

業 務

概 覽

關於我們

我們是先進的AMOLED半導體顯示面板製造商，長期專注研發和生產能為人們帶來超凡真實色彩、卓越視覺體驗和低功耗的AMOLED半導體顯示面板。在全球顯示面板行業中，與LCD等其他廣泛應用的顯示技術相比，AMOLED顯示技術的應用預計將穩步增長。廣義的AMOLED顯示產品在全球顯示面板行業的滲透率預計將從2024年的29.2%提升至2030年的35.8%。我們以推動和促進AMOLED顯示面板在廣泛領域的深入應用為重點，尤其是那些擁有強大成長動能和潛力的市場領域，持續實現業績成長。

我們的行業先進性得益於全球知名客戶對我們的認可。我們與領先的中國智能終端設備提供商保持了十多年的合作關係。我們的AMOLED半導體顯示面板已服務榮耀及傳音等領先的消費電子品牌以及中國五大車企中的兩家。此外，我們的產品已經被一家總部位於歐洲的世界領先的飛機製造商採納和使用。

下圖按應用領域列示了搭載了我們顯示面板的部分相關產品：



AMOLED (active-matrix organic light emitting diode)，即主動矩陣有機發光二極管，是一種先進的顯示技術。它通過精確控制電流，形成電場，使OLED有機材料中的電子和空穴發射可見光，從而實現自發光。製造過程涉及一系列複雜的步驟，包括沉積、光刻和刻蝕，以極高的精度和工藝水平製造出半導體器件。AMOLED半導體顯示技術根據色彩技術進一步分為兩類：RGB-OLED色彩顯示技術和非RGB-OLED技術。目前，基於RGB-OLED的AMOLED半導體顯示技術為絕對主流技術，於2024年在全球AMOLED顯示面板產業中滲透率約達90.3%。我們是一家採用RGB-OLED色彩顯示技術的先進AMOLED半導體顯示面板製造商。根據灼識諮詢的資料，2024年中國AMOLED半導體顯示面板市場規模為人民幣98.2十億元，預計2030年將增長至人民幣219.5十億元，複合年增長率14.3%，呈現快速的複合增長趨勢。

業 務

憑藉我們在研發方面的專注投入以及強大的產品創新能力，我們在不同的AMOLED應用領域成功佔據了可觀的市場份額，並在此過程中取得了顯著的行業排名。具體而言，根據灼識諮詢的資料，中大尺寸AMOLED半導體顯示面板銷量增勢強勁，未來增長潛力可觀，以2024年銷售量計，我們位列中國第一，充分彰顯了我們的行業領先地位。下表載列以2024年收入及銷售量計，我們在收入主要來自中國的AMOLED半導體顯示面板製造商中，在五個AMOLED應用領域及整體AMOLED市場中的市場排名及市場份額：

我們於中國AMOLED半導體顯示面板製造商中的排名/ 市場份額	按以下計算的排名		按以下計算的市場份額	
	收入	銷售量	收入	銷售量
中大尺寸AMOLED半導體顯示面板	2	1	28.4%	51.0%
AMOLED半導體顯示面板應用領域	6	5	3.6%	7.5%
平板/筆記本電腦領域的AMOLED半導體顯示面板	1	1	46.8%	62.6%
車載顯示領域的AMOLED半導體顯示面板	3	3	2.9%	4.9%
智能手機領域的AMOLED半導體顯示面板	6	6	1.1%	2.9%
智能穿戴領域的AMOLED半導體顯示面板	5	2	10.5%	20.5%

與傳統液晶顯示(「LCD」)技術相比，AMOLED提供了更高的亮度和對比度、更好的色彩飽和度、多樣化的面板尺寸規格、超薄的外形、廣視角、快速響應、低能耗以及可用於實現彎折顯示等。這些特性使AMOLED成為多個應用領域的優先選擇，按屏幕尺寸分類，包括平板/筆記本電腦以及車載顯示(一般為9至27英寸)、智能手機(一般為4至9英寸)及智能穿戴(一般為4英寸及以下)。廣義的AMOLED半導體顯示產品在中國顯示面板市場的滲透率預計將從2024年的29.3%增長至2030年的43.4%。



業 務

我們堅持自主研發，為我們持續取得創新突破奠定堅實基礎，也是我們實現可持續發展的驅動力。我們有1,399名行業內技術人才組成的技術團隊，始終處於技術進步的最前沿。依託第4.5代及第6代AMOLED生產線的能力，我們實現融合多項先進技術與功能的產品的量產，該等技術與功能涵蓋Hybrid設計技術、Tandem技術、低溫多晶氧化物技術（「LTPO」）、高刷新率及高解析率顯示以及低功耗。

通過協同AI賦能的CPU/GPU處理及顯示驅動集成電路等跨行業技術，我們打造了覆蓋平板/筆記本電腦、智能手機、智能穿戴和車載顯示的多元化產品矩陣，並積極拓展航空顯示等新興應用領域，從而拓寬我們的技術視野。目前，我們的第4.5代AMOLED生產線主要專注於智能穿戴及智能手機屏幕，而第6代AMOLED生產線則重點佈局平板/筆記本電腦、車載顯示與智能手機領域。我們同時具備剛性、柔性及Hybrid顯示面板的生產能力，可在同一生產線上生產該等不同的產品。我們現有的第4.5代及第6代AMOLED生產線均兼有生產剛性、柔性、Hybrid產品的產能和技術能力。

憑藉研發能力的持續進步，我們的業務獲得了顯著認可。憑藉在技術創新和產業進步方面的卓越表現，我們被列入「上海市製造業單項冠軍企業(2024年度)」。

自2016年起，我們被認證為「高新技術企業」，並自2019年起被國家知識產權局認定為「國家知識產權優勢企業」，彰顯我們致力於追求創新和技術卓越。此外，我們被國務院國有資產監督管理委員會列為「科改示範企業」，彰顯了我們在科技改革舉措方面的模範作用。我們亦被國家工業和信息化部（「工信部」）指定為「工業企業知識產權運用試點企業」，並榮獲上海市政府頒發的「上海知識產權創新獎」，以表彰我們在知識產權創新方面的成就。本公司用於平板/筆記本電腦的AMOLED半導體顯示面板獲認可，並榮獲「2024年製造業單項冠軍企業創新優秀案例」。此外，我們自主研發的四款適用於AI移動智能終端產品、智能手機及筆記本電腦的4.X英寸至14.X英寸AMOLED半導體顯示產品，入選了上海市經濟和信息化委員會及上海市科學技術委員會發佈的「2025年(第十四批)上海市創新產品推薦目錄」。於2025年10月，我們亦被國家知識產權局列入「國家知識產權示範企業培育庫」。

我們的商業模式

於往績記錄期間，我們的收入來自AMOLED半導體顯示面板的研發、生產及銷售。尤其是，我們秉持「中小尺寸築基、中大尺寸躍升」的經營戰略定位，以建立並不斷擴大我們顯著的競爭優勢，同時把握中大尺寸領域的快速增長態勢與龐大潛力。全球中大尺寸AMOLED半導體顯示面板市場呈現強勁增長態勢，2020年至2024年間，其銷量及銷售額的複合年增長率分別達44.8%及71.0%。預期到2030年，中大尺寸AMOLED半導體顯示面板的銷量將達約121.3百萬片，銷售額則預計達人民幣2,123億元；2024年至2030年間，其複合年增長率分別為33.0%及35.4%。

業 務

憑藉我們長期致力於開發先進的AMOLED半導體顯示面板設計及製造技術，以及自我們創立以來從事中小尺寸AMOLED半導體顯示產品所累積的豐富行業經驗，我們已成功擴展至中大尺寸AMOLED半導體顯示面板，並奠定了我們的市場先進地位。

我們的優勢

AMOLED顯示面板製造商，剛柔並濟，打造差異化產品戰略，滿足多元化市場需求

作為AMOLED半導體顯示面板市場的先進企業，我們通過差異化的產品戰略以及涵蓋多元化顯示技術的前瞻性技術投資，建立了強大的競爭優勢。我們具備剛性、柔性以及Hybrid顯示面板的生產能力，能夠在不同生產線之間靈活切換，以滿足不斷變化的市場需求。

我們的剛性AMOLED顯示面板利用成熟的玻璃基板技術，具備高可靠性和成本優勢。柔性AMOLED顯示面板能夠實現可折疊和超薄的外形設計。我們的Hybrid設計技術通過將超薄玻璃基板與薄膜封裝技術相結合，實現了絕佳的圖像品質、輕薄設計以及更高的耐用性，使其成為中大尺寸IT設備的優選解決方案。我們提供了廣泛的產品系列，適用於包括平板/筆記本電腦、智能手機、智能穿戴設備以及車載顯示在內的多個領域，並且能夠根據客戶需求靈活調整生產線，快速響應市場變化。這種靈活性和差異化的產品組合，使我們能夠更好地服務下游客戶，滿足其多樣化需求，建立了強大的協同效應。通過緊跟行業技術趨勢和不斷創新，我們能夠提供全面的顯示解決方案組合，進一步加強我們的市場先進地位。

我們持續推進產線智能化升級，並實現先進技術的產業化應用，以鞏固技術實力及提升生產效率。我們的重點關注領域包括疊層蒸鍍技術(Tandem)、低溫多晶氧化物技術(LTPO)以及中大尺寸高靈敏度柔性觸控技術(TOE)。例如，我們的14英寸2.8K疊層OLED Hybrid刀鋒顯示面板與傳統產品相比，厚度和重量均減少了60%，峰值亮度達到了2,500尼特。該產品榮獲了第十二屆中國電子信息博覽會(CITE 2024)創新金獎及2024國際(上海)顯示技術及應用創新展金獎。在2025年，我們的12.X英寸平板電腦用雙層堆疊AMOLED半導體顯示面板，實現了2000尼特的峰值亮度及2,000,000:1的超高對比度，榮獲2025年國際(上海)顯示技術及應用創新展金獎。

根據灼識諮詢的資料，按2024年的銷售量計算，我們在中大尺寸AMOLED半導體顯示面板市場中，排名中國第一。在特定細分領域，以2024年銷售量計，我們同樣佔據先進地位：平板/筆記本電腦顯示面板領域，排名中國第一；車載顯示領域，排名中國第三；在智能穿戴領域，排名中國第二；在智能手機領域，排名中國第六。於往績記錄期間，我們AMOLED半導體顯示面板的銷售收入從2022年的人民幣4,149.7百萬元增長至2024年的

業 務

人民幣4,817.4百萬元，而該等收益於截至2025年9月30日止九個月增至人民幣3,905.4百萬元，2024年同期則為人民幣3,593.1百萬元，彰顯了我們差異化產品戰略所取得的成功。憑藉多元化的產品組合、先進的技術以及可擴展的製造能力，我們可抓住AMOLED市場的增長機遇，並進一步鞏固我們的領先地位。

中大尺寸高端AMOLED半導體顯示面板領域的強大的科技實力

我們始終將中大尺寸AMOLED半導體顯示面板作為核心戰略方向，不斷提升我們的專業能力並持續擴大行業影響力。根據灼識諮詢的資料，按2024年的銷售量計算，我們是中國最大的中大尺寸AMOLED半導體顯示面板供應商。憑藉先進的技術能力和卓越的產品質量，我們在這一領域確立了競爭優勢和市場先進地位。

根據灼識諮詢的資料，在平板/筆記本電腦顯示面板市場，2024年，我們的全球銷售量穩居中國第一，於同一時期我們在所有本土廠商中佔據了63.4%的市場份額。我們的中大尺寸AMOLED面板銷售顯著增長，其中於2023年至2024年間及於截至2024年9月30日止九個月至2025年同期，平板/筆記本電腦面板銷售額增幅分別超過180%及超過75%，車載及航空面板銷售額增幅分別超過200%及超過80%。我們為多個全球知名的一線品牌供應了多款高端旗艦產品，包括多種12.X英寸¹平板顯示面板，14.X英寸和14.6英寸平板/筆記本電腦面板。此外，我們成功實現了AIPC AMOLED顯示面板的量產和第一次出貨，進一步鞏固了我們在消費電子市場的先進地位。在車載顯示領域，我們量產出貨了業內首款之一的12.8英寸車規級AMOLED剛性面板產品，以及業內首款之一的13英寸車規級Tandem AMOLED半導體顯示面板產品。我們的產品已融入全球頂級飛機製造商的供應鏈體系。我們的車載顯示的銷售額實現了顯著增長，2023年至2024年間同比增幅高達113%。

我們的中大尺寸AMOLED半導體顯示面板具備優異性能，具有高解析度、高對比度、高刷新率、廣色域及低功耗的特點。例如，我們於2024年於國內首發的12.X英寸Tandem AMOLED平板顯示面板的解析度達到2,800*1,840，實現了超高亮度達1,000尼特HBM/2,000尼特APL，以及MIPI無感切換高刷新率。我們的13英寸車規級Tandem AMOLED顯示面板擁有3,000,000:1的超高對比度，且具備高亮度、廣色域、長壽命及高可靠性。

根據灼識諮詢的資料，AMOLED半導體顯示面板在中國平板/筆記本電腦市場的滲透率將從2024年的4.2%快速提升至2030年的28.6%，帶來巨大的增長機遇。中大尺寸AMOLED半導體顯示面板(例如平板和筆記本電腦)的市場規模在2024年約為人民幣67億元，預計到2030年將超過人民幣674億元，複合年增長率為46.9%。憑藉我們的先發優勢和技術創新，我們處於有利位置，可進一步擴大在平板/筆記本電腦領域的市場份額，鞏固我們在中大尺寸AMOLED半導體顯示面板市場的先進地位。

¹ 為遵守保密規定，若干產品的具體規模不會在本文件中披露，而是以「X」表示。

業 務

以持續研發與創新，鑄就行業進步之勢

憑藉對新技術研發的持續投入及行業先進的產品創新，我們構建起一系列完整的創新生態體系，將技術突破轉化為商業成果。於面板設計及製造領域，我們已開發18大類AMOLED核心技術，涵蓋彎折顯示、Hybrid設計技術、LTPO、高刷新率與高解析度、低功耗等先進方向。截至2025年9月30日，我們於中國、美國、韓國、日本、歐洲和中國台灣地區等主要地區累計獲得1,249項授權專利，包括160項我們認為對業務運營具有重大影響的專利，以及867項發明專利。這一強大的全球知識產權組合進一步強化了我們的全球知識產權佈局，為高質量發展奠定堅實基礎。

具體而言，我們於顯示領域的競爭優勢依託於五項基礎技術，該等技術均具有行業先進水平，即Hybrid設計技術、EAGLE驅動電路設計技術、OLED疊層器件設計技術、高效驅動晶體管臨界像素補償電路設計技術及反缺陷光學補償技術。有關我們基礎技術的詳情，請參閱本節「—我們的核心技術」。

此外，在智能顯示時代，我們正加速推動AI技術與顯示硬件深度融合。通過協同AI賦能的CPU/GPU及智能顯示驅動芯片等跨行業技術，我們成功開發出可與環境條件及用戶需求進行智能適配的AMOLED面板。這一創新大幅降低功耗、延長AMOLED壽命，並確保用戶獲得最佳視覺體驗。

基於強大的技術積累，我們持續推動產品的創新與迭代，實現多款AMOLED半導體顯示屏及面板的量產突破。於2014年11月，我們推出並量產首款智能手機用AMOLED半導體顯示屏，成為中國首家實現AMOLED半導體顯示面板量產的企業，步入一系列新的重要里程碑階段：2015年12月，我們成功量產智能穿戴類AMOLED半導體顯示屏；2020年5月，我們量產首款平板電腦用AMOLED半導體顯示面板，拓展至新的產品類別；2022年5月，我們交付首批車規級AMOLED剛性屏產品。此外，於2024年10月，我們實現多款筆記本電腦AMOLED產品大批量出貨，銷售量突破百萬片級別，這讓我們穩居中國該領域的首位。該等成就鞏固了我們於AMOLED行業的先進地位，印證了我們持續向市場推出先進產品的能力。

我們追求成本效益和精益運營，從而確保產品品質卓越、交付可靠

我們通過持續的自主研發投入，在屏幕解析度、色域覆蓋及功耗控制等核心指標上始終保持行業先進水平，並且保持行業先進的高良品率，彰顯技術驅動下的卓越品質。我們的第4.5代及第6代量產線是全自動生產線，並採用先進的自動色彩校準與校正技術，確保所有批次間產品高度一致。此外，通過穩定的供應商合作關係及原材料安全存貨機制，往績記錄期間準時交付率保持在95%以上，有力支撐我們客戶的全球產品佈局需求。我們深信以技術為後盾的成本效益優化是實現可持續發展的關鍵，並始終秉持及嚴格執行精益營運原則。通過持續投資提升生產線各關鍵環節的高度自動化水平、增強不同產

業 務

線間的切換靈活性以滿足不同的產品組合(包括剛性與彎折顯示面板生產)，以及優化廣泛材料及零部件供應鏈的透明度與彈性，我們已成功應對持續技術革新與客戶需求不斷變化且高度多元化所帶來的挑戰。此外，配合審慎的資本投資策略並憑藉強大的自主技術實力，我們持續進行生產線升級以實現產能擴張。憑藉上述成就，我們相信我們將處於有利的市場地位，能夠抓住行業機遇，推動未來的利潤增長。

我們高質量的產品與可靠的交付能力獲得權威行業認證，包括ISO9001、IECQC080000、IATF16949。此外，我們屢獲領先消費電子品牌、政府部門及行業組織的嘉獎，表彰我們於質量管理、供應鏈績效及創新方面的卓越表現。例如，於2024年，我們自主研發的15.1英寸車載AMOLED半導體顯示面板入選上海市經濟和信息化委員會、上海市科學技術委員會發佈的「2024年(第一批)上海市創新產品推薦目錄」。2025年，我們的平板/筆記本電腦AMOLED半導體顯示面板獲高度認可，並獲評為「2024年製造業單項冠軍企業創新優秀案例」。此外，本公司四款自主研發、應用於AI移動智能終端產品、智能手機及筆記本電腦的4.X英寸至14.X英寸AMOLED半導體顯示產品被列入上海市經濟和信息化委員會及上海市科學技術委員會發佈的「2025年(第十四批)上海市創新產品推薦目錄」。

此外，隨著消費電子和車載顯示應用領域的不斷發展，我們與消費電子行業主要參與者及汽車公司建立深度合作。於消費電子領域，早在2018年，我們便與一家全球領先的科技企業合作開發筆記本電腦用15.6英寸4K AMOLED面板，該產品為當時最高規格。在合作過程中，我們攻克了一系列關鍵技術難題，如時序芯片自主設計和雙層金屬電路。最終產品搭載中尺寸畫質及壽命補償算法，並通過國際品牌嚴苛的3,000小時可靠性測試。在此基礎上，我們與國內消費電子龍頭合作開發一系列中高端平板及筆記本電腦用AMOLED半導體顯示面板，實現數百萬AMOLED半導體顯示面板的高質量生產與銷售。於車載顯示領域，我們與多家頭部新能源汽車公司合作，提供用於其高端電動汽車的高亮度、長壽命和低功耗的超高清顯示屏。

合作夥伴關係及品牌認可

我們的AMOLED半導體顯示面板已為眾多全球知名客戶提供服務，包括一家領先、與我們有十多年合作歷史的中國智能終端設備提供商及榮耀和傳音等領先消費電子品牌，以及中國五大汽車製造商中的兩家。此外，我們的產品已經被歐洲世界領先的飛機製造商採納和使用。

業 務

基於較強的研發創新能力、生產製造能力以及可靠的產品質量，我們獲得了眾多客戶的認可，在客戶資源方面積累了強大的競爭優勢。我們多款平板/筆記本電腦、車載顯示、智能穿戴及智能手機等領域應用的AMOLED顯示面板已實現向下游消費電子一線品牌穩定供貨，積累了穩定的下游客戶。

AMOLED半導體顯示面板行業的下游客戶對供應商有著嚴格的認證流程，需全面考察新產品開發能力、產品規格與質量、產能規模、工藝流程、產品良率及成本效益等維度。該認證通常耗時漫長且標準嚴苛複雜。一旦供應商進入客戶核心供應鏈，雙方往往能形成長期穩定的合作關係。我們已在各應用領域建立了穩定優質的客戶群，這充分體現了市場對我們產品與服務的高度認可，也為企業穩健發展奠定了堅實基礎。隨著產能擴張與技術突破，我們將在深化現有客戶合作的同時，積極開拓新客戶資源，以把握AMOLED市場的快速增長機遇。

管理團隊與員工隊伍

我們由一支具備深厚行業洞察力和全球視野的資深管理團隊領導。董事長傅文彪先生擁有豐富的半導體相關行業管理經驗，曾擔任華虹集團董事長，並兼任華虹半導體(股票代碼：1347.HK)及華力微電子有限公司董事長，同時歷任上海市政府信息化委員會主任、上海市無線電管理局局長等要職。傅先生豐富的行業經驗與獨特的資源優勢，彰顯了其對產業的深刻理解與戰略領導力。傅先生與我們的管理團隊憑藉專業素養，在公司戰略決策中發揮著關鍵作用。我們管理團隊的其他成員也在AMOLED半導體顯示面板行業以及相應的終端消費電子應用領域(如平板/筆記本電腦和智能穿戴)擁有豐富經驗，且他們具有國際化的工作背景。深厚的行業積累與我們管理層的國際視野相結合，使本公司在中國市場和國際市場上成為關鍵成員。

除經驗豐富的管理團隊外，我們還擁有一支強大的行業人才隊伍。我們始終堅持以自主研發為核心驅動力，組建了一支由1,399名的行業內技術人才組成的團隊。我們的員工中40%以上的人員致力於技術和研發工作。我們的團隊成員擁有令人矚目的教育背景和豐富的工作經驗，共同為本公司貢獻了多樣化的技能和觀點。截至2025年9月30日，我們的研發團隊由926名成員組成，包括329名擁有碩士及以上學位的員工(其中14人擁有博士學位)，佔研發團隊的35.5%。我們的許多關鍵研發人員在全球知名的半導體和顯示面板公司擁有豐富的工作經驗，帶來了各個技術領域的專業知識。這個強大且多元化的人才基礎不僅培育了創新和創造力的文化氛圍，還使我們有能力應對複雜的挑戰，並適應快速變化的技術環境。

