

業 務

概覽

我們是誰

定位

我們是一家全球機器人解決方案及相關賦能技術的供應商，透過為現實世界構建數字化模型，並為農業與畜牧業、建築業、物業管理業等關鍵工作流程帶來自動化轉型，從而釋放人類潛能。我們自主研發的軟硬件集成系統將勞動力從重複性及繁瑣任務中解放出來，使其能將時間及精力投入到人類洞察力、判斷力及創造力得以發揮作用的工作中。多年來，我們始終致力於打造易於使用的機器人解決方案，改善人們的生活與工作方式。

我們的解決方案涵蓋轉向與建築控制系統、掃描儀及割草機器人等，專注於解決目標行業參與者所面臨最關鍵且普遍的痛點。通過提供解決方案以應對行業內常見的實際挑戰，我們幫助終端用戶實現效率提升，提高他們的工作滿意度，同時推動業務顯著增長。自成立以來，我們經歷快速發展，現已成為農業機器人解決方案市場的一個成熟的全球參與者。在全球農業機器人解決方案市場中，按出貨量計，我們已成為全球第三大農業自動駕駛系統套件供應商及第二大改裝農業自動駕駛系統套件供應商，2025年市場份額分別約為9.7%及17.5%。自成立以來，我們持續創新，推動我們實現快速增長，使我們成為業內前五大企業中最年輕的公司。按收入計，我們已成為全球第六大農業自動駕駛系統套件供應商及第四大改裝農業自動駕駛系統套件供應商，2025年市場份額分別約為3.4%及6.6%。

市場背景

儘管技術已改變現代生活的許多方面，但擁有大量體力工作流程的行業，如農業與畜牧業、建築業及物業管理業，尚未真正受益於機器人及自動化技術的應用。儘管這些行業是經濟與環境基礎設施的基石，但其在技術創新方面仍未獲充分滿足，尤其是在人工智能興起、推動智能系統集成至現實機器設備以執行現實世界任務的背景下。2024年，全球機器人解決方案在農業與畜牧業、建築業及物業管理業的滲透率分別僅為低於10.0%、1.0%及15.0%。

與此同時，這些關鍵行業正面臨日益增長的提升生產力的壓力，以應對全球勞動力短缺帶來的挑戰。

- 勞動力老齡化及城市化遷移，使得獲取及保留現場勞動力變得更加困難，進一步加劇了本就資源密集的運營壓力。根據《2024年聯合國糧農組織統計年鑑》，2000年至2022年間全球農業、林業及漁業就業人數下降13%，其中歐洲地區更出現47%的劇烈縮減。美國農業從業人員平均年齡現介於46至58歲之間，凸顯該產業勞動力老化及年輕接班人短缺的困境。

業 務

- 年輕一代較少傾向進入這些行業，原因在於其工作條件艱辛，例如工時冗長、工作環境惡劣，以及現代便利設施與舒適條件有限。以高空施工人員為例，他們經常需要長時間於高架平台上工作，卻難以方便地使用洗手間，導致身體不適並增加安全風險。此外，許多農業與建築相關職位位於偏遠地區，當地的出行不便且社交基礎設施有限，容易造成隔離感並降低勞工的生活質量。這些行業中許多職位所需的技能並不易獲得，進一步限制新人才的入行速度，進而影響產業長期發展的支持力度。

雖然目前已有部分先進的機器人解決方案，但由於開發此類方案需要大量的行業知識與研發資源，因此通常開發週期較長、應用場景有限，且成本高昂。僅有少數機器人企業具備足夠的行業知識與長期投入，能夠研發真正適用於現實場景與現場操作的解決方案，導致市場長期供不應求。

勞工與企業都需要全面、易用、價格合理的解決方案，以協助轉變核心工作流程，使其能以更高效率與更靈活的操作方式完成，同時付出最少的努力、降低成本並採取更可持續做法。由此，全球機器人市場的需求持續上升，預計將以16.1%的複合年增長率由2024年的784億美元增長至2029年的1,700億美元。其中，全球農業畜牧業、建築業及物業管理機器人解決方案市場分別預計在2029年達到276億美元、131億美元及96億美元。

價值賦能

我們的解決方案專為應對現場操作中最迫切的挑戰而設計。我們為終端用戶帶來切實的價值，具體體現在以下方面：

- **推動收入增長**。我們的產品提升操作的精準度與控制力，使終端用戶能在相同資源下實現更高產出並獲得更多收益。在農業及畜牧業、建築及物業管理等領域，我們已幫助用戶實現顯著的營收提升。
- **節省成本開支**。我們的產品幫助降低成本並提升運營效率。勞動力一直是體力勞動密集型行業面臨的最大制約因素之一。在資源節約方面，我們的產品通過提供精準控制能力，有效降低資源消耗與浪費，從而實現可量化的成本節約。依託高效的研發模式與精簡的供應鏈體系，我們能夠以合理價格提供解決方案。
- **提升工作參與度**。我們的解決方案通過將現場工作重塑為兼具遊戲沉浸感與生產力影響的工作體驗，支持關鍵行業實現長期可持續發展。通過數字化建模和用戶友好型設計，我們的解決方案將遊戲化的便捷性與滿足感融入關鍵工作流程。控制系統採用直觀界面，模擬虛擬遊戲中資源管理與部署的操作體驗，使現實世界作業更具互動性和趣味性。這種轉變不僅提升整體工作滿意度，還使這些崗位對更廣泛人群(尤其是年輕一代)更具吸引力。

業 務

我們的成就

憑藉對農業生產流程轉型的持續關注，按收入計，我們已成為全球第六大農業自動駕駛系統套件供應商及第四大改裝農業自動駕駛系統套件供應商，2025年市場份額分別約為3.4%及6.6%。我們解決基礎勞動力挑戰的不懈承諾獲得了終端用戶的廣泛認可。於往績記錄期間，我們自動駕駛套件的銷量分別為33,072套、34,259套及41,921套。截至2025年12月31日，我們擁有2,564家分銷商，覆蓋超過110個國家。在此基礎上，我們正將數字建模和自動化轉型拓展至更廣泛行業，首批覆蓋農業及畜牧業、建築與物業管理等領域。

在可擴展分銷模式、自適應研發方法及高效供應鏈的支持下，我們於早期階段就能夠在全球範圍內銷售。自成立以來的短時間內，我們不斷擴大地理覆蓋範圍，截至2025年12月31日已覆蓋110多個國家。2025年，我們總收入的53.7%、30.2%及11.8%分別來自歐洲、亞洲及美洲。

我們的產品和服務

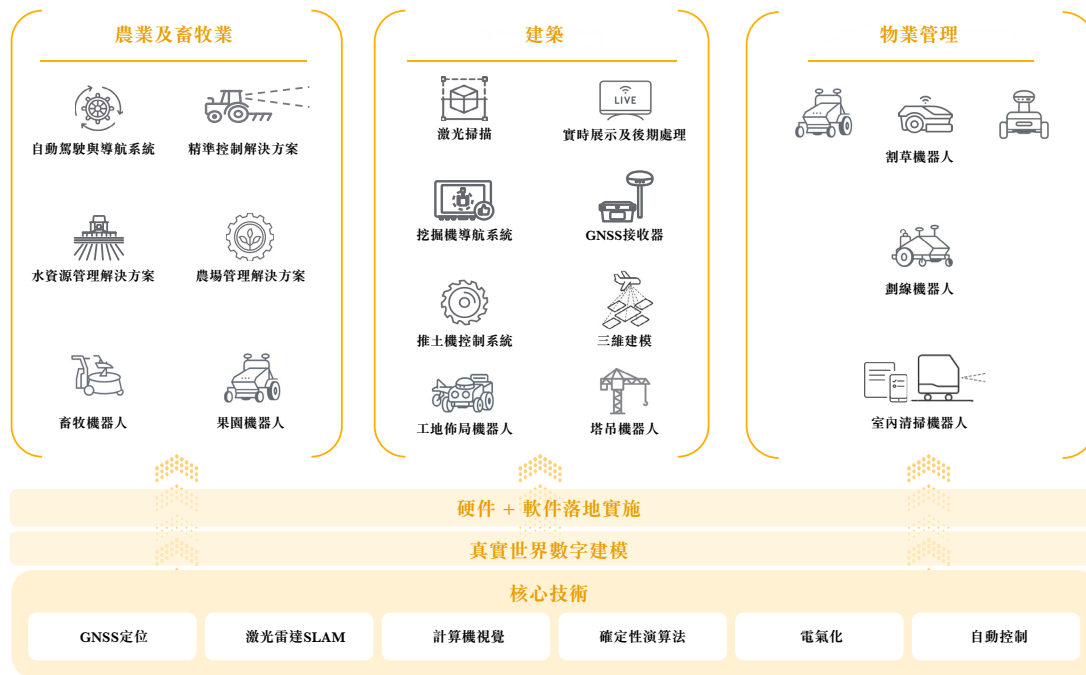
我們的解決方案

我們致力於為那些重要但需求未得到充分滿足的行業提供廣泛的變革性創新。透過戰略性聚焦滲透率不足的行業，我們有意識地構建解決我們所服務市場的特定痛點的解決方案。目前，我們以可負擔的價格提供機器人解決方案及相關支持技術，以滿足農業及畜牧業、建築及物業管理行業的獨特需求。

- **農業及畜牧業解決方案。**我們的精準農業解決方案在整個農業週期提供農業自動駕駛系統。連同我們的水資源管理解決方案、精準控制解決方案及農場管理解決方案，我們幫助農場降低投入成本及資源使用，同時顯著提高產量。我們的畜牧業解決方案將自動化技術引入畜牧養殖及動物飼養的多個環節，例如飼料推送、糞便清理及牛群管理。
- **建築解決方案。**憑藉我們的真實世界建模能力，我們在建設工作流程中啟用激光掃描、GNSS接收器、三維建模及後期處理。除了真實世界的數字模型外，我們提供機器控制系統及機器人，實現建築行業更安全、更精簡的施工流程以及更短的交付時間。
- **物業管理解決方案。**我們憑藉智能機器人(包括割草機、劃線機和清掃機器人，讓物業管理工作流程更順暢、更高效、更可持續。

業 務

我們的產品及服務



我們始終致力於研發投入，這使我們能夠提供高品質、開創性的產品，以滿足終端用戶不斷變化的需求：

- 我們對不同類型的硬件及軟件技術的強大集成能力是形成我們解決方案的基礎。我們將不同領域的核心技術無縫結合到單個產品中，以優化性能。此外，我們提供統一的軟硬件體驗，有助於提高從實地工作到數據分析的生產率。
- 我們的技術發展路線以一系列可於針對不同場景開發的產品中跨產品應用的核心技術為基礎。我們多款產品均基於相同的技術構建，包含GNSS定位、激光雷達SLAM、計算機視覺、確定性算法、電動化及自動控制系統構建，能靈活解構與重新整合不同技術模組以實現產品設計目標。在我們的技術基礎設施之上，我們針對廣泛實際應用場景的特殊需求定製解決方案。通過結合經實踐驗證的可復用技術基礎設施與對特定行業需求的產品創新聚焦，我們得以最大化研發效率、加速產品上市週期，並以優化的成本結構推出新產品，從而驅動長期可持續的投資回報率。

分銷商模式

截至2025年12月31日，我們主要透過110多個國家共2,564家分銷商組成的網絡向全球各地交付我們的解決方案。我們在為分銷商提供培訓及技術支持的同時，分銷商則為終端客戶提供就地即時響應的服務。憑藉分銷商的本地專業知識及既有市場佈局，我們得以快速

業 務

擴張市場覆蓋範圍，同時保障當地用戶體驗的品質。此模式亦使我們能夠迅速適應不斷變化的市場需求，同時減輕監管負擔，使我們得以專注於核心競爭力，並與經銷商在銷售及服務方面進行能力互補的合作。

財務表現

於往績記錄期間，我們實現了穩健的業務增長。2023年、2024年及2025年，我們的收入分別達到人民幣529.6百萬元、人民幣569.8百萬元及人民幣739.9百萬元。同年，我們的毛利率分別為53.6%、64.5%及65.8%。自成立以來，我們首次實現經調整盈利，並於2025年錄得經調整利潤（非國際財務報告準則計量指標）人民幣10.1百萬元，而於2023年及2024年均錄得經調整虧損（非國際財務報告準則計量指標）。

我們的優勢

企業家精神文化及領導力驅動以客戶為中心的創新力

我們由擁有豐富行業及全球經驗的團隊領導，以精簡組織架構運營，並培育鼓勵員工持續學習、主動創新並交付具有實質意義的成果的企業文化。我們以創始人兼首席執行官吳迪博士為首的管理層透過積極參與產品開發及終端用戶互動，從底層塑造戰略方向，充分體現此理念。這種創業思維滲透於我們的各個組織，使我們能保持敏捷性、突破傳統框架，並追求能直接提升客戶成效的創新。結合高效的研發模式、精簡的供應鏈及擁有多元國際背景的團隊，我們得以憑藉機器人解決方案，拓展各行業自動化邊界，推動長期成功。

強大的研發實力賦能技術整合及可擴展產品創新

- **技術及研發實力** — 我們擁有行業領先的研發能力，擁有超過540名專職研發人員，佔員工總數的43.2%。截至2025年12月31日，我們專利組合不斷擴大，於中國及世界其他國家和地區擁有368項專利。我們的研發工作以全棧式技術基礎為基礎，涵蓋GNSS定位、激光雷達SLAM、計算機視覺、確定性算法、電氣化及自動控制，使我們能夠在多樣化環境中實現優化的性能表現。
- **模組化與可復用架構** — 我們能夠將基礎技術進行再利用與靈活組合，以應用於不同的產品，從而打造高效的研發流程。我們可單獨或以組合模組的形式，利用同一套技術來開發不同的產品。這種模組化方法讓我們能在各個產品的研發過程中不斷優化基礎技術，使技術提升速度遠超同業。透過開發與運用經實證且可轉移的技術，我們能夠在更短的產品開發週期內推出顛覆性的解決方案。
- **綜合集成軟件的高效設計** — 我們的產品無縫整合跨領域的基礎技術，涵蓋GNSS定位、激光雷達SLAM、計算機視覺、確定性算法、電氣化及自動控制。通過軟硬件協同整合，我們亦實現了從現場作業、數據收集到數據處理與分析的端到端體驗。此外，我們的

業 務

軟件兼容外部數據來源，能夠突破自有生態系統的限制，服務更廣泛的用戶與應用場景。這種集成化解決方案讓我們能以更高效、更全面的方式服務用戶。

以深厚的行業專業知識驅動的產品創新

- **標準化產品與精準設計** — 我們的產品創新戰略聚焦於開發標準化解決方案，以應對行業內最關鍵且普遍存在的挑戰。這一戰略植根於對終端市場的深刻洞察，以及對大多數終端用戶核心痛點的精準把握。通過優先保障產品的可觸達性，我們的解決方案讓更多人能夠運用技術賦能核心工作流程，全面提升效率與生產力。這種針對大眾市場的聚焦戰略，不僅推動了業務量的增長，更通過規模經濟效益釋放出巨大的利潤潛力。
- **以用戶為中心的產品理念** — 我們致力於以高性能、專業化且易使用的機器人解決方案，精準服務其特定需求未獲滿足的多個核心市場。我們的產品支持售後加裝，可在整個作業流程中與用戶現有設備無縫協作，在盡量不影響用戶常規操作的同時，顯著提升作業效率。根據以用戶為中心的產品開發理念，我們始終致力於通過精準化的技術解決方案，為各行業企業賦能，切實解決其面臨的重要經濟與環境痛點。
- **持續創新** — 我們致力於不斷突破產品創新的邊界，重新定義更廣泛行業領域的可能性。我們的劃線機器人實現了運動場劃線的自動化操作，可支持全天候不間斷連續作業。這些技術突破彰顯了我們作為行業顛覆者持續保持領先優勢、為終端用戶創造卓越價值的堅定承諾。

基於與全球合作夥伴緊密協作的可擴展高效分銷模式

- **分銷商網絡** — 我們戰略性佈局全球市場，其中勞動力老齡化與人工成本持續攀升為機器人解決方案創造巨大需求，尤其是在勞動密集型應用場景中。憑藉本地專業知識、已建立的客戶關係以及分銷商的深入專業知識，我們能夠更靈活地運營，更有效地應對監管挑戰，通過輕資產策略實現快速市場擴張。我們的分銷商負責本地客戶服務，確保高品質的當地支持與牢固的客戶關係管理。這種模式使我們能夠將資源集中於提高我們在技術和產品方面的核心競爭力上，從而支持我們的長期增長。我們網絡中的分銷商數量由2023年的2,087家增長至2025年的2,564家，三年複合年增長率為10.8%。截至2025年12月31日，我們的業務已覆蓋110多個國家的2,564家分銷商，產品更銷往全球超過110個國家。
- **可擴展及可利用的分銷能力** — 我們的分銷商網絡具備固有的可擴展性，現有分銷商大多具備多行業服務經驗，能快速將我們的產品引入所服務的多元化領域。此跨行業覆蓋能力使得單一分銷商可支持多個垂直領域，顯著提升我們銷售模式的效率和市場滲透範圍。多數分銷商從單一產品或行業起步，並逐步擴展我們產品的分銷範圍。此「落地及擴張」的協同模式不僅能深化合作黏性，更能鞏固長期夥伴關係。

