

---

## 業 務

---

### 概覽

我們是成熟的AI賦能工業物聯網（「AIoT」）生產優化軟件解決方案技術開發商，專注於助力中國能源、製造及混合行業實現能效提升、卓越運營、安全生產及可持續發展。我們提供全面且一體化的定制AIoT生產優化軟件解決方案及服務組合，量身定制以解決客戶特定需求與挑戰。通過運用AI、物聯網及其他先進技術來處理傳感器與設備採集的生產車間數據，我們自主研發的端到端解決方案可提供實時洞察，助力客戶對工業流程及基礎設施作出明智的數據驅動決策，進而提升運營效率、質量與敏捷性。於往績記錄期間，我們已完成超過約500個項目，主要服務於中國國有企業，客戶大約超過150家，其中部分客戶為電力及公用事業、石油天然氣及煙草行業的領軍企業，例如中國電網雙寡頭、三大石油巨頭、煙草專賣企業。

在「中國製造2025」倡議及中國國家政策推動下，中國製造業正經歷轉型升級，工業軟件行業（尤其生產優化軟件領域）實現顯著增長。歐盟及美國對中國工業軟件產業鏈多個環節持續實施貿易制裁與技術封鎖，國內工業軟件逐步替代國外產品的需求日益迫切。根據弗若斯特沙利文報告，按2024財年收入計，我們是中國第五大獨立專業AIoT服務提供商，市場份額約為1.8%。按2024財年收入計，我們還是中國能源行業第三大獨立專業AIoT服務提供商，市場份額約為9.9%。

中國市場（尤其是能源及資產密集型流程行業）對國產定制AIoT生產優化解決方案的需求不斷上升，加之我們的自主軟件研發能力及深厚的行業專業知識，我們於往績記錄期間實現顯著增長。我們的收入由2023財年的人民幣442.2百萬元增長至2024財年的約人民幣525.5百萬元，年增長率約為18.8%。與2024年首九個月的相應期間相比，我們的收入亦由約人民幣216.1百萬元增長至2025年首九個月的約人民幣275.3百萬元，增長率約為27.4%。

### 競爭優勢

董事認為，以下競爭優勢使我們從行業內其他參與者中脫穎而出，是我們取得成功的重要因素，並將持續助力我們提升市場份額、把握未來增長機遇：

---

## 業 務

---

### 憑藉在能源應用領域的卓越表現，建立行業地位

我們已在中國建立穩固行業地位，能夠以品質而非價格形成差異化競爭優勢，對客戶產生更強大的吸引力。根據弗若斯特沙利文的資料，(i)按2024財年收入計，我們是中國第五大獨立專業AIoT服務提供商，市場份額約為1.8%；及(ii)按收入計，我們是中國能源行業第三大獨立專業AIoT服務供應商，2024財年的市場份額約為9.9%。

我們獲認定為國家重點軟件企業、國家級專精特新「小巨人」企業以及北京市專精特新「小巨人」企業。我們的董事認為該等認可提升了我們的品牌聲譽與市場知名度，增強了客戶信任，為我們開拓新市場機遇創造了有利條件。值得關注的是，我們旗下某一平台已獲得中國合格評定國家認可委員會的認證，這一認證充分彰顯了我們在開發及交付可靠AIoT解決方案方面的堅定承諾。

在快速增長的AIoT市場中，我們的早期進入和積累的部署經驗構成了競爭優勢。董事確信，我們具備充分能力相較競爭對手形成差異化優勢。隨著AIoT行業格局持續演變，我們的競爭優勢將在把握新業務機遇、推動行業未來成功中發揮關鍵作用。

### 擁有全面且一體化的定制化行業專屬AIoT解決方案組合

我們的成功立足於提供具備強大工業及流程屬性的定制AIoT生產優化解決方案的能力。於最後實際可行日期，我們自主研發的端到端Delt@AIoT平台已擁有超過300項軟件著作權。

我們的Delt@AIoT平台是針對我們擁有十年領域專業知識及實際行業經驗的終端市場量身定制尤其聚焦中國能源、生產及混合行業。我們的Delt@AIoT平台支持互聯系統的可擴展設計與運營，使我們的AIoT解決方案能夠在各類終端市場、應用場景及使用案例中實現無縫集成。客戶可將我們的解決方案集成到本地及／或雲端。憑藉該等能力，我們的董事認為，我們的AIoT解決方案旨在適應工業數字化及AI應用不斷演變的需求。

通過持續高效地根據客戶特定需求提供定制AIoT解決方案，我們為客戶創造了長期商業價值，進而鞏固了自身的市場地位。

---

## 業 務

---

### 優質的客戶群體

我們已培育起以中國國有部門客戶為主的優質客戶群體。於往績記錄期間，我們大部分的收入來自中國國有部門，其在國民經濟中發揮著關鍵作用。我們的核心客戶包括國有企業、政府機構以及電力及公用事業、石油天然氣及煙草行業的領軍企業，例如中國電網雙寡頭、三大石油巨頭、煙草專賣企業。中國國有部門（尤其是能源領域）在工業AI應用及機器人自動化方面處於領先地位。董事認為，我們能夠依托這些合作關係，在商業客戶向工業AI及機器人化運營轉型的過程中實現共同成長。

董事認為，客戶滿意度及持續忠誠度是我們實現增長的驅動力。主要憑藉定制化解決方案，以及因客戶的特殊性和多樣化的功能需求所形成的高轉換成本，我們與客戶建立了穩定業務關係。特別是，我們早在2016年成立後不久便向全球頂尖電網提供服務。通過持續密切的溝通，我們在客戶發展的各個階段均與其保持深度合作。這一過程使我們能夠開發出與客戶需求及行業要求高度契合的產品。董事認為，所有這些均助力我們與目標行業內的主導性企業建立長期合作關係，也體現了我們在克服行業壁壘及應對挑戰方面的競爭優勢。

我們的優質客戶群使我們能夠實現規模增長，並在行業內樹立認可度，從而吸引新客戶。董事認為，與優質客戶合作打造重要的使用案例後，這些成功案例可作為價值證明，使我們能夠在同類企業中複製推廣，或與其他行業的領軍企業展開合作洽談。與優質客戶的長期合作關係，提升了我們的行業聲譽，使我們具備良好的條件來擴大行業覆蓋範圍並開拓新市場。

### 具備強勁的研發及創新能力

董事認為，在強大研發能力的推動下，我們的技術創新使我們在競爭中脫穎而出。我們在研發方面投入資源，核心AIoT技術為自主研發。我們的研發團隊由跨多個學科領域的工程師組成，其致力於提升我們的技術優勢。於2025年9月30日，我們擁有超過300項軟件著作權、50項專利、約10項商標及一個重大域名。我們對創新的投入獲得認可，獲得「北京市企業技術中心」及高新技術企業等認定，此外於往績記錄期間還獲得其他多項獎項。

---

## 業 務

---

除研發能力外，董事認為我們執行及交付流程及優質的售後服務也構成了我們的競爭優勢。我們提供上手輔導、培訓及售後服務，以提升客戶滿意度，並為未來的研發計劃提供指引。董事認為，在快速演變的AIoT領域，我們的創新方式、高質量的執行交付以及與客戶的深度互動，使我們成為值得信賴的合作夥伴。

這種經實績證明的持續卓越研發表現及投入，將不斷加速我們的技術迭代，鞏固我們的市場領先地位。

### 擁有富有遠見的管理團隊及深厚的人才儲備

我們由一支經驗豐富的管理團隊領導，自2015年我們成立以來，該團隊的深厚行業經驗推動我們實現快速增長，並引領創新。本公司的創始人、董事長、執行董事兼首席執行官王先生在科技與諮詢行業擁有豐富的經驗。創立本公司前，王先生曾任職於全球領先的科技公司，該公司主要從事提供信息技術與業務解決方案。依托其戰略遠見、運營專長及跨行業整合能力，董事認為，王先生帶領我們持續開發突破性AIoT解決方案，推動各行業在能效、卓越運營、安全及可持續發展方面實現變革性提升。彼亦高度重視發展我們的工業AI及機器人自動化能力。

我們的高級管理團隊在能源與技術領域擁有豐富經驗，且大部分高級管理層成員在本公司任職超過七年，實現了管理的穩定性及連續性。高級管理團隊確保我們始終處於AIoT行業前沿，指導我們有效管理業務運營，並為我們實現持續增長及成功奠定基礎。有關我們董事及高級管理層履歷的更多詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

董事認為，富有遠見的領導力、優秀人才、大膽的戰略眼光及頂級投資者的支持等要素的有力結合，使我們成為高增長、前沿行業的開拓者，推動持續創新並創造長期價值。

### 我們的業務戰略

#### 我們的市場機遇

在十四五規劃及其他國家政策支持下，其中包括作為新興趨勢的工業IoT、智能製造及工業機器人，中國正通過大力投資數字技術，積極從低成本製造基地向高端工業中心轉型。工業數字化推動中國對AIoT解決方案的需求增長。因此，根據弗若斯

---

## 業 務

---

特沙利文報告，中國AIoT解決方案市場呈現強勁增長態勢，從2020年的約人民幣541億元增長至2024年的約人民幣1,119億元，複合年增長率約為19.9%。作為國家戰略舉措，中國國有資產監督管理委員會在強調將AI技術融入公共服務及政府運營中的同時，亦推動其下屬各行業的國有企業（包括電力及公用事業、製造、汽車及交通、金融、醫療、零售等傳統領域，以及機器人產業等新興領域）整合AI技術。

2025年8月，中國政府發佈《關於深入實施「人工智能+」行動的意見》，旨在推動AI技術在各領域的融合應用，重點聚焦工業發展、科技進步及智能經濟建設。該意見針對製造業AI整合制定了專項路線圖，設定AI應用目標：到2027年，下一代智能終端及AI智能體的滲透率超過70%；到2030年，該滲透率超過90%。在AI相關舉措的推動下，AIoT解決方案市場將獲得進一步的顯著發展。根據弗若斯特沙利文報告，中國AIoT解決方案市場將繼續增長，從2025年的約人民幣1,287億元增長至2029年的約人民幣2,209億元，複合年增長率約為14.5%。這主要得益於特定領域工業AI智能體的興起及工業機器人的快速發展。

隨著AI的發展進步，加之工業向電氣化轉型，中國的能源需求正大幅增長。有關碳減排的監管要求及承諾也日益嚴格。各行業企業正加大對可持續發展的投入，以降低碳排放及能源消耗。其尋求高效的生產流程，在保持靈活性的同時減少能源及資源消耗，這推動了對能源消耗及碳排放監測與控制解決方案的需求。根據弗若斯特沙利文報告，AIoT能源管理解決方案細分市場預計將從2025年的約人民幣175億元增長至2029年的約人民幣327億元，此期間的複合年增長率約為16.9%。在實現未來碳中和目標及向綠色能源轉型的壓力下，預期亟需大幅升級輸配電基礎設施，同時投資新的清潔能源項目。為實現可持續發展承諾，未來十年電網支出預計將大幅增長。根據弗若斯特沙利文報告，AIoT解決方案市場中的能源終端市場預計將從2025年的約人民幣43億元增長至2029年的約人民幣77億元，複合年增長率約為15.7%。

