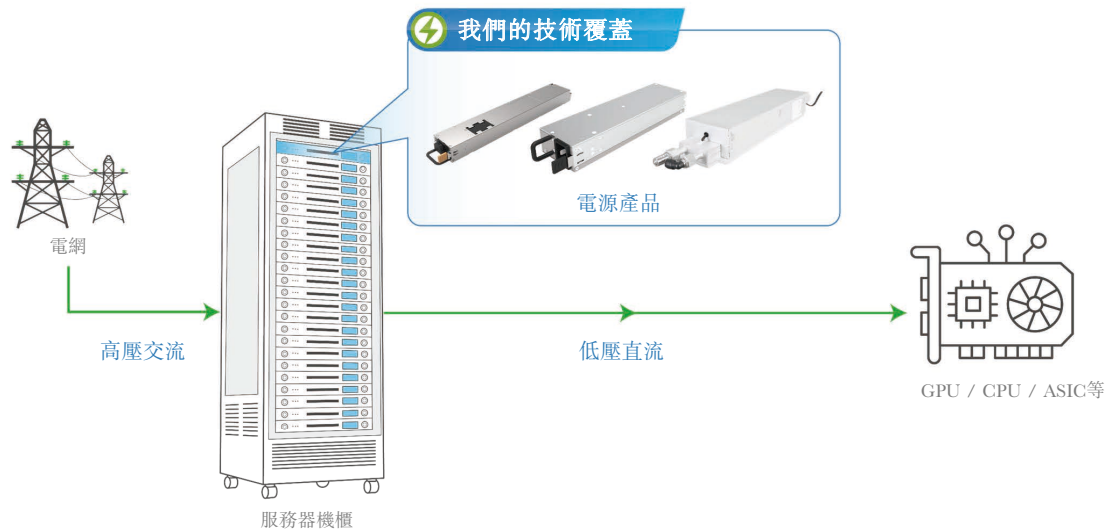


業 務

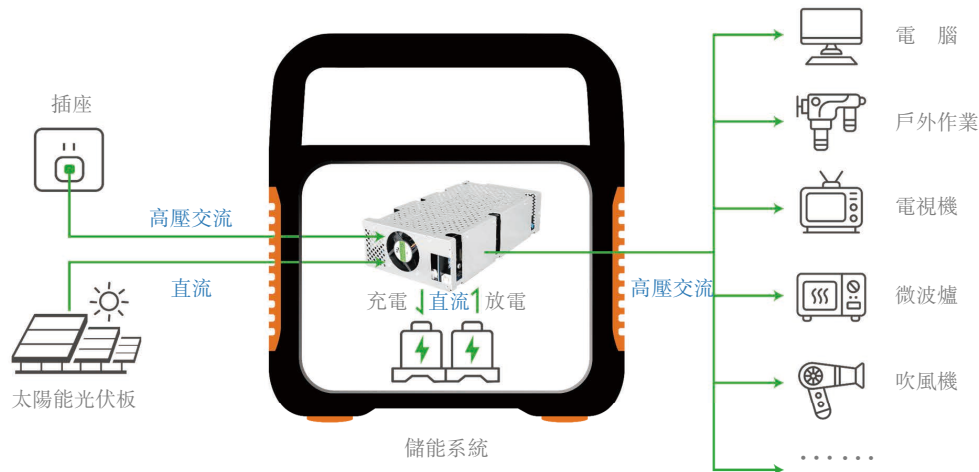
概 覽

憑藉技術創新及經證實的規模化及商業化能力，按2024年收益計，我們是全球領先且中國第一大的高性能算力服務器電源供應商，為廣泛的工業、消費及商業電能轉換應用賦能。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年源自高性能算力服務器電源的收益計，我們在全球及中國內地算力服務器電源市場的份額分別為8.9%及18.9%。我們的產品主要服務於專用算力(即為特定目的或功能執行計算任務)及AI算力(目前主要使用為實現通用目的而設計的GPU)，滿足對輸出功率、效率、功率密度及可靠性的嚴格要求。



憑藉在算力服務器電源方面的深厚技術經驗及強大的客戶資源，我們成功拓展至ESS電能轉換業務。透過該業務線，我們主要為便攜式及戶用儲能產品提供電能轉換系統，服務於華寶新能等頂級便攜式儲能品牌，並兼顧工業及商業應用。

業 務



市場機遇

算力服務器電源

AI的快速進步正推動全球算力服務器需求進入高增長軌道，對服務器系統的電源供應以及輸出功率、效率、功率密度及可靠性提出了更高要求。這一轉變不僅擴大了整體市場規模，亦加速了傳統電源產品向創新設計驅動的更高性能、更定製化及更集成化的電源解決方案的質的轉變。

受該等因素推動，全球算力服務器電源市場預計將由2024年的人民幣548億元增長至2029年的人民幣3,233億元。該市場的高性能領域(即單機功率 $\geq 3,000\text{W}$ 且廣泛應用於AI算力中心及區塊鏈應用的電源產品)預計將以100.9%的複合年增長率從2024年的人民幣45億元增長至2029年的人民幣1,474億元。展望未來，技術進步、政策利好及需求的持續增長預計將繼續加速行業擴張。

ESS電能轉換

對儲能系統電能轉換解決方案的需求主要受戶外休閒活動增加、戶外作業中從化石燃料驅動設備向電能替代品轉變、能源價格及安全問題、住宅備用電力需求以及在救災及救援任務中的應用所帶動。因此，ESS電能轉換解決方案正朝著更高的能量密度、

業 務

更高的轉換效率、更快的充電速度、更長的循環壽命及更緊湊的設計演變。根據弗若斯特沙利文的資料，按收益計，全球ESS電能轉換系統行業的市場規模預計將由2024年的人民幣349億元以26.2%的複合年增長率增長至2029年的人民幣1,116億元。

我們的客戶

我們行業領先的產品性能及定製化設計使我們能夠與全球知名客戶保持長期穩定的合作，並培養強大的客戶忠誠度，從而獲得優選供應商地位。鑑於我們行業的產品迭代速度快，我們與客戶共同開發，快速響應客戶需求，並主動提供創新的定製化解決方案。在我們規模化的生產工廠的支持下，我們實現了快速量產並提供可靠、快速迭代的產品。

財務表現

我們的經營及財務表現進一步反映了我們的增長潛力。在往績記錄期間，我們實現了快速增長，如下表所示：

	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，百分比除外)			
	(未經審計)			
收益.....	261,189	555,884	332,193	751,398
收益增長.....	不適用	112.8%	不適用	126.2%
毛利.....	59,150	122,023	73,222	178,059
毛利率.....	22.6%	22.0%	22.0%	23.7%
年／期內溢利.....	4,237	39,601	17,324	76,105
經調整年／期內溢利(非國際財務報告準則計量) ⁽¹⁾	11,695	53,798	26,439	97,768

附註：

- (1) 經調整溢利(非國際財務報告準則計量)的定義為期內溢利加回(i)與贖回負債相關的融資成本、(ii) [編纂]，(iii)贖回負債賬面值變動，及(iv)股份支付薪酬。本集團的經調整溢利(非國際財務報告準則計量)未必可與其他公司呈列的類似名稱計量作比較。使用此非國際財務報告準則計量作為分析工具有其局限性，閣下不應將其獨立考慮，或視作替代對本集團根據國際財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況的分析。有關所示期間經調整年／期內溢利(非國際財務報告準則計量)的對賬，請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量」一節。

業 務

根據弗若斯特沙利文的資料，按2023年至2024年的收益增長計算，我們2024年的收益在全球高性能算力服務器電源市場五大同業中排名第一。

競爭優勢

高性能算力服務器電源行業的領導者，具有巨大的增長潛力

我們致力於研究、開發、製造及部署廣泛應用於專用服務器及AI算力中心的高性能算力服務器電源。在這個專業的行業細分領域，我們深厚的技術專長及經證實的從研發到產業化的能力鞏固了我們的市場領導地位。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的收益計，我們全球排名第四，中國內地排名第一，市場份額分別為8.9%及18.9%。我們領先的市場地位使我們能夠充分利用該市場的巨大增長潛力。

受惠於AI算力的廣泛部署以及對ASIC及GPU算力服務器需求的快速增長，全球高性能算力服務器電源市場預計將以100.9%的複合年增長率由2024年增長至2029年的人民幣1,474億元。

高性能算力服務器電源在輸出功率、效率、功率密度及可靠性方面面臨嚴格要求。憑藉多年在高性能電源工程領域積累的專長，我們交付的算力服務器電源可滿足這些嚴格要求，並獲全球知名算力服務器企業廣泛採用。

業 務

賦能工業、消費及商業應用的全產品矩陣

我們的全產品矩陣支持從算力服務器電源到各種工業、消費及商業場景的多種應用。

就算力服務器電源產品而言，

- 我們提供行業領先性能的產品。於2021年，我們推出並量產了首款滿載效率達96%的算力服務器電源；於2024年，我們推出並量產了滿載效率達到97%的產品，較上一代產品減少能量損耗約25%，而根據弗若斯特沙利文的資料，較行業平均水平減少約40%。於2025年，我們的算力服務器電源樣品滿載效率達到97.5%，較行業平均水平減少約50%的能量損耗，單機功率達到20千瓦，並擁有高達100瓦／立方英寸的功率密度。我們計劃於2026年量產該樣品。
- 我們的先進設計使我們能夠把握行業趨勢。按收益計，我們在截至2025年9月30日止九個月出貨的算力服務器電源產品中有超過50%為液冷而設計。根據弗若斯特沙利文的資料，液冷能更好地解決算力中心的高密度供電需求，且其屬行業趨勢。此外，通過實現100瓦／立方英寸的功率密度，我們成為能夠交付該性能水平產品的極少數中國企業之一。因此，我們的產品可與高端算力服務器及機架集成。

除算力服務器電源外，我們於ESS電能轉換的產品亦針對其應用進行了優化。

截至2025年9月30日止九個月，我們已出貨超過400,000套ESS電能轉換產品。其中部分產品採用了氮化鎵／碳化硅等第三代半導體技術，提供了卓越的效率及緊湊性。若干產品的峰值效率高達97%，其充放電損耗較行業平均水平減少50%以上。該等產品符合IP65防護標準，可防水及防塵，能夠在嚴苛的戶外條件下可靠運行。因此，它們可以覆蓋廣泛的高增長消費場景，包括電動工具、電動汽車車載充電、室內／戶外休閒及應急電源。在此業務線中，我們的客戶群包括全球領先的便攜式電源及消費電子品牌。它們對我們產品的採用反映了我們在電能轉換方面的技術實力，並使我們在把握全球儲能市場的增長機遇方面處於有利地位。根據弗若斯特沙利文的資料，按收益計，全

業 務

全球ESS電能轉換系統行業的市場規模預計將由2024年的人民幣349億元以26.2%的複合年增長率增長至2029年的人民幣1,116億元。於該業務線內，我們新興的光伏、儲能及負載（「光儲荷」）電能轉換系統覆蓋工商業儲能設備、光儲一體化系統以及支持電動汽車充電及算力負載的電源。利用高壓轉換及SiC技術，我們的光儲荷電能轉換系統解決方案提供高達99.5%的轉換效率，並支持200千瓦至1兆瓦的算力中心微電網系統。如此高的轉換效率減少了熱應力並延長了組件使用壽命，在增強穩定性及安全性的同時確保了高功率密度。

行業領先的研發及設計能力，實現產品快速迭代及定製化

在我們以創新為導向的企業文化驅動下，我們已建立領先的研發及設計能力，使我們能夠構建具有核心競爭力的產品並實現快速迭代。「國家高新技術企業」及「重點專精特新小巨人」等認證反映了我們對創新的持續承諾。此外，截至最後實際可行日期，我們擁有57項專利（包括8項發明專利）及14項軟件著作權，以保護我們在效率、可靠性及可用性等多個關鍵產品性能方面的改進成果。該等知識產權涉及氮化鎵/碳化硅器件的應用、數字控制、熱管理、新型電路拓撲及結構設計。

多項核心專利及專有技術證明了我們的研發及設計能力，包括：(i)多相交錯LLC電路結構，即一種使用電感-電感-電容(L-L-C)元件構成諧振腔的諧振轉換器拓撲，主要用於我們的10千瓦液冷三相輸入算力服務器電源產品，優化了輸出性能及系統生命週期；(ii) 高效同步整流BUCK（降壓）控制，即一種將電壓從較高水平降低至較低水平的降壓DC/DC轉換器，其主要用於我們的3.6千瓦風冷單路輸入算力服務器電源，並提高了輕載效率；及(iii)可有效降低成本及縮減體積的高端電能轉換系統設計。此外，我們的「算儲一體」技術實現了算力負載與光伏及儲能供電算力中心的智能協同。與傳統的以UPS為中心的模式相比，我們的方法目標是將算力中心的效率提高約15%，在光伏、儲能及算力協作的複雜性、穩定性、安全性及一致性方面展示了行業領先水平。

業 務

我們的工程能力及系統驅動的開發流程建立了從研發到產品迭代的完整鏈條，從而鞏固了我們的長期競爭力。開發工業規模的高性能算力服務器電源對各工程階段提出了嚴格要求。因此，製造商面臨較高的准入壁壘，要求在拓撲設計、熱管理、可靠性驗證、冗餘支持及EMC/EMI方面表現卓越，同時還需滿足UL、CE、CCC及其他全球認證。對此，我們建立了安全及質量體系，並維持涵蓋電源研發、算法優化以及熱管理與結構設計的技术團隊，形成了高水平的交付能力。

我們的能力體現在硬件及軟件兩方面。鑑於客戶所採用系統的多樣性及複雜性，算力服務器電源需要軟硬件協同設計、兼容性、可擴展性及快速響應，並具有高度的定製化。因此，我們優化算法以匹配硬件運行，適應客戶系統，可防止競爭對手進行逆向工程。

基於此全面的技術組合及我們的產品矩陣，我們保持產品開發及迭代的敏捷性，使我們能夠迅速響應下游技術升級。由於我們的投入，我們的高性能算力服務器電源產品可覆蓋從500瓦到20千瓦的寬功率範圍，滿足不同計算場景下的多樣化客戶需求。它們亦通過了多個國際及行業領先客戶的認證，並在該等客戶中獲得高度認可。