業 務

我們的戰略

持續引領AMOLED半導體顯示面板領域的創新與研發，推動進步邊界不斷突破

作為AMOLED半導體顯示面板領域的關鍵成員，我們始終將技術創新視為企業發展的核心驅動力。我們持續投入大量資源用於研發，致力於規模擴充以及新技術能力的突破。通過不斷提升面板的解析度、色彩表現、亮度和能效，我們致力於滿足市場對高性能顯示面板產品的需求。

我們通過獨立研發的Hybrid設計技術，EAGLE驅動電路設計技術，OLED疊層器件設計技術，顯著減薄和減輕顯示面板的厚度和重量，打造出極具競爭力的產品。未來，我們計劃根據終端市場知名客戶的差異化需求，進一步拓展AMOLED顯示面板在平板/筆記本電腦、車載顯示及智能穿戴設備等領域的應用。同時，我們也在探索新的應用領域，包括智能家居設備(如智能家居控制面板)及運動相關設備，例如，運動偵測攝影機。為了支援這些計劃，我們計劃採用先進的技術，如先進的疊層OLED技術、Hybrid設計技術及LTPO技術，以大幅提升AMOLED顯示面板產品的品質，並根據客戶的需求達到不同的規格，以擴大應用範圍。為支持上述技術路線圖，我們計劃在2026至2029年期間，將約[編纂]港元(佔[編纂]淨額的[編纂]%)分配於AMOLED半導體顯示產品的研發。具體而言，我們預計將在2026年、2027年、2028年及2029年分別投資[編纂]港元、[編纂]港元、[編纂]港元及[編纂]港元。這些研發計劃將涵蓋：(i)約[588.8]百萬港元用於專為平板/筆記本電腦設計15至19種不同尺寸規格的產品；(ii)約[593.5]百萬港元用於專為智能手機設計14至19種不同尺寸規格的產品；及(iii)約[230.8]百萬港元用於專為車載顯示及其他應用設計四至六種不同尺寸規格的產品。這些產品將融合我們的先進技術，使我們能夠根據市場需求提供更高性能、更高附加值的AMOLED面板。通過持續突破技術邊界，我們旨在鞏固行業先進地位，並為客戶創造更大的價值。

優化生產結構，提升產能利用率與高端AMOLED產品佔比

我們將努力提升現有產線的產能利用率和優化產品組合，進一步增強市場競爭力並滿足高端市場需求。

我們的戰略步驟如下：通過技術升級和流程優化，我們計劃充分挖掘現有產線的潛力，提高生產效率。我們將重點提升高端AMOLED半導體顯示產品的生產佔比，特別是面向平板/筆記本電腦、車載顯示等高端應用領域的高附加值產品。此外，通過加大AMOLED半導體顯示面板行業的先進技術的研發投入，我們致力於推出具有更優性能的高端顯示面板並實現量產，以滿足全球領先品牌客戶的需求。此外，我們計劃採購先進的生產及研發設備，以滿足AMOLED半導體顯示面板生產對更高工藝技術的要求，並升級現有的生產設施。為實施上述生產優化策略，我們計劃在2026至2029年間分配約[編纂]港元(佔

業 務

[編纂]淨額的[編纂]%)，用於第6代AMOLED生產線的技術升級。這包括(i)[編纂]港元用於採購柔性及封裝觸控(「TOE」)面板的新型陣列生產設備；(ii)[編纂]港元用於擴建薄膜封裝產能；及(iii)[編纂]港元用於增強模組工藝產能，包括柔性及Hybrid材料切割與模組組裝。同時，我們將加強與供應鏈合作夥伴的協同，確保原材料供應穩定，進一步提升生產靈活性和響應速度。

深耕剛起步的中大尺寸市場，以高附加值產品為核心，搶佔未來增長的戰略高地

中大尺寸AMOLED半導體顯示面板市場已成為行業重要增長引擎，未來數年滲透率將加速提升。據灼識諮詢，AMOLED半導體顯示面板在中國平板/筆記本電腦市場的滲透率將從2024年的4.2%迅速增長到2030年的28.6%，呈現顯著增長機會。到2024年，中大尺寸AMOLED半導體顯示面板(例如平板和筆記本電腦)的市場規模將達到約人民幣67億元，預計到2030年將超過人民幣674億元，複合年增長率為46.9%。我們致力於通過提供具備超高解析度、高刷新率、低功耗與超薄形態的高附加值產品，把握這一市場機遇，滿足全球市場日益升級的需求。通過扎根中大尺寸AMOLED「藍海」市場，我們將確立戰略優勢，提升市場份額，鞏固在這一高速增長市場的先進地位。

以卓越產品與服務維繫客戶信任，並探索新機會

我們將鞏固現有客戶關係，同時積極拓展消費電子及其他行業的新客戶。我們旨在進一步深化在已有應用領域的佈局，並探索新興應用領域的市場機遇。我們將聚焦中大尺寸AMOLED半導體顯示面板的核心方向，通過技術創新和工藝優化，不斷提升產品性能與質量，為客戶提供更具競爭力的高端顯示面板產品，滿足客戶不斷變化的需求。以客戶需求為導向，我們將強化服務意識，以高質量及專業產品贏得客戶信任，建立長期穩定的合作關係。在平板/筆記本電腦、車載顯示和智能穿戴等領域，我們將繼續擴大市場份額，並積極探索航空顯示等新興應用領域，推動多元化發展，並擴大市場影響力。

全球化佈局，深化境外市場拓展，打造國際化品牌影響力

我們積極加速境外市場擴展，以提升品牌影響力和市場份額。我們正與多個國際客戶合作開發應用於各領域的AMOLED半導體顯示產品，部分已實現量產出貨，保持了我們在中大尺寸AMOLED顯示領域的先進地位。例如，為響應一家知名境外電子產品製造商的需求，我們正開發三款不同規格的AMOLED半導體顯示面板，用於機上娛樂系統，

業 務

從而擴大產品的應用領域，並確保與市場趨勢保持一致。此外，我們亦向一家領先的境外電腦品牌提供15.X英寸顯示面板，以滿足不斷變化的市場需求。我們認為，我們的先進技術及提供定製產品解決方案的能力為我們拓展市場奠定了堅實基礎。

我們將通過建立銷售網絡的形式深入挖掘北美、歐洲等關鍵市場的潛力。在境外擴展方面，我們將採取銷售及營銷活動雙軌並行的方式。在建立自有境外銷售及營銷團隊（預計由約15名人員組成）的同時，我們亦將與優質及具有影響力的第三方售後服務團隊合作，以快速進入目標境外市場，建立自有品牌影響力，並推廣我們的AMOLED半導體顯示產品。同時，我們將繼續與全球領先的消費電子品牌及汽車製造商建立並發展長期合作關係，為其提供高質量的AMOLED半導體顯示面板。我們還積極參與國際行業展會和技術論壇，提升品牌知名度和技術影響力。

我們的業務

我們是先進的AMOLED半導體顯示面板製造商。2014年，我們憑藉第4.5代AMOLED生產線，成為中國首家成功實現AMOLED半導體顯示面板的量產的公司。於2019年，我們通過第6代AMOLED生產線進一步擴大了產能，實現量產，成功拓展至中大尺寸AMOLED半導體顯示面板領域。於往績記錄期間，我們主要通過銷售AMOLED半導體顯示面板實現收入。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們來自銷售AMOLED半導體顯示產品的收入分別為人民幣4,149.7百萬元、人民幣3,006.5百萬元、人民幣4,817.4百萬元、人民幣3,593.1百萬元及人民幣3,905.4百萬元，分別佔我們總收入的99.0%、98.9%、97.2%、97.2%及97.6%。我們的中大尺寸AMOLED面板銷售收入激增，其中於2023年至2024年間及於截至2024年9月30日止九個月至2025年同期，平板/筆記本電腦面板銷售額增幅分別超過180%及超過75%，而車載及航空面板銷售額增幅分別超過200%及超過80%。於往績記錄期間的各年度/期間，我們銷售的AMOLED半導體顯示面板銷售量分別約為31.7百萬片、50.6百萬片、53.9百萬片及36.2百萬片，2022年至2024年的複合年增長率為30.4%。其次，我們通過為客戶提供技術服務產生小部分收入。

我們堅持「剛柔並濟」的戰略，具備生產剛性、柔性及Hybrid AMOLED顯示面板的能力，能夠靈活切換，並根據客戶的不同產品規格生產不同產品。我們亦推出了可折疊及曲面顯示面板等新產品，以緊跟行業趨勢及滿足客戶需求。我們多樣化的產品供應能力使我們能夠覆蓋多種應用領域，主要包括四類主要應用領域：平板/筆記本電腦、智能手機、智能穿戴及車載顯示。我們的產品尺寸範圍覆蓋廣泛，一般從0.95英寸小型智能穿戴到27英寸大型顯示面板。我們的AMOLED半導體顯示面板具有高刷新率、高亮度、廣色域等高性能，以及低功耗、重量輕等優點，在市場上廣受歡迎。

業 務

以下列示我們主要應用的代表產品圖：

我們的產品	示例圖片		
平板／筆記本電腦 (主要為中大尺寸)			
智能手機 (主要為小尺寸)			
智能穿戴 (主要為小尺寸)			
車載顯示 (主要為中大尺寸)			

附註：

* 以上圖片僅作說明之用，我們的產品僅包括其裝配的顯示面板。

此外，我們積極尋求將產品擴展到其他應用領域，包括航空顯示、桌面顯示、智能物聯（「IoT」）及智慧家居。

業 務

下表列示於所示期間按應用劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%								
AMOLED半導體顯示產品										
- 平板/筆記本電腦	1,344,315	32.1	629,843	20.7	1,772,504	35.8	1,161,415	31.4	2,047,861	51.2
- 智能手機	2,271,228	54.1	1,827,781	60.1	2,277,014	45.9	1,861,068	50.3	1,156,062	28.9
- 智能穿戴	505,404	12.1	500,206	16.5	607,190	12.2	495,847	13.4	601,326	15.0
- 車載顯示	25,823	0.6	39,463	1.3	84,057	1.7	35,155	1.0	47,365	1.2
- 其他應用	2,957	0.1	9,210	0.3	76,645	1.6	39,577	1.1	52,800	1.3
其他 ⁽¹⁾	41,154	1.0	31,947	1.1	140,902	2.8	104,245	2.8	96,746	2.4
總計	<u>4,190,881</u>	<u>100.0</u>	<u>3,038,450</u>	<u>100.0</u>	<u>4,958,312</u>	<u>100.0</u>	<u>3,697,307</u>	<u>100.0</u>	<u>4,002,160</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 於往績記錄期間，其他主要包括我們向客戶提供的技術服務。

下表載列於往績記錄期內按應用領域劃分的我們產品的平均售價。

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(未經審計)				
平均售價(每片人民幣元)					
平板/筆記本電腦 ⁽¹⁾	703.5	627.6	568.5	550.5	605.1
智能手機 ⁽²⁾	110.5	65.3	74.4	71.6	77.6
智能穿戴 ⁽³⁾	55.2	23.3	30.8	31.2	33.8
車載顯示 ⁽⁴⁾	1,844.5	1,708.4	1,369.0	1,429.1	1,294.1
其他應用	56.3	88.2	172.4	92.7	438.9
總計	<u>130.9</u>	<u>59.5</u>	<u>89.4</u>	<u>80.8</u>	<u>107.8</u>

附註：

- (1) 根據灼識諮詢的資料，2022年、2023年及2024年中國製造商平板/筆記本電腦用AMOLED半導體顯示面板的平均售價分別為每片人民幣703.5元、每片人民幣683.1元及每片人民幣758.7元。2024年我們的平均價格與行業平均水平的顯著差異，主要源於該領域眾多下游客戶開始推出功能設計更先進且售價更高的新型號，而受限於產能制約，我們未能及時跟進。隨著第6代生產線產能的穩步提升，我們預計將能充分滿足這一市場趨勢。另請參閱「業務可持續性及盈利途徑—我們的增長—具體計劃及步驟」。
- (2) 根據灼識諮詢的資料，2022年、2023年及2024年中國製造商智能手機用AMOLED半導體顯示面板的平均售價分別為每片人民幣306.8元、每片人民幣247.4元及每片人民幣287.9元。

業 務

- (3) 根據灼識諮詢的資料，2022年、2023年及2024年中國製造商智能穿戴AMOLED半導體顯示面板的平均售價分別為每片人民幣66.0元、每片人民幣58.0元及每片人民幣69.9元。
- (4) 根據灼識諮詢的資料，2022年、2023年及2024年中國製造商車載顯示用AMOLED半導體顯示面板的平均售價分別為每片人民幣1,914.6元、每片人民幣2,560.5元及每片人民幣2,119.1元。

我們從2022年到2023年經歷了整體平均售價的下降，主要是由於AMOLED半導體顯示產品在所有主要應用領域的售價下降，這主要是由於全球經濟環境的影響和競爭導致消費電子行業的市場需求減少。

2024年，本公司AMOLED半導體顯示產品的整體平均售價從2023年的每片人民幣59.5元上升至每片人民幣89.4元，主要原因如下：

- (i) 平板/筆記本電腦顯示領域顯示面板產品的銷量增長，其售價在絕對值和佔總銷量百分比方面均有所提升。平板/筆記本電腦市場持續的產品升級與迭代，推動了對AMOLED半導體顯示面板市場需求的增長。為順應這一市場趨勢，並依託我們在產業價值鏈中與客戶建立的長期業務合作關係，我們已調整產品組合以滿足下游市場需求。由於平板/筆記本電腦AMOLED半導體顯示面板通常售價高於智能手機和智能穿戴等應用領域，該領域銷量增長顯著拉升了2024年整體平均售價水平—儘管平板/筆記本電腦AMOLED半導體顯示面板平均售價從2023年的每片人民幣627.6元降至2024年的每片人民幣568.5元。
- (ii) 智能手機和智能穿戴細分市場產品平均售價的提升，主要得益於我們在技術創新、產品矩陣擴展以及加強客戶業務合作關係方面的成功努力，該細分市場產品在兩年間均實現了高銷售量。此次增長也歸因於市場需求的擴大，隨著2024年消費電子市場逐步復甦。2024年，我們依託技術革新與新興市場需求，推出了應用於智能手機的6.7X英寸AMOLED半導體顯示產品，該產品定價相對較高，推動了智能手機用AMOLED產品整體平均售價的提升。

本公司AMOLED半導體顯示產品的整體平均售價由截至2024年9月30日止九個月的每片人民幣80.8元上升至截至2025年9月30日止九個月的每片人民幣107.8元。該增幅主要由於：

- (i) 2025年首九個月，我們的平板/筆記本電腦顯示領域、智能手機顯示領域、智能穿戴及其他應用顯示面板產品的售價出現上漲，主要得益於我們成功引入更多高售價顯示面板產品類型以優化產品組合。尤其是，為滿足市場需求，我們於2025年推出了升級版的平板/筆記本電腦顯示領域產品，其配套元器件在技術上實現了顯著改進，專為12.X英寸、1X.6英寸及14.X英寸的下游產品設計，售價較前代產品更高。此外，2025年新推出的產品因售價相對較高，導致我們整體平均售價的提升，其中包括：(a) 面向其他應用的產品所採用的21.X英寸和27.X英寸面板；及(b) 升級1.8X英寸面板並優化元器件，以滿足智能穿戴顯示面板產品相關市場需求；及

業 務

- (ii) 憑藉與產業價值鏈上客戶的長期良好合作，以及上述強大的產品與技術創新成果，我們的技術能力與產品質量的市場認可度不斷提升。這種認可使我們能夠獲得有利的價格條款，並在2025年首九個月實現銷量的穩步增長。

我們產品銷售的元器件與模組構成

製造顯示面板產品是一項複雜的流程，包含高度精密的組裝與生產任務，每項任務都要求具備強大的技術能力並實施嚴格的質量控制措施。從玻璃基板製造到最終模組裝配，生產過程包含多個階段，其中需集成各類元器件與功能模組，如芯片、集成電路板及玻璃蓋板等，而工藝或元器件配置的任何變更，都可能對產品功能產生顯著影響。

遵循市場實踐，我們為客戶提供涵蓋各類主要產品的綜合性產品供應模式。根據客戶的具體需求，我們調整附加於顯示面板的元器件和模組的構成，使客戶能夠依據其特定產品設計，自主安排供應鏈管理計劃和組裝安排。客戶也可為成本控制而修改規格，這可能進一步影響其相關下游產品的定價競爭力。通常而言，元器件/模組構成越複雜及/或越全面，本公司向客戶收取的價格可能越高。

此外，在往績記錄期間，我們來自向貿易商銷售的收入分別約佔我們總收入的29.9%、47.7%、32.1%和22.1%，其中相關客戶通常選擇採購非完整模組形式的產品。據我們所深知，他們採取這種做法是為了保持靈活性以便進一步轉售，因為他們的不同下游客戶可能需要具有不同元器件/模組構成的顯示面板產品以進行進一步組裝。特別是，我們的許多貿易商經營自己的加工廠，在進一步轉售給下游客戶之前進行進一步組裝工作。

我們相信，鑒於AMOLED市場仍處於發展階段，這種做法使我們通過靈活滿足相關客戶的需求而使我們受益，同時讓我們處於有利地位，能夠與更多元化的客戶群建立、拓展和/或深化合作關係。

在往績記錄期間，根據相關客戶的需求，我們提供的大部分產品並非完整模組狀態及/或具有相對簡單的構成，而許多市場同行，特別是那些擁有較長的往績記錄或更廣泛的客戶群體的企業，可能能夠提供更多具有更全面構成或完整模組狀態的產品。這些因素導致我們在每個應用場景中的平均售價低於行業水平。

展望未來，隨著市場對AMOLED產品需求的持續增長以及我們與客戶之間供應鏈合作的深化，我們預期通過承接更多客戶關於更全面元器件/模組構成產品的訂單來提高平均售價，同時不斷優化產品組合，引入更多高售價產品類型。此等成就可由以下事實證明：在往績記錄期間，大量平板電腦/筆記本電腦產品客戶因認可我們的技術能力和供應鏈整合能力，向我們提出完整模組形式的產品需求。

業 務

我們的主要產品組合

我們致力於開發、製造及銷售基於AMOLED半導體顯示產品。AMOLED半導體顯示技術廣泛應用於平板／筆記本電腦、智能手機、智能穿戴等消費電子產品，以及車載顯示。根據灼識諮詢的資料，近年來，中國AMOLED半導體顯示面板市場增長迅速，2024年達到人民幣982億元，預計由2024年至2030年將以14.3%的複合年增長率繼續高速增長，到2030年將達到人民幣2,195億元。

於往績記錄期間，我們的AMOLED半導體顯示面板應用於多種應用領域，包括平板／筆記本電腦、智能手機、智能穿戴及車載顯示，以及其他新興應用領域。我們的產品在壽命方面表現卓越，用於消費電子裝置的產品T95和T50分別超過500小時和10,000小時，而用於車載顯示產品則分別超過1,000小時和40,000小時。我們主要將產品銷售給中國及全球領先的消費電子品牌及領先的汽車製造商。詳情請參閱本節下文「一銷售及營銷」。

自2022年至2024年，本集團AMOLED顯示產品的銷量一直穩步增長。於往績記錄期間的各年度／期間，於2022年、2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的銷量分別達到約31.7百萬片、50.6百萬片、53.9百萬片、44.5百萬片及36.2百萬片，2022年至2024年間複合年增長率為30.4%。下表列示期間按應用領域劃分的銷量明細：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	(以千片計)				
平板／筆記本電腦	1,911.0	1,003.5	3,117.7	2,109.9	3,384.1
智能手機	20,552.0	27,984.6	30,587.5	26,007.7	14,889.7
智能穿戴	9,160.8	21,439.0	19,699.2	15,899.8	17,782.3
車載顯示	14.0	23.1	61.4	24.6	36.6
其他應用	52.5	104.4	444.5	426.9	120.3
總計	31,690.3	50,554.6	53,910.3	44,468.9	36,213.0

我們AMOLED半導體顯示產品的銷量從2022年的31.7百萬片大幅增加至2023年的50.6百萬片，主要是由於智能手機及智能穿戴的應用領域的銷量增加。2023年，我們積極拓展境外市場。由於該等市場上對應用於智能穿戴及智能手機的產品需求愈發增加，故我們在該等應用領域的產品銷量於該年內大幅增長。2024年，我們AMOLED半導體顯示產品的銷量進一步增加至53.9百萬片。該銷量的增長主要受以下因素所推動：AMOLED半導體顯示技術更受認可以及我們的品牌及產品在該行業的認可度提升、客戶忠誠度增強，以及中大尺寸AMOLED半導體顯示產品在諸多應用領域的滲透率不斷提高。截至2025年9月30日止九個月，我們AMOLED半導體顯示產品的銷量較2024年同期有所下降，主要由

業 務

於我們策略性地優化了產品供應結構，因此2025年首九個月用於智能手機的AMOLED半導體顯示產品銷量減少。與此同時，透過我們持續的技術升級，以及利用我們長期的客戶關係，平板／筆記本電腦顯示產品的銷量同期顯著增長60.4%，進一步鞏固了我們在該細分市場的領先地位。

