
業 務

概覽

我們是誰

我們是領先的全球集成儲能系統(ESS)解決方案提供商，致力於為全球優質儲能資產賦能，並提供涵蓋儲能項目所有關鍵階段的全生命週期解決方案。我們專注於儲能系統解決方案的研發、製造與銷售，並面向中國及海外客戶。我們的集成儲能系統解決方案擁有多樣化應用場景，覆蓋大型及工商業儲能應用場景。根據弗若斯特沙利文的資料，我們於2025年前九個月新增獨立儲能裝機容量1.3 GWh，在全球儲能資產全生命週期解決方案提供商中排名第一。2024年，按儲能系統出貨量計，我們以3.7 GWh的出貨量在全球儲能資產全生命週期解決方案提供商中排名第五。

我們深度參與並協助推進儲能項目的各個關鍵階段，涵蓋儲能資產開發、交付、運營及管理。具體而言，我們在儲能項目中承擔的角色與職責包括但不限於，

- 協助釐定項目參數，進行政策與市場分析及實施選址及資源評估；
- 進行經濟建模和盈利能力評估；
- 提供項目融資支持，以幫助客戶獲取儲能資產建設與運營所需的必要資金；
- 為儲能系統解決方案提供定製化設計；
- 製造並提供儲能系統硬件產品，並以我們自主研發的軟件系統為後盾，為客戶提供支持，幫助其運營硬件產品；
- 協助進行端到端施工管理並提供調試服務；
- 在相關項目竣工後，為我們的客戶提供運維管理服務；
- 憑藉我們的專有電力交易平台，為客戶提供電力委託交易服務；及

業 務

- 以儲能系統產品可融資性的BBB信用評級為基礎，我們將探索未來儲能資產證券化機遇。

有關我們作為儲能項目全生命週期服務供應商的角色與職責詳情，請參閱本章節下文「我們的業務模式」。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們可服務於儲能系統解決方案市場全價值鏈的綜合能力，在全球儲能行業從業者中稀缺。透過參與儲能項目的各個關鍵階段，我們將自身定位為我們的客戶值得信賴的合作夥伴，持續推動儲能系統解決方案行業的創新與轉型。

我們的集成儲能系統解決方案主要包括高性能儲能系統硬件產品，並由我們專有的軟件系統及配套服務提供支持。我們的儲能系統硬件產品主要包括GridUltra系列及VenturePro系列，應用於我們向客戶提供的大型及工商業儲能場景的集成儲能系統解決方案中，或作為獨立的儲能系統產品銷售。我們開發了一套專有軟件套件，為客戶提供支持並幫助客戶操作我們的儲能系統硬件產品，其中包括但不限於數據分析和能源管理功能。此外，我們亦自研各類軟件平台及系統，協助我們開展儲能資產運維及電力委託交易服務。

自2019年成立以來，我們通過戰略規劃與高效執行建立了穩固的市場地位。於往績記錄期間，我們的絕大部分收入來自中國。然而，我們於2024年下半年開始開拓海外市場，並於2025年自該等市場產生部分收入。截至最後實際可行日期，我們服務約100名客戶，提供儲能系統解決方案及產品，總容量超過10 GWh。截至同日，我們已與中國、美國、日本、匈牙利、波蘭、西班牙、墨西哥、肯尼亞及布基納法索的客戶訂立銷售合同或採購訂單。

我們的市場機遇

在技術創新、政府政策支持以及日益強勁的市場需求共同推動下，全球能源行業正經歷快速脫碳轉型。這一多重因素的融合正深刻重塑行業格局。隨著全球電力消費

業 務

量持續增長，向可持續能源轉型給現有電網帶來了巨大挑戰。儲能正成為現代電網不可或缺的核心技術，為其提供重要解決方案，並從中凸顯出核心價值。其能夠增強電網穩定性與靈活性、平衡電力供需，並支持可再生能源的大規模併網，同時亦於分佈式能源的發展及市場化電力交易中發揮著重要作用。

全球儲能系統解決方案市場正順應上述脫碳趨勢快速擴張。根據弗若斯特沙利文的資料，全球市場新裝機量從2020年的11.5 GWh增長至2024年的187.2 GWh，年複合增長率為100.7%。這一增長態勢預計將持續保持，到2030年達1,969.6 GWh，2024年至2030年期間的年複合增長率為48.0%。

隨著全球儲能市場持續成熟，市場對智能系統管理、雲端平台及綜合能源服務等高端能力的需求日益增長。提供涵蓋硬件、軟件及服務的集成解決方案的能力正成為全球能源市場的關鍵競爭優勢。對此，我們針對性開發了直擊該等進階需求的解決方案。例如，我們的自研智能EnergyEMS/EnergyHub系統可助力用戶快速開展數據分析，高效監控設備狀態、管控儲能系統。我們的電力委託交易決策平台EnergyMarket+，能快速響應電網調度、提供輔助服務、捕捉電價套利機會，並能自動生成並執行充放電策略。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是行業內少數具備全生命週期解決方案能力的企業之一，凸顯了我們在全球市場中的競爭優勢。

我們的解決方案與技術

我們始終致力於打造涵蓋一系列優質儲能硬件產品及智能軟件系統組合的集成儲能系統解決方案，以賦能全球能源電力行業的持續發展。於往績記錄期間，我們主要開展以下業務：

- (i) 集成儲能系統解決方案：為儲能項目提供集成儲能系統解決方案，主要包括協同整合我們的儲能系統硬件產品（主要包括GridUltra和VenturePro系列）與我們自有的智慧軟件產品（包括EnergyEMS/EnergyHub及EnergyCloud），或協同整合我們的硬件產品組合包與配套服務，包括但不限於協助項目開發和儲能系統設計。在我們的集成儲能系統解決方案業務板塊下，我們的客戶主要為EPC承包商、EPC分包商和儲能項目業主；
- (ii) 向我們的客戶銷售儲能系統產品，主要包括我們的GridUltra系列、VenturePro系列、電池模組及電池簇（作為獨立產品）；及

業 務

(iii) 為我們的客戶提供運維及電力委託交易服務。

我們的集成儲能系統解決方案具備靈活部署及高效擴容的特性，可廣泛應用於各類場景，例如大規模應用中的併網及離網電站，以及工商業應用場景中的工業園區及廠房設施。

我們通過軟硬件深度集成的解決方案，提供卓越的技術性能。我們的數字化核心為由三款專有軟件產品組成的生態體系(即EnergyEMS(用於大型項目)/EnergyHub(用於工商業項目)及EnergyCloud)，均依托大數據與先進算法，來監控硬件設備的性能狀態並智能生成充放電控制策略，此舉提升多元能源場景下的電池性能、電力穩定性及整體系統運行效率。該等智能軟件系統與我們的硬件產品相結合，硬件產品採用液冷及先進浸沒式液冷技術，在保障高性能的同時，提升電池安全性與使用壽命。

例如，我們的EnergyHub系統基於我們的機組級控制算法，收集電池的實時充放電數據並監控設備運行狀態，以實現精確的性能參數管理，並執行削峰填谷策略，從而提高系統效率並降低用電成本。此外，為進一步發展我們的EnergyMarket+電力交易決策平台，我們與香港中文大學(深圳)的Guillermo Gallego教授及香港科技大學的陸萌茜教授分別就動態定價算法和天氣預報算法的應用保持緊密的研發合作，以賦能我們的電力委託交易服務。詳情請參閱本節下文「—我們的技術與研發」。

我們的全球佈局

我們自成立以來便深深扎根於中國本土市場，在大型及工商業應用場景部署我們的儲能系統解決方案，積累了技術專長與豐富行業經驗，為集成儲能系統解決方案業務的快速發展奠定了堅實基礎。我們於2024年下半年啟動全球化擴張，並於截至2025年9月30日止九個月通過在美國銷售我們的儲能系統產品產生人民幣8.6百萬元的收入。

截至最後實際可行日期，我們在海外市場取得多項突破。我們與多個國家(包括美國、日本、匈牙利、波蘭、西班牙、墨西哥、肯尼亞及布基納法索)的客戶簽訂多份銷

業 務

售合同或採購訂單，於多個儲能項目中部署我們的集成儲能系統解決方案或銷售我們的儲能系統產品。

美國。繼我們於往績記錄期間在美國首次銷售儲能系統產品後，我們與一家德克薩斯州開發商簽訂了銷售合同，為預計將於2026年第一季度交付的八個9.9 MW/19.8 MWh電網側儲能項目（總容量為158.4 MWh）提供集成儲能系統解決方案。

歐洲。在匈牙利，憑藉卓越的儲能系統集成技術交付能力，我們近期獲得了三個總容量為105 MWh的大型電網側儲能部署，將提供符合歐盟認證要求的儲能系統解決方案技術與交付能力。

我們與一家波蘭能源公司簽訂採購訂單，在波蘭的一個大型儲能項目中部署我們容量為104 MWh的集成儲能系統解決方案，預計將於2026年上半年交付。

日本。於2025年12月，我們與日本客戶簽訂一系列採購訂單，為其13個項目（總容量約為104 MWh）部署我們的儲能系統解決方案或銷售儲能系統產品。

拉美。我們與一位墨西哥客戶簽訂了銷售合同，部署容量為2 MWh的工商業儲能項目集成儲能系統解決方案。

西非。我們與西非布基納法索的一個大型光伏及儲能項目的業主訂立銷售協議，項目價值約47.0百萬歐元，預計於2026年完成交付。該項目包括一座40 MW光伏電廠與一座30 MWh儲能設施。該項目旨在解決該地區長期存在的電力挑戰，通過發揮光儲協同效應提升電網穩定性，顯著改善當地供電可靠性。

在可見未來，我們將持續推動全世界各地區域協同發展，鞏固我們的國內領先地位的同時加速全球擴張步伐。我們將以更廣闊的國際視野、更強的技術能力，積極參與全球能源結構轉型。

業 務

我們的財務表現

於往績記錄期間，我們實現了快速的財務增長。我們的收入從2023年的人民幣434.6百萬元大幅增長至2024年的人民幣1,144.1百萬元，並於截至2025年9月30日止九個月達到人民幣881.3百萬元。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，我們分別錄得毛利人民幣93.8百萬元、人民幣203.9百萬元及人民幣161.5百萬元，同期毛利率分別為21.6%、17.8%及18.3%。我們於整個往績記錄期間持續盈利，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，利潤總額分別為人民幣40.7百萬元、人民幣96.1百萬元及人民幣70.9百萬元。

我們的競爭優勢

我們相信，以下優勢促成了我們的成功，並使我們有別於競爭對手：

擁有良好業績記錄與強勁增長態勢的市場引領者

我們是領先的全球集成儲能系統解決方案提供商，致力於為全球優質儲能資產賦能，並提供涵蓋儲能項目所有關鍵階段的全生命週期解決方案。自2019年成立以來，我們始終專注於交付高質量儲能資產與集成儲能系統解決方案，助力構建更高效、安全、可持續的全球能源系統。

全球電力及能源市場正加速向低碳化轉型，儲能在其中扮演著關鍵角色。根據弗若斯特沙利文的資料，全球儲能系統新增裝機容量由2020年的11.5GWh增長至2024年的187.2GWh，實現了100.9%的年複合增長率。在政策持續扶持與市場需求攀升的驅動下，預計到2030年，全球儲能系統新增裝機容量將達到1,969.6GWh，2024年至2030年的年複合增長率為48.0%。中國在全球市場扮演重要角色，其儲能系統新增裝機容量由2020年的3.1GWh擴大至2024年的101.6GWh，年複合增長率為139.3%。展望未來，政策持續完善、技術創新迭代及產業突破升級有望推動中國儲能系統新增裝機量到2030年達到1,169.8GWh，2024年至2030年的年複合增長率為50.3%。

在競爭激烈的市場中，我們憑借高效的商業模式實現了快速增長。於往績記錄期間，我們已於中國及美國成功交付合共約9.4 GWh的儲能系統解決方案及產品。

業 務

於往績記錄期間，我們通過與客戶（主要包括EPC承包商、EPC分包商或儲能項目業主方）訂立合同在項目中部署集成儲能系統解決方案。我們亦向若干客戶銷售獨立儲能系統產品。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年前九個月新增裝機容量計，我們在全球儲能資產全生命週期解決方案提供商中排名第一，市場份額為20.0%。2024年，按儲能系統的出貨量計，我們是全球第五大儲能資產全生命週期解決方案提供商，市場份額為1.6%。

我們的實力與解決方案已獲得行業廣泛認可。我們獲得了Informa Market對2025年前三個季度產品可融資性的BBB信用評級。我們已取得多項認證，例如質量管理體系(ISO 9001)、環境管理體系(ISO 14001)、職業健康安全管理体系(ISO 45001)、能源管理體系(ISO 50001)及社會責任體系(GB/T 39604-2020)，確保我們的管理流程標準化、高效化。我們的產品已獲得UL及CE認證等多項國際認證，同時，我們在中國被認定為國家專精特新小巨人企業。

高價值儲能資產的端到端全生命週期服務模式

我們以質量為業務基石，持續推進技術進階，拓展產品與服務邊界。通過參與儲能資產全生命週期價值鏈的關鍵階段，我們創建了多元化的硬件產品和軟件系統組合，包括我們的集成儲能系統解決方案。

賦能儲能資產全生命週期。 依托內部專業團隊，我們與客戶緊密合作，提供定製的集成儲能系統解決方案，包括儲能系統解決方案設計、財務建模及盈利能力分析、選址、項目融資協助、部署及交付、施工支持、併網、調試、運維及電力委託交易服務。

在儲能資產開發和交付階段，我們為客戶提供全面的服務，重點為項目開發及解決方案部署提供幫助，包括(i)政策與市場機制分析；(ii)項目場地及資源條件評估；(iii)可行性研究報告編製；(iv)投資回報模型搭建與財務預測；(v)許可、環評及土地獲取／使用方面的合規性諮詢支持；(vi)製造、集成及部署我們的儲能系統產品，並就安裝及

業 務

測試提供意見，及(vii)調試審批協助。我們配備專業造價工程師團隊，以加強我們參與的項目的成本管理。我們能夠提供全套集成硬件和軟件解決方案，以滿足客戶的需求。

在儲能資產運營階段，我們提供全方位的運維服務，並利用EnergyOMS能源數據管理系統實施運營狀態監控和管理策略，有效降低客戶運營成本。最後，在儲能資產管理階段，我們利用EnergyMarket+平台向客戶進行電力委託交易服務，從而創造多元化的收入來源(如容量租賃、峰谷套利與調頻服務)，實現其資產價值最大化。

先進可靠的硬件產品。我們的核心硬件產品主要包括高質量定製化集成GridUltra及VenturePro系列，廣泛適用於併網及離網電站、工業園區及廠房設施。

我們的儲能系統產品採用集成模塊化系統，配備單簇管理及分佈式佈局，可在提高安全性的同時顯著提升整體充放電容量及效率，為客戶提供具成本效益的儲能解決方案。

我們將產品安全放在首位，在製造的每個階段均進行嚴格的安全測試。自成立以來，我們概無發生與產品質量相關的重大糾紛或事故。我們的產品配備先進的液冷或浸沒式液冷技術，並擁有安全的運行記錄。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的若干關鍵儲能系統硬件產品(包括我們的GridUltra系列)獲得PICC的承保及慕尼黑再保險的最長達15年的性能保證，使我們成為全球市場上少數獲得該等擔保的儲能公司之一。為支持我們的全球擴張，我們的產品亦已取得多項主要國際市場認可的IEC及／或UL認證。

我們的硬件產品配備先進技術及設計。截至2025年9月30日，我們的硬件研發團隊由24名專家組成，一直持續開發下一代技術，包括浸沒式液冷技術及構網型儲能系統。我們的專有浸沒式液冷技術使我們能夠將電池模塊與智能消防安全系統相結合，以保持較低的電芯溫度，並支持多點監測、預警及快速火焰抑制，從而確保近乎100%的防火、可靠的熱穩定性及電芯的長使用壽命。我們的構網型技術已應用於我們的儲能系統產

業 務

品中，以主動控制電壓及頻率，從而穩定電網，應對波動或干擾，使我們的構網型儲能系統產品成為併網或離網電站等高可靠性應用的理想解決方案。

軟件+硬件+交易的協同整合。我們將硬件產品與自主開發的軟件套件進行協同整合，該套件包括我們的EnergyEMS/EnergyHub能量管理平台、EnergyCloud智慧管理平台、EnergyNexusAI智能體中台、EnergyOMS雲運維平台以及EnergyMarket+電力交易決策平台。彼等旨在支持和優化我們儲能系統硬件設備的性能，為儲能項目提供智能化運營。

我們並非採用傳統的電力監控與告警系統，而是通過電站側EnergyEMS/EnergyHub系統負責儲能設備數據採集、運行監控、告警管理及充放電策略執行。EnergyCloud使儲能項目業主或企業客戶能遠端監督其儲能資產的性能及管理其運營。我們的EnergyNexusAI智能體中台，通過多模型預測算法與自主性智能框架為儲能軟件生態提供負荷預測、電價預測及健康診斷。EnergyOMS雲運維平台用於支撐儲能項目的運維管理與服務，提升資產運行可靠性與運營效率。我們的自研EnergyMarket+電力交易決策平台基於電站實際運營數據、全市場交易數據等多元數據，提供交易前中後期的市場分析、交易策略制定、交易複盤，支持容量市場、輔助服務及現貨套利等多元化收益模型。

