

業 務

概覽

我們是誰

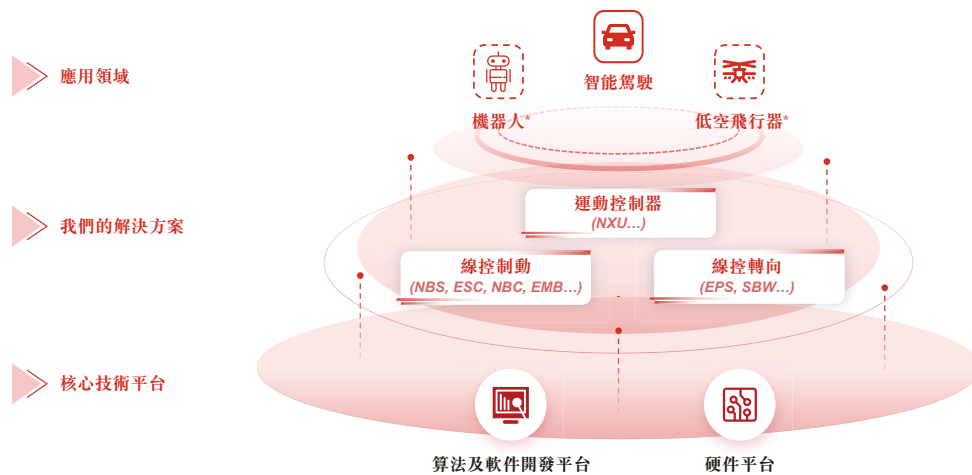
我們開發智能駕駛運動控制技術，目前提供線控制動解決方案。我們聚焦於為智能駕駛提供關鍵任務型線控制動解決方案，「智能駕駛」指應用先進的傳感、計算及控制技術，使車輛能夠輔助或自動化駕駛功能，以提高安全性、舒適性及效率。該領域乃安全要求嚴格、技術壁壘較高的領域，而我們的解決方案集成了全棧自研的控制算法、軟件及硬件。感知、決策與執行是汽車智能化的三大關鍵要素，線控技術(包括線控制動及線控轉向)如同智能駕駛汽車的「小腦」，確保運動控制執行的安全與高階發展。我們的解決方案將來自車輛智能駕駛「大腦」的指令轉化為精準、快速的運動控制，從而提升安全性、操控性及舒適性。

我們目前提供線控制動解決方案，響應中國國家戰略，提升智能駕駛產業鏈的自主性。根據灼識諮詢的資料，我們是：

- 中國首家將電控制動助力解決方案(NBS解決方案)應用於L4級無人駕駛汽車商業化運營的企業；
- 最早將自主電控制動助力解決方案(NBS解決方案)向頭部國產電動汽車主機廠供應的中國企業；
- 以2025年線控制動解決方案銷量計，中國前三大內資線控制動解決方案供應商之一；及
- 以2025年線控制動解決方案銷量計，中國第二大內資獨立第三方線控制動解決方案供應商。

我們的技術基礎和商業化能力，為在人形機器人及低空飛行器運動控制等新興領域奠定了堅實基礎。我們已構建起全面服務頭部客戶的核心能力，與客戶建立了長期穩固的合作關係。部分頭部主機廠已涉足人形機器人及低空飛行器，與我們在該等領域的潛在業務擴張形成天然協同。在汽車領域業務高速增長的同時，我們具備跨領域技術部署的能力，並尋求具備高潛力的第二增長曲線市場。

業 務



* 機器人及低空飛行器乃未來應用領域。

我們的線控制動解決方案

我們的線控制動解決方案，以專有控制算法與軟硬件架構為核心，涵蓋了包括NBS、ESC、NBC、RBC和EMB解決方案在內的產品組合。我們的軟件算法具備駕駛員制動意圖識別、智能駕駛模式切換、動態穩定性控制(DSC)等多種算法能力，可實現精確的運動執行、智能系統協調以及強大的安全冗餘功能。通過支持與各種主機廠平台的無縫集成，我們的解決方案助力主機廠實現高性能的車輛動力學和可擴展的系統適應性。單獨部署時，我們的解決方案可實現L1和L2級智能駕駛；組合部署時，我們的解決方案可支持L3和L4級智能駕駛能力。

我們的技術平台

我們開發了針對線控制動系統核心電控解決方案的綜合技術平台，覆蓋零件級、模塊級、系統級和整車級的集成。該模塊化平台提供了一套穩健的技術體系，具有複用性高、迭代速度快、可靠性高及可跨場景遷移等特點，支持我們高效創新、設計和開發線控制動解決方案。

我們打造了一個軟件平台，包含一系列模塊化解決方案，旨在支撐高效、可靠、靈活的運動控制場景。該平台集成了制動需求識別與仲裁算法、協同能量回收控制算法、穩定性控制算法及實際制動力估計算法等核心模塊。憑藉我們經驗豐富的研發團隊，我們特別增強了硬件在環仿真和整車級軟件安全釋放測試的能力。就硬件開發而言，我們已建立一個全棧自研硬件平台，包括傳感模塊、控制模塊及驅動模塊，該等模塊由不同傳感器、高電流驅動器的EMC設計、無刷電機及線性電磁閥組成。憑藉我們自主設計的冗餘駐車制動模塊，我們在全球市場上推出了首款配備EPB功能的ESC解決方案。此外，我們提供基於國產車規級芯片及傳感器的線控制動解決方案的能力，增強了我們對國內主機廠的市場競爭力。

業 務

構建汽車產業鏈創新融合的新生態

全球汽車產業正加速向協同共生的智能化生態演進。以線控制動技術為基石，我們聯動一級供應商、主機廠、以及科技大廠，以開放合作的方式共同打造創新生態。我們與一家全球領先的電池技術提供商聯合攻關，在全球率先實現線控制動技術在電芯到底盤(C2C)架構落地。我們亦與一家全球領先的汽車半導體企業前瞻性佈局48V線控制動及線控轉向解決方案。通過提前參與主機廠產品定義，我們建立密切的技術合作，優化車輛性能，收集反饋並更快速地迭代我們的解決方案，以保持我們的市場地位。我們與一家中國領先的自動駕駛技術公司合作，推動了中國首台L4級無人駕駛小巴的開發，根據灼識諮詢的資料，這標誌着線控制動技術首次被應用於該車輛類別。

廣闊的市場潛力與戰略機遇

全球汽車產業正加速從輔助駕駛向全場景自動駕駛演進。中國作為全球最大汽車市場及智能電動車領域的領導者，未來必然會孕育出全球領先的龍頭企業。線控解決方案作為高階智能駕駛的核心執行載體，正在不斷增長，其市場規模將隨行業升級持續擴大。根據灼識諮詢的資料，全球線控解決方案的市場規模從2020年的人民幣1,088億元增長至2025年的人民幣3,208億元，期間複合年增長率為24.1%，並預計在2030年達到人民幣6,878億元，期間複合年增長率為16.5%。在中國，該市場規模從2020年的人民幣224億元增長至2025年的人民幣971億元，期間複合年增長率為34.1%，並有望持續增長至2030年的人民幣2,447億元，期間複合年增長率為20.3%。在中國智能駕駛產業鏈中，尤其是線控制動，是國產化率最低的領域。中國國內主機廠正在加速發展安全可控的本地化供應鏈，以確保交付穩定性及成本競爭力。根據灼識諮詢的資料，2025年，中國市場國產線控制動解決方案銷量達730萬套，國產化率僅為22.5%，且國產化率預計將於2030年增至60.6%，預示著巨大的市場機遇。憑藉核心技術積累，我們抓住機遇，通過突破技術壁壘、提供更貼合本土需求的解決方案、持續拓展客戶群，搶佔市場份額，提升該領域國產化率。我們不僅為主機廠提供高品質且具成本效益的解決方案，更以快速響應的迭代開發能力，成為推動行業智能化升級的貢獻者，在國家汽車產業自主可控戰略中佔據重要的地位。此外，線控制動、線控轉向及運動控制技術的通用性使其可延伸至機器人、低空飛行器等領域，為其提供穩定的高端智能運動控制，持續拓寬未來市場空間。

我們的財務表現

我們近年來實現強勁增長，核心財務指標表現矚目。我們的收入自2023年人民幣272.2百萬元上升至2025年人民幣614.5百萬元，複合年均增長率達50.2%。截至2026年3月31日止三個月，我們的收益為人民幣150.8百萬元，較2025年同期增長46.9%。我們的毛利自2023年人民幣3.1百萬元增長至2025年人民幣83.6百萬元，複合年均增長率達418.3%。截至2026年3月31日止三個月，我們的毛利為人民幣15.3百萬元，較2025年同期增長108.3%。

業 務

我們的競爭優勢

我們認為，我們的競爭優勢如下：

中國依託線控制動解決方案的智能駕駛運動控制專家

我們主要聚焦於汽車智能駕駛領域對安全標準和技術能力要求較高的線控制動解決方案，集成了我們全棧自研的控制算法及軟硬件。憑藉我們優質龐大的高粘性客戶群、持續的技術創新及全棧式解決方案，我們奠定了領先的市場地位，並在中國創造了多個行業第一及突破。根據灼識諮詢的資料，我們：

- 率先實現中國電控制動助力解決方案(NBS解決方案)的批量投產；
- 是中國首家將電控制動助力解決方案(NBS解決方案)應用於L4級無人駕駛汽車商業化運營的公司；
- 是首家向中國頭部電動汽車主機廠供應自主電控制動助力解決方案(NBS解決方案)的中國企業；
- 是全球首家量產攜帶冗餘EPB方案的ESC解決方案供應商；
- 是國內首批大規模量產單級傳動鏈NBC解決方案的供應商之一；
- 全球首家將線控制動及線控轉向解決方案集成至C2C集成平台的供應商；
- 是國內首批推出48V EMB解決方案的供應商之一；及
- 榮獲中國汽車工程學會科學技術發明一等獎，此為行業最高榮譽之一。

我們由前沿研發驅動。我們已承接多個高層次研究項目，包括由工業和信息化部(工信部)委託的國家級研究，牽頭高安全、全氣候動力電池和電動底盤的一體化設計與開發，以及上海市產業強基工程專項。我們亦引領國家及行業線控制動及線控轉向標準的起草和制定工作。作為中國汽車工程學會線控底盤接口協議標準制定組成員，我們參與了《乘用車智能底盤域控制器通信接口要求》的起草，該標準計劃於2026年實施。作為中國汽車工業協會(CAAM)旗下制動專業委員會的成員，我們已參與起草多項中汽協團體標準，包括《電子助力制動系統耐久性能要求及台架試驗方法》、《汽車解耦式電子助力制動系統總成性能要求及台架試驗方式》及《汽車非解耦式電子助力制動系統總成性能要求及台架試驗方法》。

業 務

我們亦是線控制動底盤解決方案商業化的領導者。根據灼識諮詢的資料，以2025年中國線控制動解決方案銷量計，我們位列中國前三大內資線控制動解決方案供應商，並且是第二大內資獨立第三方線控制動解決方案供應商。

優質客戶群與高價值服務帶來的高客戶粘性

優質客戶群

依託技術優勢與產品競爭力，我們已構建起高粘性的優質客戶群，與汽車行業的頭部市場參與者形成密切合作。截至2026年3月31日，我們已與中國領先的主機廠建立穩定長期的合作關係，根據灼識諮詢的資料，我們的客戶群體已實現對五大中國國內主機廠的100%覆蓋(按2025年乘用車銷量排名)。於往績記錄期間，我們成為多家主機廠主要車型線控制動解決方案的主要供應商，印證了客戶對我們技術實力與產品質量的長期信賴。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年3月31日我們分別獲得51個、73個、117個及131個定點項目。

在全球化佈局上，我們已成功藉助國內主機廠客戶的出海渠道實現了國際市場滲透。自2024年起，我們主機廠客戶的多款車型搭載我們的線控制動解決方案，已成功進入東南亞及南美等地區的市場。同時，我們積極拓展海外直客渠道，目前已準備好與主要的國際主機廠達成技術合作。我們的線控制動底盤解決方案正在與這些夥伴進行車規級驗證，為全球業務增長奠定堅實基礎。

以客戶為中心的高價值服務

我們堅持以客戶為中心，圍繞線控制動解決方案構建高價值服務體系。我們通過產品性能、快速響應能力及具吸引力的價值主張來增強客戶粘性。聚焦底盤核心領域，我們會結合主機廠客戶車型定位與智能駕駛等級需求，量身定製解決方案，確保方案在行車安全、控制精度與響應效率上精準貼合客戶車型設計標準。我們的技術支持團隊助力客戶高效推進車型開發與量產進度。

傑出的研發能力及技術積累支撐持續創新

我們自主打造了軟硬一體化平台，將設計、驗證、算法、測試、大規模製造深度融合，形成從控制算法、軟件到核心零部件和系統級解決方案的端到端自主掌控能力。

在控制算法及軟件層面，我們已構建了符合AutoSAR標準的專有軟件架構，涵蓋嵌入式軟件和穩定性控制系統。我們的車輛穩定性控制(VSC/ESC)算法可以基於線控制動系統實現坦克掉頭功能，以及越野工况下的超低速蠕行功能。

業 務

在硬件層面，我們掌握了行程傳感、電機轉子角度傳感、大功率無刷電機控制、高精度線性電磁閥及駐車制動冗餘系統等關鍵技術，為我們的底盤系統奠定了堅實的性能基底。例如，通過創新性地重構冗餘駐車制動模塊並集成到ESC系統中，我們幫助主機廠在取消獨立的駐車控制器的同時，以最低成本實現了駐車冗餘功能。

通過軟硬件的耦合與協同優化，我們設計線控制動解決方案以實現響應速度、控制精度及功能安全等核心性能指標，更在成本效益、緊湊設計、迭代靈活性方面形成綜合優勢。

我們的一體化平台得到一套嚴苛驗證體系的支持，該體系覆蓋從零部件測試到整車級驗證的全流程。這確保了技術從實驗室突破到規模化量產的可靠過渡，並成為我們快速響應市場需求、輸出高競爭力解決方案的核心載體。

模塊化技術平台提升研發效率

我們的軟硬一體技術平台以其模塊化架構和高可遷移性為特點。通過模塊化與定製化相結合，我們的平台能夠實現跨場景遷移，控制算法、軟件及硬件可在不同的線控制動及其他解決方案中複用，大幅縮短新解決方案的開發週期並降低全週期開發成本。

更重要的是，我們的平台技術具備很強的跨領域遷移潛力。依託統一的底層技術框架，我們在線控制動領域的核心底層技術，如軟件架構、算法開發、硬件架構、電子器件、無刷電機FOC、穩定性控制、傳動鏈結構設計、冗餘安全設計等，可延伸至需要高精度運動控制的相鄰行業，包括人形機器人和低空飛行器。

技術積澱與成果

依託具備國際前沿經驗的研發團隊，我們逐步構建起覆蓋線控制動、線控轉向及運動控制的綜合技術體系。截至最後可實行日期，我們已在中國獲得203項註冊專利，包括103項發明專利、95項實用新型專利及5項外觀設計專利。我們亦於中國持有54項軟件版權及54個註冊商標。截至2026年3月31日，我們合共提交406項新專利申請，在關鍵的線控制動、線控轉向及運動控制技術方面建立起強大的技術壁壘。

綜合且創新的解決方案組合

我們構建了覆蓋線控制動核心領域的綜合解決方案組合，形成從關鍵部件到系統級解決方案的完整供給能力。根據灼識諮詢的資料，我們是國內少數能提供線控制動綜合解決方案的企業之一。我們的核心解決方案性能對標行業高標準並實現差異化突破：

業 務

- 2018年，我們量產了國內首個自主研發的NBS解決方案，其推出比國際競爭對手的同類解決方案更早。我們的解耦式設計為主機廠提供更靈活的車型設計與生產選擇，制動能量回收率高達25%，延長整車續航高達20%。
- 2023年，我們推出了全球首個集成冗餘EPB的ESC解決方案，重構了冗餘駐車制動模塊並集成到ESC解決方案中。這使得整車在取消獨立的駐車控制器的同時，以高成本效益的方式實現了冗餘駐車功能。
- 2023年，我們推出了採用創新單級滾珠絲槓傳動的NBC產品，較傳統方案傳動效率提升高達15%，實現了更快的建壓、更迅速的響應，以及性能和安全性的全面提升。

透過與各類主機廠平台無縫集成，我們的解決方案賦能主機廠實現車輛動態及可擴展的系統適應性。單獨部署時，我們的解決方案可實現L1及L2級智能駕駛功能。組合使用時，可實現L3及L4級自動駕駛功能。

