

業 務

概覽

關於我們

我們是中國領先的企業級金融智慧打印及文件處理設備製造商。我們專注於三大高度協同產品線的設計、研發、生產及銷售：(i) 關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備；(ii) 智能自助設備及終端；及(iii) 耗材、零部件及其他產品。我們的產品主要應用於銀行金融領域，用於存摺存單及票據憑證的打印。我們通過分銷與直銷兩種模式在全球銷售產品。截至最後實際可行日期，我們已服務全球逾186名客戶，產品銷往超過54個國家和地區。有關我們於全球專業金融智慧打印及文件處理設備行業中的市場地位，詳情請參閱「我們的優勢－專業金融智慧打印設備全球市場領先地位」。

隨著數字化轉型及智慧銀行網點建設的推進，金融智慧打印及文件處理行業正由單一打印掃描設備逐步向集成化的智能終端演進。為順應該趨勢，我們的產品組合旨在提供具備高可靠性、場景適配性及全生命週期的文件處理解決方案。相較於一般打印應用，金融場景對運行可靠性、安全性、文件處理標準化及各類特種介質兼容性均有更高要求。我們的產品集打印、掃描、識別、磁條讀寫、人機交互等功能於一體，最大支持2.6毫米厚介質打印及一式六聯無碳複寫處理。憑藉可靠的硬件性能、符合行業標準的設計以及對複雜銀行業務環境的強大適應能力，我們的產品可為櫃面服務、智慧網點及自助終端等場景提供一站式文件處理解決方案。

我們的產品已取得多項國內外認證及備案，包括CCC、CB、NRTL及CE認證，以及若干能效備案及認證。我們的總部及生產設施均已通過ISO 9001及ISO 14001認證。依託我們的研發實力、對多個市場適用監管要求的合規性，以及與客戶現有金融系統的無縫對接，我們建立了長期的客戶關係，並在全球金融智慧打印及文件處理設備市場中建立了穩固的市場地位。

我們的業務模式

我們採用一體化業務模式，涵蓋關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備、智能自助設備及終端、耗材、零部件及其他產品的設計、研發、生產及全球商業化。憑藉專有技術及垂直一體化製造能力，我們能夠對產品開發、生產及質量保證等關鍵環節實施端到端管控。該一體化經營模式有助於提升產品可靠性、成本效益、供應鏈韌性，以及滿足在關鍵任務環境中運營的客戶的快速定製需求。我們通過授權分銷商及直銷渠道相結合的方式在全球銷售產品，主要服務銀行及金融業。

我們的關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備構成我們的主要產品類別及主要收入來源，而智能自助設備及終端則支持我們向數字化及智能化自助服務應用領域拓展。依託龐大的裝機量，耗材、零部件及其他產品通過替換需求、維護服務及全生命週期支持持續產生經常性收入。上述產品品類相互補充，共同構建了集設備與服務於一體的綜合生態系統，有助於鞏固長期客戶關係、不斷產生客戶需求，並支持我們業務的可持續發展。

業 務

我們的市場機遇

我們能夠把握全球智慧網點解決方案、高可靠智慧網點解決方案及金融智慧打印掃描設備市場的機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，2025年全球智慧網點解決方案市場規模達約800億美元，預計到2030年將增至約1,003億美元，複合年增長率約4.6%。在該市場中，2025年全球高可靠智慧網點解決方案市場規模約482億美元，預計到2030年將增長至約733億美元，複合年增長率約8.8%。2025年全球金融智慧打印掃描設備市場規模約134.0百萬美元，預計到2030年將達約184.0百萬美元，複合年增長率約6.5%。

根據弗若斯特沙利文的資料，該等市場的增長主要受以下因素推動：業務連續性的重要性日益提升、對可靠文件及物料處理的持續需求、客戶對設備長期運行及全生命週期支持的重視，以及更廣泛地域網絡中標準化解決方案的部署。金融智慧打印掃描設備的需求進一步受無紙化運營、工作流程自動化、設備更新及一體化終端採用率提升所帶動。預計亞太地區將繼續保持全球最大區域市場地位，2025年市場規模約75.0百萬美元，預計2030年全球市場佔比約59.0%。該增長主要受益於區域龐大的銀行網點網絡、金融普惠程度持續提高，以及實體網點數字化及智能化轉型持續推進。

我們的優勢

專業金融智慧打印設備全球市場領先地位

我們在專業金融智慧打印及文件處理設備行業穩居全球市場領先地位。我們的產品已廣泛部署於全球超過54個國家及地區，在全球金融機構、郵政運營商及公共事業單位形成龐大且穩定的裝機存量。

以2016年至2025年的累計出貨量計，我們的關鍵任務打印掃描設備裝機量達748,518台。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的關鍵任務打印掃描設備裝機量佔全球相關裝機總量的約4.9%，位列行業第一；以收入計，我們於2025年在全球金融智慧打印掃描設備市場位列全球第一，市場份額約10.1%。同時，我們在歐洲、亞太等核心區域市場保持領先地位。以收入計，我們於2025年在亞太金融智慧打印掃描設備市場排名第一，市場份額約9.9%。以收入計，我們於2025年在歐洲金融智慧打印掃描設備市場位居第一，市場份額約20.0%。憑藉廣泛的市場滲透能力、大規模交付的卓越往績及在高可靠場景的長期深耕，我們進一步鞏固了領先的競爭地位。

專有核心技術，構築高行業技術壁壘

我們已建立涵蓋精密機械、磁墨字符識別（「MICR」）、防偽技術及嵌入式控制系統的綜合專有技術平台，能夠為關鍵任務金融應用提供高可靠智慧打印及文件處理解決方案。有關我們擁有的綜合專有技術平台相關專利，請參閱文件「附錄五法定及一般資料—2.有關我們業務的進一步資料—B.知識產權—(c)專利」。

業 務

我們的精密機械與介質處理技術可支持複雜金融文件的穩定處理，而專有嵌入式固件及控制算法可實現與銀行系統的無縫對接，並支持根據不同客戶環境進行定製化部署。在眾多核心技術中，MICR及防偽技術能力構成我們相較於一般辦公設備的重要差異化優勢。我們已將MICR讀取及安全數據處理功能直接集成至設備之中，支持E13B及CMC7兩項國際標準，從而實現準確的文件真偽驗證、交易核驗及風險控制。

上述技術能力對介質傳輸穩定性、識別準確率、軟硬件集成度及銀行系統兼容性均具有較高要求。由於具備提供此類端到端解決方案能力的供應商數量有限，我們的專有技術形成了較高的行業進入壁壘，並有助於鞏固我們於金融智慧打印及文件處理市場的長期競爭優勢。

完善的全球分銷網絡與本地化運營能力

我們已建立覆蓋亞洲、歐洲、北美及其他國家和地區廣泛的全球化銷售及分銷網絡。通過由授權分銷商及向直銷客戶直銷組成的雙渠道模式，截至最後實際可行日期，我們的產品已銷往逾54個國家和地區，服務全球超過186名客戶。

我們的國際化平台兼具廣泛的市場覆蓋與本地化運營能力。除與主要市場的專業分銷商建立長期合作關係外，我們亦在香港及意大利設立附屬公司，支持區域業務拓展、客戶關係管理、技術支援及運營協調，使我們能夠更高效地回應海外客戶需求。

我們的全球網絡亦支持跨境合同執行、物流協調及售後服務，並依託本地化服務安排及零部件支持。我們認為，廣泛的國際業務佈局、穩固的渠道合作關係及本地化運營能力，有助於拉進與客戶的距離、提升市場滲透率，並在拓展全球業務方面形成競爭優勢。

客戶忠誠度高且轉換成本顯著

我們已與客戶及分銷合作夥伴建立了長期且穩定的合作關係，其中許多主要分銷商與我們的業務往來已超過十年。通過與分銷商的緊密合作，我們持續獲取有關終端用戶需求變化、市場趨勢及應用場景演進的反饋。依託上述市場洞察，我們不斷優化產品功能、升級技術並開發定製化解決方案，以更好地滿足客戶需求並支持行業不斷變化的要求。

我們的產品通常被整合至銀行及金融行業終端用戶的業務運營流程中。我們持續提供定製化固件、技術支持、零部件及全生命週期服務，進一步提升了客戶及終端用戶留存率，而更換現有供應商可能涉及額外的實施成本、運營調整及系統集成工作。我們認為，長期穩定的客戶關係、以客戶為導向的創新模式及深度的運營整合，共同促成了較高的客戶忠誠度及顯著的轉換成本。

垂直一體化智能製造及端到端運營管控

我們在珠海設立垂直一體化智能製造基地，業務涵蓋精密加工、SMT、打印頭生產、整機裝配及全流程質量檢測。一體化佈局使我們可對從核心組件到成品整機的全產業鏈實現直接管控。核心組件及模塊自主生產實現嚴苛質量控制、提升生產效率、提高成本效率及保障交付穩定性。我們推行精益生產、全流程可追溯管理，並執行符合國際標準

業 務

的嚴苛質量管理體系，滿足金融專業場景對產品性能一致性及高可靠性的要求。高度自主化生產降低對外部供應商的依賴，減少供應鏈風險及提升供應鏈韌性，同時縮短生產週期、加快訂單相應速度、穩定承接大規模訂單交付。生產及質量端到端管控提升整體運營競爭力及客戶信任度，為全球業務持續拓展奠定堅實基礎。

行業經驗深厚、架構穩定的高級管理團隊

我們經驗深厚、架構穩定的管理團隊具備深厚的行業專業知識及豐富的國際業務經驗。我們的執行董事及高級管理層平均擁有超過十年的行業經驗，並已在本集團服務多年，確保了戰略執行及業務發展的連續性。我們的董事長兼執行董事鄭曉暉先生自本集團成立以來一直領導其發展，並負責統籌國際業務；而核心管理層成員在金融設備及電子行業擁有二十餘年的經驗。部分高級管理人員曾在成熟的金融設備企業擔任領導職務，具備豐富的市場洞察及行業資源。我們經驗豐富的領導團隊使我們能夠把握市場機遇、深化客戶關係，並支持我們的長期增長戰略。

我們的戰略

向綜合數字化智能解決方案提供商戰略轉型

我們將實施全面戰略轉型，由傳統以硬件製造為主的廠商轉型為服務全球金融打印行業的綜合數字化智能解決方案提供商。我們將開發及提供集硬件、固件、軟件及服務一體化的業務模式，構建互聯互通的產業生態，同時將核心經營邏輯從單純產品銷售，轉向場景化、價值導向型解決方案服務。我們計劃加快推廣無現金自助終端、智慧打印解決方案等新興業務，力爭未來三至五年大幅提升其收入貢獻佔比。長遠來看，我們將使產品與服務能力全面適配全球金融機構的數字化轉型需求，進一步提升業務的可持續性、穩定性及盈利能力。

增強研發投入及技術創新

我們將持續進行研發投入，以強化技術能力，並支持產品及解決方案的長期競爭力。隨著行業需求日益轉向更低噪音運行、更高輸出品質以及更廣泛的介質兼容性，噴墨打印正逐步成為特種打印應用領域的重要技術方向。非擊打式打印技術，特別是噴墨打印，已在護照、證書及小冊子個性化等場景中建立了應用基礎，並預期將逐步滲透至金融、郵政及政府服務等應用環境。

順應該趨勢，我們已啟動基於噴墨技術的新一代多功能打印掃描設備的開發，並將進一步研發及商業化MB2噴墨打印機，作為傳統擊打式打印機（針式打印機）的高性能替代方案。根據弗若斯特沙利文的資料，相較於傳統點陣打印技術，噴墨技術明顯具備更高的打印速度，同時噪音更低，有助於縮短客戶等待時間並改善銀行網點的工作環境。通過採用噴墨解決方案，我們旨在協助金融行業終端用戶降低運營成本、提升客戶體驗，並支持其數字化轉型進程。我們相信，該等產品將為網點自動化及效率提升創造額外機會，並進一步鞏固我們在特種打印市場的競爭優勢。同時，我們亦將推進核心產品組合的智能化升級，加強專有技術及固件開發能力，以提升不同應用場景下產品的性能、可靠性及適應能力。

業 務

拓展高價值應用場景

我們將積極拓展並升級高價值、高增長應用場景，包括高端智慧金融、政務高端服務、數字化辦公及邊境管控，打造全新可持續增長引擎。我們將推出更多融合專業打印、掃描、識別與交互功能的一體化智能設備，滿足銀行及政府機構的多功能化、自動化運營需求，並不斷推進金融及公共服務的數字化轉型及智能升級。

我們將進一步推動我們專有的EMR交互技術在數字化辦公及智能交互場景的應用。此外，我們將研發身份安全及單證核驗類產品，切入邊境管控、政務服務及合規相關市場。此外，我們將加快無現金自助終端、智能櫃面等自動化金融設備的商業化進程，把握全球銀行網點智能升級帶來的市場機遇。

產業鏈垂直整合

我們將深化產業鏈垂直整合，強化供應鏈管控、提升經營效率及優化成本結構。我們將提高高價值核心組件的自主研發及自主生產比例，降低對外部供應商的依賴，增強供應鏈穩定性並提升毛利率。我們將通過智能製造及精益管理，進一步優化生產工藝、質量管理體系及生產效率。通過強化產業鏈核心環節掌控力，我們旨在提升整體抗風險能力，確保穩定交付能力，支撐全球業務可持續拓展。

穩步推進全球化及擴大海外市場滲透

我們計劃繼續加強並鞏固海外市場佈局，並通過深化與本地合作夥伴的合作、優化產品組合及提升海外運營能力，進一步擴大全球市場影響力。我們將重點關注「一帶一路」沿線的新興市場，包括南亞、東南亞、非洲及阿聯酋的部分選定市場，以把握專業金融智能打印及文件處理解決方案需求持續增長所帶來的發展機遇。