截至2025年9月30日，我們擁有一支由103名研發人員組成的團隊，並積極探索新的硬件及軟件技術。例如，我們正針對儲能產品強化液浸式冷卻與電網形成技術，同時與香港中文大學(深圳)及香港科技大學的教授合作，為EnergyMarket+平台開發人工智能天氣預測與電力交易算法，旨在通過提升功率與電價預測的準確性以提升儲能電站的盈利能力。

項目融資專業能力。為進一步完善我們的全價值鏈服務，我們能夠在儲能資產開發階段為客戶提供融資支持。我們擁有一支由擁有銀行、租賃及證券行業從業經驗的人員組成的項目融資團隊。我們的項目融資能力，涉及全面協助客戶為其儲能項目獲取資金。該支持包括編製商業計劃書、技術方案等核心文件，搭建財務模型以測算內部收益率及投資回收期等關鍵指標，以及為客戶對接適配的金融機構或投資者。該流

業 務

程通常遵循結構化路徑，首先由我們的團隊為項目匹配合適金融機構，隨後金融機構推進盡職調查、內部授信審批及最終向客戶的資金撥付，我們的團隊在該過程的各環節均提供操作性支持。

通過將卓越質量與全方位增值服務貫穿項目全週期，我們持續贏得客戶信賴，成為他們的首選業務合作夥伴。

具備大規模製造能力的強大靈活的全球供應鏈

我們的供應鏈管理體系與製造能力，是確保可靠而及時地部署儲能系統解決方案的基礎。通過從原材料採購到最終產品檢驗及交付的端到端一體化的流程管控，我們致力於提供高效、優質且穩定的儲能系統解決方案及產品，從而加強客戶對我們的信任，並使其能夠創造儲能資產的持續價值。

完善的供應鏈和交付管理。我們建立了完善的供應鏈管理體系，涵蓋供應商識別與准入、約定協議簽訂、定期績效評估、年度審核和供應商質量問題的死循環管理的整個流程，由關鍵崗位的專職員工進行監督與落實。我們已與主要供應商建立長期關係，以維持穩定且具競爭力的供應鏈。通標標準技術服務有限公司出具的可追溯報告認證證明了我們對供應商的管理。我們通過在整個供應鏈實施風險控制措施來管理供應商，包括定期評估所供應產品質量、環境合規情況及供應商的服務態度。通過定製的企業資源規劃（「ERP」）系統，我們進行透明的端到端信息管理，從供應商報價及價格比較、下達訂單到訂單維護及產品交付可追溯性。

我們憑借靈活的生產和設計能力，能夠在項目需求、庫存管理和生產計劃之間實現動態平衡，在確保響應迅速和及時交付的同時減少庫存壓力。例如，根據弗若斯特沙利文的資料，我們於合同簽訂後約三個月內完成內蒙古化德部署我們的集成儲能系統解決方案，大大快於行業平均水平。

強大的內部生產能力。我們主要採用自產自銷的經營模式。截至2025年9月30日，我們於江蘇省及雲南省主要擁有三個生產工廠，於2025年的年產能合計約為6.8 GWh。鎮江工廠已全面投產，而姚安及大理工廠已具備量產能力。我們採用滾動交付模式與

業 務

客戶開展合作，使我們能夠快速準確地響應市場需求。於往績記錄期間，我們已滿足客戶的各項訂單要求，且我們的產能確保我們訂單履約的能力不太可能受上游供應或下游需求波動的影響。在完成下游客戶訂單的同時，我們還利用富餘產能(如有)為其他行業內知名夥伴提供儲能系統製造服務。我們強大的生產能力使我們在競爭激烈的電力市場中脫穎而出。

備受認可的質量控制。我們對質量的承諾是我們運營不可或缺的一部分，確保我們生產的每個儲能系統都安全、可靠和高效。我們通過構建全面的質量管理體系實現該目標，涵蓋嚴格的供應商資格認證及生產管理流程。我們在生產過程中採用了製造執行系統(「MES」)。MES提供全過程數字化監控與追溯，並輔以多階段檢查和嚴格的出貨前測試，確保每一套儲能系統在出貨前，都必須經過嚴格的充放電測試、安規檢驗與環境適應性評估。我們的質量保證也延伸至部署後。在ISO 9001框架的指導下，我們採用了全球遠程監控平台來主動預防風險，並採用了以客戶為中心的反饋循環來驅動我們產品設計和製造工藝的持續改進。

實施精準的「中國+全球」拓展戰略，建立全球業務佈局

我們深深紮根於國內市場，這使我們能夠獲得廣泛而寶貴的行業經驗。我們在中國市場積累的成功經驗具備高度的可複製性與適應性，已成為推動海外拓展的有力支撐。

全球儲能市場正受到我們積極開拓的關鍵區域的利好政府政策的顯著推動。這些國際扶持政策共同為儲能行業實現快速、市場化的增長營造了穩健且可預期的環境。

我們於2024年下半年開始拓展海外市場，截至最後實際可行日期已在美國、香港、新加坡、德國、塞浦路斯及南非設立附屬公司網絡。依托中國總部的統一戰略決策，各地海外機構的設立能使得我們能夠高效響應本地市場需求，建立合作夥伴關係，提升我們的服務能力，從而加速我們的全球增長。

業 務

我們的全球戰略已取得顯著成果。2025年前九個月，我們在美國馬薩諸塞州的一個儲能項目中銷售儲能系統產品，產生人民幣8.6百萬元收入。我們在北美市場的佈局預計將進一步擴展：我們簽訂了一份銷售合同，將於2026年第一季度向德克薩斯州八個儲能項目（總容量158.4 MWh）提供我們的儲能系統解決方案，並通過一份銷售合同在墨西哥的一個工商業儲能項目中部署2 MWh的儲能系統解決方案。在歐洲，我們已獲得為匈牙利三個總容量為105 MWh的大型電網側項目供應儲能系統解決方案的合同，並已訂立一份採購訂單，在波蘭的一個大型儲能項目中部署4 MWh的儲能系統解決方案。我們的業務擴展至東亞，在日本簽訂了一系列共13個項目的採購訂單，將部署總容量為104 MWh的儲能系統解決方案。此外，我們就在非洲布基納法索的一個儲能項目訂立銷售協議，合同總價值約為47.0百萬歐元，其中包括一個40 MW的光伏發電站及一個30 MWh的儲能設施。

截至最後實際可行日期，我們的若干核心儲能系統產品已獲得多項主要海外客戶認可的IEC及UL認證，包括IEC 60730-1、IEC 61000-6及UL 1973認證。

我們利用在多個市場及應用場景中得到驗證的開發能力，提供符合當地標準並適應當地情況的靈活及定製化解決方案。

經驗豐富且具前瞻視野的管理團隊

我們擁有一支經驗豐富、戰略眼光卓越的管理團隊，長期深耕新能源領域，在技術創新與市場洞察方面持續引領行業發展方向。

我們的創始人兼董事長王堉先生在清潔能源行業（尤其是儲能行業）擁有逾10年經驗，涵蓋太陽能光伏、風電及太陽能熱能等可再生能源發電項目及其配套儲能系統的開發及建設。王先生獲評為深圳新興青年企業家20強及2023年「科創中國」青年創業家。我們的創始人兼首席執行官張佳婧女士在全球能源領域的國際業務拓展、產業運營及投融資方面擁有豐富經驗。我們的高級管理團隊深諳儲能行業知識，擁有在新能源儲能項目中部署儲能系統解決方案的寶貴經驗。負責生產管理的副總裁田維強先生，擁有逾16年電氣工程及清潔能源行業從業經驗，而總工程師揭念兵先生，擁有逾23年電氣工

業 務

程及清潔能源行業從業經驗，於2002年至2023年期間在中國多家企業擔任總工程師、總設計工程師及總技術工程師。

我們構建了一支專業化的研發及項目業務開發團隊。截至2025年9月30日，我們的研發人員達103人，佔員工總數的35.3%；我們負責項目業務開發的業務及銷售人員達57人，佔員工總數的19.1%。我們亦於中國採納[編纂]前購股權激勵計劃並設立激勵平台，以表彰員工的貢獻及激勵彼等進一步推動我們的發展。

我們的戰略

我們旨在鞏固自身全球領先集成儲能系統解決方案供應商的地位，專注於賦能全球範圍內的高質量儲能資產。我們計劃通過實施以下戰略來實現這一目標：

持續投入技術創新，不斷拓展產品組合

我們致力於為全球客戶提供全面、綜合的儲能系統解決方案，包括高性能硬件和由AI與自主算法驅動的專有能源管理平台，幫助他們構建高質量的儲能資產，共同推動能源轉型和可持續發展。我們計劃持續加大研發投入，以提升儲能系統的能量密度與安全性能，並升級更高效的熱管理技術，如浸沒式液冷卻技術。

我們計劃優化硬件產品矩陣，尤其是液冷及液浸儲能系統產品，並進一步提升其安全性能。我們亦計劃推進關鍵部件的數據測試及優化，例如增強其熱管理及消防安全系統。為鞏固我們在大型儲能產品領域的領先地位，我們旨在通過擴充產品矩陣、改進技術規格及安全性能，進一步擴大解決方案的應用場景以滿足不同客戶需求，並確保我們的產品符合更廣泛的全球標準，以滿足複雜運行環境條件的要求，並提升我們的集成解決方案能力。

我們計劃繼續增強及升級我們的核心專有智能軟件系統及平台，以滿足客戶的需求。具體而言，我們計劃優化及擴展我們的EnergyEMS/EnergyHub系統及EnergyCloud平台，

業 務

以支持我們集成儲能系統解決方案更多元化的應用場景，並提高系統適應性及服務效率。我們亦計劃繼續推進我們的人工智能驅動電力交易決策平台EnergyMarket+的開發，以便為我們的客戶更高效、更準確地生成並執行電力交易策略。具體而言，我們擬促進與電力交易算法領域專家的緊密合作，以增強該系統的智能性及準確性。

我們將持續以「軟硬件一體化創新」為核心引擎，推動儲能系統的持續迭代。我們計劃提升效率、安全性及全生命週期價值，同時穩步打造高質量儲能資產。

進一步強化我們的端到端生態服務體系，並探索商業模式革新

自2019年成立以來，我們已經從向客戶提供獨立的儲能系統產品和服務轉變為提供跨越整個價值鏈的集成儲能系統解決方案。截至最後實際可行日期，我們的儲能系統解決方案已部署在多個大型及工商業場景，例如併網及離網電站、工業園區及廠房設施。此外，我們於2025年拓展至電力委託交易領域，並推出EnergyMarket+電力交易決策平台，以進一步協助我們為客戶作出數據驅動的電力交易決策。

根據弗若斯特沙利文的資料，行業的焦點正轉向儲能資產及項目的全面、長期財務表現。展望未來，我們認識到儲能行業的競爭格局正在迅速演變，我們致力於站在這一轉型的前沿，同時繼續加強我們現有的產品。我們於2025年前三季度獲得Informa Market對我們產品可融資性的BBB信用評級，而我們的關鍵硬件產品（包括GridUltra系列）亦獲得PICC的承保及慕尼黑再保險的性能保證。該等資質使我們能夠探索潛在的儲能資產化機會。

我們計劃發展我們為全球優質儲能項目提供項目融資及資產管理服務的能力。我們相信，該等能力可為資金匱乏的資產所有者提供急需的支持，並加速該等資產的開發及成熟，從而為我們的業務創造重要的增長機會。

加快全球擴張，深化市場滲透

我們以服務全球客戶為核心戰略，通過卓有成效的合作共同打造優質儲能資產。自2024年起，我們穩步推進國際化戰略，並將繼續深化我們的戰略部署，以捕捉更廣泛的增長機會。

業 務

我們已為形成全球品牌影響力打下堅實基礎。通過與海外品牌專家的戰略合作，我們已為多個國際峰會與展覽的現場項目推廣準備了針對性營銷材料，以向關鍵市場有效推介我們的智能化軟硬件解決方案。在此成功基礎之上，我們致力於加大努力，進一步提升我們的品牌知名度並鞏固我們在全球舞台上的地位。

我們打算繼續推動全球區域性協同發展。針對不同國家和地區的特性與需求，我們將制定差異化的市場拓展策略。在電力市場成熟的地區，如歐洲和美國，我們將繼續推廣技術先進、經濟高效的儲能系統。而在電力需求旺盛的新興市場，如中東、拉美及非洲，我們將推廣定製化的離網儲能解決方案。為深化我們的國際合作，我們旨在繼續尋求與全球領先企業建立戰略合作夥伴關係，以共享資源、技術和市場渠道。

為有效實施我們的全球化戰略，我們計劃在我們尚未滲透的若干主要海外市場建立本地化團隊，並在我們已進入的市場擴大我們現有的本地團隊。我們將繼續招聘具有地區經驗的銷售和工程人員，以提高客戶服務能力和項目執行效率。我們致力於踐行「中國+全球」戰略，利用跨區域協同效應推動持續增長，擴大業務並改善財務表現。

提升生產體系效能，強化供應鏈管控能力

隨著儲能市場需求持續攀升，我們將全面強化生產與供應鏈管理體系，以滿足客戶對產品質量與交付效率日益提升的要求。在供應鏈管理方面，我們以構建高效、穩定的供應鏈體系為目標，降低採購成本，提升響應速度，保障全球業務的順利開展。這包括我們努力鎖定關鍵原材料供應商，並與世界各地的合作夥伴建立新的業務關係。

在產能建設方面，我們擬通過將現有生產設備更換為配備更先進技術的設備來升級生產設施的生產線，從而提升自動化水平與生產效率。我們提升的生產能力將使我

業 務

們能夠擴大業務覆蓋範圍、提升生產靈活性並確保及時交付和部署。我們相信，這些舉措將有助於我們更好地滿足全球客戶多樣化的需求，確保產品穩定供應，增強市場競爭力。

在質量控制方面，我們將繼續投入，引入人工智能等前沿技術，賦能質量管理。通過打造卓越的質量保障系統，我們相信我們可以堅定捍衛品牌承諾，為全球能源轉型提供堅實的後盾。

我們的業務模式

自2019年成立以來，我們始終專注於研發及製造創新的集成儲能系統解決方案，以賦能可持續的可再生能源與可靠的儲能應用。我們的集成儲能系統解決方案涵蓋高質量儲能硬件產品與智能軟件系統及平台的全面組合。於往績記錄期間，我們主要(i)在客戶的儲能項目中部署我們的集成儲能系統解決方案，主要包括我們的硬件產品(如GridUltra系列及VenturePro系列)與我們的專有智能軟件產品(如Energy EMS/EnergyHub及EnergyCloud)的協同組合，或我們的硬件產品及配套服務(包括(其中包括)項目輔助開發及儲能系統解決方案設計)組合；(ii)向客戶銷售儲能系統硬件(作為獨立產品)；及(iii)向客戶提供運維及電力委託交易服務。

於2023年及2024年，我們分別有86.5%及57.8%的收入來自向客戶銷售儲能系統產品。然而，全球儲能行業正在經歷根本性轉變，市場需求超出了儲能系統產品的製造和集成，已轉向在整個資產生命週期中提供價值的全集成的解決方案。相應地，隨著客戶尋求單一專家合作夥伴以提供滿足其儲能需求的整體解決方案，我們將重心轉向開發集成儲能系統解決方案。因此，截至2025年9月30日止九個月，我們有92.7%的收入來自提供集成儲能系統解決方案。

我們為客戶提供覆蓋全生命週期的集成儲能系統解決方案，主要涵蓋我們在儲能項目中協同的軟硬件產品組合。我們深度參與儲能項目的主要階段，包括協助項目開發、促成項目融資、部署和交付符合客戶需求的集成儲能系統解決方案，並提供售後服務。於往績記錄期間，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

業 務

支持一體化硬件產品的自主智能軟件系統，以及穩固的行業合作關係，從而協助項目開發、提升產品融資可行性，並為客戶實現全生命週期回報最大化。下圖說明我們集成儲能系統解決方案的工作流程。

下圖說明我們的集成儲能系統解決方案對儲能項目的全生命週期覆蓋。



* 標註我們在儲能項目中的角色與責任。

項目開發和融資：為確保項目成功，我們能夠提供全面的項目開發支持，其中包括推動融資活動，作為我們在儲能項目中服務的一部分。

在此階段，我們充當戰略發展合作夥伴及技術顧問的角色，自項目啟動之初，便深度參與並主導其整體發展方向。基於與地方當局和項目業主的合作討論，我們通過定義項目參數、進行政策和市場分析以及進行全面的選址和資源評估來為項目關鍵的早期階段提供支持。我們的職能範疇更進一步延伸至開展各項關鍵籌備工作，在此過程中，我們會系統性地甄別並審核各項潛在機遇，以評估其商業可行性與技術可行性。我們通過與專業設計院協調可靠的可行性研究，為投資決策提供數據基礎，在降低風險的同時優化項目設計，以最大限度地提高項目盈利能力。

在項目融資方面，我們亦可以作為項目業主方通往融資機構的重要橋樑，協助其籌集充足資金以建設儲能項目。我們的項目融資團隊搭建財務模型，並利用我們廣泛的網絡將項目業主方與理想的資本合作夥伴聯繫起來。我們為整個融資流程提供支持，

業 務

從聘請貸款人、支持實地考察和其他盡職調查工作到信貸審批材料提交和擔保安排的簽署。憑藉此舉，我們得以從戰略層面為各專案匹配最為合適的融資合作夥伴，從而大幅提升項目業主方融資的能力。

