
業 務

概覽

我們的使命

構築以人為本的智能未來。

我們的願景

成為數智車輛診斷、智慧能源、具身智能集群領域的AI應用領軍企業。

我們是誰

我們是領先的數智車輛診斷及智慧充電解決方案提供商。我們堅持前沿技術創新，並積極探索具身智能集群領域。我們致力於提供AI驅動的軟硬件深度融合的解決方案，以滿足客戶不斷變化的需求，助力構建以人為本的智能未來。

憑藉我們強大的業績和技術能力，我們在多個行業取得了領先地位。根據弗若斯特沙利文的資料：

- 數智車輛診斷：
 - 按2022年、2023年及2024年收入計算，我們是全球第一的數智車輛診斷解決方案提供商，市場份額從2022年的9.1%增長到2024年的11.1%。
- 智慧充電：
 - 按2024年海外收入計算，我們是最大的中國智慧充電解決方案提供商。
 - 按2024年收入計算，我們是北美第四大智慧充電解決方案提供商，亦是北美最大的中國智慧充電解決方案提供商。

憑藉20多年的行業經驗，我們開發了一套具有強大協同效應，並以技術能力為基礎的全面解決方案組合。於往績記錄期間，我們通過提供數智車輛診斷及智慧充電解決

業 務

方案產生收入。我們始終著力探索AI應用以優化解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是首批開發垂域AI模型，並將此類模型應用於數智車輛診斷及智慧充電解決方案，以賦能相關智能功能落地的企業之一。

同時，我們在具備巨大商業增長潛力的領域中，持續突破自身AI應用及技術能力的邊界。我們已推出具身智能集群解決方案，該方案可協助用戶通過我們的自研AI應用平台，協同多個具身智能體，憑借監測與運維能力賦能設施管理。我們的AI應用平台由Hub平台、AIP平台及數據平台組成，共同支撐具身智能體的連接與調度。這些具身智能體涵蓋人形機器人等多形態具身機器人。依托我們的解決方案，用戶可對油田、交通樞紐、工業園區等各類設施進行管理。於往績記錄期間，我們並未通過提供該解決方案產生任何收入。截至最後實際可行日期，我們已與多家客戶完成試點項目合作，且正就進一步合作展開討論。例如，在其中一項試點項目中，客戶使用我們的解決方案管理其油田工作，通過對運行狀態的監測，實現對漏油等異常情況的自動檢測與上報。進一步詳情請參閱「—我們的服務—具身智能集群」。

我們已建立起全球化的銷售網絡，覆蓋全球約100個國家或地區。我們的銷售渠道包括經銷網絡及直銷渠道。截至最後實際可行日期，我們已與全球800多家經銷商展開合作，持續擴大市場覆蓋範圍並提升市場滲透率。同時，我們直接與終端客戶合作，為全球頂尖能源企業、主流充電設施營運商、汽車診斷設備經銷商以及《財富》500強公司提供服務。

業 務

下圖進一步展現了我們於往績記錄期間的成就。

領先地位	技術實力	商業表現
全球第一 數智車輛診斷解決方案 提供商 ⁽¹⁾	高研發投入 研發僱員佔比 超 55% ⁽²⁾ 研發投入佔比 超 15% ⁽³⁾	財務表現 收入複合年增長率 31.7% ⁽⁴⁾ 淨利潤複合年增長率 162.0% ⁽⁴⁾
全球第一 診斷平板 ⁽⁵⁾ TPMS產品 ⁽⁵⁾ ADAS標定產品 ⁽⁵⁾	專利 全球超 1,600 項 ⁽⁶⁾	高毛利率軟件收入 軟件收入複合年增長率 21.6% ⁽⁴⁾
中國企業第一 智慧充電解決方案提供商 ⁽⁷⁾	行業首批 垂域AI模型在數智車輛診斷及智 慧充電領域的應用 ⁽⁸⁾	全球化佈局 約 100 國家及地區 ⁽⁹⁾ 3 大海外生產基地 ⁽⁹⁾

附註：

- (1) 根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的收入計。
- (2) 截至2025年6月30日研發僱員佔僱員總數的百分比，不包括生產僱員。
- (3) 截至2025年6月30日止六個月研發開支佔總收入的百分比。
- (4) 於2022年至2024年。
- (5) 根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的收入計，剔除OEM產品。
- (6) 截至2025年6月30日。
- (7) 根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的海外收入計。
- (8) 根據弗若斯特沙利文的資料。
- (9) 於往績記錄期間／截至最後實際可行日期。

業 務

我們的道路

我們始終將技術作為重中之重，使我們的成長道路與行業趨勢及客戶需求保持一致，並建立了解決方案組合，為可擴展及可持續的業務模式奠定基礎。憑藉明確的戰略目標及嚴謹的執行力，我們抓住了交織於每一波技術演進浪潮中的關鍵機遇。時至今日，我們已戰略性地拓展至數智車輛診斷、智慧充電及具身智能集群領域，在複製過往成功的同時，創造協同效應，開闢新的增長途徑。展望未來，我們將持續推進創新，拓展核心能力邊界，鞏固為創造長期價值而設計的穩健業務模式。

數智車輛診斷：起步及奠基

在成立初期，我們認識到傳統車輛診斷固有的共同挑戰，特別是在診斷準確性、車輛兼容性及操作複雜性方面。隨著行業加速邁向更深度的數字化整合以及對智能解決方案的需求增長，我們在數智車輛診斷領域確立了地位，為我們的業務奠定了基礎。

我們的數智車輛診斷解決方案涵蓋診斷終端及診斷軟件。我們的產品組合從單一產品不斷拓展至燃油車及電動汽車的一系列終端，以及TPMS及ADAS標定產品。結合我們的軟件，提供軟硬件一體的診斷解決方案。

我們多年來對該行業的堅定投入塑造了我們領先的市場地位，並支撐了我們的歷史成就。這種專注也使我们積累了深厚的行業知識及洞察力，創造了寶貴的資產，為持續擴張及開發我們的數智車輛診斷垂域AI模型提供了動力。通過這一模型，我們進一步將智能化技術融入解決方案，實現語音指令、車輛外觀檢測等智能功能，進而持續革新並重塑用戶體驗。

智慧充電：新興增長機遇

為應對全球向電動汽車及智能技術轉型的趨勢，我們認識到這一行業演變中所蘊含的變革潛力。憑藉我們在電力電子及AI領域的核心能力，我們於2021年推出了智慧充電解決方案。我們的智慧充電解決方案於往績記錄期間錄得顯著增長，收入由2022年

業 務

的人民幣95.8百萬元增加至2024年的人民幣870.0百萬元，複合年增長率達201.4%，並由截至2024年6月30日止六個月的人民幣379.9百萬元進一步增加39.2%至2025年同期的人民幣528.8百萬元。

我們的智慧充電解決方案適用於各類充電場景。通過專為智慧充電開發的垂域AI模型及AI智能體的進一步增強，我們的解決方案可實現智能充電站數據管理、24小時自動化問答等智能功能，從而提供無縫的充電體驗，同時賦能充電站運營的充電過程到日常運營管理及維護。

此舉是對我們數十年來積累的成熟技術及行業洞察的自然延伸。我們將在車輛識別及先進算法方面的專業知識拓展至智慧充電領域，與我們的車輛診斷業務共同構成了可持續增長的驅動力。

具身智能集群：AI賦能的未來

AI及機械人技術的發展正在重塑日常運營，驅動各行業發生深刻變革。憑藉我們的多模態感知及垂域AI模型方面的能力，我們推出了具身智能集群解決方案，這是一個圍繞具身智能體構建的、由AI賦能的解決方案。該解決方案為創新及業務發展開闢了全新機遇，同時為以人為中心的智能技術持續發展奠定了基礎。

業 務

我們的解決方案

下圖說明我們解決方案的組成部分。

數智車輛 診斷	<p>診斷設備：</p> <ul style="list-style-type: none">(i) 適用於燃油車與電動汽車的綜合診斷產品(ii) 輪胎壓力監測系統(TPMS)產品，例如用於檢測、監控與維護輪胎狀態的傳感器及工具(iii) 高級駕駛輔助系統(ADAS)標定產品，確保ADAS功能正常運作 <p>診斷軟件：</p> <ul style="list-style-type: none">(i) 支撐診斷設備核心功能並簡化診斷流程的診斷軟件(ii) Autel Cloud—基於SaaS的診斷數據管理平台，涵蓋數據收集、整理、分析與安全共享功能
智慧充電	<p>能源智能中樞：</p> <ul style="list-style-type: none">(i) 系列充電樁(ii) 為客戶需求量身定製的一站式能源管理解決方案 <p>充電軟件：</p> <ul style="list-style-type: none">(i) 充電站管理系統(CSMS)，以支持充電站運營商的運營效率(ii) 運維(O&M)雲平台，用於充電樁及充電站的日常維護(iii) 支持一站式能源管理解決方案運營的能源管理系統(EMS)雲平台(iv) 支付雲平台，實現充電服務後無縫結算
具身智能 集群	<p>具身智能體：</p> <p>該解決方案的硬件部分包含多形態具身機器人，例如人形機器人</p> <p>AI應用平台：</p> <p>Hub平台、AIP平台與數據平台共同支持多個具身智能體同時進行連接與協同運作</p>

業 務

我們的業務模式

我們以客戶需求為核心，憑藉行業專業知識及AI技術，提供軟硬件整合的綜合解決方案，將一次性硬件收入與持續性軟件收入相結合，打造了一個可擴展、可持續的商業模式。

我們以智能硬件為業務入口接觸客戶，通過軟件服務持續為客戶創造價值。此業務模式可助力我們將成功經驗複製到各類解決方案業務中。

過去數十年間，我們積累了專業技術與豐富的行業洞見。憑藉這些積累，我們得以運用AI技術開發垂直領域AI模型及AI應用平台，並透過這些模型與平台，提供由AI智能體驅動的智慧功能，以及優化升級的相關服務。

透過向全球客戶提供智能功能與服務，我們獲得更深入的行業洞見並提升專業能力，得以開發更精細的垂直領域AI模型及更智能的AI智能體，進一步強化技術實力，最終構建支撐長遠可持續發展的業務增長良性循環。

我們的市場機遇

數智車輛診斷

隨著全球汽車保有量的穩步提升，疊加平均車齡的不斷增加，燃油車的數智車輛診斷需求穩定增長。同時，電動汽車滲透率的快速提高，帶來了以電池、電機、電控系統為核心的新能源車輛診斷與檢測需求的新增長機會，進一步推動數智車輛診斷行業向電動化和數智化方向演進。此外，在生成式AI融合的驅動下，數智車輛診斷正從傳統被動檢測向主動預測及預防措施轉變，同時實現多模態智能交互演進。全球數智車輛診斷市場正朝著軟硬件更深層次融合的方向持續發展。

數智車輛診斷行業中，TPMS產品以及ADAS標定產品增長機遇尤其顯著。多國通過立法要求，推動了TPMS技術在車輛中的廣泛應用，而傳感器的持續更換週期則不斷推動著TPMS傳感器的更換需求。根據弗若斯特沙利文的資料，全球用於數智車輛診斷解

業 務

決方案的TPMS傳感器出貨量(不包括OEM產品)預計在2030年將超過1.68億個。此外，自動駕駛技術的普及顯著推動ADAS標定產品等專業化服務的需求。

根據弗若斯特沙利文的資料，全球數智車輛診斷行業市場規模預計將在2030年增長至約80億美元，2024年至2030年的複合年增長率預計將達到13.1%，其中軟件佔比預計將從2024年的約16.8%提升至2030年的約26.7%。

智慧充電

在全球氣候危機加劇的背景下，各國加快低碳發展以實現碳中和，推動電動汽車市場迅速擴張。隨著電動汽車規模的迅速擴大，充電基礎設施建設也在以前所未有的速度增長。

展望未來，行業將呈現大功率充電、用戶體驗升級、一站式能源管理解決方案及智能多網融合的發展趨勢。在這些發展趨勢的推動下，智慧充電有望在降本增效、能源管理、用戶體驗等多個領域創造增長機遇。因此，該市場有望繼續擴大。全球智慧充電市場規模預計將從2024年的104億美元增長至2030年的504億美元，複合年增長率達30.2%，其中軟件佔比預計將從2024年的約4.4%提升至2030年的約25.4%。

具身智能集群

傳統人工作業及單一智能設備難以滿足複雜環境下的設施管理需求。我們的具身智能集群解決方案可協同多個具身智能體開展協作，透過檢測及維護支援設施管理，並可應用於多個領域，為各行業的智能轉型注入新動力。

根據弗若斯特沙利文，全球具身智能集群解決方案市場規模將從2024年的343億美元增長到2030的2,002億美元，複合年增長率達34.2%，其中軟件佔比預計將從2024年的約14.1%提升至2030年的約30.0%。

業 務

我們的業績表現

於業績記錄期，我們實現了強勁的收入增長。我們的收入由2022年的人民幣2,265.6百萬元增長至2024年的人民幣的3,932.3百萬元，複合年增長率達到31.7%，並由截至2024年6月30日止六個月的人民幣1,841.7百萬元增長27.3%至2025年同期的人民幣2,345.4百萬元。我們的軟件收入不斷提升。於2022年、2023年、2024年以及截至2025年6月30日止六個月，軟件收入分別為人民幣301.7百萬元、人民幣359.0百萬元、人民幣445.8百萬元、人民幣281.1百萬元。

隨著我們進一步提升運營效率及盈利水平，我們的淨利潤從2022年的人民幣81.6百萬元增長至2024年的人民幣560.3百萬元，複合年增長率為162.0%，並進一步從截至2024年6月30日止六個月的人民幣360.1百萬元，增加26.3%至2025年同期的人民幣454.6百萬元。

我們的優勢

最大的數智車輛診斷解決方案提供商和領先的智慧充電解決方案提供商

我們是全球最大的汽車數智車輛診斷解決方案提供商，多款產品享譽全球。根據弗若斯特沙利文：

- 於2022年、2023年及2024年，我們在全球汽車數智車輛診斷解決方案行業排名第一（以收入計算），市場份額從2022年的9.1%增至2024年的11.1%，進一步鞏固了市場領先地位。
- 我們的診斷平板排名第一（以2024年收入計）。我們最新一代診斷平板Ultra S2是業內首個應用語音指令和車輛外觀檢測智能功能的診斷設備。
- 於2024年，我們的TPMS產品在數智車輛診斷行業（不包括OEM產品）中按收入計排名第一，市場份額為13.3%。
- 於2024年，我們的ADAS標定產品在數智車輛診斷行業（不包括OEM產品）中按收入計排名第一，市場份額為9.4%。

業 務

我們亦是領先的智慧充電解決方案提供商。我們的智慧充電解決方案於往績記錄期間錄得顯著增長，收入由2022年的人民幣95.8百萬元增加至2024年的人民幣870.0百萬元，複合年增長率達221.5%，並由截至2024年6月30日止六個月的人民幣379.9百萬元進一步增加45.8%至2025年同期的人民幣528.8百萬元。根據弗若斯特沙利文的資料：

- 於2024年，按海外收入計，我們是最大的中國智慧充電解決方案提供商。
- 於2024年，按收入計，我們是北美第四大智慧充電解決方案提供商，亦是北美最大的中國智慧充電解決方案提供商。

