

業 務

概覽

我們是中國成熟的智能場內物流和倉儲自動化解決方案提供商。我們的核心產品為智能場內物流解決方案，通過集成智能場內物流管理軟件與堆垛機、穿梭車、輸送線、分揀機及機器人等場內物流設備，在廣大行業垂直領域的倉庫、工廠及生產線內協調貨品的搬運和存放。

就2025年的收入而言，我們：

- 在中國智能場內物流解決方案行業中，排名第四，市場份額為1.6%，
- 在中國工業領域智能場內物流解決方案中，排名第二，市場份額為3.2%，及
- 在中國新能源鋰離子電池領域智能場內物流解決方案中，排名第一，市場份額為25.6%。

於2025年，工業領域佔中國智能場內物流解決方案市場的近50%，而新能源鋰離子電池領域則佔約6%。

我們的解決方案可優化生產設施及倉庫內的貨物流轉、減少人工干預、優化空間利用並提供實時庫存管理等增值功能，從而降低成本、提高營運效率和作業精準度。我們亦提供售後服務，為我們智能場內物流解決方案的長期表現及可靠性提供支持，從而提高客戶忠誠度。我們的售後服務主要包括例行維護、備件和修理以及技術升級和改造。

此外，我們銷售單獨的場內物流設備，主要為堆垛機。其廣泛應用於製造工廠、物流園區、倉庫及其他類似作業場所。

我們的智能場內物流解決方案以項目為基礎提供，在往績記錄期間佔我們收入的95%以上。智能場內物流解決方案包括以下一個或多個子系統：

- **智能場內物流軟件系統。**我們所有的智能場內物流解決方案都嵌入了智能場內物流軟件系統，主要包括自主開發的倉庫控制系統(WCS)、倉庫管理系統(WMS)及用於新能源鋰離子電池的柔性製造系統(FMS)。儘管在默認情況下，我們解決方案中部署的所有智能場內物流軟件系統均由我們自主開發，但客戶有時可能需要第三方軟件系統來滿足特定項目需求；
- **自動倉儲及存取系統(AS/RS)。**我們的AS/RS主要包括堆垛機、穿梭車及貨架系統等設備，可實現更高效的貨物倉儲、存取及排序作業，以及提高倉儲空間利用率。所有堆垛機（我們智能場內物流解決方案的主要組件）均由內部製造（客戶明確要求替代採購的少數情況除外），而其他設備（如穿梭車及貨架系統）則為外部採購；
- **自動輸送及分揀系統。**我們的自動輸送及分揀系統主要包括各類輸送機、自動分揀設備以及貨到人及貨到機器人揀選系統。我們具備料箱輸送機、托盤輸送機（包括輥道輸送機及鏈條輸送機）及垂直提升輸送機的內部製造

業 務

能力，且能根據成本及可用產能優化產量；所有其他自動輸送系統，以及自動分揀系統及貨到人／機器人揀選系統均自外部採購；及

- **機器人系統。**我們的機器人系統將我們專有的導航、控制及管理系統集成至工業機器人及移動機器人等多種第三方機器人中，以協助物料處理、揀選及碼垛等作業，並實現場內物流解決方案的實時監控及決策改進。所有機器人硬件均為外部採購，我們內部設計及製造某些客製化組件（如客戶特定的夾具），並通過我們內部的智能場內物流軟件集成至我們的解決方案中。

我們的優勢

具備研發智能場內物流軟件、製造核心場內物流設備和提供全面定制解決方案的能力

我們的智能場內物流軟件研發實力、核心場內物流設備製造能力以及定制化集成解決方案交付能力使我們能夠有效滿足各行業垂直領域客戶的多樣化需求。

研發智能場內物流軟件的能力

我們的軟件系統具有多品牌多機型的統一調度和協同控制能力，可實現大多數品類和場景以及多品牌的場內物流設備智能管理。於2024年底，通過開放式API接口與深層協議適配，我們實現了堆垛機、輸送和分揀設備、穿梭車、工業機器人、移動機器人等機器人和智能場內物流設備的集成和統一調度。

此外，我們的軟件系統還可對接企業資源規劃系統(ERP)、製造執行系統(MES)和其他企業級管理系統，從而實現設備調度與業務協作等多個流程的優化。這一功能大幅提高了客戶在其場內物流系統中的運營效率和管理效力。

我們的智能場內物流軟件產品線包括倉庫管理系統(WMS)、用於新能源鋰離子電池的柔性製造系統(FMS)、倉庫控制系統(WCS)和其他關鍵軟件，以上所有軟件均由我們自主研發，並擁有自主知識產權。其中，FMS系統是針對鋰離子電池化成和分容全過程的專業柔性製造系統。化成和分容是鋰離子電池生產中的關鍵工藝環節，對安全性要求極高。我們率先開發了FMS，並已在多家頭部鋰離子電池客戶中成功部署。

此外，我們與創新技術公司合作開發數字孿生系統。當將其部署於場內物流環境中時，數字孿生系統能夠為大多數場內物流設備創建3D模型，並實現複雜場內物流場景的虛擬現實映射。截至最後實際可行日期，兩項採用數字孿生技術的智能場內物流解決方案均獲客戶驗收。通過將我們的數字孿生系統與WCS、WMS及其他系統集成，客戶可在虛擬環境中實時監控場內物流運營，並獲得包括場內物流設備遠程監控與維護、故障診斷以及詳細的3D場景可視化等服務的技術支持。

業 務

製造核心場內物流設備的能力

我們具備製造堆垛機和輸送系統等自主研發核心場內物流設備的能力。作為智能倉儲系統的核心設備，堆垛機的性能表現直接關係到整個場內物流系統的作業效率和穩定性。我們的堆垛機生產設施能夠製造一系列高度達46米、最大承載達12噸的高科技堆垛機產品，技術水平穩居行業前沿。我們的產品可滿足多種企業的市場需求。

在輸送系統設備製造領域，我們自主研發和製造的托盤輸送機、環形穿梭車和輓道輸送機、鏈式輸送機、直角輸送機及旋轉台等其他設備，可提供多功能解決方案。我們自研的多層穿梭車系統可實現每小時每通道1,000個料箱以上的峰值吞吐量，可滿足不同行業和生產場景的物料處理需求。

我們自主開發及製造的核心設備使我們較諸多競爭對手而言更具競爭優勢。我們通過研發和生產團隊的迅速合作，確保從設計到生產的協調順暢，減少延誤並縮短項目交付週期，從而支持場內物流解決方案的穩定運行。特別是，我們在場內物流設備中部署的自主的電氣控制系統，能夠確保與智能場內物流軟件的兼容性，支持穩定運行。

此外，在場內物流解決方案中採用自主研發的設備，進一步推動了對我們售後服務的需求，從而實現快速售後服務響應、最大限度減少停機時間，並提供全生命週期的服務。

提供全面定制解決方案的能力

我們的競爭優勢在於提供集成、定制化的解決方案，為客戶提供涵蓋智能場內物流項目整個生命週期的一站式服務。例如，通過精準匹配不同客戶的差異化需求，並憑藉對其業務、銷售和生產以及其他供應鏈統計數據等方面的深入了解，我們能夠將機器人系統集成於高度定制化的場內物流解決方案中，推動機器人技術在各行業的有效落地，並實現從單機機器人設備採購到實現其全面營運效益的跨越式升級。截至2025年12月31日，我們已有110多套集成機器人系統的智能場內物流解決方案獲客戶驗收。

我們深入開展跨行業客戶需求特徵研究，制定高度定制化的服務方案。其中包括在執行階段滿足客戶靈活的產能需求，在交付後提供長期跟蹤和售後服務，從而建立起貫穿整個生命週期的客戶服務體系，持續積累強勁的品牌影響力。

我們提供的綜合場內物流解決方案涵蓋多個階段，包括售前階段（包含初步諮詢和概念開發）、解決方案設計、製造與實施、系統上線以及售後服務。在售前階段，由行業專家和技術顧問組成的專業團隊將對客戶的業務模式、生產流程及其他相關因素進行深入分析，以準確識別其需求。在解決方案設計階段，我們規劃並設計場內物流

業 務

系統，涵蓋軟件架構、設備選型及佈局。我們採用專業工具並聘請第三方進行模擬分析。在製造與實施階段，我們的內部設備製造及軟件開發團隊與客戶及裝備供應商緊密協作，確保設備與軟件的兼容性，同時滿足客戶的定制化需求，提升系統效率並降低實施風險。

在現場實施、安裝調試環節，我們擁有經驗豐富的工程團隊與高效的項目管理能力，既能高質量完成任務，又可縮短項目交付週期並有效管控風險。售後服務包括設備維修、保養升級及定期回訪服務以提升服務質量。此外，我們還會為客戶員工提供系統操作培訓與技術指導，既保障系統平穩運行，又提升客戶自主運營能力。

這三大核心能力使我們成為業內少數同時具備智能場內物流軟件系統開發及智能場內物流系統核心設備研製能力的解決方案提供商。

新能源行業智能場內物流解決方案的既定地位

在智能場內物流解決方案領域，鋰離子電池行業客戶具有更高的附加值與顯著的定制化需求，這對解決方案提供商提出了更高要求。2025年，按收入計，我們已躋身中國智能場內物流解決方案行業第四名。在智能工業物流解決方案領域，我們排名第二，而在新能源鋰離子電池智能場內物流解決方案領域，我們位居榜首。

鋰離子電池公司對智能場內物流解決方案提供商有特殊要求，需要其實現軟硬件的協同開發。供應商必須具備硬件製造與軟件開發的雙重能力與充足的產能。其須滿足生產、安裝、調試及試運行等環節的嚴格交付時限要求。作為國內最早佈局新能源行業智能場內物流解決方案的企業之一，我們早在2013年就與北京樂金系統集成建立了合作夥伴關係，向其供應場內物流設備以助力汽車動力電池生產。

我們為一家總部設在中國的全球領先創新新能源技術公司提供電池產線場內物流解決方案，完全滿足其對化成和分容的需求，我們自主開發的柔性製造系統(FMS)支持在同一條生產線上同時生產不同工藝要求的電芯，確保了靈活、高效的運作。憑藉在鋰離子電池行業多年的技術積淀，我們在核心技術領域取得了重大突破，例如電池的快速自動化分選、智能夾抱取貨、模塊化高速堆垛機、電池存儲靜電釋放、溫控觸發車載滅火裝置以及生產控制系統的集成。這些技術突破有效解決了將場內物流系統與化成、密封、充放電、高溫老化、冷卻、容量測試和檢驗等生產流程集成時面臨的系列難題。我們的解決方案能夠精確控制各道生產工序、實現工序環節快速切換，並滿足自動化場內物流設備的精密要求。

業 務

廣大的優質客戶資源、行業經驗以及跨行業服務能力

我們手握1,000多個成功案例，客戶群覆蓋新能源／汽車零部件／醫療保健／冷鏈等多個行業，我們深刻理解各種應用場景，可提供標桿級的定制服務。

憑藉與CATL及瑞浦蘭鈞等頭部新能源公司的戰略合作，我們在新能源行業智能場內物流行業確立了行業前沿地位。新能源公司對場內物流系統有著極高的安全性要求。我們滿足客戶的倉儲場內物流需求，亦解決其生產場內物流要求。在醫療保健行業，我們的客戶群體涵蓋國藥集團、魚躍醫藥等大型藥企。這些客戶對產品可追溯性的要求十分嚴格，並要求供應商的產品為其遵守GMP標準提供支持。我們亦與領先食品冷鏈公司合作，這些公司對食品保鮮與場內物流效率要求極高。通過優化冷鏈場內物流系統設計，我們在提升食品保鮮度與場內物流效率的同時，實現了能耗降低。

各行業對場內物流系統的需求不同。我們則憑藉我們多行業的專業知識，提供定制化的解決方案。我們積累的項目經驗使我們能夠創造可複用的模板，我們根據新客戶的需求對其進行優化，確保其高效性與適應性。

成熟的品牌知名度與相關行業資質

我們獲得多項資質，並屢獲殊榮，這些資質和榮譽持續提升品牌影響力並成為市場競爭的重要優勢。自2016年起，我們先後獲評國家級高新技術企業、國家級「專精特新」小巨人企業稱號。我們獲認可為國家工信部智能製造系統解決方案供應商，這一資質充分體現了我們在智能製造領域的實力。於2024年，我們獲得2024鋰電物流裝備優秀供應商、2024優秀倉儲物流項目獎以及2024年度智能物流產業優秀品牌獎。於2025年，我們獲得物流技術創新案例獎及Miniload自動化存儲系統技術創新獎。

在資質認證方面，我們已獲得多項國際認可的認證，包括國際質量管理體系認證、國際環境管理體系認證、CE認證和知識產權管理體系認證。其中，CE認證成為我們進軍國際市場的通行證，為海外業務拓展奠定了堅實基礎。截至2025年12月31日，我們已獲得215項註冊專利（包括45項發明專利）、28個註冊商標及59項軟件著作權，還通過了ISO 9001質量管理體系、ISO 14001環境管理體系、ISO 45001職業健康安全管理体系、ISO 27001信息安全管理体系和ISO 20000信息技術服務管理體系標準認證。

業 務

經驗豐富的管理層及專業的員工團隊

我們的領導層、管理層和員工團隊共同構成了人才驅動的核心競爭力。包括丁先生、楊天彪先生及陳黎升先生在內的核心領導層及管理層成員擁有豐富的行業專業知識和對市場趨勢的了解。早在2016年，我們就前瞻性地重點積極佈局新能源行業，提前招募專業人才並培養技術能力。這種超前佈局不僅確保了先發優勢，更在多變的市場環境中持續引領企業穩健發展。

我們的董事長丁先生擁有超15年的場內物流行業和行政管理經驗。副董事長楊天彪先生擁有近20年的行業經驗和管理經驗。彼曾於全球領先的集成場內物流系統提供商德馬泰克擔任中國方案管理部高級總監，主導堆垛機等核心設備的研發突破。總經理陳黎升先生擁有逾20年在多個國家積累的場內物流行業經驗。

我們之所以能夠為各行業提供高質量的集成化智能場內物流系統，源於技術專業知識、多元化的項目經驗以及跨學科人才儲備。我們組建了涵蓋機械工程、電氣工程、軟件工程、自動化控制及項目管理的專業團隊，這種架構使我們能夠深度理解行業特殊需求，並提供定制化的端到端技術解決方案。截至2025年12月31日，我們的研發人員達172名，佔總員工數的20.3%，專業覆蓋機械設計、軟件開發、電氣工程、系統規劃及仿真分析等領域。

我們的戰略

加強技術創新和研發投入，通過集成機器人和人工智能技術，對現有設備和技術進行改進並重點開發涉及機器人應用的解決方案

技術創新驅動我們的競爭力。我們將技術與研發投入作為我們戰略的重點。我們通過集成機器人和人工智能技術對現有設備和技術進行改進，著力為未來增長提升核心競爭力、升級核心設備。

我們將通過集成機器人與人工智能，加強場內物流系統。我們的目標是將該等系統從簡單的運輸裝置轉變為結合機器人機制與場內物流能力的複雜系統。通過利用場內物流設備和軟件在實際運營中收集的數據，我們致力於持續優化數字孿生技術及人工智能模型，以實現場內物流運營中的自動感知及決策。此外，我們擬開發具備集成了物料搬運、倉儲及精準分揀的先進功能的系統。我們計劃開發高級機器人及設備系統，包括集成四向穿梭車的高密度托盤存儲機器人，以實現高密度存儲及靈活、多方向托盤搬運；第二代料箱多層穿梭車系統，增強小型料箱的高吞吐量存儲及存取能力；料箱攀爬機器人，使料箱在存儲架內自動垂直移動，優化存儲密度及操作靈活性，以及下一代料箱輸送及分揀系統，改善物流效率及自動化訂單揀選。

同時，我們將投入開發下一代軟件系統。在開發WMS和WCS等軟件系統時，我們將運用AI技術來改進現有的軟件算法、自動化流程（如大型機器人路徑規劃及存儲位置分配），從而提高場內物流的運營效率。主要軟件開發計劃包括倉庫執行系統

業 務

(WES)軟件，以優化設備調度，庫存管理及訂單履行流程；利用基於人工智能的自動化流程測試軟件，提高軟件測試的效率和準確度，並大幅減少對人工干預的需求，採用數字孿生技術，以便在作業開始前對場內物流作業進行實時模擬和虛擬優化。通過機器學習和人工智能算法的推演，我們將提供豐富的報表和數據分析結果，以便更好地了解倉儲運營情況，做出科學的決策。

通過深化現有客戶關係和發展售後服務，拓展多元化業務領域

智能場內物流解決方案行業具有顯著的寶貴品牌資產積累特性。下游客戶在選擇智能場內物流解決方案供應商時，往往會考慮過往項目經驗、項目成果、過往合作情況等因素。本公司專注於為客戶提供智能場內物流解決方案，不斷提高專業技術水平和業務能力，通過持續的業務拓展積累了一批優質客戶資源。我們通過不斷拓展與核心客戶的業務取得一定優勢，進一步鞏固了行業地位，為業務的持續健康發展奠定了堅實的基礎。

當前，我們在新能源行業擁有高度集中的客戶群體。隨著新能源行業客戶制定及實施擴張計劃，我們過往提供的優質服務經驗將助力把握更多商業機遇。未來，新能源行業客戶仍將是我們業務與收入的重要來源。

我們計劃依托全球領先的新能源行業參與者所積累的寶貴經驗，將業務延伸到儲能板塊。此外，我們將密切關注動力電池中固態電池等新型電池技術的發展和應用，積極尋求與頭部鋰離子電池客戶的合作機遇。

我們將持續拓展售後服務體系，包括提供定制售後服務以滿足各行業客戶的需求，從而改善客戶服務體驗。我們將積極發展質保期滿後的收費運維服務，幫助客戶實現降本增效，維護客戶黏性。此外，我們還將延伸我們的售後服務範圍，如現有生產線和設備的改造服務、軟件升級和優化服務等。

為了實現可持續發展，我們尤其重視市場調研。通過廣泛的市場調研和海外市場評估，我們持續分析向其他行業領域提供解決方案的可行性。我們已組建專業的市場調研團隊，緊密追蹤宏觀經濟和行業動態、政策法規變化和技術發展趨勢，以精準捕捉潛在的市場機遇。同時，我們正積極儲備專業人才，為服務新的客戶行業未雨綢繆。針對具有增長潛力的目標客戶行業，我們將提前啟動相關技術研發。目前，我們將繼續拓展食品冷鏈和醫療保健等我們所服務的客戶行業領域，並積極開發船舶製造業、半導體、零售、智能製造和石化等不斷發展的行業垂直領域。

業 務

走向海外，擁抱海外市場新機遇

我們相信，中國智能場內物流解決方案供應商有機會開拓選定的海外市場，作為其長遠發展策略的一部分。為配合中國的「一帶一路」倡議以及中國企業國際擴張的大趨勢，我們已採取措施在中國境外建立業務。目前，我們已在中國以外的多個國家設立附屬公司，包括匈牙利、新加坡和馬來西亞。我們計劃逐步建立本地業務團隊，拓展海外業務，並提供快速響應的售後支持。

在我們的國際擴張中，我們將採取兩大策略：

- **支持中國企業國際擴張。**隨著諸多中國企業在海外投資設廠，對智能場內物流解決方案的需求強勁。憑藉積累的項目經驗，我們尋求增強本地服務能力並為中國客戶提供從初步諮詢、概念開發到設備製造、現場安裝及售後維護的全方位一站式服務。這種方式讓我們能夠在滿足海外客戶需求的同時，促進與中國企業共同成長。
- **吸引國際客戶。**我們擬主要瞄準亞洲新興市場，這些市場的快速經濟成長推動了對智能場內物流解決方案的需求不斷增長。我們憑藉自主研發能力及強大的產品和服務，力圖支持我們的國際擴張，並逐步提高我們在選定的海外市場的影響力。

通過戰略併購實現增長

中國的智能場內物流解決方案市場規模龐大，但市場仍高度分散，呈現「大市場，小公司」的格局。這為通過戰略併購實現增長提供了機會。我們計劃利用我們的財務優勢實施分階段、以產業為重點的收購策略。

在選擇收購目標時，我們會優先考慮能夠加強我們產品組合、擁有核心技術或強大項目管線的公司。我們的目標是實現協同效應，增強我們的技術能力，擴大我們的客戶群，並進一步完善我們的產品和服務。我們將積極物色及收購具有先進技術能力的公司，特別是專注於自動化、智能系統及配套技術的公司。此外，為獲取關鍵行業垂直領域的專業知識、渠道和資源，我們將優先考慮在具有特定場內物流自動化需求的產業中，擁有完善的專業知識和客戶群的公司，包括但不限於電商配送、零售物流、醫療和半導體。有關我們的戰略併購計劃的詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]」。

特定行業，例如半導體和醫藥行業，面臨著較高的技術壁壘、嚴格的行業標準以及冗長的客戶認證流程，使新市場參與者難以獲得市場份額。對於這些領域，我們計劃收購經驗豐富的公司以佔據一席之地，促進業務多元化擴張和市場份額增長。

在實施收購戰略的過程中，我們將著重通過企業文化、技術、人才、市場渠道的對接進行併購後的整合。所收購實體與我們現有的業務有效整合將推動我們的發展並鞏固我們在智能場內物流解決方案市場的地位。