生產與交付：在交付階段，我們擔任項目的技術主管和系統集成商。

我們的製造工廠生產儲能系統產品(包括GridUltra系列與VenturePro系列)，並通過自主技術將其集成至我們的儲能系統解決方案。截至2025年9月30日，我們擁有位於江蘇省和雲南省的三座製造工廠。鎮江工廠已全面投產，姚安工廠和大理工廠具備大規模生產與集成能力。我們的儲能系統產品製造，以及該等產品的集成工作，均可於單一工廠內完成，從而確保生產流程高效，並能根據為符合客戶需求而量身定製的系統設計進行成功部署。依托我們的液冷及先進的浸沒式液冷技術，我們的儲能系統硬件產品在電池安全性、高性能和長壽命方面表現卓越。截至2025年9月30日，我們的鎮江、姚安及大理工廠年產能合計達6.8 GWh。

為了促進順利部署和交付，我們提供技術監理與支持，確保相關儲能資產建設符合最高質量與性能標準。我們派遣專職項目經理、試運轉工程師與技術支持團隊駐場，確保所有硬件精準安裝，並實現與我們的監控及能源管理軟件系統(如EnergyHub/EnergyEMS及EnergyCloud)的無縫對接。我們持續提供技術支持，直至電站最終併網驗收。我們的優勢在於透過多年經驗及研發積累的技术專長，使我們能夠成功交付安全、可靠且高性能的資產，並確保其按設計運營。

運營及維護：項目竣工後，我們的角色轉變為全生命週期資產守護者，提供全面的運維服務。

我們旨在通過定期巡檢、巡查，以及與現場運營團隊開展協同管理工作，保障電站設備的運行可靠性。我們的維護服務著重於電站設備的健康及可靠性，包括定期檢修、預防性維護以及協調部件製造商的售後服務與保修索賠。同時，我們的運營服務致力於優化資產的商業表現，通過制定並執行精密的充放電策略，依據以通過我們的能源

業 務

OMS軟件系統基於數據分析的市場規則與機遇實現收入最大化。該一體化模式為客戶提供單一責任窗口，同時保障其投資的技術可用性與財務表現，以實現充放電收入最大化並保障其儲能項目的長期成功。

電力委託交易：我們提供電力託管服務，主動管理電池參與電力市場交易，為客戶實現收入最大化。該服務由我們專有的、AI驅動的EnergyNexusAI、EnergyCloud和EnergyOMS系統提供支持，並得到我們於2025年11月最新推出的EnergyMarket+電力交易決策平台的進一步支撐。

我們的電力委託交易服務為綜合解決方案，旨在幫助客戶提高儲能資產盈利能力。我們專有的分析平台持續採集並分析各類市場數據，包括實時電價、電網供需趨勢及氣象預報等。通過將這些因素與相關設施的獨特充／放電能力及運營成本進行建模，我們的算法能夠識別最優交易策略並預測市場趨勢。這些策略轉化為精準的分時充放電計劃，該計劃根據客戶儲能系統的電池性能特徵及運營成本進行精細校準，從而為客戶提供動態的每日運營方案，旨在捕獲最大市場收入的同時，確保資產的高效利用。

整個過程通過垂直整合的死循環技術生態系統執行，主要涉及我們的中央交易決策平台EnergyMarket+，並由(i) EnergyNexusAI，提供先進的算法與算力；(ii)雲平台，實時匯入儲能資產運行數據流；及(iii) EnergyOMS，校驗資產可用性的維護狀態提供支撐。我們認為，此協同平台使我們能夠超越簡單的儲能資產管理，作為全生命週期解決方案提供商，為客戶提供數據驅動的增值解決方案。

業 務

我們的集成儲能系統解決方案的應用場景

下表載列我們的儲能系統解決方案在大型儲能系統及工商業儲能系統應用場景中的核心功能、目標用例及主要優勢：

我們的儲能系統解決方案	功能	目標應用場景	主要優勢
大型儲能系統.....	<ul style="list-style-type: none">• 電網波動管理• 系統穩定性調控• 智能負載管理• 靈活併網／離網運行	併網及離網電站	<ul style="list-style-type: none">• 提升電力系統穩定性與效率• 提高能源使用效率• 提升供電薄弱區域的電力保障能力
工商業儲能系統.....	<ul style="list-style-type: none">• 能耗優化• 分佈式發電• 提供在線能源監測服務	工業園區及廠房設施	<ul style="list-style-type: none">• 調峰• 成本效益與提升可靠性• 提升能效及可持續性

大型儲能。我們致力通過創新生產技術與對併網及遠程發電的全面支持，推動能源行業變革。我們的大型儲能系統解決方案主要(i)為用戶提供儲能、輸電及配電管理；(ii)通過削峰填谷解決電網調峰能力不足的問題，提升電網系統穩定性與效率；及(iii)通過新能源、負荷與儲能的深度融合，增強電網運行靈活性及新能源利用率。

我們在大規模儲能場景中部署的儲能系統解決方案，主要整合我們的GridUltra系列產品及智能EnergyEMS能源管理平台，EnergyEMS平台可收集現場能源數據進行詳細分析，以監控儲能系統並促進其持續優化運行。該適應性使我們的解決方案能夠滿足全球各種電力設施的多樣化需求，適用於併網及離網電站等各種場景。

業 務

工商業儲能。我們提供專為滿足工商業領域不斷演變的需求而設計的先進儲能系統解決方案，旨在提升成本效益及促進可持續發展。我們的工商業儲能系統解決方案主要(i)協助工商業企業降低能源成本並改善能耗管理；(ii)通過調峰技術確保以具成本效益的方式不間斷運行；及(iii)作為智能發配電系統，解決電力冗余與併網障礙問題，從而提升系統效率與可靠性。

我們在工商業儲能項目中的產品組合主要涵蓋我們的VenturePro儲能櫃、智能EnergyHub能源管理平台及EnergyCloud平台，該等產品組合收集及分析現場數據，以進行持續的儲能系統監測及優化，從而協助工業園區及廠房設施的電力運營。我們的VenturePro系列旨在滿足不同行業企業各種苛刻需求，其採用模塊化設計，便於輕鬆擴容，實現多櫃並聯，確保我們的儲能系統解決方案能夠根據客戶的業務需求進行調整。具體而言，我們的系統通過對單個集群及獨立儲能櫃實施嚴格管控，提供基本的電氣與消防安全隔離保障。EnergyHub負責採集設備端數據並上傳至EnergyCloud，以便工商業用戶進行遠程訪問。作為數字化能源管理平台，EnergyHub集成了實時數據採集、動態監控與智能運營策略管理，適合跨平台部署，適用於多行業領域。

我們的大型與工商業儲能系統解決方案均按客戶要求定製，並提供一般為期五年的售後服務保障。於往績記錄期間，我們通過銷售產品及服務並在客戶完成驗收後從大型與工商業儲能系統解決方案產生收入。於往績記錄期間，我們的客戶主要包括EPC承包商、EPC分包商及儲能項目業主。在大多數情況下，我們與儲能項目的EPC承包商或分包商訂立合同。在若干有限的情況下，我們會直接與儲能項目業主簽訂銷售合同。

我們的硬件產品

就提供集成儲能系統解決方案而言，我們向客戶提供多種硬件產品，主要包括(i) GridUltra系列；(ii) VenturePro系列；及(iii) 電池模組及電池簇等若干關鍵儲能系統組件。我們硬件產品的詳情載列如下。

業 務

產品類型	系列	代表性產品組合
GridUltra系列	GridUltra儲能系統	<ul style="list-style-type: none"> • 液冷儲能系統 • 浸沒式液冷儲能系統
VenturePro系列	VenturePro工商業儲能一體櫃	<ul style="list-style-type: none"> • 液冷工商業一體櫃 • 液冷模塊化電池櫃
關鍵儲能部件	遠信電池模組	<ul style="list-style-type: none"> • 液冷儲能電池模塊 • 浸沒式液冷儲能電池模塊
	遠信電池簇	<ul style="list-style-type: none"> • 液冷儲能電池簇

為符合中國與海外市場監管規定技術標準的差異，我們分別提供國內版與出口版產品。出口版必須符合目的地國家法規規定的強制性安全與電網認證要求，例如UL與CE認證，而國內版則主要遵循中國國家標準(GB)。為滿足不同市場的特定需求，我們投入大量資源進行獨立研發、測試與認證，以確保每個產品版本均符合當地適用標準。詳情請參閱本節下文「質量控制」。

GridUltra系列

我們的GridUltra儲能系統主要用於大型應用。該系列產品具有安全可靠、溫控精準、使用壽命長、運維功能高效的特點。GridUltra系列可配備我們的專有EnergyHub能量管理系統，以進行精準的數據分析並優化針對不同大型應用的操作控制策略，從而延長我們GridUltra系列中電池的生命周期。

我們的GridUltra儲能系統採用液冷方式，特點是定製化非步入式集裝箱，模塊化設計優化了集裝箱內的空間利用率。先進的液冷循環系統顯著降低了電池熱失控相關風險，從而提升儲能系統解決方案的全方位安全和電池生命週期壽命，為系統可靠運行提供

業 務

技術保障，其模塊化設計不僅實現高能量密度，還使項目交付交期縮短，便於安裝和維護。此外，該電池系統的高性能設計，系統循環壽命超過8,000次，設計壽命可達15年。系統電池艙亦配備集成式智能消防系統，並具備多點監測、預警及快速滅火功能。

我們亦於2025年推出了採用我們先進專有浸沒式液冷技術的GridUltra浸沒式液冷儲能電池系統。該產品設計將電芯浸沒在絕緣冷卻液中，有效隔絕氧氣並降低可燃氣體的溫度，從而完全消除火災及爆炸風險。其可精確控制電芯溫差在2℃以內，顯著提升了運行溫度的均勻性。與液冷儲能系統相比，該系統保持相同的生命週期，但提供長達20年的延長設計壽命，確保長期穩定性。通過採用集中冷卻技術並結合AI控制算法，其可精確調節冷卻液流量，促進智能系統管理，並將能源效率提高2%，從而實現以更低能耗獲得更佳性能。該浸沒式液冷儲能系統可在-30℃至50℃的極廣泛操作溫度範圍內可靠運行，使其在具挑戰性的環境條件下仍能正常工作。

以下照片展示了我們的GridUltra系列。



GridUltra集裝箱式儲能系統

VenturePro系列

我們的VenturePro系列主要包括VenturePro工商業儲能一體櫃，其設計有高性能、長效液冷模塊、創新BMS、高效PCS、智能液冷熱管理系統及先進主動消防系統。該一體

業 務

櫃不僅提供電網支持，更確保成本效益。其單元化設計支持靈活的並聯配置，使其成為用戶側應用及中小型儲能項目的理想選擇，為用戶提供具成本效益的解決方案並為新型電力系統提供強勁支持。

該儲能櫃的模塊化及易擴展設計便於直接輸出交流電，並支持多櫃並聯，將功率及能量密度提升超過30%。此外，液冷電池模塊的有效散熱使系統循環效率提升超過1%。PCS採用三電平拓撲結構，最高效率可達99%。再者，該系統通過電池簇級別的細粒度控制確保高安全性，消除直流側並聯連接並維持低短路電流。

下圖列示我們的VenturePro系列。



VenturePro工商業儲能一體櫃

我們的關鍵儲能系統組件

我們的關鍵儲能系統組件主要包括電池模組、電池簇及變流器，詳情載列如下。

遠信浸沒式電池模組

我們的浸沒式電池模組採用多項先進設計以提升安全性與性能。該產品通過將電池浸入絕緣冷卻液中，有效隔絕氧氣，即使發生熱失控亦能防止起火、爆炸或冒煙。這些模塊將浸沒式液冷技術與電池管理系統相結合，將電芯溫差維持在2℃以內，確保精確的溫度控制，從而實現精準調控與智能調整。該系統採用集中冷卻與AI控制算法精確管理冷卻液流動，從而提升能效表現並實現高性能運作。

業 務

遠信液冷電池模組

我們的液冷儲能電池模組內置採集線束及電池管理單元，用以監測電芯的電壓與溫度。每個模塊均配備高壓連接器、液冷板、固定結構件、強化消防保護的消防預警模塊及熔斷器。液冷模塊的關鍵特點高效率，採用模塊化設計，支持可堆棧配置，能根據客戶需求靈活定製，並簡化現場安裝與維護流程。

我們的液冷電池模組採用自動化激光焊接，以確保電池一致性、低內阻及卓越的充放電性能。

遠信液冷電池電池簇

我們的遠信電池簇系列包括液冷電池簇。遠信電池簇通常由電池模組、高壓控制盒及各種配件構成，包括負責電力通訊的BMS及作為控制模塊的電池簇管理單元，用於對電池模塊進行驗證及信息交互。該等電池簇可獲取電池電壓與溫度等關鍵數據，根據既定的保護策略處理信息，執行電流感測與絕緣監測，並實現電流收集與絕緣檢測等功能，同時提供預警與保護措施。

以下照片展示了我們的電池模組及電池簇。



遠信液冷電池模組



遠信液冷電池簇

業 務

銷量及平均售價

下表載列於往績記錄期間我們按業務線劃分的儲能系統解決方案及儲能系統產品的銷量及平均售價。

	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
	<i>(MWh)</i>			
銷量				
集成儲能系統解決方案	46.42	635.96	15.96	1,345.00
儲能系統產品銷售.....	2,765.74	3,047.17	924.00	1,119.69
總計.....	<u>2,812.16</u>	<u>3,683.13</u>	<u>939.96</u>	<u>2,464.69</u>
	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
	<i>人民幣元/Wh</i>			
平均售價				
集成儲能系統解決方案 ⁽¹⁾	1.26	0.77	0.81	0.44
儲能系統產品銷售 ⁽¹⁾	0.66	0.42	0.54	0.38

附註：

(1) 指我們採購電池的儲能系統解決方案或產品。

於往績記錄期間，儲能系統解決方案的銷量有所增加，原因是我們策略性地將重心轉向進一步拓展集成儲能系統解決方案的部署。我們儲能系統產品的銷量從2023年的2.8 GWh微增至2024年的3.0 GWh，與2024年我們儲能系統產品銷售增長一致。儲能系統產品的銷量從2024年的3.0 GWh下降至2025年前九個月的1.1 GWh，主要由於我們於2025年策略性轉向將業務發展重點放在集成儲能系統解決方案上，從而減少了儲能系統產品的銷售。

整合了我們從供應商採購的電芯的儲能系統解決方案及儲能系統產品的平均售價在往績記錄期間有所下降，主要由於(i)儲能系統關鍵原材料之一電芯的價格下降，降低了我們的原材料成本，而我們將此成本降低體現於定價中；(ii)行業價格競爭激烈，迫

業 務

使我們降低儲能系統解決方案及產品的售價以獲取更多市場份額；及(iii)我們年化總產能從2023年的4.1 GWh提升至2025年的6.8 GWh，由於我們規模化生產有效攤薄了固定成本，為我們提供了價格調整空間。

我們的智能軟件系統

我們的集成軟件系統套件包括EnergyEMS（用於大型儲能系統解決方案）、EnergyHub（用於工商業儲能系統解決方案）、EnergyMarket+、EnergyOMS、EnergyNexusAI及EnergyCloud，為高級數據分析、能源管理、預測性運維及電力委託交易提供核心智能支持。我們的軟件生態系統充當核心智能中樞，與我們強大的硬件產品組合協同，可在大型及工商業儲能項目中實現來自容量支付、輔助服務及現貨套利的多維收入。

我們通常提供一套軟件產品作為我們集成儲能系統解決方案的一部分，包括(i)用於大型儲能項目的EnergyEMS + EnergyCloud；及(ii)用於工商業儲能項目的EnergyHub + EnergyCloud。EnergyHub/EnergyEMS是部署在站點邊緣側的核心管理系統，通過處理本地數據監控、設備預警、數據分析及控制指令執行，服務現場用戶；EnergyCloud作為項目業主及企業用戶的統一雲平台，實現儲能資產的遠程跨站點集中式管理及數據匯聚分析，充當整個產品生態系統的數據中樞。

除直接向客戶提供作為我們集成儲能系統解決方案一部分的軟件產品外（如上所述），我們還開發及使用以下系統及平台，為我們的運營及電力委託交易業務提供支持。這些系統及平台的主要功能載列如下：

- (i) EnergyMarket+，是專門為電廠運營開發的系統，目前由我們自己的運營及交易人員使用。作為電力運營和交易活動的核心輔助工具，與外部規劃及電廠能源運營服務捆綁；
- (ii) EnergyNexusAI（我們基於AI構建的中台）作為底層技術，為我們的電力委託交易服務賦能。其利用智能建模及算法，提供AI功率與電價預測能力，以實現最優交易策略，並採用自主決策智能體，就我們的電力交易活動進行持續動態學習及改進；及

業 務

- (iii) EnergyOMS，是為電廠運營人員及資產管理人員設計的基於雲的業務系統。利用數據基礎實施電廠監控及管理，並支持多站點專業化、標準化運營服務及資產管理。

EnergyHub及EnergyEMS

我們的儲能系統硬件產品通常由我們專有的能量管理軟件系統進行運營及管理。我們分別向大型與工商業儲能應用場景的客戶提供EnergyEMS及EnergyHub智慧能量管理系統。具體而言，我們的EnergyEMS及EnergyHub是能夠離線運行的本地部署數據分析系統，可實現實時監控、能效分析、邊緣決策、本地可視化，並在連接到我們的EnergyCloud平台時，為該平台提供數據基礎及支持。我們的EnergyEMS及EnergyHub旨在滿足公用事業規模儲能項目的複雜需求，提供可擴展性、靈活性及效率。我們的智慧能量管理系統確保為客戶的儲能需求提供最佳性能及控制。我們的EnergyEMS及EnergyHub能夠實現對多個儲能單元的監控、控制及電力分配，同時支持大數據整合及跨平台訪問。可實現快速挖掘與分析、電池檢測數據的高密度採集及列表展示。該等系統將數據整合至單一顯示界面，使用戶能夠快速掌握數據，監控設備狀態，實時發現問題並及時處理。

