
業 務

概覽

關於我們

我們是一家服務於國內外市場的選礦藥劑解決方案提供商，主要從事研發、生產及銷售浮選藥劑，包括捕收劑、調整劑及起泡劑。我們的產品主要用於貴金屬和有色金屬開採業務，提供高效、低毒性的藥劑配方及無石灰浮選工藝，能夠在提高精礦回收率的同時減少危險廢物的產生。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年在中國境內歸屬於浮選藥劑產品銷售的收入計，我們在中國浮選藥劑企業中位居第二，市場份額為1.05%；同時，按2024年黃藥類產品在中國境內的銷售收入計，我們在中國黃藥企業中排名第一，市場份額為15.57%。

礦業歷來倚賴高毒性及對環境影響重大的藥劑，導致經營者承受沉重的合規負擔，同時資源回收率往往無法達到理想水平。環保法規日趨嚴格，以及全球對清潔生產日益重視，使礦業公司的此類做法愈發難以為繼，故而帶動市場對性能卓越且不會產生環境及安全成本的藥劑解決方案之需求。

我們通過持續投資於專有研發直接應對上述挑戰，不斷提升現有藥劑配方的性能，同時開發應對複雜礦石問題(例如浮選效率低、選擇性差，以及在複雜礦石條件下回收率不穩定等)的解決方案。依託該技術基礎，我們的藥劑已廣泛應用於多類採礦作業，涵蓋銅、鉛、鋅、金、銀、鎢、鉬、錫、鎢、鋰、螢石及黃鐵礦。深諳新能源礦物的重要戰略意義，我們進一步開發了針對鋰礦、稀土礦及磷礦的專用藥劑，在這些細分領域，傳統藥劑往往難以解決高消耗和雜質控制問題。此類產品已成為推動我們收入增長的核心動力，彰顯了我們在採礦化學與關鍵礦物供應鏈交匯處的定位。

我們的業務模式建基於技術合作，而非簡單的商品供應。我們踐行「一礦一藥」的經營理念，根據每位客戶特定的礦石特性開發定制配方，並輔以端到端的技術服務，涵蓋售前浮選測試及分析、現場實施及動態優化，以及持續的售後工藝監控。通過在客戶的營運中發揮自身技術專長，我們協助客戶提高精礦品位及回收率，助其實現礦產資源價值最大化。

此舉可創造巨大的客戶粘性，並對競爭對手構成顯著的進入壁壘，因為更換浮選藥劑供應商通常需要對浮選試驗進行複雜的重新設計，並對生產工藝進行長時間的調整。自成立以來，我們已為全球逾500名客戶提供服務，業務覆蓋中國20多個省、直轄市及自治區，並出口至15多個國家，客戶包括萬國黃金集團有限公司等領先的國內外有色金屬企業。

業 務

我們成立於2010年，繼承了享譽選礦行業的「夜明珠」品牌。成立初期，我們專注於有色金屬採礦業常用的標準浮選藥劑(例如黃藥及二巰代磷酸鹽)、累積行業知識並建立初步客戶基礎。隨著採礦作業日益複雜化及客戶需求日趨多元化，我們將戰略方向轉向定制化解決方案，持續深化研發能力，並拓展至新的應用場景。在董事長刁華麗女士的領導下，我們已由標準藥劑產品生產商轉型為全方位服務解決方案供應商，並已在國內外市場建立穩固地位。該項戰略轉型的成效通過我們的財務表現可見一斑，我們的收入於往績記錄期間持續增長。

收入由2023年的人民幣229.6百萬元增長12.9%至2024年的人民幣259.2百萬元，並於2025年進一步增長24.9%至人民幣323.7百萬元。淨利潤由2023年的人民幣44.0百萬元增長12.3%至2024年的人民幣49.4百萬元，並於2025年進一步增長34.7%至人民幣66.6百萬元。

市場機遇

在工業化、城鎮化及能源持續轉型以及新興技術產業發展的推動下，全球對礦產資源的需求仍呈現出結構化和持續性特徵。加快向清潔能源轉型(包括電動汽車和儲能的發展)以及人工智能的進步和數據中心的建設已催生對關鍵礦物明確且不斷增長的需求，比如鋰、銅、稀土元素及磷等。隨著上述礦種的開採活動加劇，市場對於能夠處理日益複雜的低品位礦體，解決傳統藥劑痛點的專用浮選藥劑的需求正在增長。

與此同時，主要採礦司法管轄區日益嚴格的環境法規，正推動行業由傳統高毒性藥劑加速轉向更環保的替代品。該轉型已成為商業上的理性選擇，因為低毒性藥劑不僅可以減少有害廢物產生及降低合規成本，還能提供同等甚至更卓越的浮選性能。

根據弗若斯特沙利文的資料，2020年至2024年，全球浮選藥劑市場規模由人民幣507億元增長至人民幣596億元，對應年複合增長率為4.1%，並預計將於2029年達到人民幣784億元，2025年至2029年的年複合增長率為5.7%。依託我們在複雜礦石選礦及低毒性藥劑開發方面的技術實力，以及遍及全球15多個國家的長期客戶關係，相信我們已做好充分準備，可把握市場對高性能、環保合規型浮選藥劑解決方案不斷增加的需求。

業 務

優勢

我們認為，以下核心競爭優勢是我們取得成功的要素：

卓越的研發與創新能力，奠定穩固的市場領導地位

根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年在中國境內歸屬於浮選藥劑產品銷售的收入計，我們在中國浮選藥劑企業中位居第二，市場份額為1.05%；同時，按2024年黃藥類產品在中國境內的銷售收入計，我們在中國黃藥企業中排名第一，市場份額為15.57%。我們相信，該地位反映我們對技術能力的持續深耕，以及將自有研發成果轉化為可應對現代礦物加工中最嚴峻挑戰的差異化產品之能力。

我們的研發工作聚焦於兩個主要目標：解決複雜礦石選礦過程中的行業性難題及開發更環保的藥劑配方，以在不犧牲浮選性能的前提下應對日益嚴格的環境標準。多年來，我們已開發出應對下游礦業經營公司所面對的諸多技術限制的多項解決方案，突顯我們的獨立創新及工藝改進能力。在鉛鋅礦選礦中，我們開發出無石灰浮選工藝，可在實現高效礦物分離的同時，消除傳統高鹼性工藝所帶來的結垢、管道堵塞及生產連續性問題，從而提升客戶生產線的穩定性及運營效率。在銅礦選礦中，我們專有的ATT捕收劑相比常規替代品，具有更強的分子捕捉能力及更優異的選擇性，可直接提高客戶的銅回收率。此舉直接提升了礦業公司的經濟效益，也體現了我們在選礦藥劑分子改性方面的實力。

我們已在湖南省長沙市及株洲市設立獨立研發中心，並獲認定為省級企業技術中心。我們位於長沙市的專用選礦實驗室，涵蓋選礦試驗、藥劑復配與合成以及分析檢測三個一體化模塊，使我們能持續推進由原材料組成至合成產品性能的全流程研究。除內部研發能力外，我們還與相關領域的多家知名科研機構開展合作，推動浮選化學前沿領域的研究。我們的研發工作已取得多項技術成果及知識產權，並已應用於生產。截至2025年12月31日，我們在中國持有25項知識產權，包括14項發明專利及6項實用新型專利。我們持續推動行業科技突破的努力，已獲得多項認證。我們被評為湖南省專精特新「小巨人」企業，並憑借礦物浮選捕收劑而獲授予第六批湖南省製造業單項冠軍產品獎項。

我們認為，上述技術能力的累積及業界認可構成顯著的競爭壁壘，有助鞏固我們的市場地位，並為我們持續進行產品開發及客戶拓展奠定堅實基礎。

業 務

品類齊全且具差異化優勢的產品組合，涵蓋多種礦石類型及高增長關鍵礦物應用

我們已建立廣泛且具備技術差異化的產品組合，涵蓋所有主流浮選藥劑類別，包括捕收劑、調整劑及起泡劑；相關配方已應用於金、銀、銅、鋰、鎢、鉛、鋅、銻、鎳、鉬的礦山作業。廣泛的產品類別使我們能服務於涉足不同礦石類型及採礦環境的客戶，從而降低我們對單一商品或細分市場的依賴。

除涵蓋傳統礦石類型外，近年來我們還開發出一系列用於關鍵礦物加工(尤其是鋰礦、稀土礦及磷礦)的專用藥劑，並已成為推動我們收入增長的重要動力。在將傳統藥劑用於此類礦石時，通常面臨耗用量高及雜質控制難題，導致性能明顯不足，而我們專門研發的配方正是為了解決該痛點。我們的氧化礦浮選藥劑，是實現新能源供應鏈上游資源高效開發的核心要素，直接協助客戶處理電動汽車電池及儲能系統所需的礦物原料。

高端產品方面，我們已推出新型合成高效捕收劑及一系列具高度選擇性及廣泛礦石適應性的定制複合藥劑。此類產品在保持高回收率的同時，還具備低毒性及易降解特性，有助降低客戶的環保合規成本。通過使產品組合兼具卓越的浮選性能與低環境影響，我們可同時滿足日益主導全球採礦業採購決策的營運效率與可持續發展要務。

一體化端到端技術服務能力，為客戶交付可量化的成果

我們踐行「一礦一藥」的經營理念，根據每位客戶特定的礦石特性開發定制配方。該理念踐行的基礎是結構化、全流程的技術服務能力，涵蓋從初始礦石分析到生產後持續優化的整個客戶關係。我們相信，缺乏同等研發與工業應用能力的競爭對手難以輕易複製該能力。

在銷售前階段，我們的技術團隊會系統性地進行浮選測試及礦石可浮性研究，以確定最適合每位客戶特定礦石特性的藥劑選擇及工藝參數。該項前期投資用於深入了解具體的礦石特性，為基於數據而非一概而論的藥劑推薦奠定基礎。在實施階段，我們的團隊會進行現場測試，並根據礦石性質的波動，動態調整藥劑添加策略，確保在多變、複雜的礦石條件下，實現持續穩定的浮選性能。售後階段，我們提供定期技術訪問及持續的礦石流監測，並隨礦石特性在礦山營運壽命內的演變，持續提供工藝改善建議。

業 務

該一體化服務模式直接轉化為可量度的客戶成果，例如精礦品位提高、回收率提升以及生產工藝更為穩定。通過在客戶的營運中發揮自身技術專長，我們得以徹底理解每個現場的具體需求，並隨時間推移不斷深化理解，從而實現工藝的持續優化，使我們成為真正意義上的營運夥伴，而非單純的產品供應商。我們相信，我們之所以能持續取得上述成果，離不開我們的服務基礎設施及深厚的實地經驗，而這構成一項明顯而持久的競爭優勢。

在國內外市場擁有廣泛而多元化的客戶群，客戶留存率高

自成立以來，我們已建立龐大且遍佈多個地區的客戶群，我們認為這突顯了我們的產品品質與多樣性以及與客戶群體關係的密切程度。於往績記錄期間，我們的產品服務全球逾500名客戶，覆蓋中國20多個省、直轄市及自治區，並出口至亞洲、非洲、南美洲及其他地區的15多個國家。我們的客戶主要包括萬國黃金集團有限公司等國內外領先的有色金屬企業。

在中國，我們的本土業務遍及主要的有色金屬礦區，因此建立了支撐本土市場的穩固商業關係及實地技術口碑。在國際上，我們的出口業務覆蓋15多個國家，能服務於資源富集地區日漸增多的礦業項目，尤其是在高性能浮選藥劑需求隨著採礦活動增加而持續擴大的中亞、非洲及南美洲。

我們之所以能覆蓋上述地區，源於高水平的客戶留存率，而這由藥劑轉換的結構性因素決定。更換浮選藥劑供應商並非簡單的採購決定，通常需要對浮選試驗進行複雜的重新設計、對生產工藝進行長時間調整，並經歷一段性能不確定期，這會帶來顯著的資本及營運風險。一旦我們的藥劑配方經過優化，實現對客戶礦石特性的緊密匹配，藥劑轉換成本及干擾即構成替代供應商的重大障礙。結合我們通過持續服務模式建立的技術關係，這種結構性粘性支撐了穩健的收入連續性，並為進一步深耕國內市場和拓展國際業務奠定了穩定基礎。

經驗豐富且富有遠見的管理團隊，推動策略性擴張及營運卓越

我們擁有一支經驗豐富、具備強大領導力及堅定執行力的管理團隊。我們由主席刁華麗女士領導，彼於礦業化學品及有色金屬材料的生產與銷售中擁有逾20年經驗，並引導我們的策略規劃及業務發展。在她的領導下，我們已擴充產品組合、鞏固客戶關係，並確立在浮選藥劑行業的市場地位。

