

業 務

概覽

我們是誰

我們是一家全球領先的光連接產品及解決方案提供商，致力於AI數據中心應用的光纖連接器、微光連接器及光連接基礎設施產品的研發、製造與銷售。我們的產品及解決方案廣泛應用於領先雲服務商、全球科技巨頭及電信運營商。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，我們是全球少數能夠支撐超大規模AI數據中心光連接需求的光纖連接器供應商之一。

我們專注於高密度光連接部署。憑藉十八年的產業經驗，以及在大規模生產和交付廣泛產品組合方面的成熟能力，我們已做好充分準備，以把握AI產業空前增長所驅動的市場機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，按全球光纖連接器收益計，我們在2025年於全球光連接產品及解決方案提供商中排名第一，佔9.7%的全球市場份額。在高密度光纖連接器行業，按收益計我們排名全球第一，佔12.6%的全球市場份額。

下圖展示了我們的主要成就和業務亮點。



我們的解決方案

我們全面的光連接產品組合涵蓋三大核心解決方案：

- **AI數據中心光連接解決方案：**為應對AI數據中心的建設需求，我們提供高密度光纖連接器與全鏈路佈線系統解決方案，支持DCN及DCI。我們的核心產品包括MTP®／MPO光纖連接器、VSFF光纖連接器以及高密度光纖配線系統，支持800G和1.6T高速傳輸場景。我們的產品滿足AI數據中心光網絡架構對低損耗、高可靠性和高穩定性的嚴苛要求。

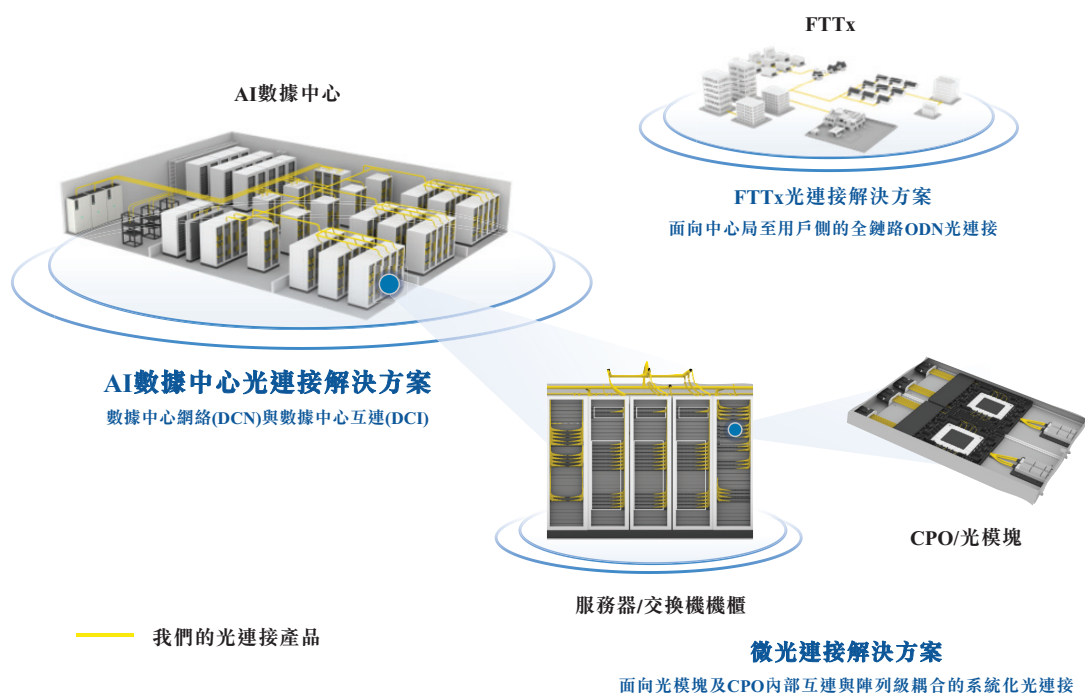
業 務

我們已開發專有的RFID智能運維系統，用於實時識別和管理光纖。該系統使數據中心運營商能夠提升運營效率及準確性，進而增強我們終端客戶的粘性。

- **微光連接解決方案：**光互連行業正朝著更高速的可插拔光學器件、板載光學器件及CPO架構方向發展。我們開發了全面的微光連接產品平台，以支持1.6T及以上互連傳輸速率需求。我們的產品包括微光互連組件、光纖陣列(FA)耦合與封裝及可插拔光學接口。

我們的核心微光連接產品包括多芯保偏MT-FA光纖連接器、二維光纖陣列組件及MPO-Prizm[®]超微型連接器。我們還具備FAU與微透鏡陣列集成的能力，可適配採用微透鏡陣列和硅光I/O結構的CPO光引擎，滿足不同封裝架構下的集成需求。

- **FTTx光連接解決方案：**為滿足電信設備提供商大規模部署5G傳輸網絡及寬頻接入網絡(FTTx)的需求，我們能夠提供從中心局到用戶側的全鏈路ODN光連接解決方案。我們的產品旨在滿足電信運營和接入網絡建設等領域客戶對高可靠性、靈活及高效部署的綜合要求。



業 務

我們的研發

過去18年間，我們構建了橫跨產品設計、精密製造、智能組裝及數字化檢測技術的一體化研究、開發及工程能力。我們的垂直整合開發平台有助於從概念驗證和工程驗證到可擴展量產的無縫過渡。

我們擁有光學、機械、電氣及工藝工程方面的多學科專業知識，能夠為下一代人工智能(AI)數據中心架構開發高性能光連接解決方案。我們在精密光學對準、高密度光學封裝、自動化組裝、精密光纖連接器端接、定製光纜分支工藝及高產量製造工藝方面積累了大量專業知識，我們相信這些能力為我們提供了重要的競爭優勢。

我們的製造能力已達到行業先進水準，被認定為國家級專精特新重點「小巨人」企業。我們已加入OCP、APC及OIF等國際組織，通過這些組織參與光連接的技術標準制定及工程化應用推廣。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國首批具備下一代VSFF多芯光纖連接器量產能力的廠商之一，也是全球首批將集成LED指示燈的RFID技術引入光纖管理系統的廠商之一。

我們針對硅光集成及CPO等新興架構，在概念驗證、工程開發及量產準備等階段保持前瞻性的技術儲備。我們專注於板到光纖(B2F)及芯片到光纖(C2F)技術。我們已系統性地開發了包括高密度FA及基於PRIZM[®]的連接解決方案在內的關鍵產品。

我們的市場機遇

AI、雲計算、大數據的爆發性發展，推動了對AI數據中心需求的急劇增長。AI數據中心需要更高的帶寬、更低的延遲及更可靠的互連。光連接產品已成為AI數據中心高速互聯架構的關鍵組件。根據弗若斯特沙利文的資料，2025年全球AI基礎設施投資額為人民幣23,929億元，預計至2030年將進一步增長至人民幣65,265億元，期內年均複合增長率為22.2%。其中，光纖連接器作為光連接行業快速增長的細分市場，2025年全球市場規模按收益計達到人民幣203億元。全球光纖連接器市場預計將以49.8%的年均複合增長率增長，到2030年達到人民幣1,528億元。

我們密切關注行業趨勢及不斷演變的客戶需求。隨著AI產業持續快速擴張，我們相信我們的產品和業務具備捕捉重大且實質性增長機遇的良好條件。隨著AI工作量及集群規模持續加大，傳統可插拔光學器件面臨帶寬密度、能效及信號完整性方面的限制，加快了CPO及OIO等下一代互聯架構的採用。我們相信，憑藉我們強大的研發產品線、先進的製造能力以及大規模交付能力，我們已處於有利位置，可從此轉變中受益。

我們的財務表現

我們在往績記錄期間實現了快速增長。我們的總收益以105.1%的年均複合增長率從2023年的人民幣500.4百萬元增長至2025年的人民幣2,104.8百萬元。同期，依託我們在大規模交付能力、前沿技

業 務

術及精細化管理能力方面的優勢，我們亦實現了強勁的盈利增長。我們的年內利潤從2023年的人民幣121.0百萬元增長至2025年的人民幣624.0百萬元，年均複合增長率達127.1%。

我們的優勢

聚焦AI數據中心高速應用場景的全面產品佈局

憑藉在光連接領域18年的深厚產業經驗與產品能力，我們構建了服務AI數據中心高速應用場景的全面產品組合。我們為運營及管理系統提供硬件連接，從設計、研發、製造、銷售到交付的端到端能力是我們抓住市場機遇的關鍵。我們深度融入全球AI基礎設施生態，我們的產品已部署於全球AI數據中心，並獲多家領先雲服務商、全球科技巨頭及電信運營商採用。

我們以高性能光纖連接器及配線管理系統作為核心產品組合，用於部署於AI數據中心及更廣泛的算力基礎設施。為滿足AI算力集群對高帶寬、低時延及高可靠性的要求，我們在傳統光連接產品的基礎上，開發了包含高密度連接器、模組化配線架及智能管理系統的整合解決方案。我們的解決方案支持400G至1.6T及以上的高速傳輸架構。此外，我們的單連接器能夠利用多達48芯光纖提供並行傳輸。我們的多芯產品每通道插入損耗可低至0.185dB，顯著低於一般行業標準。此外，通過我們自主研發的智能運維技術和智能互聯管理系統，我們實現了端到端鏈路識別、智能光纖追蹤及可視化管理。這些能力大幅提升了高密度佈線環境下的運維效率與可追溯性，並滿足客戶對AI數據中心穩定、可靠運行的要求。

我們保持研發儲備及產品佈局，以響應光模塊集成化的行業趨勢及CPO架構不斷演變的技術要求。我們已開發出亞微米級精密光互連組件產品平台，可適配CPO方案下光引擎及硅光晶片的I/O端面耦合、垂直耦合及其他耦合結構。利用我們的亞微米陣列加工能力及亞微米檢測精度控制，我們的微光連接器可用於1.6T及以上高速光模塊的內部互連，以及CPO架構內的可插拔光連接方案，為高帶寬光互連系統提供精密陣列級互連支持。

