
業 務

概覽

我們是誰

我們是全球領先的車輛鉸接系統供應商。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年收入計，我們為全球第二大車輛鉸接系統製造商，佔據10.8%的市場份額。我們的產品為交通運輸設備的電氣化與智能化升級提供技術支持，為公共交通及專用車輛等商業化運營場景提供可靠的鉸接系統。

於往績記錄期間，我們主要從車輛鉸接系統銷售產生收入，包括(i)銷售車輛鉸接系統產品，及(ii)銷售風擋系統，均呈上升趨勢。截至2025年12月31日止年度，我們來自車輛鉸接系統的收入為人民幣203.3百萬元，佔我們收入的91.5%，主要是由於2025年國內及海外市場對我們的車輛鉸接系統的需求強勁及不斷增長。於2025年，我們已開拓新能源熱管理系統的生產及銷售，並產生收入人民幣3.7百萬元。我們亦自若干其他來源產生收入，包括銷售其他工業機械部件、備件及廢料，以及提供維護服務。

在中國城市公交及BRT系統發展初期，車輛鉸接系統作為影響車輛安全性及運行可靠性的核心部件，長期由少數海外廠商壟斷，行業普遍面臨採購成本高、交付周期長及本地化服務響應不足等問題。針對上述行業痛點，我們成功研發並產業化了擁有完全自主知識產權的車輛鉸接系統，實現了該關鍵技術在中國市場的國產替代。憑藉對多元化應用場景的深刻理解、覆蓋全車型的完整產品矩陣，以及靈活高效的生產及交付模式，我們迅速在中國內地市場建立了領先地位，形成了顯著的技術壁壘及穩固的市場競爭優勢。

隨着交通裝備持續向電動化及智能化方向演進，基於近18年的工程經驗、技術積累及堅實的客戶基礎，我們進一步將核心技術能力戰略性地延伸至新能源熱管理系統。我們是中國少數掌握三元熱管理系統核心技術的商用車熱管理系統提供商之一。我們將推行「鉸接系統穩海外增長、新能源熱管理系統拓業績空間」的雙輪驅動發展戰略，構建清晰且均衡的長期增長結構。請參閱「一 發展戰略」。

業 務

依託近18年的行業深耕經驗，我們已積累深厚的技術實力及顯著的品牌影響力，並取得以下突出的經營成果：



全球第二

按2025年收入計，我們為全球第二大車輛鉸接系統製造商



全球運輸領域 開創性的 鉸接技術

我們的ART車輛鉸接系統是全球最先進的智能軌道交通系統之一，於2025年實現全球銷量第一



廣泛覆蓋

透過提供適用於所有鉸接車輛種類的鉸接系統，我們已實現對中國內地所有主要鉸接式客車製造商的全面覆蓋



少數掌握

我們是中國內地少數掌握商用車三元熱管理系統核心技術的公司之一

穩定且高質量的客戶基礎

我們已與中國內地及海外的主流整車製造商及交通運營商建立了長期、穩定的合作關係。截至最後實際可行日期，我們已實現對中國內地所有主要鉸接式客車製造商的全面覆蓋，並持續與26家全球知名客車行業客戶合作，形成覆蓋多個國家及地區的客戶網絡。在與我們合作的26家全球知名客車行業客戶中，車輛鉸接系統產品的複購率達到超過80%，充分體現了客戶對我們在技術可靠性、產品一致性及交付穩定性方面的高度信任及持續認可。

獨有的核心技術及工程能力

通過長期深耕交通裝備領域及工程實踐，我們積累了大量運營數據、場景化應用經驗以及系統性的自主知識產權，構建了具備持續演進能力的動態技術壁壘。

我們是全球少數同時具備以下核心技術能力的車輛鉸接系統供應商之一，上述技術共同構成高安全性及高可靠性的系統級解決方案，對潛在市場參與者形成了顯著的技術進入壁壘：

- 車輛鉸接機構、液壓系統及風擋系統的自主研發和量產能力；
- 電液比例控制技術；
- ACU姿態感知算法的自主研發能力，以及軟硬件量產能力；及

業 務

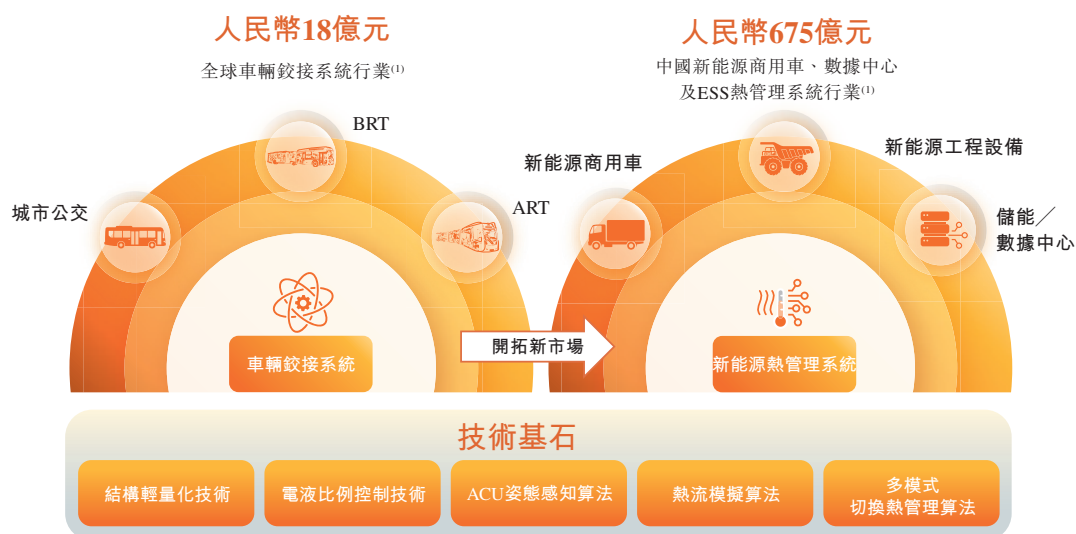
- 自主結構輕量化技術。

此外，我們亦開發了多模式切換的熱管理控制算法。我們基於「氣－液－固」多相熱流仿真算法，設計了自主散熱結構及熱傳遞阻斷方案。這方案為我們的新能源熱管理系統構建了堅實的技術壁壘，為相關產品的商業化落地奠定基礎。

多場景覆蓋的全球市場機遇

根據弗若斯特沙利文的資料，全球交通裝備系統產業的市場規模於2025年達到人民幣3.6萬億元。近年來，隨著城市化加速與公共交通需求增長，全球車輛鉸接系統行業保持穩定增長。按收入計，全球車輛鉸接系統行業的市場規模由2021年的人民幣1,078.6百萬元增長至2025年的人民幣1,758.2百萬元，複合年增長率為13.0%。未來，隨著東南亞及拉丁美洲等新興市場的城市化進程加速，其基建擴張與公交現代化升級為車輛鉸接系統市場帶來大量需求。全球車輛鉸接系統行業的市場規模預計將於2030年達到人民幣4,717.7百萬元，2025年至2030年的複合年增長率為21.8%。

在中國，採購成本高昂與服務響應滯後長期以來一直制約著大運力公共交通裝備的發展。依託近18年的持續研發與商業化應用，我們低維護、高性價比的車輛鉸接系統逐漸替代了海外品牌。我們的車輛鉸接系統已安裝在超過10,000輛車輛上，總運營里程超過80億公里，並廣泛應用於城市公交、BRT、ART及輕軌系統，是大運力公共交通裝備的關鍵系統。伴隨全球交通運輸行業的持續發展，我們的核心產品已嵌入領先整車製造商的供應鏈體系，作為其電動化及智能化車型中的關鍵系統，支持我們海外業務實現規模化放量及為我們把握全球市場增長機遇奠定了堅實基礎。截至最後實際可行日期，我們的新能源熱管理系統已應用於交通運輸裝備，預期將應用於儲能、及數據中心等基礎設施高熱密度場景。



附註：

(1) 以2025年中國內地收入計算的市場規模。

業 務

我們業務的國際化拓展

全球鉸接式客車行業長期由少數歐美企業主導，其核心動力系統及整車集成能力高度集中。隨着電動化動力系統的成熟及規模化應用，行業正經歷深度重構。與傳統燃油動力系統相比，電動化在整車結構複雜性、技術路徑選擇及供應鏈協同方面呈現出顯著差異，為中國客車及底盤製造商參與國際競爭創造了新的窗口期。中國電動鉸接式客車及底盤出口於2021年至2025年的複合年增長率超過20%，憑藉較高的性價比、可靠性及系統集成能力，逐步進入海外大運力公共交通市場，為我們車輛鉸接系統的全球推廣奠定了良好基礎。

我們的車輛鉸接系統正憑藉多元化出口路徑（包括搭載國產整車及底盤集成出口，以及向海外整車製造商的直接出口）全面加速全球化進程，實現從「產品輸出」到「技術嵌入」的全球市場縱深布局。我們將把握中國客車電動化國際化進程帶來的窗口期，依託我們車輛鉸接系統持久的高品質、集成化、模塊化的工程沉澱，以及系統安全性、穩定性及技術成熟度方面的優勢，全力推動該產品在海外市場的深度落地及規模化拓展。我們的海外拓展將遵循「項目驅動、示範先行、穩步拓展」的總體原則。

我們未來的路徑

我們將採取「雙輪驅動」的發展戰略，一方面透過全球擴張我們的車輛鉸接系統以加強增長確定性，同時利用新能源熱管理系統作為第二增長曲線以釋放增長潛力。車輛鉸接系統為我們的成熟業務，具備已證實的大規模商業化能力，構成當前經營業績及現金流量的核心。我們將針對海外整車製造商及公共交通客戶集中的地區，在推進市場滲透的同時建設本土化產能，以提升交付效率及服務響應速度，並縮短跨境物流成本及交貨週期。我們的新能源熱管理系統在新能源商用車及工程機械領域具有先導地位。作為我們的主要新賽道，我們對新能源熱管理系統的持續研發及迭代將驅動其商業化進程，從而培育新的增長引擎。

競爭優勢

領先且具高度市場認可度的車輛鉸接系統供應商，有利把握未來市場機遇

我們是交通裝備電動化與智能化領域的重要參與者，業務涵蓋車輛鉸接系統及新能源熱管理系統，在交通設備系統領域建立了顯著的市場影響力。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是全球少數車輛鉸接系統領先企業之一。按2025年收入計，我們是全球第二大車輛鉸接系統製造商，市場份額為10.8%，彰顯了我們在車輛鉸接系統行業中的領先地位及突出的品牌影響力。按2025年收入計，我們是全球前三大車輛鉸接系統品牌中增長最快的車輛鉸接系統品牌。憑藉上述優勢，我們在快速增長的車輛鉸接系統市場中具備顯著競爭力，有利於持續鞏固並提升市場地位。

依託在上述應用領域的持續領先表現，我們的品牌獲得了行業的廣泛認可。我們被評為國家高新技術企業、江蘇省專精特新小巨人企業、蘇州市工業設計中心、蘇州

業 務

市出口名牌產品及蘇州市知名商標，並獲得蘇州市科技進步獎、中國城市客運企業信用產品獎、中國道路運輸杯－最佳客車零部件等榮譽。

全面且自主可控的核心技術，構築系統級技術壁壘

作為交通裝備核心技術領域的領先企業，經過多年深耕，我們已在車輛鉸接系統及新能源熱管理系統形成了穩固的核心能力及技術壁壘。

在車輛鉸接系統領域，我們構建了涵蓋結構輕量化技術、ACU姿態感知算法、電液比例控制技術及控制協同在內的系統級解決方案，以滿足大運力公共交通車輛在高載荷、頻繁轉向及複雜工況下的運行需求。我們掌握包括鉸接結構力學優化、運動學及動力學建模、關鍵部件耐久性設計以及系統級協同控制在內的核心技術，在保障車輛操縱性及穩定性的同時，顯著提升整車安全性及運行可靠性。上述技術需在真實運行環境中長期應用並持續優化，工程複雜度高、系統耦合性強，難以通過標準化部件或短期技術積累實現替代，從而形成實質性的技術壁壘。

截至最後實際可行日期，我們在中國內地及海外擁有授權專利105項，其中發明專利52項，實用新型專利51項，外觀設計專利2項。我們已建立一支結構合理、經驗豐富的技術團隊，核心成員在交通裝備領域具備深厚專業積累。我們高度重視跨學科協同及閉環工程體系建設，形成覆蓋研發、測試、驗證及運行數據的反饋機制，不斷提升產品成熟度及可靠性。

客戶覆蓋廣、黏性強，支撐業績的可持續增長

憑藉多年深耕全球交通裝備系統領域的經驗，我們已與全球多家頭部企業建立了長期、穩定的合作關係。於2023年、2024年及2025年，我們來自中國內地的收入分別佔我們收入的63.8%、73.5%及73.8%；及我們來自海外的收入分別佔我們收入的36.2%、26.5%及26.2%。

國內市場。我們已與中國內地知名國內客車製造商建立合作關係保持着在其供應鏈中的地位。受益於中國客車出口規模的快速增長及穩固的國內客戶基礎，我們穩定取得來自國內客車製造商的訂單。我們的國內客戶已將本集團的車輛鉸接系統作為其整車產品的關鍵組成部件，並出口至包括歐洲、南美、非洲及亞洲在內的20多個國家及地區。

海外市場。我們積極拓展國際市場。截至最後實際可行日期，我們的產品已成功出口至包括歐洲、亞洲及南美在內的地區。2025年海外收入佔我們總收入的比例超過26%。我們海外市場份額持續提升。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年收入計，我們為全球第二大車輛鉸接系統製造商，市場份額為10.8%。憑藉對不同市場技術標準及使用習慣的深入理解，我們能夠提供符合當地需求的定制化解決方案，成功進入

業 務

技術門檻較高的海外市場，充分體現了我們產品的國際競爭力。截至最後實際可行日期，我們已與14家國際知名客車行業客戶保持持續的合作關係，並取得26家全球知名客車行業客戶的合格供應商資格。我們主要採用工廠交貨交付模式，由客戶自行安排運輸並承擔相關成本及風險，反映了我們在產業鏈中的穩固地位。

在全球市場持續拓展的同時，我們卓越的產品性能及服務能力亦顯著增強了客戶黏性。我們在以往經營期間積累了大量傳統燃油鉸接式客車的客戶，在新能源快速迭代的過程中，這些客戶依然堅定的選擇我們的車輛鉸接系統產品。高度穩定的客戶基礎為我們業績的持續增長及訂單規模擴大提供了堅實支撐。在與我們合作的26家全球知名客車行業客戶中，我們車輛鉸接系統產品的複購率超過80%。

此外，我們持續完善全球售後服務體系。我們正在建立覆蓋主要國際市場的服務網絡，並配備專業技術支持團隊，以確保對客戶多樣化需求的及時響應，持續提升客戶滿意度並進一步鞏固客戶黏性。

產品矩陣完善、性能驗證充分，快速響應多樣化需求

我們具備卓越的產品開發能力。通過構建完整的產品組合、實現優異的產品性能並提供定制化服務，我們能夠全面滿足交通裝備客戶的多樣化需求。

我們已建立覆蓋全面的車輛鉸接系統產品矩陣，可根據不同車型、運行環境及客戶需求進行定制化設計，確保為各類客戶提供高度匹配的解決方案。我們的產品覆蓋城市公交、BRT及ART等多種車輛類型。我們是少數提供所有鉸接車輛種類鉸接系統的品牌之一。多元化的產品布局使我們能夠為城市公交提供完整的一體化車輛鉸接系統解決方案。

我們的車輛鉸接系統在適應性、承載能力、輕量化設計及低維護運行方面表現卓越，處於行業領先水平。我們的產品可滿足不同地區及運營主體的使用需求，並在各類極端氣候條件下保持穩定運行：針對嚴寒地區，我們開發了低溫適應性解決方案，確保產品在-40℃環境下可靠運行；針對高溫高濕地區，採用專用散熱設計，保障產品在85℃條件下的運行穩定性；針對高原環境，則通過獨特的密封與壓力平衡系統實現性能保障。憑藉上述多場景適應能力，我們的產品已廣泛服務於全球公共交通系統。我們的車輛鉸接系統採用新型專用材料及結構輕量化技術，在保持等同承載能力的前提下，實現約21%的整機減重。同時，依託電液比例控制技術，產品實現低維護運行。以某知名中國整車製造商為例，其ART系統採用了我們的IK69系列車輛鉸接系統，在滿足車輛轉彎半徑要求的同時，實現了超長多節巴士編組的平穩運行。