業 務

我們的策略

我們將依託核心模塊化技術，快速進軍多元市場並豐富產品與解決方案組合。通過充分發揮技術的可擴展性及適應性，加速市場應用落地並拓展實際應用場景。我們致力於通過創新、高效且定製化的解決方案，幫助客戶應對不斷變化的運營挑戰，實現可持續的投資回報率。為此，我們將通過以下舉措推進戰略實施：

拓展產品矩陣，發掘市場潛力

憑藉在精準農業領域的成功經驗和當前市場領先地位，我們已發現將核心技術與專業知識拓展至面臨類似勞動力及生產力挑戰的相鄰行業的重大機遇，包括現實世界建模和景觀行業。我們已成功從農業和畜牧業擴展至建築和物業管理領域，相關產品已取得全球市場領先地位。該多元化佈局不僅降低對單一市場領域的依賴，分散業務風險，同時亦抓住了全球勞動力老齡化和人力成本上升所帶來的增長需求。

我們的產品擴展戰略強調跨行業、跨應用場景的廣度拓展，以及關鍵領域內的市場深度滲透。一方面，我們持續優化和豐富現有產品組合，以更好地滿足客戶在多種場景中的多樣化需求；另一方面，我們不斷利用並調整核心技術，進入並開拓新的行業領域，從而擴大客戶基礎並發掘更多市場機遇。

我們保持多元化的產品組合，並將持續圍繞客戶需求與行業痛點進行拓展。我們擬不斷升級現有產品功能，打造差異化產品，以滿足不同客戶群體和價格區間的需求。我們將持續收集客戶反饋並直接融入產品設計流程中。

持續提升研發能力，強化核心技術與產品組合

研發能力和核心技術是我們競爭優勢的根基。作為精準農業領域的當前市場領導者，我們專注於開發具有市場開創性的技術解決方案，涵蓋先進導航感知、傳感器融合、自主控制算法、軟硬件一體化平台、機器人機械結構設計，以及面向智能運營與管理的軟件即服務(SaaS)解決方案。我們將把研發成果系統整合至技術架構，為農業及畜牧業、建築及物業管理等領域的終端客戶提供頂尖、可靠、高效的自動化解決方案。

我們將運用核心的模組化空間感知技術，推廣至各種不同行業的實際應用場景，在拓展產品組合的同時，確保為客戶帶來可持續的投資回報率。我們亦將與合作夥伴緊密合作，迅速將這些先進技術轉化為實用產品，助力勞動密集型行業的無縫運營，加速我們創新成果融入日常生活。

我們將持續加大在研發能力上的投入，特別是在核心技術方面，以提升產品所採用的核心技術，進一步鞏固我們的市場領先地位，並提升產品在行業內的競爭力。

業 務

提高全球滲透率及市場觸達率

我們全球擴張的核心在於遍佈全球、深耕多年的分銷商合作網絡，覆蓋超過110個國家。我們的合作夥伴高度認可我們產品所體現的獨特技術領導力，並與我們共享持續合作與共同成長的熱情。

透過深化與更多志同道合的合作夥伴與分銷商的合作，我們將進一步拓展市場覆蓋，並建立互相支持、深度合作的夥伴關係。我們將為其提供DMS系統及其他管理工具，以增強其能力並加強合作黏性。這同時也使我們能更高效地攜手推動業務增長，並協助更多人擺脫勞動密集型工作，提升客戶的投資回報率。

基於我們先進技術的堅實基礎與穩固的分銷商合作夥伴關係，我們將持續拓展全球業務版圖，擴大客戶群體並強化銷售網絡，以實現更深入的市場滲透與持續的全球增長。其中，我們將：有策略地強化全球銷售網絡，推動業務的全球增長並提升市場滲透率；加強在國際社交媒體平台上的產品推廣，提升品牌知名度；及設立更多海外展示中心，為現有及潛在客戶提供參與產品演示、親身體驗的機會。

盈利之路

儘管我們的收入保持穩定增長，惟於往績記錄期間仍處於虧損狀態。2023年、2024年及2025年，我們的淨虧損分別為人民幣471.1百萬元、333.5百萬元及人民幣281.1百萬元及人民幣273.1百萬元。儘管如此，2023年及2024年我們錄得的經調整虧損（非國際財務報告準則計量指標）分別為人民幣268.6百萬元及人民幣57.2百萬元，並於2025年錄得經調整利潤人民幣10.1百萬元。我們的收入由2023年的人民幣529.6百萬元增至2024年的人民幣569.8百萬元，並進一步增加至2025年的人民幣739.9百萬元。於往績記錄期間，我們的經調整虧損（非國際財務報告準則計量指標）佔收入的比例有所收窄。

於往績記錄期間，我們錄得歷史虧損主要源於以下因素：(i)研發方面的重大投資，因我們一貫將研發置於優先地位。於往績記錄期間，我們的研發開支分別佔總收入的50.9%、40.7%及31.2%，反映出我們致力於提升研發能力及強化核心技術的戰略重點。雖然該等投資會影響短期盈利能力，惟對保障長期競爭力及推動可持續增長至關重要；(ii)銷售及分銷方面的重大投資，因我們持續擴大地理覆蓋範圍、加強品牌知名度及曝光度，並建立可擴展的分銷商網絡。於往績記錄期間，我們的銷售及分銷開支分別佔收入的31.4%、28.0%及27.6%，體現了我們在市場推廣、宣傳及渠道開發方面的持續努力；及(iii)優先股的非現金公允價值變動，主要因市場預期變化所致，進一步導致所呈報的虧損。

業 務

展望未來，我們將透過實施以下策略持續提升盈利能力：

擴大收入規模

憑藉在快速增長行業的領先地位拓展業務

我們處於全球快速增長的機器人解決方案行業的前沿。根據弗若斯特沙利文的數據，全球機器人解決方案市場規模由2021年的494億美元增至2025年的914億美元，複合年增長率為16.6%。預計到2030年將達到2,009億美元，2025年至2030年的複合年增長率為17.1%。這一增長得益於感知、導航及控制軟件的進步、人口結構變化（如人口老齡化及勞動力短缺）、勞動力成本上升，以及對可追溯及標準化運營的需求日益增加。與此同時，硬件及集成成本的下降，使試點項目得以擴展至多場地部署。

在此背景下，2025年農業與畜牧業、建築業及物業管理業板塊合共約佔全球市場的24.9%，預計到2030年這一份額將增至27.7%。該等板塊的滲透率仍處於初期階段 — 農業領域低於11%、建築業領域1%、物業管理業領域15% — 凸顯出巨大的未開發潛力。增長的驅動因素包括多項實際目標，例如提升人類福祉、將勞動力解放出來從事更高價值的工作、減少從事危險任務的風險，以及提高工作場所及公共空間的生產力、質量及安全性。

自成立以來經歷大幅增長後，我們現已成為農業機器人市場的成熟全球參與者，在全球農業自動導航系統套件供應商中排名第三，在改裝農業自動導航系統套件供應商中排名第二，2025年的市場份額分別約為9.7%及17.5%。憑藉行業動態及我們的市場領導地位，我們實現了銷量整體增長及更廣泛的客戶採用，此支撐了我們穩定的收入增長。

依託現有產品矩陣實現收入增長

機器人解決方案

於往績記錄期間，我們的收入保持穩定增長。2023年、2024年及2025年，我們的收入分別為人民幣529.6百萬元、人民幣569.8百萬元及人民幣739.9百萬元。為維持並加快這一增長勢頭，我們旨在透過以下方式擴大機器人解決方案的銷售量：開發解決客戶痛點的產品、提供專業且易於獲取的解決方案、以具競爭力的價格供應優質產品，以及透過跨板塊交叉銷售創造協同效應。具體而言：

- **研發並交付切實有用的產品。**基於深入的市場洞察及對客戶痛點的清晰理解，我們透過開發對客戶真正有價值的產品推動收入增長。在市場情報的支持下，我們的創新策略聚焦於標準化解決方案，以應對各行業最關鍵且普遍存在的痛點。透過優先考慮易用性及實用性設計，我們的產品提升了核心工作流程的效率及生產力，讓更多用戶能夠採用機器人解決方案。這種大眾市場定位不僅擴大了我們的客戶基礎，還加快了銷售量增長，並透過規模經濟釋放利潤潛力。同時，我們以客戶為中心的理念，使我們能夠提供量身定製的高性能、專業化及易於使用的機器人解決方案，以適應特定的運營環境。於往績記錄期間，我們的銷售量實現快速增長。

業 務

2023年，我們的農業與畜牧業、建築業及物業管理業產品銷售量分別為1,104,927台、13,613台及7,434台，並於2025年分別增至1,557,114台、74,605台及117,974台。通過針對服務不足的市場提供專為無縫售後安裝而設計的高性能解決方案，我們的產品能與現有設備平穩整合，最大限度地減少干擾，同時實現顯著的效率提升。這種實用性集成加快了產品採用速度，增強了客戶忠誠度，並帶動重複購買，確保我們的產品組合能從現有矩陣中持續產生可持續的收入增長。

- **提供價格合理的優質產品。**我們將產品定位為價格合理的優質解決方案，從而提高銷售量。與國際競爭對手相比，我們的產品組合透過平衡高性能與可負擔性，獲得更廣泛的市場認可。這一價值主張擴大了我們的潛在客戶群，加快了各行業的產品採用速度，並帶動重複購買，最終轉化為現有產品矩陣內更高的銷售量。
- **板塊間的協同效應及交叉銷售。**我們透過利用產品板塊間的協同效應進一步促進銷售增長。我們的解決方案設計為可無縫集成，創造交叉銷售機會，以最大化客戶生命周期價值。透過提供滿足相關需求的互補產品，我們加強了客戶關係，提高了客戶消費額，並對銷售量產生了倍增效應。這種跨板塊策略確保我們的現有產品矩陣能在單一產品銷售之外產生額外收入。

我們亦計劃實施嚴謹的定價策略以推動收入增長。透過在客戶可接受的範圍內適度提價，我們在保持產品可負擔性的同時，從優質定位中獲取額外價值。與此同時，我們採用因地制宜的定價策略，以反映不同地區的購買力差異。這種平衡的方法確保我們的產品在全球範圍內保持競爭力及易於獲取，同時使我們能夠擴大利潤空間並維持現有產品矩陣的收入增長。

軟件解決方案

我們的軟件解決方案與我們的機器人解決方案一同提供，形成無縫的硬件 — 軟件生態系統，提升客戶價值並推動額外收入增長。透過將軟件嵌入機器人工作流程，我們實現了諸如精確導航、實時監控及基於數據的決策支持等先進功能，顯著提高了終端用戶的效率及生產力。該協同作用亦加快了產品採用速度，因為客戶無需單獨採購或進行複雜安裝即可即時獲取集成解決方案。這種模式增強了客戶忠誠度，提高了用戶粘性，確保了經常性收入來源，同時促進了現有產品矩陣的銷售量增長。

擴充產品矩陣，挖掘市場潛力

憑藉在精準農業行業的成功經驗及當前的市場領導地位，我們正將核心技術及專業知識拓展至面臨類似勞動力及生產力挑戰的相鄰行業，例如真實世界建模及園林綠化。我們已成功從農業與畜牧業拓展至建築業及物業管理業，並在該等領域取得全球頂級市場地位。在此基礎上，我們正實施產品組合多元化，以減少對單一板塊的依賴、分散業務風險，並捕捉全球人口老齡化及勞動力成本上升帶來的增長需求。

業 務

我們的產品擴張策略兼顧廣度與深度：既涵蓋不同行業及應用場景，又深化在核心板塊的滲透率。一方面，我們優化並豐富現有產品組合，以滿足不同工作流程中的各種客戶需求；另一方面，我們持續利用並調整核心技術，進入新的行業領域，從而擴大客戶基礎並發掘額外市場機遇。我們保持多元化的產品組合，並將根據客戶需求及行業痛點不斷擴充，升級現有功能，在不同客戶群體及價位段打造差異化產品。客戶的持續反饋將直接納入我們的設計流程，確保我們的解決方案始終具有相關性、實效性及廣泛的採用度。

受益於分銷商模式

我們的分銷商模式在全球業務中發揮重要作用，並支持我們的擴張策略。2023年、2024年及2025年，來自分銷商的收入分別為人民幣507.7百萬元、人民幣539.0百萬元及人民幣710.8百萬元，分別約佔同期總收入的95.9%、94.6%及96.1%。截至2025年12月31日，我們的產品已分銷至超過110個國家，實現了境內外市場的全面覆蓋。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們分別與2,087家、2,224家及2,564家分銷合作夥伴開展合作。透過遍佈歐洲、亞洲及美洲的深耕式分銷商網絡，我們向全球客戶提供解決方案。這充分體現了分銷商模式在實現全球滲透及持續市場覆蓋方面的關鍵作用。基於現有的全球佈局，我們計劃更加重視歐洲、日本及北美等發達市場，該等市場因勞動力短缺、人口老齡化及強大的購買力而具有巨大的增長潛力。

我們嚴格按照內部政策管理分銷渠道，並透過銷售管理系統持續監控其表現。我們的專職銷售管理團隊負責監督分銷商的整個生命週期，包括新分銷商的開發、評估及招募、合同談判與執行，以及現有合作夥伴的日常管理。這包括監督預定的銷售區域、定價、庫存及應收賬款，確保分銷商高效運營並與我們的戰略目標保持一致。

除運營監督外，我們高度重視提升售後服務質量及加強客戶忠誠度。透過向分銷商提供全面的銷售支持及培訓，我們賦能他們在各地區提供一貫的高質量服務。對分銷網絡的定期檢討及維護，進一步確保客戶能夠獲得可靠的覆蓋範圍及及時的支持。這種嚴謹的管理方法不僅提升了分銷商的表現，還增強了客戶信任，形成了合作夥伴關係更緊密、服務質量更高及客戶忠誠度更長久的良性循環。

為進一步賦能分銷商，我們向其提供分銷商管理系統(DMS)及一系列管理工具，旨在提升其運營效率及加強互動。該等工具使分銷商能夠更好地管理銷售流程、庫存及客戶關係，同時提高與我們銷售管理團隊的透明度及協調性。透過為合作夥伴配備先進的數字解決方案，我們提升了他們的能力，促進了更深層次的合作，並確保我們的分銷商網絡能夠靈活回應市場需求。這種賦能不僅改善了分銷商的表現，還加強了長期合作參與及共同增長。

業 務

提升毛利率

優化產品矩陣

我們正積極優化產品組合，將資源重新配置至高毛利、高附加值的解決方案，同時逐步淘汰低毛利產品。這種資源重新配置提高了高毛利產品在組合中的佔比，增強了整體盈利能力。於往績記錄期間，我們的毛利率保持穩定增長。2023年、2024年及2025年，我們的毛利率分別為53.6%、64.5%及65.8%。這種嚴謹的方法隨著產品組合向具有差異化性能及更高客戶價值的產品轉型，提高了整體毛利率。基於在精準農業領域的市場領導地位，我們有選擇地將核心技術拓展至面臨類似勞動力及生產力挑戰的相關應用場景，以高吸引力的單位經濟效益豐富產品組合，並提升利潤質量。透過持續升級功能並根據不同客戶群體及價位段量身定製產品，我們使產品組合與特定板塊的需求曲線保持一致，將銷售量集中在高毛利變體產品上，從而提高整體產品組合的盈利能力。

向軟件收入佔比更高的業務模式轉型

我們的長期利潤擴張策略以逐步向軟件收入佔比更高的模式轉型為核心。我們最初以性價比高的硬件解決方案進入市場，以建立規模及客戶採用基礎。隨著時間的推移，我們提高了訂閱制軟件的佔比，該等軟件本質上具有更高的毛利率，並能提供經常性收入來源。這種轉型不僅提升了毛利率，還建立了更穩健、可持續的業務模式，以客戶粘性及長期互動為核心。於往績記錄期間，軟件帶來的收入保持穩定增長。2023年、2024年及2025年，軟件收入分別為人民幣5.6百萬元、人民幣11.7百萬元及人民幣33.8百萬元，分別佔同期總收入的1.1%、2.0%及4.6%，且毛利率均保持100.0%。

這一轉型的關鍵驅動因素是我們的專有點雲處理軟件Trion，該軟件支持iPadOS及Windows平台。Trion使用戶能夠快速導入及可視化原始點雲數據、生成真實的數位孿生模型，並與我們的機器人解決方案無縫集成。透過支持真實世界場景建模，Trion使客戶更容易部署諸如清掃機器人或割草機器人等產品，提高了整體效率並增強了客戶忠誠度。

