

業 務

我們的使命

創新材料，循環低碳；服務全球，共創美好。

我們的願景

數智引領，效率驅動，成為全球綠色可持續的新材料領導者。

概覽

公司簡介

我們是新型高分子裝飾石晶複合材料的行業領先供應商，專注於綠色可持續多用途裝飾板材產品的研發、生產及銷售。我們的產品主要包括新型高分子裝飾石晶複合地板及牆板，廣泛應用於住宅、商業和公共空間。同時，我們一直持續探索新型高分子裝飾石晶複合材料於其他領域的應用。

我們致力於升級傳統裝飾材料，以美觀性、產品安全、環境可持續性及可靠性能為優先考量。在技術創新的驅動下，我們已將自動化及數字化融入整個業務流程。我們致力於建立全球業務佈局，產品已銷往全球60多個國家及地區，使我們能夠服務廣泛的國際客戶群。以下載列我們的主要業務亮點：



1. 中國供應商指總部位於中國內地的供應商，包括國內和海外生產基地。

2. 指按2025年零售額計歐洲十大家居裝修零售集團。

業 務

我們的市場地位

自成立以來，我們的業務一直以全球化為導向。我們是歐洲的主要供應商，服務歐洲十大家居裝修零售集團中的八家，且產品已銷往全球60多個國家及地區，包括德國、法國、荷蘭、美國、英國及瑞士及澳大利亞。根據弗若斯特沙利文的資料，中國內地是PVC裝飾材料市場的世界領先出口國家，於2025年佔全球出口價值約45%。按2025年中國內地總出口額計，我們於PVC裝飾材料市場在所有供應商中排名第一，及按2025年對歐洲的總出口額計，我們於PVC裝飾材料市場在所有中國供應商¹中排名第一。此外，截至最後實際可行日期，我們每年獲得多項行業認可，包括「中國彈性地板行業十大品牌」（自2018年起）、「中國牆板行業領軍品牌」（自2022年起）及「浙江出口名牌」（自2018年起）。

我們的產品

經過十五年的發展，我們持續專注於滿足消費者的獨特需求及推動產品研發創新，已實現多輪產品迭代並形成四大產品線：(i)SPC地板及牆板、(ii)LVT地板及(iii)EPC地板及牆板，以及(iv)其他創新產品，包括PETG地板。

與傳統裝飾材料相比，我們的產品具有獨特的功能優勢，包括自然美觀、防火、抗菌特性、低碳無甲醛、隔音、耐磨、防蟲防霉及易於安裝。我們多元化的產品組合適用於廣泛的住宅、商業及公共空間，包括住宅、酒店、購物中心、辦公樓、學校、圖書館及養老設施。憑藉豐富的顏色、圖案及壓花選擇，我們的產品旨在滿足客戶的各種個性化偏好。截至2025年12月31日，我們提供超過3,100款地板產品型號及600款牆板產品型號。於往績記錄期間，我們每年推出平均超過300款自行開發的新型地板產品型號及超過100款自行開發的新型牆板產品型號，全部均由我們的內部設計團隊獨家定制。

我們是行業內率先採用數碼打印技術的企業之一，使我們的產品能夠更逼真地複製天然材料的外觀及質感，從而提升整體客戶體驗。我們亦是率先推出無鹵PETG地板產品的企業之一，該產品於燃燒時不會釋放有毒物質，進一步提升產品安全性。此外，我們是率先取得全球回收標準（「GRS」）認證、科學認證系統（「SCS」）全球服務、藍天使生態標籤（「藍天使」）及符合歐盟規定的環境產品聲明（「EPD」）的企業之一，促進了回收PVC材料於裝飾裝修板材中的使用。

¹ 中國供應商指總部位於中國內地的供應商，包括國內和海外生產基地。

業 務

我們的增長機遇

我們將繼續鞏固歐洲核心市場，同時進一步擴大於其他地區的滲透率。在維持及加強我們於歐洲的領先市場地位的同時，我們計劃加速擴展至北美及新興市場，瞄準美國的主流銷售渠道，同時拓展至南美、澳大利亞及東南亞等市場，以建立全球均衡的業務佈局。

