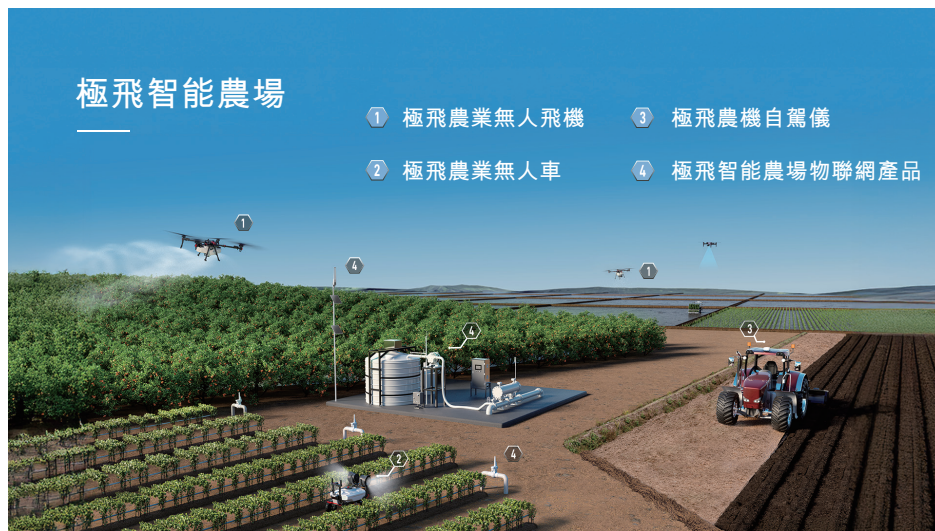


業 務

概覽

我們是一家全球領先的農業機器人公司，以提升農業生產效率為使命。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年度按收入計我們以10.7%和17.1%的市佔率於世界農業機器人和農業無人飛機行業分別排名第二。通過深度融合先進機器人、智能化、新能源技術，我們打造了一系列效率效益遠高於人力勞動和傳統農機的智能農業機器人，持續通過「機器人代人」的方式解決世界農業生產最大的需求——「無人種地」問題，引領產業革命。



經過18年在農業機器人研發、銷售等領域的深耕，我們於2025年獲工業和信息化部認定為重點「小巨人」企業，並於2024年獲工業和信息化部認定為國家級製造業單項冠軍企業，並取得了諸多顯著成就，重點如下：

業 務

領導地位

第二

全球農業機器人市場排名⁽¹⁾

最全⁽²⁾

以農業機器人覆蓋農業植保管理場景

財務表現

11.66 億元人民幣

2025 年收入，同比增長9.4%

4.19 億元人民幣

2025 年海外收入，同比增長13.0%

1.24 億元人民幣

2025 年度淨利潤，同比增長75.8%

全球覆蓋

近70 個

經銷商分佈的國家和地區數量⁽⁵⁾

17.1%

全球農業無人飛機市場佔有率⁽¹⁾

海外合作夥伴

凱斯紐荷蘭工業集團(巴西)、
泰國正大集團、NIK

作業成果

11+ 億畝

2022年以來，累計作業面積⁽⁶⁾

1,050+ 萬小時

2022年以來，累計作業時長⁽⁶⁾

1.8+ 萬台

2025年度，單日作業設備的最大數量⁽⁷⁾

研發技術

4,400+ 個

全球專利申請數量⁽⁴⁾

3,300+ 件

全球專利授權數量⁽⁴⁾

1,300+ 件

全球發明專利數量⁽⁴⁾

60+ 項

作品及計算機軟件著作權⁽⁴⁾

18.7%

研發費用平均佔比⁽³⁾

41.4%

研發人員佔比⁽⁴⁾

附註：

- (1) 根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計算。
- (2) 根據弗若斯特沙利文的資料，以農業機器人覆蓋農業植保管理場景計，我們擁有最全面的覆蓋，原因如下：(i)本公司提供涵蓋從灌溉、施肥、農藥至除草的全生命週期綜合解決方案，包括用於澆灌

業 務

的智能灌溉系統、可用於施肥、農藥噴灑及農場巡檢的無人機，以及用於施藥的地面農業機器人；及(ii)相較之下，農業植保管理行業中的大多數公司僅擁有針對該生命週期中某一個或少數幾個環節的產品。

- (3) 平均研發費用率為2023年至2025年研發開支的算術平均值。請參閱「財務資料」。
- (4) 截至2025年12月31日。請參閱「一 知識產權」。
- (5) 截至最後實際可行日期，我們的經銷商分佈在近70個國家和地區。
- (6) 根據我們出售的農業無人飛機於2022年1月1日至2025年12月31日期間在中國內地的累計作業面積及飛行時數計算。
- (7) 根據我們出售的農業無人飛機於2025年1月1日至2025年12月31日期間在同一日內執行飛行作業的最大數量計算。

我們於2023年處於虧損狀態，並自2024年起轉虧為盈，並於截至2024年至2025年錄得淨利潤大幅增長。轉虧為盈主要是由於新產品上市及海外擴張的收入大幅增長、通過成本優化提升毛利率、利潤率相對較高的海外銷售對收入貢獻增加以及有效控制開支。

行業機遇

技術創新、產業革命。200年前，隨著工業革命的爆發，世界上出現了因大規模農村人口遷移至城市導致的「少人種地」問題。為解決該問題，引領工業革命的國家將內燃機技術應用於農業，發明了拖拉機、收割機等一批應用至今的農業機械。根據弗若斯特沙利文的資料，世界農業機械產已發展至人民幣2萬億級的市場規模。而世界人口在過去200年間增長近七倍。



業 務

新的需求，新的答案。農業生產由耕、種、管、收四大環節構成，目前拖拉機、收割機等內燃機驅動的農業機械，已在耕、種、收三個環節普遍替代了人力勞動，基本實現機械化。但受限於高度精細化的作業要求和各類作物平均70%的農時佔比，「管」的環節，至今仍耗用著整個農業生產最主要的人力投入，機械化率不足其他環節的一半。

根據弗若斯特沙利文的資料，過去30年間，世界眾多工業農業大國的農業人口出現了老齡化、負增長的顯著變化，預計未來三十年將持續大幅萎縮。



原始創新，全景覆蓋。自創立以來，我們就將研發目標聚焦在農業生產的管理環節，將新能源、智能化、機器人技術相融合，開發全新的農業機器人產品。僅用了不足十年的發展時間，我們已建立涵蓋農業無人飛機、農業無人車、農業自駕儀及智能農場物聯網產品的完整農業機器人產品矩陣，我們的農業無人飛機更成為中國農業生產的剛需工具之一。

我們的農業機器人產品佈局

秉承提升農業生產效率的使命，自創立以來，我們就將研發目標聚焦在農業生產的管理環節，旨在通過「機器人代人」的方式填補日益擴大的農業勞動力缺口。2015年，我們從對精準度要求最高、勞動環境最惡劣的「農藥噴灑」工序入手，推出了農業機器人的先導產品電驅動多旋翼自主作業農業無人飛機。僅用了不到十年的時間，農業無人飛機便已成為中國農業生產的剛需工具。

業 務

我們深刻地洞察了農業生產管理環節中不同工序、不同田地形態的需求。在農業無人飛機相關底層技術的基礎上，我們進一步推出了農業無人車、農機自駕儀、智能農場物聯網產品等一系列智能農業機器人產品，通過「機器人代人」的方式填補勞動力缺口。



我們亦開發了移動端操作程序，用戶可以遠程操控和實時監控農業機器人的工作情況。通過建構農業機器人的綜合產品矩陣及閉環數據系統，我們為用戶提供具有精準、高效、靈活、經濟等優勢的無人化農業解決方案。

競爭優勢

我們已在技術進步、可靠性及成本效益方面建立了在農業機器人行業的競爭優勢

在技術進步方面，我們研發了一套底層技術，包括自主導航、空間數字化、人工智能、智能噴灑與撒播、電機控制、工業設計、物聯網平台及智慧農場系統。我們的農業無人飛機亦持續實現多個對行業發展具有里程碑意義的首創功能。例如，我們率先將RTK科技、全自動操作及智能離心噴霧系統集成到農業無人飛機。我們的2026年旗艦農業無人飛機P200，最大起飛重量149.9千克，具有航線規劃、精準噴播、自主避障、斷點續飛和數據記錄等功能，展現了我們在市場上的競爭地位。

業 務

在可靠性方面，我們的農業無人飛機產品具有優異的安全飛行數據，在行業內首創核心部件兩年質保，為產品質量樹立標桿。在我們針對2025年情況進行的最新的用戶市場調研(NPS)中，「穩定，質量好」成為了我們產品最重要的優勢之一，反映了用戶對我們產品質量的滿意和信任。

在經濟性方面，通過多個核心零部件的全鏈條自主能力，我們深度實現研發降本，在過去10年間，隨著我們的產能由最高載荷能力約6千克的農業無人飛機提升至最大起飛重量高達149.9千克的型號，其價格由人民幣20萬元下降至約人民幣4萬元水平，使用戶更容易獲得先進科技，減輕了他們的財務負擔，帶來了切實的經濟效益。受益於我們產品的經濟性，我們的農業無人飛機已成為中國農業生產的剛需工具。

深耕農業十餘年，我們建立了一個圍繞農業機器人的生態體系

紮根農業機器人行業十餘載，我們構建了一個雲端一體、數據共享的生態系統，涵蓋各類農業機器人。

我們的農業無人飛機、農業無人車、農業自駕儀及智能農場物聯網產品可連接至我們的移動應用程序。用戶使用隨附移動應用程序部署、控制及管理我們的農業機器人時，其會生成農業作業數據，這些數據的不斷積累使我們能夠加深對農業作業的了解、生成新的見解、改良現有產品及推出新產品，更好地滿足全球農民不斷變化的需求。

此外，用戶體驗到我們農業機器人支持的自動化、先進農業作業帶來的經濟效益後，會更傾向於採用我們的其他產品並更深入地融入我們的生態系統，為我們創造更多業務運作，完善及擴展我們的產品矩陣。於往績記錄期間，這種自我驅動的良性循環大大鞏固了我們的市場領先地位。2022年，我們的農業機器人在整個種管收作業環節中的應用被工業和信息化部及農業農村部認定為農業領域機器人應用的示範案例。

業 務

與中國優勢供應鏈深度融合，我們全面掌握了農業機器人所需要的各項核心底層技術，為業務發展奠定堅實基礎

中國是首個將無人機大規模應用在農業生產的國家。在包括我們在內的龍頭公司的引領下，中國農業無人飛機產業在過去10年間突飛猛進，產品功能與性能日新月異，生產成本與平均售價大幅下降，農業無人飛機已成為了一款可以使用戶獲得實實在在經濟效益的機器人產品。

隨著中國農業無人飛機產業的發展，我們構建了從研發到製造的全鏈條自主能力，實現技術研發、工業設計、產品製造等關鍵流程的深度整合。除飛控系統等無人機核心系統之外，我們還自研了三電系統、任務系統、視覺成像系統、AI分析系統等專有系統與組件，實現了軟硬件的高度協同，最大程度地提升了產品性能與用戶滿意度。

我們對新能源技術的應用。 新能源技術由電驅、電機、電池三個方面組成，我們的電驅技術可以幫助我們的農業機器人實現毫米級的精準動作控制，充分滿足農業生產中各類高精度作業的需求；我們的電機系完全自主設計製造，具備輕量化、高功率、低振動特性，充分滿足農業機器人的強動力和高穩定需求；我們的電池由公司圍繞農業機器人的特點自主設計、具有高倍率特性、達到行業最先進水平，充電倍率達到5C、放電倍率滿足10C，配合相應的充電系統，可支持農業機器人連續作業。

我們對智能化技術的應用。 智能化技術由感知、決策、執行等技術環節構成，我們領先於行業、自主研發設計生產的毫米波雷達是我們各類農業機器人執行複雜農事作業的感知基礎；我們自研一系列智能傳感器準確應用於智能農場物聯網產品，可收集最全面的農業數據，幫助農業決策者精準感知作業環境；我們引入了農業專業模型，並持續將各類農業機器人採集的農業數據導入專業模型，幫助客戶進行科學決策；在執行環節，我們研發了一些列可以進行精準控制的驅動技術，可對各類農業機器人產品實施精準控制，進行精準作業。

此外，我們也受益於中國完善的農業機器人供應鏈體系。例如，鋰電池直接影響無人機的作業時間。背靠中國強大的鋰電池行業，我們能獲得不同類型及容量的電

業 務

池，為各種農業機器人產品提供動力。此外，我們經營所在的粵港澳大灣區擁有全球最先進的精密電子製造集群之一，能可靠地生產及供應我們設計的精準農業機器人所需的高精度部件。

憑藉在中國市場反覆錘煉的競爭優勢，我們形成了一批典型應用場景，巨大的海外市場空間逐步展開

2024年，中國國內農業無人飛機銷售額接近人民幣30億元，中國已成為世界範圍內農業無人飛機最大的單一市場。經過多年激烈競爭，我們已形成了競爭優勢，使我們能夠建立一批典型應用場景，並迅速擴展到海外市場。

農藥噴灑方面的優勢。根據我們的實地研究，應用我們的農業無人飛機之前，1000畝的水稻田需要10-20人連續作業5-10天，若遇高溫或大雨還將延誤農時；應用農業無人飛機後，上述工作可由1-2名操作人員使用農業無人飛機在1-2天時間內完成，顯著節省人力投入的同時，提升產出5-10%、節約農藥20-30%、節約用水約90%。

玉米和小麥種植方面的優勢。在美國玉米、小麥等多種作物的種植環節中，主要使用固定翼輕型飛機、直升機等飛行器進行農藥噴灑，這些飛行器的駕駛和作業，都需要依靠專業飛行員進行操控。根據弗若斯特沙利文的資料，目前，美國參與農事作業的飛行員群體，年齡普遍超過30歲，而經驗豐富的飛行員中較大比例已超過50歲。該等群體因為年齡較大，且年輕人再不願意從事該等具有一定危險性的工作，因此團體規模正在迅速萎縮，使得這一農事環節也面臨了嚴重的老齡化問題。我們的農業無人飛機產品的引入，有效地填補了這一缺口，一方面顯著改善了飛行作業的安全性、大幅降低了飛行噴灑的門檻，另一方面經過一段時間的對比，眾多美國客戶認為無人機因其精準、均勻、低高度噴灑的特性，其作業效果、最終產出也優於傳統方式。

