

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，並不包含可能對閣下而言屬重要的所有資料。閣下決定[編纂]前，應細閱整份文件。

任何[編纂]均存在風險。若干與[編纂]相關的特定風險載列於「風險因素」章節。閣下在決定[編纂]前，應仔細閱讀該章節。

關於我們

我們是中國領先的工業供應鏈技術與服務提供商。通過踐行變革性的工業供應鏈數智化轉型，我們幫助客戶實現保供、降本、增效及合規。

我們通過「太璞」這一「數」(數智)、「實」(商品)結合的全鏈路數智化工業供應鏈解決方案，提供廣泛的工業品供應和數智化供應鏈服務，以滿足客戶的多樣化需求。「太璞」建立在我們端到端的供應鏈數智化基礎設施之上，涵蓋商品、採購、履約及運營。我們主要通過向客戶銷售工業品及提供相關服務獲得收入。

我們於2017年開始佈局專注於MRO採購服務的供應鏈技術與服務業務。經過多年發展，我們已成為中國MRO採購服務市場的最大參與者，根據灼識諮詢的資料顯示，按2024年的交易額計，我們排名第一，規模為第二名的近三倍。根據同一資料顯示，隨著我們向更廣闊的工業供應鏈市場擴展，按2024年的交易額計，我們亦為中國工業供應鏈技術與服務市場最大的服務提供商，市場份額達到4.1%。我們規模的持續增長充分證明了我們業務模式的高效性。自2022年至2024年，我們的持續經營業務收入由約人民幣141億元增至人民幣204億元，複合年增長率為20.1%。

根據灼識諮詢的資料顯示，我們於2024年在中國的工業供應鏈技術與服務市場擁有最廣泛的客戶覆蓋。截至2025年6月30日前的十二個月內，我們服務約11,100個重點企業客戶。2025年上半年，我們的重點企業客戶包括約60%的中國《財富》500強企業及逾40%的在華全球《財富》500強企業。

根據灼識諮詢的數據顯示，截至2024年12月31日，按SKU數量計，我們在中國提供最廣泛的工業品供應。截至2025年6月30日，我們已提供約8,110萬個SKU，涵蓋80個產品類別。截至2025年6月30日前的十二個月內，我們的商品供應源自於由約158,000家製造商、分銷商及代理商組成的廣泛的且覆蓋全國的工業品供應網絡。

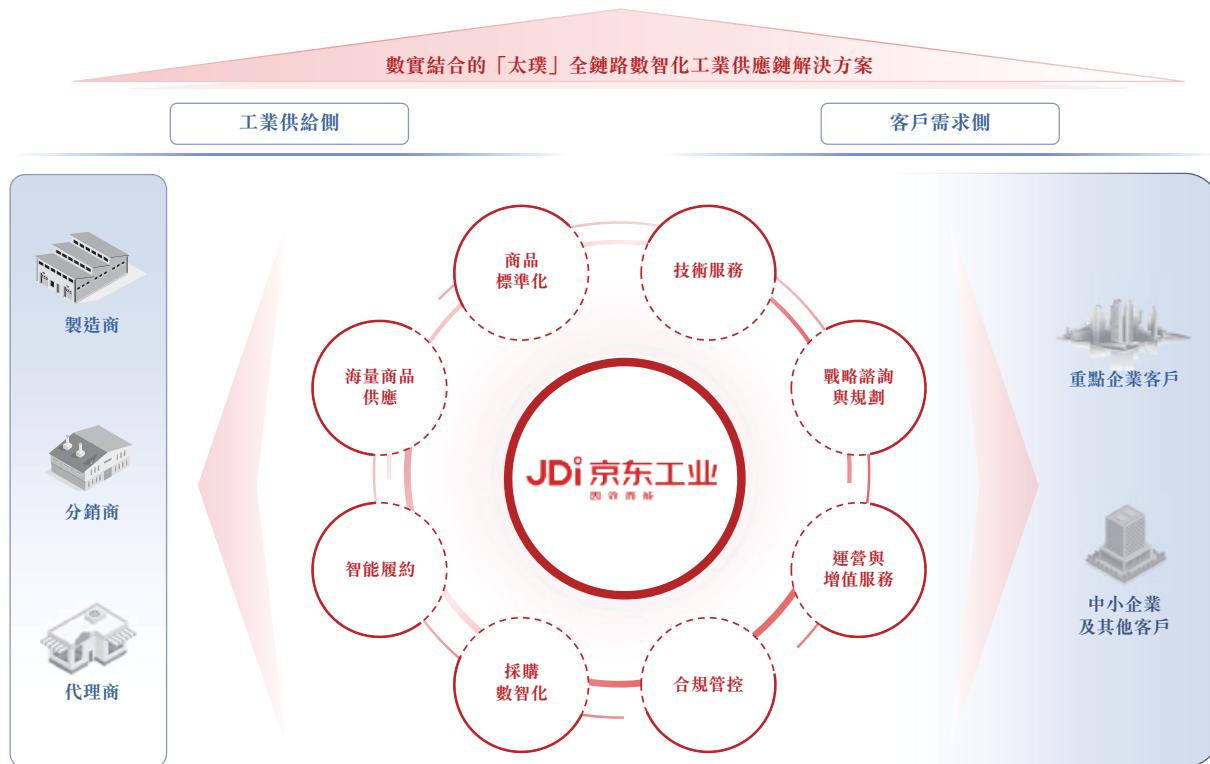
領先地位	規模	客戶	產品及供應
 排名第一 中國工業供應鏈 技術與服務提供商 ⁽¹⁾	 約288億元 2024年交易額	 約11,100 重點企業客戶 ⁽²⁾	 約8,110萬 SKU數量 ⁽³⁾
 排名第一 中國MRO採購服務 提供商 ⁽¹⁾	 20.1% 2022–2024年收入 複合年增長率	 約60% 中國《財富》500強 企業覆蓋 ⁽⁴⁾	 約158,000 我們業務對接的製造商、 分銷商及代理商數量 ⁽²⁾

註：(1)按截至2024年12月31日止年度的交易額計；(2)截至2025年6月30日前的十二個月內；(3)截至2025年6月30日；(4)截至2025年6月30日止六個月。

概要

我們的商業模式

我們構建了端到端的供應鏈數智化基礎設施，並通過我們廣泛的商品供應、卓越的服務與高效的運營，以解決行業的共性痛點。「太璞」構築於這套數智化基礎設施之上，是我們「數」(數智)、「實」(商品)結合的全鏈路數智化工業供應鏈解決方案。我們採用了輕資產模式搭建高效且可擴展的業務，並通過「太璞」為各行業、各規模的客戶提供跨場景、跨品類的全面工業品供應以及技術與服務。



「太璞」包含工業品供應和數智化供應鏈服務，這些服務包括採購戰略諮詢與數智化規劃、採購供應鏈數智化技術服務及運營與增值服務。我們可以根據客戶需求提供完整的「太璞」解決方案或選定部分，如商品供應及若干特定服務的組合。有關通過「太璞」提供的商品及服務詳情，包括說明「太璞」解決方案的案例研究，請參閱「業務 — 「太璞」的「數」、「實」結合」。