業 務

管理團隊的其他成員具備多元化專業背景，包括選礦藥劑研發、選礦工藝技術、化工機械、企業管理及市場營銷，構成互補的管理架構。多元化的背景使我們能從多角度應對業務挑戰，並就技術、營運及商業事宜作出周詳決定。

管理團隊的經驗及行業知識，使我們能了解市場狀況、預測行業趨勢，並有效應對不斷變化的客戶需求。管理團隊與客戶及供應商的穩固關係，及其對浮選技術的深入理解，為我們的持續增長奠定堅實基礎。有關管理團隊履歷的詳情，請參閱「董事及高級管理層」。

策略

我們認為，下列策略能讓我們把握未來機會並實現持續增長：

進一步提升產能並優化供應鏈整合，以配合業務快速增長

我們致力擴大產能，以滿足不斷增加的市場需求，並鞏固競爭地位。作為該戰略的一部分，我們計劃主要通過建設湖南省株洲市生產基地的二期工程以及優化現有設施的廠房佈局來提升整體產能。預期擴產產能將支持我們在國內及國際市場的持續增長。我們擬將[編纂]淨額約[編纂]%(或[編纂]港元)用於建設及落成該生產基地二期工程。詳情請參閱「我們的生產營運—產能擴張計劃」及「未來計劃及[編纂]用途」。

為進一步加強我們的供應鏈並提升垂直整合能力，我們還計劃通過戰略性收購或投資從事我們所需關鍵原材料生產的公司(主要位於湖北或江西地區)，將業務進一步延伸至選礦藥劑價值鏈的上游。我們相信，這一舉措將增強我們的供應鏈穩定性並加強端到端的質量控制。我們擬將[編纂]淨額的約[編纂]%(或[編纂]港元)用於供應鏈投資及收購。詳見「未來計劃及[編纂]用途」。

與此同時，我們將持續投資於設備升級。通過引入先進製造設備及優化生產工藝，我們旨在提升生產效率，同時維持高標準的產品性能及品質。

此外，我們將加強環保基礎設施，務求符合監管要求及生產持續性，包括升級排放處理系統及廢物管理設施，以配合日益嚴格的環保標準，並支持我們對可持續及綠色生產實踐的承諾。

業 務

持續加強研發能力，以擴展產品組合，把握新興市場機遇

我們相信研發能力對我們至關重要，能使我們提供高性能、環保型選礦藥劑，滿足客戶不斷演變的需求。我們致力於將資源投入研發，以維持技術優勢，並持續推動選礦藥劑行業的創新。

具體而言，我們將繼續專注於開發綠色、環保型選礦藥劑的研發工作，以應對日益嚴格的環境法規以及客戶對可持續解決方案的需求。我們也計劃加強新能源礦物(包括鋰礦、稀土礦及磷礦)的選礦藥劑研發，以把握全球能源轉型所帶來的新興機遇。此外，我們還將加快現有產品的迭代優化及性能升級，確保其持續保持競爭力，並繼續滿足客戶所需。

我們擬將[編纂]淨額約[編纂]%(或[編纂]港元)用於實施此項提升研發能力的戰略。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

進一步提升品牌知名度，擴大國內外市場的市場份額

我們擬深化在國內外市場的滲透，提升品牌影響力及市場佔有率。

國內方面，我們將繼續拓展中國核心礦區的客戶群。憑借卓越的聲譽及技術服務能力，我們擬深化與現有客戶的關係，同時積極開發新客戶。我們計劃加強在新興礦區的佈局，並提升在鋰及稀土加工等高增長領域的市場份額。具體而言，我們還將完善國內分銷網絡及技術配套設施，以向全國客戶提供響應更迅速的服務。

此外，隨著我們產能的擴張，我們擬在東南亞、中亞、非洲及南美洲設立海外銷售點及辦事處，進一步開發這些地區的海外客戶。我們將於上述地區設立本地化銷售團隊，以更好地服務國際客戶。這些團隊將使我們能密切跟進礦山開發進度及藥劑需求，並提供及時的技術諮詢及售後支持。通過消除時區障礙及減少溝通層級，我們將能更有效地回應客戶需求，並向大中型採礦客戶提供更加優質的服務。我們亦將積極參與礦業展覽，以提升國際市場知名度。

業 務

我們的產品

概覽

我們是一家服務於國內外市場的選礦藥劑解決方案提供商，主要從事研發、生產及銷售浮選藥劑，包括捕收劑、調整劑及起泡劑。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年在中國境內歸屬於浮選藥劑產品銷售的收入計，我們在中國浮選藥劑企業中位居第二，市場份額為1.05%；同時，按2024年黃藥類產品在中國境內的銷售收入計，我們在中國黃藥企業中排名第一，市場份額為15.57%。

我們的選礦藥劑(亦稱浮選藥劑)是專用化學品，能從開採礦石中提取並濃縮有價金屬。在礦業領域，地下開採的礦石同時含有有價金屬礦物(如金、銀、銅、鋰、鎢、鉛、鋅、銻、鎳、鉬)與廢石(俗稱脈石)。我們的藥劑是浮選工藝的關鍵要素，此工藝是全球分離有價金屬與廢料的主要方法。

浮選工藝的運作原理在於利用礦物表面性質的差異。將精細研磨的礦石與水混合成漿液後，加入不同類型的選礦藥劑產生協同作用，同時發揮特定功能：捕收劑會選擇性附著於有價礦物顆粒表面使其疏水(抗水性)，起泡劑則在漿液中形成穩定氣泡。當空氣注入混合物時，經處理的有價礦物顆粒會附著於氣泡並浮至表面，形成可撈取的富含礦物的泡沫層。與此同時，仍具親水性(水吸引力)的脈石顆粒沉降至底部，作為尾礦排出。此工藝使採礦作業能有效提升金屬精礦的品位(有價金屬濃度)與回收率(所提取有價金屬的百分比)，協助礦業公司最大化資源利用率、提升經濟效益，並降低尾礦造成的環境影響。

憑藉成功實績、強大的研發實力、專利技術及技術營銷策略，我們已開發出全面的定制化藥劑解決方案組合。秉持「一礦一藥」理念，我們確認每處礦床皆具獨特礦物特性—金屬含量、硫含量、氧化狀態及脈石組成皆不相同。通過與客戶緊密合作，我們進行詳盡礦石分析與選礦實驗，為旗下各礦場的礦石特性量身打造最佳藥劑組合。此深度整合的技術服務模式，使我們能在業界最廣泛的金屬礦石範圍內實現卓越分離效率，涵蓋金、銀、銅、鋰、鎢、鉛、鋅、銻、鎳、鉬及其他有價礦物，並實現低品位礦石的具經濟效益之加工。

我們的產品主要分為：(i)捕收劑、(ii)起泡劑、(iii)調整劑及(iv)其他藥劑。由於每種藥劑在浮選工藝中發揮著獨特且互補的作用，客戶通常將這些藥劑作為組合方案一併採購，其中捕收劑通常佔比最大，因為其在選擇性靶向和回收有價礦物顆粒方面發揮核心作用。在較小程度上，我們還通過提供全面的技術支持服務，指導部分客戶優化產品使用，從而產生收入。下表列示所示期間按商品或服務類型劃分的收入明細。

業 務

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
捕收劑.....	189,497	82.5	213,390	82.3	258,764	79.9
—黃藥.....	123,847	53.9	146,640	56.6	156,572	48.4
—黑藥.....	43,620	19.0	45,896	17.7	81,219	25.1
—其他捕收劑	22,030	9.6	20,854	8.0	20,973	6.5
調整劑.....	23,108	10.1	29,676	11.4	39,548	12.2
起泡劑.....	12,569	5.5	11,717	4.5	19,889	6.1
其他藥劑.....	3,829	1.7	4,145	1.6	4,364	1.3
服務費.....	583	0.3	286	0.1	1,163	0.4
總計.....	229,586	100.0	259,214	100.0	323,728	100.0

捕收劑

我們提供多種捕收劑，主要包括黃藥和黑藥。黃藥捕收劑因成本效益高且在硫化礦浮選中適用範圍廣而在行業中得到廣泛應用，通常在鹼性條件下使用。黑藥捕收劑對部分礦物通常表現出更強的捕收能力與更優的選擇性，在更寬泛的pH值條件下，廣泛用於複雜硫化礦及難選礦物的浮選。我們多元化的產品組合能針對不同礦石特性與浮選工況，為各類礦業作業提供定制化解決方案。下表詳列關鍵捕收劑產品的若干詳情：

產 品	特 性
丁基鈉(鉀)黃藥.....	丁基鈉(鉀)黃藥是一種淡黃色或灰白色的粉末(或顆粒)，有刺激性氣味，可溶於水和醇類，並與多種金屬離子形成不溶性化合物。該產品是硫化礦的傳統浮選捕收劑，廣泛應用於各種有色金屬硫化礦的浮選，特別適用於黃銅礦、閃鋅礦、黃鐵礦及其他類似礦物的浮選。

業 務

產 品	特 性
丁 鉍 黑 藥.....	丁鉍黑藥是一種白色至灰白色粉末，無臭，在空氣中易潮解，易溶於水，化學性質穩定，並具有一定的起泡特性。該產品對含鉑、金、銀等貴金屬的硫化礦具有特殊的分離效果，也可用於鎳、銻等其他硫化礦的浮選。
乙 硫 氮.....	乙硫氮是一種無臭的白色至灰白色晶體，易溶於水。與傳統捕收劑相比，該產品具有更好的選擇性，因此被廣泛應用於硫化銅、鉛、鋅、銻及其他多金屬硫化礦的浮選分離，也可用於金屬冶煉和精煉，以及作為橡膠工業中的促進劑。
Y89系列黃藥.....	Y89系列黃藥是我們開發的一種新型捕收劑。該產品是一種黃色粉末，可溶於水。與傳統的捕收劑相比，其捕收能力更強，在分離含伴生金的銅礦、單金礦、多金屬金礦、硫化礦和氧化銅礦方面表現優異。
PN405.....	PN405是我們開發的一種復合酯類捕收劑。該產品是一種淡黃色至棕色的透明液體，具有一定的起泡性，微溶於水，對含銅礦物具有極佳的選擇性和捕收能力。
ZY103黃藥.....	ZY103黃藥是一種由我們研製的淡黃色水溶性粉末。該產品是一種優秀的硫化礦捕收劑，在尾礦再處理中具有良好的選擇性和適度的捕收能力。

業 務

調整劑

我們提供一系列調整劑，包括硫酸銅、硫酸鋅、亞硫酸鈉和硅酸鈉。調整劑是一種化學藥劑，可改變礦物的表面性質或浮選漿的化學條件，從而提高分離選擇性和效率。調整劑通常分為：(i)活化劑，用於增強捕收劑對目標礦物的吸附；(ii)抑制劑，用於防止非目標礦物浮起；(iii)分散劑，用於防止細顆粒聚結並干擾浮選過程；及(iv)其他，例如用於調節紙漿化學環境的pH調節劑。與捕收劑和起泡劑不同，我們於往績記錄期間提供的此類調整劑主要是大宗化學品，具有遠不止礦物浮選的廣泛工業應用範圍。因此，我們主要於往績記錄期間按照我們的要求向第三方供應商採購這些調整劑，而非自行生產。

- 硫酸銅，廣泛用作各種有色金屬硫化礦的活化劑，包括含金、銀、銅、鉛、鋅和鉬的礦石。
- 硫酸鋅，在硫化鉛鋅礦的浮選過程中，用作閃鋅礦和鐵閃鋅礦的抑制劑。
- 亞硫酸鈉，在硫化礦浮選系統中作為黃鐵礦和磁黃鐵礦的協同抑制劑，亦可用作廢水處理藥劑。
- 硅酸鈉，作為浮選過程中應用最廣泛的分散劑和抑制劑之一，主要用於抑制氧化礦石浮選過程中的脈石礦物並分散礦泥。

起泡劑

與捕收劑並列，起泡劑在浮選過程中扮演關鍵角色，通過產生穩定泡沫促進礦物顆粒分離與回收。我們提供多種針對不同礦石類型及浮選場景設計的起泡劑。通過配方調整，我們對泡沫的強度、密度及持續時間等關鍵參數進行優化，以最大程度滿足各種應用的具體需求。我們的起泡劑產品範圍包括(但不限於)以下內容：

- 180起泡劑，專為鉛鋅礦的浮選開發；
- 170起泡劑，專為高泥質礦的浮選設計；
- 321起泡劑，專為金礦的浮選設計；及
- GF系列起泡劑，是我們最近推出的產品線，專門用於東南亞沉積岩型礦的浮選。