通過解決方案持續演進，我們贏得了客戶更深的信任，將日益豐富的技術創新變為現實產品，推動可持續、高質量增長的良性循環。

深入人心、性能卓越的解決方案

秉持「以終為始」的理念，我們通過聚焦客戶需求、理解不同應用場景的獨特要求，並將科技創新轉化為符合客戶動態需求的解決方案，打造出深入人心、性能卓越的解決方案。

數智車輛診斷

我們的數智車輛診斷解決方案無縫集成硬件與軟件，將傳統繁瑣、零散的維修流程轉變為高效的工作流。診斷設備是我們解決方案的核心硬件基礎。我們持續優化及擴充設備產品組合，以提升我們設備的智能化、精準度和易用性。例如，我們最新的設備Ultra S2集易用性與先進功能於一體，具有廣泛的車輛兼容性、語音交互功能，並在智能外觀檢測方面具備精準度。

同時，我們更新診斷軟件，以滿足不斷變化的需求。針對電動汽車，我們開發了一套基於專有算法的專用系統，可對高壓部件進行全面的測試，並實現快速、無損的電池檢測，從而提升安全性能與運行效率。此外，我們開發了Autel Cloud，這是一款SaaS平台，提供維修報告存儲及數據管理功能，旨在助力實現高效的車輛信息管理與長期數據整合。通過該平台，用戶能夠將數據轉化為可操作的洞察，顯著提升診斷準確性並提高運營效率。

業 務

智慧充電

我們的智慧充電解決方案設計適用於各類充電場景，包括商業及家庭充電。我們的智慧充電解決方案旨在通過雲平台將電網、電動汽車、充電樁台整合在一起，為用戶實現可靠的充電運營和優化的充電體驗，同時提高充電站運營商的運營效率。

我們的智慧充電解決方案提供可靠、安全且無縫的充電體驗。主要功能包括實時智能安全防護(可檢測並降低風險)、即插即充功能(簡化充電流程)以及自優化與自修復維護(最大限度減少停機時間)。此外，我們的解決方案通過先進的算法提高了能源利用率並增強了充電站運營的經濟回報。此外，我們的一站式能源管理解決方案進一步與光伏板和儲能系統集成，以幫助緩解上游電網容量限制的影響，確保穩定的充電功率並提高電站利用率。

具身智能集群

我們的具身智能集群解決方案專注於通過AI應用平台在各種環境中提供高效智能化設施管理。具體而言，該解決方案讓與來自不同品牌的具身智能體無縫連接，且使具身智能體能够在各自職責範圍內的不同環境中精準地發揮最佳性能。它通過自主執行提升運營效率，實現無縫任務管理和自動化報告。自然語言任務生成、自動路線規劃和智能導航進一步提升了用戶體驗，大幅減少了人工調整的需求。

持續創新和領先的技術能力

我們聚焦應用型技術創新，持續提升核心能力。我們已建立了一個技術創新與產業應用相互促進、形成良性循環的閉環系統。憑藉我們的技術能力及從各行業積累的洞察，我們發掘更大的商業機遇及應用。這推動了更先進算法的開發，促進運營與技術進步，進一步鞏固我們的領導地位。

業 務

數智車輛診斷技術

我們打造了包括MaxiFlash、MaxiOS、MaxiSim和MaxiSys等多個數智車輛診斷系統，使我們的解決方案能夠實現高效、精準和自適應的車輛診斷。此外，依托道通雲平台，我們打破信息孤島，實現數據的流通。針對電動汽車需求，我們開發了電池診斷技術，以提高診斷的準確度及效率。

我們還佈局了數智車輛診斷的垂域AI模型，基於端雲協同架構，依托海量診斷數據和典型案例，為用戶提供實時故障診斷和決策支持。模型支持搭載自然語言搜索功能的語音指令操作，以及具備多模態交互能力的車輛外觀檢測功能，可持續迭代提升診斷準確度及用戶體驗。

智慧充電技術

我們的智慧充電解決方案以電力電子技術及AI技術為基礎。我們的充電模塊是我們電力電子技術的核心，並採用整合式直流光伏儲充架構與先進材料，不僅降低能源轉換損耗，更提升充電效率。我們的AI技術通過基於多智能體協同之智慧充電機制優化充電流程，並憑藉數位孿生監控等智慧化運維能力，保障充電設備穩定運行。

我們亦開發出具備多模態處理能力的智慧充電垂域AI模型，可實現充電站運營智能數據管理及24小時自動化問答等智能功能。隨着更廣泛的用戶群採用我們的解決方案，反饋和不斷增加的數據支持提高了模型穩定性和適配性。

具身智能集群技術

我們不斷優化自有的具身智能體本體的硬件配置及智能化水平，提高多模態感知和環境理解能力，能夠在複雜空間中執行高效作業。

我們已開發了用於具身智能集群的垂域AI模型，專注於在動態環境中增強具身智能體的性能。這些模型通過多種數據類型訓練並採用多種模型訓練方法，實現了多模態感知、自主決策與可靠的任務執行，同時持續提升模型泛化能力與任務成功率。此外，

業 務

我們還開發了一套集成的AI應用平台，支持具身智能體的管理以及AI智能體開發、模型訓練與推理及數據處理的全生命週期管理，從而提升解決方案的交付效率及可擴展性。

卓越的全球化業務佈局

我們建立了涵蓋研發、生產以及銷售的全面全球業務佈局。通過發揮全球協同與本地化運營相結合的優勢，我們為客戶提供快速響應及高效的問題解決，為全球業務的持續增長奠定了堅實基礎。

全球化創新

通過全球研發網絡，我們聚焦核心技術突破與區域市場需求的結合，截至2025年6月30日，我們的研發人員分佈在中國及海外的多個辦事處。我們根據地區優勢配置研發資源，實現跨區域協作，推動先進技術並行發展，並支持快速響應本地需求，確保從創新到應用及商業化的高效轉化。

全球化生產

我們已在中國、越南、美國和墨西哥經營生產基地，並配備本地化運營團隊與供應鏈。全球化生產網絡使我們優化生產資源、調整各區域產能靈活度，並確保了產品交付的穩定性與效率，也增強了我們應對國際貿易環境變化及區域監管環境差異的能力，為全球業務的持續增長提供有力支撐。

全球化市場

我們在全球核心市場設立銷售子公司及本地服務團隊，構建覆蓋北美、歐洲、中國內地及其他100多個國家和地區的銷售及經銷網絡。依托這一全球化佈局，我們能夠實時洞察不同區域市場趨勢與客戶需求，實現從客戶要求、產品開發到交付服務的全流程敏捷響應，為全球客戶提供一致、優質的售後服務體驗。

業 務

高質量客戶群體和合作生態

我們建立了廣泛且優質的客戶基礎，為我們的持續成長提供了堅實支撐。通過經銷商及直銷渠道的銷售網絡，我們觸達更大範圍市場的消費者。截至最後實際可行日期，我們與全球超過800家經銷商合作。此外，我們與全球能源公司、主要充電設施運營商或車輛診斷零售商及《財富》500強企業建立了長期合作關係。這些長期合作關係反映了我們解決方案及技術的優勢，並加強了我們的全球品牌影響力。

我們與客戶建立了協作共贏的合作生態。客戶的洞察與前瞻思維持續推動我們取得突破，促進我們的產品創新與技術進步。通過一體化的產品開發流程，我們與客戶保持緊密協作，形成「客戶驅動創新、創新反哺客戶」的良性循環。例如，在我們的智慧充電解決方案中，客戶對效率與成本效益的關注促使我們加大研發投入，從而實現了AI智慧充電等重大技術突破。這些創新不僅加強了我們與客戶的關係，也鞏固了我們在關鍵技術領域的領先地位。

我們以客戶需求為業務核心，交付可靠的性能與服務。這使我們積累了廣泛的客戶群體，從而為我們高質量、可持續的增長奠定了堅實基礎。

富有遠見的管理團隊、崇尚創新的企業文化

我們以富有遠見的管理團隊為引領，將創新深植發展核心。

我們的創始人兼董事長李先生以前瞻性的視野和卓越的執行力引領企業發展方向。李先生具備前瞻視野及深厚的行業洞察力。彼敏銳地識別了數智車輛診斷領域的關鍵技術變遷與市場機遇，帶領我們成為該領域的全球領導者。隨著數智車輛技術與AI融合的行業演進，李先生的戰略遠見對我們確立發展方向起到了關鍵作用。在其領導下，我們在智慧充電及具身智能集群解決方案上取得了重大突破，為可持續增長建立了持久的競爭優勢。

業 務

在李先生的領導下，我們組建了一支來自車輛診斷、新能源及人工智能領域經驗豐富的核心管理團隊。這支團隊兼具戰略眼光與卓越執行力。我們的管理團隊專注於創新與成果，具備系統性思維、全球視野及強大的運營卓越能力。在業務運營中，我們秉持大膽探索、協作共贏的理念，持續提升組織敏捷性與創新能力，以確保戰略目標的有效執行。

我們將創新作為發展的基石，培育鼓勵創造與前瞻思維的企業文化。秉持為卓越而進行戰略投入的原則，我們旨在通過多元化的激勵機制吸引頂尖行業人才，營造協作共贏的環境。截至2025年6月30日，我們擁有超過1,000名研發專業人員，為技術創新與產品迭代提供了有力支持。

我們的策略

AI驅動解決方案，聚焦應用場景

我們將持續專注於解決關鍵行業痛點，識別具有巨大AI應用潛力的市場機會，並開發創新的AI驅動解決方案。通過推動技術創新，我們旨在加速產業升級，同時持續為客戶提供高質量、高效的智能解決方案。這將推動我們業務的穩步增長，並確保長期可持續發展。

數智車輛診斷

我們將繼續開發新一代AI驅動的汽車診斷解決方案。面向電動汽車，我們將融合AI車輛診斷專家與AI電池檢測專家的能力，推出覆蓋整車與電池系統的新能源診斷方案。

同時，我們將進一步升級Autel Cloud，通過開放式平台架構，使其從單一診斷工具演進為行業共享的基礎平台，支持標準化數據形成並強化我們的技術優勢。

業 務

智慧能源

我們將持續完善一站式能源管理解決方案，以應對電力供應不足、電網擴容成本高昂及能源運營費用上升等行業挑戰。利用我們的垂域AI模型，我們計劃開發AI智能體，對充電站從規劃建設到運維、優化及擴容的全生命週期進行管理，從而提高充電容量利用率，降低用電成本及運營風險。

我們將拓展AI在能源交易領域的應用，打造能源交易智能體，推動車網互動協同、參與虛擬電廠市場，進一步提升充電站運營商的收益。

此外，我們將進一步拓展智慧充電解決方案在更多場景中的應用，依託從兆瓦級大功率充電產品中積累的技術，我們將積極探索全球AI數據中心供電系統領域的機遇。同時，我們也將探索自動駕駛汽車機器人充電領域的機遇。

具身智能集群

我們將升級Hub平台，支持用戶順暢接入並統一管理不同品牌、不同形態的具身智能體，實現規模化多智能體調度。同時，我們持續強化AIP平台，助力客戶搭建針對垂直行業場景的AI智能體矩陣。這項舉措可實現以智能體 workflow 取代傳統人工作業，達成端到端無人化作業。

我們將進一步增強和擴展我們的具身智能體產品組合，這將作為我們具身智能集群解決方案的核心硬件基礎。未來，我們將持續拓展具身智能集群解決方案的全場景應用能力，向更多行業延伸，藉此將我們定位為具身智能集群領域的領導者。

全面擁抱AI，推動技術

我們將全面擁抱AI，並增加對技術的投資。通過垂域AI模型的開發、AI智能體的強化以及建立統一智能平台，我們旨在加速AI在行業場景中的應用。

業 務

我們計劃優化面向數智車輛診斷、智慧能源及具身智能集群領域的垂域AI模型。具體而言，我們將開展研究，以優化模型算法與數據迭代機制，從而提升智能硬件在多模態感知、推理與決策方面的能力。

我們計劃強化智能體的能力，從而提升我們產品的競爭力。在AI智能體方面，我們將繼續加強其在任務規劃、情境管理、多任務協同等能力，使其硬件設備能夠獨立完成更複雜的工作。在具身智能體方面，我們將深化在智能決策、空間智能、自適應運動控制、群體協作及可靠硬件等領域的專業能力，從而為特定行業應用開發領先的具身智能體。

我們計劃完善AIP平台和數據平台的相關技術，加快AI應用在業務中的落地實施。AIP平台將包括智能體評估系統，用於優化提示詞、知識清洗、模型微調和成本調整，實現智能體的持續學習與自我演進。我們亦將改進AIP平台的模型訓練與推理能力，以包括實時檢測與異常檢測功能，提升模型的準確性、推理速度和成本效率。此外，我們的數據平台將把數據工程與知識工程整合為自動化流程，提升數據生產效率與質量，同時優化數據飛輪以實現加速運轉。

以人為本，構築AI人才高地

我們始終將人才視為業務增長的核心驅動力。通過招募人才、促進技能發展及維持多元化團隊，我們正構建一個AI及應用人才庫，以支持我們的長期發展。

我們將實施精準化引才戰略，組建具備強大創新能力的跨學科團隊。我們計劃引進兼具強大AI能力與行業經驗的複合型人才，並加強在AI模型、AI智能體、具身智能集群及電力電子等關鍵領域的人才儲備。通過構建跨學科、協作式的創新團隊架構，我們推動研發與業務運營之間的高效協同，實現技術突破與商業應用的深度融合。

業 務

我們亦將完善全鏈路人才培養體系，打造我們的隊伍及培養專注於特定行業應用的AI人才。通過圍繞AI基礎知識、自動編程、智能體開發、AI工具及平台搭建等內容開展系統培訓，我們旨在提升員工對AI技術的理解及其在不同業務場景中高效應用AI的能力，從而推動形成「人人懂AI、人人會用AI」的組織文化。

此外，我們將優化激勵體系，以支持長期留住人才並釋放他們的創新潛力。我們計劃採用更多元化、分層次的激勵措施，包括合夥人機制、長期激勵計劃及項目專項獎勵等，提升團隊穩定性、激發創新活力並強化組織凝聚力。

AI驅動組織變革，全面提升企業效能

我們計劃加速研發、製造、銷售及服務等全流程工作流的數字化，旨在提升整體營運效率。為支持全球業務運營，我們將構建可組合的數字化能力架構，推動流程標準化與數字化工具在各區域協同應用，從而提升響應速度，打破地域和部門之間的壁壘。

我們計劃通過將成熟經驗提煉為可復用的標準化能力，開發能力共享平台。與此同時，我們將建設統一的知識庫與分析雲平台，整合全鏈路業務數據和行業洞察，以提升決策的準確性和及時性。

我們將積極推動組織智能轉型，以開闢創新型增長新來源。我們將充分挖掘AI智能體應用的潛力，打造智能體員工矩陣，並推動組織從傳統階層式架構轉型為更扁平化、高效的模式。此項轉變將協助員工從執行者向問題解決者、決策者及系統設計師演變，建立支撐持續創新及長遠發展的新型組織運營模式。

