
業 務

概覽

我們是誰

作為全球領先的智能對講解決方案提供商，我們作為智能生活的中心門戶，提供AI驅動、涵蓋多重場景的智能對講、門禁機、智能家居設備及雲端服務。我們瞄準全球中高端市場，目前專注於四大場景：住宅、養老照護、商業辦公及社區統一管理。我們的Akuvox品牌在北美及歐洲廣受信賴。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年出貨量計，我們是北美及歐洲最大的智能對講解決方案提供商。截至2025年9月30日，我們智慧社區解決方案的全球累計銷量達到約兩百萬台。截至同日，我們的雲端服務累計覆蓋超過530,000個家庭，按家庭覆蓋率計，排名全球第二，累計覆蓋超過5,400家擁有超過163,000名員工的企業。

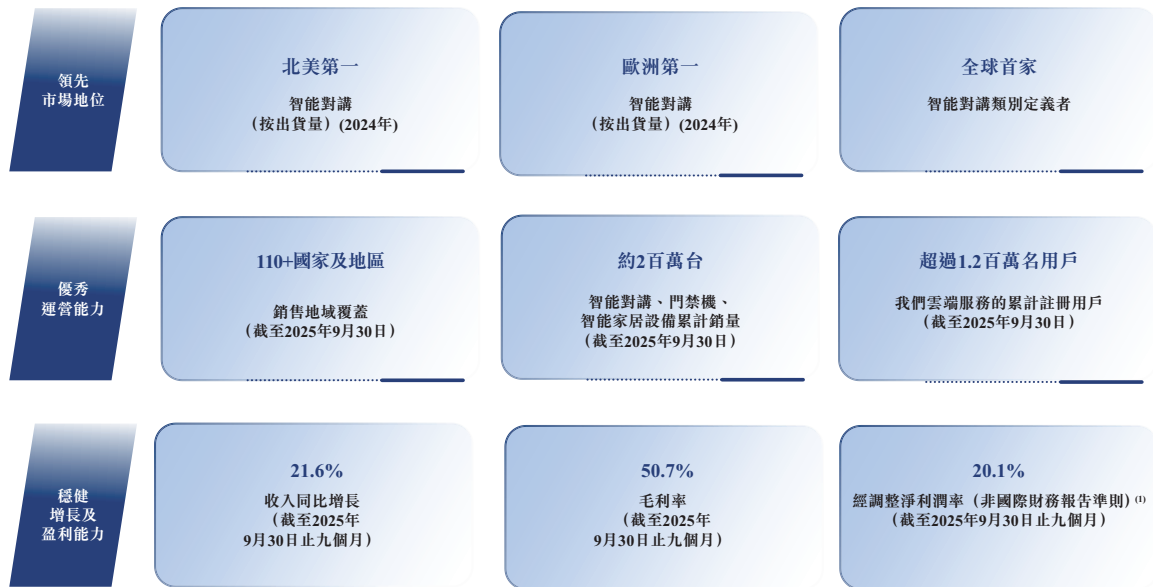
自2016年成立以來，我們一直致力於利用最新技術來提供安全、通信和便利。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是全球首家定義智能對講新產品類別的公司。我們的智能對講解決方案採用開放式通信協議以及雲與AI能力進行創造性構建，可以以定製方式部署，以滿足不同物業類型的全球用戶的不同預算和技術要求。我們正在將傳統對講轉變為智慧社區的切入點，挖掘快速擴張的智慧社區解決方案市場。我們正在經歷從管理設備到培育生活生態系統的範式轉變，以增強生活體驗並促進可持續社區發展。

與美國、歐洲及日本的主流品牌繼續採用封閉式架構不同，我們的開放式架構支持與智能家居設備無縫集成，使用戶能夠通過單一介面控制不同品牌的設備。我們採用開放協作的集成策略，形成了靈活的雙向集成模式：一方面將第三方產品集成到我們的系統中，另一方面使我們的解決方案能夠連接到第三方系統，以實現最大程度的靈活性。

我們擅長工業設計。我們的產品獲得了多個國際公認的設計獎項，包括德國的iF設計獎及紅點獎，日本的優良設計獎及美國的IDEA獎。我們的產品外觀和材料工藝深受用戶好評，與不同地區中高端市場的建築風格非常契合。

業 務

下圖總結了我們的主要運營和財務亮點。



附註：

- (1) 截至2025年9月30日止九個月的淨利潤率為16.1%。經調整淨利潤率為非國際財務報告準則計量。詳情請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量」。

我們的基於場景的價值主張

我們的智慧社區解決方案設計具有靈活性，以滿足各類應用場景的多元化需求。

住宅

常見痛點

隨著科技進步，傳統對講面臨現代生活方式的挑戰。通常訪客識別功能存在限制或不可靠性，可能導致安全漏洞或低效率的包裹投遞。此外，實體鑰匙、門禁卡或感應鑰匙扣可能遺失，致使每年更換鑰匙無法避免。再者，傳統對講不支持遠程門禁控制，無法為住戶提供訪客或服務人員進出的便利性。此外，傳統對講亦不支持與其他智能家居設備的互聯。

業 務

我們的價值主張

我們涵蓋從基礎安防到全面智能生活體驗的全方位需求。

我們可為住宅用戶提供基礎且可靠的安防與通訊。我們的住宅解決方案通常於建築或物業入口處配備戶外智能對講，並搭配實體室內智能對講，或僅透過我們的SmartPlus移動應用程序即可運作。SmartPlus移動應用程序能將家庭成員的智能手機轉化為個人接聽單位，讓用戶隨時隨地看見、聽見訪客並與其對話，同時支持遠程授權通行，無需安裝實體室內設備。

我們亦能適應集成智能生活方式。我們的智能對講可與各類智能家居設備結合，帶來的更大的便利。其允許透過網頁瀏覽器進行遠程維護、診斷及配置，這不僅顯著降低操作負擔，同時確保了系統穩定性。

養老照護

常見痛點

儘管在地安養頗具吸引力，擔憂依然存在。根據弗若斯特沙利文的資料，每年有超過30%的65歲及以上老年人會發生跌倒，若無法及時獲得協助，往往面臨嚴重的健康後果，而社會隔離已被證實會對身心健康造成危害。傳統的養老照護可能具有侵入性、成本高昂，或在危機時刻缺乏所需的即時性。居家養老照護的常見挑戰包括為確保安全而管理訪客訪問、偵測醫療緊急情況、確保對警報的即時回應、協助日常關懷照看，以及幫助老年人足不出戶便能管理預約與基本服務。

我們的價值主張

我們的解決方案專注於主動監測、便捷通訊與快速應急響應，使高齡住戶能自信且有尊嚴地獨立生活。系統包含安裝於住宅內的室內智能對講，並連接無線遠程護理吊墜、緊急拉繩、多重警報傳感器以及室外智能對講，同時與第三方長者照護機構的指定呼叫中心無縫整合。

業 務

跌倒檢測。跌倒在老年住民中很常見，可能會導致嚴重後果。我們的解決方案能夠及時檢測跌倒，觸發警報，並促進迅速救援。

可靠通訊。高齡住戶可透過室內智能對講以SIP技術實現高品質、低延遲的音視頻通話，聯繫老年人照料設施或透過SmartPlus移動應用程序聯繫家人。

多元緊急警報機制。拉繩、觸控屏按鈕及無線吊墜確保協助觸手可及。此外，基於毫米波雷達的跌倒偵測，以及煙霧、瓦斯與漏水偵測，皆能觸發自動緊急警報。此外，當緊急人員抵達現場時，系統將自動授予臨時進入權限，以便及時處理潛在安全風險。

便捷與舒適功能。我們的解決方案提供便利及舒適的功能，如賬單支付、無線更新及智能家居控制。此外，行動不便的老年居民無需移動，即可通過室外智能對講與訪客遠程溝通並讓訪客進入。此外，養老照護機構可以安排自動的每日登記電話，以減輕日常現場訪客的人員負擔。

商業辦公

常見痛點

當今的商業辦公室管理面臨多方面挑戰。實體鑰匙、鑰匙卡與感應鑰匙扣在行政管理上造成負擔。傳統門禁機往往難以區分正式工作人員及訪客，且經常缺乏遠程管理功能。技術強化功能(如門禁、考勤管理及影像監控)通常以獨立系統運作，導致安防與營運數據無法整合呈現。

我們的價值主張

針對商業辦公室，我們的解決方案通常包含：(i)室外智能對講，負責辦公大樓及停車場等外部入口管控；(ii)門禁機，負責辦公室接待區或電梯通道、零售倉庫及自助健身房等室內安防區域；(iii)供管理人員使用的VoIP電話；及(iv)SmartPlus移動應用程序。我們的解決方案支持多元認證方式，包括人臉辨識、指紋生物識別、加密RFID卡、

業 務

NFC、藍牙、動態二維碼及PIN碼，並能在單一整合系統中深度對接既有電話、視頻監控與考勤管理。部署完成後，僱員可享受多樣化的無鑰匙進入方案；訪客能獲得具時效性的安全二維碼進行臨時出入；車輛進出則透過UHF卡或車牌辨識系統整合管理；且管理人員可隨時隨地控制權限、審核附時間戳與快照的稽核日誌，並執行考勤管理。

該價值主張體現於三大層面。其透過端到端加密、門卡讀卡機及自動化緊急響應機制，強化實體與網絡安全。藉由整合分散系統、減輕行政負擔及簡化考勤追蹤，以提升營運效率。其擴展性無需現場伺服器，透過SIP技術最大化減少佈線需求，可依業務成長需求擴展至任意數量的門禁點與據點。

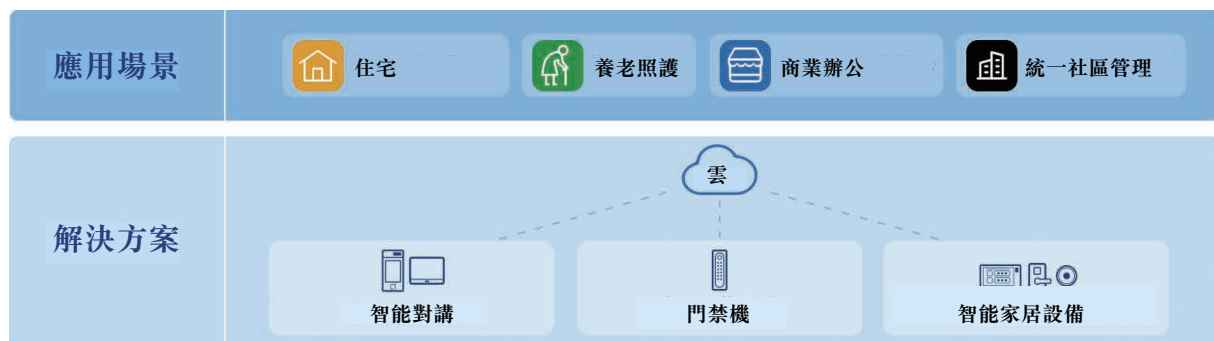
統一社區管理

常見痛點

大規模社區管理本身存在諸多挑戰。物業管理人員通常使用多個專業但互不相連的系統來處理門禁、停車、費用收取、投訴處理及維修等事務，導致數據碎片化、工作流程效率低下，以及高昂的維護成本。

我們的價值主張

我們提供的統一社區管理解決方案，目前基於所有產品進行整合構建，實現無縫、跨品牌的設備互聯，並搭載AI驅動的主動式門禁。我們持續開發更多社區功能，例如自動化收費系統、公共設施預約平台以及用於社區管理的AI代理。憑藉安全開放的架構，我們能根據用戶洞察持續導入新型社區服務，從而創造多元商業化機會。



業 務

我們的市場機遇

全球智能對講市場的結構性替代趨勢

儘管對講已經存在了六十多年，但當今的主流產品仍然嵌入傳統功能、封閉架構及專有協議，致使其難以與智能系統實現互聯互通。主流對講在音視頻質量和通信穩定性方面差異顯著，跨系統集成難度大且成本高昂。歐美及日本傳統品牌受制於技術迭代，其產品生命週期落後於當今用戶預期。

全球越來越多的新住宅與商業樓正在採用AI賦能的智能對講。與此同時，現有建築仍然依賴需要升級或更換的模擬或未聯網產品。根據弗若斯特沙利文的資料，智能對講僅佔全球市場的一小部分。憑藉我們領先的智慧社區解決方案，我們處於有利地位，以佔領全球中高端市場份額，並加速系統升級或更換。

開放式架構與智能家居生態系統的協同

根據弗若斯特沙利文的資料，近年來，全球智能家居設備經歷了快速大幅增長，而用戶對家居便利舒適的需求仍存在大量未開發及未被滿足的空間。智能對講作為進入住宅的關鍵入口，已成為智能家居生態系統的核心接入點之一。

我們目前擁有超過100萬的移動應用程序用戶，累計服務超過530,000戶家庭和超過5,400個企業，我們的用戶群還在持續擴大。此外，我們的開放式架構可實現與智能家居設備的無縫集成。通過我們的SmartPlus雲端服務應用程序，我們可以直接與用戶互動並推薦訂閱服務，為我們帶來產生經常性收入來源的機會。因此，我們處於有利地位，可從全球智能家居生態系統的加速擴張中受益。

養老照護、商業寫字樓及統一社區管理

在養老照護領域，人口老齡化正在推動結構性需求。根據弗若斯特沙利文的資料，到2030年，全球65歲及以上人口的比例將超過16%。截至2025年9月30日，我們在就地養老應用方面積累了豐富的經驗，在英國改造了超過60,000個老年公寓，在西班牙改造了

業 務

超過20,000張床位，在日本為獨居老年居民部署超過38,000個智能解決方案。我們已建立全面的養老照護智能解決方案，相信我們處於有利地位，能夠抓住發達市場中高端老年社區的需求，推動我們的未來增長。

與住宅相比，智能對講和門禁機在商業辦公樓的滲透率仍然相對較低。與此同時，商業辦公樓對智能技術和功能的需求往往比住宅更加多樣化。於2024年，美國現有商業樓宇約為6.5百萬棟，而新建樓宇則約為250,000棟。

在智慧社區領域，我們看到對集成安防、物業管理、業主服務及第三方資源的同一社區管理的需求不斷增加。我們與全球領先的智慧社區平台合作，通過統一的管理介面解決這些需求，面向全球中高端社區，實現降低成本和運營效率。

我們的全球佈局

全球戰略一直是我們的首要任務。我們的解決方案目前在全球涵蓋超過110個國家和地區，於2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們在中國內地以外地區的收入分別佔我們總收入的97.1%、95.2%及91.8%。我們主要進行直銷及透過分銷商銷售。我們還與優質品牌合作，展示我們的能力。截至2025年9月30日，我們已與66個國家和地區的180多家分銷商建立了業務合作夥伴關係。憑藉分銷商深厚的本地資源，我們能夠接觸到本地市場的主要住宅及商業物業。

此外，基於我們與不同地區分銷商的深度合作、快速響應能力、強大的本地市場洞察力，我們持續打造專業的本地服務團隊。截至2025年9月30日，我們的工程師認證平台擁有超過5,000名註冊工程師，其中包括超過1,300名認證工程師，為用戶提供及時、優質的專業服務，增強了用戶對我們品牌的信任。

業 務

我們的經營及財務表現

下表載列我們於往績記錄期間的智慧社區解決方案出貨量：

	截至12月31日		截至2025年
	止年度		9月30日
	2023年	2024年	止九個月
	(台)		
智慧社區解決方案出貨量			
智能對講	319,714	362,635	286,301
門禁機.....	10,722	19,744	25,809
智能家居設備.....	13,484	63,597	61,067
總計.....	343,920	445,976	373,177

下表載列截至2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日我們雲端服務的累計用戶數目：

	截至12月31日		截至2025年
	2023年	2024年	9月30日
雲端服務的累計用戶數目			
家庭用戶	210,156	363,123	532,326
企業用戶	1,049	2,584	5,419
總計.....	211,205	365,707	537,745

此外，我們實現了強勁的財務表現。我們的收入由2023年的人民幣273.8百萬元增長26.8%至2024年的人民幣347.1百萬元，並由截至2024年9月30日止九個月的人民幣228.0百萬元增長21.6%至2025年同期的人民幣277.2百萬元。我們的利潤由2023年的人民幣38.2百萬元增加40.0%至2024年的人民幣53.4百萬元，並由截至2024年9月30日止九個月的人民幣27.9百萬元增加59.7%至2025年同期的人民幣44.6百萬元。