我們的海外牆板業務預計將成為第二增長曲線的主要驅動力。我們的牆板是傳統瓷磚、石材及天然木材的優質且具成本效益的替代品。我們將進一步在牆板中應用數碼印花技術，引入差異化的設計及表面紋理，打造出獨特的品牌特色裝飾圖案。此外，我們將加強在牆板配方、安裝工藝、製造技術及專有設計方面的知識產權覆蓋。我們的目標是將牆板發展為與地板業務並列的第二主要產品線。我們將加大海外牆板產品的推廣力度，擴大現有產品組合，並針對多元化場景（包括浴室、廚房、客廳以及辦公樓和購物中心等商業空間）定制產品，以期成為牆板市場的全球領導者。

在政府主導的城市更新計劃推動下，中國將成為我們的戰略市場重點。於2025年，現有住宅物業的裝修市場佔中國內地家居裝修市場總額約65%，這得益於政府針對城鎮老舊住宅小區實施大規模改造計劃，以及住宅、商業和公共空間領域的需求不斷增長。我們的快裝解決方案可縮短施工期、盡量減少中斷並加快項目交付。借助政府推動城鎮老舊住宅小區改造的機遇，我們將推廣國內「零木智造」品牌，以滿足國內客戶群的升級改善需求。

我們的財務表現

我們於往績記錄期間取得穩健的財務表現。我們的總收入由2023年的人民幣1,597.8百萬元增加38.9%至2024年的人民幣2,219.4百萬元，並進一步增加3.9%至2025年的人民幣2,306.7百萬元。

我們的淨利潤由2023年的人民幣229.8百萬元增加46.5%至2024年的人民幣336.7百萬元，並進一步增加7.1%至2025年的人民幣360.5百萬元。

業 務

我們對可持續發展的承諾

秉承創新材料，循環低碳；服務全球，共創美好的使命，我們已建立全球化的生產佈局，並獲得嚴格的國際環保認證標準支持。這使我們能夠樹立兼顧供應鏈韌性與環境可持續性的行業標桿。

我們的產品已取得多項國際認可的認證，並符合廣泛採用的技術標準，包括美國室內空氣質量FloorScore認證、符合美國材料與試驗協會國際標準、符合適用歐盟監管要求的CE標誌、德國TÜV聯合室內產品健康及質量認證以及法國室內空氣質量A+評級。該等認證及合規性超越歐盟標準EN-ISO-10582對PVC地板的質量要求。此外，我們與全球領先的第三方認證機構合作，取得健康產品聲明及環境產品聲明，透過該等聲明公開披露我們生產過程中使用的原材料及與產品相關的環境影響。

與傳統陶瓷材料相比，生產一平方米我們的新型高分子裝飾石晶複合材料可大幅減少碳排放。

我們的競爭優勢

我們於新型高分子裝飾石晶複合材料市場確立的領先地位

作為新型高分子裝飾石晶複合材料的行業領先供應商，憑藉全球業務佈局、持續創新及對綠色循環發展的承諾，我們已於國際市場確立強大的競爭地位。根據弗若斯特沙利文的資料，中國內地是PVC裝飾材料市場的世界領先出口國家，於2025年佔全球出口價值約45%，且按2025年中國內地總出口額計，我們於PVC裝飾材料市場在所有供應商中排名第一。歐洲是我們產品於全球最重要的市場之一，亦是我們業務發展的主要戰略市場。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年出口至歐洲的總出口額計，我們於PVC裝飾材料市場在所有中國供應商¹中排名第一。

¹ 中國供應商指總部位於中國內地的供應商，包括國內和海外生產基地。

業 務

我們的領導地位源於業務規模、產品性能與全球市場滲透力的綜合優勢。我們打造了融合功能表現、美學設計與安裝效率的廣泛產品組合，可在住宅、商業及公共空間的應用場景中替代傳統材料。憑藉中國與泰國製造基地的佈局，以及計劃中的歐洲擴張，我們建立了可擴展的生產能力與穩定的供應體系，以服務全球客戶。我們亦在全球市場建立廣泛多元的客戶群，涵蓋零售商、品牌商及工業客戶。

