

---

## 業 務

---

### 概覽

我們是一家倡導綠色、低碳和智能出行體驗理念的領先電動輕型交通工具品牌。作為定義「長續航電動兩輪車」的開創者，我們專注於這一戰略市場地位，建立了涵蓋電動自行車、電動摩托車及電動三輪車的全面產品組合。此外，我們亦提供電池，作為配件，與我們的車輛一同銷售。憑藉多年的努力，我們已在中國內地建立了廣泛的銷售網絡，深入滲透具有不同特征的不同地區市場，同時在海外市場實現了快速增長。

根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們在全球電動輕型交通工具市場位列第三，市場份額約為5.2%。按2024年電動兩輪車的收入計，我們在中國內地排名第三，市場份額約為12.7%。

此外，我們致力推動低碳出行解決方案，通過持續投入研發，以提升產品的能源效率，同時開發先進的軟件系統，以最大限度優化車輛性能。尤其憑藉台鈴智能管理系統，使用者不僅能享受便捷的車輛管理與行程規劃，還能在本質上推動能源消耗優化及增值服務的同時，獲得刺激的駕駛體驗。

憑藉我們龐大且持續增長的用戶基礎，以及如我們的成功往績記錄所證明，可將從消費者行為中獲得的洞察迅速轉化為廣受歡迎的產品設計及市場亮點的強大的技術能力，我們的市場領先地位已獲得業界認可。我們受邀參與中國內地多個國家與行業標準、技術規則及行業白皮書的制定，包括《摩托車和電動自行車節能認證規則》、《電動自行車節能認證技術規範》及《中國電動車節能白皮書》。

我們被弗若斯特沙利文評為「全球長續航電動車開創者」，以及「中國長續航電動兩輪車首創者」。我們還獲得了多項榮譽及獎項，包括「國家質量培訓基地」、「工業設計紅帆獎金獎」、「中國科技創新發明成果獎」及「全國售後服務先進單位」。

此外，我們在中國內地設立了兩個獲得CNAS認可的實驗室。我們也是中國內地首家獲得CQC頒發的「零碳工廠」認證的電動輕型交通工具企業。

---

## 業 務

---

基於我們強大的品牌知名度、廣泛的銷售網絡、標準化及高效的生產及管理體系、先進的研發能力、行業領先的產品質量以及審慎的發展策略，我們於往績記錄期間錄得持續業績增長。根據弗若斯特沙利文的資料，於2024年，與2023年相比，我們的收入增速位居中國內地收入增速超過人民幣100億元的電動輕型交通工具企業前兩名。

憑藉行業領先的收入規模，我們保持增長勢頭。我們的收入由2023年的人民幣11,880.1百萬元增加至2024年的人民幣13,600.4百萬元，增長率為14.5%。此外，我們的收入由截至2024年9月30日止九個月的人民幣10,706.6百萬元增加至截至2025年9月30日止九個月的人民幣14,840.2百萬元，增長率為38.6%。我們的利潤規模亦錄得大幅增長。我們的淨利潤由2023年的人民幣286.5百萬元增加至2024年的人民幣472.4百萬元，增長率為64.9%。我們的淨利潤由截至2024年9月30日止九個月的人民幣370.0百萬元增加至截至2025年9月30日止九個月的人民幣822.7百萬元，增長率為122.4%。

### 競爭優勢

我們是國內電動輕型交通工具市場頭部企業和綠色低碳智慧出行電動車品牌引領者。

我們是電動輕型交通工具市場的領先企業之一，核心產品組合涵蓋電動自行車、電動摩托車及電動三輪車。我們在海外市場迅速崛起，開發適合該等市場需求和特點的產品。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年收入計，我們在全球電動輕型交通工具市場排名第三，市場份額約為5.2%，我們在中國內地電動輕型交通工具市場的多個細分市場保持領先地位。按2024年收入計，我們在中國內地電動兩輪車市場佔有12.7%的份額，在行業中排名第三。

我們是中國領先的綠色低碳智慧電動輕型交通工具品牌引領者。2019年，我們與聯合國環境署（「UNEP」）簽署諒解備忘錄（「MoU」），始終秉持綠色低碳發展理念，踐行全球可持續發展目標。迄今為止，我們已在中國惠州、無錫建成並運營兩家通過CQC認證的「零碳工廠」。我們亦在東南亞多個主要國家落地綠色低碳試點項目，積極推動可持續出行解決方案。我們與聯合國環境署攜手，推動可複製、可落地的綠色低碳解決方案在全球範圍內的落地實施。

在居民通勤方式電動化、即時配送需求增加以及城市交通持續增長的推動下，電動輕型交通工具市場正在經歷快速擴張。我們相信，我們在電動輕型交通工具市場的領先地位將使得我們從相關領域的持續增長中收益。

---

## 業 務

---

我們精準的市場定位帶來了成功的產品系列，具有可靠的性能特點及時尚的設計，從而推動市場接受度。

我們專注於解決主流用戶的核心出行需求，並在設計產品時平衡設計、性能與功能。

除電動車的常規交通屬性外，我們還融入了額外的元素，如現代美學、運動導向的性能特徵和智能功能，使我們的產品能夠滿足用戶在外觀、性能和使用場景方面的廣泛偏好。通過開發針對不同用戶群體特點的產品系列，我們建立了系統化的產品設計和系列開發能力，並成功推出了火眼機甲系列、都市漫騎系列及超跑旗艦系列等多條產品系列。

基於廣泛的用戶覆蓋和持續的用戶偏好分析，我們的設計過程融入了多種當代設計理念和美學趨勢，使我們能夠使產品外觀多樣化，並避免過度依賴單一設計風格。通過迭代設計開發，我們旨在確保我們的產品與不斷變化的消費者偏好保持相關性，同時保持與功能和製造要求的一致性。

我們的產品旨在提供擴展騎行續航、智能快充能力以及差異化功能特性的組合。通過應用我們的電池技術和持續優化電機系統，我們的若干產品已實現我們認為在行業內具有競爭力的騎行續航性能。此外，我們的電動摩托車於2020年創下656.8公里的單次充電騎行續航吉尼斯世界紀錄，使我們的遠程性能能力得到市場認可。

我們亦針對特定用戶群及用例設計具有差異化功能的產品。例如，我們的代表性電動摩托車封神配備了約20W快充接口以支持持續移動使用。2025年6月，都市漫騎系列推出雅典電動摩托車，旨在滿足都市女性騎手的喜好，包括防翻車功能及後視鏡結合柔光化妝鏡等功能。此外，我們推出了START (DC啟程)，其採用寬輪距設計，旨在提高乘坐便捷性及提供更多儲物空間。

---

## 業 務

---

由數字化管理和創新營銷能力支持的廣泛且不斷擴大的銷售網絡。

我們已建立廣泛且逐步擴大的銷售網絡，使我們能夠接觸到全球消費者，並支持我們從產品出口到品牌全球化的戰略轉型。通過多年的專注執行，我們已經建立了一個深度滲透的銷售網絡，服務於多個地區的用戶。於往績記錄期間，我們向全球多個國家及地區銷售產品。同時，我們不斷擴大及優化我們的全球銷售網絡，以提升品牌知名度。中國內地經銷商總數從2023年的2,657個增加到2024年的3,145個，並進一步增加到截至2025年9月30日的5,597個，而同期，海外經銷商數量從16個增加到71個，並進一步增加至412個。此完善的銷售網絡為產品分銷及長遠品牌發展提供穩固基礎。

我們非常重視銷售網絡的標準化及高效管理。為進一步提高渠道協調及運營效率，我們自主開發了可通過移動應用程序及個人電腦界面訪問的鈴導者和進銷服系統。該數字化平台實現了經銷商集中管理和業務協同，支持採購、銷售、庫存控制和全面的售後服務流程，包括服務人員管理、服務結構管理、備件管理和客戶信息管理。通過利用實時資料分析，該平台幫助經銷商和零售門店監測運營績效、優化庫存水平並調整銷售策略，從而減少人工錯誤並提高整體運營效率。

此外，我們積極採用多元化及創新的營銷及廣告渠道，以配合不斷變化的消費趨勢。我們已成立專門團隊以加深在主要數字平台的參與度，目前運營內部直播工作室以及區域直播地點。我們正在建立一個多平台的內容和直播商業生態系統，利用差異化的調度來捕提高流量時段，如夜間時段。我們專注於品牌定位和視覺一致性，在品牌推廣、包裝及內容製作方面提供全面支持，以提高傳播效果。於2025年，我們還引入了虛擬直播主持人，與客戶實時互動、進行產品演示並回覆詢問，進一步提高用戶參與度、加強客戶關係並推動銷售增長。

由先進且高度自動化的製造系統支持的大規模戰略佈局產能。

我們已建立由戰略佈局的製造基地和先進的自動化生產流程支持的大規模生產能力，這使我們能夠高效服務國內及國際市場。我們的產能為我們滿足不斷增長的市場需求和支持我們的長期擴張計劃提供了堅實的基礎。

---

## 業 務

---

我們的製造佈局旨在實現廣泛的市場覆蓋及快速的供應響應。我們目前在中國經營六個生產基地（分別位於無錫、惠州、天津、重慶、貴港及東莞）及一個海外生產基地（位於越南）。這個分佈良好的生產網絡使我們能夠高效地向中國各地的客戶供貨，同時將我們的業務擴展到東南亞及其他海外市場。我們的越南製造基地旨在更快地響應當地市場需求，降低物流和運輸成本，並增強我們在國際市場的競爭力。我們根據區域市場狀況和當地特色戰略性地佈局我們的製造基地，以提高響應能力、優化成本結構並加強供應安全。

我們不斷優化我們的生產流程，並部署了高度自動化和高效的製造系統。我們已建立標準化且高效的製造流程，並在生產的每個階段設有專門的檢驗標準和質量控制程序，以確保產品質量、一致性及安全性。此外，我們還建立了智能自動化成品倉庫，用於電動輕型交通工具的存儲和調度。通過WMS，整車根據系統指令自動入庫、揀選、轉運至指定區域，實現快速、準確、高效的產品及組件出入庫管理。這進一步加強了我們的運營效率及供應鏈能力。

---

## 業 務

---

持續的研發投資推動建立技術領導地位、以用戶為中心的創新及產品差異化。

於往績記錄期間，我們的研發活動獲得了持續且嚴格的投資支持。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，本公司研發支出分別為人民幣254.5百萬元、人民幣294.8百萬元、人民幣231.1百萬元及人民幣275.5百萬元。截至2025年9月30日，我們已組建一支由607名員工組成的專職研發團隊，研發職能貫穿整個產品開發生命週期，涵蓋從項目啟動、設計開發到量產及商業化的全流程。此組織架構使我們能夠高效地將技術創新轉化為可擴展且具備市場競爭力的產品。

我們的研發工作主要聚焦於兩個互補維度：技術驅動的產品創新與用戶導向的性能提升。在技術驅動層面，我們持續投入產品設計與車輛整合能力，著重於差異化美學、結構整合與耐久性。我們針對不同市場的當地用戶偏好與使用場景，量身打造外觀設計與車輛架構，同時兼顧承載能力、部件整合性及長期耐用性。這些以設計為導向的創新，使我們能夠透過提供視覺上獨特、堅固且高度整合的產品來引領市場趨勢，而非僅是回應現有的用戶需求。

在用戶驅動層面，我們致力於提升電池續航力、能源效率、安全性及整體騎乘體驗，讓用戶能以相近價格獲得更高效、更可靠且更安全的商品。我們已開發出針對關鍵用戶痛點的專有技術，包括低溫性能、能源效率及操作安全性。我們的扁線電機採用優化的槽溝結構、接線工藝與繞線技術，不僅提升扭矩輸出、能源效率與使用壽命，更能強化動力表現並延長騎乘續航里程。此外，我們專有的電子控制技術不僅提升車輛效能與反應速度，同時降低系統複雜度與零件成本。

安全是貫穿我們整個研發過程的核心考量。我們的電動摩托車產品完成電動輕型交通工具行業的碰撞測試，並獲得CQC授予的五星評級，為安全測試樹立了新標竿。

我們強大的創新能力，由穩健的知識產權組合所支撐。截至最後實際可行日期，我們持有1,905項中國內地專利及53項海外專利，這體現出我們對技術進步的長期承諾，並為我們的專有技術及產品差異化提供有效保障。

---

## 業 務

---

在富有遠見和成就卓越的創始人帶領下，我們吸引並留住了一支強大的專業人才隊伍，為我們的可持續發展奠定了堅實的基礎。

公司創始人團隊由孫木鉗先生、姚立先生、孫木楚先生及孫木釵先生組成。他們在相關行業擁有豐富的經驗。即使面對行業中的諸多挑戰，始終保持穩健運營並實現業績逐步提升，在我們的產業佈局和業務發展多次作出關鍵的戰略導向。姚立先生作為我們的總裁，兼具前瞻性的全球化視野與深耕實業的務實精神，憑藉其對行業的敏銳洞察和深入理解，引領我們全球業務戰略規劃、海外市場拓展以及企業可持續發展的方向。孫木楚先生作為「技術應用型總裁」，擁有深厚的行業積澱與務實的企業家精神。通過「台鈴阿楚」計劃，彼與用戶建立了直接溝通渠道，使我們能夠加強與終端消費者的互動，更好地捕捉用戶反饋與不斷變化的需求。有關反饋及需求洞察可高效傳達至我們的相關研發及製造團隊，促進產品及時迭代及優化，同時進一步豐富本公司品牌形象的內涵，並提升其親和力。

我們的管理團隊深耕行業多年，憑藉長期積累的行業洞察力、企業管理經驗帶領我們穩健發展，在業務戰略制定、戰術實施以及團隊建設方面持續發揮關鍵作用。我們建立了以戰略為引領、以價值創造為核心的現代化財經管理體系，通過組織定位、流程體系、數智化平台、數據洞察力、風險合規以及人才保障，驅動價值增長。

我們將人才視為實現長期發展的基礎，致力於成為員工幸福感最高的企業。我們始終堅持「以用戶為中心，把客戶當夥伴，坦誠擔當，追求卓越」的企業價值觀，為員工提供完善的培訓體系，我們重視員工的職業發展與工作生活平衡，通過豐富多彩的文體活動和健全的福利體系，營造支持團隊合作和互利合作的積極向上、合作共贏的工作氛圍。

---

## 業 務

---

### 戰略

#### 深化渠道培育，加速全球拓展。

我們將持續強化國內銷售渠道，加速拓展全球佈局，致力打造一個具韌性、可擴展且以用戶為中心的銷售網絡。我們將進一步優化並擴展全國銷售網絡，推動零售門店的數字化轉型及服務流程的標準化。透過深化市場滲透，同時密切關注新興商業區與住宅社區的發展動態，我們致力於及時且精準地佈署零售據點。透過這些舉措，我們致力建立更貼近終端用戶、更能即時回應市場需求，並能在不同地區提供一致客戶體驗的銷售渠道。

我們亦將投資加強我們的線上營銷及銷售活動，借此，線上銷售渠道可有效補充及／或完善我們的線下經銷商網絡，同時確保線下銷售及服務得到技術保障的客戶服務及溝通的支持，從而進一步改善用戶體驗。

具體而言，我們計劃進一步優化零售門店網絡布局，將具有不同優勢及／或覆蓋不同消費群體的門店組合起來，形成一個能夠有效提升我們品牌聲譽的一體化平台。此外，我們將持續推進國際擴張戰略，透過本地化運營及差異化產品策略，精準契合區域市場特性與消費者偏好。截至最後實際可行日期，我們正在越南開發建設另一處生產基地。該基地建成後，將與現有越南生產基地協同運作，不僅能進一步提升服務海外市場的能力，同時亦可建立更穩固的供應鏈管理基礎。

憑藉增強的製造能力，我們將持續拓展海外分銷渠道，並在關鍵國際市場擴大零售據點網絡。我們計劃推行針對區域監管環境、消費者偏好及使用場景量身打造的本地化運營策略與差異化產品策略，同時將銷售網絡拓展至更多國家與地區。透過這些舉措，我們旨在強化全球佈局並提升國際品牌知名度。

---

## 業 務

---

持續投資於產品升級與新產品開發，並提升品牌知名度。

我們將持續投資於產品設計創新、性能升級及新產品系列開發，以滿足不斷演變且日益多元化的客戶需求。透過這些舉措，我們旨在進一步提升用戶滿意度與市場認可度，強化品牌影響力，並鞏固我們在市場中的領導地位。

我們的重點在於持續進行產品升級與新產品創新，以回應市場需求，特別是用戶對美學、性能與安全日益增長的期望，以及多元化用戶群體快速演變的偏好。憑藉我們專有的Tai-Link智駕平台，我們將持續開發兼具延長續航能力與先進智能互動功能的產品。

此外，我們計劃加強產品開發，以捕捉我們認為具有強勁增長潛力的消費者群體的需求。這包括：針對「銀髮經濟」開發定制化出行解決方案以滿足老年用戶的交通需求；進軍海外市場潛力巨大的電動輔助自行車市場；以及推動無人配送車輛從研發階段邁向大規模商業部署。這些舉措旨在作為現有產品組合的戰略性補充，共同為未來構築多元化的增長路線。

作為品牌策略的一部分，我們將開展更多元化的跨社群營銷行動。透過這些舉措，我們旨在提升與用戶的情感連結，塑造更具吸引力且符合當代需求的品牌形象。

---

## 業 務

---

### 推進全球綠色低碳發展之路。

我們致力深化全球綠色低碳戰略，將可持續發展作為長期發展的關鍵驅動力，並為全球市場提供綠色低碳解決方案。綠色與低碳理念已融入我們的企業價值觀。我們正在建立一個系統化、全球化且以科技驅動的綠色低碳框架，將企業社會責任轉化為可持續的競爭優勢。透過推動全生命周期碳管理、長程與節能技術研發、全球項目部署及產業生態系協作等舉措，我們致力加速推動產業綠色低碳轉型。

我們計劃將環境友好製造模式推廣至全球生產廠房，持續優化能源結構、提升運營效率，並在整個製造過程中減少碳排放。在產品層面，我們將持續投入核心綠色與低碳技術（包括長航程與高效率解決方案）的研發，以提升能源效益，並在終端用戶的使用階段顯著降低碳排放量。

此外，我們將在更多國家和地區擴大綠色移動試點項目，積極參與當地低碳轉型進程，並為全球採用可持續交通解決方案貢獻力量。透過生產、產品、回收及全球部署等環節的協同努力，我們致力推動可擴展的長期價值創造，同時支持全球邁向更綠色、低碳的未來。

### 運用智能製造技術強化生產能力，支持業務快速擴張。

我們致力於持續強化生產能力，以支持業務的快速擴張與可持續增長。我們計劃透過擴建現有設施以提升整體產能，並持續為新興產品建設新生產線，進一步升級國內製造基地，以支持業務擴張與產品組合多元化發展。

同時，我們將持續推動國內主要生產基地的智能製造升級，重點聚焦於生產管理的數字化轉型。相關舉措包括引進先進製造技術，以及開發端對端、可追溯的生產監控系統，以提升運營效率、品質管控與擴展能力。

