

業 務

概覽

我們的使命

我們的使命是通過精密設計、本地製造的高性能和高可靠性傳動系統解決方案，為中國及全球市場打造新一代非公路機械設備。通過創新、堅持卓越品質和強大的本地合作夥伴關係，我們創造長期價值，並為可持續發展的工業未來作出貢獻。

我們是誰

我們是一家總部位於中國的一級製造商，專注於精密工程和組裝車橋、變速箱以及集成傳動系統解決方案，主要為非公路工程機械和農業機械提供關鍵任務系統，以提高性能、效率、耐用性和安全性。作為一級供應商，我們直接向非公路機械和設備製造商交付產品。

我們於2004年在中國成立，在青島經營一家綜合製造工廠，具備本地化的工程和製造能力。我們與工程機械和農業機械市場領先的製造商建立了長期合作夥伴關係。我們的客戶跨多個平台部署我們的產品，涵蓋國內及國際市場。

根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年收入計，我們在中國所有挖掘裝載機傳動系統製造商中排名第一，在中國所有MEWP傳動系統及機械製造商中排名第二，並在中國所有200HP或以上拖拉機（「**重型拖拉機**」）傳動系統製造商中排名第三。

我們是卡拉羅集團的附屬公司。卡拉羅集團是一家總部位於意大利的工業集團，在非公路傳動系統設計和製造領域擁有近100年的經驗。

我們的商業模式

我們採用以深入應用分析為核心的B2B商業模式。我們與中國客戶緊密合作，針對具體應用需求開發和製造優化的傳動系統配置，並交付覆蓋價值鏈的集成解決方案，包括工程服務到車輛集成。我們在產品生命週期內與中國客戶合作，包括初始型號開發、驗證與認證、批量生產以及持續的生命週期供貨。憑藉我們在中國的本地化製造平台以及短和高效的供應鏈，我們能夠快速、可靠且靈活地交付優質性能解決方案。

我們在兩種互補的銷售模式下運營：

1. 直接銷售：我們向主要位於中國的工程機械和農業機械製造商直接銷售產品，包括國內領先製造商。
2. 向卡拉羅集團銷售：當卡拉羅集團與其客戶雙方確定讓我們製造產品能為客戶提供最好服務時，我們基於經濟因素及製造能力決定是否製造該等產品。此外，我們亦為卡拉羅集團旗下各公司生產若干組件，包括機加工零件及替換組件。更多信息，請參閱「— 銷售、分銷及營銷 — 向卡拉羅集團銷售」及「與控股股東的關係」。

業 務

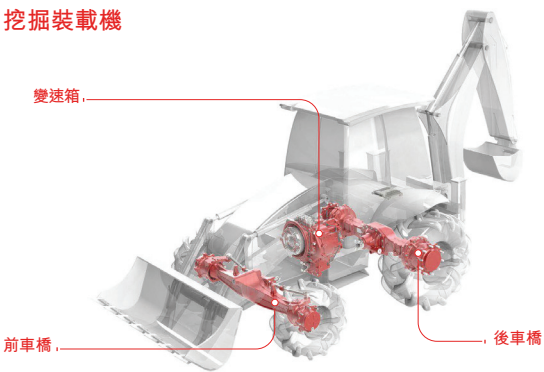
下表載列我們在所示期間按銷售模式劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	佔總收入的百分比	人民幣千元	佔總收入的百分比	人民幣千元	佔總收入的百分比
直銷	462,565	62.8	649,400	74.6	644,776	73.7
向卡拉羅集團銷售	273,514	37.2	220,756	25.4	229,655	26.3
總計	736,079	100.0	870,156	100.0	874,431	100.0

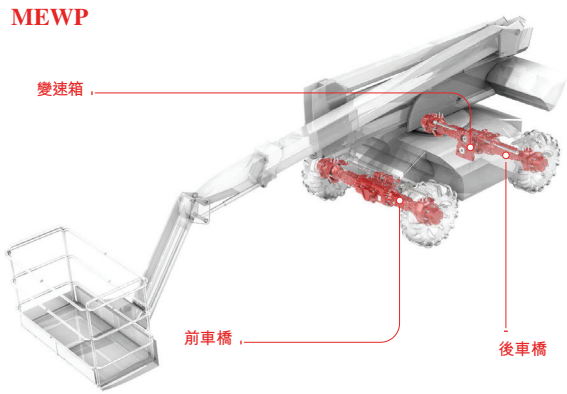
我們的產品

我們的主要產品包括車橋及變速箱。下圖展示了該等產品如何集成到挖掘裝載機、伸縮臂叉裝機、MEWP及拖拉機中。

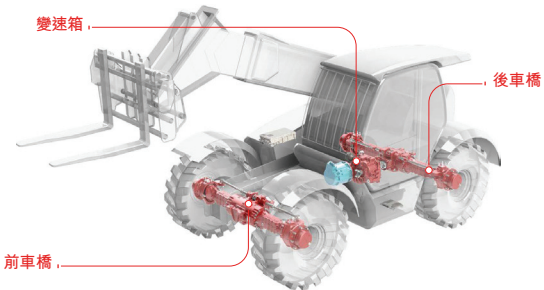
挖掘裝載機



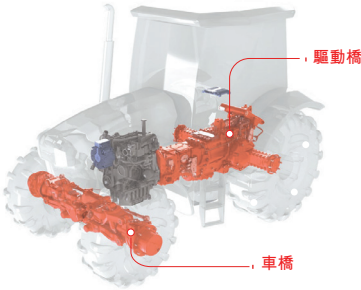
MEWP



伸縮臂叉裝機



拖拉機



業 務

應用市場及應用

下表載列我們所服務的主要應用市場及應用。

應用市場	應用
工程機械.....	• 挖掘裝載機 • 伸縮臂叉裝機 • MEWP • 緊湊型輪式裝載機 • 攤鋪機 • 輪式挖掘機
農業機械.....	• 拖拉機 • 收割機
混合應用.....	• 牽引車
物料搬運.....	• 叉車

我們的市場機遇

對非公路傳動系統解決方案的需求受到工程機械應用不斷擴展、效率要求提升以及電動化轉型加速的支撐。根據弗若斯特沙利文報告，全球工程機械市場預計在2026年至2030年期間以5.1%的複合年增長率增長，而中國市場同期的增速顯著高於此，達到18.6%，主要得益於數字化、自動化以及中國作為全球製造中心地位的不斷強化。該需求還受到工程傳動系統和農業傳動系統強勁增長的進一步支撐，其中工程傳動系統受交通運輸、能源以及新型城鎮化等國家大型項目的驅動，農業傳動系統則得益於持續的現代化進程以及機械化方面的政策支持。

此外，根據弗若斯特沙利文報告，隨著中國製造商不斷擴大其國際足跡，與這些製造商建立穩固合作夥伴關係的零部件供應商將從出口增長中受益，同時受益於國內擴張和國際化趨勢的雙重機遇。

我們在本地化方面的專業知識使我們能夠快速採用成熟的全球技術以滿足特定客戶的要求，而我們極具競爭力的製造業務則提供具尖端技術的高性能產品，以抓緊我們所服務應用市場不斷增長的需求。

我們的競爭優勢

領先的集成傳動系統供應商，與中國主要非公路設備和機械製造商擁有長期合作關係。

我們的客戶將我們的產品用於彼等在國內外銷售的非公路設備和機械。我們的產品屬於技術密集型，且對車輛和設備的性能、效率、耐用性和安全性至關重要。

憑藉在中國經營逾20年的歷史，我們對當地市場動態、客戶的要求及特定應用洞察力有著深刻的了解。這種洞察力，連同我們的產品組合、對質量的承諾以及綜合本地製造和供應鏈的能力，使我們能夠靈活應對市場變化。

業 務

我們定制化且對業務至關重要的產品支持與客戶的長期合作關係。我們於多個產品生命週期內（由初始模型開發到批量生產及售後支持）與客戶緊密合作。

我們與客戶的關係通常貫穿設備或機械計劃的整個生命週期，反映引入新型號（包括設計、開發及驗證）所需的大量時間及投資。該等長期合作關係令業務更為穩定。

根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年收入計，我們在中國挖掘裝載機傳動系統製造商中排名第一，在中國所有MEWP傳動系統及機械製造商中排名第二，並在中國所有重型拖拉機傳動系統製造商中排名第三。

我們的市場領先地位、深刻的市場了解及牢固的本地客戶關係使我們能夠把握中國的增長機會，而中國的工程機械和農業應用市場的持續擴張主要得益於機械化進程、設備更新換代以及基礎設施建設。我們相信，憑藉我們的系統級能力、多樣化的產品組合以及與客戶建立的長期合作關係，我們將能夠繼續從該行業的擴張中獲益。此外，隨著我們的中國客戶日益致力於拓展國際銷售，我們能夠通過已建立的合作關係和Carraro聲譽，從其出口增長中獲益。

提供全面產品系列，涵蓋非公路領域的多元化應用

我們提供全面的高質量產品，其構成了整個傳動系統。我們的產品對車輛的整體性能、效率及耐用性至關重要。

客戶將我們的產品集成到廣泛的非公路設備及機械。工程機械中，我們的產品用於挖掘裝載機、緊湊型輪式裝載機、輪式挖掘機、伸縮臂叉裝機、MEWP及攤鋪機。在該應用市場，我們專注於緊湊型和中型應用，在這些應用中，客戶優先考慮性能、可靠性和運營效率。農業機械中，我們的產品用於收割機及拖拉機。在該應用市場，我們專注於重型拖拉機，這對於質量控制、性能、可靠性及效率有更嚴要求。我們多樣化的產品組合減少了我們對任何單一終端市場的依賴，使我們能夠抓住增長機會並緩解週期性波動的影響。

我們的產品因其卓越的性能和可靠性而廣受認可。例如，我們的車橋系列包括專為耐用性、承載能力和無縫平台集成而設計的前後橋集成，其通過嵌入式轉向和制動接口實現無縫集成；而我們的變速箱則採用多級齒輪布局和堅固的殼體，專為重載工況設計。由於許多採用我們的傳動系統的應用對精密工程和製造造成嚴苛的要求，因此所有車橋及變速箱在設計及製造時均具備極高的耐用性，並採用嚴格的公差標準。此外，我們為產品提供一套全面的增值服務，包括售後支持、現場技術協助，以及一套既服務於客戶又服務於獨立售後市場的國際化替換備件網絡。

我們廣泛的產品範圍、技術能力以及對產品升級及改造的持續努力，使我們成為客戶的首選一站式合作夥伴，從單個產品到集成解決方案一應俱全。

業 務

由本地化供應鏈支撐的，具有競爭力的製造業務

我們的製造業務在生產中高效，可靠且質量可控，使我們可迅速回應市場不斷變化的需求，並實現規模經濟。我們與卡拉羅集團之間的關係助力該等能力，使我們可獲得共享服務及同等優質標準。請參閱下文「一 我們與卡拉羅集團的合作關係，在品牌聲譽、技術、工程、市場准入及供應鏈等領域均帶來戰略優勢」。

截至最後實際可行日期，我們在山東青島擁有一座綜合製造基地，總建築面積為28,749.42平方米，該基地將生產線、倉儲、工程部門及辦公區域整合於一體。該工廠配備了從加工、裝配和噴漆到測試及數字化倉儲的端到端生產設備。我們逐步擴展了機加工和裝配能力，以提高產量和工藝可靠性。

我們的製造業務，結合強調持續改進和工藝可靠性的文化，支撐著我們對卓越運營的追求。我們在製造過程的每個關鍵階段都實施嚴格的質量控制，進行出廠測試以確保符合技術規範，並利用數字系統實現全面的工藝可追溯性和庫存監控。我們的製造工廠持有國際公認的認證，包括ISO 9001 (質量)、ISO 14001 (環境)、ISO 50001 (能源)、ISO 45001 (職業健康與安全) 以及ISO 45003 (工作場所心理健康與安全)。我們還獲得了海關合規與供應鏈安全方面的授權經濟運營商(AEO)認證，這有助於實現高效通關和物流運作，從而保障準時交付。