降低原材料成本

於往績記錄期間，我們的原材料成本由2023年的人民幣198.1百萬元減少至2024年的人民幣170.4百萬元，主要由於我們的模塊化設計及對現有研發平台的運用。我們的原材料成本於2025年增加至人民幣227.1百萬元，主要歸因於推出新產品及整體銷量增加。通過整合設計與採購流程，我們能夠大規模採購新產品的核心模塊，從而發揮規模經濟效應。此外，由於大部分技術訣竅通過垂直整合在內部開發，我們的原材料成本得以保持相對穩定及高效。為進一步維持並降低原材料成本，我們正與主要供應商簽訂長期協議以確保價格穩定及供應可靠性，同時實現供應商基礎多元化及維持安全庫存水平以減輕波動風險。展望未來，我們預期隨著銷售量擴大、供應商合作關係加強，以及我們的模塊化設計與整合研發能力得以充分利用，成本將持續改善。

業 務

追求更高的營運效率

提高研發效率

我們擁有涵蓋GNSS定位、激光雷達SLAM、計算機視覺、確定性算法、電氣化及自動控制的全棧式技術基礎。憑藉這一基礎，我們能夠在多個產品中重複使用及重新應用技術，實現高效的研發流程。透過採用模組化架構，我們最大限度地減少了重複工作，加快了產品開發週期，並降低了研發成本。於往績記錄期間，我們的研發開支分別為人民幣269.6百萬元、人民幣232.1百萬元及人民幣231.0百萬元，分別佔收入的50.9%、40.7%及31.2%，這凸顯了我們在將研發投資轉化為創新方面的效率提升。展望未來，我們將進一步憑藉我們的模組化與可復用架構，在不同產品中重複使用及重新應用基礎技術，從而打造高效的研發流程、更快的核心技術迭代，在更短的產品開發週期內推出顛覆性的解決方案。

提高銷售效率

透過利用覆蓋多個行業的成熟分銷商網絡，我們運營著高效且可擴展的模式，加快了市場進入速度，並實現了全球快速擴張。這種對成熟銷售渠道的重複利用降低了客戶獲取成本，縮短了產品上市時間，並擴大了我們的全球覆蓋範圍。截至2025年12月31日，我們與2,564家分銷商合作，產品分銷至超過110個國家。這一佈局使我們能夠高效地將產品引入不同市場，分銷商透過激活現有關係，推動更快的產品採用及更廣泛的覆蓋。於往績記錄期間，我們持續提高銷售及分銷開支的效率。我們的銷售及分銷開支分別為人民幣166.5百萬元、人民幣159.4百萬元及人民幣204.2百萬元，分別佔收入的31.4%、28.0%及27.6%。展望未來，透過與秉持相同使命的合作夥伴及分銷商深化合作，我們將擴大市場覆蓋範圍，並培育互惠互利的合作關係。透過提供分銷商管理系統(DMS)及其他管理工具，我們提升了合作夥伴的能力，加強了互動，從而提高了銷售及分銷網絡的整體效率。

提高管理效率

透過整合數字工具及基於數據的工作流程，我們提高了透明度，減少了運營瓶頸，並實現了更快的決策制定。這種數字轉型加強了部門間的協調，降低了管理費用，並確保我們的管理流程具備足夠的靈活性，以在支持快速增長的同時維持盈利能力。於往績記錄期間，我們持續提高行政開支的效率。我們的行政開支分別為人民幣93.0百萬元、人民幣72.4百萬元及人民幣68.6百萬元，分別佔收入的17.6%、12.7%及9.3%。展望未來，我們將進一步採用先進的管理系統並實施數字自動化措施，以提高管理效率。

我們的業務模式及產品

我們專注於機器人解決方案及相關核心技術的設計、開發及生產，通過推動農業畜牧業、建築業及物業管理等傳統勞動密集型場景工作流程的數字化與自動化，從而提升人類潛能。我們的機器人解決方案與技術有助提升工人滿意度，提升工作流程效率與精準度，降低成本，並實現更可持續的營運模式。通過遠程控制傳統高危工作流程，我們的解決方案還能顯著提升工作場所安全性。

業 務

於往績記錄期間，我們的收入主要來自銷售各類機器人產品，涵蓋農業畜牧業、物業管理及建築，以及提供軟件解決方案，例如Trion及農場管理系統。就提供軟件解決方案而言，我們向客戶收取定期使用我們應用程序的訂閱費，或就特定應用程序接入權收取一次性費用。

下表列示於所示年度我們按分部劃分的收入明細（包括絕對金額及佔總收入的百分比）：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	(人民幣千元，百分比除外)					
農業畜牧業	470,348	88.8%	443,177	77.8%	497,536	67.2%
產品	419,145	79.1%	394,586	69.2%	436,004	61.3%
組件	51,204	9.7%	48,592	8.5%	61,533	6.0%
建築	41,027	7.7%	82,807	14.5%	118,890	16.1%
產品	36,016	6.8%	75,062	13.2%	107,295	14.5%
組件	5,011	0.9%	7,745	1.4%	11,594	1.6%
物業管理	12,610	2.4%	32,174	5.6%	89,696	12.1%
產品	11,250	2.1%	30,430	5.3%	88,868	12.0%
組件	1,360	0.3%	1,745	0.3%	828	0.1%
軟件	5,629	1.1%	11,679	2.0%	33,796	4.6%
總計	529,614	100.0%	569,837	100.0%	739,918	100.0%

自成立以來，我們持續擴展全球業務佈局。目前，我們的銷售網絡已覆蓋超過110個國家及地區，其中歐洲及亞洲為最大收益來源。下表列示於所示年度按地理位置劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	(人民幣千元，百分比除外)					
歐洲.....	220,807	41.7%	301,076	52.8%	396,973	53.7%
波蘭.....	19,847	3.7%	37,917	6.7%	66,214	8.9%
奧地利.....	20,197	3.8%	16,848	3.0%	43,209	5.8%
其他國家.....	180,763	34.2%	246,311	43.1%	287,550	38.9%
亞洲.....	245,857	46.4%	187,537	32.9%	223,749	30.2%
中國內地.....	165,004	31.2%	121,651	21.3%	119,546	16.2%
日本.....	15,435	2.9%	23,791	4.2%	33,334	4.5%
其他國家.....	65,417	12.3%	42,095	7.4%	70,869	9.6%
美洲.....	51,016	9.6%	66,777	11.7%	87,593	11.8%
墨西哥.....	20,118	3.8%	29,656	5.2%	26,696	3.6%
美國.....	16,418	3.1%	10,047	1.8%	23,321	3.2%
其他國家.....	14,480	2.7%	27,074	4.8%	37,576	5.1%
世界其他地區.....	11,934	2.3%	14,447	2.5%	31,603	4.3%
總計.....	529,614	100.0%	569,837	100.0%	739,918	100.0%

附註：本集團來自外部客戶的收益資料乃根據本集團直接合約客戶的位置呈列。倘銷售予分銷商，該等地區資料反映該等分銷商的位置，可能與最終終端客戶的位置或產品最終銷售或使用的司法權區有所不同。

業 務

農業及畜牧業解決方案

我們的農業及畜牧業機器人解決方案將農業機械與先進的精準農業軟件和技術相結合，將農場工人從傳統的重複性和勞動密集型工作中解放出來，提高生產力及精準度，並通過減少浪費節約成本。我們的農業及畜牧業機器人解決方案主要包括精準農業解決方案和畜牧業解決方案。我們的精準農業解決方案有助於支援農民在現代農業生產週期的各個環節，包括田間準備、種植、田間管理和收割。我們的畜牧業解決方案涵蓋畜牧業的各個環節，如飼料推送及糞便清理。

精準農業解決方案

我們的精準農業解決方案主要包括(i)自動駕駛與導航系統，用於在田間工作中自動駕駛與導航農業機械，但機械速度保持手動控制；(ii)水資源管理系統，涵蓋土地平整及灌溉控制，以提高田間管理效率；及(iii)精準控制解決方案，如ISOBUS控制器及具備自動流量及分段控制功能的噴灑系統，以減少重疊及優化化學品的使用。

產品

自動駕駛與導航系統：⁽¹⁾



FJD AG1導航系統



FJD AT2自動駕駛系統



FJD AS2 Steer Ready自動駕駛系統



FJD AH2液壓自動駕駛系統

主要特點

精度高達±2.5公分的多源

GNSS；順暢的自動轉向和最佳路徑規劃；可減少重疊並改善覆蓋範圍；即使在斜坡或崎嶇地形上亦能可靠運行；兼容各種機械；可從超低速到超高速運行，適合各種農場任務；及快速安裝

附註：我們的自動駕駛與導航系統以改裝產品的形式銷售。

業 務

產品

主要特點

水資源管理系統：



FJD AL02 3D土地平整系統

基於3D GNSS的高精度土地平整；多地形兼容；靈活掃描與共享；遠端協助；及降低農藥和肥料成本

精準控制：



ISOBUS機具控制器

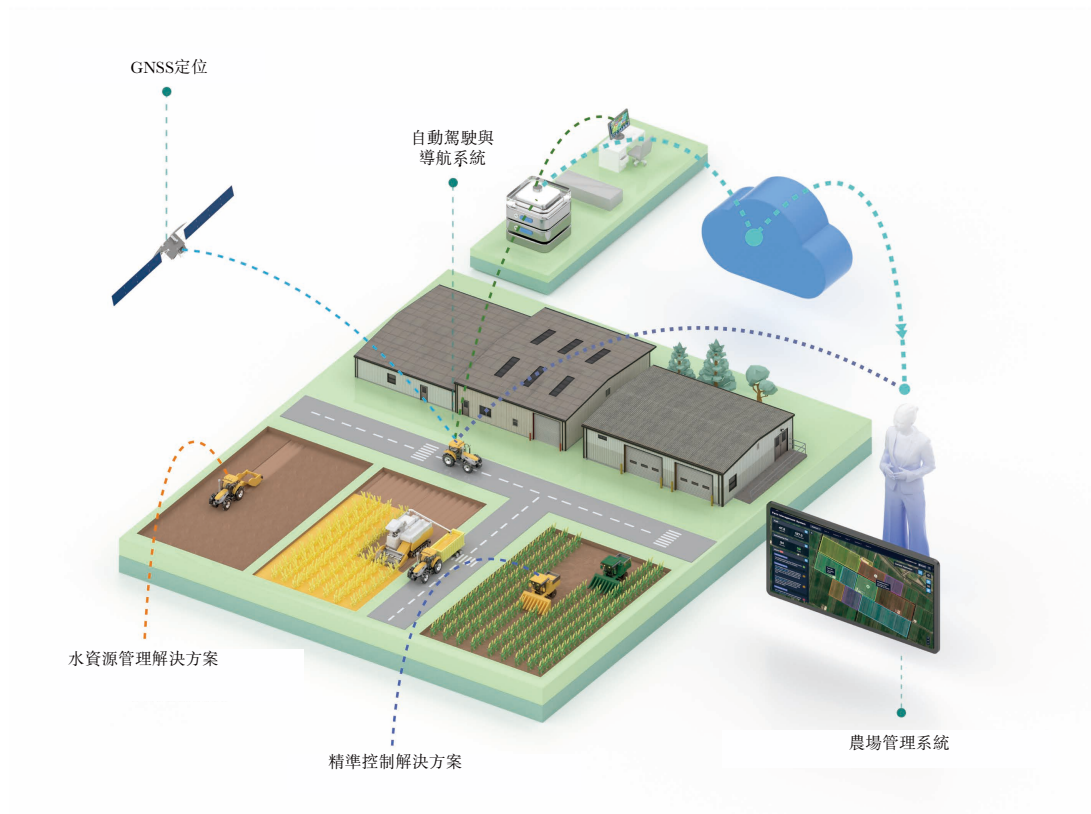


FJD ATS精準噴灑自動駕駛系統

通過AEF認證；自動分段控制；獨立噴嘴控制；變量施藥；減少田間邊界的重疊和跳躍；及為傳統機具量身打造的解決方案

業 務

下圖說明我們的自動駕駛與導航系統、智能農業機械、GNSS定位基礎設施、農場管理軟件與終端用戶之間的交互關係。

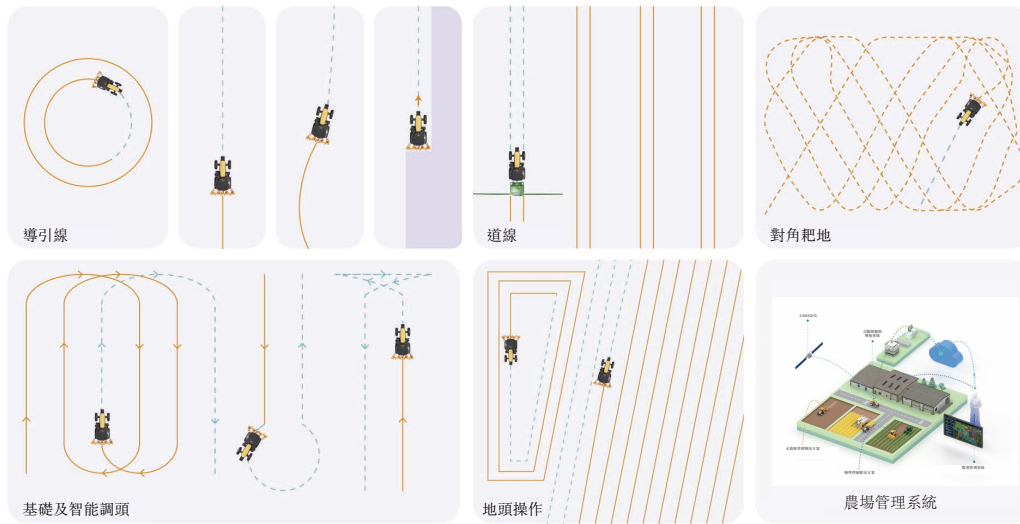


自動駕駛與導航系統

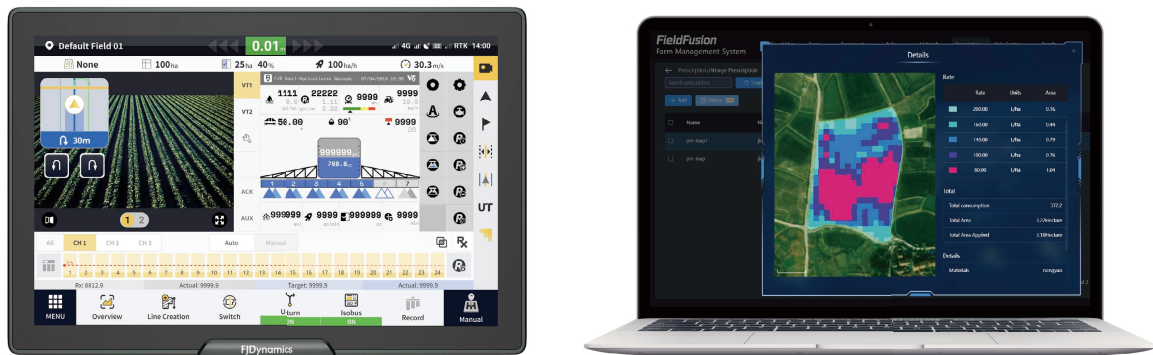
我們提供涵蓋多種型號的自動駕駛與導航系統全面產品矩陣，用於以更高的精度和效率駕駛及導航拖拉機、播種機、噴霧機、收割機及其他農業機械。該系統有助於駕駛員減少漏行和重行，提供導引線與道線，以指導機械在不同地形上沿直線、曲線、中心點轉向或混合路線行駛，規劃田間作業最優路徑，並減少不必要的燃油消耗，節約成本。

業務

以下為我們自動駕駛與導航系統部分功能展示：



我們的自動駕駛與導航系統配備直觀友好的用戶界面，簡化操作流程，適合所有經驗水平的用戶使用。我們的軟件支持多機協同，用戶可在不同拖拉機或其他機械之間無縫傳輸項目文件，實現多機協作，發揮協同效應，提高作業效率。此外，我們的軟件搭載農場管理系統(FMS)，使用戶能夠通過統一平台輕鬆控制和管理自動駕駛與導航系統，並匯總農業作業數據。



水資源管理解決方案

我們核心的水管理產品是應用於農田的土地平整系統。我們的土地平整系統適用於農地平整及地形規劃。其應用範圍廣泛，涵蓋荒地開墾、田塊合併與平整、坡地改為梯田，以及設定水流方向等多種用途。

業 務

精準控制解決方案

目前我們是少數透過ISOBUS農機具控制器，全面掌握有關ISOBUS控制器技術的企業。該控制器可直接應用於精準播種、智能噴藥、變量施肥等高階農機的核心精密控制。其亦能與國際知名品牌拖拉機實現無縫通訊，達到「即插即用」效果。同時支援精準機械控制與分段控制功能，顯著提升農機作業精度與效率，有效減少農業資源浪費。

