
未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

未來計劃

有關我們未來計劃及我們盈利路徑的詳細說明，請參閱「業務 — 我們的戰略」及「業務 — 業務可持續性及盈利路徑」。

[編纂]用途

假設[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]及其他估計[編纂]開支後，並假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即本文件所述指示性[編纂]的中位數），我們估計將自[編纂]獲得[編纂]淨額約[編纂]港元。根據我們的業務策略及發展，我們擬將[編纂][編纂]按下述金額用於下述用途：

[編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於提升我們在關鍵機器人技術方面的研發能力，以支持我們的技術及產品開發。我們計劃維持高水準的研發投入，持續推動機器人產品研發，強化機器人技術，並豐富相關產品組合。這項撥款將為「業務 — 業務可持續性及盈利路徑」中所述的產品及技術里程碑提供資金。具體而言：

- (i) [編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於通過解決高功率密度及高效率直驅電機的核心技術瓶頸，優化我們機器人直驅動力模組的性能。我們將透過(a)將約[編纂]港元用於提高扭矩輸出密度、響應速度及能量轉換效率；(b)將約[編纂]港元用於改進基於模型的控制算法；及(c)將約[編纂]港元用於豐富我們的機器人動力模組產品組合，以支持更廣泛的應用場景，從而增強我們在機器人直驅動力模組方面的技術領先地位。

在此方面，我們擬將研究重點放在提高我們機器人直驅動力模組的整體性能、可靠性及應用適應性，包括用於室內服務機器人的M43系列微型驅動電機及用於割草機器人等室外應用的P0610系列輪轂電機等產品。對於類似M43系列的產品線，我們計劃通過優化極槽配置、定子繞組設計及轉子拓撲結構，並結合控制器硬件、控制算法及嵌入式軟件的綜合改進，以實現更緊湊的直驅電機設計，同時提升功率密度、轉矩密度及運行穩定性。對於類似P0610系列的產品線，我們計劃專注於面向戶外應用場景的電機與減速器一體化設計，包括優化同軸對準、齒輪載荷分佈、剛性、潤滑及軸向間隙控制，旨在實現轉矩、轉速、效率、溫升、振動及噪聲性能的高度匹配組合。我們預計該等研究項目將於2026年下半年開始，測試、調整及初步商業化預計於2027年進行，而進一步商業化及產品推出預計於2028年進行，惟視乎項目進展及市場情況而定。

未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

(ii) [編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於改進機器人以及模塊化組裝技術。在此方面，我們擬將研發工作主要集中於以下三個領域：

- (a) 約[編纂]港元將用於通過開發、訓練及部署先進算法，進一步增強人工智能與我們機器人系統的整合，以改善我們機器人的自主決策、操控能力、移動性及多場景適應性。我們在該領域的計劃包括(1)繼續推進感知和運動的強化學習，讓我們的機器人能夠在感知有效和感知受限的條件下保持複雜地形的預處理和跨越能力；(2)在我們的機器人平台上引入遠程操作、模仿學習和擴散模型等先進技術，以提高操作性能及通過性；以及(3)增強機器人系統的通信、運動平衡和分佈式計算能力，以支持對多智能體具身智能的進一步研究。
- (b) 約[編纂]港元將用於強化Sim2Real及Real2Sim平台，以加快算法迭代、測試及部署，從而縮短開發週期。對於Sim2Real，我們已基於主流訓練環境(例如Isaac Gym及Isaac Lab)建立訓練平台，並基於主流模擬工具(例如Gazebo、Mujoco及Webots)建立模擬平台。基於ROS2的DDS通訊框架，我們亦實現了模擬代碼與物理機器人代碼的更高程度的統一，這有助於縮小Sim2Real差距。展望未來，我們計劃通過專門的測試環境和測試夾具，進一步改進慣量匹配和關節電機轉矩匹配，以減少模擬性能與物理性能之間的差異。對於Real2Sim，我們將建立地形隨機化工作流程，首先通過三維重構獲取服務場景中的地形信息，然後將其轉換為碰撞模型並導入至訓練環境中，從而使機器人能夠在部署至物理環境之前在模擬環境中進行訓練及驗證。我們相信，這些平台將有助於減少物理原型測試的次數，提高訓練及驗證效率，加快參數調整及場景適應，並逐步為不同服務場景的機器人建立技能庫，從而縮短開發週期並支持商業化。
- (c) 約[編纂]港元將用於深化模塊拼接技術的研究，以提升模塊級和系統級的模塊化程度，並探索更靈活的機器人形式。我們計劃在該領域開展的研究包括(1)開發能夠支持全系列具身智能機器人的聯合硬件架構；(2)在該硬件架構下，基於實際應用場景實現可拼接的套件及部件；以及(3)持續提升控制和感知能力，以增強地形覆蓋範圍、多模態適應性及系統靈活性。