我們亦將持續建立並強化海外製造能力，以更有效滿足當地市場需求，並建立快速的市場應變能力。我們計劃進一步擴充越南製造基地的生產能力及配套設施，以支持國際業務的增長。

---

## 業 務

---

### 驅動技術創新引領行業發展。

我們為扁線電機、電控技術及台鈴智能管理系統制定了清晰、獨立的研發路線圖。我們將持續發揮技術創新優勢，在快充技術、語音控制交互技術及促進安全與騎乘體驗的技術與功能等領域持續深耕。同時，我們計劃持續優化設計工具、研發流程的，並進一步標準化零部件。我們還將建立零部件模組資料庫與可視化業務流程體系，實現研發全周期的協同設計與流程化管理，全面提升研發工作效率。

### 持續吸引和培養行業專家和專業人才。

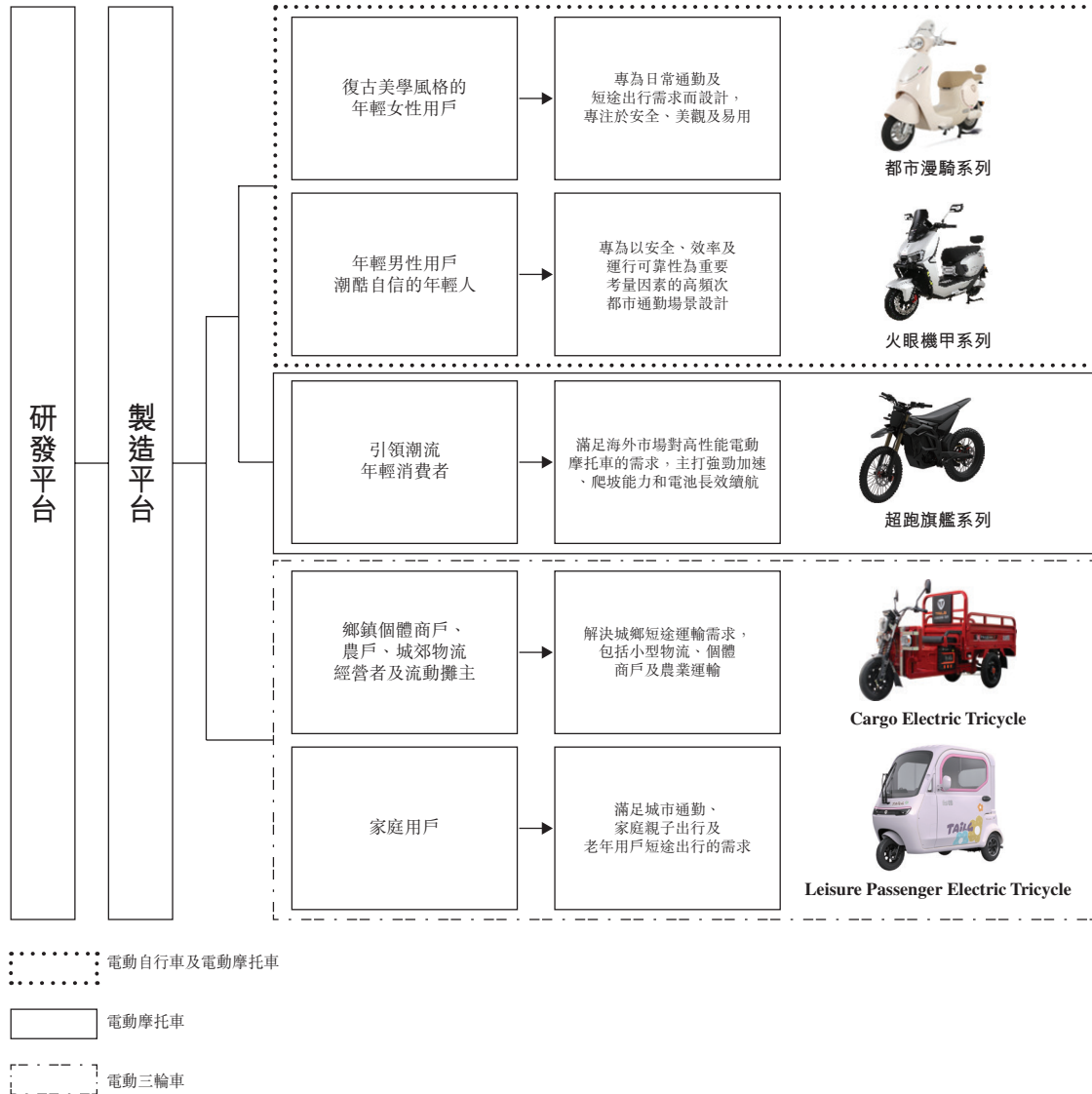
為支撐公司的長遠發展並保持創新活力，我們已制定並開始實施面向未來的人才戰略，旨在系統性吸引、培養與保留與公司願景同頻的核心人才。我們將持續構建極具吸引力的僱主品牌，通過多元渠道精準觸達專業技術專家與富有潛力的青年才俊，特別是在電池技術、電控系統、智能出行等關鍵領域引入研發人才，為公司的技術突破和產品創新注入持續動力。

我們致力於打造一個開放包容、鼓勵創新、認可價值的工作環境。我們將持續優化激勵體系，讓核心人才共同分享發展成果。

## 業 務

### 我們的業務與產品

於往績記錄期間，我們的收入主要來自電動自行車及電動摩托車的製造及銷售。我們於2025年9月開始生產並銷售電動三輪車，以滿足與電動自行車及電動摩托車截然不同的使用場景不斷增長的市場需求。此外，於往績記錄期間，我們將電池作為配件與我們的電動輕型交通工具一起銷售予客戶，所有產品均來自合格的第三方供應商。下方的產品矩陣圖展示了我們的主要產品。



## 業 務

根據我們的產品開發戰略，我們建立了一套全面的產品組合，具有多樣化的產品類型及系列產品，可有效滿足不同目標人群的特定需求及偏好。下表載列所示期間按產品類型劃分的收入明細（以絕對金額及佔我們收入的百分比呈列）：

	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 (未經審核)	%	人民幣千元 (未經審核)	%
電動自行車.....	6,670,386	56.1	7,062,237	51.9	5,634,098	52.6	8,352,549	56.3
電動摩托車.....	2,874,297	24.2	3,184,449	23.4	2,458,559	23.0	2,912,209	19.6
電動三輪車.....	-	-	-	-	-	-	2,897	0.1
電池.....	1,896,274	16.0	2,785,894	20.5	2,165,252	20.2	3,034,082	20.4
其他 <sup>(1)</sup> .....	439,144	3.7	567,787	4.2	448,716	4.2	538,475	3.6
<b>總計.....</b>	<b>11,880,101</b>	<b>100.0</b>	<b>13,600,367</b>	<b>100.0</b>	<b>10,706,625</b>	<b>100.0</b>	<b>14,840,212</b>	<b>100.0</b>

附註：

- (1) 主要包括配件銷售產生的收入。

下表載列所示期間我們電動輕型交通工具的銷售量及每台的平均售價（不含電池）：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	銷售量	每輛 平均售價	銷售量	每輛 平均售價	銷售量	每輛 平均售價	銷售量	每輛 平均售價
	千輛	人民幣元	千輛	人民幣元	千輛	人民幣元	千輛	人民幣元
電動自行車.....	5,142	1,297.2	5,542	1,274.3	4,422	1,274.1	5,993	1,393.7
電動摩托車.....	1,957	1,468.7	2,116	1,504.9	1,631	1,507.4	1,837	1,585.3
電動三輪車.....	-	-	-	-	-	-	1	3,269.8
<b>總計／合計.....</b>	<b>7,099</b>	<b>1,344.5</b>	<b>7,658</b>	<b>1,338.0</b>	<b>6,053</b>	<b>1,337.0</b>	<b>7,831</b>	<b>1,438.9</b>

## 業 務

### 電動自行車

電動自行車通常保留了類似傳統自行車的外觀特徵，相較於電動摩托車，具備更輕巧且更便攜的特性。該類車型主要用於城市短途出行及共享出行服務。通過優先考慮安全性和實用性，我們的電動自行車廣泛用於個人通勤和共享出行服務（包括共享電動自行車平台），為城市用戶提供便捷、節能和無障礙的交通解決方案。

截至最後實際可行日期，我們的電動自行車產品主要涵蓋兩大系列，即火眼機甲系列與都市漫騎系列，各系列均擁有多元化的車型。此外，憑藉著我們強大的技術實力與嚴謹的品質管控能力，我們獲得企業客戶（例如共享電動自行車營運商）的委託，為其共享移動業務營運提供專用系列的共享電動自行車。下表載列我們主要電動自行車系列代表性產品型號的詳情。

	都市漫騎系列 <sup>(3)</sup>	火眼機甲系列 <sup>(3)</sup>	共享電動自行車
代表產品圖片.....			
代表產品.....	蝴蝶EB	蒼穹EB	TX1
電機功率.....	400W	400W	350W
最高時速.....	25公里／小時	25公里／小時	25公里／小時
載重能力.....	≤75公斤	≤75公斤	≤75公斤
續航里程 <sup>(1)</sup> .....	80公里 ~ 110公里	80公里 ~ 110公里	65公里 ~ 75公里
建議零售價（含電池）.....	每輛人民幣 3,399 ~ 3,599元	每輛人民幣 4,199 ~ 4,399元	不適用 <sup>(2)</sup>

附註：

- (1) 續航里程受多種因素影響，包括環境條件、溫度變化、風速、騎行者體重及騎行速度，實際續航里程可能因此有所不同。以上數據源自我們內部路測實驗室在標準測試條件下進行的測試。
- (2) 我們的共享電動自行車主要銷售給企業客戶（包括共享電動自行車營運商），不面向個人消費者零售。有關詳情，請參閱「業務－我們的業務與產品」。
- (3) 在這兩款產品系列中，我們提供電動自行車及電動摩托車，各產品類型亦包括多樣化的產品型號。同一系列的電動自行車及電動摩托車具有相似的產品設計理念及美學元素，採用不同的規格製造，因此我們能夠適時滿足不同地區市場的適用監管要求及政策控制。

---

## 業 務

---

### **都市漫騎系列 – 蝴蝶EB**

蝴蝶EB是一款主要針對年輕女性用戶的電動自行車。該車型定位於滿足日常通勤及短途出行需求，側重於安全性、美觀性及易用性。

蝴蝶EB整合了多項安全導向功能。該車型配備牽引力控制系統(TCS)，有助於降低濕滑路麵條件下車輪打滑的風險；同時搭載陡坡緩降控制系統(HDC)，可在下坡行駛時自動調節車速，從而提升坡道騎乘的穩定性。此外，蝴蝶EB配備前後碟剎系統，提供穩定且反應靈敏的剎車性能。

從設計角度來看，蝴蝶EB採用圓潤流線的車身設計，並融入以蝴蝶為靈感的尾燈造型。整體造型強調輕盈時尚的外觀。

蝴蝶EB亦配備實用且以用戶為導向的功能特性，包含LED高分辨率儀表板，以及透過台鈴智能APP實現的藍牙免鑰匙車輛控制功能，讓用戶在日常使用中能更有效率地管理核心車輛功能。

### **火眼機甲系列–蒼穹EB**

蒼穹EB是一款主要針對城市男性用戶的電動自行車。該車型定位於高頻城市通勤及配送場景，此類場景重點考量安全性、效率及運行可靠性。

在安全性能方面，蒼穹EB配備前後盤式制動系統，前輪採用碟剎盤，旨在縮短制動距離並提升騎行安全。該車型採用雙大燈照明設計，發光強度約為41,000坎德拉，有效改善視野並增強夜間騎行安全性。此外，蒼穹EB配備TCS並結合半熱熔真空胎，旨在降低雨雪天氣下濕滑路面的打滑風險，從而提高城市通勤及配送用途中的騎行穩定性。

為支持高效的車輛運營及管理，蒼穹EB配備實時定位及騎行軌跡顯示功能，旨在加強車輛監控並降低丟失或被盜風險，這一點在配送場景中尤為重要。該車型還支持台鈴智能APP互聯及基於藍牙的無鑰匙車輛控制，使用戶能夠更高效地操作車輛，減少手動管理車輛的時間。此外，蒼穹EB配備約20W快充埠，可快速為移動裝置充電，滿足依賴手機導航與通訊的用戶持續運作需求。

---

## 業 務

---

### 共享電動自行車 – TX1

我們的共享電動自行車專為公共短途租賃使用而設計，服務於臨時性及按需的城市出行需求。我們的共享電動自行車的銷售價格通常為每台人民幣3,300元至人民幣3,800元。共享電動自行車主要由共享出行運營商投放，具有高頻使用和規範運營的特點。因此，該類產品的設計強調耐用性。

TX1車型是一款專為滿足商業共享出行客戶運營要求而開發的定制化電動自行車。該車型符合新國標，旨在用於共享出行運營商的投放。

TX1車型專為支援共享移動服務常見的高頻使用情境而開發。為提升耐用性與操作安全性，該車型整合強化防水、防盜及防破壞功能，有助降低營運損失與維護需求。框架已通過承受90公斤負荷、進行一百萬次循環的耐久性測試，確保長期結構穩定性。此外，該車型配備前後方向燈與LED頭燈，以提升道路能見度並支援安全操作。車體採用鎂合金與塑料部件的組合設計，在耐久性、輕量化結構與抗衝擊性之間取得平衡，從而提升整體安全性能與使用壽命。

為滿足共享電動自行車典型運營場景中的特定需求，我們的TX1車型提供多樣化的功能，企業客戶可以根據其業務需求進行選擇。例如，我們的TX1車型可配置各種可選的技術模塊，其中包括座椅佔位感測、頭盔檢測感測、交通燈識別及誤駛識別功能。

### 電動摩托車

我們的電動摩托車屬於動力電動兩輪車，速度超過50公里／小時，具有封閉式車架、底盤及腳踏平台。與電動自行車相比，電動摩托車提供了更快的最高速度及更強大的機動性。

除與電動自行車產品共用的都市漫騎系列及火眼機甲系列外，我們亦為電動摩托車產品推出超跑旗艦系列。超跑旗艦系列主要鎖定海外市場的高性能電動摩托車，著重於強勁加速性能、卓越爬坡能力及延長電池續航里程。下表詳列本公司主要電動摩托車系列的代表性產品型號。

## 業 務

	都市漫騎系列	火眼機甲系列	超跑旗艦系列
代表產品圖片.....			
代表產品.....	雅典	封神	Y33
電機功率.....	1,200W	1,200W	10,000W
最高時速.....	50公里／小時	65公里／小時	125公里／小時
載重能力.....	≤150公斤	≤150公斤	≤100公斤
續航里程 <sup>(1)</sup> .....	60公里 ~ 110公里	60公里 ~ 100公里	75公里 ~ 100公里
建議零售價(含電池)....	每輛人民幣 3,699 ~ 3,899元	每輛人民幣 4,599~4,899元	每輛5,500 ~ 6,000美元 <sup>(2)</sup>

附註：

- (1) 續航里程受多種因素影響，包括環境條件、溫度變化、風速、騎行者體重及騎行速度，實際續航里程可能因此有所不同。以上數據源自我們內部路測實驗室在標準測試條件下進行的測試。
- (2) Y33主要銷往海外市場。

### 都市漫騎系列 – 雅典

雅典定位於滿足日常城市通勤及家庭出行需求，重點關注騎行的舒適性、便捷性與安全性。

雅典配備大燈，可根據環境光線變化自動開啟，從而減少手動操作並提升騎行安全。該車型還具備邊擽斷電功能，旨在防止因誤旋調速轉把而導致的意外加速，特別是在搭載兒童時。此外，雅典還配備了防溜坡功能，可防止車輛在地下車庫坡道等坡面上停車時向後滑動，從而增強騎行的穩定性與安全性。

從設計角度來看，雅典採用復古風格設計，並搭配女性用戶普遍偏愛的柔和色調，車身線條圓潤流暢。雅典配備了集成柔光化妝鏡功能的後視鏡，方便騎行者在日常使用中整理儀容，提升了整體使用的便捷性。

---

## 業 務

---

在性能方面，雅典在標準測試條件下的續航里程約為91.4公里，旨在支持日常通勤及頻繁的短途出行（如接送學童），無需頻繁充電。

### **火眼機甲系列 – 封神**

封神主要定位為性能導向車型，旨在同時支援休閒越野騎乘與城郊通勤騎乘情境。

封神整合多項安全相關功能，包含雙頭燈配置，確保夜間騎乘的能見度；另配備360度環繞照明系統，在低光環境中提升騎手的周遭視野。該車型還整合了牽引力控制系統(TCS)，並搭配半熱熔真空輪胎，有助於降低在濕滑路面打滑的風險。此外，封神配備緊急剎車警示功能，透過雙閃剎車燈發出警示，並結合剎車輔助系統或防鎖死剎車系統功能，以提升剎車反應與行車穩定性。

從設計角度來看，封神採用雙頭燈配置，並以機械感與粗獷美學為靈感，打造出銳利、棱角分明的車身輪廓。整體造型強調運動感與強悍的視覺存在感。

封神配備1,200W額定電機功率，特定高規格配置可提供高達約3,600W的峰值功率輸出，支援更高功率需求及性能導向的騎乘情境。該型號還配備約20W快充埠，支援騎乘時使用行動裝置。

### **超跑旗艦系列 – Y33**

Y33是針對海外市場需求（特別是對娛樂騎行及競技賽車感興趣的年輕消費者）開發的大功率電動越野摩托車車型。

Y33具備22千瓦的峰值功率輸出與約680牛頓米的峰值輪上扭矩，可實現約1.7秒的0至50公里／小時加速表現，最高時速可達125公里／小時。這些性能特點使其能夠適應多種騎行環境，包括山區與森林地形，以及專業賽道環境，滿足越野騎行者與追求極致性能的騎手需求。

Y33的整體車身造型靈感源自獵豹躍動的姿態，展現出充滿動感且以性能為導向的設計理念。該車型採用輕量化材料與精密製造工藝，在降低車輛重量與維持結構強度之間取得平衡。

## 業 務



### 電動三輪車

與電動兩輪車相比，電動三輪車通常應用於對載重能力和車輛穩定性要求較高的場景。

截至最後實際可行日期，我們提供兩大類電動三輪車產品，即Cargo Electric Tricycle及Leisure Passenger Electric Tricycle，均為滿足不同的市場需求及使用場景。

- Cargo Electric Tricycle旨在為都市及農村地區的個體商戶及物流服務提供者的貨運相關用例需求提供靈活的運輸解決方案。我們的Cargo Electric Tricycle具有靈活的載重量、強大的耐用性及對各種路況的廣泛適應性。
- Leisure Passenger Electric Tricycle旨在為城鄉家庭提供可靠便捷的交通方式，包括都市通勤、家庭及親子出行，以及老年家庭成員的短途出行，產品規格強調安全性及乘坐舒適性。