我們的優勢

我們相信以下競爭優勢讓使我們在市場上脫穎而出。

業 務

增長勢頭強勁的全球領先的智能對講解決方案提供商

憑藉我們行業領先的技術能力及在全球主要市場的強大服務能力，我們在海外中高端智能對講市場建立起競爭地位。自成立以來，我們一直專注於海外中高端市場，經過多年的持續創新，取得了令人矚目的成就。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年出貨量計算，我們是北美和歐洲最大的智能對講解決方案提供商。截至2025年9月30日，我們雲端服務累計覆蓋超過530,000個家庭，就家庭覆蓋而言，全球排名第二，累計覆蓋超過擁有超過163,000名員工的5,400家企業。於往績記錄期間，我們的業務覆蓋110多個國家和地區。於2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，來自北美和歐洲的收入分別佔我們總收入的56.0%、53.3%及50.2%。

憑藉我們在智能對講領域積累的豐富經驗，我們已將產品擴展至門禁機、智能家居設備及雲端服務。於2023年和2024年以及截至2025年9月30日止九個月，門禁機的收入分別佔我們總收入的2.3%、3.8%及5.8%；智能家居設備的收入同期佔比分別為2.2%、6.4%及7.6%；以及來自雲端服務收入同期佔比分別為1.2%、2.2%及4.0%。

根據弗若斯特沙利文的資料，全球智慧社區解決方案市場預計於2029年將達到14,986.0億美元，2025年至2029年的複合年增長率為12.3%，全球智能家居的市場規模在2024年已突破1,000億美元，未來有望保持穩定增長，逐步釋放行業增長潛力。此外，預計到2029年，全球智能對講市場將達到11.3億美元，2025年至2029年的複合年增長率為22.4%。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，全球智能對講的滲透率預期將由2024年的15.1%增至2029年的34.9%。用戶對智能、安全、便捷的多場景一體化智慧社區解決方案的需求日益增長，而我們處於有利地位，將受益於智能家居和智慧社區解決方案市場的快速增長。

少數具備全球高認知度的中國智能對講品牌之一

我們的Akuvox品牌獲得全球認可，尤其是在北美和歐洲的高端市場，而這在中國智能對講品牌中實屬罕見。於往績記錄期間，我們於2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，來自中國內地以外地區的收入分別佔我們總收入的97.1%、95.2%及

業 務

91.8%。我們的解決方案已部署至美洲、歐洲、大洋洲、中東、亞太及非洲等110多個國家和地區，包括紐約、倫敦和香港等主要金融中心的中央商務區，以及紐約華爾街、巴黎奧運村、迪拜MBR宮、布魯塞爾世貿中心及香港高級住宅區等地標性項目。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年出貨量計，我們是紐約及英國老年公寓最大的智能對講解決方案提供商，這反映我們在海外市場全球領先的品牌認知度。

我們是少數有能力與歐美日主流品牌直接競爭的中國品牌。海外高端市場用戶往往表現出更強的品牌依賴、更低的價格敏感性以及更高的安全性和智能化要求。相比之下，海外市場主流對講品牌普遍面臨技術迭代緩慢、功能升級有限的局面。憑藉我們的高產品質量、嚴格的安全標準、先進的智能功能、強大的性能以及開放式架構，我們的產品在這些市場獲得了巨大的吸引力。

我們在全球建立的品牌影響力，得益於我們自成立以來持續構建並維護的全球服務網絡。為了更好地了解用戶需求並提供專業可靠的服務，我們與廣泛的分銷商網絡合作，發展本地服務團隊，為用戶提供綜合解決方案。一旦項目確定，我們會聘請經驗豐富的本地業務合作夥伴提供安裝、調試及售後服務，從而實現高效便捷的服務交付。

我們持續擴大我們的全球銷售網絡。截至2025年9月30日，我們在66個國家和地區擁有超過180家分銷商。憑藉分銷商廣泛的本地資源，我們得以進入本地市場的高端住宅及商業辦公項目。

軟件、硬件、AI應用算法全面的自研能力

我們持續重視創新及內部研發能力。於2023年及2024年以及截至2025年9月30日的九個月，我們的研發開支佔收入的百分比分別為22.5%、19.9%及16.4%。截至2025年9月30日，我們擁有189名研發人員，佔我們僱員總數的59.8%，該比例高於根據弗若斯特沙利文的資料的行業平均水平。截至2025年9月30日，我們已提交近100項發明專利申請，其中超過50項已獲授權，形成多元化的專利組合，支持我們的技術優勢及競爭力。

業 務

我們的創新核心技術，包括高質量音視頻通訊、雲計算應用、AI應用算法、大模型應用、人臉及語音識別以及包裹檢測算法均由我們自行開發，而根據弗若斯特沙利文的資料，僅有極少數的行業同行完全掌握該等技術。通過自主開發，我們積累了難以複製的核心技術，建立了較高的競爭壁壘，能夠更快地響應不同區域場景的實際需求，並使這些技術不受限制地應用於新的業務領域。

我們行業領先的能力使我們始終能夠領先於其他行業同行引入最新技術。於2016年，我們在全球率先引入人臉識別技術，開啟生物識別技術在建築安防領域的大規模應用。同年，我們成為全球首批採用SIP通信協議的對講提供商之一，解決了跨系統設備互聯互通的挑戰。於2017年，我們推出了首批住宅對講雲端服務之一，並率先開發基於Android的對講，克服了傳統嵌入式系統的性能限制，為雲協同架構奠定了技術基礎。於2025年，我們推出了行業首款專為安防領域設計的AI賦能大屏室內智能對講，同年推出了行業首款基於大語言模型的自然語言控制室內智能對講，創造了超越競品的世代級競爭優勢。

我們的研發策略平衡了高度創新的旗艦產品開發及常規開發。對於創新旗艦產品，我們每年推出一至兩款行業突破性產品。例如，2025年，我們推出了業內首批獲得穀歌移動服務認證的產品系列之一。在新產品開發方面，我們借鑒了領先企業的研發體系，通過多年的實踐和提煉，建立了完整的IPD流程，該流程不僅確保了合理的開發週期，更以產品開發質量及上市後的商業成功為目標。多年來，我們形成了強調創新和質量的工程師文化，這是我們的產品能夠滿足美國、歐洲和日本等發達市場要求的重要因素。

憑藉我們在前沿技術方面的深厚專業知識和對多元化核心技術的掌握，我們能夠快速有效地響應不同國家和用戶的獨特場景需求，且不受第三方技術提供商的限制。例如，在中東，某些宗教習俗會導致獨特的服裝風格，而在海外市場，膚色的差異可

業 務

能會增加面部識別準確性的複雜性。憑藉我們專有的面部識別及底層算法，我們能夠及時做出調整以解決這些問題，並滿足各種應用場景的要求。此外，在基礎設施欠發達地區，可能出現網速慢、網絡連接不穩定或多個網絡運營商等問題，我們專有的核心音視頻技術能夠有效解決這些問題，確保用戶獲得高質量的通信體驗。這些能力均是我們超越許多競爭對手的根本原因之一。

領先的解決方案、可靠的質量、快速的端到端服務構成多層次的競爭優勢

我們不僅提供領先的創新解決方案，還將質量視為成功的基本因素，並不斷優化我們為分銷商、安裝商及用戶提供的端到端服務。通過我們的持續努力與創新，我們在性能、質量和服務方面建立了強大的競爭優勢。

我們的室外智能對講包括(i)全球首款搭載星光攝像頭的Android系統室外智能對講，(ii)具有人臉識別功能的Android系統室外智能對講，以及(iii)全球首款具有包裹識別功能的防破壞室外智能對講，受歡迎於高端住宅及辦公綜合體。我們的室內智能對講包括(i)適合所有年齡組(包括兒童和老年人)的系列，具有簡單直觀的用戶介面，集成了遠程緊急呼叫配件與內置智能語音助手，以及(ii)結合了現代設計和先進技術的高端系列。此外，我們提供(其中包括)雙線對講及多系列門禁機，並基於我們對用戶需求的深刻理解，不斷開發新的產品系列。截至2025年9月30日，我們超過40%的智慧社區解決方案連接到我們雲端服務，並且這一比例還在持續增加。截至2025年9月30日，我們的雲服務累計覆蓋超過530,000戶家庭，家庭覆蓋率全球排名第二，累計覆蓋超過5,400家擁有超過163,000名人員的企業。

我們始終追求最高品質標準，並遵循ISO9001質量管理體系標準。我們的解決方案設計適用於多變的環境與氣候條件，具備卓越的耐久性，包括適應-40℃至70℃的溫度範圍，並能在沿海地區或高粉塵環境中可靠運行。我們的解決方案具有高度防破壞特性，能承受強烈衝擊，且維護需求低。例如，我們的若干室外智能對講型號已達到行業領先的IP66防水及IK10防暴等級。我們堅持嚴格且高質量的管控標準，以滿足全球高端用

業 務

戶的需求，且我們的解決方案在不同區域市場中均已展現令人滿意的性能表現。根據弗若斯特沙利文的資料，我們錄入的解決方案故障率僅為0.04%，維修率僅為0.43%，顯著低於行業平均水平。

我們提供完善的售前、售中及售後支持，以實現令人滿意的用戶體驗。在包括美國、英國及德國在內的十餘個重點國家，我們已部署多名技術工程師，以提供及時的現場服務，包括培訓、解決方案準備、現場調試及售後故障排除。此外，透過應用基於AI的服務機器人，我們能夠提供全天候的AI技術諮詢及線上技術支持，幾秒鐘後即可響應。再者，我們持續優化針對分銷商及安裝商的線上及線下培訓及認證體系。截至2025年9月30日，超過5,000名工程師於我們的培訓平台註冊，其中超過1,300名已獲得認證，且已提供超過190門線上培訓課程。

經驗豐富的管理團隊具備前瞻視野及深厚技術行業專長

我們的核心管理團隊由擁有深厚技術專長、豐富行業經驗及前瞻性戰略視野的行業專業人士組成。其多元學科背景及跨越商業週期運營的能力，構成支持我們持續發展的重要支柱。

我們的執行董事兼首席執行官元先生於科技、業務管理及市場拓展方面擁有豐富經驗，並在我們業務策略的制定及執行中發揮關鍵作用。其持有清華大學計算機科學與技術學士學位及中國電子科技大學工商管理碩士學位，具備結合技術洞察與商業智慧的良好學術基礎。其職業生涯涵蓋從軟件研究到全球業務運營的全價值鏈，並曾在福建星網銳捷通訊股份有限公司擁有將前沿技術商業化的往績。除卓越的運營能力外，元先生對中高端市場的細微需求、多樣化的應用場景以及從生態系統合作夥伴到終端客戶等不同持份者的需求，具備出色的理解能力。這種以市場為根基的同理心與洞察力，使其能夠持續推動創建行業領先的解決方案，這些方案不僅滿足實際需求，亦塑造行業未來。在其領導下，我們成功執行向開放、協作架構的戰略轉型，並建立優質的全球渠道網絡，為我們在高價值市場可持續地保持領先及擴張奠定基礎。

業 務

我們的執行董事兼副總經理陳少偉先生是一位卓越的技術領導者，在網絡通訊及物聯網行業擁有近20年經驗。其專業知識涵蓋從硬件與軟件研發到產品管理的全流程。彼尤其於2023年被認定為廈門市重點產業人才。彼致力於把握技術趨勢、推動架構轉型以及將先進研發轉化為市場領先產品方面。在其領導下，我們已獲授超過90項專利，並在SIP、音視頻、雲及AI技術應用方面取得全球領先地位，持續將創新轉化為持久的競爭優勢。

我們的執行董事兼副總經理楊波先生擁有超過20年組建及領導銷售團隊的經驗。憑藉信息與通信技術碩士學位，彼將技術洞察力與戰略智慧相結合，推動我們的全球擴張。楊先生擅長建立超越分銷關係、深入至聯合營銷及聯合產品規劃的戰略合作夥伴關係，從而鞏固我們的市場領導地位。彼已帶領我們在全球超過110個國家及地區建立業務，構建多層級的分銷網絡，並推動銷售額實現持續的同比增長。彼在銷售管理、渠道發展及全球市場滲透方面的專業知識，確保我們的解決方案在全球市場保持主導地位。

我們的策略

持續發展創新業務並擴展產品範疇

我們始終透過靈活開放的架構建立廣泛連結的基礎，並利用深入分析的用戶洞察來驅動智能服務的進化，使我們能夠孵化及推出應對未來市場需求的創新業務。

我們將持續擴展我們的產品範圍，包括跌倒檢測雷達及陪伴機器人。我們將持續的產品迭代與功能強化視為業務策略的核心要素，旨在開發能夠改變行業常規模式的產品。

我們將持續運用深刻的商業洞察力，識別具有巨大成長潛力的多元業務場景，並深化在商業辦公、養老照護及統一社區管理等領域的佈局，提供全面的場景化解決方案，當我們推出新解決方案時，尤其側重於養老照護。

業 務

我們將持續利用用戶洞察並孵化新的增值服務與應用，例如基於使用習慣的主動提醒、源自安全數據的風險警示服務，以及針對家庭場景的個性化自動化推薦，從而開啟更便捷、更智能的用戶體驗。

持續投資研發與產品迭代並驅動行業創新

我們致力於引領行業趨勢並開發能夠重新定義用戶期待並轉變典型行業模式的產品。

我們致力於透過持續的研發及技術創新，鞏固我們的行業地位。我們將持續專注於推進定義未來智能對講解決方案的次世代技術。在以用戶為核心的策略指導下，我們旨在將創新技術引入多元化的產品線，以滿足不斷變化的用戶需求，同時確保所有價格區間的產品均具備高效能、用戶友好的體驗以及精心設計的功能。此類技術包括AI應用算法、增強的自然且自適應的人機互動及AI代理等。我們相信，這些領域的創新將推動長期增長，擴充我們的產品組合，並進一步強化我們的市場地位與品牌價值。

提升全球品牌影響力、增加市場份額並拓展新興市場

我們計劃透過擴大海外用戶基礎，提升在主要國際市場的品牌知名度，以增強全球影響力。為此，我們將聚焦多項關鍵舉措。

在已具備穩固市場地位的區域，例如美國及英國，我們將進一步深化市場滲透，並推動多銷售渠道的協同發展。對於具有顯著成長潛力的新興市場，包括目前市場滲透率仍相對較低的東南亞與中東地區，我們將優先利用主流銷售渠道建立品牌認知，以加速市場進入與滲透。

為進一步提升全球服務能力，我們計劃建立具備多元技能的全域人才庫，以強化主要市場的本地化服務。展望未來，我們目標透過在關鍵市場招募經驗豐富的人員，

業 務

組建專業的本地團隊，從而更深入理解用戶偏好並回應當地市場需求。我們相信，堅實的本地佈局與實地支持將有助於提升目標市場的用戶滿意及與品牌認知度。

我們將優先運用主流銷售渠道建立品牌認知，並加速市場進入及滲透。為支持此項努力，我們將投資於一系列營銷渠道，例如直播及廣告活動，以擴大用戶觸及範圍並推動轉化。

以AI技術與智慧社區解決方案為核心的戰略收購與投資

為確保業務持續增長，並提升我們在產業價值鏈中的覆蓋範圍及影響力，我們計劃與上下游業務夥伴建立更深入的戰略合作關係，或對互補領域進行投資或收購，以實現更強的協同效應。

在作出任何投資或收購決策前，我們將審慎考量一系列因素，包括目標公司的財務表現、成長潛力、過往紀錄、行業聲譽、先進技術以及與我們業務的戰略協同效應。截至最新可行日期，我們尚未制定任何具體計劃，亦未確定任何潛在收購與投資的特定標的。

我們的解決方案

我們提供全面的智慧社區解決方案組合，主要由智慧對講、門禁機以及智能家居設備組成。其中大多數產品均已整合我們的雲端服務。此外，我們還為我們的產品及VoIP電話提供補充配件。該等產品構建了一個互聯生態系統，連結用戶與空間，並在住宅、老年人照料設施、商業辦公及統一社區管理中，實現智能、安全且便捷的體驗。