我們建立了完善的產品開發體系，通過了獨立第三方的ISO 26262 ASIL-D流程認證。我們的上海實驗室獲得中國合格評定國家認可委員會(CNAS)認可，我們的ESC和NBC解決方案獲歐盟E-Mark認證。

以線控制動技術為根基，我們通過「縱向技術迭代+橫向品類拓展」構建多元化產品組合。

- 縱向拓展至電子機械制動(EMB)系統。我們已將穩定性控制算法、實時制動力估計算法、無刷電機磁場定向控制(FOC)及熱管理技術應用於EMB解決方案的開發。
- 橫向拓展至EPS解決方案、線控轉向解決方案以及NXU運動控制器。這將支撐智能駕駛向更高階演進，進一步完善我們在線控制動、線控轉向及運動控制技術方面的全域控制能力。

智能製造與穩定的供應鏈管理支持的高效生產

規模化與智能化生產線

我們在浙江蕭山及海鹽運營兩大製造基地。於往績記錄期間，根據灼識諮詢的資料，我們的生產效率高於行業平均水平，印證了我們對市場需求的快速響應能力及生產資源的高效配置。

業 務

我們的核心生產設施乃根據我們的生產需求定製，涵蓋產品組裝、防錯設計、產品在線測試、工藝可靠性驗證等。我們的產線配備國際先進的智能製造設施，並實現了關鍵裝配工序的自動化。通過自主及基於深度學習的視覺檢測系統，我們的產線實現高度自動化生產，並可靈活調整參數以實現快速換型。我們對從製造設備到終端解決方案的全鏈條掌控，不僅大幅壓縮了設備採購與維護成本，更成為我們構建技術壁壘、實現持續創新的核心驅動力。

穩定的供應鏈體系

我們已構建自主可控的穩定供應鏈體系。一方面，我們具備核心零部件及系統的自主研發、驗證測試、量產能力。例如，我們的電磁閥完全自研自製，性能優異且質量穩定。另一方面，我們積極推動供應商多元化佈局，並採用嚴格的供應商篩選標準，以保障產品質量並降低潛在供應鏈風險。

綜合質量控制體系

我們建立了綜合質量控制體系，覆蓋測試與質量控制環節。我們已實施嚴格的質量控制體系，並獲得國際認可的車規級質量及安全管理體系認證。這一體系確保了產品良率穩定，並可實現從零部件到成品的端到端追溯，充分滿足客戶對高質量解決方案的嚴苛要求。

經驗豐富的管理團隊與強大的產業及機構股東陣容

我們由一支在汽車行業具備豐富經驗的管理團隊領導。我們的創辦人兼總經理陶喆先生投身汽車行業近20年。他擁有超過15年的ASIL-D級線控制動及線控轉向電控系統自主開發及量產經驗，以及超過10年的全球團隊管理經驗。陶先生從職業生涯早期便在國際高標準的前沿技術研發、產品開發及測試流程方面積累了深刻的實踐及管理經驗，他曾就職於一家全球領先的汽車零部件企業。

憑藉對線控制動及線控轉向電控技術的積累以及對全球技術資源的整合能力，陶先生及其團隊在無刷電動助力轉向系統大規模量產方面的貢獻於2015年獲中國汽車工程學會認可。在2016年創立上海拿森汽車電子有限公司後，他再次率領團隊於2018年實現中國首套電控制動助力解決方案的批量投產。陶先生亦主持多項國家、省及市級科研項目，曾榮獲中國汽車工程學會科學技術發明一等獎、中國汽車工業科學技術進步二等獎。他被授予上海市產業菁英人才、先鋒科創家科創精英，並擁有40餘項授權發明專利。

業 務

我們的核心管理團隊成員在汽車行業平均擁有超過15年的豐富經驗，在線控制動及線控轉向領域平均擁有超10年的實踐經驗。憑藉對行業發展趨勢的前瞻洞察，我們的管理團隊引領著我們的研發戰略與產品開發路線圖，使得我們在不同經濟和行業週期下都能戰略性地把握市場發展機遇。

我們亦獲得來自多家知名產業及機構投資者的鼎力支持。這種支持不僅有利於我們對行業未來發展趨勢作出前瞻性預判，以及把握市場未來增長機遇，同時，通過與一線主機廠、動力電池全球龍頭企業以及專業金融投資者的合作，也為我們帶來廣袤的產品應用場景以及技術資源協同機會。

我們的戰略

我們計劃通過實施以下業務戰略，進一步鞏固我們的市場地位：

持續推進技術創新，豐富解決方案組合

我們將加大在智能駕駛運動控制技術領域的研發投入，以持續迭代與升級我們的線控制動技術。我們亦計劃戰略性地拓展至線控轉向解決方案和NXU運動控制器領域，以進一步拓展我們的智能駕駛運動控制解決方案。

作為智能汽車的小腦，線控技術是保障運動執行與控制的關鍵，並為邁向更高階自動駕駛和更多樣化的應用場景提供必要的技術支撐。我們將繼續推動我們目前處於研發階段的線控轉向解決方案的商業化，同時推進包括運動控制等其他技術的開發，以進一步豐富智能駕駛應用。

我們亦將專注於探索與智能汽車在底層運動控制技術上共通的人形機器人、低空飛行器等新興市場，將我們在汽車線控制動及線控轉向技術和運動控制解決方案領域積累的專業知識遷移至新的應用場景，從而持續拓展我們的業務版圖。

積極構建以客戶為中心的創新生態系統

我們將繼續加強與主機廠客戶的協作。通過深度參與客戶的新車型開發，我們將共同定義車輛性能與智能化水平，更好地響應主機廠客戶快速的產品迭代週期，更有效地滿足終端用戶對安全性、智能性和舒適性日益增長的需求。

我們亦將尋求繼續與行業夥伴合作，探索智能汽車運動控制的前沿技術發展方向和應用場景。例如，我們將加強與智能駕駛公司的合作，共同開發支持更高階自動駕駛的線控

業 務

制動解決方案。我們也將與國際領先的電池製造商深化合作開發電芯到底盤集成技術。此外，我們計劃與全球技術領導者合作設計無縫融合智能底盤與智能座艙的集成解決方案。

系統性地拓展全球市場

中國汽車產業的全球化需要強大的供應鏈支持。我們致力於依託在中國市場的堅實基礎，成為全球領先的智能駕駛運動控制公司，持續拓展歐洲、東南亞、南美等國際市場。我們將繼續加強與中國主機廠的協同開發，共同開拓海外市場。我們也將投入資源拓展國際主機廠客戶群，加速與全球領先主機廠的技術交流，以逐步獲得認證並取得訂單，最終進入其全球供應鏈體系。

全面強化智能製造能力

我們計劃投入資源全面強化我們的智能製造能力。我們將通過持續優化數字化生產管理系統，不斷提升現有設施的自動化水平，從而提高生產效率、產品質量合格率及大規模生產的一致性。我們計劃通過多維度舉措擴大產能，以滿足客戶快速增長的交付需求。該等措施包括購置新的生產設施、自動化產線及先進的測試設備。同時，我們旨在通過優化生產流程及提高運營效率，進一步提升我們的大規模量產及交付能力。

持續吸引人才，驅動技術創新

我們尋求通過具有競爭力的薪酬福利方案、綜合晉升與激勵機制，並通過加強培訓計劃提升員工的專業技能與綜合能力，以繼續在控制算法、軟件及硬件架構設計等領域吸引技術與管理人才，保持我們在運動控制技術領域的市場地位。我們將繼續投入資源進行人力資源管理，營造一個開放、協作、鼓勵創新的工作環境。我們的目標是培養一支具備國際視野、專業能力強、創新活力高的核心人才隊伍，為我們的發展提供持續的創新動力。

我們的業務模式

我們致力於開發先進的線控制動、線控轉向及運動控制技術，並現正提供對智能駕駛至關重要的集成線控制動解決方案。作為中國少數擁有涵蓋控制算法、軟件及硬件架構的全棧自研底盤技術的公司之一，我們已成功將多種線控制動解決方案商業化，同時不斷推進線控制動、線控轉向及運動控制創新，以鞏固我們的技術能力和市場競爭力。

自2016年成立以來，我們一直引領中國線控制動行業的創新。於2018年，我們實現了中國首款電控制動助力系統(NBS解決方案)的商業化並開始大規模量產。在此成功基礎上，我們於2020年推出我們的ESC解決方案，其後為其增添了冗餘EPB解決方案的增值功能，連

業 務

同我們的Twobox作為靈活選項。此外，我們於2023年推出我們的集成式智能制動系統(NBC)解決方案Onebox，進一步鞏固我們在線控制動行業國產解決方案供應商中的領導地位。我們的解決方案旨在滿足電動汽車不斷變化的需求，並已獲中國頭部主機廠採用於其旗艦車型。

我們的NBS、ESC及NBC解決方案旨在滿足不同的車輛平台、技術架構及客戶需求。根據其現有應用，該等解決方案通常滿足不同線控制動系統的需求，並可在我們的產品組合內於若干程度上相輔相成。

- NBS解決方案為一套電子制動助力系統，主要應用於入門級新能源汽車，為該等車型提供具成本效益且可靠的制動解決方案。
- ESC解決方案提供電子穩定性及安全控制功能，於市場發展初期獲新能源汽車初步採用，原因為該等汽車普遍採用與燃油車型相似的制動系統架構。隨著新能源汽車其後不斷升級及多元化，主機廠日益轉向採用NBC解決方案，以應用於配備智能駕駛功能的車型。與此同時，我們於往績記錄期間積極擴大我們的燃油汽車客戶群，致使到2025年，ESC解決方案主要應用於燃油汽車，而僅有限度地應用於新能源車型。
- NBC解決方案為一套高度集成的制動控制系統，在單一單元內結合制動、穩定性控制及能量回收功能，且專門用於配備智能駕駛功能(例如ADAS或L3及L4級別的自動駕駛功能)的新能源汽車，該等汽車要求更高程度的系統集成、更快的響應速度及更高的能源效率。NBC解決方案並不應用於燃油汽車。

汽車採用NBS、ESC或NBC解決方案主要取決於其車輛架構及技術配置，原因為燃油汽車及新能源汽車的制動系統要求在控制邏輯、系統性能及集成水平方面有所不同。由於在功能、應用範圍及成本定位方面存在該等差異，我們的NBS、ESC及NBC解決方案在我們的產品組合中共存，並於往績記錄期間共同構成我們的收入，使我們能夠應對不同的汽車架構及多樣化的客戶需求。我們正不斷擴展我們的技術路線圖，並即將推出包括RBC解決方案、EMB解決方案、EPS解決方案、SBW解決方案及NXU運動控制器在內的解決方案。

業 務

下表載列於所示期間按產品劃分的收益明細（以絕對金額及佔我們總收益的百分比呈列）：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)									
NBS解決方案.....	186,709	68.6	160,846	41.2	119,446	19.4	26,888	26.2	2,361	1.6
ESC解決方案.....	79,826	29.3	180,161	46.1	177,749	28.9	36,156	35.2	41,138	27.3
NBC解決方案.....	108	0.0	39,632	10.1	301,495	49.1	39,371	38.3	106,451	70.6
其他 ⁽¹⁾	5,574	2.1	10,098	2.6	15,816	2.6	250	0.3	866	0.5
總計.....	<u>272,217</u>	<u>100.0</u>	<u>390,737</u>	<u>100.0</u>	<u>614,506</u>	<u>100.0</u>	<u>102,665</u>	<u>100.0</u>	<u>150,816</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 主要包括提供研發服務（即為客戶進行技術開發）產生的收益；及銷售原材料（主要包括轉售電子元件及銷售用於NBC解決方案的配件）產生的收益。

下表載列於所示期間按產品劃分的銷量及平均售價明細：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
	(銷量單位：套，平均售價單位：人民幣)									
NBS解決方案.....	215,486	866.5	197,638	813.8	168,500	708.9	37,423	718.5	2,160	1,093.1
ESC解決方案.....	130,560	611.4	305,445	589.8	309,680	574.0	66,289	545.4	71,263	577.3
NBC解決方案.....	71	1,528.0	29,251	1,354.9	258,028	1,168.5	32,295	1,219.1	101,986	1,043.8

主要營運數據

下表載列我們於往績記錄期間的主要營運數據：

	截至12月31日止年度			截至3月31日 止三個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
客戶總數.....	15	15	18	12
客戶留存率 ⁽¹⁾ (%).....	58.8	53.3	66.7	71.4
客戶淨金額留存率 ⁽²⁾ (%).....	94.2	99.1	98.8	100.0
定點總數.....	51	73	117	131

附註：

- (1) 指於本年度重複購買的上一年度客戶所佔百分比。

業 務

- (2) 指經常性客戶(亦於過往期間作出貢獻的客戶)產生的當期收益佔比與該等相同客戶產生的過往期間收益佔比的比率。該指標反映經常性客戶對總收益的貢獻隨時間的變動。

為提高客戶留存率，我們專注於透過多項措施鞏固現有關係，包括持續提升產品質量及可靠性以提高客戶滿意度、提供增值服務以提升售後響應能力及服務質量，以及透過聯合開發線控制動解決方案的新功能與客戶進行密切合作。

我們的解決方案

我們的線控制動解決方案

我們的核心線控制動解決方案以線控制動技術為中心。其整合專有硬件架構與先進控制算法及軟件，以實現精準的運動執行、智能的系統協調及穩健的安全冗餘。透過支持與各種自動駕駛平台的無縫整合，我們的解決方案使主機廠能夠在不同駕駛場景中實現高性能的車輛動態及可擴展的系統適應性。根據灼識諮詢，我們各項線控制動解決方案的典型產品生命週期約為十五年，與行業平均水平一致。

NBS解決方案



我們的NBS解決方案NBooster於2018年投入大規模量產，是中國首款大規模量產的電控制動助力系統。作為典型的線控制動解決方案，我們的NBS解決方案(EHB系統中的一個關鍵模塊)旨在取代傳統的制動系統，從而實現更精準、更靈敏及更智能的制動及駐車制動功能，並透過與主機廠客戶開發的智能駕駛平台兼容的多個智能駕駛接口與主流的智能駕駛平台無縫整合。

業 務

具體而言，我們的NBS解決方案已取得以下多項技術優勢：

- **獨立的串聯能量回收。**我們的NBS解決方案採用創新的機械結構，將制動輸入與液壓制動執行解耦。基於此解耦特性，我們的NBS解決方案可獨立實現串聯式制動能量回收，並提供平穩舒適的制動功能，同時保持與各種ESC系統的兼容性，為主機廠在車型設計和生產方面提供廣泛的靈活性。
- **更佳的駕駛體驗及舒適性。**我們的NBS解決方案採用解耦架構，將制動踏板輸入與液壓制動執行分離，有效解決傳統制動系統在AEB及類似場景下的踏板下沉問題，並確保制動踏板始終提供線性和一致的反饋。憑藉其解耦特性，我們的NBS解決方案能夠精確調節液壓及電制動比例，將減速度波動控制在極小範圍以內，並顯著減少ABS啟動期間的踏板力變化。這顯著提升了駕駛體驗及車輛控制。憑藉卓越的NVH性能，我們的NBS解決方案提供安靜平順的制動體驗，是低速且頻繁啟停的城市駕駛工況的理想選擇。
- **能源效率及續航里程延長。**憑借獨立的制動能量回收能力，我們的NBS解決方案可實現更平穩的減速，同時降低電池容量要求及系統成本。踏板輸入與液壓輸出的完全解耦提升了能效，可使車輛續航里程提升高達20%。
- **制動性能。**憑借高性能無刷電機FOC控制算法，我們的NBS解決方案可實現快速的壓力建立和制動響應。與傳統基於ESC的AEB解決方案相比，它在NCAP測試場景中有效地縮短了AEB制動距離。我們的電池供電架構消除了對真空源的依賴，無需電動真空泵，同時顯著提升了系統可靠性。

我們的NBS解決方案提供高效穩定的制動性能、高效的能量回收制動及更佳的駕駛舒適性，為電動汽車車主帶來更低的運營成本以及更高的安全性和可靠性。根據灼識諮詢的資料，作為國內首款智能電控制動助力解決方案，我們的NBS解決方案已被納入上海市工業強基重大專項及上海自由貿易試驗區專項，並已部署在中國首輛L4級自動駕駛客車上。

截至2023年、2024年及2025年12月31日及2026年3月31日，我們的NBS解決方案分別自十家、十家、十家及十家中國主機廠獲得25個、26個、26個及26個定點。截至2023年、2024年及2025年12月31日及2026年3月31日，使用我們的NBS解決方案並已開始規模化量產的車型數量分別達到19款、21款、21款及21款。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度及截至2026年3月31日止三個月，我們的NBS解決方案產生的收益分別為人民幣186.7百萬元、人民幣160.8百萬元、人民幣119.4百萬元及人民幣2.4百萬元，分別佔我們於各期間總收益的68.6%、41.2%、19.4%及1.6%。於同期，我們的NBS解決方案的銷量分別為215,486件、197,638件、168,500件及2,160件。

