

業 務

概覽

我們主要專注於中國東北地區新型發熱材料及產品的生產及銷售，專注於石墨烯電熱網格布及石墨烯集成發熱產品。我們的產品組合主要包括兩大類別：(i)石墨烯電熱網格布及(ii)石墨烯集成發熱產品，兩者均旨在為消費者及工業應用提供高效且均衡的加熱功能。

我們的銷售渠道針對我們的兩個業務板塊量身定製。就以「華晨」品牌銷售的石墨烯電熱網格布而言，我們採用直接銷售的方式，將產品售予工業終端用戶，包括將電熱網格布集成到其自身終端產品(如發熱地板、發熱墊及保暖設備)的工廠及建築公司。此板塊的銷售團隊注重工業應用，與客戶密切合作，以將我們的材料順利融入其生產流程。相反，我們以「梵晞」、「美世康」及「蝶戀清楓」品牌銷售的石墨烯集成發熱產品，則通過中國東北地區的分銷網絡進行分銷。該等產品的目標客戶包括面向休閒消費者的零售店，以及需要為戶外工作人員提供保暖保護的企業客戶。這種銷售策略使我們能夠有效滿足多元化的市場需求。

我們擁有成熟的製造能力。我們位於長春市的生產設施配備11條生產線，專門用於生產石墨烯電熱網格布(我們發熱產品的關鍵組件)。對於華晨品牌旗下的直銷分部而言，我們自行製造石墨烯電熱網格布。對於梵晞、美世康及蝶戀清楓品牌旗下的分銷分部而言，我們主要委聘專門進行消費品製造的分包商。該等分包商按照我們的特定設計將我們的石墨烯電熱網格布集成至可供消費者使用的產品中，例如電熱衝鋒衣、電熱睡袋及電熱座墊。所有製成品在分銷給客戶之前，均會在我們的工廠進行檢驗及質量控制。這種方法讓我們能夠專注於核心競爭力，即石墨烯電熱網格布的生產，同時利用分包商在消費品組裝方面的專業知識，提高運營效率及可擴展性，而無需對非核心流程進行大量資本投資。

展望未來，我們計劃通過投入研發以擴展產品組合，從而滿足市場對節能加熱解決方案不斷增長的需求。我們既有的市場地位、技術專長及銷售策略，使我們能夠把握工業及消費市場的機遇。

競爭優勢

我們認為，以下競爭優勢使本集團成為新型發熱材料及產品行業的強力競爭者，並為我們的成功作出重要貢獻。

新型發熱材料及相關產品

我們紮根於吉林省長春市，是東北地區致力於新型發熱材料及產品的研發、生產及銷售的先進製造企業之一。

本集團已成為利用新型發熱材料(尤其是石墨烯電熱網格布)開發及生產智能產品的積極參與者。於2025年12月31日，我們有三項實用新型專利及一項發明專利，表明我們致力於該領域的創新及技術進步。

業 務

根據弗若斯特沙利文的資料，中國的新型發熱材料市場正經歷持續增長，受各行各業對輕量化材料的需求所推動，包括家居裝飾、建築、智能服飾、健康與保健及戶外休閒。董事認為，當前市場為像我們這樣專注於中國創新發熱材料及產品的生產及銷售，尤其專注於石墨烯電熱網格布及石墨烯集成發熱產品的公司帶來了機遇。此外，中國政府已將新材料行業的發展列為戰略重點，如《「十四五」原材料工業發展規劃》及《中國製造2025》倡議所闡述。該等國家政策營造了有利的環境，並提供諸多優惠措施，如研發激勵、稅務減免及資金分配等。該等措施共同促進我們的創新、加速發展，並提升在該行業中運營的公司的競爭力。

我們已對自身進行戰略定位，以利用該等支持性政策及市場機遇。我們於往績記錄期間的強勁收益增長足以證明這一點。我們於2024財年的收益約為人民幣97.9百萬元，於2025財年則為人民幣119.1百萬元。此增長軌跡表明我們有能力有效利用市場潛力並擴大我們在新型發熱材料行業的影響力。

多品牌戰略和多技術運用造就產品組合多樣化

我們已培育品牌組合，每個品牌均可滿足特定的市場分部及消費者需求。我們的品牌包括：

品牌名稱	產品	應用	目標客戶群體
華晨 	石墨烯電熱網格布	加熱解決方案	裝修及建築公司；及汽車零部件、傢具及地暖系統的生產商
梵晞 	智能保暖衣	透過新型發熱材料設計的保暖衣物	在戶外、寒冷地區工作及休閒時身穿保暖衣的個人
美世康 	個人舒壓產品	旨在用於個人舒壓的產品	需長時間坐著的辦公室工作人員及尋求放鬆以緩解身體疲勞的個人
蝶戀清楓 	旅行及戶外產品	專為旅行及戶外活動設計的裝備	戶外運動愛好者

我們認為我們的多品牌戰略使我們能夠有效地滲透各個市場分部，滿足客戶群在個人舒壓、家居生活、建築供暖、戶外休閒等方面的多樣化需求，以及其他特定的消費需求。

注重產品質量控制的生產能力

我們的業務模式整合從產品設計、原材料採購到製造(包括內部製造及委外製造)的價值鏈。對於華晨品牌旗下的直銷分部而言，我們自行製造石墨烯電熱網格布。對

業 務

於梵晞、美世康及蝶戀清楓品牌旗下的分銷分部而言，我們主要委聘專門進行消費品製造的分包商。該等分包商按照我們的特定設計將我們的石墨烯電熱網格布集成至可供消費者使用的產品中，例如電熱衝鋒衣、電熱睡袋及電熱座墊。所有製成品在分銷給客戶之前，均會在我們的工廠進行檢驗及質量控制。這種方法讓我們能夠專注於核心競爭力，即石墨烯電熱網格布的製造，同時利用分包商在消費品組裝方面的專業知識，提高運營效率及可擴展性，而無需對非核心流程進行大量資本投資。

我們的生產設施位於長春市二道區，地理位置優越，配備技術及工藝，以確保產品生產的效率及質量。我們對效率及質量控制的重視使我們能夠滿足日益增長的市場需求，同時保持產品的一致性及可靠性。於2025年12月31日，我們的紡織及加熱相關產品生產線的設計年產能分別為156,000平方米及63,000平方米，各自的利用率已達到84.6%及63.1%。

我們在從原材料選擇到最終產品測試的所有階段均採取了質量控制措施。我們的ISO 9001:2015認證質量管理系統可確保產品的一致性及可靠性。對於分包商製造的產品，批准產品分銷之前，我們會實施加強型的測試方案，包括外觀檢查、性能測試及安全認證。

我們相信，我們結合內部專業知識、分包商合作、質量控制、生產標準、員工培訓及售後支持的整體方法已取得積極成效。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未錄得任何產品退貨，充分證明我們的質量保證。

研發能力與持續創新

我們對研發的承諾體現在對創新及產品迭代方面的持續投資。我們的研發團隊專注於以下領域：(i)材料研究：專注於開發及改進新型電熱材料；(ii)熱研究：開展熱效率及能源利用方面的研究；及(iii)產品測試：對新產品進行性能及安全性測試。

我們的研發團隊由在新型發熱材料領域擁有豐富經驗的合資格員工組成，由我們的執行董事朱有新先生負責監督，其為本公司帶來寶貴的研發及產品開發經驗。朱先生的背景包括石墨烯／碳纖維柔性電熱膜的研究及生產、高性能磁性材料及永磁電器的開發及製造，以及碳纖維的生產及產品加工。我們研發團隊的日常管理由我們的研發經理龐海庭先生領導，其為一位高級電氣工程師。我們相信，朱先生在發熱材料及技術方面的經驗加上龐先生的實踐經驗，將大幅提升我們的研發能力及行業戰略方向。

於2024年及2025年，我們的研發開支分別達到約人民幣6.1百萬元及人民幣7.0百萬元，且我們已於2024年11月成功獲得「高新技術企業證書」。我們認為上述投資及成就反映我們保持行業技術競爭力的決心。

我們已與大學建立合作關係，以增強我們的研發能力：

業 務

- (a) 大學B，作為我們的科研合作夥伴，促進我們(i)研究石墨烯漿料及棉聚酯的製造；及(ii)研究集成發熱織物在戶外環境中的性能。
- (b) 大學A，進行(i)石墨烯熱電材料在露營帳篷及汽車中的工業應用研究；(ii)石墨烯紗線在漿料配置過程中添加介質的成分和比例方面的阻值研究。

於最後實際可行日期，我們持有三項實用新型專利、一項發明專利及八項註冊商標。我們的研發涵蓋新型電熱材料開發、熱效率優化及整體產品性能提升等關鍵領域。

名稱	類別	頒發機構	有效期
商標：			
	第17類	中國國家知識產權局商標局	2019年5月21日至2029年5月20日
	第19類	中國國家知識產權局商標局	2019年5月21日至2029年5月20日
蝶恋清枫	第24類	中國國家知識產權局商標局	2017年2月7日至2027年2月6日
FANXI 梵曦	第11類	中國國家知識產權局商標局	2016年7月14日至2026年7月13日
美世康	第11類	中國國家知識產權局商標局	2020年2月14日至2030年2月13日
	第11類	中國國家知識產權局商標局	2025年10月7日至2035年10月6日
	第11類	中國國家知識產權局商標局	2025年10月7日至2035年10月6日
	第24類	中國國家知識產權局商標局	2025年10月7日至2035年10月6日
專利：			
一種電熱複合板材	實用新型專利	中國國家知識產權局	2020年4月15日至2030年4月14日
一種電加熱網格布	實用新型專利	中國國家知識產權局	2020年4月15日至2030年4月14日

業 務

名稱	類別	頒發機構	有效期
一種負離子產生體及功能墊	實用新型專利	中國國家知識產權局	2016年8月12日至2026年8月11日
石墨烯-銅複合散熱膜及其製備方法和應用	發明專利	中國國家知識產權局	2018年10月25日至2038年10月24日

經驗豐富的管理層

我們的成功得益於一支具備深厚的行業專業知識的管理團隊。該團隊在新型發熱材料行業的集體經驗為我們提供了對市場趨勢、技術發展及戰略機遇的寶貴見解。

我們的執行董事、行政總裁兼主席李新艷女士是本公司領導層能力的典範。李女士的職業生涯專注於科技項目投資，屢獲殊榮，包括於2024年榮獲「創業創新巾幗建功標兵」及「2024新時代經濟十大傑出女性」稱號。自2023年8月加入本集團以來，李女士在制定我們的整體戰略方向及推動我們致力於創新及業務發展方面發揮重要作用。其採取的措施包括重新定位銷售策略及其他刺激銷售的措施，對我們的發展及市場競爭優勢具有重大貢獻。

我們的執行董事朱有新先生已在我們運營、產品開發及研發領域作出重要貢獻。2017年至今，彼擔任本公司副總經理，專注於石墨烯／碳纖維柔性電熱膜的研發。彼之前的經歷包括2011年8月至2017年2月在吉林市星海磁業有限公司擔任技術合夥人兼生產研發副總經理。2008年至2009年，彼於中鋼集團江城碳纖維有限公司擔任電氣工程師。朱先生在發熱材料研發方面的豐富背景對於推動我們的技術進步及產品創新起到重要作用。

我們的業務策略

擴大產能以滿足日益增長的市場需求

為滿足市場對我們產品日益增長的需求並支持我們多樣化的產品組合，我們計劃擴大產能。根據弗若斯特沙利文的資料，中國新型發熱產品市場2025年至2030年預計將以7.8%的複合年增長率增長，到2030年將達到約人民幣236.3億元。

我們的擴建計劃包括：

- 購置新的生產設備及機械
- 租賃新廠房及倉庫

我們估計，此次擴建將使新生產線的年產能增至306,000平方米。為此，我們將投資約[編纂]百萬港元（佔[編纂][編纂]的[編纂]%）用於產能擴張。

業 務

加強技術創新及產品開發

我們的市場競爭力及品牌影響力得益於技術創新的融入。我們將繼續加大研發投入，專注於新型發熱材料應用及產品創新。為鞏固我們的市場地位並擴大我們的客戶群，我們擬探索擴大產品線的方式，以覆蓋不同的市場分部及應用領域。根據弗若斯特沙利文的資料，在快速發展的新型發熱材料行業中，投資研發的公司更有可能實現可持續增長並保持競爭優勢。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，擁有多樣化品牌組合及產品供應的公司更能抓住不同的消費人群及偏好，從而提高市場份額及品牌忠誠度。

我們計劃深化與大學A及大學B的合作，專注於石墨烯材料的研究與開發(研發)及產品專業知識的提升。我們的聯合研究項目將涵蓋三個關鍵領域：(i)提升石墨烯結構的完整性及穩定性；(ii)研發用於戶外應用的石墨烯集成保暖紡織品；及(iii)石墨烯熱電材料在汽車行業的工業應用。

我們計劃投資[編纂]百萬港元，佔[編纂][編纂]的[編纂]%，用於資助與學術機構合作的研究項目。更多詳情，請參閱本節標題為「研究及開發—與研究機構的合作」各段。

有關[編纂]用途之詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

我們的產品

本公司致力於在中國東北地區從事新型發熱材料及產品的研發、生產及銷售。我們的核心重點是石墨烯材料及產品，其構成我們產品線的基礎。

石墨烯：新型發熱材料

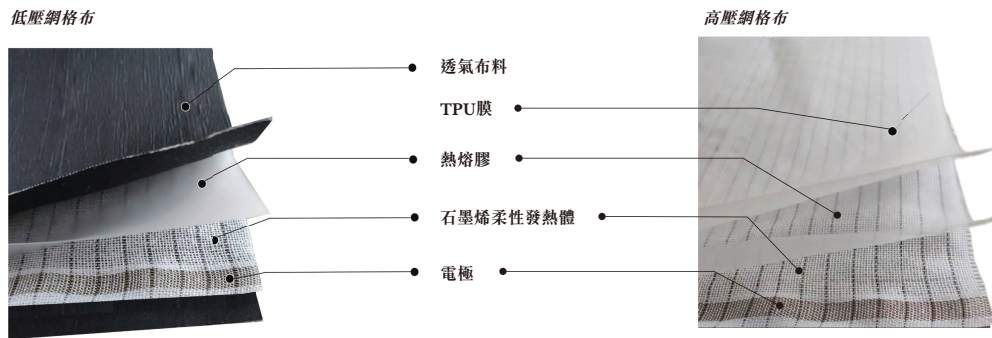
石墨烯是一種材料，由碳原子緊密排列成單層二維蜂巢晶格結構組成。作為各種碳材料的基本構成元素，石墨烯具有以下特性：

1. **超薄結構：**石墨烯的厚度約為0.41納米，是目前世界上已知最薄的材料之一。此外，由於其單原子厚度，石墨烯擁有超大的比表面積。這一特性使石墨烯成為大容量儲能應用的適當候選材料。
2. **輕量化：**石墨烯質量輕，密度約為每平方米(m²) 0.77毫克(mg)。這一特性使其成為重量是關鍵因素之一的應用領域(如可穿戴技術)的適當材料。
3. **導熱性：**石墨烯的結構中，碳碳鍵的長度僅為1.42 Å(埃)，因此具有導熱性。碳原子之間的連接使石墨烯能夠適應外力而無需重新排列，維持結構完整性的同時保持導熱性能。

業 務

產品成分構成

我們的石墨烯電熱網格布被設計為兩種配置，以服務不同的市場分部。不同網格布類型中的透氣布料層及熱塑性聚氨酯(TPU)膜層在本集團的產品組合中具有不同的用途，可直接影響最終產品的功能及適用性。



低壓網格布帶有透氣布料層，主要用於通過分銷所銷售的梵晞、美世康及蝶戀清楓品牌的石墨烯集成發熱產品。該結構專為保暖衣、個人舒壓產品及戶外裝備等消費品設計。該結構內的透氣布料層柔軟、柔韌且可滲透，增強了與皮膚直接接觸的產品的耐磨性及舒適度。其主要功能優勢為空氣流通、吸濕排汗及溫度調節，這對於長時間穿着至關重要，且有助於防止過熱或皮膚刺激。因此，我們選擇透氣布料層以優先考慮用戶舒適度及可用性，使其成為服裝及其他消費品的理想選擇。

高壓網格布則採用TPU膜層代替透氣布料層，以華晨品牌生產並直接銷售予生產商及建築公司。該等客戶將我們的石墨烯電熱網格布集成至其終端產品中，如家居生活、汽車零部件及地暖系統。該網格布中的TPU膜提供了強大的絕緣、防水及耐用性，使其適用於需要強力保護的220V交流電應用。其功能影響在於為高壓環境提供安全性及絕緣性，以及對惡劣條件的機械強度及耐受性。該層專為工業產品而選擇，因其能夠在要求苛刻的環境中確保使用壽命及可靠性，而在該環境中安全性及耐受性要優先於舒適度。