平板／筆記本電腦

我們戰略聚焦中大尺寸AMOLED半導體顯示面板，因其應用前景廣闊，可廣泛覆蓋各類平板電腦與筆記本電腦等應用領域。於2016年12月我們開始探索AMOLED半導體顯示面板在中大尺寸設備中的應用。根據灼識諮詢的資料，於2020年第二季度，我們成功實現了平板／筆記本電腦用AMOLED半導體顯示面板的量產，成為中國第一家及全球第二家實現平板／筆記本電腦AMOLED半導體顯示面板量產的公司。於2024年，我們的平板／筆記本電腦用AMOLED半導體顯示面板的全球銷售量位居中國第一，於同期平板／筆記本電腦領域的所有本土廠商中的市場份額達63.4%，彰顯了我們領先的市場地位。我們於2024年成功開發及量產14.X英寸可變刷新率顯示面板及14.6英寸97%屏佔比顯示面板，進一步彰顯我們的領先地位，帶動我們在此分部的銷量。我們的平板／筆記本電腦顯示面板產品的銷量從2022年的1.9百萬片激增至2024年的3.1百萬片的歷史新高，複合年增長率為27.7%，其中筆記本電腦顯示面板的銷量在2024年首次超過1百萬片。截至2025年9月30日止九個月，平板／筆記本電腦顯示面板產品的銷量達3.4百萬片，較2024年同期顯著增長60.4%。

憑藉行業先進的技術和精益營運，我們於2024年6月成為中國首家量產12.X寸Tandem AMOLED半導體顯示面板的公司，該面板用於平板電腦，配備2.8K和144赫茲的規格。2023年9月，我們的一位客戶（中國一家領先消費電子企業）聯繫到我們，要求開發一款配備AMOLED顯示面板的12.X英寸平板電腦。客戶對於耗電量、亮度、壽命、低灰階Mura（用於描述顯示面板中不均勻或缺陷的術語，例如亮度不均勻或顏色不一致。它可能影響整體圖像質量）以及多種刷新率之間的無縫切換都有嚴格的要求。由於客戶預計在2024年6月推出產品，除了高交付標準外，還有緊迫的開發時程，這比AMOLED產品的行業平均開發週期8-9個月要短。

針對客戶的緊急需求，我們充分運用在Tandem技術上的累積，並通過之前車載產品的量產得到驗證。同時，憑藉我們集中的研發人才和資源管理機制，我們立即動員核心研發團隊專注於12.X英寸項目，並與客戶緊密合作。詳情請參閱本節「一研發一研發團隊」。通過我們的持續努力，以及我們充足的生產能力支持，我們成功地在約六個月的時間內交付了12.X英寸AMOLED半導體顯示產品，縮短了超過25%的開發時間，為終端產品的及時推出作出了貢獻。我們亦是業界率先在2024年實現12.X英寸AMOLED半導體顯示面板量產，其脈寬調製（「PWM」）調光功能達4320赫茲。

業 務

於往績記錄期間，我們向多家全球知名品牌供應不同尺寸的AMOLED半導體顯示面板，用於包括筆記本電腦和平板在內的終端設備。我們為榮耀、傳音等行業領先客戶提供服務，並與該等客戶建立長期合作關係。

我們認為，我們與業界領導品牌建立並持續加強合作的優勢，在於我們有能力提供先進的產品，以滿足客戶的規格要求，以及我們有能力在項目基礎上提供所需的協助，並與客戶緊密合作。例如，我們與中國一家知名消費電子品牌客戶合作開發了一款14.6英寸的筆記本電腦AMOLED半導體顯示面板，該顯示面板於2024年推出，並在客戶於2025年2月推出的新AI筆記本電腦系列中亮相。我們的14.6英寸AMOLED顯示面板提供3120*2080的高解析度和真實色彩視覺體驗，並配備了護眼的自然光技術。顯示面板採用AI技術，內建AI神經處理單元，可達到更高的畫面更新率及加速顯示性能等強化性能。為了適應AI增強所帶來的非凡性能，我們的產品也進行了調整，以提升能源效率並延長使用壽命。於2025年，我們進一步推出刷新率高達165赫茲之9.0X寸平板電腦AMOLED半導體顯示產品，該產品專門用於遊戲功能強化之平板電腦。我們亦正在為中國領先的消費電子品牌開發平板/筆記本電腦的Hybrid顯示面板。

與行業平均水平相比，我們的產品於亮度及對比度等關鍵性能指標具有顯著優勢，為用戶提供了出色的視覺體驗。下圖載列我們用於平板/筆記本電腦的代表產品與行業平均水平在關鍵參數方面的比較。

性能比較：行業代表產品的平均性能與公司對應代表平板/筆記本電腦顯示面板產品相比較

指標	本公司	行業平均水平	比較優勢
尺寸	12.X英寸	12-14英寸	/
解析度	2k-3k	2k-3k	相似性能
刷新率	45-144赫茲	60-120赫茲	更廣的範圍
對比度	2,000,000:1	1,000,000:1	更高的對比度
峰值亮度	2,000尼特	1,000尼特	更高的亮度
功耗	6.1瓦	10-13瓦	更低的功耗

資料來源：本公司、專家訪談、灼識諮詢

我們持續投資於新興技術，並與客戶緊密合作，以開發用於平板/筆記本電腦的下一代產品。由於我們持續投入打造平板/筆記本電腦所需的AMOLED半導體顯示產品，我們認為我們已處於有利地位以捕捉行業趨勢。

於往績記錄期間，我們典型的平板/筆記本電腦AMOLED半導體顯示產品價格介乎約人民幣492元至約人民幣882元之間，具體價格視乎產品的尺寸及規格而定。

業 務

智能手機

我們於智能手機用高性能AMOLED半導體顯示面板方面取得重大進展。我們是中國內地首家實現智能手機用AMOLED顯示屏量產的公司。於2024年，我們於智能手機用AMOLED顯示面板製造商中，銷售量位居中國第五。2024年，除了剛性屏實現了穩定增長之外，我們也成功與客戶合作開發了近10種新的柔性產品。

於往績記錄期間，我們向多家領先的智能手機製造商供應了AMOLED半導體顯示屏，用於其各種智能手機型號，並與之建立了長期合作關係。我們的AMOLED半導體顯示屏具有高亮度、高對比度、廣色域、超薄以及低功耗等特點。例如，我們在2024年推出的6.67英寸產品，解析度達到2400*1080，能夠為用戶帶來極為生動的視覺體驗，並使屏幕能夠自動適應環境，調整屏幕亮度，以實現護眼且平滑的亮度調節效果。於2025年，我們透過與客戶合作，現正開發多款應用於智能手機之Hybrid產品。

我們將進一步滲透智能手機AMOLED半導體顯示屏市場，並引領行業趨勢，例如將新興顯示技術的應用擴展至中端市場，以及將AI技術整合至智能手機的顯示技術中。與行業平均水平相比，我們的產品在亮度等關鍵指標上具有優勢，為用戶提供了出色的視覺體驗。

於往績記錄期間，我們典型的智能手機AMOLED半導體顯示屏產品定價介乎約人民幣48元至約人民幣191元之間，具體價格視乎產品尺寸及規格而定。

智能穿戴

AMOLED半導體顯示屏於智能穿戴中的應用領域持續擴展，覆蓋健康管理、運動監測、智慧家居及智慧出行等領域。於2015年，我們推出首款1.39英寸可穿戴顯示屏產品，並於同年12月實現量產，成為中國首家進入可穿戴AMOLED半導體顯示屏市場的公司。於2024年3月，我們又達成一項里程碑，量產全球首款之一採用Hybrid技術的1.8X英寸智能穿戴產品。2024年，我們於智能穿戴AMOLED半導體顯示屏製造商中，銷售量位居中國第三。

於往績記錄期間，我們的AMOLED半導體顯示屏被廣泛應用於各種終端設備，包括智能手錶、智能手環和兒童手錶。我們服務榮耀等提供智能穿戴產品的中國領先消費電子品牌，並與該等品牌建立了長期合作關係。我們的AMOLED半導體顯示屏具有高對比度及廣色域的視覺體驗，同時功耗低，確保佩戴舒適。於2024年，我們與一家領先的消費電子品牌合作，開發了全球首批用於智能手錶設備的1.8X英寸及1.X2英寸Hybrid技術AMOLED半導體顯示屏。這兩種產品在2024年的銷量達到4.5百萬片以上。我們應用於智能穿戴設備的AMOLED半導體顯示屏產品超過行業標準，在亮度及對比度這類指標上具有優勢，為用戶提供了出色的視覺體驗。我們正積極與客戶合作開發用於智能穿戴設備的LTPO柔性AMOLED屏幕，我們認為這將進一步鞏固我們在這一領域的領先地位。

業 務

於往績記錄期間，我們典型的智能穿戴AMOLED半導體顯示屏產品定價介乎約人民幣29元至人民幣151元之間，視乎產品尺寸及規格而定。

車載顯示

汽車由「移動工具」向「智能終端」的轉型，加速了智能座艙車載顯示面板的普及，消費者對大尺寸及高清顯示面板的需求也因此快速增長。我們於2022年成功推出首款車載AMOLED剛性顯示面板產品，正式進入車載顯示面板市場。2024年期間，我們於車載顯示AMOLED半導體顯示面板製造商中，銷售量位居中國第二。我們在2024年下半年成功量產並交付了兩款Tandem AMOLED車載顯示，促使2024年的車載顯示面板銷售收入較2023年翻了一番，並將功能從控制延伸至乘客娛樂和直播的新用途。

於往績記錄期間，我們向多家一線知名汽車公司提供了AMOLED半導體顯示面板，用於其各種系列汽車，包括中國汽車市場前五大車企中的兩家。我們的產品具備高亮度、廣色域、長壽命及高可靠性，能很好地適用於智能座艙(包括中控屏幕、儀表盤及乘客屏)、高級駕駛輔助系統(「ADAS」)及乘客娛樂系統。

與行業平均水平相比，我們的產品在亮度及對比度這類關鍵指標上具有優勢，為司機與乘客提供了出色的視覺體驗。下圖載列我們用於車載顯示的代表產品與行業平均水平在關鍵參數方面的比較。

性能比較：行業代表產品的平均性能與公司對應代表車載顯示面板產品相比較

指標	本公司	行業平均水平	比較優勢
尺寸	13.X英寸	~12英寸	/
解析度	2k-3k	2k-3k	相似性能
刷新率	60-90赫茲	60赫茲	更廣的範圍
對比度	3,000,000:1	1,000,000:1	更高的對比度
峰值亮度	2,000尼特	1,500尼特	更高的亮度
功耗	9瓦	9-12瓦	更低的功耗

資料來源：本公司、專家訪談、灼識諮詢

我們將繼續投資於車載顯示面板市場，並跟隨車載顯示面板領域的行業趨勢，製造多個、更高解析度以及設計新穎顯示形式的更大尺寸顯示面板。

於往績記錄期間，我們的車載AMOLED半導體顯示面板主要由中國領先的汽車製造商採購，一般定價介乎約人民幣891元至約人民幣2,434元之間，具體價格視乎產品的尺寸及規格而定。

業 務

其他應用

AMOLED半導體顯示面板的高可靠性、低功耗及輕薄特性吸引了眾多其他領域的應用。我們積極尋求將產品擴展至其他應用場景，包括航空顯示、桌面顯示、智能物聯及智慧家居。為此，我們與業務合作夥伴(包括現有及潛在客戶，如領先的飛機製造商和顯示面板組裝公司)緊密協作。

我們的AMOLED半導體顯示產品在新興應用領域應用廣泛，例如第一款21.6英寸和27英寸的航空顯示面板。我們的航空顯示面板產品涵蓋15.6英寸至27英寸的廣泛範圍，獲得客戶穩定的採購訂單。21.6英寸航空顯示面板產品已獲一家總部位於歐洲的世界領先飛機製造商採用。我們亦於2024年推出中國首款27英寸4K AMOLED桌面顯示面板，為桌面應用帶來高解析度，從而提供卓越的視覺清晰度和性能。於2025年，我們成功與一名知名智能相機品牌商達成合作，共同開發用於運動相機的顯示產品。

於往績記錄期間，我們的收入主要來自銷售其他應用領域的航空及桌面顯示器。我們於其他應用的AMOLED半導體顯示產品的售價介乎約人民幣45元至約人民幣4,307元，具體取決於終端應用產品的實際類型，囊括從智能家居所用之小型屏幕產品至航空產品及桌面顯示器所應用之大尺寸顯示面板等產品。

我們的核心技術

通過十餘年的研發，我們已構建起AMOLED半導體顯示面板開發與生產的堅實技術基礎。截至2025年9月30日，我們的核心技術可分為18個大類，涵蓋與不同應用相關的先進技術研發與實施量產的全面性方面。這些成就，加上我們在過去突破基礎上的持續研發，為我們持續推出行業先進的產品奠定了堅實的基礎。我們認為這五項核心技術最能代表我們的技術領先地位。

Hybrid設計技術。我們的Hybrid設計技術結合超薄玻璃基板及柔性封裝來打造超輕超薄的AMOLED顯示面板，同時實現柔性與剛性AMOLED技術優勢的整合。因此，採用此技術的顯示面板可以保持輕、薄、堅固的特性，而不會影響色彩的亮度。這些特性使其成為智能穿戴和平板/筆記本電腦顯示面板的首選。截至2025年9月30日，我們已獲得兩項與Hybrid設計技術相關的核心專利。

EAGLE驅動電路設計技術。我們的EAGLE驅動電路設計技術使顯示面板能夠進行變頻驅動，支持動態調整屏幕刷新率，提升了用戶體驗並降低了功耗。該技術確保了即使在長時間使用過程中也能保持顯示性能的穩定性，並通過使用創新的像素補償、掃描及發光電路，實現在不同刷新率之間的無縫切換。截至2025年9月30日，我們已獲得兩項與該技術相關的核心專利。

業 務

OLED疊層器件設計技術。OLED疊層器件設計技術專注於設計顯示面板的疊層結構，以實現超高亮度、超長壽命和低功耗。該項技術通過使用多層有機材料，每層都針對特定功能(如發光、電荷傳輸和電荷注入)進行了優化。通過優化器件結構和材料成分，我們已開發出的AMOLED半導體顯示產品在將功耗降低30%的同時，顯著提升了亮度、效率和壽命。這些技術亮點使我們的產品成為許多高端平板/筆記本電腦品牌的首選。截至2025年9月30日，我們已獲得六項與該技術相關的核心專利。

高效驅動晶體管臨界像素補償電路設計技術。該技術有效解決亮度均勻性問題。於AMOLED半導體顯示面板生產過程中，若干生產缺陷可能導致TFT的 V_{th} 漂移。即使施加相同電壓，漂移也會導致電流不同，進而造成顯示面板亮度不均。高效驅動晶體管臨界像素補償電路設計通過為每一個像素增加補償電路，糾正上述漂移，確保亮度均勻。該技術通過嵌入額外電路，實時監測並調整每一個像素的供電電壓及電流，從而補償LTPS工藝固有變化引起的顯示差異。該技術廣泛應用於我們的智能手機和平板/筆記本電腦產品中，無論是用於遊戲、專業工作還是日常使用，均能提供卓越的視覺體驗。截至2025年9月30日，我們已獲得二十四項與該技術相關的核心專利，展示了我們的先進能力和創新水平。

反缺陷光學補償技術。反缺陷光學補償技術通過補償區域顯示問題，提升AMOLED半導體顯示面板的亮度及色彩均勻性。該技術採用高精度光學照相設備捕捉每個像素的亮度，並運用驅動芯片中嵌入的補償算法修正亮度及色彩偏差。具體方法為點亮背板，通過光學照相抽取亮度信號，進而對差異進行調整及補償。因此，該技術可於製造過程中進行實時調整，確保每塊面板均達到最高質量及性能標準。憑藉高精度光學照相設備及補償算法，我們的反缺陷光學補償技術可實現精準的亮度捕捉與有效補償，顯著提升顯示的均勻性。該技術廣泛應用於我們的智能手機、平板/筆記本電腦產品，確保卓越的亮度及色彩一致性。截至2025年9月30日，我們已獲得十一項與該技術相關的核心專利。

除了上述五大核心技術外，我們在其他技術領域的成就也涵蓋了AMOLED半導體顯示面板製造的各個關鍵環節，包括LTPO製造技術，其可抑制元件遷移率及電流洩漏；高強度面板機構設計技術，其可實現強韌機械強度，同時適應多樣化封裝尺寸需求；輕薄耐彎折顯示設計技術，可達成更多彎折次數，更小的短折疊半徑兼顧更佳堆疊厚度；以及高精度刻蝕製造技術，其可抑制關鍵尺寸損失與蝕刻殘留。

業 務

研發

我們致力於研發和創新。為滿足客戶不斷變化的需求，我們投入大量資源進行研發，從而創造並提供性能更佳的創新型 AMOLED 半導體顯示產品。於 2022 年、2023 年、2024 年及截至 2025 年 9 月 30 日止九個月，我們的研發投入分別約為人民幣 399.2 百萬元、人民幣 471.6 百萬元、人民幣 495.3 百萬元及人民幣 374.8 百萬元。我們在研發方面的努力取得了顯著的技術成就，在產生行業先進技術、專業知識和知識產權方面擁有良好的往績記錄。請參閱本節「—我們的核心技術」及「—知識產權」。

研發團隊

我們認為研發是維持我們在業界領先地位與競爭力的關鍵。在我們的董事兼總經理劉惠然博士的領導下，我們的研發團隊由本公司研發副總經理陳志宏博士、我們的總經理助理鄒忠哲先生以及我們的技術總監梁逸南先生及徐亮先生帶領。這四位核心研發領導者平均擁有超過 20 年的行業經驗。除我們的研發領導者外，還有我們的核心技術人員隊伍，由本公司內另外五位研發人才組成。截至 2025 年 9 月 30 日，我們的研發團隊共有 926 名員工，佔我們員工總數的 27.3%。其中 329 名研發員工或 35.5% 的研發團隊成員擁有碩士及以上學位，包括 14 名擁有博士學位的成員。我們的研發人員包括從知名大學畢業的高技能專業人士，他們的背景涵蓋材料工程、光學工程、電子工程、微電子、物理和化學。其中許多人在知名半導體和顯示面板公司擁有豐富的工作經驗，帶來了各個技術領域的專業知識。

為了將研發效率發揮到最大，我們採用了集中化的研發人才和資源管理機制，以盡量發揮我們累積的研發能力。我們的研發團隊承擔兩項主要職責，包括產品設計和生產工藝。在產品設計方面，我們的研發團隊開發與平板/筆記本電腦、智能手機、智能穿戴、車載顯示及工業控制應用設備相關的技術，以及新材料。我們的研發團隊與生產和銷售團隊基於項目緊密合作。該合作確保了研發週期的效率並縮短了研發週期，促進產品設計順利高效的過渡到生產線實施。

此外，我們已成功執行了超過 20 項政府支持的專注於 AMOLED 相關技術開發的研究項目，使我們能夠深入探索產業趨勢、開創新興的解決方案，並持續走在業界的最前端。

業 務

產品開發流程

在產品立項階段，我們會全面分析客戶需求和競爭環境，然後形成新的產品研發方案，從而藉助我們的行業洞察力和專業知識來物色機會和潛在的經濟回報，並確定項目立項。由於我們絕大多數產品都會組裝入客戶最終產品，因此我們通常與客戶合作開發滿足其規格需求的產品。於量產之前，我們嚴格的產品開發流程包括從前期立項評估、評估驗證、設計與製程驗證、生產驗證和項目量產的各個階段。

在整個產品開發流程中，我們與客戶建立了牢固的合作關係。當客戶發現新的市場機會或需求時，他們會與我們的團隊合作，共同確定產品的規格和預期性能。我們通常會與客戶簽訂開發協議以開發新產品。我們開發協議的主要條款如下：

- **合作範圍。**該協議規定正在開發產品的規格及雙方的具體義務。
- **知識產權。**根據開發協議，我們有權擁有與產品相關的任何及所有知識產權。客戶應採取一切必要措施保護我們的知識產權及商業秘密。
- **費用承擔。**客戶應按照開發協議所載的方式承擔與產品開發相關的費用。
- **保密。**雙方均有責任對對方提供的所有機密資訊嚴格保密。

這一合作關係隨後從研發階段延伸至產品驗證及量產階段。這種緊密的合作確保我們的產品開發與客戶需求無縫對接，從而促進產品的快速升級與迭代，以滿足客戶的需求。在產品開發完成後，我們會根據客戶於產品開發期間和產品發佈後的反饋，不斷升級產品並改進設計。

生產

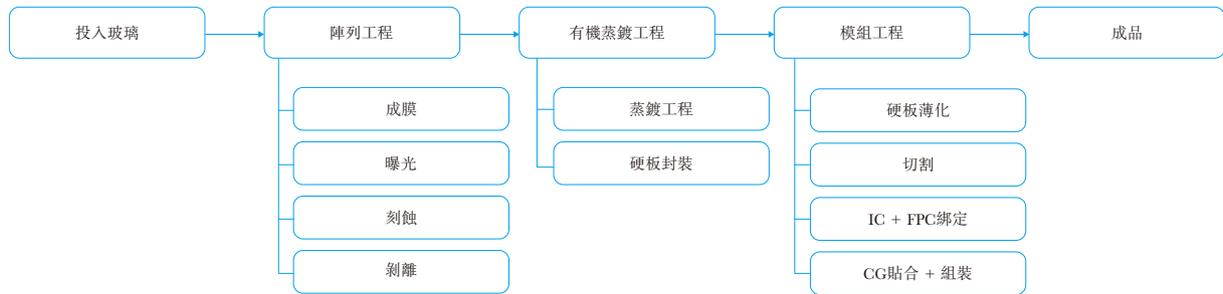
我們的生產工序旨在提高質量標準，同時具備敏捷性以加快生產速度，及時滿足客戶需求。

生產流程

我們通常會根據已收到的訂單以及銷售計劃制定 AMOLED 半導體顯示面板的生產計劃。大部分生產工序在我們自己的生產設施內部完成，而對於某些複雜程度相對較低的工序，我們可能會選擇將該等工序的全部或部分委外予合格的外包服務提供商，以提高我們的整體運營效率。有關此類安排的詳細資料，請參見「—製造工序外包」。

