
業 務

概覽

我們是誰

我們是全球領先、發展迅速的獨立存儲器廠商，在AI時代具有廣闊的市場前景。

全球領先：根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們是全球第五大、中國內地第二大獨立存儲器廠商。我們的市場地位得益於我們能夠深入理解不同應用場景下的客戶需求。基於我們對客戶需求的洞察，我們搭建了全棧式平台，覆蓋(i)主控芯片設計與開發，(ii)固件算法開發，(iii)測試系統開發及(iv)存儲介質特性分析四大核心技術。該平台使我們能夠根據客戶需求提供一站式的定製化存儲產品。我們的存儲產品主要包括(i)嵌入式存儲、(ii)固態硬盤、(iii)DRAM及(iv)移動存儲。按2024年收入計，在嵌入式存儲市場中，我們是全球第二大獨立存儲器廠商。

發展迅速：我們成立於2018年12月。於2023年，我們的收入已超過10億美元。自成立至今，我們深耕存儲產品的應用，取得了領先的市場地位。以消費級應用場景的智能手機領域為例，根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們是智能手機領域全球第一大獨立存儲器廠商。我們與消費級應用場景領域的知名企業保持著深厚的合作關係，包括小米通訊技術有限公司（「小米」）、深圳傳音控股股份有限公司（「傳音」）、OPPO廣東移動通信有限公司（「OPPO」）、維沃移動通信有限公司（「Vivo」）、王牌通訊（香港）有限公司（「TCL」）、上海小度技術有限公司（「小度」）等。我們已在消費級應用場景中建立競爭優勢，包括(i)對客戶需求的深刻洞察、(ii)將客戶需求轉化為產品特性的技術優勢及(iii)新存儲產品的商業化能力。這些競爭優勢使我們能夠在多元化應用場景中複製我們的成功。我們於2023年開始為車規級應用場景提供存儲產品，並成功進入汽車製造商的Tier 1供應商供應鏈。我們預計於2026年實現企業級應用場景存儲產品的量產。

AI機遇：AI技術正邁入加速應用的關鍵階段。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年全球產生的數據總量達200ZB。數據量的激增是推動半導體市場快速增長的關鍵因素。AI技術的核心基礎設施包括(i)存力、(ii)算力及(iii)運力。存力是基礎，承擔AI訓練所需海量數據的存儲、管理與調度。存儲產品作為存力的核心支柱，在決定AI技術的部署效

業 務

率、運行穩定性及規模化發展方面發揮著決定性作用。我們已躋身AI技術驅動創新的前沿陣地。憑借現有的客戶網絡，我們將在AI時代持續拓展我們的存儲產品的應用場景，並連接更多客戶。

下圖列示我們取得的主要成就：

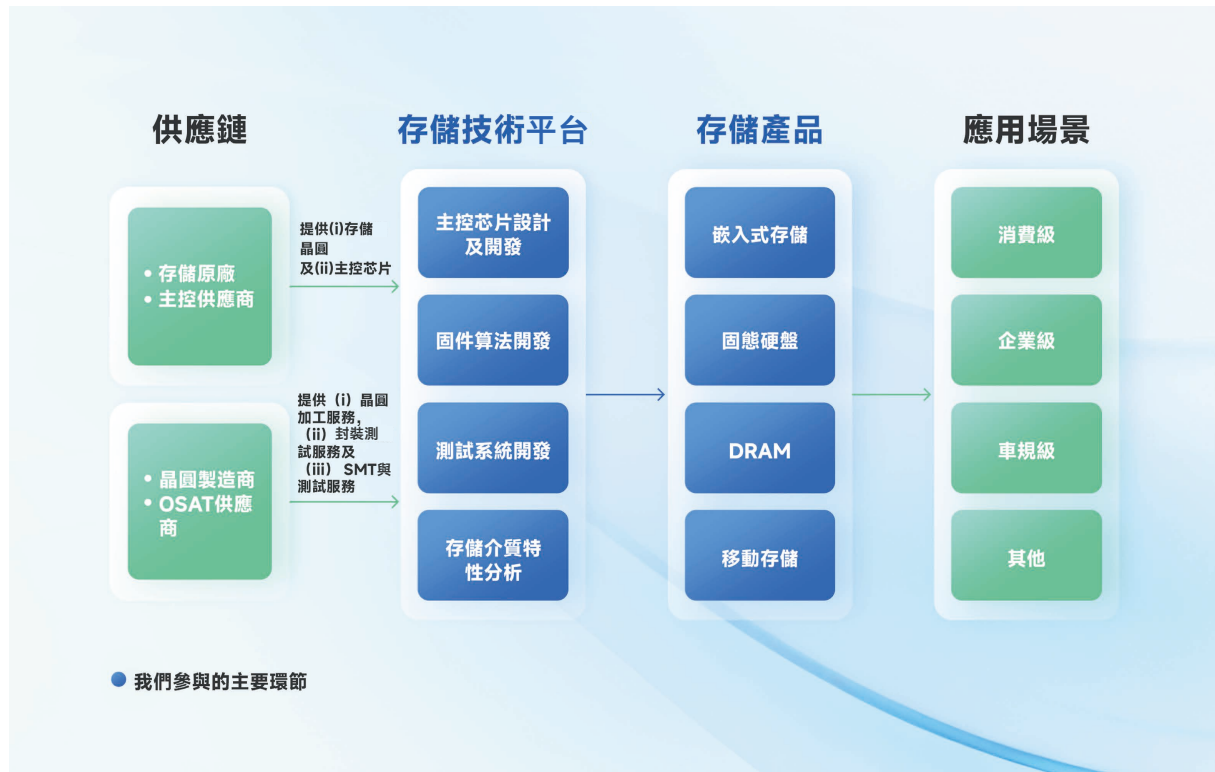


附註：

- (1) 根據弗若斯特沙利文的資料，按照2024年收入計
- (2) 根據弗若斯特沙利文的資料
- (3) 根據弗若斯特沙利文的資料，我們是2024年唯一獲評「中國獨角獸企業」的獨立存儲產品企業
- (4) 根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國少數擁有自主研發主控芯片能力並完成商業化應用的獨立存儲器廠商之一
- (5) 於往績記錄期間的累計研發開支
- (6) 截至2025年9月30日
- (7) 截至2025年9月30日研發人員佔員工總數比例
- (8) 股本回報率按年度或期間利潤，除以年度或期間期初及期末的權益總額平均結餘，再乘以100%計算

業 務

下圖說明我們於存儲產品產業鏈中的角色：



以下為我們在產業鏈中所參與的主要環節：

- **存儲技術平台：**

- **主控芯片設計與開發。**我們已具備自主設計與開發主控芯片的能力。通過專有芯片架構與電路設計，我們將關鍵通用固件算法轉化為硬件加速原生功能，以達到高讀寫速度與低功耗。同時，我們對芯片尺寸進行優化，在有限佔位面積內實現性能與成本的有效平衡。我們自主設計與開發的主控芯片構成了堅實的技術壁壘，是我們在市場競爭中的關鍵優勢來源。

我們從商業化角度規劃主控芯片的設計與研發工作，以存儲產品市場的主流需求為導向，實現了主控芯片領域的全面戰略覆蓋。截至最後實際可行日期，除已進入量產階段的主控芯片外，我們自主設計研發的主控芯片共

業 務

有七款型號，分處送樣、流片及後端設計等不同研發階段，形成了兼具高效研發、產品組合多元化及研發管線層級化特點的主控芯片研發體系。具體而言：

- **送樣階段**：適用於(i)UFS2.2及(ii)eMMC5.1的主控芯片；
- **流片階段**：適用於(i)USB3.2、(ii)UFS4.1及(iii)PCIe4.0 SSD的主控芯片；及
- **後端設計階段**：適用於(i)PCIe5.0 SSD及(ii)低功耗UFS2.2的主控芯片。

隨著自主設計研發的主控芯片在存儲產品中的應用進一步深化，我們預計相關研發能力將進一步鞏固本公司的競爭優勢，降低銷售成本並提升毛利率。

- **固件算法開發**。我們自主開發核心固件算法，包括先進的閃存轉換層、垃圾回收機制、磨損均衡算法及動態低功耗平衡算法。這些技術不僅將讀寫速度提升至行業領先水平，還大幅降低了延遲與動態功耗。
- **測試系統開發**。我們構建了覆蓋芯片級至系統級的綜合自主開發測試系統。該系統可有效識別並解決設計缺陷與潛在故障，顯著提升產品質量與可靠性。
- **存儲介質特性分析**。針對來自不同供應商的存儲介質(如NAND Flash)，我們開展底層深度特性分析，精準分析在不同工藝節點、電壓及溫度下的電學特性與衰減規律。該研究同時為固件算法開發及主控芯片設計與開發奠定技術基礎。

業 務

- **存儲產品：**
 - **嵌入式存儲：**嵌入式存儲為我們的核心產品。嵌入式存儲指集成於電子產品主系統的存儲模塊。憑藉多年技術積累，我們構建了多元化嵌入式存儲產品線，涵蓋eMMC、UFS、ePOP及uMCP。我們的嵌入式存儲產品可應用於智能手機、平板電腦、AI攝像頭、無人機、AI眼鏡、智能手錶、相機、車載中控系統、智能座艙系統及T-Box等領域。
 - **固態硬盤：**固態硬盤指安裝於電腦或服務器內的內置存儲組件，相比傳統硬盤具備更優的性能及可靠性。在SATA及PCIe產品線中，我們支持多代接口規格，如SATA 3.0、PCIe3.0及PCIe4.0。我們的固態硬盤應用場景覆蓋範圍正由消費級拓展至車規級與企業級。我們的固態硬盤產品可應用於個人電腦、數據中心及車載中控系統等領域。
 - **DRAM：**DRAM指一種易失性存儲器，用於電腦及其他設備存儲正在使用或處理的數據，需定期刷新以維持存儲信息。我們的DRAM產品組合涵蓋多種產品類別，包括DDR4及DDR5器件、LPDDR4X及LPDDR5X低功耗存儲器，以及DDR4及DDR5 DRAM模組。我們的DRAM產品可應用於智能手機及個人電腦等領域。
 - **移動存儲：**移動存儲指便攜式存儲設備。我們的移動存儲產品包括U盤及microSD存儲卡。

我們的客戶基礎與供應鏈

客戶結構：我們的合作客戶涵蓋業內頭部企業。我們的客戶佈局精準聚焦於存儲產品主要應用領域，涵蓋智能手機、平板、PC、智能影像設備及車載中控系統等高價值賽道。根據弗若斯特沙利文的資料，這些領域既是數字經濟發展的核心載體，也是AI驅動需求爆發的重點領域。這類客戶不僅訂單規模大、需求穩定，更具備持續的技術創新需求，推動我們的產品不斷進步與迭代，以滿足客戶不斷變化的多元需求。

業 務

客戶合作：我們注重與頭部客戶的深度合作。我們憑借在關鍵技術上的積累，與客戶合作開展技術需求對接與聯合驗證，可根據不同應用場景的特定需求，在存儲產品的容量、速度、功耗等維度進行針對性優化。例如，我們與智能手機供應商合作搭建聯合驗證實驗室，這種合作更使我們能夠提前精準捕捉存儲產品行業技術發展趨勢，搶佔市場先機。

供應鏈支撐：我們構建了國際化的供應鏈系統。我們與供應鏈上的行業龍頭企業建立了深度合作，包括(i)原材料供應方面的全球領先存儲原廠及主控供應商，(ii)晶圓加工方面的聯芯集成電路製造(廈門)有限公司(「**聯芯集成**」)等晶圓製造商及(iii)(a)封裝測試和(b)SMT與測試方面的華泰電子股份有限公司(「**華泰電子**」)、沛頓科技(深圳)有限公司(「**沛頓科技**」)、天水華天科技股份有限公司(「**華天科技**」)等OSAT供應商。該等合作增強我們提前鎖定產能的能力，確保履行大規模訂單所需的可擴展性與可靠性。這一穩健的供應鏈基礎增強我們無縫整合資源的能力，並支持我們生態鏈的可持續增長。

我們的市場機遇

AI技術驅動力

AI技術已從概念探索階段轉向大規模商業化應用，並逐步實現商業閉環。存儲產品行業正於容量、性能及可靠性三大核心維度實現變革性突破，為價值鏈各環節企業創造增長機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，全球存儲產品市場規模預計將由2025年的2,633億美元增長至2029年的4,071億美元，年複合增長率達11.5%。就存儲產品的核心應用場景而言：

- **消費級應用場景：**消費級應用的AI賦能升級正日益貼合以用戶為核心的需求。終端廠商正從為單一設備開發AI功能，轉向構建以「本地化邊緣計算」為核心的全面硬件生態體系。這一轉型涵蓋AI智能手機、AI平板電腦及AI個人電腦的快速迭代，以及智能影像和可穿戴設備中AI功能的拓展。此類消費級應用對存儲產品的性能提出愈發嚴苛的要求，包括更快的讀寫速度、更高的容量、更低的延遲、緊湊的設計及更優的能效表現。根據弗若斯特沙利文的資料，消費級應

業 務

用場景為2024年全球存儲產品市場中規模最大的應用場景類別。消費級應用場景的全球市場規模於2024年達598億美元，並預計於2025年至2029年期間實現進一步增長。

