
業 務

概覽

我們是誰

根據弗若斯特沙利文的報告，按2024年銷量計，我們是全球智能手機AMOLED顯示驅動芯片市場的第五大供應商，也是中國大陸最大的供應商。我們致力於為消費電子品牌公司提供可靠及高性能的顯示驅動方案。

我們採用Fabless業務模式，通過與核心行業夥伴如晶圓代工廠、OSAT公司及顯示面板製造商的戰略合作，確立穩固地位，並最終提升終端用戶的顯示體驗。我們掌握了軟硬一體全棧自研顯示驅動技術，涵蓋了顯示驅動芯片設計、驅動補償算法開發、像素補償電路佈局三大關鍵技術環節，我們提供主要應用於智能手機的AMOLED顯示驅動芯片和主要應用於VR/AR設備的Micro-OLED顯示背板／驅動。

得益於技術積累和迭代，我們能夠以最優的成本、最佳的效率拓展產品矩陣和搭載的智能終端類型，助力我們更好地向終端品牌廠商提供可靠及高性能的顯示驅動解決方案，具體而言：

- **AMOLED顯示驅動芯片**：當前AMOLED顯示驅動芯片主要應用於智能手機領域，我們目前擁有10餘個AMOLED顯示驅動芯片系列，在分辨率、刷新率及封裝方式等方面提供多樣化選擇，以確保與各類顯示屏的兼容性，能夠滿足品牌公司不同檔次智能手機的應用需求；自2021年實現對品牌公司大規模出貨以來，我們的產品已穩定、可靠運行多年，深受品牌公司信賴並助力其品牌聲譽、形象的建設。根據弗若斯特沙利文的報告，按2024年銷量計，我們是全球智能手機AMOLED顯示驅動芯片市場的第五大供應商，也是中國大陸最大的供應商。

此外，根據弗若斯特沙利文的報告，於2024年，我們銷售的AMOLED顯示驅動芯片在中國大陸供應商提供的品牌智能手機AMOLED顯示驅動芯片中佔比80.0%以上。此數據乃基於我們的品牌智能手機AMOLED顯示驅動芯片全球銷量在所有中國大陸供應商提供的該類產品全球總銷量中所佔比例計算得出。品牌智能手機的市場規模指來自中國大陸廠商的產品全球銷售額。相比之下，中國大陸整體智能手機市場規模包括大陸及海外廠商的產品銷售額，但僅限於中國大陸境內。品牌智能手機指由知名品牌（包含國際與本土品牌）所提供的智能手機。這些品牌公司向顯示面板製造商採購搭載

業 務

我們AMOLED顯示驅動芯片的顯示模組，因此為我們的下游客戶，並佔中國大陸整體智能手機市場的大多數。整體智能手機市場亦包括較小部分的非品牌或白牌裝置，這些裝置通常是為小眾、區域或低成本市場而生產，並無貼有知名品牌名稱。

- **Micro-OLED顯示背板／驅動**：伴隨著通用人工智能技術的落地，Micro-OLED顯示背板／驅動作為AMOLED顯示驅動芯片的新興方向發展迅速，我們的Micro-OLED顯示背板／驅動專為VR/AR頭戴式設備開發，在實現出眾畫質的前提下減小顯示面板尺寸，滿足品牌公司產品便攜性、高清晰度的要求，提升用戶體驗並助力VR/AR設備落地應用。根據弗若斯特沙利文的報告，我們是最早將Micro-OLED技術應用於消費級VR/AR設備的獨立Micro-OLED顯示背板／驅動廠商，以2024年銷售量計，我們亦是全球最大的獨立Micro-OLED顯示背板／驅動設計企業，我們的Micro-OLED顯示背板／驅動銷售量佔Micro-OLED顯示背板／驅動整體的40.7%。

經過十餘年的發展，雲英谷已成為顯示行業內以科技為核心的品牌，並始終強調對品牌公司的價值創造。根據弗若斯特沙利文的報告，截至2024年12月31日，我們的AMOLED顯示驅動芯片向全球多家頭部智能手機品牌廠商量產出貨，應用於超10個產品系列中，這些品牌廠商合計佔全球市場份額四分之一以上。根據弗若斯特沙利文的報告，我們是中國大陸首家通過品牌公司認證及唯一一家對品牌公司累計銷量超千萬顆的AMOLED顯示驅動芯片企業，同時2024年我們的銷售量已超5,000萬顆。我們在品牌公司的供應鏈中發揮重要作用，取得了極高的下游客戶忠誠度。我們在全球所有智能手機品牌的AMOLED顯示驅動芯片供貨份額由2022年的2.4%上升至2024年的5.7%。

我們變革性的市場機遇

- **AMOLED顯示面板具備廣闊的市場空間**。與TFT-LCD顯示面板相比，AMOLED顯示面板具有輕薄、功耗低、對比度高等優點，在顯示面板中的應用滲透率有望持續提升。根據弗若斯特沙利文的報告，2029年以智能手機為代表的中小尺寸AMOLED顯示面板銷量將達9億片，按搭載AMOLED面板的智能手機在全部智能手機中的佔比計算，滲透率將由2024年的60.1%提高至2029年的69.9%。同時，隨著良率提升和成本進一步下降，平板電腦、筆記本電腦、車載中控屏、電視機等大尺寸面板AMOLED應用將迎來突破，2029年，在大尺寸顯示面板中，

業 務

AMOLED顯示面板出貨佔比將由2024年的4.7%提升至10.4%。AMOLED顯示面板滲透率提升帶動AMOLED顯示驅動芯片銷量持續上漲，2024年至2029年，全球AMOLED顯示驅動芯片的銷量將由13億顆增長至21億顆，複合年增長率為10.3%。

- **中國大陸是顯示面板及智能手機產業的中心。**根據弗若斯特沙利文的報告，2024年中國大陸AMOLED面板產能佔全球產能的比例約為55.0%，隨著中國大陸產線投建加速，預計到2029年，中國大陸產能佔比將進一步增加至60.8%。同時，國產智能手機品牌在全球市場的知名度和影響力不斷提升，根據弗若斯特沙利文的報告，2024年國產智能手機品牌銷量佔全球智能手機銷量的52.0%，全球前十大智能手機品牌中8家為國產廠商，預計到2029年國產品牌銷量佔比將進一步增加至60.0%。伴隨著顯示面板及手機產業的轉移，中國大陸也成為全球顯示驅動芯片的最大市場，根據弗若斯特沙利文的報告，2024年中國大陸顯示驅動芯片的銷量為4,456.8百萬顆，佔全球銷量的53.9%。銷量預計到2029年將增長至5,361.7百萬顆，佔全球銷量的60.0%，複合年增長率達3.8%，高於全球市場增速1.6%。產業轉移的過程中，設於中國大陸的芯片設計廠商憑藉對品牌客戶需求的洞察和本地化服務優勢迎來變革性的發展機遇。
- **AI技術持續發展。**視覺和顯示因其直觀和信息密度高的特點成為智能終端最重要的人機交互模式，顯示驅動芯片對顯示效果影響顯著，是智能終端最為重要的核心零部件之一。隨著AI技術的發展和娛樂生活的日益豐富，消費者對智能終端的顯示性能、輕薄程度、待機時長要求不斷提升，帶動顯示驅動芯片向低功耗、小體積、高分辨率、高刷新率方向迭代升級。同時AI應用帶來的智能手機換機潮和VR/AR頭戴式設備等新興智能終端的發展，使得顯示驅動芯片的銷量顯著提升，帶動顯示驅動芯片市場持續擴容。根據弗若斯特沙利文的報告，2029年全球AI手機銷售量將由2024年的2.3億部增長至12億部，複合年增長率38.7%，VR/AR設備銷售量將由2024年的890萬台增長至2029年的10,640萬台，複合年增長率103.3%。同時，顯示驅動芯片的持續迭代升級進一步提高了行業壁壘和准入門檻，進而提高了集中度。2024年，前五大AMOLED顯示驅動芯片供應商的市場份額已達68.5%。

業 務

我們的財務和業務表現

得益於行業經驗以及繁榮的業務生態，我們實現運營效率及龐大的業務規模：

- 我們的AMOLED顯示驅動芯片銷售量由2022年的14.1百萬顆增加至2023年的32.3百萬顆及2024年的51.4百萬顆。我們的收入由2022年的人民幣551.3百萬元增加至2023年的人民幣720.4百萬元及2024年的人民幣891.3百萬元。
- 我們的業務持續擴張，於往績記錄期間，我們的規模效應逐漸顯現。我們的行政開支以及銷售及分銷開支佔收入的比例由2022年的22.6%下降至2024年的13.1%。我們的行政開支以及銷售及分銷開支佔收入的比例進一步下降至截至2025年10月31日止十個月的12.6%。
- 我們的可複用擴展的技術平台使得我們高效、快速開展產品研發，我們開發了多個AMOLED顯示驅動芯片系列及Micro-OLED顯示背板／驅動系列。於往績記錄期間，我們進行了大額研發投入，2022年至2024年研發費用複合年增長率12.4%。於2022年1月1日至2025年10月31日，我們的累計研發費用為人民幣832.4百萬元，佔同期總收入的27.2%。於往績記錄期間，我們推出新產品系列7個，目前規劃和在研產品包括AMOLED TDDI芯片及Micro-LED顯示背板／驅動等關鍵顯示芯片，Micro-LED顯示背板／驅動與Micro-OLED顯示背板／驅動原理相似，差別在於顯示技術。相較於Micro-OLED顯示背板／驅動採用OLED像素，LED像素與顯示驅動電路被放置在硅晶圓上。由於其更長的耐久性及更高的效率，Micro-LED顯示背板／驅動適用於商業顯示器、AR/VR頭戴式裝置以及車載顯示等應用。產品應用領域將由智能手機、VR/AR設備逐步向智能穿戴、電視、平板電腦、車載顯示等拓展，收入增長潛力巨大。

業 務

優勢

在高門檻行業建立穩固地位

我們是一家專注於AMOLED顯示驅動芯片的Fabless設計企業。經過10餘年的持續技術創新，我們能夠實現產品在不同應用領域的商業化落地，打造了以科技為核心的品牌。

- **高門檻行業。**AMOLED顯示驅動芯片市場分為前裝品牌市場和後裝維修非品牌市場，根據弗若斯特沙利文的報告，其中品牌市場規模佔比長期達96.0%以上。顯示面板作為智能終端與用戶交互的主界面，對品牌聲譽至關重要。由此使得顯示驅動芯片成為智能終端的核心零部件之一。品牌市場客戶為最大程度把控顯示效果、保證產品品質的一致性，通常僅會導入少數幾家顯示驅動芯片供應商，並且由於認證成本過高，一旦導入後品牌公司通常不會輕易替換；同時顯示驅動芯片行業產品迭代速度快、迭代周期短，客戶需求多樣化發展，技術壁壘明顯，共同導致行業門檻高築。根據弗若斯特沙利文的報告，應用於品牌公司的AMOLED顯示驅動芯片主要由我們及少數韓國、中國台灣廠商供應，新市場進入者面臨品牌公司的超長認證周期壁壘、現存市場玩家的專利技術封鎖壁壘以及超高額的投資壁壘。我們已實現了主流品牌公司的大規模量產導入，擁有出眾的市場卡位和充分的先發優勢，與面板廠商和下游品牌公司穩定的合作關係是我們業務拓展的堅實基礎，我們持續圍繞品牌公司需求，以自研技術平台為核心，匹配全球優質供應鏈資源，將長期積累的客戶資源變為為業績增長的引擎和源動力。
- **完善的高性能產品佈局。**經過多年的技術積累，我們形成了產品矩陣，圍繞AMOLED顯示驅動芯片、Micro-OLED顯示背板／驅動兩大方向開發了近20個產品系列，支持各類分辨率、刷新率以及主流封裝方式，適配眾多顯示屏。我們開發的各類顯示驅動芯片核心性能均達到了較高水平，具有高分辨率、高刷新率、低功耗、高反應速度等特點，我們的芯片產品亦可根據品牌公司的特殊屏幕形態需求進行定制化調整，在各類智能終端中保障顯示效果的出眾呈現；同時，我們針對AMOLED顯示材料的特性，開發了一系列的驅動補償算法，適配AMOLED面板各類複雜的應用場景，提升了AMOLED面板的顯示效果，有效改善了顯示模組良率，建立了差異化的

業 務

競爭壁壘，提升了品牌公司對公司產品的認可度。致力於提供全品類顯示驅動芯片產品並適配各種應用場景，我們亦同步開發AMOLED TDDI芯片和Micro-LED顯示背板／驅動等其他關鍵顯示芯片，產品應用領域以智能手機、VR/AR設備為基礎，逐步向智能穿戴、電視、筆記本、車載顯示屏等拓展，潛在市場空間廣闊。

- **在不斷增長的市場中持續領先。**憑藉豐富的高性能產品矩陣，我們已在高門檻的AMOLED顯示驅動芯片市場中站穩腳跟。根據弗若斯特沙利文的資料，2020年至2024年，中國大陸AMOLED顯示驅動芯片市場呈現強勁增長，銷量從2020年的約180.0百萬顆攀升至2024年的477.7百萬顆，複合年增長率達27.6%。我們的增長表現優於行業增速。我們的AMOLED顯示驅動芯片銷量從2022年的14.1百萬顆增長至2024年的51.4百萬顆，複合年增長率達71.3%。我們的表現印證了我們在高門檻行業中把握市場機遇並為終端客戶創造價值的能力。

龐大穩定的下游客戶群

我們戰略性聚焦AMOLED顯示驅動芯片前裝品牌市場，在與面板廠、品牌公司的長期合作中，我們積累了豐富的應用經驗，持續迭代我們的自研技術平台，使得我們能夠根據客戶需要進行快速的產品調整和新品開發。我們提供顯示驅動解決方案一站式「交鑰匙」服務，有效提高了客戶的滿意度和認可度，逐步積累了龐大且穩定的客戶群，在高門檻行業的先發優勢明顯。

- **品牌公司龐大的下游客戶群。**我們專注於顯示驅動芯片前裝品牌市場，根據弗若斯特沙利文的報告，我們是中國大陸首家通過品牌客戶認證及唯一一家對下游品牌客戶累計銷量超千萬顆的AMOLED顯示驅動芯片設計公司。2024年，我們的總銷售量超5,000萬顆。我們的AMOLED顯示驅動芯片已成功切入了所有國內主流AMOLED面板廠的供應鏈，搭載於AMOLED面板並最終向全球多家頭部智能手機品牌廠商量產出貨，這些品牌廠商合計佔全球市場份額四分之一以上；同時，我們與頭部Micro-OLED面板廠（例如一家專注於AMOLED硅基顯示器研發及生產的中國私營企業）亦形成了穩定的合作關係，是該等面板廠主要的Micro-OLED顯示背板／驅動供應商。

業 務

- **高黏性的深入合作。**我們在品牌公司的供應鏈中發揮重要作用且取得了客戶黏性，根據弗若斯特沙利文的報告，截至2024年12月31日，我們的AMOLED顯示驅動芯片應用於智能手機品牌公司超10個產品系列中，且在該等產品系列中基本均為獨供或唯二供應商；我們在全球所有智能手機品牌的AMOLED顯示驅動芯片供貨份額由2022年的2.4%上升至2024年的5.7%。同時，我們深度參與面板廠商、品牌公司的產品定義和迭代，共同完成了多款AMOLED面板和Micro-OLED產品開發，建立了高黏性的優質客戶群。

穩定、互利共贏的供應鏈體系

採用Fabless經營模式，我們與晶圓廠、OSAT供應商等產業鏈生態同盟開展戰略合作，共同構建了穩定、多元的產品供應鏈體系，致力於為品牌公司提供可靠及高性能的顯示驅動解決方案，不斷推動AMOLED顯示驅動芯片設計技術的創新迭代，加速全球智能終端AMOLED面板滲透率提升，並最終實現產業鏈共贏，持續擴大我們的全球影響力，助力終端用戶極致的顯示體驗。