在工業供給側，我們推動從商品、採購、履約到運營等工業供應鏈各個環節的數智化轉型，構建了一套端到端的數智化基礎設施，形成了「太璞」的根基。我們將海量商品的參數標準化及數字化，以統一工業供應鏈上的「語言體系」。我們為重點企業、中小企業及其他客戶提供數智化採購服務，使他們能夠享受便捷的工業品採購。我們利用智能決策優化履約安排，並為客戶提供實時履約保障。我們的閉環數智化服務囊括採購計劃、交易和售後服務，幫助客戶實現降本增效和透明採購。

概要

在客戶需求側，依託於端到端的數智化基礎設施，我們將業務進一步延伸至客戶內部，協助其進行頂層採購戰略規劃與採購供應鏈系統建設，以更好地實現客戶內部數智化轉型。我們通過「太璞」提供的數智化採購解決方案—商城採購解決方案、SRM採購解決方案和招標採購解決方案，幫助客戶更高效地應對不同的採購場景。我們還為客戶提供採購諮詢服務、搭建採購運營及合規管控系統，幫助客戶高效、閉環地管理供應商，規避潛在風險。

以工業供應鏈全鏈路數智化為支撐，我們建立了輕資產的運營模式。我們整合採購需求，並與分銷商、代理商的庫存及製造商的產能進行數智化鏈接及匹配，以實現智能商品尋源，這使得我們一大部分的訂單可以由供應端直接發貨給需求端來完成。我們的智能履約系統、履約時效管理系統及物流承運平台使得我們能夠在自有運營之外整合第三方的履約交付能力，最大限度地減少我們對物流資產的投資。我們的業務模式和強大的技術力使我們得以在業務持續增長的同時保持穩健的運營資金。

我們以輕資產的運營模式打造了一個可擴展的業務，使我們能夠以高效的方式快速擴大規模。憑藉我們的品牌力、供應鏈能力及技術基礎設施，我們能夠高效觸達、服務和留存客戶，並獲得他們的增量錢包份額。我們在工業供應鏈技術與服務市場建立了領先地位，並成功將業務版圖從通用MRO產品擴展到專業MRO產品，而現今正在向BOM產品市場進一步滲透。從地域上而言，我們已擴展到特定海外市場，包括東南亞及若干其他有前景的地區，以支持我們重點企業客戶的海外擴張。

我們的收入模式

我們的大部分收入來自商品銷售收入。其餘為服務收入，包括來自於提供交易平台和廣告服務以及技術及其他服務產生的收入。「太璞」數智化工業供應鏈解決方案通過商品銷售和提供技術及其他服務變現。

收入模式	業務及客戶
商品收入	<ul style="list-style-type: none">商品收入源於我們銷售工業品產生的收入。我們在商品交付且所有權轉移至客戶時確認收入。我們銷售的工業品主要包括MRO產品以及BOM產品。重點企業客戶貢獻了我們大部分的商品收入。我們為重點企業客戶提供專屬數字化採購系統，使客戶能夠通過API接口或雲端部署來獲取我們的商品。我們也為中小企業及其他客戶提供京東五金城(mro.jd.com)和京東工品匯(vipmro.com)以採購工業品。我們的大部分商品是在接到客戶訂單後才向供應商採購，且訂單往往直接從供應端發貨到需求端。同時，為了更好

概 要

收入模式

業務及客戶

地滿足客戶的需求，我們也會保持一部分自有存貨，並依託精準的需求預測及先進的履約網絡，實現高效的存貨管理。由此，我們可以維持一個可控的庫存水平並降低庫存風險。

服務收入

- 交易平台服務
 - 通過我們提供的交易平台服務，我們交易平臺上的第三方商戶可以直接銷售自己的商品給客戶。
 - 交易平臺服務收入是我們向第三方商家收取的佣金及平臺使用費，佣金及平臺使用費通常按銷售額的一定比例收取，並在第三方商家交付商品時確認收入。
- 廣告服務
 - 我們向包括第三方商家及供應商在內的廣告主提供線上數字營銷服務，包括但不限於廣告投放及按效果付費營銷服務。
 - 我們基於展示及有效點擊向廣告主收取廣告服務費。
- 其他服務
 - 我們為客戶提供工業供應鏈數智化轉型相關的技術及其他服務。
 - 我們主要基於項目向客戶收取服務費。

我們的市場機遇

中國於2024年錄得世界最大的第二產業產值，且是唯一擁有聯合國產業分類中所有工業門類的國家。此外，根據灼識諮詢的資料顯示，中國引領全球工業供應鏈市場，在2024年擁有人民幣11.4萬億元的全球最大市場規模。

中國工業供應鏈市場在供需兩端高度分散，分銷層級冗餘，商品參數非標，且企業對採購過程的把控有限，導致整個工業供應鏈成本高、效率低、採購透明度低。因此，工業供應鏈參與者亟待數智化轉型，以實現降本增效。

根據灼識諮詢的資料顯示，中國工業供應鏈市場的數字化滲透率在2024年僅為6.2%，預計到2029年將達到8.2%。數字化滲透率的提高預計將推動工業供應鏈技術與服務市場規模快速增長，由2024年的人民幣0.7萬億元增至2029年的人民幣1.1萬億元，複合年增長率達

概要

到9.8%。在全行業數智化轉型的趨勢中，傳統參與者或缺乏推動自身運營數字化的能力或資源，而撮合型交易平台解決供應鏈系統性問題的領域知識通常也有限。通過採用差異化的商業模式，並傳承京東集團在供應鏈管理領域的深厚洞見，我們相信京東工業具有引領工業供應鏈端到端數智化轉型的最佳地位。

我們的財務表現

我們的收入規模於往績記錄期間增長顯著。我們的大部分收入來自商品銷售收入，其餘收入來自提供交易平台、廣告以及技術及其他服務。我們的持續經營業務總收入由2022年的人民幣141億元增至2023年的人民幣173億元，並進一步增至2024年的人民幣204億元，複合年增長率達到20.1%。我們的持續經營業務總收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣86億元增至截至2025年6月30日止六個月的人民幣103億元。我們的持續經營業務總收入中，商品銷售收入由2022年的人民幣129億元增至2023年的人民幣161億元，並進一步增至2024年的人民幣192億元，複合年增長率為21.7%。我們的商品銷售收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣81億元增至截至2025年6月30日止六個月的人民幣96億元。我們的服務收入於2022年至2024年穩定在約人民幣12億元。我們的服務收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣5.5億元增至截至2025年6月30日止六個月的人民幣6.7億元。

我們於2022年錄得淨虧損人民幣13億元，於2023年錄得淨利潤人民幣4.8百萬元，並於2024年錄得淨利潤人民幣7.6億元。截至2024年6月30日止六個月，我們錄得淨利潤人民幣2.9億元；截至2025年6月30日止六個月，我們錄得淨利潤人民幣4.5億元。

