

## 業 務

### 概覽

#### 關於本公司

我們是構建空間智能(Spatial Intelligence)底座操作系統的先行者之一。空間智能為一新興範式，將物理環境轉變為由人工智能(AI)驅動的可計算、適應性強且持續演進的系統。與將智能家居及智能建築視為連接設備集合的傳統觀點不同，我們將空間建模並運營為統一的語義系統，在該系統中，「空間、人員、設備及行為」均通過一致的計算框架加以表示、理解及執行。這一轉變——從控制設備轉向運營空間——定義了行業的下一代發展方向。

我們的產品及解決方案為涵蓋設備、邊緣及雲端的一體化體系。在設備側，智能傳感器及控制器提供感知及執行能力。在邊緣側，中樞協調本地智能並確保可靠性及低延遲。在系統層，Aqara Studio協調跨設備協作、語義建模及AI驅動決策。在體驗層，應用程式及介面透過自然交互提供對空間智能的直觀訪問。

這種分層而統一的架構使我們能夠橋接碎片化的協議及生態系統。透過能力映射，Matter、Zigbee、Wi-Fi、KNX、BACnet、OPC UA、Modbus，甚至專有協議等多種標準被規範化為統一的語義模型，使住宅及商業環境能夠實現無縫互操作性及可擴展的系統設計。

我們不僅僅是提供產品；我們正在構建作為持續創新平台的空間智能基礎設施。透過將物理空間轉化為可編程及可理解的系統，我們在能源優化、健康與福祉、安全及以人為中心的體驗設計方面開拓了新可能性。

我們的平台具有內在的擴展性及生態驅動特點。透過標準化API、模塊化組件及開發工具，我們使系統集成商、開發商及合作夥伴能夠在我們的空間智能平台之上構建、部署及運營應用程式。長期而言，這會產生網絡效應，使數據、模型及應用程式不斷豐富系統。

我們在空間智能領域實現了重要里程碑：



## 業 務

- (1) 根據弗若斯特沙利文的數據，按2024年收入計，我們是全球最大的中國空間智能基礎設施提供商。
- (2) 根據弗若斯特沙利文的數據，截至最後實際可行日期，在空間智能基礎設施行業的中國廠商中，我們的產品數量位居行業首位，涵蓋50+品類及2,200+SKU。
- (3) 2022年至2025年入選胡潤全球獨角獸榜。
- (4) 2025年12月31日。
- (5) 根據弗若斯特沙利文的數據，公司在天貓和京東集團的智能開關類目、美國亞馬遜的智能網關類目以及德國亞馬遜的智能傳感器類目中，以銷量位居第一。

空間智能代表了一種技術與物理世界交互方式的根本性轉變。隨著行業從設備連接過渡至由人工智能驅動的空間運營，我們認為，透過統一的語義及執行框架對物理環境進行建模、理解及治理的能力，將成為長期價值的關鍵決定因素。我們在四大關鍵空間智能技術能力領域實現突破創新。該等能力由可協調住宅和商業環境中的設備、情境和行動的統一框架支撐。我們的**識別與感知**技術實現對人、物體、空間及環境狀態的高精度全面即時感知。我們的**認知與決策**技術通過學習用戶行為，並將複雜情境動態轉化為經過優化的場景化指令，從而提供真正個性化的主動與預判式服務。我們的**執行與重塑**技術將該等決策轉化為通過終端設備執行的行動，同時該等設備在多種環境中無縫融合，並配置足夠的替代裝置。**連接與融合**技術是整合這三大空間智能維度的核心，該技術具備完備的多協議支持能力，涵蓋Zigbee、Wi-Fi及Matter等主流標準。所有該等技術協同作用，共同推動我們的平台超越被動控制，最終提供主動式空間智能，從根本上重塑空間對人類需求的回應方式。我們持續投入大量研發資源，以維持技術優勢並推動空間智能各維度之創新。此等長期投入使我們建立龐大知識產權組合，截至2025年12月31日，我們擁有1,262項已授權專利及549項待審專利，充分印證我們的技術實力之深度與廣度。

## 業 務



我們已建立真正的國際商業化及規模化的銷售佈局。Aqara品牌空間智能產品及解決方案的海外收入於2023年至2025年的複合年增長率達28.7%。此外，Aqara品牌產品與解決方案的海外收入佔總收入比重由2023年的42.2%提升至2025年的66.5%。我們強勁的海外增長得益於我們全面的全球銷售網絡的支持，其通過整合線上與線下零售的多渠道策略（包括我們與全球頂尖零售商及主要電商平台的戰略合夥關係），覆蓋中國境外的超過90個國家及地區。根據弗若斯特沙利文的資料，我們已在中國建成最大的空間智能銷售網絡，在31個省份的210多個城市，擁有超過500家Aqara家居體驗店，並在主要電商平台上擁有活躍業務。截至2025年12月31日，我們的全球銷售渠道網絡已服務全球超過15百萬用戶。

我們的產品及解決方案已深度整合於亞馬遜、Apple、谷歌、LG、三星及小米等知名品牌生態系統。具體而言，我們已實現與Apple Home生態系統最全面的整合之一，共計15個產品類別下逾340款產品型號無縫接入Apple Home平台，並原生支援HomeKit安全視頻、自適應照明、自適應溫度及Home Key等Apple專屬功能。此項全面整合顯示，我們具備對Apple生態系統設備的全面支援能力。與國際知名品牌的深度整合，充分證明本公司既能滿足全球頂尖企業嚴格的技術與品質標準，同時持續推進自主創新進程。

於往績記錄期間，我們穩步擴充，於2025年收益達人民幣1,471.6百萬元。我們的主動式AI驅動產品及解決方案的收入顯著增長，由2023年的人民幣465.7百萬元增加至2025年的人民幣907.3百萬元，複合年增長率達39.6%。我們的毛利率由2023年的29.7%上升至2024年的33.8%，於2025年攀升至38.4%。我們於往績記錄期間產生淨虧損。我們於2023年、2024年及

## 業 務

2025年的期內虧損分別為人民幣159.5百萬元、人民幣230.8百萬元及人民幣322.4百萬元。然而，我們自2023年以來實現按調整基準的盈利能力。我們於2023年、2024年及2025年的經調整利潤(非國際財務報告準則計量)分別為人民幣45.3百萬元、人民幣113.1百萬元及人民幣56.9百萬元。

### 我們的市場機遇

空間智能指人工智能在物理環境中無縫融合，使其能夠感知、解讀並協調人、物及空間之間的互動。傳統物聯網系統基於預設規則且設備間相互孤立，而空間智能通過融入AI，創造出能夠感知現實世界狀況、解讀用戶意圖並即時自主決策的協同化、場景驅動的環境。儘管AI在虛擬領域已取得重大進展，但其真正潛力在於打通數字智能與物理空間之間的鴻溝，從而實現空間智能。

隨著空間智能的持續演進，人居空間(涵蓋居住及商業空間)已成為其最自然且最具前景的發展領域。人居空間具有物理交互密集、行為場景多元、智能設備多樣及用戶需求日趨複雜等特點，這些特質共同為空間智能的應用與進化創造理想條件。根據弗若斯特沙利文的資料，全球空間智能產品與解決方案的市場預計於2030年達人民幣101,430億元，2025年至2030年的複合年增長率將達14.7%。

空間智能產品與解決方案包含兩大核心板塊：基礎設施(構成由傳感器、中樞及控制器組成的基礎支撐)與終端設備。基礎設施是增長最為迅猛的細分領域，這得益於AI技術的快速進步、用戶對智能體驗需求的日益增長以及強有力的「AI+」政策支持。特別是，基礎設施領域佔據核心的戰略位置，作為支撐及協調所有終端設備的基礎層，使得各種設備及服務得以建立在其之上，隨著採用規模的擴大產生複合的網絡效應。此外，一旦部署，基礎設施由於其嵌入性質，會造成顯著的轉換成本和客戶綁定，從而帶來高客戶留存率和持續收入的機會。根據弗若斯特沙利文的資料，預計全球空間智能基礎設施市場的收入於2030年將達到人民幣18,593億元，2025年至2030年的複合年增長率達18.6%。在中國市場，強勁的國家級AI戰略、智慧城市項目以及空間智能技術部署的加速，共同推動同等快速增長。根據相同來源，預計於2023年中國市場收入將達人民幣4,187億元，2025年至2030年間的複合年增長率為20.9%。

主動式人工智能的日益普及是空間智能時代的標誌性特征。主動式人工智能實現意圖驅動控制、預測性服務與自主優化，於人居空間中提供顯著提升的效率、個性化及用戶體驗。主動式人工智能在空間智能基礎設施的應用於2023年開始初具雛形。經歷2023年至2025年的初步穩步增長後，預計該領域在未來幾年開始快速發展，此乃受多重因素驅動，包括政策支持、技術進步、生態系統更加開放、跨平台互操作性增強以及用戶體驗及服務創新持續改進，這些力量共同推動市場抵達發展轉折點，並開啟新一輪擴張。根據弗若斯特沙利文的資料，2025年主動式人工智能在空間智能基礎設施住宅及商業空間的全球普及率分別為8.0%及7.2%，預計到2030年將增至62.5%及46.0%。

根據弗若斯特沙利文的資料，以2024年的收入計，我們是中國最大的主動式人工智能驅動的空間智能基礎設施提供商，亦是全球最大的提供商之一。作為空間智能基礎設備基

## 業 務

礎領域的開創者與領導者，我們憑藉獨特的定位，必將把握空間智能行業持續的擴張及演進帶來的發展機遇。

### 我們的發展歷程

我們的發展歷程映射行業從單品智能到全屋智能，最終邁向空間智能的演進之路。我們自2009年成立以來，一直致力推動物聯網連接技術，為物聯網系統奠定堅實的低耗能無線通信基礎。於2014年，我們正式進軍智能家居市場，著力於打造創新的智能家居產品。同年，我們與小米的合作達成一項里程碑式的突破：我們開發的小米智能家庭套裝銷量突破百萬，獲得市場廣泛認可。這一成功確立我們在單品智能時代的領導地位，證明我們讓智能家居技術普惠廣大消費者的能力。

於2016年，我們邁入全屋智能階段，正式推出Aqara品牌，圍繞空間場景構建業務體系。針對住宅客戶，我們首創智能家居行業「4S」(解決方案、銷售、服務及調查)服務體系，提供從解決方案設計、安裝到售後支持的一站式服務，大幅降低消費者的使用門檻。同時，我們拓展至以商業綜合體及公共建築為核心的商業空間市場。於2019年，我們加速國際擴張，通過美國亞馬遜開設首家自營海外品牌店鋪，並借助與LG的合作成功打入韓國市場，於多個主要國際市場取得突破。於2021年，我們於歐洲亞馬遜平台上線品牌官方店鋪，顯著提升品牌在該市場的曝光度與用戶觸達率。

於2023年，以我們的「空間智能，全面進化」發佈會為標誌，我們進入空間智能時代。依託全棧自研技術，我們將AI算法深度集成至產品及解決方案，於2025年，Aqara品牌產品及解決方案超過90%由主動式AI驅動，賦予設備主動感知、邊緣計算與實時響應能力，使空間能夠「感知、思考、行動」。我們領先的連接技術及生態系統開放理念使我們由2022年至2025年連續四年於胡潤報告蟬聯全球獨角獸榜。我們的產品與全球主流平台廣泛兼容，為全球用戶提供無縫的空間智能體驗。如今，我們為居住及商業空間賦能，令其更智能、靈敏及可持續。

### 我們的產品及解決方案

我們提供全面的產品與解決方案組合，以此率先實現空間智能之系統化與規模化商業落地。我們提供整合硬件、軟件與AI演算法的Aqara品牌產品與解決方案，以此提供空間智能體驗；同時通過ODM業務服務小米等合作夥伴品牌。我們的Aqara品牌產品與解決方案基於三大核心產品類別構建，它們協同工作，形成端到端的空間智能基礎設施。截至2025年12月31日，我們的產品矩陣涵蓋逾50個品類及逾2,200個庫存單位，累計激活設備達5,600萬+台。

- **傳感器**：該等產品能夠「識別與感知」空間，可實現高精度探測人體行為與物體、空間動態及環境狀況。主要產品包括AI賦能高精度場景傳感器、智能攝像機、智能睡眠監測帶、門窗傳感器、振動傳感器、人體傳感器、溫濕度傳感器、空氣質量監測面板、煙霧報警器等。

## 業 務

- **中樞**：該等產品具有「認知與決策」能力，作為設備連接與運算過程的核心節點，實現主動式、跨設備聯動。主要產品包括智能網關與智能熒幕。
- **控制器**：該等產品能夠「執行與重塑」空間，通過執行操作，實現空間環境的自主化、個人化轉型。主要產品包括智能開關及插座、光控模組與燈具、智能門鎖、窗簾電機及溫控器。

該等硬件產品均通過Aqara應用程序實現統一管理，作為控制與管理所有設備的用戶介面，並嵌入我們的AI Copilot以增強交互體驗。我們空間智能產品與解決方案組合的核心是我們的專有操作系統Aqara Studio，該系統能協調跨設備協作並實現解決方案的快速部署。我們的全棧產品及解決方案無縫協作，持續捕捉及處理即時空間、環境及設備信息，構建起感知、推理與執行的閉環流程，使空間能夠主動且可靠地適應用戶需求，實現照明、健康監測、安防、暖通空調及低碳節能等多樣化空間智能功能。

一旦部署，我們的硬件產品便嵌入建築及結構環境的物理基礎設施，形成難以複製或取代的安裝基礎設施，從而導致客戶鎖定、高留存率及經常性收入的機會。

### 我們的技術

空間智能代表了一種根本性的轉變，從「連接設備」過渡至「運營空間」。此轉變不僅需要感知、計算及控制技術的進步，更需要一個能夠對物理世界進行建模、理解並安全執行行動的統一系統。

我們的技術基礎建立於一個一體化的AI原生架構之上，該架構由四個緊密耦合的層級組成：**本體論層**（語義定義）、**圖層**（狀態與結構）、**技能層**（受管轄的執行）及**遙測層**（反饋與學習）。上述各層級共同構成一個閉環系統，使物理環境能夠實現感知、推理、行動並隨時間持續優化。

該架構的核心為通過對象、關係、動作及策略（「ORAP」）所定義的本體論，為物理空間的表達提供統一的語義模型。該模型將異構設備、協議及數據抽象為一致的、機器可理解的表示形式，使系統能夠基於房間、區域、功能及意圖等空間概念進行運作，而非依賴設備層面的基礎元素。

該本體論通過空間圖譜得以具體化，空間圖譜作為空間結構、設備拓撲、實時狀態及操作約束的唯一真實數據來源。空間圖譜在設備層、邊緣層及雲端層之間提供一致的、可查詢的及可訂閱的模型，確保全系統的一致性、可追溯性及可解釋性。

在空間圖譜之上，所有操作均通過標準化技能執行，該等技能在明確的策略約束下封裝控制、自動化及配置功能。此受管轄的執行模型確保所有操作均安全、可審計且可逆。

最後，統一的遙測層捕捉系統交互的完整生命週期——從意圖與上下文到執行與結果——從而實現持續反饋、系統優化及AI驅動的學習。通過該閉環機制，系統隨時間持續適應並提升其性能。

## 業 務

通過整合本體論、圖譜、技能及遙測，我們的平台構建起完整的「理解 — 執行 — 學習」循環，使AI智能體能夠安全運作並大規模持續優化物理環境。

具體而言，我們的空間智能技術包括四大核心能力：「**識別與感知**」、「**認知與決策**」、「**執行與重塑**」及「**連接與融合**」。我們已在上述各關鍵維度取得突破性技術進展：

- **識別與感知**：空間智能從根本上依賴於精準、可靠地感知與解讀物理環境的能力。我們開發多層感知平台，該平台融合多種互補的傳感模式：毫米波雷達、計算機視覺與分佈式傳感器網絡，從而全面理解居住、商業空間及其中人員的行為。這種集成方案使我們的傳感器能夠以遠超行業標準的精度檢測存在、識別行為、監測生命體徵並解讀用戶意圖，同時通過本地處理保護用戶隱私。我們傳感器的一項關鍵技術是超低功耗，其功耗約為普通產品的三分之一，從而在確保可靠通信與性能的同時，實現長達數年的電池續航。
- **認知與決策**：將原始傳感器數據轉化為智能行動，需要複雜的認知能力來即時解讀情境、理解意圖並協調響應。我們開發的認知與決策技術，能夠在網絡邊緣處理資訊以實現即時響應，通過自然語言處理溝通人類意圖與機器執行，並部署能從模式中學習以預測需求的自主代理。這使得空間智能基礎設施不僅能感知空間內正在發生的事情，更能理解其意義並確定最恰當的傳感方案，在毫秒級延遲下運作，同時通過本地處理保護隱私。
- **執行與重塑**：空間智能最終必須通過現實世界的設備執行物理動作，並重塑現有空間，以在不進行昂貴改裝的前提下實現智能控制。我們開發的技術使我們的平台能夠在傳統住宅電氣系統的限制下工作，且即使在網絡連接中斷時也能保持可靠運行。我們的智能開關創新通過消除佈線障礙，重塑住宅與商業空間的升級方式；而我們的分佈式容災架構則將傳統的集中式控制重塑為分佈式系統，在雲或中樞連接中斷時，依然能在本地執行自動化。這些能力共同改變空間智能融入現有設施的方式，並在真實條件下實現可靠控制。
- **連接與融合**：空間智能系統依賴於穩定、高效的無線連接技術，以可靠地協調跨越多通信協議的多達數萬台設備。我們已開發出基礎無線連接技術，以高可靠性和全面協議兼容性為特徵。我們的方案解決讓多樣化物聯網設備在大型網絡中實現無縫通信這一根本挑戰，同時保持即時智能控制所需的穩定性與傳感速度。我們支持多種連接協議及標準（包括Zigbee、Wi-Fi及Matter），確保我們的平台與各區域標準及不同生態系統無縫對接。

空間本體框架的一個關鍵元素是政策組件，其核心作用在於編碼治理原則，以界定我們的空間智能基礎設施允許執行的範圍，涵蓋隱私優先處理、數據最小化、用戶同意及司法管轄合規等事項。透過將該等政策直接嵌入空間本體框架，我們從設計上確保負責任的使用，使空間智能基礎設施中的每一次感知、決策及行動於我們服務的市場內均在明確界定的監管及倫理邊界內運行。

## 業 務

### 我們的競爭優勢

#### 空間智能基礎設施的開創者與領導者

我們構建了一個AI原生操作層，能夠對物理環境進行建模、理解及運營，從而將自身定位為基礎設施提供商，而非設備供應商。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的收入計，我們是中國最大的主動式AI驅動的空間智能基礎設施提供商，也是全球最大的提供商之一。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的領導地位得益於全面的全棧能力，因為我們提供覆蓋硬件、軟件與服務的最全面的空間智能產品與解決方案。此外，我們於2025年被工業和信息化部評為國家級專精特新重點「小巨人」企業，充分證明我們在市場上的領導地位。