全球優質客戶群，通過定製解決方案建立高客戶忠誠度

我們服務於全球優質客戶群，並通過定製解決方案建立高客戶忠誠度。我們亦擴大了海外客戶群，我們來自中國內地以外的收益由2023年的人民幣3.9百萬元增加1,446.4%至2024年的人民幣59.8百萬元，並由截至2024年9月30日止九個月的人民幣34.7百萬元增加652.5%至2025年同期的人民幣261.3百萬元。

我們強大的客戶獲取及維繫能力源於我們對定製性能及交付要求的高度響應能力。我們的技術實力及行業經驗推動產品性能提升，我們自概念階段起與上下游企業的聯合研發來補充該等能力。在確保及時、高效及高產量的交付方面，我們成熟的生產鏈及快速量產能力亦至關重要。通過硬件和軟件的平台化及模塊化，我們縮短了定製開

業 務

發週期並確保產品與客戶系統的兼容性。我們自有的生產工廠，輔以我們在常州及馬來西亞的OEM服務提供商，使我們能夠實現滿足跨地區客戶需求的量產。因此，我們已獲得多名客戶認證為其優選供應商。鑑於巨大的轉換成本，我們的客戶關係亦得以鞏固。

富有遠見及經驗豐富的管理團隊

我們的領導團隊結合了前瞻性的視野及豐富的行業經驗。我們的行政總裁、董事會主席兼總經理尹先生擁有超過20年的服務器電源及儲能行業經驗。其持有哈爾濱工業大學電氣工程及自動化學士學位以及電力電子與電力傳動碩士學位，此前曾在台達集團連續任職超過10年，歷任研發經理及研發總監，專注於高端服務器電源研發及管理。其在台達集團領導全球高端服務器電源開發及業務拓展，並於2016年6月至2021年1月擔任杭州質勝科技有限公司（「質勝科技」）總經理，負責高端服務器電源研發。目前，彼主要負責本集團的整體策略規劃、主要研發規劃、業務發展及企業管理。

我們的管理團隊兼具技術創新能力與實踐專長。

- 我們的首席運營官陳剛先生在高端服務器電源研發及供應鏈管理方面擁有超過15年的經驗。他曾擔任台達電子(上海)有限公司杭州分公司的副研發經理，並負責其全球高端電源開發。其深厚的技術知識與運營專長相結合，使其能夠推動我們整個算力服務器電源業務的創新及效率。
- 我們的首席技術官沈國橋博士擔任浙江大學校外研究生導師，截至2025年9月30日他已發表27篇國際論文。其擅長將研究轉化為工業應用，領導光儲荷系統開發，實現了世界一流的99.5%充放電效率。彼於2012年3月至2022年3月擔任台達集團高級主管。

業 務

- 我們的首席產品官陳鐵先生專長於電力電子及服務器電源設計，並擁有超過十年的研發領導經驗。其於2009年7月至2016年8月擔任台達集團課長，為國際知名客戶領導項目，專注於高端服務器電源研發，及於2016年10月至2021年1月擔任杭州質勝科技有限公司的經理。其主要負責本集團的業務發展、管理及戰略規劃。

我們的首席財務官、CFA持證人張焯嘉先生在資本市場、投資及企業融資方面擁有深厚的專業知識，與上述行業經驗相輔相成。其職業生涯涵蓋於清科集團及萬物雲空間科技服務股份有限公司任職，曾領導高科技投資項目，管理複雜的併購交易，並監督戰略財務運營。彼擔任一間第三代半導體公司首席財務官的經驗及在私募股權領域的領導能力，使其能夠以精準的判斷和獨到的見解推動我們的資本市場戰略及投資者關係。

我們絕大部分高級管理層人員擁有研發背景。在尹先生的領導下，我們培養了創新導向的企業文化，並建立了一支具有多學科學術背景及跨行業經驗的強大團隊。截至2025年9月30日，我們有837名全職僱員，其中247名僱員(或29.5%)履行研究及開發職責。

策略

繼續加強我們在高性能算力服務器電源領域的地位，同時拓寬我們的產品組合及多元化應用

我們旨在加強我們高性能算力服務器電源產品的競爭力。為此，我們計劃為算力中心開發定製電源解決方案，並加強與國內外領先客戶的研發合作。具體而言，我們計劃增強高壓、液冷電源的定製開發能力，並正在探索擴展我們的產品組合，即提供透過將電源與GPU及ASIC集成的整體解決方案。

業 務

就ESS電能轉換而言，我們將與現有主要客戶合作開發下一代創新產品，並積極擴大客戶群。憑藉我們在算力服務器電源的高效率、高功率密度及能量管理方面的核心技術及經驗，我們期望實現協同效應，並將相關技術有效地轉移至具身機器人及無人機（「UAV」）電源。我們將升級及加強儲能系統集成，並通過智能管理提高系統級能效，以更好地服務於為數據中心供電，以及消費、工業和商業用能的削峰填谷等應用。就我們於該業務線的新興光儲荷電能轉換系統解決方案，我們將提高產品成熟度及性能，增加客戶認可度及市場份額。我們將進一步推進「光儲荷+算力」微電網解決方案的研發及部署，以實現算力負載與儲能調度之間的智能聯動。與傳統不間斷電源（「UPS」）電源相比，該方法預計將算力中心能效提高約15%，同時解決電網干擾問題並增強效率、穩定性及可持續性。



增加研發投入以鞏固技術壁壘

我們計劃擴大研發團隊並招募更多人才，特別是在電源及系統硬件、智能控制及算法以及跨學科開發方面擁有豐富經驗的人才。我們將擴建及設立我們的研發中心，以提供空間支持多元化的產品開發、縮短產品上市時間，並加強我們擴大的團隊之間的協作。我們亦將深化與大學、研究機構及上下游企業的合作。

業 務

通過該等舉措，我們將加強技術創新並申請各個領域的專利，包括氮化鎵／碳化硅器件的工業規模應用、液冷技術、算法控制及協調算力負載與儲能調度的AI聯動系統，從而保持我們領先的技術優勢。

加強智能製造及全球供應鏈

與我們的業務擴展策略一致，我們將提高生產線自動化並引入AI檢測系統，以構建更智能的製造體系，提高產能、生產效率以及質量控制的有效性及準確性。

為滿足快速增長的下游需求、提高供應鏈的韌性及靈活性，我們計劃在全球範圍內擴大產能。我們將通過自建生產工廠及／或與上下游企業合作，在東南亞拓建產能。該等措施將加強我們的全球客戶覆蓋範圍並增強我們全球製造佈局的韌性及穩定性。

加強國內外銷售能力並擴大分銷渠道，以及深化與關鍵客戶的合作

我們將進一步鞏固與高性能算力服務器電源及ESS電能轉換客戶的合作。同時，我們亦正在開發電動汽車及具身機器人等相關領域的新客戶。通過這些投入，我們旨在繼續擴大銷售渠道並增加市場份額。此外，我們將深化與上下游客戶的聯合研發及共同開發，以鞏固我們作為值得信賴合作夥伴的角色，並建立更強大的客戶生態系統。

我們亦計劃透過招募額外銷售及營銷人員及設立銷售中心，積極擴大銷售渠道，以提供更高質量及更及時的客戶服務並拓寬我們的客戶群。

通過潛在戰略投資或收購進行擴張

在適當時候，我們計劃進行有針對性的戰略投資或收購，以進一步補充我們的技術組合、增強研發能力及整合產業鏈資源。潛在收購目標可能包括算力服務器電源及ESS電能轉換領域的上游供應商及同業公司，它們擁有紮實的研發及交付能力，並能產生協同效應或提供與我們互補的創新技術。我們預期該等交易將擴大我們的研發能力

業 務

及專長，延伸我們在價值鏈上的影響力，有效整合資源，以確保供應鏈穩定性並更好地滿足下游應用需求。截至最後實際可行日期，我們尚未確定具體目標，亦未訂立任何意向書。

我們的發展演變

於2021年，我們開始提供高性能電源產品，可轉換及調節電網電力，為高性能算力服務器及算力中心可靠供電。為確保我們在競爭中脫穎而出，我們根據客戶不斷變化的需求(該等需求源於尖端區塊鏈應用，主要是數字資產挖礦)定製產品。部分該等需求可通過增強產品性能來滿足：提高轉換效率以節省電力成本及提供更高算力、增加功率密度以最大化空間效率，以及優化熱性能以支持可靠運行。然而，其他需求要求我們採取全面的方法來預測行業趨勢，並交付超越未來性能基準、支持新興應用以及滿足嚴格交付時間表及產量要求的產品。

從一開始，該等需求在專用算力服務器電源方面尤為明顯，因為高性能算力服務器電源市場的快速演變要求我們以相當或更快的速度與客戶共同發展。因此，我們調整策略，不僅率先在電源產品中開展新材料(例如第三代半導體)的創意設計及應用，而且迅速擴大新產品的量產規模，所有該等工作通常於六個月內完成，時間較行業平均水平為短。根據弗若斯特沙利文的資料，典型的產品開發及應用時間為9至12個月，而量產時間往往超過12個月。我們亦制定了戰略願景，據此，我們既將現有應用於具有高潛力的新興領域(如AI算力服務器)，又開發新的互補能力以實現長期增長。因此，我們一直在為AI算力中心建立全產品矩陣，包括與高壓直流電(「HVDC」)結構兼容的電源單元，以及電能儲存及轉換系統，在產品組合擴展方面取得了重大進展。

這一願景得到了我們業務快速擴張的驗證。在往績記錄期間，雖然專用算力服務器電源仍是我們業務的核心支柱，但我們利用經證實的專業知識及能力成功拓展至相關業務，包括：

- **AI算力服務器電源**。我們在專用算力服務器電源方面強大的技術及運營能力可直接轉移至AI應用環境。首先是因為目前主要由GPU賦能的AI算力服務器與專用算力服務器有著同樣嚴格的要求，主要是超高效、高密度的電力輸送。此

業 務

外，相較於通常全天候滿載運行的專用服務器，AI算力服務器的運行條件通常較為寬鬆。鑒於專用算力服務器與AI服務器的共同特徵，我們在為更嚴苛及滿載環境設計電源方面的經驗為我們帶來優勢。此外，AI ASIC（即為進行AI推理而將ASIC應用於AI算力服務器）因其具備成本及能源效率、可擴展性及可持續性，其進步已獲得顯著關注。此外，營運專用計算服務器的經驗及專長可直接應用於AI算力服務器電源。

- **ESS電能轉換**。我們在專用算力服務器電源產品方面的經驗支撐了我們向不斷增長的ESS電能轉換產品市場擴張，這是由對高轉換效率、安全標準及智能能源管理的共同要求所驅動。與此同時，我們的品牌知名度以及計算電源經證實的可靠性，為我們的產品提供了強大的營銷機會。我們繼而推出了光儲荷電能轉換系統解決方案，其將我們的技術應用於大容量應用，實現大規模的負載側靈活直流供電。其或可使我們能夠垂直整合我們的業務。我們認為，鑑於監管利好以及在技術及客戶渠道方面的顯著協同效應，該等努力可受惠於我們已建立的業務線。

該等業務線相輔相成，因為我們可以利用我們成熟的研發能力、經證實的生產規模化以及在既有業務線（包括專用算力服務器電源及ESS電能轉換）的領先市場地位，支持我們在新興解決方案及領域的發展。我們的新突破反過來可以驗證我們技術的成熟度以及我們提供最先進集成解決方案的能力，使我們的整體業務能夠在既有及新興市場實現創新、產品整合及市場領導地位的進步。

支撐我們擴張的是我們涵蓋研發、設計、製造及銷售的綜合運營，這促進了協同效應並鞏固了我們在高性能算力服務器電源及ESS電能轉換系統市場的領導地位。

在此基礎上，我們旨在通過推進用於算力中心的電能轉換及存儲集成系統，增強我們三條業務線之間的協同效應。具體而言，我們正加速開發微電網解決方案，將用於服務器及其他算力設備的AI算力服務器電源與儲能解決方案統一起來。這種集成方

業 務

法實現了智能電力負載協調及動態能量調度，這與尋求提高能源穩定性及可持續性的超算中心及工業能源用戶的需求最佳匹配。與此同時，隨著客戶需求增加，我們的ESS電能轉換業務持續擴大。該等業務線加強了我們在不同應用中提供端到端電源解決方案的能力。

我們的業務線及產品

我們通過三條業務線提供全面的產品組合：(i)專用算力服務器電源，(ii) AI算力服務器電源，及(iii)ESS電能轉換。

在該等業務線中，

- 我們的**專用算力服務器電源業務**是我們最大的收益貢獻者。其收益由2023年至2024年增長60.6%，並由截至2024年9月止九個月至2025年同期增長93.5%，鞏固了我們於2024年按收益計在中國高性能算力服務器電源市場的第一地位。
- 我們的**AI算力服務器電源業務**顯示出最快的增長。其收益由2023年至2024年增加2,547.6%，並由截至2024年9月止九個月至2025年同期增加 685.8%，這是受AI算力服務器電源產品需求快速增長所推動。
- 我們的**ESS電能轉換業務**顯示出顯著增長，我們來自該業務的收益由2023年至2024年增加了1,318.0%，並由截至2024年9月止九個月至2025年同期增加了233.4%。

業 務

下表載列我們於所示期間按業務線劃分的收益明細：

	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	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比除外)							
	(未經審計)							
專用算力伺服器電源	250,359	95.9	402,023	72.3	255,428	76.9	494,128	65.8
AI算力伺服器電源.....	63	0.0	1,668	0.3	373	0.1	2,931	0.4
ESS電能轉換.....	10,723	4.1	152,055	27.4	76,286	23.0	254,339	33.8
其他 ⁽¹⁾	44	0.0	138	0.0	106	0.0	—	—
總計.....	261,189	100.0	555,884	100.0	332,193	100.0	751,398	100.0

附註：

(1) 主要包括來自加工服務的收益。

下表載列所示期間按業務線劃分的銷量及平均售價。

	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	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
	(人民幣)		(人民幣)		(人民幣)		(人民幣)	
	(千台)		(千台)		(千台)		(千台)	
		千元/台		千元/台		千元/台		千元/台
專用算力伺服器電源	258.6	1.0	340.3	1.2	216.4	1.2	321.7	1.5
AI算力伺服器電源.....	0.2	0.3	1.4	1.2	0.7	0.5	1.7	1.7
ESS電能轉換.....	9.6	1.1	268.4	0.6	127.2	0.6	421.7	0.6