我們在評估經營業績以及進行財務和運營決策時，會審閱經調整利潤(非國際財務報告準則指標)。我們將經調整利潤(非國際財務報告準則指標)定義為來自持續經營業務的年度利潤或虧損，剔除股份支付開支、可轉換優先股公允價值變動、重新指定可轉換優先股所產生虧損、可轉換優先股回購收益、[編纂]費用及非國際財務報告準則調整的所得稅影響。通過剔除這些非現金項目的影響，我們認為使用經調整利潤(非國際財務報告準則指標)將為[編纂]提供有用的信息，有助於[編纂]按我們管理層所採用的相同方式來了解並評估我們的合併經營業績。我們(i)於2022年、2023年及2024年分別錄得經調整利潤(非國際財務報告準則指標)人民幣7.1億元、人民幣8.2億元和人民幣9.1億元，2022年至2024年複合年增長率為12.8%；(ii)截至2024年及2025年6月30日止六個月分別錄得經調整利潤(非國際財務報告準則指標)人民幣3.7億元及人民幣5.0億元，同比增長34.1%。往績記錄期間經調整利潤(非國際財務報告準則指標)的增長代表了我們業務盈利能力的不斷提高。

我們的優勢

我們認為以下競爭優勢有助於我們取得成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出。

- 中國工業供應鏈技術與服務市場領導者。
- 具有行業變革意義的全鏈路數智化供應鏈解決方案。
- 深厚的工業供應鏈專業知識。

概 要

- 可擴展的商業模式。
- 卓越的品牌形象以及京東生態系統的協同效應。
- 學識淵博且經驗豐富的管理團隊。

我們的戰略

我們計劃採取以下戰略：

- 持續提升我們的供應鏈技術和服務能力。
- 進一步擴大我們的客戶群，並提升在其工業供應鏈支出中的口袋份額。
- 繼續加強團隊建設並提升服務能力和運營水平。
- 繼續探索新的市場機遇。

客戶及供應商

我們的客戶包括工業供應鏈上的各類參與者。對於商品銷售，我們的客戶主要由重點企業客戶、中小企業及其他客戶組成。對於提供的服務，我們的客戶包括在我們交易平台上銷售商品的第三方商家、使用我們數智化營銷服務的廣告主，以及使用我們技術及其他服務的以重點企業為主的客戶。我們的客戶主要來自製造、能源、交通和其他綜合行業。於往績記錄期間各年度／期間，於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，自我們前五大客戶產生的收入分別佔我們總收入的8.1%、10.5%、12.1%及13.3%。

我們的供應商主要包括工業品的製造商、分銷商及代理商。截至2025年6月30日前的十二個月內，我們已對接約158,000家供應商。我們根據供應商的資質、品牌、電商經驗、可靠性、成交量和價格來進行選擇。我們會進行背景調查，審查營業執照和證書，評估品牌知名度，並進行抽樣實地考察及驗證。於往績記錄期間各年度／期間，於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，自我們前五大供應商的採購量分別佔我們產品和服務總採購量的12.5%、10.7%、10.2%及11.5%。於往績記錄期間各年度／期間，來自我們最大的供應商京東集團的採購量佔我們總採購量的比例不足10.0%。

若干經營及財務數據

若干經營數據

於往績記錄期間，我們的業務顯著增長。下表載列於所示年度／期間我們業務的若干經營指標：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
交易額(人民幣十億元)	22.3	26.1	28.8	12.5	14.6
商品交易額 (人民幣十億元)	14.7	18.0	21.8	9.2	11.0
交易平台交易額 (人民幣十億元)	7.7	8.1	6.9	3.3	3.6

概 要

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
歸屬於重點企業客戶的 交易額(人民幣十億元)...	9.5	11.6	13.1	5.3	6.8
歸屬於中小企業的 交易額(人民幣十億元)...	6.4	8.3	9.3	3.6	5.0
歸屬於其他客戶的 交易額 (人民幣十億元) ⁽¹⁾	6.4	6.2	6.4	3.6	2.7

附註：

(1) 「其他」包括除重點企業客戶及中小企業以外的需求端參與者，例如個體工商戶及承包商。

	截至12月31日止年度			截至 6月30日 前的 十二個月內	
	2022年	2023年	2024年	2025年	
重點企業客戶(以千計) ⁽¹⁾	6.9	9.5	10.6	11.1	
單個重點企業客戶的 平均交易額 (人民幣百萬元)	1.4	1.2	1.2	1.3	
重點企業客戶交易額 存留率(%) ⁽²⁾	139.3%	114.9%	105.7%	不適用	

附註：

(1) 指於各年度／期間向我們下單的重點企業客戶。

(2) 重點企業客戶交易額存留率應結合各年度重點企業客戶的數量進行查看。

於往績記錄期間，我們的商品交易額有所增長。我們的交易平台交易額於2022年至2023年有所增長，主要是由我們成功吸引新客戶及推動現有客戶的額外支出所驅動。我們的交易平台交易額於2024年有所下降，主要是由於我們的重點企業客戶越來越傾向於直接向我們採購商品，而不是通過交易平台進行採購。我們的交易平台交易額自截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月有所增加，主要是由於歸屬於中小企業的交易額增長，該等客戶日益傾向於通過我們的交易平台進行採購。於往績記錄期間，我們通過提高現有重點企業客戶的整體粘性及持續吸引新重點企業客戶來戰略性聚焦重點企業客戶群的擴展，使得重點企業客戶數量大幅增加。由於我們於往績記錄期間吸引新重點企業客戶並擴大重點企業客戶群，單個重點企業客戶的平均交易額相應產生波動。

於往績記錄期間，中小企業總數顯著增加。然而，相比其他中小企業的數量變化，頭部中小企業(每家企業的年交易額至少為人民幣1,000元)的數量變化於往績記錄期間保持相對穩定。此外，於往績記錄期間，歸屬於頭部中小企業的交易額增長大致與歸屬於中小企業的總交易額增長一致。於往績紀錄期間，該等頭部中小企業合計佔我們歸屬於中小企業的交易額的絕大部分，且為該交易額的主要增長驅動力。

若干財務數據

於往績記錄期間，我們的持續經營業務收入來自(i)商品銷售；及(ii)提供服務。商品收入佔我們往績記錄期間持續經營業務總收入的絕大部分。

概 要

下表載列於所示年度／期間我們的持續經營業務總收入明細，以絕對金額及佔我們持續經營業務總收入的百分比列示。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
(未經審計)										
(以千計，百分比除外)										
商品收入：										
商品銷售.....	12,935,479	91.5	16,120,101	93.0	19,169,998	94.0	8,070,006	93.6	9,581,953	93.5
服務收入：										
交易平台.....	644,287	4.6	556,670	3.2	409,784	2.0	195,447	2.3	208,056	2.0
廣告及其他服務	554,929	3.9	659,112	3.8	817,959	4.0	354,588	4.1	460,379	4.5
合計	14,134,695	100.0	17,335,883	100.0	20,397,741	100.0	8,620,041	100.0	10,250,388	100.0