業 務

ESC解決方案



我們的ESC解決方案於2020年投入大規模量產，旨在確保在各種路況下的最佳駕駛穩定性、精準的動態響應及增強的主動安全性，防止側滑並提高車輛穩定性。其亦支持駐車制動功能。透過自動對單個車輪施加制動以抵銷過度轉向或轉向不足，我們的ESC解決方案使駕駛員能夠保持控制，尤其是在轉彎或緊急制動等關鍵操控中。根據灼識諮詢的資料，於2024年初，我們大規模量產了我們的升級版ESC解決方案，為業內首個能夠支持整車取消電子駐車棘爪的ESC解決方案，為主機廠減輕重量並改善系統集成。

我們的ESC解決方案提供一套綜合的特性及功能，旨在滿足主機廠及智能駕駛平台不斷變化的需求：

- **強大的制動性能。**我們的ESC解決方案透過先進的算法軟件和精密校準的閥泵系統提供穩健的制動控制和穩定的車輛控制，而我們完全由內部生產的專有電磁閥則確保了一致的質量和性能。
- **與智能駕駛的先進整合。**我們的ESC解決方案透過縮短制動響應時間和閥泵性能，以快速精準的壓力響應支持智能駕駛的執行，同時提供高度靈活及多樣化的控制接口。
- **具成本效益的創新。**我們的ESC解決方案取消了傳統的電子駐車棘爪機制，每輛車可降低零部件成本人民幣300-400元，同時提供無縫的NBS整合，為自動駕駛系統中的駐車和行車制動提供綜合的冗餘。

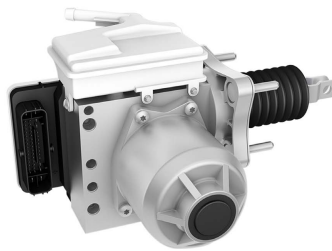
此外，作為我們ESC解決方案的擴展，我們開發了冗餘EPB功能，即使在控制電路發生故障時也能安全駐車。根據灼識諮詢的資料，於2024年，我們成為全球首家實現具備冗餘EPB功能的ESC解決方案大規模量產的公司。透過將EPB功能整合到我們的ESC解決方案中，其無需傳統的電子駐車棘爪機構及相關線束，可為主機廠將每輛車的整車成本降低約人民幣300元至400元。其亦可將車輛重量減輕約2.5公斤，降低能耗，並簡化變速器及整車製造流程。工程驗證已在多個平台上完成，我們正積極推動其在智能化及電動化車輛平台上的部署。

業 務

截至2023年、2024年及2025年12月31日及2026年3月31日，我們的ESC解決方案分別自八家、八家、九家及九家中國主機廠獲得22個、33個、51個及58個定點。截至2023年、2024年及2025年12月31日及2026年3月31日，使用我們的ESC解決方案並已開始規模化量產的車型數量分別達到14款、17款、25款及27款。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度及截至2026年3月31日止三個月，我們的ESC解決方案產生的收益分別為人民幣79.8百萬元、人民幣180.2百萬元、人民幣177.7百萬元及人民幣41.1百萬元，分別佔我們於各期間總收益的29.3%、46.1%、28.9%及27.3%。於同期，我們的ESC解決方案的銷量分別為130,560件、305,445件、309,680件及71,263件。

我們亦提供Twobox解決方案，此乃在雙模塊協同架構下整合我們的NBS解決方案和ESC解決方案的一體化解決方案，為主機廠提供靈活的採購選擇。我們的Twobox解決方案可實現完全冗餘制動功能，包括行車制動、駐車制動及車輛穩定性控制，為基本制動和穩定性控制實現系統級安全保證。其完全滿足L3及L4級自動駕駛系統的安全要求。

NBC解決方案



我們的NBC解決方案(即Onebox解決方案)於2023年首次推出，並於2024年8月投入大規模量產，標誌著其商業化的里程碑，並加速其成為主機廠的標準配置。我們的NBC解決方案是一款高度集成的產品，包含NBS及ESC解決方案的所有功能。其支持行車制動、駐車制動及車輛穩定性控制等核心功能，同時亦包含協調再生制動及平順制動等增值特性。

我們的NBC解決方案已取得以下多項技術優勢：

- **高制動及傳動效率。**我們的NBC解決方案採用帶滾珠絲杠及空心軸設計的單級傳動，傳動效率比傳統解決方案高出最多15%，從而實現更快的建壓速度、更短的響應時間，並全面提升性能及安全性。
- **更佳的NVH性能。**無齒輪傳動佈局，結合更嚴格的部件公差及針對典型電動汽車駕駛工況的軟件級噪音優化，顯著降低了制動噪音，帶來更安靜、更高端的駕駛體驗。

業 務

- **輕量化及緊湊型設計。**我們的NBC解決方案重量減輕，體積減少，這得益於內置的踏板腳感模擬及優化的液壓佈局。
- **具成本效益的集成。**憑借雙MCU架構，我們的NBC解決方案可實現集成冗餘EPB功能，取代了獨立的EPB控制器，每輛車可降低成本約人民幣200元。

截至2023年、2024年及2025年12月31日及2026年3月31日，我們的NBC解決方案分別自三家、五家、七家及七家中國主機廠獲得四個、14個、40個及47個定點。截至2023年、2024年及2025年12月31日及2026年3月31日，使用我們的NBC解決方案並已開始規模化量產的車型數量分別達到一款、八款、19款及20款。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度及截至2026年3月31日止三個月，我們的NBC解決方案產生的收益分別為人民幣0.1百萬元、人民幣39.6百萬元、人民幣301.5百萬元及人民幣106.5百萬元，分別佔我們於各期間總收益的零、10.1%、49.1%及70.6%。於同期，我們的NBC解決方案的銷量分別為71件、29,251件、258,028件及101,986件。

RBC解決方案



我們的RBC解決方案旨在與NBC協同工作，為L3及以上級別的智能駕駛解決方案構成雙路徑制動架構。其為關鍵制動功能提供獨立冗餘，確保在單系統故障時仍具備有效制動能力，並顯著提高車輛安全性。我們的RBC解決方案採用分佈式控制設計，與下一代域控制器及各種車輛平台兼容。其支持快速響應和精準的制動干預。

我們的RBC解決方案定位是支持主機廠部署L3級及更高級別的自動駕駛功能及智能底盤控制解決方案。其與我們的NBC解決方案共同構成一個制動系統，使主機廠能夠便捷地從L2升級到L3及L4級。我們的RBC解決方案預計將於2027年底前具備大規模量產能力。

業 務

EMB解決方案



EMB解決方案代表了線控制動架構演進的新方向。其摒棄了液壓管路，旨在實現全電子化及高度集成化的制動控制。其採用分佈式控制架構，可實現更快的響應、更高的精度以及與車輛域控制器的可擴展集成，為集中式、軟件定義的整車平台奠定基礎。我們正在開發的EMB解決方案採用全乾式制動結構，通過電機直接控制輪端制動，無需液壓管路及主缸。與我們採用EHB但仍需要液壓制動組件的NBS及NBC解決方案相比，我們的EMB能有效縮短制動距離，且非常適合L3及以上級別的自動駕駛系統。

我們的EMB將通過分階段的產業化路徑進行工程驗證。我們的首款全乾式EMB解決方案預計將於2027年具備大規模量產能力。

我們的線控轉向解決方案

EPS解決方案

EPS解決方案，特別是DP-EPS版本，作為一種線控轉向解決方案，旨在滿足從L1到L4級自動駕駛平台的功能安全及性能要求。其提供14.5 kN的最大齒條力，支持包括SUV、MPV及皮卡在內的各種乘用車。

我們的全冗餘DP-EPS解決方案的主要特色如下：

- **先進的冗餘架構。**六相雙繞組電機具備五項關鍵冗餘特性，確保關鍵轉向功能的高容錯性及失效後仍可正常運作的能力。
- **增強的轉向性能。**我們經優化的控制算法可提供精確快速的轉向響應，以及手動和自動駕駛模式之間的平穩過渡。
- **廣泛的應用潛力。**其先進的冗餘及失效後仍可正常運作的能力，使其非常適用於L3及以上自動駕駛系統。

業 務

DP-EPS解決方案目前正在進行工程驗證。我們於2025年11月收到A樣品(為用於核實基本產品設計及關鍵功能的早期原型)。我們於2025年12月完成測試台架準備，並於2026年4月收到B樣品(為用於進一步功能測試及驗證的更先進原型)。冬季道路測試預計將於2026年12月至2027年2月期間進行，以評估該解決方案在冬季道路環境(包括低溫、雪地及結冰路況以及低附著力路面)下的性能及可靠性。工程驗證預計將於2027年9月完成。待工程驗證成功完成後，試生產預計於2027年9月開始，隨後於2027年第四季度開始SOP(即開始生產)。

憑藉我們於線控制動設計及控制算法方面的經驗、強大的系統集成能力以及與主要主機廠客戶的長期關係，我們已將業務拓展至鄰近產品領域，特別是線控轉向及EPS解決方案。我們的EPS解決方案與我們的線控制動解決方案具有相似的功能安全要求(包括ASIL-D)及技術基礎，因此在研發、硬件及軟件平台以及供應鏈管理方面可產生重大的協同效應。此外，我們EPS解決方案的目標主機廠客戶與我們線控制動解決方案的目標主機廠客戶大部分重疊，讓我們可深化現有客戶關係、促進交叉銷售機會，並支持我們的產品在多個汽車平台上獲更廣泛採用。例如，我們正與兩名線控制動解決方案客戶就線控轉向解決方案進行技術討論。該等接洽為我們提供了利用現有客戶關係及技術專長支持我們線控轉向及EPS解決方案未來商業化的機會。此外，陶先生先前曾參與轉向系統的開發、校準及驗證，促成無刷電動助力轉向系統的量產，並於2015年獲中國汽車工程學會認可，此舉為我們提供了對主機廠車輛開發流程、功能安全要求、車輛動態控制及轉向系統架構的理解。透過該等經驗，陶先生積累了有關不斷演變的車輛平台要求以及電動化及智能駕駛趨勢的行業見解。該等於轉向及底盤控制方面的技術專長，使我們能夠更有效地開發及驗證EPS解決方案，以滿足主機廠的性能及可靠性要求。

SBW解決方案

我們的SBW解決方案乃一套先進的轉向系統，其取消了上、下轉向管柱之間的傳統機械連接，改為以電子方式傳輸轉向指令，並以全冗餘電子架構取代中間軸。我們的SBW解決方案在上、下轉向系統中均具備全冗餘設計，且非常適合L3及以上級別的自動駕駛系統。

我們的SBW解決方案的主要特色如下：

- **可自訂的可變轉向比。**與傳統機械系統不同，我們解決方案中的轉向比完全由軟件定義，可根據不同駕駛工況量身定製轉向特性。
- **更小的轉彎半徑。**我們的SBW解決方案可在大轉彎或掉頭時實現更高的轉向比，從而最大限度地減小所需的方向盤轉角，並提高在狹窄空間內的操控性。

業 務

與EPS解決方案相比，我們的SBW解決方案為主機廠客戶提供更多優勢。我們的SBW解決方案的軟件定義轉向比可為不同駕駛員定製轉向比曲線。例如，較高的轉向比可適合尋求增強駕駛特性的客戶，而較小的轉向比可應用於需要更高穩定性的駕駛條件，例如高速場景。我們的SBW解決方案可在大轉彎或掉頭時設定更高的轉向比，從而減小所需的方向盤轉角，並提高大轉彎或掉頭的便利性。此外，憑藉更大的方向盤伸縮空間，我們的SBW解決方案為車輛提供更大的座艙空間。

我們的SBW解決方案預計將於2027年或之前具備大規模量產力。

我們的NXU運動控制器

我們的NXU運動控制器是一個集中式控制單元，為應對對智能、軟件定義車輛日益增長的需求而開發。其將轉向、制動及懸架控制集成到統一架構中，實現橫向、縱向及垂向動態的六自由度協調控制，以支持先進的智能駕駛。

我們的NXU運動控制器的主要特色概述如下：

- **軟硬件解耦架構。**我們的NXU運動控制器允許靈活的硬件選擇和平台適應性。
- **全域底盤控制。**實現轉向、制動及懸架的實時協調，以增強車輛的穩定性、舒適性和操控性。

我們的NXU運動控制器預計將於2027年底前具備大規模量產能力。

我們的技術

我們擁有全棧自研的線控制動技術，涵蓋控制算法、軟件和硬件。我們的技術具備以下核心優勢，使我們能夠高效實現商業化。該等優勢乃通過我們橫跨線控制動解決方案的內部研發能力實現。

控制算法

該軟件最關鍵的部分為核心控制算法，其界定本公司線控制動解決方案的主要功能及性能。作為行車制動的控制器，該系統必須準確解讀駕駛員的制動意圖，並將其與來自ADAS及／或APA控制器的外部制動請求相結合。然後，系統會根據當前路面狀況及可用的制動能力來仲裁合併的制動請求，最終確定最佳制動需求。此外，作為能量回收制動的協調者，我們已開發出先進的動態閉環控制算法，以融合液壓及能量回收制動扭矩。該算法亦會考慮動態車輪打滑情況及實時能量回收制動能力，以確保平穩高效的制動過渡。車輛穩定性不僅影響制動性能，亦影響所有基本及增值駕駛功能，是安全運行的基本要求。為此，我們開發了一種穩定性估計及控制算法，可管理縱向及橫向穩定性，同時考慮到不同的路面、

業 務

駕駛條件及駕駛員操作。最後，我們整合了單獨的車輪制動力需求仲裁及估計模塊，以實現各車輪的閉環控制，從而保持最佳的車輛穩定性及安全性。

軟件開發平台

我們的軟件開發平台基於符合AutoSAR標準的架構構建，具有模塊化結構、統一調度及強大兼容性的特點，可集成獨立軟件模塊，例如第三方及客戶開發的軟件。

微控制器單元(MCU)、複雜驅動控制電路及其抽象層軟件構成我們電子控制系統的骨幹，負責執行控制算法、管理執行器輸出，並確保在各種應用中的可靠運行。基礎軟件作為硬件與控制算法之間的中間層，為系統內的協調及通信提供必要的接口。

為確保軟件可靠性及實現快速迭代，我們高度重視軟件的驗證及確認。我們已開發出一套硬件在環仿真環境，能夠模擬各種ECU輸入及輸出，從而可在實驗室環境中進行軟件驗證，而無須僅依賴實車測試。憑藉在底盤控制領域逾二十載的專業知識，我們深知在向主機廠及終端用戶發佈前確保軟件安全性的關鍵重要性。為此，我們已成立專門的車輛驗證團隊，負責進行極端案例驗證及極限工況測試。

我們對MCU及驅動組件的選擇取決於每個解決方案的具體要求及工作場景。例如，用於制動及轉向系統的MCU亦可隨時部署於機器人控制模塊。抽象層軟件可實現模塊化配置、靈活集成及跨平台快速遷移，提供滿足各種智能駕駛應用複雜需求所需的靈活性、安全性及效率。

硬件平台

- 我們的硬件平台在模塊化及平台化的結構設計中，集成了高安全性行程傳感器、電機位置傳感器、壓力傳感器、專用無刷電機、電磁閥，以及冗餘車輛控制模塊及複雜驅動電路。該平台嚴格按照ISO 26262功能安全標準及ASIL-D要求開發，確保了行業領先的安全性及可靠性。統一的硬件架構及設計通用性為跨多個車輛平台的快速產品迭代及靈活部署提供了堅實的基礎。
- 我們的機械結構與液壓系統設計包含自主開發的核心技術，涵蓋踏板腳感模擬器、液壓架構、動力傳輸單元及電磁閥等關鍵部件。該等技術完全為內部開發，並在所有解決方案中擁有綜合知識產權保護。該架構採用專有的機械佈局及液壓配置，確保最佳性能及適應性。

業 務

研發

我們的研發能力是我們在線控制動行業中保持技術領先地位及市場競爭力戰略的核心。我們致力於持續創新及自主開發核心技術。

研發團隊

我們的研發團隊由具備豐富行業經驗的專注人才組成，專注於開發及商業化我們的解決方案，這有助於我們保持技術優勢及市場競爭力。我們的核心研發團隊成員各自在汽車研發或底盤工程領域擁有超過10年經驗，並曾在國內外知名科技公司任職。

