業　務

定位

我們是全球化的電力設備及解決方案供應商。憑藉核心專有技術及專注的研發能力，我們提供覆蓋多個應用領域的多元化產品組合，包括新能源、數據中心、配電、工業控制及照明。我們專精於變壓設備、電源及磁性器件產品。此外，我們亦針對特定應用場景提供定制化集成解決方案，致力協助全球客戶實現可靠且高效的運營。

自成立以來，我們以消費電子為初始業務線進入全球市場。我們始終敏銳把握市場需求，隨後擴張至新能源領域，並在新能源變壓設備行業佔據一席之地。憑藉我們對產品質量的一貫追求，我們的業務不斷擴張，持續積累全球優質客戶資源，並形成規模化生產能力。通過有策略地將產品優勢複製到更多高增長行業，我們將業務進一步拓展到數據中心領域。我們通過行業價值鏈，進一步將產品矩陣從核心零部件供應擴展到整機銷售，形成多類別且覆蓋多領域的產品矩陣。依託多年深耕積累的行業經驗，我們已具備為客戶提供一站式定製化解決方案的能力。

截至2025年9月30日，通過我們敬業的銷售團隊所作出的努力，我們已於全球超過60個國家及地區建立業務據點，為不同行業及應用領域的客戶提供優質的產品及解決方案。2024年按收入計，在全球中壓變壓設備行業的前五大中國供應商佔市場規模的9.7%，我們在中國供應商中排名第二，市場份額達到2.2%。在新能源變壓設備行業，2024年，我們以約人民幣26億元的營業收入，佔據全球約3.7%的市場規模，在中國供應商中排名第二。在數據中心變壓設備行業，2024年，我們以約人民幣149.3百萬元的營業收入佔據全球約2.3%的市場規模，在中國供應商中排名第三。在照明電源行業，2024年，我們以約人民幣842.7百萬元的收入佔據全球約1.2%的市場份額，我們在全球供應商中排名第五。

我們的市場機遇

根據弗若斯特沙利文的資料，全球新能源裝機規模快速增長，風電、光伏及其他類似資源的間歇性與不確定性日益突出，對電力系統的電壓調節與穩定傳輸提出了更高要求。與此同時，AI算力基礎設施與數據中心的迅速擴張，因其高密度、連續性的負載特性，對供配電系統的可靠性與能效也帶來了新挑戰。在此背景下，變壓設備正朝著高功率密度、低損耗、智能監測及液冷等方向演進，以實現高效供電與實時調控。此外，電動汽車充電網絡、儲能系統、氫能設施等新興場景的不斷拓展，也推動著設備在設計、材料和系統集成方面的持續創新，進一步拓寬了行業應用邊界與技術深度。

新能源變壓設備行業：根據弗若斯特沙利文的資料，全球能源結構轉型持續深化，顯著推動新能源變壓設備市場快速擴張，全球新能源變壓設備行業市場規模由2020年的約人民幣245億元增長至2024年的約人民幣706億元，期間年複合增長率為30.3%；隨著歐洲光伏與風電等儲能項目加快建設、東南亞地區能源轉型落地提速，以及新能源變壓設備在儲能適配效率、安全性能與能量損耗控制方面持續升級，預計2030年新能源變壓設備全球市場規模將達到約人民幣2,124億元，2024–2030年年複合增長率為20.2%。同期，中國在新能源電站建設提速及配套輸電設備需求增長的帶動下，新能源變壓設備行業市場規模由2020年的約人民幣68億元增長至2024年的約人民幣248億元，年複合增長率為38.4%；在「雙碳」政策持續推進、儲能項目加速落地及技術不斷迭代的背景下，預計2030年中國市場規模將增至人民幣971億元，2024–2030年年複合增長率為25.6%。

數據中心變壓設備行業：根據弗若斯特沙利文的資料，AI算力需求的快速提升持續推動數據中心變壓設備市場擴張，數據中心變壓設備行業的全球市場規模由2020年的約人民幣27億元增長至2024年的人民幣65億元，期間年複合增長率為25.2%；隨著AI、雲計算及超大規模數據中心對高穩定性供電系統需求進一步升級，預計2030年全球市場規模將增至約人民幣348億元，2024–2030年年複合增長率為32.1%。同期，中國數據中心算力規模加速擴張、機房負載向高功率密度演進，帶動國內市場由2020年的約人民幣4億元增長至2024年的約人民幣12億元，年複合增長率約為30.2%；在「東數西算」工程持續推進及超大規模數據中心數量快速增長的背景下，2030年中國市場規模有望達到人民幣119億元，2024–2030年年複合增長率為47.5%。其中，巴拿馬電源依託高功率密度供電架構適配能力、產品可靠性及規模化交付經驗，其適配用變壓設備在中國數據中心變壓設備市場的滲透率預計將由2024年的1.8%提升至2030年的33.5%。

車載電源行業：根據弗若斯特沙利文的資料，2020年至2024年，在新能源汽車銷量快速增長的推動下，全球車載電源行業進入高速發展階段，市場規模由約人民幣70億元增長至約人民幣371億元，期間年複合增長率為51.8%；隨著新能源汽車在全球範圍內持續滲透及汽車智能化水平不斷提升，預計2030年全球車載電源市場規模將達到約人民幣833億元，2024–2030年年複合增長率為14.4%。同期，受益於新能源汽車滲透率全球領先及本土供應鏈規模化優勢，中國車載電源市場規模由2020年的約人民幣30億元增長至2024年的人民幣252億元，年複合增長率為69.9%；在新能源汽車需求穩步增長以及車載電子向更高能量密度、寬溫域、長壽命和更高安全標準升級的帶動下，預計2030年中國車載電源市場規模將增至約人民幣586億元，2024–2030年年複合增長率為15.1%。

業　務

我們的成就

截至2025年9月30日我們取得的成就載列如下：

註1： 光伏逆變器頭部客戶指，該行業中按2024年出貨量計算，排名前十的企業。

註2： 照明電源頭部客戶指，該行業按2024年營收計算，排名前十的企業。

註3： 數據截至2025年9月30日。

註4： 數據由弗若斯特沙利文提供。

我們的業績

於往績記錄期間，我們實現穩健的收入增長以及穩定的現金流入。我們的收入由2023年的人民幣3,616.3百萬元增長27.3%至2024年的人民幣4,602.7百萬元；截至2025年9月30日止九個月的收入達到人民幣3,769.4百萬元，較2024年同期增長16.9%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的經營活動所得現金淨額分別為人民幣173.4百萬元、人民幣179.4百萬元及人民幣233.4百萬元。

我們的競爭優勢

我們已建立全球化佈局及海外市場本地化服務能力，使我們能夠提供貫穿從售前諮詢及產品製造到售後支持的整個生命週期的端到端本地化服務。

我們的全球化佈局涵蓋生產、銷售及服務的綜合性深度本土化戰略。截至2025年9月30日，我們於全球範圍內擁有九個生產基地，四個位於海外市場(即泰國、美國、馬來西亞及墨西哥)；五個位於中國內地(即吉安(江西)、淮南(安徽)、佛山及深圳(廣東)、中山(廣東))。現已在全球實現規模化生產。通過將產能前置至目標市場，顯著提高交付的確定性並縮短交付週期。我們於美國德克薩斯州沃斯堡設立的智能變壓器製造工廠已於2025年10月正式投入運營，未來將結合墨西哥生產基地的產能，形成服務於北美市場的本地化供應能力。此外，我們於馬來西亞及泰國的工廠均已投產，這些東南亞基地與我們位於北美洲及中國境內的生產基地形成產能協同，令我們實現根據客戶區位、訂單需求及成本效益進行全球產能動態調配的卓越靈活性，已形成極具韌性的供應鏈體系。

我們於海外關鍵市場已構建自主控制的銷售網絡。我們已於北美洲、歐洲及東南亞等地區設立直屬的銷售分支機構，並組建深諳本地市場規則、文化及客戶需求的本地化銷售團隊。以此，使我們能夠實時精準地把握市場需求動向，與客戶建立直接的溝通渠道，在產品定價、品牌建設及利潤留存方面掌握充分主導權。

我們在推進銷售本地化的同時，已同步建立由我們直接管理的本地售後服務體系。以此確保我們的客戶能夠受益於本地團隊的快速技術支持、定期維護及故障響應服務，實現從售前諮詢、產品生產到售後支持的全週期本地化閉環，提升客戶黏性。

我們已累積豐富的技術專長，並擁有完全獨立的內部研發能力。

憑藉多年來對研發的持續投入，我們已建立深厚的技術專長，以全面的專利組合保障核心技術，並一直貫徹獨立產品研發的策略。我們已建立從基礎材料研究、電磁技術研發到產品試製驗證的完整閉環研發流程。以此確保我們對核心技術的完全掌控與持續迭代能力，成為應對市場變化、滿足客戶定製化需求的根本，也是實現產品高質量與高可靠性的基石。

我們的技術優勢體現在多個業務領域。在新能源產品板塊，我們的高頻磁性器件，以其低噪音、高穩定性成為國內主流光伏逆變器廠商的核心產品。憑藉我們新能源變壓器的高轉換效率與強大的環境適應力，我們已成功打入美國及歐盟的新能源市場。在照明產品板塊，我們作為國內中小功率照明電源的領軍企業，其產品競爭力對標國際一線品牌，並與多家國際知名企業建立長期穩定的戰略合作關係。在其他產品板塊，我們的車載電感產品，率先應用PPS一體注塑成型等先進工藝，實現產品的高可靠性、輕量化與低成本化。

我們的技術領先性不僅表現為對現有產品的持續優化，更在於對行業前沿技術方向的積極探索與實質性突破。我們以市場需求為導向，通過前瞻性研發，不斷將技術優勢轉化為具競爭力的產品優勢。例如，為應對全球數據中心變壓設備需求的快速增長，我們集中研發資源，已成功將數據中心變壓器產品線從移相變壓器拓展至油浸式變壓器、乾式變壓器等多種品類，並將銷售市場從國內延伸至海外地區。

憑藉在前沿技術領域的深厚積累，我們正積極佈局下一代電力電子技術。固態變壓器作為AI數據中心供配電體系的重要技術路徑，也是未來智能電網及能源互聯網領域的關鍵設備，我們積極投入相關技術的研發，目前已開展固態變壓器相關產品的研發工作。同時，也在積極投入資源開拓「巴拿馬電源」等新型高效供電系統市場，致力於為數據中心等高端應用場景提供更可靠、節能的系統級解決方案。

我們的技術積累涵蓋多個方面，對關鍵研發技術均已申請知識產權，專利覆蓋產品設計、生產工藝及自動化設備等多個關鍵領域。截至2025年9月30日，我們在中國境內擁有542個專利技術，其中189個為截至2025年9月30日止九個月內的新增專利。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們在研發費用方面的支出佔收益比例分別為5.1%、4.2%及4.6%。

我們已組建一支規模可觀、經驗豐富且結構合理的專業化研發隊伍，核心成員在電力電子、電磁技術及相關應用領域擁有深厚的專業背景與多年的研發實踐經驗，這支高水平的團隊是我們能夠持續進行技術攻關、實現產品創新的推動力。截至2025年9月30日，我們在中國設有六個研發中心，我們的研發團隊有695人，佔員工總數的21.0%。

本集團擁有產品矩陣豐富的優勢，並以市場及客戶需求為導向不斷優化豐富產品線

我們的產品矩陣策略性地聚焦於全球範圍內具有高增長性的行業，主要覆蓋新能源、數據中心、配電、工業控制及照明等領域，並持續孵化車載電感、車載電源及通訊電源等新業務的增長格局。

我們的產品已實現從關鍵部件到系統解決方案的延伸。具體而言，在新能源產品板塊，產品線從應用於光伏逆變器的高頻磁性器件，拓展到新能源變壓器及箱式變電站等產品；在數據中心產品板塊，產品線從移相變壓器、油浸式變壓器及乾式變壓器，拓展到巴拿馬電源產品的成套解決方案。這標誌著我們的角色已從單一元器件供應商，升級為能夠提供集成化系統服務的合作夥伴。

憑藉我們全球化佈局及海外本土化服務優勢，我們得以與客戶保持高頻、直接的溝通，從而更敏銳、更及時地獲悉當地市場的政策變化、技術標準迭代及客戶的個性化需求；進而憑藉我們的技術及研發優勢，以客戶需求為直接輸入，高效率將市場需求快速轉化為新的產品類型；最後，憑藉我們的全球化產能佈局完成本地化生產，並以我們自有的銷售網絡將產品推向市場，快速觸達需求客戶。

我們的產品符合中國國家標準(GB)、美國保險商試驗所標準(UL)、加拿大標準協會認證(CSA)、歐盟CE認證、德國TÜV認證以及日本電氣用品安全法(PSE)等多項國際主要市場的准入要求。這使得我們能夠支持全球客戶的業務佈局，無論是為中國逆變器廠商配套出海，還是直接為歐美日等地的大型項目供貨，均能掃除技術壁壘及市場準入門檻，實現業務的快速拓展與深度合作。

我們已經建立優質客戶基礎，有助於不斷提升我們的品牌聲譽和行業影響力。

憑藉在行業中多年的深耕，我們已構建起一個囊括全球行業龍頭、合作關係緊密且持續深化的優質客戶生態體系，這主要得益於我們長期堅持技術引領、品質為本及以客戶需求導向的戰略方針。

在新能源產品板塊，公司是光伏逆變器核心元器件的重要供應商，已連續多年為包括國內多家主流逆變器廠商大批量供貨，並深度綁定全球光伏逆變器龍頭企業協同出海。在快速增長的數據中心市場，我們的客戶覆蓋從電源管理巨頭、互聯網公司到電信運營商。在工業控制產品板塊，我們服務於多家全球範圍內頂尖的設備製造商。在照明產品板塊，我們與國際知名企業形成長期穩定戰略合作關係。與這些在各領域處於市場引領地位的客戶合作，不僅為公司帶來了持續、高質量的訂單，也極大地提升我們的品牌聲譽和行業影響力。

我們已建立數字化管理體系，為我們的高效生產運營奠定堅實基礎。

我們已建立一體化數字化管理體系，實現生產全鏈條透明化與精準管控。通過引入並深度融合ERP、APS、MES以及WMS等核心信息系統，我們實現從銷售訂單到產品交付的全鏈路數字化管理。

具體而言，ERP系統作為管理中樞，整合了訂單、財務與主數據，為全局運營提供一體化視圖。APS系統則基於精準的產能模型和訂單需求，進行科學的排程計算，將生產計劃精確到每道工序、每個機台，極大提升訂單評審與交付的準確性與效率。在生產現場，MES通過與生產硬件的直接連接，實時採集生產進度、工藝參數、質量檢驗等關鍵數據，使整個製造過程變得透明、可視、可追溯。同時，WMS系統與自動化立庫、物流機器人的協同，實現物料從入庫、倉儲、配送到產線邊的全程自動化與精準管理，大幅減少人為錯誤和等待時間。這套縱橫貫通的數字化網絡，使我們能夠實時掌握多維度的生產數據，並對每個關鍵環節進行動態監控與即時干預，為高效生產運營奠定堅實基礎。

利用數字化管理體系，結合我們的行業專業知識和穩定的技術工人隊伍，我們的核心生產效能指標在多個維度得到提升。在生產效率與產能方面，以吉安伊戈爾磁電科技有限公司數字化工廠為例，通過整體物流優化、引入自動化繞線設備與智能化真空乾燥生產線等舉措，該工廠的生產效率較傳統方式得到提升。在交付方面，APS系統能夠快速應對訂單變化，進行模擬排程與交期評估，自動化物流則大幅縮短了生產週期，特別是在油浸變壓器生產中，智能化乾燥線將乾燥時間大幅縮短。

本集團有一支經驗深厚且富有遠見的管理團隊。

我們由一支經驗深厚、戰略清晰且高度協同的核心管理團隊引領。我們的董事長肖先生，作為公司創始人，具備從技術研發到企業戰略管理的完整視野。彼於1988年畢業於華中科技大學電力系電機專業，並於2008年取得香港科技大學EMBA學位，兼具紮實的工程技術工程背景與系統的現代商業管理知識。自1999年創立公司以來，長期專注於經營管理，其超過二十餘年的行業深耕與領導，確保我們戰略方向的連續性與穩定性，並成功引領我們實現全球化佈局。

我們團隊主要成員均於電氣製造行業深耕多年，在長期共事中形成明確、高效的分工與協作機制。彼等在生產運營、品質管控、市場開拓及產品研發等方面積累豐富的綜合管理經驗，對行業政策與未來趨勢具備精準的洞察力，為我們確立清晰的發展戰略。基於共同的價值觀與開放分享的文化，團隊不斷吸納國內外優秀人才，並通過系統的梯隊建設計劃持續完善組織能力，為我們的長遠發展夯實人才基礎。憑藉這份專業性與戰略定力，管理團隊在面對多元市場機遇時，始終聚焦核心技術與關鍵產品，精準把握新能源、數據中心等高增長賽道機遇。我們的戰略專注與高效執行，使我們得以充分把握全球能源轉型及數字化浪潮中的時代機遇，驅動公司實現持續而穩健的長期增長。

業　務

我們的發展策略

我們計劃聚焦核心業務優勢，並以此為基礎向新的產品和市場領域滲透

我們始終圍繞核心技術能力與市場需求進行業務戰略地規劃，在持續鞏固並擴大現有核心業務優勢的同時，以前瞻性的行業洞察為指引，沿著產品價值鏈與業務生態鏈兩個方向進行系統性擴張。具體而言，我們計劃實現從關鍵核心部件供應，向更多類型整機產品延展；在業務模式上，完成從單一產品銷售，向更多場景化解決方案服務拓展。這一戰略是我們基於深厚技術專業知識與客戶需求深刻理解的自然延伸，是我們業務增長的核心驅動力之一。

