

## 概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，其並不包含對閣下可能屬重要的所有資料。在決定投資[編纂]之前，閣下應閱讀整份文件。任何投資均有風險。投資[編纂]的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。在決定投資[編纂]之前，閣下應仔細閱讀該章節。

### 概覽

我們是一家全鏈條數字打印解決方案供應商，主要提供打印控制系統、打印機及耗材、打印軟件及服務。我們的解決方案助力個性化生產，並連接價值鏈的關鍵環節，涵蓋設計、生產、分銷及履約全流程。通過支持高效小批量生產與快速市場響應，我們能夠在即時打印（「即時打印」）全價值鏈中提供全集成解決方案。我們的平台融合打印控制系統、硬件基礎設施及RIIN銀河SaaS，這一創新模式徹底改變打印解決方案的交付與規模化拓展方式。

我們以基礎技術與先進的履約能力赋能打印生態利益相關方，協助提高生產效率、減少資源消耗，並維持靈活定制能力：

- **打印設備廠商**：我們協助打印設備廠商生產具備高精度運動控制、精準色彩管理及穩定品質的打印機。
- **即時打印商品工廠**：即時打印商品工廠需要來自不同商家的訂單，且難以小批量高效生產高度定制化的商品。我們的解決方案使彼等能夠在快速周轉時間內高效處理小批量訂單，從而在不降低質量及成本效益的情況下實現靈活、高速的小批量生產。
- **商家**：接獲消費者即時打印訂單的商家需要可靠的工廠和高效的供應鏈，以確保及時交付產品。我們將商家與可靠的即時打印商品工廠相連接，並提供靈活的本地化供應鏈，以減少運輸時間和成本。
- **消費者**：消費者下達即時打印訂單，例如為即將舉行的音樂會定制T恤或為朋友生日定制馬克杯。我們的解決方案使彼等能夠獲取獨特設計產品，並享受可靠及高品質的履約服務。

為進一步鞏固我們在不斷變化市場環境中的地位，我們於2025年8月收購上海色如丹的控股權，上海色如丹是一家專門從事色料與墨水業務的公司。此次戰略性收購通過強化對數字打印核心耗材的管控，全面強化我們的產品能力。此次整合可強化我們的供應鏈，拓展定制化能力，並支持可擴展的解決方案，助力合作夥伴於快速演進的打印市場中脫穎而出。

## 概 要

### 我們的業務模式及解決方案

我們目前的大部分產品面向2D打印而設計，而我們正積極將技術應用於3D打印實踐領域（如應用於金屬鑄造的3D砂型打印），並探索3D打印領域中的更多發展機會。我們的產品及服務（即(i)打印控制系統、(ii)打印機及耗材及(iii)打印軟件及服務）均依據客戶及終端消費者的定制化需求專門設計。下表列示我們於所示年度按業務分部劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
打印控制系統.....	262,729	79.1	320,614	73.0	379,392	63.6
打印機及耗材.....	59,561	17.9	104,402	23.8	187,140	31.4
打印軟件及服務.....	9,772	3.0	13,941	3.2	30,377	5.0
<b>總計 .....</b>	<b>332,062</b>	<b>100.0</b>	<b>438,957</b>	<b>100.0</b>	<b>596,909</b>	<b>100.0</b>

### 打印控制系統

我們的打印控制系統由控制軟件和控制板組成。其作為數字打印機的核心控制單元，實現運轉並決定打印精度、生產速度及自動化能力。控制板及軟件作為打印機的組成部分協同工作，並構成數字打印機統一完整的核心控制系統。該兩個組件作為集成單元開發，並作為捆綁包銷售。我們的打印控制系統採用標準化架構，可廣泛兼容各類打印機，不同類型的打印機通常可分為(1)搭載單程打印系統的打印機，採用固定的打印桿，打印桿橫跨承印物整個寬度；及(2)搭載多程打印系統的打印機，採用小型噴車，噴車承載一組打印頭，可沿承印物寬度方向雙向移動。

我們向製造廠、其貿易商或經銷商採購原材料，包括但不限於芯片、印制電路板、電容器及電阻器。我們專注研發控制系統，將控制板的安裝外包。我們聘用第三方物流公司負責送貨。我們打印控制系統的直接客戶主要為數字打印設備廠商。於往績記錄期間，年均客戶復購率為約76.2%（指在特定年度進行購買且在次年亦進行購買的客戶所佔百分比）。