兩種石墨烯電熱網格布均保持我們核心石墨烯柔性發熱體及電極組件，依靠其不同的外層及電壓規格服務不同應用場景。

業 務

我們石墨烯電熱網格布產品的優點

我們的石墨烯電熱網格布產品具有以下幾項主要優勢：

1. **安全環保：**我們的產品在安全的低電壓(通常為5V至24V直流電)下工作，在生產及使用過程中不會釋放有害氣體或產生電磁輻射。對於使用高電壓(220V交流電)的產品，我們採用TPU膜技術，以確保絕緣性能符合企業標準。
2. **加熱迅速且均勻：**憑藉良好的加熱效率，我們的產品於啟動後即開始發熱，並在短時間內便升至所需溫度，熱量分佈均勻，帶來舒適體驗。
3. **柔韌性：**輕質柔軟的材料可以向任何方向折疊，且不影響加熱性能或溫度分佈均勻度。
4. **遠紅外線優勢：**石墨烯電熱網格布能發出遠紅外線，可改善血液循環及整體放鬆。

與傳統加熱產品的比較

根據弗若斯特沙利文的資料，我們的石墨烯加熱技術相較於傳統加熱產品有顯著的進步，尤其體現在以下幾個關鍵方面：

1. **加熱效率及機制：**不同於依賴金屬電阻絲的傳統加熱產品，我們的石墨烯加熱技術利用二維碳原子材料。其加熱過程通過獨特的電子遷移及聲子躍遷機制實現，而非傳統的電阻加熱。這使得我們的產品能夠達到理論最大效率。相比之下，傳統加熱絲效率更低，加熱速度更慢，而且由於製造工藝的局限性，通常會產生受熱不均的情況。
2. **能量消耗：**我們認為，由於石墨烯的導電特性，我們的石墨烯發熱產品展現出良好的能源效率。該材料的高導熱率系數確保由電能轉化為熱能的高轉化率，最大限度地減少能源浪費。傳統加熱產品通常由於其較低的轉化效率、更慢的加熱速度、不均勻的熱分佈及缺乏溫控功能而消耗更多能源。
3. **強耐用性：**我們認為，石墨烯的結構穩定性確保集成我們石墨烯電熱網格布的產品能夠保持穩定性能，不會因高溫運行而影響性能，尤其是集成了我們高壓網格布的產品。該材料的高拉伸強度及抗壓強度使得我們的產品能夠承受機械應力，同時維持加熱效率。我們認為傳統加熱產品經常在高溫環境下出現質量問題、材料衰減及氧化，相比之下，我們的石墨烯發熱產品具有更長的壽命。
4. **廣泛的應用：**傳統加熱產品大多局限於基礎應用(如電暖器及電熱毯)，而我們的石墨烯加熱技術可實現更廣泛的應用，包括地熱、保暖衣及電熱網格布。其多功能性結合材料的特性，使我們的產品處於加熱技術創新的前沿。

業 務

下表載列我們於所示年度按銷售渠道劃分的收益明細：

	2024財年			2025財年		
	(人民幣千元)	%	銷量(千件)	(人民幣千元)	%	銷量(千件)
分銷銷售	79,675	81.4	306	99,261	83.4	423
直銷	18,207	18.6	396	19,799	16.6	209
總計	<u>97,882</u>	<u>100.0</u>	<u>702</u>	<u>119,060</u>	<u>100.0</u>	<u>632</u>

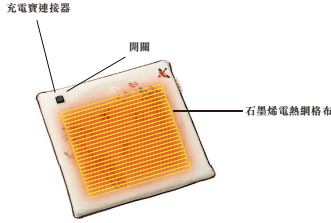
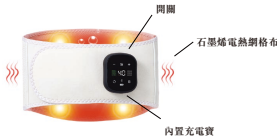
於往績記錄期間所有年度及期間，分銷銷售佔總收益超65%。於2024財年至2025財年，分銷佔比自81.4%略微上升至83.4%，同期直銷佔比相應自18.6%下降至16.6%。

下表載列於所示年度我們按產品類型劃分的收益明細：

	2024財年				2025財年			
	收益		平均售價		收益		平均售價	
	人民幣		銷量	人民幣	人民幣		銷量	人民幣
	千元	%	(千件)	元/件	千元	%	(千件)	元/件
石墨烯集成發熱產品								
智能保暖衣	47,768	48.8	93	514	39,092	32.8	89	439
個人舒壓產品	11,462	11.7	154	74	16,015	13.5	174	92
旅行及戶外產品	20,445	20.9	59	347	44,154	37.1	160	276
小計:	79,675	81.4			99,261	83.4		
石墨烯電熱網格布	18,207	18.6	396	46	19,799	16.6	209	95
總計	<u>97,882</u>	<u>100.0</u>			<u>119,060</u>	<u>100</u>		

於往績記錄期間，我們的收益主要來源於我們的智能保暖衣，分別佔我們2024財年及2025財年總收益的約48.8%及32.8%。

業 務

品牌名稱	上市年份	產品	圖片	建議零售價
		電熱馬甲 ⁽¹⁾		人民幣460元
美世康： 	2022年7月	電熱坐墊		人民幣129元
		便攜式發熱腰帶		人民幣298元
蝶戀清楓： 	2022年7月	電熱睡袋		人民幣499元至 人民幣1,199元

附註：

1. 我們的產品由USB充電器連接的充電寶供電。

銷售及分銷

我們的銷售渠道根據兩個不同的業務分部(即直銷分部及分銷分部)進行了佈局。我們以華晨品牌運營的直銷分部主要向工廠及建築公司開展直接銷售業務，與將我們的石墨烯電熱網格布集成到其終端產品的工業客戶保持緊密的合作關係。我們直銷的

業 務

銷售團隊專注於網格布的工業應用，與我們(截至最後實際可行日期)的21名客戶保持緊密合作，確保我們的材料能融入其製造流程。相比之下，我們的分銷分部由梵晞、美世康及蝶戀清楓品牌組成，通過中國東北地區由(截至最後實際可行日期)29名分銷商組成的分銷網絡開展運營。通過這種銷售方式，我們能有效地服務工業客戶及零售消費者，同時針對各細分市場的獨特需求，維持不同的銷售及營銷策略。

下表載列於往績記錄期間我們直銷分部及分銷分部的收入貢獻：

	2024財年		2025財年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
分銷.....	79,675	81.4	99,261	83.4
直銷.....	18,207	18.6	19,799	16.6
總計.....	<u>97,882</u>	<u>100.0</u>	<u>119,060</u>	<u>100.0</u>

直銷

我們石墨烯電熱網格布的客戶包括工業終端用戶，包括將電熱網格布集成到其自身終端產品(如發熱地板、發熱墊及取暖設備)的工廠及建築公司。於最後實際可行日期，我們與直銷分部客戶訂立的標準協議的主要條款一般如下：

期限：	一年
相關方的權利及義務：	我們的直銷客戶有義務遵守我們的銷售協議以及據此發出的個別採購訂單中所載的規格、數量及交付時間表。任何違反個別採購訂單條款的行為即構成違反銷售協議。
銷售及定價政策：	我們以參考客戶規格、訂單量及當前市況在每份個別採購訂單中協定的單價向直銷客戶銷售石墨烯電熱網格布。
退貨政策：	我們通常僅接受隨後被認定存在製造缺陷的產品的退貨。
最低採購量：	不適用。
付款：	我們的直銷客戶通過銀行轉賬或其他雙方協定的方式向我們付款。
信貸期：	我們通常給予直銷客戶自貨物發出之日起最多90天的信貸期。
終止協議的條件：	倘直銷客戶(i)嚴重違反銷售協議(包括未能在所授予信貸期內付款)；(ii)破產、進入清算或成為類似破產程序的對象；或(iii)不再持有經營所需的營業執照，我們可終止銷售協議。

業 務

品牌名的使用：未經我們事先書面同意，我們的直銷客戶不得使用我們的品牌名稱。

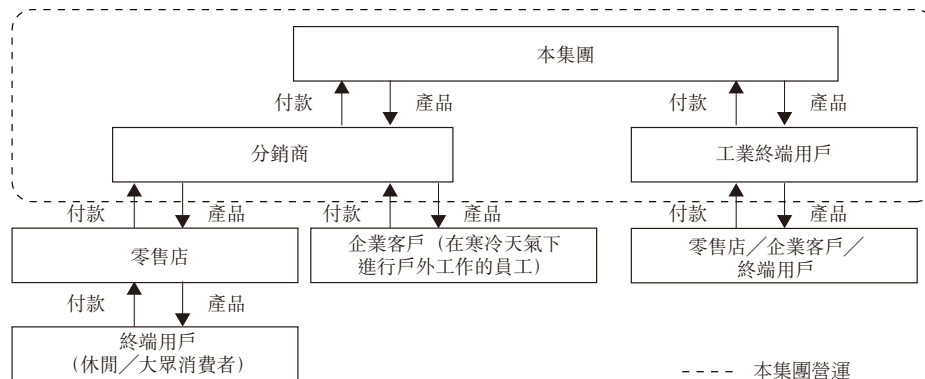
分銷

於最後實際可行日期，我們的分銷網絡由24名分銷商及8名營銷工作人員構成，覆蓋中國東北地區。我們相信，藉助分銷商的分銷網絡能幫助我們最大限度地擴大市場佈局，並在中國東北地區以合理的寬度及廣度進行滲透。於往績記錄期間，我們於中國東北地區的分銷網絡成功地協助本集團持續發展。我們大部分收入來自通過中國東北地區分銷商銷售智能保暖衣，於最後實際可行日期，所有分銷商均為獨立第三方。我們與分銷商保持買家／賣家關係，且分銷商是我們的客戶。

銷售及分銷機制

為管理分銷網絡，我們的營銷人員與分銷商緊密合作。具體而言，我們的營銷人員(i)協助分銷商達成銷售目標；(ii)監控其表現及存貨水平；及(iii)確保我們的產品有效滲透到目標地區。

以下我們用示意圖來說明本集團、分銷商及其下游客戶(如零售店及企業客戶)之間的付款流程及產品交付流程。



我們通過提供定期培訓來不斷提升營銷人員的素質，以提高其產品知識及營銷技能，包括如何選擇分銷商並與之合作及協助分銷商處理來自彼等下游客戶的查詢。我們相信我們已為營銷人員提供具競爭力的薪酬待遇。

我們的分銷商

於2024財年及2025財年，曾與本集團進行交易的分銷商數目的變動載列如下：

業 務

	2024財年	2025財年
於年初.....	15	22
增加分銷商.....	8	8
減少分銷商 ⁽¹⁾	(1)	(1)
於年末.....	<u>22</u>	<u>29</u>

於2025財年，我們的分銷商總數有所增加，此舉乃我們擴大銷售覆蓋範圍並觸及更廣泛客戶群的舉措的一部分。

附註：

- (1) 由於採購量較低，且我們的戰略重點在於優化資源，因此我們已決定終止與該分銷商的分銷合作夥伴關係。

分銷協議的主要條款

我們的分銷商須遵守與我們訂立的標準分銷協議。於最後實際可行日期，與分銷商之間標準分銷協議的主要條款如下：

期限：	一年。
所涉各方的權利及責任：	分銷商有義務遵守分銷協議及銷售政策。任何違反銷售政策的事項將違反分銷協議。
銷售及定價政策：	我們按所列批發價向分銷商出售產品。分銷商出售產品予(i)零售商，零售商再售予最終用戶；及／或(ii)企業客戶。未經我們事先書面同意，分銷商不得透過委任子分銷商出售我們的產品。 分銷商的零售價應參考我們的建議價格釐定，在任何情況下，不得低於我們所定的最低價。
退貨政策：	我們一般僅接受因我們造成損毀的銷售退貨。
銷售目標：	我們不對分銷商設定銷售目標。
最低採購額：	不適用。
銷售及存貨資料：	分銷商須向我們提供季度資料更新，當中載有銷量及存貨水平等詳情。
付款：	分銷商以銀行轉賬或雙方協定的其他方式向我們付款。
信貸期：	我們授予分銷商90天的信貸期。

業 務

終止協議條件： 根據我們的銷售政策，倘分銷商(i)未能符合分銷商的先決條件，如維持必要的營業執照以經營；或(ii)嚴重違反協議，其銷售行為違反我們設定的定價策略，則我們可終止分銷協議。

品牌名稱的使用： 分銷商未經我們事先書面同意不得使用我們的品牌名稱。

產品保修及退貨政策

除非存在質量缺陷，否則我們一般不接受來自分銷商的产品退貨。我們的銷售部門負責處理任何產品退貨請求，我們的質量控制部門將評估是否存在任何質量缺陷。於往績記錄期間，我們並無遇到任何來自分銷商的产品退貨，且我們提供一年的產品保修。

分銷商管理

為更好的管理分銷商，我們進行定期檢查，以跟進：

- (i) 分銷商營業執照的有效性；
- (ii) 其存貨水平；及
- (iii) 當前在售產品詳情(如單價、數量及批號)。我們將調查分銷商是否存在違反我們分銷協議或銷售政策所訂明任何條款的情況。

據董事所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們分銷商並無訂立子分銷商協議以售出我們的產品。

我們監督分銷商存貨水平及表現的程序載列如下。

季度報告： 各分銷商須每季度向我們提交存貨及銷售更新報告，列明相關曆季的銷量、銷售金額、期初及期末存貨水平(按庫存單位及批次編號)。

定期視察： 本集團的銷售及分銷團隊每半年度對分銷商存貨進行定期視察。該等視察包括：(i)實地走訪所選分銷商的倉庫場所，觀察手頭存貨；(ii)將存貨記錄與所選分銷商提交的季度銷售及存貨報告進行比對；(iii)使用我們的序列化批次編號，對特定庫存單位從採購到最終銷售進行樣本追蹤；及(iv)與所選分銷商的倉庫人員及高級管理層進行訪談。

業 務

定期視察次數	於2024財年，我們對全部22個分銷商進行了實地視察，於2025財年，我們對全部29個分銷商進行了實地視察（分別佔各年覆蓋率的100%）。
跟進行動	倘定期視察或審閱季度更新報告時發現(i)分銷商存有滯銷存貨；或(ii)分銷商自行申報的數據與我們的實地觀察結果存在任何重大差異，我們將要求分銷商提供書面解釋及補救計劃。於往績記錄期間，我們並無發現任何需要上報的重大問題。
文件存檔	就每次定期視察，我們的銷售及分銷團隊均會填寫標準格式的視察清單及視察報告。該等報告連同各分銷商提交的季度存貨及銷售更新報告，均存檔於我們的分銷商管理門戶網站，並保留不少於五年。
未售出產品總額	於2024年12月31日，所有分銷商持有來自本集團的未售出產品總額約為人民幣2.5百萬元，約佔2024財年分銷商向本集團採購總額人民幣79.7百萬元的3.2%。於2025年12月31日，所有分銷商持有來自本集團的未售出產品總額約為人民幣6.0百萬元，約佔2025財年分銷商向本集團採購總額人民幣99.3百萬元的6.0%。

2024年終止分銷商合作關係

如上所述，我們於2024財年終止了與一家分銷商的合作關係。該分銷商並未由本集團正式終止。終止乃由於分銷商未能達到李女士的採購預期，而該採購預期雖然並非合約規定，但可作為評估分銷商表現及資源分配的重要基準。分銷協議本身並無規定最低採購量作為續期或延續的條件。

經與李女士討論后，該分銷商自願選擇不續簽協議，理由是缺乏信心及無法維持市場競爭力。因此，該決定為雙方共識，且與分銷協議中規定的終止條件並不衝突，該終止條件主要基於重大違約或不遵守分銷條款。本集團的行動符合合約框架，並反映其優化資源的戰略重點。

降低分銷商之間的互相蠶食風險

隨著我們在中國東北地區（以大連及哈爾濱等一線及二線城市為目標）擴大石墨烯集成發熱產品的分銷網絡，我們認識到在重疊區域運營的分銷商之間存在固有的蠶食風險。

業 務

為有效應對這一風險，我們已實施一系列戰略政策及原則，旨在維護一個平衡且健康的分銷生態系統。該戰略側重於管理分銷商重疊，通過預防性政策及通過監控措施來維持價格穩定。