- **企業級應用場景：**數據中心為AI技術大規模部署的核心載體。伴隨大模型訓練、雲計算服務及行業數據的指數級增長，繼算力之後，存力已成為關鍵瓶頸，推動存儲需求實現前所未有的增長。根據弗若斯特沙利文的資料，企業級應用場景的市場規模預計將由2025年的860億美元增長至2029年的1,458億美元，年複合增長率達14.1%。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，企業級應用場景為2024年全球存儲產品市場中規模第二大的應用場景類別。
- **車規級應用場景：**用於車規級場景的存儲產品需滿足嚴苛的耐溫、抗衝擊及可靠性標準，且量產環節需通過複雜的認證流程。車規級應用場景正加速向電動化、智能化及IoT方向轉型。驅動該需求增長的核心因素包括智能座艙技術及智能駕駛技術的持續迭代升級。根據弗若斯特沙利文的資料，車規級應用場景的市場規模預計將由2025年的505億美元增長至2029年的1,058億美元，年複合增長率達20.3%。在存儲產品的所有主要應用場景中，車規級應用場景預計將成為2025年至2029年期間增速最快的類別。

AI驅動的「超級週期」

根據弗若斯特沙利文的資料，受AI驅動的需求變革及供應結構優化的雙重推動，半導體行業正步入強勁上行週期。全球存儲芯片行業於2025年逐步演進為AI驅動的「超級週期」。此輪強勁上行趨勢明確，預計將打破傳統三至四年的週期規律。根據弗若斯特沙利文的資料，2025年下半年，市場價格表現強勁，DRAM及嵌入式存儲均呈上行態勢，部分DRAM的月度漲幅逾30%。全球存儲產品市場的整體盈利水平有望持續改善。

業 務

我們的優勢

全球領先、發展迅速的獨立存儲器廠商，在AI時代具有廣闊的市場前景

我們的市場地位：我們成立於2018年12月。於2023年，我們的收入已超過10億美元。自成立以來不足十年的時間裡，我們在技術研發、產品創新與商業化方面不斷實現里程碑式的突破。根據弗若斯特沙利文：

- 我們是全球第五大、中國第二大獨立存儲器廠商(按2024年收入計)；
- 在全球嵌入式存儲市場，我們是全球第二大獨立存儲器廠商(按2024年收入計)；
- 在全球智能手機領域，我們是全球第一大獨立存儲器廠商(按2024年收入計)；以及
- 我們是少數擁有自主設計及開發主控芯片能力並完成商業化應用的中國獨立存儲器廠商之一。

四大要素：憑借我們的市場地位，我們不斷強化(i)技術創新，(ii)產品，(iii)客商生態鏈，及(iv)管理團隊等四大營運要素，進而進一步加強我們的市場地位，形成良性循環。技術奠定有競爭力的產品基礎，優質產品吸引高價值客戶，高價值客戶不僅帶來穩定訂單，更提供關鍵市場洞察與供應鏈優化，而穩健的供應鏈能夠保障產品的順利落地，資深團隊則驅動整個鏈條持續向前運轉。上述四大要素構成我們不斷自我強化的商業閉環。

獎項與榮譽：我們被認定為國家級高新技術企業、國家級專精特新「小巨人」企業、中國獨角獸企業第166名、賽迪科創獨角獸百強、2024年廣東500強企業第243位、廣東省民營100強企業第70位、深圳瞪羚獨角獸企業以及2024年深圳500強企業第132位。

業 務

持續的技術創新

研發及商業化能力：我們研發團隊具備從消費級到企業級、車規級等主流下游應用場景的產品研發能力，形成「基礎研究—產品方案—量產驗證」的完整研發流程。我們掌握了主控芯片的全棧設計研發能力，並開始將自主設計與開發的主控芯片應用於存儲產品。我們能夠為客戶提供定製化和標準化的存儲產品滿足客戶的多元化需求。我們的產品能夠實現技術的快速商業化並以反哺研發，構成良好的產研循環。

研發投入：我們在研發投入上持續加碼。往績記錄期內，我們的研發投入累計超人民幣10億元，為我們的存儲技術平台提供支撐。根據弗若斯特沙利文的資料，於往績記錄期間，我們的研發投入金額與佔比高於存儲產品行業平均水平。於2023年、2024年及截止2025年9月30日止的九個月，我們的研發投入為人民幣282.6百萬元、人民幣392.2百萬元及人民幣354.9百萬元，分別佔同期總收入的3.2%、4.5%及4.5%。

研發團隊：研發團隊是我們不斷實現創新突破的關鍵力量。我們高度重視研發人員的引進、研發人才的培養和研發團隊的建設。我們的研發中心覆蓋深圳、合肥、上海、廈門及杭州等多個城市。我們的核心技術人員均深耕半導體行業。截至2025年9月30日整體研發人員佔集團員工人數超過60.0%，碩士及博士人員佔研發人員總數接近一半。

研發成果：我們存儲產品的研發實力是技術護城河。我們搭建起全棧式存儲技術平台。截至2025年9月30日，我們在國內外擁有347項授權專利，其中包括264項發明專利。2022年，我們被廣東省科學技術廳認定為「廣東省高性能存儲控制芯片工程技術研究中心」。

業 務

性能卓越、應用場景多元的產品組合

我們的產品面向(i)消費級、(ii)企業級和(iii)車規級三大核心應用場景。我們通過精準拆解不同場景技術痛點，使我們的產品適配多種應用場景。具體而言：

- **消費級應用場景：**我們的存儲產品覆蓋廣泛的消費級應用場景。例如，我們覆蓋多容量等級、適配全終端場景的嵌入式存儲產品矩陣，可匹配消費級應用場景中AI技術升級的多元化需求。我們的eMMC、UFS、ePOP及uMCP等產品不僅覆蓋主流型號，更針對不同場景需求打造產品矩陣：
 - **常規設備端：**舉例而言，我們推出的UFS2.2、eMMC5.1保障系統穩定流暢運行。在可穿戴設備領域，小尺寸、低功耗的ePOP及eMMC特規產品，高效節省PCB空間與設備功耗。
 - **高端設備端：**舉例而言，我們推出的UFS3.1及UFS4.1的讀寫速度大幅提高，大幅縮短應用安裝、大型遊戲加載與4K視頻處理耗時。
 - **AI應用：**舉例而言，我們推出的LPDDR5X，以8533 Mbps高速傳輸速率與雙通道技術，為端側AI高性能計算注入強勁動力。面對AI智能手機、及AI平板等設備的多模態交互需求，我們的產品能高效承接數據吞吐，避免多任務切換卡頓，優化系統響應速度，全方位適配AI時代的存儲需求。
- **企業級應用場景：**舉例而言，我們正在研發的PCIe5.0 eSSD將實現性能躍升，帶寬較前代提升2倍，連續讀寫速度分別高達13GB/s與10GB/s，高度匹配AI訓練對數據傳輸帶寬的較高需求，保障數據高速、穩定、低延遲流轉；容量方面支

業 務

持高達122.88TB超大擴展，可容納海量AI訓練樣本、龐大模型參數及推理過程中的中間數據，滿足企業級應用場景下對於高強度數據處理的要求。

- **車規級應用場景：**我們推出的三大車規級系列產品：eMMC、UFS、BGA固態硬盤，均通過AEC-Q100 Grade2/3嚴格認證，且遵循ISO 26262:2028 ASIL D功能安全標準。舉例而言，車規級UFS產品讀寫速率高達4,300MB/s/3,700MB/s，滿足智能駕駛場景下海量數據高速傳輸需求。目前，產品已開始在車載智能系統的關鍵場景實現應用，並與國內汽車Tier 1供應商建立穩定合作。

覆蓋行業頭部企業的客商生態鏈

我們以終端用戶需求為起點，以供應鏈資源為支撐，建立一個全鏈路的整合與協同存儲產品生態鏈。該生態鏈促進終端客戶與供應鏈合作夥伴之間的雙向賦能。

我們的客戶合作：我們在研發過程中與行業頭部客戶建立深度合作。例如，我們已與小米、傳音、OPPO、Vivo、TCL、小度及北斗智聯(江蘇)科技有限公司(「**北斗智聯科技**」)建立穩定合作。該等行業頭部企業對產品的可靠性、品質穩定性及交付及時性有較高要求。為滿足該等要求，我們組建了一支由銷售、研發及生產人員組成的專屬服務團隊。我們提供實時響應，並根據終端客戶的具體項目要求進行研發，從而與客戶建立互動、緊密及互利共贏的合作關係。

我們的供應鏈體系：我們構建了國際化的供應鏈系統。我們與供應鏈上的行業龍頭企業建立了深度合作，包括(i)原材料供應方面的全球領先存儲原廠，(ii)晶圓加工方面的聯芯集成等晶圓製造商及(iii)(a)封裝測試和(b)SMT與測試方面的OSE、沛頓科技、華天科技等OSAT供應商。該等合作增強我們提前鎖定產能的能力，確保履行大規模訂單所需的可擴展性與可靠性。這一穩健的供應鏈基礎增強我們整合資源的能力，並支持我們生態鏈的可持續增長。

業 務

搭建橋樑：為實現生態鏈的高效整合，我們搭建客戶與存儲原廠技術團隊之間的橋樑。使存儲原廠獲悉我們的客戶需求，從而生產能夠適配其需求的晶圓。這一過程既確保嵌入式存儲高度適配下游應用場景，更借助規模化需求鎖定原廠優先供應資源，實現「需求精準落地」與「供應穩定可控」的雙重目標。這種整合模式也進一步鞏固了核心原材料的品質穩定性與供應連續性，更讓我們獲得成本優勢。

經驗豐富且富有遠見的管理團隊

我們的領導層：我們的核心管理團隊由經驗豐富、富有遠見的領導層組成。他們深耕存儲產品行業，見證並深度參與了國內存儲產業從萌芽到崛起的全過程。團隊秉持長期主義理念，憑借深厚的行業經驗與知識見解，在戰略定位、市場拓展、產品研發、融資發展及產業資源整合等關鍵環節提供了有利的支撐。我們的核心管理團隊成員中，既有存儲產品底層技術的專家，也有深耕市場一線的資深從業者。多維度專業能力組合使我們能夠高效應對技術迭代快、產業鏈環節複雜的挑戰。他們既在技術路線更迭關鍵節點精準把握市場機遇，又通過建立技術、生產、市場的聯動響應實現技術成果與市場需求的快速銜接。這種高效協同體系成為驅動企業持續發展的核心引擎。

我們的企業文化：團隊着力打造創新務實的企業文化，既凝聚了團隊的向心力，又為企業發展注入持續活力。穩定的團隊結構保障了管理經驗的傳承與發展的連續性，而兼具創新活力與務實精神的文化內核，進一步強化了團隊的凝聚力，共同構成企業持續成長的重要精神動力。

業 務

我們的戰略

擁抱AI時代，築牢技術壁壘

持續投資於新一代主控芯片研發：主控芯片作為存儲產品的控制中樞，是實現技術突破的關鍵。AI應用中，主控芯片在數據讀寫速度、協議轉換及性能優化中發揮關鍵作用。我們的主控芯片設計與開發正由消費級應用場景，拓展至車規級應用場景及企業級應用場景，助力我們的存儲產品實現應用場景的擴容。我們主控芯片的設計與開發將聚焦於(i)接口升級、(ii)製程優化及(iii)密度突破。

持續打造先進測試中心：AI時代存儲產品的複雜度將不斷提升，測試環節作為保障產品品質的關鍵節點，其先進程度已成為核心競爭力的重要組成。我們將持續深入打造先進測試中心，配置核心設備及軟件系統，覆蓋晶圓測試與主控芯片測試關鍵環節，以保障我們產品的可靠性，滿足客戶對產品質量、性能的嚴苛要求。

持續開發高性能存儲產品並探索前沿技術：我們計劃針對數據中心領域推出TB級乃至PB級大容量存儲產品。我們計劃通過技術優化實現存儲系統高帶寬傳輸，滿足AI訓練時的海量數據讀寫需求。我們將採用低功耗設計，適配移動設備、物聯網終端等續航敏感場景。同時提升產品兼容性，實現與不同硬件平台、操作系統的無縫對接。此外，我們計劃持續探索存算一體技術，為邊緣AI推理、實時傳感器處理等場景提供顛覆性的產品。

持續開發存儲產品，拓展多元應用場景

我們已在消費級應用場景中建立核心競爭優勢，包括(i)對客戶需求的深刻洞察、(ii)將客戶需求轉化為產品特徵的技術優勢及(iii)新存儲產品的商業化能力。我們將憑藉現有競爭優勢，鞏固在消費級應用場景的市場地位，同時拓展至多元應用場景。我們將

業 務

持續實施嚴格的產品測試流程，確保產品的穩定可靠和卓越表現。具體而言：

- **消費級應用場景**：我們將緊跟AI時代下消費級應用場景的變革性需求，推動持續創新與功能升級，進一步深化客戶合作並拓展市場機遇。例如：
 - **客戶合作**：我們計劃緊跟AI智能手機及AI電腦的迅速迭代週期，強化與行業領先製造商的合作關係。透過由傳統供應商角色轉型為戰略夥伴，我們將深度參與產品研發前期環節，根據客戶需求提供定製化存儲產品。
 - **產品開發**：透過持續的研發投資，我們致力於開發體積更精巧、讀寫速度更高的存儲產品，滿足對便攜式、高清化數據存儲產品日益增長的需求。
- **企業級應用場景**：我們計劃通過與行業領先客戶合作，提升我們在企業級應用場景的影響力。我們預計於2026年實現企業級應用場景存儲產品的量產。例如：
 - **客戶合作**：我們致力於與服務器供應商、雲計算供應商及電信運營商建立深度合作，優先與行業領先企業締結戰略合作夥伴關係，加速市場滲透。
 - **產品開發**：我們將持續推出適配AI服務器、邊緣計算節點的企業級存儲產品，滿足大量數據的高效存儲與快速調用需求，同時強化數據安全防護功能，保障AI訓練數據、企業核心數據的存儲可靠性與訪問效率。

