

與四維圖新集團的關係

概覽

緊接[編纂]前，四維圖新北京將直接和間接透過四維圖新香港、圖吧科技及四維智聯香港，於本公司已發行股本中擁有約33.97%權益。緊隨[編纂]完成後，四維圖新北京將直接和間接透過四維圖新香港、圖吧科技、四維智聯香港，於本公司已發行股本總額中擁有不超過[編纂]%權益(假設[編纂]未獲行使)。僅嚴格根據香港上市規則的定義，四維圖新北京、四維圖新香港、圖吧科技及四維智聯香港各自被視為本公司的控股股東，儘管我們並不受其控制。此乃由於根據香港上市規則，「控股股東」一詞的定義包括任何有權在上市公司的股東大會上行使或控制行使30%或以上投票權的人士。[編纂]後，四維圖新北京、四維圖新香港、圖吧科技及四維智聯香港將不會成為我們的控股股東(根據上市規則的定義)。

四維圖新北京的背景

四維圖新北京為一家於中國註冊成立並於深圳證券交易所上市的公司(股份代號：002405)。四維圖新北京是一家汽車智能化軟硬一體全棧解決方案新型一級供應商。

獨立於四維圖新北京

我們與四維圖新北京的關係在本質上屬互惠互利，我們能通過整合雙方能力增強彼此的業務優勢，視乎不同項目的特定要求及客戶需求，擔任一級或二級供應商。考慮到本集團與四維圖新北京之間長期的業務關係，以及雙方對彼此標準、要求及具體需求的相互了解，本公司認為四維圖新北京在滿足本集團的需求方面處於優先地位，向四維圖新北京採購產品及服務將確保本集團的業務具備穩定、不間斷及可信賴的供應來源。基於以下原因，董事認為本集團與四維圖新北京的關係出現重大不利變動／終止的可能性較低：

1. **與四維圖新北京的戰略合作框架：**於2025年4月，我們與四維圖新北京訂立戰略合作框架協議，利用我們的研發資源。該框架協議明確雙方擬就地圖導航、芯片、集成智能座艙及自動駕駛、產能及市場份額等多項重大事項展開合作。詳情請參閱「業務－我們的戰略合作夥伴關係－四維圖新北京」。
2. **業務協同：**本集團深入了解四維圖新北京的技術體系，多年合作已形成協同效應。
3. **本集團與四維圖新北京的交易記錄：**於往績記錄期間，四維圖新北京始終是本集團的五大客戶及供應商之一。詳情請參閱本文件「業務－主要客戶與供應商重疊」。為維護良好的企業管治標準及避免本集團與四維圖新北京之間的潛在利益衝突，本集團已實施內部監控機制以識別與四維圖新北京的關連交易並遵守適用上市規則。

與四維圖新集團的關係

4. **行業規範與戰略定位：**根據弗若斯特沙利文的資料，汽車智能產業的上下游參與者進行跨價值鏈交易屬行業常態。本集團與四維圖新北京保持明確劃分的業務範圍，本集團產品作為基礎組件嵌入四維圖新北京廣泛的產品中。雙方關係具有結構性嵌入、戰略性對接的特質，並受正式協議和行業規範所支撐。因此，董事會認為，本集團與四維圖新北京之間的業務關係出現任何重大不利變動或終止的可能性較低。

經考慮以下因素，董事信納，本公司能夠於上市後獨立於四維圖新北京和其緊密聯繫人進行業務。

管理獨立性

我們的業務由董事會和高級管理層管理和進行。上市後，董事會將由九名董事組成，包括一名執行董事、五名非執行董事和三名獨立非執行董事。有關更多資料，見「董事、監事及高級管理層」。