- (i) **管理分銷商重疊：**關於分銷商之間的潛在重疊，截至2025財年，本集團與主要位於中國東北的29家分銷商保持關係。儘管部分分銷商(或其零售商)可能在相同地理區域內經營，但我們的董事並不認為地理位置相近本身存在問題。分銷商通常針對不同的最終用戶群體，例如，我們的一些分銷商針對為休閒消費者提供服務的零售店，而其他分銷商則專注於為戶外勞動力需求採購產品的企業客戶。分銷商亦可能專注於不同的產品線，如保暖衣、座墊或睡袋，這取決於市場需求及其主要銷售渠道。

我們的董事認識到，即使在共享的地理區域內，我們的分銷商所服務的客戶群及所銷售的產品依然可以區分。本集團透過銷售表現審查、監控零售價點及銷量以及量身定製的營銷支援，以支持有關市場細分工作。

- (ii) **維持價格穩定：**這一戰略政策重點旨在防止不利的價格競爭，如價格戰或低價競爭，該等行為可能會破壞市場穩定並侵蝕盈利能力。維持價格穩定的一個關鍵因素是我們維持產品的建議價格(底價)：禁止所有分銷商以低於該等既定門檻的價格向其零售商出售產品。為進一步確保定價一致性，本集團提供建議零售價，執行「未經同意不得再分銷」政策，並就定價及品牌向分銷商提供培訓及指引。

通過執行該等定價指引，我們確保分銷商擁有穩定且可持續的收益來源，並在市場中保持品牌價值及穩定性。

我們銷售及營銷部的主動監控對執行市場細分及價格穩定措施至關重要。就市場細分而言，監控銷售表現、零售價點及銷量有助於我們衡量蠶食的風險，並根據需要提供更有針對性的支持。本集團亦對分銷商存貨、銷售表現及定價策略進行季度檢討，以確保持續合規並保護其分銷網絡的完整性。

在價格差異控制方面，允許分銷商設定高於最低價的價格；然而，本集團每季度密切監控價格差異，並根據當地市況、產品綁定及季節性促銷評估偏差的合理性。此外，上述非底價價格穩定維護政策亦支持了該等工作。

倘分銷商違反分銷協議的條款(如違反定價政策、品牌要求或再分銷限制)，本集團會採取一系列跟進行動。該等行動可能包括發出正式警告、要求在規定時間內制定糾正計劃、在調查期間暫停供應或信貸條款，以及若違規行為持續存在，根據合約條文終止協議。

業 務

我們認為我們的定價策略在保持競爭力與防止低價競爭之間取得平衡，同時我們的銷售團隊積極追蹤銷售數據及分銷商表現，以識別及解決任何新出現的蠶食跡象。直至最後實際可行日期，本集團並未觀察到分銷商之間會損害盈利能力或品牌權益的重大價格差異。概無報告分銷商之間的定價糾紛或銷售衝突，亦無分銷商重疊對本集團歷史財務表現造成任何重大影響。

值得注意的是，分銷收益於2025財年同比增長24.6%，自2024財年的人民幣79.7百萬元增至2025財年的人民幣99.3百萬元。所有該等數字均顯示本集團分銷商管理及市場細分策略的有效性。

必要時，我們亦可調整分銷協議或提供有針對性的支持，以維護網絡和諧。整體而言，積極的監控、執行措施及顯著的收益增長凸顯本集團策略在管理分銷商重疊、控制定價及維持其分銷渠道的盈利能力及品牌價值方面的成效。無論如何，我們承認該等政策旨在最大限度地減少(而非完全消除)分銷商之間的不利競爭(如價格暴跌)。

我們認為上述措施與我們加強國內市場地位的業務目標一致，如「我們的業務策略——通過加強分銷網絡鞏固國內市場地位」一節所詳述。本集團將繼續有選擇地將其分銷擴展至一線及二線城市，同時積極監控及降低蠶食風險。

終止分銷協議

根據分銷協議，在分銷商嚴重違反協議時，我們有權終止分銷協議。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無在此方面遭遇嚴重違反分銷協議的情況。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷分銷商出現任何重大延遲／爭議付款。

反賄賂政策

此外，我們在進行業務活動時秉持德信並重的精神，每位僱員均以本公司身份行事，而我們的分銷商則確保經營業務時維持誠信及專業水準。我們對受賄及貪污採取零容忍政策，在任何時間及地點，均致力以公平正直的方式處理雙方的所有業務往來及關係。展望將來，我們將繼續選擇可靠的分銷商，並利用其現有分銷網絡鞏固我們的地位。我們現行的反賄賂政策旨在防止、發現和解決我們業務運營以及與供應商、分包商、分銷商、客戶及政府官員互動中的任何形式的賄賂、腐敗或不當影響。

禁止賄賂及貪污行為

嚴禁所有僱員、董事、高級職員及第三方代表提供、承諾、給予、索取、接受或收取任何形式的賄賂、回扣、好處費或其他不正當利益。該禁令直接及間接適用，包括通過中介或通過可能被合理地視為影響商業決策的禮物、款待、捐贈或贊助。

業 務

風險評估及盡職調查

我們定期進行風險評估，以識別營運(包括採購、銷售、分包及分銷活動)中的潛在賄賂風險。在委聘供應商、分包商或分銷商之前，我們會進行盡職調查，其中包括審查合規歷史、財務穩定性以及對反賄賂標準的遵守情況。加強盡職調查適用於高風險業務，如涉及政府實體或貪污風險較高地區的業務。

培訓及宣傳計劃

我們於所有僱員入職時及其后每年向其提供強制性反賄賂培訓。培訓涵蓋賄賂指標識別、道德決策及報告程序。我們為銷售、採購及研發等風險較高的職位提供專門的培訓課程。於2024財年及2025財年，超95%的僱員已完成該等計劃。

報告及舉報人機制

我們設有由獨立第三方服務供應商管理的保密舉報熱線及匿名舉報渠道。我們鼓勵僱員及外部利益相關方舉報涉嫌違規行為，而不必擔心遭到報復。所有報告均由我們的內部審計團隊進行調查，並在必要時將調查結果上報董事會。於往績記錄期間，概無報告或發現任何賄賂或貪污事件。

監控、審計及執行

我們的內部審計部門定期審查交易、費用申報及第三方合約，以監控該政策的遵守情況。任何違規行為均將受到紀律處分，包括終止僱傭或合約，且可能向有關當局報告。董事會每年檢討該政策，以確保符合最新的法律規定及行業標準。

第三方合規

與供應商、分包商及分銷商的合約包含要求遵守我們的反賄賂政策的條文。我們保留審計第三方的權利，並在出現不合規行為的情況下終止與其的關係。例如，與石墨烯集成發熱產品分包商的協議包括對製造及組裝中道德實踐的明確要求。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無與賄賂或貪污有關的重大不合規事件。該框架旨在支持可持續業務運營並維持利益相關者的信心。

定價策略

在釐定定價策略及批發價時，我們考慮多項因素，包括以下各項：

- 我們的成本及預期整體利潤率；
- 現行市場環境，如相似或替代產品的定價；及

業 務

- 市場需求。

本集團的B2B工業及B2C消費分部的定價政策有所不同，反映了各自的獨特特徵及市場動態。對於服務於B2B工業客戶的直銷分部(華晨品牌)，產品直接銷售予工廠及建築公司。定價由產品規格、定製、訂單量及客戶關係的性質決定，由於該等產品並非面向最終消費者，因此並無建議零售價。該戰略側重於提供有競爭力的批量定價、定製整合及技術支持，並提供量身定製的報價，以滿足大規模工業應用的要求。這通過大量銷售及工業客戶的靈活性確保了盈利能力。

就消費分部(梵晞、美世康、蝶戀清楓品牌)而言，產品按上市批發價分銷予24家區域分銷商。未經本集團批准，分銷商不得委任次級分銷商，且須遵守本集團設定的最低零售價，從而防止低價競爭及價格戰。主要產品的建議零售價為：電熱衝鋒衣為人民幣1,699元、電熱背心為人民幣460元、電熱坐墊為人民幣129元、便攜式腰帶為人民幣298元及電熱睡袋介乎人民幣499元至人民幣1,199元之間。分銷商必須參考該等建議零售價，不得低於規定門檻銷售，從而維護品牌價值及市場穩定。本集團亦向分銷商授出90天的信貸期，付款以銀行轉賬方式結算，從而支持健康的分銷商關係及穩定的銷售增長。

在這兩個細分市場中，主要定價考慮因素包括成本結構、利潤率目標、市場需求、區域競爭、產品類型及分銷控制，以減少蠶食並維持穩定的定價。該等政策共同確保品牌價值和盈利能力得到保護，同時促進市場的穩定性及競爭力。

有關我們產品建議零售價的更多詳情，請參閱「業務 — 我們的產品 — 我們品牌下的產品」分節。

我們的營銷活動

我們的銷售及營銷團隊由李新艷女士(其於制定我們的整體戰略銷售方向及推動刺激銷售的措施方面發揮了重要作用)監督，專門指導銷售及營銷團隊執行相關的銷售策略及措施)領導。此外，我們的營銷人員一般於指定目標區域專注營銷及推廣活動，以鞏固及熟悉該本地市場，及促進與地方分銷商更緊密合作。

展望未來，我們計劃實施多渠道營銷，主要涉及社交媒體廣告、平面媒體、研討會、高速路牌廣告及其他戶外廣告。

我們的客戶

於往績記錄期間，我們的業務通過不同的銷售渠道服務直銷及分銷市場分部。我們的直銷分部直接銷售石墨烯電熱網格布予生產商及工業客戶，該等客戶將我們的產品融入其製造流程。該等直接銷售是我們業務模式的重要組成部分，尤其是華晨品牌的業務。

業 務

對於我們的分銷分部，由梵晞、美世康及蝶戀清楓品牌經營，主要通過我們的分銷商網絡銷售。該等分銷商將產品銷售予零售商，終端用戶可從零售商或企業客戶處購買我們的消費品。我們與分銷商維持買方／賣方關係，此等分銷模式符合中國行業慣例。借助分銷商已有的本地市場渠道，我們能以具成本效益的方式，擴大零售市場的覆蓋廣度與深度。

這種銷售方法使我們能夠有效地服務工業客戶及零售消費者，在擴大市場覆蓋範圍的同時，維持不同客戶分部的高效渠道管理。

於2024財年及2025財年，本集團五大客戶於各年度的銷售總額分別佔我們各年度總收益約53.8%及46.4%，而向我們單一最大客戶作出的銷售額佔我們各年度總收益約13.1%及10.1%。於2024財年，我們年內的所有五大客戶均為分銷商。於2025財年，該年度五大客戶中有四家為分銷商。

我們確認，各年度的五大客戶均為獨立第三方，而據董事所知，概無董事或其緊密聯繫人或擁有我們已發行股本5%以上的現有股東於往績記錄期間各年度於任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

除一家客戶同時亦為我們的供應商外，於往績記錄期間，概無主要客戶兼屬我們的供應商，反之亦然。有關進一步資料，請參閱「業務 — 供應、採購、庫存及物流 — 客戶與供應商間的重疊」。下表載列所示年度我們的五大客戶及其他資料：

2025財年

排名	名稱	背景	所採購主要產品	開展業務關係	信貸期	支付方式	銷售總額 (人民幣千元)	佔本集團 銷售總額 的百分比
1	客戶A.....	見附註1	石墨烯集成發熱產品	2022年7月	90天	銀行轉賬	11,968	10.1%
2	客戶B.....	見附註2	石墨烯集成發熱產品	2022年7月	90天	銀行轉賬	11,671	9.8%
3	客戶C.....	見附註3	石墨烯電熱網格布	2025年1月	90天	銀行轉賬	11,644	9.8%
4	客戶D.....	見附註4	石墨烯集成發熱產品	2022年7月	90天	銀行轉賬	10,172	8.5%
5	客戶E.....	見附註5	石墨烯集成發熱產品	2022年7月	90天	銀行轉賬	9,741	8.2%
總計							55,196	46.4%

2024財年

排名	名稱	背景	所採購 主要產品	開展 業務關係	信貸期	支付方式	銷售總額 (人民幣千元)	佔本集團 銷售總額 的百分比
1	客戶A.....	見附註1	石墨烯集成發熱產品	2022年7月	90天	銀行轉賬	12,859	13.1%
2	客戶B.....	見附註2	石墨烯集成發熱產品	2022年7月	90天	銀行轉賬	11,328	11.6%
3	客戶D.....	見附註4	石墨烯集成發熱產品	2022年8月	90天	銀行轉賬	9,945	10.2%
4	客戶E.....	見附註5	石墨烯集成發熱產品	2022年7月	90天	銀行轉賬	9,254	9.5%
5	客戶F.....	見附註6	石墨烯集成發熱產品	2022年9月	90天	銀行轉賬	9,247	9.4%
總計							52,633	53.8%

業 務

附註：

- 1 客戶A是一家於2017年在中國成立的私營有限責任公司，註冊資本為人民幣30百萬元。客戶A約有32名僱員。其主要從事紡織品、服裝及家居用品的批發，包括轉售本集團的石墨烯集成發熱產品，並於2024財年及2025財年擔任我們的分銷商。我們於2022年首次認識客戶A。客戶A的下游客戶位於中國東北。
- 2 客戶B是一家於2017年在中國成立的私營中國有限責任公司，註冊資本約為人民幣30百萬元。客戶B約有35名僱員。客戶B主要從事紡織品、服裝及家居用品的批發，包括轉售本集團的石墨烯集成發熱產品，並於2024財年及2025財年擔任我們的分銷商。我們於2022年透過附屬公司華晨的銷售電話首次認識客戶B。客戶B的下游客戶位於中國東北，主要為線下零售門店及企業團購客戶。
- 3 客戶C是一家於2013年在中國成立的私營中國有限責任公司，註冊資本約為人民幣1百萬元。客戶C約有43名僱員。客戶C主要從事汽車內飾裝潢及汽車美容服務。客戶C為本集團石墨烯電熱網格布的直銷客戶，該等產品採購自本集團並集成應用於汽車內飾發熱系統。我們於2025年透過我們的附屬公司華晨的銷售電話首次認識客戶C。客戶C的下游客戶位於中國東北，主要為汽車原設備製造商、汽車內飾產品製造商及汽車改裝服務提供商。
- 4 客戶D是一家於2017年在中國成立的私營中國有限責任公司，註冊資本約為人民幣30百萬元。客戶D約有27名僱員。客戶D主要從事紡織品、服裝及家居用品的批發，包括將本集團的石墨烯集成發熱產品轉售予企業及機構採購客戶，並於2024財年及2025財年擔任我們的分銷商。我們於2022年首次認識客戶D。客戶D的下游客戶位於中國東北，主要為企業及機構採購客戶。
- 5 客戶E是一家於2017年在中國成立的私營中國有限責任公司，註冊資本約為人民幣25百萬元。客戶E約有29名僱員。客戶E主要從事紡織品、服裝及家居用品的批發，包括轉售本集團的石墨烯集成發熱產品，並於2024財年及2025財年擔任我們的分銷商。我們於2021年首次認識客戶E。客戶E的下游客戶位於中國東北，主要為戶外用品店、體育用品店、美容院、釣具店、服裝店及建築公司。
- 6 客戶F是一家於2017年在中國成立的私營中國有限責任公司，註冊資本約為人民幣29百萬元。客戶F約有29名僱員。客戶F主要從事紡織品、服裝及家居用品的批發，包括轉售本集團的石墨烯集成發熱產品及勞保用品，並於2024財年及2025財年擔任我們的分銷商。我們於2022年首次認識客戶F。客戶F的下游客戶位於中國東北，主要為零售門店及企業團購客戶，其中包括為戶外工作人員採購加熱工裝及防護設備的建築公司。

我們所有客戶均位於中國。我們基於多個標準甄選客戶，包括但不限於信譽度、業內往績記錄、聲譽、財務狀況及內部管理。此外，我們的所有客戶均具備有效的營業執照以進行業務運營。

與我們五大客戶中若干客戶的關係

我們的時任執行董事羅先生曾在多個商業場合向潘永華女士（「潘女士」）及其兒媳楊雪女士（「楊女士」）轉介我們集團的若干潛在客戶，目的是收購已預先註冊成立的公司實體，原因是羅先生認為我們集團與公司實體而非自僱人士（個體戶）進行業務往來更為合適。羅先生並未就該等轉介從潘女士或楊女士收取任何代價或補償。

業 務

潘女士生前在中國從事公司註冊服務業務，該業務涉及在中國註冊成立公司，並在潘女士及／或楊女士以代名董事、監事及股東(視情況而定)身份持股一段時間後，將該等公司轉售予尋求已預先註冊成立的公司實體的第三方買家。潘女士於2023年去世，其業務自此由楊女士接管。客戶A、客戶B、客戶D、客戶E及客戶F各自由潘女士作為其公司註冊服務業務的一部分註冊成立，並於2020年11月至2021年2月期間由其現有股東向潘女士收購，每位客戶的轉讓價介乎約人民幣1,000元至約人民幣3,000元。