為了順應不斷變化的客戶需求，我們也持續進行產品迭代及創新。我們建立了完善的產品迭代機制，持續推動車輛鉸接系統產品性能提升。從早期的IK19系列發展至最新的IK69系列，我們的產品在輕量化、可靠性及使用壽命等關鍵指標方面均取得顯著提升。新一代產品相比早期型號減重逾30%，最大靜態載荷提升逾60%，更好契合現代公共交通在安全性、可靠性及全生命周期成本優化方面的綜合要求。

業 務

可擴展的製造能力及供應鏈體系

我們具備高效的大規模生產能力，核心零部件實現自主研發及自主生產，確保關鍵環節的可控性及獨立性。通過精細化的供應鏈管理體系及完善的質量控制體系，我們在產品質量及成本控制方面建立了顯著競爭優勢。

高效的生產及製造能力。截至2025年12月31日，我們位於蘇州的生產基地建築面積約15,272平方米，具備從核心零部件精密加工到整套系統裝配的完整生產及測試能力。我們的車間專門從事精密零件加工及電力電子組裝，生產車輛鉸接系統，於2025年，設計產能為1,800套。我們的車輛鉸接系統由下單至檢驗與儲存的生產週期通常約為30天，低於行業平均水平。

核心零部件自主可控。我們已構建以關鍵系統及核心零部件為核心的高度自主化研發及製造體系，在關鍵軟硬件方面具備獨立設計及製造能力，涵蓋精密零部件、液壓系統、鉸接機構、風擋系統、ACU姿態感知模塊及新能源熱管理模塊等，實現了從概念設計、工程開發、樣機驗證到規模化生產的全流程自主製造。通過對關鍵技術路徑及核心製造環節的自主掌控，我們有效保障了產品性能穩定性及可靠性，提升了系統集成效率及快速迭代能力，建立了強大的技術及製造壁壘，為我們核心競爭力提供了堅實支撐。

精細化的供應鏈管理體系。截至最後實際可行日期，我們已建立覆蓋全球的供應鏈體系，並與全球87家供應商保持密切的合作關係。通過精細化管理及持續協作，我們與上游供應商形成了穩固的互信基礎，有效保障原材料質量穩定及交付及時性。

完善的驗證及質量控制體系。我們已通過TS16949、ISO22163、ISO9001及ISO14001質量與環境管理體系認證，產品獲得了歐盟E-MARK認證。依託先進的實驗室及檢測設備，我們對產品實施全面驗證，並在生產過程中實現數字化管理及控制，確保產品質量的持續一致性及穩定性。

依託與供應商的緊密協作關係、持續的技術創新及高效的大規模生產能力，我們實現了原材料採購的集約化，提升了生產效率，有效降低了單位產品的物料成本。受益於中國完善且高效的產業鏈體系，我們在生產成本方面相較國際競爭對手具備顯著優勢，進一步強化了我們的競爭力並鞏固了成本領先地位。

管理及技術團隊穩定，具備持續創新及商業化落地能力

我們的管理運營團隊擁有敏銳行業洞察力、深厚的技術底蘊及國際化視野。核心管理團隊成員平均擁有超過20年的行業經驗，能夠準確把握市場趨勢並持續推動技術及產品迭代。核心管理層在戰略規劃、研發、供應鏈及客戶開拓方面具備可遷移的經驗積累。

業 務

我們的創始人、控股股東及董事長郝慶軍先生擁有超過36年交通運輸裝備行業從業經驗，具有國際化的視野及豐富的國際商用車產業資源，是我們長期戰略方向及核心技術布局的主要推動者。郝先生長期專注於交通運輸裝備關鍵系統領域，在中國BRT及大運力公共交通系統快速發展的早期階段，郝先生即識別到車輛鉸接系統作為核心安全部件對整車性能的重要性，主導布局並實現相關關鍵技術的自主研發，幫助我們在該領域建立領先市場地位。隨着新能源交通裝備加速發展，郝先生進一步推動我們將既有工程能力延伸至新能源熱管理系統領域，構建覆蓋車輛關鍵系統的綜合技術平台，使我們具備在多應用場景下持續拓展的能力。

我們的技術副總經理馬春波先生，擁有30多年交通運輸裝備關鍵系統研發及工程管理經驗，長期專注於車輛鉸接系統的技術創新及工程化應用。馬先生主導開發了ART鉸接系統以及雙球鉸、輕量化系列鉸接產品，並推動相關產品實現規模化應用。在研發過程中，其團隊重點攻克了在滿足高承載及高安全性要求前提下實現鉸接系統輕量化的結構設計難題以及在複雜轉向及振動工況下風擋系統高氣密性設計的工程實現難題，顯著提升了產品的安全性、可靠性及全生命周期經濟性。相關技術成果已成為我們車輛鉸接系統產品的重要組成部分，為我們在大運力公共交通系統持續保持技術競爭力提供了有力支撐。

我們的執行董事兼技術副總經理鈕震先生，擁有近20年電力電子及流體與熱管理領域的技術積累，長期從事新能源商用車關鍵系統領域的研發及工程化管理工作。鈕先生準確把握商用車新能源熱管理技術發展趨勢，主導構建了我們新能源熱管理系統的整體技術架構，並牽頭制定產品技術路線圖。在研發過程中，其團隊重點突破了三元熱管理系統在多熱源協同及複雜工況下的系統技術難題，相關技術成果已成功應用於新能源商用車及專用裝備領域。

在核心管理團隊的帶領下，我們建立了一支深耕交通運輸裝備及新能源相關領域管理及技術經驗豐富的團隊，覆蓋研發、運營、營銷、商業戰略等關鍵崗位。我們注重職業化建設及中長期激勵，通過標準化研發流程、項目管理制度及人才梯隊建設，持續提升團隊執行力及穩定性，為業務的持續發展提供堅實的人才保障。

發展戰略

依託我們在核心技術、工程能力及商業化應用方面的長期積累，我們將圍繞國際市場拓展、技術迭代引領、應用場景縱深拓展、人才隊伍建設及智能製造升級五個關鍵方向，穩步推進中長期發展戰略，持續擴大競爭優勢並構建長期、穩固的競爭壁壘。

業 務

堅持國際化發展路徑，把握海外長期機遇

我們將國際化定位為中長期發展的核心戰略之一。我們正逐步實現從「多點項目出海」向「體系化國際業務」的戰略升級。於2023年、2024年及2025年，我們來自中國內地的收入分別佔我們收入的63.8%、73.5%及73.8%；及我們來自海外的收入分別佔我們收入的36.2%、26.5%及26.2%。我們的海外拓展戰略主要包括以下舉措：

- **構建國際營銷矩陣，提升全球市場覆蓋能力。**我們圍繞重點海外市場，持續推進國際化營銷矩陣體系建設。通過區域市場細分與重點客戶深度開發相結合的方式，我們逐步形成覆蓋南美、東南亞、中亞及歐洲等重點區域的市場拓展網絡。在執行層面，我們計劃通過：(i)建立區域市場負責人機制；(ii)加強與海外整車製造商、公共交通運營方及系統集成商的合作；及(iii)提升本地市場洞察及項目獲取能力，不斷提高海外市場響應效率及客戶黏性，為核心產品的持續拓展奠定基礎。
- **構建國際化人才體系，夯實海外業務基礎。**我們高度重視國際化人才體系建設，並將其視為海外業務可持續發展的關鍵支柱。一方面，我們持續引進具備國際市場經驗的專業人才，充實市場拓展、項目管理、工程技術及售後服務等關鍵崗位；另一方面，通過內部培養及跨區域協作，推動核心技術及管理經驗在海外團隊中的有效複製。通過構建多層次、複合型的國際化人才梯隊，本公司正逐步打造與海外業務增長相匹配的組織能力，提升跨文化、跨區域項目的執行及協同能力。
- **完善海外售後服務體系，支撐長期運營需求。**為加強對海外項目的運營支持，我們同步推進國際售後服務網絡建設。我們將開發售後管理系統，包括系統搭建及內部培訓。透過建立線上售後服務渠道，我們能夠更高效地滿足海外客戶的日常運營及維護需求，縮短故障響應時間，並提升整體客戶滿意度。

隨着海外業務規模的持續擴大，我們將逐步完善主要市場的售後服務體系。我們計劃招聘具備專業技術技能及服務經驗的售後人員，以支持全球售後服務需求，構建與產品交付相匹配的長期服務能力，增強海外業務的可持續性並進一步提升客戶黏性。

我們擬將[編纂][編纂]約[編纂]用於落實該戰略，其餘部分將以內部資源撥付。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。

業 務

拓展應用場景及市場邊界

依託我們現有的技術積累及客戶基礎，我們將持續拓寬產品的應用場景，構建多元化增長曲線。

就車輛鉸接系統而言，在鞏固我們於BRT及ART等既有應用領域的領先優勢的同時，我們將積極拓展新型交通裝備系統領域，包括在城市多維綜合交通網絡中推廣大運力公交系統，並延伸智能化快速交通線路，滿足城市交通集約化、智慧化發展需求。

就新能源熱管理系統而言，在持續深耕交通裝備領域應用的基礎上，我們將全面延伸至基礎設施高熱密度管理場景，包括儲能及數據中心等。我們將打造適配不同應用環境的集成化熱管理解決方案，培育新的增長點。

我們擬將[編纂][編纂]約[編纂]用於落實該戰略，其餘部分將以內部資源撥付。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。

構建專業化人才體系，夯實長期發展基礎

人才是推動我們長期發展的核心驅動力。我們將持續完善人才發展戰略，打造具備專業深度、跨學科協同能力及國際視野的複合型人才隊伍。圍繞車輛工程、電力電子及新能源熱管理等核心領域，我們將通過市場化激勵機制，持續引進具備豐富工程實踐經驗的高端技術人才。同時，通過內部培養機制及中長期激勵安排，系統性培育兼具商業意識及市場拓展能力的核心骨幹人員，提升組織的持續創新能力。

我們擬將[編纂][編纂]約[編纂]用於落實該戰略，其餘部分將以內部資源撥付。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。

持續推進技術迭代，構建核心技術領先優勢

我們將技術創新視為公司實現長期發展的核心驅動力。通過高頻率、精準化的產品迭代機制，我們持續拉大與競爭對手之間的技術差距。我們的技術迭代戰略主要包括以下舉措：

- **建立以市場需求為導向的快速迭代機制。**我們通過多渠道持續積累數據，包括一線客戶反饋、海外市場應用驗證以及極端工況測試等，建立起「需求—研發—驗證—優化」的閉環技術迭代機制。該機制有效提升了技術研發方向與實際應用場景之間的匹配度。
- **持續優化產品性能及系統能力。**我們堅持「開發一代、預研一代」的研發理念，聚焦於車輛鉸接系統及新能源熱管理系統兩大核心技術領域，圍繞新材料應用、輕量化結構設計、具有主動感知和控制能力的電動液壓集成架構、功能融合及能效提升等關鍵方向持續推進研發，穩步提升產品在安全性、可靠性及全生命周期經濟性方面的綜合表現。

業 務

- **探索產學研協同創新。**我們將探索與全球國家級研究機構及大學的合作。透過建立聯合研發平台及開展技術攻關合作，我們計劃整合技術成果以加速科研成果產業化，確保核心技術的先進性。

我們擬將[編纂][編纂]約[編纂]用於落實該戰略，其餘部分將以內部資源撥付。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。

升級智能製造體系，提升規模化交付能力

為支持業務的持續擴張，我們將不斷優化製造體系及數字化能力建設。通過新增專業化生產線、招聘具有製造業高技能專業技術的生產管理人員並培養多技能複合型產業工人隊伍，我們將逐步構建具備高度靈活性的生產體系，提升核心產品的整體產能。

我們將引入先進的精密加工、裝配及檢測設備，在生產全過程實施數據化管理，以提升運營效率及產品質量穩定性。同時，我們將持續推進數字化基礎設施建設，打通採購、研發、生產及銷售等核心業務數據，提升研發決策效率、質量控制水平及市場需求預測能力。

我們擬將[編纂][編纂]約[編纂]用於落實該戰略，其餘部分將以內部資源撥付。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。

我們的商業模式

我們是全球領先的車輛鉸接系統供應商。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年收入計，我們為全球第二大車輛鉸接系統製造商，佔據10.8%的市場份額。

我們主要從事車輛鉸接系統的設計、開發、製造及銷售，產品組合多元且持續擴展，以滿足境內外客戶不斷變化的多樣化需求。於往績記錄期間，我們的收入主要來自(i)車輛鉸接系統產品的銷售，包括鉸接盤及其相關的風擋系統，該等產品可作為完整套裝或單個組件提供，以滿足客戶的需求；及(ii)風擋系統的銷售，該等系統作為獨立產品為特定應用提供。

我們通過開發新能源熱管理系統，策略性地拓展至熱管理領域。我們的三元熱管理系統集成了電池、電驅和座艙熱管理，目前已應用於採礦設備等工程設備應用領域。於2025年，我們自銷售新能源熱管理系統產生收入人民幣3.7百萬元。我們亦自其他來源產生收入，包括銷售其他工業機械部件、備件及廢料，以及提供維護服務。

業 務

下表列示了所示年度按產品／服務類別劃分的收入明細（以絕對金額及佔總收入百分比列示）：

	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	%
車輛鉸接系統						
–車輛鉸接系統產品...	80,847	61.1	73,129	51.6	188,646	84.8
–風擋系統.....	8,217	6.2	53,556	37.9	14,694	6.7
小計	89,064	67.3	126,685	89.5	203,340	91.5
新能源熱管理系統....	–	–	–	–	3,717	1.7
其他 ⁽¹⁾	43,241	32.7	14,938	10.5	15,273	6.8
總計	132,305	100.0	141,623	100.0	222,330	100.0

附註：

(1) 主要包括銷售工業機械部件、備件及廢料，以及提供維護服務。

我們實現了顯著的業務增長及良好的盈利能力。我們的收入由2023年的人民幣132.3百萬元增長7.0%至2024年的人民幣141.6百萬元，並進一步增加57.0%至2025年的人民幣222.3百萬元。我們的年利潤由2023年的人民幣25.5百萬元增長9.6%至2024年的人民幣28.0百萬元，並進一步增加139.3%至2025年的人民幣66.9百萬元。

於往績記錄期間，我們車輛鉸接系統的銷量持續增長，反映出市場對相關產品的需求保持強勁並不斷上升，主要由於以下因素所致：(i)中國客車出口行業的持續擴張；(ii)我們在東歐、中亞及南美等地區積極開展海外市場推廣活動，帶動國際銷售增長；以及(iii)我們持續推進產品創新，能夠向客戶提供兼具技術創新價值及成本效益的解決方案。

我們的產品

車輛鉸接系統

本集團是一家綜合解決方案供應商，專精於車輛鉸接系統的集成設計、研發、生產及銷售。於2023年、2024年及2025年，我們來自車輛鉸接系統分部的收入分別為人民幣89.1百萬元、人民幣126.7百萬元及人民幣203.3百萬元，分別佔我們收入的67.3%、89.5%及91.5%。截至2025年12月31日止年度收入顯著增加主要是由於2025年國內及海外市場對我們的車輛鉸接系統的需求強勁並不斷上升。

業 務

我們的車輛鉸接系統以鉸接盤及風擋系統為主要部件。該系統連接多節客車的前後艙，是確保行車安全與操控穩定性的關鍵組件。鉸接盤系統安裝在車輛的前後底盤之間，承擔着車輛轉向、力傳遞和姿態協調控制等關鍵功能，涉及機械工程、材料科學、控制理論、流體力學和數據科學等領域的技術應用。其最終目標是打造一個「堅固如磐石」且「靈活如關節」的系統，在車輛的整個生命週期內實現動態複雜性、結構可靠性和舒適性之間的完美平衡。風擋系統作為前後車廂之間的柔性連接單元，旨在實現全車密封、安全防護和協調運動。

