、工傷保險以及住房公積金。除法定福利外，我們亦為僱員提供(其中包括)額外福利，包括交通及午餐津貼、年假、生育相關假期(產前檢查、產假、哺乳假、育兒假及護理假)。

我們已制定《新員工培養和轉正流程指引》及《內部講師管理制度》等內部政策。結合本公司發展及戰略規劃，我們為新員工開展入職培訓以及專業技術培訓。人力資源部負責對培訓項目及成果進行年度評估，以確保培訓成效。

職業健康與安全

我們已建立內部職業健康安全管理體系，包括《職業健康及勞動保護管理辦法》、《生產安全事故應急預案》及《消防安全管理辦法》，透過跨部門協調建立全面的生產安全框架。健康與安全計劃由行政部集中制定及實施，透過定期進行安全及衛生檢查、監控及系統性風險評估，確保僱員的職業安全及福祉。我們每半年進行一次全公司安全培訓、新設備操作培訓及入職／崗位轉換安全培訓，以確保設備正常運作。此外，我們每6個月舉辦至少一次緊急事故演習，包括急救、火警應變及疏散演習，以提升我們的緊急應變能力。

於往績記錄期間及截至最後可行日期，概無因工死亡、職業傷害或因職業傷害而損失工作日。

業 務

環境保護

我們注意到氣候變化將對本公司業務帶來風險，因此識別、評估及管理氣候相關風險與機遇，並採取回應措施應對全球氣候變化。

風險名稱	風險描述	潛在影響	減緩措施
------	------	------	------

實體風險

極端天氣.....	由於氣候變化帶來的極端天氣事件，包括但不限於颱風、暴雨、熱浪、寒潮等。	在極端天氣期間，原材料、產品的運輸將受阻，也可能發生停電停水等風險，造成企業生產運營中斷、設備故障、人員受傷等風險，造成公司運營成本上升；此外，溫度的變化可能影響到產品儲存條件、電池的壽命和性能等，造成產品成本上升。 極端天氣事件可能會影響原材料供應商、生產設施及物流網絡，可能導致關鍵原材料供應延遲或短缺，並增加生產成本。	➤ 制定《安全生產事故應急預案》，在應急方案中設置極端環境(極端高溫、颱風、極端降雨等)應對措施，明確六級以上大風、大雨、濃霧天氣不得從事室外高處作業等應對方案。 ➤ 本公司已建立多元化供應商體系。該體系確保關鍵原材料的多源供應，顯著提升公司應對供應中斷或質量波動的能力。
-----------	-------------------------------------	--	--

轉型風險

政策與法規 影響.....	監管機構對公司信息披露的要求逐漸提高，例如，「雙碳」政策及配套法規的實施對相關信息披露要求提高(例如清潔能源使用、碳排放量、ESG及環境管理等方面信息)。	隨著信息披露監管規定的提高，本公司可能面臨信息披露合規風險，可能會受到違規處分導致業務暫停，降低本公司的收入。	➤ 建立完善的ESG管理體系，定期監測和報告公司表現及管理進展，關注ESG相關風險及機遇，並主動披露ESG相關信息。
------------------	---	---	--

業 務

風險名稱	風險描述	潛在影響	減緩措施
技術風險.....	在產品或技術開發過程中，可能無法跟隨產品、技術或設備的可持續轉型趨勢。	本公司對可持續環保產品或節能技術、設備的需求擴大，導致產品或技術成本上升。	➤ 在技術研發方面，加大在節能型視覺傳感器等領域的投入，佈局先進綠色傳感技術，持續提升創新能力。 ➤ 優化供應鏈管理，降低關鍵元器件採購成本，同時積極爭取政府綠色技術補貼、稅收優惠及綠色認證，降低轉型成本。
市場風險.....	隨著公眾對氣候變化和環境保護意識的提升，未來越來越多的客戶可能會傾向於選擇環保／低碳產品，及採用可持續生產方式的公司，消費者行為的變化對企業造成潛在的市場風險。	消費者及客戶就可持續及低碳產品的期望直接傳遞至供應鏈，規定本公司及其上游供應商符合日益嚴格的环境標準。如不能及時滿足消費者、客戶對可持續／低碳產品的期望，可能導致本公司產品／服務的需求量下降，導致收入降低。	➤ 當技術能力與資格相當時，我們優先選擇ESG績效更優異的供應商，採購更環保安全的原材料，並建立更可持續的供應鏈。 ➤ 在產品設計研發階段引入節能設計，並推動綠色材料和環保製造工藝的應用，提供更符合消費者偏好的節能產品。
聲譽風險.....	利益相關方對氣候變化及ESG相關信息的關注增加。	基於利益相關方關注點的轉變，本公司可能面臨消費者偏好轉變及資本市場詢問，對整體運營業務產生影響，導致收入降低。	➤ 關注氣候相關風險，確保風險可控，避免因風險對企業形象造成負面影響。 ➤ 持續開展重大性風險議題識別工作，聆聽包括客戶、投資者在內的外部利益相關方意見。