為支持海外業務拓展，我們將持續深化與當地分銷合作夥伴的協作，同時提升產品的適配能力，以更好滿足當地客戶需求及地方行業趨勢。我們亦計劃在海外市場探索建立本地化SKD及CKD組裝、技術支持及服務能力，以提高交付效率、降低物流成本並提升客戶響應速度。通過上述舉措，我們相信能夠進一步鞏固客戶關係、提升全球市場份額，並持續增強我們在全球市場的長期競爭力。

我們的產品

作為全球專業金融智慧打印及文件處理設備行業領軍企業，我們的產品組合主要分為三大類：(i) 關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備；(ii) 智能自助設備及終端；(iii) 耗材、零部件及其他產品。

我們提供關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備，可處理存摺、支票、多聯表單等金融介質，並集成磁條讀寫、自動對齊及厚度自適應功能，確保在銀行櫃檯及自助終端

業 務

中安全穩定運行。我們亦提供智能信息採集、人機交互、自助終端集成及全生命週期支持，為金融、零售、公共服務等高要求行業提供高穩定性、強兼容性及場景化適配能力。

下表載列於往績記錄期間按產品類別劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度			
	2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
關鍵任務專用打印機及				
打印掃描一體設備	120,674	84.4	112,050	85.2
智能自助設備及終端	8,105	5.7	5,216	4.0
耗材、零部件及其他產品	14,164	9.9	14,249	10.8
總計	142,943	100.0	131,515	100.0

於往績記錄期間，我們的大部分收入來自銷售關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備。有關按產品類型劃分的收入詳細分析，請參閱本文件「財務資料－綜合損益及其他全面收益表說明－收入－按商品類型劃分的收入」。

我們的收入可能會在不同期間出現波動，且無法保證未來收入會增長或保持穩定，因為我們的經營業績及業務表現受多種因素影響。有關與我們的未來表現相關的風險詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們大部分收入來自國際市場，因此會受該等市場的任何重大不利變化的影響」及「我們的可持續增長取決於我們能否有效開發及優化全球銷售網絡及客戶關係」。

關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備

關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備是我們的主要產品線，也是最大的收入來源。根據弗若斯特沙利文的資料，「關鍵任務」指必須保持高可靠性及服務連續性的解決方案，因為一旦發生中斷，可能會直接影響客戶的關鍵服務、交易處理或監管合規。我們的關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備包括PR2 Plus、PR9、MB2及PR4四大產品系列。我們的關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備專為專業場景中的長壽命、高穩定性及連續運行而設計，可處理存摺、票據、憑證、收據、支票及多聯單據等多種介質，旨在滿足金融機構、零售網絡及服務網點的嚴苛需求。

截至2025年12月31日止年度，PR2 Plus、PR9及MB2系列產品所產生的收入為人民幣108.7百萬元，佔我們關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備總收入的82.6%。該等產品專為金融機構應用場景而設計及開發。以PR2 Plus、PR9及MB2系列產品為核心，我們已構建結構完善且持續迭代的專業金融打印設備產品矩陣，覆蓋從傳統櫃檯到數字化網點的全部場景。具體而言：(i) PR2 Plus作為我們的旗艦金融存摺及票據打印機，是我們的

業 務

核心產品之一，並已向多個國家及地區的客戶供應；(ii) PR9作為面向高端市場推出的自適應金融打印機，專為銀行交易及金融單據處理等大規模、高吞吐量處理場景而設計；及(iii) MB2作為一款集成高速打印、高清雙面掃描、金融票據識別、安全驗證及數據採集的智能終端，有力支撐我們的戰略轉型舉措。

PR2 Plus

PR2 Plus是一款面向銀行櫃員及前台場景的專業打印機，可處理單頁、最多六聯單據及存摺等複雜金融介質。用戶插入存摺或單據後，PR2 Plus通過自動對齊及厚度監測系統調整打印參數，隨後使用新一代打印頭以最高每秒660字符的速度進行打印，同時支持磁條讀取及MICR讀取。PR2 Plus配備長壽命24針打印頭，設計壽命與整機一致，在標準使用條件下日均可處理300筆以上交易。

無可匹敵的市場領先地位與經過驗證的性能

PR2 Plus已廣泛部署於全球金融機構，穩固確立了其作為銀行自動化行業中全面、穩定、高效的存摺打印機地位。該產品已部署於歐洲領先銀行的關鍵場景中，為高強度交易量場景下的可靠性與性能樹立了行業標杆。

跨區域、跨場景的產品多樣性

PR2 Plus不僅性能卓越，還具備出色的產品靈活性。該產品可配置多種選項及定製固件版本，以滿足不同區域及應用場景下的多樣化終端用戶需求。在南亞及中亞地區，於往績記錄期間不同配置的PR2 Plus供應量超過30,000台，支持雙USB端口共享打印，實現高密度櫃員環境中多工位之間的無縫連接與打印機共享。

行業標杆解決方案

憑藉無可匹敵的裝機量、經實地驗證的可靠性、靈活的配置選項，以及橫跨歐洲、南亞及中東的大規模部署實績，PR2 Plus已成為金融機構的行業標杆產品，助力其實現櫃員打印業務標準化，同時將總體擁有成本降至最低、運營效率提至最高。

PR2 Plus在標準使用條件下的設計壽命一般為5年。於往績記錄期間，PR2 Plus打印機的價格介於198美元至400美元。

產品展示	規格	特點
PR 2 Plus 	• 最高打印速度：660 cps • MTBF：10,000小時 • 噪聲等級：< 52 dBA	• 自動進紙、自動對齊、自動厚度監測 • 專為銀行櫃檯及前台辦公設計 • 多仿真兼容，支持定製 • 同品類中體積最小、噪聲最低的機型之一

業 務

PR9

PR9是一款專為銀行交易與金融服務設計的高端專用打印機，也是目前市場上最具競爭力的產品之一。該產品能夠處理多種單據格式與厚度，包括A4單頁、存摺、憑證、票據及多聯表單。除核心處理能力外，PR9還具備自適應走紙機構，能夠自動適應不同的介質類型與狀況，即使在處理磨損或變形的存摺時，也能最大限度地減少卡紙與錯位率。其輕量化與緊湊型設計便於集成至空間有限的櫃檯與自助服務終端，同時降低運輸成本並簡化現場部署。智能適配與機械簡潔的結合，使金融機構的維護需求更低、設備正常運行時間更長。PR9在標準使用條件下的設計壽命一般為5年。於往績記錄期間，PR9打印機的價格介於214美元至570美元。

產品展示	規格	特點
PR9 	• 最高打印速度：570 cps • MTBF：10,000小時 • 噪聲等級：< 54 dBA	• 自動進紙、自動對齊、自動厚度監測 • 專為銀行交易及金融服務場景設計 • 支持原件+6份副本，滿足金融單據多聯打印需求 • 擁有成本低、單據處理能力出色、易於集成

案例研究

PR9是我們專為需要高級功能與定製化解決方案的客戶設計的高端產品型號。憑藉其硬件配置與定製化固件能力，PR9已進入中國香港及中國台灣市場，並保持了相對穩定的定價。

在中國香港，PR9已部署於一家中國知名國有銀行的營業網點中，展現了其支撐金融機構運營需求的能力。在中國台灣，PR9已獲客戶採用，於往績記錄期間的採購量通常介於約3,000至5,000台。為滿足當地運營需求與銀行業務流程，我們已開發針對客戶需求量身定製的固件，這需要持續的研發投入與專業技術。上述本地化工作使我們得以與該地區的客戶保持長期合作關係。

在服務中國香港及中國台灣客戶的過程中，我們積累了語言支持、交易流程整合以及本地清算系統兼容方面的專業知識。通過持續的產品開發與本地化投入，我們致力於提升客戶滿意度，並鞏固與該等市場客戶的合作關係。PR9所積累的專有技術與持續定製化能力，構成了我們的競爭優勢，有助於相關地區業務的可持續發展。

業 務

MB2

MB2是一款專為銀行前台設計的一體化通用打印機。憑藉超緊湊尺寸與高度功能集成，MB2大幅簡化了前台設備部署，並支持銀行網點的新應用場景。作為單據平台解決方案的理想工具，MB2使櫃員能夠直接採集文本及圖像。可選功能包括光學字符識別(OCR)及磁碼字符識別(MICR)等。此外，MB2與目前在PR2系列打印機上運行的現有應用程序完全兼容，客戶無需更換底層系統即可實現設備的無縫升級。MB2在標準使用條件下的設計壽命一般為5年。於往績記錄期間，MB2打印機的價格介於286美元至683美元。

產品展示	規格	特點
MB2 	• 最高打印速度：660 cps • MTBF：10,000小時 • 噪聲等級：< 54 dBA	• A4雙面掃描，支持黑白、灰度及彩色，分辨率高達600 dpi • 24針針式打印機，支持自動切邊與自動對齊 • 三口USB 2.0集線器，包含一個前置接口 • 操作員顯示屏，用於顯示設備信息與應用程序提示

案例研究

MB2的一個代表性部署案例是應用於意大利一家領先郵政服務運營商（「意大利客戶」）開展的網點現代化項目。於往績記錄期間，我們向意大利客戶供應MB2設備，以支持其營業網點的持續升級，交付量通常介於約2,000至4,000台。MB2入選的部分原因在於其與先前部署在我們PR2平台上的應用程序兼容，使客戶能夠在升級網點工作站的同時，最大限度減少對現有軟件系統和運營流程的改動。MB2集成了文件掃描、OCR及MICR處理能力等多項功能，支持營業網點內紙質交易的數字化。通過上述功能，MB2協助客戶提升運營效率，推動工作流程數字化。

服務意大利客戶的經驗證明，我們有能力為龐大營業網點的大規模部署提供產品，並交付貼合客戶運營需求的解決方案。該項目還使我們在支持金融機構與郵政服務運營商網點現代化及數字化轉型方面積累了實踐經驗。

智能自助設備及終端

除了作為核心支柱的關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備外，我們一直積極開發智能自助設備及終端產品線，將其作為新的增長引擎。我們的發展戰略遵循雙軌模式：(i) 金融服務自助終端，依託現有客戶群及金融打印設備領域的深厚專業知識，在銀行業內橫向拓展，為已服務的同一批金融機構提供滿足數字化轉型需求的智能終端解決方案；及(ii) 通用自助終端，面向政府、零售及社區應用等更廣泛市場，可提供身份驗證、賬單繳納及卡片充值等便捷服務。該雙軌戰略使我們能夠在銀行業內外均捕獲增長機會。智能自助終端的售價於2024年及2025年介於765美元至3,217美元。

業 務

	金融服務自助終端	通用自助終端
產品型號／系列	智能銀行自助終端、支票存款自助終端、存摺補登自助終端、PY728M、PY7763	智能自助終端Omni、自助服務終端、壁掛自助終端
核心功能	存摺自動補登、支票自動處理、數據加密與銀行系統實時同步	生物識別核驗、自助結賬、賬單繳納、發票打印
部署場景	銀行自助服務區	政務服務大廳、零售門店、社區便利店
典型終端客戶	銀行	政府、物業管理公司、連鎖零售便利店
核心差異	處理銀行專屬交易(存摺、支票)	處理通用自助服務(支付、查詢)

圖 例



業 務

金融服務自助終端

我們的金融服務自助終端旨在支持金融機構的數字化轉型。其主要分為兩大應用場景：

- **櫃檯交互終端** (PY728M及PY7763) 部署在金融機構的服務櫃檯，通過櫃員與客戶的協作，實現電子簽名、身份驗證及無紙化流程。櫃檯交互終端配備10英寸屏幕，設備支持顯示各類信息，包括銀行櫃員身份、交易信息以及廣告。此外，該設備還提供電子簽名、密碼輸入、服務評價及多媒體展示等豐富功能。
- **自助銀行終端** (智能銀行自助終端及支票存款自助終端) 為客戶自行操作的無人值守設備，專為存摺補登及支票存款等核心銀行場景而設計。依託我們集成的打印、掃描及安全代碼識別技術，該等自助終端具備安全代碼讀取、加密身份驗證、銀行系統實時對接、自動化單據處理及安全數據加密等功能。該設備廣泛部署於銀行網點及自助服務區，可有效減輕櫃檯壓力，縮短等候時間，並提升整體服務效率。

通用自助終端

通用自助終端是專為政府、零售、加油站及商業場景設計的多功能客戶自助終端。依託模塊化集成技術與標準化接口，上述設備支持靈活配置身份驗證、自助結賬、賬單繳納、發票打印、掃描、讀卡等功能。該等自助終端具備工業級可靠性、高兼容性及遠程管理能力，可作為通用自助服務網點，降低設備成本，並提升各類公共與商業場景的運營效率。

作為我們櫃檯交互終端產品的延伸，我們開發了本米觸控筆，一款採用專有被動電磁共振(EMR)技術的主動式觸控筆。本米觸控筆採用標準AAA電池供電，續航時間長達18個月，經濟便捷，適合長期使用。它支持高精度手寫、壓感及手掌排斥，帶來如筆尖在紙上滑動的自然書寫體驗。本米觸控筆兼容多種主流計算設備，包括戴爾、惠普、華碩、宏碁及微軟Surface系列的部分型號，廣泛應用於需要安全可靠電子簽名採集的金融及政務場景。

耗材、零部件及其他產品

依託專有材料及結構技術，我們的耗材及零部件可與自有產品完全兼容、經久耐用且性能穩定。耗材、零部件及其他產品是我們關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備以及智能自助設備及終端的關鍵配套部件，形成設備、專有耗材及零部件的閉環生態體系。結合兩大核心產品品類，我們提供設備採購、日常運維全鏈條解決方案，滿足客戶在設備全生命週期內對運行穩定、高性價比及便捷更換零部件的需求。

業 務

原裝耗材

我們提供全系列打印壽命規格耗材，適配低、中、高不同業務打印量場景。該等耗材可全面兼容PR2 Plus、PR9、MB2及PR4系列，以及內置打印機的智能銀行自助終端，可有效避免因使用非原裝耗材造成的設備損壞或性能衰減。