大豆田間噴藥方面的優勢。在巴西大豆農藥噴灑環節，對比我們的農業無人飛機與傳統的大型撒藥車，我們的農業無人飛機在成本效益和作業效率方面具有明顯優勢。從購置成本方面，根據弗若斯特沙利文的資料，一台大型撒藥車購置成本普遍超過人民幣100萬元，而我們的農業無人飛機的售價則顯著低於一台大型撒藥車。作業效

業 務

率方面，傳統撒藥車受地形、道路等限制，一天作業面積約500畝；農業無人飛機每小時作業可達100 – 200畝。此外，傳統撒藥車油耗、人工成本高，農藥有效利用率較低；農業無人飛機全自主精準施藥，農藥利用率提高20%-30%，人力能源成本也更低。

2023年至2025年，我們的境外業務收入自人民幣1.627億元增長至人民幣4.190億元，複合增長率為60.5%，充分體現了我們的產品在海外市場較強的競爭力。考慮到世界耕地面積是中國耕地面積的10倍以上，我們的農業機器人在世界範圍內擁有著巨大的市場空間。

我們已形成了覆蓋全球的懂產品、懂客戶、懂營銷、懂服務的經銷商網絡

因用戶作物不同、地區不同、功能不同，經銷商需要承擔銷售之外的培訓、維護及修理等多項任務。我們經過多年發展與持續培訓，已經在國內國際培養了一支懂產品、懂客戶、懂營銷、懂服務的專業化的經銷商隊伍，在經銷渠道建設方面形成了競爭優勢。

截至2025年12月31日，我們的經銷商網絡，在國內已經覆蓋全國超1,000個縣，基本實現對中國主要農業生產區域的全面覆蓋，同時，我們通過分佈在近70個國家和地區的經銷商，對美洲、亞洲、歐洲、大洋洲進行覆蓋。我們於2020年左右開始積極拓展海外市場，在亞洲水稻種植及美洲大豆種植等主要農業領域取得了顯著成效。在海外經銷商的選擇上，我們堅持與大型的頭部專業機構進行合作，如在東南亞區域與正大集團合作、在美洲區域與凱斯紐荷蘭(巴西)合作、在歐洲和非洲我們與NIK合作，可以對海外個性化的作物種植提供本地化、專業化的服務，為海外客戶提供最具有競爭力的科技種植解決方案。

在快速拓展全球經銷網絡的同時，我們亦實施系統支持以確保經銷商的質量及持續發展，包括旨在促進分銷商持續學習及提升營銷及銷售能力的培訓計劃。此外，為了更好地為我們的用戶服務，我們與經銷商、培訓機構及大學合作，設立全面的農用無人機培訓課程。該等課程主要包括針對無人機操作員、教練及維修工程師的課程及培訓。

業 務

我們擁有一支經驗豐富的管理團隊

在多年的發展歷程中，我們的管理團隊長期合作，具有豐富的行業經驗、突出的技術研發能力以及清晰的戰略目標。在管理團隊的帶領下，我們是國內最早佈局農業領域的無人機龍頭企業之一，從無到有，帶領行業創造了當前世界上最大的農業機器人與商業無人機應用場景。公司創始人彭斌先生擁有超過16年的農業機器人行業經驗，至2025年12月31日，作為主要發明人獲授權專利187項。公司聯合創始人龔檟欽先生是聯合國可持續農業機械化中心(CSAM)顧問、中國農業工程學會第十一屆理事會理事、中國民航局(CAAC)無人機專家組成員。在管理層的帶領下，我們的農業機器人產品通過分佈在近70個國家和地區（截至2025年12月31日）的經銷商銷往世界各地。2024年，由2個人管理的、應用了我們的農業無人飛機、農機自駕儀、智能農場物聯網產品等多種農業機器人的3000畝「超級棉田」平均產量達到529公斤，極飛無人化棉田種植管理模式驗證成功。

發展戰略

鞏固我們在農業機器人領域的全球領先地位，持續推出最先進的農業機器人產品，解決「無人種地」問題

為應對農業領域不斷擴大的勞動力缺口，我們戰略性地擴大產品組合。我們注重經濟性、本地化和適應能力，致力以創新技術為農業賦能，應對新挑戰及推動可持續增長。

技術進步。根據弗若斯特沙利文的資料，世界範圍內農業生產預計仍將面臨勞動力短缺的情況，市場對農業機器人的需求快速提升。我們將繼續保持研發投入，以保持公司各類農業機器人產品的先進性，鞏固領先市場地位。我們將豐富我們的農業機器人產品矩陣，開拓新應用場景；我們將繼續優化我們目前的產品，持續為客戶提供技術指標更強大、安全穩定性更強的農業機器人產品。此外，我們將把我們的產品系統與AI技術深度融合，以全面提升農業機器人自身的感知、決策、作業能力，最終達到高度具身智能、全面實現無人化農業生產。

經濟性。除推動創新外，我們長期將降低製造成本及提高產品經濟性放在首位。在過去數年，這項發展戰略的實施推動了我們農業機器人產品的滲透率在世界範圍內快速提升。未來我們將充分發揮我們垂直一體化的研發製造能力，與供應商深度合作。

業 務

作，不斷提升農業機器人的經濟性，推動我們農業機器人產品的滲透率和自購率的提高。我們的目標是將全部的農業機器人產品部署在每一塊農田、每一個大棚里，農業機器人自主感知作業需要，自主進行決策、作業，作業完成後自主保養維護，最終實現一個完全無人化的農業生產。

本地化。於往績記錄期，我們主要圍繞中國用戶的需求設計我們的農業機器人產品且大部分收入來自中國，但我們正加速向海外市場擴張，以把握新的機遇。美洲、歐洲、亞洲同樣存在著填補農業勞動力缺口的巨大需求，市場空間合計是中國市場的數倍。我們的產品以優質及用途廣泛而聞名，在國際上享有盛譽。為滿足全球市場的多樣化需求，我們認識到僅靠標準化的解決方案遠遠不夠。地形、經濟條件和基礎設施的差異需要更具針對性的方法。因此，我們在未來的研發及設計中將更加注重本地化定制。例如，我們計劃為東南亞開發更具成本效益的型號，為美洲開發更大載重、更長續航及技術指標更突出的高性能型號，以充分把握全球市場潛力。

適應能力。我們產品的技術性能過硬，我們計劃將其功能擴展至灌溉、施肥、噴藥及巡田以外的領域，適應新的應用場景以發展我們的潛在市場。例如，2025年，我們最新發佈的R系列無人車被大量應用於廣東蚊媒消殺一線，憑藉其精準噴灑、遠程操控以及全天候作業能力，在顯著提升消殺效率的同時，減少了藥物對環境的影響。另外，我們推出了睿運系統，實現了農產品物流運輸功能。未來，我們計劃不斷迭代這些系統，幫助用戶利用農業無人機進行吊運或貨物運輸，克服山區和梯田等複雜地形及距離限制帶來的挑戰，減少人工勞動需求和整體運輸成本。

深度佈局全球目標市場，加強海外市場資源投入，與海外合作夥伴攜手拓展國際市場空間

我們計劃充分發揮我們在中國積累的經驗，與國際夥伴深度合作，持續拉動我們海外業務的增長。

目標市場。中國豐富的地形地貌和作物種類，對我們塑造適應性強且可擴展的農業機器人解決方案發揮了重要作用。為推動海外市場擴張，我們計劃發揮我們在中國的成功經驗，優先考慮具有類似地形地貌的市場。例如，我們擬(i)進軍北美及南美地區，其可耕地地形與中國北方類似；(ii)進軍東亞及東南亞地區，其水田及豐富水資源

業 務

供應與中國南方的情況極為相似；(iii)運用我們在中國西部得來的棉花種植生產知識，在中亞開啟新機遇；及(iv)將我們在中國廣泛用於溫室及特色作物種植的農業無人車引入歐洲及大洋洲市場，以迎合葡萄園及果園的需求。

與海外合作夥伴的合作。我們致力與農業機械、作物生產及農用化學品領域的全球領導者建立持續合作。通過此類聯盟，我們在海外市場提供具競爭力的技術驅動型農業機器人產品及本地化專業服務。截至最後實際可行日期，我們在東南亞與正大集團合作、在美洲與凱斯紐荷蘭(巴西)合作、在歐洲和非洲與NIK合作。

在農業機器人領域持續吸引頂尖研發人才及擴大海外銷售團隊

我們擁有農業機器人領域最優秀的人才隊伍。我們的核心優勢之一即技術背景覆蓋農業科學、自動駕駛、人工智能、信息通信、新能源、電子電氣、工業設計等多個學科的人才團隊。為保持我們在創新前沿的地位，我們致力於通過吸引頂尖人才及推動持續技術領先來擴大我們的研發團隊。

我們致力通過招募具有國際化視野和優異市場業績的專業人才，打造世界級的銷售及營銷團隊。業務的快速增長促使我們注重吸引具備深厚產品專業知識並能引領本地市場擴張的海外營銷專家。我們的海外營銷團隊將在以下工作中發揮重要作用：(i)與我們的渠道合作夥伴共同開發區域市場，提升對當地客戶的響應速度；(ii)支持我們在關鍵區域建設品牌形象中心和示範農場的計劃，幫助客戶更好地了解和理解我們的農業機器人產品，同時提供一定的售後服務，以更加充分、更高效率地響應客戶需求；(iii)開展市場推廣活動，提升品牌曝光度，讓更多的客戶了解到我們各類先進的農業機器人產品。具體請見「未來計劃及[編纂]用途」章節。除了招募認同我們企業願景及文化的人士，我們亦致力通過持續培訓及發展機會以及豐富的專業發展機會培育及留住內部人才。

構建以我們的農業機器人產品為核心的綜合生態系統及統一數據管理平台

目前，我們的農業機器人產品均與專用的移動端應用程序無縫集成，二者可以進行高效的數據傳輸，以支持用戶決策。例如，我們的農業無人飛機、農業無人車、農機自駕儀和智能農場物聯網產品，可分別鏈接至極飛農服、極飛無人車遙控器、極飛農機和極飛農場等移動端應用。

業 務

未來，我們計劃推出統一數據管理平台，讓用戶能夠在一個應用程序上操作、協調及管理我們所有用於複雜農業任務的農業機器人，打造一個產品可以互聯互通及共生共榮的綜合生態系統。例如，當巡檢無人機在某個區域發現植物病害，統一數據管理平台將自動指示農用無人機在該區域進行精準噴藥。隨著越來越多的農業機器人通過我們的統一數據管理平台互聯互通，用戶將受益於運營效率提升及決策過程改良。更強大的產品互聯互通可為客戶帶來更多價值，促使我們生態系統內的其他解決方案獲得採用，形成自我強化的業務增長循環。此外，我們生態系統驅動及系統整合的產品矩陣使我們能夠為用戶提供更全面覆蓋各種應用場景及運營效率更高的機器人農業生產解決方案，與提供單一農業機器人的競爭對手相比，形成明顯的競爭優勢。此外，我們綜合平台固有的高昂轉換成本亦構成強大的競爭壁壘。

我們的業務與產品

2015年，我們從勞動環境最惡劣的農藥噴灑工序入手，推出了農業機器人的先導產品電驅動多旋翼自主作業農業無人飛機。

不到十年時間，農業無人飛機已成為中國農業生產中不可或缺的設備。憑藉對不同作業任務和地形下農作物管理多樣化需求的深刻理解，以及在農業無人飛機研發中的底層技術，我們進一步拓展了產品矩陣，推出農業無人車、農機自駕儀及智能農場物聯網產品。我們亦開發移動應用程序，使用戶能夠遠程操作我們的農業機器人，並實時監測田間狀況。我們通過構建完整的農業機器人產品矩陣與數據閉環，為廣大用戶提供精準高效、靈活經濟的無人化生產解決方案。

我們的目標是覆蓋水田、旱地、溫室、果園等所有地形的農作物管理全場景，包括灌溉、播撒肥料、噴灑農藥及田間巡視，持續通過「機器人代人」的方式解決「無人種地」問題。為實現這一目標，我們已開發面向現代農業全生命週期的全面農業機器人矩陣。依託我們的自動駕駛、空間數字化、智能噴灑和播撒、電機控制、工業設計、物聯網平台及智能農場物聯網產品的自主創新，我們的產品可無縫整合「空—地—網」，重新定義農業。

業 務

我們的農業機器人產品矩陣包括農業無人飛機、農業無人車、農機自駕儀及智能農場物聯網產品。基於對用戶需求的深刻理解，我們的農業機器人產品具備不同的規格、配置及技術應用，能夠滿足不同作業場景下的精準需求。下圖展示我們的農業機器人產品矩陣：



下表列示我們在所示期間按產品及服務類型以絕對金額和佔我們總收入的百分比劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
農業無人飛機.....	498,758	81.2	935,298	87.8	1,021,669	87.6
農業無人車.....	3,229	0.5	1,486	0.1	17,092	1.5
農機自駕儀.....	10,157	1.7	33,771	3.2	17,934	1.5
智能農場物聯網產品....	8,632	1.4	11,047	1.0	35,746	3.1
配件.....	39,356	6.4	62,835	5.9	55,069	4.7
其他 ⁽¹⁾	54,364	8.8	21,102	2.0	18,722	1.6
總計.....	614,496	100.0	1,065,539	100.0	1,166,232	100.0

附註：

(1) 主要包括我們的售後服務(包括我們農業機器人的維護、維修及服務)產生的收入。

業 務

下表列示所示期間我們主要農業機器人的銷量及平均售價明細：

	截至12月31日止年度								
	2023年			2024年			2025年		
	收入	銷量	平均售價 ⁽¹⁾	收入	銷量	平均售價 ⁽¹⁾	收入	銷量	平均售價 ⁽¹⁾
(人民幣 千元)	(台/ 件)	人民幣/ 台/件)	(人民幣 千元)	(台/ 件)	人民幣/ 台/件)	(人民幣 千元)	(台/ 件)	(人民幣/ 台/件)	
農業無人飛機.....	498,758	10,308	48,386	935,298	21,421	43,663	1,021,669	26,296	38,853
農業無人車.....	3,229	57	56,649	1,486	33	45,030	17,092	584	29,267
農機自駕儀.....	10,157	2,298	4,420	33,771	9,429	3,582	17,934	5,232	3,428
智能農場物聯網產品 ⁽²⁾	8,632	1,240	2,040	11,047	18,471	520	35,746	69,651	513