業 務

其他藥劑

除捕收劑、調整劑與起泡劑外，我們亦提供其他藥劑。我們的主要其他藥劑是硫化銨，它是我們生產黑藥過程中產生的副產品。在黑藥的生產中會產生硫化氫氣體；出於環保考慮，該氣體經收集後採用氨水進行中和處理，從而回收聯產硫化銨。硫化銨是一種重要的無機硫化物，其主要應用領域涵蓋化學分析藥劑、工業脫硝劑及選礦藥劑。作為用途廣泛的化學原料，在實驗室研究及工業生產中都有廣泛應用。

研發

研發工作對維持競爭優勢及推動業務長期增長至關重要。通過持續研發，我們得以開發創新選礦藥劑、優化現有產品配方，並有效應對礦業客戶不斷演變的需求。

研發能力與基礎設施

我們已建立涵蓋選礦藥劑開發完整價值鏈的全面內部研發能力。研發團隊與銷售團隊密切合作，為客戶提供創新解決方案。

首先，我們設有專用的選礦實驗室，配備先進的選礦設備，包括浮選機、破碎機及球磨機。該實驗室使我們能夠在商業部署前，通過全面的試驗測試驗證藥劑在實際操作參數下的性能表現。其次，產品開發工作關注於兩個主要活動：藥劑復配，即通過改良傳統藥劑的特定方面(例如化學成分、操作溫度和應用方式)以提升處理效率；以及新型藥劑合成，針對現行關鍵藥劑的技術瓶頸或供應限制，研發新型藥劑配方以突破選礦作業瓶頸。第三，測試部門通過對藥劑合成原料與成品進行元素分析及成分檢測，在研發全流程提供關鍵的質量管控與效能驗證支援。我們配備原子吸收光譜儀與熒光分析儀等先進儀器，具備同步分析藥劑化學特性與金屬元素濃度的內部分析能力。

截至2025年12月31日，我們擁有19名資歷深厚的研發團隊成員，其中47.4%具備學士學位或更高學歷。團隊成員涵蓋礦物加工工程、化學工程、應用化學、分析化學及其他化學相關領域的多元教育背景。

業 務

為確保研發團隊持續引領產業發展，我們實施多項策略舉措：參與礦物加工、礦物工程及化學科學領域的會議與研討會，使團隊緊跟新興技術與產業趨勢。我們與頂尖大學合作，為員工提供攻讀高級學位課程的途徑，支持其繼續教育。此外，我們定期與大學教授和行業專家進行知識交流會談，並參觀礦山和相關研究中心，促進組織內的知識交流與協作式問題解決。

市場導向研發方針

我們採取以市場為導向的研發方針，優先考量客戶需求與商業可行性。當前研究理念強調「一礦一藥」的定制化方案。我們的研發組合涵蓋硫化礦(如銅、鉛、鋅)及氧化礦(如鋰、磷酸鹽、鈦)的選礦藥劑。這些藥劑旨在提升礦物回收率與加工效率，協助客戶降低營運成本並強化資源提取。我們亦會不時與客戶簽訂技術服務協議，客戶提供礦石樣本後，我們將設計完整製程流程並開發藥劑配方。除產品開發外，我們還提供售後技術服務，即從客戶處獲取礦石樣品，開展實驗，並設計定制化的工藝流程及藥劑配方，以為各個具體礦山提供最合適的解決方案。

在維持市場導向的同時，我們亦著重解決產業系統性挑戰的基礎研究。例如正開發環保替代品取代石灰，這種廣泛應用於銅、鉛鋅等礦業的原料，卻帶來環境與操作難題。我們相信此類基礎研究能使我們解決廣泛產業痛點，並在市場中建立差異化優勢。

專有技術與成就

經多年專注研發，我們已成功將研究成果轉化為一系列專有技術，使我們能在市場中有效競爭。

- 在銅礦加工領域，我們成功應用新型ATT(氨基三唑硫酮)捕收劑，相較傳統捕收劑可提升1.5至3個百分點的銅回收率。考量銅礦開採的規模，此類回收率提升將直接為客戶創造顯著經濟價值。我們亦開發出新型高效噻唑-硫酮銅捕收劑，該產品是一種新型螯合捕收劑，對黃銅礦、輝銅礦和斑銅礦等銅礦物表現出較強的選擇性和較高的捕收能力，其優點是在低鹼度和中性條件下均有效。

業 務

- 在多金屬硫化礦加工方面，我們開發出無石灰分離技術，可在低鹼度或近中性漿液條件下高效分離銅、鉛、鋅和硫礦物。該技術的核心在於開發高選擇性的硫鐵抑制劑、鉛捕收劑和鋅捕收劑，以取代傳統的石灰基藥劑。該技術解決了傳統高鹼度工藝帶來的挑戰，例如過度起泡、管道內鈣垢沉積、廢水處理困難以及伴生金和銀回收率較低等問題。
- 在鋰礦加工方面，我們開發出新型高效浮選捕收劑，採用螯合、多官能團和化合物改性方法，在寬溫度範圍內實現對鋰礦物的高選擇性、低藥耗和有效浮選。

研發合作

我們定期與礦業相關研究機構及大學展開研發合作，共同推進研究工作。此類夥伴關係營造出創新協同環境，使我們得以運用學術專長與尖端研究成果提升技術實力。通常我們會與相關研究機構及大學簽訂特定研究項目協議。根據協議條款，我們可能支付機構與大學固定項目費用，或建立利潤分攤安排。具體條款(含費用結構、利潤分攤比例及知識產權歸屬)將依據各研究項目性質與範圍個案協商決定。

例如，我們的一項研發合作主要針對先進的選礦藥劑，包括黃藥衍生物、改性O-異丙基乙硫氨酯、新型有機胺捕收劑和新一代脂肪酸捕收劑。通過此次合作，我們旨在探索並開發創新的合成與生產工藝，以提升產品質量、降低能耗和環境影響、減少生產成本並增強供應穩定性。此等舉措旨在增強我們在傳統浮選藥劑以及新能源礦物領域新興應用方面的競爭力。

知識產權

我們的知識產權是成功與競爭力的關鍵，主要包含所使用的專利、著作權及商標。截至2025年12月31日，我們在中國持有20項專利，其中14項為發明專利，6項為實用新型專利。詳情請參閱「附錄五—法定及一般資料—B.有關我們業務的進一步資料—2.知識產權」。

我們採取積極主動的方式管理知識產權組合。法律部門定期監控知識產權狀況，一旦發現潛在侵權行為將採取行動。

業 務

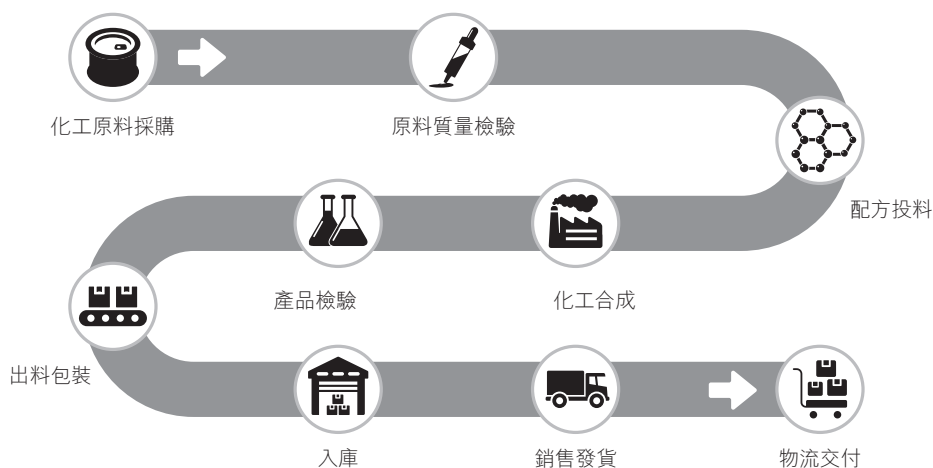
於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司並無因任何重大侵犯他人知識產權行為而面臨威脅或懸而未決的爭議、訴訟或法律程序，此類事件將對本公司業務造成重大不利影響。詳情請參閱「風險因素—與本公司行業及業務相關的風險—未能保護我們的知識產權可能對我們的業務和競爭力構成不利影響」及「風險因素—與本公司行業及業務相關的風險—第三方可能主張或聲稱我們侵犯其知識產權」。

我們的生產營運

我們的生產流程旨在確保高質量標準，同時保持靈活性，以便在短時間內針對不同礦石特性及客戶需求作出調整。經優化的生產流程體現我們長期積累的行業經驗，使我們能更迅速實施產品修改要求並維持相對較低的缺陷率。我們擁有整合的生產控制與供應鏈管理系統，通過該系統密切監控生產流程的所有關鍵階段。我們精簡及標準化的生產流程採用先進設備，確保生產安全、產量穩定，同時滿足客戶對產品質量與按時交付的要求。

生產流程

我們的生產流程始於原材料採購階段，在此過程中，我們的採購團隊向經認可的供應商採購原材料。取得所需原材料後，我們將根據擬生產的選礦藥劑類型開展相應的化學合成工藝。完成化學合成後，我們根據客戶要求對選礦藥劑進行包裝。下圖展示了我們產品的一般生產流程：



業 務

在產品生產過程中，我們實施各種措施以確保生產安全與環境保護。例如，我們已實施全公司政策、標準及程序，確保符合空氣、水及其他廢棄物排放相關的環境、健康與安全保護要求，包括廢水產生與處理、流程安全管理、危險物質之處理、使用、儲存、處理與處置，以及應急計劃及響應措施。詳情請參閱「業務—環境、社會及管治」。

生產規劃

我們通常根據客戶實際訂單、客戶溝通所得之生產預測及預期市場趨勢，定期制定生產計劃。依據這些計劃、現有庫存水平及收到的採購訂單，我們採購原材料並編製月度生產排程。

生產設施

截至最後實際可行日期，我們於中國湖南省株洲市營運一座生產設施。下表載列截至2025年12月31日有關生產設施各車間的若干資料：

設施	地點	總樓面面積		設立年份	土地／產權
		(平方米)	生產產品		
黃藥車間.....	湖南省株洲市	1,205.4	黃藥	2012年	自有
黑藥車間.....	湖南省株洲市	819.8	黑藥，其他藥劑	2012年	自有
起泡劑車間.....	湖南省株洲市	540.0	起泡劑	2012年	自有
多功能生產車間 ...	湖南省株洲市	1,205.8	其他捕收劑	2012年	自有

關鍵機械設備

我們致力於為生產設施配備先進機械設備，因我們認為此舉對提升自動化程度、確保生產流程可靠性及成本競爭力至關重要。本公司生產設施配備多項主要機械設備。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司擁有所有主要機械設備。

業 務

下表載列截至2025年12月31日，我們選礦藥劑生產所用關鍵機械設備之部分詳情：

關鍵機械設備	功能
自動輸送與計量系統	自動輸送、秤重及輸送氫氧化鈉
捏合機	用於混合與處理黃藥生產之原料
黑藥合成反應器	用於合成二硫代磷酸
氨化反應器	生產丁銨黑藥

我們定期對生產設施進行常規檢查與維護。根據特定設備與機械的特性及維護要求，我們已在生產設施內制定並實施內部程序，以確保其正常運作。我們採用直線法，根據相關機械設備的估計使用年限計算其折舊。

產能與利用率

下表匯整本公司於所示年度內，針對黃藥、黑藥、其他捕收劑、起泡劑及其他藥劑之估計產能與利用率概況。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
黃藥			
估計產能(噸) ⁽¹⁾	16,000	16,000	16,000
實際產量(噸)	14,501	16,384	17,318
利用率(%) ⁽²⁾⁽³⁾	90.6	102.4	108.2
黑藥			
估計產能(噸) ⁽¹⁾	4,000	4,000	4,000
實際產量(噸)	3,055	3,509	5,177
利用率(%) ⁽²⁾⁽³⁾	76.4	87.7	129.4
其他捕收劑			
估計產能(噸) ⁽¹⁾	4,000	4,000	4,000
實際產量(噸)	2,881	3,156	3,527
利用率(%) ⁽²⁾	72.0	78.9	88.2

業 務

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
起泡劑			
估計產能(噸) ⁽¹⁾	3,000	3,000	3,000
實際產量(噸)	1,554	1,413	1,805
利用率(%) ⁽²⁾	51.8	47.1	60.2
其他藥劑			
估計產能(噸) ⁽¹⁾	1,000	1,000	1,000
實際產量(噸)	593	691	1,135
利用率(%) ⁽²⁾⁽⁴⁾	59.3	69.1	113.5

附註：

- (1) 各期間的估計產能指各生產設施備案文件中記錄的產能。
- (2) 期間內之利用率以實際產量除以同期估計產能計算得出。
- (3) 我們的黃藥及黑藥生產設施於2025年的利用率超過100%，主要由於我們增加工作時間以應對產品的強勁需求。
- (4) 指未稀釋基礎口徑的利用率。其他藥劑的利用率於2025年超過100%，主要由於其他藥劑主要由硫化銨構成，而硫化銨作為黑藥生產工藝的副產品回收，因此其產量隨我們黑藥產量的增長而相應增加。