原裝耗材耐磨度高且故障率低，可減少更換頻次及維護成本。其與設備深度適配，確保在金融櫃面、24小時自助終端等關鍵任務場景下穩定連續運行。

零部件及其他

我們所提供的零部件覆蓋全產品組合的核心組件及外設配件，包括打印頭、掃描模塊、進紙滾輪及傳感器。該等零部件均按原裝設備品質標準生產，技術規格與原廠部件保持一致，確保更換後設備性能穩定可靠。我們也可根據客戶使用頻次及應用場景提供定製化零部件，支持批量採購及按需配發。

關鍵運營數據

下表載列於往績記錄期間我們主要產品類別的銷量及平均售價。

	截至12月31日止年度			
	2024年		2025年	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價
	台	人民幣	台	人民幣
關鍵任務專用打印機及打印				
掃描一體設備	61,722	1,951.1	57,984	1,930.2
智能自助設備及終端	2,557	3,205.0	5,460	961.6
耗材、零部件及其他產品	611,386	23.4	717,822	20.0
總計	675,665		781,266	

關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備。關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備於2025年的平均售價小幅下降。該下降主要歸因於產品組合的變化及部分市場為支持業務擴張而採取更具競爭力的定價策略。銷量由2024年的61,722台減少至2025年的57,984.0台。銷量減少主要是由於部分客戶需求減少、若干海外市場訂單延遲及部分產品系列的收縮，抵銷了PR9及PR2 Plus產品系列的銷量增長。

智能自助設備及終端。我們的智能自助設備及終端銷量於2025年有所增加，主要由於BP磁卡設備部署規模擴大及自助終端需求持續，而智能自助設備及終端的平均售價於2025年顯著下降，主要歸因於產品組合明顯向價格較低的BP磁卡設備傾斜，而該類產品在總銷量中的佔比提高，加之部分市場的定價調整。

業 務

耗材、零部件及其他產品。耗材、零部件及其他產品於2025年的平均售價有所下降，主要由於某些區域市場競爭加劇導致產品售價下降。銷量實現增長，主要由於巴基斯坦、泰國等國家專有芯片管控類專用耗材銷量增加。

我們正在實施以下策略，以保持本地與國際上的競爭力：

可擴展生產與供應鏈本地化。通過可擴展的製造技術及精益管理實踐，我們持續優化生產流程，讓我們在保持始終如一高質量標準的同時，降低生產成本。此外，通過與海外分銷商合作，我們能夠本地化售後服務，以更好地服務地區市場。我們亦正逐步引進先進的生產線，升級生產設施，進一步提升運營效率。

靈活定價策略。我們採用靈活定價策略，以增強我們的價值主張。藉助入門級產品，我們尋求吸引更廣泛的客戶群，同時以高端品類聚焦盈利。為順應多樣化客戶需求及預算水平，我們持續推出新產品系列，包括MB2 plus、MB2噴墨式及自動翻頁機，價位介乎每台約800美元至860美元。這一策略使我們能夠進一步拓展產品組合，覆蓋低價與高價細分市場。展望未來，我們將持續細化品牌定位，繼續注重用戶體驗，並提升營銷效率。

加強核心技術自給。我們持續投資打印頭、控制板及嵌入式固件等核心部件的研發，旨在提升技術實力，並支持產品發展。通過自主開發與製造某些關鍵部件，我們能夠更好掌控產品設計、質量管理及產品迭代流程。我們在核心部件開發方面的能力亦使我們能夠更好將產品規格與客戶需求相匹配，並支持針對不同市場與應用場景的產品定制。此外，這些能力還幫助我們管理與某些關鍵部件相關的供應鏈風險，支持產品開發及製造活動的穩定性。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們產品的平均售價與市場同行相當。

研發

我們的研發工作依照三大產品品類進行規劃：(i) 關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備；(ii) 智能自助設備及終端；及(iii) 耗材、零部件及其他產品。我們產品的大部分核心功能、模塊化架構、打印頭技術、掃描算法、無源電磁書寫模塊及嵌入式固件均源自自主研發成果。

截至2025年12月31日，我們的研發團隊由11名具備行業專業知識的專業人才組成，該等人才在產品研發過程中發揮關鍵作用，持續推動產品創新、技術進步及產品組合的優化升級。我們堅持以客戶為中心的研發理念，所有研發項目均精準適配金融、零售及公共服務場景的功能及運營需求。我們已建立標準化全流程研發體系，自主搭建完善的核心技術體系，為全系列產品的性能、可靠性及兼容性提供堅實支撐。

我們投入大量資源進行產品及技術研發。2024年及2025年，我們的研發開支總額分別為人民幣8.9百萬元及人民幣11.7百萬元。

業 務

研發團隊

截至最後實際可行日期，我們的研發團隊共有11人，其中9名人員常駐中國及2名人員常駐意大利。核心成員平均擁有十年以上行業經驗，持有高級工程師、PMP、MSP基礎級及微軟認證系統工程師等專業資質。我們已建立技術專家、業務骨幹及儲備工程師的完整人才梯隊，為產品持續迭代提供支撐。

研發流程的執行

我們的研發流程包括六個主要階段：(i)項目立項、(ii)解決方案設計、(iii)詳細設計、(iv)原型開發、(v)測試與評估及(vi)產品化。整個流程由標準作業程序、技術模板及內部指引提供支持。高級管理層及技術管理團隊在關鍵里程碑節點對各項成果進行監控、審查及批准。為確保研發與其他職能部門的緊密融合，我們建立了涵蓋產品、營銷、生產、質量保證及供應鏈團隊的跨部門協作機制。

技術體系及產品應用

我們已建立強大的自主研發能力，構建了豐富的專有技術儲備。我們的技術架構涵蓋一系列基礎技術領域，包括機械設計、電子系統及固件。

精密機械與介質處理技術

我們已開發一套集成的精密機械與介質處理技術，構成高可靠性金融打印機的基礎。該套技術包括三項核心能力：(i)長壽命點陣打印頭設計（包括24針及9針配置），實現高速打印、雙向邏輯查找及延長使用壽命；(ii)平直紙路設計，可降低紙張彎曲及卡紙風險，同時支持存摺、多聯表單、卡片及其他複雜介質；及(iii)自動糾偏及定位技術，利用傳感器檢測紙張邊緣及進紙位置，無需人工干預即可實現自動對齊、尋邊及精確打印定位。

在金融行業，打印設備屬於關鍵任務型運營工具。銀行、郵局及其他金融機構每天需處理大量存摺、支票及多聯憑證，要求打印機能夠在高強度工作環境下持續運行，並將停機時間降至最低。櫃員交易過程中，若發生打印頭故障、卡紙或打印偏移，均可能導致服務中斷、客戶排隊增加及運營效率下降。

我們的精密機械與介質處理技術能夠直接解決上述痛點：

- (i) 長壽命打印頭可承受多年高強度使用而無需頻繁更換，有助於降低客戶維護成本及服務中斷風險。高速打印控制可加快交易處理速度，提高櫃員工作效率，並縮短客戶等待時間。
- (ii) 平直紙路設計可有效減少紙張彎曲及卡紙情況，確保通用打印機無法可靠處理的存摺、多聯表單、卡片及其他非標準介質的穩定處理。該技術支持存摺、護照等厚介質及一加六聯無碳複寫打印，充分滿足金融櫃面的多樣化介質處理需求。

業 務

- (iii) 自動糾偏及定位技術無需人工即可對齊文件，櫃員無需精準擺放便可插入文件，同時確保每次打印輸出均準確無誤。該技術可降低操作失誤、加快交易速度，並支持無人值守自助服務應用。

對金融機構而言，每一本存摺及每張支票的打印均須準確、清晰並可靠處理。我們的集成精密機械與介質處理技術確保打印機在整個使用壽命週期內持續提供穩定、高質量的打印輸出，為金融客戶提供其所需的運營穩定性、介質靈活性及較低總體擁有成本。

磁墨字符識別(MICR)與微穿孔防偽技術

在金融機構中，支票仍然是重要的支付工具，其載有包括賬戶號碼、路由號碼及支票金額等敏感結算資料。標準支票通常在底部印有磁墨字符，採用E13B或CMC7編碼格式，可供機器讀取以進行自動處理。此外，高安全級別支票還會加入微穿孔(MICR HOLE)圖案作為高級防偽特徵，使未經授權的複製變得極為困難。

對於銀行櫃面使用的金融打印機或文件處理設備而言，要充分發揮作用，設備必須能夠讀取支票上的磁墨字符、驗證支票真偽(包括微穿孔驗證)，並完成相關交易處理。通過將MICR讀取及安全數據傳輸功能直接集成至打印機內，我們無需依賴外部設備，使櫃員能夠在一台機器上完成支票交易。有關我們擁有的MICR與微穿孔防偽技術相關專利，請參閱文件「附錄五法定及一般資料—2.有關我們業務的進一步資料—B.知識產權—(c)專利」。

我們的MICR與微穿孔防偽技術通過專用硬件模塊與嵌入式固件相結合的方式實現：

用於支票處理的MICR讀取：我們在打印機中集成專用MICR讀取模塊。當支票插入設備後，系統會自動輸送文件，並利用高精度磁感應技術讀取磁墨字符。我們的MICR模塊同時支持兩項國際標準—E13B(適用於美國、加拿大、英國及其他地區)及CMC7(主要適用於歐洲、拉丁美洲及其他地區)，從而確保在不同金融機構之間的全球兼容性。

MICR HOLE微穿孔防偽：除標準MICR讀取外，我們的技術還集成MICR HOLE，用於進階支票真偽驗證。該功能可識別支票上的微穿孔圖案，而這些圖案幾乎無法使用傳統打印或複印設備複製，從而為支票交易提供重要的安全保障。

專有嵌入式控制技術

該技術作為核心控制系統，主要應用於全系列打印機及智能自助設備及終端。我們自主開發嵌入式固件、控制算法及多仿真兼容能力，具備集成度高、功耗低的特點，可與主流主機系統穩定連接。

業 務

除標準固件平台外，我們亦可根據個別銀行及金融機構的具體需求提供定製化固件開發。我們的工程團隊與客戶緊密合作，了解其獨特的交易流程、安全政策、打印格式及主機系統接口要求，並據此開發及部署專用固件版本，根據每個客戶的運行環境優化設備表現。

此外，我們的固件支持超過70種語言，包括中文、日文、阿拉伯文、泰文、越南文及西裡爾字母語系等複雜字符集。廣泛的語言支持能力使我們的打印機及終端設備能夠在不同地區市場無縫部署，確保銀行櫃員及自助服務用戶可直接使用本地語言操作設備，而無需額外軟件開發或系統改造。

第三方研發合作

於往績記錄期間，除自主研發外，我們亦積極與從事研究及試驗發展活動的機構開展合作。於往績記錄期間，我們的第三方合作夥伴包括一家於廣州註冊成立的高新技術企業，雙方合作開發存摺翻頁模塊。

我們通常按具體項目與第三方研發合作夥伴簽署研發協議。相關協議旨在保護知識產權、確保合規性，並協調激勵機制以促進研發成果落地。我們與第三方研發合作夥伴簽訂的研發協議常見主要條款概述如下：

- 期限。開發協議按具體項目簽署，而非持續性框架安排。如合作夥伴未能於約定期限後三個月內交付符合要求的樣機，我們可以終止協議並要求全額退款。
- 付款。我們按項目里程碑分期付款，每筆付款均與里程碑交付掛鉤，並通常對階段性成果進行驗收。
- 知識產權。我們確保擁有根據開發協議產生的知識產權所有權。根據與每個合作夥伴協商的具體條款，相關項目的知識產權可由雙方共同擁有或由我們獨家擁有。
- 保密。我們要求合作夥伴承擔嚴格保密責任，保護我們所有專有信息，且該等保密義務通常於協議終止後無限期有效。
- 質量保證。我們要求合作夥伴遵守約定的技術規格。如交付成果未能通過驗收，開發人員必須免費修復相關缺陷。
- 責任分配。合作夥伴負責確保交付成果不侵犯第三方專利，並負責處理由此產生的任何專利糾紛。

業 務

原材料採購

於往績記錄期間，我們的原材料主要包括電機、印刷電路板、電源、塑料材料、金屬結構件、電子元件及包裝材料，其中絕大部分自中國採購。

我們通常聘請信譽良好的供應商，以確保產品質量。在挑選供應商時，我們綜合考慮技術能力、產品質量、售後服務及商業聲譽等因素，並定期對供應商在交付的交付質量、交付時效、價格及服務水平等多個方面的表現進行評估。此外，我們亦實施持續的最終產品質量監控措施。詳情請參閱「－質量控制」。

我們的採購團隊主要負責根據銷售及營銷團隊提供的預計銷售預測及主生產計劃制定採購方案，並由採購人員與供應商協調下單。交付後，原材料須通過質量檢驗方可入庫、加工及存放。

我們通常與原材料供應商簽訂框架協議，當中載有採購的一般條款及條件。

- **期限、續期及終止。**框架協議通常包含自動續期機制，根據該機制，協議自生效日起生效，並持續有效，除非及直至雙方簽署新協議為止。
- **產品規格。**我們通常於發給供應商的採購訂單中列明數量、價格、規格、交付時間及其他具體合同條款。供應商須遵守我們約定的規格、圖紙及質量標準，並對產品質量缺陷、不合規事項及任何相關損失承擔全部責任。
- **最低採購承諾。**我們並無就特定期間的固定採購量要求與供應商訂立最低採購承諾安排。
- **定價及付款。**我們通常按採購訂單內列明的雙方約定價進行付款。我們的付款通常獲授30至90天的信用期。
- **交付及物流。**供應商通常負責按採購訂單要求將產品送達指定地點。
- **檢驗及退貨。**產品交付後須於約定期限內完成檢驗。對於不符合協定質量標準的不合格材料，我們有權要求退貨，而供應商須提供退貨及／或換貨等補救措施。