我們的生產運營依托於高度本地化的供應鏈。2025年，國內來源佔我們貨品及材料總採購額的84.1%。通過在本地採購大部分材料和零部件，我們能夠以具有競爭力的價格確保穩定供應，縮短交貨週期並增強供應鏈韌性，從而降低受全球供應波動影響的風險，並保障利潤率的穩定。

強大的應用工程和產品開發能力，為定制化服務及開拓新市場機遇提供有力支持

我們能夠利用對本地市場的深入了解來識別客戶的需要及要求，並聯合我們的應用工程職能部門，為多年平台計劃開發定制產品，從而逐步將我們的產品擴大至新應用及市場分部。過去五年中，此發展路線圖助力我們推出30種新產品，為收入增長作出貢獻，並提升我們在工程機械及農業機械應用市場的市場份額。該等產品包括高端產品和成本優化品種，使我們能夠滿足客戶多樣化的需求，同時將銷售擴大至中輕型工程機械、緊湊型應用及電氣化平台。

我們的研發和產品開發能力對我們進軍高增長細分市場發揮重要作用。例如，我們中國的研發和產品開發團隊與卡拉羅集團的工程部門合作，為MEWP設計出全新的應用平台。在快速的開發週期中，該項目從2021年6月立項到2021年11月量產，展示了靈活性和技術深度，使我們能夠快速響應新興市場機遇並為我們的客戶提供量身定制的解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，在進入該市場後的四年內，我們於2025年在中國MEWP傳動系統及機械製造商中以收入計排名第二。

經驗及知識豐富的管理團隊

我們的管理層團隊在非公路傳動系統製造領域擁有豐富的經驗，並對中國客戶的需求有著深刻的理解。我們的總經理兼執行董事王向進先生自我們成立以來一直領導著我們，並憑藉二十餘年的行業經驗履職。我們更廣泛的管理團隊中的大部分成員自我們成立以來一直為我們服務，

業 務

且平均擁有近20年的相關行業經驗，體現了強大的技術專長、市場知識和領導能力。依托持續的培訓和有針對性的技能提升計劃（包括與學術機構的合作），我們致力於培養未來領導者，並在不斷發展的行業中保持組織的韌性。有關進一步資料，請參閱「董事及高級管理層」。

我們秉承以客戶為中心、自律、安全、誠信和盡責為核心的企業文化，致力於保障運營穩定並建立長期合作夥伴關係。我們的職場實踐廣受認可，曾榮獲Mercer和51Job等中國領先人力資源服務商頒發的「最佳僱主」及「社會責任典範」獎項。我們相信，經驗豐富的領導團隊、健全的治理實踐以及強大的企業文化，為我們在非公路傳動系統行業中有效競爭奠定了堅實基礎。

我們與卡拉羅集團的合作關係，在品牌聲譽、技術、工程、市場准入及供應鏈等領域均帶來戰略優勢

作為卡拉羅集團的一員（該集團是一家在全球擁有悠久經營歷史的工業集團，專精於工程機械及農業機械的傳動系統領域），我們是國際工業生態系統的一部分。此合作關係使我們得以運用全球知名的品牌、先進的技術、嚴格標準與指導、工程能力及國際客戶機遇，以及多元化的全球供應鏈，亦使我們能將全球經驗與對當地市場的深刻理解相結合，從而有效地服務中國及國際客戶。

- *Carraro憑藉其悠久歷史與全球聲譽，有效提升了企業公信力。我們受益於Carraro長期建立的聲譽，加上卡拉羅集團的技術，這在全球工程機械及農業機械市場中普遍被視為高品質、可靠性和卓越性能的代名詞。*
- *借助卡拉羅集團卓越的技術與工程實力，我們能夠實現全球－本地化的產品開發。我們與卡拉羅集團的合作關係促進了先進工程專業知識及技術的雙向交流。我們的本土工程團隊與卡拉羅集團的全球工程資源緊密協作，以提供針對中國客戶的運營條件和性能預期量身定制的特定應用解決方案。有關例子，請參閱上文「－強大的應用工程和產品開發能力，為定制化服務及開拓新市場機遇提供有力支持」。*
- *通過與卡拉羅集團內部的合作間接進入全球市場。我們與卡拉羅集團的關係亦通過我們向卡拉羅集團的銷售提供了接觸客戶機會的間接渠道。請參閱下文「－銷售、分銷及營銷」。*
- *接入卡拉羅集團的全球供應鏈可提高成本效益和彈性。雖然我們主要依賴當地供應商，但我們仍受惠於卡拉羅集團的全球供應鏈網絡及長期的供應商關係。此外，卡拉羅集團的全球採購規模給我們提供了採購槓桿，有助於形成具有競爭力的投入成本，同時，卡拉羅集團的聲譽可提升我們對尋求長期合作的供應商的吸引力。*

我們的策略

深化市場滲透並鞏固我們在中國的市場領導地位

根據弗若斯特沙利文的資料，預測自2026年至2030年的中國工程機械市場的複合年增長率為18.6%，大幅超過全球增長率，而同期中國的農業機械市場預計將以10.4%的複合年增長率增長。

我們專注於提高市場滲透率及鞏固我們在中國非公路動力傳動系統領域的領導地位。我們計劃為現有和潛在客戶開發創新產品並加強合作以實現此目標。

- **工程機械：**我們已做好準備，可把握此不斷增長的需求。從歷史上看，中國工程機械市場一直由重型機械主導。然而，隨著中國各地進行廣泛的基礎設施發展，市場已日益轉向維護驅動的階段，其特點是作業現場更加分散，項目需求更加多樣化。

業 務

隨著需求的變化，能夠跨多個渠道和不同任務週期提供精密工程設計的部件的供應商在非公路傳動系統行業中變得越來越重要。此變化正推動對輕型及緊湊型工程機械的需求不斷增長，而我們的車橋及變速箱非常適合該領域。

於中輕型工程機械領域內，我們的首要任務為擴大我們在挖掘裝載機方面的領導地位、擴大我們適用於MEWP、伸縮臂叉裝機、輪式挖掘機、輪式裝載機及攤鋪機市場的產品組合。我們擬繼續在客戶產品開發流程的早期階段與其溝通，以通過本地化配置支持新車型發布及平台升級。

- **農業機械：**由於中國農村農業勞動力減少及農業經營規模不斷擴大，我們正利用對高端大馬力（100HP或以上）拖拉機不斷增長的需求。這些市場動態青睞配備自動變速箱的拖拉機，該系統可提供更高的效率、可靠性和操作員舒適性以及更低的總擁有成本，而我們的傳動系統產品旨在提供這些特性。我們擬鞏固重型拖拉機領域的領導地位，並進軍小型拖拉機分部，包括大馬力水田拖拉機。
- 為滿足人們對更高作業速度及提升操作舒適度的需求，我們計劃就時速40公里及以上的拖拉機而將卡拉羅集團開發的懸浮式車橋本地化，以改善效率及舒適性。

我們擬尋求與主要客戶訂立長期框架協議。我們所在市場的特點是產品開發及投資週期較長，通過將我們的商業安排與該等週期保持一致，我們能夠與客戶更緊密地協調合作，配合他們自身的產品生命週期規劃，從最初的概念和平台設計到生產爬坡和售後市場支援。

通過我們與擁有國際業務的客戶以及卡拉羅集團的關係擴大國際影響力

- **擴大我們的國際銷售組合。**我們計劃拓展面向擁有國際業務客戶的銷售，包括在海外設立生產基地的中國客戶以及透過卡拉羅集團服務的國際客戶。憑藉我們在中國市場的良好業績和卡拉羅集團的全球品牌知名度，我們完全有能力支持客戶的國際擴張。我們位於中國的工程團隊在本地化方面的卓越表現使我們能夠快速採用成熟的全球技術以滿足特定的市場需求，從而使我們能夠為尋求高質量、具有成本競爭力的傳動系統解決方案的國際客戶提供服務。
- **開發特別適合出口市場的產品。**通過我們規劃的卓越研發中心，考慮到不同的監管要求、經營條件及客戶偏好，我們擬擴大我們的產品組合，以包括專為國際市場設計的變體。例如，我們擬就出口市場啟動懸浮式車橋的產業化。此外，我們正與卡拉羅集團合作為其中一名全球客戶開發一款小型輪式裝載機傳動系統。

請參閱下文「**提升工程與產品開發能力以適應並擴展產品平台**」。

業 務

提升工程與產品開發能力以適應並擴展產品平台

我們擬加強我們在中國的研發和產品開發能力，以支持產品本地化、定制及有針對性的平台擴展。根據卡拉羅集團的系統工程方法，我們的發展路線圖包括支持由客戶主導的靜液壓及電動化傳動系統解決方案。

鑒於非公路傳動系統行業正受到數字化、自動化及電動化等強勁趨勢的重塑，我們計劃在中國建立一個卓越研發中心。這將包括投資專用試驗台基礎設施及相關設施，以支持電氣化及靜液壓傳動系統解決方案以及集成傳動系統的開發、測試及驗證。

中國擁有高度發達的技術生態系統，尤其是電動化技術，使其成為實施此項計劃的理想地點。我們的卓越研發中心旨在利用當地的工程能力及技術生態系統，開發針對中國市場量身定制的解決方案，並在適當情況下推廣至更廣泛的全球應用。核心研發活動（包括設計、工程、原型製作、測試、驗證及軟件開發）預計將通過該中心進行，從而使卡拉羅（中國）處於這一技術演變的最前沿。

加強製造能力

我們計劃通過一系列投資來增強製造能力，旨在提升整個運營體系的運營效率、工藝一致性和交付表現。

- **產能擴張。**我們擬擴大產能以滿足國內及國際需求的預期增長。這包括增設生產線和製造設備以及配套基礎設施，如擴建倉庫設施以容納增加的庫存，擴充員工便利設施（如食堂和健康設施）以支持不斷增長的勞動力，擴大生產人員規模，包括直接生產工人及涵蓋核心製造、物流、倉儲及質量控制職能的間接工廠級支持人員，以及升級物流區域，以提高物料搬運和調度效率。該等投資預期將增加我們的裝機產能，使我們能夠滿足更高的訂單量，並使我們能夠抓住增長機會。
- **設備和工藝改進。**我們計劃升級由柔性製造系統支持的先進數控加工單元，對零件清洗過程進行在線監控，並通過部署智能分裝站及生產線終端測試系統來優化我們的裝配線。該等舉措旨在增加生產量、改善整體設備效率及確保所有生產階段的一致且可驗證的質量。此外，我們擬隨著我們的業務增長持續投資於環境、健康及安全措施，以加強流程控制並支持遵守適用的EHS標準。
- **智能製造。**我們擬引入機器人進行機械加工及噴漆作業，並輔之以人工智能為基礎的軌跡優化，並擬採用電動擰緊系統以確保施加精確一致的扭力。此外，我們計劃實施與AGV相結合的自動化倉儲及檢索系統。該等AGV預計將以端到端的方式管理物料流，從入站收貨及倉庫存儲到生產線側喂料和出庫處理，提高庫存準確性、精確度和工作場所安全性，同時減少流程可變性。
- **質量提升及控制。**我們正在「零缺陷」框架下加強質量控制基礎設施，方法是安裝先進的零件檢驗系統和配備視覺技術及防錯裝置的質量控制門。該等措施旨在加強及早發現不合格品，減少返工及廢品率，並確保嚴格遵守客戶規格。

業 務

- 營運及支持職能人員規模。隨著我們計劃的產能擴張，我們擬擴充於關鍵業務營運及支持職能的人員規模，包括於工廠營運管理、供應鏈管理、銷售支持、客戶服務及其他支持職能中的工程師、分析師及管理職位。