精準噴藥自動駕駛系統是ISOBUS農機具控制器的重要應用實踐，可將大多數傳統噴藥機升級為符合ISOBUS標準的智能農機。本系統通過AEF認證，支援多種第三方閥門並具備強大擴展性，能實現流量自動控制與分段管理，有效消除作業邊界重噴漏噴現象。相比人工操作，其穩定的流量輸出、及時的分段切換與高精度自動駕駛功能，可確保噴灑均勻度，降低農藥使用量，避免作物藥害發生。

畜牧養殖解決方案

我們的畜牧養殖解決方案將自動化技術引入畜牧業和動物養殖的各方面，例如畜群飼料推送、糞污清理和畜群管理。透過將機器人自動化與智能控制系統相結合，有效優化日常養殖管理流程，降低對人工操作的依賴。

下表載列我們的畜牧養殖解決方案的部分詳情：

產品



飼料推送機器人



糞便清理機器人

主要特點

採用3D激光雷達與AI視覺導航，無需安裝磁性標記；100%全自動化；安裝快速；遠程控制、全天候監測及線上診斷；市場上最快的運行速度；單次充電可運行長達2天；配備可抬升裙板，可適應最高27%坡度；防雨設計；耐用刮板，專為鏤空地盤設計；自動充電與自動加水，實現全自動運行；智能燈光，確保在低光環境下亦可安全導航；配備攝像頭，可實現實時監控、遠程控制及線上診斷

業 務

產品

智能項圈

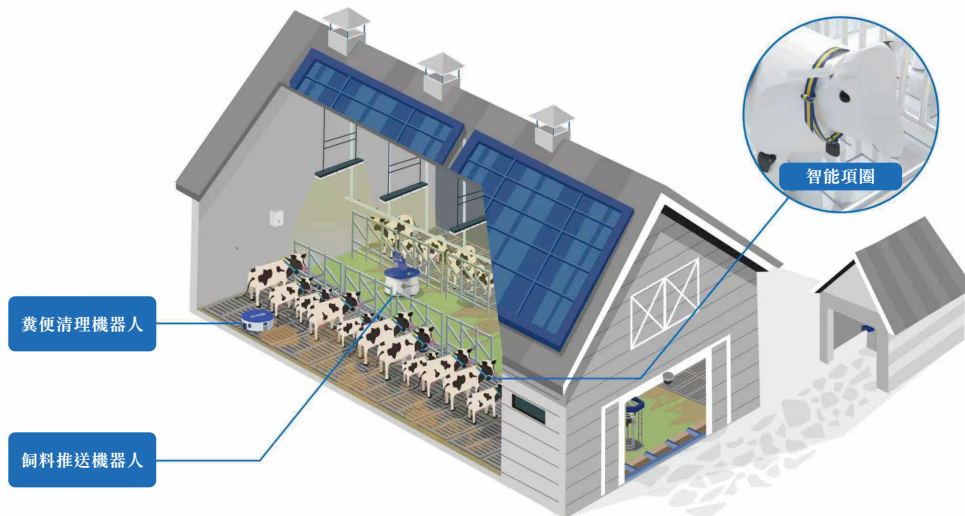
主要特點

實時牛隻發情檢測，優化繁殖管理；
全天候動物行為監測；1公里網關覆蓋範圍；電池壽命超過7年；支持牛群分組管理；每2小時提供一次數據更新；當牛群行為異常或出現疾病跡象時，即時發送通知；及數據上傳至雲端平台儲存，並可透過行動應用程序輕鬆存取



Sveaverken MooCollar Bree

下圖展示了我們畜牧養殖解決方案的主要應用場景：



建築解決方案

我們的建築機器人解決方案主要包含3D挖掘機引導與控制系統，該系統專為挖掘機及建築機械(特別是平地機與推土機)設計，能有效提升作業精度與生產效率，並為操作人員提供可視化導引。3D挖掘機導引系統目前僅提供可視化指引，並不會直接控制挖掘機的動作。

業 務

下表列示我們建築機器人解決方案的產品矩陣：

產品	主要特徵
 3D挖掘機引導系統	透過3D參考模型實現厘米級精準度；設計文件或現場設計；兼容多種鏟斗與吊桿規格；新手使用友好；透過雲平台進行項目管理及設備管理；及1小時內快速安裝
 平地機及推土機控制系統	自動刀片控制；厘米級精準度；實時3D視覺引導與控制；任務可視化；運行環境可低至-40°C；及八核2.2 GHz工業平板電腦

掃描儀套裝解決方案

我們的掃描儀套裝解決方案主要包括：(i) 激光雷達掃描儀(可在室內及室外進行掃描的手持式掃描儀)；(ii) RTK GNSS系統(連接各衛星網絡、為用戶提供高精度定位服務的系統)；以及(iii) 三維建模儀(用於飛機或無人機進行大範圍建模與3D景觀建模)。我們亦提供自有的點雲處理軟件Trion Model，可與我們的數位孿生硬件配合使用，直接從相機上傳的掃描數據渲染寫實場景，並在數分鐘而非數小時內生成沉浸式數位掃描。我們的點雲處理軟件特別適用於室內展廳、3D城市漫步、虛擬旅遊和虛擬房屋翻新等使用場景。

產品	主要特點
 激光雷達掃描儀	採用SLAM激光雷達技術，可輕鬆高效地捕獲測量數據及信息；實時遠程點雲著色；輕便便攜，部分型號僅重1公斤；相對精度最高可達1.2厘米；地理參考點雲；將即時掃描上傳至雲端，實現即時訪問；及室內及戶外掃描

業 務

產品

主要特點



RTK GNSS系統



RTK接收器廣泛應用於建築、農業、工程等領域的戶外掃描；全球星座覆蓋；支持1,408個頻道；支持多種通信協議；快速提供定位；厘米級高精度；內建IMU；最大60°，無需標定；及防水且耐用

提供2W / 5W內置無線電可選配置；雙500萬像素攝像頭；小巧輕便；通信兼容性強；集成4G模塊；無縫AR鎖定畫面；200萬像素前置攝像頭，500萬像素後置攝像頭；無縫AR與視覺鎖定畫面；通信兼容性強；及OLED顯示屏、2個物理按鍵及4個信號指示燈。



用於大範圍建模、城市規劃、3D城市建模、管線規劃、林業掃描以及各種其他大範圍掃描任務；集成可提供即時相機數據的軟件；及配備飛行計劃設計軟件，透過界定測量區域並生成飛行路線輕鬆制定飛行計劃



三維建模儀

三維建模儀可配合飛機使用，對大範圍場景進行攝影測量；搭載5個自研攝像頭；每個攝像頭1.5億像素高解析度；快門速度最高可達1/2500秒；捕獲速率最高可達4幀每秒；及廣闊且快速的航空覆蓋範圍

物業管理機器人解決方案

我們的物業管理機器人解決方案主要包括：(i)割草機器人，通過更高效率與精度的作業方式，為商業物業管理養護和家庭庭院管理帶來變革性的物業管理體驗；(ii)劃線機器人，主要用於足球場、棒球場等各類運動場地的標線繪製；(iii)割草機自動駕駛系統，能將傳統割草機升級為全自動割草機；及(iv)清潔機器人，以更高效率變革傳統商業清潔。我們的解決方案由GNSS定位、激光雷達SLAM、計算機視覺、確定性算法、電氣化及自動控制等現金技術提供支持。

業 務

下圖載列我們物業管理機器人解決方案的產品矩陣：

產品				主要特點
商業割草機器人：				零工具快速建模；厘米級割草精確度，實現精細化物業管理養護；多區域統一管理，提升作業效率；智能路徑規劃可生成優化路線；單日作業面積可超20,000平方米；高精度割草，樹下區域亦能精準作業；智能數字雲平台管理；及通過應用程序實現遠程控制與調度
				
RM21割草機器人	FRX割草機器人	Z42P割草機器人		

產品	主要特點	
住宅割草機器人	5分鐘快速安裝，無需佈線；智能邊界識別，實現精準邊緣修剪；即放即用，工作區域靈活設定；高精度割草，樹下區域亦能精準作業；GPS防盜系統，提升設備安全性；自動回充與多區域管理；強勁全地形牽引，最大爬坡能力達33°；雨量感應與IPX5防水設計，無懼天氣變化；及智能應用程序控制，輕鬆管理分區、進度與日程	
		
FR4000割草機器人	FL3000激光雷達割草機器人	

PaintMaster™ 劃線機器人		手持式標記機實現快速、無車輛建模；厘米級標記精讀；減少50%+人工及油漆用量；減少最多90%+人工；劃線模擬器通過數字化預覽標記，大幅節省時間及人工；雲端車隊管理，搭配應用程序控制；快速簡便換電，全天候不間斷運作；及GPS防盜
		
PaintMaster™ Pro RLM01 劃線機器人	PaintMaster™ Mini RLM02 劃線機器人	

業 務

產品

割草機套件



MS100割草機套件

我們的割草機產品配備無須特定牌照的智能應用。該app的私隱政策清晰界定所收集個人資料的範圍，涵蓋用戶主動提供的資料及系統自動產生的數據，並說明該等資料的合法用途，包括賬戶管理及功能優化。政策亦訂明資料儲存、共享及跨境傳輸的合規規則，充分保障用戶查閱、更正及刪除個人資料的基本權利。

商用清掃解決方案

持續存在的勞動力短缺問題、不斷上漲的運營成本以及嚴格的衛生法規，使得市場對自動化清掃解決方案的需求日益增長。我們的商用清掃機器人套裝包含兩大產品系列：緊湊型乾濕一體清潔設備，以及自主式重型地板洗刷機。這些設備基於激光雷達SLAM及計算機視覺導航系統構建，不僅能確保精準的清掃效果，還提供集中式數據管理功能，使物業管理人員能夠滿足合規要求，並優化各類規模場所的人力資源配置。通過降低對人工的依賴，企業可節省清潔成本、能源消耗，並減少水和清潔劑用量，在節約成本的同時，使該等設備成為更環保的選擇。

主要特點

無車輛快速建模；厘米級操作精度；快速安裝部署；將傳統割草機自動化；全地形適應性，適用於斜坡、不平整草坪；智能路徑規劃，避障升級；使用後減少80%人工成本；及智能數字雲平台管理

業 務

下列圖表載列我們的商用清掃機器人解決方案的若干詳情：

產品



小型商用清掃機器人：S100 Pro

主要特點

吸掃拖一體同步進行，與需要手動更換部件來切換清潔模式的部分競品不同；搭載激光雷達SLAM、計算機視覺與線激光技術，S100 Pro實現快速建圖、精準避障與卓越導航，輕鬆應對複雜環境；擁有業界領先的清潔效率，清潔速度高達1,000平方米／小時；配備紫外線拖布殺菌功能，有效抑制細菌滋生；雙側刷貼邊設計，緊貼牆邊運作，實現無死角清潔；適配多種地板類型，支持水量調節與刷頭壓力控制，使用安全無憂；運行時長可達6小時，自動回充僅需2小時即可滿電；及全面支持手機app管理



大型商用濕式清掃機器人：Sveabot M100E

重型下壓式圓盤刷可施加高達50公斤的下壓力，實現深度擦洗和頑固污漬清除；860毫米超寬擦地幅面可快速覆蓋大面積區域，有效縮短清潔週期；採用激光雷達SLAM與計算機視覺技術，為大型複雜空間提供快速建圖、高級避障和卓越導航性能；搭載智能自動回充技術，設備可在需要時自主返回基站充電；配備3檔刷壓調節系統，適用於多種地板類型，安全無憂；採用小回轉半徑設計，狹窄空間也能靈活高效清潔；配備業界領先的120升超大水箱，持久清潔無需頻繁補水；滿載狀態下仍可平穩攀爬斜坡；及全面支持手機app管理

軟件

Trion模型

我們的Trion模型是一款專有的高度集成點雲處理軟件，適用於iPadOS和Windows平台。Trion模型的用戶可選擇購買永久授權，或按年度基準進行訂閱。秉持讓先進點雲處理技術走進大眾、無處不在的理念，該軟件設計為可直接導入、處理和可視化來自多個來源的原始點雲數據——無需複雜的格式轉換——並顯著簡化從數據採集到分析的工作流程。

業 務

Trion模型利用3D高斯噴塗技術，可在幾分鐘內生成高度真實的數字孿生模型，大幅縮短項目週轉時間。它提供一系列先進的分析工具，包括自動傾斜校正、特徵分類、等高線提取、剖面分析和體積計算，滿足專業掃描的嚴格要求。

Trion模型可與我們的機器人解決方案協同運作。它為機器人解決方案建立真實場景模型，所產生的建模數據有助客戶與分銷商部署各類機器人，例如堆料機器人、清潔機器人、劃線機器人及割草機器人。這不僅簡化客戶使用機器人解決方案的流程，更能全面提升作業效率。

此外，Trion模型亦作為未來機器人應用於多元環境的模擬平台。在實驗室環境中，它能模擬不同情境下的機器人操作並支持任務規劃。Trion模型應用範圍廣泛，非常適用於住宅和商業房地產、旅遊和酒店業、建築工程以及掃描到BIM工作流程。尤其是，其能幫助清理和整理點雲數據，使測量土壤、礦物或堆放物的體積變得更容易，這對施工和庫存規劃非常有用。在林業領域，其能自動識別單棵樹木並計算其高度、直徑和冠幅大小，從而支持森林測繪和碳評估工作。在建築設計領域，Trion Model能快速生成平面圖與剖面圖，並對接BIM工作流程以支持改造與施工項目。其逼真的三維場景重建技術對現場勘查、事故調查及保險評估具有重要價值。工程師亦可利用該技術分析道路及隧道剖面，優化設計決策。此外，該軟件為機器人部署提供測繪支持，通過界定作業區域與地形特徵，加快設置及提升效率。

我們的技術

我們的核心技術

下文概述支持我們產品開發和市場競爭地位的核心技術，這些技術均為我們自主開發並獨立擁有。

- **高精度定位。**我們研發了專有的高精度定位技術，整合了GNSS系統(包括GNSS、RTK和PPP)。這些技術通過多衛星協調、誤差校正算法和增強系統，實現厘米級甚至毫米級精度。它具有定位精度高、收斂速度快和全天候服務性能，尤其在開闊場地環境中表現突出，廣泛應用於農業導航套件、自動割草機、建築導航與控制系統、掃描儀器和基站。
- **激光雷達SLAM。**我們採用整合IMU與視覺數據的同步定位與地圖建構(SLAM)演算法，此技術奠定我們3D重建與核心機器人技術的基礎。我們專有的多感測器融合激光雷達SLAM演算法，已應用於掃描機器人、清潔機器人、割草機器人及劃線機器人等產品。我們持續針對動態物體偵測與移除、點雲過濾及稀疏環境表現等方面進行演算法優化，以適應多元應用場景。這些強化措施顯著提升了產品的穩定性與可靠性。

業 務

- **計算機視覺。**我們的機器人解決方案採用不同類型的相機，例如單鏡頭、雙鏡頭及廣角魚眼鏡頭，以「觀察」周遭環境。例如，圖像識別技術能協助物料搬運機器人尋找正確的輸送通道，並幫助割草機器人偵測草坪邊緣。雙鏡頭相機提供深度感知能力，而魚眼鏡頭則能呈現更廣闊的環境視野。結合視覺演算法與運動感測器，更能進一步優化路徑規劃。
- **確定性算法。**我們的核心技術是基於感測器融合與規則導向決策框架所建構的確定性演算法。透過整合來自多種商用感測器（如視覺、定位及慣性系統）的數據，我們運用明確定義的規則來引導機器人行動。此方法使系統能在實際運作中累積並處理邊際案例，確保機器人能以安全、可預測且可稽核的方式可靠地完成任務。
- **電氣化。**我們在電池、電機及電機控制領域的專業技術，為機器人解決方案提供強大支援。針對不同應用場景，我們開發了多種電池規格方案。從產品設計之初，電池與電機的可靠性與品質便是核心考量。為確保診斷能力與售後服務便利性，我們採用模塊化設計。電機控制技術通過協同設計整合電池、電機及軟件，使各類應用場景皆能靈活調配策略，實現功耗、性能與可靠性間的最佳平衡。
- **自動控制。**我們研發了專有的自動控制算法，適用於全球幾乎所有主流拖拉機（40–400馬力），並兼容多種底盤和轉向模式。我們的系統在各種地形上都能實現精確導航和操作，已在110多個國家部署，應用領域包括精準播種、無人噴灑和自動耕作，展現出強大的全球適應性和場景經驗。

研發

自成立以來，研發一直是我們業務的核心。於往績記錄期間，我們對研發進行了大量投資。於往績記錄期間，我們的研發開支分別為人民幣269.6百萬元、人民幣232.1百萬元及人民幣231.0百萬元，分別佔我們收入的50.9%、40.7%及31.2%。研發費用整體下降，主要由於研發效率持續改善。

