

業務

概覽

關於我們

我們是一家主要聚焦於庭院垂直場景、致力於構建一體化智能庭院生態系統的科技公司。我們依託物聯網能力，在「能源管理+智能+水處理」(EIW)產品矩陣下開發、製造及銷售廣泛的智能庭院設備組合，旨在為全球庭院用戶帶來舒適、智能且富有智趣的生活體驗。我們的產品銷往全球100多個國家及地區。憑藉在智能庭院設備領域超過15年的經營經驗，我們是國內首批建立全球佈局的智能庭院設備供應商之一。

我們已為泳池場景構建一個涵蓋物聯網控制、智能硬件、能源管理、智能機器人運作及水處理解決方案的一體化iGarden生態系統。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們是中國最大的智能泳池設備供應商，全球市場份額為3.4%。同年，按收入計，我們在中國智能泳池熱泵製造商及中國智能泳池水泵製造商中排名第一，全球市場份額分別為15.0%和6.6%。

依託在智能泳池設備領域的積累，憑藉持續創新及全球銷售渠道，我們已逐步將業務拓展至草坪場景。截至最後可行日期，我們已推出並開始量產智能割草機系列，以滿足市場及客戶的需求。

我們率先推出Full-Inverter及TurboSilence技術，推動行業向高能效轉型，並率先於中國智能庭院設備市場實現全變頻技術的規模化應用。我們的智能泳池熱泵的能效比(COP)高達30，遠高於整體行業平均3至6。

我們的產品組合

以下載列我們以物聯網驅動的庭院Intelligent Agent為核心的廣泛EIW產品矩陣。



業 務

我們的產品組合聚焦庭院垂直構建，包含「EIW」矩陣下的三大核心產品線及娛樂分部。

- **(E) 能源管理。**能源管理產品主要包括搭載自研Full-Inverter及TurboSilence技術的智能泳池熱泵及智能泳池水泵系列。我們量產的智能泳池熱泵系列能效比高，表現優於傳統定頻產品。我們的智能泳池熱泵佔據全球領先市場份額，最新一代XP20系列已投入量產，可提供節能的四季恆溫泳池解決方案。
- **(I) 智能。**我們的智能機器人產品主要包括應用於泳池場景的智能泳池清潔機器人及應用於草坪場景的智能割草機器人。其運行時間分別達到行業領先的40小時及30小時，並搭載我們的自研3D弓形清掃技術，解決了傳統庭院維護中的線纜纏繞、操作費時及打理困難等關鍵痛點。
- **(W) 水處理。**我們的水處理系統主要包括智能鹽氯機及智能砂缸，實現自動水質管理及24小時不間斷淨水，將繁瑣的手動操作簡化為自動功能。

我們已開發iGarden生態系統，旨在發揮深層次的產品協同效應，而非僅是實現基本的智能連接。我們利用我們的物聯網能力整合產品組合，以解決庭院使用者的核心痛點，包括短季節性使用、能耗高及維護成本昂貴等問題。透過物聯網的控制，我們實現水泵、熱泵及鹽氯機之間的協作，使泳池可全年運行。我們的熱泵設計使其可於-20°C至43°C的環境溫度下可靠運作。在冬季，該生態系統讓用戶無需排空池水；相反，其以傳統能耗的1/20維持基本泳池運作，防止水面、管道及連接的智能設備結冰，同時透過低頻運作保持水質清潔，為用戶大幅降低持續的維護成本。

我們的核心技術

我們的核心技術優勢建基於自研的變頻技術及智能控制系統，包括Full-Inverter及TurboSilence技術。憑藉在智能庭院設備領域超過15年的經驗，我們已建立包含結構設計、硬件、軟件開發及產品測試的全棧研發體系，聚焦於涵蓋能源管理、智能及水處理領域的研發工作。我們擁有多個針對智能泳池清潔機器人、割草機器人及水處理系統的專項實驗室及場景化測試設施，並在變頻電控、機器人導航及新能源管理等關鍵技術領域持續取得突破。我們已自主構建物聯網、邊緣計算及算法等核心軟件能力。截至2025年12月31日，我們擁有275項國內外專利，形成堅實的知識產權壁壘。

依託自研的變頻及智能控制技術，我們構建起庭院場景的全棧技術架構，推動產品在能效、長續航及靜音方面的持續優化。我們對核心軟件及算法保持完全掌控，並對關鍵硬件部件進行深度優化與集成，從而帶來產品性能與成本競爭力的雙重優勢。在我們技術平台的支撐下，我們已開發出先進的環境適應技術，以確保全球客戶能在不同氣候及季節條件穩定操作產品。

業 務

我們的銷售網絡及增長能力

我們絕大部分產品銷往海外市場。我們於歐洲開展業務並於該處逐步建立市場地位，目前銷售網絡已遍佈全球主要區域，包括歐洲、大洋洲、美洲、亞洲及非洲。依託我們的技術優勢及對多個地區市場的了解，我們的主要產品系列已贏得廣泛認可。我們在智能泳池設備領域的分銷網絡，為後續拓展至全場景庭院產品奠定堅實基礎。憑藉我們廣泛的產品組合及所提供各類支援，我們已與全球主要市場的眾多領先分銷商建立長期穩定的合作夥伴關係。於往績記錄期間，前十大客戶的平均合作年限約十年。於2025年，我們獲批為美國最大泳池產品分銷商的授權供應商，為進一步加強渠道協同並確保長期合作穩定性，我們於往績記錄期間對重要渠道合作夥伴進行股權投資或收購。我們認為該等投資可深化與核心分銷商的戰略合作，增強渠道韌性，並提升我們應對市場動態的靈活性。

我們主要通過分銷自有品牌產品及ODM服務銷售產品。於2025年，我們就智能機器人產品進一步拓展我們的銷售渠道至線上直銷予終端客戶。此不僅實現廣泛的市場覆蓋，亦增強我們的品牌影響力。憑藉長期客戶關係、全球資源整合能力、全通路策略及國際權威認證，我們已在智能庭院設備領域建立可持續的競爭壁壘。

我們的優勢

全球智能泳池設備市場中領先的中國供應商

據弗若斯特沙利文所告知，按2024年收入計，我們是中國最大的智能泳池設備供應商，全球市場份額為3.4%。作為中國領先的智能泳池設備供應商，我們是全球首批聚焦庭院垂直科技的企業之一。我們致力於為全球庭院場景提供一體化的智能生態。

我們擁有逾15年智能泳池設備及智能泳池清潔機器人技術積累，核心競爭壁壘植根於底層變頻技術、算法感知及運動控制。我們基於iGarden平台持續開發並拓展智能庭院設備產品。憑藉對庭院場景的深刻洞察，我們已將業務範圍從泳池恒溫設備拓展至智能產品及機器人解決方案，將我們的技術優勢延伸至整個庭院場景。我們自主研發的Full-Inverter、TurboSilence及AI-Inverter等變頻技術已在超過100個國家獲得廣泛的市場認可，並在智能泳池熱泵的全球市場及水泵市場份額佔據領先地位。

智能泳池設備市場一直由成熟的歐洲及美國品牌主導。憑藉我們的技術優勢及持續的產品創新，我們於過去三年實現快速增長，並躍升為全球一線品牌。作為少數能與國際行業巨頭同台競爭的中國企業之一，我們已獲批為美國最大泳池產品分銷商的授權供應商，進一步驗證了我們在全球市場的競爭實力。

業務

強大的研發能力

我們秉持「小核心，大協作」的原則，維持專注且高效的技術策略。該策略的一個核心宗旨是，我們所有業務領域的發展均建立在我們核心的變頻及智能控制技術之上。我們保留對核心軟件及底層算法的控制權，同時有選擇地與合資格外部供應商合作採購若干硬件組件，並將其進一步優化並深度集成至我們的產品中。此模式使我們能夠以可擴展的方式追求行業領先的技術創新。

自2009年首創結構性設計突破以來，歷經逾15年於智能庭院設備的技術沉澱，我們截至2025年12月31日已擁有275項國內及國際專利。我們已自主研發一系列開創性技術，包括智能變頻泳池水泵、Full-Inverter技術及TurboSilence變頻技術。該等創新為主要產品建立強大且可持續的全球技術壁壘。

我們已建立全面的研發基礎設施，涵蓋智能泳池設備、智能割草機器人、水處理及智能衝浪器。2017年，我們成立變頻電控與水泵研發生產基地。該基地為我們智能庭院設備的自主研發奠定堅實基礎。我們的技術能力獲得國際權威認可。例如，我們的產品已獲得TÜV的多項認證。我們亦率先應用R290環保製冷劑，支持全球泳池設備行業的綠色轉型。

我們於2023年及2024斬獲5項吉尼斯世界紀錄，覆蓋節能、靜音及續航能力等維度，驗證了我們水下3D弓形清掃、超靜音水泵及高能效比熱泵等專有技術的卓越表現。

全場景戶外庭院應用的協同產品生態

憑藉我們的物聯網能力及智能硬件賦能的控制算法，我們構建起廣泛的EIW(能源管理+智能+水處理)產品矩陣。我們的iGarden生態系統促進多品類智能設備之間的互聯，支持各種通信協議(包括Wi-Fi、藍牙及Modbus)的對接，以確保連接穩定。用戶可透過iGarden App或我們的智能中控硬件，設定場景化的設備連接。例如，只需點擊一次，用戶即可啟動預設的「夏日游泳」模式，同步開啟熱泵、水泵、衝浪器及其他相關設備，精簡智能庭院設備的操作。我們iGarden生態系統設計支持與主流第三方設備的對接，同時保持對核心軟件及算法開發的完全控制，避免對外部技術的過度依賴。

利用智能互聯，我們促進產品組合的協同效應，打造一體化的庭院生態系統，提升用戶體驗及運營效率。例如，我們的低噪音夜間模式自動協調水泵與熱泵的運作，使其低頻運行，在維持恆溫與水質潔淨的同時，實現卓越的靜音效果及持續的節能效益。於冬季，我們的自動防凍系統會實時監測環境溫度，並透過管道與水泵定期循環水流，以防止設備凍結及潛在開裂。此外，我們的智能反沖洗過濾系統可根據壓力傳感器數據自動調整砂缸及水泵的運行，實現自動深度清洗，而不會損害設備的完整性。通過跨設備智能聯動及對多樣化戶外庭院場景的覆蓋，我們持續提升智能庭院管理的效率及整體用戶體驗。

業 務

全球銷售網絡及深度營運能力

我們的產品銷往100多個國家及地區，並已建立穩固的市場地位。我們的技術框架可將我們的技術實力與全球資源及市場渠道結合，有助於不同市場間保持產品標準、高效協調及將營運本土化。

在供應端，我們與核心零部件供應商維持長期穩定的合作關係。這種緊密的上下游合作支持價值鏈中生產與採購的高效協同，並提升我們整體營運的穩定性與靈活性。

我們通過戰略投資加速下游整合，於往績紀錄期間，我們在於北美洲及歐洲等主要海外市場收購5家擁有豐富本地渠道資源的分銷商。該等分銷商擁有本地銷售渠道網絡，相關收購使我們能夠進一步擴大下游的分銷佈局。與分銷商的深入合作有力推動我們全球客戶網絡擴張與收入增長。我們多元化的客戶群亦為我們提供關於庭院設備設計的廣泛見解，支持新產品開發及迭代。

為支持我們的全球擴張策略，我們已在重點市場歐洲及北美洲設立附屬公司。該等本地實體使我們能更好地應對區域市場動態、加強客戶聯繫，並優化我們於主要海外市場的銷售及營運能力。此外，我們已於法國設立專門的售後服務中心，使我們能夠提供及時的本土化技術支持、保養服務及客戶關懷。

經驗豐富的高級管理層及專業研發團隊

由創始人兼董事長陳先生帶領的管理團隊兼具技術前瞻性與國際化視野，對我們的快速發展發揮了關鍵作用。自成立以來，我們的核心管理團隊憑藉其深厚的技術專長及前瞻性的行業洞察，帶領本集團成為全球智能庭院設備市場中具競爭力的參與者。

陳先生持有南昌大學工業設計系(機械電氣方向)學位。隨著中國於2001年加入世界貿易組織，彼投身電氣設備出海業務，並於2004年正式創立菲亞蘭德。自2017年起，彼領導建設了我們的內部製造設施及實驗室，將本集團打造為集研發、生產及銷售於一體的企業。

我們始終將研發作為業務增長與構建競爭優勢的核心驅動力。截至2025年12月31日，我們擁有442名技術人員，佔員工總數超過24%，其中包括7名擁有博士學位的員工，及73名擁有碩士學位的員工。我們的研發團隊彙聚AI算法、智能機器人控制系統、機械工程及物聯網等不同領域的專業人才。團隊成員在戶外智能產品開發方面擁有行業經驗，支持我們持續的技術創新及產品迭代。

業 務

我們的戰略

持續開發前沿技術以增強生態系統能力

我們將繼續增加研發投入，以推進智能庭院設備的前沿技術發展，強化我們的核心技術競爭力，提升產品性能，並增強我們的iGarden生態系統能力，以創造長期價值。為推動創新，我們將整合AI算法、AI視覺識別及路徑規劃等先進技術，並重點將AI整合至我們的硬件、物聯網平台、專有軟件及開發者平台，以突破傳統智能控制的局限。

我們技術演進的一個關鍵部分為從庭院Intelligent Agent升級至新一代庭院AI Agent，從而超越基礎自動化。新一代AI agent將採用分層架構：一個主agent負責理解用戶意圖、規劃場景及分配任務，並輔以五個子agent，分別專注於水系統、能源管理、機器人、氛圍控制及保養子系統。依託傳感器及用戶互動數據，庭院AI Agent可持續學習以適應環境並作出自主決策。

我們亦將運用先進能力來增強系統的規劃深度及適應性，從而提升生態系統的智能水平。例如，當用戶輸入「我想明天下午3時游泳」時，庭院AI Agent將整合實時設備狀態、天氣預報及分時電價，生成一份按時間排序的執行計劃。在執行過程中，庭院AI Agent將根據實時設備回饋動態調整計劃，以滿足遠超基於規則的自動化範疇的多步驟、跨時段規劃需求。通過利用天氣預報數據，該系統將智能調度熱泵的運作時間及持續時間，以優化能源效益，同時計算鹽氯機的最佳運行窗口及強度，以最低能耗保持理想的水質。該系統將為用戶生成可採取行動的建議，並根據用戶回饋及不斷變化的狀況實時動態更新其管理計劃。

我們將結合硬件具身智能，開發庭院智能管家以實現深度的用戶互動，提供專業場景規劃、智能庭院管理及個性化推薦，從而革新用戶體驗。

拓展新產品組合及探索新應用場景

我們旨在持續豐富產品組合，並拓展庭院場景的新應用。在EIW(能源管理、智能及水處理)核心產品矩陣驅動下，我們將進一步擴展全場景智能庭院生態系統，從而提升用戶價值並鞏固我們的市場地位。

能源管理。我們將持續升級智能泳池熱泵及水泵，以提高性能及能源效益。此外，我們計劃進一步拓展產品線，以涵蓋更多庭院應用，包括儲能系統、暖通空調熱泵及除濕系統。此拓展將為住宅庭院構建能源管理解決方案，支持低碳營運及並滿足多樣化的用戶需求。

智能。我們將透過整合AI及先進算法，持續迭代核心智能機器人產品，包括智能泳池清潔機器人、衝浪器及割草機器人，以提升清潔效率、硬件性能及電機能效。我們將進一步探索具身智能，將庭院AI Agent軟件平台與智能硬件結合，以打造庭院AI管家。這將實現更深層次的人機互動、個性化場景規劃及直觀的庭院管理，從而提升整體用戶體驗。

業 務

水處理。我們將繼續開發及升級水處理系統，例如智能鹽氯機及砂缸，專注於提供環保、安全、高效及低刺激性的解決方案。例如，我們計劃開發AI賦能高級氧化消毒系統(AIOP)，該系統結合紫外線、電解、臭氧及光催化，以產生高反應活性的羥基自由基。此技術可實現高滅菌率、去除氯胺及異味，且不會產生有害副產物。其亦將支持水質預測、故障自診斷、遠程操作及無人值守保養等智能功能。