下表載列於所示年度／期間我們的持續經營業務商品收入及服務收入的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	毛利 (人民幣)	毛利率 (%)								
(未經審計)										
(以千計，百分比除外)										
商品收入：										
商品銷售.....	1,426,959	11.0	1,619,702	10.0	2,157,958	11.3	924,847	11.5	1,276,887	13.3
服務收入.....	1,113,949	92.9	1,178,962	97.0	1,155,427	94.1	531,768	96.7	624,703	93.5
合計	2,540,908	18.0	2,798,664	16.1	3,313,385	16.2	1,456,615	16.9	1,901,590	18.6

我們的毛利於2023年有所增長，但毛利率較2022年有小幅下降。這主要由於我們的商品收入貢獻不斷增長帶來的收入結構變動所致，而相較服務收入，商品收入的毛利率較低。其次，該下降亦歸因於商品收入結構發生變動，我們持續擴充產品供應、吸引更多新的重點企業客戶，並優化我們的供應網絡。我們的毛利於2024年持續增加，且毛利率保持相對穩定。此外，截至2025年6月30日止六個月與截至2024年6月30日止六個月相比較，我們的毛利及毛利率均有所增長，主要由於採購效率提升和供應商網絡優化令商品收入的毛利率有所提升。

商品收入

商品收入源於我們銷售工業品產生的收入。我們銷售的工業品主要包括MRO產品（包括通用MRO產品及專業MRO產品）及BOM產品。商品收入於扣除折扣及退貨撥備後入賬。於往績記錄期間，我們的商品收入大幅增長，且我們預計其將在可預見的未來持續增長。

概 要

下表載列於所示年度／期間我們分別來自通用MRO產品、專業MRO產品及BOM產品的商品收入：

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(未經審計)				
來自通用MRO產品的 商品收入.....	9.4	10.3	11.1	4.7	5.4
來自專業MRO產品的 商品收入.....	2.7	4.8	6.5	2.7	3.3
來自BOM產品的商品收入....	0.8	1.0	1.6	0.7	0.9

於往績記錄期間，與其他兩類工業品相比，通用MRO產品的毛利率通常更高，主要是由於通用MRO產品是我們提供的首類工業品，我們在通用MRO產品方面積累了豐富經驗並擁有強大的運營能力。隨著我們在通用MRO產品上取得成功，我們成功將產品供應擴展到專業MRO產品，並正在向BOM產品市場滲透。由於我們仍處於經營BOM產品的早期階段，與專業MRO產品相比，BOM產品的毛利率通常更低。隨著我們積累更多的經驗並提升我們的運營能力，我們預計將繼續逐步提高專業MRO產品和BOM產品的毛利率，而這主要通過利用我們不斷增加的採購量來從上游供應商獲取更優定價條款。

下表載列於所示年度／期間我們分別歸屬於重點企業客戶、中小企業及其他客戶的商品收入：

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(未經審計)				
歸屬於重點企業客戶的 商品收入.....	6.7	9.0	11.4	4.6	5.9
歸屬於中小企業的商品收入..	4.5	5.2	5.7	2.3	3.0
歸屬於其他客戶的商品收入..	1.7	1.9	2.0	1.2	0.7

於往績記錄期間，由於我們戰略性地專注於提供更具性價比的工業品，以幫助重點企業客戶降低整體採購成本，從而提升客戶體驗、培養忠誠度及增加客戶黏性，因此歸屬於重點企業客戶的商品收入毛利率較歸屬於中小企業及其他客戶的商品收入毛利率相對較低。隨著我們不斷擴大重點企業客戶群並提升重點企業客戶體驗，我們預計將繼續提高歸屬於重點企業客戶的商品收入毛利率。

重點企業客戶主要來自製造、能源、建築、交通和其他綜合行業。於往績記錄期間，我們歸屬於製造、能源、建築及交通領域的重點企業客戶的商品收入始終是我們歸屬於重點企業客戶的商品收入總額中的主要組成部分。具體而言，於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月各年度／期間，我們歸屬於該等領域重點企業客戶的商品收入佔我們歸屬於重點企業客戶的商品收入總額的50%至80%。

概 要

服務收入

服務收入主要來自交易平台、廣告以及其他服務，其中我們主要(i)向我們交易平台上的第三方商家收取佣金及平台使用費；(ii)向廣告主收取廣告服務費；及(iii)向技術及其他服務客戶收取服務費。

下表載列於所示年度／期間分別按服務收入類型劃分的服務收入毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	毛利 (人民幣)	毛利率 (%)	毛利 (人民幣)	毛利率 (%)	毛利 (人民幣)	毛利率 (%)	毛利 (人民幣)	毛利率 (%)	毛利 (人民幣)	毛利率 (%)
(以千計，百分比除外) (未經審計)										
交易平台.....	644,287	100.0	556,670	100.0	409,784	100.0	195,447	100.0	208,056	100.0
廣告及其他服務	469,662	84.6	622,292	94.4	745,643	91.2	336,321	94.8	416,647	90.5
服務收入.....	<u>1,113,949</u>	<u>92.9</u>	<u>1,178,962</u>	<u>97.0</u>	<u>1,155,427</u>	<u>94.1</u>	<u>531,768</u>	<u>96.7</u>	<u>624,703</u>	<u>93.5</u>

我們的交易平台收入自2022年至2024年有所減少，主要是由於我們的重點企業客戶越來越傾向於直接向我們採購商品，而不是通過交易平台進行採購。我們的交易平台收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣2.0億元增至截至2025年6月30日止六個月的人民幣2.1億元，主要是由於歸屬於中小企業的交易額增長，該等客戶日益傾向於通過我們的交易平台進行採購。於整個往績記錄期間，我們的廣告及其他服務收入有所增長。

於往績記錄期間各年度／期間，我們交易平台業務的毛利率為100%。廣告及其他服務的毛利率從2022年至2023年有所增長，2023年至2024年略有下降，及截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月略有下降。

風險因素

我們的運營及[編纂]涉及若干風險及不確定因素，均載於「風險因素」一節。閣下決定[編纂]我們的股份前，應細閱該章節全文。我們面臨的若干主要風險包括：

- 我們在一定程度上依賴京東集團及其聯繫人，且我們可能與京東集團具有不同的發展前景或存在利益衝突；
- 我們與京東集團關係的任何負面發展或關於京東集團與我們的負面報道；
- 與不斷發展且充滿活力的工業供應鏈技術與服務市場的增長和盈利能力有關的不確定性；
- 我們吸引及留住客戶並維持令人滿意的客戶體驗的能力；
- 擴展新產品類別和服務；

