

風險因素

[編纂]我們的H股涉及多種風險。閣下於[編纂]H股前，應審慎考慮本文件內所有資料，包括下文所述之風險及不明朗因素。該等風險可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。任何此等風險及不明朗因素均可能導致我們H股的[編纂]下跌，而閣下或會損失全部或部分[編纂]。目前未為我們所知，下文並無明示或暗示或我們認為並不重要的其他風險及不確定因素，亦可能損害我們的業務、財務狀況及經營業績。

該等因素為未必會發生的或然事件，且我們現時無法就任何有關或然事件發生的可能性發表意見。提供的資料於本文件日期後不會加以更新並受限於本文件「前瞻性陳述」一節內的警示性聲明。閣下應根據具體情況，就閣下的預期[編纂]向相關顧問尋求專業意見。

與我們的業務及行業有關的風險

半導體行業競爭激烈且發展迅速。倘我們無法與現有或新增競爭者有效競爭，我們的銷售、市場份額及盈利能力會受到重大不利影響。

半導體行業競爭異常激烈，隨著新參與者湧入市場以及現有企業持續通過引入先進技術、產品及解決方案進行創新，這種競爭預計將進一步加劇。就我們擁有的產品線（即智能視頻集成電路、智能物聯網集成電路及智能出行集成電路）而言，我們與眾多規模各異、技術實力和資金實力不等的企業展開直接競爭。許多競爭對手憑藉更悠久的營運歷史、在關鍵市場更穩固的地位、更高的品牌知名度、更龐大的客戶群體以及更成熟的戰略合作夥伴關係而佔據優勢。此外，彼等可能擁有更雄厚的財務資源，以及更完善的銷售、營銷、分銷和技術實力。部分競爭對手亦運營自有生產設施，這使得彼等可提供更具競爭力的定價，更快速響應市場變化，並比我們更高效地應對產品需求波動。此外，行業內的價格壓力可能阻礙我們的增長和盈利能力。新進入者可能以明顯更低的價格提供類似產品和服務，這或將進一步壓低市場價格，限制我們為產品爭取有利定價的能力。

風險因素

競爭對手可能通過收購、合作夥伴關係或其他戰略合作方式來提升其市場地位。目前尚未構成競爭關係的企業亦可能通過類似方式進入市場。行業整合可能導致競爭對手憑藉其擴大的規模和增強的財務實力，形成更完善的產品組合或獲得更強的定價靈活性。競爭對手與第三方供應商（如代工廠、封裝及後端服務提供商）達成的協議，可能形成優先安排，從而限制產能獲取渠道並影響我們滿足客戶需求的能力。競爭對手與分銷商或終端用戶建立的獨家合作關係，可能制約可用分銷渠道並影響特定產品的市場需求，進而阻礙我們的業務擴張。此外，部分客戶可能選擇自主開發半導體產品，這將為現有產品帶來新的競爭壓力。

半導體行業的激烈競爭特性亦推動了技術持續快速迭代、標準持續演進、產品售價下行以及產品淘汰週期加速。若我們無法有效應對該等挑戰，將難以維持或拓展現有業務。競爭失利可能對我們的運營表現造成不利影響，並削弱我們的財務狀況。

市場競爭和市場條件波動帶來的定價壓力可能會對我們的收入和毛利率產生負面影響。

由於我們的市場分部競爭日益激烈，我們已經歷並可能將繼續面臨產品價格的下行壓力。我們將持續面臨巨大定價壓力。倘我們並無提升銷量或成功推出更高價值的產品，來自現有產品的收入可能會下降。我們一直維持高水平的研發投資，並計劃繼續堅持此項策略，以開發具有更先進功能、能夠以更高售價或更低製造成本銷售的創新產品。然而，如果我們無法及時實現該等目標，或無法成功開發出更具成本效益的技術，我們的財務表現可能會受到不利影響。持續的價格壓力可能會影響我們的毛利率，如果我們無法通過降低成本或改進產品來抵銷價格下跌的影響，我們的盈利能力將受到不利影響，這可能對我們的業務、財務狀況和經營業績造成重大影響。

未來任何行業低迷均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

根據弗若斯特沙利文的資料，全球邊側智能視覺處理芯片的市場規模由2020年的1億美元增長至2024年的2億美元，反映出複合年增長率為3.2%，並預計於2029年將略微增長至保持為2億美元，2025年至2029年的複合年增長率為9.3%。我們無法保證整個半導體行業或我們主要客戶的市場分部（尤其是網絡攝像機及物聯網設備）將避免低迷。有關下滑可能會削弱集成電路產品需求、造成產能過剩、增加存貨及壓低價格。市場波動、地緣政治問題及通貨膨脹等經濟壓力已對該行業造成影響，且該等週期的時間或範圍仍無法預測。未來任何下滑均可能對我們的業務及財務業績造成重大影響。

風險因素

半導體行業的週期性波動和產業的週期性錯配使我們的業務和經營業績特別容易受到經濟衰退的影響。

半導體行業以往的週期性波動甚為明顯，嚴重倒退時出現最終用戶需求波動、集成電路需求下降、平均售價銳減和生產力過剩等問題。當需求增加時，半導體行業公司大力擴充生產力，以便能滿足日後預期的需求。然而，當實際需求未達預期或出現回落，以及產能擴張超過真實需求增長時，行業往往會轉變為產能過剩的局面。這種產能過剩可能加劇我們運營中的競爭壓力，進而引發價格競爭加劇和資源利用率不足等不利結果。此外，對使用半導體的裝置的需求增長放緩或售價下降，可能降低市場對我們產品的需求，並壓縮我們的利潤率。如果我們日後未能在衰退時及時採取有效行動，例如實施充分的成本削減策略，則我們的業務和經營業績或會受到不利影響。

我們的很大一部分收入來自少數客戶。失去一個或多個此類客戶或客戶大幅減少採購量，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

從歷史情況來看，我們的收入在相當程度上集中於少數主要客戶。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們來自前五大客戶的收入分別為人民幣1,935.3百萬元、人民幣1,660.1百萬元、人民幣1,582.5百萬元及人民幣580.6百萬元，分別佔同年度及期間總收入的91.7%、91.1%、88.4%及84.4%。其中，於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們來自最大客戶的收入分別為人民幣1,590.1百萬元、人民幣1,301.6百萬元、人民幣1,193.9百萬元及人民幣378.1百萬元，分別佔同年度及期間總收入的75.3%、71.4%、66.7%及55.0%。

此類客戶的採購訂單的任何重大延遲、變更、取消或減少，或採購模式的變化（可能歸因於其各自客戶的需求和採購模式的變化）都可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

我們的業務、財務狀況、經營業績及前景將受到我們留住現有客戶和吸引新客戶的能力，以及我們客戶的穩定性和經營成敗（包括其維持並拓展自身客戶關係的能力）的影響。此外，我們的主要客戶在與我們磋商合同安排時可能行使強大的議價能力。該等客戶持續尋求有利的價格及其他商業條款，並可能要求我們開發更多產品功能。

風險因素

因此，我們可能不得不降低平均售價及／或承擔更高的生產成本，這可能會對我們的毛利率造成負面影響。如果我們失去一個或多個主要客戶，或我們無法維持來自該等客戶的現有收入及利潤水平，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大影響。

我們的產品週期漫長而複雜，包括設計、流片、製造、封裝和測試，迭加我們客戶的資質認證和設計週期，可能導致收入產生的不確定性。

我們的設計生產需要漫長的製造和封裝過程。客戶開始大量接收我們產品之前，可能還需要額外的時間。即使製造商同意將我們的產品設計到其產品中，也可能無法保證交付採用我們半導體組件的最終產品。

鑒於這一漫長的週期，我們用於研發和銷售及市場營銷的支出與由此產生的收入（如有）之間可能會出現時間差。這種時間差使得預測客戶需求變得更加困難，從而增加了生產規劃流程的不確定性，並可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生不利影響。此外，我們某些針對特定應用而設計的半導體產品的生命週期可能相對較短。如果我們未能妥善管理製造和封裝流程，我們的產品可能在融入客戶產品之前就已過時，致使我們在設計、開發和生產該等產品上的投入可能無法獲得投資回報。

我們在研發方面的努力並不能保證我們獲得預期的結果。

為了保持我們的競爭地位並持續發展業務，我們需要不斷開發和推出創新產品，以滿足現有和潛在客戶的需求。集成電路設計市場以持續的技術發展和創新為特徵，以應對日益複雜和多樣化的市場需求。因此，我們重視研發活動，而這需要大量的人力資源和資本投入。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的研發費用分別為人民幣301.1百萬元、人民幣334.8百萬元、人民幣349.9百萬元、人民幣166.0百萬元及人民幣170.5百萬元，分別佔相應年度／期間總收入的14.3%、18.4%、19.5%、20.7%及24.8%。然而，我們無法保證這些努力一定能成功或產生我們預期的結果。

即使我們的研發工作取得成功，我們亦可能無法及時將開發的技術應用於推出新產品以搶佔先發優勢，甚至可能根本無法實現。

風險因素

倘我們未能管理和拓展與上游供應商的關係，或未能以優惠條件採購產品，我們的業務和毛利率可能會受到影響。

我們的主要供應商包括國內、跨境製造商以及晶圓代工廠。與這些供應商保持良好關係對我們業務的增長非常重要。特別是，我們在很大程度上依賴於我們以有利價格條件從供應商處採購半導體組件的能力。我們無法保證我們當前的供應商將繼續以商業上可接受的條件向我們出售半導體組件，或者根本不會出售。即使我們與供應商保持良好關係，彼等向我們提供足夠數量和具有競爭力價格的半導體組件的能力可能受到諸多因素的不利影響，包括經濟狀況、勞工糾紛、法規或法律變更、海關及進口限制、自然災害以及其他不可預見的事件。

此外，我們的存貨管理亦存在風險，尤其是與從第三方供應商採購的產品相關。由於對終端市場需求的可見性有限，管理存貨水平可能會變得更加複雜，這有可能導致存貨過剩或過時。倘供應商關係薄弱，可能難以以優惠條款獲取優質電子組件，進而影響我們滿足市場需求和保持競爭力的能力。供應商方面的不利變化或糾紛可能損害我們的業務、財務狀況及聲譽，並導致法律責任。有關詳情，請參閱「倘我們遭遇訴訟、法律或合同糾紛、政府調查或行政程序，我們的管理層可能會因此分散精力，同時我們也可能承擔巨額費用和責任」。

較長的貿易應收款項收回賬期以及難以預測的存貨周轉（尤其在依賴下游分銷商時），可能對我們的現金流帶來負面影響。

我們依賴少數供應商，倘其中一名或多名主要供應商停止或大幅減少供貨，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