我們與優質主要客戶的長期合作關係

我們致力於與主要客戶建立長期、基於信任的戰略合作夥伴關係。我們的主要客戶包括多家國際知名行業領導者。我們是歐洲的主要供應商，按2025年零售額計，服務歐洲十大家居裝修零售集團中的八家。客戶A為歐洲其中一家最大的家居裝修零售商（自2014年起與我們合作），於2023年、2024年及2025年，分別佔我們總收入的20.1%、19.0%及14.9%。客戶B為德國其中一家最大的家居裝修零售商（自2018年起與我們合作），於2023年、2024年及2025年分別佔我們總收入的10.9%、10.5%及12.7%。客戶C為荷蘭其中一家最大的地板品牌商（自2014年起與我們合作），於2023年、2024年及2025年分別佔我們總收入的6.3%、6.0%及5.1%。客戶E為荷蘭其中一家最大的地板品牌商（自2018年起與我們合作），於2023年及2024年分別佔我們總收入的4.0%及4.5%。我們與主要客戶保持長期穩定的合作關係並已成為其主要供應商之一。根據弗若斯特沙利文的資料，過去五年，我們頭30%客戶的留存率達至100%，顯著高於行業平均水平。我們與主要客戶之間的高度互信及認可為我們的長期、可持續及穩定增長奠定堅實基礎。

我們強大的技術創新能力及持續拓展新應用領域

我們已建立以企業為主導、以需求為導向、與產學研深度融合的多層次研發體系。於該體系下，我們於集團總部的技術研發中心專注於快速產品開發以滿足客戶需求。我們於上海的研究院承擔前瞻性技術探索及技術儲備，而我們的產品開發中心則負責端到端的產品開發執行。截至2025年12月31日，我們擁有126名研發人員。我們的核心研發人員一般擁有超過10年的行業經驗。自2022年起，我們的實驗室已連續三年獲得中國合格評定國家認可委員會的認可。此外，我們積極與國內領先高校合作開展新技術聯合研究，持續探索新型高分子複合材料於裝飾材料領域的應用。

業 務

我們是行業內率先引入數碼打印技術及准分子技術的企業之一，亦是率先推出全無鹵PETG地板產品的企業之一。我們是取得SCS全球服務的GRS認證的領先公司之一。截至2025年12月31日，我們擁有超過72項與石晶複合材料相關的核心技術，並於全球取得超過115項註冊專利，包括45項發明專利。截至2025年12月31日，我們提供超過3,100款地板產品型號及600款牆板產品型號。於往績記錄期間，我們每年推出平均超過300款自行開發的新型地板產品型號、超過100款自行開發的新型牆板產品型號，全部由我們的內部設計團隊獨家定制。我們亦積極參與制定一項國家標準及六項集團標準，進一步鞏固我們在業內的技術領先地位。

我們持續投資於研發創新，以將高分子複合材料的應用拓展至新領域。我們已開發用於國產大型飛機的高性能高分子合金熱塑性板材項目，產品於抗衝擊性、機械強度及阻燃性方面達到行業領先水平。該項目已獲得浙江省「尖兵計劃」的專項資金支持。此外，我們是行業內率先推出符合船舶應用要求的阻燃低煙地板產品的企業之一。展望未來，我們計劃繼續擴大產品於航空、高鐵及城市軌道交通以及船舶應用領域的部署，同時探索更多應用場景，以實現業務方向多元化及拓寬收入增長動力。

我們完善的全球供應鏈

我們秉持「以服務為中心、快速響應」的原則，已主動建立覆蓋中國、東南亞及歐洲，並延伸至全球的生產及倉儲網絡，確保供應穩定、敏捷交付及成本優化。我們的供應鏈以位於中國浙江省桐鄉總部的生產基地及泰國的戰略生產中心及2014年在德國建立的銷售團隊及倉庫為核心。我們計劃進一步於歐洲建立本地化生產設施及於美國設立前置倉庫。該網絡形成覆蓋亞洲及其他主要全球市場的高效供應鏈，降低了對單一生產區域的依賴。