除上文及上表所述的過往股權及公司職位外，潘女士及楊女士從未參與客戶A、客戶B、客戶D、客戶E或客戶F的任何業務營運、日常管理或戰略決策。

羅先生與客戶D的實益擁有人

客戶D由C先生全資擁有，C先生擔任其法定代表人、執行董事兼總經理。C先生與羅先生為吉林省西部鹽鹼地治理工程諮詢有限公司(「JW工程」)的共同投資者，該公司於2022年12月在中國註冊成立，初衷是承接中國政府主導的西部鹽鹼地修復、土地整理、河湖連通工程及供水項目，但自註冊成立以來一直處於不活躍狀態(或僅有極少量業務)。

於最後實際可行日期，C先生持有JW工程約99%的股權，並擔任其執行董事兼總經理，而羅先生則持有剩餘約1%的股權，並擔任其監事。C先生大約於2024年5月向一名獨立第三方收購其在JW工程的99%股權，基於Cai先生在政府機構大宗採購方面的行業經驗，並於當時成為JW工程的法定代表人、執行董事兼總經理。

客戶D與羅先生均已書面向我們確認，彼等彼此獨立，並非一致行動人士，且未曾向對方提供任何營運指示、融資或財務資助。

羅先生與客戶E的實益擁有人

客戶E由Y先生全資擁有，Y先生擔任其法定代表人、執行董事兼總經理。Y先生與羅先生為吉林省晟億拍賣有限公司(「JS拍賣」)的共同投資者，該公司由羅先生及Y先生向潘女士收購作為投資控股公司，自收購以來並未從事任何拍賣相關活動或其他業務。

於最後實際可行日期，羅先生持有JS拍賣60%的股權並擔任其監事，而Y先生則持有剩餘40%的股權，並擔任其法定代表人、執行董事兼總經理。

客戶E與羅先生均已書面向我們確認，彼等彼此獨立，並非一致行動人士，且未曾向對方提供任何營運指示、融資或財務資助。

業 務

客戶D與客戶E的定價、其他條款及毛利率的可比性

我們的董事確認，於往績記錄期間，本集團與客戶D及客戶E進行交易時所採用的定價、其他銷售條款及毛利率，與本集團與其他分銷商進行可比產品交易時所採用的條款大致相同，且並未更為優惠。

除上文所披露者外，就我們的董事經作出一切合理查詢後所深知、盡悉及確信，本集團與我們的任何分銷商(客戶A、客戶B、客戶D、客戶E及客戶F除外)或其各自的任何聯繫人之間，過往或目前概無任何家族、業務、僱傭、信託、融資、股權、資金流轉讓或其他性質的關係。

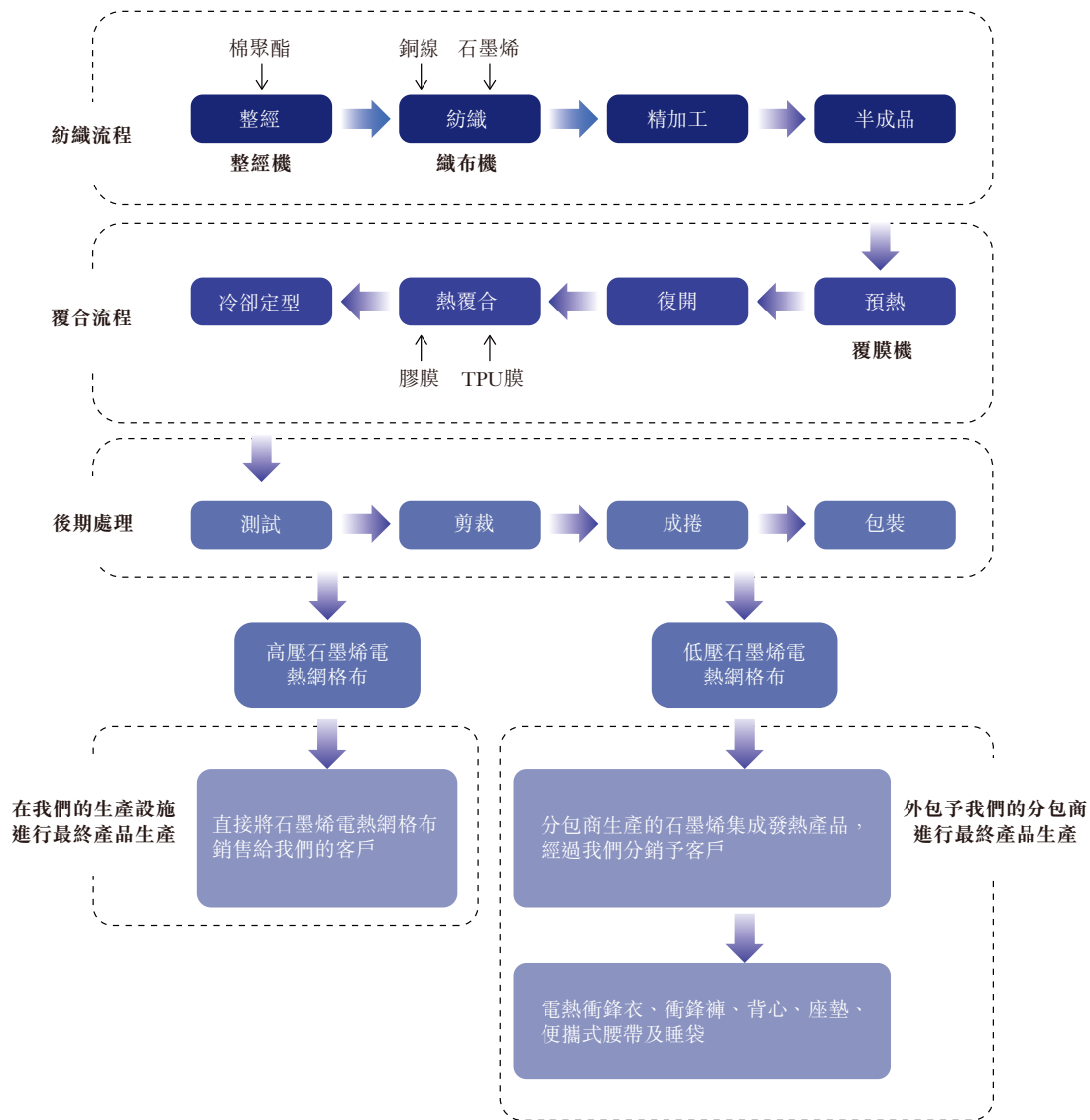
生產

我們在位於吉林省長春市二道區英泰大路以南，英俊西街以西的長春國際物流經濟開發區先進製造產業園區的生產設施生產石墨烯電熱網格布。

業 務

生產工藝

以下流程圖概述生產我們石墨烯電熱網格布及石墨烯集成發熱產品的關鍵步驟：



1. 紡織流程：

- 整經：將棉滌綸繞在經軸上，以確保所需的支數及長度。要始終保持一致的張力，然後將準備好的經軸安裝於織機上。
- 紡織：使用梭子及劍杆織機將緯紗與經紗交錯。該工藝結合三個組成部分：棉滌綸作為網格布，銅絲作為導電線，石墨烯紗用作發熱。
- 成卷定型：新織成的網格布經過整理工藝，包括定型技術，以穩定其結構。

業 務

- d. 半成品：在該階段，網格布被視為半成品，可用於進行下一階段的生產。
2. 覆合流程：
 - a. 預熱：將層壓機預熱至140°C，以進行粘合。
 - b. 展開：將半成品網格布展開，以確保後續步驟的處理統一。
 - c. 熱覆合：準備好的網格布進入層壓機。貼上TPU膜或透氣布料以及膠膜，以壓力及熱力將這些網格布固定在織物上。
 - d. 冷卻定型：於熱粘合之後，層壓網格布被冷卻以定型及穩定新形成的複合結構。然後，集成複卷機收集成品層壓織物。
3. 後加工處理：
 - a. 測試：層壓網格布經過質量控制測試，以確保所有性能參數符合產品標準。
 - b. 剪裁：根據所需的尺寸或圖案裁剪網格布，為進一步加工做準備。
 - c. 成卷：根據產品設計，切割碎片可能會縫合在一起。此步驟視預期最終成品而定。
 - d. 包裝：將加工后的織物(現稱石墨烯電熱網格布)進行包裝，以便運輸。
4. 最終產品生產：
 - a. 對於華晨品牌旗下的直銷分部而言，經加工的石墨烯電熱網格布在此階段已完成其生產過程。這些網格布會作為最終產品進行包裝，並直接銷售給生產商及建築公司，隨後他們會將我們的網格布集成到他們自己的產品中，諸如加熱系統和汽車零部件等。
 - b. 對於以梵晞、美世康及蝶戀清楓品牌經營的分銷分部而言，生產過程則透過我們的外包商持續進行。由於本公司專注於石墨烯電熱網格布的生產，並未維持消費品的生產線，因此我們會與擁有專門用於消費品製造設施的外包商合作。此類外包商依據我們的特定設計和要求，將我們的石墨烯電熱網格布集成至可供消費者使用的產品中，例如電熱衝鋒衣、電熱睡袋及電熱座墊。一旦製造完成，所有製成品都會送回我們的工廠，以便在透過我們的零售網絡進行分銷之前，進行檢驗及質量控制。

這種生產過程讓我們能夠專注於石墨烯網格布生產的核心競爭力，同時利用外包商生產消費品，從而達到效率最大化。

業 務

我們的分包商

委聘分包商的原因

於往績記錄期間，分包費用由2024財年的約人民幣45.3百萬元增加至2025財年的人人民幣55.5百萬元，分別佔各年度銷售成本總額的約76.7%及80.3%。該增加主要是由於我們石墨烯發熱產品的銷售收入增加。

我們的董事認為委聘分包商可使本公司能夠在專注自身優勢的同時提高運營效率。通過專注於核心競爭力，例如運用專業技術及專有設計生產石墨烯電熱網格布，我們可以優先考慮創新及質量控制，並將最終組裝工作外包予分包商。這種方式亦可提高成本效益，因為利用分包商現有的基礎設施及勞動力，可減少於非核心生產流程方面進行大量資本投資的需求。

選擇分包商的依據

我們基於多項關鍵標準選擇分包商。在生產能力方面，我們要求分包商證明其有能力嚴格遵守生產及交付時間表。在質量合規方面，分包商必須有遵守嚴格標準的良好往績記錄，包括檢測、過程中檢查及配合交付後檢查。我們亦要求對方作出保密承諾，嚴格履行保護我們專有設計的義務。

分包協議的主要條款

我們的分包商須遵守其與我們訂立的標準分包安排。於最後實際可行日期，我們與分包商的標準分包安排的主要條款如下：

期限：1年，續約需雙方同意。

分包商的職責：生產：按照規格執行訂單。

質量保證：實施全流程質量控制，提供檢測報告，並免費糾正缺陷。

保密：終止協議後，保護我們的知識產權至少一年。

原材料採購：分包商負責採購外部材料。

本公司提供石墨烯電熱網格布。

倘原材料成本出現大幅波動，可就價格調整進行磋商。

質量合規：最終產品必須通過我們的檢驗。若未能達到我們的標準，將導致返工、更換或處以財務處罰。

費用基準：定價與已確認採購訂單掛鉤。付款條款為交付後90天通過銀行轉賬支付。

業 務

續約與終止： 續約：1年期滿後，需雙方達成書面協議方可續約。

終止：倘於補救期⁽¹⁾後發生重大違約行為，可立即終止協議。

倘發生不可抗力事件，可重新磋商或終止協議。

最終產品的所有權： 本公司保留最終產品的所有權及分銷權。

附註：

- (1) 「補救期」指合約中約定的時間範圍，在此期間，供應商有機會糾正嚴重違反分包協議的行為，如質量問題、交付延遲或違反保密規定。倘供應商未能於補救期內補救違約情況，本集團有權立即終止協議。該安排確保供應商有公平機會在終止前解決任何不合規問題，且符合標準商業慣例，支持穩定可靠的供應鏈。

我們的生產設備及機械

我們自中國的獨立第三方購買生產設備及機械。我們對我們的生產設備及機械定期進行檢查，以確保生產線流暢運行及以最佳水平運作。我們通常每月定期對生產設備進行保養，並按計劃進行不同設備的輪換，以避免我們的運營完全停止。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的生產過程並無因設備或機械故障而出現任何重大或長期中斷。

下表載列於2025年12月31日我們主要設備及機械的資料：

主要設備及機械類型	設備及機械數量	估計平均會計使用年期 (年)	平均剩餘會計使用年期 (年)
覆膜機.....	2	10	6
紡織機.....	3	10	4
整經機.....	2	10	6
紡織機.....	3	5	5
紡織機.....	5	10	8

業 務

產能及利用率

我們的生產使我們能夠滿足市場需求。下表載列於所示年度我們生產線的設計產能、實際產量及利用率：

生產線類型	2024財年			2025財年		
	設計產能 ⁽¹⁾	實際產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾	設計產能 ⁽¹⁾	實際產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾
	(平方米)	(平方米)	(%)	(平方米)	(平方米)	(%)
紡織.....	156,000	142,000	91.0 ⁽⁴⁾	156,000	132,000	84.6
加熱相關產品 ⁽⁴⁾	—	—	—	63,000	16,576	63.1 ⁽⁵⁾

附註：

- (1) 設計產能乃生產線的日產能乘以每個年度的適用營運天數釐定及計算得出（不包括所有僱員的一般假期及公眾假期，但包括因保養／檢查而造成的停機時間）。
- (2) 我們假設2024財年及2025財年生產線的日營運時數均為16小時（兩更）。假設2024財年及2025財年生產線將分別每年運營280天（不包括所有僱員的一般假期及公眾假期，但包括因保養／檢查而造成的停機時間）。
- (3) 各相關年度／期間的利用率乃透過實際產量除以設計產能得出。
- (4) 於2025年8月，我們試運行了一條用於生產加熱相關產品的新生產線，該生產線在2024財年及2025財年對我們總收益的貢獻分別為零及不足3.0%。
- (5) 利用率是根據該生產線在相關期間的實際產量除以同一期間的設計產能計算得出，並經時間加權調整以反映該生產線實際投入運營的期間。

年度生產計劃

我們的年度生產計劃通常於每年第四季度制訂。銷售及營銷部將與我們所有主要部門協調，並基於年度經濟指標、最新市場趨勢、來自我們分銷商的反饋和當前生產和銷售能力制訂建議年度生產計劃，然後，彼等將在定案前把草擬計劃發給董事會討論。

季節性

我們的業務呈現東北地區發熱材料及產品行業固有的季節性模式。在下半年，由於氣候寒冷，發熱材料及產品的需求達到高峰，因此我們的銷售表現通常較強。相反，我們一般在上半年錄得較低的收益。我們業務的季節性與東北地區的氣候模式一致，直接影響我們石墨烯電熱網格布及石墨烯集成發熱產品的需求。這種需求的季節性變化是發熱材料及產品行業的特點，其銷售主要集中在冬季前及冬季。請參閱「風險因素-與我們的業務及產業相關的風險—我們的經營業績可能受季節性波動影響」。

業 務

擴建計劃

由於現有生產線的利用率達到其各自營運上限，我們擬分配約[編纂]百萬港元（佔[編纂][編纂]淨額約[編纂]%），以提升及擴大我們的產能，主要為滿足市場對我們產品日益增長的需求並把握中國不斷增長的新型發熱產品市場的機遇。

因此，作為我們擴建計劃的一部分，我們擬將該部分[編纂][編纂]淨額用於以下用途：

- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元用於購買新生產設備，包括智能覆膜線、智能紡織機、研磨機、紙漿混合機、印刷機、檢測設備以及配電系統；及
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元用於租賃新廠房及倉庫。

位於我們總部的新生產線及相關生產設施預期於2027年4月前投入試產。我們認為，我們的擴建計劃不僅將提高產能，亦能使本集團日後能夠保持競爭力。

於2025年12月31日，我們的紡織及加熱相關產品生產線的設計年產能分別為156,000平方米及63,000平方米，各自的利用率已達到84.6%及63.1%。於完成購買新生產線後，預計我們新生產線的設計年產能將達306,000平方米。