業 務

智慧社區解決方案

智能對講

室外智能對講

作為樓宇入口的主要智能界面，我們的室外智能對講旨在重新定義對講與出入體驗。

我們的旗艦型號採用由現代、屢獲殊榮的工業設計。依據型號配置與使用場景需求，本公司部分室外智能對講配備一系列先進功能。其支持多種身份驗證方式，例如臉部識別、指紋生物識別、加密RFID卡、NFC、藍牙、動態二維碼及PIN碼，這些驗證方式可根據用戶需求於不同型號中採用。利用高質量的材料及嚴格的工程標準，我們的室外智能對講具有長期耐用性，並通過了耐候性及防塵性認證。

下表概述了室外智能對講的代表型號。

產品／價格範圍 ⁽¹⁾	主要特性	示意圖
高階機型 (人民幣14,800元— 人民幣17,100元)	<ul style="list-style-type: none">• 鋁製外殼• 10英寸觸控屏幕• 5M像素鏡頭• Android 12作業系統• 二維碼識別• 人臉識別• 藍牙憑證• IK08及IP66防護等級	
高階機型 (人民幣15,300元— 人民幣17,900元)	<ul style="list-style-type: none">• 不鏽鋼面板• 8英寸觸控屏幕• 5M像素鏡頭• 人臉識別• 藍牙憑證• IK10及IP66防護等級	

附註：

(1) 本表中提及的所有價格均指製造商的建議零售價。

業 務

產品／價格範圍 ⁽¹⁾	主要特性	示意圖
高端機型 (人民幣9,400元— 人民幣10,500元).....	<ul style="list-style-type: none">• 不鏽鋼外殼• 4英吋觸控屏幕• 2M像素鏡頭• 高靈敏度觸控按鍵• 藍牙憑證• IK10及IP65防護等級	
高端機型 (人民幣5,100元— 人民幣5,500元).....	<ul style="list-style-type: none">• 鋁製外殼• 5M像素鏡頭• 包裹檢測• 二維碼識別• IK08及IP66防護等級	
中階機型 (人民幣4,500元— 人民幣4,900元).....	<ul style="list-style-type: none">• 塑料外殼• 5英吋觸控屏幕• 2M萬像素鏡頭• 人臉識別• IP65防護等級	
中階機型 (人民幣2,600元— 人民幣2,800元).....	<ul style="list-style-type: none">• 鋁製外殼• 數字鍵盤• 嵌入式或壁掛式安裝• IP65防護等級	
入門級機型 (人民幣1,000元— 人民幣1,300元).....	<ul style="list-style-type: none">• 塑料外殼• 單按鍵設計• 藍牙憑證• IP65防護等級	

室內智能對講

作為室內指揮中心，我們的室內智能對講為用戶提供強大直觀的界面，用以管理建築門禁及連網智能設備。

我們的室內智能對講採用流線型設計並配備靈敏觸控屏幕，運行於定製操作系統(如Android)，為用戶帶來友好的操作體驗，可接聽訪客視頻通話、解鎖門禁、授予遠端通行權限及監控安防相機。為提升易用性，我們在某些高端型號上整合了由大型語言模型驅動的AI語音助理，用戶能透過自然語言執行交互對話、檢查攝像機鏡頭及調整安防模式等操作。

業 務

除了核心對講功能外，我們的許多室內智能對講充當智能家居整合的中樞樞紐。用戶能透過單一界面控制各類第三方智能家居設備，例如照明系統、氣候調控裝置及安防感測器。部分機型提供應用程式接入功能，將室內監視器轉化為串流媒體中心、烹飪助手、音樂播放器等多元終端，全面提升使用便利性與功能性。

下表概述了室內智能對講的代表型號。

產品／價格範圍 ⁽¹⁾	主要特性	示意圖
高階機型 (人民幣8,500元— 人民幣9,000元).....	<ul style="list-style-type: none">• 鋁合金外殼• 15.6英寸觸控屏幕• 內置5M像素鏡頭• Google GMS認證• 支持HDMI輸入• AI語音助理	
高端機型 (人民幣3,600元— 人民幣4,800元).....	<ul style="list-style-type: none">• 塑料外殼• 10英寸觸控屏幕• Android 12操作系統• Google GMS認證• 四揚聲器音頻系統	
中階機型 (人民幣1,700元— 人民幣2,300元).....	<ul style="list-style-type: none">• 塑料外殼• 8英寸觸控屏幕• 8通道輸入及一組內置繼電器	
入門級機型 (人民幣900元— 人民幣1,300元).....	<ul style="list-style-type: none">• 塑料外殼• 7英寸觸控屏幕• 8通道輸入及一組內置繼電器	
入門級機型 (人民幣900元— 人民幣1,300元).....	<ul style="list-style-type: none">• 塑料外殼• 7英寸觸控屏幕• 8通道輸入及一組內置繼電器	

附註：

(1) 本表中提及的所有價格均指製造商的建議零售價。

業 務

門禁機

我們的門禁機適用於保護各種環境中的門、電梯及受限區域，包括辦公樓、多戶住宅、住宅社區及醫療機構。

本系列門禁機以靈活性為設計核心，支持多種認證方式，包括人臉辨識、指紋生物辨識、加密RFID卡、NFC、藍牙、動態二維碼及PIN碼。設備同時具備充足的內置儲存容量，可容納大量通行憑證資料以及完整記錄門禁嘗試紀錄、門扇啟閉事件、未授權存取活動及系統錯誤。此本地儲存功能不僅確保系統持續穩定運作，更能透過保存完整審核軌跡以強化安全管控，利於事件分析與責任追溯。我們的門禁機可與現有安防系統無縫整合。



下表列出了訪問控制終端的代表型號的概要。

產品／價格範圍 ⁽¹⁾	主要特性	示意圖
高端機型 (人民幣5,200元 — 人民幣6,200元)	<ul style="list-style-type: none">• 金屬外殼• 四門門禁• 最高支持50,000張卡片與100,000筆門禁記錄• 多門互鎖• 防反傳功能	
高端機型 (人民幣4,100元 — 人民幣4,900元)	<ul style="list-style-type: none">• 金屬外殼• 32通道電梯控制• RS485接口• 消防警報輸入• 透過SmartPlus遠端控制	
中階機型 (人民幣3,500元 — 人民幣3,950元)	<ul style="list-style-type: none">• 塑料外殼• 8通道繼電器輸出• 8個韋根／RS485讀卡器接口	

附註：

(1) 本表中提及的所有價格均指製造商的建議零售價。

業 務

產品／價格範圍 ⁽¹⁾	主要特性	示意圖
高端機型 (人民幣1,900元— 人民幣2,200元)	<ul style="list-style-type: none">• 鋁合金外殼• 帶觸控鍵盤的豎框尺寸設計• 二維碼識別• OSDP與韋根通訊協定• IP65及IK09防護等級	
中階機型 (人民幣1,300元— 人民幣1,400元)	<ul style="list-style-type: none">• 鋁合金外殼，尺寸緊湊• NFC及RFID感應卡• IP65防護等級	

智能家居設備銷售

我們提供智能家居設備的補充系列，如控制面板、智能鎖、智能開關、照明、窗簾、傳感器、娛樂設備等。於往績記錄期間，我們的智能家居產品銷售由內部產品發展至向第三方供應商採購的產品。於2024年6月，我們決定停止開發我們自己的智能家居設備，以優化我們的開支結構，將我們的研發資源集中於我們的對講解決方案，並調整我們的業務策略以增加我們向第三方智能家居設備供應商的採購，以擴大我們的市場拓展。該等智能家居產品強化了我們的整體智能家居生態系統，並已在眾多國家中獲得市場認可，從而提升了我們在全球住宅市場的價值主張。

我們的雲端服務

我們的雲端服務構成智能社區解決方案的核心支柱，透過無縫連接、強化安全性及提升運營效能，橫跨住宅與商業應用場域。藉由運用先進的雲端及通訊技術，我們提供可擴展、靈活且易於使用的雲端解決方案。該等服務使用戶與物業管理人員得以隨時隨地管理門禁、監控設施並與智能裝置互動，同時為商業辦公提供企業級安全防護與多據點管理支持。

我們雲端服務將我們的智能對講與門禁機連接至雲端，實現遠程設備管理、即時數據處理，並能與第三方設備無縫整合。此雲端化方案不僅提升物業管理者的營運效率，同時為使用者帶來更安全便捷的樓宇出入體驗。

業 務

為了提供我們的雲端服務，我們獨立開發了SmartPlus系統。該系統讓使用者能透過行動裝置管理訪客、遠程開門、監控出入點、發送虛擬鑰匙及接收樓宇通知。透過將通訊、門禁及物業管理功能整合於單一介面，SmartPlus為住戶及物業管理者簡化了日常操作流程。

此外，SmartPlus具備互通性設計。透過標準化雲端介面，它能輕鬆整合各類第三方居家自動化、安防及樓宇管理系統，讓使用者無需切換應用程序即可執行跨系統操作。

此外，為支持全球部署，SmartPlus提供多語言版本，兼容iOS及Android操作系統，並具備豐富的雲端功能，包含移動視頻對講、彈性門禁模式、遠程物業管理工具及可擴展的整合能力。這些特性強化了我們雲端服務的整體價值，並在智能對講解決方案的全生命週期中持續提升使用者參與度。

我們的雲端服務於往績記錄期間已獲廣泛用戶採用，並呈現穩步增長。截至2025年9月30日，我們的SmartPlus應用程序累計下載量已超過1.3百萬次，擁有超過1.2百萬名註冊用戶。我們的雲端服務已部署於全球超過84個國家及地區。

我們雲端服務支持住宅及商業環境。我們提供靈活的定價模式，以滿足不同的客戶需求，包括一次性購買及每月定期訂閱計劃。截至2025年9月30日，我們雲端服務擁有超過0.5百萬戶家庭用戶及超過5,400家企業用戶。

住宅環境

SmartPlus使居民能夠通過移動設備享受智能生活，在提供便利的同時保持一致的安全標準。它允許居民管理訪客訪問並遠程接收實時警報，提高訪問事件的響應能力和意識。通過SmartPlus，居民可以實時查看訪客並與之交流，遠程解鎖大門，發放虛擬鑰匙，並通過智能手機監控進入活動。其還使居民能夠接收來自物業經理的通知，並隨時了解社區更新。總之，SmartPlus提供遠程訪問、實時通信、訪客管理和社區通知，以提高智能生活質量。

業 務

商業環境

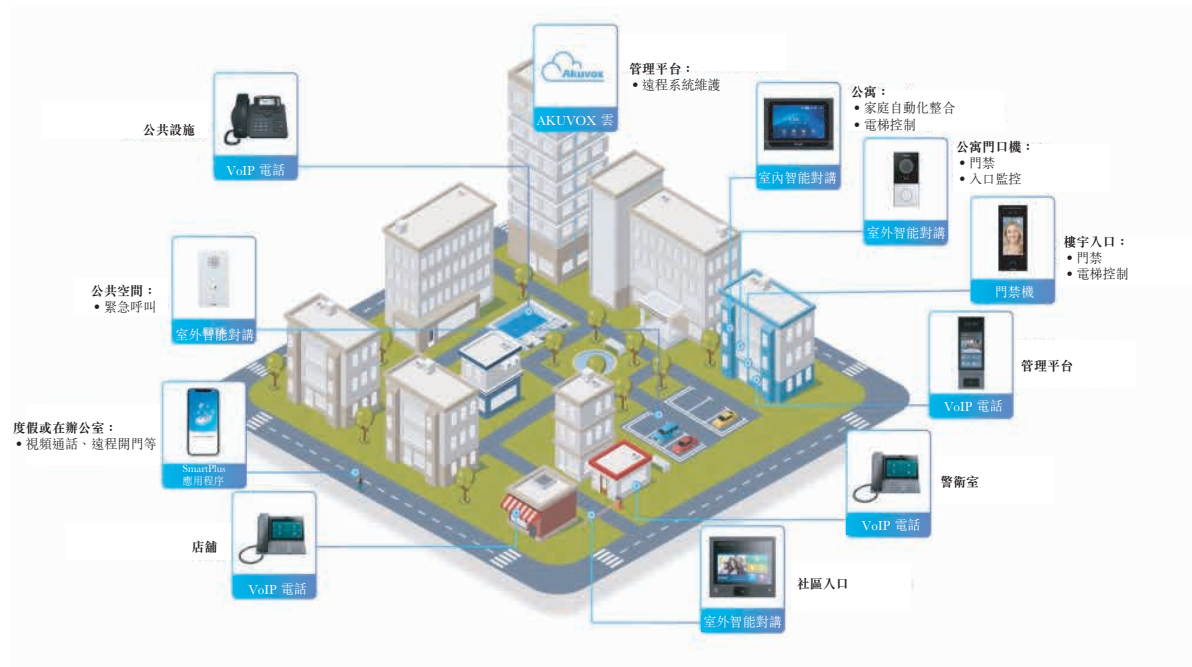
SmartPlus亦可以在現代辦公環境中流暢工作。在提供全面高效的訪問控制體驗的同時，它可以快速部署並支持多站點訪問管理，而無需維護傳統的本地基礎設施，無需本地服務器或複雜的IT設置，從而降低部署及運營成本。管理員可以實時控制並監控接入點，通過移動或web界面即時發佈或撤銷憑據，並通過添加新的門、用戶或位置來擴大覆蓋範圍，而無需昂貴的硬件更換。雲原生架構、企業級安全保護和易用性鞏固了我們在商業訪問控制市場的地位，並進一步擴展了我們雲端服務生態系統的覆蓋範圍。

使用場景

住宅

我們針對住宅的智能解決方案包含室外智能對講、室內智能對講、門禁機、VoIP電話及SmartPlus移動应用程序。

下圖展示我們住宅智能解決方案的架構與核心組件。



業 務

案例研究：香港高級住宅區

該高級住宅區是香港北角半山的高檔住宅。半山區位於太平山及中環之間，以香港的豪宅而聞名。其由五座住宅樓組成，共有358套公寓。原先安裝的傳統對講逐漸無法滿足這個精品小區居民日益增長的需求。

我們為該高級住宅區提供的解決方案包括室內智能對講、SmartPlus訂閱、室外智能對講及VoIP電話，為居民和物業經理創造無縫體驗。

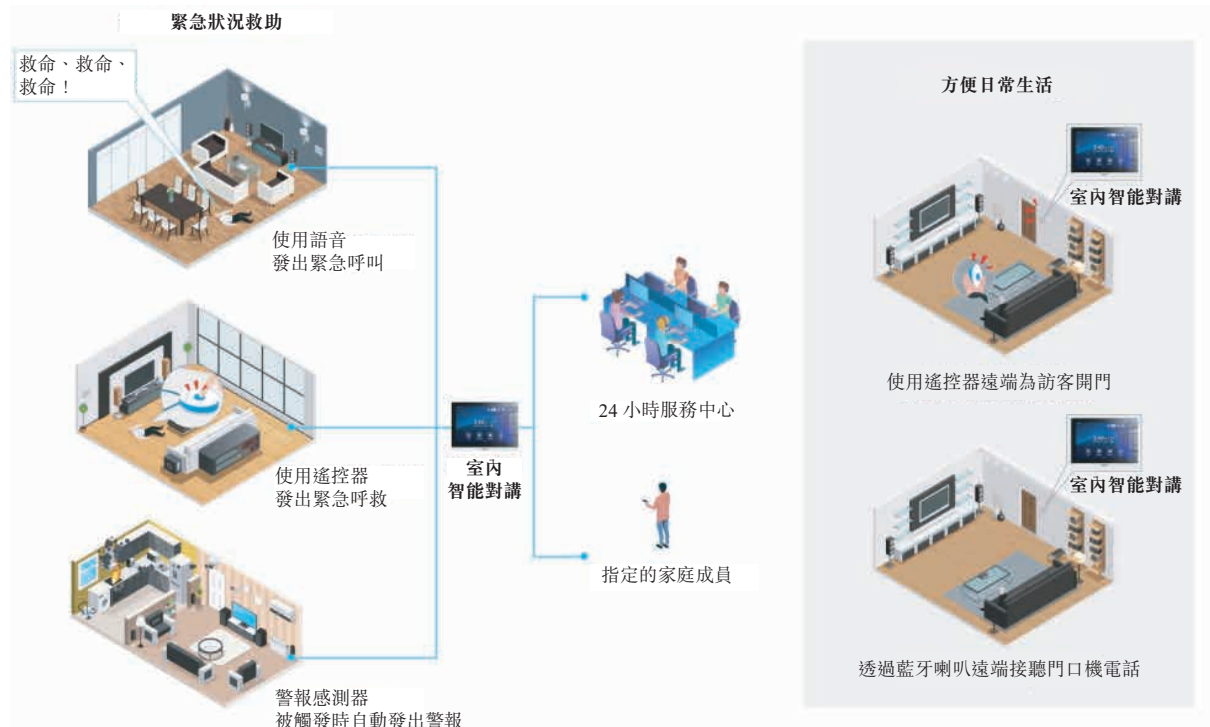
室內智能對講(i)運行Android 12和Wi-Fi 6，實現與主流智能家居設備的無縫集成；(ii)支持實時檢查入口和監控攝像頭信號；(iii)具有雙麥克風、四個揚聲器和一個變聲器，可實現清晰安全的通信。戶外智能對講為所有年齡組提供多種身份驗證方法，包括面部識別、指紋生物識別、加密RFID卡、NFC、藍牙、動態二維碼和PIN碼。藉助便捷的SmartPlus移動應用程序，居民可以輕鬆監控入口活動、管理訪客訪問並接收物業經理的通知，從而更好地了解他們的生活環境。VoIP電話允許物業經理為訪客遠程解鎖大樓大門，檢查監控視頻和報警日誌，向居民發送群發短信，並在暫時離開管理員站時打開呼叫轉移。