附註：

- (1) 給定期間內的平均售價按同期收入除以銷量計算。
- (2) 平均售價的計算不包括來自客戶訂閱我們的農場管理軟件服務的收入。

農業無人飛機

農業無人飛機是農業機器人領域的開創性應用。作為農業機器人行業的領軍企業，我們是中國首批將無人飛機投入農業生產的企業之一，使農業無人飛機成為中國農業生產領域不可或缺的資產，並加速了其在全球範圍的普及。經過多年的技術改進和迭代，我們的農業無人飛機在操作性能、效率及成本效益方面均顯著提升。

我們的農業無人飛機能夠進行精確噴灑、自動播撒及巡田，即使在水田、旱田、果園以及丘陵或山地等複雜地形中也能實現自動化、精密作業，為用戶提供了高效、靈活、環保和具有成本效益的無人生產解決方案，不僅提高生產力，減少投入浪費，而且解決了主要行業痛點，如勞動力短缺、農藥或化肥過度使用、傳統機械維護成本高和作業場景有限。我們的農業無人飛機功能強大且具有多功能性，已成為智慧農業領域的主要工具之一。下表載列我們當前在售的部分農業無人飛機的系列、規格、主要特點及圖片：

系列	圖片	規格及主要特點
P系列農業無人飛機	 <p style="text-align: center;">極飛P200 2026</p>	<ul style="list-style-type: none"> — 經典四旋翼結構，配備雙重折迭機臂與螺旋槳 — 搭載4D成像雷達與超廣角感測能力 — Super X5 Ultra智能控制系統 — 最大起飛重量：149.9千克 — 最大飛行高度：30米

業 務

系列	圖片	規格及主要特點
M系列巡田無人飛機	 極飛M500 2022	<ul style="list-style-type: none">— 經典四旋翼結構— 配備雲台相機— Super X4 Pro 智能控制系統— 最長續航(裝配雲台相機)：36分鐘— 最高水平飛行速度：每秒10米

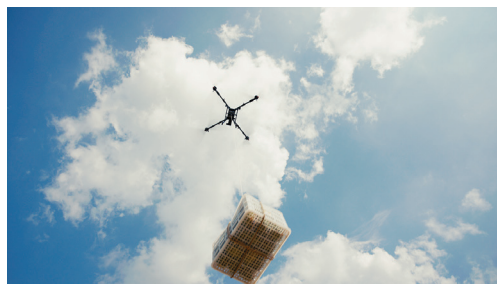
P系列農業無人飛機可配置多種作業系統，包括極飛睿噴(可集成至P系列農業無人飛機的噴灑系統)、極飛睿播(可集成至P系列農業無人飛機的播撒系統)及極飛睿運(吊運版)(可集成至P系列農業無人飛機的可配備繩索的農產品運輸系統)，能執行噴灑、播撒與運輸等廣泛農事任務。以下圖片展示P系列農業無人飛機在不同農業作業場景中的應用：



噴灑
(配置睿噴)



噴灑
(配置睿播)

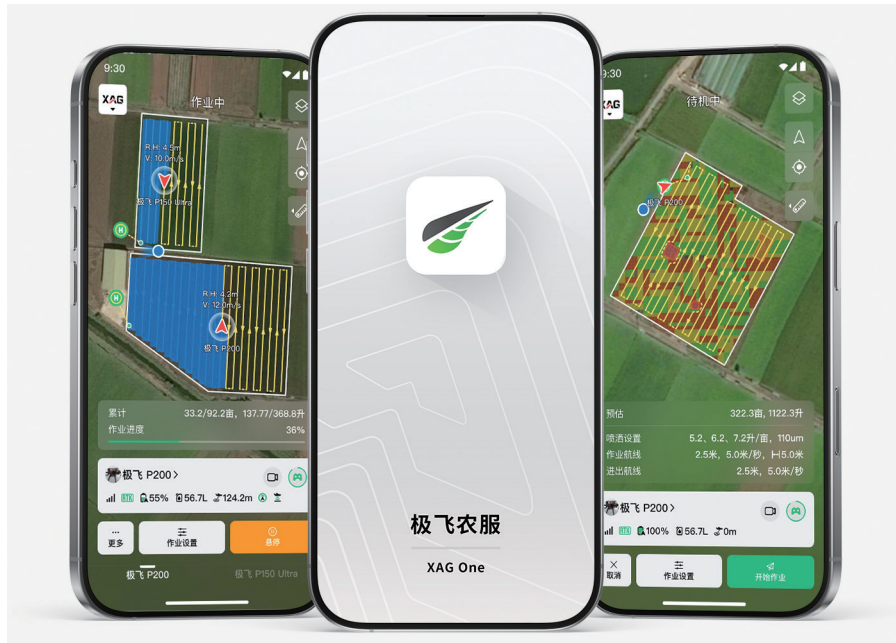


運輸
(配置睿運(吊運版))

用戶可將我們的極飛農服移動應用程序作為控制中心，實現農業無人飛機的全自主作業。配合我們的極飛農服，我們的農業無人飛機能夠進行智能航線優化，可自動計算最高效的飛行路徑；同時實時監測電池電量和藥劑餘量，當達到預設閾值時觸發自動返航。憑藉自動保存任務和斷點續飛功能，我們的極飛農服能確保農業無人飛機在地塊條件變化時保持作業連續性。

業 務

以下圖片列示我們極飛農服應用程序的界面：



我們的農業無人飛機應用AI技術實現自主飛行作業，其中包括路線規劃、障礙物檢測與避讓以及噴灑參數的動態調整。AI算法處理來自機載傳感器（如雷達和攝像頭）的輸入值，以優化飛行路徑並支持統一應用農藥。該等無人機還結合AI故障檢測和預測性維護功能，以提高運行可靠性。

農業無人車

我們的農業無人車旨在與農業無人飛機形成互補，滿足經濟作物種植場景（如果園、溫室）中的多樣化農耕需求，適配不同地形狀況。農業無人車具備多種功能，包括精準噴灑農藥及農資運輸等。我們農業無人車的多功能特性，為現代農業生產提供了適應性與高效性的解決方案。

我們的農業無人車基於電動輪式機器人平台打造，設計緊湊輕便。其人性化設計讓用戶能快速掌握核心功能，並可靈活選擇作業模式，包括手動、半自主及全自主模式。農業無人車採用模塊化設計，配備可更換的任務系統，且支持用戶定制，能夠適配多樣複雜的農業環境。

業 務

下表載列我們當前在售的部分農業無人車的系列、規格、主要特點和圖片：

系列	圖片	規格及主要特點
極飛R系列 農業無人車..	 極飛R200 2025	<ul style="list-style-type: none">— 全鋁輕量化車架及全輪驅動— 帶屏遙控器搭配廣角攝像頭— 底盤寬度：80厘米— 藥液罐容量：240公升— 配備雙霧炮，單邊最大水平射程7米

我們的R系列農業無人車可進行噴灑、運輸、耙地及消毒作業。下圖展示我們R系列農業無人車在不同農業作業場景下的表現：



噴灑



運輸

我們的農業無人車採用帶屏遙控器操控，並整合極飛無人車系統。通過遙控器，我們的用戶可以規劃農業無人車路徑，快速完成農業作業。此外，在通過遙控器手動完成初始操作後，我們的極飛無人車自動記錄農業無人車的行進軌跡並生成記憶路徑。此後，用戶可重複調用該路徑而無需再次進行人工操控，從而實現全自主作業。

業 務


下圖展示我們帶屏遙控器及極飛無人車系統的界面：



我們的農業無人車專為果園和溫室的地面作業而設計。其利用人工智能感知系統進行障礙物識別、路線規劃以及執行噴灑和材料運輸等任務。人工智能功能包括實時物體識別和自適應路徑規劃，可在複雜環境下安全高效地運行。

農機自駕儀

為了在整個生產週期實現無人農業生產，我們針對拖拉機、插秧機和收割機等農業機械開發了農機自駕儀，用於除農作物管理外的關鍵農耕環節。農機操作人員可通過智能手機、平板電腦、快速存取鍵或農機自駕儀的智能控制屏，操控農機沿直線、曲線及斜線行駛，完成精準播種、插秧、開溝、起壟、耙地等作業，也可預先規劃路線，由農機自駕儀自動操控農機完成農事任務，實現自動化精準作業。我們的農機自駕儀兼容主流農機，即使在夜間作業時也能確保可靠性能，最大限度地提高生產力及作業效率。下表載列我們當前在售的部分農機自駕儀的系列、規格、主要特點和圖片：

系列	圖片	規格及主要特點
極飛APC系列 農機自駕儀		<ul style="list-style-type: none">— 兼容主流農機品牌及型號— 智能輔助導航— 可進行自動化田間作業— 支持全週期農業作業，包括農作物管理流程中的耕作、種植、中耕及收割

極飛APC 4旗艦版

業 務

我們的用戶可通過極飛自駕儀移動應用程序，自動駕駛配備自動駕駛儀的農機。極飛自駕儀提供內置路線模式，例如直線、曲線、斜線、對角線及帶狀路徑，使我們的用戶能夠根據地塊形狀輕鬆定制農機的作業路線。

下圖展示我們極飛農機應用程序的交互界面：



我們的農機自駕儀對傳統農業機械進行了改裝，使其具備自動駕駛功能。我們的農機自駕儀運用人工智能算法及RTK精準導航，實現智能導航、路徑規劃及視覺跟行，而強大的信號保證解決方案支持在不同信號狀況下準確高效的作業。

智能農場物聯網產品

2022年，鑒於灌溉是農作物管理中另一項勞動密集且需求旺盛的作業，我們整合了在機器人技術、人工智能及新能源領域的技術積累，推出智能電動閥。該設備不僅能提升灌溉的精準度與效率，還可緩解勞動力短缺問題，減輕用戶的體力負擔。

由於農業勞動力持續短缺，我們不斷擴大智能農場物聯網產品矩陣，逐步開發多層次、多功能機器人，進一步自動化水、肥、藥等作業任務，以減少對體力勞動的依賴。截至最後實際可行日期，我們的智能農場物聯網產品包括一系列安裝在農場中的物聯網設備，包括智能農業相機、智能電動閥、施肥機及智能用電開關，可通過手機控制，實現遠程自動化農業作業。通過整合多種農業物聯網設備，我們的智能農場物聯網產品實現了全面的環境監測和自動控制，助力用戶做出基於數據的決策，從而提

業 務

高生產效率和資源利用率。該等產品與我們的農業無人飛機互補，農業無人飛機主要處理水田的施肥，確保在不同田間條件及施肥方法下機器人的全面覆蓋。下表載列我們當前在售的部分智能農場物聯網產品的型號和圖片：



極飛FBV 2026智能電動閥



極飛智能施肥系統



極飛FGV智能閘閥



極飛FC5農業智能相機



極飛FSC智能控制器



極飛FS3及FR3
農場網絡解決方案

我們的智能農場物聯網產品主要通過極飛農場移動應用程序進行操作及管理，該應用程序允許我們的用戶直接通過移動設備控制灌溉及施肥。我們的極飛農場進行實時智能監測，並記錄水壓及持續時間等關鍵指標。在每次作業完成後，極飛農場自動生成作業報告，讓用戶能夠快速瀏覽任務完成狀態及作業質量，並根據反饋數據優化管理決策，從而提升生產效率及資源利用率。

業 務

下圖展示我們極飛農場應用程序的界面：



農場管理軟件服務

我們主要向部分大型客戶提供農場管理軟件服務。我們於2024年2月發出通知撤回該項服務，並自此停止銷售此類服務。於往績記錄期間，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，此類服務的收入分別為人民幣6.1百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣1.2百萬元，分別佔我們同期總收入的約1.0%、0.1%及0.1%。此類服務的付款一般根據項目的進展而定，尾款於已完成的軟件項目通過驗收時結算。此類服務的收入確認原則載於會計師報告附註2.3「智能農業解決方案－收入確認」。

我們於2024年2月發出通知撤回農場管理軟件服務，並自此停止銷售此類服務。該決定乃在評估市場需求及營運因素後作出，原因在於大部分客戶均需要高度定制化服務。鑒於此類定制化相對於該項服務對收入的貢獻而言資源投入較為龐大，我們遂決定專注於核心業務並停止提供該項服務。

研發

我們相信，研究和創新對我們的長期競爭力和成功至關重要。在強大的研發團隊的支持下，我們整合全球農業機器人和智能農業解決方案人才的知識和專長，加快農業技術的發展。這一戰略使我們能夠全面評估和完善產品與解決方案組合，與市場趨勢保持一致，積極塑造行業標準。此外，我們已與專注於農業科學的學術機構、研究機構與技術合作夥伴開展戰略合作。

業 務

我們的研發重點

我們致力於通過自動化來賦能農業。通過將先進的機器人技術與農業專業知識相結合，我們幫助用戶優化其所使用的資源，減少對勞動力的依賴，並最大限度地提高產量，以實現可持續、可規模化的生產。我們的研發跨越多個技術領域，包括農業科學、自動駕駛系統、人工智能、信息和通信技術、新能源、電子電氣工程和工業設計。為了有效地將這些多學科技術整合到我們的產品和解決方案，我們設立了職責明確的專業研發部門和專業的技術團隊，不僅確保技術開發與產品優化的無縫融合，而且能夠增強我們的軟硬件集成能力。

我們的研發過程

我們的結構化研發過程包括五個關鍵階段，以確保嚴格的開發和無縫過渡到生產：

- **產品需求和規劃階段。** 產品需求和規劃階段標誌著我們產品設計和開發的開始。一般而言，在進行全面的可行性分析和評估後，產品經理會編製並提交一份新產品方案至我們的研發中心。經研發中心批准後，新項目正式啟動。
- **產品預研和計劃階段。** 在產品預研和計劃階段，我們會進行技術分析，驗證產品概念的可行性，並組建指定的項目團隊。一般而言，指定的項目團隊需要提出原型設計，進行風險分析並完成可行性驗證。
- **產品開發階段。** 在產品開發階段，我們指定的項目團隊通過正向設計方法和質量閉環控制將概念設計轉化為有形原型，確保其滿足目標性能、質量、可製造性和小規模生產條件。
- **試生產階段。** 在試生產階段，我們從原型擴展到小規模生產，以驗證製造穩定性。試生產評審成功後，新產品進入量產。
- **量產階段。** 量產階段首先解決試生產階段發現的所有問題。通過優化設計、生產工藝和製造流程，我們將過渡到量產，以滿足持續的市場需求。

