

## 業務

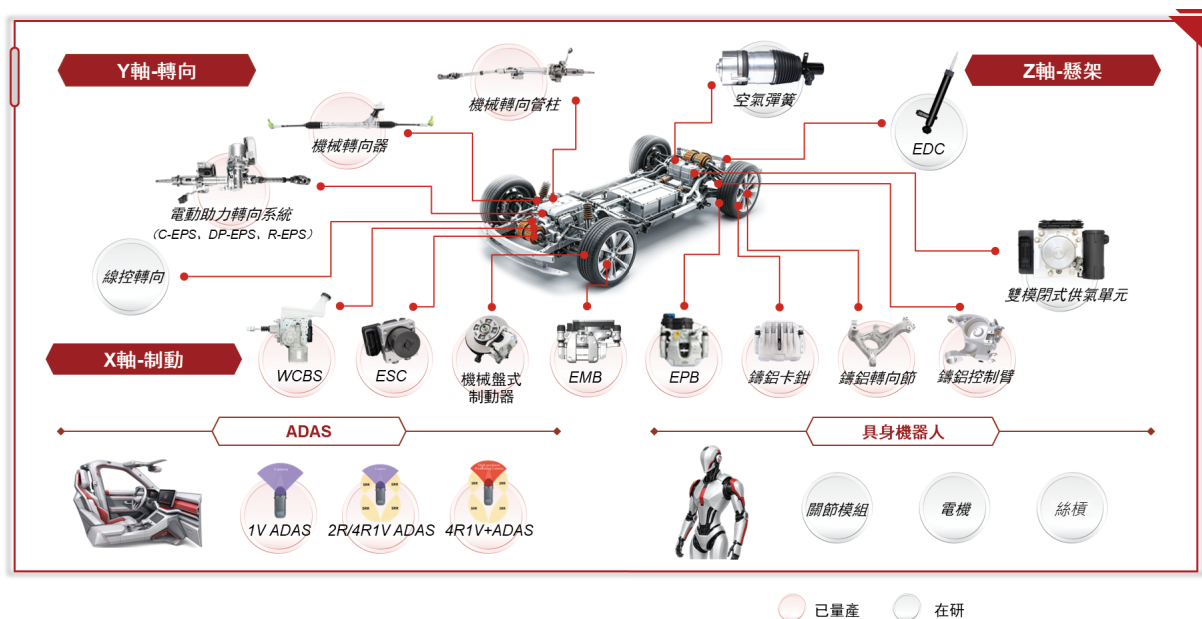
### 概述

#### 我們是誰

我們是一家領先的汽車智能底盤系統中國供應商，根據弗若斯特沙利文，於2025年，我們在中國電子駐車制動系統（「EPB」）及線控制制動系統（「BbW」）市場的市場份額均於中國品牌供應商中排名第一，按收入計，分別為14.2%及8.6%。

自2004年成立以來，我們專注於汽車智能底盤系統的研發（「研發」）、製造及提供，構建了涵蓋汽車制動系統（X軸）、轉向系統（Y軸）、懸架系統（Z軸）到智能駕駛系統的核心技術全棧自研能力，具備自主研發、匹配驗證到大規模生產的端到端能力。根據弗若斯特沙利文，我們是少數能夠提供底盤XYZ軸全系解決方案並實現系統級整合的中國品牌供應商之一，亦是最早一批實現核心汽車智能底盤技術大規模生產和平台化佈局的中國品牌供應商之一。在汽車電動化、智能化持續發展的浪潮中，我們所提供的解決方案能夠有效支持將智能駕駛的決策指令轉化為穩定、高效、敏捷的底盤運動與控制響應，是實現高階自動駕駛的執行基礎，對保障駕乘安全性、舒適性至關重要。

此外，根據弗若斯特沙利文，汽車智能底盤系統與具身機器人的核心技術高度同源，同時存在顯著的產業協同。憑藉我們在汽車智能底盤系統領域積累的專業知識及經驗，我們處於有利位置，能夠把握這一融合帶來的機遇。在2025年，我們已將汽車智能底盤系統研發和製造中積累的專有技術應用於前景廣闊的具身機器人行業，開始推進具身機器人核心部件（如電機、絲槓及機器人關節模組）的開發。



## 業 務

### 我們的市場定位

我們是中國汽車智能底盤核心技術研發及商業化的先驅，以下市場地位均能印證這一優勢。根據弗若斯特沙利文，我們是(i)中國品牌首家及全球第二家實現EPB量產的供應商；(ii)全球率先實現雙控EPB系統(「D-EPB」)量產的供應商；(iii)中國品牌首家實現電子穩定控制系統(「ESC」)量產的供應商；(iv)中國品牌首家發佈並量產One-Box線控制動系統的供應商；(v)中國品牌首家實現具備制動冗餘功能的One-Box線控制動系統量產的供應商；(vi)全球首家實現全乾式電子機械制動系統(「EMB」)技術突破並量產的供應商；及(vii)全球首家為EMB線控制動系統獲得最高安全證書(即汽車安全完整性等級D(「ASIL-D」))的供應商。於2025年，我們在中國EPB及BbW市場的市場份額均於中國品牌供應商中排名第一。

### 我們的研發和技術能力

自成立以來，我們始終堅持自主創新，我們堅信技術創新是公司發展的基石。為此，我們持續投入研發，不斷提升技術實力，以完善產品組合、提高產品質量。憑借卓越的科研能力與產品及技術突破，我們獲得多項榮譽認可。我們被評為「國家知識產權示範企業」、「安徽省優秀創新型企業」、「中國汽車零部件百強企業」。在2022年，我們獲得了中國汽車工程學會科學技術獎(「中國汽車工程學會科學技術獎」)項下的創新團隊獎<sup>1</sup>，這是中國汽車行業技術創新的最高榮譽之一；在2024年，我們的線控制動系統(「WCBS」)2.0H產品榮獲中國汽車工業質量大會—汽車工業巔峰獎最佳技術產品獎；2025年度，我們榮獲國際汽車質量標準化協會-汽車工業巔峰獎；於往績記錄期間，我們應用於各類產品(包括WCBS)的技術項目多次榮獲中國汽車工程學會科學技術獎前三名的殊榮。我們擁有一支專業的研發團隊。截至2025年12月31日，我們研發人員達至約為1,535名員工，佔我們員工總人數的24.1%。我們的研發努力帶來了持續的技術突破及產品創新，這使我們在行業中脫穎而出。截至最後實際可行日期，我們在中國持有464項已授權專利(包括124項發明專利，333項實用新型及7項設計專利)及444項正在申請的國內專利(包括354項發明專利申請及90項實用新型申請)。就國際專利而言，我們持有46項專利合作條約(「PCT」)國際專利申請及10項已授權PCT國際專利。截至2025年12月31日，我們及四家下屬子公司已成功獲得國家級高新技術企業認定且我們已參與多個國家級和省部級重點科研項目。

### 我們的全球擴張

我們將堅定不移地推進我們的全球擴張戰略。自2009年進入國際市場以來，截至最後實際可行日期，我們的產品已覆蓋全球50多個國家和地區。截至最後實際可行日期，我們在全球運營17個生產基地，分佈於(其中包括)中國安徽、浙江、河北、四川及山東省，以及墨西哥薩爾蒂約等地。此外，我們於2025年7月設立了摩洛哥子公司，啟動了新的海外生產基地的建設。截

1 根據中國汽車工程學會官網資訊，該獎項自設立以來，每年僅頒發予一個團隊，以表彰在突破技術瓶頸、保障產業鏈自主可控方面取得重大突破的行業領軍者。

## 業 務

至同一日期，我們在中國安徽省、浙江省、江蘇省、陝西省及上海市、美國的底特律和德國法蘭克福設有8個研發中心。此外，我們專注於投資的新加坡全資子公司於2024年3月正式成立，進一步深化我們的全球戰略佈局。我們廣泛的全球佈局增強了我們應對全球客戶需求、縮短供應鏈距離、支持與國際合作夥伴的同步研發、提升客戶服務體驗及忠誠度以及吸引全球人才的能力。

### 我們的財務表現

於往績記錄期間，我們的收入及盈利能力持續增長。於2023年、2024年及2025年，我們分別錄得收入人民幣7,195.9百萬元、人民幣9,635.6百萬元及人民幣11,711.7百萬元，自2023年至2025年的複合年增長率為27.6%。我們於2023年、2024年及2025年分別錄得利潤人民幣910.7百萬元、人民幣1,222.0百萬元及人民幣1,320.7百萬元，自2023年至2025年的複合年增長率為20.4%。

### 我們的競爭優勢

#### 中國汽車智能底盤系統供應商中的領軍者

我們是一家領先的汽車智能底盤系統中國供應商，並且是極少數能夠將汽車底盤系統與智能駕駛系統整合及量產的中國品牌供應商。我們在汽車智能底盤系統的研發、製造及提供方面擁有超過二十年的經驗。通過持續自主創新，我們已掌握涵蓋汽車制動（「**X軸**」）、轉向（「**Y軸**」）、懸架（「**Z軸**」）到智能駕駛系統的核心技術全棧自研能力，並形成了從自主研發、匹配驗證到大規模生產的端到端能力，構築穩固的壁壘，奠定市場領導地位。

我們在汽車智能底盤核心技術的研發及商業化方面取得了行業領先地位。請參閱「**一 概覽 — 我們的市場定位**」。我們在技術領域佔據以下地位：(i)中國品牌首家及全球第二家量產EPB的供應商；(ii)中國品牌首家量產ESC的供應商；(iii)中國品牌首家發佈並量產One-Box線控制動系統的供應商；(iv)全球首家實現全乾式EMB技術突破及量產的供應商；及(v)全球首家實現閉式雙模空氣懸架技術突破並取得量產定點項目的供應商。

憑藉卓越的產品性能及技術能力，我們已建立穩固的客戶基礎及行業聲譽，取得行業領先的市場份額，支持我們的持續發展。根據弗若斯特沙利文，我們是：(i)2025年中國汽車制動系統領域排名第一的中國品牌供應商；(ii)2025年中國市場EPB供應商第三名及中國品牌供應商第一名；(iii)2025年中國市場BbW供應商第二名及中國品牌供應商第一名；及(iv)2025年汽車輕量化轉向節中國品牌供應商第一名。

關鍵技術的突破不僅轉化為我們在多個行業領先的市場份額，亦實現了從單一產品到綜合智能底盤解決方案的擴展。得益於我們持續的研發投資、積累的技术專長、豐富的產品組合，

## 業 務

我們已構建起難以複製的綜合競爭力，能夠更好地順應行業智能化、電動化、輕量化發展趨勢。隨著智能底盤技術進入域控融合的全新發展階段，我們將繼續發揮XYZ軸全系解決方案及系統級整合能力，為高階自動駕駛的發展提供有力支持，並提升中國企業在全球汽車智能底盤行業中的品牌定位及價值。

### 精準卡位藍海市場，增長勢能強勁

利用前瞻性的技術佈局和全面的產業鏈能力，我們在多個高增長藍海市場中獲得了有利的競爭地位，為未來長期增長奠定了堅實基礎。

**加速EPB全球化擴張，打開全新增長空間。**根據弗若斯特沙利文，於2025年，我們在中國EPB市場按收入計的市場份額為14.2%，中國EPB供應商排名第三，中國品牌供應商排名第一。於2026年5月，我們的第500個EPB項目投入生產。在保持國內市場領導地位的同時，我們亦積極拓展海外市場。2026年全球EPB市場規模預計為人民幣626億元，並仍在蓬勃發展，為我們提供了廣袤的海外擴張機遇。於2022年12月，我們的EPB產品首次獲得海外汽車供應商的定點項目。根據弗若斯特沙利文，我們是率先在海外實現EPB產品量產並向海外汽車供應商供應此類產品的中國品牌供應商之一。截至最後實際可行日期，我們的EPB產品已獲得多個海外定點項目，在研項目儲備充裕。

**在快速增長的BbW市場佔據領先身位，將進一步擴大優勢。**於2025年，我們在中國BbW市場按收入計的市場份額為8.6%，在中國BbW供應商中排名第二，中國品牌供應商排名第一。我們的WCBS產品已供應給2025年中國銷量前十家OEM中的七家。我們的產品已應用於包括奇瑞、吉利、北汽、長安、廣汽、東風及理想汽車在內的諸多車型。BbW市場正快速擴張，國產替代動能強勁。根據弗若斯特沙利文，於2025年，中國超過14百萬輛新生產乘用車標配EHB，普及率約達50%。到2030年，預計中國超過90%的乘用車將標配BbW。自2026年至2030年，中國BbW市場的複合年增長率預計將達到18.0%。我們的WCBS不僅在國內取得領先地位，亦在全球化進程中不斷推進。我們的WCBS已獲得海外汽車供應商的定點項目，使我們成為首批達成此里程碑的中國品牌之一。我們將於2026年開始首次向歐洲市場供貨，並隨後進一步拓展海外市場。

**積極佈局下一代EMB技術以取得領先優勢。**EMB完全摒棄了傳統制動系統中的制動液及液壓管路等組件。它具有更快的響應速度、更簡單的結構、更輕的重量，並能提供更精準的控制，同時也對系統安全設計、冗餘結構、功能安全認證及產業化能力提出了前所未有的高要求，代表了BbW技術的先進解決方案，亦是高階自動駕駛的核心配套產品。我們於2023年完成了EMB的初步原型開發及試驗驗證，在行業內保持了開發進度的領先地位。於2024年，我們投資了「年產60萬套電子機械制動(EMB)研發及產業化項目」，進一步加強研發能力及生產能力，並完成了EMB B樣件的製造及測試。截至2025年12月31日，我們已獲得四個定點項目。我們的EMB於2026年實現量產，進一步鞏固我們在下一代BbW技術的競爭優勢。

## 業 務

**轉向系統正在進行電子化及線控轉向升級，為未來增長奠定基礎。**我們已積極拓展至電動助力轉向系統（「EPS」）領域，並正在推進向線控轉向系統（「SBW」）領域的進階。隨著收購豫北轉向（「收購事項」）預期完成，我們將依託自主研發產品與豫北轉向現有產品之間的協同效應，強化管柱式EPS系統（「C-EPS」）、雙小齒輪EPS（「DP-EPS」）及齒條式EPS系統（「R-EPS」）的量產能力。這將助力我們進一步完善提供智能底盤全面解決方案的能力，支持高級別自動駕駛，並為未來的增長奠定基礎。

**電控懸架系統創新引領行業。**我們推出了創新型雙模閉式供氣單元解決方案，配合自行研發的電子減震器控制系統（「EDC」）及單腔及多腔空氣彈簧，能夠提供從單一部件產品到系統級電控懸架解決方案，並在性能及成本上優於同行業公司。我們的解決方案基於閉式系統架構設計，同時可靈活切換至開式系統模式，實現更高的系統集成度、更低的能耗及更佳的噪音控制，同時保持成本效益並提供更優的整體性能。我們計劃於2026年下半年實現電控懸架系統量產，成為中國少數擁有空氣彈簧、供氣單元及EDC綜合研發及製造能力的中國品牌供應商之一。

**把握機器人領域的新興增長機會。**根據弗若斯特沙利文，電機和絲槓是實現具身機器人精準運動控制的基礎，並且是具身機器人的核心零部件，同時與汽車智能底盤系統核心技術高度同源，因此利用在汽車智能底盤系統研發及製造方面的技術專長，我們正在積極開發絲槓及電機等核心機器人組件。我們已成立專注於該等領域研發的子公司，以進一步加強我們在具身機器人產品方面的能力。截至最後實際可行日期，我們維持一支約40人的專職研發團隊，具備絲槓、無框力矩電機及機器人關節模組的設計及開發能力。該等產品與我們現有業務產生強大的協同效應，並隨著機器人應用的普及而具備加速增長的有利條件。我們成熟的汽車零部件研發、供應鏈管理及量產能力、質量體系以及運動控制算法的技術積累，為我們在機器人組件開發方面提供了獨特優勢，培育增長新引擎。

### 全面的產品組合和解決方案協同效應提升客戶價值與營運效率

截至最後實際可行日期，憑藉我們在制動、轉向、懸架和智能駕駛系統全棧技術基礎，以及涵蓋核心組件設計、系統集成及跨域協同的能力，我們已構建了全面產品組合。在需要XYZ軸多系統深度協同的底盤域控領域，我們已建立了明確的代際領先優勢。

我們在制動系統領域擁有長期經驗，實現了從機械制動、電控制動到BbW的全鏈條技術突破。我們擁有涵蓋全系列產品組合的核心技術及設計能力。我們是較早實現機械盤式制動器技術商業化的中國品牌供應商之一，隨後在卡鉗、輕量化底盤零部件及其他機械制動產品方面建立了強大優勢，為我們在EPB、ESC及其他電控產品的研發奠定了堅實基礎。我們的ESC開發基於(i)在防抱死制動系統（「ABS」）方面積累的技術訣竅，及(ii)在電磁閥及印刷電路板組件（「PCBA」）等精密組件方面的專有能力。ESC的開發幫助公司深度掌握了相關硬件設計能力、液壓系統精準

## 業 務

調製技術、整車動力學控制算法以及滿足功能安全要求的系統構建能力，為我們的線控制動研發提供了支撐。於2021年，我們成為首家實現One-Box BbW量產的中國品牌供應商。機械制動、EPB及BbW產品開發中積累的系列核心技術，例如輕量化低拖滯的卡鉗設計、NVH優化、電機夾緊力控制算法等，輔以全面的台架測試及整車級驗證框架經驗，成為我們加速推進EMB研發進程的技術基礎。於2026年3月，我們實現了全乾式EMB的批量供貨。

我們豐富的產品組合可實現底盤XYZ軸系統間的系統級協同效應，支持性能優化、成本效益及客戶價值：**(i)制動系統內部協同**。ESC與EPB集成減少了對獨立EPB控制器的需求，並支持協同制動功能，優化系統架構、效率及安全性。此外，WCBS集成了D-EPB控制功能，提供行車制動備份及駐車制動功能，同時減少電子控制單元（「ECU」）及線束複雜性。這提升了系統可靠性及性能，並已成為行業領先且廣受採用的解決方案；**(ii)制動及轉向系統之間的協同**。WCBS精確調製制動力矩以支持NVH優化，並可實施單車輪制動，在轉向系統發生故障時提供安全冗餘；及**(iii)制動與懸架系統之間的協同**。通過WCBS算法優化及跨系統集成，我們減少了懸架系統所需的傳感器及控制器數量，在降低系統成本的同時提高響應速度。

我們提供從單個組件到集成系統級解決方案的各類產品，並具備為單一車型提供多產品、多系統開發的能力。這使我們能夠精準滿足客戶在智能底盤及智能駕駛應用方面的多樣化需求，同時降低協調複雜性並提高開發效率。我們的系統級集成能力有助於擴展客戶基礎和獲取新定點項目。同時，我們持續擴展的產品組合增加了我們的單車價值覆蓋，並擴大了客戶基礎的深度及廣度，支持收入的多元化。結合成本優化及跨產品技術協同帶來的營運槓桿，該等優勢增強了我們的業務穩定性、風險抵禦能力及整體盈利能力。