我們位於中國浙江省桐鄉的核心生產基地由四座現代化工廠組成，總建築面積約262.9千平方米，2025年的年產能達5,100萬平方米。該基地位於長三角核心地帶，交通十分便利，距上海港及寧波港均約兩小時車程，具有強大的物流優勢，可高效服務國內及全球市場。

業 務

我們的泰國生產基地位於春武里府，即泰國東部經濟走廊的核心地帶。目前的泰國生產基地土地面積約89,700平方米，2025年的年產能達1,500萬平方米，而對目前生產基地的擴建計劃擬新增年產能1,200萬平方米。該生產基地鄰近林查班深水港及素萬那佈米國際機場，是服務北美、歐洲及其他海外市場的重要戰略樞紐，同時受益於區域自由貿易協定。

我們在德國設立總建築面積約17,215平方米的海外遠期倉庫。我們亦已在德國建立本地化銷售及服務團隊，以服務歐洲市場，並設有海外倉儲能力以補充其業務。在該模式下，我們為客戶提供24小時快速響應服務，產品交付時效通常不超過15天，大幅提升溝通效率及交付表現。這加強客戶的參與與合作，同時鞏固了我們的全球銷售網絡和市場影響力。

我們每年平均投資約人民幣62.6百萬元用於生產線自動化升級。於2024年底之前，我們已完成建設總建築面積達約64,131平方米的智能倉庫，提升出庫效率約67%。目前，我們約50%的訂單透過全自動化生產線生產。這顯著減少了人為干預導致的質量波動，實現效率與質量的雙重提升，為自動化生產設施奠定堅實基礎。通過將全球製造佈局與尖端的數字化及自動化能力無縫整合，我們建立了一個面向未來的供應鏈，持續推動卓越運營，確保優越的產品質量，並支持我們的可持續長期增長。

卓越的產品性能、廣泛的應用場景及成本效益

與傳統裝飾裝修材料相比，我們的產品具有多項優勢，包括環保、抗菌特性、低碳可循環、易於安裝、隔音降噪、防火、高抗衝擊性、耐磨耐刮、防水防滑、防蟲防霉、尺寸穩定性及兼容地暖系統。因此，我們的產品於地板及牆板應用中對木地板、石材及瓷磚等傳統材料具有較強的替代性。

我們的產品廣泛應用於住宅、商業及公共空間。於住宅環境中，我們的產品契合業主對美觀及品質的要求，因此廣泛應用於臥室、浴室、廚房、客廳及樓梯等各類家居區域，涵蓋地板及牆面應用。於商業應用中，我們的產品廣泛用於各類商業建築的室內地板與牆面，憑藉其簡易的安裝特性，可實現快速鋪設與頻繁的空間重組，因而大幅降低人力與時間成本。於公共設施中，我們的產品具有健康導向、安靜、舒適及

業 務

防滑的特性，適用於體育場館、醫院、圖書館及學校等高人流環境。其環保屬性尤其適用於對健康及無甲醛有嚴格要求的場所，包括學校、醫院及養老機構。

相比同等品質的實木地板及瓷磚，按自身產品及安裝成本計算，我們的產品一般提供更符合成本效益的價格。就安裝而言，瓷磚通常需要複雜的水泥砂漿鋪設及勾縫工序，而木地板則需要額外的防潮層及龍骨。相比之下，我們的產品主要採用鎖扣安裝系統，可自行輕易安裝並顯著縮短安裝時間及降低人工成本。該等優勢於人工成本相對較高的歐洲及北美尤為明顯。

我們對環境、社會及管治原則的堅定承諾

我們積極履行環境、社會及管治（「ESG」）責任，將綠色理念融入供應鏈及產品創新，並致力於透過綠色工廠舉措實現可持續發展。

我們正積極建立全面的材料回收及再利用系統，特別側重於地板及牆板的回收與利用，以實現產品循環並減輕材料對環境的不利影響。同時，我們正努力探索可回收材料的應用，以生產較低碳及環保的再生PVC產品。我們持續對新型低碳材料技術進行研究，旨在推出「淨零碳」產品，以滿足多元化的客戶需求。此外，我們正投資於生物可降解材料的研發。透過利用可生物降解高分子複合材料作為我們產品的基材，我們旨在提供可解決產品生命週期終結時處置難題的可持續解決方案，並向業界引入創新的可持續發展概念。