我們會核實原材料來源的合法性及合規性，且不使用非法或不合規來源的材料。

業 務

原材料價格可能因市場供求變化、我們與供應商議價的能力及其他因素而波動。我們通常與多家供應商合作，以降低供應風險。於往績記錄期間，我們未曾遭遇任何重大原材料短缺情況，供應商提供的原材料亦未出現任何重大質量問題。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大違反與原材料供應商協議的情況，亦未與有關供應商發生重大糾紛。

生產

於往績記錄期間，我們於垂直一體化珠海製造基地持續自主生產核心關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備以及打印頭、PCB組件及精密機械零件等主要零部件。就非核心物項而言，包括若干結構件及電子元件以及我們絕大部分智能自助設備及終端，考慮到生產效率、產能限制及整體經濟可行性，我們聘請第三方生產商。根據該等外包安排，我們供應原材料及技術設計，第三方生產商則據此進行所需的加工。為同時確保自主及外包運營的穩定及安全生產，我們已設立一個全套內部管理系統，包括生產安全目標、目標管理系統及生產安全追責系統。

生產流程

我們的生產流程包括六個主要階段：(i)材料準備及挑選；(ii)核心模塊組裝；(iii)最終裝配；(iv)測試及校準；(v)質量檢查及包裝；及(vi)倉儲。

於第一階段，原材料及零部件存儲在我們的倉庫並通過數字化庫存系統管理，該系統監測庫存水平並支持實時分配。於獲得產品訂單後，我們會挑選材料並根據材料單交付至指定生產線。

第二階段包括組裝核心模塊，包括機架、打印頭組件、進紙機構、PBCA磁條讀取模塊與掃描模塊，各自於專門工作站完成。

然後於第三階段將分組裝模塊整合入完整單元，主要為打印機的一致性、緊固及電纜接線，使設備做好功能性測試準備。

於第四階段，各單元進行全面的功能性測試，核驗打印準確性、媒體處理(包括存折對齊及厚度調整)、磁條讀寫及掃描操作(倘適用)。進行性能校準以確保打印質量、進紙一致性及整體系統穩定性。

成品於第五階段須進一步接受外觀檢查、安全檢查(包括電氣安全及EM兼容性(倘需要))及再次功能核驗。合資格產品其後根據標準運輸協議和配件及用戶手冊一起打包。

於最後階段，成品經包裝貼標後轉至成品倉庫，根據訂單發貨計劃等待配送。

業 務

生產流程圖

下圖說明我們產品生產流程的關鍵階段：



於往績記錄期間，我們將某些非核心生產流程外包給第三方製造商，以實現最佳的成本效益。外包的生產流程主要包括某些結構件和電子元件及我們的大部分智能自助設備及終端的製造。這些流程不被視為核心程序或關鍵技術，因為我們的主要競爭優勢在於自主能力，例如打印頭設計、嵌入式固件開發、精密機械組裝和系統整合。

生產設備

我們擁有一整套自有生產和測試設備，涵蓋精密加工、模塊預裝、最終組裝和質量檢查。我們的設備配置根據每個車間的要求進行定製，具有先進性能、高度自動化和高精度。主要設備均為進口或國產高端產品，支持我們核心部件的獨立生產。

業 務

下表概述我們按車間劃分的核心生產及測試設備：

車間	關鍵設備
硬件車間	25T-200T的沖床、磨床、銑床
注塑車間	6T-600T的注塑機、數控銑床、電火花加工機、液壓機
SMT車間	松下高速SMT生產線、波峰焊及回流焊設備
打印頭車間	激光焊接機、繞線機、插針機、性能測試儀
組裝車間	三條組裝線、校準工具

所有核心生產設施都是自有資產，沒有產權糾紛或權利限制。

我們已設立了一個定期維護制度，包括操作人員每日進行巡查和操作人員每日檢查及需要時設備管理部門按需進行定期維護。對於核心進口設備，我們遵循製造商的售後服務標準進行專業維護。於往績記錄期間，我們沒有因設備故障而出現重大生產中斷，及時進行所有必要的維護工作，確保了營運的連續性和穩定性。

我們將根據市場需求、技術發展和營運需要調整設備升級計劃，以確保我們的產能與我們的規模和工藝要求保持一致。

生產設施

我們的生產基地位於中國珠海，坐落於自有地塊上，佔地面積16,665.0平方米，總建築面積10,291.5平方米。我們採用集約化、流水線式佈局，生產車間相鄰排佈，促進物料高效週轉，減少物流瓶頸。

我們將生產基地按功能劃分為核心生產區及配套設施區。核心生產區涵蓋五金車間、注塑車間、SMT車間、打印頭車間、組裝車間及總倉庫，各區域功能定位清晰，設備配置與生產工藝高度匹配。配套設施區主要為員工宿舍，為生產人員提供現場住宿配套，確保生產團隊人員穩定及生產經營持續運轉。

各核心生產區的主要功能載列如下：

- **五金車間：**承擔全品類產品金屬結構件的加工、檢驗及暫存，因毗鄰總倉庫，可實現物料高效週轉。
- **注塑車間：**承擔塑膠結構件及軸類零部件全流程加工，設有獨立模具維修保養區。

業 務

- **SMT車間及打印頭車間：**為高精度核心生產區域，按職能分別開展PCB組裝板及點陣打印頭的加工及測試，配置獨立無塵車間及精密檢測區。
- **組裝車間：**配備三條專業產品組裝產線，實現模塊預裝、整機裝配、性能測試及包裝一體化作業。
- **總倉庫：**負責原材料、半成品、外購標準件及成品的統一入庫及調撥分發，採用分區倉儲設計，確保物料管理精準可控。

我們的生產基地配備全套先進生產、製造及檢測設備，具備核心組件及整機全鏈條自主生產能力。各生產環節的產能統籌配置，可同時支持多系列產品生產，並靈活響應市場訂單需求。

產能及利用率

產能配置與關鍵任務專用打印機的生產需求完全匹配。關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備為我們的主要自主生產產品。智能自助設備及終端以及耗材主要採用委外代工模式生產。對於特定單品，部分生產工序由我們的SMT車間及注塑車間協同配套完成。

於往績記錄期間各產品類別的設計產能、實際產量及產能利用率如下表所示：

	截至12月31日止年度	
	2024年	2025年
關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備		
—設計產能(台)(附註1)	87,500	87,500
—實際產量(台)(附註2)	60,168	59,342
—利用率(%) (附註3)	68.8	67.8

附註：

1. 設計產能根據中國法定工作日(按每年250個工作日計)計算，並結合各產品品類專屬產線的日設計產能及產線數量核定，已扣除計劃設備維護及合理停工天數。
2. 實際年產量指各產品品類當年生產並檢驗合格的成品數量。
3. 計算各產品品類產能利用率的公式如下：產能利用率=同期實際年產量÷同期設計產能×100%。

與2024年相比，關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備產能利用率於2025年整體保持平穩及小幅波動，主要歸因於我們採用以銷定產生產模式，產能供應與訂單需求動態平衡。受設備使用年限及年度工作日安排固定影響，兩年理論產能基本維持不變。整體訂單規模僅小幅變動0.9%，生產體系運營穩健。

業 務

我們認為，若未來客戶需求及採購訂單增長，我們可調配珠海生產基地不同產品的柔性轉產產線，或主要採取以下方式應對單一產品需求增加或業務發展需求：(i) 優化調配生產機械設備；及(ii) 調配具備相關裝配經驗的生產人員。

產品生命週期

我們不同品類的產品生命週期存在差異。關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備生命週期相對較長，為五至八年，此乃歸因於銀行櫃面等專業應用場景對產品可靠性要求極高。於往績記錄期間，該等產品處於成熟期，市場需求穩定。我們的智能自助設備及終端須持續進行產品升級及改進，以應對技術發展及不斷變化的客戶需求。我們供應的耗材、零部件及其他產品可支持相關設備的運行、維護及替換需求，這可能導致客戶進行重複採購。

第三方製造商

於往績記錄期間，我們從第三方製造商購買了若干結構件及電子元件，以及我們的大部分智能自助設備及終端以及耗材，這些產品按照我們的設計和規格製造。我們會在整合該等產品或以我們的品牌銷售該等產品前進行質量檢查。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無經歷該等產品供應的任何重大短缺。截至最後實際可行日期，我們與任何第三方製造商在外包產品方面沒有重大糾紛、訴訟或知識產權侵權索賠。

我們與第三方製造商訂有採購合約，其中載列採購的一般條款和條件。

- **期限。**我們與第三方製造商訂立的採購協議通常無固定期限。此外，部分採購協議可能自生效日期起持續生效，除非雙方簽訂新協議，否則將繼續有效。
- **質量保證與合規責任。**我們的第三方製造商必須嚴格按照我們的技術規格、質量標準和適用法律法規製造產品。彼等對任何質量缺陷或不合規情況承擔全部責任，並且必須按約定持有相關認證。
- **價格及付款。**我們通常需要在下單時支付押金，餘額在發貨前支付。
- **交付及物流。**第三方製造商通常負責將產品交付到我們指定的地點。
- **檢查及退回。**交貨後的規定期間內必須進行產品檢查。我們有權退回不符合約定質量標準的缺陷產品，而第三方製造商必須採取補救措施，包括退回及/或更換。

業 務

- 保密。於往績記錄期間，我們與第三方製造商訂立的協議均包含保密條款，保密義務在協議到期後可能依然有效。

據董事所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，所有第三方製造商均為獨立第三方。

我們的供應商

於往績記錄期間，我們的供應商包括根據我們的設計和規格生產若干結構件及電子元件以及絕大部分智能自助設備及終端的第三方製造商以及為我們提供電機、印刷電路板、電源、塑料材料、金屬結構零件、電子元件和包裝材料的原材料供應商。於往績記錄期間，我們的大部分供應商位於中國，主要為廣東省、江蘇省和山東省。有關我們的供應商協議的主要條款詳情，請參見「－原材料採購」及「－第三方製造商」。

我們已設立正式的內部政策來規管供應商資格、甄選、評估和採購管理。我們的供應商評估標準包括產品質量、價格、交付可靠性、產能、技術能力、合規表現和歷史合作記錄。我們審查相關的認證和合規文件，並就關鍵元件供應商的生產設施及質量控制系統進行全面評估。我們定期審查我們的供應鏈安排，以保持穩定性、質量保證和運營效率。

為降低供應集中風險，我們為主要零部件和原材料維持多名合格供應商。我們通過長期合作安排、定期價格協商、替代供應商驗證及安全庫存策略來管理價格波動。我們相信我們有足夠的替代供應商能夠按商業上合理的條款提供可比的產品。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何零部件及原材料的重大短缺、重大延遲或供應中斷，而對我們的業務造成重大不利影響。

主要供應商

截至2024年及2025年12月31日止年度，我們向往績記錄期間各年的五大供應商的採購額分別為人民幣21.0百萬元及人民幣14.9百萬元，分別佔採購總額的30.3%及24.2%。具體而言，截至2024年及2025年12月31日止年度，我們向最大供應商的採購額分別為人民幣5.2百萬元及人民幣3.7百萬元，分別佔我們採購總額的7.4%及6.0%。

下表載列於往績記錄期間各年我們五大供應商的詳情：

業 務

截至2024年12月31日止年度

供應商	地區	背景	採購的產品	採購額 (人民幣千元)	估 採購 總額的 百分比	業務 關係 起始年份	付款方式	信用期
深圳市鴻諾專顯科技有 限公司	中國	一家總部位於深圳的私人公司， 主要從事LCD及顯示產品的研發 與銷售。	自助終端 設備	5,162	7.4%	2018年	銀行轉賬	30至60天 信用期
供應商A	比利時	一家總部位於比利時的公司，主要 從事供應半導體、互連元件、被 動元件及電機元件等電子組件。	集成電路	5,128	7.4%	2017年	銀行轉賬	60至90天 信用期
廣州市瑞寶電器有限公司	中國	一家主要從事控制電機、伺服電 機及驅動系統的研發、設計、製 造及銷售的高新技術企業。	電機組件	3,798	5.5%	2013年	銀行轉賬	60天信用期
ESIGNWORLD SRL	意大利	一家於意大利註冊成立的公司， 主要從事提供安全電子簽名解決 方案及客戶開戶服務。	簽名平板 電腦	3,798	5.5%	2024年	銀行轉賬	預付50%， 交貨後支 付50%
威海華菱光電股份有限 公司	中國	一家主要從事先進圖像傳感器及 精密傳感產品生產的高新技術企 業。	傳感器	3,113	4.5%	2016年	銀行轉賬	交貨前全額 付款
總計				<u>20,999</u>	<u>30.3%</u>			

截至2025年12月31日止年度

供應商	地區	背景	採購的產品	採購額 (人民幣千元)	估 採購 總額的 百分比	業務 關係 起始年份	付款方式	信用期
廣州市瑞寶電器有限 公司	中國	一家主要從事控制電機、伺服電 機及驅動系統的研發、設計、 製造及銷售的高新技術企業。	電機組件	3,682	6.0%	2013年	銀行轉賬	60天信用期
供應商A	比利時	一家總部位於比利時的公司，主要 從事供應半導體、互連元件、被 動元件及電機元件等電子組件。	集成電路	3,052	5.0%	2017年	銀行轉賬	60天信用期
MORER D.O.O.	斯洛文尼亞	一家於斯洛文尼亞註冊成立的私 人公司，從事塑料製品、色帶及 其他產品生產。	色帶盒	2,886	4.7%	2016年	銀行轉賬	30天信用期
深圳市奧仕達精密線路 有限公司	中國	一家總部位於深圳的公司，主要 從事印刷電路板及相關電子元件 的購銷。	印刷電路板	2,620	4.3%	2017年	銀行轉賬	60天信用期
廣州銀塑供應鏈管理有 限公司	中國	一家總部位於廣州的公司，主要 從事供應鏈管理以及化工產品及 塑料製品批發。	塑料原料	2,572	4.2%	2020年	銀行轉賬	30天信用期
總計				<u>14,812</u>	<u>24.2%</u>			