鑒於該細分領域異常強勁的增長軌跡，我們在空間智能基礎設施領域的領導地位對未來發展具有尤為重要的戰略意義。除連接功能外，這一層面正日益成為跨空間實現情境理解、協同行動和自適應服務的運營基礎。在AI技術快速進步、用戶對智能體驗需求日益增長以及「AI+」戰略強有力政策支持的多重驅動下，基礎設施板塊已成為空間智能市場中增長最快的細分領域。

特別是，基礎設施領域佔據核心的戰略位置，作為支撐及協調所有終端設備的基礎層，並持續捕捉及處理實時空間環境數據，從而允許各種設備及服務得以建立在其之上，同時隨著採用規模的擴大產生複合的網絡效應。此外，一旦部署，基礎設施由於其嵌入性質，會造成顯著的轉換成本和客戶綁定，從而帶來高客戶留存率和持續收入的機會。舉例來說，超過70%在2022年首次將設備連接到Aqara App的用戶在當年內添加一台或多台新設備。在同一用戶群中，在2023年、2024年及2025年繼續添加新設備的用戶比例分別為38.06%、29.14%及26.51%。此外，截至2025年12月31日，用戶平均連接到Aqara App的設備數量為20.02台。作為空間智能基礎設施基礎領域的開創者與領導者，我們憑藉獨特的定位捕捉空間智能行業持續擴張及演進帶來的增長機會。

#### 專有的空間智能技術構築深厚競爭壁壘

開發主動式、AI賦能的空間智能基礎設施高度依賴技術，並需要克服多個關鍵層面的重大技術障礙。**識別與感知**層要求精確捕獲並融合複雜的多模態感知。**認知與決策**層需要先進的AI處理感知信息、提取特徵並實現即時的自適應決策。**執行與重塑**層必須通過協調的控制器和回饋回路確保可靠的執行。**連接與融合**層需實現無縫多協議整合及設備協同，以確保跨生態系統的穩定通訊。此外，將AI嵌入到雲、邊緣和設備中，還帶來延遲、計算分佈和數據隱私方面的挑戰。這些複雜性要求具備跨硬件工程、AI演算法、無線協議和系統架構的多學科專業知識。具體而言，我們整合現實世界空間數據、理解情境並協調不同設備和協議可靠行動的能力構成極高的行業準入門檻。

我們已在實現空間智能所需的所有關鍵維度上取得突破性技術進展以應對其複雜性。我們的全棧技術通過解決空間智能行業的關鍵技術挑戰，創造顯著的競爭優勢，能夠提供端到端的集成解決方案來應對這些挑戰。該等技術並非孤立運作；相反，其使我們能夠協調異構設備、解讀空間情境，並將洞察轉化為跨場景的可靠的現實行動，從而構築起深厚的競爭壁壘。

## 業 務

此外，隨著我們裝機量的增長，我們的專有技術通過持續學習及優化創造複合型優勢。再者，我們的AI原生架構使我們能夠直接受益於AI持續進步，可快速集成新功能。

### 在居住與商業空間成功實現商業化

我們通過覆蓋全技術棧的全面空間智能產品與解決方案組合，取得重大的商業成功。特別是我們的Aqara品牌生態系統，其集成硬件、軟件和AI演算法，提供端到端的空間智能基礎設施。這種集成方法使我們實現巨大的市場規模，截至2025年12月31日，擁有超過50個品類和2,200個SKU，累計激活設備達5,600萬+台，全球用戶群超過1,500萬，覆蓋超過90個國家及地區。這種商業化規模證明我們將先進的空間智能技術轉化為受全球消費者和商業客戶歡迎的商業化成功的產品及解決方案的能力。此等部署亦證明我們的基礎設施在不同空間環境中的可複製性，並支持積累可復用的數據洞察和運營專長。

我們商業化的產品及解決方案通過解決居住和商業空間關鍵應用場景中的核心痛點，交付切實的價值。在居住環境中，我們的空間智能架構自動調節照明、暖通空調及其他家電，以提升舒適度同時降低能耗，其集成的AI通過用戶行為學習來預測需求並自主調整設置。

在商業空間，我們的解決方案被應用於安全管理、環境控制、能源優化和運營效率提升等領域。我們已成功完成眾多標誌性項目，包括民生銀行辦公室改造、斯里蘭卡的TRI-ZEN住宅項目以及韓國的My WorkSpace項目，展現我們跨不同場景和行業交付解決方案的能力：

- **北京和成都民生銀行**：民生銀行北京和成都辦公室的改造展現我們在能源管理和可持續性方面的能力。該項目覆蓋133,000平方米，使用超過11,000台設備，採用我們最新的邊緣側私有化部署方案。一個能源管理中心提供即時監測，實現「用電可視化」和「碳可視化」，建立了減碳雙路徑。
- **斯里蘭卡TRI-ZEN項目**：作為斯里蘭卡首個配備全面空間智能解決方案的高層建築，TRI-ZEN項目的所有897個單元均配備我們的系統，總計超過16,000台智能設備。我們促成深度的API和SDK集成，使居民能夠通過開發商的專用應用程序無縫控制所有設備，創造了舒適、安全、便捷的生活環境。
- **韓國My WorkSpace**：我們與首爾江南區的My WorkSpace分公司合作，部署超過2,000台智能設備。該系統能提供集中監測及控制，並適應使用需求，降低能耗，優化運營效率。

我們的商業化成功得益於與領先科技和工業公司的戰略合作夥伴關係。我們積極與Apple、谷歌、LG、三星和小米等全球頂級品牌建立深度合作，將我們的觸角延伸至多個主要平台。我們的企業級服務能力吸引與國際工業領袖的合作，進一步提升我們在商業應用中的品牌信譽。例如，於2026年3月，我們與西門子簽署一份戰略合作協議，共同在空間智能及智能建築領域進行合作。通過該等戰略合作關係，我們能夠大規模地交付並商業化空間智能產品與解決方案。

## 業 務

我們在住宅和商業空間的成功商業化，不僅證明市場對我們產品及解決方案的需求，而且展示了我們底層空間智能基礎設施在不同類型環境中的適應性和可擴展性。

### 與Apple生態系統的全面整合及於Apple零售店的重要佈局

與Apple Home生態系統的整合一直是本公司重要的戰略重點。例如，我們在WWDC-21大會上獲宣佈為Home Key功能的首發合作夥伴。我們始終是首批推出具備Apple專屬功能產品的企業之一。根據弗若斯特沙利文資料，我們於2020年5月推出中國內地首款HomeKit安全錄影的攝像頭，於2022年1月推出全球首款支持Apple Home Key的智能門鎖，於2023年2月推出中國內地首款低功耗HomeKit安全錄影門鈴，並於2024年9月推出中國大陸首款低光全彩HomeKit安全錄影攝像頭。透過率先推出具備這些Apple專屬功能的產品，我們得以提升在Apple Home生態系統內的曝光度，並推動產品的早期採用。截至2025年12月31日，我們提供涵蓋15個產品類別逾340款產品型號，均可直接透過Apple Home應用程序進行控制。此與Apple Home生態系統的全面整合，使客戶能完全在Apple平台內建構以人為本的端到端空間智能解決方案，隨著使用我們產品的Apple Home用戶遍及多個產品類別，進一步為本公司產品生態創造強大的用戶黏著度。我們曾參與Apple團隊的眾多新產品導入(NPI)項目，旨在盡早將Apple Home生態系統中最尖端及創新的功能帶給智能家居用戶。於2026年國際消費電子展(CES 2026)，我們推出了智能門鎖U400，其為市場上首款支持利用UWB技術通過Apple設備實現免提解鎖的智能門鎖。我們亦宣佈推出溫控器網關W200，其為北美首款支持iOS專屬功能(自適應溫度及清潔能源指南)的溫控器。

我們於Apple商店的顯著佈局亦強化全球銷售網絡。自2019年於Apple商店推出Aqara品牌產品以來，已有逾30款產品透過Apple官方零售商店於18個國家及地區銷售。此合作使我們得以接入Apple高端全球零售網絡，獲得無可比擬的渠道優勢。

### 強大的海外多渠道銷售網絡支持國際業務強勁增長

我們的Aqara品牌產品及解決方案已在海外市場取得卓越的增長，海外收入由2023年的人民幣379.6百萬元增長至2025年的人民幣629.0百萬元，複合年增長率為28.7%。Aqara品牌產品及解決方案的海外收入於Aqara品牌產品及解決方案總收入的佔比由2023年的42.2%提升至2025年的66.5%，展現海外銷售額的持續增長。於往績記錄期間，我們已將業務擴展至中國以外超過90個國家及地區，服務全球超過15百萬名個人用戶及超過3,995家企業用戶，銷售超過56百萬台連接設備。我們亦在國際市場擴展實體零售版圖。

這種強勁的海外增長得益於我們全面的海外多渠道銷售網絡，將線上與線下渠道無縫整合使市場覆蓋率和客戶可及性得以最大化。具體來說，我們的線上業務覆蓋亞馬遜等主要電商平台，而線下分銷網絡則通過遍佈全球超過70個國家與地區觸及客戶。我們已與頂級電子產品零售商建立戰略合作夥伴關係，將我們的產品置於高人流的零售環境中，這強化我們的高端品牌定位。此外，我們還與領先電信運營商合作，以觸達其龐大的用戶群並利用其經銷網絡和客戶關係。這些合作夥伴關係使我們能夠在關鍵市場提供本地化支持和服務，確保客戶從購買到安裝及持續支持的無縫體驗。這種集線上直營、高端零售合作和經銷商協作於一體的綜合多渠道方法，構建一個穩健且可擴展的市場進入基礎設施，為我們持續捕獲海外增長奠定基礎。

## 業 務

### 產品於生態系統內的互操作性與先進標準領導力

互操作性是我們空間智能平台的核心差異化優勢。我們跨多種協議和生態系統連接、協同和調度設備的能力使我們能夠構建更豐富的場景，拓展可實現的用例，並提升我們解決方案的耐用性和可擴展性。根據弗若斯特沙利文的資料，我們擁有空間智能產業中最全面的開放協議整合架構，獨特地將Zigbee、Wi-Fi及Matter等整合至統一平台。這種多協議方法通過消除相容性障礙及分散問題，創造顯著的競爭優勢，並使我們可連接更多設備，從而吸引更多廣泛用戶群體並加速生態系統擴張。此外，通過同時支持Thread等最新的協議以及Zigbee、Wi-Fi及藍牙等更成熟協議，我們架起傳統技術與未來之間的橋樑，確保向下兼容的同時推動行業進步。我們的多協議功能使我們能在國際擴展時適應本地主要協議偏好，加快市場准入和本地採用，使我們從單一協議的競爭者中脫穎而出。這種互操作性不僅僅是產品的一項功能，更是能夠協調複雜環境下行動與服務的空間智能基礎設施的核心要求。

此外，我們通過在開放生態系統標準領域的先鋒領導力，處於定義和塑造未來空間智能連接技術的前沿。例如，作為連接標準聯盟（「CSA」）的核心貢獻成員，我們與亞馬遜、Apple、谷歌和三星等領先科技公司共同努力，推動Matter的發展。比如，我們因較早採用Matter協議而亮相WWDC-22開發者大會。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是全球少數參與每個Matter版本全生命週期開發的公司之一，這證明我們在塑造未來空間智能連接技術方面的深厚技術專長和戰略影響力。此外，我們是全球僅有的13家（中國內地僅2家）獲得CSA Matter Non-VID Scoped產品認證機構認證的公司之一，這使我們能夠獨立頒發設備證書，並將我們置於設備安全認證體系的中心位置。我們的標準領導地位也幫助我們受益於更廣泛的生態系統應用，並與第三方參與者進行更有效的合作。

### 經驗豐富的管理層與創新驅動文化

我們由一支經驗豐富且多元化的管理團隊領導。我們的創始人游延筠先生憑藉多年在自動化與控制領域的經驗，擁有深厚的行業知識和敏銳的市場洞察力。我們的管理團隊擁有來自小米、三星和摩根大通等知名公司的技術、產品創新和戰略管理背景。彼等的專業知識有助於確保我們戰略決策的穩健性和執行效率。

我們獨特的企業文化是我們成功的關鍵。我們致力於「用戶至上」並以誠信運營。我們培育了一種鼓勵創新、擁抱從挑戰中學習、促進開放協作、追求卓越的「工程師文化」。我們宣導平等、友好、夥伴式的工作氛圍，創建支持個人成長並將員工發展與為用戶創造價值相聯繫的平台。我們相信這能激發我們團隊的創新活力，並為我們長期發展奠定基礎。

### 我們的戰略

#### 深化AI原生能力

我們將繼續投資於AI技術，特別是在情境理解、決策制定及自主系統優化等領域，以提升我們平台的智能與適應性。AI能力是將空間智能從被動控制及規則式自主性轉變為主

## 業 務

動、感知情境且日益自主的關鍵差異化因素。隨著空間智能市場向AI賦能的產品和解決方案轉變，我們相信持續投資於核心AI技術將加深我們的競爭壁壘並擴大可觸及市場。我們計劃持續投資AI技術及支撐空間智能的基礎能力，包括跨設備和環境的即時數據處理、情境理解、決策與可靠執行。

我們亦將研發投資導向推動可衡量業務成果的能力。我們計劃提升產品與解決方案中的關鍵技術，包括大規模無線通訊、智能終端超低功耗能源管理、分散式本地自動化、雲端到邊緣到設備協同、多模態感知、全雙工語音交互，以及由大型語言模型驅動的自主空間智能體，藉此實現主動式、個人化的空間服務；開發矢量照明技術，協調光線方向、強度、色溫、分佈及時序營造場景化氛圍；開發涵蓋太陽能、熱能及機械能的能量採集解決方案，整合高效的轉換、儲存、充電管理、低功耗協議及動態功率模型。

我們將通過戰略性的產學研合作推動技術進步，以加速突破性創新。我們將採用覆蓋全技術棧的集成方法，確保AI及其他技術能力被端到端地嵌入，並提供連貫、差異化的解決方案。我們亦將持續深化空間本體框架的開發，並相信其將成為我們持久的技術基礎，統一我們的技術棧，以便未來提供更卓越的空間智能能力。

### 擴展空間智能應用場景

我們旨在跨高增長應用場景擴展我們的空間智能能力，以捕捉新興市場機遇。我們將深化對關鍵戰略領域的關注，特別是在輔助生活和低碳建築管理領域。在輔助生活場景中，我們將利用多模態傳感技術實現跌倒檢測、非接觸式生命體徵監測和AI賦能陪伴功能，以加速緊急回應並提供更個性化的護理體驗。在低碳場景下，我們將部署整合空間智能系統，通過對暖通空調、照明及其他建築系統的即時監控與自動調控來優化能源消耗。透過運用AI驅動的預測分析，並根據用戶活動模式及環境條件自動調整，我們的解決方案能在維持最佳舒適度的同時，大幅減少能源浪費與碳排放。此等場景尤其適合能夠集成多設備、多系統的感知、情境理解與協同回應的基礎設施。

我們相信這種場景擴展將加強我們的市場地位並驅動可持續增長。我們專注於輔助生活及低碳場景與主要的人口及政策趨勢在戰略上高度一致。全球老齡化人口，結合政府推動的長者照護基礎設施計劃，創造對智能輔助生活解決方案的大量需求。同樣地，脫碳趨勢及全球各國的政策推動碳減排目標和綠色建築標準，為低碳空間智能解決方案提供了顯著機遇，有助於建築經營者在降低運營成本的同時合規運營。通過提供跨這些高增長應用場景的全面解決方案，我們旨在擴大可觸及市場，同時建立支持長期業務增長和市場領導地位的競爭優勢。

### 加速全球市場擴張

我們旨在通過提升在歐洲、北美和亞太等主要國際市場的佔有率來加速全球市場擴張。我們的擴張戰略優先考慮通過線上自營渠道建立直接客戶關係，這能更好地控制品牌

## 業 務

體驗，同時改善單位經濟效益。我們將同時通過戰略零售合作和參與主要行業展會來擴大線下影響力，以提升在目標市場的品牌知名度和信譽度。我們的地域擴張將同時關注住宅和商業板塊，尤其專注於高價值的住宅定制安裝市場和商業空間機會，在該等市場，我們全面的空間智能解決方案提供差異化價值。

我們將通過本地化的市場進入能力和戰略生態合作夥伴關係推進此擴張計劃。我們將建立具備深厚當地市場知識的區域團隊，以優化每個地區的營銷、銷售及服務交付。為加速市場滲透，我們將擴展經認證的能夠提供專業安裝和支持的安裝商和經銷商網絡，特別是針對複雜的住宅和商業項目。我們亦旨在深化與領先的區域合作夥伴的技術集成，以確保無縫互操作性並拓寬我們的可觸達客戶群。我們相信這種集本地化運營、經擴展經銷網絡和生態系統集成的綜合方法將使我們能夠在高增長的國際市場獲取份額，同時建立可持續的競爭優勢。

### 通過生態開放合作驅動增長與培育創新

我們計劃持續通過開放平台的方式吸引企業合作夥伴和個人開發者來加速增長。我們將專注於將Aqara Studio打造成我們的開放式開發平台及市場，結合直觀易用的用戶界面與豐富的即插即用插件，助力企業及個人開發者構建、發佈並將空間智能應用變現。我們亦計劃培育活躍的開發者社區，通過促進知識共用，協助功能建議，並將熱情用戶轉化為積極創作者來補充Aqara Studio，為生態系統作出貢獻。

我們相信，這種開放的協作模式將創造出重大的戰略價值。我們的開放平台受市場上最廣泛的產品組合之一支持，將吸引更多廣闊的用戶基礎。我們旨在吸引更多廣泛的用戶群，進而促進業務增長，並吸引具有創新精神的開發者加入我們的平台。隨著Aqara Studio成為開發者創意與創新的核心中樞，我們將受益於持續湧入的高質想法及解決方案，這些將提升我們平台的能力並增強我們在空間智能生態系統中的品牌影響力。這種方法將通過市場交易和企業合作夥伴關係解鎖額外收入流。由此產生的網絡效應(隨著用戶採用率增加吸引更多開發人員，他們的創新進一步提升平台價值並吸引企業合作夥伴)將放大我們的價值主張，並加強我們在市場中的競爭地位。隨著產品日益成熟及市場需求擴大，此類協作或會進一步提升我們的解決方案覆蓋範圍、部署效率及軟件賦能的服務能力。