強大的研發能力及前瞻性的產品管線

我們已擁有系統設計、精密光學性能控制、陣列級製造與封裝、批量生產與品質保障的能力，持續在關鍵性能參數及製造精度方面實現突破。我們深明客戶的技術發展藍圖，並參與其研發過程。因此，我們具備長遠的有利條件以滿足客戶最新的產品需求，領先於競爭對手將前沿技術商業化，並有效應對終端市場快速的產品及技術演變。

- **高密度光連接系統與結構設計：**我們具備高密度模塊化佈線解決方案的設計能力。通過模塊化單元及結構優化，我們能夠在有限空間內實現高芯數光纖連接部署。我們的預端接光纖連接器支持高達6,912芯的高密度連接，顯著減少數據中心的佈線空間需求。

業 務

- **超低損耗光連接器精密控制技術：**我們已開發出端面幾何的精密控制能力，能夠穩定控制光纖端面關鍵幾何參數並進行穩定的損耗管理，以滿足800G、1.6T及更高速數據傳輸場景的接口性能要求。
- **CPO可插拔光連接接口技術：**我們擁有適用於高密度可插拔光接口的設計與製造能力。基於精密製造與耦合平台，我們為客戶提供一系列定製化可插拔微光連接器。
- **高通道陣列與微光連接精密製造技術：**我們具備高密度光纖陣列設計與精密加工能力，可實現亞微米、陣列級對準控制，並支持上百通道陣列的製造。這為高帶寬互連提供了緊湊的陣列結構基礎，並滿足了高精度陣列耦合與先進封裝的需求。

截至最後實際可行日期，我們擁有共146項授權專利，其中包含17項發明專利。作為國家及行業標準制定組織的發起／成員單位，我們參與了四項國家標準及兩項行業標準的制定。我們於2025年11月亦成為OIF的成員，OIF是國際公認的光連接技術標準組織。我們憑藉自身的技術專長及來自真實部署場景的洞察，參與光網絡的標準制定並協助應對行業共同挑戰。

與全球領先重點客戶建立長期合作關係

我們的高性能光連接產品及解決方案通常部署於AI數據中心建設的最後實施階段。由於客戶通常對交付效率施加嚴格要求，一旦交付延誤，可能會對整體項目進度產生不利影響。我們具備涵蓋早期方案設計及工藝工程實施的端到端能力，使我們能夠以高質量作出更快速響應，此乃我們的競爭優勢。

我們的客戶包括全球頭部的數據中心基礎設施解決方案提供商、光模塊製造商及網絡設備製造商。該等客戶在供應商選擇及認證環節保持極高標準，對我們的製造質量體系、製程能力及可靠性測試實施嚴格的准入審核。憑借對客戶需求的深刻理解，我們已在產品品質、響應速度、交貨期及售後服務方面贏得客戶的高度認可。

我們的直接客戶通常擁有戰略供應商，而該等供應商佔有直接客戶相當大的採購比例。我們於往績記錄期間向前五大客戶中的大多數提供服務超過五年。特別是，我們向2024年及2025年的最大客戶提供服務已超過十年。這使我們能夠在早期接觸最前沿的產品需求，並與新興行業技術發展保持緊密協同。我們認為，這有助於加快我們的新產品迭代，並以較高的盈利能力實現更快速的增長。

高效與敏捷的交付能力得益於我們全球化的供應鏈管理

我們全球化的供應鏈網絡使我們能夠快速高效地響應全球客戶，並鞏固我們與客戶的關係。為服務全球客戶，我們在中國及越南設有雙國生產基地，在中國廣東、江蘇及越南北寧設有七個廠房，建築總面積超過88,000平方米。

業 務

為滿足AI數據中心客戶對快速響應和敏捷交付的要求，我們實施了「2485」客戶服務框架：2小時內初步響應；24小時內跟進響應並啟動應急措施；48小時內進行根本原因分析並制定糾正措施的第三次響應；以及5天內驗證有效性並結案。

我們亦高度重視供應鏈穩定性。我們已與全球核心原材料供應商建立長期穩定的戰略合作關係，並通常與核心供應商合作超過五年。這有助於確保關鍵物料的優先供應及品質保證，減輕行業週期性波動對生產的影響。此外，我們的規模化採購及與客戶的緊密協作有助於增強供應鏈能力。

具有遠見卓識的管理團隊，引領我們不斷前瞻佈局

我們的成長和發展得益於管理團隊遠見卓識的戰略規劃及其數十年的傑出行業經驗和專業知識。創始人兼董事長白長安先生、創始人兼總經理朱美華女士各自在光通信行業擁有約二十年的經驗。他們對光連接器件的技術路線圖及市場動態有深入了解，具備敏銳的市場洞察力和高度的戰略眼光，並帶領核心團隊高效執行我們的經營戰略。這確保了穩健的戰略決策，並引領公司持續穩定發展。

我們的核心管理層平均擁有超過15年的光通信行業經驗，親歷了行業應用場景的演變，並積累了豐富的運營及市場專業知識。

我們的企業文化強調主動學習、務實進取及高效創新，形成了敏捷的決策框架，使我們能夠抓住快速變化市場中的機遇。為應對全球人工智能普及所推動的數據中心算力基礎設施需求增長，我們的管理團隊預判產業趨勢，率先在越南建立生產基地，從而增強了我們高效服務全球客戶的能力。

我們的戰略

加強前沿技術研發，提升產品競爭力，構築下一代產品的護城河

我們將增加研發投入，為客戶提供更高性能的產品和解決方案。

- **前瞻性技術路線圖：**我們將持續擴展光連接產品組合，重點聚焦下一代VSFF高密度光連接技術及特種光纖端接技術等關鍵領域。此外，我們擬投入更多資源至多芯光纖端接、空心光纖端接等新興領域的研發，並積極開發下一代主流產品，以在光連接技術升級中保持競爭力。
- **開發光模塊集成及CPO技術趨勢相關能力：**我們將持續投資於與CPO相關的高精度無源內部互連光連接器技術及用於硅光載板的芯片間光互連技術。我們正與頭部科技企業合作，共同推進該領域的產品開發與技術集成。

業 務

優化全球產能與供應鏈，打造敏捷高效的交付體系

為增強供應鏈的穩定性與韌性，我們擬加強海內外製造能力。我們擬建立柔性供應網絡以支持全球交付。

我們正加速部署自動化生產設備及數字化信息系統，以建立更智能化的生產線，支持快速產能擴張和爬坡。我們亦計劃持續優化生產流程，以提高效率與靈活性。

深化與關鍵客戶的戰略合作，並尋求新的市場機遇

我們擬提升銷售能力，並尋求與光連接領域更多高價值、領先客戶的合作機會，重點在於擴大客戶基礎及識別新的市場機遇。

- 我們計劃進一步加強與現有重點客戶的互動。通過聯合定義產品規格，並在先進研發、測試及驗證方面進行協作，我們旨在將自身的高速光連接解決方案融入客戶的下一代基礎設施路線圖，並逐步發展為客戶的「技術共同開發夥伴」。我們相信，這種方式能增強客戶黏性，深化戰略夥伴關係，提升我們識別不斷變化的市場需求的能力，以及支持我們在AI算力生態系統的參與度。
- 我們旨在擴大產品範圍以參與客戶的新產品計劃，向與我們的客戶建立更全面的合作夥伴關係邁進，並擴大我們的市場份額。

持續吸引並挽留頂尖人才

我們認為，吸引和留住高素質人才對於推動未來創新和長期發展至關重要。我們致力於加強在人才招聘、培訓和激勵方面的能力，以建立一支涵蓋生產、研發和企業管理的強大人才梯隊，支持我們的長期發展。我們擬根據技術路線圖及戰略重點吸引並留住頂尖人才。我們將重點面向全球招聘在核心技術研發、精密製造及自動化系統方面具備專長的頂尖人才。

我們亦計劃為員工建立清晰的職業發展路徑，保持具競爭力的薪酬與福利，並利用股權激勵措施及績效獎金來鼓勵員工的積極性與創新。通過這些舉措，我們旨在更好地將員工的利益及目標與公司的長期目標保持一致，並在更深層次上激勵核心員工，支持我們的持續發展。

開展戰略性投資與收購，構建產業鏈的產業生態協同效應

為更好地服務我們的客戶，增強供應鏈韌性，並保持及擴大我們的市場地位，我們擬在整個價值鏈中尋求精選的優質戰略投資與收購機會，以進一步鞏固我們在光連接行業的地位。

我們計劃重點關注光連接價值鏈中涉及核心原材料和關鍵技術的上游機會，同時選擇性地延伸至具有更高附加值的中下游領域 — 尤其是戰略領域。我們將尋找那些技術和能力與我們互補的創新

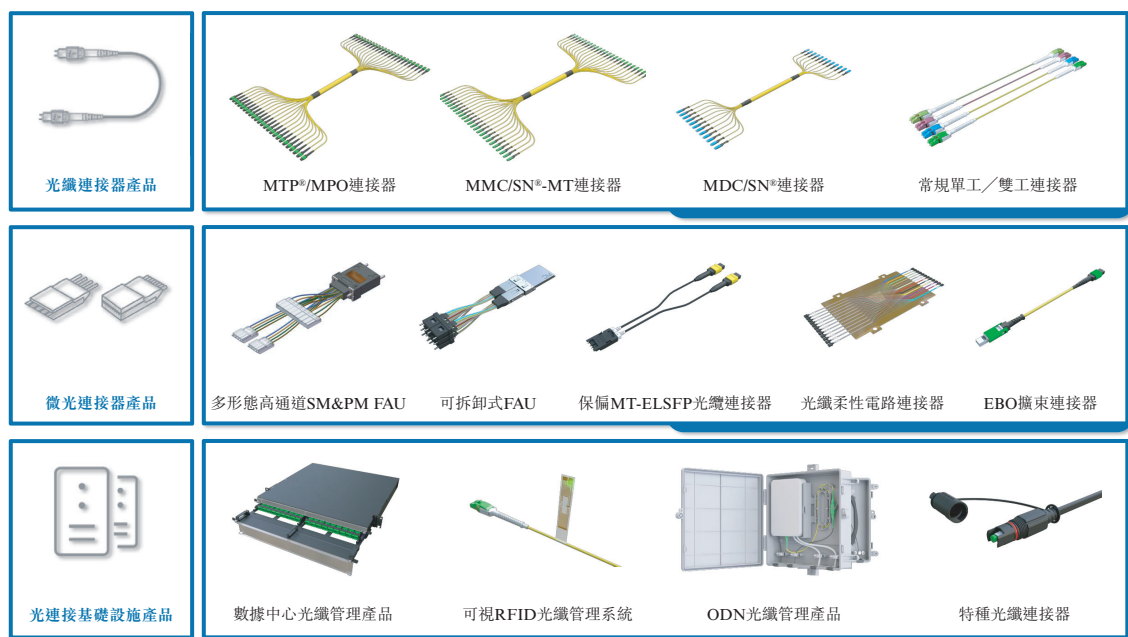
業 務

型公司。我們相信，通過此類投資與收購，可與現有業務產生顯著的協同效應，增強我們的整體技術領導力，拓寬我們的產品供應，擴大客戶基礎，並全面提升我們的整體競爭力與行業地位。