業 務

我們於往績記錄期間各年的五大供應商均為獨立第三方。據我們的董事所深知，我們的董事、彼等各自的緊密聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東於往績記錄期間概無直接或間接地於我們的任何五大供應商擁有任何利益。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概無與主要供應商產生任何糾紛，亦未就我們與供應商訂立的框架協議發生任何會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的重大違約行為。

銷售及營銷

我們通過兩條獨立併行的銷售渠道開展全球銷售業務：(i)分銷模式；及(ii)直銷模式。我們的國際銷售及技術支持團隊位於中國的昆明及北京以及意大利的伊夫雷亞。除該等地點外，並未在其他地區派駐銷售人員。

下表載列於往績記錄期間按客戶地理位置劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度				銷售模式
	2024年		2025年		
	金額	%	金額	%	
	(人民幣千元，百分比除外)				
中國內地	8,623	6.0	10,874	8.3	分銷
亞洲(中國內地除外) ¹	94,020	65.8	78,949	60.0	分銷
歐洲 ²	11,657	8.2	30,930	23.5	分銷及直銷
北美洲 ³	14,947	10.5	5,838	4.4	分銷
其他 ⁴	13,696	9.5	4,924	3.8	分銷
總收入	142,943	100.0	131,515	100.0	

附註：

1. 亞洲(中國內地除外)主要包括印度、土耳其、中國台灣、新加坡、巴基斯坦及阿拉伯聯合酋長國。
2. 歐洲主要包括意大利及西班牙。
3. 北美洲主要包括墨西哥。
4. 其他包括非洲、南美洲、大洋洲及其他地方的國家及地區。

我們的收入在地理上保持多元化，於整個往績記錄期間，亞洲(中國內地除外)一直是我們最大的市場。具體而言：

來自中國內地的收入由2024年的人民幣8.6百萬元增加人民幣2.3百萬元或26.1%至2025年的人民幣10.9百萬元，主要是由於年內中國內地的三名主要客戶增加採購(如PR2 Plus系列及MB2系列)。

來自亞洲(中國內地除外)的收入由2024年的人民幣94.0百萬元減少人民幣15.1百萬元或16.0%至2025年的人民幣78.9百萬元，主要是由於年內來自印度客戶的收入減少。儘管我們於2025年來自亞洲(中國內地除外)的收入減少，但我們依然繼續拓展於其他亞洲市場的業務機會。

業 務

在歐洲，收入由2024年的人民幣11.7百萬元增加人民幣19.2百萬元或165.3%至2025年的人民幣30.9百萬元。該增加主要是由於年內通過我們的意大利附屬公司的銷售增長。

來自北美洲的收入由2024年的收入人民幣14.9百萬元減少人民幣9.1百萬元或60.9%至2025年的人民幣5.8百萬元。該減少主要是由於來自現有客戶的訂單量減少，以及年內若干客戶未進行重大採購。

來自其他地區的收入由2024年的人民幣13.7百萬元減少人民幣8.8百萬元或64.0%至2025年的人民幣4.9百萬元，主要是由於來自現有客戶的採購活動減少及訂單量下降，以及非洲及南美洲等若干市場的部分客戶未進行重大採購。詳細分析請參考本文件「財務資料－綜合損益及其他全面收益表說明－收入－按地區劃分的收入」。

雖然地理區域集中與我們的商業戰略一致，但我們承認存在潛在風險，如果這些地區的市場狀況惡化、貿易政策改變或關鍵客戶關係終止，則可能會對我們的收入產生重大影響。為了降低這種風險，我們採取了更具針對性的市場拓展戰略，優先考慮具有更強增長潛力和更高客戶需求的地區。於2025年，我們通過擴大我們在歐洲的業務佈局並降低對其他亞洲市場的相對依賴而戰略性地多元化了地理區域收入結構。歐洲的收入貢獻由2024年的8.2%大幅增加至2025年的23.5%，主要由市場開發力度的加強、客戶拓展和對該地區客戶的銷售增加推動。與此同時，其他亞洲國家和地區的收入貢獻從65.8%降低到60.0%，反映了我們持續推動客戶基礎多元化及優化區域銷售配置的努力。

下表載列我們於往績記錄期間按銷售渠道劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度			
	2024年		2025年	
	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)			
直銷	13,853	9.7	21,237	16.1
分銷	129,090	90.3	110,278	83.9
總收入	<u>142,943</u>	<u>100.0</u>	<u>131,515</u>	<u>100.0</u>

於往績記錄期間，於2024年及2025年，來自分銷的收入分別佔我們總收入的90.3%及83.9%，佔比降低6.4%，來自直銷的收入分別佔總收入的9.7%及16.1%，佔比上升6.4%。渠道結構的轉變符合我們拓展直銷能力和加強客戶關係的長期戰略。

根據董事所深知及所悉，於往績記錄期間的所有分銷商和直銷客戶均為獨立第三方。彼等均不受我們董事、高級管理層、持有5%或以上已發行股份的股東或彼等各自的聯繫人控制。我們未向任何渠道合作夥伴提供任何財務資助、墊款、貸款、擔保或任何形式的財務支持。

業 務

我們的銷售渠道

分銷模式

我們採用授權買斷模式向分銷商銷售產品，該模式為全球專業金融打印行業通行慣例。分銷商以購銷買斷方式向我們採購產品，並在授權地區轉售予終端客戶。於往績記錄期間，我們並未委聘任何次級分銷商。我們負責研發、生產製造、質量控制、技術支持及市場推廣培訓，而分銷商負責本地推廣、銷售執行、庫存管理、交付及售後服務。

我們採用分銷模式是基於綜合商業考量。分銷模式是全球專業金融打印行業的標準慣例，符合行業常態。通過利用分銷商的本地專業知識及資源，我們能夠高效拓展全球業務版圖，而無需在各海外市場建立全資的銷售及服務網絡。同時，分銷模式將庫存風險轉移至分銷商，從而降低了我們面臨的市場波動風險，並提升了現金流穩定性。這種安排亦使我們能夠將內部資源集中於產品創新、質量控制及品牌建設等構築起我們競爭優勢的核心領域。

通過分銷商銷售的產品包括關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備（PR2 Plus、PR9、MB2及PR4系列）、智能自助設備及終端、耗材及零部件。

我們與各分銷商簽訂書面年度銷售框架協議。主要條款概述如下：

- **期限及續期。**我們通常訂立期限介於五至十年的分銷協議，除非任一方於到期日前發出終止通知，否則自動連續續期一年或三年。
- **授權地區。**劃定明確地理區域，嚴格禁止跨區域銷售。
- **定價。**價格以雙方書面共同協定者為準。
- **所有權及風險。**根據採購訂單列明的適用貿易條款（EXW、FOB或CIF），產品的所有權及損失或損壞風險將於交貨後轉移予分銷商。在EXW條款下，當產品在我們工廠可供提取時，即完成交貨及風險轉移。在FOB及CIF條款下，當產品在指定的裝運港裝載至船上時，即完成交貨及風險轉移。在所有情況下，分銷商承擔此後的所有費用及風險，包括運輸、保險、清關以及風險轉移後發生的任何損失或損壞。
- **最低採購量。**我們的分銷協議通常包含最低採購量要求。例如，若干協議規定了最低年採購量，具體數量會定期進行審閱。未能達到約定的最低採購量可能會導致分銷權終止。
- **預測。**分銷商每月提供產品需求預測。
- **退貨。**退換貨僅限於經確認存在質量缺陷的產品。
- **終止。**倘若發生重大違約、資不抵債、破產，任意一方可終止協議。

業 務

根據有關分銷協議，我們通常保留對產品的控制權，並承擔相關法律風險，直至產品交付並由分銷商驗收止，屆時方會確認收入。據我們所知，該等安排符合行業慣例。

下表載列於往績記錄期間分銷商的關鍵指標：

	截至12月31日止年度	
	2024年	2025年
年初分銷商數量	113	116
新增分銷商數量	36	22
退出分銷商數量	33	38
年末分銷商數量	116	100

我們認為，分銷商的進入及退出屬於正常的市場現象，主要受以下因素驅動：(i) 主動優化策略。我們定期審查分銷商網絡，主動淘汰業績持續未能達標、營銷力度不足或與公司品牌形象不符的分銷商，以便將資源集中用於支持核心合作夥伴。在部分地區，我們進行了渠道整合，選擇物流和技術實力更強的代理商，從而削減分銷商數量，提高分銷商網絡的整體質量；及(ii) 分銷商自身的運營調整。部分分銷商因自身業務轉型、併購等原因而終止合作。

於往績記錄期間，我們與分銷商並無因重大產品質量缺陷、法律訴訟或惡意違約而導致長期業務中斷或大規模退貨。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生對業務造成重大影響的分銷協議重大違約事件，亦無產生對經營業績造成重大不利影響的任何重大糾紛或突發性大規模退貨。

直銷模式

在直銷模式下，我們直接向金融機構及郵政運營商進行銷售。此模式有助實現更緊密的客戶關係、定製化配置及全生命週期服務。我們直接與客戶溝通以了解其運營需求，提供定製化的產品配置，直接向客戶交付產品。我們通過直銷銷售的產品包括關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備。

我們主要通過直接磋商獲取直銷客戶。我們通常與直銷客戶訂立框架協議及採購訂單。主要條款概述如下：

- **期限。**框架協議的有效期通常為12個月。我們的客戶可於有效期內根據其實際需求下達採購訂單，任何協議續期須經雙方相互協商，而非自動續期。
- **最低採購量。**不對客戶規定最低採購量。
- **產品規格。**根據客戶應用場景定製機型、技術參數及接口協議。

業 務

- **定價。**合約價格一般通過雙方協商確定。
- **所有權及風險。**產品的所有權及遺失或損毀風險，於交付時轉移至客戶。我方承擔與運輸、保險、清關及產品任何遺失或損毀相關的所有費用及風險，直至產品交付至客戶指定地點為止。
- **交貨。**我方負責所有運輸、保險及清關費用。每批次貨物出貨時須隨附送貨單，載列所交付設備之數量及編號。
- **付款。**款項應於收到發票當日起60日內支付。
- **終止。**倘我方發生破產、清算、法人主體形式變更、業務轉讓，或違反財務可追溯義務、保密義務或分包相關義務，客戶有權終止本協議。

我們提供技術支持、生產管理及質量控制，確保向直銷客戶交付品質穩定且合規的產品。

定價

我們根據客戶類型及業務場景採用差異化定價策略：

分銷商。價格經公平磋商確定，並在官方價格表 (EXW、FOB 或 CIF) 中列出。我們不會干預分銷商的轉售定價決策。

向直銷客戶直銷。定價通常經公平磋商，基於設備方案、配置及售後服務安排釐定。

定價時，我們會考慮成本結構 (原材料、生產、研發、物流、售後服務)、市場競爭、產品規格及定製、訂單量、客戶類型及合作歷史以及地區差異等因素。

市場營銷及品牌建設

我們開展針對性營銷活動，在全球範圍內推廣我們的產品。我們的營銷活動主要包括參與國際行業展會、向分銷商提供營銷物料、產品培訓及銷售支持，並為重點機構客戶提供定製化業務拓展服務。

我們通過收購[編纂]公司的銀行及郵政業務而接手廣泛的全球銷售網絡，從而得以有效拓展市場覆蓋範圍，觸達更多客戶及提高整體市場競爭力。我們的品牌及市場聲譽進一步支撐與直銷客戶及分銷商的業務開發，推動我們業務的長期可持續增長。

業 務

渠道管理

分銷商管理

我們採用嚴格的買斷分銷模式運營，據此，分銷商承擔全部存貨風險及其他相關經營風險。我們定期與分銷商溝通銷售及市場信息，避免庫存積壓過高或存貨水平不足，進而影響終端客戶訂單的及時交付。我們通常不接受分銷商的退貨。我們對分銷商的考核標準側重於市場推廣能力、服務表現及專業技術水平，而非單純以採購量為標準。基於我們的內部控制及庫存監控安排，我們確認，於往績記錄期間未發生重大渠道壓貨情形。

各分銷商均劃定明確的授權經營區域，且禁止跨區域銷售。於甄選分銷商時，我們會考量其各自的地理覆蓋範圍以及分銷渠道，以避免同一地區的分銷商出現潛在競爭。分銷商不得跨授權區域開展銷售。我們實施常態化合規監察，若分銷商發生重大違約為，我們可終止分銷協議。我們嚴格遵守適用競爭法規定，不對分銷商設定強制性轉售價格。

我們的分銷安排通常為非獨家授權。在非獨家安排下，允許若干市場經營區域存在重疊，且不會產生渠道衝突。於往績記錄期間，經營區域重疊並未造成分銷商之間出現任何重大渠道衝突或市場相互蠶食情形。

分銷商甄選標準包括行業聲譽、本地客戶網絡、資金實力、銷售能力及售後服務能力。我們定期為分銷商提供產品及技術培訓，並通過定期業務檢討及實地走訪，持續監察其表現。對於長期業績不達標的分銷商，我們可調整或終止其授權資質。於往績記錄期間，我們未聘用任何次級分銷商。我們的分銷商不時自行與當地獨立轉銷商合作開展下游分銷業務。該等與當地轉銷商的合作安排均由相關分銷商獨立訂立。我們對該等轉銷商並無合同權利或義務且對其並無控制權，並不會對其進行任何業績考核或向其提供支援。