我們以「資源高效及環境友好」為目標，已建立多維度的綠色生產體系。於生產優化方面，全面實施清潔生產審核，透過工藝創新及原材料優化從源頭減少污染物，關鍵生產工序的排放大幅低於行業平均水平。

我們已取得能源管理體系認證，並建立「公司－部門－班組」三級能源管控機制，實現實時監控及精準能源管理。高耗能電機已更換為高效設備，生產能效較升級前大幅提升。單位產出能耗保持優於行業先進基準，為綠色轉型奠定堅實基礎。

業 務

我們具有遠見卓識及國際視野以及強大人力資源管理的管理團隊

我們的強勁表現及領先市場地位源於管理團隊的前瞻性戰略眼光、卓越領導力及出色執行能力。於本公司董事會主席、首席執行官兼執行董事戴會斌先生的領導下，我們的管理團隊在物色及抓緊市場機遇方面往績超著，尤其是歐洲市場，我們與多名國際知名客戶及業界參與者建立長期穩固的業務關係。此外，為滿足客戶不斷轉變的多樣化需求，我們的管理團隊亦始終專注於產品創新和自主研發。管理團隊的核心成員於新材料領域擁有豐富經驗，並展現出卓越的管理能力。

我們已建立符合不同司法管轄區員工招聘及僱傭要求的全球招聘框架。我們遵守適用的當地勞動及僱傭法律，以確保於所有經營地區合規運營。同時，我們促進及推動跨境團隊的文化融合，支持業務單元建立有效的跨區域資源協調及溝通機制。借助人工智能賦能及數字化人力資源管理工具，我們提升管理團隊人才管理的國際化水平，並加強管理全球多元化員工隊伍的能力。

我們的策略

加強國際佈局，加速主要產品增長

我們將繼續加強於歐洲的核心業務佈局，借助我們於德國已建立的本地銷售團隊及區域倉儲網絡，進一步提升市場滲透率並通過在匈牙利建立未來生產基地，進一步擴大我們的市場範圍。同時，我們將透過複製於歐洲建立的成功本地化運營模式，加速於北美及新興市場的擴張。我們已在美國亞特蘭大組建了一支本地服務團隊並計劃建造我們的美國倉庫，以進一步增加我們美國的市場份額，加快產品進入主流管道的速度，同時將業務範圍擴展至中國內地市場，以實現全球均衡佈局。

於國內市場，我們將秉持「品質住宅」理念，並借助我們的「零木智造」品牌。此舉將使我們能夠把握城市更新及存量住房改造政策的機遇，尤其是滿足老舊住宅存量升級改造的需求。

業 務

擴大產品組合，加強新產品開發

基於現有產品線並應對日益多元化的應用場景，我們計劃擴大產品範圍並提升整體性價比，借助先進的高速數碼打印技術實現逼真的設計效果。我們致力於進一步豐富產品種類及提升產品性能以更好地滿足市場需求，尤其聚焦於牆板、可循環物料、戶外產品以及航空及軌道交通應用。

我們的牆板是傳統瓷磚、石材及天然木材的優質且具成本效益的替代品。我們將透過加大研發投入，加強牆板產品的開發，推動牆板系統向更輕量化、更易安裝、降噪及低碳循環方向發展。我們將進一步於牆板中應用數碼打印技術，引入差異化設計及表面紋理，打造獨具我們品牌特色的裝飾圖案。我們亦將加強於配方、安裝工藝及其他技術領域的專利覆蓋，豐富現有產品矩陣。我們將擴大回收PVC及未來rPET產品的優化及推廣，計劃將其發展成為業務的重要組成部分。我們將建立回收PVC及rPET材料的全週期生產體系，確保所有回收產品的碳排放降至最低。我們將加強戶外產品的開發及生產，包括戶外地板、牆板、扶手及格柵系統，目標實現戶外產品線收入的穩步增長。我們將設立專門的研究院項目，優化我們的產品以適用於航空及軌道交通應用，目標滿足多種使用場景的相關測試及認證要求。