能源及資源運用

我們已建立內部管理制度，包括《能源資源管理辦法》及《節能降耗管理規定》，規範本公司能源及資源的管理及使用。我們的主要能源及資源投入包括電力、發電用柴油、機械潤滑油、水及紙張。能源消耗主要來自辦公及公共區域、生產設施、倉庫及僱員宿舍。

業 務

我們採取以下措施，減少日常營運及生產中不必要的能源及資源消耗：

- ✓ 當照明足夠時，嚴格控制開啟生產照明的數目，並在當眼位置張貼「節約用電」告示。
- ✓ 用水後立即關掉水龍頭，並在水龍頭位置張貼「節約用水」告示。
- ✓ 盡量減少使用過程中的漏油、滴落、洩漏或溢出，並在指定的廢油桶中收集已使用的油或廢油以作集中處置。
- ✓ 在打印機附近放置廢紙回收箱以宣傳節能、環保及提升資源效益，從而減少紙張浪費。

我們已制定《固體廢棄物管理辦法》，清晰界定一般及危險廢棄物的類別、收集及處置方式。一般廢棄物分為可回收及不可回收類別，各類別均設有指定的收集點及容器。僱員接受有關正確廢棄物分揀的培訓，並必須根據該等分類規則處置廢棄物。危險廢棄物由物業管理公司集中收集及處理，並要求相關人員填寫《危險廢棄物儲存及轉移記錄》。在運輸過程中，我們採取嚴格的預防措施，防止粗暴處理及洩漏。

本公司已建立收集及監測環境數據的系統性流程，追蹤及披露與關鍵資源消耗(例如能源、水)、排放(例如溫室氣體)及廢棄物有關的數據及密度指標。於往績記錄期間，我們的密度指標符合同業比較標準，而我們已就過往觀察到的任何重大數據波動提供解釋。

下表呈列我們於往績記錄期間按辦公室及營運生產設施能源及資源浪費計環境量化指標。

指標	單位	截至 2026年 3月31日	截至12月31日		
			2025年	2024年	2023年
汽油消耗量.....	公升	425.78	1,426.69	761.07	946.76
外購電力.....	百萬瓦時	1,367.17	6,466.76	4,770.37	2,355.93
耗電強度.....	百萬瓦時／人民幣	6.98	10.54	11.01	7.09
	百萬元收入				
耗水量.....	噸	5,436	42,000	26,952	11,337
耗水密度.....	噸／人民幣	27.75	68.46	62.20	34.14
	百萬元收入				
所產生非危險 廢棄物總量.....	噸	0.20	0.30	0.10	0.09
非危險廢棄物 密度	噸／人民幣	0.0010	0.0005	0.0002	0.0003
	百萬元收入				

於往績記錄期間，我們環境量化指標的重大波動主要受業務營運擴張所驅動。於2023年至2025年，我們生產設施及生產線的擴張導致外購電力及耗水量增加，所產生非危險廢棄物總量亦有所增加，進而導致同期溫室氣體排放量增加。此外，於往績記錄期間，整體業務量的增長導致車輛使用量增加，令汽油總消耗

業 務

量增加，尤其是2025年。因此，該等環境數據的增長反映我們於往績記錄期間的營運增長，而非環境管理實踐的惡化。我們致力於日後推行各項減排及資源效率措施，以期以與業務增長相匹配的方式管理主要環境指標的消耗量及密度。

溫室氣體管理

我們的溫室氣體排放主要來自使用汽油車的直接排放，以及用於辦公室營運及工廠車間照明及空調的外購電力的間接排放。我們定期收集、分析及報告溫室氣體排放相關數據，以設定具針對性的減排目標及措施。

下表載列我們於往績記錄期間在深圳市、惠州市、北京市、蘇州市及香港的辦事處及營運生產設施所排放溫室氣體排放量的環境量化指標。於往績記錄期間，我們的每人民幣百萬元收入的溫室氣體排放強度適用於同業作比較，該指標的數值低於同業公司。