下表詳述我們主要電動三輪車系列的代表性產品型號。

	<u>Cargo Electric Tricycle</u>	<u>Leisure Passenger Electric Tricycle</u>
代表產品圖片.....		
代表產品.....	1.5米戰牛	START (DC啟程)
電機功率.....	1,200W	1,200W
最高時速.....	51公里／小時	51公里／小時
載重能力.....	≤300公斤	≤150公斤
續航里程*.....	29公里 ~ 50公里	77公里 ~ 81公里
建議零售價(含電池).....	每輛人民幣3,300 ~ 4,300元	每輛人民幣6,000 ~ 7,000元

---

## 業 務

---

附註：

- \* 行駛距離會受到多種因素影響，包括環境條件、溫度變化、風速、騎乘者體重及騎乘速度，實際行駛距離可能隨之有所差異。上述數據源自本公司內部道路測試實驗室於標準測試條件下進行的測試。

### **Cargo Electric Tricycle – 1.5米戰牛**

該產品型號的目標消費者為鄉鎮個體商戶、農戶、郊區物流運營商及移動攤販企業家，可用於各種作業場景，包括農產品及物資、建築材料、包裹運輸以及與移動攤位相關的貨物運輸。

該車型配備1,200瓦永磁同步電機及1,200瓦永磁同步控制器，提供穩定的動力輸出及高效的能源利用。

1.5米戰牛配備尺寸約為1,500毫米× 1,000毫米× 280毫米的貨箱，採用由五片6毫米厚鋼板組成的結構，支撐可靠的承載能力。在耐用性方面，該車型採用電泳及烤漆工藝，以增強防銹及防腐保護。

### ***Leisure Passenger Electric Tricycle – START (DC啟程)***

START主要面向滿足常見的家庭出行需求，例如日常短途出行、家庭出游、載貨、休閒騎行及接送兒童。

START特別強調安全性、穩定性及騎行舒適度。為增強車輛穩定性，該車型採用寬輪距設計，旨在改善運行時的平衡性並增強轉彎時的抗側翻能力。此外，採用關鍵承重部件，以提供緩衝及減震作用，從而支持更平順的騎行性能並提升舒適度。

在騎行舒適度及操控性方面，該結構旨在承受軸向及徑向載荷，在運行過程中保持結構穩定性，並降低長期使用導致的變形或鬆動風險，從而提升整體騎行舒適度及操控性。此外，START整合了優化的排水結構，包含強化排水通道與改良的雨簾設計，以減少雨天環境下的滲水現象，提升用戶在濕滑路況騎行的體驗。

---

## 業 務

---

### 電池

於往績記錄期間，我們主要將電池作為關鍵配件與我們的車輛一起銷售予消費者，根據消費者的多樣化需求為其提供靈活的選擇，主要包括鉛酸電池。我們從中國內地信譽良好的供應商採購電池，並在驗收前採取嚴格的質量控制措施進行檢驗。截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，電池產生的收入分別為人民幣1,896.3百萬元、人民幣2,785.9百萬元、人民幣2,165.3百萬元及人民幣3,034.1百萬元，分別佔我們同期總收入的16.0%、20.5%、20.2%及20.4%。

### 我們的移動應用程序與智能功能

我們以電動輕型交通工具產品為核心，為用戶提供智能服務。我們開發出台鈴智能APP，作為智能電動輕型交通工具管理工具。用戶可透過該應用程序，即時查看並追蹤車輛狀態、電池數據、車輛定位、歷史行駛路線，並接收震動警示通知。

台鈴智能APP由我們自主研發的台鈴智能管理系統提供支持。台鈴智能管理系統應用匿名化的騎行相關資料及先進算法模型，打造全方位的智能行駛輔助。此外，台鈴智能管理系統融入了NFC解鎖、導航系統、遠端車輛監控與診斷、智能照明及語音交互等多元智能功能。依託台鈴智能管理系統，我們構建連接用戶、車輛與數據的智能行駛生態體系，實現旗下產品與服務的互動及系統級整合。關於台鈴智能管理系統的更多詳情，請參閱「一 研發 — 關鍵研發成果」。

## 業 務

下圖載列我們台鈴智能APP的用戶界面及功能配置概覽。



- **手機鑰匙功能。**我們的電動輕型交通工具支持多種解鎖與控制方式，包括藍牙近場感應、NFC解鎖以及通過手機App進行控制。用戶可通過我們手機App的用戶界面配置上述功能，無需攜帶物理鑰匙即可操作車輛。
- **車輛信息顯示及追蹤。**通過手機App，用戶能夠查看關鍵車輛信息，包括剩餘電量、預估續航里程及車輛實時位置。
- **親友分享。**我們的手機App允許用戶通過手機號碼向指定的家庭成員或朋友授權，從而遠程配置車輛使用權限。獲授權用戶可使用數字鑰匙操作車輛，實現多人共享同一輛車。
- **防盜及車輛安防功能。**通過手機App，用戶可查看車輛位置及騎行軌跡等信息，並配置震動報警等功能。這些功能旨在加強車輛監控，協助用戶保障車輛安全。

## 業 務



此外，消費者可通過我們的台鈴智能APP介面輕鬆修改預設功能，使其車輛呈現個性化設定，如騎行者路線記錄、移動鑰匙啟動的感應範圍及通知語音，優化定制化騎行體驗。而且，客戶還可獨立選擇我們預先配置的功能組件，以提高整體效能，包括基於雲的電源管理、巡航控制、啟動電源設定、坡道起步輔助及防溜坡功能，助力客戶輕鬆實現不同騎行場景下能耗與功率輸出之間的最佳平衡。

## 研發

我們致力於持續投資研發活動以有效提升產品能效、續航能力及質量。通過內部團隊聚焦於開發自有技術，我們將研發重點放在提升車輛性能、質量及產品續航能力上，同時提升我們的設計能力以把握不斷變化的市場偏好，從而強化我們的品牌價值及市場影響力。自成立以來，我們積累了雄厚的研發經驗，並持續緊跟市場趨勢，以有效開發新技術。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的研發開支分別為人民幣254.5百萬元、人民幣294.8百萬元、人民幣231.1百萬元及人民幣275.5百萬元，佔我們於各自期間收入的2.1%、2.2%、2.2%及1.9%。

## 研發團隊

我們始終將技術創新視為企業可持續發展的核心驅動力。我們以市場需求為導向，研發工作旨在確保技術具有前瞻性，同時對不斷變化的市場趨勢作出快速反應。截至2025年9月30日，我們擁有一支由607名僱員組成的專業研發團隊，並將研發成果與產品開發使用年期中的每個關鍵環節融合起來，涵蓋項目啟動及最終量產等環節。

---

## 業 務

---

### 研發流程

我們的研發流程主要包含以下核心步驟：

- **客戶需求與可行性評估。**我們先分析終端用戶需求、競爭環境及市場反饋，再收集新產品提案並將其資產化。我們的研發團隊隨後從產品工程、品質保證、安全性、美學、功能、成本及量產可行性等層面展開可行性評估。於可行性評估完成後，相關提案將提報我們的管理團隊批准。
- **結構與技術設計。**於獲批後，我們的研發團隊隨即開發結構與技術設計，訂明產品製造所需之原材料規格及細項要求，確保用戶獲得最佳使用體驗。依據核定之設計，研發團隊將與供應商協同完成原型車輛生產。
- **試產與試銷。**原型通過測試且結果符合預期後，我們將進行試產，評估原型之安全性、性能、可靠性及製造流程，以提升生產效率。我們的研發部門然後與我們的營銷部門合作，將新產品推廣至選定地區進行小規模試銷，驗證市場接受度。我們的銷售與營銷部門將密切監察銷售及客戶反饋，並按需協助研發團隊調整原型。
- **量產。**於試銷階段獲得正面市場反饋後，我們將產品移交生產基地展開量產。

---

## 業 務

---

### 研發外部合作

除依託我們的內部研發能力外，我們亦與多家外部業務夥伴開展合作，以支持我們的研發活動。此類合作涵蓋電動輕型交通工具產品相關的多個技術領域，包括電機、電控系統、快充解決方案及智能技術。我們相信，外部合作使我們能夠整合行業專長，加速技術開發並提升新技術的實際應用。下文載列合作協議的關鍵條款：

工作範圍..... 工作範圍通常涵蓋產品設計、原型開發、測試與國家強制性認證。

知識產權及  
權利協議..... 項目交付成果的知識產權所有權通常由本公司與外部業務合作夥伴共同持有，同時各方各自保留其既有的權利。我們通常需要外部業務合作夥伴向我們提供在執行過程中產生的相關創新資料，並且一般在未經我們同意的情況下不得獨立提交註冊或使用項目成果。有關知識產權的該等安排並不涉及我方與外部業務合作夥伴合作所產生的任何未來收入及利潤層面的分享。

保密與合規..... 合作安排須遵守保密、反賄賂及合規義務，旨在保障專有資料並確保行為合法且符合道德規範。

於往績記錄期間，我們與外部合作業務夥伴致力於探索電動輕型交通工具行業的前沿技術，並取得豐碩成果，支持延長循環壽命，在重複充放電循環後容量衰減相對有限，進一步提高電池的耐用性和經濟效益。

---

## 業 務

---

### 關鍵研發成果

我們的研發活動主要涵蓋國內外市場的電動自行車、電動摩托車及電動三輪車。截至最後實際可行日期，我們已提交918個證書申請，其中已取得797個證書。

通過不懈努力，我們在不同業務線上取得了顯著的研發突破。下表載列我們的關鍵研發成果。

技術成果	主要特點
扁線電機.....	我們專有的扁線電機是電動兩輪車電驅系統的一項重大技術突破。通過創新升級輪轂電機的槽結構、佈線工藝和繞線技術，我們顯著提升電機的扭矩、能效及續航能力，帶來更強勁的動力輸出及擴展應用場景。
電控技術.....	我們的電子控制技術融合先進演算法與雲端智能，使產品具備更長電池壽命、快速響應及更高的能量利用率。  該系統進一步應用無傳感器磁場定向控制技術以優化電機控制。通過採用基於芯片的算法解決方案，該系統無需依賴物理傳感器即可精準計算電機相位角，從而降低系統複雜度及組件成本。此類技術旨在增強電機系統的可靠性、響應性及運行穩定性。

---

## 業 務

---

### 技術成果

### 主要特點

台鈴智能管理系統 . . . . . 我們自主開發了台鈴智能管理系統，這是基於大量真實騎行數據的先進智能出行平台。Tai-Link利用數據驅動算法，不斷學習並優化用戶行為，提供全面的智能騎行輔助體驗。

根據弗若斯特沙利文的資料，台鈴智能管理系統是電動輕型交通工具領域的領先創新技術，整合一系列智能功能，旨在提升安全性、便利性、舒適性與操控體驗。該系統包含TCS、電子穩定程序、NFC解鎖、導航系統、語音交互、智能燈光、遠程車輛監控與診斷、電子防盜系統以及人機界面顯示等功能。

通過Tai-Link系統，我們能提供連接用戶、車輛與數據的智能駕駛體驗，實現持續的性能優化與遠程系統升級。這一創新展示我們在車輛智能化方面的領先技術能力，進一步鞏固我們作為智能互聯電動出行領域先驅者的地位。

---

## 業 務

---

### 主要在研項目

截至最後實際可行日期，我們的主要在研項目如下：

產品／技術	主要特點	預計完成時間
快充技術.....	我們的快充解決方案旨在支持不同的充電功率等級及相應的電池系統，以滿足多樣化的用戶需求及應用場景。	我們目前預計45-60分鐘快充方案的開發將於2026年上半年完成。
語音控制交互技術...	我們的語音控制交互技術旨在支持一系列語音功能，包括語音控車（如智能問答功能）、語音導航及語音撥打電話。	我們目前預計該技術的開發及集成將於2026年上半年完成。
盲區監測.....	我們的視覺盲區監測系統旨在利用視覺算法對周圍物體進行檢測與跟蹤，以避免意外事件。通過應用物體檢測與跟蹤技術，該系統能夠識別並監控後方盲區內駛來的車輛（如汽車和摩托車）以及行人和其他道路使用者，旨在支持更精準的態勢感知及風險評估。	我們目前預計該功能的開發將於2026年上半年完成。

## 業 務

產品／技術	主要特點	預計完成時間
藍牙頭盔.....	我們的藍牙頭盔旨在通過藍牙及音頻技術與移動設備連接，以滿足基本保護需求，並支持免提通話及語音導航等額外功能。	我們目前預計該產品的開發將於2026年上半年完成。
軸向磁通電機技術...	該電機技術的特點是結構更緊湊，車輛佈局靈活，提供了更多的存儲空間，效率更高，功率及扭矩密度增強。	我們目前預計該軸向磁通電機技術的開發將於2026年底完成。

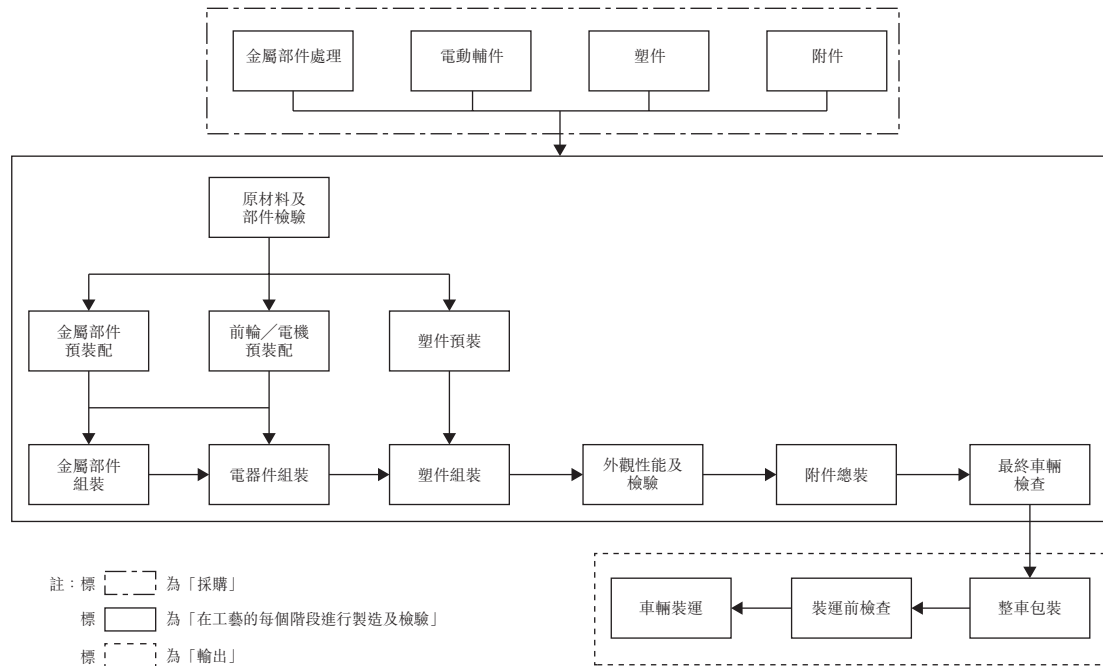
我們積極探索除日常通勤之外的更廣泛應用場景的潛力及機會，並將我們的客戶群擴展至更廣泛的年齡段，以釋放更廣泛的市場機會。此外，我們密切關注智能出行產品解決方案的發展，並探索將相關功能集成至我們產品的機會，以滿足多樣化的出行需求並提升用戶體驗。

### 我們的生產

我們致力於發展和提升我們的製造能力。尤其是，我們注重通過持續優化流程和技術，同時採用靈活透明的庫存管理政策，以實現成本效率的提升。與此同時，我們投資實施標準化工作流程和技術支持的質量控制系統，藉此實現具有卓越產品一致性的規模化生產能力。

## 業 務

### 生產工藝流程



### 主要生產工藝

我們的製造流程遵循標準化工作流，且在每個關鍵生產階段均設有既定檢驗及質量控制程序。

- **來料檢驗。**收到供應商的原材料及零部件後，我們會依據既定檢驗標準及程序對來料進行檢驗，以在投入生產前核實質量及合規性。
- **前輪及電機預裝。**前輪及電機均按照標準化操作程序使用自動化設備進行預裝，包括剎車盤及輪胎的安裝，以提升裝配一致性及效率。
- **金屬部件裝配。**金屬部件按照標準化裝配程序進行組裝，並使用經校準的扭矩工具擰緊緊固件，以確保符合規定的扭矩要求。
- **電氣部件裝配。**電氣部件按照標準化裝配程序組裝至車輛上，線束的佈線及連接均符合適用的佈線工藝標準。

---

## 業 務

---

- **塑料部件裝配。**塑料部件按照標準化裝配程序組裝至車輛上。
- **整車終檢。**車輛裝配完成後，每輛車均由具資格的檢驗員按照既定檢驗標準進行全面的最終檢驗。此類檢驗涵蓋外觀檢查、功能測試、震動測試及模擬路況測試等。

於往績記錄期間，我們主要通過自有製造設備及設施，動態管理製造流程。然而，我們可能在有需要時將若干製造工藝外包予第三方製造商，該等製造業務主要與簡單低附加價值工藝有關。根據弗若斯特沙利文的資料，將特定製造工藝外包的安排符合行業慣例。

### 我們的生產設備

我們在整個製造業務中投資了廣泛的先進生產設備，支持更高水平的自動化，並有助於提升我們生產流程的可靠性、運營效率及成本效益。我們主要向國內供應商採購各種生產及檢測設備及相關部件，隨後在內部進行組裝及集成。此外，我們已自主開發若干生產技術並制定特定設備以滿足我們的製造需求。

下文載列我們生產過程中使用的若干關鍵機器及設備。

生產設施	功能
自動化剎車碟鎖定與輪胎安裝系統 . . . . .	<p>自動化剎車碟鎖定與輪胎安裝系統應用於前輪與電機預組裝流程。系統自動定位輪轂，安裝並固定剎車碟，同時記錄緊固數據以供追溯。</p> <p>輪轂隨後移轉至輪胎裝配機，輪胎安裝與充氣作業將在此自動完成。該系統有助於減少人工操作，並提升預組裝流程的一致性與效率。</p>

---

## 業 務

---

生產設施	功能
用於前叉組裝的 電動扭矩工具 . . . . .	電動扭矩工具用於前叉組裝流程，以確保準確緊固。扭矩設定值根據所需規格預先設定，當達到目標扭矩時，工具會自動停止。扭矩數據實時顯示，並針對未完成或異常的緊固作業發出警示。此工具有助於確保前叉組裝過程中的緊固品質一致性，並提供可追溯的安裝數據。
自動化緊固件分揀 與包裝機 . . . . .	自動化緊固件分揀與包裝機應用於配件組裝流程。包裝規格 (包括緊固件類型與數量) 依據不同車型預先設定。該機器會自動計數並分類緊固件，將其包裝入密封袋後，再轉移至指定儲存容器。此設備有助於減少人工操作，並提升緊固件包裝的精準度與一致性。
智能自動化成品倉庫 . . .	智能自動化成品倉庫用於成品車輛的儲存與發送作業。  通過品質檢驗後，成品車輛將放置於托盤上，並依據 WMS 的指令自動存放至指定位置。對於出庫作業，系統會根據調度指令自動選取車輛並將其轉移至分揀區。此系統有助於減少人工操作，並提升成品車輛倉儲與交付過程中的效率與協調性。
成品車輛檢測線 . . . . .	成品車輛檢測線採用專用測試設備，對成品車輛的關鍵性能指標進行檢測，例如：車速、軸重、制動性能、輪胎定位及頭燈亮度。這些檢查是最終品質控制流程的一部分，旨在確保車輛在交付前符合相關規範。

