

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於其為概要，故並不包含對閣下而言可能屬重要的所有資料，且由於在整體上受限於本文件全文，故本概要應連同本文件全文一併閱覽。閣下在決定[編纂][編纂]前應閱讀整份文件。任何[編纂]均涉及風險。[編纂][編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前應細閱該節。本節所用各種詞彙於本文件「釋義」及「技術詞彙表」章節中定義。

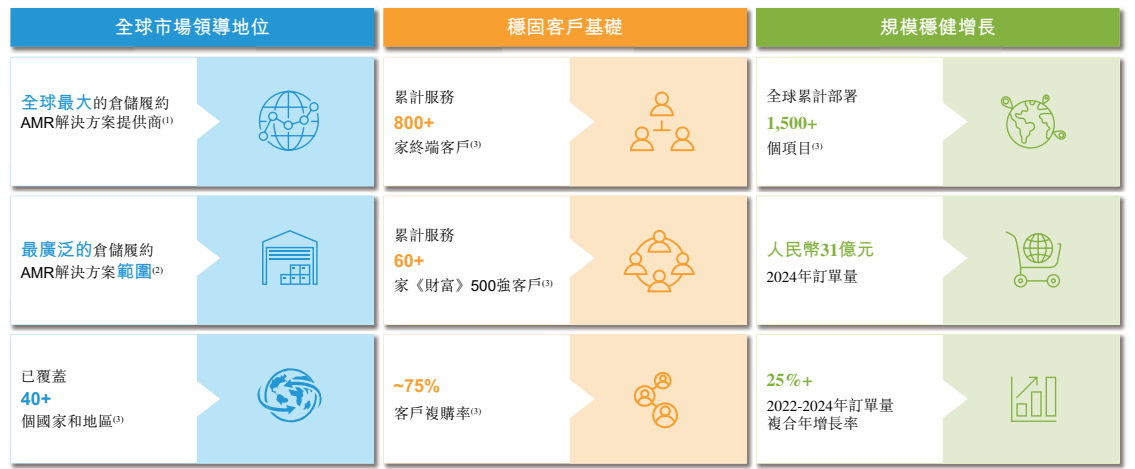
概覽

關於我們

我們在全球AMR市場中處於領先地位。我們提供了一系列AMR解決方案，旨在賦能倉儲履約和工業搬運場景，在提高供應鏈效率的同時減少對人工的依賴。根據灼識諮詢的資料，按2024年的收入計，我們已成為全球最大的倉儲履約AMR解決方案提供商，且已連續六年保持該領先地位。根據灼識諮詢的資料，我們提供了業內最廣泛的倉儲履約AMR解決方案，涵蓋各種應用場景和技術方法。根據灼識諮詢的資料，我們的技術創新、對產品質量的承諾和長期可靠的服務得到了全球約800家終端客戶的廣泛認可和接受，使我們成為擁有全球最大客戶基礎的倉儲履約AMR解決方案提供商。截至2024年12月31日，我們已向全球40多個國家和地區交付了約56,000台AMR。我們經營所在的全球倉儲履約AMR解決方案市場為全球倉儲自動化解決方案市場的一個子集。根據灼識諮詢的資料，2024年，我們在整個全球倉儲履約AMR解決方案市場佔據9.0%的市場份額，在全球倉儲自動化解決方案市場佔據約1%的市場份額。

概 要

下圖說明了我們在全球市場的領導地位、穩固的客戶基礎以及穩健的規模增長情況，突顯了我們在倉儲物流自動化及解決方案方面的強大能力：



附註：

- (1) 以2024年收入計；根據灼識諮詢的資料。
- (2) 根據灼識諮詢的資料。
- (3) 截至2024年。複購率的定義及計算方式請參閱「技術詞彙表」。

市場挑戰

由於效率低下、缺乏可靠性、運營成本高和缺乏靈活性等問題，傳統非自動化倉儲解決方案和當前剛性倉儲自動化解決方案面臨著巨大的挑戰，尤其是在勞動力成本上升和勞動力減少的背景下，難以滿足現代商業快速發展的需求。

- **效率低下：**根據灼識諮詢的資料，傳統的倉儲解決方案嚴重依賴人工，人員需要花費70%的時間走到貨架前揀選貨物。此外，人工操作通常需要寬闊的通道和操作空間，通常會導致佈局鬆散和空間管理效率低下，進而限制了整體倉庫空間利用率。
- **缺乏可靠性：**勞動密集型倉儲解決方案會增加人為錯誤的風險，從而可能導致訂單處理失誤、庫存錯放和延誤。
- **運營成本高：**全球工資上漲，勞動力老齡化等因素的影響導致勞動力短缺加劇，運營成本大幅上升。企業在招聘、培訓和留住員工方面產生了更高的開支。此外，高峰期對額外人手的需求進一步增加運營成本，導致難以維持倉儲流程的效率和盈利能力。

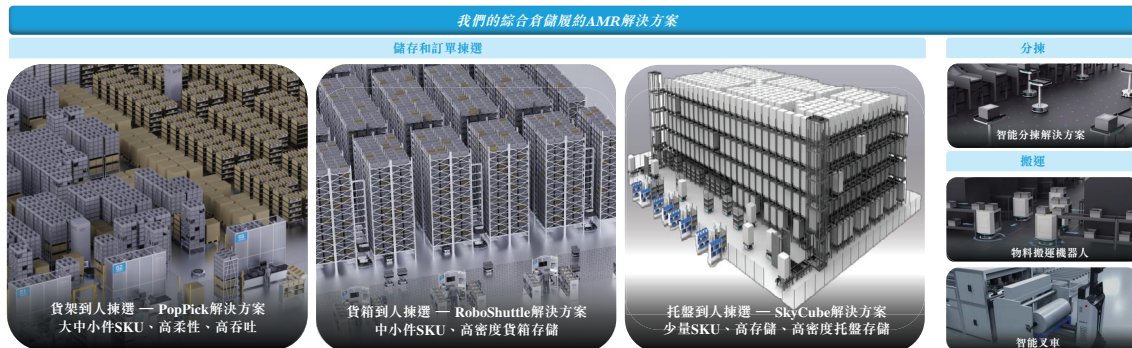
概 要

- **缺乏靈活性：**剛性倉儲自動化解決方案是為特定任務而設計的，無法應對現代物流業務的多變性和複雜性。任何必要的變更通常涉及昂貴且耗時的基礎設施調整。

隨著倉儲場景變得越來越複雜，當今的企業渴望在快速變化的動態環境中擁有高度適應性的解決方案。

我們的解決方案

我們作為行業的促進者，可以提供高效、可靠及靈活的AMR解決方案，幫助企業提升運營效率並滿足不斷變化的市場需求。作為全球市場領導者，我們開創了一系列先進的AMR解決方案，如下圖所示。



我們提供靈活的解決方案和功能，為倉儲自動化的全流程賦能：

- **Geek+貨架到人揀選解決方案：**我們的Geek+貨架到人揀選解決方案包括(i)配備P系列機器人的標準解決方案及(ii)配備P系列機器人及PopPick工作站的PopPick解決方案。我們的PopPick解決方案著重於將移動式貨架運輸到設計好的工作站，為高效處理各種尺寸和類型的物品提供高度靈活性。根據灼識諮詢的資料，我們是全球首家提供創新一體化PopPick解決方案的AMR解決方案提供商，該解決方案可將貨物迅速送到人工揀選員處，滿足終端客戶對高吞吐量、兼容性、存儲、倉儲效率的需求。根據灼識諮詢的資料，與同行的解決方案相比，PopPick解決方案在兼容性、吞吐效率、存儲容量和整體運營效果方面處於行業領先地位。Geek+貨架到人揀選解決方案各工作站（一名操作員）每小時揀選效率高達400件，大幅高於行業不到180件的平均水平，揀選準確率高達99.99%，而行業平均水平在99.90%以下。