- **穩定可靠的產業夥伴。**顯示行業整體較為保守，行業價值鏈上下游參與者前期投資巨大且投資周期較長，顯示驅動芯片設計廠商通常與行業價值鏈上的其他參與者建立了強大的聯盟關係，我們與台灣積體電路製造股份有限公司（「台積電」）及頤邦科技股份有限公司（「頤邦」）等全球領先的晶圓廠、封測廠形成了長期穩定的合作關係，與核心供應商的合作年限已近10年。得益於我們在AMOLED顯示驅動芯片前裝品牌市場的市場卡位，我們是多家晶圓廠、OSAT供應商的重要客戶，保障我們實現穩定出貨。
- **多元的供應鏈佈局。**在迅速擴大業務佈局的同時，我們也尤為重視多元化採購，針對同一工藝節點至少評估2家晶圓廠，針對同類封裝、測試技術通常詢價比較3家及其以上OSAT供應商。2025年以來，我們逐步加大與境內晶圓廠的合作，根據現行供求情況靈活調配資源，降低因貿易摩擦、政治、地域因素導致的供應風險；同時多元化供應商助力我們進一步降低採購成本，實現精細的成本控制，提高整體盈利能力。

業 務

- **互利共贏的合作關係。**我們在行業深耕多年，與供應商夥伴強強聯合、優勢互補，通過共享行業前沿洞察、開展技術交流以及聯合工藝開發等深度合作，推動了顯示驅動芯片行業上游關鍵製造與封測工藝的迭代創新；同時，憑藉豐富的品牌公司合作經驗，我們致力於協助更多國產供應鏈夥伴完成品牌公司導入。與供應商夥伴的深入合作，可提升我們產品的性能、降低產品成本、提高對市場需求的反應速度和新品研發產業化速度的同時，營造良好的產業生態，促進國產供應鏈的建設和成長，推動顯示產業，尤其是國內顯示產業的可持續發展。

自主研發的AMOLED顯示驅動芯片技術

我們構建了全棧自研顯示驅動技術，經過10餘年的持續技術創新，實現商業化落地。

根據弗若斯特沙利文的報告，我們在眾多顯示驅動技術領域實現了突破，顯示驅動技術行業領先。特別是，針對AMOLED顯示驅動芯片，我們已開發多項技術，以實現多種卓越性能：

- **畫質更優。**我們開發和設計了一系列的驅動補償算法及驅動補償電路，通過外部補償的方式，解決了AMOLED面板常見的亮度不均、色彩失真、畫面殘像等痛點，有效提升了顯示效果，改善了顯示模組的良率，我們是中國大陸擁有全面算法技術的顯示驅動芯片廠商。
- **功耗更低。**我們開發了根據AI手機屏幕自適應刷新率需求自研動態電壓調節算法，優化顯示功耗，為品牌公司實現應用導入和大規模量產出貨。

應用該等核心技術，我們能夠推出多項行業首創：

- **LTPO顯示驅動芯片：畫質更優、功耗更低。**我們開發了LTPO顯示驅動芯片並完成品牌公司導入和大規模量產及出貨，該等芯片產品支持1-120Hz動態刷新，顯著提升動態畫面的顯示品質，降低靜態畫面的顯示功耗。

業 務

- **高分辨率Real-RGB AMOLED顯示驅動芯片：畫質更優、功耗更低。**我們開發了高分辨率Real-RGB AMOLED顯示驅動芯片並完成品牌公司驗證，該等設計提升顯示清晰度的同時大幅降低了智能手機AMOLED模組的功耗，顯著提升待機時長。
- **RAM-less AMOLED顯示驅動芯片：成本更低。**根據弗若斯特沙利文的報告，我們是中國大陸首家開發RAM-less AMOLED顯示驅動芯片並完成品牌公司導入和大規模量產出貨的廠商，該等設計在保證顯示品質的同時顯著降低芯片成本，使得AMOLED顯示面板能夠大幅應用於中低檔智能手機。

我們將從AMOLED顯示驅動芯片研發中積累的技術二次開發複用於Micro-OLED顯示背板／驅動，且根據弗若斯特沙利文的報告，我們成功實現以下行業首創：

- 根據弗若斯特沙利文的報告，我們是最早將Micro-OLED技術應用於消費級VR/AR設備的獨立Micro-OLED顯示背板／驅動廠商，以2024年銷售量計，我們是全球領先的Micro-OLED顯示背板／驅動設計企業。作為獨立供應商，我們不隸屬於任何特定品牌，因此能夠為多家裝置製造商供貨，而專屬供應商通常僅服務於自身的隸屬品牌或內部品牌。
- 根據弗若斯特沙利文的報告，我們是全球首家提供超高解析度以及超高顯示發光頻率Micro-OLED顯示背板／驅動的廠商，保證清晰度的同時大幅降低顯示閃爍對人眼的傷害，是當時高階VR設備的主要顯示解決方案。

得益於我們在顯示驅動領域構建的技術護城河和成熟的商業化佈局，我們將持續發揮優勢，持續賦能AI時代下智能終端顯示體驗升級，實現公司的跨越式發展。

在世界最大顯示產業市場廣泛佈局的FAE團隊

根據弗若斯特沙利文的報告，中國大陸是目前全球最大的顯示產業市場以及電子產品消費市場，擁有全球最多的品牌廠商。同時，伴隨國產面板廠商的崛起，中國大陸已經逐步成為全球面板製造中心。根據弗若斯特沙利文的報告，2024年中國大陸AMOLED面板產能佔全球產能的比例約為55.0%，並將進一步增長至2029年的約

業 務

60.8%。隨著智能手機及面板產業持續向中國大陸轉移，中國大陸已成為全球顯示驅動芯片的最大市場，我們作為這一繁榮市場領先的AMOLED顯示驅動芯片廠商，憑藉對品牌公司需求的洞察和本地化服務優勢迎來變革性的發展機遇。

- **立足全球最大顯示產業市場。**我們立足並堅持深耕全球最大顯示產業市場，與所有國內主流面板廠建立了良好的戰略合作關係，這種本土優勢使得我們更貼近、了解品牌公司，及時掌握市場和技術變動趨勢，洞察品牌公司需求並快速響應，在中國大陸顯示驅動產業鏈佔據承上啟下的核心位置；同時，我們與大陸面板廠及品牌公司在企業文化、市場理念和售後服務等方面相互認同，業務合作通暢、高效，相互依存、相互促進，在業務合作中穩步提升各自競爭力的同時促進了產業鏈上下游的整體發展和產業生態的建設。
- **廣泛佈局的現場應用工程師團隊。**我們針對不同產品線分別建立了強大的現場應用工程師團隊，截至2025年10月31日，現場應用工程師人數已超37人，遍佈北京、上海、深圳、成都、重慶、武漢、昆明等多個主要城市。我們的現場應用工程師團隊與銷售部門協同合作，於客戶現場跟蹤產品應用情況，解決客戶應用和適配問題，對客戶需求進行24小時內的即時響應，加深了客戶和市場洞察，提高了服務質量，在提升客戶滿意度和黏性的同時，加速了我們顯示驅動技術的應用經驗積累，根據現場應用工程師團隊在客戶驗證時收集整理的相關問題，我們對芯片產品進行針對性改善，確保產品設計指標滿足客戶需求，加速了我們產品迭代和技術的創新發展。

專業的管理團隊，擁有多元富有創造力的人才儲備

我們的管理團隊精誠合作，具有豐富的行業經驗和國際化視野。我們的董事長顧晶博士是顯示驅動芯片領域的技術專家，擁有學術資歷及實務專業知識，獲得清華大學學士、碩士學位並於哈佛大學工程與應用科學專業攻讀，獲得博士學位，其憑藉市場洞察力與戰略眼光，與管理團隊一起帶領我們把握住了面板及顯示產業向中國大陸

業 務

遷移的機遇，制定了我們的技術路線並為我們躋身全球顯示驅動芯片行業主要廠商奠定了基礎。我們的核心管理團隊人均行業經驗超過25年，來自多家全球知名IC設計廠商，對於全球顯示行業發展趨勢和客戶需求具有洞察。

我們秉持人才第一、引育一流的理念，通過建立健全的人才培養、激勵和晉升機制，打造了一支專業背景多元、年輕富有創造力的團隊。我們的研發及技術團隊由來自電子信息工程、微電子、材料、計算機、光學等多學科領域的經驗豐富人士組成。截至2025年10月31日，我們的研發及技術團隊佔公司員工總數的73.4%，碩士及以上學歷人員佔比達59.3%；我們的研發及技術團隊年輕且富有創造力，平均年齡38.0歲，平均行業經驗超過12.4年，有力支撐我們的技術創新和產品迭代。

戰略

我們計劃實施以下戰略，以鞏固我們在顯示驅動芯片行業的地位：

持續加大研發投入，推動技術創新迭代

我們將繼續保持對AMOLED顯示驅動芯片與Micro-OLED顯示驅動芯片的研發投入，推動顯示技術的迭代創新，保持我們技術的先進性。我們將向著更高性能、更低功耗、更低成本、更高集成度、AI優化方向不斷迭代現有產品和技術，為品牌公司提供更優質、更高效的顯示驅動解決方案。

拓展芯片產品種類和終端應用廣度，構建多維產品矩陣

我們將緊密圍繞下游客戶的需求和行業發展趨勢，持續優化和豐富產品結構，致力於滿足各類終端應用的多樣化需求。具體而言：

- 我們將進一步擴大產品品類，開發AMOLED TDDI芯片、Micro-LED顯示背板／驅動等更多顯示芯片產品，構建多元產品矩陣。
- 我們將以智能手機、VR/AR設備為基礎，致力於將產品的下游應用場景延伸至智能穿戴、電視、筆記本、車載顯示屏等領域。

業 務

與產業鏈上下游深化合作，形成產業聯盟共同參與競爭

我們將持續加強與產業鏈上下游夥伴的緊密合作，進一步整合資源，提升產業鏈的協同效應，增強市場競爭力，推動顯示驅動技術的創新與發展。具體而言：

- 我們將進一步與全球知名晶圓廠、OSAT供應商、面板廠建立長期穩定的戰略合作夥伴關係，確保產能的穩定供應和質量保障。我們將與生態夥伴共同優化工藝，提升產品的良品率和性能表現；
- 我們將與全球知名手機品牌、VR/AR設備製造商、汽車品牌等加深合作，與客戶共同完成產品定義，協作推出具有優異顯示效果的終端產品，提升用戶體驗，推動產品落地。

持續吸引全球頂尖人才和團隊

我們始終高度重視全球人才隊伍的培養和建設，積極吸引來自全球的優秀人才和團隊，驅動創新發展和深化前瞻競爭力。我們將持續加大人才戰略的投入，積極拓寬人才引進渠道，不斷激發員工的積極性和創造性，進一步提升我們的技術實力和創新活力。

- **人才引進**：我們將與海內外高校建立長期校企合作，持續開展人才儲備計劃，通過靈活多樣的方式吸引更多優秀人才加入；
- **人才培養**：我們將持續優化戰略性人才培養機制，根據崗位特點建立差異化職業培訓體系，賦能各領域關鍵人才培養；
- **人才發展**：我們將建立更完善的績效評價體系、晉升和激勵機制，鼓勵員工持續價值創造和業務創新。

我們的業務模式

我們於2017年開始專注於AMOLED顯示驅動芯片的研發與設計，着眼於消費電子領域當時下一代顯示技術的巨大潛力。我們於2021年成功量產並向中國最大AMOLED面板製造商之一供應AMOLED顯示驅動芯片，該製造商當時為國內領先品牌公司發售的智能手機供應AMOLED顯示模組。根據弗若斯特沙利文的報告，這使我們

業 務

成為中國大陸首家向主流消費電子品牌公司供貨的AMOLED顯示驅動芯片設計公司。自此之後，按2024年銷量計，我們逐漸成為全球智能手機AMOLED顯示驅動芯片市場的第五大供應商，也是中國大陸最大的供應商。我們採用Fabless模式，專注於芯片的研發及設計，依賴第三方晶圓廠製造我們設計的芯片，並依賴OSAT供應商對芯片進行封裝測試。

消費電子行業價值鏈複雜。品牌公司一般依賴外部供應商提供組件、功能模組及FATP。目前，AMOLED顯示面板憑藉其性能，成為智能手機的關鍵組件及主流選擇。由於品牌公司目前一般採用模塊化設計方法，AMOLED顯示面板首先與顯示驅動芯片層壓形成顯示模組，再與觸控模塊及蓋玻片層壓，之後運往FATP服務供應商形成最終產品。在此背景下，雖然我們的AMOLED顯示驅動芯片的終端應用是智能手機，但我們的顯示驅動芯片會先出售給AMOLED面板製造商與AMOLED面板層壓。

鑒於複雜的價值鏈，品牌公司亦對其供應鏈實施嚴格的控制及選擇程序，並傾向於僅與創新及／或信譽良好的直接及間接供應商合作，以確保產品質量並使他們能夠提供新的理想功能，最終保護及推廣他們的品牌。因此，AMOLED顯示驅動芯片及顯示模組的質量及性能對品牌公司來說比價格更重要。因此，為進入任何信譽良好的品牌公司的供應鏈，我們必須與能夠滿足這些品牌公司質量要求的代工企業、OSAT供應商以及AMOLED面板製造商合作。具體而言，由於顯示模組同時充當智能手機的輸入及輸出通道，品牌公司一般不能容忍任何質量問題，AMOLED面板製造商與品牌公司均要求我們通過嚴格的認證程序。這是我們作為品牌公司的AMOLED顯示驅動芯片供應商開始與AMOLED面板及代工服務等領域的領先參與者合作且與該等行業領先參與者保持長期戰略合作關係的主要原因。由於顯示面板製造商與品牌公司均有嚴格的認證要求，中國大陸僅有五家主要AMOLED顯示面板製造商，故而顯示驅動芯片公司的進入門檻較高，且AMOLED顯示驅動芯片供應商高度集中，每家AMOLED顯示驅動芯片供應商均向顯示面板製造商供應大量產品。

然而，我們進入信譽良好的品牌公司的供應鏈的關鍵在於我們能否交付具有令人滿意的性能及質量的解決方案。在廣泛部署面向消費電子的AMOLED顯示面板之前，我們的董事長顧博士（其擁有多多年行業經驗且已獲得50餘項專利）領導我們開發AMOLED顯示驅動芯片的研發工作。中國大陸的AMOLED顯示驅動芯片市場曾由中國台灣及韓國公司主導，目前外國並無對AMOLED顯示驅動芯片出口至中國大陸實施任

業 務

何重大出口管制。因此，中國大陸的品牌公司可以自由選擇使用由中國台灣及韓國現有參與者供應的AMOLED顯示驅動芯片。由於顯示模組在智能手機中發揮關鍵作用，對質量的擔憂進一步抑制品牌公司試用市場上的新參與者。因此，我們相信，我們成功進入信譽良好的品牌公司的供應鏈是對我們產品可靠質量及技術實力的最有力證明。

我們的產品

顯示驅動芯片是電子設備中的核心器件，它在處理單元和顯示面板之間建立連接，將數字指令轉換為顯示面板上的可視圖像。顯示驅動芯片接收處理單元的指令與數據，通過生成具有特定電壓、電流、時序及解複用的信號，使顯示面板呈現目標圖像。

在我們專有算法的支持下，我們的AMOLED顯示驅動芯片提升影像質量、分辨率及響應速度，並降低顯示面板的電磁干擾及功耗，最終實現顯示面板與電子設備的高度集成及電子設備的高性能。這些特性的關鍵算法及功能包括：(i) Demura (亦稱為自動化視覺檢測與校正)，可調整各AMOLED像素點的亮度及／或色度，以產生具有完全均勻外觀的顯示效果；(ii) 自主色彩管理；(iii) IRC (色均勻度補償)；(iv) SPR (子像素渲染技術)；(v) BC (亮度控制)；(vi) TC (色溫調整)；及(vii) GRAM (圖形RAM)，可存儲影像數據，以便快速訪問及操作顯示屏上的圖形。