業 務

我們的關鍵技術

通過多年的研發和產品迭代，我們在農業機器人領域開發了一系列核心技術，並廣泛應用於我們的產品：

- **自動駕駛技術**。通過無縫集成智能感知、決策以及控制和性能評估系統，我們開發了專有的自動駕駛技術，使我們的農業無人飛機和農業無人車能夠完全自主運行。我們的智能感知系統可實時捕捉現場數據，提供全面的環境感知；我們強大的多維決策系統可優化任務執行；我們的高響應和自適應控制和性能評估系統確保了基於性能反饋的作業精度和安全性。
- **空間數字化技術**。為了滿足智慧農業對空間感知和圖像處理的需求，我們開發構建了從環境感知、高精建圖到場景認知的端到端全鏈路技術體系。通過我們基於光學、成像科學、圖像處理與計算機視覺等技術的自主研發，我們具備全時域、多維度、多模態的農業數據獲取和處理能力。我們具備規模化量產高精度、高性價比、可靠性強的傳感器設備（如2D及3D相機）的能力。我們通過圖像識別、三維重建和空間數字智能技術的集成，賦用戶強大的環境數字化處理與實時空間感知能力，顯著提升作業效率與安全性。通過場景結構化重建、空間語義感知和高效路徑規劃三大核心技術，我們實現了物理農業環境向數字世界的高保真映射，進一步提升智慧農業系統的整體運行效率與自主化水平。
- **人工智能技術**。我們聚焦農業無人裝備的AI驅動與智能決策，構建了軟硬件協同、端雲協同的一體化人工智能技術體系。基於深度神經網絡、大型視覺語言模型(VLM)與AI Agent等核心技術，依托高質量農業垂直場景數據，我們自主研發了集環境感知、語義理解與決策推理於一體的農業智能大腦，實現了耕種管收全流程的感知、決策與執行閉環。我們的人工智能技術顯著提升病蟲草害識別與農事決策效率，降低生產風險與成本，推動農業生產從人工經驗向智能決策和數據驅動轉型。

業 務

- **智能噴灑和播撒技術**。我們的智能噴灑技術(i)結合了RTK定位、圖像處理以及液位和流量傳感器；(ii)採用磁場定向控制(FOC)矢量電機控制，實現精確流量調節；(iii)利用空氣動力學和流體動力學仿真，根據農業無人飛機的風場優化液滴分散，並最大限度地提高噴灑效率。我們的自動播撒技術結合了混合傳感器和無傳感器電機控制、實時物料檢測和離心播撒，通過顆粒分散模擬和螺旋輸送機制的輔助，確保種子分佈均勻且排料控制精準。
- **電機控制技術**。我們專有的電機控制技術融合了FOC矢量控制，可實現更安靜的運行、更快的動態響應和更高的能效。我們的電機控制技術兼容有傳感器和無傳感器電機控制，使無人飛機具備更廣的速度範圍，包括適用於嚴苛現場條件的零速扭矩啟動。
- **工業設計技術**。我們所有產品的設計邏輯都基於切實的應用場景，同時融入了我們對農業發展的理解和對未來的規劃，使得產品在設計的過程中始終貫徹提升效率、易用性、模塊化、可靠性的設計理念，讓我們產品的工業設計體系和風格逐步形成了行業規範以及標杆，為我們的產品保持較為領先的核心競爭力。另外，在工業設計技術方面，我們不斷將預研、在研的農業創新技術和產品概念進行融合，充分考慮了產品特性、人機交互、實際應用場景等關鍵要素，對產品進行設計與轉化，以提升農業生產效率。
- **物聯網平台技術**。我們的物聯網平台技術能夠快速建立基於硬件和物聯網通信系統的專用本地網絡，以促進農業機器人和數據的管理。用戶還可以利用我們的無線中繼器擴展網絡覆蓋範圍，而無需依賴蜂窩基礎設施，促進農業機器人之間的無縫互聯和協調操作，同時將所有操作數據存儲在本地服務器上。
- **智能農場系統技術**。我們的智能農場系統基於我們自主研發的農業機器人技術、人工智能技術和物聯網平台技術構建而成。其涵蓋從耕、種、管、收的整個農業週期，尤其專注於核心作業，如精準灌溉、施肥、農作物保護和巡田。我們的智能農場系統具備自動化執行、全田感知和人工智能驅動的決策能力，可實現農場作業的全面數字化轉型。

業 務

我們的生產

生產規劃及生產流程

我們通常根據銷售訂單並結合每年新產品發佈會的時間安排制定生產計劃。為有效管理生產過剩及季節性風險，我們的生產、採購、業務、計劃等部門每月會共同審閱生產計劃，並對我們的採購、產量及時間表作出調整。我們通常每月召開一次會議，根據我們收到的新訂單、存貨水平和生產能力，審查銷售並評估生產情況。在生產旺季，我們的製造中心每週調整生產計劃，以確保最佳效率。

我們採用「產品自主設計+核心模塊自產+非核心模塊外協加工+最終自主集成生產測試」的混合生產模式，以確保對核心技術、質量和最終產品的完全掌控。具體而言，我們的農業機器人生產流程涉及四個關鍵步驟，即預組裝驗證、模塊組裝及測試、整機組裝及測試，以及最後的質量檢驗及貨倉貯存。首先是全面的預組裝驗證，我們對農業機器人的所有組件進行完整的物料清單(BOM)檢查。其次是關鍵的組裝階段，具體包括根據詳細的流程圖和標準操作程序進行系統性的模塊組裝及測試，並使用實時製造執行系統驗證每個模塊的序列號。然後我們進行整機組裝及測試，每個組裝好的產品都要接受全面的通信系統、飛控感知系統、執行系統、動力系統測試，最後進行仿真飛行測試，形成測試報告。在最後階段，通過質量檢查的產品會用瓦楞紙箱進行安全包裝，清晰標注產品規格、序列號和堆疊限制，然後入存貨儲。

產能

截至2025年12月31日，我們擁有一個生產基地，該基地配備有農業無人飛機、農業無人車、農機自駕儀和模塊組裝的生產線。下表載列我們生產基地及生產線的詳情：

生產基地	位置	所生產的農業機器人	概約總佔地面積 (平方米)	截至2025年 12月31日 的生產線數量
東莞生產基地...	廣東省東莞市	農業無人飛機	6,000	2
		農業無人車	800	2
		農機自駕儀	400	1
		模塊組裝	3,200	12

業 務

下表載列於所示期間按產品類別劃分的生產線的設計產能、實際產量及利用率：

	截至12月31日止年度								
	2023年			2024年			2025年		
	設計產能 ⁽¹⁾	實際產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾	設計產能 ⁽¹⁾	實際產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾	設計產能 ⁽¹⁾	實際產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾
		%			%			%	
農業無人飛機.....	15,000	10,634	70.9	25,000	21,128	84.5	30,000	28,456	94.9
農業無人車.....	150	62	41.3	150	21	14.0	500	658	131.6
農機自駕儀.....	5,000	2,011	40.2	12,000	10,371	86.4	10,000	5,929	59.3
智能農場物聯網產品 ⁽⁴⁾	500	53	10.6	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
總計	20,650	12,760	61.8	37,150	31,520	84.8	40,500	35,043	86.5

附註：

- (1) 給定期間的設計產能乃根據全面評估季節性、生產工人人數及製造不同產品所需工時等因素計算得出。我們的设计產能由2023年的15,000增加至2024年的25,000，主要由於我們於2024年擴大生產基地的租賃面積。
- (2) 給定期間的實際產量是指同期生產的產品總量。
- (3) 給定期間的利用率等於同期實際產量除以設計產能。
- (4) 自2023年以來，隨著對我們智能農場物聯網產品的需求不斷增加，我們已主要委託第三方製造商進行生產。請參閱「我們的生產－委外生產」。

根據我們的業務運行情況及市場需求，我們未來可能相應調整產能。

委外生產

於往績記錄期間，我們委託若干第三方製造商協助生產經選定零部件及半成品，例如農業無人飛機螺旋槳、電機及部分智能農場物聯網產品等。我們通常基於戰略、財務及營運考慮，為優化資源分配、降低成本、提升效率並強化競爭焦點，而聘請第三方製造商協助生產。此外，委外生產亦提升我們的供應鏈韌性，有助於推動我們向資產較輕、營運效率更高並專注核心技術能力的業務結構轉型。

業 務

在選擇第三方製造商時，我們主要考慮其資質、生產能力、地理位置、委外生產成本和交付時間。

我們通常與第三方製造商簽訂委外生產協議，其主要條款載列如下：

- **產品規格**。我們通常在向第三方製造商發出的採購訂單中，指定產品代碼、描述、技術規格、單價、幣種、數量及其他詳細項目。
- **付款**。我們通常會在收到零部件或產品以及有效的增值稅發票後的協定期限內，通過使用國內銀行承兌匯票或有期限的電匯方式，向我們的第三方製造商付款。
- **交付**。我們的第三方製造商通常全權負責將零部件或產品交付至指定地點，包括選擇運輸方式、清關、相關費用、保險範圍及風險管控。其亦需僱用可靠的承運商並採取充分的保護措施，以防止運輸途中的損壞或遺失。
- **驗收與質量保證**。我們的第三方製造商交付的零部件及產品通常在到貨後需經過一個檢驗期。於正式驗收前，第三方製造商一般需承擔所有材料損失、污染或損害的責任。
- **保密性**。未經我們事先書面授權，第三方製造商不得向他人披露技術規格、性能參數、定價結構或其他專有信息。

銷售、營銷與客戶服務

我們的銷售和經銷網絡

鑒於我們的產品供應範圍廣泛，我們建立了國內外銷售和經銷網絡，使我們能夠在最後實際可行日期，通過分佈在全球近70個國家和地區的經銷商提供產品。下表載列我們在往績記錄期間按地理區域劃分的收入：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
中國	451,824	73.5	694,615	65.2	747,205	64.1
海外 ⁽¹⁾	162,672	26.5	370,924	34.8	419,027	35.9
總計	614,496	100.0	1,065,539	100.0	1,166,232	100.0

附註：

(1) 主要包括美洲及東南亞。

業 務

我們主要通過經銷商向用戶銷售產品，根據弗若斯特沙利文的資料，由於用戶分佈分散，這在農業機器人行業是一種常見做法。依託我們的國際經銷商網絡和他們的已有銷售渠道，我們有效地拓展了海外市場，提升了產品滲透率與覆蓋範圍，並觸達了分散的用戶客群。

我們的經銷網絡

我們與經銷商之間存在買賣關係並視他們為我們的客戶。有關經銷商的收入確認政策，請參閱「財務資料－關鍵會計政策與估計－收入確認－客戶合同收入」。於往績記錄期間，我們的收入基本上全部來自經銷商。於2023年、2024年及2025年，我們來自經銷商的收入分別佔我們總收入的97.4%、99.4%及99.5%。截至2025年12月31日，我們與全球超過1,200家經銷商合作，且不依賴任何單個或少數經銷商。

就海外銷售而言，於往績記錄期間，我們於部分地區主要委聘專門從事農業機械及技術產品銷售及服務的經銷商以及大型線下連鎖零售商。我們的大部分經銷商已建立銷售網絡及售後服務能力，且許多經銷商是其各自當地農業設備市場的公認領導者。我們的經銷商覆蓋美洲、東南亞、歐洲及其他地區的主要農產品市場。

當我們的一級經銷商難以自行覆蓋其授權區域內的相關市場時，其可能會獨立開發子渠道。對於子渠道的管理，我們不直接與子經銷渠道接洽，亦不參與其運營，但我們要求一級經銷商在建立這些渠道前先徵得我們的批准，並且我們的一級經銷商通常負責管理其子渠道，包括提供必要的運營支持。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，據董事所知悉，我們所有經銷商均為獨立第三方。

由於我們經銷模式的性質，我們並無與子經銷商維持直接的合約關係，因此，我們無法完全了解往績記錄期間子經銷商的數目。雖然我們已實施要求一級經銷商上報相關資料及將其納入合同責任以加強監督等措施，但在確保這些資料的完整性及準確性方面仍存在實際挑戰。這些挑戰包括我們的經銷網絡地域覆蓋廣泛，以及一級經銷商在某些情況下可能無法分辨部分客戶到底為最終用戶抑或是子經銷商。

業 務

下表載列所示期間經銷商的總數及其變動（包括增加及終止）：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
年初經銷商數量	519	285	864
新經銷商數量	126	666	618
終止的經銷商數量	(360)	(87)	(245)
經銷商淨增加量	(234)	579	373
年末經銷商數量	285	864	1,237

於2023年，我們新增126家經銷商並終止與360家經銷商的合作，主要是因為我們從2022年開始進行經銷渠道改革，優化了經銷商的層級管理，在持續開拓新的合資格經銷商的同時，我們終止與部分採購量較少或採購品類較為單一的經銷商合作。

我們在2024年及2025年分別新增666家及618家經銷商，主要是因為隨著我們產品矩陣的豐富、招商政策的調整以及經銷區域的拓展，吸引了較多新的經銷商和我們達成合作。由於我們通過委聘新合資格經銷商持續優化經銷網絡，因此於2024年及2025年，我們亦分別終止與87家及245家經銷商的合作。

於往績記錄期間，我們對經銷模式進行了一系列戰略性調整，以改善渠道效率及降低經營成本。這些調整包括終止表現不佳的經銷商及引入具有更強銷售及服務能力的新合作夥伴，以此來精簡我們的經銷商網絡，從而降低因渠道結構分散帶來的複雜性及管理成本。我們亦減少先前透過效率較低的經銷商進行的部分廣告及推廣活動，將資源重新分配至目標更精準的營銷計劃。此外，我們配合精簡後的渠道結構裁減銷售人員的數目，從而降低人事相關開支。這些努力共同作用為2023年銷售及經銷開支降低提供了巨大助力，同時還提高了我們經銷網絡的整體質量。

2023年及2025年的大量經銷商被終止，主要歸因於我們積極主動的渠道優化戰略。大部分被終止的經銷商於過往年度表現不佳，尤其是在產品推廣及售後服務等方面，導致銷售業績不甚理想。作為我們渠道改革及網絡優化的一環，我們有意淘汰此

業 務

類經銷商，以具有驅動力更強、服務能力更佳且更符合我們戰略目標的新合作夥伴取而代之。該方法旨在提升渠道整體質量，提高市場覆蓋效率及為實施精細化的多層經銷結構提供支持。