## 概 要

	截至12月31日止年度														
	2023年					2024年					2025年				
	收入	銷量	平均售價 <sup>附註</sup>	毛利	毛利率	收入	銷量	平均售價 <sup>附註</sup>	毛利	毛利率	收入	銷量	平均售價 <sup>附註</sup>	毛利	毛利率
人民幣千元			人民幣千元	%	人民幣千元			人民幣千元	%	人民幣千元			人民幣千元	%	
單程打印															
系統 .....	15,786	384	41,109.0	12,204	77.3	14,524	334	43,485.4	11,090	76.4	22,041	744	29,624.4	15,991	72.6
多程打印															
系統 .....	246,943	79,190	3,118.3	146,741	59.4	306,090	92,354	3,314.3	190,482	62.2	357,351	115,137	3,103.7	222,967	62.4
	<u>262,729</u>	<u>79,574</u>	<u>44,227.3</u>	<u>158,945</u>	<u>60.5</u>	<u>320,614</u>	<u>92,688</u>	<u>46,799.7</u>	<u>201,572</u>	<u>62.9</u>	<u>379,392</u>	<u>115,881</u>	<u>32,728.1</u>	<u>238,958</u>	<u>63.0</u>

附註：對於支持更多打印頭的配置，我們打印控制系統的單價通常較高。於往績記錄期間，我們打印控制系統的平均售價隨客戶需求變化而波動。具體而言，於2025年，客戶對配備更多打印頭的單程打印系統的需求有所下降，這導致該系統的平均售價發生相應變化。儘管如此，由於單程打印系統及多程打印系統均包含多種性質和價值迥異的打印控制系統解決方案，因此各自的平均售價無法提供有意義的參考價值。

### 打印機及耗材

就我們的打印機及耗材而言，我們向一家打印設備廠商提供原始設計製造（「ODM」）服務，並向工業製造商及服務提供商提供定制打印機。我們的打印機及耗材涵蓋從打印機到基本打印組件與打印耗材，包括但不限於打印頭、色料、墨水及打印機。

我們採購打印頭、UV燈、導軌及電線電纜等原材料，並在我們自有生產基地進行生產。我們亦提供色料、墨水及打印頭等耗材及基本配件，以支持我們的打印機及耗材使用。我們打印機及耗材的直接客戶主要為數字打印設備廠商及終端用戶企業。

下表載列於所示年度我們打印機及耗材按不同產品類型劃分的收入、毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度											
	2023年				2024年				2025年			
	收入		毛利		毛利率		收入		毛利		毛利率	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
打印機 .....	46,880	14.1	19,457	41.5	46,100	10.5	19,460	42.2	42,125	7.1	17,149	40.7
打印耗材 .....	12,681	3.8	6,138	48.4	58,302	13.3	15,587	26.7	145,015	24.3	51,722	35.7
打印頭 .....	1,549	0.5	254	16.4	24,254	5.5	408	1.7	26,194	4.4	1,491	5.7
色料與墨水 .....	609	0.2	274	45.0	602	0.2	228	38.0	70,002	11.7	29,437	42.1

## 概 要

	截至12月31日止年度											
	2023年				2024年				2025年			
	收入		毛利		毛利率		收入		毛利		毛利率	
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%
個別組件及其他 .....	10,523	3.1	5,610	53.3	33,446	7.6	14,951	44.7	48,819	8.2	20,794	42.6
總計 .....	<u>59,561</u>	<u>17.9</u>	<u>25,595</u>	<u>43.0</u>	<u>104,402</u>	<u>23.8</u>	<u>35,047</u>	<u>33.6</u>	<u>187,140</u>	<u>31.4</u>	<u>68,871</u>	<u>36.8</u>

### 打印軟件及服務

就我們的打印軟件及服務而言，我們通過提供閉環供應鏈賦能即時打印利益相關方。我們向即時打印商品工廠提供光柵圖像處理器（「**RIP**」）色彩管理系統及RIIN銀河軟件即服務（「**SaaS**」），通過簡化從訂單處理到生產和履單的工作流程，將該等工廠與商家相連接。我們的**RIP**色彩管理系統是一款專注於圖像編輯、排版規劃與輸出處理的專業軟件平台。我們通過整合物聯網（「**IoT**」）及企業資源計劃（「**ERP**」）系統，賦能RIIN銀河**SaaS**平台，以助力商家及即時打印商品工廠實現涵蓋接收訂單、生產、庫存及工廠自動化的一站式管理。我們將主要來自主流電商平台的商家訂單直接推送至全球範圍內合適的即時打印商品工廠。我們按訂單基準向即時打印商品工廠收費，在此情形下，我們就推送至該等工廠的每筆訂單按件收取固定費用，而該固定費用因不同產品類型、地理位置以及即時打印商品工廠是否同時使用我們的打印控制系統和打印機及耗材而異。