業 務

吸引和培養人才以推動業務增長並實現戰略目標

人才是實現我們的戰略目標和業務可持續增長的核心資源。我們高度重視吸引和培養人才，致力於打造一支具有創新精神和實務經驗的高素質團隊。

我們持續通過外部招募和內部培養的方式強化人才庫，支持我們在中國的競爭力。儘管中國仍是我們的主要營運市場，但我們亦正準備以相關人才支援我們初期的海外擴張。

在人才獲取方面，我們將提供具競爭力的薪資、福利和職業發展，從而吸引頂尖人才。我們物色技術熟練的研發人員、營銷專業人員、工程師及售後人員。我們重視具有強大技能的候選人，以確保項目的成功並滿足客戶需求。在我們的海外拓展過程中，我們將致力於發掘和聘用具有跨文化理解力和當地市場洞察力的個人，以協助提升服務質量和客戶滿意度。

在人才發展方面，我們持續完善培訓體系，針對不同職級提供個性化的培訓課程和發展計劃。新員工將接受系統的入職培訓，以幫助其快速適應我們的文化、業務和 workflows。

獎項和榮譽

我們的產品和客戶服務榮獲多個獎項及榮譽。下表載列我們於往績記錄期間獲得的主要獎項和榮譽的概要：

獲獎年度	獎項／榮譽	頒發機構／組織
2025年	Miniload 自動化存儲系統技術創新獎	全球智能物流產業 發展大會組委會
2025年	年度合作品牌	中國物流與採購聯合會 物流裝備專業委員會
2025年	物流技術創新案例獎	中國物流與採購聯合會 物流裝備專業委員會
2024年	2024 鋰電物流裝備優秀供應商	2024 全國新能源（鋰電） 供應鏈與物流技術峰會

業 務

獲獎年度	獎項／榮譽	頒發機構／組織
2024年	2024優秀倉儲物流項獎	中國物流與採購聯合會 物流裝備專業委員會
2024年	2024年度智能物流產業優秀品牌獎	全球智能物流產業發展 大會組委會
2023年	中國城市物流創新成果獎	中國交通運輸協會
2023年	智能物流產業前沿科技獎	物流產品網
2023年	2023物流與供應鏈（中國）解決方案 TOP30	《物流時代周刊》雜誌社

我們的業務模式

我們的產品和服務主要包括：

- **智能場內物流解決方案。**我們的智能場內物流解決方案是由以下一種或多種場內物流產品組成的綜合解決方案：(i)智能場內物流軟件系統，(ii)自動倉儲及存取系統(AS/RS)，(iii)自動輸送和分揀系統，以及(iv)機器人系統。我們按項目提供智能場內物流解決方案，並在實現項目合同中規定的階段性目標後分期向客戶收取費用。
- **場內物流設備及其他銷售。**我們以獨立訂單的形式向客戶銷售場內物流設備，主要銷售堆垛機。我們的場內物流設備設計適用於各種作業環境，例如鋰離子電池和快消品的密集型倉庫，以及食品和醫療保健的溫控及低溫設施。我們的場內物流設備具有可靠性、可擴展性和運行效率。
- **售後服務。**我們的售後服務旨在為我們的智能場內物流解決方案的長期性能和可靠性提供支持。這些服務主要包括改造項目，即升級我們解決方案中的現有系統，以提高效率或適應客戶不斷變化的運營需求。我們還提供備件更換服務，以確保我們的解決方案不間斷運行，並提供全面的維護服務，以盡量減少停機時間，延長設備的生命週期。我們專業的售後服務團隊為客戶提供及時、專業的支持，解決客戶的後顧之憂，確保客戶的運營取得持續成功。

業 務

下表載列我們按業務分部劃分的收入明細：

截至12月31日止年度						
2023年			2024年		2025年	
(人民幣千元，百分比除外)						
智能場內物流						
解決方案.....	1,602,744	94.6%	1,727,754	96.1%	1,786,679	95.0%
售後服務.....	47,515	2.8%	49,775	2.8%	82,126	4.4%
場內物流設備及						
其他銷售.....	44,395	2.6%	20,276	1.1%	12,876	0.6%
合計	<u>1,694,654</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,797,805</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,881,681</u>	<u>100.0%</u>

於2023年、2024年及2025年，我們在中國新能源行業智能場內物流解決方案市場實現收入增長。我們將此歸因於以下原因：

- **積極進行早期市場拓展和訂單獲取。**由於客戶希望提前確保供應鏈的產能，因此許多客戶提早與我們簽訂大規模合同。獲取該等合同乃取決於能否通過該等主要客戶設定的嚴格內部集體審查流程，該流程從技術能力、資質、實施記錄及服務質量等多維度對供應商進行評估。我們順利通過了這些評估，並進入了寧德時代等龍頭企業的合資格供應商體系。在此期間，我們成功獲取大量長期合同。由於其中一些項目的實施週期相對較長，該等合同的大部分收入繼續於2024年及2025年確認。
- **領先的新能源客戶的穩定需求。**我們的主要客戶包括寧德時代、REPT Battero等領先的新能源企業。該等客戶通常具有穩健的資本支出能力，並對智能場內物流解決方案具有持續需求。即使在行業逆境中，該等客戶仍保持相對穩定的投資步伐，增強了我們的業務韌性。

下表載列我們按業務分部劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	(人民幣千元，百分比除外)					
智能場內物流解決方案	204,368	12.8%	209,927	12.2%	258,069	14.4%
售後服務.....	28,501	60.0%	21,855	43.9%	23,502	28.6%
場內物流設備及其他銷售....	4,966	11.2%	4,082	20.1%	2,606	20.2%
合計	<u>237,835</u>	<u>14.0%</u>	<u>235,864</u>	<u>13.1%</u>	<u>284,177</u>	<u>15.1%</u>

業 務

智能場內物流解決方案

智能場內物流解決方案是我們的核心產品。我們的智能場內物流解決方案在效率、自動化和數據驅動控制方面與傳統的庫存管理方式有顯著不同。傳統的倉庫和物流作業通常依賴基本的倉庫管理系統、電子表格和紙張標籤。此類系統嚴重依賴人工輸入，導致作業效率低、空間利用率低、人力成本高以及精確度和可追蹤性有限。相比之下，我們的智能場內物流解決方案是建立在整合智能場內物流軟件系統與自動化硬件的基礎上。該整合實現了貨物和庫存高效、自動化移動，實時數據追蹤和過程可視性，優化了倉庫佈局和高空間利用率，並減少了對人工的依賴，提高了準確性。

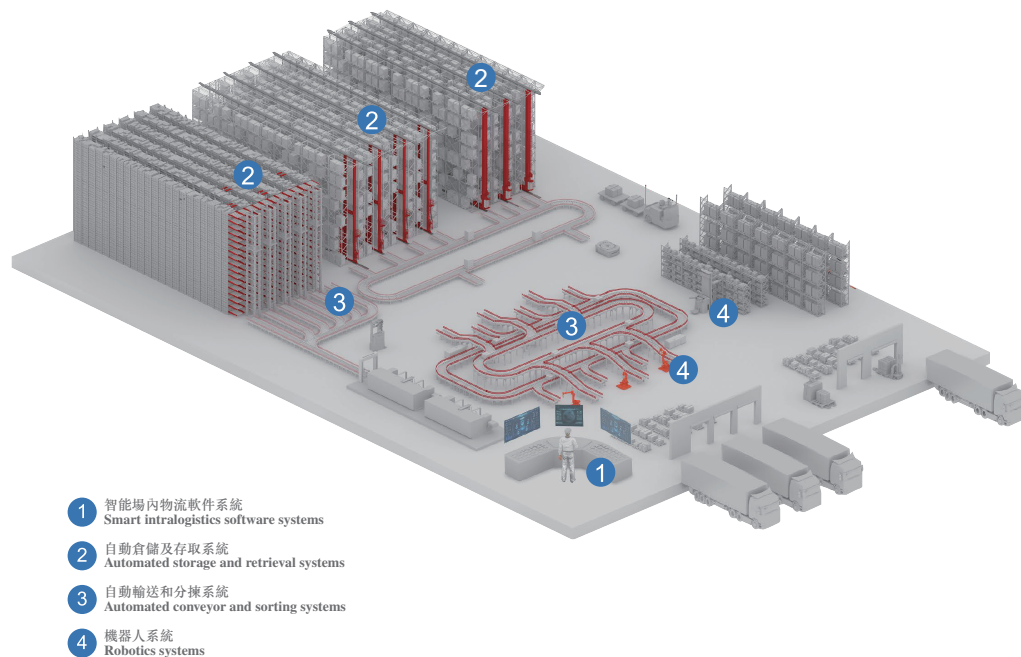
我們的智能場內物流解決方案在以下數個關鍵領域有別於競爭對手：

- **專有軟件開發。**我們可在我們的解決方案中部署自行開發的智能場內物流軟件，包括倉儲控制系統(WCS)、倉儲管理系統(WMS)及用於新能源鋰離子電池的柔性製造系統(FMS)。該內部開發能力讓我們能夠完全控制系統邏輯，並根據客戶需求快速定制化功能。我們熟悉內部系統架構和代碼庫，因此能快速且令人滿意地排除故障和優化。
- **選擇性內部生產能力。**用於我們智能場內物流解決方案的堆垛機和部分輸送機均為內部生產。該部分垂直整合可讓主要硬件的質量控制更佳，系統配置更為靈活，這對於尋求涉及大量集成元件的高度定制化解決方案的客戶而言尤其重要。與完全依賴第三方元件的解決方案相比，透過使用內部開發的軟件和選擇性自行製造的硬件，我們能夠確保更緊密的系統協調，並提供更一致的吞吐量和可靠性。
- **行業經驗與應用技術。**我們擁有逾十年的複雜項目交付經驗，尤其是在新能源領域，我們能夠預測營運挑戰、設計與實際生產環境相符的系統，並以更高的可靠性和更符合客戶需求的方式執行項目。我們的解決方案汲取過往項目經驗，以解決系統瓶頸、空間限制及設備協調問題等常見的實施挑戰。

我們擁有服務新能源、汽車零部件、食品及醫療保健各行各業客戶的經驗。我們的智能場內物流解決方案業務以項目為基礎。我們的智能場內物流解決方案由各種場內物流子系統組成，涵蓋物料處理和場內物流操作的整個範圍，包括(i)智能場內物流軟件系統，(ii)自動倉儲及存取系統，(iii)自動輸送和分揀系統，以及(iv)機器人系統。

業 務

以下是智能場內物流解決方案的示例：



於2023年、2024年及2025年，我們來自智能場內物流解決方案的收入分別為人民幣1,602.7百萬元、人民幣1,727.8百萬元及人民幣1,786.7百萬元，分別佔我們同年總收入的94.6%、96.1%及95.0%。

下表載列我們按客戶行業劃分的智能場內物流解決方案收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	(人民幣千元，百分比除外)					
新能源	1,257,676	78.5%	1,306,084	75.5%	1,676,602	93.8%
汽車零部件.....	53,447	3.3%	169,049	9.8%	922	0.1%
醫療保健.....	53,799	3.4%	66,561	3.9%	12,965	0.7%
食品	78,962	4.9%	63,225	3.7%	12,720	0.7%
其他 ⁽¹⁾	158,860	9.9%	122,835	7.1%	83,470	4.7%
合計	1,602,744	100.0%	1,727,754	100.0%	1,786,679	100.0%

(1) 主要包括化工、電子、新材料、紡織和裝備製造

2023年、2024年及2025年，我們為新能源行業提供的智能場內物流解決方案的收入分別佔我們智能場內物流解決方案總收入的78.5%、75.5%及93.8%。2025年，該比例上升至93.8%，主要是由於(i)新能源行業需求持續增長，及(ii)汽車零部件、醫療保健及食品行業中達到客戶驗收標準的項目暫時大幅減少。我們的業務集中在新能源行業，此乃由於早期策略性進入、穩固的客戶關係和集中資源調整所致。我們是中國

業 務

首批服務於新能源行業的場內物流解決方案供應商之一，充分利用了中國的碳達峰和碳中和目標帶動的快速行業增長。透過早期的接觸，我們從寧德時代、REPT Battero 等領先企業獲得重要項目。我們亦成立了專門針對新能源行業的業務部門和技術團隊。該等努力讓我們得以開發定制化技術，並深化與行業領導者的合作，進一步鞏固我們在新能源行業的優勢。

我們亦擁有強大的能力，可拓展至其他下游領域。我們在汽車零部件、食品、醫療保健和設備製造等行業擁有專業技術和項目經驗，證明我們的解決方案能夠適應多樣化的作業需求。我們的場內物流軟件（如WCS及WMS系統）為模塊化設計且可根據不同行業特定環境進行定制。我們提供專為不同環境而設計的硬件，包括一系列可在-25°C至+60°C溫度範圍內運作的堆垛機。為支持這一擴張，我們擁有一支規模龐大的銷售團隊，致力於該等其他領域。

智能場內物流軟件系統

我們的智能場內物流軟件系統主要包括專有的倉庫控制系統(WCS)、倉庫管理系統(WMS)及用於新能源鋰離子電池的柔性製造系統(FMS)。這些系統與我們智能場內物流解決方案的硬件組件協同工作來簡化物流工作流程，增強決策能力，並最大限度地提高運營效率。例如，WMS通過批次跟蹤和過期監控等功能來確保實時庫存跟蹤和合規性，而WCS通過管理物料處理設備來優化貨物流動。FMS集成了新能源鋰離子電池生產的製造和物流工作流程，實現了動態生產調度。

下表載列我們的智能場內物流軟件系統產品概述：

產品	產品功能
WCS	使用戶可以： • 通過控制輸送機、分揀機和AS/RS等物料處理設備來管理自動化倉庫內的貨物流動 • 通過實時協調設備操作來優化吞吐量並最大限度地減少延遲 • 實現與WMS和ERP等高級系統集成，以提高運營效率
WMS	使用戶可以： • 實時跟蹤和管理庫存，實現庫存水平、位置和移動的準確可見 • 通過自動化接收、揀取、包裝和運輸等流程來簡化倉庫運營 • 利用批量跟蹤、過期監控和貨位優化等功能，提高庫存準確性和合規性

業 務

產品	產品功能
用於新能源 鋰離子電池 的FMS	使用戶可以： - 對鋰離子電池生產的製造和物流工作流程進行整合，實現動態生產調度和實時調整以適應不斷的需求變化 - 協調鋰離子電池生產線和存儲區域之間的物料流動，縮短交貨時間，提高製造效率 - 受益於通過支持準時生產和精益製造原則提高的靈活性

自動倉儲及存取系統

我們的自動倉儲及存取系統主要包括堆垛機、貨架系統和穿梭車等AS/RS設備。我們的AS/RS能更有效地對貨物進行分揀和排序、存儲和檢索貨物以及利用倉儲空間。通過實現物料處理流程自動化，我們的AS/RS有助於簡化場內物流工作流程，提高吞吐量（以系統每小時傳遞的單位、貨物或物品數量來衡量），並提高庫存準確性。它們還具有靈活性和可擴展性，使我們的客戶能夠適應不斷變化的業務需求或擴大存儲容量，而無需佔用大量的物理空間。此外，我們的AS/RS通過優化能源消耗和降低運營成本，幫助客戶節約場內物流和倉儲管理成本，同時通過精確的自動化處理，確保存儲貨物的安全和防護。

堆垛機

堆垛機，亦稱為SRM，是我們的旗艦場內物流產品之一，也是我們智能場內物流解決方案的關鍵部件之一。堆垛機是AS/RS中使用的自動化機器，用於在高密度倉庫或存儲設施內移動、存儲和檢索貨物。它們通常沿著三條軸線在貨架之間的狹窄通道上連續高速運行：垂直（上／下）、水平（沿通道）及進／出貨架。堆垛機可自動化處理起重、運輸和精確定位貨物等任務，以減少對人工的依賴，從而優化倉庫效率和空間利用率，同時確保安全處理重型或易損貨物。

我們的產品組合包括各種堆垛機，均經定制以滿足新能源、汽車零部件、醫療保健、化學品及食品等各行各業客戶的獨特需求。例如，對於作為鋰離子電池製造商的新能源客戶，我們提供的堆垛機能夠在高達60°C的溫度下平穩可靠運行。這一功能至關重要，因為在鋰離子電池的生產和存儲環境中，電極乾燥、電解液填充及化成工序等環節會使溫度升高。對於需要冷鏈存儲解決方案的食品行業客戶，我們提供能夠在最低-25°C的低溫環境下運行的堆垛機。

業 務

下表列出了我們若干主要堆垛機的詳細信息：

規格	產品					
	MINILoad SRM	HD600 SRM	HD1200 SRM	HS1500 SRM	HD3000 SRM	HD12000 SRM
最大高度.....	25米	15米	24米	46米	40米	30米
最大承載.....	100公斤	600公斤	1,500公斤	2,000公斤	3,000公斤	12,000公斤
工作溫度.....	-25°C至+40°C	-25°C至+60°C	-25°C至+40°C	-25°C至+40°C	-25°C至+40°C	-25°C至+40°C
最高驅動 速度.....	240米／分鐘（可選升 級至360米／分鐘）	240米／分鐘	180米／分鐘	240米／分鐘	240米／分鐘	150米／分鐘
應用場景.....	汽車零部件、醫療保健 及零售行業中小件物 品的訂單揀選和倉儲	耐高溫使其適合 鋰離子電池生 產	處理醫療保健、 冷鏈、汽車零部 件及新能源行業 中的托盤單元	處理醫療保健、 冷鏈、汽車零部 件及新能源行業 中的托盤單元	重工業及含重貨 處理的食品解決 方案	鋼鐵行業、紙業 及造船業，以 及重金屬存儲
樣圖.....						

穿梭車

穿梭車是我們的另一款場內物流旗艦產品，也是我們智能場內物流解決方案的組成部分。穿梭車是倉儲系統中用於運輸、存儲和檢索貨物的自動化車輛，主要沿著一條或多條水平軸線運行，而垂直通道通常由單獨的設備處理。根據不同的設計和應用，穿梭車承擔多種職能，既可在貨架系統間作業，也可在地面作業，優化物料流動和存儲效率。

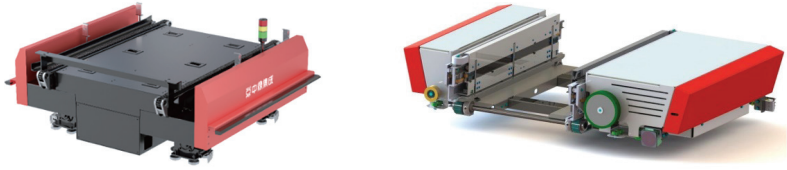
業 務

我們的穿梭車產品主要包括軌道穿梭車(RGV)及多層穿梭車。

- **RGV**主要用於地面作業。在我們的RGV中，直線穿梭車在直線軌道上運行，非常適合區域之間的水平運輸、交叉對接或緩衝區內的堆放等任務。環形穿梭車在環形軌道上運行，可實現部署多輛穿梭車朝同一方向運行及倉庫內多點物料高效流動，例如連接入庫區（貨物到達區）和出庫區（貨物出發區），或與自動輸送和分揀系統集成。這兩種地面穿梭車都能提高倉庫運行的靈活性並簡化操作。
- **多層穿梭車**是一種自動化車輛，通過多個獨立運行的穿梭車單元在多層貨架系統上操作，執行高密度存儲和檢索任務，從而實現高速搬運並提高AS/RS的吞吐量。

我們所有的穿梭車均可與我們的WMS系統相集成，以實現精確庫存追蹤、實時數據訪問及工作流程優化。

下列是我們若干主要穿梭車的詳情：

規格	產品	
	軌道穿梭車	多層穿梭車
載重量	1,500公斤	50公斤
運行速度	160米／分鐘	180米／分鐘
應用場景	• 用於倉庫入口處的托盤運輸 • 可沿直線及環形軌道運輸物品	• 用於倉庫料箱的高速存儲和檢索 • 可在多層貨架系統上運行 • 與電梯和輸送系統結合使用
樣本		

業 務

自動輸送和分揀系統

我們的自動輸送和分揀系統包括內部生產及外部採購的各種類型的輸送機、自動分揀設備及貨到人／貨到機器人系統。這些系統旨在促進我們智能場內物流解決方案中的協調物料流動和高效訂單履行流程。通過貨物運輸、分揀和揀選的自動化，我們的自動輸送和分揀系統能夠精確快速地處理物品，顯著提高吞吐量並減少對人工干預的需要。我們強大的集成能力使我們能夠集成我們內部生產及外部採購的系統，確保在我們解決方案內的兼容性及其最佳表現。

我們的輸送機產品包括各種類型的輸送機，如輥道輸送機、鏈條輸送機和旋轉輥道機。輸送機確保貨物在客戶倉庫、配送中心、工廠或生產線的不同區域之間平穩連續地移動。我們還針對特定垂直行業需求開發量身定制的輸送機產品，如新能源行業。對於該行業，我們開發了專用的輥道輸送機和旋轉輥道機，由於在電池化成和分容過程中充電和放電本身具有危險性，且需要高溫並嚴控溫度，這些輸送機均須具備高精度、強安全措施和高可靠性。

我們的自動分揀設備可根據預定義的標準對物品進行快速準確地分揀，優化物料流動，減少場內物流中的人工干預。我們自動分揀設備的主要功能包括托盤自動運輸到導入點（貨物進入自動物料處理系統的指定位置）、精確的負載抬升以確保安全處理，以及通過多夾具末端執行器進行的機器人揀選，該執行器能夠動態調整間距以適應不同的物品尺寸。激光檢測系統驗證負載對準和計數，在出現差異時觸發警報，從而保持流程完整無誤。一旦被揀選，物品就會被放置在輸送線或分揀機滑槽上，傳感器觸發式的電動滾筒確保了能源效率和平穩吞吐。末端傳感器和保護機制，如阻斷器和分流器，可以防止碰撞和路徑錯誤。