養老照護

我們的養老照護智能解決方案主要利用室內智能對講及室外智能對講，提供專為老年用戶設計的易於使用的界面，並提供關鍵的安全功能，包括100%向服務中心傳輸SOS警報，響應延遲低於10秒。

下圖展示了我們針對養老照護的智能解決方案。

業 務



案例研究：英國養老照護住宅社區

該養老照護住宅社區是一個專注於優質養老照護及健康服務的退休社區，致力於為老年人提供安全、舒適、有尊嚴的生活環境。11個地點有1,500套老年公寓。隨著居民年齡的增長和護理需求的增加，該養老照護住宅社區旨在通過智能高效的解決方案進一步提高老年人安全及護理響應效率。具體而言，其尋求增加一個老年人友好的交互式觸摸屏界面，並為老年人用戶提供功能，如緊急警報、健康檢查和友好的用戶界面。

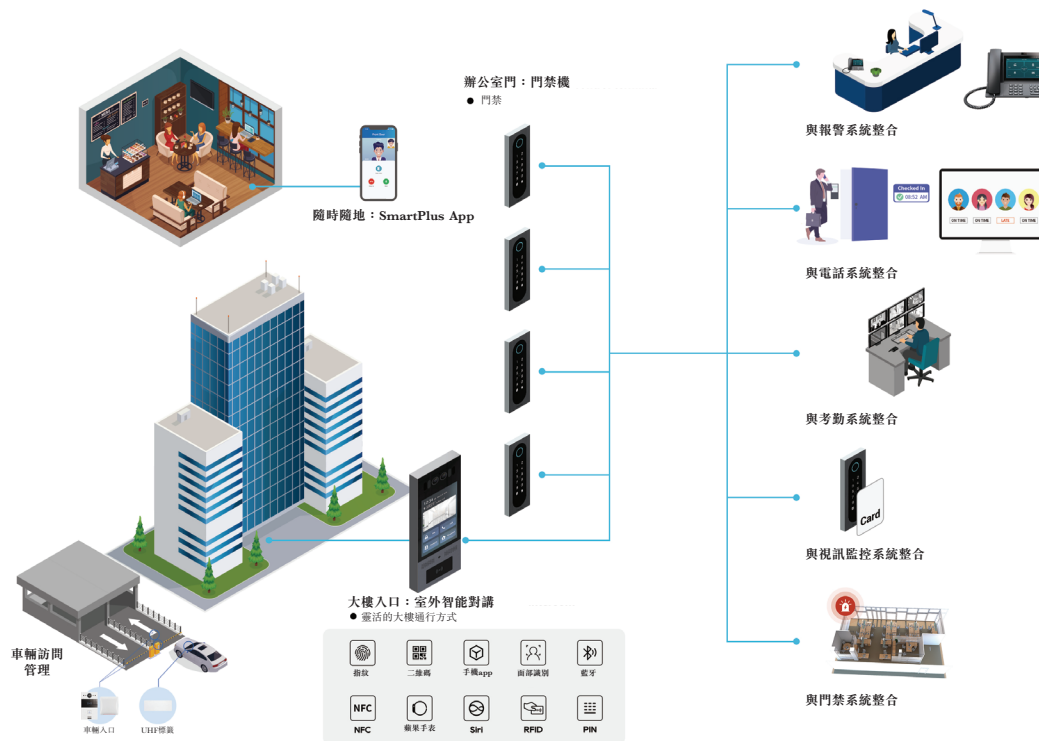
我們為該養老照護住宅社區提供的解決方案包括室外智能對講、室內智能對講及掛件。我們的解決方案提供實時支持和應急響應管理，確保在突發情況下及時請求援助和支持。憑藉我們的解決方案，該養老照護住宅社區不僅顯著提高了其護理團隊的響應效率和管理水平，還全面提升了彼等養老服務質量與體驗。

商業辦公

我們面向商業辦公室的智能解決方案包括室外智能對講、門禁機、VoIP電話和SmartPlus移動應用程序。

業 務

下圖展示了我們面向商業辦公室的智能解決方案。



案例研究：澳大利亞採礦住宿設施

大型採礦住宿設施面臨複雜的門禁挑戰。其需要安全地管理訪問需求，同時保持易於操作及可擴展性以適應未來的擴展。

我們的解決方案允許管理員集中分配、修改及撤銷訪問權限、遠程配置設備以及發佈臨時訪問權限，從而實現對大量臨時工作人員的高效管理。其可擴展的架構及可靠的性能提高了訪問效率，同時支持安全高效的操作。

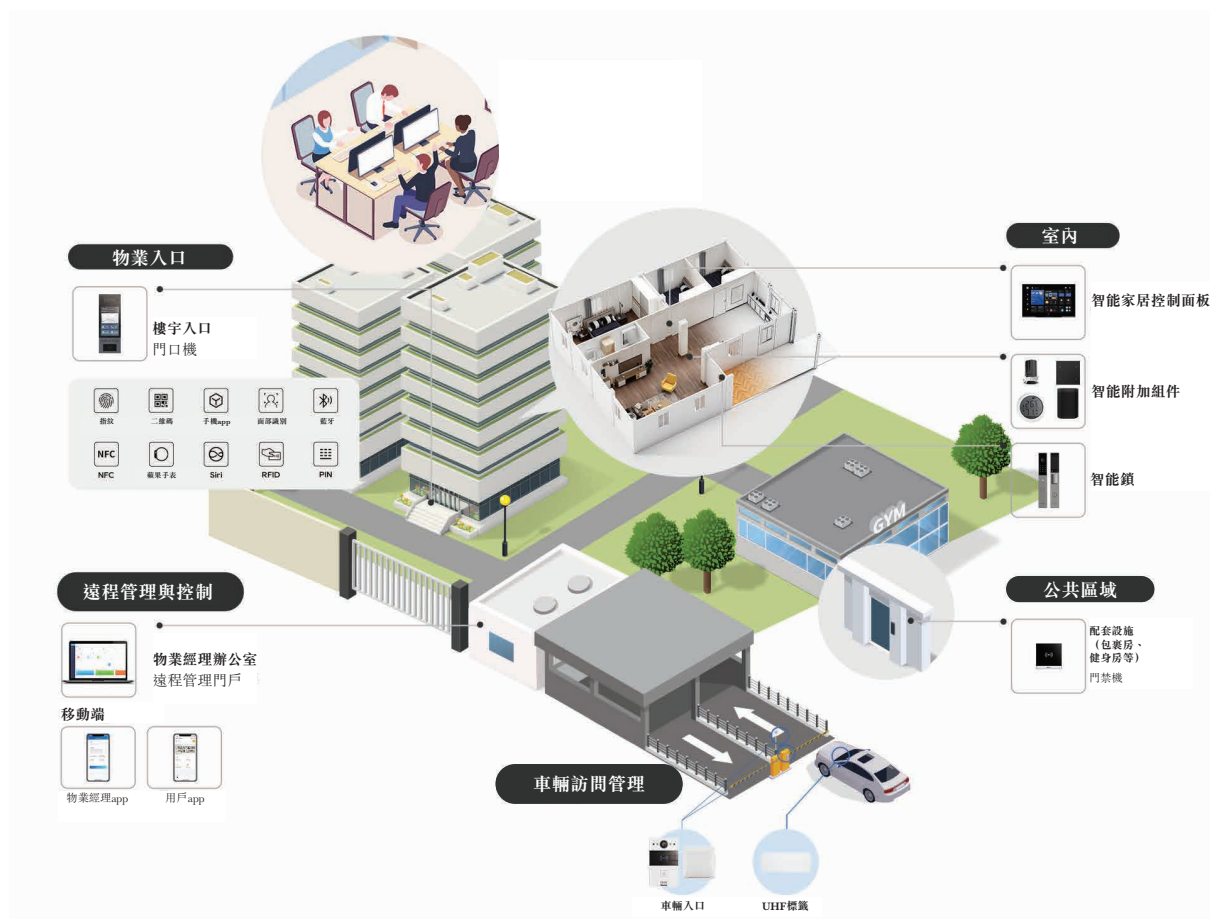
統一社區管理

我們的統一社區管理智能解決方案結合了我們的智能對講、門禁機、VoIP電話和雲端服務，提供全面的非接觸式門禁和安全管理系統。我們的解決方案支持(i)居民信息

業 務

管理，(ii)租戶、訪客及車輛的訪問管理，(iii)公共設施的預訂及管理，以及(iv)物業服務請求提交及響應。此外，我們也在探索提供周邊社區商業設施。

下圖展示了我們用於統一社區管理的智能解決方案。



我們的技術

我們相信，技術創新是我們快速增長和市場領先地位的基礎，並將繼續鞏固我們的競爭優勢。我們建立了以人工智能技術、雲技術、通信技術、系統定製技術為重點的集成技術體系。

業 務

人工智能技術

我們已逐步建立多元化的內部AI技術堆棧，增強我們的智能對講和門禁解決方案的智能性、安全性、可用性。我們的AI能力主要集中在帶活體檢測的面部識別、語音控制及跌倒檢測。

面部識別

自2016年以來，我們一直是將面部識別技術融入智能對講設備的先行者。經過多年的不斷發展，我們的面部識別模型已經得到了改進，在不同的用戶屬性和廣泛的長尾場景中實現穩定的性能，包括膚色、面部特徵、髮型及照明環境的變化。這些進步支持日常門禁應用的快速可靠的身份驗證。為了進一步增強安全性，我們的模型結合了人臉活動檢測，以區分真實人臉和使用照片、視頻或其他媒體的欺詐企圖。這種反詐功能在計算機視覺與模式識別會議(CVPR)及計算機視覺國際會議(ICCV)舉行的人臉反欺騙競賽中獲得第二名，這兩個會議都是計算機視覺領域的領先國際學術會議。此外，這種反欺詐功能在防止未經授權的進入方面形成了重要的防線，使面部識別能夠在現實世界的部署中作為一種安全方便的身份驗證方法發揮作用。

語音控制

除計算機視覺外，我們正在將AI能力擴展到離線語音控制，並憑借日益豐富的自有語音識別算法矩陣提供支持。直接在設備上處理語音命令可以提供更快的響應時間，並減少對外部網絡的依賴，從而提高安全性和用戶體驗。在此基礎上，我們還開發了基於大型語言模型的語音代理，能夠理解上下文意圖而不是僅響應僵化的預設指令，從而使用戶的語音交互更加直觀和靈活。2025年，我們推出全球首款支持自然語言交互的大型語言模型驅動的智能室內機，打破傳統指令式操作模式，實現智能多場景聯動。

業 務

跌倒檢測

通過將技術與深度神經網絡相結合，我們的設備可以實現及時警報，並有助於提高家庭安全性。這些功能目前仍在持續開發中，我們正以注重隱私保護與資源高效利用的方式，探索AI在輔助生活場景中的更廣泛應用。

雲技術

我們的雲平台融入了突破性創新，通過分佈式算法，在自主故障恢復、自動化運維及高併發媒體流方面擁有領先的專利技術。彼等構成了連接、協調、管理我們全球對講及門禁設備基礎的核心基礎設施。通過我們的雲平台，部署在不同地點的設備可以不受地域限制地鏈接、通信、互動，使智能建築和社區能夠更安全、更高效地運行。

我們的雲服務平台提供設備配置、固件更新、訪客及事件記錄、視頻存儲、警報以及其他系統數據的集中管理。該平台建立在先進的分佈式架構上，並由專有處理算法支持，是我們雲基礎設施的骨幹，支持大規模、多租戶部署。

為了向全球用戶提供可靠的服務，我們開發了分佈式算法來優化多節點協作並支持跨多個區域的高效部署。這些技術增強了全球服務連續性，並最大限度地減少了延遲波動，無論用戶位置或網絡條件如何，都能實現穩定的雲運營。

我們的雲架構具有高度可擴展性，並採用安全第一的方法設計。彈性資源分配和閉環分佈式處理使我們能夠以經濟高效和高可用性的方式支持小型項目和大規模SaaS實施。該平台還採用了嚴格的安全措施，包括多層數據保護和冗餘備份機制，以增強數據完整性並防止服務中斷。

這些功能共同支持關鍵的運營優勢，包括隨時隨地訪問內部通信及樓宇服務的機動性、跨任何規模的項目遠程配置及維護的靈活性、通過自動化系統監控實現的持續穩定性以及由強大的雲端控制支持的增強安全性。通過優化多服務器協同，建立高效的BU IP部署機制，為全球超百萬用戶提供穩定可靠的雲服務。

業 務

通信技術

通信技術是我們智能對講解決方案的另一個基礎元素。我們的系統建立在會話發起協議(SIP)上，這是一種廣泛採用的實時語音和視頻交互的通信標準。選擇SIP作為底層協議可確保與第三方SIP兼容設備的廣泛兼容性，並允許客戶構建易於與主流電話系統集成的廣泛通信網絡。我們還提供自主研發且擁有專利的回聲消除，顯著增強用戶體驗。

憑藉我們在VoIP技術方面的經驗，我們開發了一系列專有增強功能，以滿足智能對講場景的特定需求。其中包括與SIP信令一起工作的優化模塊，與非SIP解決方案相比，支持可靠的連接、簡化的系統擴展及更容易的維護。我們的解決方案支持全球多樣化的網絡環境，如低速網絡及多運營商異構網絡，並克服SIP穿透挑戰，實現高呼叫接通率。

為了在不穩定的網絡條件下保持通信質量，我們開發了弱網絡優化算法，即使在不利的網絡環境中也適用於視頻對講。通過關鍵幀優先級、動態碼率調整及丟包彈性，這些算法動態調整碼率，優先考慮關鍵視頻幀並應用防丟包技術，以減少視頻凍結、延遲或黑屏等問題，確保終端用戶的通信持續穩定。

在設備層面，我們的產品融入了先進的音頻和視頻增強技術。雙麥克風噪聲抑制、回聲消除及自適應增益控制等功能可提高聲學複雜環境中的語音清晰度，而視頻處理增強功能則有助於保持流暢自然的視覺交流。這些技術與強大的網絡級優化和基於SIP的信令一起，創造了跨移動電話、座機、室內智能對講及室外智能對講的無縫通信體驗。

業 務

系統定製技術

我們在提供定製產品及解決方案配置方面擁有強大的能力。通過我們的硬件創新平台，我們每年推出一到兩款突破性產品，例如業界首款配備超大屏幕且達到最高IK10防暴等級的防暴室外智能對講，以及首批獲得Google GMS認證的室內智能對講之一。

