

概 要

本概要旨在向閣下概述本文件所載資料，且應與本文件全文一併閱讀。由於此乃概要，故並無載列對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下於決定[編纂]於[編纂]前，務請細閱整份文件，包括我們的財務報表及隨附附註。任何[編纂]均存在風險。[編纂]於[編纂]的若干特定風險載於「風險因素」一節。閣下於決定[編纂]於[編纂]前，務請審慎閱讀相關章節。

概覽

我們是一家成長中的全球企業，專注於泳池清潔機器人的研發、設計、生產及營銷。根據灼識諮詢報告，按2024年自製產品的出貨量及GMV兩者計，我們是全球排名前三、中國排名第一的泳池清潔機器人供應商，擁有配備先進泳池清潔技術的全面的產品組合。根據同一資料來源，按2024年自製產品的出貨量計，我們亦為無纜泳池清潔機器人的開創者及全球最大的供應商。

追溯我們二十年的發展歷史，我們憑藉在泳池清潔機器人的研發、設計、生產及營銷方面積累的專業能力，涵蓋住宅、商業及公共設施的廣泛市場需求，在推動中國泳池清潔機器人行業的發展中發揮著積極的作用。我們通過於2009年首創推出輕型產品，於2014年首創推出無纜產品以及於2023年首創推出人工智能驅動產品，為泳池清潔機器人的發展作出貢獻。我們於2009年開始無纜產品的開發及相關專利的申請。根據灼識諮詢報告，目前，採用無纜泳池清潔機器人已成為泳池清潔及養護的明確趨勢。我們利用我們先進的研發中心及生產基地確保我們產品的性能及穩定的質量，並在各大洲運營廣泛的銷售網絡，以為我們的全球客戶提供全面的支持及服務。我們致力於技術創新，以人工智能驅動的機器人產品參與全球泳池清潔及養護行業的智能化轉型。

我們於往績記錄期間實現增長。我們的收入由2023年的人民幣378.0百萬元以46.6%的複合年增長率增加至2025年的人民幣812.2百萬元。我們的淨利潤由2023年的人民幣60.8百萬元以28.5%的複合年增長率增加至2025年的人民幣100.4百萬元。

我們的機器人產品

我們研發、設計、生產及營銷泳池清潔機器人，並與世界知名泳池設備品牌合作，以滿足全球消費者不斷變化的泳池清潔及養護需求。我們的全套泳池清潔機器人包括無纜、有纜及手持式型號，主要在池底、池壁或泳池水面進行清潔。我們擁有全面的泳池清潔機器人產品組合，截至最後實際可行日期擁有48種主要型號。憑藉我們創新的人工智能驅動技術，我們推出了具有精確水下聲學定位、水下人工智能視覺、水下3D建模、自主導航功能及自動垃圾回收技術的智能機器人產品，能夠以最少的人為干預成本高效及精確地執行複雜的泳池清潔任務。截至最後實際可行日期，我們的泳池清潔機器人已運往全球60個國家及地區。

基於自動化及智能化水平以及應用場景的複雜程度，我們將我們的無纜泳池清潔機器人劃分為入門級、高端級、旗艦級及先鋒級，分別以WYBOT A1、WYBOT C2、WYBOT S2及WYBOT S3系列型號為代表，適用於從住宅庭院到商業綜合體及公共設施環境中的所有主要泳池類型。下圖顯示與我們著名的產品型號－無纜泳池清潔機器人相關的若干資料。

概 要

在售無纜泳池清潔機器人

先鋒級	3D建模			
				
	WYBOT S3			
旗艦級	水下回格		AI視覺	
				
	WYBOT S2 Pro	WYBOT S2 Solar/S2 Solar Vision	WYBOT M2	
旗艦級	WYBOT S (旗艦級)		WYBOT M (旗艦級)	
				
	WYBOT S1	WYBOT S2	WYBOT M1	
高端級	WYBOT C系列		WYBOT F系列	Osprey 700系列
				
	WYBOT C1/C1 Pro/C1 Max	WYBOT C2/C2 Vision/ C2 Pro/C2 Pro Vision	WYBOT F1	Osprey 700/700 Pro/700 Max
入門級	WYBOT A系列	Osprey 300系列	Osprey 200系列	Frisbee系列
				