未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

配合我們的研發策略，我們計劃招聘額外研發人員，以擴大團隊並加強實力。下表載列我們非詳盡的招聘計劃及相關開支：

職位	人數	主要甄選標準	角色及職責	總薪金／成本
動力模組／ 機器人產品經理	3	機械工程、機器人、人工智能或相關學科學位；至少五年硬件及軟件產品管理經驗；對動力模組及機器人技術、應用場景、供應鏈、成本結構及商業化路徑有深入瞭解。	定義動力模組及機器人的產品規格及功能範圍；制定產品路線圖及迭代計劃；與研發、供應鏈及營銷團隊進行協調；分析應用場景及客戶需求。	[編纂]港元
機器人算法工程師	5	計算機科學、人工智能、自動化、數學或相關學科學位；在視覺語言模型、端到端具身智能模型或涉及視覺、語言及運動的多模態融合算法方面擁有深厚的研究背景。	建立算法訓練、測試及驗證體系；與硬件及機械團隊協作，解決算法與硬件的集成問題。	[編纂]港元
動力模組機器人 結構工程師	12	機械工程、機械設計及製造或相關學科學位；對動力模組及機器人的結構原理有紮實瞭解；能夠獨立設計及優化機器人本體、關節及傳動機構。	參與動力模組及機器人的整體結構設計及關鍵元件選型；負責相關產品結構的研發及優化，包括動力模組、關節模組、傳動系統及機器人本體結構。	[編纂]港元
電機開發工程師	10	電機與電氣工程、自動化或相關學科學位；在電機電磁設計、結構設計及熱仿真分析方面具備深厚專業知識；熟悉高轉矩密度優化技術。	負責動力模組及機器人關節模組所用電機的端到端設計；解決與高轉矩密度、小型化及輕量化設計相關的核心技術挑戰，以支持具競爭力的運動精度及響應速度；制定電機性能測試計劃。	[編纂]港元

[編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於深化與行業夥伴的合作、擴大銷售網絡及進一步加強品牌知名度。這項撥款可支持「業務 — 業務可持續性及盈利路徑」中所述的客戶合作及擴展計劃。具體而言：

- (i) [編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於加強我們的銷售及服務能力，約[編纂]港元分配予國內市場，[編纂]港元分配予海外市場。在中國，我們將(a)額外招聘約8名銷售及服務人員，包括銷售經理、客戶經理及技術支持工程師；(b)提供更具競爭力的薪酬以提高員工留任率；及(c)為我們的銷售及服務團隊提供系統性培訓，以提升其專業能力。在國際上，我們預計(a)在海外額外招聘約4名銷售及服務人員，並(b)與當地渠道合作夥伴合作開拓市場及提供客戶服務。我們將以日本及韓國作為全球化戰略的初始立足點，並逐步擴展至北美及歐洲(包括加拿大及德國)。我們選擇上述市場，原因在於該等市場擁有成熟的工業基礎及對機器人和自動化產品的強勁需求，有利於推廣我們的機器人動力模組及拓展應用場景。基於(a)我們與正向海外市場擴張的客戶保持緊密且持續的關係，使我們對海外客戶需求及市場要求擁有寶貴見解；(b)我們對該等目標市場進行的市場評估；(c)我們與當地合作夥伴及行業專家的合作；及(d)我們在該等