憑藉我們在算法及設計顯示驅動芯片方面的核心優勢，我們將業務擴展至Micro-OLED，並於2018年開始提供Micro-OLED顯示背板／驅動。

我們目前提供兩類產品：(i) AMOLED顯示驅動芯片，主要用於智能手機；及(ii) Micro-OLED顯示背板／驅動，主要用於支持AR/VR的頭戴式設備。

	截至12月31日止年度						截至10月31日止十個月			
	2022年		2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千元計，百分比除外)						(未經審計)			
AMOLED顯示										
驅動芯片.....	361,017	65.5	601,437	83.5	816,033	91.6	714,595	92.9	678,094	75.6
Micro-OLED顯示										
背板／驅動.....	189,113	34.3	118,833	16.5	75,039	8.4	54,331	7.1	210,710	23.5
其他 ⁽¹⁾	1,160	0.2	134	0.0	232	0.0	121	0.0	7,672	0.9
總計.....	<u>551,290</u>	<u>100.0</u>	<u>720,404</u>	<u>100.0</u>	<u>891,304</u>	<u>100.0</u>	<u>769,047</u>	<u>100.0</u>	<u>896,476</u>	<u>100.0</u>

業 務

附註：

- (1) 主要包括來自銷售板卡及於客戶要求時提供與AMOLED顯示驅動芯片相關的定制開發及技術授權服務的收入。有關服務包含補償算法IP授權及板卡銷售，以提升顯示性能。

AMOLED顯示驅動芯片

我們目前提供多種多樣的AMOLED顯示驅動芯片，適用於不同規格的智能手機。我們的AMOLED顯示驅動芯片可定制化以適配特定智能手機機型，或按照若干主流智能手機機型的技術規格進行設計。在兩種情況下，我們均需要在研發過程中與顯示面板製造商及品牌公司密切合作。在較小程度上，我們亦為售後維護及維修市場設計及開發通用型AMOLED顯示驅動芯片。

高端市場

我們是若干領先品牌公司的智能手機旗艦機型的獨家或主要AMOLED顯示驅動芯片供應商。我們的最新開發為雙RAM AMOLED芯片。憑藉其並行處理能力、高效的衝突解決機制及靈活的應用場景，這種雙RAM芯片在多處理器系統及需要高速數據交換的環境中表現出獨特優勢。

大眾市場

由於其結構簡單及成本低，RAM-less AMOLED顯示驅動芯片適合顯示驅動芯片最基本的存儲需求。我們的RAM-less AMOLED顯示驅動芯片面向大眾市場，為標準應用提供具成本效益的解決方案。

Micro-OLED顯示背板／驅動

Micro-OLED是一種新興的AMOLED顯示技術，OLED像素點被放置在硅晶圓上並與顯示驅動電路集成或與單獨的顯示驅動電路層壓，而不是使用低溫多晶硅玻璃來組成顯示面板。Micro-OLED技術可以在更小的空間內容納成指數級增長的像素點。這些特性使得Micro-OLED顯示背板／驅動尤為適合尺寸和重量嚴重受限的終端應用，例如支持AR/VR的頭戴式設備。目前，除了設計用於其產品的自有Micro-OLED顯示背板／驅動的索尼外，按2024年銷售量計，我們是最大的Micro-OLED顯示背板／驅動獨立供應商。

業 務

我們的Micro-OLED顯示背板／驅動是集成了我們設計並由我們合作的代工企業製造的顯示驅動電路的硅晶圓。我們的Micro-OLED顯示背板／驅動出售給OLED顯示面板製造商，用於OLED加工和封裝，形成可出售給品牌公司用於最終產品的顯示模組。我們的Micro-OLED顯示背板／驅動根據顯示面板製造商所需的技術規格進行設計。

我們的Micro-OLED顯示背板／驅動提供客制化特殊像素排列以及算法處理，具有高速接口的特性，且內建溫度補償以及電壓補償等更多功能來提高影像質量及降低功耗。我們的Micro-OLED顯示背板／驅動可實現業界最高5,644 ppi的像素密度。

季節性

對我們產品的需求及我們產品的銷售與以我們的顯示驅動芯片為特色的終端產品的銷售遵循相同的季節性模式。因此，由於智能手機新產品的發佈周期以及假日季購物活動增加，我們一般在下半年錄得較高銷售額。有關與我們的銷售季節性相關的風險，請參閱「風險因素－與我們業務營運有關的風險－我們的銷售可能受季節性影響」。

產品定價

我們通常根據有關產品開發和製造成本來確定產品價格。在對產品定價時，我們還會考慮多項其他因素，例如我們與客戶的關係、產品設計的複雜程度、訂單規模、我們的預期利潤率以及競爭情況。就我們對經銷商的銷售而言，定價亦與信貸期密切掛鉤。進一步詳情請參閱「－銷售及營銷－我們的經銷商」。

研發

研發對於保持我們的行業地位和業務持續增長至關重要，因為研發可確保我們能夠持續滿足品牌公司不斷變化的需求。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國大陸首家具備技術能力開發及設計AMOLED顯示驅動芯片和Micro-OLED顯示背板／驅動的公司，這些技術包括算法優化、標準單元優化、低功耗、先進的芯片封裝技術、系統級電源和散熱技術。我們致力於核心技術的自主研發。

業 務

我們的研發方法

鑒於我們的產品屬高度客制化，我們的研發主要乃就特定項目根據客戶要求及最終產品設計與客戶合作完成。合作始於最終產品的產品周期之初，且我們根據客戶規格及最終產品的設計與客戶緊密合作進行客制化產品設計及開發。我們亦單獨進行可拓寬我們業務版圖及擴大產品供應組合的研發項目。

我們是一家Fabless芯片設計公司，通常與顯示面板製造商及品牌公司共同開發產品。通常由品牌公司提出技術需求，而我們則具備滿足其需求的芯片設計靈活性。顯示面板製造商也可能提出特定要求，以確保我們的產品能與其顯示面板無縫協作。上市時間對我們所處行業至關重要，原因是上游供應商需遵循品牌公司的產品發佈周期。因此，我們遵循下文詳述的有條不紊的研發方法：

- **可行性討論。**我們的銷售及研發團隊將與顯示面板製造商及品牌公司廣泛討論其對規格、功能及成本的要求。
- **設計。**可行性討論結束後，我們開始進行內部設計階段，包括(i)系統設計；(ii)電路設計；(iii)布圖；及(iv)設計驗證。晶圓級GDS將基於經驗證的電路布圖生成，其後發送至我們的代工合作夥伴進行採購。
- **流片及試產。**我們與生產合作夥伴進行流片及封裝及測試樣品。
- **驗證。**我們與顯示面板製造商及品牌公司緊密合作，以識別及解決最終產品在實際工作環境的任何質量問題。最終規格將於驗證階段結束後生成，且我們將基於顯示面板製造商及品牌公司的銷售預測與其共同釐定是否進入量產階段。

業 務

過往研發成果

我們的研發工作碩果累累，令我們可建立品牌知名度及確立我們的競爭地位。部分研發成果受專利保護，而其他研發成果屬於我們的專有商業秘密。截至2025年10月31日，我們已於中國大陸註冊合共28項發明項專利，在中國大陸有12項待批專利申請。我們亦已於美國、日本、中國台灣及歐洲註冊合共51項專利。具體而言，我們已實現以下技術突破：

- 在AMOLED顯示驅動芯片市場，我們主要專注於利用創新技術開發顯示驅動芯片。VTDR6115（高性價比高端AMOLED顯示驅動芯片顯示解決方案）及VTDR6135（業內首顆real-RGB AMOLED顯示驅動芯片）等產品均具有獨特特徵。這些與AMOLED模塊集成的顯示驅動芯片可減少功耗，為高效AMOLED顯示提供解決方案。
- 在Micro-OLED市場，我們致力於利用核心技術（即AMOLED微顯示）開發小型可穿戴設備產品。例如，諸如為用於支持AR/VR的頭戴式設備而設計的VTOS6208等產品，專注於超低功耗及延長運行壽命。

未來研發路線圖

隨著AMOLED顯示面板的全球產能增加，我們估計AMOLED顯示面板於智能手機及平板電腦的應用亦將增加。因此，我們計劃集中研發資源於適合中端到大眾市場的智能手機的AMOLED顯示驅動芯片及將用於平板電腦的中大尺寸的AMOLED顯示面板。我們亦計劃為高端智能手機開發更多具有不同功能的多樣化的AMOLED顯示驅動芯片。具體而言，我們計劃將研發重點集中在實現三個不同目標上：降低功耗、降低成本及提高性能。

研發團隊及開支

截至2025年10月31日，我們有177餘名資深研發人員，平均行業經驗逾12.4年。於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，我們的研發開支分別為人民幣187.8百萬元、人民幣177.0百萬元、人民幣242.2百萬元及人民幣225.2百萬元，分別佔我們於各期間總收入的34.1%、24.6%、27.2%及25.3%。我們的研發開支通常予以支銷而非資本化。

業 務

銷售及營銷

我們認為始終如一地按時交付符合及超出下游客戶預期的優質產品是我們最有效的銷售及營銷方針。因此，我們的銷售及營銷活動專注於維持及擴大我們與下游客戶的戰略關係範圍，因為我們旨在成為及保持為下游客戶的長期戰略夥伴。我們的銷售團隊亦積極參與產品的研發流程，以確保我們能向直接及下游客戶交付令人滿意的產品。

除維持及加強與現有客戶的關係外，我們的銷售團隊亦積極發掘與潛在客戶的新合作夥伴關係，尤其是當我們擴大產品供應組合時。

我們的客戶

我們的下游客戶主要包括消費電子行業的顯示面板製造商及品牌公司。於往績記錄期間，我們的產品銷售模式包括：(1)向面板製造商直銷，彼等將我們帶有AMOLED顯示器的AMOLED顯示驅動芯片層壓以形成顯示模組，該等模組由品牌公司聘請的FATP服務供應商進一步組裝到智能手機中；(2)通過經銷商間接向面板製造商銷售，以縮短現金收回週期及更好地進行資本管理；(3)向若干品牌客戶直接銷售少部分產品。於往績記錄期間，據我們所知，我們的產品（直接及間接）銷售予七家顯示面板製造商。

五大客戶

於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，向我們於往績記錄期間各年度／期間的五大客戶作出的銷售額為人民幣438.6百萬元、人民幣655.0百萬元、人民幣804.3百萬元及人民幣815.7百萬元，佔我們於各期間銷售總額的79.6%、91.0%、90.2%及91.0%。於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，向我們於往績記錄期間各年度／期間的最大客戶作出的銷售額為人民幣149.7百萬元、人民幣347.5百萬元、人民幣482.6百萬元及人民幣359.0百萬元，佔我們於各期間銷售總額的27.2%、48.2%、54.1%及40.0%。於往績記錄期間，據董事所深知，概無董事、其聯繫人或任何現有股東（據董事所知擁有我們股本5%以上）於我們於往績記錄期間任何期間的五大客戶中擁有根據上市規則須予披露的任何權益。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間各年度／期間五大客戶的若干資料。

截至2022年12月31日止年度

	客戶	交易額 (以人民幣千元計)	佔銷售百分比	業務關係 年數	客戶類型	背景
1...	客戶A	149,703	27.2%	7	顯示面板製造商	一家中國公眾上市公司，專門從事AMOLED及Micro-OLED顯示產品的研發及生產
2...	客戶B	102,517	18.6%	6	顯示面板製造商	一家中國私營公司，專門從事顯示面板的研發及生產
3...	京東方科技集團股份有限公司	83,019	15.1%	7	顯示面板製造商	一家中國公眾上市公司，專門從事顯示面板的生產
4...	武漢TCL華星光電技術有限公司	59,221	10.7%	4	顯示面板製造商	一家中國公眾上市公司TCL科技集團股份有限公司的附屬公司，專注於開發先進半導體顯示技術
5...	客戶C	44,106	8.0%	6	顯示面板製造商	一家中國公眾上市的AMOLED半導體顯示製造商

截至2023年12月31日止年度

	客戶	交易額 (以人民幣千元計)	佔銷售百分比	業務關係 年數	客戶類型	背景
1...	客戶D	347,464	48.2%	3	經銷商	一家中國公眾上市公司，專門從事光電子器件的生產，包括背光和顯示模組
2...	客戶E	138,812	19.3%	2	經銷商	一家中國公眾上市公司，提供電子元器件，包括顯示模組

業 務

	客戶	交易額 <i>(以人民幣千元計)</i>	佔銷售 百分比	業務關係 年數	客戶類型	背景
3...	客戶B	112,190	15.6%	6	顯示面板製造商	一家中國私營公司，專門從事顯示面板的研發及生產
4...	客戶A	36,698	5.1%	7	顯示面板製造商	一家中國公眾上市公司，專門從事AMOLED及Micro-OLED顯示產品的研發及生產
5...	客戶F	19,841	2.8%	2	經銷商	我們的經銷商，專門從事擁有先進網絡電信集成技術的產品的經銷

截至2024年12月31日止年度

	客戶	交易額 <i>(以人民幣千元計)</i>	佔銷售 百分比	業務關係 年數	客戶類型	背景
1...	客戶F	482,624	54.1%	2	經銷商	我們的經銷商，專門從事擁有先進網絡電信集成技術的產品的經銷
2...	客戶E	174,042	19.5%	2	經銷商	一家中國公眾上市公司，提供電子元器件，包括顯示模組
3...	京東方科技 集團股份 有限公司	62,043	7.0%	7	顯示面板製造商	一家中國公眾上市公司，專門從事顯示面板的生產
4...	客戶A	48,223	5.4%	7	顯示面板製造商	一家中國公眾上市公司，專門從事AMOLED及Micro-OLED顯示產品的研發及生產
5...	客戶C	37,417	4.2%	6	顯示面板製造商	一家中國公眾上市的AMOLED半導體顯示製造商

業 務

截至2025年10月31日止十個月

客戶	交易額 (人民幣千元)	佔銷售 百分比	業務關係 年數	客戶類型	背景
1... 客戶F	358,994	40.0%	2	經銷商	我們的經銷商，專門從事擁有先進網絡電信集成技術的產品的經銷
2... 客戶G	248,097	27.7%	2	經銷商	我們的經銷商，專門從事擁有先進網絡電信集成技術的產品的經銷
3... 京東方科技集團股份有限公司	81,143	9.1%	7	顯示面板製造商	一家中國公眾上市公司，專門從事顯示面板的生產
4... 客戶H	69,621	7.8%	1	品牌公司	一家中國公眾上市公司，提供手機及配件銷售以及電子產品供應鏈服務
5... 客戶A	57,830	6.5%	7	顯示面板製造商	一家中國公眾上市公司，專門從事AMOLED及Micro-OLED顯示產品的研發及生產

頭部品牌公司的贏單設計

「贏單設計」是指在客戶最終產品的設計階段中，成功選擇並集成我們的芯片產品，一旦客戶產品進入量產，通常就會帶來生產訂單。獲得頭部品牌公司的贏單設計，是我們未來收入增長的主要動力，亦是對我們技術能力、產品品質及客戶關係的認可。

贏單設計的生命週期

我們贏單設計的生命週期包括以下階段：

- **接洽及資格認證：**我們的銷售及技術團隊與潛在客戶接洽，了解其產品要求，並參與其供應商資格認證流程。

業 務

- **產品評估及定制：**我們提供產品測試的樣品及技術支持，並可定制我們的芯片以滿足客戶的特定需求。
- **導入設計：**成功評估後，我們的芯片將被選中（「導入設計」）用於客戶的下一代產品。
- **試產及驗證：**客戶進行進一步驗證及試產運作，期間我們提供持續支持。
- **量產及商業化：**一旦客戶的最終產品進入量產，我們就會開始收到量產訂單，通常是在產品的商業生命週期內，視最終產品類型而定，可能為一至三年不等。
- **售後支持及後續機會：**我們持續提供技術及物流支持，這可能會為後續產品換代帶來進一步的贏單設計。

主要贏單設計

於往績記錄期間，我們獲得頭部品牌公司數個重要的贏單設計，包括：

- **品牌公司A：**我們取得旗艦智能手機AMOLED顯示驅動芯片的贏單設計，生產訂單從2023年第三季度開始並持續至今。於2023年，該產品的出貨量超過7百萬顆。我們亦獲得了2024年及2025年的相同項目。
- **品牌公司B：**我們獲選為AMOLED顯示驅動芯片的供應商，量產訂單於2021年開始。產品包括中端至高端AMOLED顯示器。該客戶的總市佔率約為40%，貢獻了我們60%的收入。
- **品牌公司C：**我們以1.03英寸Micro-OLED顯示背板／驅動取得VR-HMD的贏單設計，我們能以更小的尺寸規格提供更高的每度像素。我們已完成所有驗證，並將於2026年全面投產。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們取得113項贏單設計，所有贏單設計均帶來顯示面板製造商的直接與間接採購訂單。