### 敏捷高效的服務鑄就深厚客戶壁壘

我們秉持貼近客戶的原則，戰略性地配置產能及研發資源。我們位於中國的總部、分支機構及子公司（包括安徽省、山東省、河北省、四川省、浙江省及上海市）利用各自的地理優勢，為區域客戶提供本地化供應及及時響應。我們的墨西哥生產基地及北美研發中心有效服務北美市場，而我們於2025年7月設立摩洛哥子公司，並於2026年開始運營法蘭克福研究中心，進一步將業務範圍延伸至歐洲。這種方式縮短了供應鏈，促進了更緊密的研發協作，並提高了對全球客戶的響應能力。同時，我們的同步開發及設計能力使我們能夠更早參與新車型平台的開發並提供定製化創新解決方案。憑藉我們的產品質量及服務能力，按2025年的銷量計，我們服務了中國十大汽車供應商中的九家及全球十大汽車供應商中的八家，反映了我們優質的客戶基礎及長期穩定的合作關係。

## 業 務

我們已獲得主要主機廠及行業參與者的認可，不僅提升了我們的品牌聲譽，更深化了客戶合作關係。我們持續在北美及歐洲市場獲領得新的定點項目，彰顯了我們的全球競爭力。我們已獲得了客戶的認可，包括來自奇瑞、吉利、長安、廣汽、以及來自通用等國際領先OEM的「優秀供應商」及「技術創新獎」等。我們僅2025年一年就獲得主機廠客戶頒發的20多個獎項。於往績記錄期間，我們的三家子公司，即伯特利電子、威海伯特利及萬達轉向，被工業和信息化部（「工信部」）認定為「專精特新小巨人企業」。我們連續入選中國汽車零部件企業百強，並榮獲中國汽車工程學會科學技術獎項。

### 垂直整合與精細管理構築成本及效率優勢

我們構建了覆蓋鑄造和機械加工到組裝的全流程自主製造體系。這使得我們能夠實現全流程控制，並在生產階段進行嚴格的質量及成本管理。

我們的內部設計及研發能力延伸至產品、生產線及特定製造設備。這種從工藝到產品的垂直整合使我們能夠通過產品架構、生產技術及工作流程的持續迭代及升級，主動管理成本。核心組件自製，而非核心組件則部分自製、部分外採，以平衡質量控制、成本管理及資源分配。核心組件的自製有助於確保產品質量及成本控制，若干非核心組件外採使我們能夠將資源集中於附加值較高的核心組件及產品總成。

我們已實施智能工業軟件系統，包括用於製造的製造運營管理系統（「MOM」）、用於研發的產品生命週期管理系統，以及基於雲的智能倉庫及供應商管理系統，以支持數字化製造及精益運營管理。我們在產品生產佈局上堅持專業化及就近供貨原則，並持續加強原材料採購、存貨控制及物流方面的管理。這種方式縮短了產品生產週期，加快了供貨速度，並提高了資產週轉效率。

### 富有遠見且專業經驗豐富的管理團隊

我們的董事長兼總經理袁永彬先生是制動系統行業的知名專家。在集團成立之前，袁董事長曾在全國知名的制動系統公司擔任技術職位多年。除了在本集團擔任職務外，袁董事長目前亦擔任全國汽車標準化技術委員會委員。他曾擔任聯合國世界車輛法規協調論壇中國工作組（C-WP29）的專家，以及中國汽車工業協會制動器委員會的成員。在袁董事長的領導下，我們在核心技術的獨立研發和內部製造能力的發展方面不斷取得進展。多年來，袁董事長領導我們在關鍵技術研發方向和商業發展戰略上做出明智決策，使我們成為行業領導者。

## 業 務

我們管理團隊的其他成員在汽車零部件行業擁有近二十年的經驗，具備豐富的項目管理和公司治理專業知識。我們的管理團隊憑借深厚的市場洞察力和前瞻性的全球視野，精準研判行業週期與企業發展階段。在其領導下，我們成功把握戰略性市場機遇，穿越行業波動，實現了在激烈競爭環境中的持續成長。

### 我們的戰略

#### 深化創新，推進底盤XYZ軸系統商業化，構建一體化線控底盤系統

我們始終致力於自主創新，並持續投資於底盤XYZ軸控制的新產品及技術研發，以加速產品更新及迭代。我們亦於機械、電控及線控制動技術領域持續推進創新及產品開發。機械制動產品是我們成熟的核心業務之一，業務規模可觀且持續增長，新項目持續流入。該業務分部需要持續的研發投入，並圍繞低拖滯、NVH性能及輕量化等關鍵方向進行產品設計及技術升級。我們的EPB及WCBS產品持續展現強勁增長勢頭。憑藉我們的客戶基礎及車型應用，我們將持續進行研發投入及產品迭代升級，以擴大市場份額，鞏固技術領先地位。同時，我們正提升下一代EMB產品的量產能力，該等產品已於2026年3月實現量產。我們將繼續投入資源，加速該等前沿產品的商業化，同時持續推進DP-EPS、R-EPS及SBW的研發及商業化，進一步強化及完善轉向係統產品矩陣。我們正緊密結合底盤一體化戰略，推進懸架業務佈局。我們於2023年成立了內部團隊，啟動電控懸架產品的獨立研發及生產。我們的電控懸架產品展現出強大的技術優勢及成本效益，並已獲得多個定點項目。該等產品預期於2026年下半年進入量產。我們計劃進一步加強在空氣彈簧、EDC及供氣單元等關鍵懸架組件方面的核心技術能力，並推進電控懸架系統的商業化。

在我們持續投入底盤XYZ軸子系統執行器研發的同時，為響應主機廠對系統集成的需求，依託X、Y、Z三軸執行器核心技術基礎、軟硬件開發能力及系統集成技術的積澱，我們已分配資源開發汽車底盤域控制系統，並推進一體化線控底盤的構建。底盤域控系統有助於簡化整車電子／電氣（「E/E」）架構，提高整車開發效率及提升車輛性能，並進一步滿足高級自動駕駛對精確控制、毫秒級響應時間及系統冗餘安全的多項需求。在算法層面，我們將把底盤XYZ軸的控制算法上移到底盤域控制器，同時持續優化該等算法使得整車運動控制更安全、精準、舒適。在硬件層面，我們將推動制動、轉向及懸架系統的協同與集成。

#### 堅持並推進全球擴張

自2009年進入國際市場以來，我們始終積極主動地推進全球擴張戰略。通過建立本地化製造及研發能力，我們拓展了海外佈局，更好地滿足不同地區客戶的差異化需求。我們已逐步構建全球營運網絡，以支持我們的「貼近客戶、全球響應」戰略。展望未來，我們計劃以北美、歐

## 業 務

洲及東南亞作為主要海外市場，進一步推進我們的全球產能及營運佈局。預期各區域將在一定程度上實現差異化發展，同時共同形成協調的全球製造網絡，以提升營運效率，並支持我們發展成為一家全球汽車智能底盤系統供應商。

在生產製造方面，繼我們的墨西哥生產設施於2023年量產後，我們持續拓展海外生產佈局。憑藉我們在北美已有的業務基礎、新獲得的歐洲客戶定點項目，以及我們對海外市場趨勢的評估，我們已於摩洛哥成立子公司，以推進建設當地製造設施，更好地服務海外客戶。下一步，我們計劃在東南亞建立生產設施，以服務於主要客戶的海外擴張計劃，並滿足其本地化生產、供應鏈動態響應的要求。

在研發方面，我們於2019年在底特律設立了研發中心，以支持北美的產品開發及客戶需求，而我們的法蘭克福研發中心已於2026年開始運營。該等研發平台預期將加強我們在北美及歐洲的覆蓋，縮短對當地客戶的響應及供貨週期，並提升跨區域協作能力。通過這些努力，我們旨在深化客戶關係，支持中國主機廠客戶的全球擴張，並在全球範圍內吸引新客戶。

在產品及客戶方面，我們已與多家領先的國際主機廠建立穩定的合作關係。截至2025年12月31日，我們已累計獲得超過100個海外定點項目。我們已實施符合國際公認標準(包括IATF 16949:2016及ISO 9001:2015)的質量管理體系。該等認證涵蓋多種產品的研發及生產工序。我們的相關產品亦符合適用的歐盟法規及技術標準。我們的輕量化底盤零部件、EPB產品及WCBS產品已獲得多個海外定點項目並已進入量產，同時國際主機廠對我們的轉向系統及EMB產品表現出濃厚興趣。展望未來，我們計劃繼續在海外市場(尤其是歐洲及北美)推廣該等產品。

### 穩步擴充產能，升級製造工藝，利用數字化賦能智能製造

伴隨汽車智能化、電氣化、輕量化趨勢的演進，疊加國產替代趨勢，中國品牌有望迎來歷史性發展機遇。基於定點項目及市場預測，我們將推進汽車制動系統、轉向系統、懸架系統及相關部件的產能儲備與擴張以更好地滿足市場需求。

為支持產能擴張並確保產品質量，我們將產線升級與工藝革新視為核心環節。我們將持續加強自動化及現代化工廠建設，增加對智能及先進設備的投資，並部署集成信息系統，如智能生產管理系統、企業資源規劃系統(「ERP」)及倉庫管理系統。這將進一步提高生產效率並優化流程。該等數字化系統的集成使得整個生產鏈能夠實現精細化、數字化管理，確保從客戶需求接收、生產排程到製造、倉儲及交付的高度一致性及可追溯性。

### 拓展具身機器人領域

我們認為具身機器人具備廣泛的應用場景，擁有巨大的潛在市場需求。具身機器人行業與汽車整車及零部件行業在客戶基礎、供應鏈及核心技術方面存在高度相似性，且與我們深耕的

## 業 務

汽車智能底盤系統解決方案業務存在高度協同。鑒於此，我們致力於把握具身智能時代的歷史機遇，深化具身機器人領域戰略佈局，著力培育第二增長曲線，目標成為機器人產業核心零部件與一體化解決方案的關鍵供應商。

我們的戰略分階段實施。初期階段我們計劃專注於具身機器人運動控制系統的算法開發和關鍵零部件的自研自製，包括絲槓及無框力矩電機等。我們亦計劃，逐步形成旋轉關節、線性關節等機器人關節模組的開發及量產能力，旨在擁有完整具身機器人運動系統的研發及製造能力。中長期階段，我們將在以上技術基礎上，適時推進具身機器人整機的研發與製造。

我們已推進初始戰略步驟：(i)於2025年，我們設立了兩家子公司，以開發核心機器人組件(主要為絲槓及電機)並實現產業化，支持應用於制動、轉向、懸架及機器人領域的關鍵零部件的研發；(ii)我們設立了專項產業基金，並計劃在戰略的初始階段，對具身機器人產業鏈的上下游企業進行少數股權投資。於2025年，我們完成了對睿爾曼智能科技(北京)有限公司(一家專注於超輕量化具身機器人手臂的公司)人民幣50百萬元的投資；及(iii)我們完成了對安徽墨甲智創機器人科技有限公司人民幣35百萬元的增資。展望未來，我們計劃通過合資企業、合作、自主研發及戰略投資，繼續深化在機器人領域的佈局。

### 聚焦核心業務，有選擇地進行投資及整合

在優化資本利用效率的原則指導下，我們將有選擇地在中國及海外尋求合適的投資機會。我們將專注於強化和完善我們在智能底盤及自動駕駛領域的產業鏈，同時探索與我們核心業務具有協同效應的具身機器人等新興領域。我們將通過資本投資、合資企業及合作等方式參與，以進一步豐富我們的產品及技術組合，並強化競爭力。我們相信，我們豐富的行業經驗及洞察力將使我們能夠識別及評估合適的機會。截至最後實際可行日期，除前述外，我們尚未正式訂立任何其他正式書面協議。

### 致力於ESG及可持續發展

在環境管理和技術創新方面，我們計劃持續增加研發投資，專注於輕量化底盤零部件和線控制動的開發和量產。這些產品直接有助於汽車節能減排，同時提升新能源汽車的續航里程。

我們積極採用清潔能源及輕量化材料，以減少產品生命週期內的碳排放。我們亦將創新生產流程及管理實踐，投資於環保設備，如冷卻液過濾、廢水處理及除塵／降噪系統，並優化能源管理。我們將進一步擴大光伏發電應用，並增加可再生電力的使用，以支持我們的環保目標。

在社會責任及人才發展方面，我們視人才為自主創新及核心競爭力構建的重要力量。我們計劃繼續招聘優秀人才，並通過員工激勵及支持計劃等措施，營造支持性工作環境。我們的目標是通過穩健的管治、持續的環境改善及履行社會責任，不斷提升我們的ESG實踐水平。

## 業 務

### 我們的產品

我們是一家中國領先的汽車智能底盤系統供應商。我們專注研發、製造及提供機械制動產品、智能電控產品和機械轉向產品。我們專注於提供汽車智能底盤系統解決方案，並致力於實現制動、轉向、懸架系統和智能駕駛系統之間整合與協同。截至最後實際可行日期，我們的產品組合主要包括以下各項：(i)我們的機械制動產品主要包括機械盤式制動器與卡鉗，以及輕量化底盤零部件；(ii)我們的智能電控產品主要包括EPB、BbW（包括WCBS及EMB）、EPS、ADAS及ESC；及(iii)我們的機械轉向產品主要包括機械轉向管柱、機械轉向中間軸及機械轉向器。我們多樣化的產品使我們能夠向汽車主機廠提供適用於不同車型類別和技術配置的配套方案。我們的主要業務模式包括：與客戶合作確定技術解決方案，隨後進行招標流程，並針對特定車型和平台開展定製化開發及量產。依託我們積累的技術專長，我們能夠為每個汽車主機廠客戶提供量身定製的集成解決方案。此外，利用我們在汽車智能底盤系統精密製造方面的技術專長，我們正在積極拓展至機器人運動控制系統的核心部件，例如電機、絲槓及機器人關節模組。

下表載列我們於往績記錄期間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	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
機械制動產品 .....	3,348,526	46.5	4,427,473	45.9	5,144,981	43.9
智能電控產品 .....	3,276,860	45.5	4,507,786	46.8	5,826,441	49.7
機械轉向產品 .....	480,634	6.7	556,507	5.8	570,912	4.9
其他 <sup>(1)</sup> .....	89,831	1.3	143,785	1.5	169,373	1.5
<b>總計 .....</b>	<b>7,195,851</b>	<b>100.0</b>	<b>9,635,551</b>	<b>100.0</b>	<b>11,711,707</b>	<b>100.0</b>

(1) 其他主要包括備件及模組。

下表載列我們於往績記錄期間按業務分部劃分的銷量及平均售價（「ASP」）明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
	人民幣/件		人民幣/件		人民幣/件	
	件或套 <sup>(1)</sup>	或套	件或套 <sup>(1)</sup>	或套	件或套 <sup>(1)</sup>	或套
機械制動產品(件) .....	15,885,889	210.8	20,578,287	215.2	22,704,830	226.6
智能電控產品(套) .....	3,722,849	880.2	5,212,024	864.8	7,027,747	829.1
機械轉向產品(套) .....	2,332,547	206.1	2,886,515	192.8	3,042,261	187.7

(1) 我們的若干機械制動產品按件銷售及計量，而其他產品則按套計量。

## 業 務

### 機械制動產品

自創立以來，我們深耕機械制動產品，並已與多家OEM建立長期關係。我們的機械制動產品組合主要包括(i)機械盤式制動器及卡鉗；及(ii)輕量化底盤零部件。

#### 機械盤式制動器與卡鉗

機械盤式制動器根據動力源可分為液壓盤式制動器和氣動盤式制動器。機械盤式制動器通過液壓或氣動系統向卡鉗施加壓力。卡鉗在接收到壓力後，推動推杆使剎車片壓緊制動盤，從而產生摩擦力，減緩或停止制動盤的轉動。我們主要專注於液壓盤式制動器，包括主要用於乘用車的前制動盤總成以及後集成式盤式駐車制動總成。

我們亦直接向OEM供應卡鉗，這是機械盤式制動器的核心零部件。我們已開發出全面的卡鉗產品組合，涵蓋如單缸卡鉗及雙缸卡鉗等多種產品類型。我們對核心零部件自主研發、生產及銷售的能力使我們能夠有效管理生產成本並提升定價競爭力。這亦使我們能夠擴展銷售渠道及客戶基礎。依託我們的技術能力及高效的低拖滯產品設計，截至最後實際可行日期，我們的機械盤式制動器及卡鉗已建立了穩固的客戶基礎，並已供應予超過200款不同車型使用。

下表載列我們具有代表性的機械盤式制動器及卡鉗及其優勢。

產品系列	代表產品	核心產品優勢
機械盤式制動器....		<b>低拖滯設計：</b> 實現接近零拖滯，有助於提高能源效率並降低消耗。
卡鉗.....		<b>廣泛的車型適配性：</b> 全面的產品矩陣，具備強大的能力以支持多種車型，包括新能源汽車。  <b>高可靠性：</b> 提供可靠的性能以提升整體安全性。

### 輕量化底盤零部件

隨著汽車行業整體向電動化、智能化及輕量化發展，以及國家對燃油消耗和排放標準的日益嚴格，汽車零部件的輕量化已成為行業的關鍵趨勢及底盤系統日益增長的要求。這一需求在新能源汽車中尤為強勁。我們早在2012年就開始開發輕量化底盤零部件並於2014年將首個鑄鋁輕量化項目商業化。截至最後實際可行日期，我們的輕量化底盤零部件產品主要包括：(i)鑄鋁轉向節；(ii)鑄鋁控制臂；及(iii)鑄鋁卡鉗。

根據弗若斯特沙利文，我們是中國首家成功採用差壓鑄造工藝生產輕量化底盤零部件的品牌供應商，此舉亦支持了我們研發高性能輕量化產品的能力。該工藝提高了鑄件的內部緻密度、

## 業 務

機械強度和尺寸精度。其亦特別適用於轉向節、小尺寸控制臂等對性能要求較高的關鍵汽車零部件。我們的輕量化產品主要銷往海外OEM客戶。隨著我們專注於生產輕量化底盤零部件的墨西哥工廠投入運營，我們正在滿足北美市場的強勁需求。截至最後實際可行日期，我們已獲得多個海外輕量化定點項目，包括我們作為獨家供應商與多家知名北美OEM的合作。

下表載列我們具有代表性的輕量化底盤零部件及其優勢。

產品系列	代表產品	核心產品優勢
鑄鋁轉向節 .....		<b>顯著輕量化：</b> 較傳統鑄鐵部件輕約30%至40%。
鑄鋁控制臂 .....		<b>更佳的耐腐蝕性：</b> 天然防銹，確保在惡劣環境下部件使用壽命更長。
鑄鋁卡鉗 .....		<b>提升駕駛體驗：</b> 降低簧下質量，使車輪對路面反應更迅速，為駕駛者提供更敏銳的轉向及更平穩、操控性更佳的駕駛感受，從而全面提升車輛續航里程及制動效能。

### 智能電控產品

汽車正朝著更智能化、電動化及輕量化的方向發展。特別是，市場對新能源汽車和智能駕駛的需求日益增長，促使汽車中電子控制系統的應用更加廣泛。我們在智能電子控制產品，特別是電子制動及BbW方面的早期戰略性佈局，已成為近年來收入增長的重要驅動力。截至最後實際可行日期，我們的智能電子控制產品主要包括：(i) EPB；(ii) BbW（包含WCBS及EMB）；(iii) EPS；(iv) ADAS；及(v) ESC。