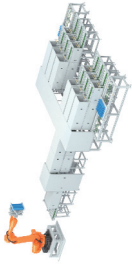
通過關鍵物料處理任務的自動化，我們的自動輸送和分揀系統幫助客戶簡化物流工作流程，提高訂單準確性，降低勞動力成本。此外，我們的輸送和分揀系統具有高度的可擴展性和可配置性，使企業能夠適應波動的訂單量、季節性需求激增或運營佈局的變化。這些系統亦通過縱向和橫向的流程整合優化了空間利用率，減少了過多的佔地面積需求。

業 務

下表載列我們若干自動輸送和分揀系統產品的詳情：

規格	產 品				新能源自動分揀機
	輓道輸送機	鏈條輸送機	新能源旋轉輓道輸送機	新能源輓道輸送機	
標準高度.....	800毫米	800毫米	600毫米	600毫米	拉帶高度：750毫米
最大載荷.....	1,500公斤	1,500公斤	400公斤	400公斤	150公斤 (機械臂標準負載)
作業驅動速度.....	16米／分鐘	16米／分鐘	18米／分鐘	18米／分鐘	18米／分鐘
功能	- 在倉庫的不同地點運輸貨物，減少人工處理並簡化工作流程 - 與我們智能場內物流解決方案的其他組件 (如穿梭車及分揀站) 集成 - 支持料箱及托盤等各種搬運單位				- 根據尺寸、重量、目的地或其他特徵等預定義標準，將貨物分揀至單獨訂單 - 與輸送機和WMS集成，實現分類後物品的實時跟蹤和無縫工作流程
應用場景.....	高架倉庫及各類托盤倉儲系統	高架倉庫及各類托盤倉儲系統	新能源鋰離子電池高架倉庫	新能源鋰離子電池高架倉庫	新能源鋰離子電池高架倉庫

樣圖



業 務

機器人系統

我們將自主開發的控制軟件系統集成到各種機器人中，如工業機器人及移動機器人，作為我們智能場內物流解決方案中使用的機器人系統的一部分。於該等機械人內使用我們的軟件系統，以及將該等機械人整合至我們的場內物流解決方案，可實現自動化，提升若干製造及倉儲流程（如揀貨及碼垛）的準確性及安全性，並減少人為干預的需要。我們的機器人系統中使用的所有機器人均購自外部供應商。

- **工業機器人**可整合至我們的機器人系統中與其他場內物流子系統協同工作以優化工作流程，提高營運效率、準確性和吞吐量。
- **移動機器人**嵌入我們的WCS軟件系統，可整合至我們的機器人系統以實現更靈活的物品輸送、數據交換，從而使我們的場內物流解決方案實現實時監控、庫存跟蹤和決策改進。

案例研究

案例1：為總部位於中國的全球領先的創新型新能源技術公司提供智能場內物流解決方案。

一家總部位於中國的全球領先的創新型新能源技術公司，需要一套能夠處理多個產品類別並支持具有多樣化工藝路線的生產線的大容量智能場內物流解決方案。此外，該解決方案需要在電芯運輸和存儲過程中滿足嚴格的安全保護和故障預防要求，同時確保電芯數據的準確性和可追溯性。

我們的解決方案

我們的解決方案用於管理場內物流作業，為三個電池生產線的電池化成及分容流程提供支持。核心設備包括高溫均熱貨架（可在 $45\pm 5^{\circ}\text{C}$ 的環境下作業）、高溫老化貨架（可在 $45\pm 5^{\circ}\text{C}$ 的環境下作業）、常溫放置貨架、卸垛／碼垛機、輥道輸送線、堆垛機、火災報警系統、自動噴水滅火系統，以及配套的電氣控制系統、調度系統、巡檢系統和管理系統。我們解決方案中的所有單個設備及分佈式子系統均通過我們的FMS系統與客戶的生產執行系統(MES)進行互動，從而整合客戶的上下游生產設備，並切合每條生產線的特定生產工藝要求。該解決方案中使用的我們自主開發的FMS（前稱FTS系統）執行包括托盤調度、設備監控及生產數據管理在內的關鍵功能。

主要優勢

我們的解決方案帶來的主要優勢包括：

- **高生產能力。**我們的解決方案中使用的核心物流設備包括雙工位堆垛機及機械臂。我們自行研發的堆垛機在具備高作業效率的同時，亦保持可靠性及穩定性，實現每小時115個托盤的吞吐量。

業 務

- **多產品兼容性。**我們解決方案的機器人系統中的夾爪採用可自動調節間距的設計，可搬運不同中心距的電芯。我們自主研發的夾爪和導軌均可重新配置，以適配不同寬度的電芯，從而靈活適應不同的產品規格。
- **支持多種工藝路線。**不同型號的電芯通常遵循不同的工藝流程。我們自主研發的FMS支持在同一條生產線上同時生產不同工藝要求的電芯。
- **運輸和倉儲過程中的安全保護和故障緩解。**我們的解決方案採用配備光電傳感器的絕緣夾爪，可避免錯位或擠壓，從而防止電池在運輸過程中受損。若發生斷電或氣源中斷情況，夾爪仍能牢固地抓住電池。基於FMS系統，機械臂可自動移除有缺陷的電池。每個貨架均配備火警探測及自動噴水滅火系統，若出現熱失控即可迅速進行處理。
- **數據準確性和可追溯性。**電芯生產在各個環節（如測試、碼垛、分揀與倉儲）皆受到追蹤。每個電芯均配有唯一的托盤碼，通過視覺檢測進行驗證，並會在各個運輸環節中進行核對。多層驗證確保整個流程的數據一致性和可追溯性。

案例2：國藥樂仁堂醫藥有限公司的醫藥解決方案

國藥樂仁堂醫藥有限公司是一家大型醫藥分銷企業，專注於藥品物流和配送，需要為其位於中國石家莊的設施中提供一套能夠解決兩大挑戰的醫藥場內物流解決方案：

- **自動化進出庫操作。**場內物流解決方案需要能夠快速且精確地運輸、存儲和檢索醫藥產品，確保無誤發或遺漏；
- **強大的庫存管理。**解決方案需要提供實時庫存跟蹤，精確到每種藥品的數量和位置，同時管理有效期以確保產品質量和安全。自動化的近效期產品通知對於避免浪費和遵守行業法規至關重要。

我們的解決方案

為應對這些挑戰，我們在2023年為國藥樂仁堂設計並實施了一套智能場內物流解決方案。該解決方案的主要特點包括：

- **多層穿梭車子系統。**該子系統可在高密度貨架系統內的多個垂直層上高效地水平移動料箱，從而實現快速、準確的入庫和出庫作業。該設計滿足了醫藥行業對高吞吐量、小批量出庫處理的要求，並通過多層存取提高了空間利用率。
- **貨到人揀選子系統。**該子系統集成了自主移動機器人(AMR)、多層穿梭車、貨到人揀選以及最終檢驗和包裝。特別是AMR的使用，實現了高效的拆單揀選，這是醫藥物流中的一種關鍵出庫方式，訂單通常涉及少量或單一單位而非整箱或托盤。

業 務

- **機器人卸垛系統**。部署了兩台卸垛機器人，用於處理出庫揀選任務。每台機器人的處理能力為每小時最高300箱，確保我們的解決方案能夠應對需求高峰而不影響性能。
- **WCS集成**。實施了具有庫位級庫存管理的專有WCS，提供庫存的實時跟蹤和精確控制。通過條形碼或RFID技術，WCS可獲取準確的數據，確保產品的可追溯性和安全性，優化了存儲佈局，實現庫存預測，並提高了倉庫空間利用率。

主要優勢

我們的解決方案為國藥樂仁堂提供了以下主要優勢：

- **提升運營效率**。我們的全自動化解決方案顯著提高了效率。例如，該解決方案中的各貨到人揀選子系統每小時均可處理400次揀選且錯誤率為0.02%。
- **優化庫存管理**。我們專有的WCS實現了庫存的實時監控，提供了庫存水平、位置和有效期的精確信息，便於更好的庫存預測、補貨規劃以及遵守醫藥安全標準。
- **提高空間利用率**。通過使用智能場內物流設備，如自動化倉庫和高密度貨架系統，最大限度地提高了存儲密度和容量，滿足了客戶不斷增長的存儲需求。
- **系統集成**。我們的解決方案與國藥樂仁堂現有的IT基礎設施完全集成，實現了組織內順暢的數據共享和運營流程。
- **安全與合規性**。我們的解決方案嚴格遵守醫藥行業法規，並採取措施確保藥品在存儲和運輸過程中的安全與質量。

案例3：中國的一家領先速凍食品公司的自動化冷鏈解決方案

一家領先速凍食品公司需要一個智能場內物流解決方案，以提高倉儲和物流效率，降低運營成本。該系統需要解決人工存儲和檢索過程低效以及缺乏實時庫存可視化功能等困難，而這些困難導致了在需求高峰期效率低下。

我們的解決方案

我們設計並完成了一套為客戶冷鏈物流需求量身定制的解決方案。該解決方案採用-25°C低溫冷鏈存儲解決方案，在兩個冷藏庫中配備8條堆垛機通道，總存儲容量為26,688個托盤位，以支持133,000噸速凍食品的年產量。該解決方案包括用於入庫和出庫操作的雙層輸送線，下層處理出庫任務，如托盤退回和夜間庫存調整，而上層則用於入庫操作。該解決方案集成了AS/RS、用於庫存監控的實時WMS系統，以及優化訂單優先級和物料流動的智能調度系統。

業 務

主要優勢

該解決方案大大提高了運營效率，自動化設備和智能調度提高了存儲和檢索速度，實現了全天候連續運營，以滿足高峰需求。由於最大限度地減少了人工干預，降低了人工成本，同時在實時監控及自動化流程的幫助下，錯誤率有所降低，庫存精確度得到改善。該解決方案的模塊化設計為未來容量擴展預留了空間，與客戶ERP系統的銜接，提高了整條供應鏈的可視化。我們還為客戶企業集團的其他成員公司提供了不同的解決方案。

案例4：全球新能源汽車和電池領域領先企業的車身解決方案

一家全球新能源汽車和電池領域的領先企業需要一套高度定制的物流解決方案來支持其位於華中地區的工廠。該工廠位於塗裝車間和總裝車間之間，需要一套場內物流解決方案來管理半成品車身的存儲和動態排序，同時確保與生產計劃對接。該解決方案亦必須滿足完全無人化操作、高精度和高安全性的嚴格要求，同時支持工廠每小時125台車身的高生產節奏。

我們的解決方案

我們為該客戶量身定制了智能場內物流解決方案，以滿足其獨特的要求。該解決方案包括一套AS/RS系統，配備7條通道，雙立柱堆垛機，可存儲超過900台車身。該系統設有一個四層傳送帶網絡，用於處理不同生產線的入庫和出庫操作，確保各車間的高效物料流動。我們開發了一個定制WMS軟件平台，與該客戶的車輛識別代碼(VIN)系統集成，實現了實時庫存同步、動態排序和基於訂單的物料調配。我們的安全設施，如自動化安全門和人員防護傳感器，確保操作環境零事故。

主要優勢

與傳統的人工流程相比，該解決方案大大提高了運營效率，實現了每小時125台車身的生產節奏，並顯著提高了年產量。物料自動化處理降低了人工成本，最大限度地減少出錯率，確保了車身的精確排序，並交付至裝配線。高密度存儲設計優化了空間利用，在滿足生產需求的同時降低了設施成本。該系統採用模塊化和可擴展設計，支持未來容量擴展，並能適應該客戶不斷變化的生產需求。

關鍵運營指標

下表列示了我們智能場內物流解決方案業務的部分關鍵運營指標：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
服務客戶數量 ⁽¹⁾	25	21	26
已交付及驗收項目總數	37	34	45
毛利率(%)	12.8%	12.2%	14.4%
復購率 ⁽²⁾ (%)	52.9%	44.0%	44.0%
新合同價值 ⁽³⁾ (人民幣千元)	1,156,627	718,801	1,921,435
來自現有客戶的收入 ⁽⁴⁾ (人民幣千元)	1,393,458	1,478,344	1,585,098

業 務

- (1) 定義為接受我們提供的智能場內物流解決方案的客戶數量。
- (2) 復購率按於相關期間與我們簽訂合同及我們先前已向其出售智能場內物流解決方案的客戶所佔的百分比計算。
- (3) 新合同總價值等於所示年度我們獲得的新智能場內物流解決方案項目的合同總價值。
- (4) 現有客戶指我們先前已向其出售過智能場內物流解決方案的客戶。

於2023年、2024年及2025年，我們分別錄得人民幣1,156.6百萬元、人民幣718.8百萬元及人民幣1,921.4百萬元的智能場內物流解決方案業務新合同。該等金額指於該等年度獲得的新智能場內物流解決方案項目的總合同價值。於2025年，我們錄得人民幣1,921.4百萬元的智能場內物流解決方案新合同，較2024年錄得的人民幣718.8百萬元增長167%。這一顯著增幅主要得益於新能源行業資本開支在新興客戶對能源儲存投資的推動下出現回暖。於2024年及2025年我們的客戶復購率均為44%，2023年為52.9%。該下降主要由於新客戶大幅增加，攤薄了復購率。

下表載列我們智能場內物流解決方案業務與項目工期相關的運營指標：

	於以下時間獲客戶驗收的項目		
	2023年	2024年	2025年
項目工期範圍 ⁽¹⁾	230 – 2,025天	236 – 2,134天	159 - 1,211天
平均項目工期 ⁽¹⁾	508天	694天	530天

(1) 項目工期指(i)開始設計解決方案與(ii)客戶驗收之間所需的天數。

於2023年、2024年及2025年，我們的智能場內物流解決方案的平均項目工期分別為508天、694天及530天。2024年平均項目工期的增加主要是由於多個長週期項目同時獲得驗收，包括(i)於2018年啟動並於2024年正式驗收的一個工期為2,134天的遺留項目，該項目根據客戶修改後的運營要求，通過雙方同意的部分完成形式結束合同，及(ii)因規模龐大且技術複雜，項目實施週期本身較長，於2024年才獲客戶驗收的項目。

我們正在採取一系列措施以縮短系統集成工作流程中的項目工期，具體如下：

- **解決方案設計**。(i)分期完成解決方案設計，並於每期完成後即開始採購，而非待整個設計完成後才開始；(ii)預先採購關鍵原材料及標準化零部件，以避免因採購週期過長導致的延誤。
- **製造**。分批製造場內物流設備，優先生產主要結構零部件，同時同步推進其他零部件的生產。
- **供應商管理**。在核心設備供應商安排專人實時監控生產進度及質量，並在供應商工廠分階段進行質量檢查，降低產品交付到項目現場後才發現瑕疵的風險。

業 務

- **質量控制。**品質部門在客戶正式驗收前，在模擬生產場景下進行多輪內部綜合測試，提高現場調試一次通過率，減少重複調試和整改，我們預期將客戶驗收週期平均縮短約30天。

總體而言，我們預期該等措施倘成功，可將整體項目工期平均縮短約80天。

場內物流設備及其他銷售

我們的場內物流設備銷售主要包括AS/RS設備，其中大部分為堆垛機及輸送機。我們主要向場內物流系統集成商出售我們的該等設備，而其將這些設備與其自身的解決方案集成。我們亦少量出售生產活動中產生的廢料。

於2023年、2024年及2025年，我們每年售出的獨立AS/RS設備（而非作為我們智能場內物流解決方案的一部分售出）數量分別為42套、37套及16套。視乎型號及規格的不同，我們的AS/RS設備的價格範圍介乎每套人民幣0.2百萬元至每套人民幣1.2百萬元。於2025年，我們開始銷售獨立輸送機，共售出350套，平均每套價格約為人民幣7.0千元。我們場內物流設備銷售的定價策略以成本為基準，並結合合理的利潤率以確保可持續經營。在釐定定價時，我們會考慮客戶所在行業是否符合我們的戰略發展目標及客戶關係的性質（包括有關採購是一次性交易還是經常性採購週期的一部分）等因素。我們在考慮該等因素後對利潤率進行相應調整，同時確保具有競爭力的定價。

下表列示了我們場內物流設備及其他銷售的部分關鍵運營指標：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
服務客戶數量 ⁽¹⁾	4	5	6

(1) 定義為接受我們出售的場內物流設備或其他項目的客戶數量。

售後服務

我們主要為購買我們智能場內物流解決方案的客戶提供售後服務，以確保解決方案的長期性能和可靠性。我們亦向小部分客戶就其自其他服務提供商購買的場內物流解決方案提供相關服務。我們的售後服務主要包括(i)定期維護，我們就此按年向客戶收費；(ii)備件及修理，例如替換解決方案中的備件及子系統，我們就每次提供維修保養向客戶收費；及(iii)技術升級和改造，主要包括翻新項目，即對解決方案中的現有系統進行升級以提高效率、集成更新穎的技術或滿足客戶不斷變化的運營需求。我們就每次提供技術升級或改造向客戶收費。雖然付款時間表可能因服務類型而異，但各合同的合同總金額是預先確定和固定的。我們的售後服務團隊提供及時、專業的支持，如定期維護和緊急維修，以解決客戶的問題，確保其運營的持續成功，並提高客戶黏性。

業 務

我們售後服務的一個典型案例是為一家新能源行業的領先企業完成的一個改造項目。其要求對生產線進行高溫老化改造，以適應不斷變化的運營需求。改造需要在緊湊的時限內完成，且現場條件複雜。為此，我們對客戶的生產需求進行了詳細評估，並提出了一套高效、定制化的解決方案，顯著縮短了項目週期，並將對客戶運營的干擾減到最小。我們帶來高效和技術專長的能力使我們從競爭對手中脫穎而出，使我們能夠在滿足客戶獨特需求的同時，保持嚴格的質量標準。因此，客戶對我們的服務表示高度滿意。

我們的售後服務定價基於三種主要模式。第一種為根據服務分類定價，對價格相對固定的設備維護及故障處理等基礎服務，以及根據要求複雜程度和工作量定價的系統升級或技術改造等增值服務作出區分。第二種為按服務時長定價，就臨時技術支持或緊急維修按小時或按天收費。第三種為適用於大規模場內物流解決方案的年度定價模式，所收取的費用乃與項目價值以及我們此前為客戶提供的解決方案的使用年限掛鉤。

售後服務定價取決於多項因素，包括技術設備的複雜度（如堆垛機、輸送機、WCS/WMS軟件等）、所提供服務的範圍（包括維護、升級與培訓）、市場競爭狀況以及客戶需求。雖然可採用競爭性定價獲取市場份額，但額外服務要求或響應速度變快則因需投入更多資源與人力而導致成本增加。

下表載列我們售後服務的部分關鍵運營指標：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
服務客戶數量.....	120	131	146
服務費範圍（每個已交付售後服務項目人民幣千元）.....	0.5 – 18,495.6	0.05 – 4,309.7	0.1 – 8,000.0
平均服務費（每個售後服務項目人民幣千元）.....	130.2	86.9	127.1
項目工期範圍.....	27 – 1,833	29 – 1,485	11 – 1,469
平均項目工期.....	166	210	193

於2023年、2024年及2025年，我們每個項目售後服務的平均服務費分別為人民幣130.2千元、人民幣86.9千元及人民幣127.1千元。2023年的平均服務費增加主要是由於承接了一家大型電動汽車及鋰離子電池公司的一項旨在升級其生產設施的重大改裝升級項目（服務費為人民幣18.5百萬元）。於2025年，平均服務費亦相對較高，為人民幣127.1千元，主要由於客戶驗收了五個改造升級項目，而各項目的服務費均超過人民幣3百萬元。

鑒於我們的售後服務包括銷售備品備件及維修及維護等短期活動以及翻新項目等長期活動，因此我們的售後服務的項目工期範圍很廣。於2023年、2024年及2025年，我們售後服務的平均項目工期分別為166天、210天及193天。於2024年及2025年，我們的平均項目工期仍維持在較高水準，分別為210天及193天。這主要由於這兩年間我們的售後服務項目數量有所增加。為縮短項目時程，我們於2024年下半年增派了人力及資源，這使得2025年的平均項目工期有所縮短。

我們所有的售後服務合同均按固定價格訂立。

業 務

積壓工作和項目表現

於往績記錄期間，我們各業務分部均保持有進行中的及已獲取的積壓項目，可作為我們未來收入能見度及項目儲備健康狀況的指標。下表載列截至相關日期按業務分部劃分的我們的積壓項目的概覽：

	按數量計的滾動積壓項目		
	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
智能場內物流解決方案	72	74	71
售後服務.....	262	303	412
場內物流設備及其他銷售.....	7	12	13
按未完成合同價值計的滾動積壓項目			
	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
智能場內物流解決方案	4,309,550	3,066,352	2,891,960
售後服務.....	50,620	90,669	116,715
場內物流設備及其他銷售.....	30,628	49,070	44,356
總計	4,390,798	3,206,091	3,053,031

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們按未完成合同價值計的滾動積壓項目分別為人民幣4,390.8百萬元、人民幣3,206.1百萬元及人民幣3,053.0百萬元。該同比下降反映原於2023年之前獲得的項目逐步完成並獲得客戶驗收，該等項目由積壓轉為收入確認。於往績記錄期間，相關驗收超過新場內物流項目的合同價值。