---

## 業 務

---

### 生產設施

### 功能

成品車輛振動測試平台 . 組裝完成的車輛需在專用平台上進行振動測試，以驗證電氣連接的可靠性，以及緊固件與標準組件的安裝牢固度。此項測試屬於終端檢驗流程的一部分，有助於在交付前識別潛在問題。

自動導引車(AGV) . . . . . AGV系統應用於我們的出庫物料流程，以實現內部物流的自動化。收到生產系統的調度指令後，AGV會從指定的暫存區收集物料，並沿著生產線將其運送至指定的工作站。AGV在完成配送任務後，會將空容器送回指定的回收區。AGV配備避障與路線規劃功能，以提升內部物料搬運效率。總體而言，AGV系統有助於提升製造作業中物料供應的時效性與協調性。

我們建立了結構化的設備維護及管理體系，以支持穩定的生產運行及設備可靠性。我們的設備管理部門制定生產設備維護計劃，並按照既定時間表執行維護活動。日常例行維護由各自的使用部門執行，而定期維護及檢查則由具資格人員在設備工程師的監督下進行。

設備維護及維修活動按照標準化程序進行，並設有質量控制措施以確保整個維護過程的可追溯性。維護時間表根據設備的關鍵程度確定。核心設備實行日檢、周保及月度檢修；關鍵設備實行日檢、月保及季度檢修；一般設備實行周檢、季度保養及年度檢修。

根據我們的設備更替計劃，我們主要機器及設備的預期使用壽命約為十年。機器及設備的折舊採用直線法，在扣除預計淨殘值後按預計使用壽命計算。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們概無因設施或設備故障或失靈而導致生產流程的重大中斷，也未發生任何重大事故。

## 業 務

### 我們的生產基地

#### 現有生產基地

於往績記錄期間，我們在鄰近相關客戶及物流基礎設施便利的地點戰略性佈局生產設施，以確保快速響應採購訂單並有效融入其供應鏈管理體系。截至2025年9月30日，我們在全球共擁有七個生產基地，包括六個位於中國的生產基地及一個位於越南的海外生產基地。下表載列截至2025年9月30日已開始商業運營的生產基地的詳情。

生產基地	地點	總建築面積 (千平方米)	所有權	描述
無錫生產基地 	中國江蘇省無錫市	218	自有	該基地主要生產電動摩托車與電動自行車。
惠州生產基地 	中國廣東省惠州市	322	自有	該基地主要生產電動摩托車與電動自行車。
天津生產基地 	中國天津市	159	自有	該基地主要生產電動摩托車、電動自行車及電動三輪車。
重慶生產基地 	中國重慶市	103	自有	該基地主要生產電動摩托車與電動自行車。

## 業 務

生產基地	地點	總建築面積 (千平方米)	所有權	描述
貴港生產基地 	中國廣西省貴港市	44	租賃	該基地主要生產電動自行車。
東莞生產基地 	中國廣東省東莞市	36	租賃	該基地主要生產電動摩托車與電動自行車。
越南生產基地 	越南興安	27	租賃	該基地主要生產電動摩托車與電動自行車。

於往績記錄期間，我們亦於印尼委聘海外第三方製造商為我們製造電動自行車及電動摩托車，作為我們產能的補充，使我們能夠以具成本效益的方式快速響應相關海外市場對我們產品的需求。根據相關協議，我們要求我們的第三方製造商嚴格按照我們的質量控制措施及整體生產進度進行生產。於往績記錄期間，該第三方製造商的車輛產量計劃補充來自海外市場的客戶需求，其貢獻於各自期間佔我們總收入的比例少於1.0%。

### 擴建中的生產基地

截至最後實際可行日期，我們正在開發新生產基地並擴建現有生產基地：

- **重慶基地（二期）。**重慶基地（二期）設計包含新增規劃年設計產能約200萬台。截至最後實際可行日期，我們預計該基地將於2027年上半年竣工。

---

## 業 務

---

- **新貴港基地（一期及二期）。**新貴港基地設計規劃年設計總產能約100萬台。截至最後實際可行日期，我們預計具有規劃年設計產能50萬台的該基地（一期）將於2026年下半年竣工。
- **惠州三輪車基地（二期及三期）。**惠州三輪車基地（二期及三期）設計規劃年設計總產能約80萬台。截至最後實際可行日期，我們預計具有規劃年設計產能30萬台的該基地二期建設將於2026年上半年竣工。
- **天津基地。**天津基地（二期）設計包含新增規劃年設計產能約600萬台。截至最後實際可行日期，我們預計該基地將於2026年上半年竣工。
- **海外－新越南基地。**我們計劃在越南現有工廠附近建立新基地，以應對海外市場對我們產品需求預期強勁增長的趨勢。越南基地設計包含規劃年設計產能約90萬台。截至最後實際可行日期，我們在越南租有一幅土地，總建築面積約為100,000平方米，該土地將用於建造該越南生產基地。根據我們與越南租賃物業出租人訂立的協議，其租賃安排預期將於2026年12月31日結束。截至最後實際可行日期，我們正在評估延長租賃安排。我們將根據多方面因素作出決定，包括我們新越南生產基地的建設計劃。有關詳情，請參閱「－擴建中的生產基地」及「－物業－租賃物業」。截至最後實際可行日期，我們預計新越南生產基地將於2027年上半年竣工。

## 業 務

### 產能

下表載列於所示期間我們生產基地按設計產能及利用率計的年產能概要。

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月		
	2023年			2024年			2025年		
	產能	產量	利用率	產能	產量	利用率	產能	產量	利用率
	百萬台		%	百萬台		%	百萬台		%
無錫生產基地.....	3.1	2.8	91%	3.0	2.7	90%	2.9	2.8	96%
天津生產基地.....	2.2	2.1	93%	2.5	2.3	92%	2.3	2.1	93%
惠州生產基地.....	1.5	1.3	84%	1.9	1.8	92%	1.7	1.6	97%
重慶生產基地 <sup>(2)</sup> .....	0.2	0.2	84%	0.6	0.6	92%	0.8	0.7	93%
廣西生產基地 <sup>(3)</sup> .....	0.1	0.1	87%	0.2	0.2	92%	0.3	0.3	92%
東莞生產基地.....	0.1	0.1	94%	0.1	0.1	97%	0.1	0.1	97%
越南生產基地 <sup>(4)</sup> .....	-	-	-	0.02	0.01	46%	0.1	0.04	71%

附註：

- (1) 我們的產能乃根據標準化方法計算，該計算計及(i)每條生產線每小時產量，(ii)日均生產時長(通常為八小時)，(iii)月均生產天數(通常為26天)，(iv)運營中的平均生產線數目，及(v)於往績記錄期間的生產月數。就全年而言，生產月數通常按約11.5個月計算，而就2025年而言，生產月數按約九個月計算。
- (2) 於2023年及2024年，重慶生產基地及貴港生產基地視乎實際生產需求，採用大型生產線(每條生產線約70名工人)與小型生產線(每條生產線約40名工人)相結合的方式。因此，按綜合基準計算，每條生產線每小時平均產量相對較低。
- (3) 貴港生產基地於2023年6月投產。因此，其於2023年的實際生產期涵蓋約七個月，在計算該年度產能時已將此考慮在內。
- (4) 我們越南生產基地產能及利用率相對較低，主要由於(i)我們當時正處於海外擴張的上升階段，據此，我們審慎管理產能投資進度；及(ii)該基地被定位為面向東南亞市場未來增長的戰略性產能儲備。當前的越南生產基地位於租賃物業，我們計劃在越南的現有基地附近開發新的生產基地，以應對海外市場對本公司產品的預期強勁增長需求。請參閱「業務－物業－租賃物業」。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們於往績記錄期間的產能利用率與同行業領先的競爭對手保持一致。

---

## 業 務

---

### 質量控制

我們高度重視產品質量與安全，建立了覆蓋從採購、生產到最終交付各個環節的全面質量管理體系。產品質量對我們的品牌聲譽和消費者信心至關重要，且我們相信嚴格的質量控制能使我們保持高水平的可靠性和客戶滿意度。

本集團是首批獲得CQC頒發的新國標認證的企業之一。我們已就國內運營獲得ISO9000質量管理體系認證並就電動自行車和電動摩托車獲得國家強制性產品認證(3C認證)。截至2025年9月30日，我們已建立兩間經CNAS認證的實驗室，該實驗室作為國家級測試實驗室，專責產品品質檢驗與研發工作。

我們的質量控制人員負責制定和實施質量控制政策，並對原材料、生產過程和製成品進行檢查，以識別質量缺陷。相關部門分工協作，確保從研發、生產到售後反饋的全產品生命週期內，質量控制工作高效落地。

### 採購質量控制

我們實施嚴格的供應商准入及持續管理程序。我們的供應商准入流程包含資格審查、製造流程與管理系統的現場評估、多輪樣品測試，以及小批量試採購。只有成功完成此類程序的供應商方能列入我們的合格供應商名單，且我們維持並定期更新該名單，以確保我們質量控制標準的穩定性。

我們在生產開始前對原材料保持嚴格的檢驗程序。到貨後，我們的質量管理人員根據內部標準對來料的外觀、規格和功能進行詳細檢查。隨機樣本也會在我們內部實驗室進行測試，以確保符合技術和安全要求後方可用於生產。這些產前控制確保所有關鍵零部件在批量生產前滿足我們嚴格的安全性和耐用性標準。

### 生產質量控制

在生產過程中，我們嚴格執行ISO9000質量管理程序，並進行多階段檢查，以確保產品質量的一致性。我們的生產人員須定期接受培訓與認證計劃，以確保標準化作

---

## 業 務

---

業程序能貫徹於不同生產線與班次，從而支持量產過程中的品質穩定性。此外，我們在整個生產過程中實施線上品質監控與數據驅動品質管理，並設立多重品質門檻，以防止任何不合格產品進入後續生產階段。

我們的產品需在不同額定負載下進行全面的道路和環境測試，包括道路耐久、爬坡、涉水和降雨模擬測試。完整的測試記錄被保留，以提供可追溯的質量證據，並確保產品在極端操作條件下的可靠性。

### 製成品質量控制

我們建立嚴格的最終檢驗程序，以確保所有製成品在交付前符合國家標準、內部規範和3C認證要求。我們的質量控制人員對成品車輛進行外觀、性能和安全檢查，包括電氣系統測試、制動性能檢查和隨機道路評估。每個產品在包裝並儲存於倉庫內的指定區域前，都必須通過內部驗收測試和最終檢驗。

我們投資引進先進設備和最新技術，以提高質量檢驗的準確性和效率。尤其是，我們將產品性能追蹤和客戶反饋系統納入我們的質量控制體系，使我們能夠依賴數據驅動的 Analysis 工具以及時調整質量控制程序以及研發工作。藉此，我們確保產品從源頭上就符合最高質量標準。

於往績記錄期間，我們概無發生過任何因產品質量問題而對我們的業務運營造成重大不利影響的糾紛。

### 預防車輛發生火災事故相關風險的質量控制措施

我們密切關注防止車輛在使用及停放過程中發生火災的風險，並從電子元件設計、電池質量及功能管理方面實施了嚴格的質量控制措施。

---

## 業 務

---

於選擇原材料及組件時，如關鍵電路、連接器及塑膠部件，我們會採購那些使用符合或超過國家標準的阻燃材料延緩火災蔓延。此外，我們在電路的關鍵點安裝了保險絲、斷路器或智能過電流保護裝置，以確保我們的產品在出現異常電流時可以切斷電源。於往績記錄期間，我們在持續研發以及實施佈線工藝標準及設計方面持續投資，以便相關系統可實現最佳防水、防塵、耐磨及抗老化能力。此外，我們為控制器及充電器等發熱元件安裝了散熱結構，以防止熱量積聚，通過該結構，可將高壓線及發熱元件與易燃材料有效隔離，並安裝了阻燃絕緣層。

此外，台鈴智能APP藉助我們的技術能力，有助於消費者及時監測組件溫度、電流及電壓，如果超過閾值，會觸發聲光報警。我們還為車輛設定了啟動時的自動自檢功能，如果檢測到潛在的部件故障，將限制行駛。我們的系統平台還根據數據分析及時向用戶發出預測性維護警報及處理建議，優化故障排除及系統維護，有效防範風險。

為有效降低與電池相關的風險，我們制定了嚴格的質量檢驗標準及程序，以確保只有合格的產品方能被接受進一步銷售。我們還對電池供應商實施嚴格的資格審查、技術評估及質量體系認證。我們監督並隨機檢查其生產過程，以確保供應的電池符合我們的技術標準及安全要求。

此外，我們還部署了一個電池加密軟件系統，由於我們的車輛未能通過加密驗證協定，未經我們授權的電池將不被使用。此外，我們採用特定的電池插座設計，以防止非標準電池連接到我們的車輛上。我們的電池管理系統BMS與車輛系統集成在一起，便於全生命周期狀態跟蹤及異常識別。此外，用戶通過我們的台鈴智能APP，可及時監控電池的狀態，包括電壓平衡、溫升率及周期計數，如果檢測到任何異常使用或嚴重效能下降，將提示安全警告。

## 業 務

### 銷售網絡

於往績記錄期間，我們通過線下渠道網絡主要於中國內地銷售我們的產品，及在較小程度上於若干其他國家及地區銷售我們的產品。我們亦通過線上渠道於主要電商平台分派產品。下表載列於所示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	%
線下渠道 .....	11,788,202	99.2	13,491,650	99.2	10,617,224	99.2	14,837,789	100.0
線上渠道 <sup>(1)</sup> .....	91,899	0.8	108,717	0.8	89,401	0.8	2,423	0.0
總計 .....	<u>11,880,101</u>	<u>100.0</u>	<u>13,600,367</u>	<u>100.0</u>	<u>10,706,625</u>	<u>100.0</u>	<u>14,840,212</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 主要包括來自電商平台銷售產品產生的收入。

下表列示本公司於所示期間按銷售模式劃分的收入明細：

	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	%
通過經銷商銷售 .....	11,394,778	95.9	13,146,066	96.7	10,371,808	96.9	14,447,726	97.4
直銷 .....	485,323	4.1	454,301	3.3	334,817	3.1	392,486	2.6
總計 .....	<u>11,880,101</u>	<u>100.0</u>	<u>13,600,367</u>	<u>100.0</u>	<u>10,706,625</u>	<u>100.0</u>	<u>14,840,212</u>	<u>100.0</u>

### 線下渠道

我們主要透過線下經銷商網絡銷售產品，這使我們能夠為終端客戶提供本地化的銷售、配送及響應迅速的售後服務。在較小程度上，我們亦透過線下渠道進行有限度的直接銷售。有關透過經銷商銷售及直銷的進一步詳情，請參閱「一 透過經銷商銷售」及「一直銷」部分。

---

## 業 務

---

於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月期間，本公司透過線下渠道產生的收入分別為人民幣11,788.2百萬元、人民幣13,491.7百萬元、人民幣10,617.2百萬元及人民幣14,837.8百萬元，分別佔同期總收入的99.2%、99.2%、99.2%及100.0%。

### 線上渠道

我們的線上渠道為我們直接接觸終端客戶進行了補充。於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月期間，本公司透過線上渠道產生的收入人民幣91.9百萬元、人民幣108.7百萬元、人民幣89.4百萬元及人民幣2.4百萬元，分別佔相應期間總收入的0.8%、0.8%、0.8%及0.0%。

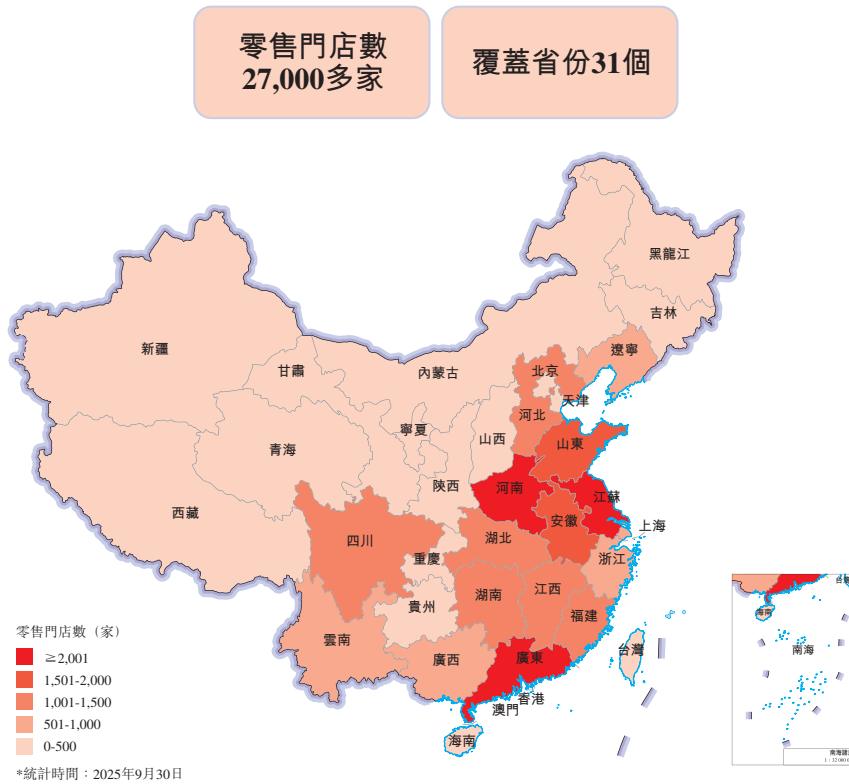
### 透過經銷商銷售

我們主要透過線下經銷商網絡銷售產品，以有效覆蓋中國內地市場。根據弗若斯特沙利文的資料，通過經銷商銷售是電動輕型交通工具在中國內地最重要的經銷渠道。

截至2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日，本公司已分別與總計2,673、3,216及6,009家中國內地及海外市場的經銷商簽約。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月期間，本公司透過經銷商銷售所產生之收入分別為人民幣11,394.8百萬元、人民幣13,146.1百萬元、人民幣10,371.8百萬元及人民幣14,447.7百萬元，分別佔本公司同期總收入的95.9%、96.7%、96.9%及97.4%。

## 業 務

下圖展示截至2025年9月30日於中國內地的地理覆蓋範圍和零售門店數量：



下表按金額絕對值及佔我們收入的百分比載列所示期間按地理區域劃分的收入明細：

	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	%
中國內地市場.....	11,591,834	97.6	13,281,227	97.7	10,492,748	98.0	14,444,495	97.3
海外市場.....	288,267	2.4	319,140	2.3	213,887	2.0	395,717	2.7
總計 .....	<u>11,880,101</u>	<u>100.0</u>	<u>13,600,367</u>	<u>100.0</u>	<u>10,706,625</u>	<u>100.0</u>	<u>14,840,212</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