我們的產品

我們採購原材料，以生產及向全球客戶銷售光連接產品。根據技術及產品參數，我們的產品分為三個類別：(i)光纖連接器、(ii)微光連接器及(iii)光連接基礎設施產品。於往績記錄期間，我們為全球多元化的客戶群提供服務，包括數據中心基礎設施解決方案提供商、網絡設備製造商及光模塊製造商。

下表說明我們於往績記錄期間的核心產品：



光纖連接器

我們的光纖連接器為光纖網絡提供物理層連接，確保電信及數據中心基礎設施實現可靠且高速的數據傳輸。該業務板塊提供旨在滿足客戶應用場景特定要求的光纖連接器。我們的光纖連接器主要專為設備之間或數據中心之間的連接而設計，支持scale-out及scale-across的增長架構。

按光纖密度及應用場景劃分，我們的光纖連接器主要劃分為三大核心產品線：(i)高密度光纖連接器，主要應用於AI數據中心；(ii)下一代VSFF光纖連接器，採用微型MT插芯等創新設計，可在AI數據中心應用場景（包括結構化佈線、高芯數互連、光模塊及板載光學）實現超高密度、低損耗連接；(iii)常規光纖連接器，通常應用於數據中心、電信接入及傳輸網絡。

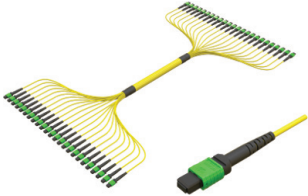
業 務

高密度光纖連接器

隨著數據中心對網絡帶寬與傳輸速率提出日益嚴格的要求，MTP[®]/MPO多芯光纖連接器的高密度連接優勢便顯得愈發突出。該產品線包括主幹光纜組件、束狀光纜組件及跳線組件，通常應用於大型數據中心的脊葉式網絡架構，以及5G中傳及回傳網絡。

單組MTP[®]/MPO多芯光纖連接器可支持8至6,912芯或更多芯數光纖的連接。更高芯數的配置正越來越多地用於支持800G和1.6T等高速光模塊。我們可通過極性與公母頭現場轉換技術實現現場無損轉換，極大地簡化佈線管理，並顯著提升數據中心部署的靈活性與效率。

下表說明我們主要高密度光纖連接器的若干特性及規格：

主要產品	特性及規格
	- 通過高精度MT插芯及穩定的多芯陣列對準結構，結合經過優化的端面研磨及組裝工藝，實現多通道光信號的集中連接與高效傳輸，支持高密度光纖系統中的快速部署及可靠互連。 - 產品符合GR-1435等行業嚴格可靠性標準，滿足高速光鏈路嚴格的低損耗預算及長期穩定運行要求。
MTP [®] /MPO連接器	

下一代超小型連接器

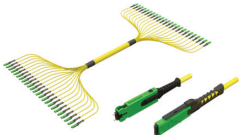
我們的下一代超小型連接器以創新的MMC連接器系列為核心。通過將小型MT(TMT)聚合物插芯與創新的超緊湊型設計相結合，該產品實現了超高密度、低插損連接，支持800G、1.6T及以上的超高數據傳輸速率。與MTP[®]/MPO連接器相比，MMC連接器採用緊湊的外形設計，每個機架單位的光纖密度可達三倍。其設計旨在全面滿足下一代數據中心的多場景應用需求，實現更高密度連接、降低佈線複雜性並優化空間利用率。



左圖：MTP[®]/MPO連接器／右圖：MMC連接器

業 務

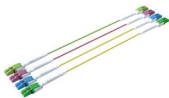
下表說明我們主要的下一代超小型連接器的若干特性及規格：

主要產品	特性及規格
 MMC/SN [®] -MT連接器	- 其採用緊湊設計，具有外形尺寸小、高端口密度及佈線靈活的特點，顯著提升光纖連接密度。 - 憑藉精密端面加工及嚴格的組裝控制，實現低插入損耗、出色的通道一致性及高重複連接穩定性。
 MDC/SN [®] 連接器	- 其採用小型化雙工連接器設計，具有尺寸小、高端口密度及佈線靈活的特點。 - 其支持多種光纜結構及長度，提供卓越的機械可靠性與環境適應性，符合嚴苛標準，可保障高密度、高速光鏈路的可靠運行。

常規連接器

我們的常規連接器採用標準化連接器類型，包括LC及SC，通常部署於數據中心、電信接入網、企業局域網(LAN)及5G前傳鏈路。產品設計旨在實現低插入損耗及高回波損耗，有助於確保信號完整性及網絡可靠性。

下表說明我們主要常規光纖連接器的若干特性及規格：

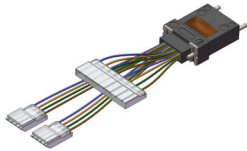
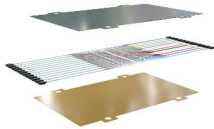
主要產品	特性及規格
 常規連接器	- 其採用成熟穩定的單工／雙工連接器設計，兼容多種標準接口類型，具有良好的通用性及互換性。 - 其支持多種光纜類型及結構配置，提供良好的機械可靠性及環境適應性。 - 符合GR-326及其他相關可靠性標準，滿足長期穩定運行的要求。

微光連接器

我們的微光連接器(如400G、800G、1.6T LR4/FR4解決方案)專為高速光模塊及通信設備內部的連接而設計。我們的CPO光互連解決方案專為CPO架構而設計，以實現更高密度的集成，支持scale-up架構。

業 務

下表說明我們主要的微光連接器的若干特性及規格：

主要產品	特性及規格
 多配置高通道數 SM及PM FAU	- 其提供多通道高精度陣列製造能力，支持單模及保偏光纖的高密度排列。 - 其結構可靠、尺寸穩定性良好，滿足微光互連系統對高精度、高穩定性及長期可靠運行的要求。
 光學柔性電路組件	- 其採用多層光纖柔性板設計及柔性結構，具有高通道密度、緊湊佈線及可控路由等特點。 - 產品兼具高靈活性及對複雜空間佈局的適應性，滿足CPO及HPC系統對短距離、高密度、高可靠性板級光連接的需求，是實現高密度板級光互連的關鍵支撐。
 可拆卸FAU	- 其採用高精度陣列對準及可拆卸鎖定設計，實現高定位精度、優異的重複性與連接穩定性以及易維護性。 - 其支持多通道及多種配置選項，滿足CPO系統對高精度、高可靠性及可維護光連接的應用需求。

光連接基礎設施產品

我們的光連接基礎設施產品涵蓋一系列用於光網絡部署、管理及保護的關鍵硬件及系統組件，旨在為數據中心及接入網提供可靠且高效的物理連接及光纖管理能力。該產品線包括機架級光纖配線架、模塊盒、相關光纖管理配件及光配線架系統，廣泛應用於數據中心、企業網絡及電信中心機房。

作為我們光纖管理能力的重大延伸，選定的光配線產品亦可與基於RFID的智能光纖管理系統集成。該系統實現了光纖及相關連接資產的數字化識別與管理，支持光纖資產的實時識別與追蹤，並提高維護效率。

業 務

研發

持續研發是我們業務營運的支柱。我們致力於開發新技術、設計新產品及升級現有產品供應，以鞏固我們的市場領導地位，且我們深明源自研發的全面支持對達致該目標至關重要。

我們的技術及研發重點

技術	核心特點	優勢
大芯數光纜分支技術	● 精密分支結構設計 ● 光纖線序管理 ● 多芯光纜的有序分支及穩定固定	增強分支結構的穩定性與可靠性，降低光纖微彎風險，提升大芯數光纜連接器的整體系統穩定性。
超低損耗並行光連接製造技術	● 多芯光纖端面精密加工能力 ● 高精度光纖對准控制 ● 光纖端面幾何參數精密控制	在多芯並行加工條件下保持低損耗及高一致性，滿足高速光通信對穩定光連接性能的要求。
高通道陣列精密加工及2D FAU製造技術	● 光纖陣列對准精度及一致性 ● 提升高溫回流焊條件下FAU的結構穩定性及對准精度 ● FAU與微透鏡陣列(MLA)的集成設計及自動化對准封裝	在高通道密度條件下實現高精度光纖對准，提高光耦合效率及產品一致性，支持高密度光互連需求。
面向CPO的可插拔光連接接口技術	● 適用於CPO架構的高密度可插拔光接口設計	符合高通道密度光互連需求，提升系統的可維護性及接口可靠性。
高密度混洗光學柔性電路技術	● 精密光纖路由設計及空間優化技術	提升光纖路由靈活性及空間利用效率，降低光纖干涉及微彎風險，增強系統可靠性。

業 務

研發流程

我們的研發活動分為兩大相輔相成的支柱：基礎技術研究及項目驅動開發。基礎技術研究專注於長期技術創新，探索下一代超小型互連架構及高密度光學封裝解決方案等新興領域。該前瞻性工作為未來產品世代的開發奠定了技術基礎。在此基礎上，我們的項目驅動開發遵循嚴格的分階段控制流程，將客戶需求轉化為具備商業可行性的光連接解決方案。該項目開發生命週期的關鍵階段概述如下。