業 務



我們的EnergyEMS及EnergyHub乃設計用於高效管理GW級儲能項目。這種能力使項目業主方能夠有效監管超大規模的儲能系統，確保其能夠精確可靠地滿足電網需求。

EnergyEMS及EnergyHub的突出特點之一是其多平台兼容性。其均支持包括Windows、Linux及定製操作系統在內的多種操作系統，便於在不同環境中快速部署。這種靈活性確保用戶可無縫實施該系統，而無需考慮現有基礎設施如何。該系統還配備先進的數據處理能力，可優化數據傳輸，從而提升信息交換效率，降低帶寬需求，並顯著提高系統響應能力。因此，用戶能夠更有效地存取和使用數據，從而作出更佳決策。

憑借我們豐富的經驗，EnergyEMS及EnergyHub專為各種場景預設結構化功能，通過提供現成的解決方案，加快項目實施，可輕鬆調整以滿足特定需求，從而簡化部署流程。此外，該等系統採用強健的分佈式系統，可配置雙網、雙數據庫及多套服務器。此設計可確保工業級的可靠性，最大限度地降低系統故障風險，同時提升整體運行穩定性。

業 務

該等系統亦提供實時數據採集、儲存及可視化功能，使用戶能夠有效監控及管理其設備性能，從而實現更高的運營效率。此外，其均支持先進的控制策略，包括削峰、調頻及可再生能源整合，使用戶能夠優化能源使用，平衡供需，並提升其能量系統的整體可持續性。

雲平台

為進一步提升我們的產品，我們一直致力於開發我們的雲平台，作為基於「雲—邊—端」協同架構的儲能大數據平台，預計將部署於我們的集成式儲能系統解決方案中，以對儲能數據進行快速分析及智能診斷，並通過AI技術優化運營策略。



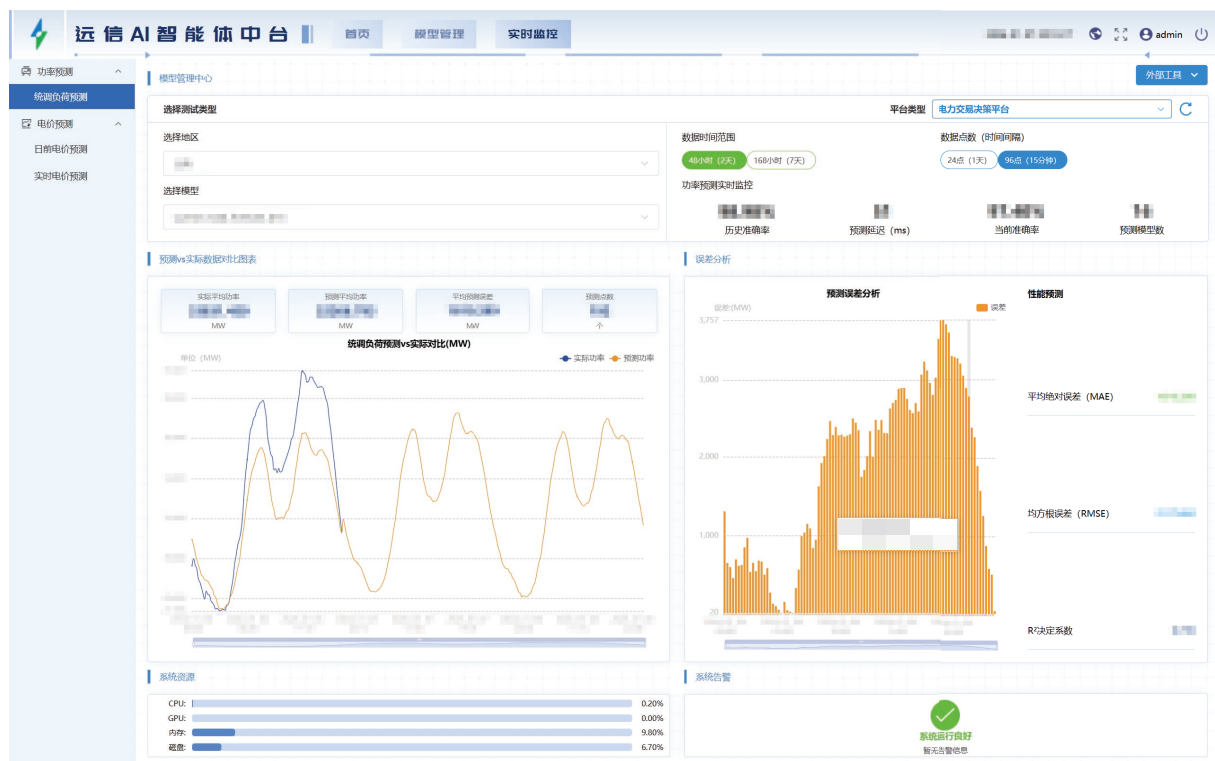
該平台持續收集電池及電池管理系統的運行數據，提取特徵信號，並將其與設備健康狀態模型進行比較，以評估設備的健康狀況。

在設備端，其實現了數據預處理、轉發及數據安全功能。在邊緣端，其進行數據統計分析、警告提示、特徵提取、故障診斷及趨勢分析。在雲端，該平台進行廠級集群分析、長期歷史數據比較、高級故障診斷、推理、模型訓練及部署。

業 務

EnergyNexusAI

我們的EnergyNexusAI智能體中台是電力交易的AI算法中台。通過整合多源異構數據，對包括電網運行、市場報價、負荷特性、站側設備行為等關鍵信息進行統一採集、存儲及建模。利用機器學習、深度學習、強化學習，平台構建了涵蓋「負荷—價格—行為—市場」的綜合預測體系。其能夠對未來負荷變化、價格趨勢及用戶側設備行為進行高精度建模，為交易和調度決策提供可靠的基礎。同時，該系統支持結構化數據、時序數據及文本記錄的協同處理。其從多個維度理解電力市場狀況及儲能系統運行模式，為硬件調度、策略生成及運營決策提供持續、精準的智能支持。



核心在於建立實時、一體化的「負荷—價格—行為—市場」預測及監控閉環系統，提供端到端的智能服務。當市場發佈更新的電價、負荷數據或氣象信息時，平台立即觸發多模型預測驗證、結果更新及策略生成。這實現了從「數據輸入→模型預測→策略優化→調度執行」的自動化循環。

業 務

EnergyOMS

EnergyOMS雲運維系統是針對儲能電站的綜合運維管理解決方案。其主要是規範生產管理流程，提高運營效率，為設備維護提供數據支撐。



該系統涵蓋生產數據管理、值班管理、巡檢管理、異常處理等核心模塊，實現現場作業數字化、流程化、閉環管理。其主要功能包括：(i)具備早期異常檢測與及時故障解決功能，確保設備安全及穩定運營；(ii)基於數據分析識別運營優化點，降低能源損耗及提高經濟回報；(iii)實現可追溯及標準化操作，以便於績效評估與審計；及(iv)加快響應時間並降低人力成本。

EnergyMarket+

EnergyMarket+電力交易決策平台是於2025年11月推出的決策支持系統，旨在進一步促進我們的電力委託交易服務。我們旨在協助客戶通過AI和智能算法在電力市場中做出更科學、更高效的交易和調度決策。

業 務

該集成平台整合了數據採集、分析、預測、策略模擬及可視化能力，以支持電力交易和調度決策。



我們與香港中文大學(深圳)的Guillermo Gallego教授及香港科技大學的陸萌茜教授開展了緊密研發合作，將動態定價及天氣預報算法應用於我們的EnergyMarket+系統，賦能我們的電力委託交易服務。詳情請參閱本節下文「我們的技術及研發」。

我們的代表性部署和銷售交易

我們通過利用我們在研發優勢、定製解決方案和全生命週期服務能力方面的專業知識，為客戶的項目提供集成儲能系統解決方案及產品。截至最後實際可行日期，我們為約100名客戶提供服務，於多樣化應用場景中交付總容量超過10 GWh的儲能系統解決方案及產品，包括但不限於(i)大規模儲能環境中的併網及離網電站，及(ii)各種工商業儲能應用，並提高我們客戶的業務效率。截至最後實際可行日期，我們已與中國、美國、日本、匈牙利、波蘭、西班牙、墨西哥、肯尼亞及布基納法索的客戶訂立銷售合同或採購訂單。

業 務

我們於下文重點介紹截至最後實際可行日期具代表性的部署項目及銷售交易，其反映我們在可再生能源儲能領域的能力，證明我們能夠在不同規模和環境下提供定製化儲能系統解決方案。

雲南永仁部署

雲南永仁項目位於楚雄自治州永仁縣。我們為該項目提供的集成儲能系統解決方案包含完整的交直流系統，包括179台總容量為3.35 MWh的GridUltra儲能系統，以及我們自主研發的EnergyEMS系統。我們在該項目的部署標誌著我們自主開發的智能軟件系統首次成功應用於百MWh級大型儲能項目。

作為雲南省首批示範項目之一和截至2024年8月中國第四大獨立項目，該設施為4GW新能源發電提供了關鍵的併網支持。該項目於2024年8月28日併網成功，僅耗時167天。我們的一站式儲能系統解決方案、智能運營及技術支持為項目建設和併網提供了支持。

在白天非高峰時段，儲能項目進入充電模式，吸納富餘光伏電力以減少「棄光」。在夜間需求高峰期，存儲設施切換到放電模式，確保穩定的電力供應並平衡日常能源需求。

雲南永仁300 MW/600 MWh獨立儲能站在系統集成和電網協調方面具有顯著的示範價值。其接入500kV光輝匯集站，作為該樞紐變電站的配套電源，可為周邊400萬kW可再生能源項目提供容量租賃服務。投產後，該項目預計每年可輸送14億kWh清潔能源。按戶均用電量每年300kWh計算，這一產量可滿足380萬戶家庭一年的用電需求。這相當於節約標準煤44萬噸，減排二氧化碳近97萬噸。

2025年11月，該項目榮獲《21世紀經濟報道》評選的「2025年度『21世紀·新能新質』應用優秀案例」獎項。

業 務

雲南永德部署

雲南永德150 MW/300 MWh項目位於雲南省永德縣，我們負責在海拔超過2,000米的地區集成並部署60套GridUltra儲能系統。此項目為自2019年成立以來，我們部署儲能系統解決方案的規模最大、全構網型儲能項目。

在此次部署中，我們首次在實際應用中採用我們的構網型技術。構網型技術作為一種新型控制技術，可使可再生能源發電技術具備與傳統同步電站相同的特性，主動控制電壓及頻率，並減少可能發生的電網擾動影響，有助維持電網穩定性。

雲南省複雜的地形與多變的氣候為我們在大型能源項目的部署帶來重大挑戰。考慮到當地複雜的地質條件及高施工難度，我們的併網進展面臨巨大障礙。憑藉定製的技術解決方案、產品性能及項目經驗，我們的團隊與項目業主及EPC承包商緊密合作，克服各項挑戰，最終促使項目實現如期併網。

內蒙古化德部署

內蒙古化德500 MW/2,000 MWh項目位於內蒙古烏蘭察布市化德縣，是內蒙古2025年首批獨立儲能示範項目之一。我們為該項目提供的集成儲能系統解決方案包含完整的交直流系統，包括400台我們的GridUltra儲能系統，總容量約為5.0 MWh。這也是我們首次將自研EnergyEMS應用於千兆瓦級的能源管理，該系統與我們的GridUltra儲能系統連接，以密切監控現場電力系統的運行。此項目代表自成立以來我們承接規模最大的儲能部署，旨在支持應對可再生能源併網挑戰，並確保當地電網穩定運行。

在此次部署中，我們提供全面的儲能系統解決方案，涵蓋系統設計、設備採購、長期全生命週期運維及電力交易服務。該電站採用我們的浸沒式液冷技術及構網型儲能技術，這些技術專為與電網深度融合而設計，使其能與風力及太陽能發電有效協調，構建高可靠性的現代電力系統。

業 務

該項目已於2025年12月29日完成併網，將為內蒙古電網提供靈活性及調節服務，有助於保障能源安全並促進華北地區綠色經濟發展。

我們在美國的銷售交易

我們為位於美國馬薩諸塞州的一個儲能項目提供總容量達313 kWh的VenturePro產品。我們專為該項目開發了採用模塊化電池外殼設計的VenturePro電池櫃。該產品採用模塊化電池艙設計，可根據不斷變化的能源需求靈活擴容。

作為我們在美國首次提供儲能系統產品，該項目標誌著我們在美國市場業務擴張的戰略發展里程碑，為我們的儲能系統產品在海外大型儲能場景的進一步應用奠定了基礎。

我們在匈牙利的部署

該項目位於匈牙利Oroszlany，我們負責提供集成儲能系統解決方案，包含22台GridUltra系列產品，以及11套轉換器升壓系統。該項目預計於2026年3月前完成併網。

針對該項目，我們對匈牙利電網規格及調試要求進行了詳細分析，並特別關注頻率調節，因其為該項目的主要收入來源。其後，我們將相關監管及市場規則轉化為具體的系統功能規格和性能參數。

我們負責與匈牙利當地工程機構和電網運營商技術團隊的密切協調，以確保完全符合法規要求並具備可運行性。為了幫助客戶優化項目成本和交付時間表，我們並未在中國進行工廠整合，改為派遣工程團隊前往匈牙利的項目現場，在當地將歐洲製造的電力轉換系統和變壓器集成至單一集裝箱中。

業 務

鑒於該項目為匈牙利市場首個電池儲能系統項目，融資過程中需要為貸款方提供充分的技術驗證。我們通過向金融機構提供有關系統設計、運營記錄及風險緩解機制的詳細技術報告，積極支持此驗證過程。慕尼黑再保險公司提供的10年性能保險對增強貸款方信心具有關鍵作用，該保險緩解了在缺乏本土電池儲能系統先例的市場中對技術與運營風險的擔憂。

我們承擔的責任範圍亦包括現場調試協助。此外，我們亦為EPC工程提供全面的管理支持。我們從中國指派了專門的項目管理團隊到項目現場監督施工質量，協調各EPC承包商的工作，並確保項目按時併網及調試。

我們的技術與研發

我們的研發計劃已建立核心技術基礎，為我們儲能系統解決方案及產品的獨特價值主張提供支持。

關鍵技術

Energy EMS/EnergyHub技術

我們的Energy EMS及EnergyHub系統實現對多套儲能單元的監測、控制及功率分配等功能，同時滿足對大數據整合、跨平台的接入需要，可實現對海量數據的快速挖掘分析、並以高密度方式採集與展示電池監測數據。這些系統利用AI算法將數據整合至統一顯示界面，使用戶能夠監控設備狀態，實時發現問題並及時處理。這些系統的技術優勢包括：

- 強健的分佈式應用系統，依項目規模及可靠性要求，可配置雙網、雙數據庫、雙服務器，單點故障不影響系統運行；
- 人機界面採用插件式技術，提供靈活的可擴展性，並支持折線圖、柱狀圖、餅圖、水位圖及儀表板等更複雜圖形元素；

業 務

- 基於先進的圖形開發框架，其兼容不同的操作系統，並支持定製化操作系統，方便跨平台部署而無需單獨配置操作系統環境；及
- 為運維人員提供可視、量化的電池運行狀態、故障狀態的指示，有效防範運行期間的不安全狀況和設備故障。

雲平台技術

我們的雲平台可提供實時監測、收益分析、故障警告、統計分析、智能策略管理、系統管理及賬戶權限。我們雲平台的主要功能如下圖所示。



電力交易與天氣預測算法

為提升營運效率，保持持續增長，我們正在開發電力交易及天氣預測算法，以提升受託電力交易服務的表現。通過整合AI技術及學習方法，我們能夠作出知情決策、獲得實時洞察及監控持續性能改進，使我們能夠快速適應市場變化並滿足客戶及終端用戶的需求。我們在開發電力交易及天氣預測算法方面所做工作的詳情載列如下。

業 務

電力交易：為促進買賣雙方通過市場機制交易電力，從而更有效分配資源，我們正在與香港中文大學(深圳)的Guillermo Gallego教授合作，將先進動態定價算法與AI技術運用至三個關鍵領域。

- (i) 對於電價預測，我們採用從傳統統計模型到前沿深度學習及強化學習的技術，準確預測未來電價。
- (ii) 對於電力交易策略優化，我們利用線性規劃、動態規劃及強化學習等方法計算最優交易策略，在遵守各種實物及市場約束的同時實現利潤最大化。
- (iii) 我們採用自主決策智能體來整合這些功能，使系統能夠實時感知市場狀況，自主分析趨勢，並獨立執行交易決策。

天氣預測：我們與香港科技大學陸萌茜教授合作，致力於通過先進建模技術將原始氣象數據轉化為高價值的決策洞察，實現對未來產量的準確預測。具體而言，我們正在整合三種核心算法方法來開發我們的天氣預測框架：

- (i) 我們採用傳統數值天氣預報，該技術基於物理定律模擬大氣運動，其為中長期預測的基礎；
- (ii) 我們利用AI數據驅動天氣預測，利用深度學習模型直接從歷史數據中學習天氣模式，從而實現快速準確的短期預測；及
- (iii) 我們融合物理—AI混合建模的優勢，即使用AI來修正及增強物理模型的輸出。該預測系統為風電場和光伏電站提供可靠的發電量預測。

