

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱「業務－我們的戰略」。

[編纂]

我們估計，假設[編纂]為每股H股[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股H股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），且[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]已付及應付的估計[編纂]佣金及其他費用及開支後，[編纂]將約為[編纂]港元。

我們目前擬將[編纂]按以下金額用於以下用途：

- (a) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將在未來六年內用於推進我們的核心機器人產品線（例如改善現有產品及開發新產品），以鞏固我們的市場地位、拓寬我們的解決方案組合及鞏固我們於場內物流機器人分部的領導地位。具體而言：
- (i) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於下一代AMR產品的技術進步和開發，包括核心AMR技術優化、結構設計改進、機械系統增強以及全面的性能測試和驗證。

我們計劃針對不同地區市場的特定要求及技術標準開發定制解決方案。近期，我們計劃專注於開發專為日本和韓國客戶設計的AMR模型，這些國家的工業自動化水平和倉儲效率在亞洲名列前茅。日本及韓國因其先進的製造基地、對自動化的高需求及完善的物流基礎設施而成為我們的戰略重點。在韓國，我們已經擁有穩定的項目表現及多次成功部署的業務紀錄，因此我們下一步將加強本地服務及技術支持團隊，以更好地服務現有客戶。對於日本，儘管市場顯示出巨大潛力，且我們已取得若干初步項目，但日本客戶普遍更願意與在當地設有辦事處並提供直接售後服務的供應商合作。為適應當地倉庫的慣例，我們計劃優化我們的機器人，使其能夠處理日本和韓國常用的托盤類型，這些托盤與其他地方使用的有所不同。我們現有的VFR-CL系列主要適用於可以從下面輕鬆提起的開放式托盤。反之，日本及韓國的設施主要使用平底式或封閉式托盤，需要不同的提升系統。因此，我們推出全新的VFR-CS系列，該系列採用改良的起重設計，可以平穩地拾取和移動該等托盤。

我們亦計劃推展產品認證計劃，包括取得CE認證。CE認證為歐洲及澳大利亞市場准入的監管要求，獲取該認證將有助我們拓展於上述地區的潛在市場。

此外，我們亦將持續迭代和開發VFR系列。我們已於現有的VFR-CL和VFR-CC系列推出多款新型號，並於近期推出全新的VFR-CS系列。該等VFR型號均具有更強的技術規格，包括在提升高度及承重能力方面均有所改進。VFR作為在這個快速增長市場範疇的新一代叉式機器人解決方案，該等發展別具策略意義。

未來計劃及[編纂]

另外，我們亦正致力開發全新的VFR-CP系列產品線，代表我們向專業窄巷道揀選解決方案領域的策略性擴展，進一步豐富我們的產品組合，以順應倉儲自動化需求的演變。

- (ii) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於持續增強和迭代升級我們的MSR產品，包括結構設計優化、集成先進傳感能力、驅動系統增強以及性能測試和驗證。具體而言，我們計劃開發料箱搬運MSR，以更高效地傳輸和交換電力及數據。這些新的MSR將採用持續充電的方式及無線通信系統，使機器人在大型倉庫內作業時停機時間更短，協同更順暢。這將有助我們更有效地與全球領先的倉儲自動化公司競爭。此外，我們擬開發托盤式MSR，其機械設計更簡單，維護需求更低。相較於傳統的自動倉庫作業系統，該等系統有望提供更具成本效益及靈活性的替代方案，使客戶能夠更輕鬆地適應中國及海外市場的不同倉儲佈局；及
 - (iii) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於研發我們的CSR及其他產品，包括研發超高貨架堆垛機、旋轉輪機構、集成傳送裝置、單立柱堆垛機，以及CSR產品的機械結構和控制系統優化。具體而言，我們計劃在我們的CSR平台下開發高效機器人系統，包括每小時可搬運約2,500件物品的搬運機器人，及每小時處理高達5,000件物品的分揀機器人。這些改進旨在加快貨物處理速度，並支持客戶進行大規模、時效性強的倉庫作業。我們亦會在CSR產品的升級中引入模組化設計，以提升CSR產品的生產效率及部署靈活性。同時，我們會持續優化控制系統及性能參數，以提升我們產品的競爭力。
- (b) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於我們底層技術的研發（例如數字孿生技術、大模型技術及結合人工智能技術的機器人技術）及軟件能力開發，以加強我們的技術能力，使我們能夠為客戶提供更智能和高效的解決方案。具體而言：
- (i) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於底層技術開發，包括數字孿生技術、大模型技術、AI機器人技術及其他核心自主導航能力。我們對機器人技術和軟件的開發是一項持續進行的過程。上述三項AI技術代表著我們底層軟件及算法的進步，增強了我們機器人解決方案的智能水平和表現。我們並不從這些AI技術本身單獨產生收入，而是藉其加強作為我們主要收入來源的機器人產品的功能性。