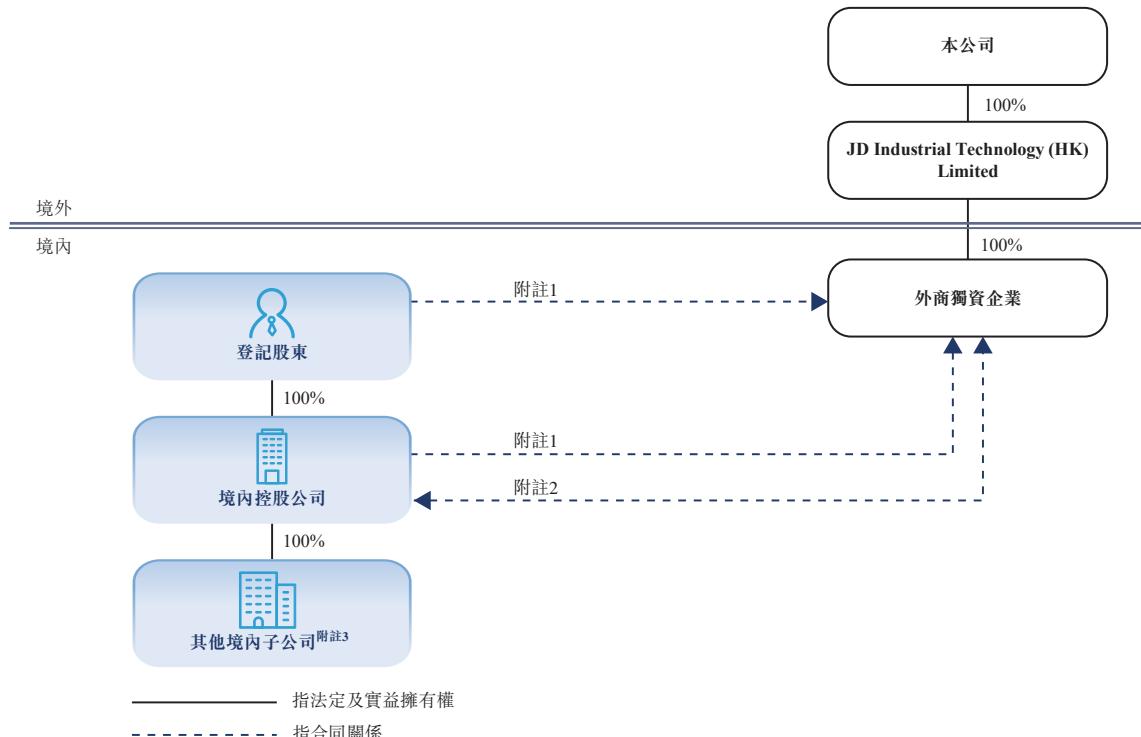
概 要

- 工業品供求波動和中斷及與之相關的狀況；
- 我們管理及擴展與供應商的關係，以及以優惠條款採購產品的能力；
- 與產品交付有關的風險；及
- 我們改善或提升我們業務模式的功能、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性的能力。

合同安排

本公司在或可能在受現行中國法律法規限制的若干行業運營。為了遵守該等法律，同時利用國際資本市場及保持對我們所有業務的有效控制，我們通過於2023年3月30日訂立的合同安排控制關聯併表實體。因此，我們並不直接擁有關聯併表實體的任何股本權益。根據合同安排，我們對關聯併表實體的財務及運營政策擁有實際控制權，並有權獲得關聯併表實體經營產生的所有經濟利益。詳情請參閱本文件「合同安排」一節。

下列簡化圖表說明了根據合同安排的約定，我們關聯併表實體向本公司的經濟利益流向：



附註：

1. 登記股東簽署獨家購買權協議，以支持外商獨資企業收購境內控股公司全部或部分股權及全部或部分資產。請參閱「合同安排—我們的合同安排—獨家購買權協議」一節。

概要

登記股東簽署授權委託書，以支持外商獨資企業行使境內控股公司的全部股東表決權。請參閱「合同安排—我們的合同安排—股東表決權委託協議及授權委託書」一節。

登記股東就境內控股公司的全部股權以外商獨資企業為受益人授予擔保權益。請參閱「合同安排—我們的合同安排—股權質押協議」一節。

2. 外商獨資企業提供業務支持、技術及諮詢服務以換取境內控股公司的服務費。請參閱「合同安排—我們的合同安排—獨家業務合作協議」。
3. 境內控股公司持有北京博延及蘇州工品匯100%的股權。

我們的控股股東及持續關連交易

截至最後實際可行日期，JD.com通過(i)其全資子公司JD Industrial Technology Limited；(ii) JD Industrial Technology LLC(其投票權的唯一普通份額由JD Industrial Technology Limited持有)；及(iii) Magical Brush Limited(其由一家有限責任合夥企業全資擁有，而該有限責任合夥企業由JD.com的另一子公司持有約40.9%的份額)間接持有1,944,222,154股股份的權益，合計約佔我們已發行股本總額的78.84%。緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使且不計根據股權激勵計劃將予發行的股份)，JD.com將通過JD Industrial Technology Limited、JD Industrial Technology LLC及Magical Brush Limited合計控制我們已發行股本總額的約[編纂]%。

此外，截至最後實際可行日期，劉強東先生實益擁有(i) Max Smart Limited持有的[編纂]股B類普通股；(ii) Max Smart Limited持有的[編纂]股美國存託股(每股代表兩股A類普通股)，代表[編纂]股A類普通股；及(iii) 劉強東先生可行使於最後實際可行日期後60天內歸屬的期權而有權獲得的[編纂]股A類普通股。截至最後實際可行日期，劉強東先生未行使其購買該等A類普通股的權利。此外，截至最後實際可行日期，Fortune Rising Holdings Limited(由劉強東先生擔任唯一股東兼唯一董事)持有[編纂]股B類普通股。因此，截至最後實際可行日期，劉強東先生控制JD.com約[編纂]%的總投票權，包括其可代表Fortune Rising Holdings Limited行使的JD.com [編纂]%的總投票權。此外，Max I&P Limited(由劉強東先生控制的控股公司，劉強東先生為其唯一董事及持有其所有已發行股本的信託創立人)持有根據[編纂]前員工股權激勵計劃項下已歸屬予劉強東先生的股份獎勵而發行的90,629,636股股份，約佔截至最後實際可行日期我們已發行股本總額的3.68%。

因此，本公司在[編纂]後仍將為JD.com的子公司，且JD.com、JD Industrial Technology Limited、劉強東先生、Max Smart Limited、Fortune Rising Holdings Limited、Max I&P Limited、Magical Brush Limited及JD Industrial Technology LLC將構成本公司的控股股東集團。

與京東集團的關係

本集團業務利用並與京東集團的平台緊密合作，包括京東集團為促進我們產品和服務的線上銷售及市場推廣而提供的廣泛服務、技術和流量支持、忠誠計劃共享、物流服務安排和支付處理服務。雖然本集團業務下的某些交易乃通過且利用京東集團的線上平台(包