我們將就建設上述新生產線提交申請備案。經中國法律顧問及董事確認，倘我們提交當局要求的所有必要文件，我們完成該等備案程序將不存在法律障礙。

除上述外，本集團就有關申請備案毋需其他牌照、許可證、備案、註冊或批准。

關鍵里程碑預期時間表

於最後實際可行日期，我們尚未開始擴建計劃且並未產生任何開支。下表載列新生產線擴建計劃的擬定用途及性質：

擬定用途	詳細分項	估計總成本 (百萬港元)	於最後實際 可行日期	預期使用 [編纂]	完工時間／ 預計完工時間
			已結付成本金額 (百萬港元)	結付的成本金額 (百萬港元)	
智能紡織機	用於織物生產	4.5	[0.2]	[編纂]	[2026年12月]
智能電控 覆膜機	用於合成材料	4.2	[—]	[編纂]	[2027年4月]
上漿機	用於滌綸線上漿	1.3	[—]	[編纂]	[2027年4月]
漿料研磨機	用於上漿準備	1.1	[—]	[編纂]	[2027年4月]
漿料混合機	用於上漿準備	0.7	[—]	[編纂]	[2027年4月]

業 務

擬定用途	詳細分項	估計總成本 (百萬港元)	於最後實際 可行日期	預期使用	完工時間／ 預計完工時間
			已結付成本金額 (百萬港元)	[編纂] 結付的成本金額 (百萬港元)	
漿料印刷機	用於打印膠片	1.2	[—]	[編纂]	[2027年4月]
電力系統	包括電力變壓器及 配電系統	1.9	[—]	[編纂]	[2027年4月]
漿料檢測設備	用於檢測	1.3	[—]	[編纂]	[2028年4月]
				[編纂]	

原材料

我們的原材料主要包括(i)TPU膜；(ii)石墨烯；(iii)棉滌綸；及(iv)銅導線。下表載列於所示年度我們原材料組成部分的銷售成本：

	2024財年		2025財年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
TPU膜	3,947	42.2	1,644	29.3
石墨烯	3,265	34.9	1,362	24.3
棉滌綸	1,044	11.2	1,505	26.8
銅導線	1,098	11.7	1,103	19.6
總計	9,354	100.0	5,614	100.0

供應、採購、庫存及物流

我們的內部包裝流程使我們能夠將採購、生產及包裝整合，以在我們的生產設施中確保效率及避免污染，亦使我們更好地掌控時間、生產成本及生產質量。我們主要採購標籤、內包裝及外包裝的包裝材料。我們僅從符合我們質量標準的預先核准的供應商名單中購買我們的原材料。對於每種原材料，我們均聘請若干預先核准的供應商，以降低短缺的風險。我們所有的原材料均採購自中國的供應商。

我們確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到對生產過程有重大不利影響的任何重大質量問題或我們用於生產的原材料或其他主要材料短缺。

採購程序

我們規定了透明的採購程序，以選擇生產所需的合適供應商。我們根據各種因素採購原材料及供應品，包括但不限於(i)採購自供應商的原材料及供應品的單位成本的市場比較；(ii)歷史銷售需求；及(iii)我們的產能，並設有存貨管理系統，監控生產過程中使用的各類原材料及供應品的存貨水平。在向供應商發出採購訂單之前，我們將檢查現有的存貨水平，以避免過度採購及累積過量存貨。

業 務

供應及採購協議

我們生產所需的供應品一般可在市場上輕易獲得。因此，我們一般無須亦未曾就我們的原材料訂立任何長期供應協議。

我們與有關TPU膜、石墨烯、棉滌綸及銅導線的供應商分別簽訂採購協議。該等協議或訂單的主要條款包括產品規格及質量標準、交付義務、檢驗權、付款條款及違約責任。

根據該等關鍵條款，供應商根據我們的產品規格條款下的標準提供特定類別的原材料，並根據交付義務將原材料運送至我們的倉庫並承擔物流成本。我們根據檢驗權及質量標準條款在交付至倉庫時進行檢驗、檢查及樣品測試。交付予我們的任何未能通過質量檢驗的原材料將退回給供應商。根據違約責任條款，供應商仍須對原材料的質量負責，直至原材料成功通過質量檢驗。待原材料成功通過檢驗后，我們將按照約定的付款條款向相關供應商付款。於往績記錄期間，我們的供應商一般授予我們90天的信貸期。我們一般以銀行轉賬結算採購成本。

該等安排提供了採購靈活性，同時確保了產品質量和及時交付。

於最後實際可行日期，我們有27名預先核准的供應商，其中21名為原材料供應商，6名為加工服務供應商。加工服務指由第三方分包商提供的分包製造服務，其將本集團的石墨烯電熱網格布整合至可供消費者使用的電熱產品中，如夾克及睡袋。該等分包商負責根據本集團的產品設計進行剪裁、成捲、組裝及包裝，並須遵守本集團的質量控制標準。隨着本集團電熱產品銷售的增長，加工服務的使用變得愈發重要，這使得本集團能夠專注於其石墨烯電熱網格布生產的核心專業知識，同時利用外部技能進行消費品組裝。

我們在預先核准的供應商名單中就每種主要原材料保留至少兩家供應商，並從不少於三家供應商中進行選擇，以使我們的供應商基礎多樣化，並有助於確保以合理價格可靠地供應原材料。

與供應商的關係

於2024財年及2025財年，各年度內兩大供應商均為提供外包服務的企業，其餘三大供應商則為我們向其採購石墨烯及TPU膜等原材料的企業。

於2024財年及2025財年，我們每年向五大供應商作出採購的金額分別佔同年我們總採購額的約87.6%及87.9%，其中總部位於北京的分包商供應商A於該兩個年度內均為最大的供應商。同年，我們向供應商A作出採購的金額分別佔我們總採購額的約42.8%及43.9%。然而，該等五大供應商均不構成單點故障，原因為2024財年及2025財年並無單一供應商的採購額佔我們總採購額的50%以上，且每類原材料均有多家供應商可供選擇。董事認為，供應商終止合作或本集團與其供應商關係出現重大不利變化的風險偏低。

業 務

此項評估乃基於本集團與其主要供應商自2019至2022年建立的長期合作關係、穩定的交易歷史記錄及一如既往的準時交付記錄。所有關鍵供應商均為獨立第三方，與本集團無利益衝突，且於往績記錄期間未發生重大糾紛或延遲付款的情況。董事對供應商關係穩定性的信心，亦得益於積極的供應商管理措施，包括定期進行績效評估及維持多元化的供應商基礎。

就應急計劃而言，本集團備有一份預先批准的供應商名單，其中包括21家原材料供應商及6家分包商。就每種關鍵原材料而言，本集團與至少兩家供應商合作，從而確保產能儲備充沛。倘任何現有關鍵供應商終止與本集團的業務關係，管理層確信能在相似條款及成本下物色到替代供應商，此乃由於開放市場中TPU薄膜、滌棉及銅線等關鍵材料供應充足，且產品組裝採用標準化分包模式。值得注意的是，於往績記錄期間，本集團未曾遭遇供應中斷情況，足見其應急計劃及多供應商策略的有效性。

我們確認，於最後實際可行日期，於各年度的全部五大供應商均為獨立第三方，且據董事所悉，概無董事或彼等緊密聯繫人或擁有我們已發行股本5%以上的現有股東均於往績記錄期間各年度的任何五大供應商中擁有任何權益。

於往績記錄期間，吉林市九州裕華服裝有限公司兼屬我們的客戶及供應商。更多詳情請參閱本文件「業務—客戶與供應商間的重疊」分節。

我們的主要供應商

下表載列於所示年度我們(於相關年度)的前五大供應商及若干其他資料。各供應商均為獨立第三方，與本集團或其董事並無緊密聯繫。該等供應商均在其特定業務領域內開展業務，且均有多年的營運歷史，業務成熟。有關該等供應商的主要業務活動、成立年份及其他公開信息的進一步資料，可透過公開渠道查閱，並可應要求提供。

2025財年

								佔本集團 採購總額 的百分比
排名	名稱	背景及主要業務	所提供主要 產品／服務	與本集團 開展業務關係	信貸期	支付方式	採購總額	
								(人民幣千元)
1	供應商A	見附註1	分包服務	2022年7月	90天	銀行轉賬	27,972	43.9%
2	供應商B	見附註2	分包服務	2022年7月	90天	銀行轉賬	25,291	39.7%
3	供應商C	見附註3	原材料	2020年6月	90天	銀行轉賬	1,000	1.6%
4	供應商D	見附註4	原材料	2019年12月	90天	銀行轉賬	903	1.4%

業 務

排名	名稱	背景及主要業務	所提供主要 產品／服務	與本集團 開展業務關係	信貸期	支付方式	採購總額 (人民幣千元)	佔本集團 採購總額 的百分比
5	供應商E	見附註5	原材料	2019年12月	90天	銀行轉賬	840	1.3%
總計							56,006	87.9%

2024財年

排名	名稱	背景及主要業務	所提供主要 產品／服務	與本集團 開展業務關係	信貸期	支付方式	採購總額 (人民幣千元)	佔本集團 採購總額 的百分比
1	供應商A	見附註1	分包服務	2022年7月	90天	銀行轉賬	21,325	42.8%
2	供應商B	見附註2	分包服務	2022年7月	90天	銀行轉賬	18,330	36.8%
3	供應商E	見附註5	原材料	2019年2月	90天	銀行轉賬	1,530	3.1%
4	供應商C	見附註3	原材料	2020年6月	90天	銀行轉賬	1,455	2.9%
5	供應商D	見附註4	原材料	2019年12月	90天	銀行轉賬	989	2.0%
總計							43,629	87.6%

附註：

- 1 供應商A是一家於2013年在中國成立的私營中國有限責任公司，註冊資本為人民幣3百萬元。供應商A約有140名僱員。供應商A主要從事戶外用品的批發及戶外產品和服裝產品的分包服務。我們於2022年透過行業同行的介紹首次認識供應商A。於往績記錄期間，本集團就旅行及戶外產品及石墨烯集成發熱產品的組裝向供應商A採購分包服務。
- 2 供應商B是一家於2018年在中國成立的私營中國有限責任公司，註冊資本為人民幣0.5百萬元。供應商B約有120名僱員。供應商B主要從事服裝及配件的製造及銷售，以及服裝產品的分包服務。我們於2022年透過行業同行的介紹首次認識供應商B。於往績記錄期間，本集團就石墨烯集成發熱產品及旅行與戶外產品的組裝向供應商B採購分包服務。供應商B亦為本集團的客戶，請參閱本文件「業務—客戶與供應商間的重疊」一節。
- 3 供應商C是一家於2003年在中國成立的私營中國企業，註冊資本為人民幣3百萬元。供應商C約有59名僱員。供應商C主要從事TPU薄膜、聚四氟乙烯(鐵氟龍)製品及超高分子量聚乙烯製品的生產。我們於2018年透過電子商務平台首次認識供應商C，並於2019年與供應商C訂立首份採購訂單。於往績記錄期間，本集團向供應商C採購原材料(主要為TPU薄膜)，用於生產我們的石墨烯電熱網格布及石墨烯集成發熱產品。

業 務

- 4 供應商D是一家於2020年在中國成立的私營中國有限責任公司，註冊資本為人民幣10百萬元。供應商D約有95名僱員。供應商D主要從事納米生物技術產品的研發及製造。我們於2020年透過電子商務平台首次認識供應商D。於往績記錄期間，本集團向供應商D採購石墨烯納米導電纖維，用於生產我們的石墨烯電熱網格布。
- 5 供應商E是一家於1998年在中國成立的私營中國有限責任公司，註冊資本為人民幣500,000元。供應商E約有52名僱員。供應商E主要從事高分子產品的製造。我們於2019年透過行業會議首次認識供應商E。於往績記錄期間，本集團向供應商E採購高分子原材料，用於生產我們的石墨烯電熱網格布及石墨烯集成發熱產品。

客戶與供應商間的重疊

下表載列於往績記錄期間兼屬我們供應商的主要客戶詳情：

實體名稱	銷售額及 佔收益 總額的 百分比	在客戶中 排名	我們出售的 主要產品	採購額及 佔採購 總額的 百分比	在供應商中 排名	我們採購的 主要服務
	(人民幣千元)			(人民幣千元)		
供應商B	2024財年： 3,711, 3.8%	2024財年： 第8位	高壓網格布	2024財年： 18,330, 36.8%	2024財年： 第2位	分包服務
	2025財年： 1,408, 1.2%	2025財年： 第20位		2025財年： 25,291, 39.7%	2025財年： 第2位	

附註：

- (1) 每項銷售交易及採購交易均按獨立個別基準協商、進行及結算。

於往績記錄期間，我們與供應商B進行買賣，因為據董事所深知及確信，供應商B專門從事服裝製造並能夠於指定時間內提供所需的分包服務。

於2024財年，供應商B應佔的毛利為人民幣1.4百萬元，毛利率為39.0%。相比而言，其毛利率為39.7%。於2025財年，供應商B應佔毛利為人民幣0.4百萬元，毛利率為27.1%，而本集團整體毛利率約為41.9%。整體而言，董事認為，2024財年向供應商B銷售所實現的毛利率與本集團整體毛利率大致相當，而2025財年向供應商B銷售的毛利率較低，反映該等銷售規模有限（約佔本集團2025財年收益的1.2%），以及與供應商B按公平磋商議定的定價條款作為同一產品類別中眾多客戶之一的影響。

據董事所深知及確信，供應商B及其最終實益擁有人均為獨立第三方。董事確認與供應商B的各項交易(i)經公平磋商進行；(ii)條款按各個別訂單進行協商；(iii)均為獨立交易，並非互相關連或互為條件；及(iv)按各獨立個別訂單進行。

業 務

質量控制

我們已依據中國相關法律法規的要求，在整個生產流程中實施了一套全面的質量控制體系。我們的質量控制體系已獲得ISO 9001:2015質量管理認證。我們專職的質量控制團隊負責質量控制管理、識別質量控制問題，並向生產團隊提供解決方案。

石墨烯電熱網格布

就我們的直銷分部而言，我們強調遵循技術規格及企業標準。我們的質量控制措施著重於實物檢查，本公司會檢查是否存在任何可見的瑕疵，例如孔洞、撕裂或織物紋理不均、線跡不均勻、或針縫不規則等情況，確保網格布的顏色和質地均勻一致。我們會核實銅線和石墨烯紗線是否妥善整合，並確保所有部件（拉鏈、鈕扣等）符合規格。通過直銷所銷售的產品質量檢測包括導電性測試、加熱功能測試、彈性測試以及防水測試，以確保符合企業標準。

石墨烯集成發熱產品

在我們的分銷分部，我們實施著重於消費者安全和用戶體驗的加強型測試方案。對於每一批產品，我們的質量控制團隊會執行實物檢查、質量測試以及抽樣測試。我們隨機抽取一定比例的產品進行加強型測試。我們分銷的質量控制流程格外重視消費品特有的耐用性評估及安全性。

整體方法

對於所有產品，我們的質量控制團隊會進行徹底的包裝檢查，以確保包裝上所有必需的標籤都齊全且準確無誤。我們會核實包裝是否完好無損且標籤貼示得當，並確認在發貨前所有物品都已妥善裝入。所有測試結果和觀察結果都會以批號記錄下來，以便追溯。

此方法可確保我們在工業產品線和消費品線上都能維持一貫的品質，同時滿足各個市場分部的特定要求。透過記錄和持續監控，我們秉持對卓越品質的承諾，使其符合企業標準。

存貨管理

我們的存貨包括原材料及製成品。我們不會記錄在製品。我們已實施存貨管理系統，需要各個職能部門（包括採購、生產、研發及財務部）合作。我們密切監控存貨水平以滿足生產需求，盡量減少存貨浪費及避免存貨過時。下表載列於所示日期我們的存貨詳情：

業 務

	於2024年12月31日	於2025年12月31日
	人民幣千元	人民幣千元
存貨		
原材料.....	954	703
製成品.....	3,229	2,846
減：減值虧損撥備.....	—	—
總計	4,183	3,549

原材料

我們的存貨水平主要視乎我們的生產需求及接到的訂單而定，並在需要時方會訂購更多原材料。我們會透過定期盤點數量及進行質量檢查持續監控存貨水平。此外，採購部人員與生產部人員亦會緊密合作制訂採購計劃及預算。

製成品

我們認為，我們不會有過量製成品存貨。

物流

於往績記錄期間，我們的客戶會安排直接從我們的倉庫提取我們的製成品。我們的倉儲部會核實訂單確認，以確保製成品被提取並發貨。因此，我們不會聘請物流公司將製成品從我們的倉庫運送至客戶指定的倉庫。我們相信這種做法可以使我們減少資本投資，並將產品運送的相關風險轉移至客戶所委託的物流服務供應商(包括因交通意外或運送延誤所產生的風險)。