有關各期間我們收益、銷量及平均售價波動的更多資料，請參閱「財務資料」。

業 務

專用算力服務器電源業務

作為高性能專用算力服務器電源的市場領導者，我們一直向高性能專用算力服務器硬件製造商、雲計算服務提供商及大型超算中心運營商提供高性能電源產品。於往績記錄期間，該等產品主要為數字資產挖礦而設計。根據弗若斯特沙利文的資料，儘管高性能專用算力服務器電源的需求及價格先前與數字資產價格存在強關聯，但自2022年以來，兩者的直接關聯性已降低。相反，產品性能及規格等因素，尤其是能源效益及輸出功率，現時在塑造採購決策方面起著更重要的作用。

我們提供服務器級電源及集成機架式電源系統。我們為產品配備了一系列功能以滿足客戶期望：

客戶期望	我們的回應
<ul style="list-style-type: none">• 極限負載及可靠性。在密集操作環境中的極限功率需求屬意料之中，因為專用算力通常持續在滿載下進行，需要高度可靠及持續的高輸出功率。	✓ 我們的產品結合了全面的運行評估體系及防塵防潮設計，確保即使在專用算力常見的極端環境中也能保持穩定性及適應性，保障我們客戶的運營。
<ul style="list-style-type: none">• 熱效率。高能耗專用設備需要高效散熱以確保穩定運行。此外，鑑於彼等通常部署在可能經歷極端溫度的非算力中心環境中，彼等應能承受較大的溫度變化。	✓ 我們的產品採用先進的風冷機組氣流設計及簡化的液冷機組頂部冷卻組件，可在高達80°C的溫度下可靠運行，超越典型的50-60°C工業級限制，提高了我們客戶的運營穩定性及對極端變化的耐受度。

業 務

客戶期望

- **兼容性**及**可升級性**。專用設備通常從工業級電力基礎設施獲取電力，因此需要三相輸入支持及廣泛的電壓兼容性。彼等亦可能是無人值守或位於可達性較低之處，使得OTA診斷及更新對於正常運行時間及效率至關重要。

我們的回應

我們的產品利用先進的數字控制電能轉換架構，具有動態電壓調節及智能通信協議，支持寬輸出範圍，並通過徹底的系統集成實現實時OTA監控及維護。

有關我們主要專用算力服務器電源產品的關鍵資料如下：

編號	產品	關鍵性能指標及應用
1	液冷三相輸入算力服務器電源系列 	<ul style="list-style-type: none">• 功率：10,000瓦• 滿載效率：高達97%• 尺寸(毫米)：487.7x140x72• 溫度範圍(℃)：高達70• 冷卻方式：液冷 <p>➤ 面向具有更密集功率輸出需求的超算中心</p>
2	風冷單路輸入算力服務器電源系列 	<ul style="list-style-type: none">• 功率：3,600瓦；5,000瓦• 滿載效率：3,600瓦：高達97%；5,000瓦：97%• 尺寸(毫米)：300x131x71；275x259x67.8• 溫度範圍(℃)：高達70，高達55• 冷卻方式：強制風冷 <p>➤ 特別適合超算中心並與主流專用計算相關基礎設施兼容</p>

業 務

AI算力服務器電源業務

我們的AI算力服務器電源業務專注於提供為超算中心、高性能算力中心及雲服務量身定製的高性能電源產品。因此，我們在該業務線的主要客戶包括AI/TMT公司、雲計算服務提供商及服務器製造商。

我們在該業務的主要產品包括服務器級電源及集成機架式電源系統。該等產品旨在處理大規模AI工作負載方面表現出色，預期將滿足客戶期望：

客戶期望	我們的回應
<ul style="list-style-type: none">• 持續工作負載下的高可靠性。由於巨大的GPU工作負載，AI訓練既需要高功率輸出，又需要不間斷的可靠性以避免代價高昂的回滾(即因電源故障等中斷而從較早的檢查點重啟訓練並捨棄進度)。持續的大電流及熱應力挑戰電源穩定性，使得在重負載下保持一致、可靠的性能至關重要。	<ul style="list-style-type: none">✓ 我們的電源通過先進的熱管理及組件耐用性提供一致、高輸出的性能，確保在AI訓練環境典型的極端負載條件下穩定運行，實現超過300,000小時的平均故障間隔時間。
<ul style="list-style-type: none">• 成本及可持續性要求。高轉換效率對於減少能量損耗及冷卻需求至關重要，直接影響運營成本、性能及可持續性指標。	<ul style="list-style-type: none">✓ 憑藉超過97%的典型運行效率，我們的產品有資格與AI算力中心使用的行業領先服務器集成，根據弗若斯特沙利文的資料，該等服務器通常需要在此基準下的效率，以最大化成本效率、運營性能並促進可持續性。這使我們既能進入高端市場，又能支持可持續發展目標。

業 務

客戶期望	我們的回應
<ul style="list-style-type: none">• 空間效率。需要通過實施先進的熱管理來克服熱瓶頸，這可以實現在緊密排列的服務器環境中部署並提高空間利用率。	<ul style="list-style-type: none">✓ 我們的電源採用優化的氣流設計及緊湊架構，實現卓越的散熱及在高密度AI服務器機架中節省空間部署。因此，根據弗若斯特沙利文的資料，我們部分AIDC產品可實現100瓦／立方英寸的功率密度，遠高於行業平均水平。

有關我們主要AI算力服務器電源產品的關鍵資料如下：

編號	產品	關鍵性能指標及應用
1	CRPS液冷氮化鎵服務器電源系列 	<ul style="list-style-type: none">• 功率：3,500瓦• 典型運行*效率：97.5%• 尺寸(毫米)：265x73.5x40• 溫度範圍(℃)：高達70• 冷卻方式：液冷➤ 面向具有密集功率輸出及效率需求的算力中心
2	液冷電源系列 	<ul style="list-style-type: none">• 功率：5,000瓦• 典型運行*效率：94%• 尺寸(毫米)：502x60.9x246• 溫度範圍(℃)：高達85• 冷卻方式：液冷➤ 旨在為需要不同電壓及電流之定製算力功能提供高及可變輸出功率

附註： AI算力服務器電源產品通常不會滿載運行。因此，呈列一般情況下的運行效率更具相關性。

ESS電能轉換業務

作為我們對先進電源技術更廣泛承諾的一部分，我們一直在發展ESS電能轉換業務，主要為進入消費市場。該業務主要服務於客戶對便攜式及戶用儲能系統不斷增長的需求。

業 務

我們的產品可實現雙向電力流動，既可無縫連接公共電網與光伏太陽能板為電池充電，亦可通過交流電輸出向家庭負載供應已儲存的能源。我們的高轉換效率及安全標準、緊湊設計及智能能源管理的結合，使我們在該業務中的產品脫穎而出，成為我們許多目標客戶的首選，其中包括領先的消費電子品牌及大型OEM，並吸引有室內及戶外或應急電源需求的用戶。

作為我們向綜合能源基礎設施戰略擴張的一部分，我們已開發及銷售光儲荷電能轉換系統，並已獲得客戶。鑑於光伏儲能及負載側靈活直流供電項目通常規模龐大，我們在該業務中的產品旨在服務輸出功率高於傳統消費市場產品的儲能解決方案。該等解決方案包括工商業儲能系統、光儲一體化解決方案，以及電動汽車充電站及算力系統電源等負載側靈活直流供電系統。截至最後實際可行日期，我們已向客戶交付可實現光儲荷-AIDC集成的工程樣品。

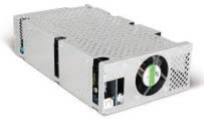
除了滿足客戶對高功率轉換效率及熱兼容性的需求外，彼等亦具備一系列功能以滿足客戶期望：

客戶期望	我們的回應
<ul style="list-style-type: none">• 緊湊性及兼容性。該等產品旨在用於廣泛的便攜式、戶用或小型商業ESS，其可能具有不同的空間及當地電網規格。此外，鑑於安裝點的當地電網及電池電壓範圍廣泛，該等產品需要適應多樣化的電網及電池配置。	<ul style="list-style-type: none">✓ 通過改進我們對雙向逆變技術的應用，我們的產品提供廣泛的電壓適應性，同時減小尺寸及重量，使得在各種電網及電池配置下的安裝更加容易。例如，與市場主流產品相比，我們的1千瓦產品尺寸從24立方分米減少25%至18立方分米，重量從14公斤減少22.9%至10.8公斤。

業 務

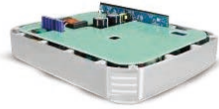
客戶期望	我們的回應
<ul style="list-style-type: none">• 可再生能源整合。與可再生能源的頻繁整合要求該等產品有效解決該等能源帶來的挑戰，例如間歇性或可變的發電。例如，具有用於太陽能光伏輸入的MPPT(最大功率點追蹤)將實現高效的太陽能採集。	<ul style="list-style-type: none">✓ 我們增強的充放電效率(峰值效率高達97%，相比之下行業標準為95%)最大限度地減少了能量損耗，在與可再生能源配對時實現優化性能，並降低每個週期的運營成本，增加我們產品的生命週期成本節省。
<ul style="list-style-type: none">• 安全性、穩定性及適用性。適用於便攜式及住宅消費用途的嚴格要求強制產品優先考慮安全操作及全面保護。客戶通常亦更喜歡具有低噪音水平的產品用於便攜式、室內或住宅用途，並且維護要求低，這可以通過OTA監控實現。	<ul style="list-style-type: none">✓ 我們的部分產品符合IP65防塵防水保護標準，確保即使在惡劣條件下也能安全可靠地運行，而緊湊的設計支持安靜、低維護的便攜式及住宅應用。

有關我們主要ESS電能轉換產品的關鍵資料如下：

編號	產品	關鍵性能指標及應用
1	儲能PCS 	<ul style="list-style-type: none">• 功率：1,500瓦• 滿載效率：93%• 尺寸(毫米)：270x152x70.8• 溫度範圍(℃)：-20~40• 冷卻方式：強制風冷 <p>➤ 特別適合用於便攜式及住宅電源，並可為需要不間斷電源的設備供電</p>

業 務

編號	產品	關鍵性能指標及應用
2	儲能PCS—獨立風道版	<ul style="list-style-type: none">• 功率：1,800瓦• 尺寸(毫米)：336x264x89.5• 滿載效率：95%• 溫度範圍(℃)：-20~40• 冷卻方式：被動冷卻➤ 符合IP65標準，適用於嚴苛戶外環境(如電切割)



我們的核心技術

我們的核心技術能力源於數十年在電能轉換技術方面的專業知識，並由富有遠見的管理團隊加強及由經驗豐富的工程團隊賦能。這一基礎使我們能夠保持高度的技術差異化及產品競爭力，在我們的目標市場建立顯著的競爭壁壘。

在此基礎上，我們開發了全棧技術組合，集成了先進的硬件設計、專有軟件及精密製造工藝。這種集成方法支持我們的長期創新週期，並確保一致的產品性能、成本競爭力及可擴展性。

我們的核心技術優勢為我們的產品帶來以下特點：

- **高功率密度**：緊湊的設計最大化了單位體積的性能，這允許我們的客戶在不顯著修改現有基礎設施的情況下增加服務器及機架的負載，從而降低成本，或在給定空間內實現更高的計算性能，提高空間利用率。
- **高效率**：利用圖騰柱PFC及優化諧振拓撲等先進架構，我們在各種電壓及負載範圍內提供行業領先的轉換效率。服務器峰值效率達到97.5%，DC-DC轉換器達到99.5%，PCS模塊達到99%，遠高於行業規範，我們的設計最大限度地減少能量損耗，降低冷卻需求，並增強運營可靠性，推動整個產品生命週期的顯著成本節省。

業 務

- **成本優化**：戰略性地使用國產材料及面向製造的設計實踐。我們利用國產材料及供應網絡的能力使我們能夠縮短供應鏈，靈活響應市場需求，並最大限度地減少溝通成本。此外，通過在設計階段提高產品的可製造性，我們還實現了時間及最終生產成本的雙重節省。
- **易於系統集成**：基於微處理器及軟件控制，我們使用模塊化設計準確、靈活、穩定地完成電能轉換，無縫連接其他系統、設備或軟件，實現數據交換及協同操作。
- **廣泛覆蓋**。我們的專用及AI算力服務器電源產品覆蓋從500瓦到20千瓦的寬功率範圍。該等產品由廣泛的熱管理技術組合支持，包括風冷、液冷(包括浸沒式(油))冷卻，使我們能夠靈活應對多樣化的部署環境。
- **聯合設計軟硬件**。利用我們在設計電源產品所用硬件及軟件方面的專業知識，我們在產品中嵌入專有軟件，這既優化了我們產品的性能，又透過建立競爭壁壘保護了我們的創新。

支撐先進功能的關鍵技術包括：

- **寬禁帶半導體**(氮化鎵及碳化硅)的應用：其提升效率及功率密度，並實現緊湊輕巧的設計，從而節省空間並降低能量損耗。鑑於該等半導體的性質及新穎性，其在大規模製造的電源產品中的工業級應用對許多行業參與者來說一直具有挑戰性。然而，我們在將其納入電源產品方面的深厚的專有技術及經驗使我們能夠管理相關挑戰並利用其潛力。
- **先進電力電子拓撲及磁集成**：其提高效率及功率密度，實現緊湊及輕量化設計，從而減少空間佔用，降低能耗並削減成本。

業 務

- **精密熱管理系統**：其結合多種冷卻技術以滿足高功率密度及可靠性要求。高溫液冷亦促進餘熱利用並降低系統能耗。
- **專有數字控制算法**，結合用於系統級優化的**軟件協同設計**，提供靈活配置、穩定運行及對多樣化應用的快速適應：這種集成方法簡化了系統集成，增強了可擴展性及可維護性，並實現了實時遠程管理。通過在硬件及軟件層面嵌入智能，我們創建了解決方案，促進與客戶的無縫協作，同時保持高度安全且難以複製，構建競爭對手無法逆向工程的競爭優勢。
- 針對可製造性及可靠性優化的**結構及機械設計**：其增加功率密度，降低製造成本，確保長使用壽命，並降低維護費用。
- 用於系統級性能調優的**軟件協同設計**：其提供對不同系統應用的靈活適應，縮短系統構建週期，並確保穩定運行。