指標	單位	截至 2026年 3月31日	2025年	2024年	2023年
二氧化碳排放量(範圍1)	噸二氧化碳當量	1.00	3.37	1.80	2.23
二氧化碳排放量(範圍2)	噸二氧化碳當量	0.73	3.43	2.56	1.34
二氧化碳排放量(範圍3)	噸二氧化碳當量	29.93	118.78	116.21	105.50
二氧化碳排放量 (範圍1、2、3)	噸二氧化碳當量	31.66	125.58	120.57	109.08
二氧化碳排放量 (範圍1、2、3)強度	噸二氧化碳 當量／人民幣 百萬元收入	0.16	0.20	0.28	0.33

附註：

範圍1的計算包括汽油車消耗的汽油。範圍2的計算包括外購電力的耗電量。範圍3包括僱員通勤的第7類溫室氣體排放數據。

設定目標

我們已設立量化ESG目標：

1. 碳排放減排目標：到2029年，公司範圍1及範圍2溫室氣體排放密度(噸二氧化碳當量／人民幣百萬元收入)較2024年降低5%。
2. 能源目標：到2029年，公司耗電強度(千瓦時／人民幣百萬元收入)較2024年降低4%。
3. 用水目標：到2029年，公司耗水密度(噸／人民幣百萬元收入)較2024年降低6%。

我們定期記錄及分析能源及資源消耗數據，審視目標及其進展，並基於實際營運情況不斷完善節能減排措施。我們在日常營運及生產活動貫徹提升能源、水及包裝材料使用效率的措施，持續提升能源及資源管理水平。我們通過內部節能管理、推廣綠色辦公室慣例及其他措施有效達成上述目標。此外，我們計劃未來加大對節能產品研發的投資，積極在軟件產品開發及設計中採用節能設計，打造綠色節能品牌。

業 務

物業

我們的總部位於中國深圳市。截至最後可行日期，我們使用總建築面積約42,892.7平方米的11項租賃物業，開展業務營運。我們的租賃物業用於非物業業務（定義見上市規則第5.01(2)條），主要用作辦公室、研發、生產及倉庫用途。

根據中國適用法律及法規，物業租賃協議須向相關地方土地及房地產管理局登記。截至最後可行日期，我們於中國的6項租賃物業尚未向中國相關政府機關完成該等租賃登記程序，主要由於缺乏出租人的配合導致登記程序無法按時完成所致。據中國法律顧問告知，未能完成租賃協議的登記及備案將不會影響該等租賃的有效性或妨礙我們使用相關物業，但倘我們未能於相關部門規定的時限內糾正不合規行為，則可能導致對每項未登記的租賃物業處以罰款最高人民幣10,000元。截至最後可行日期，我們並不知悉中國政府機關就我們未有登記租賃協議而發出的任何通知或指控處罰。鑒於重大行政處罰的風險被認為較低，且我們正積極糾正有關未登記行為，我們並無就潛在處罰計提撥備。

為防止類似事件再次發生，我們計劃進行員工培訓，以強調與租賃登記有關的法律規定及風險，加強內部審查程序，並在新租賃協議中載入明確的租賃登記合規條款。此外，我們可選擇替代物業以供搬遷，而儘管時間表及成本會取決於設備轉移及安裝要求等因素，惟我們預計有關可能搬遷活動不會對我們的財務表現產生任何重大影響。有關物業權益瑕疵相關風險的討論，見「風險因素—與於我們營運相關司法權區開展業務有關的風險—我們面臨與租賃物業有關的若干風險，有關風險可能干擾我們的營運及影響搬遷成本」。

截至最後可行日期，我們租賃的物業中概無賬面值佔合併資產總值15%或以上。因此，根據上市規則第五章及香港法例第32L章公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件獲豁免而無需就公司（清盤及雜項條文）條例附表3第34(2)段遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關出具本集團所有土地或樓宇權益的估值報告的規定。

牌照、許可證及批文

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們已自有關政府部門取得所有對我們營運所在市場的業務營運屬重要的所有必要牌照、批文及許可證。我們會不時重續所有該等重要許可證及牌照，以確保在所有重大方面遵守相關法律法規，而只要我們遵守相關法律法規的適用要求及條件，我們預期該等重續不會有任何重大困難。

業 務

下表載列我們業務營運所需的主要牌照、許可證及認證的概要：

牌照／許可證	持有人	屆滿日期
排污許可證.....	歡創智造	2028年10月25日
排污許可證.....	惠州歡創	2030年8月12日
報關單位情況登記證書.....	本公司	長期有效 ⁽¹⁾
企業出入境檢驗檢疫 申報登記.....	本公司	不適用 ⁽²⁾