董事認為，董事會和高級管理層將能夠獨立於四維圖新北京和其緊密聯繫人履行職務，原因如下：

- (a) 各董事知悉其作為董事的受信責任，該等責任要求(其中包括)他／她為本公司的裨益和利益行事，且不容許其董事職責和個人利益之間存在任何衝突；
- (b) 我們的日常管理和運營由經驗豐富的高級管理層團隊進行，並由執行董事王建勤先生監督：
 - (i) 執行董事王建勤先生和高級管理層團隊在本公司所從事行業擁有豐富經驗，因此能夠作出符合本集團最佳利益的業務決策。該等高級管理層成員專門從事本集團的事務，並由本集團支付；
 - (ii) 上市後本公司九名董事中的三名非執行董事在四維圖新北京及／或其緊密聯繫人擔任董事及／或管理職位，即程鵬先生、蔣晟先生及黃衛國先生，其中，程鵬先生現時為四維圖新北京的董事、副董事長兼首席執行官；蔣晟先生現時為四維圖新北京的高級副總裁；黃衛國先生現任四維圖新北京的高級副總裁。然而，作為非執行董事，預計彼等將參與有限的職責，例如向董事會提供戰略性意見，且不會在本公司擔任任何執行職位，亦不會參與本集團業務的日常管理和運營；
- (c) 我們有三名根據上市規則規定委任的獨立非執行董事，而本公司若干事宜必須經獨立非執行董事審閱，以確保董事會的決策只有在經適當考慮獨立公正的意見後才作出；

與四維圖新集團的關係

- (d) 如果本集團和董事或彼等各自的緊密聯繫人在任何將訂立的交易出現任何實際或潛在利益衝突，則有利害關係的董事須申報這些利益的性質並就有關交易放棄投票；及
- (e) 我們已採納一系列企業管治措施以管理本集團與四維圖新北京和其緊密聯繫人之間的利益衝突(如有)，並支持我們的獨立管理。具體而言，為確保全體董事都能直接取得必要資料以進行投票，本公司將設立一個機制，高級管理層將在相關董事會會議前向董事提供充分的交易分析和報告。進一步資料見「— 企業管治措施」。

基於上文所述，董事相信及獨家保薦人同意，董事會整體連同高級管理層團隊能夠獨立於四維圖新北京和其緊密聯繫人履行管理職務。

運營獨立性

我們可獨立於四維圖新北京和其緊密聯繫人全權作出業務決策和進行業務。基於以下原因，董事認為本公司將於[編纂]後繼續獨立於四維圖新北京和其緊密聯繫人運營：

- (a) 我們並不依賴四維圖新北京或其緊密聯繫人擁有的商標或專利；
- (b) 我們是所有對業務運營而言屬重大的相關牌照的持有人；
- (c) 我們可獨立聯絡用戶、客戶和供應商；
- (d) 我們擁有充足資金、設施、設備和僱員以獨立於四維圖新北京和其緊密聯繫人經營業務；及
- (e) 我們擁有自己的行政和企業管治基礎設施，包括我們自己的財務、法律和人力資源部門。

於往績記錄期間內各期間，四維圖新北京同時是我們的五大客戶和五大供應商之一。考慮到我們與四維圖新北京的長期業務關係以及雙方對各自的標準、規定及特定需求的認識，我們認為四維圖新北京是我們的重要業務合作夥伴，因為我們能利用雙方的智能座艙軟件解決方案的資源以及在研發方面的優勢，就地圖導航、芯片、先進的集成智能座艙解決方案、產能及市場份額等若干事項合作。有關詳情，請參閱「業務 — 主要客戶與供應商重疊」。有關於往績記錄期間，四維圖新北京及／或四維圖新北京關聯實體與我們之交易詳情，請參閱「關連交易 — 非獲豁免持續關連交易 — 產品服務框架協議 — 本集團提供產品和服務 — 歷史交易金額」及「關連交易 — 非獲豁免持續關連交易 — 產品服務框架協議 — 本集團採購產品和服務 — 歷史交易金額」。

與四維圖新集團的關係

截至2023年、2024年及2025年12月31日止三個年度各年，四維圖新北京及／或其聯繫人已付／應付我們有關產品和服務的費用總額載列如下：

	歷史交易金額 (人民幣千元)		
	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
四維圖新北京及／或其聯繫人已付／應付我們的交易金額			
— 提供產品及服務，包括智能座艙軟件及智能座艙軟硬一體化解決方案 ⁽¹⁾	221,882	227,415	302,405
— 知識產權許可	—	760	9,125
— 資產租賃 ⁽²⁾	—	656	3,710