由於年度採購量有限及產品類別範圍較窄，被終止的經銷商一般對我們的整體收入貢獻甚微。我們無權直接訪問被終止經銷商的庫存數據。終止後，餘下產品將交由經銷商獨立處理，我們不提供回購安排。對於需要農機補貼的產品，我們協助已終止的經銷商完成補貼相關程序，以保護最終用戶的權利。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與經銷商之間不存在重大申索、合規事件或嚴重違反經銷協議的情況。

經銷商的挑選及管理

甄選經銷商時，我們通常優先考慮具有農業背景的經銷商，並評估其財務能力、技術人員配置及提供售後服務的能力等因素。此外，根據我們的渠道管理政策，我們應用一套全面及系統的標準，這些標準包括合法註冊、業務資格、營運能力、市場准入及合規、誠信及聲譽。

只有符合我們要求的經銷商我們才會與其合作。對於有需要的經銷商，我們提供免費培訓課程，涵蓋農業機器人的基本操作、故障排除程序和維護規程。

我們根據內部政策管理經銷渠道，並通過國內業務、國際業務和業務管理部門評估其表現。上述三個部門主要負責經銷管理，包括：(i)開發、評估及招募新的經銷商；(ii)與經銷商協商並簽訂合同；(iii)對經銷商進行持續管理，包括監督預定的銷售區域、定價、存貨及應收賬款；以及(iv)提供銷售支持。

為防止渠道囤貨與自我蠶食，我們要求經銷商僅於其各自指定的經銷區域內銷售其擁有經銷權的產品。我們亦已制定統一的市場指導價格，以維持市場秩序並防止經銷商之間的惡性競爭。若有經銷商將我們的產品定價遠低於指導價，從而擾亂市場穩定，我們將採取糾正措施，包括立即徵收合約罰款、強制整改要求以及對屢犯者暫停經銷權。

業 務

經銷協議的主要條款

我們通常與我們的經銷商簽訂標準經銷協議。我們的標準經銷協議的主要條款包括：

- **期限**。經銷協議的期限通常為12至18個月。
- **指定經銷區域**。我們通常會規定經銷商的指定經銷區域。我們的經銷商通常有權僅在其指定經銷區域內發展子經銷商並銷售產品，並嚴禁在該等區域外招攬或接受採購訂單。
- **最低購買量**。我們通常在這些經銷協議中指定最低購買量承諾。最低購買量根據市場分級(A/B/C)而異，而分級乃根據當地市場規模、產品滲透率及經銷商的營運能力釐定。例如，非獨家經銷商的最低年銷售額目標介乎人民幣1百萬元至人民幣5百萬元，視市場分級而定。倘經銷商於任何評估期間未能達到協定銷售目標，本集團保留終止經銷協議及終止合作的權利。
- **銷售目標**。我們通常根據經銷商指定經銷區域的市場規模及經濟發展制定經銷商的銷售目標，且我們通常在簽署經銷協議後向各經銷商收取一次性押金。我們向經銷商提供銷售返利或佣金，以激勵他們達成銷售目標及推廣我們的產品。
- **產品所有權**。經銷商在協定交付期限內接受我們運送的產品後，所有權及損壞或消失的風險將轉移至經銷商。
- **培訓和售後服務**。我們的技術支持培訓計劃使經銷商具備直接管理其各自經銷地區的本地售後服務的必要能力。我們授權他們擔任前線服務提供者，同時提供持續遠程指導和技術援助，確保實現無縫運營和提供卓越服務。
- **退換貨**。一般情況下，我們不接受經銷商的產品退換，除非因質量缺陷所致。

業 務

- **價格管理**。我們通常在經銷協議中明確向經銷商銷售產品的價格，未經我們事先同意，經銷商不得向任何第三方披露有關價格。此外，我們保留制定、修改和解釋產品價格的權利，且我們通常向經銷商提供指導零售價，在未向我們發出書面通知並獲得批准的情況下，經銷商不得調整有關指導零售價。
- **付款**。我們通常要求經銷商在我們安排交付之前預付全部款項。
- **反貪污及反賄賂政策**：所有經銷協議均載有明確的反賄賂條款，禁止本集團與其經銷商或其人員之間存在任何形式的賄賂、回扣或不當利益。經銷商須秉持誠信、透明及公平的商業慣例。任何違反均可能導致合作立即終止並須承擔法律責任。
- **保密性**。我們的經銷商保證在履行經銷協議期間及之後不會侵犯我們的知識產權和利益。我們及經銷商均保證不會侵犯彼此的商業秘密。

於往績記錄期間，作為常規銷售獎勵安排的一部分，我們實施若干銷售返利及佣金政策。條款及結算方式載於相關協議或推廣通告中。我們為部分產品線提供累計銷售返利政策。我們根據經銷商的表現及遵守我們政策的情況提供額外獎勵，如售後服務支持及營銷補貼。於往績記錄期間，產生的銷售返利及佣金總額為人民幣2.1百萬元，金額極小且對我們的財務業績無重大影響。所有此類返利及佣金均已根據適用的會計準則妥善入賬。

我們已實施一系列內部控制措施，以確保經銷模式及整體業務的有效運作。所有經銷商的交易、銷售及售後活動均透過我們的CRM系統進行管理及追蹤，以保持透明度和可追溯性。我們對經銷商的表現、合規情況及財務狀況進行定期審核及評估。我們在銷售、財務及合規團隊之間維持明確的職責劃分，以防止利益衝突及欺詐行為的出現。我們還建立了包括賬款結算、押金返還、售後責任移交等在內的有序經銷商退出機制。此外，我們要求所有經銷商遵守適用的出口管控及貿易制裁法規，並定期提供有關最終用戶和產品用途的最新信息。

業 務

我們主要按買斷原則向經銷商銷售產品，並不直接管理他們的存貨或銷售。我們無權直接訪問經銷商的庫存數據；相反，我們通過購買模式、訂單頻率、定期商店訪問及我們銷售經理進行的持續溝通間接地了解他們的庫存水平。於往績記錄期間，我們的退貨總額於2023年、2024年及2025年分別為人民幣0.5百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣0.7百萬元。

為降低渠道堵塞及蠶食風險及為確保遵守建議售價，我們已實施一系列內部控制措施，其中包括具有明確授權界限分級渠道結構以防止跨區域銷售、在合同中以條款形式明確權利和責任，以及基於銷售目標與合規情況進行績效考核等。所有經銷商交易均記錄在我們的CRM系統內，以便實時監控產品的流向及銷售活動。經銷商須按我們的建議價格或高出價格銷售產品，而我們透過CRM數據及市場調查監察合規情況。違反渠道紀律或定價政策可能會導致處罰或終止經銷權。

直接銷售

我們的直銷客戶主要包括通過電子商務平台購買我們農業機器人的零售客戶。

定價及銷售

定價

我們產品和解決方案的經銷價格和建議零售價格通常由專門的定價委員會通過結構化流程確定。此外，我們還會綜合考慮本集團的市場定位、產品競爭優勢和我們產品的市場接受程度。對於經銷商，我們的報價通常反映產品的材料成本、製造成本和保修範圍。對於直銷客戶，我們通常按建議零售價銷售產品。於國內及海外市場的定價策略方面，鑒於向海外市場進行營銷及提供客戶服務的整體成本較高，我們向海外經銷商提供的產品價格一般高於向國內經銷商提供的價格。我們允許經銷商在固定幅度內調整價格，以配合當地市場情況或推廣策略。

銷售

我們的銷售團隊負責協調銷售活動並尋找客戶。截至2025年12月31日，我們擁有135名業務銷售人員。為最大限度地提高我們的品牌知名度及客戶認可度，我們實施多渠道營銷策略，結合全球產業展覽、產品展示計劃、商業採購活動及有針對性的廣告宣傳活動。該等舉措不僅提升我們的市場知名度，同時亦促進潛在客戶開發及銷售轉化。我們仔細規劃參與該等活動，以配合區域市場的需求，確保達到最佳效果。

業 務

售後服務

我們重視用戶體驗，並致力於提供周到的用戶服務。我們相信，我們的聲譽建立在我們是否能為用戶提供優質、高效並令其滿意的售後和技術支持。這使我們能夠與用戶建立牢固的業務關係並獲得持續的銷售機會。此外，我們通過用戶關係管理（例如開展用戶滿意度調查）系統地洞察產品性能差距和市場需求。通過將客戶反饋融入我們的研發流程，我們確保現有產品的迭代和未來產品的開發能夠充分響應市場需求。

我們努力通過售後服務與客戶保持頻繁溝通，以確保及時發現問題和控制風險。我們的產品保修政策因國內和海外市場而異。於往績記錄期間，我們通常為農業機器人主體提供一年保修。於2023年、2024年及2025年，各期間計提的保修撥備金額分別為人民幣46.2百萬元、人民幣48.4百萬元及人民幣28.1百萬元。在海外市場，為了提高對海外客戶的服務質量，我們在向他們銷售農業機器人產品的同時，會附帶部分配件，以便於應對可能發生的產品質量風險；未來我們會根據海外市場發展及用戶使用情況，適時調整海外市場的質保政策。

用戶或直銷客戶可以通過我們的移動應用程序、微信公眾號和小程序、官方網站或服務熱線聯繫我們的客戶服務部門。或者，他們也可以訪問或聯繫本公司運營或授權的服務中心。為了滿足我們經營和銷售產品及解決方案所在全部地區對快速響應和高效服務的需求，我們維護著廣泛的售後網絡。截至2025年12月31日，我們為用戶或直銷客戶提供包括線上客服人員、線上技術支持工程師、授權服務站工程師、直營服務站工程師等在內的服務人員已逾150名。

COVID-19疫情的影響

自2019年12月底以來，COVID-19疫情對全球經濟造成重大不利影響。作為回應，包括中國內地為內的世界各國及地區陸續推出多項措施以遏止病毒傳播，例如實施社交距離、出行限制、檢疫要求及遠程辦公安排等。儘管疫情於2022年的再次爆發在若干方面暫時影響我們的經營，例如使我們無法按照季節性需求向本地客戶交付零部件及派遣服務車輛至各地區，或增加我們在線下推廣產品方面的困難，但我們認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，COVID-19並未對我們的業務及財務狀況造成任何重大不利影響。具體而言，為應對疫情帶來的挑戰，我們採取了以下措

業 務

施：(i)採用多渠道方式確保向客戶供應零部件，包括於若干地區使用專用車輛以確保及時交付；(ii)提高備用機器的可用性，使我們的客戶在維修工作未能及時完成時可以使用備用機器以維持營運；及(iii)在營銷推廣方面，我們將經銷商轉型至線上渠道，加強透過直播等方式的觸達，並透過營運微信客戶群建立潛在客戶儲備。

採購、存貨管理及物流

採購

我們通過採購相關的原材料及零部件來製造我們的產品。對於大多數定制零部件，我們向供應商提供設計圖紙及技術參數。我們在生產製造方面的採購範圍主要涵蓋電池、發電機、充電器、電機、金屬結構件、塑膠成型件、電子元器件等。我們主要的原材料及零部件來自中國。

我們主要按需求採購原材料及零部件。所有採購的材料均經過質量控制部門嚴格的進貨檢驗，以確保符合質量標準。我們通常與供應商簽訂框架供應協議和採購訂單合同。我們與供應商簽訂的供應協議的主要條款包括：

- **產品規格**。我們通常在供應協議中列明產品名稱、規格、單價、數量和其他詳細項目。
- **交付**。我們通常會在供應協議中訂明交付日期、地點及收件人。我們的供應商通常全權負責決定運輸方式，並承擔所有相關費用、程序、保險及風險。
- **驗收**。在雙方批准產品設計和技術規格後，我們的供應商應開始樣品生產。完成後，供應商必須根據我們的要求進行全面的測試和調試，並提交詳細的書面報告供我們審核並獲得書面批准。只有獲得批准後，供應商才能進行批量生產。對於任何發現的設計缺陷或質量問題，我們保留要求立即採取糾正措施的權利，供應商有義務自費及時實施調整，並在整個補救過程中保持充分配合。
- **付款和信用條款**。我們通常在收到產品及供應商的增值稅發票後按照約定付款條件付款。我們通常使用期限最長為六個月的國內銀行承兌或電匯方式向供應商付款。

業 務

- **產品品質與質保。**我們的供應商通常會確保所有產品和材料均符合適用的國家、行業或我們認可的標準。對於訂制產品，供應商必須嚴格遵守雙方同意的設計和規格，確保在技術參數和實體屬性方面均符合要求。我們的供應商通常保證所提供的一切材料均擁有完整所有權，且該等材料必須為全新、無瑕疵及具備原廠品質。我們的供應商通常會對因包裝不當而導致的所有缺陷、損壞或客戶索賠承擔全部財務責任，包括賠償我們的實際損失以及由此類缺陷引起的任何下游責任。
- **保密性：**我們的供應商通常被嚴格禁止將研發或生產過程中獲得的我們任何知識產權或商業秘密用於履行訂單以外的任何目的或披露這些知識產權或商業秘密。任何違反此等規定的行為都將構成對供應協議的重大違約。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在取得充足生產原材料及零部件方面並無任何困難，且我們預期在必要時取得替代供應來源方面並無重大困難。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大價格波動、存貨積壓、生產原材料及零部件供應延誤或短缺。

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、在產品、半成品和產成品。我們的存貨通常存放在我們生產基地或直營服務站的倉庫中。我們利用自身的倉庫管理系統來跟蹤進出物流和存貨水平。我們亦已實施載列存貨控制規定的政策及指引，包括：

採購管理。我們根據銷售訂單、市場預測和生產計劃制定採購計劃。我們的採購團隊根據供應商的資質、信譽、產品質量、價格和交付可靠性對供應商進行評估。我們通常會協商詳細的採購協議，當中列明定價、交付時間表、質量標準和退貨政策，以有效降低採購風險。

存貨控制。我們通過倉庫管理系統(WMS)實施實時監控，跟蹤存貨動向，以保持存貨記錄。我們的倉庫管理團隊遵守標準化的存貨接收、檢查和發放程序，以確保存貨交易的準確性。為保持最佳存貨水平，我們還根據歷史銷售數據、市場需求波動和生產週期，為所有產品類別設立了安全和最大存貨閾值，並定期進行審查和調整。