## 業 務

我們的使命是成為中國領先的工業技術及解決方案提供商。我們將通過以下戰略實現該目標：

### 深化AI能力

隨著模型的持續改進以及AI對生產力和整體質量提升的推動，對AI訓練及推理的需求持續增長。我們將繼續在業務中投入資源，以把握AI技術需求加速增長的機遇，並提升我們提供軟件及基礎設施的能力，為AI在中國各行業的廣泛應用提供支持。我們將重點關注幾個領域：

- **邊緣計算** — 我們計劃開發全棧式邊緣AI工具鏈，用於模型訓練、量化、部署及OTA更新，使數據能夠在更靠近數據源的位置進行處理。這種方式可減少延遲，實現更快的決策制定。此外，在源頭處理數據可以最大限度地減少需要發送回中央服務器的數據；
- **特定領域工業基礎模型** — 我們計劃打造一個工業基礎模型，其能夠利用我們在工程數據、製造流程及行業標準方面的專業知識。特定領域的工業基礎模型專為工業環境設計，並基於海量數據訓練，能夠為工程及製造任務提供準確答案，滿足可靠性、可信度及安全性方面的基本要求；及
- **AI智能體** — 我們計劃開發一個基於AI模型自主執行完整工作流程的軟件系統，這通常通過協調多個獨立的AI智能體來實現。與傳統的基於查詢的助手不同，該等智能體能夠完成任務、解讀用戶意圖、持續學習，並與外部工具或其他智能體協作。編排器負責管理工業價值鏈中的複雜運營，而用戶可通過選擇分配何種任務來保持控制權。

我們計劃動用約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]淨額的[編纂]%），用於增強AI能力。

### 開發工業機器人解決方案

中國是全球最大的工業機器人市場，2024年中國的機器人裝機量佔全球總量的一半以上。隨著工廠自動化及智能製造的發展壯大，機器人在中國生產領域發揮著日益重要的作用。工業機器人應用的日益增加推動了對工業機器人軟件系統需求的增長。根據弗若斯特沙利文報告，中國工業機器人軟件市場規模預計到2030年將達到人民幣110億元，2025年至2030年的複合年增長率約為23.6%。

---

## 業 務

---

基於我們在中國能源行業HSEQ解決方案方面的專業知識，我們計劃開發嵌入檢測機器人及無人機的AI機器人軟件系統。我們的研發計劃聚焦於如石油天然氣、電力及公用事業、數據中心、基礎設施及交通運輸領域的檢測機器人所採用的該等系統，具備以下功能：

- **防塵防爆軌道檢測** — 配備氣體傳感器、熱像儀及高清攝像頭的自主系統，可在石化廠區等危險區域檢測洩漏、監控設備並就問題發出警報。該等解決方案減少人工檢查工作，提高安全性和效率，能夠及早發現粉塵問題及故障，並支持遠程監控和自動警報，以維持安全標準；
- **智能檢測無人機** — 經過編程的自主無人機，能夠為石油及天然氣設施、能源設施、建築工地及基礎設施要素提供精準、快速的檢測能力。使用這些無人機進行作業，可即時收集信息，在危險環境中保障人員安全，且與傳統檢測方式相比，可縮短設備停運時間；及
- **數據中心檢測機器人** — 配備熱傳感器的自主機器人，能夠持續監控設備溫度。Formant通過支持從熱傳感器及機器人檢測中實時獲取數據並進行可視化處理，為這一關鍵功能提供支持。該系統可配置為在溫度超過預設閾值時立即發出警報，使操作人員能夠遠程迅速採取行動。

我們還計劃使用約[34.2]百萬港元在中國設立一條生產線，用於AI機器人技術及應用的測試、優化與商業化。憑藉我們在HSEQ應用方面的領域專業知識，以及對能源行業的深入行業知識，董事認為，我們將有能力拓展至機器人自動化細分市場，並進一步擴大我們在行業內的領先地位。根據董事就當前市況的最佳估算，該裝配線預計可在約一年內實現盈虧平衡，以及投資回收期約為五年。

我們計劃動用約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]淨額的[編纂]%），用於開發工業機器人解決方案。

### 推動增值創新

我們堅持不懈地追求創新。我們將繼續進行研發投資，擴大解決方案種類以涵蓋關鍵領域，並推動其他目標領域及行業的創新。我們旨在緊跟最新行業趨勢，在現有產品組合中融入新技術，並將業務拓展至新的垂直領域。尤其是，AI需求的激增正加速，以滿足不同行業對敏捷、數據驅動型運營日益增長的需求。

---

## 業 務

---

為配合我們的軟件開發，我們將與多所大學及研究機構合作，以構建研究網絡並培育新技術。通過這種方式，我們旨在推進用於自身產品及通用技術平台的技術，並將其應用於多條產品線。

我們計劃動用約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]淨額的[編纂]%），用於研發開發。

### 拓展海外市場

根據2025年5月舉行的東盟－中國－海合會峰會，中國已在不斷深化與東南亞及中東的聯繫，甚至可能為跨區域的貿易、經濟、政治及非傳統安全合作鋪平道路。為把握新興市場機遇，我們計劃拓展至董事認為具有強勁增長潛力的選定東南亞及中東國家，具體如下：

- **東南亞**－由於數字技術投資增加、政府自動化舉措以及對生產力和效率需求的增加，AIoT解決方案市場正在增長。2025年，製造業板塊預計將佔據東南亞AIoT解決方案市場的最大份額，這主要受智能工廠的興起以及對集中監控和預測性維護需求增加的推動。自主機器人自動化採用率的增長預計將助推該板塊增長。根據弗若斯特沙利文報告，東南亞的AIoT解決方案市場規模預計將於2029年達到人民幣663億元，2025年至2029年的複合年增長率約為16.5%；及
- **中東**－中東地區是AIoT解決方案的一個新興市場。工廠自動化代表了區域需求的重要組成部分，鑒於預測性維護、狀態監控和遠程操作的大力採用，石油與天然氣行業是最大的終端市場之一。區域客戶正從孤立的控制系統升級轉向集成傳感器、工業物聯網、AI分析和網絡安全的全廠數字化轉型項目。根據弗若斯特沙利文報告，中東AIoT解決方案市場預計將於2029年達到人民幣420億元，2025年至2029年的複合年增長率約為19.5%。

我們將繼續利用在中國的緊密客戶關係，並借助中資企業出海勢頭。為支持客戶的海外拓展，我們計劃通過在東南亞及中東市場開設新的銷售辦事處來建立直銷團隊。我們亦打算在這些目標國家與當地技術夥伴合作，以在當地獲取新客戶。長期而言，我們期望在區域內擴大運營規模，力爭成為中國以外地區領先的工業及解決方案提供商。

---

## 業 務

---

我們計劃動用約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]淨額的[編纂]%），用於拓展海外業務。

### 尋求戰略投資、收購及業務

我們擬有選擇地進行符合我們增長策略的戰略投資和收購，特別是能夠幫助我們豐富解決方案種類、增強技術和創新以及拓展新垂直領域或終端市場的投資和收購。董事相信，我們廣泛的行業經驗和洞察力將使我們能夠識別合適的目標，並有效評估和執行潛在機會。此外，我們致力於通過有針對性的合作（例如與在我們計劃增加市場滲透的領域擁有專業知識的公司合作），來增強我們在特定垂直領域的服務能力。我們旨在通過擴大在這些專業領域的佈局，鞏固市場份額並強化行業地位。於最後實際可行日期，我們尚未確定任何具體的投資、收購及合資目標。

我們計劃動用約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]淨額的[編纂]%），用於進行戰略投資、收購及業務合作，以鞏固我們的市場地位。

### 我們的業務模式

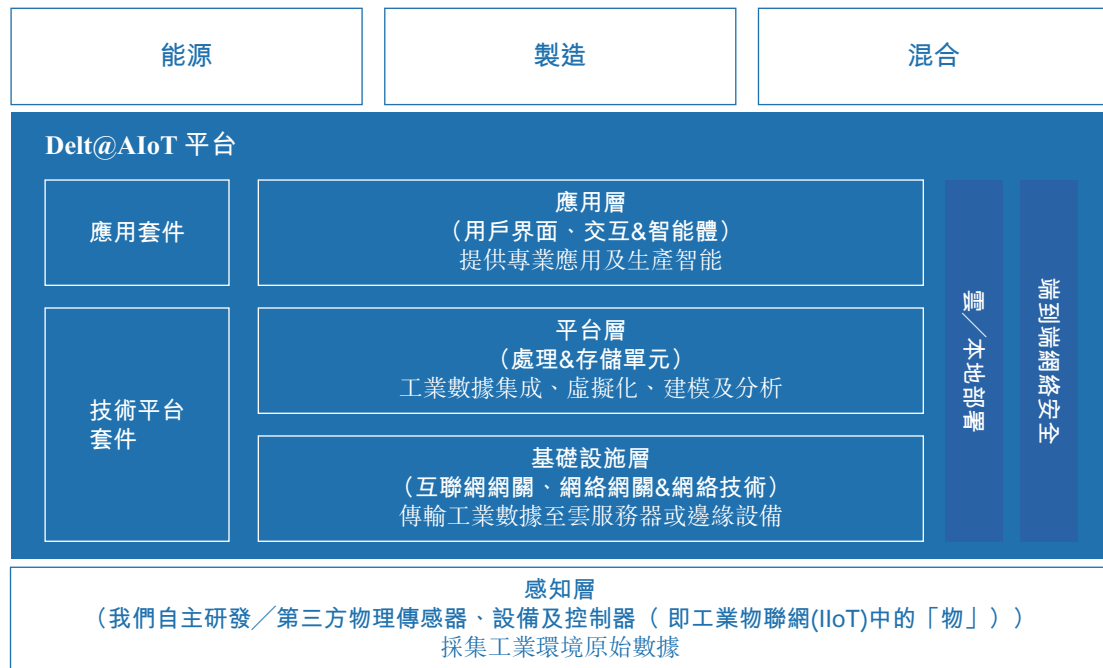
我們致力於通過提供卓越的用戶體驗，為各行各業的客戶創造價值。我們採用以客戶為中心、基於解決方案的方法，專注於理解並解決客戶的特定問題。憑藉長達十年的行業專業知識和創新積累，我們將專有的AIoT技術棧轉化為針對特定客戶需求和挑戰的定制化解決方案。我們不斷推出新的軟件解決方案，嵌入我們的AIoT能力，以提升客戶價值和個性化體驗。憑藉自我們的定制軟件解決方案所產生的價值、我們的規模化能力、深厚的領域專業知識及緊密的客戶關係，董事認為，我們已處於有利地位，可借助業務及技術趨勢把握新興市場機遇。