業 務

下表載列於往績記錄期間的贏單設計數量及轉化為採購訂單的贏單設計數量。

	截至12月31日止年度			截至10月31日
	2022年	2023年	2024年	止十個月
				2025年
贏單設計數量	27	34	24	115
轉化為採購訂單的贏單 設計數量	27	34	24	115

潛在贏單設計管線圖

下表概述我們與下游品牌的潛在贏單設計管線：

下游品牌	最終產品／應用	項目狀態	重要性
品牌公司D	智能手機	導入設計階段	具有巨大市場 潛力的機型
品牌公司E	智能手機	導入設計階段	具有巨大市場 潛力的機型
品牌公司F	Micro-OLED	接洽	戰略性合作

與客戶（經銷商除外）的安排

我們通常與主要客戶（不包括經銷商）訂立框架協議，並於個別採購訂單中訂明實際價格及數量。該等協議條款視具體產品或項目及我們與各客戶的磋商結果而異，惟該等協議通常載有以下條款。下表並不反映與經銷商訂立的合約條款，有關詳情於「— 我們的經銷商 — 與經銷商的安排」論述。

期限	：	通常介乎一年至三年
風險轉移	：	我們的產品一經獲客戶接納，風險即轉移至客戶
支付及信貸條款	：	我們通常向客戶提供90天的信貸期，以在收到發票後結算付款。我們通常按月向客戶開具發票。

業 務

- 最低採購要求 : 我們通常不會為客戶設定年度最低採購要求
- 物流 : 我們負責向客戶指定的地點交付產品
- 退換 : 我們的客戶僅有權於協議規定期限內因我們的質量問題而退貨
- 保密 : 我們及客戶應採取合理的謹慎措施並採取必要的措施防止根據本協議獲得的任何保密信息洩露給任何第三方
- 終止／續期 : 該等協議規定在雙方無異議的情況下到期自動續期或需雙方同意再到期續期

客戶服務

我們於整個產品設計及開發流程與客戶緊密合作，並竭力確保我們向客戶提供符合其預期的滿意服務及產品。具體而言，我們於產品設計流程期間與客戶頻繁溝通，因為我們通常與客戶一起進行研發活動，且我們於合作期間亦定期收集客戶反饋，以確保其對我們的產品及服務滿意。

客戶集中

於往績記錄期間，向我們於往績記錄期間各年度／期間的五大客戶及最大客戶的銷售相對集中，於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，五大客戶貢獻我們收入的79.6%、91.0%、90.2%及91.0%，最大客戶貢獻我們收入的27.2%、48.2%、54.1%及40.0%。

我們認為我們並無過度依賴主要客戶，原因如下：

- **行業高度集中的性質。**像我們這樣的AMOLED顯示驅動芯片設計公司的主要客戶為顯示面板製造商。根據弗若斯特沙利文的資料，截至2024年12月31日，中國大陸僅有五家主要AMOLED面板製造商可為消費電子市場的品牌公司大規模供貨。此外，鑒於顯示驅動芯片設計的複雜性及其所涉及的

業 務

客制化，顯示驅動芯片設計流程需要AMOLED顯示驅動芯片設計公司與顯示面板製造商之間的密切合作。因此，中國大陸的五家主要AMOLED面板製造商與其認證供應商維持牢固的長期關係，藉此各AMOLED顯示驅動芯片設計公司向該等顯示面板製造商供應大量AMOLED顯示驅動芯片。根據弗若斯特沙利文的資料，顯示驅動芯片公司有高度集中的客戶群在業內屬常見。

- **互利關係。**顯示驅動芯片對於顯示面板的功能及性能而言必不可少。顯示面板製造商受惠於客制化的優質顯示驅動芯片，可提高其顯示面板的性能及價值。此外，鑒於品牌公司嚴格的認證及質量控制要求，對於顯示面板製造商而言保持與其已通過品牌公司的認證程序的顯示驅動芯片設計供應商的穩定及長期戰略關係至關重要，可確保彼等能提供穩定的顯示面板供應，滿足品牌公司的嚴格要求。根據該等情況，董事認為我們與主要下游客戶有著互利關係，故短期內我們與主要下游客戶的業務出現任何重大不利變動的可能性較低。

我們的經銷商

除直接向顯示面板製造商銷售產品外，我們亦通過經銷商向顯示面板製造商銷售產品，主要為了縮短現金回收週期及加強資本管理。尤其是AMOLED面板製造商通常要求較長的信貸期。為了加速現金回收，我們與AMOLED面板製造商認可且願意接受較短信貸期的經銷商合作。作為回報，我們向經銷商提供我們通常向顯示面板製造商所銷售價格的折扣。一般而言，折扣額直接與我們能夠縮短的收款週期時長相掛鉤。根據弗若斯特沙利文的資料，交付後向經銷商提供3至4個月的信貸期屬常見。為補償與較短信貸期相關的物流成本，我們過往每月向經銷商提供約0.8%的折扣，藉此將信貸期由通常的三至四個月信貸期縮短。該折扣為我們的經銷商接受較短信貸期的主要財務激勵。在此基礎上，由於我們通常要求經銷商預先全額付款，而直銷的信貸期通常為90天，我們提供的折扣介乎2.4%至3.2%。我們的貿易應收款項周轉天數由2022年的137天減少至2023年的75天及2024年的34天，可證明有關工作有效。隨著我們的規模擴大及流動資金狀況增強，我們已相應地逐步延長經銷商的信貸期，向經銷商提供的折扣幅度將會降低。我們通常只委聘一家經銷商向特定AMOLED面板製造商進行銷售。有關經銷商亦必須是AMOLED面板製造商的認證供應商。在較小程度上，我們亦

業 務

允許我們的經銷商發掘與更多下游客戶合作的機會。我們的經銷商一般為從事芯片經銷的公司。根據弗若斯特沙利文的資料，顯示驅動芯片公司聘請經銷商銷售產品屬常見。

於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，向經銷商的銷售額為人民幣26.3百萬元、人民幣506.1百萬元、人民幣656.7百萬元及人民幣607.1百萬元，佔我們相應期間總收入的4.8%、70.3%、73.7%及67.7%。於2023年及2024年，我們向經銷商銷售的佔比提高，同時向面板製造商的直銷佔比下降。產生該趨勢的主要原因是(i)我們努力加快現金收款及降低應收賬款風險，因為經銷商普遍接受與直銷相比較短的信貸期，及(ii) AMOLED面板製造商越來越傾向通過認證經銷商進行集中採購及物流，旨在更精簡供應鏈管理。此外，隨著我們的銷量增加及客戶基礎多元化，與經銷商合作令我們得以更高效地管理現金流及分配資源以支持業務增長。向經銷商銷售的轉變略微降低了我們的毛利率，因為我們向經銷商提供折扣以換取較短的信貸期及較低的信貸風險。折扣水平與我們的現金收款週期改善直接掛鉤。然而，該影響部分被財務成本和營運資金壓力的降低所抵銷。隨著我們不斷加強與經銷商的關係並進一步優化銷售及信貸政策，我們預計提供予經銷商的折扣幅度及其對毛利率的影響將隨時間的推移而降低。

鑒於各顯示面板製造商直接或間接貢獻我們的很大一部分收入的行業格局，即使我們就一名顯示面板製造商由直銷轉變為透過經銷商進行銷售，此舉也會導致經銷商的收入貢獻大幅增加。此外，2023年我們進一步鞏固與主要客戶的關係並擴展與主要客戶的業務，導致五大客戶的收入貢獻增加，這亦促使2023年來自經銷商的收入大幅增加。

我們與經銷商之間存在買賣關係，據此，產品的所有權於經銷商購買產品後轉移至經銷商。

於往績記錄期間，本集團依賴數量有限的經銷渠道以營銷其產品。於截至2022年、2023年及2024年12月31日止年度以及截至2025年10月31日止十個月，向經銷商的銷售分別佔我們總收入的4.8%、70.3%、73.7%及67.7%。因此，我們與少數經銷商的關係及其向顯示面板製造商有效營銷及經銷我們產品的能力影響了我們的業務表現。我們與該等經銷商的關係或其履行義務的能力的任何不利變動可能會對我們的銷售、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

業 務

據董事所深知，於往績記錄期間，我們的所有經銷商均為獨立第三方，且概無經銷商受我們於往績記錄期間的任何前任或現任僱員控制。

選擇及管理經銷商

我們基於多項因素甄選經銷商，包括其資質、經營範圍、業務規模、相關行業經驗及客戶服務能力。就向顯示面板製造商銷售我們產品的經銷商而言，彼等亦須經顯示面板製造商批准。由於我們聘請經銷商主要進行向特定顯示面板製造商銷售，我們認為並無重大渠道堵塞或蠶食風險。

我們定期評估經銷商的表現，並利用評估作為釐定是否與某一特定經銷商重續協議的基準。為幫助我們進行表現審閱，我們亦定期審閱經銷商的存貨水平。我們與經銷商重續協議會考慮多項因素，包括其歷史銷售、付款記錄、遵守經銷協議情況及銷售與營銷能力。

與經銷商的安排

我們的經銷商通常僅可於中國大陸、香港及澳門銷售我們的產品。在若干情況下，我們的經銷商僅可向指定客戶（主要為顯示面板製造商）銷售我們產品。如經銷商違反有關經銷渠道及區域的相關規定，我們通常保留對其施加處罰及終止經銷協議的權利。我們會於表現審閱流程中考慮個別經銷商對我們定價政策的遵守記錄。我們會考慮根據我們與經銷商的業務關係年限給予經銷商更靈活的支付條款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無委聘任何分經銷商。

顯示面板製造商的通常信貸期為90天，而向經銷商提供的信貸期則由0至90天不等，視乎經銷商而定。因此，透過經銷商銷售的信貸期最多為90天，較直接向顯示面板製造商銷售的信貸期短，視乎與個別經銷商的具體信貸安排而定。

業 務

我們與經銷商訂立經銷協議。協議條款或會視乎我們與各經銷商的磋商結果而異，惟該等協議主要遵循我們經銷協議的標準模版。下表載列我們經銷協議的主要條款：

期限	:	通常介乎一年至三年
支付及信貸條款	:	我們通常要求我們的經銷商在產品交貨前全額付款。在若干情況下，我們會授予經銷商較短的信貸期（通常不超過10天），以在發貨後結算付款
交付產品	:	我們負責向經銷商指定的地點交付產品
風險轉移	:	我們的產品一經交付至經銷商，風險即轉移至經銷商
退換貨	:	我們的經銷商僅有權於收到產品後15日內因質量問題而退貨
銷售產品	:	我們的經銷商僅可於指定區域銷售我們的產品，不得銷售類似或競爭產品
銷售目標	:	我們通常不會為經銷商設定銷售目標
最低採購要求	:	我們通常不會為經銷商設定年度最低採購要求，儘管我們要求其每單採購額高於特定最低訂單金額
定價政策	:	我們的經銷商須遵循我們的定價政策
終止	:	協議可在雙方同意或經我們單方面提前90天發出通知的情況下予以終止

業 務

下表載列於往績記錄期間我們的經銷商總數及其變動。

	截至12月31日止年度			截至2025年
	2022年	2023年	2024年	10月31日止十個月
期初經銷商數目	-	1	2	2
新增經銷商數目	1	2	1	-
已終止經銷商數目	-	(1)	(1)	-
期末經銷商數目	1	2	2	2

由於下游客戶集中的性質，我們於往績記錄期間僅有數量非常有限的經銷商。我們於任何既定時間通常僅聘請一名經銷商對某一主要顯示面板製造商進行銷售。於2023年，我們以客戶F取代客戶D（一家主要顯示面板製造商的經銷商），向該顯示面板製造商進行銷售。

預防渠道堵塞的內部控制措施

我們實施了一系列內部控制措施，以防止渠道堵塞，並確保我們對經銷商的銷售反映真正的市場需求。我們的內部程序包括：在接受採購訂單之前，對經銷商的銷售預測及存貨水平進行徹底的審查和評估；要求經銷商在商業上可行的情況下，定期向終端客戶提供最新的存貨狀態和實際銷售情況；通過與經銷商和終端客戶的頻繁溝通，密切監控我們產品的銷售率和銷售表現；建立明確的合約安排，不鼓勵經銷商下達超出實際市場需求的訂單；及定期進行內部審計和管理審查，以識別和處理經銷商訂單行為中的任何異常銷售模式或重大變化。

這些措施旨在確保向經銷商的銷售是基於真正的訂單，並確保我們的收入確認符合現行的會計準則和市場慣例。

截至最後實際可行日期，據我們所知，我們無法獲得有關經銷商仍未售出產品數量的精確資料。我們與經銷商的銷售安排主要是以直接銷售為基礎進行，我們通常不要求經銷商匯報詳細的售罄數據。我們不會嚴格指定各經銷商的特定地理區域。

業 務

採購、存貨及物流

我們的Fabless模式

我們並無製造AMOLED顯示驅動芯片或Micro-OLED顯示背板／驅動，而是採用稱為Fabless模式的行業常用方式，據此，我們與世界一流的生產合作夥伴合作進行我們的AMOLED顯示驅動芯片或Micro-OLED顯示背板／驅動製造流程的所有階段，包括晶圓製造及封裝測試（封裝僅適用於AMOLED顯示驅動芯片）。在Fabless模式下，我們能利用行業領先廠商在製造、質量控制及保證、可靠性及測試等領域的專長。此外，Fabless模式令我們可避免與擁有及經營多個製造及封裝測試設施相關的許多巨額成本及風險。我們的製造合作夥伴負責採購用於生產我們芯片的大部分原材料。因此，我們可集中資源於研發、產品設計及額外質量保證。

我們目前與台積電、上海華力微電子有限公司（「上海華力」）及另一家設於中國大陸的領先晶圓代工廠等領先生產合作夥伴緊密合作進行晶圓製造及與頤邦科技股份有限公司（「頤邦」）和合肥頤中科技股份有限公司（「頤中」）等合作夥伴進行芯片封裝測試。

我們的代工企業合作夥伴一經完成晶圓製造，我們負責將該等晶圓運輸至OSAT供應商進行切割、封裝及測試。經過封裝測試的芯片其後由我們運輸至AMOLED顯示面板製造商進行層壓。對於我們的Micro-OLED顯示背板／驅動，晶圓直接送往AMOLED顯示面板製造商進行AMOLED加工。進一步詳情請參閱「一 物流」。

晶圓製造一般耗時三至四個月，及芯片封裝測試通常耗時約一個月。

與我們生產合作夥伴的安排

選擇生產合作夥伴

我們謹慎選擇生產合作夥伴，同時我們根據多項因素對其進行評估，包括整體往績記錄、技術專長、產品質量與質控成效、價格、可靠性、能否滿足我們的交付時間表及產能。具體而言，我們須與能滿足顯示面板製造商及品牌公司要求的信譽良好的生產合作夥伴合作。同樣，該等生產合作夥伴需要通過與我們等的顯示驅動芯片設計公司合作進入顯示面板製造商及品牌公司的供應鏈。我們認為，全球領先供應商與我們合作，是因為我們在AMOLED顯示驅動芯片或Micro-OLED顯示背板／驅動領域的領先地位，以及我們的產品所帶來的商機與盈利能力。因此，我們與生產合作夥伴之間是互利的關係。

業 務

於往績記錄期間，我們與台積電密切合作，製造我們的AMOLED顯示驅動芯片或Micro-OLED顯示背板／驅動。因此，在整個往績記錄期間台積電一直是我們的最大供應商。於2023年，為多元化我們的供應商基礎，我們已取得下游客戶的批准，並開始與上海華力等設於中國大陸的其他晶圓代工廠合作夥伴合作。

我們與我們的生產合作夥伴保持長期的戰略合作關係。由於顯示驅動芯片要求生產合作夥伴具備量產能力並為生產合作夥伴帶來大量訂單，該等生產合作夥伴需要與我們等的顯示驅動芯片設計公司合作，以實現並維持其產能的高利用率。

IC製造

我們並無與生產合作夥伴訂有任何長期合約或框架協議。我們一般在第三或第四季度提供年度生產計劃，以便生產合作夥伴調配其下一年度的生產資源。生產計劃不具法律約束力，我們的生產合作夥伴一般會接受生產計劃偏差。台積電通常要求我們在下單後立即付款。上海華力等其他晶圓代工廠合作夥伴一般要求我們作出若干金額的預付款並在交貨後30天內結算採購款項。