### **EPB**

EPB用電子控制機械取代了傳統機械式駐車制動零部件（如手拉杆和拉索）。一套完整的EPB通常包括EPB卡鉗，以ECU作為控制單元。我們的EPB主要採用卡鉗集成式架構，在該架構下，ECU直接集成到汽車的ESC或BbW中。這種集成式系統無需單獨的ECU。通過簡化線束並減少零部件數量，該設計降低了結構冗餘和整車重量。該系統通過控制器區域網絡（「CAN」）匯流排與發動機管理系統及電子穩定裝置進行通信，從而實現電子駐車功能。與傳統機械式制動系統相比，該系統提供更穩定及更可靠的性能，提升了整車安全性。

## 業 務

我們在EPB設計上的持續創新，在性能、可靠性及應用規模方面樹立了行業標杆。我們不僅是首個量產EPB的中國品牌供應商及全球第二家供應商，也是全球最早量產D-EPB的供應商之一。此外，我們率先採用先進算法替代傳統物理感測器，實現了更智能及更精準的坡道輔助起步功能。經過十多年的發展，我們的EPB產品不僅擁有自主控制算法，還展現出低噪音、高傳動效率及低拖滯性能等技術優勢。這些優勢支撐了產品的廣泛客戶採用及在多款車型上的大量應用。於2025年，按收入計，我們的EPB產品已取得14.2%的市場佔有率，於中國品牌供應商中排名第一。

下表載列我們具有代表性的EPB產品及其優勢。

產品系列	代表產品	核心產品優勢
EPB .....		<p><b>更安全及更智能的駕駛體驗：</b> 依託專有的智能控制策略，我們的產品提升傳動效率，為用戶帶來更安全且更智能的駕駛體驗。</p> <p><b>廣泛適用於多種車型：</b> 憑藉成熟的產品開發與量產能力，EPB可應用於多種車型，包括內燃機汽車、電動汽車和混合動力汽車。</p>
D-EPB .....		<p><b>開創性的雙控冗餘架構，適配新能源汽車嚴苛的安全要求：</b> 通過採用獨立控制器的雙控冗餘架構，我們的D-EPB取代傳統新能源汽車中使用的機械駐車鎖（「P檔」）。該設計在各種運行狀況下顯著提升車輛安全性，同時使OEM能降低與其他額外結構相關的研發和生產成本。</p> <p><b>符合主要國際標準：</b> 符合適用的國際監管標準，包括ECER13H和GB21670，我們的產品支持高水平的功能安全與監管合規。</p>

### **BbW**

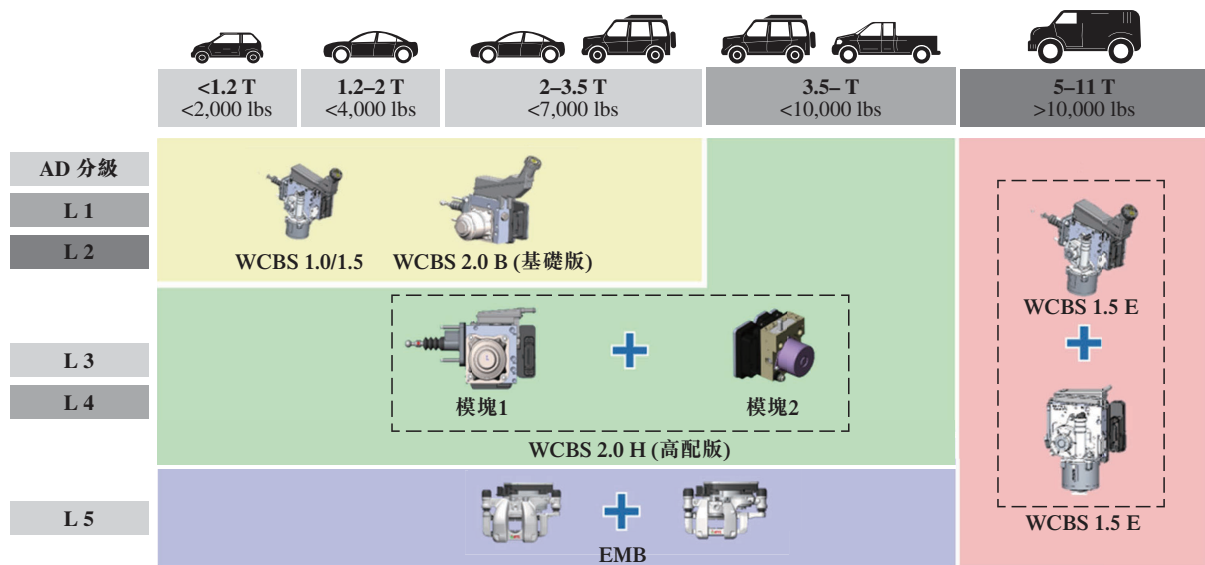
BbW主要遵循兩條技術路徑：EHB及EMB。我們的BbW已從EHB技術路線下的WCBS逐步演進至EMB，後者代表新一代線控制動技術。

我們的WCBS將傳統液壓制動部件與電驅動及傳感器等模塊深度集成，使用電機輔助制動，並將車輪制動與踏板輸入分離。該設計有效縮短制動距離，增強控制精度並提升駕駛安全。具體而言，我們的WCBS通過傳感器檢測制動踏板運動，利用算法將其轉換為壓力信號，並控制電

## 業 務

驅動施加制動力。透過智能電控結構，我們的WCBS提供更快速的響應能力，於大多數情況下制動建壓時間低於200毫秒，並支持自動緊急制動等高級駕駛輔助功能。於2019年7月，我們成為首家自主開發並推出One-box WCBS產品的中國品牌供應商。於2021年6月，我們成為中國品牌中首家量產One-box WCBS線控制動產品的供應商，打破了海外供應商在該細分市場的壟斷地位。我們的量產WCBS產品集成電子駐車制動(EPB)控制功能，並採用雙系統設計，提供冗餘制動及駐車功能，從而提升安全性並降低系統成本。我們是首家引入雙系統設計的制動系統供應商，根據弗若斯特沙利文，該設計已成為行業標準。此外，WCBS的踏板與輪端解耦特性不僅允許自定義踏板感覺，還可在新能源汽車中實現能量回收功能，從而增加車輛續航里程。

以下為我們主要BbW產品及其適應的SAE自動駕駛(「AD」)分級以及適用車型的產品路線圖。



我們目前的WCBS分為1.0/1.5/2.0版本。與1.0版本相比，1.5版本降低了成本並提升了性能，而2.0版本則採用了重新設計的傳動機構和更為緊湊的結構。截至最後實際可行日期，我們的EMB已於2026年3月實現批量供應，且我們是全球首家在全乾式EMB技術及其量產方面取得突破的供應商，這不僅實現了國產汽車領域的創新，同時體現了我們在全球範圍內的前瞻性技術戰略及執行能力。各代BbW產品的主要特點總結如下：

- WCBS 1.0及WCBS 1.5：**我們的WCBS 1.0及WCBS 1.5採用相似的架構設計，而WCBS 1.5採用更具成本效益的部件，使其能夠以較低成本提供相當的產品性能。具體而言，兩者均採用One-box架構。該系統以電子控制取代傳統真空助力器結構，將真空助力器、電子真空泵、主缸及ESC等核心功能集成於單一模塊。該系統亦採用解耦設計，可為新能源汽車實現更高的能量回收。該等特性提升了制動安全及響應效率，同時降低系統複雜性及製造成本，並提高能源利用效率及續航里程。在WCBS 1.5系列中，我們亦提供WCBS 1.5E，其專為重載車輛設計。為支持更高的載荷及運作要求，WCBS 1.5E採

## 業 務

用成對安裝，兩套系統協同運作，共同支持重型車輛的制動及驅動需求。憑藉雙單元配置，WCBS 1.5E系列亦支持L3+級高級自動駕駛功能。我們的WCBS 1.0及WCBS 1.5已獲國內及國際OEM廣泛採用，彰顯我們成熟的大規模生產能力。

- **WCBS 2.0**：作為我們的新一代線控制動平台，WCBS 2.0有效升級了傳動機構以實現更高效率，並具有更緊湊的結構，從而增強了車輛佈局靈活性、性能及平台適應性。WCBS 2.0已發展出差異化的技術路徑。特別是，WCBS 2.0B優化了空間佈局及碰撞性能，同時顯著提升了制動響應。該產品還引入了拖滯減少及制動踏板喚醒等功能，可降低能耗並簡化系統設計。與此同時，WCBS 2.0H專為更高級的應用場景設計。其採用由兩個模組組成的完全解耦、可擴展的雙控制冗餘架構，共同確保在任何控制單元發生故障時，踏板感及ABS功能均不受影響。該產品還支持擴展的制動及穩定性功能，以及零拖滯及系統監控能力等附加功能。該等特性提升了安全性、降低了成本，並支持L3及以上的更高級別自動駕駛。
- **EMB**：作為滿足高級別自動駕駛操作要求的新一代線控制動產品，我們的EMB產品以我們自主開發的專有結構設計專利為支撐。其提供更快的響應、更簡單的結構及更輕的重量，代表BbW技術的先進解決方案。我們的EMB產品完全摒棄了制動液及液壓管路等傳統制動部件，實現了完全電子控制。制動力由位於各車輪的電機驅動執行器直接產生。該設計順應了智能化及電動化汽車的發展趨勢。我們於2023年完成了EMB的初始原型開發及試驗驗證，在行業內保持開發進度的領先地位。2026年3月，我們成為首家開始量產全乾式EMB的供應商。


### **EPS**

EPS是一種利用電動機輔助轉向的動力轉向系統。其根據行駛狀況和駕駛者的輸入，實時調整轉向助力。我們自主研發了無刷EPS。通過軟件控制，其在不同行駛條件下提供精確的轉向支持，提升車輛操控性和安全性。與傳統系統相比，我們的無刷EPS具有更高的能效和更快的響應速度。


截至最後實際可行日期，我們的無刷EPS已應用於多款車型，並建立了穩定的客戶基礎。我們的EPS產品組合涵蓋多種產品類型。我們的C-EPS產品於2014年投入量產，此後被廣泛應用。待預期完成對豫北轉向的收購後，我們將利用自主研發產品與豫北轉向現有產品之間的協同效應，建立C-EPS、DP-EPS和R-EPS的全面量產能力。在此基礎上，我們將進一步推進後輪轉向和SBW技術的開發與部署，擴大對不同車輛平台和應用場景的覆蓋。

## 業 務

下表載列我們和豫北轉向EPS產品的代表產品優勢。

產品系列	代表產品	核心產品優勢
我們的C-EPS . . . . .		<p><b>緊湊且具成本效益的設計：</b> C-EPS將助力電機及減速箱直接集成於轉向管柱上，結構緊湊，為客戶實現成本效益。</p> <p><b>採用先進技術：</b> 採用無刷電機及先進的蝸輪蝸杆傳動技術，在各種駕駛條件下(包括高速行駛及低速操控)提供適當的轉向輔助，從而提升駕駛安全性及穩定性。</p> <p><b>節能環保：</b> 滿足新能源汽車及乘用車的能源效率及環保要求。</p>
豫北轉向的DP-EPS .		<p><b>雙小齒輪架構：</b> DP-EPS採用雙小齒輪架構，其中一個小齒輪連接轉向軸以傳遞駕駛者輸入，另一個小齒輪連接電機以提供輔助。此配置使輔助功能可通過獨立的傳動路徑運行，實現更細膩的轉向手感、更快的響應速度及更高的兼容性，適用於高級駕駛功能。</p> <p><b>集成電控及電機架構：</b> 率先採用集成電控及電機架構，兼容符合ASIL-D等級的功能安全設計，並全面支持L3+高級自動駕駛場景。</p> <p><b>全生命週期穩定運行：</b> 傳動系統採用靈活的斜齒輪匹配及先進的齒隙補償技術，確保在整個生命週期內運行平穩、低NVH表現。</p>

## 業 務

產品系列	代表產品	核心產品優勢
豫北轉向的R-EPS...		<p><b>電機動力直接作用於齒條：</b> R-EPS將電機輔助直接施加於轉向齒條，提供與轉向輸入相對應的直接推拉力。此架構可實現更高的輸出負載、更佳的轉向精度及更線性的控制特性，使其適用於較重型的車輛，並有助於先進控制算法的應用。</p> <p><b>集成電控及電機架構：</b> 率先採用集成電控及電機架構，不僅兼容符合ASIL-D等級的功能安全設計，更全面支持L3+高級自動駕駛場景。</p> <p><b>更高效能的性價比解決方案：</b> 配備高精度滾珠絲槓機構，經優化以減少摩擦及噪音，同時提升承載能力及耐用性。</p>


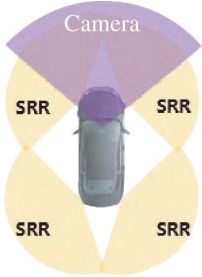
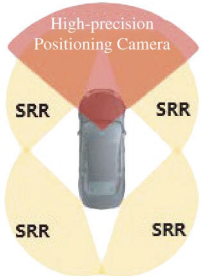
### ADAS

我們的ADAS以前視攝像頭為核心，並融合角雷達等多傳感器輸入，用於感知道路、周圍物體和行駛狀況。其與制動及其他執行系統協同工作，形成一個從感知、決策到執行的閉環過程，從而實現智能駕駛輔助功能。

我們於2019年開始專注於基於視覺的ADAS技術，並於2022年實現量產。我們已開發出三種成熟的產品解決方案，即1V、2R/4R1V和4R1V+配置，均採用單目前視攝像頭並與角雷達兼容。該等解決方案支持Level 2至Level 2+級別的智能駕駛需求。我們的產品覆蓋了從主流乘用車到高端車型的多樣化需求，適用於城市道路、高速公路及擁堵交通狀況，具有廣泛的車型適用性。我們的ADAS產品採用先進的技術架構，以提升整體性能和可靠性。截至2025年12月31日，我們的ADAS產品已應用於近50個量產項目，展現出成熟的商業化部署能力。

## 業 務

下表載列我們ADAS的代表產品及優勢。

產品系列	代表產品	核心產品優勢
1V ADAS.....	 <p>單目攝像頭+前視雷達</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>符合國際標準：滿足歐洲智能車速輔助系統監管規定以及信息安全要求。</li> <li>具成本效益的解決方案：針對入門級ADAS應用，提供具成本效益的解決方案，適用於基礎駕駛輔助功能。</li> </ul>
2R/4R1V ADAS .....	 <p>單目攝像頭+兩個／四個角雷達</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>變道及安全功能：基於角雷達集成，實現變道功能及各項安全功能。</li> <li>增強的感知能力：提供更優異的環境及道路感知能力，支持巡航輔助，並實現道路識別及變道檢測等功能。</li> </ul>
4R1V+ ADAS .....	 <p>單目攝像頭+四個角雷達+高精地圖</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>高速公路自動駕駛支持：內置適用於高速公路駕駛的自動駕駛功能，確保在高速工況下穩定可靠運行。</li> <li>集成架構實現的高精度定位：在簡化的域控制器架構內融入基於視覺信號的定位技術，降低結構複雜性及成本。</li> </ul>

### ESC

ESC用於監測車輛在高速變道和轉彎時的穩定性。其通過協調制動力和發動機功率，幫助維持車輛穩定性和牽引力。ESC能夠有效降低車輛失穩的風險。ESC主要由ECU和液壓控制單元組成。ECU收集來自傳感器(包括輪速、轉向角度和車輛運動狀態)的數據，並評估車輛狀況。

## 業 務

當系統檢測到潛在失穩時，其會調節各車輪的制動力並控制發動機功率輸出，通過這兩項控制的協同作用來維持車輛穩定性。根據弗若斯特沙利文，我們是中國首家實現ESC量產的自主品牌。我們的ESC與多種液壓制動車型兼容。

下表載列我們ESC的代表產品及優勢。

產品系列	代表產品	核心產品優勢
ESC .....		<p><b>緊湊設計實現低噪音性能：</b> 電磁閥採用線性控制，實現卓越的NVH性能，同時緊湊的軸向設計有利於在車輛底盤內高效集成及佈置。</p> <p><b>增強安全性及成本效益的廣泛適應性：</b> 憑藉成熟的量產能力，該系統可適應多種車型及駕駛條件，在提升車輛操控安全性及駕駛舒適性的同時實現成本效益。</p>

### 機械轉向產品






我們目前的機械轉向產品主要包括(i)機械轉向管柱；(ii)機械轉向中間軸；及(iii)機械轉向器。轉向管柱主要用於連接方向盤與轉向器。機械轉向中間軸通過轉向管柱將方向盤的轉向輸入傳遞至轉向器。轉向器將旋轉扭矩轉換為橫向運動，從而控制車輪方向。

我們的機械轉向管柱產品支持多方向調節，並符合中國國家安全碰撞法規標準。我們的機械轉向中間軸產品支持高達120 Nm的扭矩，適用於包括新能源汽車在內的多種車型。彼等亦支持鹽霧腐蝕耐受性測試，確保即使在惡劣條件下也能長期正常運行。

我們的機械轉向器的殼體採用輕量化一體壓鑄成型技術，結構簡單、剛性好，提供最大11,000N的助推力，同時還設有間隙調節機構，有利於提升NVH性能。截至最後實際可行日期，我們的機械轉向產品已供貨國內外大中型汽車廠商十餘家。待預定收購豫北轉向完成後，我們預期將納入其液壓助力轉向系統的製造能力，以進一步豐富產品組合。液壓助力轉向系統利用液壓輔助來減輕轉向操作力度。豫北轉向的液壓助力轉向產品主要包括循環球轉向系統(「RCB」)及液壓齒輪齒條轉向系統(「HRP」)，兩者代表了提供液壓輔助的兩種不同結構方式。RCB通常透過作用於轉向器內的液壓提供輔助，而HRP則通過轉向總成內液壓作用於齒條兩側來提供輔助。

## 業 務

下表載列我們機械轉向產品的代表產品及優勢。

產品系列	代表產品	核心產品優勢
我們的機械 轉向管柱 .....		<b>四向可調節性：</b> 配備四向可調節機械轉向管柱平台，集成摩擦式及齒形鎖定機構，提升駕駛便利性及人體工學舒適度。  <b>增強駕駛安全性：</b> 憑藉多項專利碰撞安全技術，提供穩定可靠的能量吸收性能，在發生碰撞時加強對乘員的保護。
我們的機械轉向 中間軸 .....		<b>正向設計能力：</b> 具備全面的正向設計與開發能力，產品組合涵蓋主流技術路線，包括注塑及鋼球滑動類型。  <b>冷擠壓成型技術：</b> 在內外軸精密冷擠壓成型技術方面取得突破，具備核心生產線工序的高精度加工及製造能力。
我們的機械轉向器..		<b>獨立研發結構：</b> 自主研發高性能齒輪齒條式轉向器。  <b>提升傳動效率：</b> 有效提升傳統機械齒輪齒條式轉向器的傳動效率。
豫北轉向的RCB ....		<b>專有核心傳動設計</b> 突破耐磨扇齒及齒條嚙合技術，所有關鍵力傳動零部件均由內部自主設計及開發，確保增強耐用性及性能穩定性。
豫北轉向的HRP ....		<b>高精度及提升駕駛性能</b> 特點包括低噪音、輕量化結構、最小間隙、精準轉向控制及強勁的回正性能，確保更佳的響應速度及駕駛穩定性。