研發流程

我們已建立包含六個階段的完整研發流程：(i)概念階段；(ii)初步分析階段；(iii)設計開發階段；(iv)驗證階段；(v)上市階段；及(vi)售後階段。我們的研發流程每個階段均受嚴格的階段門閥審查機制管控，以確保在技術、成本、進度和質量多維度實現有效的風險管理。

概念階段。在概念階段，我們會開展涵蓋市場需求、技術可行性、生產能力及採購策略的深度可行性研究，最終通過概念評審確定項目是否立項。

業 務

初步分析階段。在初步分析階段，我們將擴充項目團隊規模，重點開展原型設計及詳細產品需求規格的制定，以及各職能領域的全面規劃及預算編製。

設計開發階段。設計階段作為產品實現的核心環節，涉及硬件、機械部件、嵌入式軟件及應程序的詳細設計、編碼與單元測試，隨後通過原型機進行迭代式集成測試與調試，最終完成工程樣機的製作與全回歸測試。

驗證階段。於驗證階段，通過開展試生產驗證產品的可製造性、工藝穩定性及產品可靠性，完成製造工藝流程與質量檢驗標準文檔的最終定稿，並取得安全規範與環保合規的相關認證。

上市階段。在通過前述所有階段評審後，項目進入上市階段，所有可交付成果均被移交至批量生產團隊，並在製造、營銷和銷售渠道進行全面的就緒度評估。隨後產品正式投放市場。

售後階段。售後階段確保持續的生命週期管理，包括客戶服務、問題解決、設計變更控制及迭代式產品優化，直至產品退役。

研發團隊

截至2025年12月31日，我們共有540名研發人員，佔員工總數的43.2%。我們的研發人員素質高、技能強，約26.5%持有碩士及以上學位，在計算機科學、機械工程和機器人技術等關鍵領域擁有豐富經驗。我們的研發團隊主要分為軟件和硬件兩個部門。軟件部門下設多個專業組別，包括算法工程、前端開發、後端開發、嵌入式開發及軟件測試。該部門重點聚焦算法開發、計算機視覺技術、傳感器融合技術、RM軟件開發和嵌入式軟件解決方案等關鍵領域。同時，硬件部門下設多個專業組別，包括硬件工程、RF(射頻)、電氣系統、PCB佈局、元器件工程及硬件測試。該部門專注於結構設計和電氣元件的研發。我們另設結構設計團隊，由機械工程與工業設計兩個功能單元組成，與軟硬件部門協同作業，共同支撐機械工程設計與跨職能集成需求。我們已設立一個專門的合作中心，旨在推動我們的模組化與可轉移技術的進步與持續發展。

主要成就及項目儲備

通過不懈的研發努力，我們實現了多個關鍵里程碑。於往績記錄期間，我們推出多款核心產品，尤其是：

- 於2023年，我們推出挖掘機引導系統、平地機控制系統及推土機控制系統。我們亦推出電動手扶果嶺割草機及便攜式3D激光雷達掃描儀P1、RTK測量羅盤V10i及割草機器人RM21。
- 於2024年，我們發佈全球首款集割草與劃線功能於一體的機器人解決方案。

業 務

- 於2025年，我們推出兩款獨立式劃線機器人機型，分別為Paintmaster Pro與Paintmaster Mini。我們的農業及畜牧業解決方案組合已擴展至包括FJD ATX自動轉向系統及FJD AYM產量監測解決方案。我們亦提供兩種掃描儀套件解決方案：P2及V4e。

展望未來，我們保持強大的研發項目儲備，涵蓋新一代自動駕駛與導航系統、RTK GNSS、手持掃描儀、系統、土地割草機器人及劃線機器人。

知識產權

我們認為保護我們的知識產權對我們的業務至關重要。我們的商業未來在一定程度上取決於我們獲得、維持及捍衛我們具有商業重要性的技術、發明及專有技術的知識產權的能力。截至2025年12月31日，我們於中國擁有272項專利、253個商標、70個域名及105個軟件版權以及於中國以外的國家和地區擁有96項專利，220個商標及13個域名。

除了提出商標及專利註冊申請外，我們亦實施保護性措施來保護我們的知識產權。我們的知識產權和商標保護依賴於一系列的商標、公平交易實踐、版權、商業秘密保護相關法律和專利保護，以及保密流程和合約條文。我們積極監控對我們的專有技術和信息的接觸並將採取法律措施保護我們的知識產權免受任何未經授權使用。我們在控制系統及傳感器等多個領域開發了專有技術(包括專利技術)。

截至最後實際可行日期，我們並未涉及任何可能對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大不利影響之盜用或其他侵犯第三方知識產權的訴訟或仲裁程序。

我們的生產

截至2025年12月31日，我們在深圳、福州及瑞典擁有三個生產基地，總佔地面積約25,236平方米。我們的所有生產線具有靈活性，使我們能夠根據訂單量調整生產配置，從而高效滿足客戶需求，同時優化產能利用率。

業 務

下表載列我們於所示年度的總產量、產能及產能利用率：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
產量(台)			
農業畜牧業	48,522	60,981	70,872
建築	5,614	5,054	10,536
物業管理	35,044	19,144	47,902
產能(台)			
農業畜牧業	66,605	79,104	83,604
建築	7,887	6,481	12,331
物業管理	43,004	23,001	56,091
產能利用率(%)			
農業畜牧業	72.9%	77.1%	84.8%
建築	71.2%	78.0%	85.4%
物業管理	81.5%	83.2%	85.4%

附註：

- (1) 年內利用率等於同一年度的產量除以產能。

我們進一步載列按生產基地劃分的產能明細如下：

深圳生產基地

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
產量(台)			
農業畜牧業	48,445	60,903	70,793
建築	5,552	4,991	10,472
物業管理	—	—	—
產能(台)			
農業畜牧業	66,500	79,000	83,500
建築	7,800	6,400	12,250
物業管理	—	—	—
產能利用率(%)			
農業畜牧業	72.9%	77.1%	84.8%
建築	71.2%	78.0%	85.5%
物業管理	—	—	—

業 務

福州生產基地

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
產量(台)			
農業畜牧業	—	—	—
建築.....	—	—	—
物業管理	35,044	19,144	47,902
產能(台)			
農業畜牧業	—	—	—
建築.....	—	—	—
物業管理	43,004	23,001	56,091
產能利用率(%)			
農業畜牧業	—	—	—
建築.....	—	—	—
物業管理	81.5%	83.2%	85.4%

瑞典生產基地

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
產量(台)			
農業畜牧業	77	78	79
建築.....	62	63	64
物業管理	—	—	—
產能(台)			
農業畜牧業	105	104	104
建築.....	87	81	81
物業管理	—	—	—
產能利用率(%)			
農業畜牧業	73.3%	75.0%	76.0%
建築.....	71.3%	77.8%	79.0%
物業管理	—	—	—

生產流程及質控

我們的生產流程始於通過我們的材料需求計劃(MRP)系統進行的生產規劃，我們使用該系統預測下一個季度的生產需求。我們的銷售及營銷人員提供基於市場趨勢的估計銷售數據，隨後由銷售經理、生產線經理及生產經理匯總及審查，以驗證其準確性及可行性。有關數據一經批准，就會轉交予供應鏈團隊，以根據產量處理採購事宜。於供應商提供交貨時間表並相應生成生產訂單後，我們會通過分配特定的生產線及時間表安排生產，以確保多條生產線的平穩運行。

供應商交付原材料及零部件後，在入庫前會進行來料質量控制(IQC)檢查。符合質量標準的材料儲存在倉庫中，不合格的則退回予供應商進行更換。一旦生產訂單啟動，我們就會從倉庫中取出材料並準備好投入生產線。

業 務

根據產品的複雜程度，我們的生產流程劃分為多個階段。在生產過程中，產品質量工程(PQE)團隊進行定期檢查，以確保每個階段的質量控制。我們每天進行抽查，以確認每個生產步驟都符合質量標準。在生產線的末端，成品要經過最終檢查，包括自動化測試，以確保符合質量要求。通過最終質量檢查的產品作為成品存入倉庫，隨後該等貨品會根據銷售需求予以配送。

我們致力於通過嚴格的質量控制措施，將產品責任索賠、維保索賠及產品召回的風險降至最低。此外，倘若我們的供應商被視為須承擔(全部或部分)產品責任，我們將根據供應協議的條款及條件評估將向相關供應商索要的賠償或成本分攤金額。我們亦將酌情考慮各種商業因素，包括但不限於賠償金額、供應商的財務能力以及我們可能因有關賠償或成本分攤索賠而面臨的供應鏈中斷風險。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期：(i)我們未曾因產品質量問題而受到任何主管部門的任何重大行政或其他處罰；(ii)我們未曾就缺陷產品進行任何重大產品召回或出現任何重大產品退貨；及(iii)我們未曾捲入任何與產品質量有關的重大客戶糾紛。

季節性及其對我們業務營運之影響

根據弗若斯特沙利文的資料，包括我們在內的農業機器人解決方案提供商，均會受到農作物種植週期相關的自然季節性影響。農業自動駕駛系統及其他智慧農業設備的需求，通常在主要種植期與田間作業季(一般為第二及第三季度)上升，而在農業活動較少的第一及第四季度則會減弱。根據美國設備製造商協會(Association of Equipment Manufacturers)的月度數據，拖拉機與聯合收割機的銷售量在上半年通常低於年平均水平，表現最強勁的時期一般出現在第二及第三季度。同樣地，歐洲農業機械協會(European Agricultural Machinery Association)的註冊數據顯示，歐洲市場需求往往集中在下半年，其中第二季度與第三季度是機械採購及交付的高峰期。此季節性模式主要由春季種植與秋季收割週期推動。

因此，我們的收入往往較集中在年中，這與關鍵農業作業的時間表相符。歐洲、亞洲及美洲地區上半年收入貢獻較低，符合行業營運模式，即設備的採購與部署均由季節性田間作業推動。此類季節性反映了農業作業的自然採購節奏，可能導致季度收入確認、產能利用率及存貨管理出現暫時波動。

為控制季節性影響，我們已採取生產及存貨規劃策略，旨在平衡各季度的產能利用率及維持供應鏈韌性，從而確保農業高峰期間的穩定交付。

業 務

倉儲、物流與庫存管理

我們已建立完善的倉儲、物流及庫存管理系統與流程。同時，我們定期審查及更新相關流程，並透過內部系統公佈。我們亦為員工提供培訓，以確保嚴格遵守流程，包括異常情況的檢查、處理及報告，從而維持標準化運作。我們亦聘用具專業能力的物流服務商，以確保產品安全、及時及可靠地交付。

存貨管理

我們的存貨主要包括儲存於倉庫中的原材料、在製品及製成品。我們已實施嚴格的庫存管理措施，以維持最佳的庫存水平，一般會為產品預留數月的供應量，以確保供應。我們已制定政策與指導方針，訂明對存貨控制的要求，其中包括實施定期資產審計，並透過數字化工具及自動化流程進行現場庫存盤點。我們全面的庫存管理措施使我們能夠維持高標準的庫存表現，並快速應對市場需求。

物流

在產品交付方面，我們會根據客戶的具體需求安排物流。大部分海外交付以未完稅交貨(DDU)方式進行，我們負責安排將解決方案從生產工廠運送至經銷商以及直銷客戶。我們亦提供其他交付條款，包括工廠交貨(EXW)，由客戶或經銷商安排從我方生產工廠起的運輸事宜。於往績記錄期間，我們將物流業務外包予第三方服務供應商進行產品交付。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未發生任何與產品交付相關的重大中斷或損壞事件。

我們的供應鏈

採購

於往績記錄期間，我們的採購主要涵蓋用於製造機器人解決方案的原材料及零部件。我們主要採購電氣零部件，如電機及線束，電子零部件，如液晶顯示屏及模組，以及結構性零部件，包括金屬板件、機加工零件及塑膠外殼。我們大部分原材料、零部件及間接材料均來自中國，少部分零部件及間接材料則來自海外供應商。為避免我們的關鍵原材料及零部件對少數供應商的依賴，我們一般會維持較多的關鍵原材料及零部件供應商。於往績記錄期間，我們並未出現關鍵原材料或零部件的任何重大短缺、延誤或採購困難。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們亦未出現關鍵原材料及零部件供應的任何重大價格波動、積壓、延誤或短缺情況。

供應商擇選

在選擇新供應商時，我們首先會進行初步樣品測試。在研發部確認樣品質量符合要求後，研發部、採購部及品質保證部會共同進行評估，包括現場檢查及打分。完成聯合評估後，需取得樣品審批，並進行成本評估。最終供應商的選擇由項目管理部作出決定。我們在與

業 務

供應商簽訂的合同中納入違約條款，並定期透過打分系統評估供應商表現，該評分直接影響其採購份額。此措施有助於確保高質量的採購，同時促進供應商承擔責任。

我們的主要供應商

我們的供應商主要包括用於信號傳輸的電子零部件，例如集成電路及模組、用於將電能轉換為其他形式能量的電氣零部件，例如電機及電池，以及結構性零部件。於2023年、2024年及2025年，我們向前五大供應商的採購額合共分別佔我們於往績記錄期間各年度採購總額的16.4%、20.4%及14.9%，而向最大供應商的採購額分別佔我們同年採購總額的5.0%、8.5%及4.6%。於往績記錄期間，除部分標準化的傳感器零部件外，與我們專有核心技術相關的所有硬件零部件均為自主設計及自主生產。

於往績記錄期間內，本集團每年／各期間內所有五大供應商均為本集團的獨立第三方。本公司董事及其緊密聯繫人或任何現有股東（據董事所知，持有本公司股本超過5%）於往績記錄期間內各年度，均未於本公司五大供應商中擁有任何須根據上市規則披露的權益。

我們載列於往績記錄期間各期間的五大供應商如下：

排名	供應商	業務範圍	向本集團提供的 產品／服務	與本集團開始 合作的年度	信貸條款	結算方式	對供應商的 採購額 (人民幣千元)	佔總採購額的 百分比
截至2023年12月31日止年度								
1	供應商A ...	人力資源解決方案提供商，總部位於美國加利福尼亞	代理服務	2022年	按月結算	銀行轉賬	24,111	5.0%
2	供應商B ...	電動機製造商，總部位於江蘇	材料採購	2019年	60天信貸期／30天信貸期 按月結算	銀行轉賬／ 應付票據	19,975	4.1%
3	供應商C ...	衛星導航技術公司，於深圳證券交易所上市	材料採購	2020年	30天信貸期 按月結算	銀行轉賬	18,998	3.9%
4	供應商D ...	金屬工程公司，總部位於瑞典	材料採購	2005年	30天信貸期 按月結算	電匯	8,556	1.8%
5	供應商E ...	物流解決方案提供商，總部位於吉林	物流服務	2022年	預付款	電匯	8,221	1.7%
	小計						79,861	16.4%

截至2024年12月31日止年度

1	供應商A ...	人力資源解決方案提供商，總部位於美國加利福尼亞	代理服務	2022年	按月結算	銀行轉賬	25,031	8.5%
---	----------	-------------------------	------	-------	------	------	--------	------

業 務

排名	供應商	業務範圍	向本集團提供的 產品／服務	與本集團開始 合作的年度	信貸條款	結算方式	對供應商的 採購額 (人民幣千元)	佔總採購額的 百分比
2	供應商B...	電動機製造商，總部位於江蘇	材料採購	2019年	60天信貸期／30天信貸期 按月結算	銀行轉賬／ 應付票據	12,547	4.3%
3	供應商C...	衛星導航技術公司，於深圳證券交易所上市	材料採購	2020年	30天信貸期 按月結算	銀行轉賬	8,875	3.0%
4	供應商F...	物流解決方案提供商，總部位於深圳	物流服務	2021年	按月結算	銀行轉賬	7,094	2.4%
5	供應商G...	導航及定位技術公司，總部位於北京	材料採購	2024年	30天信貸期 按月結算	銀行轉賬／ 應付票據	6,276	2.1%
小計.....							59,823	20.4%

截至2025年12月31日止年度

1	供應商A...	人力資源解決方案提供商，總部位於美國加利福尼亞	代理服務	2022年	按月結算	銀行轉賬	23,950	4.6%
2	供應商G...	導航及定位技術公司，總部位於北京	材料採購	2024年	30天信貸期按月 結算	銀行轉賬／ 應付票據	17,177	3.3%
3	供應商H...	電機及照明設備製造商，總部位於廣州	材料採購	2023年	60天信貸期按月 結算	銀行轉賬／ 應付票據	15,702	3.0%
4	供應商I...	顯示模組及光電產品開發商，總部位於深圳	材料採購	2020年	60天信貸期按月 結算	銀行轉賬／ 應付票據	10,154	2.0%
5	供應商J...	地理空間解決方案供應商，總部位於北京	材料採購	2024年	30天信貸期按月 結算	銀行轉賬	10,077	2.0%
小計.....							77,060	14.9%