我們在甄選與審核線下經銷商時，採用結構化且多維度的評估框架，並綜合考量區域市場特性與營運條件。我們的評估涵蓋一系列定性與定量因素，旨在確保經銷商具備支持品牌定位、銷售增長及售後服務標準的能力。只有符合我們評估要求的申請者，方可獲聘為我們的簽約線下經銷商。以下列出我們在經銷商遴選與評估過程中考量的若干關鍵標準：

- **行業經驗與市場熟悉度。**我們評估經銷商在相關行業的經驗，以及其對當地市場動態與客戶偏好的熟悉程度。
- **地理覆蓋範圍與市場觸達範圍。**我們評估經銷商能否有效覆蓋目標區域，包括其零售網絡的滲透率與品質，以及其對關鍵商業區域的覆蓋能力。
- **商業聲譽與信用度。**我們評估經銷商的市場聲譽、信譽度、流動性狀況，以及其支持庫存採購、零售門店營運與持續業務擴張的能力。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們與經銷商維持良好的業務關係。下表列出本公司經銷商的數量及其在所示期間內的變動情況：

	截至12月31日／ 截至12月31日止年度		截至9月30日／ 截至9月30日 止九個月
	2023年	2024年	2025年
<b>境內經銷商</b>			
截至期初.....	2,268	2,657	3,145
新增經銷商.....	625	808	2,674
現有經銷商終止合作.....	236	320	222
截至期末.....	2,657	3,145	5,597
<b>境外經銷商</b>			
截至期初.....	7	16	71
新增經銷商.....	13	60	342
現有經銷商終止合作.....	4	5	1
截至期末.....	16	71	412

---

## 業 務

---

我們對經銷商實施積極且持續的管理架構，並會定期評估其表現，以持續提供協助及促進其店鋪經營。截至2023年、2024年12月31日及2025年9月30日，我們分別簽約了625家、808家及2,674家中國內地新經銷商，源於我們持續不懈的努力以及對區域市場覆蓋及滲透的投入，及於各自期間簽約了13家、60家及342家境外新經銷商，與我們的海外擴張保持一致。於2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們已分別終止了與236家、320家及222家中國內地經銷商的經銷關係，及於各自期間終止了與四家、五家及一家境外經銷商的經銷關係。

終止經銷關係的主要原因在於：(i)我們的渠道優化與整合策略；(ii)因管理不善或其他個人因素導致營運或銷售表現未達預期；及(iii)其他個人因素。

於往績記錄期間，就董事所深知，我們有五名經銷商，該等經銷商現為我們的員工或我們的關連人士。截至最後實際可行日期，上述五名經銷商均不再為我們的經銷商，據董事所深知，我們並無任何現任或離職員工或任何關連人士亦為我們的經銷商。除上文披露者外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們所有其他經銷商均為獨立第三方。

### 經銷商協議

我們通常會與經銷商簽訂書面經銷協議。於往績記錄期間，我們的經銷商通常於我們的經銷商管理系統中獲分配專屬賬戶，所有訂單皆透過該系統處理並記錄，涵蓋從下單至結算的全流程。以下列出本公司與我們的經銷商簽訂之協議主要條款：

期限 . . . . . 經銷協議的期限通常為一年，並可續簽，惟須視乎我們對經銷商的銷售量及表現等事項的評估結果而定。

獨家條款 . . . . . 經銷商通常僅獲准在指定區域及渠道銷售我們的產品，以避免我們的經銷商之間出現渠道搶佔或自相蠶食的情況。經銷商不得在台鈴品牌零售網點銷售任何來自其他供應商的競爭性產品。

付款 . . . . . 我們一般在收到經銷商全額付款後，才會交付產品。

---

## 業 務

---

- 定價 . . . . . 我們為經銷商提供產品的建議零售價。經銷商通常可根據當地市場狀況，在合理範圍內進行適當的價格調整。
- 最低購買量要求 . . . . . 我們根據經銷商的規模、指定經銷區域、歷史銷售記錄以及我們對當地需求的評估，為其設定年度與月度最低購買量要求。
- 我們的最低購買量要求並非對經銷商構成強制性採購義務，主要作為評估經銷商績效及提供經銷商返利的參考依據，同時賦予我們調整與經銷商銷售安排的彈性空間。只有達到每月最低採購要求的經銷商才有資格獲得銷售返利。在若干情況下，若我們的經銷商未能連續三個月或累計三個月達到每月最低目標，我們有權酌情終止經銷合作關係。我們的經銷商通常直接向終端客戶銷售產品，或轉售予次級經銷商。
- 交付及驗收 . . . . . 交付一般於我們的倉庫或指定交貨地點經查驗並簽署相關交貨單後視作完成。
- 簽署交貨單即視為完成產品驗收，任何數量或表面品質相關問題均須於驗收時提出。
- 售後服務 . . . . . 經銷商應根據適用法律法規規定，負責提供售後服務，包括依據產品保修條款進行產品維修與更換。我們負責向經銷商提供零件與組件，以便其依據產品保修條款執行維修服務。
- 次級經銷 . . . . . 經銷商通常獲准委任次級經銷商。於往績記錄期間，我們未曾與任何次級經銷商簽訂任何協議或直接建立合作關係。因此，我們對次級經銷商的控制權有限。
- 終止 . . . . . 若經銷商出現重大違約、不當行為或不合規活動，我們有權終止經銷協議。

---

## 業 務

---

### 經銷商管理

我們已建立一套全面的經銷商管理框架，用以監督銷售網絡的運作，並支持有效的渠道執行。我們的經銷商管理主要包括以下內容：

#### **經銷商選擇與授權**

我們採用的經銷商甄選標準，已綜合考量多項因素，包括當地市場開發能力、營運經驗、財務資源及銷售網絡覆蓋範圍。

#### **區域管理與防止自相蠶食**

我們為每位經銷商設定指定區域並禁止中國內地的經銷商在指定分銷區域外銷售產品。除非獲得特別授權，否則經銷商不得通過線上渠道銷售我們的產品。此外，為避免經銷商間的跨區域銷售，我們在交付前會為每輛車附上可掃描的專屬零售門店條碼並於系統進行登記。僅完成此類登記的車輛方可正常使用。未經登記的車輛僅限於試駕用途，且仍須遵守功能限制。車輛必須透過掃描零售門店代碼並在我們的台鈴智能APP上完成綁定，成功登記後，所有功能方能全面啟用。凡經由獲授權渠道採購之車輛，後續於指定區域外之零售門店辦理登記或啟用手續者，本公司將認定此類行為屬跨區域銷售。我們透過合約限制、營運監督及系統化管控機制監控合規狀況，並在經銷商違反規定時採取糾正或紀律處分措施。

針對海外業務營運，鑒於海外市場仍處於擴張階段，我們可賦予海外經銷商區域覆蓋的彈性，使其能靈活銷售產品。

#### **持續績效評估**

我們根據區域市場狀況與發展計劃等因素，為經銷商設定月度銷售目標，並定期審查經銷商的業績，以調整其銷售目標，避免出現渠道囤貨的情況。為維持與經銷商的可持續合作關係，我們可為經銷商提供優惠的激勵計劃，以鼓勵其採取積極主動的態度推廣產品銷售，主要包括銷售返利及經銷商裝修成本補助。

---

## 業 務

---

為激勵經銷商，我們在若干情況下向經銷商提供返利，例如當其於某期間的總採購數量超過預定數量時，或當其他若干條件獲達成時，或當其參與我們的定期市場推廣及促銷計劃時。我們的銷售返利於結算該等經銷商的未來採購時動用。

具體而言，對於成功達成我們設定銷售目標的經銷商，我們將報銷其相關零售店鋪所產生的裝修成本。我們針對不同區域市場，經計及當地經濟狀況、競爭環境及我們在相關地區的業務發展策略等因素，設定了相應的每平方米報銷金額。

根據弗若斯特沙利文報告，電動輕型製造商向其經銷商提供有利的激勵計劃（如報銷裝修成本或銷售返利）作為激勵，以鼓勵取得良好銷售業績的經銷商，或作為製造商市場推廣及促銷活動的一部分，乃屬行業慣例。

### 退貨

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大產品退貨情況。我們與經銷商之間的銷售屬買斷式銷售，除質量問題外，我們通常不允許經銷商退貨。然而，我們提供符合本地市場適用法律法規的質量保證。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的產品退貨政策符合行業標準。

### 信用額度

於往績記錄期間，我們通常要求經銷商於交貨前結清款項。然而，於往績記錄期間，我們在經銷商提交申請並逐案審核後，可向若干經銷商提供信用額度。於核准任何信用額度前，我們會評估經銷商與我們的合作歷史及信用度。信用額度代表我們授予經銷商於有效期內購買產品的最高金額。經銷商須於信用額度屆滿時結清所有未償款項，我們亦可能根據經銷商的還款表現及財務狀況調整信用額度。

根據弗若斯特沙利文的資料，在中國內地電動輕型交通工具行業中，企業向經銷商授予信用額度的情況並不少見。

---

## 業 務

---

### **品牌、零售門店及營運管理**

經銷商必須遵守我們的品牌與營運標準，包括零售門店形象、獨家品牌經營、產品陳列及促銷活動規範。我們透過銷售與現場管理團隊提供營運指導、培訓及稽核支援，以促進跨區域的執行一致性。

### **反腐敗及反賄賂義務**

我們要求經銷商及其各自的員工、代理人及代表遵守所有適用的反腐敗及反賄賂法律法規，並以誠信、合法及符合道德的方式開展業務活動。經銷商不得在與本公司合作或推廣銷售本公司產品時，提供、承諾、給予或接受任何形式的不當利益，包括賄賂、回扣或其他不當好處。

### **經銷商評估**

我們根據經銷協議中與經銷商共同商定的銷售目標，定期對其進行績效評估。我們的評估重點在於經銷商的銷售目標達成率，以及一系列定性與定量因素，包括商業策略與執行能力、財務實力、成長潛力、零售門店營運狀況，以及在營銷與促銷活動中的合作程度。

### **經銷商行政處罰**

中國行政機關（包括國家市場監督管理總局的地方分支機構）定期對市場中的產品（包括電動輕型交通工具）進行抽查，並針對銷售不符合規定的產品不時作出行政處罰決定。根據公開可得資料，我們注意到於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，若干本公司經銷商或其次級經銷商曾遭受此類行政處罰決定。

於往績記錄期間，據董事所知悉，經銷商或次級經銷商受到行政處罰決定及根據相關行政處分決定，基本上所有的行政處分決定係因經銷商或其次級經銷商擅自改裝本公司產品所致。

---

## 業 務

---

根據我們的標準經銷協議及經銷商管理政策，嚴禁進行此類改裝，且我們在任何情況下均不授權經銷商或次級經銷商實施此類改裝。對於因人為因素造成的損壞（例如擅自改裝），我們不提供保修服務。

所有與經銷商或次級經銷商擅自改裝行為相關的行政處罰決定，均向相關經銷商或次級經銷商發出。基於這些針對經銷商或次級經銷商擅自改裝行為所作出的行政處罰決定，本公司並未因此遭受任何行政處罰。此外，所有相關電動輕型交通工具在交付經銷商時均具備合格的出廠檢驗報告。

本公司董事進一步確認，所有權及相關法律風險已於交付符合規格之產品時轉移予經銷商。本公司董事及員工均未知悉、授權、確認或同意經銷商（或其次級經銷商）所進行的改裝，且本公司亦未因經銷商（或其次級經銷商）的擅自改裝行為而受到針對該等經銷商（或其次級經銷商）所作出的行政處罰決定。

綜合上述因素，我們的中國法律顧問認為，我們因上述改裝而導致的不合規事件被認定須承擔法律責任的可能性極低。

據我們作出一切合理查詢後所深知，我們及我們的中國法律顧問（基於彼等進行的公開搜索及本公司的書面確認）並不知悉，於往績記錄期間，因我們的經銷商或其次級經銷商擅自改裝我們的產品而對本集團提出任何重大投訴、質保申索、行政處罰及／或訴訟。

然而，在實際操作中可能出現以下情況：我們在行政、法律或其他程序中，無法證明所指稱的產品不合規是源於擅自改裝；或者消費者將擅自改裝與產品品質低劣產生關聯。

本公司董事確認，據其所盡悉，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並無因產品遭未經授權改裝而引致任何重大事故、投訴、安全問題、保修申索及／或訴訟。本公司董事確認，截至最後實際可行日期，並無任何相關監管機構就經銷商或次級經銷商未經授權的改裝事宜對本集團進行持續調查。

基於上述原因（經銷商或次級經銷商擅自改裝除外）所作出的所有行政處罰決定，均已向相關經銷商或次級經銷商發出。本公司董事確認，所有權及相關法律風險已於交付符合規格之產品時轉移予經銷商。

---

## 業 務

---

### 強化補救及經銷商控制措施

我們積極投入開發與採用新技術及設計，涵蓋產品各個層面，包括最高速度、電壓、控制器、電池及車座等，以提升車輛抗改裝能力。例如，我們採用過壓保護及其他防篡改設計，以防止透過反覆增減電壓等傳統方法操縱最高速度限制。我們亦將關鍵部件（如電機與控制器）鎖在蓋板內，採用不規則形狀的螺栓固定。若未經特殊設計工具而強行開啟，可能導致車輛損壞。本公司的車輛電池艙設計亦完全貼合我們的電池，未預留空間供他人安裝其他較大型電池。我們亦已強化內部政策，以系統化方式管理車輛技術升級事宜，並要求相關人員在整個產品生命周期及研發過程中持續關注防篡改技術。

此外，我們已實施經銷商定期培訓計劃，並制定政策要求其嚴格遵守我們的標準：未經授權不得擅自改裝產品，且在執行售後服務時，必須檢查確認產品是否符合其註冊規格。根據我們的標準經銷協議，對於擅自改裝本公司車輛的經銷商，我們有權發出警告、處以罰款，甚至終止經銷協議。我們亦要求銷售人員在定期及隨機巡訪經銷商與次級經銷商零售店鋪時，對車輛進行檢查。我們要求他們檢查車輛的多個方面，以及相關方面是否符合相關產品證書，包括車輛的外觀、電池的類型和規格，以及是否安裝了任何額外配件。

我們強調消費者教育，內容涵蓋電動輕型交通工具的法規規範、各類車款特性及騎乘安全須知。我們要求經銷商提醒消費者，為確保安全請勿對產品進行任何改裝。他們亦會提醒消費者佩戴頭盔並遵守交通規則。我們亦透過官方社交媒體賬號發佈相關材料，倡導安全駕駛並強調擅自改裝所帶來的風險。我們的產品說明手冊亦明確聲明，用戶不得自行改裝產品，且須對未經授權的改裝所導致的後果承擔全部責任。

---

## 業 務

---

本公司董事認為，經銷商及次級經銷商未經授權對本公司車輛進行的改裝行為，以及相應的行政處罰，均未對且未來亦不會對本公司的財務狀況及經營業績產生任何重大影響。

### 直銷

雖然我們主要透過經銷商網絡銷售產品，但我們亦以較小比例直接向終端消費者進行銷售。我們的直銷業務主要涵蓋共享電動自行車及透過電商平台銷售配件。為了將適用性擴展到更廣泛的場景，我們為多家領先的共享出行服務提供商以及其他企業及機構客戶量身定制並銷售電動自行車。

於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，本公司直銷所產生之收入分別為人民幣485.3百萬元、人民幣454.3百萬元、人民幣334.8百萬元及人民幣392.5百萬元，分別佔本公司於對應期間總收入的4.1%、3.3%、3.1%及2.6%。

### 我們的倉儲與物流

#### 倉儲與物流

於往績記錄期間，我們主要使用自有倉儲設施滿足日常營運需求，並可能根據業務營運需要不時委聘第三方倉儲服務供應商。我們的倉庫戰略性地佈局於靠近客戶的位置，使我們能夠縮短交貨時間並提高響應速度。該方法使我們能夠提供定制化、高效化的服務。

我們可能不時與第三方物流服務供應商合作，以協助我們交付貨物。我們選擇物流服務供應商主要基於其資質、過往記錄、地理覆蓋範圍和報價。我們維持一份合資格物流服務供應商名單，並定期評估其服務質量。我們與第三方物流服務供應商的安排使我們能夠提供高效的產品交付服務，減少我們的資本投入。於往績記錄期間，我們概無遇到產品交付方面的任何重大中斷，也未曾因交付延誤或貨物處理不當而遭受任何重大損失。

#### 存貨管理

我們的存貨包括原材料、在製品及製成品，旨在與客戶訂單緊密匹配，以確保物料分配和生產調度的效率。我們通常根據市場狀況和訂單量保持主要原材料的充足存貨，同時還定期審查存貨水平以最大程度減低存貨積壓風險。我們已實施覆蓋生產階

---

## 業 務

---

段整個倉儲流程的WMS，實現物料存儲、分配和流轉的精細化管理。該系統提高存貨透明度，提升生產設施內的物流效率，並確保物料處理有序、及時，以支持穩定的製造運營。為確保穩定持續的生產，我們通常維持基於歷史銷售、市場需求和銷售預測確定的安全存貨水平。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的存貨周轉天數分別為14.5天、13.8天及7.7天。詳情請參閱「財務資料－綜合財務狀況表選定項目的討論－存貨」。

### 品牌及營銷

我們的銷售及營銷團隊致力於制定營銷策略，並協助經銷商推動各項營銷活動。我們戰略性地運用多種品牌推廣及營銷手段，以提升品牌知名度與認可度，並確保實現全方位的消費者觸達。

我們還開展了一系列車輛挑戰活動，以強化我們的前沿科技形象，並傳達探索與創新的品牌精神。這包括「極寒挑戰」，在零度以下環境中測試電動兩輪車，以驗證嚴冬條件下的電池性能與系統可靠性；「火星極限挑戰」，穿越沙漠與複雜地形進行長途遠征，旨在驗證車輛在嚴苛環境中的續航能力與整體耐用性；以及「長江挑戰」，沿長江流域路線行駛，展示產品在多樣地形與氣候條件下的長程技術，同時將產品性能與探索主題的品牌敘事相結合。

我們亦與一家國際著名快餐企業攜手推出限量跨界市場推廣活動，產生約8億次的線上觀看次數，有力支持了我們提升品牌時尚化與潮流化形象的目標。

除線下活動外，我們積極開展線上營銷活動。我們成立了專門的內部團隊，聚焦於主流數字平台。此外，為提升產品公信力，我們聘請KOL發佈使用測評及產品評估，進行基於場景的溝通交流。2023年，在意大利米蘭舉行的國際摩托車及配件展覽會上，我們推出了全新品牌TLG。TLG專為滿足歐洲消費者的城市出行需求而打造，定位於中高端市場，並根據地域、用戶習慣及目標細分市場實施產品與營銷的本土化策略。我們亦參加重要的國際貿易展會，包括北京國際摩托車展覽會和印尼國際兩輪車、零配件及用品展覽會，以展示新產品、長續航技術以及我們的本地化策略。此外，我們已建立戰略合作，包括與聯合國環境規劃署（「UNEP」）就電動輕型倡議開展合作，旨在進一步將我們的品牌與環保出行方式相結合。