## 業 務

### 具身機器人產品

我們在汽車智能底盤組件設計及量產方面的既有專業知識，為機器人運動控制系統的開發提供了強大的協同效應。根據弗若斯特沙利文，機器人運動控制系統所應用的技術亦與我們核心專注的汽車智能底盤系統所用的技術高度契合。這種重疊使得硬件製造流程及軟件算法開發方面均具備顯著的技术可轉移性。例如，我們在電子控制算法及精密機械工程方面積累的專業知識（特別是我們在EPB及BbW中開發及應用的技術）可輕易應用於機器人零部件的研發及製造。此外，這兩個行業擁有相似的供應商基礎，使我們能夠依賴我們既有的供應商網絡，促進關鍵原材料的採購。因此，憑藉我們現有的技術、製造、質量控制及供應鏈能力，我們正拓展至具身機器人產品。

具體而言，我們專注於構成機器人運動控制系統核心的(i)電機、(ii)絲槓及(iii)機器人關節模組。電機產生旋轉動力，絲槓將其轉化為直線運動，而機器人關節模組則將電機、傳動組件（如絲槓或減速器）及傳感器集成為一個統一的驅動單元。在集中式控制系統下，多個關節模組的協調運作可實現精確及穩定的多軸運動。

我們已採取初步戰略步驟：(i)於2025年，我們成立兩家子公司，以開發及產業化機器人零部件（主要為絲槓及電機），支持應用於制動、轉向、懸架及機器人領域的關鍵零部件的研發；(ii)我們設立專項產業基金，並計劃在戰略初始階段對具身智能產業鏈上下游企業進行少數股權投資。於2025年，我們完成了對睿爾曼智能科技(北京)有限公司（一家專注於超輕量化具身機器人手臂的公司）人民幣50百萬元的投資；及(iii)我們完成了向安徽墨甲智創機器人科技有限公司注資人民幣35百萬元。截至最後實際可行日期，我們已建立起涵蓋電機、絲槓及機器人行星、諧波和擺線模組運動控制算法的標準化設計平台，適用於機器人旋轉關節模組及線性關節模組。該平台支持高效的產品開發及成本控制。

### 電機

目前應用於我們汽車智能底盤系統中的永磁交流電機與用於機器人應用的電機，均基於相同的技術平台，使我們能夠迅速利用設計及應用經驗。為滿足機器人運動控制系統特定的結構及性能要求，我們正積極開發電機組合，可針對不同條件提供多種扭矩、功率及尺寸配置。

### 滾珠絲槓

憑藉我們在精密製造及質量控制方面的專業知識，我們正在開發作為機器人線性驅動系統關鍵傳動部件的絲槓主要包括滾珠絲槓、行星滾柱絲槓及微型絲槓。我們的絲槓產品預計將採用滾柱及滾珠作為滾動元件，並具備低摩擦、高傳動效率及高精度的特點。

## 業 務

### 機器人關節模組

我們線控制動產品的模塊化及集成化設計，以及精確功率控制、平穩運轉及實時智能監控等關鍵特性，與機器人關節模組的性能要求高度契合。憑藉此累積的專業知識，我們正積極開發適用於機器人應用的關節模組解決方案。我們的機器人關節管線主要包括：(i)旋轉關節模組—作為核心運動單元，實現精確運動控制及結構支撐及(ii)線性關節模組—用於精準的直線運動及力控制。

### 我們的關鍵技術

技術實力是我們引領汽車智能底盤系統領域的核心，亦是我們迄今為止取得成功的關鍵。基於扎實的研發能力，我們緊密貼合主流OEM客戶需求，持續提升產品的安全與可靠性。順應汽車行業向智能化、電動化轉型以及對軟件定義汽車日益關注的趨勢，我們率先部署關鍵技術並建立下一代技術儲備。得益於我們持續的研發投入，我們的多款產品在全球或國內率先實現量產，領先於競爭對手。因此，我們已在汽車智能底盤系統的XYZ軸領域構建起堅實的技術基礎，依托專有技術組合形成高門檻技術壁壘。此外，通過對線控底盤系統的集成控制，我們能夠實現性能提升及成本降低。展望未來，我們計劃利用汽車零部件與機器人行業之間的強大協同效應，將我們的汽車零部件技術優勢戰略性延伸至具身機器人產品這一新興領域。下文載列我們在各領域向上積累的部分代表性關鍵技術：

### X軸制動系統的關鍵技術

我們已在制動系統領域制定清晰且連貫的技術路線圖，從EPB演進至WCBS，最終發展至EMB。通過這一進程，我們已構建涵蓋機械、電液及全線控制動技術路徑的全面技術組合，從而在制動系統技術方面確立了可擴展的先發優勢。

在電子機械制動階段，我們的EPB基於標準化的執行器設計架構開發。在執行器層面，EPB採用高度集成的單體卡鉗設計，將駐車驅動電機組件與輕量化卡鉗本體深度融合。此外，我們的EPB採用多段加緊控制技術及保壓支持液壓助力轉向功能，能夠靈活適應各種車型及應用。這種集成化及輕量化設計有效降低了系統重量及佈線複雜度並支持向BbW的後續升級。

隨著向BbW的過渡，我們的制動技術實現了從機械液壓向電力驅動的關鍵轉變。我們的WCBS建立在高度集成的架構之上，融合了傳感、控制算法、制動助力、電驅動及液壓模塊。制動壓力由電機直接產生，實現了制動踏板與車輪端液壓的完全解耦。相較於傳統的解決方案，該架構顯著減少了对傳統真空及液壓組件的依賴，提升了安全性，實現了軟件定義制動踏板感，並改善NVH及能量回收。

## 業 務

目前，我們正向BbW技術的新一代(即EMB)邁進。EMB摒棄了液壓管線，完全依靠電子信號傳輸及電機驅動來控制制動力，在結構簡化、輕量化及快速響應方面展現出顯著優勢。我們的EMB採用以中央控制單元(「CCU」)為核心的冗餘分佈式控制架構。該架構通過雙主備控制單元配置及高速控制器區域網絡靈活數據速率，一種增強的車載通訊協議(「CAN-FD」)，可實現實時數據交換及交叉驗證，從而提升可靠性及安全性。憑藉多層級信號及通信冗餘，我們的解決方案可實現對各輪獨立且精準的制動力控制。我們的EMB採用集成式卡鉗，結合滾珠絲槓執行機制及齒輪減速系統，取代了傳統的蝸輪蝸桿方案。該配置實現了更高的傳動效率及更快的響應速度，同時降低了機械損耗並提升了耐久性。

### Y軸轉向系統的關鍵技術

待收購豫北轉向完成後，我們將把自身在BbW、EPS及機械轉向系統方面積累的技術優勢與豫北轉向在轉向領域的深厚專業知識相結合，在Y軸轉向領域建立起以下核心技術能力。

在電機及電控方面，豫北轉向將具備轉向系統的關鍵控制能力，確保在各種工況下均能實現穩定可靠的性能，同時符合國際ISO標準及國內OEM的嚴苛要求。諸如跑偏補償及速度回正等功能可提升車輛操控性，改善駕駛體驗及安全性。同時，我們正積極開發商用車電控與液壓集成系統。

在精密機械結構設計及製造方面，豫北轉向將具備成熟的轉向核心部件研發及生產能力。其轉向系統具備耐磨、低噪及高負荷的結構設計、蝸輪蝸桿間隙調整及耐磨低噪轉向機解決方案等特點，支持在更長的使用壽命內平穩運行。這些技術進一步提升了轉向精度及車輛操控穩定性，有助於推動商用車實現乘用車化性能的方向發展。

### Z軸懸架系統的關鍵技術

我們已引進創新性懸架產品，包括雙模閉式空氣懸架系統及基於傳感器融合架構的EDC。我們的空氣懸架產品包括雙模閉式供氣單元及空氣彈簧。雙模閉式供氣單元將控制器、空氣壓縮機及分配閥集成於單一模塊中，能夠實現更快的懸架調節及更佳的NVH性能，同時支持主動側向支撐及對外排氣等高級功能。此外，我們具備單腔及多腔空氣彈簧的自研能力，使我們能夠提供完整的空氣懸架系統解決方案。我們的EDC首創採用與制動控制單元集成的傳感器融合方法，降低了設計複雜度及成本，並促進了EDC的更廣泛應用。在確保乘坐舒適性的同時，與制動控制器的集成有效降低了信號通信延遲。

此外，我們通過自研自製電磁閥，擴大了低速阻尼力的可調範圍，改善了車輛側傾俯仰控制，顯著提升了操控穩定性及駕駛安全。我們通過自研自製供氣單元、電磁閥、控制軟件及EDC控

## 業 務

制器等關鍵部件，有效控制了電控懸架產品的成本。我們預期於2026年下半年開始量產電控懸架產品。根據弗若斯特沙利文，我們是國內少數幾家具備涵蓋閉式供氣單元、空氣彈簧及EDC綜合系統能力的供應商之一。

### 機器人關鍵技術

憑藉我們在汽車智能底盤系統領域積累的技術專長，我們已將研發能力拓展至機器人領域，以進一步多元化及強化我們的增長動力。截至最後實際可行日期，我們維持一支約40人的專職研發團隊，具備絲槓、無框力矩電機及機器人關節模組的研發能力。

在技術實施層面，我們正推進機器人運動控制系統的集成開發，以解決傳統機器人部件相關的行業痛點，如體積龐大、響應緩慢及精度不足。這實現了電機、絲槓及機器人關節模組的無縫集成與協同優化。與此同時，我們正積極推進機器人關鍵組件方面的技術，包括：(i)無框力矩電機的高功率及高扭矩密度設計；(ii)具備微米級傳動精度的高壽命及耐磨損精密絲槓工藝；及(iii)機器人關節模組的高度集成封裝技術。截至最後實際可行日期，我們已就機器人技術進展提交五項知識產權申請。

### 研發

強大而全面的研發能力是我們保持持久競爭優勢的關鍵，並鞏固我們的行業領先地位。在創新引領發展的核心戰略指引下，我們已構建具備強大中央平台、多點協同創新及全球化佈局的研發體系，建立從前沿技術的早期探索到針對OEM客戶需求的端到端商業化的全週期創新流程。結合我們完善的內部激勵機制及外部政策支持，我們的研發平台使我們能夠在汽車智能底盤系統實現持續突破。具體而言，我們在整個產品組合中均擁有同步研發能力。其使我們可為各種車型設計定製化產品，並通過研發流程與OEM緊密合作。

我們推行多層次的人才激勵並穩步加大研發投入，為研發提供充足資源。我們的研發團隊涵蓋硬件及軟件，包括機械及電子工程、軟件、算法、AI仿真及功能安全領域。截至2025年12月31日，我們擁有約1,535名研發人員，佔我們員工總人數的24.1%。於往績記錄期間，我們於2023年、2024年及2025年的研發開支分別為人民幣449.8百萬元、人民幣575.5百萬元及人民幣605.5百萬元。我們的研發努力帶來了持續的技術突破及產品創新。截至2025年12月31日，我們及四家子公司成功獲得國家高新技術企業認證，我們還參與了多項國家級及省部級重點科研項目。

### 我們的研發中心

我們是獲國家發展和改革委員會授予的「國家級企業技術中心」。截至最後實際可行日期，我們已在全球設立八個研發中心。其中，六個國內研發中心位於中國安徽、浙江、江蘇、陝西等省及上海。位於我們總部的蕪湖總研發中心（「**總研發中心**」）負責協調整體技術戰略、核心技術及產品的前瞻開發以及研發平台建設。總研發中心制定並向區域研發中心推廣標準化技術標準、

---

## 業 務

---

開發流程及核心算法，確保產品標準及品質的一致性。特別是，我們總研發中心的檢測檢驗中心已通過中國合格評定國家認可委員會認證，使我們能夠獨立進行從產品設計到生產的重大測試。我們其他五個國內研發中心亦利用各自的地理優勢專注於不同的研究重點，產生強大的協同效應。

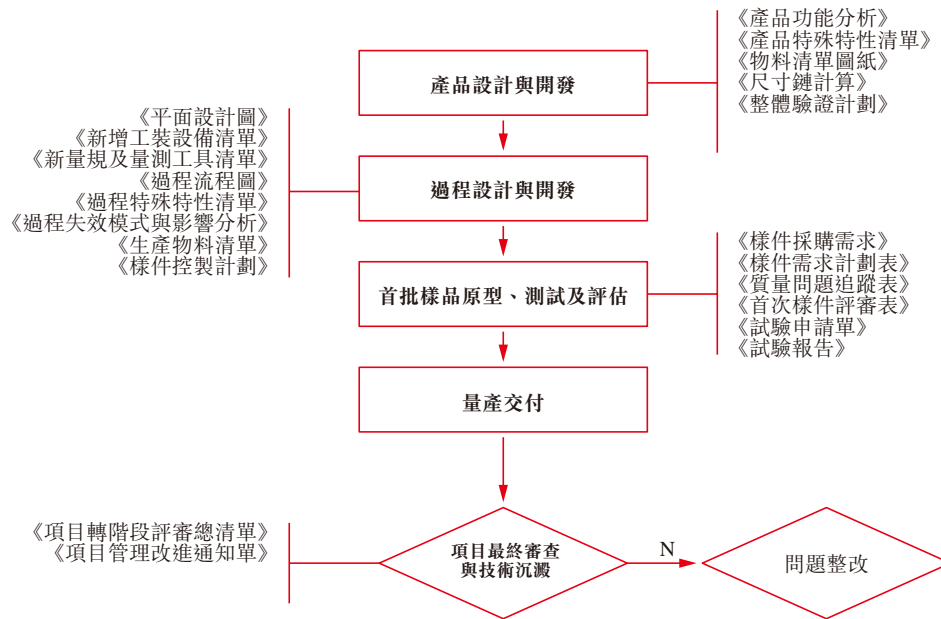
為支持我們的全球擴張戰略，截至最後實際可行日期，除六個國內研發中心外，我們已在美國底特律及德國法蘭克福分別設立海外研發中心，以更好地滿足當地客戶的差異化需求並確保符合海外產品安全標準。總體而言，我們的海外及國內研發中心可實現跨區域技術合作。具體而言：(i)我們的底特律研發中心專注於北美的先進汽車技術，如機械設計、電子硬件、光學及基礎軟件，為我們的技術戰略提供國際視野，並支持北美的國際知名OEM客戶；及(ii)我們於2026年新投入運營的法蘭克福研發中心專注於機械設計及電子硬件，主要服務歐洲OEM客戶。該中心對歐洲技術標準進行深入研究，針對底盤技術進行開發，進一步提升我們在歐洲的品牌影響力。

### 我們的研發模式

我們主要採用客戶驅動的同步研發模式，其特點是在整個研發過程中與國內外主要OEM客戶建立緊密合作關係。我們在新車開發早期便與OEM客戶接洽，並與其研發團隊從產品定義、設計、開發、驗證到量產各階段進行協作，從而實現產品開發鏈各關鍵環節的無縫銜接。視乎項目範圍及複雜程度，我們的研發過程從項目啟動到最終客戶驗收通常需要6至24個月。此主動策略以我們的定製化生產能力、標準化流程及靈活適應機制為基礎，使我們能夠實現最佳性能、控制成本並縮短開發及交付週期。此類活動所產生知識產權的所有權及使用權通常按合同安排訂明。OEM客戶通常獲得成果的使用權，而我們保留背景知識產權及通用技術能力。

## 業 務

針對我們與OEM的同步研發模式，我們主要採用以下五步研發流程，當中訂明清晰的職責、權限、可交付成果及決策檢查點。



**產品設計與開發。**在新車開發的初始階段，我們與OEM客戶深入合作，將其汽車智能底盤系統的需求、安全法規及技術路線圖融入我們的產品設計中。確定關鍵指標後，我們與跨職能團隊合作，共同評估技術、製造、供應鏈及預算的可行性，並完成項目立項。

**過程設計與開發。**基於項目需求，與OEM協同開展汽車智能底盤系統整體設計，涵蓋硬件、軟件及接口匹配，優化與不同車型之間的兼容性，以及不同狀況下的特定安全需求。我們亦進行定期跨職能評審，規避技術風險，形成標準化設計方案。

**首批樣件原型試驗及評價。**我們將我們的研發成果轉化為汽車智能底盤系統原型樣機，生產關鍵部件及樣件，並與OEM驗證性能、環境適應性及安全性。我們根據測試結果反覆運算優化設計，並驗證核心功能。

**量產交付。**完成工程標定、量產工藝優化，並獲得OEM批准我們設計的產品參數後，我們啟動量產爬坡及全流程質量管控，按約定數量交付產品，並提供售後技術支持。

**項目最終總結與技術沉澱。**項目交付後，我們審閱整個研發及量產流程中的經驗及可改進之處。設計解決方案、工藝標準及驗證方法將系統地記錄並納入我們的技術知識庫中以供復用，提升協同開發效率，並強化我們的核心技術競爭力。

---

## 業 務

---

### 我們的生產

我們全面先進的生產能力是我們業務的基礎。憑借我們卓越的製造技術及大規模生產能力，我們交付始終如一的高品質產品，並靈活高效地應對不斷變化的市場需求。我們全週期的製造能力，覆蓋鑄造、機械加工和裝配的全生產環節，同時通過合理分工、專業化生產及精細化管理，形成成本控制優勢。我們強調自動化生產設備和生產信息系統的應用，自2016年起，我們建立了我們的自動卡鉗生產線，致力於不斷提升自動化和數字化水平。此外，我們還具備獨立的製造工藝設計能力，實現了對生產階段的垂直控制。該等能力使我們能夠持續優化產品性能及效率。我們在原材料採購、庫存管理、物流和供應鏈方面的強大管理能力有助於加快交付，降低成本並提升整體效率。

我們採用混合製造策略，自主製造核心部件，同時有選擇地將若干非核心部件委外，從而能夠明確劃分生產職責，並充分利用我們的產能。我們繼續擴大部件的自主生產。通過自主製造核心部件，我們能夠確保產品質量，同時有效控制生產成本。通過將若干非核心部件委外，我們可以將資源集中於高附加值的產品。

### 生產設施

截至最後實際可行日期，我們在全球運營17個生產基地，分佈於(其中包括)中國安徽、浙江、河北、四川及山東省，以及墨西哥薩爾蒂約等地。我們的本地化生產提升交付效率，並增強我們服務不同地區客戶的能力。截至最後實際可行日期，豫北轉向在河南省、湖北省及江蘇省設有六個生產基地。