項目驅動開發研發流程

下圖展示我們的項目驅動開發研發流程。



我們的研發中心

我們的先進光互連研發中心專注於開發設備內光連接技術框架。該研發中心致力於建立一個涵蓋高密度光連接系統、光連接器創新結構設計及高可靠性室外光連接的綜合研發平台。研發中心旨在驅動本公司在下一代光連接價值鏈中形成具備技術領先能力的核心研發體系。

先進光連接研發中心致力於滿足下一代高速光互連及CPO（共封裝光學）技術的發展需求。中心旨在建立一個涵蓋產品設計、精密工藝開發及自動化設備研發的綜合技術平台。該中心力求使本公司能夠在下一代光互連供應鏈生態系統（包括CPO及NPO）中建立關鍵技術平台，從而形成具備技術領先能力及前瞻性部署能力的核心供應體系。

我們已建成術有專攻和經驗豐富的研發團隊。截至2025年12月31日，我們的研發團隊包括216名專業人員。於2023年、2024年及2025年，我們的研發開支由人民幣13.5百萬元增長137.7%至人民幣32.1百萬元，並進一步增長61.8%至人民幣52.0百萬元。

製造

生產設施

我們通過專業化及自動化的生產設施在中國及越南製造及組裝核心光連接產品。我們的製造基地選址均屬策略性地理位置，配備先進的精密組裝線及測試設備，使我們能夠確保產品一致性、維持高品質及提升營運效率。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們生產光纖連接器的現有生產設施的位置、建築面積、產品、產能及產能利用率：

位置 ⁽¹⁾	建築面積 (平方米)	2023年		2024年		2025	
		產能 (千條)	產能利用率 (%)	產能 (千條)	產能利用率 (%)	產能 (千條)	產能利用率 (%)
中國內地	44,357.6	4,048.6	89.7	9,384.5	92.7	9,691.6	89.0
越南	38,265.3	1,120.1	88.4	1,966.1	91.7	4,739.1	77.7

附註：

- (1) 我們產能的計算綜合考慮瓶頸工序中機器設備的理論產能以及其他工序管理效率、員工招聘效率及新員工培訓等因素的綜合效率。

我們於2024年11月設立深圳光明工廠，用於生產微光連接器。下表載列於2025年生產微光連接器的深圳光明工廠的建築面積、產品、產能及產能利用率：

	建築面積 (平方米)	產能 (千條)	產能利用率 (%)
中國內地(深圳光明工廠)	6,000.0	502.6	19.4

附註：

- (1) 我們產能的計算綜合考慮瓶頸工序中機器設備的理論產能以及其他工序管理效率、員工招聘效率及新員工培訓等因素的綜合效率。

製造流程

下表載列我們的光纖連接器的典型生產流程。



外包生產

我們將若干產品(包括光纖連接器及光連接基礎設施產品)的生產外包。相應的外包成本分別為人民幣12.6百萬元、人民幣23.3百萬元及人民幣23.8百萬元，分別佔我們總銷售成本的4.1%、4.5%及1.9%。於往績記錄期間，我們與16家製造商維持合作關係。

在選擇該等第三方製造商時，我們優先考慮生產規模、技術專長及質量控制能力等標準。我們持續監控外部製造商的表現，並進行工序檢查及現場審計，成品須經過嚴格的抽樣檢驗。此外，我們

業 務

對外部製造商交付的產品進行定期可靠性測試及性能測試。我們要求所有工藝及產品嚴格遵守我們的圖紙、技術規範、工藝要求及其他相關文件，對外部製造商的生產流程實施嚴格控制。

我們相信，憑藉我們強大的商業信譽、龐大的生產規模以及與合作夥伴的長期合作關係，我們能夠以具有競爭力的市場價格與製造合作夥伴保持穩定的合作關係，並使我們成為其首選的商業夥伴之一。有關第三方製造商的風險，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 我們依賴第三方服務提供商和業務夥伴向我們及我們的客戶提供產品和服務，這使我們面臨與其活動相關的營運和績效風險」。於往績記錄期間，我們未遇到與外部製造商的生產流程相關的重大產品責任。

質量控制

我們建立了一套多層次合規及質量保證框架。我們持有電信行業專屬的質量管理標準TL9000認證，以及國際質量管理標準ISO 9001:2015認證。我們亦獲得ISO 14001:2015(環境管理)及ISO 45001:2018(職業健康與安全)認證，進一步體現我們對可持續及負責任營運的承諾。

我們的產品符合全球主要市場准入及安全要求，包括CE標誌、RoHS指令、UL/ETL安全標準以及歐洲的建築產品法規(CPR)。這套全面的認證體系確保我們為全球客戶提供可靠且優質的產品。

當客戶在產品交付後報告質量問題時，我們會迅速展開專項調查。我們保存從問題識別到最終解決方案的完整記錄，以確保可追溯性、支持根本原因分析並促進產品質量的持續改進。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的董事確認，我們並無受到任何因產品質量或性能普遍缺陷而引起的重大索賠或處罰，並已在所有重大方面遵守適用於我們運營的所有相關質量及安全法規。

銷售及營銷

我們的銷售網絡

我們已建立一個涵蓋國內外市場的完善銷售網絡。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，來自美國的銷售收益百分比分別佔82.7%、85.2%及86.2%；來自中國內地的銷售收益百分比分別佔6.9%、4.7%及3.1%；來自其他地區的銷售收益百分比分別佔10.4%、10.1%及10.7%。有關按客戶地理區域劃分的收益詳細分析，請參閱「財務資料 — 經營業績主要組成部分的說明 — 收益」。

我們的銷售模式

我們採用直銷模式。我們擁有一支規模精簡但盡職盡責的銷售與營銷團隊，其規模經過策略性考量，旨在高效服務我們所聚焦的特定客戶群。

業 務

與客戶的主要合約條款

我們會與若干客戶訂立框架協議。我們與客戶銷售協議的主要條款載列如下：

- **期限及終止。**框架協議的期限視情況而定。
- **定價政策。**我們以雙方協定的價格向客戶銷售產品。
- **付款及信貸期。**客戶通常需要在驗收產品後付款。我們通常會給予客戶一定的信貸期，一般介於30至90天。
- **採購金額。**採購金額在框架協議下的每份採購訂單中均有訂明。
- **產品退貨安排。**除產品設計缺陷或質量問題等有限理由外，我們通常不允許客戶退貨。
- **物流。**物流安排通常按與客戶共同協定的方式進行，以在客戶指定的期限內交付我們的產品。

定價

我們根據成本利潤率定價方法，針對三大核心業務板塊的產品進行定價，並根據各分部的具體價值定位及競爭格局予以調整。我們主要考慮的因素包括：(i)訂單規模、(ii)原材料成本、(iii)人工成本、(iv)產品規格及(v)市場競爭格局。

營銷

我們的商業策略以客戶為中心並面向全球。我們通過整合線上線下策略積極拓展市場影響力，包括參與行業展覽，以及善用數字平台及社交媒體平台。此外，我們積極與國際行業協會及組織互動，以提升品牌影響力。針對重點客戶，我們設有專門團隊提供定制化服務，包括現場技術交流、早期階段的主動技術對接以及樣品提供。這種全面的方法鞏固了我們在業界的地位，並培養了強大的客戶忠誠度。截至2025年12月31日，我們的銷售及營銷團隊共有57名僱員。

我們的客戶

我們的直接客戶主要包括數據中心基礎設施解決方案供應商、光模塊製造商及網絡設備製造商，涵蓋AI數據中心及算力基礎設施、高速光模塊及CPO系統集成以及FTTx寬頻接入網絡等多種應用場景。

於往績記錄期間，我們前五大客戶每年產生的總收益分別為人民幣406.5百萬元、人民幣778.6百萬元及人民幣1,906.8百萬元，分別佔我們各年總收益的81.3%、87.6%及90.6%。於往績記錄期間，我們每年自最大客戶獲得的收益分別為人民幣223.6百萬元、人民幣377.2百萬元及人民幣1,330.6百萬元，分別佔我們各年總收益的44.7%、42.4%及63.2%。

據董事所知，於往績記錄期間各年度，我們的任何董事、其各自的緊密聯繫人或持有本公司已發行股本5%以上的任何股東，均於我們的前五大客戶中不擁有任何權益。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間各年的前五大客戶。

截至2023年12月31日止年度：

排名	客戶	售出的產品	業務關係 開始年份	收益金額 (人民幣百萬元)	佔本集團 總收益 百分比
1	客戶A ⁽¹⁾	光纖連接器及 光連接基礎設施 產品	2020年	223.6	44.7
2	客戶B ⁽²⁾	光纖連接器及光連 接基礎設施產品	2012年	105.4	21.1
3	客戶C ⁽³⁾	光纖連接器及光連 接基礎設施產品	2015年	36.4	7.3
4	客戶D ⁽⁴⁾	光纖連接器及 光連接基礎設施 產品	2014年	27.2	5.4
5	客戶E ⁽⁵⁾	光纖連接器及光連 接基礎設施產品	2019年	13.9	2.8

截至2024年12月31日止年度：

排名	客戶	售出的產品	業務關係 開始年份	收益金額 (人民幣百萬元)	佔本集團 總收益 百分比
1	客戶B	光纖連接器及光連 接基礎設施產品	2012年	377.2	42.4
2	客戶A	光纖連接器及 光連接基礎設施 產品	2020年	261.5	29.4
3	客戶C	光纖連接器及光連 接基礎設施產品	2015年	73.5	8.3
4	客戶E	光纖連接器及光連 接基礎設施產品	2019年	44.5	5.0
5	客戶D	光纖連接器、微光 連接器及光連接 基礎設施產品	2014年	21.9	2.5

業 務

截至2025年12月31日止年度：

排名	客戶	售出的產品	業務關係 開始年份	收益金額 (人民幣百萬元)	佔本集團 總收益 百分比
1	客戶B	光纖連接器及光連接基礎設施產品	2012年	1,330.6	63.2
2	客戶A	光纖連接器、微光連接器及光連接基礎設施產品	2020年	369.6	17.6
3	客戶E	光纖連接器及光連接基礎設施產品	2019年	86.1	4.1
4	客戶C	光纖連接器及光連接基礎設施產品	2015年	77.5	3.7
5	客戶F ⁽⁶⁾	光纖連接器及光連接基礎設施產品	2024年	43.0	2.0

