

業 務

概覽

關於我們

我們是一家主要從事戶外動力設備(「戶外動力設備」)產品的研發、設計、生產及銷售的高新技術企業，並於二零一五年在深交所上市(股票號碼：002779.SZ)。成立以來一直致力於成為一家全球領先的戶外動力設備製造商。我們深耕戶外動力設備行業多年，憑藉持續的技術創新和卓越的產品質量，已成長為中國重要的戶外動力設備製造商。根據灼識諮詢的數據，以二零二四年全球戶外動力設備收入計算，我們在中國戶外動力設備製造商中位列前十。

我們榮獲國家「專精特新」小巨人企業稱號，同時被認定為浙江省高新技術企業及浙江省現代農業領域民營領軍企業，彰顯了我們在技術研發和產業升級方面的綜合實力。此外，我們還擔任全國林業機械標準化技術委員會副主任委員單位、全國內燃機標準化技術委員會委員單位等行業組織中的重要職務，助力相關產業的發展。我們與眾多大型知名品牌商、進口商及零售集團建立並保持長期穩定的合作關係，形成了優質的客戶資源，這不僅鞏固了我們在行業中的領先地位，也為未來業務拓展提供了堅實基礎。基於我們在傳統戶外動力設備領域積累的技術、經驗與優勢，我們致力於開拓新的業務版圖。我們自主研發並成功推出用途與傳統戶外動力設備產品相近的智能割草機器人，並以此為起點延伸至智能機器人領域。如今，我們著力構建第二業務板塊，聚焦於先進智能機器人的研發與製造。我們致力於通過技術創新與智能製造，為全球用戶提供高效、環保、智能的戶外動力設備與智能機器人產品。

我們的產品

我們的產品遠銷至歐洲、北美、亞太等50多個國家和地區。往績記錄期間，我們大部分的銷售來源於歐洲及北美地區，產品廣泛應用於園林綠化修剪、草坪養護、農業維護及城市景觀管理等場景。我們的產品體系完備，涵蓋輪式戶外設備與手持式戶外工具兩大類，可以滿足不同作業環境與使用需求。

業 務

我們的輪式戶外設備適用於一定面積的高效割草作業場景，具備強勁動力系統與增強的操作舒適性。主要產品包括：

- **騎乘式割草機**：適用於大型園區、公共綠地等場景，具備寬幅割草、舒適座椅與智能控制系統；
- **手推式割草機**：適合中小型草坪，具備多檔割草高度調節、集草功能與輕便機身。



我們的輪式戶外設備已實現汽油動力與鋰電平台雙線並行的產品佈局，並在智能化控制、割草路徑規劃等方面持續優化。

我們的手持式戶外工具以輕便、高效、易操作為特點，適用於家居園藝、專業綠化及複雜地形的修剪作業。主要產品包括：

- **鏈鋸**：用於樹木修剪、木材切割，具備高功率輸出與安全防護設計；
- **割灌機**：適合高密度草叢及灌木區域的清理，動力強勁；
- **吹風機**：適用於落葉清理與地面吹掃，提供強勁風力與低噪音體驗；
- **綠籬機**：用於灌木、綠籬修剪，刀片鋒利、操作靈活。

業 務



我們的手持式戶外工具也同樣形成汽油動力與鋰電平台雙線並行的產品佈局。我們的鋰電產品具備零排放、低噪音、便攜性強等優勢，契合全球綠色發展趨勢。

我們的品牌

我們培育了包括TOPSUN、中堅及伐木者在內的諸多自有品牌，以形成多品牌發展的格局。該舉措不僅有效豐富了我們的收入來源，降低依賴單一產品或市場的風險，還使得我們有能力推動業務模式從單純的產品銷售轉型至「品牌+渠道+服務」綜合運營，進一步提升盈利能力和市場競爭力。

我們的全球佈局

為高效服務全球客戶，我們在國內外建立了多元化的生產製造與技術研發體系，形成以浙江永康總部為核心，輻射歐洲、北美及亞太市場的全球佈局。我們在中國設有現代化戶外動力設備製造基地與機器人製造中心，同時在泰國設立附屬公司，進一步完善區域供應鏈，提升亞太市場的響應速度，並在歐洲、北美、亞太等重點市場設有業務駐點與客戶服務中心，構建起覆蓋全球的銷售與服務網絡。

依託本地化佈局優勢，我們持續優化供應鏈體系與物流響應能力，提升交付效率與客戶滿意度。同時，通過海外市場的深度耕耘與技術輸出，我們不斷強化品牌國際化進程，推動戶外動力設備與智能機器人產品在全球的廣泛應用與商業化落地。

業 務

我們的市場機遇

全球戶外動力設備市場規模龐大且持續增長，呈現出顯著的區域性發展特徵。根據灼識諮詢的數據，二零二四年全球戶外動力設備市場規模達257億美元，預計到二零二九年將增長至320億美元，年複合增長率為4.5%。隨著智能化技術的發展和滲透，智能割草設備具有廣闊的市場潛力，有望重塑行業競爭格局。根據灼識諮詢的數據，全球智能割草機器人市場規模預計將從二零二四年的12億美元增長至二零二九年的99億美元，年複合增長率高達51.8%。這高速增長不僅體現了智能割草設備的龐大市場潛力，也預示著行業格局的深度重塑。全球戶外動力設備和智能割草機器人市場的持續發展為我們自身提供了廣闊的發展空間和戰略機遇：

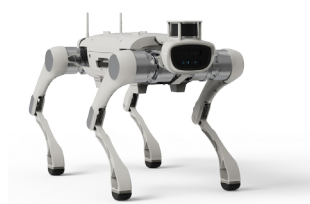
- **北美與歐洲市場 – 成熟需求驅動。**北美和歐洲作為全球最主要的戶外動力設備市場，庭院草坪面積廣闊，公共綠化和庭院維護滲透率高，消費者對戶外動力設備的性能、環保性和智能化要求不斷提升。我們憑藉在汽油動力技術積累，已建立穩定的出口渠道和堅實的客戶基礎。我們同時在鋰電產品和智能機器人方面做好佈局，具備進一步拓展市場份額的能力。
- **亞太市場 – 城市綠化加速推進。**隨著亞太地區城市化進程加快，公共綠地、公園和住宅庭院面積不斷擴大，園林養護設備需求持續增長。中國作為亞太地區的核心市場，正在推動綠色城市建設與生態景觀發展，為戶外動力設備和智能割草設備提供了新的增長點。
- **環保與法規推動 – 鋰電產品加速普及。**隨著全球環保法規趨嚴，鋰電設備在戶外動力設備相關領域逐步流行。我們已建立多電壓平台(20V至60V)，產品具備零排放、低噪音、高續航等優勢，契合全球綠色發展趨勢，具備強勁的市場競爭力。
- **智能化轉型 – 智能機器人產品引領新趨勢。**全球戶外動力設備市場正逐步向智能化、無人化方向演進。我們佈局智能割草機器人與具身智能平台，搶佔技術高地，構建第二增長曲線。

業 務

我們的財務和業務表現

憑藉在戶外動力設備的長期深耕，以及成熟的業務生態體系，加上在智能機器人領域的發展，我們在業務規模、產品銷量、盈利能力及研發投入方面持續取得穩健進展，展現出強勁的成長性與運營韌性：

- **產品銷量穩步增長：**我們產品的銷售量由二零二二年的超過734,000台增加至二零二四年的超過933,000台，顯示出市場對我們產品的持續認可與需求擴張。
- **收入與利潤持續提升：**我們的總收入由二零二二年的人民幣512.4百萬元增長至二零二四年的人民幣970.9百萬元，年複合增長率達37.6%。同期淨利潤由人民幣27.4百萬元增長至人民幣61.5百萬元，年複合增長率達49.8%，盈利能力顯著增強，反映出我們在產品結構優化、成本控制及市場拓展方面的綜合成效。
- **研發投入持續加碼：**我們始終堅持以技術創新驅動業務發展，持續加大研發投入，構建核心技術壁壘。我們的研發開支由二零二二年的人民幣28.4百萬元增長至二零二四年的人民幣72.7百萬元，年複合增長率達60.1%，主要用於支持鋰電平台升級、智能機器人研發及新產品迭代，夯實未來增長基礎。
- **智能化產品逐漸落地：**二零二四年八月，我們成功推出首款智能割草機器人-UNICUT H1，具備自主避障、精準高效割草、複雜環境適應性及智能草坪養護規劃等功能，標誌著我們在智能化產品領域邁出關鍵一步，進一步拓展了產品矩陣與應用場景。同月，我們推出了具備先進的智能功能、卓越的地形適應性、強大的負載能力及更長的電池續航時間的四足機器人 – 靈睿P1型，可廣泛應用於工業園區管理、消防安全與公共安全、電網日常巡檢以及冶煉廠、危險化學品場所等高風險環境的巡邏等場景。靈睿P1的推出預示著我們未來的業務範圍將突破戶外動力設備產品的傳統應用邊界。



業 務

我們業績的持續增長不僅體現了我們在傳統戶外動力設備領域的穩健運營能力，也反映了我們在智能機器人業務的加速佈局與商業化進展。我們將繼續依托全球市場機遇與技術創新優勢，推動業務規模與盈利能力的進一步提升。

我們的優勢

我們相信，以下競爭優勢造就我們取得成功，使我們在競爭者中脫穎而出。

我們是中國重要且快速發展的戶外動力設備製造商

我們是中國重要且快速發展的戶外動力設備企業之一。過去近三十年，我們持續深耕戶外動力設備行業，構建了具有競爭力的產品矩陣、覆蓋全球的銷售網絡以及高效的供應鏈管理體系。我們的業務已拓展至全球逾50個國家和地區。通過持續的研發投入與技術革新，我們不斷豐富產品線，以滿足消費者多樣化的使用場景和性能需求，並在產品設計中始終兼顧易用性、耐用性及節能環保等核心價值。

根據灼識諮詢的資料，按2024年全球戶外動力設備收入計，我們在中國戶外動力設備製造商排名前十。依託卓越的運營能力與製造執行力，我們實現了持續穩健的增長並不斷擴大盈利規模。2024年，公司實現收入人民幣970.9百萬元，淨利潤人民幣61.5百萬元，2022年至2024年收入與淨利潤的複合年增長率分別為37.6%和49.8%，顯著高於同期全球戶外動力設備市場規模2.0%的複合年增長率。

根據灼識諮詢，按銷售額計，預計戶外動力設備的全球市場規模將由2024年的257億美元增加至2029年的320億美元，年複合增長率為4.5%。其中，隨著智能化技術的發展和滲透，全球割草機器人市場規模預計將從2024年的12億美元增長至2029年的99億美元，年複合增長率預計為51.8%，是未來行業發展的重要動力，將改變行業競爭格局。我們相信，憑藉我們在戶外動力設備行業的重要地位及先發優勢，以及我們與眾多全球知名客戶的緊密合作，我們將能夠抓住市場機遇，實現持續增長。

此外，我們積極構建以智能機器人為核心的第二業務板塊。我們認為戶外動力設備行業的技術積累可自然延伸至智能機器人領域。憑藉在戶外動力設備研發與製造領域近三十年的深厚經驗，我們在機械設計、運動控制、電機驅動及精密製造等方面形成了完善的技術體系與穩定的供應鏈網絡，為進入智能化裝備領域奠定了堅實基礎。

業 務

我們具有領先的研發創新能力，實現產品的快速迭代和產業的前瞻佈局

我們具備領先的研發創新能力，能夠實現產品的快速迭代與產業前瞻佈局。具體而言，我們在技術積累、研發投入、人才體系、成果轉化與跨域遷移能力方面形成了一整套較為完整的競爭壁壘，支撐我們在戶外動力設備與智能機器人雙輪驅動的發展路徑。

作為中國大陸戶外動力設備行業的重要製造商，我們多年來致力於戶外動力設備的研發、設計、生產和銷售。在長期服務客戶、應對不同使用需求與環境的過程中，我們對戶外動力設備的生產工藝、產品性能、結構可靠性等多個維度形成了深入理解與技術積累。

- 在行業標準與規範制定層面，我們承擔了重要角色。截至2025年6月30日，我們牽頭承擔了國家重點研發計劃下三個子項目，並受邀牽頭起草12項中國國家或行業標準，這使我們在行業標準化發展中擁有發言權與主導能力。
- 在科技成果方面，截至2025年9月30日，我們在中國擁有約158項註冊專利，包括21項發明專利、84項實用新型專利、53項外觀設計專利。這些專利覆蓋發動機、機械結構、控制系統等多個技術維度。此外，我們成功研發了包括二沖程汽油機排放優化、排放優化38CC油鋸、騎乘式智能綠色割草機等多項科技成果，被列為國家重點新產品、省年度技術性貿易壁壘攻關項目。在動力方面，我們較早開展鋰電產品研發，目前已形成鋰電手推割草機、鋰電鏈鋸、鋰電割灌機、鋰電綠籬機等系列產品體系。長期的成果積累和前瞻性的研發佈局使得我們的技術水平保持行業領跑地位。
- 在榮譽與行業地位方面，我們獲評多項重點行業及國家級資質，並在多個行業組織中擔任重要職務。我們被認定為國家級「專精特新小巨人」企業、浙江省現代農業領域民營領軍企業；我們擔任中國內燃機工業協會理事單位、小汽油機分會副理事長單位，我們的董事及高級管理人員擔任全國林業機械標準化技術委員會副主任委員、全國內燃機標準化技術委員會委員。依託行業組織網絡，公司得以前瞻參與政策導向、技術趨勢及行業標準的研討與制定。

業 務

持續研發投入是我們技術領先的基礎支撐。

- 我們的實驗室為省級技術中心，並通過了國家CNAS認證，同時獲Intertek衛星實驗室、TUV Rheinland檢測機構的認可，具備較為完全的產品測試與評價能力。
- 我們對技術研發的投入維持增長：2022年至2025年上半年，我們的研發開支分別為人民幣28.4百萬元、人民幣30.6百萬元、人民幣72.7百萬元及人民幣39.0百萬元，分別佔同期收入的5.5%、4.6%、7.5%、7.8%。這種投入強度體現了我們對技術路線和產品創新的重視，也為未來持續競爭力提供了資金保障。
- 在日常管理機制上，我們建立了完善的研發管理制度、項目評估機制和成果轉化機制。通過技術路線規劃、階段性里程碑考核、知識產權保護措施、研發項目孵化機制等方式，確保研發成果得到妥善管控，並以有序且系統化的方式推進。
- 在人才建設方面，我們致力於搭建立體且完善的研發體系。為研發人員提供優質軟硬件環境、項目激勵機制與清晰職業發展路徑。在戶外動力設備業務方向，總部永康研發中心、蘇州鋰電產品研發中心以及上海中堅高氮機器人有限公司(「上海中堅高氮」)分別負責汽油類產品、鋰電類產品以及智能割草機器人的研發；我們的智能機器人業務則由江蘇堅米研發中心、中堅智氮研發中心、上海樺之堅等承擔。我們積極招募具備豐富研發經驗及市場洞察力的專業人才，領導智能機器人領域的發展，確保技術創新始終緊密契合市場需求。

我們於2023年加入智能機器人產業，設立專門附屬公司專注於智能機器人的研發與商業化運作。目前，我們已初步形成覆蓋割草智能機器人、四足機器人、與智能機器人產業相關等領域的硬件及軟件、關鍵部件及整機的研發和製造能力。

我們作為戶外動力設備行業的重要製造商，憑藉在機械結構、運動控制、精密製造等領域的長期技術積累和供應鏈體系建設，在高可靠性設計、機電耦合、整機集成、壽命與環境適配的技術鏈條上形成了成熟的工程化能力。戶外動力設備產品在技術實現上要求高精度的機電控制和機械結構設計，在規模生產上要求精密加工工藝和自動化生產線建設能力，這與智能機器人產品在技術和製造方面的需求高度契合。

業 務

在技術研發方面，我們建立以發動機技術、機械結構技術及電控技術為代表的核心技術體系。戶外動力設備的豐富研發經驗可以為智能機器人提供可靠的動力系統、機械設計和運動控制技術支持，幫助公司實現從傳統設備到智能機器人產品的順利過渡；在生產製造方面，我們已構建垂直化、智能化、信息化的製造體系，這些生產能力將被充分利用到智能機器人的製造中，確保高質量、低成本的快速交付；同時，戶外動力設備業務的成功運營使我們在全球範圍內建立了龐大的供應鏈網絡，包括與關鍵部件供應商建立長期合作夥伴關係，例如馬達、動力系統及感測器等。這一供應鏈基礎將能夠有效地為智能機器人業務提供支持，特別是在機器人產業的初期階段，能夠快速響應市場需求並保障產品的供應。

我們在戶外動力設備領域的技術實力、製造能力與供應鏈體系具可遷移性，可以被高效運用到智能機器人領域，使得研發成果較快轉換為可量產產品，縮短「實驗室－工廠－市場」的週期。相較於市場新進入者，我們憑藉豐富的工業化經驗、嚴謹的品質管控措施及成熟的市場進入能力，得以高效獲取客戶並加速可靠性驗證、交付與服務週期。

我們在建立全球客戶與分銷網絡方面具備先發優勢，並廣泛積累長期客戶夥伴

我們是海外銷售的先行者，通過前瞻性的國際化戰略，建立成熟的海外營銷體系與持續擴張的國際化平台。憑藉近三十年的市場深耕，我們在分銷渠道、客戶服務、本地化運營及品牌發展等方面形成了系統化能力。

截至2025年6月30日，我們的產品已銷往歐洲、美洲、亞洲、大洋洲及非洲，覆蓋全球逾50個國家和地區。通過與多家國際知名品牌商、進口商及大型零售集團建立長期合作關係，我們在海外市場建立了穩固的客戶網絡與口碑。同時，截至二零二二年、二零二三年及二零二四年十二月三十一日止年度以及截至二零二五年六月三十日止六個月，我們來源於歐洲、北美市場的收入佔比為70.2%、82.0%、85.7%及88.5%。歐洲、北美市場具有全球最為嚴格的行業標準，德國、意大利、美國等國家和地區的客戶自身有一整套系統的產品品質檢驗程序，同時他們還委託獨立第三方檢驗機構進行檢測。我們的產品質量水平均能夠滿足該等客戶的嚴格要求，並得到了歐洲及北美等OPE主要消費市場的普遍認可

業 務

我們在歐洲和北美分別設立附屬公司，建立營銷與服務網絡，形成覆蓋市場開拓、售後服務、客戶管理及品牌推廣的本地化運營體系。不僅承擔銷售職能，同時參與市場調研、需求分析與產品反饋，形成海外本地化服務閉環，提升了我們對終端消費者偏好的洞察能力。此外，為進一步貼近海外客戶並提升交付效率，我們正加快推進泰國生產基地的建設，打造面向全球市場的製造與供應鏈中心。未來，我們計劃進一步優化海外生產與區域分銷網絡，構建「研發中國化、製造國際化、服務本地化」的運營格局。

我們與國際知名品牌及分銷體系保持長期穩定合作關係。通過與這些合作夥伴的協同，我們在產品規劃、質量標準、供應節奏及售後服務方面建立了高度匹配的運營機制，形成行業內較高的客戶黏性和市場准入壁壘。我們的國際業務主要採用ODM模式為客戶提供研發、設計與製造服務，使產品得以快速覆蓋全球市場。同時，我們積極推動自主品牌建設，在中國大陸市場培育TOPSUN、中堅及伐木者等自主品牌。其中，TOPSUN為浙江省著名商標，本公司鏈鋸產品被認定為浙江名牌與浙江出口名牌產品，中堅品牌亦被認定為浙江省知名商標。品牌體系的建設進一步提升了我們的全球競爭力。