封裝測試

我們一般按月與OSAT合作夥伴結算，除非為確保產能而須預付款。

生產合作夥伴集中

於往績記錄期間，我們與少數精選的生產合作夥伴合作進行IC製造。尤其是，台積電為我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月的最大生產合作夥伴，佔採購總額的59.5%、65.8%、74.5%及40.3%。

我們認為我們並無過度依賴台積電，原因如下：

- **背景及行業規範。**要進入任何信譽良好的消費電子品牌公司的供應鏈，Fabless顯示驅動芯片設計公司須與各類合作夥伴廣泛而密切地合作，尤其是顯示面板製造商及代工企業。進一步詳情請參閱「我們的業務模式」。在此背景下，我們必須與信譽良好且可靠的代工企業合作，以開始進軍品牌公司的供應鏈。儘管品牌公司通常不會就用於其智能手機的顯示驅動芯片指定特定晶圓代工廠，但彼等通常會存有一份有限的信譽良好的晶圓代工廠名單。因此，我們一直與台積電合作，自2021年起為國內領先品牌公

業 務

司發售的智能手機提供AMOLED顯示驅動芯片。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年的製造技術及市場份額計，台積電是世界領先的代工企業。此外，我們的客戶（即顯示面板製造商）通常要求我們與產品已通過其認證要求的指定代工企業合作。這意味著一旦顯示驅動芯片進入量產階段，顯示面板製造商通常會要求我們一直就該等顯示驅動芯片使用同一代工企業。因此，自台積電的採購構成我們的晶圓成本的絕大部分。根據弗若斯特沙利文的資料，Fabless芯片設計公司通常與單一或數量有限的晶圓代工企業合作進行芯片製造。

- **降低依賴的能力。**我們近年來一直專注於發展業務及增加銷售量。期間，與主要晶圓代工廠維持穩定關係以獲得產能分配以及避免更換晶圓代工廠帶來的成本以實現向客戶及時交付產品對我們而言至關重要。隨著我們擴大業務規模及鞏固業內具有競爭力的地位，我們可嘗試拓展多家晶圓代工廠。除台積電外，還有眾多擁有先進處理技術的領先半導體代工企業曾為我們的產品提供（或具備能力提供）IC製造服務。例如，於往績記錄期間，我們亦曾與GlobalFoundries、上海華力及一家設於中國大陸的領先晶圓代工廠等其他生產合作夥伴合作進行IC製造。我們認為我們並無過度依賴台積電，因為存在可替代的代工企業（如往績記錄期間內合作的其他代工企業）同樣能以合理成本高效提供符合標準的IC製造服務。特別是上海華力及設於中國大陸的其他晶圓代工廠合作夥伴已獲目前在其智能手機使用我們的AMOLED顯示驅動芯片的品牌公司認證。我們正擴大與這些晶圓代工廠的業務規模，而我們進一步探索與其他晶圓代工廠的合作機會將限於已獲我們的客戶或其他潛在客戶認證或由該等客戶認定為合格的晶圓代工廠，以確保產品質量及可靠性。此外，我們與有關晶圓代工廠的新合作預期將有助於減少我們對台積電的依賴，提供一個具備充足產能和先進技術的替代晶圓代工廠合作夥伴，從而提高我們的生產靈活性和供應鏈韌性。
- **互利關係。**由於准入門檻較高，顯示驅動芯片設計行業高度集中，僅有少數企業能夠同時滿足顯示面板製造商及品牌公司的嚴格認證要求。加之AMOLED顯示驅動芯片在消費電子產品中的普及性與重要性，這些為數不多同時獲得顯示面板製造商和品牌公司認可的AMOLED顯示驅動芯片設計公司，需向顯示面板製造商交付大量AMOLED顯示驅動芯片，因此佔用代工企業較高的產能。考慮到設立生產線需要大量資本投入，代工企業通常

業 務

渴望與採購量大的客戶合作，以確保高水平產能利用。相應地，IC代工企業與領先的AMOLED顯示驅動芯片設計公司保持關係，亦符合IC代工企業的利益。此外，鑒於AMOLED顯示驅動芯片設計行業高度集中的特性，IC代工企業有動力與我們這樣的領先AMOLED顯示驅動芯片設計公司合作，從而進入頭部消費電子品牌公司的供應鏈體系。因此，根據弗若斯特沙利文的資料，Fabless AMOLED顯示驅動芯片設計公司通常與其主要代工企業有著長期穩定關係。例如，我們已與台積電合作八年。董事認為我們與台積電為互利關係，短期內業務關係發生重大不利變化的可能性較低。

五大供應商

於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，自我們於往績記錄期間各年度／期間的五大供應商的採購額為人民幣545.0百萬元、人民幣832.5百萬元、人民幣849.3百萬元及人民幣759.3百萬元，佔各期間採購總額的96.9%、97.8%、97.2%及96.5%。於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，自我們於往績記錄期間各年度／期間的最大供應商的採購額為人民幣334.3百萬元、人民幣560.8百萬元、人民幣651.0百萬元及人民幣329.2百萬元，佔各期間採購總額的59.5%、65.8%、74.5%及41.8%。於往績記錄期間，據董事所深知，概無董事、其聯繫人或我們任何現任股東（據董事所知擁有我們股本5%以上）於往績記錄期間內任何期間在我們五大供應商中擁有根據上市規則須予披露的任何權益。

下表載列我們於往績記錄期間各年度／期間的五大供應商的若干資料。

截至2022年12月31日止年度

供應商	交易金額 (以人民幣 千元計)	佔採購 百分比	業務關係 年數	供應商類型	背景
1... 台積電	334,261	59.5%	8	晶圓代工廠	一家於中國台灣及美國公開上市的領先芯片代工企業

業 務

	供應商	交易金額 <i>(以人民幣千元計)</i>	佔採購 百分比	業務關係 年數	供應商類型	背景
2...	GlobalFoundries	104,017	18.5%	8	晶圓代工廠	一家於美國公開上市的領先芯片代工企業
3...	頤中	63,693	11.3%	5	OSAT供應商	一家於中國大陸公開上市的半導體封裝測試服務供應商
4...	蘇美達國際技術貿易有限公司	23,285	4.1%	4	機器及設備	一家進口高端機電設備的中國公司，其母公司於中國大陸公開上市
5...	頤邦	19,791	3.5%	8	OSAT供應商	一家於中國台灣公開上市的半導體封裝測試服務供應商

截至2023年12月31日止年度

	供應商	交易金額 <i>(以人民幣千元計)</i>	佔採購 百分比	業務關係 年數	供應商類型	背景
1....	台積電	560,769	65.9%	8	晶圓代工廠	一家於中國台灣及美國公開上市的領先芯片代工企業
2....	頤中	142,060	16.7%	5	OSAT供應商	一家於中國大陸公開上市的半導體封裝測試服務供應商
3....	GlobalFoundries	113,347	13.3%	8	晶圓代工廠	一家於美國公開上市的領先芯片代工企業

業 務

供應商	交易金額 <i>(以人民幣千元計)</i>	佔採購 百分比	業務關係 年數	供應商類型	背景
4 頤邦	9,008	1.1%	8	OSAT供應商	一家於中國台灣公開上市的半導體封裝測試服務供應商
5 供應商A	7,364	0.9%	2	晶圓代工廠	一家於中國大陸及香港公開上市的領先芯片代工企業

截至2024年12月31日止年度

供應商	交易金額 <i>(以人民幣千元計)</i>	佔採購 百分比	業務關係 年數	供應商類型	背景
1 台積電	651,006	74.6%	8	晶圓代工廠	一家於中國台灣及美國公開上市的領先芯片代工企業
2 頤中	140,242	16.0%	5	OSAT供應商	一家於中國大陸公開上市的半導體封裝測試服務供應商
3 供應商A	30,176	3.5%	2	晶圓代工廠	一家於中國大陸及香港公開上市的領先芯片代工企業
4 頤邦	20,540	2.4%	8	OSAT供應商	一家於中國台灣公開上市的半導體封裝測試服務供應商
5 供應商B	7,377	0.8%	3	電子設計 自動化服 務提供商	一家於美國公開上市的電子設計自動化服務供應商

業 務

截至2025年10月31日止十個月

供應商	交易金額	佔採購 百分比	業務關係 年數	供應商類型	背景
(以人民幣千元計)					
1... 台積電	329,223	41.8%	8	晶圓代工廠	一家於中國台灣及美國公開上市的領先芯片代工企業
2... 上海華力	171,452	21.8%	1	晶圓代工廠	一家提供一站式晶圓代工廠服務的芯片代工企業，其母公司於香港公開上市
3... 供應商A	126,373	16.1%	2	晶圓代工廠	一家於中國大陸及香港公開上市的領先芯片代工企業
4... 頤中	87,032	11.1%	5	OSAT供應商	一家於中國大陸公開上市的半導體封裝測試服務供應商
5... 供應商C	45,246	5.7%	5	OSAT供應商	一家於中國大陸公開上市的芯片先進封裝測試服務供應商

存貨管理

我們的存貨主要包括在製品（運送至封裝測試設施途中以及正在進行切割、封裝及測試的AMOLED顯示驅動芯片的晶圓）及製成品（運送至OLED顯示面板製造商途中的經過封裝測試的芯片或Micro-OLED晶圓成品）。為滿足對我們產品需求激增或防止生產中斷，我們通常會確保有一個月的產品可交付予顯示面板製造商。有關我們於往績記錄期間存貨的詳情，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表節選項目－存貨」。

業 務

物流

根據行業慣例，我們負責將晶圓從晶圓代工企業運至測試及封裝設施，並將經過封裝測試的芯片運至AMOLED顯示面板製造商進行層壓或AMOLED加工。

在選擇物流服務供應商時，我們通常會考慮其專長及專業資格、價格、聲譽、運輸效率、運輸能力及其往績記錄。我們亦要求物流供應商持有運輸許可證及其他相關資格以開展業務，以及法律規定的其他資格。我們通常與物流公司訂立為期一年的協議，並每年評估其表現。我們投購保單，以防範我們系統產品交貨相關風險，包括交通意外或交貨延誤所造成的風險。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何對我們業務營運造成重大影響的交貨嚴重延誤。

質量控制

我們在營運的方方面面均強調質量控制。從產品開發、組件採購至銷售及交貨，我們嚴格控制產品及組件的質量，以確保產品符合我們嚴格的內部標準以及國際和行業標準。

我們在生產過程中實施各種質量控制檢查，並由生產合作夥伴對IC製造過程進行質量控制檢查。此外，我們亦為用戶提供及時有效的售後服務及支援。

我們投入大量資源進行產品質量控制。我們已成立專門的質量控制部門，截至2025年10月31日共有13名員工，主要負責(i)聽取及滿足客戶對產品質量的要求，(ii)對晶圓代工廠、OSAT合作夥伴等生產合作夥伴進行質量管理，及(iii)產品的最終質量保證，確保產品質量的問責性。我們在研發項目中特別設立專門的產品質量保證職位，有關人員負責在整個開發過程中管理產品質量及可靠性、有效打通質量控制部門及研發部門。在交付晶圓進行封裝測試前，我們會對晶圓進行檢驗。我們的封裝測試合作夥伴亦會為我們檢查晶圓。在經過封裝測試的芯片交貨後，我們亦會進行系統層級的檢驗。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們從未遇到任何與產品質量有關的懲罰或任何重大產品質量糾紛。

業 務

在芯片的製造及封裝測試方面，我們僅與行業領先廠商合作，我們相信此舉可以保障芯片的質量。在交付晶圓進行封裝測試前，我們會對晶圓進行檢驗。我們的封裝測試合作夥伴亦會為我們檢查晶圓。在經過封裝測試的芯片交貨後，我們亦會進行系統層級的檢驗。我們要求芯片製造流程的良率達到99%，封裝測試流程的良率達到96%。

保修及售後服務

我們提供一年至三年左右的芯片保修期，視乎不同客戶而有所不同。我們的保修期覆蓋客戶簽收產品後一至三年。我們根據我們對銷售協議下的預期索償的最佳估計計提撥備。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年10月31日，我們的撥備為人民幣7.3百萬元、人民幣5.1百萬元、人民幣2.3百萬元及人民幣2.0百萬元。

我們制定了客戶服務的標準操作流程。我們收集並記錄不同渠道的客戶反饋及投訴，並及時作出回應，以達到客戶滿意。

我們接受有瑕疵產品的退貨。我們相信退貨政策符合規管產品質量及消費者權益的中國相關法律法規。於往績記錄期間，我們並無收到任何個別或合計對我們的業務及財務狀況構成重大不利影響的退貨要求。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何對我們的聲譽、業務營運或財務狀況造成不利影響的產品召回。

知識產權

截至2025年10月31日，我們的研發工作已取得79項專利、16項註冊商標、23項著作權及11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」。

我們依賴營運所在司法權區的各種知識產權保護法與合約安排（包括保密條款）來建立並保護我們的專有技術、專有知識及其他知識產權。我們的法律部門主要負責保護我們的知識產權。我們積極管理並擴展我們的知識產權組合，並使用保密及不競爭協議保護我們的知識產權及商業秘密。儘管我們做出努力，但我們仍可能面臨與

業 務

第三方知識產權侵權指控，或第三方侵犯我們知識產權相關的風險。請參閱「風險因素－與我們業務營運有關的風險－我們的專利及其他非專利知識產權為寶貴的資產，倘我們無法保護其免受侵權，我們的業務前景可能會受損」。

於往績記錄期間，我們的知識產權並無遭受任何重大侵犯。於往績記錄期間，本集團或我們的任何知識產權概無涉及或據董事所知預期會涉及與侵犯任何知識產權有關的任何重大糾紛或訴訟。

環境、社會及管治事宜

我們致力於在追求可持續增長的同時踐行ESG理念。我們已實施一套符合適用法律法規及政策的ESG政策。這些政策明確了我們在公司治理、環境保護、社會責任、勞工權益保障以及商業道德等領域的內部實踐準則。

我們已建立全面的ESG管理框架，在業務運營的各個組織層級明確ESG職責，從而提升相關領域的管理與執行能力。制定ESG戰略、目標及管理相關風險的最終責任由高級管理層承擔，包括對ESG舉措的識別、評估與管理，以及對既定ESG目標達成進度的評估。我們設立了ESG委員會，負責審議及評估ESG戰略、制度、工作計劃及風險管理方式的實施情況。此外，我們還成立了ESG工作小組以進一步落實ESG戰略。ESG工作小組由各業務部門高管組成，負責督導ESG相關工作計劃的執行，並對實施成效進行監測評估。

我們進行重要性評估，以識別及按優先順序排列對我們的業務營運及持份者最相關的ESG議題，評估基準為有關議題對經濟、環境及社會的實際及潛在影響。評估結果分類為三個重要性級別：(i)高度重要的ESG議題，包括技術及產品創新、客戶滿意度及問題解決方案、供應鏈安全及可持續性、僱員權利及合規、職業健康及安全、氣候變化減緩、污染物控制及可持續發展的管治機制；(ii)中等重要的ESG議題，包括產品及服務質量及安全性、社會貢獻、職業發展、數據安全及客戶隱私、公平競爭及稅項、反貪污及反賄賂，能源使用及節約用水；及(iii)低度重要的ESG議題，例如科技倫理。

業 務

董事會在識別及評估ESG事項方面發揮核心作用。董事會由在產品及技術研發、企業運營、供應鏈管理、法律及財務方面具有豐富經驗及專業背景的成員組成。彼等的多元化專業知識令其能夠有效評估ESG議題對我們業務戰略的重要性，並就重大ESG風險與機遇作出知情決策。

我們致力於與各持份者（包括員工、供應商（含生產合作夥伴）及客戶）保持積極溝通，持續完善ESG實踐，以回應持份者對ESG議題的關注。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未面臨任何與ESG相關的重大風險或問題。展望未來，我們將投入更多內部資源並加強管理層監督，以進一步優化ESG實踐與戰略部署，完善風險識別與管理流程，同時確保ESG報告的透明度和定期性。