直銷客戶管理

我們已就直銷客戶的資質審核、合同磋商及售後支持建立標準化流程。直銷客戶主要為信用狀況穩定的機構客戶，當與該等客戶訂立銷售協議時，我們會對彼等展開信用評估。

售後服務

我們在擴大產品組合的同時，不斷完善售後服務，旨在提供及時、有效及市場化的支持，以滿足客戶需求。

鑒於產品的全球分佈及提供及時售後支持的重要性，終端用戶的售後服務主要由我們的分銷商提供。為支持分銷商提供售後服務，我們提供培訓及遠程技術指導。我們的技術支持人員與分銷商緊密合作，以促進及時響應終端用戶需求，並在不同市場(包括亞太及歐洲的主要市場)維持一致的服務質量。

業 務

我們的客戶

我們客戶群的地域分佈廣泛，反映了我們的全球銷售網絡覆蓋中國內地、亞洲（中國內地除外）、歐洲、北美洲及其他國家和地區。我們的客戶主要包括分銷商、金融機構及郵政運營商。於往績記錄期間，並無單一客戶收入佔總收入比例過高而可能構成重大客戶集中風險。

主要客戶

截至2024年及2025年12月31日止年度，我們五大客戶於往績記錄期間各年度產生的收入分別為人民幣69.3百萬元及人民幣59.4百萬元，分別佔總收入的48.5%及45.2%。其中，截至2024年及2025年12月31日止年度，我們最大客戶產生的收入分別為人民幣20.9百萬元及人民幣15.0百萬元，分別佔總收入的14.6%及11.4%。於往績記錄期間，我們的五大客戶均為分銷商。

下表載列於往績記錄期間各年度五大客戶的詳情：

截至2024年12月31日止年度

客戶	地區	背景	產品	銷售額	估總收入	業務關係	付款方式	信用期
					百分比	起始年份		
(人民幣千元)								
Bharat IT Services Ltd	印度	一家印度IT解決方案供應商，專門提供硬件、基礎設施服務及銀行業科技外設。	關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備	20,911	14.6%	2016年	銀行轉賬	90天信用期
Americom Technologies Private Limited	巴基斯坦	一家巴基斯坦進口商及分銷商，專門提供銀行業科技外設、打印機耗材及IT硬件解決方案。	關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備	18,116	12.7%	2016年	銀行轉賬	45天信用期
UROMAX (SINGAPORE) PTE LTD.	新加坡	一家新加坡貿易公司，專門從事計算機硬件、外設及通訊設備批發分銷。	關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備	11,293	7.9%	2016年	銀行轉賬	45天信用期
客戶A	阿聯酋	一家在阿聯酋註冊的公司。業務活動包括：多品牌產品貿易及分銷；進出口業務；中東市場區域品牌代理；及物流及供應鏈服務	關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備	9,834	6.9%	2016年	銀行轉賬	預付電匯
客戶B	阿爾及利亞	一家阿爾及利亞技術及業務解決方案供應商，於軟件及互聯網行業經營業務	關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備、智能自助設備及終端	9,181	6.4%	2020年	銀行轉賬	即期信用證
總計				69,335	48.5%			

業 務

截至2025年12月31日止年度

客戶	地區	背景	產品	估總收入		業務關係 起始年份	付款方式	信用期
				銷售額	百分比			
(人民幣千元)								
客戶C	土耳其	一家專門從事提供不間斷電源(UPS)解決方案、數據備份服務及計算機硬件生產的土耳其公司。	關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備	14,994	11.4%	2016年	銀行轉賬	到貨後60天付款
鼎盛資料股份有限公司	中國台灣	一家計算機硬件及IT外設行業的台灣公司，專門從事計算機、終端機、周邊設備及辦公自動化產品的買賣、維修及租賃服務。	關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備	12,521	9.5%	2016年	銀行轉賬	30天信用期
Bharat IT Services Ltd.	印度	一家印度IT解決方案供應商，專門提供硬件、基礎設施服務及銀行業科技外設。	關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備	12,502	9.5%	2016年	銀行轉賬	90天信用期
Lipi data systems Ltd.	印度	印度三大IT外設公司之一且為一家領先的打印及自動化解決方案生產商。	關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備	10,497	8.0%	2018年	銀行轉賬	90天信用期
UROMAX (SINGAPORE) PTE LTD.	新加坡	一家新加坡貿易公司，專門從事計算機硬件、外設及通訊設備批發分銷。	關鍵任務專用打印機及打印掃描一體設備	8,930	6.8%	2016年	銀行轉賬	45天信用期
總計				59,444	45.2%			

有關我們與客戶訂立的銷售協議的主要條款詳情，請參閱本節「銷售及營銷—我們的銷售渠道—分銷模式」及「—直銷模式」。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們與主要客戶並無糾紛，亦無發生與客戶訂立的合同出現任何重大違約而對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的情形。

於往績記錄期間各年度五大客戶均為獨立第三方。據董事所知，董事、其各自的緊密聯繫人及任何股東（據董事所知，擁有本公司已發行股本5%以上）於往績記錄期間各年度並無於五大客戶中持有任何權益。

存貨

我們的存貨包括原材料及製成品。我們實行規範的存貨管控體系，包括以銷定採、適當安全存貨水平、定期盤點存貨。我們使用ERP系統及倉庫管理系統監控存貨水平及流轉情況。

於2024年及2025年，我們的存貨週轉天數分別約為160.4天及152.3天。我們根據存貨賬齡、市場需求、技術淘汰情況及可變現淨值評估就呆滯、陳舊或損毀存貨制定存貨撥備規範。有關存貨分類明細、賬面價值及變動原因，請參閱「財務資料」一節。

我們委託獨立第三方物流提供商負責原材料及製成品運輸。我們會監察其服務質量及交付表現，以確保供應鏈運營穩定高效。

業 務

第三方付款

背景

於往績記錄期間，本集團曾有一起孤立個案，即由第三方代表客戶結算貨款。有關安排並非本集團於交易開始時採用預先安排的付款方式，而是於特定的商業與合規情況下產生，屬於偶發性質，並不屬於本集團日常業務過程。

於2023年7月，一名於阿聯酋成立的客戶（「客戶」）向本公司購買PR4系列打印機產品，總採購金額達318,500美元。交易開始時，客戶屬於締約方、貨物的接收方及付款責任方。本集團已按照合同條款妥為交付產品。

在結算過程中，客戶曾多次嘗試向本集團匯款。然而，由於跨境合規審查、支持文件不完整及匯款方與簽約方之間不一致，相關銀行多次拒絕並退回有關匯款。因此，未結款項未能成功結算。

本集團隨後要求客戶以自身名義完成付款，以確保銷售、交付與結算各方之間的一致性。此後，本集團得知，由於業務重組，客戶已停止運營並被註銷，其業務經營已被聯屬公司（「**第三方付款人**」）接管。在此情況下，客戶已不再以自身名義履行其付款義務。

於本公司批准有關安排之前，第三方付款人已嘗試在未事先通知本集團的情況下代表客戶結算未結款項。為合規目的並確保貿易文件的一致性，本集團拒絕客戶及第三方付款人的付款請求。於審查交易背景、了解客戶與第三方付款人之間的關係、獲取相關說明文件及支持材料，並完成內部審批程序後，本集團同意接受第三方付款人代表客戶就未結款項進行結算，由此產生第三方結算安排。

據董事所知，客戶與第三方付款人為關聯方。客戶經理持有第三方付款人49%的股權，並同時擔任其經理。客戶與第三方付款人均為本集團的獨立第三方。根據客戶與第三方付款人提供的說明文件及本集團取得的支持文件，董事信納，第三方付款人作出的付款僅用於清償客戶與本集團所涉真實貨物採購所產生的相關交易金額。該安排均不涉及任何新的交易、融資安排、貸款安排或任何與相關交易無關的資金轉移。

於往績記錄期間，上述第三方結算安排僅涉及一名客戶及一名第三方付款人。截至2024年12月31日，客戶相關的總採購金額為318,500美元，約佔本集團截至2024年12月31日止年度總收入的1.6%。截至最後實際可行日期，第三方付款人已向本集團支付總計170,000美元，約佔客戶相關總採購價格的53.4%，未付餘額為148,500美元。本集團持續跟進未收回的應收款項，同時，本集團已於截至2024年12月31日根據我們的會計政策對有關應收款項計提減值撥備。

業 務

董事認為：(i) 第三方結算安排乃於特定的商業與合規情況下產生，並有合理的商業理由支持；(ii) 相關交易屬真實，貨物、合同及資金的流向相符、可追溯，並有相關文件證據支持；及(iii) 安排未違反任何適用的法律法規，包括外匯管制、反洗錢及貿易合規方面的法律法規，亦無意規避任何監管規定，或構成變相融資安排。因此，安排對於往績記錄期間相關交易的真實性及本集團財務表現均未造成任何重大不利影響。

董事確認，上述第三方結算安排屬於一起孤立個案且為一次性安排。

除上文所披露的安排外，本集團於往績記錄期間均未訂立任何其他第三方結算安排。考慮到上述交易總額佔我們截至2024年12月31日止年度總收入不足5%，董事認為，並未對本集團的正常業務運營造成重大不利影響。

據董事所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未有因第三方結算安排而受到任何調查、查詢、罰款、徵收附加費或額外稅款。

內部控制措施

為保障我們的利益不受第三方付款安排的相關風險影響，我們已實施多項內部控制措施，以減輕相關風險，包括但不限於以下各項：

- 於接受第三方付款人的任何付款前，相關部門須對付款人進行適當盡職調查，包括審查其背景資料及與客戶的關係，並保存相關評估記錄及管理審批記錄。在適當情況下，本集團可要求簽立授權書或委託書，以保障本集團資金的安全；
- 相關部門須取得並檢討與第三方付款安排相關的支持文件，包括客戶及第三方付款人的背景資料及任何委託支付協議或其他支持文件(如適用)，並根據本集團內部政策完成相關內部審批程序；
- 如本集團認為有必要，將要求客戶及第三方付款人與本集團訂立三方協議，明確各方的權利義務及付款安排的詳情，以保障本集團的利益；
- 如發現任何第三方付款安排未經本集團事先同意，本集團將安排退還相關款項並要求客戶直接向本集團付款；及
- 與第三方付款安排相關的程序及審批要求已納入本集團的內部管理政策。有關政策已獲正式批准並分發予相關員工，要求員工在處理第三方付款安排時遵守規定的程序及文件要求。

業 務

產品退貨及保修

我們的保修安排因銷售渠道而異。對於我們向分銷商的銷售，我們通常不提供保修。分銷商就保修(包括任何後續維修或更換)及售後服務向其各自的客戶承擔全部責任，我們概不參與其中。對於我們向終端用戶的銷售，我們就保修期內發生的一般缺陷維修向某些終端用戶提供一至五年保修期。我們不接受任何已售產品的退貨。

於往績記錄期間，我們並未發生任何重大產品召回、重大責任索賠或重大客戶投訴。對於任何輕微投訴或質量問題，我們均通過根源分析、整改措施及完善內部控制及時處理，防範同類問題再次發生。所有客戶投訴、退貨及保修記錄均妥善存檔，以供監管及內部審閱使用。

員工

截至2025年12月31日，我們共有119名全職員工。我們大部分員工駐於中國珠海，核心運營團隊亦集中於此。下表載列截至同日按職能劃分的員工明細。

職能	人數	佔總人數百分比(%)
管理	8	6.7
銷售與營銷	6	5.0
運營	69	58.0
技術	11	9.3
職能支持	25	21.0
總計	119	100.0

下表載列截至2025年12月31日員工的地域分佈。

位置	中國珠海	中國昆明	中國深圳	中國北京	香港	意大利	總計
員工人數	86	14	6	4	2	7	119

招聘及培訓

我們的成功有賴於吸引、挽留及激勵優秀人才的能力。我們通過多渠道嚴格開展招聘工作，包括線上招聘及內部推薦。我們為員工提供全方位培訓，涵蓋入職、專業技能、產品知識、銷售能力及在崗實操。我們設有規範的績效考核體系，採用年度流程考評及綜合評估，涵蓋銷售業績、客戶拓展、業務交付及團隊協作。考核結果直接與薪酬、獎金及晉升掛鉤。我們根據員工資質、經驗、崗位及表現提供具有競爭力的薪酬待遇。

業 務

僱傭條款及勞工關係

我們根據中國勞動法已與全體員工簽訂僱傭合同。核心員工(尤其銷售部門員工)的僱傭合同中載有保密條款。我們與員工維持穩定融洽的勞資關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何重大勞工糾紛或遭遇重大招聘困難。

社會保險基金及住房公積金

中國法律法規要求我們參與各項員工福利計劃，包括養老保險、失業保險、醫療保險、生育保險、工傷保險及住房公積金，並按當地政府規定以員工薪資的一定比例繳納社會保險及住房公積金供款。於往績記錄期間，我們並未按中國相關法律法規的要求為員工足額繳納社會保險及住房公積金。

據我們的中國法律顧問告知，根據適用的中國法律法規：(i)就社會保險而言，相關政府部門可能會責令我們在規定期限內補繳欠繳金額，並按欠繳金額每日0.05%加收滯納金，而若我們仍未補繳，則可處以欠繳金額一倍至三倍的罰款或罰金；及(ii)就住房公積金而言，相關政府部門可能會責令我們在規定期限內補繳欠繳金額，若我們未能如期補繳，其可向有管轄權的法院申請強制執行欠繳金額。

我們已收到主管政府部門的確認函，確認於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因違反有關社會保險或住房公積金的法律法規而受到任何處罰。截至2025年12月31日，我們並未收到任何政府通知，未因社會保險及住房公積金繳款不足而受到任何行政處罰，亦未遭遇員工就該等欠繳金額提出的任何重大索賠。