尋求AI前沿技術版圖併購、戰略合作

我們計劃繼續推進戰略性股權投資與收購，以把握新的增長機遇及拓展AI技術邊界。我們將圍繞AI，積極尋找領域的併購與投資機會，重點關注AI技術、大數據處理與分析以及具身智能等方向。通過該等舉措，我們旨在推動前沿技術與現有業務的融合，實現技術與業務的雙重協同，並加速我們在新一輪科技變革中的發展。

業 務

任何未來投資或收購的交易規模將視具體情況而定。我們擬將本次[編纂][編纂]的一部分用於實施該戰略。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何特定投資或收購目標。更多詳情請參閱「[編纂]」。

我們的解決方案

下表載列於所示期間我們按產品劃分的收入明細（以絕對金額及佔總收入的百分比列示）。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	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	%
	(未經審計)									
數智車輛診斷										
診斷終端										
— 綜合診斷										
產品	1,148,209	50.7	1,286,594	39.5	1,267,392	32.2	608,391	33.0	694,398	29.6
— TPMS	411,955	18.2	532,440	16.4	705,750	18.0	328,768	17.9	515,595	22.0
— ADAS	175,364	7.7	307,484	9.5	390,457	9.9	176,998	9.6	207,475	8.8
— 其他 ⁽¹⁾	96,554	4.3	163,711	5.0	208,833	5.3	113,004	6.1	98,937	4.2
小計	1,832,082	80.9	2,290,229	70.4	2,572,432	65.4	1,227,161	66.6	1,516,405	64.6
診斷軟件	301,457	13.3	352,761	10.9	442,584	11.3	209,093	11.4	276,185	11.8
小計	2,133,539	94.2	2,642,990	81.3	3,015,016	76.7	1,436,254	78.0	1,792,590	76.4
智慧充電										
能源智能中樞	95,502	4.2	566,527	17.4	866,701	22.0	378,192	20.5	523,924	22.3
充電軟件	269	0.0	6,207	0.2	3,257	0.1	1,666	0.1	4,866	0.2
小計	95,771	4.2	572,734	17.6	869,958	22.1	379,858	20.6	528,790	22.5
其他 ⁽²⁾	36,245	1.6	35,428	1.1	47,282	1.2	25,633	1.4	24,060	1.1
總計	2,265,555	100.0	3,251,152	100.0	3,932,256	100.0	1,841,745	100.0	2,345,440	100.0

附註：

- (1) 包括與我們的綜合診斷產品、TPMS及ADAS以及普通車鑰匙及毫米波傳感器等其他產品一併銷售的各類硬件配件。
- (2) 包括陳舊原材料銷售及租賃收入。

業 務

下表載列於所示期間我們主要硬件產品的銷量及平均售價。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	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
	人民幣元／		人民幣元／		人民幣元／		人民幣元／		人民幣元／	
個	個	個	個	個	個	個	個	個	個	
診斷終端										
—綜合診斷產品.....	655,102	1,753	511,114	2,517	630,824	2,009	268,434	2,266	404,690	1,716
—TPMS	4,099,637	100	5,323,656	100	8,388,617	84	3,696,983	89	6,009,436	86
—ADAS	2,623	66,856	3,343	91,978	4,997	78,138	1,947	90,908	3,116	66,584
小計.....	<u>4,757,362</u>	<u>68,709</u>	<u>5,838,113</u>	<u>94,596</u>	<u>9,024,438</u>	<u>80,231</u>	<u>3,967,364</u>	<u>93,263</u>	<u>6,417,242</u>	<u>68,385</u>
智慧充電										
能源智能中樞.....	23,655	4,037	83,641	6,773	91,156	9,508	38,408	9,847	50,578	10,359
總計／總體.....	<u>4,781,017</u>	<u>72,746</u>	<u>5,921,754</u>	<u>101,369</u>	<u>9,115,594</u>	<u>89,739</u>	<u>4,005,772</u>	<u>103,110</u>	<u>6,467,820</u>	<u>78,744</u>

數智車輛診斷

我們的數智車輛診斷旨在提供端到端的車輛診斷體驗，涵蓋全面檢查、準確故障診斷及智能分析。我們的數智車輛診斷主要被不同規模的汽車維修店採用，適用於較多主流燃料車及電動車品牌與型號。

我們的數智車輛診斷包括：

- 診斷終端，包括(i)專為燃料動力及電動汽車設計的綜合診斷產品；(ii)輪胎壓力監測系統(「TPMS」)產品，包括用於檢測、監測及維護輪胎狀況的傳感器及診斷工具；以及(iii)高級駕駛輔助系統(「ADAS」)標定產品，用於確保車輛ADAS功能正常運行。
- 診斷軟件，包括(i)支持診斷終端核心功能並簡化車輛診斷過程的診斷軟件；及(ii)基於SaaS的平台Autel Cloud，提供診斷數據管理功能。

業 務

診斷終端

綜合診斷產品

我們的綜合診斷產品不斷發展，以滿足消費者不斷變化的需求。截至2025年6月30日，我們的綜合診斷產品支持全球逾230個汽車品牌，涵蓋燃油乘用車、電動汽車及商用車。

我們最初專注於燃油乘用車，並持續優化解決方案，以求簡潔高效。我們的綜合診斷產品使用戶能無縫連接車輛系統，並通過一鍵操作快速識別故障的根本原因，極大簡化了維修流程，同時確保了準確性。此外，我們已擴展產品範圍，納入針對電動汽車的診斷解決方案。除了檢查車輛系統外，我們的診斷平板及其他產品亦可在關鍵電動汽車硬件部件從車輛上拆卸後對其進行檢查，從而支持車內及車外診斷應用。

我們的綜合診斷產品包括：

- 診斷平板電腦。基於Android操作系統的高性能診斷平板電腦，配備先進處理器及防眩光高清顯示屏，支持分屏多任務處理功能，確保流暢高效的用戶體驗。此外，我們的診斷平板電腦還提供儲存維修及保養記錄，以及互聯網瀏覽等基本功能。

我們持續升級診斷平板，集成更先進的智能技術。例如，我們最新的診斷平板Ultra S2具備語音指令功能，可通過語音交互實現診斷設備的無縫操控，並快速獲取所需信息。這使得用戶可以更方便、更高效地使用診斷應用程序。此外，Ultra S2還採用了用於外觀檢測的視覺識別技術，其通過將圖像與預先構建的數據庫進行比對來掃描和分析車輛損傷情況，精準識別並分類損傷以進一步評估。

- 其他。其他主要包括用於車輛檢查的各種設備，例如診斷讀碼器。這些設備便攜且用戶友好，用戶可通過讀取並解析錯誤代碼、傳感器數據及車輛性能信息，快速獲取車輛數據以進行診斷。此外，我們還提供一系列用於提升車輛檢測效

業 務

率的設備，包括用於目視檢查的內窺鏡、適配不同車型的專用線纜、示波器以及其他有助於實現全面診斷的必備工具。

我們的綜合診斷產品通常運作如下：

- 車輛連接。診斷過程首先在我們的診斷平板電腦與車輛之間建立連接。一旦連接建立，平板電腦就會自動連接到車輛並開始診斷程序。
- 全面掃描。建立連接後，平板電腦界面容許用戶從各種診斷軟件中進行選擇。客戶還可以選擇不同品牌的車輛及型號。然後，診斷平板電腦會對車輛系統進行掃描，評估其運作狀態並識別潛在故障。診斷平板電腦會檢索並清除錯誤代碼，顯示關鍵車輛模組的實時數據，並進行功能測試，讓客戶能夠快速發現問題並進行針對性維修。
- 診斷分析。對於燃料驅動汽車，診斷終端提供引導式數據流分析、編碼及零部件適配功能。對於電動汽車，其設有專用測試模組，透過分析充電水平、電池健康狀況、電池平衡及溫度等指標，評估高壓電池及相關系統，同時還會在維修前後生成清晰的診斷報告，讓客戶能夠確認維修工作的成效。

業 務

下文載列我們具代表性的綜合診斷產品的部分詳情。

產品	圖片	主要特點
MaxiSYS ULTRA S2		<ul style="list-style-type: none">• 搭載13.7英寸觸控屏幕安卓平板電腦，配備512GB存儲空間，並內建六合一車輛通訊與測量系統。• 提供OEM級別診斷功能，包括J2534通路編程、四通道示波器、萬用錶、波形生成、CAN-Bus測試，以及獨立式遠程專家支援服務。• 搭載AI圖像分析技術，提供多點數字化車輛檢測服務。
MaxiSYS MS919 S2		<ul style="list-style-type: none">• 搭載11英寸新一代安卓觸控屏幕平板電腦，配備升級版無線型道通MaxiFLASH VCM12六合一車輛通訊與測量單元，支持J2534通路編程、四通道示波器、波形產生器、萬用錶、CAN-bus網絡測試及獨立式遠程專家功能。• 支持多點數字化車聯能檢測應用程序，以及免持平板導航助手Max。• 透過即時數據融合、參考採樣、參數繪圖功能實現增強型參數識別碼分析，並可整合示波器與即時數據顯示畫面，執行即時分割畫面分析。
MaxiSYS MS909 S2		<ul style="list-style-type: none">• 搭載11英寸新一代高階診斷級安卓觸控屏幕平板電腦，配備升級版無線型道通MaxiFLASH VCI2車輛通訊介面及J2534通路編程設備。• 支持多點數字化車聯能檢測應用程序，以及免持平板導航助手Max。

TPMS產品

我們的TPMS產品旨在通過持續監測輪胎狀況來提高車輛安全性，從而盡早發現輪胎問題並增強車輛的整體性能。我們的TPMS產品兼容主流車型，廣泛兼容於各類車輛。

業 務

我們將定期更新TPMS產品，每年通常進行六至八次升級，確保產品持續兼容，並滿足車輛系統技術發展的不斷變化需求。

我們的TPMS產品包括：

- TPMS傳感器。我們研發了一系列TPMS傳感器，這些傳感器安裝便捷，易於替換。例如，我們自主研發了四合一通用型可編程TPMS傳感器，該傳感器採用獨特的結構設計，可實現幾秒內的快速拆裝，且可靠性媲美原廠水平。同時，該傳感器能夠實時、無線地將輪胎數據傳輸至車輛系統，確保輪胎氣壓維持在正常範圍、性能發揮最佳，從而提升行車安全性與能效。
- TPMS診斷工具。我們的TPMS診斷工具包括緊湊型手持設備，專用於診斷輪胎壓力系統，並可激活、編程以及配置TPMS傳感器。這些工具讓用戶能夠讀取傳感器數據、編程傳感器、清除故障代碼及重置警示燈。TPMS診斷工具會顯示輪胎壓力、電池狀態和溫度等實時數據，並可以記錄和回放傳感器信息，還可自動檢測傳感器的位置，協助技術人員快速識別並解決問題，從而提升服務效率和準確性。

下文載列我們具代表性的TPMS產品示例。



TPMS傳感器



TPMS診斷工具

ADAS標定產品

我們的ADAS標定產品專為標定車輛內各種ADAS系統而設，兼容主流車型，支持各種精準標定方法，確保自適應巡航控制、車道偏離警告、車道維持輔助及盲點檢測等關鍵ADAS功能運作正常。我們提供適用於汽修店的高級ADAS標定產品，以及可在住宅環境中進行標定的緊湊、可折疊產品，顯著提升了效率及靈活性。

業 務

我們的主要ADAS標定產品包括：

- ADAS標定主框架。主框架用於在ADAS標定過程中精確定位及穩定車輛。其確保車輛保持正確對齊及靜止，這對於獲得精確標定結果至關重要。

我們的優質主框架產品將四輪定位與ADAS標定功能整合於單一集成框架中，允許同時進行定位與標定，從而提高精度並縮短整體標定時間。該標定框架配備3D攝影機，可自動判定及調整目標高度，實現精確的光學測量而無需手動測距。橫樑高度可通過單一控制進行調整，使系統即使在地面不平整時仍能保持準確的標定結果。

- 診斷平板電腦。診斷平板電腦與ADAS標定主框架捆綁銷售，作為該產品的中央控制，其與車輛的傳感器連接，管理標定程序，並確保準確調整。該平板電腦還能生成保險公司認可的標定報告。
- 其他配件。我們提供一系列可選配件，包括專為不同汽車品牌設計的標定板。

下文載列我們具代表性的ADAS標定產品示例。



業 務

診斷軟件

診斷軟件支持診斷設備的核心功能並簡化診斷過程。我們銷往海外的診斷設備通常包含一年免費軟件訪問權限。第一年後，海外客戶可選擇支付約80美元至2,000美元的年度訂閱費以根據購買的硬件設備類型繼續接收最新的軟件更新及訪問高級系統功能。

此外，我們推出了Autel Cloud，一款提供維修報告存儲、數據管理的SaaS平台，致力於構建覆蓋車輛全生命週期資料的維修數據生態系統，實現高效的設備管理與數據沉澱。通過開放的API集成能力，Autel Cloud能夠與外部系統實現無縫數據共享，打破信息壁壘，推動構建協同互連的汽車維修生態系統。

與此同時，我們高度重視數據的安全與隱私保護。Autel Cloud採用嚴格的訪問控制，確保所有用戶數據在存儲與傳輸過程中的機密性和完整性，為用戶提供可靠的信息安全保障。

智慧充電

我們的智慧充電解決方案旨在為各種應用提供高效可靠的充電體驗。該解決方案以先進的能源智能中樞為中心，並與充電軟件無縫集成，使用戶能夠毫不費力地檢測、控制和優化彼等充電體驗。

能源智能中樞

電動汽車充電樁

我們的電動汽車充電樁組合包括直流和交流充電樁，從公共充電站運營商到個人車主，旨在滿足客戶的不同需求。這些充電樁旨在提供安全、高效和可靠的充電體驗。我們所有的電動汽車充電器均可通過CSMS系統及運維雲平台實現集中管理，支持實時檢測與遠程管理功能，詳情載於「— 充電軟件」，因此可提高整體運營效率。

業 務

我們的直流充電器具有以下特點：

- 最優體驗。我們的直流充電樁提供快速高效的充電體驗，功率範圍從40 kW到1.44 MW，適用於從乘用電動汽車至重型電動貨車的充電場景。我們的直流充電樁可應用於多種充電場景，包括高速公路服務區、加油站及車隊。
- 最佳可靠性。我們的直流充電器專為卓越可靠性而設計，運行時間保持在98%以上，大幅減少停機時間。此外，直流充電樁具備穩定的通信網絡及強勁的信號，可確保不同充電樁之間實現高效的數據傳輸與連接。
- 最高運營效率。我們的直流充電樁能源轉換效率最高可達97%，並可無縫整合至我們的一站式能源管理解決方案中。

我們的交流充電樁具有以下特點：

- 最佳可靠性。我們的交流充電樁功率介乎7kW至44kW，適用於住宅、商業及寫字樓等多種充電場景。此外，我們的交流充電器經過嚴格測試，包括約32項安全保護測試，以確保其安全性及可靠性。它們提供穩定可靠的溝通，並支持持續線上溝通及運營。
- 使用便捷，安裝迅速。我們的交流充電樁專為便捷使用而設計，安裝過程快速高效，通常十分鐘即可完成充電樁搭建。
- 安裝靈活。我們的交流充電樁預設初始配置，可簡化安裝流程，並能無縫整合至我們的一站式能源管理解決方案中。