業 務

存貨審計。我們實施了系統的盤點流程，包括每月週期盤點和季度實物盤點，以確保系統記錄和實物存貨之間一致。我們記錄所有存貨物品的實際數量、狀況和質量。任何差異，如過剩、短缺或損壞，都會立即進行調查，找出根本原因，並通過既定程序加以解決。我們會就管理不善造成的存貨損失追究相關人員的責任，並利用這些定期審計來持續識別並改進存貨控制流程的措施。

物流

原材料從生產基地到交付的物流成本和風險通常由我們的供應商承擔。我們的產品交付主要分兩種情況：(i)對於境內銷售，我們一般會根據銷售規模判斷是否由我們承擔物流成本；(ii)對於境外銷售，我們會採用多種運輸安排，如工廠交貨(EXW)、船上交付(FOB)和貨交承運人(FCA)等。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何與產品交付有關的重大中斷或損壞。我們一般與第三方服務供應商訂立物流協議。與第三方服務提供商簽訂的物流協議的主要條款包括：

- **期限。**我們的物流協議期限通常為一年。
- **交貨。**物流服務提供商須將我們的產品交付至物流協議中指定的地點。
- **定價。**我們通常在物流協議中規定物流服務的年度價格。
- **付款和信用條款。**通常情況下，我們收到物流服務提供商提供的合格增值稅發票後會按照約定付款條件進行結算付款。
- **風險分配。**通常情況下，物流服務提供商應按照我們官方公佈的價格賠償因其疏忽而損壞或丟失的任何產品。

質量控制

產品質量是我們保持競爭力的關鍵，特別對於農業無人飛機而言，產品質量直接關係著飛行過程中的安全性和穩定性。因此，我們高度重視產品質量控制，建立並實施了較為完善的質量控制體系。我們主要的質量控制程序如下：

- **原材料採購。**為確保原材料和配件的質量，我們建立了嚴格的供應商准入機制。我們通常每年對供應商進行評估，如果我們發現供應商的產品質量、生產能力或供應鏈管理能力令人不滿意，就會對供應商進行調整。我

業 務

們亦已根據原材料的重要性、訂單量、供應商的質量往績及適用標準制定適當的抽樣計劃，僅接受符合國家或行業標準的原材料。

- **產品質量管控**。我們在整個生產過程的各個關鍵階段設立產品質量控制點，包括(i)在模塊組裝過程中進行氣密測試、功能測試和老化測試；及(ii)在整機組裝階段對我們產品的通信系統、飛行控制及感知系統、執行系統及動力系統進行聯調和功能測試，隨後進行仿真飛行測試，並形成測試報告。
- **最終產品檢驗**。我們的質量控制部門會在向產品出廠前對我們生產的每一件成品進行例行檢查。我們通常在向客戶交付產品前進行各種性能測試及外觀檢查。此外，我們為出廠的每一台設備都專屬配備了唯一序列號與二維碼，這組標識如同設備的身份證號碼，具有不可重複性和專屬追溯性。借助這一精細化的標識體系，我們能夠全面且精準地掌握每台設備的全生命週期關鍵信息。這種管理模式不僅強化了全流程質量控制，也為優質售後服務奠定了堅實基礎。

由於我們致力於嚴格的產品質量，在往績記錄期間以及截至最後實際可行日期，我們並未(i)受到任何主管部門實施與產品質量有關的任何重大行政或其他處罰；或(ii)與我們的客戶產生任何重大公眾責任申索。

為確保農業無人飛機安全作業，我們開發出及實施電子地理圍欄系統，將空間數據和先進的飛行控制算法相結合，在機場、鐵路等限制區域周圍建立虛擬邊界。此外，無人飛機新增「一鍵斷電」功能，讓操作人員可以在緊急情況下立即切斷電源，進一步降低意外發生風險。此類措施已成功通過測試，並正通過軟件更新向所有用戶推廣。據中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，並無任何具體中國法律或法規規定本集團作為生產者須就用戶不當操作產品所引致的安全事故承擔責任。此外，董事確認根據銷售協議及用戶作為一方當事人的本公司使用說明書的條款，因用戶不當操作無人機而導致的事務，其相應責任均由用戶自行承擔。

環境、社會及企業管治

我們的願景是構建一個滿足人類未來100年發展需求的農業生態系統，讓全世界的人們都能獲得充足、豐富和安全的食物。通過將機器人、人工智能、新能源技術等尖端技術帶入農業生產，由粗放低效模式向可持續發展模式轉變。我們始終將聯合國

業 務

可持續發展目標作為企業發展的行動指南，通過創新的農業機器人以及負責任的商業模式，推動ESG目標的實現，致力於為消費者、行業、社會與環境創造長效價值。

ESG管治

我們已經建立並將持續完善ESG管理體系。我們的董事會作為最高責任與決策機構，承擔制定整體ESG戰略與管理方針的核心職責，監督ESG目標的明確設立與順利達成。為確認全面落實該等工作，我們成立ESG統籌小組，負責協助董事會統籌ESG戰略及目標的落地實施。其主要責任包括：(i)實施商定的政策及舉措；(ii)對ESG相關風險與機遇進行識別和評估，及制定相關行動計劃；(iii)收集利益相關方的ESG數據並編製年度ESG報告；及(iv)統籌推進風險應對措施的落地執行。ESG統籌小組將每年向董事會匯報我們的ESG表現及管治常規的有效性。在董事會領導下，ESG統籌小組與各執行單位密切溝通與協作，共同推動整個組織內ESG原則的有效執行。

氣候變化相關風險及機遇

我們的業務面臨颱風、暴雨等極端天氣事件造成的物理風險。該等事件可能導致停電、洪澇及其他安全問題、研究及生產活動的被迫暫停，增加運營成本。有關ESG的政策變化以及社會趨勢，例如農藥化肥減量減施，全球糧食安全挑戰以及客戶對資源高效綠色應用技術日益增長的需求，為我們的戰略定位帶來重要機遇。我們不斷創新突破，利用先進的技術和安全可靠的產品，幫助減少農業生產過程中的資源消耗。例如，我們的睿噴系統，結合厘米級精度的定位導航系統，真正做到「哪里需要噴哪里」級別的精準均勻，從而大幅減少農業用水、節省農藥化肥的使用，同時提升農業效益。我們致力於農業與生態環境和諧發展，我們的農業機器人代替傳統燃油農機，在提升生產效率的同時，減少了溫室氣體（「溫室氣體」）排放，助力實現農田作業綠色環保，推動農村向新能源時代發展。面對頻發的意外氣象災害和病蟲害，我們的智能農業機器人能夠幫助用戶突破天氣、地形的限制，及時開展高效穩定的植物防治措施，提升農業生產韌性，守護糧食滿倉。

業 務

應對ESG相關風險的策略

我們已採取全面策略及措施識別、評估、管理和降低ESG及氣候相關風險，包括但不限於(i)定期審閱及評估行業內可資比較公司的ESG披露，確保及時識別行業ESG相關風險；(ii)不時與高級管理層進行結構性討論並舉行定期會議，確保系統性識別及呈報所有重大ESG事宜；以及(iii)與主要利益相關方討論關鍵ESG原則及慣例，確保涵蓋重要方面。

資源消耗

「綠色運營，清潔生產」是我們環境方針的核心所在。我們堅持創新主導，致力於低碳技術與產品的研發，全方位推動自身運營與價值鏈碳中和的實現。無論在產品研發還是生產環節，我們都始終重視對環境的保護。我們通過系統性監測關鍵環境指標，優先減少資源消耗。在整個生產過程中，我們積極推行促進資源節約的政策和實踐。

下表載列我們於往績記錄期間在生產過程中的資源消耗情況：

	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
電力	兆瓦時	633	1,024	1,422
水	立方米	6,902	10,688	11,538

我們根據《溫室氣體核算體系企業核算與報告標準》確定我們在生產過程中主要產生的主要溫室氣體排放範圍為範圍1和範圍2。下表載列我們於往績記錄期間產生的範圍1與範圍2溫室氣體排放量：

	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
範圍1溫室氣體 排放總量.....	噸二氧化碳當量	1	2	0
範圍2溫室氣體 排放總量.....	噸二氧化碳當量	361	584	811
總計	噸二氧化碳當量	362	586	811

為了持續評估我們的ESG績效及風險概況，我們定期審閱及對標可資比較行業同行的ESG披露情況。例如，根據對農業技術和智能機器人行業的10家公司的分析，我們於2024年的耗水強度為每百萬人民幣收入10.03噸，優於每百萬人民幣收入約13.24噸的同行平均水平。

業 務

我們積極支持中國「碳達峰、碳中和」的戰略目標，並將節能減排及資源效率融入日常運營，以確保可持續發展策略的有效實施。為此，我們制定了量化的中期環境目標。到2030年，我們力求將生產流程的碳排放強度（以每百萬人民幣收入的二氧化碳當量噸數計量）較2025年的水平上降低10%。此外，我們計劃到2030年將電力強度（以每百萬人民幣收入兆瓦時數計量）在2025年的水平上降低10%，從而提高能源效率。此外，我們將繼續推廣先進的節水政策和技術，以盡量減少水資源消耗浪費，目標是到2030年將用水強度（以每百萬人民幣收入噸數計量）在2025年的水平上降低15%。

我們致力於提升ESG管治及碳排放管理。我們積極監控整個價值鏈的ESG風險，並將繼續改善其內部系統及數據收集流程。[編纂]後，本公司將嚴格遵守所有適用的ESG披露責任（包括有關披露變為強制性或基於其能力披露變為可行時，披露範圍3溫室氣體排放量）。我們保持致力於環境績效方面的透明度、可持續性和持續改進。

廢棄物管理

我們在整個生產運營過程中管理廢棄物，並專注於減少廢棄物的產生、再利用和負責任地處置。我們在整個生產過程中排放的廢棄物主要為固體廢棄物和生活污水。我們已建立並實施針對我們生產設施產生的廢棄物和污染物的嚴格處理程序，我們嚴格貫徹執行國家和地方有關環境保護的法律法規，制定並嚴格執行內部環境安全管理制度，最大限度減少對環境造成的影響。

我們的生產工藝不產生工業廢水，僅產生生活污水。生活污水統一接入園區排污管道系統，經園區總排口接入市政排污管道網絡合規排放。針對生產過程中產生的一般工業固體廢棄物和危險廢物，我們分別委託有資質的處置單位按照規定進行拆解、記錄和處理。下表載列我們在2023年、2024年及2025年產生的一般工業固體廢棄物及危險廢棄物處置量：

	單位	截至12月31日止年度 ⁽¹⁾		
		2023年	2024年	2025年
一般工業固體廢棄物處置量.....	噸	4	4	14
危險廢棄物處置量.....	噸	0	0	2

附註：

(1) 我們通常每年統計所產生的一般工業固體廢棄物和危險廢棄物的處置量數據。

業 務

社會責任

員工是我們發展的動力源泉，是讓我們實現可持續發展的主體力。我們尊重員工的個性及多樣化需求，營造包容互助的工作環境。這一承諾體現在健全的權益保障、平等的就業和晉升機會、具競爭力的薪酬和福利，以及注重安全、健康和福祉的工作環境。

人才培養

我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》、《勞動合同法》等有關法律法規，堅持公平、公正的招聘流程，反對任何形式的歧視。我們維護每一位員工的權益，同時，我們建立具競爭力、公平的薪酬激勵制度，並不斷完善福利，提升員工福祉。我們已建立全面的培訓及發展制度，並配有標準化及透明的晉升機制，為員工提供廣大的職業發展機會。

職業健康與安全

我們成立了環境健康安全(EHS)委員會，構建完善的EHS管理體系，並以《環境健康安全委員會管理程序》等明確的內部文件為指導。我們已建立並持續完善我們的職業健康與安全管理體系，該體系已通過ISO 45001、ISO 14001及ISO 9001認證。

我們通過進行定期災害監測、提供定制的醫療檢查及提供完整的防護設備，推動全面的健康管理，同時持續改善我們的工作場所及生產環境。通過「極飛安全日」等活動，我們定期強化整個組織的應急準備，降低風險。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的產品生產過程中並無發生過重大事故。

社會貢獻

我們秉持「科技向善」的理念，堅持以人為本的技術創新。我們研發的每一款產品均以用戶的實際需求為導向，為其面臨的挑戰提供切實可行的解決方案。我們將先進技術融入農業實踐，讓用戶提高生產效率，助力鄉村振興與共同富裕。

我們通過農業機器人技術減少繁重的體力勞動，使農業更加科學、高效，讓農業逐漸從勞動密集型產業向知識和技術型產業轉型。除了技術進步外，我們催生了無人飛機飛手、無人飛機教員等新興崗位，使來自不同背景的農村勞動者轉型成為受人尊重的、技術驅動的職業人才。創新的農業生產方式吸引年輕人才回歸農村，緩解人口老齡化和空心化等挑戰，並為農業現代化注入新動力。

業 務

我們積極回饋我們所服務的社區，並通過履行企業社會責任促進共享價值，尤其在教育領域。我們的「智慧農業青少年科技教育基地」被正式認定為「廣東省青少年科技教育基地」。我們還參與科技展覽、互動工作坊和公開講座，提升STEM意識，激勵未來創新者。

我們的客戶

我們主要向國內外經銷商銷售我們的產品。於2023年、2024年及2025年，來自我們往績記錄期間各期間五大客戶的收入分別為人民幣107.5百萬元、人民幣229.4百萬元及人民幣249.9百萬元，分別佔我們同期總收入的17.5%、21.5%及21.4%。於2023年、2024年及2025年，來自我們往績記錄期間各期間最大客戶的收入分別為人民幣33.9百萬元、人民幣74.9百萬元及人民幣92.3百萬元，分別佔我們總收入的5.5%、7.0%及7.9%。於往績記錄期間，我們的五大客戶通過電匯支付產品費用。

2023年

序號	客戶	背景
1	客戶B	巴西一家專營工程、林業及農業機械的經銷商。
2	客戶D	江蘇一家提供農業服務的民營企業。
3	客戶F	深圳一家提供保險服務並於上海證券交易所上市的公司。
4	客戶G	黑龍江一家提供農業服務的民營企業。
5	客戶A	安徽一家提供農業服務的民營企業。

2024年

序號	客戶	背景
1	客戶H	一家由國家全資擁有的實體，專注於大宗商品貿易的進出口業務。
2	客戶B	巴西一家專營工程、林業及農業機械的經銷商。
3	客戶I	歐洲一家專業的精準農業產品經銷商，代理多個國際知名品牌的農業機械與精準農業技術。
4	客戶J	泰國一家專注於尖端農業技術與精準農業設備研發，以及種子與肥料生產銷售的農業投入品公司。