我們擁有車輛鉸接系統廣泛的產品組合，該系統將液壓及電控元件集成至機械框架中，其可根據車速、轉向輸入、負載條件及路面狀態等變量，主動調節角度限制、自動回正及阻尼。為滿足新能源鉸接客車的整車重量要求，我們研發了輕量化鉸接系統；為解決鉸接系統在車輛超載情況下的載荷需求，我們率先開發了三球鉸接系統。我們的鉸接系統已廣泛應用於城市公交、BRT及ART等客運領域。

我們的車輛鉸接系統具有以下性能優勢和特點：

- 低維護、高可靠性、高承載力。
- 覆蓋所有公交車型，包括城市公交、BRT、ART和軌道車輛。
- 為公交車輛生產廠商提供全方位的有關鉸接系統應用的全流程解決方案與技術支持。

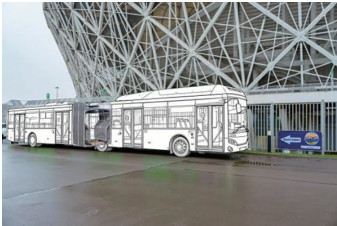
於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的車輛鉸接系統已於中國及海外市場銷售，並通過嚴格的性能與疲勞測試，取得國際權威認證機構頒發的多項證書與核准，例如EMC認證、歐盟CE認證及E/e-Mark認證。這充分證明了我們的車輛鉸接系統的穩定性與安全性。根據弗若斯特沙利文的資料，全球首款ART及SRT均採用了我們的IK69系列鉸接系統，有效滿足了超長多節客車的轉彎半徑要求。

車輛鉸接系統產品

車輛鉸接系統產品包括鉸接盤及其相關的風擋系統，可根據客戶需求以整套產品或單獨組件的形式購買。於往績記錄期間，我們來自車輛鉸接系統產品的收入主要來自該等成套產品的銷售。2023年、2024年及2025年，我們整套車輛鉸接系統的銷量分別為618套、595套及1,351套。於往績記錄期間，我們的車輛鉸接系統的售價通常介乎約每套人民幣110,000元至人民幣190,000元。

業 務

下表列示了我們車輛鉸接系統產品下主要產品系列的產品圖片、應用場景及產品說明。

我們的產品	應用場景	產品說明
公交車輛用車輛鉸接系統產品 18米及27米公交車輛鉸接系統 (型號：IK29B)		本產品適用於18米後驅式鉸接公交車輛，適配地板高度介於380毫米至1,200毫米之間的鉸接公交車型。同時，它還適用於第二、第三節車廂均採用單軸結構的27米鉸接公交車輛。該產品具備較高的承載能力及可靠性，最大靜載荷可達35kN。產品可配置電液多阻尼液壓系統或比例控制液壓系統，以確保車輛運行的安全性與穩定性。
18米公交車輛鉸接系統 (IK29HL 輕量化型號)		本產品專為18米後驅式鉸接公交車輛設計，是地板高度為380-400毫米的低地板鉸接公交車輛的理想輕量化解決方案。該產品在自重僅558千克的情況下，仍具備較高的承載能力及可靠性，最大靜載荷可達35kN。產品可配置電液多阻尼液壓系統或比例控制液壓系統，以確保車輛運行的安全性與穩定性。

業 務

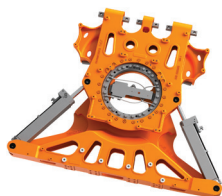
我們的產品

應用場景

產品說明

18米公交車輛鉸接系統

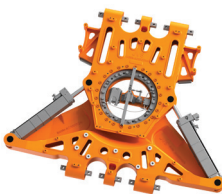
(IK29BE重載型)



本鉸接系統適用於在多種城市及城郊公共交通環境中運營的18米後驅式鉸接公交車輛。典型應用場景包括城市BRT、城際快速線路、機場接駁線路及高密度城市交通走廊。

本產品適用於18米後驅式低地板鉸接公交車輛，具備較高的承載能力，最大靜載荷可達50kN，主要應用於整備質量較重的鉸接公交車輛，如純電動公交車型。產品可配置電液多阻尼液壓系統或比例控制液壓系統，以確保車輛運行的平順性、安全性及可靠性。

ART鉸接系統 (IK69B型)

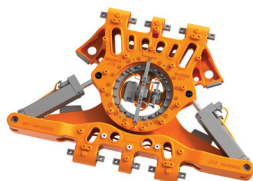


本產品適用於在專用或半專用城市走廊中運行的32米及35米ART，在無需鋪設傳統軌道基礎設施的情況下，提供可媲美地鐵的運載能力。

本產品適用於32米或35米ART，整列車輛由三節或四節車廂組成，通過鉸接系統連接，相鄰車廂對之間各配備一套本系統。該系統的鉸接距離為1800毫米，最低可實現380毫米的地板高度。該產品具備較高的承載能力，最大靜載荷可達35kN。其前後端均採用球鉸結構設計，確保運行靈活性，並配備了比例控制液壓系統，實現平穩、安全及可靠的車輛運行。

SRT鉸接系統

(IK69S短鉸接型)



本產品專為適用於專用或半專用城市走廊中運行的32米及35米SRT車輛而設計，在無需傳統軌道交通基礎設施提供媲美地鐵的運載能力。

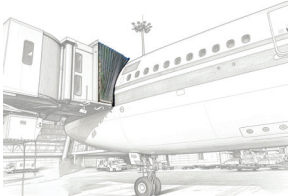
本產品適用於32米或35米SRT。該鉸接系統採用1400毫米的短鉸接距離設計，最大限度地增加了車內可用空間。該產品在輕量化設計的基礎上，仍具備較高承載能力，最大靜載荷可達30kN。該產品重585千克，前後端均採用球鉸結構，以確保運行的靈活性。此外，產品還配備了比例控制液壓系統，以確保車輛運行的平順性、安全性及可靠性。

業 務

風擋系統

我們的風擋系統亦可作為獨立產品為特定應用提供，例如登機橋遮篷及宿營棚，為客戶提供多樣化的保護及封閉解決方案。於2023年、2024年及2025年，我們風擋系統的銷量分別為231套、1,853套及508套。於往績記錄期間，我們的風擋系統的售價通常介乎約每套人民幣28,300元至人民幣46,200元。

下表列示了我們風擋系統下主要產品的產品圖片、應用場景及產品說明。

我們的產品	應用場景	產品說明
風擋系統其他場景的應用..... 	  本產品用於適應特定應用，例如登機橋遮篷及宿營棚。	我們的風擋系統由高強度鋁框架及Hypalon織物製成，具備抗拉強度、伸長率、耐候性及阻燃性，並可按需定制設計，作為獨立配套產品為特定應用供應。

新能源熱管理系統

憑藉開發新能源熱管理系統，我們已戰略性地拓展至熱管理領域。我們的三元熱管理系統系統集成了電池、電驅和座艙熱管理，目前已應用於採礦設備等工程設備應用領域。

我們是國內為數不多的在採礦設備領域實現新能源熱管理系統商業規模部署的企業之一。我們的解決方案具有高度集成和低維護運行的特點，突破了傳統分體式系統效率低、體積大、適應性差、運行成本高等局限性。我們正積極拓展產品應用，進軍包括儲能及數據中心在內的新興下游領域。於2025年，我們自銷售新能源熱管理系統產生收入人民幣3.7百萬元。

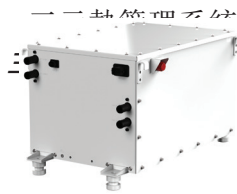
業 務

下表列示了我們新能源熱管理系統業務板塊下主要產品的產品圖片、應用場景及產品說明。

我們的產品

應用場景

產品說明



於2025年，我們已啟動三元熱管理系統的商業部署。該系統將電池、電驅和座艙熱管理集於一個統一的架構中。目前，該系統已應用於採礦設備等工程設備領域。

截至最後實際可行日期，我們的三元熱管理系統已應用於礦用卡車。

其他

憑藉於精密部件加工及電力電子組裝方面的生產能力，我們於往績記錄期間亦從事各種工業機械部件、備件及廢料的製造及銷售，從而提高了我們的生產效率、優化了產能利用率，並拓寬了我們的收入基礎。於2023年，我們從凱博易控集團獲得一筆一次性大宗工業機械部件訂單，原因是該年度其產品的訂單需求相對強勁。凱博易控集團於2024年及2025年向我們下達的工業機械部件訂單數量低於2023年，此乃由於該兩個年度並無獲得規模相當的訂單。

此外，鑒於我們車輛鉸接系統的低維護性質，我們通常會根據客戶服務的需求按需提供維護服務。我們按每次服務向客戶收取該等服務的費用。該等服務可確保持續運作的可靠性、延長產品壽命並支持客戶車輛的安全及高效運作。

我們的技術能力

我們的技術能力是產品研發的核心基礎，也是我們目前所取得的業務成果的重要支撐。多年來，我們在智能交通的核心技術解決方案方面積累了豐富的經驗和數據，在車輛鉸接系統和新能源熱管理系統方面形成了獨特的專有技術。

車輛鉸接系統

我們是全球少數幾家擁有涵蓋鉸接機構、液壓系統、折疊式鉸接棚和控制系統等全方位研發能力的供應商之一。尤其是，我們的車輛鉸接系統具有以下技術優勢。

- **主動穩定性控制：**我們的鉸接單元集成了傳感器、控制器和執行器，並與車輛的電子控制系統深度集成。其利用先進的控制算法，實時監測車輛狀態，並主動施加精確的阻尼或扭矩，以防止諸如甩尾、彎折和蛇形擺動等不穩定現象，實現了毫秒級的轉向響應和同步。

業 務

- **駕乘舒適性和安全性：**為應對運行過程中產生的俯仰和垂直位移，我們的系統採用電子和液壓控制來吸收及補償該等複雜的複合運動。這可以防止車輛在崎嶇路面行駛或高速轉彎時車架承受過大的壓力，從而減輕結構疲勞和部件故障，是我們主動安全保障的核心。
- **結構完整性與輕量化：**作為力傳遞的關鍵核心，鉸接系統的結構完整性對乘客安全至關重要。為了滿足新能源鉸接車輛的輕量化要求，我們利用材料科學和先進的有限元分析(FEA)技術，推出了新一代輕量化鉸接系統。即使在數十萬次的負載循環下，該設計仍能保持極高的疲勞安全系數。
- **高性能風擋系統：**風擋系統必須適應前後段之間複雜的垂直、水平和偏航等多維相對運動。即使是微小的製造或安裝偏差，也可能在長期運行中被放大，導致異常磨損、噪音或密封失效。我們的風擋系統與鉸接單元和車身實現了高精度的機械連接和運動協調，因此可提供卓越的靈活性。我們使用的材料具有超高的機械強度和抗撕裂性，同時兼具優異的耐候性和輕量化特性。
- **數字孿生與預測性維護：**我們已建立起基於大數據和物聯網的管理系統。通過在鉸接系統的關鍵節點部署傳感器，我們實時監測振動、溫度和應力／應變數據。利用數字孿生技術進行使用壽命預測和故障診斷，我們實現了預測性維護，從而最大限度地提高運行效率和安全性。

新能源熱管理系統

在新能源熱管理系統方面，我們基於長期積累的運行場景數據及熱源部件經驗，開發出了多模式切換熱管理算法。基於「冷卻+加熱」模塊化設計並利用我們在熱流模擬方面的專業知識，我們採用了專有的散熱系統和隔熱結構。這為我們的高效三元熱管理系統構建了強大的技術壁壘，旨在滿足電池系統、電驅系統及座艙的熱管理需求。該解決方案涵蓋多熱源耦合分析與高效熱交換結構設計。具體而言，我們的新能源熱管理系統具備以下技術優勢：(i)採用多物理場分析的系統級熱架構，管理日益上升的功率密度，在有限空間內實現散熱效率與系統集成度的平衡，以及通過統一架構與控制策略進行多熱源協同管理，協同滿足動力系統、電池、電力電子設備及其他關鍵部件的散熱需求，從而減少局部過熱與冗餘冷卻；(ii)通過在高溫／低溫、高濕度及高粉塵環境下的先進建模、仿真、可靠性驗證與系統級測試，提升系統穩定性及長期可靠性，以此達到惡劣工況下的穩健性能；及(iii)通過實施整合式權衡機制與動態熱參數管理，在高效能源應用場景中提升系統安全與穩定性，同時於數據中心等對能源效率敏感的應用中實現能源消耗最小化，以此達到能源效率與安全平衡。

業 務

案例研究

案例1

我們的客戶為土耳其國內最大的客車製造商。其已連續16年在土耳其客車市場保持領先地位，在當地公共交通領域具有重要市場影響力。

於2020年，土耳其的一座城市進行公開招標，以採購161輛18米低地板鉸接客車，以服務其BRT路線。該項目吸引了包括我們的土耳其客戶在內的國內外主要客車製造商的競標。大多數競標車型都採用了歐洲品牌的鉸接系統，加劇了市場競爭。

為了解決土耳其城市現有車隊在長期運作中存在的可靠性、維護成本及適應性問題，我們在項目前期階段對當地氣候條件、道路基礎設施、運行強度及駕駛習慣進行了系統性的研究及分析。基於這些洞察，我們對車輛鉸接系統進行了有針對性的自適應升級及工程優化，確保其能夠更好地滿足該市高強度的公共交通需求。

憑藉我們在車輛鉸接系統領域豐富的工程經驗及技術專長，我們的解決方案在系統安全性、運行穩定性、產品一致性及技術成熟度方面均表現出色。此外，該系統的高度整合及模塊化設計顯著提高了車輛系統的整體兼容性，並簡化了部署後的維護工作。

最終，我們的車輛鉸接系統獲得了土耳其客戶及土耳其公共交通運營商的高度認可。在與多家領先的國際供應商競爭時，我們成功獲得了全部161套設備的訂單。該項目的成功實施，為我們的車輛鉸接系統在海外市場的大規模應用樹立了標桿，也為我們在國際市場的持續擴展奠定了堅實的基礎。

案例2

我們的客戶是一家知名的中國軌道運輸設備製造商。其自主研發的ART系統是全球首個融合軌道運輸與公路運輸技術特徵的新型中運量運輸解決方案。這種混合創新對車輛系統整合及部件性能提出了更高的要求。

於2017年5月，我們與中國客戶就其ART列車的鉸接系統簽署技術協議。三廂兩軸的車輛配置需要採用整合式電子控制及液壓阻尼系統的雙側球窩鉸接系統，以確保高承載能力、高穩定性並滿足複雜的運作需求。彼時，市場上主要以純機械結構提供的鉸接產品的公司屈指可數，缺乏ART所需的安全性、穩定性及動態控制性。

憑藉豐富的整車應用經驗、深厚的鉸接機構設計專業知識以及成熟的電液比例控制技術，我們為ART開發了定制的車輛鉸接系統。該系統採用雙面三球頭結構，電液比例控制，具有高承載、抗扭轉、運行平順性及系統安全性等優點。我們的車輛鉸接系統不僅支持長途客運列車的平穩行駛及轉彎要求，而且與中國客戶的自動駕駛技術無縫集成。

業 務

直至2018年上半年，我們的車輛鉸接系統與中國客戶合作，成功完成了整車組裝、運行測試及驗證，並以優異的性能指標投入使用。應中國客戶的進一步優化要求，我們在2019年底成功開發出鉸接距離較短的升級版產品，並隨後投入大量應用。

直至2025年，中國客戶已在149列實際運營的ART列車上部署我們的智能車輛鉸接系統。這項成功部署驗證了我們車輛鉸接系統在創新交通設備中的技術成熟度及可靠性，進一步鞏固了我們在高端交通鉸接市場的領導地位。

我們的客戶

於往績記錄期間，我們主要向境內及海外的商用車輛製造商銷售我們的車輛鉸接系統。於往績記錄期間各年度，我們來自五大客戶的收入分別為人民幣99.1百萬元、人民幣106.4百萬元及人民幣179.2百萬元，分別佔我們2023年、2024年以及2025年總收入的74.9%、75.1%及80.6%。於往績記錄期間各年度，我們來自最大客戶的收入分別為人民幣33.8百萬元、人民幣59.0百萬元及人民幣107.1百萬元，分別佔我們相關年度總收入的25.6%、41.6%及48.2%。我們通常與五大客戶通過銀行轉賬進行結算。