概 要

- **Geek+貨箱到人揀選解決方案：**根據灼識諮詢的資料，我們是全球首家提供Geek+貨箱到人揀選解決方案的AMR解決方案提供商。該解決方案以高度個性化的RS系列和P系列機器人為特色，旨在優化基於貨箱的揀選操作效率。它專為垂直儲存而設計，非常適合需要高存儲密度與中等吞吐量的行業。該解決方案旨在優化存儲密度、成本效率和操作靈活性。根據灼識諮詢的資料，Geek+貨箱到人揀選解決方案在存儲容量的利用方面樹立了行業領先標準。Geek+貨箱到人揀選解決方案的存儲高度高達12米，超過不到10米的行業平均水平，並支持1000毫米的最小過道寬度，而行業平均水平超過1100毫米。
- **Geek+托盤到人揀選解決方案：**根據灼識諮詢的資料，我們率先在全球推出Geek+托盤到人揀選解決方案，這是一種高密度、高吞吐量的一體化存儲和揀選系統，可同時提高存儲容量和運營效率。該解決方案專為搬運整個托盤和原裝容器而設計，是需要快速獲取大量貨物的散裝作業的理想之選。根據灼識諮詢的資料，Geek+托盤到人揀選解決方案提供行業領先的存儲能力，最高存儲高度可達10米。此外，根據灼識諮詢的資料，Geek+托盤到人解決方案將倉儲效率提升五倍以上，較傳統叉車節省60%的過道空間，庫容提升最高可達500%。
- **智能分揀解決方案：**根據灼識諮詢的資料，我們是全球最早採用機器人柔性分揀解決方案（即FleetSort方案）的公司之一。根據灼識諮詢的資料，我們是AMR市場上首家推出無需鋼製平台即可運行的柔性分揀解決方案的公司。該解決方案旨在在地面對中小型包裹進行高效分揀並提供多樣化的分揀功能，支持補貨、退貨和履約流程。此外，我們的機器人柔性分揀解決方案在分揀效率方面比人工處理高出10倍，且其快速部署時間使投資回報更加迅速。根據灼識諮詢的資料，我們的機器人柔性分揀解決方案在自動化、效率、靈活性和投資回報率方面處於行業領先地位。
- **智能搬運解決方案：**我們的智能搬運解決方案包括(i)物料搬運解決方案；及(ii)叉車解決方案。我們的智能搬運解決方案覆蓋倉庫及工廠的各種場景，涵蓋從原材料的存儲和提取、物料搬運和運輸再到成品倉儲整個工業生產流程。我們的智能搬運解決方案專為需要原材料進料、改善物料流動及簡化輸送機或生產線裝卸流程的生產線而設計，其以自動化設備取代人工手推車。我們的叉車解決方案實現了托盤運輸的自動化，有效滿足各種區域間運輸場景的需求。根據灼識諮詢的資料，我們是全球AMR解決方案市場的領導者之一，通過引入激光視覺融合SLAM導航技術，為我們的AMR提供行業領先的定位能力。

概 要

我們的價值主張

我們的模塊化和標準化設計，讓我們的AMR解決方案能夠適應、擴展和調整來應對不同的場景，為終端客戶提供重要價值。

- **最優運營效率。**我們的AMR解決方案通過全自動流程管理和快速部署，顯著提高運營效率並降低人工成本。根據灼識諮詢的資料，我們的AMR在移動速度及續航時間方面的表現處於行業領先：最大空載運行速度為4.5m/s，遠高於不到2m/s的行業平均最高空載速度，在額定條件下工作時長超過8小時。此外，根據灼識諮詢的資料，P系列機器人的最大空載運行速度為4.5m/s，滿載運行速度為2m/s，我們遠高於行業平均水平。
- **高可靠性和準確性。**我們的AMR解決方案採用專有技術，可確保卓越的可靠性和準確性。根據灼識諮詢的資料，與同行開發的AMR相比，我們的AMR展示了行業領先的機器人控制及調度技術，實現了99.99%的揀選準確率，並支持多種類型機器人及操作的複雜混合調度，使其在多種工業場景中高效運行。
- **快速實現投資回報。**我們的AMR解決方案可顯著降低人工成本，通常可實現12-36個月的較短回報期，而行業平均超過24個月。
- **動態靈活性和可擴展性。**我們多樣化的機器人可以滿足特定的操作需求，提供高度靈活性和快速部署。相較行業超過3個月的平均水平，我們解決方案完整的系統部署可在1至3個月內完成，使企業能夠快速適應不斷變化的需求。

我們的技術架構

下圖展示了我們先進的技術架構，可無縫整合硬件、軟件和算法，提供先進的解決方案：



概 要

機器人硬件平台(Robot Matrix)

根據灼識諮詢的資料，我們設計並開發了全球首個機器人通用技術平台－Robot Matrix，以賦能高質量、高性能AMR的開發。作為一個模塊化、可配置的平台，Robot Matrix提供了一套全面的成熟技術，使我們能夠高效地創新、設計和開發倉儲機器人。在Robot Matrix的支持下，我們推出了具有廣度和多功能性的AMR綜合矩陣，其符合最新技術進展，並具有比同行更先進的功能。

軟件系統平台

根據灼識諮詢的資料，我們開發了AMR市場上最全面的軟件系統平台，其包括一系列模塊化軟件解決方案，旨在支持基於機器人的高效、可靠和靈活的智能倉儲場景。該系統平台由RMS、WES及IOP三個核心系統組成，支持現場部署。

軟件系統平台可以高效利用機器人資源，從而避免調度死鎖或擁塞，並通過自動盤點和推拉揀選相結合的方式進一步提高倉儲效率。

我們的軟件系統平台專為卓越的靈活性和兼容性而設計，能夠快速無縫地與終端客戶現有業務系統集成，實現順暢高效整合。

Hyper+核心算法平台

通過專注於研究高性能、高速優化算法，我們已開發出AMR市場上最先進的算法之一，即Hyper+核心算法平台。該算法平台包括流量管理及任務分配、倉庫管理及供應鏈算法平台。根據灼識諮詢的資料，與競爭對手開發的同類算法相比，我們的Hyper+核心算法平台支持最廣泛的算法類型和最大的集群調度規模。

我們的全球業務

我們很早就戰略性地瞄準全球市場。這種全球視野使我們建立了強大的國際業務。於2024年，我們總收入的70%以上來自中國大陸以外市場。

根據灼識諮詢的資料，截至2024年12月31日，我們在全球AMR市場擁有最廣泛的全球業務，我們的運營、合作夥伴關係及部署遍佈40多個國家及地區。這一廣闊的版圖得到了當地銷售、解決方案、項目管理和服務團隊以及當地分銷和服務合作夥伴網絡的支持。截至2024年12月31日，我們在全球範圍內擁有超過48個服務站點和服務合作夥伴站點、13個備件中心以及超過305名工程師。

概 要

我們的營銷策略和穩固客戶基礎

我們採取有效的以客戶為中心的營銷策略。我們的戰略重點是建立強大的地位並與有影響力的大型終端客戶建立長期關係。通過與該等行業領導者合作，我們設計並交付了多個大型項目，樹立了行業新標準，展示了我們的能力並鞏固了我們在AMR市場的聲譽。由於中小型終端客戶通常會追隨該等行業意見領袖並採用類似的解決方案，我們與既有終端客戶的合作夥伴關係鞏固了我們的市場領導地位，並使我們進一步擴大了市場份額。該等合作夥伴關係亦為我們帶來寶貴的行業見解，加深我們對行業需求的了解，從而帶來優質的解決方案並改善客戶體驗。