我們的全鏈條產品涵蓋從打印組件及原材料（如染料及打印頭）到中游打印設備及打印耗材（如UV打印機及油墨），並進一步延展至打印軟件及服務。我們的產品已被價值鏈參與者應用於超過20種應用場景，包括但不限於新能源、印制電路板（「**PCB**」）及家具等，全面覆蓋日常生活必需品。

更多詳情，請參閱「業務－我們的業務模式」及「業務－我們的解決方案」。

### 銷售與市場營銷

我們通過直接銷售的方式向客戶銷售我們的產品及解決方案。我們擁有一支由共37名員工組成的內部銷售與市場營銷專職團隊。我們的銷售與市場營銷團隊具備深厚的行業知識及專業能力，會與客戶、合作夥伴以及內部運營團隊緊密合作，推廣我們的產品及解決方案。

## 概 要

於往績記錄期間，我們的收入主要來自中國內地客戶，分別約為人民幣283.2百萬元、人民幣380.0百萬元及人民幣503.5百萬元，分別佔我們於相應年度總收入的約85.3%、86.6%及84.3%。下表載列我們於所示年度按地理區域劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度											
	2023年				2024年				2025年			
	收入		毛利		毛利率		收入		毛利		毛利率	
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%
中國內地.....	283,169	85.3	167,925	59.3	379,996	86.6	219,938	57.9	503,480	84.3	283,165	56.2
日本.....	45,940	13.8	19,161	41.7	53,697	12.2	20,674	38.5	60,923	10.2	29,791	48.9
其他 <sup>(附註)</sup> .....	2,953	0.9	1,734	58.7	5,264	1.2	3,269	62.1	32,506	5.5	12,323	37.9
總計.....	<u>332,062</u>	<u>100.0</u>	<u>188,820</u>	<u>56.9</u>	<u>438,957</u>	<u>100.0</u>	<u>243,881</u>	<u>55.6</u>	<u>596,909</u>	<u>100.0</u>	<u>325,279</u>	<u>54.5</u>

附註：

- (1) 按客戶所在地劃分，其他主要包括香港特別行政區及美國。

有關按地理位置劃分的銷售產生的已確認收入波動以及毛利及毛利率的詳情，請參閱「財務資料－各期間的經營業績比較」。

## 生產

我們的生產模式主要為需求驅動型，且緊密貼合客戶需求。該模式涉及內部多個部門的無縫協作：(i)銷售部門負責生成並確認客戶訂單；(ii)研發部門制定詳細的技術規格與性能參數；及(iii)生產部門統籌整體生產與交付流程。這種一體化方法使我們能夠維持高標準的產品質量、運營效率，以及對客戶時效要求的響應能力。我們的生產流程旨在保持高質量標準，同時保持靈活性，以加快生產，及時滿足客戶需求。我們的生產能力及質量控制措施使我們能夠確保我們的產品及解決方案的高性能及可靠性。更多詳情請參閱本文件「業務－生產」一節。

---

## 概 要

---

### 我們的客戶與供應商

#### 我們的客戶

我們擁有廣泛而多元化的客戶群。於往績記錄期間，我們的客戶主要包括打印機廠商及即時打印商品工廠。我們主要為打印機廠商提供打印控制系統以及打印機及耗材，為即時打印商品工廠提供打印機及耗材以及打印軟件及服務。於往績記錄期間，我們來自前五大客戶的收入分別為人民幣130.3百萬元、人民幣153.4百萬元及人民幣170.7百萬元，分別佔截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度我們總收入的39.2%、34.9%及28.6%。此外，於往績記錄期間各期間，來自我們最大客戶的收入分別為人民幣48.6百萬元、人民幣58.9百萬元及人民幣57.2百萬元，分別佔我們總收入的14.6%、13.4%及9.6%。更多詳情請參閱本文件「業務－我們的客戶」。