業 務

硬件技術

我們應用專有的浸沒式液冷技術於我們的GridUltra系列，確保電芯100%防火，具備卓越的熱穩定性、超長壽命及高安全性。該系統採用液體浸沒式電池模塊，集成智能消防安全設計，支持多點監控、早期預警及快速滅火功能。

我們的構網型儲能系統技術可通過主動應對電網擾動，提升高可再生能源環境下的電網韌性。其核心功能包括黑啟動(可在停電後實現獨立恢復供電)、虛擬慣量(模擬傳統發電機組穩定電網頻率)及振蕩抑制(平滑破壞性功率波動)。

研發

我們對研發的投入是我們增長策略的基礎，也是我們競爭優勢的基石。我們相信，在儲能系統解決方案(包括硬件設計、人工智能，特別是涉及AI天氣預測及電力交易算法的策略開發)以及我們的製造工藝方面持續創新，對於滿足客戶不斷變化的需求及鞏固我們作為技術領導者的地位至關重要。我們的研發能力使我們能夠開發專有技術，建立強大的知識產權組合，並向客戶提供高性能、可靠的定製化ESS解決方案。

我們的研發團隊

截至2025年9月30日，我們擁有103名專職研發人員。我們的研發團隊由我們的總工程師揭念兵先生領導，彼在電氣工程及清潔能源行業擁有超過23年的經驗，而我們研發團隊的核心成員在儲能行業平均擁有超過八年的經驗，這增強了我們準確理解及滿足客戶和終端用戶需求的能力。

我們的研發理念

我們的研發理念以市場為導向，旨在平衡我們的內部資源與外部市場狀況，以實現最大的戰略及經濟效益。我們的研發戰略整合硬件與軟件開發。我們將短期及長期研發規劃與行業趨勢及市場需求相契合，確保我們的技術能驅動業務增長。

業 務

我們致力於持續構建模塊化、標準化的硬件架構。我們的流程涵蓋核心部件開發、系統整合及驗證。模塊化設計不僅提升產品兼容性與擴展性，亦能降低研發及生產成本。為確保產品可靠性，我們的品質管控流程貫穿設計、原型製作、測試至量產。短期而言，我們聚焦優化現有核心硬件產品的效能及成本管控。長遠發展方面，我們將自身定位於研發具備高安全性、長使用壽命及低能耗特點的下一代硬件技術。

軟件開發方面，我們持續開發並優化整合控制、調度、交易及全生命週期運維功能的軟件生態體系。我們以能量管理系統為核心，推行適用於多場景的基於平台的開發模式，提升軟件的可重複利用性與擴展性。我們已建立軟件迭代升級機制，透過整合電力市場政策變動及用戶需求演進，持續優化功能模塊。短期階段，我們優先強化核心軟件穩定性，以契合市場需求。長遠來看，我們正開發AI驅動的智能調度及綜合電力交易等先進技術，構建獨特的競爭優勢。

我們的研發流程

於往績記錄期間，我們開展自主研發及合作研發，詳情載列如下：

我們的內部研發

我們的產品主要由內部開發，而若干非核心組件會外包給外部製造商生產。此策略使我們能夠將研發工作和資源集中於核心競爭力，同時利用成熟的技術和可靠的外部生產處理非核心部件。

在軟件研發方面，其開發過程分為五個關鍵階段：

- (i) **立項**：經過充分論證後，進行可行性分析，項目通過立項評審。
- (ii) **產品設計**：此階段由產品經理主導，涉及研究及分析產品需求。經過評審後，將對需求進行排期，並為用戶界面（「UI」）、開發及測試任務制定時間表及進度規劃。

業 務

- (iii) **產品開發**：UI設計及UI規格文件的創建同時進行。測試人員設置測試環境的同時，開發人員進行編碼任務。界面文件在前後端整合測試期間會進行完善。定期召開進度會議和評審會處理流程問題，分享最佳做法，並監控項目進度及風險管理。
- (iv) **質量保證**：為確保平台質量及用戶體驗，需要進行全面的開發後質量保證測試，包括開發人員的自測、產品經理的用戶體驗模擬以及發佈前的性能及安全測試。
- (v) **產品發佈**：一旦測試確認準備就緒，產品便進入發佈階段，在此期間會準備宣傳材料、用戶手冊和演示視頻。

在硬件研發方面，其開發過程分為四個關鍵階段：

- (i) **項目啟動**：開展市場調研，收集目標場景運營數據，分析政策趨勢及競爭格局並識別核心用戶痛點(例如極端環境適配性及高循環壽命需求等)；依據行業趨勢釐定技術路徑(例如液冷解決方案)；完成技術可行性分析、經濟效益測算及合規風險評估，編製項目啟動報告並提交審批。
- (ii) **硬件設計**：在概念設計階段，我們根據項目需求完成系統架構設計及核心部件參數選擇，編製技術規範文件。詳細設計階段，我們繪製施工圖紙，同步完成消防及環保設計方案。
- (iii) **產品開發**：在原型開發階段，我們依據設計規範製造硬件原型，完成部件整合與裝配。於實驗室測試環節，開展性能、可靠性及安全性測試。最後通過試產驗證，小批量原型投產後，開展場景化試點測試，優化生產工藝及裝配流程。
- (iv) **產品投放**：我們編製量產工藝文件，完成生產線調試及品質管控體系搭建。通過開展現場安裝、併網調試、試運行等現場驗收流程，並通過消防安全及電網

業 務

驗收檢查以取得相關認證。之後啟動量產交付，建立售後維護體系，跟進產品運營數據並持續優化。

我們的研發合作

為進一步開發我們的EnergyMarket+電力交易決策平台，我們就動態定價及天氣預測算法的應用與香港中文大學(深圳)的Guillermo Gallego教授及香港科技大學的陸萌茜教授緊密合作。下文載列與兩位教授的合作顧問協議的主要條款：

訂約方及期限： 研發合作乃通過我們一家附屬公司與兩位教授(作為服務提供方)的服務協議進行，期限為自2025年12月至2028年12月的36個月。

服務範圍： 研發服務旨在增強EnergyMarket+平台的設計，以提升可再生能源資產績效、預測準確性、運營效率及交易能力。服務包括氣象預報、能源定價及市場交易策略開發，並須與我們協商制定季度工作計劃更新。

項目管理及交付成果： 須指定一名項目經理，負責提交月度研發進度報告，詳細說明進展、風險及建議的後續活動。交付成果包括算法源代碼、技術文檔、評估報告、系統原型及最終的集成軟件平台。

付款條款： 服務提供方將按月向我們收取一筆固定金額的服務費

業 務

知識產權所有權及商業化權利： 在提供服務過程中所創建的算法、模型、數據接口、源代碼、文檔及其他材料方面的所有知識產權（「項目知識產權」）（不包括任何在本協議範圍外由任何一方擁有或獨立開發的既有知識產權），由雙方共同擁有及共享。

項目知識產權可由我們在EnergyMarket+平台上用作商業目的，且服務提供商在未經我們同意的情況下可將項目知識產權商業化，但僅用作學術、諮詢、顧問或專業服務或任何非競爭性工業應用。

我們的研發成果

就重要研發成果而言，截至2025年9月30日，我們已獲得3項團體標準、9項系統認證、14項權威認證、50項專利（包括13項發明專利、33項實用新型專利及四項外觀設計專利）以及24項電腦軟件著作權。在軟件研發方面，我們自主研發的「NexusAI電價預測與交易策略智能生成技術」入選2025年GGII年度十大科技金球獎。就我們的硬件研發而言，我們開發了我們的浸沒式液冷技術及構網型儲能系統技術。詳情請參閱本節上文「我們的技術與研發 — 關鍵技術 — 硬件技術」。

生產

生產工廠

我們在自動化生產工廠生產我們的主要產品及組件，並整合能源儲存系統解決方案。截至最後實際可行日期，我們在江蘇省及雲南省設有三家生產工廠。鎮江工廠已全面運營，姚安及大理工廠具備量產能力。截至最後實際可行日期，我們有分別位於江蘇省、甘肅省及遼寧省的三項在建製造設施。詳情請參閱本節下文「物業 — 在建工程」。

業 務

我們的工廠配備先進的技術及工藝，旨在優化效率並確保產品質量，於2025年的實際年化產能為6.8 GWh。我們在生產過程中將人們專業知識與機器精度相融合，使我們能夠在快速擴張以滿足全球對可再生能源存儲日益增長的需求的同時，保持高質量標準。例如，我們採用先進的1500V和液冷系統激光焊接設備和電池測試平台，以提供涵蓋源頭項目開發、技術研發及生產的一站式服務。

下表提供截至最後實際可行日期我們位於鎮江、姚安及大理的工廠的主要詳情，概述其生產的主要產品及設計年產能：

生產工廠	位置	投產年份	建築面積 (平方米)	生產的主要產品	設計年產能 ⁽¹⁾
鎮江工廠	江蘇省鎮江市新區通港 路130號	2022年	38,914	Packs及儲能系統	10 GWh
姚安工廠	雲南省楚雄彝族自治州 姚安縣光祿鎮草海工 業園區	2024年	10,000	Packs及儲能系統	1 GWh
大理工廠	雲南省大理白族自治州 大理市上登工業園區	2024年	18,042	Packs及儲能系統	1 GWh

附註：

(1) 指2025年的設計年產能。

業 務

我們的產能計劃乃根據產品交付時間表制定，而產品交付時間表源於在我們經營所在地區進行的全面市場需求分析。下表載列於往績記錄期間我們所有儲能系統解決方案及產品的總產能及利用率。

	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
產能 ⁽¹⁾ (GWh).....	4.1	6.2	4.9
產量(GWh).....	2.2	3.5	3.1
利用率(%) ⁽²⁾	52.9	55.9	62.2

附註：

(1) 截至2023年及2024年12月31日止年度以及2025年9月30日止九個月的產能，乃按機械每日運行八小時、每月23.5個工作日、合共282個工作日的標準運營時間表計算，假設每日產量分別約為14.5 MWh、22 MWh及23.3 MWh。

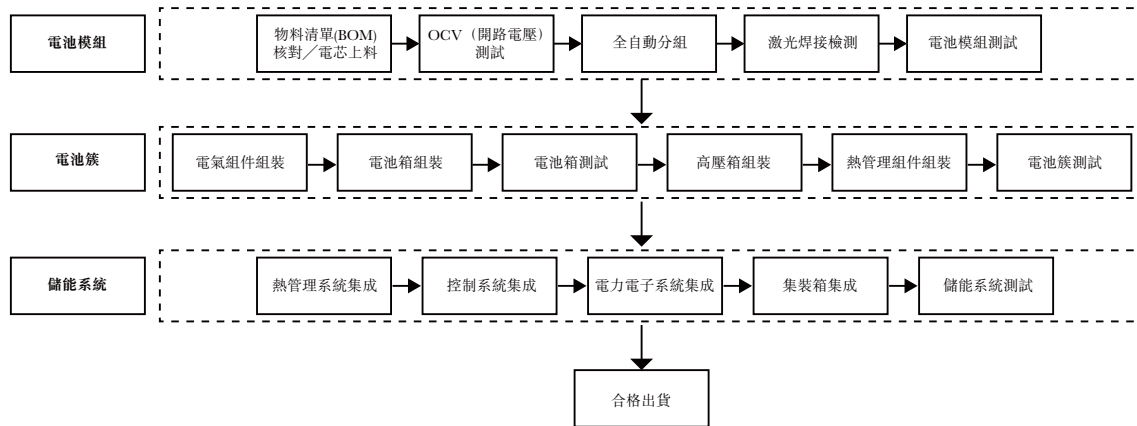
(2) 利用率乃按產量除以同期產能計算。

生產流程

我們的三個製造工廠設有不同的生產線，以(i)製造各種電池模組、電池簇、GridUltra系列及VenturePro系列等儲能系統產品，及(ii)根據客戶需求將該等產品集成至儲能系統解決方案中進行部署。集成過程是一個包容性的端到端過程，而不僅僅是簡單的組裝，其從客戶需求分析開始，以進行產品設計、部件選擇、控制邏輯部署及嚴格的系統級測試。我們的專長在於將尖端電力電子技術、精密熱管理和可靠的結構安全性與複雜的數字層融合，包括定製軟件、高級算法及無縫通信系統。這種整體解決方案以每個客戶的具體需求為中心，並通過全面的系統和併網測試進行驗證，使我們能夠提供交鑰匙儲能系統解決方案。

業 務

下圖闡述了我們電池模組、電池簇及儲能系統的生產過程中的關鍵步驟。



我們從電池模組、電池簇到儲能系統的完整生產週期各不相同，取決於產品類型及訂單量等因素。於往績記錄期間，從接收客戶訂單到交付我們產品的週期平均為一至兩個月。

質量控制

我們已實施健全的質量控制管理體系，該體系遵循適用的國家及國際標準，涵蓋原材料供應鏈及產品生產的所有方面。我們嚴格執行產品安全及質量控制標準，於整個生產過程中採用全面措施，以確保達成最高質量成果。

我們通過一個全面的端到端系統來保持高產品質量，該系統涵蓋產品生命週期的每個階段。我們首先由跨部門團隊審查設計，以便在生產開始前識別及減輕風險，同時亦嚴格審查我們的供應商並檢驗其材料，以保證原材料及部件質量。在製造過程中，我們遵循一個結構化的工作流程，設有多個強制性檢驗點，從來料到最終產品，以確保執行及合規的一致性。最後，倘若出現任何質量問題，我們設有快速響應系統，以即時調查並解決投訴。

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招致相關部門的任何罰款、產品召回令或處罰。此外，我們並未遇到任何客戶重大產品退

業 務

貨或重大投訴。截至最後實際可行日期，我們的董事並不知悉相關部門或消費者群體有可能導致召回的任何有待作出的產品召回或調查。

我們的國內產品主要遵循中國國家標準，主要出口產品GridUltra與VenturePro系列已獲得多項認可，包括但不限於：符合自動電氣控制安全規範的IEC 60730-1認證、滿足輕工業及工業環境發射與抗擾度要求的IEC 61000-6認證、針對儲能電池安全的UL 1973認證、涵蓋儲能系統設計、製造及性能測試的UL 9540認證、ISO 9001質量管理體系認證以及ISO 50001能源管理體系認證。

供應鏈管理及供應商

採購及供應商甄選流程

我們主要採購對我們製造活動至關重要的電芯及其他部件，乃由於我們認為高產品質量與自可靠供應商採購優質原材料密切相關。為促進上文所述，我們已實施全面的內部政策及程序來規管我們的採購活動，確保持續且及時地供應主要組件以支持我們的生產流程及整體運營。

我們使供應商多元化，以增強整體供應的穩定性及靈活性。截至2025年9月30日，我們與超過300名供應商合作。我們亦考慮預留產能，並與選定的供應商訂立長期協議以確保我們的專用產能，此舉有助於我們在無須直接投資上游電芯生產設施的情況下確保訂單的履行及成本的可預測性。

我們建立了一份經過嚴格評估及認證的合資格供應商名單，以維持我們的供應質量。我們的採購部門根據認證資質、產能及技術能力等多種因素對潛在供應商進行預篩選。就通過預篩選的候選供應商而言，我們可能進行現場檢查以核實是否符合我們的質量標準。為確保具競爭力的定價，我們就每項採購評估至少四家合資格供應商，最終選擇通過涉及我們採購審核委員會的協作流程確定，從而確保透明度、公平性及遵守我們的內部政策。我們根據質量、定價及可靠性等標準對供應商表現進行定期審核。我們要求有條件通過或未通過我們年度審核的供應商改善表現，且我們保留將任何不符合我們標準的供應商自名單中除名的權利。

業 務

我們在採購過程中注重系統化效率及管理機制，由我們的專責採購團隊管理供應商談判，涵蓋技術及運營討論。我們在原材料採購方面的議價能力主要取決於採購量及供應商的誠信與我們的合作歷史，包括及時與合理的付款條款。

主要供應商

於往績記錄期間，我們的供應商主要包括電芯製造商。我們於往績記錄期間各期間的五大供應商分別佔我們截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月總採購額的61.9%、70.9%及63.7%。我們於往績記錄期間各期間的最大供應商的採購額佔我們於相關期間總採購額的42.8%、56.6%及44.3%。我們於往績記錄期間各期間的五大供應商的主要付款方式為銀行轉賬。

據我們的董事所深知，我們所有五大供應商均為獨立第三方，且我們的董事、彼等聯繫人或據我們的董事所知擁有本公司已發行股本5%以上的本公司任何股東於往績記錄期間並無於我們的任何五大供應商中擁有任何權益。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因相關產品的供應出現任何重大延誤或短缺而面臨任何業務中斷。我們認為，我們擁有足夠的替代供應商來滿足我們的業務需求，彼等能夠向我們提供質量及定價相若的替代品。