我們的創新項目遵循集成產品開發(IPD)流程，使研發質量和整體效率大幅高於行業平均水平。截至2025年9月30日，我們已申請約80項發明專利，授權超過50項，形成了不斷增長的核心專利組合，並預計將進一步擴大。

我們是2017年全球首批推出基於雲的住宅對講服務的公司之一，也是最早採用Android操作系統進行智能對講開發的公司之一。在此基礎上，我們開發了一系列基於Android的設備，這些設備受益於平台的開放性、靈活性以及豐富的應用生態系統。Android的開放架構允許我們的智能對講產品與廣泛的第三方系統和應用無縫集成。這種互操作性支持多元使用場景，使我們的設備能夠作為互聯數字生態系統的一部分運行。

利用Android固有的靈活性，我們能夠執行深度系統級定製，以根據不同客戶及項目場景的特定需求定製特性、用戶界面及功能模塊。多年來，我們開發了多項與音頻及視頻處理相關的專有技術和專利，包括顯著降低VoIP延遲、增強通信穩定性的解決方案。這些技術進步增強了基於Android的設備在複雜的現實部署環境中的性能、可靠性及適應性。

Android平台亦為用戶提供了一個廣闊且不斷擴展的應用生態系統。通過Google Play商店及其他經批准的Android分發渠道，用戶可以輕鬆獲取最新的應用和數字內容，使彼等能夠擴展設備功能並保持長期功能。數字資源的廣泛可用性增強了整體用戶體驗，並進一步使我們的產品在智能對講行業中脫穎而出。

業 務

研發

我們相信，我們對研發的承諾是我們增長戰略的基石，亦是我們競爭優勢的關鍵驅動力。

我們的能力

自我們成立以來，我們對研發的大量投資推動了我們的快速增長，使我們能夠不斷增強我們的產品和服務組合以及提升我們的技術能力，包括招聘、培訓及留住具有豐富經驗的高素質工程和技术人才。截至2025年9月30日，我們擁有一支由189名成員組成的專門研發團隊，佔同日僱員總數59.8%。我們的核心產品開發人員人工智能、雲計算及網絡通信等領域擁有豐富的經驗。

我們的流程

我們運營一個集成且可擴展的研發系統，旨在持續推動硬件和軟件領域的產品創新。我們的研發活動採用雙地協作模式，主要研發中心位於福州及廈門。這些團隊在集中的管理結構下工作，能夠並行運行多個主要項目。

硬件開發

我們遵循IPD流程，該流程強調跨職能協作、結構化階段審查和市場驅動的決策。該方法確保來自產品設計、工程技術、質量、供應鏈及營銷的團隊並行開展工作，而非按序推進，使我們能夠以更低的成本和更高的商業成功率更快地將差異化產品推向市場。

此外，我們還保持著強大的常規硬件升級渠道。這種開發方法使我們能夠有效地更新我們的產品線，提高性能和可靠性，並響應不斷增長的市場需求，而無需進行全週期的重新設計工作。通過保持創新和常規升級項目的平衡組合，我們能夠保持產品領先地位和開發效率。

業 務

軟件開發

對於軟件，包括AI算法、音視頻處理引擎、雲端服務，我們採用持續迭代的開發模式。這種敏捷方法允許我們在持續的基礎上整合新技術、用戶反饋及安全增強。此外，我們亦會定期更新及迭代我們的軟件。

這種迭代開發框架有助於確保我們的軟件平台保持安全性、可擴展性及技術前瞻性，並使我們的AI功能和雲服務可以隨著市場需求快速發展。敏捷迭代與我們的硬件生態系統緊密結合，增強了我們產品組合的整體競爭力。

銷售及營銷

我們的銷售及營銷策略旨在提升我們的全球品牌認知度，推動市場採納我們的產品及服務，以及培育由我們的業務夥伴、客戶及終端用戶組成的強大生態系統。我們採用可擴展的分銷網絡、有針對性的品牌建設活動及市場驅動的創新作為我們銷售及營銷方法的關鍵組成部分。

廣泛的全球分銷商網絡

我們已建立強大的全球銷售及分銷網絡。除直銷外，我們已建立廣泛的全球分銷商網絡，深化我們的國際市場滲透。截至2025年9月30日，我們已在66個國家及地區與超過180名分銷商建立夥伴關係。

為了進一步加強我們全球渠道生態系統的能力及專業性，我們設立了Akuvox認證合作夥伴(CAP)計劃，旨在支持專業分銷商並促進長期的共同成功。根據該計劃，合作夥伴可以獲得有關Akuvox產品及解決方案、技術支持、營銷資源以及其他業務賦能工具的結構化培訓。完成所需的培訓和認證後，合格的分銷商將被正式指定為「Akuvox認證合作夥伴」。CAP框架還包含一個分層認可結構—授權級、銀牌、金牌及白金—每個結構都對應合作夥伴的銷售業績及參與水平。這種分層方法激勵能力建設，鼓勵合作夥伴持續投資，並有助於在不同地區保持一致的服務質量。

通過與經驗豐富的分銷商和認證合作夥伴的密切合作，我們能夠向全球客戶高效地交付我們的產品和雲服務。我們的渠道合作夥伴提供寶貴的本地市場洞察、客戶接觸及實地技術專長，支持我們適應區域需求和提高客戶滿意度的能力。我們全球分銷

業 務

商網絡的廣度及深度構成了我們海外擴張的重要組成部分，並有助於我們國際業務的可擴展性。

ODM安排

除其他分銷渠道外，我們亦以原始設計製造(ODM)方式經營。在ODM模式下，我們作為客戶的戰略技術合作夥伴，監督從產品設計及開發到製造及售後支持的整個過程。

我們根據客戶需求提供客製化解決方案，涵蓋工業設計、硬件架構與軟件開發。此外，我們承擔專案管理職責，以確保專案能按時、按預算且高品質地完成。此外，我們為ODM客戶提供技術支持、質量控管、供應鏈管理及售後服務，並保障其智慧財產權，管理技術、品質與供應鏈風險。例如，我們曾成功完成特定型號對講、門禁機及尖端配置軟件的專案，這些設計皆完全符合或超越網路安全要求，且全部依ODM客戶需求量身打造。透過此類深度合作，我們協助合作夥伴提升產品競爭力，並與其建立牢固穩定的合作關係。

營銷及品牌建設工作

我們致力於將Akuvox打造成全球公認的與創新、品質和安全緊密關聯的品牌。我們的營銷及品牌建設工作側重於數字和內容營銷、行業活動和貿易展覽以及協同市場擴張。

我們通過公司網站和多個社交媒體渠道保持活躍的數字形象。我們定期發佈產品信息、解決方案亮點、案例研究和技術見解，以擴大市場認知度、提高客戶參與度並支持業務開發。我們的數字內容戰略旨在將Akuvox定位為行業思想領袖，同時為評估智能門禁和智能社區解決方案的潛在客戶提供實用信息。

我們亦參加主要的國際貿易展覽和行業活動，展示我們的最新技術、產品組合及集成解決方案。這些活動使我們能夠直接與分銷商、系統集成商、物業開發商及最終

業 務

客戶接觸，使我們能夠深化關係、探索潛在的合作夥伴關係並提高我們的行業知名度。除了參加第三方活動，我們還組織自己的營銷及合作夥伴參與活動，如全球合作夥伴會議。這些活動使我們能夠分享戰略更新、推出新產品、收集市場反饋，並加強我們與區域合作夥伴的合作，幫助確保我們的產品與不同市場不斷變化的客戶需求保持一致。

同時，我們利用與智能家居設備供應商的協同效應，擴大我們的市場拓展。對於智能對講及門禁機，我們引入兼容的智能家居設備作為集成解決方案的一部分，以增強整體系統功能及用戶體驗。相反，對於採用智能家居設備的客戶，我們提供兼容的智能對講及門禁機的指導，以支持系統互操作性及一致的性能。

此外，我們利用在單一地區開發並驗證有效的應用案例，促進擴展到具有類似客戶需求的其他市場。此外，我們雲端服務通過統一的雲框架連接多個智能設備並實現持續的功能更新，從而增強客戶粘性。

客戶及供應商

我們的客戶

我們的客戶主要包括多個行業的企業，包括分銷商、系統集成商、物業開發商及溝通解決方案提供商。我們擁有廣泛的客戶基礎，且不認為我們面臨任何重大集中風險。於2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們前五大客戶產生的收入分別佔我們總收入的24.8%、21.9%及21.3%，於往績記錄期間各期間來自我們最大客戶的收入分別佔我們總收入的6.8%、5.2%及5.6%。

下表載列於往績記錄期間有關我們五大客戶的若干資料。

業 務

客戶	所得收入 (人民幣千元)	估總收入 百分比 (%)	開始業務 關係的年份	客戶背景	購買的產品或 服務
截至2023年12月31日止年度					
客戶A	18,651	6.8	2021年	一家總部位於美國的私人公司，成立於2006年，專精於安全科技行業，特別是雲端物業門禁與無線安全解決方案。	智能對講及門禁機
客戶B	17,106	6.2	2018年	一家總部位於美國紐約的私人公司，成立於2007年，專精於安全設備與智慧建築產品的批發分銷，例如CCTV系統、門禁、火災警報系統及相關硬體。	智能對講及門禁機
客戶C	14,036	5.1	2014年	一家總部位於愛沙尼亞的跨國公司，成立於2005年，專精於電信行業，提供雲端統一通訊與協作解決方案。	VoIP 電話、可視電話及配件
客戶D	10,148	3.7	2021年	一家成立於越南胡志明市的貿易服務公司，主要從事智能對講與智能安全產品的分銷。	智能對講
客戶E	7,985	2.9	2017年	一家成立於土耳其伊斯坦布爾的增值型分銷公司，主要從事組織智能家庭、智能對講與智能安全產品的分銷。	智能對講及門禁機
總計	<u>67,926</u>	<u>24.8</u>			

業 務

客戶	所得收入 (人民幣千元)	估總收入 百分比 (%)	開始業務 關係的年份	客戶背景	購買的產品或 服務
截至2024年12月31日止年度					
客戶A	17,988	5.2	2021年	一家總部位於美國的私人公司，成立於2006年，專精於安全科技行業，特別是雲端物業門禁與無線安全解決方案。	智能對講及門禁機
客戶B	16,495	4.8	2018年	一家總部位於美國紐約的私人公司，成立於2007年，專精於安全設備與智慧建築產品的批發分銷，例如CCTV系統、門禁、火災警報系統及相關硬體。	智能對講及門禁機
客戶F	15,167	4.4	2017年	一家總部位於英國的領先數位遠程照護與緊急呼叫處理服務供應商，成立於1988年。	智能對講
客戶C	14,452	4.2	2014年	一家總部位於愛沙尼亞的跨國公司，成立於2005年，專精於電信行業，提供雲端統一通訊與協作解決方案。	VoIP 電話、可視電話及配件
客戶G	11,854	3.4	2023年	一家歐洲科技設備私營經銷商，總部位於西班牙，主要從事智能家居系統與可視對講門禁系統的供應業務。	智能對講、門禁機及智能家居產品
總計	<u>75,956</u>	<u>21.9</u>			

業 務

客戶	所得收入 (人民幣千元)	估總收入 百分比 (%)	開始業務 關係的年份	客戶背景	購買的產品或 服務
截至2025年9月30日止九個月					
客戶B	15,501	5.6	2018年	一家總部位於美國紐約的私人公司，成立於2007年，專精於安全設備與智慧建築產品的批發分銷，例如CCTV系統、門禁、火災警報系統及相關硬體。	智能對講及門禁機
客戶A	14,117	5.1	2021年	一家總部位於美國的私人公司，成立於2006年，專精於安全科技行業，特別是雲端物業門禁與無線安全解決方案。	智能對講及門禁機
客戶H	11,515	4.2	2015年	一家以色列電信設備公司，成立於1992年，專門從事VoIP及統一通訊設備的開發與銷售，在美國證券交易所上市。	智能對講、智能家居設備、VoIP電話
客戶E	9,021	3.3	2017年	一家成立於土耳其伊斯坦布爾的增值型分銷公司，主要從事組織智能家庭、智能對講與智能安全產品的分銷。	智能對講及門禁機
客戶G	8,810	3.2	2023年	一家歐洲科技設備私營經銷商，總部位於西班牙，主要從事智能家居系統與可視對講門禁系統的供應業務。	智能對講、門禁機及智能家居產品
總計	<u>58,964</u>	<u>21.3</u>			

業 務

以下載列我們與客戶訂立的銷售及服務協議的主要條款：

- **產品與服務**。我們根據協議中規定的應用場景、規格及工作時間表，為客戶提供室外及室內智能對講、門禁機、智能家居設備及雲端服務。
- **合約期限**。我們的銷售及服務協議一般初始期限為一年，續期與否取決於相關協議下的履約情況及雙方協議。
- **違約責任**。重大違約賦予非違約方終止合約的權利。
- **保密**。除適用法律法規要求的有限例外情況外，我們的客戶須對與我們產品及相關協議有關的所有信息保密，包括購買價格及與我們營運相關的信息。

我們於往績記錄期間各期間的五大客戶均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，就董事所深知，概無董事、彼等的緊密聯繫人或截至最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於往績記錄期間各期間於我們任何五大客戶中擁有任何權益。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與客戶之間並無任何重大糾紛，亦未收到客戶任何重大投訴。

分銷權

我們將產品銷售予分銷商，分銷商繼而將我們的產品分銷予系統集成商、安裝商、物業開發商及終端客戶。配合我們的全球化戰略，我們利用分銷商對當地市場的了解及資源，以輕資產模式快速擴展我們在各個國家及地區的業務。根據弗若斯特沙利文，我們的分銷商符合行業規範。我們的分銷商是我們的客戶，我們與彼等維持買賣關係。於2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們來自向分銷商銷售的收入分別為人民幣127.0百萬元、人民幣164.8百萬元及人民幣152.0百萬元，分別佔同期總收入

業 務

的46.4%、47.5%及54.8%。截至2025年9月30日，我們與66個國家及地區超過180家分銷商建立業務合作關係。

就董事所深知，截至最後實際可行日期，我們的所有分銷商均為獨立第三方，除我們的一名分銷商由我們的前僱員創立及擁有外，我們的分銷商與我們於往績記錄期間概無僱傭、融資或家庭關係。有關詳情，請參閱「客戶及供應商的重疊」。

下表列示所示年度及期間我們分銷商數量的變動情況：

	截至12月31日止年度		截至
	2023年	2024年	2025年9月30日
			止九個月
期初分銷商數量.....	103	124	151
期內新增分銷商數量 ⁽¹⁾	25	34	30
期內終止分銷商數量 ⁽²⁾	4	7	1
期末分銷商數量.....	<u>124</u>	<u>151</u>	<u>180</u>

附註：

- (1) 新增分銷商指在特定期間內與我們簽訂分銷協議的分銷商。
- (2) 終止分銷商指在特定期間內與我們終止分銷關係的分銷商。

於往績記錄期間，新增分銷商主要歸因於我們整體的業務增長。於往績記錄期間終止分銷商大多屬自願行為且主要源於我們優化分銷網絡的努力。考慮到各種商業原因，我們停止與若干分銷商的合作。這些被終止的分銷商對我們收入的貢獻微不足道。終止與這些分銷商的合作並未對我們的營運或財務狀況造成任何重大不利影響。

業 務

分銷協議主要條款

我們通常與分銷商簽訂標準分銷協議。我們標準分銷協議的主要條款包括：

- **期限**。分銷協議通常有效期為一年。在滿足特定條件的前提下，協議可按年續期。
- **分銷商義務**。分銷商須盡最大努力推廣及增長我們產品的銷售及分銷，包括開展推廣活動及培訓銷售人員。
- **獨家性**。分銷商獲授予非獨家且不可轉讓的銷售我們產品的權利。
- **知識產權**。經我們事先書面批准，分銷商獲授權在設備上使用我們的標誌，並在文具、發票或宣傳材料上使用指定說明文字。
- **付款條款**。原則上，在交付貨物之前須預付款。視乎信用而定，我們可能向若干分銷商授出30至90日的信用期。
- **對分銷商的限制**。禁止分銷商在指定區域外進行銷售或營銷活動，或利用我們的分銷關係推廣或使競爭產品受益。
- **次級分銷**。我們允許分銷商邀請次級分銷商銷售及推廣我們的產品。
- **退貨限制**。我們通常不接受分銷商的退貨或換貨，除非出現質量缺陷等有限情況下。
- **終止**。終止的理由包括發生重大違約且在適當通知後仍未補救、發生與分銷商相關的特定不利事件(包括控制權變更、破產或未能償還債務)，以及經考慮若干因素後，分銷商表現未達預期，包括但不限於未能於指定期間內達成協議的年度銷售目標。