	WYBOT A1	Osprey 300/300 Pro/300II	Osprey 200/200 Max	HJ1101JS/HJ1101S

概 要

下表載列我們的品牌產品及ODM產品於所示期間的銷量及平均售價。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
	(千件，人民幣元)					
品牌產品.....	167.5	1,515	263.2	1,494	370.4	1,830
ODM產品.....	203.0	579	167.8	796	130.7	972
泳池清潔機器人總計.....	370.5	1,002	431.0	1,222	501.1	1,606

於往績記錄期間，我們品牌產品及ODM產品的零售價格範圍通常分別介於89美元至2,499美元，及79美元至879美元之間。

下表載列我們於所示期間按銷售模式劃分的收入及毛利率明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
	(人民幣千元，百分比除外)					
品牌產品銷售.....	253,765	63.4	393,332	60.4	677,948	65.2
ODM產品銷售.....	117,551	44.4	133,516	50.7	127,088	49.9
配件銷售 ⁽¹⁾	6,634	63.8	16,687	60.9	7,166	75.1
總計.....	377,950	57.5	543,535	58.0	812,202	62.9

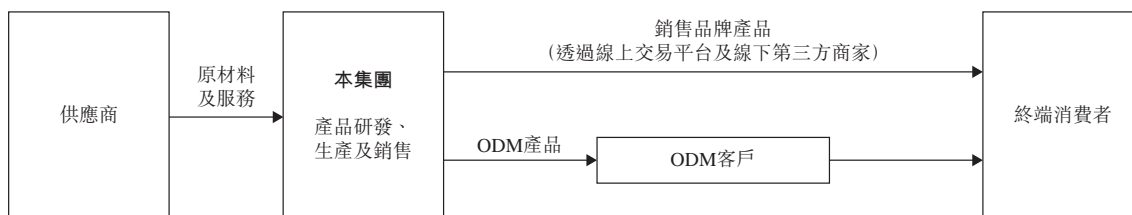
(1) 配件主要包括部件及半製成品。

我們的業務模式

我們在泳池清潔機器人的研發、設計、生產及營銷方面擁有強大的能力。我們主要透過在線電子商務市場及我們的電子商務獨立網站向北美、歐洲、亞洲及大洋洲的終端消費者銷售WYBOT及Winny Pool Cleaner兩大品牌旗下的品牌產品。具體而言，於2023年、2024年及2025年，我們透過亞馬遜產生的收益分別為人民幣211.1百萬元、人民幣309.8百萬元及人民幣404.1百萬元，佔我們同期總收入的55.9%、57.0%及49.7%。我們主要透過賣家中心計劃在亞馬遜上銷售我們的產品，該計劃是由亞馬遜提供的全面性賣家服務計劃，藉此我們以DTC銷售模式直接向終端消費者進行線上銷售。除此之外，我們亦參與亞馬遜的供應商中心計劃。該計劃以B2B銷售模式運營，由亞馬遜根據買賣合同安排向我們批量採購產品，隨後由其履行客戶訂單而毋須我們涉及後續流程。我們亦線下向第三方商家銷售本公司品牌產品，以拓展市場覆蓋範圍。此外，我們亦主要以ODM方式為全球泳池設備品牌（如Bestway、CASH及Productos QP）銷售委託產品，該等品牌主要透過線下渠道將產品轉售予終端消費者。

概 要

下圖顯示我們的業務模式。



業務模式轉變

自成立以來及於2023年之前，我們的業務主要以ODM模式營運，涉及為全球泳池設備品牌委託產品進行研發、設計、製造和銷售。通過該ODM業務模式，我們圍繞泳池清潔機器人的整個產品生命週期建立起強大的能力，使我們能夠滿足住宅、商業及公共設施的多樣化市場需求。