下表載列於往績記錄期間各期間我們五大供應商的詳情。

業 務

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	所採購 主要產品的 詳情	採購額 (人民幣百萬元)	佔總 採購額的 百分比 (%)	所在地及背景	業務關係 開始年份	一般信貸期
1	供應商A	電芯	202.8	42.8	一家於2019年在福建省成立的私營公司，主要從事儲能系統電池及解決方案的研發及製造	2022年	合同簽訂後15天內支付10%，發貨後90天內支付40%，驗收/交付後120天內支付50%
2	供應商B	電芯	36.4	7.7	一家於2011年在福建省成立的上市公司，主要從事儲能系統電池及解決方案的研發及製造	2023年	預付50%，交付及收到發票後60天內支付剩餘50%
3	雲南凌飛電氣有限公司.....	電芯	25.0	5.3	一家於2023年在雲南省成立的私營公司，主要從事電池及電池部件的製造	2023年	合同簽訂後3天內支付10%，合同簽訂後7天內支付30%，發貨前初步驗收後10天內支付30%，最終驗收後支付20%
4	供應商C	電芯	14.9	3.1	一家於2020年在上海成立的私營公司，主要從事電池製造	2022年	合同簽訂後7天內支付30%，交付後37天內支付30%，交付後67天內支付30%，交付一年後7天內支付10%
5	汕頭經濟特區佳辰國際貿易有限公司..	電池配件	14.0	2.9	一家於1993年在廣東省成立的私營公司，主要從事電池製造	2023年	合同簽訂後7個工作日內支付10%，收到貨物及發票後12個月內支付90%
	總計		293.1	61.8			

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	所採購 主要產品的 詳情	採購額 (人民幣百萬元)	佔總 採購額的 百分比 (%)	所在地及背景	業務關係 開始年份	一般信貸期
1	供應商A	電芯	590.3	56.6	一家於2019年在福建省成立的私營公司，主要從事儲能系統產品及解決方案的研發及製造	2022年	合同簽訂後15天內支付10%，發貨後90天內支付40%，驗收 / 交付後(以較早者為準)120天內支付50%
2	供應商B	電芯	51.7	5.0	一家於2011年在福建省成立的上市公司，主要從事電動汽車及儲能系統電池的研發及製造	2023年	預付50%，收到貨物及發票後60天內支付50%
3	供應商D	電芯	37.4	3.6	一家於2006年在安徽省成立的私營公司，主要從事電池製造	2024年	預付款10%，交付後60天內支付70%，驗收後60天內支付11% (即交付後最長120個工作日內支付91%)，以及發電廠移交生產之日起36個月後60天內支付9%

業 務

排名	供應商	所採購 主要產品的 詳情	採購額 (人民幣百萬元)	佔總 採購額的 百分比 (%)	所在地及背景	業務關係		一般信貸期
						開始年份		
4	瀋陽中變電氣 有限責任 公司.....	PCS	31.4	3.0	一家於2010年在遼寧省成立的私營公司，主要從事電池部件及配件的製造	2024年	合同簽訂後14天內的7個工作日內支付10%，合同簽訂後7個 工作日內或交付後2個月內(以較早者為準)支付40%，驗 收後7個工作日內或交付後8個月內(以較早者為準)支付 40%，併網14個月後的14天內支付10%	
5	供應商E.....	PCS	28.4	2.7	一家於1995年在江蘇省成立的私營公司，主要從事電網自動化設備的製造	2022年	預付10%，交付後2個月起7個工作日內支付20%，交付後6個 月內支付60%，倉儲12個月後7個工作日內支付10%	
	總計.....		739.2	70.9				

業 務

截至2025年9月30日止九個月

排名	供應商	所採購 主要產品的 詳情	採購額 (人民幣萬元)	佔總 採購額的 百分比 (%)	所在地及背景	業務關係 開始年份	信貸期
2	供應商F	PCS	50.9	6.6	一家於2002年在浙江省成立的私營公司，主要從事電池部件製造	2025年	合同簽訂後7個營業日內支付10%，交付後滿2個月起7個營業日內支付40%，驗收後7天內支付40%（自交付之日起計不得超過6個月），驗收後滿12個月起7個營業日內支付10%
3	供應商G	PCS	49.6	6.4	一家於2012年在江蘇省成立的上市公司，主要從事光伏材料及配件的製造	2022年	合同簽訂後7個營業日內支付10%，交付後滿80天支付40%，驗收後60天內支付40%，交付後滿12個月起7個營業日內支付10%
4	河北匯碩能源裝備有限公司	集裝箱	28.6	3.7	一家於2012年在江蘇省成立的私營公司，主要從事電機及設備製造	2022年	交付後滿2個月起7個營業日內支付40%，交付後滿6個月起7個營業日內支付50%，驗收後滿12個月起7個營業日內支付10%
5	供應商H	高壓設備	20.5	2.7	一家於1987年在北京成立的私營公司，主要從事商用車及商用車零部件的設計及製造	2025年	供貨需求發出後5天內支付40%，驗收後4個月內支付60%
	總計		490.5	63.7			

業 務

原材料供應協議

我們為集成儲能系統解決方案及儲能系統產品採購的主要原材料包括電芯及其他配件。我們已建立全面的原材料採購框架。於往績記錄期間，我們在自供應商採購原材料方面並未遇到任何重大短缺、延誤或困難。於2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們的原材料成本分別為人民幣288.6百萬元、人民幣879.8百萬元及人民幣679.2百萬元，佔我們同期銷售成本的84.7%、93.6%及94.3%。我們主要自信譽良好的國內供應商採購原材料。

下文載列我們一般與供應商訂立的協議的主要條款：

- 產品：* 有關產品的描述、數量及規格的詳情應在協議中明確說明。
- 產品檢驗及退貨：* 產品檢驗須於向我們交付組件後的指定期限內進行。我們有權向供應商退還未能達到約定質量標準的有缺陷組件，且供應商應予以補救，包括產品退換貨。
- 付款及信貸條款：* 根據相關銷售合同於不同里程碑分期付款。付款一般通過銀行轉賬結算。
- 產品交付：* 我們的供應商通常負責將部件運送至我們指定的的地點。物流成本一般由我們的供應商承擔。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遇到任何供應商違反協議導致我們的生產運營暫停或中斷的情況，我們亦未遇到任何重大組件供應短缺，且供應商提供的組件並未出現任何重大質量問題。

業 務

客戶

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括EPC承包商、EPC分包商及儲能項目業主方。該等客戶使用我們的儲能系統解決方案、儲能系統產品及服務。我們致力於根據客戶的不同需求，提供優質、創新且可靠的解決方案及產品。於往績記錄期間各年度或期間，來自我們五大客戶的收入分別佔我們於各年度或期間的總收入約53.6%、81.6%及80.8%。於往績記錄期間各年度或期間，來自我們最大客戶的收入分別佔我們於各年度或期間的總收入約11.8%、40.7%及30.7%。我們於往績記錄期間各期間的五大客戶的主要付款方式為銀行轉賬。

據我們的董事所深知，於往績記錄期間，我們所有五大供應商均為獨立第三方。我們的董事、彼等各自緊密聯繫人或據我們的董事所知擁有我們已發行資本5%以上的何股東於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無於該等客戶中擁有任何權益。

下表載列於往績記錄期間各期間我們五大客戶的詳情。

業 務

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	出售的主要產品	銷售額 (人民幣百萬元)	佔總銷售額 的百分比 (%)	所在地及背景	業務關係 開始年份	一般信貸期
1	安徽皓德能源有限公司	集成儲能系統解決方案	51.3	11.8	一家於2022年在安徽省成立的私營公司，主要從事提供EPC服務及儲能解決方案以及參與儲能項目	2022年	合同簽訂後3天內支付10%，合同簽訂後7天內支付30%，發貨前初步驗收後10天內支付30%，最終驗收後支付20%，系統正常運作後3天內或交付後30天內(以較早者為準)支付10%
2	客戶A	電池模組及儲能系統	49.4	11.4	一家於2005年在江蘇省成立的私營公司，主要從事電力自動化設備的研發及製造	2020年	30天
3	客戶B	電池模組	46.0	10.6	一家於2021年在上海成立的私營公司，主要從事輸配電設備的製造	2022年	提供履約保函後20個工作日內支付35%，交付且檢驗合格後20天內支付35%，最終驗收後支付25%，質保期滿一年後支付5%
4	客戶C	儲能系統	44.7	10.2	一家於1997年在陝西省成立的上市公司，主要從事配電設備的製造	2022年	合同簽訂後支付50%，發貨前支付40%，交付後30天內支付10%
5	客戶D	儲能系統	41.6	9.6	一家於2022年在江蘇省成立的私營公司，主要從事儲能系統產品的研發及製造	2022年	合同簽訂後5個工作日內支付32%，發貨後5個工作日內支付32%，驗收或交貨後2個月內支付36%(以較早者為準)
	總計		233.0	53.6			

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	所出售 主要產品 的詳情	銷售額 (人民幣百萬元)	佔總銷售額 的百分比 (%)	所在地及背景	業務關係 開始年份	一般信貸期
2	雲儲新能源科技有限公司	電池模組	169.9	14.8	一家於2012年在山東省成立的私營公司，主要從事提供儲能解決方案	2024年	合同簽訂後支付10%，交付後支付80%，驗收後支付5%，最終驗收後滿12個月內支付5%
3	清安儲能技術(重慶)有限公司..	儲能系統及電池模組	126.4	11.0	一家於2021年在重慶成立的私營公司，主要從事提供儲能解決方案	2023年	合同簽訂後5個營業日內支付59%，交付驗收後30個營業日內或貨物抵達現場後60個營業日內(以較早發生者為準)支付10%，交付驗收後60個營業日內或貨物抵達現場後90個營業日內(以較早者為準)支付26%，交付驗收後60個營業日內或貨物抵達現場後180個營業日內(以較早者為準)支付5%
4	河北君利同創新能源有限公司	儲能系統	89.5	7.8	一家於2023年在河北省成立的私營公司，主要從事鋰離子電池的製造	2024年	合同簽訂後支付20%，發貨前支付30%，貨物抵達後3個月內支付30%，交付後6個月內支付20%
5	瑞熙(蘇州)智能科技有限公司	電池模組	83.8	7.3	一家於2019年在江蘇省成立的私營公司，主要從事提供儲能解決方案	2024年	合同簽訂後5個營業日內支付30%，發貨前5個營業日內支付30%，交付後60天內支付40%
	總計		935.1	81.7			

業 務

截至2025年9月30日止九個月

排名	客戶	所出售 主要產品 的詳情	銷售額 (人民幣百萬元)	佔總銷售額 的百分比 (%)	所在地及背景	業務關係 開始年份	一般信貸期
1	姚安新銳儲能 有限公司.....	儲能系統	271.4	30.8	一家於2025年在雲南省成立的私營公司，主要從事電池製造	2025年	合同簽訂後5個營業日內支付10%，發貨前5個營業日內支付20%，貨物抵達現場後7個營業日內支付50%，貨物抵達現場後60天內或驗收後3天內支付17%，驗收後一年內支付3%
2	臨滄匯達實業 有限公司.....	儲能系統	203.5	23.1	一家於2006年在雲南省成立的私營公司，主要從事提供EPC服務	2025年	合同簽訂後一個月內支付40%，交付後一個月內支付20%，40%按項目進度分期滾動付款
3	客戶E.....	儲能系統	113.7	12.9	一家於2023年在上海成立的私營公司，主要從事提供EPC服務	2025年	合同簽訂後5個營業日內支付23%，發貨前10個營業日內支付24%，交付後7個營業日內支付33%，驗收後7個營業日內支付17%，驗收後滿一年起14個營業日內支付3%
4	吉林君和同創新能源 有限公司.....	電池模組	62.3	7.1	一家於2024年在吉林省成立的私營公司，主要從事鋰離子電池的製造	2025年	合同簽訂後支付30%，交付後支付30%，交付後90天內支付20%，交付後180天內支付20%
5	客戶F.....	儲能系統	62.0	7.0	一家於2023年在廣東省成立的私營公司，主要從事鋰離子電池的製造	2025年	合同簽訂後支付30%，交付後支付30%，交付後滿90天支付20%，交付後滿180天支付20%
	總計.....		<u>712.9</u>	<u>80.9</u>			

業 務

銷售合同

下文載列我們通常與客戶訂立的銷售合同的要點：

- 產品：** 產品的描述、數量及規格等詳情應在協議中清楚訂明。
- 質量：** 產品應符合當地適用的標準，滿足設計規格及圖紙要求，並遵守環境保護法律、法規及標準。產品質量保修期一般為五年，自收到該等產品之日起生效。
- 付款及信貸條款：** 我們一般根據合同按進度分期付款。付款一般通過銀行轉賬結算。
- 產品交付：** 我們將聘請第三方物流公司向客戶交付產品。物流成本一般由我們承擔。客戶確認收到該等產品後，風險轉移至該等客戶。
- 售後服務：** 產品交付後，我們一般提供1至5年的售後服務及技術支持。
- 產品退貨：** 我們的客戶有權因質量問題向我們退回產品。
- 終止：** 倘所提供的產品不符合協議規定的要求，或倘我們未能在協議規定的交付到期時間後通常15至30天內按要求交付產品，我們的客戶可單方面終止協議。通常亦會包含一項不可抗力條款，以訂明倘若發生不可預見事件，合同各方的各自責任。

業 務

客戶服務

我們認為，客戶服務的質量與及時性對維持我們的卓越聲譽至關重要。因此，我們致力於提供以客戶為中心的服務，以持續提升客戶滿意度。

我們的一般客戶服務主要包括諮詢、技術支持、設備測試、維修及更換以及操作指導。我們遵守與客戶訂立的銷售合同所載的售後服務條款。對於在中國部署，我們在交付後為客戶提供售後服務及技術支持，以解決客戶的疑慮，包括安裝過程中的安裝指導、調試協助及運維服務。於往績記錄期間，我們未在海外部署中提供售後或運維服務。我們已實施高效處理客戶投訴的程序，並積極尋求反饋，以了解客戶體驗並相應地提升我們的服務。

除質量問題外，我們一般不允許客戶以其他理由退換產品。我們通常提供五年的產品質保。我們的產品質保通常涵蓋我們產品的缺陷以及對指定產品設計、材料、工藝及組裝的符合性。倘若我們的產品在保修條款下存在缺陷，我們可自行決定維修或更換有缺陷的產品。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未收到任何重大客戶投訴，且我們未經歷任何重大產品退回事宜或保修索賠。

定價

我們根據對不同地區的生產和服務成本、銷售目標及市場需求的綜合評估，來釐定集成儲能系統解決方案及儲能系統產品單獨銷售的價格。對於我們的運維及電力委託交易服務，我們向客戶收取基本服務費及基於交易收入超過預先協定目標的績效費。

我們的價格在中國及海外市場有所不同，因為我們會考慮每個市場的當地定價趨勢。在國內市場，我們一般採用市場驅動的定價方法，並參考市場價值、原材料成本、公開招標及商業談判來釐定我們的價格。於海外市場部署而言，考慮到生產系統、員工支持、標準認證、推廣活動及付款基礎設施的前期投入，我們的整體定價通常高於國內市場，且因項目及地點而異。

業 務

銷售及營銷

於往績記錄期間，我們在中國及海外市場建立了專門的銷售團隊，針對相關市場開展定向營銷及推廣活動。截至2025年9月30日，我們的全球業務及銷售團隊包括52名員工。

在中國市場，我們主要直接向儲能項目的EPC承包商及EPC分包商銷售我們的ESS解決方案及產品。在海外市場，我們主要直接向儲能項目業主方銷售我們的ESS解決方案及產品。截至最後實際可行日期，我們已與美國、匈牙利、日本、西班牙、波蘭、墨西哥、肯尼亞及布基納法索等多個主要地區的客戶訂立銷售合同或採購訂單。我們針對性的銷售及營銷工作使我們能夠有效推廣創新解決方案，並及時響應本地客戶需求。

我們的銷售人員主動接洽客戶進行商務談判並進行客戶關係管理，而業務人員則負責分析客戶需求，並與研發及生產團隊協作，為客戶提供定制化的解決方案。

客戶與供應商重疊情況

於往績記錄期間，據董事所深知及確信，除我們的供應商／客戶（「供應商／客戶」）供應商A外，我們於往績記錄期間各期間的五大客戶均非我們於相關期間的供應商之一，且於往績記錄期間各期間的五大供應商亦非我們於相關期間的客戶之一。該供應商／客戶是一家總部位於福建的企業，主要從事ESS產品及解決方案的研發與製造。

該供應商／客戶為我們於往績記錄期間各期間的五大供應商之一。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，我們向該供應商／客戶採購的電芯金額分別為人民幣202.8百萬元、人民幣590.3百萬元及人民幣340.9百萬元。同期，我們也向該供應商／客戶銷售電池模組。於往績記錄期間各年度或期間，我們向該供應商／客戶的銷售額佔我們總收入的不足4.3%。

我們與該供應商／客戶之間的銷售與採購不存在互為條件的關聯。與該供應商／客戶進行的所有銷售及採購活動均按正常商業條款在公平原則下於日常業務過程中進行。與該供應商／客戶的一般條款與其他供應商及客戶提供的條款相若。除上文披露內容外，據我們所知，於往績記錄期間各年度或期間，我們的五大客戶／供應商均非我們的供應商／客戶。

業 務

物流及存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、在製品及製成品。我們將存貨存放在我們位於鎮江、大理及姚安的工廠。我們與提供倉儲及物流服務的第三方服務提供商合作，包括存貨管理、裝卸、倉庫轉移及運輸服務。

採購貨物時，我們與供應商協商物流責任，或根據實際情況聘請第三方物流提供商。銷售貨物時，我們根據客戶要求採取靈活的物流安排。對於在中國的交付，特別是與項目相關的交付，我們可能會根據項目需求協調物流配送，以確保貨物按項目進度到達指定地點。對於海外交付，我們通常採用「完稅後交貨」模式，由我們負責將產品運送至客戶指定的海外地點並承擔相關物流成本。倘海外客戶指定在中國境內提貨，我們一般採用「船上交貨」模式，承擔至指定港口的運輸成本，港口交接後產生的所有成本均由客戶承擔。