業 務

我們的生產流程包括陣列工程、有機蒸鍍工程和模組工程等主要步驟，涉及近200道工序。以剛性AMOLED顯示面板為例，下圖列示我們的標準生產流程：



我們致力於進一步精進我們的生產流程技術，提升我們的製造和生產管理能力，以及持續加快我們生產線的自動化和數字化進程。生產週期通常是按採購訂單中指定一批產品從生產開始計算到成品入庫。生產所需的時間因產品型號和生產數量而異。根據產品規格的不同，我們的產品生產週期一般需要2個月。

我們的生產流程涉及溫度、壓力、速度及角度等諸多參數，並對實現量產的技術能力提出嚴格要求。以下概述我們生產流程中的三大主要環節：

- **陣列**。陣列工程主要通過在基板上成膜、曝光、刻蝕等工藝。反復疊加不同圖形不同材質的膜層以形成LTPS(低溫多晶硅)半導體薄膜晶體管驅動電路，作為AMOLED半導體顯示產品的構成部分。該等工序要求極致精密以確保產品均一性與高品質，而我們憑藉嚴謹的工序管控與高度自動化生產體系已實現此要求。
- **有機蒸鍍**。在這個階段，通過真空蒸鍍將有機發光材料以及陰極材料等蒸鍍在半導體薄膜晶體管驅動電路上結合形成發光器件，並在無氧環境中進行封裝。同樣的，精準度對於形成高效可靠的發光器件至關重要。此外，我們於封裝工序中持續維持無氧環境，此舉對防止材料氧化劣化至關重要，從而提升產品的使用壽命及性能表現。
- **模組**。於模組工藝，封裝的剛性面板首先通過薄化工序進行減薄，而柔性面板則直接進入下一階段。薄化工序後，先將面板根據不同產品型號進行切割，並經面板測試、偏光片貼附、IC綁定、柔性線路板(「FPC」)綁定以及蓋板貼合等工藝流程形成全模組產品。我們成功實現所需厚度且不損害剛性面板的完整性，並透過聚焦工序精度與效率，持續提供高品質產品。

最後，產品經測試包裝即可準備出貨至客戶。

業 務

生產設施及設備

截至最後實際可行日期，我們在上海市金山區擁有一座生產基地，設有兩條生產線，即第4.5代AMOLED生產線和第6代AMOLED生產線。下表列示我們生產基地截至2025年9月30日的詳情：

地址	生產線	土地面積	所製造產品的應用領域	量產日期	設計產能
上海市金山區	第4.5代AMOLED生產線	92,412平方米	智能穿戴和智能手機	2014年12月	每月15,000大板
	第6代AMOLED生產線	384,368平方米	平板／筆記本電腦、車載顯示、智能手機及其他	2019年5月	每月45,000大板 (其中每月37,500大板已全部量產)

我們的兩條生產線優勢互補，可滿足客戶多元化應用領域與差異化需求。每條生產線都適用於特定切割尺寸範圍的顯示面板。我們的第4.5代AMOLED生產線於2014年投入運營，可生產0.95至4英寸切割尺寸的顯示面板，我們的智能穿戴AMOLED半導體顯示面板主要在這條生產線上生產。第6代AMOLED生產線則於2019年首次投入運營，適用於生產5至27英寸切割尺寸的顯示面板。我們通過第6代AMOLED生產線生產智能手機、平板／筆記本電腦、車載顯示和其他設備的AMOLED半導體顯示面板。此外，我們的生產線具備高度自動化特點，可實現精準、高效且品質穩定的生產，同時減少對人工操作的依賴。該等生產線亦具備靈活性，可在剛性及柔性顯示面板製造之間切換，使我們能夠回應多元化市場需求並拓展產品組合。此外，我們通過與供應商建立長期合作關係及實施存貨管理，維持穩定的原材料供應，從而支持穩定的生產水平。於往績記錄期間，我們的準時交付率超過95%。

產能及利用率

下表列示我們第4.5代及第6代AMOLED生產線於所示年度／期間的產能及整體利用率：

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
產能(千大板) ⁽²⁾	294.8	313.6	358.6	257.7	347.7
產量(千大板)	275.4	246.2	332.5	243.4	290.9
利用率 ⁽¹⁾	93.4%	78.5%	92.7%	94.4%	83.7%

附註：

- (1) 利用率指產量佔同期產能的百分比。
- (2) 產能基於相當於6代生產線的面積而計算得出。

業 務

下表列示我們生產線於所示年度/期間的產能和利用率：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2022年		2023年		2024年		2025年	
	產能	產量	產能	產量	產能	產量	產能	產量
第4.5代AMOLED 生產線 ⁽²⁾	180.0	154.1	180.0	144.9	180.0	128.6	135	103.5
		85.6%		80.5%		71.4%		76.4%
第6代AMOLED 生產線 ⁽³⁾	251.3	238.0	270.0	211.1	315.0	301.4	225	265.9
		94.7%		78.2%		95.7%		97.1%
								315 ⁽⁴⁾
								84.4%

(千大板，百分比除外)

附註：

- 利用率指產量佔同期產能的百分比。
- 本公司第4.5代AMOLED生產線於2023年的產量較2022年減少主要由於全球經濟環境下滑導致消費電子市場需求惡化，從而進行的戰略性調整。與2023年相比，2024年產量減少是由於我們2024年的戰略專注於中大尺寸AMOLED顯示面板產品，以相對較高的銷售價格抓住強勁的市場需求，從而導致小尺寸產品的銷量下降。我們主要通過第4.5代AMOLED生產線生產小尺寸產品。
- 本公司第6代AMOLED生產線於2023年的產量較2022年減少主要由全球經濟狀況的影響以及消費電子產品下游需求暫時疲軟所致。截至2025年9月30日止九個月的利用率較2024年同期減少，主要由於我們實施第6代AMOLED生產線產能升級項目，導致產能增加，而新增產能利用率於該期間尚處於爬升階段所致。產能升級項目為我們未來計劃的一部分。此外，我們的產能升級項目得到上海市政府的大力支持。
- 產能增加乃由於我們於2025年3月完成第6代生產線相關部分產能升級項目所致。該部分生產線於2025年4月開始營運。

業 務

產能擴建計劃

為把握日益增長的市場需求，我們正在擴建和升級第6代AMOLED生產線。如上文所披露，截至2025年9月30日，第6代AMOLED生產線的產能為每月37,500大板，而其設計產能為每月45,000大板。自2022年起，上海市政府也將該項目納入其「重大建設項目清單」，並為我們提供了寶貴的支持和監督。我們計劃提高產能，以滿足高端產品的生產需求，因此我們正在擴建第6代AMOLED生產線，以充分利用其設計產能。為了實現這一擴張目標，我們計劃建立兩條靈活的生產線，包括一條雙層生產線。截至最後實際可行日期，升級工程正在進行中。我們相信，通過此次擴建與升級，我們將能夠滿足未來預期的需求增長，並鞏固我們在AMOLED半導體顯示面板行業中的領先地位。詳情請參見本文件「未來計劃及[編纂]用途」。

生產設備

我們向國內外供應商處採購高品質的生產設備。我們在生產過程中使用的設備包括市場上現有的標準機器和設備，或根據我們的規格設計和製造的定製設備。鑒於市場上製造能力充足，我們相信我們並不依賴於任何單一設備製造商，並且能夠在短時間內找到替代供應商。然而，關於設備採購有關的風險，請參見本文件「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們的業務依賴於供應鏈的穩定性以及眾多關鍵供應商」。

我們主要使用包括光刻機、蒸鍍機、干法刻蝕機在內的設備及自動化系統。我們對生產設施、設備和機器進行徹底、及時的維護。我們根據預先制定的時間表，定期對主要生產設備和機器進行維護和保養。我們根據每台生產設備和機器的獨特特徵和要求，建立並不斷更新內部流程。截至本文件日期，鑒於所有生產設備均得到適當維護且狀態良好，我們預計在不久的將來不會出現任何因使用壽命到期而需更換任何生產設備的情況。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因設備、機器或其他機械故障而出現任何重大或長時間的運營中斷。

質量控制

自開展業務以來，我們一直投入大量資源用於質量控制。我們在質量體系中採用計劃—執行—檢查—行動（「PDCA」）循環四步管理法，用於控制和持續改進流程和產品，以及採用標準化—執行—檢查—行動（「SDCA」）循環，用於維護和改進標準。這兩項措施有助於防止質量管理水平下降，並確保質量管理標準穩步提高。我們已獲得並持續保持ISO9001、IECQ QC080000和IATF16949認證等質量管理體系認證。我們卓越的產品管理和質量控制工作贏得了各種獎項和認可。詳情請參閱本節「—獎項與認證」。我們的質量方針旨在實現客戶滿意度及運營過程中的全面質量控制。

業 務

我們組建了一支擁有質量控制專業知識的專門團隊。我們的質量控制團隊負責整體運營質量管理，並對各種流程、體系和職責進行審查和評估。其中包括發現並解決任何差距，持續改進我們的流程和體系。具體而言，該團隊負責制定和實施各種政策和標準、質量檢查、事故和糾紛的解決、內部審查以及持續質量改進。

由於我們對質量控制的不懈追求，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因質量控制問題而面對任何重大銷售退貨、重大產品責任或重大法律索賠，亦無召回任何產品。於往績記錄期間，我們的中大尺寸顯示面板產品良品率仍然高於行業平均水平。

製造工序外包

對於某些複雜程度相對較低的工序，我們可能會選擇將該等工序的全部或部分外包予合資格的外包服務提供商作為我們的自有產能的補充。我們制定了一套嚴格的政策，用於外包服務供應商的選拔和管理，其中我們會評估他們提供此類服務的質量和效率等並相信在尋找替代的合格外包服務供應商時不會遇到重大困難。通過嚴格執行外包流程中的質量控制措施，並確保採用與內部流程相同的質量標準，我們相信此類外包不會對我們的成品質量產生負面影響。有關生產流程的詳細資料，請參閱「生產流程」。

我們的製造工序外包協議的主要條款如下：

- **期限、續期及終止。**一年期，經雙方同意可續約一次，若外包服務供應商違約（如延遲交貨）則可終止。
- **權利與義務。**外包服務供應商應使用我們或我們指定之第三方所提供之原材料及半成品，依本公司之規格製造產品，不得延遲。我們應通知外包服務提供商任何規格變更。
- **原材料採購政策。**主要原材料和半成品將由我們或我們指定的第三方提供。外包服務提供商應進行質量檢查，並根據我們的規格採購必要的加工材料。
- **符合質量要求。**我們會對產品進行抽樣檢查，並可能進行實地考察。外包服務提供商應定期向我們提交質量報告。外包服務提供商若未能達到質量要求，則必須自費改善產品以符合規格。
- **費用依據。**費用根據採購訂單確定，採購訂單按雙方協議指定產品數量和單價（含稅）。
- **信用期限。**30至90天。

業 務

在該等外包服務供應商中，我們向一家顯示技術公司（該公司成立於2021年，總部位於中國廣東省肇慶市，並於2023年開始向我們提供製造工序外包服務）的採購額於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月分別為零、人民幣116.7百萬元、人民幣170.8百萬元及人民幣64.2百萬元，分別佔我們於相關年度/期間採購總額（我們總採購額加上外包服務的採購）的零、4.8%、4.5%及2.3%。該公司被標記為客戶D/供應商J，因為其亦購買我們的AMOLED半導體顯示面板產品用於自己的產品。於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們向客戶D/供應商J的銷售額分別為人民幣357.1百萬元、人民幣173.6百萬元、人民幣361.2百萬元及人民幣256.2百萬元，分別佔我們總收入的8.5%、5.7%、7.3%及6.4%。

我們透過同業推薦結識客戶D/供應商J，而客戶D/供應商J亦已正式完成我們的新供應商審核程序。我們主要由於客戶D/供應商J在製造工序外包服務領域的專業性，以及其提供該等服務的質量及成本效益，而向其採購該等服務。然而，我們並無定期向客戶D/供應商J採購製造工序外包服務，原因在於我們主要按需要聘用客戶D/供應商J以滿足部分產能，以補充我們現有的內部產能，且客戶D/供應商J提供的服務不涉及複雜流程，亦非AMOLED半導體顯示面板專用。董事確認，我們採購客戶D/供應商J的服務以及客戶D/供應商J購買及使用我們的產品乃於日常業務過程中進行，且並非相互關連或互為條件。我們與客戶D/供應商J訂立的協議乃按一般商業條款訂立，原因是其主要條款與我們與其他客戶及外包服務供應商訂立的協議相若。

據董事所深知，客戶D/供應商J為獨立第三方。除上文及「客戶及客戶支持」所披露者外，客戶D/供應商J與本公司、其附屬公司、董事及/或控股股東之間過往或現時概無任何關係。

銷售及營銷

憑藉卓越的研發創新能力、生產製造能力以及可靠的產品質量，我們已獲得了眾多國內外知名品牌客戶的認可，在客戶獲取與維繫方面積累了強大的競爭優勢。隨著我們擴大生產規模以及取得新的技術突破，我們致力於抓住中大尺寸顯示面板市場的機遇，積極開發新客戶。

我們擁有一支經驗豐富且訓練有素的銷售及營銷團隊，截至2025年9月30日，該團隊有80名員工。我們的銷售團隊覆蓋了我們客戶主要所在的地理區域。我們的銷售團隊負責與客戶及貿易商進行營銷和訂單管理，並為客戶提供支持。此外，銷售團隊還與本公司內的其他部門緊密合作，以確保產品及時交付給客戶。

我們對相關市場的未來容量進行全面研究，預測行業技術和產品的當前和未來趨勢，分析潛在市場和政策機遇與風險，同時考慮我們的優勢和劣勢，從而制定我們的市場戰略和計劃。我們通過多種營銷渠道來提升品牌知名度和產品認知度，這些渠道包括口碑推薦、參加貿易展會、藉助媒體中介、獲得行業協會的推薦、參與行業論壇、通過我

業 務

們的銷售代理和貿易商推廣，以及利用我們自己的官方網站和社交媒體賬號進行宣傳。得益於我們有效的營銷戰略，我們能夠保持品牌和產品的穩定客戶群。

銷售渠道

我們的產品主要通過直銷的方式進行銷售，例如來自消費電子品牌的直接訂單。大多數直銷產品都按客戶要求定製規格。此外，我們也會通過貿易商進行銷售。下表列示所示年度/期間按銷售渠道劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
直銷	2,937,895	70.1	1,590,551	52.3	3,365,509	67.9	2,335,919	63.2	3,119,652	77.9
品牌客戶	2,532,239	60.4	1,400,302	46.0	2,935,298	59.2	2,070,314	56.0	2,552,314	63.8
非品牌客戶	405,656	9.7	190,249	6.3	430,211	8.7	265,605	7.2	567,337	14.2
分銷	1,252,986	29.9	1,447,899	47.7	1,592,803	32.1	1,361,388	36.8	882,508	22.1
總計	4,190,881	100.0	3,038,450	100.0	4,958,312	100.0	3,697,307	100.0	4,002,160	100.0

直銷

我們主要採取直銷的方式，將AMOLED半導體顯示面板銷售給客戶，客戶隨後會利用這些顯示面板來生產消費電子產品，或者將顯示面板整合到完整的模組中再進行銷售。我們的直銷客戶主要包括消費電子公司、其指定代理商或OEM，以及顯示面板模組製造商。我們主要依靠良好的品牌聲譽和豐富多樣的產品組合來獲取直銷客戶，此外，我們還開展營銷推廣活動，比如參加各類展覽和行業會議，與行業媒體合作，定期發佈有關我們最新技術、產品和發展進展的信息。我們也會安排銷售專業人員拜訪並跟進潛在客戶，尋求合作機會。

在直銷模式下，我們的客戶通常會對顯示面板的產品規格提出定製化要求，並會對產品的關鍵性能進行審查和認證，這些性能包括光學性能、電學性能以及可靠性。我們在直銷渠道下擁有穩定的客戶群。於往績記錄期間各年度/期間，我們分別擁有28名、28名、33名及36名直銷客戶。

我們通常會與直銷客戶簽訂框架協議，訂約方根據這些協議通過採購訂單進行交易。我們典型的框架協議的主要條款如下：

- **年期及終止。**我們通常與主要客戶簽訂為期一至三年的框架協議。雙方在某些情況下有權終止協議，例如對方嚴重違反協議。

業 務

- **權利及義務。**我們負責按照協議及採購訂單中規定的產品規格及其他要求，及時向客戶交付產品。
- **價格及付款條款。**客戶應根據採購訂單中規定的價格向我們支付產品採購款項。
- **產品保修及退貨。**我們通常向直銷客戶提供一定期限(通常介乎12至18個月)的產品保修，以保證產品質量。產品交付給客戶後，客戶於檢驗後可以退回不合格產品。
- **保密及知識產權保護。**雙方同意對於協議中獲得的信息保密，並盡合理努力保護對方的知識產權。
- **爭議解決。**雙方同意通過友好協商解決因履行協議而產生的任何爭議。如果爭議無法解決，任何一方可以提起法院訴訟。

貿易模式

作為對直銷模式的補充，我們還與貿易商建立合作以銷售我們的產品，這符合行業慣例。在境外銷售及標準化產品(即無需根據客戶需求調整尺寸規格的通用顯示面板)銷售中，我們通常採用貿易商模式。我們透過參加相關貿易展覽及接觸目標候選者等方式結識貿易商。貿易商採購產品後，可轉售給中小型消費電子產品製造商、模組加工廠商及消費電子產品售後維修服務商等客戶群。

我們的貿易商以買斷方式向我們購買產品，然後轉售予他人，而我們並無控制貿易商所訂產品的售價。一旦我們向貿易商交付我們的產品，並無可能影響貿易商接受產品的未履行義務，且所有權轉移給貿易商，屆時我們確認銷售收入。我們相信，該貿易模式可有效簡化我們的應收賬款管理，並最大限度地降低直接收款風險及減少行政工作量。

下表列示我們於所示年度/期間的貿易商數量變化：

	截至12月31日止年度			截至 9月30日 止九個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
期初數量	39	39	39	45
新增	19	16	24	20
終止合作	19	16	18	20
期末數量	<u>39</u>	<u>39</u>	<u>45</u>	<u>45</u>

業 務

於往績記錄期間，我們終止了與某些貿易商的合作，主要原因是其表現不佳、貿易商結束業務，以及貿易商因業務計劃變更而自願終止合作。

於往績記錄期間，我們銷售的中大尺寸AMOLED半導體顯示面板主要面向直銷客戶，因此向貿易商銷售的平均售價普遍低於向直銷客戶銷售的平均售價。下表載列我們於往績記錄期間按銷售渠道劃分的平均售價詳情。

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
平均售價(每片人民幣元)					
直銷	167.3	103.5	147.6	131.8	160.6
向貿易商銷售	86.5	40.7	49.1	49.4	49.3
整體	130.9	59.5	89.4	80.8	107.8

我們按照一系列標準甄選貿易商，包括審查其運營情況、獲取其營業執照並監控與之有關的任何負面評價。候選貿易商如果符合甄選標準，我們接受其成為我們的貿易商。我們通常會在貿易商向我們下訂單後與之訂立採購訂單，主要條款如下：

- **所有權轉讓和收入確認。**一旦我們將產品交付給貿易商，且無可能影響貿易商接受產品的未履行義務，所有權即轉移給貿易商，我們即確認銷售收入。
- **保修。**根據我們提供給貿易商的產品規格，我們可能會為這些產品提供一定的保修期限(通常介乎6至12個月)。
- **保底採購/供應額。**我們通常不會與貿易商訂立保底採購/供應額安排。在涉及產品開發及有待雙方同意的若干情況下，我們會與貿易商設定保底採購/供應額。
- **產品退貨。**產品經貿易商驗收後概不接受退貨，此舉符合買斷模式下的行業慣例。
- **分銷層級。**我們不設任何分銷層級。我們亦不知悉貿易商之間存在任何關係。
- **銷售價格授權。**我們不干預貿易商對產品的定價。

業 務

在整個運營過程中，我們為貿易商提供持續支持，並對其進行持續監督。我們與貿易商保持定期溝通與密切合作，以解決他們的疑問並為其提供協助。我們亦要求並監督貿易商遵守我們的行為準則，其中概括商業道德規範、遵守法律法規，以及對品質及客戶滿意度的承諾。然而，由於貿易商與我們之間的交易具有買斷性質，我們無法控制或監控貿易商的存貨水平，亦不了解其終端客戶的資料，例如地點。貿易商訂購的產品規格不同，並分銷至其他地方使用，我們通常不會對他們的地區覆蓋範圍，物流及存貨安排或銷售活動施加特定限制，例如設定銷售目標。於往績記錄期間，據我們經合理查詢後所知，所有經銷商均為獨立第三方。

我們對貿易商的銷售額與實際消費者需求相符，因此其分銷網絡中存在渠道填充的風險較低。例如，我們以買斷方式向貿易商銷售產品，這意味著一旦產品經貿易商確認並接受，我們通常不允許任何形式的退貨。我們通常不與貿易商訂立保底採購/供應額安排，這使貿易商能夠根據實際市場需求定價，而非受制於人為設置的價格下限或上限。

此外，我們已採取具體而切實的辦法，監控貿易商以防範市場蠶食風險。通過將相同產品讓渡予單一貿易商，我們能夠顯著降低多個貿易商使用相同產品爭奪同一客戶群的可能性。此項安排避免了貿易商直接競爭，而直接競爭正是市場蠶食的常見根源。

銷售區域

於往績記錄期間，我們的產品銷往海內外。我們主要在中國內地推廣和銷售產品，同時也向境外客戶和貿易商銷售產品。我們境外銷售的主要目的地是香港。在往績記錄期內，我們亦與若干位於美國的客戶合作。下表列示我們於所示期間按客戶所在地劃分的收入明細：