附註：

(1) 據中國法律顧問告知，報關單位情況登記證書維持永久有效。

(2) 據中國法律顧問告知，企業出入境檢驗檢疫申報登記證書並無確實到期日。

法律訴訟及合規

法律訴訟

我們可能不時面臨日常業務過程中產生的各種法律或行政申索及訴訟。見「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們於日常業務過程中可能會牽涉申索、糾紛、訴訟、仲裁或其他法律程序」。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，概無針對我們或董事的待決或威脅提出的法律訴訟，而可能會單獨或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

合規

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們未曾亦無牽涉任何導致罰款、執行行動或其他處罰的重大不合規事件，而可能會單獨或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

誠如中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們已於所有重大方面遵守相關法律及法規。

社會保險及住房公積金供款不足

於往績記錄期間，我們並未根據適用的中國法律及法規，基於若干僱員的實際薪資水平足額繳納社會保險及住房公積金。於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月，我們的社會保險及住房公積金供款差額分別約為人民幣12.1百萬元、人民幣11.7百萬元、人民幣8.9百萬元及人民幣2.4百萬元。倘我們未能在規定期限內支付尚未繳付社會保險費，我們可能會被處以相當於尚未繳付社會保險費金額一至三倍的罰款。根據最高人民法院於2025年7月31日發布並於2025年9月1日生效的《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋(二)》(「新司法解釋」)第19(1)條，用人單位與勞動者約定或者勞動者承諾無需繳納社會保險費的，人民法院應當認定該約定或者承諾無效。用人單位未繳納社會保險費，勞動者根據《中華人民共和國勞動合同法》請求解除勞動合同、由用人單位支付經濟補償的，人民法院予以支持。

此外，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們委聘若干第三方人力資源機構代表若干僱員於其工作或居住所在地繳納社會保險及住房公積金。實施

業 務

此安排的主要原因為相關僱員已表示參與於其相應居住城市社會保險及住房公積金計劃的偏好。根據與各第三方機構訂立的協議，該機構承擔為相關僱員繳納相關社會保險及／或住房公積金的責任。儘管有關安排於中國並不罕見，但並未嚴格遵守中國相關法律及法規。倘若該安排遭政府部門質疑，我們可能會被視為未履行就作為僱主透過自有賬戶繳納社會保險及住房公積金的責任。我們可能就面臨有關法律及法規的適用及實施方面的不確定性，因此我們可能無法切實可行地量化估計最高潛在罰款或處罰。

中國法律顧問認為，基於：(i)根據中國主管部門發出的合規證明，於往績記錄期間，我們及中國附屬公司均無因違反中國有關社會保險或住房公積金繳供款的法律、法規或規則而受到任何重大行政處罰；(ii)根據《人力資源社會保障部辦公廳關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》(人社廳函[2018]246號)，嚴格執行現行各項社保費徵收政策，嚴禁自行組織對企業歷史欠費進行集中清繳；(iii)根據中國法律顧問與主管我們中國附屬公司的社會保險主管部門及住房公積金管理部門進行的會談，該等部門不會主動對我們或我們中國附屬公司進行任何全面集中追繳或清算，前提是有關中國附屬公司於收到相關部門的任何通知後按要求完成整改，有關中國附屬公司將不會被處以處罰；及(iv)於往績記錄期間及直至最後可行日期，並無任何針對我們或我們中國附屬公司有關繳納社會保險或住房公積金供款的重大僱員投訴，且我們並未接獲主管部門要求於規定期限內補繳有關供款或進行整改的任何通知，亦未就此受到任何政府部門的監管調查、詢問或處罰。我們進一步承諾，倘日後主管部門要求我們於規定期限內就社會保險及／或住房公積金供款進行整改、補繳或補充，我們將積極配合有關要求並履行相關責任；主管部門對我們及我們中國附屬公司進行社會保險及住房公積金供款的全面集中追繳或清算的風險，以及我們及中國附屬公司整體因未能按時繳納社會保險及住房公積金供款而面臨重大行政處罰的風險，相對較低，前提是現行政策、法律及法規或地方政府執法及監管慣例並無重大變動。基於上述，我們概無就社會保險及住房公積金供款不足計提撥備。

為監控我們就社會保險及住房公積金供款是否遵守相關法律及法規，我們已採納並實施以下內部控制措施：

- 我們已指定人力資源部門及內部審計及監督部門，每月審閱及監控社會保險及住房公積金的申報與繳納；
- 我們正與僱員進行溝通並將持續進行溝通，以獲得彼等對遵守社會保險及住房公積金適用繳費基準的理解與配合，亦將要求僱員繳納額外供款；