五大客戶

下表列示了往績記錄期間各年度五大客戶的詳細信息：

截至2023年12月31日止年度

客戶	交易金額	佔本集團總 收入百分比	業務關係 起始年份	信用期	結算方式	主要採購產品／服務
(人民幣千元)						
凱博易控 ⁽¹⁾ ..	33,834	25.6%	2020年	30天至90天	銀行轉賬	其他(工業產品)
客戶A ⁽¹⁾	24,225	18.3%	2014年	60天	銀行轉賬	車輛鉸接系統
客戶B ⁽²⁾	18,515	14.0%	2018年	全額預付款(鉸接 系統)及90天 (其他工業產品)	銀行轉賬	車輛鉸接系統
客戶C ⁽³⁾	12,297	9.3%	2016年	30天	銀行轉賬	車輛鉸接系統
客戶D ⁽⁴⁾	10,185	7.7%	2017年	30天	銀行轉賬	車輛鉸接系統
總計	99,056	74.9%				

業 務

截至2024年12月31日止年度

客戶	交易金額	佔本集團總 收入百分比	業務關係 起始年份	信用期	結算方式	主要採購產品／服務
(人民幣千元)						
客戶A ⁽¹⁾	58,969	41.6%	2014年	60天	銀行轉賬	車輛鉸接系統
客戶B ⁽²⁾	18,707	13.2%	2018年	全額預付款(鉸接 系統)及90天 (其他工業產品)	銀行轉賬	車輛鉸接系統
客戶E ⁽⁵⁾	12,240	8.6%	2024年	全額預付款	銀行轉賬	車輛鉸接系統
客戶F ⁽⁶⁾	8,505	6.0%	2013年	全額預付款或30天	銀行轉賬	車輛鉸接系統
客戶G ⁽⁷⁾	7,930	5.7%	2024年	全額預付款	銀行轉賬	車輛鉸接系統
總計	106,351	75.1%				

截至2025年12月31日止年度

客戶	交易金額	佔本集團總 收入百分比	業務關係 起始年份	信用期	結算方式	主要採購產品／服務
(人民幣千元)						
客戶H ⁽⁸⁾	107,066	48.2%	2014年	全額預付款或30天	銀行轉賬	車輛鉸接系統
客戶A ⁽¹⁾	32,319	14.5%	2014年	60天	銀行轉賬	車輛鉸接系統
客戶B ⁽²⁾	23,544	10.6%	2018年	全額預付款(鉸接 系統)及90天 (其他工業產品)	銀行轉賬	車輛鉸接系統 及零部件
客戶I ⁽⁹⁾	8,396	3.8%	2017年	全額預付款	銀行轉賬	車輛鉸接系統 及零部件
凱博易控	7,881	3.5%	2020年	30天至90天	銀行轉賬	其他(工業產品)
總計	179,206	80.6%				

附註：

- (1) 客戶A為由一家公司共同控制，從事機動車輛及汽車零部件生產及銷售、專用設備設計及製造，以及新能源汽車銷售的公司集團，包括(i)一家位於華中地區的上市公司，於1997年註冊成立，註冊資本約為人民幣2,213.94百萬元；(ii)(i)公司的分公司，位於華中地區及於2012年註冊成立。
- (2) 客戶B為一家位於白俄羅斯的公司，於2015年註冊成立。其主要業務主要包括汽車零部件及配件的批發貿易。
- (3) 客戶C為一家位於土耳其的上市公司，於1963年註冊成立，註冊資本上限為30億土耳其里拉。其主要業務主要包括小型客車及拖車製造及貿易。

業 務

- (4) 客戶D為由一家公司共同控制，從事研究與銷售交通基礎設施及新能源設備的公司集團，包括(i)一家位於華中地區的公司，於2020年註冊成立，註冊資本為人民幣400.0百萬元；(ii)一家位於華東地區的公司，註冊成立於2002年，註冊資本約為人民幣7,103百萬元；及(iii)一家位於華中地區的公司，於2007年註冊成立，註冊資本約為人民幣2,484百萬元。
- (5) 客戶E為一家位於華東地區的公司，於2022年註冊成立，註冊資本為人民幣1.0百萬元。其主營業務主要包括貨物及技術進出口、金屬材料、汽車零部件、塑料製品、化工產品、發電機、廚具及新能源汽車的銷售。
- (6) 客戶F為一家位於華東地區的上市公司，於1994年註冊成立，註冊資本約為人民幣592.9百萬元。其主營業務主要包括道路機動車輛生產、客車及電車銷售、汽車零部件及配件製造、電動汽車充電基礎設施運營，以及貨物及技術進出口。
- (7) 客戶G為一家位於華東地區的公司，於2019年註冊成立，註冊資本為人民幣1.4百萬元。其主營業務主要包括汽車及摩托車零部件批發、電池、閥門及化工產品銷售、貨物及技術進出口、軟件開發、物業管理、貨運運輸及技術服務。
- (8) 客戶H為由一家公司共同控制，從事客車及汽車零部件製造、組裝、開發、維修、加工貿易及公路運輸設備、儀器儀表銷售的公司集團，包括(i)一家位於華東地區的公司，於1992年註冊成立，註冊資本為人民幣640.0百萬元；及(ii)一家位於華東地區的公司，於1998年註冊成立，註冊資本為人民幣755.41百萬元。
- (9) 客戶I為一家位於白俄羅斯的公司，於1973年註冊成立。其主營業務主要包括無軌電車、電車及電動巴士的開發及生產。

據我們經作出合理查詢後所知悉，除凱博易控外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於往績記錄期間各年度的五大客戶均為獨立第三方。據我們董事經作出合理查詢後所知悉，除凱博易控外，我們任何董事、監事、其各自的緊密聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的任何股東，於往績記錄期間各年度的五大客戶中概無任何權益。

於往績記錄期各年，我們的大部分收入來自我們的五大客戶，乃通過銷售車輛鉸接系統獲得。於往績記錄期各年，我們的客戶基礎具有集中度，主要由於我們的客戶通常根據其製造項目的供應情況及進度向我們下訂單，故其擁有較多項目的年份，訂單量較高。根據弗若斯特沙利文的資料，此類客戶集中現象乃汽車行業的固有特徵，源於其龐大的資本需求與嚴苛的技術門檻，自然形成高度集中的市場格局。

我們認為，於往績記錄期間各年度，我們與五大客戶的業務關係發生任何重大不利變動或終止的可能性較低，主要基於以下原因：(i)我們與這些客戶中的大部分已建立長期合作關係，並形成互利共贏的合作基礎；(ii)我們通常在客戶產品開發的早期階段即參與其中，與客戶共同開發最終產品，使我們能夠深入理解其需求及偏好，從而較競爭對手具備競爭優勢；(iii)於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們與客戶並無任何重大糾紛；及(iv)我們已維持良好的業務關係，且目前並無來自彼等的跡象或徵兆顯示我們的現有關係將在不久將來發生重大不利變動。有關我們主要客戶的風險，請參閱「風險因素—客戶集中度較高可能使我們面臨風險，並可能導致收入出現重大波動或下降」。

業 務

季節性

我們的業務營運會出現季節性波動。我們產品的銷售額一般於1月及2月較低，尤其是春節假期前後，我們下游行業的製造活動放緩，導致減少採購我們的產品。於往績記錄期間，我們的客戶主要為商用車輛製造商，其中多家製造商為向世界各地交通運輸項目提供交通運輸設備的供應商。在該等客戶的採購周期規限下，我們的產品交付通常集中於每年第三及第四季度。因此，我們產品的銷售額於該年下半年相對較高。根據弗若斯特沙利文的資料，該季節性模式與行業慣例一致。

定價策略

我們在為產品定價時，會綜合考慮多項因素，包括生產成本、競爭產品的市場價格、製造工藝的複雜程度以及市場需求情況。在根據年度預算目標為不同客戶制定產品價格時，我們通常採用相近的定價標準，但我們也會考慮相關產品的預計採購數量及市場競爭狀況。這種成本加成定價方式使我們能夠在一定程度上降低原材料價格波動對經營業績的影響，並維持相對穩定的毛利率。我們會定期對產品價格進行評估，並通常根據評估結果決定是否及如何調整產品價格。

我們根據各客戶的信用記錄、財務狀況及與我們的業務合作關係來確定其付款條款。對於已建立穩定合作關係的客戶，我們一般給予不超過90日的信用期。有關授予客戶的信用條款的更多詳情，請參閱「財務資料—綜合財務狀況表節選主要項目—貿易應收款項及應收票據」。

客戶服務及質保

為持續提升客戶滿意度並不斷改進我們的產品及服務，我們已建立一支高素質的售後服務團隊，向客戶提供全面的售後支持。我們在中國內地設有專門團隊，為客戶提供售前及售後服務。相關團隊可對問題進行診斷，並為客戶的問題提供相應解決方案。

我們通常向客戶提供標準產品質保服務。就我們的車輛鉸接系統而言，質保期一般為自驗收之日起不超過24個月或行駛里程不超過200,000公里（以先到者為準）。就我們的新能源熱管理系統而言，質保期一般為自驗收之日起48個月。在質保期內，如因產品質量問題產生故障，在符合相關條件的情況下，我們將免費提供維修或更換服務。超出保質期、超出保質範圍或因客戶自身操作不當導致產品損壞，我們將提供有償維修服務。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未發生任何對業務造成不利影響的重大產品退貨、產品召回、產品責任索賠、質保費用或客戶投訴。

營銷活動

我們致力於透過營銷活動，系統地展示我們的產品，從而維護及提升我們的品牌聲譽。我們的營銷與推廣策略靈活多變，注重與行業夥伴的溝通與合作。我們積極參與行業論壇、技術會議及展覽，並利用這些平台展示我們的最新產品。此外，我們與行業媒體緊密合作，發佈技術創新、產品升級及應用開發等訊息，確保品牌訊息的持續曝光和有效傳播。

業 務

我們的供應商

我們主要向位於中國內地的合資格供應商採購原材料。我們的合資格供應商名錄由已通過我們內部質量評審的供應商組成。此外，我們通常就每一類原材料向不超過五名供應商進行採購。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未遇到任何對本公司營運造成重大影響的供應商質量問題，亦未因供應短缺導致產品製造出現重大中斷。

於2023年、2024年及2025年，我們於往績記錄期間各年度向五大供應商的採購額分別為人民幣15.1百萬元、人民幣31.5百萬元及人民幣53.8百萬元，分別佔同期採購總額的27.6%、54.8%及52.9%。於往績記錄期間各年度，我們向最大供應商的採購額分別為人民幣3.3百萬元、人民幣14.6百萬元及人民幣24.1百萬元，分別佔我們相關年度採購總額的6.1%、25.4%及23.7%。

五大供應商

下表列示了往績記錄期間各年度五大供應商的詳細信息：

截至2023年12月31日止年度

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔本集團採購 總額百分比	業務關係 起始年份	信用期	付款方式	主要採購產品／服務
供應商A ⁽¹⁾	3,312	6.1%	2022年	30天至60天	銀行轉賬或承兌	鋁型材
供應商B ⁽²⁾	3,090	5.6%	2019年	60天	銀行轉賬或承兌	橡膠零件
供應商C ⁽³⁾	3,045	5.6%	2023年	30天	銀行轉賬或承兌	電子部件
供應商D ⁽⁴⁾	2,917	5.3%	2022年	30天	銀行轉賬或承兌	金屬零件
供應商E ⁽⁵⁾	2,737	5.0%	2015年	60天	銀行轉賬	金屬零件
總計	15,101	27.6%				

截至2024年12月31日止年度

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔本集團採購 總額百分比	業務關係 起始年份	信用期	付款方式	主要採購產品／服務
供應商F ⁽⁶⁾	14,553	25.4%	2011年	60天	銀行轉賬或承兌	橡膠零件
供應商G ⁽⁷⁾	7,533	13.1%	2023年	30天	銀行轉賬或承兌	鋁型材
供應商E ⁽⁵⁾	3,936	6.9%	2015年	60天	銀行轉賬	金屬零件
供應商A ⁽¹⁾	3,132	5.5%	2022年	30天至60天	銀行轉賬或承兌	鋁型材
供應商H ⁽⁸⁾	2,296	4.0%	2017年	60天	銀行轉賬或承兌	金屬零件
總計	31,450	54.8%				

業 務

截至2025年12月31日止年度

供應商	交易金額 (人民幣千元)	佔本集團採購 總額百分比	業務關係 起始年份	信用期	付款方式	主要採購 產品／服務
凱博易控.....	24,067	23.7%	2020年	60天	銀行轉賬	在綫取電系統 部件 ⁽⁹⁾
供應商F ⁽⁶⁾	10,698	10.5%	2011年	60天	銀行轉賬或承兌	橡膠零件
供應商E ⁽⁵⁾	7,873	7.7%	2015年	60天	銀行轉賬	金屬零件
供應商H ⁽⁸⁾	5,980	5.9%	2017年	60天	銀行轉賬或承兌	金屬零件
供應商A ⁽¹⁾	5,138	5.1%	2022年	30天至60天	銀行轉賬或承兌	鋁型材
總計	53,756	52.9%				

附註：

- (1) 供應商A為一家位於華東地區的公司，註冊成立於2008年，註冊資本為人民幣1.0百萬元。其主營業務主要包括化工原料及產品（除危險品）的生產及銷售。
- (2) 供應商B為一家位於華東地區的公司，註冊成立於2008年，註冊資本約為4.2百萬美元。其主營業務主要包括橡膠零件、塑料零件、模具零件及減震器的生產，以及橡膠製品、金屬製品、塑料製品、模具零件、注塑工具及工業減震器的銷售。
- (3) 供應商C為一家位於華東地區的公司，註冊成立於2021年，註冊資本約為人民幣77.9百萬元。其主營業務主要包括電機、泵、風機、新能源系統、物聯網設備及工控設備的製造及貿易。
- (4) 供應商D為一家位於華東地區的公司，註冊成立於2021年，註冊資本為人民幣10.0百萬元。其主營業務主要包括提供技術服務、人工智能及物聯網軟件開發、智能硬件銷售、通用設備及工業機器人製造，以及機械、電子產品及醫療器械銷售。
- (5) 供應商E為一家位於華東地區的公司，註冊成立於2010年，註冊資本約為人民幣47.6百萬元。其主營業務主要包括黑色金屬鑄造、機械零部件加工及銷售、提供技術服務，以及貨物進出口。
- (6) 供應商F為一家於北京證券交易所上市的公司，位於華東地區，註冊成立於2001年，註冊資本約為人民幣130.0百萬元。其主營業務主要包括新材料研發、橡膠製品及工業膠帶製造及加工、道路貨物運輸，以及貨物及技術進出口。
- (7) 供應商G為一家位於華東地區的公司，註冊成立於2016年，註冊資本為人民幣20.0百萬元。其主營業務主要包括新能源技術研發、有色金屬及金屬材料加工銷售、金屬切割服務，以及貨物及技術進出口。
- (8) 供應商H為一家位於華東地區的公司，註冊成立於2017年，註冊資本為人民幣2.1百萬元。其主營業務主要包括機械零部件研發、製造及銷售。
- (9) 於2025年，我們向凱博易控購買在綫取電系統的部件。有關詳情，請參閱「我們的供應商－主要客戶及供應商重疊」。

據我們經作出合理查詢後所知悉，除凱博易控外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於往績記錄期間各年度的五大供應商均為獨立第三方。據我們董事經作出合理查詢後所知悉，除凱博易控外，我們任何董事、監事、其各自的緊密聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的任何股東，於往績記錄期間各年度的五大供應商中概無任何權益。

業 務

主要客戶及供應商重疊

於往績記錄期間，我們的主要客戶之一凱博易控亦為我們的供應商。我們向凱博易控銷售及從凱博易控採購主要因為我們先前隸屬於同一企業集團並在我們差異化的技術優勢支持下維持合作關係。我們的董事已確認，我們向凱博易控的所有銷售及採購均於日常業務過程中按正常商業條款進行。我們與凱博易控的協議條款與我們與其他客戶及供應商的協議條款大致相同。於往績記錄期間，我們與凱博易控的銷售及採購相互既無關聯亦無附帶條件。於往績記錄期內的各年度，除凱博易控外，任何其他主要客戶或供應商並無重疊。