業 務

以下為我們的主要直流充電樁產品及其各自的功率規格。



DH240
80kW~240kW



DH480
160kW~480kW



兆瓦級充電系統
320kW~1.44MW

以下為我們的主要交流充電樁產品及其各自的輸出功率規格。



交流單槍充電樁
7.4kW~22kW



交流超級戶外充電樁
約44kW

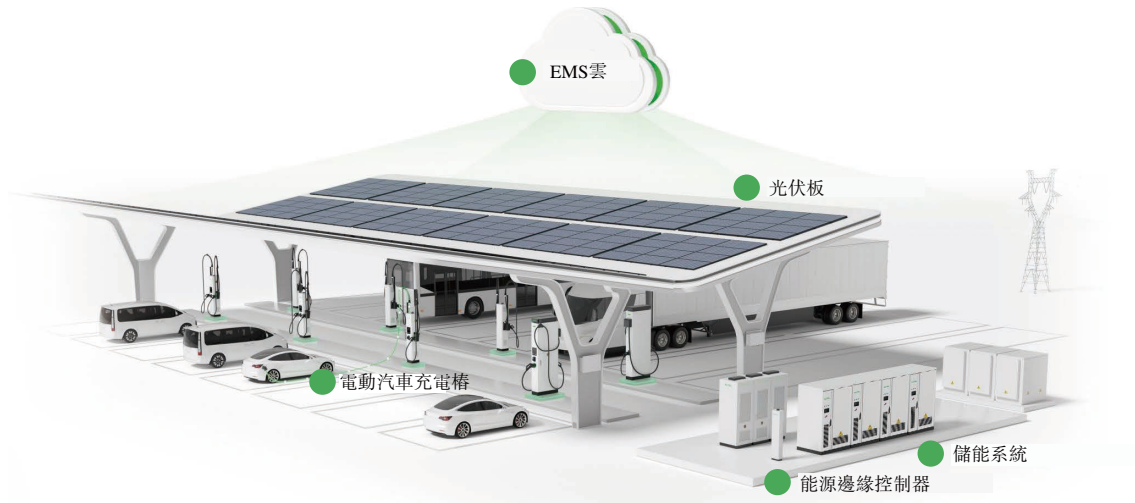
一站式能源管理解決方案

我們根據客戶需求提供一站式能源管理解決方案，幫助緩解上游電網容量限制的影響，確保穩定的充電功率並提高電站利用率。這大大降低了充電站運營商的總體能源成本。

這類解決方案通常包含以下組件：(i)捕獲太陽能並將其轉化為電力的光伏板，(ii)存儲所發電能的儲能系統，(iii)為電動汽車充電提供電力的充電樁，(iv)處理實時數據並動態調整能源分配的專有能源邊緣控制器，及(v)專有EMS雲平台，該平台通過實時管理能量流來協調光伏發電、儲能和充電需求，在太陽能充足時儲存多餘電能，並在用電高峰期釋放儲能。於往績記錄期間，我們合資格供應商處獲得光伏板及儲能電池。

業 務

以下闡述我們的一站式能源管理解決方案。



充電軟件

我們開發了包含四款雲平台在內的一系列充電軟件，以幫助客戶高效管理其充電站。有關雲平台與第三方電動汽車充電樁完全兼容，為使用其他製造商充電樁的客戶提供靈活的選擇，從而實現無縫集成。於往績記錄期間，我們的雲平台在海外投入運營，訂閱費來自海外客戶，其可以選擇以每個充電樁連接器每年約50美元至600美元的訂閱費訂閱我們的收費軟件。

我們的充電軟件包括：

- CSMS。CSMS是一個SaaS平台，旨在提升充電站運營商的運營效率和用戶體驗，助力其實現可持續、可擴展的發展。它是中國首個獲得全功能OCPP 2.0.1認證的平台，同時還獲得了ISO/IEC 27018和CSA-STAR雲安全認證。此外，CSMS採用邊緣雲協同架構，確保在離線或網絡條件不佳時仍能正常運行。

為了進一步提升性能，我們開發了一套支持CSMS的專業AI智能體，可為用戶提供實時數據與決策支持，從而提高效率、簡化分析流程，並實現更優的運營表現和決策效果，包括：

- 數據分析體可自動生成每日業務報告，支持對話式數據查詢，幫助管理人員快速全面掌握運營狀況，徹底免去人工數據處理環節。

業 務

— 問答體提供全天候客戶服務，以極快的速度響應查詢，大幅提升服務效率。

- 運維雲平台。我們的運維雲平台旨在簡化充電樁的運營和維護。其易於使用，可一鍵配置及部署。該平台支持充電樁的自動發現和匹配故障，快速啟動自動化診斷流程。此外，通過對設備的實時監控和對充電過程的端到端跟蹤，該平台收集了溫度、數據流和可視化指標等關鍵數據。通過將此與充電歷史可追溯性相結合，它可以準確分析每次充電的數據，從而及早發現潛在問題，並在這些問題導致重大停機之前及時解決。

為提升易用性，我們已為我們的運維雲平台開發了一個運維AI智能體。該運維AI智能體透過自然語言交互，可協助進行診斷、配置及問題解決，減少人工介入的需求。通過持續收集及分析充電樁運行數據，該智能體旨在隨著時間推移優化其性能，支持更早識別潛在問題，並有助於持續提升運維雲平台的穩定性及效率。

- EMS雲平台。EMS雲平台與能源邊緣控制器協同運作，基於充電運營數據、負載預測及分析算法，協調現場光伏發電、電池儲能及電動汽車充電樁，實現優化的能源生成及電力分配。該平台亦支持更高效地部署電動汽車充電站點，並提升各站點內的充電樁利用率，有助於提高充電站運營商的回報。
- 支付雲平台。我們的支付雲平台是一個智能支付解決方案，旨在支持廣泛的充電站運營商應對海外市場的多種使用場景。該平台支持多幣種結算、多種支付方式，並通過多渠道提供接入服務，確保充電交易支付體驗的順暢與高效。

具身智能集群

我們推出了我們的具身智能集群解決方案，於往績記錄期間我們並未從該解決方案產生任何收入。透過我們專有的AI應用平台整合具身智能體，我們提供一套解決方案，透過自動化機器人檢測及維護，為設施管理提供支援。我們的AI應用平台包括Hub平台、

業 務

AIP平台及數據平台，其共同為具身智能體的互聯協同提供支持。該等具身智能體涵蓋人形機器人等多種形態的具身機器人。

我們的具身智能集群解決方案設計用於多種場景，包括能源領域(如油田)、交通樞紐(如高速公路)及工業園區。透過實時信息收集與分析，其支持早期故障偵測及及時應對，從而提升管理效率及運營響應能力。

截至最後實際可行日期，我們已與若干客戶完成試點項目並商榷進一步合作。例如，我們與一家在中國多個地區經營油田的大型石油燃氣公司開展一項試點項目。於該試點項目中，我們為客戶的油田設施管理提供支持。利用我們的Hub平台，客戶可以指示具身智能代理在油田現場操作。該代理進行例行現場監測，且能夠檢測並上報異常情況，如輸油管道洩露，幫助客戶及時響應並管理運營問題。

具身智能體

具身智能體是我們具身智能集群解決方案的物理載體，旨在支持廣泛的潛在應用場景。我們從可信賴的供應商處採購具身智能體，並確保其與我們專有的AI應用平台兼容，使其能夠自主可靠地運行。

此外，我們於2025年10月推出了具備先進感知、規劃與運動控制功能的專有具身機器人，使其能夠在極少人為干預的情況下自主運行。利用自主導航功能，我們的具身機器人可以解析周圍環境，規劃運動路徑，並執行任務。通過多向移動性和自適應控制系統，它們能夠在室內和室外運行，在不平坦或受限的空間中導航，並對環境變化做出響應。

業 務

AI應用平台

我們開發了三個AI應用平台，實現具身智能體的高效管理和運營：

- **Hub平台。**Hub平台為一款開放式平台，旨在促進多品牌具身智能體的連接與管理。用戶可透過本平台管理具身智能體，實現工作流程自動化，涵蓋任務執行、檢測、響應、歸檔及數據管理等。該平台支持具身智能體的閉環執行，從現場場景中的問題識別、評估到解決，助力各行業加速向無人化、智能化運營轉型。

基於構建於AIP平台的多智能體工作流程，用戶可透過自然語言指令驅動各智能體協同作業。任務協調智能體作為指揮中樞，在接收指令後負責規劃任務並分派至具身智能體集群。路線規劃智能體隨即生成最優執行路線。任務執行過程中，多模態分析智能體識別問題並觸發實時告警。完成後，報告生成智能體自動編製符合行業規範的運營報告。據此實現具身智能體作業的單指令、端到端自主執行模式。

- **AIP平台。**AIP平台整合了AI智能體開發模組與AI模型訓練及推理模組，為AI智能體開發以及AI模型訓練及推理提供全生命週期管理。具體而言，
 - AI智能體開發模組支持用戶無需編寫代碼，透過AI驅動的自然語言交互功能或可視化拖放界面創建AI智能體。其提供預構建模板及配套工具，協助用戶高效集成常用功能，大幅縮減智能體的開發時長。用戶可搭建多智能體工作流程，實現日常任務的自動化與優化，從而提升整體效率。
 - AI模型訓練及推理模組支持AI模型的訓練、部署及管理。其可視化配置能夠以最少的人工調優生成訓練及部署任務。它同時支持數據集管理及智能標註，並能對AI模型訓練進度、部署狀態及推理性能進行實時檢測。

業 務

AIP與Hub平台協作，實現跨客戶場景的順暢工作流程及協調執行，從而提升整體運營效率。

- 數據平台。數據平台為AI模型訓練提供數據生命週期管理。它自動化關鍵步驟——包括數據收集、清洗、整理、標註及評估——以減少人工工作。它同時管理數據存儲及處理，並設計用於與主流AI模型配合進行訓練及推理，包括AIP平台，其表明端到端工作流程中的無縫數據流動及模型的持續改進。

定價

我們為產品定價時會考慮多種因素，主要包括(i)客戶需求、(ii)原材料成本、(iii)產品差異化，以及(iv)市場競爭格局。

為避免不良競爭，我們向經銷商提供統一的建議零售價。經銷商有一定程度的酌情權，可根據我們的建議零售價調整實際零售價。然而，我們的經銷商不得採取任何可能嚴重影響我們產品零售價的行動。有關我們經銷權管理的更多詳情，請參閱「—銷售及經銷網絡—我們的銷售渠道—經銷權」。

銷售及經銷網絡

我們已建立龐大的銷售及經銷網絡。下表載列於所示期間我們按地理區域劃分的客戶合同收入明細(以絕對金額及佔客戶合同收入的百分比列示)。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	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	%
	(未經審計)									
北美.....	1,047,475	46.4	1,697,908	52.3	1,989,838	50.7	966,241	52.5	1,207,813	51.6
歐洲.....	419,415	18.6	538,132	16.6	789,892	20.1	324,538	17.7	430,378	18.4
中國內地.....	158,850	7.0	81,374	2.5	101,183	2.6	65,344	3.6	68,639	2.9
其他 ⁽¹⁾	631,909	28.0	926,588	28.6	1,042,722	26.6	481,490	26.2	634,586	27.1
總計 ⁽²⁾	<u>2,257,649</u>	<u>100.0</u>	<u>3,244,002</u>	<u>100.0</u>	<u>3,923,635</u>	<u>100.0</u>	<u>1,837,613</u>	<u>100.0</u>	<u>2,341,416</u>	<u>100.0</u>

業 務

下表載列於所示期間我們經銷商數量的變動情況。

	截至12月31日止年度			截至6月30日
				止六個月
	2022年	2023年	2024年	2025年
截至期初	664	735	957	900
新增經銷商	284	433	287	250
終止經銷商	213	211	344	290
截至期末	<u>735</u>	<u>957</u>	<u>900</u>	<u>860</u>

於往績記錄期間，我們終止與若干經銷商的業務關係，主要由於(i)為優化經銷網絡而終止與表現不佳的經銷商的合作；(ii)其違反合同安排；及(iii)其業務範圍或戰略重點發生變動。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與經銷商並無任何重大未決糾紛或訴訟。

主要合同條款

我們通常會與經銷商訂立標準經銷協議。我們經銷協議的主要合同條款包括以下各項：

期限及終止 一般為期一年至三年，倘經銷商未能履行協議中明確規定的若干責任，我們可提前終止合同。

指定銷售區域 我們通常會為每名經銷商的線下銷售活動劃定特定地理銷售區域，而獲授權線上銷售活動則不受地理區域限制。

付款及信用條款 我們會經全面評估經銷商的概況及付款歷史後按個別情況向彼等授出信用期。對於部分經銷商，我們可能要求於貨品出貨前預付部分款項。

業 務

交付..... 我們通常負責根據經銷商的要求安排產品交付。

銷售目標及最低採購要求 若干經銷商須於協議期限內達到若干銷售目標。我們可能會向達到或超過該等目標的經銷商授出獎勵。我們可能會為若干經銷商設定年度最低採購要求。倘經銷商未能達到規定目標，我們可能會終止協議。

按金..... 若干經銷商(尤其是線上經銷商)須於業務關係開始前預付按金，以確保彼等於協議期限內妥善履行合同責任。

按金將於業務關係終止時全數退還，前提是並無違反或違約協議。

定價..... 經銷商通常須按照我們的定價政策銷售產品。

產品質保 我們一般提供一至三年的質保期。

產品退貨 我們一般不允許經銷商退貨或換貨，除非產品質量問題由我們造成，根據弗若斯特沙利文的資料，這符合行業慣例。

經銷商甄選及管理

甄選管理

我們採用嚴格的流程甄選候選經銷商，側重於在業內擁有豐富經驗及在當地市場具有強大影響力的經銷商。在評估潛在經銷商時，我們會考慮區域市場狀況以及經銷商本身的資質及能力。主要評估標準包括業務資歷、聲譽、信譽、財務狀況，以及運營銷售方面的資源與優勢。

業 務

績效管理

我們已建立績效管理機制，據此，網絡分為不同的區域，每個區域由指定的區域經理監督。該等區域經理負責發展、監督及支持各自區域內的經銷商。

為確保有效管理，我們可能會在經銷協議中設定明確的銷售目標，並要求區域經理定期監察經銷商的表現。區域經理亦與經銷商保持持續溝通，以評估銷售進度、檢討營運，並確保遵守我們的政策及經銷協議。

基於績效評估，我們通常向經銷商提供有針對性的支持。我們提供宣傳材料以支持經銷商的營銷工作，並提供適合其各自銷售區域的銷售建議。我們亦提供培訓以幫助經銷商了解和操作我們的產品，並在需要時提供安裝及調整服務。此外，我們的在線客戶服務團隊提供實時支持，以解決經銷商及終端用戶的查詢。對於表現不佳的經銷商，我們分析潛在原因，並制定量身定製的改進建議及計劃。倘經銷商儘管採取補救措施仍未能達到預期，我們可能會調整其銷售區域或採取其他適當行動。