業 務

- 我們已加強規管社會保險及住房公積金相關事宜的內部政策，以確保妥善識別及申報類似事項；及
- 我們將就相關中國法律及法規定期諮詢中國法律顧問的建議，以緊貼中國相關法律及監管發展，包括但不限於有關社會保險及住房公積金的中國法律及法規，並將就此向相關僱員提供法律合規培訓。

國際貿易政策及限制

國際制裁及出口管制

就我們的海外銷售而言，於往績記錄期間，我們直接向台灣及越南的客戶(包括OEM製造商)及品牌擁有人銷售產品。於往績記錄期間，我們並無向美國或任何其他海外市場進行任何銷售。於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月，海外銷售收入總額分別為零、人民幣1.1百萬元、人民幣6.9百萬元及零，分別佔總收入的零、0.2%、1.1%及零。其中，台灣於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月的收入分別為零、人民幣0.4百萬元、人民幣0.2百萬元及零，而越南於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月的收入分別為零、人民幣0.7百萬元、人民幣6.7百萬元及零。

據國際制裁法律顧問(其已就我們的業務活動進行相關盡職調查)告知，董事認為，於往績記錄期間及直至最後可行日期，由美國、歐盟及聯合國(「**相關司法權區**」)所實施與經濟制裁、出口管制、貿易禁運以及國際貿易及投資相關活動的更廣泛禁令及限制有關的所有適用法律及法規(經不時修訂及補充)(「**國際制裁**」)並無且預期不會對本集團的業務、與海外供應商及客戶的關係、財務表現或擴張計劃造成任何重大不利影響，原因如下：

- (a) 本集團並無從事任何違反相關司法權區適用國際制裁的主要受制裁活動(指受制裁國家內的任何活動，或註冊成立地或所在地位於相關司法權區或就相關活動以其他方式與該司法權區有聯繫的申請人(i)與受制裁目標進行的任何活動；或(ii)直接或間接惠及受制裁目標，或涉及受制裁目標的財產或權益的任何活動，而有關活動須受相關制裁法律或法規規管)，該等受制裁活動可能對本集團構成任何重大制裁風險；
- (b) 本集團並無從事次要可制裁活動(指申請人進行的若干活動，而有關活動可能導致相關司法權區對本集團施加制裁(包括指定為受制裁目標或施加處罰)，即使申請人並非在該相關司法權區註冊成立或位於該司法權區，且與該相關司法權區並無任何其他聯繫)，該等活動很可能導致對本集團施加制裁；
- (c) 概無本集團實體被指定為受制裁目標(指任何人士或實體(i)被列入根據相關司法權區制裁相關法律或法規發佈的任何目標人士或實體名單；(ii)本身為受制裁國家政府，或由該政府擁有或控制；或(iii)因與(i)或(ii)所述人士或實體存在所有權、控制權或代理關係而成為相關司法權區法律或法規下制裁的目標)，亦非位於、註冊成立、組建或居住於相關司法權區的制裁相關法律或法規下受全面及廣泛出口、進口、金融或投資禁運規限的任何國家或地區(「**受制裁國家**」)；

業 務

- (d) 概無本集團實體為受制裁貿易商(指任何人士或實體，其業務的重大部分(10%或以上)與受制裁目標及受制裁國家實體或人士進行)，原因為概無本集團實體自與任何受制裁國家人士或受制裁目標的業務活動中獲得其收入的重大部分(10%或以上)；及
- (e) 本集團的業務往來概不受相關司法權區出口管制法規下的重大風險影響。尤其是，由於本公司於產品設計及製造過程中並無使用美國原產的軟件或技術，亦無採購任何美國原產的零部件或技術，因此我們的產品不受美國出口管理條例下的出口管制限制規限，亦從未受到美國政府施加的任何制裁。

美國境外投資規則

於2024年10月28日，美國財政部(「**財政部**」)頒佈《關於美國在受關注國家投資於若干國家安全技術和產品的規定》，於2025年1月2日生效(「**境外投資規則**」)，以實施第14105號行政命令所設立的境外投資安全計劃，該機制旨在審查美國在「受關注國家」(包括中國(含香港及澳門))對若干國家安全技術的境外投資。境外投資規則對投資於指定行業(包括半導體及微電子、量子信息技術及人工智能)中從事「涵蓋活動」的人士施加禁止或申報規定。有關美國境外投資的規則仍有待進一步發展。於2025年12月17日，美國總統將《2026財年國防授權法案》簽署成為法律，當中包括《2025年全面境外投資國家安全法案》(「**COINS 法案**」)。儘管現有的境外投資規則條文仍然有效，惟COINS法案規定財政部在頒佈後450天內提出修訂建議。該等修訂將包括(其中包括)擴大受關注國家及涵蓋技術的範圍、修訂關鍵界定術語，以及設立正式的諮詢意見程序。