#### 我們的供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括打印機零件（如芯片、印制電路板、電容器、電阻器及打印頭）的製造商，以及彼等的貿易商和經銷商。於往績記錄期間，我們向前五大供應商的採購額分別為人民幣28.9百萬元、人民幣44.9百萬元及人民幣72.4百萬元，分別佔截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度我們總採購額的29.0%、26.2%及27.5%。此外，於往績記錄期間各年度，向我們最大供應商作出的採購額分別為人民幣8.0百萬元、人民幣12.2百萬元及人民幣23.8百萬元，分別佔我們總採購額的8.0%、7.1%及9.0%。更多詳情請參閱本文件「業務－我們的供應商」。

#### 我們的研發

依託持續的創新投入及深厚的技術積累，我們的關鍵技術均通過內部研發完成。憑藉對客戶最新需求的全面了解與行業趨勢的深入分析，我們已建立獨特且專有的技術基礎。例如，在紡織品打印領域，材料在打印過程中的拉伸與變形構成重大挑戰，導致圖案錯位，進而降低品質、提高瑕疵率並增加成本。我們的打印控制系統通過獨特的混合方法，成功突破傳統視覺對準系統和常規深度學習方法的局限性。我們將高速攝像機直接集成於打印噴車上，在打印過程中持續捕捉織物的圖像。該等視覺數據會被實時轉換並傳輸至打印控制系統。隨後，我們的專有控制軟件算法會對該等數據進行分析，從而動態調整發送至打印頭的指令，確保即使在材料移動的狀態下，墨滴仍能精準定位並維持套準精度。該高精度套準能力可確保打印圖案準確對準，使產品呈現更清晰的細節、更精緻的圖像，大幅提升整體品質與市場吸引力。就我們的定制化UV打印機而言，我們的專用數字噴塗打印機配備創新型立體承印物翻轉機制。該自動化系統由雙驅動系統及高精度夾緊組件驅動，可精準調整三維物體的朝向，以實現

---

## 概 要

---

多面打印。該設計可有效降低人工操作帶來的表面污染及損壞風險，同時最大限度減少人為誤差。此外，我們為RIIN銀河SaaS配備雲原生ERP平台，該平台引入根本性技術創新以應對行業的關鍵挑戰。我們的RIIN銀河SaaS通過動態SKU架構，能夠管理海量產品變體，既能高效處理完全定制化產品，又能保持搜索與庫存精度，破除了定制能力與運營複雜程度此消彼長的傳統關係。此外，我們與領先的高校及科研機構建立長期合作關係。更多詳情請參閱本文件「業務－我們的研發」。

### 我們的競爭優勢

我們認為，以下競爭優勢使我們有別於競爭對手，並已助我們取得成功：(i)提供全鏈條數字打印解決方案，通過戰略性佈局引領行業發展；(ii)技術開發平台憑藉技術底座及專有算法的優勢，實現更高效的研發、更快速的更新迭代，以解決行業痛點；(iii)強大的技術執行力與可靠的交付能力，依託多樣化的產品組合、對客戶需求及應用場景的洞察；(iv)深厚的品牌認知，得益於與商業夥伴的穩定合作及優質的售後服務體系；及(v)一支具備卓越執行力、並由英才團隊支撐的管理隊伍。

### 我們的發展戰略

我們認為，以下戰略將為我們在未來取得持續成功鋪平道路：(i)強化研發聚焦，改善現有解決方案並鞏固市場地位；(ii)優化打印軟件及服務，擴展本地化佈局的即時打印交付網絡，加強即時打印市場構建；(iii)擴張產能並實現更大的規模經濟效益；及(iv)拓展我們的國際市場版圖，提升品牌影響力與知名度。

### 收購上海色如丹

根據由(其中包括)本公司及上海色如丹於2025年7月29日簽訂的投資協議(經補充協議修改及補充)，本公司同意以代價人民幣120百萬元認購上海色如丹9,544,444股股份，並以代價人民幣216.6百萬元向上海色如丹當時股東收購上海色如丹17,227,722股股份。我們已於2025年8月收購上海色如丹的控股權。

認購及收購上海色如丹股份的總代價已通過我們的內部資源及外部融資結算，其金額乃經公平磋商釐定，當中已計及上海色如丹於其上一輪融資期間的估值，並基於上海色如丹經合併入賬成為我們附屬公司後可能產生的協同效應進行上調。

根據上市規則第4.05A條，收購上海色如丹將於我們[編纂][編纂]之日被分類為上市規則第14章項下的一項主要交易。有關上海色如丹財務業績的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－上市規則第4.05A條項下的重大收購事項」及附錄一A所載上海色如丹歷史財務資料。進一步詳情請參閱本文件「歷史、發展及公司架構－重大收購、出售及合併」。