附註：

- (1) 客戶A：一家美國公司，主要從事創新型連接產品的設計、製造和交付。
- (2) 客戶B：一家於納斯達克證券市場上市的美國公司，為通信基礎設施解決方案提供商。
- (3) 客戶C：一家美國公司，主要從事光纖與銅纜組件製造及供應。
- (4) 客戶D：一家於紐約證券交易所上市的美國公司，為高科技互連、傳感器及天線解決方案供應商。
- (5) 客戶E：一家美國公司，主要從事定制線纜組件業務。
- (6) 客戶F：一家美國集團公司，擁有消費、科技、通信、醫療健康及房地產等多元化業務。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與前五大客戶之間未發生任何重大糾紛，目前亦並無任何跡象或信號表明其近期會以任何方式改變與我們現有的合作關係。

客戶集中度

於2023年、2024年及2025年，對前五大客戶的銷售額分別佔我們總收益的81.3%、87.6%及90.6%，而同期最大客戶的銷售額分別佔44.7%、42.4%及63.2%。該等客戶集中度使我們面臨收益

業 務

大幅波動或下降的風險。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們面臨客戶集中度較高所引致財務表現大幅波動或惡化的風險」。儘管如此，考慮到以下因素，我們的董事認為我們的業務模式是可持續的，且我們可以維持未來的收益：

根據弗若斯特沙利文的資料，光連接市場的客戶群較為集中。鑒於市場格局，我們的董事認為短期內難以完全消除對該等主要客戶的依賴。

通過多年的營運，我們與多名關鍵客戶建立並維持穩定、長期的關係。我們認為，獲得並維持該等關係的能力對維持我們未來的收益至關重要。

客戶服務

我們於整個客戶互動生命週期提供客戶服務。我們為客戶提供及時且響應迅速的服務。鑒於我們產品固有的可靠性，發生影響產品使用或性能的功能性故障機率極低。在極少數出現質量問題的情況下，我們通常會直接通過產品更換進行處理。此外，我們已為重點客戶設立專屬服務團隊，由重點客戶經理、銷售專業人員及產品經理組成。

產品退貨

於往績記錄期間各年，客戶退貨金額佔我們總收益的0.1%、0.1%及0.2%，低於行業平均水平。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未收到客戶的任何重大投訴或產品責任索賠。於往績記錄期間，我們並無發生任何重大質保開支，亦並無就此類質保開支計提任何撥備。

原材料及採購

我們的關鍵原材料

我們自全球第三方供應商採購原材料，包括光纜、插芯及組件。

供應鏈穩定性管理

我們已實施一套全面的供應鏈風險管理框架，包括與核心供應商維持長期戰略夥伴關係，同時為關鍵物料建立主要及備用供應商的多元化供應基礎，並為交貨期較長的物料保留一至三個月的庫存緩衝。

採購管理

我們基於產能、價格、質量、交付及時性及信譽選擇供應商。我們對關鍵零部件的供應商進行更嚴格的評估，包括現場審核、樣品測試及長期穩定性測試。一旦被列入名單，供應商將在質量、交付、技術能力及售後服務方面接受定期評估。根據評估結果，表現優異的供應商將獲得更多訂單或長期協議，而表現欠佳的供應商可能會受到採購限制，甚至最終被從合資格名單中移除。

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何對我們的營運產生重大影響的重大供應中斷、糾紛或延誤。

業 務

我們的供應商

我們的主要供應商

於往績記錄期間，我們每年向前五大供應商採購的金額分別為人民幣167.4百萬元、人民幣350.0百萬元及人民幣1,073.9百萬元，分別佔總採購額的64.0%、63.0%及74.3%。此外，於往績記錄期間，我們每年向最大供應商採購的金額分別為人民幣49.4百萬元、人民幣161.2百萬元及人民幣459.4百萬元，分別佔同年總採購額的18.9%、29.0%及31.8%。於往績記錄期間，我們前五大供應商均為獨立第三方。

於往績記錄期間，我們的董事及其各自聯繫人，或持有我們已發行股份總數5%以上的股東，均未持有我們前五大供應商的任何權益。此外，於往績記錄期間，我們與供應商之間並未發生任何重大糾紛。

下表載列往績記錄期間各年我們前五大供應商的詳情：

截至2023年12月31日止年度：

排名	供應商	購買的產品	業務關係開始年份	採購金額 (人民幣百萬元)	佔本集團 採購額的 百分比
1	供應商A ⁽¹⁾	組件及插芯	2020年	49.4	18.9
2	供應商B ⁽²⁾	光纜	2012年	39.3	15.0
3	供應商C ⁽³⁾	光纜	2018年	38.2	14.6
4	供應商D ⁽⁴⁾	光纜	2021年	26.4	10.1
5	供應商E ⁽⁵⁾	線纜	2012年	14.1	5.4

截至2024年12月31日止年度：

排名	供應商	購買的產品	業務關係開始年份	採購金額 (人民幣百萬元)	佔本集團 採購額的 百分比
1	供應商A	組件及插芯	2020年	161.2	29.0
2	供應商F ⁽⁶⁾	光纜及組件及插芯	2019年	59.3	10.7
3	供應商C	光纜	2018年	57.7	10.4
4	供應商B	光纜	2012年	51.8	9.3
5	供應商E	線纜	2012年	20.0	3.6

業 務

截至2025年12月31日止年度：

排名	供應商	購買的產品	業務關係開始年份	採購金額 (人民幣百萬元)	佔本集團 採購額的 百分比
1	供應商A	組件及插芯	2020年	459.4	31.8
2	供應商G ⁽⁷⁾	組件及插芯	2019年	279.3	19.3
3	供應商F	光纜及組件及插芯	2019年	135.7	9.4
4	供應商B	光纜	2012年	120.2	8.3
5	供應商C	光纜	2018年	79.3	5.5

附註：

- (1) 供應商A：一家美國公司，主要從事高密度光互連無源器件的設計、製造及銷售。
- (2) 供應商B：一家深圳公司，主要從事光纜的研發、生產及銷售。
- (3) 供應商C：一家上海公司，主要從事光纜的研發、生產及銷售。
- (4) 供應商D：一家東莞公司，主要從事光纖及光纜產品的研發、生產、銷售及技術服務。
- (5) 供應商E：一家深圳公司，主要從事通信產品的研發、生產及銷售。
- (6) 供應商F：一家美國公司，為通信基礎設施解決方案提供商，亦為我們的客戶B。
- (7) 供應商G：一家日本公司，主要從事光纖連接器設計及製造。

與供應商訂立的主要合約條款

我們通常與供應商訂立框架協議。我們與供應商訂立的供應協議的主要條款載列如下：

- **價格。**價格於報價單中確定，並可能根據原材料市場波動進行調整。
- **付款及信貸期。**基於過往合作，供應商通常授予我們30至90天的信貸期。
- **物流。**供應商須將貨物送達我們指定的設施，我們可在收貨檢驗後拒收或退回不合格貨物。
- **質量保證。**供應商承諾符合協定的產品規格，並對驗收後發現的任何質量缺陷承擔責任。
- **期限及終止。**在大多數情況下，任何一方均可以書面形式終止協議。在發生重大違約、無償債能力或提交的破產申請獲法院受理的情況下，協議亦可終止。

重疊客戶／供應商

我們的客戶通常為擁有不同產品線的大型集團，因此我們根據需求向彼等採購原材料。經弗若斯特沙利文確認，我們經營該重疊模式符合市場規範。

業 務

於往績記錄期間，我們分別有13名、5名及11名客戶（亦為我們的供應商），分別產生收益人民幣107.4百萬元、人民幣384.2百萬元及人民幣1,343.4百萬元，分別佔我們總收益的21.5%、43.2%及63.8%。同期，自該等重疊客戶／供應商的採購額分別為人民幣11.2百萬元、人民幣59.9百萬元及人民幣136.1百萬元，分別佔我們採購總額的4.3%、10.8%及9.4%。於報告期內，我們的前五大客戶之一（客戶B）亦為我們的供應商（供應商F），我們的前五大供應商之一（供應商F）亦為我們的客戶（客戶B）。於2023年、2024年及2025年，客戶B產生收益人民幣105.4百萬元、人民幣377.2百萬元及人民幣1,330.6百萬元，分別佔我們總收益的21.1%、42.4%及63.2%。同期，來自客戶B／供應商F的採購額分別為人民幣9.2百萬元、人民幣59.3百萬元及人民幣135.7百萬元，分別佔我們總採購額的3.5%、10.7%及9.4%。

我們的董事確認，我們與重疊客戶／供應商之間的所有交易均不互為前提或相互掛鉤，且所有該等重疊客戶／供應商均為獨立第三方。與重疊客戶／供應商進行交易的價格與本集團與其他客戶／供應商進行的同類交易價格相當。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並未購回任何售予客戶的產品，亦未向供應商售回任何供應商售予本集團的原材料。我們亦確認，往績記錄期間向重疊客戶／供應商提供及收取的產品均按公平交易原則及一般商業條款於日常業務過程中進行。

物流及存貨管理

物流

我們的大部分銷售中，製成品由客戶直接從我們的生產設施提取。在由我們安排運輸的有限情況下，我們主要聘用合資格的第三方物流服務提供商，負責將我們的製成品由生產設施運送至客戶指定的地點。物流供應商的選擇乃基於對多項因素的比較評估，並考慮服務可靠性、定價、交付能力及地理覆蓋範圍等因素。我們通常於30天內與物流提供商結算運費，具體取決於與各供應商協定的付款條款。

我們根據國際貿易條款購買運輸保險。倘於運輸途中發生貨物遺失或損壞，保險將會生效。

據我們所深知，所有該等物流服務提供商均為獨立第三方。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何對我們的業務營運造成重大不利影響的重大貨物延誤或處理不當的情況。