於往績記錄期間，按攤薄基準計算，我們其他藥劑的產量超過了我們登記的設計產能。我們已獲得主管部門的確認，我們將不會被要求暫停生產，也不會因此受到任何處罰。

產能擴張計劃

鑒於我們生產設施的高利用率，為在不斷增長的浮選藥劑市場促進本公司可持續業務發展，我們計劃根據市場需求逐步擴大產能。特別是，我們目前計劃通過開發位於株洲的第二期生產設施來擴大產能。下表載列我們株洲生產設施二期的開發計劃。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

業 務

地點	產品	額外設計 年產能	預計 竣工年份	預計 [編纂] (人民幣 百萬元)	資金來源	截至 最後實際 可行日期 的狀況
湖南省株洲市 黃藥		66,600	2027年上半年	[編纂]	主要為[編纂] 淨額	規劃中
湖南省株洲市 調整劑 ⁽¹⁾		20,000				
湖南省株洲市 起泡劑		10,000				
湖南省株洲市 其他藥劑		11,400				

附註：

- (1) 於往績記錄期間，我們主要自外部採購調整劑，但我們的擴張計劃包括調整劑的新增產能。這主要歸因於我們計劃自主生產巰基乙酸鈉，該產品為專門與我們處於開發階段的新型捕收劑產品乙硫氨酸配套使用而開發的調整劑。

採購與供應商

原料與採購

本公司主要原料包含二硫化碳、正丁醇、氫氧化鈉及五硫化二磷。2023年、2024年及2025年，本公司存貨採購及變動分別為人民幣148.9百萬元、人民幣169.1百萬元及人民幣208.3百萬元，分別佔同年銷售成本總額的90.7%、90.4%及91.6%。此類原料主要採購自國內上游製造商及貿易公司。

我們已建立多元且穩定的供應鏈體系，擁有廣泛可靠的原料來源，確保優質原料的持續供應。多數原料屬商品，可通過公開市場以透明價格購得。我們未採用衍生工具對沖原料價格風險，採購價格通常與相關化學品的現行商品價格掛鉤。本公司在產品定價時，通常會將此類原料成本波動納入考量。

下達採購訂單前，我們要求採購部門向供應商取得多份報價，並比較價格、質量及產能等關鍵條款以優化採購成本。此外，為降低採購端價格風險，我們亦與部分主要供應商簽訂年度框架協議，其中包含價格調整條款，可依據原料價格或其他因素定期調整價格以控制價格波動。此外，我們基於對生產計劃與客戶需求的審慎評估來管理庫存水平，以降低原料成本波動對供應端的影響。我們維持最低安全庫存量以確保生產穩定運作，並制定應急計劃，例如在必要時使用替代原料。

業 務

我們的供應商

供應商主要涵蓋上游製造商與原料貿易公司。我們嚴格篩選供應商，要求其符合若干的評估及考核標準。我們通常優先考慮在我們年度供應商評估中排名靠前的供應商。在與新供應商合作前，團隊會全面評估其各方面能力，包括滿足需求的能力、生產規模、質量管控、財務狀況及市場聲譽。最重要的是，我們要求供應商遵守所有適用法律法規，並核查其執照、認證及其他資格證明。我們定期對供應商進行評估，並根據評估結果進行分級排序。同時致力於多元化主要原料供應商結構，以保障供應鏈穩定性。在合約到期續約前，我們亦會審慎檢視各供應商的績效表現與產品質量。

我們通常與供應商簽訂單次訂單協議或採購訂單，偶爾亦會簽訂框架協議，其中載明採購訂單條款的通用條款。我們會在與供應商簽訂的每份採購協議或採購訂單中，明確載明產品類型、規格、單價、數量、交貨時程、目的地及其他條款。框架協議通常為期一年。根據原料類型及供應商狀況，訂單價格通常參照當時市場行情釐定。貿易應付款項通常通過銀行轉賬或銀行承兌匯票結算。原料交付予我們後，須於指定期限內進行產品檢驗(含原料樣品測試)。本公司有權拒收不符合約定質量標準的瑕疵原料，供應商須承擔補救責任，包括產品退換。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司未曾因供應商違約導致生產作業中斷或停擺，亦未遭遇原料供應嚴重短缺，且供應商所供原料未出現重大質量問題。

主要供應商

於2023年、2024年及2025年，於往績記錄期間各期間，來自最大供應商之採購額分別佔該年度總採購額之6.8%、10.6%及8.5%。於2023年、2024年及2025年，於往績記錄期間各期間向五大供應商採購的金額分別佔該年度總採購金額的30.0%、37.0%及34.3%。於往績記錄期間，本集團五大供應商均為本集團獨立第三方。於往績記錄期間，本公司董事、其緊密聯繫人或任何現有股東(據董事所知持有本公司股本逾5%者)概無於本公司五大供應商中擁有須根據《上市規則》披露之權益。

業 務

本集團於往績記錄期與供應商簽訂之框架採購協議主要條款載列如下：

- **服務期限。**我們的採購協議通常為期一年。
- **價格。**主要原材料的價格通常根據相關原材料的現行市場價格確定。根據我們的採購協議，合同價格為暫定價格。如果相關原材料的現行市場價格出現波動，最終結算價格將根據合同約定的定價機制，由雙方通過公平協商進行調整。
- **採購量。**我們根據生產計劃，通過單獨的採購訂單確定待採購原材料的數量。根據我們的採購協議，合同數量通常為暫定數量，結算以在約定的暫定數量範圍內實際交付的數量為準。
- **付款。**我們根據相關採購協議規定的條款向供應商付款。一般而言，付款須在發票開具之日起一周內通過銀行轉賬完成。
- **交付。**根據我們的採購協議，供應商通常負責將產品運送至我們的倉庫，並承擔相關的運輸費用。
- **檢查和驗收。**我們須在交付之日起的短時間內對貨物的質量和數量進行檢查和驗收。如有異議，須在同一期限內向供應商提出，然後雙方將進行聯合檢查。如果在約定的檢查期內未提出異議，則交付的貨物將被視為在質量和數量方面符合合同要求。
- **質量標準。**產品必須符合相關採購協議中規定的質量標準。

業 務

下列表格載列於往績記錄期間各期間本公司五大供應商之相關資訊：

截至2023年12月31日止年度

供應商	採購產品	背景	業務關係 開始年份	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購 金額百分比
供應商A	二硫化碳	成立於2004年，是一家總部位於中國安徽省滁州市的私營公司，主要從事化工產品的生產和銷售。	2022年	9,240.4	6.8%
供應商B	五硫化二磷	成立於2014年，是一家總部位於中國武漢的私營公司，主要從事化工產品的銷售。	2021年	9,018.6	6.7%
供應商C	異戊醇	成立於2007年，是某上海證券交易所上市公司的全資子公司，總部位於中國山東省，主要從事精細化工產品的研發、生產和銷售。	2021年	7,991.2	5.9%
供應商D	異丁醇；正丁醇	成立於2005年，是一家總部位於中國上海的私營公司，主要從事化工原料的進口及國內分銷，包括正丁醇和異丁醇。	2016年	7,329.3	5.4%
供應商E	異丁醇；正丁醇	成立於2003年，是一家總部位於中國成都市的私營公司，主要從事化工品的貿易與銷售。	2016年	7,095.3	5.2%
				<u>40,674.8</u>	<u>30.0%</u>

業 務

截至2024年12月31日止年度

供應商	採購產品	背景	業務關係 開始年份	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購 金額百分比
供應商F.....	二硫化碳	成立於2005年，是一家在全國中小企業股份轉讓系統掛牌的公司，總部位於中國上海，主要從事二硫化碳的生產、技術研發以及硫基精細化工產品的開發。	2014年	16,221.6	10.6%
供應商G.....	乙醇；正丁醇	成立於2017年，是一家總部位於中國株洲的私營公司，主要從事化工品貿易。	2023年	16,112.0	10.6%
供應商B.....	五硫化二磷	見上文。	2021年	10,513.2	6.9%
供應商C.....	異戊醇	見上文。	2021年	7,752.2	5.1%
供應商H.....	異丁醇；正丁醇	成立於2015年，是一家總部位於中國珠海的私營公司，主要從事化工品的分銷。	2022年	5,871.1	3.8%
				<u>56,470.1</u>	<u>37.0%</u>

業 務

截至2025年12月31日止年度

供應商	採購產品	背景	業務關係 開始年份	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購金額百 分比
供應商A	二硫化碳	見上文。	2022年	16,052.1	8.5%
供應商I	浮選劑；異戊醇	一家成立於2017年的私營公司旗下的企業集團，總部位於中國湖南省岳陽市，主要從事資源綜合利用和新材料製造，專注於將己內酰胺及其他石化生產中的副產品轉化為高附加值的化工產品。	2023年	14,418.2	7.6%
供應商G	異丁醇；正丁醇	見上文。	2023年	13,255.6	7.0%
供應商F	二硫化碳	見上文。	2014年	11,509.7	6.1%
供應商J	硫酸銅	成立於2018年，是一家總部位於中國珠海的私營公司，主要從事工業廢物的綜合處置與回收利用。	2022年	9,611.8	5.1%
				<u>64,847.4</u>	<u>34.3%</u>

業 務

銷售與客戶

本公司產品專為採礦作業設計，主要客戶涵蓋國內外有色金屬礦業公司。於往績記錄期間，我們的產品銷售範圍遍及中國及其他海外國家與地區。下表根據客戶所在地，載列於所示年度按地區劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國	186,738	81.3	208,342	80.4	259,591	80.2
海外	42,848	18.7	50,872	19.6	64,137	19.8
總計	229,586	100.0	259,214	100.0	323,728	100.0

於往績記錄期間，本公司建立廣泛銷售網絡，得以向龐大客戶群供應產品。客戶主要分為兩類：(i)直接客戶(通常為產品終端用戶，包括國內外有色金屬礦業公司)及(ii)貿易夥伴。下表載列所示年度按銷售渠道劃分的總收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
直接客戶	139,917	60.9	176,176	68.0	194,927	60.2
貿易夥伴	89,669	39.1	83,038	32.0	128,801	39.8
總計	229,586	100.0	259,214	100.0	323,728	100.0

直接客戶

於2023年、2024年及2025年，我們分別擁有155家、211家及218家直接客戶，主要為國內外有色金屬礦業公司。由於眾多直接銷售客戶均為國內外領先的有色金屬礦業公司，此銷售模式使我們能精準掌握並滿足客戶需求。憑借豐富經驗與技術實力，我們可針對客戶特定要求及礦場獨特特性，提供定制化產品與服務。我們主要通過以下途徑吸引直接客戶：憑借與客戶持續廣泛合作所建立的強大品牌聲譽及深厚行業影響力、現有客戶的口碑推薦，以及針對性的技術營銷策略。有關「技術營銷」策略的詳情，請參閱下文「一銷售與營銷」。

業 務

我們的大多數直接客戶均通過採購訂單向我們採購，而少數客戶可能會簽訂框架協議，其中規定採購訂單的一般條款。客戶會在每份採購訂單或採購協議中明確產品類型、規格、單價、數量、交貨時間、地點以及其他條款。

貿易夥伴

除直接向客戶銷售外，我們亦向選礦藥劑行業的貿易夥伴(通常為貿易公司)銷售我們的產品。根據弗若斯特沙利文的報告，通過貿易夥伴進行銷售符合行業常規。

我們與貿易夥伴維持買賣關係。我們將這些客戶視為終端客戶而非經銷商，主要基於：(i)我們與其簽訂的是採購訂單或買賣協議而非經銷協議(與直接客戶模式相同)；(ii)我們無法控制這些客戶及其銷售、存貨、信用或定價政策與營銷活動；(iii)如同對直接客戶銷售產品的定價策略，我們通常依據原料成本、市場同類產品價格及其他成本費用釐定貿易夥伴的產品售價；及(iv)我們未對這些客戶設定地域覆蓋範圍、銷售目標、最低採購要求或銷售管道等限制或要求。因此，我們認定所有此類客戶均屬終端客戶而非經銷商。

基於以下原因，我們認為與貿易夥伴銷售相關的渠道填塞及市場蠶食風險較低：(i)我們通常要求貿易夥伴在交貨前付款；(ii)除非因我們導致產品質量問題，否則一般不接受貿易夥伴退貨或換貨。我們相信此退貨政策可抑制貿易夥伴過度訂購，促使他們依據實際需求採購產品，避免庫存積壓，進而防止渠道填塞；及(iii)我們未設定最低採購要求或銷售目標，因此貿易夥伴並無誘因亦毋須為超出實際需求而採購任何產品。