區域	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%								
	(未經審計)									
中國內地及保稅區 ⁽¹⁾	3,273,010	78.1	1,865,497	61.4	3,553,851	71.7	2,449,609	66.3	3,211,378	80.2
香港	917,808	21.9	1,171,896	38.6	1,352,258	27.3	1,197,007	32.3	779,115	19.5
美國	17	0.0	117	0.0	50,043	1.0	50,043	1.4	88	0.0
其他 ⁽²⁾	46	0.0	940	0.0	2,160	0.0	648	0.0	11,579	0.3
總計	<u>4,190,881</u>	<u>100</u>	<u>3,038,450</u>	<u>100</u>	<u>4,958,312</u>	<u>100</u>	<u>3,697,307</u>	<u>100</u>	<u>4,002,160</u>	<u>100</u>

業 務

附註：

- (1) 主要包括中國安徽省、江蘇省及重慶市的保稅區。
- (2) 其他區域主要包括中國台灣、德國、土耳其及韓國。

下表列示年度/期間按地理位置劃分的AMOLED半導體顯示產品銷量及整體平均售價明細：

區域	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
	以千片計	人民幣元	以千片計	人民幣元	以千片計	人民幣元	以千片計	人民幣元	以千片計	人民幣元
	(未經審計)									
中國內地及保稅區 ⁽¹⁾	24,267.6	133.2	31,206.1	59.0	32,965.3	105.1	25,252.4	94.9	28,385.7	110.5
香港	7,422.7	123.6	19,347.5	60.2	20,942.2	64.5	19,215.8	62.2	7,807.3	97.0
美國	0.0 ⁽³⁾	1,720.5	0.3	354.1	-	-	-	-	0.0 ⁽³⁾	3,934.4
其他 ⁽²⁾	0.0 ⁽³⁾	1,832.3	0.6	1,346.0	2.8	742.7	0.7	804.7	20.0	577.4
總計	31,690.3	130.9	50,554.6	59.5	53,910.3	89.4	44,468.9	80.8	36,213.0	107.8

附註：

- (1) 主要包括中國安徽省、江蘇省及重慶市的保稅區。
- (2) 其他地區主要包括中國台灣、德國、土耳其及韓國。
- (3) 2022年及截至2025年9月30日止九個月美國的銷量以及2022年其他地區的銷量均低於100片。

有關我們銷售區域的詳情，請參閱本文件「業務－供應商及採購」一節。

我們的銷量從2022年的31.7百萬片增加至2023年的50.6百萬片，主要是由於(i)香港的銷量增加了11.9百萬片。2023年，我們積極拓展境外市場，且香港客戶對智能手機的需求增加導致銷量上升；及(ii)中國內地銷量增加了6.9百萬片，主要是由於應用於智能穿戴的產品銷量增長。2024年，我們於中國內地及香港的AMOLED半導體顯示產品的銷量有所增長。該銷售的增長主要受以下因素所推動：AMOLED半導體顯示技術更受認可以及我們的品牌及產品在該行業的認可度提升、客戶忠誠度增強，以及中大尺寸AMOLED半導體顯示產品在諸多應用領域的滲透率不斷提高。截至2025年9月30日止九個月，我們的銷量較2024年同期有所下降，乃由於銷往香港之產品銷售減少所致，主要反映我們因戰略調整而導致智能手機顯示產品銷量下降。

業 務

我們從2022年到2023年經歷了整體平均售價的下降，主要是由於AMOLED半導體顯示產品在所有主要應用領域的售價下降。整體平均售價下跌主要由於全球經濟狀況及競爭的影響導致消費電子行業的市場需求減少。

2024年，本公司AMOLED半導體顯示產品的整體平均售價由2023年的每片人民幣59.5元上升至每片人民幣89.4元，主要由於售價較高的平板/筆記本電腦產品銷量增加；而平板電腦和AMOLED半導體顯示面板的迭代升級，很大程度上帶動了AMOLED半導體顯示的需求。此外，我們在技術創新、產品矩陣擴展及加強客戶業務合作關係方面的努力也推動了平均售價的上升。

與截至2024年9月30日的整體平均售價相比，我們截至2025年9月30日的整體平均售價有所上升，這主要是由於我們通過引入更多售價更高的產品類型成功優化產品組合。此外，我們的技術能力和產品質量獲得了更高的市場認可，加強了我們與供應鏈上客戶的合作。

我們向不同銷售區域推廣和銷售的產品不同。由於我們主要面向中國內地的直銷客戶銷售產品，因此我們銷售的產品大多是為滿足此類客戶的需求而定製。另一方面，對於境外銷售，我們利用貿易模式銷售渠道銷售標準化產品。我們經貿易模式產生的收入主要來源於位於香港的貿易商，他們向我們購買產品後，再轉售給世界各地的客戶。我們預計未來境外銷量將穩步增長。

定價

我們根據產品市場定位、競爭產品售價、原材料成本以及與相關產品規格及尺寸有關的生產成本等因素對產品進行定價。我們通常經考慮上述因素後與潛在客戶按公平原則進行磋商。

季節性

由於客戶需要為春節等公共假期的銷售高峰做準備，我們的經營業績可能會因客戶對我們的產品需求波動而波動，並且下半年的收入貢獻往往會略高於上半年。

業務可持續性及盈利途徑

於往績記錄期間，儘管全球經濟狀況、市場需求波動、技術進步以及供需平衡變化帶來諸多不確定性，我們仍實現了收入增長。與此同時，在歷史上的全球經濟形勢和消費電子行業市場需求暫時下滑的背景下，於往績記錄期間，我們錄得虧損及經營活動現金淨流出，這對我們的運營構成了挑戰。

業 務

由於歷史因素，許多業界參與者都面臨著這些挑戰。主要而言，對於力圖在AMOLED半導體顯示面板市場建立全球競爭力的企業來說，先進的生產線至關重要。然而，建設此類生產線需要在設備和設施方面進行大量的前期投資，這導致即使在生產線建成後，也會產生巨額的折舊和攤銷費用，從而使得AMOLED顯示面板的生產成本居高不下。與此同時，不斷變化的供需平衡也影響了業界參與者的財務和運營表現。

儘管存在這些歷史因素，我們所處的行業以及我們自身在提升盈利能力方面均取得了進展。

歷史財務

儘管我們的財務表現和業務規模在2019年至2021年期間實現了相對快速的增長，但截至2022年1月1日，我們錄得累計虧損人民幣2,181.1百萬元，這主要反映了我們在2022年之前的經營所產生的累計虧損。自成立以來，我們一直產生毛損，主要由於下列兩項因素所致：

(i) 我們經營所處的AMOLED半導體顯示面板行業仍處於早期發展階段。

目前，AMOLED技術和LCD技術是全球顯示面板行業的主流顯示技術。AMOLED技術憑藉其相對於LCD技術的比較優勢，已在多個下游消費電子應用中呈現出顯著的替代趨勢。根據灼識諮詢的資料，就銷售額而言，預計AMOLED半導體顯示技術在中國顯示面板行業的滲透率將從2024年的29.3%增長至2030年的43.4%，而LCD技術在顯示面板行業各類別種的滲透率將從2024年的67.3%下降至2030年的46.6%。展望未來，AMOLED半導體顯示行業預計將遵循與LCD行業類似的發展路徑。在早期階段，會有大量的資本投入，導致虧損，隨後是產業鏈成熟、產能利用率提升，並最終實現盈利。

(ii) 我們自成立以來持續進行大規模投資。

自2012年成立以來，我們一直致力於提升研發和生產能力，並持續對第4.5代及第6代AMOLED生產線的建設及技術升級進行投資。我們對生產線的持續投資導致產生大量的研發投入和折舊費用，這亦增加了財務成本，令在初期投資階段的單位成本顯著增加，對某段時間的盈利能力造成負面影響。然而，撇除淨融資成本(融資成本減利息收入)、所得稅開支以及折舊和攤銷，我們的EBITDA(非國際財務報告準則計量指標)於截至2020年、2021年、2022年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月均為正數。對於重資產公司而言，EBITDA(非國際財務報告準則計量指標)和現金流是其經營表現的關鍵指標。我們不斷改善的EBITDA(非國際財務報告準則計量指標)和現金流證明了我們營運效率和財務狀況的持續改善。

業 務

此外，AMOLED生產線從建立到實現預期產能、完成產能利用率提升並實現規模經濟，通常需要較長時間。在整個過程中，我們亦持續對AMOLED相關技術及產品進行研發投入，這導致了我們自成立以來的累計虧損。在生產的早期階段，由於固定成本分配較高，行業參與者通常因單位成本高昂而產生虧損，這可能導致其產品出現負毛利率。隨著技術成熟和生產線利用率的提高，規模經濟效應逐漸顯現，毛利率和淨利潤率將顯著改善。

從2019年至2021年，隨著我們的產能逐步增加、技術實力增強以及產品種類增多，加上我們與知名消費電子製造商的深度合作，我們的財務表現實現了穩健增長。然而，2022年和2023年的全球經濟形勢、宏觀經濟波動以及COVID-19的負面影響，影響了整體市場發展，進而影響了我們的經營業績和財務表現。

於往績記錄期間，我們分別於截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月錄得毛損人民幣1,017.5百萬元、人民幣2,382.5百萬元、人民幣1,531.7百萬元、人民幣1,163.3百萬元及人民幣731.3百萬元。我們的毛損由2022年的人民幣1,017.5百萬元大幅增加至2023年的人民幣2,382.5百萬元，主要由於(i)收入減少，主要因為我們的AMOLED半導體顯示面板產品價格受到行業平均價格下降的影響。2023年，受全球經濟狀況影響，消費電子行業的市場需求下降，導致行業內AMOLED半導體顯示面板產品價格下降，這進一步影響了我們的產品價格；及(ii)我們的銷售成本上升，主要由於生產設備折舊增加，而這又是由於部分在建工程轉為固定資產所致。我們的毛損從2023年的人民幣2,382.5百萬元改善了35.7%至2024年的人民幣1,531.7百萬元。此項改善主要受惠於收入大幅增加，以及有效的成本控制措施。2024年，我們受益於消費電子行業客戶產品需求的復甦、與知名客戶加強業務合作，以及技術升級和工藝優化，這優化了我們的產品結構，進而令收入大幅增加。同時，我們透過擴大生產、進一步改進製造工藝和提高產能利用率，持續提升規模經濟效應，有效管理成本，從而改善了毛損和毛損率。我們的毛損從截至2024年9月30日止九個月的人民幣1,163.3百萬元減少至截至2025年9月30日止九個月的人民幣731.3百萬元。有關改善主要歸因於：(i)AMOLED半導體顯示產品銷售收入增加(受惠於產品結構優化)；及(ii)通過實施促進質量控制的技術創新以及生產工藝的創新和改進，從而改善成本效益。具體而言，在平板/筆記本電腦板塊，我們計劃持續增加中大尺寸面板產品的銷售額，同時擴大採用改進產品設計和更複雜結構的產品銷售規模，這類產品通常具有更高的售價，可提升我們的盈利能力。在智能手機板塊，毛利率改善主要歸因於產品價格上升，產品價格上升乃主要由於通過產品結構優化提高較高價格產品比例。

於截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們分別錄得淨虧損人民幣1,601.8百萬元、人民幣3,244.4百萬元、人民幣2,518.1百萬元、人民幣1,762.2百萬元及人民幣1,369.6百萬元，這歸因於上述導致我們毛損的原因，以及計息銀行借款及其他借款利息的重大影響，相關金額分別為人民幣569.8百萬元、人民幣651.1百萬元、人民幣695.4百萬元、人民幣516.6百萬元及人民幣357.4百萬元，

業 務

這與同期我們借款增加一致。截至2022年、2023年和2024年12月31日以及截至2025年9月30日，我們的計息銀行借款及其他借款分別為人民幣13,075.1百萬元、人民幣14,200.0百萬元、人民幣17,907.9百萬元及人民幣17,202.0百萬元。我們的計息銀行借款及其他借款主要用於我們第6代AMOLED生產線的建設和營運資金用途。

行業需求

從行業角度來看，中國AMOLED半導體顯示面板的市場規模從2020年的人民幣23.9十億元增長至2024年的人民幣98.2十億元，複合年增長率為42.4%，同期滲透率將有所提高。這種快速增長既顯示出AMOLED半導體顯示屏的強勁市場需求，也有助於控制設備以及原材料和耗材的採購成本，因為供應商實現了規模經濟，經歷了激烈競爭，並見證了技術複雜性的提高和本地供應商規模的擴大，這增強了AMOLED半導體顯示屏製造商的議價能力，有助於我們降低生產成本。此外，與2023年相比，2024年和2025年AMOLED半導體顯示屏的市場價格有所上漲，預計這將改善各年度市場參與者的財務表現。

強勁的市場需求¹

具體而言，(i)考慮到中國顯示面板行業的特徵及現有規模；(ii)與其他技術及中國顯示面板行業整體相比；及(iii)鑒於AMOLED半導體顯示技術於多個高價值應用場景中的擴展，AMOLED半導體顯示技術展現出較高的整體增長率及規模，顯示出強勁的市場需求及增長潛力。

- **顯示面板行業的規模及固有特徵決定新顯示技術的滲透循序漸進。**中國顯示面板行業現時的市場規模以人民幣千億元計。於如此龐大的市場中，新興顯示技術的採用遵循穩步演進的軌跡，而非通過即時替代實現。LCD技術逐步取代陰極射線管（「CRT」）技術便是此類漸進式採用的先例。根據灼識諮詢的資料，2000年之前，CRT在中國顯示面板市場佔主導地位，當年按市場規模計算的滲透率約為79.4%。隨著LCD技術後續的發展及商業化，LCD的滲透率逐步上升，於2005年達46.9%，與CRT的50.2%基本持平，並於2010年進一步上升至92.7%，此時LCD成為主流顯示技術。相比之下，AMOLED半導體顯示技術的產業化始於2007年前後；其於中國顯示面板市場的滲透率從2015年的3.8%增至2024年的29.3%，成為主流顯示技術之一。同期，LCD的滲透率由2015年的94.2%下降至2024年的67.3%，同樣呈現逐步轉變。借鑒CRT及LCD的先例，預計AMOLED半導體顯示技術將遵循類似的漸進式滲透模式，於2030年達至43.4%的市場份額，證明了其強勁的市場需求及增長前景。例如，在智能手機領域，AMOLED半導體顯示面板的滲透率已經超過液晶面板。

¹ 所有有關AMOLED半導體顯示技術領域的行業數據，均指本小節下的廣義的AMOLED半導體顯示技術。

業 務

- **AMOLED 半導體顯示技術的增長率遠超LCD。**根據灼識諮詢的資料，中國 AMOLED 半導體顯示技術的市場規模錄得41.3%的複合年增長率，由2020年的人人民幣251億元擴大至2024年的人人民幣1,002億元，遠高於LCD複合年增長率。預計到2030年，中國 AMOLED 顯示面板市場將上升至人民幣2,235億元，2024年至2030年的複合年增長率為14.3%，滲透率為43.4%，亦遠高於LCD複合年增長率。因此，基於市場規模複合年增長率，AMOLED 半導體顯示技術相較於現時主流的LCD技術，展現出強勁的市場需求及增長潛力。
- **相較於中國顯示面板行業整體，AMOLED 半導體顯示技術呈現出明顯更高的增長率。**2020年至2024年，中國 AMOLED 顯示面板市場規模增長298.9%，而同期中國顯示面板市場整體規模增長38.3%。2025年至2030年，預計其將進一步增長100.1%，而同期中國顯示面板市場整體規模預計增長42.5%。此外，根據灼識諮詢的資料，2025年至2030年中國顯示面板市場的增長預計主要可歸因於AMOLED顯示面板。在此期間，行業整體市場規模預計將增加人民幣1,536億元，其中AMOLED 半導體顯示面板將貢獻人民幣1,118億元，佔總市場規模72.8%。據此，以市場份額增長計，AMOLED 半導體顯示技術表現大幅優於行業平均水平，並構成市場規模增量增長的主要驅動力，進一步凸顯其強勁的市場需求及增長潛力。
- **AMOLED 半導體顯示技術於高價值應用場景中增長尤為強勁。**2020年至2024年，AMOLED 半導體顯示技術在中國平板/筆記本電腦細分領域的複合年增長率達110.9%，預計2024年至2030年的複合年增長率為51.9%。在車載顯示領域，其2020年至2024年的複合年增長率達200.7%，預計2024年至2030年的複合年增長率為38.4%。根據灼識諮詢的資料，該等細分領域代表了全球顯示面板行業內AMOLED 半導體顯示技術擁有明顯優勢的中高端領域，且因其卓越性能預計將佔據該等潛力市場大部分份額。該等應用領域極高的複合年增長率同樣可歸因於該技術的強勁市場需求及增長潛力。

市場需求增長賦能行業龍頭

根據灼識諮詢的資料，上文闡述的市場需求預計將主要惠及行業先進的AMOLED 半導體顯示面板製造商，原因如下：(i)AMOLED 半導體顯示面板行業屬技術密集型，設計及工藝複雜度極高，形成巨大的准入壁壘；(ii)AMOLED 半導體面板顯示生產線的運營管理需要豐富經驗，構成了該行業另一個關鍵准入壁壘；(iii)客戶資源壁壘是AMOLED 半導體顯示面板行業最重要的准入門檻之一；(iv)AMOLED 半導體顯示面板行業具有顯著的規模經濟效應，大規模量產可大幅降低單位成本並提升市場競爭力，從而形成強大的規模准入壁壘；(v)AMOLED 半導體顯示面板行業需要大量跨學科(包括材料科學、半導體工藝及設備工程)的高技能技術及管理專業人才，構成顯著的人才准入壁壘；及(vi)AMOLED 半導體顯示面板行業同樣屬資本密集型，市場進入需要巨額資金投入，從而構建了實質的資金壁壘。

業 務

上述競爭壁壘已有效阻止新參與者進入行業。根據灼識諮詢的資料，過去五年未有新的AMOLED半導體顯示面板製造商進入市場。

議價能力提升

上文所述的高整體增長率及規模預計將增強AMOLED半導體顯示面板製造商(主要是在與供應商的業務交易中)的議價能力，原因如下：

- **供應商面臨激烈競爭：**全球及中國的主要原材料供應商數量增加，產量及產能上升，原材料及元器件的價格下降。以生產AMOLED半導體顯示面板的關鍵原材料有機發光材料為例：在中國AMOLED行業發展的推動下，過去十年中國已湧現超過五家國內供應商。全球供應商數量的增加加劇了行業競爭並導致價格下降。
- **本土供應商規模擴大：**儘管全球及中國的原材料及元器件供應商均經歷顯著增長，但中國的許多供應商在絕對產量及產能方面均有提升，其全球份額亦逐步上升，且預計未來將繼續增加。

2020年及2025年中國AMOLED半導體顯示面板行業原材料及設備本土化率示例

典型材料及設備	2020年	2025年
有機發光材料	~10%	~20%至30%
精細金屬掩模版(FMM)	<10%	~30%至40%
蒸鍍靶材	~20%	~60%至70%
顯示驅動IC設計	<10%	~40%
顯示驅動IC製造	<5%	~15%至20%
檢測設備、激光切割設備及封裝測試設備	20%	60%

資料來源：專家訪談、灼識諮詢

- **供應商規模經濟效應增強：**全球及中國部分主要原材料及元器件供應商的產量及產能上升，有助於攤薄成本、降低單位生產成本及平均售價，使客戶能夠以更低價格採購原材料及元器件。
- **先進AMOLED半導體顯示屏製造商的大宗採購進一步壓低採購價格：**全球及中國AMOLED半導體顯示面板收入的增長、頭部AMOLED半導體顯示面板製造商穩定的市場份額以及關鍵原材料及元器件平均售價的下降均表明行業集中度提升。此主要歸因於AMOLED半導體顯示面板行業穩固的競爭壁壘，此等壁壘可進一步提高行業集中度。此類集中度使領先製造商能夠進行大宗採購，並預計可降低此類製造商的單位採購成本。

業 務

- **供應商技術成熟度提高：**關鍵技術的成熟及改進使其技術複雜度得以提升，使其能夠降低單位生產成本，加劇供應商之間的競爭，製造商預計將從中受益。

根據灼識諮詢的資料，上文分析的顯示面板製造商議價能力逐步提升與LCD顯示面板製造商的歷史經驗一致。自2010年至2015年間，出於與上述基本相同的原因，LCD顯示面板製造商亦已逐步降低彼等LCD顯示面板的採購及製造成本，並實現持續盈利。

我們的增長

就我們自身而言，我們充分利用自身的技術能力和產品差異化策略，能夠不斷推出符合不斷變化且多樣化的市場需求的優質產品。從2023年到2024年，我們的收入從人民幣3,038.4百萬元增長63.2%至人民幣4,958.3百萬元。截至2024年9月30日止九個月至2025年同期，我們的收入由人民幣3,697.3百萬元增加8.2%至人民幣4,002.2百萬元。尤其是，我們的中大尺寸AMOLED面板銷售表現出色，此類面板售價較高且技術要求更為複雜。於2023年至2024年間及於截至2024年9月30日止九個月至2025年同期，平板/筆記本電腦面板銷售收入飆升分別超過180%及超過75%，車載及航空面板銷售增長分別超過200%及超過80%。這種增長凸顯了我們的運營韌性和競爭優勢，使我們能夠從行業利好趨勢中受益，充分展現了我們業務的可持續性。

受益於市場需求增長

在行業先進的AMOLED半導體顯示面板製造商中，預期我們將成為該市場需求的主要受益者之一，因該需求預計將轉化為對我們產品的需求，原因如下：

- **技術迭代與創新能力。**我們於中大尺寸高端AMOLED半導體顯示面板領域擁有強大科技實力。在該先進參與者享有顯著優勢、高度集中的行業中，我們掌握五項核心技術，該等技術均處於行業前沿。同時，為應對未來挑戰，我們持續推進生產線的智能化升級並實現先進技術的產業化應用，以保持技術領先地位。我們重點佈局的領域包括疊層蒸鍍技術、LTPO以及Hybrid設計技術，進一步鞏固了我們的市場領先地位。