於往績記錄期間，我們的採購主要來自少數幾家供應商。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們向五大供應商的採購額分別為人民幣1,193.4百萬元、人民幣842.3百萬元、人民幣1,094.3百萬元及人民幣413.7百萬元，分別佔各期間總採購額的86.2%、79.6%、80.6%及88.4%。其中，於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們向最大供應商的採購額分別為人民幣569.6百萬元、人民幣386.1百萬元、人民幣619.5百萬元及人民幣228.1百萬元，分別佔各期間總採購額的41.1%、36.5%、45.6%及48.7%。我們不能保證未來仍能持續獲得主要供應商的合同。若主要供應商大幅減少向我們供貨，將可能對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。

風險因素

由於影響銷售週期的眾多因素，我們可能無法充分預測半導體產品的需求。如果我們因此未能有效管理存貨，我們的業務、財務狀況、經營業績及流動資金可能會受到重大不利影響。

儘管我們依賴客戶或分銷商的需求預測來制定生產和庫存決策，但我們與部分客戶之間沒有長期或最低採購協議。儘管客戶在合同上可能沒有取消或重新安排訂單的權利，但像我們這樣的供應商為了與客戶保持良好關係或出於其他業務原因，允許此類取消或重新安排訂單，屬商業慣例。從訂購存貨到售出產品，產品需求可能會因新品發佈、產品生命週期變更、價格波動、產品缺陷以及客戶採購模式等因素發生重大變化。客戶實際採購量可能低於預期。當我們開始銷售新產品時，建立供應商關係、確定合適的產品選擇以及準確預測市場需求可能會很困難。取消、減少或重新安排客戶訂單也可能導致預期銷售額的損失，而我們沒有足夠的時間來調整存貨和運營費用。這一問題尤為棘手，因為我們的很大一部分費用至少在短期內是固定的。

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，我們的存貨分別為人民幣504.2百萬元、人民幣353.1百萬元、人民幣485.7百萬元及人民幣471.0百萬元。隨著我們計劃繼續擴大產品供應，我們可能會增加存貨水平，這將使我們更難有效管理存貨，並對我們的倉儲系統造成更大壓力。為應對不斷上升的製造成本與供應限制，我們可能會提高存貨水平，此舉可能加劇現金流壓力，並增加因價格波動和產品過時帶來的相關風險。若存貨管理不當，我們可能被迫採取降價措施，進而壓縮利潤空間並佔用本可用於其他領域的資金。反之，若低估市場需求或遭遇供應商問題，則可能導致供應短缺、銷售額流失及品牌忠誠度下降。該等因素均可能對我們的業務和財務表現造成負面影響。

倘我們客戶的產品銷售下滑，或者其產品未能獲得市場認可，我們的業務及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們的收入部分依賴於客戶成功將其產品進行商業化的能力。客戶產品所面對的市場競爭非常激烈，並且技術變化迅速。客戶市場的競爭因素多樣，包括價格、性能、產品質量、營銷與分銷能力、客戶支持、品牌知名度、財務實力以及應對快速技術變化的能力。因此，我們無法保證客戶的產品能夠取得市場成功，或不會迅速過時。我們也無法保證客戶能投入必要資源來推廣產品並進行商業化，成功執行其產品業務策略，或能以足夠數量滿足市場需求，或以高效率低成本大量生產產品。此外，客戶可能會自行開發技術，或與我們的競爭對手合作開發技術，取代通過我們獲取的

風險因素

技術。倘客戶產品未能取得市場成功，包括因客戶所在市場或行業整體下滑所致，可能會降低其使用我們產品的意願，從而導致我們收入下降，並對業務和經營業績造成不利影響。

我們的收入亦部分依賴於客戶產品中嵌入我們產品的及時推出情況、質量以及市場認可度。客戶的產品可能非常複雜，設計過程中可能出現設計缺陷，甚至存在潛在缺陷、錯誤或漏洞。倘客戶發現其產品存在設計缺陷、瑕疵、錯誤或漏洞，或者遇到市場需求變化、測試或實地試驗失敗或與其他供貨商的問題，彼等可能會延遲、變更或取消項目，這將對我們的業務和財務業績造成不利影響。

我們依賴少數第三方代工廠，這降低了我們控制製造流程的能力。這些代工廠的任何中斷、短缺或產能損失都可能嚴重影響我們的業務運營和產品供應，採購成本的大幅上漲也可能影響我們的毛利率。

我們採用無晶圓廠(fabless)運營模式，專注於半導體產品的設計和銷售，並與世界領先的供應商合作進行晶圓製造、封裝和測試。我們與世界領先的代工廠保持長期合作夥伴關係，與彼等緊密合作以利用其先進設施。過去，我們僅依賴少數幾家第三方代工廠。

我們依賴客戶或分銷商的需求預測來做出庫存決定。除非特定採購訂單另有規定，第三方代工廠通常沒有義務在任何特定時期、以任何特定數量或任何特定價格向我們供應產品。整體而言，我們對第三方代工廠的依賴涉及諸多重大風險，包括：

- 減少對交付時間表、質量保證、製造良率和生產成本的控制；
- 缺乏生產產能或產品供應的保證；
- 無法獲得或延遲獲得下一代或關鍵工藝技術；
- 我們或客戶未能選定符合資質的供應商；
- 高需求期間的產能短缺；
- 材料短缺；
- 我們的知識產權被盜用；

風險因素

- 對我們獲提供的集成電路或產品的質量保證有限；及
- 由於我們無法控制的原因（包括地緣政治不確定性）導致第三方代工廠遭遇財務困難或運營中斷。另請參閱「一 國際貿易政策和投資限制的變化，包括實施額外貿易限制和制裁，可能對我們的聲譽、業務、投資、財務狀況和經營業績產生重大不利影響」。

由於我們的代工合作夥伴亦為其他公司提供服務，若我們或其他客戶的需求增加，彼等可能無法向我們提供所需數量的供應，優先處理其他客戶的訂單，或提出漲價要求。近年來，全球半導體行業，包括本公司在內，都經歷了晶圓供應緊張。在此情況下，行業參與者可能採取客戶配額供應或上調產品價格等措施。該等舉措可能損害客戶關係，導致銷售額流失，甚至在部分情況下造成未來業務機會的喪失。若代工合作夥伴持續出現晶圓供應限制或交付不足—無論是在數量、時效性、良率還是成本方面，我們可能無法實現未來的增長，從而導致我們的收入、毛利率和整體財務表現受到重大影響。

當前的全球經濟和地緣政治狀況可能嚴重影響我們的代工合作夥伴，導致彼等無法向我們提供必要的服務。如果我們的任何代工合作夥伴無法繼續以所需的數量、可接受的質量、良率和成本製造晶圓，或無法及時生產，我們可能需要尋找並確認替代供應商，這可能既耗時又困難，並可能在短期內對我們的收入造成不利影響，增加我們的營運成本或導致不可預見的製造問題。此外，如果代工產能競爭加劇，我們可能需要就製造服務支付更高價格。

我們的代工合作夥伴也可能受到上游供應的限制。例如，用於晶圓製造的原材料的供應與成本可能受到供應狀況、法規、宏觀經濟狀況和其他不可預測因素的影響。如果我們的第三方代工合作夥伴的原材料成本上漲或供應短缺，我們可能需上調產品售價。此舉可能導致銷售額下滑，且若我們無法有效抵銷增加的成本，則可能引發利潤縮減甚至出現虧損。

在不同代工廠之間轉移半導體生產可能中斷製造流程並導致交付延遲。由於我們持續尋求先進製程技術，我們會評估轉移產品以提升性能並降低成本，這有時需要我們調整製造工藝或重新設計產品。採用新製程意味著增加更多研發成本、功能與知識產權，但無法保證一定能實現更高集成度或新產品的及時交付。在此類轉移過程中，我們可能面臨技術挑戰、進度延誤以及成本超支等風險。

風險因素

規模較大的供應商可能擁有更強的議價能力，能夠爭取更有利的條款，例如提高定價、延長合同期限、要求大額保證金以及制定更嚴格的產品服務違約處罰條款。該等條件可能導致我們面臨成本上升或額外罰金支出的風險。此外，第三方代工廠若發生控制權變更，可能破壞既有的合作關係，並對我們的供應鏈效率產生不利影響。

我們主要依賴第三方服務供應商進行封裝測試和其他後道工藝，這降低了我們對交付時間表、產品質量和成本的控制。來自該等服務供應商的任何中斷、短缺或產能損失都可能嚴重影響我們的業務運營和產品供應。

我們幾乎所有的半導體封裝流程均依賴於第三方服務供應商。此外，我們還依賴幾家專業服務供應商執行其他必要的工藝。若任何服務供應商無法或不願繼續以可接受的成本及時提供質量合格的服務，我們向客戶供應產品的能力可能會受到嚴重損害。屆時我們必須尋找並確認替代服務供應商，這可能既耗時又困難，並可能導致不可預見的運營問題。此外，替代服務供應商可能無法提供服務，或者即使能夠提供服務，也可能不願或無法以可接受的條款或合理價格提供服務。

此外，如果無晶圓廠(fabless)公司之間在測試、可靠性認證和芯片故障分析或我們其他外包服務方面的競爭加劇，我們可能需要投入大量資源才能獲得這些服務，這可能會對我們的經營業績產生不利影響。提供該等服務的公司數量有限。如果我們現有的供應商拒絕或無法繼續向我們提供該等服務，我們可能無法從其他服務供應商處採購服務。此外，如果客戶對我們產品的需求增加，我們可能無法以商業上合理的條款從我們目前的服務供應商處獲得足夠的額外產能，甚至根本無法獲得。該等因素可能導致不可預見的產品短缺，或可能增加我們的製造成本，從而可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生不利影響。

我們通過第三方分銷商進行銷售增加了我們業務的複雜性，並可能降低我們預測收入的能力。

除了直接向主要客戶銷售之外，我們亦通過分銷商來擴大銷售覆蓋範圍，並促進與中小型終端用戶的交易物流。我們向分銷商的銷售可能帶來額外風險，包括渠道衝突及庫存不匹配等問題。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，向分銷商銷售產品所得收入分別約佔我們總收入的15.9%、19.0%、21.2%及26.3%。在可預見的未來，我們的業務、經營業績及財務狀況可能仍將集中於相對少數的分銷商。

風險因素

間接分銷模式將帶來多重運營與財務複雜性，而能否有效管理該等分銷關係，對預測準確性、現金流穩定性及健康毛利率水平的維持至關重要。

通過分銷商銷售會降低我們準確預測銷售的能力，增加業務的複雜性，並且可能要求我們採取以下措施（其中包括）：

- 管理更複雜的供應鏈；
- 監控每個分銷商的存貨水平；
- 與各分銷商協商信用條款、退貨政策和定價；
- 評估與各分銷商相關的信用條款、退貨政策、定價和未售出存貨的影響；
及
- 評估我們分銷商的財務狀況和信譽。