預防及監察假冒產品措施

我們透過專職的營銷工作人員，積極監測並調查市場上潛在的假冒產品。我們的監測工作包括定期的市場巡查、對可疑產品的調查以及對潛在知識產權侵權行為的評估。我們的營銷團隊會在零售場所和線上市場進行常規的實物檢查，同時與提供可疑產品市場情報的分銷商保持密切溝通。必要時，我們也會與當地主管機關密切合作，以解決任何潛在的假冒問題。此外，我們已在包裝上採用了產品鑑別功能，以幫助消費者和分銷商識別真偽。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所知，我們的產品在中國市場並無任何仿冒品。

研究及開發

於最後實際可行日期，我們的研發部由三名成員組成。我們的開發流程始於銷售及營銷部就用戶體驗提供的反饋，隨後就潛在的產品改進進行初步研究。我們然後會與大學合作進行技術研究。我們保留所有與研發項目相關的知識產權，且自該等項目產生的所有利潤及經濟利益，均歸本集團所有。

業 務

於2025年12月31日，我們持有三項實用新型專利及一項發明專利。我們的研發涵蓋的領域包括新電熱材料開發、熱效率優化及整體產品性能提升。

與研究機構的合作

我們已與中國吉林省的兩所高校建立了研究合作夥伴關係，即大學A及大學B。該等合作專注於石墨烯材料的研發及產品專業技術的提升。我們的合作研究項目包括：

1. 石墨烯結構的完整性及穩定性提升
 - a. 抗氧化石墨烯複合材料的開發
 - b. 聚合物基體中石墨烯分散性的優化
 - c. 旨在改善界面結合的表面改性技術研究
2. 戶外環境下石墨烯複合保暖紡織品的研發
 - a. 針對紡織品基材的可擴展石墨烯摻入方法的開發
 - b. 織物基發熱元件電熱性能的優化
 - c. 大規模應用中均勻熱分佈機制的研究
 - d. 電熱效率及熱響應特性的提升
3. 石墨烯熱電材料在汽車領域的工業應用
 - a. 石墨烯聚合物複合材料於汽車加熱應用中的研究
 - b. 車載預熱系統的開發
 - c. 功耗及熱管理系統的優化

該等研究計劃側重於提升我們在智能石墨烯電熱網格布領域的核心競爭力，並擴大其於各個消費及工業領域的應用，同時保持我們對科學卓越及技術創新的承諾。

大學A的背景

大學A始建於1952年，其材料科學與工程及機械工程及機械工程學科於2022年入選吉林省高校「世界一流學科培育計劃」。於最後實際可行日期，該學校擁有國家級科研平台3個，國家級技術轉移中心1個，省級科研平台45個。

大學B的背景

大學B始建於1946年，為「211工程」及「985工程」高校。於最後實際可行日期，該大學的研究基礎設施包括：

業 務

- 7個國家重點實驗室
- 1個國家工程實驗室
- 6個國家地方聯合工程實驗室
- 1個國家工程技術研究中心
- 18個教育部實驗室／研究中心

該學校聘有6,000多名全職教職員工，包括約2,400名教授及12名中國科學院及中國工程院院士。

研發協議的主要條款載列如下：

- **訂約方責任。**我們負責(其中包括)(i)按照協議訂明的金額及時間表向研究夥伴支付研究資金；(ii)提供研究所須的必要原材料、樣本及測試設施；及(iii)指定內部研發聯絡人員，以與研究夥伴的研究團隊協調。研究夥伴負責(其中包括)(i)按照協定的項目計劃、方法及時間表開展研究；(ii)為項目調配所需的教研人員及研究生；及(iii)於各項目階段完成時交付協定的研究成果，連同定期進度報告。
- **範圍及期限。**各協議涵蓋本小節上文「研發項目」分節中相關項目所載主題的研發。個別項目期限各有不同，已完成的大學A項目約為12個月，而進行中的大學B項目約為36個月。
- **研究資金。**本集團根據協議承諾向大學A提供的研究資金總額約為人民幣13.6百萬元(涵蓋大學A的五個項目)，向大學B提供的研究資金總額約為人民幣6.0百萬元。於最後實際可行日期，承諾向大學A提供的研究資金中約人民幣8.7百萬元已動用，約人民幣4.9百萬元尚未動用。在承諾向大學B提供的資金總額中，約人民幣0.9百萬元將來自我們的內部資源，其餘約人民幣[編纂]百萬元將來自[編纂][編纂]。
- **保密。**協議各方須對另一方的技術資料、研究方法、研究數據、軟件及設計材料以及其他商業秘密及機密信息予以保密，且在協議期內及此後一段指明期間內，未經另一方事先書面同意，不得向任何第三方披露該等信息，亦不得為履行協議以外的任何目的使用該等信息。
- **知識產權。**履行各協議所產生的所有知識產權(包括專利、專利申請、專有技術、技術數據及產品設計)均由本集團獨家擁有，相關項目所產生的所有利潤及經濟利益亦獨家歸屬於本集團。研究夥伴根據協議的唯一權利是就其服務

業 務

收取協定的研究經費，大學A及大學B均不保留合作所產生知識產權的任何剩餘權益、特許權使用費權利、利潤分成或許可。

- 終止。各協議可經訂約方雙方同意終止，或在發生重大違約、另一方無力償債、本集團控制權變更或發生不可抗力或其他技術風險導致協議無法繼續履行時，由任何一方終止。

研發項目

於2025年12月31日，我們與研究合作夥伴開展了六個研發項目：

研究中心	期限	項目目標	已動用	未動用	項目總成本	狀態
			項目成本	項目成本		
			人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	
大學A	2022年1月—2022年12月	地熱板中的石墨烯複合保暖紡織品的研發	400	—	400	已完成
大學A	2022年1月—2022年12月	石墨烯滌綸紗線的研發	600	—	600	已完成
大學A	2023年1月—2023年9月	石墨烯集成發熱帳篷的研發	600	—	600	已完成
大學A	2024年1月—2026年12月	石墨烯紗線的阻值研發，以及汽車預熱系統的研發	6,604	1,576	8,180	進行中
大學A	2025年11月—2027年6月	新型複合介電材料及多層塗層工藝的研發	545	3,305	3,850	進行中
大學B	2024年9月—2027年8月	石墨烯漿料、石墨烯滌綸絲及石墨烯集成發熱產品的生產研發	[編纂]	[編纂]	6,000	進行中

我們會為所有項目提供研究及測試所需的原材料。該等研發項目產生的所有利潤及經濟利益均歸我們所有。研究機構將獲得雙方協定的服務費用。有關更多資料，請參閱本文件「業務—我們的業務策略」及「未來計劃及[編纂]用途—[編纂]用途」分節。

資質

經過多年發展，我們的業務已達成多項里程碑，且我們取得多項下列重要獎項及資質：

業 務

獎項／資質	頒發機構	頒發年／月
高新技術企業證書*.....	吉林省科學技術廳、吉林省財政廳、 國家稅務總局吉林省稅務局	2024年11月

競爭

根據弗若斯特沙利文報告，2025年，中國新型發熱材料行業前5大公司(按收益計)僅佔行業總收益約0.7%，且中國新型發熱產品行業前5大公司(按收益計)僅佔行業總收益約1.7%。

我們與同類產品的生產商直接競爭，在開拓新市場及當有新競爭對手進入我們的現有市場時，我們亦面對額外競爭。我們的競爭對手因產品、財政資源、營銷能力及／或地區市場份額而有所不同。根據弗若斯特沙利文報告，我們主要與多家國內石墨烯電熱網格布生產商競爭，處於分散市場。

更多詳情請參閱本文件「行業概覽」一節。

僱員

於2025年12月31日，我們聘用合共68名僱員，分類如下：

職能	僱員人數
行政部門	8
行政管理	4
生產部.....	33
採購部.....	2
銷售及營銷部.....	8
財務部.....	5
倉儲部.....	2
質量管理部	3
研發部.....	6
總計：.....	68

當作出招聘決定時，我們考慮業務策略、發展計劃、行業趨勢和競爭環境等各種因素。我們根據工作經驗、教育背景及專業資格等多種因素從公開市場上招聘僱員。我們提供培訓以提高僱員的技能、知識及能力。

社會保險及住房公積金

根據適用的中國法律及法規的要求，我們有義務參加社會福利計劃，根據僱員的實際工資為其提供養老保險、醫療保險、工傷保險、生育保險和失業保險。我們亦須

業 務

根據僱員的實際工資為其提供涵蓋住房公積金和住房福利的社會福利計劃。有關進一步詳情，請參閱本節「法律訴訟及監管合規」分節。

於2024財年及2025財年，我們的員工成本(不包括董事薪酬)分別約為人民幣4.4百萬元及人民幣6.3百萬元。

知識產權

我們主要依賴專利、版權、技術及商業機密，以及第三方保密協議共同保護我們的知識產權。於最後實際可行日期，我們在中國合共註冊四項實用新型專利、一項發明專利(該等專利對我們的業務而言屬重要)，以及一項在中國的待批發明專利申請。另外，於最後實際可行日期，我們於中國有五項註冊商標。有關知識產權的進一步資料，請參閱「附錄四 — 法定及一般資料 — B.有關我們業務的進一步資料 — 2.知識產權」分節。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無對本集團帶來重大影響的有關我們或第三方擁有的知識產權侵權，而向本集團提出任何待決或面臨威脅的索償，而我們亦無向第三方提出任何索償。

就(其中包括)不可給予專利的專有技術及難以實施專利的生產程序而言，我們依賴商業秘密保障和保密協議以保障我們的利益。鑒於我們相信於我們營運中有若干環節不受專利或版權保障，我們已採安全措施以保障該等環節。我們要求分銷商訂立分銷協議，當中所載的保密條款對彼等具有約束力。因此，分銷商有責任不向任何第三方披露我們的營運、技術或商業計劃的任何敏感方面。

除保護我們本身的知識產權外，我們亦有必要盡量降低我們任何產品或生產技術可能侵犯其他方的知識產權的風險。更多詳情請參閱本文件「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 倘無法保護知識產權，可能會損害我們的業務及競爭地位」分節。

保險

根據相關中國法律法規，並無全國適用的強制性條文規定石墨烯電熱網格布生產商須就其生產業務營運或產品責任投保。現時我們有以下保單：政府規定的僱員保險和福利，包括相關中國法律法規規定的醫療保險、養老保險、失業保險、工傷保險、生育保險及住房公積金。於最後實際可行日期，我們並未投購任何產品責任保險。我們將繼續監控我們的風險組合，並在必要時對我們的保險做法作出調整。然而，我們有若干風險並無受到保險的保障，且我們在業務經營過程中可能產生的損害及責任未必會獲得充分的保險保障。有關進一步詳情，請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們的保險範圍未必足以保護本集團」。

業 務

物業

租賃物業

於最後實際可行日期，我們租賃位於中國的兩項物業。下表載列於最後實際可行日期有關我們租賃物業的若干資料概要：

地址	概約建築面積 (平方米)	物業用途	租賃屆滿日期
中國吉林省長春市二道區長春國際物流經濟開發區英泰路以南英俊西街以西長春國際物流經濟開發區先進製造產業園區建設項目19號庫房....	2,513	工廠及辦公室	2029年7月
中國廣東省深圳市福田區彩田南路中深花園B座2315B室.....	60	辦公室	2027年2月

相關租賃協議的租賃屆滿日期介於2025年7月至2029年7月之間。於2025年7月屆滿的租賃的續期程序正如期進行，且我們預計於相關租賃到期後續約不會有任何重大困難或阻礙。

於最後實際可行日期，我們有關生產設施的租賃協議尚未向相關政府部門備案。該物業用作廠房及辦公室用途。廠房及辦公室租賃協議未能登記，主要是由於出租人長春市瑞通投資有限公司不予配合登記程序。

據我們的中國法律顧問告知，雖然租賃物業未登記租賃協議不會影響該等租賃協議的效力或我們使用該物業的權利，但相關住房主管部門可能會責令我們在規定期限內登記租賃協議，倘我們未能在規定期限內完成登記，則每份未登記的租賃協議會被處以最高人民幣10,000元的罰款。目前，吉林華晨持有一處未按要求辦理登記的租賃物業，因此，吉林華晨可能被處以的最高罰金為人民幣10,000元。於最後實際可行日期，我們並未因上述未備案租賃協議而遭遇業務運營終止或中斷，亦未遭遇重大財產損失。我們的董事及中國法律顧問認為，該等不合規情況不會對本集團的業務運營、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

吉林華晨已確認，其並未因未辦理租賃協議登記而受到處罰，且未收到任何要求整改的通知。倘出租人同意配合或相關機關要求限期整改，吉林華晨將根據適用規定及時完成登記手續。

計算本集團物業權益應佔的百分比低於第5.01A(2)條就非物業業務訂明的15%門檻。因此，根據《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條的規定，本集團無須將其租賃或自有物業納入估值報告。

業 務

除上文所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已依照中國法律法規取得所有重要牌照及許可證。

風險管理及內部控制

我們已制訂一套風險管理政策及措施，以識別、評估及管理運營產生的風險。有關風險類別、內部及外部舉報機制、補救措施及應變管理的詳情已編入我們所採納的政策中。有關我們管理層所確認的主要風險的詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險」分節。為監察我們的風險管理政策、企業管治及內部控制措施的持續執行情況，我們已採取下列措施：

- 成立審計委員會，負責監督本公司的財務記錄、內部控制程序及風險管理系統；
- 委任楊光偉先生為公司秘書，以確保我們的業務遵守相關法律法規。有關其履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節；
- 於[編纂]後委任建泉融資有限公司為合規顧問，以就GEM上市規則的遵守情況向我們提供建議；
- 聘請外部法律顧問，以就GEM上市規則的遵守情況向我們提供建議，並確保我們不違反任何相關監管要求或適用法律；及
- 為僱員進行有關合規事宜方面的培訓，並為管理層僱員提供年度培訓以及於我們認為有必要時為所有相關僱員提供培訓，務求培養企業文化，並提升僱員對合規的意識及責任感。

此外，本公司各相關部門（包括但不限於生產部、銷售及營銷部、行政部及財務部）負責實施我們的風險管理政策及執行日常風險管理常規。為制訂本集團內各部門和人士適用的風險管理常規和風險管理績效標準，相關部門將：(i)收集與其營運或職能相關的風險資料；(ii)進行風險評估，包括對可能影響其目標的所有主要風險進行識別、優先排序、計量及分類；(iii)每年製備風險管理報告以供我們的行政總裁審閱；(iv)持續監察與其營運或職能相關的主要風險；(v)於有必要時落實執行合適的風險應對措施；及(vi)發展及維持適當機制以便應用我們的風險管理框架。

於籌備[編纂]時，我們於2024年12月委聘一名獨立內部控制顧問信永方略風險管理有限公司根據協定範圍對我們的內部控制系統進行內部控制審查（「**內部控制審查**」）。在內部控制審查過程中，內部控制顧問確定若干與我們的內部控制政策及程序相關的

業 務

調查結果，據此我們採取了內部控制顧問建議的內部控制改進措施。於2025年3月，內部控制顧問對我們所採取的改進措施進行後續審查，並無發現風險管理及內部控制系統存有重大缺陷。

調查結果及相應的內部控制改進措施詳情如下：

調查結果	內部控制改進措施
利益衝突申報尚未全面落實。.....	高級管理層已定期提交利益衝突申報表以供審批。
尚未制定高級管理層的繼任計劃。.....	已為高級管理層制定繼任計劃，並將定期檢討以反映本集團的營運及發展。
部分營運及合規流程尚未制定政策及程序。.....	已制定政策及程序並經管理層批准，且該等文件已分發予相關員工跟進。
並未制定預算及現金流預測，亦未定期分析財務表現。.....	管理層已制定預算及現金流預測並定期監察，同時亦定期分析本集團的財務表現。
與現有供應商進行採購交易時，並未取得報價。.....	每當出現與市場價格有重大差異時，便會獲取報價。
部分流程文件未妥善保存以供審計追蹤之用。.....	流程文件已妥善保存。
倉庫內未安裝閉路電視。.....	倉庫內已安裝閉路電視。
未設立登記冊以記錄每項許可證的詳細資料。.....	已設立登記冊以記錄每項許可證的詳細資料。
未制定檢查清單以記錄交接流程及細節。..	已制定交接檢查清單。
並未對候選人進行背景審查。.....	現已對候選人進行背景審查。
薪酬匯總表中未留存批准證據。.....	管理層批准現已記錄在薪酬匯總表中。
並未建立或定期核對銀行名單。.....	已建立並定期核對銀行名單。
並未設立印章登記冊以記錄印章的使用情況。.....	已設立登記冊以記錄印章的使用情況。
未對軟件使用情況進行定期檢查，且未對殺毒軟件進行管理。.....	現已對軟件使用情況進行定期檢查，並已指派一名指定人員負責管理殺毒軟件。