## 業 務

下表載列按照我們及豫北轉向按主要產品線劃分於往績記錄期間的設計年產能、實際產量及利用率。

	截至12月31日止年度								
	2023年			2024年			2025年		
	設計年產能 <sup>(1)</sup>	產量	利用率 <sup>(2)</sup>	設計年產能 <sup>(1)</sup>	產量	利用率 <sup>(2)</sup>	設計年產能 <sup>(1)</sup>	產量	利用率 <sup>(2)</sup>
件/套 <sup>(3)</sup>	件/套 <sup>(3)</sup>	%	件/套 <sup>(3)</sup>	件/套 <sup>(3)</sup>	%	件/套 <sup>(3)</sup>	件/套 <sup>(3)</sup>	%	
<b>本集團</b>									
機械制動產品(件).....	18,300,000	15,913,116	87.0	24,980,000	20,800,972	83.3	28,600,000	23,360,971	81.7
智能電控產品(套).....	5,160,000	3,726,946	72.2	6,935,000	4,902,113	70.7	9,095,000	7,365,682	81.0
機械轉向產品(套).....	6,140,000	2,746,690	44.7	6,140,000	2,903,049	47.3	6,140,000	2,931,564	47.7
<b>豫北轉向</b>									
智能電控產品(套).....	2,035,263	1,439,363.7	70.7	2,508,459	1,654,741.7	66.0	2,600,275	1,901,105.7	73.1
機械轉向產品(套).....	16,627,300	14,060,490	84.5	16,850,838	16,159,909	95.9	18,681,853	16,154,834	86.5

(1) 設計年產能根據每年的實際運營天數、每日班次數、每班時長、生產節拍以及設備綜合效率計算得出。上述因素會因不同的生產基地而有所差異。有關運營天數的假設，乃按每年12個工作月及每月21個工作日計算。

(2) 利用率乃根據所示年度的產量除以設計年產能計算。

(3) 我們部分機械制動產品以件為單位銷售及計量，而我們及豫北轉向的其他產品則以套為單位。

### 委外生產

我們將若干生產及加工工序委託予第三方供應商。於往績記錄期間，我們的委外加工主要包括(i)制動鉗支架及WCBS閥體的表面處理及(ii)電子產品的表面貼裝組裝。我們根據嚴格的供應商管理政策對委外供應商進行管理及監控。我們將該等工序進行委外，主要原因是表面處理等若干工序須取得嚴格的監管審批。此外，表面貼裝的供應商眾多，且與內部生產相比，第三方供應商通常具備規模及成本優勢。

在遴選第三方供應商承包商時，我們主要考量以下因素：(i)產能、生產線靈活性、交付週期及產能調配能力；(ii)生產成本；(iii)質量體系認證、生產標準及質量管控體系；(iv)資質、資信與財務狀況；及(v)與我們的技術匹配度及工藝兼容性。我們簽訂正式的委外生產協議，為保障產品質量，我們通常採取以下管控措施：(i)向第三方供應商提供作業標準，包括標準作業程序及指導書、產品生產文件及檢驗規範；(ii)對第三方供應商的生產人員開展專業培訓；及(iii)對第三方供應商生產加工的相關產品及零部件開展專項質量檢驗。相關業務往來均已記錄，我們會每月、每季度及時開展盤點與對賬工作，確保各環節可控。

## 業 務

與我們的委外生產承包商簽訂的合同主要條款通常包含以下內容：(i)**規格及價格**：各採購訂單均列明產品要求，包括產品名稱、型號、配置、功能、參數、價格、數量及其他項目。生產加工費在各份訂單中另行協商確定。(ii)**交付**：第三方生產承包商一般負責將產品運送至我們指定地點。我們收貨後檢驗產品，確認是否符合樣品及約定規格。產品僅經檢驗合格並出具驗收報告後視為正式驗收。對於不符合規格的產品，我們有權拒收並退回，或要求更換或整改。(iii)**質量保證**：質保期於定價協議中約定，或參照相關OEM車輛質保期釐定。(iv)**保密條款**：我們通常於協議中約定保密條款，有關條款通常在終止後仍可繼續存續一段期間。及(v)**終止**：除另行約定，否則協議於期限屆滿時自動終止。

於2023年、2024年及2025年，外包生產加工費分別為人民幣84.8百萬元、人民幣123.9百萬元及人民幣204.0百萬元。據我們所知，截至最後實際可行日期，上述所有生產承包商均為獨立第三方。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與生產承包商之間並無發生任何重大糾紛。

### 生產規劃及執行

我們採用需求驅動的滾動式生產規劃模式和信息化生產管理系統，實現涵蓋銷售預測、生產規劃、執行和交付的端到端數字化管理。銷售預測根據客戶訂單和市場趨勢不斷更新。隨後，總生產規劃（「MPS」）系統綜合庫存水平及產能等因素，為不同時間段內的各產品制定整體生產計劃。基於該等生產計劃，物料需求計劃（「MRP」）系統將物料需求拆解為詳細的需求計劃。在計劃執行階段，MOM接收MPS及MRP的輸出結果，並將其轉化為生產線的工作訂單和指令。通過詳細的調度和生產排序，MOM確保高水平的生產計劃在特定的生產線、工作站和班次上得到準確的執行。在閉環數據處理階段，MOM自動將實際生產週期時間、良率、工時和成品入庫信息反饋給銷售預測系統。這樣的一線運營數據為後續MPS和MRP的滾動優化提供了關鍵輸入，不斷提高銷售預測和生產計劃的準確性，形成閉環管理體系。隨著我們海外研發和製造基地的擴展，MOM通過統一的平台架構實現國內外生產設施的標準化和協調的製造運營，確保我們全球業務佈局下的一致性，並有效支持專業化分工及本地化供應。

對於執行，我們採用精細化自動生產管理系統，以準時化方式組織生產，我們在以下方面提升優化生產效率：(i)推行需求驅動的拉式生產系統，避免庫存過剩；(ii)通過排產系統均衡不同型號產品的生產順序與批量，穩定生產節奏、提高設備與人員利用率；(iii)建立標準化作業體系，持續優化工序佈局、縮短換模時間並減少搬運距離；(iv)與核心供應商建立戰略合作，通過

## 業 務

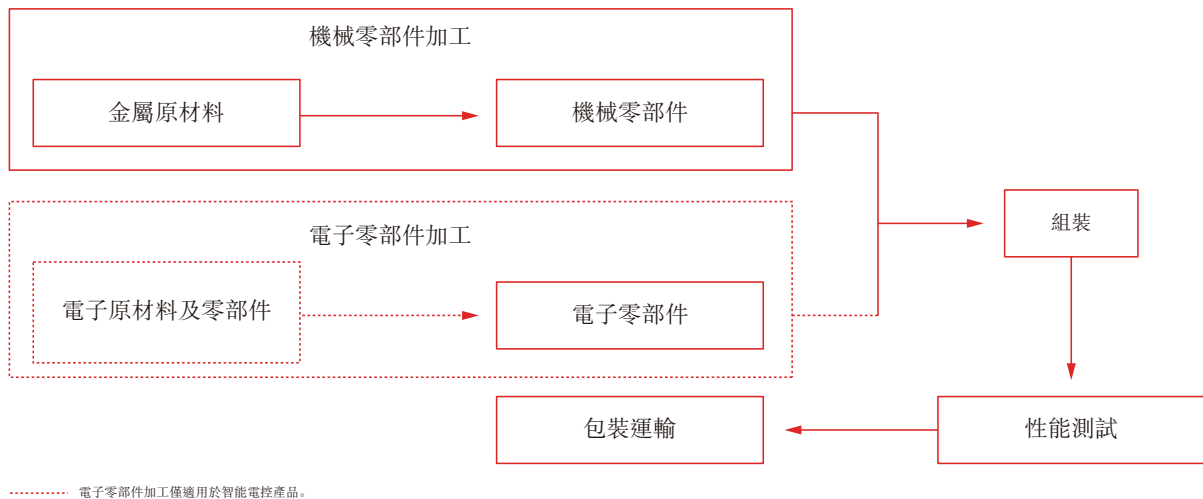
三方倉等模式實現準時化供貨，降低原材料庫存、提升供應鏈響應速度；及(v)定期開展價值流分析，系統性優化全流程，縮短交付週期。

### 生產流程

我們的汽車智能底盤產品旨在滿足嚴格的質量標準，同時能夠迅速提高產量以滿足客戶的需求。

一旦獲得與OEM客戶的定點項目，我們會與該等客戶訂立框架銷售協議，並根據各車型的特定要求安排定製化的生產流程。我們的製造流程通常涉及原材料加工的協調管理、組裝、性能、包裝和倉儲，旨在支持跨多條產品線的多元化產品組合。在我們各業務板塊中，生產流程通常遵循零部件和原材料加工、組裝與性能測試、以及包裝和交付的順序。對於與非核心部件相關的若干單元生產工序和製造程序，我們以委外方式聘請第三方供應商進行。請參閱「— 我們的生產 — 委外生產」。

下圖列示我們生產線的主要生產步驟：



- **原材料加工：**對於我們的機械盤式制動器及機械轉向產品，生產過程通常始於對金屬原材料進行機械加工及表面處理，以滿足特定技術要求，並形成機械部件供進一步組裝。對於我們的智能電子控制產品，除機械部件加工外，生產過程亦涉及電子零部件的加工，包括數據編程及外殼組裝，以形成可組裝的電子部件。例如，WCBS產品需要組裝專用的電磁閥組件及電子控制單元，以形成集成結構。
- **組裝：**我們隨後將相關的機械及電子零部件整合，以構成我們產品及系統解決方案的核心結構。

## 業 務

- **性能測試：**組裝完成後，在包裝及交付予整車廠客戶之前，每件產品均須經過最終檢驗及性能測試，以確保符合我們嚴格的質量標準。請參閱「— 質量控制 — 製造」。
- **包裝及交付：**一旦產品通過所有必要的測試程序，將按照相關框架銷售協議及客戶要求進行包裝，並準備交付至指定地點。

具體而言，就我們的輕量化底盤零部件而言，下圖說明了我們為實現輕量化結構設計和性能所採用的步驟和技術措施。



在輕量化底盤組件的製造過程中，我們採用先進的差壓鑄造技術，並以我們豐富的製造專業知識及創新作為支援。相較於傳統低壓鑄造工藝，該工藝可有效抑制鑄造過程中的氣體析出，大幅減少氣孔及針孔等缺陷，並提高鑄造組件的密度。因此，鑄件的抗拉強度提高約10%至50%。其亦具有優異的補縮能力，降低複雜組件熱裂，同時確保輪廓清晰及高尺寸精度，最大程度減少後續機械加工的需求。

### 生產設備及主要生產技術

為提升我們的生產效率，我們主要通過計劃加大替換高精度模組設備機械化自動生產比例並積極推動標準化作業規模的模式從而減少人工干預誤差，同時我們採用了一套完善的電子軟件生產設備控制系統從而實現高精度管理。貫穿我們生產線的多維度的質檢系統和電子傳感器以確保實現實時監控和質量判斷。具體而言，我們的生產線上主要採納了以下幾大類生產設備以提升產線效率和精確度：

- **自動化生產以及高精度設備：**我們廣泛部署工業機器人、機械手、自動導引車、自主移動機器人等自動化設備，替代人工完成上下料、焊接、裝配、搬運等工序，有效減少人工干預與人為誤差，縮短生產節拍，提升設備綜合效率，降低停機與返工率。同時，通過引入高剛性設備、精密模具、高速主軸及優化切削參數，實現高精度、高速度成型加工，提升單台設備產能，減少模具更換與調試時間，降低二次加工成本。
- **模塊化與柔性製造能力：**我們採用模塊化結構及柔性製造，配合標準化工裝及快換夾具，實現多品種共線生產與快速切換。這提高了靈活性，並最大化了產能利用率。

## 業 務

- **數字化生產控制系統**：我們在產線中部署了智能化的軟件與硬件系統，實現對生產信息的電子化、智能化管理，有效降低產品殘次率與管理成本。比如說，(i)軟件層面，我們的製造執行系統優化了計劃、物料、設備、質量及人員的安排，提高了工序排序及快速響應能力；(ii)硬件層面，通過視覺檢測、力傳感器、激光測量、AI檢測等手段，實現生產過程實時數據採集與質量判定，減少抽檢時間，提升良品率與生產直通率。
- **立體倉庫與智能配送**：我們配合立體倉庫、智能配送、精準供料與物料追蹤系統，實現線邊物流精準化，減少物料等待時間與物流週轉時間，提升產線連續性與人均效能。

### 銷售及營銷

在全球擴張戰略的指引下，憑藉我們在汽車智能底盤系統領域領先的研發能力、穩健的智能製造能力及持續提升的品牌知名度，我們已建立完善的國際銷售網絡。我們已成立專門的營銷中心，負責國內及海外市場的銷售活動。截至2025年12月31日，我們在全球範圍內擁有一支由57名員工組成的專職銷售與市場營銷團隊。我們的銷售及市場人員具備深厚的行業知識，與客戶、合作夥伴及內部運營團隊緊密合作，在中國及海外市場推廣我們的產品和解決方案。

截至最後實際可行日期，我們的產品已銷往全球超過50個國家和地區，使我們能夠為全球客戶提供深度服務。下表載列我們於往績記錄期間按地理區域劃分的收入：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
中國內地 .....	6,321,695	87.9	8,519,344	88.4	10,261,304	87.6
其他國家／地區 .....	874,156	12.1	1,116,207	11.6	1,450,403	12.4
總計 .....	<u>7,195,851</u>	<u>100.0</u>	<u>9,635,551</u>	<u>100.0</u>	<u>11,711,707</u>	<u>100.0</u>

於往績記錄期間，我們主要以直銷模式向汽車OEM下游客戶進行銷售。憑藉多年在技術、人才及管理方面的積累，我們已獲得國內領先汽車OEM的一級供應商資質，並被多家客戶認定為優秀供應商或核心供應商。一旦進入汽車OEM客戶的一級供應商體系，新增業務機會通常通過合資質供應商之間的詢價及招標流程獲取。我們提供涵蓋同步開發及規模化生產的端到端汽車智能底盤系統解決方案。此舉增強了我們在客戶為新推出車型選擇合作夥伴時的競爭力。

## 業 務

下表載列所示的截至12月31日／截至12月31日止年度的關鍵運營數據：

	截至12月31日／截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
各年內新獲取定點項目 .....	319	416	605
各年內新獲取定點項目預計未來年化收入 (人民幣百萬元) <sup>(1)</sup> .....	6,210	6,537	9,508
在研項目數量 <sup>(2)</sup> .....	419	430	571
實現量產的新項目數量 .....	241	309	318

(1) 各年內新獲取定點項目預計未來年化收入指我們於往績記錄期間各年獲取的所有新增定點項目在進入穩定量產階段後預計產生的估計年銷售收入總額。其按(i)我們向OEM客戶銷售的相關零部件產品單價乘以(ii)單車安裝該等零部件產品的數量，再乘以(iii)OEM對相關定點車型的預測銷量，然後除以相關車型預測生命週期內自開始量產至量產結束期間所涵蓋的年度總數計算。

(2) 在研項目數量指截至相關年份12月31日我們已獲取但尚未轉化為SOP量產的定點數量。

在我們20餘年的發展中，我們累計擁有50餘家OEM客戶，其中30家OEM與我們維持合作關係超過五年。我們相信，通過直銷模式與OEM進行深度業務合作，使我們能更精準地響應其整車開發需求，並就不同車型平台的具體需求提供定製化產品及系統解決方案。有關從立項發起、可行性驗證到招標、產品正向開發及量產準備的合作流程，請參閱「— 研發 — 我們的研發模式」。

我們採用需求追蹤機制，能實時掌握每家OEM的需求，相應安排生產。我們依托高效的物流系統確保按時交付。質量檢驗部門負責監督質量控制並提供售後技術支持，而營銷部門則監控訂單執行、交付及服務的整個過程，並及時協調、解決問題以確保合作順暢。請參閱「— 質量控制」。

與此同時，我們通過為客戶提供量身定製的定價機制與靈活的合同條款，持續深化互信合作關係，以高效滿足其差異化運營需求與規模化採購需求。此外，在與下游OEM的直接協作下，我們能夠收集客戶在開發、驗證、量產及使用階段的實時反饋。因此，我們能夠根據客戶需求和市場趨勢快速改良產品及升級技術，進一步提升客戶忠誠度及我們的整體競爭力。

### 我們的國內銷售網絡

我們的國內下游客戶主要包括汽車OEM，我們主要按照同步開發模式與其進行合作，並據此直接向其銷售汽車零部件。OEM客戶通常會組織招標流程，待成功中標後，我們一般會與該

## 業 務

等OEM客戶訂立框架協議。該框架協議一般持續至相關車型的生命週期結束。一旦產品進入量產階段，我們通常會與OEM客戶簽訂年度價格協議。

於往績記錄期間，我們與客戶訂立的框架協議的典型主要條款載列如下：**(i)規格及定價**：產品名稱、型號、數量及價格載於銷售合同中。然而，待交付的零部件數量通常反映OEM根據市場預測的預計總需求量，未必一定代表最終交付量。**(ii)期限**：協議期限根據各協議的具體情況釐定。**(iii)付款**：銷售合同訂明付款方式（如全額付款、信用或分期付款，或融資付款），並提供相應的付款時間表及金額。**(iv)交付**：我們通常將產品直接交付予客戶。交付地點、時間表及日期載於銷售合同中。OEM客戶一般要求我們供應的底盤產品沒有工藝缺陷，且符合技術信息要求及預期用途。此外，我們一般須提供開發進度的最新情況，並遵守約定的時間表。**(v)售後服務**：我們須安排服務人員以滿足客戶需求，監控零部件庫存水平，並滿足OEM在車輛生產週期內對汽車零部件的總需求。此外，我們確保在停產後的一段時間內備件的供應，以使OEM客戶能夠在車輛整個使用壽命期內滿足終端用戶的需求。**(vi)風險轉移**：風險於客戶收到並驗收我們的產品後轉移至客戶。**(vii)保修期**：我們產品的保修期因產品類型和型號而異。然而，倘因產品或設計缺陷導致任何產品缺陷或系統性問題，不論是否發生車輛召回，我們通常須賠償OEM客戶由此產生的經濟損失並承擔相應責任。及**(viii)終止**：協議可按照協議約定向另一方發出通知終止，或通過協議訂明的任何其他方式終止。

### 我們的海外銷售網絡

我們的海外下游客戶主要包括國際領先OEM。截至最後實際可行日期，我們向海外銷售的主要產品為輕量化底盤零部件和卡鉗。我們已構建覆蓋全面的海外銷售及供應網絡，相關產品供應主要分為兩類路徑：其一，部分產品由中國境內生產基地生產，主要以FCA貿易條款向北美洲、歐洲及印度客戶完成交付；其二，部分其他產品由墨西哥生產基地於當地生產並供應美國市場，而非由中國出口。

與我們位於海外的直銷客戶簽訂的銷售合同的重要條款通常與國內OEM客戶的標準條款類似，但我們還一般需要承擔包括如下的額外義務：

- **進出口合規**：我們需要確保所有進口到海外銷售目的地的產品均遵守出口目的地的有關進口法律法規且我們可能須就因不合規而產生的損失向客戶作出賠償。

## 業 務

- **海關及貿易優惠配合義務：**作為賣方，我們需提供與海關及原產地相關的信息及文件，協助買方獲得適用的貿易或關稅優惠，確保符合出口及原產地相關要求，並配合適用的海關合規項目。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們與主要國內及海外客戶並無發生重大違約及／或任何採購訂單違約情況；(ii)我們未遭遇任何有關我們產品或服務質量或安全的重大投訴、訴訟或事件。