未能有效應對該等挑戰可能會導致我們無法準確預測銷售額，並導致存貨過剩或不足，從而對我們的業務、財務狀況和經營業績造成不利影響。尤其是，未能實施強有力的分銷商管理系統和控制措施（例如實時存貨跟蹤、定期審計、合同執行和財務監控），可能會導致收入預測不準確、存貨過剩或過時、撇減、意外退貨，甚至法律糾紛。該等後果可能對我們的業務、財務狀況、經營業績和股價表現造成重大不利影響。

質量控制和可靠性在半導體行業尤為重要，任何產品缺陷、交付延遲和可靠性問題都可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生負面影響，並可能使我們面臨合同責任、訴訟風險和監管行動。

我們的客戶通常對質量、性能和可靠性制定了嚴格的規範，我們的產品必須滿足這些規範。我們的產品基於不斷發展的技術，並且由於我們在單個芯片上集成了眾多功能，因此非常複雜。這種複雜性可能會增加風險，即客戶或最終用戶在我們已發貨大量產品後才發現潛在缺陷，這可能需要更換或召回產品。產品缺陷可能是由設計、標準材料或零部件缺陷或製造困難造成。特別是，我們的第三方製造工藝的變更（包括調整原材料）可能會導致生產延遲或出現故障。例如，製造環境中的微量污染物、晶圓製造工藝的困難或其他因素都可能導致晶圓上的部分組件無法正常工作。此類工藝缺陷在製造流程初期往往難以察覺，而後續修正不僅耗時漫長，還需投入高昂成本。

風險因素

儘管我們努力實施嚴格的測試和質量控制措施，但我們仍可能不時遇到產品質量、性能和可靠性問題。交付存在缺陷或可靠性、質量或兼容性存在問題的產品可能會損害我們的聲譽以及留住現有客戶和吸引新客戶的能力。如果我們的產品出現缺陷和故障，我們可能會遭受收入損失、成本增加（包括保修費用和與客戶支持相關的成本）、訂單或發貨被取消或重新安排，以及產品退貨或折扣，所有這些都可能對我們的業務、財務狀況和經營業績造成不利影響。此外，我們亦可能因產品缺陷和故障而面臨訴訟和監管行動。有關其他詳情，請參閱「倘我們遭遇訴訟、法律或合同糾紛、政府調查或行政程序，我們的管理層可能會因此分散精力，同時我們也可能承擔巨額費用和責任」。

此外，我們無法保證第三方代工廠始終能夠達到可接受的良率，這可能會導致組件供應延遲。此外，在製造過程之前、期間或之後的質量控制過程中，這些組件或包含這些組件的產品的拒收率上升，可能會導致良率和利潤率下降，並擾亂我們的交付計劃。

此外，由於產品規格變更、客戶需求變化以及新業務線的引入，製造工藝的變更可能會顯著降低製造良率，至少在短期內可能對我們的毛利率造成負面影響。長期製造良率低下可能會對我們及時交付產品、提高毛利率以及維持與客戶穩定關係的能力產生不利影響，從而可能對我們的業務、財務狀況和經營業績造成重大不利影響。

倘我們的產品存在缺陷，我們可能會受到產品責任索賠。我們可能會為修復此類缺陷而產生龐大的費用，因此，我們的聲譽及市場份額可能會受到重大不利影響。

本行業產品（包括本公司產品）具有高度複雜性，可能包含難以偵測及糾正的錯誤、缺陷、安全漏洞或軟件問題，尤其是在首次推出時或發佈新版本後。儘管經過嚴格測試，嚴重問題仍可能潛伏，直至產品發佈後被客戶使用才顯現。此類情況發生時，我們可能需承擔產品召回、維修或重新設計的額外成本。客戶合同中的保修與賠償條款可能因產品缺陷導致經濟損失索賠。任何此類索賠將使我們耗費大量時間及資源進行抗辯，並分散我們的管理注意力，並對財務狀況與運營造成負面影響。客戶亦可能會完全終止與我們的業務關係，進而損害未來業務機會。此外，此類索賠與客戶流失可能通過負面輿論損害企業聲譽和經營業績。

風險因素

我們的成功取決於我們能否在設計上勝出，並促使現有及潛在客戶將我們的半導體產品整合融入其產品的能力。

我們的成功很大程度上取決於製造商及其客戶在產品設計中採用我們的半導體產品。為在設計上勝出（即製造商決定將我們的產品納入其系統），我們必須設計及推出兼具成本優勢和技術創新的半導體產品，並確保及時滿足製造商及其客戶嚴格的要求和規格。然而，我們獲得設計訂單的能力受諸多風險的影響，包括來自其他產品的競爭、我們的產品與最終產品中使用的新開發技術或設計的兼容性，以及我們產品開發週期的延遲。即使我們的產品滿足客戶的要求，由於我們無法控制的因素，如客戶與競爭對手的既有關係或其他商業考慮，我們最終可能無法獲得特定的設計訂單。如果我們未能在潛在客戶處獲得設計訂單，將來可能很難向該潛在客戶銷售我們的半導體產品，因為一旦製造商將供應商的产品設計到其系統中，由於更換新供應商及在許多情況下修改其設計平台所涉及的巨大成本、時間、精力和風險，製造商可能不願更換供應商。此外，我們無法保證能夠繼續在過去選擇我們產品的客戶處獲得設計訂單。隨著製造商承接新項目，彼等沒有義務繼續將我們的產品設計到彼等的產品供應中。因此，如果我們未能在將半導體嵌入其產品的關鍵客戶處獲得設計訂單，我們的市場份額及收入可能會受到不利影響。此外，如果我們的競爭對手獲得設計訂單，我們未來發展業務的能力將被削弱。

客戶產品所採用半導體的篩選流程通常耗時甚久，不僅需投入大量設計與研發資源，更須調配有限的工程人力，而這一切努力僅為爭取單一設計的勝出機會，且無法保證最終獲選。鑒於我們的產品生命週期較長，未來數年收入高度依賴於前期獲得的設計訂單。一個設計訂單可能需要一年或更長時間才能產生實質性收入，甚至可能最終無法實現收入。若無法持續獲取設計訂單，我們未來數年的收入將面臨下滑風險。此外，在特定時期內，我們相當比例的收入可能完全依賴於某個大客戶的單一產品設計訂單。因此，任何關鍵設計訂單的流失，或搭載我們產品設計的客戶產品出現重大生產延誤，都將對我們的業務、財務狀況和經營業績造成不利影響。

風險因素

我們未來的成功取決於及時開發、推出、營銷和銷售新的半導體產品和技術，而這些我們可能無法實現。開發新的更複雜的產品和技術也可能增加我們的研發成本並對我們的毛利率產生重大不利影響。

我們的競爭力和未來成功取決於我們預測和適應快速變化的市場需求的能力。我們需及時和經濟高效地開發、推出、推廣和銷售新的產品和技術。若未能及時以商業合理條款推出這些創新技術、獲得設計訂單或取得市場認可，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

新半導體產品和技術的開發過程非常複雜，我們在完成開發和引入這些產品和技術時可能會遇到意外挑戰和延遲。客戶將持續要求我們的半導體產品不斷提升精密度，同時採用半導體的消費及工業產品數量也在持續增加。這將推動我們設計及開發採用先進技術、可廣泛應用於各個領域的半導體產品。隨著我們的半導體產品集成更先進的新技術和新功能，其複雜程度不斷提升，設計、開發和製造的難度也相應增加。成功實現產品開發與技術升級取決於諸多因素，包括：

- 準確預測市場需求和不斷發展的技術標準；
- 開發先進技術和能力；
- 及時完成開發並推出滿足我們客戶及其客戶需求和規格的新半導體產品；
- 開發在技術上優於競爭對手產品的半導體產品；及
- 我們新半導體產品的市場接受度。

實現所有這些因素既困難又耗時，且成本高昂。我們可能無法及時開發新的半導體產品或技術改進，從而無法抓住市場機遇，無法滿足客戶及其各自客戶的要求和規格，也無法在新市場和現有市場持續獲得高度認可。如果我們的競爭對手以比我們更快的速度開發新的產品或技術，或者成功開發出比我們的產品更快、更廣泛地被市場接受的產品，我們可能會失去市場份額。趕超競爭對手可能開發出的技術進步可能需要較長時間。此外，我們的主要客戶可能決定自行開發半導體產品，這將直接減少其對我們產品的需求，並可能對我們的業務造成重大不利影響。

風險因素

此外，由於與我們產品相關的一項或多項技術的快速變化，或者消費品和工業產品的生命週期縮短，我們的產品可能比預期更快地過時。即使我們能夠開發新的半導體產品並獲得設計訂單，其初期製造良率也可能低於我們其他更成熟的產品，這至少在短期內可能會影響我們的毛利率。由於我們投入了更多時間和精力進行開發，這些新產品和技術的成本結構通常也高於我們現有的產品和技術，而我們的供應商和製造商為了滿足我們的設計規格和產能要求，可能會因採購新設備或組件而產生額外成本。因此，我們的成本也可能隨之增加。

新的科技成果或趨勢可能會使我們的產品失去競爭力及過時。

我們持續的成功取決於我們開發和整合先進技術的能力，以支持我們的產品。為了保持市場競爭力，我們必須維持並加強我們的技術實力，以符合最新的下游市場需求、技術進步和行業標準。該等開發活動可能牽涉大量的時間，且伴隨固有風險與不確定性。例如，我們的研發團隊可能無法協調及管理開發項目，投資成本可能會影響我們的利潤及經營業績，而且這些投資可能無法產生足夠的收入抵銷相關的費用及負債。

此外，我們的產品被廣泛應用於各類垂直應用領域及下游行業。該等市場中的技術進步及新行業標準可能會影響終端客戶需求及其對產品性能的期望。若我們未能通過創新或調整產品技術來適應變化的客戶需求，可能導致產品銷售額下滑，進而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

此外，主要行業競爭對手正在持續完善其產品組合，這可能削弱我們產品方案的吸引力與市場競爭力。為應對此風險，我們必須持續提升技術水平，以適應當前市場需求、新興技術及最新的行業標準。然而，我們無法保證這些努力能在所有方面取得成功，也無法確保我們的技術相對於其他行業參與者所開發的替代解決方案能始終保持競爭優勢。

風險因素

儘管我們與研發人員簽訂了包含競業禁止條款及保密條款等合約保障措施，若我們核心研發人員終止與我們的合作，轉而與競爭對手建立關係，或延遲提交達標的研究成果，我們進行研發的能力、研發計劃進展及保護知識產權的能力可能會受到重大不利影響。

我們的業務與未來增長在很大程度上依賴於研發合作夥伴及核心研發人員的專業技術、知識積累與實質性貢獻。這些關鍵人員在推動研發項目進展、驅動技術創新以及確保知識產權保護方面發揮著至關重要的作用。若其中任何合作者或員工終止與我們的合作關係、加入競爭對手企業或未能按時交付達標的研究成果，我們的有效研發能力將可能嚴重受阻。此類中斷可能導致產品開發延期、創新效率降低以及專有技術潛在流失，而這些技術對於維持我們在行業中的競爭優勢至關重要。