基於我們從主管政府部門收到的確認函，我們的中國法律顧問認為，根據適用的監管政策，若員工未對我們提出索賠或投訴，我們因未為員工足額繳納過往欠繳的社會保險及住房公積金而受到任何重大處罰的可能性極低。因此，我們並未於往績記錄期間的財務報表中，就社會保險及住房公積金的欠繳金額計提任何撥備。若我們收到主管政府部門要求我們補繳欠繳款項的通知，我們將按要求立即採取措施，而該等補繳將不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。我們的控股股東鄭曉暉先生及趙慧女士亦已承諾，若我們被要求繳納中國相關部門徵收的任何罰款，其將就所有該等處罰向我們作出彌償。

勞務派遣

根據《勞動合同法》及中國相關法律法規，被派遣勞動者僅作為補充用工形式，其數量不得超過用人單位用工總量的10%，否則，我們可能會被相關部門責令在規定期限內改正，並可被處以每名超過10%上限的被派遣勞動者人民幣5,000元至人民幣10,000元的罰款。於往績記錄期間，我們通過與第三方派遣機構簽署勞務派遣服務協議，聘用了少

業 務

量派遣員工。該等派遣員工主要從事輔助性崗位。該等派遣員工與派遣機構簽訂勞動合同，而非與我們簽訂，且派遣員工的相關社會保險及住房公積金費用亦不由我們承擔。於往績記錄期間，我們派遣的勞動者人數超過相關中國法律法規規定的用工總量的10%。我們隨後已實施整改措施，確保我們遵守適用中國法律法規。截至最後實際可行日期，我們的派遣勞動者人數一直維持在用工總量的10%以下。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未收到相關政府部門就勞務派遣發出的任何通知，亦未因此受到任何行政處罰或其他紀律處分。我們已制定並實施相關計劃，以控制被派遣勞動者的人數並保持合規。具體而言，我們根據適用法規將被派遣勞動者的使用限於臨時性、輔助性或替代性崗位。我們的控股股東鄭曉暉先生及趙慧女士亦已承諾，若我們被要求繳納中國相關部門因勞務派遣不合規事宜而徵收的罰款，其將就所有該等處罰向我們作出彌償。我們的中國法律顧問認為，我們因勞務派遣相關事務遭受任何重大處罰的可能性極低。

保險

根據中國社會保險相關法律法規，我們為中國員工繳納法定社會保險及住房公積金。

針對出口業務，我們按照國際貿易慣例為CIF條款項下交付的貨物投保貨運險。該等保險通常採用倉至倉條款，承保國際運輸途中貨物滅失或損壞的主要風險，包括自然災害、意外事故、盜竊及破損等風險。保險設有常規免責條款，包括裸裝或無包裝貨物出現銹蝕及表面劃痕風險。對於EXW或FOB條款項下銷售的貨物，客戶負責辦理貨運保險並承擔相關費用，此為標準貿易條款下我們與交易對手的責任劃分方式。

我們認為現有投保範圍足以滿足我們的業務規模及經營需求，亦與業內類似規模及業務性質企業的行業通行慣例保持一致。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何重大保險索償。然而，我們仍可能面臨現有投保範圍未能覆蓋的潛在索賠及責任，或會對我們的業務及財務狀況造成重大不利影響。有關進一步資料，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業相關的風險—我們的保單可能不足以覆蓋所有與我們業務營運有關的虧損風險」。

知識產權

我們認為，知識產權對我們持續成功發展至關重要，是我們在金融智慧打印及文件處理行業核心技術、產品競爭力及市場地位的重要支撐。我們通過涵蓋註冊、保護、監控、員工培訓以及明確的所有權與保密條款的全面知識產權管理體系，保護及管理知識產權，以在整個生命週期內保障我們的創新及權利。

截至最後實際可行日期，我們在國內外擁有49項授權專利、7項註冊商標及1個域名，以及14項軟件著作權，我們認為此對業務而言十分重要。有關我們截至最後實際可行日期的重大知識產權組合，請參閱「附錄五—法定及一般資料—2.有關我們業務的進一步資料—B.知識產權」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的構成威脅或未決知識產權侵權糾紛、訴訟或仲裁，或對我們的知識產權的有效性、所有權或可執行性提出質疑的索償。

業 務

物業

自有物業

土地

截至最後實際可行日期，我們擁有並佔用中國珠海一幅地塊的土地使用權，總佔地面積約16,665平方米，主要用作倉庫、生產基地及辦公室。

截至最後實際可行日期，我們已就我們擁有及佔用的全部地塊取得所有有效土地使用權證。我們的中國法律顧問確認，該等土地使用權合法、有效且可強制執行性，並無產權瑕疵、法律障礙或收回或沒收的重大風險。

樓宇或單位

截至最後實際可行日期，我們在中國珠海自有土地上擁有三項物業，總建築面積約10,291.5平方米，主要用作生產基地、辦公場所、倉庫及員工宿舍。

截至最後實際可行日期，我們已就我們擁有的全部樓宇取得所有有效房屋所有權證書。我們的中國法律顧問確認，該等物業不存在產權瑕疵，且無任何重大法律索償、產權負擔或收回風險。

租賃物業

中國

截至最後實際可行日期，我們在深圳、珠海、北京、昆明及青島租賃8項物業，總建築面積約852.47平方米，主要用作辦公場所及員工宿舍。我們的租賃期一般為一年至三年。我們通常可提前發出通知終止租賃協議，為我們帶來經營靈活性，惟提前終止租賃協議通常會被沒收押金或需支付解約金。

根據中國適用法律法規，物業租賃協議須於中國住房和城鄉建設部地方主管部門辦理登記備案。據我們的中國法律顧問告知，我們可能因未辦理登記而就每份租賃協議被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。因此，因未辦理租賃協議登記而面臨的罰款或罰金最高為人民幣10,000元。截至最後實際可行日期，我們已盡力為中國租賃物業辦理租賃登記手續。然而，就若干物業租賃而言，出租人無法協助完成相關備案及登記流程。我們的中國法律顧問認為，未辦理登記不會影響租賃協議的有效性，且該等未辦理登記備案的情形不會對我們的經營構成重大風險，也不會造成任何業務中斷。

海外

截至最後實際可行日期，我們於意大利都靈伊夫雷亞租賃一處辦公物業，於香港租賃一處辦公物業及一個倉庫。該等租賃物業用於業務經營相關用途。該等租賃物業的租期一般為2至6年，且相關租賃均屬有效並具有十足效力及效用。

截至最後實際可行日期，該等租賃物業並無未決或面臨威脅的糾紛、違約、處罰或索賠，且我們持續將該等物業用於業務經營並無重大障礙。

業 務

我們並無持有任何閒置土地、民防物業或安置用地。除珠海產業園周邊約2,000平方米土地因道路建設可能被政府徵用外，我們於中國或海外的物業概無產權瑕疵。該幅擬徵用土地位於產業園圍牆範圍之外，相關徵用事宜預計不會對我們的日常經營造成任何重大不利影響。董事確認，我們其餘土地及物業並無重大或然負債、收回風險或其他重大不利影響。

物業估值

根據GEM上市規則第8.01A(2)條，倘物業權益不屬於發行人物業活動範圍，且該物業權益的賬面值達到或超過發行人總資產的15%，則發行人必須於其[編纂]文件中納入該物業權益的估值。於2025年12月31日（即本集團最近期經審計綜合財務狀況報表的編製日期），我們物業（包括位於中國廣東省珠海市斗門區井岸鎮工業大道689號的一幅地塊及3幢樓宇）的賬面值超過我們總資產的15%。因此，本文件載有有關該物業的物業估值報告，其全文載於本文件附錄三。根據物業估值報告，該物業於2026年5月31日的估值約為人民幣45.8百萬元。

牌照、批准及許可

我們開展業務經營須持有各類牌照、批准及許可。我們定期審查合規狀況，以確保我們持有經營業務所需的全部重大必備牌照、批准及許可。

我們的中國法律顧問已確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已就經營業務在所有重大方面取得中國相關監管機構頒發的全部重大牌照、批准及許可，且該等牌照、批准及許可完全有效。

我們的中國法律顧問進一步告知，我們現有須重續的牌照、批准及許可在辦理重續方面並無重大法律障礙。我們預計將根據中國適用法律法規在日常業務過程中於該等牌照、批准及許可屆滿日期前完成重續。

下表載列於最後實際可行日期我們持有的重大牌照、批准及許可。

牌照/批准/許可	持有人	頒發機關	頒發日期	屆滿日期	是否 需要重續
中國強制性產品認證證書 (2015010904752429)	普贏創新、珠海普贏	中國質量認證中心	2015年2月6日	2029年11月11日	是
中國強制性產品認證證書 (2017010904952822)	普贏創新、珠海普贏	中國質量認證中心	2017年3月31日	2027年1月17日	是
中國強制性產品認證證書 (2018010904049634)	普贏創新、珠海普贏	中國質量認證中心	2018年3月7日	2028年3月21日	是

業 務

牌照/批准/許可	持有人	頒發機關	頒發日期	屆滿日期	是否 需要重續
產品認證證書(中國節能認證) (CQC25701472476)	普贏創新、珠海普贏	中國質量認證中心	2025年5月22日	2027年5月18日	是
產品認證證書(中國節能認證) (CQC25701490731)	普贏創新、珠海普贏	中國質量認證中心	2025年11月3日	2030年11月2日	是
C TUV US(NRTL) (U8 0983030001 Rev.00)	普贏創新	TUV SUD	2018年12月28日	不適用	是
CB (CN66691)	普贏創新	中國質量認證中心	2024年8月7日	不適用	否
CB (CN66788)	普贏創新	中國質量認證中心	2024年8月16日	不適用	否
CB (CN53177)	普贏創新	中國質量認證中心	2024年6月24日	不適用	否

(1) 「不適用」指該等證書並無屆滿日期，除非被撤銷，否則持續有效。

(2) 「是」或「否」表示屆滿後是否需要辦理重續。

法律程序與合規

法律程序

我們捲入兩宗由意大利社會保障局(「INPS」)對我們意大利附屬公司提起的訴訟，當中指稱2018至2021年度及2022至2023年度分別存在社會保障繳費計算錯誤，其與意大利附屬公司的一名高管未正確應用社會保障繳費上限有關。

就涉及2018至2021年度的第一宗訴訟而言，截至最後實際可行日期，我們的意大利附屬公司已向最高法院提交上訴請願書，對都靈上訴法院的裁決提出異議，該裁決曾責令我們的意大利附屬公司向INPS支付256,439.98歐元。由於法律程序仍在進行中，我們的意大利附屬公司尚未支付該筆款項。據我們的意大利法律顧問告知，該訴訟可能會出現不利結果，而若出現不利結果，INPS就社會保障繳費及罰款所索賠的金額可能達到256,439.98歐元，但不排除該索賠僅獲部分支持的可能性，從而相應減少適用的罰款或應繳保障費。

業 務

就涉及2022至2023年度的第二宗訴訟(其中INPS索賠的總金額為118,607.25歐元)而言，於2026年2月26日，伊夫雷亞法院已進行首次聆訊，審結後法官將案件延期至2026年5月8日，以討論證據動議並審查與最高法院待決案件相關的文件。據我們的意大利法律顧問告知，該訴訟可能會出現不利結果，而若出現不利結果，INPS就社會保障繳費及罰款所索賠的金額可能達到118,607.25歐元，但不排除該索賠僅獲部分支持的可能性，從而相應減少適用的罰款或應繳保障費。

據我們的意大利法律顧問告知，無法完全排除以下可能性：INPS可能會就上述兩宗訴訟所涉年度之後的年度，要求重新計算我們意大利附屬公司就其旗下該名高管所應繳納的社會保障費。截至最後實際可行日期，我們的意大利附屬公司已就上述經濟風險計提適當撥備。

除上述者外，本集團或我們的董事概無涉及任何可能對本集團的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的重大訴訟、仲裁或行政訴訟。

合 規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除上述仍在進行的法律程序外，本集團在所有重大方面均遵守經營所在司法權區適用的法律法規。本集團概無發生重大違法或違規行為，亦未被處以任何重大處罰、罰款或制裁。

國際制裁及反洗錢合規

本集團嚴格遵守適用的經濟制裁、貿易管制及反洗錢法律法規，包括聯合國、歐盟及美國頒佈的相關規定。

於往績記錄期間，本集團向若干受國際制裁或強化監管審查的司法權區開展金額不重大的銷售業務。所有該等銷售均向未被列入任何適用公開制裁名單的非受制裁商業客戶及分銷商作出，且交易對手方概無由受制裁個人或實體擁有或控制。

本集團的產品為民用辦公及金融票據打印機及相關設備，不涉及軍事、核能、違禁或敏感終端應用場景。本集團不與任何受制裁個人、實體或政府開展業務。

為確保合規，本集團已實施以下內部控制措施：

- 定期對照公開制裁名單篩查客戶、分銷商及交易信息；
- 對高風險司法權區的交易對手開展強化盡職調查及背景核查；
- 所有涉及高風險司法權區的銷售訂單須經高級管理層事前審核及批准；
- 選用合規且信譽良好的國際銀行辦理結算；

業 務

- 留存完整交易單據及內部合規記錄；
- 定期對跨境銷售業務開展內部審核。

截至最後實際可行日期，本集團並無就其國際銷售收到任何監管機構的問詢、調查、處罰、制裁或執法行動。董事確認，本集團的國際銷售按照適用法律法規開展，且本集團的業務並無重大制裁風險。

本公司確認並承諾，未來不會與任何受國際制裁限制的國家或受制裁對象開展任何業務或進行任何銷售。董事認為且獨家保薦人認同，上述措施足以有效確保我們遵守適用國際制裁法律並應對制裁風險，以及我們於往績記錄期間與客戶的交易並未產生重大制裁風險，且我們並無面臨任何重大制裁風險。