### 保修與售後服務

我們已制定處理質量投訴、產品變更及召回的標準程序。就每個定點項目而言，我們的客戶會在相關協議中明確規定保修及索賠條款，該等條款經雙方共同商定並嚴格執行。我們的前端質量控制及實時可追溯性有助於有效預防批量索賠。倘產品缺陷導致質量損失，我們將根據合約條款承擔責任。若該等缺陷由第三方供應商提供的材料或零部件引起，我們有權根據採購條款向該等供應商追償。具體而言，我們已制定並實施客戶滿意度管理措施，並建立了結構化的保修及售後服務體系，包括：

- **多渠道客戶滿意度管理體系：**我們使用可量化的指標(如服務態度及響應速度)評估客戶滿意度。我們定期進行調查，並將調查結果連同相關部門的員工績效評估一同使用，以提升對客戶需求的響應能力。
- **高效的跨部門客戶投訴處理協調機制：**我們已建立跨部門快速響應機制。收到客戶投訴後兩小時內，各部門會啟動客戶投訴跟蹤表。營銷中心持續監控進度。糾正措施將標準化為可跨部門共享的流程。
- **完善的產品召回及售後政策：**我們已制定售後服務管理措施及產品召回制度，涵蓋退貨處理、分析、售後管理申訴、索賠報銷及建議處理。質量保證部門負責與客戶溝通及處理退貨，而物流部門負責運輸，確保售後管理的一致性。

視乎產品類型，我們通常為國內及海外客戶提供三至三十六個月的保修期。保修期屆滿後，客戶仍可自費獲得支持。於2023年、2024年及2025年，我們的保修成本分別為人民幣51.3百萬元、人民幣64.2百萬元及人民幣73.7百萬元。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的重大產品質量保修索賠、產品退貨或客戶投訴，亦無因產品責任或質量控制問題而受到任何重大法律索償或行政處罰，且並無進行任何產品召回。

## 業 務

### 定價

我們的產品定價主要由市場競爭態勢決定，並綜合考慮區域市場成熟度、產品滲透率、OEM客戶的採購能力、行業競爭格局及產品成本等因素。基於該等考量，我們針對不同國家及地區制定差異化的定價政策。我們通常在OEM車輛開發週期的關鍵階段（包括開發初期、開發完成後及正式發佈前）對定價模型進行系統性審查，並結合實時市場狀況定期重新評估及調整定價體系。

我們的定價決策以成本、質量及技術為核心，並在產品開發投入、生產製造成本、質量控制標準及技術附加值之間取得平衡考量。我們通過公開招標確定合作關係。在獲得OEM的定點後，我們通常會在後續協議中確認量產價格，並考慮初始報價及開發過程中實現的任何設計或成本優化。

此外，根據適用協議，我們就招標前的工程服務、設計及研發以及模具開發收取費用。我們持續推進工藝優化、供應鏈整合及技術迭代，以在確保產品質量及性能的同時控制成本。這有助於確保我們的定價保持競爭力及商業合理性，並符合客戶需求及我們的長期業務目標。

### 營銷

我們通過多元化的營銷方式提升品牌知名度，包括線下行業展會、與OEM客戶的專項技術交流活動以及通過線上官方信息平台進行推廣，從而在汽車智能底盤系統行業樹立專業、可靠的品牌形象。

我們的線下營銷及品牌建設活動主要包括參加國內外大型行業展會，以及出席OEM生產基地的技術交流日及品牌日活動。該等活動使我們能夠展示核心產品的優勢，突顯研發實力，並精準對接客戶的配套需求。例如，我們每年定期參加極具影響力的行業展會（如上海車展），向OEM客戶、行業合作夥伴及供應鏈利益相關方展示產品及前沿技術解決方案，從而提升行業影響力。

此外，我們積極通過線上渠道進行品牌推廣，並透過官方社交媒體賬號定期發佈產品迭代、關鍵技術進展及行業應用案例的最新信息。在推出新產品或技術解決方案時，我們亦會舉辦特別的發佈活動，以傳達關鍵特性及應用。我們的線上推廣遵循精準觸達的原則，主要面向OEM客戶及行業專業人士，重點突出技術及產品競爭力。

我們相信，憑藉產品開發能力及全流程客戶服務支持的整合營銷方式，將持續強化我們的品牌形象。我們亦計劃進一步加強品牌推廣，以擴大與優質OEM客戶的合作關係。

---

## 業 務

---

### 季節性

我們的業務存在季節性波動，這與汽車的生產及銷售週期相符。具體而言，我們零部件的銷售通常呈現上半年為淡季，下半年(尤其是第四季度)為旺季的特點，這主要反映終端消費者的購車模式。此季節性主要由購車的旺季與淡季所驅動。下半年通常是購車旺季，這導致OEM在同期集中採購汽車零部件。因此，我們的產品銷售通常跟隨整體汽車市場趨勢，下半年的銷售表現通常高於上半年。為確保生產的有效利用，我們會根據豐富的行業經驗，基於預期的季節性需求提前規劃，並相應安排銷售及生產計劃。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們的業務存在季節性波動」。

### 客戶

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已建立了廣泛且不斷增長的全球客戶群。我們的客戶主要包括國內外領先的汽車供應商。

在汽車製造行業中，汽車智能底盤系統供應商在獲得定點項目後，通常會在適用車型的整個生命週期內持續供應相關產品，一般約為三至十年，具體取決於車型而定。於往績記錄期間，我們的主要客戶組合維持相對穩定。於2023年、2024年及2025年，我們來自往績記錄期間各年度五大客戶的收入分別為人民幣5,246.5百萬元、人民幣7,319.0百萬元及人民幣8,715.0百萬元，分別佔同年總收入的72.9%、76.0%及74.4%；而來自往績記錄期間各年度最大客戶的收入分別為人民幣2,783.0百萬元、人民幣4,348.9百萬元及人民幣4,572.1百萬元，分別佔同年總收入的38.7%、45.1%及39.0%。根據弗若斯特沙利文，我們的客戶集中程度在汽車零部件行業中並非罕見，主要原因為(i)OEM資格認證流程嚴格且耗時，供應商一旦被OEM客戶選定，通常會形成長期穩固的合作關係；及(ii)定製化設計針對特定的OEM量產項目，導致轉換成本高昂且可替代性有限。

我們亦持續擴展及多元化我們的客戶群，包括爭取新的OEM客戶、新車平台及額外的定點項目。同時，我們通過交叉銷售提高單車價值量，並在連續的車型世代中獲取更多車型的定點，以深化與現有客戶的合作。該等努力有助於加強客戶關係，並降低任何單一客戶需求波動所帶來的風險。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間各年度五大客戶詳情：

客戶	收入 (人民幣千元)	佔總收入 比重 (%)	業務關係 開始年份	主要產品/ 服務類型	客戶背景	付款期	結算方式
<b>截至2023年12月31日止年度</b>							
奇瑞控股集團 有限公司(「奇 瑞集團」) <sup>(1)</sup> .....	2,783,016	38.7	2004年	制動器產品、 WCBS、EPB	一家註冊資本人民幣 58.2億元，總部位 於安徽省蕪湖市的 OEM	收到發票後 30天	銀行轉賬或 承兌
客戶A .....	677,643	9.4	2011年	制動器產品、 WCBS、EPB	一家註冊資本人民幣 200億元，總部位 於重慶市的國資汽 車OEM	收到發票後 60/90天	承兌
客戶B .....	614,165	8.5	2014年	制動器產品、 WCBS、EPB	一家註冊資本人民幣 10.3億元，總部位 於浙江省杭州市的 OEM	自收到發票後 下一個月 的首日起 計75至90天	銀行轉賬或 承兌
客戶C .....	588,739	8.2	2019年	輕量化底盤零部 件	一家總部位於美國的 國際汽車製造商	自客戶收貨之 日起47天	銀行轉賬
客戶D .....	582,939	8.1	2012年	制動器產品、 WCBS、EPB	一家註冊資本人民幣 102.0億元，總部位 於廣東省廣州市的 汽車製造商	自客戶收貨之 日起60天	銀行轉賬
總計.....	<u>5,246,502</u>	<u>72.9</u>					

(1) 於2023年及2024年及直至2025年1月20日，奇瑞集團為我們的關連人士，因為直至該日止，其仍為奇瑞(其全資擁有奇瑞科技)的控股股東。於2025年1月20日完成重組後，奇瑞集團不再持有奇瑞的任何股份。此後，直至最後實際可行日期，奇瑞集團成為我們的獨立第三方。

## 業 務

客戶	收入 <small>(人民幣千元)</small>	佔總收入 比重 <small>(%)</small>	業務關係 開始年份	主要產品/ 服務類型	客戶背景	付款期	結算方式
<b>截至2024年12月31日止年度</b>							
奇瑞集團 <sup>(1)</sup> .....	4,348,891	45.1	2004年	制動器產品、WCBS、EPB等	一家註冊資本人民幣58.2億元，總部位於安徽省蕪湖市的OEM	收到發票後30天	銀行轉賬或承兌
客戶B .....	992,425	10.3	2014年	制動器產品、WCBS、EPB	一家註冊資本人民幣10.3億元，總部位於浙江省杭州市的OEM	自收到發票後下一個月的首日起計75至90天	銀行轉賬或承兌
客戶C .....	752,254	7.8	2019年	輕量化底盤零部件	一家總部位於美國的主要國際OEM	自客戶收貨之日起47天	銀行轉賬
客戶A .....	633,728	6.7	2011年	制動器產品、WCBS、EPB	一家註冊資本人民幣200億元，總部位於重慶市的國資OEM	收到發票後60/90天	承兌
客戶E .....	591,692	6.1	2012年	制動器產品、WCBS、EPB	一家註冊資本人民幣199.57億元，總部位於北京市的OEM	自收到發票後下一個月的首日起計60天	承兌
總計 .....	<u>7,318,990</u>	<u>76.0</u>					

(1) 於2023年及2024年及直至2025年1月20日，奇瑞集團為我們的關連人士，因為直至該日止，其仍為奇瑞(其全資擁有奇瑞科技)的控股股東。於2025年1月20日完成重組後，奇瑞集團不再持有奇瑞的任何股份。此後，直至最後實際可行日期，奇瑞集團成為我們的獨立第三方。

## 業 務

客戶	收入 <small>(人民幣千元)</small>	佔總收入 比重 <small>(%)</small>	業務關係 開始年份	主要產品/ 服務類型	客戶背景	付款期	結算方式
<b>截至2025年12月31日止年度</b>							
奇瑞 <sup>(1)</sup> .....	4,572,074	39.0	2004年	制動器產品、 WCBS、EPB	一家註冊資本人民幣 58.2億元，總部位 於安徽省蕪湖市的 OEM	收到發票後30 天	銀行轉賬或 承兌
客戶B .....	1,625,249	13.9	2014年	制動器產品、 WCBS、EPB	一家註冊資本人民幣 10.3億元，總部位 於浙江省杭州市的 OEM	自收到發票後 下一個月 的首日起 計75至90天	銀行轉賬或 承兌
客戶E .....	961,961	8.2	2012年	制動器產品、 WCBS、EPB	一家註冊資本人民幣 199.57億元，總部 位於北京市的OEM	自收到發票後 下一個月 的首日起 計60天	承兌
客戶C .....	821,863	7.0	2019年	輕量化底盤零部 件	一家總部位於美國的 主要國際OEM	自客戶收貨之 日起47天	銀行轉賬
客戶A .....	733,893	6.3	2011年	制動器產品、 WCBS、EPB 等	一家註冊資本人民幣 200億元，總部位 於重慶市的國資 OEM	收到發票後 60/90天	承兌
總計 .....	<u>8,715,040</u>	<u>74.4</u>					

(1) 於2023年及2024年及直至2025年1月20日，奇瑞集團為我們的關連人士，因為直至該日止，其仍為奇瑞(其全資擁有奇瑞科技)的控股股東。於2025年1月20日完成重組後，奇瑞集團不再持有奇瑞的任何股份。此後，直至最後實際可行日期，奇瑞集團成為我們的獨立第三方。

## 業 務

截至最後實際可行日期，除奇瑞(透過奇瑞科技間接持有本公司14.56%股權)外，其餘所有於往績記錄期間各年度的五大客戶均為獨立第三方。請參閱「持續關連交易」。截至最後實際可行日期，據董事所知，除一名董事曾參與奇瑞的員工激勵計劃並持有其不足0.1%的股份外，概無本公司其他董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何據董事所知持有本公司已發行股本5%以上的股東，於往績記錄期間各年度在本公司的任何五大客戶中擁有任何權益。

### 供應商

於往績記錄期間，我們的主要供應商主要包括關鍵原材料供應商，例如：(i)金屬原材料，包括鋁錠及鑄鐵；(ii)機械基礎部件，包括鐵鑄件、鋁鑄件、鍛件、擠壓件、汽車軸承、摩擦片、衝壓件及精密機加件；及(iii)電子材料，主要包括電機、芯片、金屬氧化物半導體場效應晶體管、印刷電路板及電子電容器。我們大部分原材料均採購自位於中國內地的供應商。

我們通常與供應商訂立長期框架採購協議。於往績記錄期間，該等協議的典型主要條款載列如下：(i)**產品規格**：我們一般會就所訂購的產品或解決方案訂明具體規格，包括產品名稱、型號、配置及功能。(ii)**期限**：我們與供應商訂立的供應協議通常為無固定期限，並無訂明固定終止日期。(iii)**定價**：產品價格乃通過競爭性協商確定。付款安排及信用條款亦另行協商確定。(iv)**物流**：我們的供應商一般負責將產品運送至指定地點。(v)**質量保證**：我們通常要求供應商嚴格遵守我們的質量要求及供應商管理標準。供應商對其交付的部件質量負責。倘出現質量問題，我們保留根據合約要求賠償的權利。(vi)**保密**：我們與供應商訂立保密協議，以保護採購信息。(vii)**終止**：協議可根據約定的通知期或通過其他合約安排予以終止。

根據國際認可的質量管理標準，我們通過全流程管理系統(涵蓋供應商資格預審、早期審核及持續監控)對供應商實施嚴格的質量績效要求。在聘請新供應商之前，我們會應用與質量保證框架相結合的供應商管理系統，由採購部、技術中心及質量保證部通過能力評估、樣品檢驗及試產共同評估供應商。合資格供應商將根據我們的質量體系文件納入我們的供應商網絡，其後我們與其訂立採購合約及定價協議，並僅通過該等合資格供應商進行常規採購。在特殊情況下，如需向經批准供應體系以外的供應商進行臨時採購，必須事先獲得採購部主管的批准，且相關物料須接受更嚴格的進料檢驗標準。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們的供應並未出現任何對我們的業務造成重大影響的質量問題；(ii)我們的生產活動並未因關鍵部件短缺而出現任何重大中斷；及(iii)並無涉及我們供應商的重大違約或重大法律糾紛。

## 業 務

為管理供應鏈管理風險，我們維持廣泛的供應商基礎，並密切監控供應商相關風險。我們已制定應急計劃，並採用滾動預測以及需求與訂單管理機制，以識別及管理潛在中斷。我們審查供應商在關鍵階段(包括開發、驗證、生產及備貨)的生產能力，並據此制定供應保障計劃。因此，我們相信我們並無面臨任何重大集中風險。

為應對原材料、機械基礎部件及電子材料的價格波動，我們定期監測市場狀況並與供應商保持溝通。依託我們的規模化採購優勢，我們進行競爭性招標以確保定價公平。供應商報價會與市場及同業價格進行基準比較。我們亦根據供應商提供的詳細成本明細進行成本分析。

於2023年、2024年及2025年，我們於往績記錄期間各年度向五大供應商的採購額分別為人民幣1,637.7百萬元、人民幣1,869.0百萬元及人民幣1,860.8百萬元，分別佔我們同年採購總額的29.2%、28.9%及23.0%。於2023年、2024年及2025年，我們於往績記錄期間各年度向最大供應商的採購額分別為人民幣473.0百萬元、人民幣432.3百萬元及人民幣455.0百萬元，分別佔我們同年採購總額的8.4%、6.7%及5.6%。下表載列我們於往績記錄期間各年度五大供應商的詳情：

供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額 比重 (%)	業務關係 開始年份	主要產品	供應商背景	付款期	結算方式
<b>截至2023年12月31日止年度</b>							
供應商A .....	473,036	8.4	2008年	制動盤	一家註冊資本人民幣417百萬元，總部位於山東省龍口的專業汽車制動系統與泵類零部件生產商	發票日期後60天	銀行轉帳或承兌
供應商B .....	406,932	7.3	2013年	原材料	一家註冊資本人民幣401百萬元，總部位於山東省濱州，以生產經營研發鋁合金材料為主的企業	不適用	銀行轉帳
供應商C .....	302,846	5.4	2019年	原材料	一家註冊資本人民幣22.46億元，總部位於內蒙古自治區包頭，主要生產高純鋁的企業	不適用	銀行轉帳

## 業 務

供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額 比重 (%)	業務關係 開始年份	主要產品	供應商背景	付款期	結算方式
供應商D .....	281,521	5.0	2005年	輪總軸承	一家註冊資本人民幣950百萬元，總部位於重慶市，主要從事軸承及汽車零部件研發、製造與銷售的企業	發票日期後 90天	承兌
供應商E .....	173,388	3.1	2008年	軸承	一家註冊資本人民幣5百萬元，總部位於安徽省蕪湖市，主要生產銷售各類軸承的企業	發票日期後 90天	銀行轉帳或 承兌
總計 .....	<u>1,637,723</u>	<u>29.2</u>					
<b>截至2024年12月31日止年度</b>							
供應商A .....	432,262	6.7	2008年	制動盤	一家註冊資本人民幣417百萬元，總部位於山東省龍口的專業汽車制動系統與泵類零部件生產商	發票日期後 60天	銀行轉帳或 承兌
供應商F .....	388,921	6.0	2016年	毛坯成品鑄件	一家註冊資本人民幣68.02百萬元，總部位於湖北省黃石，主營業務為精密汽車零部件鑄件研發、生產與銷售的企業	發票日期後 60天	銀行轉帳或 承兌
供應商D .....	379,242	5.9	2005年	輪總軸承	一家註冊資本人民幣950百萬元，總部位於重慶市，主要從事軸承及汽車零部件研發、製造與銷售的企業	發票日期後 90天	承兌

## 業 務

供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額 比重 (%)	業務關係 開始年份	主要產品	供應商背景	付款期	結算方式
供應商B .....	337,121	5.2	2013年	原材料	一家註冊資本人民幣401百萬元，總部位於山東省濱州，以生產經營研發鋁合金材料為主的企業	不適用	銀行轉賬
供應商C .....	331,413	5.1	2019年	原材料	一家註冊資本人民幣22.46億元，總部位於內蒙古自治區包頭，主要生產高純鋁的企業	不適用	銀行轉賬
總計 .....	<u>1,868,959</u>	<u>28.9</u>					
<b>截至2025年12月31日止年度</b>							
供應商A .....	454,956	5.6	2008年	制動盤	一家註冊資本人民幣417百萬元，總部位於山東省龍口市的專業汽車制動系統與泵類零部件生產商	發票日期後 60天	銀行轉賬或 承兌
供應商F .....	392,200	4.9	2016年	毛坯成品鑄件	一家註冊資本人民幣68.02百萬元，總部位於湖北省黃石，主營業務為精密汽車零部件鑄件研發、生產與銷售的企業	發票日期後 60天	銀行轉賬或 承兌
供應商G .....	374,667	4.6	2025年	原材料	一家註冊資本人民幣30百萬元，總部位於內蒙古自治區包頭，專業從事汽車零部件鑄件研發、生產和銷售的企業	周結	銀行轉賬