---

## 概 要

---

### 我們的控股股東

緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），李先生與其控制實體森大實業、合森聚賢、合森同鼎以及劉女士將共同控制本公司約[編纂]%的表決權。於[編纂]完成後，彼等將成為我們的控股股東。詳情請參閱本文件「與控股股東的關係」。

### [編纂]投資者

在本公司發展歷程中，我們共獲得三輪[編纂]投資，其中包括來自深創投的投資。[編纂]投資募集資金總額約為人民幣204.6百萬元。根據適用的中國法律，[編纂]投資者不得在[編纂]起12個月內處置其持有的任何H股。有關詳情，請參閱本文件「歷史、發展及公司架構—[編纂]投資」。

### 競爭

根據弗若斯特沙利文的資料，在數字化轉型加速、包裝與廣告領域小批量定制需求增加以及技術持續創新的支持下，全球數字打印解決方案行業保持穩步擴張態勢。全球數字打印解決方案行業的市場規模以收入計，由2021年的約369億美元增至2025年的約463億美元，複合年增長率為5.8%，並預計於2030年達到約631億美元，2025年至2030年的複合年增長率為6.4%。我們在各業務板塊及適用的下游行業中面臨競爭。我們的部分競爭對手擁有顯著的競爭優勢，如更高的品牌知名度及更長的經營歷史。因此，該等競爭對手可能比我們更快更有效地應對新的或不斷變化的機遇、技術、消費者偏好、法規或標準，而這可能會降低我們產品或服務的吸引力。有關我們業務面臨的競爭風險的更多資料，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們面臨競爭，並預計未來將繼續面臨競爭。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」。然而，我們認為，憑藉我們的研發能力，我們能夠在此競爭激烈的市場環境中蓬勃發展。有關我們經營所在行業競爭格局的詳情，請參閱本文件「行業概覽」。

### 歷史財務資料摘要

下文所載的綜合財務數據摘要應與本文件附錄一會計師報告（包括隨附附註）及「財務資料」中所載的資料一併閱讀，以保證其完整性。

## 概 要

### 經選定綜合損益及其他全面收益表項目

下表載列於所示年度的綜合損益及其他全面收益表選定項目，其詳情載於本文件附錄一所載會計師報告。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收入 .....	332,062	438,957	596,909
銷售成本 .....	(143,242)	(195,076)	(271,630)
<b>毛利 .....</b>	<b>188,820</b>	<b>243,881</b>	<b>325,279</b>
銷售開支 .....	(9,326)	(13,173)	(24,516)
行政開支 .....	(27,038)	(38,492)	(54,016)
研發開支 .....	(54,440)	(74,418)	(104,113)
<b>年內利潤 .....</b>	<b>112,697</b>	<b>139,813</b>	<b>142,277</b>

### 非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合損益及其他全面收益財務報表，我們亦使用年內經調整利潤（非國際財務報告準則計量）作為額外財務計量方法。我們認為該非國際財務報告準則計量為[編纂]及其他人士提供附加資料，有助其以與管理層相同的方式了解並評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）未必能與其他公司呈列的類似名稱的計量進行比較。採用非國際財務報告準則計量作為分析工具有重大限制，閣下不應將其視為獨立於或可替代我們年內利潤或任何其他按照國際財務報告準則計算的經營表現計量。

我們將經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）界定為剔除與本次[編纂]相關的[編纂]影響後的利潤。下表為我們的年內經調整利潤（非國際財務報告準則計量）與根據國際財務報告準則所呈列年內利潤（即持續經營利潤）的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
年內利潤 .....	112,697	139,813	142,277
加：			
[編纂] .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
<b>年內經調整利潤（非國際財務報告準則計量） .....</b>	<b>112,697</b>	<b>141,684</b>	<b>154,906</b>

我們的經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）由2023年的人民幣112.7百萬元增加至2024年的人民幣141.7百萬元，主要由於整體毛利增加。我們的淨利潤由2024年的人民幣141.7百萬元增加至2025年的人民幣154.9百萬元，主要由於整體毛利增加，部分被銷售開支、行政開支、研發開支及[編纂]增加所抵銷。由於我們擴大研發團隊

## 概 要

並增加其薪酬，研發開支由約人民幣74.4百萬元增加至人民幣104.1百萬元。行政開支由約人民幣38.5百萬元增加至人民幣54.0百萬元，此乃受人員及招聘開支增加所推動。由於銷售及營銷人員增加以及營銷開支增加，銷售開支由約人民幣13.2百萬元增加近一倍至人民幣24.5百萬元。此外，我們於2025年內產生一次性[編纂]約人民幣[編纂]元。