尋求與我們核心能力相符的戰略合作夥伴關係和收購機會

我們擬評估能夠補充我們現有業務、提高我們的能力及鞏固我們的競爭地位的戰略合作夥伴關係、投資及收購。我們將專注於可鞏固我們市場地位及製造、工程及供應鏈能力的機遇，並主要專注於支持我們的供應鏈一體化策略。具體而言，我們擬評估涉及鑄造廠及關鍵原材料、核心零部件供應商以及與我們業務相關的其他上游或相鄰業務的機會，進行縱向整合，優化原材料採購、降低對第三方供應商的依賴，並確保對關鍵投入品的可靠供應。特別是，我們將瞄準能夠提升我們技術能力的機會，尤其是在電子、軟件及人工智能解決方案方面，中國供應商及合作夥伴在這些領域擁有豐富的專業知識。對於鑄件及齒輪等選定投入品，我們可能會探索合營安排，在無需大量固定資產投資的情況下降低原材料成本。

我們的產品

我們製造及銷售各種精密設計及組裝的車橋、變速箱及其他傳動系統零部件。我們亦作為集成系統提供商運營，提供完整的傳動系統解決方案，共同構成車輛的完整傳動系統總成。

我們的產品用於四個主要應用市場：(i) 工程機械，包括挖掘裝載機、MEWP、伸縮臂叉裝機、輪式挖掘機、攤鋪機及緊湊型輪式裝載機；(ii) 農業機械，如拖拉機、採棉機及其他收割機；(iii) 混合應用，包括牽引車；及(iv) 物料搬運，如叉車。

下表載列所示年度我們按產品類型、服務及其他收入劃分的總收入明細，以絕對金額及佔總收入的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	佔總收入百分比	人民幣千元	佔總收入百分比	人民幣千元	佔總收入百分比
車橋	595,928	81.0	755,988	86.9	770,494	88.1
變速箱	74,489	10.1	67,228	7.7	54,734	6.3
零部件	60,824	8.3	37,069	4.3	46,765	5.3
產品收入：	731,241	99.4	860,285	98.9	871,993	99.7
服務	4,557	0.6	9,699	1.1	1,973	0.2
其他收入	281	0.0	172	0.0	465	0.1
總計	736,079	100.0	870,156	100.0	874,431	100.0

下表載列所示年度我們按應用市場劃分的總收入明細，以絕對金額及佔總收入的百分比列示：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	佔總收入百分比	人民幣千元	佔總收入百分比	人民幣千元	佔總收入百分比
工程機械	376,539	51.2	567,906	65.3	606,691	69.4
農業機械	270,709	36.8	241,955	27.8	220,185	25.2
混合應用 ⁽¹⁾	47,392	6.4	34,533	4.0	32,064	3.6
物料搬運 ⁽²⁾	41,439	5.6	25,762	2.9	15,491	1.8
總計	736,079	100.0	870,156	100.0	874,431	100.0

業 務

附註：

- (1) 包括用於牽引車及其他應用的車橋和變速箱，以及傳動系統部件。
- (2) 包括物流、倉儲及配送應用，如叉車。

於往績記錄期間，我們擴大產品組合並進入新的細分市場。我們增加銷售伸縮臂叉裝機的車橋及變速箱，擴大MEWP產品範圍至曲臂式升降機應用，並開始供應四輪轉向挖掘裝載機車橋。

我們的產品價格範圍廣泛，因為我們的車橋及變速箱具有高度定制化的特點，並根據產品複雜程度、客戶特定要求以及訂單數量等其他因素進行定價。儘管存在此類產品層面的差異，我們在整個往績記錄期間保持了定價政策的一致性，且並未經歷整體產品定價的任何重大波動。

車橋

車橋是將車輪連接到車輛的底盤和傳動系統的機械部件，其承受車輛和貨物的重量並將來自發動機和變速箱的動力傳遞至車輪。

我們提供種類繁多的前後車橋，包括轉向橋及剛性橋，其設計旨在提高耐用性、承重性能以及與轉向和制動系統的集成。我們的車橋主要用於工程機械、農業機械、混合應用(包括牽引車)及物料搬運車輛。

變速箱

變速箱是將發動機產生的動力傳遞至車橋的機械系統。變速箱允許操作員選擇不同的齒數比，確保足夠的牽引力和適當的速度進行操作。在某些情況下，變速箱還使機器能夠正向和反向移動。

驅動橋將變速箱和車橋功能集成到一個緊湊的組件中。驅動橋不是通過驅動軸將單獨的變速器連接到單獨的車橋，而是將變速箱、差速器(允許車輪在轉彎時以不同的速度旋轉)和車橋組合為一個單元。這種緊湊的設計通常用於拖拉機及叉車，可減輕重量、節省空間、簡化安裝，並在某些情況下允許集成額外功能，如叉車後部液壓掛鉤。

我們廣泛的變速箱產品組合包括一系列涵蓋多個領域的工程機械變速箱、農業及物料搬運驅動橋及聯合收割機變速箱。這些變速器專為嚴苛條件下的耐用性和可靠性而設計，採用全電子控制，響應平順精準，齒輪設計經過優化，確保運行安靜。

我們產品的主要應用

工程機械

我們面向工程機械的車橋產品包括轉向車橋和剛性橋。我們的車橋可高度定制以滿足客戶的特定要求，不同的齒輪配置決定發動機或電動機的動力傳遞至車輪的方式(從而影響車輛速度和牽引力)，寬度可適應各種車輛尺寸，連接點的設計亦適合不同的車輛設計。

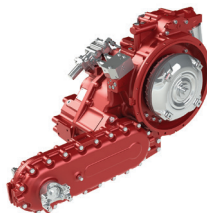
業 務

下表載列我們面向工程機械的主要車橋產品：

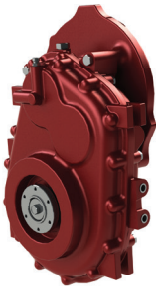
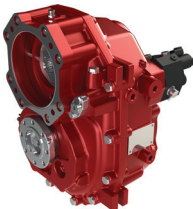
產品	描述	主要特點	銷售量及價格範圍(概約)
 轉向橋	- 使機器能夠急轉彎且轉向精準，從而更輕鬆地在狹窄空間內進行操作 - 常安裝在車輛前端，或在四輪轉向車輛的前後兩端，以實現更緊湊的轉彎並減少輪胎磨損	- 針對不同功率範圍和應用場景進行了優化，包括挖掘裝載機、伸縮臂叉裝車、輪式裝載機、輪式挖掘機、移動式高空作業平台和攤鋪機 - 專為在各種工況下提供耐用性和可靠性而設計 - 提供多種齒數比以優化牽引力和速度；多種寬度可選，以適應不同車輛尺寸 - 靈活的安裝選項，可適應不同的車輛布局	銷售量： 2023年：12,700台 2024年：20,600台 2025年：24,200台 價格範圍：每台人民幣5,000元至人民幣25,000元
 剛性橋	不帶轉向功能且固定原位，通常安裝在後部	- 差速器系統提供開放式、限滑式及／或100%機械鎖止配置 - 可選配駐車制動器和行車制動器，提供內置式、外置式或輪轂式配置	銷售量： 2023年：12,300台 2024年：15,800台 2025年：15,300台 價格範圍：每台人民幣9,000元至人民幣15,000元

我們的工程機械的變速箱涵蓋一系列技術解決方案，從傳統的基於變矩器的變速箱到近期的靜液壓系統及電動傳動系統，以滿足不斷變化的市場趨勢。

下表載列我們面向工程機械的主要變速箱產品：

產品	描述	主要特點	銷售量及價格範圍(概約)
 TCH90 PS	- 一種先進的自動變速箱，可讓操作員在不中斷動力傳遞的情況下平穩換檔，從而提高舒適性和生產力 - 採用電子控制，可實現精確、靈敏的性能，非常適合功率高達約150HP的發動機	- 快速前進／後退切換，實現高效操控 6速負載下自動換檔 - 全電子控制，操作精準 - 側裝式驅動器配置 - 苛刻條件下的可靠性能	銷售量： 2025年：140台 價格範圍：每台人民幣30,000元至人民幣40,000元

業 務

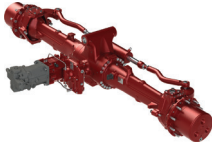
產品	描述	主要特點	銷售量及價格範圍(概約)
 TB220C	一款電動緊湊型工程機械，尤其是MEWP而設計的單速齒輪箱	- 用於不同電機類型的靈活連接 - 適用於低壓和高壓系統 - 優化的齒輪設計，實現安靜運行	銷售量： 2023年：4,000台 2024年：6,700台 2025年：6,500台 價格範圍：每台人民幣1,500元至人民幣7,000元
 TB靜液壓系列	專為液壓馬達驅動的機械而設計，通常用於伸縮臂叉裝機、緊湊型輪式裝載機和輪式挖掘機	- 單速或雙速選項 - 不同的安裝高度（135毫米和172毫米） - 靈活的安裝方式，以適應不同的布局 - 與容量高達160 cc的液壓馬達兼容 - 提供廣泛的齒數比範圍 - 專為高效動力傳輸而設計	

農業機械

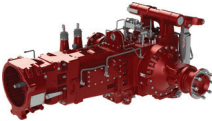
下表載列我們面向農業機械的主要車橋產品：

產品	描述	主要特點	銷售量及價格範圍(概約)
 前轉向橋	專為400HP以下的大中功率拖拉機而設計	- 滿足不同牽引需求的多種差速器選項（開放式、限滑式或全鎖式） - 多種齒數比可供選擇，以優化抓地力並減少輪胎磨損 - 用於潮濕環境的防水密封件	銷售量： 2023年：14,400台 2024年：13,700台 2025年：12,600台 價格範圍：每台人民幣10,000元至人民幣45,000元

業 務

產品	描述	主要特點	銷售量及價格範圍(概約)
 後轉向橋	專為採棉機和其他專用車輛(如收割機)量身定制	- 車橋中軸，便於安裝 - 法蘭式分動箱 - 內置轉向角傳感器	銷售量： 2023年：1,300台 2024年：600台 2025年：500台 價格範圍：每台人民幣20,000元至人民幣40,000元

下表載列我們面向農業機械的主要驅動橋產品：

產品	描述	主要特點	銷售量及價格範圍(概約)
 T230 (高達250 HP)	- 組合式變速箱和車橋單元，專為發動機功率高達250HP的大型田地拖拉機而設計 - 非常適合重型農業應用和前置裝載機作業，具有快速前進／後退切換功能，可實現舒適有效的操作	24檔前進檔和8檔倒檔，帶自動換檔功能 - 內置液壓後提升能力，提升能力為80kN - 車載診斷和電子控制 - 用於駕駛機具的電控提升器	銷售量： 2023年：60台 2024年：30台 2025年：10台 價格範圍：每台人民幣120,000元至人民幣140,000元

物料搬運

下表載列我們面向物料搬運的主要變速箱產品：

產品	描述	主要特點	銷售量及價格範圍(概約)
 TA 135	一款專為叉車等物料搬運設備而設計的緊湊型驅動橋，包含在專為重載用途而設計的耐用單體外殼中	- 優化的齒輪設計，運行更安靜 - 平穩的前進／倒檔換檔 - 精確的低速控制便於謹慎操縱 - 包括鼓式制動器 - 內置叉車門架支撐	銷售量： 2023年：2,800台 2024年：1,600台 2025年：1,200台 價格範圍：每台人民幣10,000元至人民幣15,000元

業 務

開發中的產品

除既定產品系列外，我們亦積極開發新產品，以擴大產品組合及滿足不斷變化的客戶需求。下表載列我們正在開發的新產品：



TCB80 SPS

- TCB80伺服動力同步變速箱提供平穩的動力輔助換檔，具有快速前進／後退切換、半自動和全自動換檔模式以及實現精確操作的電子控制，非常適合發動機功率高達約110HP的挖掘裝載機

- 預期價格範圍：每台約人民幣20,000元至人民幣30,000元



FLS/LS 3.2

- FLS／LS 3.2是一款緊湊型兩檔變速箱，專為重量超過15噸的輪式挖掘機而設計，安裝靈活，與排量高達115 cc的液壓馬達兼容，並內置自動停車制動和潤滑系統