存貨管理

我們的存貨根據其性質主要分為三類：原材料、在製品及製成品。存貨的領用及盤點按照我們的倉庫管理政策及存貨盤點程序進行。

財務部組織相關部門定期進行存貨盤點，包括每月末進行小規模盤點（視情況進行抽樣盤點或全面盤點）以及每六個月進行一次全面100%實物盤點。每次盤點完成後，財務部會編製一份存貨盤點

業 務

報告，並逐級呈交予財務總監、主管負責人及總經理審核。於盤點期間發現超過儲存期或屬長期滯銷的存貨，應詳細列明並妥善分類，以便及時重新調配或出售，從而減少存貨積壓。

我們根據生產需求及銷售預測管理我們的存貨水平。原材料乃根據生產計劃採購，並為關鍵項目維持適當的安全存貨，以降低供應風險。在製品在整個生產過程中受到密切監控，以確保及時完工並盡量縮短在製品持有期。製成品乃參考客戶訂單及市場需求進行管理，以優化存貨週轉。

信息技術系統

我們的信息技術系統是支持我們高效營運、確保數據安全及維持業務連續性的核心基礎，為業務發展及管理決策提供關鍵技術支持。我們的數字信息部作為一級部門，負責相關工作的全面統籌管理。基於我們的組織架構、業務範圍及技術能力，我們已構建完整且適應性強的IT基礎設施，包括ERP、CRM、MES及PDM系統。為不斷提升系統的可靠性、安全性及營運效率，我們持續優化IT管理體系，規範軟件、服務器及資產管理，並實施精細化的訪問控制及授權機制。同時，通過定期系統更新、數據備份及網絡安全檢查，我們全面提升系統穩定性及風險抵禦能力，從而為我們的高質量發展奠定堅實的技術基礎。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾遭遇對我們的業務營運造成重大不利影響的任何重大IT系統故障或宕機。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的風險管理及內部控制系統未必於所有方面充分或有效，這可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響」。

知識產權

我們的專利、版權、商標、域名、專有技術、專利技術、商業機密及其他知識產權對我們的業務營運至關重要。我們已於2025年通過GB/T 29490-2023《知識產權合規管理體系》認證。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有146項已授權專利，包括17項發明專利、127項實用新型專利及兩項外觀設計專利。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有四項軟件版權、84項註冊商標及八個域名。截至最後實際可行日期，我們在海外擁有兩個域名。

我們主要通過自主開發獲取專利。截至最後實際可行日期，我們擁有我們的所有專利以及專利申請，並無與第三方共同擁有或共享我們的專利及專利申請的安排。有關截至最後實際可行日期我們的重大知識產權組合的進一步詳情，請參閱「附錄六 — 法定及一般資料 — 有關本集團業務的進一步資料」。

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侵犯知識產權的威脅提出或未決的爭議，而該等爭議會對我們的業務產生重大不利影響。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能無法防止他人未經授權使用我們的知識產權」。

競爭

根據弗若斯特沙利文的資料，全球光連接行業是光通信系統的核心基礎細分領域，專注於用於光信號傳輸、分配及互連的硬件及配套組件。2021年至2025年，全球光連接市場規模（按用戶支出計）由人民幣1,310億元增至人民幣2,053億元，2021年至2025年的年均複合增長率為11.9%，預計到

業 務

2030年將達到人民幣7,092億元，2025年至2030年的年均複合增長率為28.1%。於2025年，北美市場規模達到人民幣788億元，2021年至2025年的年均複合增長率為15.5%。展望未來，隨著AI數據中心對光連接的需求持續釋放，北美市場預計將保持強勁的增長韌性，市場規模預計到2030年將增至人民幣3,170億元，2025年至2030年的年均複合增長率為32.1%。光連接行業競爭激烈且相對分散，就光纖連接器收益而言，前五名製造解決方案提供商合計佔市場的33.9%。於2025年，按光纖連接器銷售收益計，本公司排名全球第一，實現光纖連接器銷售收益人民幣20億元，市場份額為9.7%。2023年至2025年，本公司的光纖連接器銷售收益年均複合增長率錄得115.3%，在全球前五大光連接產品及解決方案提供商中位居首位。請參閱「行業概覽」。

第三方付款安排

於往績記錄期間，小部分客戶委託第三方通過非買賣協議締約方名下的銀行賬戶向我們付款（「**第三方付款安排**」）。該等安排主要由我們的客戶出於營運便利而發起，且指定的第三方付款人通常為其法定代表、最終實益擁有人及第三方實體。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們收取的第三方付款總額分別為人民幣0.5百萬元、人民幣0.6百萬元及人民幣0.4百萬元，分別佔我們各年度總收益的0.10%、0.07%及0.02%。於往績記錄期間，我們已根據內部會計政策及適用稅務法規妥善記錄所有該等付款。

在識別出該等安排後，我們隨即採取措施，以整改並防止第三方付款安排再次發生。自2026年1月起，我們已經停止接受來自非由締約客戶持有的賬戶的付款；強化內部規程，要求我們的財務團隊拒絕不匹配的付款，並根據已註冊客戶記錄核實所有付款指示；及在相關部門開展內部培訓，以加強對更新後政策的意識及合規性。

根據我們的中國法律顧問的意見，鑒於上述第三方付款並未違反現行適用中國法律法規的任何強制性或禁止性規定。

根據弗若斯特沙利文的資料，客戶（尤其是規模較小的客戶）出於便利及效率考慮，通過第三方付款人結算其公司交易的情況並不罕見。

基於上述情況，並在作出一切合理查詢後，我們的董事確認，過往的第三方付款安排並未且不會對我們的業務營運、財務狀況或內部控制系統造成任何重大不利影響。

歷史交易面臨潛在制裁風險

於往績記錄期間，我們於2024年與一名伊朗客戶進行交易，我們收到了有關交易的美元付款。於往績記錄期間，來自該客戶的收益為人民幣41,836.7元。我們董事已確認，我們與該客戶的交易已於2024年完成及結算，且我們已自2024年11月起停止與伊朗有關的所有交易。

業 務

我們的國際制裁法律顧問告知我們，有關以美元計值的交易可能違反了美國主要制裁法律，該法律禁止使用美國金融系統與伊朗進行此類貿易。因此，伊朗美元銷售可能構成一級受制裁活動。

經我們的國際制裁法律顧問告知，並考慮到(i)所有伊朗歷史交易已於2024年11月前完成，且於往績記錄期間僅收取一筆款項；(ii)該等伊朗歷史交易僅涉及在中國製造的光學連接產品；(iii)於往績記錄期間，來自伊朗歷史交易的總收益佔本集團總收益0.001%，就收益而言微不足道；(iv)該唯一伊朗客戶並未被列入任何制裁名單；及(v)截至最後實際可行日期，本集團並未接獲相關當局或銀行就有關伊朗歷史交易發出的任何通知，因此合理結論為本集團所面臨的制裁風險(包括被指定為制裁對象)應屬相對較低。

我們已實施一系列內部控制措施，以作為我們對監管合規及風險管理承諾的一部分。我們已實施與制裁相關的內部政策，以管治我們識別、評估及緩和海外資產控制辦公室相關風險的方法。此外，我們的系統包含對客戶國家選擇的控制，沒有選擇任何受海外資產控制辦公室全面制裁的司法管轄區的選項。因此，該系統防止了來自被制裁區域的任何客戶的納入以及與該客戶相關聯的任何訂單的生成。我們亦維持向銷售團隊傳閱當前海外資產控制辦公室制裁名單的常規流程，以提高前線意識，並在訂單落實前及時上報潛在制裁相關問題。

轉讓定價交易

我們的營運透過多個司法管轄區的附屬公司進行管理。於往績記錄期間，我們的集團內部交易主要涉及我們在中國內地、中國香港及越南的成員實體之間買賣有形貨物及提供服務。

我們已聘請一家國際專業諮詢公司作為獨立轉讓定價顧問(「**轉讓定價顧問**」)，從公平合規角度審閱我們的轉讓定價安排。轉讓定價顧問審閱了關聯交易，以釐定其於往績記錄期間的價格及利潤水平是否處於獨立交易的價格及利潤基準分析結果的合理區間內。該分析基於OECD發佈的《OECD跨國企業與稅務機關轉讓定價指南(2022)》(「**OECD轉讓定價指南**」)，該指南的相關內容與中國內地、中國香港及越南的轉讓定價法規一致。

轉讓定價顧問選擇交易淨利潤法(「**TNMM**」)作為最合適的轉讓定價方法，以評估與關聯交易相關的轉讓定價安排是否符合獨立交易原則。轉讓定價顧問分別選定非受控第三方可比公司的完全成本加成率、息稅前營業利潤率及貝里比率作為不同附屬公司的利潤水平指標(「**PLI**」)，以為分析受控集團內部交易提供基礎。通過對可比公司進行篩選及分析並進行轉讓定價基準分析後，轉讓定價顧問得出結論，鑒於相關附屬公司的利潤水平及於往績記錄期間作出的適當撥備，關聯交易安排基本符合獨立交易原則，基本符合中國香港、中國內地及越南的轉讓定價法律及法規，以及對集團的財務報表沒有其他重大的財務影響。

業 務

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉中國香港、中國內地及越南任何稅務機關就我們集團間交易及轉讓定價安排提出任何未決質詢、審核、調查或質疑。

我們過去一直並將繼續密切監控我們的轉讓定價安排，包括不時審閱集團間交易定價政策的合理性。然而，與其他稅項相關事項類似，我們無法保證我們的轉讓定價安排未來不會受到任何稅務機關的審閱及潛在質疑，儘管董事認為我們有合理依據對該等潛在質疑進行抗辯。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的營運可能須接受相關稅務機關作出的轉讓定價調整，有關調整可能導致我們產生額外稅項負債及相關罰款」。

我們的環境、社會及管治(ESG)舉措

環境、社會及管治

ESG管治

ESG管理與目標

我們將ESG可持續發展理念深度融入整體經營戰略與全流程運營管理，堅持高品質發展與社會責任並行，統籌環境、社會與治理協同建設，穩步實現經濟、環境、社會價值共贏的可持續發展目標。董事會將專項審議年度ESG重大議題與履職情況，通過複盤優化、年度督導，形成戰略制定、執行落地、監督審查、持續優化的閉環管理體系，保障可持續發展戰略高效落地。