於往績記錄期間，我們向凱博易控銷售工業機械部件，主要由於與主要從事動力系統生產的凱博易控集團相比，我們在精密零件加工及電力電子組裝方面擁有更先進的技術能力。於往績記錄期間，我們向凱博易控銷售的工業機械部件錄得毛利。於2023年、2024年及2025年，向凱博易控銷售產生的毛利分別為人民幣5.2百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣1.2百萬元，相應銷售所得毛利率分別為15.4%、11.4%及15.6%。於2023年、2024年及2025年，來自凱博易控的銷售收入分別佔我們總收入約25.6%、3.3%及3.5%。於2023年，向凱博易控銷售佔收入比例相對較高，主要由於我們於2023年從凱博易控集團獲得一筆一次性大宗工業機械部件訂單，原因是該年度其產品的訂單需求相對強勁。凱博易控集團於2024年及2025年向我們下達的工業機械部件訂單數量低於2023年，此乃由於該兩個年度並無獲得規模相當的訂單。

於2023年、2024年及2025年，我們向凱博易控的採購主要包括採購與在綫取電系統相關的原材料等產品，總額分別為零、人民幣0.2百萬元及人民幣24.1百萬元。當我們為凱博易控的附屬公司時，我們的技術團隊已參與在綫取電系統的開發，我們認識到該系統與我們現有業務的明顯協同效應，並率先採取戰略步驟以定位於該領域。於我們自凱博易控集團分拆後，凱博易控並無擁有任何在綫取電系統領域的技術人員。於2023年、2024年及2025年，來自凱博易控的採購分別佔我們採購總額約零、0.3%及23.7%。

我們預期於[編纂]後將繼續向凱博易控銷售及採購。有關詳情，請參閱「持續關連交易」。

與供應商的協議

我們通常與供應商簽訂長期框架供貨協議。以下為我們通常與該等供應商訂立的供貨協議的主要條款：

- **定價：**採購價格以經我們認可的供應商報價為基礎，供應商需提交包括原材料、包裝及物流等項目在內的詳細成本構成說明。
- **物流：**供應商一般負責將原材料運送至我們指定的交付地點。
- **付款條款：**款項應於應付賬款入賬日起60日內支付，而應付賬款入賬日為每月28日。

業 務

- **質量保證：**我們要求供應商的質量控制體系須經具備資質的獨立第三方審核，並通過ISO9001標準認證。
- **退貨安排：**如原材料存在質量缺陷，我們有權退貨，因退貨產生的任何費用或其他損失均由供應商承擔。

供應鏈管理

負責任的採購及健全的供應鏈管理對我們確保產品質量的穩定性以及供應鏈的可持續發展至關重要。我們已建立供應鏈准入審批流程，供應商在獲准合作前須提供相關資質或認證文件（如營業執照、生產經營許可證等），並證明其在環境及社會政策方面符合相關法律要求。倘若供應商未能遵守有關安全及質量的適用法律法規，或存在不當行為，我們有權終止與其簽訂的合同。

物流及倉儲

我們主要依賴合資格第三方物流服務提供商進行設備及原材料的運輸。我們主要採用工廠交貨的產品交貨模式，即通過質量檢驗的產品會存放於我們的倉庫，由客戶直接提貨，並由客戶自行安排運輸，同時承擔所有相關費用與風險。

存貨管理

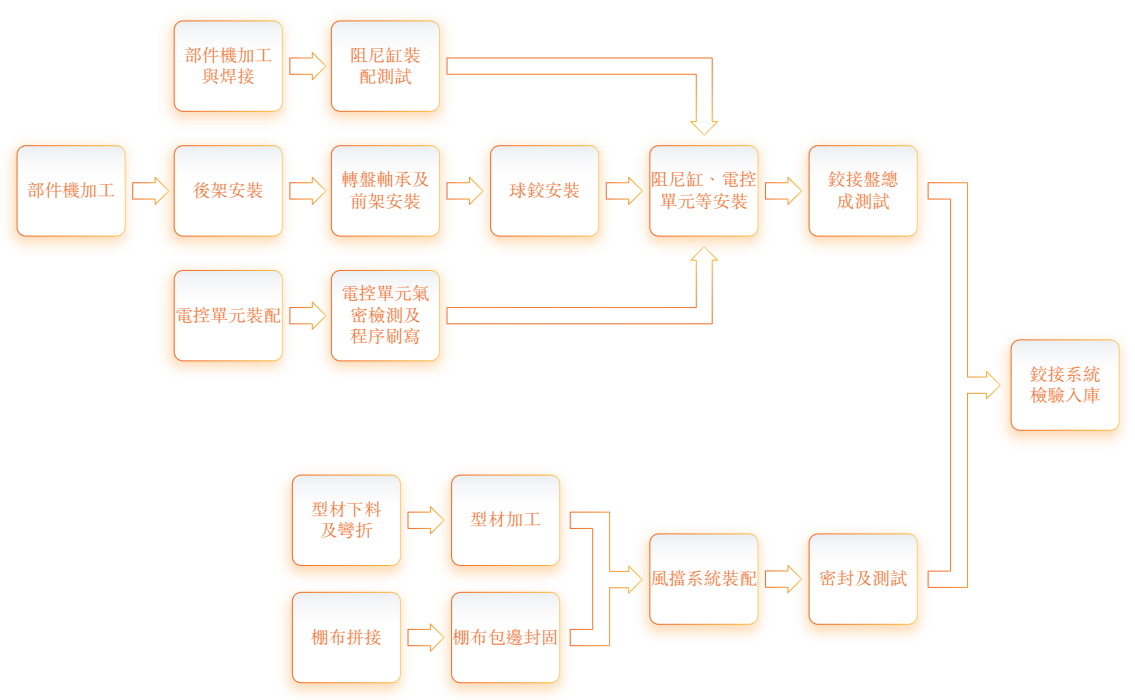
我們的存貨主要包括原材料、在製品及製成品。我們的產品一般按照「先進先出」的原則進行銷售。為降低存貨積壓風險，我們會定期審查存貨水平，並定期開展實物盤點及庫存檢查，以識別損壞、已過期或臨近過期的產品，並對相關產品進行處置或儲備。我們通過實時監控生產活動及銷售訂單，並結合與銷售及市場部門的溝通，關注市場變化趨勢，從而對存貨水平進行有效管理。

業 務

生產

我們的生產流程

下圖展示了我們車輛鉸接系統的關鍵生產流程。



下表列示了適用於我們車輛鉸接系統的主要生產工序：

轉盤軸承及前架安裝 ... 安裝軸承，並使用自動擰緊設備吊起前架，進行螺栓緊固，使扭矩達到 $300\pm 20\text{N}\cdot\text{m}$ ，同時監控角度在 50° – 125° 範圍內。

鉸接盤總成測試 ... 鉸接板被吊裝到下線測試台上，由自動夾具固定並快速連接到線束。基於PLC的多傳感器系統運行循環測試、模擬車輛狀況、監控關鍵參數並自動生成包含曲線、結果、時間戳和序列號的報告。

液壓阻尼缸裝配及測試 ... 傳感器、密封件、活塞、連桿、端蓋和油管採用可監控壓力、位移和扭矩的壓裝及鎖緊設備進行組裝。隨後，組件將進行注油及性能測試，所有測試數據均與序列號關聯，以落實全流程可追溯性。

業 務

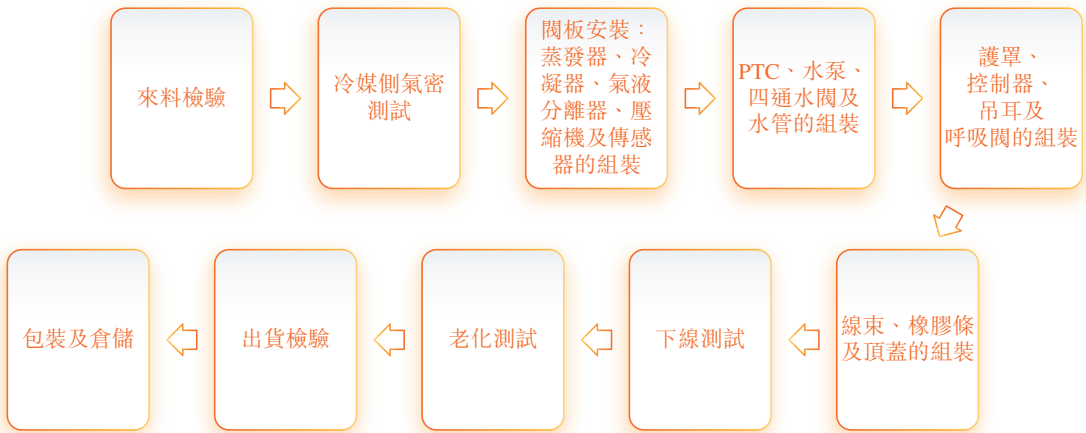
電控單元氣密檢測及程序刷寫..... 電控單元放置在專用夾具中，用於自動加壓和洩漏測試，結果實時上傳。合格的組件將轉移到編程站，進程序刷寫和完整性檢查，隨後進行自動化功能測試，所有記錄均可通過序列號追溯。

風檔系統裝配..... 鋁型材經過折彎和機械加工，棚布經過切割、拼接和縫製，然後在專用區域進行組裝。型材和布料按工藝要求組裝。布料與型材的間隙和張力會受到監控，以確保張力適當、外觀光滑。

風檔系統密封及測試... 組裝好的風擋系統被轉移到專用密封工作站，並用特殊工具固定。固化後，進行氣密及淋雨測試以驗證密封性能，所有操作及測試記錄均按組件序列號儲存。

我們的車輛鉸接系統的生產週期，從下單到檢驗及儲存，通常約30天。

下圖展示了我們新能源熱管理系統的生產流程。



下表列示了適用於我們新能源熱管理系統的主要生產工序。

冷媒側氣密測試..... 準備：將測試工裝安裝至熱管理系統的高壓及低壓加注口，然後開啟氣密測試儀，並打開氮氣罐閥門。

業 務

測試：選擇相應測試程序並按下啟動鍵開始測試。測試壓力設定為15 bar，並保持5分鐘。若壓力保持穩定、無明顯變化且始終高於13 bar，則測試合格。

下線測試..... 我們的測試系統集高壓電氣安全測試、熱性能校準、智能通信校準和製造執行系統(MES)可追溯性為一體，實現全自動化測試及通過／失敗判定，確保高度可靠、精確和一致的下線質量控制。

我們的新能源熱管理系統的生產週期，從下單到包裝及倉儲，通常約40天。

我們已建立一系列成本控制措施，包括集中採購、能耗管理及精益化運營該等措施通過更加高效地利用資源，幫助我們顯著降低了成本。

質量控制

在我們的全流程質量管理體系下，我們已通過多項國際質量管理體系認證，包括ISO 9001、IATF 16949 (汽車行業) 及ISO 22163 (軌道交通系統)，以確保質量管理流程的標準化和系統化。我們在製造過程的各個階段實施嚴格的質量控制標準。原材料及零部件在製造過程的不同階段均需接受系統化測試，以確保其符合我們的技術規範要求。這些測試有助於確保產品具備優異且穩定的性能。有關各類測試的詳情，請參閱「一 生產 — 我們的生產流程」。

此外，我們在質量控制過程中應用了先進的檢測設備和技術，包括風擋綜合測試台、鉸接盤性能測試台、淋雨測試台、氣密性測試儀器及整車裝車測試。

我們的生產設施

截至2025年12月31日，我們在江蘇省運營着兩個生產基地，總建築面積為15,272平方米，車輛鉸接系統及新能源熱管理系統於截至2025年12月31日止年度的設計產能分別為1,800套及1,575套。下表列示了我們的生產設施所在地、主要生產產品及建築面積。

設施名稱	地點	主要生產產品	建築面積 (平方米)
吳江生產基地.....	江蘇省汾湖高新技術 產業開發區	車輛鉸接系統	14,062
吳中生產基地.....	江蘇省蘇州市吳中區	新能源熱管理系統及 其他	1,210

業 務

產能及產能利用率

下表列示了在往績記錄期間，我們各生產設施出產車輛鉸接系統及新能源熱管理系統的設計年產能、實際產量及產能利用率。

產品	截至12月31日止年度								
	2023年			2024年			2025年		
	設計 產能	實際 產量	產能 利用率 ⁽³⁾	設計 產能	實際 產量	產能 利用率 ⁽³⁾	設計 產能	實際 產量	產能 利用率 ⁽³⁾
	(套)	(套)	(%)	(套)	(套)	(%)	(套)	(套)	(%)
車輛鉸接系統 ⁽¹⁾	1,800	591	32.8	1,800	641	35.6	1,800	1,353	75.2
新能源熱管理系統 ⁽²⁾	—	—	—	—	—	—	1,575	300	19.0

附註：

- (1) 相關年度成套車輛鉸接系統的設計產能按以下方式計算：(i)基於前後架龍門機加工工序的瓶頸產能；及(ii)假設生產線每日運行兩個八小時值班，每年運行225天。根據弗若斯特沙利文的資料，瓶頸產能是汽車行業計算設計產能的關鍵依據。
- (2) 相關年度新能源熱管理系統的設計產能乃按以下方式計算：(i)以老化測試環節的瓶頸產能為基準；及(ii)假設生產線每日運行八小時，每年運行225天。
- (3) 產能利用率按所示期間的實際產量除以設計產能計算得出。

為進一步擴大我們的製造產能，以滿足市場對車輛鉸接系統不斷增長的需求，並開拓智能新能源熱管理系統市場，我們計劃擴建我們的生產線。我們預計新生產線將於下五個財年內開始投產。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。

關鍵機器及設備

我們採購我們認為對提高我們業務的生產穩定性、產品質量及成本競爭力至關重要的機器及設備。我們致力於簡化生產流程，並提高自動化、數字化、可靠性和成本效益。

我們採購及擁有全部用於車輛鉸接系統及新能源熱管理系統生產過程的關鍵生產設備及機器。我們向國內及國際供應商採購關鍵生產機器及設備。就我們用於車輛鉸接系統及新能源熱管理系統的生產，我們於物業、廠房及設備項下採用直線法，按其至十年的估計可使用年限計算關鍵生產機器及設備的折舊。截至最後實際可行日期，該等用於生產車輛鉸接系統及新能源熱管理系統的關鍵機器及設備的剩餘使用年期平均約為3.3年。

業 務

下表載列截至2025年12月31日我們用於車輛鉸接系統及新能源熱管理系統生產的關鍵機器及設備的若干詳情：

關鍵機器及設備	功能
龍門加工機.....	用於在一次裝夾中對大型零件進行五面加工的大型精密機器。具備智能控制、熱補償和加工中測量功能。透過實時數據分析確保IT6級精度。
機器人焊接設備....	配備定位器與感測器的自動化六軸機器人工作站。實時追蹤焊縫並記錄製程數據。在複雜零件上產生可靠、高質量的焊接。
刀裁床	用於厚度達50毫米柔性材料的高速裁剪機。使用智能軟件和真空吸附以達到±0.05毫米的精度。
風擋綜合測試台....	以0.1毫米的精度測試運動靈活性。模擬真實環境中的路徑並產生標準報告。
鉸接盤性能測試台..	執行自動化循環以檢查車輛行駛情況下的性能。將數據與標準進行比較，並出具可追溯的報告。
淋雨測試台.....	模擬淋雨和清洗情況以進行密封測試。全自動化夾緊、噴淋和過濾循環。
DC 0~800V可編程 高壓直流電源....	用於零部件測試的可編程高壓電源(0-800V)。提供穩定輸出並具備全面保護。支援終端測試與老化測試。
氣密性測試儀器....	自動化冷卻迴路的洩漏檢查。計算速率、判定結果，並儲存數據。符合汽車可靠性標準。

研發

截至2025年12月31日，我們的研發團隊由六個研發領域的專業人員組成，包括車輛技術、機械工程、軟件控制、電力電子、流體力學及材料科學。截至同日，我們的研發團隊共有23名成員，相關從業經驗範圍為3至35年。

我們於2023年、2024年及2025年的研發開支分別為人民幣6.1百萬元、人民幣6.2百萬元及人民幣10.1百萬元，分別佔相關年度收入的4.6%、4.4%及4.5%。