下表載列我們截至2025年12月31日的滾動積壓訂單，反映將確認為收入的未完成合同金額：

	截至2025年12月31日的滾動積壓項目		
	將確認為收入的 未完成合同 金額 ⁽¹⁾⁽²⁾ ，其中：	將於2026年 確認的收入 ⁽¹⁾⁽²⁾	將於2026年 後確認的收入 ⁽¹⁾⁽²⁾
		(人民幣千元)	
智能場內物流解決方案	2,564,023	1,839,481	724,542
售後服務.....	103,373	88,535	14,838
場內物流設備及其他銷售.....	39,380	33,896	5,484
總計	2,706,776	1,961,912	744,864

- (1) 將於2026年及後續期間確認的收入乃基於截至最後實際可行日期對客戶項目驗收時間表作出的預測。該等預測乃基於正在進行的合同項目的進度計劃、現場工作安排及客戶過往驗收程序的時間表。
- (2) 財務預測屬前瞻性性質。該等預測受固有不確定性、假設及風險的影響，其中許多超出我們的控制或難以預測，包括但不限於全球經濟狀況的變化、行業趨勢、客戶需求、投入成本、關稅及貿易限制、監管發展及「風險因素」中概述的其他因素，該等因素可能導致實際結果與預期產生重大差異。

業 務

截至2025年12月31日，自滾動積壓項目確認的未完成合同金額為人民幣2,706.8百萬元，其中智能場內物流解決方案佔94.7%。預計約人民幣1,961.9百萬元或72.5%將於2026年確認，並於隨後確認人民幣744.9百萬元或27.5%，為短期及長期收入提供了可見性。

下表載列有關智能場內物流解決方案業務的虧損項目的若干資料：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
獲客戶驗收的虧損智能場內 物流解決方案項目－			
按數量計.....	4	9	9
按相關虧損計(人民幣千元).....	6,139	22,210	74,159

於往績記錄期間，我們的多個智能場內物流解決方案項目錄得虧損，2023年、2024年及2025年的相關虧損分別為人民幣6.1百萬元、人民幣22.2百萬元及人民幣74.2百萬元。這些虧損歸因於各種項目特定因素及外部因素，包括：

- 於2023年，醫藥行業的激烈競爭促使我們採取低利潤的定價策略來挽留主要客戶，這限制了利潤率。
- 於2024年，虧損項目數量增加，主要受以下驅動：(i)由於若干客戶進入破產及清盤程序導致收入撇減；及(ii)低利潤的戰略性合同旨在拓展快消品及冷鏈物流等新市場。所有該等虧損項目均為一次性項目，並不表示盈利能力出現結構性惡化。
- 於2025年，我們因三個項目產生虧損人民幣57.4百萬元，進一步增加智能場內物流解決方案項目的整體虧損。該等項目為往年開拓新市場及業務領域的戰略舉措，均獲客戶驗收並於2025年確認。由於我們的業務以項目為基礎，各項目獨立運作，因此該等虧損不影響我們其他項目的業績。

為降低虧損或延遲項目的風險，我們已實施以下控制措施：

- 我們在投標前進行嚴格的立項和可行性評估，通過第三方信息平台對技術可行性、實施複雜性、交付時間表、資源分配及客戶信譽進行評估。
- 我們維持多部門合同審閱程序，以確保合約範圍、付款條款、變更管理及違約條款清晰明了。
- 我們有標準化的項目交接機制，確保從售前到執行團隊的完整信息傳遞，並將返工風險降至最低。
- 我們每月進行滾動成本預測及風險提示，出現異常情況及時向內部匯報，以便及時緩解。

業 務

生產及場內物流系統集成

於往績記錄期間，我們智能場內物流解決方案所用的主要場內物流設備及硬件乃由內部生產或自外部供應商採購。我們解決方案中使用的堆垛機通常由內部製造。此外，我們於內部生產料箱輸送機、托盤輸送機（包括輥道及鏈條輸送機）及垂直提升輸送機。我們的智能場內物流解決方案中使用的其他設備及硬件（如穿梭車及貨架系統）均自外部採購。

在交付我們的場內物流軟件時，我們可能會聘請第三方服務進行軟件調試及現場調試支持以管理我們的自有產能。

下表載列於相關期間通過客戶驗收的智能場內物流解決方案的外部採購成本（第三方組件、設備及服務產生的成本）佔銷售成本的比例：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
外部採購成本／銷售成本	68.5%	70.9%	70.8%

(1) 「外部採購成本」指期內經客戶驗收的智能場內物流解決方案的第三方硬件及軟件以及分包服務（如軟件調試）的採購相關的所有成本。

(2) 「銷售成本」指期內經客戶驗收的智能場內物流解決方案的所有銷售成本。

在釐定場內物流硬件由內部製造還是從外部供應商採購時，我們會結合實際及戰略考量，包括：

- **內部生產能力。**我們評估我們是否擁有製造特定類型硬件所需的生產線、設備及技術專長。截至最後實際可行日期，我們具備自行生產堆垛機及若干類型的輸送機的能力。
- **成本效益及資源分配。**我們考慮與外部採購相比，自行生產是否更具成本效益，當中會考慮材料、勞工及規模相關成本以及分配內部資源及合同規格的機會成本。
- **項目時間表。**對於交付時間表較緊或於生產高峰期的項目，我們可能選擇外部採購主要的組件，以確保按時交付項目及充分利用內部產能。

內部生產

於往績記錄期間，我們在中國江蘇省無錫市運營了兩處生產設施，即大槐路設施和鋼鐵路設施。

大槐路設施生產區域佔地13,056平方米，配備了專門用於堆垛機貨台、橫梁和輸送機組裝的生產線。該設施還配備了大型CNC加工設備，包括一台大型龍門加工設備和一台大跨度焊接機，能夠生產高精度和複雜的場內物流設備組件。大槐路設施擁有

業 務

約130名生產員工，並配備了自動化生產線。其主要專注於智能自動化倉庫的堆垛機和輸送系統的生產。關鍵生產工序包括堆垛機立柱的噴漆、焊接和預組裝，上下橫梁的組裝，貨台的組裝以及大型組件的CNC加工。

我們的第二生產設施，即鋼鐵路設施，亦位於無錫市，生產區域佔地10,332.8平方米。該設施配備了CNC加工設備以及先進的製造設備，如激光平板切割機。CNC加工設備用於生產堆垛機立柱、橫梁、貨台和其他需要高精度和一致質量的結構件。製造設備用於將原材料加工為成品或半成品組件。例如，激光切割機用於高精度、高效率地切割原金屬板材或管道。鋼鐵路設施擁有約83名員工，專注於精密加工和製造。其生產重點包括堆垛機、輸送設備以及智能自動化倉庫的安全圍欄。關鍵生產工序包括原材料的激光切割、鈹金折彎、焊接、裝配和CNC加工。

於往績記錄期間，我們生產的核心場內物流設備主要包括堆垛機及輸送機，其在規格、材料消耗、組件及生產時間方面差異巨大。我們僅在收到客戶訂單後才開始生產，而且我們解決方案中使用的場內物流設備乃經高度定制，並根據客戶的業務模式、生產流程等因素進行調整，以準確滿足其要求，並通過客戶驗收。鑒於各項目間的差異，我們並無維持標準化的產能或利用率指標，因其並不能準確反映我們的生產方法。

下表載列我們於所示期間的堆垛機及輸送機產量：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
所生產堆垛機.....	629	231	706
所生產輸送機.....	2,283	7,197	7,957
總生產台數.....	2,912	7,428	8,663

於往績記錄期間，我們的堆垛機及輸送機的產量出現大幅波動，主要是由於客戶需求及產能分配決策轉變所致：

- 於2023年及2024年，我們策略性地將產能從堆垛機重新分配至輸送機。隨著預訂訂單的完成及堆垛機需求的回歸正常，可用產能被重新轉移至需求增加（尤其是對於集成場內物流解決方案而言）的輸送機。輸送機產量由2023年的2,283台增至2024年的7,197台，產量顯著增加，而堆垛機產量則下降至2024年的231台。
- 於2025年，我們的堆垛機產量達到706台，輸送機產量達到7,957台，主要由於有關該兩項設備的客戶訂單增加。為滿足訂單需求，我們購買了額外的設備並擴大了租賃生產區域。

業 務

於往績記錄期間，我們的堆垛機及輸送機的內部生產大幅增加，同時我們的收入穩步增加，2023年為人民幣1,694.7百萬元、2024年為人民幣1,797.8百萬元，2025年為人民幣1,881.7百萬元。兩組數據之間沒有相關性。我們的收入增長與內部產量非高度匹配主要歸因於我們的業務模式。雖然我們內部生產若干關鍵組件（如堆垛機及輸送機），但於2023年、2024年及2025年，外部採購成本（即第三方組件、設備及服務產生的成本）分別佔上述期間通過客戶驗收的智能場內物流解決方案銷售成本的68.5%、70.9%及70.8%。因此，我們的內部產量不會對我們的收入造成重大影響。

我們的場內物流設備的內部生產流程從材料製備開始，包括鋼板切割，隨後由機械加工以成型及打磨零部件。然後進行焊接以牢固組裝零部件。之後，我們進行噴漆及表面處理以保護及完成產品。進行機電組裝以整合所有組件。每件產品均須通過嚴格測試以確保符合我們的質量標準。經驗證合格的產品經專業包裝後即完成內部生產流程。最後階段包括現場安裝、調試及試運行，為客戶提供操作培訓，以確保設備投用後的穩定高效運作。

採購

除堆垛機及部分輸送機外，我們自外部採購我們智能場內物流解決方案所用大部分設備及硬件，以優化資源配置並發揮專業技術優勢。此外，我們自外部採購原材料，並自第三方製造商採購內部生產和組裝中使用的若干零部件。這種混合生產模式使我們能夠優化成本控制。

下表載列我們自外部供應商採購的主要設備及硬件：

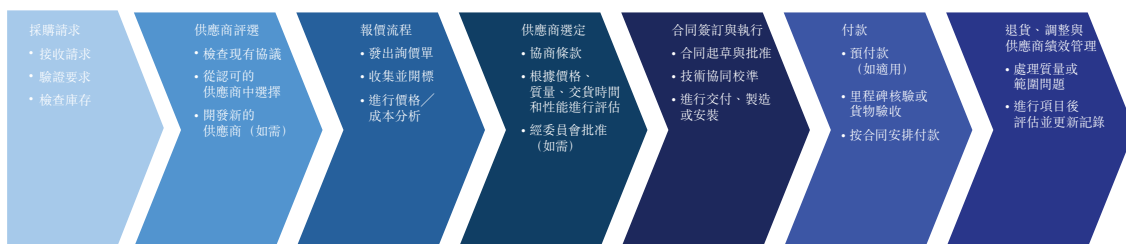
- **貨架系統**。該等系統主要包括鋰離子電池化成及原材料儲存貨架、冷藏貨架及常溫貨架。其廣泛應用於新能源、食品冷鏈、醫療保健、傳統製造等行業。我們向行業內以高品質著稱的領先製造商採購貨架系統。
- **機器人**。其包括用於碼垛和卸垛、分揀和目視檢查等任務的移動機器人和工業機器人。我們的機器人系統均來自中國頂級品牌及海外設備供應商。
- **輸送機**。該等輸送機包括托盤輸送線、紙箱輸送線及高速分揀線，用於傳統製造車間的場內物流以及電商領域的快速分揀。
- **環形穿梭車**。該等穿梭車用於在存儲區域前及存儲區域內倉儲及運輸製成品。我們從業內知名的優質供應商採購環形穿梭車。
- **多層穿梭車**。其包括用於在高密度自動化倉庫中進行智能倉儲及檢索的托盤穿梭車及料箱穿梭車。
- **自動導引車(AGV)**。該等自動導引車用於生產車間內的貨物運輸以及入出庫作業。我們向有質量保證的領先生產商採購自動導引車。

業 務

下表載列我們為場內物流設備內部生產採購的主要原材料及零部件：

類型	原材料及零部件
非標準零部件.....	堆垛機行走輪箱、堆垛機傳送軸、鈹金件、鏈輪、拖鏈及其他。
標準化零部件.....	電機、貨叉、導電軌、PLC (可編程邏輯控制器)、變頻器及其他。
原材料	鋼板、鋁板及其他。

下表載列我們以下項目的採購工作流程(i)集成到我們的智能場內物流解決方案的主要設備和硬件，及(ii)用於我們場內物流設備內部生產的原材料及零部件：



- **採購請求。**於接獲技術或工程部門的採購請求後，採購部門評估提交內容的完整性及準確性。就主要設備及硬件而言，評估包括審閱技術規格及交付里程碑、付款結構及保修範圍等相關商業條款。就原材料及零部件而言，採購部亦會檢查倉庫存貨以確定是否有必要採購。
- **供應商評選。**採購部門首先釐定是否已有框架定價協議或主合同生效。若是，則直接進入合同執行階段。若無，則啟動合資格供應商評選流程。就主要設備及硬件而言，合資格供應商評選需要根據技術能力及商業匹配度確認或擴充通過資格預審的供應商名單。就原材料及零部件而言，通常自獲批准供應商池中選取供應商，並按需要開始發展新供應商。
- **報價流程。**採購部門編製詢價單並向選定供應商發放。所有投標文件由採購部門經理及內部控制團隊共同開標。
- **供應商選定。**評標後，採購部門進行商業及技術磋商。選擇供應商時會考慮定價、質量、交付時間、技術實力及過往表現等因素。就主要設備及硬件而言，供應商的產能亦被考慮在內。
- **合同簽訂。**就主要設備及硬件而言，合同通常包括基於里程碑的交付時間表、技術成果及風險撥備。就原材料及零部件而言，採用標準合同格式，載明協定的定價及條款。

業 務

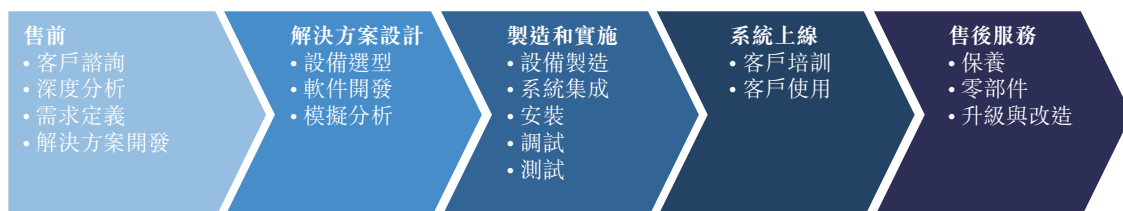
- **合同執行**。供應商在收到已簽立的合同或確認函後，便開始履約。就設備而言，執行涉及技術調整、實施計劃提交及與項目工程團隊協調，涵蓋設計、製造、安裝和調試全流程。就原材料及零部件而言，則按約定的時間表進行交付，由質量團隊驗收。
- **付款**。就主要設備及硬件而言，付款可能包括簽訂合同時的預付款，以及後續的里程碑付款。就原材料及零部件而言，則嚴格按照實際驗收的合格貨物數量進行付款，按合同規定開具發票並結算。
- **退貨及調整**。退貨或調整將根據問題的性質處理。就零部件而言，因質量或數量導致的差異，通過協商解決，必要時實施質量保證條款中的罰款規則。就設備而言，若涉及範圍變更或技術修改則可能需要對合同進行正式修訂。
- **供應商績效管理**。定期評估供應商的績效。就零部件而言，由技術、質量和採購團隊進行季度評估。就設備而言，績效審查則在項目完成後或年度評估時進行，由工程、技術、商業化和質量團隊聯合評估。評估結果將為日後作出採購決定及供應商資格更新提供參考。

系統集成

強大的集成能力使我們能夠將不同的場內物流子系統（包括硬件及軟件零部件）與客戶現有的倉儲設施、製造和生產設施及物流系統相集成，創建定制化的解決方案以滿足客戶獨特需求，同時確保兼容性、效率及簡化作業。

我們自主研發的堆垛機系列體現了我們產品組合的廣度及多功能性，從負載相對較輕的MINIload SRM到可滿足客戶重型起重需求的HD12000 SRM。此外，我們提供全面的智能場內物流軟件產品線，例如倉庫管理系統(WMS)、新能源鋰離子電池柔性製造系統(FMS)、倉庫控制系統(WCS)。通過將我們的全面產品系列與從值得信賴的第三方生產商採購的高質量零部件相結合，我們能夠高效地集成各種硬件和軟件，在我們的解決方案中引入新特性並完善功能，以適應客戶的各種要求。

我們的核心競爭優勢在於我們有能力為不同行業垂直領域的客戶提供綜合及定制化的解決方案，包括從售前階段（包括初步諮詢和概念開發）到解決方案設計、製造和實施，最後到系統上線和售後服務。下圖展示我們的系統集成工作流程：



業 務

- **售前。**於售前階段，我們進行初步諮詢和概念開發。由行業專家和技術顧問組成的專業團隊對客戶的需求、業務模式及數據、生產流程等因素進行深入分析，以精準識別其需求。售前階段通常持續一至三個月。
- **解決方案設計。**在解決方案設計階段，我們對場內物流系統進行規劃及設計，包括軟件架構以及設備選型及佈局。我們利用專業工具及委聘第三方合作夥伴進行模擬分析，以驗證系統效率。解決方案設計階段通常持續一至三個月。
- **製造和實施。**在製造和實施階段，我們內部的設備製造和軟件開發團隊與我們的客戶及設備供應商緊密合作，在確保設備和軟件兼容性的同時滿足客戶的定制需求，提高系統效率並降低執行風險。個別場內物流設備被系統地整合以形成一個完整的系統。在現場實施、安裝及調試方面，我們依靠經驗豐富的工程團隊及強大的項目管理能力，以確保高質量的執行、縮短交付時間及有效的風險控制。製造和實施階段通常持續四至六個月，其中製造階段一般為70天，現場實施階段為90天。
- **系統上線。**在最終交付給客戶之前，我們會提供操作培訓及技術支持，以確保系統順利啟動並加強客戶獨立操作系統的能力。在培訓及系統準備情況檢查完成後，該系統將正式上線以供客戶使用。系統上線後，客戶通常會進行試生產期，在此期間，將逐步增加生產以進行產能驗證和流程優化。在此過程之後，我們通常可獲得客戶的正式驗收。從操作培訓、技術支持到試生產，直到最終獲得客戶正式驗收，整個過程通常持續約八至十個月。我們的保修期自客戶正式驗收之日起計，通常為一年。
- **售後服務。**我們通過專業的支持團隊提供全面的售後服務，提供例行維護、備件和維修以及技術升級及改造，並定期進行回訪，以持續提升服務質量。

銷售及營銷

截至2025年12月31日，我們擁有一支專門負責我們銷售及營銷活動的團隊，由40名團隊成員（包括31名銷售人員及9名位於營銷推廣及銷售管理支持崗位的人員）組成。我們的解決方案開發人員包括擁有逾15年相關經驗的場內物流規劃專業人員。彼等負責定制解決方案設計，以更好地迎合客戶需求。我們按企業組織銷售人員，並針對戰略客戶指派專職銷售代表，這些戰略客戶通常均為各自行業的龍頭企業。我們的銷售及營銷活動主要通過對現有客戶的業務開發及於行業展會上的推廣活動進行。我們亦會通過現有客戶及供應商的推薦獲得業務機會。我們通過吸引行業的高級銷售管理人才積極尋求加強我們的銷售及營銷團隊。我們在銷售及營銷策略中優先考慮客戶需求，並通過針對性的銷售工作實現市場滲透。

業 務

定價政策及投標

我們通過投標的方式獲取智能場內物流解決方案項目。在投標項目時，我們根據項目範圍、客戶要求、解決方案的複雜程度、預計成本及市場競爭情況釐定價格。我們根據項目合同的里程碑收取費用：訂立合同時收取30%，現場安裝後收取30%，驗收後收取30%，並保留10%作為保修押金，待保修期結束後收取。

為爭取關鍵客戶的戰略重點項目，我們有時（包括在投標過程中）會調整定價以加強競爭力，這可能涉及減少我們的預期毛利率。

下表載列有關我們於往績記錄期間所進行投標的若干資料：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
已投標數量 ⁽¹⁾	90	128	112
中標項目數量	22	35	43
投標成功率	24.4%	27.3%	38.4%

(1) 指在相關期間正式向潛在客戶提交的包括技術建議書和報價單在內的標書總數。

我們的中標率由2023年的24.4%上升至2025年的38.4%。於2025年，我們增加了對新能源行業相關項目的投標活動。由於我們有能力提供全面的定制解決方案，並在新能源行業的智能場內物流解決方案中確立地位。我們已成功獲得多項新合約，從而提高整體的中標率。

在中國智能場內物流解決方案市場有約十家主要競爭對手，且諸多項目現已吸引多個合格投標人。在這種情況下，截至2025年擁有38.4%的中標率，反映了我們持續的競爭力和贏得項目的能力。

我們的客戶

我們的主要客戶

於往績記錄期間各年度內，我們於2023年、2024年及2025年自五大客戶產生的收入分別佔總收入的74.9%、71.4%及81.2%。於相同年度，我們自最大客戶產生的收入分別佔總收入的49.2%、26.3%及24.9%。

因此，我們面臨客戶集中的風險。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－於往績記錄期間，我們經歷了客戶集中的情況，未來可能會繼續面臨與客戶集中相關的風險」。根據灼識諮詢的資料，客戶集中普遍存在於智能場內物流解決方案行業（包括面向新能源鋰離子電池客戶的智能場內物流解決方案市場）。我們是中國首批為新能源行業服務的場內物流解決方案提供商之一，充分利用了中國碳達峰和碳中和目標驅動的快速行業增長。由於較早進行戰略進入，我們已與新能源行業的主要參與者建立了牢固的客戶關係。我們亦重視業務的均衡發展。通過按不同客戶需求定制的解決方案擴大產品組合，我們自最大客戶的收入佔總收入的比例由2023年的49.2%下降至2025年的24.9%。