自2023年起，我們進行業務模式的戰略性轉變，從以ODM模式為主轉變為專注於主要通過亞馬遜、我們在Shopify上的電商獨立網站、Woot、沃爾瑪、百思買、勞氏、塔吉特及家德寶等電商市場向北美洲、歐洲、亞洲及大洋洲的終端消費者銷售我們WYBOT及Winny Pool Cleaner兩大品牌旗下的品牌產品。此外，我們亦通過線下渠道向第三方商家銷售我們的品牌產品，以輔助我們的線上銷售渠道及進一步擴大我們的市場覆蓋範圍。該業務模式的戰略性轉變乃基於我們對若干關鍵因素進行的全面評估，主要包括(1)提高盈利能力，(2)降低客戶集中風險，(3)建立長期的品牌價值和客戶關係。在我們的業務模式過渡期間，我們策略性地選擇縮減ODM業務規模，而非維持其現有規模。我們特意縮減ODM業務規模，以重新分配及優化我們相對有限的資源，包括產能、營運資金、勞動力和管理層的注意力，並進而將資源投入到更高價值的品牌產品中。具體而言，有關決定主要基於以下主要考慮因素：(1)調整戰略以追求更高的價值，(2)集中資源配置，及(3)提高經營效率。業務模式的轉變對我們營運及財務表現造成影響，主要包括(1)客戶結構，(2)收入結構，(3)成本及經營開支結構，(4)毛利率，及(5)淨利潤率。有關我們的業務模式轉變詳情，請參閱「業務－業務模式轉變」。

我們的市場機遇

泳池是不斷增長的戶外生活空間的核心組成部分，隨著家庭物聯網設備的普及和人工智能技術的興起，正變得越來越互聯及智能化，預計人工智能技術將引領下一代頂級庭院體驗，包括無障礙、智能泳池清潔及養護。泳池清潔對於泳池所有者及經營者來說是一項繁重的工作。由於泳池清潔機器人可顯著提高泳池養護的便捷性、促進節水並減少使用刺激性化學品，因此對泳池清潔機器人替代人工的需求越來越被認為是泳池持續運行中的必要且經常性需求。

根據灼識諮詢報告，就GMV而言，全球泳池清潔機器人市場由2020年的1,393.9百萬美元增加至2025年的2,799.7百萬美元，複合年增長率為15.0%，預計將於2030年達到4,567.7百萬美元，自2025年至2030年的複合年增長率為10.3%。根據同一資料來源，全球泳池清潔機器人的滲透率（按採用泳池清潔機器人的泳池數量除以泳池總數計算）預計將由2025年的27.8%增加至2030年的34.7%。全球泳池清潔機器人市場的快速增長將繼續受到健康戶外生活的消費者趨勢、技術進步以及新興市場私人泳池建設等因素的推動。在中國，泳池清潔機器人的滲透率預計將由2025年的8.7%增加至2030年的16.2%，在體育中心、豪華酒店、公寓及溫泉或水療設施的泳池以及水族館及養殖池等其他水下環境中具有顯著的增長前景。

概 要

泳池清潔機已經從利用吸力及水壓操縱組合的重型吸力側或水壓側泳池清潔機發展到電動有纜泳池清潔機器人，並且近年來發展到輕型及無纜泳池清潔機器人。我們通過於2009年首創推出輕型產品，於2014年首創推出無纜產品以及於2023年推出最早的人工智能驅動產品，為泳池清潔機器人的發展做出了貢獻。我們於2009年開始無纜產品的開發及相關專利的申請。如今，人工智能驅動的泳池清潔機器人能夠高效及精確地執行複雜的泳池清潔任務，並且人工干預最少，受到越來越多的消費者接納。鑒於泳池乃為戶外生活空間的核心，我們從泳池清潔機器人到人工智能驅動的「智能」戶外生活解決方案均處於領先地位，進而著眼於更廣闊的全球智能戶外生活市場的增長前景。

競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢有助於我們取得成功並使我們在競爭對手中脫穎而出：

- (1)在泳池清潔機器人行業不斷成長的科技公司；(2)強大的研發能力，持續產品創新；
- (3)人工智能驅動的全面產品組合；(4)全渠道銷售網絡，客戶覆蓋全球；及(5)有遠見的管理團隊及經驗豐富的人才。