業 務

於往績記錄期間，我們未經歷過對業務有重大影響的分銷協議重大違約。同期，我們與分銷商之間不存在任何對業務有重大影響的重大糾紛。

分銷商選擇

我們根據分銷商的整體能力、行業專業知識及投入程度來選擇分銷商，考慮因素包括營運規模與資源、與我們目標行業的契合度、市場及客戶觸達能力，以及其銷售、營銷及參與計劃。

分銷商管理

我們相信，有效管理分銷網絡對我們的成功至關重要。我們已採納獲得我們分銷商同意的詳細分銷商管理政策。我們的銷售人員不時走訪分銷商，並收集其銷售業績、庫存、營運及市場開拓情況的信息。如發現其銷售行為存在任何不規範之處，我們可根據分銷協議及我們的分銷管理政策採取相關處罰措施。此外，我們要求分銷商每年提供銷售目標及銷售業績報告。我們利用其營運結果來評估其是否有資格成為下一年度我們分銷網絡的一部分並監控其庫存。

基於以下事實和觀察，我們認為分銷商渠道囤貨的風險較低：(1)我們與分銷商的關係是買賣關係；(2)我們不接受產品退換貨，除非出現質量缺陷等有限情況；於往績記錄期間，我們的產品並無遭遇任何重大退貨；(3)分銷協議中協定的年度銷售目標並非強制性質，僅為評估分銷商表現的其中一項因素；及(4)我們一般會要求分銷商維持合理的存貨水平，並定期向我們匯報銷售數據，當中包括顯示分銷商的存貨水平。

我們致力為分銷商提供營運支持以促進其發展。我們會不時為其提供宣傳材料、管理支持及僱員培訓。作為控制及監控分銷商庫存工作的一部分，我們還會根據其各自情況提供產品採購指導。我們協助分銷商制定促銷計劃，並在組織促銷活動方面提供某些支持。

業 務

我們對分銷商設定年度銷售目標，此目標是我們與每家分銷商協商的結果。該年度銷售目標本質上非強制性，未能達成目標並未必導致分銷關係終止。然而，若分銷商屢次未能達成目標，我們保留終止與該分銷商合作的權利，並將在分銷關係續約時將此類業績不佳情況納入考量。

第三方付款安排

背景

於往績記錄期間，我們的若干客戶（即相關客戶）透過第三方賬戶與我們結算付款，我們稱為第三方付款安排。於2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，根據第三方付款安排與所有相關客戶結算的總金額為人民幣9.1百萬元、人民幣32.1百萬元及人民幣16.6百萬元，分別佔同期總收入的3.3%、9.3%及6.0%。於往績記錄期間的任何年度或期間，概無單一相關客戶對我們的收入作出重大貢獻。

根據相關客戶的陳述及據董事所深知，相關客戶於以下兩種情況下採用第三方付款安排：(i)相關客戶為內部資金調配及管理目的，安排其關聯實體代相關客戶向我們結算款項；於往績記錄期間，在此情況下與相關客戶結算的金額分別為人民幣4.5百萬元、人民幣4.7百萬元及人民幣6.1百萬元，分別佔2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月總收入的1.6%、1.4%及2.2%；及(ii)對於某些小型且低頻率的跨境交易，為實現更高效的處理及更低的交易與外匯成本，通過第三方付款服務提供商結算款項；於往績記錄期間，在此情況下與相關客戶結算的金額分別為人民幣2.4百萬元、人民幣14.4百萬元及人民幣6.9百萬元，分別佔2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月總收入的0.9%、4.1%及2.5%。根據弗若斯特沙利文的資料，在跨境貿易中，採用第三方付款安排於業內並不罕見，尤其於小額及低頻交易中，透過SWIFT進行傳統銀行轉賬支付成本相對較高且效率較低。

此外，於往績記錄期間，我們曾有一次獨立個案，其中終端客戶為獲取我們的最新產品型號及精簡交易流程，繞過分銷商直接向我們結算付款，且我們直接向該終端客

業 務

戶發貨。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，與該分銷商的交易金額分別為人民幣2.2百萬元、人民幣13.0百萬元及人民幣3.6百萬元，分別佔2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月總收入的0.8%、3.8%及1.3%。自2025年6月起，我們自願暫停與相關分銷商的業務關係。董事確認我們預計日後不會因類似原因訂立第三方付款安排。

我們通常要求相關客戶及其指定的第三方付款人與我們訂立三方協議，以確認授權後方才訂立第三方付款安排，我們稱之為書面授權。根據書面授權，指定第三方付款人獲相關客戶授權與我們進行付款結算，而相關客戶須承擔因第三方付款安排所引致的任何經濟糾紛責任。實際上，於往績記錄期間，除由相關客戶的聯屬實體作出付款的情況外，書面授權已於所有其他第三方付款安排的前訂立。

於往績記錄期間，我們並無啟動任何第三方付款安排，而第三方付款安排乃於提出要求後安排。於往績記錄期間，據董事所深知，所有相關客戶及根據第三方付款安排進行結算的指定第三方付款人均為獨立第三方。我們並無向任何相關客戶或指定第三方付款人提供任何折扣、佣金、回扣或其他利益以促進或激勵第三方付款安排。

為確保第三方付款安排為善意交易，我們的財務人員僅獲准接受來自相關客戶的指定第三方付款人的付款，而我們的運營人員僅獲准向相關客戶運送我們的產品，前提是我們的財務人員確認資金來自指定第三方付款人。此外，我們與客戶溝通，以了解彼等的業務性質、業務模式及所有權。據我們所知，於往績記錄期間，相關付款乃基於善意相關交易及有效合約關係。我們向相關客戶提供的定價及付款條款與向不涉及第三方付款安排的客戶提供的定價及付款條款一致。於往績記錄期間，我們已根據我們的內部會計政策及稅務相關法律及法規正式入賬根據第三方付款安排收取的所有款項。董事認為，上述確保根據善意相關交易及與客戶的有效合約關係進行付款的措施已足夠，並可大幅降低我們面臨的風險。

業 務

據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因參與第三方付款安排而受到任何調查、查詢、罰款或附加費。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾遭遇任何與第三方支付安排相關的退款要求、實際或未決的爭議或分歧，或任何針對我們的索賠。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉第三方支付安排項下的任何洗錢問題、虛假交易、違反稅法或其他非法活動。

據我們的中國法律顧問告知，第三方支付安排基於真實交易及合法商業需求，並無違反中國法律法規的強制性條文。

加強內部控制措施

於往績記錄期間，我們要求相關客戶與我們溝通相關資料，包括(其中包括)第三方支付安排的原因及所涉及的第三方支付人的身份。儘管我們要求所有相關客戶與我們訂立書面授權，但於往績記錄期間，透過其聯屬公司與我們進行付款結算的相關客戶實際上並未訂立書面授權。

為降低第三方支付安排的潛在風險，自2025年12月，我們已實施強化內部控制措施，包括(其中包括)：

- *規範化的第三方支付政策*。我們已採納專門的內部政策以規管第三方支付安排，確保資金流、貨物流及發票流的一致性。
- *限制允許場景並要求強制審批*。第三方支付僅限於第三方支付政策中規定的特定情況，且須事先獲得批准並簽署書面授權。為免生疑問，透過其聯屬公司與我們結算款項的相關客戶亦必須訂立書面授權。
- *加強審查及持續監控*。我們已加強對第三方支付安排的事前審批檢查、交易監控及定期對賬。

業 務

- **明確問責與嚴格合規執行。**相關部門的責任已明確界定，對於不合規的第三方付款將予拒絕，並採取補救及紀律措施。

我們的內部控制顧問已審閱上述內部措施，並無提出其他建議。董事亦認為，上述內部控制措施已足夠，並能大幅減低我們所面對的風險。

鑒於上述情況，並考慮到於往績記錄期間，通過第三方付款安排產生的收入並不重大，我們相信我們對第三方付款(包括採用經加強的內部控制措施)不會對我們的業務經營產生重大不利影響。此外，我們預計在[編纂]前不會停止第三方付款安排，原因如下：首先，如上所述，根據弗若斯特沙利文的資料，此乃跨境貿易的常見做法。在[編纂]前單方面終止這些第三方付款安排將干擾我們的業務運營及收款流程。此類干擾可能導致合約違約、失去關鍵商業關係，甚至削弱我們的行業競爭地位。此外，由於我們已實施加強的內部控制措施來控制、監控及核實第三方付款安排，相關的財務及法律風險可在不損害我們運營完整性的前提下得到妥善管理。雖然迄今為止未發現任何付款異常情況，但若出現任何異常，我們將立即拒絕相關第三方付款或停止相關交易。

我們的供應商

我們的供應商主要包括通訊及網絡設備製造商、電子及結構部件供應商。我們通過供應鏈管理部門領導的集中流程選擇供應商，該部門與我們的研發及工業設計團隊協調，考慮潛在供應商的產品或服務質量、技術能力、聲譽、交付表現及定價後評估候選供應商。

於2023年及2024年及截至2025年9月30日止九個月，向我們前五大供應商的採購額分別佔我們總採購額的45.0%、45.1%及40.2%，且於同期向我們最大供應商的採購額分別佔我們總採購額的18.2%、16.8%及15.4%。

業 務

下表載列於往績記錄期間各期間我們五大供應商的若干資料。

供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)	開始業務關係的 年份	供應商背景	採購的產品或 服務
截至2023年12月31日止年度					
星網銳捷通訊...	25,477	18.2	2014年	一家總部位於福州的國有企業，成立於1996年，註冊資本人民幣585.7百萬元，主要從事互聯網接入設備、網絡及通訊設備、計算機及其他電子設備的開發與生產，於深圳證券交易所上市。	加工服務
供應商A	15,497	11.1	2017年	一家總部位於深圳的公司，成立於2010年，註冊資本人民幣100.0百萬元，主要從事交通運輸、物流及倉儲業務。	部件及硬件
供應商B	9,869	7.0	2023年	一家總部位於東莞的高科技企業，成立於2018年，註冊資本人民幣30.0百萬元，主要從事液晶顯示器及相關部件的開發與製造。	部件及硬件
供應商C	6,382	4.6	2017年	一家總部位於深圳的公司，成立於1982年，註冊資本人民幣415.3百萬元，主要從事設備及材料的進出口業務。	部件及硬件
供應商D	5,695	4.1	2017年	一家總部位於廈門的公司，成立於2010年，註冊資本人民幣0.5百萬元，主要從事金屬產品製造。	部件及硬件
總計	62,920	45.0			

業 務

供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)	開始業務關係的 年份	供應商背景	採購的產品或 服務
截至2024年12月31日止年度					
星網銳捷通訊...	29,731	16.8	2014年	一家總部位於福州的國有企業，成立於1996年，註冊資本人民幣585.7百萬元，主要從事互聯網接入設備、網絡及通訊設備、計算機及其他電子設備的開發與生產，於深圳證券交易所上市。	加工服務
供應商A	15,736	8.9	2017年	一家總部位於深圳的公司，成立於2010年，註冊資本人民幣100.0百萬元，主要從事交通運輸、物流及倉儲業務。	部件及硬件
供應商B	14,608	8.2	2023年	一家總部位於東莞的高科技企業，成立於2018年，註冊資本人民幣30.0百萬元，主要從事液晶顯示器及相關部件的開發與製造。	部件及硬件
供應商C	11,285	6.4	2017年	一家總部位於深圳的公司，成立於1982年，註冊資本人民幣415.3百萬元，主要從事設備及材料的進出口業務。	部件及硬件
供應商D	8,559	4.8	2017年	一家總部位於廈門的公司，成立於2010年，註冊資本人民幣0.5百萬元，主要從事金屬產品製造。	部件及硬件
總計	79,919	45.1			

業 務

供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)	開始業務關係的 年份	供應商背景	採購的產品或 服務
截至2025年9月30日止九個月					
星網銳捷通訊...	22,387	15.4	2014年	一家總部位於福州的國有企業，成立於1996年，註冊資本人民幣585.7百萬元，主要從事互聯網接入設備、網絡及通訊設備、計算機及其他電子設備的開發與生產，於深圳證券交易所上市。	加工服務
供應商A	10,976	7.5	2017年	一家總部位於深圳的公司，成立於2010年，註冊資本人民幣100.0百萬元，主要從事交通運輸、物流及倉儲業務。	部件及硬件
供應商B	9,725	6.7	2023年	一家總部位於東莞的高科技企業，成立於2018年，註冊資本人民幣30.0百萬元，主要從事液晶顯示器及相關部件的開發與製造。	部件及硬件
供應商E	8,387	5.8	2025年	一家總部位於深圳的公司，成立於2024年，註冊資本人民幣1.0百萬元，主要從事集成電路及電子元件的銷售。	部件及硬件
供應商F	6,993	4.8	2016年	一家總部位於泉州的公司，成立於2008年，註冊資本人民幣5.0百萬元，主要從事金屬產品製造。	部件及硬件
總計	<u>58,468</u>	<u>40.2</u>			

業 務

以下載列我們與供應商訂立的供應協議的主要條款：

- **條款**。我們的供應協議初始期限一般為一年，除非任何一方於屆滿前發出書面終止通知，否則可自動續期。
- **付款期限**。我們須於檢查及驗收有關產品符合協定規格後，於雙方協定的時間內付款。
- **產品及服務**。我們通常根據協議或採購訂單規定的規格向供應商採購加工服務、原材料及硬件產品。
- **配送**。我們的供應商通常負責按協議所載條款履行配送義務。
- **驗收及檢查**。產品交付後，我們需要對產品數量、包裝及相關規格進行檢查核實，並在兩個工作日內完成收貨確認手續。
- **保修**。我們的供應商負責維修、解決或更換保修期內的不合格問題。

除星網銳捷通訊外，我們於往績記錄期間各期間的五大供應商均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，除星網銳捷通訊外，概無董事、彼等的緊密聯繫人或就董事所深知截至最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東於往績記錄期間各期間於我們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，我們並無與供應商發生嚴重影響我們營運的質量問題，亦無因供應短缺而導致提供產品出現任何重大中斷。

客戶及供應商的重疊

在我們的五大供應商中，星網銳捷通訊是我們2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月的最大供應商，也是我們2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個

業 務

月的客戶。我們主要向星網銳捷通訊採購生產及製造服務，並在個別情況下不時應其業務需求向其出售智能對講及其他原材料。與星網銳捷通訊的交易已按不遜於其他獨立第三方供應商及客戶的條款進行。於2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們向星網銳捷通訊的採購額分別為人民幣25.5百萬元、人民幣29.7百萬元及人民幣22.4百萬元，分別佔我們相應年度總採購成本的18.2%、16.8%及15.4%。於2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們向星網通信的銷售額分別為人民幣1.1百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣5.2百萬元，分別佔我們總收入的0.4%、0.1%及1.9%。我們向星網銳捷通訊的銷售已於往績記錄期間完成，且我們預期不會向其產生進一步銷售。有關我們預期於[編纂]後將繼續向星網銳捷通訊進行的採購，請參閱「關連交易」。

此外，廈門雲徠創新科技有限公司（「廈門雲徠」）是一家智能家居設備供應商，由我們的三名前僱員（「前僱員」）於2024年8月創立並持有。該公司既作為我們的分銷商，也作為我們的供應商。前僱員於2024年8月離開本公司智能家居事業部，在我們於2024年6月決定停止開發我們自己的智能家居設備以優化我們的開支結構，將我們的研發資源集中在我們的對講解決方案上，並調整我們的業務策略以增加我們向第三方智能家居設備供應商的採購以擴大我們的市場覆蓋範圍後。儘管我們停止開發自己的智能家居設備及前僱員離職，我們仍與廈門雲徠建立業務關係。具體而言，廈門雲徠是我們整體解決方案中所包含的智能家居產品的第三方供應商之一，同時其亦採購我們的智能對講解決方案並銷售給其部分有安防與通信設備需求的客戶。與廈門雲徠進行的交易，其條款不遜於與其他獨立第三方供應商及客戶所訂條款。於2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們對廈門雲徠的銷售額分別為零及人民幣8.3百萬元，各佔我們總收入的零及3.0%。於2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們向廈門雲徠的採購額分別為零及人民幣2.6百萬元，各佔我們總採購成本的零及1.8%。