通過戰略投資及本土化協作拓展全球市場

為深化全球佈局，我們將實施本土化策略，在關鍵市場建立覆蓋銷售、售後服務及研發的專屬本土團隊。我們計劃在主要海外市場設立附屬公司，收購海外知名品牌，同時將我們的創新產品引入該等市場。我們將通過優化產能的區域分佈、推動核心材料及部件的國產替代，以及採用靈活的供應鏈策略，尋求有效降低地緣政治及貿易政策風險，保障我們全球業務的穩定發展。

在品牌建設方面，我們堅持高端智能庭院設備品牌定位，以知識產權的全球佈局築牢營運基礎，並依託核心技術優勢及國際權威認證提升技術口碑。我們通過與全球不同行業參與者合作夥伴以實施多元化的本地營銷舉措，持續提升品牌認知及市場滲透，打造兼具全球不同影響力與區域親和力的高端品牌形象。我們將持續開發線上直銷渠道。憑藉與終端客戶緊密互動，我們將進一步提升品牌的曝光度及知名度。

對於海外市場拓展，我們將建立分層客戶開發體系，並採用差異化的合作策略，以覆蓋從戰略合作到分銷商網絡的多元化渠道。我們計劃在未來適時通過戰略性收購具前景的下游分銷商，進一步擴大我們的市場份額。借助標杆客戶的示範效應，我們將進一步打開海外高端市場，持續優化客戶結構與合作粘性，推動我們全球客戶網絡的完善與業務規模的穩步增長。

優化產能及供應鏈以提升營運韌性

為把握智能庭院設備市場的增長機遇並滿足全球對高品質產品的需求，我們擬進一步完善我們的產能佈局及供應鏈體系，旨在提升生產、供應能力及市場響應速度。

我們將優化國內生產設施，同時發展海外生產布局，包括與泰國合約製造商合作。詳情見下文「一製造—製造流程—合作生產」。有關安排旨在分散地緣政治風險並縮短對海外客戶的交付周期。我們亦將持續加強生產線建設及擴大產能。我們計劃採取分階段投資方法及按里程碑管理，並配合各項目的進展階段分配資源。

針對智能製造升級，我們計劃投資MES(製造執行系統)及自動化立體倉庫，並開發先進供應鏈管理系統，支持生產自動化的實時監控及高效信息流轉，提升產能利用率及營運效率，並支撐我們的長期產品競爭力戰略。

業 務

為增強供應鏈韌性，我們將建立多元化的供應商合作體系，推進核心材料的多渠道供應及替代方案預研，降低對單一供應商的依賴，保障供應的連續性與穩定性。我們亦可採取股權投資及其他方式，加強供應鏈協同及自主可控能力，逐步建立覆蓋價值鏈關鍵環節的一體化生態系統及核心競爭優勢。

吸納及挽留關鍵專業人才以支持可持續增長

為支持我們的全球化及技術創新戰略，我們擬持續實施全方位人才發展戰略，打造兼具全球視野與專業能力的國際化人才隊伍。

我們將重點吸納研發及技術等核心領域的高端人才，通過獵頭、校企聯合實驗室、海外併購及本地化招聘等多渠道彙聚優秀人才。我們計劃在矽谷等地設立海外研發中心、設計中心及前沿實驗室，構建全球研發及營運網絡。

我們亦將建立健全的人才培育機制，涵蓋入職培訓、專業技能評估及一對一帶教，著力培養具備國際視野與扎實技術能力的複合型人才，為我們的長遠發展提供持續動力。為激發員工創造力並提升員工歸屬感，我們將實施差異化、多元化的激勵框架，包括股權激勵、核心骨幹持股等長期激勵措施。結合精準激勵及薪酬結構優化，我們旨在提升整體薪酬待遇的競爭力，實現個人成長與企業發展的同步鏈接。

在管理層面，我們將採用精簡的組織架構，建立關鍵崗位的人才儲備機制及內部創新平台，營造開放、包容及鼓勵創新的企業文化，持續激發團隊的內生動力，並支持持續的技術突破與業務擴張。

我們的業務模式

我們主要從事智能庭院設備的開發、製造及銷售，專注於為全球庭院用戶構建一體化智能庭院生態系統。於往績記錄期間，智能泳池設備板塊憑藉成熟的技術及穩定的市場渠道，成為我們的核心收入支柱。據弗若斯特沙利文所告知，按2024年收入計，我們是中國最大智能泳池設備製造商，全球市場份額為3.4%。同時，我們已逐步拓展至草坪場景，旗下智能割草機器人不斷提升市場滲透率及進行產品迭代。

為向庭院用戶提供提供舒適、智能、愉悅互動的生活方式，我們已構建以物聯網驅動的廣泛EIW產品矩陣。具體而言，我們的庭院Intelligent Agent為物聯網能力的核心，其作為iGarden生態系統的重要關鍵樞紐，能夠連接與協調控制所有智能設備，實現對整個庭院設備的集成管理。「EIW」則對應三大核心產品矩陣：(i)「E」指能源管理產品，專注於通過節能技術提升泳池系統運營效率；(ii)「I」指智能機器人產品，負責庭院的智能運作，減少人工干預，提高庭院管理便利性及提升休閒體驗；及(iii)「W」指智能水處理系統，主要用於泳池的水質管理，確保用水安全潔淨。

業 務

以下說明我們智能庭院設備應用的產品生態系統：



我們實行自有品牌及ODM銷售雙輪驅動的經營策略，該策略使我們能夠以協同方式擴大市場份額及提升品牌價值。我們主要經營自有四大品牌，即iGarden、FAIRLAND、AQUARK及AQUAGEM。該等品牌已逐步建立聲譽，並獲得全球智能庭院設備市場客戶的認可。在ODM銷售方面，我們設計及製造定制化產品，滿足全球智能庭院設備品牌方及渠道擁有人的特定規格，彼等隨後以其自有品牌營銷及銷售該等產品。下表載列於往績記錄期間的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	收入	佔收入 百分比	收入	佔收入 百分比	收入	佔收入 百分比
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
自有品牌銷售	182,247	37.3	362,741	47.4	522,227	51.3
ODM銷售	305,922	62.7	401,969	52.6	495,208	48.7
總計	488,169	100.0	764,710	100.0	1,017,435	100.0

業務

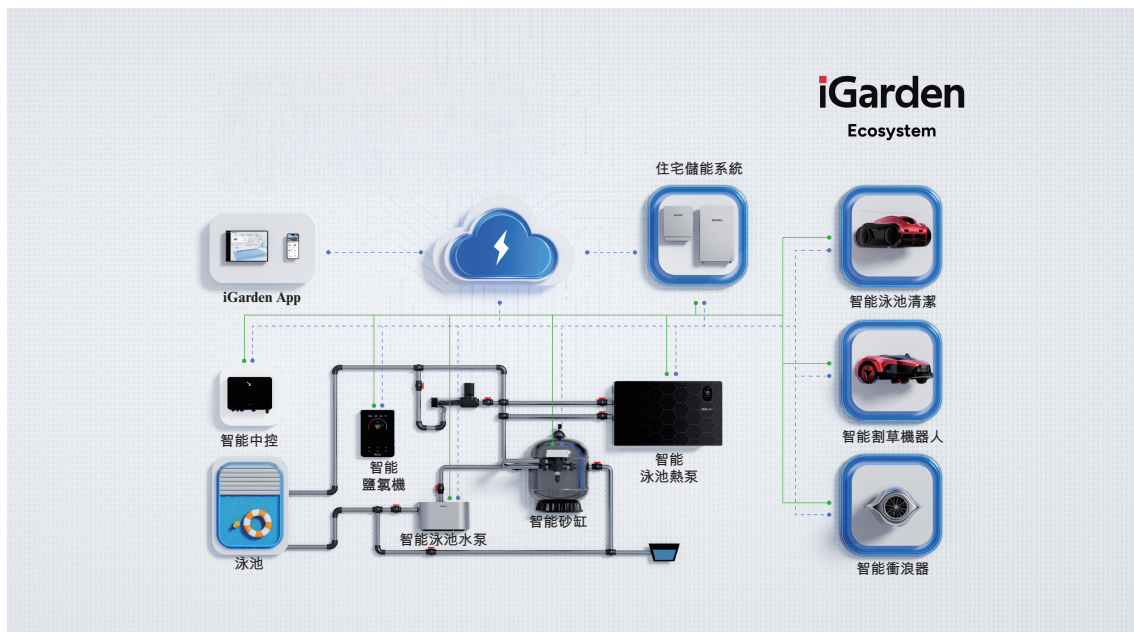
於往績記錄期間，我們絕大部分收入均來自海外市場，產品銷往100多個國家及地區。就自有品牌銷售而言，我們已建立以分銷為核心渠道、以直銷為補充渠道的多元化銷售網絡。我們主要向海外分銷商銷售自有品牌產品，該等分銷商利用其本地網絡及資源，推動市場快速滲透並拓寬我們的產品覆蓋範圍。於2025年，隨著智能泳池清潔機器人及割草機器人等免安裝產品線增長，我們進一步通過線上電商平台及自營網站拓展直銷渠道，讓我們得以直接觸及終端消費者，從而提升品牌曝光度及加強整體品牌價值。在ODM銷售下，ODM客戶主要包括海外市場智能庭院設備的品牌擁有人，彼等一般與我們因應項目特定或逐張訂單訂立合約安排。

我們業務模式的優勢在於可通過研發驅動創新及順應智能、可持續庭院的全球趨勢，實現廣泛產品組合與多元化銷售策略之間的協同效應。通過不斷完善我們的產品組合、優化分銷渠道及深化客戶合作夥伴關係，我們具備良好條件以提高市場份額，並在服務全球庭院業主的過程中實現長期、可持續增長。

我們的產品

於往績記錄期間，我們提供廣泛的智能庭院設備組合，主要專注於泳池場景，同時逐步探索並拓展草坪板塊的產品應用。我們所有的產品均可接入我們的iGarden App或智能中控板並通過該應用程序運作，為庭院用戶提供用戶友好的智能控制體驗。

下表說明我們智能庭院設備產品生態系統的運作原理：



業 務

下表載列於所示期間按板塊劃分的收入、銷量及平均售價：

	截至12月31日止年度								
	2023年			2024年			2025年		
	收入	銷量	平均售價	收入	銷量	平均售價	收入	銷量	平均售價
	人民幣 千元	台	人民幣元 /台	人民幣 千元	台	人民幣元 /台	人民幣 千元	台	人民幣元 /台
智能泳池設備	472,633	88,251	5,355.6	751,246	148,174	5,070.0	998,918	224,028	4,458.9
(E) 能源管理產品	439,144	77,744	5,648.6	625,622	110,315	5,671.2	823,237	162,521	5,065.4
– 智能泳池熱泵	381,426	47,656	8,003.7	540,610	68,970	7,838.3	642,437	85,738	7,493.0
– 智能泳池水泵	57,718	30,088	1,918.3	85,012	41,345	2,056.2	180,800	76,783	2,354.7
(I) 智能機器人產品	30,206	9,763	3,093.9	88,284	28,147	3,136.5	103,763	40,369	2,570.4
– 智能泳池清潔機器人	30,130	9,762	3,086.5	88,113	28,131	3,132.2	95,328	39,648	2,404.4
– 智能衝浪器	76	1	76,000.0	171	16	10,687.5	8,435	721	11,699.0
(W) 水處理系統	3,283	744	4,412.6	37,340	9,712	3,844.7	71,918	21,138	3,402.3
– 智能鹽氯機	3,242	737	4,398.9	36,073	9,211	3,916.3	63,768	17,838	3,574.8
– 智能砂缸	41	7	5,857.1	1,267	501	2,528.9	8,150	3,300	2,469.7
智能草坪設備	93	40	3,325.0	167	55	3,036.4	1,428	510	2,800.0
智能割草機器人	93	40	2,325.0	167	55	3,036.4	1,428	510	2,800.0
其他 ⁽¹⁾	15,443	-	-	13,297	-	-	17,089	-	-
總計	<u>488,169</u>			<u>764,710</u>			<u>1,017,435</u>		

附註：

(1) 主要包括電子控制系統及裝置、儲能設備及其他配件，以及保修服務。

智能泳池設備

於往績記錄期間，智能泳池設備構成我們的主要收入板塊。於該板塊，我們提供廣泛的「EIW」產品組合，包括能源管理產品、智能機器人產品及水處理系統，覆蓋泳池應用場景的核心功能及娛樂需求。

(E) 能源管理產品

我們的能源管理產品主要專注於提供節能的產品，包括智能泳池熱泵及智能泳池水泵。通過將智能控制功能與智能硬件結合，我們的智能泳池熱泵及水泵旨在提高泳池水循環及溫度調節系統的整體運行效率，同時為終端用戶實現更低的能源消耗及更可持續的運作。

智能泳池熱泵

我們的智能泳池熱泵為變頻熱泵，專為泳池水溫調節而設計，以確保於使用時水溫穩定及舒適。其核心工作過程涉及通過蒸發器從環境空氣中吸收低品位熱能，通過壓縮機壓縮製冷劑使其溫度及壓力升高，然後通過冷凝器將產生的高品位熱能傳遞至泳池水。變頻泳池熱泵中配備的變頻技術，可根據池水溫度與設定溫度之間的實際溫差無級調節壓縮機的運行頻率，從而動態地匹配供熱需求。

業 務

我們的智能泳池熱泵主要為室外泳池設計，可在溫度介乎-20℃至43℃的環境中運行。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們是中國最大的智能泳池熱泵製造商，全球市場份額為15.0%。此外，我們的泳池水泵原型獲得最安靜的泳池水泵(1米處的噪音水平為29.69分貝(A))及最節能的泳池水泵(COP為39.35)吉尼斯世界記錄。截至最後可行日期，我們共有21個系列合計超過100個型號的智能泳池熱泵。下表載列我們的代表性產品系列(即XP26系列、XP20系列及XP16系列的數據。

系列	簡介	關鍵特徵	代表性產品圖片
XP26系列	XP26系列專為高端市場開發，機組尺寸較大。 其配備智能低溫巡航能力，能夠輕鬆應對嚴寒條件，滿足冬季游泳需求。	- 工作溫度：-20℃至43℃ 26℃下的COP：最高可達30 1米處的噪音水平：36.9分貝至51.9分貝	
XP20系列	XP20系列專為旗艦市場開發，適合關注節能及初始成本的客戶。	- 工作溫度：-15℃至43℃ 26℃下的COP：最高可達20 1米處的噪音水平：38.5分貝至54.9分貝	
XP16系列	XP16系列中端市場開發，為高性價比的選擇，適合大眾市場。	- 工作溫度：0℃至43℃ 26℃下的COP：最高可達16 1米處的噪音水平：39.5分貝至57.0分貝	

智能泳池水泵

我們提供廣泛系列智能泳池水泵，以確保泳池水循環系統的穩定及高效運行。該等水泵通過過濾及消毒系統等管道連接設備循環泳池水，去除雜質、藻類及其他污染物。該等水泵使消毒劑均勻分佈，從而持續保持泳池水的潔淨度符合適用衛生標準。與按恒定速度運行的傳統恒速水泵不同，我們的變頻泳池水泵配備智能變頻驅動系統，該系統可根據泳池實際水循環需求，自動調節電機的運行頻率及轉速，從而控制水流速率及揚程。配合液壓設計，該系統可令泵的輸出與實際運行需求之間高度匹配，從源頭上減少能源消耗，實現高效、穩定且節能的低噪運行。我們的泳池水泵原型以1米處的噪音水平25.57分貝(A)獲得最安靜的水泵吉尼斯世界記錄。

業 務

我們的智能泳池水泵主要用於需要連續或間歇水循環的各類泳池。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們是中國最大泳池水泵製造商，全球市場份額為6.6%。截至最後可行日期，我們有4個系列、17個型號的智能泳池水泵，詳情載列如下。