### 我們的解決方案產品

我們已搭建一個一體化Delt@AIoT平台，賦能AIoT應用的快速開發和大規模部署。我們的Delt@AIoT平台包括一套全面的專有軟件、系統及解決方案，並嵌入相關互聯設備。基於我們的Delt@AIoT平台，於最後實際可行日期，我們已打造了300多個軟件應用程序，可部署在廣泛的行業和多種使用案例中。

## 業 務

下圖展示我們Delt@AIoT平台的簡化分層架構棧：



### 應用套件

我們的Delt@AIoT平台組件具備可替換性。我們的組件可以單獨使用，或者作為一體化套餐使用。我們的董事認為這支持快速部署針對工業需求定制的應用。我們的AIoT解決方案可部署在雲基礎設施，或直接部署在客戶的本地服務器和處理器上。

我們提供的應用套件包括一系列龐大且持續擴充的交鑰匙跨行業和行業特定的AIoT應用，可應對各類關鍵任務使用案例。該等應用中的每一個都具備可定制性，以滿足客戶的要求。我們的應用套件專注於以下三大專業領域：

- (i) **能源管理** – 我們的Delt@EM系統整合了安裝在分散位置的傳感器、智能電表及控制設備，以監控和分析實時能源消耗，從而降低成本並實現可持續性。其從電力消耗、天然氣排放、機器的溫度與濕度等來源收集數據，以實現能效提升自動化，支持遠程監控，並使用AI進行預測性維護和決策。主要益處包括降低成本、延長設備使用壽命及減少各行業的碳排放。我們的Delt@EM系統通常用於能源數據監測和報告、能源效率分析及能源數據分析和運營優化。我們的主要子系統詳情如下：

## 業 務

### 綜合能源服務平台

主要特點	主要優勢	關鍵用例示例
<ul style="list-style-type: none"> <li>穩定可靠的能源數據採集與傳輸</li> <li>強大的物理基礎設施以實現全面覆蓋</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>確保能源網絡中可靠高效的數據傳輸</li> <li>提升能源數據採集的精確度</li> <li>為綜合能源管理解決方案奠定穩固的物理基礎</li> <li>促進能源資源的實時監控與調控</li> <li>支持未來科技進步的可擴展性與適應性</li> </ul>	<p>我們已向國有能源企業集團協助交付「江西棉船零碳島項目」的綜合能源物聯網系統，其旨在實現島上能源供應零碳轉型。我們的物聯網系統能夠收集並分析島上多種能源數據，為島上多種再生能源及電力設備提供實時及準確的數據訪問支持。</p>

- (ii) **健康、安全、環境和質量(「HSEQ」)** — 我們的Delt@HSEQ系統利用傳感器、互聯設備及分析技術在工業場景中進行實時監控和危險檢測。該系統旨在識別危險，以幫助預防事故發生並確保法規合規性。主要用途包括安全意識及培訓、風險管理及分類、早期預警及快速緊急通信。我們的主要子系統詳情如下：

### 德風Delt@HSEQ智慧應急綜合管理系統

主要特點	主要優勢	關鍵用例示例
<ul style="list-style-type: none"> <li>應急響應方案</li> <li>應急指揮</li> <li>應急物資協調</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>知情決策</li> <li>有效应急管理</li> </ul>	<p>我們協助為煙草專賣企業開發了以应急管理為重點的安全生產管理平台。該平台可視情況優化應急響應方案，力爭提高事故防範及應急響應能力。</p>

## 業 務

- (iii) **智能製造** — 我們的Delt@MOM系統旨在對從計劃及質量控制到執行及供應鏈管理的生產進行優化。該等系統可鏈接各類流程和信息流，使客戶能夠簡化流程、優化工作流並對運營提供實時洞察。這最終會提高效率、降低成本並改善整體績效。核心用途包括質量控制、電商管理及智能零售管理。我們的主要子系統詳情如下：

德風Delt@D-IR智慧零售管理平台

主要特點	主要優勢	關鍵用例示例
<ul style="list-style-type: none"><li>分析銷售報告</li><li>業務合作夥伴及服務供應商管理</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>提升戰略決策</li><li>提升運營效率</li><li>助力深化業務關係</li></ul>	我們協助一間於聯交所上市公司的附屬公司開發運營平台，該公司主要從事乳製品製造及分銷。該平台可監控並分析用戶的關鍵績效指標，並提供(其中包括)用戶的銷量、商品交易總額及消費者群體等的全面分析。

我們的應用套件主要服務於三大垂直行業系列：—(a)能源行業，包括電力及公用事業以及石油天然氣；(b)製造行業，包括煙草及其他製造業；及(c)混合行業，包括運輸和基礎設施、政府和公共服務及數據與AI中心。針對各有關終端市場，我們均已部署或正計劃部署一體化AIoT應用以具體地服務各行業。

---

## 業 務

---

### 技術平台套件

此外，我們提供技術平台套件，這是我們的端到端AIoT技術平台，我們面向所有終端市場的應用套件均基於該平台構建並交付。我們的技術平台套件是我們的基礎技術，包括：

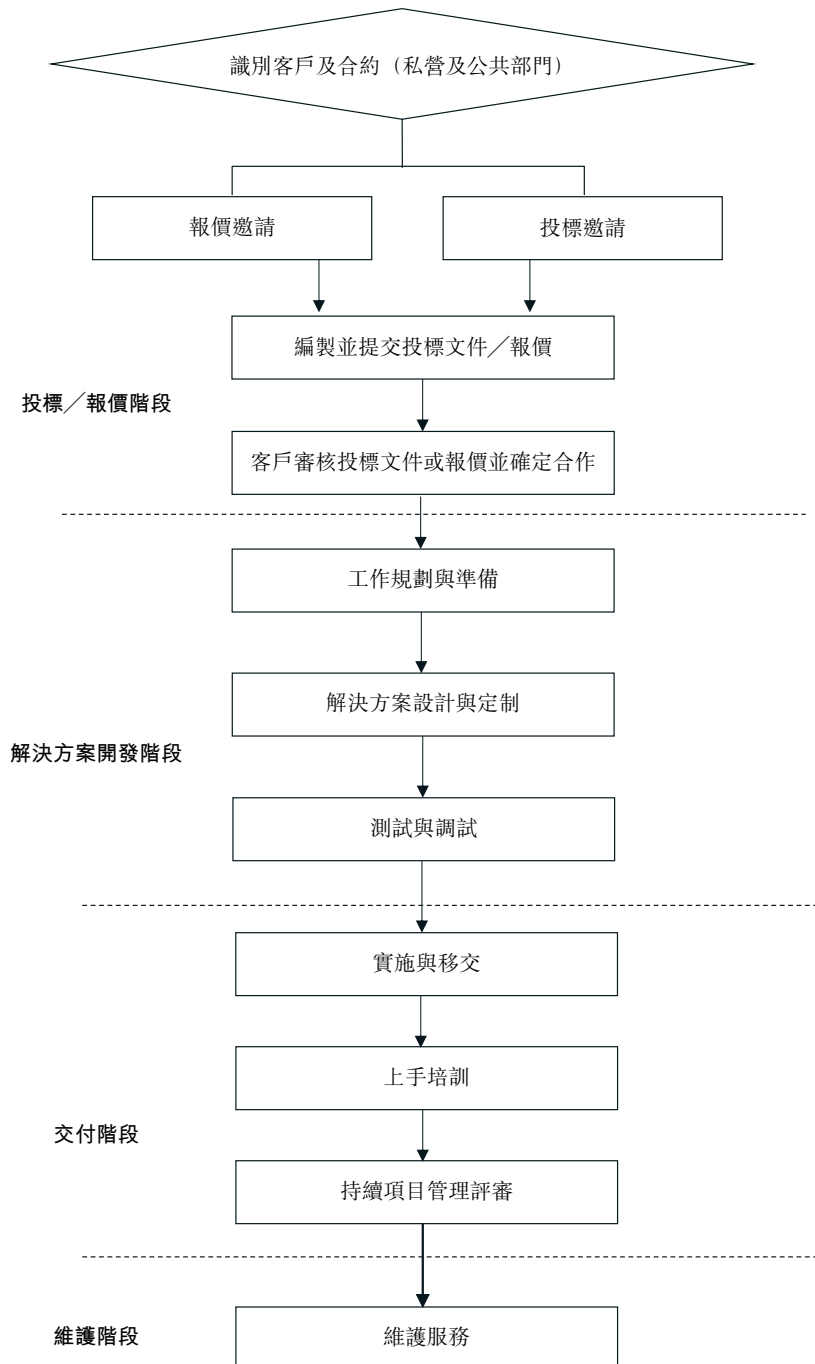
- **基礎設施層**：主要包括互聯網網關、網絡網關和網絡技術；及
- **平台層**：主要包括五大專有AIoT平台，即(i)德風Delt@Tlink聚聯物聯網採集系統；(ii)德風Delt@DMP慧智大數據管理平台；(iii)德風Delt@DAI慧算人工智慧系統；(iv)德風數字孿生3D場景編輯平台；及(v)Delt@Edge邊緣計算平台，涵蓋物聯網管理、資料管理、AI賦能分析、數字孿生和邊緣計算。

我們的技術平台套件提供了一套基礎核心技術能力，使我們能夠連接支持AIoT解決方案中所有具備創新屬性的架構層級。其通過整合現有必要數據資源和預構建的功能模塊，實現任何類型的定制AIoT軟件應用和系統的可擴展設計、開發及部署。

## 業 務

### 我們的業務運營

下圖說明我們提供AIoT解決方案及服務的一般運營流程及時間線：



附註：提供AIoT解決方案的一般運營及時間線取決於(其中包括)我們項目的複雜性。於往績記錄期間，我們提供AIoT解決方案自客戶委聘至交付耗時介乎一個月至44個月。

---

## 業 務

---

### 投標／報價階段

我們通過監察現有客戶的項目管線並與其保持緊密溝通，以識別新業務機會。在識別到潛在機會後，我們會與潛在客戶進行初步討論，以更好地了解其特定需求。我們基於此準備及提交正式投標文件及／或報價。在整個投標過程中，我們與潛在客戶保持積極溝通，以回應所有詢問，並在必要時優化我們的提案，使其更符合該客戶的需求及目標。

### 解決方案開發階段

在中標後，我們會通過與客戶優化提議的解決方案框架及審核項目的滿意條件，啟動項目初步階段。為加快項目啟動，我們其後會制訂並與客戶協定詳細的項目計劃，當中涵蓋所有設計規格及定制化解決方案。在整個開發階段中，我們會不時進行項目管理審核，並通過在關鍵里程碑收集客戶反饋，保持透明度及協作，以便及時進行驗證及／或調整。