我們計劃繼續全球化佈局。

全球化佈局是我們的戰略核心。我們致力於構建涵蓋本地化生產、營銷、服務於一體的深度經營能力。我們計劃把握全球能源轉型及數字基建的浪潮，通過貼近市場的高效運營，將「中國製造」的性價比優勢與「全球製造」的敏捷服務相結合，成為在國際市場上具有強大競爭力的解決方案提供商。

我們計劃深化本地化合作模式，以成立合資子公司、投資或併購等形式，快速整合海外戰略合作夥伴的資源。我們正積極探索更深層次的合作模式，與當地優勢企業形成戰略聯盟，快速獲取市場準入、渠道網絡、政策理解等本地化資源，進一步加深我們在海外市場的影響力。

我們計劃在國內市場的關鍵領域爭取獲得突破性市場份額。

憑藉我們在電力設備領域的技術、製造及客戶優勢，我們計劃集中資源向高增長、高附加值的關鍵應用領域進行縱深突破，核心目標是我們在數據中心變壓設備行業等戰略方向上獲取突破性市場份額。目標是將我們的核心優勢與新出現的市場機遇相結合，成為重要主導者之一。

我們計劃緊貼行業技術發展及市場需求，同時加大對研發的資源投入，升級及豐富現有產品矩陣

我們將技術創新與產品迭代視為企業發展的核心組成部分。我們的研發活動緊密圍繞行業發展趨勢展開，研發方向明確以市場為導向，致力於通過持續的技術深耕及精準的產品定義，保持並擴大在核心領域的技術優勢。具體而言，我們旨在通過持續加大研發資源投入以鞏固技術領先性，借助全球化佈局的網絡敏銳捕捉全球客戶需求，憑藉我們的技術研發能力，打造一個持續演進、競爭力強大的產品矩陣，同時致力於將技術優勢轉化為產品競爭力。

我們擬持續加強研發領域的深度，持續提高研發資源的配置，建立更高效的研發平台。我們將通過加強人才引進和培養，著力招聘高素質的人才，提高研發能力的整體素質，為我們的技術創新提供人才支援。

我們計劃繼續智能化數字工廠的建設及推廣

我們計劃繼續工廠智能化改造升級的進程，將在工廠配備先進的生產設備、迭代工藝路線及升級數字化系統。我們計劃將我們的數智化工廠項目拓展到集團更廣泛的生產基地，建設集團層面的數字孿生體系，以此帶來決策質量提升、加快市場響應效率、形成行業數字壁壘及創造新收入來源等戰略效益。

我們的產品

概述

我們是全球化的電力設備及解決方案供應商，聚焦於新能源、數據中心、配電、工業控制、照明等領域，專注於變壓設備類產品及相關綜合解決方案。透過持續的技術創新及產品迭代，我們持續擴大及完善產品組合，並為全球客戶提供高品質系統產品、解決方案及相關服務。根據弗若斯特沙利文的資料，於2024年，我們在新能源變壓設備行業的全球市場佔有率約3.7%，在中國供應商排名中名列前茅，在照明電源行業的全球市場佔有率約1.2%，位列全球第五。我們的產品組合分為三個主要板塊：變壓設備產品(包括新能源產品、數據中

心產品、配電產品及工業控制產品）、照明產品及其他產品。展望未來，我們將持續深耕電子電力領域，並憑藉核心技術，從核心組件及系統產品供應向綜合解決方案產品升級，同時在新能源、數據中心及配電市場實現全球擴張及規模化增長。

下圖載列按類別劃分的產品組合：

下表載列於各所示年度／期間我們按產品類型劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
					（未經審核）		（未經審核）	
變壓設備產品	2,626,562	72.6	3,390,204	73.7	2,350,954	73.0	2,781,578	73.8
— 新能源產品	1,953,199	54.0	2,636,273	57.3	1,767,010	54.8	2,207,647	58.6
— 數據中心產品	49,678	1.4	149,294	3.2	105,969	3.3	99,344	2.6
— 配電產品	374,069	10.3	372,004	8.1	305,256	9.5	312,572	8.3
— 工業控製產品	249,616	6.9	232,633	5.1	172,719	5.4	162,015	4.3
照明產品	811,713	22.4	978,349	21.3	709,937	22.0	660,535	17.5
其他產品	178,033	5.0	234,141	5.0	163,258	5.0	327,319	8.7
總計	**3,616,308**	**100.0**	**4,602,694**	**100.0**	**3,224,149**	**100.0**	**3,769,432**	**100.0**

變壓設備產品

我們的變壓設備產品包括新能源產品、數據中心產品、配電產品及工業控制產品。

新能源產品

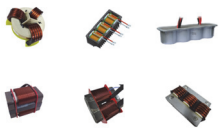
我們的新能源產品包括：

- ***新能源變壓器。***我們的新能源變壓器產品主要包括應用於光伏發電、儲能及氫能等新能源電力場景的產品，具備轉換率高、穩定性好，以及對惡劣運行環境適應性強等特點。憑藉在多個應用場景中經過驗證的卓著性能表現，我們的新能源變壓器已在業內確立領先地位。新能源變壓器作為我們新能源產品類別中的核心產品，多年來主要面向海外市場，並已實現符合歐標及美標規格的大批量出口，積累了成熟的技術體系及廣泛的全球交付經驗。為生產新能源變壓器，我們運營數字化工廠，這使我們能夠確保產品的高度一致性，並為技術迭代及性能優化提供堅實基礎。

- ***箱式變電站。***我們的箱式變電站集成傳感器、通信技術及智能控制裝置，可實現自我監測、自我診斷、自動化控制及遠程監控等功能，以滿足現代電力系統對高效、可靠及安全供電的需求。該產品具備耐高溫及低溫、適應高海拔環境、耐腐蝕以及節能環保等特點。我們的箱式變電站旨在盡量降低項目層面的前期投入，同時實現具有競爭力的每瓦建設成本，提高整體資本效益。在特定運行場景下，我們變電站的峰值系統效率能夠超過99%。

- ***高頻磁性器件。***我們的高頻磁性器件是光伏逆變器設備核心元器件，具有低噪音、高穩定性、輕量化設計、結構緊湊及高效率等特點。其工作頻率通常高於約1 kHz，以支持高頻開關應用。相較於傳統設計，我們的高頻磁性器件可通過高頻設計有效減少磁芯尺寸並提升功率密度。在高頻工作條件下，我們的高頻磁性器件具備快速動態響應能力，並保持良好的穩態精度及抗電磁干擾能力。

下表按產品類別概述我們的新能源產品：

產品類別	產品圖片	產品特點	應用領域
新能源變壓器		轉換效率高，穩定性良好，對惡劣環境適應性強	光伏發電
箱式變電站		功率容量大，運行效率高，系統穩定可靠	光伏發電及儲能
高頻磁性器件		噪音低，穩定性高	逆變器

數據中心產品

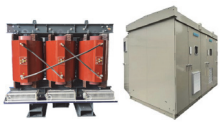
我們的數據中心產品包括：

- ***數據中心變壓器。***我們的數據中心變壓器產品主要包括應用於數據中心的移相變壓器、油浸式變壓器及乾式變壓器。移相變壓器是專為數據中心配電系統定製的特種變壓器，主要用於抑制諧波、提升供電質量，並保障服務器電源等核心負載的穩定運行，具備高可靠性、低諧波、高效率及精準電壓調節等特性。油浸式變壓器採用精密製造的鐵芯及繞組，配合真空注油及系統性絕緣處理，實現低損耗、可靠密封及穩定運行，支援併網及其他關鍵供電場景。乾式變壓器具備無油、防潮及低損耗的設計，可實現安全、穩定及低噪音運行，並具備良好表現，以滿足不同應用場景的需求。我們的數據中心變壓器產品由內部自主研發及設計，旨在滿足高可靠性及長期穩定運行的需求。我們已於國內及海外多個項目中部署我們的數據中心變壓器，並在此過程中積累了豐富的營運及交付經驗。

- ***數據中心供電系統。***我們的數據中心供電系統通過電能轉換技術及系統級集成，為數據中心應用提供穩定、高效的供電解決方案，以支持持續運行、高負載及能

效管理等核心需求，並可根據現代數據中心的運營需求提供量身定製的供電系統。透過採用優化的電能轉換架構及高度集成的系統設計，我們的數據中心供電系統能夠提升整體運行效率、降低能源損耗，並有效減少配電過程中的切換干擾。巴拿馬電源是一種用於數據中心的高壓直流電(HVDC)集成供電架構，其命名靈感源自巴拿馬運河「一步到位」的效率理念。值得注意的是，根據弗若斯特沙利文的資料，於2024年巴拿馬電源變壓設備領域，我們為全球最大的設備供應商。

下表按產品類別概述我們的數據中心產品：

產品類別	產品圖片	產品特點	應用領域
數據中心移相變壓器		效率高，運行穩定可靠，具備優化的相位控制能力，過載能力強，節能	數據中心
數據中心油浸式變壓器		絕緣可靠性高，空載及負載損耗低	數據中心
數據中心乾式變壓器		能耗低，噪音低，環境適應性強，環保，安全可靠	數據中心
數據中心供電系統		運行穩定高效，系統可靠性高，能效管理能力良好	數據中心

配電產品

我們的配電產品包括：

- ***配電變壓器***。我們的配電變壓器主要包括單相變壓器及三相變壓器，作為中低壓電網的核心設備，其可將高壓電能轉換為終端用戶適用的低電壓，廣泛支持家庭、工業及新能源併網場景。其中，我們的單相變壓器結構簡單、體積小、損耗

低、適用於住宅區、小型商業建築等低負荷速度的低壓配電網。我們的三相變壓器主要應用於三相供電系統的升壓或降壓場景，如工業廠房、大型商業設施，尤其適配高負荷電動機及大型電氣設備的用電需求。我們在中國及海外市場均設有配電變壓器的生產設施，並於拉丁美洲、非洲及東南亞地區建立銷售及服務網絡，使我們能夠服務不同地區的客戶並支持相關項目的交付安排。

下表按產品類別概述我們的配電產品：

產品類別	產品圖片	產品特點	應用領域
單相變壓器		集成化，維護便捷	臨時用電、分佈式能源
三相變壓器		功率密度高	工業區、商業綜合體

工業控制產品

我們的工業控制產品包括：

- ***工業控制變壓器。***我們的工業控制變壓器主要包括環形變壓器、方形變壓器及開關電源，主要應用於節能、環保型設備，以及醫療、安防等應用場景。我們的大多數工業控制變壓器產品可依據客戶規格進行定製，以滿足對電壓調整率、阻抗電壓及使用環境等方面的特定要求。我們的環形變壓器產品專為要求結構緊湊、噪音低且電磁性能優良的電源應用而設計。我們的方形變壓器由疊片鐵芯及線軸構成，並根據特定功率要求進行尺寸及額定設計，以集成到客戶設備。我們的開關電源產品設計可在有限空間內實現高效電能轉換，同時嚴格把控輸出調節精度與

散熱效能。我們的工業控制產品按客戶需求具備中國強制性產品認證、中國質量認證中心及歐洲合格認證等相關認證。

下表按產品類別概述我們的工業控制產品：

產品類別	產品圖片	產品特點	應用領域
環形變壓器		效率高，震動低，噪音低，體積小，支持高度定製化	專業音響、精密儀器、工業控制，以及家用及特種商用設備等領域
方形變壓器		質量控制嚴格，支持熱開關及保險絲保護，可完全定製化，多種EI疊片規格可選	UPS、逆變器、音響及家用電器，自動化及傳動系統
開關電源	 	輸出電壓可調，具備寬輸入電壓設計及多重保護功能	工業自動化機械、工業控制系統、機械和電子電氣設備

照明產品

我們的照明產品包括：

- ***照明電源。***我們的照明電源主要配套於商業、家居及戶外燈具，具有高效率、高功率因數、結構緊湊及無頻閃運行等特點，廣泛應用於室內、室外及智能照明等多種場景。我們的照明電源在能效、可靠性、智能調光系統兼容性、環保性能及防護

等級等方面表現良好，能夠滿足多樣化及嚴苛運行條件下的應用需求。我們亦為客戶提供產品定製、技術支援及售後服務。憑藉在產品質量、研發能力及交付管理方面的不懈投入，我們的照明電源產品於2024年進入全球領先照明電源行列。

- ***燈具。***我們主要為北美市場的客戶開發及供應定製化燈具，涵蓋吊燈、壁燈、枝形吊燈、筒燈及低壓景觀燈等室內外產品。憑藉在北美市場的經驗，我們為客戶提供產品設計、工程支援及定製化方案等一站式服務。

下表按產品類別概述我們的照明產品：

產品類別	**產品圖片**	**產品特點**	**應用領域**
照明電源		支持恒流／恒壓驅動，兼容多種調光系統，無頻閃，設計緊湊	室內／室外／智能燈具
燈具		100%定製	住宅／商業／建築環境

其他產品

我們的其他產品包括：

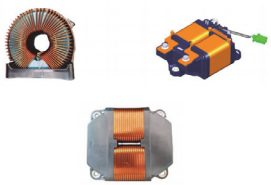
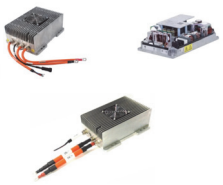
- ***車載電感。***我們的車載電感產品應用於純電動汽車、混合動力汽車及氫燃料電池汽車。該等產品用於車載電力電子系統，支持車輛運行條件下的濾波及儲能等功能。在車載電感產品的開發及製造中，我們採用PPS一體注塑成型技術，該技術旨在提升絕緣性能、機械強度、結構完整性及散熱效果，同時支持輕量化及緊湊的產品設計。

- ***車載電源。***我們的車載電源產品核心包括兩大類：DC/DC直流轉換器，專為驅動車載電子系統的12V或24V電池充電；以及車載充電器(「**OBC**」)，負責將交流輸入轉換為直流輸出，以滿足新能源汽車的充電需求。我們的車載電源具有高效率、高可靠性、體積小及重量輕等特點，能夠滿足車輛運行環境下對可靠性與能效表現的嚴苛要求。

- ***通訊電源。***我們的通訊電源產品專為通信網絡基礎設施設計，不僅提供穩定的電能轉換與可靠的保護功能，更致力於保障電信設備在複雜多變的運行環境中不間斷穩定工作。

- ***新能源汽車充電樁。***我們的新能源汽車充電樁涵蓋超級充電集、交流充電樁、直流一體式充電樁、直流分體式充電機以及共直流母線式光儲充一體化系統等，形成覆蓋多種應用場景的全品類產品矩陣，並具備光伏發電、儲能及充電等功能。透過應用電力電子集成技術，我們的新能源汽車充電樁可在多種應用場景下實現高效充電及能源管理，適用於城市基礎設施及工商業配套設施等。

下表按產品類別概述我們的其他產品：

產品類別	產品圖片	產品特點	應用領域
車載電感		可靠性高，機械強度卓越，絕緣性能良好，具備高效散熱特性	新能源汽車
車載電源		效率高，可靠性高，體積小，重量輕	新能源汽車
通訊電源		電能轉換可靠，運行穩定，支持不間斷運行	通信網絡、電信基站
新能源汽車充電樁		產品矩陣完整，場景覆蓋廣，支持多種充電與能源管理模式	新能源汽車充電基礎設施

業　務

我們的業務模式

我們圍繞核心技術能力及市場需求制定業務策略，策略性聚焦於全球具備高增長潛力的行業，專注提供變壓設備、電源及磁性器件等產品，並逐步由核心零部件向一體化系統解決方案延伸。研發工作以市場需求及行業趨勢為導向，並根據不同應用環境及技術規格制定產品方案與開發計劃；採購由專門團隊統籌，負責供應商開發與管理，並實施集中採購及成本控制。在生產方面，我們採用訂單驅動型模式，根據已獲取的客戶訂單組織生產；銷售方面，採取以直銷為主、分銷為輔的混合銷售模式，專注服務各行業的頭部客戶。質量控制貫穿產品研發、生產及交付全過程，通過標準化質量管理體系和數字化系統，對關鍵原材料、生產過程及成品質量實施持續監控，確保產品性能的一致性與可靠性。

在上述業務模式下，我們能夠深入了解客戶需求，並將市場反饋及時傳導至研發、生產及質量控制等部門；依託ERP、APS、MES及WMS等數字化管理體系，整合訂單管理、研發、採購、生產、銷售及質量控制流程，實現從訂單獲取至產品交付的高效協同運作的一體化運營體系。

研發

我們擁有強大的研發實力，致力於推動電力電子及新能源解決方案的技術創新，並始終堅持產品的全面研發策略。我們已建立一支規模合理、經驗豐富的專業化研發團隊。截至2025年9月30日，我們在中國設有六個研發中心，主要位於吉安(江西)、佛山(廣東)及深圳(廣東)以及淮南(安徽)，由一支695名成員組成的研發團隊提供支持，約佔我們員工總數的21.0%。多名核心研發成員畢業於知名學府，部分成員擁有高級工程師資格。研發團隊中總監以上級別的成員平均擁有超過15年的電力設備行業相關經驗，為我們的技術積累及行業洞察提供了有力支持。

業　務

我們堅持以客戶需求為導向，並結合對行業趨勢研判的研發模式，專注於核心產品的持續升級，同時積極推進固態變壓器、巴拿馬電源等新技術的研發與應用，以支持產品創新及技術突破。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的研發開支分別為人民幣185.8百萬元、人民幣191.2百萬元及人民幣173.9百萬元，佔相關同期總收益的5.1%、4.2%及4.6%。持續的研發投入，為提升核心產品競爭力及拓展新技術應用奠定了堅實基礎。

研發模式

我們主要基於市場需求及行業趨勢開展研發，並持續對現有技術進行迭代更新。我們已建立完整的閉環研發流程，涵蓋基礎材料研究、電磁技術開發，以及產品原型測試與驗證。研發流程主要分為立項、產品開發及產品驗證三個階段。在立項階段，我們根據市場調研結果及已識別的需求提交並審核提案；在產品開發階段，根據具體應用環境及技術規格制定產品方案與開發計劃，並進行樣品製作、測試及相關認證，同時推進前瞻性技術研發，例如固態變壓器及巴拿馬電源；在產品驗證階段，則通過小批量試產、意見反饋及方案完善，完成產品定型及相關技術文件的整理，並為後續量產做好準備。