知識產權

我們的知識產權是我們取得成功和保持競爭力的關鍵。我們的知識產權主要包括商標、著作權、專利及域名。截至最後實際可行日期，我們共擁有44項註冊商標、一

業 務

項著作權、105項專利及一個域名。有關詳情，請參閱「附錄四法定及一般資料—有關我們業務的其他資料—我們的重大知識產權」。我們亦通過與全體員工簽署一系列保密協議或在相關協議中設置保密條款來保護我們的知識產權。我們在所訂立的所有僱傭協議及商業協議中，均明確約定有關知識產權歸屬及保護的權利與義務。

此外，我們還採取以下主要措施以保護我們的知識產權：(i)制定並實施一整套全面的內部政策，對知識產權進行健全和有效的管理；(ii)設立專門團隊，對日常知識產權相關工作進行指導、管理、監督及監控；(iii)及時對我們的知識產權進行註冊、備案及申請確權。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們於中國內地未曾涉及任何重大已發生或（據我們經作出合理查詢後所知悉）待決的第三方知識產權侵權糾紛或索賠。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，亦不存在任何第三方對我們知識產權構成侵權的重大已發生或（據我們經作出合理查詢後所知悉）待決糾紛。有關相關風險的進一步說明，請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們可能面臨第三方就專有技術及知識產權提出侵權申索，若有關申索對我們不利，可能導致我們失去相關權利並須承擔賠償責任」。

員工

本集團將人力資本視為核心資產，透過策略性招聘與激勵計劃推動我們的增長。我們依據候選人與業務目標相符的經驗及技術能力進行人才甄選，提供具市場競爭力的薪酬，包括薪金、獎金及津貼，並配合持續培訓以提升員工績效。薪酬結構以資歷與績效為依據。因此，於往績記錄期間，我們在員工招聘與挽留方面並無遭遇重大問題。截至2025年12月31日，我們共有139名員工。下表列示了截至2025年12月31日我們位於中國內地、按職能劃分的員工構成情況。

職能	人數
管理及行政(管理中心)	11
研發(研發中心)	23
銷售及市場(營銷中心)	7
生產及製造(製造中心)	98
總計	139

我們高度重視吸引、留住、培訓及發展合資格員工。我們建立了雙軌制人才引進體系，一方面通過在高校開展現場招聘引入具潛力的年輕人才，為本公司的可持續發展建立人才儲備；另一方面通過主流招聘與就業平台發佈招聘信息，引進經驗豐富的專業人士，以滿足往績記錄期間業務擴張的需要。該等做法有助於使我們的人才梯隊結構保持優化及動態平衡。我們相信，我們與員工保持良好的工作關係，且並未經歷任何重大勞資糾紛。

我們亦建立了完善的核心人才保障機制。我們與所有僱員按照適用法律法規訂立標準勞動合同，明確雙方的權利與義務，以確保合規及穩定的僱傭關係。此外，為保護我們的商業秘密及知識產權，我們與若干關鍵崗位人員簽署標準的保密及競業限制協議。

業 務

除直接僱傭外，我們可能不時使用第三方人力資源公司向我們提供員工，以保持適當的員工人數。我們通常與該等人力資源公司訂立為期一年的協議。根據該等協議，人力資源公司一般向我們收取按月服務費，並負責安排外包人員於雙方約定的地點工作。倘有關外包人員嚴重違規或未達到我們的標準，我們有權要求更換。第三方人力資源公司通常負責為外包人員繳納社會保險及住房公積金。為確保生產過程中的質量控制，我們對外包人員實施嚴格的監督措施。第三方人力資源公司須為入職員工提供安全措施及操作程序的培訓，而我們會按本身指明勞動規定開展進一步培訓及評核。我們亦向外包人員提供標準化操作規程，並定期評估其對安全規範及質量標準的遵守情況。我們認為，使用外包人員有助於提升我們的營運靈活性，並節省與招聘相關的開支。據中國法律顧問告知，我們與第三方人力資源公司就外包員工作出的安排並不構成《中華人民共和國勞務合同法》及《勞務派遣暫行規定》項下的勞務派遣，因為該安排不涉及勞務派遣的特徵，尤其是(i)第三方人力資源公司指示外包員工根據我們與第三方人力資源公司協定的工作範圍向我們提供相關服務，及(ii)第三方人力資源公司主要負責與外包員工結算工資付款。據中國法律顧問告知，有關安排在所有重大方面均符合所有適用中國法律。截至2025年12月31日，我們聘用了42名外包人員作為製造、物流及食堂工人。

於往績記錄期間，我們亦就內部食堂的職位與第三方僱傭代理訂立勞務派遣協議。我們目前與僱傭代理訂立的勞務派遣協議的條款一般有效期為一年。根據勞務派遣協議，我們通常每月向僱傭代理支付服務費，而僱傭代理提供合適的派遣員工在我們的指導下工作。僱傭代理負責按中國法律規定安排派遣員工的社會保險及其他福利條件。截至2025年12月31日，我們委聘六名派遣員工，擔任我們內部清潔及食堂員工。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團使用的派遣員工人數未超過員工總數之10%，故在所有重大方面均符合《勞務派遣暫行規定》。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經合理查詢後，董事確認我們並未發現任何第三方人力資源公司未履行其義務或存在重大欠款情況；亦未曾因其不遵守相關法律法規或違反協議而被取消資格或終止合作。

社會保險及住房公積金

背景

根據有關中國法律，我們須為我們中國內地僱員繳納社會保險及住房公積金供款。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無根據相關中國法律為若干僱員全額繳納社會保險及住房公積金供款。於2023年、2024年及2025年，社會保險及住房公積金供款的差額分別約為人民幣2.3百萬元、人民幣2.4百萬元及人民幣2.7百萬元。

業 務

我們並無為相關僱員全額繳納社會保險及住房公積金供款，主要由於(i)若干僱員不願意足額繳納社會保險及住房公積金，原因是僱員需要作出額外供款；及(ii)若干僱員傾向於參加彼等住所或家鄉的農村社會保險供款計劃。

潛在法律後果

據我們的中國法律顧問告知，根據有關中國法律，(i)未在規定期限內繳納社會保險可能面臨每日欠繳款項0.05%的逾期費用，倘有關款項未於指定期間繳納，主管機關可能進一步處以逾期款項一至三倍的罰款；及(ii)就尚未繳納住房公積金供款而言，我們可能被責令於指定期間支付尚未繳納的住房公積金供款。倘逾期仍未繳納住房公積金，可申請人民法院強制執行。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，有關監管機關尚未就社會保險供款及住房公積金供款對我們實施行政行動、罰款或處罰，我們亦無收到任何命令或被通知結算未繳款項。

於2025年7月31日，最高人民法院頒佈《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋(二)》(「新司法解釋」)，於2025年9月1日生效。新司法解釋第19(1)條規定，用人單位與僱員約定或者僱員向用人單位承諾無需繳納社會保險供款的，人民法院應認定該約定或承諾無效。此外，根據《勞動合同法》第38(3)條，相關僱員有權終止勞動合同。詳情請參閱「監管概覽－有關勞動及安全的法規」。截至最後實際可行日期，我們尚未就此收到相關政府機關的任何通知或來自該等僱員的任何索賠或要求。董事認為新司法解釋將不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。根據人力資源和社會保障部於2018年9月21日頒佈的《關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》，行政執法機關被禁止未經允許組織及集中收取企業過往社會保險欠款。

中國法律顧問告知我們，根據與有關主管監管機關的訪談，在現行監管政策及主管部門對政策的實施並無重大不利變動的情況下，我們將面臨(i)相關政府機關自行要求集中清繳社會保險及住房公積金供款過往欠費或(ii)因於往績記錄期間未為僱員足額繳納社會保險及住房公積金供款而面臨重大行政罰款的可能性極低。我們承諾盡快按照主管政府機關的要求及時繳納未繳款項及逾期費用。

鑒於上述，董事認為有關不合規事項不曾亦不會對本集團產生重大不利影響，基於：(i)據我們的中國法律顧問告知，根據與相關機關的訪談及相關監管政策以及上述事實，在現行監管政策及主管部門對政策的實施並無重大不利變動的情況下，我們被相關機關要求繳納社會保險及住房公積金供款的欠缺金額或由於未能於規定期限內為僱員足額繳納社會保險及住房公積金供款而面臨重大行政處罰的可能性極低；(ii)於往

業 務

續記錄期間及直至最後實際可行日期，僱員與我們並未就社會保險及住房公積金供款產生重大糾紛；(iii)我們於往續記錄期間及直至最後實際可行日期並未面臨任何重大行政處罰；(iv)於往續記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未收到中國內地相關機關的任何通知，要求我們繳納社會保險及住房公積金差額或罰款；(v)於往續記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無就有關供款與相關社會保險或住房公積金機關產生異議；及(vi)我們其中一名控股股東郝先生承諾，倘因社會保險及住房公積金供款不足而產生任何責任或罰款，其將對我們作出全額補償。

補救措施

我們已採取以下內部控制措施，以確保在切實可行的範圍內遵守相關法律法規下的社會保險及住房公積金供款規定：

- *培訓*。加強人員培訓，包括對員工進行各種合規相關主題的培訓；
- *內部控制措施*。成立內部控制小組，以監督我們持續遵守社會保險及住房公積金供款法規，並監督任何必要措施的實施；
- *提高對法律發展的認識*。定期了解中國法律中與社會保險和住房公積金相關的最新發展；及
- *外部法律顧問*。就相關中國法律諮詢外部法律顧問的意見。

物業

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在兩個城市租賃了七處物業，總建築面積約為23,237.9平方米，主要用作生產設施及辦公場所。我們的租賃期通常約為一年至三年不等。租賃期屆滿時，我們通常會根據業務需要考慮是否續租。我們的租賃租金通常為固定金額。

截至2025年12月31日，我們各項物業權益的賬面值均低於我們合併總資產的15%。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，本文件可獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》（香港法例第32章）第342(1)(b)條中有關第三附表第34(2)段的規定，該等規定要求就我們所有土地或樓宇權益編製估值報告。

業 務

未辦理登記的租賃協議

截至最後實際可行日期，我們於中國租賃的物業中，有一處主要用於倉儲的物業（總建築面積約為435平方米，約佔我們租賃物業租賃總建築面積的1.9%，主要用作生產、辦公室及倉儲）尚未辦理租賃登記備案，主要因為難以促使相關出租人配合辦理租賃登記。根據我們的中國法律顧問告知，按照中國法律，未辦理租賃合同登記備案不會影響租賃合同對簽約各方的法律效力或約束力。由於辦理租賃協議登記備案需要出租人與承租人雙方配合，而出租人通常不願承擔相關行政負擔，故我們未能就上述租賃協議完成登記備案。我們已採納內部政策，(i)要求員工主動與出租人協調，就我們所有的租賃協議辦理登記備案；及(ii)在出租人願意配合相關程序的情況下，要求員工完成租賃協議的登記備案。

根據我們的中國法律顧問告知，中國內地相關主管機關可能會要求我們辦理登記備案；若我們屆時仍未辦理，則可能就有關租賃協議被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元不等的罰款。最高罰款總額約為人民幣10,000元。董事認為，該等情況不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。

截至最後實際可行日期，對於尚未完成租賃登記的租賃物業，我們並未被相關地方房屋管理部門要求完成登記，亦未被相關主管部門處以罰款或罰款。

基於上述情況，董事認為租賃協議未辦理登記備案並不構成我們的重大或系統性不合規，且上述租賃協議未辦理登記備案的情況不會對我們的業務及經營業績造成重大影響。因此，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未就未辦理登記備案的租賃協議計提任何撥備。

作為我們加強內部監控政策的一部分，我們的租賃協議須向相關主管機關辦理登記備案。由於辦理租賃協議登記備案需要出租人配合，因此在簽署租賃協議後，我們會主動要求並協助出租人或其他相關方辦理租賃協議的登記備案。我們會定期審閱租賃物業的登記狀態，並提醒未完成登記的出租人履行相關義務。

保險

我們購買符合市場慣例且足以覆蓋公司業務的保單。除根據中國法律法規為員工繳納社會保險外，我們亦為部分員工提供補充商業醫療保險。我們投保了綜合一般責任保險，用以覆蓋因人身傷害及財產損失而產生的產品責任相關義務。按照一般市場慣例，我們並未投保業務中斷保險，中國法律並不強制要求投保此險種。我們亦未投保關鍵人員人壽保險，或覆蓋我們信息技術基礎設施或信息技術系統損失的保險。有關相關風險的進一步說明，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能面臨與產品相關的風險，且可能缺乏足夠的保險保障覆蓋此類索賠；我們可能無法為我們所面臨的各種經營風險及危險所產生的損失及責任獲得充分的保險保障」。

業 務

數據安全與隱私

我們所獲取的客戶數據主要包括以下內容：(i)為開展業務溝通所必需的基本聯繫信息，例如客戶指定聯繫人的姓名、電話號碼及電子郵箱地址；及(ii)與銷售相關的數據，包括合同、採購訂單、發票信息及遞送地址。上述所有信息均由客戶在日常業務過程中提供。

隱私及數據安全保護是我們最為重視的事項之一。我們已經建立全面性的系統規範我們的數據處理活動。我們制定了內部規則、政策和規程規管數據安全以及我們使用和共享數據的方法，以保護個人信息和隱私。該等規則、政策和規程引導我們的信息安全和合規舉措戰略，規定了一個分層的數據分類和管理系統，闡明適用於整個數據處理週期以及網絡安全 and 信息系統安全的管理和合規要求，要求對相關人員進行培訓，並規定數據安全和合規的風險評估及審計程序。我們已就信息安全事件建立應急機制。我們所有人員均須嚴格遵守該等內部規則、政策及規程。由於存儲和保護公司數據及相關信息對我們至關重要，故我們密切關注與我們的 IT 系統相關的風險管理。為確保數據安全，我們已採用行業標準做法和技術措施，以防止未經授權的訪問、披露或濫用。

我們高度重視數據安全及隱私保護。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在中國內地未發生任何對業務造成重大影響的信息洩露事件，亦未出現經營或交易數據的重大丟失情況。

許可證、批准及批文

根據中國法律顧問的意見，我們已自有關主管部門取得在中國內地開展業務所需的所有重大許可證、批准及批文，且該等許可證、批准及批文均有效且適用。中國法律顧問亦告知，在我們遵守相關法律規定並根據適用中國法律所列規定和時間表提交相關申請的情況下，我們的中國附屬公司續期其營業執照不存在任何重大法律障礙。

下表載列我們目前持有的重大許可證、批准及批文的詳情：

許可證／批文	持有人	發證日期	到期日期
對外貿易經營者備案登記表...	本公司	2021年7月28日	不適用
報關單位備案證明	本公司	2008年11月7日	不適用
道路運輸經營許可證	本公司	2023年3月21日	2031年4月14日
報關單位備案證明	伊卡路斯車 輛科技及 伊卡路斯 北京	2021年8月26日	不適用

業 務

法律訴訟及合規

法律訴訟

我們可能不時因日常業務經營而涉及各類法律或行政申索及程序。訴訟或任何其他法律或行政程序，無論結果如何，都可能導致我們付出高昂的成本並分散我們的資源，包括我們管理層的時間和精力。有關相關風險的進一步說明，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能涉及法律訴訟及商業或合同糾紛，其可能對我們的聲譽、業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響」。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無任何針對我們或我們董事的已決、待決或威脅提起的法律訴訟或程序（不論單獨或合併而言）會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

法律合規情況

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無亦未曾涉及任何可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的重大不合規事件。

與本集團若干業務活動有關的國際制裁

美國及其他司法權區或組織（包括歐盟、英國、聯合國及澳洲）通過行政命令、立法或其他政府方式，實施對若干國家、地區或目標行業、公司或人士組合及／或該等國家及地區的組織實施經濟制裁的措施。

於往績記錄期間，我們與受制裁目標進行若干歷史交易，即：(i)向受制裁目標客戶銷售車輛鉸接系統；及(ii)使用於受制裁目標銀行開立的賬戶收取來自我們車輛鉸接系統的若干俄羅斯客戶的銷售所得款項，而有關客戶其中兩名為受制裁目標。我們與受制裁目標的交易總額約為人民幣34.9百萬元，約佔我們往績記錄期間總收入的7.0%。