業 務

以下載列我們於往績記錄期間各年度內五大客戶的若干資料：

2025年

排名	客戶	業務性質	業務分部	行業	佔總收入百分比	付款條款／信貸期	付款方式	自以下時間起建立關係
1.....	公司A(總部位於中國的全球領先的創新型新能源技術公司)	鋰離子電池生產商	智能場內物流解決方案／售後服務	新能源	24.9	30%保證金、20%到貨後付款、30%驗收後付款及20%保修履約付款	銀行轉賬或銀行承兌匯票	2016年
2.....	蜂巢能源科技股份有限公司 ¹	鋰離子電池生產商	智能場內物流解決方案／售後服務	新能源	22.4	30%保證金、30%到貨後付款、30%驗收後付款及10%保修履約付款	銀行轉賬或銀行承兌匯票	2020年
3.....	公司B(於2001年成立的領先鋰離子電池公司，於2009年在深圳證券交易所上市)	鋰離子電池生產商	智能場內物流解決方案／售後服務	新能源	15.5	30%保證金、30%出貨前付款、30%驗收後付款及10%保修履約付款	銀行轉賬或銀行承兌匯票	2017年
4.....	公司C(全球新能源汽車和電池領域領先企業)	鋰離子電池生產商	智能場內物流解決方案／售後服務	新能源	15.1	0%-30%保證金、30%-60%到貨後付款、30%驗收後付款及10%保修履約付款	銀行轉賬或銀行承兌匯票	2015年
5.....	公司D(一家總部位於中國的新能源技術公司)	鋰離子電池生產商	智能場內物流解決方案	新能源	3.3	30%保證金、30%初步驗收後付款、30%完成安裝及調試後付款及10%最終驗收後付款	銀行轉賬或銀行承兌匯票	2022年

- (1) 截至最後實際可行日期，我們就可能認購蜂巢能源科技股份有限公司的若干股權訂立協議。詳情請參閱「豁免嚴格遵守《上市規則》及豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》— 有關往績記錄期後收購的豁免 — 進行認購事項的背景」。

業 務

2024年

排名	客戶	業務性質	業務分部	行業	佔總收入 百分比	付款條款/ 信貸期	付款方式	自以下時間 起建立關係
1.....	公司B	鋰離子電池 生產商	智能場內物流 解決方案/ 售後服務	新能源	26.3	30%保證金、30% 出貨前付款、 30%驗收後 付款及10% 保修履約付款	銀行轉賬 或銀行 承兌匯票	2017年
2.....	蜂巢能源科技 股份有限公司	鋰離子電池 生產商	智能場內物流 解決方案/ 售後服務	新能源	17.5	30%保證金、30% 到貨後付款、 30%驗收後 付款及10% 保修履約付款	銀行轉賬 或銀行 承兌匯票	2020年
3.....	公司A	鋰離子電池 生產商	智能場內物流 解決方案/ 售後服務	新能源	16.2	30%保證金、20% 到貨後付款、 30%驗收後 付款及20% 保修履約付款	銀行轉賬 或銀行 承兌匯票	2016年
4.....	公司C	電動汽車 及電動 汽車電池 生產商	智能場內物流 解決方案/ 售後服務	新能源	5.8	0%至30%保證金、 30%至60% 到貨後付款、 30%驗收後 付款及10% 保修履約付款	銀行轉賬 或銀行 承兌匯票	2015年
5.....	浦林成山輪胎 (泰國)有限 公司(浦林 成山(開曼) 控股有限公司 (其股份於聯交 所上市)的一家 附屬公司)	輪胎產品 生產商	智能場內物流 解決方案	輪胎	5.6	30%保證金、30% 出貨後付款、 10%到貨後 付款、20% 驗收後付款及 10%保修履約 付款	銀行轉賬	2021年

業 務

2023年

排名	客戶	業務性質	業務分部	行業	佔總收入 百分比	付款條款 ／信貸期	付款方式	自以下時間 起建立關係
1.....	公司A	鋰離子電池 生產商	智能場內物流 解決方案／ 售後服務	新能源	49.2	30%保證金、20% 到貨後付款、 30%驗收後 付款及20% 保修履約付款	銀行轉賬 或銀行 承兌匯票	2016年
2.....	瑞浦蘭鈞能源 股份有限公司	鋰離子電池 生產商	智能場內物流 解決方案／ 售後服務	新能源	12.5	30%保證金、30% 到貨後付款、 30%驗收後 付款及10% 保修履約付款	銀行轉賬 或銀行 承兌匯票	2021年
3.....	蜂巢能源科技 股份有限公司	鋰離子電池 生產商	智能場內物流 解決方案／ 售後服務	新能源	5.8	30%保證金、30% 到貨後付款、 30%驗收後 付款及10% 保修履約付款	銀行轉賬 或銀行 承兌匯票	2020年
4.....	公司C	電動汽車 及電動 汽車電池 生產商	智能場內物流 解決方案／ 售後服務	新能源	4.3	0%至30%保證金、 30%至60%到貨 後付款、30% 驗收後付款及 10%保修履約 付款	銀行轉賬或 銀行承兌匯 票	2015年
5.....	公司B	鋰離子電池 生產商	智能場內物流 解決方案／ 售後服務	新能源	3.1	30%保證金、30% 到貨前付款、 30%驗收後 付款及10% 保修履約付款	銀行轉賬或 銀行承兌匯 票	2017年

據董事所深知，截至最後實際可行日期，概無董事及彼等各自的聯繫人或任何持有我們已發行股本5%以上的股東在我們於往績記錄期各年度的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，據董事所深知，除「一 法律程序與合規性」一節所披露者外，我們與我們的客戶並無任何重大糾紛。

業 務

與客戶所訂立合同的一般條款

我們的智能場內物流解決方案合同的標準條款概述如下：

- **合同期。**合同期一般與項目交付時間表相對應，由簽訂日期起直至項目最終驗收。
- **解決方案規格。**解決方案規格載列了客戶所要求場內物流設備及軟件的數量及型號，例如將納入解決方案的堆垛機、安全門、輸送機、機器人、軌道穿梭車、工作站及其他設備的數量及型號。
- **施工條款及物流安排。**施工條款包括將部署解決方案的地點及向施工現場交付場內物流設備及原材料的一般協議，以及施工期間應遵守的法律法規。在設備製造完成後，我們在交貨前提前（通常是10天）通知客戶，並負責將設備運輸到客戶的工地。我們通常負責為貨品於製造、運輸及交付期間內滅失或損壞投保，最終投保安排以雙方協議為準。
- **部署期。**解決方案完成後，我們需要指派專業技術人員駐場一段時間（通常為一年），以在任何技術問題發生時協助客戶。
- **培訓。**我們將在解決方案完成後為客戶提供培訓，使其熟悉解決方案的運作。
- **保修。**保修條款載明解決方案完成後我們應負責提供修理並就任何質量相關問題及損失作出賠償的時期。標準保修期為自驗收日期起計一年，合同另有訂明者則除外。
- **違約金。**客戶延遲付款或我們延遲交付，通常需按協定的合同總金額百分比按日支付違約金，上限通常為30%。倘我們未能按協定完成調試或供應材料，我們亦可能承擔額外費用。對於我們造成的交付延遲，可按每個曆日處以合同總金額0.4%的違約金，上限為20%。倘該延遲超過50個曆日，客戶可終止合同，要求全額退還已付款項，並保留要求進一步賠償的權利。
- **付款條款及信貸期。**應按項目里程碑付款。里程碑一般如下：(i)在開始施工前預付款30%；(ii)交付後付款30%；(iii)客戶驗收所交付解決方案後付款30%；及(iv)保修期結束後付款10%。我們通常不向客戶授出信貸期。
- **終止條款。**一般而言，倘我們出現重大違約（包括產品交付出現重大延誤），且在收到客戶要求整改的書面通知後，我們未能在合理期限內履行義務，客戶可終止合同。如果客戶嚴重違反協議，包括未能按協定要求付款，我們亦可終止合同。
- **退貨政策。**如果交付的貨物不符合協定的數量或質量標準，或在保修期內發現質量缺陷，客戶可以要求維修、更換或退回設備，或其他適當的補救措施。

我們所有智能場內物流解決方案的銷售合同均按固定價格與客戶協定。

業 務

我們的供應商

我們的主要供應商

我們的供應商主要包括設備和零部件製造商，其中絕大部分位於中國。我們根據以下條件選擇供應商：(i)供應商的產品及服務質量；(ii)與該供應商的關係；(iii)供應商的技術專業水平、資質及行業聲譽；及(iv)定價。於往績記錄期間，我們與逾700家第三方供應商合作。於往績記錄期間各年度，我們的五大供應商合共分別佔我們2023年、2024年及2025年採購總額的27.5%、36.1%及27.4%。於相同年度，我們的單一最大供應商分別佔我們採購總額的7.8%、13.0%及8.8%。

以下載列我們於往績記錄期間各年度五大供應商的若干資料：

2025年

排名 ...	供應商	業務性質	所購買產品 ／服務	佔採購總額 百分比	付款 ／信貸條款	自以下時間 起建立關係
1	江蘇華益中亨金屬科技發展有限公司	自動化倉儲及場內物流系統與設備製造商	貨架系統、滴水盤等	8.8	30%保證金、30%到貨後付款、30%驗收後付款及10%保修履約付款	2017年
2	廣東恒鑫智能裝備股份有限公司	智能集成設備製造商	輸送系統	6.9	30%保證金、30%到貨後付款、30%驗收後付款及10%保修履約付款	2022年
3	公司E及其關聯方	自動化倉儲及場內物流系統與設備製造商	輸送系統	4.8	30%保證金、30%到貨後付款、30%驗收後付款及10%保修履約付款	2016年
4	無錫市長江電器材料有限公司	電氣材料及設備製造商	防火板(針對新能源解決方案)	3.6	30%保證金、30%到貨後付款、30%驗收後付款及10%保修履約付款	2018年
5	廣東得友鑫物流系統設備有限公司	自動化倉儲及場內物流系統與設備製造商	貨架系統	3.3	30%保證金、30%到貨後付款、30%驗收後付款及10%保修履約付款	2021年

業 務

2024年

排名	供應商	業務性質	所購買產品 ／服務	佔採購總額 百分比	付款 ／信貸條款	自以下時間 起建立關係
1.....	江蘇華益中亨金屬 科技發展有限公司	自動化倉儲及場內物流系 統與設備製造商	貨架系統	13.0	30%保證金、30%到貨後 付款、30%驗收後付款 及10%保修履約付款	2017年
2.....	東莞市中天自動化 科技有限公司	用於鋰離子電池及3C消費 電子的自動化組裝線製 造商	六軸機器人	7.5	30%至40%保證金、20%至 30%到貨後付款、30% 驗收後付款及10%保修 履約付款	2018年
3.....	廣東得友鑫物流系統 設備有限公司	自動化倉儲及場內物流系 統與設備製造商	貨架系統	5.7	30%保證金、30%到貨後 付款、30%驗收後付款 及10%保修履約付款	2021年
4.....	榮智工企智能技術 (昆山)有限公司	專注於發展機器人流程自 動化及企業內AI技術應 用的技術公司	輸送系統	5.4	20%至30%保證金、30% 到貨後付款、30%至 40%驗收後付款及10% 保修履約付款	2021年
5.....	無錫市長江電器材料 有限公司	電氣材料及設備製造商	防火板(針對 新能源解決 方案)	4.5	30%保證金、30%到貨後 付款、30%驗收後付款 及10%保修履約付款	2018年

2023年

排名	供應商	業務性質	所購買產品 ／服務	佔採購總額 百分比	付款 ／信貸條款	自以下時間 起建立關係
1.....	公司F	工業自動化設備製造商	輸送線	7.8	30%保證金、30%到貨後 付款、30%驗收後付款 及10%保修履約付款	2017年
2.....	江蘇華益中亨金屬 科技發展有限公司	自動化倉儲及場內物流系 統與設備製造商	貨架系統	5.6	30%保證金、30%到貨後 付款、30%驗收後付款 及10%保修履約付款	2017年

業 務

排名	供應商	業務性質	所購買產品 ／服務	佔採購總額 百分比	付款 ／信貸條款	自以下時間 起建立關係
3.....	公司G及其關聯方	智能場內物流設備製造商	輸送系統	5.2	30%保證金、30%到貨後付款、30%驗收後付款及10%保修履約付款	2022年
4.....	浙江銳格物流科技股份有限公司	智能場內物流設備製造商	輸送系統	4.6	30%保證金、30%到貨後付款、30%驗收後付款及10%保修履約付款	2017年
5.....	浙江運暢智能裝備股份有限公司	智能場內物流設備製造商	輸送系統	4.3	30%保證金、30%到貨後付款、30%驗收後付款及10%保修履約付款	2022年

據董事所深知，截至最後實際可行日期，概無董事及彼等各自的聯繫人或任何持有我們已發行股本5%以上的股東在我們於往績記錄期間各年度的五大供應商中擁有任何權益。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除「一 法律程序與合規性」一節所披露者外，本集團並無經歷任何供應商的重大供應中斷、糾紛或延誤。

與供應商所訂立合同的一般條款

我們的採購合同的標準條款概述如下：

- **範圍。**合同規定了所採購貨物的設計、採購、製造、包裝、運輸和現場實施(包括但不限於安裝、調試、培訓和現場支持)。
- **物流安排。**供應商負責將貨品運送至我們指定的交貨地點。供應商必須提前通知及提供物流文件，並可能根據要求為運輸及安裝過程中的貨物投保。開箱時發現的損壞或缺漏由供應商負責。
- **保修。**標準保修期為自驗收起計一年。在此期間內，供應商須全權負責糾正任何因設計、材料或工藝導致的缺陷，並自行承擔相關費用。
- **付款及信貸條款。**應按合同里程碑付款，例如貨物交付和驗收。我們通常採用帶有信貸期的標準里程碑付款條款，其中我們同意根據里程碑向供應商付款，並遵守固定信貸期(通常為0至180天不等)。在某些情況下，為降低該等條款項下的履約風險，我們或會要求供應商提供由金融機構發出的履約保證。

業 務

- **背對背付款條款。**就大型項目採購而言，我們通常與供應商磋商背對背付款條款，該條款規定我們在收到客戶就我們集成採購貨物的解決方案支付的款項後，我們將按比例向供應商付款。如果客戶延遲向我們付款，我們將相應延遲向供應商付款。背對背付款條款使我們對供應商的付款責任與我們來自客戶的收款相符。根據灼識諮詢的資料，背對背付款條款屬常見且符合行業慣例。於往績記錄期間，我們若干載有背對背付款條款的採購合同已成為訴訟標的，且在某些情況下，儘管有該等條款，法院已裁定我們的付款責任屬到期。更多詳情請參閱「— 法律程序與合規性 — 輸送系統供應商索賠」。
- **違約金。**逾期交付的違約金通常定為合同總價值的0.5%每日。倘延遲超過30天，我們可終止合同、要求全額退款並加計利息，並就損失要求損害賠償。未能通過驗收或反覆出現質量問題可能會觸發退款、退貨及終止條款。
- **終止條款。**合同可能因供應商違約、履約不善、安全違規或破產而終止。終止後，供應商必須退還所有已收款項，並可能承擔損害賠償及罰款。倘供應的設備於協定的測試期後未能達到性能標準，我們亦保留單方面終止合同的權利。
- **退貨政策。**倘任何項目未能符合合同規格或質量標準，我們或會要求供應商自費維修、更換或接受退貨。倘供應商於三次單獨通知要求糾正或更換貨物後，仍未能符合合同標準，則我們可退回貨品及要求全額退款並加計利息，並要求供應商拆除設備並恢復場地。

產品安全與責任

我們允許客戶根據適用的中國法律法規退貨。請參閱「監管概覽 — 有關產品責任的法律法規」和「監管概覽 — 有關消費者權益保護的法律法規」。

訂單取消及產品退貨受我們的客戶合同條款規管，該等合同一般包括以下條款：

- **產品退貨。**倘我們交付的貨物未能達到協定數量或質量標準，客戶有權要求補救，包括補充、更換、退貨或採取其他補救措施。如經檢驗，交付的設備或者設備改裝不符合驗收標準，或者在保修期內發現驗收時未發現的質量缺陷，則該設備將被視為不合格。在該等情況下，客戶有權要求更換、退貨或維修設備或組件。
- **終止。**一般而言，倘我們出現重大違約（包括產品交付出現嚴重延誤），且我們未能於收到客戶要求糾正的書面通知後的合理期限內履行我們的義務，客戶可終止合同。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無錄得任何訂單取消或產品退貨。

業 務

下表載列我們於所示年度的項目延遲情況：

年度	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
延遲項目數量 ⁽¹⁾	7	14	13
合同總價值(人民幣千元)	102,015	576,458	563,656
相關虧損(人民幣千元)	—	430	36,485

(1) 定義為於相關年度獲客戶驗收的智能場內物流解決方案項目，該等驗收時間較項目開工時初步估計的時間至少晚三個月。

我們分別於2023年、2024年及2025年錄得項目延遲7、14及13個。項目延遲可能導致我們產生進一步的項目交付成本或合約罰款成本，從而造成相關虧損。項目延遲數目與相關虧損之間並無明顯相關性，是因為在絕大多數情況下，並無產生該等成本。有關我們對虧損和延遲項目的管理的更多詳情，請參閱「我們的業務模式－積壓工作和項目表現」。

2024年，一家客戶就場內物流解決方案提起訴訟，稱其設施的設備性能因意外地面沉降而受到影響。該事項已於2025年2月透過和解協議解決，根據該協議：(i)我們將完成保修修改，預計總成本為人民幣1.0百萬元，及(ii)客戶將支付人民幣500,000元用於該等重建成本。除此個別情況外，於往績記錄期間，我們並無因質量及安全問題而遭遇任何重大產品召回、客戶投訴及／或糾紛及產品責任索償。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無因生產或實施我們的解決方案及設備而導致或與之相關的重大事故或傷害。

研發

我們高度重視新產品的研發，以增強我們的產品線。我們的研發工作主要集中於現有產品的升級，以及開發能夠滿足更廣泛的智能場內物流需求的新產品。

於2023年、2024年及2025年，我們的研發開支分別為人民幣71.3百萬元、人民幣65.8百萬元及人民幣75.0百萬元。截至2025年12月31日，我們的研發員工總數為172人，佔同期員工總數的20.3%。作為我們對技術的持續投入的體現，截至最後實際可行日期，我們擁有多項知識產權。更多信息請參閱「知識產權」。

數據隱私和安全

在我們的業務運營中，我們開展某些數據相關工作，以支持我們產品的功能、效率 and 安全性。具體而言，我們可能會收集客戶、供應商或其他第三方的業務聯繫信息，或處理其他不包含個人信息的業務信息。例如，我們可能會訪問與我們解決方案和場內物流設備的開發、生產、交付和功能相關的數據，包括解決方案／產品的狀況、技術規格以及用於操作和故障分析的產品相關信息。

業 務

我們不會收集或訪問客戶的敏感個人信息。在客戶獲取階段，我們會通過網站、客戶服務電話或市場活動收集客戶的基本聯繫信息。在服務和售後階段，我們會與客戶溝通，了解他們的服務需求並提供支持。同樣，我們也會收集供應商的聯繫信息，其中包括基本聯繫方式。

數據收集、使用及存儲慣例

我們從三個主要來源收集數據：內部業務系統、運營活動及外部提供商。在內部，企業系統包括企業資源規劃系統(ERP)、客戶關係管理(CRM)和辦公自動化(OA)平台，這些系統會生成員工記錄、客戶信息和運營流程數據。業務運營活動，如銷售交易、客戶服務互動及售後服務計劃，會產生訂單詳情、服務記錄及調查反饋。外部來源數據包括經授權的行業報告、第三方數據集以及來自政府及行業協會的公開信息。

收集的數據分為三類：結構化數據（數據庫中存儲的員工及客戶記錄、財務數據）、半結構化數據（XML/JSON格式的日誌及配置文件）及非結構化數據（客戶往來及營銷資料等文本文件、圖像及多媒體文件）。這些數據涵蓋所有運營領域，包括人力資源、財務管理、生產和客戶關係管理。

數據收集通過多個渠道進行。在入職及服務註冊期間，數字及實體表單用以記錄員工及客戶信息。自動化系統記錄跨業務平台的交易數據，而API集成促進與合作夥伴系統的安全數據交換。存儲解決方案根據數據類型量身定制，關係型數據庫（SQL、Oracle）用於存儲結構化數據，NoSQL系統用於管理半結構化數據，而安全文件服務器則用於歸檔非結構化內容。

同意框架

我們對所有個人資料的收集均取得明確同意。員工信息在招聘過程中通過簽署協議的方式收集，並明確披露使用目的。客戶數據的獲取是通過服務協議及隱私政策中嵌入的選擇加入機制實現的，其中此類選擇加入或繼續使用服務即表示同意上述協議及政策。因此，我們已經獲得所收集、使用和共享數據所有者的同意。合作夥伴數據共享受指定使用參數的合同條款約束。對於第三方數據集，我們會在獲取前驗證其許可是否適當且符合監管要求。