業 務

序號	客戶	背景
5	客戶K	一家韓國經銷商，其銷售與服務據點網絡遍佈韓國中部及北部地區，戰略性地佈署超過十個據點。

2025年

序號	客戶	背景
1	客戶H	一家由國家全資擁有的實體，專注於大宗商品貿易的進出口業務。
2	客戶M	一家主要全球性農業機械集團的巴西附屬公司，主要專門從事農業機械的研發、生產及銷售。
3	客戶B	巴西一家專營工程、林業及農業機械的經銷商。
4	客戶I	歐洲一家專業的精準農業產品經銷商，代理多個國際知名品牌的農業機械與精準農業技術。
5	客戶L	美國一家專門製造及銷售大型農業機械的公司。

據我們所深知，我們於往績記錄期間各年度的五大客戶均為獨立第三方。據我們所深知，我們的董事、其緊密聯繫人或本公司的任何股東（據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上）於往績記錄期間各年度概無於我們的五大客戶中擁有任何權益。

我們的供應商

我們的供應商包括(i)生產類供應商，包括電池、發電機、充電器、電機、金屬結構件、塑膠成型件、電子元器件等供應商；及(ii)非生產類供應商，包括基建、物流、保險、軟件、服務、儀器設備等供應商。於2023年、2024年及2025年，我們對於往績記錄期間各期間的五大供應商的採購額分別為人民幣161.4百萬元、人民幣294.2百萬元和人民幣267.1百萬元，分別佔我們同期總採購額的50.3%、38.5%和37.7%。於2023年、2024年及2025年，我們對於往績記錄期間各期間的最大供應商的採購額分別為人民幣69.0百萬元、人民幣154.2百萬元及人民幣82.2百萬元，分別佔我們於2023年、2024年及2025年的總採購額的21.5%、20.2%和11.6%。有關我們主要供應商的風險，請參閱「風險因素—業務及行業相關的風險—我們聘請有限數量的供應商採購關鍵原材料，這可能使我們面臨供應商集中度風險」。

業 務

2023年

供應商	背景	所購產品/服務	採購額	佔總採購額 百分比	業務關係 開始年份	信貸期	付款方法
			(人民幣千元)				
供應商A	供應商A是一家陝西國有獨資企業，專門從事電池的研發、製造和銷售	結構件、電池及能源產品	68,962	21.5	2020年	60至120天	銀行承兌匯票及電匯
供應商B	供應商B是一家廣東私營公司，專門從事航空模型飛機、飛機、電子調速器、變速箱、螺旋槳等設備及配件的研發、生產和銷售	發動機、螺旋槳及結構件	41,059	12.8	2020年	90天	電匯
供應商D	供應商D是一家廣東私營公司，專門從事電子產品、塑料和五金部件以及模具的研發、生產和銷售	塑膠及模具	20,862	6.5	2020年	90天	電匯及銀行承兌匯票
供應商F	供應商F是一家廣東私營公司，專門從事計算機系統及組件、LED及智能照明產品、熱能及通訊設備、機電產品及精密組件、模具及塑料零件的研發、設計和生產	發動機	18,690	5.8	2021年	60天	電匯
供應商G	供應商G是一家廣東私營公司，專門從事金屬製品、模具、電子電力元件以及電子產品的生產和銷售	電線電纜	11,827	3.7	2021年	90天	電匯

業 務

2024年

供應商	背景	所售產品／服務	採購額	佔總採購額 百分比	業務關係 開始年份	信貸期	付款方法
(人民幣千元)							
供應商A	供應商A是一家陝西國有獨資企業，專門從事電池的研發、製造和銷售	結構件、電池及能源產品	154,227	20.2	2020年	60至 120天	銀行承兌匯票及電匯
供應商D	供應商D是一家廣東私營公司，專門從事電子產品、塑料和五金部件以及模具的研發、生產和銷售	塑膠及模具	45,407	5.9	2020年	90天	電匯及銀行承兌匯票
供應商H	供應商H是一家廣東私營公司，專門從事消費電子及數字設備、專業攝影器材、精密五金零部件、塑料製品及金屬塑料混合模具的研發、生產及分銷	螺旋槳及模具	38,022	5.0	2023年	30天	電匯
供應商I	供應商I是一家廣東私營公司，專門從事生產精密模具和工具、金屬製品、電子元件和注塑件、機械設計和製造以及貨物和技術的國際貿易	塑膠及模具	34,889	4.6	2020年	90天	銀行承兌匯票
供應商J	供應商J是一家福建私營公司，專門從事電池的生產和銷售	結構件、電池及能源產品	21,704	2.8	2023年	60天	電匯

業 務

2025年

供應商	背景	所售產品/服務	採購額	佔總採購額 百分比	業務關係 開始年份	信貸期	付款方法
			(人民幣千元)				
供應商A....	供應商A是一家陝西國有獨資企業，專門從事電池的研發、製造和銷售	結構件、電池及能源產品	82,226	11.6	2020年	60至120天	銀行承兌匯票及電匯
供應商J....	供應商J是一家福建私營公司，專門從事電池的生產和銷售	結構件、電池及能源產品	81,735	11.5	2023年	30天	電匯
供應商D....	供應商D是一家廣東私營公司，專門從事電子產品、塑料和五金部件以及模具的研發、生產和銷售	塑膠及模具	40,888	5.8	2020年	90天	電匯及銀行承兌匯票
供應商H....	供應商H是一家廣東私營公司，專門從事消費電子及數字設備、專業攝影器材、精密五金零部件、塑料製品及金屬塑料混合模具的研發、生產及分銷	螺旋槳	35,350	5.0	2023年	30天	電匯
供應商I....	供應商I是一家廣東私營公司，專門從事生產精密模具和工具、金屬製品、電子元件和注塑件、機械設計和製造以及貨物和技術的國際貿易	塑膠及模具	26,914	3.8	2020年	90天	銀行承兌匯票

據我們所深知，我們於往績記錄期間各年度的五大供應商均為獨立第三方。據我們所深知，我們的董事、其緊密聯繫人或本公司的任何股東（據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上）於往績記錄期間各年度概無於我們的五大供應商中擁有任何權益。

業 務

與供應商簽訂的協議的主要條款包括產品規格、交付、驗收、付款及信貸條款、產品質量及保證以及保密性。詳情請參閱「採購、存貨管理及物流－採購」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，供應商概無發生重大違約事件。

信息技術

信息技術(IT)是我們競爭優勢和運營效率的關鍵組成部分。我們不斷調整和增強我們的IT系統，以適應業務增長和多樣化的運營要求。這些系統支持包括銷售、研發、供應鏈管理、生產和售後服務在內的基本功能。在銷售方面，我們內部開發的CRM系統負責處理所有國內和國際客戶訂單。在研發和產品管理方面，我們通過應用產品生命週期管理(PLM)系統統籌管理產品生命週期數據與活動流程，提升產品開發效率、加速新產品上市進程。在供應鏈管理方面，我們使用供應商關係管理(SRM)系統開展供應商導入、訂單傳遞及報價等工作。在生產製造方面，我們專有的製造執行系統(MES)負責管理生產調度和流程標準化。在售後服務方面，我們的Chimera系統作為集中平台，用於管理所有地點的服務中心和售後支持網絡。此外，為了補充我們的專有系統，我們採購了一套用於整合財務管理、供應鏈優化和生產規劃的ERP系統，以及一套可提供全面存貨跟蹤和倉庫運營管理的專用倉庫管理系統(WMS)。這些集成的IT系統確保了所有業務職能間的數據流暢通，同時實現了對每個運營階段的可視化管理。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷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。

數據隱私及保護

為交付並實現我們產品的功能，我們收集及處理兩大類數據：用戶個人數據及產品數據。用戶個人數據的權利屬於並來自用戶。我們僅在取得用戶授權或為提供產品及服務之目的，並通過我們的用戶協議及隱私政策預先告知用戶後，方會處理該等數據。產品數據包括飛行數據、設備數據(包括設備序列號、傳感器數據及控制相關數據)、產品使用日誌管理信息以及設備維護記錄。產品交付並綁定至用戶賬戶後，該等產品數據即成為用戶個人數據。我們在取得用戶同意或基於與產品及服務提供相關的合法目的時處理該等個人數據。於業務營運過程中收集及產生的用戶個人資料，不涉

業 務

及跨境傳輸。就產品數據而言，對於銷往海外的設備，我們會將其設備序列號及產品型號信息傳輸至中國境外服務器，以支援海外銷售及服務。此類產品通常尚未交付給用戶或與用戶賬戶建立關聯。其缺乏可識別性，不構成《個人信息保護法》所定義的個人信息。因此不涉及個人數據，亦不構成個人數據的跨境傳輸。

用戶通過綁定其註冊賬戶來訪問及使用我們的產品，而我們於賬戶註冊過程中收集用戶的手機號碼。在提供產品及相關服務的過程中，我們會處理多類用戶個人數據，包括註冊信息、地理位置、訂單詳情、聯絡地址以及用於異常賠付目的的支付賬戶信息。此外，根據《無人駕駛航空器飛行管理暫行條例》，我們收集操作人姓名、身份證件號碼及人像照片，以履行培訓、考核及認證等方面的法定義務。就免費提供的第三者責任保險而言，我們作為投保人會向保險公司提供受保人的若干個人數據，包括姓名、身份證件號碼、手機號碼或電郵地址，以完成投保登記。我們僅在為提供產品及服務以及履行法定義務所必需的範圍及期限內保留用戶個人數據。

我們透過隱私政策告知用戶，在獲得用戶同意的情況下，我們會為售後服務之目的收集及處理飛行數據。除此之外，我們不會收集或處理客戶且由其控制的無人機所採集的數據。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未識別出重要數據，未被監管部門要求報送重要數據，未被認定為關鍵信息基礎設施運營者，也並未進行個人信息或重要數據出境。誠如中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均遵守與數據安全有關的法律及法規。

我們通過制定覆蓋數據全生命週期的全面內部管理制度和操作規程，建立了系統的數據安全管理體系，涵蓋技術防護、身份與訪問控制、風險監測和應急響應等環節。具體措施包括(i)部署防火牆和用戶行為管理系統強化網絡及終端安全、維持內外網絡隔離、實施網絡白名單管理並封鎖非必要埠口，(ii)採用加密傳輸與存儲保障數據機密性，對高度機密及保密數據採用加密措施，並已就核心業務系統完成二級等級保護備案。同時，我們維持有效的數據備份及恢復策略，並配備適用於服務器、數據庫及存儲服務等關鍵資源的自動備份機制，(iii)遵循最小權限原則實施訪問控制，在我們的OA系統內實施嚴格的審批流程，並就人員變動同步更新賬戶資料，及(iv)定期開展安全風險評估和員工培訓。此外，我們已明確數據備份與災難恢復機制。我們已成立

業 務

專責應急團隊，制定應急預案及事件響應流程，並定期組織應急演練，以確保能夠迅速及有效地處理突發事件。所有措施目前均依法依規執行，持續完善我們對數據隱私保護的能力。

截至最後實際可行日期，我們未收到國家或地方網信部門或其他監管機構發出的任何通知，要求我們履行《網絡安全審查辦法》項下的義務，亦未被指定為關鍵信息基礎設施運營者。截至最後實際可行日期，我們亦未收到任何關於我們的網絡設施或信息系統被認定為關鍵信息基礎設施的通知。於香港[編纂]不屬於《網絡安全審查辦法》所界定的「境外上市」，因此，誠如我們的中國數據合規法律顧問所告知，我們毋須就於香港[編纂]主動提交網絡安全審查申請。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未收到國家或地方網信部門或中國網絡安全審查認證和市場監管大數據中心就網絡安全審查發出的任何查詢、通知、警告或處罰。綜上所述，我們的[編纂]並不涉及任何須由國務院有關部門出具網絡安全審查意見的情況。

知識產權

知識產權對維繫我們的競爭力至關重要。我們始終堅持自主創新，擁有全自主的知識產權。多年來，我們在全球申請專利超過4,400件（其中在中國申請3,800餘件），全球授權專利3,300餘件（其中中國大陸授權超過2,800件）。截至2025年12月31日，我們擁有超過940項發明專利、超過1,300項實用新型專利及超過380項外觀設計專利。根據弗若斯特沙利文的資料，按專利數量計算，我們在全球農業無人飛機製造商中排名第一。我們已經在全球67個國家及地區進行商標佈局申請，目前全球商標申請超過1,300項（其中中國大陸商標申請800餘項），全球已註冊商標超過1,000項（其中在中國大陸註冊690餘項）。另外，我們在全球登記了62項作品及計算機軟件著作版權和12個域名。詳情請參閱「附錄六－法定及一般資料－2.有關我們業務的進一步資料－B.知識產權」。

我們組建專門的知識產權管理團隊，搭建了全面、系統的知識產權管理體系，包括(i)建立定期的市場知識產權風險監控機制，在研發、採購、宣傳、銷售等環節中全面管控知識產權風險；及(ii)通過業務協商解決、聯合執法部門查處、民事訴訟等手段，管控被知識產權被侵權的風險。此外，我們也建立了相應的機制以避免侵犯他人

業 務

知識產權的行為。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與第三方並無任何重大知識產權糾紛或重大待決知識產權訴訟。我們相信我們已經採取了合理措施來防止我們的知識產權被侵犯。

競爭

我們在全球農業機器人產業運營，主要與多家國內外農業機器人製造商競爭。我們所處的市場競爭激烈，涉及高技術門檻、技術快速演進、跨領域人才的持續競爭以及密集的資本投入。受勞動力短缺、精準農業需求增長及可持續生產壓力等因素驅動，農業機器人市場規模與滲透率預期將快速擴張。根據弗若斯特沙利文的資料，2029年全球農業機器人產業規模預計將達人民幣749億元，2024年至2029年間複合年增長率達53.3%。請參閱「行業概覽」。

根據弗若斯特沙利文的資料，以2024年營收計，我們在全球及中國農業機器人行業均位居第二，市場份額分別為10.7%及18.0%。我們相信，我們已蓄勢待發，力爭在產業競爭中脫穎而出。然而，我們所處的產業競爭激烈，若未能有效競爭，恐將對我們的市場份額、增長及盈利能力造成不利影響。請參閱「風險因素－業務及行業相關的風險－我們在農業機器人行業與國內外公司展開競爭。我們所處的行業進展迅速且在不斷變化，行業的發展情況可能會和我們預期不符。如果我們未能與現存或潛在的競爭對手有效競爭，我們的業務、財務情況及運營結果可能因此受到不利影響」。