### 交付階段

為確保向客戶順利過渡並交付項目，我們會根據客戶意見完成解決方案的最終優化，並在移交前提供量身定制的上手培訓。我們的團隊負責全權統包式部署，處理從設計、安裝到測試、預調試及最終調試的各個環節，確保解決方案可全面投入運作，且客戶可隨時使用該等解決方案。

### 維護階段

在交付後，我們提供持續的維護及技術支持服務，以解決問題並進行優化改進，確保軟件始終適用且有效。於往績記錄期間，我們並無面臨任何重大產品責任索償。

### 研發

我們被認定為國家級專精特新「小巨人」企業、國家重點軟件企業、高新技術企業及「北京市企業技術中心」。

---

## 業 務

---

隨著AIoT技術的持續快速發展，我們開發新技術、設計新解決方案及增強現有解決方案的能力對於維持我們的市場地位至關重要。因此，我們在研發活動中投入了資源。我們的研發團隊包括跨多個學科的工程師組成，其致力於提升我們的技術優勢。於2025年9月30日，我們的研發團隊由217名成員組成，超過60%的研發團隊成員擁有學士或碩士學位。我們的研發團隊佔截至同日我們僱員總數的超50%。於2025年9月30日，我們擁有超過300項軟件著作權、50項專利、約10項商標及一個重大域名。

於往績記錄期間，我們參與研發分包，以進一步研發開發，從而豐富我們的研發能力。展望未來，我們將繼續補充我們的研發開發。我們計劃與大學及研究機構合作，以構建研究網絡並培育新技術。通過這種方式，我們推進用於自身產品及通用技術平台的技術，並將其應用於多條產品線。更多詳情請參閱本節「我們的業務戰略」一段。

於往績記錄期間，我們的研發開支分別為人民幣60.1百萬元、人民幣67.5百萬元及人民幣47.3百萬元，分別佔往績記錄期間經營開支的50.2%、57.6%及57.5%。更多詳情請參閱本文件「財務資料」一節。

### 知識產權

知識產權是我們業務的基礎，我們投入大量時間和資源開發與保護知識產權。我們依靠合約限制、保密程序及知識產權註冊相結合的方式，來建立和保護我們的專有技術。我們已指派研發部門、營運部及法務部的專職人員與管理層緊密協作，負責制定並實施我們的知識產權戰略，以及監控和防範與我們知識產權有關的風險及定期評估我們的知識產權狀況。

於2025年9月30日，我們擁有超過300項軟件著作權、50項專利、約10項商標及一個重大域名。詳情請參閱本文件附錄六「法定及一般資料－有關我們業務的進一步資料－B. 我們的知識產權」一節。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發現任何單獨或整體對我們的業務、經營業績或財務狀況產生重大影響的知識產權侵權行為，我們亦未與任何第三方發生任何有關知識產權的重大糾紛或法律訴訟。

## 業 務

### 我們的銷售、客戶及營銷

我們從事(a)提供AIoT解決方案，向客戶提供跨行業及行業特定的AIoT解決方案；(b)提供AIoT服務，向客戶提供維護及技術支持服務；及(c)銷售IT產品，向客戶銷售各種AIoT相關硬件及軟件產品。

我們已培育起以中國國有部門客戶為主的優質客戶群。於往績記錄期間，我們大部分的收入來自中國國有部門，其在國民經濟中發揮關鍵作用。我們的核心客戶包括國有企業、政府機構以及電力及公用事業、石油天然氣及煙草行業的領軍企業，例如中國電網雙寡頭、三大石油巨頭、煙草專賣企業。中國國有部門(尤其是能源領域)在工業AI應用及機器人自動化方面處於領先地位。

下表載列我們於往績記錄期間基於終端用戶按部門劃分的收入明細：

	2023財年		2024財年		2024年首九個月		2025年首九個月	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	% (未經審核)	人民幣千元 (未經審核)	% (未經審核)
國有部門.....	390,623	88.3	480,892	91.5	201,363	93.2	240,025	87.2
私營部門.....	51,599	11.7	44,565	8.5	14,687	6.8	35,292	12.8
<b>總計 .....</b>	<b>442,222</b>	<b>100.0</b>	<b>525,457</b>	<b>100.0</b>	<b>216,050</b>	<b>100.0</b>	<b>275,317</b>	<b>100.0</b>

我們的客戶主要包括(i)涵蓋中國能源、製造及混合行業的終端客戶，其中包括世界領先的中國行業參與者，主要從事電力及公用事業、石油天然氣及煙草行業，如中國電網雙寡頭、三大石油巨頭及煙草專賣企業；及(ii)中國系統集成商，其主要受終端客戶委聘以採購AIoT解決方案及服務。直至最後實際可行日期，我們已與五大客戶建立介乎約一年至九年的業務關係。

## 業 務

下表載列我們於往績記錄期間按我們的客戶行業領域劃分的收入明細：

	2023財年		2024財年		2024年首九個月		2025年首九個月	
	收入	%	收入	%	收入	%	收入	%
	人民幣千元		人民幣千元		人民幣千元 (未經審核)		人民幣千元 (未經審核)	
<b>終端客戶</b>								
<b>能源</b>								
電力及公用事業.....	120,665	27.3	90,873	17.3	34,694	16.1	11,066	4.0
石油天然氣.....	29,160	6.6	50,784	9.7	18,113	8.4	14,793	5.4
小計 .....	149,825	33.9	141,657	27.0	52,807	24.5	25,859	9.4
工業 .....	77,274	17.5	73,780	14.0	13,017	6.0	26,586	9.7
交通及基礎設施 .....	28,124	6.3	76,021	14.5	1,366	0.6	9,764	3.5
政府及公共服務 .....	27,297	6.2	2,853	0.5	2,387	1.1	65,221	23.7
數據與AI中心.....	602	0.1	101,190	19.3	58,736	27.2	8,571	3.1
其他 .....	33,797	7.7	15,793	3.0	7,600	3.5	20,978	7.6
小計 .....	316,919	71.7	411,294	78.3	135,913	62.9	156,979	57.0
系統集成商.....	125,303	28.3	114,163	21.7	80,137	37.1	118,338	43.0
總計 .....	442,222	100.0	525,457	100.0	216,050	100.0	275,317	100.0

於2025年首九個月，我們來自能源領域終端客戶的收入減少，主要由於我們與系統集成商的合作，為能源行業提供AIoT解決方案及服務，從而推動2025年首九個月來自系統集成商的收入增加。

### 合約簽訂

我們通過投標獲得客戶提供AIoT軟件開發及服務的合約。於往績記錄期間，我們分別提交了約150份、130份及100份標書，按提交標書的初始合約金額計算，我們的中標率分別約為75.4%、89.5%及66.7%。

我們主要以交鑰匙項目的形式交付AIoT解決方案，並通常簽訂期限為12個月或以下的合約。當我們提交報價或投標文件時，我們通常以固定金額基準按協定的一次性金額確定合約金額。我們的AIoT軟件開發定價主要基於成本加成基準，並經考慮多項因素，如項目複雜性、所涉及的工作量及人力以及客戶提出的定制要求。對於交鑰匙項目，我們通常在完成若干預先約定的里程碑後收取合約項目價值的部分付款。

## 業 務

### 定價

我們採用成本加成定價政策。我們一般按項目基準向客戶收取固定費用，該費用根據項目複雜性、所涉工作量及人力、以及客戶提出的定制化要求確定。

就提供我們的專業AIoT服務而言，我們通常訂立期限約為12個月的固定費用委聘服務合約。所提供的專業服務按預計涉及的工作量及人力收費，並經計及我們員工的專業知識及經驗。對於專業服務，我們通常會定期向客戶收費。

### 信貸期及付款

我們經不同部門根據（其中包括）客戶的信貸記錄及財務狀況進行評估後，向客戶授出信貸期。我們亦監控客戶的付款及信用記錄，並在必要時調整其信貸期。對於主要客戶，我們一般提供最多180天的信貸期。我們的管理層監控客戶的信貸風險及還款狀況。如果管理層認為任何客戶陷入或可能陷入財務困境且無法結清其長期未付的貿易款項，我們將計提撥備。我們客戶的付款通常通過銀行轉賬方式結算。

### 合約未完成訂單

於2025年9月30日後及直至最後實際可行日期，我們的合約未完成訂單總額約為人民幣563.6百萬元，其中(i)於2025年9月30日，約人民幣412.2百萬元來自約189份正在進行的合約；及(ii)於2025年9月30日後及直至最後實際可行日期，約人民幣151.4百萬元來自獲授的約57份新合約。

	2023財年	2024財年	2025年 首九個月
		(約)	
年初項目數.....	189	193	158
加：授予的新項目數量.....	206	154	154
減：已完成項目數目.....	202	189	123
年末項目數.....	<b>193</b>	<b>158</b>	<b>189</b>

## 業 務

下表載列我們於2025年9月30日後及截至最後實際可行日期止將於所示期間執行的合約未完成訂單的詳情：

	於2025年 9月30日後 及截至最後 實際可行 日期止 人民幣千元	將予確認的收入	
		截至2025年 12月31日 止三個月 人民幣千元	2026財年 及以後 人民幣千元
合約未完成訂單源於：			
－ 於2025年9月30日正在進行的合約	412,211	226,456	185,755
－ 期內授予的新增合約	151,395	82,153	69,242
<b>總計</b>	<b>563,606</b>	<b>308,609</b>	<b>254,997</b>

將予確認的收入金額可能會有所變動，包括但不限於實際進度以及各合約的開始及完成日期。

### 主要客戶

於往績記錄期間，五大客戶應佔收入分別約為人民幣234.3百萬元、人民幣232.2百萬元及人民幣136.2百萬元，佔我們總收入約53.0%、44.2%及49.4%，而最大客戶應佔收入分別約為人民幣140.0百萬元、人民幣58.7百萬元及人民幣40.3百萬元，佔我們總收入約31.7%、11.2%及14.7%。

下表載列於往績記錄期間，按對本集團收入貢獻排名的五大客戶所產生的收入情況：

### 2023財年

排名	客戶	所提供的 主要申請類型	信貸期 <sup>(1)</sup>	付款方式	關係年數	交易金額	佔總收入 的百分比
						(人民幣千元)	(%)
1	全球頂尖電網 <sup>(3)</sup>	能源管理、HSEQ、智能 製造和其他	180天	銀行轉賬	9年	140,013	31.7
2	煙草專賣企業 <sup>(4)</sup>	HSEQ和智能製造	180天	銀行轉賬	5年	34,107	7.7

## 業 務

排名	客戶	所提供的 主要申請類型	信貸期 <sup>(2)</sup>	付款方式	關係年數	交易金額	佔總收入 的百分比
						(人民幣千元)	(%)
3 . . . . .	中國頂尖油氣公司 <sup>(5)</sup>	能源管理和HSEQ	180天	銀行轉賬	7年	25,221	5.7
4 . . . . .	客戶A <sup>(6)</sup>	HSEQ和其他	180天	銀行轉賬	3年	18,552	4.2
5 . . . . .	客戶B <sup>(7)</sup>	HSEQ和其他	180天	銀行轉賬	6年	16,421	3.7
					總計	<b>234,314</b>	<b>53.0</b>