## 業 務

供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額 比重 (%)	業務關係 開始年份	主要產品	供應商背景	付款期	結算方式
供應商D .....	336,298	4.2	2005年	輪總軸承	一家註冊資本人民幣950百萬元，總部位於重慶市，主要從事軸承及汽車零部件研發、製造與銷售的企業	發票日期後 90天	承兌
供應商H .....	302,715	3.7	2024年	原材料	一家註冊資本人民幣100百萬元，總部位於內蒙古自治區，主要從事有色金屬合金製造及加工的企業	周結	銀行轉賬
總計 .....	<u>1,860,836</u>	<u>23.0</u>					

截至最後實際可行日期，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何據本公司董事所知擁有我們的已發行股本超過5%的股東，於往績記錄期間各年度在我們的任何五大供應商中擁有任何權益。

### 重疊客戶與供應商

奇瑞集團於2023年及2024年及奇瑞於2025年分別作為我們的最大客戶，同時亦是我們的供應商。本集團向彼等銷售汽車零部件，而本集團向彼等作出的採購，主要與售後保修服務報銷有關；本集團亦於2025年向奇瑞支付知識產權許可費。於2023年及2024年，本集團向奇瑞集團的採購額分別為人民幣7.8百萬元及人民幣12.8百萬元，分別佔本集團相應年度採購總額的0.1%及0.2%。於2025年，本集團向奇瑞的採購額為人民幣59.0百萬元，佔同年採購總額的0.7%。我們亦錄得與其他五大客戶(即客戶A、客戶B、客戶C、客戶D及客戶E)各自相關的售後保修服務報銷採購額，來自該等客戶各自的相關報銷金額佔本集團相應年度採購總額不足0.1%。根據弗若斯特沙利文，OEM向汽車智能底盤系統供應商報銷售後保修服務屬常見的行業慣例及安排。

我們的董事確認，就重疊客戶及供應商而言，我們與該等交易對手之間的銷售及採購交易並非相互附帶或互為條件，且我們與該等重疊客戶及供應商之間的所有銷售及採購交易，均基

---

## 業 務

---

於本集團真實業務需求、按公平原則及正常商業條款於日常業務過程中進行。於最後實際可行日期除奇瑞外，上述所有公司均為獨立第三方。請參閱「持續關連交易」。據我們所知，於往績記錄期間，我們各年度的五大供應商中均無同時為我們的客戶。

### 質量控制

我們已為汽車智能底盤系統建立、實施並維持全面的質量與安全管理架構。截至最後實際可行日期，我們的大部分生產工廠已獲得IATF 16949汽車質量管理體系認證，認證範圍涵蓋我們全部產品組合的研發及生產流程。

在採購過程中，我們制定了《採購控制程序》及《供應商管理手冊》，嚴格執行供應商准入要求及績效監控。所有外包零部件在交付時均須接受進料檢驗。在生產過程中，我們實施三級檢驗機制，包括自檢及專檢。在關鍵工序部署防錯措施。

### 研發

在研發過程中，我們根據相關法律法規的要求及行業慣例開發產品。我們進行一系列嚴格的測試及驗證流程，以確保產品質量並管理成本。我們在各種環境條件下測試，以滿足全球用戶的多樣化駕駛需求。

### 製造

在製造過程中，我們實施嚴格的質量控制措施，並採用先進的質量檢測設備，確保產品都符合高質量標準。此外，我們的生產設施有嚴格的系統來監控生產的關鍵過程，確保交付始終如一的产品。我們亦採用了一系列智能製系統(包括MOM)來加強質量控制。該系統能夠實時監控產品質量，並跟蹤設備狀態及生產進度。通過集成的數據採集與分析，我們實現了對整個生產過程的質量數字化控制，能夠及時識別異常。一旦發現任何產品缺陷，我們的質量控制部門會對質量或技術問題進行分析並實施糾正和預防措施。我們已制定我們評估標準，我們的質量評估部門負責審查我們的產品質量和生產流程。我們定期進行內部審計和管理評估，確保我們的質量控制系統有效和充分。

### 供應鏈

在供應鏈管理方面，為確保我們向供應商採購的金屬原材料、機械基礎部件及電子材料的產品質量，我們已制定全面的政策及程序。我們建立了嚴格的供應商准入體系。請參閱「業務—供應商」。除此之外，我們在以下環節也分別制定了一套質量控制流程：**(i)質量准入要求**：我們嚴格遵守IATF 16949、ISO 9001等質量管理標準，要求所有供應商滿足標準要求，並按照汽車工業行動集團最新版本《產品質量先期策劃與控制計劃》等指南開發質量管理體系，並通過第三方認證。**(ii)早期質量審核**：供應商選擇後，我們對其進行質量管理體系審核、過程審核、達產審

## 業 務

核和特殊工藝審核，正式簽約後，我們要求所有供應商必須提供樣件及其性能檢測報告，只有當所有質量順利通過全部檢測指標後，我們才會正式授權供應商開展披露生產活動；(iii)**質量追蹤管理**：在生產原料進入我們的生產線後，我們往績記錄並持續監控質量。我們亦至少對供應商進行一次年度審核，實現對供應商質量的持續性監督。

請參閱「—銷售及市場推廣— 保修及售後服務」及「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 我們產品中未被發現的缺陷，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。」

### 物流及倉儲

我們以生產設施及主要客戶所在地為核心，構建了一套完善且靈活的倉儲及物流網絡，以此支持客戶穩定的生產計劃並提升準時交付能力。對於已進入穩定規模化生產階段的OEM合作項目，我們主要依托位於主要OEM服務半徑內的自營倉庫，進行成品（及少量半成品與原材料）的存儲與配送，以提升營運效率及存貨管控。而對於尚處於合作初期或產能爬坡階段的OEM客戶，我們則選用鄰近OEM設施的精選第三方倉庫作為中轉樞紐。通過自營與第三方倉庫的靈活組合，我們得以在兼顧成本效益的同時，有效滿足不同OEM客戶、車型平台及應用場景下的多樣化交付需求，從而確保穩定且高效的供應。對於存放於自營倉庫的產品，我們已採納標準化的倉庫管理程序，涵蓋收貨、存儲、揀貨、包裝及發運等環節，並定期進行實物盤點與賬目核對以確保記錄準確。對於存放於第三方倉庫的產品，我們則實施嚴格的合作夥伴甄選及風險管控措施，以確保相關貨物得到妥善管理及記錄準確。

在業務運營中，我們委聘第三方物流服務供應商將產品從我們的生產設施運輸至OEM客戶指定的地點。在可行情況下，我們優先與靠近倉庫的物流供應商合作，以盡量降低物流及運輸成本。我們在委聘物流供應商時通常採用公開招標方式，以確保有多家服務供應商及分散運輸風險，支持及時交付予OEM客戶。我們銷售予海外OEM客戶的產品通常按約定的合約條款（主要為FCA貿易條款）付運。

於往績記錄期間，我們與第三方物流供應商協議的典型主要條款載列如下：(i)**期限**：我們與第三方物流服務供應商的合約期限通常為一年。(ii)**主要權利與義務**：第三方物流服務供應商須嚴格按照合約及法規履行運輸、裝卸及分銷任務，以確保時效性、安全性及完整性。其須負責運輸過程中的車輛安全、駕駛者管理、在途監控及異常報告，並確保貨物交接文件的完整、真實及及時退回。若因其自身操作不當造成貨物損壞、遺失或延誤，須承擔相應責任及賠償。第三方物流服務供應商須遵守OEM及我們雙方的物流規範（如包裝、時效及入廠要求），並配合

## 業 務

我們完成審計、檢查、緊急支援及旺季產能支援等工作。(iii)**風險轉移與結算方式**：貨物的裝卸通常由我們及OEM客戶負責。第三方物流服務供應商應將貨物送達收貨方，收貨方簽收後將運單交回我們作為結算依據。(iv)**運輸標準**：第三方物流服務供應商須按照我們指定的方式及要求運輸貨物。(v)**終止條款**：協議可根據約定的通知條款或其他合約安排予以終止。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在產品交付方面並無遇到任何重大中斷或損壞。

### 存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、產成品及半成品。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的存貨分別為人民幣1,037.1百萬元、人民幣1,420.0百萬元及人民幣1,807.4百萬元。於2023年、2024年及2025年，我們的存貨周轉天數分別為63.5天、59.7天及63.4天。為有效平衡存貨水平與生產需求，我們已實施存貨管理政策，以監控我們的生產設施及倉庫存貨，同時維持相對精實的存貨水平。為加強存貨控制，我們已實施體系，定期記錄及監控物料的流入及流出，以維持足以支持生產需求的最優存貨水平，同時將浪費及過時風險降至最低。我們的存貨控制政策支持高效管理，並能及時回應市場需求。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因庫存短缺而出現任何重大產品交付延誤。

### 知識產權

我們認為我們的專有域名、專利、版權、商標、商業秘密及其他知識產權對我們的業務運營至關重要。我們將大量的時間及資源投入到知識產權的開發及保護中。我們依靠專利、版權、商標、商業秘密法律及合約保護以保障我們的知識產權。

為保護我們的知識產權，我們已建立完善的內部管理制度，明確規定各類知識產權的全流程治理，涵蓋研發、生產及營銷等所有業務環節。我們通過以下方式提供保護：(i)**成果挖掘與申請保障**：在研發立項前期即開展專利文獻檢索，並對具有可專利性的創新點在研發過程中定期評估成果，及時推進知識產權申請工作，確保可保護成果不遺漏；(ii)**授權後持續保護**：建立完善的內部專員與外部代理機構雙重監督核查機制，避免因程序疏漏導致權利失效，並定期評估已獲知識產權價值，推動專利實施轉化、許可轉讓，提升商業價值；(iii)**端到端侵權防範**：為防範競品及第三方侵權，我們已經建立侵權線索舉報通道，並定期開展員工培訓，強化知識產權保護意識；(iv)**完善的侵權應急處置措施**：發現任何知識產權侵權行為後，處理並開展專項調查，事後復盤總結，防範同類問題再次發生；及(v)**嚴格的保密與防洩漏保護機制**：我們已建立嚴格的全流程信息防洩露措施，按員工工作需求授予文件訪問權限，嚴格禁止工作電腦外接存儲設備，並與核心人員簽訂《保密協議》。

## 業 務

截至最後實際可行日期，我們在中國持有464項已授權專利(包括124項發明專利，333項實用新型及7項設計專利)及444項正在申請的國內專利(包括354項發明專利申請及90項實用新型申請)。就國際專利而言，我們持有46項專利合作條約(「PCT」)國際專利申請及10項已授權PCT國際專利。請參閱「附錄五—法定及一般資料—B.有關我們業務的其他資料—2.知識產權」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的知識產權並未受到重大侵犯，我們亦未受到第三方的侵權指控。請參閱「風險因素—與我們業務及行業相關的風險—倘我們未能保護知識產權、商業秘密及其他專有權利，或在捍衛該等權利時產生重大開支，本公司的業務、財務狀況及經營業績可能受到不利影響」及「—第三方可能聲稱或主張我們侵犯其知識產權及專有權利，此舉可能分散我們管理層精力、導致我們產生額外開支，並可能妨礙本公司銷售或使用與該等權利相關的技術」。

### 信息技術

信息技術(「信息技術」)系統對維持營運效率及保持競爭力至關重要。我們建立了覆蓋我們運營所有重大方面的系統性信息技術系統，包括質量控制、客戶服務、研發、生產及業務營運。我們的信息技術團隊負責系統開發、升級及維護根據業務需求，並進行定製開發。

我們在不同運營階段均部署一套核心信息技術系統。我們在批量生產線全面應用MOM，包括企業級網絡管理，基礎設施運維和部分的開發工作。我們還利用ERP主要支持財務管理。生產過程中的實時工藝數據、物料流轉、報廢與返工記錄以及設備利用率指標採用數字化記錄，可最大限度減少人工錄入，確保可追溯，並支持數據驅動的持續改進。我們已構建、閉環校驗的完整供應鏈體系，數據傳輸準確可靠，相關變更實施嚴格管控。於往績記錄期間，我們推出統一應用程式介面管理平台，以提升系統整合效率並減少重複開發。我們的倉儲及物流均實施系統化管理，並定期進行盤點。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業務營運產生重大不利影響的信息技術系統故障或停機。未來，我們將持續提升我們的數據系統，重點開展數據倉庫搭建及數據整合相關工作，進一步提升數字化運營水平。

### 數據隱私及保護

#### 數據收集及數據保護政策

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，由於我們絕大部分客戶均為OEM，根據適用的中國數據私隱及安全相關法律法規，且已事先取得客戶同意，我們並無收集任何超出必要交付及聯絡資料範圍的個人資料。我們無法獲取終端客戶在使用搭載我們汽車智能底盤系統的車輛過程中所產生的車輛數據。我們對個人信息的處理主要限於與客戶、供應商及其他業務合作夥伴進行業務合作時所需聯絡人的個人信息。

## 業 務

我們已實施一套嚴格的信息安全管理系統，以確保符合中國相關法律法規的規定。我們會定期進行檢討，以識別及管控任何技術漏洞，履行我們在數據私隱及安全方面的首要責任。例如，我們採用端到端數據保護措施，包括通過防火牆及防毒軟件保障網絡安全、對核心數據進行加密、採用多因素認證及嚴格的權限存取管控，並定期進行漏洞掃描及滲透測試，從而將數據外洩風險降至最低。

我們實施一系列嚴格的數據保護政策及措施，以確保我們信息系統的數據安全以及個人數據的獲取、處理、存儲及使用符合適用法律。該等政策及措施包括：

- **個人信息處理合規性保障：**我們通過合作協議中的個人信息保護條款等方式，明確訂明個人聯繫信息的處理範圍、方式、目的及權利，確保個人信息處理活動合法合規。
- **數據安全監測與風險評估：**我們定期評估數據保護風險，識別潛在隱私安全隱患並採取改進措施。我們亦為全體員工提供網絡安全常規培訓，以提升員工的安全防範意識。
- **保密系統和嚴格權限控制：**我們對員工訪問系統的權限嚴格基於其工作職責。例如，工程師通常僅可訪問項目相關的數據，銷售人員僅可訪問其負責的客戶賬戶。任何系統訪問或修改的請求均須通過正式的集中審批流程提交，我們設有專門的登記冊對所有權限進行跟蹤管理，確保在發生變更或撤銷時能夠及時更新。
- **監督與審計：**我們定期檢查隱私保護制度的執行情況，並持續優化隱私保護政策與技術手段。以應對不斷變化的法規要求和安全威脅。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何在個人數據收集、存儲、使用及保護方面違反適用法律法規任何強制性要求的違規行為，而該等違規行為會對我們的業務造成重大影響，亦未出現任何重大數據洩露或數據丟失事件。

### 數據存儲和跨境運輸

我們在中國日常業務過程中收集或生成的所有數據均存儲在國內服務器中。對於我們海外工廠和研發中心的數據，我們均需要在虛擬服務器上訪問，我們不會將在中國日常業務過程中收集或生成的任何個人信息或重要數據傳輸到中國以外的地方。經我們的中國法律顧問就數據合規事宜確認，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一直遵守有關網絡安全、數據安全及個人信息保護的適用中國法律及法規。

### 競爭

請參閱「行業概覽」。

## 業 務

### 僱員

截至2025年12月31日，我們在中國及境外擁有6,358名全職僱員。下表載列截至2025年12月31日我們按職能劃分的全職僱員人數。

業務職能	僱員數量	佔比(%)
生產.....	3,750	59.0
銷售.....	57	0.9
研發.....	1,535	24.1
技術.....	605	9.5
財務.....	82	1.3
行政.....	329	5.2
<b>總計.....</b>	<b>6,358</b>	<b>100.0</b>

我們相信員工是我們成功的關鍵。在招聘員工時，我們會考慮一系列因素，包括彼等在汽車智能底盤系統領域的行業經驗、教育背景以及崗位要求。我們提供具有競爭力的薪酬方案，包括基於職位和職責的固定工資及津貼。我們與員工簽訂個人僱傭合同，內容涵蓋薪酬、福利、工作範圍及解聘條款。根據中國社會保險法規，我們提供法定社會保險。詳見「風險因素 — 與我們經營所在司法轄區開展業務相關的風險 — 我們在社會保險及住房公積金方面面臨若干法律及監管風險」。

我們的員工會接受培訓，以提升技術技能以及對質量、職業健康與安全、適用法律及法規要求的意識。截至最後實際可行日期，我們設有工會，並保持良好的員工關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何可能導致本集團運營中斷的重大勞資糾紛、停工或罷工，也未發生任何重大工作場所事故或傷害；並且我們在所有重大方面均遵守了適用的健康與工作場所安全法律法規。

### 保險

截至最後實際可行日期，我們主要購買了財產險和僱主責任險。根據弗若斯特沙利文，這與國內同行業同等規模公司的普遍做法一致。我們相信，我們的保險覆蓋範圍是充足的，且符合行業慣例。我們的管理層會不時審查保險覆蓋範圍的充足性，並在必要時購買額外的保險。我們將繼續審查並評估我們的風險狀況，並適當調整保險覆蓋範圍，以確保其符合我們的運營需求和現行行業慣例。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 倘我們的保險範圍不足以應對所有損失或客戶的潛在索賠，我們的業務、經營業績及財務狀況可能受到不利影響」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未就我們的業務提出任何重大保險索賠。

### 物業

我們的總部辦事處位於中國安徽省蕪湖市。我們在中國及海外擁有及租賃多項物業。

## 業 務

### 中國物業

#### 自有物業

截至最後實際可行日期，本公司及主要子公司在中國擁有40項已經取得不動產證書的物業，總建築面積約為310,731.6平方米。該等物業主要用於辦公、研發、生產及宿舍。截至最後實際可行日期，本公司及主要子公司尚未取得若干中國物業的不動產證書，該等物業的總建築面積約為45,795.7平方米，主要由於申請材料尚不齊全。該等物業主要用作員工宿舍以及我們生產運營中的生產設施。我們認為，該等權屬瑕疵不會對我們的業務運營產生重大不利影響，原因在於：該等物業的總建築面積佔我們總建築面積的比例相對較小。根據我們的中國法律顧問所告知，該等缺乏不動產所有權證的情況不會對我們的業務或經營業績產生任何重大不利影響，原因如下：(i)該等物業已取得相關建築許可，且其相關土地已正式取得土地使用權證；及(ii)自該等物業投入使用以來，該等建築物一直於日常業務過程中使用，且於往績記錄期間，我們並未因違反與建築及施工相關的法律法規而受到任何行政處罰。