附註：

- 在四維圖新北京及／或其聯繫人向我們支付的交易金額中，截至2023年、2024年及2025年12月31日止各年度，四維圖新北京的附屬公司北京圖迅豐達就我們提供產品及服務(包括智能座艙軟件及智能座艙軟硬一體化解決方案)向我們支付／應付的總交易金額分別為人民幣89.1百萬元、人民幣109.8百萬元及人民幣83.7百萬元。
- 截至2023年、2024年及2025年12月31日止各年度，本集團與四維圖新北京及其聯繫人訂立的租賃的交易金額分別為零、人民幣0.4百萬元及零。該等租賃租金已終止，屬非經常性開支。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止三個年度各年，我們就產品及服務已付／應付四維圖新北京及／或其聯繫人的費用總額載列如下：

	歷史金額 (人民幣千元)		
	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
自四維圖新北京及／或其聯繫人採購產品／服務			
— 採購智能駕駛相關產品和服務	25,190	93,972 ⁽¹⁾	105,350
— 物業租賃及相關行政服務	4,939	7,309 ⁽²⁾	11,179

附註：

- 2024年的交易金額大幅增加，乃由於本集團加速研發及改善其產品線，令其研發開支由2023年的人民幣103.4百萬元增加逾一倍至2024年的人民幣209.6百萬元，導致向四維圖新北京相應購買智能座艙軟件開發服務。
- 本集團向四維圖新北京及其聯繫人購買物業租賃相關產品及服務以及相關行政服務的金額於2023年至2024年間有所增加，乃主要由於本集團在2024年8月收購睿聯星晨，新增睿聯星晨研發團隊的成員導致對辦公空間的需求上升，以支持本集團的營運需要。因此，本集團向四維圖新北京及／或其聯繫人租賃總面積約為4,008.5平方米的新場所作為辦公空間，以滿足其營運需要。

為於[編纂]後繼續我們與四維圖新北京及其聯繫人互惠互利的合作，我們[已]就預計於[編纂]後將繼續進行的若干持續關連交易(根據上市規則第十四A章規定)[訂立]產品服務框架協議。有關詳情，請見本文件「關連交易」一節。經考慮以下因素後，董事認

與四維圖新集團的關係

為與四維圖新北京及其聯繫人的上述業務合作符合本公司和股東的整體最佳利益：(i) 由於四維圖新北京是本集團最重要的投資者之一，本公司過往與四維圖新北京和其聯繫人建立了緊密的業務關係，而產品服務框架協議將使我們能夠繼續維持與四維圖新北京和其聯繫人的業務關係；(ii) 由於我們的智能座艙解決方案業務與四維圖新北京和其聯繫人的智能出行解決方案業務在多個方面密不可分，因此本公司的業務與四維圖新北京和其聯繫人的業務高度互補且互惠互利；及(iii) 根據弗若斯特沙利文報告，汽車智能行業的領先企業通常在整個價值鏈的多個分部運營，而價值鏈上的上下游企業作為供應商和客戶進行交易是汽車智能行業的常態。

我們相信，我們於[編纂]後將能夠把與四維圖新北京和其聯繫人的持續關連交易總金額維持在我們總收入或總成本的合理百分比水平。有關詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。另外，我們已經並將繼續與獨立於四維圖新北京的其他業務合作夥伴進行各種形式的合作。因此，董事相信與四維圖新北京的關連交易將不會導致本公司與四維圖新北京之間出現任何業務依存或依賴問題。

基於上文所述，董事相信及獨家保薦人同意本公司能夠獨立於四維圖新北京和其緊密聯繫人運營。

財務獨立性

我們維持獨立的內部控制和會計系統。我們也成立獨立的財務部門負責履行庫務職能並根據本集團的需要作出財務決策，以及獨立的財務及法務部門負責內部合規和本公司日常運營的審計工作。我們能夠自第三方取得融資(如必要)，毋須依賴四維圖新北京和其緊密聯繫人。

截至最後實際可行日期，(i) 本集團並無應收或應付四維圖新北京或其緊密聯繫人的非貿易性質款項；及(ii) 並無四維圖新北京或其緊密聯繫人提供或授予的未償還貸款或擔保，反之亦然。