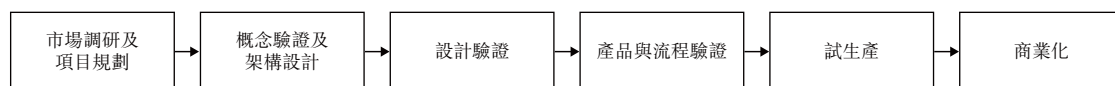
截至2026年3月31日，我們的研發部門有163名僱員，其中20.3%持有碩士或以上學位。截至同日，我們的研發團隊佔僱員總數的41.8%。該部門分為八個專門分部，包括系統集成、軟件開發（功能層、基礎軟件、軟件測試及集成）、台架測試及試生產、硬件開發、機械開發。

我們透過提供具競爭力的薪酬待遇及福利留聘核心管理層及技術人員。我們亦投資於持續教育及培訓計劃，以提升我們的核心管理層及技術人員的技能。倘核心員工要求終止僱傭關係，我們會與該員工密切溝通，以了解其離職原因及對我們的反饋。

於2023年、2024年及2025年及截至2025年及2026年3月31日止三個月，我們產生研發開支分別為人民幣96.5百萬元、人民幣87.6百萬元、人民幣83.0百萬元、人民幣17.4百萬元及人民幣23.6百萬元，分別佔我們於各期間總經營開支的68.2%、69.8%、52.0%、68.4%及57.0%。

研發流程

下圖說明我們的研發流程：



我們的產品開發流程遵循為汽車行業量身定製的結構化及安全導向框架。鑑於我們的核心技術乃自主研發且涉及功能安全要求，我們的研發工作流程包含嚴格的驗證及集成檢查點。整體開發流程分為關鍵階段：市場調研及項目規劃、概念驗證及架構設計、試生產及商業化。

業 務

研發項目

我們目前正進行多項研發項目以升級及擴大我們的解決方案：

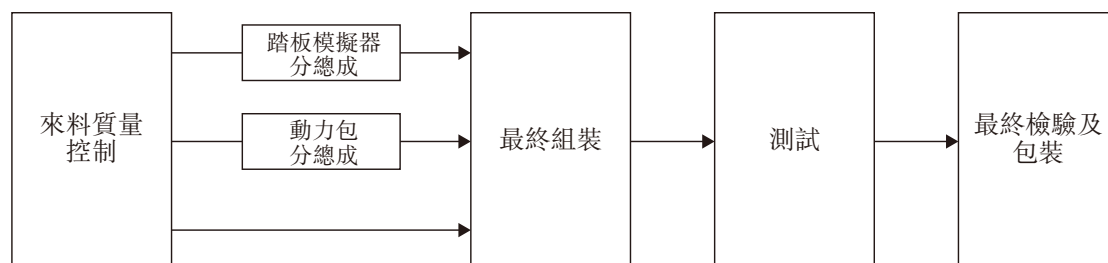
主要研發項目	說明	時間表
EMB.....	我們透過經改良的機械設計及模塊化控制軟件，專注於性能差異化、安全及車規級可靠性。	我們計劃於2027年發展我們的大規模量產能力。
線控轉向解決方案.....	我們透過完善核心硬件及軟件模塊，專注於優化系統架構及提升功能安全。	我們計劃於2027年發展我們的大規模量產能力。
低空飛行器相關運動控制解決方案	我們透過具備航空級安全的輕量化設計，專注於改進控制算法、精準導航及優化能源使用。	我們計劃於2027年進行A樣品開發及於2028年進行B樣品開發。
機器人相關運動控制解決方案	我們專注於透過為實際操作而設的輕量化高性能電源模塊及運動智能，增強關節執行器及運動控制。	我們計劃於2026年進行A樣品開發及於2027年進行B樣品開發。

我們的生產

生產流程

我們的生產流程旨在促進高質量標準，同時提供靈活性以加快生產，從而及時滿足客戶需求。我們的大規模量產能力及嚴格的質量控制措施使我們能夠確保解決方案的高性能及可靠性。NBS解決方案的典型生產週期約為69分鐘，ESC解決方案的生產週期約為59分鐘，NBC解決方案的生產週期約為177分鐘。

下圖說明於本公司工廠組裝、測試及包裝的解決方案的生產流程。



業 務

- **來料質量控制**。所有原材料及零部件在收貨時均經過嚴格的質量檢驗。
- **分總成組裝**。部件經預組裝並進行功能測試，以用於最終組裝。
- **最終組裝**。主要組裝工序包括壓裝、鉚接、擰緊及塗脂。
- **總成測試**。組裝好的單元需經過一系列測試，包括校準、分總成性能測試、總成性能測試、生產線終端測試及真空測試。
- **最終檢驗及包裝**。成品解決方案在包裝前須進行最終檢驗。

我們的NBC解決方案遵循類似的生產流程：

- **來料質量控制**。所有原材料及零部件在收貨時均經過嚴格的質量檢驗及驗證。
- **ECU分總成**。印刷電路板組裝(「PCBA」)經編程後，採用安全的壓裝方法安裝到保護外殼中。該等單元隨後被加熱及密封，然後進行高溫測試及功能檢查，以確保在最終組裝前準備就緒。
- **最終組裝**。預組裝組件(包括ECU、踏板模擬器、電機模塊及儲液罐)被集成到NBC系統中。主要組裝工序包括壓裝、鉚接、擰緊及潤滑。
- **總成測試**。組裝好的NBC單元需經過一系列測試，包括外部洩漏測試、高壓及低壓測試、校準測試、生產線終端測試及真空測試。
- **最終檢驗及包裝**。成品NBC解決方案在包裝前經過最終檢驗以確保質量。

我們在蕭山及海鹽生產基地生產我們的NBC解決方案，該兩個基地均配備可執行從來料質量控制到分總成、最終組裝、總成測試以及最終檢驗及包裝的完整生產流程。

生產基地

於往績記錄期間，為提高生產效率及質量控制，我們在浙江省設立了兩個生產基地。

蕭山生產基地，位於浙江杭州，總建築面積為9,980平方米，是我們線控制動解決方案的智能製造工廠。其擁有中國首條NBS智能制動系統大規模量產產線，並配備了ESC、ECU、NBC、DP-EPS解決方案及閥的完整生產線。該基地具備國際先進的自動化能力，包

業 務

括兩個十萬級潔淨室及兩個防靜電車間，並已取得IATF16949、ISO14001及ISO45001等認證，主要生產核心線控制動和線控轉向解決方案。其全自動生產線乃根據我們的專有解決方案架構量身定製，確保無與倫比的質量穩定性及生產效率。

海鹽生產基地，位於浙江嘉興，總建築面積為25,000平方米，主要負責NBC解決方案、ECU、電磁閥及清洗工序。其配備三條NBC解決方案組裝線及多條電子元件生產線，在擴大我們的運營規模方面發揮著關鍵作用。海鹽生產基地於2025年8月開始營運並已實現大規模量產。

我們根據市場需求及設施利用率制定生產計劃。憑借快速的產能擴張及先進的設備，我們目前在生產效率方面優於大多數同行，形成了強大的競爭壁壘。

產能

下表載列於所示期間按我們的解決方案劃分的產能、產量及利用率：

生產線	截至12月31日止年度									截至3月31日止三個月		
	2023年			2024年			2025年			2026年		
	產能 ⁽¹⁾	產量	利用率 ⁽²⁾	產能 ⁽¹⁾	產量	利用率 ⁽²⁾	產能 ⁽¹⁾	產量	利用率 ⁽²⁾	產能 ⁽¹⁾	產量	利用率 ⁽²⁾
	生產單位：件		(%)	生產單位：件		(%)	生產單位：件		(%)	生產單位：件		(%)
NBS解決方案.....	239,616	217,901	90.9	239,616	193,876	80.9	239,616	166,310	69.4	59,904	1,338	2.2
ESC解決方案.....	334,464	137,145	41.0	469,248	296,735	63.2	469,248	332,177	70.8	117,312	75,332	64.2
NBC解決方案.....	不適用 ⁽³⁾	不適用 ⁽³⁾	不適用 ⁽³⁾	119,808 ⁽⁴⁾	34,363	28.7	279,552	247,652	88.6	119,808	107,420	89.7

(1) 產能乃假設生產線按計劃滿負荷運轉（即每月26個工作日、每日12小時及於相應年度的生產節奏）計算。

(2) 年度實際產量指該年度生產的解決方案總量。於往績記錄期間，我們的整體利用率分別為61.9%、63.4%、75.5%及62.0%。

(3) 試生產期間生產的71件NBC解決方案不計入產能計算，因為它們屬於商業化前的試製。

(4) 該生產線於2024年下半年開始商業化生產。

我們的客戶

我們的客戶主要為主機廠，其中大部分位於中國。於往績記錄期間，我們絕大部分的收益來自中國內地。我們強大的行業聲譽及認可度使我們能夠與客戶保持長期業務關係。

業 務

主要客戶

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度及截至2026年3月31日止三個月，來自我們五大客戶的收益分別於各年度合共佔我們總收益的97.9%、96.5%、94.4%及96.9%，而我們於各年度的最大客戶分別貢獻我們總收益的59.2%、67.2%、47.2%及43.9%。

下表載列於往績記錄期間各年度有關我們五大客戶的資料：

截至2026年3月31日止三個月

序號	客戶	背景	銷售的 主要解決方案	來自該 客戶的收益 <i>(人民幣千元)</i>	佔我們 總收益的 百分比	與我們 開始業務 關係的年份	典型信貸期
1.	客戶A.....	一家專門從事乘用車研發和生產的公司	NBC	66,198	43.9	2024年	收到發票後下月 首日起計60天 內，電匯
2.	客戶B.....	一家主要從事整車研發、製造及銷售的國有公司，於深圳證券交易所上市	NBS、ESC、NBC	44,161	29.3	2021年	收到發票後60天 內，電匯
3.	客戶C.....	一家主要從事整車研發、製造及銷售的國有企業	ESC、NBC	22,789	15.1	2023年	收到貨物後 30天內，電匯
4.	客戶D.....	一家主要從事整車研發、製造及銷售的國有公司	NBC、NBS	8,607	5.7	2018年	收到發票後下月 首日起計60天 內，電匯
5.	客戶E.....	一家從事整車研發、製造和銷售的公司	NBC	4,377	2.9	2023年	收到發票後 90天內，電匯
總計.....				<u>146,132</u>	<u>96.9</u>		

業 務

截至2025年12月31日止年度

序號	客戶	背景	銷售的 主要解決方案	來自該 客戶的收益 (人民幣千元)	佔我們 總收益的 百分比	與我們 開始業務 關係的年份	典型信貸期
1.	客戶B.....	一家主要從事整車研發、製造及銷售的國有公司，於深圳證券交易所上市	NBS、ESC、NBC	290,336	47.2	2021年	收到發票後 90天內，電匯
2.	客戶A.....	一家專門從事乘用車研發和生產的公司	NBC	132,311	21.5	2024年	收到發票後下月 首日起計75天 內，電匯
3.	客戶F.....	一家主要從事整車製造及銷售的國有企業	ESC、NBC	90,644	14.8	2023年	收到貨物後 30天內，電匯
4.	客戶D.....	一家主要從事整車研發、製造及銷售的國有公司	NBC、NBS	42,264	6.9	2018年	收到發票後下月 首日起計60天 內，電匯
5.	客戶E.....	一家從事整車研發、製造和銷售的公司	NBC	24,630	4.0	2023年	收到發票後 90天內，電匯
總計.....				580,185	94.4		

業 務

截至2024年12月31日止年度

序號	客戶	背景	銷售的 主要解決方案	來自該 客戶的收益 (人民幣千元)	佔我們 總收益的 百分比	與我們 開始業務 關係的年份	典型信貸期
1.	客戶B.....	一家主要從事整車研發、製造及銷售的國有公司，於深圳證券交易所上市	NBS、ESC、NBC	262,645	67.2	2021年	收到發票後90天內，電匯
2.	客戶F.....	一家主要從事整車製造及銷售的國有企業	ESC、NBC	44,496	11.4	2023年	收到貨物後30天內，電匯
3.	客戶D.....	一家主要從事整車研發、製造及銷售的國有公司	NBC、NBS	32,161	8.2	2018年	收到發票後下月首日起計60天內，電匯
4.	客戶G.....	一家主要從事整車研發及銷售的公司。於香港聯交所及上海證券交易所兩地上市。	ESC	26,874	6.9	2021年	收到發票後下月起計3個月內，電匯
5.	客戶E.....	一家從事整車研發、製造及銷售的公司	NBC	10,904	2.8	2023年	收到發票後90天內，電匯
總計.....				377,080	96.5		

業 務

截至2023年12月31日止年度

序號	客戶	背景	銷售的 主要解決方案	來自該 客戶的收益 (人民幣千元)	佔我們 總收益的 百分比	與我們 開始業務 關係的年份	典型信貸期
1.	客戶B.....	一家主要從事整車研發、製造及銷售的國有公司，於深圳證券交易所上市	ESC、NBS、NBC	161,042	59.2	2021年	收到發票後90天內，電匯
2.	客戶D.....	一家主要從事整車研發、製造及銷售的國有公司	NBS	49,105	18.0	2018年	收到發票後下月首日起計60天內，電匯
3.	客戶G.....	一家主要從事整車研發、製造及銷售的公司，於香港聯交所及上海證券交易所兩地上市	ESC	29,982	11.0	2021年	收到發票後下月起計三個月內，電匯
4.	客戶F.....	一家主要從事整車製造及銷售的國有企業	ESC	22,810	8.4	2023年	收到貨物後30天內，電匯
5.	客戶H.....	一家主要從事整車研發、製造及銷售的公司，於上海證券交易所上市	NBS	3,529	1.3	2021年	無信貸期，電匯
總計.....				<u>266,468</u>	<u>97.9</u>		

根據灼識諮詢的資料，線控制動底盤解決方案行業的國內供應商客戶集中度高乃屬常見情況，主要由於下游主機廠市場由少數大型汽車製造商主導，加上主機廠在引入新供應商前需要較長的驗證週期（通常需要8至18個月）。於往績記錄期間，我們並未經歷任何與主要客戶合作終止的情況。我們相信，我們與主要客戶保持穩定的業務關係，且該等關係終止或發生重大變動的可能性較低，乃基於(i)我們乃透過主機廠嚴格及多階段的解決方案供應商甄選流程而獲選，包括能力展示、資格篩選及競標流程；及(ii)於獲選後及交付前，我們經歷通常為期一年的正式開發階段，從與車輛電子電氣架構的全面整合到驗證。儘管我

業 務

們已積極擴大客戶群，但我們在可預見未來的經營業績將在很大程度上繼續取決於少數主要主機廠的採購安排及其銷售配備我們解決方案的車型的能力。有關我們客戶集中的風險，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 倘我們的任何主要客戶終止合作，我們的客戶集中度可能會使我們面臨收入波動及潛在的財務不穩定。」

於往績記錄期間，概無我們的董事、彼等的聯繫人或我們的任何股東（擁有或據董事所知曾擁有我們已發行股本5%以上）於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

與客戶協議的主要條款

於往績記錄期間與我們客戶的框架協議的主要條款載列如下：

- **解決方案規格。**協議中通常會規定解決方案的規格、數量、價格、交付時間表及其他詳細項目。
- **交付。**我們須在協定期間內將我們的解決方案交付至客戶指定的地點，其後客戶通常會進行驗收檢查。
- **付款。**我們的合約一般訂明分期付款，每期付款均須根據合約條款及交付進度支付。
- **知識產權。**項目產生的知識產權所有權一般將在協議中界定。
- **質保。**我們通常自終端用戶驗收裝有我們解決方案的車輛之日起，給予三年的質保期。我們亦在此期間提供技術支持。
- **保密。**未經事先書面同意，任何一方提供的所有保密資料不得向任何第三方披露。
- **終止。**合約可因不可抗力、重大違約、無力償債或重大質量問題而終止，權利及義務按協議結算。

於往績記錄期間，我們與一名主要客戶訂立一份為期十年（由2023年至2033年）的銷售協議，內容有關銷售線控解決方案。我們的客戶一般會提前三個月通知我們其採購計劃，並每月下達採購訂單。付款一般於驗收後兩個月內作出。

同時，我們與我們的主要客戶就銷售線控制動解決方案訂立五份框架協議，該等協議並無固定合約年期。我們根據個別採購訂單供應我們的解決方案，該等訂單一般由我們的

業 務

客戶按月發出。付款一般按月或於發出增值稅發票後三個月內作出。根據若干協議，我們的客戶保留透過發出書面通知終止協議的權利。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概不存在嚴重違反協議的情況。