此外，核心研發人員的流失可能導致重大知識斷層或知識產權洩漏，進而削弱我們開發新產品或改進現有產品的能力。此外，與新的合作夥伴建立關係或招聘合格的研發人員替代離職員工，可能需要投入大量時間和資源，進而延遲研發進度並增加運營成本。若我們無法有效緩解這些風險，我們的業務運營、競爭地位及財務表現或會遭受不利影響。

我們的業務依賴於內部流程和信息技術系統的正常運作。這些流程和系統的故障、數據洩露、網絡攻擊或網絡欺詐可能會導致業務中斷，危及我們的知識產權或其他敏感信息，引發訴訟或政府行動，或導致損失。

我們依賴信息技術應用程序、系統和網絡的持續可靠運行來經營我們的業務。信息技術基礎設施和軟件的可靠性和安全性，以及我們根據不斷變化的需求擴展和持續更新技術的能力對我們的業務至關重要。任何重大中斷，包括新系統實施、計算機病毒、網絡攻擊、安全漏洞、設施問題或能源停電，都可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

試圖入侵我們計算機系統和網絡的網絡攻擊可能導致專有信息和技術的盜用。儘管我們截至最後實際可行日期尚未遭遇重大數據洩露或事件，但我們無法保證未來的數據洩露或事件不會對我們的運營和表現造成重大影響。在當前環境下，網絡安全和隱私面臨眾多不斷演變的風險，包括黑客犯罪、國家支持的入侵、工業間諜活動、員

風險因素

工瀆職以及人為或技術錯誤。如果發生此類數據洩露，我們、我們的客戶或其他第三方可能面臨潛在的責任、訴訟和監管行動，以及現有或潛在客戶的潛在流失、聲譽受損和其他財務損失。此外，應對數據洩露企圖並實施補救措施的成本可能非常高昂，並對運營產生嚴重的後果。

網絡攻擊或其他災難性事件可能導致我們、我們的客戶或其他第三方的運營中斷或延遲、財務損失、潛在責任，並損害我們的聲譽並影響我們與客戶和供應商的關係。此外，我們為運營業務而例行收集、使用、存儲和傳輸的員工、客戶和供應商的個人和機密數據可能會被盜竊、丟失或濫用。此類事件可能導致業務和安全成本或與辯護法律索賠相關的成本大幅增加。即使我們已採取措施遵守每個適用司法權區內現行的隱私相關或數據保護法律法規，但這些法律法規的重大變化可能會導致我們為保持合規而增加成本。

我們的成功依賴於管理團隊的持續和協作努力，如果我們失去彼等的服務，我們的業務可能會中斷。

我們的成功高度依賴我們管理人員的持續服務。若我們的一名或多名高級管理人員無法或不願繼續履職，我們可能難以或者根本無法尋得合適替代人選，這將對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。如果我們的任何高級管理人員加入競爭對手或自創競爭企業，可能導致客戶流失、供應商關係中斷、核心技術外洩及核心團隊人員流失。雖然大多數高管已簽署僱傭協議、保密協議及競業限制協議，但若發生相關爭議，我們或需承擔高額執行成本及開支，甚至面臨協議無法有效執行的風險。此外，我們還需承擔核心人員更替帶來的運營成本增加，並可能分散其他高管專注本職工作的精力。與我們的高級管理人員或主要人員相關之活動或事件，以及任何相關宣傳（無論是否屬實），皆可能影響其繼續為本公司服務之意願或能力，或影響其能否全心投入時間與精力於本公司事務。這可能損害我們的聲譽，並對我們的業務、經營業績和財務狀況產生不利影響。

我們的成本結構對人力成本上漲尤為敏感。如果我們無法在控制勞工成本的同時招聘、培訓和留住合格人員或足夠的勞動力，我們的業務可能會受到重大不利影響。

我們未來的成功在很大程度上取決於我們招募、培訓和留住合格人才的能力，尤其是在半導體行業擁有豐富經驗的科學家、工程師、技術人員以及銷售和營銷人員。我們經驗豐富的中層管理人員在實施我們的業務戰略、執行我們的業務計劃以及支持

風險因素

我們的業務運營和增長方面發揮著重要作用。我們研發部門、管理系統、銷售和營銷團隊以及其他職能部門的有效運作也取決於我們管理層和員工的辛勤工作和高質量績效。由於我們行業對人才的競爭激烈，我們無法保證能夠持續吸引或留住實現我們戰略目標所需的高技能員工。

我們大部分員工分佈在研發、生產及銷售營銷部門。半導體行業對具備專業素質人才的爭奪十分激烈，我們在招聘和留用這類候選人方面面臨困難。若無法獲得穩定、熟練的員工及其他人力資源支持，將導致相關職能部門效能低下，甚至影響業務正常運轉。

此外，我們的成本結構對人力成本上漲尤為敏感。例如，2025年9月，中國最高人民法院頒佈了《關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋（二）》，對社會保險繳納及勞動合規提出了更為嚴格的要求。這些強化要求可能導致我們的用工相關成本上升。此外，如未能持續符合上述更高標準，我們可能面臨被要求補繳費用或受到行政處罰的風險。若提供的薪酬方案缺乏市場競爭力，我們可能難以提供足夠的激勵措施來吸引和維持一支穩定且敬業的人才隊伍。這些風險及不確定因素若得不到有效應對，將對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。此外，我們培訓新員工並使其融入運營體系的能力有限，可能難以及時滿足業務發展需求，甚至完全無法滿足需求。快速擴張也可能影響企業文化的傳承。

我們的董事、員工、業務合作夥伴或參與我們業務的其他第三方的不合規行為可能會對我們的業務造成重大不利影響。

我們面臨董事、員工、業務夥伴或其他第三方不合規或不當行為的風險。儘管我們努力定期提供培訓，但仍未必能夠識別和阻止此類不當行為。我們為發現和緩解此類風險而採取的預防措施可能無法有效控制未知或未受控的風險或損失，也無法保護我們免受因未遵守適用法律法規而導致的政府調查或訴訟。我們董事和員工（包括高級管理層）的任何實際或涉嫌非法或不當行為，無論是否與本公司直接相關，都可能使我們承擔責任或造成負面宣傳。此類活動和指控也可能影響我們董事和員工繼續為本公司服務或全身心投入本公司工作的意願或能力，並對我們的品牌和聲譽造成負面影響，從而對我們的業務、財務狀況和經營業績造成不利影響。

風險因素

我們的業務合作夥伴以及與我們建立業務關係的其他第三方也可能因其不遵守監管規定而受到監管處罰或懲罰，這可能會直接或間接地擾亂我們的業務。我們無法保證我們能夠識別業務合作夥伴或其他第三方在業務實踐中存在的違規或不合規行為，也無法保證此類違規或不合規行為能夠得到迅速妥善的糾正，或者根本無法糾正。

若我們面臨因我們的董事、員工、業務夥伴或參與我們業務的其他第三方實際或涉嫌的非法或不當行為而導致任何政府調查、訴訟或其他行動，且我們未能成功抗辯或維護自身權利，則該等行動可能導致我們遭受重大民事、刑事及行政處罰，包括損害賠償、罰款、個人監禁、沒收利潤、合同損害賠償、聲譽損害、利潤及未來收益減少，從而可能對我們的業務造成重大影響。無論我們能否就該等行動或調查成功抗辯，我們都可能產生巨額成本（包括法律費用）並分散管理層的注意力，以就任何該等申索或調查為自身抗辯。

我們的保險覆蓋範圍可能無法完全覆蓋與我們的業務和運營相關的風險。

我們根據經營所在司法權區法律及行政法規的要求以及對自身運營需求和行業慣例的評估，投保相關保險。根據適用的中國法律法規，我們還為員工投保社會保障保險，包括養老保險、失業保險、工傷保險、生育保險和醫療保險。此外，我們還為員工投保某些類型的商業保險。然而，我們並無投保業務中斷保險，也沒有投保產品責任保險或關鍵人物保險。我們無法保證我們的保險覆蓋範圍足以覆蓋所有風險敞口並防止我們遭受任何損失，也無法保證我們能夠及時根據現有保險單成功索賠甚至無法索賠。如果我們遭受任何保險單未涵蓋的損失，或賠償金額遠低於我們的實際損失，我們的業務、財務狀況和經營業績可能會受到重大不利影響。任何超出我們保險範圍的責任或損害，或由我們的設施或人員造成的損害，都可能導致我們承擔巨額成本並耗費資源。

我們可能因未對部分租賃合約進行登記而被處以罰款，並可能因此導致我們對部分物業的合法使用權受到挑戰或限制，從而對我們的經營活動產生重大不利影響。

我們主要租賃物業作為辦公用途。截至最後實際可行日期，我們共有八份租賃協議尚未在中國相關房地產管理部門辦理登記。儘管未完成登記本身並不會導致租賃協議無效，但若出租人及承租人在接獲有關政府部門通知後未能在規定期限內糾正該

風險因素

等不合規情況，雙方均可能面臨潛在罰款。相關政府部門可就每一份未登記的租賃協議處以人民幣1,000元至人民幣10,000元不等的罰款。我們無法保證在被要求完成登記時，出租人會及時配合並完成相關手續。倘若我們因未登記租賃協議而被處以罰款，我們可能無法向出租人追回相關損失。詳情請參見「業務－物業」。

我們的專利及其他非專利知識產權是有價值的資產，如果我們無法充分保護、維護或執行我們的知識產權，我們的專利及其他非專利知識產權可能被盜用、以未經授權的方式使用或遭到洩露，這可能會對我們的經營業績、財務狀況、業務和前景造成重大不利影響。

我們的成功在一定程度上取決於我們能否獲得並維護技術、工藝及產品的商業秘密與專利保護，以及能否成功維護我們的知識產權，抵禦第三方挑戰。如果我們無法充分保護我們的知識產權，可能會對我們的競爭地位、業務、財務狀況和經營業績造成重大不利影響。

專有商業秘密和未獲專利的專有技術對我們的業務也至關重要。由於我們的技術涉及尚未獲得專利的專有技術、工藝、專業知識或數據，我們主要依賴商業秘密保護和協議來保障我們的利益。然而，商業秘密可能難以保護。我們的員工、顧問、承包商、外部合作者和其他顧問可能會無意或故意地向競爭對手披露我們的機密信息，而如果發生未經授權披露機密或專有信息的情況，保密協議可能無法提供充分的補救措施。如果第三方非法獲取並使用我們的商業秘密，則強制執行索賠可能既昂貴又耗時，甚至可能根本無法成功。此外，我們的競爭對手可能會獨立開發出同等的知識、方法和專有技術。未能獲得或維持商業秘密保護可能會對我們的競爭地位產生不利影響。