基於上文所述，董事認為及獨家保薦人同意，董事和高級管理層能夠於[編纂]後獨立於且不會過度依賴四維圖新北京和其緊密聯繫人經營業務。

與四維圖新北京的業務劃分

我們的主要業務

本集團主要在中國依託自主研发的全棧式軟件平台，提供全系列智能座艙解決方案。

四維圖新北京的主要業務

四維圖新北京是一家汽車智能化軟硬一體全棧解決方案新型一級供應商。

與四維圖新集團的關係

業務劃分

我們的主要業務與四維圖新北京和其緊密聯繫人的主要業務有明確的劃分。下表載列我們的汽車智能座艙解決方案業務與四維圖新北京的智能出行解決方案業務之間的差異：

	我們的汽車智能座艙 解決方案業務	四維圖新北京的智能出行 解決方案業務
業務焦點	本集團是中國的智能座艙解決方案供應商	四維圖新北京是一家汽車智能化軟硬一體全棧解決方案新型一級供應商
	本公司與四維圖新北京的業務劃分概要	
	<ul style="list-style-type: none">• 一級供應商角色：儘管本公司與四維圖新北京可能向相同整車廠供應域控制器，但我們供應不同的功能域——本公司為智能座艙領域，四維圖新北京為智能雲、智能駕駛和智能芯片領域。• 產品整合：本公司產品包括智能座艙系統的軟硬一體化解決方案，而四維圖新北京則專注於智能雲、智能駕駛和智能芯片。• 互補而非競爭關係：儘管本公司與四維圖新北京的產品均被歸類為域控制器，但在車輛架構中具有互補性，核心功能並無重疊。	

與四維圖新集團的關係

我們的汽車智能座艙 解決方案業務

產品組合 本集團主要作為智能座艙軟件及軟硬一體化解決方案供應商在行業中游分部運營。我們的主要產品組合包括：

- **智能座艙軟件解決方案：**我們的智能座艙軟件解決方案包括智能座艙系統、全景影像、地圖導航、AI智能體及影音娛樂等不同組成部分
- **智能座艙軟硬一體化解決方案：**我們的軟硬一體化解決方案整合我們的域控制器及我們向供應商採購的各種硬件組件（包括顯示屏、麥克風、揚聲器、電線及天線）及軟件（包括操作系統及智能座艙應用軟件），這些產品亦可由客戶單獨購買

本集團所有軟件（包括WeLink3、AI智能體（智能語音助手及智能場景引擎）、地圖導航產品、智能座艙平台操作系統、基礎軟件及智能座艙雲平台）的架構均由本集團自主開發。本集團可能向供應商採購特定組件及額外資源作整合用途，例如(i)應用於本集團地圖導航應用程序的地圖導航軟件開發工具包；(ii)供本集團智能語音助手使用的自動語音識別軟件；及(iii)任何整合外部數據（如天氣、新聞、電影應用程序）的信息娛樂系統。

儘管我們及四維圖新北京均可作為終端客戶的一級供應商，但我們的產品設計旨在服務不同的功能領域，並在車輛架構內形成互補。例如，本集團的智能座艙域控制器旨在通過信息娛樂、語音交互及互聯功能提升車內用戶體驗。相比之下，四維圖新北京的智能駕駛域控制器則設計用於支持感知、決策及控制等自動駕駛功能。

四維圖新北京的智能出行 解決方案業務

四維圖新北京作為汽車智能化全棧解決方案新型一級供應商，主要提供軟硬一體化解決方案，專注於以下各項：

- **智能雲：**四維圖新北京為智能車輛和智能交通場景提供動態地圖服務和基於位置服務以賦能智能出行
- **智能座艙：**四維圖新北京在座艙內提供導航、信息娛樂和駕駛輔助。就其智能座艙產品而言，四維圖新集團將在其酌情決定的情況下向本集團採購智能座艙軟件、智能座艙軟硬一體化解決方案及相關服務（在若干情況下，四維圖新集團的客戶將指定若干智能座艙解決方案供應商，而四維圖新集團有合約義務向該等供應商採購有關產品及服務）