持續投資新興技術，加強研發及創新

為應對行業發展趨勢及不斷演變的客戶需求，我們持續於多個新興技術領域進行投資，以鞏固研發創新基礎。

於綠色低碳材料領域，我們正積極探索在新型高分子裝飾石晶地板中使用回收及可生物降解高分子複合材料，包括可循環產品，以及聚乳酸及聚己二酸對苯二甲酸丁二醇酯等可生物降解材料。這些努力旨在解決產品生命週期終結時的處置難題、減少對環境的影響，並支持開發「淨零碳」產品，以滿足不斷變化的客戶需求及可持續發展需求。

業 務

為滿足客戶對易於安裝、產品安全、使用耐久性及舒適性的需求，我們正開發多孔吸音材料、阻燃抑煙材料、高分子微發泡技術及高硬度塗層等技術。該等創新旨在提升產品於降噪、防火、輕量化、耐刮及耐磨方面的性能。這不僅提升用戶體驗及增強客戶忠誠度，亦拓展SPC產品的應用場景，開拓新市場並支持業務增長。就產品美學而言，我們持續探索數碼打印技術的潛力。這提升了我們設計的逼真度、精細度及多樣性，為客戶提供獨特的美學體驗，並推動對木材及瓷磚等傳統地板材料的替代。

於2025年初，我們於上海設立研究院，專注於可循環、可生物降解及功能性高分子複合材料。該研究院擁有由經驗豐富的研發團隊，並配備世界一流的分析儀器，可深入分析材料特性。其於未來亦作為產學研合作平台，建立從「前沿探索－技術開發－產業賦能」的全鏈條創新體系，支持我們的可持續增長。

建立全球一體化供應網絡，實現智能及可持續製造

於全球製造業加速向智能化及柔性化轉型之際，我們聚焦透過全球佈局構建端端的智能供應體系。透過利用我們於中國、泰國及歐洲的協同網絡，我們實現客戶需求與區域市場的深度對接。

我們致力成為業界智能製造的領導者，擬持續在數字化及自動化領域增加投資，目標是在五年內建立一座更自動化的生產設施。我們的策略以人工智能驅動的製造雲平台為基礎，該平台整合了橫跨訂單、產能及物流的關鍵數據。這項全面整合涵蓋我們所有三個基地的ERP、MES及WMS系統，實現智能化的端到端流程監控與優化。透過先進的人工智能算法，我們分析區域訂單、產能及物流週期，從而自動生成優化的生產計劃。此策略框架不僅提升了我們在歐美主要市場的交付效率，亦確立了我們在「產能部署－質量保證－全球響應」方面的核心競爭力。此外，我們正積極推進大型人工智能模型的實施，並有具體計劃建立專用的伺服器基礎設施以支持該等舉措。

為應對全球碳中和進程加速及製造業綠色轉型，我們致力於透過清潔及零廢棄物生產實踐升級我們的生產模式；透過擴大光伏發電容量及探索新能源來優化我們的能源結構，目標是於2035年前實現大規模的綠色能源利用；並結合數字化建立智能監控系統，與合作夥伴共建綠色供應鏈，從而實現協同減碳。

業 務

推進人才發展以賦能業務戰略

我們的人力資源策略堅持以集團戰略為導向，以業務需求為核心。透過專業高效的人力資源服務，為組織和員工賦能，推動企業達成戰略目標，實現長期可持續發展。

我們高度重視人才的培養與留任，視人才為我們長期競爭力的核心來源。為迎接未來增長，我們專注於打造凝聚一致的高級管理團隊、執行力強的中層管理團隊以及具備創新專長的專業人才隊伍。我們的管理團隊通過平衡規模擴張與人均產值及盈利能力的提升，追求高質量發展，從而支持可持續及高效增長。我們採用價值創造及價值分享的員工激勵機制，將個人利益與公司的整體業務目標緊密結合，以增強組織凝聚力及內部動力。我們堅持高目標對應高回報的原則，並在達成目標時提供具市場競爭力的薪酬。對於核心管理團隊，我們設計了與經營業績及戰略目標掛鉤的激勵機制，包括短期年度績效激勵以及與長期戰略目標一致的中長期股權激勵計劃。