我們與此重疊客戶兼供應商之間的銷售及採購條款談判均獨立進行，且交易相互不關聯，亦不互為條件。我們的董事確認，我們與此類重疊客戶及供應商之間的所有銷售及採購，均是在充分考慮相關時點的現行採購及銷售價格後訂立，並按正常商業條款及在公平基準下於日常業務過程中進行。

業 務

據弗若斯特沙利文所確認，由於垂直整合，行業內上下游企業作為供應商及客戶相互進行交易符合行業慣例。

數據隱私

我們堅定地致力於保護用戶的數據隱私及安全。我們理解個人數據和隱私對用戶的重要性，並始終以最嚴肅的態度對待數據保護。我們的業務會生成和處理大量數據，包括[用戶名、電子郵件地址、認證信息、國家、地址、設備MAC地址信息、手機IP地址信息、瀏覽器cookie及日誌信息。我們已制定有關數據隱私和安全的全面政策和措施，以遵守中國和我們運營所在的其他司法權區的適用法律和法規。

數據安全管理框架

我們設計並實施了一系列政策和程序，以保護個人信息、數據安全和網絡安全，涵蓋我們日常業務運營的各個方面。例如，在我們雲端服務的賬戶設置過程中，我們要求用戶簽署並同意我們的隱私政策。我們僅在向用戶提供服務所需的範圍內收集用戶的個人信息。在內部，我們也建立了嚴格的數據安全協議，例如在系統層面加密個人信息，並通過僱傭合約及保密協議強制保密。

我們已成立專門的數據安全管理委員會，由我們的首席執行官領導，以監督和指導我們的數據安全策略、政策和程序的建立和執行。該委員會負責高層決策，並在發生安全事故時協調我們的應急響應。為支持該委員會，我們已委任一名數據保護主任(DPO)，並建立了一個多部門執行團隊，以在本集團內實施和執行我們的數據安全政策和措施。我們的DPO有以下職責：(i)制定和維護內部數據保護政策，(ii)為參與數據處理活動的僱員提供培訓，(iii)監控我們整個運營的監管合規性，(iv)評估數據處理活動並提供建議，及(v)處理監管機構、用戶及其他利益相關方的查詢和投訴。

業 務

我們的僱員管理和培訓實踐也是我們數據保護框架不可或缺的一部分。我們定期為所有僱員提供數據保護和信息安全培訓，強調合規意識、保密義務及事件響應程序。我們亦對相關政策、程序和結果進行持續審查和審計，以確保我們的數據保護實踐保持穩健和有效實施

數據安全的技術保障

我們採用先進的技術措施，如加密、匿名及數據去標識化，在處理、傳輸及存儲過程中保護用戶的個人信息及其他機密信息。在此基礎上，我們應用了多層內部安全框架，包括嚴格的訪問控制和基於角色的授權機制，這些機制基於行業標準（如OAuth 2.0及摘要認證），確保不同的用戶組（如分銷商、系統集成商、物業開發商及終端用戶）只能訪問與其相關功能相關的數據。我們的密碼管理機制執行強密碼規則以增強賬戶安全性，而假名化技術和數據屏蔽方法進一步減少數據使用不同階段的可識別信息暴露。我們還實施了強大的加密保護，及安全的傳輸協議，以保護傳輸中的數據。我們還實施強大的加密保護及安全傳輸協議來保護傳輸中的數據。我們已經實施了安全措施來保護我們的系統免受常見的安全威脅，包括未經授權的訪問、惡意活動及不當的數據處理。這些措施有助於確保我們系統的完整性、保密性和彈性，同時能夠持續檢測和緩解潛在的安全風險。

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數據或個人信息洩露或丟失、數據或個人信息侵權或信息安全事件。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何與數據保護及個人信息保護有關的重大訴訟或糾紛，亦無就此受到或涉及相關主管監管機構的任何重大調查或處罰。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的業務涉及通過我們的智能對講、門禁及基於雲的產品及服務收集、傳輸及存儲用戶及客戶資料。未能充分保護此類信息可能會對我們的聲譽、業務和前景產生不利影響」。

業 務

競爭

我們所從事的市場競爭激烈。目前，我們的競爭對手包括其他智能對講提供商。我們預計智能對講提供商將不斷發展，並經歷技術、行業標準及客戶偏好的變化。我們必須不斷創新以保持競爭力。我們的競爭主要基於以下因素：

- 行業領先的技術能力及強大的服務能力；
- 全球交付能力及全球品牌認知度；
- 內部研發能力；
- 強大的產品質量及全球客戶支持能力；及
- 經驗豐富、富有遠見的管理團隊。

我們相信，基於上述因素，我們處於有利地位，能夠有效競爭。然而，我們的部分競爭對手可能比我們擁有更長的經營歷史、更多的財務或技術資源或更高的品牌知名度。有關詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們產品及服務的全球市場競爭激烈，我們可能無法在該等市場與現有及未來競爭對手成功競爭」。有關我們經營所在相關市場的競爭資料，請參閱「行業概覽」。

僱傭

截至2025年9月30日，我們擁有316名全職僱員，幾乎全部位於中國。下表載列截至2025年9月30日我們按職能劃分的全職僱員。

業 務

功能	截至2025年9月30日	
	僱員人數	佔總僱員百分比
研發.....	189	59.8%
銷售及營銷.....	95	30.1%
供應鏈管理.....	8	2.5%
行政及其他.....	24	7.6%
總計.....	316	100.0%

我們的成功取決於我們吸引、激勵、培訓及挽留合資格人員的能力。我們透過不同渠道招聘僱員，包括網上招聘、招聘會、推薦及招聘機構。我們的僱員薪酬包括基本薪金加績效獎金。我們相信，我們為僱員提供具競爭力的薪酬待遇及鼓勵發展的環境，因此，總體上能夠吸引及挽留合資格人員。我們認為，我們與僱員維持了良好的工作關係，且於往績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勞資糾紛或為我們的營運招聘員工方面的任何困難。

根據中國法律及法規的規定，我們為中國僱員參加由省市政府組織的多項僱員社會保障計劃，包括養老、失業保險、生育保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。具體而言，根據中國法律，我們須不時按中國僱員薪金、花紅及若干津貼的指定百分比向僱員福利計劃供款，最高金額由中國地方政府指定。有關我們向僱員福利計劃供款相關風險的詳情，請參閱「風險因素 — 與法律及監管事宜有關的風險 — 我們可能須繳納社會保險及住房公積金供款，以及相關政府部門施加的滯納金或其他行政處罰，這可能對我們的業務及經營業績產生不利影響」。

根據中國勞動法的規定，我們與僱員訂立個人僱傭合約，內容涵蓋工資、花紅、僱員福利、工作場所安全、保密責任、競業及終止理由等事宜。此外，我們與主要僱員訂立標準保密及競業禁止協議。

業 務

物業

我們的公司總部位於中國福建省廈門市。截至2025年9月30日，我們租賃了約5,014.2平方米的廈門、福州、深圳及其他海外城市辦公場所，以及福州一個面積為2,927.9平方米的倉庫。我們所有租賃物業已用於上市規則第5.01(2)條所界定的非物業活動，且主要用作辦公室物業及業務運營。我們認為，我們的現有設施大致足以滿足我們目前的需求。

我們就上述租賃物業訂立的租賃協議的屆滿日期一般介乎一至三年。我們計劃於現有租約屆滿時重續租約或磋商新條款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在與出租人磋商續租時並無遇到重大困難。我們認為，我們將根據需要提供合適的額外或替代空間，以適應我們運營的變化。

對於總地盤面積為266.35平方米的主要用作辦公室的一個租賃物業，租賃合約尚未登記。據我們的中國法律顧問告知，相關租賃合約的合法性不受缺乏登記的影響。該項租賃物業對我們的業務及營運並不重大。如有必要，我們認為我們將能夠以商業上可接受的條款找到可比物業作為替代方案，且此類搬遷不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

截至2025年9月30日，我們各項物業權益的賬面值均低於我們合併總資產的15%。因此，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，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表3第34(2)段的規定，該條例要求就我們在土地或樓宇的全部權益提供估值報告。

保險

我們投購多項保險，以防範日常營運中的風險及意外事件。我們已購買財產保險，涵蓋產品庫存及固定資產的所有實物損失、毀壞或損壞風險。我們持有涵蓋若干潛在風險及責任(包括產品責任及財產責任)的第三方保險單。此外，我們每年購買出口信用保險以降低貿易風險以及運輸保險，以涵蓋與貨物運輸相關的風險。我們為中國僱

業 務

員提供社會保障保險，包括養老保險、失業保險、工傷保險及醫療保險，並為海外僱員提供法定保險。除按中國法律規定為僱員提供社會保險外，我們亦為僱員提供商業意外保險。根據一般市場慣例，我們並無維持若干於我們經營所在地並無或法律一般無規定的政策。例如，我們並無投購任何在中國並非強制性的業務中斷保險。此外，我們沒有為我們的信息技術系統或基礎設施的損壞投保。我們認為我們的保險範圍是足夠的，並且符合行業慣例。我們將繼續檢討及評估我們的風險敞口，並對我們的保險計劃作出必要及適當的調整，以配合我們的需要及行業慣例。於往績記錄期間，我們並無就我們的業務提出任何重大保險索償。然而，我們無法向您保證我們不會招致超出或不在我們的保險單範圍內的損失或索賠。請參閱「風險因素 — 與我們的法律及監管事宜有關的風險 — 我們承保潛在負債或損失的保險範圍有限，這可能使我們面臨重大成本及業務中斷」。

牌照、許可證及批准

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已從中國及我們經營所在的其他司法權區的政府部門取得業務營運所需的所有牌照、許可證及批准，且該等牌照、許可證及批准仍然完全有效。

下表載列我們目前持有的重大執照、許可證及批准清單。

執照／許可證／批准	持有者	授予機構	授予日期	屆滿日期
報關註冊登記證書.....	本公司	中華人民共和國廈門 海關	2016年	不適用
業務許可	本公司	廈門市市場監督管理局	2025年	不適用

業 務

受國際制裁地區的商業活動

包括美國、歐盟、英國及其海外領土、聯合國及澳洲在內的部分國家或組織，針對受國際制裁約束的特定區域內特定行業或領域，實施經濟制裁及貿易限制措施。

於往績記錄期間，我們的對講機產品銷往白俄羅斯、埃及、伊拉克、緬甸、俄國（不包括克里米亞、所謂頓涅茨克民主共和國及盧甘斯克民主共和國地區、扎波羅熱及赫爾松地區）、突尼西亞、土耳其、烏克蘭（不包括克里米亞、所謂頓涅茨克民主共和國及盧甘斯克民主共和國地區、扎波羅熱及赫爾松地區）、委內瑞拉、香港、埃塞俄比亞及黎巴嫩（「**相關地區**」），該等國家及地區均受到非全面制裁。2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，向相關地區（不包括香港）的銷售產生的收入分別為人民幣40.6百萬元、人民幣34.6百萬元及人民幣26.7百萬元，分別佔2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月總收入的14.8%、10.0%及9.6%。

美國

美國政府通過第14024號行政命令，授權外國資產控制辦公室（或OFAC）指定任何實體在俄羅斯經濟的某些指定部門（包括製造業）「**運營**」。OFAC在確定一個實體是否在此類部門經營方面擁有廣泛的酌處權，並可對任何指定實體實施制裁。倘OFAC將我們指定為「**經營**」該指定行業，我們向俄羅斯的銷售可能會導致製造行業的次級制裁風險。截至最後實際可行日期，我們尚未根據本行政命令14024授權被指定。

此外，據我們的國際制裁法律顧問告知，鑒於(i)向俄羅斯的銷售僅限於原產於中國的對講產品且未被列入根據EO 14024第11(a)(ii)小節發佈的俄羅斯關鍵項目決定或美國政府發佈的共同高優先級清單；(ii)我們在俄羅斯並無業務；(iii)我們並無向俄羅斯受美國制裁的個人或實體進行銷售；及(iv)於整個往績記錄期間向俄羅斯的銷售金額並不重大（少於10%），即使我們可能被OFAC視為「**在**」俄羅斯的製造業部門經營，美國政府對我們實施制裁認定的風險也相當低。

業 務

歐盟、英國及其海外領土及澳大利亞

誠如我們的國際制裁法律顧問進一步告知，我們在相關地區的業務交易並不涉及歐盟、英國及其海外領土、聯合國及澳洲採取的限制性措施，因為我們與歐盟、英國及其海外領土、聯合國及澳洲制裁的實體之間並無交易。

因此，正如我們的國際制裁法律顧問所告知，我們的活動導致對我們實施制裁認定的總體風險相當低。

風險敞口及內部控制

為減輕制裁風險，我們正在縮減與俄羅斯的銷售規模。於往績記錄期間，我們向俄羅斯的銷售應佔收益比例總體呈下降趨勢。董事確認，縮減俄羅斯業務不會對我們的業務營運及財務表現造成任何重大不利影響。我們將密切關注地緣政治動態，並將進一步調整我們的業務策略，以盡量減少我們面臨的制裁風險。

此外，我們已委任一名內部控制顧問，以審閱我們的內部控制措施在管理經濟制裁風險方面的有效性。在該內部控制顧問的協助下，我們已加強內部控制及風險管理政策，詳情載於下文概要：

- 加強對商業夥伴的篩選程序。我們對合作夥伴及供應商實施穩健的篩選流程，以確保其遵守制裁法規，包括基於交易性質、規模及地理位置的風險評估，以及對複雜交易進行的合同前審查及法律評估。
- 加強對僱員的培訓。我們每年進行經濟制裁培訓，以提升僱員的意識及合規能力，並為關鍵崗位提供定製化的培訓，以支持其對監管要求及風險管理的重點理解。

董事確認我們不會在知情或有意的的情況下與任何受制裁國家、地區或可能導致我們違反任何國際製裁值得的人士及實體開展任何業務，且我們不會使用[編纂][編纂]或通過聯交所籌集的任何其他資金直接或間接資助或促進涉及與俄羅斯或其他國家、地

業 務

區或受任何國際制裁制度規限的人士及實體的活動或業務，或為其帶來利益。董事將持續監察[編纂][編纂]以及透過聯交所籌集的任何其他資金的用途，以確保該等資金不會直接或間接用於資助或促進與俄羅斯或其他國家、地區或受任何國際制裁制度規限的人士及實體有聯繫的人士或實體的活動或業務，或為其利益而進行的活動或業務。

環境、社會及管治

ESG管治

在董事會的領導下，我們致力於將ESG考慮融入我們的業務運營中，以支持可持續發展，並增強應對低碳經濟轉型的韌性。董事會全面負責監督ESG策略、政策及表現，包括ESG相關風險及機遇（尤其是與氣候相關事宜），並對照相關指標及目標檢討進展，以確保與我們的長遠發展保持一致。

為支持董事會的監督工作，我們成立了由高級管理層及主要職能部門負責人組成的ESG工作組。ESG工作組獲董事會授權，負責協調本集團的ESG相關事宜，包括僱傭及勞工慣例、職業健康及安全、產品責任、供應鏈管理及商業道德。ESG工作組的主要職責包括：

- 制定、實施及審閱我們的ESG框架，包括管理方法、計劃及戰略；
- 識別、評估、優先排序及管理重大ESG相關風險和機遇，包括氣候相關風險、供應鏈上的ESG相關風險、決策、戰略及重大交易中的ESG相關風險及機遇；
- 制定ESG相關政策及行動計劃；
- 監控ESG表現及目標進度；
- 審閱及監控我們的利益相關者溝通渠道的有效性；

業 務

- 追蹤與重大事項審批及重要性矩陣相關的利益相關者反饋；
- 監控可比公司的最新市場趨勢及ESG表現；
- 為董事及高級管理層安排持續專業的ESG培訓；
- 每年收集並分析關鍵ESG表現指標；及
- 編製ESG相關報告，包括年度ESG報告及供董事會批准的與ESG相關的風險及機遇評估報告。