系列	簡介	關鍵特徵	代表性產品圖片
InverMaster 系列.....	我們的InverMaster系列結合水冷技術，消除傳統電機的風扇噪音，將噪音水平降至30分貝。加上其外觀設計，該系列是高端性能及時尚外觀的最佳結晶。	• 電功率範圍：0.8至1.4kW • 冷卻模式：水冷 • 噪音水平：1米處最低為30分貝 • 歐盟能效評級(EN17645)：A	
InverPro 系列.....	InverPro及InverCaptain系列採用專有的水流控制技術，實現可視化的水流監測。精準的水流調節令水循環及過濾效率得到提升。	• 電功率範圍：0.8至1.75kW • 冷卻模式：風冷 • 噪音水平：1米處最低為33分貝 • 歐盟能效評級(EN17645)：A	
InverCaptain 系列.....		• 功率範圍：0.8至2.5kW • 冷卻模式：風冷 • 噪音水平：1米處最低為33分貝 • 歐盟能效評級(EN17645)：A	
InverSmart 系列.....	InverSmart系列採用高效導葉技術，提升節能成效及靜音運行，為極具成本效益的解決方案。	• 功率範圍：0.5至1.5kW • 冷卻模式：風冷 • 噪音水平：1米處最低為36分貝 • 不具備水流控制功能 • 歐盟能效評級(EN17645)：A	

業 務

(I) 智能機器人產品

我們的智能機器人產品包括泳池智能泳池清潔機器人及智能衝浪器。

智能泳池清潔機器人

我們的智能泳池清潔機器人是專為日常泳池清潔而設計的自動化無線設備。其可在泳池內獨立運作，完成池底、池壁及水面的雜物清除及污漬擦洗等任務，無需人工全程操控，可降低泳池維護的人力成本，並保證池水清潔。我們的智能泳池清潔機器人原型以40小時連續運行時長榮獲無線泳池清潔機器人最長運行時間吉尼斯世界記錄。

截至最後可行日期，我們提供豐富全面的智能泳池清潔機器人，滿足全球庭院用戶的多樣化需求。我們擁有五大產品系列，共67個型號，主要區別在於外部設計。我們每個產品系列均提供多個型號，具有差異化的性能規格。下表載列我們智能泳池清潔機器人各系列的代表性型號的關鍵特徵詳情。

系列	運行時間 (小時)	充電時間 (小時)	最大清潔 面積 (平方米)	最大水深 (米)	移動速度 (米/秒)	代表性產品圖片
N+4系列	6	3	200	2.5	0.2	
S系列	8	6	200	2.5	0.2	
A系列	8	8	200	2.5	0.2	
K系列	8	3.5	180	2.5	0.2	
M系列	20	5	200	2.5	0.2	

業 務

智能衝浪器

我們的智能衝浪器是集運動及娛樂於一體的家康樂設備，具備流體流動通道、變頻電機及電子控制系統，為用戶提供娛樂體驗。我們提供三種主要型號的智能泳池衝浪器，各種型號都針對不同的安裝場景進行定製(i)插入式模型，專為固定安裝而設計，與現有的地下泳池兼容，並支持在一次安裝後長期使用。插入式電源滿足泳池長時間娛樂使用；(ii)便攜式鋰離子模型，由便攜式儲能裝置供電，可移動且毋須安裝，並與大多數地上及地下泳池兼容；及(iii)內置模型，由插入式電源供電以進行延伸操作，擬永久安裝於新建泳池，以實現與泳池設計的無縫融合，可以在不佔用額外泳池空間的情況下不間斷游泳及衝浪。三類產品均提供不同功率規格，並符合歐美等主要市場的[准入認證標準。以下列載我們的衝浪器產品的代表性產品圖片。



(W) 水處理系統

我們的水處理系統產品主要包括智能鹽氯機及智能砂缸，專為泳池水淨化及消毒而設計，以確保泳池水安全潔淨。智能鹽氯機主要應用於鹽氯泳池，其可於該等泳池實時檢測水質，按需要實時電解鹽水以生成消毒劑及維持水質長期穩定。具體而言，其通過電解將泳池水中的鹽轉化為氯，實現對泳池水的持續自動消毒，減少人工添加化學消毒劑的需要。我們的智能砂缸與主流砂濾器相容，可讓客戶在無需通過物理過濾下定期將泳池水的雜質、沉澱物及其他污染物過濾。兩款產品均符合泳池使用的相關技術標準，可兼容不同規格的泳池及使用場景。

截至最後可行日期，我們擁有六大系列的智能鹽氯機，配備30個型號。我們的高端產品系列通常具備低鹽運作、智能變頻技術及升級的節能表現。在維持水質穩定的前提下，其進一步提高使用壽命。同時，其可適應最低鹽度的工況，並可自動檢測及維護水質，確保終端用戶體驗的水質最接近自來水。

業 務

以下是智能鹽氯機及智能砂缸的代表性產品圖片。



智能鹽氯機



智能砂缸

智能草坪設備

智能割草機器人

我們已於往績記錄期間逐步擴展智能草坪設備領域。我們的產品組合主要包括智能割草機器人，是專為庭院草坪維護而設計的自動化設備。其可獨立運行以均勻修剪草皮，適應不同的草坪面積及地形條件，減少人手維護工作。

憑藉我們的全面導航技術、集成RTK視覺、激光雷達及其他技術，我們的一體化割草機器人可識別靜態及動態障礙物，適應複雜地形，記憶庭院佈局及維護習慣，使機器能夠理解戶外環境。同時，自適應功耗管理系統實時分析運行環境並動態調整功率及路徑，以減少運行時間。我們的智能割草機器人原型機創下割草機器人30小時最長運行時間的吉尼斯世界紀錄。

截至最後可行日期，我們擁有3個系列、10個型號的智能割草機器人。以下載列我們L系列智能割草機器人的代表性產品圖片。



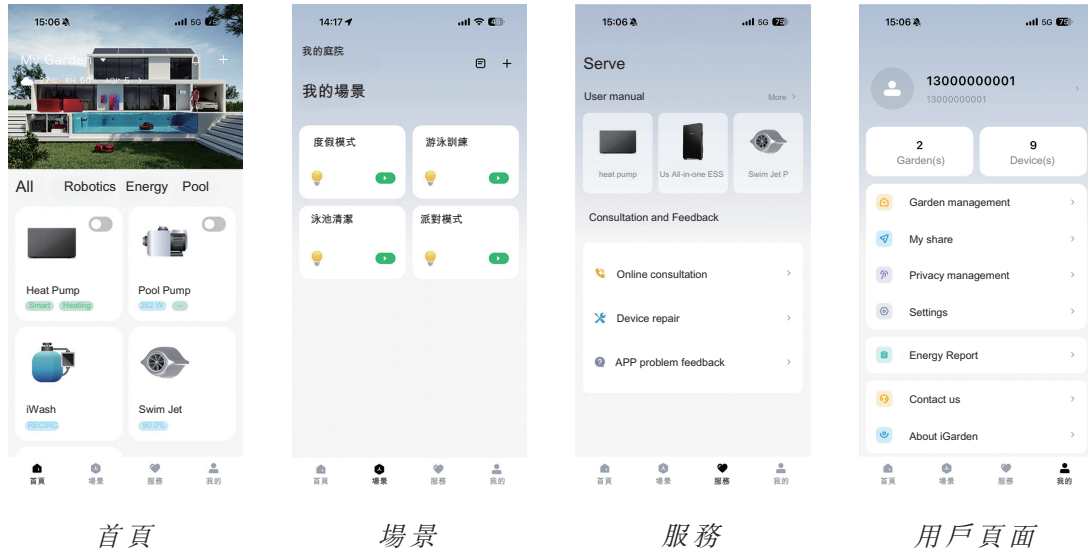
我們的L系列L AWD型號是全球首款具備四輪驅動功能的家用割草機器人，搭載235W馬達，可連續作業最多8小時。其AWD系統使其可於最高70%的陡坡上展現可靠性能。該產品採用零迴轉轉向設計，不僅能靈活、低摩擦地避開障礙物，並可降低機體的磨損。其轉向系統結合低重心的強化穩定，降低轉向時對地面的干擾，在一般作業環境下維持極佳的草坪品質。

業 務

我們的應用程序

我們所有的智能庭院設備均可通過我們的智能中控硬件或專用應用程序接入。於2024年前，我們依賴第三方開發者平台向終端用戶提供庭院管理服務，截至2025年12月31日，共有197,615台已激活設備接入該平台。於2023年，我們開始開發專有iGarden App，旨在為用戶提供用戶友好及定制化的體驗，以控制及管理庭院。經過嚴格測試、客戶驗證及相關磋商，我們於2024年底前正式推出並推廣iGarden App。截至2025年12月31日，iGarden App已累計有2,063台已註冊及激活的設備。

下圖說明iGarden App的若干用戶界面。



註冊iGarden App後，用戶可於通過該應用程序完成設備連接與配對，即可在單一界面上對全庭院設備進行統一控制與監察。該應用程序在設計上擁有人類友善的操作邏輯及豐富的UI界面，支持設備的實時狀態反饋、智能參數調整、定時任務設置及場景模式自定義，不僅可簡化庭院的日常管理流程，更將科技融入庭院生活，為用戶帶來更便捷、高效、智能的庭院管理體驗。我們的iGarden App旨在支持與外部智能庭院設備和裝置的對接。我們旨在通過於適當時候逐步向第三方外圍設備開放我們的平台，為戶外生活建立一個互聯的全球生態系統。截至最後可行日期，我們的應用程序中尚未集成任何第三方裝置。

我們的iGarden App讓用戶輕點即可設定多種運作場景，以滿足不同用戶需求。例如在「度假模式」下，當用戶要長期離家時，啟用此模式可使系統實現一鍵關閉所有泳池相關設備(包括熱泵、水泵、鹽氯機及其他裝置)。這可以消除設備長期空轉或異常運作帶來的潛在風險。

業 務

研究及開發

概覽

我們秉承我們的長期願景，堅持以研發創新為先，作為我們市場地位及業務增長的關鍵驅動力。截至2025年12月31日，我們僱用442名研發人員，佔我們員工總數的約24%。所有核心研發人員均持有學士學位或以上學歷，其中7人持有博士學歷。該等核心研發專業人員在相關科研領域擁有多年經驗，包括AI算法、智能機器人控制系統及機械工程，其中許多人在智能庭院設備行業擁有出色的經驗。

於往績記錄期間，我們持續大力投資研發，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度的支出分別約為人民幣64.9百萬元、人民幣91.9百萬元及人民幣142.8百萬元，分別佔同期總收入的13.3%、12.0%及14.0%。

我們的關鍵技術及成果

我們的核心技術優勢在於我們自主開發的全棧變頻技術及智能控制系統。我們已在變頻電子控制、機器人導航及新能源管理等關鍵領域持續取得突破。下文載列我們關鍵技術的若干示例，我們已獲得相關專利。

Full-Inverter及TurboSilence基礎技術

Full-Inverter及TurboSilence技術是我們的基礎核心變頻技術，具備高效、節能、運行穩定及高兼容性等特點。該技術通過集成高能量密度電池組與自研智能能耗管理系統，實現內置多電機系統的自適應協同變頻，根據實時負載與場景需求動態調節運行功率。這不僅降低整體能耗、延長設備使用壽命，亦確保低噪音與平穩運行，提升用戶體驗。同時，自研技術消除對核心控制組件的外部依賴，支持靈活迭代與定制優化以適應多元產品場景。憑藉變頻技術的高可擴展性與兼容性，我們在整個智能生態系統中實現跨場景、跨產品的協同應用，推動全系列核心產品性能全面提升。

AI-Inverter智能水下機器人長續航技術

我們已自主開發AI-inverter長續航技術，專注於水下機器人、智能清潔算法及能源管理系統。依託我們自主開發的電控架構，該技術解決傳統無線泳池清潔機器人長期存在的行業挑戰，包括續航時間短、吸力不穩定及覆蓋範圍低，以及避障及清潔性能不足。我們擁有智能無線電控系統自主研發及製造能力。我們的技術原型已創造40小時續航的吉尼斯世界紀錄，並獲得德國萊茵TÜV深度清潔性能認證，確立我們在智能水下清潔技術領域的全球領先地位。

以高效電池系統、流體動力工程及多維智能感知為核心，該技術實現多項關鍵創新。我們採用全直流逆變器自適應電源系統及AI驅動的能耗管理，使我們的量產型號能夠連續運行長達15小時，大約是行業平均續航時間的五倍。我們的AI逆變器雙泵架構可根據碎片類別及污垢密度自適應調整吸力，以實現高效的深度清潔。我們的雙攝像頭3D視覺系統，結合3D弓形智能路徑規劃，精準識別泳池結構及障礙物，

業 務

以實現全覆蓋、無障礙清潔。我們亦集成雙層防堵塞過濾系統，在保持穩定吸力的同時提高清潔效率。總體而言，我們的技術在續航能力、動力、導航及清潔可靠性方面提供遠超傳統行業解決方案的表現。

AI變頻渦輪靜音技術

我們已自主開發AI變頻渦輪靜音技術，應用於泳池加熱、智能逆變節能及物聯網AI控制。作為全直流變頻泳池熱泵的發明者，以及全球最節能及最安靜熱泵原型機的吉尼斯世界紀錄保持者，我們已通過該技術實現由硬件逆變器到底層算法邏輯逆變器的進化。我們是目前將全時AI動態優化邏輯與快速制熱及極致靜音融為一體的少數幾家全球熱泵製造商之一，打破能效低、環境受限及無法全年運行的傳統行業局限。

該技術集成全變頻逆變器控制系統及AI算法，以優化熱泵運行。該技術搭載高精度傳感器及跨產品聯動算法，以實時分析外界溫度、水溫及流速，實現預測式加熱及主動節能。我們自主研發的變頻驅動芯片可在毫秒內調節壓縮機頻率及風扇轉速，將平均運行能效提升至行業水平的2至3倍，並在恒溫運行時實現比普通熱泵安靜約7倍的性能。我們量產型號的COP達到16至30，超過傳統定速熱泵的5至7倍。該技術支持在-20℃至43℃的全氣候範圍內運行，並支持與我們的庭院Intelligent Agent聯動，通過光伏及儲能系統共同實現智能能源調度。我們具備全直流變頻電控系統的自主研發及生產能力，擁有76項國內外專利及一系列覆蓋核心技術的軟件著作權。我們的核心技術模塊亦已應用於至泳池機器人及割草機器人以及造波系統，形成全面的技術組合。

InverTurbo智能變頻造浪技術

InverTurbo變頻技術創新性地採用工業級IE5能效永磁同步電機，與傳統電機相比，可提供更高的能效及更穩定的功率輸出。結合全變頻驅動系統的智能控制，實現出水速度的平滑調節，滿足不同強度的運動及娛樂需求。該技術亦通過專利流道設計，降低內部水流阻力及能耗，將動力轉化為高達240 m³/h的強勁水流。該技術獲得《時代》雜誌「2025年最佳發明」獎，並已搭載在我們的智能衝浪器模型上。

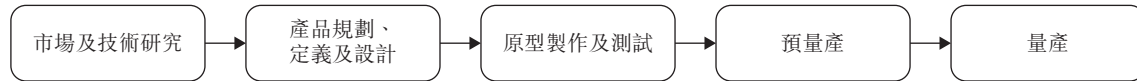
LiDAR+AI割草機器人智能導航和動力續航技術

我們自研的變頻技術算法創新性地應用於智能割草機器人的動力系統。依託大容量電池、高效電機以及激光雷達及AI視覺融合導航技術，該解決方案實現高精度操作。在激光雷達的SLAM(同時定位及地圖構建)算法方面，機器人可以實時生成庭院的3D點雲圖。具備自主路徑規劃及多目標識別能力，該技術可靈敏避開物理障礙物，以確保運行安全。該技術以最長續航割草機器人贏得吉尼斯世界紀錄。

業務

研發流程

我們的研發流程遵循結構化方法，從市場及技術研究到產品發佈，確保所有項目符合技術、質量及時間表預期。



新產品的每個研發項目均會經歷以下階段：

- **市場及技術研究**：我們根據終端客戶需求，界定每個項目的開發目標、基本原理與可行性。我們的研發概念通常源自戰略規劃或市場客戶需求，輔以市場需求分析與技術可行性評估。我們有系統地將客戶需求轉化為可執行的產品開發計劃，供後續開發工作流程使用。
- **產品規劃、定義與設計**：此階段確保各業務目標全面一致，識別核心終端用戶需求及制定設計指引供後續研發工作使用。
- **原型製作及測試**：我們開發實體原型及進行連串內部測試，包括但不限於質量部門測試、工廠測試及終端客戶驗證測試。此階段旨在驗證核心產品功能，確保全面覆蓋並解決客戶痛點。
- **預量產**：我們優化先前測試程序中發現的潛在問題，並進一步評估產品工藝的可製造性。我們分別進行試生產及中擴大試產，並不斷監控及優化在此等過程中出現的潛在缺陷與問題，以確保產品可靠。我們在大規模上市前再次確認產品的可靠程度及功能。
- **量產**：於最終批准全面量產及商業市場交付之前，我們通過試生產驗證確保研發平穩過渡至生產。