據我們所知，於往績記錄期間，所有貿易夥伴均為獨立第三方。客戶I為本公司關聯方，其由[編纂]投資者黑子健持有25%權益，並由黑子健的一位近親屬持有另外75%權益。詳情請參閱「歷史及發展—[編纂]投資」及附錄一所載會計師報告附註35。據我們所知，除客戶I外，我們的貿易夥伴或其各自聯繫人，過去及現在均未與我們或我們的附屬公司、股東、董事或高級管理人員，或其各自聯繫人存在任何家庭、業務或財務關係。

業 務

銷售與營銷

我們已成立專責銷售團隊以支援業務拓展工作。截至2025年12月31日，銷售團隊共計17名成員。過往我們主要通過口碑推薦及產品質量與技術實力在業界建立的聲譽來拓展客戶群。我們的銷售與營銷團隊負責通過實地拜訪及定期溝通，與產業參與者建立新合作關係，深入理解潛在客戶需求。團隊運用既有聯繫網絡，向潛在客戶展示產品與技術，具體說明我們的產品如何解決其特定挑戰。

鑒於產品的專業特性，我們致力為客戶創造價值，因最終成功與客戶共享。我們採用獨特的「技術營銷」策略，此方法有別於傳統銷售方式，對建立穩固的長期客戶關係至關重要。我們的技術營銷策略核心在於引導客戶最佳化運用產品。我們訓練有素的銷售人員具備礦物加工及相關領域技術背景，通過此流程在技術層面深入理解客戶實際營運需求與挑戰。因此促使產品開發直接回應市場需求。

此技術營銷模式通過培育長期合作夥伴關係與客戶忠誠度，顯著拓展了我們的直接客戶群，促成雙方共同成功。客戶不僅能獲得全面技術支援服務，更重要的是能從中獲得實質效益，例如提升回收率。

定價及付款

我們主要採用成本加成定價機制，因此產品價格主要依據原料市場價格制定。同時綜合考量相關技術、當前市場供需狀況、同類產品市場價格、生產成本、客戶所需產品規格及合作歷史等因素。通常我們接受客戶的採購訂單。我們通常會與客戶及供應商就產品與原料定價進行協商，以配合原料及產品價格趨勢進行調整。

驗收產品或收到發票後，客戶應依據採購訂單或銷售合同中列明的付款條款向我們支付款項。我們通常給予客戶30至165天不等的信用期。對於特定的銷售協議，客戶須在貨物交付前支付全款。

業 務

質保

鑒於浮選藥劑化學品具有時效性，其成分及效能可能受儲存條件及時間推移影響，我們於交付後提供為期一定期限的有限質量保證。客戶在收到貨物後應及時對產品進行檢驗及測試。一般來說，任何產品缺陷，應於交付後兩周內向我們提出，之後我們將進行樣品測試，如果測試結果顯示產品有缺陷，則相關方可退貨或更換受影響的產品。如客戶在該兩周檢驗期內未提出任何異議，則視為該等產品已通過驗收。

第三方付款安排

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們一名位於津巴布韋的客戶（「**相關客戶**」）曾通過第三方（「**該第三方支付款人**」）與我們結算款項。具體而言，於2026年1月，我們與相關客戶及該第三方支付款人訂立委託付款協議（該「**協議**」）。於2026年2月，根據上述協議，該第三方支付款人代表相關客戶向我們支付約0.9百萬美元，以悉數結清相關客戶應付的尚未償還款項。根據該協議，該第三方支付款人不可撤銷地放棄就該付款金額向我們主張任何及所有形式的償還、抵銷或其他索賠權利。該第三方支付款人為一家位於老撾的貿易公司，且據我們董事所知，其與相關客戶存在既有貿易合作關係。於往績記錄期間，該第三方支付款人亦為本集團客戶且與相關客戶相識。除2026年結算的金額外，於2023年、2024年及2025年，該第三方支付款人概無代表該客戶結算任何金額。

我們及相關客戶之間的業務關係於2022年開始，並於2024年雙方完成最後一份合同後終止。據本公司所知，延遲至2026年2月結算的原因，乃由於相關客戶在津巴布韋面臨美元獲取困難。詳情請參閱「—美國制裁法律對若干銷售交易的影響」。

截至最後實際可行日期，我們未就該第三方支付款安排收到任何針對我們的索賠，亦未因該安排產生任何重大退款、實際或潛在爭議或分歧。董事確認，上述第三方支付款安排已在我們的會計賬簿及記錄中完整且準確地記錄。該安排屬個別事件，且自最後實際可行日期起，我們已停止允許客戶通過第三方支付款人結算款項，此後所有銷售均僅可由客戶以其自身賬戶結算。

業 務

主要客戶

於2023年、2024年及2025年，於往績記錄期間各期間最大客戶產生的收入分別佔我們於相應年度總收入的5.2%、5.0%及5.4%。同期，於往績記錄期間各期間五大客戶產生的收入分別佔我們於相應年度總收入的21.6%、19.5%及17.5%。截至最後實際可行日期，本公司董事、其各自緊密聯繫人或任何股東(持有或據董事所知曾持有本公司已發行股本5%以上者)均未於本公司五大客戶中擁有任何權益。

下表載列於往績記錄期間各期間本公司五大客戶之相關資訊：

截至2023年12月31日止年度

客戶	性質	銷售產品	背景	業務關係 開始年份	銷售金額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比
客戶A	直接客戶	黃藥	一家於老撾人民民主共和國成立的公司，該公司為一家從事黃金開採、加工及銷售的聯交所上市公司的非全資附屬公司。	2022年	11,936.5	5.2%
客戶B	直接客戶	黃藥；黑藥； 起泡劑	一家企業集團，隸屬於一家總部位於中國福建省的聯交所上市公司，從事黃金、有色金屬及其他礦產資源的勘探、開採、加工、冶煉和銷售。	2013年	11,278.8	4.9%
客戶C	直接客戶	黃藥；其他 捕收劑	一家企業集團，隸屬於一家總部位於中國甘肅省的上海證券交易所上市公司，從事有色金屬的開採及貿易。	2021年	11,082.1	4.8%

業 務

客戶	性質	銷售產品	背景	業務關係 開始年份	銷售金額	佔總收入 百分比
(人民幣千元)						
客戶D	直接客戶	黃藥；黑藥； 起泡劑	一家企業集團，總部位於中國江西省，是一家在證券交易所上市的礦業公司，在中國和所羅門群島從事生礦開採和加工並銷售精礦產品及黃金產品。	2015年	8,546.1	3.7%
客戶E	貿易夥伴	黃藥；黑藥； 其他捕收劑	一家在俄羅斯聯邦註冊成立的私營公司，從事工業化學品及相關產品的銷售和貿易。	2021年	6,670.7	2.9%
					<u>49,514.3</u>	<u>21.6%</u>

截至2024年12月31日止年度

客戶	性質	銷售產品	背景	業務關係 開始年份	銷售金額	佔總收入 百分比
(人民幣千元)						
客戶C	直接客戶	黃藥；其他 捕收劑	見上文。	2021年	12,949.2	5.0%
客戶D	直接客戶	黃藥；黑藥； 其他捕收劑； 起泡劑	見上文。	2015年	12,075.6	4.7%
客戶A	直接客戶	黃藥； 起泡劑	見上文。	2022年	10,175.0	3.9%

業 務

客戶	性質	銷售產品	背景	業務關係 開始年份	銷售金額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比
客戶F.....	直接客戶	黃藥；黑藥； 起泡劑	一家企業集團，一家於上海證券交易所上市且總部位於中國西藏的公司，擁有勘探和開採礦產資源、開展地質勘探以及進出口黃金的許可。	2023年	8,433.8	3.3%
客戶G	直接客戶	黃藥；黑藥	一家於上海證券交易所上市的私營公司的全資附屬公司，經主管部門批准，擁有生產和經營危險化學品及相關包裝的許可。	2020年	7,020.9	2.7%
					<u>50,654.6</u>	<u>19.5%</u>

截至2025年12月31日止年度

客戶	性質	銷售產品	背景	業務關係 開始年份	銷售金額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比
客戶C.....	直接客戶	黃藥；其他 捕收劑	見上文。	2021年	17,526.0	5.4%
客戶H	直接客戶	黃藥；黑藥； 起泡劑； 調整劑	一家總部位於非洲安哥拉的私營公司，從事採礦業和銅生產和銷售。該公司亦致力於開採和運營安哥拉大規模現代化銅礦。	2025年	11,230.9	3.5%

業 務

客戶	性質	銷售產品	背景	業務關係 開始年份	銷售金額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比
客戶D	直接客戶	黃藥；黑藥； 其他捕收劑	見上文。	2015年	9,963.4	3.1%
客戶I	貿易夥伴	黃藥；黑藥； 其他捕收劑； 起泡劑	一家總部位於中國郴州的私營公司，從事採礦機械、金屬、礦物及化學品(不包括危險化學品)的加工與銷售。該公司亦提供物流、倉儲、諮詢和農產品貿易服務。	2012年	9,231.4	2.9%
客戶J	直接客戶	黃藥； 起泡劑	一家總部位於老撾的私營公司，從事採礦業務。	2024年	8,726.5	2.7%
					<u>56,678.2</u>	<u>17.5%</u>

重疊客戶與供應商

於往績記錄期間，我們2025年五大客戶之一(即客戶I)亦於往績記錄期間擔任我們的供應商。

作為客戶，客戶I向我們採購一系列產品，包括黃藥、黑藥、其他捕收劑、起泡劑與其他藥劑。作為供應商，我們向客戶I採購一種我們自身不生產的起泡劑。我們向客戶I採購該起泡劑，是由於客戶I已與相關供應商建立業務聯繫，並能代表我們從該供應商處獲得更優惠的價格。於2023年、2024年及2025年，我們向客戶I的採購額分別約佔我們相關年度採購總額的0.0%、0.1%及0.1%。自與相關供應商建立直接聯繫後，我們不再通過客戶I採購該起泡劑。

客戶I為本公司關聯方，其由[編纂]投資者黑子健持有25%權益，並由黑子健的一位近親屬持有另外75%權益。詳情請參閱「歷史及發展—[編纂]投資」及附錄一所載會計師報告附註35。

業 務

我們的董事已確認，我們與上述重疊客戶及供應商之間的所有銷售及採購交易均於日常業務過程中按照正常商業條款進行。於往績記錄期間，我們與該等重疊客戶及供應商之間的銷售及採購交易不存在相互制約關係。

質量管控

我們對高質量與可靠性的承諾，有助於強化客戶對我們的認可與信任。為監控生產質量並確保產品符合客戶與我們所有嚴格基準及規格，我們採取全面性的質量管控策略，建立符合相關國家及國際標準的質量管理體系，涵蓋產品開發、採購、生產、成品及物流等環節。本公司質量管理系統已取得ISO 9001、ISO 14001及ISO 45001認證。

截至2025年12月31日，本公司設有由6名成員組成的質量控制團隊。該團隊負責制定質量控制目標、建立生產質量控制系統與檢驗指引、執行定期檢驗，並提供質量與檢驗技術培訓。為確保質量控制系統效能，團隊定期對生產線及設備進行效能檢驗與數據分析。

基於嚴謹的質量管控措施，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司質量控制系統未發生任何對本公司構成重大影響之失效事件。

產品開發的質量控制

我們的質量控制始於產品開發的初期階段，研發團隊與客戶緊密合作，根據相關質量標準及客戶規格，測試及評估新樣品產品的效能、容量及質量。

採購的質量控制

我們只向通過產品質量和可靠性評估、並符合我們和客戶要求的合格供應商採購原料。我們定期評估供應商，考量因素包括：能否滿足原料質量要求、產能、交貨時程及財務狀況。我們可能不時對供應商設施進行現場查核。原料到貨時會進行抽樣檢測，質量控制系統設計旨在盡早於生產流程中識別並處理瑕疵或次級原料。

業 務

生產過程的質量管控

生產過程中嚴格遵循客戶質量規範及相關產業標準。質量控制團隊依據內部質量管理系統，於生產過程關鍵控制點定期執行產品檢測，確保各階段均符合我們及客戶之質量標準與要求。

成品與物流質量管控

交貨前，質量控制團隊負責對每批成品進行抽樣檢查，並實施包裝檢驗以確保包裝足以保障成品在運輸過程中的質量。我們定期檢查倉儲設施，並實施安全措施以降低火災、水損及其他類似風險對成品造成的危害。

資訊科技

我們的資訊科技系統對本公司運營效率和業務連續性至關重要。我們已建立符合本公司組織架構和業務運營需求的資訊科技基礎設施。例如，我們的企業資源規劃(ERP)系統作為核心資訊科技平台，支持財務、採購、銷售、庫存和供應鏈管理等關鍵職能。ERP系統有助於實現實時數據整合和標準化流程管理，優化庫存與生產計劃，並加強內部控制和財務管理。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何對我們的運營產生重大不利影響的重大資訊科技系統故障或停機。