渠道堵塞風險管理

我們已採取以下措施，以最大限度降低渠道堵塞風險：

- (i) 訂單預測與交貨計劃。我們可能要求經銷商預先提供訂單預測與交貨計劃，這有助降低訂購過量的可能性。
- (ii) 退貨政策。我們維持嚴格的退貨政策，根據該政策，經銷商通常不得退回產品，除非產品質量問題歸因於我們。
- (iii) 銷售支持。對於表現不佳的經銷商，我們提供量身定製的改善建議和行動計劃，以改善其運營，從而降低過度庫存的風險。

業 務

- (iv) 存貨控制及管理。我們要求經銷商維持足以滿足市場需求的適當存貨水平，一般不應低於指定的週轉期限。經銷商亦須採用先進先出的方法，以避免產品過時。此外，我們可能要求經銷商提交存貨結餘報告，而我們的區域經理會定期與其溝通及可能進行現場視察，以審閱及監察其存貨水平。

蠶食風險管理

我們已採取以下措施以盡量減低經銷商之間互相蠶食的風險：

- (i) 指定的配送區域。我們根據經銷協議為各經銷商指定特定銷售渠道及區域。
- (ii) 產品可追溯性。我們建立了一個產品追溯系統，為我們的產品分配一個唯一的代碼，增強了整個產品生命週期的可追溯性。這使我們能夠識別潛在的跨渠道未經授權的經銷和蠶食，並及時採取補救措施。
- (iii) 定價政策。我們對產品實施定價政策，並向經銷商提供建議零售價。我們亦密切監察不同渠道的產品價格。
- (iv) 報告機制。我們鼓勵經銷商舉報疑似存在的未經授權經銷和自相殘殺的情況。我們會及時審閱及調查該等報告，並於有需要時採取適當的補救措施。

合規管理

如經銷協議所明確規定，我們要求所有經銷商必須嚴格按照適用法律法規運營。該等協議亦規定，我們無須就經銷商違規所引致的任何損失承擔責任。為監察及確保合規，我們與經銷商保持定期溝通，可能進行實地檢查，並設有舉報機制，以便及時識別及糾正潛在違規行為。

業 務

部分經銷商可能會將我們的產品出售予第三方零售商，而第三方零售商則會將產品轉售予本地維修店，根據弗若斯特沙利文的資料，這是業內常見的做法。據我們所知，我們的經銷商通常會與該等第三方零售商訂立分經銷協議。我們一般不會與該等第三方零售商訂立協議，或以其他方式保持直接關係。因此，我們通常對其並無控制權。

據我們所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的所有經銷商均為獨立第三方。

直銷

於往績記錄期間，我們主要通過各種直銷渠道銷售智慧充電解決方案及少量數智車輛診斷解決方案。直銷亦使我們能夠收集寶貴的第一手客戶反饋，有助與我們持續優化產品設計、營銷策略及銷售渠道運作。

我們的直銷客戶主要包括各類汽車修理廠、充電站運營商、充電站安裝商、車隊運營商及社區物業管理公司。我們的直銷團隊專注為重點客戶提供服務。我們的直銷團隊銷售人員組成，其對我們的解決方案有深入的了解，並擁有豐富的銷售經驗。

營銷

我們的銷售及營銷團隊負責發掘市場機遇、分析行業趨勢及管理客戶關係。憑借行業專業知識，我們的銷售及營銷團隊能夠有效傳達我們產品的價值主張，策略性地專注於加強與現有客戶的長期合作夥伴關係，同時積極拓展與潛在客戶的聯繫。

我們的營銷工作以提升品牌知名度及推動客戶參與為戰略核心，通過線上及線下渠道協同推進。線下營銷措施主要包括(i)與主要客戶共同開發示範性充電站，樹立行業標桿及打造可複製案例；及(ii)參與中國及海外主要行業展會與會議，藉此展示產品並結識潛在客戶。線上營銷工作則聚焦於通過我們的官方網站、社交媒體賬號以及與第三方媒體平台合作進行精準推廣，旨在擴大品牌觸及範圍及提升市場知名度。

業 務

生產

於往績記錄期間，我們在自有生產基地生產絕大部分診斷終端及充電樁。

截至最後實際可行日期，我們運營以下生產基地：

- 深圳生產基地，生產數智車輛診斷所用診斷終端及智慧充電所用充電樁。
- 海防生產基地，位於越南，主要生產數智車輛診斷所用的診斷終端及智慧充電所用的充電樁。
- 北卡羅來納生產基地，位於美國，主要生產智慧充電所用充電樁。
- 墨西哥生產基地，剛竣工，尚未開始量產。

下表載列於所示期間我們生產設施按主要產品類別劃分的產能、產量及利用率詳情。

	截至12月31日止年度									截至6月30日止六個月		
	2022年			2023年			2024年			2025年		
	設計產能 ⁽¹⁾	實際產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾	設計產能 ⁽¹⁾	實際產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾	設計產能 ⁽¹⁾	實際產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾	設計產能 ⁽¹⁾	實際產量 ⁽²⁾	利用率 ⁽³⁾
	個	個	%	個	個	%	個	個	%	個	個	%
數智車輛診斷.....	6,383,000	4,848,161	76.0	9,469,000	6,826,810	72.1	13,073,000	9,858,031	75.4	9,012,500	8,306,602	92.2
智慧充電.....	107,900	70,454	65.3	139,800	95,766	68.5	139,800	88,417	63.2	69,900	58,680	84.0

附註：

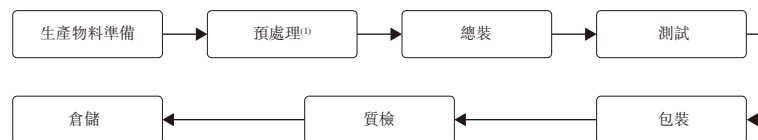
- (1) 年／期內設計產能乃基於以下假設計算：(i)所有生產線均滿負荷運作；及(ii)生產基地於2022年、2023年及2024年每年運作288天，而截至2025年6月30日止六個月則運作144天。
- (2) 年／期內的實際產量為該年／期內所生產的產品總量。
- (3) 年／期內的利用率等於實際產量除以同年／期的設計產能。

業 務

於往績記錄期間，我們的產能利用率出現波動，乃主要由於產能擴張、規劃及優化，以及生產基地的智能化升級及改造。展望未來，我們計劃進一步提升產能以支持業務增長，主要通過實施智能生產線及數字化系統，從而提高現有生產基地的效率和產量。我們能否成功實施擴張計劃取決於與大型建設及擴展項目有關的常見狀況及風險。更多詳情請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 倘我們的生產設施出現營運中斷或機器故障，我們的庫存水平和生產計劃可能會受到不利影響」。

我們的生產流程

下圖說明了我們診斷終端和充電樁的典型生產流程的關鍵步驟。



附註：

(1) 這一步驟僅適用於充電樁。

生產物料準備

我們為診斷終端及充電樁採購並準備關鍵零部件與物料，同時借助自動化系統，確保各產品線所需物料均能及時、準確供應。

預處理

針對充電樁，預處理階段涉及充電樁專用零部件的準備與集成工作，包括功率模塊、通信單元及智能控制器等，確保這些部件在最終裝配前具備良好的兼容性與性能。

業 務

最終裝配

在該階段，診斷終端與充電樁的相關零部件將組裝為成品，並融入自動化檢測與數字工作指令，以確保產品具備高精準度與一致性。

質量檢測

在整個生產流程中，診斷終端與充電樁會在關鍵階段接受質量檢測，並採用機器視覺、傳感器數據記錄等先進監測技術，以檢測並處理各類潛在缺陷。

測試

診斷終端與充電樁需經過嚴格的功能測試，包括軟硬件驗證、校準及連通性測試。針對充電樁，通過智能分析技術優化性能測試流程，確保系統具備高效性與可靠性。

包裝

成品診斷終端與充電樁將進行安全封裝後發貨，同時借助智能物流功能實現實時追蹤，並通過自動化包裝系統提升發貨效率。

倉儲

成品將轉運至倉庫，倉庫內的自動化庫存管理系統會實時追蹤庫存水平，確保實現優化存儲，同時保障訂單快速履約及物流高效運轉的就緒狀態。

第三方製造商

於往績記錄期間，我們委聘第三方製造商組裝數量有限的產品，主要用於技術要求較低的任務。這使我們能夠提高運營效率並更加專注於核心生產流程。

我們在選擇製造商時維持嚴格的標準，並考慮其資質、供應能力、管理制度、生產設施及運營標準等因素。在確認製造商成為我們的供應商之前，我們會對其營業執照、許可證、生產許可證、外部產品檢驗報告、管理體系認證、產品認證及其他相關文件

業 務

進行全面評估。

我們要求所有製造商在採購原材料及生產我們產品的所有關鍵生產流程中均遵守我們的內部指引、政策，以及適用的行業標準和監管規定。

我們通常每年均會與製造商訂立協議。該等協議的典型條款涵蓋產品類型、訂購及交付方式、付款及信用條款、技術規格、質量保證責任以及終止條款。我們的製造商須符合我們規定的質量標準，並對產品缺陷所引致的任何責任負責。此外，相關協議中包含保密條款，以保護我們的商業秘密及知識產權。據董事所知，我們的所有製造商均為獨立第三方。

研發

研發團隊

我們已組建一支專業且經驗豐富的研發團隊。截至2025年6月30日，我們的研發團隊共有1,028名僱員，佔我們總人數的32.0%。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為人民幣561.4百萬元、人民幣535.1百萬元、人民幣635.8百萬元及人民幣375.5百萬元，佔我們於各期間總收入的24.8%、16.5%、16.2%及16.0%。

截至2025年6月30日，我們的研發人員分佈在中國及海外的多個辦事處。我們從事數智車輛診斷、人工智能、具身智能、雲與大數據，以及電力電子的研發。

研發流程

我們已建立綜合產品開發流程，涵蓋從產品概念到生命週期管理的全過程。通過該結構化流程，我們確保高效的產品開發、標準化的質量控制及優化的成本管理。

業 務

下文載列我們的主要產品開發程序：

- **產品概念及規劃**。我們收集內部需求，定義產品概念及規格，設計整體產品架構，並制定初步的業務、銷售及生產計劃。重點在於明確產品供應，確保設計和資源的可行性，並協調各部門的業務目標。
- **產品開發與驗證**。我們會進行詳細的硬件、軟件及結構設計，然後進行多層級測試與驗證，包括系統設計驗證、系統集成測試及系統驗證測試。我們還進行beta測試及國內外認證測試，以確保產品符合功能、安全和性能要求，並為量產做準備。
- **市場推出及生命週期管理**。我們執行產品推出及量產爬坡計劃。在產品生命週期內，我們持續評估產品性能，實施優化措施，並管理產品終止計劃，以確保產品競爭力的持續性，並實現產品價值最大化。

我們的研發及技術成就

數智車輛診斷

我們已構建專有診斷系統及電池診斷技術，該等技術由我們的診斷垂域AI模型提供支持，共同構成了我們數智車輛診斷的技術基礎。

診斷系統

我們已開發一套相互關聯的系統。每個系統在統一框架內各司其職，形成一個涵蓋硬件連接、系統控制及智能分析的閉環系統，從而能夠實現高效、準確及自適應的車輛診斷。

我們的診斷系統包括：

- **MaxiFlash**是我們的車輛診斷通信系統，作為連接入口，通過OBD端口等標準接口，將診斷終端與車輛的車載ECU連接起來。其採用專有的高度集成通信系

業 務

統，確保與車輛建立穩定可靠的連接。該系統支持眾多不同的汽車通信協議以及有關診斷終端的三大國際標準，並能自動檢測所需的連接類型。憑借多通道通信和優化的協議棧，該系統大幅提升了通信速度及效率，可同時與超過20個ECU建立穩定連接，為所有後續診斷操作提供了基礎。

- **MaxiOS**是我們的車輛診斷操作系統，負責管理診斷任務的處理和執行方式。**MaxiOS**基於定製的安卓系統構建，包含一個統一的軟件開發工具包（「**SDK**」），提供一套標準化的工具，簡化開發過程、改善用戶體驗，並確保在不同車輛系統和型號間的兼容性。該系統整合了動態資源管理功能，可根據診斷任務的實時需求分配處理能力和帶寬等系統資源，防止系統過載並保持流暢運行。此外，**MaxiOS**通過優化數據處理和結果分析的速度，加快關鍵診斷流程，實現更快、更準確的診斷，提升整體效率。憑借威脅檢測等內置安全功能，**MaxiOS**為設備和數據提供強大保護，使其在車輛診斷中安全可靠。
- **MaxiSim**是我們的智能仿真分析系統，利用大數據和機器學習技術自動解析車輛通信協議並驗證算法。**MaxiSim**能精確創建虛擬車輛環境，並模擬ECU及通信總線的行為，從而大幅減少測試中對實體車輛的需求，顯著提升運營效率。
- **MaxiSys**是我們的診斷專家系統，負責分析通過**MaxiFlash**收集並由**MaxiOS**處理的數據。其能夠對多種汽車品牌和型號進行快速準確的診斷。**MaxiSys**能夠自動識別車輛、通信協議及控制單元，顯著提升掃描速度。其跨平台及模塊化設計將各功能分離，使系統在保持一致用戶體驗的同時，能夠快速適配不同的產品平台。**MaxiSys**與**MaxiSim**及**Autel Cloud**連接，作為分析核心，將原始診斷數據轉化為可行的結果。

業 務

電池診斷技術

我們開發電池診斷技術，以解決電動汽車動力電池在檢測及維修中的主要挑戰，包括故障定位困難、診斷指標不全及測試效率低下等問題。通過將診斷流程標準化及精簡化，該技術降低了對技術人員經驗的依賴，並提升了整體效率。

我們利用大型廣泛的真實案例數據庫，基於不同品牌及使用場景下的大規模運營數據，建立了一套全面的電池健康指標。通過將電池行為的深度研究與機器學習及深度學習技術相結合，我們開發了能夠精確檢測電芯老化等問題的智能模型，實現了精準的故障識別，提升了診斷的準確性及效率。

用於數智車輛診斷的垂域AI模型

我們基於邊雲協同架構，構建了一個垂域AI模型，可提供實時故障識別及決策支持，顯著提升問題檢測的準確性及車輛診斷的整體效率。

該模型基於從涵蓋傳統燃油車到電動汽車的多種汽車類型收集的廣泛數據進行訓練。該數據庫使模型即使用戶以籠統或非技術性語言描述問題，亦能準確識別故障。該模型支持多模態交互，可同時處理文本、語音、圖像及傳感器數據流。這使其能夠全面理解車輛狀況，並實現一體化的多維度診斷。

為支持持續改進，該模型從實際車輛檢測過程中產生的實時數據及診斷反饋中學習。通過採用一個結合自動化學習技術與專家審核的智能數據標注系統，診斷案例可被高效地整理並轉化為結構化知識，從而不斷增強模型的性能及診斷準確性。