未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

目標市場參加行業展覽，我們相信我們具備開拓上述海外市場所需的專業知識。上述努力進一步加深了我們對當地客戶需求及市場要求的了解。

就機器人動力模組業務而言，我們計劃初步採取跟隨客戶的策略，我們的海外擴張主要由客戶的業務發展及擴張需求所驅動。根據客戶需求，此舉可能涉及支持客戶的海外產品部署及促進本地化履約。隨著我們的業務持續增長，我們計劃引入本地合作夥伴以促進市場進入及產品推廣、提升本地營銷能力，並發展海外研發及服務能力。就機器人業務而言，我們計劃直接採用本地合作夥伴策略，據此我們將委聘海外合作夥伴，協助我們提供產品交付及售後支持。為支持此策略，我們將撥出額外預算用於市場營銷及品牌推廣方面，以建立我們的國際品牌形象，並建立相關營運團隊，以支持海外合作夥伴的營運及發展，以及跨境物流。

根據弗若斯特沙利文的資料，目標海外市場的競爭格局尚未完全定型，具備先進技術的市場參與者仍存在發展機遇，且有關海外市場對機器人及自動化產品的需求持續增長，其中全球機器人出貨量於過去四年錄得約18.7%的複合年增長率，而同期機器人動力模組的出貨量則錄得約8%的複合年增長率。與同行業的其他國際競爭對手相比，我們的產品在精準度、效率及可靠性方面展現出具競爭力的表現。從業務基礎角度而言，我們已透過海外銷售(2023年、2024年及2025年的海外收入分別約為人民幣1.20百萬元、人民幣0.26百萬元及人民幣1.80百萬元)、原型交付、行業展覽和會議及試點項目初步建立海外業務佈局。從行業發展角度而言，中國機器人企業的海外擴張近年已成為日益顯著的趨勢，反映出中國機器人產品及技術在國際市場的競爭力持續提升。根據弗若斯特沙利文的資料，海外消費機器人市場於2021年至2025年錄得強勁增長，整體消費應用場景的複合年增長率為18.9%。其中，清潔機器人細分領域(包括掃地機器人、洗地機器人及擦窗機器人)同期複合年增長率更高達19.3%。全球清潔機器人市場的增長，很大程度上受惠於中國品牌持續拓展海外市場。按出貨量計，中國品牌位列全球前五大市場參與者，合共佔據全球市場份額近70%。憑藉算法、集成基站技術及完善的供應鏈生態系統等優勢，中國品牌持續提升競爭地位並擴大海外市場佈局。截至2025年12月31日，我們已與按2025年收入計全球消費機器人提供商前十名中的四家開展合作。在此背景下，結合我們與業界領先參與者的合作經驗以及對客戶需求的深刻理解，我們相信自身已具備充分條件，能夠把握目標海外市場對機器人及自動化產品日益增長的需求。

- (ii) [編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於透過深化與下游客戶的合作，並與上游供應商建立結構化的合作機制，加強機器人價值鏈各環節的協作。在客戶方面，我們擬深化與客戶在產品開發及應用場景方面的合作，包括(a)在早期階段參與客戶的新產品開發流程，並將我們的直驅技術及機器人設計理念融入其產品開發框架；(b)根據不同

未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

應用場景開展定製化模組開發及參數優化；(c)透過原型測試、應用驗證及持續反饋機制推動產品迭代與優化；及(d)提供應用支持及售後服務，以提升用戶體驗及產品穩定性。在供應商方面，我們擬與關鍵上游原材料供應商建立戰略採購及協同研發機制。具體而言，我們計劃與供應商就(a)關鍵材料及零部件的選型與開發、(b)樣品製作、(c)測試與驗證、(d)新產品導入的工藝優化等方面開展合作。此外，我們計劃完善產品規格，並加強與供應商的供應規劃及交付協調。截至最後實際可行日期，我們正與若干客戶及供應商就潛在合作安排進行磋商。該等合作一般將分階段進行，包括需求識別、產品開發、測試及驗證，以及後續的商業部署。現時預計合作主要將與中國內地的客戶及供應商進行。

[編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於改善我們的生產能力及效率，以支持我們的業務快速增長。這項撥款可支持「業務 — 業務可持續性及盈利路徑」中所述的營運效率措施。具體而言：