評估本集團面臨的國際制裁風險

我們國際制裁法律顧問已執行（其中包括）其認為對評估我們面臨的國際制裁風險屬必要的以下步驟：

- (a) 審閱我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期就我們向受制裁的客戶進行銷售提供的交易文件；
- (b) 審閱本集團於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的客戶、分銷商及供應商名單，並對該等名單內識別的所有交易對手進行制裁篩查；
- (c) 已自本公司取得有關本集團業務各方面的書面確認；
- (d) 向本集團就國際制裁提供合規建議；

業 務

- (e) 審閱本集團與國際制裁有關的合規管理體系及本公司合規計劃的改進；及
- (f) 審閱本公司對其資料索取清單及相關證明材料的回應。

於執行上述程序後，我們國際制裁法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期：

- (1) 我們與相關地區客戶的活動並不代表違反相關司法權區適用國際制裁的一級受制裁活動，從而可能導致相關人士面臨任何重大制裁風險。本集團可能曾與數名位於俄羅斯及白俄羅斯受美國制裁的客戶以及金融機構進行有限的二級受制裁活動，但該歷史活動不大可能觸發執法風險，例如由相關司法權區對本集團或任何相關人士執行制裁，因為：
 - (a) 行業制裁方面，美國制裁專門針對俄羅斯交通運輸業。由於本集團並非俄羅斯交通運輸業的重要參與者或貢獻者，且本集團並未在俄羅斯進行本地生產而僅向俄羅斯進行銷售，這限制了本集團與俄羅斯經濟的接觸點及對其作出的貢獻，OFAC因本集團在俄羅斯經濟的交通運輸業開展業務而對其實施制裁的風險極低；
 - (b) 地區制裁方面，概無相關地區為受制裁國家（即受一般及全面進出口、金融或投資禁令規限）；
 - (c) 實體制裁方面，我們與受制裁目標的交易僅限於向兩名受制裁俄羅斯客戶（分別稱為「**受制裁俄羅斯客戶A**」及「**受制裁俄羅斯客戶B**」）及一名受制裁白俄羅斯客戶（「**受制裁白俄羅斯客戶**」）（統稱為「**受制裁客戶**」）銷售我們的產品。我們亦通過一家受制裁清算銀行（「**受制裁俄羅斯清算銀行**」）向我們俄羅斯客戶收取人民幣付款（該等受制裁目標交易對手統稱為「**受制裁交易對手**」）。
 - (i) 受制裁俄羅斯客戶A為美國制裁法下的「封鎖實體」，因為其50%或以上權益由一名特定國民間接擁有。適用於該名特定國民（及因此適用於受制裁俄羅斯客戶A）的所有通用許可證已於2022年5月25日到期。由於我們對針對受制裁俄羅斯客戶A的國際制裁的無意疏忽，我們於2024年及2025年直接及間接向受制裁俄羅斯客戶A銷售車輛鉸接系統。於往績記錄期間，我們與受制裁俄羅斯客戶A的直接及間接交易金額合共約為人民幣17.0百萬元，相當於我們於往績記錄期間總收入的約3.4%。我們董事確認，本集團自2025年12月31日起已終止與受制裁俄羅斯客戶A及其代理的業務往來。我們的國際制裁法律顧問認為，根

業 務

據已公佈的OFAC指引，本集團與受制裁俄羅斯客戶A的過往交易不大可能為OFAC對本集團或相關人士施加受制裁目標指定或者民事或刑事處罰提供充分理由，因為本集團的行為不構成對美國制裁的故意或魯莽無視，由於我們產品的非敏感性質，不太可能對美國制裁目標造成損害，以及交易範圍有限，且我們立即全面實施補救措施，下文將進一步討論；

- (ii) 受制裁俄羅斯客戶B於2024年5月1日被指定列入特定國民清單。由於我們對針對受制裁俄羅斯客戶B的國際制裁的無意疏忽，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於2024年在受制裁俄羅斯客戶B被指定列入特定國民清單後向其直接銷售車輛鉸接系統，有關銷售合共約人民幣1.9百萬元，相當於我們於往績記錄期間總收入的約0.4%。我們董事確認，本集團自2025年12月31日起已終止與受制裁俄羅斯客戶B的業務往來。鑒於該等銷售所涉及產品的性質，該等銷售以人民幣計值且並無牽涉美國人士或與美國有任何其他關聯關係，我們國際制裁法律顧問認為，與受制裁俄羅斯客戶B的該等交易並不存在會觸發相關一級美國制裁限制的美國關聯關係，且不太可能被視為構成對一名特定國民的「重大」協助而觸發美國二級制裁的交易；
- (iii) 受制裁白俄羅斯客戶於2023年3月24日被指定列入特定國民清單。由於我們對針對受制裁白俄羅斯客戶的國際制裁的無意疏忽，於該客戶被識別列入特定國民清單後，我們於2025年向其銷售車輛鉸接系統。於往績記錄期間，我們與受制裁白俄羅斯客戶的交易金額合共約為人民幣6.3百萬元，相當於我們於往績記錄期間總收入的約1.3%。我們董事確認，本集團自2025年12月31日起已終止與受制裁白俄羅斯客戶的業務往來。鑒於該等銷售所涉及產品的性質，該等銷售以人民幣計值且並無牽涉美國人士或與美國有任何其他關聯關係，我們國際制裁法律顧問認為，與受制裁白俄羅斯客戶的該等交易並不存在會觸發相關一級美國制裁限制的美國關聯關係，且不太可能被視為構成對一名特定國民的「重大」協助而觸發美國二級制裁的交易；
- (iv) 受制裁俄羅斯清算銀行於2022年2月24日被美國指定為一名特定國民。於往績記錄期間，除自受制裁俄羅斯客戶A及受制裁俄羅斯客戶B收取銷售所得款項外，本公司於受制裁俄羅斯清算銀行的賬戶亦收取來自我們車輛鉸接系統的其他四名並非受制裁目標的俄羅斯客戶的銷售所得款項，合共約為人民幣9.7百萬元，相當於我們於往績記錄期間總收入的約2.0%。我們董事確認，本集團已於2026年1月30日完成關閉受制裁俄羅斯清算

業 務

銀行賬戶所需的所有程序，且受制裁俄羅斯清算銀行已向我們發出賬戶關閉通知。由於該等交易的性質（即以人民幣支付的非敏感民用運輸部件的入境付款），且並無軍事最終用途或其他政策敏感度升高的跡象，我們國際制裁法律顧問認為，本集團於受制裁俄羅斯清算銀行的過往賬戶不大可能為OFAC對本集團或相關人士施加受制裁目標指定或者民事或刑事處罰提供充分理由；

- (d) 根據相關司法權區的出口管制法規，本集團的業務往來概無承擔重大風險；
- (2) 我們的活動（包括與相關地區客戶的業務往來）不大可能導致對相關人士施加制裁（包括被指定為受制裁目標或被施加處罰），原因為：
 - (a) 董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未被指定為受制裁目標，亦非位於有關地區、或在有關地區註冊成立、組成或常駐；
 - (b) 董事亦確認，於最後實際可行日期，本集團並無因違反任何國際制裁而受到任何處罰；
 - (c) 鑒於[編纂]的範圍及本文件[編纂]的預期用途，參與[編纂]的各方將不會涉及任何適用於相關人士的國際制裁，因此，本公司、[編纂]及股東以及可能直接或間接參與批准我們H股[編纂]、[編纂]及結算的人士面臨的制裁風險極低；
- (3) 根據上文第(1)及(2)段所載的分析，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無面臨與一級受制裁活動或二級受制裁活動有關的重大或然負債；及
- (4) 我們於往績記錄期間與受制裁目標的交易並不致使我們成為新上市申請人指南第4.4章所指的被制裁交易方。

我們承認，由於國際制裁機制快速演變，與我們的銷售活動相關、涉及相關地區及其他海外司法權區的國際制裁風險無法完全排除。然而，鑒於我們產品及最終用戶的性質，我們預計該等風險將保持低水平及可控，若我們能夠證明已遵守下文所討論的國際制裁，該等風險可進一步降低。

我們向聯交所作出的承諾

我們已向聯交所承諾：

- 我們不會將[編纂][編纂]及通過聯交所直接或間接籌集的任何其他資金用於為與任何受制裁國家或受相關司法權區制裁的任何其他政府、個人或實體（包括但不限於受外國資產控制辦公室實施任何制裁或違反相關司法權區所施制裁的任何政府、個人或實體）或為其利益進行的任何活動或業務提供資金或便利；
- 我們將於[編纂]前終止與受制裁客戶所訂相關合約中規定的一切義務；

業 務

- 我們日後不會承接任何會導致我們、聯交所、[編纂]、[編纂]、我們的股東或[編纂]違反國際制裁法律或成為國際制裁法律目標的業務；
- 倘我們認為我們的任何業務活動會對本集團或我們的股東及[編纂]造成違反國際制裁法律的風險，我們將及時在聯交所網站及本公司網站作出披露；及
- 我們亦將於年報中披露有關信息，並討論監控我們業務面臨的制裁風險的措施、我們於任何遭受國際制裁的國家的未來業務的狀況（如有）及我們與來自任何該等國家的客戶有關的業務意向（如有）。

我們減低制裁風險的內部控制措施

截至最後實際可行日期，我們已(i)全面停止與受制裁交易對手的交易及(ii)關閉我們於受制裁俄羅斯清算銀行的賬戶。我們日後不會與任何受制裁目標交易。

我們已委聘內部控制顧問對我們進行內部控制檢討。我們已按內部控制顧問的建議加強內部控制措施，以管理相關國際制裁風險。我們擬在遵守適用國際制裁法律的情況下繼續開展業務，為識別及監控我們面臨的與該等銷售所涉制裁法律相關的風險，我們已實施以下措施：

- 截至2025年11月20日，本集團已採納制裁合規管理制度，該制度是一套全面補救措施，旨在加強對供應鏈、客戶群體及內部運營的制裁及出口管制風險的控制。制裁合規管理制度界定了範圍、角色及程序，以確保所有集團活動均符合適用的制裁及出口管制法律以及國際公認的商業行為準則。該政策已獲正式批准，由主要營運部門交叉簽署，並作為受控文件發佈，在整個集團範圍內生效，旨在維護合法權益及商業聲譽，同時預防制裁相關損失。
- 本集團已成立正式的制裁合規委員會（「委員會」），由總經理擔任主席，副主席來自採購及銷售部門，而審計部門被指定為主要監督職能部門。委員會協助董事會評估制裁合規政策、制定措施及內部控制程序、評估及監察集團範圍內的制裁風險，以及監督各部門執行情況。法務部門負責集中協調制裁工作、及時向高級管理層及董事會提供有關國際制裁及中國反制措施的法律意見及風險警報，就相關部門發佈的適用制裁清單跟進及維護一個數據庫供內部傳達及使用。
- 本集團已實施一項結構性篩選計劃，要求針對主管部門（包括但不限於外國資產控制辦公室）的制裁清單及美國商務部工業安全局的出口管制清單，對所有業務合作夥伴、代理及客戶進行預先篩選。開展業務合作前，業務單位須進行篩選，篩選結果由法務部審核確認；若有匹配或潛在匹配結果，有關業務將立即停止以等待法務部裁定，若識別出受制裁方，則合作暫停。法務部門定期執行篩選週期並向運營團隊分發經更新的清單，利用內部維護的制裁數據庫確保清單及時更新及可見。

業 務

- 本集團已在採購及銷售中嵌入合約保障。採購合約要求供應商確認產品並非由受制裁人士生產或源自受制裁國家。對於每一份採購訂單，本集團會在付款及驗收前取得及審閱原產地證書或同等憑證，並上報委員會批准；倘無法提供可接受的來源文件或書面確認，本集團將不會進行有關交易。客戶合約載有明確的制裁承諾，即本集團的產品將不會被轉售予受國際制裁的實體（包括特定國民清單所列實體）。
- 本集團法務部門每年根據相關受限制方及國家清單對所有業務活動及交易對手進行制裁合規審計。審計中若發現受制裁關係，法務部門會連同相關業務單位制定處理措施，包括暫停或終止合作（視情況而定），將補救措施記錄在案，並接受委員會監督。該政策還訂有應急及升級協定：若本集團被制裁機構列入清單，委員會須立即核實依據，制定應對計劃，並與相關機構接觸，以尋求暫停、修訂或取消措施，減輕不利影響。
- 本集團就制裁法律及法規、內部政策、風險識別及應對措施對所有僱員開展強制定期培訓，並持續更新內容以反映法律發展。委員會指派專人負責組織培訓；法務部門發佈新法律規定的最新信息，並及時修訂內部政策及培訓內容，以保持時效性。本集團於2025年11月18日舉辦了培訓課程，讓管理人員熟悉美國及其他相關司法權區實施的制裁及出口管制，以及經強化的內部控制，以減輕及應對本集團的制裁及出口管制風險。

此外，我們承諾實施以下措施：

- 我們將就[編纂][編纂]及通過聯交所籌集的任何其他資金開設及維持獨立銀行賬戶。我們的委員會將監察及規範[編纂][編纂]的使用，以確保我們不違反向聯交所作出的承諾；
- 我們將保存委員會會議記錄及升級日誌，作為本集團遵守國際制裁的持續憑證；
- 在清單篩選（例如實益所有權核實、業務性質核實、使用公司登記處或實益擁有人證明）之外，我們將正式制定強化的了解客戶程序，嵌入客戶開戶檢查清單，並與文件存置標準協調一致。
- 我們將繼續監察適用制裁機制的未來發展，並立即採取風險緩解措施（包括可能終止或暫停業務關係），以確保本集團持續遵守國際制裁；
- 我們將繼續實施強化的定期合規培訓，以確保對制裁風險的認識，及時有效地識別及報告實際及潛在違規行為，在制裁重大升級而可能影響本公司業務運營時發出臨時制裁警報；及
- 我們將繼續在嚴格遵守適用於我們經營及業務活動及／或本集團各成員公司的國際制裁的情況下開展經營及業務活動。

業 務

董事已審閱及評估該等內部控制措施，並認為該等措施對本公司遵守適用國際制裁法律及我們對聯交所的承諾而言屬充分及有效。

經審閱及計及上述措施後，董事及國際制裁法律顧問認為，我們的措施提供合理充分及有效的內部控制框架，可協助我們識別及監察與國際制裁法律有關的任何重大風險，保障我們的股東及我們的利益。基於上文所述，獨家保薦人認為其並未發現任何與我們管理制裁風險的內部控制措施的充足性及有效性有關的重大事宜。

風險管理及內部控制

我們已在業務運營的多個方面（包括財務報告、信息系統、內部控制、人力資源及投資管理等）採納並實施了全面的風險管理政策。此外，我們會定期審查風險管理政策及內部控制措施的執行情況，以確保其有效性及充分性。董事會共同負責建立及實施有關風險管理機制，並對我們的整體風險管理進行監督。

財務報告風險管理

我們已就財務報告風險管理建立一套會計政策，包括財務報告管理政策、資金管理政策及報銷管理政策。我們亦設有多項程序以落實相關會計政策，而我們的財務部門會根據該等程序對管理賬目進行審核。

人力資源風險管理

我們根據不同部門員工的需要，定期提供有針對性的專業培訓。通過該等培訓，我們確保員工的技能持續更新，並能夠發現及滿足客戶的需求。我們制定了《員工手冊》，已由管理層批准，並向全體員工發放，當中包含有關最佳商業慣例、職業道德、欺詐預防機制、失職及反腐敗等方面的內部規章及指引。

內部控制

我們已設計並採納一套全面的內部控制政策，以確保我們的業務運營嚴格遵守適用的規則及法規。該等政策的執行由我們的內部控制團隊監督，該團隊亦負責：(i)開展集團層面的風險評估；(ii)就風險管理實踐提供意見；及(iii)建立授權及審批程序。

環境、社會及企業管治

本公司深刻理解環境、社會及管治(ESG)對公司可持續發展的重要性，逐步強化運營過程中各環節涉及的ESG。本公司已建立並有效運行整合管理體系，涵蓋IATF 16949（質量管理）、ISO 45001（職業健康安全）及ISO 14001（環境管理）等國際標準，並持續推進相關認證工作。