我們廣泛的解決方案陣列創造了大量的追加銷售和交叉銷售機會，從而加強了我們與現有客戶的關係並確保了客戶忠誠度。終端客戶可能從某個市場的單一解決方案開始，隨著其業務規模擴大，會在不同國家的倉庫採用更多我們的解決方案。這種落地推廣策略促成了我們更大規模的部署，也是我們增長的關鍵驅動力。2024年客戶複購率達74.6%。

同時，我們計劃加強合作夥伴網絡，利用當地專有技術及資源，更有效地調整我們的解決方案，以適應當地文化及商業環境。

我們的卓越往績

近年來，我們取得了顯著的增長。我們於2022年、2023年及2024年分別產生人民幣1,995.6百萬元、人民幣2,694.1百萬元及人民幣3,140.3百萬元的訂單量。我們的總收入由2022年的人民幣1,452.2百萬元增至2023年的人民幣2,142.9百萬元，並於2024年進一步增至人民幣2,409.0百萬元。

於2022年、2023年及2024年，我們的EBITDA（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣(1,429.4)百萬元、人民幣(1,041.0)百萬元及人民幣(764.7)百萬元；我們的經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣(683.3)百萬元、人民幣(372.0)百萬元及人民幣(25.4)百萬元；及我們的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣820.9百萬元、人民幣457.6百萬元及人民幣92.2百萬元。

我們的競爭優勢

我們的競爭優勢包括：(1)專注於倉儲履約的全球AMR領導者和先鋒；(2)最廣泛的市場業務及高忠誠度的最大客戶基礎；(3)價值卓越的靈活、模塊化及集成的AMR解決方案；(4)強大的技術平台，助力持續創新；(5)以客戶為中心的服務及高效的供應鏈；(6)富有遠見的管理團隊，塑造我們的企業價值。

請參閱「業務 — 我們的競爭優勢」。

概 要

我們的增長戰略

我們的增長戰略包括：(1)加大研發投入以鞏固市場領導地位；(2)深化全球市場佈局、擴大客戶基礎及品牌影響力；(3)擴大解決方案矩陣以尋求尚未開發的市場潛力；(4)提高供應鏈能力及營運效率；(5)以ESG高標準推動綠色可持續發展；(6)吸引及培養全球人才以推動增長並推進戰略目標。

請參閱「業務－我們的增長戰略」。

我們的客戶及供應商

我們的客戶包括尋求創新可靠的倉儲自動化解決方案的公司及企業。我們的大部分客戶群包括領先的電子商務、快速消費品及第三方物流公司，彼等持續投資於自動化，以鞏固其市場領導地位及提高效率。此外，我們的客戶包括(i)將我們的AMR解決方案作為關鍵組件納入彼等提供予終端客戶的更廣泛、定制化的倉儲解決方案中的渠道商。我們將該等渠道商稱之為集成商；及(ii)根據彼等對我們AMR解決方案的了解及知識，直接向終端客戶推廣及轉售我們的AMR解決方案的渠道商。於此過程中，彼等亦向終端客戶提供一系列支持服務，例如設計、實施及維護。於往績記錄期，渠道商銷售產生的絕大部分收入來自集成商。根據灼識諮詢的資料，我們在全球AMR市場中具有最廣泛的行業覆蓋，且按2024年的收入計，我們也是電商、快速消費品及第三方物流領域中全球最大的AMR解決方案提供商。於往績記錄期各年度，我們前五大客戶產生的收入分別佔各期間我們總收入的30.8%、45.3%及42.1%。於往績記錄期的各期間，我們的單一最大客戶產生的收入分別佔我們總收入的9.3%、15.4%及15.5%。Geekplus JP為我們於2024年的前五大客戶之一，為一家日本公司，我們擁有其約39.6%的股權。Geekplus JP作為日本市場的渠道商，分別貢獻了我們於往績記錄期各年度總收入的2.8%、4.9%及7.3%。詳情請參閱「業務－我們的客戶」。據我們所知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，除Geekplus JP外，我們的董事、彼等的聯繫人或任何股東（就董事所知持有我們已發行股本5%以上的股東）沒有於我們前五大客戶中的任何一方擁有任何權益。

於往績記錄期各年度，我們的前五大供應商合計於2022年、2023年及2024年分別佔總採購額的14.7%、15.1%及17.5%。於同期，我們的單一最大供應商分別佔我們總採購額的3.6%、3.8%及4.4%。於往績記錄期各年度，我們並無任何單一供應商佔各期間總採購額的5%以上。我們認為我們並未面臨集中風險或依賴於任何單一供應商。

概 要

我們的董事確認，於往績記錄期內，我們未遇到供應商定價發生顯著重大波動、供應商重大違約或供應商重大延遲交付訂單的情況。據我們所知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的董事、彼等的聯繫人或任何股東（就董事所知持有我們已發行股本5%以上的股東）沒有於我們前五大供應商中的任何一方擁有任何權益。詳情請參閱「業務－我們的供應商」。

我們的收入來源

我們的收入主要來自核心產品AMR解決方案的銷售。在整個往績記錄期，AMR解決方案的收入絕對值及佔總收入的百分比均呈現持續增長。該增長與我們同期訂單量的穩定持續增長保持一致，訂單量是評估我們業務表現的關鍵指標。於2022年、2023年及2024年，我們的訂單量分別為人民幣1,995.6百萬元、人民幣2,694.1百萬元及人民幣3,140.3百萬元。

除AMR銷售外，我們的RaaS服務產生一小部分收入。RaaS指標準化的機器人租賃服務，結合一套旨在幫助終端客戶優化倉儲運營的運營支持和管理工具。與涉及硬件及軟件銷售的AMR解決方案業務不同，RaaS模式以服務為基礎。我們最初提供RaaS是為了向客戶介紹我們的AMR技術，並通過實際用例測試我們的解決方案。隨著我們的產品日趨成熟及全面部署成為常態，我們已縮減該業務規模，專注於更具擴展性、利潤更高的AMR解決方案銷售。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載的若干風險。閣下於決定[編纂][編纂]前，應仔細閱讀該節的全部內容。我們面臨的部分主要風險包括：(1)倘我們無法持續研發或有效應對AMR解決方案行業不斷發展的技術及市場動態，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景將會受到重大不利影響；(2)我們在瞬息萬變且競爭激烈的市場中經營。倘我們未能及時並以具成本效益的方式改進現有AMR解決方案及推出新產品及解決方案來滿足不斷變化的客戶需求或跟上行業創新的步伐，則我們的競爭地位將受到影響，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響；(3)我們無法保證未來市場將充分採用我們的AMR解決方案從而支撐我們持續的增長，我們亦無法保證行業發展以及AMR解決方案的市場接受度將朝著對我們有利的方向發展；(4)我們的經營歷史有限，因此難以預測我們未來的經營業績，而我們的歷史增長可能無法反映我們的未來表現；(5)隨著我們的持續增長，我們可能無法有效管理我們的增長並擴大我們的業務，這可能會對我們的經營表現、財務狀況及經營業績產生負

概 要

面影響；(6)我們一直並有意繼續大力投資研發，但這些投資可能無法帶來我們預期的成果；(7)於往績記錄期，我們已產生經營虧損及虧損淨額，於未來可能無法實現或於隨後維持盈利能力；(8)若我們未能維持現有客戶及吸引新終端客戶，或未能以具成本效益的方式行事，則我們的業務或會受到不利影響；(9)我們目前從主要客戶中產生大部分收入；(10)倘我們未能隨著自身增長招募、留住及激勵高技能人員或維持企業文化，我們可能會失去有助於業務的創新、協作和專注。