環境

我們積極關注法律法規及政策的變動，持續評估合規風險並及時調整實踐，以確保與不斷變化的環境重點領域保持一致。我們會根據法律法規及政策的變動及時進行調整，確保符合環境重點議題的要求。我們建立了環境管理框架，重點關注減少環境影響、提高資源消耗效率及降低整體碳排放。在業務運營中，我們採取多項措施以最小化對環境的影響，包括以下方面：

- **節能與綠色辦公。**我們在日常運營活動中注重能源與資源節約。儘管於往績記錄期間內業務快速增長，但我們的能源與資源消耗量保持相對穩定。於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，我們的用電量分別約為0.1吉瓦時、0.1吉瓦時、0.1吉瓦時及0.1吉瓦時。由於我們以Fabless模式營運，我們並無擁有或營運任何生產設施。因此，我們的用電量限於辦公室及宿舍用途，並不涉及任何生產相關的能源消耗。同時，我們鼓勵員工踐行綠色辦公習慣，例如盡可能減少非必要打印及關閉閒置設備。我們在採購中亦考慮環境因素，盡可能通過數字化工具及自動化系統降低資源消耗，提升運營效率。
- **化學品使用。**顯示驅動芯片的生產過程涉及使用某些化學品，例如摻雜工藝中的砷化氫和磷化氫、蝕刻清洗用的氫氟酸、光刻膠及溶劑以及硅烷等。在Fabless模式下，我們本身並不參與顯示驅動芯片生產，僅與行業領先的知名代工企業合作進行產品製造。於往績記錄期間，我們與台積電、

業 務

GlobalFoundries及其他晶圓代工廠合作生產顯示驅動芯片。根據其公開文件，這些生產合作夥伴在ESG事宜上均嚴格遵守相關行業標準、要求及規範。

- **減廢。**我們的生產合作夥伴在生產過程中會產生廢水、固體廢物及廢氣等廢棄物及污染物排放。我們密切關注生產合作夥伴的公開披露資料，必要時將進行溝通，確保其生產過程符合相關標準。根據公開文件，台積電、GlobalFoundries及其他晶圓代工廠建立了全面的ESG體系，並每年發佈可持續發展報告披露環境績效與目標。台積電的披露標準對標全球報告倡議和氣候相關財務信息披露工作小組，而GlobalFoundries則遵循國際ESG最佳實踐，獲Morningstar Sustainalytics的ESG風險評級評為「低風險」，並取得ISS的「Prime」級ESG評級。

碳管理

我們將可持續發展融入採購，優先考慮環保材料及資源環保實踐強效的供應商。與上文披露相同，我們以Fabless模式營運，我們的碳排放規模極小。

我們於往績記錄期間的碳排放的詳情如下：

分類	單位	截至12月31日止年度			截至
		2022年	2023年	2024年	10月31日 止十個月 2025年
範圍1 ⁽¹⁾	公噸二氧化碳當量	6.0	6.0	6.0	6.0
範圍2 ⁽²⁾	公噸二氧化碳當量	46.8	62.0	77.8	62.0

附註：

- (1) 範圍1排放包括用於上海及深圳辦公場所相關業務活動的自有車輛。
- (2) 範圍2排放包括辦公場所消耗的購入電力導致的間接二氧化碳排放。
- (3) 我們擬於[編纂]後開始評估範圍3溫室氣體排放。

業 務

為了減少碳排放，我們實施了一系列有針對性的政策和措施。我們透過在公告欄張貼海報向全體僱員宣傳減碳意識，旨在培養在日常營運中對減排的集體承諾。我們亦舉辦環境管理培訓課程，加深僱員對環保標準和運營要求的理解，確保相關措施的有效實施。此外，我們定期進行環境質量檢查，並開發及實施節能減碳項目，以期找出潛在的排放源，優化營運流程，以減少對環境的影響。

我們已取得ISO 14001環境管理體系認證，表明我們遵守環境管理的國際標準，並致力於持續改善環境績效。

識別ESG相關風險

在與氣候相關的不確定性及更廣泛的ESG考慮因素的背景下，我們已識別並評估了一系列可能影響我們業務運營的重大風險。這些風險包括短期風險和長期風險，其財務影響各不相同。

在短期風險方面，我們可能會受到颱風和極端降雨等事件的影響，交通、日常營運和電力供應均可能受到干擾，導致我們的研究和生產活動中斷。為此，我們已加強應急通信協議和基礎設施的復原措施。我們亦面臨短期營運挑戰，包括若干營運地區的電力和互聯網不穩定。突發停電、電網限制或網絡中斷可能會延誤研發進度或影響供應鏈協調。作為緩解措施的一部分，我們已加強辦公室和研發場所的例行電力檢查和維護，並加強服務器機房和數據基礎設施的調度和管理，以確保營運的連續性。

在長期風險方面，主要科技領域的法規變動，以及影響半導體相關領域的政策調整，均可能導致業務波動。董事會及管理層密切監控產業動態和相關政策發展，以確保及時合規及戰略靈活性。此外，技術發展或生產效率不足可能會增加成本並影響績效。我們已實施持續改善的制度，並積極投資於研究與營運管理，以應對該等風險。

社會責任與企業管治

我們致力於推動企業社會責任與可持續發展。企業社會責任被視為我們核心企業理念的組成部分，此將為我們通過擁抱多元化和關注公共利益為持份者創造可持續價值的關鍵所在。

業 務

可持續供應鏈

我們透過嚴格的供應商篩選、績效評估和動態管理，確保可持續供應鏈。

在管理供應商的環境影響方面，我們在入駐階段及持續管理階段均根據供應商類型實施了差異化需求。對於新供應商，晶圓製造供應商需要提供ISO 14001環境管理體系證書，而封裝及測試供應商不僅需要提交相關證書，亦需要填寫《供應商環境調查表》，以便我們評估其環境管理能力，作為獲得供應商資格的標準之一。對於現有的合格供應商，晶圓製造供應商須定期驗證其環境管理體系證書的有效性。對於封裝及測試供應商，除了定期確認證書的有效性之外，彼等亦須每年填寫《供應商環境調查表》，使我們能夠評估潛在的環境管理風險。倘任何調查結果未能符合我們的環境管理規定或顯示有環境風險，我們將根據《QP-01-001糾正和預防措施程序》實施糾正或預防措施。

在有害物質和衝突礦產的管理方面，我們實施了嚴格的控制，以確保供應商的原材料和產品符合國際環境法規和客戶要求。根據《QS-33-006有害物質管理規範》，供應商不得使用規範附件中定義的有害物質，並須簽署《不使用有害物質承諾書》。此外，供應商必須提供原材料的測試報告及SDS報告，以證明符合RoHS法規及本集團的標準。供應商亦須配合我們就衝突礦產進行調查及申報，以確保符合《RBA行為準則》的要求。

透過實施上述措施，我們確保供應商的委聘及物料的採購以支持生產環保產品和服務的方式進行，同時遵守相關的環境法規及客戶要求。

員工關懷計劃

我們制定了多項員工關懷計劃，涵蓋員工福利體系、職場安全指引、多元化政策以及個人發展機會，並由人力資源部門負責落實與監督。具體而言，我們已開設課程，如IC佈局培訓、研發設計培訓、人力資源政策培訓以及行政辦公環境標準和綜合

業 務

事務管理系統方面的培訓。我們亦已組織應急響應及消防安全培訓。我們制定了一系列關於薪酬與激勵機制的內部準則，推行全面的員工福利體系以保障員工健康與福祉。

我們致力於打造平等、多元、無歧視的工作環境，為不同背景、年齡及性別的員工提供平等的職業機會。截至2025年10月31日，女性員工人數為55名，佔員工總人數的22.8%。我們為各部門及崗位的員工設計及提供多項培訓計劃，內容涵蓋運營、研發、品牌營銷、職業發展及綜合管理等領域，以提升員工的專業能力，並深化其對公司與行業的認識。

慈善事業

我們致力於慈善事業，自成立以來積極參與各類公益項目。於2022年，我們向上海市慈善基金會捐贈人民幣502,000元，以支持疫情防控工作。於2023年，我們向清華大學教育基金會捐贈人民幣300,000元。

商業誠信

我們已實施一系列嚴格的商業誠信內部規定，旨在防範貪污、賄賂、勒索、欺詐及洗錢。我們還為員工開展合規培訓，例如反腐敗、反欺詐及反洗錢培訓，以強化員工意識。我們鼓勵員工舉報違規行為，並制定了舉報人政策。員工可通過私信、熱線及電子郵件等多種渠道報告疑慮及違規事件。我們的法律團隊與內控團隊負責處理欺詐或賄賂事件的舉報，並對所有舉報人的信息嚴格保密。

於往績記錄期間，我們不曾發生任何對業務產生重大不利影響或可能產生重大不利影響的貪污事件及不當行為。

數據隱私與網絡安全

近年來，數據隱私與網絡安全已成為全球公司重點治理要務。特別是，中國立法及政府機關定期推出新的網絡安全、數據安全及隱私法律法規。因此，我們在收集、處理及傳輸各類數據方面的做法可能會受到更嚴格的行政審查。請參閱「風險因素－與我們業務營運有關的風險－我們的信息系統可能發生系統故障、中斷或安全漏洞」。

業 務

我們收集並儲存在業務營運過程中產生的或與之相關的業務數據、管理數據及交易數據，包括與我們的業務以及與我們的客戶、供應商及其他相關方之間的交易相關的數據。由於我們的客戶是公司而非個人，因此我們一般不會收集或處理個人客戶的個人資料。

為加強我們的數據安全及保護措施，我們建立了全面的內部政策。該等政策可促進我們的數據管理，並提供有關數據分類、儲存、訪問、傳輸、加密及處理的詳細規定。此外，我們每年均會進行數據洩露事件的模擬演練，以測試數據保護機制，並為僱員提供各種數據安全培訓（包括入職過程中提供的培訓），以確保僱員充分了解我們的數據安全政策及彼等在數據保護方面的責任。我們要求僱員在開始為我們工作前通過數據安全測試。

我們的法律及信息技術部門負責制定並執行與網絡安全及數據安全相關的政策和程序。

於往績記錄期間，我們已在所有重大方面遵守與網絡安全及數據保護有關的適用法律法規。

信息技術

我們的信息技術系統對我們的業務營運至關重要。我們已開發或採用各種信息技術系統，涵蓋我們營運的所有重要方面，包括銷售、供應鏈管理、存貨管理、生產及質量控制。我們的信息技術部門負責開發及維護信息技術系統，以支援我們的業務營運及增長。

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資料及銷售流程。其有助於追蹤潛在客戶及銷售機會，以提高效率、減少人為差錯並提高客戶滿意度。
- 我們的企業資源規劃系統提供統一平台，能夠實現跨部門協作，並提高整體營運效率。其提供實時業務數據，協助管理層進行決策。
- 我們的供應商關係管理系統透過預測需求、管理存貨、降低成本及提高供應鏈靈活性優化供應鏈流程。其有助於確保原材料及產品及時供應。

業 務

- 我們的質量管理系統監察及控制產品質量，以確保符合我們及行業標準。透過進行質量檢驗及分析，其可及早發現及解決質量問題，並將產品缺陷降至最低。

競爭

我們經營所在的市場競爭激烈，且我們與其他AMOLED顯示驅動芯片及Micro-OLED顯示背板／驅動供應商競爭。我們能否維持及擴大市場份額取決於我們能否與競爭對手有效競爭。競爭格局由多種因素形成，包括我們的客戶及其各自的行業的發展、技術進步、新材料或技術的出現、監管變動及整體經濟狀況。儘管准入壁壘較高，仍可能會出現新的市場參與者，推出對現有參與者構成挑戰的創新或具成本效益的產品。倘我們無法跟隨技術進步的節奏，或無法在質量或成本方面差異化我們的產品，我們的市場份額可能會流向競爭對手。有關我們競爭格局的詳情，請參閱「行業概覽」。

保險

我們為晶圓與芯片的運輸環節投購保單。我們不時審視我們的保單以評估保障的充足性及範圍。我們認為，我們的現有保險範圍對我們的業務運營而言屬充足，且符合我們經營所在國家的行業標準。儘管如此，我們可能面臨超出我們保險範圍的申索及責任。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們業務營運有關的風險－我們的保險範圍可能不足以覆蓋所有潛在損失」。

於往績記錄期間，我們並無作出且概無遭受對我們的業務或財務狀況而言屬重大的任何保險索賠。

物業

截至2025年10月31日，我們在中國通過建築面積為4,291.52平方米的16處租賃物業經營我們的業務。我們主要將租賃物業用作我們的辦公場所及員工宿舍。

截至2025年10月31日，我們概無單一物業的賬面值佔我們總資產的15%或以上，因此，我們無需根據上市規則第5.01A條於本文件載入任何估值報告。根據《公司條例（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，其中規定載入有關我們於土地或建築物的一切權益的估值報告。

業 務

僱員

截至2025年10月31日，我們有241名全職僱員，幾乎全部僱員均位於中國。下表載列截至2025年10月31日按職能劃分的全職僱員明細。

職能	截至2025年10月31日	
	人數	%
銷售及營銷.....	16	6.6
技術人員.....	168	69.5
行政.....	57	23.9
總計.....	241	100.0

我們為僱員提供社會保險保障及退休福利等若干福利。我們與僱員訂立單獨的僱傭合同，涵蓋薪資、僱員福利、保密條款及終止理由等事項。我們僱員的薪酬乃參考其工作崗位、技術能力、工作表現及競爭力而釐定。我們設有多個僱員培訓項目，旨在增強我們僱員的技術能力和創新能力。

我們概無僱員為工會代表或參與集體談判協議。我們認為我們與僱員維持良好的僱傭關係。於往績記錄期間，我們概無經歷對我們的業務及運營造成重大不利影響的任何罷工、停工、勞資糾紛或訴訟。

風險管理及內部控制

我們未來的經營表現可能受與我們的業務相關的風險所影響。部分該等風險是我們特有的風險，而其他風險與經濟狀況及我們經營所在整體行業有關。有關該等風險的討論，請參閱「風險因素」。

董事會及高級管理層負責建立及維持適當的風險管理及內部控制系統。風險管理乃旨在識別可能影響我們的潛在事件，並對風險進行管理，使其不超出我們風險承受能力的過程。內部控制乃旨在合理保證能夠達成與運營成效及效率、財務報告可靠性及對適用法律法規的合規性有關的目標的過程。

業 務

風險管理及內部控制政策

我們已實施或將於[編纂]後採取若干政策及措施以管理我們的風險和設置適當的內部控制。該等政策涵蓋(i)董事、董事會及高級管理層的職責及角色；(ii)社會及環境事宜，包括多元化政策；(iii)財務報告；(iv)舉報；(v)防止市場失當行為及(vi)遵守上市規則等領域。

根據我們的風險管理及內部控制政策，董事會持續監督風險管理及內部控制系統並審視該等系統的有效性。夏倩女士於財務報告方面擁有逾十年經驗，負責監督我們的財務事宜。

於2025年5月，我們委聘一家獨立諮詢公司審查我們的內部控制。審查的關鍵領域包括財務報告及披露、研發管理、銷售管理政策、供應鏈控制、貿易應收款項及應付款項管理、產品安全控制、存貨管理、無形資產管理、人力資源及薪酬管理、資本管理、稅務管理、保險管理、合約控制及信息系統控制。

我們已制定內部控制程序，以監察並確保遵守最新的美國出口管制、關稅及經濟制裁進展。

該等程序由專門的合規職能部門提供支持，有關部門持續監察美國當局發佈的相關監管最新消息。我們定期審查並更新我們的合規政策、程序及內部指引，以與適用法律法規的變更保持一致。

此外，我們對客戶、供應商及業務合作夥伴實施篩選流程，以識別及減低潛在合規風險。我們亦定期為相關僱員提供合規培訓，以增進彼等對監管規定的了解。我們定期進行內部審計及自我評估是否遵守美國出口管制、關稅及經濟制裁，並將有關結果呈報予高級管理層及董事會，以進行監督及採取跟進行動。

透過實施該等內部控制措施，我們力圖積極管理與美國監管進展相關的合規風險，並確保遵守所有適用法律及監管規定。

業 務

牌照、許可及批文

我們須獲得或維持各項牌照、許可及批文以經營業務。我們認為我們擁有經營業務所必要的所有重大牌照、許可及批文。我們持續監控我們對該等規定的合規情況以確保我們擁有經營業務所必要的所有該等牌照、許可及批文。