增長戰略

我們致力於從泳池清潔及養護到提供全面的庭院管理解決方案，讓戶外生活更加便捷及愉悅。具體而言，我們擬採取以下戰略進一步增長我們的業務：(1)持續加大研發投入，鞏固我們的市場地位；(2)豐富產品組合及其應用場景，提升品牌價值；(3)拓展我們的全球全渠道銷售網絡，增加我們的市場份額；(4)持續擴大產能，提升生產效率；及(5)吸引、挽留及培養人才，推動未來發展。

我們的客戶及供應商

於往績記錄期間，我們品牌產品的客戶主要包括(1)終端消費者或亞馬遜供應商中心計劃下在線銷售我們品牌產品的亞馬遜供應商中心，及(2)通過線下銷售的我們品牌產品的第三方商家，如泳池設備專業零售連鎖店、購物中心及超市。我們的客戶亦包括泳池清潔機器人公司，以及泳池護理與戶外休閒用具行業的企業，並以ODM模式為其提供產品。於2023年、2024年及2025年，前五大客戶產生的收入分別佔我們總收入的27.0%、23.4%及22.0%，而來自最大客戶的收入分別佔同期總收入的7.8%、7.3%及8.8%。詳情請參閱「業務－我們的客戶」一節。我們的供應商主要向我們提供原材料、硬件以及物流及營銷服務。於2023年、2024年及2025年，前五大供應商的採購額分別佔我們總採購額的51.5%、44.8%及44.2%，而最大供應商的採購額分別佔同期總採購額的35.7%、26.6%及24.3%。詳情請參閱「業務－供應商及原材料－我們的供應商」一節。

歷史財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期的財務資料概要，並應與本文件附錄一「會計師報告」所載的綜合財務報表（包括隨附附註）及「財務資料」一節所載資料一併閱讀。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則會計準則編製。

概 要

綜合損益及其他全面收益表概要

下表載列我們於所示期間的綜合損益及其他全面收益表的選定資料。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣 (人民幣千元，百分比除外)	%	人民幣	%
收入	377,950	100.0	543,535	100.0	812,202	100.00
銷售成本	(160,735)	(42.5)	(228,272)	(42.0)	(301,079)	(37.1)
毛利	217,215	57.5	315,263	58.0	511,123	62.9
除稅前利潤	67,626	17.9	83,160	15.3	116,517	14.3
所得稅	(6,777)	(1.8)	(12,650)	(2.3)	(16,106)	(2.0)
年／期內利潤	60,849	16.1	70,510	13.0	100,411	12.4

收入

於往績記錄期間，我們的收入主要來自泳池清潔機器人的銷售。我們銷售品牌泳池清潔機器人，亦以ODM模式銷售委託製造的產品。於往績記錄期間，我們亦自銷售配件產生取得較少的收入。我們的收入於2023年、2024年及2025年分別為人民幣378.0百萬元、人民幣543.5百萬元及人民幣812.2百萬元。下表載列我們於所示期間按銷售模式劃分的收入明細（以絕對金額及佔我們總收入的百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣 (人民幣千元，百分比除外)	%	人民幣	%
品牌產品銷售	253,765	67.1	393,332	72.4	677,948	83.5
ODM產品銷售	117,551	31.1	133,516	24.6	127,088	15.6
配件銷售 ⁽¹⁾	6,634	1.8	16,687	3.1	7,166	0.9
總計	377,950	100.0	543,535	100.0	812,202	100.0

(1) 配件主要包括部件及半製成品。

毛利及毛利率

於2023年、2024年及2025年，我們的毛利分別為人民幣217.2百萬元、人民幣315.3百萬元及人民幣511.1百萬元，同期的毛利率分別為57.5%、58.0%及62.9%。下表載列我們於所示期間按銷售模式劃分的毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利	毛利率 (%)	毛利 (人民幣千元，百分比除外)	毛利率 (%)	毛利	毛利率 (%)
品牌產品銷售	160,787	63.4	237,383	60.4	442,282	65.2
ODM產品銷售	52,194	44.4	67,724	50.7	63,462	49.9
配件銷售	4,234	63.8	10,156	60.9	5,379	75.1
總計	217,215	57.5	315,263	58.0	511,123	62.9