展望未來，我們計劃加強資訊科技系統，以適應業務增長的需求。我們相信，該等經過改進的系統將強化供應鏈管理，並提升我們開發符合客戶需求和偏好的產品的能力。

競爭

浮選藥劑行業呈現競爭激烈、客戶需求不斷演變及技術持續進步的態勢。隨著全球礦石品位下降及礦物組成日益複雜，礦業企業在選擇供應商時，愈發重視藥劑性能、定制化能力及環保合規性。

業 務

根據弗若斯特沙利文報告，中國浮選藥劑行業市場規模從2020年的人民幣167億元增長至2024年的198億元，年複合增長率達4.3%，預計2029年將達到人民幣265億元，2025至2029年間年複合增長率將達6.2%。全球浮選藥劑市場規模從2020年的人民幣507億元增長至2024年的人民幣596億元，年複合增長率達4.1%，預計2029年將達到人民幣784億元，2025至2029年間年複合增長率為5.7%。

我們在產品效能、配方專業技術、定價策略、供應鏈可靠性及技術服務能力等多維度與國內外浮選藥劑製造商競爭。我們所處行業的主要競爭要素包括：開發高效捕收劑與起泡劑的能力、針對特定礦石類型提供定制化藥劑解決方案、大規模生產中維持產品質量穩定性，以及提供現場技術支援以優化浮選效能。請參閱「行業概覽」及「風險因素—與本公司行業及業務相關的風險」。

我們相信，憑借全面的產品組合、強大的研發實力、可擴展的生產基礎設施以及深厚的客戶關係，我們已在浮選藥劑市場建立穩固的競爭地位。我們的產品組合涵蓋全系列浮選藥劑，包括捕收劑、調整劑、起泡劑及其他藥劑，使我們能夠為具有多元化選礦需求的礦業企業提供一站式供應服務。憑借深厚的技術實力，加上大規模生產時仍能維持產品穩定性與成本競爭力的優勢，我們已與多家大型礦業客戶建立長期合作關係。通過提供不僅限於藥劑的技術支援與製程優化服務，我們已定位為整合解決方案供應商而非單純商品供應商，此策略不僅提升客戶忠誠度，更為企業築起可持續的競爭壁壘。

保險

於往績記錄期間，我們依據中國社會保險法規為員工提供強制性社會保險，包括養老保險、失業保險、工傷保險及醫療保險。同時持有工傷責任保險與環境污染責任保險。我們認為現行保險覆蓋範圍足以應對現有營運需求，符合行業標準並遵守中國相關規則規例。然而，我們仍可能面臨超出保險範圍的索賠與責任風險。請參閱「風險因素—與本公司行業及業務相關的風險—我們的保險範圍可能不足以涵蓋所有潛在損失」。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司並無作出亦無遭受任何對我們而言屬重大的保險索償。

業 務

倉儲、物流及存貨管理

本公司庫存包含原料、消耗品及成品。我們致力優化庫存管理並主動監控庫存水平。基於預估消耗量、產品需求及相關原料現行市價等因素，我們維持合理庫存水平並定期更新庫存計劃。我們通常儲備充足的主要原料庫存，此規模相信足以應對產品需求增長，確保供應不中斷。

我們利用生產設施內的倉庫，並為不同產品與原料劃分獨立儲存區域，以確保安全並避免污染。於往績記錄期間，本公司物流主要由合格第三方物流服務供應商負責，將成品從生產設施運送至客戶指定地點。我們為產品運輸訂立嚴格標準，要求第三方物流服務供應商遵循，並定期評估其服務質量，以確保產品能安全順暢地送達客戶。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司未曾發生任何重大延誤或不當處理產品之情況，致對業務營運造成重大不利影響。

物業

我們因業務經營在中國佔用若干物業。該等物業用於《上市規則》第5.01(2)條所界定的非物業活動。該等物業主要包括我們的生產設施、研發中心、倉庫、辦公室和宿舍。

由於我們的物業權益用於非物業活動，且若干該等物業權益的賬面價值超過我們資產總值的15%，根據《上市規則》第5.01B(2)條的規定，我們於本文件附上關於該等物業權益的物業估值報告。詳情請參閱「附錄四—物業估值報告」。截至2026年1月31日，Colliers Appraisal and Advisory Services (Shanghai) Co., Ltd.編製的物業估值報告所涵蓋的本公司物業權益總市值約為人民幣58.4百萬元。除物業估值中所述物業權益外，根據《上市規則》第5.01(2)(b)條，本集團並無其他屬於非物業業務且賬面價值佔資產總值15%或以上的物業權益。

業 務

擁有土地及物業

我們擁有並佔用中國境內若干地塊及建築物以進行業務營運。該等物業乃根據《上市規則》第5.01(2)條所界定之非物業活動用途。截至2025年12月31日，我們持有中國二幅土地的使用權，總佔地面積約78,494.6平方米。上述所有土地均已獲發土地使用權證。截至2025年12月31日，我們於中國擁有26項物業，總建築面積約18,653.0平方米。該等土地及物業主要用於業務營運、生產及倉儲用途。我們已取得該等中國物業的所有權證。

租賃物業

截至2025年12月31日，我們於中國租賃一處物業，總建築面積約720平方米，主要用作倉儲用途。租賃期為自2025年11月起三年。

租賃物業乃建於集體用地上。據我們中國法律顧問告知，未經有關部門審批集體用地不得用於非農業商業建設。概不保證出租人已獲得有關部門審批。若出租人未能根據相關法律法規獲得有關審批，則無法確定相關租賃合約的有效性。倘我們無法繼續使用租賃物業，我們將考慮按相當的商業條款及類似價格以及極小的搬遷成本以其他可作倉儲用途的適當物業替換租賃物業。鑒於以上所述，董事認為相關租賃物業缺陷不會對本集團運營產生任何重大不利影響。

許可證、批准及許可

本公司須持有各項許可證、許可及批准方能營運業務。我們持續監控相關許可證、許可及批准之合規狀況，以確保持有經營業務所需之全部許可證、許可及批准。據中國法律顧問告知，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已取得中國相關主管機關核發之對現有業務營運具重大影響之必要許可證、批准及許可。

業 務

下表載列我們截至最後實際可行日期持有之主要許可證、許可及批准清單。

許可證／許可	持有人	批授日期	有效期
安全生產許可證	本公司	2026年3月26日	2023年7月24日－ 2026年7月23日
危險化學品登記證	本公司	2026年3月31日	2023年8月11日－ 2026年8月10日
危險化學品經營許可證	本公司	2026年3月26日	2024年10月9日－ 2027年10月8日
排污許可證	本公司	2023年6月5日	2023年6月23日－ 2028年6月22日
危險化學品經營許可證	湖南新株藥	2023年8月18日	2023年8月18日－ 2026年8月17日
危險化學品經營許可證	湖南聚弘銘	2024年11月26日	2025年1月11日－ 2028年1月10日

法律訴訟與合規

法律訴訟

本公司於日常業務過程中，不時可能成為各類法律、仲裁或行政程序之當事方。據董事所知，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司未曾為任何重大法律、仲裁或行政程序之當事方，且本公司並不知悉任何針對本公司或其董事之重大未決或受威脅的法律、仲裁或行政程序。

合規

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司未曾涉及任何導致罰款、執法行動或其他懲罰之重大違規事件，該等事件不論個別或整體而言，均可能對本公司業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。然而，倘若我們的實務未能遵守適用法律及法規，則可能須繳納罰款、罰金及接受要求我們改變實務的命令，此等情況可能對我們的業務及經營業績產生不利影響。有關本公司遵守中國就業及房地產相關法律法規之若干法律事項說明，請參閱本節「一僱員」及「一物業」部分，本公司認為該等事項不會對業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

業 務

環境、社會及管治

ESG管治

我們深知管理ESG事務對實現可持續發展至關重要。因此，我們致力強化ESG管治，積極回應低碳轉型的大趨勢，提升業務韌性，推進可持續增長目標，並為所有關鍵持份者創造長期價值。

為按系統層面推動ESG倡議，我們已建立ESG管治框架。本公司董事會（「**董事會**」）負責制定我們的整體ESG策略與目標，並積極參與ESG事項重要性之分析評估。董事會釐定本公司的可持續發展優先事項，指導管理層在環境與社會等關鍵領域設定ESG目標，並定期審查目標進展與達成狀況。本公司已成立專責ESG工作小組，作為本公司ESG事務的核心管理與協調機構。工作小組由具備相關專業知識的人員組成，職責涵蓋僱傭與勞動實踐、職業健康與安全、產品責任與創新、供應鏈管理及商業道德等關鍵領域。ESG工作小組的主要職責包括：(i)制定、實施及定期檢討本公司的ESG策略、相關管理方針、政策與行動計劃；(ii)識別及評估重大ESG議題；(iii)識別、評估、優先排序及管理ESG相關風險與機遇；(iv)監測與評估本公司ESG績效表現，設定目標並追蹤進度；(v)審查並監控各持份者溝通管道之成效，及時回應持份者意見回饋；以及(vi)密切關注市場趨勢及同業在ESG事宜上的實踐與表現。

ESG相關風險與機遇

作為ESG管治框架的核心組成部分，我們建立了系統化的ESG風險與機遇管理機制。我們已識別出與業務營運高度相關的ESG風險與機遇，並針對其發生可能性及對業務、策略與財務狀況的潛在影響進行全面評估。基於評估結果，我們制定並實施了適當的管理措施，旨在有效緩解重大ESG風險，同時積極把握潛在ESG機遇。

業 務

下表概述已識別重大ESG相關風險與機遇的影響及其主要應對措施。

維度	ESG風險	潛在影響	應對措施
環境.....	污染物管理	污染物處理不足可能導致排放不符合規範，進而造成環境污染。	嚴格執行污染物處理操作程序，確保排放符合規範。 實施排放污染物的即時線上監測，一旦發現異常立即暫停排放。
社會.....	職業健康與安全	職業健康危害過量可能導致員工罹患職業病。	採取隔離及其他措施，將危害降至最低。 加強例行檢查，並對職業健康危害實施有效控制。 加強勞動保護措施，並定期進行職業健康檢查。

業 務

維度	ESG風險	潛在影響	應對措施
	供應鏈管理	關鍵供應商或合作夥伴的供應不穩定可能擾亂整體生產進度，嚴重時甚至導致客戶流失與業務中斷。	維持穩定的供應鏈關係，與供應鏈夥伴共同追求高質量發展，確保供應鏈合規性及持續、健康的增長。
管治.....	商業道德	貪污或賄賂事件可能嚴重損害本公司的整體財務狀況。	進行商業道德審查，以識別財務脆弱性，並盡量減少貪污事件的發生。

商業道德

我們高度重視商業道德管理，嚴格遵守適用法律法規，包括《中華人民共和國反不正當競爭法》及《國家工商行政管理局關於禁止商業賄賂行為的暫行規定》。我們對任何違反商業道德的行為採取零容忍態度。我們倡導公平競爭，堅決反對商業賄賂和行業壟斷行為，對非法勒索、商業欺詐、洗錢以及任何其他違反商業道德的行為採取零容忍方針。我們定期開展廉潔文化建設活動和反腐培訓，以提升全體員工的合規意識和道德標準。我們重視並致力維護便捷安全的舉報管道，實施嚴格保密措施以保障舉報者身份，同時支持匿名舉報。本公司全體員工可通過指定管道(如本公司官方信箱)舉報任何涉嫌貪腐、賄賂或其他不當行為。

業 務

環境

環境合規管理

我們將環境保護列為營運最高優先事項，嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國水污染防治法》、《中華人民共和國大氣污染防治法》、《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》、《中華人民共和國噪聲污染防治法》及其他適用之國家與地方環境法律法規。我們確保妥善管理營運過程中產生的廢水、空氣排放物、固體廢棄物及噪音，並確保所有排放物均符合當地法定標準。

為確保系統化、標準化及有效的環境合規管理，我們已制定並實施內部政策，包括《環境保護管理政策》，並設立專責環境健康與安全部門，負責協調及監督所有環保措施的實施與執行，確保從項目啟動至營運的每個階段均完全合規。

排放管理

我們遵循「資源回收、減量與無害化處理」的排放管理原則，並設立環境健康與安全部門負責監督《有害廢棄物管理政策》等內部政策執行，確保所有排放物均得到合規妥善處理。

我們實施分類管理排放物。我們積極執行廢水與空氣排放物的監測、檢測及合規處理，以降低對周邊環境與社區的不良影響。此外，我們集中收集處理一般工業固體廢棄物與生活垃圾，並積極推動回收再利用。對於廢棄化學品及歸類為有害廢棄物的化學容器，我們實施有害廢棄物全生命週期閉環管理—從產生、儲存、轉運至最終處置—並委託合格第三方服務商進行合規處理，確保全流程可追溯且風險可控。