ESG工作組每年至少向董事會匯報一次ESG表現、主要風險及機遇，以及相關措施的實施情況。董事會保留對ESG風險管理的最終監督責任。

ESG相關風險及機遇的識別與管理

我們開展定期評估，以識別、評估及排序與本公司業務相關的重大ESG相關風險及機遇（無論其為負面或正面、實際存在或潛在發生），且評估過程中會考慮我們的業務性質、行業特點，並參考本地及國際報告框架。在第三方ESG顧問的協助下，我們制定了ESG相關風險及機遇的雙重評級體系，以動態監控並評估該等風險及相應緩解措施的有效性。我們基於已識別的ESG相關風險及機遇的發生可能性，以及其對本公司業務及財務表現的潛在影響，給予初步風險評級，從而對該等風險及機遇進行評估。隨後，我們實施了相應緩解措施，並在考慮我們的ESG相關風險控制措施的有效性後，確定了剩餘風險評級。

業 務

下文載列已識別的重大ESG相關風險及機遇以及相關應對措施概要：

相關風險／機遇	時間框架	潛在影響	我們的響應
<u>與氣候相關的物理風險</u>			
與極端天氣有關的風險：氣候變化導致的極端天氣(包括颱風、暴雨及洪水)的頻率及嚴重性增加	短期、中期及長期	<ul style="list-style-type: none"> • 我們經營地點的財產及資產受損 • 物流安排、供應鏈中斷 	<ul style="list-style-type: none"> • 密切留意當地天氣預報 • 對員工進行業務應變計劃及緊急防護措施培訓(倘適用)
<u>氣候相關轉型風險</u>			
與監管框架相關的風險：向低碳經濟轉型過程中不斷發展的氣候相關法律法規(包括中國2060年碳中和目標)	中長期	<ul style="list-style-type: none"> • 合規及運營成本增加 	<ul style="list-style-type: none"> • 定期密切關注法律、法規及政策的最新發展 • 及時向我們的僱員傳達政策更新以確保合規
<u>其他ESG相關風險</u>			
與供應商環境表現有關的風險：供應鏈上的能源消耗及溫室氣體排放	中長期	<ul style="list-style-type: none"> • 聲譽及營運風險增加 	<ul style="list-style-type: none"> • 鼓勵我們的供應商減少其營運(包括製造)對環境的影響 • 要求供應商遵守環境法律法規，並在可能的範圍內盡量減少能源消耗

業 務

相關風險／機遇	時間框架	潛在影響	我們的響應
與採購質量及供應鏈穩定性有關的風險： 由於採購產品和服務質量不足以及供應鏈不穩定而無法滿足客戶期望	短期、中期及長期	<ul style="list-style-type: none">聲譽風險增加，其可能對我們的財務業績造成負面影響	<ul style="list-style-type: none">建立供應商管理政策，定義評估流程並審查頻率及標準(包括產品質量、技術能力及交付表現)與主要供應商保持長期合作夥伴關係以確保供應鏈穩定
氣候相關機遇			
能效機遇： 轉向採用能效更高、運營效率更高的設備	中短期	<ul style="list-style-type: none">通過使用節能設備降低運營成本並提高運營效率	<ul style="list-style-type: none">建立節能政策及措施(如採用節能照明系統)

ESG政策

我們將ESG因素納入決策過程，並已制定集團層面的ESG政策，並輔之以一系列措施及舉措，以指導我們的可持續發展工作。我們致力透過持續改進及利益相關者參與提升ESG表現。

環境政策

鑒於我們大部分業務於辦公室環境中進行，我們對環境的影響有限，主要涉及電力及水資源消耗以及辦公室活動及研發過程中產生的一般廢物。儘管如此，我們視環境保護為一項重要責任，並致力於促進資源效益、減少排放及負責任地管理廢物。

業 務

為確保我們的環境管理實踐符合國際標準，我們已獲得ISO 14001：2015環境管理體系認證，涵蓋設計、開發及銷售通訊及電子設備及相關軟件及服務。

能源、空氣及溫室氣體排放管理

我們的能源消耗及GHG排放(範圍2)主要來源於外購電力。為提高能源效益及減少排放，我們已實施諸如採用節能辦公設備及LED照明系統、增加使用自然採光及提醒僱員於不使用時關閉照明及設備等措施。我們亦會在適當情況下考慮採用電動車輛。

水資源消耗

我們的水資源消耗主要來自辦公室運營中的市政用水。我們已實施節水措施，包括及時修補漏水處、採用節水裝置及通過內部溝通以鼓勵僱員減少用水。

廢物管理及資源使用

無害廢棄物主要包括一般辦公垃圾，而有害廢棄物主要包括研發活動中產生的少量廢棄印刷電路板組件。我們確保妥善處理及處置所有廢物，並於必要時委聘持牌第三方進行收集及處理。有害廢棄物儲存於指定區域及容器，並由持牌服務供應商處理。

為減少無害廢棄物，我們推廣回收利用、廢棄物分類及雙面打印，並鼓勵僱員盡量減少廢物產生。

業 務

環境指標及目標

下表載列我們業務運營的主要環境指標^{1、2}：

	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日止
		2023年	2024年	九個月 2025年
排放物				
GHG排放^{3、4}				
總量(範圍2、3)	噸二氧化碳當量	698.05	822.09	559.55
能源間接排放(範圍2)	噸二氧化碳當量	259.30	352.73	249.86
其他間接排放(範圍3) ⁵	噸二氧化碳當量	438.76	469.36	309.69
範圍2密度	噸二氧化碳當量／百萬元人民幣收入	0.95	1.02	0.90
總量(範圍2、3)密度	噸二氧化碳當量／百萬元人民幣收入	2.55	2.37	2.02
資源使用				
能源(外購電力)				
總量	兆瓦時	454.67	618.50	438.12
密度	兆瓦時／百萬元人民幣收入	1.66	1.78	1.58
水資源				
總量	立方米	2,452.68	5,162.42	3,246.99
密度	立方米／百萬元人民幣收入	8.96	14.87	11.71

¹ 該等數據涵蓋我們的主要業務運營。

² 總計與各分項數字之和之間的差異乃因四捨五入所致。

³ 溫室氣體排放量的計算參考世界可持續發展工商理事會(WBCSD)與世界資源研究所(WRI)發佈的溫室氣體議定書。範圍2(能源間接)排放涵蓋我們運營所消耗的外購電力產生的間接能源溫室氣體排放，而範圍3(其他間接)排放則發生在我們的價值鏈中。

業 務

⁴ 我們的主要業務運營於往績記錄期間並未涉及燃料消耗，因此我們未產生重大的範圍1溫室氣體排放。

⁵ 範圍3排放包括第6類商務旅行及第7類僱員通勤所產生的可用數據。

社會政策

我們致力於營造一個負責任且具包容性的工作場所，優先考慮僱員福祉、多元化、平等機會、健康及安全以及人才發展。我們制定了一項社會政策，概述了指導我們在該等領域實踐的主要原則及措施。

僱傭及勞工慣例

我們在招聘、薪酬、晉升及福利方面秉持平等機會、多元化及包容性原則。我們尊重勞工權益，嚴格禁止童工及任何形式的強迫勞動。

我們通過提供內部及外部培訓計劃積極投資於我們的員工，以提升其專業技能及能力。我們亦致力透過舉辦文娛活動及維持開放的溝通渠道以提升工作滿意度及營造支持性的工作環境，從而加強僱員的參與度。

職業健康及安全

我們高度重視保障僱員健康及安全。為此，我們已取得ISO 45001：2018職業健康安全管理体系認證，涵蓋設計、開發、生產及銷售通訊及電子設備及相關軟件及服務。我們已制定相關健康及安全政策及措施，包括提供線上安全及職業健康評估，以及提供安全培訓及應急計劃以應對火災及極端天氣等事件。

我們亦已實施記錄及處理工傷事故的程序，訂明僱員應通知其部門主管，並根據法律及法規規定的適用程序處理事故。

業 務

供應鏈管理

我們已制定供應鏈ESG風險管理政策及供應商行為守則，載列我們對供應商的可持續發展期望，包括僱傭慣例、健康及安全、商業道德、數據私隱及環境保護。

我們將ESG考慮納入新供應商甄選及定期供應商評估流程。必要時進行現場檢查，以確保其符合我們的標準。此外，我們推廣環保採購，優先選擇能效較高的產品，並鼓勵供應商採用環保產品及服務。

產品責任

我們致力於提供高質量及安全的產品及服務。我們已獲得ISO 9001：2015質量管理體系認證，並在質量管理團隊的支持下實施全面的質量控制及保證程序。

我們已在整個營運過程中建立質量措施，包括供應商質量要求、現場檢查以及不合格及產品召回管理程序。

為確保客戶滿意度，我們規範售後服務，包括安裝、維修、客戶跟進及投訴處理。此外，為保障客戶隱私，我們已實施相關數據保護措施，並獲得ISO 27001：2022信息安全管理体系認證及ISO 27701：2019隱私信息管理體系認證。我們亦已實施知識產權保護措施，包括定期僱員培訓及成立專責團隊監督知識產權管理。

商業道德

我們秉持高標準的商業道德，嚴禁賄賂、勒索、欺詐、洗錢及其他不道德行為。我們已制定預防措施，包括為董事及僱員提供反腐敗培訓，以及建立舉報潛在不當行為的舉報渠道。董事會監督該等措施的實施及成效。

業 務

社區投資

我們致力於回饋社會，承擔企業責任。於往績記錄期間，我們進行慈善捐款並合作支持[救災工作和教育計劃]。我們將繼續在適當情況下探索更多重點領域，並與具有社會影響力的組織尋求合作機會。

社會指標

下表載列我們業務運營的主要社會指標：

員工隊伍

	單位	截至12月31日止年度		截至9月30日止
		2023年	2024年	九個月
				2025年
按性別劃分				
男性.....	人數	163	203	203
女性.....	人數	92	100	113
按僱傭類型劃分				
全職.....	人數	255	303	316
兼職.....	人數	0	0	0
按年齡組劃分				
30歲及以下.....	人數	129	181	199
31歲至50歲.....	人數	124	120	115
51歲及以上.....	人數	2	2	2
按地理位置劃分				
中國內地.....	人數	254	299	307
其他地區或國家.....	人數	1	4	9

業 務

流失率⁶

	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	2025年
按性別劃分				
男性.....	%	17.18	23.65	20.69
女性.....	%	6.52	17.00	14.16
按年齡組劃分				
30歲及以下	%	16.28	25.97	18.59
31歲至50歲.....	%	10.48	15.00	18.26
51歲及以上	%	0.00	0.00	0.00
按地理位置劃分				
中國.....	%	13.39	21.74	18.57
其他地區／國家.....	%	0.00	0.00	11.11

職業健康及安全

於往績記錄期間，我們並無發生任何涉及僱員的重大工作安全相關事故。

	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	2025年
因工傷損失的工作日	天數	65	0	0

法律訴訟及合規

法律訴訟

於日常業務過程中，我們可能不時面臨各種法律或行政索賠及訴訟。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無針對我們或我們的董事的待決或面臨的法律訴訟，而該等訴訟可能個別或整體對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

⁶ 流失率按於往績記錄期間每年指定類別離職僱員總數，除以截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年9月30日止九個月指定類別僱員總數，再乘以100%計算。

業 務

訴訟或任何其他法律或行政程序，不論結果如何，均可能導致高昂成本，並分散我們的資源，包括管理階層的時間和注意力。詳情請參閱「風險因素 — 與法律及監管相關的風險 — 我們可能捲入訴訟、法律或合同糾紛、政府調查或行政程序，這可能分散管理層的注意力，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響」。

合規情況

我們認為，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我們經營所在司法權區的所有相關法律及法規。經我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間，我們在中國經營的業務在所有重大方面均遵守相關中國法律及法規，且並未發現我們受到可能對我們的業務運營造成重大不利影響的重大行政處罰。我們通過實施各種措施及流程形成合規文化，以確保員工的行為符合合規要求，並將合規文化嵌入我們的日常工作流程中。

內部控制及風險管理

內部控制

我們已於本公司指定負責人員監察本公司持續遵守規管我們業務營運的相關中國法律及法規，並監督必要措施的實施。此外，我們計劃定期向董事、高級管理層及相關僱員提供有關相關中國法律及法規的持續培訓計劃及／或更新，以主動識別與任何潛在不合規相關的任何關注事項及事宜。

我們已採納內部規則及政策，規管我們業務營運及管理的各個方面，包括資訊系統、實物資產、採購、銷售及市場推廣、財務報告及人力資源。例如，我們已設計及實施一系列與我們的信息管理系統相關的內部控制政策及程序，例如成立專門團隊負責網絡安全及數據保護、制定數據保護政策及措施以及為參與數據控制及管理的僱員提供培訓。此外，我們已制定涵蓋招聘、培訓、職業道德、法律合規等人力資源管理各個方面的內部控制政策。此外，我們已採納一套與財務報告管理相關的政策和程序，如財務和會計政策、預算管理程序及財務報表編製程序。

於往績記錄期間，董事並無發現任何重大內部控制缺陷或失效情形。於2025年9月，我們亦聘請獨立內部控制顧問，依據AATB1於約定範圍內，以抽樣方式對本公司內部控制系統進行內控審查，涵蓋範圍包括但不限於一般資訊科技控制、企業治理、風險

業 務

評估、財務報告管理及稅務管理。我們已根據內部控制顧問的調查結果及建議實施若干整改及改善措施。內部控制顧問進一步於2025年12月對我們的補救措施進行追蹤程序，且內部控制顧問未提出進一步建議。經考慮我們已採取的補救措施後，董事認為我們的內部控制系統就我們目前的營運而言是足夠及有效的。

風險管理

我們在業務運營過程中面臨各種風險，我們認為風險管理對我們的成功至關重要。我們面臨的主要營運風險包括(其中包括)與在多個海外市場開展業務相關的風險及挑戰、地緣政治緊張局勢、各種貿易壁壘及保護措施、我們應對技術變革或推出新產品的能力、以及我們有效管理增長或執行策略的能力。有關我們面臨的各種風險的披露，請參閱「風險因素」。此外，我們還面臨眾多市場風險，如外幣風險、信用風險及流動性風險。有關更多詳情請參閱「財務資料—財務風險披露」。

我們已制定及實施多項政策及程序，以確保在營運的各個方面進行有效風險管理，包括日常營運管理、數據安全、財務報告程序以及遵守適用法律及法規。董事會監督及管理與我們營運相關的整體風險。此外，董事亦密切監察區域合規、地緣政治及關稅政策發展，並通過及時調整銷售策略、召開年度供應鏈及全球分銷商會議、要求管理層及相關員工簽署承諾書及參加合規培訓計劃等方式管理相關風險。

獎項及認可

憑藉我們的技術能力以及值得信賴的產品及服務，我們建立了強大的品牌及聲譽。下表載列我們獲得的若干重大獎項及認可。

頒獎年份	獎項／認可	頒發機構
2025年	福建省工業設計中心	福建省工業和資訊化廳

業 務

頒獎年份	獎項／認可	頒發機構
2024年	國家高新技術企業	廈門市科技局、廈門市財政局 及國家稅務總局廈門市稅務局
2024年	2024年度廈門市思明區納稅大戶	廈門市思明區人民政府
2024年	2024年度廈門市優秀外貿自主品牌企業	廈門市商務局
2023年	福建省科學技術進步獎三等獎	福建省人民政府
2023年	國家知識產權優勢企業	國家智慧財產權局
2023年	2023年度福建省知識產權優勢企業	福建省市場監督管理局
2023年	2023年度廈門市思明區納稅大戶	廈門市思明區人民政府
2023年	2023年度廈門市優秀外貿自主品牌企業	廈門市商務局
2022年	廈門市工業設計中心	廈門市工業和資訊化局
2022年	國家專精特新「小巨人」企業	中華人民共和國工業和信息化部

業 務

頒獎年份	獎項／認可	頒發機構
2022年	廈門市未來產業重點企業	廈門市科學技術局
2022年	2022年度廈門市優秀外貿自主 品牌企業	廈門市商務局