四維圖新北京將本集團的智能座艙軟件及軟硬一體化解決方案整合至其智能座艙系統。這包括：

- **採購座艙模組：**四維圖新北京根據項目需求或整車廠規格將我們的智能座艙產品與其產品（如智能雲及智能駕駛）整合，以形成整體智能出行解決方案並向終端客戶銷售；
- **增值加工：**四維圖新北京在我們的智能座艙基礎設施上疊加其自有智能雲及智能駕駛。
- **智能芯片：**四維圖新北京為汽車整車廠、系統供應商和其他品牌的客戶提供穩定且高性能的自主品牌「中國製造芯片」
- **智能駕駛：**四維圖新北京提供自動駕駛軟硬一體化解決方案

與四維圖新集團的關係

	我們的汽車智能座艙 解決方案業務	四維圖新北京的智能出行 解決方案業務
主要收入來源...	智能座艙軟件和軟硬一體化解決方案	智能雲和智能芯片
客戶焦點	我們的客戶主要是整車廠和一級供應商	整車廠
銷售渠道	直銷	

我們使用與四維圖新北京相同的銷售渠道模式的原因和裨益如下：

- (i) 根據我們委聘的獨立產業顧問公司弗若斯特沙利文的分析，汽車智能行業的領導者普遍在全價值鏈的多個環節開展業務，價值鏈上下游企業作為供應商和客戶進行交易是汽車智能行業的常態。本集團的其中一名主要客戶四維圖新北京作為我們的主要銷售管道之一，發揮著至關重要的作用，根據不同項目的具體要求，作為一級或二級供應商，幫助結合雙方能力，並向汽車製造商推廣及分銷本集團的智能座艙解決方案及產品，從而增加本集團的收入並促進其業務發展。四維圖新北京是一家汽車智能化軟硬一體化全棧解決方案新型一級供應商。根據本公司聘請的獨立行業顧問弗若斯特沙利文的資料，終端客戶(例如整車廠)通常對供應商提出嚴格的准入要求，包括對其技術能力、產品可靠性及交貨表現進行全面評估，此過程既冗長又複雜。因此，本集團過去曾與四維圖新北京就多個項目訂立合約，以便能夠在本身並非認可／預先批准的供應商的情況下，為上述整車廠提供產品及／或服務。為履行上述訂單而向四維圖新北京銷售產品及／或服務時，除非因特定技術要求導致整車廠明確需要整合四維圖新北京的產品及／或服務，否則本集團並無合約責任需要採購四維圖新北京的產品及／或服務以整合至自身智能座艙軟件及軟硬一體化智能座艙解決方案中供銷售予整車廠。四維圖新北京亦受惠於與本集團的密切關係，能夠不間斷地取得四維圖新北京客戶所追求我們的智能座艙解決方案的尖端技術。此外，本集團對四維圖新北京的技术體系十分熟悉，多年的合作形成了綜效。因此，作為四維圖新北京的聯屬公司，本集團可利用四維圖新北京作為銷售管道而獲益。
- (ii) 本集團與四維圖新北京的合作使我們能夠提供整合我們的智能座艙解決方案以及四維圖新北京的智能雲、智能芯片和智能駕駛產品的高度訂製解決方案，從而提升商談中的影響力，並可能帶來更有利的定價位置。

為了結合雙方在各自領域的行業資源、技術研發等優勢，於2025年4月，四維圖新北京與本公司簽訂戰略合作協議，以建立長期合作夥伴關係。有關與四維圖新北京訂立的戰略合作框架協議的更多資料，見「業務 — 我們的戰略合作夥伴關係 — 四維圖新北京」。

與四維圖新集團的關係

我們的汽車智能座艙 解決方案業務

四維圖新北京的智能出行 解決方案業務

四維圖新北京在本集團向獨立客戶的銷售(包括業務轉介)中發揮作用。當潛在客戶發現或接洽四維圖新北京，表示有意採購智能座艙解決方案及／或軟硬一體化產品時，四維圖新北京將(有權酌情決定)向該客戶介紹本集團，從而向其推薦本集團的智能座艙解決方案。根據戰略合作框架，四維圖新北京已同意繼續向其現有汽車客戶推薦本集團的產品，藉此向汽車製造商推薦本集團的智能座艙解決方案，而本集團的銷售團隊將與潛在客戶對接，並向其提供本集團的產品詳情。若相關潛在客戶決定與本集團合作，本集團的銷售團隊將直接聯繫潛在客戶處理合約簽訂及付款安排。無論客戶來自任何渠道(通過本集團自身銷售渠道直接獲取或經四維圖新北京介紹)，本集團自身的銷售團隊均會參與並處理銷售流程，包括根據客戶提供的技術信息(例如規格說明)及其標準分析項目可行性，並負責生產及交付符合客戶規格的產品／服務。本集團將向終端客戶(無論該客戶源自四維圖新北京還是上述其他渠道)的直接銷售視為與獨立客戶進行的銷售具有可比性。