### 我們的產品及解決方案

我們的產品及解決方案專注於部署硬件及軟件，為空間提供四大核心能力：**識別與感知**、**認知與決策**、**執行與重塑**及**連接與融合**。憑藉先進可靠的互聯互通，我們打造了能夠自主完成感知、決策與執行全鏈條的空間智能系統並賦能智慧終端設備，從而改造空間及生活方式。我們的系統由三大主要類別產品組成：**(i)傳感器**，**(ii)中樞**以及**(iii)控制器**。該等產品具備卓越的技術性能及典雅的設計細節，將智能與美感巧妙結合。

## 業 務

下表載列我們於所示期間按產品劃分的收入明細：

	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)					
<b>Aqara品牌空間智能產品</b>						
及解決方案.....	<b>899,925</b>	<b>62.6</b>	<b>918,474</b>	<b>61.7</b>	<b>946,517</b>	<b>64.3</b>
傳感器.....	256,021	17.8	235,823	15.8	308,196	20.9
中樞.....	81,728	5.7	108,909	7.3	113,311	7.7
控制器.....	562,176	39.1	573,742	38.6	525,010	35.7
<b>ODM產品.....</b>	<b>518,784</b>	<b>36.0</b>	<b>543,014</b>	<b>36.5</b>	<b>496,701</b>	<b>33.8</b>
其他 <sup>(1)</sup> .....	<b>20,676</b>	<b>1.4</b>	<b>27,085</b>	<b>1.8</b>	<b>28,410</b>	<b>1.9</b>
<b>總計.....</b>	<b>1,439,385</b>	<b>100.0</b>	<b>1,488,573</b>	<b>100.0</b>	<b>1,471,628</b>	<b>100.0</b>

附註：

(1) 其他主要包括提供安裝服務、物聯網平台開發服務及其他服務，以及銷售輔助配件。

### Aqara品牌空間智能產品及解決方案

我們的產品主要包括三大類別：(i)感測器、(ii)中樞及(iii)控制器。以下呈列每個類別主要產品的精選圖片。

#### 傳感器

該等產品具備**識別與感知**空間的能力，精準捕捉人體動靜、姿勢、行為意圖及環境狀態，實現對居住空間環境與用戶行為的自主感知。




於2023年、2024年及2025年，銷售傳感器所產生的收入分別為人民幣256.0百萬元、人民幣235.8百萬元及人民幣308.2百萬元，分別佔同期總收入的17.8%、15.8%及20.9%。根據弗若斯特沙利文的資料，於往績記錄期間，我們提供空間智能基礎設施產業中最全面的智能傳感產品。

我們的傳感器可根據各傳感器能夠偵測的不同訊號類型分為三大類別。第一，人體與物體傳感包含人與物的區分，而針對人而言，則偵測存在、心率、呼吸活動、姿勢及活動水平。第二，空間傳感著重於動作、距離及方向，即人與物在空間中的位置及其移動方式。第三，環境傳感則聚焦於溫度、濕度、光線、有害氣體及大氣壓力等參數，以掌握環境狀況並維持舒適與安全。

我們的傳感器具有超低功耗的主要特性，其透過緊密整合硬件設計、固件控制及協議優化的跨層工程實現。我們的傳感器能耗約為行業平均水平的三分之一，顯著提升能源效率及脫碳目標。這種超低能耗意味著電池壽命的延長，例如，煙霧報警器的電池壽命長達10年，而門窗傳感器的電池壽命長達五年，遠長於行業同類產品。




## 業 務

### 1. 人體與物體傳感

說明	圖片
<p><b>場景傳感器</b></p> <p>場景傳感器是先進的一體化產品，可同時追蹤最多十個人、寵物，甚至是移動物體（例如掃地機器人），並即時提供其方向、位置及姿勢信息。場景傳感器支援手動區域劃分，允許用戶於Aqara應用程序將平面圖劃分為不同的區域，透過將活動映射特定位置以實現精準警報及日常護理，從而能夠達致跨區域的差異化監控及控制。場景傳感器支援最多30個分區域，屬於業內領先能力。其亦可以應用於商業空間偵測不同區域的人流量。</p>	
<p><b>智能攝像機</b></p> <p>我們的智能攝像機旨在為現代空間提供全面安防、智能監測及無縫整合。手勢識別、人形偵測及臉部辨識等功能能使攝像機能夠區分居住者、寵物及潛在入侵者。攝像機支持自動追蹤、全景巡航及定點監測。與其他傳感器相結合，不同信息來源支持更高層次推斷，例如意外跌落。</p> <p>高畫質視頻質量為我們攝像機系列的一大特色。部分機型提供2K超清分辨率及增強紅外線夜視功能，確保晝夜拍攝畫面清晰生動。我們的攝像機不僅僅是監控設備。眾多機型內置中樞功能，並支持Zigbee子設備連接。用戶可透過語音指令、遠程訪問及定時任務操控攝像機。</p>	
<p><b>智能睡眠監測帶</b></p> <p>於2026年，我們推出業界首款獲Matter認證的攝像機G350，該產品可直接連接至支持Matter的平台，同時在Matter生態系統內提供實時查看、雙向語音通話及提示功能。</p> <p>我們的智能睡眠監測帶可追蹤睡眠質量。其通過放置於床單下而非作為穿戴式設備提供睡眠監測的全新體驗。我們的智能睡眠監測帶配備算法，隨著時間推移會愈發精準，從而提供更有用的睡眠分析 &amp; 可行見解，而得出的睡眠分析及實用見解在經過一段時間後變得更有用。</p>	

## 業 務

### 2. 空間傳感

說明	圖片
<p><b>動靜貼</b></p> <p>我們的動靜貼是精巧的粘貼式智能產品，旨在為用戶需要的任何地方能檢測活動及靜態，其可以偵測到不低於0.024g的振動。即剝即貼安裝僅需數秒鐘時間。當與Aqara中樞配對後，彼等成為家庭自動化及安全警報的強大觸發器——偵測到振動時開啟燈光、倘發生意外活動時發送通知，或當在受監控的區域中長時間靜止時提醒用戶。其低調且由電池供電的設計可無縫融入空間，而私隱優先及設備上的傳感幫助用戶在沒有攝像機的情況下監控入口、櫥櫃或個人物品。動靜貼給予可靠、靈活且可適應任何空間的活動傳感。</p>	
<p><b>動態傳感器</b></p> <p>我們的動態傳感器是緊湊且功能多樣的產品，可智能偵測空間內人類或動物運動。其提供7米及170°廣角的偵測範圍。各動態傳感器配備360°旋轉支架，支持包括磁吸、黏貼及平面放置等多種安裝方式。</p>	
<p><b>門窗傳感器</b></p> <p>我們的門窗傳感器提供門窗開關狀態的實時偵測。其提供高度準確的檢測，並包含內建防篡改警報。</p>	

## 業 務

### 3. 環境傳感

#### 說明

#### 圖片

#### 溫濕度傳感器

我們的溫濕度傳感器可精確即時監測室內環境，包括溫度、濕度及氣壓。其有三檔可調靈敏度，可適應各種環境及用戶需求。其提供即時回饋並記錄動態環境變化，幫助用戶保持舒適健康的環境。



憑藉Aqara先進的氣候感應器，用戶可於室內任何位置控制Aqara恆溫器及其他智能家居設備，而內置顯示屏可提供實時氣候數據讀取，進一步提升使用便利性及精準度。

#### 空氣質量監測面板

我們的空氣質量監測面板主動監測關鍵空氣質量指標，包括二氧化碳、PM2.5、PM10、濕度及溫度，提供全面的即時數據及環境報告。其為智能環境管理系統中不可或缺組件，可確保室內空氣保持清新健康。當二氧化碳濃度升高時，空氣質量監測面板會自動啟動並增加新鮮空氣的通風量；當PM2.5濃度升高時，空氣淨化系統會過濾有害顆粒物。空氣質量監測面板亦能與恆溫器協同工作，維持溫度及濕度的動態平衡，營造始終舒適的環境。



#### 煙霧報警器

我們的煙霧報警器是高靈敏度的安全產品，旨在保護物業免受火災危害。其採用先進雙通道迷宮偵測技術，能夠快速準確地偵測煙霧，確保於發生火災時發出預警。煙霧報警器可與Aqara應用程序持續連接，提供安心持續保護。



#### 天然氣報警器

我們的天然氣報警器提供全天候保護，防止天然氣洩漏。其持續實時監測天然氣濃度，並於檢測到危險濃度時立即向用戶的移動設備發送遠程警報。其可透過Aqara應用程序進行自檢，確保不間斷運作且易於維護。其對潛在天然氣危險提供持續警惕及快速反應。



## 業 務

### 說明

#### 光照傳感器

我們的光照傳感器提供環境光變化的智能偵測，以幫助優化照明及能源使用。其監測照度以確定室內亮度。其支持包括磁吸、黏貼及平面放置等多種安裝方式。

### 圖片



#### 水浸傳感器

水浸傳感器提供針對性漏水及水浸監測。其偵測特定點（例如電器下方、水槽下方及水箱附近）是否存在水，將原本本不可見的故障模式轉換為清晰可見的物體狀態事件。當水浸傳感器與Aqara智能閥配合使用時，一旦偵測到滲漏，水管可自動關閉，有助防止重大損失。



#### 中樞

該等產品具備「認知與決策」的能力，可根據空間環境及用戶行為為自主判斷及決策，實現跨設備協同及智能場景連動。

於2023年、2024年及2025年，銷售中樞產生的收入分別為人民幣81.7百萬元、人民幣108.9百萬元及人民幣113.3百萬元，分別佔相應期間總收入的5.7%、7.3%及7.7%。關鍵產品包括智能網關及智慧屏。

### 說明

#### 智能網關

我們的網關支持各種連網裝置之間的無縫通訊、自動化及控制。這些網關利用邊緣的AI功能，充當強大的樞紐，連接傳感器、開關、照明、安全系統、暖通空調、娛樂系統等。它們橋接Zigbee、Thread、藍牙、Wi-Fi及紅外線等無線協定。通過我們的網關產品，用戶可以將所有智能裝置統一管理，實現全屋自動化、即時裝置狀態監控、遠端存取及智能場景連動等功能。網關支持基於App的管理以及與Apple Home等主流平台的整合，讓用戶能夠與其住宅或商業空間互動。

### 圖片



## 業 務

### 說明

穩定性及速度是我們網關設計的核心。憑藉雙頻Wi-Fi、強大的處理器(例如網關M2中的1GHz雙核心處理器)及大容量內存(高達64MB)，我們的網關可為所有連網裝置提供快速、低延遲且穩定的無線連線。網關可穩定支持超過100個子裝置，確保即使是大型複雜的系統亦能保持反應迅速且可靠運作。我們的網關採用Ark Technology 2.0及多級本地災難恢復系統，確保即使在服務器、網絡或網關發生故障時，自動化系統亦能繼續運作。大多數自動化數據儲存在本地，以減少響應延遲並增強隱私保護。即使網絡中斷，包括照明定時、安全警報及裝置連接在內的智能空間日常功能仍將繼續順暢運作。

### 智慧屏

我們的智慧屏是壁掛互動控制面板，可作為中央控制界面，將日常控制以及照明、溫度、能耗及娛樂的顯示狀態集中於一屏。其通常採用響應靈敏的彩色IPS顯示屏，尺寸小巧，適合放置於房間及走廊，支援多模式輸入(觸控、設備內置語音助理及移動應用程序)，可直接切換多個照明電路，同時觸發一鍵場景及自動化。

我們的部分智慧屏亦已嵌入網關，其提供一目了然的房間狀態儀表板，並與Apple Home等主流生態系統實現互通。近場喚醒、動作啟動顯示器及環境光偵測等情境傳感使屏幕基於用戶靠近時亮起，自動調整亮度，並於不使用時保持息屏。豐富UI元素、可自訂主題及流暢動畫使複雜的控制變得易於管理，而分佈式視頻串流、音樂播放甚至家庭相冊等增值功能則將顯示器融入日常生活。安全可靠的功能(例如過熱和過載保護)以及透過Aqara App進行的遠端訪問，提供一體化體驗，一目了然提升整體空間智能體驗。

### 圖片



## 業 務

### 控制器

該等產品擁有**執行與重塑**能力，能夠自主掌控空間環境。透過連結及控制智能終端設備，實現空間環境的自主化、個人化改造。

於2023年、2024年及2025年，銷售控制器產生的收入分別為人民幣562.2百萬元、人民幣573.7百萬元及人民幣525.0百萬元，分別佔同期總收入的39.1%、38.6%及35.7%。重點產品包括智能開關插座、光控模組及燈具、門鎖、窗簾電機及溫控。

### 說明

### 圖片

#### 開關

我們的智能開關可讓用戶透過應用程序或語音助理及智能家居系統，實現遠端控制、自動化及定時控制。該等開關包括按鍵模式、無線模式和旋轉調光器模式。該等設計是為了將科技與美學融合。該等開關提供最先進的通信效能，即使在大型住宅中也能確保穩定的無線控制。彼等支持多種控制方法，包括手動操作、語音指令、透過我們的Aqara App、Apple Home或Alexa進行遙控和預定自動化。許多開關配備可自訂的智能按鈕，並會偵測點兩下、長按和短按等動作，實現一個開關控制數個功能或場景。我們許多開關均支持雙協議，用戶可靈活地將設備接入更廣泛的Matter平台或Zigbee平台。部分開關亦採用雷達傳感器以實現更精準的節能與自動化體驗。

我們的雙通道控制模組可讓用戶將現有的開關、燈具及其他裝置升級為智能型控制，而毋須更換原有裝置。其同時支持乾觸點及混合觸點佈線模式，設計精巧，適合大多數牆內接線盒，並可安裝在DIN導軌上，以整合至配電板。用戶可以透過我們的Aqara App、語音或設定時間表來控制模組，輕鬆為空間基礎設施幾乎任何電路添加智能功能。

我們的旗艦開關產品之一是Aqara Cube，其為一個遙控裝置，有六個側面，每個側面對應不同場景或功能。其支持六種類型的動作（旋轉90°、翻轉90°、翻轉180°和按壓），可靈活控制燈光、窗簾、HVAC及娛樂系統等等。Aqara Cube將空間自動化變成有趣和交互的體驗。



## 業 務

圖片

說明

### 插座

我們的智能插座可讓用戶從遠端控制、自動化和監控插電式裝置的能源使用，以提升便利性和效率。我們的智能牆壁插座可充當Zigbee路由來擴大空間的無線覆蓋範圍。透過在整個空間內配置該等路由，用戶可有效創建更多返回網路的路徑，及增加無線網路範圍。該等插座可以即時測量及報告耗電量，讓用戶可以監控能源使用情況，並接收異常活動的警示。該插座設有獨立的安全保護門，防止意外誤觸，亦提供過熱及過載保護，以減低意外風險。

開關及插座亦採用不同顏色，並以美觀設計配合不同空間風格。彼等支持模組化安裝，並可自由組合，使用戶視需要排列及分組。部分型號包括觸控螢幕和旋轉按鈕，彼等由AG玻璃和UV靜脈膜等高品質材料製成，既能增強耐用性，又能增加視覺吸引力。

### 光控模組及燈具

我們的智能照明解決方案可提供毫秒級響應速度，並可跨房間無縫同步。光控模組實現個人化調光曲線及場景預設，為用戶提供多種選擇，包括平滑淡入／淡出及靈活的色彩調節。憑藉全光譜光源、智能調光模組及語音控制，我們的智能照明解決方案提供輕鬆、美觀及可靠的照明。

Aqara智能照明支持Apple Home生態系統中的自適應照明功能，可全天候自動調節，以配合用戶的自然晝夜節律，有助提升工作效率、促進放鬆及改善睡眠質量。

我們的智能調光模組是智能照明控制的核心，能夠精確、流暢地調整燈光的亮度及色溫。這些模組可輕鬆將普通燈具升級為智能且響應迅速的居住及商業空間照明解決方案。

我們亦提供各種兼容性的燈具，包括與模組無縫運作的智能筒燈、射燈、軌道燈、吸頂燈及LED燈帶。



## 業 務

圖片

說明

### 門鎖

我們的智能門鎖支持多種解鎖方式，具備指紋識別、人臉識別及多模式解鎖等功能。這些鎖具不僅旨在提供卓越的解鎖體驗，更具備業界領先的安全性和創新的生物識別功能。

我們的智能門鎖提供業界領先的解鎖體驗，在速度、準確性及便利性方面設定新標準。指紋識別率高達99.7%，識別時間低於0.5秒，錯誤接受率(FAR)低於0.001%。人臉識別喚醒及解鎖分別最快0.1秒及1秒即可完成。我們提供多種解鎖方式，滿足每位用戶的偏好，包括指紋、人臉識別、密碼、臨時密碼、NFC、藍牙、緊急鑰匙、Aqara App及Apple Home Key。

大部分型號均配備指紋傳感器，其配備高安全等級的鎖芯，並採用瑞典金融級指紋檢測算法。主控芯片採用後置設計以提升安全性。整合識別技術、內置鎖芯及多重電磁防護結構可防止篡改及強行闖入。全方位電子監控可時刻監控鎖具狀態，必要時發出異常警報。

於2026年國際消費電子展(CES)期間，我們推出了全球首款採用UWB技術的智能門鎖 — Smart Lock U400，為用戶提供無縫免持的靠近解鎖體驗，同時保障隱私及安全性。

### 窗簾電機

我們的智能窗簾電機在單一軌道上提供獨立的左右面板控制。其由雙直流電機供電，可獨立或同步地打開或關閉窗簾的兩側。定製航空鋁材軌道和雙面電泳及精準變速箱確保強勁、耐用、流暢、安靜的移動能力 — 即使跨度長達8米。穩定的速度算法將聲音保持在約27dB。控制器包括預定、遠程、語音及手動選項，並有選定型號支援Zigbee。用戶可自定義開合比例，以取得理想的光照及隱私。

智能管狀電機輕鬆提升各種遮光解決方案，無需手動操作。此電機可支持捲簾、威尼斯簾、香格里拉簾及紗簾，以適應任何室內風格。其高品質的直流電機提供強大的承載能力(高達8N·m扭矩)，噪音低且性能流暢。對於尋求快捷便利解決方案的用戶，我們亦提供一系列改裝型無線窗簾控制器，可直接適配各種尺寸的捲簾及窗簾。



## 業 務

圖片



說明

### 溫控

我們的溫控產品組合旨在使暖氣／冷氣更智慧、更舒適、更節能。

我們的VRF控制器可將空調系統、新鮮空氣通風系統及地暖系統整合至空間智能生態系統。與支持相關的設備配對後，其可透過移動應用程序控制電源開關、溫度調節、模式切換及風扇轉速調節。

我們的W400溫控是一款壁掛觸控螢幕控制器，專為中央氣候管理而設計，涵蓋空調、通風及地暖系統。其結合了Wi-Fi、Zigbee及藍牙技術，可實現豐富的自動化、多設備控制及可靠的網狀性能。此溫控為居住及商業空間提供互聯的智能溫控系統，既舒適亦節能。

