

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告之內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。



Guan Chao Holdings Limited

冠輾控股有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：1872)

有關自願公告的補充公告

茲提述冠輾控股有限公司(「**本公司**」)於2026年6月23日刊發的公告(「**該公告**」)，內容有關與杭州華深網路科技有限公司(「**業務夥伴**」)訂立一份不具法律約束力的諒解備忘錄。除文義另有所指外，本公告所用詞彙與該公告所界定者具有相同涵義。

本公司謹此提供以下有關諒解備忘錄之進一步資料：

1. AI梳的功能、主要特色及規格

AI梳為一款將智能硬件與先進AI模式相融合的創新性消費者頭皮護理產品，令專業頭皮護理如日常梳發般簡單。該設備將自動化精油導液、紅光療法、AI診斷、適應性診療方案及縱向數據管理整合至單一、易於使用的系統內。

AI梳的核心功能包括：

- i) **自動化精油導液**。該設備以計量方式配合梳理動作同步釋出精油，免除手動塗抹之需要；
- ii) **內置紅光光療**。該功能透過可控紅光療法促進頭皮健康；
- iii) **AI頭皮分析**。該設備利用機載傳感器及AI模型，自動檢測及評估頭皮狀況；
- iv) **定制化療程**。根據每次診斷結果提供預設及適應性治療方案；

v) **持續數據追蹤**。該設備隨時間追蹤使用情況及治療反應；及

vi) **AI預測分析**。該等分析有助預測狀況趨勢，並就主動護理調整提供意見。

該等主要特色乃圍繞一套完整科學的閉環系統，包括檢測、診斷、方案匹配、精準執行及持續追蹤。AI與硬件之深度融合，使AI模型能精確控制治療施予，將日常梳理轉化為治療性護理，無需手動塗抹精油、按摩頭皮或複雜的用戶培訓。AI梳提供無縫頭皮健康管理體驗，入門門檻低，並藉助不斷擴充頭皮病理數據庫及AI自學習能力，持續提升智能水平。

技術規格包括一體化傳感器套件，配備用於檢測及診斷的設備端及雲端AI推理功能，自動化精油導液與梳理動作同步進行；紅光療法波長及強度可控；縱向數據擷取，配備安全儲存及AI模型及數據庫迭代更新途徑。用戶有望獲得顯著裨益，包括減少手動步驟、縮短學習曲線、提升療法依從性，並獲得個人化、定制適應性護理。

2. 本公司有關AI梳生產之詳細業務計劃

本公司謹此確認，AI梳業務仍處於初步啟動階段。最終詳細計劃、預算及時間表，將於完成針對性可行性研究、正式風險評估及完整財務模型後方予改進。

以下敘述反映現時諒解備忘錄項下的合作範疇，並闡述本公司的擬定戰略定位、業務模式、基礎設施、能力、近期資本優先次序及融資方針。

a) AI梳業務的目的

AI梳業務旨在建立數字化家居頭皮健康管理生態系統，而非僅銷售硬件產品。本公司開發四大核心能力，包括(a)智能硬件、(b)功效型消耗品、(c)AI診斷引擎，及(d)數字化運營，從而使業務能夠從一次性設備銷售，轉型為長期用戶生命週期管理及經常性頭皮健康服務。於戰略層面，AI梳定位為高頻用戶入門設備，實現預防、維護及個人化護理等應用場景，並將消費渠道與臨床夥伴進行連接，以建立可信度及獲取轉介。

b) AI梳業務的收入模式

本公司的業務模式旨在產生近期及經常性收入。初期收入將來自透過直接面向消費者渠道、電子商務及零售夥伴進行硬件銷售。經常性收入則將由消耗品、分層訂閱服務、應用程式內微型交易及增值企業對企業（B2B）服務產生。本公司的目標為隨時間推移，將收入組合由前期硬件銷售轉為訂閱及消耗品收入佔比較大之收入組合，進而提升客戶終身價值及可預測性。

c) 本集團有關AI梳業務的管理專長

本公司的管理層及職能主管具備執行互補經驗。主要人員包括負責戰略及商業計劃的總經理、具備端到端AI產品交付經驗的產品及戰略主管、在模型開發及互動設計方面具豐富經驗的AI技術主管，以及在消費健康及渠道營運方面具豐富經驗的市場營銷主管。倘能力不足，本公司將委聘合作供應商負責製造及消耗品配方、委聘臨床顧問負責驗證工作以及委聘外部專家負責監管申報及雲端實施事宜。

d) 資本需求及有關資金來源

AI梳業務的資本需求將分配至一系列必要活動。該等活動包括但不限於(i)落實硬件模具及啟動初步量產；(ii)開發消耗品配方並確保供應鏈準備就緒；(iii)擴充及驗證AI診斷模型及後端基礎設施；(iv)進行應用程式開發及整合；(v)解決監管合規及知識產權事宜；(vi)實施市場推廣策略；(vii)籌措存貨及物流所需營運資金；及(viii)招聘主要人員及聘請顧問提供專業支援。