業 務

- **車規級應用場景**：我們將全面覆蓋多元客戶需求，聚焦車規級應用場景的核心領域，主要包括(i)車載中控系統及(ii)智能座艙系統。例如：
 - **客戶合作**：我們計劃深耕主流車企及Tier 1供應商，建立全週期服務響應機制，深度參與客戶產品研發，逐步提升在頭部客戶供應鏈中的份額。
 - **產品開發**：我們計劃進一步開發符合嚴苛環境要求的車規級存儲產品，完善產品矩陣，推出支持多協議、大容量的存儲產品，適配車規場景全鏈路需求。

加強全球化戰略佈局

我們將持續構建「開放、合作、共贏」的全球生態網絡。我們將持續配合客戶，聚焦全球前沿領域與高潛力賽道，提升產品在海外的曝光度與客戶導入效率，通過海外市場開拓與客戶培育，逐步提升海外業務收入佔比，形成「國內市場穩固、海外市場增長」的雙輪驅動格局。

為匹配全球化業務推進，我們將搭建更高效協同的架構體系，主要包括(i)按照市場需求設立核心區域業務團隊，實現市場需求的就近響應；及(ii)組建跨部門全球支持團隊，整合研發、供應鏈人員，針對海外客戶的存儲定製需求快速聯動，並確保海外訂單的交付週期，切實保障全球市場拓展與供應鏈穩定的雙目標落地。

業 務

構建多層次人才發展體系

我們將人才梯隊建設置於我們的戰略佈局的核心位置。我們從「引進、培養、選拔、留存」維度構建全週期人才發展體系。具體而言：

- **人才引進**：我們將持續面向全球拓寬招聘視野，重點吸納芯片設計、先進封裝測試、AI應用等專業領域的高精尖人才，以及熟悉國際市場規則、擁有跨行業資源整合能力的複合型人才。
- **人才培養**：我們將持續實施培訓政策，致力促進員工專業成長與長期發展。我們計劃針對不同層級、不同崗位的人才搭建分層分類的能力提升體系。
- **人才選拔**：我們將持續優化人才結構。我們計劃通過選拔，發掘業務骨幹和有潛力的新人。我們計劃持續進行定期的績效評估，根據績效和能力給予晉升，以獎勵具有潛質的員工。
- **人才留存**：我們將通過具備市場競爭力的薪酬福利體系，精準匹配人才價值與回報，同時推出覆蓋核心骨幹的長期股權激勵計劃，讓人才與公司形成深度綁定的利益共同體，切實築牢現有人才護城河。

業 務

附註：

(1) 主要包括(i)主控芯片，(ii)技術服務及(iii)服務器。

嵌入式存儲

嵌入式存儲為整合至電子產品主系統的存儲模塊。憑藉多年技術積累，我們構建了多元化嵌入式存儲產品線，以支持主流行業規格及特殊客戶需求。下表載列(i)我們的主要嵌入式存儲產品的示例圖片及特點及(ii)其部分主要應用領域的示例圖片：

消費級

我們的產品

產品名稱	技術	容量	讀寫速度	工作溫度	商業化狀態
eMMC	eMMC5.1	4GB至256GB	高達320MB/s/260MB/s	-25°C至85°C	已商業化并持續迭代中
UFS	UFS2.2/UFS3.1/UFS4.1	32GB至1TB	高達4,300MB/s/3,700MB/s	-25°C至85°C	已商業化并持續迭代中
ePOP	ePOPSX	64GB+4GB 至 128GB+4GB	讀寫速度：高達320MB/s/260MB/s LPDDR數據傳輸速率：高達8,533Mbps	-25°C至85°C	開發中
uMCP	uMCP4X	64GB+4GB至256GB+12GB	讀寫速度：高達1,020MB/s/880MB/s LPDDR數據傳輸速率：高達4,266Mbps	-25°C至85°C	已商業化并持續迭代中

應用領域示意

業 務

車規級

我們的產品



車規級 eMMC

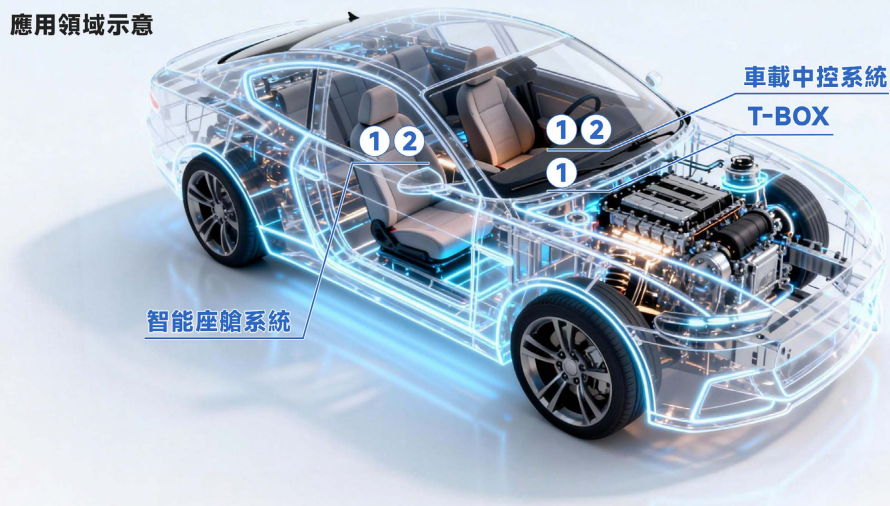
- 技術: eMMC5.1
- 容量: 8GB至256GB
- 讀寫速度: 高達320MB/s/260MB/s
- 工作溫度: -40°C至105°C
- 商業化狀態: 已商業化并持續迭代中



車規級 UFS

- 技術: UFS2.1/UFS3.1/UFS4.1
- 容量: 64GB至512GB
- 讀寫速度: 高達4,300MB/s/3,700MB/s
- 工作溫度: -40°C至105°C
- 商業化狀態: 已商業化并持續迭代中

應用領域示意



以下是我們的嵌入式存儲在消費級及車規級應用場景中的應用：

- **消費級應用場景**。我們的嵌入式存儲可全面覆蓋消費級應用場景中的各類性能需求，使我們能夠滿足廣泛的客戶需求，並持續提升我們的客戶獲取能力。具體而言，我們的UFS3.1及UFS4.1的高速傳輸速度，支持高端設備的快速應用程式安裝、大型遊戲載入及高比特率視頻錄製和實時編輯。我們的UFS2.2及eMMC5.1則為主流機型提供穩定且具成本效益的解決方案，兼顧性能表現與運作穩定性。針對輕巧型及穿戴式裝置，ePOP及eMMC5.1採用了比傳統模塊小的封裝設計，使設備製造商能夠優化PCB佈局。
- **車規級應用場景**。我們的車規級eMMC及UFS產品旨在用於車規級應用場景。該等產品符合嚴格的可靠性及安全標準，不僅通過AEC-Q100 Grade 2/3認證，

業 務

並遵守ISO 26262 ASIL B功能安全標準。車規級UFS的讀寫速度高達4,300MB/s/3,700MB/s，可滿足智能駕駛系統及高階資訊娛樂平台對高數據帶寬的需求。我們的嵌入式存儲已在智能座艙系統、車載中控系統及T-Box等大批量應用中採用。

固態硬盤

固態硬盤指安裝於電腦或伺服器內的內部存儲組件，相較機械硬盤提供更佳的性能及可靠性。我們的固態硬盤產品組合支持主流行業要求及特殊客戶需求。下表載列(i)我們的主要固態硬盤的示例圖片及特點及(ii)其部分主要應用領域的示例圖片：

消費級

我們的產品

 <p>1</p>	 <p>2</p>	 <p>3</p>
SATA固態硬盤	PCIe固態硬盤	便攜式固態硬盤
<ul style="list-style-type: none">• 技術：SATA3.0• 容量：128GB至2TB• 讀寫速度：最高可達540MB/s/500MB/s• 工作溫度：0°C至70°C• 商業化狀態：已商業化并持續迭代中	<ul style="list-style-type: none">• 技術：PCIe3.0/PCIe4.0• 容量：128GB至4TB• 讀寫速度：最高可達7,400MB/s/6,500MB/s• 工作溫度：0°C至70°C• 商業化狀態：已商業化并持續迭代中	<ul style="list-style-type: none">• 技術：USB3.2• 容量：128GB至2TB• 讀寫速度：最高可達2,000MB/s/2,000MB/s• 工作溫度：0°C至70°C• 商業化狀態：已商業化并持續迭代中

應用領域示意



業 務

企業級

我們的產品

PCIe企業級固態硬盤

- 技術：PCIe5.0企業級固態硬盤
- 容量：3.84TB至122.88TB
- 讀寫速度：最高可達13GB/s/10GB/s
- 工作溫度：0°C至77°C
- 商業化狀態：開發中



應用領域示意



車規級

我們的產品

車規級BGA固態硬盤

- 技術：BGA固態硬盤PCIe4.0
- 容量：256GB至1TB
- 讀寫速度：最高可達3,700MB/s/2,900MB/s
- 工作溫度：-40°C至105°C
- 商業化狀態：已商業化并持續迭代中



應用領域示意



以下是我們的固態硬盤在消費級、企業級及車規級應用場景中的應用：

- **消費級應用場景**。我們的消費級固態硬盤產品線包含SATA固態硬盤、PCIe固態硬盤及便攜式固態硬盤，全面覆蓋各類性能與容量需求。具體而言，SATA固態硬盤為主流設備提供兼具響應速度與穩定性的升級選擇。針對對吞吐量有更高要求的用戶，我們的PCIe固態硬盤支持PCIe3.0及PCIe4.0標準。我們的PCIe固態硬盤適用於遊戲、內容創作及多任務處理等對性能要求較高的應用領域。此外，我們的便攜式固態硬盤採用USB3.2接口，讀寫速度高達2,000MB/s/2,000MB/s，容量區間為128GB至2TB，能為移動辦公與內容創作用戶提供便捷的高速外接存儲方案。
- **企業級應用場景**。我們開發中的PCIe5.0企業固態硬盤擬支持容量高達122.88TB，連續讀寫速度預計將高達13GB/s/10GB/s。一旦商業化後，彼等的性

業 務

能與容量表現預期可充分滿足AI訓練、大規模數據分析等需要持續高吞吐量、低延遲及可擴展存儲資源的企業級工作負載需求。

- **車規級應用場景。**我們的車規級BGA固態硬盤能夠在嚴苛的汽車環境條件下穩定運作。彼等支持-40℃至105℃的寬溫度運作範圍，並將通過AEC-Q100 Grade 2/3認證，同時符合ISO 26262 ASIL B功能安全標準。憑藉強大的耐用性與高帶寬性能，該等固態硬盤將為智能座艙系統及其他需要穩定高速數據處理的車規計算應用，提供可靠的存儲支持。

DRAM

DRAM是一種用於電腦及其他設備的易失性存儲器，用於存儲正在使用或處理中的數據，並需定期刷新以維持所存儲的信息。下表載列(i)我們的主要DRAM產品的示例圖片及主要特點及(ii)其部分主要應用領域的示例圖片：

消費級

我們的產品

 LPDDR ①	 DDR ②	 DRAM Module ③
<ul style="list-style-type: none">• 技術：LPDDR4X/LPDDR5X• 容量：1GB至16GB• 數據速率：最高可達8,533Mbps• 工作溫度：-25°C至85°C• 商業化狀態：已商業化并持續迭代中	<ul style="list-style-type: none">• 技術：DDR4/DDR5• 容量：8Gb至16Gb• 數據速率：最高可達6,400Mbps• 工作溫度：0°C至85°C• 商業化狀態：已商業化并持續迭代中	<ul style="list-style-type: none">• 技術：DDR4/DDR5 DRAM Module• 容量：8GB至32GB• 數據速率：最高可達6,400Mbps• 工作溫度：0°C至70°C• 商業化狀態：已商業化并持續迭代中

應用領域示意



① ② ③

業 務

我們的LPDDR系列產品專為滿足移動端及邊緣運算場景對高帶寬及低功耗的需求設計，支持數據傳輸速率最高可達8,533Mbps。在本地AI推理應用中，LPDDR有助於降低延遲、提升任務執行效率，優化圖像生成、輔助視頻編輯等應用的系統流暢度。針對搭載AI的智能手機及平板電腦，LPDDR可提供穩定的高吞吐量性能，避免多任務運行時發生卡頓，優化系統響應速度。我們的DRAM模組產品包括DDR4及DDR5、UDIMM及SODIMM，均依循JEDEC標準設計，支持最高達6,400Mbps的數據傳輸速率，容量區間涵蓋8GB至32GB。

移動存儲

移動存儲指作為數據傳輸和備份工具的U盤和存儲卡等便攜式存儲設備。下表載列(i)我們的主要移動存儲產品的示例圖片及特點及(ii)其主要應用領域的示例圖片：

消費級

我們的產品

 U盤 <ul style="list-style-type: none">• 技術：USB2.0/USB3.0• 容量：1GB至1TB• 讀寫速度：最高可達220MB/s/130MB/s• 工作溫度：0°C至70°C• 商業化狀態：已商業化并持續迭代中	 microSD <ul style="list-style-type: none">• 技術：microSDHC/microSDXC/UHS-I/V30/A2• 容量：2GB至256GB• 讀寫速度：最高可達95MB/s/85 MB/s• 工作溫度：0°C至70°C• 商業化狀態：已商業化并持續迭代中
---	--