風險管理和內部控制

我們已經制定了一套內部控制和風險管理程序，以解決與我們的運營有關的各種潛在運營、財務、法律和市場風險。我們還會定期審查這些程序，以確保其有效性。為監控本公司於[編纂]後持續實施風險管理政策及企業管治措施，我們已實施或將繼續實施下列(其中包括)風險管理措施：

- 成立審計委員會，負責審查及監督財務報告流程與內部監控系統。有關委員會成員的資歷及經驗，請參閱「董事及高級管理層」；
- 採行各項政策以確保符合上市規則，包括但不限於風險管理及關連交易相關政策；

業 務

- 定期為高級管理層及員工提供反腐敗與反賄賂合規培訓，以增進彼等對適用法律法規的認知與遵守程度，並將相關違規處置政策納入員工手冊；
- 為董事及高級管理層舉辦培訓課程，內容涵蓋上市規則相關規定及香港上市公司董事職責；
- 強化生產設施的報告與記錄系統，包括集中管理其品質保證與安全管理制度，並定期巡查設施；
- 建立重大生產安全相關事件應變程序；
- 提供品質保證與生產安全程序之進階培訓課程；
- 強化資金管理以防範資金挪用，並提升資金運用效率；及
- 定期審查信息技術系統訪問權限。

我們已委聘內部控制顧問進行全面內部控制審查，該審查與我們的主要業務流程相關，旨在識別缺陷與可改進之處，提出建議，並檢討有關補救措施的實施情況。為確保上述合規文化融入日常工作流程，並為整個組織的個人行為設定期望，我們將定期檢討風險管理政策與內部管理程序，實施嚴格的內部問責制，並開展合規培訓。董事認為，強化後的內部控制系統足以有效支援現行營運。

業 務

僱員

截至2025年12月31日，我們在中國擁有1,184名全職僱員。下表載列按業務職能劃分的僱員明細：

業務職能	僱員人數	百分比 %
研發	490	41.4
行政管理	203	17.1
售後服務	158	13.3
生產運營	198	16.7
銷售和營銷	135	11.4
總計	1,184	100.0

我們深知吸引、培養和留住合格員工的重要性，為此我們採用了多種招聘方式，包括校園招聘、線上招聘及內部推薦的橫向招聘等。除薪資福利外，我們為全職員工提供績效獎金以激勵其積極性，並提供涵蓋新員工、新晉管理者以及中高層的培訓。

根據中國司法權區的法律及法規的規定，我們參加由市級及省級政府管理的各項僱員社會保障計劃，包括退休金、失業保險、生育保險、工傷保險、醫療保險及住房保險。中國法律規定我們必須按僱員薪金、花紅及若干津貼的特定百分比向僱員福利計劃作出供款。於往績記錄期間，我們並無按照相關中國法律法規的規定，為若干僱員作出足夠的社會保險及住房公積金供款。於往績記錄期間，社會保險及住房公積金的總缺口為人民幣118.9百萬元。

誠如中國法律顧問告知，根據相關中國法律：(i)如於規定期限內未足額繳納社會保險費，可能須就遲延繳付金額按日加收0.05%的滯納金，倘仍未於指定期限內補繳，主管機關可進一步處以相當於逾期金額一倍至三倍的罰款；及(ii)就尚未繳納的住房公積金，我們可能被責令於規定期限內補繳，如在限期屆滿後仍未補繳住房公積金，主管機關可向人民法院申請強制執行。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，相關監管機關並無就社會保險或住房公積金繳付事宜對我們採取任何行政行動或施加任何罰款或處罰，我們亦未曾接獲任何命令或通知要求清繳欠繳款項。

業 務

誠如中國法律顧問告知及根據與相關監管機關所作訪談結果，我們被(i)相關政府部門主動要求就往績記錄期間未足額繳付的社會保險及住房公積金供款進行歷史欠費的集中徵收；或(ii)就於往績記錄期間未為僱員足額繳付社會保險及住房公積金供款而被處以重大行政處罰的可能性輕微。因此，我們並無就此計提撥備。我們承諾，如接獲主管政府機關任何要求，我們將即時補繳所有欠繳供款及相應滯納金。

此外，根據人力資源和社會保障部於2018年9月21日頒佈的《關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》，行政執法機關嚴禁自行組織對企業歷史社會保險欠費進行集中清繳。

鑒於上文所述，董事認為，有關不合規事項並無亦將不會對本集團產生重大不利影響，主要基於以下理由：(i)誠如中國法律顧問告知並根據與相關主管機關的訪談結果、相關監管政策以及上述事實，我們被相關主管機關要求補繳未足額員工社會保險及住房公積金供款，或就未在規定期限內為員工足額繳付社會保險及住房公積金供款而被處以重大行政處罰的可能性輕微；(ii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未就社會保險及住房公積金供款事項與員工產生任何重大糾紛；(iii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未就員工社會保險及住房公積金遭受任何重大行政處罰；(iv)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未接獲任何中國有關主管機關發出的通知，要求我們補繳任何欠繳金額或繳付任何罰款；及(v)於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們與相關社會保險或住房公積金主管機關在該等供款事項方面並無任何分歧。

我們已成立工會，以促進員工間的溝通並保障其權益。我們認為，我們與員工保持了良好的關係。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損害業務及形象的罷工、抗議或其他重大勞資糾紛。

保險

我們在日常的經營活動中存在投購保險的情況。我們的保單主要包括無人機第三方責任險、無人機電池保險、僱主責任險、財產一切險和公眾責任保險等，我們相信這些保險已經覆蓋了我們日常運營中的主要風險。按照市場慣例，對於我們運營所在

業 務

地區未提供或法律未普遍要求的某些保險，我們不會投購。請參閱「風險因素－我們的保險範圍可能不足以涵蓋我們所有的潛在損失」。

我們相信，我們的保險範圍足以覆蓋我們的業務，並符合一般市場慣例。我們將繼續審查和評估風險組合，並對我們的保險計劃進行必要和適當的調整，以符合我們的需求和行業慣例。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未就我們的業務提出任何重大保險索賠。

物業

我們的總部位於廣東廣州。我們在中國租賃物業。截至2025年12月31日，我們所租賃物業的賬面值並未佔我們綜合總資產的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從條文）公告第6(2)條的規定，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條的規定，無需在估值報告中列入公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段所述的所有土地或樓宇權益。

截至最後實際可行日期，我們在中國擁有一項物業的土地使用權，面積約25,000平方米，主要用於工業用途。

自有物業

截至最後實際可行日期，我們在中國擁有一處自有物業，建築面積約為9,000平方米，主要用作經營和辦公。截至最後實際可行日期，我們已取得該物業的物業權證。

租賃物業

在這些物業中：

- (a) **未辦理租賃登記的物業：**我們尚未向有關部門完成37項租賃物業的租賃登記。根據中國法律法規，未辦理租賃登記並不影響租賃的有效性，但房屋管理部門有權責令在規定期限內進行整改，如未整改，可處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。這些物業主要用於辦公室、倉儲和營運用途。截至最後實際可行日期，我們尚未受到任何行政處罰或整改命令。

業 務

- (b) **存有業權瑕疵的物業：**由於出租人未能提供有效的所有權證，一項租賃物業存在業權瑕疵。誠如中國法律顧問告知，我們作為承租人並不會僅因未能提供有效所有權證而被處以任何行政處罰。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，在目前情況下，有關物業並無牽涉任何爭議、調查或行政處罰，且我們並未接獲任何相關方就該物業權屬提出的查詢或爭議。因此，我們並無就潛在搬遷成本作出撥備，原因是我們認為搬遷的可能性較低。

倘我們因任何租賃缺陷而須搬遷，我們預計搬遷及裝修成本將約為人民幣90,000元，且鑒於我們的經營性質，我們預期已有合適的替代物業可供使用。我們預期不會對我們的業務運營或財務表現造成任何重大不利影響。請參閱「風險因素－業務及行業相關的風險－我們可能因中國的租賃安排而面臨處罰」。截至最後實際可行日期，我們在中國租賃了38項物業，總建築面積約為68,000平方米，主要用於辦公經營、製造、倉儲、研發、測試、售後服務及產品展示。該等租賃一般為期一至三年。

執照、許可及批准

我們的業務需要獲得多項執照、許可、批准和證書。誠如我們的中國法律顧問所告知，我們已經從相關部門獲得對我們的運營至關重要的執照、許可、批准和證書，且截至最後實際可行日期這些執照、許可、批准和證書有效並存續。

下表載列我們經營所需的重大必要證書：

序號	證書名稱	證書編號	發出日期	屆滿日期
1...	中國民用航空局 生產許可證	PC0084A-ZN	2026年1月7日	有效且並無固定 屆滿日期
2...	中國民用航空局 型號合格證	TC0096A-ZN; TC0097A-ZN	2025年12月31日	有效且並無固定 屆滿日期
3...	民用無人機駕駛 員訓練機構合 格證	UAS-JG-0103	2025年5月28日	2027年5月27日

業 務

序號	證書名稱	證書編號	發出日期	屆滿日期
4...	無線電發射設備 型號核准證	2025-3367	2025年2月28日	2030年2月28日
5...	電信設備進網許 可證	17-F699-253036	2025年9月16日	2028年9月16日
6...	海關進出口貨物 收發貨人備案 回執	4401961KWL	2017年7月20日	2099年12月31日

我們會不時更新執照、許可、批准和證書，以遵守相關法律法規。對於即將到期的牌照，我們會主動提前申請續期。誠如我們的中國法律顧問所告知，更新我們經營所需的執照、許可、批准和證書不存在重大法律障礙。

法律程序及合規事宜

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面遵守與我們業務營運相關的適用法律法規，並非亦未曾是任何重大法律、仲裁或行政訴訟的一方，且並不知悉有任何針對我們或我們的董事的未決或潛在法律、仲裁或行政訴訟，且可能個別或合計對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

由於我們個別員工對進出口相關法律法規的了解不透徹以及缺乏和相關職能部門的有效溝通，我們未就出口若干產品向相關監管機構申請所需許可證，違反了《出口管制法》及中國其他適用法律法規。2023年8月，相關監管機構就該事項對我們處以行政處罰（「行政處罰」），包括沒收非法所得人民幣19.1百萬元及罰款人民幣63.6百萬元。在釐定行政處罰時，相關監管機構考慮到我們的良好行為，從輕處罰。行政處罰已於2024年6月結清。我們已將行政處罰於財務報表呈列為其他開支。基於(i)除上述行政處罰外，我們沒有被相關部門處以其他行政處罰；(ii)我們已經結清行政處罰，而行政處罰對我們於往績記錄期間的總收入並不重大且並無對日後盈利能力造成重大阻礙；(iii)我們已經加強了內控措施以防止類似事件再次出現；及(iv)我們的中國法律顧問認為，行政處罰不構成相關中國法律法規下的重大不合規事項，我們的董事認為行政處罰不會對我們的業務、財務狀況或未來前景造成任何重大不利影響。鑒於概無董事涉及上述程序性不合規事項，且並無任何記錄顯示董事就該等事項有任何不誠實行為，

業 務

董事認為且獨家保薦人同意，有關事件不會影響董事根據上市規則擔任董事的適任性。董事致力持續監控和改進合規系統，以確保持續遵守所有適用法律及法規。我們高度重視出口管制合規體系的建立和持續完善。針對該問題，我們已實施全面整頓措施並加強內部控制，董事認為以下措施足以有效防止同類事件於未來發生：

- **合規組織架構及職責：**我們已成立出口管制合規委員會，由決策小組和執行小組組成，由負責人員監督合規管理事宜。審計部門已設立專門負責出口管制合規管理的內部控制合規團隊，負責制定和更新合規管理計劃和政策，監督整改和持續改進，並為各業務部門提供合規支援。
- **合規政策和手冊：**我們制定並實施內部合規管理手冊，涵蓋合規理念、組織架構、風險評估、風險控制、風險審查、应急管理、教育和培訓、合規審計和文件管理，確保各流程標準化、可追溯。
- **法律顧問整改建議：**我們於2023年委聘出口事宜法律顧問（「出口法律顧問」）進行全面合規審核，並協助改善政策聲明、組織架構、風險評估、KYC/KYP程序、審查流程、應急措施、員工培訓和文件保留。出口法律顧問提供整改清單並協助我們落實每項推薦建議。
- **全面培訓與評估：**我們定期為全體員工組織出口管制合規培訓，涵蓋研發、採購、業務、法務等部門。培訓內容包括中國和美國的出口管制法律、合規流程、風險識別和案例分析。我們保留出席和評估記錄，以確保培訓的全面性和有效性。
- **風險評估與持續改善：**我們已建立季度風險評估機制，涵蓋產品、客戶、技術、內部營運和第三方合作夥伴。合規委員會將審查評估結果，並針對高風險項目制定整改和應對措施，持續跟進以確保措施落實。

業 務

獎項和認可

於往績記錄期間，我們獲得了多個獎項和榮譽，以表彰我們的品牌和產品。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認可：

年份	獎項	頒獎組織
2025年	2025年全國數字鄉村創新大賽一等獎	中央網信辦、農業農村部
2025年	可持續植物生產和保護領域「最佳實踐與創新獎」	聯合國糧農組織
2025年	廣東省農業技術推廣一等獎	廣東省農業技術推廣獎評審委員會
2025年	重點「小巨人」企業	工業和信息化部
2025年	人工智能創新技術企業	福布斯中國
2025年	2024年廣州人工智能創新發展榜單最具市場價值企業	廣州市科學技術局
2025年	全球獨角獸企業	胡潤研究院
2024年	新商業公民－傑出產業理念	彭博商業周刊
2024年	國家級製造業單項冠軍企業	工業和信息化部
2024年	廣東省電子信息科學技術獎一等獎	廣東省電子學會
2024年	廣東省重點農業龍頭企業	廣東省農業農村廳
2024年	廣東省企業技術中心	廣東省工業和信息化廳
2024年	廣東省科學技術進步獎一等獎	廣東省人民政府
2024年	衛星導航定位創新應用獎白金獎	中國衛星導航定位協會
2023年	國家級專精特新「小巨人」企業	工業和信息化部
2023年	國家高新技術企業	廣東省科學技術廳、廣東省財政廳、國家稅務總局廣東省稅務局
2023年	國家知識產權示範企業	國家知識產權局