我們實施了靈活的存貨管理策略，以適應市場需求的波動。這包括利用MES及ERP系統來收集及整合實時生產、財務及供應鏈數據，從而實現精準的存貨追溯及動態監控。我們亦建立了存貨減值評估機制。通過綜合市場價格波動、需求預測及產品迭代週期，我們定期計提減值撥備。這種方法平衡了供應穩定性與存貨週轉效率，從而支持我們的業務擴張並滿足訂單履行要求。

知識產權

我們的知識產權是我們成功和具有競爭優勢的關鍵。我們綜合運用[商標、商業秘密及各種知識產權法，並與員工、供應商、客戶及其他各方簽訂保密協議及條款，以保障我們的知識產權。我們對專利、商標及版權的管理包括監督客戶獲授權使用我們的商標、專利的開發、應用及維護、版權註冊，及就任何侵犯我們權利的行為採取法律行動。

截至2025年9月30日，我們的主要知識產權組合包括50項專利(包括13項發明專利、33項實用新型專利及三項外觀設計專利)、24項計算機軟件著作權、兩個有效域名及在

業 務

中國註冊的四個商標。截至最後實際可行日期，我們已在香港提出四項商標註冊申請。有關我們重大知識產權的更多詳情，請參閱本文件附錄六「法定及一般數據 — B.有關我們業務的進一步資料 — 2.重大知識產權」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遇到任何與嚴重違反知識產權有關且可能對我們的業務造成不利影響的威脅、未決糾紛、訴訟或法律訴訟。然而，儘管我們做出了辛勤的努力，我們仍無法保證第三方不會侵犯或盜用我們的知識產權，亦無法保證我們不會因知識產權侵權而面臨訴訟。有關詳情請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能無法保護我們的知識產權，並可能面臨第三方的侵權索賠，上述任何一種情況均可能令我們的品牌價值降低並損害我們的業務及具競爭力的市場地位」。

信息技術

我們的信息技術系統構成了我們運營的戰略支柱，實現了包括財務、人力資源、採購、製造以及類似銷售、營銷及投標等面向客戶活動在內的所有關鍵業務部門的高效運作與整合。我們會根據業務需要，不時採購或開發新的信息技術系統，或對現有系統進行升級。我們通過完善的網絡協議和嚴格的訪問控制，確保運營數據的完整性與安全。於往績記錄期間，我們未發生任何重大的信息技術系統故障或相關損失。

我們用於業務運營的信息技術系統主要包括(其中包括)(i)一個MES，可對工單、物料、生產執行及流程以及產品可追溯性進行集中式管理；(ii)一個ERP系統，用於將財務管理、供應鏈管理、生產管理、銷售管理及項目系統管理統一到一個綜合系統中，以實現動態及閉環管理；及(iii)一個辦公自動化會計系統，可自動化財務流程及操作。

我們計劃持續完善信息技術系統，重點推進業財一體化整合、財務管理與供應鏈運營數字化，以及決策流程的智能化轉型。

業 務

數據安全及保護

我們主要向中國及海外企業客戶提供集成儲能系統解決方案及產品。在我們的營運過程中，我們可能會收集、處理及儲存與客戶、供應商及其他業務合作夥伴相關的各類數據，包括與電池狀態、能量流、能源消耗和節能以及系統運行數據有關的若干數據，以提供適合客戶需求的定製儲能系統解決方案及產品。此外，我們還收集業務聯絡信息，包括我們的企業客戶、供應商及業務夥伴的業務聯絡人的姓名及聯絡詳情，僅供業務溝通、合同簽訂及財務結算之用。我們不從事任何涉及個人的業務，也不收集彼等任何個人數據。我們深知數據安全對我們業務的完整性至關重要，並致力遵守所有有關數據安全及私隱的相關法律法規。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大安全事件或數據洩露事件，亦無遭到任何有關數據隱私或數據安全的訴訟、處罰、調查、投訴或舉報。

為確保我們數據的保密性及完整性，我們已制定嚴格的數據安全及合規政策，其中載列確保數據獲取、處理、存儲及使用符合有關法律及行業慣例的各項措施。該等政策和措施包括：

- (i) 在數據收集過程中，我們進行合規性評估並保存收集過程的記錄；
- (ii) 在數據處理過程中，我們嚴格出於特定及合理目的處理數據，將數據處理活動限制在最小範圍內，以保護數據主體的合法權利；
- (iii) 對於數據存儲，我們嚴格管理賬戶權限，建立數據備份和恢復管理制度，確保關鍵信息及時恢復；及
- (iv) 在使用數據時，我們建立了數據分類分級制度、訪問授權審批程序和安全評估機制，對不同類型和級別的數據使用進行管理。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無嚴重違反有關數據收集、存儲、使用及保護的適用法律及法規。

競爭

全球儲能系統解決方案行業競爭激烈，主要參與者高度集中。全球儲能系統解決方案市場有超過30家參與者，排名前15位的公司佔總儲能系統出貨量的80.0%以上。於2024年，全球前五大儲能資產全生命週期解決方案提供商的儲能系統總出貨量約為49.3 GWh，我們以3.7 GWh的新增裝機容量排名第五。同樣，全球儲能資產全生命週期解決方案行業亦呈現競爭激烈的特點。於2025年前三季度，儲能資產全生命週期解決方案提供商的獨立儲能新增裝機總量約為6.7 GWh，其中全球前五大提供商的新增裝機總量為4.9 GWh。我們以約1.3 GWh的獨立儲能新增裝機容量排名行業第一。

隨著市場日趨成熟，在技術快速進步及對創新儲能系統需求不斷增加的推動下，預計競爭將會加劇。我們的競爭優勢在於強大的研發能力、跨產業價值鏈的有效資源整合及能夠以清晰的產品組合精準把握客戶需求。

為了在這個充滿活力的環境中脫穎而出，我們致力透過先進技術開發及與主要客戶建立戰略合作夥伴關係，從而提升產品性能。這一協作方式不僅提升了我們的研發效率，亦推動了集成儲能系統解決方案的發展。透過持續提供符合客戶及終端用戶不斷變化需求的優質、差異化產品，我們已經準備就緒，能夠在競爭激烈的全球儲能系統解決方案行業中穩健前行並保持增長勢頭。

業 務

獎項及認可

於往績記錄期間，我們的產品及服務質量獲得認可。我們獲得的部分重要獎項及認可詳列如下。

獲獎年份	獎項／認可	頒獎機構／機關
2024年	2024年度中國儲能產業最佳工商業儲能解決方案獎	中國國際新型儲能技術及工程應用大會組委會、中國儲能網
2025年	2025年彭博新能源財經全球一級儲能廠商	彭博新能源財經
2025年	2024中國儲能系統(直流側)全球出貨量TOP10第4位	高工產研
2025年	潛在獨角獸企業	深圳市瞪羚獨角獸企業評價委員會
2025年	2025年中國隱形獨角獸企業	中國隱形獨角獸500強評價委員會
2025年	國家專精特新「小巨人」	中國工業和信息化部
2025年	2025年第一至第三季度儲能系統產品可融資性評級報告-BBB級	Informa Markets

業 務

獲獎年份	獎項／認可	頒獎機構／機關
2025年	全球新能源ESG百強榜	全球綠色能源理事會、亞太新能源行業協會、亞洲光伏產業協會

員工

截至2025年9月30日，本集團共有292名員工，其中本集團的6名員工位於歐洲及非洲。

職能	員工人數	佔總人數百分比
技術與研發	103	35.3
生產	62	21.2
業務及銷售	52	17.8
採購	23	7.9
財務	20	6.8
其他 ⁽¹⁾	32	11.0
總計	292	100.0

附註：

(1) 其他主要包括法律、總經辦及行政等部門的人員。

招聘

為配合我們的戰略發展計劃，我們實施全面的人事規劃與招聘策略，積極建立人才庫。我們的招聘流程由清晰明確的政策所規範，旨在挑選最符合我們需求的候選人。我們透過不同渠道招聘人才，包括內部推薦、網上平台、校園招聘及本地招聘會。為確保清晰透明及安全保密，我們與所有員工簽訂標準僱傭合同及保密協議，而關鍵人員亦須簽署競業禁止協議。

業 務

培訓

我們透過系統化的培訓管理體系，優先考慮員工的職業發展，提供量身訂造的培訓計劃，以滿足員工的多元化需求。這種方法確保所有員工均能獲得必要的支持，以提升彼等的技能並在我們的組織內實現職業發展。

薪酬及福利

我們致力為員工提供具競爭力的薪酬待遇及充滿活力的工作環境，促進快速成長及創造價值。我們的薪酬體系包括具吸引力的薪金、與績效掛鉤的獎金及股權激勵。我們遵守中國法律法規，參與政府規定的基本員工福利計劃，包括醫療、工傷、生育、失業保險、養老福利及住房公積金等社會保險計劃。

我們與員工一直保持良好、積極的關係，於往績記錄期間直至最後實際可行日期並無發生任何重大勞資糾紛。

物業

我們在中國擁有及租賃若干物業，主要用於生產、研發、倉儲或辦公用途。該等物業均用於非物業業務（定義見上市規則第5.01(2)條）。

截至2025年9月30日，構成非物業業務部分的單項物業權益的賬面值均未達到15%。故此，根據上市規則第5章及香港法例第32L章《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件就《公司（清盤及雜項條文）條例》附表三第34(2)段獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條的規定，該條文規定須就本集團於土地或建築物的所有權益提供估值報告。

自有土地

截至最後實際可行日期，我們已就位於江蘇省、遼寧省及甘肅省的三幅地塊取得土地使用權證書，總佔地面積為93,949.17平方米。我們通過政府批地取得該等地塊，並用作工業用途。

業 務

截至最後實際可行日期，我們擁有的土地詳情載列如下：

序號	土地使用權		地點	總佔地面積 (平方米)	現用途	屆滿日期
	擁有人	證書編號				
1.	江蘇遠信 ...	蘇(2025)鎮江市 不動產權第 0013450號	鎮江市鎮江經濟 技術開發區， 楚家環路以北 楚家五路以西	42,176.69	工業	2055年 3月30日
2.	遼寧遠信 ...	遼(2024)朝陽市 不動產權第 0015498號	朝陽市中山西街 與迎賓南路交 叉口西北側	25,342.73	工業	2074年 6月11日
3.	金昌致信 ...	甘(2023)金昌市 不動產權第 000746號	金昌市金川區成 都路以北、經 二路以東、緯 二路以南	26,429.75	工業	2073年 5月11日

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國擁有七幢租賃物業，總建築面積為68,614.55平方米，主要用作製造、倉儲、研發或辦公用途。該等物業的租賃協議期限介乎一至九年。請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們租賃物業的缺陷可能會對我們的業務產生重大不利影響」。

在建工程

截至最後實際可行日期，我們擁有三項物業在建工程，包括(i)位於江蘇省鎮江市的儲能系統產品綜合智能製造設施；(ii)位於遼寧省朝陽市的儲能系統產品生產設施；及(iii)

業 務

位於甘肅省金昌市的儲能系統產品生產基地。截至同日，我們已取得相關批准及許可，朝陽及金昌生產設施已開始動工。截至同日，我們正在取得建設鎮江新生產設施的相關批准及許可。因此，其尚未開始動工。

季節性

根據弗若斯特沙利文的資料，儲能系統解決方案及產品的銷售存在一定程度的季節性波動，這歸因於下游需求變化及調試與客戶驗收時點等多重因素，該等因素可能影響收入確認時點。於往績記錄期間，我們在集成儲能系統解決方案的部署及儲能系統產品的銷售方面面臨季節性波動。請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的銷售受季節性波動的影響」。

牌照、許可證及批准

我們的董事確認，且據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已從相關主管部門取得對我們營運至關重要的所有必要牌照、許可證及批准，預計續期該等牌照、許可證及批准不存在重大法律障礙。

保險

截至最後實際可行日期，我們認為我們的保險範圍符合行業標準，足以保障我們的主要資產、設施及負債。我們認為我們現有的保險範圍足以應付營運所需。然而，我們仍可能面臨超出承保範圍的索賠或責任。有關更多詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能沒有足夠的保險來應對我們所面臨的各種運營風險及危險所帶來的損失及責任」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無提出或涉及任何重大保險索賠。

法律訴訟及合規事宜

在我們的日常業務過程中，我們可能不時捲入各種法律程序。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無參與任何重大法律、仲裁或行政訴訟，且我

業 務

們並不知悉針對我們或我們的董事提起的任何未決或存在威脅的法律、仲裁或行政訴訟，而該等法律、仲裁或行政訴訟單獨或共同可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無涉及任何重大不合規事件，從而導致罰款、強制執行或其他處罰，並可能單獨或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守中國所有相關法律及法規。

法律程序

於我們的日常業務營運過程中，我們可能涉及合同糾紛、訴訟或其他法律程序。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司、我們的任何附屬公司或任何董事概無涉及任何可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的重大訴訟、仲裁或申索。

環境、社會及管治

概覽

我們致力於將環境、社會及治理(ESG)原則融入我們運營的各個方面，我們相信這對於實現可持續發展目標以及為我們的利益相關者創造持久價值至關重要。我們的ESG戰略建立在堅實的管治、積極的環境管理以及有意義的社會貢獻之上。為維持高標準的ESG表現，我們在運營框架內設立了明確目標，包括資源節約和減排目標。這些舉措體現了我們在可再生能源領域內的可持續發展承諾，並凸顯了我們作為負責任企業公民的角色。

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職業健康、工作場所安全或環境保護有關的重大申索、處罰或事件。我們始終在所有重大方面遵守相關的中國法律法規。

業 務

我們的ESG管治架構

ESG考量是我們企業戰略與長期價值創造不可或缺的一環。我們致力於在儲能解決方案的全生命週期中負責任地運營，並認識到完善的ESG管理能降低風險，為可持續發展開啟新的機遇。

- **利益相關方溝通：**我們已識別出包括政府及監管機構、投資者及金融機構、員工、客戶、合作夥伴、供應商以及當地社區在內的多個核心利益相關方群體。基於對各群體特性及需求的認知，我們建立了多元化的有效溝通渠道，以確保開放、及時、透明的對話。我們將利益相關方的期望融入戰略規劃與日常運營中。
- **實質性議題管理：**我們通過對可持續發展工作的全面回顧、對標同業，並整合可持續發展信息披露的相關標準與指引，來界定ESG議題的範圍。同時，我們建立了基於利益相關方問卷的調研機制。通過深度整合利益相關方的反饋、內部管理層討論的意見以及外部專家的建議，我們對實質性議題的重要性進行排序，並形成重要性矩陣。該流程優化了我們對ESG事務的管理。

實質性

議題類別	環境	社會	管治
高	<ul style="list-style-type: none"> • 環境管理 • 清潔技術機遇 • 應對氣候變化 • 能源管理 • 排放管理 	<ul style="list-style-type: none"> • 負責任產品 • 客戶關係管理 • 合規用工與勞動實踐 • 人力資本管理 • 安全管理 • 可持續供應鏈 	<ul style="list-style-type: none"> • 企業管治 • 風險管理與合規運營 • 反腐敗 • 信息安全管理
中	<ul style="list-style-type: none"> • 資源綜合利用 		<ul style="list-style-type: none"> • 反不正當競爭

業 務

實質性

議題類別

環境

社會

管治

低.....