智慧充電

我們的智慧充電解決方案基於兩個核心技術基礎，即電力電子技術及AI充電技術。

業 務

電力電子技術—充電模塊

我們的充電模塊具備以下特點。

- 高效率
 - 實現最高97%的能源轉換效率，顯著降低運行損耗與電力成本。
 - 整合直流光儲充架構減少能源轉換環節。
- 高可靠性
 - 液冷及防水防塵保護，使模塊壽命延長至15年以上。
 - 實時監測、遠程診斷、壽命預測及遠程升級功能，實現預測性維護。
- 高電網兼容性
 - 諧波失真(iTHD)低於3%，提升電網品質。
 - 支持電網調峰，提升充電樁利用率。

AI充電技術

我們已開發一系列AI充電技術，構成智慧充電的技術基礎，包括：

- 智慧充電。我們已開發基於多智能體協同架構的智慧充電技術，以自動化及優化端到端充電工作流程。車輛識別智能體在車輛連接時識別車型。電力需求預測智能體預測所需充電功率。電力調度智能體計算跨越多個充電樁的最優一次性分配方案，以提升群充效率並降低電力成本。充電過程中，電池評估智能體執行電池狀態檢查。這些能力共同提升充電效率、安全性及充電站運營回報。

業 務

憑藉多智能體架構，我們的智慧充電技術具備「一次性最優」方案的特點，這相較傳統的「多次調整」方案是一重大轉變。我們的智慧充電技術透過數據閉環進一步增強，該閉環基於我們累積的充電數據及車型數據庫構建，使我們的AI模型得以持續優化。

- 運維技術。我們已開發結合AI、數字孿生建模及統一協議治理的運維技術，以管理我們充電樁的全生命週期。該技術持續收集設備數據，並為每個充電樁創建數字孿生體 — 從整機到其內部模組及組件 — 隨後分析行為模式以偵測異常早期跡象。當異常發生時，它通過精確定位受影響組件並生成定向警報來進行故障定位，同時提供詳細的診斷邏輯說明以支持故障排除。

我們的運維技術還管理運行在充電樁上的軟件，確保更新安全交付、記錄完整的版本歷史並分階段發佈，以避免升級期間的服務中斷。此外，一組標準化的應用程序編程接口(API)在受控架構下開放設備、固件及工單數據，實現了與外部系統的模塊化集成，並支持生態系統的協同發展。

- 智慧充電垂域AI模型。我們已開發針對智慧充電的垂域AI模型。該模型深度結合我們的業務邏輯與產品功能，並結合AI增強型樣本生成方法與模型微調技術，能夠提供緊貼充電站實際需求的決策支持及運營指導。

基於此模型的AI智能體可支持與用戶進行多輪語音互動，準確理解用戶意圖、作出可靠判斷並執行操作指令。該模型通過吸納實際運營活動的反饋，形成閉環學習系統，實現持續優化。隨著我們的充電設備與雲平台在更廣泛使用場景中的部署，該模型在對話準確性、任務執行能力與系統整體可靠性方面不斷提升，從而支持用戶體驗的持續改善。

業 務

具身智能集群

具身機器人技術

我們的具身機器人採用以下技術：

- 機器人本體。我們設計機器人本體以確保在運動及執行任務過程中具備可靠性、身體平衡及穩定性。傳感器、關節和執行器等關鍵模塊是模塊化的，易於更換或升級，從而增加了操作正常運行時間，簡化了維護，並支持未來升級的可擴展性。
- 具身智能體。我們的具身智能體是機器人的核心決策系統。它們結合了多模態感知、語言理解及任務規劃，使機器人能夠自主理解其環境並生成可操作的指令。該智能體使用多策略模型以提升任務執行效率與成功率，確保動態環境下性能穩定且可預測。
- 空間智能。我們的空間智能技術允許機器人通過整合位置及語義信息來理解周圍環境。該系統使機器人能夠更有效地處理及理解複雜的環境。使用多模態模型，我們增強了機器人理解任務與適應新環境的能力，在廣泛的用例中改善了任務執行與決策。
- 運動控制。我們開發了一種運動控制系統，該系統結合了力控制，可實現與人和物體的安全交互。該系統可確保動態任務期間的穩定與精確控制，優化運動及操縱。其亦使機器人能夠協調移動和操作，使其能夠在移動的同時有效地執行任務，增強整體任務穩定性及效率。

用於智能集群的垂域AI模型

我們已開發出三款用於智能集群的垂域AI模型，每款模型都旨在用於具身智能體在複雜及動態環境中的訓練後及性能增強。

業 務

多模態模型

我們已開發出一款多模態模型，專注於環境感知和機器人任務規劃。對於環境感知，該模型旨在通過對包括極端條件在內的各種場景建模，使機器人能夠理解環境。這加強了機器人的空間理解、推理和決策，提高了其在現實世界任務中的有效性。

對於任務規劃，該模型通過跨任務泛化、推斷潛在環境因素以及通過強化學習改進決策，幫助機器人從小數據集中快速學習。因此，機器人可以根據環境和指令自主生成帶有動作的計劃，在提高任務性能的同時減少對大量數據的需求。

VLA模型

我們自主開發了面向現實世界機器人應用的VLA模型。該模型將視覺輸入、語言指令和運動控制結合在一個系統中，因此可以跨不同類型的機器人使用，了解事物的位置以及它們如何隨時間變化，並輸出特定的動作步驟。通過對來自不同機器人和操作情況的數據進行訓練，該模型可以在複雜環境下保持一致的感知和理解並實現高任務完成率，從而實現多機器人任務的部署。該模型的主要功能包括：

- 採用通用方式描述機器人的動作，加上輕量級的自適應方式，因此不同類型的機器人可以遵循相同的命令，適應不同的操作環境；
- 將任務分解為多個步驟，一步一步推理，支持任務執行；
- 自監督訓練循環，通過推理推出來改進模型，同時保持跨不同機器人具身的泛化。

行業模型

我們開發了專用的行業模型，通過融入包括設備特性、操作流程及安全標準在內的領域知識，解決通用模型的局限性。我們將行業數據與模型微調及檢索增強生成方法相結合，該方法在生成回應時動態檢索相關參考信息，從而提升場景理解、問答準

業 務

確性及回應一致性。可追溯性與穩定性機制有助於保持模型與實際行業需求的對齊。憑藉這些能力，該模型支持包括技術問答及安全風險分析在內的關鍵工作流。

集群智能技術

多智能體協調與調度技術

我們自主研發了基於「中心指揮官與執行團隊」架構的多智能體協調技術。在此框架下，單一的數字指揮官智能體協調兩個專業團隊：(i)數字智能體，負責目標理解、任務編排及數據分析等任務；及(ii)具身智能體，負責執行現場物理操作。這種互動形成了集中決策、現場執行及實時反饋的閉環系統，從而提升整體營運效率與可靠性。

我們的多智能體協調技術在兩個方面表現卓越：(i)決策與任務編排，及(ii)執行能力與工具生態。此項完善的技術框架，可為我們的具身智能集群解決方案提供標準化部署、可擴展式推廣及持續升級的支撐。

- 決策與任務編排。指揮官智能體基於我們專有的垂域AI模型構建，擅長將複雜目標分解為可並行執行的子任務，並在兩類智能體間進行動態分配。我們自主研發的長上下文智能體記憶管理技術，使智能體團隊能在長時間操作中保留關鍵任務信息 — 包括設備狀態、場站特定特性及歷史結果。這確保了數字智能體所作的分析決策能夠實時指導具身智能體，同時執行反饋持續優化正在進行的策略。
- 執行能力與工具生態。指揮官智能體集成了一套全面的工具，包括設備控制、任務編排、環境建模、異常檢測、數據分析及報告生成等功能。數字智能體利用這些工具進行知情決策，而具身智能體則通過標準化接口連接，實現統一高效的任務執行。此外，我們專有的垂域AI模型為先進的多模態理解與複雜推理提供了底層支持。

業 務

我們的客戶

我們的主要客戶

我們的客戶主要由經銷商組成，其次為直銷客戶。智慧車輛診斷解決方案的客戶以經銷商為主，而智慧充電解決方案的客戶則以直銷客戶為主。

於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們來自五大客戶的收入分別為人民幣566.5百萬元、人民幣818.4百萬元、人民幣981.3百萬元及人民幣668.2百萬元，分別佔同期總收入的25.0%、25.2%、25.0%及28.5%。於往績記錄期間各期間，我們來自最大客戶的收入分別佔總收入的7.6%、6.6%、6.1%及7.1%。於往績記錄期間，我們一般會向主要客戶授予三至六個月的信用期。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無董事、其聯繫人或我們的任何股東(擁有或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上者)於任何五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間，我們的所有五大客戶均為獨立第三方。

供應鏈管理

採購

我們採購多種原材料用於我們的解決方案，包括液晶顯示器及其他電子元件。

我們主要通過採購部門以集中方式採購原材料。採購部門負責制定採購計劃、採購原材料、甄選及評估合資格供應商，並與質量控制部門密切合作，確保所有材料懼怕你符合我們的標準。集中採購有助於盡量減少重複採購和存貨冗余，同時亦有利於建立穩定、長期的供應商關係。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遭遇對我們的業務造成重大影響的採購質量問題或短缺情況。

業 務

供應商

供應商甄選及管理

我們精心挑選供應商，以踐行我們對產品質量的承諾。我們備有一份合資格原材料供應商名單，並通常會為每種主要原材料委聘多家供應商，以減少對單一供應商的依賴。於往績記錄期間，我們並未遭遇任何有關供應中斷、合同安排提早終止或未能獲得足量原材料的重大事件。

所有新供應商均須於我們的SRM系統註冊，並通過多輪嚴格評估，方可獲接納為合資格供應商。我們採用嚴格的准入標準，根據候選供應商的牌照和認證、產品樣品測試結果以及實地考察情況進行預先篩選。通過初步評估後，新供應商將進入試用評估期，期間其表現會持續受到監察。只有持續符合我們的標準並經我們的質量控制部門批准的供應商，方可獲接納為合資格供應商。整個過程在我們的SRM系統中有記錄且可追溯，實現供應商從准入、定價、交付、結算、評估到終止的全生命週期管理，同時確保從需求、採購申請到採購、合同簽訂的閉環管理。

我們還會對供應商進行季度表現評估。任何嚴重偏離我們標準的情況均可能導致暫停合作或取消資格。評估涵蓋多項指標，包括原材料質量和定價、供應的及時性和穩定性，以及整體配合度。績效數據乃從我們供應鏈上的多個職能部門收集，包括質量管理、規劃和物流。

與供應商的主要安排

我們通常與原材料供應商訂立框架協議，當中列明採購的一般條款及條件。我們與原材料及部件供應商訂立的框架供應協議的主要條款通常包括：

期限..... 通常為一年。

產品規格 我們在發送給供應商的每份採購訂單中均列明產品規格、價格、數量、交貨時間表及其他詳細項目。

業 務

風險轉移 風險會在我們驗貨並確認收到產品後轉移至我們。

質量保證 供應商通常會根據每份採購訂單所詳述提供質保期。如在質保期內出現質量問題，供應商有義務作出回應並提供解決方案。

產品退貨 我們有權拒絕、更換或退回不符合產品質量標準、產品規格或訂購數量的產品。

付款 付款條款因供應商、產品或情況而異，一般於開具發票後30至60天內以銀行轉賬方式支付。

終止 倘任何一方違反協議，另一方通常有權終止與之的合同。

主要供應商

於2022年、2023年、2024年及截至2025年止六個月，我們向五大供應商的採購額分別為人民幣169.2百萬元、人民幣259.4百萬元、人民幣335.8百萬元及人民幣316.5百萬元，分別佔總採購額的14.4%、19.0%、17.7%及19.0%。此外，於2022年、2023年、2024年及截至2025年止六個月，我們向最大供應商的採購額分別佔總採購額的3.5%、5.1%、5.4%及7.7%。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無董事、其各自的聯繫人或本公司任何股東(據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上者)於我們五大供應商中擁有任何權益。我們的主要供應商均非我們的主要客戶，反之亦然。於往績記錄期間，我們的五大供應商均為獨立第三方。

物流與存貨管理

物流

於往績記錄期間，我們將物流需求外包予第三方物流服務提供商。

業 務

我們根據企業實力、經營規模、運營能力、價格及服務質素，通過集中採購選擇物流服務提供商。我們與第三方物流服務提供商的安排，使我們能夠提供快捷高效的產品交付服務，同時減少資本投入，並降低因交通事故、交付延誤或貨物損失而須承擔責任的風險。

存貨管理

我們的存貨管理由採購、物流、營銷、銷售及財務等多個部門協調進行，以確保存貨維持在最佳水平。我們會根據市場需求和現有存貨水平制定動態生產計劃，並不時推出針對性營銷策略，以達致理想的存貨狀況。

我們亦要求倉庫經理進行現場巡查，以審視及分析存貨水平，並定期提交報告。此外，我們密切監察存貨週轉天數及跟蹤現有原材料存貨水平，以確保生產供應充足，並在有需要時及時制定採購計劃。

質量控制

我們致力於維持最高質量水平的產品及解決方案。我們的全面質量管理體系可確保全生命週期的質量控制，涵蓋研發、設計、測試、生產、交付及售後服務。

截至2025年6月30日，我們擁有130名質量控制人員。我們的質量控制團隊配備先進的檢測儀器，擁有更高的檢測能力，以確保產品質量。我們的質量控制團隊負責制定、管理及監督我們的質量控制系統。質量控制團隊全體僱員均已完成質量管理體系培訓，並定期接受質量管理規章培訓，持續提升質量安全管理專業知識及法律專業能力，確保能夠勝任工作。

我們的質量控制計劃

供應鏈質量控制

穩健的供應鏈質量控制流程對於維持穩定且高效能的組件至關重要。我們實施嚴格的供應商審核，根據產能、質量往績記錄及監管合規性來評估潛在合作夥伴。只有

業 務

通過我們嚴格的資格和認證程序的材料，方會獲批准使用。在整個採購及生產週期中，我們實行全流程質量管理，確保所有原材料均符合我們的設計規範及環保合規標準。我們實施多層級質量檢查，從來料檢驗到關鍵物料密封程序，防止不合格組件進入生產環節。

生產質量控制

我們已在生產的各個階段建立全面的質量控制系統，包括：

- **質量標準與檢驗計劃**。我們制定並發佈質量標準及檢驗計劃，為所有質量控制活動提供系統性指引。
- **來料及初步檢驗**。我們會對來料進行例行檢查及首次樣品檢驗，以確保只有符合標準的組件才能進入生產過程。
- **過程監控**。我們會在整個生產過程中進行質量巡檢，以及時識別及處理質量風險。

成品質量控制

在出貨前，所有成品均須經過全面質量測試，以確保其性能、可靠性及符合適用標準。硬件測試聚焦的指標包括電路完整性、熱穩定性及結構耐久性，而軟件測試評估的指標包括功能、固件穩定性及用戶體驗。我們亦在模擬真實的操作條件下進行可靠性測試，以評估長期性能。通過這些驗證程序，我們致力確保每件產品在送達客戶之前均符合我們質量要求。