- 預期價格範圍：每台約人民幣20,000元至人民幣30,000元

保修

我們提供標準保修，保修期截至以下時間點中的較早者：(i)自交付或通知可交付之日起18個月；(ii)包含我們產品的終端產品運行1,500小時；或(iii)該終端產品首次註冊或投入使用之日起12個月。保修期內正確安裝的替換組件或進行的維修，其保修期與原產品保修期相同，直至安裝後六個月或原保修期結束（以較晚者為準）。

我們的標準保修條款規定，產品將符合客戶規格且無缺陷，但受標準限制和除外條款的約束（包括因使用不當、維護不足或使用非原廠零件導致的故障）。

我們已計提保修撥備，董事認為，根據本公司對解決現有及未來索賠所需金額的估算，該等準備金已足額計提。於2023年、2024年及2025年，我們已計提人民幣1.4百萬元、人民幣2.1百萬元及人民幣2.2百萬元的保修撥備。

工程和產品開發

我們的工程及產品開發能力對我們有效服務於中國市場的能力及追求我們的增長戰略至關重要。

作為卡拉羅集團的成員公司，我們受益於全球認可的技術平台以及非公路傳動系統方面的深厚工程專業知識。在此基礎上，我們的中國工程團隊利用這些全球技術和成熟的工程流程，以及其在冶金、熱處理工藝、焊接技術和耐腐蝕塗層技術方面的技術專長和知識，以及了解當地市場和應用需求，為中國客戶設計傳動系統解決方案。全球與本地能力的結合使我們能夠為中國的工程機械及農業機械應用提供定製解決方案。

業 務

我們採用面向市場、以客戶為導向的工程和產品開發方法。截至2025年12月31日，我們由七名全職工程師組成的中國工程團隊與客戶合作，以優化最終產品配置及進行必要的產品定制。通過與客戶的密切合作，我們的工程師為現有的傳動系統平台開發定制化方案，以滿足中國市場特定應用的技術規格、性能要求及操作條件。與我們的客戶群持續接觸的過程使我們能夠及早發現新興趨勢和不斷變化的需求，並將該等見解轉化為具有商業可行性的產品解決方案。

當客戶的需求可透過對現有產品進行本地化調整來滿足，例如對組件規格的有限修改、特定應用的配置調整或材料及供應商來源的本地化，則該等定制活動由我們的中國工程團隊執行。我們的本地工程師亦透過解決生產期間的技術問題、實施流程更新、評估供應商的技術能力、支持生產零件批准流程(PPAP)及確保所供應的組件符合我們的全球技術及質量標準，為製造運營提供支持。對於涉及重大設計修改、新系統架構或開發全新產品的較複雜項目，我們的中國團隊與卡拉羅集團在意大利的工程設施合作。在此等情況下，我們的本地團隊可提供機會識別、市場情報、客戶規格及應用見解，而卡拉羅集團位於意大利的工程資源則可提供先進的設計、模擬、原型製作及驗證能力。透過這種合作模式，我們得以進行雄心勃勃的開發計劃，包括為MEWP設計一個全新的傳動系統平台，該平台由2021年6月的初步設計進展到2021年11月的量產。在過去五年，我們的開發路線圖支持我們在中國工程機械及農業機械應用市場推出30種新產品。

[編纂]完成後，憑藉IP轉讓的利益，我們擬於中國建立卓越研發中心，以設計、集成及測試新產品，包括工程機械的電氣化及靜液壓傳動系統。卓越研發中心將配備專用的試驗台基礎設施及相關設施，以支持先進傳動系統解決方案的開發、測試及驗證。在中國建立綜合研發能力將使我們能夠進行更大規模的產品開發。此舉旨在提高我們對客戶需求的回應能力、縮短開發週期、加快產品上市進程，並使本公司處於行業技術朝電氣化、數字化及智能化方向發展的前沿。有關進一步詳情，請參閱「— 知識產權」、「未來計劃及[編纂]用途」及「— 我們的策略 — 提升工程與產品開發能力以適應並擴展產品平台」。

我們的客戶

於2023年、2024年及2025年，我們的客戶數量分別為58、64及83家。我們主要直接向中國非公路設備及機械製造商銷售產品。此外，我們向卡拉羅集團旗下其他實體銷售產品，並向CDTI提供合約製造服務。有關其他資料，請參閱「— 銷售、分銷及營銷 — 向卡拉羅集團銷售」。

業 務

下表載列我們在往績記錄期間按客戶地點劃分的收入明細（以絕對金額及佔總收入的百分比計算）：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	佔總收入的百分比	人民幣千元	佔總收入的百分比	人民幣千元	佔總收入的百分比
中國	448,406	60.9	642,264	73.8	633,313	72.4
歐洲	280,361	38.1	217,513	25.0	226,597	25.9
其他 ⁽¹⁾	7,312	1.0	10,379	1.2	14,521	1.7
總計	736,079	100.0	870,156	100.0	874,431	100.0

附註：

(1) 其他主要包括印度及美洲。

下表載列我們在往績記錄期間按客戶指定的交付地點劃分的收入明細（以絕對金額及佔總收入的百分比計算）：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	佔總收入的百分比	人民幣千元	佔總收入的百分比	人民幣千元	佔總收入的百分比
中國	448,406	60.9	642,264	73.8	633,313	72.4
美國	140,270	19.1	130,512	15.0	145,132	16.6
歐洲	106,169	14.4	48,972	5.6	56,725	6.5
亞太地區（不包括中國）	41,234	5.6	48,408	5.6	39,261	4.5
總計	736,079	100.0	870,156	100.0	874,431	100.0

於2023年、2024年及2025年，我們五大客戶的總收入分別為人民幣550.7百萬元、人民幣641.7百萬元及人民幣597.7百萬元，分別佔我們總收入的74.8%、73.7%及68.4%。同期，來自最大單一客戶卡拉羅集團的收入分別為人民幣273.5百萬元、人民幣220.8百萬元和人民幣229.7百萬元，分別佔本公司總收入的37.2%、25.4%及26.3%。

正常市場條件下，我們通常向客戶提供最多不超過發票日期後30至90天的信用期，付款方式通常為電匯。在少數情況下，我們要求在訂單履行前預付貨款。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間各年按收入貢獻劃分的五大客戶詳情：

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	收入 (人民幣千元)	佔總收入 的百分比	向我們購買 的產品	與我們開展 業務關係的年份	公司背景	註冊成立地點
1.....	卡拉羅集團	273,514	37.2	工程機械、農業機械、 混合應用及物料搬運 的車橋及變速箱及組 件	2008年	一家國際工業集團，主要從事 設計、製造及分銷高效傳動 系統及特種拖拉機。	意大利
2.....	客戶A	153,032	20.8	工程機械及農業機械的 車橋及變速箱	2021年	一家總部位於中國的集團，主 要從事製造及銷售建築及採 礦設備機器。	中國
3.....	客戶B	53,369	7.2	農業機械的車橋	2017年	一家總部位於中國的國有公司 集團，主要從事製造及銷售 一體化智慧農業機械及解決 方案。	中國
4.....	客戶C	35,863	4.9	農業機械的車橋	2023年	一家在香港及上海雙重上市的 集團，主要從事製造及銷售 工程機械機器。	中國
5.....	客戶D	34,960	4.7	工程機械及農業機械的 車橋及變速箱	2020年	一家總部位於中國的深交所上 市集團，主要從事製造重型 工程設備。	中國
	小計	550,738	74.8				

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	收入 (人民幣千元)	佔總收入 的百分比	向我們購買 的產品	與我們開展 業務關係的年份	公司背景	註冊 成立地點
1.....	卡拉羅集團	220,756	25.4	工程機械、農業機械、混合應用及物料搬運的車橋及變速箱	2008年	參閱上文。	意大利
2.....	客戶A	218,459	25.1	工程機械及農業機械的車橋及變速箱	2021年	參閱上文。	中國
3.....	客戶E	75,180	8.6	工程機械的車橋及變速箱	2023年	一家總部位於中國山東的私營公司，主要從事製造及銷售建築及農業機械。	中國
4.....	客戶D	73,392	8.4	農業機械的車橋	2020年	參閱上文。	中國
5.....	客戶B	55,180	6.2	工程機械的車橋及變速箱	2017年	參閱上文。	中國
	小計	641,678	73.7				

業 務

截至2025年12月31日止年度

排名	客戶	收入 <i>(人民幣千元)</i>	佔總收入 的百分比	向我們購買的產品	與我們開展 業務關係的年份	公司背景	註冊 成立地點
1.....	卡拉羅集團	229,655	26.3	工程機械、農業機械、混合應用及物料搬運的車橋及變速箱	2008年	參閱上文。	意大利
2.....	客戶A	203,227	23.3	工程機械及農業機械的車橋及變速箱	2021年	參閱上文。	中國
3.....	客戶F	61,981	7.0	工程機械及農業機械的車橋	2010年	一家總部位於中國的香港上海雙重上市公司，主要從事製造及銷售工程機械機器。	中國
4.....	客戶C	52,679	6.0	農業機械的車橋及變速箱	2009年	參閱上文。	中國
5.....	客戶G	50,157	5.8	工程機械及農業機械的車橋及變速箱	2015年	一家香港深圳雙重上市的公司集團，主要從事製造工程機械機器。	中國
	小計	597,699	68.4				

業 務

據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除卡拉羅集團外，(i)我們於各年的五大客戶均為獨立第三方；(ii)我們、我們的董事、股東或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人與往績記錄期間的五大客戶在過去或現在概無任何關係（包括業務、僱傭、融資、親屬、信託或其他關係）；及(iii)我們的董事或彼等各自的緊密聯繫人或據董事所深知擁有我們已發行股本超過5%的任何人士概無在我們截至最後實際可行日期各年的任何五大客戶中擁有任何權益。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與上述客戶並無任何重大糾紛，我們亦無自該等客戶收到任何重大投訴。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無自客戶收到任何重大產品退貨，且據董事及高級管理層所深知，截至最後實際可行日期並無潛在重大產品退貨。

有關進一步資料，請參閱「與控股股東的關係」。

銷售、分銷及營銷

我們以兩種互補銷售模式營運：

1. 直銷：我們主要向中國工程機械及農業機械製造商（包括國內領先製造商）進行直接銷售。
2. 向卡拉羅集團的銷售：當卡拉羅集團與其客戶雙方確定讓我們製造產品能為客戶提供最好服務時，我們基於經濟因素及製造能力決定是否製造該等產品。此外，我們為卡拉羅集團內的實體製造若干部件，包括機加工件及替換組件。有關進一步資料，請參閱「與控股股東的關係」。

下表載列我們於所示期間按銷售模式渠道劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	佔總收入的百分比	人民幣千元	佔總收入的百分比	人民幣千元	佔總收入的百分比
直銷	462,565	62.8	649,400	74.6	644,776	73.7
向卡拉羅集團銷售	273,514	37.2	220,756	25.4	229,655	26.3
總計	736,079	100.0	870,156	100.0	874,431	100.0

直銷

截至2025年12月31日，我們擁有一支由七名僱員組成的團隊，專注於在中國的銷售及營銷。由於我們在中國向客戶直銷，故於我們的直銷模式中並無採用分銷。作為卡拉羅集團其中一員，我們可借助卡拉羅集團成熟的全球銷售及服務網絡，從而可以使我們獲得新客戶。

1. 主要客戶諮詢：中國客戶通常聯絡我們以查詢有關非公路機械和設備的技術規格、項目規劃或業務規劃。產品一旦確認，我們會與客戶簽訂合約並開展產品分析。

業 務

2. 產品分析及設計：我們指派適當的團隊分析客戶需求，包括制定項目技術規格和支持的技術分析團隊。根據上述分析，我們的工程師和產品開發團隊與卡拉羅集團的工程部門合作進行概念化和詳盡的產品設計，該設計其後將須經過虛擬驗證、原型製作以及實驗室和現場測試。
3. 成本及定價：根據產品設計，我們的財務分析團隊根據內部指引及批准程序編製產品的成本估算及指示性定價，當中經考慮銷量預測及所需投資金額等因素。
4. 製造：獲得客戶批准後，我們根據經批准的產品設計在製造廠將產品量產。
5. 存貨管理：我們根據客戶的計劃或訂單製造產品，並將製成品存放於我們的工廠。
6. 交付：就國內客戶而言，車橋及傳動通常以工廠交貨方式交付。替換組件的交付乃按個別情況釐定。
7. 售後服務：我們提供售後支持，包括為客戶提供的培訓培訓師計劃及在保修期內更換部件。