製造

製造設施

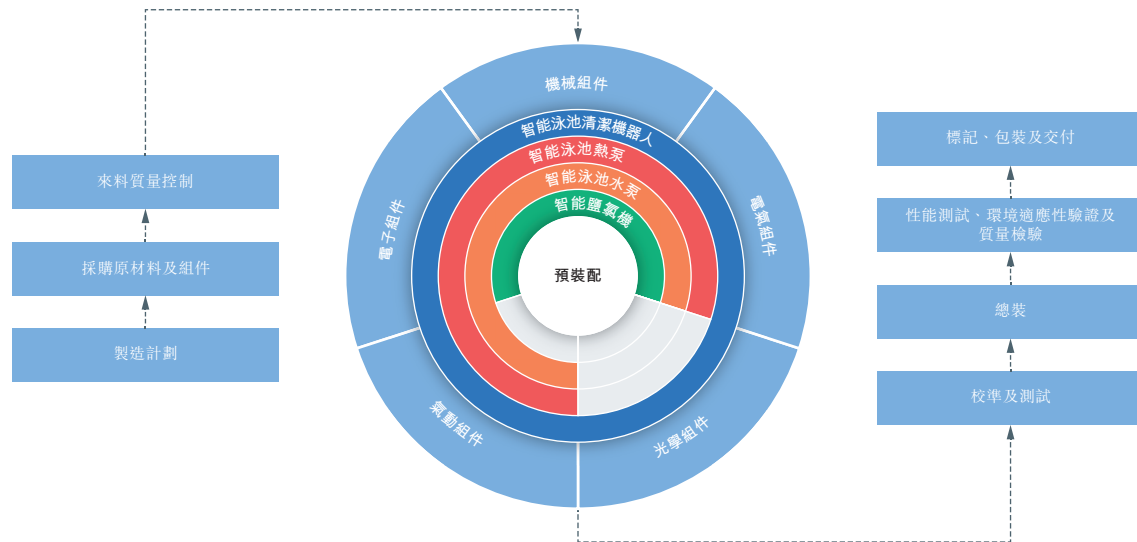
於往績記錄期間，我們的所有產品均於中國的自有3個生產基地製造產品。下表載列我們截至2025年12月31日製造設施的詳情。

設施	位置	總建築面積 (平方米)	開始營運年份	所製造的主要產品
佛山生產基地 ...	中國廣東省 佛山市	28,255	2018年	主要為智能泳池熱泵、智能泳池清潔機器人及智能割草機器人
番禺生產基地 ...	中國廣東省 廣州市	29,392	2017年	主要為智能泳池水泵、智能鹽氯機、智能衝浪器及智能砂缸
黃埔生產基地 ...	中國廣東省 廣州市	10,080	2023年	主要為智能泳池水泵及智能割草機器人

業務

製造流程

我們已就核心產品採用標準化及一體化的製造流程。該流程涵蓋精密組件採購、核心模塊組裝(如電機及智能變頻控制系統)、嚴格的性能測試、環境適應性驗證及質量檢驗等步驟，每一步均嚴格遵循國際產品認證標準，以確保成品的高質量及穩定性能。下圖列示製造流程的關鍵步驟。



於往績記錄期間，我們將部分非核心製造流程外包予第三方製造商，主要包括表面貼附與表面噴塗工序。該等外包流程是業界使用的商品化製造流程，不涉及我們的核心製造技術或專有技術，且並無重大技術障礙。我們挑選並委聘經驗豐富的外包製造商，承辦該等標準工序，主要旨在優化成本。於往績記錄期間，所有該等外包製造商均為獨立於我們的第三方，而該等外包製造商的採購金額佔我們總銷售成本不足1%。我們採取嚴格的品質控制措施，對所有由外包合作夥伴交付的產品進行全面檢查，以確保產品合規。於往績記錄期間，我們並無遇上與該等第三方外包製造商所供應商品有關的任何材料品質缺陷、產品失效或商業糾紛。

合作生產

為強化全球發展策略，我們於2025年與泰國當地企業訂立智能泳池熱泵生產合約製造合作夥伴關係。我們預期於2026年5月開始該等合作生產，初步年產量約為4,000台智能泳池熱泵，並自2027年起年產量將提升至約10,000個。

在我們的合作模式下，我們保留對生產流程中所有關鍵元素的所有權與控制權，包括產品設計、生產設備、知識產權及專有技術知識。該等資產僅授權予當地合作夥伴，用於此合作下的產品製造。我們將向泰國生產基地供應經部分組裝的模組與關鍵組件，並部署完整的生產線、專業製造設備及專用產品測試實驗室，以確保泰國生產產品的質量與技術標準與國內生產基地所製產品質量與技術標準一致。當地合作夥伴則提供必要的生產資源，包括工廠設施、必要的公用事業(包括電力與水)及現場

業 務

生產勞動力，並負責熱泵成品的最終組裝、性能測試及標準化包裝，所有該等工序均將嚴格遵守我們統一的技術規格與質量控制協議。隨著與當地夥伴的合作加深，我們計劃逐步向泰國當地供應商採購若干原材料。

產能及利用率

下表載列於所示期間主要產品的估計產能、實際產量及利用率。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
能源管理產品⁽¹⁾			
設計產能(台) ⁽⁴⁾	242,000	286,000	333,000
產量(台)	63,058	109,645	178,003
利用率(%)	26.1	38.3	53.9
智能機器人產品⁽²⁾			
設計產能(台) ⁽⁴⁾	33,800	62,400	122,200
產量(台)	16,251	39,538	69,126
利用率(%)	48.1	63.4	56.6
水處理系統⁽³⁾			
設計產能(台) ⁽⁴⁾	5,720	11,440	27,170
產量(台)	1,817	9,182	20,467
利用率(%)	31.8	80.3	75.3

附註：

- (1) 產能及產量的計算包括智能泳池熱泵及智能泳池水泵。
- (2) 產能及產量的計算包括智能泳池清潔機器人。
- (3) 產能及產量的計算包括智能鹽氯機。
- (4) 各板塊設計產能由不同產品的生產線、年運作時長以及人員及設備部署數量計算得出。
- (5) 利用率按實際產量除以設計產能計算得出。

我們根據客戶訂單和市場預期動態調整各產品產能。例如，於2025年，因應市場前景明朗及預計的未來訂單需求，我們擴大所有產品線(特別是智能機器人產品)的產能，以滿足潛在未來訂單。能源管理產品於2023年產能利用率相對較低的主要原因是該等產品的主要市場為歐洲。於2022年下半年，我們的訂單因俄烏衝突而有所減少。於2023年，我們的客戶主要專注於消耗其現有存貨，導致該年度的利用率較低。同時，我們於2023年新推出機器人及水處理系統產品，並對有關產能進行預投資，導致該兩個板塊於2023年的利用率相對較低。

主要機械及設備

於往績記錄期間，我們的主要機器及設備包括生產過程中使用的各類設備，如安裝、彎曲、焊接、測試和包裝。截至最後可行日期，我們擁有生產中使用的所有機器。我們主要設備的可使用年期一般約為5至10年。

我們相信，我們的設備維持良好的運作狀況，並已就設備的運作、管理及維護實施相關程序及指引。我們對設備進行定期檢查、維修及保養。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們的生產並無因技術故障或設備關閉而遭受任何重大或長期中斷。

業 務

銷售、營銷及客戶

我們絕大部分收入來自海外市場，遍及100多個國家。下表載列我們於所示期間按主要地理區域(基於客戶地區)劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	收入	佔收入百分比	收入	佔收入百分比	收入	佔收入百分比
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國內地以外						
—歐洲 ⁽¹⁾	218,207	44.7	376,045	49.2	526,913	51.8
—大洋洲 ⁽²⁾	137,878	28.2	126,324	16.5	172,547	17.0
—北美洲 ⁽³⁾	83,736	17.1	123,524	16.2	160,075	15.6
—南美洲 ⁽⁴⁾	24,676	5.1	85,684	11.2	88,179	8.7
—亞洲 ⁽⁵⁾	12,214	2.5	29,952	3.9	47,795	4.7
—非洲 ⁽⁶⁾	7,165	1.5	13,137	1.7	11,746	1.2
小計	483,876	99.1	754,666	98.7	1,007,255	99.0
中國內地	4,293	0.9	10,044	1.3	10,180	1.0
總計	488,169	100.0	764,710	100.0	1,017,435	100.0

附註：

- (1) 主要包括法國、德國、意大利、西班牙、比利時、英國及其他。
- (2) 主要包括澳洲、新西蘭及其他。
- (3) 主要包括美國、加拿大、墨西哥、波多黎各、瓜地馬拉及其他。
- (4) 主要包括巴西、阿根廷、哥倫比亞、智利、秘魯及其他。
- (5) 主要包括日本、南韓、印度、馬來西亞、泰國及其他。
- (6) 主要包括南非、摩洛哥、埃及、阿爾及利亞、迦納及其他。

我們已採取全球化、多面向的營銷及銷售策略，並建立專業化的分層銷售組織，支持我們的全球業務擴張。我們已在歐洲及北美等重點市場設立區域分公司，構建分銷渠道及售後支持網絡，合作夥伴遍佈100多個國家及地區，實現全球市場的廣泛覆蓋。我們以品牌及解決方案為導向，以智能庭院及戶外生活一體化解決方案為核心品牌理念，將產品優勢與真實使用場景相結合，並透過在線線下相結合的推廣活動提升品牌市場知名度。我們以技術及質量雙軌驅動市場發展，營運符合TÜV、AHRI等國際認證標準的產品質量體系，且通過產品的高性能及可靠性鞏固市場信賴。同時，我們亦實施全球協同的本地化營運，根據不同地區的市場法規、客戶習慣及競爭態勢制定差異化戰略。例如，我們為北美市場提供符合當地能效標準及服務響應要求的解決方案，並向歐洲市場強調我們在能效及綠色認證方面的優勢。

截至2025年12月31日，我們的銷售及營銷人員達196人，包括專門負責海外及國內銷售、營銷支持及消費者營運的團隊。我們的銷售團隊擁有行業經驗及專業能力。例如，我們海外市場的大部分銷售團隊在跨境貿易、分銷渠道管理及關鍵客戶開發

業 務

方面擁有3至16年的經驗，對目標市場的監管合規、進口要求及產品認證規則的了解。我們的國內市場的銷售團隊則具備產品專業知識、品牌推廣及數字營銷能力，能夠迅速響應不斷變化的市場趨勢。

憑藉海外分支機構及當地合作夥伴網絡，我們提供本地化的產品演示、售前支持及售後服務，提升客戶滿意度及市場滲透率。

銷售模式

我們的營運採用兩種銷售模式：自有品牌銷售專注於打造長期品牌價值，ODM銷售則作為補充渠道。各模式旨在把握不同市場機遇及降低風險，確保可持續增長及市場擴張。下表載列於所示年度按主要銷售模式劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	收入	佔收入百分比	收入	佔收入百分比	收入	佔收入百分比
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
自有品牌銷售						
—分銷銷售.....	179,767	36.8	359,769	47.0	505,909	49.7
—線上直銷.....	—	—	—	—	12,959	1.3
—其他 ⁽¹⁾	2,480	0.5	2,972	0.4	3,359	0.3
自有品牌銷售小計.....	182,247	37.3	362,741	47.4	522,227	51.3
ODM銷售.....	305,922	62.7	401,969	52.6	495,208	48.7
總計.....	488,169	100.0	764,710	100.0	1,017,435	100.0

附註：

(1) 其主要包括向潛在客戶銷售小批量樣品作測試及資格驗證用途。

自有品牌銷售

為建立直接市場影響力及提升品牌價值，我們以四個自有品牌iGarden、FAIRLAND、AQUARK及AQUAGEM銷售產品。該等品牌已逐步建立聲譽，並獲得全球庭院設備市場客戶的認可。

(i) 分銷銷售

我們主要透過既有的區域分銷商銷售自有品牌產品，該等分銷商進一步將我們的產品轉售予次分銷商及第三方工程安裝公司及終端客戶。我們的主要產品(包括智能泳池熱泵、智能泳池水泵及智能鹽氯機)因其產品性質而需要現場專業安裝。因此，我們的全球銷售依賴當地分銷商，其主要負責產品安裝及售後服務。該等分銷商為多個海外地區市場的主要渠道合作夥伴。我們的核心分銷商通常在其各自的區域市場擁有完善的銷售渠道及豐富的本地資源；除分銷產品外，彼等亦協助我們進行本地化品牌推廣活動，以提升我們在目標地區的市場影響力及品牌認知度。該分銷模式讓我們可擴大市場覆蓋範圍，同時確保客戶獲得專業支持並維護我們的品牌聲譽。據弗若斯特沙利文告知，該分銷模式符合行業慣例。

業 務

我們與分銷商的關係為賣方與買方關係。產品所有權於商品獲分銷商接受時即轉移至彼等。於往績記錄期間，我們與大部分分銷商並無訂立長期分銷協議。規管各批貨物的具體產品類別、定價、數量及交付的具體條款載於個別採購訂單及發票。下表概述於往績記錄期間適用於我們分銷安排的主要商業條款：

分銷地區	:	分銷商一般被要求或建議於特定國家銷售產品。
產品及規格	:	經考慮分銷商的地理覆蓋範圍及市場範圍後，我們會確認授權品牌及相應產品型號。
採購目標	:	經考慮其指定區域內的市場狀況，我們與分銷商制定年度採購目標。我們根據其實現該等目標的情況提供分級價格折扣。倘分銷商持續未能達到規定目標，我們或會考慮終止合作。
定價	:	我們一般向分銷商提供轉售的建議零售價指引。
次級分銷商	:	我們一般不會禁止分銷商委任次級分銷商。
付款方式及條款	:	我們採用基於里程碑的分階段付款結構，有關結構與發貨進度一致，涵蓋下單、派單及交付階段。各批次的具體付款里程碑載於單獨採購訂單中。 我們一般要求通過電匯結算。
運輸及交付	:	我們一般負責將產品交付至分銷商指定的地點。 各批次的具體運輸安排於個別採購訂單中規定，裝運一般以FOB為基礎。
產品退貨	:	除因重大質量缺陷而退貨外，我們一般不接受分銷商的退貨。據弗若斯特沙利文告知，我們的退貨政策符合行業慣例。

與此同時，我們就於在指定地區獨家銷售我們的指定產品系列與若干分銷商訂立獨家書面分銷協議。除規範獨家性的額外條款外，有關協議的主要條款在所有重大方面與我們於往績記錄期間與上述其他分銷商所訂立的合約安排基本一致。

業 務

分銷商變動

下表載列我們的分銷商於往績記錄期間的變動。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
年初分銷商數量	207	258	308
新增分銷商 ⁽¹⁾	178	145	851
已終止分銷商 ⁽²⁾	127	95	120
年末分銷商數目	258	308	1,039

附註：

- (1) 新分銷商數目指本年度與我們進行交易但上一年度並無與我們進行交易的分銷商數目。
- (2) 已終止分銷商數目指上一年度與我們進行交易但本年度並無與我們進行交易的分銷商數目。

於2025年，我們的分銷商數量增加，主要是由於收購5家擁有銷售渠道資源的分銷商。我們通過該等收購事項整合706家分銷商，其大部分為小型地方經銷商。

於往績記錄期間，當整體銷售表現不理想時，我們終止與若干分銷商的合作。該等終止主要發生於下列情況：(i)我們發現部分區域市場的市場容量有限，過多分銷商可能會引起內部競爭；及(ii)分銷商銷售能力薄弱，未能持續達到協議採購目標。此外，於往績記錄期間，若干分銷商已自然終止與我們的合作，主要由於被其他行業參與者收購後其整體業務及採購架構出現變動。於往績記錄期間，概無因我們與相關分銷商之間的重大糾紛或我們的產品質量缺陷而終止分銷合作。

分銷商管理

我們已建立多元化分銷商網絡，其管理構成我們營運的關鍵部。次級分銷商由各上級分銷商直接管理，我們並不直接參與彼等的日常營運，亦無與彼等訂立合約安排。然而，我們會透過分銷商定期監察次級分銷網絡的整體情況、銷售表現、存貨水平及市場覆蓋範圍。