### 2024財年

排名	客戶	所提供的 主要申請類型	信貸期 <sup>(2)</sup>	付款方式	關係年數	交易金額	佔總收入 的百分比
						(人民幣千元)	(%)
1 . . . . .	客戶C <sup>(8)</sup>	能源管理	180天	銀行轉賬	2年	58,736	11.2
2 . . . . .	全球頂尖電網 <sup>(3)</sup>	能源管理和HSEQ	180天	銀行轉賬	9年	58,477	11.1
3 . . . . .	客戶D <sup>(9)</sup>	HSEQ	180天	銀行轉賬	1年	42,454	8.1
4 . . . . .	全球頂尖交通建築公司 <sup>(10)</sup>	HSEQ	180天	銀行轉賬	2年	36,689	7.0
5 . . . . .	客戶E <sup>(11)</sup>	HSEQ和其他	180天	銀行轉賬	5年	35,854	6.8
					總計	<b>232,210</b>	<b>44.2</b>

### 2025年首九個月

排名	客戶	所提供的 主要申請類型	信貸期 <sup>(2)</sup>	付款方式	關係年數	交易金額	佔總收入 的百分比
						(人民幣千元)	(%)
1 . . . . .	客戶F <sup>(12)</sup>	HSEQ	180天	銀行轉賬	3年	40,349	14.7
2 . . . . .	中國頂尖電商企業集團 <sup>(13)</sup>	能源管理	180天	銀行轉賬	3年	28,940	10.5
3 . . . . .	客戶G <sup>(14)</sup>	能源管理和HSEQ	180天	銀行轉賬	1年	26,828	9.7
4 . . . . .	客戶H <sup>(15)</sup>	能源管理	180天	銀行轉賬	1年	20,774	7.5
5 . . . . .	客戶E <sup>(11)</sup>	能源管理和智能製造	180天	銀行轉賬	5年	19,328	7.0
					總計	<b>136,219</b>	<b>49.4</b>

---

## 業 務

---

附註：

- (1) 每個客戶的背景基於公開資料。
- (2) 於往績記錄期間，我們通常授予客戶的信貸期最多為180天。
- (3) 於2002年成立、總部位於北京的一家中國國有電網運營商，從事投資、建設及運營大部分內地輸配電網絡，包括跨區域互聯。
- (4) 於1982年成立、總部位於北京的中國國有煙草企業，負責管理全國煙草專賣企業，監督全國捲煙的生產及銷售。
- (5) 於1999年註冊成立、總部位於北京的一家中國國有油氣集團，其作為國家石油集團，業務橫跨上游勘探生產、管道運輸、煉油石化與營銷。該公司於聯交所上市，並於2024年錄得收入約人民幣29,000億元。於最後實際可行日期，其市值約為1.953萬億港元。
- (6) 一家於2022年成立的中國公司，註冊資本約為人民幣106億元，主要從事數字政府建設、公共數據初級開發、推動產業數智化轉型，以及培育集成電路產業。
- (7) 一家於1994年成立的中國公司，是一家支持政府、軍事系統、各行各業及公眾的基礎通信企業。其在2025年《財富》世界500強中排名第269位，在全國31個省（自治區及直轄市）及境外各個國家及地區設有分公司。
- (8) 一家於2015年成立的中國公司，註冊資本約為人民幣44.5百萬元，主要從事技術服務及技術開發。
- (9) 一家於2000年成立的中國公司，註冊資本約為人民幣150億元，為電子信息產業的投資平台。
- (10) 於2006年註冊成立，總部位於北京的一家國有控股基礎設施集團，從事交通基礎設施建設與設計，在疏浚及填海造地領域居全球領先地位。該公司於聯交所上市，於2024年錄得收入約人民幣7,700億元。於最後實際可行日期，該公司的市值約為1,360億港元。
- (11) 一家於1997年成立的中國公司，年收入超過人民幣2,300億元，主要從事提供半導體顯示、集成電路及電子信息服務。
- (12) 一家於2022年成立的中國有限責任公司，註冊資本為人民幣100百萬元，主要從事信息系統集成服務。
- (13) 該公司集團包含兩家公司，其中一家是由於2006年註冊成立、總部位於北京的中國電子商務零售商（中國頂尖電商企業集團）控股，經營直銷及由綜合物流支持的第三方市場；另一家則由中國頂尖電商企業集團於最後實際可行日期的最終受益人控股。中國頂尖電商企業集團於聯交所上市，並於2024年錄得收入約人民幣11,590億元。於最後實際可行日期，其市值約為3,400億港元。
- (14) 一家於2007年成立的中國公司，主要從事流域生態治理及水生生態系統修復。
- (15) 一家於2013年成立的中國公司，註冊資本約為人民幣55.6百萬元，主要從事技術服務、技術開發及技術諮詢。

---

## 業 務

---

據我們董事所知及所信，(i)緊隨[編纂]完成後擁有本公司股本超過5%的董事或股東，以及其各自的任何聯繫人，概無於往績記錄期間各財政年度／財政期間在本集團五大客戶中擁有任何權益；及(ii)我們的五大客戶均為獨立第三方。

### 我們主要銷售協議的主要條款

我們通常按項目基準與客戶簽訂具有法律約束力的銷售協議。與客戶簽訂的協議通常包含以下主要條款：

- **服務範圍：**協議通常明確我們提供的硬件及軟件平台，包括其類型及數量（如適用）。我們亦可能按項目基準為AIoT解決方案的軟件組件提供設計、開發、配置及／或安裝服務，在此情況下，協議將列明項目目標、服務職責、工作進度表、交付形式及驗收標準。
- **定價與付款：**每份協議中我們AIoT解決方案的定價取決於其具體服務範圍。我們的客戶須根據協定的付款時間表向我們付款。我們的客戶可能根據協議中指定的里程碑分期付款，例如在簽約後、部分交付我們的解決方案後、以及客戶檢驗和驗收我們的解決方案後。我們的客戶亦可在交付和驗收後一次性付款。為維持我們與客戶的關係，我們通常會在客戶履行其內部協議付款後開具發票，這可能會受到各種因素的影響，包括複雜的內部審批程序。我們的客戶（尤其是我們的國有企業客戶）的內部協議導致我們於往績記錄期間的貿易應收款項週轉天數較長。有關進一步詳情，請參閱本節下文「季節性」及本文件「財務資料－綜合財務狀況表選定項目的說明－貿易應收款項及應收票據－貿易應收款項」。
- **保修期：**我們通常提供一到三年的保修期。
- **保密性：**雙方承諾，未經對方事先書面同意，不得披露或盜用對方的數據或與對方有關的數據。
- **知識產權：**在項目開始時由各方擁有的知識產權應歸相關方所有。應客戶要求，產品定制化所產生的知識產權可能歸屬於我們的客戶。

---

## 業 務

---

- **期限與終止**：協議期限通常取決於相關項目的性質。一方嚴重違約時，另一方有權終止本協議；或經事先書面通知另一方並承擔相應損害賠償責任後，亦可終止協議。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無發生導致與客戶協議終止的重大違約行為。

### 營銷

於2025年9月30日，我們已組建一支有經驗的銷售及營銷團隊，共有35名成員（包括24名銷售員工），以更有效地了解客戶需求及市場趨勢，並捕捉新業務機會。由於我們向不同行業、不同地區的客戶提供AIoT解決方案，我們的銷售工作亦使我們能夠積累行業及區域洞察，進而持續改進並豐富我們的產品種類。

我們的董事認為，提供專門的客戶支持是與客戶建立長期關係的關鍵。我們高度重視在每個環節提升客戶體驗。我們提供售前諮詢及上手輔導。我們亦提供持續的維護、培訓及支持服務，以確保可靠的性能。最重要的是，我們通過客戶支持來了解客戶，董事認為，這將為我們未來的研發計劃提供指引，還有助於我們識別並把握不斷湧現及演變的新業務需求。我們盡力通過及時響應及補救措施處理客戶的任何詢問及投訴。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到任何與我們的AIoT解決方案、AIoT服務或AIoT產品質量有關的重大客戶投訴。

### 季節性

我們的業務存在季節性，主要是因為客戶結算貿易應收款項的季節性波動。於往績記錄期間，我們通常在每年第四季度錄得更高的銷售額，主要是因為我們的若干客戶，特別是與國有部門項目有關的客戶，傾向於在每年第四季度完成驗收並採納我們的解決方案。我們於截至2024年9月30日止九個月確認的收入佔我們截至2024年12月31日止年度總收入約41.1%。根據弗若斯特沙利文報告，該季節性模式與行業規範一致，並反映國有部門項目的典型採購及預算週期。我們預計季節性對我們業務的影響將在未來繼續發生且我們的大部分收入將於2025年第四季度確認。

### 我們的供應商

我們於往績記錄期間在中國建立了一個超過約350家供應商的網絡。我們的供應商主要包括(i)我們的解決方案產品及日常業務運營所包含的硬件供應商，如服務器、網絡設備及存儲設備；及(ii)我們的解決方案產品及日常業務運營所包含的軟件供應

## 業 務

商，如信息系統及計算機操作系統。我們選擇供應商的依據為(i)其供應品的功能及配置是否滿足我們解決方案產品的要求；(ii)其供應品的質量、其技術專長及聲譽；及(iii)定價。直至最後實際可行日期，我們已與五大供應商建立介乎約一年至四年的業務關係。

我們已制定供應管理政策及程序，以有效管控供應商及供應品的質量、成本與交付流程。我們採用嚴格的供應商篩選流程，評估其業務資質、產能、供應質量及定價等因素。我們通常還要求潛在供應商通過我們的初步抽樣測試及初步檢查。隨後，我們的採購部門會根據採購計劃及程序，從符合條件的供應商採購。我們亦會定期評估供應商的表現，以確保其持續符合我們的標準，評估時會考慮供應品的性質、多維度質量績效指標、研發及技術支持能力，以及與我們的商業條款。

### 主要供應商

於往績記錄期間，自五大供應商的採購額分別約為人民幣65.5百萬元、人民幣159.6百萬元及人民幣53.6百萬元，分別佔我們總採購額的36.2%、52.3%及37.0%，而於往績記錄期間，自最大供應商的採購額分別約為人民幣18.4百萬元、人民幣66.1百萬元及人民幣14.2百萬元，分別佔我們總採購額的10.1%、21.6%及9.8%。

下表載列本集團於往績記錄期間產生的按採購成本排名的五大供應商的若干資料。

### 2023財年

排名	供應商	向本集團 供應的主要 產品／服務	信貸期	付款方式	關係年數	交易金額	佔總採購額 的百分比
						(人民幣千元)	(%)
1....	供應商A <sup>(2)</sup>	技術支持、 硬件及軟件	30天	銀行轉賬	4年	18,350	10.1
2....	供應商B <sup>(3)</sup>	軟件及技術 支持	15天	銀行轉賬	2年	16,083	8.9