採購協議主要條款

我們與供應商簽訂的採購框架協議的主要條款通常包括：

- **合同期限：**我們的採購協議通常為期一年。
- **定價：**價格一般由雙方經協商釐定，並於採購訂單中訂明。
- **付款：**我們在收到發票後進行付款。

業 務

- **送貨：**送貨成本由供應商負責。
- **驗收：**供應商交貨後，我們先接收貨物，而後依據雙方協定的驗收標準及檢驗方式，在約定時限內開展檢驗工作。
- **質保：**在質保期內，倘若我們發現不合格產品，供應商須承擔全部費用，並提供無條件更換或維修服務。

銷售、分銷與售後服務

我們主要透過遍佈歐洲、亞洲及美洲的全球獨立分銷商網絡向我們於世界各地的終端用戶（大部分為世界各地的農戶）提供解決方案。截至2025年12月31日，我們的產品遍佈110多個國家。我們透過分銷合作夥伴進入國內及海外市場，以確保市場滲透率和覆蓋範圍，此模式特別適合透過本地化分銷渠道服務分散的終端用戶，尤其是位於偏遠農村地區的終端用戶。我們大部分收入來自分銷商。

下表載列所示年度按銷售渠道劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	(人民幣千元，百分比除外)					
分銷渠道	507,737	95.9%	539,047	94.6%	710,752	96.1%
直售	21,877	4.1%	30,790	5.4%	29,166	3.9%
總計	529,614	100.0%	569,837	100.0%	739,918	100.0%

我們與這些分銷商的關係乃以賣方 — 買方的方式運作，他們向我們購買產品，再轉售予終端用戶。我們的分銷商負責向終端用戶零售我們的機器人解決方案，並提供售後服務與支援。分銷商可透過其旗下經銷商網絡銷售產品，亦可直接推廣產品並提供客戶服務支援。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們分別與2,087名、2,224名及2,564名分銷合作夥伴開展合作。我們的銷售並不依賴任何特定分銷商。

我們的分銷合作夥伴可自主開發二級分銷渠道，以更好地覆蓋授權區域並提升市場滲透率。我們不直接參與二級分銷渠道的運營管理。針對二級渠道的管理，我們要求分銷合作夥伴須事先獲本公司批准方可建立相關渠道，且該等渠道通常須接受我們的現場檢查。

我們對分銷合作夥伴設有高標準與期望。在其授權區域內，我們要求分銷合作夥伴通過以下方式維護我們的品牌權益：(i)透過本地化推廣活動提升品牌知名度及市場影響力；(ii)提供全面售後支援並收集客戶反饋；及(iii)遵守我們的定價結構與銷售政策。根據我們的要求，我們透過嚴格篩選流程及年度評估，持續審閱與分銷合作夥伴的業務關係。於2023年、2024年及2025年，我們將分別與809名、1,185名及1,235名分銷合作夥伴的業務關係歸類為非活躍狀態，主要是由於我們業務運營的持續擴張令我們在商務談判中的影響力不斷增加。

業 務

截至2025年12月31日，不活躍分銷商數量較2024年12月31日有所增加，主要是由於(i)未能達成我們的業務績效目標；(ii)其業務重點的變更及(iii)偏離我們嚴格的付款條款。

儘管如此，我們與該等分銷商保持良好關係並積極探討潛在銷售機會，此舉有助增強我們銷售網絡的韌性與靈活性。於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們並無面臨與終止該等分銷安排有關的重大未決糾紛或訴訟。

下表載列所示年度我們的分銷商總數及其變動(包括新增及終止)：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
年初分銷商數量	1,462	2,087	2,224
新增分銷商數量	1,434	1,322	1,575
非活躍分銷商數量 ⁽¹⁾	809	1,185	1,235
分銷商數量淨增加／(減少)	625	137	340
年末分銷商數量	2,087	2,224	2,564

附註：

(1) 非活躍分銷商指在所示年度內我們未與其進行銷售，但在前一年度曾有進行銷售的分銷商。

於2023年、2024年及2025年分銷商數量總體增加乃主要由於新增分銷商數量超過非活躍分銷商數量，此乃主要歸因於我們持續擴展全球覆蓋範圍，並採用分級模式以提市場滲透率。

分銷渠道管理

我們依據內部政策管理分銷渠道，並透過銷售管理系統監測其表現。我們的銷售管理團隊主要負責分銷管理工作，包括：(i)新分銷商的發展、評估及招攬；(ii)與分銷合作夥伴協商及簽訂合約；(iii)持續管理分銷合作夥伴，包括監督預定的銷售區域、定價、存貨及貿易應收款項；(iv)提供銷售支援及培訓；及(v)審閱及維繫分銷網絡。

無重大渠道壓貨風險

管理層認為，我們分銷渠道不太可能出現渠道壓貨，總體並無重大管理憂慮，主要由於(i)我們著重於直銷而非轉售，僅規定分銷商維持年度採購目標約20%–30%的存貨，以確保應對突發需求的供應；(ii)掃描儀及自動駕駛套件等核心產品資金週轉迅速，對分銷商造成的庫存及資金壓力較低。

為監控分銷商的存貨水平，我們的銷售團隊定期與分銷商核實，以核實及更新其現有存貨水平。我們亦要求分銷商定期更新次級分銷商的存貨水平情況。

業 務

與分銷合作夥伴的分銷協議主要條款

我們一般與不同地區的分銷合作夥伴訂立標準分銷協議。標準分銷協議的主要條款一般包括：

- **期限：**分銷協議期限一般為一年。
- **指定分銷區域：**我們不允許分銷夥伴在其預定分銷區域外分銷產品。
- **獨家條款：**我們可能會與分銷商訂立獨家條款，據此，在特定地理區域內僅有一家分銷商可以銷售我們的產品。然而，並非所有地理區域都受此類獨家條款約束，且若干區域可能由我們的多家分銷商共同服務。
- **銷售目標：**我們為分銷合作夥伴設定年度或季度銷售目標，並對其表現進行評估及檢查。如果分銷合作夥伴未能達到其年度銷售目標，我們可酌情終止與該分銷合作夥伴的業務關係。
- **產品所有權：**產品所有權在送貨人收到我們產品後即轉移至分銷夥伴。
- **價格管理：**我們有權設定分銷商的建議分銷商價格。
- **付款：**付款方式可能要求(i)產品送貨前預付；(ii)收到產品時付款；或(iii)分銷商收到發票後90天內付款。
- **物流：**運費由分銷商承擔。
- **二級分銷：**除建議分銷商價格及保密要求外，我們不對分銷合作夥伴的二級分銷施加任何限制。
- **反商業賄賂與保密：**我們防止分銷合作夥伴進行賄賂或洩露我們商業秘密予任何第三方。
- **合同終止：**我們在分銷協議中列明可能導致違約的多項情況。如果分銷合作夥伴因表現不佳而違反分銷協議，我們有權終止分銷協議。

獨立性分析

據我們所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，所有分銷商合作夥伴均為獨立第三方。

直銷

除分銷網絡外，我們直接對終端客戶進行少量銷售，主要是香港終端客戶。我們的直銷一般針對特定項目，如無人農場項目，我們會直接與終端客戶溝通，以更好地理解其獨特需求並提供量身定製的解決方案。

業 務

定價

在為產品定價時，我們一般考慮市場定位、產品競爭優勢及市場競爭程度。我們一般採取利潤率定價法，以目標毛利率為基準設定產品價格，同時評估解決方案能否獲得足夠市場認可度。我們也採取競爭性定價，以爭取市場份額及／或維持競爭地位。

我們為分銷商提供建議零售價，同時允許分銷商釐定最終零售價。為確保定價的相對透明及一致性，我們在電商平台公開產品價格，並與分銷商積極溝通，以保持定價策略的一致性。

我們的銷售與市場團隊

我們的市場部協調市場活動，管理分銷網絡及為分銷合作夥伴提供技術支持及培訓。截至2025年12月31日，我們擁有470名銷售與市場員工。

我們的客戶

我們主要向國內外分銷合作夥伴銷售產品。於2023年、2024年及2025年，向前五大客戶銷售的收入合共分別佔我們於往績記錄期間各年度總收入的25.4%、22.3%及12.3%，向最大客戶銷售的收入分別佔同年度總收入的10.2%、6.3%及3.2%。

於往績記錄期間，我們於往績記錄期間各年度的所有五大客戶均為本集團的獨立第三方。儘管我們的股東之一信之風的控股股東持有客戶F的若干股權，本公司董事及其緊密聯繫人或任何現有股東（據董事所知，持有本公司股本超過5%）於往績記錄期間內各年度，均未於本公司五大客戶中擁有任何須根據上市規則披露的權益。

我們載列於往績記錄期間各年度的五大客戶如下：

排名	客戶	業務範圍	向本集團購買的 產品／服務	與本集團開始 合作的年度	信貸條款	結算方式	來自客戶的 收入 (人民幣千元)	佔總收入的 百分比
截至2023年12月31日止年度								
1	客戶A..	一間主要從事提供技術服務及分銷的公司，總部位於浙江。	農業及畜牧業解決方案及軟件	2022年	3天	電匯	53,769	10.2%
2	客戶B..	一間主要從事能源及基礎設施業務的公司，總部位於法國。	農業及畜牧業解決方案及軟件	2023年	全額預付／首 付50%，餘下 50%信貸期為 90天	電匯	33,939	6.4%

業 務

排名	客戶	業務範圍	向本集團購買的 產品／服務	與本集團開始 合作的年度	信貸條款	結算方式	來自客戶的 收入 (人民幣千元)	佔總收入的 百分比
3	客戶C..	一間主要從事製造與機械工程的公司，總部位於德國。	農業及畜牧業解決方案及軟件	2021年	全額預付／首付50%-70%，餘款信貸期為90天	電匯	24,321	4.6%
4	客戶D..	一間主要從事軸承製造的公司，總部位於日本。	農業及畜牧業解決方案、建築解決方案及軟件	2019年	全額預付／40天	電匯	11,702	2.2%
5	客戶E..	一間主要從事農業技術解決方案及設備分銷的公司，總部位於土耳其。	農業及畜牧業解決方案及軟件	2022年	首付50%，餘下50%信貸期為90天	電匯	11,052	2.1%
小計...							134,783	25.4%

截至2024年12月31日止年度

1	客戶F..	一間主要從事汽車及機械設備進出口業務的公司，總部位於湖北。	農業及畜牧業解決方案及軟件	2022年	3天	電匯	35,761	6.3%
2	客戶G..	一間主要從事農業機械及橡膠製品業務的公司，總部位於德國。	農業及畜牧業解決方案及軟件	2024年	全額預付	電匯	28,910	5.1%
3	客戶C..	一間主要從事製造與機械工程的公司，總部位於德國。	農業及畜牧業解決方案、建築解決方案及軟件	2021年	全額預付／首付50%-70%，餘款信貸期為90天	電匯	21,580	3.8%
4	客戶D..	一間主要從事軸承製造的公司，總部位於日本。	農業及畜牧業解決方案、建築解決方案及軟件	2019年	全額預付／40天信貸期	電匯	20,646	3.6%

業 務

排名	客戶	業務範圍	向本集團購買的 產品／服務	與本集團開始 合作的年度	信貸條款	結算方式	來自客戶的 收入 (人民幣千元)	佔總收入的 百分比
5	客戶B..	一間主要從事能源及基礎設施業務的公司，總部位於法國。	農業及畜牧業解決方案及軟件	2023年	全額預付／首 付50%，餘下 50%信貸期為 90天	電匯	20,434	3.6%
	小計...						127,331	22.3%

截至2025年12月31日止年度

1	客戶D..	一間主要從事軸承製造的公司，總部位於日本。	農業及畜牧業解決方案、建築解決方案、設施管理及軟件	2019年	全額預付／首 付30%，餘下 70%信貸期為 90天／40天信 貸期	電匯	23,871	3.2%
2	客戶H..	一間主要從事電動助力轉向系統研發、生產的公司，總部位於奧地利。	農業及畜牧業解決方案、設施管理及軟件	2022年	全額預付／首 付30%，餘下 70%信貸期為 90天	電匯	21,884	3.0%
3	客戶F..	一間主要從事汽車及機械設備進出口業務的公司，總部位於湖北。	農業及畜牧業解決方案、設施管理及軟件	2022年	3天	電匯	17,010	2.3%
4	客戶G..	一間主要從事農業機械及橡膠製品業務的公司，總部位於德國。	農業及畜牧業解決方案、設施管理及軟件	2024年	全額預付	電匯	15,358	2.1%
5	客戶I..	一間主要從事智能農業設備及農業自動化解決方案的公司，總部位於奧地利。	農業及畜牧業解決方案、設施管理及軟件	2023年	全額預付／首付 20%，餘款下 80%信貸期為 120天	電匯	13,193	1.8%
	小計...						91,316	12.3%

客戶服務

我們秉持以客戶為中心的服務理念，高度重視用戶體驗與客戶服務。由於我們通常不直接與產品終端用戶互動，因此為分銷商提供全面培訓，以確保其能為終端用戶提供充足的售後服務。為保障終端用戶獲得充分的售後支持，在新產品推出的初期階段，我們可能

業 務

派遣客戶服務人員或其他具備相關專業知識的員工，為終端用戶提供售後支持與培訓。若因產品功能問題導致任何故障，我們將派遣研發及售後人員提供現場維修與保養服務。

第三方支付安排

於往績記錄期間，我們接受第三方代若干分銷商及終端客戶支付其購買產品應付我們的款項。於2023年、2024年及2025年，透過此類第三方支付安排的總額分別為人民幣14.5百萬元、人民幣28.7百萬元及人民幣44.3百萬元，分別佔同期總收入的2.7%、5.1%及6.0%。透過第三方渠道結算付款的分銷商及終端客戶（稱為「第三方結算客戶」）數量於2023年、2024年及2025年分別為171名、219名及331名。我們確認，我們從未主動發起任何第三方支付安排。根據第三方結算客戶的陳述及據董事所知，第三方結算客戶使用第三方支付安排主要因為我們的海外客戶通常依賴第三方協助跨境交易、進出口安排及集團內部結算，以提供更便捷的支付方式及更快的處理時間。因此，我們須接受上述第三方支付安排。於往績記錄期間，根據此類第三方支付安排向我們付款的第三方（稱為「第三方支付付款人」）主要為(i)與最初向我們購買產品的第三方結算客戶屬同一公司集團或受共同控制之實體，或該等第三方結算客戶的控股股東或其家庭成員；(ii)其後從第三方結算客戶購入我們產品的第三方；及(iii)與第三方結算客戶存在其他現有業務關係的實體。我們確認，所有第三方支付付款人均獨立於本集團。於往績記錄期間，無論其所在的司法管轄區，通過第三方支付付款的客戶通常與我們於中國或香港註冊的附屬公司簽訂銷售合同。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們未曾與任何第三方結算客戶或第三方支付付款人發生爭議，亦無自其接獲任何退款要求；(ii)我們未因第三方支付安排而受到中國政府部門的任何行政處罰；(iii)我們與第三方結算客戶訂立的協議之定價、付款及其他重要條款，與未涉及第三方支付安排的其他客戶一致；及(iv)我們未曾向任何第三方結算客戶或第三方支付付款人提供折扣、佣金、回扣或其他利益，以促成或鼓勵該等第三方支付安排。於往績記錄期間，我們大部分客戶在訂立該等第三方支付安排前，已與本公司及第三方支付付款人簽訂書面合同，當中訂明（其中包括）第三方支付付款人代表客戶承擔的付款義務。根據中國法律顧問及我們關於第三方支付安排的法律顧問的意見，我們通過第三方支付安排收取款項並未違反中國法律法規的任何禁止性規定，且香港現行法律並未禁止第三方支付安排。鑒於我們有權根據第三方支付安排向合約對手方追索，我們的董事認為，我們在此等安排下並無面臨任何重大法律後果。

為保障本公司免受第三方支付安排相關風險的影響，我們已大幅強化並實施多項內部控制措施，包括但不限於：啟動第三方支付安排強化措施的實施，並向員工通報強化後之內部控制措施；我們已修訂相關協議的標準格式文件，以便明確界定相關方的義務，例如作為協議訂約方的客戶和指定付款人均承諾，其將就任何不遵守適用法律法規、虛假交易、不披露資金來源或任何其他違反我們反洗錢政策的行為向我們承擔連帶責任；及我們已制

業 務

定反洗錢內部指引，要求員工對所有交易方(包括其業務性質、商業模式、所有權結構及擬議交易)實施合理盡職審查，以識別潛在反洗錢風險。為確保第三方支付安排下進行的交易不被偽造或以其他方式可能涉及洗錢，我們保留涉及第三方支付安排的所有訂單和付款的詳細記錄，以確保第三方支付人進行的所有付款均與我們的實際現有訂單相關聯。