業 務

調查結果

內部控制改進措施

並未制定災難恢復計劃及業務持續性計劃。.....	已制定災難恢復計劃及業務持續性計劃。
未向員工提供環境保護培訓。.....	已向相關員工提供環境保護培訓。
並未就存貨、工廠及設備投保以獲得保障。.....	已就存貨、工廠及設備投保以獲得保障。

在考慮實施改進措施及後續審查結果後，董事接納內部控制系統對我們目前的營運環境而言屬充分有效。

環境、社會與健康及安全事宜

ESG管治

我們認識到ESG對於企業長期成功至關重要。在不斷變化的全球背景下，我們將可持續發展理念融入企業戰略，積極應對諸如氣候變化、資源枯竭及社會不平等之類的問題。我們的ESG戰略涵蓋對環境的承諾、公司治理的完善以及社會責任意識的增強。董事會會定期審查和更新該等戰略，以符合行業標準和國家目標，並且我們也會提升信息透明度，積極搭建與利益相關者的溝通橋樑。

我們知悉，董事會在ESG推進進程中的監督作用極為關鍵。董事會承擔著ESG的最終責任，將相關戰略融入公司運營，並建立風險管理與控制體系。董事會會定期評估相關措施的有效性。由李新艷女士帶領的專業ESG工作小組，協助董事會落實ESG政策，監控ESG風險，促進公司內部ESG相關事務的溝通協作，並定期向董事會彙報工作。

我們的董事會會審查ESG管理政策、戰略及相關問題。董事會每年對ESG表現進行彙報及評估，討論主要議題，並批准ESG報告的披露事項。董事會成員十分重視ESG事宜，積極提升可持續發展意識。我們保持著開放的溝通，以便能及時調整戰略。

利益相關者參與

我們聘用專業的外部顧問，協助評估重大性ESG議題，旨在評估ESG風險對我們業務運營的影響。通過開展深入的行業研究，並仔細審查國家政策及市場關注的領域，我們得以確定與我們環境和社會表現相關的主要ESG議題。隨後，我們向利益相關者發放調查問卷，以收集他們的看法。對調查結果進行了分析，並根據這些議題的潛在影響對其進行排序。然後制定了一個矩陣，以清楚地說明這些議題對利益相關者及我們業務的重要性。於整個報告期間，我們確保遵守所有適用的ESG法律法規。

業 務

反腐敗

本集團對任何形式的腐敗、欺詐或其他違反職業道德的行為持零容忍態度。為此，我們已制定有關反腐敗及反欺詐的內部規定，其中包括《反舞弊制度》及《告密者制度》。

本集團的審計部是打擊舞弊行為的常設機構。該部門提供並對外公開舉報熱線、電子郵件地址及其他渠道，用於接收和調查有關諸如涉嫌腐敗、欺詐和賄賂等不當行為及違反職業道德行為的舉報。倘任何相關行為觸犯刑事法律，案件將會移交司法機關依法處理。

我們鼓勵僱員在日常工作及交往中遵守法律並秉持道德操守。有關遵守法律和道德標準的資訊，會以恰當方式傳達給與本集團有直接或間接關係的所有內外部利益相關者。此外，本集團會定期舉辦反腐敗培訓課程，幫助僱員應對工作中可能出現的利益衝突和不當誘惑。

本集團嚴格遵守與反腐敗相關的法律法規，例如《中華人民共和國廣告法》、《中華人民共和國反洗錢法》、《中華人民共和國刑法》及《關於禁止商業賄賂行為暫行規定》。於整個往績記錄期間，本集團內部未發生任何腐敗、賄賂或洗錢的事件。

本集團亦致力於在反腐敗工作中保護舉報人，我們在處理舉報時確保舉報信息的保密性。保證舉報人受到公平對待，使其免受不公平解僱、傷害或不當處分。我們提供安全的舉報渠道，並對報復行為採取行動。

環境

毫無疑問，環境是企業運營的一個至關重要的方面。其與人類和企業都密切相關，涉及自然資源的利用、污染控制以及生態系統的保護。隨著氣候變化和資源短缺問題日益嚴峻，企業在向可持續運營戰略轉型方面面臨著巨大壓力。

本集團旨在平衡業務業績的同時，減少碳足跡，提高能源效率，並促進可再生能源的利用。我們力圖通過制定明確的環境政策、採用綠色技術、進行碳評估以及編製ESG報告，將我們對環境的影響降至最低。我們相信，優先重視環境表現能夠推動環境問題融入核心戰略，使我們能夠應對未來的挑戰並把握機遇。

本集團的生產過程並不涉及大量使用自然資源，因此對環境的影響和資源消耗都極低。業務對環境造成的主要影響源於商務出行中車輛使用所產生的廢氣排放，以及用電和用紙所間接導致的二氧化碳排放。本集團已採取節能措施，以減少其碳足跡並防止環境破壞。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團一直遵守中華人民共和國的環境法律，且未出現任何違規行為，包括但不限於《環境保護法》、《環境保護稅法》、《水污染防治法》、《大氣污染防治法》及《固體廢物污染環境防治法》。

環境管理目標

中國致力於通過實施更為嚴格的政策和措施來提升國家的貢獻力度，期望於2030年前實現碳達峰，並於2060年前實現碳中和。本集團亦相應制定了一系列目標。我們力爭與政府的目標保持一致，同時提升我們的市場競爭力，強化我們的品牌形象。

透過將可持續發展融入我們的核心戰略，我們不僅使自身能夠更好地應對未來的環境挑戰，還能在碳中和的宏大願景下，為實現長期的社會和經濟效益做出貢獻。

涉及方面	我們的目標
溫室氣體排放	以2023年為基準年，到2030年將溫室氣體排放密度降低10%。
能源管理	以2023年為基準年，到2030年將能源消耗密度降低10%。
水資源管理	以2023年為基準年，到2030年將水資源消耗密度降低10%。
廢棄物管理	以2023年為基準年，到2030年將有害廢棄物密度降低5%。
	以2023年為基準年，到2030年將無害廢棄物密度降低5%。

為實現上述目標，本集團已制定與環境保護相關的政策，其中包括《環境管理與政策管理規定》。該政策為僱員及公司運營提供了一系列環境指引，涵蓋諸如固體廢物、廢水處理、化學品安全管理、個人防護設備管理及有害能源控制等方面。為將對環境的影響降至最低，本集團致力於將環境管理融入日常運營。

污染物排放管理

本集團在生產過程中嚴格遵守國家標準，同時實施各項內部政策，包括但不限於《固體廢棄物管理規定》和《有害能源控制程序》。我們的產品從原材料到加工完成，要經過多個受到監控的步驟，包括棉滌綸卷繞、紡織品製造、塗層處理、質量檢驗以及裝運。除了在生產過程中進行質量控制外，我們還高度重視污染物排放問題。生產中使用的主要能源是電力，不會產生廢氣排放。裁剪廢料會被統一收集並作為廢棄物處理；廢油及有害物質會被單獨存放並做好標識，其處置工作由一家有害廢物處理公司負責。

業 務

於往績記錄期間，本集團未察覺到任何可能對我們的業務運營產生不利影響的有關環境保護方面的不合規或違規行為。

廢氣管理

本集團的大氣污染物主要源自車輛的使用，包括氮氧化物(NO_x)、硫氧化物(SO_x)以及顆粒物(PM)。我們力爭減少不必要的商務出行，以將污染物排放量降至最低。

下表載列我們於往績記錄期間的大氣污染物排放量^(附註1)：

	單位	截至12月31日	
		2024年 ^(附註2)	2025年
氮氧化物(NO _x)	千克	11.4	8.7
顆粒物(PM)	千克	0.02	0.01
硫氧化物(SO _x)	千克	1.1	0.8

附註：

1. 本集團的空氣污染物排放數據包括其內部製造實踐中的所有排放。
2. 2024年污染物排放量的增加，主要是由於業務發展所導致的出行需求增加。

廢棄物管理

為履行我們的企業社會責任，本集團嚴格遵守所有有關有害及無害廢棄物的法律法規，並按照國家和行業要求管理各類廢棄物的處置。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團未察覺到任何可能對我們的業務運營產生不利影響的有關環境保護方面的不合規或違規行為，亦沒有報告過任何環境污染糾紛、爭議或處罰情況。我們採取適當措施，以確保廢棄物得到妥善處置。對於有害廢棄物，生產過程中會產生廢油。本集團已指定單獨的區域用於存放廢油，並進行標識，交由一家有害廢棄物處理公司進行收集和處置。無害廢棄物主要包括日常辦公廢棄物(如紙張和塑料)，該類廢棄物由物業管理部門收集和管理。目前並無報告任何環境污染糾紛、爭議或處罰情況。

下表載列我們於往績記錄期間的廢棄物產生情況^(附註1)：

	單位	截至12月31日	
		2024年	2025年
有害廢棄物	千克	2.0	0.0
密度 — 每名僱員產生的 有害廢棄物	千克／僱員	0.04	0.00
無害廢棄物	千克	1,755.3	150.0
密度 — 每名僱員產生的 無害廢棄物	千克／僱員	30.8	2.2

業 務

附註：

1. 本集團的廢棄物產生數據包括其內部製造實踐中產生的所有廢棄物。

資源使用

本集團清楚地認識到資源與業務運營之間的聯繫。意識到資源高效利用的運營方式是成本控制和長期可持續發展的關鍵，我們著重培養僱員的節能意識。

我們敦促各部門共同合作節約能源，避免浪費。例如，我們鼓勵僱員在工作日結束時關閉電腦和顯示器等不用的辦公設備。我們亦推動更高效地使用公司車輛，以控制汽油消耗。通過培養該類習慣，我們旨在在集團內樹立一種可持續發展的理念，讓每名僱員在節約資源方面都發揮積極作用。

我們還將水資源的可持續利用納入長期ESG戰略中，推動自然環境的修復與保護。廢水被排放至市政排水系統，並由污水處理廠進行處理，不會直接排放到水域或土地。本集團提倡僱員節約用水，以減少不必要的浪費。我們採取各種節水措施，如循環用水及張貼節水標識等。

下表載列我們於往績記錄期間的能源消耗情況^(附註1)：

	單位	截至12月31日	
		2024年	2025年
汽油.....	兆瓦時	12.2	9.2
電力.....	兆瓦時	127.7	99.3
能源消耗總量.....	兆瓦時	139.9	108.5
密度 — 每名僱員的能源消耗量.....	兆瓦時／ 僱員	2.5	1.6
用水總量.....	立方米	828.1	1,017.7
密度 — 每名僱員耗水量.....	立方米／ 僱員	14.5	15.0

附註：

1. 本集團的能源消耗數據包括其內部製造實踐中消耗的所有能源。

包裝材料

本集團在業務流程中使用的包裝材料包括塑料和紙張。我們持續監控包裝材料的使用情況，以實現材料的最大程度利用，避免庫存過多和浪費。此外，我們也在努力尋找更環保、更具可持續性的包裝材料。

下表載列我們於往績記錄期間的包裝材料使用情況^(附註1)：

業 務

	單位	截至12月31日	
		2024年	2025年
包裝材料	噸	50.7	3.6
密度 — 每名僱員的包裝 材料使用量	噸／僱員	0.9	0.1

附註：

1. 本集團的包裝材料消耗數據包括其內部製造實踐中使用的所有材料。

氣候變化

管治

為應對氣候變化對我們的業務及環境所帶來的風險，董事會遵循相關法規及廣受認可的道德標準。我們的治理框架旨在評估與ESG及氣候變化事宜相關的風險。董事會會根據已識別的ESG風險與機遇，對重大交易進行評估。此評估確保符合可持續發展要求及相關社會責任標準，同時充分利用相關的ESG機遇。

最終，董事會承擔審查、批准及修訂我們ESG政策的責任。這是為了確保我們的政策符合最新標準及法規，使我們能夠更好地應對ESG及氣候變化領域的挑戰並把握機遇。

策略

本集團已採取相應戰略來應對氣候變化問題。一方面，我們制定應急預案，並密切監測天氣預報，以便能及時向僱員發出警報。另一方面，我們在生產和日常運營中推廣使用清潔能源，並開發更多環保產品，以適應用戶偏好的變化。

風險管理

由於我們的生產基地位於長春，該地區面臨洪水及風暴等急性實體風險的機率相對較低。然而，本集團已制定應對措施，以處理氣候變化對業務的潛在影響及風險，例如發佈官方天氣預警，提醒僱員做好設施保護的準備工作。

我們的業務亦面臨轉型風險，例如更嚴格的監管要求及原材料供應的挑戰。我們重視業務創新，並持續改進產品，以適應監管要求及市場需求的變化。

於往績記錄期間，本集團分析以下與氣候相關的風險：

	氣候相關風險	實際或潛在影響	緩解措施
短期(1至3年)	能源短缺	生產減少或停頓、收益下降、供應鏈中斷	採用错峰生產計劃，提升生產技術 增加新能源的使用，降低對購入電力的依賴

業 務

	氣候相關風險	實際或潛在影響	緩解措施
	監管機構對氣候相關財務披露的強制要求	由於缺乏歷史統計數據及準確的會計方法而未能遵守規定，從而可能對聲譽造成不利影響	成立工作小組，定期報告監管機構施加的最新披露要求，以確保本集團披露的質量
中期至長期 (4至9年)	更嚴格的氣候政策(如實施碳定價機制及能源使用向可再生能源轉變)	減少高排放能源使用的轉型成本增加 碳定價波動可能對現金流量造成的影響	通過積極減少對不可再生能源的依賴，增加在我們生產基地安裝太陽能板及購買綠色能源，改變能源消費結構 委任外部顧問，定期報告與碳交易相關的最新政策，以評估對本集團任何潛在的財務影響
長期(10年或更長時間)	極端天氣狀況(如熱浪、洪水及台風)的嚴重程度及頻率增加	保險成本增加及設施折舊 生產減少或停頓、收益下降、供應鏈中斷 僱員的健康及安全受到威脅	制定環境事故應急響應計劃，以確保及時作出反應 增加培訓及演練，提高僱員意識 改進生產機械，增強散熱及防水功能，並定期檢查以延長使用壽命
	全球及國家層面有關碳中和的倡議及提高的環境標準	營運及合規成本增加，溢利下降 綠色生產的研究與開發(研發)成本增加	成立工作小組，定期報告最新的環境政策，以避免合規成本增加 推廣使用再生原材料，從而實現碳中和並降低成本

指標及目標

本集團密切監測溫室氣體排放水平，並致力於探索減少的方法。我們已採取相關措施以盡量降低溫室氣體排放，如應用電腦技術以減少紙張的使用。對於必須列印的內容，我們鼓勵雙面列印及重複使用列印紙。我們亦規定在非工作時間關閉電器設備，以降低用電量。

下表載列我們於往績記錄期間的溫室氣體排放^(附註1)：

	單位	截至12月31日	
		2024年	2025年
範圍1直接溫室氣體排放 ^(附註2)	噸二氧化碳當量	4.4	2.3

業 務

	單位	截至12月31日	
		2024年	2025年
範圍2能源間接 溫室氣體排放 ^(附註3)	噸二氧化碳 當量	71.1	55.3
範圍3其他間接 溫室氣體排放 ^(附註4)	噸二氧化碳 當量	0.6	0.6
溫室氣體排放總量 (範圍1+範圍2+範圍3)	噸二氧化碳 當量	76.1	58.1
每名僱員的溫室氣體排放密度	噸二氧化碳 當量／僱員	1.3	0.9

附註：

1. 本集團的溫室氣體排放數據包括其內部製造實踐中的所有溫室氣體排放量。
2. 範圍1(直接溫室氣體排放)：包括車輛燃料的燃燒及製冷劑的消耗。2024年排放量增加主要是由於業務發展導致出行需求增加。
3. 範圍2(能源間接溫室氣體排放)：包括日常生產及辦公室使用的外購電力。
4. 範圍3(其他間接溫室氣體排放)：包括在堆填區棄置廢紙及政府部門處理飲用水及污水所使用的電力。

社會

僱傭

僱員是本集團最寶貴的資產。我們致力於創造包容及尊重的工作環境，讓僱員能夠最大限度地發揮自己的潛力，我們實施了多元化的招聘政策，以吸引來自不同背景的人才，從而促進創新及工作滿意度。我們亦提供持續培訓及發展機會，以提升團隊能力。