未來，我們將繼續深化全球營銷體系建設，持續提升客戶黏性與市場響應速度。憑藉在渠道整合、本地化服務、品牌運營方面的核心能力，有望在全球戶外動力設備市場持續擴大份額，並在智能化產品與機器人板塊中實現跨品類成長。

完善的製造體系和質量管理體系，以確保高質高效地交付產品

我們始終堅持「以製造立身、以品質取勝」的理念，持續投入先進製造技術與標準化質量管理體系建設，確保為全球客戶提供高質量、高效率、穩定可靠的產品。質量與效率是公司長期發展的核心競爭力，也是我們在國際市場上贏得客戶信賴的關鍵。

業 務

作為國內主要的戶外動力設備生產企業之一，產品類型包括鏈鋸、割灌機、綠籬機、騎乘式草坪割草機、清掃機、手推式割草機等全譜系汽油類和鋰電類園林用戶外動力設備產品。公司積極引進先進技術與自動化設備，不斷升級生產線，構建了垂直化、智能化、信息化的製造體系。2025年，公司獲評第一批「浙江省先進級智能工廠」。目前，生產環節已實現機器人與智能設備在多項關鍵工序上對人工操作的替代，顯著提升了生產效率、產品一致性與交付穩定性。我們成功引進並使用了智能倉儲技術，實現了原料入庫、備料、出料及運輸的數字化與實時化管理，降低了庫存成本並提升了物流響應速度。此外，公司生產線採用柔性化設計，可根據市場與客戶需求靈活調整產品結構。對於客戶密集、小批量、多規格的訂單需求，我們能夠實現快速切換與高效交付。該體系確保公司在面對市場波動或需求變化時，仍能保持生產穩定與資源利用最優。

我們建立了覆蓋研發、採購、生產、檢測、售後全鏈條的質量控制體系，對供貨商管理、新品開發、過程控制、客戶反饋等環節均設有標準化制度。公司已通過GB/T19001-2016idtISO9001:2015質量管理體系認證、GB/T24001-2016idtISO14001:2015環境管理體系認證以及GB/T45001-2020idtISO45001:2018職業安全健康管理體系認證。公司產品目前已經通過了CE、GS、EMC、ETL、CETL等一系列歐盟、北美的安規認證，排放性能符合歐盟、北美相關的國際環保要求。我們在各類國際安規與環保標準體系中均保持良好的合規記錄。

我們通過與國際知名客戶的長期合作，在交付週期、可靠性和一致性方面不斷優化生產流程。與行業頭部客戶的合作要求我們在質量標準、檢驗規範、測試精度和響應速度方面保持先進水平，這一合作機制也反哺了公司內部的質量文化與運營體系，使我們在大規模生產中能夠兼顧高效率與高良率。

未來，公司將繼續深化智能製造與數字化管理，推進工業互聯網、數據分析與智能調度在生產體系中的應用，實現從「製造執行」向「智能決策」的升級，進一步提升製造效率與產品品質，鞏固我們在全球戶外動力設備領域的製造優勢與品牌聲譽。

業 務

高瞻遠矚且經驗豐富的管理團隊

我們的管理團隊具備豐富的行業專業知識、清晰的市場洞察力以及強大的管理能力。本公司管理層由本公司創始人、董事會主席、執行董事兼總經理吳明根領導，其於戶外動力設備行業擁有近三十年的行業及管理經驗，並一直指引本公司的整體戰略規劃及業務發展。我們管理團隊的其他成員擁有在機械、電子、人工智能、新能源、工商管理、財務及法律等不同方面的專業知識。我們經驗豐富且高瞻遠矚的管理團隊對建立專注提供一貫優質產品及服務的企業文化至關重要。公司的管理團隊帶領本公司在行業內佔據優勢地位，並在行業趨勢下把握新機遇，拓展新興科技業務版圖。我們認為，管理層團隊的遠見及經驗已為我們帶來寶貴的見解及專業知識，且將繼續確保我們業務營運的有效管理。自成立以來，我們始終注重人才培養工作，通過內部培養、外部招聘等渠道積極引進各類優秀的專業技術人才。專業人才儲備充足，有助於實現高效管理，順利應對市場環境變化，保持持續、穩定的創新能力。

我們的策略

我們致力於成為引領全球戶外動力設備領域的常青企業。我們將鞏固於戶外動力設備領域的行業地位，並積極拓展智能機器人新業務，推動公司由傳統製造型企業邁向高端裝備及智能製造的轉型升級。為實現此目標，我們計劃：

鞏固並提升我們在戶外動力設備領域的優勢地位

戶外動力設備業務為本公司發展的基石。我們將持續鞏固在中國戶外動力設備行業的優勢地位，並致力於進一步提升全球市場份額。我們計劃：

- 穩步推進現有產能升級以及智慧工廠建設，提升生產效率與交付穩定性，進一步提升產品一致性與產能。強化柔性製造與快速切換能力，滿足密集、小批量、多規格訂單需求，提高綜合運營效率；

業 務

- 持續完善產品組合，通過升級核心技術、改進製造工藝及優化產品設計，進一步提升產品可靠性、耐用性及節能性能。對於新能源及智能戶外動力設備產品，把握行業由燃油向鋰電及智能化轉型的契機，持續投入研發資源，推動鋰電系列產品及智能化戶外動力設備產品的研發及產業化。順應低排放、低噪聲與更佳使用體驗的需求，在續航、能效、智能控制、易用性等維度持續迭代，推動產品結構調整與換代，拓展新增量。對於傳統汽油戶外動力設備產品，以客戶需求為導向，持續優化燃油產品性能與質量，針對不同消費層級豐富配置，提升市場滲透率與銷售佔比。依託既有製造與品質體系，聚焦可靠性、耐久性等核心價值，保持傳統優勢品類競爭力；
- 深化全球化佈局及海外營銷網絡，積極拓展中高端消費者市場及商用市場，鞏固與國際品牌客戶的合作關係，並通過自有品牌建設，逐步提升品牌知名度與市場滲透率。

加強佈局智能機器人戰略新賽道

我們視智能機器人為公司「第二增長曲線」，將以戶外動力設備業務積累的設計、製造、供應鏈及營銷網絡優勢，推動機器人業務的快速發展。在當前的科技革命和產業變革浪潮中，我們認為智能機器人將是未來發展的重要驅動力和目標。我們於二零二三年啟動了向智能機器人市場的切入，設立專門附屬公司專注於研發與商業化。我們已初步形成覆蓋割草機器人、四足機器狗、與其他人工智能機器人應用相關等領域的硬件及軟件、關鍵部件及整機的研發和製造能力。我們正以「自主可控、體系創新」為內核，加速構建智能機器人自主產業鏈生態。

我們的計劃包括：

- 加速技術和產品研發，聚焦具有增長潛力的應用場景及量產潛力的產品線。我們將打造涵蓋割草機器人、四足機器人及智能機器人產業內的其他領域的硬件及軟件、關鍵部件及完整系統的人工智能技術矩陣；
- 加快智能機器人關鍵部件和完成智能機器人系統，佈局並完善專用生產線及測試平台。我們的目標為加快關鍵部件及完整機器人系統的大規模生產，以支持快速商業化；

業 務

- 以人才團隊組建、智能工廠建設、技術深入合作等全方位綜合手段，加大在智能機器人領域內的開拓和資源投入，系統推進研發及產業化，實現從研發到製造的閉環運作；
- 堅持立足產業、自上而下的戰略，實現國際國內產業鏈的有效銜接和整合配套，以自研產品與技術合作並行的方式，推動與全球領先機器人企業的合作，拓展人工智能、具身智能及工業應用等領域的協同機會。

通過持續研究、開發和創新，推進戶外動力設備和智能機器人業務快速發展

現有技術的持續迭代以及新技術的不斷研發是貫穿我們發展歷程的核心舉措。我們堅持不懈地專注於自主開發創新的技術路線，不斷加大技術研發方面的投入，大力培育具有自主知識產權的核心技術，吸引領先的研發人才，構建充分的規模優勢以及技術壁壘，保持我們行業領先的研發實力。

- 我們計劃持續完善現有產品的技術體系，圍繞設計效率、性能優化、客戶交付、工藝裝備、供應鏈協同及質量控制等多個維度推進升級迭代。我們的技術部門深入理解客戶應用場景與潛在需求，推動產品開發更具針對性與前瞻性。通過不斷優化設計與製造流程，我們能以更高的反應速度實現定製化與專業化研發，強化行業優勢地位，提升市場佔有率，並挖掘新的盈利增長空間。
- 公司將利用完善的研發管理體制，強化研發能力和技術實力建設；公司建立以創新能力、質量、實效、貢獻為導向的人才評價體系，優化研發人才梯隊建設，為科研人才提供優秀的軟硬件環境，鼓勵公司研發人才潛心鑽研、厚積薄發。依託優秀的研發人才，公司將持續開展不同類型、不同應用場景的產品研發及實驗項目，將有市場潛力的技術開發成果通過研發及實驗，形成可批量生產的產品，加快公司科技成果的轉化。

業 務

- 我們計劃透過在新能源及智能賽道深耕發力，積極把握戶外動力設備行業發展所帶來的機遇。我們將提升鋰電戶外動力設備產品和割草機器人等戶外動力設備產品及智能產品的性能，以滿足客戶不斷演變的需求，進一步強化我們在該等領域的競爭力與市場影響力。同時，我們將推動產品創新，透過將產品組合從以傳統汽油動力人工操控產品為主，轉變為結合傳統汽油動力人工操控產品與新能源動力智能產品的雙引擎策略。
- 我們將繼續以自主研發為核心，深化智能機器人關鍵技術，如機械設計、機電耦合、運動控制與具身智能，推動軟硬件協同創新，實現智能機器人從樣機開發到商業化量產的能力建設。

深化全球化佈局及海外營銷網絡

我們將進一步優化海外業務的組織及供應鏈佈局，以鞏固在國際市場的長期競爭優勢。我們計劃：

- 完善於北美和歐洲的營銷與服務體系建設，形成覆蓋市場開拓、售後服務、客戶管理及品牌推廣的本地化運營體系。強化北美及歐洲地區的市場拓展及本地化運營能力，提升產品推廣及售後服務水平，建立更完善的客戶支持體系。通過長期合作的國際品牌商、進口商及大型零售集團，形成穩固的全球客戶網絡與口碑。通過參與國際展會、加強跨國渠道合作及拓展海外電商平台，進一步擴大產品覆蓋國家及市場份額；
- 加速泰國生產基地建設，優化產業鏈與供應鏈的國際化佈局，提升交付效率、滿足差異化需求，並與客戶構建更緊密的全球供應鏈關係，增強風險控制能力與競爭地位；
- 推進自有品牌在國內外的培育與推廣。我們計劃結合割草機器人業務的發展，設立專門的自主品牌並積極進行推廣，同時配合TOPSUN、中堅及伐木者等其他品牌的多層次佈局，加強建設並提升品牌形象。

業 務

構建智能化生產體系，提升製造管理與質量管控

有效的成本控制以及更高程度的自動化水平對於我們的成功至關重要。為保持運營效率與質量優勢，我們將持續推進產線精益化管理，並對自動化設備進行升級以執行更廣泛的任務序，從而提升產品一致性與產能。我們同時將加強員工專業培訓，完善操作規範，提升自動化設備的運行熟練度與維護能力。

在生產計劃方面，我們積極引入數字化、自動化、智能化技術，推動製造體系向智能化演進。我們計劃優化生產排程、設備運維、質量監控及人員管理等關鍵環節。我們透過建立全流程數據分析體系，致力於實現生產全流程的可視化監控與精準決策，從而提升效率並穩定質量。我們計劃通過智能工廠的示範建設，逐步形成可複製的數字化製造平台，為未來多元化業務發展提供長期支撐。

我們致力於維持嚴格的產品質量標準，持續力求超越行業基準。通過優化工藝流程及改進檢測手段，我們不斷提升檢驗精度與生產可靠性，在實施嚴格成本控制的同時，持續致力於實現品質的持續提升，從而鞏固我們的競爭優勢並支持長期增長。

吸引、培養及激勵人才

我們深知人才是企業創新的基石，亦是推動可持續發展的重要動力。為此，我們已建立覆蓋產品設計、模具設計、結構設計、工藝設計、性能測試等領域的專業研發團隊，從而形成從概念研發至量產的全面能力。我們計劃透過內部培養與外部引進的雙軌策略，持續完善選才與用才機制。此策略包括建立多層次人才發展框架與長短期結合的激勵機制，旨在吸引、留住及激勵行業內優秀人才。

同時，我們倡導以創新為核心的企業文化，鼓勵跨部門協作與技術探索，強化研發成果的落地轉化效率。依託現有的研發與製造平台，我們旨在進一步發展開放共享的創新生態，推動我們的戶外動力設備與智能機器人領域的協同增長，確保我們在新一輪科技革命與產業變革中持續保持競爭優勢。

業 務

我們的業務模式

我們主要從事戶外動力設備產品的研發、設計、製造及銷售。自成立以來，我們始終堅持以強大的技術開發推動產品創新，並推出了一系列廣泛用於住宅、商業園林綠化、建築工地及農業作業等各種應用場景的戶外動力設備產品。憑藉於傳統戶外動力設備行業的豐富經驗與技術專長，我們致力拓展多元化業務領域。我們成功開發並推出智能割草機器人，充分發揮與現有產品應用的協同效應，並以此為基礎進軍智能機器人領域。如今，於戶外動力設備業務之外，我們提供日益擴展的先進機器人解決方案組合，包括智能割草機器人與四足機器人等產品，以滿足不斷演變的市場需求。

下表載列我們於所示年度及期間按產品劃分的收入(以絕對金額及佔總收入百分比列示)。

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零二二年		二零二三年		二零二四年		二零二四年		二零二五年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(未經審核)									
	(人民幣千元，百分比除外)									
輪式戶外設備										
- 割草機	154,121	30.1	307,863	46.2	522,108	53.8	255,532	53.5	284,644	56.2
小計	154,121	30.1	307,863	46.2	522,108	53.8	255,532	53.5	284,644	56.2
手持式戶外工具										
- 鏈鋸	194,334	37.9	189,839	28.5	205,464	21.2	103,482	21.7	73,986	14.7
- 割灌機	79,259	15.5	64,342	9.7	110,502	11.4	54,889	11.5	66,393	13.2
小計	273,593	53.4	254,181	38.2	315,966	32.6	158,371	33.2	140,379	27.9
其他戶外動力設備產品 ⁽¹⁾										
及智能機器人產品 ⁽²⁾	67,451	13.2	71,956	10.8	96,088	9.9	46,480	9.7	58,276	11.6
其他業務 ⁽³⁾	17,267	3.3	32,619	4.8	36,728	3.7	16,957	3.6	21,273	4.3
總計	512,432	100.0	666,619	100.0	970,890	100.0	477,340	100.0	502,572	100.0

附註：

- (1) 其他戶外動力設備產品主要包括綠籬機、吹風機／吸塵器、電動工具、地鑽及發電機。
- (2) 我們於二零二五年開始自智能割草機器人及智能機器人產品銷售中產生收入。
- (3) 其他業務主要包括銷售產品配件、廢料銷售、服務費、售後服務費及租金收入。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間按產品類別⁽¹⁾劃分的銷量及平均售價明細。

		截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日止六個月	
		二零二二年	二零二三年	二零二四年	二零二四年	二零二五年
割草機	銷量(千計)	33.5	56.0	89.7	46.4	42.1
	平均售價(人民幣元)	4,600.6	5,497.6	5,820.6	5,507.2	6,713.6
鏈鋸	銷量(千計)	413.3	393.7	450.5	225.5	152.2
	平均售價(人民幣元)	470.2	482.2	456.1	458.9	486.1
割灌機	銷量(千計)	149.9	125.4	205.5	99.6	121.5
	平均售價(人民幣元)	528.7	513.1	537.7	551.1	546.4
其他戶外動力設備產品 及智能機器人產品	銷量(千計)	138.1	156.0	187.9	90.0	111.5
	平均售價(人民幣元)	488.4	461.3	511.4	516.4	522.6

附註：

(1) 由於其他業務主要包括非銷售收入，故並無包括在內。

業 務

主要業務模式

我們以OEM、ODM及OBM模式經營業務。

OEM業務

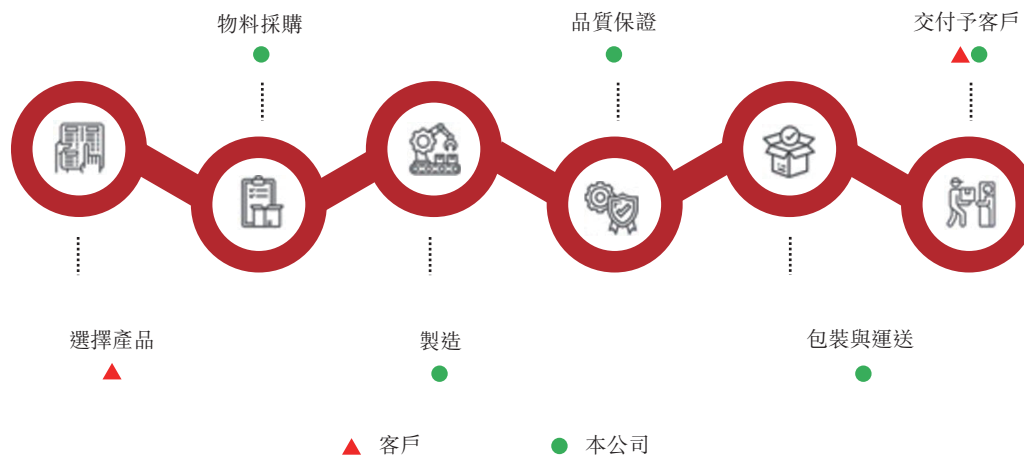
當本公司成立時，我們以OEM模式開展業務，據此，客戶提供其產品設計，我們僅負責生產。製成品均貼有客戶的品牌標籤，並交付至客戶指定的地點。下圖說明我們的OEM模式。



業 務

ODM業務

隨著技術能力、研發實力及行業專業知識的持續提升，我們已逐步轉型至ODM模式。根據該模式，我們不僅提供製造服務，更涵蓋產品設計、內部零部件結構優化、製造、測試及檢驗等全方位解決方案。相較於傳統OEM模式，我們的ODM模式顯著延長行業價值鏈，提升產品價值與客戶黏性，為企業創造更高的盈利能力與競爭優勢。目前我們主要採用ODM模式營運。ODM產品主要銷售予知名品牌商、進口商及零售商，而我們的OEM產品則針對知名品牌商。於往績記錄期間，我們的產品已交付至橫越六大洲逾50個國家及地區，其中ODM與OEM產品主要出口至歐洲及北美市場。下圖說明我們的ODM營運模式。