據國際制裁法律顧問告知，我們屬「涵蓋外國人士」，而美籍人士對我們股權的投資屬「須予申報交易」，原因為本公司屬「受關注國家的人士」，從事設計及開發用於我們機器人解決方案的ASIC芯片，而該等業務屬聯邦法規第31編第850.217(a)條項下須予申報的「涵蓋活動」。

另一方面，根據我們的國際制裁法律顧問的意見，董事認為，美籍人士對本集團的股權投資不應受到《境外投資規則》項下的其他禁止規限。本公司並未「開發」、「製造」、「設計」或「封裝」任何符合《境外投資規則》有關半導體及微電子領域「禁止交易」定義內任何參數的產品。此外，我們並無開發《境外投資規則》所定義的任何「AI系統」。應用於我們機器人解決方案的算法開發亦不屬於AI系統相關投資禁止規定的範疇，原因為：(i)我們的算法功能有限，不具備任何會以《境外投資規則》範圍所預期的模式影響環境的高階推論或自主決策；及(ii)該等算法並未在該規則所定義的運算能力規格上進行訓練。

根據適用於美籍人士購買「以任何貨幣計值並於任何司法權區的證券交易所買賣的任何公開交易證券(『證券』定義見美國交易法)」的例外情況(「**公開交易證券例外情況**」)，美籍人士購買若干公開交易證券不被禁止或無須向財政部申報，前提是有關美籍人士或其非美籍人士附屬公司相對於本公司並未獲賦予超出標準少數股東保障的權利。此外，根據於2025年12月23日發佈的財政部指引(「**常見**

業 務

問題」)，在缺乏額外事實的情況下，當美籍人士收購涵蓋外國人士的股權，且於收購時該股權屬公開交易，則該證券符合「公開交易證券」的描述，而不論協議於何時訂立。一般而言，國際貿易法律顧問已告知，於[編纂]中收購本公司H股或於[編纂]後[編纂]H股的美籍人士，根據公開交易證券例外情況，無須承擔向財政部申報的義務。如有疑問(包括有關常見問題下是否存在相關「額外事實」)，於[編纂]中向我們購買H股或於[編纂]後買賣H股的美籍人士或其非美籍人士附屬公司，應就其具體情況是否適用公開交易證券例外情況諮詢其法律顧問。見「風險因素—與我們業務及行業有關的風險—我們可能面臨與出口管制、經濟制裁及投資限制相關的風險，故我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響」。

關稅政策

近年，美國採取一系列影響自中國進口貨品的關稅措施。於2025年2月，美國政府根據國際緊急經濟權力法(「IEEPA」)對自中國進口的商品加徵關稅。於2025年4月2日，美國政府宣佈對來自其貿易夥伴的進口商品徵收基準關稅，以及針對特定國家的額外關稅，包括適用於自中國進口貨品的關稅(「對等關稅」)。經過中美數輪調整及貿易談判，若干已上調的關稅被暫停或降低。於2026年2月20日，美國最高法院裁定，根據IEEPA，總統無權徵收若干關稅，包括對等關稅及芬太尼相關關稅。根據該裁決，基於IEEPA的相關關稅被廢除，美國政府隨後根據1974年貿易法第122條對若干進口貨品徵收10%的臨時關稅，自2026年2月24日起生效，惟取決於適用豁免及進一步監管發展。根據1974年貿易法第301條對若干中國原產貨品徵收的現有關稅亦可能繼續適用，具體取決於適用產品分類。美國關稅政策仍受到快速變化、行政行動、司法審查及進行中貿易談判影響。因此，適用於自中國進口貨品的關稅範圍、稅率及期限可能繼續轉變，未來可能推出額外關稅或其他貿易措施。