轉讓定價及關聯方交易

本集團已採用關聯方交易及轉讓定價內部制度，確保遵守適用稅法及公平交易原則。所有公司間交易均按一般商業條款進行，與獨立第三方之間的交易條款保持一致。

本集團已實施持續審閱、批准及監控關聯方交易的內部控制。董事確認，本集團的轉讓定價安排與各集團實體的職能、資產及風險一致，並不涉及不當利潤轉移。

數據安全與隱私

我們在業務過程中收集、存儲及處理業務數據及交易數據。由於我們僅與企業進行交易，並不收集或處理個人數據。我們認為，數據的保密性、完整性及可用性對業務經營至關重要。為降低數據安全風險，我們已實施一套全面的方法，包括嚴格的數據加密、安全數據存儲協定及嚴格的傳輸政策，確保敏感信息的機密性及完整性。

我們已建立完善的內部數據保護體系，旨在有效管控機密信息存取權限。為此，我們已制定明確詳盡的規定，規範企業數據使用、存儲及共用，確保只有獲得適當授權的員工才能在有必要知情的情況下存取敏感信息。員工的數據存取權限嚴格依據其職責而定，且僅可將該等數據用於履行其工作職責。此外，員工須於入職時簽署保密協議，嚴禁擅自洩露任何公司相關機密信息。該政策確保員工理解保護公司數據的重要性，並承擔相應保密責任。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未發生任何重大數據洩露或數據丟失，亦未出現客戶或分銷商個人信息被擅自使用的重大情形。

業 務

環境、社會及企業管治

概覽

作為一家科技公司，本集團為金融、郵政與稅務領域提供智能打印設備、櫃面智能終端及數字化解決方案。我們根據適用的國家及地方法律法規(包括ESG相關法規)進行所有業務活動及運營。我們已制定覆蓋環境、社會及管治方面的完善內部制度。我們致力滿足適用的ESG要求，並保持與持份者溝通及信息披露的透明度。

管治

ESG管治

董事會為最高管治層級，負責監督ESG及氣候相關事務。董事會負責制定並監察本集團ESG及氣候相關的管治政策、目標及戰略，包括識別、評估、優次排序及管理重大ESG及氣候相關事項的流程，涵蓋與本集團業務相關的風險及機遇，以確保該等事項在本集團整體業務戰略及風險管理框架中得到適當考量。董事會定期召開會議，審查已實施措施的成效、對照ESG及氣候綜合目標監察進展，並適時作出調整。

董事會已將ESG及氣候相關事務的日常監督職權授予高級管理層，包括監察相關舉措的實施及進度。本集團各部門均配合高級管理層履行日常相關職責，並定期向高級管理層匯報工作進展、挑戰及重大事項，以確保有效監督和及時跟進。

重要性評估

本集團定期開展重要性評估，主動識別及優次排序與我們的業務經營及可持續長期發展相關的ESG事項。該等評估計及我們的戰略目標、行業慣例、持份者期望及可持續發展趨勢變化。評估結果為我們制定ESG戰略及確定報告重點提供重要依據。

ESG目標及指標

根據本集團的戰略發展、行業特性及可持續發展優先方向，我們劃定五大核心ESG範疇，並設定明確工作目標：

- **ESG管治：**維持穩健的ESG管治架構，對腐敗行為堅持零容忍嚴正態度。
- **經營責任：**維持高標準產品質量，確保供應鏈運營負責任及可持續，維護知識產權。
- **環境責任：**儘量減少排放及對環境的不利影響，同時提升資源效率。
- **社會責任：**為全體員工提供安全、公平及包容的工作環境。
- **社區投入及參與：**支持社區項目建設，積極參與公益慈善活動。

業 務

商業道德

本集團恪守國家及地方法律法規。為確保業務經營秉持高標準誠信操守，本集團已制定內部制度，包括《員工手冊》，明確訂立商業道德行為規範指引。

《員工手冊》清晰列明與業務利益相關的禁止行為，包括利益衝突、相應迴避措施、保密義務及不具備僱傭資格的人員類別，並明確規定本集團可即時終止僱員合同的情形，以及員工違規須承擔的處分及賠償責任。此外，還細化不同層級紀律處分標準，按違規嚴重程度對應相應懲戒級別。

此外，本集團已將保密義務納入與全體員工單獨簽訂的《保密協議》，作為個人僱傭合同的補充文件。《保密協議》詳盡涵蓋信息安全、知識產權、技術資料及其他機密數據等範疇，清晰界定機密信息範圍、保密義務、保密期限及違約責任。

此外，我們的採購合同明確載列契合我們商業道德標準的行為守則。我們鼓勵員工及相關人士舉報內部違紀違法、欺詐行為，或其他可能損害本集團利益、聲譽或企業形象的行為。

運營

供應鏈管理

對於所有新增供應商，本集團均要求其填寫《新供應商開發申請表》，用於我們的後續評估。我們的供應商甄選標準包括但不限於產品質量、交付表現、產能及合規狀況。此外，我們要求供應商作出環保及安全相關承諾，確保其產品符合採購合同指定的品質、安全及環保標準。該等合同亦載列對供應商恪守商業道德標準的規定。此外，我們按年度及季度開展供應商評估，未能達到合作標準的供應商將被移出合資格供應商名單。

下表載列於往績記錄期間供應商的分佈情況：

	截至12月31日止年度	
	2024年	2025年
總計	322	327

產品責任

我們將品質、安全及可靠性理念貫穿產品全生命週期，並以嚴謹管理制度規範運營。為維持穩定產品質量及履行所有監管義務，我們持有ISO 9001質量管理體系認證。所有產品上市前均經過全面測試，確保質量及安全，並提前排查潛在問題。此外，所有產品銷售及營銷相關公開信息在發佈前均經過嚴格審核，確保合法合規、準確無誤或不具誤導性內容。

業 務

本集團建立完善的客戶投訴處理機制，對所有投訴及時受理、持續跟進並獨立開展調查以釐清根本原因。我們定期分析投訴案例，識別共性問題並實施整改措施，並定期開展客戶滿意度調研，收集反饋意見，以優化產品及服務。

知識產權保護

本集團根據《知識產權管理制度》建立完善的知識產權管理體系，規範知識產權的創造、登記、運用及保護。我們亦對員工入職及離職的知識產權相關義務，以及知識產權方面的激勵及懲戒措施作出明確規定。此外，全體員工簽署的《保密協議》亦列明保密義務，以保障本集團的機密信息及知識資產。

環境責任

鑒於我們的業務包括生產製造業務，我們高度重視我們的環境責任。我們嚴格遵守所有適用的國家及地方環保法律、法規及標準，並已取得ISO 14001環境管理體系認證，為環境表現管理建立系統化管控框架。

大氣污染物管理

本集團的主要大氣污染物排放來自生產過程中產生的廢氣，包括焊接、錫浸鍍、激光焊接、膠水塗佈、膠水烘烤、打印頭研磨、模具研磨、注塑成型與破碎工序。我們已遵守適用監管規定，完成現有生產工序的環境影響評估。對於新項目或材料工藝變更，我們將根據法律規定開展額外的環境影響評估。

由於本集團從事生產製造業務，我們持續監測生產場地空氣質量，並委託具備資質的第三方檢測機構按照適用監管規定定期開展廢氣檢測。通過針對性監測及檢測措施，我們可有效追蹤主要大氣污染物排放情況，並適時實施整改措施，確保符合環保標準。

資源耗用

本集團主要資源消耗包括外購電力、用水，以及車輛、生產運營及供暖鍋爐耗用燃料。我們已實施多項針對性措施，以提升資源效率及降低整體消耗量。

就節能而言，本集團安裝感應照明、採用一級能效分體式空調，並配備T5熒光燈管、LED燈具等高效照明設備。我們亦優化照明佈局，對照度過高區域減少燈具配置，避免不必要的能源消耗。

就節水而言，我們鼓勵員工用完隨手關緊水龍頭，所有洗手間均張貼節水提示標識。此外，我們會定期抄表排查暗漏隱患，對漏水龍頭及時維修。於往績記錄期間，並未出現水源供應短缺問題。

業 務

下表載列於往績記錄期間能源消耗及耗水情況：

	單 位	截至12月31日止年度	
		2024年	2025年
能源總耗量	兆瓦時	1,427.16	1,413.35
強度－能源總耗量	兆瓦時／人民幣百萬元收入	9.91	11.00
耗水總量	立方米	6,016.00	7,615.00
強度－耗水量	立方米／人民幣百萬元收入	41.79	59.25

廢棄物管理

我們的廢棄物主要包括無害廢棄物及有害廢棄物。無害廢棄物主要包括普通辦公垃圾。有害廢棄物主要包括廢抹布及手套、含機油及潤滑脂的廢棄包裝物，以及廢活性炭。我們在經營過程中實施多項措施，儘量減少無害廢棄物產生量。我們推行信封、文件夾、檔案卡片等辦公耗材重複使用，並設置分類垃圾桶及配套回收設施，促進廢紙、金屬及塑膠循環回收利用。對於有害廢棄物，我們與具備資質的第三方承包商合作，負責收運及處置工作，嚴格遵守相關安全規範及監管規定。

下表載列於往績記錄期間無害廢棄物及有害廢棄物的產生量：

	單 位	截至12月31日止年度	
		2024年	2025年
無害廢棄物	噸	301.00	305.59
強度－無害廢棄物	噸／人民幣百萬元收入	2.09	2.38
有害廢棄物	噸	5.14	5.39
強度－有害廢棄物	噸／人民幣百萬元收入	0.04	0.04

氣候變化

鑒於本集團的經營包括於中國及意大利的生產及辦公活動，氣候變化可能對本集團產生不利影響。我們高度重視相關風險，已識別重大實體風險及轉型風險。

就實體風險而言，颱風、洪澇等極端天氣事件可能對本集團造成影響。由於我們的大部分生產及辦公設施位於中國，極端天氣可能導致供應鏈中斷、辦公室及廠區日常運營停滯、日常維護開支增加，甚至對員工人身安全及業務連續性構成潛在隱患。為減少該等風險，我們為員工提供醫療保險、監察官方氣象預警、必要時安排員工提前休假，並制定完善應急預備措施，保障經營穩定。

就轉型風險而言，本集團可能面臨相關監管機構及持份者對我們現有產品及服務實施的不斷變化的要求及規定。此外，越來越多持份者會針對未能減緩氣候變化影響或遵守適用氣候相關政策法規的組織提起氣候相關訴訟。隨著氣候相關合規義務趨嚴，我們面臨的訴訟風險亦可能隨之上升。為應對該等轉型風險，我們密切監察監管政策動態，強化內部合規管理，並將氣候相關因素納入業務及經營規劃考量。

業 務

除採取緩解及應對措施以降低氣候變化帶來的不利影響外，本集團亦積極推行溫室氣體（「溫室氣體」）減排行動，而我們所採用的溫室氣體核算措施均符合溫室氣體議定書。

下表載列於往績記錄期間溫室氣體排放情況：

	單 位	截至12月31日止年度	
		2024年	2025年
範圍1—溫室氣體直接排放 ¹	噸二氧化碳當量	13.29	3.81 ³
範圍2—溫室氣體間接排放 ²	噸二氧化碳當量	723.72	736.49
溫室氣體排放總量	噸二氧化碳當量	737.01	740.31
強度—溫室氣體排放總量	噸二氧化碳當量／ 人民幣百萬元收入	5.12	5.76

附註：

1. 範圍1排放主要包括使用的車輛及供暖鍋爐。
2. 範圍2排放主要包括為辦公及生產活動外購的電力。
3. 差異主要歸因於截至2024年12月31日止年度使用的汽油車，該車型在2025財年已不再使用。

社會責任

勞工管理

本集團遵守國家及地方勞工關係所有相關法律法規。我們致力營造公平、無歧視的工作環境，在員工僱傭全週期的各個環節（包括招聘、晉升及解聘），均不會因年齡、婚姻家庭狀況、種族、國籍、宗教信仰或任何其他受保護身份特徵而實施歧視。

我們的《員工手冊》明確規定了從招聘至離職全流程的標準化僱傭程序，同時清晰列明員工可享有的相關法定及非法定福利，並制定薪酬政策，提供與員工崗位職責、工作權責及市場水平相匹配且具競爭力的薪酬待遇。

本集團在所有經營活動中嚴禁使用童工及強迫勞工。我們會在僱傭前對員工身份證件及相關資質進行嚴格核驗，核實合法用工資格，確保全面遵守勞動法規，恪守道德用工準則。

下表載列於往績記錄期間本集團的員工規模：

僱傭指標	截至12月31日止年度	
	2024年	2025年
員工總人數 ¹	194	150
按性別劃分		
男性	113	73
女性	81	77
按年齡劃分		
≤ 30歲	55	29
30至50歲	118	101
≥ 50歲	21	20

業 務

附註：

1. 員工總人數包括全職員工及勞務派遣。

職業健康與安全

本集團嚴格遵守國家及地方職業健康與安全所有相關法律法規，並為全體員工提供醫療保險。

我們已制定內部管理制度，致力於營造安全健康的工作環境，確保工作場所達標或優於法定要求，由管理人員負責落實相關安全標準。針對高風險作業，我們已制定安全措施、為員工提供防護用品，並嚴禁在禁煙區域吸煙等危險行為。我們每年至少開展兩次消防演練，提升員工消防安全意識及應急處置能力。此外，我們已建立完善工傷處理流程，一旦發生工傷事故，將開展全面調查，並於24小時內完成《工傷事故報告》。

於往績記錄期間，我們的經營場所未發生任何工傷事故。

培訓與發展

本集團重視員工培訓及發展，旨在提升員工專業技能、助力個人成長，並推動我們的長期發展。《員工手冊》明確規定，我們提供崗位專屬內部培訓，包括入職培訓及技能培訓項目，並為員工參加外部培訓提供財務支持，幫助員工提升專業技能，助力本集團的長期發展。

社區投入及參與

本集團致力於通過社區投入及企業社會責任活動(包括慈善捐贈)回饋經營所在地社區。展望未來，我們將持續堅守社區可持續發展承諾，加強與持份者合作，持續投入資源開展社區公益項目，並探索有效舉措以支持所屬社區的長期發展及提升民生福祉。