應用領域示意



業 務

我們的U盤採用先進的高性能主控芯片與固件，可配置Type-A、Type-C或雙接口設計，滿足不同設備的使用需求。我們的microSD存儲卡連續讀寫速度最高可達95MB/s/85MB/s，容量覆蓋2GB至256GB。

存儲顆粒

我們的存儲顆粒主要包括(i)NAND Flash晶圓及晶粒，及(ii) DRAM晶圓及晶粒。我們銷售的存儲顆粒用於生產嵌入式存儲、固態硬盤、DRAM和移動存儲。通過與供應商建立強大的合作夥伴關係，我們從事存儲顆粒的大規模採購，實現採購規模效益和供應鏈穩定性。在滿足內部生產需求後，我們可能會綜合考量市場狀況、現金流效率、存貨週轉及客戶需求等因素，對外銷售存儲顆粒。

其他

主控芯片：我們銷售的主控芯片主要為外購產品。有關我們自主設計研發主控芯片能力的詳情，請參閱「—我們的存儲技術平台」。

技術服務：於往績記錄期間，我們提供存儲產品開發、兼容性測試等技術服務。

服務器：於往績記錄期間，我們提供服務器，例如運算服務器及加速服務器。

我們的存儲技術平台

我們的存儲技術平台主要包括以下關鍵技術：

- **主控芯片設計與開發。**我們已具備自主設計及開發主控芯片的能力。通過專有芯片架構與電路設計，我們將關鍵通用固件算法轉化為硬件加速原生功能，以達到高讀寫速度與低功耗。同時，我們對芯片尺寸進行優化，在有限佔位面積內實現性能與成本的有效平衡。我們自主設計及開發主控芯片的能力構成了堅實的技術壁壘，是我們在市場競爭中的核心優勢來源。

業 務

我們從商業化角度規劃主控芯片的設計與研發工作，以存儲產品市場的主流需求為導向，實現了主控芯片領域的全面戰略覆蓋。截至最後實際可行日期，除已進入量產階段的主控芯片外，我們自主設計研發的主控芯片共有七款型號，分處送樣、流片及後端設計等不同研發階段，形成了兼具高效研發、產品組合多元化及研發管線層級化特點的主控芯片研發體系。具體而言：

- **送樣階段**：適用於(i)UFS2.2及(ii)eMMC5.1的主控芯片；
- **流片階段**：適用於(i)USB3.2、(ii)UFS4.1及(iii)PCIe4.0 SSD的主控芯片；及
- **後端設計階段**：適用於(i)PCIe5.0 SSD及(ii)低功耗UFS2.2的主控芯片。

隨著自主設計研發的主控芯片在存儲產品中的應用進一步深化，我們預計相關研發能力將進一步鞏固本公司的競爭優勢，降低銷售成本並提升毛利率。

- **固件算法開發**。我們自主開發核心固件算法，包括先進的閃存轉換層、垃圾回收機制、磨損均衡算法及動態低功耗平衡算法，能夠基於硬件能力實現存儲介質的精確調度和優化。這些技術不僅將讀寫速度提升至行業領先水平，還大幅降低了延遲與動態功耗，實現高性能與低功耗的最優平衡，為用戶帶來更流暢、更持久的使用體驗。
- **測試系統開發**。我們構建了覆蓋芯片級至系統級的綜合自主開發測試系統。在芯片級，依託自主研發的MBIST/LBIST框架，我們開展自動化單元測試、模擬老化及極端條件驗證。在系統級，我們部署全平台壓力測試與大規模兼容性測試，搭建堅實的質量保障屏障。該系統可有效識別並解決設計缺陷與潛在故障，顯著提升產品質量與可靠性。此外，我們開發了一套完全自主的量產測試系統，

業 務

採用高度自動化測試程序、仿真測試方法及先進診斷工具，快速完成產品性能、可靠性、兼容性及老化特性的全面評估。

- **存儲介質特性分析**。針對來自不同供應商的存儲介質(如NAND Flash)，我們開展底層深度特性分析，精準分析在不同工藝節點、電壓及溫度下的電學特性與衰減規律。通過充分掌握各供應商介質的特性，我們可根據客戶應用場景精準匹配最適配的存儲介質，提供優化且高性價比的產品。該研究同時為固件算法開發及主控芯片設計與開發奠定技術基礎，支持對存儲介質進行精準分檔篩選，最大化挖掘介質性能，預測並降低介質使用相關潛在風險，從而保障產品在全生命週期內具備卓越的可靠性與長期穩定性。

研發工作

我們投入大量資源於產品與技術研發。我們的研發團隊由三名核心成員領銜，分別為AW YONG CHEE KONG先生、朱啟傲先生及張興華先生。截至2025年9月30日，我們的研發團隊由856名專業人才組成，其中約50%持有碩士及以上學位。截至2025年9月30日，我們在深圳、合肥、上海、廈門及杭州等多個城市設有研發中心。該等研發中心主要專注於我們存儲產品的研發。

截至2023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，我們的研發開支分別為人民幣282.6百萬元、人民幣392.2百萬元及人民幣354.9百萬元，佔我們同期收入的3.2%、4.5%及4.5%。

我們的研發流程

我們建立了覆蓋主控芯片與模組研發的完整管理流程，對研發活動實行嚴格的全過程控制與監督。該流程主要包含項目立項、設計開發及驗證三個關鍵階段。

- **項目立項階段**：項目需求主要來自市場調研、戰略規劃以及客戶需求，基本的技術指標來自於JEDEC/PCI-SIG等協會，同步參考營銷團隊的客戶定製功能及特定技術參數需求；應用團隊據此轉化為具體的產品功能與技術指標；研發

業 務

團隊則對主控芯片或模組方案進行技術可行性分析，完成立項報告與研發計劃編製。經內部審核完成後，最終確定主控芯片和模組的開發方案與產品規格。

- **設計開發階段**：研發團隊依據核准規格，分別開展主控芯片或模組的全流程設計。主控芯片設計開發階段主要包括架構分析及規格制定、RTL設計與編碼、設計驗證、邏輯綜合以及物理實現；模組設計開發階段主要包括主控芯片及NAND Flash選型、硬件電路設計、PCB佈局、固件設計與開發。驗證及核證團隊同步制定主控芯片與模組對應的測試方案與標準。
- **驗證階段**：經芯片探針測試及最終測試後，應用團隊、研發團隊與驗證及核證團隊共同進行系統測試、性能評估及可靠性驗證，確保產品符合設計與應用要求。驗證通過後產品開始工程試產。根據試產結果，我們對主控芯片和模組進行量產放行評審。

銷售及營銷

銷售網絡

下表載列我們於往績記錄期間按銷售合同交易對手註冊地地區劃分的收入：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	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	%
中國內地	1,824,779	20.8	1,264,609	14.5	603,101	8.9	2,663,038	34.4
海外 ⁽¹⁾	6,955,920	79.2	7,453,803	85.5	6,154,817	91.1	5,081,138	65.6
總計	<u>8,780,699</u>	<u>100.0</u>	<u>8,718,412</u>	<u>100.0</u>	<u>6,757,918</u>	<u>100.0</u>	<u>7,744,176</u>	<u>100.0</u>

業 務

- **發貨與交付。**我們承擔將訂購產品運輸至直銷客戶指定地點所涉成本及風險。此等風險於直銷客戶確認收貨後向之轉移。
- **產品退貨安排。**除由我們造成的產品質量問題外，我們通常不接受直銷客戶退貨。
- **終止。**如果另一方嚴重違約，任何一方都有權單方面終止本協議。

分銷

我們採用分銷模式，主要是由於(i)我們的產品種類繁多、終端客戶數量龐大；及(ii)不同國家客戶偏好差異顯著。

我們的分銷商主要包括貿易商及代理商。分銷商與本集團之間屬買賣關係，即分銷商向我們採購產品後轉售予下游客戶。我們於分銷商確認收到我們的產品後確認收入。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的分銷模式符合行業規範。

下表載列所示期間我們分銷商數量的變動情況：

	截至12月31日止年度		截至9月30日
			止九個月
	2023年	2024年	2025年
年／期初分銷商數量	102	102	106
新增分銷商數量	59	54	36
已終止分銷商 ⁽¹⁾	59	50	57
年／期末分銷商數量	<u>102</u>	<u>106</u>	<u>85</u>

附註：

(1) 已終止分銷商指我們於上一年度錄得收入但於本年度／期間並無錄得任何收入的分銷商。

業 務

貿易商

我們的貿易商根據銷售協議採購我們的產品，我們不對該等貿易商的業務營運實施任何控制。具體而言，就我們與貿易商的業務安排而言：(i)我們對該等貿易商的業務營運(包括其銷售或定價政策或營銷活動)並無任何控制權；(ii)我們未就其地理覆蓋範圍；及(iii)該等貿易商無需向我們提供其銷售情況、存貨水平、是否將我們的產品轉售給其客戶，或(倘彼等轉售我們的產品)該等產品的終端用戶身份或其客戶對我們產品的需求情況等相關信息。根據弗若斯特沙利文的資料，我們與貿易夥伴的合作符合行業規範。

董事認為我們並無任何重大渠道壓貨風險，考慮到(i)我們未向貿易商設定銷售目標或最低採購義務；(ii)除產品設計缺陷及質量問題外，我們的貿易商一般不得退貨；(iii)我們的貿易商通常在收到採購訂單後再向我們下單；及(iv)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發現任何重大渠道壓貨風險。

我們與貿易商簽訂的框架銷售協議要項載列如下：

- 下單。根據貿易商需求在採購訂單中明確產品名稱、數量、規格及採購價格。
- 期限。與貿易商簽訂的框架銷售協議期限通常為一年。
- 信用期。我們一般授予貿易夥伴最多30日的信用期。
- 發貨與交付。我們一般承擔將訂購產品運輸至貿易商指定地點所涉成本及風險。此等風險於貿易商確認收貨後向之轉移。
- 產品退貨安排。除產品質量問題外，我們不接受貿易商退貨。

業 務

代理商

我們的代理商根據產品代理協議購買我們的產品，據此，我們可與代理商共同釐定轉售價格並獲取有關彼等存貨水平及下游客戶的資料。我們採取積極主動的代理商管理方式，以維護市場秩序、合規經營及業務協同。我們依據綜合標準甄選代理商，包括其銷售網絡的覆蓋範圍與質量、聲譽、信譽、財務狀況、銷售策略以及物流與倉儲能力。我們為代理商制定明確的運營指引，涵蓋分銷範圍、定價政策及付款要求，以確保其按照我們的市場策略與法律要求開展運營。

我們定期根據銷量、客戶互動及運營合規性評估代理商業績，並據此決定合約續簽與否。根據代理商管理政策，我們與代理商溝通，以評估其銷售進度並最大限度地降低庫存風險。代理商通常於接獲訂單後向我們採購，該模式本身已降低其庫存風險並加速週轉。

我們與代理商簽訂的產品代理協議要項載列如下：

- **下單。**根據代理商需求在採購訂單中明確產品名稱、數量、規格、採購價格及交貨日期。
- **期限。**產品代理協議期限通常為1至2年。
- **定價。**面向下游客戶的產品定價由我們與代理商共同磋商釐定。
- **信用期。**我們一般授予代理商最多30日的信用期。
- **服務能力：**我們通常要求代理商配備充足的銷售人員，並定期對其服務支持能力進行培訓及考核。
- **指定區域：**授權代理商通常獲授權向指定區域內的下游客戶銷售我們的產品。

業 務

- **新客戶登記：**代理商與任何新下游客戶開展合作前，一般須向我們報備該客戶信息。我們核實該意向客戶是否已由其他代理商覆蓋後，將通知該代理商是否可推進合作。
- **發貨與交付。**我們一般承擔將訂購產品運輸至代理商指定地點所涉成本及風險。此等風險於代理商確認收貨後向之轉移。
- **產品退貨安排。**除產品質量問題外，我們通常不接受代理商退貨。

據我們所知，截至最後實際可行日期，我們的所有分銷商均為獨立第三方。據我們所知，我們於往績記錄期間並無任何次級分銷商。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與分銷商之間並無重大未解決糾紛或訴訟。

產品退貨

根據我們的政策及與客戶訂立的協議，除產品設計缺陷及質量問題外，已售予客戶的產品不可退回。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲客戶的任何重大產品退貨、換貨、投訴或產品責任索償。由於我們並無接獲因對我們業務屬重大的產品質量及缺陷而提出的重大客戶投訴或更換產品的要求，故於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無產生任何重大保修開支或就有關保修開支作出任何撥備。

定價

我們根據實時市場報價為產品定價。我們通常不會與客戶訂立固定定價的長期協議。在釐定產品定價時，我們會考慮一系列因素，包括原材料成本、估計產能、行政、銷售及分銷開支、同類產品的現行市價、整體市況及我們客戶關係的持續時間。

具體而言，我們產品的定價與主要原材料存儲晶圓的成本密切相關。存儲晶圓的市場價格波動可直接影響我們產品的定價。一般而言，我們存儲產品的售價與存儲晶圓採購成本的趨勢一致。然而，晶圓採購與產品銷售之間存在時間差。為降低該等風險，