我們於2025年8月開始第三方支付整改工作。截至最後實際可行日期，我們已全面實施上述內部控制措施，並已糾正全部第三方支付安排。我們已就2025年內所有第三方支付安排與第三方支付人訂立單獨的付款協議。儘管由於上述業務需要，我們可能繼續接受第三方支付安排下的付款，但我們將僅在客戶一方確實有業務需要時方接受有關付款，將第三方支付人限制在客戶的聯屬人士範圍內，並繼續改進我們的內部控制和反洗錢措施，以確保所有第三方支付安排均符合適用的法律和法規。基於上文所述，董事確認，終止第三方支付安排將不會對本集團的營運、流動性及財務表現產生重大不利影響，及經諮詢內部控制顧問的意見後，董事認為我們經加強的內部控制措施充足且有效。

經考慮上述董事意見、內部控制顧問執行的工作及相關程序，以及聯席保薦人開展的獨立盡職調查(包括但不限於向我們的中國法律顧問及我們的律師就第三方支付安排取得法律意見)，聯席保薦人並未發現任何合理理由使其對上述董事意見產生懷疑。

根據弗若斯特沙利文的資料，在機器人解決方案市場中採用第三方支付安排並不罕見。農業機械與智能農業設備通常透過多層級分銷網絡銷售。多數情況下，終端用戶(農戶、合作社或農業服務供應商)需依靠金融租賃、信貸購買或區域分銷商完成交易。因此付款流程常由第三方(例如(i)融資或租賃機構；(ii)分銷商或交易商；或(iii)農業平台或合作社)代表終端用戶執行。該等安排提升融資效率、協助客戶獲取且符合農村市場營運資金的運作慣例。

主要農業設備製造商亦透過當地交易商或金融附屬公司採用類似的第三方支付安排。對於從事機器人解決方案產業的公司而言，在若干項目銷售中存在類似模式，即項目整合商或分銷商代表最終終端用戶向製造商進行付款。

請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 我們面臨與第三方支付相關的風險」。

業 務

物業

自有物業

我們的總部位於深圳。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有一處物業（總建築面積約為1,470.3平方米），主要用作辦公室。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國租賃25處物業（總佔地面積約30,795.1平方米）及兩幅土地（總佔地面積約4,462.0平方米），主要用於生產設施、倉庫及辦公室，並在香港、瑞典、新加坡及波蘭租賃六處物業（總佔地面積約4,807.0平方米），主要用於辦公室及倉庫。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在續租方面並無遇到重大困難。

截至2025年12月31日，我們並無任何單一物業的賬面值佔我們總資產的15%或以上，因此根據香港上市規則第5.01A條的規定，本文件無須載入任何估值報告。根據《公司條例（豁免公司及文件遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵從《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條中有關《公司（清盤及雜項條文）條例》附表3第34(2)段的規定，即無須就我們於土地或建築物的所有權益編製估值報告。

截至最後實際可行日期，就我們在中國境內合共面積約15,030.9平方米的13處租賃物業及租賃地塊而言，出租人未向我們提供有效的權屬證明或其他證明相關租賃物業所有權的文件，或（在我們作為分承租人的情況下）未向我們提供業主或使用權持有人就若干租賃物業及租賃地塊出具的同意書。此外，就中國境內合共面積約13,783.5平方米的18處租賃物業，我們未向相關政府部門辦理租賃登記備案。

根據適用中國法律法規，租賃雙方須向相關政府部門辦理租賃登記備案。儘管未辦理登記不影響該等租賃在中國法律法規下的有效性，但相關政府部門可能責令我們在規定期限內登記相關租賃，否則我們就每宗未登記租賃可能被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。

此外，截至最後實際可行日期，我們部分租賃物業及地塊存在其他瑕疵，包括：(i)位於集體建設用地上的若干租賃地塊未取得村民會議三分之二以上成員或村民代表同意；及(ii)位於劃撥土地上的若干租賃物業未獲相關主管部門批准。該等瑕疵可能導致相關租賃終止，而我們或需另覓其他經營場所並承擔額外搬遷成本。

除前述權屬瑕疵外，截至最後實際可行日期，我們有一處租賃物業未完成所需的消防備案。未完成消防備案是因為該物業年代久遠；由於該物業過時設計，建築的現有消防系

業 務

統難以通過改造達到適用法律法規所要求的水準。儘管如此，我們已實施一系列措施，包括每日消防安全巡查、7天24小時消防值班、定期檢測消防設備及定期舉行消防演練，以保障員工及營運安全。

據我們的中國法律顧問所告知，(i)因租賃物業及地塊的任何權屬瑕疵而遭受重大行政處罰的風險極低；(ii)根據中國法律，未辦理租賃登記備案不會影響租賃效力，但若經中國主管政府部門責令後我們仍未完成租賃登記，我們就每宗未登記租賃最高可能被處以人民幣10,000元罰款；(iii)就未完成消防備案的租賃物業，我們可能被責令採取相關補救措施並最高處以人民幣5,000元罰款。於往績記錄期間，我們未因該等物業問題遭受任何重大行政處罰。

我們的董事認為，(i)倘因上述權屬瑕疵導致我們的租賃提前終止，我們在物色及租賃替代物業時將不會面臨任何重大困難；及(ii)縱使遭受上述行政處罰，亦不會對我們的業務或財務狀況造成重大不利影響。

執照、許可與授權

根據適用法律法規，我們經營的若干業務須向相關政府部門取得許可、執照、批文、備案及證書。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已取得所有對我們的經營至關重要的許可、執照、批文、備案及證書，且該等許可、執照、批文、備案及證書至今仍然完全有效。有關我們所受法律法規的更多詳情，請參閱「監管概覽」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在續期該等執照、許可、批文及證書時並無遇到任何重大困難。據董事所知，我們預期在該等執照、許可、批文及證書到期時(如適用)續期不會遇到任何重大困難，且自該等執照、許可、批文及證書各自簽發之日起亦未發生任何重大意外或不利變動。

下表列示截至2025年12月31日對我們的業務和營運至關重要的關鍵執照和許可：

執照／許可	持有人	授出日	到期日
中華人民共和國計量器具 型式批准證書	豐疆智能(深圳)有限公司	2023年12月11日	不適用
海關進出口貨物收發貨人 備案回執	豐疆智能科技研究院(常州)有限公司	2018年9月27日	永久
海關進出口貨物收發貨人 備案回執	豐疆智能(深圳)有限公司	2020年7月21日	永久

業 務

員工

截至2025年12月31日，我們擁有1,251名員工，其中大部分位於中國。下表列示截至2025年12月31日我們員工依職能劃分的明細：

職能	員工數量	佔總數的 百分比(%)
行政	123	9.8
銷售和營銷	470	37.6
研發	540	43.2
製造	118	9.4
合計	1,251	100.0

我們的成功取決於我們吸引、留住和激勵優秀人才的能力。作為我們人力資源策略的一部分，我們為員工提供具有競爭力的薪酬和基於績效的現金獎勵。我們主要透過內部推薦、線上招募、校園招募和本地招聘會等方式招募員工。我們將員工規劃和招募策略與公司策略發展規劃結合，積極儲備人才並建立人才梯隊。我們制定了詳細的招募流程管理政策。我們與員工簽訂標準的勞動合約和保密協議，並與關鍵員工簽訂競業禁止協議。

我們禁止基於種族、性別、宗教、年齡、國籍或任何其他特徵的一切形式的歧視。

根據中國法律法規的要求，我們參加由市政府和省政府組織的員工社會保障計劃，包括退休金、醫療保險、工傷保險、失業保險、生育保險和住房公積金。根據中國法律法規，我們需要按照員工薪資、獎金和某些津貼的指定百分比向員工社會保障計劃供款，最高供款額由當地政府不時規定。我們已經並計劃在未來繼續向員工授予股權激勵獎勵，以激勵他們為我們的成長和發展做出的貢獻。為防止商業機密和機密資料的洩露，我們已與關鍵員工簽訂保密協議。

我們聘請某些非技術職位(例如保全和清潔工)外包員工。我們在外包協議中明確規定外包員工的權利和義務。

於往績記錄期間，我們委聘第三方職業介紹所提供派遣合約勞工。根據人力資源和社會保障部於2014年1月24日頒佈並於2014年3月1日生效的《勞務派遣暫行規定》(「暫行規定」)，用人單位聘用的派遣合約勞工人數不得超出其僱員總數(包括直接聘用僱員及派遣合約勞工)的10%。根據中國有關法律法規，用人單位違反勞務派遣有關規定的，勞動行政部門責令限期改正。逾期不改正的，可導致處每人人民幣5,000元至人民幣10,000元的罰款。於往績記錄期間，本公司一間附屬公司所聘用的派遣合約勞工人數超過其員工總數的10%。該附屬公司主要從事智能電動工具的研發、生產及銷售。鑒於在往績記錄期間及直至最後實

業 務

際可行日期，我們未曾接獲相關中國機關的任何警告通知或命令，或受到任何行政處罰或其他紀律行動，且截至最後實際可行日期，本集團旗下所有附屬公司的派遣合約勞工少於10%，根據我們中國法律顧問的意見，我們因未遵守勞務派遣規定而受到重大行政處罰的可能性較低，且董事認為此類問題不太可能對我們的業務營運及財務狀況產生重大不利影響。

我們相信，我們與員工保持著良好的工作關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與員工並無發生任何重大糾紛。

信息安全與隱私

在我們的業務運營過程中，可能會收集、處理及存儲各類業務數據與個人信息，包括客戶、供應商及其他業務合作夥伴的相關信息。我們高度重視數據與資料的保密性及完整性，致力於搭建全面且符合規定的數據安全管理體系，以防範數據在傳輸、存儲及使用過程中面臨的洩露、濫用或非法訪問風險。此外，我們已建立數據備份及災難恢復機制，確保關鍵業務數據的高可用性與業務的連續性。通過定期開展數據恢復演練，進一步提升我們對突發網絡事件的快速響應與修復能力。

我們已根據GNSS/RTK驅動產品的應用場景，對該等產品採用不同的硬件與軟件架構。我們的建築業及設施管理解決方案基於多衛星座系統設計。就農業及畜牧業解決方案而言，舊款機型包含多星座系統，部分機型則已升級為僅支持北斗系統運作。新推出的農業導航設備均配置僅支持北斗系統的硬件。

我們在國內營運中收集、處理及輸出的數據，均具技術屬性、可公開取得且可全球接收，符合國際GNSS標準下「開放服務」的定義。截至最後實際可行日期，我們尚未收到中國監管機構（包括但不限於國家保密、安全或網絡空間主管部門）就我們的GNSS/RTK產品涉及國家機密或國家安全問題發出的任何調查、查詢或整改通知。

我們在中國收集及處理的數據主要包括：(i)設備運作與性能數據，(ii)客戶賬戶及個人信息（如聯絡方式），及(iii)客戶在使用我們的產品及服務期間上傳的數據，其中可能包括土壤圖、作物產量等農業相關數據。

數據所有權及同意權受我們的用戶協議及隱私政策規範。個人信息的所有權歸屬於個人數據主體，我們僅依授權擔任數據處理者。客戶上傳的數據歸屬於客戶所有。設備性能數據及無法識別任何個人的匿名化、彙總分析結果，歸屬於我們所有，並用於優化產品及服務。

我們根據客戶所在地點在全球部署伺服器，數據採用本地儲存方式，並按轄區進行隔離。對於在中國收集的數據，我們不會將有關數據轉移或儲存至海外，亦不允許境外實體存取或匯出中國境內儲存的數據。

為確保遵守中國適用數據保護法律，我們已實施多項內部控制措施，包括數據分類、加密、存取控制、備份協議及應急響應機制。我們維護標準網絡安全基礎設施，並指定人

業 務

員專門負責網絡安全、個人信息保護及數據管理工作。同時，我們透過技術防護措施及員工培訓，執行涵蓋個人信息管理全生命週期的內部政策。

我們嚴格遵守《中華人民共和國個人信息保護法》、《中華人民共和國數據安全法》、《中華人民共和國網絡安全法》，以及我們海外運營所在司法轄區適用的數據保護法律法規，持續完善內部數據合規治理框架。為此，我們已建立覆蓋整個集團的數據安全及網絡安全管理體系，並設立專門團隊，負責協調本集團信息安全戰略的制定與實施。

我們已部署多項IT防護機制及基礎設施，包括數據分類體系、點對點加密傳輸協議、集中式軟件部署與配置管理等。這些體系與基礎設施協同運作，有效識別、防範並應對潛在的信息安全風險。

我們已頒佈《員工信息安全行為準則》，明確每位員工的保密職責。針對使用保密系統的員工或處於關鍵崗位的員工，我們定期開展培訓及考核。截至最後實際可行日期，我們未發生任何重大數據安全事件或信息洩露事件。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們並無接獲任何第三方基於違反任何適用法律及法規所賦予之數據及私隱保障權利而向我們提出之申索；(ii)並無任何主管政府機關或第三方就網絡安全、數據安全及個人信息保護事宜對我們提起或威脅提起任何法律程序；及(iii)我們未曾發生涉及網絡安全、數據安全及個人信息保護相關法律法規之重大個人信息外洩事件。基於上述情況，以及(i)我們已實施內部政策以保障網絡安全、數據安全及個人信息；及(ii)我們將持續密切關注網絡安全、數據安全及個人信息保護領域的立法與監管發展動態，與相關政府機關保持溝通，並及時實施所有必要措施以確保持續符合相關法律法規，經諮詢我們所在主要司法管轄區的本地法律顧問後，我們認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已採取持續措施以確保在網絡安全、數據安全及個人信息保護方面持續合規，力求於重大方面符合相關網絡安全、數據及個人信息保護法律法規的要求，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於重大方面一直遵守中國及香港有關網絡安全、數據安全及個人信息保護的相關法律法規。

然而，由於網絡安全、數據安全及個人信息保護相關法律法規仍在持續發展中，我們無法保證能隨時全面配合有關法律法規的所有要求。請參閱「風險因素 — 我們通過系統收集並存取使用我們機器人解決方案的終端用戶的若干個人信息。任何實際或被認為未遵守網絡安全、數據安全及個人信息保護法律的情況，或對我們在數據收集、使用、存儲、傳輸、披露或以其他方式處理有關信息的做法或政策的擔憂，均可能使我們面臨潛在的法律責任」。

業 務

競爭

我們在全球機器人解決方案市場中營運，業務涵蓋農業與畜牧業、建築業及設施管理領域。全球機器人解決方案市場規模從2021年的494億美元增長至2025年的914億美元，複合年增長率達16.6%。預計到2030年市場規模將達到2,009億美元，2025年至2030年間的複合年增長率為17.1%。市場增長主要受以下因素驅動：感測、感知、導航及控制軟體技術持續進步；人口高齡化與勞動力短缺問題加劇及勞動成本上升；對可追溯性與標準化作業的需求增長；以及硬件與系統整合成本下降使試點項目能擴展至多點部署。按行業應用劃分，市場涵蓋農業與畜牧、建築、設施管理及其他機器人解決方案。2025年，農業與畜牧、建築和設施管理三大細分市場的合計規模約佔全球總市場的24.9%，預計到2030年將提升至約27.7%，其餘部分則由其他機器人解決方案構成。這些細分市場的增長動力源自切實提升人類福祉、解放勞動力以從事更高價值工作的實際目標，具體包括：減少重複性與危險性任務的人力投入、延伸服務可用性與一致性、提升生產效率與品質，以及改善工作場所與公共空間的潔淨度與安全性。作為全球農業機器人解決方案市場中按收入計，全球排名第六的農業自動駕駛系統套件供應商，以及排名第五的改裝農業自動駕駛系統套件供應商，我們相信已具備優勢地位，能夠充分把握市場增長帶來的機遇。

全球農業自動駕駛系統套件市場從2021年的約12億美元增長至2025年的21億美元，複合年增長率為16.5%。其中改裝農業自動駕駛系統套件細分領域在2025年達到約11億美元，佔市場總額的50.7%。該增長主要得益於現有農機車隊強勁的置換和升級需求，下游消費者日益採用自動化改裝方案，以期在不購置新設備的情況下提升作業精度與效率。

相比之下，OEM整合細分領域主要服務於新拖拉機／收割機銷售，面向追求工廠預裝精密系統且能承受較高前期成本的客戶，2025年市場規模約達10億美元，佔市場總額的49.3%。

展望未來，整體市場預計將在2030年擴大至約37億美元，複合年增長率為11.6%。同期改裝細分領域預計將從2025年的11億美元增長至2030年的20億美元，複合年增長率為13.7%，市場份額將提升至約55.5%。OEM整合細分領域預計在2030年達到16億美元，複合年增長率為9.4%。基於GNSS技術的改裝解決方案能有效提升作業精度、生產力和人力效率，其廣泛應用將持續推動整體市場擴張。