遵守商業道德

我們對貪腐舞弊實行零容忍，2025年4月發佈《反賄賂與舉報管理制度》規範全員及利益相關方行為準則，12月完成關鍵崗位人員《廉潔從業協定》簽署，並組織全部董事完成廉潔從業培訓，實現董事層受訓覆蓋率100%。我們建立規範完善的舉報監督機制，公開舉報管道、規範案件處置流程，嚴格落實資料保密管理，全方位保障監督管道安全暢通。2025年度我們無貪污舞弊相關訴訟案件，企業廉潔治理與合規經營成效穩定良好。

綠色發展

環境管理體系

我們建立系統化環境管理目標體系，確保全年無火災事故、固體廢棄物規範處理及廢水廢氣噪音達標排放；2019年首獲ISO 14001:2015認證並於2025年完成再認證，於往績記錄期間，未發生重大環保違規事件、污染事故及行政處罰，環境管理績效持續穩健。

業 務

應對氣候變化

在風險與機遇管理方面，我們循例識別物理風險（如極端天氣、長期氣候變化）、轉型風險（如政策和法律風險、名譽風險、技術風險）及轉型機遇，並及時制定和更新應對措施。在應對氣候變化戰略層面，我們緊跟國家雙碳及節能減排政策，全面識別並核算全產業鏈範圍一二三溫室氣體排放，為減排規劃提供數據決策支撐，穩步推進雙碳目標。

	2023年	2024年	2025年
範圍一溫室氣體排放(噸二氧化碳當量)	7.8	9.0	10.1
範圍二溫室氣體排放(噸二氧化碳當量)	616.2	936.3	2,214.5
範圍三溫室氣體排放(噸二氧化碳當量)	<u>8,334.9</u>	<u>13,684.6</u>	<u>27,582.1</u>
溫室氣體排放總量(噸二氧化碳當量)	<u><u>8,959.0</u></u>	<u><u>14,629.8</u></u>	<u><u>29,806.7</u></u>

能源管理

我們堅守「綠色運營、節能減排」理念，合規開展生產運營，聚焦水電、原料、電力等核心能耗環節，通過精細化資源管控、優化生產用能模式，常態化推進節能降耗與溫室氣體減排工作。公司依據ISO14001環境管理體系，建立完善能源與能耗管控制度，出台能源消耗、臭氧層物質專項管理程式，搭建自上而下的節能管理架構，明確各層級管理職責，對能源、水資源、包裝材料實施全流程規範化管理，杜絕能源浪費。我們積極回應國家雙碳戰略，持續深化節能降碳改造。通過工藝優化、設備升級、清潔能源替代、淘汰高耗能設備等舉措降低碳排放強度，完善碳排放核算體系，並依託常態化節能培訓強化全員綠色意識，全方位踐行企業環保責任，助力企業長效綠色低碳發展。於2023年、2024年及2025年，我們的能源消耗量分別為191.5噸標煤、280.9噸標煤及652.2噸標煤。

水資源管理

我們制定《噪音、廢水、廢氣管理程式》規範廢棄物管理；全覆蓋安裝水錶並建立月度用水分析機制，深挖節水潛力、推行節水舉措。於2023年、2024年及2025年，我們的用水總量分別為13,302.7噸、21,596.6噸及46,902.9噸。

廢棄物與污染管理

我們建立層級化環境管理體系與全員環保責任機制，實現廢水、廢氣、噪音達標排放及固廢百分百合規處置。我們計劃定期進行環保培訓及應急演練，全方位築牢綠色生產與環境安全防線。於

業 務

2023年、2024年及2025年，我們的固體廢棄物排放量分別為147.8噸、259.8噸及570.7噸，廢水排放量分別為11,972.4噸、19,437.0噸及40,977.7噸。

社會責任同行

產品品質與服務

我們已取得ISO 9001、ISO 14001、ISO 45001三大體系認證，聚焦產品全生命週期品質與服務風險管控，2023至2025年無安全健康類產品召回，自研MMC超高密度互聯解決方案於2025年11月通過US Conec官方認證。

員工發展

我們致力於打造多元包容、合規安全的職場環境，保障員工福祉與企業穩健發展。招聘用工堅持崗位勝任力原則，明令禁止就業歧視，保障員工在背景、性別、年齡等方面平等發展。依法依規保障員工薪酬、休假、社保、職業健康各項權益，並配套各類生活福利與績效、晉升、股權等激勵機制，實現員工與企業利益共用、共同成長。

我們健全員工溝通申訴機制，暢通訴求管道並保障舉報人權益，對職場霸凌、性騷擾及歧視持零容忍態度；搭建全面的培訓發展體系，通過導師帶教與清晰晉升通道賦能員工成長；為員工提供一系列培訓課程及會員計劃；通過入職核驗及多渠道監督構建非法用工防控體系，以「零容忍、早發現、快處置」原則嚴守勞工合規底線。

職業健康與安全

我們嚴格遵循國家職業健康與安全生產相關法律法規，先後通過ISO14001:2015環境管理體系與ISO45001:2018職業健康安全管理体系認證，實現環境與安全管理的規範化、系統化，切實保障員工職業健康與生產運營安全。2023年至2025年，公司均無員工因工亡故。

社區貢獻

我們宣導健康運動理念，以體育凝聚員工活力，常態化組織馬拉松、城市跑、登山等文體活動，營造運動健康的企業文化，助力員工保持良好身心狀態。積極踐行社會責任，例如連續三年贊助「追光跑」賽事，並支持各類體育賽事，弘揚體育精神並傳遞企業正向價值觀。

僱員

截至2025年12月31日，我們共有3,645名僱員，且我們的大部分僱員位於中國及越南。

業 務

下表載列截至2025年12月31日按職能劃分的我們的全職僱員明細。

職能	僱員人數	百分比 (%)
生產	3,212	88.1%
研發	216	5.9%
行政及管理	160	4.4%
銷售及營銷	57	1.6%
全職僱員總數	3,645	100.0%

招聘及人力資源管理

我們高度重視僱員的潛力，並已投入大量精力及資源來招聘及培訓我們的僱員。我們的成功取決於我們吸引、留住及激勵合資格人才的能力，而我們相信，我們的高素質及多元化人才庫是我們的核心優勢之一。

我們提供具競爭力的薪酬及福利，以吸引及留住頂尖人才。除基本工資外，我們亦為合資格僱員提供基於績效的花紅、全面的津貼、加班費及長期激勵計劃。我們亦定期進行績效評估，並提供基於績效的晉升、薪酬調整以及各項認可獎勵，以獎勵優秀及長期服務的僱員。

鑒於人才培養的長期效益，我們定期向僱員提供內部培訓計劃，以提升其技術能力並鞏固其行業知識及專長。

僱傭合約及僱員福利

我們與所有全職僱員訂立標準僱傭協議，與所有現任及受薪董事、高級管理層成員及核心技術人員簽署保密協議。該等協議通常包括在僱傭期間及之後生效的保密義務條款。

我們相信我們與僱員保持良好的工作關係，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大勞資糾紛、罷工、抗議或在為我們的營運招聘員工方面遇到任何困難。

社會保險

根據中國社會保險法規，我們為駐於中國的僱員提供社會保險，包括養老保險、失業保險、工傷保險、生育保險及醫療保險。

於往績記錄期間，我們並未按照相關中國法律法規的規定，為本集團若干中國營運實體的僱員足額繳納社會保險及住房公積金。於同期及直至最後實際可行日期，我們並無接獲社會保險主管部門或住房公積金主管部門發出的任何通知或處罰，要求我們補繳任何額外的社會保險及住房公積金供款。截至最後實際可行日期，考慮到(i)我們已取得深圳市公共信用中心及江蘇省公共信用信息中心出具的公共信用信息查詢報告(無違法違規行為記錄)，並諮詢了當地社會保險及住房公積金管理

業 務

部門，證實我們於往績記錄期間並無因社會保險或住房公積金事宜而受到任何處罰；(ii)我們並不知悉相關稅務機關或監管機構有任何計劃進行全面追繳或施加處罰以補足未繳差額；(iii)倘若我們須作出該等付款，我們將及時清償社會保險及住房公積金的未繳差額；及(iv)人力資源和社會保障部已嚴禁在無重大僱員投訴的情況下集中追繳社會保險及住房公積金的歷史欠費，我們的中國法律顧問認為，在現行中國政策法規或地方政府執法監督要求無重大變化的前提下，我們因未能全額繳納社會保險及住房公積金而遭受重大行政處罰的可能性甚微。另據了解，在執法實踐和政策未發生變化，或僱員未發起投訴或訴訟的情況下，有關部門主動批量追繳歷史未付款項的可能性較低。

截至最後實際可行日期，我們並未收到相關中國機關的任何通知，要求我們補繳所有社會保險及住房公積金的差額，或對我們施加任何行政處罰。

物業

截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有十三項主要租賃物業，總建築面積約為54,943.2平方米，主要用作辦公室、廠房設施及業務發展。截至最後實際可行日期，八項主要租賃物業尚未取得產權證，總建築面積約為21,031.56平方米。截至最後實際可行日期，我們於越南擁有三項主要租賃物業，合共38,265.3平方米，主要用作辦公室及工廠設施。

根據適用的中國法律法規，物業租賃協議須向中國住房和城鄉建設部相關地方分支機構辦理登記。截至最後實際可行日期，我們尚未完成所有租賃物業的租賃登記。根據相關中國法律法規，我們可能會被相關政府當局責令在規定期限內對相關租賃協議辦理登記，否則我們可能因每份未登記租賃而被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。誠如我們的中國法律顧問所告知，租賃協議未辦理登記並不影響該等租賃協議的效力。