與直銷客戶的合約安排

我們通常根據框架或供應協議向直銷客戶供應產品。下文概述該等框架協議的主要條款：

- 下達訂單。我們根據客戶需求在滾動採購訂單列明產品規格、數量、採購價格及交付日期。
- 保修。我們為我們的產品提供標準保修服務。有關我們向客戶提供的標準保修服務概要，請參閱「我們的產品－保修」。
- 運送及交付。交付、風險及物流通常根據《2020年國際貿易術語解釋通則》進行分配，通常依據CPT、工廠交貨或FCA（貨交承運人）條款。產品的風險通常會根據協定的交貨條款轉移，無論是開始交貨（工廠交貨）起或轉移至指定的承運人（FCA/CPT）時。就出口運輸而言，我們一般根據《國際貿易術語解釋通則》的FCA條款運輸產品，據此產品風險在協定的裝運點（一般為青島港）交付後轉移至客戶。
- 產品退貨。倘我們交付的貨物不符合規格，我們的客戶可撤銷驗收、拒收貨物、要求更正或將貨物退回我們，費用及損失風險由我們承擔。
- 年期及終止。框架協議的期限介乎一至三年，受重續條文所規限，並可於違約時予以終止。

業 務

定價

我們致力提供具競爭力的定價，同時不斷優化我們的成本結構。定價時，我們考慮一系列商業及營運因素，包括原材料成本、市場狀況、製造複雜程度、市場規模、訂單量和技術要求。於往績記錄期間，我們以相對較闊的價格範圍出售產品，主要由於我們提供的產品廣泛涵蓋不同市場，產品類別、型號、規格及客戶要求各不相同。

定價亦受定制的程度所影響。需要更多工程投入、定制設計工作或因應特定客戶應用作出調整的產品通常需要更高的價格，以反映額外開發工作和製造複雜程度。相反，大量製造的標準化程度更高的產品通常受惠於規模經濟，讓我們得以提供更具競爭力的定價。

我們就原材料價格、物流成本及匯率波動與客戶保持持續溝通，且或會磋商價格調整以反映該等投入的變動。

向卡拉羅集團銷售

我們根據採購訂單中確認的合約製造協議為CDTI製造車橋、變速箱及相關組件。產品一經運送，我們即向CDTI開立發票，而我們按一般商業條款或對本公司更有利的條款按總營運成本賺取一定水平的盈利，此乃經參照《OECD轉讓定價指南》及適用的中國稅法釐定，由獨立顧問進行對標，並須定期予以檢討。我們按CDTI指示的貨幣於運送日期開立發票，並要求於開立發票後60日內付款。

我們根據FCA安排向CDTI的客戶直接交付產品，在產品交付至海關區域並清關出口前，所有權及風險仍由本公司承擔。CDTI可能拒絕不合格的產品並要求我們自費採取糾正措施，而我們必須在接獲通知後90天內更換瑕疵產品，或者（視乎CDTI的酌情決定）賠償已付的價格。

我們亦為其他卡拉羅集團實體製造若干零部件，包括機加工件及替換組件。

售後服務

我們的客戶有權獲得售後服務，包括為客戶服務團隊提供的培訓師培訓計劃及於保修期內更換部件。

投訴乃根據我們規範化的質量管理程序進行管理，並在內部系統記錄存檔。我們的售後及質量團隊在必要時與工程、生產及供應商質量部門協調，以解決問題。

營銷

我們的營銷活動主要為與現有中國客戶直接聯繫而非進行大眾市場廣告。我們的主要營銷及推廣活動包括定期拜訪客戶以及與客戶舉行技術及商務會議、參加主要行業展覽以展示我們的傳動系統解決方案並商討新計劃，以及出席客戶與供應商會議及細分市場的特定會議，此等會議亦作為平台讓我們得以收集市場反饋意見及物色新商機。

業 務

供應商及供應鏈管理

採購物資

我們主要向第三方供應商採購齒輪與軸等鋼材組件、軸承、液壓部件以及潤滑劑、油和油漆等其他材料。我們亦會在適當情況下從卡拉羅集團旗下其他實體採購若干材料及組件。

量產前，鑄件通常由經認證的外部實驗室進行材料及機械性能測試，而鋼材部件則在我們的內部實驗室進行測試，同時進行標準的進貨檢查。關鍵鑄件隨後在我們的機械加工車間加工為可用產品。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在向供應商採購主要原材料或組件方面並無遇到任何重大短缺、延誤或困難，且我們在供應方面並無出現任何重大價格波動、存貨積壓、延誤或短缺情況。

於往績記錄期間，我們按需要向供應商外包部分機械加工鑄造工藝，以應付需求高峰。為維持營運彈性並在毋須過度投資固定產能的情況下應對需求波動，我們將若干機械加工工藝外包。分包商均為獨立第三方，且必須獲得ISO 9001:2015質量管理體系認證，通過按照《卡拉羅供應商質素手冊》進行的審核，並符合涵蓋價格、質量、交貨週期及付款方面的合約條款。為確保質量標準，我們的質量及工程團隊與分包商緊密合作，以建立適當的流程及控制。除該機械加工外包外，我們並不委聘分包商進行生產。

於往績記錄期間，我們向490家中國供應商及85家國際供應商採購，包括歐洲、亞太區及美洲。我們優先從本地採購，以期降低生產成本，優化供應鏈物流及盡量縮短交貨時間。

我們於篩選供應商時，根據內部QCDD（質量、成本、交付、發展）指標進行，並持續監察合規情況。QCDD指標包括缺陷率、具競爭力的定價、是否遵守交期及過往的整體表現。我們已採取以下措施以促進穩定的供應商關係，並確保供應商的質素及成本得以控制：

- 長期協議：我們通常與當地供應商訂立長期協議，並使用卡拉羅集團與全球供應商訂立的類似協議。我們根據該等協議下達採購訂單，通常定期提供產品需求的滾動預測。
- 定期供應商委聘：我們及卡拉羅集團定期與供應商接洽以加強現有關係，包括與供應商一起進行價值分析及工程諮詢、舉辦供應商會議以分享未來計劃及頒發供應商獎項以表彰其貢獻。我們亦不時參加供應商的活動。
- 快速改善工作坊：我們提供快速改善工作坊，以幫助供應商解決其設施的生產或質量問題。
- 供應商質量部門：我們的供應商質量部門負責供應商評估、定期審核及流程控制審核。

業 務

我們的主要供應商

於往績記錄期間各年，我們向五大供應商的採購分別佔我們於2023年、2024年及2025年的採購總額的39.4%、38.9%及38.1%。於往績記錄期間，我們向最大供應商的採購分別佔我們同期採購總額的14.1%、12.7%及12.1%。於往績記錄期間，供應商一般要求我們於發票日期月末60至120天內結清付款。

下表載列我們於往績記錄期間的五大供應商的若干詳情：

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔採購總額的 百分比	所採購的產品／服務	與我們開展業務 關係的年份	公司背景	註冊成立地點
1.....	供應商A	82,317	14.1	鑄件	2008年	一家總部位於中國的私營公司，主要從事貨物進出口及汽車零部件的研發。	中國
2.....	卡拉羅集團	58,423	10.0	鑄件、鋼製零件、軸承、液壓零件、其他材料、工程服務	2008年	一家國際工業集團，主要從事設計、製造及分銷高效傳動系統及特種拖拉機。	意大利
3.....	供應商B	34,251	5.9	鋼部件	2008年	一家總部位於中國的私營公司，主要從事齒輪、軸承及傳動組件的製造及銷售。	中國
4.....	供應商C	28,915	5.0	鑄件	2013年	一家總部位於中國的深交所上市公司集團，主要從事機械傳動齒輪的設計與製造。	中國
5.....	供應商D	25,752	4.4	鑄件	2008年	一家總部位於中國山東的私營公司，主要從事製造及銷售汽車零部件及鑄件。	中國
	總計	229,658	39.4				

業 務

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔採購總額的 百分比	所採購的產品／服務	與我們開展業務 關係的年份	公司背景	註冊成立地點
1.....	供應商A	85,253	12.7	鑄件	2008年	參閱上文。	中國
2.....	卡拉羅集團	73,597	11.0	鑄件、鋼製零件、軸承、液壓零件、其他材料、工程服務	2008年	參閱上文。	意大利
3.....	供應商E	34,454	5.2	鑄件	2020年	一家於中國營運的國際公司，主要從事輪端解決方案及其他鑄件的製造。	中國
4.....	供應商D	33,667	5.0	鑄件	2008年	參閱上文。	中國
5.....	供應商B	33,107	5.0	鋼部件	2008年	參閱上文。	中國
	總計	260,078	38.9				

截至2025年12月31日止年度

排名	供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔採購總額的 百分比	所採購的 產品／服務	與我們開展 業務關係的年份	公司背景	註冊 成立地點
1.....	供應商A	76,492	12.1	鑄件	2008年	參閱上文。	中國
2.....	卡拉羅集團	46,752	7.6	鑄件、鋼製零件、軸承、液壓零件、其他材料、工程服務	2008年	參閱上文。	意大利
3.....	供應商E	43,110	6.9	鋼部件	2020年	參閱上文。	中國
4.....	供應商B	38,389	6.1	鋼部件	2008年	參閱上文。	中國
5.....	供應商F	34,064	5.4	鋼部件	2012年	一家總部位於中國的私營公司，主要從事製造及銷售機械傳動部件。	中國
	總計	238,807	38.1				

業 務

據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除卡拉羅集團外，(i)我們於各年的五大供應商均為獨立第三方；(ii)我們、我們的董事、股東或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人與往績記錄期間的五大供應商在過去或現在概無任何關係（包括業務、僱傭、融資、親屬、信託或其他關係）；及(iii)我們的董事或彼等各自的緊密聯繫人或據董事所深知擁有我們已發行股本超過5%的任何人士概無在我們截至最後實際可行日期各年的任何五大供應商中擁有任何權益。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何有關供應商的定價出現重大波動、供應商嚴重違約或供應商延遲交付訂單的情況，亦無與供應商產生任何重大糾紛。

於往績記錄期間，我們在日常業務過程中向卡拉羅集團及卡拉羅集團旗下其他實體採購若干半成品及組件。此等集團內公司間採購乃根據《OECD轉讓定價指南》及適用的中國稅法按一般商業條款或對本公司更有利的條款進行。我們向CDTI採購的產品主要包括離合器等因技術實施障礙或低批量要求而無法隨時從中國本地供應商獲得的專用組件。

與第三方供應商的協議

我們主要透過根據集團採購框架發出的採購訂單採購原材料、組件及服務，並在適用訂單及時間表載列定價、數量及交付要求。我們的採購訂單載有我們的一般供應商條款及條件以及任何適用的框架協議。主要條款通常包括：

- 供應商須根據我們的生產要求及協定的交貨時間表維持產能以交付的責任；
- 遵守與貨物及服務的製造、標籤、運輸、進出口、授權、批准及認證有關的所有適用法律、規例及準則的規定；
- 非排他性、我們可尋求替代供應以確保連續性，以及因違約或為方便而在發出通知後即可終止的權利；
- 驗收程序以及有關延遲交付或未交付的補救措施（包括違約賠償金、取消訂單及替代採購）；
- 框架及採購訂單規定的定價及調整機制；
- 常規的保修、瑕疵補救、召回支持及彌償保證；及
- 在出現糾紛、瑕疵或確立申索時的抵銷及扣留權利。