此外，我們將該等尖端技術轉化為市場就緒產品的敏捷性亦增強了我們的競爭優勢。這種敏捷性反映在我們實現比競爭對手提前數月推出產品的往績記錄中。例如，在我們的專用算力服務器電源業務中，我們在兩個月內完成了9kW/27V電源產品的設計及驗證，隨後在2.5個月內小批量交付，並在4個月內量產30,000台，領先行業平均水平約一年；對於液冷20kW/97.5%效率項目，我們僅用4個月就實現了從設計到樣機交付，領先行業平均水平超過五個月。

展望未來，我們計劃繼續加強下一代技術在我們產品中的工業級應用，例如第三代半導體器件、高性能磁性組件及多環境自適應設計，從而或可進一步增強我們的產品競爭力，並支持高性能算力服務器及儲能電能轉換應用不斷發展的需求。

業 務

研究及開發

我們已投入大量資源進行研發，以維持及提高我們產品的競爭力。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們分別產生研發開支人民幣42.3百萬元、人民幣63.2百萬元及人民幣61.2百萬元，分別佔我們各期間收益的16.2%、11.4%及8.1%。於往績記錄期間，我們的研發開支未予資本化。我們擁有一支具備互補專業知識的研發團隊來實現我們的研發目標。截至2025年9月30日，我們的247名(或29.5%)僱員履行研發職責，且我們設有指定人員負責監督各業務線以確保問責制。歸功於我們的持續努力，我們現擁有與我們產品相關的一系列知識產權。請參閱「— 知識產權」。

尹先生擁有深厚的技術專長並展現出經證實的領導力，在其領導下，我們主要利用自主研發開發產品，因為我們認為這更適合提高跨關鍵指標的產品性能，減少我們對關鍵第三方供應商的依賴，並減輕與成本上漲及開發延誤相關的風險。因此，我們經常研究並在工業規模上應用新穎及先進的技術，例如氮化鎵解決方案電源。

我們的自主研發亦是我們廣泛定製產品開發的基石。利用該等能力，我們與客戶的產品開發及製造流程相集成。根據我們的定製產品開發協議，我們的客戶向我們提供預期產品的技術規格，我們負責產品的研發。產品開發成功完成後，我們可能會訂立單獨的協議來製造及交付該等電源產品。雖然由此類定製產品開發產生的知識產權通常屬於相關客戶，但由於我們參與其產品開發過程是從構思階段開始並隨時間加深，我們可以更深入地了解其需求，並日益成為塑造其解決方案的關鍵合作夥伴。這種了解有助於增加我們參與其未來項目的機會，因為我們不僅僅是零部件供應商，而是其自身解決方案的熱心及重要共同設計者。這種良性循環增強了客戶忠誠度，並有助於我們接觸先進技術工業應用的前沿，從而增進我們的專業技能及企業積澱的知識。繼而，我們可以將從特定項目中獲得的該等能力轉化為向廣泛的現有及潛在客戶提供的產品的改進，而無需從頭開始。

在增強我們的自主研發能力(我們的研發成果主要源於此)的同時，我們亦與各學術機構合作，例如浙江大學，以既接觸電源技術的前沿，又提供寶貴的行業見解以補

業 務

充其研究。與彼等一起，我們訂立了多年期協議，據此彼等承諾根據我們的技術要求完成某些研究任務，且我們擁有單獨或與彼等共同申請、使用及轉讓專利的權利。我們通過支付里程碑費用支持其研究任務，並要求不得轉授研究任務及對研發成果保密。

研發流程

我們的研究及開發專注於提供針對算力及儲能市場不斷變化的需求量身定製的高效且商業上可行的電源解決方案。這使我們能夠在滿足嚴格性能標準的同時，保持對系統集成及創新週期的完全控制。我們研發流程的關鍵階段如下：

- **項目啟動與可行性關口**：銷售部輸入具體客戶要求、競爭對手分析、預計定價、生命週期量及明確的環保規定。同時，工程團隊提供初步成本及費用估算、開發時間表及安全認證預算。產品線總監其後簽署評估，作為首個主要投資關口。
- **項目定義與規劃**：我們起草項目章程並發佈指定的項目代碼、主進度表及完整團隊名單。此階段正式鎖定產量預測，並將所有關鍵合規要求直接嵌入產品的主規格文件。
- **設計執行與原型機製作**：詳細工程設計始於PCB佈局前的強制性原理圖及設計計算審查。我們制定全面的質量與測試主計劃，該計劃界定所有驗證協議、所需設備並考慮到項目特定的複雜性。主要輸出包括電路原理圖繪製、PCB設計、電氣參數計算及原型製作。
- **設計優化與認證**：所有來自測試、生產反饋或不斷變化的需求的修改，均通過正式的工程變更單系統進行跟蹤。專職的質量工程團隊執行結構化的認證計劃。我們解決所有可製造性設計問題，並最終確定特殊工藝說明，此等說明直接決定最終的元件選擇及供應商認證。
- **投產前驗證與認證**：我們使用更新的生產文件製造試產單位，並執行完整的驗證套件，包括可靠性壓力測試。試產受到嚴格的關口控制；工單僅在物料套件完全確認及與生產部門召開投產前啟動會議後方予發出。

業 務

- **生產爬坡與生命週期管理：**獲得最終批准後，產品進入批量生產。生產通過ERP控制的工單進行管理，從SMT產線流經最終組裝至指定地點。我們持續監控生產線良率、元件質量及市場需求，並利用此等數據在其整個商業生命週期內優化生產進度、成本及產品策略。

研發成果及重點

在不斷增長的知識產權組合的支持下，我們已在電源產品創新方面建立了堅實的基礎。請參閱「— 知識產權」。利用該等知識產權及我們的專有技術，我們的產品開發已產出一系列高效算力服務器電源。請參閱「— 我們的業務線及產品」。在ESS電能轉換業務線中，我們推出了基於第三代半導體的產品，根據弗若斯特沙利文的資料，其功率損耗比主流產品（即傳統第一代半導體產品）低50%。針對PSL電能轉換應用，我們的高壓、多電平架構已達到99.5%的效率，使我們處於行業前沿。

我們目前的研發工作重點是下一代算力服務器電源及微電網系統。算力服務器電源的關鍵項目包括支持70°C入口溫度的20千瓦液冷單元、效率提高的成本優化型10千瓦油冷型號，以及高密度AI電源，例如3,200瓦CRPS (100瓦/立方英寸)及符合Ruby標準且峰值效率為97.5%的5,500瓦OCP單元。該等產品旨在支持高端芯片組及要求苛刻的超算中心環境。就微電網系統而言，我們正推進量產我們的800伏直流輸出、100千瓦AC/DC轉換模塊及效率為99%的600千瓦並聯系統機櫃，旨在為AI算力中心提供高壓直流電源並支持算力電源及儲能一體化解決方案。此外，我們正在開發1兆瓦PSL集成算力微電網系統，以實現分佈式綠色算力電源系統的建設。

展望未來，我們旨在通過規模化採用第三代半導體、先進電路拓撲及優化熱設計，進一步提高效率及功率密度。我們的研發重點包括探索高溫冷卻、增強餘熱回收、數字控制轉型、國產器件替代，以及為領先AI平台開發定製電源系統。我們亦正推進與可再生能源及儲能集成的大功率高壓直流微電網及電源技術(200千瓦 — 1兆瓦)，目前處於測試階段，計劃分階段商業化以支持未來收益增長。

業 務

銷售及營銷

我們的銷售及營銷框架旨在建立及維持與中國內地及海外客戶的長期關係。我們的客戶主要包括專用算力服務器提供商、AI算力服務器提供商、AI/TMT公司、超算中心運營商、服務器製造商、雲服務提供商及儲能解決方案提供商。這些客戶中許多在各自行業(包括算力、電信、能源及製造)佔據領先地位。此外，我們的大部分銷售是通過與客戶的商業談判進行的，只有極少部分銷售歸因於公開招標或投標程序。

我們與核心客戶就定製產品開發進行合作，這使我們在彼等的產品及解決方案設計過程中發揮關鍵作用。此外，我們正擴大大多元化的海外銷售及服務網絡以加強我們的國際影響力，並正實施專注於算力、電源管理及儲能等應用領域的營銷策略。為此，我們的銷售團隊積極尋求擴大客戶關係並追求新的商機，特別是在我們繼續使產品組合多元化之際。

在往績記錄期間，我們絕大部分銷售均直接向客戶作出。在極少數情況下，我們向貿易公司銷售，特別是在海外市場或小批量銷售中，我們預期此類銷售將在地域及規模方面實現更廣泛的客戶覆蓋。我們與該等貿易公司保持買賣關係。在往績記錄期間各期間，來自彼等採購的收益佔我們總收益的5%以下。

我們的客戶

我們已與多個行業的領先參與者建立長期穩定的關係，包括雲計算服務提供商、服務器製造商及算力企業。該等牢固的關係為我們未來的銷售增長提供了堅實的基礎。

主要客戶

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向我們各年度／期間五大客戶的銷售額分別為人民幣247.9百萬元、人民幣509.2百萬元及人民幣665.9百萬元，分別佔我們相應期間總收益的94.8%、91.6%及88.6%。於相同期間，向我們最大客戶的銷售額分

業 務

別為人民幣234.9百萬元、人民幣284.3百萬元及人民幣203.0百萬元，分別佔我們相應期間總收益的89.9%、51.1%及27.0%。我們給予彼等的信貸期一般為60天內，而我們一般接納銀行轉賬作為付款方式。

下表載列往績記錄期間我們五大客戶的若干資料。

截至2023年12月31日止年度

	客戶	銷售的主要產品	收益	估總收益	業務關係
				百分比	
			(人民幣千元)	%	
1	深圳比特微集團 ⁽¹⁾	專用算力伺服器電源產品	234,861	89.9	2021
2	客戶A ⁽²⁾	ESS電能轉換產品	4,790	1.8	2022
3	客戶B ⁽³⁾	專用算力伺服器電源產品	4,143	1.6	2023
4	客戶C ⁽⁴⁾	專用算力伺服器電源產品	2,684	1.0	2022
5	客戶D ⁽⁵⁾	專用算力伺服器電源產品	1,435	0.5	2023
	總計		<u>247,913</u>	<u>94.8</u>	

截至2024年12月31日止年度

	客戶	銷售的主要產品	收益	估總收益	業務關係
				百分比	
			(人民幣千元)	%	
1	深圳比特微集團 ⁽¹⁾	專用算力伺服器電源產品	284,269	51.1	2021
2	客戶E ⁽⁶⁾	ESS電能轉換產品	137,764	24.8	2022
3	客戶F ⁽⁷⁾	專用算力伺服器電源產品	43,941	7.9	2023
4	客戶G ⁽⁸⁾	專用算力伺服器電源產品	34,802	6.3	2023
5	客戶H ⁽⁹⁾	專用算力伺服器電源產品	8,380	1.5	2022
	總計		<u>509,156</u>	<u>91.6</u>	

業 務

截至2025年9月30日止九個月

	客戶	銷售的主要產品	收益	估總收益	業務關係
			(人民幣千元)	百分比	開始
1	客戶E ⁽⁶⁾	ESS電能轉換產品	203,028	27.0	2022
2	客戶G ⁽⁸⁾	專用算力伺服器電源產品	197,359	26.3	2023
3	深圳比特微集團 ⁽¹⁾	專用算力伺服器電源產品	176,745	23.5	2021
4	客戶I ⁽¹⁰⁾	專用算力伺服器電源產品	44,659	5.9	2024
5	客戶F ⁽⁷⁾	專用算力伺服器電源產品	44,114	5.9	2023
	總計		<u>665,905</u>	<u>88.6</u>	

附註：

- (1) 一家科技公司，主營計算機軟件、硬件、集成電路、芯片設計的研發及銷售，總部位於深圳。
- (2) 一家科技公司，從事電池製造、光伏技術服務及電力設備研發，總部位於蘇州。
- (3) 一家主營電池、電池零配件及配電設備銷售的貿易公司(總部位於深圳)，與一家從事電子元件、電池及配電設備銷售的貿易公司(總部位於東莞)受共同控制。由於該共同控制，兩間公司的收益已合併。
- (4) 一家電子設備製造公司，主營電子元件、五金製品及專用電子材料，總部位於東莞。
- (5) 一家專注於新能源、通信及計算機技術的科技公司，專門從事相關設備及集成電路的研發、系統集成及銷售，總部位於上海。
- (6) 一家製造公司，主營鋰電池、儲能系統及太陽能技術的研發及銷售，總部位於深圳。其自2022年起於深圳證券交易所上市。
- (7) 一家專門從事AI應用解決方案整合及銷售，亦提供技術服務及供應鏈支持的科技公司。
- (8) 一家專注於數字資產挖礦、AI雲及算力中心的納斯達克上市公司，總部位於新加坡。

業 務

- (9) 一家開發零知識證明加速、AI基礎設施及區塊鏈領域的硬件及軟件解決方案的公司，總部位於加利福尼亞州聖克拉拉。
- (10) 一家主營計算機軟硬件研發及銷售、數據處理及系統集成之公司，總部位於成都。

在往績記錄期間，據我們董事所深知，除深圳比特微及其附屬公司（「**深圳比特微集團**」）外，概無董事、彼等的聯繫人或我們的任何現有股東（據我們董事所知擁有我們股本5%以上）在往績記錄期間任何期間於我們的五大客戶中擁有根據《香港上市規則》須予披露的任何權益。有關深圳比特微過往股權投資相關詳情，請參閱「歷史、發展及公司架構」。有關我們與深圳比特微集團商業交易的詳情，請參閱「**我們與深圳比特微集團的關係**」。