我們的研發成果

以下為突顯我們的技術進步如何在能源及通訊行業取得重大突破的關鍵案例：

1.　箱變一體機

我們的箱變一體機實現了升壓變壓器與箱式變電站的高度集成，不僅具備傳統變壓器的功能，更結合了升壓變壓器的優勢，顯著提升電力傳輸效率。在箱式變電站中應用低壓開關進一步提升了產品的安全性和穩定性，使其在高負載運作下仍能保持穩定。作為2024年成功開發的核心產品，其已廣泛應用於全球光伏電站及儲能項目。我們的箱變一體機於2025年6月11日榮獲APVIA亞洲光伏獎「產業貢獻獎」及「科技成就獎」。

2.　氫能變壓器

我們的氫能變壓器專為電解水制氫整流供電場景定製化設計，旨在應對綠電功率波動、實現電解槽精準供電並滿足項目長週期運行要求，具備高抗擾、耐高溫、強穩定、優適配四大核心特性。我們圍繞電磁、熱管理、絕緣、結構、適配性與智能化六大維度展開研發，並嚴格遵循製氫項目的環保與安全要求，具體表現為：運行噪音較國標低3–5dB；油浸式設計具備防滲漏特性；整體符合廠區安全規範。以我們自主研發的11,200kVA氫能四分裂變壓器為例，其核心特點包括四路低壓獨立、高脈波整流、強抗短路能力、優異熱穩定性，並採用環保型FR3絕緣液。該產品適配48脈波整流，在諧波抑制與能效方面更具優勢，目前已完成UL認證。

3.　儲能變流升壓一體機

我們已開發出用於電化學儲能項目的儲能變流升壓一體機。該產品採用高度集成設計，核心由自主研發的變壓器、高壓開關櫃、輔助配電及通訊設備構成，並配套行業標準化的儲能變流器(PCS)，減少了現場安裝及調試的工作量，支持大規模儲能電站的快速部署。為支持5MWh直流電池艙，我們推出了5MW儲能變流升壓一體機，採用緊湊的模塊化設計及增強的熱管理性能，能在嚴苛的現場條件下可靠運行。該產品配備我們自主研發的高效環氧樹脂澆注乾式變壓器，確保系統安全穩定運行。

4.　海外數據中心乾式變壓器和低壓櫃產品

就此項目而言，我們批量交付了帶外殼的環氧樹脂澆注乾式變壓器及低壓開關櫃。該項目涉及大量定製化需求，包括指定若干核心部件須採用當地市場品牌並在當地採購，增加了供應鏈協調的複雜性。憑藉我們在相關海外市場的經驗，所開發產品符合適用的當地技術標準並契合當地的操作慣例。此項目的成功交付代表我們的一個重要里程碑。從產品角度而言，這展示了我們從單一變壓器供應商向電力設備綜合解決

方案提供商的戰略轉型。這亦標誌著我們在向海外數據中心項目供應集成電力設備的能力方面取得了顯著進步。

採購及供應鏈管理

採購

我們已成立專門的採購團隊，負責統籌原材料、設備及器件等物資的採購活動，包括採購計劃制定、供應商開發與管理，以及需求分析、比價、談判及採購成本控制。採購活動由採購管理中心統一管理，透過供應商資格篩選、認證程序及評估體系，甄選符合價格、質量、安全及供應能力要求的合資格供應商，並建立長期合作關係。我們依託ERP系統，結合生產需求、內部請購及庫存水平，整合採購計劃並優化採購及庫存安排，以支持穩定及高效的營運。

存貨及物流

我們的存貨主要包括原材料、在製品及成品。我們於國內外生產基地設有倉庫，主要用於儲存原材料。我們透過WMS系統對存貨進行統一管理，以實時監控存貨水平並配合市場需求維持適當庫存。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，存貨周轉天數分別為54.0天、59.6天及66.8天。原材料及生產規劃則根據銷售預測、實際銷售情況及系統中可查的採購訂單進行統籌。

在物流安排方面，我們的物流團隊負責接收供應商提供的原材料並安排入庫，同時協調第三方物流服務提供商處理產品配送及相關清關事宜。物流服務提供商乃根據企業實力、營運能力、合作記錄、價格及規模等標準甄選，並由我們持續評估其表現，以確保配送服務的穩定性及效率。根據相關協議，貨物運輸保險之投保責任由物流服務提供商承擔，其將對交付過程中的遺失或損毀負責。於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們概無遭遇任何嚴重延誤或貨物處理失當情況而對業務營運造成重大不利影響。

生產

我們採用訂單驅動型生產模式，即根據已接獲的訂單組織生產。由於客戶所需的產品規格及型號各異，我們依據訂單的具體要求確定生產計劃，並在APS系統的支持下，結合產能模型及訂單需求進行排程，將生產計劃精確安排至各道工序及相關設備，以提升訂單評審及交付承諾的準確性與效率。對於部分通用產品，除採用訂單驅動型生產外，我們亦會根據市場需求預測安排備貨生產，以提高產能利用率並滿足客戶交付需求。具體生產活動由各業務單位分別組織，每個業務單位均配備涵蓋生產、工程、質量控制、物料控制及設備管理等職能的完整生產體系，使我們能夠建立相對獨立且完善的製造管理流程，從而支持專業化及高效的生產運作。

生產基地

在具體操作層面，我們在制定生產計劃時綜合考量客戶訂單情況及市場狀況。由銷售部門匯總訂單的交付要求及期限，並結合各生產基地的產能及供應鏈狀況，最終確定相應的生產安排。我們已在中國及海外建立生產設施網絡以製造產品。截至2025年9月30日，我們在中國擁有五個生產基地，分別位於吉安(江西)、淮南(安徽)、深圳(廣東)、中山(廣東)及佛山(廣東)。截至同日，我們擁有四個海外生產基地，分別位於美國、墨西哥、馬來西亞及泰國。

我們在中國及海外的九個生產基地的基本資料載列如下：

生產基地位置	**租賃面積／建築面積(平方米)**	**產品**
國內基地：		
吉安(江西)	356,271.0	新能源產品、數據中心產品、工業控制產品、配電產品、照明產品等
佛山(廣東)	107,808.1	新能源產品、照明產品等
淮南(安徽)	66,729.4	新能源產品
深圳(廣東)	9,486.0	其他產品：車載電源、通訊電源充電樁
中山(廣東)	16,800.0	新能源產品
海外基地：		
美國	11,406.5	配電產品
墨西哥	66,786.0	新能源產品
馬來西亞	5,579.0	照明產品
泰國	89,595.2	新能源產品、數據中心產品、配電產品等

產能及利用

下表載列於往績記錄期間我們主要產品的產能、產量及產能利用率：

		截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
產品	**指標**	**2023年**	**2024年**	**2024年**	**2025年**
變壓設備產品	產能(台、只)	8,206.0	8,559.1	6,064.6	6,712.0
	產量(台、只)	7,470.2	7,532.3	5,370.1	5,942.1
	產能利用率產(%)	91.0	88.0	88.6	88.5
照明產品	產能(台、只)	60,000.0	85,000.0	56,750.0	66,300.0
	產量(台、只)	55,760.0	84,790.0	55,436.6	63,081.8
	產能利用率(%)	92.9	99.8	97.7	95.2

附註1： 產能按照生產線的計劃產能計算。

附註2： 產能利用率按照所示期間的實際產量除以所示期間的計劃產能計算。

生產流程

我們已建立整合式生產流程。透過在生產自動化及生產流程精進方面的不懈努力，有效提升了產品質量及生產效率。

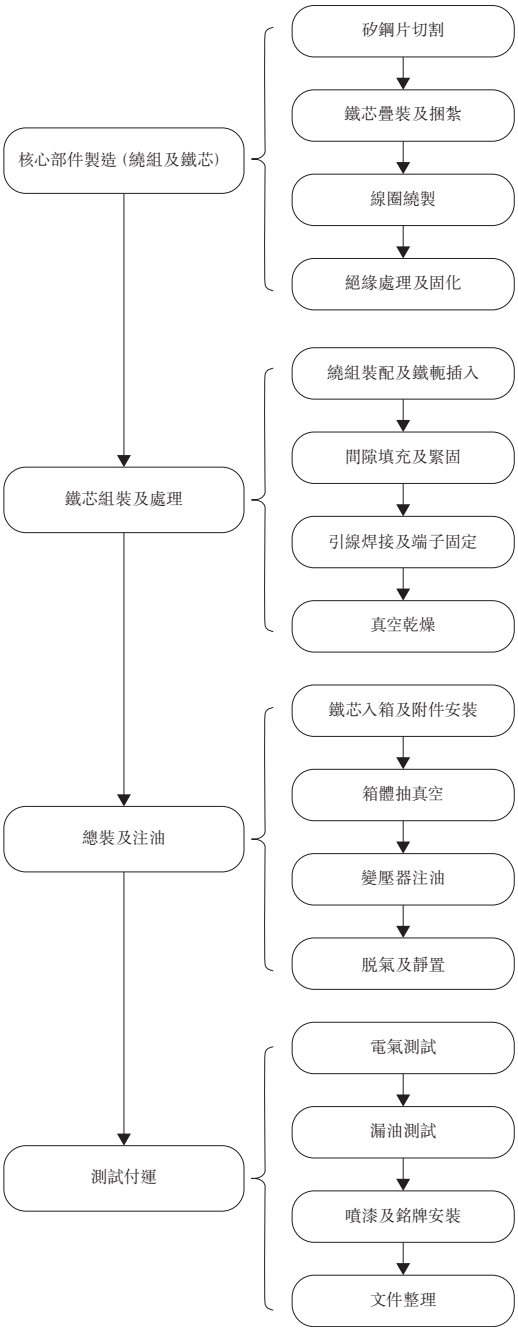
新能源變壓器。新能源變壓器的生產流程主要包括核心部件製造、鐵芯組裝及處理、總裝及注油、測試付運。新能源變壓器的生產流程詳情如下：

- ***核心部件製造(繞組及鐵芯)。***核心部件製造始矽鋼片切割，並進行鐵芯疊裝與鐵芯綁扎密封，其後開展線圈繞製，繞製完成後，進行絕緣處理，經乾燥固化後完成製造。

- ***鐵芯組裝及處理。***進行鐵芯組裝時，先將繞組裝配至鐵芯柱，再安裝上軛鐵；其後用專用材料填充間隙，安裝夾緊部件以實現整體固定；隨後進行引線焊接及端子固定，並用乾燥技術去除材料中的水分。

- ***總裝及注油。***開展總裝階段時，先將鐵芯平穩裝至油箱，並安裝油箱蓋、散熱器等配件；隨後對油箱進行抽真空處理，注入適宜溫度的合格乾燥變壓器油；注油完成後繼續抽真空脫氣，並靜置存放。

- ***測試付運。***在此階段中，我們會進行一系列測試，包括變比測試、電氣測試等常規測試；此外還會透過加壓進行滲漏檢查；最後噴漆、安裝銘牌及整理技術文件，完成測試付運階段。



箱式變電站。箱式變電站的生產流程主要包括設計及物料準備、核心組裝及整合、調試檢驗、包裝交付。箱式變電站的生產流程詳情如下：

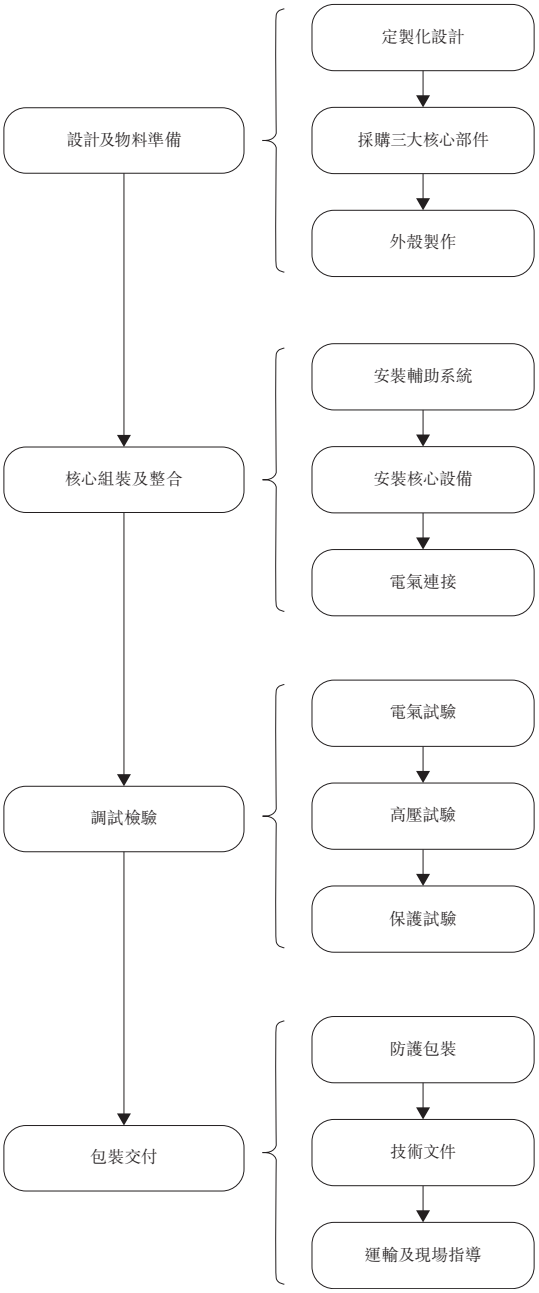
- ***設計及物料準備。***此類產品的生產始於定製化設計，工程團隊根據客戶具體要求及工業園區及光伏電站等使用環境，制定電氣方案及結構佈局；設計完成後編製詳細生產圖紙及技術文件；其後向合格供應商採購核心部件，該等部件須經嚴格

入廠檢驗以驗證性能符合性；同時，透過切割、焊接等工藝製作密封耐用且適用於惡劣外環境的外殼。

- ***核心組裝及整合。***在此階段中，先將製作完成的外殼置於工作夾具上，安裝母線槽消防設備等輔助系統；其後將經檢驗合格的核心部件固定於外殼指定位置；透過建立電氣連接，形成完整供電通路。

- ***調試檢驗。***此階段對於確保產品付運前的可靠性至關重要。首先開展電氣檢查；其後進行高壓試驗以確保絕緣性能絕對可靠；在上述步驟後，設定各類故障場景，確保保護裝置響應迅速；最後進行全面發貨前檢驗確保完全符合客户規格要求。

- ***包裝交付。***最後階段進行防護及包裝，確保遠距離運輸安全；隨後每台設備附整套技術文件透過專用運輸工具或集裝箱安排發運，將產品安全送達客戶指定地點後，專業團隊會提供安裝指導及現場調試服務。



照明電源。我們的照明電源生產流程主要由進料檢驗、前端組裝、焊接與返修、半成品測試、成品組裝與測試、包裝及入庫組成。具體生產流程細節如下：

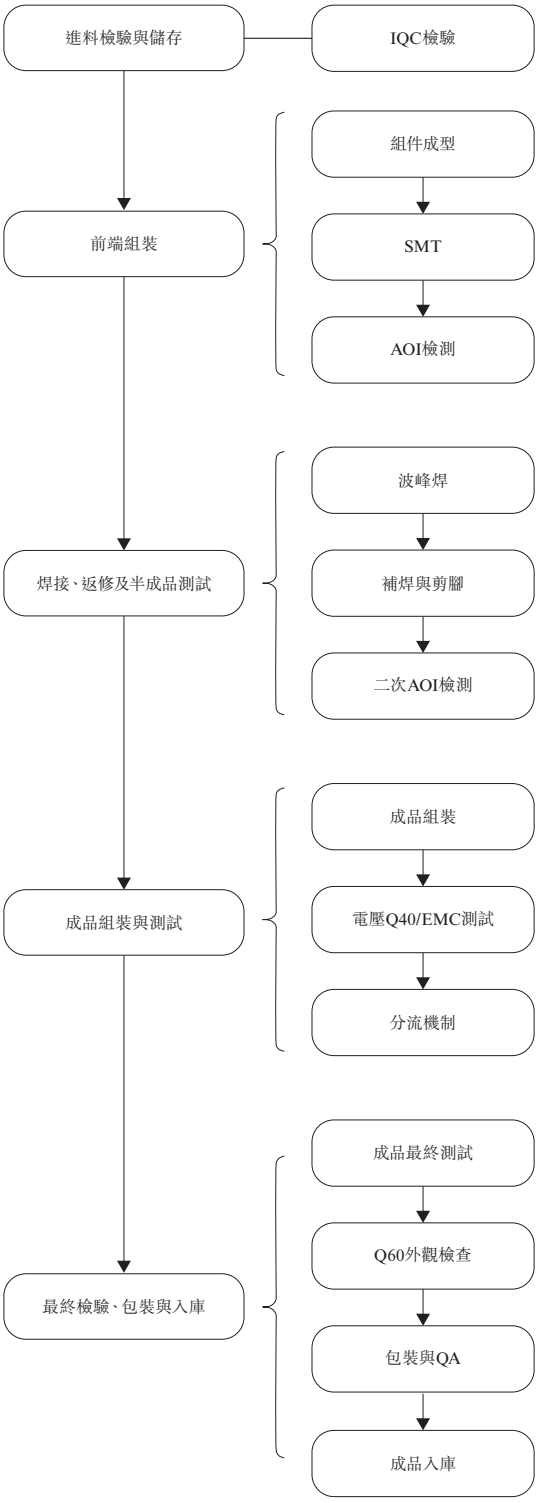
- ***進料檢驗與儲存：***原材料首先經過進料品質控制(IQC)檢驗。只有合格的材料才會轉入原材料倉庫，供後續生產使用。