業 務

我們已加強與定期下達大額訂單的主要客戶的業務關係。此類合作關係可提升需求及產品定價的可預測性，使我們能夠更好地管理原材料存貨水平及生產進度。

銷售及營銷團隊

截至2025年9月30日，我們擁有一支由113名人員組成的銷售及營銷團隊，專注於業務發展、客戶服務及行業覆蓋。銷售及營銷人員定期就我們的現有產品及發展計劃與現有及潛在客戶聯絡，不時與客戶溝通我們產品的詳情(如設計、功能或技術)，專注於與客戶建立長期關係。彼等亦進行市場研究，監察競爭對手的技術發展趨勢及價格變動，分析營銷環境，如競爭對手意圖及客戶需求，並為我們量身打造營銷策略。

我們亦尋求通過行業展覽、技術論壇及研討會等多種營銷渠道提升品牌知名度及產品認知度。

截至2023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，我們的銷售及分銷開支分別為人民幣41.9百萬元、人民幣52.9百萬元、人民幣37.8百萬元及人民幣46.4百萬元。

我們的客戶

於2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，來自我們前五大客戶的收入分別為人民幣5,210.6百萬元、人民幣5,740.0百萬元及人民幣3,883.4百萬元，各佔我們同期總收入的59.4%、65.7%及50.0%。於往績記錄期間各期間，來自我們最大客戶的收入分別佔我們總收入的20.9%、33.4%及19.2%。於往績記錄期間，我們的所有前五大客戶均為獨立第三方。

據我們所知及截至最後實際可行日期，我們未發現任何可能導致我們與主要客戶關係終止的情況或安排。於往績記錄期間，本集團董事及其各自聯繫人，或持有已發行股份總數5%或以上的股東概無於我們的前五大客戶中擁有任何權益。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間各期間前五大客戶的詳情：

排名	客戶	銷售額	估總收入 百分比	所採購主要產品／服務 類型	信用期	業務關係 開始年份
		人民幣千元	%			
截至2023年12月31日止年度						
1	客戶A ⁽¹⁾	1,836,063	20.9	嵌入式存儲	60天	2021年
2	客戶B及其關聯方 ⁽²⁾	1,059,147	12.1	固態硬盤	45天	2020年
3	客戶C及其附屬公司 ⁽³⁾	867,615	9.9	嵌入式存儲	90天	2022年
4	客戶D ⁽⁴⁾	727,008	8.3	存儲顆粒	預付款項	2019年
5	客戶E及其附屬公司 ⁽⁵⁾	720,745	8.2	嵌入式存儲及存儲顆粒	預付款項	2022年

排名	客戶	銷售額	估總收入 百分比	所採購主要產品／ 服務類型	信用期	業務關係 開始年份
		人民幣千元	%			
截至2024年12月31日止年度						
1	客戶C ⁽³⁾	2,914,783	33.4	嵌入式存儲	90天	2022年
2	客戶A ⁽¹⁾	1,840,103	21.1	嵌入式存儲	60天	2021年
3	客戶F ⁽⁶⁾	335,122	3.8	固態硬盤及嵌入式存儲	預付款項	2022年
4	客戶D ⁽⁴⁾	332,321	3.8	存儲顆粒	預付款項	2019年
5	客戶G ⁽⁷⁾	317,710	3.6	嵌入式存儲	30天	2024年

業 務

排名	客戶	銷售額	佔總收入	所採購主要產品／		業務關係 開始年份
		人民幣千元	百分比	服務類型	信用期	
截至2025年9月30日止九個月						
1	客戶A及其關聯方 ⁽¹⁾	1,489,179	19.2	嵌入式存儲	60天	2021年
2	客戶G ⁽⁷⁾	948,403	12.2	嵌入式存儲	30天	2024年
3	客戶C ⁽³⁾	739,393	9.5	嵌入式存儲	90天	2022年
4	客戶H及其附屬公司 ⁽⁸⁾	450,700	5.8	DRAM及嵌入式存儲	30天	2023年
5	客戶I及其關聯方 ⁽⁹⁾	255,725	3.3	DRAM	預付款項	2024年

附註：

- (1) 客戶A為2014年成立的公司，於中國香港註冊，主要從事電子產品及相關零部件的買賣與分銷，服務對象涵蓋消費電子及智能設備領域客戶。
- (2) 客戶B為2018年成立的存儲器模組製造公司，於中國廣東省註冊，主要從事存儲器模組及存儲產品的設計、研發與封裝。
- (3) 客戶C為2010年成立的公司，於中國香港註冊，主要從事消費電子及智能硬件產品的貿易與分銷。
- (4) 客戶D為2006年成立的於中國香港的公司註冊，主要從事電子產品及相關元器件的貿易與分銷。
- (5) 客戶E為2014年成立的於中國香港的公司註冊，主要從事電子產品及相關元器件的貿易與分銷。
- (6) 客戶F為2022年成立的公司，於英屬維爾京群島註冊，主要從事半導體元器件及電子產品的分銷與買賣。
- (7) 客戶G為2024年成立的公司，於中國上海註冊，主要從事存儲產品及相關電子設備的研發、製造與銷售。
- (8) 客戶H為2003年成立的消費電子及移動通信設備製造商，於中國廣東省東莞市註冊，主要從事智能手機及相關智能硬件的研發、製造與銷售。

業 務

(9) 客戶I為2008年成立的公司，於中國香港註冊，主要從事電子元器件及有關產品的分銷及貿易。

我們的供應商

原材料供應商

我們存儲產品的原材料主要包括(i)存儲晶圓；及(ii)主控芯片。我們主要(i)向存儲原廠採購存儲晶圓；及(ii)向主控芯片供應商採購主控芯片。我們通常與原材料供應商訂立框架協議，當中載列採購的一般條款及條件。該協議的主要條款通常包括：

- **下達訂單**：採購訂單(包括產品名稱、數量、單價及總採購金額)將單獨下達。
- **交付**：供應商通常負責將所訂購產品交付至我們指定地點。
- **付款**：信用期及付款方式須按照採購訂單執行。我們通常獲授最長90天的信用期。
- **產品退貨**：我們自行進行產品檢驗。倘供應商提供的產品未能通過我們的檢驗，則可予退貨，相關費用由供應商承擔。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，原材料供應商與我們之間並無就產品退貨及退款產生重大索償。
- **期限**：協議的有效期通常為一至兩年。
- **終止**：任何一方均有權在提前30天發出書面通知后終止協議。

服務供應商

存儲產品的生產流程主要包括(i)晶圓加工，(ii)封裝測試及(iii)SMT與測試。我們將該等流程外包予服務供應商。

業 務

我們的服務供應商主要包括晶圓製造商及OSAT供應商。晶圓製造商向我們提供晶圓加工服務。OSAT供應商向我們提供(i)封裝測試服務，及(ii)SMT與測試服務。我們通常與服務供應商訂立框架協議。該協議的主要條款通常包括：

- **服務範圍**：服務供應商根據工單中列明的產品規格製造我們所需的產品。
- **付款**：生產成本由雙方在工單中協定。我們在收到產品後支付加工費，服務供應商通常向我們提供30-90日的信用期。
- **產品退貨**：我們自行進行產品檢驗。若服務供應商提供的產品未能通過我們的檢驗，則可予以退貨，且相關費用由服務供應商承擔。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，服務供應商與我們之間並無就產品退貨及退款發生重大申索。
- **期限**：協議的有效期通常為三年。
- **終止**：如果服務供應商違反其義務，我們有權要求其在指定期限內糾正此類違約行為，否則我們可以單方面終止協議。

供應商管理

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括(i)原材料供應商，及(ii)服務供應商。我們通常聘用信譽良好、業績卓越的供應商，以確保產品質量。

我們有供應商管理政策，確保供應鏈穩定，優化成本效益，保證質量合規。我們的供應商管理政策覆蓋整個合作過程，包括篩選、評估、績效跟蹤和可能發生的合作終止情形。在選擇供應商時，我們會綜合考量多個因素，主要包括成本競爭力、交付可靠性、質量保證水平和技術能力。新供應商必須經過嚴格的資格審查流程，包括能力評估、材料認證、現場檢查和合同簽署，然後才可納入我們的認可供應商名單。現有供應商須接受定期績效審查，並根據績效分類管理。未能達到業績預期的供應商可能會需要執行整改計劃、降低採購量或終止合同。

業 務

我們的主要供應商

截至2023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，來自我們前五大供應商的採購額分別為人民幣3,808.5百萬元、人民幣4,182.5百萬元及人民幣4,068.4百萬元，各佔我們同期總採購額的43.5%、49.4%及51.5%。此外，截至2023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，我們從最大供應商處採購的金額分別佔我們總採購額的12.6%、11.6%及11.6%。於往績記錄期間，除供應商D外，我們的所有前五大供應商均為獨立第三方。

於往績記錄期間，本集團董事及其各自聯繫人，或持有已發行股份總數5%以上的股東概無於我們的前五大供應商(供應商D除外)中擁有任何權益。我們與供應商D的交易乃於一般業務過程中進行，並按經公平磋商的商業條款執行。此外，我們於往績記錄期間與供應商並無發生任何重大糾紛。

下表載列我們於往績記錄期間各期間前五大供應商的詳情：

排名	供應商	估採購		主要所提供產品/ 服務類型	信用期	業務關係 開始年份
		採購金額	總額百分比			
		(人民幣千 元)	(%)			
截至2023年12月31日止年度						
1	供應商A ⁽¹⁾	1,103,317	12.6	晶圓	30天	2021年
2	供應商B及其關聯方 ⁽²⁾	1,006,589	11.5	晶圓以及測試及包 裝服務	30至60天	2020年
3	供應商C ⁽³⁾	640,154	7.3	晶圓	預付款項	2023年
4	供應商D ⁽⁴⁾	532,802	6.1	主控芯片	45天	2019年
5	供應商E ⁽⁵⁾	525,605	6.0	晶圓	60天	2022年

業 務

排名	供應商	採購金額 (人民幣千元)	估採購 總額百分比 (%)	主要所提供產品/ 服務類型	信用期	業務關係 開始年份
截至2024年12月31日止年度						
1	供應商D ⁽⁴⁾	978,559	11.6	晶圓及主控芯片	45天	2019年
2	供應商C ⁽³⁾	922,779	10.9	晶圓	預付款項	2023年
3	供應商F及其附屬公司 ⁽⁶⁾	874,160	10.3	晶圓	60天	2023年
4	供應商G ⁽⁷⁾	815,643	9.6	晶圓	30天	2020年
5	供應商H ⁽⁸⁾	591,359	7.0	晶圓	89天	2024年

排名	供應商	採購金額 (人民幣千元)	估採購 總額百分比 (%)	主要所提供產品/ 服務類型	信用期	業務關係 開始年份
截至2025年9月30日止九個月						
1	供應商H ⁽⁸⁾	914,566	11.6	晶圓	89天	2024年
2	供應商D ⁽⁴⁾	877,243	11.1	晶圓及主控芯片	45天	2019年
3	供應商A ⁽¹⁾	783,725	9.9	晶圓	30天	2021年
4	供應商I ⁽⁹⁾	748,089	9.5	晶圓	預付款項	2019年
5	供應商F及其附屬公司 ⁽⁶⁾	744,804	9.4	晶圓	60天	2023年

附註：

- (1) 供應商A為1996年成立的貿易及分銷公司，於中國香港註冊，主要從事電子元器件及相關產品的進出口與銷售。

業 務

- (2) 供應商B為2009年成立的貿易及分銷公司，於中國香港註冊，主要從事電子元器件的買賣與分銷及相關供應鏈服務。
- (3) 供應商C為1996年成立的電子元器件貿易公司，於中國香港註冊，主要從事半導體設備及相關電子產品的分銷與供應。
- (4) 供應商D為2000年成立的公司，於中國台灣註冊，於證券櫃檯買賣中心上市，主要從事NAND Flash主控芯片及存儲解決方案的研發、製造與銷售。
- (5) 供應商E為2015年成立的公司，於中國香港註冊，主要從事存儲器模組的研發、製造與銷售。
- (6) 供應商F為2005年成立的公司，於中國深圳註冊，主要從事半導體元器件及電子產品的分銷與技術服務。
- (7) 供應商G為2012年成立的電子產品貿易公司，於中國香港註冊。
- (8) 供應商H為2022年成立的公司，於中國深圳註冊，主要從事電子元器件及集成電路的貿易流通以及提供相關供應鏈服務。
- (9) 供應商I為2010年成立的公司，於中國香港註冊，主要從事存儲器模組及閃存存儲解決方案的設計、製造與銷售。

重疊客戶及供應商

於往績記錄期間，前前五大客戶合共包括九名客戶，其中有三名(客戶B、客戶H及客戶I)及／或其聯屬公司亦為我們的供應商。於往績記錄期間，前前五大供應商合共包括九名供應商，其中有六名供應商(供應商A、供應商B、供應商D、供應商F、供應商H及供應商I)及／或其聯屬公司亦為我們的客戶。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自客戶B及其關聯方的收入分別為人民幣1,059.1百萬元、人民幣152.2百萬元及人民幣159.7百萬元，分別約佔有關期間總收入的約12.1%、1.7%及2.1%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向客戶B及其關聯方的採購額分別為人民幣170.5百萬元、人民幣61.9百萬元及人民幣33.6百萬元，分別約佔有關期間總採購額的約1.9%、0.7%及0.4%。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自客戶H及其關聯方的收入分別為人民幣10.4百萬元、人民幣251.4百萬元及人民幣450.7百萬元，分別約佔有關期間總