業 務

- **下游應用領域關鍵客戶資源的積累。**在十餘年的營運歷程中，我們成功拓展至中大尺寸AMOLED半導體顯示面板市場並建立領先的領先地位。我們與知名一線客戶保持穩定合作關係並擁有品牌領先地位。我們已服務眾多全球知名客戶，包括榮耀、傳音等領先消費電子品牌以及中國前五大車企其中的兩家。隨著該等優質客戶需求增長，我們逐步提升的產能將被其吸納。伴隨產能擴張與技術突破，我們將深化與現有客戶的合作，同時積極拓展新客戶資源，以把握AMOLED市場的快速增長機遇。
- **靈活交付能力。**我們堅持「剛柔並濟」策略，具備生產剛性、柔性及Hybrid AMOLED顯示面板的能力，使我們能根據不同規格靈活切換並製造不同產品。我們亦推出如可折疊及曲面顯示面板等新產品以緊跟行業趨勢，並快速滿足客戶需求。透過緊密客戶協作，我們能將AMOLED產品的開發週期從行業平均的8至9個月縮短至6個月。此靈活多元的產品供應能力使我們能高效覆蓋廣泛應用領域。隨著消費電子及車載顯示應用的不斷發展，我們已與消費電子行業主要參與者及汽車企業建立深度合作。例如，我們已與國內領先的消費電子企業合作開發一系列用於平板/筆記本電腦的中高端AMOLED半導體顯示面板，實現了百萬片量級AMOLED面板的高品質量產與銷售。在車載顯示領域，我們亦與多家領先的新能源汽車企業合作，提供具備高亮度、長壽命及低功耗特性的超高清顯示面板。
- **日益提升的規模經濟效益。**在現有產能方面，我們透過適度的投資規模及產能實現了高於同業的投資效率，並已穩居為全球第二、中國第一的平板/筆記本電腦AMOLED顯示面板製造商。展望未來，憑藉穩健的資本投資策略及強大的自主技術能力，我們將持續升級生產線以擴充產能，並在快速增長的市場中佔據更大份額。這在中大尺寸面板市場尤其明顯，我們已處於領先地位且該市場正經歷尤其強勁的增長。在剛性面板方面，根據灼識諮詢的資料，2024年我們的產能位居中國第一，使我們擁有顯著的產能優勢，且我們的產品品質已獲得ISO9001、IECQ QC080000及IATF16949等行業權威認證。
- **深厚的人才儲備。**我們擁有經驗豐富的管理團隊，彼等在AMOLED半導體顯示面板行業及相關終端消費電子領域擁有豐富經驗。我們亦擁有具備全球化視野的僱員及強大的研發人員團隊，能持續創新並維護和拓展我們的領先地位。截至2025年9月30日，我們擁有1,399名主要從事技術工作的僱員，佔我們員工總數的41.2%。

業 務

得益於議價能力提升

作為 AMOLED 半導體顯示面板行業的先進企業，我們憑藉在中國的生產能力及於產業價值鏈中的地位，有望受益於增強的議價能力，透過與供應商的磋商進一步優化採購成本並支持我們的盈利能力。同時，我們亦預期在銷售端將經歷強勁的市場需求，展現了在車載顯示面板及平板/筆記本電腦等應用領域的增長潛力，這使得 AMOLED 製造商能夠在銷售端保持對下游客戶的議價能力。此乃由於以我們為代表的 AMOLED 製造商與領先的下游消費電子及製造客戶深度融合，甚至聯合開發下游產品，該等領先製造商利用其持續提升的技術能力及靈活交付能力滿足客戶不斷演進及擴大的需求，從而增強其對下游客戶的議價能力。同時，鑒於當前行業集中度提升、技術壁壘加強、供需關係優化及產業鏈協作深化的產業背景，AMOLED 製造商亦能持續提升其產品定價能力及於產業鏈中的影響力。

有利於實現盈利的因素

此外，基於以下因素，我們預計盈利能力將進一步提升：

- 我們是業內少有的能夠滿足高端 AMOLED 半導體顯示屏不斷增長需求的頂尖企業之一。通過充分發揮我們的技術能力，並藉助行業發展的順風，我們預計將進一步增加中大尺寸 AMOLED 面板等高平均售價產品的銷售，從而促進我們的收入增長。具體而言，我們計劃借助中大尺寸產品的先進特點以提升我們的品牌並積極探索我們的產品在其他應用場景中的潛力。透過把握行業快速發展的趨勢，尤其是中大尺寸 AMOLED 半導體顯示技術特別快速的增長，我們致力於增加相關客戶數量及採購量。例如，在我們與客戶 A (為往績記錄期內各年度/期間的最大客戶) 的合作中，我們基於對客戶需求的了解，開發並推薦高端產品，針對性地進行升級及替換。此舉推動了該客戶的平均銷售價格上漲，而 BOM 成本僅有較小幅的增長。
- 我們擁有廣泛且持續維繫的行業領先客戶群，能夠從多樣化且快速發展的市場細分領域中獲益。例如，我們根據「2485」時效原則處理客戶反饋，確保問題解決的關鍵環節分別在 2 小時、24 小時、48 小時及 5 天內完成，並預防類似問題再次發生。這使得案件結案時效率超過 90%，並每年降低因客戶投訴相關的外部檢驗成本約 15%。我們亦通過滿意度調查提升客戶體驗，自 2020 年起，客戶滿意度持續增長。此外，截至 2022 年、2023 年及 2024 年 12 月 31 日及截至 2025 年 9 月 30 日止九個月，我們分別新增了 25 名、24 名、39 名及 35 名新客戶，體現了我們客戶拓展的成效。我們亦於航空及智能家居等新興細分領域與客戶建立、鞏固及加強合作，滿足其不斷變化的需求，並在該等成長型市場中成為其

業 務

首選供應商。近期我們亦與該等領域頂尖企業達成合作意向，推動多項突破性進展。例如，我們成功中標中國某龍頭企業的運動相機項目，藉此開拓運動相機領域的新突破。我們亦與智慧車鑰品牌簽訂銷售訂單，實現車用鑰匙領域的突破。該等實例彰顯我們在相關領域積累了先發優勢，為擴大我們的市場份額奠定良好基礎。

- 隨著我們將重心從建設生產線轉移到戰略領域的技術升級和研發，我們預計折舊和攤銷費用將趨於平緩，這有望在我們持續擴大規模的過程中幫助我們提高整體利潤率。之前購買的昂貴國外設備的折舊及攤銷已經穩定下來，對我們損益表的影響也將降低。此外，隨著我們越來越多地採購品質相當但價格優勢顯著的國產設備，未來的折舊及攤銷預計較國外設備將有所減少，交貨時間也會縮短。例如，透過與國內供應商合作開發本地化的FMM(精細金屬掩模版(Fine Metal Mask)，用於蒸鍍對位)，我們在主要設備的採購成本上較國外設備降低了12%至52%，預期可減少相關的折舊及攤銷。我們將繼續於營運期間發掘設備本地化的機會，以達到類似的改善效果。
- 我們預計通過推行精益管理原則以及持續進行技術改良，將進一步提高生產成本效率。為此，我們透過技術改進(例如提高材料利用率及優化流程)以及採購當地材料，不斷提高成本效益。例如，通過將高價值的純廢水MBR膜、RO膜及拋光樹脂本地化，我們每年可節省人民幣5.8百萬元。工藝改進亦降低了原材料的使用量，例如，通過降低剝離工藝的排污量及換液次數，2024年的剝離液單耗由4.05升/大板降低至1.3升/大板，降幅約68%，每年可節省人民幣28百萬元。我們也不斷優化生產步驟，例如將兩個蝕刻步驟合併為一個，以提高生產線效率。於往績記錄期間，這些措施降低了原材料成本，類似的措施還將繼續實施。我們第6代生產線的利用率亦自2023年的78.2%提升至2024年的95.7%，進一步提高了成本效益。展望未來，我們將繼續提升生產成本效益，以確保產品價格的競爭力。
- 我們預計通過增加從優質本地供應商的採購量有效地管理採購成本。一般而言，本地供應商提供的材料和設備成本低於非本地供應商。在此過程中，我們會在當地供應商中挑選最優秀的供應商，以確保與該等能以最優惠價格提供最高品質的供應商合作，從而增加該等供應商採購量以降低成本。我們持續提高本地化率，目前仍有20%的潛力有待發掘。透過與當地供應商共同成長並構建良性生態系統，我們旨在解決餘下20%的挑戰。我們與國內所有主要材料供應商建立了直接的溝通渠道，確保供應商了解我們的要求，並確保彼等的研發及生產能夠滿足該等需求。我們亦根據供應商的研發進度制定相應的驗證計劃以快速推進本地化。未來，我們將進一步在高端集成電路、玻璃基板等產品上與國內優秀供應商進一步合作。

業 務

具體計劃及步驟

我們亦採取了一系列具體步驟，以應對當前的挑戰，實現現金流收支平衡，進而實現盈利，這些步驟主要包括：

- **投資改善產品組合，尤其著重於促進高售價產品的銷售。**中大尺寸AMOLED半導體顯示面板通常應用於平板/筆記本電腦及車載顯示等應用領域，我們計劃利用其既有的市場優勢，進一步提升市場滲透及覆蓋範圍。中大尺寸AMOLED半導體顯示面板的售價通常高於小尺寸顯示面板產品的售價，後者主要應用於智能手機及智能穿戴等應用領域。因此，中大尺寸AMOLED半導體顯示面板銷售額的提升將推高我們的整體平均售價，從而進一步改善我們的業務業績。

此外，針對不同類型產品，我們計劃持續研究並密切關注消費者需求趨勢，推出功能更完善的產品，這類產品通常比功能較弱的產品價格更高。於2025年，我們通過推出設計及功能升級的產品，成功提升了平板/筆記本電腦、智能手機及智能穿戴的平均售價，例如(i)針對平板/筆記本電腦領域終端產品設計的12.X英寸、1X.6英寸及14.X英寸產品，其配套元器件均獲得優化升級；(ii)針對其他應用在產品中配備21.X英寸及27.X英寸面板；及(iii)針對智能穿戴領域在產品中配備經過升級的1.8X英寸面板，優化配套元器件以滿足相關市場需求。此外，我們計劃持續探索具有強勁增長潛力的其他應用領域，重點關注航空及桌面顯示器、醫療及娛樂相關行業，在這些行業中，中大尺寸AMOLED半導體顯示面板以及搭載精密設計及功能模組的面板產品具有強大的市場潛力。

此外，我們計劃加強與客戶的合作，深入了解其在下游生產和組裝方面的具體需求，根據了解所得，我們能夠根據其特定的供應鏈安排計劃或產品設計，量身定製組裝安排。通過這種方式，我們能夠提升處於更高級裝配階段的產品的銷售，這類產品通常比處於更初級階段的產品具有更高的售價。此外，這種做法有助於提升客戶忠誠度及加強供應鏈整合，使我們在長期價格磋商中佔據有利地位。

- **通過加強與客戶(尤其是處於具有強勁增長潛力行業的客戶)的合作關係，持續提升銷量。**除上述側重於促進高售價產品銷售的措施外，我們亦計劃實施能有效推動銷售量的舉措，該等舉措對成功實現規模經濟至關重要。具體而言，我們擬進一步加強產品產能管理及質量控制措施，藉此可進一步拓展面向對優質產品穩定供應高度重視的客戶的銷售。

業 務

對於直銷客戶，我們將深化對其定製化需求及技術能力的研究，以實現快速響應，尤其重點關注佔據行業領先地位且具備強大採購實力的客戶。通過這種方式，我們將能夠及時把握商機，進行必要的技術創新及/或生產調度安排，從而促進銷售。此外，針對貿易商的銷售，我們計劃就銷售產品的元器件/模組構成繼續優化產品矩陣，通過提供客戶所需的靈活性來促進銷售。我們將持續深化與貿易商的合作，在產品特性培訓及規格分析方面加強協作，共同推動產品向更下游市場領域銷售。

- **研發與創新。**於2024年，我們的研發投入達人民幣495.3百萬元，同比增長5.0%，佔收入的10.0%。截至2025年9月30日止九個月，我們的研發投入金額達人民幣374.8百萬元，較2024年同期的人民幣328.9百萬元增加14.0%。我們相信，我們的成就建基於對研發的專注投入上，持續的突破和成果幫助我們贏得客戶信任並確保業務增長。技術成果的積累，尤其是「—我們的核心技術」一節所展示者，加上我們已建立的產能優勢，使我們能夠從同行中脫穎而出，並進一步利用強大的市場地位追求增長。

此外，正如「—研發」一節所詳述，我們的研發體系同時聚焦基礎科學與生產技術，有效確保實驗室的研究成果高效轉化為高質量的量產成果。這種以生產為導向、以客戶需求為中心的研發方法幫助我們確保產出高質量產品，減少浪費，同時滿足客戶所需的規格要求。所有該等措施均有助我們在持續降低相關成本的同時，提升售價及銷售量。此外，隨著AMOLED市場逐漸被不同行業所接受以及我們對業務增長的預期，我們預計研發費用將展現出更高的成本效益，而不會對盈利能力造成重大不利影響。

此外，我們有信心有效緩解來自行業同行的競爭風險，尤其是來自非純粹業務公司的競爭風險。憑藉我們在AMOLED面板領域的專注投入，我們已在特定產品類型積累技術競爭力，尤其是在中大尺寸面板方面，這從我們在相關領域的歷史排名中可見一斑。展望未來，通過把握中國客戶在供應鏈優化方面的需求所帶來的機遇，並依託我們以客戶為中心的強大研發及產能，我們將能夠如上文所述穩步實現業務目標並提高售價。

- **精益生產、降低成本。**我們實行嚴格的品質管理，良品率穩步提升，並通過多項品質認證。此外，我們已實施一系列成本控制措施，其包括能源和材料消耗的全面管理、設備升級、自動化及供應鏈優化。同時，我們推廣原物料國內採購，並引入關鍵材料的線上競價及集體決策，這些措施均有助於降低成本和提高效率。所有該等措施，連同我們為確保生產高質量產品並減少浪費所做的研發努力，將有助於我們在持續降低相關成本的同時，提升售價及銷售量，實現更高的盈利水平。

業 務

- **持續釋放產能。**為滿足不斷增長的市場需求，尤其是對中大尺寸AMOLED半導體顯示面板的需求，我們加快了產能擴張。我們的第6代生產線將產能自2023年的270.0千大板/年提升至2024年的315.0千大板/年。此外，於截至2025年9月30日止九個月，我們第6代生產線的產能達到315.0千大板（預計2025年產能約達427.5千大板/年）。我們的產量從自2023年的211.1千大板/年增加42.8%至2024年的301.4千大板/年，以及由截至2024年9月30日止九個月的218.4千大板增加21.7%至2025年同期的265.9千大板。該差距乃由多方面因素造成，包括設備安裝及試運行所需的時間，完成該等環節後方能達到滿負荷產能。此外，誠如「一生產一產能擴建計劃」一節所述，截至2025年9月30日，第6代AMOLED生產線的產能為每月37,500大板，而其設計產能為每月45,000大板。截至最後實際可行日期，我們正在推進第6代AMOLED生產線擴容工作，以實現其設計產能的全面達標。鑒於第6代AMOLED生產線可生產尺寸大於第4.5代AMOLED生產線的產品，待其產能完全釋放後，我們將能進一步優化產品組合。有關第6代AMOLED生產線的比較優勢詳情，請參閱「行業概覽—全球AMOLED半導體顯示面板行業—主流世代AMOLED半導體顯示面板生產線的對比分析」。

我們已為預期產能擴充計劃配備好廠房和員工隊伍，預計將穩步實現並充分釋放相關產能，結合前述預期銷量增長帶來的強勁收入增長，此舉將形成規模經濟效應，從而推動單位成本下降。

- **強化財務及風險管理。**我們加強成本預算管理，存貨週轉天數由2023年的79天縮短至2024年的48天，貿易應收款項及應收票據週轉天數由2023年的55天縮短至2024年的41天，以提高資金使用效率，降低營運成本。我們亦拓寬融資渠道，維持較低的貸款利率，並確保有足夠的信貸額度來為營運提供支持。
- **數字化與智能化營運。**我們已將數字化及智慧化管理整合到生產及營運的各個層面，實現了核心生產及檢驗流程的全面數字化管理。這大大提高了生產效率及良品率。我們的數字化供應鏈管理系統贏得了行業獎項，我們的節能措施亦得到了當地政府的認可。

通過上述措施，我們已有效應對營運挑戰，實現了淨利潤及現金流的顯著改善，並有望實現持續盈利。

業 務

營運資金充裕

我們還保持著強勁的營運資金充足性，這有利於我們業務的可持續性。截至2025年9月30日，我們的現金及現金等價物達人民幣1,008.8百萬元，而我們按公允價值計量且其變動計入損益的金融資產為人民幣1,001.1百萬元。截至2025年9月30日，我們有人民幣1,107.1百萬元未動用的銀行融資額度，全部為營運資金貸款，且對這些貸款不存在使用限制（例如用於償還其他銀行貸款）。

具體而言，截至2025年9月30日，人民幣1,001.1百萬元的金融資產指我們為提高回報而購買的短期結構性存款。我們根據流動資金需求確定該等產品的採購及期限。截至2025年9月30日的所有此類未償還存款均於2025年12月4日到期，因此，我們根據會計政策將其分類為流動資產。

經考慮我們可動用的財務資源，包括手頭現金及現金等價物以及根據指示性[編纂]下限計算的[編纂]估計[編纂]淨額，董事認為，我們有足夠營運資金應付目前及自2025年9月30日起至2031年2月止最多65個月的需求。

考慮到上述因素，我們的董事認為我們的業務仍具有可持續性。

客戶及客戶支持

憑藉我們的先進技術和強大的生產能力，我們已積累了龐大的客戶群，其中包括知名消費電子產品製造商與其OEM以及中國本土汽車企業。我們與客戶保持著長期的業務關係。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無與任何主要客戶發生任何重大糾紛或終止合作。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無面臨任何重大保修索償。

主要客戶

於往績記錄期間，我們的主要客戶主要包括中國的消費電子產品製造商。於往績記錄期間各年度/期間，來自五大客戶的收入分別佔相應期間總收入的74.0%、78.6%、81.5%及77.5%。於往績記錄期間各年度/期間，來自最大客戶的收入分別佔相應期間總收入的38.7%、36.0%、43.2%及47.3%。

業 務

下表列示於往績記錄期間各年度/期間有關我們五大客戶的資料：

截至2022年12月31日止年度

序號	客戶	背景	採購產品	與我們建立 業務關係的 起始年份	信用期	收入	佔總收入的 百分比
						人民幣千元	
1.	客戶A	位於東莞的領先消費電子企業，成立於2012年，主要從事計算機、通信及消費電子設備的開發、製造及銷售。	AMOLED半導體顯示產品	2015年	60天	1,623,330	38.7%
2.	客戶B	位於香港的消費電子產業鏈企業，成立於2011年。	AMOLED半導體顯示產品	2018年	不適用	514,342	12.3%
3.	客戶C	位於深圳的消費電子產業鏈企業，成立於2013年，主要從事手機及配件的銷售，以及提供電子產品供應鏈服務。	AMOLED半導體顯示產品	2021年	30天	401,563	9.6%
4.	客戶D*	位於廣東的顯示技術企業，成立於2021年，主要從事顯示裝置及移動終端設備的製造及銷售，並提供技術服務。	AMOLED半導體顯示產品	2021年	不適用	357,126	8.5%
5.	客戶E	位於香港的領先筆記本電腦企業，成立於1986年，其母公司於香港聯交所上市。	AMOLED半導體顯示產品	2020年	45天	206,424	4.9%
總計						<u>3,102,785</u>	<u>74.0%</u>

業 務

截至2023年12月31日止年度

序號	客戶	背景	採購產品	與我們建立 業務關係的 起始年份	信用期	收入	佔總收入的 百分比
						人民幣千元	
1.	客戶A	位於東莞的領先消費電子企業，成立於2012年，主要從事計算機、通信及消費電子設備的開發、製造及銷售。	AMOLED半導體 顯示產品	2015年	60天	1,094,728	36.0%
2.	客戶B	位於香港的消費電子產業鏈企業，成立於2011年。	AMOLED半導體 顯示產品	2018年	不適用	890,960	29.3%
3.	客戶D*	位於廣東的顯示技術企業，成立於2021年，主要從事顯示裝置及移動終端設備的製造及銷售，並提供技術服務。	AMOLED半導體 顯示產品	2021年	不適用	173,646	5.7%
4.	客戶F	位於深圳的消費電子產業鏈企業，成立於2014年，主要從事顯示裝置及電子元件的開發、製造及銷售。	AMOLED半導體 顯示產品	2019年	不適用	123,373	4.1%
5.	客戶G	位於香港的消費電子產業鏈企業，成立於2022年。	AMOLED半導體 顯示產品	2022年	不適用	105,345	3.5%
總計						<u>2,388,052</u>	<u>78.6%</u>

業 務

截至2024年12月31日止年度

序號	客戶	背景	採購產品	與我們建立 業務關係的 起始年份	信用期	收入	佔總收入的 百分比
						人民幣千元	
1.	客戶A	位於東莞的領先消費電子企業，成立於2012年，主要從事計算機、通信及消費電子設備的開發、製造及銷售。	AMOLED半導體顯示產品	2015年	60天	2,144,045	43.2%
2.	客戶B	位於香港的消費電子產業鏈企業，成立於2011年。	AMOLED半導體顯示產品	2018年	不適用	1,005,401	20.3%
3.	客戶D*	位於廣東的顯示技術企業，成立於2021年，主要從事顯示裝置及移動終端設備的製造及銷售，並提供技術服務。	AMOLED半導體顯示產品	2021年	不適用	361,164	7.3%
4.	客戶G	位於香港的消費電子產業鏈企業，成立於2022年。	AMOLED半導體顯示產品	2022年	不適用	265,539	5.4%
5.	客戶H	位於深圳的領先消費電子企業，成立於2020年，主要從事通信及電子產品、計算機及醫療器械的開發、生產、銷售及進出口。	AMOLED半導體顯示產品	2020年	60天	265,494	5.3%
總計						4,041,643	81.5%