我們的散熱器溫控旨在為用戶提供逐個房間的供暖控制。其主要安裝於標準散熱器配件，採用靜音電動閥調節熱水流量，並於每個空間保持精確的目標溫度。基於Zigbee 3.0構建，具有低延遲、可靠性及長電池壽命，與主要生態系統無縫集成。

## 業 務

### Aqara App

Aqara App是智能空間的指揮中心，用戶可以透過iOS或Android上單一且直觀的介面輕鬆可靠地控制Aqara設備。用戶可以創房間及區域，查看實時設備狀態，並從幾乎任何地方與空間互動。無論用戶是開關燈光、調整氣候設定、查看門窗狀態或檢視相機畫面，Aqara App都能讓日常互動變得快速可靠。Aqara App還支援遠端存取、通知及固件更新，確保所有設備保持最新狀態。

除了簡單的控制之外，Aqara App還透過場景及自動化幫助用戶建立真正的智能環境。用戶可以創建基於時間或條件的例程序，例如日落時打開燈光、空氣質量下降時啟動空氣淨化器，或在所有人離開家時啟動安全模式。自動化可以結合多種設備及觸發器，實現豐富的跨設備行為，以適應用戶的日常習慣。

透過相容的網關以及與Amazon Alexa、Apple Home及Google Home等主流生態系統的集成，用戶可以將Aqara產品與第三方設備混合使用，並仍然透過Aqara App管理一切。因此，自動化可以擴展至透過合作夥伴平台連接的更多設備，減少應用程式切換，並實現複雜的跨品牌例程序。

Aqara App支持本地LAN控制，允許用戶在本地網絡直接操作邊緣網關設備，而無需連接雲端或互聯網。在空間內的Wi-Fi網絡中，用戶可以實現低延遲控制，例如即時開關燈光、調整恆溫器或查看傳感器狀態，而不依賴遠端伺服器。自動化規則也可以在本地運行，以避免雲端中斷時的干擾，並且所有資料都保留在本地網絡中，以提升安全性及可靠性。

Aqara AI Copilot內建於Aqara App，乃用於設定、控制及自動化設計的情境感知助手。用戶可以使用自然語言(例如文字或語音)並要求Copilot創建場景、調整計劃或調整設備設定。用戶只需向其告知他們想要執行的操作及時間，Aqara AI Copilot就會提出或生成反映用戶意圖自動化操作。Copilot還可以根據用戶的設備及使用模式提供主動建議，幫助用戶發現可能被忽略的功能。

Aqara AI Copilot也支援故障排除及優化。當出現問題時，Copilot會進行智能故障檢測，在診斷面板上顯示根本原因分析並提供全面、有針對性的故障排除。用戶可以快速解決問題，並確保智能空間順利運作。



## 業 務

### Aqara Studio

Aqara Studio是我們的AI原生物聯網操作系統，旨在統一、理解及操作智能住宅及商業空間的物理環境。其提供了一個基礎平台，通過統一的語義及執行框架，對設備、空間、用戶及運作流程進行建模、編排及持續優化。

Aqara Studio原生支持Matter、Zigbee、MQTT及Wi-Fi等現代無線生態系統，同時與KNX、BACnet、Modbus及OPC UA等成熟樓宇自動化標準互操作。通過基於本體論的能力映射，上述多樣化協議被規範化為統一的語義模型，將上層應用程序及人工智能代理與協議複雜性解耦，並實現混合設備環境的無縫編排。

Aqara Studio專為系統集成商、開發人員及運營人員設計，結合可視化邏輯編程、低代碼自動化及開放式API，以加速部署與定製。其模塊化架構支持二次開發、行業特定擴展及跨辦公室、酒店、醫院、學校及住宅物業的大規模項目交付。

數據安全、隱私及治理是該平台的根本原則。Aqara Studio在所有層級實施細粒度訪問控制、基於策略的執行、可審計性及數據保護。通過確保每一項操作均具備可解釋性、可追溯性及合規性，該平台為在現實環境中部署人工智能驅動的自動化提供了可靠基礎。

由此產生了一個功能強大、開放且可擴展的系統，將碎片化的物聯網基礎設施轉化為統一、智能且不斷演進的空間計算平台。Aqara Studio不僅將其自身定位為物聯網管理工具，更定位為空間智能的底層操作系統，使物理空間變得可計算、可控制並由人工智能進行自主優化。

### 典型空間智能功能

憑藉我們的傳感器、中樞、控制器、Aqara應用程序及Aqara Studio，我們的全棧及閉環產品及解決方案提供多種功能，包括照明、健康檢測、安全及保護、暖通空調、低碳及節能。

與那些基於孤立設備邏輯運作的傳統物聯網系統不同，Aqara的系統建立在AI原生架構之上，所有設備、空間、用戶和行為均通過統一的本體論進行表示。這使系統能夠將現實環境建模為持續演進的空間圖譜，允許AI智能體解讀情境、做出決策、透過技能執行行動，並從結果中學習。因此，下文描述的每個功能都不是獨立的功能，而是統一、數據驅動且自我優化系統的一部分。

### 照明

我們能夠根據個人居住者的喜好及習慣量身定制照明解決方案。具有本地人臉識別功能的攝像機或智能門鎖偵測到達人員。當識別到人員進入時，網關會觸發該人員偏好的照明場景，例如在走廊滿足一人所需40%的暖光亮度，或另一人所需70%的冷光亮度。網關根據該人員的個人資料，運行相應的「歡迎回家」場景。借助存在傳感器，照明可跟隨人員穿過房間的各個區域，僅打開附近的燈，並於人員離開時關閉其他燈。倘用戶調整照明，無論是調暗或調亮，改變色溫或選擇不同的場景，系統將會在情景中適應及學習該等偏好（例如標註特定用戶、區域、時間），並於後續類似場景中納入考量。這既營造個性化氛圍，亦節省能源。

## 業 務

透過本體層，這些互動被抽象化為結構化的偏好與行為，而非原始的設備指令。AI智能體持續分析數據，使系統得以學習個性化模式，並優化未來的響應。隨著時間推移，照明功能從基於規則的自動化演變為一種適應性、情境感知服務，在舒適度、個性化及能源效率之間取得平衡。

### 健康監控

我們的健康檢測解決方案著重早期監測及及時協助，且不會侵犯個人隱私。透過將毫米波存在傳感器及環境傳感器與本地自動化及加密數據處理相結合，我們能夠幫助偵測跌倒及異常活動模式，同時維護用戶的隱私及獨立性。該等功能可部署在不同的人居空間，如住宅、老年護理中心及醫院。

典型的部署方案是於浴室放置人體傳感器進行跌倒偵測；於臥室放置另一個人體傳感器監測喚醒／睡眠狀態。其可與外門及鑰匙櫃上的門窗傳感器結合使用，用於發出潛在的遊蕩或夜間外出警報，並支持對應定期打開的藥櫃或冰箱進行例行檢查。如偵測到跌倒，系統會及時通知家人或看護人。若並無出現預期的晨間活動，護理人員會收到溫馨的入門提醒。如深夜有人開門，系統會向指定聯繫人發送謹慎通知。自該等設備收集的數據足以替代攝像頭功能，從而讓用戶在保障安全的同時享有更多隱私。然而，我們亦提供帶有隱私遮蔽功能的攝像頭網關，可在事件觸發時提供視覺確認。

這些能力由空間圖譜驅動，在該圖譜中，行為模式被建模為時空關係，而非孤立事件。AI智能體利用數據分析與已學習模式的偏差，實現主動且具備情境感知能力的干預措施。重要的是，敏感數據在本地或採用隱私保護的方式進行處理，確保在構建智能的同時不損害用戶隱私。這將健康監測從被動告警轉變為預測性與輔助性護理。

### 安全防護

我們的安防系統將傳感器、網關及控制器相整合，全天候守護用戶的物業。我們的傳感器安裝得十分隱蔽，能夠透過現場警報器及手機通知即時響應，確保用戶在入侵、煙霧、漏水或異常環境狀況發生時立即收到警報。由於眾多例程於網關本地執行，即使網絡連接中斷，關鍵警報仍會繼續生效。此外，由於我們同時設計智能門鎖及門鈴攝像頭，用戶可遠程查看門鈴的實時視頻，亦能為特定的訪客或熟人遠程開門。

當空間佈防時，毫米波人體傳感器、動態傳感器、門窗傳感器和攝影機等傳感器可即時偵測入侵、移動和異常活動。該等傳感器可以區分人物、寵物和潛在入侵者，並支援自動追蹤和夜視功能。該等訊號會融合處理，以減少誤報。網關連通Zigbee／Thread／藍牙／Wi-Fi設備，使大多數自動化功能保留在本地運行，保持響應速度及功能穩定。如果入口處偵測到異常情況，其會觸發警報場景。控制器透過一個協調動作執行並強化響應。門鎖會報告情況並可依指令鎖定。智能插座會根據需要切斷或接上電源。燈光和警報器會自動啟動並可遠端關閉。攝影機會開始記錄相關事件。

在Aqara Studio中，安全性並非被定義為孤立的觸發器，而是在本體論驅動的系統中作為一套協調的行動集合。事件在空間圖譜的空間和情境關係中被解讀，而響應則透過技能

## 業 務

在嚴格策略控制下執行。這確保所有行動均可解釋、可審計且可逆。AI智能體透過多信號關聯減少誤報，並透過回饋持續提高偵測準確率，從而進一步增強系統性能。

### 暖通空調

於常規場景中，傳感器監測佔用情況、溫度、濕度、空氣質量以及門窗狀態。這可以確定空間是否正在使用以及狀態變化趨勢。網關應用本地邏輯來平衡舒適度和效率。其會執行預設程序(例如在人員到達前預設環境)，並根據實時佔用情況和室內狀況調整設定參數。控制器會協調終端設備以調節風扇轉速、空調狀態和窗簾，從而在不浪費能源的情況下提供舒適的環境。

例如，當客廳的人員數量於工作日晚上超過若干閾值時，人體傳感器及溫濕度傳感器會向中樞發出信號，切換到峰值模式，包括為該空間擴大通風及開啟製冷，控制器會協調通風設備及空調執行。我們的解決方案為空間提供定制的、需求驅動的舒適度。

透過基於本體的模型，暖通空調控制被抽象化為基於空間、佔用狀態及環境狀態的函數，而非針對特定設備的指令。空間圖譜捕捉實時與歷史情境，使AI智能體能夠動態優化設定值。學習數據使系統得以不斷優化控制策略，從靜態調度轉變為適應性、需求驅動的環境管理。

### 低碳及節能

我們的系統可以透過智能插座幫助降低待機功率，將柔性負載轉移到非高峰時段，根據人員存在情況調整設備參數以及優化遮陽模式，以減少製熱及製冷需求。

傳感器監測空間佔用模式。網關系統協調節能計劃。控制器根據人員存在情況，對暖通空調、照明、電力和遮陽策略調節設備參數。

例如，燈光僅在有人存在且環境光線較弱時亮起，當人們離開時燈光會逐漸熄滅。當有人存在時，暖通空調會切換至舒適模式，當人們離開空間的若干區域時，則會降至設定的節能參數。智能插座會關閉閒置設備，而門窗傳感器則會在窗戶打開時暫停製熱及製冷，以避免浪費能源。窗簾控制器會根據光照及溫度讀數來收集日光或減少熱量吸收。

超越個別優化，Aqara的平台實現了系統層級的能源智能。透過匯聚跨設備、空間及時間的數據，系統在空間圖譜中構建了全面的能源模型。AI智能體利用該模型識別低效環節、預測消耗模式並主動優化能源使用。這將能源管理從被動控制提升至數據驅動優化，與可持續發展目標保持一致。

### ODM產品

我們透過為小米等第三方開發及生產客製化產品產生收入。ODM產品透過銷售管道向各第三方供應，為我們提供額外的經常性收入來源。

## 業 務

於2023年、2024年及2025年，銷售ODM產品產生的收入分別為人民幣518.8百萬元、人民幣543.0百萬元及人民幣496.7百萬元，分別佔同期總收入的36.0%、36.5%及33.8%。

根據與ODM客戶的安排，我們負責根據ODM客戶的採購訂單進行端到端的開發、製造和供應，而ODM客戶則負責指定該等產品的商標、工業設計(ID)和包裝方案。ODM客戶擁有所有管道和地區的獨家銷售和處置權。

與ODM客戶簽訂的合約一般條款為：

- **訂購與運送**：我們會在三個工作日內確認訂購單生效。倘無法如期交付，我們須事先通知ODM客戶並取得書面同意。
- **質量**：我們須確保產品符合認證的樣本及效能標準。
- **知識產權**：除非另有指明及協定，否則生產過程中產生的知識產權乃由我們擁有。
- **終止**：ODM客戶可能因重大違約、接獲通知後屢次違約、我們無力償債或無法履約、三次糾正後未能達到質量標準、未經授權的交貨延遲及其他特定原因而終止協議。
- **定價及利潤分享**：我們根據議定的購買價格，向ODM客戶收取費用，並可能有權分享一定比例的利潤。

### 我們的技術

空間智能代表了一種根本性的轉變，從「連接設備」過渡至「運營空間」。此轉變不僅需要感知、計算及控制技術的進步，更需要一個能夠對物理世界進行建模、理解並安全執行行動的統一系統。

我們的技術基礎建立於一個一體化的AI原生架構之上，該架構由四個緊密耦合的層級組成：**本體論層**（語義定義）、**圖層**（狀態與結構）、**技能層**（受管轄的執行）及**遙測層**（反饋與學習）。上述各層級共同構成一個閉環系統，使物理環境能夠實現感知、推理、行動並隨時間持續優化。

該架構的核心為通過對象、關係、動作及策略（「**ORAP**」）所定義的本體論，為物理空間的表達提供統一的語義模型。該模型將異構設備、協議及數據抽象為一致的、機器可理解的表示形式，使系統能夠基於房間、區域、功能及意圖等空間概念進行運作，而非依賴設備層面的基礎元素。

該本體論通過空間圖譜得以具體化，空間圖譜作為空間結構、設備拓撲、實時狀態及操作約束的唯一真實數據來源。空間圖譜在設備層、邊緣層及雲端層之間提供一致的、可查詢的及可訂閱的模型，確保全系統的一致性、可追溯性及可解釋性。

在空間圖譜之上，所有操作均通過標準化技能執行，該等技能在明確的策略約束下封裝控制、自動化及配置功能。此受管轄的執行模型確保所有操作均安全、可審計且可逆。

最後，統一的遙測層捕捉系統交互的完整生命週期——從意圖與上下文到執行與結果——從而實現持續反饋、系統優化及AI驅動的學習。通過該閉環機制，系統隨時間持續適應並提升其性能。

## 業 務

與此架構相輔相成的是我們的多協議連接和聚合能力。通過能力映射和語義正規化，我們將多種標準（如Matter、Zigbee、Wi-Fi、KNX和BACnet）統一為一致的模型。這將上層智能與協議複雜性解耦，並實現跨異質環境的無縫調度。

通過整合本體論、圖譜、技能及遙測，我們的平台構建起完整的「理解 — 執行 — 學習」循環，使AI智能體能夠安全運作並大規模持續優化物理環境。

具體來說，我們的空間智能技術包括以下基本能力，包括**識別與感知**、**認知與決策**及**執行與重塑**。整合這三個空間智能維度的核心是我們的**連接與融合**技術。我們在上述每個關鍵領域都開發了突破性技術。我們的識別與感知技術以卓越的精確度實現對人類、物體、空間及環境的感知。我們的認知與決策技術將傳感數據轉化為智能動作，同時透過本地處理尊重隱私，延遲時間極短。我們的執行與重塑技術確保該等決策轉化為可靠的實體結果，即使是在現有的家庭基礎設施內及連線中斷期間。我們的「**連接與融合**」技術在具有多協定功能的各種設備上協調穩定的通信。總體而言，該等科技形成了較高的進入壁壘，使我們與行業同行區別開來。

### 識別與感知

空間智能從根本上取決於以精確及可靠度來感知及解讀物理環境的能力。我們開發了全面理解居住及商業空間及用戶活動的多層感知平台。此整合方法可讓我們的傳感器偵測存在、識別行為、監控生命體徵及解讀用戶意圖，其準確度大大超過業界標準，同時透過本地處理及智能數據管理來維護私隱。我們傳感器的一項關鍵技術是超低耗電量，約為一般產品的三分之一，在不影響可靠通訊或效能的情況下，實現多年電池壽命。

- **毫米波雷達感知**：我們開創了用於空間智能的毫米波雷達技術，實現了人類存在探測、多目標定位、姿態識別及生命體徵監測。我們的系統最多可同時追蹤十位，而業界標準為三位或以下，將關鍵姿勢事件的決策延遲減少至20秒以下，而業界平均為五分鐘，並實現靜態監控覆蓋率超過80%，而業界平均為45%以下。毫米波雷達透過完全不顯眼的背景操作，偵測精確的呼吸頻率數據（精確至每分鐘±2次）及監測睡眠／喚醒週期。
- **視覺感知系統**：我們的手勢識別系統可在五米內識別超過24個靜態手勢及12個動態手勢，使我們能夠在空間智能場景中部署全面的手勢控制。
- **多模態傳感器融合**：通過多模態事件融合，整合來自不同類型傳感器的信號，構建可靠的居住者狀態推理模型。具有交叉驗證的多來源傳感可將偵測準確度提升至99.9%，而單傳感器方法則為約95–97%。多節點協調可提升超過30%的響應速度，並隨著傳感器密度的增加而提高穩定性。所有計算均於本地進行，可消除敏感資料傳輸，同時在不增加額外高功率硬件的情況下將現有裝置的利用率提升至最高水平。

## 業 務

- **超低耗電量**：我們的傳感器透過跨層工程緊密整合硬件設計、固件控制及通訊協定優化，達到超低耗電量，而不影響偵測精確度、響應速度或私隱權。在硬件層級，低洩漏元件及電源分段架構可啟用深度睡眠狀態及快速喚醒。固件實施適應性佔空比、事件驅動傳感與內容感知取樣，確保高功率模式僅在必要時才會啟動。設備端智能會排定本地處理的優先順序，以避免不必要的資料傳送。優化後的無線機制與通訊協定層級的最佳化可減少無線傳輸時間及重試次數。該等技術功能可延長電池壽命，而若干傳感器於若干情況下甚至長達十年。
- **UWB(超寬頻)技術**：我們推出了市場首款搭載UWB(超寬頻)技術的門鎖。UWB是一種短距離、低功耗的解決方案，通過在寬頻段內發射極短脈衝來傳輸數據，專為精確、安全、實時測量位置、距離及方向而設計。通過同時計算距離與方向，UWB可使Aqara U400門鎖能夠更準確地判斷用戶意圖。此舉可確保當授權用戶走近門前時精準解鎖，無需取出鑰匙或手機，從而將未經授權進入及誤觸解鎖的風險降至最低。