我們將來可能會遭遇第三方的訴訟，指控我們的技術、工藝或產品侵犯了他人的知識產權，或我們盜用了他人商業秘密。我們也可能主動發起訴訟，以捍衛我們對發明和商業秘密的所有權。很難甚至不可能預測此類糾紛的解決結果。此外，我們可能無法在這類訴訟或程序中獲勝。知識產權訴訟或程序的裁決若認定他人未侵犯我們的知識產權，或我們的專利無效，可能導致競爭對手使用我們的技術或工藝、銷售與我們產品相似的商品。提起專利侵權訴訟的成本，或針對他人專利侵權行為進行辯護的成本，可能非常高昂，並且如果發生，可能會對我們的業務和財務狀況造成重大影響。請參閱「倘我們遭遇訴訟、法律或合同糾紛、政府調查或行政程序，我們的管理層可能會因此分散精力，同時我們也可能承擔巨額費用和責任」。

風險因素

我們可能會受到知識產權侵權索賠的影響，進行護辯可能耗時或成本高昂，並可能減少我們的財務及管理資源，且各項協議中的彌償條文可能使我們承擔知識產權侵權的重大責任及其他損失。

我們可能面臨第三方聲稱我們的產品、服務或技術侵犯其知識產權的指控。無論此類指控是否合理，抗辯過程都可能耗時費力、代價高昂且結果難料。相關索賠可能導致法律訴訟，從而使得大量財務和管理資源從核心業務運營中轉移。若未能成功抗辯此類指控，我們可能需支付巨額損害賠償金、達成代價高昂的和解協議，或停止使用特定技術或產品，這將對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

此外，我們與客戶、供應商及其他業務夥伴簽訂的各項協議中所包含的彌償條款，可能在發生知識產權侵權索賠或其他損失時使我們面臨重大責任。若第三方成功對我們或業務夥伴提出侵權主張，根據相關協議我們可能有義務賠償其遭受的損失，從而顯著加重我們的財務負擔。此外，解決此類爭議可能需要投入額外資源以修改產品、獲取許可或開發替代技術，這些措施均可能導致成本上升及產品開發進程延遲。該等風險可能對我們的聲譽、客戶關係及整體市場競爭力產生不利影響。

第三方未經授權使用我們的知識產權可能會損害我們的品牌及聲譽，而保護我們的知識產權所產生的開支可能會對我們的業務產生重大不利影響。

第三方未經授權使用、侵犯或盜用我們的知識產權，將對我們的品牌、聲譽及市場競爭地位構成威脅。我們的知識產權（包括商標、專利、版權和專有技術）是區分產品服務特質及維持業務成功的關鍵要素。未經授權的使用或侵權行為可能稀釋品牌價值、引發客戶混淆並削弱市場對我們產品的信任度。此外，此類行為可能使競爭對手從不當利用我們的創新成果中獲利，進而可能削弱我們的競爭優勢並影響市場份額。

保護我們的知識產權需要投入大量的財務和管理資源。權利執行可能需要採取法律行動，這不僅成本高昂、耗時良久，且結果往往具有不確定性。該等活動可能會分散我們對核心業務運營的關注，並給資源帶來額外壓力。此外，由於部分司法權區法

風險因素

律基礎薄弱或監管保護不足，可能對知識產權的有效執行構成挑戰，從而增加知識產權風險敞口。若未能充分保護知識產權，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們使用第三方知識產權來開發我們的產品。然而，此類第三方知識產權可能存在缺陷，我們可能無法以合理的價格獲得這些知識產權，因此，我們開發和商業化產品或產品改進的能力可能會受到負面影響。

大多數集成電路設計公司在開發高整合度集成電路時會將內部設計與第三方知識產權結合，因為僅由一家集成電路設計公司在短時間內獨立設計所有模組可能不切實際。我們的產品包含來自第三方的知識產權。雖然我們認為這些知識產權使我們能夠開發產品並推行當前的產品策略，但這些知識產權可能無法為我們帶來預期的效益。我們可能不時需要從第三方取得額外的知識產權，以開發我們的產品或產品增強功能，或推行我們目前的產品策略。然而，我們可能無法以商業上合理的條款取得這些第三方知識產權，甚至可能無法取得。如果我們無法取得開發產品和產品增強功能所需的第三方知識產權，則可能需要我們以更高的成本、更低的品質或效能標準取得替代知識產權，或產品開發被推遲。任何這些結果都可能限制我們開發新產品的能力，從而損害我們的業務、財務狀況及經營業績。

戰略聯盟、投資、收購及資產剝離可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及業務聲譽造成影響。我們可能無法從該等聯盟、投資及收購中獲得預期的效益及協同效應。

我們可能與客戶及供應商等第三方建立戰略聯盟以實施業務策略。此類聯盟可能使我們面臨若干風險，包括與共享專有信息、合作夥伴不履約以及建立新戰略聯盟所產生的費用增加相關的風險。該等風險可能對我們的業務產生影響。我們對第三方行為的控制與監督能力有限。如果該等合作夥伴因與其業務相關的事件而遭受負面宣傳或聲譽損害，我們也可能因與此類合作夥伴的關聯而遭受聲譽損害。

此外，我們也曾收購或投資與現有業務互補的其他資產、技術或業務。例如，我們於2015年收購上海仰歌51%的股權，並於2021年收購了眸芯科技額外32.4%的股權，使我們的權益總額達到51%，並使其成為我們的控股子公司。我們預計將持續評估和探索各種潛在的戰略交易，將其作為我們整體業務戰略的一部分，包括潛在的業

風險因素

務、技術、服務、產品和其他資產的收購，以及戰略投資、合資企業和聯盟。投資或收購以及隨後將新資產和業務整合到我們自己的資產和業務中，需要我們管理層高度重視，並可能導致資源從現有業務分流，進而可能對我們的業務運營產生不利影響。甄選並完成投資和收購可能產生巨額成本。此外，投資和收購可能導致大額現金支出、可能稀釋股權的權益證券發行以及承擔被收購業務的潛在未知負債。整合新收購業務的成本和持續時間也可能大大超出我們的預期。我們還可能在國際收購中面臨挑戰，例如遵守當地法律法規、接觸目標公司的機會有限以及文化融合方面的挑戰。此類投資或收購可能無法帶來預期的策略或財務效益，包括成本節約、收入增長或技術進步。任何此類負面發展都可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

此外，我們的財務業績可能受到我們投資或收購的不利影響。投資和收購的資產或業務可能不會產生我們預期的財務業績。彼等可能導致發生重大投資和商譽減值費用，以及其他無形資產的攤銷費用。截至2025年6月30日，我們擁有人民幣61.3百萬元的於聯營公司的投資和人民幣250.7百萬元的商譽。我們對商譽和長期股權投資進行了減值測試。倘在資產負債表日有減值跡象，我們的長期股權投資會進行減值測試。如果減值測試的結果表明資產的可收回金額低於其賬面金額，則確認減值準備和減值損失，金額為資產賬面金額超過其可收回金額的部分。可收回金額是資產的公允價值減去出售成本和資產估計未來現金流量的現值中的較高者。此外，我們按權益法核算聯營企業投資成果，但對於影響其業務運營、經營業績及財務狀況的各項因素與風險，我們的控制力有限。此類權益法投資未必能持續帶來收益。如果我們以權益法計量的投資處於虧損狀態，我們也會在我們的綜合經營狀況表中計入其虧損。我們未來可能會因我們的投資或收購以及計入我們權益會計投資的虧損而產生虧損或減值費用，這可能會降低我們的盈利能力，並對我們的財務業績產生重大不利影響。此外，與我們投資的確認和計量相關的會計原則變化可能對我們的財務業績產生重大影響。

我們可能亦會不時剝離業績不佳或不再符合我們整體戰略的業務。此類剝離可能會對相關期間的財務表現產生負面影響。

風險因素

與戰略聯盟、投資、收購和資產剝離相關的其他風險包括：

- 難以實現交易的潛在技術效益；
- 收購的核心員工、運營體系、技術或產品與我們現有業務的整合難題；
- 難以維持統一的標準、控制、程序和政策；
- 新業務和管理人員的整合對與員工、客戶、供應商和戰略合作夥伴的現有業務關係產生不利影響；
- 與進入我們缺乏經驗的市場相關的風險；及
- 針對我們投資或收購的公司，甚至針對我們的其他業務的負面宣傳、訴訟、政府問詢、調查或行動。

我們未能成功解決這些風險可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

我們可能授出期權及其他類型的獎勵，而此舉可能導致以股份為基礎的支付開支增加及股東權益攤薄。

為吸引、挽留及激勵核心人員，我們已根據股權激勵計劃授出並可能繼續授出股權獎勵，包括受限制股份、期權及其他以股份為基礎的激勵。授出該等獎勵會增加我們以股份為基礎的支付開支，從而可能對我們的盈利能力及財務狀況產生不利影響。根據適用會計準則，我們於歸屬期內基於各個資產負債表日期預期應計獎勵的最佳估計確認以股份為基礎的補償。於往績記錄期間，我們分別於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月確認以股份為基礎的支付開支人民幣27.1百萬元、人民幣27.5百萬元、人民幣8.6百萬元及人民幣1.9百萬元。該等金額可能因授出時間及規模、服務及績效條件、僱員流失率、公允價值假設（包括波動率、無風險利率及預期年期）以及修訂或取消等因素而波動。

為履行當前或未來股權獎勵而發行股份將攤薄現有股東的所有權權益，並可能壓低我們的股份交易價格。倘採納或修訂我們的股權激勵計劃，我們無法保證在現行股權激勵計劃項下預留以發行的股份數目將能夠滿足我們的人才需求。倘我們增加股份

風險因素

儲備或向新僱員或現有僱員發行額外股權，股東權益或會遭受進一步攤薄。反之，倘我們授出具競爭力的股權獎勵的能力受限，則可能削弱我們招聘、挽留及激勵僱員及其他服務供應商的能力，從而損害我們的業務及發展前景。

自然災害、流行病、戰爭或恐怖主義行為等我們無法控制的業務中斷可能會對我們的業務運營、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

除區域性或國際性危機、災難或緊急情況外，我們還易受自然災害、流行病、恐怖襲擊、武裝衝突、戰爭和其他暴力行為的影響，這可能導致重大人員傷亡和財產損失，或對我們的業務運營造成重大中斷。如果此類事件中斷我們的代工合作夥伴和服務供應商的運營，或者中斷我們的客戶、分銷商和其他業務合作夥伴的運營，我們的業務也可能受到損害。業務中斷事件對我們供應鏈及客戶的整體影響（包括彼等的採購意願、潛在供應鏈挑戰及終端市場需求）在該等事件發生後的較長期間內可能仍不明朗。

與法律及合規有關的風險

國際貿易政策和投資限制的變化，包括實施額外貿易限制和制裁，可能對我們的聲譽、業務、投資、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

其他地區的業務活動亦可能使我們面臨受到制裁或其他監管行動的風險，進而對我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績造成影響。