核心分銷商的一般管理政策載列如下：

- **分銷商開發。**我們通過自主開發、線上推廣、線下展會及客戶推薦等方式開拓分銷渠道，審核各分銷商的資質、信用狀況及市場影響力，確保其具備相應的安裝及售後能力。我們已建立完善的分銷商備案制度，所有合作分銷商均通過我們的資質審核，包括產品熟悉程度、區域覆蓋能力及售後服務能力，確保其能夠承擔產品推廣及售後責任。
- **經銷商審查。**我們已就核心分銷商建立分銷商審查機制，以維持分銷網絡的質量及效率，評估涵蓋銷售表現、存貨水平及售後服務質量。我們一般向分銷商提供參考零售價，並持續監察市場價格。我們與分銷商就其銷售

業 務

表現及存貨保持緊密溝通，並於必要時提供有針對性的支持以緩解庫存壓力，如通過聯合區域營銷及促銷活動。

- **本地營銷及品牌推廣計劃。**我們與分銷商合作進行本地化營銷及品牌推廣，以提升產品在目標地區的影響力。我們共同根據當地市場特點、消費習慣及競爭對手動態制定區域營銷計劃，提供適當的營銷支持，如宣傳冊、宣傳視頻及展位設計。我們亦與分銷商合作，參與當地行業展覽及貿易會，展示我們的智能庭院設備及技術優勢，擴大品牌曝光率。此外，我們支持分銷商進行本地線上推廣，以共同開拓市場，實現合作共贏。
- **分銷商折扣政策。**我們有標準化的折扣政策來激勵分銷商的採購和銷售。我們向分銷商提供的折扣政策主要包括：(i)提前購買折扣：我們向在淡季或新產品上市前下單的分銷商提供百分比折扣，幫助我們規劃生產和存貨，減少資金佔用；及(ii)基於採購量的折扣：我們設有分級折扣制度，該制度與分銷商的年度累計採購量掛鉤，採購量越大，折扣率越高，具體比例於每個財政年度開始時確認。
- **渠道充填措施。**我們實施措施來防止渠道堵塞，集中於合理設定採購目標、定期監控存貨、積極管理積壓存貨及控制退貨。我們根據各分銷商的過往銷售表現、當地市場規模及增長潛力，為其設定年度採購目標，確保目標可實現又不會造成過重負擔。於合作期間，我們透過溝通及現場拜訪對分銷商的存貨進行定期監督。同時，我們通過本地化的促銷活動和營銷舉措，協助分銷商清理滯銷存貨；我們認為此舉有助維持市場活力及提升品牌認可度，因此是支持我們持續拓展當地市場的重要措施。我們亦設有退貨政策：我們不允許分銷商因銷售不佳而退貨，除非出現重大質量問題，而在該情況下，我們的技術和質量部門會核實，以確保政策得到一致執行，並防止通過惡意退貨堵塞渠道。
- **同類蠶食風險措施。**我們已實施一系列措施，降低分銷商之間的蠶食風險。委任指定地區新分銷商時，我們會評估當地市場需求及現有分銷商覆蓋範圍，以避免分銷商過度集中及網絡內過度競爭。此外，就區域相連或市場輻射重疊的分銷商而言，我們可能會根據區域市場特點及消費者偏好調整產品配置及型號規格。這使我們的分銷商能夠發展差異化競爭定位，並進一步減少其彼此之間的直接競爭。同時，我們接受分銷商就任何未經授權產品銷售活動作出舉報。我們將回應該類舉報，並進行後續溝通以解決衝突。
- **收款監督。**我們執行收款監督，以確保資金及時回收，盡量降低壞賬風險並保持穩健的現金流。我們指派專門的財務及銷售人員監察每項訂單的收款進度，而ERP系統會於付款截止日期臨近時自動觸發付款提醒，以避免因疏忽而致的逾期付款。財務部每月編製逾期付款的詳細報告，按嚴重程度對逾期個案進行分類，並根據我們的正式政策處以罰款。對於需要預生產或裝運前付款的訂單，我們於啟動生產或交付流程前核實收款狀態。

業 務

基於上述，我們相信我們有充足有效的分銷商管理系統。然而，我們不能保證我們能夠降低所有與分銷商相關的風險。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們依賴分銷網絡推廣及銷售我們的產品，並自分銷商產生大部分收入。我們可能無法有效管理及發展我們的分銷網絡，這可能會對我們的品牌、營運及經營業績造成不利影響」。

由於我們視分銷商為重要的合作夥伴而非單純的產品分銷商，彼等協助我們拓展海外市場的銷售渠道。我們亦尋求與該等分銷商進行更深入合作的機會，例如投資或收購核心的分銷商，以進一步擴展我們於重要市場的市場份額、增強品牌實力及提升盈利能力。於往績記錄期間，我們投資並隨後收購5家分銷商以擴大我們的銷售渠道。除該5家分銷商（我們先前於往績記錄期間持有少數股權，且截至最後可行日期已被我們全面收購）外，據董事所深知，所有其他分銷商於整個往績記錄期間均為獨立第三方，且概無受我們任何僱員控制，亦概無與我們任何董事、主要股東、高級管理層及僱員有任何業務、僱傭、家族或融資關係。於往績記錄期間，規管我們與該5家分銷商交易的條款與適用於我們其他獨立分銷商的條款大致一致。

(ii) 線上直銷

自2025年以來，我們已開始向終端客戶線上直銷少量無需安裝的產品，該等產品主要為無需專業安裝即可使用的智能機器人系列。我們利用在線第三方電商平台及自有網站（主要是亞馬遜）進行直銷，使我們能夠直接接觸庭院業主，收集實時市場洞察，並加強於終端用戶中的品牌知名度。

關於我們在亞馬遜的銷售，我們主要採用Amazon SC計劃。具體而言，我們作為第三方授權賣家在亞馬遜平台上營運，直接向全球終端客戶提供產品。同時，我們從亞馬遜採購一系列支持服務，包括平台營運服務及亞馬遜物流，以及針對性廣告服務，並支付相應的服務費用以換取該等支持。

ODM銷售

ODM模式是我們收入結構的另一個基石。我們的ODM客戶主要包括海外智能庭院設備的品牌擁有人。依託強大的研發能力及成熟的製造體系，我們就ODM客戶對當地市場的偏好、區域監管要求及對最終用戶需求的理解，提供產品客製化服務。典型的客製化範圍包括優化電池設計、客製化螢幕顯示內容及調整選定產品的技術規格。作為核心技術元件，我們的電子控制系統通常無法自訂。具體而言，我們在收到客戶要求後設計定製產品。在與客戶確認設計及產品參數後，我們將進行生產排程、採購、製造、測試及最終交付。ODM客戶然後以自有品牌營銷及銷售該等產品。我們亦為ODM客戶提供技術培訓、推廣支持及其他相關服務。

業 務

我們一般不會與ODM客戶訂立框架協議；相反，商業合作受單獨的按項目或按訂單的合約安排規管，其列載主要條款，例如客製化範圍、技術規格、品質標準、定價、付款方式、交貨時間表及知識產權條文。根據相關合約條款，客製化的ODM產品為有關客戶生產，我們不得將該等客製化產品供應予任何第三方。下文概述我們與ODM客戶的典型安排的主要條款：

- | | | |
|-------|---|--|
| 客製化產品 | : | 我們一般協定客製化產品的規格，包括外觀設計、螢幕顯示內容、操作模式以及其他美學及技術參數。 |
| 排他性條款 | : | 我們通常被限制向特定區域內的其他客戶提供、授權或銷售客製化產品。 |
| 最低購買額 | : | 我們一般協定最低購買額。倘ODM客戶未能持續達到最低購買量要求，我們有權根據相關合約條款終止獨家供應安排，並可將有關客製化產品出售予相關區域的其他客戶。 |
| 知識產權 | : | 客製化產品以ODM客戶的品牌銷售。

未經我們事先書面同意，ODM客戶不得對受保護的功能進行逆向工程、修改或複製。 |
| 終止 | : | 雙方可以書面相互同意終止協議；倘一方重大違約，另一方有權單方面終止協議。 |

定價

我們採用以市場為導向的定價策略，在多元化產品組合與地理市場中兼顧競爭定位及盈利目標。我們的方法考慮多個因素，包括客戶偏好、成本結構、業務發展目標、市場成熟度、競爭格局及貨幣匯率。

售後服務

我們海外市場的售後服務安排主要由授權分銷商及安裝商在各自地區負責，同時我們持續為其提供及時專業的技術支持及配件。如產品出現技術故障，我們的技術部門將介入並與當地分銷商協調，診斷技術問題，並為終端客戶安排現場售後解決方案，例如更換有缺陷的零部件。同時，鑒於法國市場對銷售培訓及技術支持服務有著嚴格的地域性要求，我們已成立一家法國附屬公司及一個售後服務中心，以加速我們的品牌滲透。自有品牌的終端客戶亦可透過多種渠道提交線上服務申請，包括我們的官方網站及移動應用程序。接獲客戶服務查詢後，我們團隊會迅速登錄並初步評估根本原因。對於簡單的營運及使用相關問題，以及在需要時將請求轉介予相關分銷商以獲得現場售後服務。我們的客戶服務團隊將向終端客戶及時提供線上指導及遠端解決方案。我們的客戶服務與技術團隊將在售後處理流程中跟進，確保最終客戶的服務需求能高效解決，並保障客戶體驗與滿意度。

業 務

就我們的線上直銷而言，其主要涵蓋不需專業安裝的產品，我們專責的線上客戶服務團隊會迅速回應客戶要求，並協助售前諮詢、交付安排及其他相關事務。如客戶需要技術售後支持，我們的線上團隊會迅速將案件升級至專業技術支持團隊。此外，我們的線上客戶服務團隊亦會定期進行服務後的跟進調查，以確保有效及時地回應客戶需求。

季節性

我們的智能泳池設備銷售量受季節性波動影響，主要受海外市場戶外游泳及泳池使用習慣影響。為支援下游客戶於次年在主要海外地區夏季泳池旺季前的季前備貨，需求一般於每年第四季達到高峰。

主要客戶

我們的客戶主要包括(i)自有品牌產品的分銷商，主要為中國及海外市場的渠道分銷商；(ii) ODM客戶，主要為海外市場的智能庭院設備品牌擁有人及分銷商；及(iii)個人客戶，該等客戶通過線上平台進行購買，僅佔我們於往績記錄期間總收入的小部分。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，來自五大客戶的收入分別為人民幣172.2百萬元、人民幣244.2百萬元及人民幣335.7百萬元，分別佔同期總收入的35.3%、31.9%及32.9%。截至2023年、2024年及2025年止年度，最大客戶的採購額分別為人民幣83.8百萬元、人民幣61.0百萬元及人民幣98.3百萬元，分別佔我們同期總收入的17.2%、8.0%及9.7%。

業 務						
客戶	背景	銷售的產品/服務	主要銷售模式	信貸條款	業務關係開始年份	付款方式
				收入	佔期內總收入百分比	
				人民幣千元	%	
截至2023年12月31日止年度						
客戶A	一家於澳洲註冊成立的私營公司，主要從事提供熱泵、泳池加熱設備以及智能家居及能源解決方案業務	智能泳池熱泵、智能泳池清潔機器人	ODM	分期付款，最後款項於寄出提單後90至120日內支付	2018年	銀行轉賬
客戶B	由兩家私人公司組成的公司集團，該兩間公司分別於美國及加拿大註冊成立。該等公司主要從事泳池設備的設計、研發、生產及銷售	智能泳池熱泵、智能泳池清潔機器人	ODM	分期付款，最後款項於寄出提單後90至120日內支付	2020年	銀行轉賬
客戶C	一家於比利時註冊成立的私營公司，主要從事泳池設備、配件及水處理化學產品的研發、生產、批發分銷、進出口	智能泳池熱泵、智能泳池清潔機器人	分銷商	分期付款，最後款項於寄出提單前支付	2010年	銀行轉賬
客戶D	一家於墨西哥註冊成立的私營公司，主要從事水管理系統及設備的設計、生產及批發	智能泳池熱泵	ODM	分期付款，最後款項於卸貨前支付	2011年	銀行轉賬
客戶E	一家於西班牙註冊成立並於西班牙證券所上市的公司，主要從事研發、製造及銷售各種泳池設備、水療系統水處理設備	智能泳池熱泵、智能泳池清潔機器人	ODM	分期付款，最後款項於寄出提單後90日內支付	2019年	銀行轉賬
總計				172,228	35.3	

業 務									
客戶	背景	銷售的產品/服務	主要銷售模式	信貸條款	業務關係開始年份	付款方式	收入	佔期內總收入百分比	
							人民幣千元	%	
截至2024年12月31日止年度									
客戶A	如上所述	智能泳池熱泵、智能泳池水泵、智能泳池清潔機器人	ODM	分期付款，最後款項於寄出提單後90至180日內支付	2018年	銀行轉賬	61,030	8.0	
客戶B	如上所述	智能泳池熱泵、智能泳池水泵、智能泳池清潔機器人	ODM	分期付款，最後款項於寄出提單後90日內支付	2020年	銀行轉賬	58,327	7.6	
客戶C	如上所述	智能泳池熱泵、智能泳池水泵、智能泳池清潔機器人	分銷商	分期付款，最後款項於抵達港口前支付	2010年	銀行轉賬	46,582	6.1	
客戶F	一家於美國註冊成立並於納斯達克上市的公司，主要從事泳池設備及戶外休閒產品的批發	智能泳池熱泵、智能泳池水泵	分銷商	分期付款，最後款項於抵達港口前7日支付	2011年	銀行轉賬	42,020	5.5	
客戶E	如上所述	智能泳池熱泵、智能泳池水泵、智能泳池清潔機器人	ODM	分期付款，最後款項於寄出提單後90日內支付	2019年	銀行轉賬	36,197	4.7	
總計							244,156	31.9	

業 務

客戶	背景	銷售的產品/服務	主要銷售模式	信貸條款	業務關係開始年份	付款方式	收入 人民幣千元	佔期內 總收入 百分比 %
截至2025年12月31日止年度								
客戶A	如上所述	智能泳池熱泵、智能泳池水泵、 智能泳池清潔機器人	ODM	分期付款，最後款項於寄 出提單後90至210日內 支付	2018年	銀行轉賬	98,272	9.7
客戶F	如上所述	智能泳池熱泵、智能泳池水泵、 智能泳池清潔機器人	分銷商	分期付款，最後款項於抵 達港口前7日支付	2011年	銀行轉賬	82,762	8.1
客戶E.....	如上所述	智能泳池熱泵、智能泳池水泵、 智能泳池清潔機器人	ODM	分期付款，最後款項於寄 出提單後90日內支付	2019年	銀行轉賬	59,341	5.8
客戶C.....	如上所述	智能泳池熱泵、智能泳池水泵、 智能泳池清潔機器人	分銷商	分期付款，最後款項於抵 達港口後支付	2010年	銀行轉賬	57,421	5.6
客戶B ⁽¹⁾	如上所述	智能泳池熱泵、智能泳池水泵、 智能泳池清潔機器人	ODM	分期付款，最後款項於寄 出提單後90日內支付	2020年	銀行轉賬	37,934	3.7
總計							335,730	32.9

附註：

(1) 由Moov Pool Products Inc. 及與另一實體組成。我們自2023年間接持有Moov Pool Products Inc. 少數股份，並於2025年6月額外收購至最多85%權益。有關詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構」主要收購、出售及合併—收購9485-8701 Quebec Inc. 股權」。

截至最後可行日期，除上述外，概無董事、彼等的緊密聯繫人或就董事所深知截至最後可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於我們任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

第三方付款安排

背景

在往績記錄期間，我們的部分海外客戶（「**相關客戶**」）根據第三方付款安排（「**第三方付款安排**」）透過第三方支付人（「**第三方支付人**」）向我們償付款項。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，相關客戶數目分別為19名、28名及27名。同年，自該等第三方支付方收取的第三方支付（「**第三方支付**」）總額為人民幣21.2百萬元、人民幣17.3百萬元及人民幣9.3百萬元，分別佔總收入約4.3%、2.2%及0.9%。於往績記錄期間，並無個別相關客戶佔我們重大收入。據我們所深知，概無相關客戶、第三方支付人與本公司、附屬公司、股東、董事或高級管理層或其各自聯繫人於過去或現時有任何其他關係（無論是商業、就業、家族、信託、資金流動、融資或其他）。