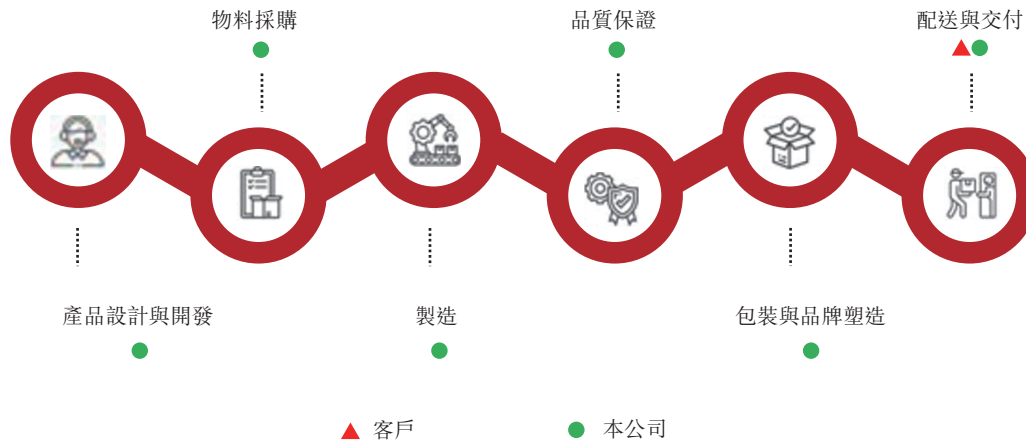


OBM業務

憑藉於ODM模式的深厚專業知識，我們於產品設計、內部零部件結構優化及製造等領域取得進一步突破。憑藉該等進展，我們已成功拓展至OBM模式，據此，我們設計、開發、生產及銷售自有品牌產品。我們的自家戶外動力設備品牌包括TOPSUN、中堅及伐木者。OBM產品主要銷售予我們的中國國內分銷商。詳情見「一銷售、營銷及分銷—我們的分銷銷售」。此外，我們採用OBM業務模式經營智能機器人產品，充分發揮產品開發、設計創新與製造的綜合實力。該模式不僅實現產品差異化並提升品牌價值，亦加強我們的產品定價議價能力。於二零二五年，我們成功確認智能割草機器人等智能機器人產品收入，標誌著智能機器人的OBM業務模式實現商業化，為我們的盈利能力與可持續增長奠定堅實基礎。擴展OBM模式使我們能夠在價值鏈中創造更大價值，並加強我們在市場上的品牌影響力。

業 務

下圖說明我們的OBM模式。



下表載列我們於往績記錄期間按ODM、OEM及OBM業務⁽¹⁾劃分的收入明細(以絕對金額及佔總收入百分比列示)：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零二二年		二零二三年		二零二四年		二零二四年		二零二五年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(未經審核)									
	(人民幣千元，百分比除外)									
ODM.....	312,341	61.0	338,697	50.8	550,642	56.7	262,592	55.0	284,803	56.7
OEM.....	123,802	24.2	251,266	37.7	346,196	35.7	176,816	37.0	189,582	37.7
OBM.....	73,496	14.3	72,763	10.9	70,230	7.2	36,207	7.6	26,698	5.3
小計.....	<u>509,639</u>	<u>99.5</u>	<u>662,726</u>	<u>99.4</u>	<u>967,068</u>	<u>99.6</u>	<u>475,615</u>	<u>99.6</u>	<u>501,083</u>	<u>99.7</u>
總計.....	<u>512,432</u>	<u>100.0</u>	<u>666,619</u>	<u>100.0</u>	<u>970,890</u>	<u>100.0</u>	<u>477,340</u>	<u>100.0</u>	<u>502,572</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 不包括與ODM、OEM及OBM業務模式無關的收入，例如租金收入、服務費及售後服務費。

業 務

我們的產品

戶外動力設備產品

根據操作模式，我們的戶外動力設備產品大致可分為兩類：(i)輪式戶外設備，主要包括騎乘式割草機及手推式割草機及(ii)手持式戶外工具，如鏈鋸、割灌機、吹風機及綠籬機。

下圖列示於二零二五年六月三十日我們的主要輪式戶外設備產品。



騎乘式割草機



手推式割草機

下圖列示於二零二五年六月三十日我們的主要手持式戶外工具產品。



鏈鋸



割灌機



吹風機



綠籬機

業 務

戶外動力設備產品的應用及主要特點

騎乘式割草機

騎乘式割草機是專為高效修剪大型、開放且形狀不規則的綠地而設計的高性能機器，如別墅、公園、高爾夫球場及運動場的草坪。該類割草機具有草屑排出順暢、堵塞少、能耗優化及噪音低等特點，可顯著提升操作舒適度及工作效率。其符合人體工學的設計、強勁的引擎及寬大的割草平台，使用戶能以較少的精力及時間覆蓋大面積區域。此外，騎乘式割草機通常配備可調式割草高度、靜液壓傳動及人性化操控等先進功能，使其非常適合尋求可靠高效草坪護理方案的專業園林綠化師及物業維護團隊。

我們精選的騎乘式割草機的主要特徵包括：



- **先進的設備。**我們的騎乘式割草機配備觸感柔軟的方向盤、耐用的防撞桿、高級儀錶及高亮度LED頭燈，兼具舒適性、安全性及實用性，帶來更優質的割草體驗。
- **愉悅的體驗。**我們的騎乘式割草機讓使用者得以輕鬆割草，同時提供強勁且穩定的切割性能。
- **高強度頭燈。**我們的騎乘式割草機配備高強度頭燈，增強能見度，即使在光線昏暗或黑暗的環境下使用者亦能安全高效地工作。

業 務

手推式割草機

手推式割草機是一種輪式戶外設備，專為高效維護中小型草坪而設計，非常適合住宅庭院、公園及社區綠地使用。該類割草機切割精準，尤其適用於空間有限或景觀複雜的區域。其緊湊的設計、便捷的操控性及簡易的操作，使其成為尋求可靠便捷草坪護理方案的屋主及專業園林綠化師的首選。

我們精選的手推式割草機的主要特徵包括：



- **堅固的結構。** 這款手推式割草機具備堅固耐用的結構，即使在嚴峻的環境下亦能確保持久穩定的性能。
- **符合人體工學的設計。** 這款手推式割草機符合人體工學設計，最大限度地減少操作者的體力消耗，即使長時間使用亦能提供舒適高效的割草體驗。
- **多功能性。** 這款手推式割草機功能全面，提供集草、碎草、側排及後排等多種功能，滿足各種割草需求。

業 務

鏈鋸

鏈鋸是一種用途廣泛的手持式戶外工具，適用於多種應用場景。在家居環境中，鏈鋸常用於砍柴、修剪樹木及灌木以及收集花園垃圾等工作。在專業及工業領域，鏈鋸在林業運作中發揮著至關重要的作用，如伐木、修枝及截木。此外，由於其便攜性及高效的切割性能，鏈鋸經常用於緊急救援場景，例如在自然災害後清理倒下的樹木，或在消防及災害救援行動中協助開闢通道。

我們精選的鏈鋸的主要特徵包括：



- **易於啟動**。引擎及起動器經過精心設計，可減輕拉繩阻力，加快啟動速度。
- **防震**。先進的防震系統可提升操作效率及舒適度，從而延長工作時間並減低疲勞。
- **減壓器**。壓縮釋放技術可降低啟動時的汽缸壓力，從而降低啟動力，增強點火性能並改善燃氣混合比控制。

業 務

割灌機

割灌機是一種手持式戶外工具，專為高效修剪及清理各種戶外環境中的灌木、長草及雜草而設計，包括公園、住宅庭院、農田、路邊綠帶、斜坡及其他形狀不規則或難以到達的綠地。在地形受限制導致傳統割草設備難以使用的區域中，該等工具尤為有效。我們的割灌機具備流線型設計、可靠的安全保護機制、易於啟動的功能及緊湊的結構，擁有更高的操控性、使用者舒適度及操作效率。其多功能性及可靠性使其成為專業園藝服務及日常維護工作中不可或缺的工具。

我們精選的割灌機的主要特徵包括：



- **動力強勁**。我們的割灌機引擎經精心設計，可在提供最大動力的同時，保持低振動及低油耗，確保性能及操作舒適度。
- **性能卓越**。這款割灌機動力強勁、經久耐用，能夠輕鬆應對茂密的植被，非常適合負要管理大面積或複雜區域需要修剪的屋主。
- **操控靈活**。這款割灌機擁有出色的操控性，即使在狹窄或崎嶇的地形中亦能實現精準控制和輕鬆操作。

業 務

吹風機

吹風機是一種手持式戶外工具，主要用於清理公園、庭院、行人道及公共綠地等戶外環境中的落葉、塵埃及雜物。除園林維護外，吹風機亦可用於多種功能場景，如吹乾潮濕表面及為中小型室內或半封閉空間(如車庫、工作室及建築工地)除濕。其便攜性、易用性及高效性使其成為住宅及商用物業維護以及市政環衛及設施管理的必要設備。

我們精選的吹風機的主要特徵包括：



- **碎葉功能**。使用吸塵功能時，內建碎葉刀片可將雜物切碎，減少體積，從而最大限度提升集塵袋容量。
- **柔軟握把**。該項功能旨在增強長時間使用的舒適性及操控性，減少手部疲勞，提升整體使用者體驗。
- **高效能**。吹風機能夠有效應對各種惡劣環境，包括清理濕樹葉，確保在各種環境下均能可靠運作。

業 務

綠籬機

綠籬機是一種專用的手持式戶外工具，專為有效地修剪、塑形及維護各種戶外環境中的綠籬及灌木而設計，包括公園、住宅庭院及路邊綠帶。綠籬機以易於啟動及操作簡便著稱，維護方便，性能可靠。其輕巧的設計及符合人體工學的特性使其既適合專業園林綠化師，亦適合普羅大眾，能夠實現精準修剪，提升日常園林綠化及維護工作的效率。

我們精選的綠籬機的主要特徵包括：



- **持久耐用。**憑藉其耐用的結構及人性化的功能，這款綠籬機非常適合高強度作業及長期使用。
- **性能卓越。**這款綠籬機切割乾淨利落，精準到位，非常適合修剪濃密綠籬及維護形態複雜的觀賞樹木。
- **輕巧便攜。**這款綠籬機輕巧易用，即使長時間使用亦能輕鬆操作，不易疲勞。

轉型至鋰電池驅動戶外動力設備產品

自成立以來，我們一直專注於汽油動力戶外動力設備產品。近年來，歐洲及北美洲推出一系列環保法規，對進口產品的碳排放提出日益嚴格的標準。鑒於歐洲及北美洲是我們的主要出口市場，為響應客戶不斷變化的需求，我們於往績記錄期間策略性地加大鋰電池動力產品的研發投入。因此，我們開發多元化的鋰電池動力產品組合，包括手推式割草機、鏈鋸、割灌機及綠籬機。於往績記錄期間，我們合共開發90項新戶外動力設備產品，其中54項為鋰電池動力產品。

業 務

下圖展示我們新開發的鋰電池動力產品。



我們的鋰電池動力戶外動力設備產品特點

40V 鋰離子電池

我們的40V鋰離子電池專為兼容於多種戶外動力設備的產品而設計，為用戶在多種應用場景下提供更高的靈活性及便利性。與傳統的汽油動力戶外動力設備產品相比，該款電池顯著降低運行噪音及振動，從而帶來更舒適便捷的使用體驗。此外，其使用過程中零排放，是支持可持續景觀美化及維護實踐的環保之選。其輕巧的設計、長壽命週期及快速充電功能進一步提升其對住宅及商業用戶的吸引力。下圖展示我們精選的40V鋰離子電池型號。



業 務

鋰電池動力無刷割草機

我們的鋰電池動力無刷割草機配備高效無刷電機，可提供更強勁的動力、更長的運行時間及更長的電機壽命，確保在各種割草條件下均能保持穩定性能。堅固的21吋鋼製底盤經久耐用，專為應對崎嶇地形及頻繁使用而設計。該款割草機設計兼顧多功能性，配備三合一切割系統，支援碎草、集草及側排功能，用戶可根據具體的草坪護理需要訂製割草方式。其緊湊的外形使其能夠靈活地繞過樹木、灌木及其他景觀障礙物，適合家居及專業用戶。為提升便捷性，割草機配備可折迭手柄，方便存放及運輸，尤其是在空間有限的環境中。其強勁的動力、耐用的品質及人性化的設計，使我們的無刷割草機成為家庭使用的可靠高效之選。

我們精選的鋰電池動力無刷割草機的主要特徵包括：



拓展至智能機器人產品領域

我們始終致力於以創新驅動增長策略，不斷拓展戶外動力設備產品範疇。於二零二三年，我們制定清晰的策略路線圖，從傳統戶外動力設備產品轉型至智能產品。除鋰電池動力產品外，我們亦加大割草機智能應用等方面的關鍵技術研發投入，以克服傳統機型的限制。憑藉現有的生產能力，我們開始開發智能割草機器人，長遠著眼於建造一個全面戶外機器人平台。於二零二四年十二月，我們成功開發第一代智能割草機器人UNICUT H1，該產品具備自主避障、精準高效割草、適應複雜環境及智能草坪護理規劃等功能。

業 務

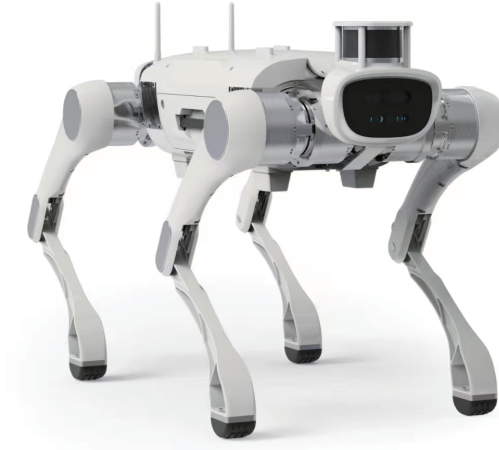
下圖展示我們的第一代智能割草機器人UNICUT H1。



為進一步支援我們從傳統戶外動力設備產品轉型至智能產品的策略路線圖，我們於二零二四年五月成立控股附屬公司江蘇堅米。於該期間，我們於二零二四年八月成功開發首款四足機器人靈睿P1型。P1型具備先進的智能功能、卓越的地形適應性、加強載重能力及更長的電池續航時間，可廣泛應用於工業園區管理、消防安全與公共安全、電網日常巡檢以及冶煉廠、危險化學品場所等高風險環境的巡邏等。於二零二四年八月推出P1型四足機器人標誌著我們策略轉型的重大里程碑，預示著我們未來的業務範圍將超越傳統的戶外動力設備產品。

業 務

下圖展示我們新開發的P1型四足機器人。



於二零二四年十月，我們成立全資附屬公司中堅智氦，將其定位為專注於核心零件(主要為關節模組)開發製造以及四足機器人組裝製造的超級工廠。於二零二五年六月，中堅智氦上海製造中心正式啟用，標誌著首條智能生產線交付使用。該項發展體現我們致力於拓展至智能機器人行業並建立多元化技術驅動產品組合的決心。

我們的智能機器人產品的主要特點

第一代智能割草機器人：UNICUT H1

我們的第一代智能割草機器人UNICUT H1的部分關鍵設計及技術包括：



業 務

RTK

UNICUT H1配備整合定位系統，融合RTK及VSLAM技術，可在各種作業環境下實現厘米級定位準確度及高精準度建圖。憑藉該等先進技術，UNICUT H1能夠自主建圖、智能選擇及部署RTK基地台位置，以及自動對接及充電。



自主建圖。UNICUT H1利用環境傳感器自動產生作業地圖，大幅減少部署過程中的人工干擾，提高自動化水平，並最大限度減少對遠程控制建圖程序的依賴。

智能RTK基地台部署。UNICUT H1能夠獨立計算並建議最佳RTK基地台位置，從而提高定位準確度並適應各種作業場景。

自動對接及充電。UNICUT H1可自動與充電站接口對接，連接成功後即可開始高效充電。在運作過程中，充電站及割草機的充電接口均保持無電壓狀態，確保整個過程的安全性及可靠性。

業 務

RGB相機及雙飛行時間傳感器

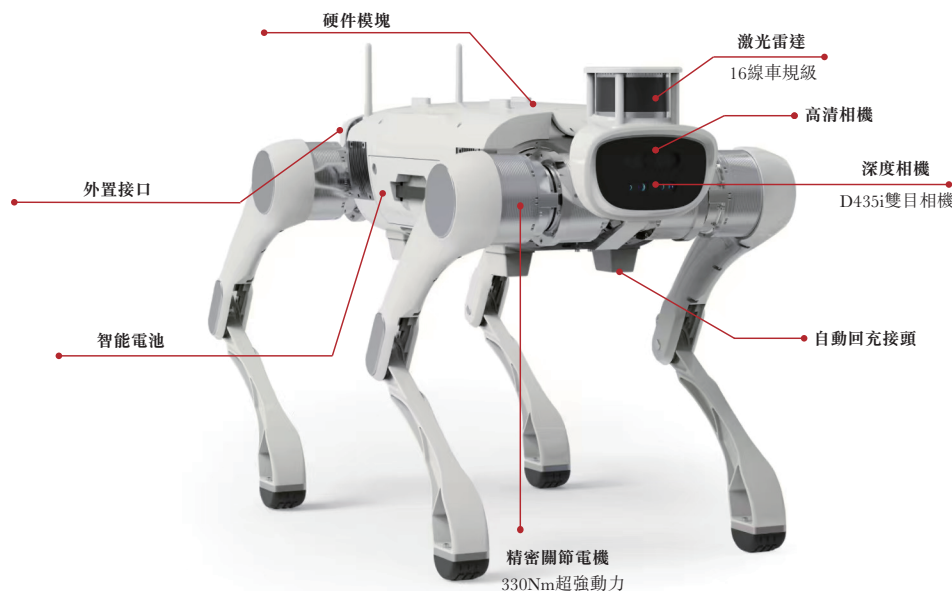
UNICUT H1配備由RGB相機及雙飛行時間傳感器組成的三傳感器系統。該項先進的傳感器配置使設備能夠同時採集高解像度視覺數據及精確的深度信息，從而增強其環境感知能力。RGB相機提供用於物體識別的精細彩色影像，而雙飛行時間傳感器則能夠高精準度地測量距離及空間深度，使割草機能夠實時偵測及應對障礙物、地形變化及邊界條件。該款整合感測系統為割草機的智能導航、避障及適應規劃功能奠定基礎，有助於提高作業安全性、效率及自主性。

由人工智能賦能識別技術驅動的升降傳感器及碰撞傳感器

除三傳感器系統外，UNICUT H1亦配備升降傳感器及碰撞傳感器，該兩項功能均由其人工智能賦能識別技術支援。該等整合技術及設計特點使UNICUT H1能夠精準識別邊界、物件、草地及非草地表面，以及包括成人、兒童、寵物、玩具、灑水器及水管在內的各種障礙物。人工智能賦能識別技術分析由升降傳感器及碰撞升降傳感器上傳的數據。基於分析結果，UNICUT H1會評估障礙物是否可以安全通過，並據此制定預先導航策略，增強其適應力及運作智能，使其能夠在複雜多變的環境下可靠安全地運作。

第一代四足機器人：P1型

我們第一代四足機器人P1型的部分關鍵組件與特徵包括：



業 務

全地形作業。輕鬆跨越大於25厘米障礙與階梯、超過45度內斜坡複雜環境，在廢墟、石堆、碎石與草地等非結構化路面行動自如，確保於災區與艱險地形中表現可靠。

高機動性與最小足跡。透過小接觸面積實現高度靈活移動，最大限度減少環境干擾，降低救援或勘查作業中的二次事故風險。

全天候作業。專為極端環境設計，可承受濃煙、有毒環境、暴雨、冰雹及-20°C至55°C溫度範圍，確保惡劣環境下的可靠運作。

拓展接口。配備多功能外部介面，包含雙乙太網絡口、雙USB Type-C端口、一個12V電源接口及一個24V電源接口，可整合傳感器、通訊模組與客製化載荷。

超長續航。具備優異電池效能，無載荷狀態下可運作長達6小時，搭載30公斤載荷時仍可持續運作4小時，實現長時間任務執行而無需頻繁充電。

生產

現有生產設施

於二零二五年六月三十日，我們共有六個生產基地，其中五個位於中國及一個位於泰國。下表載列於二零二五年六月三十日與我們主要生產基地有關的若干資料：

設施	位置	開始營運年份	總建築面積 (平方米)	產品類別
永康市廠房A	浙江省永康市	二零一一年	20,260	騎乘式割草機
永康市廠房B.	浙江省永康市	二零一一年	38,377	汽油動力及鋰電池動力戶外動力設備，主要包括鏈鋸及割灌機