概 要

於往績記錄期間，我們戰略性推進業務模式，從以ODM模式為主轉向重點發展我們WYBOT及Winny Pool Cleaner旗下的品牌產品。業務模式的轉變帶動品牌產品收入顯著增加，由2023年佔我們的總收入的67.1%增加至2024年的72.4%及2025年進一步增加至83.5%。該轉變亦加強了我們的定價能力，並提高了我們品牌產品的毛利率。請參閱「業務－我們的業務－業務模式轉變」。

綜合財務狀況表概要

下表載列我們於所示日期的綜合財務狀況表概要。

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
		(人民幣千元)	
非流動資產總值	85,120	90,554	92,435
流動資產總值	455,707	593,522	826,597
流動負債總額	79,147	150,248	634,844
資產總值減流動負債	461,680	533,828	284,188
資產淨值	454,792	527,459	267,811

綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示期間的綜合現金流量表之選定現金流量數據。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
		(人民幣千元)	
經營活動所得現金淨額	40,308	6,501	34,825
投資活動所得／(所用) 現金淨額	88,044	(3,661)	1,360
融資活動(所用)／所得現金淨額	(587)	(3,967)	71,327
現金及現金等價物增加／(減少) 淨額	127,765	(1,127)	107,512
期初現金及現金等價物	124,714	254,150	253,568
外匯匯率變動的影響	1,671	545	(543)
期末現金及現金等價物	254,150	253,568	360,537

非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則會計準則編製及呈列的綜合財務報表，我們採用並非國際財務報告準則所規定或並非按國際財務報告準則會計準則呈列的經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)作為額外財務計量。我們相信，該非國際財務報告準則計量通過消除管理層認為對我們經營業績並無指標作用的項目的潛在影響，有助於比較不同期間及不同公司的經營業績。該非國際財務報告準則計量用作一種分析工具存在局限性，閣下不應將其脫離按照國際財務報告準則會計準則所申報的我們的經營業績或財務狀況而獨立看待、將其視為可替代對按照國際財務報告準則所申報的我們的經營業績或財務狀況所作分析，或認為其優於按照國際財務報告準則所申報的我們的經營業績或財務狀況。此外，該非國際財務報告準則財務計量的定義或會與其他公司所用類似定義不同，亦未必可與其他公司同類計量指標相比。該非國際財務報告準則計量的呈列不應被解釋為我們的未來業績不受不尋常或非經常性項目的影響。

概 要

我們將經調整純利（非國際財務報告準則計量）界定為經調整以權益結算股份支付開支、與過往A股上市嘗試相關的開支、[編纂]以及贖回負債賬面值變動後的年內溢利。以權益結算以股份為基礎的付款開支為向高級管理層及僱員授出受限制股份單位及購股權產生的非現金開支。與過往A股上市嘗試相關的開支指過往A股上市嘗試所產生的專業服務費用。[編纂]來自與[編纂]相關的活動。於往績記錄期間，我們對投資者的贖回負債主要歸因於融資安排項下[編纂]前投資者擁有的贖回權，該等權利被計入金融負債。於[編纂]後，贖回權將自動終止，贖回負債將由負債重新分類為權益。詳情請參閱「歷史、發展及公司架構－[編纂]前投資－[編纂]前投資者的特別權利」。下表呈列我們的經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）與根據國際財務報告會計準則計算及呈列的最直接可比財務計量的對賬。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
年內利潤.....	60,849	70,510	100,411
加：			
以權益結算的股份			
支付開支.....	4,629	397	11,083
與過往A股上市嘗試			
相關的開支.....	7,393	—	—
[編纂].....	—	[編纂]	[編纂]
贖回負債的賬面值變動	—	—	6,488
經調整淨利（非國際財務			
報告準則計量）.....	72,871	77,502	124,247

主要財務比率

下表載列我們於所示日期或期間的主要財務比率。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
毛利率	57.5%	58.0%	62.9%
淨利潤率.....	16.1%	13.0%	12.4%
經調整淨利潤率（非國際財務報告			
準則計量）.....	19.3%	14.3%	15.3%
收入增長率.....	19.0%	43.8%	49.4%
毛利增長率.....	28.0%	45.1%	62.1%