---

## 業 務

---

於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的銷售及營銷開支分別為人民幣564.0百萬元、人民幣686.7百萬元、人民幣492.6百萬元及人民幣669.8百萬元，分別佔我們相關期間總收入的4.7%、5.0%、4.6%及4.5%。

### 定價

我們採用成本加成法釐定價格，過程中綜合考量多項因素，包括市場競爭狀況、銷售成本及生產能力。為確保市場競爭力，我們會定期檢視同業價格走勢。

### 我們的客戶

我們的客戶主要為經銷商。我們通常向客戶授出信用額度，請參閱「業務－銷售網絡－經銷商管理－信用額度」。於2023年、2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們於往績記錄期間各年度及各期間的前五大客戶分別貢獻了我們同期總收入的7.0%、5.5%及5.0%。於往績記錄期間各年度及期間，向我們最大客戶的銷售額分別佔我們同期總收入的2.4%、1.2%及1.3%。下表載列往績記錄期間我們前五大客戶的詳情。

## 業 務

### 截至2023年12月31日止年度

序號	客戶	背景	向我們採購的 產品	收入	佔總收入 百分比	與我們開始 建立業務 關係的年份	信貸條款
				(人民幣千元)	%		
1...	客戶A <sup>(1)</sup>	位於雲南的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	279,872	2.4	2019年	不適用
2...	客戶B <sup>(2)</sup>	位於廣東的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	155,094	1.3	2019年	不適用
3...	客戶C <sup>(3)</sup>	位於北京的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	142,160	1.2	2020年	不適用
4...	客戶D <sup>(4)</sup>	位於廣西的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	135,926	1.1	2021年	不適用
5...	客戶E <sup>(5)</sup>	位於海南的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	119,251	1.0	2019年	不適用
	<b>總計</b>			<b>832,303</b>	<b>7.0</b>		

附註：

- (1) 與客戶A的交易金額包括由客戶A控制或管理的實體。
- (2) 與客戶B的交易金額包括由客戶B控制或管理的實體。
- (3) 與客戶C的交易金額包括由客戶C控制或管理的實體。
- (4) 與客戶D的交易金額包括由客戶D控制或管理的實體。
- (5) 與客戶E的交易金額包括由客戶E控制或管理的實體。

## 業 務

截至2024年12月31日止年度

序號	客戶	背景	向我們採購的 產品	收入 <i>(人民幣千元)</i>	佔總收入 百分比 <i>%</i>	與我們開始 建立業務 關係的年份	信貸條款
1...	客戶D	位於廣西的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	163,553	1.2	2021年	不適用
2...	客戶C	位於北京的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	163,093	1.2	2020年	不適用
3...	客戶A	位於雲南的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	154,757	1.1	2019年	不適用
4...	客戶B	位於廣東的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	153,032	1.1	2019年	不適用
5...	客戶E	位於海南的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	124,518	0.9	2019年	不適用
	<b>總計</b>			<b>758,953</b>	<b>5.5</b>		

## 業 務

截至2025年9月30日止九個月

序號	客戶	背景	向我們採購的 產品	收入 <small>(人民幣千元)</small>	佔總收入 百分比 %	與我們開始 建立業務 關係的年份	信用條款
1...	客戶C	位於北京的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	194,802	1.3	2020年	不適用
2...	客戶D	位於廣西的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	143,940	1.0	2021年	不適用
3...	客戶A	位於雲南的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	142,982	1.0	2019年	不適用
4...	客戶F <sup>(1)</sup>	位於安徽的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	131,488	0.9	2021年	不適用
5...	客戶E	位於海南的 經銷商	電動輕型交通 工具及配件	125,043	0.8	2019年	不適用
	<b>總計</b>			<b><u>738,255</u></b>	<b><u>5.0</u></b>		

附註：

(1) 與客戶F的交易金額包括由客戶F控制或管理的實體。

截至最後實際可行日期，據董事所知，概無董事、彼等緊密聯繫人或任何擁有或已擁有本公司股本5%以上的股東，於往績記錄期間各年度及各期間於五大客戶中擁有任何權益。

據董事所深知，於往績記錄期間各期間的五大客戶均為獨立第三方。

## 業 務

### 採購及我們的供應商

#### 主要供應商

我們的供應商主要包括電池及電機等原材料供應商。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們於往績記錄期間各年度及各期間的五大供應商分別佔我們相應期間總銷售成本的35.4%、32.7%及32.2%。我們向往績記錄期間各年的最大供應商所作採購額分別佔我們相應期間總銷售成本的12.4%、15.2%及17.1%。

下表載列我們於往績記錄期間五大供應商的詳情。

#### 截至2023年12月31日止年度

序號	供應商	背景	向我們提供的 產品	採購額	佔總銷售成本 百分比	與我們開始 建立業務 關係的年份	信貸條款
				(人民幣千元)	%		
1....	供應商A <sup>(1)</sup>	一家總部位於東莞 的公司，主要提供 電動兩輪車及電池	電動兩輪車及 電池	1,303,095	12.4	2022年	90天
2....	供應商B <sup>(2)</sup>	一家總部位於浙江 的公司，主要提供 電池	電池	844,630	8.0	2019年	30天
3....	供應商C <sup>(3)</sup>	一家總部位於浙江 的公司，主要提供 電池	電池	837,809	8.0	2019年	30天
4....	供應商D <sup>(4)</sup>	一家總部位於無錫 的公司，主要提供 電機	電機	430,247	4.1	2019年	90天
5....	供應商E <sup>(5)</sup>	一家總部位於上海 的公司，主要提供 電機	電機	303,256	2.9	2019年	60天
	總計			<u>3,719,037</u>	<u>35.4</u>		

## 業 務

附註：

- (1) 此外，本公司其中一位控股股東孫木鉗先生持有供應商A超過30%的股份。然而，我們已於2024年終止與供應商A合作，且預期在可預見的未來不會恢復與該公司的合作。
- (2) 交易金額包括同一集團內或受共同控制的實體。
- (3) 交易金額包括同一集團內或受共同控制的實體。
- (4) 交易金額包括同一集團內或受共同控制的實體。
- (5) 交易金額包括同一集團內或受共同控制的實體。

### 截至2024年12月31日止年度

序號	供應商	背景	向我們提供的產品	採購額 (人民幣千元)	佔總銷售成本百分比 %	與我們開始建立業務關係的年份	信貸條款
1....	供應商B	一家總部位於浙江的公司，主要提供電池	電池	1,794,206	15.2	2019年	30天
2....	供應商C	一家總部位於浙江的公司，主要提供電池	電池	865,805	7.3	2019年	30天
3....	供應商E	一家總部位於上海的公司，主要提供電機	電機	549,950	4.6	2019年	60天
4....	供應商D	一家總部位於無錫的公司，主要提供電機	電機	335,968	2.8	2019年	90天
5....	供應商F <sup>(1)</sup>	一家總部位於無錫的公司，主要提供塑料件及車架	塑料件及車架	327,412	2.8	2019年	90天
	<b>總計</b>			<b>3,873,341</b>	<b>32.7</b>		

附註：

- (1) 交易金額包括同一集團內或受共同控制的實體。

## 業 務

截至2025年9月30日止九個月

序號	供應商	背景	向我們提供的 產品	採購額 <small>(人民幣千元)</small>	佔總銷售成本 百分比 <small>%</small>	與我們開始 建立業務 關係的年份	信貸條款
1....	供應商B	一家總部位於浙江 的公司，主要提供 電池	電池	2,165,360	17.1	2019年	30天
2....	供應商C	一家總部位於浙江 的公司，主要提供 電池	電池	683,562	5.4	2019年	30天
3....	供應商E	一家總部位於上海 的公司，主要提供 電機	電機	599,806	4.7	2019年	60天
4....	供應商D	一家總部位於無錫 的公司，主要提供 電機	電機	320,128	2.5	2019年	90天
5....	供應商F	一家總部位於無錫 的公司，主要提供 塑料件及車架	塑料件及車架	313,715	2.5	2019年	90天
	總計			<u>4,082,572</u>	<u>32.2</u>		

截至最後實際可行日期，除上文所披露者外，據本公司董事所深知，我們的任何董事、其各自聯繫人或任何股東（擁有或已擁有我們股本5%以上者）概無於我們的五大供應商中擁有任何權益，且我們於各期間的其他五大供應商均為獨立第三方。

我們認為我們的運營不依賴於任何特定供應商。於往績記錄期間，我們維持多家供應商以避免對任何供應商的依賴，且我們認為，如有需要，尋找合適的替代供應商並無重大困難。

---

## 業 務

---

### 原材料採購

我們的主要原材料主要包括電池及電機。於往績記錄期間，我們幾乎所有原材料均採購自中國。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，原材料成本分別為人民幣10,067.0百萬元、人民幣11,291.8百萬元、人民幣8,954.6百萬元及人民幣12,046.6百萬元，分別佔我們於相關期間銷售成本總額的95.6%、95.4%、95.5%及95.0%。

我們通常與我們的供應商訂立具法律約束力的框架協議，並據此就不同批次的採購下達採購訂單，設置價格、數量及其他條件。供應商通常就彼等產品向我們收取固定採購價，並授予我們介乎30天至90天的信貸期。一般而言，該等供應商負責將產品交付至各採購訂單所訂明的指定地點，我們於檢驗完成後接收貨物。框架供應協議的期限通常為一年。供應商通常允許我們退還存在瑕疵或者其他質量問題的產品。該等協議可經雙方同意後終止。

我們在產品定價時會考慮原材料成本的變動，並可在一定程度上通過及時調整售價將投入成本的上漲轉嫁予客戶。然而，概不保證我們始終能夠全額或及時轉嫁該等成本漲幅；倘若存在任何錯配，我們仍將面臨原材料價格波動的風險。

於往績記錄期間，我們未曾遭遇對業務運營造成重大不利影響的原材料供應嚴重短缺或質量問題。

### 我們的信息技術

我們高度重視信息技術在運營中的應用。我們建立了覆蓋研發、製造、供應鏈、倉儲、銷售及售後服務的全面數字化管理架構，從而提升了我們的管理及運營效率。我們的主要信息技術系統包括數據處理的系統、商業智能系統、產品生命周期管理系統、質量管理系統及WMS。我們計劃強化信息技術系統，以配合業務的增長。我們認為，有關升級後的系統將強化供應鏈管理，同時提升我們開發符合客戶需求與偏好的產品的能力。

---

## 業 務

---

### 牌照、許可證及批文

我們需要持有各類牌照、批文及許可證以運營我們的業務。我們持續監控對該等要求的合規情況，以確保我們擁有運營業務所必需的所有該等批文、牌照及許可證。

截至最後實際可行日期，根據我們的中國法律顧問及越南法律顧問的建議，我們董事確認，我們已取得對於中國及我們業務營運所在地越南開展業務運營屬重大的所有牌照、批文及許可證。截至最後實際可行日期，該等牌照、批文及許可證仍完全有效。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在重續重要牌照、許可證或批文時概無任何困難。

### 知識產權

我們的成功和競爭優勢部分依賴於我們開發和保護核心技術及知識產權的能力。截至最後實際可行日期，我們於中國內地註冊1,905項專利、254個商標及11個域名，並於海外註冊53項專利、48個商標及173個域名。有關詳情，請參閱本文件「附錄六一法定及一般資料」。

我們綜合運用專利、著作權、商標法、商業秘密保護以及與客戶、供應商和員工簽訂的保密協議來保護我們的知識產權。我們還採納一套全面的內部知識產權管理規定。該等指引明確員工的義務，並建立與保護我們知識產權相關的報告機制。我們的法務部門主要負責監督我們的知識產權保護工作。我們積極主動地管理和擴展我們的知識產權組合，並使用保密和競業限制協議以保護我們的知識產權和商業機密。

我們的董事確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，據我們的董事所深知，我們並無遭受任何可能會對我們的業務或營運造成重大不利影響的任何知識產權申索。

儘管我們付出努力，我們仍可能面臨與涉嫌侵犯第三方知識產權或第三方侵犯我們知識產權相關的風險。有關更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－第三方可能聲稱我們侵犯了其知識產權，這可能導致糾紛、訴訟或財務損失」。

---

## 業 務

---

### 獎項與表彰

我們獲得的眾多獎項亦反映了我們領先的市場地位及品牌認知度。下表載列我們近年來榮獲的部分重要獎項與表彰：

獲獎年份	獎項與表彰	頒發部門／機構
2025年 ..	奧納獎－2025年度最具影響力品牌	第八屆社會責任大會組委會
2025年 ..	CQC可持續發展•先鋒獎	CQC
2025年 ..	2025品牌影響力100強	第十二屆品牌影響力發展大會暨成果發佈活動組委會
2024年 ..	奧納獎－2024年度責任金獎	第七屆社會責任大會組委會
2024年 ..	五星級售後服務認證	北京五洲天宇認證中心
2024年 ..	2023年度責任品牌獎	第十四屆公益節組委會

## 業 務

### 競爭

受全球「碳中和」議程、各司法管轄區的支持性政策框架以及消費者環境可持續性意識增強的驅動，電動輕型交通工具市場經歷了強勁增長。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年全球電動輕型交通工具行業的製造商總收入達到人民幣2,632億元，自2020年以來的複合年增長率約為18.3%，凸顯了該行業的韌性及擴張勢頭。進一步預計到2029年，市場總規模將增至人民幣5,059億元，意味著2025年至2029年預測期內的預計複合年增長率約為11.7%。

隨著圍繞安全、環保及能效的監管要求日益收緊，市場份額正日益向具備規模、技術實力及品牌優勢的龍頭企業集中。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年，我們的收入約為人民幣136億元，按收入計排名全球第三，全球市場份額約為5.2%。截至最後實際可行日期，我們擁有兩家國家級CNAS認定實驗室，並參與了多項國家標準的起草，包括《摩托車和電動自行車節能認證規則》。

### 員工

截至2025年9月30日，我們擁有5,877名全職員工，且絕大多數員工均位於中國。下表載列截至2025年9月30日我們按職能劃分的員工明細：

職能	人數
銷售	2,246
生產	2,229
管理	795
研發	607
總計	5,877

為精簡人力資源管理，我們制定了一套全面的內部管理措施，明確招聘、培訓、內部推薦、激勵機制及員工關懷措施等方面的程序和標準。

我們採用多種招聘方式，包括校園招聘、網絡招聘、其他外部招聘渠道以及內部推薦。我們通常為員工提供具有競爭力的薪酬、績效掛鉤獎金及其他激勵措施，並通過市場調研不斷完善我們的薪酬和激勵政策。我們致力於持續努力為員工提供富有吸引力的工作環境，並提供員工關懷措施，包括餐飲、住宿及體檢。

---

## 業 務

---

我們已建立全面的員工培訓與發展體系，包括涵蓋企業文化、員工權利與責任、工作場所安全、數據安全及其他後勤方面的通用培訓，以及由公司講師、外部課程及專家講座提供的特定培訓，以提高員工在若干業務相關重要領域的知識和專長。

於往績記錄期間，我們於僱員招募方面並無遭遇任何重大困難，於往績記錄期間亦無面臨任何對我們運營造成重大影響的用工短缺。我們相信我們與員工保持著良好的工作關係，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無遇到任何對我們的業務及運營造成重大不利影響的罷工、停工、勞資糾紛或行動。

### 社會保險及住房公積金

於往績記錄期間，我們存在社會保險及住房公積金供款未為全體僱員全額繳納的情況或未按照僱員實際薪資基數計算的情況。此乃通常由於(i)適用社會保險及住房公積金申報及結算周期存在短期時間性差異及(ii)我們部分員工為外來務工人員，不願意參加臨時居住城市的社會福利計劃。

據我們的中國法律顧問告知，根據《中華人民共和國社會保險法》，就欠繳社會保險供款，中國相關主管部門可責令我們於限期內繳納社會保險供款，我們或需自欠繳之日起按日加收萬分之五的滯納金；逾期仍不繳納的，我們或被處欠繳數額一至三倍的罰款。

據我們的中國法律顧問告知，根據《住房公積金管理條例》，倘若我們未辦理住房公積金繳存登記或者不為本公司僱員辦理住房公積金賬戶設立手續，我們或會被責令限期辦理；逾期未辦理的，我們可能被處人民幣10,000元至人民幣50,000元以下的行政處罰。倘若我們未足額繳存住房公積金，住房公積金管理中心將責令我們限期補繳；逾期仍不繳存的，主管部門可申請中國法院強制執行。

---

## 業 務

---

於往績記錄期間，我們並無收到與社會保險或住房公積金事宜有關的任何行政處罰或法院強制執行，亦無收到僱員就該等供款提出任何重大投訴。

我們的董事認為，上述情況不會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響，理由為：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未面臨任何重大行政處罰；(ii)截至最後實際可行日期，我們並未收到中國相關部門要求補繳社會保險及住房公積金差額或繳納罰款的任何通知；(iii)截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何重大未決僱員投訴，亦未捲入與社會保險及住房公積金有關的與僱員的重大未決勞動爭議；及(iv)據我們的中國法律顧問告知，基於相關監管政策、上述事實，以及與相關主管部門的確認及訪談結果，(a)我們被相關主管部門主動要求補繳社會保險及住房公積金供款整體差額，或(b)因未為僱員足額繳存社會保險及住房公積金供款而受到重大行政處罰的可能性極低。

為防止未來再次發生該等不合規情況，我們已採取並將持續採取以下整改措施：(i)加強根據適用法律法規或相關政府部門要求的方式繳納社會保險及住房公積金的人力資源管理政策，並定期檢查社會保險費及公積金的繳納情況；及(ii)及時了解中國社會保險及住房公積金法律的最新情況，並定期諮詢我們的中國法律顧問，就相關法律法規的最新監管情況尋求建議。

### 數據隱私與網絡安全

近年來，數據隱私和網絡安全已成為全球公司管治的關鍵優先事項。特別是，中國立法和政府機構定期出台新的網絡安全、數據安全和隱私法律法規。因此，我們關於收集、處理和傳輸各類數據的實踐可能會受到日益嚴格的行政審查。請參閱本文件「風險因素—我們的信息技術系統和智能駕駛系統可能存在故障、網絡攻擊或數據洩露的風險」。

---

## 業 務

---

在提供我們產品與服務的過程中，我們可能通過電商平台收集及處理個人客戶的個人資料或在與我們的業務合作夥伴開展業務合作時收集及處理其人員的個人資料。我們對個人資料的處理涵蓋以下處理場景：