業 務

設施	位置	開始營運年份	總建築面積 (平方米)	產品類別
永康市廠房C.	浙江省永康市	二零一九年	92,620	汽油動力及鋰電池動力戶外動力設備，主要包括鏈鋸、割灌機、吹風機及綠籬機
永康市廠房D	浙江省永康市	二零一三年	13,152	鍍金零件
泰國廠房	泰國	二零二五年	14,000	鏈鋸
上海廠房	上海	二零二五年	3,438.00	機電連接模組

下表載列我們的生產基地於所示期間的設計產能⁽¹⁾、產量⁽²⁾及產能利用率。

	截至十二月三十一日止年度									截至六月三十日止六個月		
	二零二二年			二零二三年			二零二四年			二零二五年		
	設計產能	產量	利用率	設計產能	產量	利用率	設計產能	產量	利用率	設計產能	產量	利用率
			(%)			(%)			(%)			(%)
	(單位為千，百分比除外)											
鏈鋸	544,500	379,202	69.6	544,500	370,368	68.0	544,500	460,050	84.5	272,250	150,524	55.3
割灌機	242,000	143,772	59.4	242,000	118,279	48.9	242,000	189,429	78.3	121,000	82,828	68.5
割草機	58,080	33,549	57.8	80,000	64,065	80.1	116,160	98,549	84.8	58,080	35,044	60.3
其他戶外動力設備 產品及智能機器 人產品	235,400	109,470	46.5	235,400	110,897	47.1	235,400	176,414	74.9	117,700	99,126	84.2

附註：

- (1) 設計產能 = 單條裝配線每小時可生產的標準化型號產品單位數量 × 於相關年度(平均每月)使用的裝配線平均數量 × 於相關年度的生產小時數。
- (2) 我們的實際產量。

業 務

於過去30年間，我們在生產能力方面建立強大的競爭優勢。我們的生產程序旨在嚴格遵守品質標準，同時實現快速擴產，以滿足客戶對時效性的需求。憑藉一體化的設計及製造能力，我們提供豐富的戶外動力設備產品組合，並拓展至智能機器人產品等先進領域。

我們採用結合訂單驅動生產及需求預測的生產模式。我們的生產計劃部門透過整合已確認銷售訂單、常規庫存需求及客戶提供的市場需求預測，同時計及我們目前的庫存水平，制定及協調生產計劃。有關方法確保我們的生產計劃與實際銷售需求及預期市場需求緊密契合。

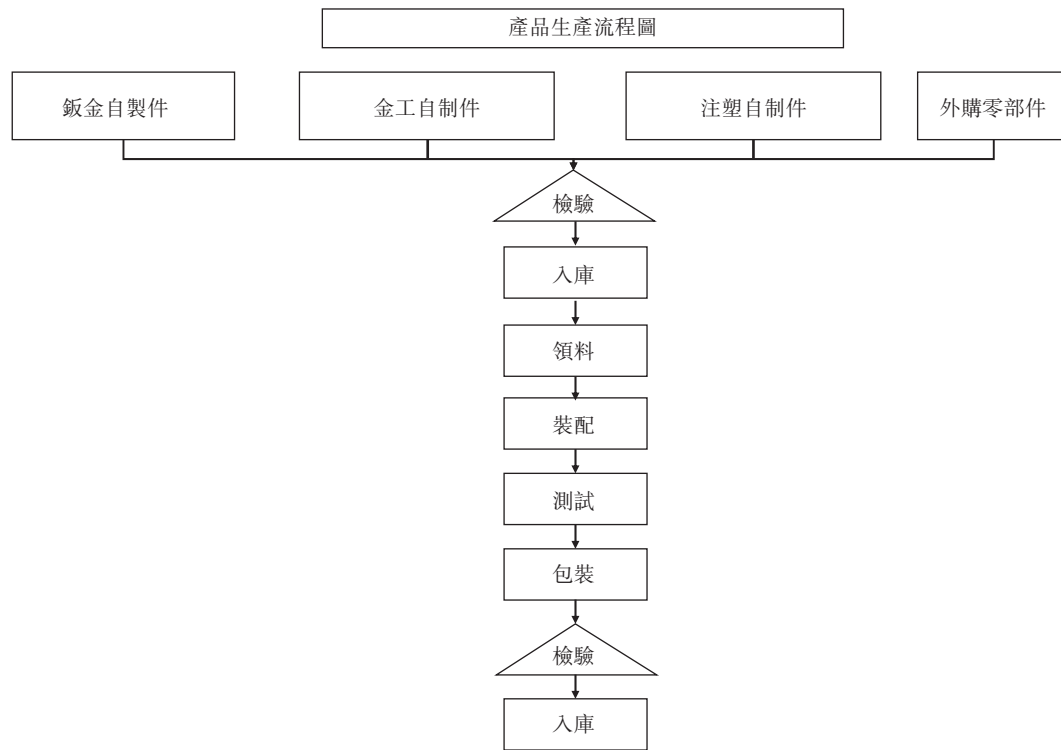
生產程序

為了最大限度地提高營運效率及確保產品及時交付，我們採用一系列生產技術，包括：(i)整合自動化及人工程序的生產線；(ii)專用自動化生產線及(iii)智能靈活的生產系統。我們相信，我們的生產基礎設施能夠高效生產各種戶外動力設備及智能機器人產品，在滿足大規模生產的同時，應對多品種小批量訂單。

我們的專業工程團隊不斷開發及改進零件製造及產品組裝的生產及管理技術，旨在提升我們的生產能力，加速生產線自動化及數字化技術的應用，並推進營運系統的實施。我們已在生產程序的各階段部署機器人自動化及智能技術，以取代人工操作，從而提升效率並確保更穩定的營運。

業 務

下圖列示我們戶外動力設備產品的生產程序關鍵步驟。



生產自動化

我們已着手透過策略性地採用自動化及數字化技術提升生產及營運效率。透過在生產程序中整合自動化生產線並部署工業機器人，我們能夠以更高精準度及一致性處理高度重複且技術複雜的任務，不僅降低發生人為錯誤的機率，亦顯著提升產品的整體品質及一致性。

除提升產品可靠性外，自動化亦能協助我們簡化工作流程、降低勞動強度並提升生產效率，從而支持可擴展且符合經濟效益的生產。營運數字化進一步實現實時監控、數據驅動決策及預測性維護，均有助於提高資源利用率及營運靈活性。我們已採用製造執行系統及系統應用及產品系統等信息科技系統，在生產控制、設備管理、安全與環境保護、能源管理、品質控制及決策支持等多個領域展開研究及應用。該等系統共同優化生產程序，確保高效率的資源利用及持續生產。

業 務

機械及設備

我們的生產設施配備先進的機械及設備，我們認為其對於確保產品品質及提升成本競爭力至關重要。我們擁有生產過程中使用的主要設備及機械。下文載列我們在生產營運中使用的關鍵設備及機械的詳情。

機械及設備	功能	我們採用有關設備及機械生產的主要產品
加工中心	加工箱形及複雜曲面零件	燃油動力及鋰電池動力戶外動力設備產品鋁製零件
注塑機	快速成型各種形狀複雜的塑膠零件	燃油動力及鋰電池動力戶外動力設備產品塑膠零件
沖床	透過模具對金屬材料施加壓力，以達致所須精準度及形狀，實現落料、沖孔、成型及拉伸等工序	燃油動力及鋰電池動力戶外動力設備產品金屬零件
生產線	利用管線作業，高效精確地將多個零件組裝為成品	燃油動力及鋰電池動力戶外動力設備產品
檢測設備	模擬使用場景，測試產品品質及效能，確保符合安全標準	燃油動力及鋰電池動力戶外動力設備產品

維護

我們對生產設施進行檢查及維護。所有主要設備或機械均按照預定計劃定期進行維護及保養。我們已根據特定設備或機械的特點及要求，制定並定期更新生產設施的內部規程，以確保其正常運作。於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們並未因機械、設備或其他設施故障而發生任何重大或長期停產。

業 務

我們的技術及研發

作為一間技術驅動公司，我們視技術研發能力為持續增長的主要驅動力。我們相信，研發能力對於開發新產品及服務至關重要，因此我們投入資源及精力，不斷優化及提升現有技術、產品及解決方案，同時探索未來行業趨勢及將新應用引入現有產品及服務的可能性。我們已經並將會繼續在研發活動方面投入大量資金。於二零二二年、二零二三年及二零二四年以及截至二零二四年及二零二五年六月三十日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣28.4百萬元、人民幣30.6百萬元、人民幣72.7百萬元、人民幣17.2百萬元及人民幣39.0百萬元，分別佔同期收入的5.5%、4.6%、7.5%、3.6%及7.8%。

憑藉強大的研發能力，我們能夠持續開發及推出新產品。於往績記錄期間，我們推出90項新戶外動力設備產品。舉例而言，我們成功研發一系列新戶外動力設備產品，包括新電動輪式割草機及60V鋰電池吹雪機。此外，我們的直流電鏈鋸、吹風機及背包式吹風機等新產品已納入浙江省科學技術廳新產品試製計劃。我們的電動零轉彎騎乘式割草機獲評為「二零二四年浙江省裝備」。

與此同時，我們正積極推動圍繞智能製造的策略規劃，並不斷增加對智能機器人領域的投入，為高品質發展注入新動力。於二零二三年，我們正式進軍智能機器人市場，成立多間專注於智能機器人技術研發及商業化的附屬公司。此後，我們已構建涵蓋軟件及硬件以及整機及關鍵零部件的綜合研發製造能力，涵蓋智能割草機器人、四足機器人及人工智能機器人系統等多個領域。憑藉著強大的研發實力及持續的投入，我們於二零二四年八月成功推出第一代智能割草機器人及第一代四足機器人。

我們的研發能力

研發團隊

於二零二五年六月三十日，我們擁有128名致力於研發工作的僱員。我們的研發團隊由高質素專業人員組成，其具備廣泛的技能，包括概念設計師、結構工程師、電氣工程師、機械工程師、軟件工程師、工業設計師及測試工程師。

我們在總部永康、蘇州、上海及南京設有五個研發中心。我們位於永康及蘇州的研發中心專注於戶外動力設備產品的研發，涵蓋汽油動力及鋰電池動力產品。我們位於上海的附屬公司上海中堅高氮機器人有限公司（「上海中堅高氮」）及中堅智氮以及位於南京的附屬公司江蘇堅米則在智能機器人領域擁有研發能力。

業 務

以下為我們的研發團隊及其能力概要：

研發中心	主要職責及研發重點
永康研發中心	永康研發中心主要致力於戶外動力設備產品的研發。其研發重點領域包括產品開發、工業設計及性能提升。該中心亦致力於提高引擎效率、降低排放及噪音水平，並開發符合人體工學及易於使用的設計，以提高產品可靠性及最終用戶體驗。
蘇州研發中心	蘇州研發中心於二零二四年六月成立，致力於鋰電池動力戶外動力設備產品的研發。該研發中心專注於前端研究，探索馬達、控制器及鋰電池等關鍵領域的基礎技術，同時開發創新功能以提升產品整體效能及最終用戶體驗。
上海中堅高氮	上海中堅高氮於二零二三年十月成立，是一間致力於為戶外應用提供綜合解決方案的高科技公司，專注於新一代割草機器人產品的研發。其研發中心專注於推動自主導航、精準定位、智能避障及環境感知等核心技術。憑藉研發團隊的專業知識及能力，中堅高氮旨在開發高性能、高可靠性、易用性的割草機器人解決方案，以滿足消費者和專業市場的需求，從而推動戶外動力設備產品的智能轉型。

業 務

研發中心

主要職責及研發重點

江蘇堅米研發中心

江蘇堅米於二零二四年五月成立，致力於高性能、工業級通用型腿式及人形機器人自主研發。其研發中心專注於推動運動控制、感知感測系統、機械設計及智能算法等核心技術，旨在提升機器人的移動性、穩定性及適應性。透過持續技術創新，江蘇堅米致力於開發可擴展機器人平台，應用於工業檢測、物流、安防監控及緊急應變等廣泛場景，從而助力本集團在智能機器人領域的戰略擴張。

中堅智氮研發中心

中堅智氮於二零二四年十月成立，定位為專注於核心零件(主要為關節模組)研發及製造以及四足機器人組裝及生產的超級工廠。作為創新樞紐，其研發中心專注於運動控制算法、結構優化、傳感器整合及智能系統設計等領域。此外，該研發中心致力於透過持續研發推動新一代機器人平台發展，使其具備更強的移動性、自主性及適應力，從而滿足更廣泛的應用場景。

產品開發程序

我們根據業務發展策略、行業趨勢及客戶需求，識別潛在的研發項目。一旦確認項目機會，由產品工程、品質保證、安全、知識產權及採購等部門組成的多範疇團隊將對產品概念的可行性進行評估，評估內容包括設計、功能、成本、可製造性及市場定位。隨後，我們將制定詳細的產品開發計劃。我們的產品及工業設計工程師負責創建結構及技術設計，並確定所需材料及組件的規格及數量。我們的知識產權團隊負責為創新功能申請專利，而安全工程師則確保產品符合相關的安全標準。與此同時，採購團隊與工程師合作，為關鍵零件及配件尋找可靠的供應商。所有流程均在並行工程框架下協調進行，以提高效率及集成度。

之後，我們將建設、評估及改進所選取原型，並將其提交予獨立實驗室進行進一步測試。完成內部及外部評估後，我們將進行試產，以評估及優化生產工序，從而提升效率。最終產品將交付予我們的生產廠房進行大量生產。

業 務

我們持續根據消費者在產品開發階段及上市後的回饋意見改善產品及設計。回饋意見來自多種渠道，包括線上評論、用戶測試、社交媒體以及線下分銷網絡員工的意見，為持續的產品定義及開發帶來寶貴的指導見解。

我們的核心技術

經過多年的專門研發活動，我們已成功將研發成果轉化為一系列專有技術，使我們能夠在市場中有效競爭。我們的核心技術包括：

二衝程汽油機排放優化

該技術採用計算流體力學模擬，模擬汽缸內流場，並優化二衝程汽油機的掃氣及排氣過程。透過優化掃氣口的位置及角度、排氣口幾何形狀以及氣道的徑向及軸向傾角等參數，該系統能夠有效降低碳氫化合物排放。當與高性能、低成本的金屬絲網貴金屬催化劑整合時，該系統可使汽油機滿足歐盟及美國環保署的排放標準。

集排草優化技術

該技術利用計算機對關鍵零件(例如切割台外殼、刀片以及集草及排草管道)進行建模。透過應用空氣動力學分析，該技術優化集草及排草管道的輪廓及結構設計，從而提升整體性能。該項優化使割草機能夠實現平穩切割、高效集草且無殘留、順暢無堵塞的排草、均衡的動力消耗以及更低的噪音水平。

帶傳動優化技術

該傳動技術確保割草機在調整到不同切割高度時，離合器能夠清晰接合及迅速煞車。其有效降低傳動噪音，同時延長傳動皮帶的使用週期，從而提高割草機的整體性能及可靠性。

CAN通信網絡技術

該技術採用CAN 2.0通訊協定，透過CAN總線整合及連接割草機的各個功能模組，實現模組之間的高效數據傳輸與交換。該技術具有強大的抗干擾能力、高速數據傳輸、優異的可擴展性及便利的升級性，從而提升設備的整體智能及可靠性。

業 務

控制單元自學習功能技術

該技術採用ARM處理器作為核心控制單元。基於自主研發的專有算法，該系統能夠學習並分析割草機左右控制桿的模擬動作，調節相應驅動馬達的轉速，實現對汽車移動的精準控制，並顯著提升駕駛員駕駛割草機的體驗。

RTK + VSLAM融合定位技術

我們先進的架構整合RTK差分定位與視覺同步定位與VSLAM技術，能在多元運作環境中實現厘米級定位精度與高精度地圖建構。此技術結合衛星定位的絕對精準度與視覺感知的環境適應性，賦予割草機器人以下核心能力：

厘米級定位精度：透過RTK差分校正結合視覺特徵點匹配，即使在複雜戶外環境中仍能確保穩定精準的定位。

高精度地圖建構：生成涵蓋廣域戶外區域與細微局部細節的密集地圖。

自主建圖與路徑規劃：運用VSLAM即時生成環境地圖，整合RTK絕對座標實現自主路徑規劃，顯著提升作業效率。

智能作業能力：支援區域自主切換、自動返航、泊位停靠與充電功能，大幅減少人工干預並強化設備整體智能化。

AI識別技術

我們的AI賦能識別技術具備精準辨識不同地理區域的能力，並能偵測廣泛的物體與障礙物，從而制定針對性的規劃與控制策略。此外，該技術可精確識別階梯與坑洞、測量高度、評估設備能否安全穿越障礙物，並生成預先規劃的操作策略，以確保安全與智能運作效能。

業 務

採購及供應商

我們向合資格供應商採購特定原材料及零件，確保產品品質、優化成本結構並實現規模經濟。我們專門的供應鏈中心致力於加強與供應商的關係、執行品質控制標準、提升原材料定價議價能力，並在整個採購過程中實施全面的風險管理措施。透過數據及分析，我們的供應鏈管理系統促進與供應商更緊密合作，協助我們降低採購成本、提高營運效率並支持我們持續的全球擴張。

材料、零件及零部件

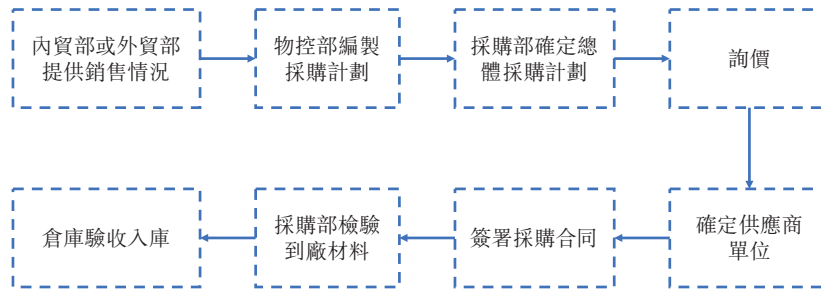
我們主要根據生產計劃、庫存水平及交付時間表制定採購計劃。我們採購生產過程中必要的各種原材料、零件及零部件。我們營運的關鍵原材料、零件及零部件主要包括：(i)引擎及相關零部件、(ii)硬件零部件、(iii)電子零部件、(iv)塑膠零件、(v)壓鑄零件及(vi)包裝材料。於二零二二年、二零二三年及二零二四年及截至二零二四年及二零二五年六月三十日止六個月，我們的關鍵原材料、零件及零部件成本分別為人民幣340.7百萬元、人民幣428.6百萬元、人民幣619.6百萬元、人民幣300.1百萬元及人民幣299.7百萬元，分別佔同期銷售成本的83.9%、84.3%、86.2%、85.6%及84.7%。

供應商管理

我們已設立供應商開發、評價及取消控制程序，以規範供應商的准入和管理。我們通常選擇在產品質量、成本效益、交貨及時性、生產能力和客戶服務方面表現優異的供應商。對於原材料、零件及零部件的採購，我們的供應鏈中心會：(i)根據生產部門的需求制定採購計劃；(ii)選擇潛在供應商進行試生產；及(iii)根據最終試生產產品的質量編製合格供應商名單。合格的供應商通過內部審核程序後，將被列入合格供應商名單。供應商進駐完成後，供應鏈中心會與供應商確認擬採購產品的價格，並發出正式報價單。我們會定期對合格供應商進行績效監控和評估。鑒於我們採購訂單的規模，我們相信已與供應商建立了良好的信譽，這使我們能夠以優惠的價格採購材料、零件及零部件。我們與供應商的長期合作關係亦有助於提高供應鏈的整體穩定性和可靠性。