- ***前端組裝：***根據工藝要求，首先對組件進行成型。隨後，我們通過人工插件或自動插件及表面貼裝(SMT)完成前端組裝。在此階段會進行自動光學檢測(AOI)，以驗證組件放置與焊接的質量。

- ***焊接、返修及半成品測試：***產品進行外觀檢查，隨後進行波峰焊。必要時會執行返修和剪腳工序。完成這些步驟後，將進行另一次AOI檢測及半成品測試。測試不合格的產品將送至維修站進行返修。

- ***成品組裝與測試：***合格的半成品進入成品組裝環節。組裝完成後，需經過一系列測試，包括耐壓測試、Q40老化測試及電磁兼容性(EMC)測試。每個測試點均設有OK/NG分流機制，以區分合格品與不合格品。

- ***最終檢驗、包裝與入庫：***通過成品最終測試及Q60外觀檢查的產品進入包裝程序。在通過QA出貨檢驗後，成品將轉入成品倉庫。整個流程確保了全生命週期的質量控制與可追溯管理。



生產技術升級計劃

為應對市場對新一代電力設備日益增長的需求，並進一步鞏固我們於行業內的技術領先地位，我們計劃透過建設先進的研發實驗室及專用生產線，加速固態變壓器及巴拿馬電力

系統的研發與產業化進程。上述策略性舉措將顯著提升我們的核心技術壁壘，縮短產品開發週期，提高量產效率及產品可靠性，從而使我們能夠更有效地把握新能源及數據中心等高增長細分市場的機遇。我們擬透過[編纂]淨額與內部經營產生資金相結合的方式，為上述研發及產業化計劃提供資金。請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

銷售及營銷

銷售模式

我們的發展戰略與資源佈局始終以全球視野為綱領，貫徹國際化與多元化方針。迄今，我們已構建起覆蓋全球逾60個國家和地區的銷售網絡。銷售模式上，我們以直銷為主，專注服務於各行業的頭部客戶。該模式不僅減少中間環節，有效管控銷售渠道風險，更能使我們深度洞察客戶需求，並將市場信息及時、精準地反饋至研發與生產部門，從而促進我們動態優化產品結構，並持續推出符合市場需求的新產品。

鑒於海外業務在我們整體營收中佔據舉足輕重的地位，為深化國際市場佈局並提升國際客戶服務能力，我們已在美國、日本、德國等主要海外市場設立附屬公司，逐步建成輻射全球主要國家和地區的銷售網絡。

國際市場定位與全球終端市場佈局

我們的產品乃依據主流國際技術標準研發及製造，使我們能夠服務於不同司法權區、面對多元監管與技術要求的客戶。我們的多項核心產品均為全球應用場景而設計，並可配置以符合海外市場的當地電網規例、認證要求及運作條件。

多年來，我們已成功向海外市場批量交付產品，並累積到國際項目執行、產品認證、物流協調及售後支援方面的實務經驗。我們能夠提供穩定的產品質量、定製化技術解決方案及可靠的交付，從而支援客戶涵蓋不同市場的新能源、數據中心及電力基礎設施等多樣化應用場景。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所深知，儘管部分銷售於中國境內錄得，但我們相當比例的產品最終透過客戶的下游項目部署於海外終端市場。我們的許多客戶為從事國際項目的系統集成商、設備製造商及項目開發商，而我們的產品構成支持全球能源轉型及數字基礎設施發展的供應鏈一環。

我們透過在中國內地及其他國家／地區銷售產品產生收益。下表列示我們於往績記錄期間按國家／地區劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
					（未經審核）		（未經審核）	
中國內地	2,635,030	72.9	3,245,598	70.5	2,273,679	70.5	2,494,132	66.2
其他國家／地區	981,278	27.1	1,357,096	29.5	950,470	29.5	1,275,300	33.8
總計	3,616,308	100.0	4,602,694	100.0	3,224,149	100.0	3,769,432	100.0

銷售安排

我們採用直銷及分銷的混合銷售模式銷售我們的產品。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們來自直銷的收益分別為人民幣3,384.3百萬元、4,324.7百萬元及3,586.7百萬元，分別佔同期總收益的93.6%、94.0%及95.2%。於相同期間，分銷收益分別為人民幣232.0百萬元、278.0百萬元及182.7百萬元，分別佔總收益的6.4%、6.0%及4.8%。下表載列我們於各所示年度／期間按銷售渠道劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
直銷	3,384,342	93.6	4,324,721	94.0	3,035,285	94.1	3,586,746	95.2
分銷商	231,966	6.4	277,973	6.0	188,864	5.9	182,686	4.8
總計	3,616,308	100.0	4,602,694	100.0	3,224,149	100.0	3,769,432	100.0

我們的銷售人員透過直接互動、向客戶介紹及展示我們的產品特色，對建立、維護及推廣我們的品牌形象至關重要。截至2025年9月30日，我們已組建一支超過900名成員組成的專職銷售及技術支持團隊，彼等在產品銷售方面擁有豐富的專業知識。我們產品的技術複雜性要求我們的銷售人員擁有專業知識。我們的銷售及技術支持團隊不僅掌握產品知識，更主要負責與客戶密切溝通，深入了解客戶對產品質量、改進及市場需求的反饋。我們的研發領導團隊擁有豐富的行業經驗，這為產品的持續開發及升級提供了有力支持，並提升了銷售及技術支持團隊的技術能力。

直銷

我們根據客戶需求，透過直銷向其銷售產品。我們的直銷客戶主要包括分散於國內外市場的新能源、數據中心及照明等領域客戶。我們相信，我們與該等客戶的直接接觸以及我們積極努力發展及加強與彼等的關係，可使我們以令人滿意及高效的方式滿足彼等的需求，積累關鍵專業知識，並提高我們在新能源行業的市場滲透率及定位。在我們對產品匹配市場承諾的推動下，我們吸引及留住直銷客戶，主要憑藉我們提供能有效滿足客戶要求、不斷發展的行業標準及技術進步的產品的能力。尤其是，我們透過與若干直銷客戶保持定期溝通及提供定製解決方案，與彼等建立穩固及可持續的合作關係。

與直銷客戶訂立的銷售協議主要條款

我們通常與直接客戶訂立協議，該等協議採用客戶提供的標準條款及條件。下文各段概述我們與直銷客戶的安排的主要條款。

- ***期限及終止。***客戶協議一般於簽署時生效，或按相關採購訂單指定日期生效，並於約定的初始期限內持續生效，後續可根據約定的安排續期。任何一方均可根據常規終止條款終止協議，包括因重大違約而終止。

- ***產品規格。***產品須符合相關協議、採購訂單及技術文件中所載列的約定技術規格、圖紙、質量要求以及適用的國家、行業及客戶特定標準。任何與約定規格的重大偏差，通常均視為不合格。

- ***定價及付款條件。***產品價格一般按採購訂單釐定，並可能在若干情形下(如原料成本重大變動)經雙方協議調整。付款條件(包括預付款、進度付款及結算安排)均根據具體情況與客戶約定。

- ***配套服務。***我們一般依據相關協議，提供與產品交付相關的配套服務，包括安裝指導、調試支持、技術諮詢、培訓及售後服務。

- ***產品保修、退換貨。***產品通常按與客戶約定的安排提供保修。若產品出現缺陷或不合格，我們一般須根據相關協議提供補救措施，如修理、更換或退款。

透過分銷商銷售

就若干產品如照明電源器而言，我們採用分銷模式運營。在該安排下，分銷商負責終端客戶開拓、物流及收款事宜，使我們得以專注於核心能力，包括制定產品規格、提供技術支援及售後服務，以確保產品達到最佳性能及客戶滿意度。在若干授權情況下，我們允許主要分銷商發展次級分銷商；相關次級分銷商須遵循主要分銷商設定的政策指導及價格管控，並與其獨立協商履約保證金。對於分銷商從事的特定項目，我們可在必要時指派產品及技術代表，協助客戶參與及項目實施。根據弗若斯特沙利文的資料，委聘分銷商銷售產品乃能源及通訊行業的行業慣例。該分銷模式有助於優化我們的營運效率、加強我們的核心優勢，並減少低效的銷售及管理程序，從而提高我們的財務靈活性。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所深知，我們並不存在任何次級分銷商。

下表載列了我們分銷商於各所示年度／期間的關鍵指標：

	截至12月31日止年度		截至2025年9月30日止九個月
	2023年	**2024年**	
年初分銷商數量	38	51	40
新增分銷商數量	15	3	0
終止合作的分銷商數量	2	14	17
分銷商數量淨增加／(減少)	13	(11)	(17)
年末分銷商數量	51	40	23

於往績記錄期間，與分銷商客戶相關的重大周轉及變動保持穩定。由於我們對定制化產品採用訂單驅動的生產模式，存貨水平通常受控，未發現異常波動。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生對我們的業務有重大影響的嚴重違反分銷協議的情況，亦無與分銷商發生任何對我們的業務有重大不利影響的重大糾紛或經歷任何產品退換貨。

據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的分銷商均為獨立第三方。除根據分銷協議與我們的業務關係外，分銷商與本公司、我們的附屬公司、擁有我們已發行股份總數5%或以上的股東、董事或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人之間概無其他關係。

分銷協議的主要條款

我們通常與分銷商訂立分銷協議。下文各段概述我們與分銷商協議的主要條款。

- ***期限及終止。***分銷協議通常設有固定初始期限，任何一方均可根據約定的終止條款終止協議，包括因另一方重大違約而終止。

- ***定價及付款條件。***產品一般按約定的分銷價供應予分銷商。付款條件及結算安排(包括預付款或信貸安排)均根據具體情況與分銷商約定。

- ***銷售目標及激勵措施。***分銷商通常須達成約定的銷售目標，該等目標一般與返利激勵及其他商業安排掛鈎。分銷商在獲得我們批准的前提下，可在指定區域內委任次級分銷商。

- ***配套服務。***我們通常為分銷商提供與產品推廣及銷售活動相關的市場支持、銷售材料、技術培訓及其他支持服務。

- ***退貨、保修及補救措施。***產品通常按與分銷商約定的安排進行檢驗及提供保修。若產品出現缺陷或不合格，我們一般根據相關協議提供補救措施，如修理、更換或其他約定的解決方案。

分銷商管理

我們聘用分銷商，主要旨在高效擴展標準化產品線的市場覆蓋範圍，並滲透特定區域市場。我們通常與分銷商訂立分銷協議，且據我們所深知，其均為獨立第三方。我們已建立嚴格的分銷商遴選及管理框架，並透過分銷協議、分銷商授權機制及持續監督安排，對分銷

商的經營活動進行管理。對於合資格的分銷商，我們可向其頒發分銷商證書，以支持分銷網絡的有序運作及系統化管理。

在分銷商遴選過程中，我們主要根據根據候選人的行業聲譽、已建立的客戶關係及財務穩定性進行評估，並就國內及國外分銷商分別制定相應標準，現階段主要應用於照明電源產品。就國內分銷商而言，我們僅與已與本公司建立長期合作關係的選定分銷商合作；就國際分銷商而言，我們優先選擇具有運營及財務資質的成熟合作夥伴。主要準則包括：具備獨立法人地位及相關業務範圍；銷售渠道穩定並擁有穩固的客戶基礎；財務狀況健康，近期無連續虧損；以及與我們的品牌及銷售政策保持一致。

為加強分銷商網絡的系統化管理，我們已實行一系列具體措施：

品牌使用指引：我們執行嚴格的品牌使用指引，明確規定廣告材料中公司標誌及宣傳用語的授權使用。該等指引禁止任何未經授權的修改或對消費者的誤導性傳播，以維護品牌完整性，並確保所有分銷渠道的市場信息一致。

激勵計劃：為提升分銷商忠誠度及業績表現，我們已實施激勵計劃，對持續達成銷售目標的分銷商提供額外返利及新產品代理權的優先獲取資格。此舉使分銷商激勵措施與我們的銷售目標保持一致，並獎勵高績效的合作夥伴。

需求驅動分銷模式：為減輕分銷商的庫存壓力，我們已採納小批量、高頻率的交付模式，從散裝庫存推送轉向基於實際客戶訂單的需求驅動分銷方式。該策略改善了雙方的現金流，降低了過時風險，並提升了供應鏈效率。

營銷及品牌

我們相信，憑藉產品的競爭優勢、與行業主要參與者的緊密聯繫以及大規模生產經驗，並結合對產品與市場匹配度的持續投入，我們能夠有效吸引客戶並提升市場滲透率。我們採取高效且具有針對性的市場進入方法，持續識別並回應客戶需求及痛點，相關市場反饋亦為新產品開發提供重要參考，從而進一步增強客戶留存率。

在市場推廣層面，我們的銷售及營銷人員定期與客戶溝通並開展推廣活動，同時透過社交媒體平台、行業研討會及展覽，展示產品功能、分享技術及行業見解，並與終端客戶建立及維持聯系，以提升品牌知名度及品牌形象。

定價策略

我們產品的定價會因原材料成本、訂單量、市場競爭狀況及客戶所需的具體產品規格等因素而有所差異。價格主要通過與客戶磋商釐定。在定價過程中，我們綜合考慮成本結構、預期利潤率以及競爭對手同類產品的定價水平，並持續跟蹤市場動態，結合成本波動、行業價格趨勢及客戶需求變化，適時調整定價策略，以維持價格的合理性及市場競爭力。

質量控制

產品質量及標準

我們在研發、原材料採購、生產、儲存及運輸等全流程嚴格執行質量管理，產品符合相關境內外質量與安全認證要求，並達到全球知名客戶所採用的質量標準。

在具體執行層面，為確保產品可靠性及一致性，我們推行模塊化及自動化生產線，持續優化製造工藝，並對矽鋼片等關鍵原材料實施嚴格的入廠檢驗。我們亦採用先進的生產及質量控制系統，對生產過程進行監控，以支持穩定的產品性能表現通過上述質量控制措施，我們已建立完善的質量保證體系，支持與全球高端客戶開展長期合作。

我們認為質量是業務可持續發展及品牌形象的核心。我們的全面質量管理體系涵蓋以下關鍵領域：

- ***設計質量管理：***在產品研發階段，透過設計質量工程(DQE)質量策劃、設計評審及輸入輸出評審，確保設計流程、核心設計要素及產品質量在設計階段符合要求。

- ***供應商質量管理：***實施供應商質量管理，包括供應商資質審核及准入、零部件開發、常規績效評估、支持指導、專項改進計劃，必要時採取整改措施或淘汰處置，確保所有供應商及物料合法合規、符合相關標準。

- ***製程質量管理：***以「一次到位」為原則提升僱員質量意識，推行員工自檢及互檢，輔以全流程專項檢驗(包括關鍵工序及品質關鍵點(CTQ)檢驗)及常規巡檢，及時識別並糾正生產過程中涉及人員、機器、物料、方法、環境的風險。

- ***獨立試驗站管理：***為確保產品性能持續符合客戶及市場需求，試驗站實行獨立管理(包括獲得中國合格評定國家認可委員會(CNAS)認可的試驗站)，保障試驗結果的可靠性。

- ***質量管理體系：***以完善的制度及流程為基礎構建質量管理框架，已獲得ISO 9001(質量管理體系國際標準)、ISO 14001(環境管理體系國際標準)、ISO 45001(職業健康安全管理體系國際標準)、QC080000(有害物質過程管理國際標準)及IATF 16949(汽車行業質量管理系統全球標準)等多項體系認證。透過管理評審確定相關質量指標，依據SMART原則進行分解，並定期評審，確保質量績效得到持續監控及改進。

- ***售後質量管理：***設立獨立的客戶服務部門，在美洲、歐洲及日本配備專屬售後團隊，實現全球覆蓋；收集包括終端客戶在內的客戶反饋及市場資料，及時回應並解決問題。

- ***持續改進：***秉持持續改進文化，透過識別並提出問題或風險、建議改進措施，並召開日常質量簡報會、每週質量會議、每月質量會議及公司經營會議等多層級、多場景會議，推動質量不斷提升。

- ***質量數字化轉型：***逐步建立全流程質量檔案，推進質量數字化轉型，旨在逐步實現質量數據採集、系統上傳、數據整理分析及質量預警系統等全流程數字化管理。

- ***質量認可及榮譽：***憑藉我們的質量管理能力，我們近年榮獲多項權威獎項，包括「佛山市2023年企業質量管理成熟度評價3A級企業」及「2023年吉安市市長質量獎提名獎」。

質保條款及售後服務

我們的產品通常自驗收合格日起享有24至60個月的質保期，具體期限可因應客戶要求作出調整。質保範圍涵蓋質保期內在正常使用情況下出現的產品質量相關問題。於質保期內，如產品發生故障，本集團將安排免費維修或更換產品及／或提供相關服務。質保期屆滿後，本集團可按另行協定的標準提供收費的維護及修理服務。該質保不涵蓋因不當使用、未經授權的改裝、疏於維護、自然耗損、不可抗力或使用非原廠配件所造成的損壞。在提供質保服務前，本集團保留以合理方式(包括檢驗及測試)核實產品故障原因的權利。倘同一產品於連續12個月內出現批次缺陷或系統性故障(影響同型號產品達5%或以上)，經確認後，本集團將於八週內自費提供換貨方案。就質保目的而言，本集團亦有權要求供應商提供相當於相關訂單金額10%的銀行保函，以確保其履行質保責任。

我們已落實內部控制系統，透過質量控制團隊及生產團隊監控並保障產品質量。我們定期開展設備檢查及維護，確保生產設備處於最佳運行狀態。此外，我們對原材料進行仔細檢驗，進一步保證成品質量。然而，鑑於生產流程的複雜性、供應鏈的不確定性及行業技術標準的持續演進，我們無法保證所有產品在任何情況下均能完全避免缺陷或性能偏差。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 產品缺陷或性能欠佳或未能維持有效的質量控制可能導致退貨、召回、聲譽受損、客戶流失及產品經營中斷。」

有關本集團與分銷商之間的產品退換貨政策詳情，請參閱「分銷協議主要條款」。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並無接獲任何有關產品質量的重大投訴；並無經歷任何重大產品退貨、退款或召回；及概無因產品安全問題而涉及任何重大索償、法律程序或負債。