## 業 務

排名	供應商	向本集團 供應的主要 產品／服務	信貸期	付款方式	關係年數	交易金額	佔總採購額 的百分比
						(人民幣千元)	(%)
3....	供應商C <sup>(4)</sup>	硬件	7天	銀行轉賬	3年	14,652	8.1
4....	供應商D <sup>(5)</sup>	硬件	180天	銀行轉賬	3年	11,560	6.4
5....	供應商E <sup>(6)</sup>	技術支持	180天	銀行轉賬	3年	4,896	2.7
					<b>總計</b>	<b>65,541</b>	<b>36.2</b>

### 2024財年

排名	供應商	向本集團 供應的主要 產品／服務	信貸期	付款方式	關係年數	交易金額	佔總採購額 的百分比
						(人民幣千元)	(%)
1....	供應商F <sup>(7)</sup>	軟件、技術 支持及硬件	180天	銀行轉賬	1年	66,100	21.6
2....	供應商G <sup>(8)</sup>	軟件	30天	銀行轉賬	1年	41,141	13.5
3....	供應商H <sup>(9)</sup>	技術支持	15天	銀行轉賬	4年	21,555	7.1
4....	供應商I <sup>(10)</sup>	軟件	180天	銀行轉賬	2年	19,403	6.4
5....	供應商J <sup>(11)</sup>	硬件	15天	銀行轉賬	1年	11,351	3.7
					<b>總計</b>	<b>159,550</b>	<b>52.3</b>

### 2025年首九個月

排名	供應商	向本集團 供應的主要 產品／服務	信貸期	付款方式	關係年數	交易金額	佔總採購額 的百分比
						(人民幣千元)	(%)
1....	供應商H <sup>(9)</sup>	技術支持	15天	銀行轉賬	4年	14,197	9.8
2....	供應商K <sup>(12)</sup>	技術支持	5天	銀行轉賬	1年	13,036	9.0
3....	供應商L <sup>(13)</sup>	技術支持	10天	銀行轉賬	1年	8,962	6.2
4....	供應商F <sup>(7)</sup>	技術支持	180天	銀行轉賬	1年	8,712	6.0
5....	供應商M <sup>(14)</sup>	技術支持	15天	銀行轉賬	1年	8,659	6.0
					<b>總計</b>	<b>53,566</b>	<b>37.0</b>

---

## 業 務

---

附註：

- (1) 各供應商背景信息乃基於公開資料。
- (2) 一家於1999年成立的中國公司，註冊資本為人民幣138百萬元，其主要從事技術服務、技術開發、技術諮詢及人工智能應用軟件開發。
- (3) 一家於2022年成立的中國公司，其主要從事信息系統集成服務、網絡技術服務、互聯網安全服務及數據服務。
- (4) 一家於2014年成立的中國公司，註冊資本約為人民幣350百萬元，其主要從事計算機數據庫及系統分析、提供計算機技術服務及數據庫服務。
- (5) 一家於2007年成立的中國公司，註冊資本約為人民幣90百萬元，其主要從事技術服務、技術開發、技術諮詢及AI軟件開發。
- (6) 一家於2016年成立的中國公司，註冊資本為人民幣12百萬元，其主要從事計算機及自動化控制領域技術服務、智能安防系統及智能家居系統研發。
- (7) 一家於2000年成立的中國公司，註冊資本約為人民幣90百萬元，其主要從事技術服務、技術開發、信息系統集成服務及物聯網服務。
- (8) 一家於2016年成立的中國公司，註冊資本為人民幣10百萬元，其主要從事技術服務及技術開發。
- (9) 一家於2012年成立的中國公司，註冊資本約為人民幣20百萬元，其主要從事技術開發、技術諮詢、技術服務及自主研發產品銷售。
- (10) 一家於2015年成立的中國公司，註冊資本約為人民幣10百萬元，其主要從事技術開發、技術服務及軟件開發。
- (11) 一家於2023年成立的中國公司，註冊資本為人民幣50百萬元，其主要從事建築材料生產、技術服務、技術開發及技術諮詢。
- (12) 一家於2015年成立的中國公司，註冊資本為人民幣100百萬元，其主要從事技術開發、技術服務以及電子及機械設備銷售及維修。
- (13) 一家於2023年成立的中國公司，註冊資本為人民幣10百萬元，其主要從事技術開發、技術服務及軟件開發。
- (14) 一家於2010年成立的中國公司，註冊資本約為人民幣16.4百萬元，其主要從事技術開發、技術服務及計算機軟件、硬件及輔助設備批發。

據我們董事所知及所信，(i)緊隨[編纂]完成後持有本公司股本超過5%的董事或股東，以及其各自的任何聯繫人，概無於本集團於往績記錄期間的五大供應商中擁有任何權益；及(ii)我們的五大供應商均為獨立第三方。

### 同時為客戶及供應商的實體

鑒於我們業務的性質，我們部分客戶亦為我們的供應商，我們曾向其採購技術支持服務、軟件及硬件。根據弗若斯特沙利文報告，由於行業性質，客戶與供應商重疊乃屬AIoT解決方案行業的常規做法。於2023財年、2024財年及2025年首九個月，我們

---

## 業 務

---

(i)向亦為我們供應商的客戶銷售產生的收入分別約為人民幣11.2百萬元、人民幣6.4百萬元及人民幣22.3百萬元，分別約佔我們總收入的8.1%或更少；(ii)由此產生的毛利分別約為人民幣0.9百萬元、人民幣2.1百萬元及人民幣6.1百萬元，分別約佔我們總毛利的8.8%或更少；及(iii)由此產生的毛利率約為32.8%或更少。於往績記錄期間，我們向亦為我們供應商的客戶的採購額分別約為人民幣4.6百萬元、人民幣10.7百萬元及人民幣0.4百萬元。

### 數據隱私及安全

我們認為數據隱私及安全對我們的品牌和聲譽以及客戶對我們解決方案的信心至關重要。客戶數據由相關客戶控制和管理，除非獲得相關客戶授權或法律法規要求，否則我們不會訪問、使用或披露客戶數據。

我們已設計並實施覆蓋日常業務運營各個方面的全面政策與程序。例如，我們在勞動合同和業務合同中設有保密條款，並建立敏感資料管理系統以規範數據生命週期，包括其分類、儲存、傳輸及處理。我們的員工須遵守有關數據隱私與安全的相關法律法規，除非應客戶或其他業務夥伴要求或法律法規規定，不得訪問、使用或披露客戶或其他業務夥伴的數據。

我們採用多種技術措施來預防和檢測數據隱私與安全方面的風險和漏洞。我們亦保留數據訪問日誌，記錄所有與我們的數據相關的處理活動，並對高風險處理活動進行手動或自動的監控與審核。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未經歷任何重大的數據或個人信息的洩露或丟失、數據或個人信息被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，我們未涉及任何與數據安全和個人信息保護相關的訴訟或糾紛，也未就此受到或涉及相關主管監管機構的任何調查或處罰，從而對我們的業務、經營業績或財務狀況產生重大不利影響。我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均遵守中國有關數據安全和個人信息保護的法律法規。

### 競爭

中國的AIoT解決方案行業競爭激烈、分散且隨著技術迭代多樣和客戶需求差異化而快速發展。國際軟件公司長期以來在這一市場佔據主導地位。由於「中國製造2025」倡議及美國收緊對高科技產品的出口限制，國產化替代進程已加快。根據弗若斯

## 業 務

特沙利文報告，據估計，目前中國國內擁有超過1,000家不同規模、具備不同領域專業知識及聚焦不同行業的AIoT解決方案提供商，並無任何單一行業參與者佔據市場主導地位。推動競爭的主要因素包括我們解決方案產品的覆蓋廣度和性能、技術差異化、行業和應用專業知識、客戶群、合作夥伴生態系統、定價及市場佔有率。董事認為，我們在為中國領先國有企業（尤其是能源行業）提供定制和特定的AIoT解決方案產品及AIoT部署方面擁有良好的往績記錄，這使我們能夠在行業中脫穎而出，並能夠把握新興市場機遇，實現業務顯著增長。

### 牌照、許可證及批文

我們的中國法律顧問已告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已從中國相關政府部門獲取開展業務所需的所有重大方面的牌照、許可證及批文，且該等牌照、許可證及批文仍完全有效。

下表列載我們目前持有的重要牌照、許可證及批文清單。

牌照／許可證／ 批文	持有人	發證機關	簽發日期	到期日
建築業企業資質 證書（電子與智能 化工程專業承包 二級）.....	本公司	北京市住房和城鄉 建設委員會	2022年5月27日	2027年5月26日
安全生產許可證...	本公司	北京市住房和城鄉 建設委員會	2023年6月29日	2026年6月28日

### 員工

我們的成功有賴於我們吸引、留住及激勵具備相關行業背景及經驗的合格人員的能力。於2025年9月30日，我們有395名全職員工。下表載列於2025年9月30日我們按職能劃分的全職員工明細。

## 業 務

職能	於2025年
	9月30日
	員工人數
管理層 .....	20
一般行政.....	13
研發 .....	217
銷售及營銷.....	35
項目管理.....	100
財務 .....	10
總計 .....	395

我們通過不同渠道招聘員工，包括在線招聘、招聘會、推薦及招聘機構。作為我們人力資源策略的一部分，我們為員工提供具競爭力的薪酬及其他激勵措施。我們亦致力於通過組織系統化的培訓計劃及改進員工績效評估體系來增強我們的人才基礎及人力資源管理。

根據中國勞動法規定，我們與員工簽訂個人勞動合同，涵蓋工資、獎金、員工福利、工作場所安全及終止理由等事宜。此外，我們通常與核心員工簽訂標準保密及競業禁止協議。

我們的員工目前概無由工會代表。我們的董事相信，我們與員工保持著良好的工作關係，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾經歷任何重大勞動糾紛或在為運營招聘員工方面遇到任何困難。

## 物業

截至最後實際可行日期，我們通過位於北京、成都、瀋陽、武漢及其他城市的七項租賃物業經營業務，總建築面積約為3,000平方米。截至最後實際可行日期，我們並未擁有任何物業。我們所有租賃物業均用於上市規則第5.01(2)條所界定的非物業活動，並主要用作我們業務運營的辦公場所。

我們有關上述租賃物業的租賃協議通常到期日介乎2026年1月至2027年12月之間。我們計劃在現有租約到期時續租或協商新條款。所有出租人均為獨立第三方。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在與出租人協商續租時未遇到重大困難。我們的董事相信，中國有充足的該類物業供應。

## 業 務

### 保險

我們為日常營運保有保險。主要保單包括與僱員相關的保險，如養老保險、失業保險、醫療保險及工傷保險，我們的董事認為該等保險涵蓋我們日常營運中的主要風險。董事認為，我們已按中國法律及法規要求投保所有強制性保單，且符合所處行業的商業慣例，因此我們的保險範圍足夠。