業 務

該供應商管理體系的詳情載列如下：



我們通過實施採購過程控制程序及採購詢價制度，監控供應商提供的關鍵原材料、零部件的質量，該制度涵蓋端到端的採購流程，包括採購訂單下達、交貨前檢驗和實驗室測試。此外，我們亦利用系統應用及產品系統以提升資源規劃和採購效率。我們根據一系列績效指標(包括產品質量和準時交貨)定期對供應商進行評估。基於供應商績效數據、交貨記錄、質量指標和市場價格趨勢，我們召集由產品開發、質量控制和運營人員組成的跨學科團隊，定期審查和優化供應鏈。這過程可能包括引入新供應商、鞏固現有供應商關係以及提供針對性培訓以提升供應商績效。

我們的供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括以下供應商：(i)引擎及相關零部件，(ii)硬件零部件，(iii)電子零部件，(iv)塑料零部件，(v)壓鑄件，以及(vi)包裝材料。於往績記錄期間，供應商提供的信用期限通常為30至60天。於往績記錄期間，我們已與供應商簽訂框架協議。與主要供應商簽訂的協議條款符合標準商業慣例。此類協議的主要條款如下。

供應範圍

供應商同意根據單獨的採購訂單生產和供應指定的材料或產品，而我們同意採購這些材料或產品。供應商必須提供相關文件，協助辦理海關手續，並在產品生產完成後繼續供應售後備件。

期限

我們的協議期限通常為一年，如經雙方書面同意，則可以相互延長一年。

業 務

定價	雙方應嚴格遵守約定的產品定價條款，未經雙方同意，任何一方均不得單方面調整產品價格。
付款	貨品交付成功並經驗收後，根據有效發票進行付款。
交付	供應商必須將合格產品交付到我們指定的倉庫。
質量保證及退貨政策	產品通常按照我們的規格以及國家、地方和行業標準進行驗收。倘於保修期內出現任何質量問題，供應商須負責更換。
終止	協議一般經雙方發出通知或者當一方違反協議時終止。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遇到任何供應商違反協議的情況，導致生產營運暫停或中斷，從而對我們的生產營運造成重大不利影響。於往績記錄期間，我們並未遇到任何原材料、零部件供應嚴重短缺的情況，且供應商提供的原材料、零部件不存在任何重大質量問題。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有實質性方面均已遵守與主要供應商的協議條款，並且我們沒有遇到任何導致協議提前終止的情況，亦沒有遇到任何與主要供應商之間合同糾紛或索賠，這些糾紛或索賠會對我們的營運產生重大不利影響。

主要供應商

截至二零二二年、二零二三年及二零二四年十二月三十一日止年度以及截至二零二五年六月三十日止六個月，我們從五大供應商的採購總額分別佔各期間總採購額的18.1%、25.7%、21.4%及23.5%；於往績記錄期間內各期間，我們從最大供應商的採購總額分別佔各期間總採購額的4.8%、9.8%、11.1%及9.6%。我們相信我們與主要供應商保持著良好的合作關係。

業 務

下表列載於往績記錄期間內各期間我們五大供應商的詳細資料：

截至二零二二年十二月三十一日止年度

排名	供應商	背景	已購買產品	購買金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總購買量 的百分比	業務關係 開始年份
1	供應商A	一家專門從事摩托車、引擎、通用機械、商用發電機、汽車零部件、航空設備和電氣化終端產品研發和生產的公司	引擎及引擎部件	17,378	4.8	二零一零年
2	供應商B	一家專注於研發和生產先進汽車零部件的公司，產品包括傳感器、控制系統和電子模塊，服務於國內外汽車製造商	化油器	12,944	3.6	二零一二年
3	供應商C	一家專注於汽車零部件及配件、輕金屬、鋼鐵、塑料、樹脂、設備以及模具產品的貿易和分銷的公司，為全球市場的製造業和零售業提供支持	引擎	12,162	3.4	二零一九年

業 務

排名	供應商	背景	已購買產品	購買金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總購買量 的百分比	業務關係 開始年份
4	供應商D	一家專注於精密切削工具、鋸鏈、導板 and 戶外設備零部件研發與生產的公司，服務於全球林業、農業、園林綠化和建築行業	鏈條導軌	11,885	3.3	二零一二年
5	供應商E	一家專注於研發和生產騎乘式割草機、草坪護理設備和戶外動力設備的公司，其產品專為適應澳大利亞的氣候條件而設計，兼具耐用性和高性能，並服務於住宅、商業和農業市場	引擎及變速箱	10,751	3.0	二零一九年

業 務

截至二零二三年十二月三十一日止年度

排名	供應商	背景	已購買產品	購買金額 (人民幣千元)	佔總購買量的 百分比	業務關係 開始年份
1	供應商F	一家專注於研發和生產液壓、機械、電動和混合動力傳動系統解決方案的公司；產品包括用於戶外動力設備、草坪和園藝機械以及船舶應用的變速器、驅動橋和動力總成部件	變速箱	47,697	9.8	二零二二年
2	供應商A	一家專門從事摩托車、發動機、通用機械、商用發電機、汽車零部件、航空設備和電氣化終端產品研發和生產的公司	引擎及引擎部件	41,223	8.4	二零一零年
3	供應商B	一家專注於研發和生產先進汽車零部件的公司；產品包括傳感器、控制系統和電子模塊，服務於國內外汽車製造商	化油器	15,355	3.1	二零一二年

業 務

排名	供應商	背景	已購買產品	購買金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總購買量的 百分比	業務關係 開始年份
4	供應商D	一家專注於精密切削工具、鋸鏈、導板和戶外設備零部件研發與生產的公司，並且服務於全球林業、農業、園林綠化和建築行業	鏈條導軌	10,972	2.3	二零一二年
5	武義黑馬動力機械有限公司	一家私營企業，專業從事引擎氣缸、內燃機部件、農業機械和全地形車零部件的製造和銷售，並具備生產戶外休閒產品和汽車零部件的能力。該公司擁有多項商標和專利，產品廣泛應用於園林機械、動力設備及相關領域	氣缸定子	10,445	2.1	二零一五年

業 務

截至二零二四年十二月三十一日止年度

排名	供應商	背景	已購買產品	購買金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總購買量的 百分比	業務關係 開始年份
1	供應商A	一家專門從事摩托車、引擎、通用機械、商用發電機、汽車零部件、航空設備和電氣化終端產品研發和生產的公司	引擎及引擎部件	74,042	11.1	二零一零年
2	供應商F	一家專注於研發和生產液壓、機械、電動和混合動力傳動系統解決方案的公司，產品包括用於戶外動力設備、草坪和園藝機械以及船舶應用的變速器、驅動橋和動力總成部件	變速箱	28,097	4.2	二零二二年
3	供應商D	一家專注於精密切削工具、鋸鏈、導板和戶外設備零部件研發與生產的公司，服務於全球林業、農業、園林綠化和建築行業	鏈條導軌	15,328	2.3	二零一二年

業 務

排名	供應商	背景	已購買產品	購買金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總購買量的 百分比	業務關係 開始年份
4	武義黑馬動力機械有限公司 . . .	一家私營企業，專業從事引擎氣缸、內燃機部件、農業機械和全地形車零部件的製造和銷售，並具備生產戶外休閒產品和汽車零部件的能力。該公司擁有多項商標和專利，產品廣泛應用於園林機械、動力設備及相關領域	氣缸定子	12,708	1.9	二零一五年
5	金華哈曼工貿有限公司 . . .	一家私營公司，從事園林工具、電動工具、五金工具、健身器材、日用塑料製品和休閒旅遊用品的製造、加工和銷售，並且服務於國內和國際市場	塑料部件	12,435	1.9	二零一一年

業 務

截至二零二五年六月三十日止六個月

排名	供應商	背景	已購買產品	購買金額	佔總購買量的百分比	業務關係開始年份
				(人民幣千元)		
1	供應商A	一家專門從事摩托車、引擎、通用機械、商用發電機、汽車零部件、航空設備和電氣化終端產品研發和生產的公司	引擎及引擎部件	21,809	9.6	二零一零年
2	供應商F	一家專注於研發和生產液壓、機械、電動和混合動力傳動系統解決方案的公司，產品包括用於戶外動力設備、草坪和園藝機械以及船舶應用的變速器、驅動橋和動力總成部件	變速箱	13,553	5.9	二零二二年

業 務

排名	供應商	背景	已購買產品	購買金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總購買量的 百分比	業務關係 開始年份
3	供應商G	一家外商投資企業，專門從事通用汽油引擎、燃氣引擎、發電機、水泵、農業機械、建築機械、草坪和花園設備以及船用舷外引擎的研發、生產和銷售，以及相關零部件和售後服務	引擎	8,144	3.6	二零一九年
4	武義黑馬動力機械有限公司 . . .	一家私營企業，專業從事引擎氣缸、內燃機部件、農業機械和全地形車零部件的製造和銷售，並具備生產戶外休閒產品和汽車零部件的能力。該公司擁有多項商標和專利，產品廣泛應用於園林機械、動力設備及相關領域	氣缸定子	5,377	2.4	二零一五年

業 務

排名	供應商	背景	已購買產品	購買金額	佔總購買量的百分比	業務關係開始年份
				(人民幣千元)		
5	供應商D	一家專注於精密切削工具、鋸鏈、導板和戶外設備零部件研發與生產的公司，並且服務於全球林業、農業、園林綠化和建築行業	鏈條導軌	4,593	2.0	二零一二年

截至最後實際可行日期，我們的董事、其關聯人士或我們的任何股東(其擁有或據董事所知擁有超過5%的已發行股本)於往績記錄期間內的每一年均未持有我們五大供應商的任何權益。

銷售、營銷及分銷

憑藉全球化的視野，我們已建立強大的銷售和營銷網絡。截至二零二五年六月三十日，我們的產品已銷往全球，覆蓋亞洲、北美洲及歐洲等市場。下表列載所示期間我們按發貨目的地劃分的收入明細(以絕對金額及佔總收入的百分比表示)。

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零二二年		二零二三年		二零二四年		二零二四年		二零二五年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(未經審核)									
	(人民幣千元，百分比除外)									
中國內地 ⁽¹⁾	73,253	14.3	71,266	10.7	74,472	7.7	38,272	8.0	25,350	5.0
海外	439,179	85.7	595,353	89.3	896,418	92.3	439,068	92.0	477,222	95.0
總計	512,432	100.0	666,619	100.0	970,890	100.0	477,340	100.0	502,572	100.0

附註：

(1) 來自中國內地的收入包括租金收入。

業 務

銷售模式

我們主要通過直接銷售方式服務客戶，我們認為這對於預測和滿足客戶需求至關重要。我們致力於為客戶提供最佳體驗。於往績記錄期間，我們的大部分收入來自向客戶直接銷售。我們龐大的銷售和營銷網絡通常由在相關行業擁有專業知識和經驗的員工組成，彼等對行業的深刻洞察能夠確保與客戶進行高效溝通。此外，我們亦通過擁有本地客戶資源的區域分銷商銷售部分產品，以在特定地區實現有效的客戶拓展和市場滲透。

下表列載所示期間各銷售渠道⁽¹⁾的收入貢獻明細。

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零二二年		二零二三年		二零二四年		二零二四年		二零二五年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(未經審核)									
	(人民幣千元，百分比除外)									
直接銷售 ⁽²⁾	443,435	86.5	604,675	90.7	903,560	93.0	447,204	93.6	479,575	95.4
分銷商	68,626	13.4	61,601	9.2	66,986	6.9	29,956	6.3	22,759	4.5
小計	<u>512,061</u>	<u>99.9</u>	<u>666,276</u>	<u>99.9</u>	<u>970,546</u>	<u>99.9</u>	<u>477,160</u>	<u>99.9</u>	<u>502,334</u>	<u>99.9</u>
總計	<u>512,432</u>	<u>100.0</u>	<u>666,619</u>	<u>100.0</u>	<u>970,890</u>	<u>100.0</u>	<u>477,340</u>	<u>100.0</u>	<u>502,572</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 直接銷售包括一小部分電子商務，不包括租賃收入。
- (2) 直接銷售包括一小部分電子商務。

我們的分銷銷售

我們與第三方分銷商合作，以提高產品的可及性。我們相信，與分銷商合作是觸達中國多元化客戶群體的一種經濟高效的方式。所有分銷商均為我們的客戶，我們與其維持買賣雙方關係。分銷商向我們採購產品後，可自行決定向其下游客戶進行後續銷售。於二零二二年、二零二三年、二零二四年以及截至二零二四年及二零二五年六月三十日止六個月，我們分別通過分銷銷售產生收入人民幣68.6百萬元、人民幣61.6百萬元、人民幣67.0百萬元、人民幣30.0百萬元及人民幣22.8百萬元，佔同期總收入的13.4%、9.2%、6.9%、6.3%及4.5%。截至二零二五年六月三十日，我們擁有46家分銷商。下表列載於往績記錄期間內分銷商數量的變化情況。

業 務

	截至十二月三十一日止年度			截至 六月三十日 止六個月
	二零二二年	二零二三年	二零二四年	二零二五年
	年初的分銷商.....	54	53	52
新增分銷商 ⁽¹⁾	11	5	7	4
終止與現有分銷商 的合作 ⁽²⁾	12	6	12	5
年末的分銷商.....	53	52	47	46

附註：

- (1) 新增分銷商指在所示年度向我們採購產品，但於緊接所示年度前一年概無向我們採購產品的分銷商。
- (2) 終止與現有分銷商的合作指於緊接所示年度前一年曾向我方採購產品，但在所示年度概無向我方採購產品的分銷商。此類分銷商可在後續年度向我方採購產品。

分銷商選擇

我們在選擇分銷商時採取嚴格且多維度的方針。我們選擇的分銷商需具備行業經驗、強大的市場網絡、卓越的營運能力、雄厚的財務實力，並符合我們的品牌理念和合規標準。我們允許分銷商根據分銷協議銷售我們的產品，並使用我們的註冊商標及相關知識產權。

我們的分銷商准入及甄選流程通常包括申請審核、現場評估、測評和正式授權。獲委任的分銷商需接受年度銷售業績、服務質量和合規性審核，以確保擁有穩定且高質量的分銷商網絡，從而支持我們的業務增長。

分銷商管理

我們通過一套系統化的框架來管理分銷商，該框架涵蓋營運績效、合規性、售後服務和品牌保護。分銷商關係通過框架協議正式確立，協議中已規定關鍵條款，包括指定銷售範圍、定價、付款方式和終止條款。以下列載我們分銷商管理政策和措施的關鍵方面：

- **收益確認政策。**我們確認向分銷商銷售產品的收入，是在產品從與分銷商簽訂的銷售協議中指定的地點發貨或交付時確認的。此時，分銷商取得產品的所有權並承擔產品滅失的風險。有關我們收益確認政策的更多詳情，見本文件附錄一會計師報告的附註2.3。

業 務

- **合規管理**。我們要求分銷商在銷售活動中嚴格遵守相關法律法規以及我們的管理政策。如任何分銷商未能遵守相關法律法規或我們的管理政策，我們保留單方面終止與其經銷協議的權利。
- **自我競爭**。我們禁止分銷商從事跨區域銷售，並保留在任何違規情況下單方面終止經銷協議的權利。
- **提前終止**。當分銷商無法達成我們的銷售目標時，我們保留單方面終止經銷協議的權利。

我們仔細管理分銷渠道，並透過與經過全面評估及定期審查後精心挑選的分銷商合作，以降低渠道囤貨的風險。鑒於(i)我們與分銷商保持合約買賣關係及(ii)除瑕疵產品或經本公司事先同意以折扣價退貨的情況外，我們通常不允許分銷商退貨，故我們認為分銷網絡出現渠道囤貨的風險較低。

與分銷商簽訂協議的關鍵條款

我們已與部分分銷商簽訂框架經銷協議，根據該協議，分銷商通常需在其指定的銷售區域或範圍內完成預定的採購目標。在此安排下，分銷商會不時向我們下達採購訂單，主要以銷售合同的形式採購我們的產品。經銷框架協議的主要條款如下：

關鍵條款	說明
分銷商關係	我們與分銷商之間的關係屬於買賣雙方關係 – 彼等向我們採購產品，然後將產品轉售給最終客戶。
期限	通常為期一年。
指定銷售範圍	我們指定分銷商負責的地理區域和／或產品類型。未經我們事先書面同意，分銷商嚴禁在其指定銷售範圍之外銷售我們的產品。

業 務

關鍵條款	說明
銷售業績及目標	我們通常會在經銷協議中加入最低銷售要求或銷售目標，這本質上是一個可調整的銷售目標，旨在激勵我們的分銷商進行銷售，併表明彼等致力於在各自指定的管轄範圍內推廣和銷售產品。
定價	框架分銷商協議通常會規定我們向分銷商銷售產品的單價。
付款	分銷商須在約定的信用期限內支付合同價款。
售後服務	分銷商有義務向最終客戶提供售後服務。
合規	分銷商必須遵守所有適用的法律法規以及我們為分銷商制定的各項政策，包括有關保密和知識產權保護的政策。
終止	對於違反分銷協議的分銷商，我們通常有權終止協議。
退貨安排	除瑕疵產品或終止分銷關係外，我們通常不允許分銷商退貨，而有關退貨乃經本公司事先同意以折扣價作出。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，與任何分銷商之間均未發生任何重大爭議或法律訴訟，且並無任何重大退貨。

據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們所有的分銷商均為獨立第三方。據我們所深知，除與我們之間的常規分銷安排外，分銷商與我們公司、我們的附屬公司、持有已發行股份總數5%或以上的股東、董事或高級管理人員及其各自的關聯方之間不存在任何其他關係。

業 務

我們的客戶

我們的客戶主要包括戶外動力設備製造商、零售商、分銷商和進口商。於截至二零二二年、二零二三年及二零二四年十二月三十一日止年度以及截至二零二五年六月三十日止六個月，我們五大客戶的收入分別佔各期間總收入的45.6%、29.1%、34.2%及33.1%；於往績記錄期間的各期間內，我們最大客戶的收入分別佔各期間總收入的13.2%、8.3%、11.1%及13.3%。於往績記錄期間各期間，我們五大客戶均通過銀行轉賬及電匯支付應付款項。

下表載列於往績記錄期間的各期間我們五大客戶的詳情：

截至二零二二年十二月三十一日止年度

排名	客戶	背景	所提供主要產品	收入	佔總收入的百分比	業務關係開始年份
				(人民幣千元)		
1	客戶A	一家專注於為全球家居裝修和自助動手裝配零售業提供數字化解決方案、供應鏈和企業服務的公司	鏈鋸	67,505	13.2	二零一三年
2	客戶B	一家專門為家居裝修和消費品行業提供採購、產品設計、包裝和採購服務的公司	鏈鋸	64,473	12.6	二零零八年
3	客戶C	一家專門從事割草機和機動園林設備的設計、製造和分銷的公司	鏈鋸	37,156	7.3	二零零八年

業 務

排名	客戶	背景	所提供主要產品	收入	佔總收入的 百分比	業務關係 開始年份
<i>(人民幣千元)</i>						
4	客戶D	一家專門從事草坪和花園維護用騎乘式割草機及其他戶外動力設備設計和製造的公司	割草機	32,688	6.4	二零一八年
5	客戶E	一家專門從事戶外動力設備、智能花園系統以及林業、草坪護理和景觀美化用建築設備的公司	割草機	31,374	6.1	二零一九年

截至二零二三年十二月三十一日止年度

排名	客戶	背景	所提供主要產品	收入	佔總收入的 百分比	業務關係 開始年份
<i>(人民幣千元)</i>						
1	客戶B	一家專門為家居裝修和消費品行業提供採購、產品設計、包裝和採購服務的公司	鏈鋸及割草機	55,337	8.3	二零零八年