業 務

收入的約0.1%、2.9%及5.8%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向客戶H的附屬公司的採購額分別為零、人民幣1.2百萬元及零，分別約佔有關期間總採購額的約零、不足0.1%及零。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自客戶I及其關聯方的收入分別為零、人民幣170.9百萬元及人民幣255.7百萬元，分別佔分別約佔有關期間總收入的零、2.0%及3.3%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向客戶I的採購額分別為零、人民幣8.6百萬元及零，分別約佔有關期間總採購額的約零、0.1%及零。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自供應商A的關聯方的收入分別為零、人民幣10.5百萬元及人民幣58.6百萬元，分別約佔有關期間總收入的約零、0.1%及0.7%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向供應商A的採購額分別為人民幣1,103.3百萬元、人民幣246.3百萬元及人民幣783.7百萬元，分別約佔有關期間總採購額的約12.6%、2.9%及9.9%。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自供應商B及其關聯方的收入分別為人民幣4.5百萬元、人民幣11.6百萬元及人民幣68.9百萬元，分別約佔有關期間總收入的約不足0.1%、0.1%及0.9%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向供應商B及其關聯方的採購額分別為人民幣1,006.6百萬元、人民幣550.7百萬元及人民幣400.1百萬元，分別約佔有關期間總採購額的約11.5%、6.5%及5.1%。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自供應商D的收入分別為人民幣76.2百萬元、人民幣19.3百萬元及人民幣1.1百萬元，分別約佔有關期間總收入的約0.9%、0.2%及不足0.1%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向供應商D的採購額分別為人民幣532.8百萬元、人民幣978.6百萬元及人民幣877.2百萬元，分別約佔有關期間總採購額的約6.1%、11.6%及11.1%。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自供應商F及其附屬公司的收入分別為零、零及人民幣12.0百萬元，分別約佔有關期間總收入的約零、零及0.2%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向供應商F及其附屬公司的採購額分別為人民幣401.9百萬元、人民幣874.2百萬元及人民幣744.8百萬元，分別約佔有關期間總採購額的約4.6%、10.3%及9.4%。

業 務

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自供應商H的收入分別為零、零及人民幣10.1百萬元，分別約佔有關期間總收入的約零、零及0.1%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向供應商H的採購額分別為零、人民幣591.4百萬元及人民幣914.6百萬元，分別約佔有關期間總採購額的約零、7.0%及11.6%。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自供應商I的收入分別為人民幣6.3百萬元、零及人民幣0.3百萬元，分別約佔有關期間總收入的約不足0.1%、零及不足0.1%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向供應商I的採購額分別為人民幣224.6百萬元、人民幣459.9百萬元及人民幣748.1百萬元，分別約佔有關期間總採購額的約2.6%、5.4%及9.5%。

此等供應商與客戶重疊的原因如下：(i)我們曾向智能手機行業的客戶購入少量智能手機作測試用途；(ii)在與若干貿易公司的業務往來中，我們既向其採購原材料，亦向其銷售存儲產品；(iii)我們曾與從事不同業務的大型集團旗下附屬公司進行獨立的採購或銷售交易；及(iv)我們向主要從事存儲產品生產的客戶採購少量我們自身未佈局的特定規格存儲產品。

與上述客戶及供應商的銷售協議及採購協議的條款及條件，乃按公平基準磋商且與其他可資比較客戶及供應商的條款及條件基本一致。根據弗若斯特沙利文的資料，客戶與供應商存在重疊的現象於行業內屬常見情況。

自2024年4月起，我們與其中一家嵌入式存儲客戶開展客戶供應安排，由該客戶向我們提供晶圓作為嵌入式存儲產品生產的原材料，我們則向其銷售嵌入式存儲產品（「**客戶供應安排**」）。我們不承擔晶圓的庫存風險或晶圓價格波動的風險。據弗若斯特沙利文的資料，有關安排在業內並不罕見。客戶供應安排項下產生的收入確認為嵌入式存儲產品銷售收入。因此，從會計角度，為確保綜合財務報表準確反映我們的財務及商業實質，於往績記錄期間已將上述由客戶提供晶圓自收入及銷售成本扣除。

業 務

轉讓定價安排

於往績記錄期間，我們通過中國內地的附屬公司及多個海外司法管轄區的附屬公司開展經營活動，以拓展國際市場業務。我們的集團內交易主要包括(i)原材料及製成品的採購與銷售、(ii)專利授權交易、(iii)集團內服務及(iv)資金拆借。

經濟合作與發展組織(「OECD」)，一家從事國際合作的國際組織，頒佈了《跨國企業與稅務機關轉讓定價指南》(「OECD轉讓定價指南」)，集團內交易所涉及各相關稅務司法管轄區普遍遵循該指南。根據OECD轉讓定價指南，集團內交易應公平進行，以避免不同司法權區的應課稅收入扭曲。

經諮詢轉讓定價顧問後，董事認為(i)於往績記錄期間，我們的轉讓定價安排於所有重大方面符合經合組織轉讓定價指引及相關司法管轄區適用轉讓定價法律法規項下的公平原則，及(ii)本集團面臨重大轉讓定價調整或額外稅項付款的風險相對較低。此外，董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，彼等並不知悉我們經營所在司法管轄區的任何稅務機關就我們的集團內部交易提出查詢、審查、調查或質疑。

質量管理

質量控制及保證對我們的業務至關重要。我們擁有全面的質量管理體系，涵蓋業務的各個方面，包括研發、採購及生產，確保符合相關監管規定及嚴格的內部質量標準。在產品研發階段，我們的質檢團隊對產品設計及研發計劃進行嚴格審查。在採購方面，我們精心挑選並定期審查供應商，並在貨物入庫前進行徹底檢查。此外，我們對外包產品實施嚴格的質量控制流程，包括：(i)進行小批量試產並對樣本進行測試及驗證，以確定是否適合量產；(ii)在量產期間密切監控產品質量，並在發現偏離試產結果時及時調整；及(iii)對製成品進行抽樣檢驗。所有程序及文件均嚴格遵循我們內部標準，以確保產品質量、監管合規及有效第三方製造商管理。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因重大產品質量問題而收到相關主管部門的任何罰款、產品召回令或其他處罰。

倉儲、物流及存貨管理

我們主要於香港及深圳經營多個倉庫以儲存原材料、在製品及製成品。通過質量檢驗的製成品由物流服務供應商從我們自身倉庫交付予客戶或指定倉庫。我們根據聲譽、經營規模、往績記錄及價格選擇物流服務供應商。我們通常與物流服務供應商訂立長期協議。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因物流服務供應商延遲交付或不當處理產品而導致產品交付出現任何重大中斷或蒙受任何損失。

截至2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日，我們的存貨結餘分別為人民幣2,548.2百萬元、人民幣3,949.8百萬元及人民幣5,147.5百萬元。於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101天、162天及185天。

為維持我們的競爭地位及使我們的產品符合不斷變化的市場需求，我們已實施多項措施以優化存貨水平。該等措施包括最大限度地減少存貨積壓及加強存貨管理流程。我們已建立提交及批准的內部程序，以簡化物流及標準化我們產品的採購訂單。我們採用ERP軟件跟蹤存貨水平，確保原材料及製成品維持在適當水平，並實時監控倉庫中貨物的流入和流出。我們每三個月進行一次全面的存貨檢查，以確保倉庫的高效運作。董事確認，我們的存貨控制系統及政策始終有效，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無出現重大供應短缺或存貨積壓問題。

知識產權

知識產權對保障我們的業務至關重要。我們通過專利、商業秘密、專有技術、商標、版權、反不正當競爭法律及合約權利(如保密協議)相結合的方式保護我們的知識產權。我們未來的商業成功，部分取決於我們能否就與業務相關且具商業重要性的技術、發

業 務

明及專有技術取得並維持專利及其他知識產權與專有保護，捍衛及執行我們的專利，保持我們商業秘密的機密性，以及在未侵犯、盜用或以其他方式侵害外部各方知識產權的前提下經營業務。

截至2025年9月30日，我們在中國及海外擁有347項授權專利，其中包括264項發明專利。截至同日，我們在中國及海外擁有74項版權及35項註冊商標。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未涉及任何對我們產生重大不利影響的知識產權侵權糾紛或索賠。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 如果第三方聲稱我們侵犯他們的知識產權，我們可能會承擔相應的責任和罰款，並可能不得不重新設計或暫停銷售相關產品」。

信息安全與數據私隱

我們認為數據的保密性、完整性及可用性對於我們的業務運營至關重要。由於我們的交易僅面向企業客戶，故我們的業務不涉及收集或處理個人客戶的信息。儘管如此，我們在運營過程中仍會收集、存儲及處理業務與交易數據，此等活動須遵守不斷演變的法規要求並接受行政監督。

我們已建立涵蓋業務運營多個階段的全面信息安全管理框架：

- **網絡安全**。出於保障網絡基礎設施，我們實施多層次安全措施，包括防火牆、入侵檢測系統及終端安全系統。我們的網絡設計具備冗餘特性，以確保持續安全的信息流。我們定期進行漏洞評估及滲透測試，以主動識別並緩解潛在威脅。
- **數據保護與私隱**。我們通過包含加密、安全訪問控制及定期備份在內的綜合數據管理系統，優先保護敏感數據。對關鍵信息的訪問按角色權限限制，並僅獲授權人員可處理或查閱敏感數據。

業 務

- **安全審計與持續監控**。我們持續監控我們的IT系統是否存在漏洞及潛在威脅，包括定期安全審計、實時監控及性能測試。我們會透過糾正措施及時處理任何識別出的弱項，並定期舉行安全演練以測試應對技能。
- **災難恢復與業務連續性**。我們已制定並持續更新災難恢復計劃，以確保關鍵IT系統在發生中斷時可快速恢復。我們會對IT基礎設施每日進行健康檢查，並定期測試備份以確保數據完整性。
- **員工意識與培訓**。我們定期舉辦培訓，以確保所有員工了解其在數據安全方面的責任。員工亦須簽署保密協議，以保護知識產權及公司敏感信息。

信息技術系統

我們的信息技術系統對於提升運營效率、保障數據安全及維持業務連續性不可或缺。我們已開發與自身組織架構、業務範圍及技術能力相匹配的綜合IT基礎設施。為確保可靠性、安全性及效率，我們持續完善IT管理政策、規範軟件與服務器管理，並實施嚴格訪問控制措施。我們定期進行系統更新、數據備份及網絡安全檢查，以提升系統穩定性並預防潛在中斷。我們的核心信息技術系統包括：

- **ERP系統**：我們的ERP系統整合財務、供應鏈及客戶管理至統一平台，以實現運營流程化及數據實時一致性。
- **JIRA系統**：我們的JIRA系統追蹤研發項目進度，以實現產品開發全流程的高效任務分配、問題跟蹤及跨團隊協作。
- **SHR系統**：我們的SHR系統管理員工信息及組織信息，以實現高效人力資源管理。

於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們未曾遭遇任何對我們的業務運營造成重大不利影響的重大IT系統故障或停機事件。

業 務

競爭

全球存儲產品行業市場空間龐大。我們主要與全球及當地獨立存儲器廠商競爭。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年全球存儲產品市場規模為1,928億美元。得益於半導體超級週期的上揚動能，行業增長軌跡呈現強大的可持續性與確定性。市場規模預計將從2025年的2,633億美元持續增長至2029年的4,071億美元，期間年複合增長率為11.5%。

我們主要與全球及本地的獨立存儲產品企業競爭。我們市場的主要競爭因素包括技術專業知識及創新研發能力、產品開發能力及供應鏈合作關係。

更多詳情請參閱「行業概覽」。

員工

截至2025年9月30日，我們大部分員工位於中國內地。下表載列截至2025年9月30日按職能劃分的員工明細：

職能	數量	佔總數百分比 (%)
研發.....	856	65.2
行政.....	182	13.9
製造.....	162	12.3
銷售及營銷.....	113	8.6
總計.....	1,313	100.0

招聘

我們通過校園招聘、在線招聘及獵頭公司招聘新員工。此外，我們高度重視推薦及內部晉升機會，相信此舉有助留住熟悉業務模式並認同企業價值的員工，對實現可持續發展至關重要。

我們與全體員工簽訂僱傭合約，並與所有員工及特許經營方訂立保密協議。我們與員工訂立的僱傭合同載列僱用期、薪酬、社會保險及勞動保護。

業 務

我們未遭遇任何對我們的業務運營造成或可能造成不利影響的重大勞資糾紛。我們認為已與員工保持良好關係，且於往績記錄期間與之並無重大勞資糾紛。

激勵

我們提供具競爭力的薪酬福利，以吸引及留住優秀人才。除薪酬及福利外，優秀員工可參與股權激勵計劃。此外，我們定期進行績效評估，並根據績效及能力給予晉升與調薪，以獎勵表現優異及具潛質的員工。

培訓

我們已實施完善的培訓政策，致力促進員工持續發展與成長。根據該政策，我們每年舉辦各類培訓課程，涵蓋管理與領導技巧、技術進階、業務拓展及法律法規合規等領域。此等培訓由兼具內部經驗與外部專長的講師團隊共同授課，既包括擁有本集團豐富經驗及知識的內部講師，亦邀請帶來外部專業知識及行業最佳實踐的第三方顧問。通過多元培訓機會，我們旨在提升員工技能與能力，從而確保其持續適應行業需求變化，並為我們的業務發展作出有效貢獻。