業 務

截至2025年9月30日止九個月

序號	客戶	背景	採購產品	與我們建立 業務關係的 起始年份	信用期	估總收入	
						收入	百分比
						人民幣千元	
1.	客戶A	位於東莞的領先消費電子企業，成立於2012年，主要從事計算機、通信及消費電子設備的開發、製造及銷售。	AMOLED半導體顯示產品	2015年	60天	1,894,716	47.3%
2.	客戶B	位於香港的消費電子產業鏈企業，成立於2011年。	AMOLED半導體顯示產品	2018年	不適用	468,925	11.7%
3.	客戶H	位於深圳的領先消費電子企業，成立於2020年，主要從事通信及電子產品、計算機及醫療器械的開發、生產、銷售及進出口。	AMOLED半導體顯示產品	2020年	30天	289,144	7.2%
4.	客戶D*	位於廣東的顯示技術企業，成立於2021年，主要從事顯示裝置及移動終端設備的製造及銷售，並提供技術服務。	AMOLED半導體顯示產品	2021年	不適用	256,154	6.4%
5.	客戶E	位於香港的領先筆記本電腦企業，成立於1986年，其母公司於香港聯交所上市。	AMOLED半導體顯示產品	2020年	45天	192,105	4.9%
總計						3,101,044	77.5%

* 客戶D也是我們的外包服務提供商之一，為我們提供生產過程外包服務。詳情請參閱「一生產—製造工序外包」。

業 務

截至最後實際可行日期，我們的董事、其緊密聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於往績記錄期間各年度/期間並無於我們五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間各年度/期間，我們的五大客戶均為獨立第三方。

我們的客戶集中度

於往績記錄期間各年度/期間，來自五大客戶的收入亦佔我們各有關年度/期間收入的相當大一部分。其中，我們的最大客戶客戶A貢獻我們收入之相當大一部分。

客戶A為一家位於東莞的領先消費電子公司，對組裝其終端設備所需零部件需求龐大且穩步增長，有關終端設備進一步銷往全球各地。我們與客戶A已建立並維持穩定的合作關係超過十年，並向其供應用於多種用途的AMOLED半導體顯示產品，包括其平板/筆記本電腦、智能手機以及智能穿戴設備。我們於2015年2月與客戶A訂立總採購協議（「**總採購協議**」），初步有效期三年，期滿後將自動續期，惟任何一方均未以書面形式表示其反對意向。自該協議簽立以來，其於期滿後已自動連續續期。基於合作穩定的往績記錄，我們目前正與客戶A緊密協作開發產品，且與其有持續進行的採購訂單。我們亦預期未來來自客戶A獲得持續的合作項目及採購訂單。

總採購協議可基於多項終止理由而予以終止，包括(a)違約方未能於指定時限內彌補違約；(b)一方無力償債；(c)我們延遲交付產品或未能根據相關規定履行採購訂單；或(d)我們未能在產品性能或價格方面提供具有競爭力的產品。於最後實際可行日期，總採購協議仍然有效及生效。

我們通過擁有強大而穩定的買家，能夠確保及鎖定我們相當大一部分的產能，同時客戶A亦可確保製造其產品所需關鍵零部件的穩定供應。該穩定性使我們得以更有效地規劃營運及優化資源分配，考慮到規模經濟，這亦有助於降低我們的單位成本。相應地，我們相信客戶A亦從高質量AMOLED半導體顯示面板可靠且穩定的供應中受益，而這對其自身產品及整體業務的成功至關重要。長期穩定的合作讓我們對客戶A的需求非常敏感，而雙方的前線人員相互之間保持良好的互動與溝通，讓我們迅速應對客戶A的需求。

業 務

鑒於我們將於實際生產前提前訂立採購訂單，倘我們與客戶A的關係出現任何重大不利變動，我們可將為客戶A預留的產能進行重新分配，並供應予其他潛在客戶。此外，本集團與客戶A的關係亦受總採購協議規管，我們亦密切監控客戶A就其與本集團關係發佈的公開資料。因此，我們的董事認為，我們已採取充分的保障措施，以減輕我們與客戶A的關係出現任何重大不利變動的風險，且鑒於我們與客戶A之間的互惠互利關係，我們的董事認為，本集團與客戶A的關係在不久的將來不會出現任何重大不利變動。

於往績記錄期間，我們對數量有限的五大客戶的依賴主要歸因於該等客戶對其終端設備組裝所需零部件的大量且穩定增長的需求。根據灼識諮詢的資料，該客戶集中度符合行業規範，因為我們的AMOLED半導體顯示產品主要應用於手機、可穿戴設備及平板/筆記本電腦，而下游產品品牌高度集中。此外，該客戶集中現象歸因於我們客戶對技術要求較高及產品認證週期較長。例如，我們與客戶A的業務關係持續逾十年且合作保持緊密。當我們與客戶A就新產品（例如用於平板電腦的AMOLED半導體顯示面板）啟動合作時，由於客戶對供應商實施嚴密的篩選程序與嚴格的技术要求，從項目啟動到產品通過認證並進入量產階段，通常需歷時九至十二個月。根據灼識諮詢的資料，相關行業的完整產品認證週期一般為12個月。我們已與五大客戶建立長期合作關係，並認為本集團與該等客戶的關係於近期內不會發生重大不利變動。

同時，我們一直積極從該兩個銷售渠道尋找新客戶，即我們的直銷及貿易商渠道，我們預期這將在擴大客戶群及延伸市場覆蓋範圍方面取得積極成效。我們亦會不時評估業務運作，並策略性地優化客戶組合。

客戶支持

我們重視客戶的反饋，並制定了一系列政策，確保我們能夠聽到客戶的意見，並以此推動我們的運營。我們通過實施全面的支持系統來優先考慮客戶滿意度，該系統包括定期進行客戶滿意度調查、及時處理投訴和反饋以及主動溝通。我們的銷售和營銷部門負責通過調查和直接互動來收集和分析客戶反饋，確保客戶遇到的問題都能得到迅速有效的解決。我們還擁有一套完善的內部流程，用於監控和提高產品質量，並設有專門團隊負責管理和解決任何與質量相關的問題。此外，我們擁有穩定的供應鏈和存貨管理系統，確保及時交付產品。我們致力於持續改進，堅持以客戶為中心，確保為客戶提供可靠的支持，與客戶保持長期穩固的合作關係。

業 務

在往績記錄期間，我們接受已交付產品的退貨，並在收到並檢查產品後向部分客戶退款，因為部分產品可能無法滿足要求的規格和質量標準。根據灼識諮詢的資料，在 AMOLED 半導體顯示面板行業，客戶因產品缺陷而要求退貨和退款的情況並不罕見。於往績記錄期間，我們產品於 2022 年、2023 年、2024 年及截至 2025 年 9 月 30 日止九個月的退貨率分別為 0.29%、0.21%、0.08% 及 0.02%。我們認為，退款對我們的整體業務運營影響不大。有關風險，請參閱本文件「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—如果我們的產品性能不佳或存在缺陷，或未能維持有效的質量管理體系，可能會損害我們的聲譽，導致產品退貨或召回，並可能使我們面臨產品責任和其他索賠」。

供應商及採購

我們向合格供應商採購特定原材料，以保持質量標準、優化成本結構並實現理想的生產規模。我們擁有一支由經驗豐富的供應鏈專業人員組成的專門團隊，專注於建立和深化與供應商的關係，執行我們的質量控制標準，提高我們在原材料和消耗品定價方面的議價能力，並在整個採購流程中實施全面的風險管理措施。我們建立採購管理系統並採取管理政策，以確保公司內部部門之間的協調順暢，從而提高採購效率，並對供應商進行有效管理。

原材料

我們生產所用的關鍵原材料主要包括基板玻璃、光刻膠、化學品和柔性線路板。於往績記錄期間，我們向國內外供應商採購原材料。

我們通常不會訂立固定價格的長期供應協議，根據灼識諮詢的資料，這符合行業慣例。我們已採取全面的政策和措施來管理原材料的價格波動，其中包括：(i) 定期與供應商進行價格商討；(ii) 通過保持充足的存貨來監控和管理價格波動的影響；及 (iii) 尋找價格更優惠的替代供應商。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到嚴重影響我們運營的原材料質量問題、延遲或短缺問題。

供應商管理

供應商選擇

我們一般會選擇能提供優質產品、具成本效益、及時交貨、充足產能及可靠售後服務的供應商。我們亦會考慮我們在技術發展和安全性方面的需求。因此，我們制定了供應商管理規範，對供應商進行選擇和後期管理。

在新供應商審核過程中，我們會對候選供應商進行全面審核，評估其技術規格、質量控制、商業誠信、環境與健康安全合規性，並會核驗其生產成果，以確定其是否有資格成為我們的供應商。我們亦積極採購本地供應商的產品，以促進當地經濟發展，提高成本效益並確保供應鏈穩健性。自 2024 年以來，我們向本地供應商的採購額佔採購總額達到約 80%。一旦入選，我們將對供應商進行定期和隨機檢查。未通過我們檢查的供應商可能須採取整改措施，或從我們的合格供應商名單中除名。

業 務

我們通常透過採購訂單向我們的供應商採購。對於關鍵原材料供應商，我們可能會與其訂立採購協議。典型採購協議的主要條款如下：

- **年期及終止**。我們通常與供應商簽訂合約期限為一年的協議。協議到期後會自動續約一年。雙方在某些情況下有權終止協議，例如對方嚴重違反協議或不可抗力。
- **權利及義務**。供應商應根據採購訂單向我們提供所需的材料或產品，而我們應按照協議和採購訂單的規定及時向供應商付款。
- **付款條款及信用期**。在雙方確認賬單後，我們通常會在60到90天的信用期內向供應商支付採購款項。
- **產品退貨**。我們將對交付給我們的產品/材料進行檢驗。任何不符合約定規格的產品/材料將被我們拒收並退還給供應商，且我們有權因此要求賠償。
- **保密及知識產權保護**。雙方同意對在協議下獲得的信息保密，並盡合理努力保護對方的知識產權。
- **爭議解決**。雙方同意通過友好協商解決因履行協議而產生的任何爭議。如果爭議無法解決，任何一方可以提起法院訴訟。

主要供應商

於往績記錄期間，我們的主要供應商主要包括中國的原材料供應商。於往績記錄期間各年度/期間，向五大供應商採購的金額分別佔相應年度/期間採購總額的34.2%、26.3%、29.2%及30.0%。於往績記錄期間各年度/期間，向最大供應商採購的金額分別佔本集團相應年度/期間採購金額的9.8%、7.7%、8.9%及8.3%。

業 務

下表列示於往績記錄期間各年度/期間有關我們五大供應商的資料：

截至2022年12月31日止年度

序號	供應商	背景	向我們提供的產品	與我們建立業務關係的起始年份	信用期	採購金額 人民幣千元	佔採購總額的百分比
1.	供應商A	位於台灣的顯示行業企業，成立於2001年，主要從事半導體產品的設計、開發及營銷。	集成電路	2019年	60天	329,402	9.8%
2.	供應商B	位於東莞的電子技術企業，成立於1993年，主要從事印刷電路板的研發、生產及銷售。	柔性線路板組裝	2015年	60天	281,402	8.4%
3.	供應商C	位於香港的顯示行業企業，成立於2011年，主要從事其他電子元件及設備的生產。	集成電路	2020年	60天	265,800	7.9%
4.	供應商D	位於上海的IC設計企業，成立於2016年，主要從事OLED顯示面板驅動芯片的設計及銷售。	集成電路	2018年	60天	149,700	4.5%
5.	供應商E	位於重慶的顯示行業企業，成立於2014年，主要從事控制板、電源板、LED燈條及柔性電路控制板的生產。	印刷電路板組裝	2021年	90天	122,531	3.6%
總計						1,148,835	34.2%

業 務

截至2023年12月31日止年度

序號	供應商	背景	向我們 提供的產品	與我們建立 業務關係的 起始年份	信用期	採購金額 人民幣千元	佔採購總額 的百分比
1.	供應商F	位於上海的顯示技術企業，成立於2021年，主要從事AMOLED顯示面板驅動芯片的設計、銷售及技術服務。	集成電路	2022年	60天	188,237	7.7%
2.	供應商A	位於台灣的顯示行業企業，成立於2001年，主要從事半導體產品的設計、開發及營銷。	集成電路	2019年	60天	119,117	4.9%
3.	供應商J	位於廣東的顯示技術企業，成立於2021年，主要從事顯示裝置和移動終端設備的製造與銷售，並提供技術服務。	製造工序外包 服務	2021年	30天	116,654	4.8%
4.	供應商B	位於東莞的電子技術企業，成立於1993年，主要從事印刷電路板的研發、生產及銷售。	柔性線路板組裝	2015年	60天	108,130	4.5%
5.	供應商C	位於香港的顯示行業企業，成立於2011年，主要從事其他電子元件及設備的生產。	集成電路	2020年	60天	105,845	4.4%
總計						<u><u>637,983</u></u>	<u><u>26.3%</u></u>

業 務

截至2024年12月31日止年度

序號	供應商	背景	向我們 提供的產品	與我們建立 業務關係的 起始年份	信用期	採購金額 人民幣千元	佔採購總額 的百分比
1.	供應商E	位於重慶的顯示行業企業，成立於2014年，主要從事控制板、電源板、LED燈條及柔性電路控制板的生產。	印刷電路板組裝 (成品)	2021年	90天	335,199	8.9%
2.	供應商F	位於上海的顯示技術企業，成立於2021年，主要從事AMOLED顯示面板驅動芯片的設計、銷售及技術服務。	集成電路	2022年	60天	264,986	7.0%
3.	供應商C	位於香港的顯示行業企業，成立於2011年，主要從事其他電子元件及設備的生產。	集成電路	2020年	60天	179,482	4.8%
4.	供應商J	位於廣東的顯示技術企業，成立於2021年，主要從事顯示裝置和移動終端設備的製造與銷售，並提供技術服務。	製造工序外包 服務	2021年	30天	170,818	4.5%
5.	供應商G	位於台灣玻璃顯示製造商，成立於2000年，主要從事TFT-LCD玻璃基板的生產。	玻璃	2018年	60天	151,656	4.0%
總計						<u>1,102,141</u>	<u>29.2%</u>

業 務

截至2025年9月30日止九個月

序號	供應商	背景	向我們提供的產品	與我們建立業務關係的起始年份	信用期	採購金額 人民幣千元	佔採購總額的百分比
1.	供應商E	位於重慶的顯示行業企業，成立於2014年，主要從事控制板、電源板、LED燈條及柔性電路控制板的生產。	印刷電路板組裝（成品）	2021年	90天	235,245	8.3%
2.	供應商I	位於惠州的顯示行業企業，成立於2019年，主要從事光伏面板、電視主板、電源板、平板電腦主板、手機主板、線纜、連接器及鋰離子電池的研發、生產及銷售。	印刷電路板組裝（成品）	2023年	90天	222,297	7.8%
3.	供應商C	位於香港的顯示行業企業，成立於2011年，主要從事其他電子元件及設備的生產。	集成電路	2020年	60天	147,297	5.2%
4.	供應商G	位於台灣的一家玻璃顯示製造商，成立於2000年，主要從事TFT-LCD玻璃基板的生產。	玻璃	2018年	60天	124,462	4.4%
5.	供應商F	位於上海的顯示技術企業，成立於2021年，主要從事AMOLED顯示面板驅動芯片的設計、銷售及技術服務。	集成電路	2022年	60天	122,846	4.3%
總計						852,147	30.0%

截至最後實際可行日期，我們的董事、其緊密聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於往績記錄期間各年度/期間並無於我們五大供應商中擁有任何權益。於往績記錄期間各年度/期間，我們的五大供應商均為獨立第三方。

業 務

客戶與供應商重疊

於往績記錄期間，我們的客戶與供應商存在重疊。我們五大客戶之一（稱為客戶D/供應商J）亦為我們的外包服務提供商。該公司自2023年起開始為我們提供製造工序外包服務，同時亦採購我們的AMOLED半導體顯示面板產品用於其自有產品。我們向客戶D/供應商J採購製造工序外包服務主要基於其在該領域的專業優勢所帶來的服務質量與成本效益。供應商－客戶於2023年開始向我們提供製造工序外包服務，採購額於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月分別為零、人民幣116.7百萬元、人民幣170.8百萬元及人民幣64.2百萬元，分別佔我們於相關年度/期間採購總額（我們總採購額加上外包服務的採購）的零、4.8%、4.5%及2.3%。

據灼識諮詢告知，鑒於半導體顯示面板供應鏈普遍具有較廣泛之特性，且業內存在相當數量企業同時為其他企業提供代工服務以及自有產品生產及/或銷售，故如本公司般與具備組裝及/或生產能力之客戶建立合作關係以提供相關服務實屬行業常見情況。

於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，歸屬於客戶D/供應商J的銷售額分別為人民幣357.1百萬元、人民幣173.6百萬元、人民幣361.2百萬元及人民幣256.2百萬元，分別佔我們2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月總收入的8.5%、5.7%、7.3%及6.4%。董事確認，我們採購客戶D/供應商J的服務以及客戶D/供應商J購買及使用我們的產品乃於日常業務過程中進行，且並非相互關連或互為條件。我們與客戶D/供應商J簽訂的協議乃按正常商業條款進行，因為其中的主要條款與我們與其他客戶及我們的外包服務提供商簽訂的協議類似。有關我們的生產工藝外包及客戶D/供應商J的詳情，請參閱「生產－製造工序外包」。

存貨管理

我們的存貨主要包括：(i)原材料，主要包括基板玻璃、光刻膠、化學品及柔性線路板；(ii)在產品，包括我們正在生產的AMOLED半導體顯示產品；及(iii)產成品，包括我們的AMOLED顯示產品。截至2022年、2023年及2024年12月31日及截至2025年9月30日止九個月，我們的存貨分別為人民幣1,488.6百萬元、人民幣861.0百萬元、人民幣832.1百萬元及人民幣1,148.6百萬元。

我們的存貨管理與生產計劃緊密相關，並受益於我們與客戶和供應商的良好關係，這使我們能夠有效管理在產品存貨水準，減輕與存貨相關的風險，優化原材料採購成本，並提高整體運營效率。為了監控存貨水準並盡量減少過時存貨，我們建立了動態存貨管理系統，定期進行存貨檢查，並指定專人保護關鍵原材料，對存貨實施動態和靜態監督。於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的存貨週轉天數分別為87天、79天、48天及56天。請參閱本文件「財務資料－財務狀況表若干選定項目的討論－存貨」。

業 務

數據私隱與保護

我們的業務涉及交易和客戶數據。我們在處理此類數據以及保護此類數據安全方面面臨固有風險。請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－網絡安全故障、數據安全漏洞及運營風險可能會干擾或嚴重影響我們的業務、運營及投資。」我們為製造企業。我們的業務涉及從客戶（均為企業）處收集的交易及客戶數據。因此，我們的業務並無涉及收集、處理或儲存客戶個人資料，惟就業務用途而收集的資料除外。於往績記錄期間，我們收集此類交易和客戶數據僅用於業務營運，例如履行合同和交付產品。我們對該等信息的收集和處理範圍嚴格受限，以確保完全遵守適用法律。我們採取必要措施確保我們遵守適用的數據私隱與保護法律法規。為了保護數據私隱，我們採取了適當的物理、管理和技術措施，防止未經授權訪問和使用有關數據。例如，我們將該數據的訪問權限限制在最低比例，以防止數據洩露。我們還使用加密技術保護該數據，並建立網絡安全保護機制，以保護數據免受惡意攻擊和盜竊。我們定期對員工進行培訓，以增強他們對數據保護重要性的認識。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於收集並使用交易及客戶數據在所有重大方面均遵守適用的網絡安全及數據安全法律及法規，且我們並無經歷任何數據洩露或重大損失，並且我們並未接獲任何與數據私隱違反或侵權相關的投訴、通知、調查或任何其他形式的指控。

為盡量減低數據丟失風險，我們定期進行數據備份和數據恢復測試。我們的數據庫僅允許經過評估和批准程序的指定獲授權人員訪問，而且他們的行為均被記錄和監控。我們已經制定數據災難恢復程序。

競爭

我們所在的市場競爭激烈。鑒於AMOLED半導體顯示行業的准入門檻較高，我們面對的競爭者數目有限。但我們在業務的許多方面都面臨競爭。我們的現有和潛在主要競爭對手包括國內外大型AMOLED半導體顯示面板製造商、採用LCD技術等其他技術的顯示面板製造商。我們預計AMOLED半導體顯示面板市場將繼續發展，並迎來技術、行業標準和客戶偏好方面的變化。我們必須不斷創新，才能保持競爭力。我們相信，憑藉我們的品牌聲譽、產品質量、技術優勢、有效的營銷戰略、可靠的銷售渠道和客戶群以及價格，我們在競爭中處於有利地位。我們憑藉技術實力打造競爭優勢，並一直致力於提高運營效率。詳情請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們在AMOLED半導體顯示行業面臨激烈競爭」。

知識產權

我們的知識產權（「知識產權」）權利是我們取得成功及具競爭力的關鍵。我們的知識產權權利主要包括與AMOLED技術相關的專利、商標、及域名。截至2025年9月30日，我們在中國、美國、韓國、日本、歐洲及中國台灣地區等多個國家及司法管轄區持有1,249項專利，其中1,017項專利在中國註冊以及我們認為對我們的經營活動具有重大影響的160項專利。此外，截至2025年9月30日，我們有305項待通過專利申請。截至同一日期，我們

業 務

在中國還擁有15個商標、4項軟件著作權、及7個域名。我們亦通過與主要員工訂立的一系列保密協議或與關鍵員工簽訂的知識產權所有權協議來保護我們的知識產權權利。詳情請參閱本文件「附錄四—法定及一般資料—有關本公司業務的更多資料—知識產權」。

我們採取積極主動的方式管理我們的知識產權組合。我們指定專門人員處理與知識產權相關的事宜，其日常工作包括監控知識產權權利的申請狀況，以及在公共商標註冊平台上進行常規檢查，以預防和識別任何第三方侵犯我們的知識產權權利。我們亦聘請了知識產權專家和法律顧問協助我們保護知識產權權利。