於往績記錄期間，我們直接面對該等關稅的風險有限。於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月，海外銷售額分別為零、人民幣1.1百萬元、人民幣6.9百萬元及零，分別佔各期間總收入的零、0.2%、1.1%及零。該等海外銷售來自台灣及越南。此外，於2023年、2024年、2025年及截至2026年3月31日止三個月，直接或間接向海外供應商採購分別佔銷售成本約1.0%、0.9%、0.2%及0.3%。於往績記錄期間，我們並無於產品設計及製造過程中使用美國原產軟件或技術，亦無採購任何美國原產組件或技術。因此，於往績記錄期間，我們直接面對適用於美國進出口的關稅風險有限。然而，若干客戶向美國等海外市場銷售掃地機器人及包含空間感知產品的其他終端產品。故此，即使我們的產品售予客戶或其在中国的指定供應商，我們亦可能受到客戶製成品適用關稅的間接影響。對該等製成品徵收關稅或其他進口限制可能增加其落地成本、降低其定價競爭力或對終端市場需求造成不利影響。客戶銷售額或盈利能力下降，可能繼而導致彼等減少或延遲向我們採購、下調採購預測、向我們要求價格優惠或以其他方式調整採購、生產或供應鏈安排，並可能對我們的訂單量、產品組合、平均售價及盈利能力產生影響。據我們所深知，若干客戶已在中國境外設立製造業務。該等海外製造安

業 務

排可為彼等提供更大靈活性，以因應關稅及國際貿易政策變動調整生產分配及供應鏈安排。然而，該等安排的有效性可能取決於相關司法權區的產能、經營成本、本地供應鏈能力、適用原產地規則、物流安排及關稅待遇。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無面臨關稅或國際貿易政策的其他變動直接導致客戶訂單的任何重大取消或採購重大減少。因此，於往績記錄期間及直至最後可行日期，關稅並無對我們的業務營運或財務表現造成重大不利影響。儘管如此，我們將繼續密切關注美國及其他國際關稅政策的發展，以及主要客戶海外生產及供應鏈安排的變化。我們將與主要客戶就彼等的採購計劃、產品需求及生產安排保持定期溝通，並將繼續評估關稅或國際貿易政策的變動會否影響彼等對我們產品的需求。鑒於我們對海外採購的依賴有限，我們相信我們在供應方面對關稅的直接風險仍然有限。然而，未來關稅措施及國際貿易政策仍不確定，並可能透過客戶及下游市場對我們構成間接影響。有關關稅政策的風險，見「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能面臨與出口管制、經濟制裁及投資限制、關稅及其他國際貿易措施相關的風險，故我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響」。

國際貿易及地緣政治發展的影響

基於上文所載披露，並據國際制裁法律顧問告知，董事認為：(a)於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團已遵守相關司法權區施加的所有適用國際制裁法律；及(b)地緣政治緊張局勢並無亦不會對本集團的業務、營運、財務表現及前景造成任何重大不利影響。

就任何潛在的未來國際制裁風險而言，我們已加強內部控制如下：

- (a) 實施制裁及出口管制合規政策，並在與客戶及供應商的合約中納入制裁及出口管制相關條款；
- (b) 對所有交易對手進行持續的自動化制裁篩查及監控，尤其是高風險司法權區(如古巴、伊朗、朝鮮或俄羅斯等受制裁國家)或我們銷售產品且涉及受國際制裁規限的個人或實體的司法權區(例如中國內地或香港)；
- (c) 於制裁篩查過程中使用市場標準的篩查軟件，以確保概無任何交易對手由受制裁目標擁有大多數股權或受其控制；
- (d) 對將本集團產品再出口至高風險司法權區(如受制裁國家)或我們銷售產品且涉及受國際制裁規限的個人或實體的司法權區的客戶進行持續的隨機審核，包括查詢該等客戶的最終用戶及再出口交易詳情；
- (e) 持續加強及執行目前對客戶、供應商及分銷商施加的全面制裁合規相關合約義務；及
- (f) 在本集團的定期營運審核中納入制裁合規專項審核並予以實施。

業 務

國際制裁法律顧問已審閱及評估該等內部控制加強措施，並認為該等措施經本集團實施後將足以及有效地確保本集團持續遵守適用的國際制裁法律，並監察我們所面臨的國際制裁風險。

風險管理及內部控制

風險管理

我們已建立並維持風險管理及內部控制系統，由我們認為適合業務營運的政策及程序所組成。我們致力於不斷改進該等系統。我們已在業務營運的各個方面採納及實施風險管理政策。董事會負責建立及更新內部控制系統，而高級管理層則負責監督各附屬公司及職能部門的內部控制程序及措施的日常執行情況。