我們的收入由約人民幣439.0百萬元增加至人民幣596.9百萬元，帶動毛利由人民幣243.9百萬元增長至人民幣325.3百萬元，毛利的增長與經營開支的大幅增加相抵銷。因此，除稅前利潤由約人民幣148.3百萬元略微增加至人民幣149.4百萬元，淨利潤亦相應增加。

### 按業務分部劃分的毛利及毛利率

下表載列我們於所示年度按業務分部劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
打印控制系統.....	158,945	60.5	201,573	62.9	238,958	63.0
打印機及耗材.....	25,595	43.0	35,047	33.6	68,871	36.8
打印軟件及服務.....	4,280	43.8	7,261	52.1	17,450	57.4
<b>總計</b> .....	<b>188,820</b>	<b>56.9</b>	<b>243,881</b>	<b>55.6</b>	<b>325,279</b>	<b>54.5</b>

有關毛利及毛利率波動的詳情，請參閱「財務資料－各期間的經營業績比較」。

### 綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們綜合財務狀況表中的節選資料：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產.....	19,370	35,986	459,403
流動資產.....	361,336	594,533	976,478
資產總值.....	380,706	630,519	1,435,881
流動負債.....	63,140	87,464	263,595
流動資產淨值.....	298,196	507,069	712,883
非流動負債.....	2,863	13,469	528,053
資產淨值.....	314,703	529,586	644,233

## 概 要

我們的資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣529.6百萬元增加至截至2025年12月31日的人民幣644.2百萬元，主要由於年內利潤人民幣142.3百萬元及股東注資人民幣64.6百萬元，部分被我們收購上海色如丹及向其非控股權益授出認沽期權的相關確認所產生的淨影響人民幣92.1百萬元的減少所抵銷。我們的資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣314.7百萬元增加至截至2024年12月31日的人民幣529.6百萬元，主要由於年內利潤人民幣139.8百萬元及股東注資人民幣90.0百萬元，部分被已宣派的股息人民幣15.0百萬元所抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2024年12月31日的人民幣507.1百萬元增加至2025年的人民幣712.9百萬元，主要由於(i)存貨增加，及(ii)現金及現金等價物增加，(iii)貿易應收款項及應收票據增加，(iv)按公允價值計入損益的金融資產增加，部分被(v)貿易應付款項、應付票據及其他應付款項增加所抵銷。我們的流動資產淨值由截至2023年12月31日的人民幣298.2百萬元增至截至2024年12月31日的人民幣507.1百萬元，主要由於(i)短期定期存款增加，及(ii)現金及現金等價物增加，部分被(iii)按公允價值計入損益的金融資產減少，及(iv)貿易應付款項、應付票據及其他應付款項增加所抵銷。

### 綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示年度的現金流量概要：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動所得現金淨額 .....	143,621	140,372	84,389
投資活動所用現金淨額 .....	(134,502)	(155,918)	(187,583)
融資活動所得／(所用) 現金淨額 .....	(5,607)	66,178	185,812
現金及現金等價物淨增加額 .....	3,512	50,632	82,618
年初現金及現金等價物 .....	68,729	72,026	122,586
外匯匯率變動的影響 .....	(215)	(72)	84
年末現金及現金等價物 .....	72,026	122,586	205,288

詳情請參閱「財務資料 — 流動資金及資本資源」。

## 概 要

### 主要財務比率

下表載列我們於所示年度或截至所示日期的主要財務比率：

	截至12月31日止年度／截至該日		
	2023年	2024年	2025年
毛利率	56.9%	55.6%	54.5%
淨利潤率	33.9%	31.9%	23.8%
經調整淨利潤率(非國際財務 報告準則計量)	33.9%	32.3%	26.0%
流動比率	5.7	6.8	3.7
槓桿比率	0.03	0.04	0.3
收入增長率	35.0%	32.2%	36.0%