我們於往績記錄期間在續期重大牌照、許可或批文方面並無遭遇任何重大困難，且預計在該等牌照、許可或批文到期時，在續期方面將不會遭遇任何重大困難。

法律訴訟

我們可能不時涉及在我們日常業務過程中發生的各種法律、仲裁或行政訴訟。截至最後實際可行日期，概無可能會對我們的財務狀況或經營業績產生重大不利影響的針對我們或任何董事的未決或具威脅性的訴訟、仲裁或行政訴訟。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無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嚴重違背或違反適用於我們的法律法規的情況。

業務可持續性

概覽

於往績記錄期間，我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月錄得虧損淨額人民幣123.5百萬元、人民幣232.1百萬元、人民幣309.0百萬元及人民幣195.1百萬元。此主要是由於：(i)我們於2018年開始AMOLED顯示驅動芯片業務，需要在研發和人才招募方面進行大量前期投資，以在該先進技術領域奠定基礎。鑒於AMOLED顯示驅動芯片開發週期長且複雜度高，該業務仍處於成長階段，尚未充分實現其盈利潛力；(ii) AMOLED顯示驅動芯片技術屬資本密集型技術，需持續創新以維持競爭力，故自2018年起我們投入大量資源進行研發，以開發先進技術、擴充產品組合並滿足高端終端市場需求；(iii)為在競爭激烈的AMOLED顯示驅動芯片市場建立並擴大市場份額，我們採取策略性定價方法提供具競爭力的價格；及(iv)我們一直優先考慮提高出貨量和鞏固與供應商的關係，這需要對資源進行大量投資，導致我們在業務的早期階段出現累計虧損。虧損亦導致於整個往績記錄期間產生經營現金流出淨額。

業 務

儘管產生虧損，我們仍持續擴張業務，營運狀況依然穩健。具體而言，我們已(i)提高了以AMOLED顯示驅動芯片銷售量計的市場份額，鞏固了具有競爭力的地位；(ii)顯示面板製造商及品牌企業的客戶覆蓋範圍擴大，終端產品應用領域拓寬；及(iii)加強了與生產合作夥伴的協作，為我們的未來增長奠定基礎。

在管理團隊的領導下，我們堅持以研發驅動產品發展，專研專有補償算法與電路布圖技術。於往績記錄期間，我們(i)持續投入研發以支持產品迭代；(ii)優化內部資源配置的同時管控成本結構；及(iii)鞏固客戶基礎並提升技術實力。儘管我們於往績記錄期間產生虧損淨額，但我們相信，我們的行業地位、技術積淀及客戶關係為未來盈利奠定了堅實基礎。

我們的歷史業績

下表列示我們於往績記錄期間的AMOLED顯示驅動芯片銷售量及收入。

	截至12月31日止年度			截至10月31日止十個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
AMOLED顯示驅動芯片					
銷售量(千顆).....	14,060	32,287	51,350	43,816	42,652
收入(以人民幣千元計)....	551,290	720,404	891,304	769,047	896,476

(未經審計)

我們認為上表所示指標表明我們已經實現AMOLED顯示驅動芯片銷售量及收入的快速增長，這有助於我們提高盈利能力的計劃。

我們的虧損淨額

儘管我們迅速增長，但我們於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月分別錄得虧損淨額人民幣123.5百萬元、人民幣232.1百萬元、人民幣309.0百萬元及人民幣195.1百萬元。

於往績記錄期間我們產生虧損淨額乃主要由於(i)專注於提高銷量、市場份額及業務規模的戰略決策；(ii)我們的研發投資；及(iii)我們為支持產品及客戶拓展，用於招聘及留住研發、銷售及分銷與行政管理人才的支出。具體而言，研發對於我們能否緊跟行業趨勢、遵循品牌公司年度產品發佈週期及開發各種新技術和產品以支持未來發

業 務

展而言至關重要。於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，我們的研發成果輸出27項、34項、24項及115項贏單設計。所有該等贏單設計均轉化為下游客戶訂單，並支持我們的規模增長。另一方面，銷售及分銷與行政管理是我們業務發展所必需的基本公司職能。我們認為，有關支出對於我們的持續發展實屬必要，乃由於其助力我們鞏固市場地位並提升品牌知名度。同時，我們不斷努力實施成本控制，以確保可持續增長。

我們自註冊成立以來的累計虧損主要由以下因素導致：

- **新興行業動態：**隨著顯示技術的進步和市場對具有卓越畫質、更低功耗和創新尺寸規格的終端設備的市場需求不斷增長，OLED技術應運而生並實現了產業化。目前，在OLED領域，AMOLED技術正逐漸取代TFT-LCD技術，並仍處於新興發展階段。我們於2018年開始AMOLED顯示驅動芯片業務，需要在研發和人才招募方面進行大量前期投資，以在該先進技術領域奠定堅實基礎。鑒於AMOLED顯示驅動芯片開發週期長且複雜度高，我們的業務仍處於成長階段，尚未充分實現其盈利潛力。
- **高昂的初始研發投資：**根據弗若斯特沙利文的資料，董事認為，且聯席保薦人認同，AMOLED顯示驅動芯片技術屬資本密集型技術，需持續創新以維持競爭力。自2018年起，我們投入大量資源進行研發，以開發先進技術、擴充產品組合並滿足高端終端市場需求。我們在研發領域的投入產出全棧自研顯示驅動技術。根據弗若斯特沙利文的資料，我們在眾多顯示驅動技術領域實現了突破，顯示驅動技術行業領先。我們已為AMOLED和Micro-OLED等新一代顯示器開發出先進的控制算法和電路設計，這提高了屏幕質量和可靠性。進一步詳情請參閱「— 優勢 — 自主研發的AMOLED顯示驅動芯片技術」及「— 研發 — 過往研發成果」。這些投資預期將隨著我們的業務持續擴大及成熟而隨時間產生回報並幫助我們吸引新客戶。
- **具競爭力的定價戰略：**為在競爭激烈的AMOLED顯示驅動芯片市場建立並擴大市場份額，我們採取策略性定價方法向客戶提供具競爭力的價格。雖然這一戰略促進了市場滲透及客戶獲取，但其也暫時性地影響了我們的毛利及整體盈利能力。

業 務

- **新業務面臨的挑戰增加：**隨著我們的AMOLED顯示驅動芯片業務的擴大，我們初步專注於提高出貨量和鞏固與供應商的關係。這項營運擴張過程雖對長期增長與市場定位屬必要，卻需要對資源及基礎設施進行大量投資，導致我們在業務的早期階段出現累計虧損。

我們相信，隨著AMOLED顯示驅動芯片市場持續成熟，以及我們的業務取得更大規模經濟效益，這些投資與戰略決策已為本集團的可持續增長與未來盈利能力奠定堅實基礎。

戰略上專注於增加我們的銷售量、市場份額及業務規模

我們認為，在目前階段，銷售量作為我們業務規模及市場地位的指標，是我們業務的關鍵指標。因此，近年來我們已在戰略上專注於增加銷售量，以贏得更大的市場份額及鞏固業內具有競爭力的地位。這要求我們提供具有性價比且能夠符合甚至超出客戶預期的產品，換而言之，我們的產品定價須具備競爭力，同時也要考慮整體行業格局。考慮到往績記錄期間整體消費電子市場的增長緩慢及IC製造價格高昂，我們決定優先提高我們的銷售量及市場份額以實現業務的持續增長。

我們認為，我們在目前階段在戰略上專注於增加業務規模為我們業務的可持續發展及未來盈利能力奠定堅實基礎，因為鑒於AMOLED顯示驅動芯片市場高度集中的性質，領先的市場地位及市場份額使AMOLED顯示驅動芯片公司在多個方面具有顯著的規模效益及市場地位相關優勢，包括贏得新訂單、加深與現有客戶的關係、以及管理銷售成本及其他供應成本。有關優勢的詳情於「一 提升盈利能力的措施」闡釋。

研發投入

於整個往績記錄期間，我們持續投入核心技術的開發及產品組合的升級擴展。於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，我們的研發開支為人民幣187.8百萬元、人民幣177.0百萬元、人民幣242.2百萬元及人民幣225.2百萬元，佔各年度總收入的34.1%、24.6%、27.2%及25.3%。我們認為這類持續性投資對於支撐未來增長和保持競爭力至關重要。儘管我們持續產生虧損淨額，我們認為此類虧損部分為戰略性投入的結果，主要用於強化技術實力、提升客戶黏性以及為長期發展準備。根據弗若斯特沙利文的資料，像我們這樣的顯示驅動芯片設計公司在初期投入大量研發在業內屬常見。

業 務

我們認為此類投資不會對未來業務及運營產生不利影響，理由如下：(i)我們已建立具備強大商業化能力的一體化內部軟硬件顯示驅動平台；(ii)我們與行業龍頭客戶建立了穩定關係，領先的市場地位及持續增長的銷售量可予佐證；及(iii)隨著業務規模擴大，我們預計單位成本將有所下降，整體盈利能力將隨之提升。

支持長期擴張的投資

於往績記錄期間，我們進行了戰略性投資以支持長期增長。有關投資包括持續投入員工開支以吸引、培訓及激勵行業頂尖人才。於2022年、2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，我們的行政開支以及銷售與分銷開支為人民幣124.5百萬元、人民幣78.2百萬元、人民幣116.4百萬元及人民幣113.4百萬元，佔各年度收入的22.6%、10.9%、13.1%及12.6%。有關我們於往績記錄期間的開支的詳情，請參閱「財務資料－經營業績的主要組成部分」。我們認為有關投資對我們的可持續發展而言屬必要，因為該等投資有助我們提升市場地位及樹立更大的品牌知名度。隨著我們的業務擴張及收入增加，我們預計我們佔收入一定百分比的行政開支以及銷售及分銷開支將會下降。

我們於AMOLED顯示驅動芯片及Micro-OLED驅動市場的滲透及增長戰略

儘管顯示驅動芯片行業競爭激烈且高度分散，我們仍成功擴展業務規模、建立穩固客戶基礎，並實現強勁收入增長。我們的成功歸功於以下核心戰略：

通過差異化及客戶信任應對激烈競爭

- **產品質量作為關鍵差異化因素：**我們一直優先開發具備先進功能（如低能耗、高分辨率及卓越的性能可靠性）的高質量顯示驅動芯片產品。通過滿足高端終端市場的嚴格要求，我們已贏得頂級客戶的信任及認可，在成熟與新興領域皆確立了作為可靠供應商的地位。
- **建立及深化客戶關係：**透過向下游客戶及品牌公司提供針對彼等特定需求的定制化解決方案，我們已與彼等建立長期協作的合作夥伴關係。憑藉持續的互動與技術支持，我們成功獲列入客戶「白名單」，確立了值得信賴的首選供應商地位，並促成回頭客業務機會。

業 務

透過多元化及規模化管理分散的市場

- **擴大及多樣化我們的產品組合：**為應對市場分散及不斷變化的需求，我們已開發全面的顯示驅動芯片產品系列，涵蓋廣泛應用領域，從主流消費電子產品到AR/VR等專業領域。透過提供涵蓋多種價格區間與技術規格的产品，我們確保了對多元客戶需求的適應性，並在大眾市場與高端市場均取得銷售成果。
- **取得規模經濟效益：**近年來，我們的銷量從2022年的14.1百萬顆AMOLED顯示驅動芯片大幅增長至2023年的32.4百萬顆及2024年的51.4百萬顆，使我們能夠實現規模經濟效益。這一擴張規模不僅改善了我們的成本架構及提高我們的盈利能力，而且提升了我們與供應商的議價能力，讓我們能夠獲得更優的條款並進一步提升我們的競爭地位。

透過創新及敏捷性適應快速的技術變革

- **持續研發投資：**我們已作出大量及持續的研發投資以開發具備先進功能的創新顯示驅動芯片產品，確保我們始終走在技術進步的最前端。我們的研發工作集中在高端技術（如用於AR/VR及其他下一代應用的Micro-OLED驅動），在高增長領域確立了作為技術領導者的地位。
- **敏捷且反應迅速的產品開發：**我們維持靈活且反應迅速的研發管線，使我們能夠迅速適應不斷變化的客戶需求與行業趨勢。透過優先投入高價值與高端產品的創新，我們得以順應快速演變的市場動態，並把握新興機遇。
- **Micro-OLED市場的先發優勢：**我們在早期階段便認識到Micro-OLED驅動市場的潛力，憑藉技術專長與產業知識，策略性進軍此利基領域。因此，我們在直接競爭有限的市場中奠定穩固地位，得以搶佔早期市場份額，並隨著Micro-OLED應用的加速採用為未來的增長奠定基礎。

推動收入及客戶基礎增長

透過上述戰略，我們不僅出貨量得到增加，成本架構得到改善，而且客戶基礎也擴大至包括全球及國內領先品牌。我們交付為客戶需求量身定制高質量創新產品的能力使我們即使在高度挑戰及快速變化的行業格局中仍能贏得新項目，獲得回頭客業務，並推動持續收入增長。

業 務

我們具競爭力的定價戰略的背景及可持續性

智能手機領域的AMOLED顯示驅動芯片品牌市場要求同時具備出色的良率以及獲得智能手機和面板廠商的雙重認可，因此具有高准入門檻的特點。這使得新進入市場的參與者面臨更大挑戰。AMOLED顯示驅動芯片市場由少數大客戶主導。根據弗若斯特沙利文的報告，2024年中國大陸智能手機AMOLED顯示驅動芯片前五大製造商合計佔據80%市場份額。在此行業中，新進入者通常需要維持一段時間的價格競爭力來獲取並留住客戶。

作為成熟的AMOLED顯示驅動芯片市場的年輕參與者，為應對競爭者的降價及阻止我們獲得更多市場份額作出的努力，我們制定並實施了一個具有競爭力的定價戰略。為維持及擴大我們的市場份額，我們主動降低AMOLED顯示驅動芯片的平均售價，從而維持我們的競爭優勢及加強我們的市場地位。

我們定價戰略的有效性及其可持續性

我們的定價戰略已證實能有效贏得實質市場份額，且具備可持續性，理由如下：

- **銷量大幅增加：**我們的AMOLED顯示驅動芯片銷量由2022年的14.1百萬顆增加至2023年的32.3百萬顆，並進一步增加至2024年的51.4百萬顆，複合年增長率為91.1%，遠遠超過了整體行業增長率。
- **強勁的收入增長：**我們的收入由2022年的人民幣551.3百萬元增加至2023年的人民幣720.4百萬元及2024年的人民幣891.3百萬元，反映了我們的戰略在推動頂線增長方面的有效性。
- **市場份額持續增長：**我們按智能手機AMOLED顯示驅動芯片銷量計的全球市場份額由2022年的2.4%增加至2023年的4.6%及2024年的5.7%。這一穩步增長彰顯了我們的定價戰略的有效性及其能成功與成熟參與者相競爭的能力。
- **滲透率上升：**根據弗若斯特沙利文的報告，按AMOLED顯示驅動芯片銷量除以全球安卓智能手機銷量計算，我們在安卓智能手機的滲透率由2022年的1.5%增加至2023年的3.4%，並進一步增加至2024年的5.1%。
- **盈利能力恢復：**儘管由於市場競爭加劇，我們的毛利率由2022年的31.9%減少至2023年的0.4%，但我們的盈利能力已得到恢復，毛利率增加至2024年的2.5%，並進一步增加至2025年上半年的9.3%。這一恢復反映了我們有能力在業務持續擴張的同時優化成本、提高運營效率及利用規模經濟效益。

業 務

提升盈利能力的措施

我們預計，隨著在銷售量、收入及市場份額方面業務規模的進一步擴大，深化與現有客戶及供應商的合作，我們將受益於規模經濟效益及市場地位所帶來的優勢，顯著提升盈利能力。

具體而言，我們將專注於以下方面：

增加銷售量、收入及市場份額

我們計劃利用業內具有競爭力的地位和行業風口進一步增加銷售量、收入和市場份額。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年至2029年中國大陸顯示驅動芯片的銷量預計將按3.8%的複合年增長率增長，到2029年將達到5,361.7百萬顆，超過全球市場1.6%的增長率。隨著顯示面板和智能手機行業日益轉向中國大陸，像我們這樣的本土顯示驅動芯片供應商預計將因本地化優勢而享有重大行業機遇。我們認為，憑藉我們強大而忠誠的客戶群、與該等客戶的長期合作、對品牌公司需求的深入了解、本地化服務優勢、以及優先提高銷售量及市場份額的定價政策，我們已做好準備抓住該等機遇。此外，隨著我們不斷鞏固業內具有競爭力的地位，我們預計將進一步擴大與現有下游客戶的業務規模，這亦將增加我們的銷售量、收入及市場份額。