業 務

排名	客戶	背景	所提供主要產品	收入 <i>(人民幣千元)</i>	佔總收入的 百分比	業務關係 開始年份
2	客戶F	一家專注於花園、家居和DIY設備以及戶外動力和汽車技術開發、製造和分銷的公司	割草機、鏈鋸及割灌機	40,105	6.0	二零一三年
3	客戶C	一家專門從事割草機和電動園藝設備的設計、製造和分銷的公司	鏈鋸	38,451	5.8	二零零八年
4	客戶E	一家專門從事戶外動力設備、智能園藝系統以及林業、草坪護理和景觀美化用建築設備的公司	割草機及鏈鋸	30,819	4.6	二零一九年
5	客戶G	一家專門從事家居裝修和建築行業五金、管道和供暖設備及用品批發的公司	割草機	29,015	4.4	二零二三年

業 務

截至二零二四年十二月三十一日止年度

排名	客戶	背景	所提供主要產品	收入	佔總收入的百分比	業務關係開始年份
				(人民幣千元)		
1	客戶H	一家專門從事園林、林業和農業用戶戶外動力設備、泵及組件的開發、製造和分銷的公司	割草機	107,334	11.1	二零二二年
2	客戶A	一家專注於為全球家居裝修和DIY零售生態系統提供數字化解決方案、供應鏈和企業服務的公司	割灌機	73,035	7.5	二零一三年
3	客戶B	一家專門為家居裝修和消費品行業提供採購、產品設計、包裝和採購服務的公司	割草機	57,012	5.9	二零零八年
4	客戶I	一家專門以優惠價格為DIY和專業用戶提供手動工具、電動工具、汽車設備和戶外機械的零售和直接採購的公司	鏈鋸	52,113	5.4	二零一九年

業 務

排名	客戶	背景	所提供主要產品	收入	佔總收入的 百分比	業務關係 開始年份
				(人民幣千元)		
5	客戶J	一家專門從事園林機械、游泳池、戶外傢俱及相關配件零售和分銷的公司，同時亦供維護服務，並生產泳池罩和園林設備	割草機	41,284	4.3	二零一七年

截至二零二五年六月三十日止六個月

排名	客戶	背景	所提供主要產品	收入	佔總收入的 百分比	業務關係 開始年份
				(人民幣千元)		
1	客戶H	一家專門從事園林、林業和農業用戶外動力設備、泵及組件的開發、製造和分銷的公司	割草機	66,720	13.3	二零二二年
2	客戶A	一家專注於為全球家居裝修和DIY零售生態系統提供數字化解決方案、供應鏈和企業服務的公司	割灌機	46,882	9.3	二零一三年

業 務

排名	客戶	背景	所提供主要產品	收入	佔總收入的 百分比	業務關係 開始年份
				<i>(人民幣千元)</i>		
3	客戶B	一家專門為家居裝修和消費品行業提供採購、產品設計、包裝和採購服務的公司	鏈鋸	19,695	3.9	二零零八年
4	客戶F	一家專門從事園藝、家居和DIY設備以及戶外動力和汽車技術開發、製造和分銷的公司	割草機及割灌機	16,826	3.3	二零一三年
5	客戶I	一家專門以優惠價格為DIY和專業用戶提供手動工具、電動工具、汽車設備和戶外機械的零售和直接採購的公司。	其他戶外動力設備產品	16,412	3.3	二零一九年

於往績記錄期間，據董事所深知，我們的董事、其密切關聯人士或持有我們已發行股本5%以上的任何股東，於往績記錄期間內均未持有我們五大客戶中的任何股份。

業 務

客戶與供應商重疊情況

一家專門從事製造及分銷戶外動力設備產品及其他農業動力機械的澳洲專營公司(即客戶D及供應商E)於二零二二年分別為我們五大客戶之一及五大供應商之一。因此，客戶D／供應商E被稱為「重疊客戶－供應商」。於二零二二年，我們向客戶D／供應商E採購引擎及變速箱等備件，金額達人民幣10.8百萬元，佔我們二零二二年總採購額的3.0%。我們向客戶J／供應商D銷售割草機，金額達人民幣32.7百萬元，佔我們二零二二年總收入的6.4%。董事確認，於往績記錄期間，我們向客戶D／供應商E的銷售及向其採購的交易並非互為條件、相互關聯或以其他方式視為單一交易，且均於日常業務過程中按一般商業條款進行。

與主要客戶協議的主要條款

以下載我們與主要客戶簽訂的協議中的主要條款概要。

關鍵條款	說明
工作範圍	客戶委託我們設計、開發和製造戶外動力設備產品。我們根據採購訂單中詳述的規格供應產品。
期限	期限通常為一至五年。
交付方式	船上交貨
定價	價格根據採購訂單不時更新而定。
付款	提單日期或發票日期後30-160天，於月底付款。
產品保修	通常為一至兩年，在此期間我們將提供售後服務所需的備件。
終止	協議可於到期後由任何一方於任何時間提前以書面形式或者經雙方協商一致終止。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在重大方面遵守與主要客戶簽訂的協議或採購(視情況而定)的條款，並且我們沒有遇到任何導致協議提前終止的情況，亦沒有遇到任何與主要客戶之間合同糾紛或索賠，這些糾紛或索賠會對我們的營運產生重大不利影響。

業 務

售後服務

我們相信，售後服務的便捷性和質量是影響消費者購買決策的關鍵因素。我們的全球銷售網絡是客戶尋求售後支持的主要聯繫點，服務內容包括產品交付、缺陷產品的退換貨，以及確保產品正確安裝和應用條件驗證的培訓服務。我們認為，提供可靠且響應迅速的售後服務是我們成功的關鍵驅動力，因為它能提升我們產品的整體價值，並提高客戶和最終用戶的滿意度。

為有效解決客戶問題，我們已制定標準化的產品退換貨流程。當客戶提出質量問題時，我們的質檢部門會立即進行核實。如果確認存在缺陷，我們將根據保修條款和適用的商業協議，將新的產品零部件及零件送交至客戶的指定地址或將有缺陷的產品送交我們的保修服務中心進行維修。所有此類案例均會被記錄和跟蹤，以持續改進產品質量和客戶服務。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何對我們的聲譽、業務營運或財務狀況造成重大不利影響的重大客戶退貨、投訴或產品召回事件。我們亦未面臨任何重大產品責任索賠。我們相信，我們完善的售後服務體系有助於建立值得信賴且穩定的客戶關係，從而支持我們的長期發展。

為確保售後服務的質量和一致性，我們要求銷售人員定期參加培訓，以提升產品知識和服務能力。我們亦會定期對銷售團隊進行績效評估，以確保服務標準得到維持。此外，我們的銷售團隊會定期開展客戶滿意度調查，收集並分析客戶對產品和服務的反饋。這些調查結果能夠幫助我們深入瞭解自身的優勢和需要改進的地方，同時亦能讓我們更好地理解不斷變化的客戶需求。這亦使我們能夠探索更多合作機會，並有助瞭解產品迭代和創新。

營銷

我們已建立覆蓋歐洲、美洲、澳大利亞和亞洲的完善銷售及售後服務網絡。隨著我們在國內外市場的持續擴張，我們將致力於優化銷售和營銷基礎設施，確保在現有市場和新興市場實現廣泛的地域覆蓋。

我們強大的品牌聲譽和行業影響力源於與各行業領先客戶建立的長期合作夥伴關係。我們亦投入大量資源拓展新興應用領域的業務，並制定量身定製的策略，以滿足不同行業客戶的特定需求。為進一步鞏固市場地位，我們積極參加國際知名的貿易展覽會，展示我們的最新產品和技術，提升品牌知名度，並與潛在客戶建立聯繫。我們曾參與的重要展會包括中國進出口商品交易會、德國SPOGA&GAFA博覽會及美國五金工具展覽會。目前，我們的產品暢銷歐洲、美洲和亞太地區，並已獲得很高的品牌知名度，尤其是在歐美市場。

業 務

定價策略

我們根據多種因素確定產品價格。我們密切關注市場趨勢，並根據行業競爭格局調整價格，確保我們的產品和服務始終符合行業標準。此外，我們亦會考慮材料成本、生產成本、訂單量、交貨要求、保修服務、付款方式以及客戶的具體產品規格要求。必要時，我們會重新評估定價策略，以保持市場競爭力。在每一系列產品上市之前，我們都會基於詳盡的市場調研確定建議零售價。

集團內交易

經濟合作暨發展組織(「經合組織」)是一個國際合作組織，其已頒佈跨國企業及稅務機關轉讓定價指引(「經合組織轉讓定價指引」)。包括中國、美國及法國在內的所有參與我們的轉讓定價安排的稅務管轄區普遍均遵循有關指引。根據經合組織轉讓定價指引，我們的轉讓定價安排應按公平交易原則，避免在不同司法管轄區扭曲應課稅收入。

我們已委聘獨立轉讓定價顧問(「轉讓定價顧問」)根據經合組織轉讓定價指引對下列於往績記錄期間已確定的集團內交易進行轉讓定價審查：(a)本公司向海外附屬公司TOPSUN USA銷售製成品及零部件；(b)本公司向海外附屬公司TOPSUN France銷售製成品及零部件；(c)TOPSUN France向本公司提供營銷服務及中介服務；及(d)上海高氬向本公司提供外包研發服務。截至二零二二年、二零二三年及二零二四年十二月三十一日止年度以及截至二零二五年六月三十日止六個月，相關集團內交易的總額分別為人民幣2.0百萬元、人民幣9.0百萬元、人民幣84.8百萬元及人民幣46.1百萬元。

根據經合組織轉讓定價指引，轉讓定價顧問主要採取下列轉讓定價方法進行轉讓定價審查：(i)交易淨利潤法及(ii)可比非受控價格法。經諮詢轉讓定價顧問後，我們並未發現(i)相關實體或任何其他相關集團成員公司採用任何重大不合規或異常轉讓定價安排或(ii)自上次刊發報告以來相關實體的轉讓定價安排發生任何重大變化。

經諮詢轉讓定價顧問並審查相關報告後，我們認為集團內交易均按照本集團的轉讓定價策略及方法執行，以確保其在所有重大方面符合國際轉讓定價慣例。因此，我們認為不存在任何潛在的重大應繳納稅款風險。

基於上文所述者及經諮詢轉讓定價顧問後，我們的董事認為，本集團於相關司法管轄區在所有重大方面均遵守適用轉讓定價法律及法規，且我們的轉讓定價安排不涉及任何逃稅行為。經參考上文所載審閱範圍及釐定基準，並考慮轉讓定價顧問的結論，聯席保薦人並無發現任何合理因素足以令其對董事會上述觀點產生質疑。

業 務

第三方支付安排

背景

於往績記錄期間，我們的若干客戶（「**相關客戶**」）透過第三方付款人向我們支付其款項（該等付款人為「**第三方付款人**」）。於二零二二年、二零二三年及二零二四年及截至二零二五年六月三十日止六個月，相關客戶數目分別為15名、17名、27名及15名。我們從第三方付款人收到的第三方付款（「**第三方付款**」）總額分別為人民幣3.0百萬元、人民幣7.5百萬元、人民幣19.7百萬元及人民幣5.2百萬元。於往績記錄期間，任何個別相關客戶均未對我們的收入作出重大貢獻。據董事經作出合理查詢後所深知，相關客戶及彼等各自的第三方付款人均為獨立第三方。自二零二五年十一月中旬起，我們已主動敦促客戶終止現行交易中之第三方支付安排，並要求此後的所有新訂單均僅能由客戶自身的銀行賬戶結算。我們正盡力在二零二五年年底前終止所有第三方付款安排。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並未收到任何第三方付款人或其清盤人的索賠。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未主動發起任何第三方付款安排，僅被動地接受相關客戶要求第三方付款人支付的第三方付款。此外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未向任何相關客戶或第三方付款人提供任何折扣、佣金、回扣或其他優惠，以促成或鼓勵第三方付款安排。相關客戶的付款方式、定價條款及其他一般商業條款通常與我們的其他客戶相同。

據董事經作出合理查詢後所深知，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，(i)相關付款乃基於真實的相關交易及有效的合約關係；(ii)我們向相關客戶提供的定價及付款條款與未參與第三方付款安排的客戶所獲條款一致；(iii)所有來自第三方付款人的款項均經我們與相關客戶核實，該等款項將用於抵扣本集團應付相關客戶的相應貿易應收款項；(iv)我們未因參與第三方付款安排而成為任何調查、查詢、罰款或附加費的對象；(v)我們未因第三方付款安排遭遇任何實際或待決爭議，亦未因該安排面臨重大索償；(vi)我們並無發現任何足以使董事質疑相關交易真實性或相關方誠信的狀況。基於上述情況，我們的董事確認及中國法律顧問亦告知，第三方付款人可能要求退款的風險較低。

業 務

使用第三方支付安排的理由

於往績記錄期間，(A)相關客戶主要包括向我們購買戶外動力設備產品的海外客戶；(B)第三方支付人通常包括(i)相關客戶的聯屬公司，例如與相關客戶屬於同一集團或受共同控制的實體，以及為相關客戶的擁有人、董事或僱員或其家庭成員的人士；及(ii)相關客戶委聘的獨立第三方，例如相關客戶的第三方結算代理及其指定人、貨運代理以及業務合作夥伴。根據灼識諮詢，戶外動力設備產品買方透過第三方支付機構向賣方結算款項以簡化支付流程的情況相當普遍，尤其在跨境交易中更是如此。據董事所深知，相關客戶使用第三方支付安排的主要理由是為了方便高效地進行與國際交易有關的外匯結算及清關，同時亦減少彼等的行政負擔。

誠如我們的中國法律顧問所告知，我們透過第三方支付安排接受付款，並不涉及任何可能導致相關合約根據中國民法典或其他適用中國法律的強制性規定而無效的情況。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，誠如董事所確認，(1)我們並未與任何相關客戶或第三方支付人發生任何爭議，亦未收到任何退款請求；及(2)我們並未因第三方支付安排而面臨相關政府機關的任何爭議或行政處罰。

加強內部控制措施

我們的董事負責制定及監督內部控制措施的實施以及內部控制系統的有效性。為保障本集團的利益免受第三方支付安排相關風險的影響，本集團已採取以下內部控制措施：

- (1) 自二零二五年十一月中旬起，我們已要求此後的所有新訂單均僅能由客戶自身的賬戶結算；
- (2) 我們已於內部發佈通知，提醒並知會相關員工有關識別第三方支付以及禁止接受第三支付的規定；
- (3) 我們的財務部門負責維護收款結算管理賬簿，該賬簿記錄(其中包括)客戶姓名／名稱、交易內容、付款資料、付款金額、付款方式及付款人姓名／名稱，以確保相關款項由相關客戶直接支付；及
- (4) 倘付款人姓名／名稱並非我們的相關客戶或銷售協議或銷售訂單的交易對手方，我們將不會接受付款；

業 務

鑒於第三方付款安排產生的收入佔總收入的比例微乎其微，董事確認，終止第三方付款安排不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。董事亦確認，上述加強內部控制措施屬有效充分，可降低洗黑錢風險以及其他相關風險。

知識產權

我們依靠專有技術和生產經驗來保持我們在所營運市場的競爭地位，並通過廣泛的研發活動創造知識產權。我們的總體政策是持續在中國和其他相關司法管轄區申請專利，申請對象為具有商業價值的可專利技術。我們的專利組合已涵蓋產品中使用的專有技術以及產品設計和製造工藝的諸多方面。

我們主要通過知識產權法律保護我們的知識產權和專有權利，並依託中國及其他國家／地區的專利法、商標法、商業秘密法及其他知識產權法律。截至二零二五年九月三十日，我們在中國擁有158項專利、4項軟體著作權、14項著作權及75項商標權。截至同日，我們已牽頭開展3項國家重點研發計劃子項目，並已受邀牽頭起草12項中國國家或行業標準。

我們要求關鍵研發人員和技術人員簽署保密和競業禁止協議，其中包含相關條款，明確規定彼等在受僱於我們期間所創造的所有發明、商業秘密、研發成果及其他專有技術均歸我們所有，並要求彼等將這些作品的所有權轉讓給我們。此外，我們已制定內部政策，鼓勵員工進行發明、創意、發現、改進和創作可享有版權的作品，並對取得此類成果的員工給予公平的報酬。這些安排確保員工在職期間創造的知識產權始終歸本集團所有，從而保障我們的創新成果，並保持我們在市場上的競爭優勢。

我們採取積極主動的方式管理我們的知識產權組合，定期監控我們的知識產權，並在發現任何潛在的知識產權侵權行為時採取行動。據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的知識產權未受到任何第三方的實質性知識產權索賠。

業 務

競爭

全球戶外動力設備行業高度分散，於二零二四年按收入計算的中國五大戶外動力設備生產商僅佔市場份額的11.9%。請參閱「行業概覽 – 全球戶外動力設備行業概覽 – 中國戶外動力設備生產商的競爭格局」。除市場分散外，全球領先的戶外動力設備生產商亦具備顯著的准入壁壘，對新進業者構成巨大挑戰：

- **技術領先地位**。領先的園林工具生產商透過持續投資於動力系統、機器人技術及智能控制技術，建立強大的技術壁壘。經過多年的研發，其累積豐富的專利組合及製造經驗，從而實現卓越性能、能源效益及智慧功能。該等優勢確保其技術領先地位，使新進業者難以複製。
- **渠道優勢**。領先企業與分銷商及零售商維持長期穩定的合作關係，同時建立完善的全球售後服務網絡。該等深度整合的渠道優勢能夠帶來市場進入優勢及客戶挽留能力，令新競爭對手難以複製或取代。
- **品牌資產及市場信任**。市場領導者透過始終如一的產品質量、嚴格的認證系統及卓越的客戶服務，建立強大的品牌資產。其於專業用戶及終端消費者中長期享有的良好聲譽，轉化為高度的品牌忠誠度及強大的替代阻力。
- **財務實力及規模效益**。行業領導者擁有雄厚的資本實力，能夠持續投資於產品設計、自動化生產、全球營銷及服務基礎設施，創造規模經濟及成本優勢，使其保持競爭力，新進業者在短期內難以與之匹敵。

同樣地，我們在智能機器人行業面臨激烈競爭。智能機器人的製造過程高度複雜，因為該等系統通常包括多個關節及自由度，需要高精度感測及運動控制。同時亦需支援跨場景適應性及多任務轉移能力，對系統整合及整體生產精度提出更高要求。關節模組作為核心部件之一，乃由馬達、驅動器、減速機、編碼器及扭矩感測器組成的整合式運動單元，共同控制機器人各關節或軸的運動。關節模組的性能直接決定機器人的運動精度、穩定性及承載能力。由於其高度整合性及嚴格的精度要求，關節模組具備顯著的技術門檻，研發製造過程極為複雜，其成本佔智能機器人總成本逾50%。見「行業概覽 – 全球智能機器人行業概覽 – 關節模組作為智能機器人的關鍵一環」。

業 務

質量控制

我們已制定完善的政策和詳細的流程，以確保產品質量。我們已獲得一系列認證，包括質量管理體系認證GB/T 19001-2016/ISO 9001:2015、環境管理體系認證GB/T 24001-2016/ISO 14001:2015以及職業健康安全體系認證GB/T 45001-2020/ISO 45001:2018。此外，我們的產品亦已通過多項國際認可的安全標準認證，包括歐盟產品安全標誌(如CE、GS和EMC)、美國產品安全標誌ETL以及加拿大產品安全標誌CETL。

我們的質量控制體系涵蓋五個關鍵方面，即供應商的甄選和管理、原材料檢驗、生產過程、產品交付以及不合格品控制，從而確保對產品安全性和性能進行全程監管。以下是我們針對這五個關鍵方面進行質量控制的詳細資料。

供應商的甄選與管理。我們已建立完善的供應商管理體系，以確保選擇優質的原材料和服務供應商。我們採用嚴格的標準進行供應商選擇和績效評估，重點關注質量、可靠性、環保合規性和成本效益。

原材料檢驗。我們嚴格遵守原材料和零部件的標準和技術要求，並有詳細的圖紙和採購計劃作為支撐。我們的供應管理部門負責原材料的採購和管理，確保符合我們的原材料存儲管理政策和庫存管理方法。每批原材料到貨後都會經過全面檢驗，並詳細記錄檢驗結果。我們會監控到貨批次的不合格率和初始使用情況，以確保只有符合質量標準的原材料才能入庫。