倘供應商違反我們與之訂立的合約條款，我們可終止合約並追討或抵銷損失、成本及損害賠償，並可尋求衡平法濟助以及金錢上的損害賠償。款項會於協定期限內支付至供應商告知的賬戶，惟須受我們的抵銷及扣留權利所約束。

業 務

供應短缺及價格波動

根據我們的採購需求，我們尋求通過多項措施避免供應短缺及控制價格波動。我們對供應商進行產能研究，提前預測機械加工能力需要，從而及早發現潛在的限制。我們亦定期監察供應商的財務資料，以識別可能面臨財務困難的供應商。

我們緩解供應短缺的方法包括對鍛件及機械加工鑄件等關鍵投入品維持雙重採購，以及透過強制執行供應商資格及定期審核確保產能充足及質量達標。我們監察原材料指數並採用公式定價、年度審查及磋商機制（包括回扣及獎金），以管控投入成本的波動。由於卡拉羅集團是若干商品的一名主要客戶，我們受惠於議價能力及年終折扣。

我們亦尋求在可能的情況下將原材料成本的升幅轉嫁客戶。我們的產品價格可透過商品或外匯升級／降級條款等進行調整以反映投入成本的變動。價格調整通常受與客戶協定的公式規管，有關公式將產品定價與原材料成本波動掛鉤。在某些情況下，該等安排包括最低限額（有時稱為「不干預區間」），意味著僅當投入成本變動超過協定限額時才會觸發價格調整。儘管我們未必總能完全或及時將成本升幅轉嫁，但此轉嫁機制有助保護我們的利潤率不受原材料價格波動所影響。

客戶與供應商的重疊

於往績記錄期間，我們有一名重疊的主要客戶及供應商。卡拉羅集團既採購我們的產品又供應若干材料。更多詳情請參閱「與控股股東的關係」及「關連交易」。

於2023年、2024年及2025年，與卡拉羅集團交易所產生的收入分別為人民幣273.5百萬元、人民幣220.8百萬元及人民幣229.7百萬元，佔我們總收入的37.2%、25.4%及26.3%。同期，我們向卡拉羅集團的採購額分別約為人民幣58.4百萬元、人民幣73.6百萬元及人民幣46.8百萬元，佔我們總採購額的10.0%、11.0%及7.6%。

製造



業 務

製造廠

截至2025年12月31日，我們於中國山東省青島市擁有及營運一間製造廠，樓宇覆蓋面積達28,749平方米。該設施集製造場所、倉儲及辦公區於一體。

該設施製造我們直銷及合約生產的全系列產品，主要功能區及關鍵設備均按生產線排列，以支持端對端生產：一個進料檢驗區，配備三台三坐標測量機及一台格里森齒輪測試儀；一個機械加工車間，配備28台計算機數控機床；兩個清洗區，設有五台清洗機；一個裝配車間，設有五條裝配線／個裝配區；及一條噴塗線。該等三坐標測量機及格里森齒輪測試儀以 20 ± 2 攝氏度的溫度控制條件運行，以確保穩定測量尺寸，並由專門的維護部門進行定期檢查及維護，以維持設備的可用性與利用率。製成品於生產設施存放。我們的所有核心製造及生產設備均由我們擁有，且所有設備均按照既定標準進行定期保養及維修。

該設施亦在海關合規及供應鏈安全方面已獲認證為認可經濟營運商。我們的廠房須定期由簽發該等認證的各不同監管機構檢查。

製造流程

下文載列我們的一般製造流程：



- 接收材料：**進貨部件於運抵工廠後，即會對照裝箱單進行檢查，於我們的SAP系統登記，並於現場存放以待進行質量檢驗。
- 進貨質量檢驗：**所有材料均經過進貨質量檢驗。鑄件均由經認證的外部實驗室進行測試，而鋼部件則由內部進行測試。
- 材料存放：**部件經我們的進貨質量控制團隊確認質量後，會於倉庫存放。該等部件其後會根據生產或交付時間表轉移至相關車間或區域。
- 機械加工：**原材料及部件轉移至機械加工車間，進行銑削、鑽孔、攻絲及滾齒等流程。
- 清洗與裝配：**產品經過機械加工後，會在清洗機中清洗，然後會根據生產計劃進行裝配。
- 測試：**我們的產品通過質量關卡及進行生產線末端測試，以識別任何生產問題並實施必要的改進。
- 噴塗：**最終產品在噴塗線上進行噴塗，包括預處理、塗底漆、塗面漆及乾燥。
- 發貨前檢驗：**產品於發貨前經過最終檢驗，並得出發貨前檢驗報告。

業 務

9. **裝箱：**發貨前檢驗完成後，未塗漆及已塗漆的製成品均會根據與客戶協定的條件裝箱。
10. **過程質量控制：**步驟4到步驟9（由機械加工到裝箱）的流程均須進行過程質量控制，以確保符合所有質量要求。
11. **發貨：**上述所有流程完成後，最終產品將會根據協定的《國際貿易術語解釋通則》發送至客戶。

產能及利用率

下表載列於所示年度我們的製造廠有關車橋及變速箱的裝機產能及利用率。

產品	2023年		2024年		2025年	
	產能 ⁽¹⁾	利用率 (%) ⁽²⁾	產能 ⁽¹⁾	利用率 (%) ⁽²⁾	產能 ⁽¹⁾	利用率 (%) ⁽²⁾
	(個，百分比除外)					
車橋	45,500	89	55,000	92	59,000	87
變速箱	21,000	58	20,500	62	22,500	60
總計	66,500	79	76,000	84	82,000	80

附註：

- (1) 產能是基於以下假設計算：(i)每天一班工作八小時及(ii)每年300個工作天。
- (2) 產能利用率乃按相關期間的實際產量除以設計產能計算得出。

影響我們製造設施利用率的主要因素包括市場對若干產品的需求（有關需求影響我們客戶的訂單量），以及我們利用新增產能的能力。

質量控制

我們業務的成功取決於產品質量。我們遵守卡拉羅集團嚴格的全球質量控制及保證標準，我們的供應商質量保證(SQA)團隊與供應商密切合作，對為我們開發的每個組件進行技術審查。憑藉技術設計背景，我們的SQA團隊成員能夠參與供應商的設計流程，及早發現並解決問題。在生產過程中，我們的SQA團隊會監察生產，並與供應商協調任何必要的修改。截至2025年12月31日，我們有五名SQA團隊成員。

為支持這些質量保證工作，我們的製造廠房配備測試實驗室，擁有坐標測量儀(CMM)、齒輪測量儀(GMM)及其他儀器，以檢查來料產品及材料。該等實驗室進行硬度測試、原材料顯微鏡檢查及材料成分分析。此外，我們的僱員定期接受培訓計劃，以持續了解最新的質量規範及標準。我們使用專用裝置對機械加工部件進行清潔度測試、檢查噴塗要求及校準扭力扳手。生產線終端測試確保我們的產品可按設計運作。我們的客戶滿意度及售後團隊專責於客戶設施進行實地考察，分析產品故障，並協調採取糾正行動。

實地投訴均記錄於我們的SAP系統，且由當地售後團隊審查。該分析為我們工程部的持續設計改進提供參考。每件產品均有一個與進貨批號相關聯的獨特序列號，該序列號已納入我們的SAP ERP系統，從而可清晰追蹤質量狀況。

業 務

於往績記錄期間，我們並無遇到任何對我們的業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響的重大產品退貨、換貨、缺陷、客戶投訴、產品責任索賠或產品召回。

存貨管理

我們的存貨包括原材料、在製品及製成品。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的存貨分別為人民幣101.2百萬元、人民幣111.2百萬元及人民幣116.3百萬元。我們每月審視客戶組合及需求，以規劃及調整存貨。我們能夠在廠房存放原材料、在製品及製成品，使我們得以抵禦供應中斷及原材料價格波動。我們根據過往銷售水平、實際銷售訂單及預計生產需要規劃存貨水平，當中經考慮原材料價格的任何預期波動及延遲交付。我們定期檢討存貨，並制定陳舊存貨的處理計劃，包括折扣銷售、再製造以供使用或每半年報廢。每年年末對所有存貨進行減值測試，並每半年對存在重大減值風險的存貨進行測試。我們的倉庫位於我們的生產廠房內。

物流

我們的產品直接從我們的製造設施發貨。我們主要以卡車向國內客戶交付產品，而出口產品則主要經海運進行。我們與第三方物流供應商的合約載有關於運輸我們產品的特定標準。我們定期評估其合規情況及表現，以確保順利交付。有關我們交付條款的進一步資料，請參閱「一 銷售、分銷及營銷－直銷－與直銷客戶的合約安排」及「一 供應商及供應鏈管理－我們的主要供應商－與第三方供應商的協議」。

信息科技

我們的信息科技系統乃我們業務營運不可或缺的一部分。我們利用全面整合的由意大利Carraro S.p.A.運營及託管的SAP ERP系統，支持端到端的採購、存貨、生產計劃、銷售訂單處理及財務結算，該系統提供準確的實時數據並可進行追蹤。

除SAP ERP系統外，我們還營運一套製造執行系統，於各生產地點管理生產數據、過程可追溯性、質量保證及車間運作。我們亦利用產品生命週期管理系統，該系統整合了我們的研發體系，以支持產品設計、開發、工程變更管理及技術文件文檔化。

我們的伺服器、核心交換機、IP語音交換機及備份伺服器等核心IT設備託管於數據中心，該中心具備火災探測、自動氣體滅火系統、應急電源及環保功能。我們的設施通過光纖骨幹網絡及專用的互聯網線實現有線及無線網絡覆蓋。我們定期檢測我們的信息科技系統，以維持營運效率及安全。我們維持全面的數據安全監控、備份系統及政策，而我們的IT系統由我們的內部IT團隊授權、購買或開發及維護。

數據保護及資料安全

我們遵照中國《個人信息保護法》設有全面的個人數據保護政策。為保障個人數據安全，我們採用嚴格的訪問控制、加密、安全存儲及定期進行IT審核。我們的僱員接受有關數據私隱的培訓，且我們設有內部政策規管所有個人信息的處理。我們已按要求完成個人信息保護影響評估，並已成功就數據跨境傳輸向中國國家互聯網信息辦公室提交《標準合同》。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們(i)並無發生任何涉及核心數據、關鍵數據或大量個人資料被盜、洩露、損壞、非法使用或非法跨境傳輸的重大事件，(ii)並無受到相關政府機關發出有關網絡安全、數據保護或網絡安全審查的任何重大調查、詢問、整改令或處罰；及(iii)毋須面對有關網絡安全及數據保護的重大訴訟、仲裁、處罰或潛在糾紛或衝突。

知識產權

我們依靠知識產權法律以及合約安排及保密程序，建立及保護我們的專有技術及專有知識。我們擁有專為我們所在市場而設並獲Carraro S.p.A.授權使用卡拉羅公司名稱、標誌及商標的產品的系統知識產權及專有知識。有關我們重大知識產權的詳細資料，請參閱「附錄四－法定及一般資料－2. 有關我們業務的進一步資料－B. 我們的重大知識產權」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們毋須面對任何對卡拉羅集團有任何重大不利影響的知識產權侵權糾紛或索償。

IP轉讓

於IP轉讓前，我們根據與CDTI的集團內分許可安排製造產品，根據該安排，CDTI向我們分許可若干系統級技術及專有知識以支持我們在中國的製造及銷售，作為回報，我們向卡拉羅集團支付特許權使用費。

為使我們能夠更有效地升級及調整我們於中國市場的產品，於2026年1月1日，Carraro S.p.A.轉讓了152項專為我們在中國直接銷售而定制的產品的系統級技術及專有知識的權利、所有權及權益，代價為23.3百萬歐元（相當於人民幣191.4百萬元），已於2026年1月支付。

IP轉讓後，我們停止就所轉讓的知識產權支付特許權使用費，並將根據工程技術服務框架協議向卡拉羅集團收取工程服務費，以支持我們優化IP轉讓項下的產品。對於我們尚未從Carraro S.p.A.取得知識產權且主要在中國境外銷售的產品，我們將繼續根據技術許可框架協議下的分許可協議製造及銷售該等產品。有關詳情，請參閱「關連交易」。