能源管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國能源法》及其他相關能源法律法規。為有效管控能源消耗並降低溫室氣體排放，日常營運中持續實施多項節能措施，包括採用高效能設備與LED照明系統、推廣綠色交通，以及為廠區人員提供節能意識培訓。展望未來，我們將逐步推進低碳轉型，積極探索引入光伏發電等可再生能源的可行性，以加速發展低碳、高效、可持續的現代能源體系。

業 務

水資源管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國水污染防治法》及其他相關法律法規，致力於將節約用水與高效利用的原則貫徹於營運各環節。我們的營運及生產用水主要來自市政供水。為減少日常營運用水量，我們採取了一系列節水措施，包括處理及循環利用冷卻水、加強檢查以處理漏水及滴水問題，以及進行環保培訓以提高員工的節水意識。

在廢水管理方面，我們持續推動技術優化與設備升級，實施源頭管控及廢水產生工序的綜合處理，以提升水資源再利用率並減少總廢水排放量。同時，我們持續監測廢水中的污染物種類、濃度及排放量，確保廢水處理與淨化設施穩定運作，所有排放均符合相關法規及標準要求。

下表列示本集團於往績記錄期間¹之排放量及資源消耗指標。

指 標	單 位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
排放量 ¹				
空氣排放物				
氮氧化物(NO _x).....	公斤	65.61	66.42	65.88
懸浮微粒(PM)	公斤	6.19	6.26	6.22
溫室氣體排放				
範圍1與2排放量 ²	噸二氧化碳當量	3,553.57	3,743.56	3,611.88
範圍1與2排放密度	噸二氧化碳當量／人民幣百萬元收入	15.48	14.44	11.15
範圍1、2及3總排放量	噸二氧化碳當量	3,554.09	3,744.04	3,612.42
直接排放(範圍1).....	噸二氧化碳當量	91.08	58.71	83.26
間接排放(範圍2).....	噸二氧化碳當量	3,462.49	3,684.85	3,528.62
其他間接排放(範圍3) ³	公斤二氧化碳當量	523.48	478.72	536.36
資源消耗				
能源				
能源總計 ⁵	兆瓦時 兆瓦時／ 人民幣	6,802.67	7,092.65	6,894.53
總能源密度.....	百萬元收入	29.63	27.36	21.30

業 務

指 標	單 位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
購電量.....	兆瓦時	6,452.64	6,867.04	6,575.88
汽油.....	公升	18,203.34	11,698.19	13,027.57
柴油.....	公升	18,725.89	12,100.00	20,085.00
水資源				
用水量.....	立方米	52,444.00	45,224.00	43,845.00
	立方米／			
	人民幣			
用水密度.....	百萬元收入	228.43	174.47	135.44

- 1 所呈列數據涵蓋本集團核心業務營運。
- 2 溫室氣體排放量乃參照國家發展和改革委員會辦公廳頒佈的《企業溫室氣體排放核算與報告指南(試行)》計算。範圍1(直接)排放涵蓋本集團所擁有或控制業務直接產生的溫室氣體排放。範圍2(間接)排放涵蓋營運過程中消耗之購電所產生的溫室氣體排放。範圍3(其他間接)排放源自本集團價值鏈。
- 3 範圍1與範圍2排放主要歸因於營運中消耗的購電與燃料。
- 4 範圍3排放涵蓋第7類：員工通勤。
- 5 能源總量採用《綜合能耗計算通則》(GB/T 2589-2020)中規定的煤炭換算係數進行換算，單位為兆瓦時(MWh)。

氣候變遷因應措施

我們深刻認知全球氣候變化對經濟、社會及企業營運的深遠影響。為有效管理氣候相關風險，我們秉持「安全第一、防患未然、全面管理」原則，制定並實施包含《氣象災害防範政策》在內的內部政策與程序。ESG工作小組及環境健康與安全生產部門積極推動氣候變化管理活動，以實質提升氣候治理水準。

我們計劃逐步將氣候風險納入整體企業風險管理框架，實現早預警、早準備、早應對，全面提升我們應對極端天氣事件的能力。同時，我們正有序推進綠色採購、生產流程優化及高效能設備部署，逐步提高可再生能源使用比例，並系統性推動自身營運及價值鏈的碳中和進程。

業 務

社會

產品責任與創新

我們嚴格遵守《中華人民共和國產品質量法》及其他適用法律法規，制定《質量管理制度》等政策文件。為精準識別並有效管控產品質量風險，我們持續監控產品合格率等關鍵績效指標，並對進料原料與成品實施質量檢驗，確保釋出市場的產品安全可靠。此外，定期為生產線員工提供培訓與考核，協助其深入理解產品操作規範並精熟實務技能，從而有效保障產品質量。

我們同時建立全公司性的創新激勵機制，鼓勵員工解決生產中的技術難題。我們積極與大學及研究機構合作成立聯合實驗室，共同推動新產品的驗證與商業化進程，以提升產品性能與環保效益。針對創新成果—如新技術、通過各級驗證的新產品或發表之學術論文—本公司設有系統化的分級獎勵制度，為員工提供適當的認可與激勵。

員工權益與福利

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》及《禁止使用童工規定》等適用法律法規，致力通過制度框架保障員工在薪酬福利、工時、休假及職業安全等方面的合法權益。

我們致力營造包容、公平、促進發展的職場環境，倡導並恪守性別平等與勞動力多元化原則，堅決反對基於民族、種族、性別、宗教信仰等因素的任何形式不當歧視。積極拓寬招聘渠道，與各專業協會、少數民族群體組織及教育機構合作，吸引多元化人才。我們在招聘過程中重點審查僱傭關係管理，嚴禁使用童工、強迫勞動或任何形式的非自願勞動，保障員工合法權益。我們設立了開放的溝通渠道及多元化的激勵機制，廣泛徵詢員工對福利政策的意見與建議，持續提升員工滿意度。

業 務

指 標	截至12月31日 止年度
	2025年
員工總數.....	153
男性員工.....	119
女性員工.....	34
29歲及以下.....	15
30–49歲.....	82
50歲及以上.....	56

職業健康與安全

我們實施全公司安全生產責任制，嚴格執行工作許可證制度，對高風險作業進行全流程監督，並為員工配備齊全的勞動保護裝備。我們亦部署智能安全監控系統，實時監測設備運行狀況及員工工作行為，定期組織設備檢查與隱患排查，降低安全事故發生概率。我們定期舉辦全公司安全培訓與應急演練，提升員工安全意識與應急能力，並為所有一線員工提供年度職業健康檢查。

員工培訓與發展

我們重視員工的專業發展，持續提供培訓及全面的職涯發展資源，以支持員工的成長與晉升。針對新進人員、技術人員及管理人員，我們建立分層級、分類別的發展架構，涵蓋職前入職培訓、專業技能提升培訓、領導力發展計劃及外部進修計劃。同時設立內部導師制度，鼓勵資深核心員工分享專業知識與技能，協助員工提升專業能力並支持其職涯發展。

負責任的供應鏈

我們深刻認識到供應鏈表現對產品質量、營運穩定性及永續發展的重要性。為保障採購流程的透明度與公正性，我們制定了《採購管理政策》、《採購主管職責說明》及《採購專員職責說明》等系列管理政策，標準化我們的採購程序並明定供應商准入與評估標準。我們致力推動永續發展，將關鍵環境、社會與治理指標—如產品質量、環境保護及職業健康安全—納入供應商評估框架。我們要求供應商維持ISO 9001認證的質量管理系統、ISO 14000認證的環境管理系統及ISO 45001認證的職業健康安全系統，並符合相關環保標準。

業 務

社會貢獻

我們積極參與各類慈善活動，包括教育捐贈計劃及通過慈善基金會進行的專項捐贈。每年重陽節期間，我們向鄉村社區長者派發關懷禮包，並贊助鄉村公共照明基建項目及其他民生改善計劃，以實際行動回饋社會。未來，我們將持續探索社區投資的重點領域，在適當情況下擴大合作範圍，深化與具顯著社會效益機構的夥伴關係，推動本公司與服務社區的共同發展。

僱員

截至2025年12月31日，我們擁有153名僱員。全部僱員常駐於中國。下表列示截至2025年12月31日按職能劃分的員工細項。

職 能	員 工 人 數	佔總員工數 百分比
研發	19	12.4
管理與行政	18	11.8
銷售與營銷	17	11.1
財務	11	7.2
製造	77	50.3
裝卸作業	11	7.2
總 計	153	100.0

我們的成功取決於吸引、激勵、培訓及留住專業人才的能力。我們相信通過提供具競爭力的薪酬方案與協作創新的工作環境，得以吸引並留住合格人才，同時維持穩定核心管理團隊。我們以高標準與嚴謹流程招募人才，通過校園招聘、線上招募、內部推薦及第三方招聘機構等多種方式，為各類人才需求精準遴選最契合職位的優秀人選。

我們持續投入培訓計劃，包含定期進行的量身定制內部及外部培訓，協助員工提升其專業知識與管理技能、升級技術能力，並掌握所屬職位的行業標準。

業 務

依據中國法律規定，我們參與政府強制實施的員工福利計劃，涵蓋養老、醫療、失業、工傷、生育及住房公積金等社會保險。根據中國法律要求，我們須按員工薪金、獎金及特定津貼的特定比例向員工福利計劃作出供款，且供款上限受當地法規限制。我們相信與員工維持良好工作關係，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，並無發生任何重大勞資糾紛、罷工、抗議或營運招聘困難。

社會保險與住房公積金

根據中國相關法律法規，我們須按員工工資收入的特定百分比，為中國員工足額繳納社會保險基金及住房公積金。基於歷史原因、當地慣例差異及行政複雜性，我們於往績記錄期間未按相關法律法規足額繳納社會保險及住房公積金。

截至最後實際可行日期，(i)我們並未就社會保險及住房公積金供款事直接獲相關監管部門發出的任何行政處罰或整改通知；(ii)我們未曾收到員工就社會保險及住房公積金供款事宜提出的任何投訴、舉報或勞動糾紛；(iii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾因社會保險及住房公積金受到任何重大的行政處罰；(iv)我們已從相關監管機構獲得確認，表明在此方面並未對我們實施任何行政處罰；及(v)倘相關政府部門提出要求，我們將按其要求及時繳付不足金額及逾期費用。我們的中國法律顧問認為，倘相關部門的當期政策、法規、執法及監管措施無重大變動，無員工投訴、舉報或勞動糾紛，則我們因被相關政府部門集中追繳歷史欠款並面臨進一步重大行政處罰的風險較低。

風險管理與內部控制

本公司已建立合理的內部控制與風險管理系統，以因應營運過程中識別的策略、營運、財務、法律、投資及市場風險。該系統涵蓋多項措施與政策，包括預算管理、採購管理、支出管理、銷售與開發管理、安全與環境保護管理、投資管理、關聯方交易管控、反詐欺與舉報程序、資料披露管控、人力資源管理、資訊科技管理，以及財務與營運管控及監控程序。

業 務

本公司董事會負責監督整體風險管理，包括制定風險管理目標與政策。董事會已授權高級管理層設計並實施相關程序，以確保風險管理目標與政策得以有效落實。高級管理層通過各職能部門提交的月度報告，審核已實施程序的有效性及風險管理目標與政策的合理性。經審慎考慮後，本公司董事認為現行內部監控措施充分且有效。

為監控[編纂]後風險管理政策與公司治理措施之執行狀況，本公司已實施或將持續實施(其中包括)下列風險管理措施：

- 成立審核委員會以審查財務報告流程及內部控制系統，建立風險管理與內部審核程序，向董事會提供建議與意見，並履行董事會可能指派之其他職責。有關該等成員之資歷與經驗詳情，請參閱「董事及高級管理層」。
- 制定反欺詐政策以識別、預防及懲處不道德與非法行為，並建立舉報程序鼓勵員工向高層管理人員及董事會揭露此類行為，同時確保舉報者獲得保護；
- 採納各項政策以確保本公司遵守《上市規則》，包括但不限於有關風險管理、關連交易及資訊披露的政策；
- 委聘會計師事務所就風險管理提供專業意見及諮詢；及
- 安排董事及高級管理層參加有關《上市規則》要求及香港上市公司董事職責的培訓研討會。

美國制裁法律對若干銷售交易的影響

於往績記錄期間，我們有若干涉及俄羅斯、津巴布韋、緬甸及朝鮮的銷售交易。具體而言，我們向俄羅斯及津巴布韋的客戶進行直銷，並通過中國國內貿易夥伴向緬甸及朝鮮的終端客戶間接銷售。朝鮮是全面受制裁國家，根據《朝鮮制裁條例》及美國多項行政命令受到全面禁運。雖然俄羅斯、緬甸及津巴布韋並非全面受制裁國家，但受到美國財政部海外資產控制辦公室管理的清單性制裁計劃及／或行業制裁計劃的規限。詳情請參閱「監管概覽—美國制裁法律概覽」。