- 社區溝通與參與

- **響應聯合國可持續發展目標：**為積極響應聯合國可持續發展目標，我們對自身運營工作與17項聯合國可持續發展目標之間的關聯進行了詳盡審視與深入剖析。通過聚焦性別平等、經濟適用的清潔能源及氣候行動等8項關鍵目標，我們採取針對性行動，並與各利益相關方緊密協作，共同推動全球可持續發展目標的實現。

環境保護

概述

我們致力於遵守並超越適用的環境法律法規，通過系統化方法持續提升環境績效，該方法涵蓋全組織範圍的風險識別、合規管理及能力建設：

- **合規管理：**依據《EHS合規義務與合規評價控制程序》，我們識別並確認適用的環境法律法規，形成《環境法律法規清單》，並定期開展合規評價。同時，我們注重更新合規要求並拓寬跟蹤渠道。通過維持與環保部門的溝通，並聘請第三方機構，我們及時掌握法律法規及其他要求的變化。
- **環境因素管控：**我們制定了《環境因素識別與評價控制程序》，每年至少對活動、產品相關過程或服務提供過程中的環境因素進行一次識別。我們評估重大環境影響，並制定相關政策、目標及控制措施。
- **教育與演練：**我們在公告欄公示環保要求，並建立覆蓋全公司的環保培訓機制。於往績記錄期間，我們通過開展定期應急演練（參與人數超過500人），旨在實

業 務

現科學預防、有效應對突發環境事件風險，從而有效控制、減少並最終消除可能的環境污染與生態破壞。

截至最後實際可行日期，我們的4個生產基地均已獲得ISO 14001環境管理體系認證。於往績記錄期間，我們在環保項目上投入約人民幣560,000元，彰顯了我們持續改善環境的堅定承諾。

資源消耗

高效管理資源是我們環境戰略的核心組成部分。我們的能源管理工作以《能源管理手冊》等內部政策為指導，該手冊確立了公司範圍內的能效標準。我們高度重視資源利用管理，將循環經濟理念融入企業管理和產品製造過程，並持續探索資源高效循環利用的提升空間。我們計劃逐步加大對綠色能源與可持續發展的投入和實施力度，以匹配業務增長需求及相關政府政策法規的要求。

- **節能措施：**我們推動在工廠安裝光伏系統，進一步提高太陽能綠色電力的佔比。我們還密切監控各運營場所的能耗情況，並設定具體的年度用能目標。於往績記錄期間，我們實現了節能目標，即每年將每萬元人民幣銷售額的能耗降低2%，且至2025年，單位產品總能耗已降至0.0512噸標準煤／MWh。在產品創新方面，我們將持續加大對清潔產品的研發投入，優化設計，提升能效與環境性能，以滿足市場及客戶對綠色產品的需求。
- **員工培訓：**我們定期向員工發佈節能降耗提醒，包括控制空調溫度、及時關閉辦公用電設備等，以增強員工的節能意識。此外，我們通過第三方機構為員工組織系統化培訓，包括「可持續產品生態意識培訓」等課程，以提升環保意識並培養可持續發展理念。

業 務

- **水資源管理：**我們嚴格遵守相關法律法規，旨在提升水資源管理效率，最大限度減少用水量。我們設定了與節水相關的強度目標，並確保依法合規取用水資源。於往績記錄期間，我們設定並實現了節水目標，包括每年將每萬元人民幣銷售額的水資源消耗降低2%。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無發生與水資源管理有關的違法或不合規事件。

指標	單位	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
能源消耗					
總能耗.....	MWh	494.99	2,196.01	1,555.67	5,579.96
直接能耗.....	MWh	161.74	276.39	207.08	232.07
間接能耗.....	MWh	333.25	1,919.62	1,348.59	5,347.89
外購電力消耗.....	MWh	333.25	1,919.62	1,348.59	5,347.89
汽油消耗.....	升	17,797.19	30,175.15	22,675.11	25,540.41
柴油消耗.....	升	261.99	662.97	435.98	371.18
總能耗強度.....	MWh／人民幣萬元營收	0.0114	0.0192	0.1250	0.0633
水資源消耗					
總取水量.....	噸	5,189.56	7,286.50	5,597.00	15,848.00
總用水量.....	噸	5,189.56	7,286.50	5,597.00	15,848.00
水耗強度.....	噸／人民幣萬元營收	0.1194	0.0637	0.4499	0.1798

污染防治與廢物管理

我們的污染防治戰略以嚴格遵守國家及地方環境法律法規為基石。我們致力於持續強化污染防治能力，推動實現清潔、可持續的業務運營。我們已建立明確的環境污染控制管理職責，由廠區級管理人員負責監督。

業 務

- **污染物控制：**我們統籌規劃污染治理工作，加強環境監測體系建設，並大幅增加環保資金投入，努力應對和處置環境突發事件。
- **固體廢物管理：**我們對不同類型的廢棄物進行分類，並設置帶有相應標識的固體廢物儲存區域，用於存放各類固體廢物。我們依據《EHS監測與測量控制程序》以及運營所在地的環保法律法規、規範和標準開展日常檢查。此外，我們委託具備資質的外部第三方機構對廢氣、廢水、噪聲等污染物進行檢測。
- **包裝回收：**我們的包裝材料以木箱為主。我們加強木箱回收流程，提高資源利用效率，減少廢棄物產生。指定專門部門負責木箱回收工作的統籌規劃、與客戶對接回收事宜、回收木箱的登記、存放、質量檢驗以及維修。我們每月對木箱的回收利用情況進行統計分析，並評估回收效果和使用效率。
- **噪聲管理：**製造中心負責維護各類生產設備及噪聲治理設施，確保其正常運行。在進行設備維護與維修時，我們確保噪聲得到合法合規處理，並保障操作人員的安全與健康。

我們設定了與污染防治監測密切相關的各類目標，以確保符合標準。於往績記錄期間，我們設定並完成了污染防治目標，包括實現固體廢物合規處置率100%、環境污染物排放達標、無重大環境污染事故發生、無相關利益方環境污染投訴。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到政府或監管機構的重大環境處罰。

業 務

指標	單位	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
廢水					
廢水排放總量	噸	3,489.40	4,860.80	3,661.80	2,311.60
固體廢物					
一般固體廢物產生量 ...	噸	7	9	9	7
包裝材料					
包裝材料總量	噸	409.84	412.33	392.36	88.95
木材	噸	375.45	386.65	375.55	79.79

應對氣候變化

我們已識別出以下與我們業務及運營相關的主要氣候相關風險與機遇：

風險類別	風險描述	緩解措施
合規風險	<ul style="list-style-type: none"> 碳排放法規及碳定價機制的發展演變，可能導致潛在處罰並影響運營合法性。 	<ul style="list-style-type: none"> 在訂單處理、倉儲、包裝、運輸及數字智能化等環節持續推進降碳措施，例如推動包裝回收以減少包裝材料消耗。
成本風險	<ul style="list-style-type: none"> 與現有及預期的碳定價、能源稅以及向低碳技術轉型相關的成本所帶來的財務風險。 	<ul style="list-style-type: none"> 鼓勵並指導運營基地採用清潔能源，引入先進節能設備，推行綠色辦公實踐以發掘節能改進機會。 提高清潔電力使用比例，提升資源利用效率。

業 務

風險類別	風險描述	緩解措施
市場風險	<ul style="list-style-type: none"> 客戶偏好及採購政策向低碳產品與服務轉變，可能影響我們的競爭地位。 	<ul style="list-style-type: none"> 遵循《供應鏈社會責任章程》，明確對供應商在提升能源利用效率與脫碳方面的要求。 積極推動儲能產品創新與普及。 提供綠色低碳的儲能產品與服務，助力客戶減排。

為加強對溫室氣體排放的監控，並為應對氣候變化作出積極貢獻，我們計劃對產品碳足跡與組織溫室氣體排放進行量化與驗證，並借助數字化工具提升碳排放管理的精確度與透明度。在供應鏈脫碳方面，我們計劃與核心供應商簽署綠色供應鏈合作協議，明確雙方的減碳責任與目標，共同推動供應鏈綠色轉型。此外，我們將積極參與減碳交流與合作，分享經驗並學習行業實踐，以持續提升減碳能力與水平。我們的溫室氣體排放主要包含：(i)由生產活動、貨物運輸及辦公場所使用柴油與汽油產生的直接排放(範圍1)；及(ii)由消耗外購電力產生的間接排放(範圍2)。

	單位	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
溫室氣體排放					
範圍1溫室氣體排放量	噸二氧化碳當量	41.13	70.31	52.67	59.02
範圍2溫室氣體排放量	噸二氧化碳當量	178.82	1,030.07	723.65	2,869.68
溫室氣體排放強度	噸二氧化碳當量/ 人民幣萬元營收	0.0051	0.0096	0.0624	0.0332

附註：

- 範圍1溫室氣體排放數據來源於運營過程中汽油及柴油的消耗。
- 範圍2溫室氣體排放數據來源於運營過程中外購電力的消耗。

業 務

- (3) 範圍1及範圍2溫室氣體排放量參照《綜合能耗計算通則》(GB/T2589-2020)標準及生態環境部《關於發佈2022年電力二氧化碳排放因子的公告》計算。

社會責任

員工福祉與發展

我們嚴格遵守運營所在地的法律法規，例如《中華人民共和國勞動法》及《中華人民共和國勞動合同法》。此外，我們制定了一套全面的僱傭管理制度，包括《員工手冊》、《招聘管理程序》、《禁止強迫勞動管理程序》以及《防止騷擾與虐待程序》。我們在員工選拔與招聘中始終堅持「公開、公平、公正、擇優錄用」的原則。

我們採取措施確保員工自願參與工作，禁止限制員工自由，反對歧視、恐嚇、騷擾、虐待及強迫勞動，並嚴格禁止使用童工。我們與員工簽訂勞動合同，明確約定並保障員工應享有的工作條件與福利待遇。根據法律要求，我們還確保為每位員工繳納社會保險和住房公積金。

- **薪酬福利**：我們建立了一套全面合理的薪酬管理制度，為員工提供具有市場競爭力的薪酬待遇。在《員工手冊》中，我們明確了薪酬管理的內容並制定了管理流程。我們員工的薪酬呈現綜合收入結構，包含基本工資、獎金、福利與津貼。薪酬根據崗位、個人能力、職級及工作產出等多重因素劃分為不同薪級。我們還為員工設立了薪酬申訴渠道，並積極處理相關爭議。
- **職業發展**：我們建立了包括專業通道與管理通道的雙通道職業發展體系，分別為技術類員工與管理類員工提供發展路徑。我們基於員工年度綜合表現及年度績效考核結果，並結合述職、360度評估等多種形式，開展年度職級評定工作。

業 務

- **績效管理**：我們採用OKR績效管理方法，以季度和年度考核為主要評估週期。我們的績效考核指標涵蓋關鍵績效指標、關鍵任務指標及行為指標。為確保績效考核的透明度，我們建立了明確的績效考核申訴機制，賦予員工提出申訴的權利。
- **人才培養**：我們建立了規劃完善、形式多樣、持續跟蹤的培訓體系。我們還建立了培訓積分激勵機制，以提升員工的自主學習意識，並鼓勵其自主開發課程。

於往績記錄期間，概無涉及違反結社自由、集體談判權、強迫勞動、非法勞役、使用童工或任何形式歧視的事件。

以下為我們於所示期間按性別及年齡劃分的員工分佈情況：

指標	員工類別(人)	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
員工總數	—	162	252	226	292
按性別劃分	男性	104	172	154	198
	女性	58	80	72	94
按年齡組劃分	29歲及以下	46	89	76	114
	30-39歲	91	129	121	141
	40-49歲	19	28	23	33
	50歲及以上	6	6	6	4

職業健康與安全

我們堅信安全是發展的基石，建立了完善的安全生產責任制與安全生產規章制度。我們設立了安環專員一職，並明確了其職責，包括制定與實施職業健康安全相關政策

業 務

和制度、開展安全檢查與監督、識別與控制環境因素及危害源，以及組織環境與安全培訓項目。我們認真履行職業健康與安全生產的主體責任，強化安全紅線意識。

- **合規管理**：我們根據各運營所在地的合規要求，建立了安全管理架構，並任命了安全管理代表及職業健康與安全代表，以落實安全管理工作。通過建立《EHS 法律法規清單》等法律法規清單，我們收集並更新適用於運營活動的安全合規要求，並準確及時地向員工傳達這些要求。
- **安全風險防控**：我們強調優先識別安全風險與排查隱患，制定了《風險與機遇應對措施控制程序》、《危險源識別與評價控制程序》等相關程序。我們還及時開展風險評估並確定控制措施，編製《風險與機遇識別、評價及應對措施表》，並將管理職責分配到具體部門。
- **安全能力建設**：我們高度重視安全教育和應急演練活動，紮實抓好公司、部門、班組三級安全教育。培訓內容涵蓋操作人員基本要求、生產現場危險點、消防安全知識、安全標識、應急處置等。在實施新工藝、新技術或使用新設備、新材料時，我們組織專項安全培訓。
- **應急演練**：依據《應急準備與響應控制程序》，我們制定了《生產安全事故應急救援預案》、《火災事故應急預案》及《火災事故現場處置方案》。我們在各運營場所定期開展安全應急演練，包括消防演練、危險化學品洩漏事故應急演練等。

直至最後實際可行日期，遠信儲能、江蘇遠信、大理致信及姚安遠信均已獲得ISO 45001職業健康安全管理体系認證。

於往績記錄期間，概無發生與工作安全相關的違法或違規事件、重大安全事故、工傷或死亡事故。

業 務

可持續供應鏈

我們制定《供應商管理規定》，將我們的ESG管理要求有效納入供應商准入管理、定期評估及績效考評等各個環節。此外，我們制定了《供應鏈社會責任章程》、《供應商環保協議》及《供應商企業社會責任承諾書》，內容涵蓋供應商在法律法規遵守、人權保護、勞工權益、環境保護、商業道德、社區參與和發展，以及對利益相關方監督管理等方面的要求。

- **供應鏈風險管理與溯源：**在管控供應商環保及勞工人權相關風險的基礎上，我們實施嚴格的溯源管理機制，並制定了《供應鏈透明度和可追溯政策》，規定了覆蓋原材料採購、生產加工、倉儲物流、銷售及售後服務的溯源流程與要求。
- **負責任礦產管理：**我們將負責任礦產管理融入供應商准入與評估環節，嚴格要求供應商不採購衝突礦產。在准入階段，即要求供應商承諾並確保其所供產品原材料及包裝不涉及違反相關國際公約或國內法律法規的衝突礦產。

社會公益

我們堅信，唯有主動承擔更廣泛的企業社會責任，方能實現商業成就與社會貢獻的無縫融合。我們致力於構建溝通渠道，洞悉社會的多元需求，並滿懷熱忱地投身公益事業，努力實現企業發展與社區的深度融合。

「讓可靠的清潔能源惠及人人」是我們始終不渝的願景。我們肩負著讓人人都能獲得可負擔、可靠且可持續的現代能源的責任。我們積極探索將自身獨特優勢與多樣化

業 務

需求相結合的機遇，包括利用我們的鋰電池儲能技術為城市供電建設微電網，並助力非洲乍得共和國的能源結構轉型。通過發揮我們在儲能領域先進技術的顯著集聚效應，我們努力為全球能源普及貢獻力量並分享我們的案例。

此外，我們深切關注社區發展，探索將公益融入日常生活的解決方案。為此，我們積極推動志願服務與社區公益事業，鼓勵員工參與社區公益活動以傳遞愛心與溫暖，例如為學校建設提供援助與支持。

商業道德

我們始終恪守商業道德，致力於實現業務運營的透明度與公平性，明確禁止腐敗、不正當競爭等不當行為。我們秉持誠信合規的經營模式，與員工、客戶、供應商等利益相關方攜手，共同營造一個清朗、透明、健康、有序的商業環境。

我們嚴格遵守運營所在地與反腐敗、反不正當競爭相關的法律法規，制定並全面實施《反腐敗與反不正當競爭管理辦法》《業務招待管理規定》等內部反腐敗及反不正當競爭制度規範。我們持續加強對易滋生腐敗的關鍵流程和崗位人員的監督管理。

我們設立了專項舉報渠道，鼓勵員工及相關業務夥伴舉報潛在違規行為，並實施了健全的舉報人保護機制。舉報流程的各個環節，包括受理與後續調查，均將嚴格保密。經核實舉報屬實的，將對舉報人給予適當獎勵。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲有關貪污及不公平競爭的投訴或舉報，亦無發生相關事件或法律訴訟。

業 務

內部控制及風險管理

內部控制

於籌備[編纂]的過程中，我們委聘了內部控制顧問（「內部控制顧問」）對本集團的內部控制進行審閱，並根據香港會計師公會頒佈的AATB1就本集團的物理層級控制及各流程的內部控制匯報實際調查結果，包括財務報告和披露控制、銷售、應收賬款及收款、採購、應付賬款及付款、存貨及物流管理、固定資產及無形資產管理、人力資源和薪酬管理、現金及財政管理、稅務管理、IT系統的一般控制（包括數據和隱私的保護）、研發管理、保險管理、生產管理。內部控制顧問於2024年10月1日至2025年9月30日（涵蓋2024年1月1日至2025年9月30日期間）就本集團選定的內部控制範疇執行若干協定程序。我們的獨立內部控制顧問於審閱過程中，發現若干非重大缺陷，例如缺乏若干管治政策，而我們已採納適當的內部控制措施以解決該等缺陷。

我們已就我們業務營運各個範疇（如知識產權保護、環保及職業健康與安全）採取多項措施及程序。我們向員工提供有關這些措施及程序的定期培訓，作為我們員工培訓課程的一部分。我們亦通過我們的內部控制人員，在生產過程的每個階段定期監督這些措施及程序的實施情況。董事（負責監察我們的企業管治）在法律顧問的協助下將定期審閱我們在[編纂]後對所有相關法律法規的遵守情況。

下文概述我們已實施或計劃實施的內部控制政策、措施及程序：

- 成立審核委員會，以審查及監督我們的財務報告程序及內部控制系統。有關委員會成員的資格與經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層」；
- 制定各種政策以確保遵守上市規則，包括但不限於與風險管理、關連交易及信息披露相關的範疇；

業 務

- 對我們的高級管理層及員工執行反貪污及反賄賂的合規管理，以加強其對適用法律法規的認知及遵守，並在員工手冊中加入針對違規行為的相關政策；
- 為董事及高級管理層舉辦有關上市規則相關規定及香港上市公司董事職責的培訓課程；
- 加強生產設施的報告及記錄系統，包括集中管理其質量控制及安全管理體系，並定期巡查生產設施；
- 建立一套應急處理程序，以應對重大質量相關問題；
- 提供有關質量保證及產品安全程序的強化培訓計劃。

風險管理

我們意識到風險管理對我們業務營運的成功至關重要。我們面臨的主要營運風險包括整體市況及儲能行業的監管環境的變化、我們提供優質服務的能力、我們管理預期增長及執行發展戰略的能力以及與競爭對手進行競爭的能力。有關我們面臨的各項風險及不確定性的討論，請參閱本文件「風險因素」一節。我們亦面臨多種市場風險。尤其是，我們須承受市場風險（貨幣風險、利率風險及其他價格風險）、信貸風險及流動性風險。有關該等市場風險的討論，請參閱本文件「財務資料—有關市場風險的定量及定性披露」。

為應對該等挑戰，由我們的3名董事，即劉中華先生、劉化軍先生及王鼎先生，並由劉中華先生擔任主席的審核委員會，負責審閱及監督我們的財務報告程序、風險管理及內部控制系統。

我們設有一套與財務申報風險管理相關的會計政策。我們亦設有多個程序和IT系統來實施我們的會計政策，且財務部門會相應審查我們的管理賬目。我們的財務部門員工將參加專業培訓以加深其對我們財務管理及會計政策的理解，並在我們的日常營運中予以嚴格執行。