內部控制與合規

我們建立了穩健的數據隱私和安全框架，確保符合本地和國際標準，保護系統的完整性和客戶數據的隱私。我們採用嚴格的數據保護協議來管理數據的收集、存儲和傳輸。展望未來，我們將繼續致力於加強數據安全框架，在實踐中優先考慮創新和適應性，以滿足日益增長的數據保護需求（特別是在中國）及支持我們的海外擴張。

我們建立了內部政策和技術控制措施，以保障數據的使用、存儲及（如適用）跨境傳輸。這些措施透過行政規則及信息技術系統控制措施實施，並定期進行檢討以確保符合內部保密規定及適用的數據安全標準。

業 務

我們制定了信息系統運行及維護管理政策、信息系統內部控制指引及信息部門管理政策，其中載列以下內部控制措施：

- **數據使用。**用戶按每個職位分配唯一賬戶，禁止共用賬戶。根據規定的類別界定信息和數據的訪問權限，用戶僅可在其賬戶權限範圍內閱讀或使用數據。我們定期審查所有系統賬戶，以防止出現不當授權或未經授權的賬戶。員工處理客戶資料時，須採取加密儲存、加密傳輸及保護屏幕等安全措施。員工使用客戶資料前須填寫客戶資料使用申請表格，列明使用目的、範圍及期限，並由部門主管審閱及由信息部門主管批准。我們保留所有客戶信息使用的詳細記錄，包括使用時間、人員、目的、內容以及信息的來源和目的地，而我們的信息部門定期檢查該等記錄。
- **數據存儲。**我們的核心數據庫每日自動備份，並以多種格式異地存儲備份介質（包括磁盤及移動硬盤）。備份介質均已註明日期及標籤，並由指定人員存放於設有防火、防潮及防盜措施的專業設施內。我們定期進行容災測試，確保數據能夠及時恢復。所有數據交接均會予以記錄，以確保數據的可追溯性。信息技術部門亦會每天備份系統日誌，並定期驗證備份的完整性。我們已就計算機管理建立保密協議，其中包括：在不同計算機上存儲不同安全級別的文件、受密碼或密碼短語保護訪問文件以及對文件和數據進行加密。為保密起見，我們定期或不時更改密碼及其他保護措施。
- **數據傳輸。**信息輸出和對外發布受到分級控制。我們設置查看、導出及打印等權限以限制傳播。任何對外傳輸文件須經高級管理層批准，使用專業加密軟件加密，並嚴格限制解密權限。機密或關鍵數據在通過網絡傳輸之前必須加密。嚴禁通過外部電子郵件或即時通訊工具等不安全的渠道傳輸該等數據，或在連接到外部網絡的設備上處理敏感的客戶信息。

遵守法規

據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面已遵守中國有關數據隱私、網絡安全及數據出境的法規，具體如下：

- **數據隱私。**根據《中華人民共和國民法典》及《中華人民共和國個人信息保護法》，收集及處理個人信息必須合法、必要且僅限於最低範圍，對敏感個人信息的要求更為嚴格。經本集團確認，其運營涉及以下個人信息的處理：(1)收集員工的身份證號碼及銀行賬戶資料，以作工資及社會保險用途；(2)存儲客戶的姓名、地址及電話號碼，以便提供售後服務；(3)處理客戶的購買行為數據，以分析偏好並支持精準營銷；(4)將員工的績效數據傳輸至人力資源管理系統進行統計分析。本集團已就相關個人資料的收集及處理取得當事人的事先同意，其中主要包括：(1)員工個人資料，本集團於

業 務

招聘過程中透過僱傭申請表及員工手冊告知員工收集目的、範圍及方法，並取得其簽署確認書；(2)客戶資料，本集團於客戶註冊賬戶或購買產品／服務時透過私隱政策及服務協議詮釋數據收集及使用，通常透過勾選確認框或繼續使用服務來獲得客戶同意；(3)合作夥伴的聯繫資料，本集團透過列明數據使用範圍及方式的合作協議條款獲得同意。此外，本集團已建立嚴格的用戶認證及授權體系，確保僅授權人員可存取及操作相關數據。根據員工的職位職責及業務需求，分配最小存取權限，確保數據僅能在授權範圍內由合法用戶存取與處理。

- **網絡安全。**根據《網絡安全審查辦法》，(i)關鍵信息基礎設施運營者採購網絡產品／服務，(ii)數據處理活動可能影響國家安全的網絡平台運營者，及(iii)掌握超過100萬用戶數據的網絡平台運營者赴國外上市須進行網絡安全審查。本集團未獲主管部門通知被認定為關鍵信息基礎設施運營者或涉及國家安全的網絡平台運營者，亦未掌握超過100萬用戶的個人信息，且該[編纂]不構成赴國外上市。因此，本集團毋須提交網絡安全審查。
- **數據出境。**根據《數據出境安全評估辦法》，有下列任何一種情形，數據處理者應申報數據出境安全評估：(1)數據處理者向境外提供重要數據（即遭篡改、破壞、洩露或者非法獲取、使用，可能危害國家安全、經濟運行、社會穩定、公眾健康及安全的數據）；(2)關鍵信息基礎設施運營者或處理個人信息超過100萬人的數據處理者向境外提供個人信息；(3)自上年1月1日起累計向境外提供100,000人個人信息或10,000人敏感個人信息的數據處理者向境外提供個人信息；(4)國家網信部門規定的其他需要申報數據出境安全評估的情形。本集團涉及的數據或個人信息出境極少。然而，該等數據或個人信息出境所涉及的數據並不構成重要數據。本集團並非關鍵信息基礎設施運營者或處理個人信息超過100萬人的數據處理者，亦非自上年1月1日起累計向境外提供100,000人個人信息或10,000人敏感個人信息的數據處理者。本集團亦未接獲國家網信辦要求申報數據出境安全評估的任何通知。因此，本集團毋須申報數據出境安全評估。
- **信用報告。**根據無錫市公共信用信息中心於2025年9月18日及2026年1月16日出具的信用報告，於2022年1月1日至2026年1月16日，本公司並無數據管理或網絡安全領域的行政處罰記錄。

業 務

海外

默認情況下，我們不會收集、存儲或使用海外客戶的數據，除非在有限的情況下，我們已根據上述框架獲得同意。

我們已採取內部數據隱私及安全措施，包括有關數據隱私、網絡安全及數據出境的措施，旨在確保我們運營所在所有司法權區均合規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未在我們運營所在任何司法權區遭受有關數據隱私、網絡安全或數據出境保護的任何訴訟、仲裁或重大行政處罰。有關風險，請參閱「風險因素－與法律及監管要求有關的風險－我們的業務須遵守有關數據保護的各種中國及海外法律、規則、政策及其他義務。任何機密信息、數據的損失或未經授權訪問或發佈，都可能對我們造成重大的聲譽、財務、法律和運營後果」。

知識產權

我們認為專利、商標、著作權和其他知識產權對我們的成功至關重要。在中國，我們主要通過知識產權法以及專利法、商標法、著作權法和其他知識產權法的綜合運用來保護我們的知識產權和專有權利。截至2025年12月31日，我們已在中國獲得215項註冊專利（包括45項發明專利、167項實用新型專利和三項外觀設計專利）、28個註冊商標、59項軟件著作權、一項著作權和兩個域名。

我們積極管理知識產權組合，以保障我們的創新成果並保持市場競爭優勢。為保護我們的知識產權，我們實施了多項關鍵措施，包括：(i)註冊、備案並申請知識產權所有權；(ii)積極追蹤註冊和授權狀態，並及時處理潛在衝突；及(iii)與供應商和員工簽訂帶有保密條款的協議。

我們的一項主要措施是為核心技術申請專利保護，這使我們能夠獲得專有權並防止未經授權的使用。通過採用這些策略，我們有效地管理知識產權，並在組織內部營造創新環境。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無涉及任何重大知識產權侵權索賠，亦未遇到第三方對我們知識產權的重大侵犯。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無與第三方發生任何重大知識產權糾紛。

競爭

我們在中國規模龐大且競爭激烈的智能場內物流解決方案市場中運營，而在該市場中，具有強大硬件－軟件集成能力的領先參與者建立了顯著的規模優勢。中國智能場內物流解決方案行業的市場規模於2025年達到約人民幣1,110億元，前五大參與者合共佔總市場份額的近9%。根據我們2025年在中國的收入，我們在中國智能場內物流解決方案供應商中排名第四。同時，在中國工業領域智能場內物流解決方案中排名第二和中國新能源鋰離子電池領域智能場內物流解決方案供應商中排名第一。於2025年，工業領域佔中國智能場內物流解決方案市場的近50%，而新能源鋰離子電池領域則佔

業 務

約6%。我們面臨來自成熟市場參與者和敏捷新勢力的潛在競爭，因為他們正在擴展其技術能力和產品供應。智能場內物流解決方案行業的快速創新帶來了巨大的機遇，但這也要求我們必須緊跟行業趨勢和客戶需求。我們認為，保持競爭力取決於諸多因素，包括但不限於強大的生產能力、在為各行業（尤其是新能源行業）提供解決方案方面的經驗和專業知識、定制化能力、與主要客戶的穩固合作夥伴關係、經驗豐富的管理團隊以及可持續的人才激勵體系。有關我們運營所在市場及所面臨競爭的更詳細討論，請參閱「行業概覽」。

僱員

截至2025年12月31日，我們擁有849名全職僱員，主要位於江蘇省無錫市。下表載列截至2025年12月31日按業務職能劃分的僱員情況：

	僱員人數	佔僱員總數 百分比
研發	172	20.3%
技術人員.....	358	42.1%
生產員工.....	213	25.1%
銷售與市場營銷	40	4.7%
行政管理.....	66	7.8%
合計	849	100.0%

我們的員工包括來自不同領域及擁有不同學術背景的訓練有素的工人和專業人士，包括諸多於場內物流行業擁有豐富知識及經驗的人士。截至2025年12月31日，37.9%的僱員擁有學士或以上學位。我們與僱員訂立標準僱傭合同。

根據中國法律法規的要求，我們參與了由當地市、省政府組織的各類適用的僱員社會保險計劃，包括住房、養老、醫療、生育、工傷和失業保險計劃。根據中國法律，我們需按僱員工資、獎金和若干津貼的指定比例向僱員福利計劃繳納費用，最高不超過當地政府規定的上限。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未經歷任何罷工或與僱員的重大糾紛。

請參閱「風險因素－與法律及監管要求有關的風險－未能遵守勞動合同法或其他中國勞動相關法規及規則可能會對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。」

保險

我們的保險承保包括財產保險、標準僱主責任保險、意外保險、訴訟保險及汽車保險，儘管該等保險計劃可能無法涵蓋我們在業務營運過程中可能遭受的所有潛在損害。根據中國的行業慣例，我們並無投保業務中斷保險，亦無投保關鍵人壽保險。我們相信我們的保單符合一般市場慣例，並遵守中國的適用法規。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的保險可能無法充分覆蓋所有可能影響我們業務、經營業績和財務狀況的損失或潛在索賠。」

業 務

本集團並未投保產品責任險。我們的產品責任風險管理依賴合同風險分配，而我們的產品責任受《產品質量法》規管。根據灼識諮詢的資料，我們的做法與中國智能場內物流解決方案市場中其他同業的可觀察做法並無矛盾。

環境、社會及管治事項

概要

我們高度重視環境、社會及管治(ESG)因素對業務營運的影響及作用，並已開始將ESG考量融入我們的管理流程中，以實現可持續發展和創造長期價值。為進一步評估及提升我們的ESG績效，我們已實施一系列措施，包括提高能源效益、優化資源利用及控制污染物排放等。

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，我們並無面臨任何與健康、生產安全或環境保護有關的重大索賠、處罰或事件，且我們在所有重大方面均已遵守所有相關中國法律法規。

企業管治

ESG管治

我們已建立全面的ESG管治架構及開發ESG管理系統，透過(i)董事會監督、(ii)管理層倡導及(iii)成立ESG工作小組，將ESG原則融入我們的業務策略及日常運營。我們的董事會負責識別及評估我們面臨的可持續發展相關影響、風險及機遇。董事會審議並決定ESG戰略目標、規劃和重大事項，定期檢查ESG相關目標的進度，並全面監督ESG事宜以確保其成效。董事會已成立戰略及可持續發展委員會，負責指導及管理ESG工作，包括決定營運考量的重大ESG事項、制定ESG策略、評估績效指標，以及推進與營運目標一致的行動，確保與我們的策略保持一致。我們的ESG工作小組由相關部門人員組成，負責日常ESG工作的執行，包括建立具體的ESG行動計劃、定期審查及報告ESG目標，確保ESG管治的全面性、系統性及有效性。

董事會、戰略及可持續發展委員會以及ESG工作小組的成員擁有豐富的專業知識與實務經驗，能夠有效推動ESG舉措的落實和應對各類ESG風險。我們積極採用量化指標來衡量ESG管理策略的有效性，並逐步將相關ESG量化指標納入績效評估框架。此外，我們計劃實施ESG培訓計劃，以增強董事會及僱員對ESG的理解；我們擬開展ESG管理改進計劃，持續提升本公司ESG治理水平和可持續發展能力。

ESG風險與機遇管理

我們的董事會作為風險管理的決策機構，負責核准整體風險水平、批准重大風險應對計劃、監測及評估風險管理的有效性，並充分認識重大風險，將其控制在可接受的水平。我們的審計委員會負責審查全面風險（包括ESG相關風險）識別、評估、管

業 務

理及監察程序的有效性。我們注重建立健全的風險管理體系，不斷完善重要性評估流程，定期對業務活動中的風險（包括ESG相關風險）進行識別、分析和評估。我們及時調整風險管理政策和應對措施，將重大ESG風險和機遇納入業務流程以提升我們的應變能力和可持續發展能力。

我們主要的ESG風險與機遇包括應對氣候變化（包括實體風險和轉型風險）、研究與創新、產品品質與安全、供應鏈管理、商業道德與反貪腐，以及信息安全與隱私保護。我們定期開展內部審核檢查，並組織員工進行風險管理培訓，確保在尋求發展與轉型機遇的同時能有效控制ESG風險。

董事會多元化

我們認識到，擁有多元化的董事會可以提高董事會決策的質效。這對於實現我們的戰略目標及可持續發展也很重要。在提名董事會成員時，我們遵循全面的遴選程序，並考慮候選人的多樣性。我們根據候選人的文化及教育背景、專業經驗、技能、性別、年齡及商業觀點對其進行評估。我們的目標是確保董事會同時擁有優秀的人才、技能、經驗及背景，以提升企業管治及決策能力。目前，我們的董事會共有九名成員，包括三名獨立董事和三名女性董事。

商業道德與反貪腐

我們擁有一套包含反腐敗措施的合規管理體系及《員工手冊》。為了發現不當行為，我們提供了多種反饋渠道：熱線、電子郵件、信函或面對面溝通。我們對報告進行嚴格調查，記錄結果並告知管理層。我們對舉報人的詳細資料保密，未經同意不洩露其身份，從而確保對舉報人的保護。

環境保護

環境合規與認證

我們採用嚴格的環境標準，規範作業，建立長期保護機制。定期進行應急演練，評估部門協調能力並提高員工知識水平。我們完善應急計劃，以提升業務質量和績效。本公司已通過ISO 14001認證。

應對氣候變化

我們積極應對氣候變化帶來的風險和機遇。我們的董事會審查ESG相關風險及機遇（包括氣候變化）的評估，並評估氣候相關計劃、目標及應對措施，同時監督其實施。其亦審查氣候風險管理及內部控制系統的有效性。安全及環境部門負責執行氣候相關行動，不斷提升我們識別、評估、管理及披露氣候風險及機遇的能力。

我們正將氣候風險管理納入全面風險管理體系，逐步建立全面的氣候風險管理流程。此舉涉及系統地識別和評估氣候風險和機遇，制定應對氣候變化的策略，以及不斷增強我們對氣候的適應能力。

業 務

此外，我們制定了以下量化的環境目標：

- **溫室氣體排放強度 (範圍1及範圍2)：**與2024年的水平相比，到2030年減少10%。

該目標乃基於我們對當前生產流程的評估、計劃技術升級帶來的預期效率提升，以及與ISO 50001:2018能源管理標準的一致性。該目標被認為可透過以下途徑實現：

1. **工藝及設備改進。**我們將進行全面的能效診斷，優化工藝參數，升級生產設備以降低能源消耗。
2. **加強能源管理。**我們將繼續實施符合ISO 50001:2018的能源管理系統，包括《能源管理手冊》、《能源目標》、《指標及實施控制程序》以及《能源審查控制程序》。我們亦將探索現場太陽能光伏發電，以實現能源結構多元化及綠色化。
3. **推廣綠色辦公文化。**我們將通過把減排目標融入員工的日常工作中，並在整個辦公運營中推廣資源效率，培育全公司範圍的低碳文化。

透過結合該等營運改善、管理系統及文化舉措，我們認為減少10%的目標屬合理且可於時間表內實現。

能源管理

我們遵守中國《節約能源法》及相關政策，實施基於ISO 50001:2018的能源管理系統。我們的內部流程包括《能源管理手冊》、《能源目標》及《控制程序》。通過使用新技術及新材料，我們提高了能源效率和資源利用率。我們致力於提高清潔能源使用佔比，目標是2030年前使用佔比達到25%。為實現這一目標，我們計劃利用生產設施的屋頂區域及閒置空間，建設分佈式光伏發電系統，預計總裝機容量約為0.63MWp。該項目將採用「自發自用、餘電上網」模式，所產生的電力將優先滿足生產需求，富餘電力則併入公共電網。

下文載列我們的能源管理指標：

指標	單位	2023年	2024年	2025年
電力消耗.....	萬千瓦時	50.42	74.75	103.48
能耗總量.....	噸標準煤	61.97	91.87	127.17
能耗強度.....	噸標準煤／百萬元人民幣收入	0.04	0.05	0.07
溫室氣體直接排放量 (範圍1).....	噸二氧化碳當量	—	—	—
溫室氣體間接排放量 (範圍2).....	噸二氧化碳當量	301.41	446.86	618.59
溫室氣體間接排放量 (範圍3).....	噸二氧化碳當量	—	346.97	312.72

業 務

指標	單位	2023年	2024年	2025年
溫室氣體排放總量 (範圍1及範圍2)	噸二氧化碳當量	301.41	446.86	618.59
溫室氣體排放強度 (範圍1及範圍2)	噸二氧化碳／百萬元 人民幣收入	0.18	0.25	0.33

(1) 溫室氣體排放量乃根據電力碳排放因子計算，而電力碳排放因子乃根據生態環境部和國家統計局聯合發佈的《關於發佈2022年電力二氧化碳排放因子的公告》(公告2024年第33號)，使用江蘇省因子0.5978千克二氧化碳／千瓦時計算。

2024年電力消耗的增加主要源於新安裝的生產設備，包括加工中心、CNC系統、激光切割機和龍門焊機，使得以往外包的零部件(激光切割零件、安全圍欄、捲軸和軸組件)能夠在內部製造。2025年，我們的生產設施與工藝流程並無發生重大變動。用電量增長主要由於訂單量增加，而相關收入於2025年尚未悉數確認，因此對能耗強度產生了暫時性影響。

我們的範圍3溫室氣體排放主要來自商務差旅，自2024年建立數字化管理平台以來，相關數據已進行系統化記錄。對於其他需要價值鏈各環節協作的間接排放類別，我們正加強與上下游合作夥伴的數據整合，並將隨著數據的完善而逐步擴大披露範圍。

水資源管理

我們十分重視水資源的管理及有效利用，嚴格遵守《中華人民共和國水法》及相關法規。我們制定明確的用水計劃，在生產和生活中努力節約用水，從而降低消耗。我們的生產經營所用的水資源主要來自市政供水，就取水而言對環境並無重大影響。我們已設定用水強度目標，計劃到2030年用水強度較2024年水平降低5%。為此，我們將通過定期收集數據，識別用水量異常波動，以此杜絕潛在用水浪費。與此同時，本公司正通過配置淨水設備來減少瓶裝水及桶裝水採購，並持續開展節水宣傳，從而提升全體員工的節水意識。下文載列我們的水資源管理指標：

指標	單位	2023年	2024年	2025年
用水總量	噸	15,598	12,381	13,268
用水強度	噸／百萬元人民幣收入	9.15	6.89	7.02

2022年用水量增加主要是由於管道洩漏而造成，經過修復後恢復正常運營使用水平。此外，員工宿舍於2023年7月關閉，使當年及後續年度用水量持續減少。

業 務

排放與廢棄物管理

我們遵守並執行《中華人民共和國水污染防治法》、《中華人民共和國大氣污染防治法》、《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》、《國家危險廢棄物名錄》及其他法律法規。我們採取多種措施，將生產經營對環境的影響降至最低。

廢水管理

我們建立並嚴格執行《廢水排放管理制度》，確保廢水污染物的排放符合國家和地方污水排放標準，從而防止和減少水污染和環境污染。公司所有廢水均排入市政生活污水系統，無工業廢水產生。

排放管理

我們建立並嚴格執行《廢氣排放管理制度》。

我們定期對設備進行清潔及維護，並聘請第三方機構對二甲苯、顆粒物、食堂油煙等主要環境因素進行監測。我們採取多項措施確保符合排放標準並不斷改進我們的做法。

固體廢棄物管理

我們建立並嚴格執行《有害廢棄物管理制度》及《固體廢棄物管理制度》。我們對有害廢棄物實行生命週期管理，並已建立完善的應急響應系統。對於一般固體廢棄物，我們遵循「減量、回收、無害化」的原則進行分類收集與處理。我們亦會定期開展環保培訓，以此提升員工對廢棄物分類與資源節約意識。