轉讓定價

本公司於往績記錄期間的集團內交易，均根據已記錄的轉讓定價政策進行，轉讓定價分析結果顯示，本集團的轉讓定價安排在所有重大方面均符合經合組織轉讓定價指引以及相關司法權區的適用轉讓定價法律法規。

集團內交易及轉讓定價框架

於往績記錄期間，本公司及其在中國內地及海外司法轄區(包括美國、馬來西亞及泰國等)的附屬公司進行了各類集團內交易，包括產品銷售、採購支持及其他服務提供以及集團內融資等。該等交易均被視為轉讓定價安排，並須遵守本集團運營所在相關司法轄區(包括中國)的轉讓定價法規。

本集團已採納一套集團整體的轉讓定價框架，其中包括：

- 制訂及實施主要交易類型(包括分銷、生產及服務安排)的轉讓定價政策；
- 對稅務及轉讓定價事項進行內部監控；
- 考慮業務及監管要求的變動，定期審閱及更新轉讓定價安排。

我們已聘請獨立轉讓定價顧問，對2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月往績記錄期間的轉讓定價進行分析及基準測試。該等顧問依賴透過數據庫(包括TP Catalyst)獲取的獨立可比公司公開財務數據及行業分類(包括指定標準行業分類代碼)，確定相關交易類別及受測實體的盈利指標市場公平交易範圍。

就各受測實體及交易類型，顧問根據所執行的職能、所使用的資產及所承擔的風險，選定最合適的轉讓定價方法。所採用的主要方法包括：

- 交易淨利潤法：對分銷／生產類受測方採用合適的溢利水平指標，如營運利潤率、銷售回報率或總成本回報率；
- 基準分析結果及公平交易評估。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月的基準分析結果，獨立轉讓定價顧問得出結論，本集團的主要受測實體(包括中國及海外的主要經營實體)就所審閱的受控交易而言，其主要溢利水平指標，於相關期間通常處於基準分析結果的四分位距範圍內，或在若干情況下高於該範圍。

倘若干個別期間的盈利能力處於基準範圍的下限或接近下限，或出現波動(例如，由於市場或成本變動)，顧問會參照多年期基準範圍(如2021–2023年及2022–2024年樣本)進行評估，並得出結論，往績記錄期間的整體轉讓定價結果無重大合規性方面問題。基於此，轉讓定價顧問並未發現本集團於往績記錄期間存在任何與經濟合作與發展組織轉讓定價指引不一致的重大集團內定價結果。

轉讓定價文件及合規情況

就2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，本公司已按要求編製主文件，而集團相關實體亦已編製當地文件，以遵守適用的轉讓定價文件編製義務(包括中國的相關義務)。該等文件載列的內容包括(但不限於)集團架構、業務描述、職能及風險分析、關聯方交易詳情、轉讓定價方法的挑選及應用以及基準分析及結果。

轉讓定價分析乃參照相關司法轄區轉讓定價規則所採納或體現的經濟合作與發展組織轉讓定價指引(包括稅基侵蝕及利潤轉移行動計劃)編製。

本公司管理層一直並將繼續負責監督及監控本集團的轉讓定價安排。尤其是，本公司管理層會參照最新的基準分析結果及業務狀況，定期審閱定價政策的合理性及關聯方交易的財務結果；監察中國及其他相關司法轄區轉讓定價法律、法規及慣例的發展，並評估其對本集團的潛在影響；以及與獨立轉讓定價顧問協調，定期更新基準分析及編製轉讓定價文件。

然而，我們不能保證我們的轉讓定價安排未來不會受到中國或其他司法轄區稅務機關的審查或質疑。倘任何稅務機關成功主張本集團的轉讓定價不符合公平交易原則，本集團可能須繳納額外稅款、利息及罰款，這可能對其財務狀況及經營業績造成重大不利影響。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的財務業績可能受到我們轉讓定價安排稅務風險的不利影響」一節。

客戶

客戶管理

我們為客戶提供全面的增值服務，涵蓋早期的技術合作、可靠的產品交付以及本地化支持。針對我們的戰略客戶，我們採取以客戶為導向的研發模式。我們的研發團隊與客戶保持緊密合作，以確定前端應用需求，參與早期技術討論與方案設計。為確保及時交付並有效管理需求波動，我們實施了「產銷協同」機制。在此流程下，銷售人員需在每個月兩次的協調會議前提供未來三個月(N + 3)的滾動預測，以便平衡產能與物料需求。此外，為更好地服務國際客戶，我們在美國、日本和歐洲等主要市場建立了本地銷售與服務團隊。這些團隊提供本地化及定製化服務，確保能對客戶需求和技術諮詢作出迅速回應。

主要客戶

於往績記錄期間，我們的客戶群體遍佈全球，服務輻射世界主要經濟體。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們來自往績記錄期間各期前五大客戶的收益分別約為人民幣2,041.0百萬元、人民幣2,403.2百萬元及人民幣1,684.7百萬元，分別佔我們同期總收益的56.4%、52.2%及44.7%。於往績記錄期間各期，來自我們最大客戶的收益分別約為人民幣1,554.4百萬元、人民幣1,623.7百萬元及人民幣1,018.9百萬元，分別佔我們同期總收益的43.0%、35.3%及27.0%。根據與本集團五大客戶的長期合作與互信，本集團已建立基於信貸條款的穩定的結算模式。

下表載列往績記錄期間各年度／期間前五大客戶的詳情：

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	背景	銷售額 *(人民幣千元)*	佔總收益%	購買產品類型	賬期(天)	業務關係開始年份
1	客戶A	一家上市公司，主要從事新能源相關電源設備的研發、生產、銷售及服務，並具備一定經營規模	1,554,362	43.0	新能源變壓器	按合同約定的進度付款。	2011
2	客戶B	一家主要從事信息及通訊技術及相關設備研發、生產與供應，並具備一定經營規模的公司	184,443	5.1	新能源變壓器	90	2014
3	客戶C	一家主要從事照明電器配件及相關產品銷售的公司，並具備一定經營規模	146,675	4.1	照明電源	45	2007
4	客戶D	一家主要從事商品採購、供應鏈管理及相關物流服務的海外公司，並具備一定經營規模	102,619	2.8	照明電源	按合同約定的進度付款。	2007
5	客戶E	一家主要從事電力電子及相關電子產品製造與供應的公司，並具備一定經營規模	52,869	1.5	數據中心變壓器	60	2019
總計			2,040,968	56.4			

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	背景	銷售額 *(人民幣千元)*	佔總收益%	購買產品類型	賬期(天)	業務關係開始年份
1	客戶A	一家上市公司，主要從事新能源相關電源設備的研發、生產、銷售及服務，並具備一定經營規模	1,623,678	35.3	新能源變壓器	按合同約定的進度付款。	2011
2	客戶B	一家主要從事信息及通訊技術及相關設備研發、生產與供應，並具備一定經營規模的公司	354,448	7.7	新能源變壓器	90	2014
3	客戶C	一家主要從事照明電器配件及相關產品銷售的公司，並具備一定經營規模	166,603	3.6	照明電源	45	2007
4	客戶F	一家主要從事新能源及工業自動化相關設備和系統研發、製造及供應的海外公司，並具備一定經營規模	140,226	3.0	新能源變壓器	按合同約定的進度付款。	2023
5	客戶D	一家主要從事商品採購、供應鏈管理及相關物流服務的海外公司，並具備一定經營規模	118,217	2.6	照明電源	按合同約定的進度付款。	2007
總計			2,403,172	52.2			

截至2025年9月30日止九個月

排名	客戶	背景	銷售額 *(人民幣千元)*	佔總收益%	購買產品類型	賬期(天)	業務關係開始年份
1	客戶A	一家上市公司，主要從事新能源相關電源設備的研發、生產、銷售及服務，並具備一定經營規模	1,018,940	27.0	新能源變壓器	按合同約定的進度付款。	2011
2	客戶B	一家主要從事信息及通訊技術及相關設備研發、生產與供應，並具備一定經營規模的公司	289,957	7.7	新能源變壓器	90	2014
3	客戶F	一家主要從事新能源及工業自動化相關設備和系統研發、製造及供應的海外公司，並具備一定經營規模	142,810	3.8	新能源變壓器	按合同約定的進度付款	2023
4	客戶G	一家主要從事新能源及電力電子相關設備和解決方案的研發、生產及供應的公司，並具備一定經營規模	118,750	3.2	新能源變壓器	按合同約定的進度付款。	2025
5	客戶C	一家主要從事照明電器配件及相關產品銷售的公司，並具備一定經營規模	114,260	3.0	照明電源	45	2007
總計			1,684,718	44.7			

據我們所深知，於往績記錄期間各年度，我們的前五大客戶均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，概無董事、其聯繫人或任何股東(據董事所知擁有我們已發行股本5%以上者)於我們往績記錄期間各年度／期間的前五大客戶中擁有任何權益。

第三方付款

背景

於往績記錄期間，我們的若干客戶(「**相關客戶**」)已透過第三方付款人(該等付款人為「**第三方付款人**」，該等安排為「**第三方付款安排**」)與我們結清付款。

第三方付款安排主要包括：(a)由相關客戶實際控制人、法人、董事、員工等個人，相關客戶的同一實際控制人控制的關聯第三方公司以及同一集團內的其他實體進行的結算；(b)由相關客戶獨立第三方進行的結算。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，第三方付款安排總金額分別為人民幣11.0百萬元、人民幣13.7百萬元及人民幣3.1百萬元，分別佔我們總收入約0.3%、0.3%及0.1%。

下表載列於往績記錄期間第三方付款安排概約金額及佔總收入的百分比明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月	
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	*%*	*人民幣千元*	*%*	*人民幣千元*	*%*
由相關客戶實際控制人、法人、董事、員工等個人，相關客戶的同一實際控制人控制的關聯第三方公司以及同一集團內的其他實體進行的結算	1,867.7	0.1	5,938.3	0.1	1,302.1	0.0
由相關客戶獨立第三方進行的結算	9,181.3	0.3	7,730.4	0.2	1,874.3	0.1
總計	11,049.1	0.3	13,668.7	0.3	3,176.4	0.1

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無主動提出或要求任何第三方付款安排，而僅接受第三方付款人應相關客戶要求支付的第三方付款。據中國法律顧問告知，我們透過第三方付款安排接受付款並無被《中華人民共和國民法典》或中國其他相關法律或法規禁止，第三方付款安排並無違反中國現行法律法規的強制規定。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經董事確認，除下文所披露者外，(1)我們並無與任何相關客戶或第三方付款人發生任何糾紛，亦無收到任何相關客戶或第三方付款人的退款要求，及(2)我們並無因第三方付款安排而受到任何糾紛或相關政府機關的行政處罰。

第三方付款安排的原因

相關客戶覆蓋海內外，其中海外客戶包括美國及馬來西亞等多個國家及地區。不論是境內客戶還是海外客戶，我們接受其第三方付款，主要係應客戶自身需求而安排。

我們的業務中存在第三方付款安排的主要原因如下：

- 就控制多間附屬公司的集團公司而言，彼等通常更傾向於通過同一集團內的其他實體、個人進行第三方支付，以方便自身的資金管理；
- 部分客戶因與本集團存在買賣合同糾紛，經司法程序確認債權債務關係後，相關款項根據法院生效裁判文書執行安排，由法院作為第三方直接向本集團支付，以結清糾紛涉及的交易款項；
- 部分客戶為方便自身付款操作、提升結算效率，主動委託第三方代為向本集團支付交易款項。

與第三方支付相關的洗錢風險

根據本公司董事確認：(i)該等第三方付款涉及我們與相關客戶之間的真實交易，並有商業上合理的安排支持；(ii)我們自第三方付款方收取的付款金額與我們與相關客戶之間相關銷售訂單、記錄及／或發票所載交易金額相符，我們接受的第三方付款並非意圖規避任何適用的中國稅法或法規或其他適用中國法律法規，且我們已按照適用中國稅法及法規如實繳付所有應繳稅款，亦未因收取第三方付款而受到相關政府部門就中國稅法及法規進行任

何查詢、調查或行政處罰；(iii)我們已向相關客戶提供相應服務；(iv)我們沒有理由懷疑第三方付款方提供的資金為犯罪收益或源自犯罪行為。基於上述情況，並依據我們中國法律顧問的意見，我們接受第三方付款導致因洗錢或賄賂而承擔刑事責任的風險極低。

本公司董事相信，第三方付款的資金來源於相關客戶，因為相關客戶在付款時會通知我們，並向我們提供：(i)說明結算發票號碼的付款通知單；及(ii)銀行付款單副本作為付款憑證。隨後，我們會核對銀行賬戶記錄，確保收到的金額與相關客戶結算的發票金額相符。此外，根據與所有相關客戶長期合作關係的歷史結算記錄，以及未發現任何有關所有相關客戶、其股東及董事的重大負面新聞、報告或傳聞，本公司董事相信所有相關客戶均有能力結清對本集團的款項，且與相關客戶的交易並非在異常或不合理複雜的情況下進行。基於上述情況，本公司董事相信，第三方付款的資金來源於相關客戶。

第三方支付安排的內部控制措施：

為保障本集團利益免受第三方支付安排相關風險，本集團已採取以下內部控制措施：

(1) 財務部門負責維護應收賬款及結算管理台賬，記錄包括客戶名稱、交易內容、付款明細、付款金額、付款方式、付款人名稱等信息，以確保相關款項由相關客戶直接支付；

(2) 本集團原則上已停止接受第三方支付安排，並要求所有新訂單必須由客戶從其自身賬戶直接結算。在客觀上無法直接支付的特殊情況下，相關付款僅可在經過內部合規審查和批准後，嚴格按照有限制的書面程序接受，並保留完整的解釋性文件和審批記錄。

考慮到我們該等第三方支付安排產生的收入佔我們總收入的百分比較低，我們的董事確認，終止第三方支付安排不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

我們的董事負責制定並監督內部控制措施的實施以及內部控制系統的有效性。為籌備此次發售，我們已委聘獨立第三方顧問(「**內部控制顧問**」)對我們財務報告內部控制的選定領域進行內部控制審查(「**內部控制審查**」)。內部控制顧問進行的內部控制審查範圍涵蓋(其中包括)第三方付款安排。根據就[編纂]進行的內部控制審查，內部控制顧問對我們所採用上述有關第三方支付安排的內部控制措施進行審查，且並無發現任何重大缺陷。

供應商

供應商管理

我們已建立完善的供應商管理制度，涵蓋供應商的准入、評估及退出管理，以確保供應鏈在品質、成本、交付及服務等方面符合我們的營運及戰略要求。在供應商准入方面，我們實施供應商資質認證程序，主要根據其能力、產能、品質控制體系、定價水平及整體服務表現進行評估。對於已准入的供應商，我們定期進行年度或季度績效評審，以確保持續符合相關要求。對於未能達到我們標準的供應商(例如發生重大事故或違反合約義務)，我們將啟動退出機制，並在必要時採取過渡期管理及風險控制措施，以維持供應連續性並降低對營運的潛在影響。

主要供應商

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們向往績記錄期間各期間前五大供應商的採購額分別約為人民幣555.2百萬元、人民幣694.3百萬元及人民幣526.4百萬元，分別佔我們同期總採購額的20.1%、20.5%及19.9%。於往績記錄期間各期，我們向最大供應商的採購額分別約為人民幣159.9百萬元、人民幣174.6百萬元及人民幣147.2百萬元，分別佔我們同期總採購額的5.8%、5.2%及5.5%。我們通常按票後30天、90天、120天、180天與前五大供應商結算款項。

下表載列往績記錄期間各年度／期間我們前五大供應商的詳情：

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	背景	採購額 *(人民幣千元)*	佔總採購額%	購買產品類型	賬期(天)	業務關係開始年份
1	供應商A	一家主要從事變壓器鐵芯研發製造的公司，並具備一定經營規模	159,911	5.8	鐵芯組件	90/120	2020
2	供應商B	一家主要從事電磁線產銷的公司，並具備一定經營規模	131,500	4.8	銅線	90	2019
3	供應商C	一家主要從事電力工程服務、可再生能源相關業務的公司，並具備一定經營規模	109,541	4.0	變壓器油	30	2020
4	供應商D	一家主要從事全系列金屬磁粉芯研產、軟磁材料配套的公司，並具備一定經營規模	91,160	3.3	磁芯	90	2020
5	供應商E	一家主要從事電力電子元器件及光伏設備產銷的公司，並具備一定經營規模	63,136	2.3	電感器	120	2022
總計			555,248	20.1			

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	背景	採購額 *(人民幣千元)*	佔總採購額%	購買產品類型	賬期(天)	業務關係開始年份
1	供應商A	一家主要從事變壓器鐵芯研發製造的公司，並具備一定經營規模	174,615	5.2	鐵芯組件	90/180	2020
2	供應商B	一家主要從事電磁線產銷的公司，並具備一定經營規模	156,775	4.6	銅線	90/120	2019
3	供應商F	一家主要從事糧油飼料等產銷、倉儲進出口及農產品配套服務的公司，並具備一定經營規模	146,911	4.3	變壓器油	30	2023
4	供應商G	一家主要從事有色金屬加工、新材料研發及進出口的公司，並具備一定經營規模	111,018	3.3	銅帶、鋁帶	30/60	2022
5	供應商H	一家上市公司，主要從事金屬粉芯磁材研產、電能變換磁元件配套服務，並具備較大經營規模	104,969	3.1	磁芯	90/120	2016
總計			694,289	20.5			