請參閱「財務資料－主要財務比率」。

我們的控股股東及股權架構

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司由控股股東控制，即(i)付女士持有10.88%、(ii)余先生持有0.93%、(iii)由付女士及余先生分別持有57.50%及42.50%權益的天津竹輝持有21.55%、(iv)由付女士及余先生分別持有60.00%及40.00%權益的天津望圓持有32.75%，及(v)天津瞰方（有限合夥）及天津望圓（有限合夥）分別持有1.24%及4.23%，付女士為其各自的唯一普通合夥人，有權行使其所持股份的投票權。截至最後實際可行日期，控股股東合共可控制本公司股東會71.58%的投票權。有關彼等關係及履歷的更多資料，請參閱「與控股股東的關係」及「董事及高級管理層」。

概 要

[編纂]前投資

自2021年以來，基於對我們業務發展及管理的信心，眾多投資者對本公司進行投資。有關[編纂]前投資者背景及[編纂]前投資主要條款的進一步詳情，請參閱本文件「歷史、發展及公司架構－[編纂]前投資」一節。

[編纂]

我們預期將就[編纂]產生合共約[編纂]([編纂])的[編纂]，約佔[編纂][編纂]的[編纂]% (假設[編纂]為[編纂]，即指示性[編纂]範圍[編纂]至[編纂]的[編纂]，及假設[編纂]未獲行使)，包括(1)所有[編纂]的[編纂]及[編纂]、證監會交易徵費、聯交所交易費及會財局交易徵費約[編纂]([編纂])；及(2)[編纂]約[編纂]([編纂])，其中包括(i)法律顧問及申報會計師的費用及開支約[編纂]([編纂])，及(ii)其他費用及開支約[編纂]([編纂])。約[編纂]已計入損益及約[編纂]預計將自權益扣除。上述[編纂]為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考。實際金額可能有別於此估計。

[編纂]統計數據

本表格所有統計數據均基於以下假設：(1)[編纂]已完成且[編纂][編纂]已根據[編纂]發行；及(2)[編纂]並無獲行使。

	按每股[編纂] [編纂]港元[編纂]計算	按每股[編纂] [編纂]港元[編纂]計算
我們股份的[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]	[編纂]
於2025年12月31日每股未經審核[編纂] 經調整有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]	[編纂]

(1) [編纂]乃根據緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]並無獲行使)[編纂]股[編纂]股份總數計算。

(2) 於2025年12月31日的每股未經審核[編纂]經調整有形資產淨值乃經計及附錄二所指調整並按緊隨[編纂]完成後已[編纂][編纂]股股份計算，且並無計及因[編纂]獲行使而可能[編纂]的任何H股。並無作出任何調整以反映本集團於2025年12月31日後達成的任何交易結果或訂立的其他交易。

股息

於往績記錄期間，我們於2025年宣派股息人民幣62.0百萬元。我們已採納股息政策以宣派及派付股息，但並無固定一個預設的股息支付率。我們未來的股息宣派不一定反映我們的過往股息宣派，並將由我們的股東釐定。有關詳情，請參閱「財務資料－股息」。

中國證監會備案

我們已於[●]向中國證監會就申請[編纂]及[編纂]提交備案，並於[●]接獲中國證監會發出的備案完成通知。

概 要

未來計劃及[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂]（即指示性[編纂]範圍每股[編纂]至[編纂]的[編纂]）及[編纂]未獲行使，經扣除估計[編纂]佣金及我們就[編纂]應付的其他費用及開支，我們估計[編纂][編纂]淨額將約為[編纂]。

我們目前擬按下文所載用途及金額使用[編纂][編纂]淨額：(1)[編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]，將用於進一步擴大產能及提高生產效率，通過(i)建設新生產基地及配套倉儲設施；(ii)購買生產設備及智能生產相關軟硬件；及(iii)招聘及培訓生產人員；(2)[編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]，將用於拓展我們的全球線上及線下銷售並提升市場份額；(3)[編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]，將用於提升我們的研發能力並通過拓展應用場景豐富產品組合；(4)[編纂]淨額的約[編纂]%，或[編纂]，將用於營運資金及其他一般企業用途。有關我們的未來計劃及[編纂][編纂]用途（包括倘若[編纂]釐定為高於或低於估計[編纂]中位數時[編纂][編纂]的調整）的進一步資料，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。