### 認知與決策

將原始傳感器數據轉換成智能型動作需要複雜的能解讀情境、理解意圖並即時協調響應的認知能力。我們開發了認知及決策技術，可在邊緣處理資訊以即時響應，解讀自然語言以橋接人類意圖與機器執行並部署能從模式中學習以預測需求的自主代理。如此一來，空間智能基礎設施不僅能感知空間內的動態，還能理解其意義並確定最合適的響應，在最短的延遲下運作，同時通過本地處理來尊重隱私。

- **「輕量級」邊緣智能**：我們已開發出分散式運算架構，可在邊緣處理空間數據，提供即時響應能力，同時將雲端延遲降至最低。我們的優化技術可將模型大小減少超過70%，並將推理速度提升三倍以上，同時將精度損失降至最低。我們的平台達到50毫秒以下的反應時間，並在網路中斷期間維持自主運作。我們採用分散式學習及差異隱私協定，在保留數據擁有權及控制權的同時，將協作培訓效率提高約40%。
- **自然語言介面**：我們利用大語言模型，透過自然語言提供直覺式裝置控制。我們的系統解讀口語指令，在十多種語言中具有97%以上的意圖識別準確度。對話狀態追蹤會維護對話內容，以便進行自然互動，而我們的平台則支援自動診斷及疑難排解。先進的信號處理，可在複雜的室內聲音環境中提供可靠的語音互動。
- **以場景為基礎的空間智能系統**：我們的AI賦能認知與決策系統代理使用大語言模型推理及圖神經網絡構建住宅及商業環境以及居住者行為的動態表示。透過強化學習，我們的系統會自主將複雜的指令轉換為配合不同特定情境的多裝置協調動作。即時狀態監視與動態資源配置可最佳化決策程式。我們的系統提供準確度超過90%的個人化服務，能耗減少約25%，響應速度提高60%，提供預測及主動的空間智能。

## 業 務

### 執行與重塑

空間智能最終必須透過真實世界裝置執行實體動作，以支援智能控制，而毋須昂貴的翻新。我們已開發出多項技術，讓我們的平台能在傳統電氣系統的限制下工作，同時即使連線失敗，也能維持可靠運作。我們的智能開關創新通過消除通常需要專業安裝的佈線障礙，重塑了居住及商業空間的升級方式，而我們的災難恢復架構則重塑了傳統的集中式控制，使之成為在雲端或網關連接中斷時在本地執行自動化的分佈式系統。該等功能合在一起，改變了空間智能與現有空間的整合方式，並在真實世界條件下執行可靠的控制。

- **進階智能開關技術**：我們開發了獨有的單火線供電技術及MARS技術，以增強智能開關的適應性、相容性及穩定性。我們的單火線解決方案採用智能動態電源管理，可自動識別電路類型及調整運行模式。該單火線設計使我們的產品及解決方案能夠部署在缺乏零線的老舊建築中，顯著增加我們的產品於住宅及商業空間的使用範圍。我們的MARS技術使用智能負載檢測來解決控制衝突，在支援跨品牌終端負載兼容的同時，實現傳統手動控制及無線智能控制之間的無縫協調。其解決了常見的智能照明痛點，即關閉牆壁開關將導致燈光智能控制功能失效。
- **「方舟」多層級災難復原架構**：我們開發了專有的「方舟」技術，使用代理網關機制，在網絡、網關及設備層建立協同備援的架構，從根本上解決單點故障隱患。在故障轉移期間，我們的代理網關會主動承擔核心邏輯與控制工作，而不僅僅是轉送信號。在災難復原模式下，本地自動化響應延遲平均少於50毫秒，單一代理網關可臨時管理多達127台設備，確保基本功能在大多數住宅及商業環境中不受影響。此架構實現了超過99.9%的本地功能可用性，提供卓越的系統彈性。

### 連線與融合

空間智能系統依賴穩定、高效的無線連線，能夠可靠協調多個通訊協定中的數百個裝置。我們已開發出基礎的無線連接技術，建立具有高可靠性及全面通訊協定兼容的新範式。我們的方法解決了根本的挑戰，即讓多樣化的物聯網裝置在大型空間網絡內無縫通信，同時保持即時智能控制所需的穩定性和響應能力。

- **高可靠性無線數據傳輸**：我們已發展出先進的網路管理功能，即使在協調數百個已連線的裝置時，亦可確保高輸送量、低延遲及強大的容錯能力。我們的智能數據報告機制可避免網路衝突及堵塞，大幅提高傳輸成功率及整體網路輸送量。我們的傳輸策略支持自適應，根據連結品質、網路負載與命令類型來調整，以排定重要指令的優先順序。我們的優化路由演算法結合了傳統的分散式路由與來源路由，以提升容錯與路徑可靠性，即使個別網路節點發生故障或受到干擾，也能維持穩定運作。
- **單芯片雙協定整合技術**：我們是首批開發整合式解決方案的公司之一，該等解決方案可在單一芯片上支援Thread與Zigbee通訊協定。與一般的雙芯片或獨立網關方

## 業 務

法不同，我們的優化架構可讓兩種協定透過處理任務、內存分配及射頻使用的有效協調，在共用硬件資源上平行運作，大幅降低成本及耗電量。我們的動態排程可優化射頻干擾和電源使用，同時整合Zigbee及Thread協定的安全性模型。這可讓單一裝置與大量已安裝的Zigbee裝置互通，同時在Matter設備上支援下一代Thread協定，大幅提升跨設備代、跨廠商的连接可靠性及兼容性。

### 製造與生產

我們採用策略性混合方式進行生產及供應鏈運作。我們約90%的產品良率是通過經審慎挑選的OEM合作夥伴網絡完成，餘下10%則在我們的東莞生產基地進行內部生產。通過與經過嚴格審核的OEM合作進行大規模、高產量生產，我們優化了單位經濟效益，同時保持了嚴格的質量監管。同時，我們的東莞生產基地提供靈活、小批量請求、定制構建及退貨維修所需的靈活性及保密性。

### 外包製造

我們的外包生產合作夥伴負責大規模生產大批量產品，包括供應予小米等主要客戶的產品。我們與知名OEM合作。該等合作夥伴的遴選乃經過嚴格評估流程，包括初步篩選、現場審核以及對質量管理系統、研發能力及生產設施的全面評估。新OEM合作夥伴的加入流程通常約需三個月到五個月，以確保只有符合我們嚴格的質量、可靠性及技術能力標準的製造商方能參與。

我們與OEM合作夥伴的合約安排旨在保護我們的知識產權及核心技術。主要合約條款涉及保密性、技術標準、交付時間表及質量問題的責任。我們亦會維持動態的供應商管理常規，包括季度績效評估及持續風險評估，以確保持續改善並與我們的營運目標保持一致。這種外包製造模式以嚴格的監管及策略性供應商關係為基礎，其使我們能夠向國內外廣泛且不斷增長的客戶群提供高質量的產品。

為保障產品質量及交付時間，我們於外包製造業務中實施健全的質量保證框架。所有由OEM合作夥伴生產的產品，都受到我們專有的Aqara質量管理系統所規範，每批產品都經過嚴格的檢驗流程。倘出現任何質量問題，我們已為根本原因分析及補救措施建立了明確程序，通常根據缺陷的性質和來源來分配損失的財務責任。

### 內部生產設施

自2023年以來，我們在中國東莞運營一座佔地約18,000平方米的內部生產設施，該設施在我們的製造活動中發揮著重要作用。東莞工廠處理專業任務，包括智慧門鎖的返工和維修、小批量產品驗證和開關定制。該設施根據長期租賃安排運作，並具備所有必要的租賃協議及證明文件，以確保合規性及運作穩定性。

## 業 務

於該生產設施中，我們運營三條專用組裝與測試線，涵蓋多元化的智能門鎖產品組合，包括指紋鎖、密碼鎖及人臉辨識鎖。每條生產線日均產能達500至1,000件，以滿足多場景的高標準交付需求。此外，我們運營多條專注於智能傳感器與控制器的生產線，包括溫濕度傳感器、智能開關及環境傳感器。每條生產線日均吞吐量達1,500至3,000件，支持空間智能系統的無縫銜接。目前生產作業、質量管理及設備維護部門共約54名人員在崗。我們採用「精實生產與智能管理」模式，透過標準化作業流程與數字化系統，實現從原料投入到成品交付的端到端管控，持續達成超過99.8%的計劃準時交付率及99%以上的產品良率。我們的生產基地為客戶提供高效、穩定且高度可靠的製造服務。

### 我們的供應鏈

#### 採購

我們已建立一套全面而嚴謹的採購系統，為供應鏈的可靠性及擴展性打下基礎。我們的採購活動主要集中於確保生產空間智能產品所需的高品質材料和元件。我們的採購模式以標準訂單為核心，並針對關鍵部件（例如核心芯片）輔以先進的戰略採購策略。緊急或不可替代元件的單一來源採購有限。所有採購活動均受標準化流程監管，包括詢價、談判和嚴格的內部審查，以確保供應商遴選和合約執行過程的透明度和一致性。

雖然我們內部產品所需的大多數原材料和元件通常可從多個來源取得，但少數元件目前只能從單一或有限數量的業界優質供應商取得。因此，我們所使用的許多原材料和元件，包括來自多個來源的原材料和元件，有時可能會受到全行業短缺和價格大幅波動的影響。請參閱「風險因素 — 與我們業務及產業有關的風險 — 我們依賴大量供應主要原材料、元件及生產設備的第三方供應商，供應商供應一旦中斷或價格大幅上漲，將對我們的業務造成負面影響」。

由於市場競爭性質，我們一般不能將原材料、零部件漲價全數轉嫁予客戶。為降低採購側的價格及採購風險，我們尤其依賴長期供應合約、供應商之間的投標流程及持續優化供應商組合，以及在原材料價格預期上漲時建立原材料儲備及策略性收購原材料。

#### 供應商遴選與聘用

我們已建立一套嚴謹而系統的供應商遴選及聘用流程，這對於我們供應鏈的穩定性及質量至關重要。我們的方法旨在確保所有供應商皆符合我們對品質、可靠性與技術能力的嚴苛標準，從而支持我們提供優質空間智能產品及解決方案的承諾。

我們的供應商甄選流程始於對各產品類別的業務需求與可用資源進行全面評估。我們會對潛在供應商進行初步篩選及入圍名單篩選，一般會先物色三至五名候選者以進一步評估。隨後我們將進行現場稽核與深度盡職調查。新供應商的完整上任流程通常歷時約三個

## 業 務

月到七個月，體現我們對縝密性與風險管控的堅持。供應商通過評估後，我們將透過詳盡的合約安排正式確立合作關係，涵蓋產品品質、交貨時程、保密條款及知識產權保護等關鍵領域。我們亦要求供應商遵循我方內部政策與業界最佳實踐，包括適用環境與安全標準。

供應商表現須受持續監控及動態管理所規限。我們每季進行系統評估，既考慮現有供應商的表現，亦考慮新項目的要求。每季的表現檢討及風險評估是我們供應商管理系統的重要組成部分，讓我們得以識別可改進之處，並視需要實施糾正措施。倘供應商的表現評分低於我們的標準，我們可能會限制採購、協助改善計劃，或是在必要時中止與供應商的關係。

### 主要供應商

我們已與一些信譽卓著的供應商建立並維持關係。我們與供應商緊密合作，確保及時提供及運送材料與產品。

於往績記錄期間，我們向五大供應商的採購額分別佔2023年、2024年及2025年總採購額的21.7%、19.9%及19.3%，而我們向最大供應商的採購額則分別佔同年／同期我們總採購額的7.3%、6.4%及4.9%。於往績記錄期間，我們的供應商一般會給予我們30至60天的信貸期。

我們的供應商主要包括原材料供應商及OEM合作夥伴。下表載列我們於往績記錄期間各年度／期間向五大供應商採購的詳情：

#### 截至2025年12月31日止年度

排名	供應商	購買金額 (人民幣千元)	佔 總購買額的 百分比	購買的產品／服務	與我們建立 業務關係的 年份	信用期
1..	供應商A (小米) <sup>(1)</sup>	50,231	4.9%	集成電路／ 模組／適配器	2017年	發票開立後30天內付款
2..	供應商B <sup>(2)</sup>	38,494	3.8%	煙霧探測器	2017年	發票開立後45天內付款
3..	供應商C <sup>(3)</sup>	37,802	3.7%	保險箱	2024年	發票開立後30天內付款
4..	供應商D <sup>(4)</sup>	37,689	3.7%	空調伴侶	2021年	發票開立後45天內付款
5..	供應商E <sup>(5)</sup>	32,294	3.2%	攝像機	2020年	發票開立後60天內付款

#### 截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	購買金額 (人民幣千元)	佔 總購買額的 百分比	購買的產品／服務	與我們 建立業務關 係的年份	信用期
1..	供應商F <sup>(6)</sup>	65,555	6.4%	門鎖	2017年	發票開立後60天內付款
2..	供應商G <sup>(7)</sup>	47,192	4.6%	窗簾電機	2018年	發票開立後60天內付款
3..	供應商A (小米)	39,655	3.8%	集成電路／ 模組／適配器	2017年	發票開立後30天內付款
4..	供應商D	27,517	2.7%	空調伴侶	2021年	發票開立後30天內付款
5..	供應商H <sup>(8)</sup>	25,053	2.4%	開關／傳感器	2020年	發票開立後30天內付款

## 業 務

### 截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	購買金額 (人民幣千元)	佔總購買額 的百分比	購買的產品／服務	與我們建立 業務關係的 年份	信用期
1..	供應商I <sup>(9)</sup>	77,994	7.3%	門鎖	2022年	發票開立後60天內付款
2..	供應商F	51,576	4.8%	門鎖	2017年	發票開立後60天內付款
3..	供應商G	39,180	3.7%	窗簾電機	2018年	發票開立後30天內付款
4..	供應商J <sup>(10)</sup>	33,316	3.1%	集成電路	2021年	發票開立後30天內付款
5..	供應商A (小米)	30,403	2.8%	集成電路／ 模組／適配器	2017年	發票開立後30天內付款

#### 附註：

- (1) 供應商A (小米) 是一家以智能手機、智能硬件和物聯網平台為核心的消費電子及智能製造公司。
- (2) 供應商B是一家從事火災警報探測器及配件、聲光警報產品、水流指示器的研發、生產及銷售的製造公司。
- (3) 供應商C是一家從事保險箱(櫃子)安全儲存產品設計、製造及服務的全球企業。
- (4) 供應商D是一家從事提供智能硬件研發、製造及系統解決方案的公司。其為我們的OEM合作夥伴。
- (5) 供應商E是一家從事智能影像家居系統、AI智能駕駛、AI行業平板研發、生產及銷售的高新技術企業。
- (6) 供應商F是一家從事智能硬件及相關業務的公司。其為我們的OEM合作夥伴。
- (7) 供應商G是一家技術創新的領導者，為智能家居電動系統提供專業全球解決方案，主要專注於各種智能家居電動系統。
- (8) 供應商H是一家從事物聯網的生產及加工的公司。其為我們的OEM合作夥伴。
- (9) 供應商I是一家從事生產智能屏及智能硬件的公司。其為我們的OEM合作夥伴。
- (10) 供應商J是一家從事重工業、電子產品、紡織品、化學品等多個領域貨物進出口的國際貿易公司。

據我們所深知，於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們於各年度／期間的五大供應商(小米除外)均為獨立第三方。我們與小米的交易按公平磋商原則進行。於往績紀錄期間，五大供應商各自(小米除外)與我們、我們的董事、股東或高級管理人員，或任何彼等各自的聯繫人，概無任何過往或現有關係(包括業務、僱傭、融資、親屬、信託或其他關係)。

於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到供應商所訂價格的任何重大波動、供應商重大違約或供應商延遲交付訂單，我們亦無與供應商有任何重大糾紛。

據董事所深知，截至最後實際可行日期，概無董事或彼等各自的聯繫人或擁有我們已發行股本5%以上的任何人士於各年度／期間的任何五大供應商(小米除外)中擁有任何權益。

## 業 務

### 與供應商的合約

我們與供應商簽訂的框架採購協議中，主要條款一般包括：

- **購買金額和訂單**：我們會向供應商寄出每份購買訂單，並註明物品、規格、價格、數量、運送時間和其他詳細資料。
- **付款及運送方式**：我們負責及時向供應商付款，而供應商則負責將產品運送到我們各採購訂單中的指定地點。我們一般會在收到賬單後的30至60天內向供應商付款。
- **驗收與檢查**：我們有權因各種原因退貨或更換產品，包括可見瑕疵及不符合產品規格或訂購數量的產品。
- **終止**：我們列出多項終止理由，如延遲交付超過30天、多次交付不合格產品及特定供應商信用風險事件。

### 銷售、服務、經銷及營銷

#### 我們的銷售及服務網絡

我們採用一體化全通路策略，將線下銷售網路與線上通路結合，使我們能夠隨時隨地為客戶提供他們喜歡的服務。鑒於基礎設施產品的特性，我們線下的業務網路(包括遍佈體驗店的顧問和技術人員)對於現場需求評估、基於場景的解決方案設計、安裝、維護及生命週期支援至關重要。同時，為了應對不斷變化的消費者支出偏好及日益數字化的購買行為，我們通過我們的官方網站、官方旗艦店和在領先電商平台上的經銷商拓展了線上業務。這些互補的管道確保客戶能夠在線下獲得專家指導及端到端服務，同時受益於我們線上生態系統的可訪問性、便利性和規模化。

#### 中國內地

##### 線下銷售網絡

我們在中國建立了全面且根深蒂固的線下銷售網絡，這是我們市場佔有率和品牌策略的基石。截至最後實際可行日期，我們於中國31個省份擁有超過500間體驗店，品牌足跡遍及超過210個城市。

各體驗店均配備完成我們內部認證項目的顧問和技術人員提供從初步評估、系統設計到安裝、維護及升級之全面服務，所有流程均遵循統一標準。該端到端服務能力將客戶體驗由分散的單品採購流程轉型為流暢的長期服務關係。

我們的大多數體驗店由經銷商經營。為支持線下網絡的有效性和一致性，我們已實施嚴格的經銷商篩選、入職培訓及績效管理流程。所有經銷商均需遵守年度協議，其對營運標準、品牌代表性以及遵守我們的定價和市場紀律政策有明確的要求。我們為經銷商提供

## 業 務

持續的培訓、市場支援和技術援助，使他們能夠提供高品質的服務，並在所有線下接觸點維護我們品牌的完整性。除了透過體驗店銷售外，我們亦向多名企業客戶、專案承包商及電信運營商銷售產品。