與我們客戶的安排

我們通常與主要客戶訂立框架協議，實際價格及數量在個別採購訂單中指定。該等協議的條款視乎具體產品及我們與每位客戶的談判結果而定，但該等協議通常包含以下條款：

- 期限**.....： 長期，通常為一至三年，經雙方同意可續期。
- 定價**.....： 通常在採購訂單中指定。
- 風險轉移**.....： 當我們將產品交付至客戶指定地點時，風險轉移至我們的客戶。
- 付款及信貸期**.....： 銀行轉賬；月結，收到發票後信貸期介乎一至四個月。我們亦可能要求預付款項。
- 最低採購要求**.....： 不適用。
- 物流**.....： 我們負責產品的物流及交付，包括保險及手續費。

業 務

質保..... : 質保期通常為產品驗收後兩年左右，在此期間我們提供免費維修及更換。

違約處罰 : 若我們未能按照規格向客戶製造及交付產品，客戶可能有權單方面終止並獲得違約採購訂單金額20%的違約金以及客戶遭受的其他間接損害賠償。

我們的延遲交付可能導致按每日延遲採購訂單金額的0.5-1%計算的每日罰款，上限為30天。額外延遲可能導致客戶單方面終止並獲得違約採購訂單金額20%的違約金，連同客戶遭受的其他間接損害賠償。

保密..... : 各方應對在談判、簽署及履行框架協議及採購訂單過程中獲得的另一方的任何資料保密。保密義務在框架協議終止後繼續有效。

終止..... : 期限屆滿時，或由我們或客戶在另一方違反協議時單方面終止。

我們典型採購訂單的主要條款主要包括根據該等採購訂單將予採購的產品的實際數量及規格、單價及總採購金額、交付地點及預期日期。在往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們或我們的客戶概無重大違反框架協議或採購訂單的情況。

我們與深圳比特微集團的關係

歷史交易規模

深圳比特微乃一家科技公司，主要專注於研發及銷售計算解決方案、集成電路及芯片。於往績記錄期間，深圳比特微集團為我們的關聯方，直至2025年12月為止，而我們對深圳比特微集團的銷售額分別佔我們於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九

業 務

個月收益的89.9%、51.1%及23.5%。儘管來自深圳比特微集團的收益貢獻相對較高，我們在業務經營上並無過度依賴深圳比特微集團，且於往績記錄期間的各年度／期間，深圳比特微集團對本集團貢獻的收益比例已逐步下降。

鑑於與我們和深圳比特微集團的交易相關的具體情況，我們認為該等重大交易不會對我們的運營產生負面影響：

- **產品競爭力及供應鏈整合**。我們向深圳比特微集團供應的產品具有較高的技術壁壘及定製功能，並深度集成到其供應鏈中。這歸因於我們對其產品規格及標準的深刻理解，這將使深圳比特微集團能夠節省時間及成本，並確保其產品質量及性能符合其下游客戶的要求。因此，替換我們作為供應商將產生巨大的技術及時間成本。這增強了我們在商業談判中的議價能力。於往績記錄期間，我們向深圳比特微集團提供產品的定價與我們向其他客戶提供的可比產品大致相似，且我們與深圳比特微集團的銷售協議之主要條款與我們其他主要客戶的協議條款大致相似。
- **互利及依賴關係**。我們產品的競爭力及我們快速擴大生產規模的能力，可使我們現有及潛在的客戶（包括深圳比特微集團）享有為其需求量身定製的先進產品的穩定供應。由於我們已確立自己為深圳比特微集團的首選供應商，彼等更有可能繼續與我們開展業務，以利用可靠的產品供應、緊密合作帶來的值得信賴的產品質量，以及以及我們強大的研發承諾。

供應商與客戶重疊

於往績記錄期間，深圳比特微集團亦為我們2023年的供應商之一。我們向深圳比特微集團銷售專用算力服務器電源產品及ESS電能轉換產品，而我們向深圳比特微集團採購智能相機，作為營銷及推廣用途的紀念禮品。該交易為一次性且非經常性的。2023年，我們向深圳比特微的採購金額為人民幣0.3百萬元，佔我們同年總採購額的0.2%。我們向深圳比特微集團的銷售及採購均在日常業務過程中按公平磋商的商業條款進行。

業 務

關聯方

於往績記錄期間，深圳比特微被視為我們的關聯方，而其已於2025年12月不再為我們的關聯方。有關深圳比特微與本集團的投資及股權關係，請參閱「歷史、發展及公司架構」。有關與深圳比特微集團的過往關聯方交易，請參閱「財務資料 — 與深圳比特微集團的交易」及「附錄一 — 會計師報告」附註37(a)，了解我們於往績記錄期間與深圳比特微集團的交易。亦請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 於往績記錄期間，我們一大部分收益來自數目有限的客戶，且於往績記錄期間後可能繼續面臨客戶集中的風險」及「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 我們重大部分收益來自向深圳比特微集團的銷售。我們與關聯方關係的任何重大變動，將對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。

鑑於上述情況，我們董事認為(i)我們並未過度依賴深圳比特微集團，以致會對我們的業務及運營產生重大不利影響；及(ii)我們與深圳比特微集團的互利穩定關係將繼續使我們能夠獲得深圳比特微集團的未來訂單。

我們客戶的集中度

在往績記錄期間，向我們五大客戶的銷售相對集中。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向我們各年度／期間五大客戶的銷售額分別佔我們相應期間總收益的94.8%、91.6%及88.6%。我們與五大客戶的銷售協議與我們與其他客戶的銷售協議具有大致相似的條款，包括信貸期及定價。

業 務

我們知悉與客戶集中相關的風險。有關所涉相關風險，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業相關的風險—於往績記錄期間，我們一大部分收益來自數目有限的客戶，且於往績記錄期間後可能繼續面臨客戶集中的風險」一節。然而，鑑於與我們業務相關的具體情況，我們認為此類客戶集中不會對我們的運營產生負面影響。除與「—我們與深圳比特微集團的關係」一節所闡述的因素大致相似外，以下行業因素及我們的持續多元化努力亦適用：

- **集中度的行業常態**。根據弗若斯特沙利文的資料，高性能電源行業仍處於早期發展階段，規模相對較小且市場集中度較高。截至2024年12月31日，全球約有20家高性能電源製造商，前五大製造商佔收益的84.9%。在中國內地，截至同日約有10家製造商，前五大供應商佔據77.8%的市場。此外，數字資產挖礦算力服務器市場亦高度集中，於往績記錄期間的各年度／期間三大數字資產挖礦算力服務器提供商佔市場份額超過80%。鑑於選擇有限、對競爭性產品的需求以及上文詳述的時間及成本考慮，下游客戶從有限數量的高性能電源解決方案提供商處採購大量產品屬行業常態，而高性能電源解決方案提供商向有限數量的下游客戶銷售大量產品亦屬行業常態，導致對該等客戶的銷售百分比較高。
- **持續的客戶多元化**。我們正不斷擴展產品組合以服務更廣泛的行業，我們於各業務線的收益增長足證此點，從而有效減輕過度集中的風險。此外，由於上述互利關係，且鑑於我們與主要客戶維持良好穩定的關係，我們相信我們的主要客戶將繼續與我們交易，我們與主要客戶的關係終止或發生重大不利變化的可能性相對較低。
- **客戶群擴展戰略**。就地域而言，我們計劃在全球範圍內擴大客戶群，尤其專注於海外市場，此乃以我們的海外生產佈局及設立國際銷售及營銷中心為支持。為把握行業東風，我們正將AI及光儲荷定位為未來的重要增長動力。我們正與

業 務

新興應用領域(例如AIDC及微電網)的行業領先客戶建立合作夥伴關係，以建立市場認可度。我們亦將繼續為我們現有的產品組合實現多元化應用，將儲能系統等解決方案擴展至新領域(包括具身機器人及無人機)，從而進一步擴大我們的目標客戶群。

鑑於上述情況，我們董事認為我們五大客戶的相對較高集中度符合行業常規，且不會對我們的營運獨立性或可持續業務能力產生不利影響。

產品定價

我們主要參考產品規格、開發及製造成本確定產品定價。此外，我們考慮一系列因素，包括採購量、技術複雜性、客戶關係、產品生命週期及現行市場狀況。

營銷工作

我們實施由銷售及業務發展團隊領導的重點營銷策略，並由區域研發中心及技術支持單位提供支持。我們的營銷工作圍繞我們的主要產品構建。各業務線均由專門的產品團隊支持，彼等與行業合作夥伴緊密合作，以識別新興需求並相應地定製解決方案。

我們採用以解決方案為導向的銷售策略，據此我們不僅將產品定位為組件，而且定位為優化用於集成到高效、高功率密度應用中的系統。這一方法得到了我們卓越技術聲譽以及服務超算中心、電信及可再生能源領域全球領導者的往績記錄的加強，實現了強大的口碑推薦及我們客戶群的有機增長。

我們利用我們的全國佈局(包括上海及深圳的辦公室)來保持與主要市場的緊密接觸並提供及時的技術互動。該等中心在售前工程、客戶共同開發及售後支持方面發揮關鍵作用，增強了我們的響應能力並加深了客戶關係。我們亦積極參加行業展覽及貿易展以展示我們的產品並與潛在客戶接觸。此外，通過利用數字平台(包括我們的官方網站及企業社交媒體賬戶)，我們一直在全球範圍內發佈產品內容及公司動態。該等綜合努力支持持續的品牌發展並擴大我們在國內外市場的覆蓋範圍。

業 務

供應鏈

我們的供應商

我們的供應商主要是磁性組件、集成電路、功率半導體及PCB的原材料供應商，我們亦聘請物流及OEM服務供應商。我們已與該等主要供應商建立並維持穩定、長期及可持續的關係，其中大部分總部位於中國內地。因此，我們絕大部分的組件及材料均採購自中國內地，增強了我們供應鏈的彈性。我們亦按照項目管理流程的要求維持多樣化的供應商基礎，以避免過度依賴任何單一供應商。

供應商選擇及評估

我們採用多層次供應鏈管理策略，以確保關鍵組件的成本穩定性、採購可靠性及採購效率。對於功率半導體及芯片等關鍵材料，我們進行多供應商基準測試並維持多採購源安排，以增強價格競爭力並降低依賴風險。價格談判由內部成本核實系統支持，根據該系統，供應商報價必須低於我們的內部成本閾值。

對於定製組件，供應商必須提供詳細的成本明細，據此我們在兩或三家符合資格的供應商中選擇最具成本效益的選項。在戰略或高優先級項目的情況下，我們建立目標定價框架並進行實時談判，以確保與項目預算保持一致。這種紀律嚴明且數據驅動的方法使我們能夠維持穩定及有彈性的供應鏈，同時優化採購成本。

我們定期評估供應商的表現，專注於運營表現等標準，例如交付能力、所供應產品的價格及質量。未能達到我們標準的供應商會收到整改通知，或可能被暫停或從我們的認可供應商名單中除名。在屢次表現不佳的情況下，供應商可能被取消未來參與的資格。

我們積極推動供應商的負責任採購及社會合規。我們通常要求供應商承諾承擔社會責任及環境保護，並接受符合行業標準的審核。已識別的問題通過改進計劃共同解決，旨在加強供應商的可持續發展實踐並與我們的戰略目標保持一致。

業 務

與我們供應商的安排

我們與若干供應商訂立採購框架協議，據此我們發出採購訂單，指定所採購產品的價格、數量及規格。協議條款視乎我們與各供應商的談判結果而定，但該等協議通常包括以下條款：

- 期限**.....： 長期，通常為兩年，經雙方同意可續期。
- 定價**.....： 在採購訂單中指定。
- 付款及信貸期**.....： 銀行轉賬；月結，收到發票後信貸期為30至90天。
- 最低採購要求**.....： 不適用。
- 質保**.....： 質保期通常為產品驗收後五年，在此期間我們有權免費退換貨。我們有權就因有缺陷產品造成的任何損失獲得全額彌償，包括設備損壞及延誤或停工時間損失。
- 違約處罰**.....： 供應商延遲交付通過我們驗收的產品可能導致按每日延遲採購訂單金額的0.5%計算的每日罰款。
- 供應商亦同意賠償我們遭受的間接損失。
- 物流**.....： 供應商負責產品的物流及交付，包括保險及手續費。
- 終止**.....： 期限屆滿時。此外，供應商有權在發出至少三個月事先書面通知後單方面終止。

業 務

若供應商未能糾正其延遲交付，或若供應商拒絕向我們提供在相同條件下等於或優於市場定價的報價，我們有權單方面終止。

在往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們或我們的供應商概無重大違反框架協議或採購訂單的情況。

主要供應商

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向我們各年度／期間五大供應商的採購額分別為人民幣67.8百萬元、人民幣162.2百萬元及人民幣178.3百萬元，分別佔我們相應期間總採購額的37.7%、35.7%及31.4%。於相同期間，向我們最大供應商的採購額分別為人民幣25.8百萬元、人民幣64.0百萬元及人民幣57.3百萬元，分別佔我們相應期間總採購額的14.4%、14.1%及10.1%。我們給予彼等的信貸期一般為60至90天，而我們一般以票據及銀行轉賬方式支付。

下表載列往績記錄期間我們五大供應商的若干資料：

截至2023年12月31日止年度

供應商	向我們提供的 主要產品	採購金額	佔採購 百分比	業務關係 開始
		(人民幣千元)	%	
1 供應商A ⁽¹⁾	磁性組件	25,794	14.4	2021
2 供應商B ⁽²⁾	集成電路、功率半導體	14,561	8.1	2021
3 供應商C ⁽³⁾	集成電路、功率半導體	10,572	5.9	2021
4 供應商D ⁽⁴⁾	功率半導體	8,503	4.7	2021
5 供應商E ⁽⁵⁾	功率半導體	8,329	4.6	2021
總計		<u>67,759</u>	<u>37.7</u>	

業 務

截至2024年12月31日止年度

	供應商	向我們提供的 主要產品	採購金額	佔採購 百分比	業務關係 開始
			(人民幣千元)	%	
1	供應商A ⁽¹⁾	磁性組件	64,025	14.1	2021
2	供應商B ⁽²⁾	集成電路、功率半導體	31,806	7.0	2021
3	供應商C ⁽³⁾	集成電路、功率半導體	27,463	6.1	2021
4	供應商F ⁽⁶⁾	電容器	23,313	5.1	2021
5	供應商G ⁽⁷⁾	集成電路、功率半導體	15,631	3.4	2021
	總計		<u>162,238</u>	<u>35.7</u>	