於往績記錄期間，本集團透過四維圖新北京業務轉介而向獨立客戶進行的銷售所產生的收入分別約人民幣50.0百萬元、人民幣2.4百萬元及零，分別佔本集團收入約10.5%、0.5%及零。

本公司並非透過任何業務引薦便會理所當然獲得收入，能否把握業務引薦機會取決於我們自身的技術能力、行業知識、市場開發／商業化能力，以及管理層識別及定製客戶需求、整合資源創建新解決方案以滿足客戶需求的能力。

儘管我們預期於未來將繼續與四維圖新北京和其聯繫人合作，而我們的董事認為本集團與四維圖新北京及其聯繫人的關係的任何變化將不會對我們的業務造成重大不利影響，但我們已制定了以下策略，以進一步獨立建立其自身的客戶，並減輕我們業務的相關風險敞口：

- (i) 我們擬進一步擴大和發展自己的銷售團隊，透過從市場招聘專業銷售人員並提供結構化的入職及持續培訓計劃，旨在提高銷售團隊的產品知識、銷售技巧及客戶參與技能；
- (ii) 我們通過多管道和多來源收集信息，廣泛開拓潛在客戶，例如與整車廠建立聯繫或通過行業推薦及其他客戶介紹以及參加行業展會等，以積極拓寬我們的銷售渠道。透過參加產業貿易展或展銷會，我們有機會與整車廠代表直接接觸，了解彼等的需求並建立初步聯繫。參觀工業園區使我們能夠與整車廠直接洽談，評估彼等的產品品質及聲譽，並有可能建立可靠的合作夥伴關係，從而增強我們的專業網絡及開拓更多合作機會。此類信息儲存在本公司的資料庫中，以便我們評估是否尋求潛在機會及／或採取後續行動，例如為尋求有關潛在機會而安排進一步的會議；
- (iii) 我們通過不斷的產品／服務升級和創新以提升在客戶中的企業形象和聲譽；及

與四維圖新集團的關係

- (iv) 我們繼續強調與現有客戶建立穩固的關係，並在現時原有業務的基礎上，將我們的產品擴展至更多車輛型號和業務領域。詳見「業務 — 業務可持續性 — 留住及擴大客戶群」。

憑藉我們持續努力，如下表所示，雖然來自四維圖新北京的收入由截至2023年12月31日止年度約人民幣221.9百萬元增加至截至2025年12月31日止年度約人民幣315.2百萬元，其佔我們總收入的百分比由截至2023年12月31日止年度的46.5%下跌至截至2025年12月31日止年度的44.6%。綜合上述努力及策略，再不斷融合我們的尖端技術知識、對行業最新趨勢的深刻理解以及產品創新精神，預計未來我們將依靠自身穩步提升市場份額並獲得市場認可，不斷降低四維圖新北京於本集團總收入的佔比，讓四維圖新北京作為本集團客戶的重要性平穩下降。董事認為，本集團已採取並將繼續採取實際有效的措施，以擴大日後向獨立第三方提供的服務。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	收入 (人民幣百萬元)	%	收入 (人民幣百萬元)	%	收入 (人民幣百萬元)	%
來自四維圖新北京的收入	221.9	46.5%	228.8	47.8%	315.2	44.6%
並非來自四維圖新北京的收入	255.3	53.5%	250.0	52.2%	391.2	55.4%
總計	477.2	100%	478.8	100%	706.4	100%