各項目之詳細財務數字，將於完成盡職調查及財務建模階段後方予提供。

本公司澄清，董事認為，開發AI梳業務屬於根據本集團於2025年5月13日訂立的商標許可協議，在「GroLand」商標下規劃的護髮產品業務範疇。因此，本公司可能重新分配於2025年7月18日完成的配售新股份所得款項（該等所得款項原於本公司日期為2025年7月11日的公告中，被指定為護髮產品業務的主要初始資金來源），以資助AI梳及相關護髮產品業務。倘本公司決定進行上述所得款項之重新分配，本公司將刊發補充公告，詳細說明更改所得款項用途之詳情。

該等活動之預算將主要取決於本集團持續營運所產生之營運資金。倘需要額外營運資金，本公司可能尋求後續股權及／或債務融資。於諒解備忘錄日期，本公司並無足夠資料以釐定準確預算；待業務啟動後透過實際營運取得更多資料時，本公司擬進行詳細財務分析。

3. 與業務夥伴的潛在合作安排

截至本公告日期，本公司正與業務夥伴就最終協議進行磋商。本公司擬將後續安排按以利潤分成（收入分成）為基礎之商業合作，或服務付款安排之方式進行，惟無論以何種方式，本公司均不會轉讓任何股權或進行資產收購。

訂約方已原則上達成協定，將彼等的整體合作劃分為四個進展階段：(i)銷售驗證階段；(ii)GMV穩定階段；(iii)產銷共建階段；及(iv)GMV最大化階段。每個階段均設有不同目的、GMV目標及付款結構。能否推進至下一階段，將取決於業務夥伴是否達成前一階段的評價指標，以及Shenzhen Groland是否不行使其單方面終止協議的權利。該安排下的付款將按固定費用加佣金的基準進行。

本公司將於最終商業及法律條款落實後，公佈各階段之階段要求及付款計劃詳情。

基於最後協議儘限於利潤分成商業合約，且本公司並無收購任何資產或股權權益，本公司初步認為該安排將不構成上市規則第14章項下作為資產或證券收購或出售而觸發公告／批准責任的「交易」。此立場受最終商業及法律條款及獨立法律審查所規限。

倘最終安排包含上市規則第14章範圍內的任何元素，則本公司將視該安排為潛在須予公佈，且將計算適用規模測試，並遵守相關公告、通函及股東批准規定。

4. GMV目標釐定基準

據呈述，GMV目標乃按渠道層面銷量預測乘以假設平均售價(ASP)，加上預期輔助消耗品銷售額計算，並就退貨、平台費用及其他扣減項目作出保守調整。渠道預測乃基於歷史表現基準、計劃營銷投入及活動時間表(包括直播產能)。平均售價則反映目標零售定價及典型促銷組合。

就2026年而言，計劃預測總量為16,200台，其中11,340台分配予抖音，4,860台分配予天貓。按假設平均售價每台人民幣1,299元計算，抖音之設備GMV約為人民幣14.7百萬元，天貓約為人民幣6.3百萬元。倘本公司加上護髮消耗品及應用程式購買的預計輔助銷售額(約人民幣1.4百萬元)，則調整前總額約為人民幣22.4百萬元。所述人民幣20百萬元之目標，乃按該渠道×平均售價計算，經保守四捨五入及計及退貨撥備、平台費用及其他實際扣減後得出。

於2027年，計劃預測總量為71,100台，其中49,770台分配至抖音，21,330台分配至天貓。按相同平均售價人民幣1,299元計算，抖音之設備GMV約為人民幣64.7百萬元及天貓之設備GMV約為人民幣27.7百萬元。加之消耗品及應用程式購買的預計輔助銷售額(約人民幣820萬元)，調整前總額約為人民幣100.6百萬元。因此，人民幣100百萬元之目標乃按上述計算得出，並已計及保守四捨五入及退貨撥備、平台佣金及可能影響所呈報GMV之扣減項目。

請注意，上述數字僅供說明用途，並可能因諒解備忘錄訂約方所簽訂的最終協議而有所變動。

上述補充資料並不影響該公告所載的其他資料，及除上文所披露者外，該公告所載其他資料維持不變。

請注意，於本公告日期，業務夥伴與Shenzhen Groland仍未落實有關諒解備忘錄項下潛在合作（「潛在合作」）之正式協議之條款及條件或就此達成協定。因此，潛在合作未必會進行。

董事會將於適當時候作出進一步公告，以通知本公司股東及潛在投資者有關潛在合作之任何重大進展。

本公司股東及潛在投資者於買賣本公司股份時務請審慎行事。

承董事會命
冠輶控股有限公司
聯席主席兼執行董事
陳率堂

香港，2026年7月20日

於本公告日期，董事會包括執行董事陳率堂先生、Zhang Xiaoyang先生、孟禧臻女士及金哲輝先生；非執行董事董文鶯女士；及獨立非執行董事周永東先生、譚日健先生及吳慶先生。