客戶服務

我們深信，專注的客戶服務是與客戶建立長期關係的關鍵。我們非常重視在每個環節提升客戶體驗。我們在初始階段提供售前諮詢、實施入職引導和培訓。

通過全天候在線聊天及電話支持，我們協助客戶配置並使用我們的解決方案。我們可在接獲客戶查詢後即時（通常在幾分鐘內）作出回應，並提供定期更新進度，以確

業 務

保相關問題能及時解決，盡量減少對客戶體驗及業務運營的負面影響。我們還提供持續的維護及支持服務，以確保可靠的運作表現。最重要的是，我們通過客戶支持了解客戶的需求，這不僅指引我們未來的研發方向，更幫助我們在新業務需求出現及演變時，及時識別並把握商機。這些參與體現了我們在全球市場上持續提供一致、高質量支持和增強用戶信任的承諾。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何對業務造成重大不利影響的產品回收、退貨或產品責任申索。

知識產權

我們的專利、版權、商標、域名、專有技術、專利技術、商業秘密及其他知識產權對我們的業務運營至關重要。截至2025年6月30日，我們擁有逾1,600項專利及約170項軟件版權。有關重大知識產權的更多詳情，請參閱「附錄四 — 法定及一般資料 — B.有關我們業務的進一步資料 — 2.我們的知識產權」。

我們主要依靠專利、版權、商標、商業秘密、不公平競爭法以及合同權利(如保密協議)的組合來保護我們的知識產權。我們在所有簽訂的僱傭協議及商業協議中，均清楚列明有關知識產權擁有權及保護的所有權利與義務。當遇到侵權行為時，我們會進行相關調查、獲取適當證據，並採取相應行動(例如發出警告及提出法律訴訟)，以保障我們的合法權益。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何與侵犯知識產權有關且可能對我們的業務造成重大不利影響的威脅或未決糾紛。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們可能無法保護我們的知識產權免受侵權及假冒產品的未經授權使用」及「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們可能面臨第三方提出的知識產權侵權索賠」。

業 務

競爭

我們在競爭激烈且快速發展的市場中運營，在中國和全球，我們在數智車輛診斷、智能充電和具身智能集群方面面臨越來越多的解決方案提供商的競爭。我們維持及擴大市場份額的能力取決於我們與該等行業參與者有效競爭的能力。

競爭格局受多種因素影響，包括品牌資產、產品和服務質量、技術能力、消費趨勢、定價策略、消費者認知、經銷網絡和整體經濟狀況。儘管存在一定的進入壁壘，但新的市場進入者可能會帶著創新或有吸引力的解決方案出現，從而加劇競爭。倘我們未能領先於行業發展或通過質量、創新或成本效益使我們的解決方案與眾不同，我們的市場份額可能會受到負面影響。

我們認為，我們多元化的產品組合、強大的技術和AI能力及廣泛的銷售和經銷網絡為我們提供了競爭優勢，使我們能夠服務廣泛的客戶群，從競爭對手中脫穎而出，並確保長期增長。

更多詳情請參閱「行業概覽」。

僱員

下表載列截至2025年6月30日按職能劃分的僱員明細。

職能	數目	佔總數的 百分比
		(%)
研發.....	1,028	32.0
銷售及營銷.....	474	14.7
生產.....	1,435	44.6
行政.....	278	8.6
總計.....	3,215	100.0

我們主要通過推薦、獵頭、網上招聘平台及校園招聘會招聘僱員。我們為僱員提供新入職培訓及定期在職培訓。我們與僱員簽訂個人僱傭合同，內容涵蓋薪金、花紅、僱員福利、保密義務、競業禁止條款、工作成果及知識產權轉讓條款，以及合同終止

業 務

的原因。我們僱員的薪酬待遇包括薪金及花紅，通常根據其年資、表現評估及服務年期釐定。我們亦提供股份獎勵及晉升機會以激勵僱員。

與僱員分享成功，並賦予他們成長的機會，是我們企業文化的核心元素之一。我們一直致力為僱員提供全面的社會福利、安全的工作環境及多元化的職業發展機會。同時，我們嚴格遵守相關國家及地區有關工作場所安全的法律、法規及標準。我們致力為僱員創造一個安全健康的工作環境，通過實施高效的管理體系，保障僱員的安全及身心健康。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的勞資糾紛或罷工事件。

社會保險及住房公積金

背景及原因

於往績記錄期間，我們並無根據相關中國法律及法規為部分僱員全額繳納社會保險及住房公積金供款，主要是由於(i)若干僱員的任職年限相對較短，導致我們難以為入職後不久又離職的相關僱員及時繳納有關供款；及(ii)部分僱員選擇不讓我們全額繳納社會保險及住房公積金供款，因為這亦需要僱員作出額外供款。

潛在法律後果

根據中國相關法律及法規，我們的中國法律顧問已告知我們以下潛在法律後果：

- 就社會保險差額而言，我們可能須(i)於指定期限內補足差額，並須繳付逾期附加費，及(ii)如未能在規定期限內繳付有關款項，則須繳付逾期金額一至三倍的罰款。

業 務

- 就住房公積金供款的差額而言，我們可能須(i)於指定期間內補足差額，及(ii)如未能在該時限內繳付有關款項，則須接受法院強制執行。

最新狀況及補救措施

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們已就我們的所有子公司地方社會保險及住房公積金政府機關取得確認(經我們的中國法律顧問確認)，各自表示相關子公司並無受到任何行政處罰，(ii)相關政府機關概無就我們的社會保險及住房公積金供款施加行政行動或處罰，(iii)我們並無收到相關中國機關要求我們支付有關社會保險及住房公積金供款的任何重大差額或罰款的任何通知，(iv)我們並不知悉任何重大僱員投訴，亦無與僱員就社會保險及住房公積金供款涉及任何重大勞資糾紛；及(v)我們的中國法律顧問已就社會保險及住房公積金與主管機關進行詢問。

基於上文所述，我們的中國法律顧問認為，假設中國現行法律法規以及地方政府的政策執行與檢查慣例並無重大變動，則我們須上述問題補繳費用、支付滯納金或被處以罰款的可能性甚低。因此，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未就社會保險及住房公積金供款差額作出任何撥備。

我們已就社會保險及住房公積金供款採取以下內部控制強化措施：

- 我們已指定專門人員負責監察社會保險及住房公積金供款的申報及繳納事宜；
- 我們將積極回應僱員諮詢並協助彼等辦理社會保險及住房公積金供款的相關繳交手續；及
- 我們將積極與當地相關社會保險及住房公積金部門溝通，確保掌握有關社會保險及住房公積金法律法規的最新資訊。

業 務

請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們可能需要繳納額外的社會保險及住房公積金供款，以及相關政府部門徵收的滯納金及罰款」。

保險

我們基於對營運需求及行業慣例的評估，投保相關保險。我們為在中國工作的僱員投保各種保險，包括養老保險、失業保險、工傷保險、生育保險及醫療保險。

根據一般市場慣例，我們並無購買任何業務中斷保險或涵蓋網絡或信息技術系統損壞的保單，而中國法律並無強制規定此類保險。

請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們可能沒有足夠的保險涵蓋我們的業務風險」。

獎項及認可

下表載列我們獲得的主要獎項及認可。

獎項／認可	獲獎年份	頒獎機構／主管部門
國家級專精特新「小巨人」企業.....	2022年	工業和信息化部
廣東省製造業單項冠軍企業.....	2024年	廣東省工業和信息化廳
深圳市製造業單項冠軍企業.....	2025年	深圳市工業和信息化局

業 務

獎項／認可	獲獎年份	頒獎機構／主管部門
2024高質量發展領軍企業	2025年	深圳市企業高質量發展促進會及哈爾濱工業大學(深圳) 深圳高質量發展與新結構研究院

物業

我們的總部位於廣東省深圳市，在中國及海外擁有及租賃若干與業務運營相關的物業。

截至2025年6月30日，我們並無任何單一物業的賬面價值佔總資產15%或以上，因此根據上市規則第5.01A條，我們無須在本文件中載入任何估值報告。根據香港法例第32L章公司(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)條例第342(1)(b)條中，關於公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定，即無須就我們在土地或樓宇的所有權益提交估值報告。

自有物業

土地

截至2025年6月30日，我們在中國擁有兩幅土地的使用權，總地盤面積為29,985平方米，主要用作辦公用途。截至最後實際可行日期，我們已就該等地塊取得土地使用權證，且我們並無接獲任何第三方就該等土地的所有權提出爭議的申索。

業 務

截至2025年6月30日，我們在海外擁有兩塊地塊的使用權，總地盤面積約為51,152平方米，主要作辦公及倉儲用途。截至最後實際可行日期，我們已就該地塊取得土地使用權證，且我們並無接獲任何第三方就該等地塊的所有權提出爭議的申索。

建築

截至2025年6月30日，我們在中國擁有39棟樓宇，總建築面積約為71,096平方米，主要作辦公、倉儲及生產用途。截至最後實際可行日期，我們已取得該等樓宇的房屋所有權證。

截至2025年6月30日，我們在海外擁有一處物業，面積約18,121平方米，該物業位於其中一塊總地盤面積約39,012平方米的海外土地上，主要作辦公、倉儲及生產用途。截至最後實際可行日期，該物業合法有效，且並無有關所有權的爭議或潛在爭議。

租賃物業

截至2025年6月30日，我們在中國租賃了十處物業，總建築面積約為66,058平方米，主要作倉儲及管理用途。

截至2025年6月30日，我們在海外租賃了17處物業，總面積超過44,268平方米，主要作辦公、倉儲及生產用途。

截至最後實際可行日期，我們尚未就中國的十處租賃物業完成租賃登記及備案，主要由於難以獲得相關業主合作辦理其租賃登記手續。截至最後實際可行日期，就尚未完成租賃登記及備案的租賃物業而言，我們並未接獲相關地方房屋行政主管部門要求完成登記及備案的通知，亦未受到相關部門的處罰或罰款。誠如我們的中國法律顧問所告知，未進行登記及備案並不會影響租賃協議的有效性，亦不會對我們的營運造成重大不利影響。

有關我們物業的風險，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 未能遵守中國有關若干物業的物業相關法律及法規可能對我們的業務產生不利影響」。

業 務

環境、社會及管治

我們認為環境、社會及管治（「ESG」）事宜對我們的長期及可持續發展至關重要。我們致力於穩步完善我們的ESG管治體系，提升我們的ESG實踐及表現，並透過各項ESG措施為社區及社會福祉作出貢獻。

在未來，我們將繼續透過透明披露與社會分享我們的可持續發展成果。我們將遵守《上市規則》附錄C2的《環境、社會及管治報告守則》（「《ESG守則》」），並發佈年度可持續發展及／或ESG報告。

ESG管治

我們已建立一個三層ESG管理框架，包括董事會、戰略及ESG委員會，以及ESG工作組。董事會作為ESG的決策及領導機構，負責監督公司整體的ESG工作，包括審閱及批准ESG戰略、計劃、關鍵政策、披露及相關風險。戰略及ESG委員會作為ESG的監督機構，監察ESG趨勢及政策發展，審閱我們的ESG戰略、政策、指標及披露，監督及評估ESG舉措的實施情況，並向董事會提出相關建議。為支持ESG舉措的執行，我們已設立ESG工作組，負責制定ESG戰略、設定ESG目標及計劃、實施相關政策、識別及評估ESG風險與機遇，以及編製年度ESG報告。此外，我們要求各職能部門及子公司指定一名ESG聯絡人，負責執行ESG相關工作。

透過此結構化的管治框架，我們致力於將可持續發展融入我們的業務運營，促進長期價值創造，並確保我們穩定及負責任地增長。

環境指標及管理

作為我們ESG戰略的重要組成部分，我們致力於加強在環境保護方面的努力。為管理相關風險，我們制定了包括《環境因素識別與評價控制程序》及《應急準備與響應控制程序》在內的制度文件。該等文件能夠系統性地進行風險識別及應急檢查管理以應對環境風險。我們已將環境管理全面融入所有運營環節，並獲得了ISO 14001認證。

業 務

透過技術創新、流程優化及資源高效利用，我們持續減少運營對生態環境的影響，並積極為國家環保事業的發展作出貢獻。

污染物

我們嚴格管理及處置污染物，實施相關管理措施，並為生產及運營過程中產生的排放物處理制定了明確指引。具體而言，

- 廢水。我們使用適當容器收集廢水，並貼上「廢品回收標籤」以作臨時儲存。一旦積累足夠數量，我們會聯繫外部的廢物處理站或其他合資格的法律實體進行集中收集並處理。清潔液、廢油等廢水，在符合法律要求的前提下，我們會盡可能安排供應商進行回收。
- 廢氣。我們在工作站安裝了集氣罩以收集廢氣，隨後通過管道引至屋頂排放。非甲烷總烴在排放前會經過活性炭處理。此外，我們在操作完成後及時覆蓋系統，並在清潔過程中仔細控制溫度，以盡量減少液體揮發。
- 固體廢物。我們已劃定專門的儲存區域，並針對不同類型的固體廢物進行清晰標識。各部門產生的廢物會進行分類並相應儲存。當廢物量達到一定水平時，我們會委聘合資格承包商進行集中回收。含油布料污染物以與廢水相同的方式處理。

資源消耗

我們的主要能源消耗來自辦公室用電、生產用電及工作照明。為遵守《中華人民共和國節約能源法》及其他相關法規，我們制定了《能源使用與節約管理程序》，以優化資源配置及利用。我們透過改進生產設備的原材料進口及產品出口，最大限度減少原材料浪費，降低生產及處置成本，持續加強節能減排工作。此外，我們實施了在線能耗監測系統，進行實時監測、詳細計量及分析，以實現科學驅動的節能。

業 務

我們重視材料的回收及再利用，並在美國、越南及中國的生產設施中採用可持續的運營及管理模式。我們在產品包裝中使用可回收材料，並確保產品使用壽命超過十年。

我們的水源為市政供水，且我們並未因取水、用水、排水或蓄水能力的變化而對水資源造成重大直接或間接影響。我們每月對設備及設施進行檢查及維護，維護公司範圍內的用水量核算記錄，並定期評估用水情況。透過設備升級、工藝改進、循環利用及規範化操作等措施，並以強有力的行政管理為支撐，我們提高了水資源循環利用效率並降低了消耗。

隨著我們的業務持續擴張，總部的的水電消耗可能因辦公室佈局優化及人員調整等因素而波動。基於當前運營情況，我們目標在未來五年將總部辦公樓宇的水電消耗年度波動幅度控制在5%以內，並力求降低人均消耗量。展望未來，我們將繼續專注於提升資源利用效率，推動行業的可持續轉型。

下表載列我們於往績記錄期間資源消耗的詳情。

類別	單位	2025年			
		2022年	2023年	2024年	6月30日
電力.....	兆瓦時	1,963	5,272	5,625	3,367
水資源.....	公噸	10,260	19,069	21,924	12,480