售後及質保

我們已建立綜合售後服務及質保管理體系，以確保及時有效地回應客戶反饋。接到投訴後，我們會在營業日內24小時進行初步分析。如有必要，將組建一個由質量工程師牽頭，並由生產、研發、項目管理及供應鏈部門人員支持的跨職能工作組，以調查及解決問題。所有客戶投訴均按照標準化程序處理，包括根本原因分析及問題重現。我們根據問題的性質並依照適用法律及合約條款，提供維修、更換或退貨等售後服務。如需要現場服務，我們經過培訓的售後人員在通過內部評估後，將攜帶必要的設備派出。於往績記錄期間，我們並無遇到任何重大產品召回或改造。

對於主機廠，我們通常提供三年或15萬公里的質保期。在質保期內，我們對歸因於我方的質量問題提供免費維修，而因客戶操作不當造成的損壞則按收費處理。根據適用法律法規，我們可能因導致人身傷害或財產損失的解決方案缺陷而承擔責任。請參閱「風險因素—我們的解決方案可能存在未被發現的缺陷或包含嚴重錯誤，這可能引發安全問題、降低市場採納度、損害我們的品牌形象，使我們面臨產品召回或承受產品責任及其他索賠，從而可能對我們的業務造成重大不利影響。」。倘該等缺陷可追溯至第三方供應的原材料或零部件，我們保留向相關供應商尋求彌償的權利。於2023年、2024年及2025年及截至2026年3月31日止三個月，產生的質保開支分別為人民幣0.9百萬元、人民幣1.1百萬元、人民幣2.5百萬元及人民幣0.6百萬元。於同期，我們分別作出質保撥備人民幣2.3百萬元、人民幣2.6百萬元、人民幣4.6百萬元及人民幣1.0百萬元。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遇到有關我們解決方案的質量及安全的任何重大投訴、訴訟或其他事件。

銷售及營銷

銷售團隊及網絡

我們在中國擁有一支經驗豐富的銷售及營銷團隊，截至2026年3月31日，由15名人員組成，彼等積極識別市場機會。我們的解決方案主要銷售予主機廠，並通常由主機廠部署於新車型上。我們通常通過直銷方式銷售我們的線控制動解決方案。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未向任何分銷商銷售我們的解決方案。

業 務

與我們的客戶合作

我們主要為主機廠提供集成至其車輛平台的線控制動解決方案。我們的客戶通常根據其車輛定位、目標終端用戶及競爭基準釐定我們解決方案的必要性及適用性。我們於整個產品生命週期與我們的主機廠客戶維持長期合作關係，從早期開發及系統驗證到大規模量產及售後支持。除提供專有解決方案外，我們亦協助客戶共同開發為其特定技術及監管規定而設的定製解決方案。我們的合作模式靈活，可根據客戶流程、內部開發協議及所提供解決方案的性質進行調整。

獲得定點

於收到主機廠的建議邀請書或技術合作邀請後，我們提供專為其特定車輛平台及性能要求而設的線控制動解決方案以及其他線控轉向及運動控制技術。我們的技術銷售團隊與客戶緊密合作，通過多輪討論及評估，了解其需求、回應反饋並完善我們的建議。客戶通常會進行內部技術審查，以評估我們解決方案的可行性及兼容性。

在開發過程中，我們獲准使用客戶提供的數據、圖紙及樣品，同時確保我們的研發及生產活動不會侵犯第三方知識產權。成功獲得定點後，我們通常訂立定點函、技術開發協議或研發費用安排，其中界定了雙方的各自權利及義務。定點不等於銷售訂單。我們通常須根據客戶的規格開發解決方案，並提供詳細的技術文件。客戶可監督開發過程、提出修改建議，並通過簽署定點函正式批准解決方案。

該合作模式使我們能夠將我們的線控制動解決方案從早期開發階段到大規模量產全面整合至客戶的車輛項目中，為長期戰略合作奠定基礎。

解決方案開發

成功獲得定點後，我們根據客戶的規格啟動線控制動解決方案的開發工作。我們通常負責在協定的時間內完成開發，並與客戶進行定期的技術審查。在整個開發過程中，我們與客戶保持密切溝通，以確保在技術要求、進度里程碑及任何必要調整方面保持一致。客戶可在開發過程中提供反饋，我們通過對解決方案的迭代優化來納入該等反饋。根據項目性質及客戶期望，我們亦可能須提交技術文件、進行驗證測試及支持整合至客戶的車輛平台。

業 務

定價策略

我們大部分銷售乃通過正式招標程序進行。在參與投標時，我們會評估各項目的具體要求及競爭格局。我們的初步投標價乃根據我們的標準定價方法制定，主要透過匯總所有相關成本組成部分(包括原材料、零部件、製造及研發開支)連同目標毛利率釐定。最終合同價格由招標過程的結果釐定，其中可能涉及多輪投標及磋商。因此，若干合約的最終價格可能與我們的基準定價不同。我們就原材料價格、物流成本及匯率的重大波動與客戶保持開放溝通，並酌情協商價格調整。

我們的定價策略會定期檢討，並可能每年作出調整，以反映不斷變化的市場狀況及客戶需求。我們不受任何政府定價指引或監管定價限制的約束。

營銷

我們利用強大的品牌聲譽、綜合的解決方案組合及積極的營銷工作來推動訂單獲取。我們的直銷模式專注於戰略性主機廠客戶及高價值客戶，並根據客戶等級及解決方案類型制定針對性的推廣策略。我們積極參與行業展覽及技術論壇，以展示我們的智能底盤技術及解決方案創新，從而鞏固我們作為具備全棧式電控能力的技術驅動型供應商的地位。我們的營銷策略強調定製化解決方案、成本效益及端到端響應能力，通過精簡的成本結構及快速的服務週期，使我們在國外競爭對手中脫穎而出。與此同時，我們通過提供技術專長及自主創新能力，在國內品牌中建立競爭優勢。

我們的供應商

我們的供應商主要包括關鍵機械及電子材料的製造商及供應商，包括電機、電子控制單元、芯片及機加工件。我們主要與國內供應商合作，並越來越重視本地採購，以加強成本控制和供應鏈彈性。

主要供應商

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度及截至2026年3月31日止三個月，我們向五大供應商作出的採購額分別於各年度合共佔我們總採購額的36.2%、31.5%、35.8%及41.3%，而於各年度我們向最大供應商作出的採購額則分別佔我們總採購額的14.2%、8.1%、10.6%及11.9%。

業 務

下表載列於往績記錄期間各年度我們五大供應商的詳情：

截至2026年3月31日止三個月

序號	供應商	背景	向我們提供的 主要產品／服務	採購成本 (人民幣千元)	佔我們 總採購成本的 百分比	與我們 開始業務 關係的年份	典型信貸期
1.	供應商A	一家主要從事汽車電動機及電器製造及銷售的公司	驅動電機	16,859	11.9	2018年	收到發票後次月起計30天內，電匯
2.	供應商B	一家主要從事汽車零部件製造及銷售的公司	金屬元件	15,425	10.9	2023年	收到發票後次月起計90天內，電匯
3.	供應商C	一家主要從事電子元件製造及銷售的公司	電子元件	10,642	7.5	2023年	收到發票後次月起計首日起計60天內，電匯
4.	供應商D	一家主要從事電子元件銷售的公司	電子元件	8,342	5.9	2018年	收到發票後次月起計30天內，電匯
5.	供應商E	一家主要從事汽車零部件製造及銷售的公司	金屬元件	7,284	5.1	2018年	收到發票後次月起計30天內，電匯
	總計			<u>58,552</u>	<u>41.3</u>		

業 務

截至2025年12月31日止年度

序號	供應商	背景	向我們提供的 主要產品／服務	採購成本 (人民幣千元)	佔我們 總採購成本的 百分比	與我們 開始業務 關係的年份	典型信貸期
1.	供應商A	一家主要從事製造及銷售汽車電動機及電器的公司	驅動電機	67,320	10.6	2018年	收到發票後次月起計30天內，電匯
2.	供應商B	一家主要從事汽車零部件製造及銷售的公司	金屬元件	50,687	8.0	2023年	收到發票後次月起計90天內，電匯
3.	供應商F	一家主要從事電子元件進口代理業務的公司	電子元件	37,310	5.9	2020年	收到發票後次月起計30天內，電匯
4.	供應商G	一家主要從事銷售電子元件的公司	電子元件	35,824	5.7	2020年	收到發票後次月起計30天內，電匯
5.	供應商C	一家主要從事製造及銷售電子元件的公司	電子元件	35,557	5.6	2023年	收到發票後次月首日起計60天內，電匯
總計				<u>226,698</u>	<u>35.8</u>		

業 務

截至2024年12月31日止年度

序號	供應商	背景	向我們提供的 主要產品／服務	採購成本 <i>(人民幣千元)</i>	佔我們 總採購成本的 百分比	與我們 開始業務 關係的年份	典型信貸期
1.	供應商A	一家主要從事製造及銷售汽車電動機及電器的公司	驅動電機	26,203	8.1	2018年	收到發票後下月30天內，電匯
2.	供應商F	一家主要從事銷售電子元件的公司	電子元件	23,907	7.4	2020年	收到發票後下月30天內，電匯
3.	供應商G	一家主要從事製造及銷售電子元件的公司，於深圳證券交易所上市	電子元件	18,230	5.6	2020年	收到發票後下月30天內，電匯
4.	供應商H	一家主要從事製造及銷售汽車制動輔助系統及相關機電產品的公司	制動總泵	17,010	5.2	2018年	收到發票後下月首日起計45天內，電匯
5.	供應商C	一家主要從事製造及銷售電子元件的公司	電子元件	16,894	5.2	2023年	收到發票後下月首日起計60天內，電匯
總計				102,244	31.5		

業 務

截至2023年12月31日止年度

序號	供應商	背景	向我們提供的 主要產品／服務	採購成本 (人民幣千元)	佔我們 總採購成本的 百分比	與我們 開始業務 關係的年份	典型信貸期
1.	供應商G	一家主要從事電子元件製造及銷售的公司，於深圳證券交易所上市	電子元件	47,820	14.2	2020年	收到發票後下月30天內，電匯
2.	供應商A	一家主要從事汽車電動機及電器製造及銷售的公司	驅動電機	22,895	6.8	2018年	收到發票後下月30天內，電匯
3.	供應商I	一家主要從事電子元件製造及銷售的公司	電子元件	18,970	5.6	2020年	收到發票後下月30天內，電匯
4.	供應商H	一家主要從事汽車制動輔助系統及相關機電產品製造及銷售的公司	制動總泵	17,717	5.3	2018年	收到發票後下月首日起計45天內，電匯
5.	供應商F	一家主要從事電子元件銷售的公司	電子元件	14,443	4.3	2020年	收到發票後下月30天內，電匯
總計				<u>121,845</u>	<u>36.2</u>		

截至最後實際可行日期，除「關連交易 — 非豁免持續關連交易」所披露者外，概無我們的董事、彼等的聯繫人或任何擁有（或就董事所知曾擁有）我們已發行股本5%以上的股東於我們的任何五大供應商中擁有任何權益。

原材料及零部件

我們的採購通常基於我們的定製化生產計劃及內部戰略儲備。我們設有專責團隊採購原材料及零部件，以滿足我們解決方案的特定要求。我們生產所用的主要原材料及零部件包括標準件、電機及電子控制單元等總成件、芯片、機加工件以及橡膠及注塑件等非金屬

業 務

零部件。於往績記錄期間，我們的所有採購均在中國境內進行。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度及截至2026年3月31日止三個月，我們的總採購額分別為人民幣336.7百萬元、人民幣324.3百萬元、人民幣634.1百萬元及人民幣142.1百萬元。

我們已實施一系列措施以確保原材料及零部件的穩定供應，包括排除獨家供應安排、強調備選採購來源以及加強供應商准入標準。我們所有的供應商均可互換，概無任何零部件僅依賴單一固定供應商，從而有效降低成本及質量控制失誤的風險。此外，我們在選擇供應商時採用競爭性招標及價格比較機制，確保採購決策基於市場競爭力、定價透明度及供應商能力。我們亦積極監控原材料的存貨水平，並根據市場情況調整庫存數量，以降低因原材料價格波動而產生的潛在風險。

供應商的選擇及委聘

在選擇供應商時，我們考慮一系列因素，包括供應商的背景、技術能力、相關資質及認證、質量表現、成本競爭力、產能及交付效率。根據每種物料的關鍵性及標準化水平，我們將供應商分為三個等級並實施分級管理，以確保產品質量及供應鏈穩定性。

在供應商提名階段，所有潛在供應商均須接受潛在供應商評估(PSA)。對於關鍵安全相關零部件，供應商的PSA評分必須達到至少80分。該評估由我們的採購、研發及質量團隊聯合進行，以確保供應商質量的可靠性及其產品的技術可行性。委聘供應商後，我們實施綜合管理體系以監控及控制供應商的表現。我們對所有供應商進行季度表現評估及評分。表現排名較低或被發現存在問題的供應商須向負責經理報告以進行審查及整改。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的原材料及零部件並無出現嚴重影響我們營運的任何質量或交付問題。

我們通常與供應商訂立供應協議。該等協議的主要條款包括：

- **產品規格。**我們在向供應商發出的每份採購訂單中訂明產品名稱、製造商或品牌、規格、價格、數量、交付時間表及其他詳細項目。
- **交付。**我們的供應商通常負責將產品交付至我們在每份採購訂單中指定的場所。
- **付款。**我們通常須於收到發票後90日內結清款項。

業 務

- **產品質保。**質保期應自我們收到產品之日起計，並於我們向客戶承諾的質保期(五年或15萬公里，以先到者為準)屆滿時終止。
- **保密。**未經事先同意，任何一方提供的所有保密資料不得向任何第三方披露。
- **終止。**協議將經雙方協商一致終止，或根據協議中規定的其他方式終止。

質量控制

我們致力於通過涵蓋採購、生產、測試、存儲、交付及售後服務的全面質量管理體系，提供高質量、高性能的解決方案。我們已獲得多項關鍵認證，包括IATF 16949、ISO 14001、ISO 26262及ISO 45001。我們已建立嚴格的技術和質量評估程序，以便進入主機廠供應鏈。准入流程通常涉及對我們的製造能力、質量管理體系及產品性能進行全面審核。對於有更高外觀要求或功能升級的解決方案，我們根據客戶要求安裝額外的在線檢測站，以確保所有標準均得到滿足。

- **供應鏈管理**

我們實施結構化的採購質量控制體系，以確保所有採購的物料及零部件均符合內部標準及客戶要求。物料交付後，入庫前須進行檢驗及核實，不合格品將被退回，並要求供應商採取糾正措施。物料的處理、存儲、包裝及交付均按照既定標準進行管理，以保障整個供應鏈的產品質量。

- **生產及過程質量控制**

我們在整個生產過程中嚴格遵守國家、地區及內部標準。我們的質量控制體系由產品質量工程師(PQE)領導，並由涵蓋來料檢驗、過程控制、成品檢驗及不合格品處理的正式程序支持。我們的檢驗框架基礎建立在設計失效模式與影響分析(DFMEA)及過程失效模式與影響分析(PFMEA)之上，並由此衍生出控制計劃，以界定檢驗點、方法及頻率。

我們已建立多階段檢驗機制，結合自動化及人工檢驗技術，以確保產品一致性及裝配精度。自動化檢驗工具包括基於相機的成像及力曲線監測系統，而人工檢查則在每班開始時或定期進行，並特別關注配合部件的對準情況。所有檢驗活動均通過標準化的檢查清單及文件規程進行管理。關鍵檢驗工具須接受定期驗證，以確保我們的製造營運始終維持產品質量、安全性及可靠性的高標準。

業 務

• 售後服務、產品退貨及召回

我們已建立全面的售後管理體系，涵蓋客戶反饋收集、問題分析、現場支持及維修服務。請參閱「我們的客戶 — 售後及質保」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期：(i)我們並未因產品質量而受到任何主管機關的任何重大行政或其他處罰；(ii)我們並未對有缺陷的解決方案進行任何重大產品召回；及(iii)我們並未與客戶發生任何有關產品質量的重大糾紛。

物流及存貨管理

物流

我們的硬件解決方案通常從生產設施及倉庫直接運送至客戶指定的場所。我們亦聘用多家信譽良好的第三方物流服務供應商為客戶送貨。就我們所知，該等物流服務供應商均為獨立第三方。

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、製成品及在製品。截至2026年3月31日，我們的存貨為人民幣127.0百萬元。我們定期追蹤存貨，以確保其處於足以滿足客戶訂單的水平。我們根據旨在保障質量及盡量減少陳舊報廢的標準化政策管理存貨。該等政策訂明各類物料的保質期、儲存溫濕度範圍及特定處理要求。所有物料於到期後均須重新檢驗，以確保合規並維持質量標準。我們亦積極評估市場狀況的變化，並預先儲備戰略性原材料，以應對潛在的供應短缺。我們的供應管理團隊定期與業務營運團隊一同審閱我們的存貨庫齡報告，並採取必要行動，以盡量降低陳舊風險。