截至2025年9月30日止九個月

排名	供應商	背景	採購額 *(人民幣千元)*	佔總採購額%	購買產品類型	賬期(天)	業務關係開始年份
1	供應商B	一家主要從事電磁線產銷的公司，並具備一定經營規模	147,199	5.5	銅線	120	2019
2	供應商A	一家主要從事變壓器鐵芯研發製造的公司，並具備一定經營規模	139,115	5.3	鐵芯組件	180	2020
3	供應商I	一家主要從事電子專用材料、元器件及光伏設備的研發、製造與銷售的公司，並具備一定經營規模	84,149	3.2	電芯	預付款	2025
4	供應商G	一家主要從事有色金屬加工、新材料研發及進出口的公司，並具備一定經營規模	82,007	3.1	銅帶、鋁帶	90	2022
5	供應商F	一家主要從事糧油飼料等產銷、倉儲進出口及農產品配套服務的公司，並具備一定經營規模	73,963	2.8	變壓器油	30	2023
總計			526,432	19.9			

據我們所深知，於往績記錄期間各年度／期間，我們的前五大供應商均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，概無董事、其聯繫人或任何股東(據我們的董事所知擁有我們已發行股本5%以上者)於我們往績記錄期間各年度／期間的前五大供應商中擁有任何權益。

我們通常與主要供應商簽訂協議。以下為我們與供應商安排的主要條款概要：

- ***產品規格與品質保證***。供應商須按照約定的產品規格、採購規範及適用的行業與國家標準提供產品，並確保產品符合約定的品質要求。

- ***定價機制***。產品價格通常根據採購訂單或約定的價格表確定，並可能根據採購量或其他約定的商業安排進行調整。

- ***付款及信貸條款***。付款條款通常於採購訂單約定，並須遵守雙方同意的發票與結算安排。

- ***物流與交付***。供應商一般負責按照約定的交付安排將產品運送至指定地點。

- ***瑕疵產品與補救措施***。倘產品有瑕疵或不符合標準，供應商通常須根據相關協議採取補救行動，如換貨、退貨或賠償。

- ***終止***。供應商協議通常無固定期限，任何一方均可根據約定的終止條款終止協議。

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未經歷供應商所定價格的大幅波動、供應商重大違約或供應商交貨嚴重逾期的情況。

重疊客戶及供應商

於往績記錄期間，我們的前五大客戶並無與我們的前五大供應商重疊。

僱員

於2025年9月30日，我們共有3,304名全職僱員，分佈於海內外。本集團的大部分員工位於吉安(江西)及佛山(廣東)。下表載列本集團於最後實際可行日期按職能劃分的員工明細。

職能	人數	佔總人數 %
生產	1,574	47.6
銷售及營銷	217	6.6
研發	695	21.0
財務	72	2.2
行政	746	22.6
總計	**3,304**	**100.0**

我們認為吸引、留任及激勵高素質人才是我們持續成功的關鍵，並將具備專業能力及經驗的人才團隊視為我們的核心優勢之一。我們採用高標準及嚴謹的招聘程序，透過多元化渠道選聘合適人選，以配合不同職位及業務發展需要。我們向員工提供具有競爭力的薪酬待遇，薪酬水平一般根據個人資歷、行業經驗、職務及績效表現而釐定。我們亦定期進行績效評估，並向表現優異的員工提供獎金及晉升機會。此外，我們還為員工提供培訓規劃，包括企業通識培訓及部門專項培訓，以提升其專業技能及管理能力，並配合市場發展需要。

根據中國勞動法律法規的規定，我們已與員工訂立個人勞動合同，內容涵蓋工作時間、薪酬安排、社會保險及福利、勞動保護、工作條件及職業健康保障等事項。根據中國法律及法規的規定，我們參加社會保險及住房公積金並作出相應供款。於往績記錄期間，我們已根據適用中國法律及法規為全體員工作出相關供款。

目前，我們的僱員已成立工會。我們與員工保持良好合作關係，且於往績記錄期間直至最後實際可行日期並無發生任何重大勞務糾紛，在為業務經營而錄用員工方面亦未遭遇任何困難。

業　務

保險

我們投保多項保險，包括出口信用保險、海外股權投資保險、職業安全責任保險、團體人身意外傷害保險及僱主責任保險，我們相信該等保險已涵蓋我們日常營運中面臨的主要風險。然而，概不保證我們的保險保障足以覆蓋所有潛在損失。詳情請參閱「風險因素 — 與我們的財務狀況及其他資本需求有關的風險 — 我們的保險承保可能有限，這可能導致我們需承擔額外費用」。我們將持續檢討及評估我們的風險組合，並根據實際需要及行業慣例，對保險計劃作出必要及適當的調整。根據弗若斯特沙利文的報告，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的保險保障水平與行業慣例一致。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無就業務作出任何重大保險索賠。

物業

於最後實際可行日期，我們在中國擁有84項物業(廣東／江西／安徽的廠房、辦公室、倉庫及員工宿舍)，總建築面積約610,018.4平方米，在中國租賃了10項物業，總建築面積約為42,000.0平方米。

自有物業

土地

於最後實際可行日期，我們在中國各地(主要為廣東與江西省)擁有多幅工業用地的土地使用權，可支撐生產設施的總佔地面積超過500,000平方米，包括吉安設施及其他作為廠房、倉庫及研發中心等關鍵生產基地。於最後實際可行日期，我們已就所有自有地塊取得土地使用權證，符合中國房地產相關法律。

樓宇或單元

於最後實際可行日期，本集團在中國各地擁有約84項工業樓宇／單元，總建築面積約為610,018.4平方米，主要用作生產廠房、辦公場所、倉庫及檢測設施。於最後實際可行日期，我們已獲得幾乎所有自有樓宇的房屋所有權證。對於尚未取得房地產權證的若干物業，此類未完工或未取得房屋所有權證的情況不會影響我們對這些房產的實際使用，不會對我們的持續業務運營產生重大不利影響，也不會構成發行的重大障礙。

租賃物業

於最後實際可行日期，我們在中國各地租賃約10項物業，總建築面積約為42,000.0平方米，租期一般為一至六年，主要用作研發設施、生產場地及辦公場所。據我們中國法律顧問告知，我們尚未就若干租賃物業自相關出租人取得有效的所有權證明，惟其不會對我們的業務產生重大不利影響。

根據中國適用法律法規，物業租賃協議須向中華人民共和國住房和城鄉建設部的地方相關分支機構進行登記。於最後實際可行日期，我們在中國租賃的十項物業中，除四項尚未完成租賃備案登記外，其餘六項已完成登記。本集團現正在完成相關必須及實際可行的登記手續。

物業估值

於最後實際可行日期，本公司概無持有任何賬面值達其總資產15%或以上的單一物業。基於此，根據上市規則第5.01A條，本公司毋須在本文件內納入任何估值報告。根據香港法例第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)條例附表三第34(2)段的規定，其要求就本公司所有土地或房屋權益提供估值報告。

業　務

競爭

我們於競爭激烈的電力電子及變壓器行業開展業務，面臨來自兩類對手的競爭：一類是具有強大品牌知名度、先進技術及龐大國際銷售網絡的知名國際企業；另一類是主要憑藉成本效益及本地化服務，在特定市場領域競爭的區域及本土競爭對手。為維持並提升我們的競爭地位，我們通過增加研發投入，持續築高技術壁壘。截至2025年9月30日止九個月，我們研發開支達人民幣173.9百萬元，戰略重點聚焦於新能源、數據中心等領域的核心產品。此外，我們持續深化與核心客戶的合作，積極拓展海外市場布局，並提高核心產品類別的銷售額。

我們認為自身的競爭優勢包括：(i)具備全球布局及本地化的生產、銷售及售後服務能力；(ii)擁有獨立研發能力及扎實的技術專長；(iii)產品組合多元且持續優化；(iv)擁有高質素的全球客戶群及強大的品牌影響力；(v)高效的數字化管理系統；及(vi)經驗豐富、具明確戰略願景的管理團隊。儘管如此，技術快速迭代帶來的競爭加劇、定價壓力及不斷變化的客戶需求，或會對我們的市場地位構成影響。我們將持續優化業務策略及運營能力，以維持並提升競爭力。有關進一步詳情，請參閱「行業概覽」章節。

知識產權

我們認為，知識產權對我們的持續成功至關重要。我們已採取以下關鍵措施保護知識產權，包括：(i)建立一套全面的內部政策，對知識產權實施有效管理；(ii)及時對知識產權進行註冊、備案和申請所有權；(iii)發現第三方侵犯我們的知識產權時及時向管理層報告。

截至2025年9月30日，我們在中國擁有47項註冊商標、542項專利及51項版權。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何會對我們的業務構成重大不利影響的、與知識產權侵權有關的威脅或未決糾紛。進一步詳情請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能未能識別或避免侵犯第三方知識產權，因為專利侵權的認定需要進行複雜的法律與事實分析，且結果具有不明朗因素」。

業　務

牌照、批准及許可

為經營其業務，本公司須持有各類牌照、許可及批准。本公司持續監察牌照、許可及批准相關規定的合規情況，確保本公司持有經營業務所需的一切相關牌照、許可及批准。本公司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，本公司已從中國相關政府部門取得開展主營業務所必需的主要業務資質和牌照，並且該等經營資質及牌照合法有效。

以下載列我們現時持有的重要牌照、批准及許可列表。

牌照／許可／批准	持有人	頒發機構	頒發日期	有效期
高新技術企業證書	吉安伊戈爾	江西省科學技術廳、江西省財政廳、國家稅務總局江西省稅務局	2023.11.22	三年
	伊戈爾電子	廣東省科學技術廳、廣東省財政廳、國家稅務總局廣東省稅務局	2024.12.11	三年
	伊戈爾電力	廣東省科學技術廳、廣東省財政廳、國家稅務總局廣東省稅務局	2023.12.18	三年
	鼎碩同邦	深圳市科技創新委員會、深圳市財政局、國家稅務總局深圳市稅務局	2025.12.25	三年
	伊戈爾智能電器	廣東省科學技術廳、廣東省財政廳、國家稅務總局廣東省稅務局	2024.12.11	三年
	吉安磁電科技	江西省科學技術廳、江西省財政廳、國家稅務總局江西省稅務局	2024.11.19	三年

業　務

牌照／許可／批准	持有人	頒發機構	有效期
海關進出口貨物收發貨人報關註冊登記證書	伊戈爾電氣股份有限公司	中國海關	長期[1]
	佛山市順德區伊戈爾電力科技有限公司	中國海關	長期
	佛山市伊戈爾電子有限公司	中國海關	長期
	吉安伊戈爾電氣有限公司	中國海關	長期
	吉安伊戈爾磁電科技有限公司	中國海關	長期
	廣東伊戈爾智能電器有限公司	中國海關	長期
	廣東英備特電氣科技有限公司	中國海關	長期
	江西伊戈爾數字能源技術有限公司	中國海關	長期
	深圳市鼎碩同邦科技有限公司	中國海關	長期
	深圳市伊戈爾量儲科技有限公司	中國海關	長期
	安徽能啟電氣科技有限公司	中國海關	長期
	江西吉特電氣有限公司	中國海關	長期
	江西吉仕邦科技有限公司	中國海關	長期
	吉安市耐特電力設備有限公司	中國海關	長期
	吉安伊源新材料有限公司	中國海關	長期

牌照／許可／批准	持有人	頒發日期	到期日
排污許可證、固定污染源排污登記回執	佛山市順德區伊戈爾電力科技有限公司	2025.07.22	2030.07.21
	佛山市伊戈爾電子有限公司	2025.07.10	2030.07.09
	吉安伊戈爾電氣有限公司	2024.11.01	2029.10.31
	深圳市鼎碩同邦科技有限公司	2024.11.29	2029.11.28
	吉安伊戈爾磁電科技有限公司	2024.03.15	2029.03.14
	安徽能啟電氣科技有限公司	2024.04.30	2029.04.29
	江西源點新材料有限公司	2022.07.19	2027.07.18
	江西伊戈爾數字能源技術有限公司	2025.05.12	2030.05.11

1　「長期」指登記主體於妥善組建及正常營運期間內均屬永久有效，但前提為其向海關當局登記的資料並無發生重大變動，且無因違反海關規例而導致該項登記被撤銷。

獎項及認可

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們榮獲多項與業務有關的獎項及認可。本集團所獲部分重大獎項及認可載列如下。

獎項及認可	認證日期	頒發機構	備註	類別	獲獎實體
第二屆佛山市專利價值度100強	2023年10月	佛山市知識產權保護中心	協會	有效	伊戈爾電氣
廣東省製造業單項冠軍企業（光伏上網升壓變壓器）	2024年9月	廣東省工業和信息化廳	省級	有效	伊戈爾電氣
2024年廣東省名優高新技術產品：LED模塊交流電子控制裝置	2024年12月	廣東省高新技術企業協會	省級	有效	伊戈爾電子
高新技術企業	2024年12月11日	國家稅務總局廣東省稅務局、廣東省財政廳、廣東省科學技術廳	國家級	有效	伊戈爾電子
國家知識產權優勢企業	2023年11月	國家知識產權局	國家級	有效	伊戈爾電力科技
省企業技術中心	2024年5月	江西省工業和信息化廳、江西省財政廳、國家稅務總局江西省稅務局	省級	有效	吉安電氣

獎項及認可	認證日期	頒發機構	備註	類別	獲獎實體
國家級專精特新「小巨人」企業	2023年7月1日	中華人民共和國工業和信息化部	國家級	有效	吉安電氣
先進級智能工廠	2025年5月	江西省工業和信息化廳	省級	有效	吉安磁電
安徽省創新型中小企業	2025年7月	淮南市工業和信息化局	省級	有效	安徽能啟
廣東省專精特新中小企業	2025年3月25日	廣東省工業和信息化廳	省級	有效	智能電器

法律訴訟及合規

法律訴訟

我們已身為並可能不時持續身為日常業務過程中產生的多起法律訴訟、仲裁或行政訴訟的一方。截至最後實際可行日期，並無針對我們或我們的任何董事並可能對本公司財務狀況或經營業績造成重大不利影響的待決或擬進行的重大訴訟、仲裁或行政訴訟。

合規

我們須遵守中國、美國及泰國以及本文件「監管概覽」所述相關其他司法權區的監管機構發佈的多項監管規定和指南。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並無嚴重違反法律和法規的情況或發生任何系統性違規事件，而令本集團的董事認為該等情況及事件整體上可能會對本集團的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。本公司董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團在所有重大方面均遵守中國、美國及泰國以及本文件「監管概覽」所述相關其他司法權區的相關法律法規。

數據安全及隱私

在本集團的業務過程中，本集團會收集、存儲及處理營業資料及交易資料。由於本集團僅與企業開展交易，本集團概不收集或處理個人資料。本集團認為，數據的機密性、完整性及可用性對其業務經營甚為重要。為降低數據安全風險，本集團已實行一套綜合方法，包括嚴格的數據加密、安全的數據存儲規範及嚴謹的傳輸策略，以確保敏感資料的機密性及完整性。

本公司已建立完善的內部數據保護架構，旨在有效管理及控制機密資料的存取權限。為此，本公司已制定明確且詳盡的企業資料使用、儲存及共享規範，確保僅獲適當授權的員工能在必要知悉原則下存取敏感資料。員工嚴格依據其職務角色取得資料存取權限，且僅能將資料用於履行職責之目的。另外，本公司員工於入職時均須簽署保密協議，其中嚴格禁止未經授權披露任何與公司相關的機密資料。該項政策確保本公司員工理解保護公司資料的重要性，並對維護資料機密性承擔相應責任。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司並未發生任何重大資料外洩或資料遺失事件，亦未出現任何對客戶或分銷商個人資料的重大未授權使用情況。

ESG

我們秉持可持續的未來願景，將ESG理念全面融入企業核心戰略與決策流程，系統性地完善治理框架、優化生產運營實踐，並致力於在環境、社會與治理三大維度實現持續進階。我們致力於創造共享價值，推動經濟繁榮、社會福祉與生態健康的協同發展，為利益相關方構築長遠韌性與持久回報，從而為構建一個更綠色、更智能、更可持續的世界貢獻積極力量。

1. 管治

1.1 ESG治理

我們確立「綠色發展助力能源結構轉型，雙碳共識推動產品低碳創新」的ESG戰略定位，構建以穩健經營、創新發展、社會共益、環境保護為四大支柱的「RISE」戰略框架，並承諾在[編纂]後嚴格遵循聯交所ESG信息披露要求。公司的ESG政策體系涵蓋對ESG事項的風險識別、策略制定、相關風險的管理與持續監控機制，並明確關鍵績效指標的設定方法、指標管理要求及相應的緩解措施，以系統提升公司的ESG管理水平。

我們已建立完善的ESG治理和管理體系，董事會(「**董事會**」)作為ESG最高管理機構，下設ESG委員會專門統管ESG相關事宜，主要負責：(i)管理公司ESG戰略、ESG議題並提出建議；(ii)審議公司ESG相關披露文件；(iii)識別並評估ESG相關風險和機遇；(iv)指導與監督公司ESG工作的落實，並定期向董事會匯報。同時，ESG委員會下設ESG領導小組和ESG管理部，負責根據戰略制定相應的行動目標與計劃，並下設ESG工作小組，負責推進決策層和管理層下達的各項ESG工作任務。董事會與ESG委員會每年召開不少於一次定期會議，聽取ESG工作匯報，並定期開展包括ESG主題在內的針對性培訓，不斷提升董事會合規管理及ESG管理水平。

1.2 董事會多元化

我們重視董事會多元化建設，在開展董事選舉工作時會考慮包括但不限於性別、年齡、文化與教育背景、專業經驗、技能知識、任職時間、以及獨立性等因素。目前我們的董事會由7名董事組成，其中有2名執行董事，2名非執行董事，3名獨立非執行董事。董事會成員在專業背景方面覆蓋會計、經濟、法律、科技等多個領域，確保董事會具備多元化的視角和決策能力。

1.3 反腐敗與反賄賂

我們嚴格遵守與反腐敗相關的法律法規，包括但不限於《中華人民共和國反不正當競爭法》和《中華人民共和國刑法》。我們在公司內部已制定反貪腐制度及管理辦法，堅持高標準的誠信原則，對腐敗或賄賂行為持零容忍態度。我們建立了以董事會為最高管理層的商業道德管理體系，下設審計委員會負責領導、監督和統籌公司的審計監察工作，並由審計監察部作為專職執行機構，獨立開展審計監督、鑑證與評價工作，行使審計職權，並在業務上接受公司內部及外部審計部門的指導與監督。