誠如我們的中國法律顧問所告知，倘租賃物業的出租人並無租賃相關物業的必要權利，我們將不會就該等物業受到任何行政處罰，惟我們的租賃可能會受到影響，因此，我們可能須騰空相關物業並搬遷。截至最後實際可行日期，我們並不知悉有任何第三方或主管政府當局對任何該等租賃物業的業權提出任何可能影響我們目前佔用的質疑。我們相信，倘相關合法業權持有人或其他第三方對我們使用該等租賃物業提出質疑而我們須搬遷，我們能夠在附近地區找到合適的替代物業，且不會產生大量額外成本，亦不會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生任何重大不利影響。有關進一步詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們使用租賃物業的權利的有效性可能會受到業主或其他第三方的質疑，這可能會擾亂我們的運營並導致計劃外的搬遷成本」。

物業估值

截至最後實際可行日期，構成本集團物業活動一部分的單一物業權益的賬面值均無達到我們資產總值的1%或以上，且構成本集團非物業活動一部分的單一物業權益的賬面值均無達到我們資產總

業 務

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)條的規定，毋須載有公司(清盤及雜項條文)條例附表3第34(2)段所述估值報告中土地或建築物的所有權益。

保險

我們投購保險單以涵蓋我們業務的各個方面，包括短期出口信用保險、海外投資股權保險及貨運險，以保障我們的業務連續性。與一般市場慣例一致，我們並無投購任何業務中斷保險或涵蓋我們的網絡或信息技術系統損壞的保險單。我們定期審查我們的保險單，以確保符合法定要求。我們相信我們現有的保險範圍對我們的營運而言已經足夠，並符合行業標準。

於往績記錄期間，我們並無面臨任何重大的保險索償。然而，我們仍可能面臨超出我們保險範圍的潛在索償及負債。有關進一步詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能沒有足夠的保險覆蓋」。

獎項及認可

於往績記錄期間，我們在產品及研發能力方面的成就通過各項權威獎項及認可獲得廣泛肯定。

基於本集團的經驗及技術能力，我們已獲政府當局邀請，就若干行業標準的制定提供技術意見及實踐反饋。我們參與制定的標準清單載列如下。

標準類型	標準名稱
國家標準	20230193-T-469信息技術 — 數據中心設備和基礎設施 — 第1部分：通用概念
國家標準	20231991-T-339纖維光學互連器件和無源器件 — 纖維光學連接器接口 — 第1部分：總則和導則
國家標準	20240573-T-339纖維光學互連器件和無源器件 — 光纖光纜機械式接頭和熔接式接頭保護裝置 — 第1部分：總規範
國家標準	20241828-T-339纖維光學互連器件和無源器件 — 基本試驗和測量程序 — 第2-11部分：試驗 — 軸向擠壓

業 務

下表載列我們獲得的部分主要獎項及認可的詳情：

獎項／認可	獲獎年份	頒發機構／主管機構
國家級專精特新重點「小巨人」企業	2025年	工業和信息化部
廣東省製造業單項冠軍企業	2025年	廣東省工業和信息化廳
深圳／灣區知名品牌	2025年	深圳知名品牌評價委員會
專精特新「小巨人」企業	2024年	工業和信息化部
工程技術研究中心	2023年	廣東省科學技術廳
自主創新標桿企業	2023年－ 2025年	深圳市企業創新紀錄審定委員會及組織委員會

牌照及許可

我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已從相關政府當局取得對我們在中國的業務營運屬重大的所有必要牌照、批准及許可。我們須不時重續該等證書、許可及牌照，且我們持續監督相關法律法規的遵守情況。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在重續牌照、批准及許可方面並無經歷任何重大困難，且我們目前預計在中國進行該等重續時亦不會有任何重大困難。

截止最後實際可行日期，我們的越南附屬公司之一愛德泰精密製造正處於租賃物業翻新工作中獲取消防批准的後期階段，其於2025年開展該翻新工作。經我們的越南法律顧問確認，除上述內容外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，越南附屬公司已自越南相關政府部門取得就彼等各自的業務營運屬重大的所有牌照、批准及許可。越南法律顧問認為，經計及(i)愛德泰精密製造確認其處於完成消防驗收程序以取得相關消防批准的後期階段，並承諾完成相關程序；(ii)愛德泰精密製造確認其並無預見將在取得該消防批准時遭遇任何法律阻礙；及(iii)愛德泰精密製造並未收到任何主管部門就未取得該消防批准而發出的任何通知，愛德泰精密製造的相關租賃物業遭遇臨時停業的風險較低。

我們須不時重續該等證書、許可及牌照，且我們持續監督相關法律法規的遵守情況。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在重續牌照、批准及許可方面並無經歷任何重大困難，且我們目前預計在越南進行該等重續時亦不會有任何重大困難。

業 務

證書、牌照、批准及許可證

下表載列截至最後實際可行日期，我們在中國的附屬公司現時持有的主要證書、牌照、許可證及批准：

牌照／批准／許可證	持有人	簽發機關	有效期
進出口貨物收發貨人註冊登記	發行人	福州海關轄區	長期
	愛德泰智能	汕尾海關轄區	長期
	海聯科技	福州海關轄區	長期
	愛德泰精密	福州海關轄區	長期
	愛德泰智能(宿遷)	宿遷海關轄區	長期

下表載列截至最後實際可行日期，我們在越南的附屬公司持有的主要證書、牌照、許可證及批准：

牌照／批准／許可證	持有人	簽發機關	授出日期
投資登記證(第三次修訂)	光纖連接(越南)	北寧省工業區管理局	2026年1月27日
企業登記證(第四次修訂)	光纖連接(越南)	北寧省商業登記與企業管理辦公室	2025年12月15日
營業地點登記證，登記編號00001(第一次修訂)	光纖連接(越南)	北寧省商業登記與企業管理辦公室	2025年12月18日
環境登記確認書	光纖連接(越南)	Noi Due公社人民委員會	2025年6月27日
化學事故防範及應對措施	光纖連接(越南)	光纖連接(越南)	2025年7月22日
投資登記證(第一次修訂)	愛德泰精密製造	北寧省工業區管理局	2025年10月9日
企業登記證(第三次修訂)	愛德泰精密製造	商業登記與企業管理辦公室	2025年12月15日

業 務

牌照／批准／許可證	持有人	簽發機關	授出日期
環境登記確認書	愛德泰精密製造	Viet Hung公社人民委員會	2025年6月17日
化學事故防範及應對措施	愛德泰精密製造	愛德泰精密製造	2025年7月22日

法律程序及合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規產生重大不利影響的任何實際或未決的法律、仲裁或行政程序（包括任何破產或接管程序）。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及單獨或合併可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響的已導致罰款、執法行動或其他處罰的任何重大不合規事件。

根據中國法律顧問的意見，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在中國從事的業務營運在所有重大方面均已按照適用的中國法律法規進行。根據我們越南法律顧問的意見，除上文所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，越南附屬公司進行的業務營運在所有重大方面均遵守適用越南法律法規。有關進一步詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 未能取得或維持在我們經營所在任何司法管轄區的必要牌照、許可證或批准，可能會使我們面臨巨額罰款、監管程序或其他執法行動」。

風險管理及內部控制

我們已建立全面的風險管理及內部控制系統，以促進合規、營運效率及財務誠信。我們的風險管理政策涵蓋我們營運的各個關鍵方面，包括財務報告、信息系統及數據安全、合規、知識產權、資本管理、審計機制及人力資源管理。我們的董事會負責監督風險管理及內部控制，確保其充分、有效並與我們的戰略目標保持一致。我們的高級管理層團隊監督該等內部控制程序的日常實施，確保所有附屬公司及職能部門的合規性。我們亦定期審查我們的政策及程序，以降低風險並符合監管要求及業務目標。

財務報告風險管理

為規避財務報告風險，我們已實施涵蓋財務管理、預算管理及財務報表編製的全面會計政策。根據該等政策，我們的財務部定期審閱管理賬目，而我們的審計委員會則對財務報告流程及內部控制進行監督。董事會確認，截至最後實際可行日期，我們已按照內部控制標準體系的要求，在所有重大方面維持有效的財務報告內部控制。

業 務

合規風險管理

我們已實施嚴格的內部程序，以促進我們的營運符合相關法律法規。我們的法務人員負責監控監管框架的變化，並對我們的政策及程序進行必要的調整。在與客戶、供應商及第三方訂立合約之前，我們進行全面的盡職調查。我們的合規風險管理框架包括定期培訓計劃、內部審計及監控機制，以確保遵守相關法律及企業政策。

知識產權風險管理

作為一家技術密集型公司，我們一直且可能繼續面臨持有專利或其他知識產權的公司提出的索償，指控我們侵犯該等權利或以其他方式主張彼等的權利，並敦促我們在營運過程中獲取許可。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能會因侵犯知識產權而面臨第三方索賠」。我們已建立穩健的知識產權管理系統，並實施各項內部政策以保護專有技術、專利、商業機密、商標及版權。我們密切監控潛在的知識產權爭議並採取必要的法律行動以執行我們的權利。我們不斷審查及完善我們的知識產權政策，以加強對我們技術資產的保護並保持我們的競爭優勢。

內部控制及董事會監督

我們已實施嚴格的職責分離，以防止利益衝突及未經授權的交易。我們已就審批採購、財務交易及合約執行建立授權機制，以加強控制機制。我們已將自動化控制系統與ERP及其他企業管理工具整合，以確保業務營運的合規性及效率。

我們將定期進行審計及風險評估，並向董事會報告。我們不斷監控及改善內部控制流程，以加強企業管治及降低風險。

數據隱私及安全

在我們的日常業務營運過程中，我們主要收集、存儲及處理與企業客戶交易相關的數據，包括其名稱、地址、聯繫方式及訂單詳情。我們的營運通常不涉及收集或處理個人客戶的個人信息，亦不涉及主管政府部門所定義的任何重要數據。

於往績記錄期間，我們未曾參與任何跨境數據交易，亦不被視為《網絡安全審查辦法》項下的關鍵信息基礎設施營運者。

我們認為，數據的機密性、完整性及可用性對我們的業務營運至關重要。近年來，數據安全及隱私保護已成為全球監管重點，中國有關網絡安全、數據安全及個人信息保護的法律正處於快速發展階段。我們關於收集、使用、存儲、披露及轉讓各類數據的實務操作可能會受到更嚴格的行政審查。請參閱「監管概覽 — 網絡安全、數據安全及個人信息保護法律法規」。