創新產業公司

我們認為，我們符合《新上市申請人指南》第2.2章第4段界定的創新產業公司的適合性要求。我們相信，我們的創新能力體現在以下方面：

- **技術創新。**我們的成功得益於先進技術的開發和應用，使我們在同行中脫穎而出。例如，憑藉先進的激光視覺融合SLAM技術，我們成為AMR領域的先驅。此外，我們的行業首創技術，如PopPick解決方案和Geek+貨箱到人揀選解決方案，重新定義了倉儲自動化，實現了卓越的存儲密度和吞吐量。
- **創新產品和全面解決方案。**根據灼識諮詢的資料，我們是市場上提供AMR解決方案最廣泛和最多元的公司之一。通過多元化及創新的產品組合，我們為多種操作需求賦能，提高了生產力和倉儲運營的效率。
- **創新的商業模式。**我們提供模塊化且靈活的AMR解決方案，能適應多元化的行業及不斷演變的運營需求。這種靈活性確保快速部署、減少基礎設施變更以及優化工作流程，為倉儲自動化的可擴展性和成本效益樹立了新的標準。
- **卓越的研究及開發能力。**研發是我們戰略的重心，是我們運營和開支的重要部分。我們對創新的承諾體現在截至2024年12月31日擁有的1,867項專利，以及專有技術如Robot Matrix平台，該平台加速了AMR的創新與研發。
- **認可與市場領導地位。**全球性榮譽佐證了我們的領導地位。我們的業務遍及40多個國家及地區。於2024年，按收入和客戶數量計，我們為全球最大的倉儲履約AMR解決方案提供商。

概 要

- **客戶為中心方法與價值創造。**我們的解決方案幫助終端客戶實現更高的運營效率、靈活性和投資回報。截至2024年12月31日，我們的主要成就包括為約806家位處不同地理區域和行業領域的終端客戶提供服務，包括約63家《財富》500強企業。

這些成就凸顯了我們對創新的堅持，使我們持續引領全球AMR解決方案行業變革。

H股不同投票權架構

本公司設有H股不同投票權架構。根據目前不同投票權架構，我們的股本包括A類普通股及B類普通股。截至最後實際可行日期，每股A類普通股賦予持有人行使五票的權利（有關特別事項的決議案除外，每股股份賦予持有人行使一票的權利），而每股B類普通股則賦予持有人行使一票的權利。於[編纂]完成後，就需要於本公司股東會投票表決的任何事項而言，每股A類普通股賦予持有人行使十票的權利，而每股B類普通股則賦予持有人行使一票的權利，惟須遵守上市規則第8A.24條及中國公司法對於保留事項及特別事項應按每股一票投票表決的規定。

下表載列不同投票權受益人通過其受控實體在[編纂]完成後將於A類普通股持有的實益權益及投票權（假設[編纂]及[編纂]未獲行使）：

	所持A類 普通股數目	佔我們 總股本 實益權益的 概約百分比	投票權的 概約百分比 ⁽¹⁾
鄭先生 ⁽²⁾	83,351,729	[編纂]%	[編纂]%
李先生 ⁽²⁾	56,194,987	[編纂]%	[編纂]%
劉先生 ⁽²⁾	39,506,859	[編纂]%	[編纂]%
陳先生 ⁽²⁾	39,506,859	[編纂]%	[編纂]%

附註：

- (1) 基於每股B類普通股賦予股東每股一票的投票權及每股A類普通股賦予股東每股十票的投票權。
- (2) 有關不同投票權受益人的股權架構詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構－資本化」及「歷史、發展及公司架構－我們的公司架構」。

概 要

本公司採用不同投票權架構，使不同投票權受益人可對本公司行使投票控制權。控制本公司的不同投票權受益人目光長遠，實施長期策略，其遠見及領導能使本公司持續受益。考慮到不同投票權受益人對本集團的貢獻，該安排符合本公司及其股東整體的最佳利益。

[編纂]後，H股將僅包括B類普通股，且所有A類普通股將保持[編纂]狀態。

有意[編纂]務請留意[編纂]不同投票權架構公司的潛在風險，特別是不同投票權受益人的利益未必始終與股東整體利益一致，而不論其他股東如何投票，不同投票權受益人將能夠行使其更高的投票權來影響本公司事務及股東決議案的結果。

有意[編纂]務請經過審慎周詳的考慮後決定是否[編纂]本公司。有關本公司採用不同投票權架構相關的風險的進一步資料，請參閱「風險因素－與不同投票權架構有關的風險」。除A類普通股所附帶的不同投票權外，A類普通股及B類普通股所附帶的權利相同。有關A類普通股及B類普通股的權利、特權及限制的更多資料，請參閱「附錄三－組織章程細則概要」。

我們的控股股東

於2017年6月及2021年3月，鄭先生、李先生、劉先生及陳先生（即不同投票權受益人）訂立一致行動人士協議（於2024年11月進一步修訂），據此，其中包括，彼等承認及確認彼等的過往一致行動關係，而李先生、劉先生及陳先生同意並促使其受控實體與鄭先生在本公司董事會會議及股東會上一致行動。請參閱「歷史、發展及公司架構－一致行動人士協議」及「與控股股東的關係－概覽」。

截至最後實際可行日期及緊接[編纂]前，218,560,434股A類普通股及32,989,645股B類普通股（約佔(i)我們已發行股本中在股東會有投票權的股份的55.36%（有關特別事項的決議案除外），每股A類普通股持有人可投五票，每股B類普通股持有人可投一票；及(ii)在股東會上就有關特別事項的決議案擁有我們已發行股本的21.70%投票權，每股股份持有人可投一票）由不同投票權受益人控制的管理層股東合共持有。截至最後實際可行日期，不同投票權受益人（即最終控股股東）及管理層股東合共為本公司的一組控股股東。

概 要

2024年11月26日，股東決議，[編纂]後，每股A類普通股持有人及每股B類普通股持有人可就本公司股東會投票事項分別投十票及一票，惟上市規則第8A.24條及中國公司法規定的保留事項及特別事項須按每股一票基準進行投票。請參閱「歷史、發展及公司架構－公司發展及主要股權變動」、「股本」、「與控股股東的關係」及「附錄四－法定及一般資料－有關本公司的進一步資料」。

緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]及[編纂]未獲行使），218,560,434股A類普通股及[編纂]股B類普通股（約佔(i)我們已發行股本在股東會上[編纂]%的投票權（有關保留事項及特別事項的決議案除外），每股A類普通股持有人可投十票，每股B類普通股持有人可投一票；及(ii)在股東會上就有關保留事項及特別事項的決議案擁有我們已發行股本[編纂]%投票權，每股股份持有人可投一票）將由不同投票權受益人控制的管理層股東合共持有。[編纂]後，不同投票權受益人（即最終控股股東）及管理層股東合共為本公司的一組控股股東。請參閱「與控股股東的關係」。

[編纂]前投資

我們已進行數輪[編纂]前投資，有關我們的主要[編纂]前投資者背景及[編纂]前投資的主要條款的詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構－[編纂]前投資」。

歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期的綜合財務資料中的財務資料概要，該等資料摘錄自本文件附錄一所載的會計師報告。下文所載財務數據概要應與本文件所載之綜合財務報表（包括相關附註）一併閱讀，以保證其完整性。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則會計準則擬備。