保險

我們購買多項保險以覆蓋業務各環節，包括財產設備損壞險、綜合財產險、物流險及貿易信用險，以保障業務連續性。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的承保範圍符合行業慣例。我們定期審閱保單以確保符合法定要求。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未遭遇任何重大保險索償。然而，我們仍可能面臨超出保險承保範圍的潛在索償與負債。更多詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 我們的保險承保可能不足以覆蓋客戶的所有損失或潛在索賠，這將影響我們的業務、財務狀況和經營業績」。

業 務

物業

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國合共租賃22項重要物業，總建築面積約36,708平方米，主要用作研發設施、倉庫及辦公室。我們通常可提前通知終止租約，此舉為我們提供運營靈活性。我們認為中國內地物業供應充足，且我們的業務運營不依賴現有租賃。我們相信，我們的現有設施足以滿足當前需求。

物業估值

截至最後實際可行日期，本集團物業業務所涉的各項物業權益中，概無任何一項的賬面值達到本集團總資產的1%或以上我們未持有任何賬面值達總資產15%或以上的單一物業；因此，根據上市規則第5.01A條，本文件無須附載任何估值報告。根據《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》（香港法例第32L章）第6(2)條，本文件獲豁免遵從《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條連同該條例附表三第34(2)段有關就我們所有土地或樓宇權益提供估值報告的規定。

環境、社會及管治

在AI與數字經濟快速發展的時代背景下，數據存儲作為算力基礎設施的重要組成部分，產業綠色化與高效化正成為行業發展的關鍵方向。公司深耕存儲產品設計領域，秉持「以創新驅動可持續增長」的發展理念，將ESG理念融入企業戰略與運營管理，持續提升技術創新、資源利用及公司治理水平，致力於以高性能、低能耗的存儲解決方案助力智能化與低碳化轉型，推動產業鏈協同共進與可持續發展。

業 務

ESG管治

ESG管理與戰略

公司將可持續發展理念融入戰略決策與經營管理全過程，形成職責清晰、運作高效的ESG治理體系。董事會為ESG事務的最高決策機構，負責制定戰略方向與管理目標，審議年度工作計劃與績效表現，並在預算及政策層面提供資源支持，確保ESG工作與公司長期戰略一致。

為落實董事會決策，公司設立戰略與ESG委員會統籌推進各項工作，監督戰略執行與風險識別，審議目標及披露事項，確保管理體系的有效性與透明度。委員會下設跨部門工作機制，涵蓋人力資源、行政、法務、採購及財務等職能，實現戰略、執行與監督的聯動管理。

公司堅持「實質性」原則，綜合評估環境、社會及治理議題的影響與財務重要性，將結果納入經營規劃與風險控制。重點關注氣候變化、能源管理、員工發展及供應鏈責任等核心領域，通過目標分解與績效跟蹤推動落實。公司每年開展績效評估及外部審查，持續完善管理體系。

綠色共贏

環境管理及目標

公司堅持綠色可持續發展理念，嚴格遵守國家及地方政府所規定的相關法律法規，持續完善內部環境管理體系，構建制度完善、責任明確的環境管理框架。公司已通過ISO 14001環境管理體系認證，覆蓋生產、運營及辦公環節，確保環境管理科學、規範、可持續。

- **能源使用管理：**公司將能源使用管理納入日常運營重點，通過能耗巡檢機制

業 務

提升能源效率。生產環節持續推進設備節能改造與照明系統優化，行政區域推廣節能空調系統與LED燈具，鼓勵員工樹立節能意識，減少待機及閒置能耗。

- **水資源管理：**公司定期監測取水、用水與廢水排放數據，嚴格落實能源管理措施。通過推廣節水裝置、張貼節水提示、及時檢修管網及用水設施等措施，降低單位產值用水量。生產與生活污水由產業園區污水處理系統管理，確保排放達標。
- **廢棄物管理：**公司制定了《噪音與「三廢」管理辦法》，對一般固體廢棄物與危險廢棄物分別實行分類、標識、暫存、清運與處置管理。一般廢棄物交由具備資質的第三方機構集中回收處理，危險廢棄物由有資質單位按規定進行無害化處置，確保全流程記錄完整、合規率保持100%。
- **氣候變化管理：**公司關注氣候變化帶來的長期影響，對溫室氣體排放進行定期核算，逐步提升碳排放數據監測與分析能力。公司積極推廣節能設備及綠色用能，減少能源消耗強度與間接碳排放，並推動整體運營的低碳轉型。

以2024年為基準年，公司制定了階段性環境績效目標：到2026年，綜合能耗強度較2024年下降2%，人均用水量下降3%，溫室氣體排放強度下降2%，並持續保持廢棄物合規處置率100%及污染物穩定達標排放。

應對氣候變化

氣候變化已成為全球經濟與產業發展的共同挑戰。公司積極響應國家「雙碳」戰略與全球氣候治理倡議，將低碳理念融入戰略管理與業務運營全過程。我們深刻認識到氣候變化對可持續發展的重要影響，持續推進節能降耗、綠色生產與供應鏈減碳，通過技術創新與管理優化，增強氣候韌性與綠色競爭力。

業 務

在治理層面，公司建立系統的氣候變化管理機制，將相關議題納入環境與風險管理體系。董事會ESG委員會負責統籌戰略方向與執行監督，管理層制定並落實應對措施，各職能部門具體執行，形成自上而下、職責明晰的管理架構。

在風險與機遇管理方面，公司定期識別和評估氣候變化對經營的潛在影響，並根據風險性質分類制定相應的應對措施：

風險類型	風險事件	風險等級	時間範圍	潛在影響	應對措施
物理風險	颱風、暴雨等極端天氣；	低	短	1. 公司辦公場所、研發中心或生產基地的物理安全與正常運轉； 2. 電力供應中斷(半導體製造與研發對電力穩定性要求極高)； 3. 物流中斷，影響原材料運輸或成品交付。	與供應鏈合作夥伴協同，建立多區域、多渠道物流備份機制，降低極端天氣對供應鏈的衝擊； 加強數據中心、研發實驗室、辦公區域的防洪、防颱風、防高溫設施建設。
轉型風險	政策與法規風險	中	長	1. 中國及全球各司法管轄區正逐步加強對電子產品全生命週期碳排放、能效標準、回收要求的監管； 2. 未來可能對存儲產品的功耗、能效、綠色設計、包裝材料等提出更高要求。	將氣候變化納入公司戰略與風險管理，設立ESG委員會；密切關注國際標準，提前佈局合規應對； 加強員工氣候變化與ESG培訓，提升組織整體的氣候認知與適應能力。
	技術創新風險	低	長	未來存儲產品行業可能向更低功耗、先進制程、更環保材料方向演進，若未能及時跟上節能芯片設計及低功耗存儲解決方案的發展步伐，我們可能在技術競爭與市場定位中落後。	研發低功耗、高能效存儲產品，滿足智能設備、物聯網對節能的需求； 與上下游合作夥伴合作，共建綠色供應鏈，推動供應商減排與低碳物流。

業 務

同時，在氣候變化所帶來的潛在機遇角度來看，我們也識別了多個層面的主要機遇：

機遇	機遇概述	潛在影響	應對措施
綠色供應鏈與客戶	滿足下游綠色採購需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 成為綠色供應鏈認證供應商，進入國際頭部客戶及車規級供應鏈； 2. 獲得更多來自注重ESG的品牌客戶訂單，擴大市場份額。 	<p>建立產品碳足跡評估能力，逐步披露關鍵芯片的碳足跡；</p> <p>優化芯片封裝、材料選擇，減少有害物質與環境負擔；</p> <p>主動與客戶溝通ESG目標，提供綠色產品解決方案與數據支持。</p>
市場與品牌	提升ESG形象，吸引綠色投資與人才	<ol style="list-style-type: none"> 1. 提升公司在資本市場中的吸引力，有助於未來融資、[編纂]估值或獲得綠色信貸； 2. 增強品牌公信力與社會責任形象，尤其是在國際市場； 3. 吸引注重可持續發展的優秀工程師、管理人才與合作夥伴。 	<p>定期發佈ESG報告或氣候相關披露，展示公司在應對氣候變化方面的努力；</p> <p>參與ESG評級，並持續優化評分；</p> <p>在辦公文化中融入ESG理念，如綠色辦公實踐、公益活動、員工ESG教育；</p> <p>通過媒體、行業論壇等渠道，傳播公司在節能芯片、低碳創新方面的實踐。</p>
政策與激勵	享受政府綠色科技與半導體扶持政策	<ol style="list-style-type: none"> 1. 降低研發與運營成本，提升資金使用效率； 2. 獲得政策扶持與榮譽資質； 3. 在地方產業政策中佔據有利地位，助力擴張與融資。 	<p>積極申報國家及地方綠色科技項目、半導體專項、低碳創新基金；</p> <p>與政府、行業協會合作，參與制定存儲產品的綠色標準與行業規範。</p>

在溫室氣體排放管理方面，公司為落實應對氣候變化戰略，依據中國生態環境部發佈的《企業溫室氣體排放核算方法與報告指南—發電設施(2021年修訂版)》、政府間氣候變化專門委員會(IPCC)發佈的《2006年IPCC國家溫室氣體清單指南》以及《溫室氣體核算體系》所載的標準，系統建立了溫室氣體清單與管理體系。公司溫室氣體核算範圍

業 務

覆蓋範圍一及範圍二排放，涵蓋生產製造、原材料採購、倉儲物流及日常辦公運營，確保排放數據的完整性、準確性與可追溯性。

截至2024年，公司溫室氣體排放總量為2,221.4噸二氧化碳當量，其中範圍一直接排放為7.4噸，範圍二間接排放為2,214.0噸，溫室氣體排放強度為每百萬營收0.3噸二氧化碳當量。基於此，公司以2024年為基準年，制定了階段性減排目標：

- 到2026年，溫室氣體總排放強度較基準年下降2%；
- 到2030年，累計降幅達到10%。

	截至12月31日止年度		截至9月30日
			止九個月
	2023年	2024年	2025年
溫室氣體排放總量(噸二氧化碳當量)	1,682.1	2,221.4	2,253.1
範圍一—直接溫室氣體排放(噸二氧化碳當量)*	10.0	7.4	6.3
範圍二—間接溫室氣體排放(噸二氧化碳當量)	1,672.1	2,214.0	2,246.8
溫室氣體總排放強度(噸二氧化碳當量/百萬營收)	0.2	0.3	0.3

污染物與廢棄物治理

公司高度重視廢棄物的合規化、系統化與減量化管理，嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》等相關法律法規，全面落實污染防治與資源回收要求。

在管理體系上，公司建立完善的廢棄物管理制度，明確分類、收集、暫存與處置流程，覆蓋生產、辦公及倉儲等環節。公司對運營活動中產生的各類廢棄物實施嚴格分

業 務

類管理，其中危險廢棄物委託具備資質的第三方機構安全轉運並進行無害化處置，確保全流程合規可追溯。

在執行層面，公司堅持「綠色製造、合規處置、源頭控制、資源循環」的原則，定期開展巡查與審查，監督管理措施執行情況，確保處置行為符合國家及地方環保標準。未來，公司將持續優化廢棄物管理體系，加強員工培訓，保持廢棄物合規處置率100%，不斷提升管理的科學化與精細化水平，支撐企業綠色可持續運營。

資源管理

公司嚴格遵守國家及地方政府頒發的相關法律法規，堅持「節約優先、綠色低碳」的原則，系統推進能源與水資源管理，持續提升資源利用效率，降低能耗水平，推動綠色製造與可持續運營。

在能源管理方面，公司已建立能源消耗台賬與統計分析機制，對電力等主要能源進行實時監測與年度核算，確保數據準確可追溯。公司每年制定節能目標並將其納入績效考核，推動各部門落實節能措施。2024年，公司能源消耗總量為995.5噸標準煤，能源消耗強度為每人民幣億元營收0.1噸標準煤。以2024年為基準年，公司設定到2026年能源消耗強度下降3%的目標，通過提升設備能效、改造照明系統及優化空調運行等手段降低整體能耗。

在水資源管理方面，公司堅持「節約用水、循環利用」的原則，持續推進節水設施建設與管網維護，定期檢測漏損並強化用水管理。2024年，公司水資源消耗總量為7,571.3立方米。以2024年為基準年，公司計劃到2026年每人民幣百萬元營收用水量下降3%，並持續保持廢水達標排放率100%。

業 務

	截至12月31日止年度		截至9月30日
			止九個月
	2023年	2024年	2025年
水資源消耗總量(立方米)	4,950.0	7,571.3	7,531.9
能源消耗總量(噸標準煤)	756.1	995.5	1,017.8
能源消耗強度(噸標準煤／每人民幣百萬元收入)	0.1	0.1	0.1

共贏共創

產品服務安全與質量

公司始終將產品質量與信息安全視為可持續發展的核心基礎，建立覆蓋研發、採購、生產、交付及售後全過程的質量與數據管理體系。公司全面遵循ISO 9001質量管理體系及ISO 26262等國際標準，並定期接受第三方審核，確保體系運行的規範性與持續改進。