知識產權

我們認為知識產權對我們的持續成功至關重要，尤其是在研發能力方面，以保持我們在線控制動行業的領先地位。

截至最後實際可行日期，我們已在中國獲得203項註冊專利，包括103項發明專利、95項實用新型專利及5項外觀設計專利。我們亦於中國持有54項軟件版權及54個註冊商標。我們自主研發了所有重大知識產權。於往績記錄期間，我們並無與第三方共同擁有或共享任何專利或專利申請，亦無外包任何研發活動或產生外包開支。我們的重要知識產權涵蓋車輛制動及轉向控制系統、傳感器信號驗證、電子駐車制動及輔助制動技術等技術領域。

業 務

我們已採用內部政策、保密協議、加密及數據安全措施來保護我們的專有權利。我們已制定知識產權管理政策，為管理及保護我們的知識產權資產提供結構化方法。該政策列出適用於所有技術開發項目的詳細程序，並明確界定激勵機制及保護措施的實施要求。在合約安排方面，我們與僱員、供應商、研發合作夥伴及其他第三方訂立保密及不披露協議，以保護我們的專有權利。我們的僱傭協議亦規定，彼等於受僱期間創造的所有專利、軟件、發明、開發、著作及商業秘密均為我們的財產。在研發合作協議中，我們與合作夥伴就過程中開發的知識產權所有權及未來商業化權利設定了明確條款。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除「法律訴訟」一節所披露者外，我們並未與第三方存在有關知識產權的重大糾紛或任何其他未決法律訴訟。儘管我們已採取任何措施保護我們的知識產權，未經授權方仍可能試圖或成功複製我們解決方案的某些方面，或未經我們同意獲取或使用我們視為專有的資料。因此，我們可能無法充分保護我們的商業秘密及專有資料。請參閱「風險因素 — 我們可能會捲入旨在保護或執行我們知識產權的訴訟，而該等訴訟可能耗資巨大、曠日持久且最終敗訴。倘在法院或國家知識產權局或其他司法權區的相關知識產權機構受到質疑，我們與解決方案相關的專利權可能被認定為無效或不可執行」。

我們亦擁有多項註冊商標及待批商標申請。截至最後實際可行日期，我們已在中國及其他司法權區為我們的公司及公司標誌註冊商標，並正在其他可用及適當的司法權區為我們的公司及公司標誌尋求商標保護。

競爭

線控制動行業競爭激烈。我們業務的所有主要方面均面臨來自國內外公司的競爭。我們主要在產品功能及性能、技術創新、產品質量、服務能力、成本控制、用戶體驗、定價策略、品牌認知度及行業聲譽等領域進行競爭。此外，新技術的不斷湧現及持續的技術升級預計將進一步加劇行業競爭。有關進一步詳情，請參閱「行業概覽 — 中國線控制動解決方案行業競爭格局分析」一節。

盈利路徑

儘管我們的收益快速增長，但我們於往績記錄期間仍錄得虧損。於2023年、2024年及2025年及截至2025年及2026年3月31日止三個月，我們分別錄得虧損淨額人民幣200.8百萬元、人民幣169.5百萬元、人民幣189.5百萬元、人民幣40.0百萬元及人民幣54.9百萬元。我們的收益於往績記錄期間大幅增加，於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，收益分別為人民幣272.2百萬元、人民幣390.7百萬元、人民幣614.5百萬元、人民幣102.7百萬元及人民幣150.8百萬元，於2023年、2024年、2025年以及比較截至2025年3月31日止三個月與截至2026年3月31日止三個月的按年收益增長率分別為25.1%、43.5%、57.3%及46.9%。

業 務

於往績記錄期間，我們的虧損主要由於：

- **作為一家技術驅動型公司作出重大研發投資。**我們經營所在的線控制動解決方案行業競爭激烈，且技術日新月異。作為一家創新驅動型公司，我們已在研發方面進行大量投資，以確立我們的技術能力，並開發我們的綜合線控制動解決方案。根據灼識諮詢的資料，我們的研發開支佔經營開支的百分比超過行業平均水平。此外，為保持我們的技術領先地位及競爭優勢，我們必須繼續吸引及留住世界級人才，而這需要提供與業內高技能專業人員的市場標準相稱的具競爭力薪酬待遇、福利及績效獎勵。此外，隨著智能駕駛行業(尤其是在線控制動技術方面)的快速轉型，我們必須投入大量資源以滿足嚴格的監管要求及客戶驗證，包括獲得必要的認證及批准、進行綜合安全及性能測試、實施健全的質量管理體系以及保持持續的合規監控。因此，所有該等因素均引致重大前期投資，繼而導致我們於往績記錄期間錄得虧損。於2023年、2024年、2025年及截至2025年及2026年3月31日止三個月，我們的研發開支分別為人民幣96.5百萬元、人民幣87.6百萬元、人民幣83.0百萬元、人民幣17.4百萬元及人民幣23.6百萬元，分別佔我們於相應期間經營開支的68.2%、69.8%、52.0%、68.4%及57.0%。
- **產能處於爬坡階段，規模經濟效益有待完全實現。**我們的生產運營目前正處於產能爬坡階段，我們正擴大生產規模以滿足日益增長的客戶需求。於此過渡期間，我們尚未達到最佳產能利用率，導致單位生產成本較高。於往績記錄期間，我們ESC解決方案的產能利用率於2023年、2024年、2025年及2026年3月31日分別為41.0%、63.2%、70.8%及64.2%。隨著我們的產量及產能利用率提高，以及我們優化生產流程，我們預期將實現顯著的規模經濟效益，從而改善我們的毛利率及整體盈利能力。
- **因議價能力有限導致原材料採購成本較高。**在我們全面擴大大規模量產前，由於我們的採購量有限，我們面臨相對較高的原材料採購成本。隨著我們的銷售增長及生產擴大，我們預期我們的採購量將大幅增加。預期這將加強我們與供應商的談判地位，從而獲得更優惠的定價條款及改善成本結構。於往績記錄期間，我們的機械及電子材料採購成本於2023年、2024年、2025年及截至2025年及2026年3月31日止三個月分別為人民幣229.5百萬元、人民幣307.5百萬元、人民幣484.7百萬元、人民幣85.7百萬元及人民幣122.3百萬元，分別佔同期收益的84.3%、78.7%、78.9%、83.4%及81.1%。該等成本佔我們收益的百分比呈下降趨勢，表明我們已開始受益於規模經濟。

於可見未來，我們計劃通過擴大收益規模、降低經營成本及提高毛利率來提升盈利能力。

業 務

擴大我們的收益規模

我們是一家快速成長的公司。我們的收益於往績記錄期間大幅增加，於2023年、2024年、2025年以及截至2025年及2026年3月31日止三個月，收益分別為人民幣272.2百萬元、人民幣390.7百萬元、人民幣614.5百萬元、人民幣102.7百萬元及人民幣150.8百萬元，於2023年、2024年、2025年以及比較截至2025年3月31日止三個月與截至2026年3月31日止三個月的按年收益增長率分別為25.1%、43.5%、57.3%及46.9%。我們預期我們的收益將因以下因素進一步增長：

- **利用先發優勢把握市場機遇及行業東風。**汽車行業正朝著智能化及電動化的方向經歷根本性變革，為線控制動技術供應商創造了巨大的增長機遇。隨着智能駕駛功能成為主流，市場對精準及可靠的線控制動底盤系統的需求正在加速增長。根據灼識諮詢的資料，全球線控解決方案行業近年來實現了快速增長。按銷售收入計，在汽車智能化水平提高、嚴格的安全法規及消費者對更佳駕駛體驗的需求推動下，相應市場規模由2020年的人民幣1,088億元增長至2025年的人民幣3,208億元，複合年增長率為24.1%，預計到2030年將達到人民幣6,878億元，此期間的複合年增長率為16.5%。請參閱「行業概覽 — 全球及中國線控解決方案行業市場規模」。根據灼識諮詢的資料，按2025年中國線控制動解決方案的銷量計，我們在所有內資線控制動解決方案供應商中排名第三，在所有內資獨立第三方解決方案供應商中排名第二，佔市場份額的10.1%。作為國內線控制動技術解決方案內資供應商的先行者及領導者，我們處於有利地位，能夠在主機廠加速採用作為汽車智能化關鍵任務技術的線控制動解決方案之際，利用整個行業從機械系統向線控制動系統轉變的趨勢，把握巨大的市場機遇。
- **深化客戶關係及擴大我們的客戶群。**對於現有客戶，我們旨在利用我們在現有車型上的良好往績記錄，將業務擴展到其他平台和車型系列，從而深化合作。我們與中國頭部汽車廠商的既有關係，成為我們於其不斷擴展的車型組合中獲得銷售機會的堅實基礎。為加深現有客戶關係，我們將專注於持續提升產品質量及提高客戶滿意度，例如提供增值服務以提高響應效率和售後服務質量。於2025年，憑藉我們的產品質量、配套服務及問題解決能力，我們於一個與國內主機廠合作的項目中增加了我們的供應份額。我們隨後就該主機廠的新車型獲得多個定點。我們計劃於[編纂]後約一年內在寧波設立一個區域服務中心，並於[編纂]後約兩年內在深圳設立另一個。透過區域服務中心，我們旨在更深入了解客戶的需求。例如，於2024年7月，我們於重慶成立區域服務中心，以提升對客戶的響應能力及改善售後服務，此舉有助於我們其後於2025年獲得17個定點。此外，我們將在研發階段透過聯合開發新產品功能以及持續優化產品性能及功能，與客戶進行更深入的合作。

業 務

透過讓客戶及早參與產品設計及測試過程，我們將致力使我們的技術能力與其不斷變化的需求更為契合，並透過聯合創新及持續的產品改進，鞏固長遠的客戶關係。同時，我們正積極爭取新客戶，尤其是為其中國市場戰略尋求可靠線控制動技術合作夥伴的國際主機廠。於2023年、2024年及2025年，我們分別獲得兩名、一名及三名新客戶。我們將制定一份包括汽車主機廠的潛在目標客戶名單，當中會考慮到汽車主機廠客戶的規模及聲譽、銷量及行業地位、客戶對我們解決方案的需求以及彼等的戰略規劃（即彼等是否計劃拓展海外市場及是否計劃升級其車輛），密切跟蹤項目計劃及投標機會，並積極推廣我們的線控制動解決方案。此外，我們將參與主要行業論壇、展覽及客戶技術展示會，同時進行定期拜訪及組織技術交流會，以加強與潛在客戶的互動並建立關係。我們於2025年參加上海國際汽車展覽會，並於會上推廣我們的解決方案及發佈新產品。我們於2026年北京國際汽車展覽會上首次公佈我們的機器人戰略。

- **豐富我們的解決方案組合。**我們透過迭代開發、性能優化及集成先進功能，不斷加強我們的解決方案供應。我們的研發工作專注於開發可提供增強性能、增強安全功能及更強系統集成能力的下一代線控制動、線控轉向及運動控制解決方案。例如，我們已投資於線控轉向解決方案及NXU運動控制器的研發，目標是實現智能駕駛運動控制解決方案的全方位覆蓋。透過擴大我們的產品組合以滿足不同車型及價位客戶的多元化需求，我們旨在擴大我們的目標市場，並在每位客戶的線控制動採購預算中佔據更大份額。這一綜合產品策略使我們能夠成為一站式解決方案供應商，從而增強客戶黏性並推動收益增長。例如，截至最後實際可行日期，我們已取得142個定點，其中大部分在通過必要的組裝及驗證測試後，已於或預期將於2027年5月或前後產生收益。
- **開拓新市場及應用場景。**我們的市場擴張戰略包括地域多元化及應用場景開發。我們計劃與全球主機廠建立合作夥伴關係，以進入海外汽車市場。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年3月31日，分別有兩款、六款、14款及15款配備我們解決方案的車型進入海外市場。我們亦在汽車智能化勢頭正勁的新興市場探索機遇，例如東南亞。我們的營銷舉措專注於加強與國內主機廠的合作夥伴關係，以配合彼等將車輛銷往海外。與此同時，我們透過積極參與招標，加速對海外的直接銷售。例如，透過該等招標，我們與一名馬來西亞客戶合作，該合作項下的產品已於2025年就一款車型實現大規模量產並產生收益。我們將繼續尋求與海外客戶的技術合作。我們正透過與全球汽車設計公司合作，以海外主機廠市場為目標。我們於2024年下半年開始自海外市場的銷售產生收益，於2024年及2025年及截至2026年3月31日止三個月分別錄得收益人民幣0.3百萬元、人民幣11.2百萬元及人民幣1.7百萬元，彰顯我們在新興市場的增長潛力。除傳統乘用車外，我們正為人

業 務

形機器人及低空飛行器等新應用場景開發解決方案。我們於2025年11月成立香港附屬公司，亦計劃於[編纂]後約一至兩年內在北美、歐洲或東南亞設立兩至三個海外區域服務中心，並在韓國設立一間海外附屬公司，以促進業務發展、市場擴張及國際供應鏈管理，並作為全球研發及人才招攬的樞紐。此外，為展示我們線控制動技術的價值主張，我們計劃參加國際汽車展覽、由主機廠及行業協會舉辦的技術研討會以及與主機廠的合作開發項目。為加強該等營銷舉措，我們計劃招聘約35名營銷人員。

降低我們的經營成本及提高毛利率

- **專注於高附加值解決方案。**我們致力於開發及優先發展高附加值、高利潤率的線控制動解決方案，以優化我們的產品組合。我們近年來推出的ESC及NBC解決方案的生產錄得的毛利率遠高於我們在早期發展階段提供的解決方案，主要由於該等解決方案技術的持續進步所致。我們專注於開發高附加值及較高毛利率的線控制動解決方案(包括新推出的ESC及NBC產品)已證實行之有效，毛利率穩步改善，由2023年的1.1%增至2024年的10.7%、2025年的13.6%及截至2026年3月31日止三個月的10.1%，足可證明。我們亦預期於不久的將來推出利潤率更高的解決方案及服務。特別是，我們計劃於2027年前量產具備先進技術的線控制動及線控轉向解決方案，該等解決方案旨在應用於更高級別的智能駕駛場景，例如L3及L4級別的自動駕駛。我們將繼續在其他尖端應用場景(例如人形機器人及低空飛行器)中探索機遇。由於技術壁壘較高及市場競爭力較強，該等解決方案具有相對較高的溢價。
- **提升研發效率。**於往績記錄期間，我們投入大量資源進行研發，專注於開發線控制動算法、軟件及硬件。我們旨在提高研發效率並優化我們的產品成本結構。透過推進我們具有高可轉化性的模塊化研發平台，我們能夠利用及重新利用早期的研發投資，以支持不同應用場景下解決方案的未來開發活動。在開發我們的NBS解決方案期間，我們成功開發了與無刷電機驅動相關的軟件及硬件模塊，該等模塊可直接重用於我們的NBC解決方案，僅需作出參數調整以及安全與操作校準調整以匹配不同型號。在開發我們的ESC解決方案時，我們完成了穩定性控制算法的開發，該等算法已通過大規模量產驗證。該等算法可重用於我們的NBC解決方案。綜上所述，我們的研發開支佔總收益的百分比由2023年的35.5%降至2024年的22.4%、2025年的13.5%及截至2026年3月31日止三個月的15.7%。我們預計未來研發開支仍將佔我們經營開支的相當部分，以支持我們的業務擴張，但隨著我們繼續增加過往研發投資的價值、提升研發效率並在研發活動中釋放更大的規模經濟效益，我們的研發開支佔收益的百分比將持續下降。

業 務

- **優化運營效率。**我們計劃透過加強行政及銷售開支管理以提升經營效率。於往績記錄期間，我們產生了重大的經營開支，包括研發開支、銷售及營銷開支以及行政開支。我們持續努力精簡我們的行政及營運流程，並提高我們的營運效率。我們的行政開支佔總收益的百分比由2023年的14.8%降至2025年的10.2%，並進一步減少至截至2026年3月31日止三個月的8.0%，反映成本管理及營運效率的改善。展望未來，我們擬建立更嚴謹的預算流程，實施績效導向的開支控制，並利用數字工具及數據分析，以提高成本透明度及營運效率。例如，我們計劃深化ERP系統在財務、供應鏈、生產、銷售及人力資源管理方面的應用。該整合將提高我們成本及開支數據的準確性及時效性。在產品製造方面，使用數字工具可精確計算每項產品的物料及勞工相關成本，為定價及盈利能力分析提供有力支持。隨著業務規模持續擴大，預期該等舉措將增強我們的營運韌性，並支持可持續的利潤增長。
- **持續擴大業務以實現規模經濟。**我們力求擴大業務規模，從而優化我們的供應鏈並提高規模經濟效益，進而降低成本及提高效率。