### 線上銷售網絡

我們在中國已發展出全面且極具活力的線上銷售網絡，成為我們商業策略及市場觸角的重要支柱。我們的線上銷售渠道以領先電商平台(包括天貓及京東)的官方旗艦店為依託。透過該等平台，我們直接為消費者提供廣泛的空間智能產品及解決方案組合，充分利用中國電商生態系統的廣泛用戶基礎及先進物流能力。除經營自營旗艦店外，我們已於天貓、淘寶、京東、拼多多、小米有品及抖音授權第三方營運店舖。另外，就京東而言，我們亦會直接將產品銷售予其自營線上零售。

我們的網上銷售模式，不但能擴大銷售範圍，還能提高營運效率，確保多樣化客戶都能使用我們的產品。我們的經銷商須遵守嚴格的資格條件及持續的表現評估。該方法讓我們能夠維持強大的品牌控制、執行價格紀律及確保所有線上觸點的客戶體驗一致。

為支持我們的線上銷售運作，我們已成立專責電商營運團隊，負責平台管理、市場營銷、客戶服務及數據分析。我們的團隊與平台合作夥伴緊密合作，優化產品列表、執行促銷活動並快速應對市場趨勢。我們亦投資於數字營銷與社交媒體互動，透過內容創作、網絡名人合作及精準廣告投放，提升品牌知名度並拓展客戶群。

透過該強大的線上銷售網絡，我們能夠接觸中國數以百萬計的消費者，提升品牌影響力，並靈活應對不斷變化的市場需求。我們的線上渠道不僅可帶動龐大的銷售量，更可成為客戶互動、產品教育及培養長期品牌忠誠度的重要平台。該等措施提升了線上銷售渠道的營運效率，並強化了全渠道銷售網絡的競爭優勢。

### 海外

我們已發展出強大及不斷擴展的海外銷售網絡，為世界各地的客戶提供空間智能產品及解決方案。於2023年、2024年及2025年，我們的海外業務產生的收入分別為人民幣379.6百萬元、人民幣516.8百萬元及人民幣629.0百萬元，分別佔我們相應期間Aqara品牌總收入的42.2%、56.3%及66.5%。

我們的國際銷售策略採用多渠道模式，結合向主要客戶的直銷、經銷合作夥伴關係及電商平台。該多元化模式讓我們能有效觸及中國以外廣泛市場的業務客戶及終端消費者。我們的海外銷售渠道包括與主要國際客戶直接接觸，以及與擁有深厚本地市場知識和資源的成熟經銷商網絡合作。我們與該等合作夥伴建立了長期合作關係，以確保我們的產品在北美、歐洲和亞太等地區以及美國、德國、法國、英國及韓國等國家的可靠交付和本地化支援。此外，我們利用全球領先的電商平台，使我們的產品能夠接觸到廣大國際消費者。在該等平台上，我們都有專責團隊負責線上營運、客戶服務及數字營銷等工作。此外，我們正在拓展海外市場的線下體驗店。

## 業 務

透過我們的海外銷售網絡，我們已為全球增長奠定穩固基礎，令收益來源多元化，並提升品牌在國際舞台上的知名度。隨著我們不斷擴展產品組合及深化與海外合作夥伴的關係，我們已做好充分準備，以把握新商機，為世界各地的客戶提供創新的空間智能產品及解決方案。

### 我們的經銷商模式

我們的經銷商是重要的合作夥伴，除了轉售我們的產品外，還可為我們提供其他價值。彼等提供本地市場知識，包括行業動態、商業慣例及與主要參與者的關係，有助提高市場滲透率及吸引客戶，尤其是在多元化的國際市場。此外，我們的經銷商擁有對客戶教育、解決方案設計及實施以及售後服務至關重要的技術專長。彼等的團隊會進行需求評估、評估可行性、規劃整合，並提供產品建議，以確保我們的產品符合終端客戶的特定要求。彼等職責的重要環節在於提供全面的售後支持服務，涵蓋安裝、培訓、維護、故障排除及技術支持。彼等亦負責備件管理、軟件更新與效能監控，藉此確保產品在整個生命週期內維持穩定性能並提升客戶滿意度，進而深化長期客戶關係，並促進擴展部署。於2023年、2024年及2025年，來自經銷商的收入分別為人民幣605.9百萬元、人民幣570.7百萬元及人民幣539.8百萬元，分別佔我們於相應期間來自Aqara品牌空間智能產品及解決方案的總收入的67.3%、62.1%及57.0%。於往績記錄期間，我們經銷商的收入貢獻普遍下降，乃主要由於我們的策略調整，專注於與優秀的交易合作夥伴合作並淘汰表現不佳的經銷商，導致中國內地的經銷商數量減少，但部分被海外經銷網絡的擴張所抵銷。

我們已策略性地建立全球的綜合經銷商網絡，為我們的市場覆蓋奠定基礎。於往績記錄期間，我們已與超過70個國家與地區的活躍經銷商建立合作夥伴關係。該等活躍經銷商負責在其指定區域內進行全面市場開發，包括建立經銷網絡、拓展零售渠道，並協調以滿足特定項目需求。下表載列於所示期間我們的活躍經銷商總數及其變動情況（包括新增及終止的數目）。活躍經銷商定義為於往績記錄期間的特定期間內向我們購買產品的經銷商。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
期初活躍經銷商數目 .....	1,038	1,034	1,008
新增活躍經銷商數目 .....	284	204	117
終止的活躍經銷商數目 .....	288	230	292
活躍經銷商數目增加／ (減少)淨額 .....	(4)	(26)	(175)
期末活躍經銷商數目 .....	1,034	1,008	833

於往績記錄期間，我們新增的活躍經銷商主要反映我們在擴展經銷網絡方面的積極努力。我們於往績記錄期間活躍經銷商流失率較高，主要原因是我們擴展至不同的本地市場，並努力挑選可更有效地推動市場滲透及客戶參與度的經銷商。根據弗若斯特沙利文的資料，在空間智能產品及解決方案行業方面，尤其是向新市場擴張時，經銷商的流動率相對較高乃屬常見。這主要是由於受市場擴張動態的推動，因為公司通常需要調整或更換經銷商，以更好地適應當地的市場條件、監管環境及不斷變化的客戶需求。此外，我們可能會偶爾因經銷商違反合約或多次未達到銷售目標而終止經銷關係。

## 業 務

我們通過結構化的流程管理經銷商，首先根據市場佔有率、技術能力、服務基礎設施、財務穩定性以及與我們價值觀的契合度進行嚴格篩選。我們的經銷商接受全面的入職培訓，包括產品及技術培訓、銷售方法、技術認證及營銷指南，幫助彼等成為我們產品的合格代表。我們為經銷商提供技術和銷售支持、營銷協助及業務拓展，並提供培訓及故障排除指導。此外，我們亦提供績效分析、增長策略制定及新產品推廣的支持。

我們與經銷商之間存在買賣關係，相關收入在產品交付予經銷商時確認，通常在產品根據銷售合約約定驗收後確認。我們的經銷商根據市場需求向我們下訂單，然後將我們的產品轉售予彼等的客戶，而該等客戶可能是次級經銷商或終端用戶。因此，我們認為我們的經銷渠道不太可能出現渠道壓貨現象，通常不會造成重大的管理問題。

於2023年、2024年及2025年，我們錄得貿易應收款項周轉天數分別為28天、26天及25天。我們認為與我們的經銷商交易相關的貿易應收款項不存在重大可收回性風險。

我們通常與經銷商簽訂經銷協議，並會定期檢查其銷售業績。經銷商的行為主要受這些協議約束。我們的董事將我們所有經銷商視為我們的直接客戶，主要原因在於：(i)這些客戶通常會按訂購單購買我們的產品，建立買賣關係；及(ii)一旦我們將產品送達指定地點後，這些產品的所有權及損壞風險通常即轉移至經銷商。

於海外市場，我們的若干經銷商或會委任次級經銷商。我們並無要求次級經銷商與我們直接簽訂合約，因此對次級經銷商的控制權可能有限。請參閱「風險因素 — 我們的部分收入依賴對經銷商的銷售，而我們與經銷商的安排面臨許多風險」。

我們通常會與不同地理區域的經銷合作夥伴簽訂標準經銷協議。我們的標準經銷協議主要條款通常包括：

- **指定經銷區**：經銷商以非獨家方式於特定區域內獲委派，並僅可於該區域內銷售、經銷、供應及營銷產品。未經我們事先書面授權，經銷商不得於該區域外進行銷售。
- **銷售目標**：經銷協議針對各區域訂定具體銷售目標。就中國經銷商而言，倘彼等未能達成目標，則委託方可終止協議。就海外市場的經銷商而言，並無因未能達成銷售目標而終止業務的條款。
- **商標使用權**：我們授權經銷商在經銷協議的期限及範圍內使用我們的商標。
- **價格管理**：我們向經銷商提供我們產品的建議零售價。
- **付款**：經銷商應依照訂單中的付款條件準時付款，可以在出貨前全額付款，或在信用期限內付款。

## 業 務

- **次級經銷**：就中國經銷商而言，禁止其委任次級經銷商。就海外市場經銷商而言，可自行決定委任其關聯公司為次級經銷商。
- **退換貨限制**：除根據我們當時有效的保修慣例外，我們通常不接受退貨或提供退款。根據弗若斯特沙利文的資料，我們與經銷商的商品退貨政策符合行業慣例。
- **終止**：我們於經銷協議中列出數項可能導致違反合約的條件，如連續兩個季度未達銷售目標、逾期付款超過一段時間及商標侵權。倘我們的經銷合作夥伴違反經銷協議，我們有權終止經銷協議。

我們已實施全面且結構化的制度，以防止經銷商之間出現市場蠶食現象。這包括：(i) 管理各地理區域的區域經銷商數量；(ii) 明確劃分經銷商的地理覆蓋範圍，明確禁止其在指定地理區域之外銷售我們的產品，並授權經銷商管理其各自的二級分銷商，以避免市場蠶食。這確保了任何經銷商均不能與其他經銷商爭奪同一終端客戶，從而保持精簡高效流程。通過確保不重疊，我們不僅保護經銷商的利益，亦創造了促進跨區域良性競爭及共同發展的環境。

於往績記錄期間，我們與經銷商的業務關係一般會(i)於經銷協議期限屆滿時；或(ii)因違反經銷協議條款及條件(例如經銷商連續兩季未能達到銷售目標，或未能在門店關閉後30天內重新啟動門店設立流程)而由我們或經銷商單邊終止。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除(i) Aqara Life Co. Ltd. (客戶B) (其19.5%的少數股權由我們持有)，(ii) 南京糖糖家智能科技有限公司(其由我們的一名前僱員的配偶全資擁有)，(iii) 深圳聯恆智控科技有限公司(其11.5%的少數股權由我們持有)，(iv) 深圳市浣熊智能設計有限公司(其由我們的一名前僱員全資擁有)，以及(v) Joy SmartHome Limited (一家合營企業，其大部分股權由我們的一位股東持有，其8.1%的少數股權由我們持有)，我們的所有經銷合作夥伴均為獨立第三方。

根據弗若斯特沙利文的資料，空間智能產品及解決方案供應商與經銷商合作以利用其對本地營銷實踐及對消費者偏好的了解，符合行業慣例。

### 品牌推廣及營銷

我們結合線上線下渠道，建立強大的品牌影響力，包括遍佈全中國逾500間體驗店，在領先電商及社交媒體平台上建立穩固的數字佈局。我們亦通過與諸多知名品牌(如亞馬遜、Apple、谷歌、LG、三星及小米)的生態系統建立全面融合，提升品牌知名度。我們與Apple的全面合作令我們成為尋求與Apple Home生態系統無縫整合的用戶的首選品牌。

我們的營銷策略強調沉浸式客戶體驗、情境式敘事及多渠道參與。我們投資內容創作、網紅合作及有針對性的數字營銷活動，以提升品牌知名度，並讓消費者了解空間智能技術

## 業 務

的好處。我們的方法包括定期製作創意視頻內容、組織品牌活動，以及在行業展覽及論壇展示產品。

為確保品牌傳播的一致性及其合規性，我們已實施全面的內部監控，包括標準化的視覺識別指引、多層次的內容審閱流程及定期的廣告法規培訓。我們通過自動及人工兩種渠道監控品牌聲譽，從而對市場反饋及潛在風險作出迅速回應。

我們會定期檢視及調整品牌推廣及營銷投資，以反映消費者行為、媒體趨勢及競爭動態的變化。透過維持嚴謹及靈活的方法，我們旨在增強品牌權益、支持業務增長，並成為空間智能行業的領導者。

### 我們的收入模式及定價

於往績記錄期間，我們主要通過向客戶銷售空間智能產品及解決方案以創造收入。此收入來源包括Aqara品牌產品及ODM產品的銷售。此外，我們提供的安裝服務及物聯網平台開發服務及其他服務以及銷售補充配件也貢獻了較小比例的收入。

我們的定價決策受到一系列因素的影響，包括產品成本結構、競爭格局、渠道動態以及各種產品在整體解決方案中的戰略角色。我們向經銷商提供建議零售價，同時允許經銷商在確定最終零售價方面擁有有限的自由裁量權。我們定期檢討及調整定價政策，以反映市況變化並支持持續增長及盈利。

### 我們的客戶

我們已建立廣泛且多元化的客戶基礎。於2023年、2024年及2025年，來自五大客戶之總收入分別為人民幣615.0百萬元、人民幣629.1百萬元及人民幣571.5百萬元，分別佔總收入之42.7%、42.3%及38.9%。於同年，往績記錄期間各年內單一最大客戶之收入分別為人民幣471.6百萬元、人民幣501.5百萬元及人民幣477.0百萬元，分別佔總收入之32.8%、33.7%及32.4%。

下表載列我們五大客戶於往績記錄期間按各年度／期間收入貢獻的詳細資料：

#### 截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	收益	佔總收入的百分比	向我們購買的產品／服務	與我們建立業務關係的年份	信用期
		(人民幣千元)				
1..	客戶A (小米) <sup>(1)</sup>	471,628	32.8%	智能產品	2015年	開具發票後30天內付款
2..	客戶B <sup>(2)</sup>	55,764	3.9%	智能產品	2019年	月結單出具後60天內付款
3..	客戶C <sup>(3)</sup>	39,487	2.7%	智能產品	2025年	已收取預付款項
4..	客戶D <sup>(4)</sup>	26,199	1.8%	智能產品	2019年	已收取預付款項
5..	客戶E <sup>(5)</sup>	21,951	1.5%	智能產品	2019年	月結單出具後30天內付款

## 業 務

### 截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	收益	佔總收入的百分比	向我們購買的產品／服務	與我們建立業務關係的年份	信用期
		(人民幣千元)				
1..	客戶A (小米)	501,490	33.7%	智能產品	2015年	開具發票後30天內付款
2..	客戶B	54,708	3.7%	智能產品及 軟件服務	2019年	月結單出具後30天或60天內付款
3..	客戶D	25,617	1.7%	智能產品	2019年	已收取預付款項
4..	客戶F <sup>(6)</sup>	24,993	1.7%	智能產品	2024年	已收取預付款項
5..	客戶G <sup>(7)</sup>	22,265	1.5%	智能產品	2019年	已收取預付款項

### 截至2025年12月31日止年度

排名	客戶	收益	佔總收入的百分比	向我們購買的產品／服務	與我們建立業務關係的年份	信用期
		(人民幣千元)				
1..	客戶A (小米)	476,953	32.4%	智能產品	2015年	開具發票後30天內付款
2..	客戶B	42,735	2.9%	智能產品及 軟件服務	2019年	月結單出具後30天或60天內付款
3..	客戶G	18,998	1.3%	智能產品	2019年	已收取預付款項
4..	客戶H <sup>(8)</sup>	17,136	1.2%	智能產品	2022年	月結單出具後30天內付款
5..	客戶I <sup>(9)</sup>	15,676	1.1%	智能產品	2017年	月結單出具後30天內付款

#### 附註：

- (1) 客戶A (小米) 是一家以智能手機、智能硬件和物聯網平台為核心的消費電子及智能製造公司。
- (2) 客戶B是一家銷售Aqara品牌產品的韓國經銷商。
- (3) 客戶C是一家位於丹麥的經銷商，專注於技術銷售及解決方案支援，主要服務於智慧家庭零售商、電工及安裝商渠道以及系統整合商等客戶。
- (4) 客戶D是一家銷售Aqara品牌產品的跨境電商經銷商
- (5) 客戶E是一家進出口貿易公司，主要從事與當地代理、零售商及智能裝置的線上零售平台進行貿易
- (6) 客戶F是一家吉爾吉斯斯坦的經銷商，主要從事電子消費產品的經銷及貿易。
- (7) 客戶G是一家俄羅斯的經銷商，主要從事電信業者相關業務以及電子消費產品的經銷及貿易。
- (8) 客戶H是一家專注於數字經濟及算力服務的國家高新技術企業，提供網絡安全、雲算力及數字轉型解決方案。
- (9) 客戶I是中國主要的線上零售平台營運商。

據我們所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們各年／期的所有五大客戶(小米及客戶B除外)均為獨立第三方。於往績記錄期間，五大客戶與我們、我們的董事、股東或高級管理層，或任何彼等各自的聯繫人，概無任何過往或現有關係(包括業務、僱傭、融資、親屬、信託或其他關係)。

## 業 務

小米為我們的最大客戶及重要商業合作夥伴。我們與小米品牌產品開發、製造及銷售領域建立長期且深度整合的合作。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與上述客戶並無任何重大糾紛，亦並無收到任何有關客戶的重大投訴。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到任何來自客戶的重大產品退貨，據董事及高級管理層所深知，截至最後實際可行日期，我們並無重大產品退貨。

據董事所深知，截至最後實際可行日期，概無董事或彼等各自的聯繫人或擁有我們已發行股本5%以上的任何人士於各年度／期間的任何五大客戶(小米除外)中擁有任何權益。

### 重疊客戶及供應商

於往績記錄期間，供應商A小米公司亦為我們的主要客戶。我們開發及生產定製小米品牌產品及賺取其銷售收入。相反，小米向我們供應電路集成、模組及適配器。於往績記錄期間，來自小米的收入分別佔總收入的32.8%、33.7%及32.4%，而我們產生的採購額分別佔採購總額的2.8%、3.8%及4.9%。我們於日常業務過程中按公平交易原則與小米訂立多項單獨協議，並透過獨立業務團隊與小米協商條款。據董事所深知，該等交易互不依賴亦無相互條件限制。截至最後實際可行日期，小米持有本公司已發行股本的7.92%。

於2023年、2024年及2025年，客戶I亦為我們的供應商。客戶I向我們提供市場推廣服務。於往績記錄期間，我們的採購總額中分別有0.22%、0.18%及0.15%與客戶I有關。我們於日常業務過程中按公平基準與該等公司及其聯屬公司訂立單獨協議，並通過獨立業務團隊與有關公司及其聯屬公司磋商條款。據董事所深知，該等交易既不相互依賴亦不構成彼此的制約。截至最後實際可行日期，據董事所深知，於往績記錄期間，概無董事、彼等的聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東於該等重疊客戶及供應商中擁有任何權益。