我們強大的研發管線支持持續開發新產品及功能，使我們能夠快速響應客戶需求。此外，我們為智能手機開發的若干AMOLED技術及設計平台可高效適配及轉至廣泛的其他終端應用，進一步加強我們服務多元化市場的能力。同時，我們亦通過積極委聘國內外更多經銷商拓擴銷售渠道，以擴展我們的市場範圍及提高客戶覆蓋面。為此，我們計劃與擁有強大地方網絡及行業專長的知名經銷商建立戰略合作夥伴關係，向其提供全面的技術支持及培訓，並實施激勵計劃，以令其利益與我們的銷售目標一致。通過多元化拓展至新終端產品分部及擴大我們的經銷商網絡，我們認為，我們可有效把握更多市場機遇、降低我們對智能手機分部的依賴，並推動業務持續增長。

提高產品平均售價

我們計劃通過加深我們與現有的下游客戶的關係及持續推出迎合高端終端產品的新產品來提高產品的平均售價。由於產品複雜性和研發投入的差異，不同產品的售價和利潤率也存在差異，因此產品組合會影響我們的盈利能力。隨著我們進一步加深我

業 務

們與現有客戶的關係並贏得他們的信任和認可，我們將能夠通過供應更高端的產品來拓展和優化我們向該等客戶銷售的產品組合。能夠迎合高端終端市場並採用先進技術的產品通常價格更高，這將提高我們產品的平均售價。此外，我們的新產品於首次上市時的售價和利潤率通常較高。因此，我們認為，隨著我們的研發實現突破及取得成果，我們能夠持續上市新產品並提高新上市產品在我們產品組合中的佔比，從而提高我們的平均售價。

就我們計劃提高產品的平均售價而言，我們注意到於整個往績記錄期間我們的Micro-OLED顯示背板及驅動的平均售價穩定增長，乃主要由於銷售尺寸較大及技術更先進且與8英寸產品相比價格更高的12英寸產品的比例提高。這種產品組合的變化不僅提高了我們的整體平均售價，亦反映我們服務需要高性能顯示解決方案的高端終端市場的能力。儘管我們的Micro-OLED顯示背板及驅動所得收入因銷量減少而下跌，而銷量減少乃由於終端市場需求減少及客戶採購模式變化，但我們專注於價格更高的高端產品令我們處於更強勢地位，可隨時間維持或提高盈利能力。更大及更先進的Micro-OLED產品通常產生更高毛利率，因為其提高的售價完全抵銷與其複雜性及規模相關的增量生產成本。儘管利潤率水平或會因需求、客戶存貨週期轉變或新產品的初始啟動成本而在短期內有所波動，但我們認為，從中長期看，我們不斷努力創新及推動採用高端且價值更高的Micro-OLED產品將有助於穩定及提高利潤率，支持我們的整體盈利能力。隨著Micro-OLED行業不斷成熟，產品定價可能逐漸下降，但我們預期未來生產規模提高及持續成本優化將支持利潤率增長。預計利潤率提高將受產量提高及工藝升級等綜合因素推動。

產品升級與優化

我們持續推動產品優化並升級產品組合。通常，新芯片價格在其產品生命週期中呈現下降趨勢。2025年，我們計劃逐步淘汰部分老一代AMOLED顯示驅動芯片，其中多數的價格因長期市場存續與價格競爭現已處於相對低位。具體而言，針對入門級與中階智能手機設計的早期系列AMOLED顯示驅動芯片，因隨著時間的推移面臨顯著價格侵蝕，將逐步停產。我們將依據國際財務報告準則為這些產品計提充足減值撥備，以反映其降低的可變現金額。該等老一代AMOLED顯示驅動芯片正被通過大陸代工廠生產的毛利率更高的新的中低端AMOLED顯示驅動芯片取代。

業 務

為提升盈利能力並提高平均售價，我們亦持續推出具備更多先進功能的旗艦 AMOLED 顯示驅動芯片。我們計劃於2025年12月推出新旗艦產品，包括支持更高刷新率、更低功耗及強化顯示分辨率的下一代AMOLED顯示驅動芯片。這些新產品主要鎖定高端智能手機，旨在滿足市場對卓越顯示性能與能源效率日益增長的需求，以業界研究與客戶反饋（表明終端用戶對高端設備體驗的強烈偏好）為證。

董事認為，作為我們預期將拓展至的市場的新進者，我們的拓展不太可能引發與現有市場參與者相若的激烈定價競爭，亦不會妨礙我們收取較高售價並提高盈利能力的的能力。這是因為：(i) 該等市場已經歷足夠競爭，價格穩定；(ii) 我們計劃根據產品差異化、技術優勢及增值服務而非單純的價格進行競爭；及(iii) 該等市場的客戶非常重視供應商的可靠性、產品質量及技術，因此價格並非採購決策的唯一因素。

為進一步提高銷量、收入及市場份額，我們計劃開發AMOLED TDDI芯片。TDDI將顯示驅動與觸控驅動整合於同一芯片。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年全球TDDI芯片銷量增至1,040.0百萬顆。預計至2029年將達1,431百萬顆，複合年增長率為6.6%。此外，我們正積極尋求策略，將我們的業務多元化至智能手機以外分部，並把握其他快速擴張的終端產品市場的增長機遇，包括車載顯示、電視、平板電腦、可穿戴設備及其他消費電子產品。截至最後實際可行日期，我們的數名客戶計劃建立新一代AMOLED生產線，而我們已成為多家製造商的合格AMOLED供應商。由於客戶的新一代產能開始投產，我們計劃配合客戶推出新產品線，旨在於我們打入該等市場時自現有及新客戶獲得新訂單。具體而言，下一代AMOLED生產線已開始建設，預計將於2026年下半年投入量產，我們擬調整相關產品的推出，以支持該等生產線投產后被品牌客戶採用。

根據弗若斯特沙利文的資料，預測未來數年該等分部將超過智能手機增長，且我們擬利用該趨勢，擴展我們的產品組合及加強研發能力，以滿足該等應用的獨特技術需求。具體而言，全球車載AMOLED顯示驅動芯片的銷量預測將以83.7%的複合年增長率攀升，至2029年將達到8.4百萬顆。我們正深化與該等市場領先品牌客戶的合作，專注於開發定制顯示驅動芯片解決方案，滿足其不斷變化的需求。

業 務

我們亦計劃推出適用於平板電腦顯示器的新型AMOLED顯示驅動芯片，此標誌著我們進軍平板電腦市場。在消費者對更佳畫質與更纖薄尺寸規格需求的推動下，AMOLED面板在平板電腦中的應用日益增長，帶來顯著的銷售增長契機。截至最後實際可行日期，我們與一家領先的平板電腦製造商就用於平板電腦顯示器的潛在AMOLED顯示驅動芯片解決方案進行討論，產品資格認證計劃正在制定中。這將支持我們爭取初步客戶訂單，並體現出該新細分市場對我們產品的市場需求。

儘管持續推出創新產品是推動平均售價提升的主要動力，我們亦透過優化產品組合及聚焦高價值解決方案來持續提升盈利能力。對於我們的成熟產品，我們能夠透過積極獲取新客戶，實現更高的平均售價。然而，鑒於成熟半導體產品固有的價格下滑，引進具備先進功能的產品（特別是針對高端智能手機並拓展至平板電腦顯示器），仍是實現本集團平均售價與盈利能力可持續增長的最有效途徑。

於往績記錄期間，我們專注於高端產品的開發與量產，推動客戶數量增長及每位客戶收入提升。直客數量於往績記錄期間有所增加。與此同時，先進產品每位直客收入從2022年約人民幣2,259.8千元增長至2024年約人民幣26,343.5千元，反映我們成功進軍高端市場分部並強化與主要客戶的關係。此增長主要歸因於我們推出高端AMOLED顯示驅動芯片，該產品平均售價較高，並促進與高端設備製造商更深入合作。此外，2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月確認來自新客戶的收入為人民幣25.8百萬元、人民幣5.7百萬元及人民幣115.0百萬元。新客戶實質上指在某一特定年度／期間內為我們貢獻收入，但在上一個年度／期間並無錄得任何收入貢獻的客戶。根據弗若斯特沙利文的資料，中國AMOLED面板製造商市場集中，並同樣集中於我們服務的少數關鍵終端應用市場。於往績記錄期間，我們已成功與國內領先面板製造商及品牌客戶建立業務關係。

管理銷售成本

我們認為，通過增加銷售量和市場份額，我們可以有效管理及降低銷售成本佔收入的百分比。更大的規模經濟效益和市場知名度使我們能夠增強與供應商的議價能力，並降低銷售成本佔收入的百分比。這是因為代工企業通常會為批量採購提供批量折扣，而且折扣率通常會隨著訂單數量的增加而大幅提高。因此，隨著我們進一步提高銷售量，並提高向該等代工企業的採購量，我們預計能夠因該等批量採購折扣而大幅降低銷售成本佔收入的百分比。此外，隨著我們與國內代工企業拓展業務，我們亦

業 務

預計晶圓成本佔收入的百分比將會下降。此外，我們的每單位間接成本（例如研發開支、行政開支以及銷售及分銷開支）亦將會隨著我們的擴張及受益於規模經濟效益而有所降低。我們認為該等因素可有助我們有效管理及降低銷售成本佔收入的百分比，從而實現盈利。

此外，市場份額的提高及市場地位的提升使我們能夠與晶圓代工廠及OSAT供應商磋商有利的定價和供應條款，例如提前搶佔產能以及更靈活的採購計劃和時間表，這將降低我們的庫存持有成本及減值成本。此外，得益於我們廣受認可的品牌及我們在品牌公司中的聲譽，我們與晶圓代工廠及OSAT供應商密切合作以進入品牌公司的供應鏈。因此，與我們合作可為該等供應商帶來新商機，同時我們也能從該等供應商獲得更多供應鏈支持。這種互利共贏的關係使我們能夠持續滲透顯示驅動芯片市場。因此，我們預期銷售成本佔收入的百分比將會隨著我們進一步鞏固業內具有競爭力的地位而大幅降低。

儘管近期晶圓價格因市場狀況而普遍下跌，尤其是自2022年末起放鬆全球晶圓代工廠產能限制後，但於往績記錄期間，我們無法完全獲益於晶圓價格下跌，以提高我們的盈利能力。此乃主要由於我們產品的平均售價因市場競爭激烈及客戶定價壓力而下跌，超出晶圓採購成本的降幅。此外，我們部分晶圓採購協議乃於供應緊張期間按較高價格訂立，且現貨價格下跌的影響僅逐漸擴散至我們的成本結構。相反，國內晶圓代工廠通常提供更靈活及機動的定價，讓我們可隨著市況變化更好地節約成本。作為無自身生產設施的Fabless公司，我們專注於利用我們與晶圓代工廠及OSAT供應商的議價能力，磋商更有利的定價及供應條款來優化我們的製造成本，並積極多樣化我們的供應商基礎，以增加靈活性及減少採購風險。我們亦已通過提升我們的產品設計獲得更高收益率及更佳製造能力，並通過精簡生產計劃及物流來提高經營效率。未來，我們預期將進一步實施成本節約，因為新晶圓定價完全於我們的採購成本中反映，又因為我們繼續擴大規模及加強與主要供應商的合作夥伴關係。此外，通過多元化我們的晶圓代工廠合作夥伴，我們可進一步提高我們的議價能力及受益於國內晶圓代工廠提供的更有利的定價。通過該等措施，我們認為，我們可有效管理及降低我們的整體銷售成本佔收入的比例，即使是作為一家Fabless半導體公司。

業 務

晶圓代工廠轉移計劃與成本節約策略

作為持續成本優化策略的一部分，我們實施了晶圓代工廠轉移計劃，以多樣化與優化晶圓供應鏈。過去，我們依賴位於中國台灣的晶圓代工廠作為主要晶圓代工廠合作夥伴，因其具備尖端製造能力及一貫高晶圓質量。於2024年，我們大多數晶圓繼續由位於中國台灣的晶圓代工廠提供，主要是由於我們於中國大陸的新晶圓代工廠合作夥伴（「大陸代工廠」）仍在進行測試及資格認證。

為進一步降低生產成本並管控供應鏈風險，我們與大陸代工廠建立了新的合作夥伴關係。來自大陸代工廠的晶圓出貨量從截至2024年10月31日止十個月的1,636顆大幅增長至截至2025年10月31日止十個月的16,907顆，增幅為932.2%。

轉向大陸代工廠已使晶圓採購成本降低。根據弗若斯特沙利文的資料，由於製造能力提高以及中國晶圓代工廠採取更具競爭力的定價策略，中國大陸晶圓代工廠對顯示驅動芯片代工服務收取的平均晶圓價格，通常比中國大陸境外晶圓代工廠收取的價格低10%至30%。

嚴格的資格認證與試產已證實，對於相關AMOLED顯示驅動芯片產品而言，大陸代工廠生產的晶圓品質與良率可媲美位於中國台灣的晶圓代工廠。產品可靠性、電氣性能及缺陷率均符合客戶要求與內部標準，使我們得以在控制成本的同時維持產品品質。

隨著中國大陸本土代工技術持續進步，且我們的產品成功通過大陸代工廠的資格認證，我們預期本地替代晶圓代工廠將日益可行且具吸引力。於往績記錄期間，我們的客戶概無要求我們接洽位於中國台灣的晶圓代工廠生產我們的IC產品。

因此，本地晶圓代工廠替代對本集團而言是項有效且可持續的成本節約策略，既能支持長期盈利能力，同時維持AMOLED顯示驅動芯片產品組合的品質與競爭力。

通過不斷將我們的產品組合轉向高端及高增長應用，以及通過利用成本優勢及戰略供應商關係，我們有信心能夠進一步提高我們的售價及獲得可持續的盈利能力提升。

業 務

提升營運效率

自2024年起，我們已採取以下措施，以進一步提升我們的盈利能力及營運效率：

- *引進新供應商及多供應商磋商機制*：我們正積極引進新供應商，並採用多供應商競價機制，提升議價能力，爭取更優惠的採購價格及條款。例如，我們分別於2024年及2023年開始與上海華力及另一家位於中國大陸的晶圓代工廠合作，兩者均為位於中國大陸的主要晶圓代工廠，這些合作夥伴關係使我們能夠更好地控制銷售成本。
- *優化產品組合*：我們致力於透過優化產品組合及利潤結構，有系統地提升整體盈利能力，從而推動經營現金流的淨增長。例如，我們計劃於2025年下半年推出新的旗艦AMOLED顯示驅動芯片，並將進一步推動AMOLED TDDI芯片的開發。
- *開發及量產高端產品*：我們已成功開發並開始量產高端產品，高端產品的毛利率通常遠高於中低端產品。
- *加速推廣AMOLED顯示驅動芯片*：作為AMOLED顯示驅動芯片領域的頭部廠商，我們正利用強大的議價能力，加速AMOLED解決方案的市場滲透，進一步提升盈利能力。
- *與供應商磋商更長的付款期限*：透過長期合作和擴大採購量，我們能夠與供應商磋商更長的付款期限，進一步優化我們的營運資金。

於往績記錄期間，隨著我們規模擴大，我們經營開支(不包括[編纂])佔收入的百分比呈下降趨勢。具體而言，我們研發開支佔總收入的百分比由2022年的34.1%下降至截至2025年10月31日止十個月的25.3%，同時行政開支佔總收入的百分比由2022年的15.0%下降至截至2025年10月31日止十個月的9.6%，即使我們於該期間產生了[編纂]。未來，儘管我們計劃大量投資研發，但我們預計該等投資的增量收益率將抵銷支出增加部分對盈利能力的影響。儘管我們研發AMOLED TDDI芯片、Micro-OLED及Micro-LED顯示背板／驅動，但我們將繼續與銷售及營運團隊合作，完善並加強該等措施，旨在進一步鞏固我們的競爭地位，優化我們的成本結構，並支持我們業務的持續健康發展。