下表載列所示期間我們的綜合損益及其他全面收益表，當中呈列各項目的絕對金額及佔收入的百分比。我們於下文呈列的歷史業績未必表示任何未來期間的預期業績。

概 要

	截至12月31日止年度					
	2022年		2023年		2024年	
	人民幣	佔收入 百分比	人民幣	佔收入 百分比	人民幣	佔收入 百分比
(千元，百分比及每股數據除外)						
收入	1,452,163	100.0	2,142,927	100.0	2,409,011	100.0
銷售成本.....	(1,195,615)	(82.3)	(1,483,653)	(69.2)	(1,571,844)	(65.2)
毛利	256,548	17.7	659,274	30.8	837,167	34.8
研發開支.....	(436,788)	(30.1)	(379,872)	(17.7)	(282,048)	(11.7)
銷售及營銷開支	(455,697)	(31.4)	(509,169)	(23.8)	(445,637)	(18.5)
行政開支.....	(220,765)	(15.2)	(263,594)	(12.3)	(220,289)	(9.1)
其他收入及虧損淨額	73,223	5.0	33,186	1.5	(1,595)	(0.1)
就貿易應收款項及其他應收款項						
確認的減值虧損	(11,288)	(0.8)	(9,864)	(0.5)	(15,173)	(0.6)
非流動資產減值虧損	(9,859)	(0.7)	–	0.0	–	–
物業、廠房及設備減值虧損.....	–	0.0	(6,094)	(0.3)	–	–
經營虧損.....	(804,626)	(55.5)	(476,133)	(22.3)	(127,575)	(5.2)
財務成本.....	(12,487)	(0.9)	(13,284)	(0.6)	(13,923)	(0.6)
贖回負債賬面值變動	(731,974)	(50.4)	(648,006)	(30.2)	(685,807)	(28.5)
分佔聯營公司的（虧損）／利潤	(14,967)	(1.0)	14,904	0.7	24	0.0
除稅前虧損.....	(1,564,054)	(107.8)	(1,122,519)	(52.4)	(827,281)	(34.3)
所得稅	(3,054)	(0.2)	(4,164)	(0.2)	(4,220)	(0.2)
年內虧損.....	(1,567,108)	(108.0)	(1,126,683)	(52.6)	(831,501)	(34.5)
年內其他全面收益（稅後）：						
其後可能重新分類至損益的項目：						
換算海外子公司財務報表的						
匯兌差額.....	(3,844)	(0.3)	(9,598)	(0.4)	(3,726)	(0.2)
年內其他全面收益	(3,844)	(0.3)	(9,598)	(0.4)	(3,726)	(0.2)
本公司權益股東應佔年內						
全面收益總額	(1,570,952)	(108.3)	(1,136,281)	(53.0)	(835,227)	(34.7)
每股虧損						
基本及攤薄（人民幣元）	(1.46)		(0.97)		(0.72)	

概 要

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會計準則呈列的綜合財務報表，我們使用經調整年內虧損淨額（非國際財務報告準則計量）、EBITDA（非國際財務報告準則計量）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）作為額外財務計量，其並非國際財務報告準則會計準則所要求亦非根據國際財務報告準則會計準則呈列。我們相信，該等非國際財務報告準則計量有助比較不同年度及不同公司的經營表現。我們相信，該等計量以有助於管理層的相同方式為[編纂]了解及評估我們的綜合經營業績提供有用資料。然而，呈列的經調整年內虧損淨額（非國際財務報告準則計量）、EBITDA（非國際財務報告準則計量）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）未必可與其他公司呈列的類似名稱的計量比較。使用該等非國際財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，[編纂]不應將其與我們根據國際財務報告準則會計準則呈報的經營業績或財務狀況分開考慮，或作為有關分析的替代。

我們將經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）定義為年內虧損，並就以股份為基礎的薪酬、[編纂]開支及贖回負債賬面值變動作出調整。以股份為基礎的薪酬與我們授予股份激勵計劃參與者的以股份為基礎的獎勵有關，屬一項非現金開支。[編纂]開支與我們的[編纂]有關。贖回負債賬面值變動乃因我們過去向若干[編纂]前投資者發行的特殊權利股份而產生。該等特殊權利將於[編纂]之時自動終止。贖回負債賬面值變動屬非現金性質。有關該等特殊權利股份的詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構—[編纂]前投資」。

我們將EBITDA（非國際財務報告準則計量）定義為年內虧損，並就所得稅開支、財務成本淨額以及折舊及攤銷作出調整。我們將加回以股份為基礎的薪酬、[編纂]開支、贖回負債賬面值變動。

下表將我們於所示期間的非國際財務報告準則財務計量與其根據國際財務報告準則會計準則呈列的相應數字進行對賬。

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
年內虧損.....	(1,567,108)	(1,126,683)	(831,501)
就以下各項調整：			
以權益結算股份支付開支.....	14,189	21,030	29,494
[編纂]開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
贖回負債賬面值變動.....	731,974	648,006	685,807
經調整虧損淨額（非國際財務 報告準則計量）.....	<u>(820,945)</u>	<u>(457,647)</u>	<u>(92,237)</u>

概 要

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
年內虧損.....	(1,567,108)	(1,126,683)	(831,501)
就以下各項調整：			
所得稅開支.....	3,054	4,164	4,220
財務成本淨額.....	9,676	(6,394)	123
折舊及攤銷.....	124,952	87,901	62,481
EBITDA (非國際財務報告			
準則計量).....	(1,429,426)	(1,041,012)	(764,677)
就以下各項調整：			
以權益結算股份支付開支.....	14,189	21,030	29,494
[編纂]開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
贖回負債賬面值變動.....	731,974	648,006	685,807
經調整EBITDA (非國際財務			
報告準則計量).....	(683,263)	(371,976)	(25,413)

於2022年、2023年及2024年，我們分別錄得虧損淨額人民幣1,567.1百萬元、人民幣1,126.7百萬元及人民幣831.5百萬元。同期，我們分別錄得經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）人民幣820.9百萬元、人民幣457.6百萬元及人民幣92.2百萬元。我們於往績記錄期的歷史虧損淨額及其波動，主要受我們在競爭激烈且發展迅速的市場中將業務擴張及創新放在首位的戰略所推動。該戰略有意專注於長期價值創造，而非尋求短期財務回報。通過投資於新產品、技術及市場覆蓋範圍的開發，我們旨在為未來的增長及盈利奠定堅實且可持續的基礎。有關我們歷史虧損狀況及未來盈利能力的詳細討論，請參閱「業務－業務可持續性」。

概 要

綜合財務狀況表

下表載列截至所示日期綜合財務狀況表的選定資料，乃摘自本文件附錄一所載的綜合財務報表。

	截至12月31日		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
非流動資產總值	184,822	180,467	275,795
流動資產總值	3,248,976	3,266,913	2,928,635
資產總值	3,433,798	3,447,380	3,204,430
非流動負債總額	44,657	46,917	48,765
流動負債總額	7,716,956	8,843,529	9,404,464
負債總額	7,761,613	8,890,446	9,453,229
負債淨額	(4,327,815)	(5,443,066)	(6,248,799)
資本及儲備：			
股本	1,159,211	1,159,211	1,159,211
儲備	(5,487,026)	(6,602,277)	(7,408,010)
本公司權益股東應佔			
虧絀總額	(4,327,815)	(5,443,066)	(6,248,799)
虧絀總額	(4,327,815)	(5,443,066)	(6,248,799)

下表載列截至所示日期的流動資產及流動負債。

	截至12月31日			截至 3月31日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			(未經審計)
流動資產				
存貨	1,185,313	1,190,598	1,029,457	1,379,332
應收貿易款項及應收票據	373,317	708,280	713,556	560,036
合同資產	20,529	38,720	41,564	43,808
預付款項及其他應收款項	208,846	226,758	277,098	286,074
以公允價值計量且其變動計入 當期損益的金融資產	—	51,146	—	—
受限制現金	89,799	99,014	130,983	94,488
定期存款	250,000	192,000	100,000	100,000
現金及現金等價物	1,121,172	760,397	635,977	632,691
流動資產總值	3,248,976	3,266,913	2,928,635	3,096,429