然而，根據一般市場慣例，我們並未投保任何業務中斷保險或關鍵人員人壽保險，該等保險在中國法律下並非強制險種。我們亦未投保針對我們物業或技術基礎設施損壞的保險。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾提出或成為任何重大保險索賠的主體。任何業務中斷、訴訟或自然災害的未投保事件，或對我們未投設備或設施的重大損害，均可能對我們的經營業績產生重大不利影響。

### 獎項與認可

我們憑藉技術能力及可信賴的AIoT解決方案已建立起強大的品牌及聲譽。下表載列我們獲得的若干重要獎項與認可。

獲獎年份	獎項／認可	頒發機構
2025年 . . . . .	中國合格評定國家認可委員會 (CNAS)認證	中國信息通信 研究院
2023年 . . . . .	HICOOL 2023全球創業大賽 三等獎	HICOOL全球創業者峰會暨創業 大賽
2023年 . . . . .	重點軟件企業	國家發改委
2022年 . . . . .	國家級專精特新「小巨人」企業	工信部
2022年 . . . . .	北京市企業技術中心	北京市經濟和信息化局

---

## 業 務

---

### 法律訴訟與合規

#### 法律訴訟

我們不時面臨在日常業務過程中產生的法律訴訟、調查及索償。截至最後實際可行日期，我們並未涉及任何待決的，或據我們所知可能對我們或任何董事提出的，且可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響的訴訟或索償、仲裁或行政訴訟。

#### 合規

我們受中國監管機關發佈的若干監管規定及指引所規管。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無出現任何重大違反法律及法規的情況，亦無經歷任何董事認為可能對我們的業務、經營業績及財務狀況整體造成重大不利影響的系統性違規事件。

## 業 務

不合規事件詳情	原因	潛在法律後果及影響	補救措施及內部控制措施
<p><b>(A) 社保及住房公積金</b></p> <p><b>(i) 未繳足供款</b></p> <p>於往績記錄期間，(a) 我們並未為若干僱員全額繳付社保及住房公積金；及(b) 我們並未為若干僱員辦理社保及／或住房公積金賬戶登記。</p> <p>於2023年12月31日、2024年12月31日及2025年9月30日，我們估計社保及住房公積金的累計差額分別約為人民幣12.9百萬元、人民幣12.8百萬元及人民幣9.8百萬元。</p>	<p>該不合規事件主要由於若干僱員不願參與社保及住房公積金計劃。</p>	<p>誠如我們的中國法律顧問所告知，倘我們未能為僱員作出全額社會保險供款，我們可能須於一段時間內支付或補足相應金額，而滯納金將自未支付日期起按每日0.05%的比率計算。倘於被要求支付有關款項後未能支付，我們可能會被處以不少於未支付款項一倍至三倍的罰款。</p> <p>誠如我們的中國法律顧問所告知，倘我們未能為若干僱員向住房公積金作出全數供款，則我們可能須於一段時間內繳付有關款項，而倘我們未能進一步作出有關款項，則我們可能須於有關主管部門提出申請時被有關法院強制執行。</p> <p>於最後實際可行日期，我們並未因上述事宜受到處罰。</p> <p>根據我們的中國法律顧問的建議，在未出現任何重大僱員索償以及有關社保及住房公積金繳納的監管規定發生重大變動的情況下，我們因該等不合規事件而遭受相關部門處以罰款及處罰及／或被要求補繳社保及住房公積金差額的可能性甚微。</p>	<p>於2023年12月31日、2024年12月31日及2025年9月30日，就社保及住房公積金繳納差額所作出的撥備金額分別約為人民幣12.9百萬元、人民幣12.8百萬元及人民幣9.8百萬元。</p> <p>我們亦已加強內部控制政策及程序，以確保符合相關法律法規：(i) 我們已優化人力資源政策，明確要求按照當地適用規定全額繳納社保及住房公積金；(ii) 我們已指定人力資源人員定期審閱及監察社保及住房公積金的繳納情況；(iii) 我們已為董事、高級管理層及人力資源人員開展並將持續開展有關遵守社保及住房公積金規定的相關規則及實踐的內部培訓；及(iv) 我們將就有關中國相關法律法規的意見定期諮詢中國法律顧問，以便及時掌握相關監管發展動態。</p>

## 業 務

不合規事件詳情	原因	潛在法律後果及影響	補救措施及內部控制措施
<p><i>(A) 社保及住房公積金 (續)</i> <i>(ii) 第三方機構的付款</i></p> <p>於往續記錄期間，我們曾委聘第三方人力資源機構為若干僱員繳納社保及住房公積金。</p>	<p>該不合規事件主要由於有關僱員堅持參與其所期望的居住地當地的社保及住房公積金計劃，而非彼等工作地點的社保及住房公積金計劃。</p>	<p>根據《中華人民共和國社會保險法》，用人單位應當自用工之日起三十日內為其職工向相關主管部門申請辦理社會保險登記。未辦理登記手續可能導致相關部門處以應繳金額一倍以上三倍以下的罰款。</p> <p>根據《住房公積金管理條例》，用人單位須自僱傭之日起三十日內為其僱員辦理住房公積金賬戶登記手續。未辦理登記的，由主管機關責令改正；拒不改正的，處每名僱員人民幣10,000元以上人民幣50,000元以下的罰款。</p>	<p>我們正逐步整改通過第三方機構繳納社保及住房公積金的事宜，包括在現有僱員工作地點逐步設立分支機構，以便直接為其繳納社保及住房公積金，不再透過第三方人力資源機構代辦。與此同時，我們將繼續要求第三方人力資源機構提供付款明細及確認文件，以確保社保及住房公積金能按時足額繳付。</p>
		<p>鑒於上述情況，並根據我們的中國法律顧問的建議，倘第三方機構未能履行其繳納社保及住房公積金的義務，或相關部門對該等安排提出質疑，我們可能須承擔額外繳納義務、滯納金及／或罰款或責令改正。我們亦可能因與相關僱員達成該等安排而面臨潛在勞資糾紛。</p>	
		<p>於最後實際可行日期，(i) 我們並未因上述事宜受到處罰，亦未收到相關主管部門的任何通知或要求；及(ii) 我們未收到相關主管部門指稱該等做法違反相關法律法規的通知。</p>	
		<p>誠如我們的中國法律顧問所告知，倘僱員並無任何重大申索及有關社會保險及住房公積金繳存規定發生重大變動，我們因有關安排而受到相關部門處以罰款及處罰的可能性很低。</p>	

## 業 務

不合規事件詳情	原因	潛在法律後果及影響	補救措施及內部控制措施
<p><b>(B)產權瑕疵</b></p> <p>截至最後實際可行日期，我們主要用作辦公室的一處租賃物業（總建築面積約335平方米）存在業權瑕疵。</p>	<p>產權瑕疵的存在主要由於有關出租人未能提供物業產權證明或其他證明其對該物業擁有合法租賃權的相關證書。</p>	<p>就該等產權瑕疵而言，根據我們的中國法律顧問的建議，遵守相關規定乃相關出租人的責任。作為承租人，我們不受相關法律法規所規定的任何行政處罰或罰款的約束。然而，我們使用存在產權瑕疵的租賃物業可能受到第三方對租賃提出的申索或質疑的影響。因此，相關租賃協議可能依據相關法律法規被視為不可強制執行，且我們可能被要求遷離該物業。截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何第三方或政府部門對任何該租賃物業的產權提出的任何可能對我們現有租賃產生重大不利影響的質疑。</p>	<p>該租賃協議屆滿後，我們將評估續簽相關租賃協議時的法律風險。倘因產權瑕疵導致無法繼續使用該租賃物業，我們預期可及時物色替代地點進行搬遷，且不會產生重大成本。</p>
		<p>倘因該物業產權負擔或政府行動而產生爭議，我們可能面臨難以繼續租賃該物業的困境，並可能被要求遷離。我們預期在物色鄰近相似替代物業及業務搬遷方面不會耗費大量時間或產生重大成本。董事亦認為，搬遷不會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。根據中國相關法律法規，倘因出租人過失導致租賃協議無效，承租人有權索償。倘若我們繼續租賃該物業的能力受到第三方異議影響，我們可依據中國相關法律法規向出租人追索賠償。</p>	

## 業 務

不合規事件詳情	原因	潛在法律後果及影響	補救措施及內部控制措施
<p><i>(C)租賃登記</i></p> <p>於最後實際可行日期，我們租賃的物業中有7項租約尚未按適用的中國法律及法規要求向相關中國政府部門辦理登記。</p>	<p>登記此類租賃需要出租人的配合，於最後實際可行日期，相關出租人不願意配合遵守登記程序。</p>	<p>根據《商品房屋租賃管理辦法》，租賃協議當事人應當自租賃協議簽訂之日起30日內辦理租賃登記備案手續。倘若本公司未能按照規定辦理登記手續的，相關主管部門可以責令限期改正；倘若本公司未能在規定期限內辦理，則可對每份未登記的租約處以人民幣1,000至人民幣10,000元的罰款。</p> <p>根據我們的中國法律顧問的建議，未登記租賃協議並不影響此類租賃的有效性，因此，僅因未登記而被收回物業的風險很小。</p> <p>於最後實際可行日期，中國相關政府機構並未就該違規事件採取任何行政行動、罰款或處罰，我們亦未收到任何支付罰款的命令或要求。</p>	<p>我們一直在積極溝通，並將繼續與出租人聯絡，以取得彼等配合辦理租賃登記。</p>

考慮到上述不合規事件的背景及我們已採取的內部控制措施，我們的董事認為，前述事件不會對我們的業務、經營業績、財務狀況或[編纂]產生重大不利影響。

### 環境、社會及企業管治

#### 環境、社會及管治

#### 管治

我們致力於推動可持續實踐、促進社會責任及維持嚴謹的治理標準，體現我們對環境、社會及管治（「ESG」）原則的承諾。我們已根據上市規則附錄C2的標準制定了一套ESG政策（「ESG政策」），其中概述了以下內容（其中包括）：(i)針對ESG事項（包括氣候相關風險與機遇）的適當風險治理；(ii) ESG戰略制定程序；(iii) ESG風險管理與監控；(iv)關鍵績效指標（「KPI」）之識別及(v)相關衡量標準與緩解措施。

---

## 業 務

---

### **ESG管治**

我們的ESG政策闡明各方在管理ESG事務中的職責與權限。我們的董事會對確保ESG政策與措施在營運中有效實施負有總體責任，包括：(i)委任本集團負責ESG相關事務之關鍵人員；(ii)監控及釐定影響我們的環境、社會及氣候相關風險與機遇；(iii)制定及採納ESG政策、行動計劃及我們的目標，確保ESG考慮因素融入整體業務戰略與目標；(iv)批准ESG相關措施之實施並監控所需措施；(v)每年審閱ESG目標達成狀況，若發現與目標存在重大偏差則適時修訂ESG戰略；(vi)持續監控相關ESG風險，定期審閱相關ESG政策以確保其有效執行；(vii)確保建立適當且有效的ESG風險管理與內部控制系統；及(viii)確保董事會具備監控ESG相關事務所需的專業知識、多元性與經驗，於遴選及評估董事會成員時考量ESG相關技能與經驗。