我們向員工倡導明確的職業道德，嚴禁賄賂、勒索、欺詐、洗錢以及其他不道德行為，例如拖欠供應商貨款、挪用公司的資產、提供或接受禮品或其他不當利益。我們要求員工和供應商簽署相關的廉潔承諾函或廉潔協議，並遵守反腐敗和反賄賂等行為準則。我們定期為董事會及員工提供反腐敗和反賄賂合規培訓，並開展「廉潔宣傳月」活動，以培養良好的合規文化。截至報告期末，公司涉及兩起已審結的貪污訴訟案件，涉案人員已被依法追究相應法律責任。公司內部已全面通報案件判決結果，以此強化全體員工廉潔意識，重申我們對零容忍腐敗的堅定立場。我們已於2022年加入了反舞弊聯盟，並於2024年被評選為理事單位，積極參與企業反舞弊建設。

在舉報與投訴方面，我們已建立內部舉報渠道，鼓勵員工和相關方通過電子郵件、電話、信函、快遞等方式舉報任何涉嫌賄賂和腐敗的行為。我們同時規定對舉報及投訴事項嚴格保密，防止舉報人因舉報行為受到報復或不公正待遇，以確保舉報人的安全、隱私和權利。

2. ESG重要性評估

2.1 ESG重大風險評估機制

有效識別及緩解ESG相關風險是我們可持續發展戰略的一項基本要素。為使我們的營運常規與長期價值創造及戰略目標一致，我們對可能使公司的業務、經營業績及財務表現受到不利影響的ESG風險開展了識別工作，並收集、分析、排序及總結利益相關方關注要點，以評估各ESG風險的重要性、對公司的重大ESG風險進行有效管理。我們已經制定並實施以下重要性評估流程：

1. 考慮到本公司的業務策略、現行國際準則(如可持續發展會計準則(「SASB Standard」)及行業慣例，識別可能對本公司業務或關聯方產生影響的潛在重大ESG風險。

2. 邀請主要利益相關方參與問卷調查，評估對公司重大ESG風險的理解和關注。

3. 分析所收集的問卷及對重大ESG風險進行優先排序。

2.2 ESG重大風險評估與應對

我們已根據本公司業務性質以及未來發展方向，基於風險評估程序對ESG相關風

險進行針對性識別及程度判定，並就多個風險議題採取緩解措施，降低潛在風險。我們識別、評估及排序出以下重大性ESG風險議題，以及其潛在影響及應對措施：

表：重大性風險議題識別與評估情況

風險議題	潛在風險影響	緩解措施
環境合規管理	若公司在生產運營中未能有效遵守環保法規(如廢水、廢氣、噪聲排放標準，危廢處置規範等)，可能面臨行政處罰或訴訟，增加合規成本；同時，環保違規可能導致停產整改，影響生產進度，並損害企業聲譽，進而影響市場競爭力。	公司對識別出的關鍵環境風險實施分級管控，最大限度降低公司運營和生產對生態環境與自然資源的負面影響。
排放與廢棄物管理	公司運營中產生的廢氣、粉塵及固體廢棄物，若未經有效處理或不合規處置，將直接面臨環保部門的行政處罰、罰款或責令停產整頓，推高合規成本。長期或重大的排放超標或污染事件，會嚴重損害公司的品牌形象和聲譽，影響客戶、投資者及監管機構對企業的信任。	公司每月開展排放物環境影響排查，並聯繫有資質的第三方檢測機構對公司廢氣、污水及噪音進行檢測。

風險議題	潛在風險影響	緩解措施
應對氣候變化	氣候變化可能加劇極端天氣(如暴雨、高溫)，影響公司供應鏈穩定及生產設施安全；同時，國家「3060」雙碳目標下，若公司未能推動綠色轉型(如降低能耗、開發低碳產品)，可能面臨政策合規風險及碳成本上升，並在市場競爭中落後於行業低碳化趨勢。	公司已將氣候相關風險與機遇納入公司整體治理框架，推動各產品線的重點舉措及減排項目，通過能效提升、能源轉型，為實現氣候變化與碳減排戰略規劃奠定基礎。
能源管理	若公司不管控運營中涉及的能源使用(如空調、照明用電)，將加劇溫室效應、極端天氣等氣候變化風險的可能性；此外，能源轉型趨勢下能源價格的上調可能會造成公司運營成本的上升。	公司通過開展節能改造、實施建築節能、推廣清潔能源使用等方式，降低全公司各區域及生產現場的能源消耗。
水資源管理	若公司水資源管理不善，將直接推高用水成本和廢水處置費用，並因不合規面臨罰款與生產限制。在水資源日益緊缺和環保政策趨嚴的背景下，低效用水與排放問題還會損害企業綠色聲譽，削弱公司在強調可持續性的市場中的競爭力。	公司定期分析各環節用水數據，排查水資源浪費點，推廣「一水多用」，提高全員節水意識。同時，公司明確節水考核和巡檢頻率，將節水目標納入部門KPI考核。

風險議題	潛在風險影響	緩解措施
勞工權益	若公司未能建立合法合規的勞動制度，保障員工薪酬福利、工時休假、健康安全等基本權益，將直接面臨勞動監察處罰、勞動爭議仲裁乃至訴訟，增加管理與法律成本。關鍵崗位人才可能因不滿待遇或工作環境而流失，影響生產穩定與技術積累。	公司明確規定不僱用童工，禁止任何形式的強迫勞動，為員工提供具有競爭力的薪酬福利體系和績效激勵體系，並設立愛心基金委員會，為遇到困難的員工及其家庭提供資金幫助。
員工發展及培訓	未能建立健全的僱員培訓和職業發展體系可能會導致關鍵技術崗位人才短缺及關鍵技能缺口，降低生產效率並削弱創新能力；此外，有限的專業晉升機會可能會降低僱員的積極性，增加僱員流失的風險，最終削弱本公司的長期競爭力。	公司已建立管理與專業雙重職業發展通道，鼓勵員工持續學習和成長，並為員工提供各種專項培訓，幫助提升員工個人能力與專業技能，推動員工職業化發展。
員工健康與安全	若無法提供安全工作環境、樹立員工安全生產及職業健康保護意識，公司可能會面臨員工職業健康與安全、人才流失等情況，使公司的運營成本提高。	公司制定完善的安全生產獎勵和處分機制，開展日常監測工作、制定應急救援預案、成立應急救援分隊，並定期邀請第三方專業機構開展職業病危害檢測工作。

風險議題	潛在風險影響	緩解措施
產品質量與安全	在產品開發、進料檢驗和最終產品測試等關鍵階段，質量審查和風險評估不足可能會影響產品質量，從而可能導致客戶滿意度降低、產品召回、收益減少和生產成本增加。	公司成立質量事故應急處理小組，定期開展產品質量事故調查工作，並邀請第三方機構定期監督審核，持續改進產品質量管理工作。若收到有關產品質量的客訴，公司將制定產品召回方案，切實維護客戶權益。
知識產權保護	倘若對自身及他人的知識產權(專利、商標、軟件著作權等)缺乏保護意識，易造成無形資產流失或引致知識產權訴訟，導致公司的運營成本上升。	公司建立知識產權風險防控機制，規範專利的申請流程，並定期為全體員工提供知識產權相關專項培訓。
數據安全與客戶隱私保護	公司若在數據安全及個人隱私保護方面缺乏管控力度，業務經營、顧客信息等商業機密則面臨洩露風險，對公司運營、聲譽造成一定影響，降低公司營收或導致產品、運營成本上升。	公司已建立數據備份及恢復機制和各類防火牆，每半年邀請第三方機構對公司內網進行安全漏洞掃瞄。
客戶關係管理	公司若不能通過多渠道有效捕捉及響應客戶需求與反饋，或於產品設計及材料採購階段市場敏感度下降，可能會對業務表現造成不利影響，並導致收益減少。	公司對產品售後服務進行規範化管理。積極與客戶溝通，迅速制定應對方案並切實執行，及時反饋客戶進展與結果。

風險議題	潛在風險影響	緩解措施
可持續供應鏈	公司若不能對上游供應商在可持續發展方面的表現進行有效評估與監督，供應商的環保違規、安全事故或勞工權益侵害等問題，可能通過供應鏈傳導，導致公司自身面臨生產中斷、產品質量風險、合規處罰及品牌聲譽受損。	公司將ESG方面的績效表現納入供應商管理體系，定期對供應商開展可持續發展審核，對不合格供應商採取禁用、淘汰和黑名單處理。
企業管治	若缺乏企業合規管理體系，對運營環節的不當行為的難以防控把關，則本公司可能面臨業務運營及ESG方面的風險，企業經營的持續性將受到挑戰，可能導致公司營收降低、運營成本上升。	公司已建立包括審計委員會、戰略委員會、提名委員會、薪酬與考核委員會及ESG委員會的管理架構和明確的運行機制，每年至少召開一次定期會議，並定期組織合規及ESG專項系統性培訓。同時，公司現有董事會成員經驗覆蓋多方面專業領域，確保決策具備充分的專業性與多元化視角。
商業道德	若公司在商業活動中出現商業賄賂、不正當競爭、欺詐或侵犯知識產權等違反商業道德的行為，將直接面臨法律訴訟、監管重罰及高額賠償，嚴重損害企業聲譽與品牌價值。同時相關醜聞會損害公司與客戶、合作夥伴和投資者的信任，導致業務合作中斷、市場份額流失。	公司建立以董事會為最高管理層的商業道德管理體系，嚴禁賄賂、勒索、欺詐、洗錢以及其他不道德行為，並定期為董事會及員工提供反腐敗和反賄賂合規培訓，以培養良好的合規文化。

3. ESG風險管理

我們建立了系統化的風險管理與合規內控架構，由董事會下的審計委員會統管風險管理工作，並在審計監察部下設置專職崗位，形成了權責清晰、運行規範的管理體系，以全面管理公司業務運營及ESG相關的各類風險。審計監察總監負責統籌內控體系的建設與完善，制定關鍵業務風險地圖，並監督各單位的執行情況；審計內控經理負責對經營活動中的不確定性進行系統性管理，實施全流程的風險監控、評估與應對；監察經理則負責對業務活動進行監督與檢查，評估並預防風險，確保問題得以及時發現與處理。

我們依據COSO企業風險管理框架，我們開展了專項審計，識別出包括內部控制環境風險、經濟環境風險、政策環境風險在內的11項主要風險。基於評估結果，我們已著手構建涵蓋風險識別、衡量與評估的供應鏈風險管理體系，並建立相應的風險預警與應急機制，系統性提升供應鏈的韌性與風險應對能力，推動公司供應風險管理的有效開展，提高風險應對能力。截至報告期末，公司未發生因產品質量、環境污染、職安健等問題引起的重大違規事件。

4. 環境事宜

4.1 環境合規管理

我們在日常運營的中嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》《中華人民共和國環境影響評估法》等環境保護相關法律法規，已制定內部管理制度與方案，構建了一套完整的環境因素識別與評價機制，將識別出的關鍵環境因素(如電能消耗、原材料消耗、廢氣排放、廢水排放等)及對應管理方案和管理目標分配給明確的責任單位和負責人，並設定管理完成時限。對於各項環境目標，我們針對每項目標每年至少開展一次完成度評估，督促環境管理工作的執行。截至報告期末，公司未發生環保違規違法事件或重大洩漏事件，亦未受到任何與環保相關的重大處罰。

4.2 排放物與廢棄物管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國大氣污染防治法》《中華人民共和國水污染防治法》《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》《一般工業固體廢物貯存和填埋污染控制標準》《危險廢物貯存污染控制標準》等相關法律法規和標準，已制定內部排放物與廢棄物規章制度，確保我們的生產排放、廢氣和固體廢物的處理嚴格遵守國家和地方政府的相關法規和政策，減少因生產經營活動產生的排放物及廢棄物對生態系統的影響。

我們在廢氣和廢棄物管理方面建立了全面的環境管控機制，公司EHS組負責根據年度環境監測計劃進行排查、聯繫有資質的第三方檢測機構對公司廢氣及噪音進行檢測。我們對公司廢氣排放點識別，嚴格監測和管理公司廢氣排放，確保公司廢氣收集處理系統正常運行。我們識別及分析公司涉及的排放物和污染物，建立內部排放標準和考核機制，並對計劃制定保障措施，長效管理公司污染物排放。報告期內，公司EHS小組根據年度環境監測計劃每月進行排放物環境影響排查，包括廠界和廠區內的廢氣、廠界噪聲、油煙、污水、飲用水等，所有結果均符合標準。

表：排放物產生量

指標	單位	2025年前三季度	2024年度	2023年度
氮氧化物(NOx)	千克	16.2	20.7	22.7
硫氧化物(SOx)	千克	0.8	0.9	0.8
顆粒物(PM)	千克	1.2	1.5	1.7

公司在內部已制定「有害廢棄物及無害廢棄物合規處理率」的廢棄物管理目標。我們對一般廢棄物與危險廢棄物進行明確的分類與管理，明確廢棄物的分類、處理和轉移要求，承諾所有危險廢棄物均得到妥善管理和防止對環境造成任何形式的污染。

我們對可回收的固體廢棄物開展廢棄資源循環利用，把可回收的固體廢棄物送至公司專設的有價倉庫進行存儲，待積累到一定量後進行回收售賣，進一步實現資源化利用，減少資源浪費。我們對有害廢棄物進行分區堆放、分類回收，嚴禁隨意處理或丟棄廢棄的有機溶劑、活性炭、電池、有機樹脂、以及盛裝的容器和包裝物等有害廢棄物。對於需要專項處置的危險廢棄物，我們委託有資質的第三方對廢棄物進行無害化處置。

表：廢棄物產生量

指標	單位	2025年前三季度	2024年度	2023年度
有害廢棄物產生量	噸	114.6	109.4	93.9
無害廢棄物產生量	噸	2,247.0	2,739.8	1,640.0

4.3 應對氣候變化

我們致力於將氣候相關風險與機遇納入公司整體治理框架，確保在戰略、運營和風險管理中充分融入氣候相關考量。我們將氣候風險與機遇行動規劃按照時間推進，短期內通過風險識別、分析、應對、監控四個基本程序對氣候風險進行管理，同時開展財務相關機遇評估；中長期內計劃持續更新和審查氣候風險管理流程，開展氣候情景分析與風險評估。

目前，我們通過對經營影響的詳細分析，已充分意識氣候變化帶來的業務風險，為響應全球氣候治理要求，我們已建立氣候風險識別、評估及管理體系，並持續落實應對舉措。

表：氣候變化風險應對措施

風險名稱	風險描述	潛在影響	減緩措施
實體風險			
暴雨、颱風等極端天氣	由氣候變化引發的極端天氣事件，如颱風、暴雨、熱浪、寒潮等。	公司主要生產基在夏季颱風季易受強降雨及洪澇影響，可能引發廠房進水、設備損壞、電力中斷等問題，導致生產臨時停工，影響產品交付進度與客戶履約能力。同時，極端天氣事件可能對供應鏈造成擾動，特別是關鍵原材料的運輸與倉儲安全，增加物流延誤與採購成本，進而影響生產連續性與成本控制。	• 我們建立應急管理體系，成立應急領導小組，明確極端環境（暴雨、強颱風天氣等）應急處置措施，制定相關應急處置方案； • 我們建立常態化演練與預警機制，與應急相關單位保持聯絡；依託氣象部門預警和實時監測，即時向各部門發佈警示並同步加固設施，降低運營風險。
轉型風險			
政策與法規影響	監管機構持續強化公司信息披露要求，特別是隨著「雙碳」政策及相關法規的實施，對清潔能源使用、碳排放數據、ESG表現及環境管理等方面的信息披露標準顯著提升。	隨著「雙碳」政策的推進，監管機構對企業信息披露的要求日益嚴格，特別是在碳排放、ESG表現和環境管理等方面。公司需持續完善相關數據的採集與披露機制，以滿足政策合規要求。若公司或其供應商在環保方面存在不合規行為，可能面臨行政處罰或環境污染責任，進而影響企業聲譽和運營穩定性。	• 我們於[編纂]階段將披露滿足聯交所準則的ESG信息，凸顯董事會對ESG議題的深度介入，主動識別ESG風險並量化環境數據，為持續提升ESG合規奠定扎實根基。

風險名稱	風險描述	潛在影響	減緩措施
	相關政策法規對企業和產品的環保要求日趨嚴格，例如公司或其供應商若排放有害廢棄物，可能因違反環保規定而導致環境污染問題。	公司或供應商的環境違規行為可能引發行政處罰，包括罰款或停業整改，進而影響正常經營秩序，導致運營成本增加或收入減少。	• 我們已制定多項環境管理內部制度和方案，規範公司環境行為，並要求供應商嚴格遵守相關環境政策與法規，切實保障各項活動合規運行。
技術風險	產品或技術研發可能滯後於可持續轉型趨勢。	隨著客戶對低碳、環保產品需求的提升，公司現有產品和技術需不斷升級以適應可持續轉型趨勢。若研發進度滯後，可能導致產品競爭力下降，影響市場份額和客戶黏性。	• 我們在產品設計研發階段，開展綠色設計，優化產品結構和功能，降低產品報廢後的環境風險； • 我們考慮生命週期環境影響，採用環保型材料和工藝，減少產品在使用過程中的能源消耗和污染物排放； • 我們通過加強與客戶的溝通，了解客戶對產品環保性能的需求，及時調整產品設計和生產工藝，滿足市場環保要求。