*(1) 通過第三方電商平台向個人客戶提供產品及相關服務*

我們通過第三方電商平台提供產品及相關服務。在提供產品及相關服務的過程中，我們可能在銷售我們產品及提供服務所必需的範圍內處理個人客戶的個人資料。我們不直接收集個人客戶的個人資料，而是通過第三方電商平台獲取個人客戶的個人資料，其已通過其隱私政策獲得個人客戶的同意。我們僅為提供產品及相關服務之目的處理通過電商平台獲取的該等個人資料。

*(2) 通過自營電商平台向個人客戶提供產品及相關服務*

我們亦通過自營電商平台提供產品及相關服務。例如，個人客戶可通過我們的電商平台定位其車輛位置及獲取售後服務。為提供產品及相關服務之目的，我們可能收集及處理個人客戶的個人資料。在處理該等個人資料前，我們將根據適用法律及法規，通過隱私政策獲取個人客戶的同意。

*(3) 在商業合作活動中處理業務合作夥伴人員的個人資料*

此外，當我們與物流公司、經銷商、供應商及其他業務合作夥伴開展業務合作時，我們可能根據適用的合約安排處理業務合作夥伴人員的個人資料。上述個人資料的處理基於業務合作夥伴已從其僱員處獲得同意。

### 我們的內部程序及措施

我們已建立一個由組織架構和內部政策構成的全面數據合規體系，包括《網絡安全和數據安全管理辦法》、《個人信息保護管理辦法規定》及《信息安全應急處置管理辦法》。此外，我們為員工提供各種數據安全培訓以確保我們的員工充分了解我們的數據安全政策及其在數據保護方面的責任。此外，我們已實施多項技術措施以保障網絡與

---

## 業 務

---

數據安全，包括網絡及安全事件監控與日誌記錄、入侵防護系統(IPS)及防火牆，以及基於詞元的訪問控制等安全數據傳輸機制。

就數據合規而言，誠如我們的法律顧問告知，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相關的適用法律及法規。鑒於中國在數據隱私及安全方面的立法及執法仍在不斷演變，我們將密切監控後續監管發展，並及時採取相應措施。

### 保險

我們持有我們認為與行業慣例一致並符合適用法律及法規的保險，且我們認為足以承保我們的關鍵資產、設施及負債。我們的保險範圍包括(其中包括)物業相關風險保險、貨物運輸保險、僱主責任險及產品責任險。我們購買我們認為適合我們業務營運的承保類型及承保金額的保單，並根據我們的運營經驗、我們生產活動的變化及行業發展定期檢討該等保險安排。於往績記錄期間，我們並無就業務提出任何重大保險索償。有關更多詳情，請參閱本文件「與我們的業務及行業有關的風險－我們有限的保險承保可能不足以覆蓋因運營活動產生的潛在損失或責任」。

### 物業

我們的總部位於中國江蘇省無錫市，並在中國擁有和租賃若干土地和建築物用於業務運營。我們亦分別於越南及印尼租賃一處物業，用於我們的海外業務營運。

### 自有物業

截至最後實際可行日期，我們在中國擁有29幅總建築面積為3,957,983.3平方米的土地的土地使用權及24處總建築面積為741,725.6平方米的物業。該等物業主要用於我們的生產設施、倉庫和物流設施、辦公室及配套場所，以支持我們的業務運營。

截至最後實際可行日期，我們已質押位於無錫、惠州及重慶的土地使用權及物業，作為銀行借款人民幣1,013.0百萬元的擔保，以促進我們的建設及業務營運進程。我們的董事認為質押上述物業，無論是單獨還是總體質押，並未且亦不會對我們的運營造成重大不利影響。

---

## 業 務

---

截至最後實際可行日期，我們於自有土地上建設的若干配套構築物尚未取得房屋所有權證書。該等構築物主要用於配套用途，對生產並無重大影響，並作為業務營運的主要場所，如有需要，我們將適時物色替代場所。

### 租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國租賃26項對我們業務至關重要的物業，總建築面積約157,679.7平方米，用作我們的辦公室、生產設施、倉庫。我們於越南租賃一處物業，總建築面積約27,000平方米，用作生產用途，該租賃安排預計將於2026年12月31日屆滿。截至最後實際可行日期，我們正在評估延長租賃安排。我們將根據多方面因素作出決定，包括我們新越南生產基地的建設計劃。有關詳情，請參閱「我們的生產—我們的生產基地—擴建中的生產基地」及「物業—租賃物業」。截至最後實際可行日期，我們仍在就續租事宜進行磋商。截至最後實際可行日期，我們於印度尼西亞租賃一處物業，總建築面積約522.0平方米，用於業務經營；且於越南租賃一幅土地，總建築面積約100,000平方米，用於建設我們在越南的生產基地。

### 不動產業權瑕疵

截至最後實際可行日期，我們有四處租賃物業缺乏有效的不動產業權文件。據此，我們可能無法獲得物業所在地塊的使用權。因此，我們可能面臨以下風險：(i)位於該等地塊上的物業的出租人無法提供有效的不動產業權文件，以證明彼等具有租賃該等物業的必要法律資格或權利，及(ii)倘位於該等地塊上的物業的用途與該等地塊的用途不一致，則導致我們就該等物業訂立的租賃協議可能受到質疑或被判定為無效。我們可能面臨被逐出該等物業的風險，需要及時找到替代物業。

此外，我們還擁有兩項用作生產用途的租賃物業，我們並未就此取得環境影響評估批准，亦未能取得排污許可證。根據適用的中國法律法規，我們可能會被主管部門責令停產整改並罰款。

據我們的中國法律顧問告知並經計及上述情況，我們無法繼續使用該等租賃物業的風險相對較低。

基於中國法律顧問的意見並經計及相關租賃物業的性質及用途，我們的董事認為，該等瑕疵並未且不會對我們的運營產生重大不利影響。周邊區域同類物業供應充足，替代性強，搬遷成本低，必要時我們可在較短時間內落實替代租賃物業。對於用

---

## 業 務

---

作生產用途的租賃物業，我們與相關出租人維持長期租賃關係，該等出租人已出具確認函，表明其願意繼續將該等物業出租予我們。因此，我們的董事認為，該等事宜不會對我們的日常業務經營造成重大不利影響。

### 未辦理租賃登記及備案

我們尚未就所有租賃物業向相關主管部門辦理租賃登記及備案手續。

根據《商品房屋租賃管理辦法》規定，租賃合約訂約方應於租賃合約簽訂後規定期限內，向當地主管部門辦理租賃登記及備案。未辦理該等登記及備案的，可能被責令限期整改；逾期未整改的，可能面臨行政處罰。

據我們的中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，未登記租賃協議並不會影響其合法性、有效性或可執行性，且此類瑕疵並未影響我們對該等物業的實際使用。

### 物業估值

截至2025年9月30日，(i)本公司用於非物業活動（定義見上市規則第5.01(2)條）的各項物業權益的帳面值均低於本公司總資產的15%，及(ii)本公司用於物業活動（定義見上市規則第5.01(2)條）的各項物業權益的帳面值均低於本公司總資產的1%，且用於物業活動的物業權益總帳面值亦未超過本公司總資產的10%。因此，根據上市規則第五章及公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告（香港法例第32L章）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)條中關於公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段的規定，即無須就本公司所有土地或樓宇權益提供估值報告。

### 第三方付款安排

#### 第三方付款安排的背景

我們通常要求作為相應買賣協議項下的合約對手方的客戶通過其自有賬戶向我們付款。我們會通過銀企直連系統接收來自我們客戶的付款。如果付款賬戶與我們系統中登記記錄的經銷商賬戶匹配，付款將被自動識別並受理，而如果付款賬戶與登記並記錄在我們的系統內的經銷商賬戶不符的，付款將被識別但可能會被拒絕或退回。然而，於往績記錄期間，若干客戶（單獨或統稱「**相關客戶**」）透過非相關買賣協議項下訂約方或對其付款責任承擔無限個人責任的相關方所屬之賬戶與我們結算付款（「**第三方**

---

## 業 務

---

付款安排」)。於往績記錄期間，相關客戶主要包括獨資企業及公司實體，且其中絕大部分為我們的經銷商。據董事所深知，指定的第三方付款方主要包括(i)獨資企業(「第一類」)；(ii)根據與相關客戶訂立的融資安排向本公司付款的金融機構(「第二類」)；以及(iii)除上述第一類及第二類的其他人士，例如相關客戶的親屬(「第三類」)。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，相關客戶的數量分別為1,147名、1,547名及3,532名。彼等於各期間透過第三方付款安排結算的總額為人民幣672.8百萬元、人民幣1,520.8百萬元及人民幣1,790.6百萬元，佔於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月總收入的5.7%、11.2%及12.1%，其中，第三類相關客戶於同期結算的金額分別為人民幣218.3百萬元、人民幣212.0百萬元及人民幣214.1百萬元，分別佔各期間總收入的1.8%、1.6%及1.4%。於往績記錄期間，並無任何個別相關客戶對我們的收入作出重大貢獻。

於往績記錄期間，我們實施了內部監控措施以監督及管理第三方付款安排。我們通常要求相關客戶及其指定的第三方付款方於進行第三方付款安排付款前，向我們提供書面承諾函(「承諾函」)，當中一般列明：(i)允許指定的第三方付款方代相關客戶與我們結算付款；及(ii)相關客戶及指定的第三方付款方均承諾，因第三方付款安排而產生的任何經濟糾紛將由相關客戶與指定的第三方付款方之間解決，概與我們無關。

基於上述，董事認為，據董事所深知，於往績記錄期間的第三方付款安排，在所有重大方面已於我們的會計賬簿及記錄中獲完整及準確記載。

2026年1月，我們實施了一系列政策與指引，要求第三類項下相關客戶停止所有第三方付款安排，該等第三方不對相關客戶的付款義務承擔任何無限個人責任，且並非與相關客戶訂立融資安排的金融機構，該類付款於整個往績記錄期間低於總付款額的2%。

---

## 業 務

---

於往績記錄期間，我們並未向任何相關客戶或指定第三方付款方提供折扣、佣金、返利或其他利益以促成或鼓勵第三方付款安排。於往績記錄期間，所有第三方付款安排均由相關客戶發起，而非由我們發起，且相關款項一般透過銀行支付方式結算。

據董事所深知，於往績記錄期間，相關付款均基於真實基礎交易及有效合約關係。我們向相關客戶提供的定價及付款條款，與向未涉及第三方付款安排的客戶所提供的條款一致。據我們所深知，於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們並未因涉及第三方付款安排而受到任何調查、查詢、處罰或附加費。此外，於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們未曾因第三方付款安排而遇到任何退款要求、實際或潛在的糾紛或分歧，亦未就第三方付款安排面對任何針對我們的重大索償。

### 第三方付款安排的原因

根據弗若斯特沙利文的資料，在中國消費領域，個體工商戶、獨資企業及公司為求便利與靈活，透過第三方付款方向其供應商或客戶結算款項屬常見商業慣例。基於相關客戶的陳述及董事所深知，相關客戶採用第三方付款安排主要基於以下原因：

- (i) 部分以獨資企業形式營運的相關客戶，為減少開設公司賬戶的繁複程序或避免使用該類賬戶的不便，以獲取更高的營運靈活性；
- (ii) 若干相關客戶不時存在融資需求，並透過與獲授權金融機構訂立融資安排以滿足該等需求。在此類安排下，獲授權金融機構根據相關融資安排直接向我們付款亦屬常見做法，以確保資金嚴格按照約定融資安排用於指定用途。根據弗若斯特沙利文的資料，此舉符合消費領域融資安排的普遍商業慣例，旨在確保資金使用符合融資安排條款，並降低資金挪用風險；及
- (iii) 使用其法定代表人或實際控制人（及／或其家庭成員）等若干關聯人士或實體的賬戶，符合部分相關客戶內部財務管理慣例，有助提升其營運效率。

## 業 務

### 第三方付款安排的法律後果

據我們的中國法律顧問所告知，基於上述情況，(i)於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們的第三方付款安排並未違反中國適用法律或法規的強制性要求；(ii)根據相關協議、第三方付款方及相關客戶之確認函，以及第三方付款安排項下的本公司佐證文件，本公司並未涉及任何洗錢活動、可能與洗錢相關的活動或任何相關調查，因此，我們於第三方付款安排下的活動被認定構成《中華人民共和國刑法》第一百九十一條項下為掩飾、隱瞞犯罪所得及其收益來源和性質的洗錢罪的風險低；(iii)我們的中國法律顧問認為，儘管上述獲准第三方付款方並非我們的客戶，但我們被認定有義務退還該等款項的風險極低；及(iv)根據就本公司刊發的相關信用報告及與相關稅務部門的溝通訪談，於往績記錄期間，本公司並未因第三方付款安排違反稅收法律、法規及規章而受到稅務管理機關的行政處罰，且本公司因違反第三方結算安排下與逃稅相關的法律法規而受到行政處罰的風險極低。

於往績記錄期間直至最後實際可行日期，據董事所深知及基於公開可得資料，透過第三方付款安排結算款項的所有相關客戶及指定第三方付款方均為獨立第三方。

### 第三方付款安排整改及影響

為維護我們的利益，防範第三方付款安排相關風險，自2026年1月起，我們已顯著加強並實施各項內部監控措施（統稱「**整改措施**」），以整改第三方付款安排。我們對第三方付款安排的整改工作包括（其中包括）：

- (i) 我們啟動了第三方付款安排整改措施的實施，並就加強後的內部監控措施向員工進行說明；並且，我們亦已修訂標準買賣協議並完善標準承諾函，以清晰訂明相關各方的義務；
- (ii) 我們通常要求我們的客戶直接向我們的企業銀行賬戶付款，並確保交易各方、資金流及相關業務內容的一致性。具體而言，買賣協議項下的訂約方名稱、發票接收人及付款人銀行賬戶名稱須一致；
- (iii) 為防止欺詐或洗錢活動，並確保會計賬簿與記錄的準確性及完整性，我們持續對照我們的記錄對付款詳情進行核實，以確認付款符合相關第三方付款安排及／或承諾函的要求。如發現任何異常情況，我們將立即與相關客戶聯繫以進行核實及更正；

---

## 業 務

---

- (iv) 為確保第三方付款由真實交易支持，經銷商收到指定第三方付款方款項後，須於訂單完成及付款後向本公司提交付款方帳戶及付款資訊。本公司人員僅在經銷商提交之資料與訂單一致時，方可記錄資金流向；
- (v) 我們維持的白名單賬戶名單今後將僅包括以下各方的賬戶：(a)作為合約對手方的客戶本身；(b)根據與相關客戶訂立的融資安排向我們付款的金融機構，及(c)對獨資企業的付款責任承擔無限個人責任的獨資企業，我們的系統將在付款從該白名單賬戶支付時確認；及
- (vi) 如果付款來自不包括在白名單賬戶中的賬戶，付款將不會被自動確認。我們的財務部員工將進行進一步人工審核，並可能要求提供證明文件，以確保付款來自上文(iv)(a)、(b)或(c)所述人士的賬戶。

我們將持續實施這些措施，以確保這些整改措施在識別相關客戶資金來源、確保本公司會計賬簿及記錄的準確性與完整性，以及防範與第三方付款安排相關的風險（包括洗錢風險、逃稅風險或其他違反適用法律法規的風險）等方面具成效且足夠。

根據整改措施，我們僅允許以下方式的付款：(i)直接來自客戶賬戶；(ii)若非直接來自客戶賬戶，則須透過經授權的金融機構根據與客戶的相關融資安排直接向本公司支付，或(iii)對獨資企業的付款責任承擔無限個人責任的獨資經營者（如上文進一步所述）。

截至最後實際可行日期，我們正在對所有第三類項下相關客戶的第三方付款安排持續實施整改措施。我們預期於[編纂]前完成所有整改措施的實施。

董事認為，考慮到與客戶的關係、流動性、業務運營及財務表現，第三方付款安排的整改對本集團並未產生且預計不會產生任何重大不利影響，原因如下：(i)若干第三類項下相關客戶配合了我們的整改措施；(ii)第三方付款安排的整改並未影響相關客戶向本公司的付款結算安排（我們通常要求相關客戶在我們提供產品前結清付款）；及(iii)在整改第三方付款安排前後，我們持續從經營活動中產生正現金流淨額。

---

## 業 務

---

### 法律訴訟與合規

#### 法律訴訟

我們或會不時在日常業務過程中涉及法律訴訟。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何索償、訴訟、仲裁或行政程序，此類事項無論個別或整體而言，均不會對本公司整體業務及營運造成重大營運或財務影響。

#### 不合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們中國法律顧問告知，我們概無發生董事認為單獨或合計會對我們整體業務和運營造成重大運營或財務影響的違規事件。

#### 與受國際制裁相關地區的業務活動

於往績記錄期間，我們向相關地區的若干未受制裁客戶銷售我們的產品。據我們有關國際制裁的法律顧問於開展彼等認為必要之程序後告知，鑒於(i)我們的產品所含美國原產成分並未超過最低價值；及(ii)並無美國人士牽涉本集團與相關地區的業務活動，我們與相關地區的交易並未違反適用國際制裁。此外，於往績記錄期間，本集團並未於全面制裁國家開展任何業務活動，未與受制裁人士往來，亦未(i)與受制裁對象往來，或(ii)直接或間接使受制裁對象獲益，或涉及受制裁對象的財產或財產權益。因此，據我們有關國際制裁的法律顧問告知，本集團活動並未違法適用國際制裁，因此本集團活動導致對相關人士施加制裁的風險極低。

#### 環境、社會及管治

隨著全球脫碳議程的深化以及碳達峰及碳中和目標的不斷推進，電動輕型交通工具行業正邁入關鍵轉型階段，朝著強化監管合規力度、綠色化、智能化發展。一方面，產品與分銷推動競爭格局的形成，另一方面，企業的可持續發展能力亦在其中發揮作用。作為行業頭部企業之一，我們在制定發展戰略時亦考慮環境因素，通過標準化提升產品安全性能、強化合規，同時推動公共利益項目進程，為社區發展添磚加瓦。

---

## 業 務

---

2025年，我們的總裁姚立先生參加了第30屆聯合國氣候變化大會並發表主題演講，向全球聽眾分享我們的綠色出行理念。我們於同年榮獲2025國際綠色零碳節ESG典範企業獎，表彰我們ESG實踐。我們致力於為全球客戶提供高質量電動輕型交通工具產品及創新出行解決方案。於[編纂]後，我們將遵守香港聯合交易所有限公司證券[編纂]規則附錄C2所載之環境、社會及管治報告守則，按照不遵守就解釋基準進行ESG披露，披露將涵蓋重大可持續發展事宜以及我們的管理方式，力求高標準履行企業責任。

### ESG管治及管理框架

我們認識到環境及社會事宜可能對我們的業務運營、戰略及財務表現造成影響，為此我們已逐步構建並強化ESG治理框架。在作出有關併購、資產收購及長期供應鏈合作等重大交易相關的核心戰略決策時，董事會會考慮ESG因素。具體而言，(i)從環境角度而言，董事會要求管理層評估相關環境合規事宜，包括適用排放要求、環境影響評估要求及生態保護責任，並將該等評估作為交易可行性研究的一部分；(ii)就社會角度而言，董事會重點關注(其中包括)收購目標僱員的妥善安置以及新項目對當地經濟發展及人民生活水平的潛在影響，並努力確保產品安全及數據隱私合規；及(iii)就管治角度而言，我們已制定《對外投資管理制度》等內部政策及程序，以改善決策機制，提升重大事項決策的嚴謹性與合理性，保護股東利益。