季節性

於往績記錄期間，我們通常於第四季度錄得工程機械產品的銷售增加，原因是製造商通常會在來年年初工程活動增加之前增加採購。相比之下，農業機械的銷售在第一季度普遍較高，反映冬季後農業活動開始之前需求增加。然而，由於我們的產品組合廣泛及應用多元化，我們的整體銷售並無出現重大季節性波動。

物業

我們的總部、生產廠房及辦公室位處一個由我們持有位於中國青島的綜合場所。截至最後實際可行日期，該場所的建築面積約為28,749.42平方米，建於佔地面積約為65,293平方米的地塊之上，由車間、辦公大樓及配套設施組成。我們已獲得所有該等物業的房地產所有權證。

業 務

於最後實際可行日期，我們從第三方租賃中國兩項物業，總建築面積約為260平方米。該等物業主要用作員工宿舍。我們有關上述租賃物業的租賃協議的租賃期為一至兩年。

截至最後實際可行日期，我們的中國法律顧問已確認，我們就自有及租賃物業在所有重大方面均已遵守所有適用法律。

截至最後實際可行日期，我們所持有物業的賬面值均未佔我們資產總值的15%或以上。根據《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵從公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關根據公司（清盤及雜項條文）條例附表3第34(2)段所述將土地或樓宇的所有權益載入估值報告的規定。

競爭

中國非公路傳動系統及機械市場的競爭格局在OEM和專業零部件製造商之間劃分明確。OEM聚焦系統集成，專業供應商則擅長專注於創新、成本效益和快速定制。他們在特定領域的豐富專業知識使其能夠與OEM建立協作的長期合作夥伴關係，加速技術升級並支持向電氣化的轉變。通過提供靈活並可擴展的解決方案，專業零部件製造商已成為在不斷發展的供應鏈和行業動態中提高競爭力和促進本地化的不可或缺驅動因素。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國領先的專業傳動系統製造商之一，在核心應用領域市場地位領先：按2025年收入計，我們在中國所有挖掘裝載機傳動系統製造商中排名第一，在中國所有MEWP傳動系統及機械製造商中排名第二，並在中國所有重型拖拉機傳動系統製造商中排名第三。我們相信，我們的競爭地位乃基於我們的優勢，包括我們作為集成傳動系統供應商的領先市場地位，擁有長期客戶關係、涵蓋非公路領域多元化應用的全面產品系列、具競爭力的製造業務，強大的應用工程和產品開發能力。有關我們競爭格局的詳情，請參閱「行業概覽」。

我們的僱員

截至2025年12月31日，我們擁有287名全職僱員，全部位於中國。下表載列我們截至2025年12月31日按職能劃分的僱員明細：

職能	僱員人數	佔僱員總人數 的百分比%
總經理	1	0.4
製造	154	53.7
質量保證.....	50	17.4
物流及採購.....	46	16.0
行政、財務與控制	10	3.5
人力資源、領導力與文化.....	12	4.2
工程	7	2.4
銷售與營銷.....	7	2.4
總計	287	100.0

業 務

我們的員工隊伍由技術熟練的工人及經驗豐富的行業專業人士組成。我們能否成功取決於我們能否吸引、激勵、培訓及留聘合資格人員。為此，我們聘請專業獵頭招聘高級員工，並與青島一所大學合作招聘畢業生。我們非常重視為僱員投入資源，因此已建立完善的人才發展體系。

具體而言，我們已為各級僱員提供全面的培訓計劃，包括新聘僱員入職培訓、管理軟技能培訓（與浙江一所大學合作提供）、專業人員技術培訓以及以生產、質量和安全為重點的車間培訓。我們在培訓後六個月內透過技能評估及項目完成情況追蹤培訓成效。

此外，我們提供具競爭力的基本薪金及績效花紅，連同全面的福利待遇，包括法定社會保險及住房公積金供款、補充保險、膳食及交通津貼、健康檢查及心理健康支持。

憑藉上述努力，我們於2024年獲得美世頒發的「最佳僱主」及「最佳僱主－參與型領導力」，並於2023年獲得51Job頒發的「傑出僱主」及「傑出僱主－企業社會責任」。我們認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與僱員維持良好的工作關係，且並無發生任何重大勞資糾紛。

保險

我們投購財產一切險及業務中斷保險、海運貨物保險、數字業務及數據保護保險、公眾及產品責任保險、僱主責任保險以及涵蓋董事及高級職員責任的公司責任保險。該等保單涵蓋我們日常業務過程中可能產生的風險及各種意外損失。我們的保單大部分設有標準的免賠額、除外責任及限制。中國社會保險法律法規亦要求我們須為僱員繳納社會保險金供款。

我們認為，我們的保險覆蓋範圍符合中國行業慣例，包括保單條款及保障範圍。然而，我們無法保證所投購的保單足以涵蓋我們所有的營運風險。有關更多資料，請參閱本文件「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們的保險範圍可能無法為我們所有經營風險提供充足保障」。

執照、證書及許可證

下表載列有關業務營運所需的重大執照及許可證的詳情。

執照／許可證	持有執照／ 許可證的實體	屆滿日期
排污許可證.....	本公司	12/11/2030
進出口貨物收發貨人備案登記.....	本公司	31/12/2099

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們的中國法律顧問告知，我們已向相關機關取得對我們於中國經營業務屬重大的所有必要執照、證書及許可證。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已取得在所有相關司法管轄區開展業務所必需的一切重要執照、證

業 務

書及許可證。我們須不時重續有關執照、許可證、批文及證書。我們預期當不時在必要情況下重續我們的執照、證書及許可證時，不會遭遇任何重大法律障礙。

環境、社會及管治

ESG是我們業務不可或缺的一部分。董事會直接監督ESG事宜、制定策略、管理風險及機遇以及定期審查績效。

ESG管治架構

董事會已將ESG的日常管理職責委託予ESG及可持續發展委員會。該委員會下設ESG推動團隊，支持三大支柱的落實：製造主導環境事宜，人力資源主導社會事宜，財務主導管治事宜。本公司持續提供專業培訓，以提升委員會及推動團隊的能力。

董事會視合規文化為可持續增長的基礎，並將相關要求融入策略及管治中。其透過政策審查及重大事宜監察，執行包括ESG相關責任在內的合規措施，以降低營運風險。行政人員薪酬與整體ESG表現掛鉤，KPI亦涵蓋管治及社會責任。

以下為我們ESG的重點範疇：企業管治、排放管理、資源效率、可持續產品及流程、反腐敗、道德與誠信、職業健康與安全、產品安全與質量、客戶滿意度及卓越服務、培訓與技能發展、供應鏈管理、品牌與聲譽、人權及勞工權益保障、福祉與工作生活平衡、績效管理與員工薪酬、多元化、平等機會與包容性、知識產權保護、社區福利及氣候變化韌性。

風險管理

我們已將氣候風險管理完全納入我們統一的企業風險管理系統。該系統覆蓋戰略、合規、財務等各類風險，採用統一的治理結構及管理流程。董事會負責監督整個流程的運作。通過風險識別、評估、應對、定期檢討及持續改進，我們確保氣候相關因素在業務決策及風險管控工作中得到全面且綜合的考慮。

我們根據氣候相關財務披露工作小組(TCFD)框架系統地識別具體的氣候風險。我們從財務影響發生的可能性及程度兩個維度進行定性評估，進而釐定風險水準及優先次序。在完成風險識別及評估後，我們通過定期評估、審核年報等方式持續監測及審查氣候風險，實現從戰略制定、執行到審查及改進的管理閉環。

商業道德與反腐敗

我們嚴格遵守《中華人民共和國反不正當競爭法》、《中華人民共和國反洗錢法》及其他適用法律法規。我們已制定內部政策(包括《員工手冊》及《道德守則》)，明確規定僱員、管理層及業務合作夥伴的行為標準。我們對賄賂、腐敗、欺詐及洗錢採取零容忍態度，並建立了完善的預防、監控及舉報機制。

業 務

我們設有獨立且易於訪問的舉報渠道，鼓勵內部員工及外部利益相關方舉報可疑違規行為並對彼等進行保護。所有舉報均得到及時、公平及保密的處理，同時保護舉報人免遭報復。所有新僱員均接受強制性商業道德與反腐敗培訓。主要人員定期參加簡報會及案例研討，以強化誠信。截至2025年12月31日，我們並無牽涉任何對本公司有重大影響的貪污相關訴訟。於2025年，所有董事及管理層完成了《道德守則》下的反腐敗培訓。

社會事宜

勞工常規

我們依據法律合規及道德標準進行招聘。我們遵守《中華人民共和國勞動法》、《勞動合同法》以及《道德守則》和《員工手冊》等內部政策。我們在招聘、薪酬與職業發展方面採取公平、透明及非歧視性原則，嚴格禁止童工及強制勞工。

在福利薪酬方面，我們提供具有競爭力的薪酬及福利。這包括法定社會保險及住房公積金，以及帶薪年假、補充商業保險、年度健康檢查及免費工作餐。我們嚴格禁止基於性別、年齡、種族、宗教、殘疾、婚姻狀況或國籍的歧視及騷擾。我們持有ISO 45001（職業健康與安全管理體系）認證及ISO 45003（心理健康與安全管理體系）認證。

我們實施僱員援助計劃，為僱員及彼等的直系親屬提供24/7全天候專業諮詢。於2025年，女性擔任管理職位的比例為36%。我們建立了開放式的溝通機制，如意見箱、定期員工滿意度調查等，以確保與員工的透明對話。監督委員會為舉報人提供協助並確保保護措施落實到位。

下表載列於往績記錄期間本集團按性別及年齡組劃分的僱員人數：

	2023年	2024年	2025年
僱員總數.....	280	275	287
男性.....	221	216	229
女性.....	59	59	58
30歲及以下.....	48	40	49
31至45歲.....	205	201	195
45歲以上.....	27	34	43
整體流失率.....	8.90%	10.20%	5.80%

僱員培訓

我們實行涵蓋領導力及專業技能的雙軌培訓體系。商學院培養管理人才；技術學院建立專業知識。課程內容包括能源管理、反貪腐合規、安全生產、資訊保密等內容，以加強監管意識及風險控制。所有培訓均通過我們先進的培訓中心進行，遵循「學習－應用－評估」循環，以確保有效轉移並支持戰略目標。

業 務

下表載列於往績記錄期間的培訓數據：

指標	類別	2023年	2024年	2025年
受訓僱員	男性	100%	100%	100%
百分比(%).....	女性	100%	100%	100%
每名僱員平均	男性	21.12	21.52	8.49
受訓時數(小時) ⁽¹⁾	女性	22.98	23.56	9.05

附註：

- (1) 2025年培訓時數減少主要由於兩大因素：首先，年度產量目標提升及新項目集中推行，營運強度加劇，需優先調配生產資源；其次，培訓方法由量化指標轉向以成果為本的評估的策略調整，強調實質價值交付及實務能力成效。2026年，本公司擬增加培訓課程，增設涵蓋新生產員工入職、職業安全、領導力發展及專業技術技能的強化課程。

於2025年，培訓時數減少主要因年度產出目標提升及新項目集中推行，導致營運強度加劇，以及培訓方法由量化指標轉向以成果為本的評估的策略調整。

健康與安全

本公司嚴格遵守適用的職業健康及安全法規，包括《中華人民共和國職業病防治法》、《危險化學品安全管理條例》以及內部事故統計調查制度。我們實施全面的職業健康監測計劃，包括對高危僱員進行強制醫療檢查及保存個人健康記錄。

本公司已通過職業健康及安全管理體系的ISO 45001標準認證。我們建立了以安全生產責任制為核心的全面安全治理框架，並進行系統性風險評估、危害檢查、專項審核及目標績效管理，以確保職業健康及安全體系持續有效。我們擁有完善的應急預案，定期組織演習，並配備齊全的急救設施，以加強應急響應能力。於往績記錄期間，我們致命事故記錄為零。因工傷導致的損失工作日數分別為：2023年8.0天、2024年66.9天及2025年23.2天。