除本文件附錄六披露的物業權益外，截至2025年12月31日，概無構成物業活動一部分的單一物業權益的賬面值佔我們總資產的1%或以上及概無構成非物業活動一部分的單一物業權益的賬面值佔我們總資產的15%或以上。根據上市規則第5章及《公司條例(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)條關於須按《公司(清盤及雜項條文)條例》附表3第34(2)段所述在估值報告中載入所有土地或建築物權益的要求。

#### 租賃物業

截至最後實際可行日期，本公司及主要子公司在中國租賃八項物業，總建築面積約為27,335.1平方米。該等租賃物業主要用作辦公、生產等用途。根據適用的中國法律法規，物業租賃合約須在中國住房和城鄉建設部地方分支機構進行登記備案。截至最後實際可行日期，本公司及主要子公司尚未完成在中國簽訂的八個物業租賃合約的登記備案。誠如我們的中國法律顧問所告知，根據中國法律，未完成租賃登記備案不會影響租賃協議的有效性，但如果我們在中國主管部門要求後仍未完成任何未來租賃協議的登記備案，則每份未登記備案的租賃可能面臨最高人民幣10,000元的罰款。截至最後實際可行日期，我們未收到住房和城鄉建設部地方主管部門的整改要求。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業有關的風險 — 未能遵守與我們擁有或租賃的若干物業相關的物業法律法規可能對我們的業務造成不利影響」。

## 業 務

### 海外物業

截至最後實際可行日期，我們在墨西哥科阿韋拉州薩爾蒂約市擁有兩幢建築物，總土地使用權約121,000平方米，主要用作生產用途。

此外，我們在美國密歇根州和德國法蘭克福租賃了兩項物業，土地使用權總面積約453平方米，主要用作研發和辦公用途。我們的管理層認為，該等租賃乃根據當地法律規定訂立，屬有效且具有約束力。

### 法律訴訟及合規情況

在日常經營過程中，我們可能會不時受到日常業務過程中產生的各種法律或行政索賠訴訟的影響，無論結果如何，均可能導致成本增加以及管理層時間和資源的分散。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們或董事概無遭受單獨或整體對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的未決或面臨威脅的法律訴訟。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業相關的風險 — 倘我們捲入法律訴訟或商業糾紛，我們的聲譽、業務、經營業績及財務狀況可能會受到不利影響」。

我們受我們經營所在司法轄區的監管規定所規限。我們致力於關注監管環境，並採取充分的內部程序及指引管理我們的業務，以避免潛在的不合規或不當行為。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概未參與且未涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰的任何不合規事件，且可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。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已遵守我們經營所在司法轄區的所有適用法律及法規。

### 牌照、批文及許可證

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已取得對我們業務營運所在司法轄區屬重大及必要的牌照、批文及許可證，且該等牌照、批文及許可證均為有效且具備完全效力。下表載列我們目前位於中國境內持有的重大牌照、批文及許可證：

編號	牌照／許可證／批文	發證機構	持有人	屆滿日期
1	固定污染源排污登記回執	不適用 <sup>(1)</sup>	伯特利	2028.08.21
2	輻射安全許可證	安徽省生態環境廳 (「生態環境廳」)	伯特利	2029.12.24
3	海關進出口貨物收發貨人	蕪湖海關	伯特利	2068.07.31

## 業 務

編號	牌照／許可證／批文	發證機構	持有人	屆滿日期
4	固定污染源排污登記回執	不適用 <sup>(1)</sup>	伯特利電子	2028.11.08
5	海關進出口貨物收發貨人	蕪湖海關	伯特利電子	2068.07.31
6	排污許可證	威海市生態環境廳	威海伯特利	2029.09.28
7	輻射安全許可證	威海市生態環境廳	威海伯特利	2026.12.30
8	海關進出口貨物收發貨人	威海海關	威海伯特利	2068.07.31
9	固定污染源排污登記回執	不適用 <sup>(1)</sup>	浙江萬達	2031.04.29
10	海關進出口貨物收發貨人	錢關蕭辦	浙江萬達	2068.07.31
11	固定污染源排污登記回執	不適用 <sup>(1)</sup>	浙江雙利	2030.10.26
12	排污許可證	遂寧市生態環境廳	遂寧伯特利	2030.09.21
13	固定污染源排污登記回執	不適用 <sup>(1)</sup>	蕪湖萬達	2030.02.25

(1) 每份登記回執均載明，並無發證機構。

我們不時重續牌照、許可證及批文以遵守適用法律及法規，且截至最後實際可行日期，我們預期在維持或重續我們業務經營所需的牌照、許可證及批文方面不存在任何重大障礙。

### 風險管理及內部控制

我們的董事會及高級管理層肩負制定及監督內部控制框架的執行及有效性的責任。該框架結構嚴謹，可確保我們持續遵守規範業務活動及公司治理的相關法律法規，從而避免重複發生合規失誤。我們相信，現有的內部控制機制及程序在範圍、可行性及操作有效性方面屬充分。

## 業 務

於正常開展業務活動的過程中，我們必然會面臨各種風險，包括運營風險、市場風險和財務風險。我們實施穩健且適應性強的風險管理戰略，確保我們的運營能夠抵禦潛在的不利因素，從而確保我們的競爭優勢及財務穩定。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險」。

為有效管理風險，我們已採取或擬採取以下措施：(i)通過與現有供應商及客戶維持穩固關係，我們持續分散客戶及供應商基礎，以減輕對任何單一交易對手的依賴；(ii)在商業可行的情況下，我們積極擴充供應商網絡；(iii)我們的管理團隊密切監察市場趨勢及原材料價格變動，以保持具有競爭力的採購；(iv)我們維持穩健的資訊科技控制，以確保業務持續性及數據完整性；(v)我們定期檢討及調整薪酬結構，以吸引及挽留人才；(vi)我們定期提供反貪腐及反賄賂合規培訓，並執行紀律措施；(vii)我們加強報告及記錄保存，進行定期檢查，並維持應急程序；(viii)我們的董事密切監察流動資金，並可能在必要時取得融資；及(ix)我們已成立審計委員會，以監督財務報告及內部控制。

此外，我們已聘請內部控制顧問審查與我們內部控制的有效性，識別需要改進的領域，提供建議並審查該等整改措施的執行情況。為確保上述合規文化融入日常工作流程，並為組織內所有個人的行為設定期望，我們定期審查我們的風險管理政策及程序，實行嚴格的問責制，並進行持續的合規培訓。我們認為，我們目前的內部控制系統對於我們當前運營而言屬足夠且有效。

### 環境、社會及管治事宜

#### ESG管治

我們致力於保護環境、以人為本、創造價值及增強企業管治，以實現可持續發展。我們已建立穩健及全面的ESG管治架構，以確保有效管理及監管合規。董事會為最高決策機構，負責審閱及批准ESG目標、內部手冊以及年度報告。為加強監督，董事會已授權戰略及可持續發展委員會（「委員會」）全面管理ESG相關事宜，包括識別及評估ESG相關風險與機遇、監察戰略目標的落實進度，以及審閱可持續發展的披露。委員會每年舉行至少兩次會議，以審閱關鍵ESG議題，並確保全面識別與我們營運相關的重大ESG風險。

ESG管理團隊作為營運中的ESG事宜的主要決策機構，專注於制訂可持續發展策略及監督其執行情況。執行工作由ESG相關部門負責，包括董事會辦公室、人事部、質量保證部、生產部及研發中心等。該等職能部門將我們的可持續發展藍圖轉化為具體行動，接受定期監督，並根據管理層的建議調整工作流程。

我們已將ESG表現納入我們的行政人員薪酬框架，該框架涵蓋減碳、能源效益、技術創新及安全表現等關鍵範疇。該框架確保我們的長期價值創造與負責任的企業公民意識保持一致。

## 業 務

### 重要性評估

根據《上海證券交易所上市公司自律監管指引第14號—可持續發展報告(試行)》，我們已建立「識別—調研—評估—審議」的框架，以評估ESG重要性議題。針對我們特定的行業特徵及營運概況，我們識別六個主要權益人組別：政府及監管機構、僱員、客戶、股東及投資者、供應商以及社區。

透過保持定期溝通及採用雙重重要性評估，我們已釐清關鍵問題對環境及業務價值的潛在影響。於2025年的ESG年度報告中，我們對20項ESG重要性議題進行了討論，其中包括七項環境議題、八項社會議題及五項管治議題。

### 環境問題

我們的營運遵守中國政府頒佈的一系列有關空氣、水及廢物污染的環保法律及法規。請參閱「監管概覽」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們遵守所有適用的環保法律及法規，概無因違反任何環保法律或法規而被處以任何罰款或處罰。

### 溫室氣體(「溫室氣體」)排放

範圍1直接排放源自生產活動及公司自有車輛，而範圍2間接排放則來自所購買的電力及蒸汽。就範圍3而言，我們已按照《溫室氣體核算體系：企業價值鏈(範圍3)標準(2011年)》計算第6類商務差旅排放。儘管於往績記錄期間我們的溫室氣體排放總量有所增加，該增長主要與我們的戰略業務擴張相符。我們將在持續擴大營運規模的同時，繼續致力於優化我們的碳足跡。

下表載列我們於往績記錄期間的溫室氣體排放明細。

溫室氣體排放	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
範圍1排放 .....	噸二氧化碳當量	18,119.40	30,071.21	34,528.90
範圍2排放 .....	噸二氧化碳當量	82,745.40	109,681.68	124,158.96
範圍3排放 .....	噸二氧化碳當量	54.51	149.39	246.61
溫室氣體(範圍1、2及3) .....	噸二氧化碳當量	100,919.31	139,902.28	158,934.47
溫室氣體排放密度 (範圍1、2及3) .....	噸二氧化碳當量/ 人民幣百萬元	13.50	14.08	13.23

### 能源管理

我們已實施《生產車間節能降耗管理辦法》，以管理我們的節能行動。在該框架下，各生產車間的管理人員為設定目標及日常監督的主要負責人，而設備科則監督全公司的檢查及評估。我們的策略將系統化管理與清潔能源探索相結合，以持續提升利用率。主要措施包括：(i) **設備控制**：對空氣控制系統執行嚴格的溫度標準(夏季 $\geq 24^{\circ}\text{C}$ ，冬季 $\leq 18^{\circ}\text{C}$ )，並配置智能傳感照明系統；

## 業 務

(ii)設備升級：推進自動化，並以高能效設備(如變頻液壓系統)取代高能耗設備；(iii)營運優化：監控每班次的設備使用率，根據實時生產需求動態調整空壓機及暖通空調系統的運行；及(iv)可再生能源：在我們的蕪湖及威海基地部署分佈式太陽能光伏設施，為我們的綠色低碳轉型奠定堅實基礎。

### 水管理

我們主要從市政網絡取水，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無遇到任何取水困難。為確保節約用水，我們定期檢查供水管道以防滲漏，並在辦公區域安裝了高效智能感應式用水設施。

水於往績記錄期間的數據載列如下：

水消耗	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
水消耗總量	噸	574,300.00	684,500.00	926,000.00
水消耗總密度.....	噸/人民幣百萬元	76.84	68.89	77.08

### 空氣排放、廢水及廢物管理

我們已建立污染物及廢物的系統化管理框架，實施全程管控，以最大程度地減少我們的環境足跡。在空氣排放方面，我們優先採用低揮發性有機化合物材料，並確保涉及揮發性有機化合物的工序均有序排放。我們的綜合廢水處理站採用隔油、絮凝及升流式厭氧污泥床等先進工藝，對生產廢水進行集中處理。我們通過專門淨化及科學再配比，回收切削液以供生產循環再用，從而減少廢水處置量。

根據《廢品管理政策》，非危險廢物會轉交至合資格第三方進行回收及進一步處理。危險廢物則遵循嚴格的處理程序，包括分類收集、嚴格的庫存管理，以及由認證合作夥伴進行處置。含油廢水在現場進行處理以達至排放標準，而化學品容器(如硫酸瓶)則退回供應商回收。此方法既能確保監管合規，亦促進循環經濟。

危險及非危險廢物於往績記錄期間的數據載列如下：

廢物	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
危險廢物總量.....	噸	2,072.98	2,839.76	3,623.79
危險廢物總密度.....	噸/人民幣百萬元	0.28	0.29	0.30
非危險廢物總量.....	噸	18,201.18	25,848.83	33,555.69
非危險廢物總密度.....	噸/人民幣百萬元	2.44	2.60	2.79

## 業 務

### 氣候變化

我們將氣候變化視為戰略優先事項，並已識別出六項氣候相關風險（包括四項轉型風險及兩項實體風險），以及三項重大氣候機遇。

關於急性風險，我們承認颱風及水災等極端天氣事件可能損壞設備，並因停電或停水而中斷營運。為減輕該等影響，我們已實施《環境、健康及安全應急準備與響應控制程序》(EHS Emergency Preparedness and Response Control Procedure)，並為關鍵營運場所配備備用發電設施。至於平均氣溫上升等慢性風險（該等風險會增加冷卻需求及能源消耗），我們已將氣候適應融入新設施的選址及設計標準中，優先考慮環境穩定性較高的地區。

在轉型風險方面，我們密切監控不斷演變的環保政策及法律規定，以優化我們的管理體系。**[編纂]**後，我們將完全按照上市規則附錄C2所載的ESG守則刊發ESG報告。針對車輛電動化及輕量化迅速轉變所導致的技術風險，我們在推廣新技術前，會進行嚴格的可行性評估、業務場景測試及成本效益分析，以確保我們的研發投資保持競爭力。為應對市場風險及對低碳產品日益增長的需求，我們已啟動生命週期碳足跡評估，以識別關鍵減排領域。此外，面對公眾及投資者日益嚴格的關注，為維護我們的聲譽，我們透過年度ESG報告及官方渠道，就氣候相關舉措保持溝通透明度。

我們亦把握與氣候相關的機遇，以提升我們的長期競爭力。我們透過設定年度節能目標提高資源效益，從而加強成本控制。為把握能源來源機遇，我們正擴大安裝分佈式屋頂太陽能系統，以提高清潔能源自給自足能力，同時減少對化石燃料的依賴。最後，為把握低碳汽車零部件的全球市場機遇，我們開發切合多元化國際標準的定製化解決方案，彰顯我們在可持續供應鏈及低碳創新方面的領導地位，助力全球轉型。

### 環境目標

我們積極響應《巴黎協定》及中國「3060雙碳目標」，據此訂立明確的氣候相關目標。我們已設定戰略管理目標，以持續擴大光伏使用及提升清潔能源在能源組合中的比例。於2025年，我們成功達成節能目標，單位產值能耗較2024年降低5%。除上文所述節能措施外，我們進一步透過優先採購低碳材料（如「綠電鋁」）進一步減少溫室氣體排放，以加強我們對可持續價值鏈的承諾。

下表載列日後的環境目標：

目標類別	2030年減排目標
範圍1及2溫室氣體排放強度減排目標	以2024年為基準年，單位產值的溫室氣體排放（範圍一+範圍二）降低15%
減低耗水密度目標	以2024年為基準年，單位產值的水資源使用降低6%

---

## 業 務

---

### 社會議題

#### 僱傭及勞工標準

我們致力營造多元化、包容及互相尊重的工作環境。我們的《僱員手冊》明確載有反騷擾條文，嚴格禁止透過肢體行為、言語溝通或書面文字形式作出的任何形式的騷擾行為。我們對僱用童工及強制勞工維持零容忍政策，要求完全遵守所有適用的勞工法律。在招聘過程中，我們進行嚴格的身份核實以杜絕此等行為，並堅定奉行同工同酬及公平對待所有僱員。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無錄得任何職場歧視或騷擾事件。

#### 職業健康及安全

本公司維持穩健的安全文化，並受全面框架所管制，包括我們的《環境及職業健康安全管理手冊》以及專門的環境、健康及安全程序。我們定期進行隱患排查，設有分類賬冊以有效管理風險。為確保迅速緩解危機，我們遵循「1分鐘現場響應、3分鐘團隊部署、5分鐘解決問題」的應急響應目標。我們亦投資於管理層的安全領導力培訓，並強制要求專業操作人員取得嚴格的專業資格認證，以確保所有人員均具備能力及資格維持高標準的營運環境。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無發生任何涉及職業安全或員工糾紛的重大事故或死亡。

#### 供應鏈管理

我們已實施一套全面的《供應商管理手冊》，涵蓋供應商參與的整個生命週期，並輔以一個穩健的數據庫，用以追蹤零部件狀態及供應商績效水準。我們要求所有供應商遵守適用的當地法律，並確保外協零部件符合監管規定。

我們的採購合同現已納入特定的可持續發展要求，包括職業健康與安全、碳排放及廢物管理。為確保合規，我們利用專門的模塊，系統性地評估及監控環境與社會績效。此外，我們根據發生概率及影響程度定期進行風險評估，以完善我們的風險緩解策略。於往績記錄期間，所有原材料供應商均簽署了「廉潔協議」，且所有零部件及材料供應商均提供了經簽署的「不使用禁用物質聲明」，從而確保了透明、合規且具韌性的供應鏈。

#### 反腐敗

我們已建立反腐敗政策框架，由董事會承擔所有反腐敗事宜的最終責任。我們整合巡查、審計及財務監控的監督數據，形成監督合力。我們亦實施審計計劃，並每年主動監控業務合作夥伴及供應商的道德行為。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們遵守所有適用的反腐敗法律及法規，並無錄得任何重大腐敗事件。

為確保透明度，我們維持多條可供內部員工及外部利益相關方使用的舉報渠道。我們的《監督舉報實施辦法》通過完善的保護機制，嚴格保障舉報人權益。我們亦開展多層次的反腐敗培訓，以在全組織範圍內強化廉潔文化。

## 業 務

### 獎項與認可

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們榮獲有關我們產品、技術及創新的獎項及認可，其中重要獎項載列如下：

年份	獎項	授予對象	頒發機構
2023年.....	優秀制動系統供應商-第十九屆全國百家汽車智能底盤系統供應商	本公司	《中國汽車報》社
2023年.....	2022年度科學技術獎-創新團隊獎	本公司	中國汽車工程學會 (「CSAE」)
2023年.....	2023中國汽車供應鏈百強	本公司及蕪湖伯特利電子	《中國汽車報》社
2023年.....	2023年中國汽車新供應鏈百強獎—金輯獎	蕪湖伯特利電子	蓋世汽車
2023年.....	2023第八屆鈴軒獎-前濕後幹線控制動系統	蕪湖伯特利電子	中國汽車供應鏈峰會
2023年.....	專精特新「小巨人」企業	蕪湖伯特利電子	工業和信息化部
2024年.....	常務理事單位	本公司	CSAE
2024年.....	技術創新生態夥伴	本公司	中國汽車報
2024年.....	中國汽車工程學會科學技術三等獎	本公司	CSAE
2024年.....	2024年汽車工業巔峰獎最佳技術產品-WCBS2.0H、2024年中國汽車工業質量大會質量表現最佳	本公司	國際汽車質量標準化協會
2025年.....	中國汽車工程學會科學技術獎二等獎	蕪湖伯特利電子	CSAE
2025年.....	2025汽車工業巔峰獎—最佳技術產品(小口徑制動卡鉗技術解決方案)	本公司	國際汽車質量標準化協會
2025年.....	2025質量表現優勝獎	本公司	國際汽車質量標準化協會