截至2025年9月30日止九個月

	供應商	向我們提供的 主要產品	採購金額	佔採購 百分比	業務關係 開始
			(人民幣千元)	%	
1	供應商A ⁽¹⁾	磁性組件	57,285	10.1	2021
2	供應商E ⁽⁵⁾	功率半導體	42,312	7.4	2021
3	供應商C ⁽³⁾	集成電路、功率半導體	32,363	5.7	2021
4	供應商H ⁽⁸⁾	磁性組件	26,668	4.7	2021
5	供應商I ⁽⁹⁾	鍍金件	19,721	3.5	2022
	總計		<u>178,349</u>	<u>31.4</u>	

附註：

- (1) 一家製造公司，主營通信系統設備、電子產品及儀器的生產，總部位於杭州。
- (2) 一家批發貿易公司，主營電子元件、網絡設備及計算機軟件，總部位於上海。
- (3) 一家批發公司，主營電子元件、光伏設備及集成電路，總部位於杭州。
- (4) 一家技術服務公司，主營軟件開發、電子產品研發及銷售以及技術轉讓服務，總部位於深圳。

業 務

- (5) 一家批發公司，主營電子產品、機械設備及原材料的銷售，並提供相關技術開發服務，總部位於上海。
- (6) 一家製造集團，主營電容器、電子元件及專用電子材料的研發、生產及銷售，總部位於湖南益陽。該公司於上海證券交易所上市。
- (7) 一家批發貿易公司，主營半導體元器件的進出口及分銷以及相關軟硬件研發服務，總部位於深圳。
- (8) 一家製造公司，主營電力電子元器件、通用電子設備及光伏設備的生產及銷售，總部位於浙江海寧。
- (9) 一家製造公司，主營散熱器、精密五金件及金屬製品的生產及銷售，總部位於蘇州。

在往績記錄期間，據我們董事所深知，概無董事、彼等的聯繫人或我們的任何現有股東(據我們董事所知擁有我們股本5%以上)在往績記錄期間任何期間於我們的五大供應商中擁有根據《上市規則》須予披露的任何權益。

倉儲及物流

我們維持集中式倉儲系統以支持我們的製造運營，據此我們實施了全面的倉庫管理框架，包括操作程序、組件處理標準、安全協議及其他監管控制。我們亦使倉庫選址規劃與生產需求緊密協調，以最大限度地減少運輸時間及處理成本。我們的主要倉庫位於湖南省衡陽市，面積約5,000平方米。其存儲原材料及製成品，而外包倉儲主要用於製成品。我們定期進行存貨審計，以確保持續了解我們的存貨狀況。

截至2025年9月30日，我們的物流業務主要外包給四家簽約服務提供商，協議涵蓋定價、保險及交付時間表。我們的國內物流提供商須持有有效的執照、註冊及許可證，以及其司機的必要資格。對於國際貨運，客戶通常聘請其自己的物流服務提供商。我們使用基於路線定價、交付及時性、損壞率及售後服務的加權評分系統評估物流表現。物流與商務團隊之間的協調確保運輸規格及時間表根據客戶要求量身定製，實現貨物的及時優質交付。

業 務

生產

我們採用結合自有生產工廠與OEM製造的雙軌製造策略。

生產工廠

我們的自有生產工廠現時位於湖南省衡陽市的一塊租賃土地上。衡陽工廠於2025年2月開始生產，設計年產能為1.0百萬台涵蓋我們所有業務線的產品。我們亦自2021年至2025年初在杭州設有一間生產廠房。

截至2025年9月30日，我們的衡陽工廠配備表面貼裝技術（「SMT」）線、雙列直插封裝（「DIP」）及測試組裝線以及新產品導入（「NPI」）及測試線。我們亦維持ESS電能轉換產品組裝的生產線。DIP及SMT線代表了電子組件安裝及組裝的行業標準工藝。DIP線用於通孔元件放置，特別適合高可靠性電源產品。SMT線實現表面貼裝元件的高速自動化放置，支持緊湊、高密度電路設計。NPI線的加入允許新產品的快速原型製作及試生產，促進更快的上市時間及持續創新。我們衡陽工廠的配置反映了我們高水平的製造複雜性，實現靈活的生產排程、高效的產品迭代及跨多樣化產品類別的規模化產量。

業 務

鑑於AI算力服務器電源產品的發展尚處於早期階段，且其規模相較其他兩條業務線為小，我們目前為其設立靈活的NPI生產線。下表載列我們其他業務線於所示期間的產能及利用率：

	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⁾	產量	利用率 ⁽²⁾	產能	產量	利用率	產能	產量	利用率
	(千台)	(千台)	%	(千台)	(千台)	%	(千台)	(千台)	%
專用算力服務器電源	261.3	219.1	83.9	233.4	198.2	84.9	201.3	173.9	86.4
ESS電能轉換	16.1	11.8	73.7	328.5	280.3	85.3	462.6	437.6	94.6

附註：

- (1) 產能按連續運營(每天10小時，每月26天)計算，並就維護、工藝調整及升級的計劃停機時間進行調整。對於新工廠，給定期間的產能按從開始生產起的實際運營天數按比例計算。我們的產能會根據我們收到的訂單及銷售預測進行調整。較高功率輸出產品的製造通常需要較長的生產時間及更多的生產步驟。因此，如果我們預測在給定期間將生產更多高功率輸出產品，產能將會減少。
- (2) 利用率計算為產量除以產能，乘以100%。

我們的生產營運由我們自有的關鍵生產及測試設備支持，包括：

- **SMT貼片機**，用於將電阻、電容及集成電路等微型電子元器件精確貼裝到印刷電路板(PCB)表面；
- **可編程直流電源**，主要用於過程檢測及成品測試，以驗證電氣性能及穩定性；
及
- **老化櫃**，用於透過在指定條件下連續運行進行可靠性及耐久性測試，以確保產品質量及長期性能。

業 務

OEM製造

我們戰略性地利用選擇性OEM製造模式來補充我們的內部產能並增強運營靈活性。在往績記錄期間，我們聘請了一家位於常州的OEM服務提供商及另一家位於馬來西亞的OEM服務提供商，彼等已整合到我們的整體生產及供應體系中。位於常州及馬來西亞的OEM服務供應商分別於2021年及2025年與我們建立業務關係。彼等均為獨立第三方。該等合作關係使我們能夠動態調整產能以應對市場需求的波動，優化資本支出，並確保供應鏈彈性。通過這種集成供應鏈方法，我們優化了生產利用率，並確保我們能夠在市場活動加劇期間達到峰值產能。

我們的常州OEM服務供應商主要通過其一站式生產能力支持我們的風冷專用及AI算力服務器電源製造，該等能力符合多項質量管理標準，包括ISO9001、ISO14001、ISO45001及IATF16949。為確保保密性及產品完整性，我們負責制定產品設計、規格、生產工藝、設備選型及質量控制，而OEM利用其製造執行系統嚴格按照我們的技術要求進行製造。我們亦通過向OEM供應核心組件及材料來保持對其的控制。在我們的合作中(根據為期兩年的合約進行)，我們發出採購訂單，詳細說明項目名稱、採購數量及交付日期，然後準備材料並運送至OEM。在核實材料完整性後，OEM開始生產。製成品存儲直至我們提供運輸指示。我們通常使用期限為三個月的銀行承兌匯票向OEM付款。

我們在馬來西亞的OEM合作條款與我們常州OEM服務供應商的條款大致相似。我們在馬來西亞的OEM服務供應商主要與我們合作，以支持ESS電能轉換產品的組裝。截至最後實際可行日期，我們亦正尋求在越南建立OEM合作以擴大我們的海外製造能力，合作條款預計亦將與我們常州OEM服務供應商的條款大致相似。我們的海外合作增強了我們滿足海外客戶需求的能力，並增加了我們的敏捷性及銷售渠道的韌性。

業 務

製造工藝

我們的製造工藝旨在確保所有產品類別的高吞吐量、精度及質量。生產計劃通過月度績效評估及每日跟蹤報告受到密切監控，生產計劃完成情況被納入部門KPI以確保問責制及響應能力。

主要生產步驟包括以下各項：

- **物料預處理**。來料組件經過標準化預處理，以確保一致性並為高通量組裝做好準備。操作包括管腳成型／修整、絕緣套管安裝、防靜電處理、配套及條碼化以實現可追溯性。物料通過來料檢驗及質量關口根據規格進行核實。該等措施減少了可變性，防止了早期缺陷，並為下游SMT及組裝流程建立了受控基線。
- **自動化SMT流程**。錫膏通過精密鋼網印刷沉積，然後通過錫膏測厚儀驗證厚度及覆蓋範圍。高速貼片設備以嚴格公差安裝微型封裝。回流焊接在經過嚴格驗證的溫度曲線下進行，以確保焊點完整性。回流焊後，自動光學檢測提供對焊接質量、極性及貼裝精度的100%檢測。持續監控工藝參數，提高良率並保持穩定的產量。
- **通孔插裝及波峰焊接**。DIP及其他通孔組件按受控作業指導書進行插裝。在波峰焊接前，定量噴塗系統將免清洗助焊劑應用於目標焊盤區域。定向熔融焊料波可實現穩健的桶形填充及均勻的焊點形成。成品板須經過焊角、引線突出及潤濕質量的目視檢查。該階段可增強機械可靠性並減少後續組裝中的返工。
- **選擇性三防塗覆**。高精度選擇性塗覆設備將三防塗覆應用於印刷電路板組件的指定敏感區域，同時保護隔離區(如連接器、散熱器)。塗層厚度均勻可控，然後按規格固化。由此產生的保護層提高了機械強度、電氣絕緣性以及對潮濕、鹽霧、振動及化學品暴露的抵抗力，從而顯著增強了在惡劣環境中運行的產品的現場可靠性。

業 務

- **系統級集成及組裝**。在關鍵組件及連接器處進行結構加固(如點膠)，以提高穩定性及抗振性。內部模塊、熱管理結構、麥拉絕緣層及外殼依次組裝。完成電氣連接，控制緊固件上的扭矩，並通過過程中檢查核實組裝完整性。最終形成為生產線終端測試及包裝做好準備的完全集成的機電系統。
- **全面測試及最終檢驗**。成品須根據設計規格進行全面的功能測試，以驗證電氣性能、通信接口及軟件操作。安全合規性測試包括絕緣耐壓(高壓測試)及接地連續性。目視檢查確認外觀質量及標籤，然後進行包裝準備檢查。只有符合功能、安全及外觀標準的產品才被序列化、包裝及放行發運，確保一致的出貨質量。

我們大部分生產工藝已實現全面自動化，顯著增強了產品一致性並降低了缺陷率。截至2025年9月30日，我們的技術隊伍由平均擁有超過20年行業經驗的資深專業人士組成，我們的設備組合採購自頂級製造商。該等優勢，結合低勞動力成本及快速生產週期，構成了我們製造競爭力的基礎。

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、在製品及製成品。為支持高效生產及運營，我們的存貨管理流程包括常規週期核查及全面盤點。對於某些材料，我們進行每日或每週核查以維持最新的存貨記錄，同時最大限度地減少對持續運營的干擾。此外，我們進行半年度或年度全面盤點，以確保我們的倉庫記錄與實物庫存之間的整體一致性。

物流

我們的產品在交付前通常存儲在我們生產工廠內的自有倉庫中。對於將製成品從我們的生產工廠及倉庫運輸至客戶指定地點，我們主要依賴第三方物流服務提供商。

業 務

我們的協議通常列明包括定價、保險、交付時間表及其他服務要求在內的條款。在每次發貨前，我們與物流服務提供商確認運輸要求及定價。我們的物流服務提供商須獲得所有必要的許可證。對於海外交付，我們的客戶通常利用其自己的物流服務提供商。

我們根據多項標準監控及評估物流服務提供商的表現，包括定價、交付及時性、產品損壞率及售後服務。我們的物流職能部門與銷售團隊密切互動，根據客戶要求安排具有不同時間表及車輛規格的運輸，確保產品按時且完好地交付。

質量控制

我們相信產品質量是我們業務運營及可持續增長的基石。我們致力於交付符合最高行業標準並超越客戶期望的產品。我們全面的質量控制及質量保證體系既由我們專門的質量控制部門實施，亦由我們的其他部門整合到我們生產工藝的每個階段，確保高質量產品的一致可靠生產及交付：

- **設計及預生產階段**：在製造之前，所有產品均經過嚴格的性能驗證，包括黑盒及白盒測試、EMC評估及可靠性評估。該等測試旨在確保產品設計符合適用的監管及客戶要求。在適用的情況下，亦對成品單元進行環境合規測試，以滿足客戶特定的可持續發展標準。
- **來料檢驗**：在材料接收階段，我們根據符合行業標準的材料檢驗協議實施嚴格的符合性檢查。所有來料組件及原材料在發佈到生產之前均經過測試並驗證是否符合技術規格。此過程受我們的來料檢驗標準管轄。
- **過程質量控制**：在製造過程中，我們進行多級檢查以確保工藝完整性及產品符合性。這包括首件檢查、常規在線檢查及可靠性抽樣。每個步驟均記錄在案並根據我們的過程檢驗標準進行管理，確保任何偏差均得到及時識別及解決。

業 務

- **最終產品測試及出貨驗證：**製成品在出貨前須經過全面的可靠性測試及最終質量檢查。這包括功能驗證、壓力測試及針對客戶規格的符合性驗證。該過程受我們的最終出貨檢驗標準管轄，確保僅向客戶發佈合格產品。此外，我們根據客戶要求對成品設備進行環境合規測試。
- **售後質量反饋及根本原因分析：**客戶報告的質量問題由我們的質量總監集中管理，其監督根本原因分析以確定問題是源於生產還是產品設計。此反饋循環推動了製造及研發職能部門的持續改進。

我們已獲得全面的體系認證，包括ISO9001、ISO14001、ISO45001及QC08000，因為我們致力於系統地管理我們運營的各個方面，包括質量、環境影響及職業健康。我們亦積極尋求中國內地及海外產品質量標準認證，包括CCC/CQC/UL/TUV/CE，以及質量驗收標準，如IPC-A-600K/GB2828.1/IPC-JEDEC-J-STD-033C。我們對持續遵守該等標準及認證保持警惕。因此，我們定期對我們的質量控制體系進行內部審核及管理評審，以迅速識別及解決潛在問題，確保持續改進及完善我們的質量控制體系。