環境事宜

環境管理

我們嚴格遵守國家及地方環保法規，包括《中華人民共和國環境保護法》及《生態環境標準管理辦法》。我們已建立及維持經ISO 14001認證的環境管理體系，以持續改善我們的環境表現。2023年、2024年及2025年的環保及合規支出分別為約人民幣1.3百萬元、人民幣1.6百萬元及人民幣1.8百萬元。於往績記錄期間，我們並未發生環境污染事件。

根據行業特性及營運實況，我們制定了以下環境目標：

- **排放及減廢：**確保營運過程中產生的污染物排放符合國家監管標準；維持排放許可證規定的合規性；提升清潔生產系統；加強無組織排放控制。

業 務

- **能源效率：**每年將單位產值耗電量降低1%以上；部署節能設備；加強壓縮空氣系統的洩漏管理。
- **用水效率：**每年將單位產值耗水量降低1%以上；監測管線狀況；升級自動補水系統；減少家居用水；回收再利用冷凝蒸汽。

排放

我們嚴格遵守《中華人民共和國水法》、大氣污染防治法、水污染防治法及固體廢物污染防治法。環保目標納入年度業務目標，並與績效考核掛鉤。我們委聘合資格協力廠商進行有害廢棄物處置，並委託環境檢測公司現場監測生產排放。廢水排放及廢氣排放完全符合國家標準。所有有害廢棄物均已得到妥善及合法處置，並已向國家廢棄物管理系統登記。

下表列示往績記錄期間的排放數據：

指標	單位	2023年	2024年	2025年
廢氣排放量.....	噸	5.86	7.74	7.27
氮氧化物(NO _x)排放量.....	噸	0.26	0.26	0.31
揮發性有機化合物排放量....	噸	5.57	7.45	6.93
顆粒物排放量.....	噸	0.02	0.02	0.03
有害廢棄物總量.....	噸	409.27	650.33	493.95
有害廢棄物密度.....	噸／人民幣 百萬元收入	0.56	0.75	0.56
無害廢棄物總量.....	噸	1,661.53	1,693.35	1,584.72

資源使用管理

我們的能源管理框架受內部政策（如《能源管理手冊》及《節能管理規定》）規管。主要能源類型為電、水、蒸汽及天然氣。為提高效率，我們採取了多項措施：定期召開能源管理會議以審查進度，升級為高效電機、逆變器及LED照明，優化生產參數以減少浪費，及調整生產計劃以避免設備閒置或低負荷運行。

下表載列於往績記錄期間的資源消耗數據：

指標	單位	2023年	2024年	2025年
總能耗.....	千瓦時	9,137,757.51	9,873,562.97	9,789,390.25
能耗強度.....	千瓦時／ 人民幣百萬 元收入	12,414.10	11,346.89	11,195.15
耗水量.....	立方米	20,702.00	18,357.00	18,776.00
耗水強度.....	立方米／僱員	73.94	66.75	65.42
使用的包裝材料.....	噸	467.31	393.41	341.58
包裝強度.....	噸／人民幣 百萬元收入	0.63	0.45	0.39
產品包裝回收率.....	%	86.00%	92.10%	93.47%

業 務

溫室氣體排放

我們的溫室氣體排放分為三個範圍類別：(i)範圍1包括來自燃料燃燒的直接排放；(ii)範圍2包括來自外購電力的間接排放；及(iii)範圍3包括來自購買商品及服務以及商務旅行的其他間接排放。排放量乃按溫室氣體盤查議定書企業標準計算。範圍1及2使用來自公用事業賬單及電錶讀數的活動數據適用的排放因子。範圍3則通過混合方法進行估計，該方法結合特定供應商數據、行業基準及基於支出的方法。

數據顯示，在業務規模持續增長的同時，範圍1及範圍2的總排放量在過去三年中保持穩定。

下表載列我們於往績記錄期間的溫室氣體排放數據：

指標	單位	2023年	2024年	2025年
範圍1溫室氣體排放	噸二氧化碳當量	78.46	79.76	86.54
範圍1溫室氣體排放強度	噸二氧化碳 當量／僱員	0.28	0.29	0.30
範圍2溫室氣體排放	噸二氧化碳當量	2,290.29	2,388.73	2,541.98
範圍2溫室氣體排放強度	噸二氧化碳 當量／僱員	8.18	8.69	8.86
範圍3溫室氣體排放	噸二氧化碳當量	112.83	288.08	112.36
範圍3溫室氣體排放強度	噸二氧化碳 當量／僱員	0.40	1.05	0.39

氣候變化應對

我們認識到氣候變化既是一項全球性的環境及社會挑戰，也是影響業務長期韌性及價值創造的關鍵財務因素。我們已系統地將氣候變化問題納入我們的整體戰略規劃及企業管治框架內。

我們已制定一個涵蓋運營、資源及能源的氣候目標體系，旨在推動系統性轉型。該等目標將主要通過自行實施能效提升及可再生能源部署計劃得以實現，並輔之以持續運營優化及技術創新。具體目標如下：

- **資源效率：**以2023年為基準年，本公司的目標是能源強度（單位產出能耗）同比下降1%，並致力於提升資源回收效率。
- **綠色能源：**到2026年，100%使用綠色證書電力，從根本上減少範圍2排放。

本公司目前正在評估建立內部碳定價機制。同時，本公司根據監管發展及其排放目標的進展情況持續審查及改進其氣候管理工具。

於往績記錄期間，極端天氣事件預估可能開支佔總開支約0.1%，而預估可能相關損失則佔年度收入約0.4%。我們在可持續發展相關資產方面已投入約人民幣5百萬元，佔年度資本開支總額的1.2%，用於支持節能減排工作。截至2025年12月31日，尚未發現轉型風險帶來的重大財務影響。

業 務

產品責任

我們致力於將產品責任融入設計、生產、銷售及售後的全過程，為客戶提供安全、可靠、優質的產品及服務，並積極保護隱私及知識產權。在產品質量及安全管理方面，本公司已取得ISO 9001質量管理體系認證。於往績記錄期間，我們並無遇到任何因產品安全及健康問題導致的產品召回。

我們已建立客戶服務及投訴處理渠道，確保所有投訴均經過系統記錄、及時調查及處理，並提供結果反饋。我們致力於實現100%的投訴結案率。我們嚴格遵守法律法規及集團信息安全政策。我們已將隱私保護納入信息安全管理體系，對個人信息實施嚴格控制，並將不斷完善隱私保護機制。在知識產權保護領域，本公司尊重並保護自身及第三方知識產權。本公司內部嚴格禁止非法下載或使用未經授權的版權資料，對核心技術及商業機密實施嚴格的訪問控制及管理。

供應鏈管理

我們已將可持續發展標準嵌入我們的供應鏈管理框架。我們實施的供應商管理政策於整個供應商生命週期內按基於風險的原則運作。本公司秉承誠信及公平原則，已設立嚴格的供應商進入機制，其中信息安全、數據保護及其他合規事宜構成審查程序的必要組成部分。在選擇合作夥伴方面，我們優先考慮持有ISO 9001質量管理及ISO 14001環境管理系統認證的供應商。

在營運方面，我們有系統地識別及管理供應鏈各環節的ESG風險。我們對高風險地區及特定原材料供應商進行重點審核。所有供應商必須嚴格遵守環境、勞工、安全及商業道德法律。我們通過數字平台監控供應商的質量及交付表現。我們定期進行績效評估及現場審核。在滿足技術及商業要求的情況下，我們優先考慮具有環境認證、可再生或可回收材料以及更高能源效率的產品及服務。

於往績記錄期間，我們與國內外供應商保持廣泛而穩定的合作。供應商總數於2023年為380家，2024年為401家及2025年為389家，其中中國供應商數量於2023年為317家，2024年為333家及2025年為317家，而海外供應商數量於2023年為63家，2024年為67家及2025年為72家。

社區參與

我們積極履行企業公民責任，堅信企業成功與社區繁榮息息相關。我們通過資源投入及志願服務，持續支持社區的教育、文化、健康及環境發展。我們的社區投入主要集中在三個領域：教育支持、公益慈善及志願者服務。我們通過組織僱員子女遊學及職業教育，助力人才發展。我們長期為自閉症兒童中心提供援助，並參與救災。我們組織僱員利用業餘時間開展環保、獻血等志願服務活動。

業 務

法律程序及合規

法律程序

在日常業務過程中，我們可能不時捲入各種法律或行政程序。訴訟或任何其他法律或行政程序，無論結果如何，均可能導致我們產生巨額成本及資源轉移（包括管理層的時間及精力）。請參閱「風險因素－有關我們業務及行業的風險－法律訴訟及索賠可能對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大不利影響」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無待決或對我們或我們的董事構成威脅且可能單獨或共同對我們的業務、財務狀況或經營業績構成重大不利影響的法律程序。

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何導致可能單獨或共同對我們的業務、財務狀況或經營業績構成重大不利影響的罰款、強制執法行動或其他處罰的重大違規事件。

風險管理及內部控制

我們於營運過程中面臨各種風險。我們已制定一套內部控制及風險管理政策與程序，以應對已識別的與營運相關的潛在營運、財務、法律及市場風險。我們亦定期檢討該等程序以確保其有效性。我們的政策及程序涉及管理採購及生產，以及監控銷售表現及產品質量。

為監控我們風險管理政策及企業管治措施的持續實施情況，我們已採納或將繼續採納（其中包括）以下風險管理措施：

- 建立符合上市規則的管治架構，包括董事會及其下設的三個專門委員會，即審核委員會、提名與薪酬委員會以及戰略與ESG委員會。有關委員會成員的資格及經驗，請參閱「董事及高級管理層」；
- 建立一套符合上市規則及中國公司法的完整理政政策，包括組織章程細則、股東會及董事會議事程序規則、獨立董事規定以及各董事委員會的詳細工作細則；
- 建立關連交易決策制度，明確關聯方範圍、劃分關連交易類別、設立分級審批權限，並訂明定價原則、公告及披露規定；
- 建立財務報告及信息披露管理制度，規管定期及中期報告的編製、審閱及披露，並制定對外溝通政策，以規範與投資者、分析師及媒體溝通的授權程序；
- 設立直接向審核委員會報告的獨立內部審計部門，並建立基於三道防線機制的內部監督體系，要求至少每年評估我們內部控制體系的有效性；

業 務

- 採納一套合規及風險管理政策，包括風險管理、董事進行證券交易、利益衝突及內幕交易防範、反洗錢及反恐怖融資、反制裁合規、對舉報人進行保護的舉報機制以及保險管理等政策；及
- 透過（其中包括）財務管理制度、合約及印章管理制度、法律事務管理制度、多元化及ESG政策、員工及董事的合規培訓計劃，以及信息技術業務連續性及信息安全措施，加強營運及財務控制。

獎項及認可

下表載列我們於往績記錄期間獲得的主要獎項及認可。

獲獎年份	獎項／認可	頒獎機構／機關／客戶
2022年	青島市專精特新中小企業	青島市民營經濟發展局與青島市中小企業局
2023年	高級認證企業	中國青島海關
2023年	品質獎	德國農業機械及拖拉機品牌
2024年	青島綠色工廠	青島市工業和信息化局
2024年	青島市誠信企業	青島市總商會
2024年	傑出僱主及社會責任獎	51Job
2024年	最佳僱主	美世
2024年	最佳供應商	一家總部位於中國的大型採礦和工程機械
2024年	優秀供應商	一家中國農業機械的主要製造商
2025年	合作卓越獎	一家全球領先的建築和採礦設備製造商
2025年	卓越供應商獎	一家中國的大型國際工程機械製造商
2025年	質量貢獻獎	一家中國領先的農業機械及拖拉機製造商
2025年	鉑金供應商	一家在香港和上海上市的建築和採礦設備製造商
2025年	優秀供應商獎	一家中國跨國工程機械製造企業
2025年	零部件優質供應商	慧聰工程機械網