生產流程。我們通過系統化的檢驗和報告機制，對生產流程進行嚴格監控，以確保產品質量。公司內部的每個業務單元都負責生產特定類別的產品。於產品完成後，各單元的檢驗人員會將結果提交給質量保證部門進行最終檢驗，以確保產品符合我們的質量標準。

產品交付。我們確保以最謹慎的態度包裝產品並送達客戶指定的目的地。於產品交付前，我們始終會進行最終檢驗，以確定產品是否符合質量標準並被認定為合格產品。我們的物流流程旨在確保產品在整個運輸過程中保持完整性和質量。交付時間根據客戶需求量身定製，並因目的地而異。

業 務

不合格品控制。我們已建立完善的不合格品控制程序。當產品、組件或工藝未能滿足既定要求時，相關部門會立即識別、隔離和評估不合格品，以防止其被誤用或交付。負責人會記錄不合格品的詳細資料，調查原因，並根據既定流程實施糾正和預防措施。必要時，我們會對受影響的產品進行返工、維修或處置，以確保交付給客戶的都是完全合格的产品。我們對每起事件都保留清晰的記錄，並監督糾正措施的有效性，從而確保產品質量的持續性和合規性。

我們的質量方針旨在確保持續改進並符合內部和客戶標準。我們已指定專人動態跟蹤這些目標，調查改進和惡化的原因，並採取必要的措施。我們亦會定期召開會議，例如質量評審會和缺陷報告會，對重大質量問題進行回顧性分析，以期預防此類問題再次發生。此外，我們對客戶的質量標準進行深入分析，並將其要求系統地融入到日常質量管理實踐中。我們遵循相關行業標準，定期審查並優化流程，以實現敏捷高效的質量管理。同時，我們對保修流程和售後服務中遇到的缺陷和異常情況進行全面分析，以預防未來問題的發生，並確保質量管理的持續改進。

倉儲和物流

我們聘請合格的第三方物流服務供應商，負責(i)協助報關，(ii)成品國際運輸，及(iii)將成品運送至客戶指定的倉庫。我們與第三方物流服務供應商簽訂的合同包含產品運輸標準。我們會定期評估其合規性和績效，以確保順利交付。據我們所深知，所有物流服務供應商均為獨立第三方。

我們亦在推進倉庫管理系統的升級，以規範倉庫營運，提高倉庫物料管理的準確性、可追溯性和響應速度。於貨物入庫後，倉庫管理系統會根據庫存的重量和體積自動識別可用的存儲位置，並記錄相關數據。在出庫物流方面，該系統能夠自動檢索所需物料，並將其放置在傳送帶上，直接運送到指定的生產車間。該系統顯著提高原材料管理的有序性，並提升原材料發貨和運輸的準確性和及時性。此外，該系統亦大幅降低與倉儲營運相關的人工成本，並減少入庫和出庫處理中的錯誤。物聯網與其他智能技術(例如自動化存儲和配送)的集成，有助於打造智慧園區，從而提升物流效率和服務質量。通過連接倉庫管理系統等系統，我們能夠有效地管理國內和國際物流營運。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何對我們的業務營運造成重大不利影響的重大延誤或不當貨物處理情況。

業 務

庫存管理

我們的供應鏈管理旨在協調訂單處理、採購管理、產品製造、運輸等各個環節，實現資源的協同增效和合理配置。我們管理並維持充足的庫存水平，以支持生產。我們根據供應預測、市場分析以及對採購週期內銷量和採購價格波動的預估，分析並制定採購策略。基於此分析，我們會根據客戶需求的變化和原材料價格的波動，為不同類型的庫存設定合理安全的庫存水平。

此外，我們已對庫存管理流程制定嚴格的規則和標準，包括：(i)庫存的安排和存放；(ii)環境和安全要求；(iii)存儲；(iv)出庫；(v)不合格產品的處理；(vi)存儲和檢驗；(vii)庫存管理；以及(viii)交接流程。我們亦通過系統應用及產品、運輸管理系統及倉庫管理系統實現庫存管理的數字化和標準化，從而提高庫存管理流程的效率和準確性。

我們的庫存主要包括成品和原材料。

- **成品**。我們制定並實施生產計劃，以滿足銷售需求並維持合理的庫存水平。我們的生產計劃包括根據年度銷售預估和月度交貨計劃設定全年生產目標。
- **原材料**。我們監控原材料庫存水平，並根據製造執行系統和系統應用及產品系統集成的信息共享平台，定期調整採購計劃，使其與生產計劃相匹配。有關更多詳情，見下文「-信息技術系統」一節。

截至二零二二年、二零二三年及二零二四年十二月三十一日止年度以及截至二零二五年六月三十日止六個月，我們的存貨週轉天數分別為196天、184天、150天和134天。有關更多詳情，請參閱本文件中「財務資料 – 綜合財務狀況表中節選項目討論 – 存貨」一節。

業 務

信息技術系統

信息技術系統對於保持競爭力及高效營運至關重要。我們運用並維護與業務增長同步發展的IT系統。我們已建立一套涵蓋營運所有重要環節的信息技術系統，包括庫存管理、生產、質量控制、對外關係管理、內部關係管理和營運管理。我們的信息技術團隊負責開發和維護符合業務擴張需求的IT系統，並根據業務需要進行定製。我們的主要信息技術系統載列如下：

- **製造執行系統**。我們的製造執行系統是系統應用及產品系統與生產部門之間至關重要的橋樑。其核心功能包括生產計劃、資源管理、質量控制、數據採集以及對工廠人員、設備和物料的實時監控。該系統幫助我們及時進行檢查，提高生產效率，最大限度地減少停機時間和生產錯誤，從而優化生產流程，提高資源利用率。該系統賦予我們更強的可視性和控制力，支持我們的決策過程，促進智能製造和精益生產，從而增強我們的競爭力和市場響應能力。
- **運輸管理系統**。我們的運輸管理系統在車輛管理、路線規劃、訂單管理和配送管理中發揮著至關重要的作用。通過使用運輸管理系統，我們可以更好地控制配送節點並掌握信息，從而有效地支持我們的營運。
- **系統應用及產品系統**。我們的系統應用及產品系統整合我們業務的各個方面，包括財務、採購、生產、物流、銷售和質量控制。這種整合促進各部門之間的有效溝通與協作，從而提高效率和生產力。
- **辦公自動化系統**。我們的辦公自動化系統管理著日常辦公營運，包括審批流程、任務分配、會議安排和溝通協作。該系統支持我們的數字化營運，並提升辦公效率和協作能力。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何對我們的業務營運造成重大不利影響的信息技術系統故障或停機。

業 務

保險

我們根據相關法律法規以及對我們營運需求和行業慣例的評估，制定並維護相應的保險政策。我們按照相關法律法規的要求，為在中國工作的員工投保社會保險，包括養老保險、失業保險、工傷保險、生育保險和醫療保險。我們亦為在泰國工作的員工提供符合當地法規的全面法定保險。我們目前的保險亦涵蓋綜合財產保險、短期出口信貸保險和國內貿易信用保險等。我們相信，目前的保險保障足以滿足我們的營運需求，並符合中國行業慣例。我們亦會根據經驗、生產變化和行業發展情況，不時評估此類保單。儘管如此，我們仍可能面臨超出保險保障範圍的索賠和責任。請參閱「風險因素—我們的保險可能無法充分涵蓋所有可能影響我們業務、經營業績及財務狀況的損失或潛在索賠」。

員工

截至二零二五年六月三十日，我們共有904名員工，其中大部分在中國工作。下表列載截至同日我們按職能分類的員工人數。

職能	員工人數	佔員工總數 百分比
生產	374	41.4
技術	194	21.5
行政	273	30.2
銷售	45	5.0
財務	18	2.0
總計	904	100.0

我們主要通過校園招聘項目、招聘機構和在線渠道(包括公司網站和社交網絡平台)招聘員工。

我們根據員工的崗位和專長，制定有系統的培訓計劃。此外，我們亦透過內部和外部專家為員工提供持續培訓，以拓展其專業知識和技能。

業 務

作為人才保留策略的一部分，我們為員工提供具有競爭力的薪酬方案，包括工資和津貼及績效獎金。一般而言，我們會根據每位員工的資歷、職位和工齡來確定薪酬方案。我們已建立年度績效考核制度，以此作為加薪、獎金和晉升決策的依據。根據中國相關法規的要求，我們參與由地方市級和省級政府組織的住房基金和各項員工社會保障計劃，包括住房、養老金、醫療、工傷和失業保險等，並按員工工資的特定比例繳納相關費用。除法定社會保險外，我們亦提供補充性的意外受傷保險和人壽保險，以保障員工及其家人的健康和福祉。

我們與特定員工簽訂標準勞動合同和保密協議。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的勞資糾紛或罷工。

物業

自有物業

截至最後實際可行日期，本公司在中國擁有四塊土地的使用權，總佔地面積約153,057平方米，以及七項物業的使用權，總佔地面積約228,790平方米。我們使用該等物業作為生產設施、辦公室和研發中心的場所。

截至二零二五年六月三十日，我們概無任何一項物業的賬面價值佔我們總資產的15%或以上。根據香港上市規則第五章及《公司條例》(豁免公司及招股章程遵守規定)通知第6(2)條的規定，本文件獲豁免遵守《公司(清盤及雜項規定)條例》第342(1)(b)條的規定，無需將所有土地或建築物權益列入《公司(清盤及雜項規定)條例》附表三第34(2)段所述的估值報告。

租賃物業

截至最後實際可行日期，本公司及主要附屬公司已在中國租賃五項物業，總佔地面積約為[6,769.88]平方米，主要用於生產設施、研發中心和辦公用途。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在續租方面未遇到任何重大困難。

業 務

截至最後實際可行日期，上述租賃物業均未在中國相關土地和房地產管理部門完成租賃合同的登記備案。我們正在準備已備齊所需材料的租賃合同的登記備案文件。根據我們中國法律顧問的建議，未完成租賃合同的登記備案不會影響租賃合同的效力，亦不會導致我們被要求騰退租賃物業。但是，中國相關部門可能會對每份未登記的租賃合同處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款，累計罰款最高可達人民幣60,000元，但這不會對我們的業務營運造成任何實質性的不利影響。截至最後實際可行日期，對於文件齊全的租賃合同，我們已提交租賃登記申請文件。

考慮到上述情況，我們的董事認為，上述租賃未登記事項，無論單獨或合計，均不會對我們的業務和經營業績產生重大影響，理由如下：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未因未登記和備案相關租賃協議而被處以任何處罰；(ii)我們的中國法律顧問告知我們，該等情況不影響相關合約的有效性，不構成對適用法律或法規的任何重大違反，且預期不會對我們的生產或營運造成任何重大不利影響；以及(iii)我們已加強內部控制措施和程序，以防止此類違規事件再次發生。

位於法國的物業

截至最後實際可行日期，我們在法國租賃一處物業，包括一棟工業、倉儲及辦公樓，總建築面積約為460平方米，並附設四個停車位。該物業僅用作辦公及存放農業及園藝設備。該租賃協議無需辦理任何登記手續。

位於泰國的物業

截至最後實際可行日期，我們租賃兩棟建築物，並根據土地及建築物租賃協議及同意書免費租用另一棟建築物。面積約24,000平方米的租賃建築物主要用作生產用途，而免費租用的建築物用作辦公室，面積不足100平方米。

位於美國的物業

截至最後實際可行日期，我們租賃一處辦公場所，面積約3,407平方英尺(316.5平方米)，用作一般辦公室用途。該租賃協議有效且具約束力，且無發現與業主存在重大爭議。

業 務

環境、社會及管治

管治與監督

我們視環境、社會及管治原則為可持續發展策略的核心驅動力。我們已成立由董事會領導、高級管理人員執行及各部門貫徹的多層級環境、社會及管治管理框架。董事會作為環境、社會及管治事務的最高管治機構，負責制定、監督及審查本公司的環境、社會及管治策略，包括策略方向、目標設定及批准關鍵政策。董事會亦負責評估及識別與環境、社會及管治相關的風險及機遇，確保充分考慮其對本公司長期發展的潛在影響。透過將環境、社會及管治策略融入整體企業策略，我們致力於為持份者創造長遠價值。

環境、社會及管治管理架構

我們高度重視環境、社會及管治在推動企業可持續發展中的作用，並已建立一套完善的環境、社會及管治管理架構，該架構為由董事會領導、管理層執行及各部門協調的三層級系統。

董事會及管理層

董事會是環境、社會及管治事務的最高決策機關，負責策略方向、監督及風險評估。董事會由十名背景多元化的成員組成，並設有四個專門委員會，分別為戰略委員會、審計委員會、提名委員會及薪酬與考核委員會，以支持環境、社會及管治相關職能。在管理層面，我們已設立由高級管理人員領導的環境、社會及管治工作小組，負責協調各部門的執行工作。證券部負責監督環境、社會及管治相關披露及投資者溝通，法務部負責環境、社會及管治合規及風險管理，而審計部則負責進行內部審計並監督環境、社會及管治管理框架的執行。各業務單位均設有環境、社會及管治協調人員，促進各自部門內環境、社會及管治相關措施的實施。

運作機制

股東大會通過少數股東單獨計票機制，充分保障全體股東(特別是少數股東)的合法權益及權利。董事會已審閱並批准有關企業管治、風險管理及合規營運的關鍵決議案，為持續完善環境、社會及管治管理框架提供機構性支援。獨立董事就重大事項發表獨立意見，有效履行其監督職責。為支持可持續增長，本公司已將環境、社會及管治績效納入管理層薪酬系統，並透過可計量指標將薪酬與安全、環境合規、品質及道德掛鉤。

業 務

識別重大環境、社會及管治議題

我們採用「雙重重要性」分析框架，從財務影響及環境／社會影響兩個角度，評估環境、社會及管治議題。基於統計分析及專家審閱，本公司已識別下列具有高重要性的環境、社會及管治議題：

- **環境**。應對氣候變遷、污染物排放管理、能源與資源效益、綠色產品創新。
- **社會**。產品品質與安全、職業健康與安全、員工權利與發展、負責任的供應鏈管理。
- **管治**。合規與風險控制、反貪污與商業道德、董事會管治與透明度。

該等議題已被指定為重點環境、社會及管治關注範疇。本公司已就各領域制定具針對性的管理策略及行動計劃，並定期追蹤績效，以持續改進環境、社會及管治實踐。

環境保護

污染物管理

我們已建立一套系統化的污染物控制機制，透過有效的技術及管理措施，持續減少下列我們的營運對環境造成的影響。

- **空氣排放**。我們密切監測並管理生產過程中產生的空氣污染物，尤其是在注塑車間等高排放區域。每台注塑機均配備廢氣收集系統，用以收集非甲烷碳氫化合物等污染物。該等污染物透過管道輸送至屋頂排放口，在15米的高度進行合規排放，確保排放濃度及比率符合《大氣污染物綜合排放標準》的限制。
- **污水**。污水主要包括生活污水及廚房污水。我們使用預處理設施(包括地下沼氣池)進行生化處理。當廢水達到《污水綜合排放標準》三級標準後，將會排入工業區的污水管網，並送往永康污水處理廠進行進一步處理。
- **噪音控制**。為最大限度地減少噪音對外圍地區的影響，我們採取隔音、減振、距離衰減及建造隔音屏障等工程措施。此外，我們在廠房週邊種植常綠樹木及綠帶，以助降低噪音。

業 務

- **固體廢棄物**。我們根據危害等級，採取嚴格措施控制生產過程中產生的工業固體廢棄物及危險廢棄物。首先，我們委聘合資格第三方服務商進行廢棄物處理及資源回收。為有效控制廠房內的固體廢棄物，我們設立標準化臨時儲存區，並配備明確的標籤及防洩漏措施。最後，我們將無害生活廢棄物送交當地環衛部門處理。

資源及能源管理

我們致力於提升能源效率，推廣清潔能源的使用，以減低對環境造成的影響，並提高營運過程中的資源利用率。

能源消耗結構

在我們的生產及日常營運中，我們消耗的主要資源為電力、天然氣、汽油及柴油。我們正在積極探索利用分佈式光伏發電優化能源結構。

溫室氣體排放

溫室氣體排放主要來自電力及天然氣消耗。下表載列我們於所示期間的範圍1及範圍2排放量：

溫室氣體排放		截至十二月三十一日止年度		
		二零二二年	二零二三年	二零二四年
範圍1(天然氣)	二氧化碳當量(噸).....	150.34	201.53	255.56
範圍2(電力)	二氧化碳當量(噸).....	2,725.79	3,183.29	4,097.43
總計	二氧化碳當量(噸).....	2,876.13	3,384.82	4,352.99

氣候指標及目標

作為評估環境、社會及管治相關風險的一部分，我們收集並分析定量數據。透過與戶外動力設備行業的公開可得數據進行基準比較，我們發現該行業的排放密度為每人民幣10,000元收入0.016至0.033噸二氧化碳當量。

基於行業基準(如上圖所示)及策略規劃，我們已制定明確的減排路線圖，包括提升清潔能源使用率、採用高效能馬達、優化生產程序以及加強能源設備管理。我們亦正在實施一套能源管理系統，用於對主要耗能程序進行實時監控及精細化控制。

業 務

環境合規及成就

環境合規

於往績記錄期間，我們並無面臨任何與環境違規相關的行政處罰，且始終完全遵守國家及地方環境法律及法規。

成就

我們已獲得一系列認證，包括品質管理系統認證GB/T 19001-2016/ISO 9001:2015、環境管理系統認證GB/T 24001-2016/ISO 14001:2015以及職業健康安全系統認證GB/T 45001-2020/ISO 45001:2018。請參閱「- 品質控制」。

此外，我們亦獲浙江省政府授予「浙江省綠色企業」殊榮，並獲指定為「浙江省工業循環經濟示範企業」，體現我們對綠色製造及可持續發展的長期承諾。

社會責任

僱員職業發展

我們視僱員為核心資產。因此，我們致力於營造和諧穩定的勞動關係，並為僱員的個人成長及價值實現提供支持性環境。我們建立完善的培訓系統，定期展開涵蓋下列方面的專業及職業發展項目：

- 職位特定技能培訓，以提升技術水平及營運效率；
- 管理系統培訓，確保與企業標準及最佳實務一致；
- 能力發展，重點培訓領導能力、溝通、解難及策略思考。

秉持「將訓練融入工作、彌補技能差距、提升價值創造」的原則，我們積極支持持續學習及發展，鼓勵僱員追求符合個人抱負及組織目標的成長機會。

業 務

職業健康與安全

為確保安全合規的工作環境，我們已實施標準化的工作場所安全管理系統，其中包括日常監督方法，如抽查及巡查，以實現實時營運監控。我們會定期進行安全環境檢查，並迅速糾正任何違規行為，包括非法指示、未經授權的操作以及違反勞動法。該等措施旨在預防事故、強化責任意識，並維持最高的職業安全標準。我們已通過國際公認的職業健康與安全管理系統認證GB/T45001-2020/ISO45001:2018，進一步體現我們對工作場所安全的承擔。

僱員福祉

我們高度重視僱員的身心健康，深知健康的員工團隊是組織持續成功的關鍵所在。為在員工需要幫助時提供支援，我們設立全面的僱員互助基金及由工會主導的支援計劃。該等措施透過節日探訪、愛心禮包及其他關懷活動，確保僱員在個人及職業發展方面均能感受到重視及支持。

除情感及社會支持外，我們致力於保障團隊成員的身體健康。我們定期為所有僱員安排健康檢查，以便及早發現潛在的健康問題，並推廣積極主動的健康文化。該等體檢是我們營造安全、健康及高效工作環境的整體策略之一。