概 要

括jd.com和移動應用程序)及支付處理服務完成，但本集團的業務乃於京東集團網頁和移動應用程序上專門針對工業供應鏈技術與服務的分部獨立運營。本集團亦(i)為重點企業客戶提供由本集團運營的非公共專屬數字化採購系統，及(ii)擁有獨立的網站及移動應用程序(如京東工品匯)，為中小企業及其他客戶提供產品及服務，客戶可直接訪問該等網站及移動應用程序，而非經由京東集團的平台。截至2022年、2023年及2024年12月31日止的各年度及截至2025年6月30日止六個月，本集團自上述(i)及(ii)所得不涉及京東集團流量的收入分別為人民幣75億元、人民幣98億元、人民幣123億元及人民幣66億元，佔本集團同期收入的52.9%、56.6%、60.3%及63.9%。截至2022年、2023年及2024年12月31日止的各年度及截至2025年6月30日止六個月，本集團自京東集團平台所得收入(包括服務收入及來自京東五金城所得收入)分別為人民幣67億元、人民幣75億元、人民幣81億元及人民幣37億元，佔本集團同期收入的47.1%、43.4%、39.7%及36.1%。

上述關係可實現京東集團與本集團之間的一致性和協同效應，確保始終如一的卓越客戶體驗，並為京東集團和本集團帶來更多的用戶增長和提高用戶黏性。此外，我們相信，鑑於京東集團是中國屈指可數的運營綜合生態系統的領先電商平台之一，我們與京東集團的關係代表著一種行業慣例。

持續關連交易

我們已與京東集團及其聯繫人訂立多項部分豁免及非豁免持續關連交易，包括(i)由京東集團提供技術和流量支持服務、與京東集團共享忠誠計劃及由京東集團及其聯繫人提供支付服務安排；(ii)由京東集團提供供應鏈解決方案及物流服務；(iii)若干其他部分豁免及非豁免持續關連交易。例如，截至2022年、2023年及2024年12月31日止的各年度及截至2025年6月30日止六個月，京東集團及其聯繫人(如適用)就以下安排收取的費用分別包括：(i)技術和流量支持服務分別約佔本集團營業成本及經營費用的2.9%、2.7%、2.5%及2.4%；(ii)忠誠計劃安排分別約佔本集團營業成本及經營費用的0.2%、0.2%、0.1%及0.03%；(iii)支付服務分別約佔本集團營業成本及經營費用的0.8%、0.7%、0.4%及0.3%；及(iv)供應鏈解決方案及物流服務分別約佔本集團營業成本及經營費用的2.1%、2.2%、2.7%及4.2%。於該等相關交易中，我們認為我們現在及將來均不會嚴重依賴於京東集團。請參閱「與控股股東的關係—獨立於控股股東—經營獨立」一節。

我們認為該等關連交易對本集團及京東集團是互惠互利的。於本集團而言，我們能夠(i)從京東集團獲得收入以發展我們的規模經濟，從而提高競爭力；及(ii)享有京東集團若干具成本效益的後台和管理支持功能。於京東集團而言，其可(i)享有並藉助本集團於工業供應鏈技術與服務方面的專業知識；及(ii)於若干後台和管理支持功能方面享有更好的規模經濟。詳情請參閱本文件「與控股股東的關係」及「關連交易」章節。

概 要

歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間的合併財務資料的財務數據概要，摘錄自本文件附錄一會計師報告及本文件附錄一所載合併財務報表。下文所載合併財務數據概要應與本文件合併財務報表(包括相關附註)一併閱讀，以保證其完整性。我們的合併財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

合併損益表項目摘錄

下表載列我們的合併損益表，其中行項目以絕對金額及佔我們於所示年度／期間收入的百分比列示：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
(未經審計)										
(以千計，百分比除外)										
持續經營業務										
收入.....	14,134,695	100.0	17,335,883	100.0	20,397,741	100.0	8,620,041	100.0	10,250,388	100.0
營業成本.....	(11,593,787)	(82.0)	(14,537,219)	(83.9)	(17,084,356)	(83.8)	(7,163,426)	(83.1)	(8,348,798)	(81.4)
毛利.....	2,540,908	18.0	2,798,664	16.1	3,313,385	16.2	1,456,615	16.9	1,901,590	18.6
履約開支.....	(781,599)	(5.5)	(942,606)	(5.4)	(1,126,706)	(5.5)	(506,080)	(5.9)	(796,213)	(7.8)
銷售及市場推廣開支.....	(564,612)	(4.0)	(702,883)	(4.1)	(844,515)	(4.1)	(366,665)	(4.3)	(485,721)	(4.7)
研發開支.....	(344,875)	(2.4)	(295,219)	(1.7)	(289,334)	(1.4)	(146,975)	(1.7)	(142,574)	(1.4)
一般及行政開支.....	(142,600)	(1.0)	(314,841)	(1.8)	(193,710)	(0.9)	(90,313)	(1.0)	(90,962)	(0.9)
其他收入及(虧損)/收益淨額.....	(36,513)	(0.3)	3,571	0.0	(25,227)	(0.1)	(38,100)	(0.4)	93,304	0.9
財務收入.....	158,559	1.1	287,401	1.7	293,277	1.4	160,266	1.9	129,426	1.3
財務成本.....	(105,560)	(0.7)	(139,268)	(0.8)	(193,182)	(0.9)	(75,016)	(0.9)	(90,305)	(0.9)
可轉換優先股公允價值變動..	(1,915,655)	(13.6)	(530,279)	(3.1)	(47,607)	(0.2)	(9,084)	(0.1)	(4,495)	(0.0)
預期信用損失模型下的減值										
虧損，經扣除轉回金額....	(417)	(0.0)	(4,182)	(0.0)	(3,778)	(0.0)	(6,594)	(0.1)	(1,988)	(0.0)
來自持續經營業務的所得										
稅前(虧損)/利潤.....	(1,192,364)	(8.4)	160,358	0.9	882,603	4.3	378,054	4.4	512,062	5.0
所得稅開支.....	(191,734)	(1.4)	(155,559)	(0.9)	(120,995)	(0.6)	(86,807)	(1.0)	(60,748)	(0.6)
來自持續經營業務的年度										
／期間(虧損)/利潤.....	(1,384,098)	(9.8)	4,799	0.0	761,608	3.7	291,247	3.4	451,314	4.4
已終止經營業務										
來自已終止經營業務的										
年度／期間利潤.....	114,966	0.8	—	—	—	—	—	—	—	—
年度／期間(虧損)/利潤....	(1,269,132)	(9.0)	4,799	0.0	761,608	3.7	291,247	3.4	451,314	4.4
本公司所有者應佔年度／期間										
(虧損)/利潤：										
來自持續經營業務.....	(1,384,098)	(9.8)	4,799	0.0	761,608	3.7	291,247	3.4	451,314	4.4
來自已終止經營業務.....	49,970	0.4	—	—	—	—	—	—	—	—
	(1,334,128)	(9.4)	4,799	0.0	761,608	3.7	291,247	3.4	451,314	4.4
非國際財務報告準則指標：⁽¹⁾										
年度／期間經調整利潤(非國際財務報告準則指標).....	714,670	5.1	817,710	4.7	909,134	4.5	369,346	4.3	495,440	4.8