我們的董事會已成立ESG工作小組，以協助其落實商定的ESG政策及戰略；對ESG相關風險進行重要性評估；於編製ESG報告期間向各方收集ESG數據；並持續監控應對ESG相關風險措施的落實情況。ESG工作小組須每年向董事會匯報ESG表現及ESG系統的運作效能。

我們重視與不同利益相關方溝通的重要性，藉此理解利益相關方的期望與需求，並有效提升我們的ESG管理。我們識別可能對我們產生重大影響的ESG議題，並將對其進行披露以解決利益相關方的關注。

### **ESG風險管理與機遇評估**

我們將ESG與氣候變動風險納入風險管理體系，主動識別並監控相關風險與機遇，致力將氣候相關議題整合至我們的業務、戰略及財務規劃中。我們的ESG工作小組將定期針對氣候變動相關議題與風險進行研究及分析，並向董事會匯報整體風險狀況，包括ESG風險及氣候變動相關風險。於往績記錄期間，我們並未產生任何與氣候及環境保護相關的重大資本支出或合規成本。

---

## 業 務

---

### 商業道德與反腐敗

我們對賄賂與貪腐持零容忍態度，嚴禁僱員參與任何形式的腐敗行為。針對反貪腐工作，我們已採取以下內部控制措施：

- **法律法規與內部制度。**我們嚴格遵守所有適用的反腐敗法律法規並已建立多項反腐敗制度，包括舉報政策及反賄賂、反腐敗與反詐欺政策。
- **舉報渠道。**我們的舉報渠道已於公司網站公佈，以公開透明的方式供內部及外部利益相關者瀏覽。
- **舉報人保護機制。**我們已建立舉報人保護制度，確保舉報資料的機密性，並嚴禁報復行為。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何董事或僱員涉及洗錢或腐敗的不當行為。

### 環境

#### 氣候相關風險管理與應對措施

鑒於我們的業務性質，我們並未產生任何重大排放物與廢棄物，亦無造成污染。然而，我們持續監控可能影響我們的業務、戰略及財務表現的環境與氣候相關風險。在董事會監督下，我們積極識別並監控與ESG相關的風險與機遇，並致力將氣候議題融入我們的業務、戰略及財務規劃之中。

由於我們的業務性質，我們並未營運任何生產設施，亦不涉及重大健康、工作安全、社會或環境風險。本集團面臨的相關環境與社會風險包括：(i)人才吸引與留任風險，作為應對措施，我們定期對標同業及當地市場標準進行基準比較研究，以確保薪酬(薪金、獎金)與福利待遇保持競爭力；(ii)極端天氣條件等氣候相關風險會給我們的營運帶來物理風險，從而產生潛在不利財務影響，作為應對措施，我們已安排僱員遠程工作，並建立了在極端天氣下向所有僱員發送警報、通知及指示的程序。

---

## 業 務

---

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未遭受任何與健康、工作安全、社會及環境保護相關的重大索償或處罰或事故，亦未涉及任何重大工作場所事故或死亡事件。據我們的中國法律顧問告知，我們在所有重大方面均已遵守環保相關中國法律法規。於往績記錄期間，我們的環保相關開支並不重大，且我們預計該等開支在可預見的未來將維持在相對較低水平。

### **溫室氣體 (「溫室氣體」) 排放**

由於我們位於北京、成都及瀋陽的主要辦公室營運產生主要排放，因此我們對這三個主要營運設施的環境KPI進行監測，以評估和管理我們業務營運所產生的與環境和氣候有關的風險。

溫室氣體排放來自本集團的日常營運。於2023財年、2024財年及截至2025年9月30日止九個月，以二氧化碳當量噸計，我們的範圍1直接溫室氣體排放(主要來自車輛使用)分別約為2、2及1；我們的範圍2間接溫室氣體排放(主要來自購買電力)分別約為87、110及64；我們的範圍3其他間接溫室氣體排放(主要來自商務差旅及僱員通勤)分別約為832、505及233。

展望未來，我們致力於減少溫室氣體排放，以盡量減少其對環境的影響。為減少車輛使用所產生的排放，本集團鼓勵員工乘坐公共交通工具通勤，取代使用私家車。我們已提醒僱員在離開辦公室前關閉空調及照明系統等未使用的電子設備。

### **能源消耗**

我們的直接能源消耗主要包括汽車使用的汽油，間接能源消耗主要包括購買電力的消耗。

於2023財年、2024財年及截至2025年9月30日止九個月，以兆瓦時計，我們的直接能源消耗(主要是車輛所用汽油)分別約為9、9及6；而我們的間接能源消耗(主要來自購買電力)分別約為161、204及118。

有關我們減少能源消耗的政策，請參閱上文一段。我們將繼續向全體員工宣傳節能信息，並在辦公室張貼標語，提醒員工節約用電。

---

## 業 務

---

### 社會

#### 僱傭

於2025年9月30日，我們共僱傭395名員工，彼等均位於中國內地。我們所有年齡段的男女員工比例約為2.2:1，這與我們行業的現狀相符。於2025年9月30日，177名員工年齡在35歲或以下；218名員工年齡在36歲或以上。於截至2025年9月30日止九個月，我們的平均員工流動率約為31%。我們遵循公開、公平及公正的原則，為所有員工及求職者提供平等機會。我們禁止性別、年齡、國籍、種族、性取向、宗教、婚姻狀況或其他特徵的任何歧視，禁止任何形式的性騷擾或其他非法騷擾。本集團嚴格禁止使用童工、強迫勞動或其他形式的非法勞動。於我們的招聘過程中，求職者需要提供身份證件以證明彼等的年齡。我們不會面試或招聘任何低於法定就業年齡的人士。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無使用任何童工、強迫勞動或其他形式的非法勞動。關於我們的僱傭政策，請參閱「業務－員工」了解更多詳情。

我們的員工對我們的成功至關重要，我們旨在培養一種不僅賦能創新與成就，也有助於員工個人發展及健康的公司文化。我們大力投入員工培訓計劃，包括新員工入職培訓、內部流程與管理培訓以及與產品和技術相關的培訓，涵蓋其工作的重要方面。我們也重視員工的健康、安全及福祉，並持續安排各類活動以幫助彼等享受更優質的生活並為我們的成功作出貢獻。我們嚴格遵守適用的法律、法規及國際公認實踐開展運營，並已實施列明安全實踐、事故預防及事故報告程序的工作安全指引，以保護我們的員工。

#### 供應鏈管理

有關我們的採購政策，請參閱「業務－我們的供應商」了解更多詳情。我們從滿足我們嚴格的供應商評估流程的公司採購物料、硬件、軟件及服務。我們的採購政策包括對潛在供應商進行全面評估，評估彼等的整體業務運營、產品品質、往績記錄、財務狀況以及滿足我們品質標準及要求的能力。環境可持續性乃我們供應商選擇過程中不可或缺的一部分。我們實施具體的政策，以盡量減少對生態的影響，包括優先考慮提供無毒、對環境無害及可回收物料的供應商。我們還尋求與致力於可持續發展的供應商建立夥伴關係。

---

## 業 務

---

我們的採購部門根據各個方面對供應商進行評估，包括但不限於彼等的整體業務運營、產品品質、往績記錄、財務狀況以及滿足我們品質標準及要求的能力。為確保落實上述舉措，我們建立了新的供應商評估機制及定期的供應商評估流程。新的供應商評估機制旨在全面評估新供應商，以確認其符合我們的要求，而定期供應商評估機制則確保現有供應商每年持續符合我們的標準。於選擇供應商時，採購團隊會評估產品品質、服務、資格、成本效益以及所提供物料是否環保及可持續等因素，我們不會與任何物料有毒或對環境有害的供應商合作。

### 內部控制與風險管理

#### 內部控制

我們已在本公司指定負責人員，以持續監控本公司遵守規管我們業務運營的相關中國法律法規的情況，並監督必要措施的實施。此外，我們計劃定期為董事、高級管理層及相關員工提供有關相關中國法律法規的持續培訓計劃及／或更新，以主動識別任何與潛在不合規相關的顧慮及問題。

我們已採納規管我們業務運營及管理各個方面的內部規則及政策，包括信息系統、實物資產、採購、銷售與市場推廣、財務報告及人力資源。例如，我們已設計並實施一系列與信息系統相關的內部控制政策及程序，如加密及授權程序，以及為員工制定的數據安全實踐指南。詳情請參閱上文「數據隱私及安全」一段。此外，我們已建立涵蓋人力資源管理各方面的內部控制政策，如招聘、培訓、職業道德及法律合規。再者，我們已採納一套與財務報告管理相關的政策及程序，如財務與會計政策、預算管理程序及財務報表編製程序。

於往績記錄期間，董事並未識別出任何重大內部控制缺陷或失效。我們還聘請了獨立的內部控制顧問，就[編纂]事宜評估我們的內部控制體系。該內部控制顧問已對我們內部控制體系的某些方面執行了審閱程序，包括銷售、採購、財務報告、人力資源、現金及資金管理等。我們的內部控制顧問在審閱我們的內部控制體系後未識別出任何重大內部控制缺陷或失效。我們的內部控制顧問基於該等審閱於2025年9月提出建議。我們已根據其發現及建議，視情況實施了整改及改進措施。該內部控制顧問於2025年10月對我們的補救措施執行跟進程序，並未識別出我們內部控制體系的任何重大缺陷。在考慮我們已採取的補救措施後，董事認為，我們的內部控制體系對於我們當前的運營而言乃屬適當且有效。

---

## 業 務

---

此外，我們還自[編纂]日期起委任[編纂]為我們的外部[編纂]，以就持續遵守上市規則及香港其他適用的證券法律法規提供建議。

### 風險管理

我們在業務運營中面臨各類風險，且我們的董事相信風險管理對我們的成功至關重要。我們所面臨的主要運營風險包括我們留存及增長客戶群和使用的能力、我們應對技術變革的能力、相關行業的競爭，以及我們成功拓展至不同行業領域並建立市場認知的能力等。請參閱「風險因素」以了解我們所面臨各類風險的披露。

我們已實施各項政策及程序，以確保在我們運營的各個方面進行有效的風險管理，包括日常運營管理、數據安全、財務報告程序以及遵守適用的法律法規。我們的董事會監督及管理與我們運營相關的整體風險。我們已設立審計委員會，以審閱及監督本集團的財務報告程序、風險管理及內部控制體系。有關進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層－董事委員會－審計委員會」一節。我們已採納符合上市規則第3.21條以及上市規則附錄C1所載企業管治守則及企業管治報告的書面職權範圍。