我們已實施各種措施以發現潛在的知識產權侵權行為。在發現侵權事件後，我們會在法律顧問的支持下發出通知，要求侵權者停止生產和銷售相關產品，並在需要時，在知識產權專家或法律顧問的協助下，向監管機構提出行業和商業投訴和舉報。

截至最後實際可行日期，不存在任何以我們為被告的有關知識產權侵權的、會對我們的業務產生重大不利影響的未決訴訟。請參閱本文件「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們可能遭受第三方的知識財產侵權及其他索賠」。

環境、社會及管治事項

我們須遵守各種社會、健康、安全及環保法律法規，且我們的營運亦會定期接受當地政府機關的檢查。我們認為我們有足夠的政策確保遵守所有社會、健康、安全及環保法規。我們計劃對我們的客戶、供應商及我們的營運可能影響的更廣泛的社區，創造持久正面的環境、社會及管治（「ESG」）影響。我們承諾於[編纂]後遵守ESG報告規定。

董事會負責制定、審閱及批准我們的ESG策略、政策及原則。董事會負責監督ESG相關事宜，而董事會的戰略與ESG委員會則編製相關ESG政策、就長期發展戰略及重大投資提供建議以及指導ESG合規工作。

我們透過堅持聯合國可持續發展目標制定嚴格目標，涵蓋從僱員福利及社區參與到綠色及負責任的生產等廣泛範疇。例如，我們維持有效渠道以聽取僱員的反饋意見，並通過不斷升級信息基礎設施而轉型至智慧生產及運營系統。

身為一家製造公司，我們面臨各種與營運相關的短期、中期及長期環境、健康或安全風險。因此，在與ESG相關的風險管理方面，我們制定並採用了ESG管理制度（「《ESG管理制度》」），其涵蓋了我們對ESG風險的識別、緩解和管理。基於環境、社會和企業管治這三個維度，以及對我們所處行業和自身業務模式的評估，我們每年都會識別和確定具有財務重要性或影響重要性的議題。我們將進一步從治理、戰略、影響、風險、機遇等方面對這些議題進行分析。根據分析結果，我們確定年度目標和工作計劃，並對實施措施於全年內進行相應評估，從而形成閉環管理，控制ESG相關風險，促進公司乃至整個經濟社會的可持續發展。

業 務

資源消耗及排放

我們依賴各種指標來衡量業務對環境的影響，主要包括資源消耗量、溫室氣體排放量及其他氣體排放量，以及產生的廢棄物量。除遵守適用法律法規外，我們積極響應國家雙碳發展戰略，推動清潔能源使用。例如，我們已於第4.5代及第6代生產線廠房屋頂上安裝光伏發電裝置，作為我們實施清潔能源行動的舉措之一。我們亦設定各種目標來降低對環境的影響，並持續朝著該等目標邁進。下表列示我們於往績記錄期間的資源使用及排放相關指標。

	截至12月31日止年度			截至 9月30日止九個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
資源消耗					
電力(千瓦時)					
–總量	630,228,720	594,905,600	691,618,400	532,171,200	522,118,960
–強度 ⁽¹⁾ (千瓦時/千片)	11,609.89	13,250.04	9,946.51	9,566.09	10,213.73
用水量(噸)					
–總量	3,452,293	3,070,412	3,813,310	2,984,326	3,140,652
–強度 ⁽¹⁾ (噸/千片)	63.60	68.39	54.84	53.64	61.44
天然氣(立方米)					
–總量	2,618,710	3,545,005	4,193,993	3,264,058	2,165,527
–強度 ⁽¹⁾ (立方米/千片)	48.24	78.96	60.32	58.67	42.36
蒸汽(噸)					
–總量	3,092	2,648	1,942	1,598.3	1,474.0
–強度 ⁽¹⁾ (噸/千片)	0.06	0.06	0.03	0.03	0.03
綜合消耗量(標準煤噸數)					
–總量	180,022	176,606	203,316	154,644	150,365
–強度 ⁽¹⁾ (噸/千片)	3.32	3.93	2.92	2.78	2.94
排放⁽²⁾					
溫室氣體(噸)					
–範圍1	5,662	7,664	9,160	7,129	4,729
–範圍2	265,211	250,302	290,804	223,771	219,536
–強度 ⁽¹⁾ (噸/千片)	4.99	5.75	4.31	4.15	4.39
廢水(噸)					
–總量	2,774,719	2,181,963	3,128,204	2,360,524	3,396,926
–強度 ⁽¹⁾ (噸/千片)	51.12	48.60	44.99	42.43	66.45
有害廢棄物(噸)					
–總量	4,017	3,783	4,364	3,427	3,205
–強度 ⁽¹⁾ (噸/千片)	0.07	0.08	0.06	0.06	0.06

附註：

(1) 計算方式為資源消耗或排放總量除以我們於有關年度的產量。

(2) 於往績記錄期間，我們並無錄得範圍3溫室氣體排放。

業 務

我們將節約資源的理念融入企業文化及辦公室、生產基地的日常運營中，監控資源消耗，建立辦公室、生產基地內部資源消耗管理制度。我們於日常運營中積極推行節能措施，如及時關閉辦公室及生產基地的閒置設備及照明，調整空調的運行負荷。我們關注水資源問題，積極承擔保護水資源的社會責任。市政供水管網為本公司的主要進水源。

我們產生的廢棄物分為有害廢棄物（如有機廢液、酸性廢液、鹼性廢液、廢化學容器及有機污泥）及無害廢棄物（如無機污泥、廢玻璃、廢紙板及廢鐵）。我們內部研發及生產過程中通常產生的有害廢棄物，通常由合格的第三方廢棄物處理公司處理。我們建立了健全的監控系統，監控廢水排放，並建立廢水處理系統，預先處理濃縮廢水，以便收集。

隨著生產規模的擴大，我們努力抑制資源消耗及排放量的增加，並力求保持相對穩定。我們將繼續採取各種環境保護措施，限制資源消耗及排放。就資源消耗而言，我們將(i)於日常辦公室運營及生產過程中安裝節能設施；(ii)通過員工培訓及辦公室政策培育環保的企業文化，例如關閉若干設備或設定若干系統和裝置於不使用時自動斷電。我們秉承綠色環保理念，依據包括供應鏈管理程序在內的政策堅持綠色供應鏈的管理要求，與合作夥伴共同構建可持續發展的綠色供應鏈。

隨著我們以更環保的方式不斷優化製造工序，我們的目標是，2027年的溫室氣體排放強度較2024年下降約35%。**[編纂]**後，董事會將於各財政年度開始時，依據上市規則及其他相關規則與法規的披露要求，設定各重大關鍵績效指標的目標。重大關鍵績效指標的相關目標將每年進行一次檢討，以確保其仍符合本公司的需求。於制定ESG相關的關鍵績效指標目標時，我們將全面審慎地考慮往績記錄期間相關歷史消耗或排放水平，以及未來的業務擴張，以期於業務增長與環境保護之間取得平衡，實現可持續發展。

社會責任

就社會責任而言，我們致力於為員工提供公平、有愛的工作環境。我們於招聘、報酬、解僱、機會平等、多元化及反歧視方面均有透明的政策。我們根據員工的特長來聘請員工，為員工提供平等機會是我們的企業願景。我們根據經營及財務表現、員工績效以及公平性來釐定員工薪酬，以呈現優化的薪酬結構。我們亦為員工提供多項福利，包括免費班車、高溫補貼及年度體檢等。我們鼓勵員工遇到任何歧視時，立即尋求協助，這亦讓我們能及時進行調查，並視需要採取後續行動。此外，我們亦為員工提供有關行業及法規發展的培訓計劃。

業 務

2024年，我們成立了志願者服務團隊，並指定上海的兩家醫療機構作為我們的服務聯絡點。我們的團隊同年提供了多次志願服務和獻血活動。我們還優先關注女性員工的福祉，推動家庭友善型工作場所，同時設立設備完善且溫馨的「EDO媽咪小屋(EDO Mommy Hut)」，以提升員工關懷服務。

工作安全

為確保我們遵守適用的環境、健康與安全法律法規，並維持員工的健康與安全環境，我們(i)定期檢查生產基地、設備與廠房，以找出並消除安全隱患；(ii)指派指定人員管理日常營運過程中的相關問題；(iii)定期為員工提供安全意識培訓；(iv)每年為員工組織健康檢查；及(v)定期進行消防安全檢查、消防設備維護及定期應急演練。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無發生任何重大工作安全事故或重大工傷事故。

環境事項

我們關注業務對氣候及環境的影響。我們致力於在業務營運過程中採取措施保護生態環境，以期將對環境的不利影響降至最低。我們於營運過程中產生的所有廢棄物均會依照內部政策及適用的法律法規進行儲存，並由合資格服務供應商進行無害化處理後排放。

我們亦積極監控生產功能的資源消耗。我們認為，我們一直與生產設施周圍的社區保持良好關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於所有重大方面均遵守相關環境及職業健康與安全法律法規，且我們於期內並無發生任何對我們的業務、財務狀況造成重大不利影響或影響我們的業務運營的事件或投訴。隨著我們研發及商業化工作的進一步發展，我們預計未來遵守現行及未來環保法律的成本將會增加。我們於日常業務運營決策中納入了可持續發展方針。

業 務

員工

截至2025年9月30日，本公司共有3,397名全職員工，其中大部分員工位於上海總部，其中約三分之一為女性。下表列示截至2025年9月30日按職能劃分的全職員工人數：

職能	員工人數	佔總數的百分比
技術	1,399	41.2
銷售及營銷	80	2.4
生產	1,800	53.0
財務	21	0.6
一般及行政	97	2.9
總計	3,397	100.0

與員工分享我們的成功並賦予其權力是我們企業文化的一個重要方面。我們始終致力於為員工提供完善的社會福利、安全的工作環境及廣泛的職業發展機遇。此外，我們亦承諾嚴格遵守不同國家及地區與工作場所安全相關的適用法律、法規及標準，為員工提供安全健康的工作場所，並實施有效的管理體系，以協助確保員工的安全及福祉。

根據中國內地法律法規的要求，我們參加了多項員工社會保障計劃，包括養老保險、醫療保險、失業保險、生育保險、工傷保險及住房公積金計劃。

根據由中國最高人民法院於2025年7月30日頒佈並於2025年9月1日生效的《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋(二)》(「新司法解釋」)，若員工同意或承諾無需繳納社會保險費，法院應當認定該約定或承諾無效。用人單位未依法繳納社會保險費的，員工要求終止勞動合同並要求用人單位支付經濟補償的，人民法院應當依法予以支持。用人單位在前款規定的情形下依法補繳社會保險費後，要求員工返還已支付的社會保險補償的，人民法院應當依法予以支持。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，(i)我們為中國員工全額繳納了社會保險費；(ii)本公司未與任何員工訂立書面協議或作出承諾，要求員工承諾不參加社會保險計劃；及(iii)尚未有針對我們提起任何涉及社會保險費的勞資糾紛或法律訴訟。基於上述情況，董事及中國法律顧問認為，新司法解釋的實施預計不會對我們的業務、經營業績或財務狀況產生任何重大不利影響。

業 務

我們致力於建立具有競爭力的薪酬結構。為了有效激勵員工，我們不斷完善薪酬福利政策。我們定期對員工進行績效評估，以提供員工績效反饋。除政府法律法規規定的基本福利外，我們還提供其他非法定福利，如免費班車服務、年度健康檢查和職業健康檢查，以激發員工的工作熱情和創造力。我們亦重視員工的工作與生活平衡，通過積極優化辦公環境，設置健身設施和休閒區域，鼓勵員工在工作間隙放鬆身心、進行鍛煉。截至最後實際可行日期，我們已經成立了工會。

保險

截至最後實際可行日期，我們認為我們的保險符合行業慣例，並足以涵蓋我們的主要資產、設施及責任，包括公眾責任險、財產險、安全生產責任險、董事及高級管理人員責任險、安裝工程一切險、貨物運輸保險及環境污染責任保險。我們按我們認為足夠的類型及金額購買保險，並根據過往經驗、生產變化及行業發展不時評估該等保險。我們致力於通過嚴格的質量控制，將產品責任索賠及保固索賠的風險降至最低。然而，我們可能無法取得/購買足夠的保險，以應付我們面臨的各種營運風險及危險所造成的損失及責任。請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能沒有足夠的保險來覆蓋我們的業務風險」。

物業

我們在中國擁有及租賃物業。我們的公司總部位於中國上海。於最後實際可行日期，我們在上海擁有兩幅地塊的土地使用權，總建築面積約為661,011平方米。我們使用該等地塊興建我們的生產基地、辦公樓及廠房。截至最後實際可行日期，我們亦租賃一處位於深圳用作辦公室的一項重大物業，總建築面積約為263平方米。

倘我們的任何租約在各自租期結束後到期，我們將需要尋找替代處所，並產生搬遷成本。我們認為市場上有租金相若的替代物業，使用該等物業不會對我們的業務營運產生重大不利影響，因此我們的業務營運並不依賴現有租約。

截至最後實際可行日期，概無我們持有或租賃的物業佔我們總資產賬面值15%或以上。根據《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司(清盤及雜項條文)條例》附表3第34(2)段所述須根據《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條在估值報告載入所有土地或樓宇權益的規定。

業 務

執照、批准及許可證

截至最後實際可行日期，我們已取得對我們於經營所在司法管轄區的業務運營而言屬重大及必要的所有執照、批准、許可證及證書，且均為有效及存續。下表載列我們業務的重要執照、批准及許可證：

序號	執照、批准及許可證	註冊編號	授出日期	到期日期
1	海關進出口貨物收發貨人備案回執	3119915024	2020年5月10日	長期 ⁽¹⁾
2	排污許可證	91310116055891904H001V	2025年8月29日	2030年8月28日
3	排水許可證(一期)	金水務排證字第-23-08610361	2023年10月23日	2028年10月22日
4	排水許可證(二期)	金水務排證字第-25-08610153	2025年8月4日	2030年8月3日
5	輻射安全許可證	滬環輻證[63016]	2022年10月27日	2027年10月26日
6	危險化學品重大危險源備案告知書	BA滬310116(2025)006	2025年7月14日	2028年7月13日

附註：

- (1) 根據《中華人民共和國海關法》有關規定，進出口收貨人、發貨人以及報關企業辦理報關流程時，應當依法向海關登記。根據《中華人民共和國海關報關單位備案管理規定》，報關單位的備案登記長期有效。因此，我們持有的《海關進出口貨物收發貨人備案回執》具有無限期效力，不設有效日期。

業 務

獎項與認證

於往績記錄期間，我們在產品、知識產權和研發能力方面獲得了獎項與認證，包括但不限於以下各項：

序號	獎項、榮譽或認證	年份	頒獎機構
1	2025年(第十四批)上海市創新產品推薦目錄	2025年	上海市經濟和信息化委員會、上海市科學技術委員會
2	上海市製造業單項冠軍企業(2024年度)	2025年	上海市經濟和信息化委員會、上海市工業經濟聯合會
3	第十三屆中國電子信息博覽會創新獎	2025年	工業和信息化部、深圳市人民政府
4	2024年(第一批)上海市創新產品推薦目錄	2024年	上海市經濟和信息化委員會、上海市科學技術委員會
5	兩化融合管理體系AA級評定證書	2023年	上海質量管理科學研究院有限公司
6	國家知識產權優勢企業	自2019年起	國家知識產權局
7	高新技術企業	自2016年起	上海市科學技術委員會、上海市財政局、國家稅務總局上海市稅務局

業 務

法律訴訟及合規

法律訴訟

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們不曾成為且並非任何重大法律、仲裁或行政訴訟的一方，且我們並不知悉有任何針對我們或董事並可能個別或合計對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的待決或威脅法律、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，我們並無且亦未涉及任何導致罰款、執法行動或其他懲處並可能單獨或合計對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的重大不合規事件。誠如我們的中國法律顧問所確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的業務營運在所有重大方面均遵守適用的中國法律及法規。

我們的大部分收入來自中國內地。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們在中國內地及保稅區的銷售收入分別為人民幣3,273.0百萬元、人民幣1,865.5百萬元、人民幣3,553.9百萬元、人民幣2,449.6百萬元及人民幣3,211.4百萬元，分別佔各期間總銷售收入的78.1%、61.4%、71.7%、66.3%及80.2%。我們確認，於往績記錄期間，我們並無接獲且不知悉任何來自海外司法管轄區針對我們或董事的投訴、調查或訴訟通知。此外，我們已制定並實施多項政策和流程，以確保嚴格的風險管理並全面遵守適用法律。因此，我們確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已遵守經營所在的所有司法管轄區的所有相關法律法規。

與受國際制裁的相關地區及相關實體有關的業務活動

於往績記錄期間內，本公司已向相關地區的各非受制裁客戶銷售其顯示面板。經國際制裁法律顧問進行其認為必要的程序後，我們獲悉，涉及相關地區的交易並未涉及任何受EAR管制物品的出口或交易，因此並無違反國際制裁。

於往績記錄期間內，本公司亦為列入實體清單的客戶A（「**實體清單客戶**」）製造及銷售其各尺寸顯示面板，並於2022年、2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月分別產生收入人民幣1,623.3百萬元、人民幣1,094.7百萬元、人民幣2,144.0百萬元及人民幣1,894.7百萬元。實體清單客戶自2019年5月21日起被BIS列入實體清單。未經BIS許可，不得向實體清單客戶提供受EAR限制的物品。許可證申請推定可能遭到拒絕。鑒於涉及實體清單客戶的交易的性質，包括本公司並無向實體清單客戶出口或交易任何受EAR限制的物品，且所有該等交易均以人民幣計價，並無涉及中國境外的出口或交易，根據我們的國際制裁法律顧問在完成其認為必要的程式後提供的意見，涉及實體清單客戶的交易並不涉及出口或交易受EAR限制的任何項目，因此並不構成違反國際制裁。鑒於我們與實體清單

業 務

客戶的交易並未違反國際制裁，本集團不會因該等交易而受到任何處罰。因此，在持續嚴格遵守國際制裁法律的前提下，據國際制裁法律顧問所告知，從合規角度而言，我們概無需要中止與實體清單客戶之業務往來，乃由於我們的業務活動並未違反適用出口管制，據此，我們的董事認為我們預期毋須終止與實體清單客戶的業務往來。因此，董事認為，本集團與實體清單客戶的業務往來並無亦不會對本集團的財務表現及業務營運造成重大不利影響。此外，就美國出口管制(包括BIS 2022年10月臨時最終規則、BIS 2024年12月臨時最終規則及BIS 2024年12月最終規則)而言，據國際制裁法律顧問所告知，鑒於我們並無從美國採購物品，亦無採購受EAR限制的物品，董事認為有關監管發展並無亦不會對我們的業務營運及財務表現造成重大不利影響。基於保薦人對本集團財務表現及業務經營進行的獨立盡職審查，以及對國際制裁法律顧問出具的法律意見的審查，保薦人同意董事上述觀點。

我們已向聯交所承諾，概不會將[編纂][編纂]以及透過聯交所籌集的任何其他資金，用於直接或間接為任何全面受制裁國家或美國、歐盟、聯合國、英國、英國海外領土或澳洲制裁的任何其他政府、個人或實體的活動或業務提供資金或便利，包括但不限於OFAC設定的SDN清單，或美國、歐盟、聯合國、英國、英國海外領土及澳洲的其他受限制名單中明確列明的，或會導致我們違反國際制裁的任何政府、個人或實體。此外，我們已承諾不會將[編纂][編纂]用於支付因終止或轉讓任何違反國際制裁的合約而產生的任何損害賠償。我們亦已承諾不會從事任何可能導致我們、聯交所、[編纂]或我們的股東及[編纂]違反或成為美國、歐盟、聯合國、英國、英國海外領土或澳洲的國際制裁法律的目標的業務。倘我們認為本公司於受國際制裁國家或與受制裁目標進行的交易會令本公司或本公司股東及[編纂]面臨被制裁的風險，我們亦將於聯交所及本公司各自的網站披露，並於我們的年度報告或中期報告中披露(i)於受國際制裁國家或與受制裁目標進行的任何新活動的詳情；(ii)我們監察業務受制裁風險的努力；及(iii)在受國際制裁國家及目標進行任何新活動的狀況及預期計劃。倘我們違反對聯交所的上述承諾，則我們的[編纂]可能在[編纂]被[編纂]。

業 務

風險管理及內部控制

我們已採納並執行各種政策及程序，以確保嚴格的風險管理及內部控制，並致力於持續改善該等政策及程序。根據我們的風險管理政策，我們的主要風險管理目標包括(i) 識別不同類型的風險；(ii) 分析已識別的風險、設定適當的風險抵抗級別，並設計相應的政策及程序；(iii) 建立風險控制與合規管理的專業組織；(iv) 善用我們的IT系統，以改善相關控制的準確性及效率；(v) 定期檢討風險管理政策及相關內部控制系統，以適應監管更新、市況或我們營運活動的變化；及(vi) 監督該等已設政策及程序的執行情況。就本集團與實體清單客戶的業務往來而言，儘管全球化促使供應鏈多元化趨勢更為廣泛，我們仍將繼續對涉及實體清單客戶的業務線實施供應鏈本地化策略，以降低潛在制裁風險。我們將定期審閱我們的供應商名單，以確保並無任何美國原產物品被轉移予實體清單客戶。此外，我們將監控我們面臨的制裁風險，包括對適用國際制裁的任何後續修訂。

我們的風險管理及內部監控政策和程序涵蓋我們業務營運的各個方面，例如質量控制、財務報告、信息披露、信息系統、內部監控、人力資源及監管風險管理。我們已採取多項內部監控措施，並將繼續監察及加強我們的內部監控政策，以確保我們符合上海證券交易所及香港聯交所上市規則的要求。董事及高級管理層已參加並將繼續參加有關上海證券交易所及香港聯交所上市規則下的證券法及持續合規責任的培訓。