儘管我們預期日後會繼續向四維圖新北京及其聯繫人採購，但我們也能輕易以相若價格及條款向四維圖新北京以外的其他供應商採購類似產品及服務，我們的持續增長亦不依賴四維圖新北京。此外，本集團維持業務營運所需的關鍵技術／組件。截至2025年12月31日止三個年度，本集團使用四維圖新北京提供的技術／組件向其他客戶提供產品／服務所產生的收入金額分別為人民幣39.0百萬元、人民幣37.2百萬元及人民幣63.7百萬元。

本集團能夠以類似價格及條款輕易自四維圖新北京以外的替代供應商採購可比產品及服務，其持續增長並不依賴於四維圖新北京。雖然部分終端客戶會就特定項目指定首選供應商，但本集團可自行決定選用供應商，因此本集團有一份認可供應商名單，其中多家供應商與四維圖新北京並無關聯。該等供應商經本集團甄選及篩定，已建立穩定的合作關係，確保原材料及零部件穩定供應。例如，本集團可從高通及聯發科技等替代供應商採購芯片，用於生產我們的域控制器。

基於本集團與四維圖新北京在業務模式上的差異，董事認為，本集團與四維圖新北京各自的業務有明確的劃分，且預期本集團與四維圖新北京在不久的將來不會有任何重大競爭。儘管在若干情況下，本集團與四維圖新北京可能均作為終端客戶的一級供應商，但我們的重點是提供智能座艙解決方案，而四維圖新北京則專注於提供智能出行解決方案。因此，董事預期本集團與四維圖新北京之間不會在任何重大方面直接或間接競爭。

與四維圖新集團的關係

不競爭承諾

為了維護本集團的利益，四維圖新北京以我們為受益人作出了日期為2025年6月18日的不競爭承諾（「**不競爭承諾**」），據此（其中包括），四維圖新北京承諾：

- (i) 四維圖新北京不會從事與本集團主要業務或產品類似、實質上競爭或可能競爭的任何業務或活動，且只要四維圖新北京是四維圖新集團的成員，四維圖新北京不得直接或間接控制任何從事與本集團主要業務或產品類似、實質上競爭或可能競爭的任何業務或活動（「**受限制業務**」）的公司；
- (ii) 如果任何由四維圖新北京直接或間接控制的公司（不包括本集團）預期將參與與本集團主要業務或產品實質上競爭或將構成競爭的任何業務或產品，四維圖新北京須竭盡所能採取行動，通過促使有關公司不開展或暫停有關競爭業務、將有關可能競爭業務轉介或轉讓予本集團、將有關可能競爭業務轉讓予其他獨立第三方或任何其他方法以避免發生任何可能競爭；及
- (iii) 如果四維圖新北京和由四維圖新北京控制的任何其他公司取得及（如適用）根據任何第三方同意將予取得任何競爭資產或股權投資（「**新業務機會**」），四維圖新北京須授予本公司有關該等資產或股權投資的優先購買權，由本公司決定是否行使；若本公司在收到四維圖新北京及／或其控制的任何公司（如適用）的通知後未對四維圖新北京作出回應或選擇不行使該優先購買權，則如果(a)在新業務機會通知發送予本公司後30天內，四維圖新北京收到我們拒絕新業務機會的通知，或四維圖新北京未收到我們的任何回應；(b)四維圖新北京及／或其控制的任何公司（如適用）接受的新業務機會的條款遜於向本集團提供的條款及條件；及(c)新業務機會中目標公司的所有其他股東放棄其相應的優先購買權（如適用），則四維圖新北京及／或其控制的任何公司將有權取得新業務機會。

上述限制並不禁止四維圖新北京和其緊密聯繫人（本集團成員公司除外）持有任何進行或從事任何受限制業務的公司的證券，惟須滿足下文(a)或(b)段所載條件：

- (a) 任何具有以下特點的公司：
 - (i) 四維圖新北京和其緊密聯繫人（本集團成員公司除外）所持股份或股權總數少於該公司任何類別已發行股份或全部股權的30%；
 - (ii) 四維圖新北京或其緊密聯繫人（本集團成員公司除外）並無通過任何方式擁有控制有關受限制業務的董事會或管理人員組成的權利，亦無直接或間接參與有關受限制業務的權利；及