我們已設定到2030年實現無害廢棄物回收率達25%的目標。為達成此目標，我們積極推廣數字化辦公流程，通過優化文件管理系統與審批流程，並在生產設施中配置數字顯示屏及電子作業指示，以此減少紙張使用與打印。此外，本公司建立了包裝回收機制，對紙箱、紙板及木箱等材料進行分類回收與再利用。

下表載列所示年度我們的排放物及廢棄物總量：

指標	單位	2023年	2024年	2025年
排放物				
顆粒物(PM)	噸	0.176	0.064	0.176
二甲苯	噸	0	0	0
總排放量	噸	0.176	0.064	0.176
廢棄物				
-	噸	42.55	27.28	33.52

- (1) 2024年引入新型噴漆廢氣處理設施，顆粒物排放適度下降，且噴漆車間暫停使用3個月，因此全年顆粒物排放量較2023年有所下降。2025年，顆粒物排放量增加乃主要由於我們的噴漆車間全年運作以及訂單量增加。本公司持續實施合規監測計劃，並定期對除塵系統進行維護，確保我們的環境表現完全符合適用標準。

業 務

- (2) 自2023年以來，廢棄物產生總量呈下降趨勢，這主要得益於我們推行供應商包裝箱重複用於進貨儲存舉措，以及員工宿舍停用後無害廢棄物產生量減少。2025年廢棄物總量小幅上升，主要由於本公司更換兩套二級活性炭吸附廢氣處置設施的活性炭。我們已如實向環保監管部門申報相關廢棄物產生量，嚴格執行有害廢棄物管理計劃備案，並遵循有害廢棄物申報登記制度及轉移聯單制度，確保符合有害廢棄物儲存及處理規定。

與同業比較

下表呈列基於公開披露的2024年ESG報告，對本集團與所選取的中國三家主要上市同業公司的關鍵ESG指標的比較分析。

ESG指標	本集團	所選取的 主要業界同行 (範圍)
電力消耗 (萬千瓦時)	74.75	高達189.26
溫室氣體直接排放量 (範圍1) (噸二氧化碳當量)	—	36.71 – 94.72
範圍1溫室氣體排放強度 (噸二氧化碳 當量／百萬元人民幣收入)	—	0.0233 – 0.0400
溫室氣體間接排放量 (範圍2) (噸二氧化碳當量)	446.86	506.97 – 1,015.55
範圍2溫室氣體排放強度 (噸二氧化碳 當量／百萬元人民幣收入)	0.2486	0.2459 – 0.7049
溫室氣體間接排放量 (範圍3) (噸二氧化碳 當量)	346.97	—
範圍3溫室氣體排放強度 (噸二氧化碳 當量／百萬元人民幣收入)	0.1930	—
總用水量 (噸)	12,381	9,149 – 60,759
用水強度 (噸／百萬元人民幣收入)	6.89	4.44 – 43.60
PM (噸)	0.064	0.01-0.24
PM排放強度 (千克／百萬元人民幣收入)	0.0356	0.01-0.05

主要觀察結果：

- **溫室氣體排放量**：本集團的排放強度處於同業範圍之內。
- **用水量**：四家公司的用水強度相近。本集團的用水強度數值居中，符合行業典型水準。
- **顆粒物排放量**：本集團的排放強度處於同業範圍之內。

業 務

社會責任

產品責任

我們已根據GB/T 19001-2016/ISO 9001:2015標準建立全面的質量管理體系。我們非常重視質量體系流程的構建，確保從原材料進廠、加工到出貨、現場安裝等每個環節都進行規範管理。本公司及無錫中諾均已成功通過ISO 9001質量管理體系認證。

供應鏈管理

我們遵守《中華人民共和國民法典》及相關法律，並秉持公開、公平、公正的原則開展採購活動。

我們已制定《採購管理規定》及《採購風險管理規定》，用以規範供應商的開發、評估、選擇及退出流程，對供應商的產品及服務、商業道德與合規表現、環境與職業健康安全等方面進行評估。同時，我們在採購合同中設立社會責任條款，並在合同履行過程中開展考察、培訓及監督等工作。此外，我們對供應鏈中的貪腐行為採取零容忍政策，嚴懲欺詐、賄賂、串通投標等行為，並根據情節嚴重程度採取列入黑名單、永久禁止合作或法律追訴等措施。

僱員福利與職業發展

我們致力於營造尊重和包容的工作環境。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》，確保為全體員工提供公平的權益和充足的發展機會。我們的內部管理制度包括《員工手冊》和《招聘管理制度》等指引，明確規定了有關招聘、薪酬福利、工時、休息休假以及勞動保護的政策。我們從不僱用童工，在招聘時我們嚴格核實所有應聘者的身份，確保其符合法定年齡要求。

關於僱員福利，我們已建立多層次的保障體系。請參閱「一 員工」。

職業發展方面，透過《員工發展路徑管理計劃》，我們為僱員建立清晰的成長路徑。同時，我們構建了覆蓋全體員工的培訓體系，促進員工與本公司的共同成長。

工作場所安全

我們遵守安全生產和勞動保護規定，實施安全與環境管理體系，制定年度安全計劃。

我們已建立一套全面的安全管理架構，並已取得ISO 45001認證。

於往績記錄期間，我們並無發生任何與職業健康安全相關的重大違規事件，亦無任何人員死亡事故。

業 務

我們的物業

自有物業及土地

截至最後實際可行日期，我們擁有四處位於江蘇省無錫市的用作辦公室及生產設施的物業，總建築面積約為18,138.2平方米。截至同日，我們還擁有四處位於江蘇省無錫市的地塊，總建築面積約為19,408.0平方米。我們的中國法律顧問確認我們擁有佔用及使用我們自有物業及土地的有效合法產權。

截至最後實際可行日期，我們擁有權益的物業的賬面值概無佔我們綜合總資產的15%或以上。因此，根據《上市規則》第五章及香港法例第32L章《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條有關《公司（清盤及雜項條文）條例》附表三第34(2)段的規定，該規定要求就本集團於土地或樓宇的全部權益提供估值報告。

無錫森和大相關事宜

於2024年6月5日，無錫市自然資源和規劃局（「無錫市自然資源和規劃局」）與無錫森和大訂立《國有建設用地使用權出讓合同》（「土地使用合同」），據此，無錫市自然資源和規劃局就位於惠山區的地塊向無錫森和大授出土地使用權，總對價為人民幣28.3百萬元。根據土地使用合同的條款，雙方約定該項目須於2024年12月17日前動工，且須於2026年12月17日前竣工。倘不能如期動工，無錫森和大應向無錫市自然資源和規劃局提交延期申請。倘無錫森和大未能於土地使用合同所載明的日期或任何其後協定的遞延日期前動工，則其須向無錫市自然資源和規劃局支付相當於每延遲一天總對價0.5%的罰款。

於2025年6月24日，本公司（作為轉讓人）與無錫惠西高新技術產業發展有限公司（「無錫惠西」）（作為承讓人）訂立股權轉讓協議（「該協議」）。該交易於2025年6月27日完成。截至2025年6月27日，無錫森和大經審計資產淨值約為人民幣30.3百萬元，該協議項下的總對價為人民幣28.2百萬元。因此，我們就出售無錫森和大錄得虧損約人民幣2.1百萬元。該協議包含一項彌償條款，據此，若無錫森和大在交割日期前因未履行合同義務或未披露債務承擔責任，承讓人可要求轉讓人承擔無錫森和大因該負債而產生的所有成本及損失。截至2025年6月27日（即該協議的交割日期），無錫森和大尚未根據土地使用合同的條款開始項目的建設，也未向無錫市自然資源和規劃局提交延期申請。自2024年12月17日（無錫森和大須開始施工或提交延期申請（提前一個月通知）之日）至2025年6月24日（協議日期），本公司正評估該地塊的戰略選擇，包括可能出售無錫森和大，因此並未向無錫市自然資源和規劃局提交申請。在此期間，無錫森和大並未收到無錫市自然資源和規劃局的通知提交延期申請，亦未收到就延誤施工向無錫森和大發出任何處罰通知或採取其他執法行動的通知。據我們的中國法律顧問告知，根據中國公司法及該協議，出售無錫森和大毋須獲得無錫市自然資源和規劃局的批准。此外，我們的中國法律顧問認為，主管部門從無錫森和大收回土地或對無錫森和大施加處罰的可能性，以及因此無錫惠西要求我們就上述違約責任向無錫森和大作

業 務

出賠償的可能性，都相對較小。此乃由於(1)截至最後實際可行日期，我們尚未接獲無錫惠西或無錫森和大的任何通知，表明無錫森和大因工期延誤而受到自然資源和規劃局的任何申索或要求；(2)此外，我們尚未接獲無錫惠西或無錫森和大的任何通知，要求我們根據該協議承擔賠償責任，我們亦無涉及該協議的任何現有糾紛或衝突；及(3)根據無錫市自然資源和規劃局的無錫市洛社管理所（「無錫市洛社管理所」，無錫市自然資源和規劃局的派出機構，負責執行土地使用管制及對於土地開發利用的審批後監管）於2025年6月23日發出的書面確認，無錫市洛社管理所原則上不會對無錫森和大施以施工延誤罰款。根據及截至書面確認日期，無錫市洛社管理所尚未因延誤施工而收回土地或對無錫森和大施加任何罰款。

租賃物業

截至2025年12月31日，我們在無錫、上海和蘇州租賃並使用38處物業，包括三處用作辦公室及生產設施的租賃物業及餘下35處用作員工宿舍的租賃物業，總建築面積約為14,815.0平方米。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在與業主訂立租約或磋商續簽租約時並未遇到重大困難。

產權瑕疵

截至最後實際可行日期，在我們截至2025年12月31日租賃並佔用的38處物業中，11處（均用作我們員工宿舍）存在產權瑕疵（包括合規問題）。該等瑕疵乃由於各種原因，包括：

- (a) 4處租賃物業，總建築面積約為357.4平方米，其業主尚未完成取得其物業所有權證所需的程序。
- (b) 5處租賃物業，總建築面積約為439.59平方米，該等物業建在劃撥土地上。
- (c) 兩處租賃物業用作我們的員工宿舍，總建築面積約為90.0平方米，不符合指定土地用途。

鑒於(i)上述11處我們用作宿舍的租賃物業可被輕易替代，(ii)業主承諾向我們賠償因無法使用及佔用該等物業而導致的任何損失，及(iii)諾力股份承諾向我們賠償因產權瑕疵導致的任何索賠、損失、成本及開支、責任及罰款，我們的中國法律顧問認為，上述11處租賃物業的產權瑕疵不會對我們的業務運營產生任何重大不利影響。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因我們存在產權瑕疵的租賃物業的安全狀況而受到任何政府機關的處罰。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所知並無發生任何重大事件，其將可能導致對我們所佔用的存在產權瑕疵租賃物業的安全狀況產生疑問。基於上文所述，董事認為該等物業安全可供佔用。

業 務

租賃登記和備案

根據適用的中國法律法規，物業租賃協議必須於中華人民共和國住房和城鄉建設部的地方分部登記。該等租賃的登記需要我們的出租人的配合。截至最後實際可行日期，在我們截至2025年12月31日租賃並佔用的38處物業中，我們並未就用作員工宿舍的21處物業取得租賃登記。

據中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，根據適用中國法律法規，租賃協議未作上述登記將不影響該等租賃協議的有效性。根據相關中國法律法規，除我們的出租人外，有關政府部門亦可能會責令我們在規定期限內登記相關租賃協議，否則我們可能會就每份未登記的租賃被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元不等的罰款。截至最後實際可行日期，我們尚未收到有關政府部門的任何有關罰款。我們承諾，一旦收到有關政府部門的任何要求，我們將全力配合完成租賃協議的登記。

執照、許可證與證書

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，我們已獲得在我們運營的司法管轄區內開展業務和運營的所有重要且必要的執照、批准、許可證和證書，且截至最後實際可行日期，這些執照、批准、許可證和證書均有效且存續。

下表列示截至最後實際可行日期我們就業務營運已獲得的重要執照、批准、許可證和證書的摘要：

持有人	執照、批准、許可證或證書	授出日期	到期日期
發行人	安全生產許可證（許可範圍：建築工程）	2025年9月4日	2028年11月6日
發行人	建築業企業資質證書（機電工程二級）	2025年5月21日	2030年5月20日
發行人	信息技術服務標準符合性證書	2025年5月13日	2028年4月17日
發行人	信息系統建設與服務能力證書	2023年10月2日	2027年10月1日
發行人	CMMI開發成熟度3級	直至2028年11月14日	
發行人	環境管理體系認證證書	2025年5月22日	2028年6月4日
發行人	質量管理體系認證證書	2025年5月22日	2028年6月4日
發行人	職業健康安全管理体系認證證書	2025年5月22日	2028年6月4日
發行人	信息技術服務管理体系認證證書	2023年11月16日	2026年12月5日
發行人	信息安全管理体系認證證書	2023年11月16日	2026年12月5日

業 務

持有人	執照、批准、許可證或證書	授出日期	到期日期
發行人	信息化和工業化兩化融合管理體系評定證書	2023年9月1日	2026年8月31日
發行人	高新技術企業證書	2025年12月19日	2028年12月18日
發行人	海關進出口貨物收貨人註冊登記證書	直至2099年 12月31日	
發行人	固定污染源排污登記回執	2026年4月22日	2031年4月21日
發行人	固定污染源排污登記回執	2026年4月22日	2031年4月21日
發行人	國家智能製造能力成熟度模型證書	2025年12月31日	2028年12月30日
發行人	知識產權管理體系認證證書	2026年4月14日	2029年3月12日

風險管理與內部控制

我們在經營過程中面臨各種風險。我們已建立風險管理體系，並制定了我們認為適合我們業務運營的相關政策和程序。我們的政策及程序涉及管理我們的採購及生產，以及監察我們的銷售業績及產品質量。為監察[編纂]後風險管理政策及企業管治措施的持續實施，我們已採納或將繼續採納涵蓋我們業務多個範疇的各種措施及政策，如財務報告及權益披露、監管合規、與控股股東競爭、銷售及供應商管理等。

為籌備[編纂]，我們已委聘一名內部控制顧問，負責審查與主要業務流程相關的內部控制的有效性，發現不足及需要改進的地方，提供建議，並審查該等補救措施的實施狀況。為確保將上述合規文化融入日常工作流程並在組織內設定對個人行為的期望，我們將定期審查我們的風險管理政策和內部管理程序，採用嚴格的內部問責制並進行合規培訓。我們的董事認為，經優化的內部控制就我們目前的經營以及履行我們在《上市規則》及其他適用標準項下的責任而言屬充分及有效。

法律程序與合規性

我們須遵守中國監管機構發佈的各種監管要求及指引。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無且亦未涉及任何重大不合規事件。據我們的中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均遵守了中國所有相關法律法規。

我們在日常業務過程中可能會不時涉及法律程序，包括與供應商及客戶之間的合作糾紛。

業 務

待決訴訟

截至最後實際可行日期，我們涉及三宗待決訴訟，每宗索賠金額均超過人民幣1.0百萬元：

我們針對一名客戶提出一項索賠，涉及已交付貨物的未付款項總額約人民幣11.5百萬元，以及逾期付款損失。該客戶對我們提出反訴，要求退還約人民幣0.1百萬元的合約款項、逾期利息，以及約人民幣1.1百萬元的違約金。一審法院已下令凍結我們銀行存款中的人民幣11.5百萬元。2026年2月，一審法院裁定該客戶須向我們支付人民幣7.1百萬元，外加逾期款項之利息。該客戶已提出上訴。截至最後實際可行日期，該案件仍待決中。

儘管我們打算就該項索賠進行全面抗辯，且相信我們擁有有效的抗辯理由，但無法保證最終能獲得有利的結果。我們的中國法律顧問在審閱為本案辯護而聘請之特別訴訟律師的意見後，認為二審法院推翻一審判決的可能性極低，並結論認為，與該客戶的訴訟程序不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。基於此，我們的董事認為無需就該索賠計提撥備。

我們針對一名客戶提起第二項索賠，要求其支付已交付貨物的未付款項總計約人民幣14.6百萬元，以及截至2025年6月30日計算出的逾期付款損失約人民幣1.2百萬元，其後將繼續按相當於貸款市場報價利率加50%的比率累計，直至悉數結清未償還金額。我們尋求讓(i)該客戶現任唯一股東及(ii)其前股東之一，就任何未清償債務承擔補充責任。截至最後實際可行日期，此爭議尚未作出任何判決。

我們涉及第三宗與一名供應商的待決訴訟。該供應商因銷售合同糾紛對我們提出索賠。截至最後實際可行日期，該案件已立案，惟尚未開庭審理，亦無作出任何判決。法院已下令凍結我們約人民幣1.1百萬元的銀行存款。截至本文件日期，我們已與該供應商訂立和解協議。根據和解協議，在我們支付協定的和解金額後，該供應商將於協議訂明的期限內向法院申請撤回訴訟並解除對我們銀行存款的凍結。

根據我們的中國法律顧問建議，我們預期該三宗待決訴訟不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

已結案訴訟

與一名特定供應商相關的索賠

我們與一名特定供應商之間共有九宗超過人民幣1.0百萬元的已結案訴訟。截至2025年12月31日，該供應商的三項索賠已獲最終判決，且我們已全數支付該等判決所要求之款項。此外，我們亦與該供應商簽訂和解協議（「和解協議」），以解決其餘未決訴訟。根據和解協議，我們須於收到發票後分階段付款：2026年1月30日前支付人民幣8.9百萬元，2026年5月30日前支付人民幣6.8百萬元，以及2026年8月30日前支付人民幣8.6百萬元。截至最後實際可行日期，我們已支付上述和解金額的首期款項人民幣8.9百萬元。以下為該等訴訟之摘要：

業 務

- 第一宗為由供應商提起的未付貨款總額約人民幣3.8百萬元及逾期付款損失人民幣0.1百萬元的索賠。於2025年4月，法院作出判決，判令我方支付約人民幣3.8百萬元，並駁回原告的其他索賠，同時駁回原告對逾期付款損失的索賠。我方對此判決提起上訴。二審法院於2025年9月作出終審判決，駁回上訴並維持一審判決。根據終審判決，本公司被判令向原告支付貨款人民幣3.8百萬元。該款項已悉數結清。
- 第二宗為由供應商提起的未付貨款總額約人民幣14.0百萬元及逾期付款損失人民幣0.2百萬元的索賠。於2025年4月，法院判令我方支付貨款總額約人民幣14.0百萬元，並駁回原告的其他索賠，同時駁回原告對逾期付款損失的索賠。我方對此判決提起上訴。二審法院於2025年9月作出終審判決，駁回上訴並維持一審判決。根據終審判決，本公司被判令向原告支付貨款人民幣14.0百萬元。該款項已悉數結清。
- 第三宗為由供應商提起的合同金額約人民幣14.4百萬元的索賠。於2025年4月，法院判令我方支付合同金額約人民幣14.4百萬元，我方對此判決提起上訴。二審法院於2025年9月作出終審判決，駁回上訴並維持一審判決。根據終審判決，本公司被判令向原告支付貨款人民幣14.4百萬元。該款項已悉數結清。
- 第四宗為由供應商提起的合同金額約人民幣2.9百萬元及逾期付款損失人民幣0.01百萬元的索賠。法院於2025年9月作出判決，判令我方支付貨款人民幣2.8百萬元，對此我方已上訴。2025年12月，我們與該供應商達成和解協議，並提交撤銷動議，法院已批准。
- 第五宗索賠是供應商主要就未付貨款向我們提出的合同糾紛，索賠事項為：(i)未付貨款總額約人民幣5.8百萬元及逾期付款損失人民幣0.2百萬元（截至2024年12月11日計算）；及(ii)倉庫租賃成本損失總額約0.16百萬元（截至2024年12月11日計算）。2025年9月，法院作出判決，判令供應商向我方交付相關合同下約定的貨物，並判令我方在收到全部貨物後30日內支付貨款人民幣1.2百萬元。於2025年12月，我們與該供應商達成和解協議以解決糾紛。
- 第六宗索賠由我們提出，索賠事項為：(i)供應商履行供應協議項下的具體義務，包括完成設備調試、整改及通過驗收檢驗及(ii)支付總額約人民幣15.8百萬元的逾期違約金。
- 第七宗索賠由我們提出，索賠事項為：(i)履行另一份供應協議下的具體合約義務（調試、整改及通過驗收檢驗）及(ii)支付人民幣6.9百萬元的逾期違約金。
- 第八宗索賠由我們提出，索賠事項為：(i)履行第三份供應協議下的具體合約義務（調試、整改及通過驗收檢驗）及(ii)支付人民幣9.0百萬元的逾期違約金。

業 務

對於上述第六宗至第八宗訴訟請求，法院將這三宗訴訟案件合併審理。於2025年12月，我們與供應商訂立和解協議並提交駁回起訴動議，法院已予批准。

- 第九宗索賠由我們提出，索賠事項為：(i)履行第四份供應協議下的具體合約義務，及(ii)支付人民幣5.9百萬元的逾期違約金。對此，供應商對我們提起反訴，要求我們履行同一合約的具體義務並支付人民幣2.9百萬元的合約款項。法院將這兩起案件合併審理。2025年12月，我們與該供應商簽訂和解協議，提出撤銷各自索賠的動議，法院已予批准。