此外，我們在管理我們的代工合作夥伴、第三方封裝服務供應商、分銷商和其他業務合作夥伴時可能面臨困難。全球地緣政治環境的任何負面變化均可能對我們從代工合作夥伴獲得穩定或可比供應的能力，以及更廣泛地說，對我們開展業務的能力造成重大影響。以下是開展業務固有的一些風險，這些風險可能不適用於專注於單一地理市場的公司：

- 因距離、語言及文化差異導致的發展、人員配置及同時管理海外業務方面的困難；
- 針對來自不同司法權區和文化的用戶制定有效的本地銷售和營銷策略的挑戰；
- 我們經營所在地區及行業的地緣政治動盪和不穩定，以及由此類衝突導致的全球市場和行業的任何混亂、不穩定或波動；
- 國家或地區內的政治或社會動盪或經濟不穩定；

風險因素

- 運輸和通信延誤；
- 客戶付款週期延長；
- 關稅、稅費、價格管制、禁運或其他限制措施對貿易造成的不利影響；
- 貨幣匯率波動；
- 未來需求可見性降低；
- 貿易應收款項回收困難；
- 遵守適用的外國法律法規以及無法預期的法律或法規變化，包括遵守勞工規範、環境法律，以及不同法律體系下的合規成本；及
- 其他司法權區的法院或監管機構對我們提起的索賠和訴訟，包括集體訴訟，可能對我們的聲譽、業務和經營業績造成重大不利影響。亦請參閱「倘我們遭遇訴訟、法律或合同糾紛、政府調查或行政程序，我們的管理層可能會因此分散精力，同時我們也可能承擔巨額費用和責任」。

近期貿易緊張局勢，尤其是正在進行的中美貿易爭端，可能導致針對高科技商品、半導體及電子產品的高額關稅、增加出口管制以及其他限制性措施。於2025年4月，美國對中國生產的若干消費電子產品以外的所有中國商品徵收145%的關稅，該關稅於2025年8月14日之前根據2025年5月12日中美雙方發佈的聯合聲明降至30%。中國取消了自2025年4月4日以來宣佈的額外關稅，並暫停其於2025年4月4日宣佈的對美國商品徵收的初始34%關稅90天，但在暫停期間保留10%的關稅。美國關稅政策、其將如何實施以及其他國家將如何應對，仍然存在很大的不確定性。目前尚不清楚關稅上調和貿易緊張局勢是否會進一步擾亂國際貿易或導致全球經濟下滑。如果實施任何新的關稅、立法或法規，或對現有貿易協議進行重新談判，此類變化可能會對我們的業務、財務狀況和經營業績產生不利影響。

近年來，美國透過實施強化版《出口管理條例》（「《出口管理條例》」），加強了對中國的出口管制限制。《出口管理條例》管轄美國的出口管制，由美國商務部下屬的工業和安全局（「工業和安全局」）負責執行。美國出口管制框架規範向美國境外司法權區和個人出口、轉移或披露美國原產產品、軟件和技術，並根據產品或技術的性質以及

風險因素

特定出口或轉移的目的地、受讓人或最終用途適用。根據《出口管理條例》，如果非美國生產的物品包含或捆綁了價值達到一定比例的美國原產管制物品，或在生產流程中使用了若干美國管制軟件或技術，則該物品受《出口管理條例》管轄。

工業和安全局備有受強化出口管制限制的個人和實體名單。實體名單是在出口、再出口或轉讓受《出口管理條例》管轄的若干產品及技術時需遵守特定許可要求的個人和實體目錄。近年來，工業和安全局已將多家中國實體加入實體名單（包括我們的部分客戶）。在諮詢我們的國際制裁法律顧問後，我們認為，我們於往績記錄期間與該等名單上的實體的交易並未違反適用的出口管制法規。

作為一家總部位於中國的無晶圓廠芯片設計公司，從商業角度來看，完全避免與實體名單上的中國實體進行交易是不切實際的。我們已實施全面的合規措施來履行出口管制責任，例如：進行例行合規審查；要求客戶簽署出口管制合規承諾；聘請我們的合規和技術團隊評估我們最終產品的出口管制分類；及在與供應商和合同製造商的協議中確認貿易合規義務，以確保遵守出口管制義務。

然而，工業和安全局法規不斷發展，未來的制裁或出口管制可能會對我們與若干關鍵客戶和供應商的關係產生重大影響。如果我們無法及時以可接受的條款獲得替代客戶或供應來源，我們的業務可能會受到重大不利影響。此外，與實體名單上的客戶和供應商合作可能會使我們面臨《出口管理條例》和實體名單指定的額外風險，特別是考慮到美國政府執法重點是中國半導體行業。該等限制加上美國或其他司法權區未來可能頒佈的法規，可能會阻礙我們獲取對我們的技術基礎設施、產品開發和銷售以及業務營運至關重要的技術或組件的能力。現有或潛在限制的任何變更均可能對我們的業務、經營業績及聲譽造成不利影響。

我們面臨美國第14105號行政命令和對外投資規則相關的風險。

於2023年8月9日，美國總統發佈第14105號行政命令，即「關於處理美國在受關注國家對某些國家安全技術和產品的投資的行政命令」（「行政命令」）。為實施該行政命令，美國財政部發佈了最終法規（「對外投資規則」），於2025年1月2日生效。對外投資規則禁止或要求「美國人士」對與中國（包括香港和澳門）有關聯且從事與半導體和微電子、量子信息技術和人工智能相關的特定活動的實體（統稱為「受關注外國主體」）進行

風險因素

的廣泛投資予以申報。儘管對外投資規則的範圍和時間不斷演變，且某些規則可能由美國政府進行詮釋或未來擴展，但我們的行業（包括IC設計業務）可能會直接或間接地受到影響。任何此類限制，無論當前還是未來，均可能：

- 限制或禁止美國對本公司或聯屬公司的投資，或施加可能阻礙潛在投資者或合作夥伴的通知及批准要求；
- 限制我們與美國投資者、私募股權基金的合作，或與美國實體參與跨境開發、授權或商業化；
- 限制取得美國技術或專業設計服務；
- 倘控制擴展到與我們的芯片產品和未來發展計劃相關的進階節點、人工智能技術、編解碼器或特定微電子功能，則破壞我們的供應鏈或產品路線圖；或
- 導致交易對手因感知到的風險而終止或限制與我們的交易，即使我們並非直接目標。

對外投資規則是新設規則，在詮釋、適用和執行方面存在重大不確定性。美國政府可能會在幾乎不另行通知的情況下發佈進一步指導意見、修改規則或擴大其範圍以涵蓋更多技術或活動。這種不斷變化的監管環境為我們帶來了合規挑戰和不確定性。中美之間更廣泛的地緣政治緊張局勢也可能導致進一步的限制。我們無法預測對外投資規則或任何相關限制的最終範圍、時間、詮釋或執行，也無法預測其他司法權區可能採取類似措施的行動。如果這些政策限制美國對我們行業的投資，限制我們獲得美國技術或交易對手，或以其他方式阻礙我們的融資、營運或增長計劃，我們的業務、財務狀況、經營業績和前景可能會受到重大不利影響。

倘我們遭遇訴訟、法律或合同糾紛、政府調查或行政程序，我們的管理層可能會因此分散精力，同時我們也可能承擔巨額費用和責任。

在日常業務過程中，我們可能不時面臨各種形式的訴訟、法律或合同糾紛、調查或行政程序。這些情況可能包括來自員工、股東、供應商、客戶、承包商、業務合作夥伴及其他參與我們運營的第三方的潛在爭議與索賠。我們亦可能面臨與第三方及委託方知識產權侵權主張、合同糾紛、勞動用工相關問題、跨境支付與結算爭議，以及其他業務活動中常見事項相關的訴訟和監管行動。

風險因素

隨著業務增長，尤其是在不同司法權區和通過收購新企業，我們可能面臨一系列索賠，包括根據反壟斷法律或反不正當競爭法律產生的索賠，可能涉及大額被指控的損害賠償。我們可能收購那些捲入訴訟或監管程序的公司。再者，關於不同司法權區的訴訟或監管問題，我們可能被某個司法權區的法律、法規或政府部門限制遵守另一個司法權區的法院或監管部門發出的傳票、命令或其他請求。我們不能或未能應對此類傳票、命令或請求可能使我們面臨罰款、處罰或其他法律責任，可能會對我們的聲譽、業務運營、財務業績及整體財務狀況產生重大不利影響。

我們可能遇到索賠和起訴，包括證券法集體訴訟。應訴包括上訴，即使我們勝訴，也會需要大量資源。訴訟流程需要消耗我們的大量現金儲備，並將管理層的精力從日常運營中分散，這會對我們的業務產生不利影響。無法保證我們在任何此類情況下都能勝出，任何不利的結果都會對我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績產生重大傷害。由於我們尚未為董事及高管購買責任險，可能沒有充足的保險額可以履行我們對董事及高管的彌償義務、資金結算或支付不利判決。此外，一些董事可能由於在其他公開上市公司擔任或曾擔任職務而受到指控類訴訟。我們的董事和高管還可能遇到與本公司內部職位無關的訴訟或法律程序。這些訴訟會對我們的形象和聲譽產生不利影響。

再者，我們的產品已經在融入智能物聯網和智能出行行業內部的各種終端用戶應用程序，並且我們預計這個細分領域會不斷成長為我們整體業務的一部分。然而，將產品用於智能物聯網和智能出行領域會造成不安全的狀況、傷害、甚或死亡，原因包括組件失靈、製造缺陷、設計缺陷或產品相關風險和信息披露不足。這些問題會導致產品責任索賠尋求人身傷害賠償，讓我們可能淪為此類案件的被告。鑒於產品責任索賠的不可預見性以及評估或量化其後果的困難，我們無法保證這些索賠不會對我們的業務產生重大不利影響或污損我們產品或本公司的聲譽。

H股股東可能承擔中國所得稅納稅義務。

根據中國現有的稅收法律法規，非中國居民個人和非中國居民企業，基於我們支付給彼等的股息和彼等出售或以其他方式處置H股時變現的收益，須承擔不同的納稅義務。根據《中華人民共和國個人所得稅法》及其實施細則，對於國內產生的股息或股份轉讓收益，非中國居民個人須按照20%的稅率繳納中國個人所得稅。相應地，我們必須從股息付款中預扣這項稅款，除非中國與外國個人或企業所在的司法權區之間存