我們正在開發一個數字孿生平台，該平台可通過一個統一的儀表板實現對所有作業機器人的實時監控，並集成用於工作量規劃、需求預測及更有效維護的模擬功能。它還將自動檢測異常情況並快速恢復正常運行，這對於大型設施特別有用。大多數客戶都認為這種更高水平的可見性很有價值，而我們期望將該系統作為我們項目的集成功能提供。預期採用該技術可令客戶更快、更順暢地推出新項目。

未來計劃及[編纂]

在我們的大模型技術方面，我們正在開發數據驅動的優化平台，以簡化客戶部署及管理我們的機器人系統的方式。它將標準化設置程序並自動化日常調整，確保不同類型和地點的機器人可以更輕鬆地協同工作。該平台的分析功能將有助於跨多個設施發現問題並優化性能，從而提高運營效率、降低維護成本並支持我們解決方案的更廣泛應用。

就AI機器人技術方面，我們正開發具備增強環境建圖及導航能力的自主系統，具備可支援多機器人協調和路徑優化的架構，適用於需減少人力監督的作業環境。該技術能夠實現基礎型機器人難以達成的新應用場景，可於複雜的環境部署，擴大了我們可觸及的市場，並在高難度應用案例中提升客戶滿意度；及

- (ii) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於軟件系統開發，包括設計和實現集成的WMS、WCS及RCS，以及系統集成框架；
- (c) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於擴大產能及提升製造能力（例如擴大製造能力及升級我們的生產系統）。根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年，全球智能場內物流市場規模預計將達到人民幣5,228億元，並於2030年進一步增長至人民幣9,919億元，複合年增長率為13.7%。中國作為主要市場參與者，已顯示出極其強勁的增長，其市場規模預計於2025年達到人民幣2,046億元，並於2030年將達到人民幣4,137億元，複合年增長率為15.1%。在這個不斷擴大的市場中，我們計劃大幅擴大我們關鍵產品線的生產能力，尤其是MSR及AMR產品及系統。我們認為產能擴張對支持我們的增長動力而言至關重要。值得注意的是，我們預計MSR和AMR的市場需求將大幅增長，於2027年的需求分別達至約2,000台MSR及2,400台AMR，而我們現有產線於2024年的設計產能為851台MSR及388台AMR，並不足以滿足預計未來需求，因此產能擴建對把握日後出現的增長機遇極為關鍵。此外，由於我們的業務模式以項目為基礎，我們的生產需求會隨著項目時間表和客戶指定的交付要求而波動。我們現有產線的年度利用率反映全年平均水平，而實際於不同交付階段會有不同的利用率。因此有必要預留充足的產能緩衝空間以應對該等波動，確保我們即使在需求高峰期仍能如期交付項目而避免延誤。有關技術升級亦將有助我們降低單位生產成本及加強品質控制流程，使得產能擴張投資在經濟上有合理根據。具體而言：
 - (i) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將分配用於建設及建立新製造設施。我們預計於2026年年底前完成新設施的土地收購，並於2027年開展建設及裝修工程，預期於2027年投入營運。我們的嘉興設施主要專注於MSR及AMR的組裝，於截至2025年9月30日止九個月內已接近滿負荷使用（MSR超過80%，AMR超過90%），無法滿足我們計劃的產能擴張。為解決這一限制，我們擬收購嘉興約13,300平方米的額外地塊。新廠址將主要用於生產MSR及AMR並加工相關組件。新

未來計劃及[編纂]

設施竣工後，根據嘉興設施於2025年的年化設計產能（約943台MSR及644台AMR），AMR的設計產能預期將增加614.3%，達到每年約4,600台，而MSR的設計產能預期將增加154.5%，達到每年約2,400台。我們認為，強勁的市場需求為上述產能擴張提供了支持，原因是中國的智能場內物流機器人市場預計將於2030年達到人民幣1,339億元，2025年至2030年的年複合增長率為20.2%。特別是，中國的VNA AMR的總出貨量預計將從2023年的約1.5千台增至2030年的20.8千台，證明在國家加速向智能生產及物流轉型的推動下，自動化解決方案得到越來越多的採用。我們相信我們的增長軌跡將與潛在市場的整體增長保持一致。雖然按2024年收入計算，我們於中國前五大綜合智能場內物流機器人公司中名列第五，市場份額達1.6%，但由於行業高度分散，參與者眾多且沒有單一主導者，我們認為存在巨大的長期機會。我們不斷增長的待交付訂單執行及收入確認，加上持續及充足的市場需求，使我們得以執行我們的戰略並逐步搶佔市場份額。請參閱「行業概覽」。計劃產能擴張將加強我們的生產能力，使我們能夠更好地把握MSR及AMR市場需求的預計增長；及