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2023年		2024年		2025年		2025年		2026年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
(人民幣千元，百分比除外)										
銷售及營銷開支....	4,824	1.8	5,326	1.4	14,248	2.3	1,042	1.0	5,861	3.9
行政開支	40,270	14.8	32,571	8.3	62,379	10.2	6,970	6.8	11,998	8.0
研發開支	96,547	35.5	87,580	22.4	82,959	13.5	17,376	16.9	23,616	15.7
總經營開支	<u>141,641</u>	<u>52.0</u>	<u>125,477</u>	<u>32.1</u>	<u>159,586</u>	<u>26.0</u>	<u>25,388</u>	<u>24.7</u>	<u>41,475</u>	<u>27.6</u>

我們的經營開支佔總收益的百分比從2023年的52.0%降至2024年的32.1%、2025年的26.0%及截至2026年3月31日止三個月的27.6%，主要歸因於我們運營效率的提升。我們預計，隨著我們繼續提高產量、實現收益增長，並提高我們的研發、銷售及營銷以及行政活動的效率及我們在該等活動上的開支效率，我們的經營開支佔收益的百分比將進一步下降。此外，該等開支的重大部分與我們的僱員薪酬有關，例如福利開支及股份支付開支，隨著我們的規模擴大，該等開支不太可能與我們的收益增長成比例地增加。

環境、社會及管治

我們深刻認識到環境、社會及管治(ESG)與可持續發展對公司長遠發展、利益相關方及社會的重大意義。將ESG理念深度融入業務的戰略決策與日常運營全流程。

業 務

ESG管治架構

我們高度重視ESG管治工作，構建了經營管理委員會審議決策、ESG工作組綜合管理和執行的治理架構。經營管理委員會全面負責ESG重大事項的審議與決策，制定ESG管理方針、戰略與目標，識別ESG風險與發展機遇，審批ESG披露資料，確保披露內容符合監管規定。ESG工作組則負責制定ESG管理體系，明確ESG管理目標與責任分工，引導下屬企業建立與之配套的環境管理體系，同時嚴格監督重大ESG事件、風險及隱患的處理流程，跟進後續整改措施落地，推動經營方式與工作思維模式的優化，確保ESG相關措施切實執行到位。

環境保護

我們嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國環境影響評估法》及《中華人民共和國固體廢棄物污染環境防治法》等環境相關法律法規，密切關注最新法律法規動態，且定期對內部ESG制度及措施開展評估與優化。與此同時，我們建立了多維度的環境管理機制，符合ISO 14001環境管理體系標準。於往績記錄期間，我們並無任何嚴重違反環境相關法律及法規的情況。

資源管理

在日常運營中，我們消耗的能源和資源主要包括電力、水和包裝材料。下表載列於往績記錄期間的能源和資源消耗情況：

	截至12月31日止年度			截至3月31日
				止三個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
能源消耗				
用電量(兆瓦時).....	2,824.61	3,452.25	4,929.76	1,398.7
汽油消耗量(兆瓦時)	17.70	15.81	72.27	42.1
能源消耗總量(兆瓦時)	2,842.31	3,468.05	5,002.03	1,440.7
能源消耗強度(兆瓦時／ 百萬人民幣收入)	10.44	8.88	8.14	9.6
耗水				
耗水量(立方米).....	2,503.00	2,430.00	5,198.00	1,772.0
耗水強度(立方米／ 百萬人民幣收入)	9.19	6.22	8.46	11.7
包裝材料				
包裝材料使用量(噸)	94.38	64.77	91.23	30.3
包裝材料使用強度(噸／ 百萬人民幣收入)	0.35	0.17	0.15	0.2

業 務

為提升能源及水資源使用效率，我們已根據業務特點設定管理目標，力求於2028年前將水電強度降低5.0%，並進行年度進度跟蹤。

為實現上述目標，我們嚴格遵守《中華人民共和國節約能源法》等法律法規，並結合公司運營的實際情況制定相關用水、用電計劃，穩步推動節水節電目標落地實施。目前各項相關工作均按既定計劃有序開展，具體實施措施如下：(i)對會議室電子設備進行日常巡檢，確保設備在不使用時及時關閉；(ii)實施非工作時間關閉照明、空調及非必要電子設備的政策；(iii)評估公務用車的必要性，鼓勵員工優先選擇綠色通勤方式；(iv)在洗手間張貼節約用水提示，提升節水意識；及(v)加強對水管及水龍頭的維護和檢查，防止不必要的水資源浪費。

排放管理

有害廢棄物管理

我們嚴格遵守國家及地方關於有害廢棄物處置的法律法規，制定了《固體廢物管理規定》、《危廢管理規定》等專項制度，建立健全有害廢棄物從產生、收集、儲存到處置的全流程管理體系。對於不同類型的有害廢棄物，我們採取嚴格的分類收集措施，在生產基地內劃定獨立的密閉臨時儲存區，並設置清晰的有害警示標識，杜絕儲存過程中的環境風險。所有有害廢棄物均委託具備國家認可資質的第三方專業機構進行處置。下表列示了我們於往績記錄期間的有害廢棄物排放量及排放強度：

	截至12月31日止年度			截至3月31日 止三個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
有害廢棄物排放總量(噸)	3.70	8.65	12.29	3.0
有害廢棄物排放強度 (噸／百萬人民幣收入)	0.01	0.02	0.02	0.02

2024年有害廢棄物排放強度較2023年有所增加，主要原因包括：(i)公司業務擴張及生產規模擴大，對廢氣處理的要求提高，導致廢活性炭產量增加；(ii)化學品用量增加，導致化學品包裝材料廢物增多；及(iii)設備維護頻率增加，導致空壓機廢油及含油抹布的產量增加。

業 務

為降低廢物水平，我們已經實施一系列舉措，其中包括：(i)優化生產流程；(ii)建立精細的有害廢棄物分類回收體系，並與合規處置企業合作以提高回收效率；及(iii)加強員工培訓，規範有害廢棄物的分類與管理。

無害廢棄物管理

我們的無害廢棄物主要包括生活垃圾、紙類包裝材料，以及不合格、損壞或過期的產品。對於生活垃圾，我們委託具備相應資質的環衛單位，按照城市生活垃圾處理規範進行清運和處置。對於不合格、損壞或過期產品，我們制定專項處理流程，在確保不產生二次污染的前提下，通過拆解回收可用零部件或進行無害化銷毀處理，實現無害廢棄物的減量化、資源化管理。下表列示了我們於往績記錄期間的無害廢棄物排放量及排放強度：

	截至12月31日止年度			截至3月31日 止三個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
無害廢棄物排放總量(噸)	14.50	38.51	66.76	22.9
無害廢棄物排放強度 (噸／百萬人民幣收入)	0.05	0.10	0.11	0.15

2023年至截至2026年3月31日止三個月無害廢物排放強度增加的原因主要包括：(i)推出新產品及公司訂單量增加，導致紙質包裝材料用量增加；(ii)僱員人數增加，導致產生的生活垃圾量增加；及(iii)新產品開發、試產及生產流程的質量控制出現暫時性波動，導致不合格品數量增加。

為降低廢物水平，我們已經實施一系列舉措，其中包括：(i)推動紙質包裝材料的回收利用，並採用可回收包裝設計，以減少一次性包裝的消耗；(ii)對生活垃圾實施分類管理政策，並安裝分類設備以提高回收效率；(iii)優化生產流程及質量控制體系，引進高精度檢測設備，以減少不合格品的產生；及(iv)與專業回收機構合作，建立無害廢棄物的定期回收機制。

廢氣管理

我們高度重視廢氣排放管理，制定了《廢氣控制程序》管理制度，確保廢氣排放符合《大氣污染物綜合排放標準》等國家及行業標準要求。同時，我們通過一系列舉措來降低廢氣排放總量，如：(i)優化生產工藝，減少生產過程中的廢氣排放量；(ii)優先選用節能型設備，

業 務

減少能源消耗所產生的廢氣；及(iii)加強廢氣收集管理流程，杜絕無處理排放。下表列示了我們於往績記錄期間的廢氣排放量：

	截至12月31日止年度			截至3月31日 止三個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
廢氣排放總量(噸).....	0.02	0.04	0.12	0.07

廢水管理

我們所排放的廢水主要為生活污水，以及清洗線環節產生的廢水。我們嚴格遵守《中華人民共和國水污染防治法》，制定了《廢水控制程序》等管理制度，確保生活污水、清洗線廢水處理完全符合適用的排放要求，杜絕廢水超標排放對水環境造成污染。對於生活污水，我們配備了專業的廢水處理設施，確保處理後水質滿足市政污水管網接入標準。對於清洗線廢水，我們根據其水質特點，採用專門的處理工藝進行處理，使清洗線廢水的水質達到國家規定的排放標準。下表列示了我們於往績記錄期間的廢水排放量：

	截至12月31日止年度			截至3月31日 止三個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
廢水排放總量(噸).....	963.00	2,428.00	3,908.00	1,591.0

2023年至截至2026年3月31日止三個月廢水排放量增加乃主要由於公司生產規模擴大，導致：(i)生產流程耗水量增加；及(ii)更頻繁及廣泛地清潔部件，從而產生更大量的清洗線廢水及其他工藝廢水。

為降低廢物水平，我們已經實施一系列舉措，其中包括優化生產流程及採用高效節水清洗流程，以降低單位產品的水耗。

業 務

應對氣候變化

氣候相關的風險識別與管理

我們充分認識到氣候問題帶來的商業風險，積極開展對氣候相關的風險與機遇的識別和管理工作。我們識別的氣候風險與機遇具體內容如下表：

風險／機遇類型	描述	潛在影響	應對措施
實體風險			
極端天氣風險.....	氣候變化引發的極端天氣事件，如暴雨、颱風、寒流。	- 設備因浸水或斷電損壞，導致生產週期延長； - 物流中斷導致原材料供應與成品交付延誤； - 引發電力、水資源等公用設施中斷； - 極端天氣威脅人身安全。	- 建立氣候應急管理體系，開展極端天氣評估與應急演練工作； - 建立多物流商合作機制，動態調整運輸方案； - 及時關注極端天氣預警情況，定期檢查設施設備，加強防護並開展安全教育。
轉型風險			
政策風險	- 監管環境對企業及產品的環保要求日趨嚴格； - 政府持續強化企業碳排放、ESG績效等信息披露要求。	- 公司環境合規風險提升； - 生產和運營環節的成本上升。	- 持續關注政策法規動向，及時制定、修訂並落實內部制度，減少合規風險； - 引入節能設備、優化生產工藝，降低生產運營的能耗與污染。

業 務

風險／機遇類型	描述	潛在影響	應對措施
技術風險	產品與技術發展難適配可持續發展要求。	公司在環保與節能技術上的研發投入持續增加。	在技術研發環節緊扣環保節能要求，以技術創新驅動產品節能減碳性能升級。
市場風險	下游客戶及終端消費者對低碳、可持續產品的偏好日益明顯。	若未能及時響應市場需求變化，可能導致市場份額和收入下降。	- 將供應商的環境表現納入評估流程，從而促進供應鏈的可持續發展； - 在產品設計與研發環節緊扣節能理念，打造符合低碳環保及可持續發展要求的產品。
轉型風險			
市場拓展	- 氣候變化背景下，「雙碳」目標驅動電動汽車產業快速發展； - 電動汽車市場對智能化、能效優化的需求日益提升。	公司的線控制動解決方案能有效滿足電動汽車對於智能駕駛和能效優化的需求，若把握機遇，將推動公司市場份額與品牌影響力提升。	持續進行技術攻堅，加強與電動整車企業的技术協同與產業合作，推動線控制動產品在電動汽車車型中的應用拓展。

業 務

溫室氣體管理

我們的溫室氣體排放主要源於我們生產及營運過程中產生的直接排放(範圍1)、外購電力消耗產生的間接排放(範圍2)以及僱員商務差旅及通勤活動產生的其他間接排放(範圍3)。下表載列我們於往績記錄期間的範圍1、範圍2及範圍3溫室氣體排放：

溫室氣體排放	截至12月31日止年度			截至3月31日 止三個月
	2023年	2024年	2025年	2026年
範圍1：直接溫室氣體排放 (噸二氧化碳當量)	4.59	4.10	18.76	10.9
範圍2：能源間接溫室氣體排放 量(噸二氧化碳當量)	1,977.23	2,416.57	3,450.83	979.1
溫室氣體排放總量(範圍1 + 範圍2)(噸二氧化碳當量)	1,981.82	2,420.68	3,469.60	990.0
溫室氣體排放強度(範圍1 + 範圍2)(噸二氧化碳當量/ 百萬人民幣收入)	7.28	6.20	5.65	6.6
範圍3：其他間接溫室氣體排放 量(噸二氧化碳當量)	211.55	164.95	248.19	58.5
範圍3溫室氣體排放強度(噸二氧 化碳當量/百萬人民幣收入) ..	0.78	0.42	0.40	0.40

為降低溫室氣體排放，我們根據自身業務特點制定了以下管理目標，並持續跟蹤每年進展情況：

- 預計到2028年，公司的溫室氣體排放強度下降5.0%。

為達成上述目標，我們正根據實際營運狀況推進溫室氣體減排目標，持續進展符合既定時間表。具體措施包括但不限於以下各項：

- 在會議室安裝視頻會議工具等設施，以推廣在辦公場景使用遠程協作工具，從而減少因商務差旅產生的溫室氣體排放；
- 鼓勵員工選擇低排放出行方式，以減少商務差旅期間的溫室氣體排放；及
- 實施非工作時間關閉非必要電子設備的政策，以節約電能，從而減少間接排放。

業 務

社會責任

僱傭與勞工準則

我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》及《中華人民共和國勞動合同法》等相關法律法規，其中對人權保障及僱傭管理作出明確規定。我們的招聘流程公平對待所有申請人，並堅決杜絕基於種族、民族、國籍、宗教、殘疾、性別或婚姻狀況等因素的歧視。公司嚴禁僱傭童工與強迫勞動，明令禁止任何形式的騷擾、侮辱行為。此外，我們將勞工權益要求延伸至整個供應鏈，要求供應商及業務合作夥伴同樣尊重員工的勞工權利及基本人權，共同營造一個包容、無歧視的工作環境。

健康與安全

員工的健康和安全是我們最為關注的問題。我們建立了完善的職業健康安全管理體系，符合ISO 45001標準的要求，制定了嚴格的安全操作規程和應急預案，包括《安全生產責任制》、《相關方安全管理制度》、《特種設備安全管理制度》等。公司為員工提供必要的個人防護用品，並定期組織安全培訓和演練，提高員工的安全意識和應急處理能力。同時，我們對工作場所進行定期的安全檢查，及時發現和消除安全隱患，努力營造一個零事故、零傷害的工作環境。

培訓及發展

我們高度重視員工能力成長，圍繞員工職業全週期，打造系統化、全覆蓋的培訓體系，培訓內容包括公司概況、企業文化、社會責任、安全環保、職業健康、崗位技能、職業發展等維度。同時，我們不斷完善培訓機制，為員工制定年度培訓計劃，提供多層級學習平台與實踐機會。

為規範人力資源管理、健全育人留人機制，我們制定了《晉升管理辦法》、《帶教管理制度》、《績效管理制度》等專項制度文件。這些措施確保員工職業發展機制公開、透明、公平，有效調動員工積極性和敬業度。

社區參與

本集團始終秉持社會責任理念，在保持穩健經營的同時，積極投身社區建設，致力於構建和諧共生的發展環境。

業 務

在員工關懷方面，本集團一貫重視員工福祉，並多次組織員工捐款活動，為因意外事件或重大疾病而面臨經濟困難的員工本人或其家屬提供經濟支持，以減輕困難員工家庭的經濟負擔。在教育公益領域，本集團積極助力高等教育事業的發展。於2024年至2025年，本集團向北京理工大學教育基金會作出捐贈，專項用於智能新能源汽車校友會的相關工作，以實際行動支持行業人才培養與學術交流。展望未來，本集團將進一步擴大社區參與的範圍，計劃開展志願者服務及公益環保活動，持續深化社會責任實踐，為社會的可持續發展貢獻力量。

產品責任

我們嚴格依據IATF16949質量管理體系標準及相關法律法規要求，構建了科學有效的質量管理體系，從體系完整性、過程規範性、產品符合性三個核心維度，對工廠質量管理體系進行全面評估與優化，確保產品質量持續滿足行業高標準及客戶需求。對於直接向我們提供生產材料、生產或服務件等生產件的供應商，我們要求其同樣建立IATF16949質量管理體系並通過認證。於往績記錄期間，我們嚴格恪守產品責任相關法規要求，未發生任何違規行為，解決方案的合規性與可靠性得到充分保障。