概 要

	截至12月31日			截至 3月31日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			(未經審計)
流動負債				
貿易應付款項.....	641,610	821,482	999,760	1,066,996
其他應付款項及應計費用....	221,249	266,000	280,062	207,850
合同負債.....	852,382	914,057	610,674	874,581
銀行貸款.....	210,911	421,168	413,900	507,022
租賃負債.....	49,128	27,571	15,096	11,264
贖回負債.....	5,714,813	6,362,819	7,048,626	7,041,382
撥備.....	24,865	30,432	34,579	26,478
即期稅項.....	1,998	—	1,767	—
流動負債總額.....	7,716,956	8,843,529	9,404,464	9,735,573
流動負債淨額.....	(4,467,980)	(5,576,616)	(6,475,829)	(6,639,144)

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年3月31日，我們的流動負債淨額分別為人民幣4,468.0百萬元、人民幣5,576.6百萬元、人民幣6,475.8百萬元及人民幣6,639.1百萬元。於2022年、2023年及2024年12月31日，我們流動負債淨額的變動主要是由於(i)我們為支持業務增長和市場覆蓋而擴大融資活動，令贖回負債持續增加；(ii)客戶預付款項增長及我們為支持業務擴張而增加採購量，令貿易應付款項以及其他應付款項及應計費用持續增加；及(iii)撥備增加，反映我們的保修撥備因銷量提高而增加。

截至2022年、2023年及2024年12月31日，我們的負債淨額分別為人民幣4,327.8百萬元、人民幣5,443.0百萬元及人民幣6,248.8百萬元。於2022年、2023年及2024年12月31日，我們負債淨額的變動主要是由於(i) 2022年、2023年及2024年分別確認來自資本儲備的贖回負債人民幣1,458.8百萬元、零及零；(ii) 2022年、2023年及2024年分別確認來自股份支付儲備的以權益結算股份支付開支人民幣14.2百萬元、人民幣21.0百萬元及人民幣29.5百萬元；及(iii) 2022年、2023年及2024年來自匯兌儲備的其他全面收益分別為人民幣3.8百萬元、人民幣9.6百萬元及人民幣3.7百萬元。我們的贖回負債將於[編纂]後自動轉換為普通股，故由負債重新指定為權益，從而使負債淨額狀況轉為資產淨值。

有關我們於往績記錄期的流動資產及流動負債的詳細討論，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表中若干主要項目的討論」。

概 要

下表載列於所示期間我們的現金流量。

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣千元)		
經營所用現金	(648,099)	(471,264)	(105,648)
已付稅款	(1,056)	(6,162)	(2,453)
經營活動所用現金淨額	(649,155)	(477,426)	(108,101)
投資活動(所用)／			
所得現金淨額	(219,403)	(31,269)	48,044
融資活動所得／			
(所用)現金淨額	1,504,574	150,388	(56,148)
現金及現金等價物增加／(減少)			
淨額	636,016	(358,307)	(116,205)
年初現金及現金等價物	475,343	1,121,172	760,397
匯率變動的影響	9,813	(2,468)	(8,215)
年末現金及現金等價物	1,121,172	760,397	635,977

於2022年、2023年及2024年，我們經營活動所用現金淨額分別為人民幣649.2百萬元、人民幣477.4百萬元及人民幣108.1百萬元。於往績記錄期，我們持續錄得淨經營活動現金流出且存在波動，主要是由於我們錄得虧損淨額以及市場滲透和產品開發所推動的營運資金變動的綜合影響。重大因素包括對減值虧損、折舊及股份支付開支等非現金及非經營性項目的調整。此外，隨著我們經營規模的擴大，存貨大幅增加亦導致我們產生經營活動所用現金淨額。

有關我們於往績記錄期現金流量的詳細分析，請參閱「財務資料－流動資金及資本來源－現金流量分析」。

概 要

主要財務及經營指標

下表載列於所示期間我們的若干主要財務比率。

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
整體毛利率 ⁽¹⁾	17.7%	30.8%	34.8%
大陸以外市場的毛利率 ⁽¹⁾	42.0%	46.4%	46.5%
倉儲履約AMR解決方案的毛利率 ⁽¹⁾	36.6%	39.0%	39.2%
工業搬運AMR解決方案的毛利率 ⁽¹⁾⁽³⁾	18.4%	12.9%	12.1%
經調整淨利率 (非國際財務 報告準則計量) ⁽²⁾	(56.5)%	(21.4)%	(3.8)%

附註：

- (1) 請參閱「財務資料－我們經營業績主要組成部分的描述－毛利及毛利率」。
- (2) 特定期間的經調整淨利率 (非國際財務報告準則計量) 指經調整淨利潤／(虧損) (非國際財務報告準則計量) 佔該期間總收入的百分比。有關經調整淨利潤／(虧損) (非國際財務報告準則計量) 與年內利潤／(虧損) 的對照，請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」。
- (3) 我們用於工業搬運的AMR解決方案的銷售毛利率由2022年的18.4%減少至2023年的12.9%，並於2024年進一步減少至12.1%，主要由於工業物流領域的激烈競爭及對大型企業客戶的定價能力較弱，尤其是在鋰電池及新能源行業。

下表載列於所示期間我們的若干主要經營及財務指標。

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
AMR解決方案終端客戶總數	254	296	324
複購終端客戶	162	214	263
新終端客戶	92	82	61
關鍵終端客戶	42	58	71
非關鍵終端客戶	212	238	253
複購率	58.3%	70.9%	74.6%

概 要

	截至12月31日止年度		
	2022年	2023年	2024年
	(人民幣百萬元)		
AMR解決方案收入總額.....	1,247.44	2,124.05	2,402.31
複購終端客戶收入	726.83	1,506.66	1,792.43
每名AMR解決方案終端客戶平均收入 ..	4.91	7.18	7.41
每名複購終端客戶平均收入	4.49	7.04	6.82

上表中，

- 特定期間的「複購終端客戶」指同時符合以下兩項標準的終端客戶（不包括渠道商）：(i)我們在特定期間內確認該等客戶進行的購買產生的收入（不論該購買是在該期間還是過往期間進行）；及(ii)彼等在(i)項所述的購買之前已至少進行過一次購買；
- 特定期間的「新終端客戶」指於該期間產生收入且於過往任何期間不曾購買我們解決方案的終端客戶（不包括渠道商）；
- 特定期間的「關鍵終端客戶」指於該期間累計訂單金額超過人民幣2,000萬元的終端客戶（不包括渠道商）；「非關鍵終端客戶」則指於該期間累計訂單金額不超過人民幣2,000萬元的終端客戶；
- 客戶數量（如複購終端客戶、新終端客戶、關鍵終端客戶及非關鍵終端客戶）；複購率；及基於單一客戶計算的指標（即每名AMR解決方案客戶平均收入）均基於「終端客戶」的數量計算。有關「終端客戶」的定義，請參閱「技術詞彙表」一節。

業務可持續性

我們對業務可持續性的承諾貫穿於運營的每個方面，並專注於長期價值創造與韌性。在快速演變且競爭激烈的市場中，我們優先考慮戰略投資、運營效率和創新，以建立並提升我們作為市場領導者的地位。以下討論強調我們如何利用增長機遇、鞏固市場領導地位以及實施關鍵戰略，為我們持續盈利能力鋪路。

概 要

實施戰略投資，以推動增長及奠定堅實基礎

我們正處於早期的轉型增長階段，進行戰略投資以為未來的成功奠定堅實基礎。儘管出現暫時性虧損，但我們的收入、市場份額及運營指標的顯著增長突顯了我們業務模式的優勢，並使我們成為不斷變化的AMR市場的領導者。

我們正處於快速增長階段，在高客戶需求和不斷擴大的機會的推動下，實現了強勁的收入和訂單量增長。我們的收入由2022年的人民幣1,452.2百萬元增長47.6%至2023年的人民幣2,142.9百萬元，並進一步增長12.4%至2024年的人民幣2,409.0百萬元，複合年增長率為28.8%。我們的毛利由2022年的人民幣256.5百萬元增至2024年的人民幣837.2百萬元，複合年增長率為80.6%。我們的核心業務AMR的銷售收入由2022年的人民幣1,247.4百萬元激增70.3%至2023年的人民幣2,124.0百萬元，並增加13.1%至2024年的人民幣2,402.3百萬元，複合年增長率為38.8%。同樣，我們的訂單量（用於評估我們績效的關鍵指標）呈現持續增長，由2022年的人民幣1,995.6百萬元增加35.0%至2023年的人民幣2,694.1百萬元，並進一步增加16.6%至2024年的人民幣3,140.3百萬元。