此外，我們致力於建設一個美好且負責任的組織，履行社會責任並提升僱主品牌的美譽度。我們持續完善工會架構以及環境、健康及安全體系，以保障員工的合法權益及身心健康。在使命及願景的指引下，我們致力通過具競爭力的薪酬及適當的股權激勵吸引、培養及留住高素質專業人才，以實現公司與員工的共同成長。我們的目標是為個人職業發展提供支持平台，同時培育強大的人才梯隊以支持公司的長期增長。

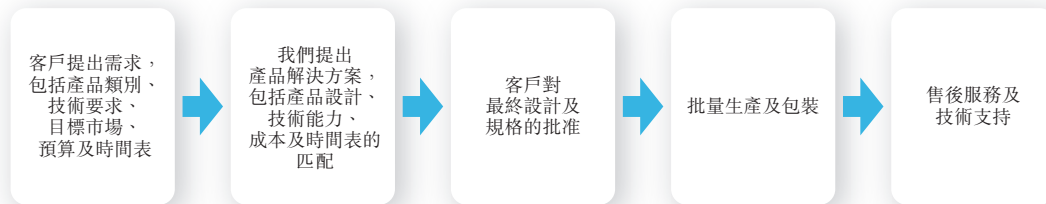
我們的商業模式

我們是新型高分子裝飾石晶複合材料的行業領先供應商，專注於綠色可持續多用途地板及牆板產品的研發、生產及銷售。我們的產品主要包括新型高分子裝飾石晶複合地板及牆板，廣泛應用於住宅、商業和公共空間。與此同時，我們亦持續探索新型高分子裝飾石晶複合材料於其他領域的應用。

我們主要通過ODM及OEM業務模式設計、生產及銷售各類地板及牆板產品，以滿足全球客戶於住宅、商業及公共空間等應用場景的多元化需求。該等模式充分發揮我們強大的技術能力、先進的生產基礎設施及深厚的行業專業知識，以交付定制化的優質產品，同時使客戶能夠強化其品牌影響力並高效應對市場動態。

業 務

在ODM模式下，我們與客戶緊密合作，將其產品構想轉化為可投放市場的地板及牆板產品。客戶提供產品設計的總體概念及要求，如偏好的色調、圖案、尺寸需求或功能要求。結合該等要求及我們對行業趨勢的洞察，我們的團隊設計並開發定制化原型供客戶評估。客戶可要求調整以完善設計。最終設計及規格獲批後，客戶向我們下達採購訂單。隨後，我們開始生產並以客戶品牌或中性包裝封裝成品。下圖展示了我們的ODM業務運營流程。



在OEM模式下，我們專注於嚴格按照客戶預先設定的標準生產產品。完成內部可行性審查後，我們會在開始大規模生產之前製作對等樣品供客戶審批。成品隨後以客戶品牌或中性包裝進行封裝。

憑藉在ODM及OEM模式下多年積累的专业知識及市場資源，我們亦以我們自有海外品牌「Vortis」及我們在中國內地的品牌「零木智造」提供產品。於2025年，我們開始通過一名位於美國的分銷商以銷售海外品牌「Vortis」下的產品，而該等銷售於2025年的收入貢獻低於0.5%。我們的分銷商為獨立第三方，且根據寄售安排我們之間為主事人代理關係。我們於此安排下的收入乃於向終端客戶銷售時確認。我們相信，我們的分銷安排是推廣自有品牌及拓展市場覆蓋範圍具效益的方式。在往績記錄期間，由於我們僅與一家分銷商合作，故並未記錄到任何分銷商變動。