業 務

俄羅斯銷售

我們向位於俄羅斯的一名直接客戶及一名貿易夥伴出售某些選礦藥劑(包括丁基鈉黃藥)。於2023年、2024年及2025年，我們從俄羅斯銷售所得收入分別為人民幣6.7百萬元、人民幣2.5百萬元及人民幣0.6百萬元，分別佔我們總收入的約2.9%、1.0%及0.2%。俄羅斯銷售應佔收入比例下降反映此業務對我們整體經營的重要性日漸減弱。

於該等銷售中，我們於2024年12月至2025年6月期間通過在俄羅斯外貿銀行上海分行(「VTB上海分行」)開設的一個賬戶，收到總額人民幣2.5百萬元(約369,000美元)的六筆付款。VTB上海分行為俄羅斯外貿銀行的分支機構，該行因其為俄羅斯經濟金融服務部門營運實體的身份，於2022年2月24日被列入特別指定國民名單(SDN名單)。根據OFAC的50%規則，由SDN名單上的人士擁有50%或以上股份的任何實體本身均會被視為受限制人士。因此，VTB上海分行將會被視為美國制裁下的受限制人士。

基於以下事實和陳述：(i)我們是一家中國註冊的公司，本集團的所有實體均位於中國；(ii)我們的董事、高級人員或僱員均非美國人士，因此，美國人士並未參與俄羅斯銷售的批准、融資或執行；(iii)所有付款均以人民幣計值和結算，不涉及美元，交易亦未涉及美國金融體系；及(iv)俄羅斯銷售未涉及美國原產地的貨物、技術、軟件或服務，因此我們的美國制裁及出口管制法律顧問認為，鑒於沒有美國聯繫，俄羅斯銷售及通過VTB上海分行收取相關付款似乎並未涉及重大的美國一級制裁風險。

需指出的是，我們在VTB上海分行開設銀行賬戶(「VTB賬戶」)及通過該賬戶收取付款，涉及到某些二級制裁風險因素，特別是：(A) VTB賬戶構成與受限制人士的直接銀行關係，這可能被視為向指定實體提供經濟利益；及(B)我們在七個月期間通過VTB賬戶收取了六筆付款。

儘管有上述情況，基於以下相關事實、陳述及減損因素：

- (i) 通過VTB上海分行收到的付款總額約為369,000美元，金額相對較小，且往績記錄期間我們總收入中歸屬於俄羅斯銷售的比例顯著下降(由2023年的2.9%降至2025年的0.2%)；
- (ii) 截至相關篩查日期，未發現俄羅斯銷售的任何交易對手被列入SDN名單或任何其他美國制裁名單；
- (iii) 選礦藥劑是一種民用採礦化學品，並非俄羅斯制裁框架下的受制裁或管制貨品；
- (iv) 制裁問題源自結算渠道(VTB賬戶)，而非與俄羅斯客戶的相關銷售交易或所售產品本身；

業 務

- (v) 俄羅斯並非美國制裁法律下的全面受制裁國家；
- (vi) 本公司是一家以中國境內業務為主的化工製造商，並非俄羅斯次級制裁重點針對的金融機構；
- (vii) 作為一家所有業務均在中國境內運營的中國公司，我們的法律及合規部門主要專注於遵守中國法律法規，且我們當時並不知曉VTB被列入SDN名單。中國法律並未禁止中國人士與美國制裁法律指名的銀行或實體進行交易，且VTB上海分行仍在中國持續經營。在此背景下，我們沒有理由認為與VTB上海分行的銀行業務關係是美國制裁法律所不允許的。上述情況對評估適用次級制裁法規下的主觀明知要件具有參考意義；
- (viii) 我們於2025年6月停用VTB賬戶，並根據建議，正在著手註銷該賬戶；及
- (ix) 我們積極採納下文詳述的補救與合規措施，

我們有關美國制裁及出口管制法律的法律顧問認為，通過VTB賬戶進行的俄羅斯銷售及相關收款並不涉及重大的美國二級制裁風險。然而，有關制裁風險的詳情，請參閱「風險因素—若本公司向受美國、聯合國及其他相關制裁機構實施制裁之國家（或後續受制裁國家）進行銷售，可能遭受不利影響」。

津巴布韋及緬甸銷售

於往績記錄期間，我們直接向一名位於津巴布韋的客戶出售若干選礦藥劑。自該等銷售產生的收入分別約為人民幣3.5百萬元及人民幣2.4百萬元，分別約佔我們於2023年及2024年總收入的1.5%及0.9%，且2025年概無記錄任何銷售或收入。有關津巴布韋銷售的結算詳情，請參閱「—第三方付款安排」。

就我們涉及緬甸的銷售而言，我們向若干中國國內貿易合作夥伴銷售若干選礦藥劑，據我們所知，該等貿易合作夥伴隨後將貨物轉售予緬甸的最終客戶。該等間接銷售產生的收入分別約為人民幣3.2百萬元、人民幣0.8百萬元及人民幣7.9百萬元，分別佔我們於2023年、2024年及2025年總收入的約1.4%、0.3%及2.4%。

業 務

基於以下方面：(i)截至相關篩選日期，未發現相關津巴布韋或緬甸銷售的交易對手(包括與涉及津巴布韋的第三方付款安排有關的相關客戶及第三方支付人)被列入SDN名單、實體名單或任何其他美國制裁名單；(ii)有關緬甸銷售的付款以人民幣結算，並未涉及美國金融體系；及(iii)雖然有關津巴布韋銷售的付款以美元結算，但津巴布韋或緬甸均非美國制裁法律下的全面受制裁國家，若無其他重大美國關聯因素，單獨以美元結算似乎並不構成重大美國主要制裁風險。

就美國次級制裁風險而言，適用於津巴布韋及緬甸的次級制裁本質上具有針對性，適用於特定指定人士、行業或活動。鑒於截至相關篩選日期，未發現津巴布韋及緬甸銷售的交易對手被列入SDN名單或其他相關美國制裁名單，我們有關美國制裁及出口管制法律的法律顧問認為，該等交易(包括就津巴布韋銷售與相關客戶及第三方支付人之間的結算安排，如「一第三方支付安排」所述)似乎並未構成重大美國次級制裁風險。

朝鮮銷售

我們涉及朝鮮的銷售僅於2025年開始。我們根據框架合約向中國國內貿易合作夥伴供應丁基鈉黃藥，該貿易合作夥伴再將其售予朝鮮客戶。該等銷售產生的收入約為人民幣2.1百萬元，佔我們於2025年總收入的約0.6%。我們於2026年1月30日相關框架合約屆滿後停止該等朝鮮相關銷售。

基於以下事實及陳述：(i)我們是一家在中國成立的公司，本集團的所有實體均位於中國；(ii)我們的董事、高級人員或僱員均非美國人士，因此美國人士並未參與相關交易的批准、融資或執行；(iii)我們與中國國內貿易合作夥伴之間的交易完全發生在中國，並以人民幣計值和結算；因此，相關交易中並未使用美元，且相關交易並未涉及美國金融體系；(iv)相關間接銷售並未涉及美國原產貨物、技術、軟件或服務，我們有關美國制裁及出口管制法律的法律顧問認為，向朝鮮的間接銷售似乎並未構成重大美國主要制裁風險。

業 務

針對美國二級制裁風險，我們負責美國制裁及出口管制法律事宜的法律顧問指出：(A)涉案銷售產品為丁基鈉黃藥，是一種浮選捕收劑，直接且專門應用於礦物加工及提取，因此天然與礦業領域相關聯，而礦業領域正是美國針對朝鮮的制裁法律所鎖定的目標行業；(B)我們在初始階段便知悉，售予中國境內貿易夥伴的該產品最終將運往朝鮮，此情形符合相關法定條文所規定的「明知」要件，該等條文針對的是故意「參與、促成或負責」相關交易的人，且間接銷售安排並不否定此「明知」要件的存在；及(C)根據相關框架協議，我們向朝鮮的間接銷售行為持續逾一年，涉及多筆訂單，最後一批交付於2026年1月完成。

儘管存在上述風險因素，我們負責美國制裁及出口管制法律事宜的法律顧問亦指出以下緩解因素：

- (i) 相關銷售的總價值約為人民幣2.7百萬元(約400,420美元)，交易金額相對較低；
- (ii) 美國對任何被判定為在朝鮮指定行業「營運」的人士實施制裁，包括礦業。本公司與朝鮮礦業部門的聯繫僅限於通過中國國內貿易夥伴間接銷售選礦藥劑，交易金額適中。此類活動不大可能構成在礦業部門「營運」；
- (iii) 合約到期後，我們主動停止所有間接向朝鮮銷售的行為，並要求我們的貿易夥伴不再將我們的產品轉售至朝鮮；
- (iv) 相關銷售僅持續約一年；
- (v) 銷售乃通過中國國內貿易夥伴間接進行，而不是直接與朝鮮對手方交易；
- (vi) 相關銷售的對手方截至相關篩查日期並未被列入SDN名單或其他美國制裁名單；
- (vii) 相關銷售佔我們2025年總收入的約0.6%；及
- (viii) 我們正在採納如下進一步詳述的合規措施，旨在防止類似交易再次發生。

業 務

基於所有相關事實和情況，我們有關美國制裁及出口管制法律的法律顧問認為，雖然不能完全排除因我們過往涉及朝鮮的間接銷售而被美國次級制裁指定的風險，但上述因素已減輕了該風險，總體而言，似乎未構成重大的美國次級制裁風險。然而，有關制裁風險的詳情，請參閱「風險因素—若我們向目前或將來受美國、聯合國及其他相關制裁機構實施制裁的若干國家進行銷售，我們可能遭受不利影響」。

制裁合規措施

為管理潛在的制裁相關風險並確保遵守適用的制裁規定，我們正在建立一個基於風險的合規計劃，該計劃由多項內部控制措施組成。這些措施包括對客戶、供應商、貿易夥伴及其他相關方進行制裁篩查，並在適當情況下採用保護性合同條款，要求交易對手方作出與制裁相關的合規聲明及承諾。在適當情況下，我們亦會向相關貿易夥伴發出書面通知，禁止將我們的產品轉售或轉移至朝鮮、SDN或其他受制裁人士。作為合規計劃的一部分，我們將留存制裁篩選結果、客戶聲明及合規溝通的記錄，作為遵守適用制裁要求的證明。我們將為董事、高級管理層及相關人員，包括從事銷售、採購及財務職能的人員提供持續的制裁合規培訓。我們亦將密切留意適用制裁法律法規的最新發展，並視需要更新內部政策、合約條款及運作控制措施，以確保持續符合法律及監管要求。

獎項與榮譽

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司獲頒多項業務相關的獎項與榮譽。獲頒授的部分重要獎項及榮譽如下所示。

頒獎年度	獎項／證書	頒發機構
2023年	湖南省專精特新中小企業	湖南省工業和信息化廳

業 務

頒獎年度	獎項／證書	頒發機構
2023年	標桿黨組織	中共攸縣縣委非公有制經濟、組織和社會組織工作委員會
2024年	2023年度對外開放「先進單位」	中共攸縣縣委、攸縣人民政府
2024年	2023年度企業高質量發展「紅旗單位」	中共攸縣高新技術產業開發區工作委員會、攸縣高新技術產業開發區管理委員會
2024年	2023年度企業「科技創新獎」	中共攸縣縣委、攸縣人民政府
2024年	2023年度稅收貢獻「先進單位」	中共攸縣縣委、攸縣人民政府
2024年	2023年度稅收突出(過千萬)「貢獻獎」	中共攸縣高新技術產業開發區工作委員會、攸縣高新技術產業開發區管理委員會

業 務

頒獎年度	獎項／證書	頒發機構
2024年	2023年度安全生產工作「先進企業」	中共攸縣縣委、攸縣人民政府
2024年	2024 國家高新技術企業	湖南省科學技術廳、湖南省財政廳、國家稅務總局湖南省稅務局
2025年	年度對外開放「先進單位」	中共攸縣高新技術產業開發區工作委員會、攸縣高新技術產業開發區管理委員會
2025年	2024年度企業高質量發展「紅旗單位」	中共攸縣高新技術產業開發區工作委員會、攸縣高新技術產業開發區管理委員會
2025年	2024年度稅收貢獻「先進單位」	中共攸縣高新技術產業開發區工作委員會、攸縣高新技術產業開發區管理委員會

業 務

頒獎年度	獎項／證書	頒發機構
2026年	2025年度財源建設貢獻「先進單位」	中共攸縣縣委、攸縣人民政府
2026年	2025年度對外開放獎	中共攸縣縣委、攸縣人民政府