法律訴訟

我們曾參與有關涉嫌專利侵權的若干法律訴訟。詳情請參閱「業務－法律訴訟及合規」。

已完結法律訴訟

於2022年7月29日，Zodiac Pool Systems LLC（「Zodiac LLC」）及Zodiac Pool Care Europe（「Zodiac Europe」，連同Zodiac LLC統稱「Zodiac」）於美國國際貿易委員會（「ITC」）提起337調查，控告深圳市元鼎智能創新有限公司、Aiper Intelligent, LLC及Aiper, Inc.（統稱「Aiper」）就若干泳池清潔機器人的相關進口及銷售，侵犯了Zodiac若干美國專利，美國專利第8,393,029號及8,393,031號（「ITC調查」）。ITC調查並未針對本集團的侵權行為或Zodiac主張專利的有效性進行最終實質裁定，因為於2023年2月，Aiper自行與Zodiac達成和解協議後，於2023年2月，Zodiac自願撤銷該調查。根據截至最後實際可行日期的可得資料，並如獨立美國訴訟顧問告知，我們認為ITC調查並不表示我們目前的產品侵犯了Zodiac的主張專利權。

待決海外法律訴訟

我們現時牽涉由Zodiac Europe於2022年12月15日在巴黎司法法院（「巴黎司法法院」）提起的一宗待決專利侵權訴訟（「法國訴訟」）及Zodiac近期於2025年5月23日在美國法院提起的一項起訴狀（「美國起訴狀」），指控我們涉嫌侵犯Zodiac在歐洲及美國註冊的若干專利。同時，我們現時亦牽涉在美國亞利桑那州高等法院提起的一宗保險索償訴訟（「亞利桑那州訴訟」）。

法國訴訟

在法國訴訟中，Zodiac Europe指稱侵犯其部分歐洲專利並要求（其中包括）2,544,000歐元的臨時賠償金，待提供財務文件後予以確認及終止營銷並從商業渠道召回侵權產品的禁制令救濟。本公司及WYBOTICS EUROPE對Zodiac主張專利的有效性提出質疑，正如我們的獨立法國訴訟顧問所告知，成功取得Zodiac主張專利無效判定的機率為55%到60%。倘Zodiac法國專利被認定為無效，則法國訴訟將根據法國法律予以撤銷。因此，正如我們的獨立法國訴訟顧問所告知，不因侵權而被譴責的可能性應高於50%。

概 要

考慮到(1)我們的獨立法國訴訟顧問認為不因侵權而被譴責的可能性應高於50%；及(2)被指控型號為過時型號或於最後實際可行日期尚未開始營銷，因此董事認為法國訴訟將不會對我們的業務、經營業績及財務狀況產生任何重大不利影響。有關我們法國訴訟的詳情，請參閱「業務－法律訴訟及合規－待決海外法律訴訟－法國訴訟」。

美國起訴狀

根據我們於最後實際可行日期的可得資料，Zodiac於2025年5月23日提起美國起訴狀，並於2025年9月22日修訂其起訴狀（「經修訂美國起訴狀」）以主張若干額外專利。Zodiac聲稱我們的該等若干泳池清潔機器人型號侵犯了其部分美國專利。Zodiac尋求金錢損害賠償和禁制令救濟。然而，Zodiac並未在美國起訴狀或經修訂美國起訴狀中明確要求具體的賠償金額。截至最後實際可行日期，美國起訴狀的案件排程及任何最終的審判日期尚未確定，目前仍處於訴訟的極早期階段。於2025年9月9日，本公司亦向另一所美國法院針對Zodiac提起確認判決之訴狀，請求法院裁定（本公司產品）並無侵犯全部Zodiac主張專利並裁定若干Zodiac主張專利均屬無效。於2025年11月25日，本公司亦向美國專利商標局提起多方複審申請，質疑Zodiac主張之攝像頭／視覺相關專利的有效性。

考慮到：(1)每一項Zodiac主張專利極有可能基於先前技術被判定為無效；(2)Zodiac的指控在侵權認定與專利有效性方面也面臨實質性挑戰，預計將在美國起訴狀中透過權利要求解釋、處分性動議及／或其他實體判定程序進行檢驗；以及(3)本公司已實施新產品設計並進行更迭，使得目前在美國銷售的產品並未被指控侵權，或者正在逐步替換掉Zodiac所指控的舊版設計。我們的獨立美國訴訟顧問認為，本集團很有可能成功辯護美國起訴狀。