風險名稱	風險描述	潛在影響	減緩措施
市場風險	公眾環保意識的增強促使更多客戶偏好低碳產品和可持續生產企業，消費趨勢的改變為企業帶來潛在市場風險。	客戶在選擇供應商時越來越重視其環保表現和碳足跡。公司若未能及時調整產品結構和服務模式，可能面臨客戶流失的風險，影響公司營收。	• 我們建立供應商評估機制，優先選擇具有良好環保信譽的供應商，確保所採購的原材料符合環保要求； • 我們與供應商簽訂環保協議，明確雙方在原材料質量、包裝、運輸等方面的環保責任，要求供應商提供產品的環境信息和質量證明文件； • 我們優化原材料庫存管理，減少原材料積壓和浪費，降低庫存損耗。
聲譽風險	利益相關方日益關注氣候變化及ESG相關信息。	利益相關方日益關注企業在氣候變化應對和ESG方面的表現。若公司在環境保護、碳排放管理等方面表現不佳，可能引發負面輿論，影響資本市場形象和融資能力。	• 我們提前識別氣候變化帶來的物理與轉型風險，構建分級管控體系，將聲譽損失降至最低； • 我們定期識別更新重大風險議題，建立與投資者、客戶等關鍵利益相關方的持續對話機制，確保建議被及時納入決策閉環。

溫室氣體排放

我們開展「雙碳」規劃工作，將氣候風險與機遇相關內容納入行動規劃，推動低碳與氣候機遇評估工作，明確能源產品、照明產品、孵化產品及其他四大事業部、各產品線的重點舉措及減排項目，通過能效提升、能源轉型，為實現氣候變化與碳減排戰略規劃奠定基礎，下表展示我們開展的主要碳減排行動。

表：主要碳減排行動計劃

減排手段	**措施**	
能效提升	繞線機	採用變頻驅動技術來實現節能，根據工作負載自動調整電機速度，減少能源浪費
	注塑機	使用伺服電機替換傳統電機，提高能源效率 用高效的冷卻系統和優化的注塑工藝流程以降低其能耗
	液冷擠壓站和風冷擠壓站	通過優化冷卻系統，如使用更高效的泵和風扇，或者採用變頻技術來調節冷卻系統的運行，從而實現節能效果
	中央空調節能優化	部署室內濕度監測裝置，並將其接入空調節能控制系統，根據末端需求實時優化冷站系統節能控制運行
能源轉型	分佈式光伏	在主要生產園區鋪設分佈式光伏發電裝置，提升分佈式光伏發電量佔供給園區電力需求比例
碳抵消	綠電採購	逐步開展綠電採購
	汽油、柴油替換	現有燃油車報廢後替換為新能源車，新車採購選擇新能源車
碳抵消	購買碳抵消項目	

現階段，我們已經將降低碳排放、提高能源利用效率納入企業長期發展規劃，我們承諾通過推廣清潔能源替代、優化生產工藝、提高設備的能效等級等方式，系統性減少對化石燃料的依賴，減少對氣候的負面影響，朝著實現碳中和的長遠目標邁進。我們未來的氣候目標是2030年前實現碳達峰，2050年實現碳中和。

表：溫室氣體排放量

指標	單位	2025年前三季度	2024年度	2023年度
二氧化碳排放量(範圍一)	噸二氧化碳當量	4,278.7	3,150.3	2,023.4
二氧化碳排放量(範圍二)	噸二氧化碳當量	17,535.1	17,994.9	15,837.5
二氧化碳排放量(範圍三 — 類別6：商務差旅)(1)	噸二氧化碳當量	932.5	633.5	259.2
二氧化碳排放總量(範圍一、二、三)	噸二氧化碳當量	22,746.3	21,778.7	18,120.1

註：

(1) 由於公司尚未建立完善的覆蓋價值鏈上下游的排放台賬管理體系，對供應鏈、產品使用等環節的碳排放尚未納入統計範圍，本次範圍三排放數據披露僅涵蓋商務差旅中飛機、高鐵及的士出行產生的溫室氣體排放。未來，我們將分階段優化差旅信息管理系統，同時構建完善的範圍三排放統計體系，建立標準化的指標管控流程，最終實現全價值鏈碳足跡的透明化披露，推動低碳管理效能升級。

4.4 能源管理

我們在日常運營中嚴格遵守《中華人民共和國節約能源法》等法律法規，已制定內部能源管理制度，秉持「遵循法律、節能降耗、全員參與、持續改進」的能源方針，規範能源使用與管理，積極推動節能減排工作。我們致力於實現單位產品綜合能耗每年下降1%的能源目標，通過實施高效照明燈替換、中央空調系統節能改造工程、高耗能電機淘汰、加強生產過程中能源使用的監控和優化等舉措，有效降低全公司各區域及生產現場的能源消耗。

在建築節能方面，公司部分廠房採用了節能門窗、保溫材料等綠色建材，在滿足生產需求的前提下優化維護結構熱工性能等參數，顯著降低內部能耗。在廠房的設計中充分考慮自然採光與通風，多層廠房配備大比例玻璃採光窗與通風設施，生產區域優先利用自然光照明，關鍵工序採用自然光與人工照明結合，辦公區以自然採光為主，最大限度減少照明能耗。照明系統實施分區控制與自動調節，如生產區按需開啟部分燈具、重點區域局部補光，公共區域採用光控燈，進一步提升能效。

同時，我們積極推廣清潔能源應用，逐步加大光伏發電設備投入，不斷提升清潔能源在生產中的使用比例，以降低公司碳排放。通過將傳統的電力照明系統改造為太陽能供電，實現綠色供電；自主研發充電樁，為員工新能源車輛提供高效、便捷的充電服務，進一步提升了園區的清潔能源利用率。

表：主要能源使用量

指標	單位	2025年前三季度	2024年度	2023年度
汽油	千克	16,653.1	21,316.7	23,390.8
柴油	千克	25,790.3	24,353.3	19,678.8
天然氣	立方米	816,848.0	995,899.0	673,970.0
乙炔	千克	11,249.3	12,829.0	7,985.6
外購電力	千瓦時	32,678,089.5	36,676,977.0	27,609,074.0
自建光伏電力使用量	千瓦時	5,798,350.0	7,099,705.2	3,260,483.0

4.5 水資源管理

我們嚴格貫徹《中華人民共和國水污染防治法》《中華人民共和國水法》《廣東省水資源管理條例》等法律法規，並明確制定水資源使用相關管理要求，致力於減少用水，提高用水效率。我們建立由行政部牽頭，設備、後勤、財務、工會等多部門協同的節水管

理架構，落實職責分工，將節水成效納入部門KPI考核，並通過獎懲機制強化執行效力，確保制度落地見效。同時，我們已設定節水目標：至2035年，我們將採用推廣節水器具全覆蓋，優化用水流程等方式，實現人均日用水量降至行業先進水平、人均生活用水量下降8%–10%，長期形成「計量 — 管理 — 技術 — 意識」四位一體的節水長效機制。

我們秉持「節水優先、循環利用」的可持續發展理念，通過建立用水監測機制，定期分析各環節用水數據，減少營運過程中的水資源浪費。我們對水計量器具進行定檢校準、由專人巡檢保修，杜絕管網漏損；在食堂、衛生間等關鍵用水區域全面推廣節水型器具，實現公共建築節水設備全覆蓋。食堂推行「先揀後洗、先浸泡後沖洗」的食材清洗流程和「一刮二洗三沖」的餐具清洗標準，減少清水使用，同時設立節水監督崗，杜絕長流水現象，並限制高壓水槍使用，改用拖把清潔地面；通過張貼節水標語、開展月度宣傳與季度專題培訓，持續提升員工節水意識。同時，公司優化用水流程，推行「一水多用」(如洗漱水沖廁)、滴灌／微噴灌替代大水漫灌，並建立月度用水分析機制，動態跟蹤各功能區用水數據。在生產環節，公司引入循環水綜合處理回用系統，實現水資源的高效循環利用，顯著提升用水效率。

表：水資源使用量

指標	單位	2025年前三季度	2024年度	2023年度
耗水量	噸	419,823.2	436,219.0	291,949.8

5. 社會事宜

5.1 勞工權益

我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》《中華人民共和國勞動合同法》等相關法律法規要求，已制定多項內部制度以保障員工的權益。我們堅決不僱用童工，並禁止任何形式的強迫勞動，如果發現任何違規情況，我們將諮詢法律建議並立即採取糾正措施。

薪酬福利方面，我們致力於為員工提供具有競爭力的薪酬福利體系，包括基本工資等固定薪酬，計件工資、績效工資、年終獎等變動薪酬，電話費用等補貼，以及豐富的員工保障和關懷福利。同時，我們制定合理的績效激勵體系，實現中、長期激勵，堅持價值貢獻與利益回報相互對等，與員工共享公司成長帶來的利益性。我們設立愛心基金委員會，為遇到困難的員工及其家庭提供資金幫助，提升公司員工的歸屬感與凝聚力。

表：員工人數情況

指標		**單位**	**2025年前三季度**
僱員總人數		人	3,304
按性別劃分僱員	男性員工數	人	1,953
	女性員工數	人	1,351

5.2 員工發展及培訓

我們秉持公平、公正的晉升原則，建立管理與專業雙重職業發展通道，鼓勵員工持續學習和成長。我們根據崗位需求與特點，針對不同類別的崗位建立不同的任職資格標準，充分考慮員工個性、能力、特長與崗位匹配程度基礎上，提供內部崗位調整與晉升機會。同時，我們為員工提供各種專項培訓，包括新員工培訓、在崗員工培訓、領導力培訓等，幫助提升員工個人能力與專業技能，推動員工職業化發展，實現個人與公司共同發展進步。

5.3 員工健康與安全

我們嚴格遵守《中華人民共和國安全生產法》《中華人民共和國職業病防治法》等法律法規要求，已在公司內部制定多項安全管理制度，並建立安全生產委員會作為公司安全生產管理、監督的最高機構，全面推進安全生產及職業健康保障工作。

我們已具備完善的安全生產獎勵、處分機制，調動全體員工認真落實安全生產責任制。若發生安全生產事故，我們將嚴格按照安全生產事故管理流程進行分級上報、調查與處理、定責及結案等合規處理。

我們明確規定由安全辦組織開展工作場所職業病危害因素日常監測工作，制定應急救援預案併成立應急救援分隊，以便在發生事故時能夠迅速響應與處理。我們定期邀請第三方專業機構開展職業病危害檢測工作，評估工作場所中潛在健康與安全風險，並提供相應的改進建議。此外，我們為全體生產工作人員提供職業健康與安全相關法規、職業知識等培訓與宣貫，以加強員工的健康與安全意識。

工作地點意外

2024年4月，我們發生了一起致命的工作地點事故。2024年12月，我們被判定需承擔約人民幣510,000元的罰款，該罰款已全數繳清(「該事故」)。除上述意外外，於往績記錄期間內，我們未涉及其他任何安全意外事件。

該事故發生後，我們已在所有設施中全面加強了安全措施，包括：(i)升級安全設備；(ii)強化員工安全培訓計劃；(iii)對設施及設備進行維護檢查；(iv)評估員工安全措施的有效性；以及(v)安裝員工安全防護裝置。

根據上述以及佛山市順德區北滘鎮應急管理辦公室就該事故出具的證明，我們的中國法律顧問認為，該事故未對公共利益造成嚴重損害或產生重大社會影響，因此不構成嚴重損害公共利益的重大違規行為。我們的中國法律顧問還認為，該行政處罰不屬於重大行政處罰決定。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除上述事故外，我們未收到相關主管部門要求進一步加強工作地點安全措施的任何處罰或通知。因此，我們的董事認為，我們的內部控制措施足以防止類似事故再次發生。

5.4 產品質量與安全

我們嚴格遵守《中華人民共和國產品質量法》等法律法規，公司內部已制定多項產品質量管理制度，為產品「策劃 — 生產 — 質檢 — 運輸」各環節管理提供制度體系支持。

我們成立質量事故應急處理小組，對質量事故的發現、傳達、評估及處理進行嚴格管控，並定期開展產品質量事故調查工作，根據調查結果出具分析報告，以防類似事故再次發生。我們建立應急處理機制，確保在重大質量事件發生時能夠迅速響應並進行處理。同時，我們積極開展產品質量內部交叉互審，並邀請第三方機構定期監督審核，持續改進產品質量管理工作。

我們建立完善的產品追溯體系，在接到有關產品質量的客訴後，組織研發、品管、生產及銷售等單位進行評審，分析並確定不良品涉及的批次、範圍，制定產品召回方案，切實維護客戶權益。

5.5 知識產權保護

我們嚴格遵守《中華人民共和國專利法》《中華人民共和國商標法》等相關法律法規，已建立知識產權風險防控機制，通過風險專利預警＋FTO盡職調查對風險專利進行全面排查並及時處理。我們規範專利的申請流程，促進高價值專利快速轉化運用。同時，我們為全體員工提供知識產權相關專項培訓，以幫助員工樹立知識產權保護意識。

5.6 數據安全與客戶隱私保護

我們嚴格遵守《中華人民共和國網絡安全法》《中華人民共和國數據安全法》《中華人民共和國個人信息保護法》等相關法律法規，從信息資產、物理環境、辦公終端、人員管理等方面加強防控，保護公司數據及信息安全。我們建立數據備份及恢復機制，建立網絡出口防火牆、服務器防火牆及生產網防火牆以保護公司信息不受攻擊。我們將信息安全管理落實到日常工作中，每半年邀請第三方機構對公司內網進行安全漏洞掃瞄，針對掃瞄結果進行漏洞分析並提出相應的防範措施，以保障公司信息安全系統不受威脅。

我們已制定隱私政策，並採用多項措施保護客戶隱私安全。我們為客戶設置特定的客戶編碼，確保客戶名稱不遭洩露。同時，我們面向全體員工定期開展數據保護和隱私保護培訓，並進行內部宣貫活動，從而提高員工對信息安全與客戶隱私保護重要性的認識與責任感。

5.7 客戶關係管理

我們始終以客戶為中心，堅持充分回應客戶需求。我們已制定多項客戶服務及客戶關係管理相關制度規定，堅持對產品售後服務進行規範化管理，有效提高客戶關係管理效率。我們搭建CRM數字化營銷管理系統，統一接收和處理客戶投訴問題，積極與客戶溝通，分析客戶投訴問題的根本原因，迅速制定應對方案並切實執行，及時反饋客戶進展與結果。

我們關注顧客滿意度，每年定期開展客戶滿意度調查，通過在線問卷、線下訪談等方式收集客戶反饋，並對調查結果進行分析與總結。通過評估客戶滿意度，我們從質量、交期、價格、服務、環保方面制定解決措施，保障及時、有效回應客戶訴求。對於接獲的客戶投訴事件，我們已開展專項調查並跟進調查進度，所有投訴事件均已得到妥善解決。

5.8 可持續供應鏈

我們遵守《中華人民共和國招標投標法》《中華人民共和國招標投標法實施條例》等法律法規，已在公司內部制定供應鏈管理辦法，為規範公司供應鏈管理提供制度支撐。

我們對供應商開發、考核、淘汰等全生命週期管理提出嚴格要求，將環境、社會責任等方面的績效表現納入供應商管理體系。供應商開發環節，我們嚴格把控供應商引入條件，要求供應商提供營業執照、生產許可證、質量管理體系認證等基本資質文件。在供應商考核階段，我們將環境保護等可持續發展相關標準納入供應商考核，從供貨品質、交付時間、花費成本等維度對供應商開展月度考核或半年度考核。根據考核結果將供應商四個等級，分別採取不同的管理措施。我們對不合格供應商採取禁用、淘汰和黑名單處理，以優化供應商資源。

我們注重供應商在ESG方面的表現，定期對供應商開展可持續發展審核，並出具審核報告。我們按照審核分數、發現的不符合項的數量、不符合項的風險程度將供應商分為卓越、優秀、良好、待提升、紅線區五等，進行分級審核與管理。我們定期組織面向供應商的輔導培訓，以精準解決供應商的質量問題，提高供應商產品質量及專業水平。

內部控制及風險管理

內部控制

本公司已指定專責人員，監察本公司對規管其業務營運的中國相關法律法規的持續合規情況，並監督必要措施的執行。本公司已採納規管其業務營運及管理多個方面的內部規則及政策，如公司章程、股東會議事規則、董事會議事規則、信息披露事務管理制度及關聯交易決策制度。

本公司已聘請獨立內部控制顧問，對本公司風險管理進行審查，並對內部控制選定領域(包括財務報告程序和披露控制、銷售、應收賬款與收款、採購、應付賬款及付款、現金與資金管理、資產管理、研發、信息系統一般控制及合規管理)開展初步評估。本公司內部控制顧問根據相關評估提出改善建議。針對其發現的事項及建議，本公司已依情況實施整改及優化措施。內部控制顧問於2025年12月對本公司補救措施執行後續追蹤程序，未發現內部控制體系存在任何重大缺陷。經審議本公司內部控制顧問編製的報告後，本公司董事確認，內部控制顧問提供的所有主要建議均已獲採納，並已採取相應糾正行動以改善本公司內部控制的不足與弱項。本公司董事認為，本公司經強化的內部控制措施屬充分有效，可確保將來遵守相關法律及法規。

風險管理

在日常業務營運過程中，本公司面臨各類風險。本公司面臨的主要營運風險包括(其中包括)本公司應對技術變革的能力、相關產業的競爭狀況、本公司維持及增加客戶人數及使用量的能力、本公司完善或升級其產品升級及推出新產品的能力、本公司維護及擴張其銷售與分銷網絡的能力以及跨產業領域成功拓展市場並建立市場認可度的能力。有關本公司所面臨的各類風險之披露事項請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險」。此外，本公司亦面臨若干市場風險，例如與本公司財務狀況相關的信用風險、流動資金風險及利率風險。詳請請參閱「財務資料 — 財務風險披露」。本公司已在業務經營的各方面實施風險管理政策及程序，包括日常營運管理、數據安全、財務申報流程、員工行為規範及法律合規。本公司董事會監督及管理營運相關的整體風險。本集團已設立審計委員會，以審查及監督本集團的財務申報流程及內部控制體系。本公司審計委員會成員的資格、經驗以及該委員會責任的詳細說明，請參閱「公司資料」。