(1) 請參閱「— 非國際財務報告準則指標：年度／期間經調整利潤(非國際財務報告準則指標)」。

概要

我們於往績記錄期間收入增長顯著。我們的持續經營業務總收入由2022年的人民幣141億元增至2023年的人民幣173億元，並進一步增至2024年的人民幣204億元。我們的持續經營業務總收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣86億元增至截至2025年6月30日止六個月的人民幣103億元。

我們的收入主要來自於商品銷售及提供服務。我們的商品收入由2022年的人民幣129億元增至2023年的人民幣161億元，並進一步增至2024年的人民幣192億元。我們的服務收入於2022年至2024年保持穩定，均為約人民幣12億元。我們的商品收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣81億元增至截至2025年6月30日止六個月的人民幣96億元。我們的服務收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣5.5億元增至截至2025年6月30日止六個月的人民幣6.7億元。

於2022年、2023年及2024年，我們分別錄得淨虧損人民幣13億元、淨利潤人民幣4.8百萬元及淨利潤人民幣7.6億元。截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們分別錄得淨利潤人民幣2.9億元及人民幣4.5億元。

於往績記錄期間，我們參與了由京東集團管理的理財計劃，以更好地管理我們的過剩現金，從而獲得更高回報。根據A輪股份認購協議的條款，我們有權從該理財計劃中獲得利息收入。我們已收取京東集團在理財計劃下支付的現金款項，並於2023年6月終止這一安排。理財計劃詳情請參閱「財務資料—重大關聯方交易」。

非國際財務報告準則指標：年度／期間經調整利潤(非國際財務報告準則指標)

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的合併財務報表，我們亦使用經調整利潤(非國際財務報告準則指標)作為額外財務指標，而經調整利潤(非國際財務報告準則指標)並非國際財務報告準則所規定或並非根據國際財務報告準則呈列。我們認為，經調整利潤(非國際財務報告準則指標)為不同期間及不同公司之經營業績的對比提供了便利。

我們認為，經調整利潤(非國際財務報告準則指標)為[編纂]及其他人士提供有用信息，有助於[編纂]按我們管理層所採用的相同方式來了解並評估我們的合併經營業績。然而，我們經調整利潤(非國際財務報告準則指標)的呈列方式可能無法與其他公司呈列的類似稱謂的指標進行比較。使用經調整利潤(非國際財務報告準則指標)作為分析工具存在局限，閣下不應脫離我們根據國際財務報告準則報告的經營業績或財務狀況或作為其替代分析加以考慮。

我們將經調整利潤(非國際財務報告準則指標)定義為來自持續經營業務的年度／期間利潤或虧損，剔除股份支付開支、可轉換優先股公允價值變動、重新指定可轉換優先股所產生虧損、可轉換優先股回購收益、[編纂]費用及非國際財務報告準則調整的所得稅影響。我們調整該等項目，因為預計其不會產生未來現金付款或收入。詳情請參閱「財務資料—非國際財務報告準則指標：年度／期間經調整利潤(非國際財務報告準則指標)」。

概 要

下表(按所示年度／期間的絕對金額及佔持續經營業務總收入的百分比呈列)將我們按照國際財務報告準則呈列的來自持續經營業務的年度／期間利潤或虧損調節至經調整利潤(非國際財務報告準則指標)：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣	%								
(未經審計)										
(以千計，百分比除外)										
(虧損)/利潤至經調整利潤 (非國際財務報告準則 指標)的調節：										
來自持續經營業務的 年度／期間(虧損)/利潤....	(1,384,098)	(9.8)	4,799	0.0	761,608	3.7	291,247	3.4	451,314	4.4
加：										
股份支付開支.....	183,113	1.3	297,314	1.7	125,241	0.6	80,723	0.9	50,591	0.5
可轉換優先股公允價值變動....	1,915,655	13.6	530,279	3.1	47,607	0.2	9,084	0.1	4,495	0.0
重新指定可轉換優先股 所產生虧損.....	—	—	45,251	0.3	—	—	—	—	—	—
可轉換優先股回購收益.....	—	—	(77,715)	(0.4)	—	—	—	—	—	—
[編纂]費用.....	[編纂]	[編纂]								
非國際財務報告準則調整 的所得稅影響.....	—	—	(25,880)	(0.2)	(32,489)	(0.2)	(11,708)	(0.1)	(13,861)	(0.1)
年度／期間經調整利潤(非國際 財務報告準則指標).....	714,670	5.1	817,710	4.7	909,134	4.5	369,346	4.3	495,440	4.8

於2022年、2023年及2024年，我們分別錄得來自持續經營業務的年內淨虧損人民幣14億元、來自持續經營業務的年內淨利潤人民幣4.8百萬元及來自持續經營業務的年內淨利潤人民幣7.6億元。於截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們分別錄得來自持續經營業務的期內淨利潤人民幣2.9億元及來自持續經營業務的期內淨利潤人民幣4.5億元。於2022年錄得來自持續經營業務的淨虧損，主要歸因於若干非現金項目，包括股份支付開支及可轉換優先股公允價值變動。

我們(i)於2022年、2023年及2024年分別錄得經調整利潤(非國際財務報告準則指標)人民幣7.1億元、人民幣8.2億元及人民幣9.1億元，2022年至2024年的複合年增長率達到12.8%；(ii)截至2024年及2025年6月30日止六個月分別錄得經調整利潤(非國際財務報告準則指標)人民幣3.7億元及人民幣5.0億元，同比增長34.1%。往績記錄期間經調整利潤(非國際財務報告準則指標)的增長代表了我們業務盈利能力的不斷提高。

概要

合併財務狀況表項目摘錄

下表載列我們截至所示日期的合併財務狀況表的節選資料：

	截至12月31日			截至6月30日
	2022年	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)			
流動資產：				
存貨.....	606,993	510,507	896,856	1,249,681
貿易應收款項及應收票據.....	45,454	73,025	109,638	117,996
預付款項、其他應收款項及其他資產.....	6,370,945	1,233,783	2,167,632	1,131,378
定期存款.....	—	3,552,446	2,000,741	6,101,779
現金及現金等價物.....	12,344	5,488,742	8,372,098	4,559,678
受限制現金.....	—	14,270	9,043	11,091
流動資產總額.....	7,035,736	10,872,773	13,556,008	13,171,603
流動負債：				
貿易應付款項.....	2,389,722	3,791,638	5,109,000	4,493,637
合同負債.....	353,842	228,493	238,343	207,448
預提費用及其他應付款項.....	619,213	796,932	1,008,876	857,964
租賃負債.....	5,201	5,494	1,119	3,158
應付所得稅.....	49,855	86,855	141,230	61,617
可轉換優先股 ⁽¹⁾	5,621,814	7,503,898	7,663,753	7,636,457
流動負債總額.....	9,039,647	12,413,310	14,162,321	13,260,281
流動負債淨額.....	2,003,911	1,540,537	606,313	88,678
(負債)／資產淨額.....	(749,388)	(342,490)	486,991	1,001,661