第三方付款安排

於往績記錄期間，我們並未主動提出該等第三方支付安排；而是應相關客戶（主要通過我們在中國內地及香港的附屬公司）要求，接受該等付款。所有第三方支付均由相關客戶提出，以符合其自身的客觀商業需求，並已考慮到：(i)集團庫務管理。作為企業集團，若干相關客戶會安排其股東、附屬公司、分支或關聯實體集中資金並代其執行支付，以提升內部資本效率；(ii)外匯限制。若干海外相關客戶在其司法權區受外匯管制，限制直接對外付款，要求其指派具備跨境支付能力的第三方代為結算；或(iii)商業安排，以提高營運效率，據此該等第三方結算購買款項作為相互業務協調一部分。如弗若斯特沙利文所告知，該等安排在業內並不罕見。

根據第三方支付安排，我們嚴格以合約客戶名義出具發票，與實際交易雙方一致。第三方支付僅為相關客戶履行付款責任的一種結算方式。我們不會給予任何相關客戶任何折扣、佣金、回饋或其他優惠商業條款，以促成或鼓勵第三方支付安排。相關客戶的付款、信用條款及其他一般商業條款通常與我們的其他海外客戶相同。如梁浩然律師事務所有限法律責任合夥（有關公司事務的香港法律的法律顧問）及我們中國法律顧問所告知，我們接受第三方支付安排付款並不違反香港法律及法規以及中國法律及法規中的任何禁止條款。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，(i)所有第三方支付均與我們與相關客戶之間的真實交易相關，且以銀行轉賬方式進行；(ii)我們自第三方支付人收取的第三方支付金額與相關客戶與我們之間的銷售訂單、記錄及／或發票交易金額相符；(iii)所有涉及第三支付的相關交易均已完成，並按各自協議所規定的協定金額結算；(iv)我們並無遇上任何事件要求我們退還相關交易的款項；及(v)我們並未注意到任何會讓我們懷疑相關交易真實性或相關訂約方誠信的事項。

截至最後可行日期，除因外匯管控限制而由若干客戶使用第三方支付的情況外，我們已終止所有其他形式的第三方支付安排。

業 務

內部控制措施

為保護本集團利益免受第三方付款安排相關風險的影響，我們已制定下列內部控制措施：(i)僅於受上述相關司法權區外匯規則及限制規限的情況下，方可使用第三方付款安排；(ii)擬使用第三方付款安排的客戶須向我們提交書面申請以取得事先批准。有關申請須列載列第三方付款安排的詳細條款，包括付款金額及第三方付款人的名稱，連同銷售合同及發票等證明文件；及(iii)如在上述(i)段以外的情況發現任何第三方付款，我們的銷售人員須立即與相關客戶及第三方付款人聯絡，安排將有關款項退還予原付款人。

與第三方付款安排有關的風向，請見本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們於往績記錄期間面臨與第三方付款安排有關的風險」。

採購及供應商

用於製造我們產品的主要原材料及組件主要包括電路板組件、電機、主要包括金屬及塑料組件的結構組件以及包裝材料。於往績記錄期間，我們主要向位於中國的供應商採購原材料，並與主要供應商保持穩定及長期關係。就每類主要原料而言，我們一般會委聘多於一名合格供應商以確保供應。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們在維持供應來源方面並無遭遇重大困難，且預期未來能夠維持足夠的優質供應來源。

我們原材料及組件的採購價乃參考可資比較產品的現行市價及我們的採購量釐定，因此會受到市場動態引起的波動影響。為減輕價格波動的任何不利影響，我們已實施以下措施：(i)監察市場價格變動；(ii)與主要原材料供應商訂立長期框架協議，以確保有利的定價及穩定的供應連續性；(iii)物色多個替代供應商，以應對原材料價格突然波動及／或供應中斷；及(iv)與供應商溝通並計及銷售預測、生產排程及原材料價格波動後，制定並調整採購計劃。我們相信，於往績記錄期間，原材料及組件成本的波動並無對我們的經營業績及財務表現造成重大不利影響。

供應商管理

為使原材料及組件始終保持高質量及確保可靠的供應鏈，我們已實施供應商管理系统。該系統旨在確保所有供應商遵守我們質量標準，培養長期策略關係。

我們為關鍵原材料及組件存置經批准供應商名單，其均必須採購自預先批准的供應商。我們的採購經理收集有關新供應商的關鍵信息(包括財務狀況、信貸評級、經營狀況、行業資質、技術水平、產能、對上游供應商的依賴程度及成本水平)，並存盤作為供應商後續加入的前期準備。只有符合要求並納入合資格供應商名單的供應商方可獲授權供貨。

我們定期對供應商的交付時間、產品質量及運用的技術等維度進行評估。未能達到表現標準的供應商須作出改進。我們針對不合規程度採用不同的整改措施及要求，以促進提升表現。對於仍然未能達到規定標準的供應商，我們將啟動退出機制，從而確保供應商一直滿足我們的產品需求。

業 務

與供應商的協議

於往績記錄期間，我們一般與供應商訂立框架採購協議，其後訂立列明價格及產品規格的個別採購訂單。典型框架協議的主要條款主要包括以下內容：

期限	一般無固定期限。
定價、產品規格及質量	我們一般按採購訂單或採購協議進行採購，且會在向供應商發出的每份採購訂單或採購協議中訂明材料類型、單價、質量及數量要求以及其他合約條款。
最低採購金額	我們通常並無最低採購承諾。
運輸安排	供應商負責將產品運往我們指定的地點，費用由彼等自行承擔。與產品有關的風險一般於驗收後轉嫁予我們。
產品責任	倘供應商的產品未能符合雙方協定的指定標準，我們一般有權申請退貨或更換服務的權利。倘我們因供應商的產品有缺陷或侵犯第三方知識產權而遭受任何損失，我們有權向相關供應商索償。
保修期	我們一般授予驗收後1至5年的產品保修期，惟視乎具體產品類型而定。於保修期內，我們有權就重大質量缺陷要求產品退貨。
支付條款及支付方式	我們一般授予收取貨品及產品後30至90日的信貸期。 款項一般透過銀行承兌票據或銀行轉賬結算。
終止	協議一般因雙方同意或任何一方重大違約而終止。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，概無出現供應商重大違反協議的情況。

主要供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要為位於中國的原材料及件製造商。於2023年、2024年及2025年12月31日止年度，向五大供應商的採購額分別為人民幣69.1百萬元、人民幣173.2百萬元及人民幣201.5百萬元，分別佔各期間採購總額的31.0%、36.6%及29.1%。截至2023年、2024年及2025年止年度，向最大供應商的採購額分別為人民幣18.7百萬元、人民幣43.5百萬元及人民幣51.6百萬元，分別佔同期採購總額的8.4%、9.2%及7.4%。

業 務

下表載列於往績記錄期間各期間按採購金額計的前五大供應商詳情：

供應商	背景	所採購 產品/ 服務	信貸 條款	業務關係 開始年份	付款 方式	採購金額 人民幣千元	佔期內 採購總額的 百分比
截至2023年12月31日							
止年度							
供應商A	一家在中國註冊成立的民營公司， 主要從事空調設備、恒溫空調熱 交換器、輕量化節能空調冷凝器 等產品的製造及銷售	蒸發器	45日	2021年	銀行轉賬	18,713	8.4
供應商B	一家在中國註冊成立的民營公司， 主要從事家庭電器的研發、製造 及銷售	鈹金件	45日	2018年	銀行轉賬	16,653	7.5
供應商C	一家在中國註冊成立的民營公司， 主要從事商品零售貿易、銷售機 電設備以及空調設備及通風設備 系統的安裝服務	壓縮機	30日	2018年	銀行轉賬	12,762	5.7
供應商D	一家在中國註冊成立的民營公司， 主要從事特殊電子材料、電子組 件及集成電路的製造	電子組件	60日	2018年	銀行轉賬	12,102	5.4
供應商E	一家在中國註冊成立的民營公司， 主要從事製冷與空調設備的技術 服務、開發、諮詢、交流、轉移及 推廣以及製造	鈦熱交換器 組件	60日	2018年	銀行轉賬	8,887	4.0
總計						69,117	31.0
截至2024年12月31日							
止年度							
供應商A	如上所述	蒸發器	45日	2021年	銀行轉賬	43,502	9.2
供應商D	如上所述	電子組件	60日	2018年	銀行轉賬	37,129	7.8
供應商B	如上所述	鈹金件	45日	2018年	銀行轉賬	36,876	7.8
供應商F	一家在中國註冊成立的民營公司， 主要從事節能設備的製造及進出 口業務	鈦熱交換器 組件	60日	2018年	銀行轉賬	31,221	6.6
供應商C	如上所述	壓縮機	30日	2018年	銀行轉賬	24,434	5.2
總計						173,162	36.6
截至2025年12月31日							
止年度							
供應商A	如上所述	蒸發器	45日	2021年	銀行轉賬	51,552	7.4
供應商D	如上所述	電子組件	60日	2018年	銀行轉賬	43,488	6.3
供應商B	如上所述	鈹金件	45日	2018年	銀行轉賬	40,789	5.9
供應商F	如上所述	鈦熱交換器 組件	60日	2018年	銀行轉賬	39,395	5.7
供應商C	如上所述	壓縮機	30日	2018年	銀行轉賬	26,248	3.8
總計						201,472	29.1

業 務

據我們所深知，我們於往績記錄期間的五大供應商均為獨立第三方。於往績記錄期間，概無董事、彼等各自的聯繫人或就董事所知截至最後可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於任何五大供應商中擁有任何權益。

質量管理

產品質量對我們的業務至關重要，由於任何潛在的質量缺陷均可能會對使用我們產品的終端消費者造成重大風險。我們已採納質量控制系統，涵蓋我們營運的所有關鍵方面，包括原材料、製造過程及成品的檢驗。我們遵守產品安全及質量控制標準，在生產過程的每個階段實施相應的控制措施，確保所有產品符合適用的國家及國際標準。

我們對高質量及可靠性的承諾，有助加強客戶的認可及信任。我們已獲得中國質量認證中心認可的質量管理體系ISO 9001認證，以及涵蓋若干產品設計及生產的ISO 14001認證及ISO 45001認證。

為監控生產質量並確保我們的產品符合客戶及我們自身的所有嚴格基準及規格，我們採取全面的質量控制方法，建立符合相關國家及國際標準的質量管理體系，涵蓋採購、製造、成品、物流及售後服務。

原材料檢驗

我們僅向通過我們質量及可靠性評估的合資格供應商採購原材料。我們對新供應商進行盡職調查，以評估其(其中包括)業務資質、生產規模及能力，以及產品質量。我們維持及實施質量控制措施，以確保原材料的安全性及質量。在接納已採購的材料入庫前，我們會檢查材料的包裝及數量。入庫後，我們對材料進行質量檢查，並根據不同材料所需的相關儲存條件進行儲存。

生產程序檢查

我們已就生產活動實施質量控制程序。我們的操作員在生產操作中嚴格遵守標準操作程序(SOP)。我們的檢驗員根據標準質量控制程序和檢驗表格對生產過程進行監控，對關鍵過程實施100%的檢驗。此外，我們的質量管理人員監控生產的關鍵階段、特殊程序以及生產環境。例如，我們對生產設備進行定期維護，並實施環境控制，監控和調節溫度、濕度及清潔度。

製成品檢驗

在儲存製成品前，按照出廠檢測要求，嚴格按照出廠檢測規範，使用專用機械設備進行產品性能檢測，以檢查產品的電氣、機械、操作特性，確保出廠前其性能、安全性、可靠性達到規定標準。此外，我們對外觀、包裝、技術文件及其他方面進行檢查，以確保產品的所有細節符合客戶的要求。

業 務

此外，我們對製成品的各種測試措施進一步支持我們的質量控制能力，包括：

- **性能測試系統：**所有製成品應按照產品測試程序進行測試，該程序與特定的SOP指引一致。
- **專用設備及測試方法：**就我們的製成品而言，我們擁有專用測試設備，用於關鍵性能測試及可靠性測試。我們的檢測設備及方法嚴格遵守國家標準、行業規範及我們的內部控制標準。
- **外觀及包裝檢查：**根據訂單要求，我們設有一套包裝檢查程序，包括包裝方法、防護材料、標記內容及隨附文件(如用戶手冊及合格證書)。

存貨管理

於往績記錄期間，我們的存貨主要包括原材料、在途貨品、在製品及製成品。我們已於3個生產基地建立倉儲系統，以實現原材料及製成品的集中儲存及標準化管理。我們亦於歐洲、北美及大洋洲等主要市場維持租賃倉庫，以儲存少量產品及備件。我們於安全及清潔的儲存條件下儲存我們的材料及產品。此外，我們已制定庫存控制策略，並通過考慮市場分佈分析、需求預測、生產規劃、採購價格及採購交貨周期等多個因素來維持最佳的庫存水平。

我們使用存貨價值及存貨周轉天數評估存貨的合理性。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的存貨分別為人民幣81.4百萬元、人民幣148.4百萬元及人民幣315.6百萬元。截至2023年、2024年及2025年12月止年度，我們的存貨周轉天數分別為90天、94天及134天。

數據私隱及保護

在我們的日常業務過程中，我們收集、存儲和處理業務數據及交易數據。我們亦主要透過三個平台收集個人資訊：(i) iGarden應用程序，用於用戶註冊、裝置配對、實時監控及自動化庭院管理；(ii)我們的自營網站，透過線上表格與數碼存根進行客戶查詢及用戶行為分析；及(iii)我們的設備管理平台，透過該平台，分銷商為終端用戶提供設備安裝、管理及維修服務。

於2025年，我們委聘一名數據合規顧問，評估我們的數據私隱政策與慣例，包括檢視各平台的相關程式碼、數據流及法律揭露，並依照行業最佳慣例實施改進。據我們的內部控制顧問所確認，根據數據合規顧問的指引，我們已就設備管理平台、移動應用程序及網站建立一套全面的數據保護與私隱管理框架，據此，所有個人資料處理活動均被盤點、風險評估，並嚴格遵守技術與組織防護措施，包括多重驗證、存取控制、加密、匿名化及持續網路安全監控，以防止未經授權存取、使用或披露，並確保數據的完整性與可用性。據我們的內部控制顧問所確認，為提升數據保護能力，我們已制定針對營運環境量身打造詳細的數據安全與風險規範，提供處理活動的可追溯性，並有效遏制與修復潛在安全事件。我們的治理措施與系統設計大致符合適用的數據保護法律，並針對數據主體權利、風險評估及處理安全等關鍵責任進行處理。

業 務

經考慮上述，我們認為，截至最後可行日期，就保護用戶個人資料及應對不斷演變的全球網路安全風險而言，我們設備管理平台、移動應用程式及網站採取的數據保護與資訊安全措施屬足夠及有效，我們亦將持續優化與加強內部政策、自動化管理制度及員工培訓，以持續維持高水平的數據保護合規性。

知識產權

知識產權是我們業務的基礎，我們投入大量時間及資源開發及保護知識產權。我們依靠結合使用合約限制、保密程序和知識產權註冊建立及保護我們的專有技術。截至2025年12月31日，我們已在中國註冊178項商標、230項專利及21項軟件版權，並在海外註冊248項商標及45項專利。

我們已盡最大努力確保遵守適用的知識產權法。董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無涉及任何會對我們的業務營運及財務表現造成重大不利影響的重大知識產權侵權糾紛。有關進一步詳情，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們可能面臨知識產權侵權申索，其抗辯可能耗時或成本高昂，並可能導致我們的財務及管理資源被分散，並可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響」。

信息技術

我們的信息科技系統對我們的業務營運至關重要。我們已開發或採用各種信息科技系統，涵蓋我們營運的所有重大方面，包括銷售、供應鏈管理、存貨管理、生產及質量控制。我們的信息技術部門負責開發及維護信息技術系統，以支持我們的業務營運及增長。於往績記錄期間及直至最後可行日期，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重大IT系統故障。