關於競爭格局、行業增長動因及發展趨勢的詳細分析，請參閱「行業概覽」。

COVID-19疫情的影響

董事確認，COVID-19疫情並未對本集團的營運造成任何重大不利影響。

業 務

保險

我們投保的保險範圍足以覆蓋主要資產、設施及負債，包括但不限於財產相關保險、產品責任保險、貨物運輸保險、僱主責任保險及出口貿易信用保險。我們會根據以往經驗、生產變動及行業慣例的任何變動，定期審核保險覆蓋範圍。

在往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未提出任何重大保險索賠，亦未在續保過程中遇到任何重大困難。董事認為，我們的保險覆蓋範圍（經弗若斯特沙利文確認）充足，符合行業慣例。然而，與我們業務及運營相關的風險未必能通過保險獲得全面覆蓋。有關詳情，請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 我們的保險可能無法充分覆蓋所有可能影響我們業務、經營業績及財務狀況的損失或潛在索賠」。

環境、社會及企業管治

概覽

我們已根據上市規則附錄C2制定《ESG綜合管理政策》，以規範本集團在環境、社會及管治（「ESG」）方面的合規事宜。本集團董事會將承擔主要責任，負責監督及識別可能影響我們的環境、社會及氣候相關風險與機遇，並負責制定、檢討及採納我們的ESG政策及目標，以及進行ESG信息披露。

董事會成立ESG委員會，其在以下方面為董事會提供支援：實施ESG政策及目標；制定和審批ESG策略；執行並監督ESG管理方針、策略及目標在公司內的工作開展情況，監督目標達成進度並及時匯報；對ESG相關風險進行重要性評估；持續監察本集團ESG相關風險應對措施的實施情況；組織編製ESG報告、開展ESG管理與提升工作。ESG委員會須每年向董事會匯報本集團的ESG表現及ESG制度的有效性。

ESG相關風險的潛在影響及我們的解決方案

在董事會的監督下，並積極識別及監控短期、中期及長期的ESG相關風險。我們已採取各種策略及措施識別、評估、管理和降低風險，包括但不限於：審閱及評估行業內可資比較公司的ESG報告，確保及時識別一般ESG相關風險；定期與管理層討論並舉行會議，確保識別及呈報所有重大ESG風險；與主要權益持有人討論關鍵ESG原則及慣例；制定具體的ESG風險預警體系和管理辦法；量化績效指標；識別及考慮ESG風險和機遇，將ESG風險和機遇與其他業務風險和機遇進行區分；及設定環境、社會關鍵績效指標的短期及長期目標。

指標及目標

ESG委員會於各財政年度開始時為每個重大關鍵績效指標設定目標。董事會每年會對重大關鍵績效指標的相關目標進行審查，並計及相關歷史績效。

業 務

我們將至少每年進行一次企業風險評估，以評估我們當前所面臨的風險及潛在風險。減少、轉移、接受或控制風險的決策受多種因素影響。倘認為有關風險及機遇重大，我們將在策略、財務規劃及企業管治政策方面考慮這些風險及機遇。

我們識別了以下我們認為重大且可能對我們的業務、策略或財務表現產生影響的ESG風險和機遇，制定並實施策略及內部政策和程序來管理和減輕這些風險。於往績記錄期間，我們已監測多項ESG指標(部分指標已在下文列示)，以進一步評估和管理我們業務運營所產生的環境、社會風險和機遇。

環保事務

危險廢棄物

我們已制定環境風險防範內部政策，確保符合適用的國家、行業及地方標準、法律法規與政策要求。我們定期監控危險廢棄物情況，致力於減少危險廢棄物排放。我們會將危險廢棄物轉移至指定儲存設施，隨後由具備資質的第三方廢棄物處置公司清運並處理。廢棄物處置公司會就危險廢棄物的轉移出具書面記錄。

於往績記錄期間，我們主要運營地(中國內地)產生並處置的有害廢棄物總量如下：

指標	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
有害廢棄物 有害廢棄物數量(噸) ⁽¹⁾	21.92	—	—

附註：

- (1) 我們統計了因主要業務活動而產生的有害廢棄物，主要包括我們常州工廠及濰坊工廠使用的發動機整機及部件清洗廢液、廢礦物油、噴漆廢液。廢棄物均由合資格供應商回收或處置。2024年起，因我們業務精簡化，我們未再因此等業務活動而產生有害廢棄物。

資源消耗

為實現可持續發展目標，我們將從資源利用效率、能源消耗等多個方面監督環境保護績效，制定環境管理計劃以持續提升能源消耗效率，並確保所有運營活動均符合政府相關環境法規及要求，旨在避免或減少自身運營及服務對環境造成的不利影響。

業 務

我們制定了一系列措施監控電力及水資源消耗水準，並採取措施提高能源效率。於往績記錄期間，我們主要運營地(中國內地)的消耗的外購電力及水資源總量如下：

指 標		截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年 ⁽²⁾
耗電量.....	耗電總量(兆瓦時)	2,247.97	1,889.86 ⁽¹⁾	1,630.14
	密度(兆瓦時／人民幣百萬元)	4.24	3.31	2.20
	密度同比變動	—	(0.22)	(0.34)
耗水量.....	耗水總量(噸)	7,605.67	7,133.31	5,852.32
	密度(噸／人民幣百萬元)	14.36	12.52	7.91
	密度同比變動	—	(0.13)	(0.37)

附註：

- (1) 2024年度耗電總量中90兆瓦時電力為外購的綠色電力。
- (2) 我們的海外實體未涉及工廠等能源密集型營運，且員工人數相對較少，因此目前暫不納入資源消耗與溫室氣體排放統計及計算範圍。

氣候變化

颱風、暴雨、洪水及其他極端天氣事件對我們的工廠、倉庫及辦公室構成直接威脅，嚴重影響我們的營運。有關災害可能導致辦公場所及生產設施受損、擾亂營運活動，甚至危及員工安全。極端天氣可能引發供應鏈中斷，對業務連續性造成間接影響。

另外，氣候變化問題可能對我們的眾多持份者(如客戶)產生重大影響。氣溫上升直接影響作物生長週期及環境，使原本適應特定氣候的作物無法保持原有的產量和質量。極端降水增加可能引發洪水並淹沒農田，而更頻繁的強對流天氣事件(如冰雹)亦可能導致農作物減產。此外，變暖變濕的趨勢為病蟲害的滋生創造了有利條件。農民必須投入更多時間和資源防治病蟲害，給農業生產帶來了更大的不確定性。

我們積極識別及監察我們的業務活動對環境的影響。鑒於我們的營運性質，我們的業務活動涉及電力消耗並產生溫室氣體排放。通過制定《低碳發展和氣候變化應對政策》，我們將氣候相關問題(包括實體及過渡風險)納入風險評估流程，積極應對氣候變化對我們產生的影響。於往績記錄期間，我們未因與氣候受到任何重大影響或產生有關的重大資本支出或合規成本。

業 務

為降低氣候變化帶來的影響，我們設計產品時將降低能耗與污染作為重要因素，並定期審視及分析自身業務運營中的碳排放情況。基於對排放指標的追蹤及審核，我們積極採取行動、不斷探索解決方案以減少碳排放。在我們的主要運營地（中國內地），我們根據《溫室氣體核算體系企業核算與報告標準》，對溫室氣體排放範圍1及範圍2進行核算，同時制定計劃以逐步識別範圍3排放及（倘條件允許）將範圍3排放納入溫室氣體核算。範圍1排放指主要來自我們營運中直接能源消耗的直接溫室氣體排放，即本公司自有車輛消耗的燃料。範圍2排放指主要來自外購電力消耗的間接溫室氣體排放。

於往績記錄期間，我們主要運營地（中國內地）的範圍1及範圍2溫室氣體排放如下：

指 標	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年 ⁽²⁾
溫室氣體 ⁽¹⁾ 範圍1溫室氣體排放 ⁽²⁾ (噸二氧化碳當量)	12.90	9.08	12.27
範圍2溫室氣體排放 ⁽³⁾ (噸二氧化碳當量)	1,192.77	1,002.76	864.95
溫室氣體排放總量(範圍1及範圍2) (噸二氧化碳當量)	1,205.68	1,011.84	877.23
溫室氣體排放密度(噸二氧化碳當量/ 人民幣百萬元收入)	2.28	1.78	1.19
溫室氣體排放密度同比變動	—	(0.22)	(0.33)

附註：

- (1) 我們根據《中國能源統計年鑒》、《關於發佈2023年電力二氧化碳排放因子的公告》等中華人民共和國政府文件載錄的碳排放因子計算中國內地溫室氣體排放總量。
- (2) 我們的範圍1溫室氣體排放量是根據本公司車輛的汽油和柴油消耗量計算得出。
- (3) 我們的範圍2溫室氣體排放量是根據總購電量計算得出。

社會責任

僱傭與關懷

我們已根據《中華人民共和國勞動法》及《中華人民共和國勞動合同法》、美國《公平勞動標準法》(FLSA)、歐盟《工作時間指令》、新加坡《僱傭法》、日本《勞動基準法》等適用的法律法規與僱員訂立勞動合同，並制訂了《員工手冊》、《勞動用工管理規定》等內部政策。我們遵循合法、公平、平等、自願、共識、誠實信用的原則，擇優錄用僱員。我們積極保障我們的女性員工的權利並嚴格禁止在我們的任何業務中使用童工。

業 務

於往績記錄期間，我們的員工人數及分佈如下：

指標		截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
員工人數	男性員工人數(人)	848	688	838
	女性員工人數(人)	310	253	331
地域分佈	中國內地工作的員工人數(人)	1,060	859	1,061
	港澳台及海外工作的員工人數(人)	98	82	108
年齡分佈	30歲以下員工人數(人)	440	294	442
	30歲至50歲員工人數(人)	695	628	709
	50歲以上員工人數(人)	23	19	18

待遇及福利

我們致力於提供具競爭力的薪酬以吸引及留住僱員，且我們為僱員提供有吸引力的福利及關懷，包括結婚和生育福利、節日關懷和社區活動。

我們亦專注於組織內部的平等、包容與多元化。通過制定《多樣性、平等性與包容性政策》，我們在招聘、培訓、健康、專業及個人發展方面平等對待及尊重所有僱員，在最大限度地為每個人提供平等事業機會。若員工遭遇任何不平等待遇或歧視，可立即向部門主管、人力資源部門或管理層尋求幫助。我們將立即跟進調查，必要時會向執法部門報案。

工作場所安全

我們已採納及維持一系列規則、標準操作程序及措施維持僱員的健康及安全環境，以確保我們的運營符合我們運營所在司法管轄區的適用工作場所安全法規。我們實施安全指引，載列有關潛在安全隱患的資料。此外，我們亦已制定相關政策並採取相關措施，以確保工作環境的衛生及僱員的健康。為確保遵守適用法律及法規，我們的人力資源部門會在必要時與我們的法律顧問協商，調整我們的人力資源政策，以適應相關勞動及安全法律及法規的重大變動。如發生工傷事故，我們會及時介入，確保僱員及時得到救助和關懷。

發展及培訓

為進一步支援專業發展，我們的員工培訓管理分為在職培訓和入職培訓兩大類，涵蓋專業知識講解及公司文化及價值的介紹。我們提供充足的資源幫助員工取得成功。

業 務

於往績記錄期間，我們的員工接受培訓的情況如下：

指標	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
員工培訓 接受培訓的員工總數(人)	877	474	862
接受培訓的員工人數佔比	75.73%	50.37%	73.74%
接受培訓平均時長(小時)	10.2	12.8	10.94

反腐敗及反賄賂

我們已制定並實施了一系列政策，例如《反腐敗制度》及《公司接待管理規定》，以確保我們的營運符合我們營運所在司法管轄區的適用反賄賂及反腐敗法規。該等政策解釋了潛在的賄賂及腐敗行為，我們的反賄賂及反腐敗措施以及舉報程序。該等政策禁止的不當付款包括賄賂、回扣、過多禮品或好處費，或為獲得不當商業利益而支付或提供的任何其他付款。

我們的合規部門負責調查報告事件，並在必要時採取適當措施。我們在聘用任何協力廠商前均會進行背景調查，並確保聘用程式的執行完全符合反賄賂及反腐敗政策。我們亦定期為僱員提供有關反賄賂及反腐敗政策的培訓，以便更好地執行該等政策。

供應鏈管理

我們已制定供應商管理政策，據此管理我們的產品開發、採購及生產流程。我們將根據供應商的過往品質表現對其進行審慎評估並要求其提供證明，包括ISO9001認證、ISO14001認證、ISO45001認證、歐盟《化學品註冊、評估、授權和限制》(REACH)和《有害物質限制指令》(RoHS)、美國《有毒物質控制法》(TSCA)、日本《化學物質審查與生產管制法》(CSCL)等，確保我們的產品進入相關市場時能夠符合當地法律要求。

此外，我們亦鼓勵供應商遵守相關環境及社會法規。我們致力於減少對環境的影響通過與供應商合作，以更環保的方式生產並交付產品。我們亦在與供應商訂立的協議中加入反腐敗條款，以防止串通舞弊。

產品質量及安全

本集團根據業務需要已獲得ISO9001、ISO14001、ISO45001認證。這些認證已向客戶證明我們產品流程的可靠性及有效性。於往績記錄期間，我們並無因任何產品安全問題或重大缺陷或故障或虛假廣告事件而遭受任何重大申索或處罰，並在所有重大方面遵守適用的法律及法規。

業 務

法律訴訟與合規

法律訴訟

在日常業務活動中，我們有時可能會涉及法律訴訟及索償。我們無法預測該等法律訴訟及索償的結果。有關詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的法律及監管要求相關的風險 — 任何針對我們的法律或監管訴訟均可能會耗費大量時間和成本來應對或解決，並可能對我們的聲譽造成損害」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無針對我們或我們的董事、個別或合計可能對我們業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的待決或面臨的法律訴訟。

不合規事項

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未涉及任何重大不合規事件，亦未因此受到可能對我們業務、經營業績、財務狀況或聲譽造成重大不利影響的罰款、執法行動或其他處罰。

關稅與貿易限制

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於截至2025年12月31日地域覆蓋範圍已擴展至逾110個國家。於2025年，歐洲、亞洲及美洲分別佔我們總收入的53.7%、30.2%及11.8%，各區域適用不同的進口關稅政策。根據我們的框架協議及訂單條款，大部分進口關稅由分銷商承擔，僅在有限情況下由我們全額或部分承擔（例如加徵關稅的50%）。該等訂單的交易價值分別佔2023年、2024年及2025年總收入的約3.9%、0.8%及0.6%%。波動主要是由於訂單量變動。

就關稅稅率而言，我們的產品通常需繳納美國7.5%至180.9%的關稅及歐盟最高達2.7%的關稅。2023年、2024年及2025年，我們向美國銷售產品所得收入分別為人民幣16.4百萬元、人民幣10.0百萬元及人民幣23.3百萬元，分別佔我們同年總收入的3.1%、1.8%及3.2%。同年，我們向美國的銷量分別為6,963千件、2,608千件及2,588千件。同年的平均售價分別為人民幣2,358.0元、人民幣3,852.3元及人民幣9,011.1元。

為減輕關稅衝擊，我們採取了多項措施，包括預先備貨及建立海外產能。目前，憑藉全球化供應鏈與海外庫存儲備，這些關稅措施尚未對我們的營運或財務表現造成重大不利影響。

內部控制與風險管理

我們的董事認為，內部控制程序及風險管理對我們的業務發展與成功至關重要。為強化我們的內部控制程序及風險管理體系，以更好地保障股東權益，我們已採取以下經優化內部控制及風險管理措施：制定政策以確保遵守上市規則，包括但不限於風險管理、關連

業 務

交易及資料披露等相關方面；提供強化培訓計劃，涵蓋品質保證與生產安全；及發放員工手冊以提升員工對遵守法規的意識。

經考慮上述內部控制程序及風險管理措施的採納與實施，我們的董事認為，經優化內部控制及風險管理體系具備充足性及有效性，足以應對我們的業務相關所識別的各類潛在風險。

獎項與榮譽

於往績記錄期間，我們因成就卓越及產品質量優異而獲頒多項獎項、榮譽及認可，包括以下：

授予年份	獎項／榮譽	頒發機構／權威部門
2025年	2025年農業機械年度大獎——市場領先獎	農業機械雜誌
2024年	德勤香港科技快速增長領先企業	德勤
2024年	高新技術企業	江蘇省科學技術廳、江蘇省財政廳、 國家稅務總局江蘇省稅務局
2023年	2022年第二屆年度十大智能農業機械——最佳設計獎	農業機械雜誌
2021年	自動駕駛技術應用場景創新獎	CAIRDC明珠獎
2021年	2021年度微軟物聯網最有價值合作夥伴獎	微軟
2021年	金牌供應商評估證書	SGS及阿里巴巴