在產品質量管理方面，公司依托PMC體系實施全生命週期質量控制，明確各階段的責任、標準與驗收要求。在生產環節，公司在關鍵工序設置自動化檢測點，對電流、速度及功能耐久性等指標進行監測與記錄，並實施成品抽檢與破壞性測試，不良率控制在 $\leq 0.003\%$ 。公司對關鍵供應商實行現場審計與分級管理，要求其提供RoHS、REACH等材質安全證明與檢測報告，以確保材料安全與產品一致性。為保障客戶體驗，公司建立標準化服務流程與SLA機制，並通過CRM系統追蹤客戶滿意度，對重複投訴進行根因分析與改進。公司設立24小時服務熱線及線上反饋渠道，對一般投訴24小時內響應、5個工作日內結案，對重大質量問題1小時內升級至質量委員會，啓動專項調查與補救機制。截至2025年9月30日，公司未發生因產品安全或質量問題引發的重大客戶投訴、召回或行政處罰事件。

業 務

員工發展

公司秉持「以人為本，引領技術創新；與時俱進，共建存儲生態」的核心理念，始終將員工視為企業最核心的競爭資源，致力於打造公平、多元、安全、具成長性的職業環境，通過完善的招聘制度、權益保障體系與培訓機制，持續提升員工滿意度與組織凝聚力。

在招聘管理方面，公司嚴格遵循平等、多元、非歧視原則，保障招聘過程公平公正。公司制定《招聘管理辦法》《員工手冊》等核心文件，杜絕任何形式的歧視性條件，並依據《童工、未成年工管理辦法》嚴格核驗應聘人員年齡，堅決禁止使用童工。

在員工權益保障方面，公司以制度為基礎、以人文為導向，建立覆蓋全職業週期的保障體系，全面維護員工合法權益。公司嚴格落實國家法定「五險一金」制度，並提供節日福利、健康體檢、團建活動等多元化福利，增強員工歸屬感；依據《女職工勞動保護管理辦法》，公司為女性員工提供孕期、產期及哺乳期的特殊保護措施，促進工作與生活平衡；同時，公司積極營造多元、包容的工作文化，吸納了50餘名少數民族員工。此外，公司還依托《員工投訴與舉報管理制度》建立多渠道申訴機制，員工可通過口頭、書面、郵箱或熱線反饋問題，公司堅持「公正客觀、保密高效」原則，在一周內完成調查與處理，切實保障員工合法權益。

在員工發展與培訓方面，公司以《薪酬管理辦法》《員工職業發展管理辦法》等制度為基礎，構建系統化的成長與激勵機制。公司堅持「以崗定薪、以績取酬、公平公正」的薪酬理念，定期開展薪酬市場調研，保持行業競爭力；針對核心崗位與關鍵人才，設立績效激勵機制，包括薪酬調增、晉升優先及專項獎勵，激發員工潛能。在員工培

業 務

訓方面，公司建立「人力行政統籌+業務部門協同」的培訓體系，覆蓋入職培訓、在職培訓及年度專題培訓。新員工通過「通用知識+崗位專業知識」雙軌課程快速適應崗位；在職員工依據績效與業務需求接受定製化培訓，持續提升專業能力與管理水平。公司每年組織信息安全、應急管理及貿易合規等專題培訓，確保核心技能與合規要求落實。

職業健康與安全

公司始終將員工健康與安全視為可持續發展的核心基石，遵循「預防為主、全員參與、持續改進」的原則，建立覆蓋安全生產、職業健康、防災應急等全流程的管理體系。通過完善制度框架、強化執行與持續培訓，公司不斷提升安全管理水平與員工健康保障能力，確保生產運營安全、環境有序、員工安心。

在職業健康管理方面，公司依據《職業健康安全和環境管理辦法》建立系統的健康保護機制，每年為員工提供定期健康體檢，重點關注生產與倉儲崗位人員，並根據檢測結果實施針對性防護與干預。公司持續優化工作環境，對照明、通風、防護設施等進行定期檢測與維護，確保達到國家職業健康安全標準。同時，通過培訓與宣傳提升員工防護意識與自我管理能力的實現職業健康管理的制度化與常態化。

在安全管理方面，公司依托《關鍵敏感區域管理辦法》《監控設施管理辦法》等制度，對生產車間、倉儲及辦公區域實施分級管控。重點區域實行門禁識別與視頻監控系統，離職人員權限即時註銷，確保區域安全受控。依據《消防門出入管理辦法》，公司定期檢查消防門、報警裝置及應急通道，行政部門每月巡檢消防設施，每年組織至少一次安全培訓，持續強化員工應急響應與安全操作能力。

業 務

在应急管理方面，公司依據《應急響應管理辦法》建立專項預案體系，針對火災、地震、停電、傳染病等突發事件制定應急處置方案。公司設立应急管理委員會，明確各部門職責，定期開展風險識別與應急演練，並在事件結束後複盤改進，形成「事前預防、事中控制、事後優化」的安全管理閉環。得益於系統化、層級化的健康與安全管理體系，截至2025年9月30日，公司未發生因工亡故事件。

可持續供應鏈

公司將可持續供應鏈管理納入企業戰略核心，堅持「綠色採購、合作共贏、責任履行」的原則，系統構建覆蓋ESG責任的供應鏈管理體系。通過制度建設、過程監督與持續改進，公司在保障供應穩定與質量合規的同時，積極推動上下游夥伴共同履行社會與環境責任，打造安全、透明、可持續的供應網絡。

在管理體系方面，公司依據《採購管理辦法》《供應商管理辦法》等制度，建立供應商全生命週期管理機制，涵蓋准入審核、績效評估、監督審計與淘汰退出等環節。准入階段，公司嚴格審查供應商的經營資質、環境管理水平、社會責任履行及質量體系建設，確保合作夥伴符合公司標準與行業規範。在合作過程中，公司通過年度審計與績效考核，對供應商在產品質量、交付能力、環保合規與社會責任等方面進行動態監控；對存在違規或持續不達標者，啓動風險預警並視情況暫停或終止合作。

此外，公司積極引導合作夥伴建立完善的質量與環境管理體系，推動供應鏈整體向綠色、合規方向發展。截至2025年9月30日，公司部分供應商已通過ISO 9001質量管理體系認證，ISO 14001環境管理體系認證以及認可經濟營運商(AEO)認證，展現出卓越的合規管理與國際競爭力。

業 務

社區貢獻

公司秉持「科技向善、責任擔當」的核心理念，將社會責任融入企業長期發展戰略，以「精準幫扶、長效協同」為導向，在鄉村振興、民生關懷及應急支援等領域持續投入資源，構建多層次、系統化的社會公益格局。截至2025年9月30日，公司累計捐贈資金人民幣22萬元，惠及困難群體逾百人次，持續展現科技企業的社會溫度與責任擔當。

在鄉村振興方面，公司積極響應國家戰略，聚焦產業培育與基礎設施改善的「雙輪驅動」模式。自2021年起，公司啟動對口幫扶廣西南寧上林縣項目，首期捐贈人民幣1萬元支持當地特色產業發展，並派駐技術團隊協助搭建農產品電商平台。2023年至2025年，公司向澄泰鄉高頂村定向捐贈人民幣10萬元，用於道路修繕與基礎設施完善，惠及農戶200餘戶，顯著提升農產品銷量與村民收入。同時，公司連續三年參與福田區「6•30」助力鄉村振興活動，累計捐贈人民幣6萬元，在深圳建立消費幫扶展銷中心，通過員工採購與定向消費推動「輸血式」幫扶向「造血型」轉變，促進村集體經濟可持續發展。

憑藉在社會責任領域的突出表現，公司獲評「福田區愛心企業」等榮譽。未來，公司將深化「精準化、科技化、生態化」公益戰略，計劃設立「鄉村數字振興基金」，重點支持偏遠地區數字基礎設施建設，並探索將碳普惠機制與公益捐贈相結合，構建更具持續性與社會價值的公益體系。

廉潔從業

公司始終將廉潔從業作為企業治理的核心要求之一，致力於營造風清氣正、規範高效的經營環境。為防範利益衝突、杜絕舞弊行為，公司嚴格遵循廉潔從業相關法律

業 務

法規，建立了系統的廉潔管理體系與監督機制。通過完善制度、強化執行、嚴格問責，公司持續築牢廉潔從業防線，確保企業經營活動依法、合規、透明。

在制度建設方面，公司制定並實施《反舞弊管理辦法》《員工手冊》《關聯交易管理辦法》等核心制度文件，從組織架構上設立董事會、審計委員會、管理層三級監督體系，形成了權責明確、相互制衡的內部管控機制。公司對涉及採購、銷售、招投標等重點業務環節實行全流程監督，要求各部門定期提交廉潔自查報告，並通過信訪舉報渠道收集問題線索。公司建立了舉報管理制度，提供電話、郵箱、微信等多渠道匿名舉報通道，保障舉報人身份與信息安全；對違規行為實行「零容忍」政策，一經查實嚴格追責問責，確保制度執行剛性和震懾力。

在風險防控與宣導方面，公司持續推進廉潔文化建設，定期開展廉潔教育培訓與警示案例學習，強化員工的守法合規意識與職業操守。所有關鍵崗位人員簽署《盡職調查與廉潔從業承諾書》，在員工績效考核與任職評估中納入廉潔指標，促使廉潔從業理念融入日常工作全過程。同時，公司持續優化內部審計與風險評估機制，重點監控高風險業務領域與關鍵崗位，形成風險識別、監控與處置的閉環管理體系，有效防範利益輸送、行賄受賄及關聯交易不當等行為。截至2025年9月30日，公司經營運行規範有序，內部控制有效，未發生任何與賄賂、腐敗、舞弊或洗錢相關的案件。

內部控制與風險管理

我們已建立全面的風險管理及內部控制體系，旨在識別、評估及緩解運營各環節的風險。董事會負責監督風險管理政策及程序的實施，涵蓋關鍵運營、財務、法律及市場風險，包括信息系統風險、財務報告風險、人力資源風險及反腐敗風險。此等政策構成我們內控框架的核心組成部分，我們會定期檢視其有效性及與戰略目標的一致性。

業 務

為提升風險管理能力，我們已實施內控程序，旨在通過結構化風險與機遇分析，系統性識別、評估及排序重大風險（包括ESG相關風險）。此持續進程有助於我們堅持完善風險監督並在全公司培育合規文化。為監測[編纂]後風險管理政策及企業管治措施的持續落實，我們已實施或將繼續推行以下風險管理措施：

- 設立審計委員會以審閱及監督財務報告流程及內控系統。委員會成員資歷及經驗，請參閱「董事、監事及高級管理層」；
- 採納多項政策以確保遵守上市規則，包括但不限於風險管理及關連交易方面；
- 定期為高級管理層及員工提供職業行為要求及道德標準培訓，以加強其對適用法律法規的認知與遵守，並將相關違規處理政策納入員工紀律措施及監督指引；
- 為董事及高級管理層組織關於上市規則要求及香港上市公司董事責任的培訓；
- 強化營運設施的報告及記錄系統，包括統一質量保證及安全管理體系，並定期巡查設施；
- 制定一套應對重大質量問題的應急處理程序；及
- 提供關於質量保證及產品安全程序的強化培訓課程。

我們已聘請內控顧問審閱我們主要業務流程相關內控的有效性，識別缺陷及改進領域，提供建議並檢視整改措施的落實狀況。我們亦定期檢視內部政策及程序，以降低風險並確保符合監管要求及業務目標。

業 務

法律訴訟與合規性

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未捲入任何經判斷會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響的實際或待決法律、仲裁或行政訴訟(包括任何破產或接管程序)。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何因重大違規而導致罰款、執法行動或其他處罰(將單獨或合計或會對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響)的事件。

據中國法律顧問告知，我們的業務運營於往績記錄期間及直至最後實際可行日期於所有重大方面均符合適用的中國法律法規。更多詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 我們的業務主要在中國開展，未能適應中國出台的任何影響行業及我們產品終端市場的政策變化可能會對我們的業務產生重大不利影響」。

執照、批文及許可證

截至最後實際可行日期，我們已從相關政府部門獲得對我們在中國及海外的業務運營至關重要的所有必要執照、批文及許可證。我們須適時續期該等執照、批文及許可證，並持續監督是否遵守相關法律法規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在執照、批文及許可證續期方面未遭遇重大困難，且目前預計續期不會出現重大障礙。

業 務

獎項與榮譽

下表載列我們截至最後實際可行日期所獲的主要獎項及認可：

獎項／榮譽	頒獎年份	頒獎機構／部門
國家級專精特新「小巨人」企業.....	2025年及2022年	中華人民共和國工業和信息化部
中國獨角獸企業.....	2025年	北京市長城企業戰略研究所
廣東省企業五百強.....	2025年	廣東省企業聯合會和廣東省企業家協會
廣東省民營企業100強.....	2025年	廣東省工商業聯合會
深圳瞪羚獨角獸企業.....	2025年	深圳市工業和信息化局
最佳合作夥伴.....	2025年、2024年及 2023年	小米科技有限責任公司
最佳合作夥伴.....	2025年	創維集團有限公司
最佳合作夥伴.....	2025年	上海移遠通信技術股份有限公司
賽迪科創獨角獸百強.....	2024年	賽迪科創
深圳市企業五百強.....	2024年	深圳市企業聯合會和深圳市企業家協會

業 務

獎項／榮譽	頒獎年份	頒獎機構／部門
傑出合作夥伴	2024年	電子元器件和集成電路國際交易中心
鼎力支持獎	2023年	深圳傳音控股股份有限公司
國家高新技術企業	2023年及2020年	深圳市科技創新委員會，深圳市財政委員會 和國家稅務總局深圳市稅務局
最佳供應商	2023年	上海小度技術有限公司