考慮到：(1)本公司獨立美國訴訟顧問認為，本集團很有可能成功辯護美國起訴狀；(2)美國起訴狀目前的程序狀態；以及(3)我們的獨立美國訴訟顧問認為新設計及產品更迭可降低Zodiac獲得任何將嚴重影響我們在美國持續銷售的救濟的可能性，董事認為美國起訴狀及經修訂美國起訴狀不會對本公司的業務、經營業績及財務狀況產生任何重大不利影響。有關我們法國訴訟的詳情，請參閱「業務－法律訴訟及合規－待決海外法律訴訟－美國起訴狀」。

亞利桑那州訴訟

於2026年2月23日，Nationwide General Insurance Company，作為若干房主的代位求償人，在亞利桑那州馬里科帕縣高等法院對Wybotics Inc提出起訴，指控與一款電池驅動的泳池清潔機器人涉嫌存在缺陷且據稱導致住宅火災有關的產品責任索償。該起訴狀索求約38,000美元的損害賠償。亞利桑那州訴訟尚處於初期階段。我們的董事確認此事屬單一索償事件。經考慮該起訴狀所提出的索償金額相對較小，我們的董事認為該訴訟不會對我們的業務、營運業績及財務狀況造成任何重大不利影響。

待決中國法律訴訟

待決蘇州法律訴訟

我們目前亦涉及一起由我們其中一名國內客戶（「蘇州訴訟原告」）於2024年1月向蘇州的一家中國法院提起的待決合約糾紛訴訟，指控我們因標的產品存在重大安全風險而違反兩份合約。本公司若干泳池清潔機器人的充電口存在安全風險（下稱「該指控」）。於2025年7月8日，蘇州法院作出一審判決，裁定標的產品存在安全風險，並裁定：(1)兩份合同有效終止；(2)本公司須向蘇州訴訟原告退還兩份合同的預付款約人民幣0.5百萬元；(3)本公司須向蘇州訴訟原告支付損害賠償約人民幣0.5百萬元；及(4)本公司的反訴遭駁回（「一審判決」）。本公司已就一審判決提出上訴，截至最後實際可行日期，上訴程序仍在進行中。

概 要

據我們的中國訴訟法律顧問所告知，(1)由於相關充電口符合有關標準，這一點乃獲涉指控產品的認證機構支持，故充電口被指控的安全風險並不存在；及(2)該指控並不準確，且一審判決存在錯誤。經考慮(1)蘇州訴訟原告所提索償金額相對較小（這點可從一審判決中本公司僅被勒令向蘇州訴訟原告支付合共約人民幣1.0百萬元獲悉）；(2)根據中國訴訟法律顧問所告知，該指控並不準確，且一審判決存在錯誤；及(3)涉指控之充電口在我們現有及未來型號中均已更換，我們的董事認為該訴訟不會對我們的業務、經營業績及財務狀況產生任何重大不利影響。

待決天津訴訟

此外，我們目前正涉及一起由我們其中一名國內電池供應商（「天津訴訟原告」）向天津的一家中國法院提起的合約糾紛訴訟，該案目前尚在審理中。天津訴訟原告向我們索賠人民幣1.3百萬元，其中包括未支付的合約款項人民幣1.2百萬元、相關利息及相關法律費用。2026年1月，我們提出反訴，指稱天津訴訟原告供應的電池品質未達標，並向其索賠人民幣5.8百萬元。本案的一審聽證會已於2026年1月22日及3月18日舉行，一審判決尚未作出。鑒於天津訴訟原告索賠的金額相對較低，本公司董事認為，該訴訟不會對本公司的業務、經營業績及財務狀況產生任何重大不利影響。

近期發展及無重大不利變動

董事確認，直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況自2025年12月31日（即本集團最近期經審核綜合財務資料的編製結算日期）起並無重大不利變動，且自2025年12月31日以來概無發生嚴重影響本文件附錄一會計師報告所載綜合財務報表所示資料的事件。