為進一步提升整體質量管理水平，自2023年起，我們全面推行ERP(企業資源計劃)與OA(辦公自動化)運營管理體系，其中全面質量管理模塊作為核心建設內容重點推進。我們圍繞客戶需求聚焦、問題快速響應、工位質量精準控制、生產過程風險防控、供應商質量協同管理等關鍵環節，制定了明確的管理規範與執行標準，確保全面質量管理落地見效。

可持續供應鏈

我們重點強化供應商管理體系建設，通過制定並嚴格執行《採購管理程序》《供應商選擇及控制程序》等系列規章制度，明確供應商准入審核、合作選擇、動態評價、退出管理全流程的標準與要求，為供應鏈合規運營提供製度支撐。

我們積極推進可持續供應鏈構建工作，要求供應商所提供的產品、服務和活動應符合國家有關的環境保護法律、法規，並在採購時優先考慮已通過ISO14001環境管理體系認證或正在建立實施環境管理體系的供應商。同時，我們會不定期地對供應商的環境行為進行

業 務

評價，並要求供應商定期向我們提供當地環保部門出具的有效的環境報告、證書等文件。如果供應商在向我們供貨過程中對環境造成不良影響，我們將對其提出整改要求，並跟蹤其整改的結果，以確保供應鏈夥伴符合可持續發展要求。

僱員

截至2026年3月31日，我們有390名全職僱員。下表載列於所示日期按職能分類的僱員人數：

職能	僱員人數	佔總數百分比
研發.....	163	41.8
一般及行政.....	60	15.4
生產.....	152	39.0
銷售.....	15	3.8
總計.....	390	100.0

於往績記錄期間，我們主要通過在線招聘平台、校園招聘計劃及內部推薦招聘僱員。我們與所有僱員訂立標準勞動合約並簽訂保密協議。我們亦與主要管理及專業人員簽訂不競爭協議。

我們高度重視僱員培訓及發展，以提升技術能力及整體表現。新僱員會接受入職培訓，內容涵蓋我們的企業文化、業務營運及行業背景，以幫助彼等融入本公司。我們亦提供由內部及外部專家講授的定製化持續培訓課程，以加強僱員在各自業務領域的技術能力。對於關鍵職位，我們提供管理發展計劃，包括領導力培訓。

我們致力於為所有僱員提供公平平等的機會。我們已建立適用於各級僱員的職業發展及晉升計劃，並輔以定期績效評估。作為我們人才留存策略的一部分，我們提供具競爭力的薪酬待遇，包括薪金及津貼、績效獎金及長期激勵計劃。該等計劃包括但不限於針對管理人員、高潛力人才及關鍵技術專業人員的僱員持股計劃。我們已實施定期評估制度以評估僱員表現，並以此作為薪酬調整及晉升決策的依據。

根據適用的中國法律法規，我們參與各項僱員社會保障計劃。該等計劃包括養老保險、醫療保險、失業保險、生育保險、工傷保險及住房公積金計劃。根據法律規定，我們須按僱員工資、獎金及若干津貼的特定百分比為該等計劃供款，惟須受地方當局不時設定的最高供款限額規限。

於往績記錄期間，我們未有嚴格遵守有關僱員的供款規定，原因為我們並未為我們若干僱員悉數繳納社會保險及住房公積金。我們的中國法律顧問已告知我們，根據中國法律

業 務

法規，我們可能因未有嚴格遵守該等供款規定而被處以滯納金及罰款。倘任何主管政府機關認為我們為僱員繳納的社會保險費不符合相關中國法律法規的規定，我們或會被責令於指定期限內繳付未繳金額，及按日加收未繳金額萬分之五的滯納金，自欠繳社會保險費之日起計算。倘我們未能繳付未繳金額或滯納金，我們可能會被處以罰款。

截至最後實際可行日期，我們未收到任何相關中國監管機構要求我們支付社會保險及／或住房公積金差額或滯納金的通知，亦未受到任何相關行政處罰。鑑於我們在與相關主管部門的訪問中已獲得相關確認，我們的中國法律顧問認為，就擁有若干僱員的若干中國附屬公司而言，主管機關要求我們支付社會保險及住房公積金差額及／或主動對我們處以罰款的風險甚低。

我們相信，我們與僱員整體上保持著良好的工作關係。於往績記錄期間，我們並無經歷任何重大勞資糾紛或在僱員招聘方面遇到重大困難。

物業

我們的公司總部位於中國上海。截至最後實際可行日期，我們於中國並無任何自有物業，並租賃五處物業，總建築面積約為39,250.98平方米，主要用作生產、企業行政及辦公用途。租期一般長為一到八年。三處物業的租賃協議尚未根據中國法律法規向有關中國主管部門登記及備案。我們相信，我們的現有設施大體上足以滿足我們當前的需求，但我們預期將根據需要尋求額外空間，以適應未來的增長，特別是隨著我們在全國範圍內擴大生產設施和銷售網絡。

截至最後實際可行日期，概無我們租賃的物業的賬面值達到或超過我們綜合總資產的15%。根據香港上市規則第5章及《公司條例（豁免公司及招股章程遵守條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條有關在估值報告中納入所有土地或樓宇權益的規定。

保險

我們已根據中國法律法規，為我們的業務營運投購所有強制性保單（如產品責任險），且我們的保險保障充足。我們的主要保單主要包括公眾責任險、僱主責任險及團體人身意外險。我們認為我們的保險保障充足，因為我們已按中國法律法規的要求投購所有強制性保單，且根據灼識諮詢的資料，該等保單符合我們經營所在行業的商業慣例。

業 務

按照一般市場慣例，我們並無購買於我們營運所在的司法權區無法購買或法律並無普遍要求的若干保單。根據灼識諮詢的資料，對於汽車行業的上游供應商(如我們)而言，不就其提供的產品及解決方案單獨購買產品責任險乃屬行業慣例。於往績記錄期間，我們並無就業務提出任何重大保險索償。有關進一步詳情，請參閱「風險因素 — 我們的保險範圍可能不足以彌補所有客戶損失或潛在索賠，這可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響」。

季節性

我們的業務存在季節性波動，主要由於下游主機廠的生產及交付週期所致。第一季度及第二季度通常為淡季，而第三季度及第四季度為旺季，其中第四季度的銷量尤其高。

於往績記錄期間，我們觀察到每年下半年的訂單量均持續超過上半年。根據灼識諮詢的資料，該模式與更廣泛的行業趨勢一致，即主機廠的大規模量產往往在第四季度達到頂峰。根據行業數據，此乃受多個因素影響：(i)汽車經銷商為實現銷售目標及獲得主機廠激勵而開展的年終促銷活動；(ii)消費者在年底的購車意願增強，通常受年終獎金及其他福利的支持；及(iii)九月及十月的車展旺季通過直接互動及促銷優惠刺激了消費者的興趣並推動了銷售。

有關相關風險，請參閱「風險因素 — 汽車行業的季節性波動可能導致我們的收益及經營業績出現波動」。

法律訴訟及合規

法律訴訟

我們或會不時因日常業務過程而面臨法律訴訟及索償。我們的董事確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無涉及任何針對我們或我們任何董事的、且可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的訴訟、仲裁或行政程序。此外，就我們的董事所知，概無針對我們或我們任何董事的任何未決或可預見的訴訟、仲裁或行政程序可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

專利訴訟

於2025年3月，一家總部位於德國的技術及服務供應商(「原告」)在江蘇省蘇州市中級人民法院(「該法院」)對本公司提起五項專利侵權訴訟(「該等申索」)，指控我們的ESC解決方案構成對原告五項專利(「該等專利」，各為一項「專利」)的侵權。據稱，該等專利涉及我們ESC解決方案中使用的五個零件(「該等零件」，各為一個「零件」)的特徵，包括泵殼上的凸出結構、塞子上的流出通道、螺栓及螺母、動鐵上的凹槽及導向環上的倒角。

業 務

原告請求該法院命令本公司(i)立即停止所有侵權活動，包括製造、銷售及要約出售該等被指稱侵權的產品，並立即銷毀所有未售出的侵權產品，及(ii)就經濟損失及為制止侵權行為而產生的合理開支向原告提供金錢濟助，暫計每宗案件人民幣10.0百萬元，五宗索賠合共人民幣50.0百萬元。

首次證據交換聆訊於2025年9月進行，法院已於2026年4月7日舉行正式庭審。我們在知識產權訴訟法律顧問的協助下，正於法院就該等申索進行積極抗辯。原告的其中一項申索已於2026年3月獲該法院駁回。截至最後實際可行日期，餘下四項申索仍待該法院審理，且該等申索的最終結果仍有待法院裁決。我們已於2025年作出足額撥備人民幣10.0百萬元。有關詳情，請參閱本文件附錄一附註28。我們的董事及申報會計師認為，根據本公司知識產權訴訟法律顧問的法律意見及國際會計準則第37號，有關撥備乃屬足夠及充分。

我們的知識產權訴訟法律顧問及本公司認為，基於(i)對原告專利及其聲稱的保護範圍的審查、(ii)對我們ESC解決方案中相關組件的技術分析，及(iii)迄今為止向法院提交的證據，該等專利中的若干聲稱的特徵可提出可信的無效、不侵權或現有技術抗辯。我們的知識產權訴訟法律顧問評估，餘下四項申索中每項的有利結果概率至少為中等或以上，其中兩項申索被評為中等，兩項申索被評為高，惟須待法院對審查中的相關技術及法律問題作出評估後方可作實。因此，本公司及我們的知識產權訴訟法律顧問均認為，全部四項申索均對本公司作出不利裁決的最壞情況的整體可能性很低，儘管最終結果在法院作出裁決前本質上仍不確定。對於所涉及風險，請參閱「風險因素 — 我們可能會捲入旨在保護及執行我們知識產權或就知識產權申索為自身抗辯的訴訟，而該等訴訟可能耗資巨大、曠日持久且最終敗訴。」

最壞情況

倘法院最終就全部五項申索作出有利於原告的裁決，並假設每項申索人民幣10.0百萬元的臨時賠償金額獲全數判予，我們的最高貨幣風險總額將為人民幣50.0百萬元。根據我們於2026年3月31日的財務狀況，該金額對我們的流動資產或資產淨值（經就可贖回股份產生的負債作出調整後）並無重大或顯著影響。

另外，我們已對我們的ESC解決方案實施設計升級及產品迭代。根據我們的知識產權訴訟法律顧問的評估，基於對新設計規格與原告專利權利要求的詳細比較，經升級的ESC解決方案中的組件不屬於原告專利的聲稱保護範圍。該意見獲以下各項支持：(i)對升級組件的獨立技術審查及(ii)認為設計變更消除或重大改變了原告在其專利中聲稱的結構特徵的意見。我們相信，該等升級使我們能夠在不侵犯該等專利的情況下繼續製造及銷售我們的ESC產品，儘管無法保證原告未來不會對該等觀點提出質疑。

業 務

合規

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重大不合規事件，從而導致可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的罰款、執法行動或其他處罰。

風險管理及內部監控

我們已設立並將繼續維持一套風險管理及內部監控系統，當中包括我們認為適合我們業務營運的政策及程序。我們致力於持續改進該系統。我們已採納並實施涵蓋我們業務營運多個方面的風險管理政策。董事會負責建立及更新我們的內部監控系統，而我們的高級管理層則負責監督各附屬公司及職能部門內部監控程序及措施的日常實施。

財務報告風險管理

我們已就財務報告風險管理採納全面的會計政策，包括財務管理、預算控制及財務報表編製。我們亦已制定程序以實施該等會計政策，我們的財務部門根據該等程序審閱管理賬目。此外，我們為財務人員提供持續培訓，以確保該等政策得到妥善遵守及有效實施。

合規及知識產權風險管理

我們已設計並採納嚴格的內部程序，以確保我們的業務營運符合相關規則及法規，並保障我們的知識產權。在訂立任何合約或業務安排前，我們的法務部會審閱合約條款，並審查與我們營運相關的所有文件，包括從交易對手或我們為履行合約義務而取得的牌照及許可證，以及所有必要的盡職調查材料。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，並無發生重大或系統性違規事件。

我們已建立詳細的內部程序，以確保我們的內部法務部在向公眾人士提供解決方案及服務(包括對現有解決方案的升級)前進行合規審查。我們的法務部亦負責獲取必要的政府事先批准或同意，包括在規定的監管時限內編製並向相關政府機關提交所有必需文件。此外，其確保及時向主管機關提交所有必要的商標、版權及專利註冊申請、續期或備案。

內部監控風險管理及措施

我們已設計並採納嚴格的內部程序，以確保我們的業務營運符合相關規則及法規。我們已建立內部機制，確保獲取營運所需的所有必要牌照、許可證及批准，並定期審查以監

業 務

控其狀況及有效性。我們已獲得必要的政府批准或同意，包括在規定的監管時限內編製並向相關主管機關提交備案所需的所有文件。

人力資源風險管理

我們已建立涵蓋人力資源管理各方面的內部監控及風險管理政策，包括招聘、培訓、職業道德及法律合規。我們通過嚴格的程序維持高招聘標準，以確保新員工的素質，並根據不同部門員工的需求提供專門培訓。我們亦進行定期績效評估，薪酬與績效掛鉤。我們定期監控內部風險管理政策的實施情況，以識別、管理及減輕因本集團各級僱員可能違反行為準則、職業道德、內部政策或法律而產生的內部風險。

投資風險管理

董事會辦公室負責尋源、篩選、執行及管理投資項目。我們根據我們的投資策略識別投資機會，並進行全面的投前盡職調查，以評估項目風險、業務協同效應及潛在回報。

牌照、批准及許可證

截至最後實際可行日期，我們已取得於中國開展業務所必需的全部重大牌照、批准、許可證及證書，且該等牌照、批准、許可證及證書均持續有效。

數據隱私及安全

於我們業務過程中，我們收集、儲存及處理業務數據及交易數據。由於我們的客戶主要為主機廠而非個人消費者，我們不會收集及處理車主的任何個人資料，或於裝有我們解決方案的車輛運行期間收集的任何數據。我們在業務運營期間收集和生成的數據儲存於中國內地。

我們密切關注與我們數據系統有關的風險管理，乃因企業數據及相關資料的儲存及保護對我們至關重要。我們的數據安全方法以國家標準、行業最佳實踐及數據安全規定為指引。我們已建立具有多層保障措施(包括內部及外部防火牆)的信息系統，以識別及降低潛在的安全威脅。我們繼續致力於在數據安全及隱私保護方面進行大量投資，以維護及加強該等系統。

本公司認為，我們一直遵守有關網絡安全及數據保護的相關法律法規。截至最後實際可行日期及於整個往績記錄期間，就我們所知，概無發生任何重大數據洩露事件，且我們在營運過程中亦無因任何與數據私隱及網絡安全有關的不合規行為而受到行政調查、查詢、

業 務

處罰、訴訟或任何法律程序。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大個人資料洩露，或收到任何有關個人資料保護法律的重大監管查詢、調查、通知、警告、處罰、訴訟或其他法律程序。

於我們業務營運過程中，我們收集、儲存及處理內部數據，主要涉及我們在中國內地的業務合作夥伴的財務、營運、研發及交易資料。由於我們僅與企業進行交易，故我們的業務一般不涉及收集或處理客戶的個人資料。於往績記錄期間，我們並無進行任何跨境數據傳輸。於我們業務營運過程中，我們或會根據適用法律及相關合約安排，僅在有需要知曉的情況下與第三方共享我們自身的業務相關數據。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無遇到任何與數據私隱及安全相關的重大索償、處罰或事件。根據中國法律顧問的意見，我們在所有重大方面均已遵守相關中國數據私隱及保護法律法規。

我們的內部監控顧問認為，我們有關數據隱私及網絡安全的內部監控乃屬足夠及有效。

獎項及認可

於往績記錄期間，我們的技術及解決方案獲得了多項獎項及認可。下表載列我們於往績記錄期間及截至最後實際可行日期所獲得的主要獎項及認可：

年度	獎項／認可名稱	頒獎機構
2025年	浙江省科技新小龍	浙江省高新技術企業協會
2025年	浙江省企業研究院	浙江省經濟和信息化廳
2024年	北京市科學進步獎壹等獎	北京市人民政府
2023年	浙江省專精特新中小企業	浙江省經濟和信息化廳
2023年	國家級專精特新「小巨人」企業	中華人民共和國工業和信息化部
2023年	上海市科技小巨人企業	上海市科學技術委員會