業 務

本公司承諾於[編纂]後遵守香港聯交所上市規則與指引附錄C2《環境、社會及管治報告守則》，每年發佈ESG報告，向利益相關方披露本公司ESG管理情況。

ESG管治

本公司計劃於[編纂]後逐步建立完善ESG管治架構，由董事會全面負責識別、分析和監督本公司ESG相關事宜，制定ESG管理方針和相關目標，每年跟蹤目標完成情況並檢討本公司ESG表現，審閱和通過本公司ESG報告；擬設立由高級管理層組成的ESG工作小組，負責評估和釐定本公司各項ESG相關風險，擬定和監察本公司的ESG管理、目標、制度和行動舉措，並每年向董事會匯報ESG年度工作，由相關部門負責人全面落實ESG管理計劃和舉措，並積極識別、評估和上報ESG相關風險和提升建議。

企業管治

本公司秉持合規運營為基本原則，嚴格遵循運營所在地區的法律法規。

董事會的專業水平和多樣化是確保本公司實現穩健有序發展的關鍵因素。本公司致力於建立清晰、有效的公司管治機制的同時，持續強化董事構成多元化，從董事的專業技能、知識、經驗等多個維度保證高水平決策能力。

重要性評估

本公司致力於搭建透明、高效的利益相關方溝通渠道，通過線上、線下多種方式與股東、政府、監管機構、客戶、員工、供應商等利益相關方保持密切聯繫，積極聽取各利益相關方對本公司ESG管理工作的反饋和建議，並持續提升ESG實踐以滿足利益相關方期望。基於業務特徵、利益相關方關注，我們根據本公司實際與各利益相關方反饋，對標同行企業梳理ESG議題，對ESG議題進行重要性評估。識別出的ESG重要性議題包括資源利用、產品研發與創新、產品和服務安全與質量、職業健康與安全，以及商業道德。

商業道德

本公司始終堅守誠信、公正、透明和負責任的原則，嚴格遵守運營所在地的法律法規，維護商業秩序和公平競爭環境。本公司搭建了商業道德管理體系，制定了《員工手冊》，在其中明確規範員工商業行為準則。

業 務

本公司嚴禁任何形式的貪污腐敗行為，堅決維護廉潔的企業文化。我們建立了系統的內控機制：要求所有員工與供應商分別簽署《廉潔自律協議》與《商業行為準則協議》，明確行為底線；確保新員工入職即接受商業道德培訓，並對全員開展年度定期廉潔宣導。

舉報受理

本公司鼓勵全體員工、合作夥伴通過公開舉報渠道上報違規行為。我們設有獨立的審計部門專職負責舞弊調查，並開通了專門的舉報渠道，接受實名和匿名舉報，鼓勵內部及外部合作夥伴監督舉報。本公司對舉報人進行保護，嚴禁任何形式的打擊報復行為。任何違規行為一經核實，將導致立即解僱或終止合作，以此堅決維護制度的嚴肅性與本公司的清廉根基。

應對氣候變化

本公司已識別可能對業務運營產生不利影響的若干氣候變化相關風險，並相應地評估其潛在影響，規劃了應對方案。

風險類別	潛在影響評估	應對舉措
物理風險 極端天氣風險	自身運營中斷風險：極端天氣事件，如歷史罕見的暴雨洪澇、颱風、極端高溫熱浪，可能直接衝擊公司研發中心、測試場地及關鍵生產設施，導致運營中斷、設備損壞和數據損失，影響項目交付。	對主要運營點進行氣候脆弱性評估，對高風險設施進行防洪、散熱、備用電源等適應性改造。制定並定期演練極端天氣下的業務連續性計劃和災難恢復計劃。
	供應鏈韌性風險：公司身處全球價值鏈，特定原材料或精密部件供應商的生產、倉儲及物流網絡若因氣候災害（如洪水、颱風）而中斷，將嚴重影響公司的正常生產和交付能力，造成連鎖反應。	將「業務連續性保障能力」納入新供應商准入和現有供應商評估體系。對關鍵物料識別並開發備用供應商或替代料號。

業 務

風險類別		潛在影響評估	應對舉措
轉型風險	法律和政策 分風險	全球「碳中和」監管趨嚴，可能出台針對交通運輸裝備全生命周期碳足跡的強制性核算與披露要求。下游客戶為滿足法規，將成本與合規壓力傳導至上游。若公司無法提供低碳產品方案及可靠的碳足跡數據，將面臨市場准入限制和客戶流失風險。	主動響應並參與主要客戶的「綠色供應鏈」評估與倡議，將ESG表現轉化為市場准入優勢。
	市場風險	若公司的綠色供應鏈管理、自身碳中和承諾與實踐落後於行業標桿或主要客戶的ESG採購標準，將在重大項目中處於競爭劣勢。投資者的ESG偏好也可能影響公司的融資渠道與估值。	開發「低碳版」或「零碳預備」產品包，主動為客戶提供合規解決方案。

本公司將持續優化氣候變化風險和機遇的管理能力，並將相關信息披露於ESG報告中。

環境管理

我們嚴格遵循《中華人民共和國環境保護法》等運營所在地的環保相關法律法規。為進一步規範公司環境保護管理工作，我們構建了以合規為底線的環境管理體系以及相應環境管理政策，持續管理和監控公司運營對環境的影響。

為系統化推進環境管理工作，本公司建立完善的環境管理體系，本公司已通過ISO 14001環境管理體系認證。我們通過明確劃分各層級權責，保障了管理體系有效運行。此外，我們定期組織員工培訓，持續提升員工在環境合規及管理方面的能力與意識。

業 務

本公司高度重視突發環境事件的預防與應對，已建立常態化的環境風險識別與評估機制。針對已識別的風險，我們制定了全面的管理方案與應急預案，以實施有效控制。

排放物管理－溫室氣體

本公司遵守所有適用環境政策及指引，並承擔減輕氣候相關風險及減少溫室氣體排放的社會責任。本公司分析溫室氣體排放產生場景，尋求減碳空間和方法。本公司的範圍一主要來自於運營中消耗的直接能源（自有車輛消耗的燃料）而產生的溫室氣體排放，範圍二主要來自於辦公場所、生產過程中因電力消耗的而間接產生的溫室氣體排放。下文所列的本公司範圍三排放主要因員工出差及通勤產生。本公司以減少溫室氣體排放量為目標，在運輸端優先選擇新能源運輸車隊，降低運輸過程中產生的碳排。

下表載列所示年度的溫室氣體排放量：

	單位	2023年	2024年	2025年
溫室氣體排放總量（範圍一和範圍二） ¹ ...	噸二氧化碳當量	947.00	1,006.69	982.12
溫室氣體排放強度...	噸二氧化碳當量／百萬元營收	7.52	7.14	4.42
範圍一排放量.....	噸二氧化碳當量	/	/	/
範圍二排放量.....	噸二氧化碳當量	947.00	1,006.69	982.12
範圍三排放量 ²	噸二氧化碳當量	81.86	126.03	140.42

排放物管理－空氣污染物

本公司的空氣污染物主要來源於自有車輛行駛中產生的汽車尾氣，本公司將通過開展節能減排行動、引入新能源自有車輛等方法，減少空氣污染物的產生。

廢棄物管理

本公司秉持合規處置廢棄物，致力於降低廢棄物產生量，開展針對性的管理舉措，以減少廢棄物的產生。

下表載列所示年度的廢棄物使用量：

	單位	2023年	2024年	2025年
無害廢棄物.....	噸	4.80	9.48	7.60
無害廢棄物強度.....	千克／百萬元營收	38.06	67.20	34.18

1 範圍一、二溫室氣體排放數據參考綜合能耗計算通則GBT2589-2020進行計算。

2 範圍三溫室氣體排放參照溫室氣體核算體系進行計算。

業 務

能源管理

本公司在業務經營中始終秉承節能環保的理念，嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》和其他適用的環境法律和法規，並制定了致力於環境保護的內部政策，如《能源節約管理程序》。

本公司在業務運營中積極倡導節約能源，為降低能源消耗量，採取多項目標實施行動，如：

- 對員工加以培訓，加強能源管理意識；
- 關閉沒必要的燈，做到人走燈滅；
- 加大抽查力度，對能源浪費行為給予嚴厲處罰。

下表載列所示年度的能源使用量：

	單位	2023年	2024年	2025年
耗電量	千瓦時	1,764,817.00	1,876,061.00	1,830,256.00
直接能源消耗量	兆瓦時	/	/	/
間接能源消耗量	兆瓦時	1,764.82	1,876.06	1,830.26
綜合能源消耗量	兆瓦時	1,764.82	1,876.06	1,830.26
綜合能耗強度	兆瓦時／ 百萬營業收入	14.01	13.31	8.23

資源管理

本公司以降低耗水量為目標，將節約用水、提高水資源利用效率的意識納入業務運營中。本公司水資源使用主要來自辦公室用水、員工宿舍用水和生產用水等。

下表載列所示年度的水資源使用量：

	單位	2023年	2024年	2025年
用水量	立方米	15,032.00	18,414.00	14,030.00
用水強度	立方米／ 百萬元營收	119.30	130.60	63.11

本公司積極開展節水舉措，如定期對員工進行培訓，倡導綠色辦公，並安排人員定期對自來水管、水龍頭等進行檢查，發現問題及時上報維修等。

本公司積極提倡綠色環保，推動使用生物降解及可重複使用的包裝及紙箱紙盒，減少物流運作中的材料浪費，提升資源使用效率。

業 務

下表載列所示年度的包裝材料使用量：

	單位	2023年	2024年	2025年
塑料類	噸	2.1	3.30	3.85
紙類	噸	2.26	3.93	5.89
金屬類	噸	0.2	0.48	0.87
木質類	噸	130.50	152.20	220.00
包裝材料使用總量 ...	噸	135.06	159.91	230.61
單位產量包裝材料 使用量	噸／百萬 營業收入	1.07	1.13	1.04

產品責任

本公司已建立覆蓋生產、採購、運輸、儲存、銷售等環節的產品管理體系，並制定了《質量手冊》等質量管理制度和管理流程，保障產品質量符合國家標準和企業要求。本公司遵守運營地產品質量相關法律法規，嚴格規範檢測流程，在產品和服務各環節配備專業人員進行聯合檢查，確保產品的質量與安全。

為建設本公司以質量為導向的文化，我們定期面向員工開展質量相關培訓，持續傳遞伊卡路斯對於質量管理的高標準要求。報告期內，我們積極開展產品安全與質量相關培訓，培訓課時數合計28個小時，覆蓋560人次。

對於客戶投訴，我們均及時響應，同時開展內部人員培訓整改，未對公司運營造成重大影響。

產品召回

當發生質量問題時，本公司嚴格按照制定並實施的《追溯和回收管理制度》中的規定流程來追溯和召回產品。本公司每月會開展一次模擬追溯演練，以提高響應效率。於往績記錄期間，本公司未出現已售或已運送產品中因安全與健康理由而須召回的情況。

供應鏈管理

本公司制定並遵守《採購管理制度》等採購及供應的管理制度，建立涵蓋供應商准入、審核、評估、合作和退出的全流程管理機制。

本公司重視供應商風險管理，設立了完備的供應商風險管理體系，包括風險識別、風險評估、風險管理。

- 風險識別：審查供應商財務狀況、信譽、生產能力等關鍵因素，識別相關供應商風險。
- 風險評估：根據供應商屬性、風險可能性和影響程度，開展風險評估。

業 務

- 風險管理：針對風險識別和評估結果，制定詳細的風險管理計劃，明確風險管理目標、範圍、方法和時間表等。

本公司亦將環保、質量與安全、社會責任等ESG維度納入供應商管理過程中：

- 環保：供應商應承諾遵守環保法規和標準，採用環保技術，減少環境影響，例如供應商生產工藝流程圖及說明需要顯示出對環境影響的考量和規劃。供應商需提供與環境保護相關的技術文件，如環境影響評估報告、環境監測報告、環保措施報告等。
- 質量與安全：供應商應承諾提供高質量的產品和服務，遵守質量和安全相關的法規和標準，並提供相關證明文件，如質量管理體系認證證書。
- 社會責任：供應商應遵守社會責任法規和標準，保障員工權益。供應商公司簡介及體系認證範圍說明中應包含對社會責任方面的描述，如對僱員的權益保障、商業道德等要求。

本公司致力於與供應商建立長期穩定的合作關係，公平對待所有供應商，並通過定期的溝通和交流，了解供應商需求和意見，並及時解決合作過程中出現的問題。通過高效的供應鏈管理，本公司與上下游企業建立良好的合作關係，實現信息共享、資源互補，增強供應鏈的穩定性和競爭力。

員工僱傭與權益

本公司遵守運營地員工僱傭相關法律法規，遵從誠信、公平的原則招納人才。制定並實施《人力資源制度》等內部管理制度，保障員工的合法勞工權益。本公司禁止任何形式的童工僱傭和強迫他人勞動行為，致力於創造公正、平等、和諧的工作環境。本公司員工均為全職員工，未有兼職員工。截至2025年12月31日，我們員工的性別分佈約為男性佔82.0%及女性佔18.0%。

員工關懷與福利

本公司積極與員工溝通，深入了解員工在生活與工作中所遇到的問題與困難，提供必要的幫助與支持。本公司為員工繳納社會保險及住房公積金、商業保險等，在衛生保健、生活、住房、交通等方面提供各項補貼和非貨幣性福利，包括工作餐／交通補貼、春節／端午／中秋過節費、生日補貼、高溫補貼等，以及員工生病探望、生育大禮包等一系列福利。

業 務

員工培訓與發展

本公司高度重視員工培訓與發展，遵循內部制定的《員工手冊》等政策，提供員工入職培訓、在職培訓和外派培訓，涵蓋公司文化、規章制度、專業技術、安全知識、職業素養、管理能力等方面。此外，本公司鼓勵員工自我學習，支持員工參加各專業資質、成人高考、函授等技能和學歷考試。

本公司制定《人力資源制度》等職業發展制度，為員工提供清晰的職業發展路徑與晉升渠道。本公司亦設立科學合理的考核與激勵機制，通過績效考核管理提升員工的工作效率與能力。

職業健康與安全

本公司致力於為員工提供安全健康的工作場所。本公司遵守中國有關職業健康安全法律法規，並制定和實施安全指南。本公司對辦公場地進行定期檢查，以確保員工身處安全健康的工作環境。同時，本公司為員工進行安全培訓，增強員工對勞動安全的理解以及安全意識。本公司已制定安全應急預案，每年開展安全演練，保持安全應急能力。2025年本公司聘請第三方機構為開展3次安全演練，分別為：機械傷害及觸電事故應急演練、消防演習（含宿舍）、化學品洩漏應急演練。

本公司亦關注承包商職業健康與安全，嚴格按照承包商管理制度，與承包商簽訂個人安全環境承諾書、安全生產管理協議、安全交底書。在往績記錄期間，本公司未發生員工死亡事故。

下表載列所示期間的工傷及因工亡故數據：

	單位	2023年	2024年	2025年
員工工傷事故數量	件	2	2	0
因工傷損失工作日數	天	76.00	31.69	0

社區貢獻

本公司深刻認識到積極履行社會責任是企業可持續發展不可或缺的一環。我們致力於將社會貢獻系統地融入公司戰略與運營規劃中，為社區及更廣泛的利益相關方創造長期價值。

業 務

獎項及榮譽

我們因（其中包括）公司規模、技術能力及產品而獲得多項榮譽及獎項。下表列示了我們的主要獎項及榮譽：

獎項／榮譽	年份	頒發機構
江蘇省專精特新小巨人企業.....	2024年	江蘇省工業和信息化廳
蘇州市出口名牌產品	2021年	蘇州市商務局
蘇州市工業設計中心	2021年	蘇州市工業和信息化局
巴士世界獎.....	2020年	比利時世界客車博覽會
中國道路運輸杯	2018年	道路運輸車輛展
— 最佳客車零部件		
中國城市客運企業信用產品獎....	2015年	中國道路運輸協會
		— 中國城市客運分會
國家高新技術企業	2011年	江蘇省科學科技廳、江蘇省財政廳及國家稅務總局江蘇省稅務局