我們的勞動僱傭政策及標準嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》及《中華人民共和國勞動合同法》等相關法規。在內部，我們已制定《員工手冊》，以闡明僱傭相關規定。勞動期限、工作時間及休假等僱傭條款符合法律的要求，且勞動合同明確規定了勞動保護、工作條件及職業危害防治等內容。我們的招聘程序、文件及流程符合國家及地區法規。我們密切關注政府法律的更新，並及時調整內部政策。我們每年都對現行政策和制度進行分析及優化。

我們堅決反對童工和強迫勞動。我們嚴格遵守《禁止使用童工規定》等法律，擁有清晰的招聘及人力資源管理制度。於招聘過程中，我們會核實申請人的身份，以防止非法僱傭未成年人，我們還會檢查移民工人的詳細信息，以確保其不會受到脅迫。

我們定期檢查生產車間，以監測僱員的工作時間、休息時間及生活條件。任何違規行為均將得到及時糾正。倘發現使用童工或強迫勞動，我們將立即終止僱傭關係，並

業 務

追究責任方的法律責任。我們相信，保障僱員的合法權益對和諧的勞動關係及企業發展至關重要。未來，我們將繼續加強僱員管理，並完善相關制度，為僱員創造更好的條件。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已遵守中國勞動相關法律及法規。

就業補償及福利政策

我們意識到僱員滿意度及參與度對企業的可持續發展至關重要。本集團根據既定的《人力資源與薪資管理制度》提供公平合理的薪酬。薪酬乃根據市場標準、工作職責、年度表現及專業資格釐定。僱員按固定時間工作，並享有所有法定假期及福利。該等假期及福利包括年假、病假、產假、婚假和陪產假。我們遵守《中華人民共和國勞動合同法》，為僱員提供勞動合同中規定的養老保險、醫療保險、失業保險、工傷保險、生育保險及住房公積金等社會保險福利。我們亦為從事危險職業的僱員提供必要的防護用品。

平等機會及勞動力多元化

本集團堅定奉行多元化及包容原則，嚴禁對僱員及候選人進行任何形式的歧視。在本集團內所有與勞工相關的事宜中，無論是招聘、晉升或解僱，我們僅根據候選人或僱員的能力、資質、經驗及表現作出決定。

我們的招聘政策強調全面的候選人評估。我們致力挑選最合適的人選，擇優提拔人才，並優先考慮內部晉升而非外部招聘。僱員有義務進行年度自我評估，並與主管進行討論。

在我們的招聘實踐中，本集團堅持「性別平等及種族平等」的原則，部分職位有關於性別和種族的具體規定。本集團的價值觀和文化的一個基本組成部分是持續致力於在各個方面提供平等的就業機會。我們防止基於膚色、宗教、地點、國籍、年齡、性取向及婚姻狀況等因素的騷擾和歧視，並致力於維持專業和積極的工作環境。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無接獲任何歧視或騷擾的案例或舉報。倘將來發生此類事件，我們將以最嚴肅的態度處理，確保公平合法的解決。

下表載列於往績記錄期間按性別及年齡組別劃分的員工總數及僱員流失率詳情：

業 務

	截至12月31日			
	2024年	2024年	2025年	2025年
	僱員數量	流失率	僱員數量	流失率
按性別劃分				
男性.....	29	3.4%	36	5.6%
女性.....	28	3.6%	32	18.8%
按年齡劃分				
30歲以下.....	1	0.0%	0	0.0%
30歲至50歲.....	42	4.8%	50	4.0%
50歲以上.....	14	0.0%	18	33.3%
總計.....	57	3.5%	68	11.8%

健康與安全

本集團持續監控工作場所的安全隱患，並投入必要資源以預防及管理各種安全風險。我們已建立安全管理體系，制定了詳細的安全操作程序，並要求所有僱員嚴格遵守該等標準。本集團定期對各生產單位進行安全檢查，並及時處理任何發現的問題，以確保設備安全可靠地運行。此外，我們提供各種安全培訓課程，使僱員具備必要的知識及技能，以增強安全意識。

本集團已制定《安全生產管理制度》及《員工職業病防治制度》。我們不斷改善生產區域的空氣質量及照明等條件，確保僱員在舒適安全的環境中工作，並定期監測工作場所的職業病危害因素，採取有效的防治措施，為僱員創造安全衛生的工作條件。除身體健康外，我們亦優先考慮僱員的心理健康，提供必要的醫療支持，並鼓勵僱員管理工作相關壓力，以維持其心理健康。

為加強所有僱員的安全意識，全面貫徹「安全第一，預防為主」的原則，我們依據國家法律法規，結合本公司的實際情況，制定了具體的安全生產規定及車間管理制度。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團遵守相關中國法律及法規，包括但不限於《中華人民共和國職業病防治法》及《中華人民共和國安全生產法》。

下表載列於往績記錄期間我們僱員的安全與健康數據：

	單位	截至12月31日止年度	
		2025年	2024年
僱員死亡人數.....	僱員人數	0	0
	單位	截至12月31日止年度	
		2025年	2024年
工傷.....	僱員人數	0	0

業 務

	單位	截至12月31日止年度	
		2025年	2024年
因工傷而損失的工作天數	小時	0	0

發展與培訓

為提升僱員的技能、知識及能力，本集團為所有新僱員提供培訓手冊，以協助彼等熟悉本集團。我們根據部門職責開展內部培訓。此外，安全生產培訓及環境保護培訓已納入我們的企業培訓計劃。這種全面的方法不僅確保僱員獲得特定的工作技能，亦可使其了解我們企業框架內安全和環境保護的重要性，從而有助於企業的整體發展並有效傳播我們的價值觀。

供應鏈管理

本集團採取措施以減輕我們供應鏈中的ESG風險。於2024年，100%的供應商接受了ESG風險評估，其涵蓋環境合規、供應鏈韌性及服務可持續性等核心指標。我們已根據《採購管理制度》及《供應商評估表》正式制定評估框架，將ESG風險指標納入標準供應商管理中。

新供應商須通過四個維度評分標準進行審核：企業資質、產品交付與售後服務、定價條款及環境影響。供應商須獲得80分以上方可合格，60-80分為候選對象，低於60分則予以拒絕。此相同評分框架亦適用於對現有供應商的年度評估：得分在60-80分者須實施糾正措施，而低於60分則會立即終止合作。我們的智能可穿戴設備及戶外產品第三方加工商乃基於產品質量合規性及強制兩年保修承諾而選擇，符合我們供應鏈ESG管治標準。

下表載列我們於往績記錄期間的供應商數量：

	截至12月31日	
	2024年	2025年
供應商數量 ^(附註1)	20	27

附註：

1. 所有供應商於往績記錄期間均位於中國內地。

產品責任

產品安全是保障消費者權益的一個基本方面。產品中的任何安全隱患均可能對消費者的生命財產構成威脅，削弱消費者的消費信心，並損害本集團的市場聲譽。本集團嚴格遵守《中華人民共和國消費者權益保護法》等有關產品責任的法律法規。於整個往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無發現與產品安全或廣告相關的違規行為，且本集團並未涉及任何重大產品責任索賠。

業 務

為確保產品(尤其是電熱產品)符合安全標準，本集團在所有階段均進行了抽檢。這包括實物檢查、質量測試、加強型抽樣測試以及包裝檢查。我們生產的電熱網格布及柔性電熱膜符合企業標準。在分包商生產環節，我們要求分包商在每次發貨時提供年度第三方檢測報告及內部檢測報告。我們亦於收貨時進行抽檢，以確保所有出廠產品均為高品質。此外，本集團提供清晰的安全使用說明，以防止消費者誤用產品而受到傷害。

投訴處理及產品召回

本集團將客戶滿意度放在首位，已設立《客訴管理辦法》，以確保及時解決質量投訴。當銷售人員報告客戶投訴或質量問題時，本集團會評估情況以決定是否需要進行現場訪問。如需，生產和質量檢驗部門的工作人員將進行調查，記錄過程，並分析根本原因。從客戶處取得樣品後，質檢部門會進行全面檢查，並審閱生產記錄。如發現問題，將進行緊急產品召回。

倘客戶報告嚴重的質量問題，我們將立即通知管理層，並展開調查。生產及質檢部門的負責人將召開專題會議討論解決該問題，同時向總經理匯報。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無發生任何產品相關投訴或事故。

於《客戶管理制度》中，我們對產品召回相關事宜進行了明確規定。倘發現產品不合規，本集團將立即召回所有受影響的產品，承擔退換貨費用，並賠償受影響的客戶。本集團為客戶提供為期兩年的保修，涵蓋在此期間的任何質量問題。對於保修期內分包商生產的產品質量問題，本集團將首先與消費者協商，隨後根據合同協議諮詢分包商製造商。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無因產品缺陷而召回產品或承擔責任，亦無因被指控違反產品質量及技術標準規定而導致任何產品召回。

知識產權

本集團部分品牌相對較新，市場認可度有待提高。為應對潛在侵權事件，本集團加強其專利申請及保護流程，加大品牌推廣投入，並制定《知識產權管理辦法》及《知識產權侵權及補救措施程序》。本集團指定行政部門管理知識產權及其他無形資產，並設立無形資產登記處。目前，本集團擁有四項實用新型專利及一項發明專利，以及另一項待受理的發明專利。於2021年，本集團向美世康、梵晞及蝶戀清楓的持有人收購商標，並於2024年完成商標所有權轉讓。此外，本集團與多所大學合作進行研發，簽訂了訂明研究成果的擁有權及保密條款的協議。

業 務

本集團嚴格遵守《中華人民共和國專利法》及《中華人民共和國商標法》，並定期監察相關法律的更新。於往績記錄期間，概無針對我們任何成員公司或董事的與知識產權有關的尚未了結或對我們構成威脅的重大法律訴訟、申索、爭議或仲裁。

客戶隱私保護

客戶隱私是維護本集團聲譽的重要因素。本集團致力於保護客戶的個人隱私。我們堅持數據最小化的原則，即我們僅收集、處理、存儲、使用和刪除實現特定目標所需的最低限度的個人信息。本集團指派專人管理所收集的信息，僅獲授權的僱員才能查閱。僱員入職時須簽署保密協議，嚴禁在工作過程中出現未經授權披露個人隱私信息的情況。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已全面遵守有關客戶隱私保護的法律法規(如《中華人民共和國個人信息保護法》)。值得注意的是，尚未發生任何客戶隱私信息洩漏的重大事件。

社區投資

本集團深知其對社區的責任，並積極鼓勵僱員尋找與慈善組織合作的機會，並參與各種慈善活動。透過此舉，我們旨在關注社區的需求，並促進僱員更多地參與社區服務。我們堅信，透過積極參與社區服務活動，我們的僱員可培養強烈的社會責任感。這反過來又有助於提高本集團作為社區建設積極貢獻者的地位。

展望未來，本集團將堅持對股東、投資者、供應商、客戶及公眾負責的原則。在尋求更多發展機會的同時，我們亦將致力與所有利益相關者維持和諧的關係。

許可證及牌照

作為石墨烯電熱網格布生產商，我們須遵守中國各級工商管理部門的規管及監督，亦須遵守一般適用於生產商及分銷商的其他中國法律法規。我們於中國營運的業務須遵守的相關中國法律法規的概要載列於本文件「監管概覽」一節。誠如中國法律顧問所告知，我們確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除本文件「法律訴訟及監管合規 — 不合規」分節所披露者外，我們已於所有重大方面遵守所有有關的中國法律法規，並已就我們在中國的經營取得相關監管機構的所有重要牌照、批准及許可證。

業 務

法律訴訟及監管合規

法律訴訟

我們可能在我們的日常業務過程中不時涉及若干法律訴訟。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無涉及任何我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或商譽產生重大不利影響的實際或未決法律、仲裁或行政訴訟。

業 務

不合規

於往績記錄期間，本集團並無遵守若干中國適用法律及法規。該等不合規事件及補救措施的概要載列如下：

序號	不合規事件	法律後果及可能面臨的最高處罰	已採取的補救及糾正措施
1.	於往績記錄期間，我們的中國附屬公司吉林華晨並未按照相關中國法律法規的規定作出有關僱員社會保險及住房公積金的足額付款。	據我們的中國法律顧問所告知，根據中國法律及法規，我們可能會因未能及時足額繳納社會保險費供款而被徵收滯納金及罰款。倘任何主管政府部門認為我們為僱員繳納的社會保險費不符合相關中國法律及法規的規定，我們可能會被責令於規定時限內補足欠繳金額，並可能會向我們按日加收欠繳總額0.05%的滯納金。倘我們未能繳納欠繳金額或滯納金，我們可能會被處以社會保險費供款欠繳總額一倍以上三倍以下的罰款。 此外，據我們的中國法律顧問所告知，倘我們未能足額繳納住房公積金，相關政府部門可能要求僱主於規定時限內補足欠繳供款，倘我們於上述時限屆滿後仍未補足供款，相關政府部門可向中國法院申請責令強制執行。	(i) 截至2025年12月，本集團已為全體僱員足額繳納社會保險及住房公積金，且吉林華晨已於2025年12月完成其僱員的住房公積金登記。 (ii) 吉林華晨已自當地社會保險部門⁽¹⁾及住房公積金部門⁽²⁾取得書面確認，上述部門各自聲明(其中包括)：吉林華晨現已妥為遵守有關社會保險及住房公積金的適用國家及地方法律、法規及其他規範性文件，且並無任何有關社會保險及住房公積金繳費的行政處理、行政處罰、調查、爭議、投訴或索償記錄。我們獲中國法律顧問告知，上述各政府部門均為主管部門； (iii) 吉林華晨自當地住房公積金部門⁽²⁾取得的書面確認進一步指出，吉林華晨已按照適用的國家及地方法律、法規及其他監管文件，於該政府部門設立及維持住房公積金賬戶；

業 務

序號	不合規事件	法律後果及可能面臨的最高處罰	已採取的補救及糾正措施
2.	於往績記錄期間，我們的中國附屬公司吉林華晨未能根據《住房公積金管理條例》於規定期間內向相關政府部門進行住房公積金登記。	我們獲中國法律顧問告知，我們亦可能因未能於規定時限內進行住房公積金登記而被處以人民幣10,000元以上人民幣50,000元以下的罰款。於該情況下，最高風險金額為人民幣50,000元。	(iv) 於2024財年及2025財年，我們分別就未足額繳付社會保險及住房公積金供款合共作出撥備淨額約人民幣0.5百萬元及人民幣1.5百萬元。有關於往績記錄期間上述撥備的詳情，請參閱本文件「財務資料」。於2024年12月31日及2025年12月31日，本集團就未足額繳付社會保險及住房公積金供款作出撥備分別約人民幣2.8百萬元及人民幣1.6百萬元； (v) 我們的控股股東李女士已同意就該等供款（倘我們被責令作出任何追溯付款）及因該等不合規事件而可能產生的滯納金、罰款及／或處罰提供全額賠償； (vi) 我們獲中國法律顧問告知(1)本集團被相關社會保險及住房公積金主管部門處以罰款或處罰的風險極低，且該等不合規事件不會對[編纂]造成任何重大阻礙；及(2)未能於規定時限內向相關政府部門進行吉林華晨的住房公積金登記不會對本集團的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

附註：

(1) 相關社會保險部門為長春市二道區社會保險事業管理局。

(2) 相關住房公積金部門為長春市住房公積金管理中心。

業 務

自2025年3月起，我們已採取下述強化內部控制措施以監察持續遵守相關中國僱傭法律法規的情況，避免日後在社會保險及住房公積金供款方面出現不合規情況，該等措施包括：(i)強化人力資源政策，明確要求按照當地適用規定繳納社會保險和住房公積金；(ii)定期與相關政府部門及機構溝通，確保供款安排符合相關法律法規；(iii)定期諮詢中國法律顧問以充分理解及詮釋相關中國法律法規，及時發現任何不合規事項，並密切留意中國法律法規在社會保險及住房公積金方面的最新監管發展情況；(iv)加強對僱員的法律合規培訓，提高彼等對相關中國法律法規的認識並鼓勵彼等配合繳納社會保險及住房公積金；(v)定期編製供款進度報告供管理層審閱，內容包括供款金額及繳付方式；及(vi)委派人力資源部定期檢討及監察社會保險及住房公積金的匯報及供款情況，確保駐有關場所僱員的社會保險及住房公積金供款以符合相關法律法規的金額及方式繳付。考慮到(i)於往績記錄期間未繳社會保險及住房公積金供款金額微不足道；及(ii)本集團將遭相關社會保險及住房公積金主管部門處以罰款／處罰的風險甚微，我們的董事及獨家保薦人認為，上述內部控制措施足以且可有效防止日後發生有關不合規情況。

更多詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 未能按照中國法律及法規為多項僱員福利計劃作足額供款，可能會遭受處罰」。