我們制定了三級ESG共管架構，包括戰略及ESG委員會、ESG管理工作小組及業務與職能部門。戰略及ESG委員會由一名獨立非執行董事擔任主席，其核心成員包括獨立非執行董事、董事及相關高級管理層，業務單位領導亦作為關鍵成員參與其中。其主要負責制定ESG戰略、批准年度目標、分配資源、檢討表現並處理跨職能問題。ESG管理工作小組由集團總裁領導，包括關鍵職能部門負責人。其定期舉行會議，以監督ESG倡議的進展、處理執行層面相關問題並視需要向戰略及ESG委員會匯報。業務與職能部門作為ESG倡議的執行單位，攜手董事辦履行協調職能，負責推動ESG相關政策及要求的執行，支持跨職能行動並及時就執行過程中發現的問題提供反饋與改進意見。

---

## 業 務

---

### ESG風險的識別、評估及應對

隨著電動兩輪車行業加速整合、監管要求日益嚴格以及消費者保護意識不斷提高，ESG相關風險已愈發成為影響企業可持續經營的重要因素。該行業普遍面臨售後服務覆蓋範圍不均、產品質量管理良莠不齊、合規與風險控制能力相對薄弱等挑戰。在此背景下，我們尋求透過積極主動的風險識別以及更加系統化的應對框架來提升風險防控能力。關鍵ESG風險領域及我們的應對措施包括：

- (i) **消費者保護及售後服務能力**。行業售後網絡覆蓋不均及響應效率參差不齊或會影響客戶體驗及品牌聲譽。我們建立了全渠道售後服務體系並構建了基於服務熱線、官網線上服務及官方移動應用的24小時客戶觸達服務矩陣，力求提高服務響應效率、客戶滿意度及品牌忠誠度。
- (ii) **產品質量與召回管理**。新國標實施後，全行業產品質量門檻有所提高，而召回相關成本及合規風險敞口亦有所增加。我們建立了全生命周期質量管理框架並改進了產品跟蹤體系，該等框架及體系旨在推動及時識別受影響產品並啟動標準化的糾正與預防措施，從而應對質量事故可能產生的影響。
- (iii) **商業倫理、反腐敗及合規**。鑒於行業內經銷商及供應商網絡覆蓋甚廣，合規管理的實操難度較大，而誠信相關風險仍是普遍存在的挑戰。我們建立了端到端的誠信及反腐敗管理框架，制定了適用於僱員、供應商及經銷商的行為準則，並針對外部企業合作夥伴開展第三方合規評估，力求加強合規管理，推動誠信文化貫穿經營及價值鏈全程。

---

## 業 務

---

### 環境管理

電動兩輪車行業正加速全價值鏈從末端處理轉向端到端脫碳，綠色製造、節能及碳足跡管理日益成為競爭的核心領域。我們依託前瞻性部署方法及技術創新逐步提升環境管理能力。我們已連續兩年獲得產品碳足跡標識認證。此外，惠州基地已獲CQC認定為行業首家「零碳工廠」，而無錫及惠州基地獲得了「綠色工廠」認證，助力行業向零碳時代轉型。

我們亦率先實施台鈴智聯電動車全生命周期碳管理系統，且已取得ISO 14001環境管理體系認證、ISO 50001能源體系認證及節能認證，充分體現了我們在加強合規、提升環境表現方面的不懈努力。

### 能源與溫室氣體排放管理

目前，以新能源替代傳統能源及降低能源強度已成為電動兩輪車行業製造端轉型的關鍵方向。通過大規模部署光伏發電及能源管理創新，我們提升了綠色電力利用水平。我們建立了系統化的能源管理機制，據此我們每年至少進行一次能源審查並編製報告，設定分級目標及基準，並通過逐步淘汰落後設備以及對設施升級及擴建項目進行能效評估等措施，持續提升能源效率。在綠色能源應用方面，我們採取了以下措施：

- 我們的製造基地已投入運行光伏發電系統，並同步啟動儲能設施的部署，以提升能源利用效率。我們基地光伏電力的自發自用率已超過50%。
- 所有在建項目均採用LED照明系統，並引入地源熱泵系統用於供暖及製冷，旨在進一步提升能源效率。

---

## 業 務

---

- 惠州基地已實現100%屋頂光伏覆蓋。2024年，光伏發電系統累計消納約3.22百萬千瓦時綠色電力，每年節約標準煤約1,000噸，減少二氧化碳排放約2,500噸。
- 無錫基地採用市電與光伏發電相結合的模式。2024年，光伏發電量約為72萬千瓦時，減少二氧化碳排放約57噸。
- 天津基地已安裝約11,000平方米光伏板，裝機容量為2 MWp，助力該生產基地用電量減少約20%。
- 重慶基地已安裝分佈式光伏系統，總投資人民幣24.5百萬元，容量為7,000千瓦。2024年，累計發電量約為700萬千瓦時。
- 隨著各光伏電站擴建項目於2025年完工，我們預計全生產基地光伏綠色電力年消納量將達到約530萬千瓦時，相當於每年節約標準煤約1,600噸，減少二氧化碳排放約4,200噸。

我們亦在推進惠州基地儲能電站的建設。項目完工並投運後，我們預計該項目將進一步提升生產基地內綠色能源消納水平，整體綠色電力利用率預計將超過70%。

### 水資源管理

在園區規劃和建設過程中，我們採用雨污分流設計，並同步建設雨水收集池及空調冷凝水收集池。雨水及空調冷凝水經標準化收集及處理後回用，主要用於園林綠化灌溉、衝廁及園區清潔等非生產用途。我們亦在各廠區安裝了分級計量水表，以實現對包括辦公營運、生產流程及輔助系統等不同用水場景的用水量進行實時監控及數據追溯。此外，我們建立用水台賬並定期進行趨勢分析，以及時發現並糾正異常用水情況。

---

## 業 務

---

### 廢棄物管理

我們建立了專項回收管理機制，開展回收意識宣導活動，並與相關方簽署《廢舊電池回收協議》。該協議要求供應商採用符合環保要求的方法處理所回收的廢舊鉛酸電池，旨在防止對環境造成不利影響並促進有效回收再利用。對於我們的營運過程中產生的建築廢棄物、退役設備及危險廢物，我們嚴格按照適用的國家及地方監管要求實施分類、貯存及處置。我們通過簽署回收及處置協議聘請具備資質的專業服務提供商，以支持端到端的合規管理。具體而言，就危險廢物及固體廢物的處理，我們建立了實時數據上傳機制，並向有關環境監管部門報告相關信息，以便持續監管，從而提升處置全流程的可追溯性並降低合規風險。

### 氣候變化

在全球向低碳經濟轉型的背景下，電動兩輪車行業既面臨氣候相關的物理風險及轉型風險，亦受益於綠色產品創新及支持性政策所帶來的發展機遇。我們建立了覆蓋全價值鏈的氣候風險應對框架，旨在將氣候相關考量轉化為核心競爭力。

為應對極端天氣對我們生產基地的潛在影響，我們在規劃及建設階段加強了防災減災考量。通過持續監控及定期審查，我們致力確保在極端天氣條件下持續符合適用的環境合規要求。我們亦在推進儲能設施的部署，以提升能源自給能力，並在特殊氣候條件下實現更靈活的能源調配。此外，我們通過推進綠色產品研發及致力使我們的產品符合適用標準及要求（包括歐盟生態設計指令及綠色設計產品認證），積極應對全球低碳轉型帶來的挑戰。我們建立了碳排放核算台賬，並按照適用政策要求開展價值鏈碳核算，旨在緩解供應鏈溫室氣體及碳強度風險，避免出口相關成本潛在增加。

## 業 務

同時，我們致力捕捉低碳轉型帶來的機遇。通過借助綠色政策激勵措施管理可持續發展相關投資成本，並響應市場對低碳產品及服務不斷變化的需求，我們旨在拓寬業務機會，將氣候相關因素融入長期競爭力，同時為行業的氣候風險管理及機遇識別貢獻實踐經驗。

### 環境表現指標

下表列載我們於往績記錄期間的量化環境表現指標。

指標	單位	截至2023年	截至2024年	截至2025年
		12月31日止年度	12月31日止年度	9月30日止九個月
範圍一排放 <sup>(1)</sup> . . . . .	tCO <sub>2</sub>	616	1,545	1,361
範圍二排放 <sup>(2)</sup> . . . . .	tCO <sub>2</sub>	7,206	15,024	16,589
範圍一及範圍二排放 <sup>(3)</sup> . . . . .	tCO <sub>2</sub>	7,822	16,569	17,950
外購電力 . . . . .	kWh	13,429,425	27,998,402	30,915,565
<b>天然氣消耗總量 . . . . .</b>	<b>m<sup>3</sup></b>	<b>80,859</b>	<b>276,291</b>	<b>331,370</b>
— 無錫製造基地 . . . . .	m <sup>3</sup>	4,692	29,930	26,097
— 貴港製造基地 . . . . .	m <sup>3</sup>	2,464	6,035	6,146
— 天津製造基地 . . . . .	m <sup>3</sup>	21,822	23,943	19,378
— 重慶製造基地 . . . . .	m <sup>3</sup>	—	20,301	18,680
— 惠州製造基地 . . . . .	m <sup>3</sup>	51,881	196,082	261,070
液化氣消耗量 . . . . .	t	—	3	4
汽油消耗量 . . . . .	l	29,938	137,021	103,325
柴油消耗量 . . . . .	l	143,949	244,993	157,539
水消耗總量 . . . . .	m <sup>3</sup>	254,787	492,139	439,574

附註：

- (1) 範圍一排放數據主要源自天然氣的直接燃燒以及本集團擁有車輛消耗汽油和柴油所產生的燃燒。範圍一排放採用中國國家發展和改革委員會頒佈的常用化石燃料特徵參數進行計算。
- (2) 範圍二排放數據主要源自外購電力消耗。範圍二排放根據中國生態環境部頒佈的電力全國平均二氧化碳排放因子進行計算。
- (3) 隨著上下游基礎數據及排放因子的進一步完善，本集團將積極推進範圍三排放的審查及評估。

---

## 業 務

---

### 企業社會責任

在電動兩輪車行業從實用性產品向日益具備民生屬性的產品演變的背景下，履行社會責任已成為企業品牌價值及行業影響力的核心組成部分。我們將社會責任融入戰略發展，在就業保障、合規經營、社區貢獻及供應鏈協作等領域開展了多項實踐，旨在實現商業價值與社會價值的協調增長。我們秉持公平就業原則，禁止任何形式的歧視或偏見。我們建立了結構化的僱員發展計劃，輔以年度能力建設計劃及數字化學習平台。我們亦建立了以預防為導向的安全管理體系，並為高風險崗位提供適當的商業保險保障。

### 僱用與勞工標準

標準化及公平的僱用制度對於吸引及留住關鍵人才至關重要。我們嚴格遵守適用的中國法律法規，包括《中華人民共和國勞動法》及《中華人民共和國勞動合同法》，並將平等就業機會作為核心招聘原則，在整個招聘過程中對任何形式的歧視採取零容忍態度。候選人甄選基於崗位匹配度及候選人能力，不設置地域、性別或年齡等無關限制，主要參照該崗位所需的技能、專業背景及崗位勝任力進行評估。

### 發展與培訓

在行業技術迭代加速及人才需求不斷演變的背景下，我們制定了《僱員培訓管理制度》，據此對培訓進行分級組織及管理。我們的人力資源中心負責培訓體系的整體設計、年度培訓計劃的制定、內外部培訓資源的開發以及培訓實施過程的管理與控制，而各單位的人力資源部門及業務需求部門協同進行培訓需求評估、計劃執行及效果反饋。我們亦建立了培訓評估及培訓記錄管理機制。通過問卷調查、考試及訪談等方法對培訓效果進行評估，並將培訓資料、考核結果及其他相關記錄進行系統歸檔，作為僱員績效考核的參考依據。通過持續完善培訓體系，我們致力支持僱員能力提升及我們的可持續發展。

---

## 業 務

---

### **薪酬與福利**

建立公平、合理且具競爭力的薪酬福利制度對於吸引及留住關鍵人才至關重要。我們嚴格遵守《薪酬管理辦法》及《僱員福利管理辦法》，建立了兼顧合規、公平及激勵的薪酬福利框架，旨在保障僱員的合法權益。僱員薪酬由多個組成部分構成，包括基本工資、崗位工資、保密津貼、績效工資、工齡獎、津貼及補貼、專項獎及年終獎。我們的福利制度按類別管理，包括基礎福利、績效福利及休假福利。通過全面且多層次的薪酬福利安排，我們致力於實現我們與僱員的共同成長。

### **職業健康與安全**

我們建立了四級安全責任制，明確了各級人員的職業健康及安全職責，並將安全績效納入我們的考核框架，旨在強化營運各環節的責任落實。我們對新僱員進行三級安全教育，對特種作業人員實施持證上崗制度，並就消防安全及用電安全等主題定期開展培訓及應急演練，以提高僱員的安全意識及事故應對能力。我們還定期開展多維度安全檢查，涵蓋設備運行、用電安全及危險品貯存等領域，以及時發現並消除潛在隱患。我們向僱員提供符合相關標準的勞動防護用品，並要求涉及職業危害的崗位僱員進行上崗前及定期健康體檢。此外，我們建立了專職應急救援隊伍，制定了火災、觸電及中暑等事故的應急預案，並定期進行演練。我們按照內部標準維護疏散設施，致力確保消防通道保持暢通，消防設施狀況良好。

---

## 業 務

---

### 反貪腐與反欺詐

我們將反貪腐與反欺詐視為合規經營的核心基石。參考《「六條禁令」管理制度》及《舉報投訴管理辦法》等一系列內部管理制度，我們建立了端到端、多層次的內部控制及合規框架。通過明確界定合規紅線，我們對貪腐、索賄及受賄等不當行為採取零容忍態度，並要求任何經證實的違規行為均須得到及時處理，情節嚴重的移交司法機關。我們每年至少進行一次全面的內部控制評估，使用穿行測試及現場核查等方法，系統識別採購、招投標及費用報銷等關鍵流程中的誠信風險。我們亦建立了包括電話熱線、電子郵件及微信公眾號在內的多渠道舉報平台，鼓勵僱員及經銷商、供應商等業務合作夥伴參與監督及舉報。

### 社區貢獻

作為與民生福祉密切相關的行業的龍頭企業，我們將社區貢獻視為社會責任的核心組成部分。

在教育賦能領域，我們持續支持教育事業的發展。2023年，我們向河北省蔚縣16名考入清華大學及北京大學的優秀大一新生捐贈了出行裝備。2025年，我們在河南省登封市開展了愛心續航築夢未來，為農村學生提供定向支持，助力服務不足地區教育的高質量發展，相關實踐獲評行業教育公益的典型案列。

在應急支援領域，我們主動承擔社會責任。自2023年以來，我們在涿州洪災、廣東省北部洪災、湖南省平江洪災及西藏日喀則地震等受災地區運送應急物資、設立服務站並提供公益維修服務，支持受災社區恢復正常生產生活，展現負責任的企業行為。

在公益引領領域，我們專注於傳播正向社會價值觀及關注特殊群體需求。2024年，我們向見義勇為騎手及支持白血病患兒的捐贈者捐贈了出行裝備，並為電動自行車用戶提供安全隱患排查及20項免費維護服務，從而擴大公益服務覆蓋面，促進行業公益實踐創新。

---

## 業 務

---

在服務提升領域，我們將用戶服務視為社區貢獻倡議的重要延伸。我們的售後服務體系已獲得NECAS全國商品售後服務達標認證五星級證書。2025年4月，我們升級服務生態，設立星級服務站並推出享鈴服務數字化平台，實現24小時實時售後響應，並通過數字化及智能化轉型推動服務效率提升，旨在樹立行業售後服務升級的標桿。

### 法律訴訟及不合規事件

我們認為建立標準化營運及合規框架是我們長遠發展及改善行業生態的重要基礎。在日常經營過程中，我們可能會不時涉及由不同利益相關方發起的各種法律糾紛及行政訴訟程序。詳情請參閱「風險因素－與我們的營運相關的風險－我們在日常業務過程中可能涉及申索、爭議及法律程序。」。

### 風險管理及內部控制

我們高度重視風險管理及內部控制，並將相關要求融入財務報告、信息系統、人力資源管理和投資管理等業務營運中，旨在建立系統化及全面的控制框架。

在財務報告風險管理方面，我們實施了一系列會計政策及程序，包括與財務報告管理、會計處理及預算管理相關的政策。會計政策通過標準化流程及我們的IT系統執行。我們的財務部門審核及管理相關會計記錄，並為相關僱員提供定期培訓，以支持財務管理要求及會計政策的有效實施。

在信息系統風險控制方面，我們制定了包括終端設備管理及信息網絡安全在內的各項政策，並設立了信息安全委員會。我們對全體僱員定期開展信息安全培訓，以強化信息安全意識及能力。

---

## 業 務

---

在內部控制建設方面，我們建立了覆蓋財務、採購、銷售及研發等職能端到端流程的內部控制政策及程序。我們通過OA系統將內部控制要求嵌入審批流程，並向新僱員提供持續的流程操作培訓，以支持該等政策及程序的有效執行。

在人力資源管理方面，我們建立了涵蓋招聘、培訓及僱員關係的系統化管理機制，並將合規文化及道德操守標準融入僱員全生命周期管理，旨在維護公平、安全、包容及支持性的工作環境。

在對外投資風險管理方面，我們制定了對外投資管理政策，並採用涉及股東大會、董事會及總經理的三級審批模式，以支持科學合理的投資決策，增強營運各環節的風險防範，為我們的可持續發展奠定基礎。

截至最後實際可行日期，我們的內部控制系統未識別出任何重大的未解決問題。

### 風險管理與內部控制

我們已建立並持續維護一套我們認為適合我們業務運營的風險管理和內部控制體系，其由相關政策及流程組成。我們致力於不斷完善該等體系。我們已於業務及運營的各個方面，如信息技術、財務報告及內部控制方面，採納並實施全面的風險管理政策。此外，我們定期審查風險管理政策和內部控制措施的執行情況，以確保其有效性和充分性。我們致力於確保運營和管理的合法合規，保障資產安全，確保財務報告及相關資料的準確性和完整性。我們的承諾還包括提升運營效率和成效，從而促進實現我們的戰略發展目標。

我們的董事會負責建立並定期更新我們的內部控制體系，確保其與我們的戰略目標保持一致，而我們的高級管理層則監督各附屬公司及職能部門內部控制程序和措施的日常執行情況。我們的內部審計部門與董事會審核委員會定期共同評價及評估我們的內部控制，識別改進領域並確保遵守公司政策。