為監察[編纂]後風險管理政策及企業管治措施的持續執行情況，我們已採取或將繼續採取(其中包括)以下風險管理措施：

- 董事會負責監督及管理與我們業務營運有關的整體風險管理及內部控制。審核委員會獲董事會授權檢討及監督本集團財務報告程序、風險管理系統及內部控制系統。審核委員會由3名成員組成，分別為委員會主席梁文昭先生、董勝堂先生及李尚然女士。有關該等審核委員會成員的資格及經驗，見「董事及高級管理層」。
- 我們的財務、法律、人力資源及其他相關部門主要負責制定及實施風險管理政策及進行日常風險管理實踐。為規範風險管理及設定統一的透明度及績效水平，該等部門將(i)收集營運風險資料；(ii)進行風險評估，以識別、優先考慮、衡量及分類所有可能會影響其目標的主要風險；(iii)持續監控該等主要風險；(iv)在需要時實施適當的風險應對措施；及(v)制定及維持適當機制，以促進風險管理架構的應用。
- 我們將採取多項政策以確保遵守上市規則，其中包括與利益衝突管理、關連交易及信息披露有關的方面。
- 我們將繼續為董事及高級管理層組織有關上市規則相關規定及香港[編纂]公司董事職責的培訓課程。
- 我們將定期向高級管理層及僱員提供反貪污及反賄賂合規培訓，以提升彼等的知識及加強遵守適用法律法規。員工手冊亦會載入針對不合規行為的相關政策。

內部控制

董事會負責建立及監督內部控制系統，並評估其有效性。我們已委聘獨立內部控制顧問評估有關我們主要業務流程的內部控制成效、識別缺陷、就補救行動提供建議及審查該等補救行動的執行情況。獨立內部控制顧問已識別若干內部控制事宜，而我們已實施相應的補救行動改善該等事宜。具體而言，內部控制

業 務

顧問已識別我們於銷售、應收賬款及收款、採購、應付賬款及付款、資產管理、研發管理及資訊科技一般控制方面存在若干非重大內部控制缺陷。我們已完成內部控制顧問所識別全部內部控制問題的整改。經整改後，內部控制顧問就該等補救行動對我們的內部控制系統進行跟進程序，並無發現我們的內部控制系統存在任何重大缺陷。內部控制顧問確認我們已完成相應糾正措施的制定及實施。在此基礎上，在內部控制顧問後續審查及確認的支持下，董事認為，我們的經強化內部控制措施屬充分且有效。截至最後可行日期，董事認為且聯席保薦人並無注意到任何事項對該觀點產生懷疑，即概無有關本集團內部控制的重大未決事宜。

下文概述我們已實施或計劃實施的內部控制政策、措施及程序：

- 我們已實施多項與我們業務營運有關的措施及程序，包括關聯方交易、風險管理、知識產權保護、環境保護及職業健康與安全。有關更多詳情，見「一知識產權」及「一環境、社會及管治」。我們定期向僱員提供有關該等措施及程序的培訓。
- 董事負責監督本集團的企業管治，在法律顧問的協助下定期檢討我們於[編纂]後遵守所有相關法律及法規的情況。
- 我們已成立審核委員會，其將(i)向董事建議委任及罷免外聘核數師；及(ii)審閱財務報表並就財務報告提供意見，以及監督本集團的內部控制程序。
- 我們已委任第一上海融資有限公司作為我們的合規顧問，以於[編纂]後的首個財政年度結束前就上市規則相關事宜向董事及管理層團隊提供意見。預期合規顧問將確保我們[編纂]後的資金用途符合本文件「未來計劃及[編纂]」一節所述，以及就相關監管機構的要求提供及時支持及意見。

獎項及認可

我們就業務及產品獲得多項獎項、榮譽及認可，其中包括：

獎項／認可	頒發年份	頒發機構／機關
深圳市製造業單項冠軍企業.....	2025年	深圳市工業和信息化局
深圳市科技進步獎二等獎.....	2025年	中國共產黨深圳市委員會 及深圳市人民政府
深圳市瞪羚企業	2025年	深圳市獨角獸企業評價委員會

業 務

獎 項／認 可	頒 發 年 份	頒 發 機 構／機 關
2022年度深圳市潛在科技獨角獸企業	2023年	深圳市獨角獸企業評價委員會
2022數字製造產業最具創新TOP10企業	2023年	佛山高新技術產業開發區及創業黑馬
2022投資界硬科技VENTURE 50行業榜單50強.....	2022年	清科創業及投資界
2021深圳市專精特新中小企業...	2022年	深圳市工業和信息化局
國家級專精特新「小巨人」企業 ..	2022年	工業和信息化部