- (ii) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將分配用於投資先進生產設備和技藝熟練的生產人員以增強我們的製造能力。我們計劃升級我們的設施，配備具有AI能力和自動化操作的下一代生產系統，這將顯著提高我們的生產效率和質量控制能力。此外，我們計劃採購和安裝必要的輔助硬件和軟件基礎設施，以確保我們增強的製造設施無縫集成和順利運營，使我們能夠更好地滿足不斷增長的市場需求。輔助硬件和軟件基礎設施主要包括自動化測試設備、品質控制系統、製造執行系統(MES)和企業資源規劃(ERP)系統，其可使用年期一般為3至5年，與我們現有、於2019年11月安裝的系統類似，後者截至2025年9月30日的剩餘可使用年期約為4.1年。為配合該擴張計劃，我們預計於未來三年內招聘30至50名技藝熟練的人員，包括產線操作員、廠房管理人員、質量控制專員、PMC團隊成員及物流人員；
- (d) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於支持我們的市場開發計劃，包括有選擇的海外業務擴張，旨在加強我們的品牌知名度及提升我們服務跨國客戶的能力。隨著全球對智能場內機器人及系統的需求持續增長，我們認為擴大我們的市場範圍及加強我們的國際合作網絡將有助於我們實現可持續的業務增長及競爭力。具體而言：
 - (i) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用於加強我們的國際業務開發及海外銷售支持能力。其中包括於未來五年在韓國、日本、新加坡、泰國、阿拉伯聯合酋長國、美國、巴西、德國、波蘭及澳大利亞建立10個海外銷售、分銷及技術支持中心。董事認為，這一擴張戰略切合實際，並可依託我們在多個地區成功交付項目的經驗、在韓國、日本及中東等市場建立的合作夥伴關係，以及穩步增長的海外收入基礎與穩定的項目管線。於未來兩年，我們計劃在中國招聘更多銷售及業務開發人員，以支持國際市場聯絡、客戶及合作夥伴關係發展以及與海外客戶、集成商及我們的內部團隊的協調。我們國際擴張的整體方法主要是透過以合作夥伴為主導及以項目為基礎的方法進軍海外市場，利用本地集成商和現有客戶關係驗證市場需求，積累執行經驗並

未來計劃及[編纂]

逐步擴大銷售覆蓋範圍，同時保持嚴格的成本控制和運營靈活性。在我們已有業務活動及市場佔有率的市場，特別是亞太、東南亞及中東地區（包括韓國、日本、新加坡、以色列及阿拉伯聯合酋長國），我們擬專注於透過利用現有的合作關係和成熟的渠道，輔之以與當地集成商的合作，深化市場滲透。我們亦預期將擴大海外業務發展覆蓋範圍至選定新市場，包括南美洲（巴西）、北美（美國）、選定歐洲市場（包括德國和波蘭）及澳大利亞，與我們的銷售開發及項目執行進度保持一致。

為在該等市場進行有效競爭，我們將利用我們的主要競爭優勢，包括我們成功交付項目的業務紀錄、不斷增長的本地整合合作夥伴網絡，以及我們提供可擴展及定制化解決方案的能力。截至2025年12月31日，我們在建的海外項目有46個，待交付訂單總額為人民幣685.0百萬元，包括35個與集成商合作的在建海外項目，待交付訂單總額為人民幣571.8百萬元。透過執行此分階段方法、專注於擁有現有合作夥伴關係及經驗的地區，以及利用我們的競爭優勢，我們相信我們已做好準備，追求可持續的海外銷售增長；及

- (ii) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將透過參加主要行業展覽會，包括CeMAT、LogiMAT和其他主要區域貿易展覽會，以及跨不同區域的行業論壇和研討會，支持我們的市場發展舉措。我們的展覽經驗提高了我們在歐洲客戶及集成商中的知名度，憑藉此經驗，我們計劃通過選定的線上及線下渠道進行有針對性的營銷及宣傳工作，以進一步加強品牌知名度及顧客參與度；及

- (e) [編纂]的約[編纂]%，或[編纂]港元，將用作營運資金及其他一般公司用途，以支持我們的日常營運及整體業務增長。

上述[編纂]分配將在[編纂]低於或高於指示性[編纂]中位數的情況下按比例作出調整。倘[編纂]定為每股H股[編纂]港元，即我們指示性[編纂]的上限，則[編纂]將增加約[編纂]港元。倘[編纂]定為每股H股[編纂]港元，即我們指示性[編纂]範圍的下限，則[編纂]將減少約[編纂]港元。行使[編纂]所得的任何[編纂]亦將按比例分配至上述用途。倘[編纂]獲悉數行使，我們將收取[編纂]港元（經扣除我們就[編纂]已付及應付的估計[編纂]佣金及其他費用及開支，並假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即我們指示性[編纂]範圍的中位數）。

在[編纂]未立即用於上述用途的情況下，我們只會將[編纂]存入持牌商業銀行及／或其他認可金融機構（定義見證券及期貨條例或其他司法權區適用法律法規）的短期計息賬戶。在此情況下，我們將遵守上市規則下的適當披露規定。