競爭

我們主要於全球智能庭院設備行業營，核心聚焦於智能泳池設備。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年全球智能泳池設備市場分散，大量供應商於不同區域市場營運。雖然國際競爭對手在不同地區參與，但如我們般的中國供應商已在選定地區建立強大的本地市場地位。據弗若斯特沙利文告知，按2024年收入計，我們是中國最大的智能泳池設備製造商，全球市場份額為3.4%。

僱員

截至2025年12月31日，我們於中國有1,784名全職員工。下表載列截至2025年12月31日按職能分類的僱員人數及佔僱員總數的百分比：

功能	人數	佔總數的百分比
管理	97	5.4%
研發	442	24.8%
銷售及市場推廣	196	11.0%
功能性	346	19.4%
操作	703	39.4%
總計	1,784	100.0%

業 務

我們的成功取決於我們吸引、挽留及激勵合資格人員的能力。作為人才管理策略的一部分，我們為僱員提供具競爭力的基本薪金、績效獎金及其他激勵措施。我們非常重視吸引、留住及培養合資格的員工。我們透過多個渠道招聘員工，包括在線招聘平台、就關鍵職位委託獵頭公司及春季和秋季校園招聘活動。為提高員工滿意度，我們提供具有競爭力的薪酬待遇，包括薪金、津貼及基於績效的激勵，並由提供薪酬水平、獎金及晉升的年度績效評估系統提供支持。

我們已建立結構清晰的培訓體系，包括在線入職計劃、季度集中線下培訓課程以及針對高潛質員工和經理的專門管理發展課程。我們與全體僱員訂立附有保密協議的勞動合約。倘僱員的職位被視為需要有不競爭保護，則我們與其簽立不競爭協議。

截至最後可行日期，我們已於中國成立工會，以促進僱員之間的溝通及保障彼等的權利。我們與僱員保持良好關係，於往績記錄期間並無遇到任何重大勞資糾紛或招聘困難，這支持我們業務營運及財務狀況的穩定性。

可持續發展營運

我們致力於業務的可持續發展，並已實施系統化的營運策略，以支持核心業務的長期穩定性。於往績記錄期間，我們的收入保持持續增長。於2023年、2024年及2025年，收入分別為人民幣488.2百萬元、人民幣764.7百萬元及人民幣1,017.4百萬元。此持續的收入增長顯示市場對我們主要產品有強勁需求，且我們的智能機器人產品線有增長潛力。儘管我們於2023年及2025年錄得虧損淨額，我們認為該等虧損並無損害我們核心業務的可持續性。我們的可持續營運有賴於堅實的業務基礎、主要產品健康的毛利率、清晰的戰略規劃及可控的營運風險。

歷史財務表現分析

於2023年及2025年，我們分別錄得年內虧損人民幣15.7百萬元及人民幣120.4百萬元。該等虧損並非源於核心業務表現疲弱或我們產品的盈利能力下降，而是由暫時性因素所致。我們預期該等因素將逐步緩解或消除，不會對我們的可持續發展造成長遠不利影響。

2023年錄得的虧損淨額主要由與我們於2021年採納的股權激勵計劃相關的以股份為基礎的付款開支攤銷所帶動，該計劃設有4年歸屬期(2021年至2024年)。該等以股份為基礎的付款開支於歸屬期內攤銷，並主要於行政開支中確認。於2023年，剔除以股份為基礎的付款攤銷影響後，我們的經調整純利為人民幣27.4百萬元。有關詳情，請參閱本文件「財務資料—經營業績—非國際財務報告準則計量」。

2025年錄得的虧損淨額主要由於銷售及分銷開支增加，由2024年的人民幣82.4百萬元上升至2025年的人民幣215.7百萬元。有關增加主要由我們部署及擴大專門針對智能機器人產品組合的線上直銷渠道的戰略重點，包括智能泳池清潔機器人、衝浪器及割草機器人。該等產品毋須現場安裝，使終端消費者能夠單獨購買及使用，而無需專門技術支援。此一特點使該等產品適合線上銷售渠道。根據弗若斯特沙利文的資料，直銷渠道(尤其是電商平台)已成為智能機器人產品行業日益重要的分銷渠道，原因為電商市場提供廣泛的市場覆蓋範圍、方便消費者購買以及直接吸引客戶的機會。為順應此行業趨勢，在海外經營智能機器人行業的大部分中國企業已採用線上銷售作為其首選上市策略，而我們同樣調整方法以把握該等新興市場機遇。

業 務

具體而言，為有效推廣智能機器人產品及增強市場影響力，我們於2025年推出線上銷售渠道，主要通過亞馬遜和自營網站，並於年內投入前期資源以建立我們的線上銷售基礎設施。就我們銷售而言，在亞馬遜上，我們參與SC計劃，並分配資金於贊助產品廣告、品牌推廣廣告、垂直媒體上的精準廣告以及關鍵意見領袖的促銷活動，每日廣告預算，以確保搜索排名矚目及提高產品在目標消費者群體中的知名度。就自營網站而言，我們投資搜索引擎優化、付費搜索廣告、贊助廣告及品牌廣告，以提高自然流量及直接吸引潛在客戶。此外，我們推出具針對性的電郵營銷活動，以吸引現有客戶及推動新機器人產品上市。該等線上銷售渠道開發及推廣的前期投資使我們於2025年的銷售及分銷開支大幅增加。

根據弗若斯特沙利文的資料，在持續技術創新、家庭購買力不斷上升以及庭院及室外生活場景中智能解決方案獲日益採用的推動下，全球智能庭院設備市場正在穩步增長。具體而言，預期無線智能泳池清潔機器人的全球出貨量將由2024年的2.0百萬台增加至2029年的4.4百萬台，複合年增長率為17.1%。同時，我們相信，我們具備堅實基礎，可通過線上渠道擴大銷售智能機器人產品。憑藉在智能庭院設備行業超過15年的經驗，我們擁有行業洞察力及對庭院場景的理解，以開發滿足全球庭院用戶不斷變化的需求的產品，並在歐洲及其他主要海外市場建立自有品牌的市場認知度。儘管該等線上銷售渠道的前期投資導致銷售開支增加，並於2025年錄得淨虧損，惟我們預期，隨著全渠道策略逐步奏效以及新產品銷量擴大，銷售及分銷開支將得到控制，推動經營業績逐步改善。

實現盈利的關鍵策略

為提升我們的盈利能力並確保業務的可持續營運，我們已制定並實施一系列針對性策略，使該等策略與智能庭院設備行業的發展趨勢保持一致。

(i) 優化產品組合併維持穩健的毛利

我們將持續優化現有產品組合，該等產品已帶來穩健的毛利率。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們智能庭院設備銷售的整體毛利率分別為36.9%、36.1%及33.2%。該等利潤率反映我們所累積的產品競爭力、成熟的供應鏈管理銷售工作。於2025年，毛利率下降主要是由於我們的智能泳池清潔機器人毛利率下降。這主要反映我們於2025年對現有產品線進行的定價調整，以配合我們新產品系列的推出，以及機器人市場的激烈競爭。該等利潤率為我們研發、市場擴展及日常營運撥資提供財務資源，並為提升整體盈利能力奠定堅實基礎。

(ii) 深化全渠道策略以提升銷售效率

我們將進一步推進全渠道策略，以優化銷售效率及提高毛利率。該策略整合線上直銷渠道與線下分銷網絡，實現協同增長。我們將透過與重點海外市場的分銷商合作，擴大線下覆蓋範圍，提升市場份額並加強當地客戶支持。就我們的智能機器人產品線而言，我們將擴展線上直銷，以便直接向終端消費者銷售。該雙渠道結構降低我們對傳統分銷商的依賴，加強品牌能見度，支持直接消費者回饋，並透過直接零售定價提升利潤率。持續優化全通路網絡預期將提升銷售效率、擴大市佔率，並推動營收與利潤成長。預期全渠道網絡的持續優化將提升銷售效率、擴大市場份額並帶動收入及利潤增長。

業 務

(iii) 深化供應鏈整合及模組化設計以優化成本

為在擴大收入時維持穩健的毛利率，我們將持續透過垂直供應鏈整合與模組化設計優化成本結構。我們將採用基於平台與模組化的研發，尤其是提升智能草坪泳池清潔機器人與割草機器人的核心組件(包括馬達、電池組及AI導航模組)的共通性。這將縮短開發週期並降低產品成本。我們亦將繼續透過自動化生產線升級製造能力，以降低直接人工成本、提升良率，並隨著生產規模擴大優化單位製造成本。

(iv) 主攻其中一個全球泳池需求最大且成熟的美國市場

我們將策略性地擴大在美國的布局，其為我們增長機會之一。憑藉我們在美國當地的附屬公司，我們將加強本地營運與品牌建設，透過增加營銷開支，並設立專責的當地銷售、客戶服務及售後維修團隊，以提升品牌信任與用戶體驗。除亞馬遜的計劃外，我們亦計劃與美國領先的家居裝修連鎖合作，打造線上線下雙重策略，把握北美中高收入家庭的高購買力。

(v) 發展「硬件+軟件服務」模式，以推動高利潤的經常性收入

iGarden App讓所有智能庭院設備能連接，為庭院使用者提供整合管理體驗。該應用程序為我們探索核心硬件銷售以外的額外收入來源奠定基礎。作為一家以科技驅動的公司，我們矢志逐步探索並發展「硬件+軟件服務」模式，目標是創造額外的收入貢獻，以補充現有銷售。隨著我們智能庭院設備的安裝基礎持續擴大，我們相信軟件與增值服務具有潛力成為毛利率提升與長期收入成長的增量驅動力。

未來，我們計劃探索推出訂閱制服務，包括免費的基本應用程序功能使用權及可選的付費高級功能。該等高級功能可能包括AI草坪健康診斷、具備自動避讓策略的智能極端天氣預報，以及多裝置庭院管理系統。此外，我們計劃探索延長保修方案及消耗品訂閱服務，如定期更換刀片與泳池過濾器配送，該等服務有助於提升客戶黏度及客戶終身價值，同時逐步建立穩定的經常性收入，以補充硬件銷售。

物業

截至最後可行日期，我們並無擁有任何土地或物業。

截至最後可行日期，(i)我們於中國租賃60項物業，總建築面積約156,395.16平方米，主要用於生產及日常營運；及(ii)我們亦於海外租賃超過10項物業，主要用於我們附屬公司的日常營運。我們相信，我們目前的設施足以滿足我們的近期需求，並可按商業上合理的條款獲得額外空間以滿足我們的未來需求。我們並不預期租約屆滿時重續租約會出現過度的困難。

截至最後可行日期，出租人並無向我們提供總建築面積合共約48,506.10平方米的3項租賃物業的所有權證書或其他同類所有權文件。該等物業主要用作辦公室、生產及員工宿舍。

業 務

按照與有關政府部門的訪談，其確認(i)我們不會因欠缺物業所有權證書而就佔用或使用上述物業被施加任何處罰、使用限制或被責令搬遷；及(ii)因未完成必要程序而被有關部門處罰的一方應為相關出租人，而非我們。據我們的中國法律顧問告知，截至最後可行日期，我們並無就上述租賃物業捲入任何訴訟或爭議，亦未接受主管部門的任何調查或處罰。我們並無接獲任何要求我們騰出上述租賃物業的通知，亦未收到任何第三方關於使用該等租賃物業的異議、索賠或賠償要求。該等租賃物業瑕疵不會對我們的生產及營運造成重大不利影響。

此外，根據適用的中國法律法規，物業租賃協議須向有關政府部門登記。截至最後可行日期，我們約13,746.75平方米的13項租賃物業的租賃協議尚未向有關中國住房管理部門備案。該等物業主要用作營運及生產用途。根據中國相關法律法規，如公司未能在規定時限內糾正不合規情況，每份未向相關中國住房管理部門備案的租賃協議可被處以最高人民幣10,000元的行政罰款。據中國法律顧問所告知，未有登記不會影響該等租賃協議的有效性，亦不會對我們的營運造成重大不利影響。

有關物業相關風險的詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的行業及業務有關的風險－我們面臨與若干租賃物業有關的風險」。

截至2025年12月31日，並無構成非物業活動一部分的單一物業權益的賬面價值佔我們總資產的15%，並無構成物業活動一部分的單一物業權益的賬面價值佔我們總資產的1%。因此，根據上市規則第5章及香港法例第32L章公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表3第34(2)段的規定，該規定要求就本集團於土地或建築物的權益擬備估值報告。

全球貿易緊張局勢的影響

近年，全球貿易環境持續受到貿易摩擦及保護主義政策不斷升溫的趨勢所影響。自2025以來，美國政府實施多項進口關稅措施，包括普通關稅、對全球進口產品徵收基本關稅以及可能對特定國家或行業採用更高的稅率，作為其貿易政策的一部分。大多數歐洲國家通過區域貿易政策框架與中國及其他經濟體開展貿易，但反傾銷措施或合規要求等非關稅壁壘可能適用於不同類別的商品。

於往績記錄期間，我們的絕大部分收入來自海外市場，其中歐洲、大洋洲、北美及南美市場為我們的主要海外市場。我們提供多樣化的產品，包括泳池熱泵、水泵、機器人、鹽氣發生器及其他產品，根據各自的HS編碼，每種產品適用不同的關稅稅率。截至最後可行日期，我們主要產品的適用關稅稅率如下：(a)歐洲：零至3.7%；(b)大洋洲：零至5%；(c)北美：零至50%；(d)南美：零至35.6%。

業 務

美國關稅的影響

我們產品在美國適用的綜合關稅稅率(包括額外關稅及報復性關稅)經歷了階段性調整。2025年之前的平均稅率約為25%，於2025年分別調整至145%、55%及45%的不同水平，並於2026年降至最新稅率約為35%。儘管2025年關稅稅率大幅波動，我們的業務營運及財務表現並未因此受到重大不利影響，主要歸因於以下原因：

- 於往績記錄期間，我們在美國市場錄得穩定增長。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，來自美國市場的收入分別為人民幣16.5百萬元、人民幣49.1百萬元及人民幣99.7百萬元，分別佔總收入的3.3%、6.4%及9.8%。儘管收入持續增長，但其佔我們收入的一小部分，因此對總收入的影響有限。
- 得益於我們產品的毛利率優勢，在同行因關稅飆升而被迫提價並縮減美國訂單之際，儘管若干行業同行面臨壓力，我們在美國市場實現持續收入增長。於2025年，我們收購了本地知名智能泳池設備分銷商，並因此獲進入美國最大泳池設備批發分銷商的供應鏈體系並成為其供應商之一，為美國市場的持續增長奠定堅實基礎。

經計及上述因素及2026年美國關稅政策的進一步放寬，我們認為美國關稅政策及中美貿易緊張局勢不會對我們的未來業務營運及財務表現造成重大不利影響。

減輕全球貿易緊張局勢影響的措施

在當前全球貿易緊張的背景下，我們已採取及計劃採取以下措施：

- **市場本土化策略：**為減輕主要海外市場進口關稅的影響，我們已啟動並計劃進一步實施本土化策略。例如，我們在美國成立全資附屬公司並聘用當地人員以推進本地化營運。此外，我們已開始與當地合作夥伴合作，在泰國建立智能泳池熱泵的海外生產能力的舉措。詳情請參閱上文「一生產—製造流程—合作生產」。透過生產經營能力的地域多元化，我們預期可更好地服務當地客戶並縮短交付週期，同時亦能減輕因潛在貿易或地域爭端集中于任何單一司法權區而產生的風險。
- **動態調整銷售定價策略：**我們將在不同地區的定價策略中考慮適用的關稅成本。我們將持續評估不同地區的貿易政策、關稅成本及市場需求的變化，並根據該等因素調整我們的產品定價。我們可能在客戶合約中納入相關定價調整條文，以減輕潛在不利影響。
- **增強產品競爭力：**我們將持續加大研發投入，聚焦技術創新，不斷推出高增值及技術精密型產品，進一步強化定價能力。憑藉核心產品競爭力，我們旨在抵禦全球貿易環境波動，實現在全球市場的穩步增長。

業 務

國際制裁、對外投資及出口管制措施

於往績記錄期間，我們的收入大部分來自海外市場，涵蓋超過100個國家及地區。截至最後可行日期，該等司法權區均未受到美國、歐盟、英國或聯合國施加的全面制裁。鑒於我們業務屬全球性質，我們可能會受各種國際制裁、境外投資及出口管制措施所限。