詳情請參閱「財務資料－主要財務比率」。

### 風險因素

我們的業務及[編纂]涉及「風險因素」所載的若干風險。閣下在決定[編纂]我們的[編纂]前，應仔細閱讀該節全文。我們面臨的部分主要風險包括：

- 我們的產品及服務被各行業、各領域的客戶廣泛使用。這些行業與領域會受到供需動態及其他宏觀經濟因素影響，而該等因素進而可能會影響我們的業務、財務狀況及經營業績。
- 倘我們未能及時持續創新產品及服務以滿足客戶對性能及穩定性不斷變化的需求，我們可能無法挽留現有客戶、吸引新客戶或增加銷售，而我們的業務、財務狀況及經營業績將受到重大不利影響。
- 我們面臨競爭，並預計未來將繼續面臨競爭。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。
- 我們的成功取決於我們與若干客戶堅實穩固的關係。倘我們未能實現客戶群的多元化，或倘我們與該等客戶的關係出現任何中斷，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。
- 未能向客戶提供高質量的維護及支持服務可能會損害我們與客戶的關係，從而損害我們的業務。
- 我們於研發活動的投資未必會產生預期結果。
- 我們可能無法有效實施未來擴張計劃。即使該等計劃得以實施，我們的投資亦可能對我們的業務、聲譽、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

---

## 概 要

---

- 我們或須履行認沽期權下的義務以收購上海色如丹的非控股權益，而認沽期權負債的不確定性可能對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。
- 本集團的整體盈利能力可能因合併毛利率低於本集團的上海色如丹而受到負面影響。
- 我們的業務可能會受到原材料及耗材價格及供應變動的重大影響。

更多詳情請參閱「風險因素」。

### 未來計劃及[編纂]用途

假設[編纂]為每股H股[編纂]港元（即[編纂]範圍的中位數），經扣除[編纂]的[編纂]及其他估計[編纂]，並假設[編纂]未獲行使，我們估計將從[編纂]收取[編纂]約[編纂]港元。

我們擬按下文所載用途及金額使用[編纂][編纂]：

- [編纂]約[編纂]%或[編纂]港元，將分配予研發投資，以加強打印控制系統、打印機及耗材以及打印頭等其他耗材相關研發的研發能力；
- [編纂]約[編纂]%或[編纂]港元，將分配予研發投資，以擴展我們的產品及服務組合，佈局我們打印軟件及服務的新應用場景；
- [編纂]約[編纂]%或[編纂]港元，將用於購置及翻新位於中國廣東省的物業，以建立集研發、辦公及行政職能於一體的綜合中心；
- [編纂]約[編纂]%或[編纂]港元，將用於強化全球銷售及營銷佈局，從而提升國際市場影響力，提升服務響應效率，推動全球業務實現可持續增長；及
- [編纂]約[編纂]%或[編纂]港元將用作營運資金及一般公司用途。

更多詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

## 概 要

### [編纂]

下表中的所有統計數據均基於以下假設：[編纂]股H股根據[編纂][編纂]（假設[編纂]未獲行使）。

	按[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算	按[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算
緊隨[編纂]完成後我們股份的[編纂] <sup>(1)</sup> .....	[編纂]港元	[編纂]港元
我們H股的[編纂] <sup>(2)</sup> .....	[編纂]港元	[編纂]港元
未經審核[編纂]經調整綜合每股有形資產 淨值 <sup>(3)</sup> .....	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]乃基於緊隨[編纂]完成後預期將予[編纂]的[編纂]股股份計算（假設[編纂]未獲行使）。
- (2) [編纂]乃基於緊隨[編纂]及[編纂]股份轉換為H股完成後預期將予[編纂]的[編纂]股H股計算（假設[編纂]未獲行使）。
- (3) 本公司擁有人應佔未經審核[編纂]經調整綜合每股有形資產淨值乃於作出「附錄二－未經審核[編纂]財務資料」所述調整後計算得出。

### 股息及股息政策

於[編纂]完成後，我們可能會以現金形式或我們的組織章程細則允許的其他方式派付股息。未來宣派或派付股息以及股息的金額將由董事在遵守我們組織章程細則及中國公司法的情況下酌情決定，並取決於多項因素，包括我們的經營業績、現金流量、財務狀況、我們的附屬公司向我們派付的現金股息、業務前景、與宣派及派付股息有關的法定及監管限制以及董事會可能認為重要的其他因素。股東可批准任何股息的宣派。

我們既無固定的股息政策，亦無預設股息派發比率。截至2024年12月31日止年度，我們向股東派付股息總額人民幣15.0百萬元。截至2023年12月31日及2025年12月31日止年度，本公司並無向普通股股東派付或宣派任何股息。於往績記錄期間結束後，截至2025年12月31日止年度的末期股息人民幣20.0百萬元已獲股東批准並已派付。

由於我們於2025年8月31日完成對上海色如丹的收購並將其負債併入本集團綜合財務報表，我們於2025年錄得賬面值為人民幣40.7百萬元的應付股息。董事確認，所有該等應付股息均將於[編纂]前悉數結清。