鞏固市場領導地位所需的投資

我們的歷史虧損在很大程度上歸因於全球AMR解決方案市場的獨特性和早期發展階段，以及我們對業務擴張和創新的戰略關注。在AMR行業發展的初期，需要大量的研發投入來推動技術進步，需要付出大量努力來讓潛在客戶了解採用AMR的好處，而且激烈的競爭環境要求在銷售、營銷和全球擴張方面投入大量的前期資金。因此，虧損是該行業業務擴展過程中自然出現，也屬意料之中。該等因素清楚地說明了為何我們和許多同行尚未實現盈利，即使我們繼續擴大業務和提高市場滲透率。這反映了新興高增長行業公司的典型發展軌跡，早期投資為長期成功奠定了基礎。

全球AMR解決方案市場競爭激烈。這種競爭環境給AMR提供商帶來了創新、營銷投資和保持價格競爭力的壓力，從而推遲了盈虧平衡點。與許多新興科技行業一樣，我們的早期發展階段也側重於市場建設，獲取客戶和建立長期價值，而不是立即實現盈利。有關我們運營的市場和面臨的競爭的更詳細討論，請參閱「行業概覽」。

我們認為相關短期損失是必不可少的戰略投資，將帶來可觀的長期回報，同時為未來的盈利能力奠定堅實的基礎。

概 要

具體而言，

- **銷售及營銷開支：**作為相對較新的倉庫自動化解決方案，AMR提供商必須在銷售和營銷方面投入大量資金，以教育市場和獲取客戶。相關資源不僅用於獲取客戶，還用於提高潛在客戶和系統集成商對AMR技術的認識和接受程度。在尚未廣泛採用機器人技術的行業，需要開展大量的客戶教育。這些用於市場教育和開發的前期投資往往超過早期階段的收入，造成短期虧損並延遲盈利。我們在教育潛在客戶方面也投入了大量資金，包括資助一支專門的銷售隊伍和試點項目，以獲得牽引力。相關工作雖然對長期成功至關重要，但也造成了短期虧損。我們於2022年、2023年及2024年分別產生銷售及營銷開支人民幣455.7百萬元、人民幣509.2百萬元及人民幣445.6百萬元。該等開支主要包括銷售人員的員工福利以及與廣告及推廣活動有關的成本。該等開支用於擴大我們的客戶基礎、提高品牌知名度及推動我們的AMR解決方案在競爭激烈的全球市場中的應用。
- **研發開支：**根據灼識諮詢的資料，AMR解決方案是高度研發密集型的產業，需要在硬件和軟件開發方面進行大量前期投資，才能創造出具有競爭力的產品和服務。相關服務包括計算機視覺、傳感器融合、路徑規劃、機械設計和電池技術等領域的創新。相關投資是優化和整合技術以滿足市場需求所必需的，需要投入大量的資金和時間。在AMR行業，產品開發週期很長，從原型設計到投產通常需要數年時間，尤其是於處於初創和早期開發階段的公司。研發和產品改進需要大量的前期投資。雖然收入可能會增長，但其中大部分要重新投入到進一步的產品開發中，例如為更複雜的環境開發機器人。為滿足不斷變化的客戶需求而進行的持續產品更新和迭代也延長了研發週期。自成立以來，我們已在平台開發方面取得若干重大突破，從而顯著提高我們AMR解決方案的效率、可擴展性及適應性。一個核心實例為我們的專有通用機器人技術平台Robot Matrix，自2019年首次推出以來一直處於持續開發過程中。我們已對Robot Matrix作出大量長期投資，以支持在廣泛的使用案例中設計及部署高性能、高可靠性的AMR。這些投資已開始產生可觀的回報。Robot Matrix使我們能夠加速推出多樣化

概 要

的AMR模型，這些模型融合了最新的技術進步，並符合嚴格的安全和運營標準。Robot Matrix亦使我們能夠因應不同行業和複雜倉庫環境的需求而高效地開發量身定制的AMR解決方案。根據灼識諮詢的資料，在實施激光視覺融合SLAM技術（集成LiDAR及RGBD攝像頭傳感器）方面，我們是全球領先的AMR解決方案提供商之一，部分得益於Robot Matrix的內置定位及環境感知功能。有關Robot Matrix的詳情，請參閱「業務－我們的AMR技術－關鍵組件－機器人硬件平台(Robot Matrix)」。我們研發突破的最新示例包括(i) 於2021年採用的托盤到人解決方案；及(ii) Robot Matrix平台2.0，一個於2022年推出的綜合硬件及軟件技術平台。有關我們托盤到人解決方案的更多資料，請參閱「業務－解決方案」。此外，處於早期階段的AMR公司往往需要大量的前期成本來擴大生產規模和優化供應鏈。這種漫長的開發過程意味著AMR解決方案的收入往往落後於大量的初始投資，從而導致早期階段的虧損。我們於2022年、2023年及2024年分別產生研發開支人民幣436.8百萬元、人民幣379.9百萬元及人民幣282.0百萬元，主要用於支付員工薪酬及研發材料相關投資。該等投資對維持我們在全球AMR市場的技術優勢及領導地位至關重要。專注於持續創新可確保我們滿足不斷變化的客戶需求並使我們從競爭對手中脫穎而出。

- **行政開支：**我們於2022年、2023年及2024年的行政開支總額分別為人民幣220.8百萬元、人民幣263.6百萬元及人民幣220.3百萬元，主要因為行政人員的員工福利、使用權資產及物業、廠房及設備折舊以及無形資產攤銷。該等成本反映了在人員、基礎設施及系統方面的必要投資，以支持我們的快速擴張和業務可擴展性。

儘管於往績記錄期處於持續虧損狀態，但我們在收窄虧損方面正取得顯著進展。我們於2022年及2023年分別錄得經營虧損人民幣804.6百萬元及人民幣476.1百萬元。我們的經營虧損亦由2023年的人民幣476.1百萬元收窄至2024年的人民幣127.6百萬元。按非國際財務報告準則計算的經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）由2022年的人民幣820.9百萬元大幅減少至2024年的人民幣92.2百萬元，經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）佔收入（2022年、2023年及2024年分別為人民幣1,452.2百萬元、人民幣2,142.9百萬元及人民幣2,409.0百萬元）的比例由56.5%大幅減少至3.8%。這一趨勢表明，隨著我們的發展，我們的運營效率不斷提高，且可擴展性也有所改善。儘管目前出現虧損，但我們相信我們強勁的訂單量和收入增長證實了我們正朝著盈利目標前進。虧損的持續收窄，加上市場對AMR解決方案的巨大需求，使我們成為具有顯著長期增長潛力的龍頭企業。有關經調整虧損淨額（非國際財務報告準則計量）與虧損淨額的對照，請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」。

概 要

我們的規模經濟效益及實現盈利的主要策略

儘管暫時出現虧損，但我們在早期發展階段對研發、市場教育、銷售及營銷進行大量前期投資，相信我們已到達一個轉折點，實現了顯著的規模經濟，使我們在短期內達到收支平衡。我們在邁向規模經濟方面的進展，從毛利率的改善及營運開支效率的提升可見一斑。雖然短期虧損是擴張的一部分，但以下措施將推動長期可持續的增長和盈利：(1)在不斷增長的市場中擴張；(2)深化與現有客戶的關係；(3)擴大覆蓋範圍和滲透率；(4)加強全球市場佔有率；(5)改進AMR解決方案產品；(6)迭代及卓越運營；及(7)提升經營槓桿。