我們已委聘國際制裁顧問審查於往績記錄期間的業務活動。根據其審閱及分析，國際制裁法律顧問告知我們，本公司及附屬公司均非被制裁目標，亦非在被制裁國家註冊成立。我們亦無在相關司法權區從事任何一級被制裁活動或次級被制裁活動，因此，我們並不構成被制裁交易方。

此外，美國已推出針對美籍人士在中國等「受關注國家」的特定產業投資(如半導體、量子技術及人工智能)的對外投資制度(即「對外投資規則」)。據我們的國際制裁顧問告知，(i)由於我們在中國註冊成立，故此為「受轄外國主體」；(ii)由於我們產品可能在機器人裝置內載入及／或嵌入AI演算法，故此我們的業務活動可能屬於「受轄活動」類別；及(iii)對外投資規則提供豁免，即倘證券／股份投資在認可交易所(包括聯交所)公開買賣，一般可獲豁免遵守禁令及通知要求。因此，對外投資規則不適用於[編纂]。無論如何，據我們的國際制裁顧問告知，任何遵守對外投資規則的責任一般由相關美國[編纂]而非我們承擔。

就美國出口管制法而言，我們在日常業務過程中會使用某些源自美國的軟件及雲服務，均在有效的商業授權下取得，用於一般企業及產品開發目的。我們不會轉售、轉讓或以其他方式向第三方提供該等軟件或服務，亦不會將其作為受控組件整合至我們的產品中以便後續出口。我們並無進口或使用受嚴格管制的物品(包括分類為ECCN 5D992.z.1或5D992.z.2者)，亦無從事軍事或其他敏感用途等限制性終端用途。如我們的國際制裁顧問所結論，我們並無因使用該等源自美國的軟件及雲服務而產生任何重大的美國出口管制風險。

為遵守國際制裁的監控要求，我們已制定並實施反經濟制裁合規管理系統政策，其載列有關制裁清單識別與管理的內部要求、制裁風險評估、業務核准管理、交易監控要求、制裁相關事項的持續監控與報告及相關違規行為的識別與處理，以及記錄保存。我們將繼續密切關注國際制裁、對外投資制度以及出口管制法律及法規的發展與變動，主動評估其對業務營運、供應鏈、跨境交易及整體合規的潛在影響，並採取及時適當的措施以降低相關風險。

環境、社會及管治

我們認識到健全的ESG實踐是我們可持續經營的關鍵。我們正著手將ESG目標融入戰略、管理與執行，持續完善治理機制。

業 務

ESG治理

董事會是我們ESG事務的最高決策機構，負責審批ESG戰略、目標、重大議題及相關報告，並持續監督ESG議題的推進、目標落實與重大事項管控。在董事會領導下，我們將逐步確立清晰的ESG願景、戰略目標和實施路徑。為完善治理與提升績效，我們成立了ESG工作小組，協助董事會處理ESG日常事務並將不斷健全管理機制。

ESG風險與機遇管理

我們結合行業趨勢與自身運營，識別並管理與業務密切相關的ESG事項及風險。未來，我們將邀請董事、管理層、員工、供應商及合作夥伴等共同參與ESG風險與機遇評估。通過分析利益相關方反饋，我們將識別出應優先關注的重大ESG議題。該等ESG事宜以及相關風險及機遇將由董事會最終審閱及批准。

指標與目標

我們重視員工成長與社區福祉，致力於建立「零工傷」的安全工作環境。同時，我們響應國家「雙碳」目標，推進綠色低碳轉型，降低產品碳足跡與能耗，助力行業可持續發展。未來，我們將遵循《環境、社會及管治報告守則》，不斷提升ESG關鍵績效、完善量化目標，以透明承諾推動戰略落實。

環境保護

為確保生產經營活動持續遵守國家及地方相關環保法律法規，我們及時追蹤分析各級相關要求。另外，我們制定《環境因素識別與評價控制程序》，以恪守環保責任。在該程序下，我們系統性識別、評估及監督運營活動、產品與服務全過程中的環境影響因素。

廢棄物管理

公司建立了全流程廢棄物管理程序。我們遵循國家相關法律法規及排放標準，通過多環節管理措施，實現廢棄物減量化、資源化、無害化處理。

- **廢水、廢氣及噪音：**我們建立《廢水、廢氣、噪音排放控制程序》。具體而言，生產廢水冷卻循環使用，食堂廢水經隔油池、化糞池處理後進行市政排放，執行對應廢水排放標準。在廢氣管理方面，我們根據運營地區的排放控制法規要求，收集、過濾和處理產生的空氣顆粒物等空氣污染物。針對噪音控制，我們從設備採購、擺放等環節入手，嚴格執行廠界噪聲標準。同時，公司每年委託有資質的第三方對運營過程中產生的廢水、廢氣及噪音進行年度監測。

業 務

- **固體廢棄物：**我們亦已建立《固體廢棄物控制程序》，實施「分類回收、集中保管、統一處理、綜合評估」的原則。顏色編碼容器(藍、綠、紅加字符標記)將不可回收／可回收的一般廢物和危險廢棄物分開，並設有指定臨時儲存區。我們的廠區垃圾場配備防雨、防漏等設施並由專人管理。不可回收一般廢棄物及危險廢棄物由有資質第三方供應商處理。為了保障廢棄物管理措施有效，我們對廠內廢棄物的分類、標記、儲存等每月稽查一次，並記錄稽查結果。

指標	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
無害廢棄物.....	噸	164.95	193.46	252.72
有害廢棄物.....	噸	0.03	0.06	0.10

資源管理

為合理地利用能源、資源，提升使用效率，我們制定並實施《能、資源綜合利用管理規定》及《資源能源控制程序》。我們加強生產設備維修保養，避免滴／漏／冒現象，減少資源浪費；在日常工作中，我們推行無紙化和數字化工作流程減少紙張消耗。此外，我們開展節能巡檢，確保非辦公區域電子設備及時關閉，並倡導員工養成下班斷電習慣。在用水管理上，我們定期維護供水設施，降低管網漏損，提升用水效率。

在節能意識提升方面，我們通過宣傳材料、培訓活動、辦公區域可視化提示等多種方式，持續開展節水節電、垃圾分類與綠色辦公教育，營造全員參與、持續改善的節能文化。

指標	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
耗電量	兆瓦時	2,961.94	3,838.73	4,957.13
耗水量	噸	20,543.20	20,019.14	27,829.67
產品包裝材料	噸	420.04	780.46	1,082.08

應對氣候變化

我們積極識別氣候變化對我們業務的影響。在物理風險方面，我們的生產設施、倉儲物流中心可能因極端天氣事件頻率與強度的增加而遭受直接物理衝擊，導致運營中斷及供應鏈穩定性下降。另外，公司核心產品線如變頻溫泉泳池設備對水資源和穩定氣候條件具有較高敏感性。在轉型風險方面，隨著部分地區因氣候變暖加劇而實施常態化節水限電政策，我們相關產品的市場需求可能受到結構性抑制。為最大限度降低氣候變化的影響，我們建立覆蓋歐洲多區域的倉儲物流系統，並積極開發智慧節能產品。

業 務

溫室氣體排放

我們重視能源與減少碳足跡。我們的直接溫室氣體(範圍1)排放主要來自生產過程、自有車輛及其他設施使用汽油、柴油、液化石油氣等化石燃料燃燒。間接溫室氣體(範圍2)排放主要來自公司生產和運營消耗的電力。下表載列我們於往績記錄期間的溫室氣體排放量：

指 標	單 位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
溫室氣體排放總量	噸二氧化碳當量	1,476.69	1,871.72	2,393.10
直接溫室氣體排放量 (範圍1)	噸二氧化碳當量	172.56	181.53	210.48
間接溫室氣體排放量 (範圍2)	噸二氧化碳當量	1,304.13	1,690.19	2,182.62

職業健康與安全

我們以「零事故、零職業傷害」為長期目標，嚴格依照《中華人民共和國安全生產法》及《中華人民共和國職業病防治法》等法律法規要求開展培訓，提升全員意識與防護能力，確保措施落實。我們依據國家標準建立制度，通過「目標—管控—改進」閉環模式，推動安全管理與運營深度整合，提升管理效能。報告期內，公司未發生重大安全事故、工傷或工亡事件、重大投訴或相關行政處罰。

員工權益和福利

合規僱傭

我們依法與所有員工簽訂勞動合同並建立覆蓋招聘、薪酬、晉升、休假等全流程的內部管理措施，保障員工權益。同時，我們建立了定期審查與更新機制，由人力資源部門評估並依據法規變化調整相關政策。我們依據員工資歷、經驗、職責等因素，制定公平且具競爭力的薪酬方案，以吸引、激勵並保留人才。

多元與包容性

我們認同董事會多元化的價值，將其視為吸引、保留與激勵人才的重要基礎。公司在業務與招聘中，積極考量性別等多元平衡因素，以構建更具包容性的組織。為確保所有員工在招聘、晉升、薪酬福利及職業發展等方面享有平等機會，我們對任何因素的歧視行為零容忍。我們將通過政策與文化宣導，保障員工在包容尊重的氛圍中成長發展。

業 務

員工發展與培訓

我們建立了員工發展體系，以提升員工的歸屬感與凝聚力。所有新員工均接受系統化入職培訓，內容涵蓋行為準則、法規、行業知識及公司文化，以助其快速融入。當崗位職責優化調整時，我們將遵循管理流程，主動與員工溝通協商，確保過程透明公正。此外，我們定期舉辦員工關懷與團隊建設活動，持續促進協作溝通，營造和諧的工作氛圍。

供應鏈管理

公司通過建立並實施《採購管理制度》及《供應商開發與管理制度》等制度文件，對供應商進行全流程規範管理。在此基礎上，我們每年開展供應商績效考評，並依據結果實施分級管理，以優化供應商隊伍，構建穩定高效的供應鏈。對評級為優的供應商，我們將增加採購比例；對於考核不及格的，我們將取消合作。我們定期開展供應商風險評估與現場審核，監督其運營實踐是否符合要求。當供應商出現違規事件時，我們將啟動調查並視結果採取管理措施。我們鼓勵供應商提供環保產品，並在設計與生產中減少原材料使用。於往績記錄期間，我們未發現任何供應商遭遇與健康、安全或環保相關的重大事件。

反商業賄賂及反貪污

我們要求全體員工恪守商業道德準則，明確了賄賂與腐敗行為的範疇及防控機制。我們嚴格禁止任何形式的違規給付，包括賄賂、回扣、超出合理範圍的禮品，以及為謀取不正當商業利益的其他支付。審計部門負責調查舉報事件，並在必要時採取措施。同時，我們定期對員工進行反賄賂與反腐敗政策培訓，以強化商業道德意識。於往績記錄期間，我們並無涉及任何重大貪污腐敗類訴訟案件。

保險

我們認為我們的保險範圍足夠，並符合我們經營所在行業的商業慣例。我們的資產、員工安全及其他適用風險由商業保險承保，包括產品責任保險、意外保險、財產保險、運輸保險及高級管理人員責任保險。我們將繼續檢討及評估我們的風險組合，並對我們的保險計劃作出必要及適當的調整，以配合我們的需要及行業慣例。於往績記錄期間，我們並無就業務提出任何重大保險索償。

然而，無法保證我們不會產生超出保單限額或相關承保範圍的損失或索償。有關詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的保險範圍可能不足以保障我們免受可能產生的責任」。

業 務

許可證、執照及其他批准

截至最後可行日期，我們已從相關機構取得對我們的營運屬重大的所有必要執照、批文及許可證。下表載列我們就於中國營運而持有的重大執照相關詳情：

執照／許可證	持有人	發證機關	失效日期
報關單位註冊登記證書....	本公司	福中海關	不適用
報關單位註冊登記證書....	附屬公司	綏東海關	不適用
跨境電商企業備案.....	附屬公司	順德海關	不適用
特種設備使用登記證.....	附屬公司	佛山市順德區 市場監督管 理局	不適用

轉讓定價安排

於往績記錄期間，我們的中國與海外附屬公司之間進行若干集團內公司間交易。我們的跨境集團內公司間交易主要包括：(i)香港分銷附屬公司從中國製造附屬公司購買產品，繼續銷售予第三方客戶及其他海外附屬公司；(ii)我們在美國及歐洲的海外附屬公司從香港分銷附屬公司購買產品，繼續銷售予第三方客戶；及(iii)我們的法國售後附屬公司從香港分銷附屬公司購買產品及備件，以向第三方客戶提供售後服務或直接轉售(統稱「受限交易」)。

我們已委聘轉讓定價顧問就往績記錄期間的所涵蓋交易進行轉讓定價審查。此外，轉讓定價顧問進一步開展基準研究，以評估受限交易是否符合經濟合作與發展組織《跨國企業與稅務機關轉讓定價指南》(「**OECD轉讓定價指南**」)及中國相關轉讓定價法規及指南所要求的公平交易原則。[根據分析，轉讓定價顧問認為，於往績記錄期間，所涵蓋交易的轉讓定價政策與公平原則並無抵觸，且轉讓定價調整風險有限。

法律程序及合規

我們可能不時涉及在日常業務過程中產生的各類法律、仲裁或行政訴訟。於往績記錄期間及截至最後可行日期，概無針對我們或任何董事的未決或可能對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟、仲裁或行政訴訟。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無亦無涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰的重大不合規事件，而該等事件可能單獨或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

業 務

風險管理及內部監控

我們已建立風險管理及內部監控系統，旨在識別、評估及減輕營運各方面的風險。董事會監督風險管理政策和程序的實施，以應對關鍵的營運、財務、法律和市場風險，包括信息系統風險、財務報告風險、人力資源風險及反腐敗風險。該等政策是我們內部監控框架的組成部分，我們會定期檢討該框架，以確保其有效性並與我們的戰略目標保持一致。

為進一步提升我們的風險管理能力，我們已實施內部控制程序，旨在通過結構化風險及機會分析，系統地識別、評估重大風險(包括環境、社會及管治相關風險)並確定其優先次序。該持續進行的過程支持我們在整個組織中保持風險監督和培養合規文化的承諾。為於[編纂]後監察風險管理政策及企業管治措施的持續實施情況，我們已實施或將繼續實施(其中包括)以下風險管理措施：

- 成立審核委員會以審閱及監督我們的財務申報程序及內部監控系統。有關委員會成員的資歷及經驗，請參閱「董事及高級管理人員」；
- 採納多項政策以確保遵守上市規則，包括但不限於與風險管理及關連交易有關的方面；
- 定期向我們的高級管理層及僱員提供有關專業行為要求及道德標準的培訓，以提高彼等對適用法律及法規的認識及遵守情況，並在我們的僱員紀律措施及監督指引中納入針對不合規行為的相關政策；
- 為董事及高級管理層安排有關上市規則相關規定及香港[編纂]公司董事職責的培訓課程；
- 加強我們生產設施的報告及記錄系統，包括集中其質量保證及安全管理系統以及定期檢查設施；
- 建立一套發生重大質量相關問題時的應急程序；及
- 提供關於質量保證和產品安全程序的強化培訓計劃。

我們已委聘內部監控顧問就[編纂]進行一般內部監控檢討。其與我們的主要業務流程相關聯，以識別缺陷及需要改進的領域，提供建議，並審查該等補救措施的實施狀態。我們亦定期檢討我們的政策及程序，以減低風險並與監管規定及業務目標保持一致。

業 務

獎項及認可

下表載列我們獲得的主要獎項及認可的概要。

獎項／認可	年份	發證機關
CES 創新榮譽	2026 年	CES (國際消費電子展)
2025 年最佳發明	2025 年	TIME
容桂街道 2024 年度產業發展 突出貢獻企業	2024 年	容桂街道辦事處
「最安靜泳池熱泵(原型)」 吉尼斯世界紀錄	2024 年	吉尼斯世界紀錄
「最長續航的割草機器人(原型)」 吉尼斯世界紀錄	2024 年	吉尼斯世界紀錄
「最節能的泳池熱泵(原型)」 吉尼斯世界紀錄	2024 年	吉尼斯世界紀錄
最佳品牌獎	2024 年	Golden Wave of Schwimmbad Sauna
高新技術企業	2023 年至 2025 年	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
民營製造業百強企業	2023 年及 2025 年	佛山市順德區企業聯合會／ 佛山市順德區企業家協會
A 類納稅人	2022 年及 2024 年	國家稅務總局佛山市順德區 稅務局