## 概 要

### 近期發展及無重大不利變動

於往績記錄期間後，本集團收入、毛利及淨利潤均實現增長，主要得益於(i)我們收購上海色如丹，帶動色料及墨水業務收入增長；及(ii)我們打印控制系統的銷量增加。本集團毛利率仍略微下降，主要由於合併毛利率相對較低的上海色如丹色料及墨水業務所致。我們認為，由於該等戰略投資重點在於推動創新及增強我們的市場競爭力，因此符合我們的長期增長目標。

我們注意到，美國政府於2025年對來自中國的進口商品實施多輪關稅上調。經計及(i)我們的現有業務運營已在中國境內進行且我們的收入大部分源自中國境內；(ii)我們的供應商及客戶主要位於中國及／或為中國實體；及(iii)於2025年對美國境內客戶的直接銷售額（並非中國出口商品）僅為約人民幣8.0百萬元（佔我們總收入的1.3%），源自提供RIIN銀河SaaS及供打印用的T恤衫，我們認為，截至最後實際可行日期，美國政府實施的有關關稅政策（包括有關最新命令的更新）不會對我們的業務運營及財務狀況造成任何重大不利影響。

董事認為，基於以下考量，美國關稅（包括其他國家引入的相應關稅政策，假設已按提議執行）將不會對我們的業務、經營業績或擴張計劃造成重大不利影響：(i)我們並無向美國直接出口產品，因此受美國關稅的直接影響甚微；(ii)將含有我們產品的終端產品進口至美國的下游客戶須承擔關稅；(iii)我們的大部分收入來源於中國國內市場，且我們的業務主要集中於國內市場，因此不受美國關稅的影響；(iv)我們的供應鏈並未因美國徵收的關稅而受到重大影響。

董事已確認，截至本文件日期，本集團的財務或貿易狀況或前景自2025年12月31日（即我們最新經審核綜合財務報表的截止日期）以來並無出現任何重大不利變動，且自2025年12月31日以來並無發生任何將對本文件附錄一會計師報告所載資料造成重大影響的事件。

### COVID-19疫情的影響

自2020年第一季度起，COVID-19疫情的爆發對全球經濟造成影響。為此，中國政府及其他國家政府已實施眾多防疫措施，包括旅行禁令及限制以及遠程工作安排。2022年出現的奧密克戎變異株進一步延長了該等措施的持續時間及強度。然而，到2023年1月，中國幾乎所有城市均已放寬或解除該等限制性措施。

於往績記錄期間，COVID-19疫情對本集團業務運營及財務表現的影響有限。儘管疫情給原材料供應帶來若干挑戰，如中國IC芯片平均單位價格於2022年增長約32.2%，但我們已通過實施戰略性儲備計劃等措施成功解決該等問題。該等措施確保材

---

## 概 要

---

料的穩定供應，並緩解價格波動的影響，在該期間保障我們的營運並最大限度地減少中斷。

於往績記錄期間或直至最後實際可行日期，儘管存在上述挑戰，但本集團業務運營並無發生任何重大停擺，產品交付亦未出現明顯中斷。為緩解疫情影響，我們已實施一系列措施，包括採取遠程工作安排（如必要）、儲存原材料，以確保供應鏈延續性並維持我們的工廠運營不中斷。得益於上述各項措施，本集團生產活動並未發生任何中斷。董事認為，於往績記錄期間，COVID-19疫情並未對本集團業務運營、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

### [編纂]

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數），與[編纂]相關的估計[編纂]總額（包括[編纂]）估計為[編纂]港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]％）。[編纂]包括(i)[編纂]約[編纂]港元，及(ii)[編纂]開支約[編纂]港元，其中包括本公司法律顧問及申報會計師的費用及開支約[編纂]港元，以及其他費用及開支約[編纂]港元。於往績記錄期間，我們產生的[編纂]為人民幣[編纂]元，其中人民幣[編纂]元已自綜合損益及全面收益表扣除，及剩餘人民幣[編纂]元將於成功[編纂]後根據相關會計準則入賬列為權益扣除項。我們預計於完成[編纂]前將進一步產生人民幣[編纂]元的[編纂]，其中約人民幣[編纂]元將自綜合損益及全面收益表扣除，及人民幣[編纂]元將於成功[編纂]後入賬列為權益扣除項。上述[編纂]為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考，且實際數額可能會與本估計不同。