風險因素

在適用的稅收條約降低或免除相關納稅義務。按照2006年8月21日簽訂的《內地和香港特別行政區關於對所得避免雙重徵稅和防止偷漏稅的安排》，中國政府可針對中國公司支付的股息，對香港特區居民（包括自然人和法人實體）徵稅，但該項稅款不會超過該中國公司應付股息總額的10%。如果香港特區居民直接持有中國公司股權的25%或以上，那麼，該項稅款不會超過該中國公司應付股息總額的5%。國家稅務總局於2019年12月6日簽訂並生效的《〈內地和香港特別行政區關於對所得避免雙重徵稅和防止偷漏稅的安排〉第五議定書》規定，主要為了獲得上述稅務優惠而做出的安排或交易不適用上述規定。對於在中國境內沒有成立或處所的非中國居民企業，及對於在中國經理已經成立且有處所但是其所得與該成立或處所無關的非中國居民企業，根據《中華人民共和國企業所得稅法》及其實施細則，我們支付的股息和彼等銷售或處置H股變現的收益，主要須按照10%的稅率繳納中國企業所得稅。中國稅務總局簽發的《關於中國居民企業向境外H股非居民企業股東派發股息代扣代繳企業所得稅有關問題的通知》還規定，非中國居民企業H股股東的預扣稅率應為10%，未來可能根據中國與相關非中國居民企業所處司法權區之間的適用跳躍或特殊安排進一步降低。儘管上述安排，適用的中國稅收法律法規的詮釋和應用由於若干因素受限於當時相關法律法規，其中包括：相關優惠稅待遇將在未來取消，以至於所有非中國居民個人股東須按照20%的固定稅率繳納中國個人所得稅。如果適用的稅收法律和規則以及關於此類法律規則的解釋或應用發生任何改變，那麼，閣下對本公司H股投資的價值將受到重大影響。

向我們或居住於中國境內的管理層人員送達法律程序文件，以及針對其或我們在中國境內執行外國法院所作判決，均需遵循中國法律法規及中國已締結的國際與區域條約。

強制執行國外判決書的能力在世界各地有所不同。其他司法權區的法院下達的判決書可能互相承認或執行，如果該司法權區與中國簽訂條約或與中國存在互認關係的話。難以或不可能在中國承認並執行其他司法權區的法院對不受具約束力仲裁條款約束的任何問題下達的判決書。我們乃根據中國法律成立，我們的大部分資產位於中

風險因素

國。此外，我們的大部分董事和高級管理層均為中國居民。因此，若我們、我們的董事或高級管理層被提起外國法律訴訟，則無法保證此類外國判決書會在中國執行。2006年7月14日，中國最高人民法院與香港簽訂了《關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行當事人協議管轄的民商事案件判決的安排》（「**2006年安排**」）。按照該安排，根據書面選擇法院協議，香港法院作出的最終判決書要求支付民商事案件的款項的一方可以申請在中國承認和執行該判決書，反之亦然。然而，這在爭議各方同意根據2006年安排以書面形式達成選擇法院協議之後方可作實。2019年1月18日，中國最高人民法院與香港訂立《關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行民商事案件判決的安排》（「**2019年安排**」），自2024年1月起生效。2019年安排將取代2006年安排並為民商事案件的判決書相互承認和執行提供更大的透明度和確定性。2006年安排仍然適用於2019年安排生效前達成的「書面選擇法院協議」。

儘管我們在H股於聯交所[編纂]之後須遵守《香港上市規則》和《公司收購、合併及股份回購守則》，但H股股東不能基於違背《香港上市規則》而提出起訴，並且必須倚賴聯交所執行其規則。《香港上市規則》和《公司收購、合併及股份回購守則》在香港並不具備法律效力。

與我們財務狀況有關的風險

我們必須對財務報告保持有效的內部控制，否則，財務報告的準確性和時間表會受到重大不利影響。

未來，我們會在內部控制範圍內找到需要改進的領域。一旦我們未能對財務報告建立或維持有效的內部控制制度，那麼，我們的財務報表中會有重大誤報的風險，這會阻礙我們履行報告義務的能力。這種缺失很可能會腐蝕投資者對我們財務披露的信

風險因素

心，可能限制我們進入資本市場，並對我們的業務、財務狀況和經營業績產生不利影響。再者，對財務報告的內控不充分可能使我們更容易遭受欺詐或企業資產挪用，讓我們遭受可能的處罰、監管調查、以及民事或刑事責任。

以公允價值計量且其變動計入當期損益的投資的公允價值變動可能會影響我們的運營結果、財務狀況和前景。

我們以公允價值計量且其變動計入當期損益的投資主要包括銀行結構性存款及債務投資。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，我們以公允價值計量且其變動計入當期損益的投資分別為人民幣266.6百萬元、人民幣178.4百萬元、人民幣188.0百萬元及人民幣167.8百萬元。我們用來評估這些金融資產的方法涉及很大程度的管理判斷，本身具有不確定性。我們無法保證市場條件和監管環境會給這些金融資產帶來公允價值收益，也無法保證我們將來不會給這些金融資產招致任何公允價值損失。如果我們出現此類公允價值損失，我們的運營結果及財務狀況可能會受到不利影響。

我們無法保證未來淨利潤的持續增長。

我們的淨利潤可能會受各種因素的影響而在不同時期發生波動，而其中許多因素是我們無法控制的。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年6月30日止六個月，我們的淨利潤分別為人民幣378.4百萬元、人民幣252.4百萬元、人民幣232.0百萬元及人民幣1.8百萬元。我們的淨利潤受到市場對我們產品需求的變化、毛利率的波動、研發費用及其他運營成本的增加以及宏觀經濟和行業環境的變化等因素的影響。我們無法保證我們的淨利潤在未來期間不會減少。淨利潤的任何大幅下降都可能對我們的經營業績、財務狀況及前景產生重大不利影響。

若我們未來需要額外資本，則提供給我們的條件未必有利，或根本不利。我們籌集額外資金的能力取決於一系列因素，包括我們的信用評級和預計經營業績。

我們的現金、現金等價物及短期投資主要來自經營活動產生的現金。儘管我們目前預期我們的可用現金和預計經營現金流足以滿足我們在可預見未來的資本需求，但是潛在的障礙（例如存貨銷售的困難或應收貨款的收款延後）可能需要我們通過股權或債務融資尋求追加資本。此類融資獲得的條件未必有利，或根本不利，這會對我們的業務、財務狀況、經營業績和前景產生重大不利影響。一旦我們發行額外股權、可換

風險因素

股債務證券或其他股權掛鈎票據，則現有股東可引致嚴重稀釋且任何新證券會具有高於我們普通股的權利。此外，獨立機構授予我們的信用評級發揮著關鍵作用；任何降級都會抬升我們的資本成本並限制我們保全進一步籌資的能力，從而對我們的增長和業務營運產生不利影響。

匯率波動可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。人民幣與其他貨幣的換算會影響我們的業務和運營、我們支付股息和履行財務義務的能力、以及閣下投資的價值。

本集團面臨較大外匯匯率波動風險，原因為我們的報價以美元為主，而收入及成本則以人民幣為主。外匯對人民幣的匯率波動可以影響我們的報告營收和經營業績，因為把這些交易換算為人民幣會產生外匯影響。外幣波動可能會降低我們的營收，同時增加我們的銷售成本。

將人民幣換算為外幣，包括美元，倚賴中國人民銀行確定的匯率。人民幣兌美元或會出現大幅、無法預測的波動。人民幣相對於美元及其他外幣的價值受全球政治經濟狀況以及各國家及地區的外匯政策的影響。我們無法保證人民幣對美元或其他外幣在未來不會經歷大幅升值或貶值。很難預測人民幣對美元或其他外幣的匯率會受到市場力量、國際關係或政策的何種影響。人民幣的任何大幅升值或貶值均可能會對我們的營收、盈利、財務狀況及我們可能分派的任何股息價值造成重大不利影響。例如，若我們需要將美元兌換為人民幣用於經營開支，則人民幣對美元的升值會對我們兌換的人民幣金額產生負面影響。相反地，人民幣對美元的大幅貶值會讓我們盈利的美元折合金額大幅減少。

我們可能因客戶違約而面臨信用風險，這可能會損害我們的業務、財務狀況、經營業績和現金流。

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，我們的貿易應收款項分別為人民幣277.6百萬元、人民幣443.1百萬元、人民幣477.7百萬元及人民幣216.8百萬元。我們貿易應收款項增加使我們面臨更高的信用風險。我們無法保證未來我們將能夠收回所有貿易應收款項。如果我們未能收回所有貿易應收款項，將對我們的業務、財務狀況和經營業績產生不利影響。雖然我們通常不同意為客戶延長付款期限，但我們不能保證在未來某些情況下我們不必這樣做。我們客戶銷售的任何損失或大幅減少、客戶違約、貿易應收款項的長時間延遲支付或為客戶延長付款期限都可能對我們的現金流、流動性、整體財務狀況產生不利影響。

風險因素

我們可能無法繼續享受過去獲得的某些政府補助和激勵措施。

一直以來，我們從地方政府獲得補貼形式的政府補助，旨在支持我們的業務運營。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們在其他淨收入項下確認的政府補助分別為人民幣27.5百萬元、人民幣33.9百萬元、人民幣38.9百萬元及人民幣11.5百萬元。詳情請參閱「財務資料－綜合損益表的主要組成部分－其他收入及收益」。我們獲得政府補助的資格取決於多種因素，包括增值稅進項稅加計抵減政策以及是否被認定為重點集成電路設計企業。此外，相關政府實體可能會自行決定停止執行我們以往獲得政府補助的政策。我們無法保證今後會繼續獲得此類政府補助或獲得類似水平的政府補助，或根本無法獲得補助。

倘我們無法持續獲得或維持某些優惠稅收待遇，我們的實際稅率可能會上升，這可能會對我們的財務表現及盈利能力造成重大不利影響。

於往績記錄期間，我們享有多項中國企業所得稅優惠政策。於往績記錄期間，本公司符合國家鼓勵類重點集成電路設計企業的資格，並有權享有10%的優惠企業所得稅稅率。我們的主要子公司亦享有優惠稅率：上海仰歌獲認定為小微企業，享有20%的優惠企業所得稅稅率，及眸芯科技獲認定為高新技術企業，享有15%的企業所得稅稅率優惠政策。我們無法保證未來仍能滿足維持相關優惠稅收政策的相關要求。此外，有關稅收優惠政策可能被主管部門修改、撤銷，或設立更嚴格的適用標準。倘我們不能繼續獲得有關優惠待遇，我們的實際稅率將會顯著上升。上述任何情況均可能對我們的淨收益、現金流及盈利能力造成重大不利影響。

與[編纂]有關的風險

我們會同時遵守中國內地和香港的法律和法規要求。

作為在中國註冊成立的公司，我們須遵守中國的稅收法律法規。我們無法保證我們已充分遵守並將繼續充分遵守這些法律法規。任何違法會導致罰款、處罰或其他法律行動及法律程序，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

由於我們在深圳證券交易所創業板上市，並將在聯交所主板[編纂]，我們必須遵守兩地的上市規則（倘適用）及其他適用的監管機制，除非事先獲得或具備豁免或棄權。

風險因素

因而，我們可能在不斷遵守兩地的兩套上市規則時引致額外的成本和資源。

我們在深圳證券交易所上市，可能須遵守中國上市公司監管相關的廣泛要求。未能遵守這些不斷演變的對企業治理和公開披露等問題有關的法律法規，會導致罰款、紀律處分及其他負面後果。