競爭

作為AMR行業的領先者，我們經營所在的市場競爭激烈，技術進步迅速、全球對倉儲自動化和高效物流解決方案的需求日益增長。老牌跨國公司及靈活的國內公司擴展其技術能力及產品供應，導致競爭日益激烈，並帶來了諸多挑戰。AMR領域的快速創新提供了大量機會，但需要我們緊跟行業趨勢和客戶需求。有關我們經營所在市場及我們面臨的競爭的更詳細的討論，請參閱「行業概覽」。

股息

自我們註冊成立以來，我們或我們的任何子公司概無派付或宣派任何股息。往績記錄期後及截至本文件日期，我們並未向我們的股東宣派任何股息。

我們並無維持正式的股息政策或固定派息率，且我們可能以現金或董事會認為適當的其他方式分派股息。任何建議股息分派須經董事會酌情決定並經股東批准。根據組織章程細則，董事會可在計及我們的經營業績、財務狀況、經營需求、資本需求、股東權益及董事會可能認為相關的任何其他條件後，建議日後分派股息。我們無法保證我們將能夠於任何年度派發上述金額或任何金額的股息，甚至根本無法派發股息。宣派及派付股息亦可能受到法律限制以及本公司與我們的子公司已訂立或日後可能訂立的貸款或其他協議的限制。根據適用的中國法律，我們只能以可分配利潤（即除稅後利潤減累計虧損彌補額以及法定資本公積金的必需分配額）派付股息。我們的中國法律顧問告知，由於累計虧損而並無可分配利潤，我們無法向股東派付股息。此外，未

概 要

來我們可能並無足夠或任何可分配利潤可供我們向股東分派股息，包括我們盈利的年度。詳情請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們無法保證將於未來宣派及分派任何金額的股息」。此外，我們未來的股息分派能力也取決於我們能否從我們的子公司獲得股息。

[編纂]開支

我們的[編纂]開支主要包括(i)[編纂]相關開支，如[編纂]費用及[編纂]，及(ii)[編纂]相關開支，包括就法律顧問及申報會計師提供[編纂]及[編纂]相關服務向其支付的專業費用，以及其他費用及開支。假設悉數支付酌情獎勵費，[編纂]的估計[編纂]開支總額（基於[編纂]的中位數計算及假設[編纂]及[編纂]未獲行使）約為[編纂]港元，約佔我們[編纂]總額的[編纂]%。相關估計[編纂]開支總額中，我們預計將支付[編纂]相關開支[編纂]港元、法律顧問及申報會計師專業費用[編纂]港元及其他費用及開支[編纂]港元。我們的估計[編纂]開支金額[編纂]港元，約佔我們[編纂]總額的[編纂]%，預計將於損益及其他全面收益表支銷，其餘金額[編纂]港元預計將於[編纂]後直接確認為自權益扣減。

概 要

[編纂]

概 要

[編纂]用途

我們估計，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、費用及估計開支後，假設[編纂]及[編纂]未獲行使，按[編纂]每股H股[編纂]港元計算，我們將自[編纂]獲得的[編纂]淨額約為[編纂]港元。

我們擬將自[編纂]獲得的[編纂]淨額用於下列用途：

- 約[編纂]%的[編纂]淨額將用於投資研發及產品迭代計劃，該等計劃對推進我們的AMR解決方案及使其在全球市場中脫穎而出至關重要；
- 約[編纂]%的[編纂]淨額將用於擴大我們的銷售及服務網絡，以加強我們的國際品牌影響力和市場參與；
- 約[編纂]%的[編纂]淨額將用於支持我們不斷擴大的供應鏈發展，在高需求地區戰略性地建立本地生產中心及供應鏈中心；
- 約[編纂]%的[編纂]淨額將用於開發先進的數字化管理平台和升級網絡安全IT基礎設施；及
- 約[編纂]%的[編纂]淨額將用於用作營運資金及一般公司用途。

詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

[編纂]

概 要

COVID-19大流行的影響

2020年1月30日，世界衛生組織(WHO)宣佈COVID-19的爆發為國際關注的突發公共衛生事件，隨後於2020年3月11日將其列為全球大流行。於2022年，該病毒繼續在我們經營所在地區傳播，對我們的客戶、供應商及業務夥伴造成影響。為確保員工的健康與安全，我們實施了一系列預防措施，包括遠程工作、保持社交距離、強制佩戴口罩和其他針對特定地點的規定。儘管存在這些挑戰，但我們的生產、供應鍊及日常運營於整個往績記錄期保持穩定。由於疫情目前已基本得到控制，我們預計不會對我們的業務或財務表現產生任何進一步的影響。

法律程序及合規

董事確認，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無且亦非任何重大法律、仲裁、行政程序或導致罰款、執行行動或其他處罰的違規事項的一方，而該等事件(不論個別或合計)均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。董事認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本公司在所有重大方面均遵守中國所有相關法律法規。

近期發展及無重大不利變動

我們的業務於往績記錄期後仍然勢頭強勁。2025年第一季度，我們錄得訂單收入人民幣701.9百萬元，與2024年同期的人民幣535.9百萬元相比同比大幅增長31%。該增長反映了來自電商、第三方物流和製造業等核心垂直領域的複購終端客戶和新終端客戶的持續強勁需求。

我們預期於2025年產生虧損淨額，部分歸因於非經常性和非現金項目，包括以股份為基礎的薪酬及[編纂]相關[編纂]開支。[編纂]務請注意，財務預測乃基於我們目前的預期及初步內部估計，具有前瞻性。該等預測受固有不確定性、假設及風險的影響，當中許多因素非我們所能控制或難以預測，包括但不限於全球經濟狀況的變化、行業趨勢、客戶需求、投入成本、關稅及貿易限制、監管發展及「風險因素」中概述的其他因素，可能導致實際結果與預測嚴重不符。

2025年4月，美國政府採取二級關稅結構：對美國所有進口產品統一徵收10%的基準關稅，以及對從若干國家和地區(包括中國、歐盟和日本)進口的產品視情況採取更高的對等關稅。於2025年4月10日，美國政府暫停對除中國以外的所有國家和地區

概 要

徵收的對等關稅，為期90天。於2025年4月，中國及歐盟亦宣佈對入境的美國商品加徵關稅。由於我們的業務模式涉及跨境貿易，該等關稅措施可能會增加我們所銷售商品的進口成本，從而對我們的競爭力、業務、財務狀況或經營業績造成不利影響。於2025年5月12日，中美雙方同意暫時降低雙邊關稅。美國將對大部分中國出口商品的附加關稅從145%降至30%，中國則將對美國商品的附加關稅從125%降至10%。其他原計劃的關稅上調暫停。2025年6月10日及11日，美國政府重申對中國進口產品的關稅將維持在55%的總稅率，包括三個現有組成部分：自2018年起徵收的25% 301條款關稅、2025年2月出台的20%關稅以及2025年4月2日徵收的10%對等關稅。儘管出現短時間的緩和，但全球貿易局勢仍然緊張，並可能繼續升級，從而影響全球貿易及經濟狀況。未來還可能會實施額外的貿易政策措施，包括新的關稅、進出口限制或技術管制。任何此類發展均可能對我們這類涉及跨境貿易的企業造成更多挑戰。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－我們面臨與制裁、出口管制以及不斷變化的貿易及監管政策有關的風險」。

董事已確認，截至本文件日期，自2024年12月31日（即我們的最新經審計財務報表的期末）以來，我們的財務、運營或貿易狀況、債務、或然負債或前景並無重大不利變動，且自2024年12月31日以來，概無發生任何對本文件附錄一所載會計師報告列示的資料產生重大影響的事件。