據董事所深知，我們的主要客戶／供應商與我們的供應商／客戶之間並無其他重疊。

### 品質管理

我們已建立完善的產品品質管理體系，以支持我們致力於提供可靠、高效能的空間智能產品及解決方案。我們相信，我們的品牌因高品質而受到客戶的重視，而產品品質對維持我們的競爭地位至關重要。高度可靠的優質產品可提升消費者對我們品牌的滿意度及信心，進而鼓勵品牌忠誠度及提升聲譽。我們的品質管理架構適用於我們運營的所有階段，包括內部製造、外包生產及採購材料及元件。我們遵守嚴格的內部標準及行業最佳實踐，以確保我們交付的每件產品均符合或超越客戶期望及監管要求。

我們的品質保證流程始於精心挑選及持續評估供應商及製造合作夥伴。我們對供應商的能力進行系統評估，包括現場審核及審查品質管理系統、研發能力及生產設施。所有新

## 業 務

供應商及OEM合作夥伴均經過嚴格的准入流程，通常需要數月時間，以確保符合我們的品質標準。我們亦定期對所有現有的合作夥伴進行績效審查及風險評估，倘供應商的績效未達標，我們會採取糾正措施或限制採購。

在生產過程中，我們將專有的Aqara品質管理系統應用於自製及外包產品。每批產品均須遵守嚴格的檢驗規程，包括初步及最終的品質檢查。

我們致力為客戶提供全面保修及堅實售後服務。我們的產品均按其產品類型附有特定期限之有限保修。於2023年、2024年及2025年，我們的保修支出分別為人民幣5.5百萬元、人民幣5.0百萬元及人民幣9.4百萬元。我們的客戶支持團隊與經銷商均具備提供適用的安裝指導、產品使用及故障排除之能力，以持續保障客戶滿意度。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到(i)任何因重大產品品質問題而由相關主管部門處以的重大罰款、產品召回令或其他處罰；或(ii)任何來自消費者的重大投訴。截至最後實際可行日期，我們的董事及管理層並不知悉有任何待決的產品召回或相關部門或消費者團體的調查／行動可能導致產品召回。

### 倉儲、物流與存貨管理

我們已建立強大且高效的倉儲、物流及存貨管理系統，以支援我們在全國及國際的銷售運營。我們主要的倉儲中心位於惠州，作為我們的線上及線下渠道的中央配送中心。此集中化方式使我們能夠有效地管理存貨、簡化訂單履行，並確保及時將產品交付給中國及海外市場的客戶及渠道合作夥伴。

我們的倉儲業務主要外包予提供全面空間管理、存貨保險及系統保護服務的專業第三方供應商。我們定期進行績效評估，包括年度評估及每月存貨盤點，以確保存貨的準確性及安全性。所有倉庫數據均按月系統性地進行追蹤及公佈，提供透明度且促進有效的存貨控制。另外，我們在海外銷售亦使用亞馬遜的倉儲服務。

在物流方面，我們與國內外領先的第三方物流供應商合作。我們的物流合作夥伴經過嚴格的評估流程進行篩選並管理，並定期檢討其績效。此外包物流模式使我們能夠利用合作夥伴廣泛的交付網絡及營運專業知識，確保以可靠及具成本效益的方式將貨物運送至終端客戶、經銷商及項目地點。

我們的存貨主要包括原材料、在製品、製成品及在途貨物。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的存貨結餘分別為人民幣285.5百萬元、人民幣263.6百萬元及人民幣262.3百萬元。於2023年、2024年及2025年，我們的存貨週轉天數分別為108天、102天及106天。

我們的存貨管理系統旨在靈活應對市場需求及銷售波動。我們利用先進的數字化工具監控存貨水平，預測需求並協調各銷售渠道的補貨事宜。就網上銷售而言，產品一般通過

## 業 務

主要電商平台的專有物流系統，直接從我們的中央倉庫運送予客戶。對於線下銷售，我們確保存貨能夠滿足日常及緊急需求。

透過此綜合倉儲、物流及存貨管理框架，我們得以維持高服務水平、最大限度地縮短交付週期及優化營運成本。此基礎設施支持我們有效擴展、快速回應客戶需求的能力，並在我們服務的每個市場中維持對質量及可靠性的承諾。

### 知識產權

知識產權為我們業務的基礎，而我們投入了大量的時間及資源來開發及保護知識產權。我們未來的商業成功在一定程度上取決於我們保障及維護專利及其他知識產權的能力，以及與我們業務相關的關鍵技術、發明及專有技術的專利保護。這包括捍衛及執行我們的專利、保障我們商業機密的機密性，以及確保我們的業務不會侵犯、挪用或侵犯第三方知識產權。

截至2025年12月31日，我們已申請1,811項專利（其中1,248項於中國獲授權，14項於其他國家獲授權）。此外，我們在中國擁有註冊商標939項及在其他國家註冊擁有商標304項。

我們的專利均主要通過自主開發取得。有關我們重要專利組合，請參閱附錄四。

### 研究及開發

我們能否成功競爭，很大程度上取決於我們能否開發創新而先進的技術，以應對客戶在空間智能領域不斷變化的需求及偏好。為此，我們投入大量資源進行研發。於往績記錄期間，我們於2023年、2024年及2025年的研發開支分別為人民幣172.8百萬元、人民幣183.3百萬元及人民幣233.7百萬元，分別佔我們各年度／期間收入的12.0%、12.3%及15.9%。我們的研發一直聚焦於建構人工智能部署及各類空間智能應用場景中的技術能力。我們亦獲深圳市人力資源和社會保障局認定為「深圳市博士後創新實踐基地」。

### 研發團隊

截至2025年12月31日，我們擁有由460名成員組成的研發團隊，佔我們員工總數近50%。在研發團隊成員中，約91%持有學士學位或更高學歷，約18%持有碩士或博士學位。

我們透過提供具競爭力的薪酬待遇及福利，以維持主要管理人員及技術人員。此外，我們亦投資於培訓項目，以提升主要員工的技能。倘有主要員工要求終止僱傭關係，我們會與彼等進行密切溝通，以了解彼等的離職理由並收集意見。為減輕主要員工離職所帶來的負面影響，我們積極通過網上招聘、內部推薦及職業介紹機構等形式招聘具備相關專業知識的應聘者。

## 業 務

與我們的管理人員和技術人員訂立的主要合約條款概述如下。

- **發明／知識產權安排**：在法律允許的最大範圍內，我們保留與僱員在其受僱期間（包括僱傭關係終止後一年）以及與僱傭關係有關的創造、構思或開發的任何發明、設計、專有技術、創意及資訊相關的所有權利、擁有權和權益，包括專利權、版權、商業機密權及其他知識產權。員工必須及時向我們披露所有此類發明。
- **保密**：員工在受僱期間及離職後，未經我們事先書面同意，不得洩露、分享、公佈或使用屬於我們或我們對其負有保密義務的任何第三方的技術或商業機密。
- **不競爭**：我們保留在僱傭關係終止後單方面強制執行最長為24個月的不競爭期的權利。在受僱期間以及任何已啟動的不競爭期內，員工必須避免從事競爭性活動。

### 研發流程

我們通常通過銷售部門識別市場需求或研發團隊發現技術機會來啟動流程。於產品定位後而項目正式獲核准前，我們會進行全面的市場及技術分析，確定產品規格，建立流程驗證協定，制定質量保證計劃以及釐定目標成本架構。在新產品開發過程中，特別是在產品定位階段，包括首席執行官在內的高級管理層積極參與決策。為確保有效執行，我們成立專責項目團隊，其由專注於特定項目的跨職能團隊以及負責維持核心技術能力的職能小組組成。

我們的研發過程主要包括以下幾個階段：

- **市場需求識別與客戶調查**：我們透過識別特定客戶問題及市場機遇來啟動研發計劃。我們的團隊會直接與客戶、經銷商及業界合作夥伴合作，了解營運挑戰，並定義明確需求以指導我們的發展重點。
- **技術評估**：我們評估如何利用現有的成熟技術並將其與新的創新技術結合，以滿足已確定的市場需求。
- **協作開發及原型設計**：我們通過整合不同領域專家的跨職能團隊進行開發。
- **整合與測試**：我們的跨職能團隊將硬件、軟件及AI元件整合到完整的系統中。試產階段必須生產樣品，以供研發驗證及用戶測試。我們根據客戶需求來驗證表現。
- **商業化及持續改善**：我們將成功研發的產品移交業務部門進行營銷推廣，並進入正式量產階段。我們持續根據實際部署反饋進行改進。

## 業 務

### 數據隱私及安全

我們的產品自帶支持隱私保護功能。例如，我們的毫米波雷達感應技術透過偵測點雲數據集，實現人員存在檢測與姿勢感知等能力，意味著其僅處理非成像去標識化的數據，最大限度保障用戶隱私及數據安全。我們的攝像頭支持可配置遮蔽區域功能，用戶可永久遮蓋特定隱私區域，確保該等區域在任何情況下均不會被攝取、傳輸或存儲，從源頭實現絕對隱私保障。

我們隱私優先的方法通過本地數據處理及嚴格的數據管制措施，確保用戶隱私不被侵犯及享有數據主權。除非客戶允許數據上傳，否則邊緣運算可實現設備數據維持本地處理。在該情況下，我們會採取措施確保上傳的數據絕不會傳輸至外部伺服器或與第三方共享。就雲端數據存儲而言，我們會採用全面的安全措施，包括加密傳輸、存取控制、個人數據去標識化及數據備份機制，以確保個人資料在任何時候均保持安全，並由用戶控制。

展望未來，我們將繼續致力於加強我們的數據安全框架，優先考慮實踐中的創新和適應性，以滿足全球市場對數據保護日益增長的期望。

我們的中國法律顧問認為，截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守有關網絡安全及數據保護的中國法律法規。

### 競爭

物聯網產品市場傳統上以圍繞單個設備、功能和性價比權衡的碎片化競爭為特徵。然而，隨著行業從設備連接轉向AI驅動的空間智能，競爭重心正日益從獨立產品轉向能夠建模、理解並運營物理環境的集成系統。

我們通過定位為全棧空間智能操作系統的提供商，而非設備供應商，來確立自身差異。我們的平台將硬件、邊緣計算、雲基礎設施和AI整合為統一的語義和執行框架，使空間能夠作為連貫、自適應且持續演進的系統運作，而非孤立設備的集合。

與傳統封閉且以設備為中心的垂直集成解決方案不同，我們的架構融合了端到端的系統集成與開放、可擴展的平台。這種方法通過跨設備和場景的無縫調度提升用戶體驗，同時使開發者、系統整合商及生態合作夥伴能夠基於我們的平台構建，從而擴展功能並加速創新。

我們在更廣泛的空間智能與智能環境行業中，與國內外多家企業展開競爭。然而，我們認為競爭的基礎正從產品級屬性向系統級能力演變。競爭的關鍵維度日益包括：

- 為用戶提供不受生態系統限制的可擴展產品及平台系列；
- 透過統一語義層對物理環境進行建模；
- 在一致的運營框架內協調異質設備和協議；
- 實現安全、可審計和可擴展的行動執行；

## 業 務

- 透過數據驅動的反饋迴路持續改進系統性能；及
- 跨各類場景提供集成、端到端的用戶體驗。

這些系統級能力超越了產品功能、性價比、設計及分銷等傳統因素，代表了行業價值創造方式的結構性轉變。

我們的競爭護城河植根於本體論、圖譜、技能及遙測的整合架構，該架構能夠實現跨設備、邊緣及雲端層的統一語義理解、受治理執行及持續優化。隨著我們的平台在用戶、設備及應用場景方面不斷擴展，由此產生的數據、部署經驗及生態系統參與進一步鞏固我們的優勢，並增加複製的難度。

### 員工

截至2025年12月31日，我們擁有941名全職員工。下表載列截至2025年12月31日按職能劃分的員工人數：

職能	員工人數	佔總數%
研發.....	460	48.9%
市場推廣.....	289	30.7%
供應鏈.....	141	15.0%
支持.....	51	5.4%
<b>總計.....</b>	<b>941</b>	<b>100.0%</b>

截至2025年12月31日，我們99.3%的員工位於中國，而其他員工則主要位於美國。

我們的成功取決於我們能否吸引、激勵、培訓及留住合資格人才的能力。我們為員工提供具競爭力的薪酬、基於績效的現金獎金及股權激勵，並創造一個鼓勵自我發展的環境。我們一般能夠吸引及挽留合資格人才，並維持穩定的核心管理團隊。我們亦提供全面的培訓及發展計劃。

根據中國法律及法規要求，我們參與由省市級政府組織的各種員工社會保障計劃，包括退休金、失業保險、生育保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。根據中國法律，我們須按員工的薪資、花紅及若干津貼的特定百分比，為位於中國的員工繳納員工福利計劃供款，最高金額由當地政府不時規定。我們亦為部份董事及主要人員購買商業健康保險，為部份生產人員購買意外保險，並為員工購買於海外公幹期間所需的全面旅遊保險。花紅一般為酌情發放，部分視乎員工表現，部分則取決於我們業務的整體表現。我們已向員工授予股份激勵獎勵，以激勵彼等對我們增長及發展的貢獻。

我們與員工訂立標準勞動、保密及不競爭協議。不競爭限制期通常在僱傭關係終止後一至兩年屆滿，而我們同意在限制期內，向員工支付其離職前薪酬的一定比例作為補償。

截至最後實際可行日期，我們並無遇到任何重大勞資糾紛。我們的員工均無工會代表。

## 業 務

### 物業

我們的企業總部設在中國廣東省深圳市。截至最後實際可行日期，我們已(i)在中國租賃20項物業，總建築面積約為45,510.18平方米；及(ii)在美國租賃一項離岸物業，總建築面積約為18.2平方米，全部均租自獨立第三方。我們有關上述租賃物業的租賃協議一般訂有介乎一至五年的租期。我們擁有或租賃的物業主要用於生產、倉庫或辦公室用途。

截至最後實際可行日期，我們尚未完全履行向相關主管機構備案租賃協議的義務。我們尚未自租賃物業的若干出租人取得證明其對相關物業擁有所有權或租賃權的文件。此外，我們亦尚未就若干分公司的註冊地址及深圳綠米的一處辦公場所持有有效租賃協議。我們亦就位於東莞的一處租賃物業進行部分裝修工程，而於裝修開始前未獲得必要施工許可，亦未就竣工驗收完成備案。

我們認為上述事宜將不會對我們的財務狀況或經營成果產生任何重大不利影響。截至最後實際可行日期，我們確認未就相關事宜接獲任何監管機構之問詢、處分或其他行政措施。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 我們的租賃物業權益可能存在缺陷，我們租賃該等物業的權利可能因該等缺陷而受到質疑。此外，倘未能續簽我們的現有租約或找到合適的替代方案，則我們的業務可能會受到不利影響」。

截至2025年12月31日，根據上市規則第5.01B(2)(b)條，我們並無任何構成我們非物業業務的一部分且賬面值佔總資產15%或以上的自有物業權益。於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因未登記租賃協議而受到任何重大處罰，亦並無遇到任何因租賃物業而產生或與之有關的任何重大糾紛。

### 保險

我們為存貨、車輛及其他資產投保財產保險。我們亦為董事及高級職員投保責任險及產品責任險，並為產品運輸投保信用險、運輸險及第三方物流險。該等保單涵蓋因自然災害及若干意外事故而產生的損害風險。我們大部份的保單均受標準扣繳、除外責任及限制條款所規限。根據中國社會保險法律及法規，我們亦須為員工繳納社會保險基金供款。於往績記錄期間，我們根據中國法律及法規的規定，為中國員工提供社會保險，包括退休金保險、失業保險、工傷保險、生育保險及醫療保險，並為海外員工提供法定所需的保險。

我們認為，我們的保險覆蓋範圍符合中國行業慣例，包括有關保單的條款及承保範圍。然而，我們無法保證我們所持保單足以保障我們所有的營運風險。我們的管理層將不時評估我們保險覆蓋範圍是否充分，並視乎需求購買額外保險。有關進一步資料，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們有限的投保範圍可能無法彌補所有損失，這可能會增加我們的營運成本」。

## 業 務

### 獎項與認可

於往績記錄期間，我們的技術及產品獲得多項獎項及認可。以下載列我們獲得的部分重要獎項及認可。

獎項年度	頒獎機構／部門	獎項／認可
2026年	The Verge	CES 2026 The Verge大獎 (最佳智能家居設備 — Smart Lock U400)
2026年	WireCutter (紐約時報)	CES 2026最佳產品 (Smart Lock U400)
2026年	Tom's Guide	CES 2026大獎：27款頂尖新產品 (Smart Lock U400)
2025年	中國工業和信息化部	國家級專精特新重點「小巨人」企業
2025年	深圳市工業和信息化局	深圳市製造業單項冠軍企業 — 物聯網空間感知傳感器
2025年	胡潤研究院	胡潤全球獨角獸榜 (亦於2022年、2023年、2024年獲獎)
2025年	新浪家居	金致獎2024年 — 家居消費者信賴質量標桿品牌
2025年	Computer Bild	2025年最佳智能門鎖
2025年	CNET	2025年最佳室內安防攝像頭
2025年	The Verge	最佳可視門鈴
2025年	The Verge	最佳智能門鎖
2025年	福布斯	最佳智能門鎖
2025年	Wirecutter	Alexa、Apple Home及Google Home的最佳智能傳感器
2024年	界面新聞	2024年家居榮耀榜 — 年度全屋定製品牌
2024年	iF國際論壇設計	iF設計獎 — Aqara繁星妙控旋鈕V1 UI互動
2024年	深圳市人力資源與社會保障局	博士後創新實踐基地
2023年	The Verge	CES 2023 The Verge大獎
2023年	Fortune	最具影響力物聯網創新產品清單

## 業 務

獎項年度	頒獎機構／部門	獎項／認可
2023年	iF國際論壇設計	iF設計獎 — Aqara人體存在傳感器FP2
2023年	iF國際論壇設計	iF設計獎 — Aqara智能窗簾伴侶E1
2023年	工業和信息化部	國家工業設計中心
2023年	深圳市生態環境局	十大綠色低碳案例

### 牌照、證書及許可證

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除於本文件所披露者外，我們已從相關機構取得所有對我們在中國營運而言屬重要的必要牌照、證書及許可證。我們必須不時更新該等牌照、許可證、核准及證書，且我們預期在有關政府部門要求提交相關文件後在續新方面不會遇到任何重大法律障礙。

此外，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，我們已取得在所有相關司法權區進行業務所需的所有重大牌照、證書及許可證。我們預期在需要時不時續期牌照、證書及許可證時不會遇到任何重大法律障礙。