附註：

- (1) 於應用國際會計準則第1號修訂本(於2024年1月1日生效且於整個往績記錄期間具有追溯效力)後，可轉換優先股自非流動負債重新分類至流動負債。因此，於往績記錄期間，可轉換優先股於我們的合併財務狀況表中計入流動負債。

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及截至2025年6月30日，我們擁有流動負債淨頭寸。截至該等日期的流動負債淨頭寸乃主要歸因於可轉換優先股及貿易應付款項，部分被存貨、預付款項、其他應收款項及其他資產、定期存款以及現金及現金等價物所抵銷。我們的可轉換優先股由截至2022年12月31日的人民幣56億元增至截至2023年12月31日的人民幣75億元及截至2024年12月31日的人民幣77億元，以及截至2025年6月30日保持穩定在人民幣76億元，這與我們股權價值增加導致的優先股公允價值增加相一致。**[編纂]**完成後，我們的優先股將自動轉換為普通股，並將因此在我們的合併財務狀況表中由金融負債重新分類至股本。我們已與京東集團以現金結清理財計劃下的未償還款項，並於2023年6月終止這一安排。因此，我們的現金及現金等價物由截至2022年12月31日的人民幣12.3百萬元大幅增至截至2023年12月31日的人民幣55億元，且我們的定期存款由截至2022年12月31日的零大幅增至截至2023年12月31日的人民幣36億元。

我們的負債淨額由截至2022年12月31日的人民幣7.5億元減至截至2023年12月31日的人民幣3.4億元，主要是由於人民幣3.0億元的股份支付開支及其稅務影響盈餘，以及人民幣2.5

概要

億元的行使股份期權及就已歸屬限制性股份單位發行普通股的影響，部分被人民幣73.1百萬元年內綜合開支總額所抵銷。截至2024年12月31日，我們錄得資產淨值人民幣4.9億元，而截至2023年12月31日錄得負債淨額人民幣3.4億元，主要是由於人民幣7.1億元的年內綜合收益總額以及人民幣1.3億元的股份支付開支及其稅務影響盈餘，部分被回購可行使股份期權的人民幣7.9百萬元所抵銷。截至2025年6月30日，我們錄得資產淨值人民幣10億元，而截至2024年12月31日錄得資產淨值人民幣4.9億元，主要是由於期內綜合收益總額為人民幣4.7億元。

合併現金流量表項目摘錄

下表載列於所示年度／期間我們的現金流量：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
(人民幣千元)					
經營活動所得現金淨額.....	1,975,302	1,378,930	1,296,404	56,803	292,483
投資活動(所用)／					
所得現金淨額.....	(4,455,607)	2,647,421	1,561,151	(223,856)	(4,098,370)
融資活動(所用)／					
所得現金淨額.....	(6,790)	1,429,663	(16,105)	(5,828)	(4,735)
現金及現金等價物(減少)／					
增加淨額.....	(2,487,095)	5,456,014	2,841,450	(172,881)	(3,810,622)
年初／期初現金及					
現金等價物.....	2,440,609	12,344	5,488,742	5,488,742	8,372,098
外匯匯率變動對現金及					
現金等價物的影響.....	58,830	20,384	41,906	9,545	(1,798)
年末／期末現金及					
現金等價物.....	<u>12,344</u>	<u>5,488,742</u>	<u>8,372,098</u>	<u>5,325,406</u>	<u>4,559,678</u>

主要財務比率

下表載列於所示年度／期間我們的主要財務比率：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
持續經營業務收入增長率(%)	36.6	22.6	17.7	20.3	18.9
淨利潤率(%) ⁽¹⁾	(9.8)	0.0	3.7	3.4	4.4
經調整淨利潤率(非國際財務報告準則指標)(%) ⁽²⁾	5.1	4.7	4.5	4.3	4.8

附註：

- (1) 淨利潤率等於持續經營業務利潤或虧損除以年度持續經營業務收入，再乘以100%。
- (2) 非國際財務報告準則淨利潤率(非國際財務報告準則指標)等於經調整利潤(非國際財務報告準則指標)除以年度持續經營業務收入再乘以100%。請參閱「— 非國際財務報告準則指標：年度／期間經調整利潤(非國際財務報告準則指標)」。

[編纂]

概 要

[編纂]

股 息

我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司。未來宣派及派付任何股息的任何決定將由董事會酌情作出，而該決定將取決於(包括但不限於)自子公司收取股息的可得性、我們未來的經營情況及盈利、資本及盈餘、現金流量、整體財務狀況、合同限制及董事會認為相關的其他因素。此外，我們的股東可通過普通決議案宣派股息，但股息不得超過董事會建議的金額。據我們的開曼群島法律顧問告知，根據開曼群島法律，一家開曼群島公司可通過利潤或股份溢價賬戶支付股息。具體而言，據我們的開曼群島法律顧問進一步告知，根據開曼群島法律，累計虧損狀況未必會限制我們宣派及派付股息的能力，因為股息可通過我們的股份溢價賬戶宣派及支付，即使我們有盈利能力，惟(i)經考慮該等累計虧損，董事在考慮是否派付股息時須以符合我們最佳利益的方式真誠行事；及(ii)倘宣派或支付股息將導致公司無法在日常業務過程中償還其到期債務，則在任何情況下都不得宣派或支付股息。務請[編纂]不要基於能收取現金股息的期望而購買我們的股份。向股東作出的股息分派於股息獲股東或董事(如適用)批准的期間內確認為負債。[我們已於2025年[●]採納股息政策，其中概述了上述原則及指引。]於往績記錄期間，我們概無支付或宣派股息。我們並無固定派息率。

[編纂]

概 要

近期發展

截至2025年8月31日止八個月，我們錄得總收入人民幣141億元，較2024年同期增長18.9%。同期，我們的毛利率較截至2025年6月30日止六個月的毛利率保持相對穩定。

我們的董事確認，自2025年6月30日(即本文件附錄一會計師報告所載經審計財務報表的日期)起及直至本文件日期，我們的財務、營運或交易狀況或前景並無重大不利變動。

[我們預計截至2025年12月31日止年度的淨利潤較截至2024年12月31日止年度將大幅下降，主要由於2025年就擬議[編纂](預計將於此期間實現)有關的可轉換優先股公允價值變動。]

[編纂]

概 要

[編纂]

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即[編纂]所述[編纂]範圍的中位數)，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用及[編纂]以及預計開支後，假設[編纂]未獲行使，我們預計我們將收到的[編纂]淨額約為[編纂]港元。我們擬將[編纂]按下述金額用於下述用途：

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或約[編纂]港元)預計在未來[48]至[60]個月用於進一步增強我們的工業供應鏈能力；
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或約[編纂]港元)預計在未來[48]至[60]個月用於跨地域的業務擴張；
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或約[編纂]港元)預計將用於潛在戰略投資或收購；及
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(或約[編纂]港元)預計將用於一般公司用途及營運資金需要。

詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

概 要

[編纂]