在就第一、二、三宗索賠作出的判決中，法院要求本公司向供應商付款，儘管我們的供應協議中已協定背對背付款條款。原告供應商辯稱，本公司應屬於「大型企業」，且根據《最高人民法院關於大型企業與中小企業約定以協力廠商支付款項為付款前提條款效力問題的批覆》，背對背付款條款應被視為無效。一審法院駁回該論據，認為本公司不符合《統計上大中小微型企業劃分辦法(2017)》規定的「大型企業」，而二審法院同意。二審法院確定了兩個關鍵的爭議點：(i)所供應的設備是否已投入使用並為我們驗收，是否有任何質量問題影響我們的付款責任，及(ii)背對背付款條款是否有效及是否已達成付款條件。就第一個爭議點而言，法院認為供應商已大致交貨且設備已被驗收並已使用，且任何剩餘的檢驗或質量問題不足以暫停付款。就第二個爭議點而言，法院認為有爭議的背對背付款條款既未明確規定履行付款義務的具體時限，亦未表明存在真實協議，即若我方未能從終端客戶處收到款項，則我方對供應商的付款責任將盡。因此，付款條件被視為已達成，且我們被勒令結清未償還金額。

據我們的中國法律顧問告知，中國法院先前已裁定背對背付款條款有效且可執行。法院基於多個因素評估背對背付款條款的有效性，包括條款是否反映訂約方的真實意圖，是否違反法律或法規的必備條款，條款的措辭是否清晰具體，以及被告是否曾主動向終端客戶追討款項。根據《中華人民共和國民法典》，民事法律行為以下情況應視為無效：(i)當事人之間訂立虛假的意向聲明；(ii)違反法律或行政法規的必備條款（相關必備條款不導致失效的除外）；(iii)違反公序良俗的，或(iv)雙方共謀損害他人合法權益的行為。據我們的中國法律顧問告知，我們供應商合同所採用的背對背付款條款不屬於上述任何導致其無效的情況。儘管如此，法院在上述與我們的輸送系統供應商的申索中裁定，裁決供應商一旦已達致彼等的合約里程碑，則不可倚賴有關條款無限期推遲或終止我們的付款義務。

在上述訴訟發生之前，我們其他採購合同中的背對背付款條款已採用大致相同的措辭，包括履行付款義務的時間及條件。截至最後實際可行日期，我們已透過增訂更詳盡的付款時間與條件條款，完善了背對背付款條款的草擬內容。此等增訂條款已應用於近期的採購交易。

業 務

截至2025年12月31日，與上述索賠相關的貿易應付款項已悉數入賬我們的合併財務報表。基於此，我們的董事認為已就該等索賠作出充分會計處理。

與客戶相關的索賠

我們與不同的客戶共有兩宗超過人民幣1.0百萬元的已結案訴訟。

- 我們針對一名客戶提起一項索賠，要求其支付已交付貨物的未付款項總計約人民幣12.5百萬元，以及逾期付款損失。此外，若該客戶未能全額履行其付款義務，我們亦要求該客戶之股東（以補充責任方式）對任何未償債務承擔責任。對此，該客戶向我們提起反訴，要求退還約人民幣29.3百萬元的預付款項，以及約人民幣8.4百萬元的違約金。2025年11月，法院作出判決，駁回該反訴，並命令該客戶支付已交付貨物款項約人民幣12.5百萬元，連同逾期付款損失。2025年12月，我們針對該客戶提出破產清算申請，法院已受理該申請。
- 我們針對一名第三方客戶提起一項索賠，要求其支付約人民幣6.6百萬元的未付款項以完成正式驗收。對此，該客戶對我們提起反訴，要求本公司完成該項目的最終驗收與交付，並自最終驗收到期日次日起支付違約金（截至2025年2月28日，計算金額為人民幣21.4百萬元）。2025年3月，法院下令凍結該客戶銀行帳戶內價值人民幣7.0百萬元的資金或等值資產。2026年1月，經法院調解談判後，我們與客戶達成和解協議，法院隨後出具民事調解書。根據民事調解書，我們已交付的貨物歸客戶所有，扣除我們同意承擔的費用後，客戶須向我們支付人民幣2.3百萬元。於2026年2月，客戶已支付人民幣2.1百萬元，尚未償還餘下的人民幣0.2百萬元。

稅務事項

稅務事項通知

2024年10月，我們在稅務檢查過程中接獲國家稅務總局無錫市稅務局第一稅務分局（「無錫市稅務局」）的通知（「**稅務事項通知**」），要求我們提供符合中國相關稅收規定的2021年至2023年的企業財務審計報告、企業所得稅審計報告、財務電子數據和其他材料。

收到通知後，我們對本公司2019年至2024年的稅款進行了自我審查。我們發現，我們此前少繳增值稅及附加稅、企業所得稅、印花稅及代扣代繳個人所得稅，總額為人民幣38.5百萬元。這主要是由於對相關中國稅務法律法規的不慎誤解，如下：

- **增值稅**。少繳的增值稅總額達人民幣33.7百萬元。預付款項為於項目最終驗收及收入確認前向客戶收取。無錫市稅務局確定，根據適用的增值稅法規，若干銷售在收到預付款項後應被視為繳納增值稅，特別是對於長周期合同。由於對適用增值稅負債時間規則的無意誤解（其後澄

業 務

清），若干增值稅金額未能及時申報。經修訂的中國增值稅法（於2024年12月通過並自2026年1月1日起生效）旨在規範增值稅負債時間規則。此外，於2021年至2023年期間，結構性存款的利息收入並無申報增值稅。

- **企業所得稅**。少繳企業所得稅合計人民幣0.6百萬元。2023年的部分研發開支雖然符合會計準則，但不符合企業所得稅抵扣條件，因此需要調整2023年的應課稅收入。
- **印花稅**。經查，貨物運輸合約未繳納印花稅為人民幣3,000元。
- **預扣所得稅**。代扣代繳及代繳個人所得稅出現短缺，為人民幣0.2百萬元。
- **增值稅附加**。須額外繳納與增值稅相關的附加（包括城建稅、教育附加費及地方教育附加費）人民幣4.0百萬元，以計入經調整增值稅金額。

2024年11月，我們補繳了所有少付的稅款，總額為人民幣38.5百萬元（統稱「**補充稅款**」）。我們亦結算了滯納金人民幣9.8百萬元（「**滯納金**」）。

根據國家稅務總局無錫市惠山區稅務局（「**惠山區稅務局**」）（本公司主管稅務機關）發出的日期為2025年5月8日的情況說明（「**情況說明**」），確認(i)截至情況說明日期，本公司已全數清繳所有未繳稅款及滯納金附加費；及(ii)本公司及其附屬公司均無任何未繳納稅款。情況說明書述明，根據稅收徵收管理法和《中華人民共和國行政處罰法》（「**行政處罰法**」），補繳滯納金不構成行政處罰，且惠山區稅務局並無就上述事項對本公司作出任何行政處罰，日後亦不會就此作出行政處罰。

董事於接獲稅務事項通知前未能發現該等短缺，乃由於有關問題主要源自對中國增值稅法規的無意誤解。97%以上的補充稅款與增值稅及增值稅相關附加稅有關。此外，由於缺乏及時的法律意見，以及在關鍵時間對負責員工的疏忽監督，導致未能及早發現短缺。除(i)董事獲及時告知稅務事項通知及(ii)我們的執行董事兼首席財務官杜晶女士監督檢討及結算外過程，包括自查計算及與無錫市稅務局溝通，董事並無以其他方式涉及稅務事項。

軟件開發增值稅退稅

於繳付補充稅款及滯納金後，我們委聘稅務顧問對本集團的稅務申報及付款責任進行全面審查。稅務顧問發現，我們的附屬公司無錫中諾於往績記錄期間申報了部分增值稅退稅（「**軟件開發增值稅退稅**」），因評估資格時出現行政疏忽，該等退稅申請未能完全符合增值稅退稅規定。無錫中諾已申報該等退稅的若干軟件產品乃由無錫中諾

業 務

基於本集團一間附屬公司原創軟件而開發，該附屬公司其後已註銷註冊，因此不完全符合相關法規所規定的「自主開發軟件產品」的定義。因此，無錫中諾於2025年11月主動向稅務機關償還增值稅人民幣5.1百萬元及相關滯納金附加費，並取得主管稅務局出具的稅項支付憑證。概無就此事項作出行政處罰。

於2025年11月3日，惠山區稅務局出具書面說明（連同情況說明，統稱「**情況說明**」），確認截至說明日期，無錫中諾已悉數退還相關稅項優惠金額並支付相應滯納金附加費，且並無未繳納稅項負債。惠山區稅務局確認其並未就軟件開發增值稅退稅對無錫中諾作出任何行政處罰，日後亦不會就此作出行政處罰。其進一步表示，無錫中諾並無其他稅務相關事宜，亦無因違反中國稅務法律法規而受到任何行政處罰。

董事於稅務顧問審核前未能發現軟件開發增值稅退稅，主要是因為相關問題源於對中國增值稅法規的非故意誤讀及負責人員的疏忽。除(i)董事已及時獲知情況及(ii)我們的執行董事兼首席財務官杜晶女士負責監督審核與結算流程（包括自查計算及與惠山區稅務局溝通）外，董事未參與該事項其他環節。

中國法律顧問的意見

據我們的中國法律顧問告知，根據稅收徵收管理法及行政處罰法，無錫市稅務局發出的稅務事項通知連同本公司主動補繳的補充稅款及滯納金不構成行政處罰。此外，鑒於補充稅款及滯納金已結清，我們的中國法律顧問認為稅務事項通知不會對本公司的營運造成重大不利影響。自2025年1月至2026年1月，我們主要經營地點（包括無錫、蘇州、上海及杭州）的主管稅務機關出具的稅務合規證書，確認本公司（包括分支機構）及附屬公司在相關司法權區並無未繳稅項支付、重大涉稅違法或行政處罰記錄，且亦無重大拖欠稅款情況。

據我們的中國法律顧問告知，就軟件開發增值稅退稅向稅務機關繳納增值稅及滯納金附加費並不構成行政處罰。鑒於相關款項已悉數繳付，我們的中國法律顧問認為，軟件開發增值稅退稅事宜不會對本集團的營運造成重大不利影響。

因此，基於上文所述，且經審閱稅務顧問的建議，我們的中國法律顧問認為，截至最後實際可行日期，本集團於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的所有重大方面的稅務責任已妥善記錄且已適時履行。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，本集團就本集團的稅務申報及繳稅責任在所有重大方面均已遵守有關中國稅務法律及法規。

業 務

稅務顧問的意見

據稅務顧問所告知：

- (i) 本公司未能及時支付有關稅務事項通知的稅款是由於對稅務法規的誤解，以及補充稅款主要與墊付增值稅有關，屬時間差距而非故意逃稅或避稅。所有滯納金及相關附加稅已於本公司結清並正式記入賬目；
- (ii) 軟件開發增值稅退稅主要由於無錫中諾對適用增值稅退稅法規項下規定「自主開發軟件產品」的理解存在差異。釐定該政策合資格的內部評估程序受到行政監督。鑒於所有相關增值稅退稅已悉數償還及糾正，稅務顧問認為，本集團及其董事均未做出任何蓄意逃稅、少繳稅款或以欺詐手段索取稅項利益的行為；
- (iii) 審閱本公司的報稅表、稅項支付憑證及稅項計算分類賬後，稅務顧問注意到，本公司已足額正式記錄其稅項負債，並已就關稅務事項通知及軟件開發增值稅退稅足額結清相關稅項。因此，稅務顧問認為(a)截至最後實際可行日期，本集團於往績記錄期間及直至最後實際可行日期已悉數錄得增值稅、增值稅相關附加稅、企業所得稅、個人所得稅及印花稅；及(b)經自查並退還增值稅退稅後，本集團在履行其稅務申報及納稅責任時，在所有重大方面均遵守適用的中國稅務法律法規；及
- (iii) 考慮到(a)本集團已建立涵蓋應收款項、結構性存款、研發開支收取、個人所得稅代扣代繳、合同印花稅等方面的內部控制程序，並具備清晰的信息傳遞機制及業務單位與財稅部門之間的台賬管理；(b)面談及核實結果顯示，稅務人員在進行稅務申報過程中一直嚴格遵守既定程序，且相關稅務申報記錄及稅項支付憑證確認應收款項與已付款項一致；及(c)本集團於稅務事項通知及軟件開發增值稅退稅後已進一步加強其內部監控以應對潛在風險點並確保稅務申報的及時性及完整性，稅務顧問認為，本集團已實施有效的內部控制措施，該等措施均有效運作，且足以防止類似事件再次發生。

董事及獨家保薦人的意見

董事認為且獨家保薦人同意，根據《上市規則》第3.08及3.09條，上述稅務事件屬個別事件，不會對董事的能力及誠信造成負面影響，理由如下：

- (i) 該等稅務事件並非董事或本公司蓄意逃稅，而主要是由於對相關中國稅務法律法規的不慎誤解、缺乏及時的法律意見，以及當時負責人員的疏忽所致；

業 務

- (ii) 根據情況說明，稅務事項通知的補充稅款及滯納金，以及軟件開發增值稅退稅的退還已自行結清；
- (iii) 我們的中國法律顧問已確認，根據稅收徵收管理法及行政處罰法，無錫市稅務局發出的稅務事項通知連同本公司(a)主動補繳的補充稅款及滯納金以及(b)就軟件開發增值稅退稅向稅務機關結算的增值稅和滯納金附加費不構成行政處罰。上述情況不會對本公司的營運造成重大不利影響；及
- (iv) 經我們的中國法律顧問確認，就稅務事項通知及軟件開發增值稅退稅而言，於最後實際可行日期，概無董事受到任何中國監管機構處罰或被裁定為不適合擔任本公司董事。

採取的措施

為應對上述稅務事件，我們已採取下列加強措施，我們的董事認為且獨家保薦人同意這些措施足以有效防止不合規稅務行為的類似事件在未來再次發生：

- (i) 我們已聘請內部控制顧問檢討與我們主要業務流程（包括我們的稅務管理系統）相關的內部控制的有效性。內部控制顧問注意到：(a)本集團未建立全面稅務相關管理政策，以規範本集團的稅務申報、繳納、管理及其他相關事宜；及(b)最終付款前，財務及會計人員計算的相關應繳稅款未經進一步審核。除在關鍵時期未能及時取得法律意見，以及相關稅務申報負責人員未能了解最新的稅務相關法律外，上述不足之處亦導致相關財務人員未能正確應用適用的稅務相關法律，或未發現漏繳稅款。針對稅務事件並在內部控制顧問的建議下，我們制定並實施了全面稅務管理政策，其中載有稅務登記管理、稅務申報、稅款支付及稅務策劃、稅務檔案管理及保管、發票管理及稅務爭議解決程序的相關規定。特別是，根據稅務管理政策，我們已委派一名具備稅務相關領域充足知識與經驗的財務部門員工擔任指定稅務人員（「**稅務人員**」）。該稅務人員負責根據適用的法律法規計算及檢查我們應繳納的各類稅項，及時結清相關個人所得稅金額，並應就稅務相關法律法規和政策的任何變更通知經理和財務部主管。此外，在進行最終繳納前，應繳稅款的計算金額亦將由相關稅務會計人員及總賬會計人員進一步審核。
- (ii) 我們已建立由決策層、監督層及管理執行層組成的管治架構，各層均明確界定角色及職責以監督本集團的稅務事宜。

業 務

決策層由董事會領導，並全權負責批准整體企業稅務策略計劃以及應對重大稅項風險的緩解及應對計劃。董事會亦負責（其中包括）指導及監督管理層執行稅務相關的內部控制措施、批准重大企業行動的相關稅務安排及定期出席進度會議，以掌握稅務管理工作最新動態。

監督層由我們的副總經理兼董事會秘書戴文斌先生領導，包括我們的內部控制負責人及內部控制人員。監督層最終向董事會匯報，並主要負責（其中包括）制定公司稅務審計政策及年度稅務審計計劃、組織稅務審計、評估本集團的稅務相關風險水平及設計強化措施、檢查本集團稅務管理措施及稅務申報的執行情況以確保準確性及遵守相關法律及法規、編製稅務報告以提交董事會，並向董事會報告稅務事宜的相關調查結果及採取的糾正措施。

管理執行層由我們的首席財務官杜晶女士領導，包括稅務負責人和稅務人員。管理執行層主要負責（其中包括）處理日常納稅申報、應納稅款的計算和結算、與有關稅務機關聯絡、保管有關稅務申報資料和發票並協助監管層進行稅務審計等。管理執行層進一步由本集團相關部門負責人協助，包括法務部、銷售部、採購部及研發部，彼等為管理執行層提供一切必要的協助，以解決各自業務經營方面的涉稅事宜，並確保遵守相關的涉稅法律法規。

- (iii) 我們已建立溝通框架，確保董事會定期了解本集團稅務相關事宜的最新情況。例如，我們的首席財務官將組織季度會議和年度會議，向董事會報告與稅務相關的內部控制政策的實施情況、遇到的稅務問題，及／或發現的任何與稅務相關的缺陷和提出的改進措施。如果相關的中國稅務機關提出任何重大稅務安排或對稅收政策進行重大調整，或存在任何可能潛在影響本集團遵守相關涉稅法律法規的事宜，也將與董事會召開特別會議。
- (iv) 除上述安排外，我們已委聘稅務顧問，服務期至我們於聯交所網站刊發截至2026年12月31日止年度的年度業績之日或2027年5月31日（以較早者為準），其主要負責（其中包括）審查我們的業務運營及評估我們在各主要稅項下的稅項支付責任，並就稅務事宜提供建議及制定行動計劃，協助我們加強稅務管理制度，且於日常運營中就我們的稅務申報提供意見，以降低再次發生類似稅務相關事件的風險。
- (v) [編纂]後，我們將聘請合資格的會計師事務所對我們的財務報表進行審計。我們也會考慮在必要時聘請法律顧問或其他專業顧問，就稅務相關事宜向董事會提供建議。

業 務

社會保險及住房公積金差額

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未根據中國相關法律法規為員工足額繳納社會保險及住房公積金。這主要是因為部分僱員並不願意嚴格按其薪金部分承擔其應分擔的社會保險及住房公積金。於2023年、2024年及2025年，我們估計本集團為其僱員繳納的社會保險供款及未繳住房公積金總額的差額分別約為人民幣0.4百萬元、人民幣0.6百萬元及人民幣0.4百萬元。根據中國相關法律法規，若我們未能在規定期限內按要求繳納全額社會保險費，可能面臨罰款及滯納金處罰。更多詳情請參閱「監管概覽－與社會保險及住房公積金相關的法律法規」及「風險因素－與本公司法律及監管要求有關的風險－未能遵守勞動合同法或其他中國勞動相關法規及規則可能會對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響」。根據《中華人民共和國社會保險法》，若未足額繳納社會保險供款，我們可能須承擔以下法律後果：(i)在規定期限內補足差額，並按日加計延遲繳納金額0.05%的滯納金；及(ii)若未能於規定期限內繳納，將被處以逾期金額一倍以上三倍以下的罰款。根據《住房公積金管理條例》，若未足額繳納住房公積金，我們可能須承擔以下法律後果：(i)在規定期限內補足差額；及(ii)若未能於該等期限內繳納，相關員工可向法院申請強制執行。

我們在合併財務報表中並未就社會保險及住房公積金供款的歷史差額作出撥備。據我們的中國法律顧問告知，社會保險及住房公積金的主管部門主動要求我們補足社會保險及住房公積金所需供款，或繳納行政罰款或處罰的風險相對較低，基於以下考慮：(i)與主管政府部門的諮詢表明，他們在沒有收到僱員投訴、政策調整或本集團當前情況無變化的情況下，他們不會自主採取監管行動要求補繳供款或施加處罰；(ii)於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無受到任何與社會保險或住房公積金繳納有關的行政處罰；(iii)截至最後實際可行日期，我們並無接獲相關政府機關要求支付社會保險或住房公積金不足數額或逾期費用的任何通知；及(iv)人力資源和社會保障部2018年9月21日發佈的《人力資源社會保障部辦公廳關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》，規定禁止行政部門單方面就歷史社會保險欠繳費組織集中徵繳工作。

為解決有關若干僱員全額繳納社會保險及住房公積金供款的歷史違規情況，我們已制定階段性整改計劃。我們將按職級及僱傭實體對僱員進行分組，並分階段繳納供款，以便(i)讓員工有時間適應實得薪資減少的情況，從而盡量減少對員工的影響，因為中國法規要求供款須由用人單位與僱員共同承擔；及(ii)根據不同的當地要求協調跨多個司法權區的實施工作。如果收到政府主管部門要求繳納社會保險或住房公積金的欠繳或逾期繳費的通知，我們承諾將盡快完成整改，使我們不會因未及時繳納社會保險或住房公積金而受到相關政府部門的行政處罰。

業 務

於2025年7月31日，中國最高人民法院印發《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋（二）》（「**解釋（二）**」），該解釋於2025年9月1日起生效。根據解釋（二），參加社會保險是用人單位與勞動者的法定義務，無論通過單方承諾或雙方協議不參加社會保險均屬無效。此外，解釋（二）明確規定，勞動者以用人單位未依法繳納社會保險為由解除勞動合同，並主張用人單位支付經濟補償的，中國人民法院應予支持。據我們的中國法律顧問告知，經考慮(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司及中國附屬公司未曾通過單方承諾或雙方協議等方式與員工達成不參加法定社會保險的安排；(ii)於往績記錄期及直至最後實際可行日期，並無發生因我們未繳納社會保險費，而由員工主動提出終止本公司與我們相關員工勞動合同的事件；及(iii)解釋（二）並未擴大處罰範圍或廢除現行法律，解釋（二）不會對我們的業務運營和財務狀況產生重大不利影響。