碳管理

為配合國家「雙碳」目標，我們持續加強對溫室氣體排放的控制，提升碳排放報告數據的準確性，並積極穩步推進碳達峰及碳中和。

針對每類碳排放，我們已明確定義監測及計算相應排放水平的範圍：

- 範圍一：我們監測及報告燃料使用量，包括汽油及柴油，以及來自滅火器、製冷系統及化糞池等來源的逸散性排放。

業 務

- 範圍二：我們追蹤及計算外購電力產生的排放。
- 範圍三：我們監測及核算來自交通運輸的間接溫室氣體排放及與本集團所使用的產品相關的排放。

下表載列我們於2023年9月1日至2025年8月31日期間碳排放量的詳情。

類別	單位	2023年9月1日至	2024年9月1日至
		2024年8月31日 ⁽¹⁾	2025年8月31日
範圍一.....	噸二氧化碳當量	258.8	211.7
範圍二.....	噸二氧化碳當量	1,330.1	1,078.7
範圍三.....	噸二氧化碳當量	238.3	357.9

附註：

(1) 我們自2023年開始披露ESG報告，其中包括溫室氣體排放的核查。溫室氣體排放披露的年度核查期間為自上一一年9月1日至當前年份8月31日。

社會責任

僱員福祉

我們將保障僱員權益及福利作為我們ESG管治的核心重點。我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國未成年人保護法》及其他相關法規。此外，我們制定了包括《聘用控制程序》、《勞工人權政策》及《禁止童工及處理濫用童工程序》在內的內部政策，明確禁止童工及強迫勞動，同時消除就業歧視。

我們實施了多項機制，以進一步保障我們僱員的福祉：

- **僱員績效激勵**。我們的績效評估考量財務表現、運營效率、長期發展目標及各子公司的具體運營特點。僱員績效亦與工作職責及實際成果掛鉤。我們根據當

業 務

地行業慣例制定差異化的激勵計劃。短期激勵包括當年度支付的項目獎金及下一年度的年終獎金，透過及時獎勵提升僱員積極性。

- **僱員反饋機制。**我們高度重視僱員權利、民主管理及開放溝通。為此，我們建立了規範、透明的反饋體系，其中包含諸如意見箱及專用投訴熱線等多種溝通渠道。透過僱員滿意度調查及月度民主會議，我們定期收集反饋，向僱員通報公司表現，並處理與工作條件及福利相關的問題。每年年底，我們會對提出建設性意見的僱員給予獎勵。這形成了一個從收集、處理到激勵的完整反饋閉環，有效保障了僱員表達意見的權利，並改善了組織溝通。

僱員發展及培訓

我們始終堅持以人為本、共享成功、共同成長的發展理念，以僱員職業發展與專業技能提升為核心目標。具體而言，

- **員工發展。**我們強調平等、多元及長期發展，嚴格遵守《僱傭控制程序》。我們建立了透明的招聘流程，從簡歷篩選到面試評估，確保杜絕就業歧視及非法招聘行為。此外，我們對管理與技術專業崗位實行雙軌制晉升，在《道通科技職級體系管理辦法》中明確晉升標準，為員工提供清晰的職業發展路徑。
- **僱員培訓。**我們為中高層管理人員、初級員工和專業員工制定了全面、分層的培訓體系。新員工需要完成入職訓練營和認證考試，以快速熟悉他們的角色和職責。該培訓計劃採用混合模式，結合在線和線下學習，提供廣泛的課程資源。與講師的線下會議用於加強知識應用並實時解決問題。

業 務

產品責任

通過系統認證、全面的質量審計和控制，以及強大的客戶服務與反饋機制，我們確保產品的功能性、安全性及耐用性，同時不斷增強用戶體驗並強化產品責任。

- 系統認證。我們已獲得多項認證，包括ISO 9001（質量管理體系）、ISO 14001（環境管理體系）、ISO 45001（職業健康與安全管理體系）、ISO 27001（信息安全管理体系）、ISO 27701（隱私信息管理體系）和IATF 16949（汽車行業質量管理體系）。
- 質量審計。我們制定了《質量手冊》、《檢驗與控制程序》、《生產過程控制程序》及《不合格品控制程序》等關鍵體系。我們專注於全鏈條質量控制，在每個階段都進行徹底的質量審查。在生產端，我們利用MES和WMS系統跟蹤物料質量並收集生產數據，而質量管理委員會則監督整個研發、供應、生產和銷售鏈的產品質量。
- 控制流程。我們擁有涵蓋產品開發、生產和交付的全面檢驗能力。通過開展預防性檢查，主動解決潛在的質量問題，從源頭控制產品質量，最大限度降低風險。我們實施了《不合格品控制程序》及《認證產品報廢、召回、信息通報程序》等專門制度，並輔以嚴格的執行機制，以確保符合國內外質量標準，滿足客戶需求。

社區及公益

我們積極承擔社會責任，多年來發起了一系列公益慈善項目，同時鼓勵僱員參與為社會奉獻愛心和溫暖的志願者活動。於2024年，我們與全球六大區域的領先公益機構合作，發起了**常青全球ESG植樹活動**。這一舉措助力20多家戰略客戶強化其全球綠色品牌形象，展現了行業領導者的責任和影響力。此外，我們已捐贈人民幣1.0百萬元，支援香港大埔火災後的救援工作。

業 務

我們認識到鄉村振興在促進國家發展中的關鍵作用，並堅信企業的發展與鄉村社區的繁榮密切相關。與北京情系遠山公益基金會合作開展*鄉村科學課堂*項目，為河南省新安縣李村中心小學及石寺鎮中心小學五年級學生提供為期一學年的科學拓展課程和課程支持。該項目旨在激發鄉村學生的科技熱情，在提升鄉村教育質量的同時，為培養未來科技人才奠定堅實基礎。該等舉措不僅反映了我們對創造社會價值的承諾，也向更廣泛的社區傳達了本公司積極的核心價值觀。

反貪污

我們在業務實踐中秉持「誠信守正」的原則，致力以最高道德標準開展業務。除建立健全反舞弊機制外，我們加強對關連交易和內幕信息的管理，確保所有交易的合法性、公平性和必要性。我們堅持正義和公平，堅持法律和道德的高標準，保護所有利益相關方的合法權益。

我們致力於誠信經營，並實施了穩健的反欺詐機制及管理架構。我們定期開展廉潔及反賄賂培訓，要求高級管理層及關鍵人員參加相關課程。於2024年，我們對相關僱員進行了針對性的廉潔培訓，實現了高級管理層和關鍵崗位100%覆蓋。

我們嚴格按照《*企業內部控制基本規範*》和相關內部控制指引，優化內部控制體系，完善腐敗風險評估機制，加強內部控制評估和審計。該等努力助力我們持續完善內部控制及其有效性。

執照、批准及許可

截至最後實際可行日期，根據我們的中國法律顧問，我們已從相關政府部門取得對我們於業務運營司法權區營運所需的所有必要執照、批准及許可。我們須不時更新該等證書、許可及執照。我們預計有關續期不會出現任何重大困難。

業 務

法律程序及合規

法律程序

我們可能不時因日常業務運作而涉及各類法律、仲裁或行政訴訟。訴訟或任何其他法律或行政程序，無論結果如何，均可能導致重大成本和資源佔用(包括管理層的時間和精力)。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 倘我們牽涉或面臨訴訟、法律爭議、申索、行政程序或其他行政措施，或會分散管理層的注意力並產生成本與負債」。

截至最後實際可行日期，除下文所披露者外，我們並無涉及任何法律、仲裁或行政訴訟，亦未獲悉任何針對我們或董事的待決或潛在法律、仲裁或行政訴訟，而該等訴訟不論單獨或整體而言，均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

背景

2021年6月，我們在美國德克薩斯州東區聯邦地區法院(「**地區法院**」)被提起訴訟。原告指稱我們部分TPMS產品侵犯了美國專利(「**美國專利**」)第23項及第26至29項權利要求。原告主要要求金錢損害賠償。

2023年6月8日，陪審團作出其裁決，認定我們的TPMS產品侵犯美國專利第26項及第27項權利要求，並判定總額約6.7百萬美元的損害賠償。我們對陪審團裁決持有異議。我們於2023年7月10日提交庭審後動議。

2024年5月2日，地區法院作出有利於我們的判決，裁定我們未侵犯美國專利第26項及第27項權利要求。原告隨後於2024年5月22日提交上訴通知。我們於2024年5月23日提交交叉上訴，對判決中維持美國專利第26項及第27項權利要求有效的相關內容提出異議。

最新進展及影響

截至最後實際可行日期，本案仍處於上訴審理階段。鑒於此，我們於2023年計提訴訟撥備人民幣24.8百萬元。請參閱「財務資料 — 經營業績 — 其他收益／(虧損)淨額」。

業 務

鑒於所請求的金錢損害賠償約佔我們2024年總收入的1.2%，且我們已就該事項計提撥備，故董事認為，該事件不會對業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

內部控制措施

為降低同類事件再次發生的風險，我們已針對知識產權合規事宜落實並強化以下內部控制措施：

- (i) 我們已擴充法務部門，以加強對知識產權侵權風險的監控與管理，所有產品上市前均須履行內部知識產權審查程序，並由法務團隊審核；
- (ii) 我們定期將產品相關信息與內部知識產權數據庫進行比對核查，以識別任何潛在的專利、商標或著作權侵權風險；
- (iii) 我們定期向相關人員開展知識產權合規及風險意識培訓；及
- (iv) 我們酌情就知識產權事宜諮詢外部法律顧問。

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾及並無涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰的重大不合規事件，相關罰款、執法行動或其他處罰可能單獨或總體上對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

業 務

內部控制與風險管理

我們已就業務運營、財務報告及一般合規事宜制定及實施風險管理政策及內部控制措施。為監察[編纂]後風險管理政策及企業管治措施的持續實施情況，我們已採納並將會採納(其中包括)以下風險管理措施：

- 我們制定一套全面的政策，以識別、分析、管理及監察各種風險，並定期評估及更新風險管理政策；
- 董事會負責監督整體風險管理及內部控制；
- 我們的審計委員會獲授權審閱及評估我們的財務監控、風險管理及內部控制系統。有關審計委員會的組成及成員資格以及經驗，請參閱「董事及高級管理層—管理層及企業管治」；
- 我們將採取多項政策以確保遵守上市規則，包括但不限於風險管理、關連交易及信息披露等方面；及
- 我們將繼續為董事及高級管理層舉辦有關上市規則相關規定及香港[編纂]公司董事職責的培訓課程。

私隱政策的內部控制

為確保符合適用法律及行業最佳實踐，我們已實施嚴格的數據保護政策及措施，以規管個人資料的收集、處理、存儲及使用。該等政策包括：

- **數據收集**。我們在收集數據時會進行合規評估，並通知用戶及記錄收集過程。
- **數據處理**。我們嚴格按照保護數據主體合法權利的方式處理數據。我們基於特定及合理的目的處理數據，並將數據處理活動限制在實現該目的所需的最小範圍內。

業 務

- **數據存儲**。我們要求在中國接收到的資料及數據必須在中國境內存儲及保存。在收集資料後，我們會採取適當的措施(例如資料加密及去識別處理)，以保障客戶及消費者的私隱，並防止資料外洩。
- **數據使用**。我們已制定明確及嚴格的授權及認證程序與政策。我們的僱員只能存取與其職責直接相關且必要的數據，並僅限於特定用途，且每次嘗試存取時均須驗證授權。

第三方付款安排的內部控制

背景及原因

於往績記錄期間，我們代表主要為我們經銷商的若干客戶(「**相關客戶**」)透過相關客戶指定的第三方支付人的賬戶接受付款(「**第三方支付安排**」)。

於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，相關客戶數目分別為45名、20名、16名及20名。彼等根據第三方支付安排所結算的總額分別為人民幣48.8百萬元、人民幣71.5百萬元、人民幣48.8百萬元及人民幣46.0百萬元，各佔同期總收入的2.2%、2.2%、1.2%及2.0%。

第三方支付安排的原因

據我們所知，使用第三方支付安排主要基於以下原因：

- 根據弗若斯特沙利文的資料，我們行業的客戶出於各種個人或實際原因透過第三方支付人結算付款是中國常見的商業慣例。
- 我們的若干相關客戶位於海外，這使得跨境支付並不方便。
- 對於部分相關客戶，使用關聯實體持有的賬戶符合其內部財務管理慣例，並提高了運營效率。

業 務

第三方付款安排的影響及終止

於往績記錄期間，我們已採取以下措施管理第三方付款安排：

- 防範欺詐或洗錢。為防範欺詐或洗錢活動，我們已實施多項客戶盡職調查程序，以全面了解客戶背景。此外，我們定期與客戶舉行業務會議，以了解其營運性質及業務模式。我們亦透過線上及線下渠道與客戶保持緊密聯繫。基於上述情況，我們並無依據相信相關客戶涉及欺詐或洗錢活動，亦無任何理由懷疑第三方付款安排涉及該等活動的收益或所得款項。
- 真實的基礎交易。為確保第三方付款安排有基礎交易作為支持，相關客戶擬通過第三方付款人付款時，我們通常要求相關客戶、第三方付款人與我們簽訂三方協議。於三方協議簽署後，對於每筆通過第三方付款人結算的交易，我們要求按三方協議約定提交內部申請。收到付款後，將付款詳情與已獲批申請進行核對，以確保與基礎交易一致。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所知：

- (i) 我們並無主動發起任何第三方付款安排或以其他形式參與任何該等安排；
- (ii) 我們並無向任何相關客戶提供任何折扣、佣金、回扣或其他利益以促進或激勵第三方付款安排；
- (iii) 我們與相關客戶訂立的協議的定價及付款條款與在類似情況下適用於不涉及第三方付款安排的客戶的定價及付款條款大致一致；
- (iv) 相關付款乃根據真實的基礎交易及有效的合同關係作出，且與我們的所有結算均有真實交易支撐；

業 務

- (v) 我們並不知悉任何商業賄賂、洗錢、逃稅或與任何第三方付款安排有關的任何現有或潛在爭議；
- (vi) 概無相關客戶就透過第三方付款安排向我們或從我們處收取的任何交易付款申索任何利息；
- (vii) 我們並無就第三方付款安排受到任何行政通知、調查或處罰；及
- (viii) 第三方付款安排(如適用)已在所有重大方面完整及準確地記錄在我們的會計賬簿及記錄中。

誠如我們的中國法律顧問告知，鑒於上述情況，在中國概無針對我們有關第三方付款安排的正在進行或待決的調查、訴訟或糾紛。

我們計劃於[編纂]前終止第三方付款安排。有關第三方付款安排的風險，請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們面臨與第三方付款安排相關的各種風險。」。

加強內部控制及補救措施

我們已採納內部控制措施以減低與第三方付款安排相關的風險，並防止日後再發生該等情況，包括：

- 我們的僱員須不接受任何第三方付款安排，並須了解及執行我們有關終止第三方付款安排的政策及措施，以及定期接受有關防止欺詐及反洗錢實務的培訓課程。
- 我們的僱員須告知相關客戶不接受第三方付款安排。
- 簽訂合同時，我們的僱員須收集客戶的銀行賬戶資料，包括賬戶名稱，並確保所有付款交易均使用訂約方的賬戶進行。

業 務

- 我們的僱員須核實付款詳情是否與訂約方的資料相符。如果出現差異，付款將被拒絕及／或退回，並通知客戶使用正確的賬戶再次付款。

基於對措施實施情況的跟進審查，董事認為上述措施在防範第三方付款安排及其相關風險方面是有效且充分的，且董事將於日後監督上述加強的第三方付款安排內部監控的有效性。