質保及售後服務

我們通常為產品提供延長至大約兩年的質保，我們認為這符合現行行業慣例。在質保期內，我們提供全面的支持，包括產品質量保證、安裝及故障排除協助以及操作培訓。對於因產品質量問題導致的機器故障，我們保證在收到故障信息後2小時內響應，24小時內進行初步原因分析，並在5個工作日內提供詳細報告。於2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們分別錄得質保開支人民幣0.1百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣1.1百萬元。

在售後支持方面，來自客戶的質量相關反饋被匯總並報告給質量管理負責人。然後系統地分析反饋以確定問題是源於生產過程還是產品設計及開發。這種結構化方法

業 務

使我們能夠有效地識別質量問題的根本原因並實施糾正措施，從而提高產品可靠性及客戶滿意度。

我們接受因缺陷而退回我們的產品。我們相信我們的退貨政策符合管轄產品質量及消費者權益的相關中國法律法規。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未收到任何單獨或合計對我們的業務及財務狀況產生重大不利影響的退貨請求。此外，在往績記錄期間，我們未經歷任何對我們的聲譽、業務運營或財務狀況產生不利影響的重大產品召回、責任索賠或客戶投訴。

知識產權

截至最後實際可行日期，我們的研發工作已產生57項專利，包括八項發明專利、31項實用新型專利、14項軟件著作權、四項註冊商標及一個域名。請參閱「附錄四 — 法定及一般資料 — 有關業務的進一步資料 — 知識產權」。該等知識產權涵蓋我們的生產工藝以及我們產品的設計。為鼓勵持續創新，我們對知識產權創造者實施了嚴格的獎勵機制。

我們依靠知識產權保護法律及合約安排(包括保密條款)的組合來建立及保護我們的專有技術、訣竅及其他知識產權。我們的知識產權工作組主要負責保護我們的知識產權。我們通過建立系統的管理框架主動管理及擴展我們的知識產權組合，並使用保密及競業禁止協議保護我們的知識產權及商業秘密。

在往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未經歷任何對我們知識產權的重大侵權。本集團或我們的任何知識產權在往績記錄期間概無成為，及據董事所深知，預計亦不會成為任何有關侵犯任何知識產權的糾紛或訴訟的標的。

業 務

環境、社會及管治事宜

我們致力於透過與客戶、供應商及當地社區的互動，創造可持續的正面影響。管理層重視環境、社會及管治事宜及常規，並持續制定程序及推動改進，以支持我們的企業使命及創造長期持份者價值。我們維持經認證的環境及職業健康安全管理體系，該等體系規管我們的現場環境及職業健康常規。

管治

我們確認我們的環境及社會責任，並致力於在[編纂]後遵守所有環境、社會及管治報告規定。我們認為環境、社會及管治事宜需要董事會層面的監督。我們的董事會對監察及管理重大環境、社會及管治事宜負有最終責任，並由職能部門協助，該等部門負責(i)確定本集團的ESG發展方向及目標；(ii)審閱及批准本集團的ESG管理體系；及(iii)審閱本集團的ESG報告及重大事宜。

在適用國家法規的指引下，我們將於[編纂]後建立一套全面、架構完善、界定清晰且運作高效的ESG管理機制。此包括承諾確定本集團的ESG發展方向及目標、審閱本集團的ESG報告及重大ESG事宜、協調相關的內部及外部工作、研究與本集團ESG問題相關的法律、法規、政策及重大議題、識別及管理對本集團業務有重大影響的ESG相關風險及機遇、指導ESG工作的日常實施及ESG報告的編製、了解持份者的需求、意見及建議、分析重大議題，以及執行為ESG報告而進行的資料收集、編製及披露。當前的ESG優先事項包括生態改善、污染防治、資源節約及生態保護。

我們的ESG政策界定了ESG管理的角色及權限。本公司環境、社會及管治委員會由三名董事組成。在本公司行政總裁、董事會主席兼總經理尹先生的領導下，其實施該政策、設定目標及推動執行。ESG委員會由董事會委任，負責監督我們的ESG計劃並向董事會負責。ESG委員會承擔以下主要職責：

- **ESG策略制定及監督：**其制定及審閱本集團的ESG職責、願景、目標、策略、框架、原則及政策，並加強重要性評估及報告流程，以確保獲董事會批准的ESG政策得以持續執行及實施；

業 務

- **持份者參與管理：**監督本集團與其持份者之間的溝通渠道及方法，並確保已制定相關政策，以有效促進與持份者的關係及保護本集團的聲譽；
- **政策審閱及風險管理：**其審閱主要的ESG趨勢以及相關的風險及機遇，並評估本集團的ESG相關架構及業務模式是否足夠及有效。在必要時，其採納及更新本集團的ESG政策，以確保該等政策與時俱進，並符合適用的法律、法規、監管規定及國際標準。此外，其監督本集團的ESG表現，確定其是否符合投資者及監管機構的期望及規定；
- **將ESG融入業務：**其推動將ESG原則融入本集團的業務決策過程；
- **ESG舉措及社區投資監督：**其監督本集團在ESG舉措上的開支，包括慈善及社區投資捐助的整體預算及執行；
- **營運影響評估：**其監督對本集團營運的環境及社會影響的評估，並向董事會提供建議；
- **定期ESG表現審閱：**其定期審閱本集團的ESG績效，並向董事會報告；
- **ESG報告審閱及批准：**其審閱本集團的年度ESG報告，向董事會建議批准該報告，並提呈具體行動或決定以供董事會考慮以維持ESG報告的完整性；
- **遵守報告準則：**其確保本集團的年度ESG報告乃根據香港上市規則項下的ESG報告規定編製；
- **董事會界定的專責職務：**其審查董事會界定的其他事宜。

我們將為關鍵績效指標建立具體的環境、社會及管治目標及定期審查流程。

業 務

環境事宜

作為一家負責任的企業，我們致力於環境管理及可持續發展，此乃我們企業社會責任的一部分。我們全面的環境管理政策旨在減輕營運風險及減少我們的環境足跡，同時尋求相關策略機遇。我們嚴格遵守所有適用的國家法律法規，包括《環境保護法》、《環境影響評估法》及《建設項目環境保護管理條例》，以及相關的環境管理標準。在綠色低碳發展承諾的指引下，我們已實施一套清晰的三級管理架構，涵蓋高級領導層、營運實體負責人以及現場安全與環保部門。該架構界定了污染物控制的具體責任。為進一步加強我們的環境管治，我們將環境、社會及管治管理表現納入相關人員的年度評估中，以加強問責制並確保我們在環境責任方面不斷改進。

與環境及氣候相關的風險

我們認識到環境因素（包括不斷變化的法規及標準）可能帶來的潛在財務及聲譽風險。例如，中國當局於2020年確立的碳中和目標，旨在2030年前實現二氧化碳排放達峰，並在2060年前實現完全中和，這可能會增加我們的營運成本。這可能是由於綠色能源採購費用增加，或對更清潔的設備及技術進行必要投資所致。除了向客戶交付高性能產品外，我們致力於在產品的整個生命週期內將其對環境的影響降至最低，並重點關注氣候變化。我們努力減少產品的碳足跡，推進真正的綠色製造。該原則指導我們在從設計、生產到最終使用的整個產品生命週期中努力降低排放及提高效率。可持續性標準已嵌入我們評估產品設計及選擇原材料供應商的方式中，以確保我們的營運反映我們的承諾。

我們認識到氣候相關問題對我們營運構成的重大風險。該等風險分為兩個主要類別：實體風險及轉型風險。實體風險源於氣候變化的直接影響，例如日益嚴重及頻繁的極端天氣事件，如暴風、颱風及洪水。此等事件可能導致更高的營運及維護成本、增加的保險費以及對僱員健康及安全的潛在威脅。轉型風險產生於為應對氣候變化而發生的社會及監管轉變。此等轉變包括不斷變化的消費者偏好及更嚴格的環境、社會及管治披露規定。該等變動可能導致額外的營運開支，包括與加強監測污染物排放及資源消耗相關的成本。

業 務

為應對此等潛在風險，我們已實施以下措施：

- **安裝太陽能電池板。**我們已於生產基地安裝太陽能電池板，以抵銷電網能源消耗並降低能源使用成本。
- **設備隔熱。**我們為每台波峰焊接機加裝「波峰焊接設備隔熱膜」，從而減少設備的熱量散失、降低車間空調成本，並優化僱員的工作環境。

實施該等措施帶來以下優勢：

- **節省成本：**波峰焊接設備散熱減少，降低了車間空調的使用，節省日常電費。
- **環境優化：**加強散熱措施可有效減少焊錫煙霧及氣味，改善僱員的工作環境並降低職業病風險。

除上文所述措施外，截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何其他可能對我們的業務、策略或財務表現造成不利影響的重大環境或氣候相關風險或損害。

與環境及氣候相關的機遇

由於我們生產高效電源產品及電能轉換產品，我們將全球對環境及氣候問題日益增長的關注視為一個增長機遇。基於我們對寬禁帶半導體（氮化鎵／碳化硅）及先進電路拓撲的應用，我們的產品組合實現了行業領先的效率，減少了能源損耗及冷卻負荷，同時支持客戶的脫碳目標。我們正在擴展適用於支持高壓直流的算力中心、微電網及智能儲能的解決方案，該等解決方案可實現雙向電力流動、動態能源調度以及與可再生能源發電的彈性整合。隨著我們終端市場的可持續性標準日趨嚴格，該等能力使我們能夠把握來自綠色算力、分佈式儲能及光伏-儲能-充電一體化應用的需求。

環境影響的指標及目標

為有效評估及管理我們的環境影響，我們密切監察各生產設施的關鍵指標。在往績記錄期間，廢棄物產生量呈上升趨勢，這是由於2024年我們上海研發中心的成立及

業 務

2025年衡陽工廠的投產。我們於2025年開始委聘第三方專家，以評估及量化所產生的無害廢棄物數量。因此，無法提供2023年及2024年產生的無害廢棄物數量。由於我們的生產活動不涉及用水，故生產過程中並無產生廢水。

下表載列我們於往績記錄期間產生的廢物明細：

指標	單位	截至9月30日		
		截至12月31日止年度		止九個月
		2023年	2024年	2025年
產生的危險廢物總量	噸(t)*	0.1	0.1	0.1
產生的無害廢物總量	噸(t)	不適用	不適用	163.0
無害廢物密度	噸(t) / 收益 百萬(人民幣)	不適用	不適用	0.2
廢氣排放	噸(t)	0.2	0.2	0.2

附註：本節所用噸數均為公噸。

在往績記錄期間，資源消耗量呈上升趨勢，這是由於2024年上海研發中心投入營運及2025年衡陽工廠的投產。下表載列我們於往績記錄期間的資源消耗數據：

指標	單位	截至9月30日		
		截至12月31日止年度		止九個月
		2023年	2024年	2025年
總耗電量	百萬千瓦時	1.7	3.6	5.8
總生活耗水量	千噸(t)	2.0	5.0	9.5
包裝材料耗用量	噸(t)	101.7	209.1	371.4

業 務

在往績記錄期間，溫室氣體排放量呈上升趨勢，這是由於2024年上海研發中心的成立及2025年衡陽工廠的投產。我們已識別的指標包括溫室氣體排放範圍一及溫室氣體排放範圍二。

下表載列我們於往績記錄期間的溫室氣體排放：

指標	單位	截至9月30日		
		截至12月31日止年度		止九個月
		2023年	2024年	2025年
溫室氣體排放總量 (範圍一及二)	噸二氧化碳當量	1,053	2,226	3,614
直接溫室氣體排放 (範圍一)	噸二氧化碳當量	2	1	55
間接溫室氣體排放 (範圍二)	噸二氧化碳當量	1,051	2,225	3,559
溫室氣體排放密度	噸二氧化碳當量/ 收益百萬(人民幣)	4.0	4.0	4.8

於往績記錄期間，我們並無因不遵守環保法規而產生任何處罰。我們致力於負責地管理資源及環境。截至最後實際可行日期，我們的各個生產設施均持有由地方主管部門根據適用法律簽發的有效排污許可證。我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間，我們並無就污染排放受到處罰、罰款或行政制裁。

此等指標及計量符合我們行業的常規，而我們如上表所示的指標處於平均水平。然而，我們力求進一步減少該等排放及排污。於2030年前，我們計劃：

- 將每單位的溫室氣體排放量減少8%；
- 將我們的可再生能源耗電量從2023年的223,300兆瓦時增加8%；及
- 將每單位的耗水量減少8%。

業 務

為與我們對環境管理的承諾保持一致，我們已根據生產設施及行政管理的情況，在日常營運中逐步實施綠色低碳辦公實踐。該等舉措包括加強辦公室能源消耗管理、提倡合理使用辦公用紙、規範公務車輛及商務差旅管理，以及透過內部宣導提高員工節能環保意識。此舉乃屬我們推進綠色辦公實踐的關鍵措施之一，旨在減少資源消耗，並加強我們對生態及環境保護的貢獻。

管理環境風險的措施

我們的環境風險管理策略乃屬前瞻性，將可持續及低碳原則融入設施規劃及建設的各個階段。這種系統性的整合有助於持續提升我們的環境管理能力，並確保符合領先標準。透過主動監控核實及系統性風險預防，我們在營運中實施一系列措施以減輕環境風險。我們不僅確保營運活動符合監管要求，亦致力於透過定期審查持續改進：

- **主動核實合規成效：**我們每年至少進行一次全面的第三方環境監測，以主動核實並確保所有排放持續達標。
- **系統性風險審查及預防：**我們制定並每年審查環境因素清單，以系統性地識別、評估及優先處理潛在環境風險，從而實現對日常預防性維護及控制措施的動態調整與加強。

此外，我們已透過以下兩種途徑，在日常營運中實施一系列措施，以減輕環境風險及達成我們的目標。

- **內部途徑。**我們根據環境管理要求，識別、評估、分類及控制現場環境因素。透過建立體系、優化流程及進行培訓，我們監督及管理已識別的環境因素。

業 務

- **外部途徑**。我們進行環境影響評估，並全面評估環評、應急預案及驗收評估的實施情況。每年，我們聘請第三方機構對廢水、廢氣及固體廢物進行現場檢測，以確保我們控制措施的持續有效性。