作為中國的一家公開交易公司，我們在中國上市公司有關的企業治理和公開披露方面，面臨高規格的審查。這些加碼的監督會導致成本增加，不合規的風險上升。例如，我們接受中國證監會的監督，中國證監會負責投資者保護和國內公開交易公司的監督。我們必須遵守適用法律項下新訂的和不斷演變的監管措施。未能符合這些要求會導致我們遭受罰款或其他紀律處分。

此外，規管我們業務營運的法律、法規及標準持續演變，可能對合規事宜帶來挑戰，並導致因持續更新披露及治理實踐而產生額外成本。若我們不能有效克服和遵守這些法規及隨後任何變更，則我們會面臨罰款，可能損害我們的業務。

我們的A股在深圳證券交易所上市，A股和H股的市場特性可能不同。

我們的A股在深圳證券交易所上市。在[編纂]之後，我們的A股將繼續在深圳證券交易所買賣，而我們的H股將在聯交所[編纂]。根據目前的中國法律法規，未經相關監管部門批准，我們的H股和A股不得相互兌換或互換，而且H股和A股市場之間也沒有[編纂]或結算。由於交易特徵不同，H股和A股市場的[編纂]、流動性和投資者基礎各不相同，零售和機構投資者的參與程度也不同。因此，我們的H股和A股的[編纂]表現可能不可比較。儘管如此，A股價格波動可能對我們的H股價格產生不利影響，反之亦然。再者，由於H股和A股市場的不同特徵，我們的A股歷史價位不會預示我們的H股表現也會如此。因此，閣下在評估[編纂]於我們H股的決策時，不應過於倚賴我們的A股交易記錄。

風 險 因 素

我們的H股此前並無公開市場，無法保證在[編纂]之後會發生或維持一個活躍[編纂]。

在本次[編纂]之前，我們的H股並無公開市場。[編纂]是我們與[編纂]（為其本身及代表[編纂]）之間協商的結果，並可能與[編纂]之後我們的H股價格大不相同。我們已經申請H股在聯交所[編纂]及[編纂]。然而，在聯交所[編纂]並不保證H股會形成交投活躍和流通的交易市場，而即使形成，也不能保證在[編纂]後維持不變或H股的市價在[編纂]後不會下跌至低於[編纂]。

我們的H股的流動性和市場價格不穩定。

我們的H股的市場價格和[編纂]可能由於多種因素不穩定且發生大幅波動，包括以下因素：

- 我們的營收和經營業績實際或預計波動；
- 我們自己或者競爭對手招聘或喪失重要人員的相關新聞；
- 我們行業宣佈競爭性進展、收購或戰略聯盟；
- 金融分析師的盈利估計或推薦意見發生變化，不論其估計所依據的信息是否準確；
- 潛在的訴訟；
- 影響我們或本行業的一般市場狀況或其他動態；
- 其他公司的經營及股票價格表現、其他行業及我們無法控制的其他情況或因素；及
- 我們或其他股東銷售或被認為銷售額外H股。

再者，聯交所及其他證券市場已經不時經歷了重大價格和交易量波動，與具體公司的經營表現無關或無直接關聯。這些廣義市場和行業波動可能對我們的H股市場價格和[編纂]產生重大不利影響。此外，H股[編纂]的易變性會對我們未來通過發行額外股本證券籌資的能力造成負面影響。

風險因素

若我們將來發行額外的H股，則閣下將引致立即和重大攤薄，並可能經歷進一步攤薄。

由於我們的H股[編纂]高於在[編纂]之前的合併每股有形資產淨值，所以我們[編纂]的H股購買者可能經歷[編纂]合併有形資產淨值的立即攤薄。為了擴展業務，我們未來可能考慮[編纂]和發行額外的H股。若我們將來發行額外H股的價格低於當時的每股有形資產淨值，則[編纂]的購買者還可能經歷H股每股有形資產淨值的攤薄。

未來在公開市場大量出售或市場預期大量出售我們的H股，以及[編纂]中我們的A股可能轉換為H股，均可能對我們H股的交易價格造成重大不利影響。

[編纂]完成後，我們的H股或與H股有關的其他證券未來在公開市場上大量銷售，發行新的H股或與我們的H股相關的其他證券，或市場認為此類銷售或發行會發生。未來大量出售或預期大量出售我們的證券（包括任何未來發行）會對我們的H股市場價格和我們未來以有利的時間和價格籌資的能力產生不利影響。我們無法預測我們的H股未來在公開市場上大量銷售或市場認為銷售會對我們H股的市場價格產生多大影響。此外，倘我們日後發行更多證券，我們股東的持股可能被攤薄。我們發行的新股或股份掛鈎證券所賦予的權利及特權亦可能高於H股所賦予的權利及特權。

我們無法保證本文件中所載的從官方政府來源獲得的事實、預測及其他統計數據的準確性。

本文件中的若干事實、預測及其他統計數據來自各種官方政府資源。然而，我們的董事無法保證此類源材料的品質或可靠性。我們相信，該信息的來源是此類信息的適當來源，並已經在提取和複製此類信息時採取合理謹慎的態度。我們沒有理由相信此類信息虛假或具有誤導性或任何事實被遺漏會使得此類信息虛假或具有誤導性。儘管如此，來自官方政府來源的信息並未經過我們、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或其各自的聯屬人士或顧問的獨立驗證，因此，我們對這些事實和統計數據的準確性不作任何聲明。再者，我們無法對閣下保證，這些事實和統計數據的表述或編製方式與其他地方呈現的類似統計數據採用相同的標準或具有相同的準確度。在所有情況下，閣下應仔細考慮應給予這些事實或統計數據多少重視或重要性。

風險因素

我們在[編纂][編纂]的使用上擁有重大酌情權，而閣下未必認同我們使用所得款項的方式。

我們的管理層使用[編纂][編纂]的方式可能未獲閣下認同或不能產生理想的回報。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。然而，我們的管理層對於[編纂]的實際使用擁有酌情權。閣下將資金委託予我們的管理層，因而對於我們本次[編纂][編纂]的具體使用，閣下須倚賴我們管理層所作的判斷。

我們的過往股息並不預示著我們未來的股息政策，無法保證我們將來是否及何時股息。

我們過去已經股息派息。為了保護股東權益，我們持續股息。然而，無法保證在未來任何年度我們都能宣佈或派發任何金額的股息。根據適用的中國法律法規，股息派息會有若干限制，並且我們對利潤的計算會因為依據中國企業會計準則還是國際財務報告準則會計準則而存在若干方面的不同。任何未來股息的宣佈、支付和金額須經我們的董事酌情決定，考慮各種因素，其中包括但不限於：我們的經營業績、財務狀況、現金流量、資本支出要求、市場狀況、我們的戰略計劃和商業發展前景、監管部門對股息派息的限制措施及我們的董事視為相關的其他因素，並須經股東會批准之後方可作實。股息的任何宣派和支付以及金額須遵守我們的章程組織文件及適用的中國法律法規。我們的股息政策，詳見「財務資料－股息政策」。除了從我們的利潤和可供合法股息的準備金之外，不得宣派或派發股息。我們的過往股息不得視為預示我們的未來股息政策。

根據現有中國外匯法規，經常賬戶項目的付款，包括利潤分配、利息支付和貿易及服務相關的外匯交易，可以在符合某些程序要求的情況下，使用外幣進行，而無需事先獲得國家外匯管理局的批准。然而，若將人民幣兌換為外幣並匯出中國以支付資本開支（例如償還以外幣計值的貸款），則必須在主管政府部門獲批或登記。倘若外匯管制制度防止我們獲得足夠外幣以滿足我們的外幣需求，則我們未必能夠向股東支付外幣股息。再者，我們無法保證將來不會出台新的法規，可能進一步限制人民幣匯入或匯出中國。

風險因素

閣下不得倚賴我們就自己的A股在深圳證券交易所上市發佈的任何信息。

由於我們的A股在深圳證券交易所上市，我們須遵守在國內定期匯報及其他信息披露規定。因此，我們不時地對深圳證券交易所或中國證監會指定的其他媒體公開發佈我們的相關信息。然而，我們就A股上市宣佈的信息乃基於國內證券部門的監管規定、行業標準和市場慣例，不同於[編纂]適用的監管規定、行業標準和市場慣例。對深圳證券交易所或其他媒體披露的往績記錄期間的財務和經營資料的列報不可與本文件所載的財務和經營資料直接比較。因此，我們H股的潛在投資者應注意：在做出投資決策是否要購買我們的H股時，彼等應當僅僅倚賴本文件中包含的財務、經營及其他資料。通過在[編纂]中申請購買我們的H股，閣下將被視為已經同意，除了本文件中所載之外，不會倚賴任何其他資料，以及我們在香港就[編纂]做出的任何正式公告。

閣下應當認真閱讀整份文件，並僅僅倚賴本文件中包含的資料，以做出投資決策。我們強烈提醒閣下，不要倚賴新聞文章或其他媒體報道中所載的有關我們或[編纂]的任何資料。

我們強烈提醒投資者不要倚賴新聞文章或其他媒體報道中有關我們或[編纂]的任何資料。在本文件發佈之前，可能會有新聞和媒體報道我們、我們的業務、我們的行業及[編纂]。這些新聞和媒體報道可能含有參考本文件中未出現的資料，其中包括若干經營和財務資料和預計、估值及其他資料。我們尚未授權在新聞或媒體中披露任何此類資料，也不針對任何此類新聞或媒體報道或任何此類資料或發佈的準確性或完整性承擔任何責任。我們不對任何此類資料或發佈的適當性、準確性、完整性或可靠性做出任何陳述。倘若任何此類資料與本文件中所載的資料不一致或相互抵觸，則我們免責，並且閣下不得倚賴此類資料。

風險因素

本文件所載的前瞻性聲明受風險和不確定性影響。

本文件包含前瞻性聲明，有關我們的商業策略、經營效率、競爭地位、現有運營的增長機會、管理層的計劃和目標、若干備考資料及其他問題。「目標」、「預計」、「相信」、「可能」、「預測」、「潛在」、「繼續」、「預期」、「意圖」、「會」、「或須」、「計劃」、「尋求」、「將」、「將要」、「應當」及這些詞語及其他類似表達的否定辨識為一系列此類前瞻性聲明。這些前瞻性聲明，其中包括與我們將來的業務前景、資本支出、現金流量、營運資金、流動性及資本性資源有關的前瞻性聲明，必須是我們的董事和管理層最佳判斷的估計值，涉及一些風險和不確定性，可能造成實際結果迥異於前瞻性聲明所建議的結果。因此，這些前瞻性聲明應結合各種重要因素，包括本章載列的因素。因而，這些聲明並不保證未來表現，而投資者不得過度倚賴。