客戶權益

我們不斷改善服務機制，簡化業務程序，並提升營運效率。該等付出確保客戶在使用我們的產品及服務的過程中，始終獲得及時支援及滿意產品。我們嚴格遵守所有合約責任，高度重視尊重及保障客戶權益。我們秉持透明、公平及知情選擇的原則，確保客戶能夠獲得準確的資料，擁有自主決策的權利，並保障公平交易。以客戶為中心的理念已融入我們的企業文化，並體現在我們的業務運作當中。

供應商管理

我們採用全面而嚴謹的供應商甄選及持續評估方法，確保供應商符合其營運標準及可持續發展目標。主要評估領域包括：

- **生產能力**。供應商必須展現足夠的生產能力，以滿足產量要求，確保及時交付，並能夠適應需求波動。
- **研發能力**。預計供應商應維護完善的研發基礎設施及測試設施，以支持創新、產品開發及符合技術規範。

業 務

- **品質控制系統**。供應商必須實施系統化的品質保證、缺陷預防及持續改進程序。通過ISO 9001認證為驗證該等系統有效性的必要條件。
- **環境管理及排放控制**。供應商必須透過預防污染、減少廢棄物及提升能源效率措施，積極管理其對環境的影響。通過ISO 14001認證為確保符合公認環境管理標準的必要條件。
- **工作條件及勞動實務**。供應商必須遵守適用勞動法律及有關工人權利、健康與安全的國際標準。

社會責任及認可

作為永康市企業家協會副會長及永康市慈善聯合會第四屆理事會成員，我們積極履行社會責任。於往績記錄期間，我們展開一系列針對性舉措，旨在支持僱員並回饋公益。我們透過工會，為面臨經濟或個人困難的員工提供直接援助，包括節日探訪及慰問禮包，反映我們對員工福祉及包容的承諾。光是於二零二四年，我們已捐贈合共人民幣101,234元的慈善款項，用於當地教育、扶貧及其他公益計劃等重點領域。

我們的付出得到廣泛認可，獲浙江省司法廳頒發「浙江省守法誠信企業」殊榮，是對我們長期堅持誠信經營、依法管治及恪守商業道德的有力肯定。

法律程序及合規性

我們可能不時會因日常業務而面臨各種法律或行政程序。無論結果如何，訴訟或任何其他法律或行政程序，均可能導致重大成本開支，並分散我們的資源，包括管理層的時間和精力。

社會保險及住房公積金

根據中國相關法律法規，我們須為中國僱員繳納社會保險基金及住房公積金。於往績記錄期間，我們未有按照中國相關法律及法規的要求，為若干僱員繳納足夠的社會保險及住房公積金。該等不合規事件的發生主要是由於地方當局對中國法律法規的執行或詮釋存在差異，以及我們對負責社會安全保險及住房公積金供款的若干行政人員缺乏對中國相關法律法規的正確理解所致。

業 務

據我們的中國法律顧問告知，根據適用的中國法律法規，倘僱主未能足額繳納社會保險供款，有關部門可責令其在規定時限內支付未繳金額，並須繳納按每日0.05%計算的額外滯納金，倘於上述期限內僱主未有作出逾期供款，可處未繳金額一倍至三倍的罰款。此外，根據適用的中國法律法規，倘僱主未登記設立住房公積金供款賬戶，有關部門可責令其限期改正，逾期未改正的，將被處以人民幣10,000元以上及人民幣50,000元以下的罰款。倘僱主逾期未付或存入或少繳住房公積金，有關部門可責令其限期繳存；逾期仍不繳存的，可以申請中國境內法院強制執行付款。

董事認為，考慮到於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們已承諾，倘主管機關要求我們糾正任何不合規行為，我們將積極履行相關責任；(ii)於往績記錄期間，我們並無因社會保險或住房公積金事宜受到任何行政處罰或法院強制執行；(iii)永康市人力資源和社會保障局金華市住房公積金管理中心永康分中心於二零二五年十月十六日單獨出具特別證明書，確認自二零二二年一月一日至該證明書出具日期，我們於勞動僱傭管理或僱員社會保險供款方面並無發生任何重大違規行為，因此，上述事件將不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。根據現行政策的詮釋，於上述期間內，我們不會面臨被要求繳納統一補足社會保險供款的風險；(iv)倘我們接獲相關機關的通知，要求我們在指定限期內整改、支付或補繳社會保險及住房公積金，我們將及時遵從該通知的規定；及(v)於往績記錄期間，我們並無就社會保險及住房公積金供款而被施加違反中國法律的任何重大行政罰款。

我們的中國法律顧問認為，只要現行政策、法規及執法或監督慣例並無重大變化，且並無員工集體投訴、訴訟或仲裁，於往績記錄期間，我們被相關主管機關處罰或要求補繳供款的風險不大。

我們已採取以下內部控制措施以防止日後再次發生有關不合規情況：

- **人力資源管理政策。**加強我們的人力資源管理政策，其中明確規定必須根據適用地方規定繳納社會保險及住房公積金供款；
- **培訓。**提升僱員培訓計劃，包括為僱員提供各種合規相關主題的培訓；

業 務

- **提高對法律發展的認識。**定期了解中國法律法規有關社會保險及住房公積金的最新發展；
- **內部控制措施。**成立專責內部控制團隊，持續監察社會保險及住房公積金供款的合規情況，並且確保及時實施必要的措施；
- **諮詢。**定期向我們的中國法律顧問諮詢相關中國法律法規的意見，並積極與地方的相關社會保險及住房公積金機關溝通，以便我們及時了解相關監管方面的最新發展。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除本文件所披露者外，我們未曾亦無牽涉任何已導致罰款、執法行動或其他處罰而可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的有關社會保險及住房公積金的重大不合規事件。

意外事故

於二零二三年七月，我們錄得一宗致命的職場事故，涉及一名員工於測試過程中操作設備時操作不當，導致該員工嚴重受傷，其後於醫院逝世。我們已與員工家屬達成和解，並於二零二五年八月完成所有賠償安排。各方均已確認該事件並無任何爭議或未解決問題。於二零二五年十月二十日，永康市應急管理局發出特別證明文件，確認該事件不屬重大安全事故範疇。

事故後內部控制

事故後，我們已於所有設施實施全面的安全強化措施。該等措施包括建立基於資格認證的操作框架，僅授權經認證人員操作指定機械設備，並要求正確使用個人防護裝備以確保工作場所安全。此外，我們已強化員工培訓計劃、建立嚴謹的安全檢查程序，並採用即時監控機制以確保符合安全標準。該等舉措體現我們對職場安全的承諾，以及防止未來發生類似事件的決心。截至最後實際可行日期，我們已為全體員工維持工傷保險。

截至最後實際可行日期，本公司及任何國內附屬公司均未收到應急管理部門因違反勞動安全相關法律法規而要求於規定期限內整改的通知。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司及任何國內附屬公司均未因違反勞動安全相關法規而受到任何行政處罰。因此，我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司及任何國內附屬公司均無重大違反有關工作安全的相關法規。

業 務

知識產權訴訟

我們目前在意大利及法國正涉及一宗知識產權糾紛。原告已對我們提起法律程序訴訟，指控我們侵犯其一項涉及草坪與拖拉機割草機座椅存在安全裝置的專利權，而此前已就同一事件於德國法院敗訴。在意大利，原告申請的臨時救濟措施遭都靈法院駁回，且法院指定的專家報告支持相關專利未遭侵權的裁定，其餘專利主張則被判定無效或不構成侵權。儘管我們認為有關指控毫無根據，惟該等法律訴訟結果本身仍然存在不確定性。任何不利裁決均可能會對我們在該地區的聲譽及業務造成重大不利影響。

除上述情況外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並沒有捲入任何我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽和合規性產生重大不利影響的實際或待決的法律、仲裁或行政程序(包括任何破產或接管程序)。

與受制裁國家有關的業務活動

美國及其他司法管轄區或組織(包括歐盟、英國及其他相關制裁機構)，通過行政命令、立法或其他政府手段，針對實體及個人(包括制裁目標、部分被制裁國家的國民或位於該等國家的實體及個人，以及與特定國家的某些行業或領域有關聯的實體及個人)實施國際制裁。

於往績記錄期間，我們向受國際制裁影響的司法管轄區(尤其是伊朗及俄羅斯)的客戶銷售及交付割草機產品。伊朗受到美國的全面經濟制裁。俄羅斯目前並未受到美國的全面經濟制裁，但俄羅斯的大量實體、個人及行業受到美國的經濟制裁。

制裁風險

美國制裁

主要制裁風險

於往績記錄期間，我們曾向受美國全面制裁的伊朗客戶銷售割草機產品。相關銷售包括以人民幣及美元計值的交易。根據我們國際制裁法律顧問的意見，我們與伊朗相關以美元計值的交易可能觸發美國主要制裁，禁止使用美國金融系統與伊朗進行此類交易。根據美國財政部海外資產控制辦公室最新的訴訟時效，倘最近一次違規日期為二零一九年四月二十四日之後，美國財政部海外資產控制辦公室將對違反制裁禁令的民事行為採取法律行動，期限為違規行為發生日期後十年內。自二零一九年至二零二五年六月，與伊朗客戶的美元計值交易價值約為1,684,144美元。於往績記錄期間，與伊朗客戶的美元計值交易價值約為691,939美元。

業 務

在諮詢我們的國際制裁法律顧問後，我們已於二零二五年十一月二十一日向美國財政部海外資產控制辦公室提交與伊朗美元交易相關的自願自行披露的初步通知。根據美國財政部海外資產控制辦公室執法指引所載的基準罰則矩陣，倘透過自願自行披露申報明顯違規情況，建議民事罰款的基準金額可減少50%。

在非嚴重違規的情況下，適用於本集團的基準罰款金額為交易價值的一半，並以每次違規(即每筆電匯)最高不超過188,850美元為上限；惟倘適用於該明顯違規行為的法定最高罰款少於377,700美元，則建議民事罰款的基準金額應以上述法定最高罰款的一半為上限。在嚴重違規的情況下，適用於本集團的基準罰款金額為適用於該違規行為之法定最高罰款的一半，倘美國財政部海外資產控制辦公室對違規行為施加罰款，考慮到已向美國財政部海外資產控制辦公室提交自願自行披露，且該事項可能不屬於「嚴重違規」性質，該違規行為的最高民事罰款約為842,072美元(相當於交易價值的一半)。然而，我們的情況是否被視為嚴重違規，由美國財政部海外資產控制辦公室全權酌情決定。根據我們的國際制裁法律顧問的意見，實際上，於已提交自願自行披露的情況下，美國財政部海外資產控制辦公室不大可能會處以超過交易金額的民事罰款，且美國財政部海外資產控制辦公室可能處以遠低於建議罰款金額50%的民事罰款，甚至在協商和解過程中，考慮到初犯、自願披露及與美國財政部海外資產控制辦公室合作等減刑因素，可能會終止調查而不採取進一步行動。

我們的董事僅於為[編纂]目的聘請國際制裁法律顧問後方得知伊朗受全面制裁。於十一月根據其必要的盡職審查程序收到我們的國際制裁法律顧問的相關意見後，我們已立即停止所有與伊朗相關的業務。

次級制裁風險

根據我們國際制裁法律顧問的意見，考慮到：(i)本集團已停止所有與伊朗相關的業務活動；(ii)伊朗的交易對手均非在特別指定國民和被封鎖人員名單(「特別指定國民和被封鎖人員名單」)；及(iii)我們已提交自願自行披露，因此在可預見的未來，我們在伊朗制裁制度下所面臨的次級制裁風險仍屬有限。

根據我們國際制裁法律顧問的意見，考慮到俄羅斯的交易對手方均非在特別指定國民和被封鎖人員名單，因此在可預見的未來，我們在俄羅斯制裁制度下所面臨的次級制裁風險仍屬有限。

歐盟、英國及英國海外屬地

根據我們國際制裁法律顧問的意見，我們的活動(不包括我們的法國附屬公司)與歐盟並無關聯，此外，由於本公司並無任何交易對手受歐盟制裁，因此歐盟制裁不適用於我們。我們的法國附屬公司TOPSUN Europe亦未與任何受制裁對象、受制裁交易方或受制裁國家開展業務，因此不會觸發歐盟所採取的禁止性規定或更廣泛的限制。

業 務

根據我們國際制裁法律顧問的意見，本集團的一家供應商被列入英國制裁名單。該實體被指定後，本集團未有與其進行任何新的交易。鑒於與該被指定實體的交易中與英國並無關聯(例如以英鎊結算、英國方或源自英國的物品)，且英國制裁不具有域外效力，因此英國政府施加的限制性措施不適用於與該實體的交易，故英國制裁名單所帶來的制裁風險不適用於本集團。

我們對聯交所的承諾

我們已向聯交所承諾：

- 我們將實施上述內部控制措施，以盡量降低國際制裁風險；
- 我們將不會直接或間接使用[編纂][編纂]以及透過聯交所籌集的任何其他資金，為任何制裁地區或與受美國、歐盟或英國制裁的任何其他政府、個人或實體(包括但不限於受美國財政部海外資產控制辦公室推行的制裁約束或違反美國、歐盟或英國實施的制裁的任何政府、個人或實體)的任何活動或業務提供資金或為其謀利；
- 我們將不會將[編纂][編纂]用於支付因終止或轉讓違反國際制裁的合約的任何賠償；
- 我們將不會於日後開展可能導致我們、聯交所、[編纂]、[編纂]、股東或潛在[編纂]違反美國、歐盟或英國的制裁法律的對象的任何業務；
- 倘我們認為我們的任何業務活動可能致使本集團或股東及[編纂]面臨違反美國、歐盟或英國所施加的制裁的風險，我們會及時於聯交所及我們的網站作出披露；及
- 我們亦將於我們的年度或中期報告中載入有關披露，討論我們監督業務面臨制裁風險方面的工作、於受美國、歐盟及英國制裁的任何國家中的未來業務(如有)狀況，以及我們涉及任何有關國家客戶的業務意向。

業 務

我們將國際制裁風險降至最低的內部控制措施

我們將繼續加強內部控制及風險管理措施，我們相信該等措施會使我們能夠更好地監控及評估我們的業務及應對經濟制裁風險。

具體而言，我們的國際制裁法律顧問建議採取以下合規措施。我們的國際制裁法律顧問認為，該等措施符合美國財政部海外資產控制辦公室發佈關於制裁合規計劃的指導意見，並且足以有效幫助我們遵守適用的國際制裁法律並應對制裁風險。

- 我們將會採納貿易合規政策，以遵守適用的國際制裁。
- 我們的貿易合規政策將包括以下適用程序：
 - 識別各國現行的制裁制度，並評估在受制裁國家開展業務或與受制裁國家開展業務相關的風險程度；
 - 建立健全的篩選機制，以識別交易對手方是否已被列入聯合國安全理事會或主要司法管轄區主管當局(包括但不限於中國、美國、歐盟、英國及澳洲)(「**相關司法管轄區**」)持有、公佈或發佈的特別指定國民和被封鎖人員名單、實體名單或任何其他限制性名單(統稱「**限制性名單**」)。篩檢結果將使我們能夠評估法律、商業或聲譽風險的程度，並確定可緩解該等風險的適當措施。該流程旨在避免任何違反主要制裁的行為；任何被認定涉及或將涉及次要制裁風險的交易均將會提交予制裁監督委員會進行評估及批准；
 - 規定倘任何建議業務涉及受全面制裁的國家／地區，則此類業務必須提交上報制裁監督委員會進行評估及批准；
 - 制定應對潛在違規行為的明確行動方案。倘發現任何不合規活動，我們將立即停止交易並上報制裁監督委員會。於適當時，通知相關司法管轄區並採取補救措施；
 - 持續監控相關司法管轄區現行、公佈或頒佈的任何相關法律法規的變化，並及時更新我們的貿易合規政策，使其保持最新及全面有效；

業 務

- 我們將會成立制裁監督委員會，以協調貿易合規政策的執行。
- 必要時，制裁監督委員會將獲授權聘請在制裁事務方面具有相關專業知識及經驗的外部法律顧問評估制裁風險，並在考慮該等外部法律顧問提供的意見及建議後制定風險管理措施。此外，我們將會定期聘請獨立外部制裁專家對我們的貿易合規政策及相關內部控制措施進行審核，以驗證其是否持續充分有效。
- 制裁監督委員會將獲授權為董事、高級管理人員及其他相關人員安排適當的合規培訓，以協助彼等評估我們日常營運中潛在的制裁風險。
- 我們將會開立及維持指定用於[編纂]的[編纂]以及透過聯交所籌集的任何其他資金的獨立銀行賬戶。我們的制裁監督委員會將監控及監管[編纂][編纂]以及通過聯交所籌集的任何其他資金，以確保該等資金不得直接或間接用於資助或促成與任何受制裁國家或任何其他受美國、歐盟或英國制裁的政府、個人或實體的活動或業務或為其謀利。

就上述內部控制措施而言，在按計劃全面實施及執行上述措施後，董事及聯席保薦人在考慮我們的國際制裁法律顧問的意見後，認為該等措施將提供充分有效的框架，以協助本公司識別及監控與制裁法律有關的任何重大風險。

業 務

內部控制及風險管理

我們在營運過程中面臨各種風險。因此，我們致力於維護健全的風險管理和內部控制體系，以保障營運安全。我們不斷完善內部控制，確保其合規性和有效性，並定期審查風險管理政策。為監控[編纂]後風險管理政策和公司治理措施的持續實施情況，我們已採取或將繼續採取以下風險管理措施：

- 設立審計委員會，負責審閱和監督我們的財務報告流程和內部控制系統。有關委員會成員的資格和經驗，請參閱「董事、監事及高級管理人員 – 董事會委員會 – 審計委員會」；
- 採納政策，以確保遵守上市規則，包括但不限於風險管理、關連交易和資料披露等方面；
- 為董事、監事及高級管理人員舉辦培訓，使其瞭解上市規則的相關要求以及香港上市公司董事的職責；
- 定期為高級管理人員和員工提供關於職業行為要求和道德標準的培訓，以增強其對適用法律法規的瞭解和遵守，並將相關違規政策納入員工紀律措施和監督指引；
- 制定明確的指引和流程，用於識別、衡量和應對價格及貨幣風險，確保所有套期保值活動均在結構化和一致的框架內進行；
- 完善工廠的報告和記錄系統，包括集中管理其質量控制和安全管理體系，並定期對工廠設施進行檢查；
- 制定一套應對重大質量問題的應急程序；
- 提供強化質量保證和產品安全程序方面的培訓；及
- 分發員工手冊，以提高員工遵守法律法規的意識。

執照、批准及許可證

本公司附屬公司Topsun Thailand已於泰國提交海外業務證書之申請。除該證書獲批准外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已從我們營運所在司法管轄區的相關政府機構獲得開展業務所需的所有實質性方面的執照、批准及許可證，並且這些許可證、許可、批准和證書一直維持十足效力。

業 務

獎項及認可

我們因在技術創新、專業化生產以及製造業轉型升級方面表現出色而獲得認可。下表載列我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期所獲得的主要獎項和榮譽。

獎項／認可	獲獎年份	頒證機構／機關
百強納稅企業／百強高增長企業 (納稅雙百)	二零二五年	永康市人民政府
現代農業領域民營領軍企業.....	二零二五年	浙江省農業農村廳
中國新型優質生產力領域 50強上市公司	二零二四年	證券時報
國家級「專業化、精細化、特色化、 創新型」小巨人企業	二零二四年	中華人民共和國工業 和信息化部
高新技術企業.....	二零二三年	浙江省科技廳
浙江省重點農業企業研究院.....	二零二三年	浙江省科技廳
浙江省「專業化、精細化、 特色化、創新型」中小企業	二零二三年	浙江省經濟和信息化廳
省級智能工廠.....	二零二零年	浙江省經濟和信息化廳