具體而言，我們已實施以下措施：

- **太陽能利用**：我們利用太陽能進行循環供電。
- **資源減量**：透過設備升級減少水、電及能源消耗，實施詳情如上文所述。
- **廢水排放**：由內部規程進行管理。廢水(如鋼網清洗後使用的清洗劑及酒精)會被收集、標識並存放於危險廢物儲存處，再由第三方定期處置。每年的第三方廢水、廢氣及固體廢物檢測確保了有效的控制。
- **廢氣過濾系統**：廢氣排放於生產現場經過布袋過濾器進行初級過濾，最終排放點再經活性炭吸附進行二級處理。
- **固體廢物處置**：我們的指定供應商定期處理危險廢物。我們設有指定的危險廢物儲存區，並進行分區標識，同時執行《固體廢物管理制度》，為每次處置保留轉移聯單。
- **危險化學品**：我們對所有使用的化學品進行當地的環境及安全評估。該等化學品存放於專用防爆倉庫內的防爆櫃中，並清晰標示MSDS及安全預防措施。我們的《危險化學品管理制度》為員工提供培訓。
- **供應商管理**：為履行社會責任及環境管理，我們使用《供應商審核模板》進行初步供應商評估，其中包括涵蓋企業社會責任、有害物質管控及環境管理模塊的現場審核。此外，供應商於引入時須簽署企業社會責任承諾書及環境披露聲明。

業 務

為確保該等措施有效實施，我們為僱員舉辦關於環境因素識別表及危險源識別表的年度環境及安全培訓課程以提高其意識。新僱員於入職時會接受由安全督導員進行的常規三級安全教育培訓。這使我們的員工具備管理潛在事件所需的知識及工具。

我們的生產活動遵守中國所有相關的環境法律法規。地方環境保護主管部門會進行定期檢查。據我們的中國法律顧問告知，於整個往績記錄期間，我們並無因不遵守環保法規而產生任何重大處罰，亦無經歷任何對我們的業務、財務狀況或經營業績造成不利影響的重大環境事故或重大投訴。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們遵守環境及安全法規的總成本分別約為人民幣0.1百萬元、人民幣0.1百萬元及人民幣0.3百萬元。我們預計該等成本將與我們的業務增長成比例地增加。

社會事宜

我們致力於維持一個公平及具支持性的工作環境。為將企業社會責任要求全面融入我們的供應鏈管理，我們已建立一套涵蓋供應商引進、合約責任及內部保障的綜合控制體系：

- **引進評估**：在新供應商導入階段，我們透過《供應商審核表》對其企業社會責任管理體系及實施情況進行專項調查及評估。
- **合約責任**：所有合格供應商均須簽署《企業社會責任協議》，其中合約性地訂明其在勞工權益、商業道德、環境保護及其他方面的承諾及責任。
- **內部保障**：透過制定及實施《企業社會責任應急預案與預防措施》及《企業社會責任操守準則》等內部制度，我們明確管理職責，規範內部實踐，並為應對潛在風險提供指引。這確保了企業社會責任管理的有效執行及持續改進。

業 務

我們維持涵蓋薪酬、終止及反歧視的透明、合法政策。所有僱員於加入時均會接受關於其於本集團內的權利及責任的入職培訓。擇優錄取，確保薪酬公平、透明。我們鼓勵僱員舉報歧視行為，並承諾及時調查及保密處理。我們的社區參與包括僱員定期參與社區服務活動，例如獻血及向學校作出捐贈。

儘管我們的產品無毒且不易燃，但我們優先考慮職業健康與安全，遵守中國的法律法規。我們的ISO45001認證確認我們符合國際健康與安全標準。我們已實施全面的內部監控，包括定期安全檢查及已建立的安全生產體系。有關進一步詳情，請參閱「風險管理及內部監控」。於往績記錄期間，所有高風險僱員均接受了規定的體檢，工傷死亡人數為零。截至2025年9月30日，我們擁有六名全職安全人員。我們的經第三方認證的健康與安全管理體系包括完整的事務預防、記錄及處理政策，符合ISO45001標準。我們進行定期的內部及外部安全審查，將事故率維持在行業平均水平以下。所有新僱員均完成崗前及環境安全培訓與評估。定期安排的培訓可提升自我保護技能，考核合格率達到近100%。我們在設施內派發安全手冊並張貼指引公告。得益於該等措施，我們於往績記錄期間並無經歷任何重大事故。

數據安全及私隱

近年來，數據安全及私隱已成為全球企業的關鍵管治優先事項。特別是，中國立法及政府當局定期出台新的網絡安全、數據安全及私隱法律法規。因此，我們關於收集、處理及傳輸各類數據的做法可能會受到越來越多的行政審查。請參閱「風險因素 — 與我們業務運營有關的風險 — 我們管理或由第三方管理的IT、控制及通信系統的中斷或故障可能對我們造成重大不利影響」。

由於我們的業務需求，我們收集及存儲在業務運營期間或與之相關產生的業務數據、管理數據及交易數據，包括與我們的業務以及與客戶、供應商及其他相關方的交易有關的數據。我們通常不收集或處理客戶的個人信息，因為我們的客戶是公司而非個人。

業 務

鑑於我們的運營，我們優先考慮數據安全及私隱保護，嚴格遵守《網絡安全法》、《個人信息保護法》及《數據安全法》標準，並接受第三方機構的年度監督及審計。我們的法律及信息技術部門負責制定及實施與網絡安全及數據安全相關的政策及程序。

歸功於我們的持續努力，我們已建立了一個由組織架構及內部政策組成的全面數據合規體系。具體而言，我們已建立覆蓋多個業務運營領域的數據安全運營平台，維持穩健的機制以迅速報告及解決任何已識別的信息安全風險。我們的平台及程序確保我們擁有一套全面的協議，涵蓋防止數據洩露、發生數據事件時的立即行動及響應以及事件後評估及分析。為表彰我們的數據安全保護工作，我們的數據安全政策已通過ISO27001認證，且我們已獲得TISAX框架下的三級網絡安全分類。具體措施包括：

- 進行數據洩露事件的年度試運行以測試我們的數據保護機制，並向員工提供各種數據安全培訓，以確保員工充分了解我們的數據安全政策及其在數據保護方面的職責。
- 通過在所有設備上安裝殺毒及防火牆系統、採用保密文件申請及審批程序、記錄文件操作及系統訪問的日誌及審計軌跡，以及使用具有地理分離備份及實時災難恢復能力的異地超算中心來保護數據。
- 將客戶數據分為四個敏感級別，並制定相應的訪問、存儲、傳輸及銷毀協議。訪問機密客戶信息需要內部批准及登記。員工定期接受培訓以識別及減輕潛在的數據洩露風險。

信息技術

我們的信息技術系統對我們的業務運營至關重要。我們已開發或採用各種信息技術系統，包括企業資源規劃系統及產品生命週期管理系統，以簡化我們的運營。我們的信息技術部門負責開發及維護信息技術系統以支持我們的業務運營及增長。

業 務

我們的主要信息技術系統載列如下：

- 我們的客戶關係管理系統管理客戶信息及銷售流程。其有助於跟蹤潛在客戶及銷售機會，以提高效率、減少人為錯誤並提高客戶滿意度。
- 我們的企業資源規劃系統提供統一平台，實現跨部門協作並提高整體運營效率。其提供實時業務數據以幫助管理層決策。
- 我們的供應商關係管理系統通過預測需求、管理存貨、降低成本及增強供應鏈靈活性來優化供應鏈流程。其有助於確保原材料及產品的及時供應。
- 我們的質量管理系統監控及控制產品質量，以確保符合我們及行業的標準。通過進行質量檢查及分析，其儘早發現及解決質量問題並最大限度地減少產品缺陷。

競爭

全球高性能算力服務器電源行業相對集中。截至2024年12月31日，全球約有20家高性能算力服務器電源製造商，其中前五大製造商約佔84.9%，而我們名列第四，市場份額約為8.9%。

中國內地高性能算力服務器電源行業相對集中。截至2024年12月31日，中國內地約有10家高性能算力服務器電源製造商，其中前五大製造商約佔77.8%，而我們排名第一，市場份額約為18.9%。

與此同時，全球ESS電能轉換系統行業相對分散。按2024年源自ESS電能轉換系統的收益計，我們約佔全球ESS電能轉換系統市場規模的0.4%。

有關我們競爭格局的詳情，請參閱「行業概覽」。

業 務

季節性

我們的儲能系統電源產品銷售通常在第三季度達到峰值，這是由假期及年終購物活動前的客戶庫存積累所驅動。我們的其他產品及服務不受重大季節性影響。

有關與我們銷售季節性相關的風險，請參閱「風險因素—我們的銷售可能受季節性影響」。

物業

截至最後實際可行日期，我們通過在中國18個地點的租賃物業運營業務。我們主要使用租賃物業作為生產工廠及辦公場所。

截至2025年9月30日，我們並無賬面值佔總資產15%或以上的單一物業，在此基礎上，我們無須根據《上市規則》第5.01A條在本文件中包含任何估值報告。根據《公司(豁免公司及招股章程遵守條文)公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條關於《公司(清盤及雜項條文)條例》附表三第34(2)段的要求，該段要求就我們在土地或建築物中的所有權益提供估值報告。

截至最後實際可行日期，我們在中國租賃了18個地點的物業，總樓面面積約為31,361.45平方米，主要用作生產工廠、倉庫及辦公場所。

根據適用的中國法律法規，物業租賃合同必須向中國住房和城鄉建設部當地分局登記。截至最後實際可行日期，我們尚未就18處租賃物業取得適當的租賃登記。根據我們中國法律顧問的意見，物業租賃未登記不會影響租賃合同的有效性及租賃物業的合法使用，但相關當地房屋主管部門可能要求我們在規定期限內完成登記，且我們可能因每處物業未登記而被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。由於該等不合規行為，我們可能面臨的最高處罰為人民幣180,000元，且經我們的中國法律顧問告知，該處罰預計不會對我們及我們中國附屬公司的業務營運產生重大不利影響。

業 務

僱員

截至2025年9月30日，我們擁有837名全職僱員，全部位於中國。下表載列截至2025年9月30日我們按職能劃分的全職僱員明細。

職能	截至2025年9月30日	
	人數	%
生產及質量管理.....	529	63.2
研究及開發.....	247	29.5
行政.....	42	5.1
銷售及營銷.....	19	2.3
合計.....	837	100%

我們為僱員提供若干福利，包括社會保險覆蓋、住房公積金繳存、健康檢查、膳食津貼，以及婚禮、分娩及直系親屬喪葬津貼。我們與僱員訂立個人僱傭協議，涵蓋工資、僱員福利、保密及終止理由等事項。我們僱員的薪酬由職位、技術技能、績效及市場基準決定。我們亦進行年度審查，以根據市場趨勢及公司業績調整薪酬水平。

除直接僱傭外，在往績記錄期間，我們與獨立第三方職業中介機構訂立勞務派遣協議，據此職業中介機構派遣合適的人員按雙方同意的條款(包括派遣人數、派遣期限及派遣人員的工資及福利)滿足我們的工作要求。社會保險及住房公積金的相關費用由該等職業中介承擔。就業代理機構派遣給我們的人員僅從事臨時性、輔助性或可替代性的職位。我們相信勞務派遣安排使我們能夠維持充足及靈活的勞動力水平以滿足我們的運營要求。

保險

我們維持保單以管理責任。例如，我們已投購涵蓋我們車輛的保險單。我們不時審閱我們的保單，以評估其保障範圍的充足性及廣度。我們認為，我們現有的保險保障

業 務

對我們的業務營運而言屬足夠，且符合我們經營所在行業的行業標準。然而，我們或會面臨超出我們保險保障範圍的索償及法律責任。有關進一步詳情，請參閱「風險因素—我們未必擁有足夠的保險來彌補各種營運風險及危害所引致的損失及責任」一節。

牌照、許可證及批准

我們須取得或維持各種牌照、許可證及批准以運營我們的業務。根據我們中國法律顧問的意見，截至最後實際可行日期，我們已取得在中國運營業務所需的所有重大牌照、許可證及批准，且該等牌照、許可證及批准保持有效及全面生效。該等重大牌照、許可證及批准包括海關報關單位註冊、中國強制性產品認證（「CCC」）證書，以及由主管部門簽發並由本集團相關實體持有的固定污染源排污登記。我們持續監控對該等要求的遵守情況，以確保我們擁有運營業務所需的所有此類批准、牌照及許可證。

我們在往績記錄期間在續期重大牌照、許可證或批准方面未經歷任何重大困難，且預計在其到期時續期不會有任何重大困難。

法律程序及合規

我們可能不時成為在我們日常業務過程中產生的各種法律、仲裁或行政程序的當事人。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，並無針對我們或我們任何董事的未決或威脅的重大訴訟、仲裁或行政程序，其可能對我們的財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

在往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未涉及重大違反法律或法規的行為，或任何預計會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的重大不合規事件。

風險管理及內部控制

我們未來的經營業績可能受與我們業務有關的風險影響。部分該等風險是我們特有的，而其他風險則與經濟狀況有關且是我們經營所在行業普遍存在的。有關該等風險的討論，請參閱「風險因素」。

業 務

我們的董事會及高級管理層負責建立及維持充足的風險管理及內部控制系統。風險管理是旨在識別可能影響我們的潛在事件並將風險保持在我們風險偏好範圍內的過程。內部控制是旨在就實現與運營的有效性、效率、財務報告的可靠性以及對適用法律法規的遵守有關的目標提供合理保證的過程。

我們的審核委員會負責審查與風險管理有關的法規及主要目標，根據需要向董事會提交全面的風險管理報告，審查重大風險的風險管理策略及解決方案，並根據董事會的授權處理與全面風險管理有關的其他事項。我們的內部審計部門負責監督我們風險管理政策及系統的實施。其他部門及業務單位在風險管理工作中由內部審計部門協調及監督。

我們已聘請內部控制顧問審查我們的整體內部控制程序，包括財務報告、運營、合規及風險管理。內部控制顧問對已識別的缺陷提出了整改措施建議。經我們整改後，內部控制顧問於2025年12月執行後續程序，且在後續審查中未發現進一步的重大內部控制缺陷。