與四維圖新集團的關係

- (iii) 四維圖新北京和其緊密聯繫人(本集團成員公司除外)並非該公司的控股股東(定義見上市規則)；或
- (b) 該等公司的證券在認可證券交易所上市，且該等公司所進行或從事的相關受限制業務(及相關資產)佔該公司最近經審核賬目所示的全面收入或全面資產的比例低於30%。

四維圖新北京的進一步承諾

根據不競爭承諾，四維圖新北京已進一步向我們承諾以下各項：

- (i) 四維圖新北京應在有關期間(定義見下文)內提供，並促使其緊密聯繫人(本集團成員公司除外)在必要時且至少每年一次提供我們的獨立非執行董事進行審閱所需的所有資料，並在任何相關法律、規則和法規或任何合約義務的規限下，使他們能夠審閱四維圖新北京和其緊密聯繫人(本集團成員公司除外)遵守不競爭承諾的情況，並使獨立非執行董事能夠執行不競爭承諾；
- (ii) 四維圖新北京(以及不時代表其緊密聯繫人(本集團成員公司除外))應就遵守不競爭承諾條款的情況每年向我們提供年度聲明，以供納入我們的年報；及
- (iii) 四維圖新北京已同意並授權本公司透過我們的年報或以公告方式披露獨立非執行董事所審閱遵守和執行不競爭承諾相關事宜的決定。

本公司將於本公司年報或以公告方式，向公眾披露獨立非執行董事審閱遵守和執行不競爭承諾相關事宜的決定和相關基準。就上文而言，「有關期間」指自不競爭承諾生效日期起至下列較早日期止期間：(a)四維圖新北京連同(視乎情況而定)其緊密聯繫人(定義見上市規則)不再是四維圖新集團的成員之日；或(b) H股不再於聯交所[編纂]之日(H股暫停[編纂]除外)。

企業管治措施

本公司和董事承諾秉持和執行最高標準的企業管治，並明白保障全體股東的權利和利益(包括少數股東的權利和利益)的重要性。本公司將遵守上市規則附錄C1所載企業管治守則(「**企業管治守則**」)條文中載列的良好企業管治的原則。

與四維圖新集團的關係

董事明白良好企業管治對保障股東利益的重要性。我們將於[編纂]後採納以下措施以維護良好企業管治標準並避免本集團與四維圖新北京之間的潛在利益衝突：

- (a) 本公司已建立內部控制機制以識別關連交易。[編纂]後，如果本公司與四維圖新北京或其緊密聯繫人訂立關連交易，本公司將遵守適用上市規則；
- (b) 如果董事在與我們的利益可能存在衝突或潛在衝突的事宜中擁有重大利益，該董事應詳盡披露有關事宜並放棄就有關事宜投票；
- (c) 獨立非執行董事具備足夠經驗，且不受任何可能以任何重大方式干擾其行使獨立判斷的業務或關係所影響，並能提供公正的外部意見，以保障公眾股東的利益；
- (d) 四維圖新北京將承諾提供所有必要資料，包括所有相關財務、運營和市場資料以及獨立非執行董事進行年度審閱所要求的任何其他必要資料；
- (e) 根據上市規則規定，本公司將於其年報或以公告方式披露有關獨立非執行董事所審閱事項的決定；
- (f) 據上市規則所規定，獨立非執行董事應每年審查持續關連交易，並於本公司年報中確認，該等交易乃於一般日常業務過程中訂立，且按一般商業條款或以不遜於本公司提供予獨立第三方或獨立第三方提供予本公司的條款訂立，且條款屬公平合理並符合本公司及其股東之整體利益；
- (g) 如果董事合理要求獨立專業人士(如財務顧問)提供意見，則委任有關獨立專業人士的費用將由本公司承擔；
- (h) 我們已委任國信證券(香港)融資有限公司為合規顧問，以就遵守適用法律法規以及上市規則(包括與企業管治相關的各項規定)向我們提供意見和指引；及
- (i) 我們已遵照上市規則和企業管治守則設立審核委員會、薪酬委員會和提名委員會，並訂立書面職權範圍。

基於上文所述，董事信納已採取充足的企業管治措施，以管理[編纂]後本集團與四維圖新北京之間可能出現的利益衝突以及保障少數股東的利益。