### 環境、社會及管治事宜

自創立以來，節能與低碳已深植於企業基因，塑造我們的戰略、產品及技術。我們的業務本質與脫碳目標高度契合。我們建構的空間智能基礎設施，透過智能調光與溫控等場景協同，實現能源使用最優化。因此，於維持舒適度與效率之同時，我們實現降低能耗與碳排放。例如，我們總部大樓項目於聯合國氣候變化框架公約會議獲評「深圳市十大綠色低碳項目」，此認可彰顯我們在辦公環境中實現20%–40%節能率之成果。此外，我們傳感器之關鍵技術在於超低功耗特性，其耗電量僅約普通產品之三分之一，顯著推進能效提升與低碳目標。我們肩負環境保護及社會責任，並知悉可能影響本集團業務運營的能源、氣候相關及工作場所安全議題。我們致力於將持續發展原則融入日常運營及決策流程。我們承諾於[編纂]後遵守ESG報告要求。

### ESG治理

為落實ESG發展原則，為開展ESG管理提供組織保障，我們已建立明確各級職責的三級ESG治理架構，包括ESG管理委員會、ESG秘書處、ESG工作小組。

董事會為本集團ESG事項的最高決策機構。ESG管理委員會負責：(a)建立ESG相關合規監督及管理機制；(b)監測及分析ESG法律、法規及政策；(c)識別、監督及管理重大ESG相關

## 業 務

風險及機遇，包括氣候相關事項；(d)審閱本集團整體氣候相關戰略及政策；及(e)評估本集團ESG表現並提供推薦建議。

ESG秘書處作為中央協調機構，於ESG管理委員會項下運作，負責促進ESG管理委員會與工作小組的溝通，執行ESG管理委員會的指示，維護本集團ESG記錄，並監督ESG表現數據的收集、匯總及及時監管披露。

ESG工作小組作為ESG實施執行機構，負責推動執行ESG倡議、監控進展，並定期彙總及報告各部門管理的ESG議題表現。

### 環境

應對氣候變化及最大限度地減少對環境的影響對實現可持續的未來至關重要。為識別及管理自運營活動產生的環境影響因素，本集團已制定「環境因素識別與評估管理規程」及「環境因素識別與評估表」。

我們的業務專注於研發，並非高污染行業。於產品開發過程中，我們優選環境兼容性較高的材料及零件。為提高資源效率及實現可持續發展，我們選擇易於回收、再利用或降解的材料。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到任何因違反任何環境法律或法規而產生的罰款或處罰。

### 溫室氣體排放

於往績記錄期間的溫室氣體排放數據如下：

溫室氣體排放	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
範圍1排放.....	千克	15,941	11,848	22,644
範圍2排放.....	千克	589,838	647,211	583,625
範圍3排放.....	千克	206,860	150,807	377,275
溫室氣體排放總量(範圍1+2).....	千克	605,779	659,059	606,269
溫室氣體排放總量密度(範圍1+2).....	千克／ 人民幣千元	0.42	0.44	0.42
溫室氣體排放總量(範圍1+2+3).....	千克	812,639	809,865	983,544
溫室氣體排放總量密度(範圍1+2+3)....	千克／ 人民幣千元	0.56	0.55	0.67

附註：

- 範圍1指燃料消耗及公司車輛的直接排放，其因我們研發為主的運營而排放較少。
- 範圍2指我們設施中所使用購買電力所產生的間接排放。
- 範圍3指我們價值鏈內的間接排放，包括該等運營廢棄物及商務旅行。

### 有害廢棄物及無害廢棄物

為規範固體廢棄物的收集、分類、運輸及暫存，本集團制定了《固體廢棄物管理規定》、《固體廢棄物分類名錄》及《危險廢棄物處置登記表》。

## 業 務

在往績記錄期間，我們的營運產生無害及有害廢棄物，主要為一般辦公室廢棄物。其中，無害廢棄物主要為紙張，而有害廢棄物主要包括廢舊電池和廢舊墨粉。我們有系統地記錄和管理廢物流。無害廢棄物統一收集於回收箱，有害廢棄物則每年兩次交由物業管理公司集中回收處置。由於我們的業務模式，我們的有害和無害廢物排放量有限。

往績記錄期間的有害及無害廢棄物數據如下：

廢棄物	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
有害廢棄物總量	千克	20	11	20
有害廢棄物總量密度	千克／ 人民幣千元	0.000014	0.000007	0.000014
回收有害廢棄物 (來自上述總量)	千克	20	11	20
無害廢棄物總量	千克	1,210	1,824	2,283
無害廢棄物總量密度	千克／ 人民幣千元	0.001	0.001	0.002

### 包裝物料

作為一家研發主導企業，我們將繼續投資至創新及研發，尋求新的生產方法、包裝材料及運輸方式，以推廣低碳技術及永續發展解決方案，減少溫室氣體排放。

我們的包裝材料主要包括產品盒及外層包裝箱，均為紙質包裝，並貼有可回收標籤。於往績記錄期間的包裝消耗數據如下：

包裝消耗	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
包裝消耗總量	千克	142	165	128

### 能源消耗

我們積極實施能源效率提升策略，同時落實《節能降耗管理規定》，以增強員工節能意識，提升能源利用效率及實現節能降耗。

我們重視用電安全，認真落實《安全用電管理規定》。我們鼓勵員工節能減排，在日常工作中積極推行綠色辦公。

- 照明系統最佳化：採用節能LED照明燈具，大幅降低照明能耗。
- 合理使用空調：夏季室內冷氣溫度不低於26℃，建議下班前半小時關閉空調。

於往績記錄期間的電力消耗數據如下：

電力消耗	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
電力消耗總量	千瓦時	1,524,522	1,672,812	1,508,465
電力消耗總量密度	千瓦時／人 人民幣千元	1.05	1.13	1.03

## 業 務

### 淡水消耗量

市政供水管網是本集團的主要用水來源，而本集團實施《生活用水管理制度》，確保員工健康安全用水。本集團於往績記錄期間在尋找合適水源方面並無遇到重大困難。

我們致力於減輕或盡量減少公司營運對環境造成的不利影響。為了實現永續發展的目標，我們已實施以下環保措施：

- 加強用水設備日常檢查、維護與管理，及時處理漏、溢、滴或滲事故。
- 減少使用瓶裝水。
- 人力資源與行政中心加強了節水宣傳，任何浪費水的行為都將受到批評及處罰。

於往績記錄期間的淡水數據如下：

耗水量	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
淡水消耗總量 .....	立方米	11,690	11,129	10,840
淡水消耗總量密度 .....	立方米／ 人民幣千元	0.008	0.007	0.007

### 目標

我們設定了以下具體的ESG相關目標：

策略主題	2026年減量目標	2030年減量目標
溫室氣體排放減量	以2025年為基準，每人民幣千元溫室氣體排放密度降低0.5%	以2023年為基準，每人民幣千元溫室氣體排放密度降低20%
電力消耗削減	以2025年為基準，每人民幣千元電力消耗削減密度降低0.5%	以2023年為基準，每人民幣千元電力消耗削減密度降低20%
用水量	以2025年為基準，每人民幣千元用水密度降低0.5%	以2023年為基準，每人民幣千元用水密度降低20%
廢棄物排放	以2025年為基準，每人民幣千元廢棄物密度降低0.5%	以2023年為基準，每人民幣千元廢棄物密度降低20%

### 氣候變遷的風險與機遇

我們認識到，氣候相關問題對我們的營運構成不同程度的威脅，同時也帶來了新的機遇。我們識別出的氣候相關風險主要可分為兩類：物理風險及轉型風險。

## 業 務

物理風險是指與氣候變遷的物理影響相關的風險，包括急性風險和慢性風險。急性風險是指我們的營運面臨颱風、暴雨及洪水等極端天氣事件所帶來的人身風險。該等事故對沿海設施的影響尤其嚴重，可能導致停電和停工。慢性風險是指我們面臨的氣候變遷的長期風險。全球暖化導致的持續高溫可能會增加我們冷卻設備的能耗，進而提高營運成本。

轉型風險是指與低碳經濟轉型相關的中長期財務風險，例如氣候相關政策法規的變化、技術變革或市場情緒的變化。如果我們無法及時滿足市場對高效率低碳產品的需求，可能導致客戶流失和經營績效下滑。

我們也認識到，當我們努力減緩和適應氣候變遷時，氣候變遷可能為我們的業務營運及財務表現創造機會。具體而言，該等機會涵蓋以下幾個面向：資源效率、產品和服務創新以及市場拓展。為把握該等機遇，我們致力於開發低功耗系統[及產品]。目前，我們已經開發了以能源效率為重點的低功耗系統，該等系統不僅對外銷售，亦在本集團內部採用。該等系統及相關產品可望降低我們的營運成本，增強我們的市場競爭地位，並協助我們利用消費者及生產者不斷變化的偏好。

本集團致力於綠色低碳轉型工作，制定實施《綠色低碳企業管理制度》、《綠色低碳企業創建目標及規劃》、《突發事件應急準備與響應控制程序》、《應急預案》，透過安裝智慧傳感器、更換節能設備、引入先進的智慧能源管理系統，實現能源消耗的即時監控及統計分析，識別重點能耗環節，並採取有針對性的節能措施。

於往績記錄期間，我們獲得《綠色低碳企業證書》、《碳中和驗證聲明》、《第七批國家綠色產品》、《2023年度新國貨品牌酷Top 10 ESG特別貢獻獎》及《深圳十大綠色低碳案例》。

### 企業社會責任

#### 僱傭

我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》、《中華人民共和國勞動合同法實施條例》等相關法律法規，並制定了《招聘管理制度》、《員工手冊》、《休假管理制度》及《僱員工商管理條例》等一系列制度，確保公司僱傭行為的合法合規性。

我們致力於營造多元化、公平及包容的工作環境，拒絕僱用童工，為所有僱員提供平等的就業機會及公平的待遇。我們絕不容忍任何針對個人性別、種族、膚色、宗教、信仰、國籍、民族、年齡、殘疾、性取向、性別認同或任何其他受法律保護的個人特徵的行為、言論、玩笑或評論。截至2025年6月30日，我們有534名男性僱員及328名女性僱員。

## 業 務

我們為僱員提供具競爭力的薪資、績效獎金及股權激勵，並營造一個鼓勵僱員自我發展的環境。我們提供全面的培訓發展計劃，建立了完善的培訓體系，組織外部培訓，並提供補貼，幫助僱員提升專業能力或學歷。

### 工作場所安全及福利

我們在本集團各處都配備了急救箱。這確保僱員在受傷時能夠及時獲得必要的醫療用品，從而防止病情惡化或延誤治療。

我們注重僱員關懷。我們參加了由省市政府組織的各項僱員社會保障計劃，為若干董事及關鍵要員投購商業健康保險，為若干生產員工投購意外傷害保險，並為員工在海外出差期間投購綜合旅行保險。我們亦會為僱員提供年度體檢、舉辦傳統節慶活動、發放生日福利，並不時舉辦俱樂部活動。

### 供應商管理

我們高度重視供應鏈管理，制定了《採購控制程序》、《招投標管理體制》、《供應商QCDS考核評估操作辦法》、《生產供應商引入管理控制程序文件》以及《全面採購供應商管理體制》等政策，並與部分最具聲譽和信賴的供應商建立並維持了良好的合作關係。我們對供應商進行QCDS評估及評分，發佈供應商環境、健康及安全影響報告，並規範供應商的開發、引入及優化流程，確保供應商交付物料及產品的時效性及可用性。我們要求供應商遵守我們的內部政策及產業最佳實踐，包括環境、安全標準及社會責任要求。

### 服務及產品質量

我們致力於為客戶提供高品質的產品和服務，並高度重視傾聽客戶的聲音。我們制定了《客戶投訴處理流程控管程序文件》和《客戶服務部品質檢驗標準》，以提升客戶服務質量，持續提升客戶滿意度。於往績紀錄期間，我們榮獲「2025年葵花獎」、「2024年度消費者信賴安心交付品牌」、「國家級工業設計中心」及「CES 2025 The Ambient Best in Show」等獎項。

### 反腐敗

我們與僱員簽訂《誠信承諾書》，與合作夥伴簽訂《誠信經營合約》和《陽光誠信協議》，嚴禁賄賂、敲詐勒索、欺詐、洗錢等不道德行為，如非法收受或索取佣金或其他不正當利益。

我們建立了反欺詐及舉報管理制度，落實《供應鏈中心內控合規管理制度》、《反洗錢管理辦法》、《內部舉報管理規定》，明確了各部門、個人在反腐敗工作中的具體職責。

## 業 務

### 法律程序與合規性

#### 法律程序

我們可能不時成為日常業務過程中各種法律或行政程序的一方。不論結果如何，訴訟或任何其他法律或行政程序均可能導致我們產生大量成本並耗費資源，包括我們管理層的時間及精力。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 我們的業務可能因當前或未來的訴訟及監管行動(包括有關反競爭慣例的訴訟及監管行動)的不利結果受損。」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無任何針對我們或董事的未決或威脅性法律程序，而該等法律程序可能個別或整體對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

#### 合規性

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們過去及現在均未曾涉及任何重大違規事件，而該等違規事件會導致罰款、強制執行法律行動或其他處罰，均可能個別或整體對業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

### 第三方付款安排

#### 背景

於往績記錄期間，我們的若干經銷商(「**相關客戶**」)已透過第三方支付人(該等付款人為「**第三方支付人**」，該等安排為「**第三方支付安排**」)與我們結清付款。我們的第三方支付安排，純粹源自於透過實名驗證平台「支付寶」在Aqara線上下單商城(我們為促進合約經銷商下訂單所建立的網站)進行的交易。

第三方支付安排主要包括：由相關客戶同一集團內的代表進行的結算。於2023年、2024年及2025年，相關客戶分別為491名、471名及387名，第三方支付安排總金額分別為人民幣50.3百萬元、人民幣42.2百萬元及人民幣27.8百萬元，分別佔我們總收入約3.5%、2.8%及1.9%。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無提出任何第三方支付安排，而僅接受第三方支付人透過支付寶支付的第三方支付。此外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無向任何相關客戶或第三方支付人提供任何折扣、佣金、回扣或其他利益，以促進或鼓勵第三方支付安排。據我們所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期：(i)所有第三方支付安排項下的結算均基於真實交易及有效合約；(ii)第三方支付安排項下的結算金額與相關交易金額相符；(iii)我們未發現任何與該第三方支付安排相關的商業賄賂、洗錢或逃稅行為；(iv)並無任何相關客戶就透過第三方支付安排支付或收到的款項申索任何利息；(v)我們並無面臨與第三方支付安排相關的退款請求、爭議或重大索賠；及(vi)我們並無因第三方支付安排而受到相關政府部門的任何調查、詢問或行政處分。據中國法律顧問告知，基於上述情況，我們透過第三方支付安排接受付款並無違反適用中國法律法規的任何強制性規定。

## 業 務

### 第三方付款安排的原因

所有第三方付款安排均於中國發生，且絕大部分相關客戶及第三方付款人位於中國。根據弗若斯特沙利文的資料，中國經銷商透過第三方付款人與空間智能產品及解決方案供應商結算款項屬常見商業慣例。根據相關客戶的陳述及據董事所深知，相關客戶使用第三方付款安排的主要原因為：

- 若干屬中小型企業實體的相關客戶尋求減少使用公司賬戶時的不便之處，以確保更大的操作靈活性，且支付寶為中國廣泛使用的支付工具；及
- 使用其法定代表人或實際控制人(及／或其家庭成員)等若干聯屬人士的賬戶符合部分相關客戶(尤其是若干中小型企業實體或個人獨資企業)的內部財務管理慣例，有助提高其交易效率。

所有相關客戶於往績記錄期間內均未位列我們的五大客戶，或對我們的收入作出個別重大貢獻。所有相關客戶及第三方付款人均為獨立第三方。

### 第三方付款安排的整改措施

為保障本集團的利益免受與第三方付款安排相關的風險侵害，本集團已採取下列整改措施：

- **更新Aqara線上下單商城使用協議：**我們已更新我們的Aqara線上下單商城使用協議，該協議構成經銷商協議的一部分，其現要求用戶於簽署經銷商協議以及登入或註冊Aqara線上下單商城時接受協議條款，將已註冊憑證登入視為具約束力之授權，並規定付款人須保證資金來源合法、經授權且不涉及賄賂、逃稅、欺詐或洗錢。此外，第三方付款產生之稅務、法律或監管後果均由付款人承擔，未確認更新協議者無法進行交易。
- **防範未授權第三方付款的系統設置：**客戶須提交經核實之企業詳情並申報付款賬戶。倘付款賬戶非屬簽約方名下，則需嚴格限定的授權關係(如法定代表人或股東及額外授權文件)。第三方付款需經過預先審批風險控制流程，並需銷售、財務及法務部門共同批准。在與客戶協商合約時，銷售部必須明確告知客戶我公司的第三方付款要求，並收集「第三方付款聲明函」及證明與第三方付款方關係的相關文件。銷售部亦須推進第三方付款的審批流程並進行相關文件管理。財務部負責核對收到的款項付款方名稱是否與已批准的第三方付款資料一致。如有不符，財務部須立即通知銷售部聯繫該客戶以書面形式釐清並確認差額，並於必要時處理退款。法務部應審核並評估由客戶提交的第三方付款申請。

## 業 務

- **內部監控程序之強化：**現金管理政策將加強規範允許之第三方付款情境及匯報要求以確保我們系統設置的完整性。

截至最後實際可行日期，本集團已實施整改措施，並已整改絕大部分第三方付款安排。

### 風險管理與內部控制

董事相信，內部控制程序及風險管理對我們的業務發展及成功至關重要。為加強我們的內部控制程序及風險管理制度以更好地保障我們股東的利益，我們已採取以下加強的內部控制及風險管理措施：

我們已聘請內部控制顧問，旨在評估業務流程相關內部控制之有效性，識別改善領域，提出補救措施，並審查該等措施之執行情況。內部控制審閱涵蓋企業層級控制與業務流程層級控制，包括：(i)產品銷售、應收賬款管理與催收；(ii)採購、應付賬款管理與支付；(iii)存貨管理；(iv)生產管理；(v)人力資源與薪資；(vi)資金、投資與融資；(vii)研發；(viii)合規與ESG；(ix)保險；(x)財務報告與披露控制；(xi)稅務；(xii)經銷商管理；及(xiii)知識產權及專利管理。

我們持續實施風險管理政策與程序，以減輕匯率波動及原材料成本變動對營運及財務業績之影響。該等措施包括監控跨幣別與原材料之風險敞口、多元化供應商與採購來源，以及優化庫存與採購策略。我們的風險監控框架涵蓋明確限額設定、定期壓力測試及常規管理匯報，以支持及時決策。

經考慮採納及實施上述內部控制程序及風險管理措施後，董事認為，我們加強的內部控制及風險管理系統足以有效應對與我們業務相關的各種潛在風險。