- (i) [編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於建設高度自動化的柔性產線，重點提升我們機器人動力模組的批量化生產能力。我們的計劃包括新增生產線、擴充現有生產線及增加生產人員。我們此前規劃的產能以理論最高日產能50,000套為基礎設計，該數字代表在設備充分利用及材料、勞動力及其他生產資源充足供應情況下的理論最高日產能。實際操作中，客戶需求受波動影響，且可能集中在部分高峰期。根據弗若斯特沙利文的資料，機器人及自動化產品的需求預期將持續增長，全球機器人出貨量於未來五年的複合年增長率預計約為19.1%，而機器人動力模組的出貨量於同期的複合年增長率預計超過10%。隨著我們的訂單量持續增長，50,000套的日產能已不足以滿足預期的高峰需求。基於2026年2月的客戶需求，客戶的每日需求約為90,000套，與我們現有最高日產能50,000套相比，存在約40,000套的缺口。於2026年首五個月，我們的日產量有47天達到或超過最高日產能50,000套，整體日均產量約為48,700套。在該47天中，(i)30天超過60,000套；(ii)日均產量約為65,800套；及(iii)日產量峰值約為80,000套。經考慮與客戶需求持續性及時間安排相關的不確定因素、訂單執行時間表的潛在波動及其他營運因素，並採取審慎方針後，我們估計2026年的每日產能需求將至少達到80,000套。因此，我們計劃增加產能，以維持高於預期高峰需求水平的必要戰略緩衝，支持我們在客戶需求

未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

集中期間履行訂單的能力，並減輕訂單執行的不確定性導致的交貨期風險。此外，隨著機器人及自動化行業的技術能力持續提升，我們亦需要進一步優化現有生產設施或興建新的生產設施及生產線，以緊貼行業技術進步步伐並滿足不斷演變的客戶需求。我們認為有必要增加生產線，以支持成本優化及製造效率提升。因此，新生產線預計將提升我們的製造靈活性及自動化水平，使我們能夠把握市場機遇。

新生產線生產的產品將主要包括機器人直驅動力模組、具身關節模組及機器人，而我們預計相關產能將分別增加約41%、34%及12%。於2026年，我們計劃新增四條自動化生產線，其中兩條預計於2026年7月底前投入營運。實際實施時間表及產能擴張可根據市況、客戶需求、產品開發進度及經營需求進行調整。

- (ii) [編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於透過整合工業物聯網(「IIoT»)和數據智能技術，打造數字化智能工廠的方式來優化我們的生產流程。具體而言，我們計劃推動部署製造執行系統(「MES」)，以建立貫穿整個生產流程的整合數據連接及數字化管理。透過設備互聯、實時生產監控、智能生產調度及閉環質量追溯，我們旨在提高生產效率、最大化設備利用率、優化產能配置，並提升產品質量控制及追溯能力。

有關實施工作預期將分階段進行。於2026年，我們計劃完成核心數字化基礎設施及智能製造系統的初步部署。於2027年，我們計劃實現實時生產數據採集及智能生產調度。於2028年，我們計劃透過建立數字化產品檔案及問題快速響應機制，進一步提升數據分析及質量追溯能力。

[編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於營運資金及一般企業用途。

於短期內，我們的[編纂]用途的實施預計將增加我們的成本基礎及現金流出。然而，從長遠來看，上述投資將提升我們的產品競爭力、改善運營效率及規模、強化商業化能力及供應鏈韌性，並支持收入增長及利潤率改善。下表概述2026年至2030年[編纂][編纂]淨額按性質劃分的年度計劃分配。[編纂]應注意，該等計劃乃基於假設且存在不確定因素，包括本文件「風險因素」一節所述與研發、競爭對手及技術快速變化有關的風險。

年度分配概要	截至12月31日止年度					總計	佔總數的 概約百分比
	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年		
	([編纂]港元)						
提升我們在關鍵機器人技術方面的研發能力..	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
加強我們的運營及營銷能力.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴大產能及加強數字化製造.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金及一般企業用途.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

倘若[編纂]設定為指示性[編纂]範圍的最高[編纂]或最低[編纂]，則[編纂]的[編纂]淨額將分別增加或減少約[編纂]港元。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將獲得的額外[編纂]淨額為(i) [編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的最高[編纂])；(ii) [編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數)；及(iii) [編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的最低[編纂])。倘[編纂][編纂]淨額高於或低於預期，我們將按比例調整上述用途的[編纂]淨額分配。

倘[編纂][編纂]淨額並未立即用於上文所述用途，我們將僅把未動用[編纂]淨額存入持牌商業銀行及／或其他認可財務機構(定義見《證券及期貨條例》或其他司法管轄區的適用法律法規)的短期計息賬戶。