下表載列我們的分銷協議的主要條款：

產品退貨..... 我們一般不接受產品退貨，惟有缺陷或損壞的產品除外，我們可酌情予以接受。

保修 我們通常不向終端客戶提供保修服務。從交貨到銷售點的風險由分銷商承擔，分銷商必須購買相關保險。

期限 合約期限為三年，除非任何一方提前60天以書面通知不續約，否則將自動續約一年。

存貨 對於超過180天仍未售出的存貨，分銷商可要求我們回購或接受退貨，所有相關費用由分銷商承擔。

業 務

付款及信貸期.... 付款須於向終端客戶銷售之日起計75天內支付，並按月結算。

轉售價格..... 我們一般不控制分銷商向終端客戶轉售我們產品的價格。

最低銷售目標.... 分銷商須盡商業上合理努力，以使我們的產品達致每年最低三百萬平方呎的銷售目標，惟有關目標可由雙方不時根據市場狀況以書面協議作出調整。

綜上，我們認為渠道囤積的風險甚微，且我們認為與分銷商的業務關係不會引起與存貨風險、渠道囤積或蠶食效應有關的任何疑慮。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的分銷安排符合行業慣例。

我們主要提供(i)SPC地板及牆板、(ii)LVT地板、(iii)EPC地板及牆板產品及(iv)其他產品。下表列示了所示期間我們按產品線劃分的總收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
(除百分比外，單位為人民幣千元)						
SPC.....	1,155,276	72.3	1,588,908	71.6	1,604,815	69.5
LVT.....	352,390	22.1	481,419	21.7	488,498	21.2
EPC.....	56,255	3.5	110,710	5.0	177,643	7.7
其他 ⁽¹⁾	33,876	2.1	38,357	1.7	35,782	1.6
總計.....	<u>1,597,797</u>	<u>100.0</u>	<u>2,219,394</u>	<u>100.0</u>	<u>2,306,738</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 主要包括PETG地板產品以及配件。

下表列示了所示期間我們主要產品的銷量及平均售價：

	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
	(千平方米)	(人民幣元／平方米)	(千平方米)	(人民幣元／平方米)	(千平方米)	(人民幣元／平方米)
SPC.....	18,096	63.8	25,276	62.9	25,472	63.0
LVT.....	8,207	42.9	11,150	43.2	11,410	42.8
EPC.....	514	109.5	926	119.5	1,572	113.0

業 務

我們的SPC地板及牆板產品銷量由2023年的18.1百萬平方米增加至2024年的25.3百萬平方米，主要由於2024年的新客戶開發及引入458種新型SPC地板和牆板產品型號，以及新客戶開發，並於2025年維持穩定於25.5百萬平方米。

我們LVT地板產品的銷量由2023年的8.2百萬平方米增加至2024年的11.2百萬平方米，主要由於新客戶（尤其是英國）增加及持續向荷蘭及德國的現有客戶群推出新產品，並於2025年維持穩定於11.4百萬平方米。

我們EPC地板及牆板產品的銷量由2023年的0.5百萬平方米增加至2024年的0.9百萬平方米，並於2025年進一步大幅增加至1.6百萬平方米，主要由於向現有客戶群推出新產品帶動歐洲及北美銷售增加。我們的EPC地板及牆板產品的平均售價由2023年的每平方米人民幣109.5元上升至2024年的每平方米人民幣119.5元，乃由於推出新高端產品所致，並減少至2025年的每平方米人民幣113.0元。

根據客戶要求的交付目的地，我們於往績記錄期間向全球超過60個國家及地區出口產品。下表列示了所示期間基於客戶要求的產品交付目的地、按地理區域劃分的總收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
歐洲 ⁽¹⁾	1,409,722	88.2	1,879,272	84.6	1,969,032	85.3
北美	70,403	4.4	186,636	8.4	239,269	10.4
中國內地	22,245	1.4	23,358	1.1	19,655	0.9
其他 ⁽²⁾	95,427	6.0	130,128	5.9	78,782	3.4
總計	<u>1,597,797</u>	<u>100.0</u>	<u>2,219,394</u>	<u>100.0</u>	<u>2,306,738</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 主要包括德國、法國、荷蘭及英國。
- (2) 主要包括南非、澳大利亞、智利及巴西。

業 務

我們的產品

我們提供由多種新型高分子石晶複合可回收材料製成的地板及牆板產品。我們也提供地板及牆板配件。

我們的產品為用於住宅、商業及公共空間的地板及牆板。這些材料在成分、性能特點及預期應用方面各不相同。通過提供多種材料類別，我們能夠滿足廣泛的客戶需求，包括防潮性、結構穩定性、隔音性能、環保特性、安裝方式及表面設計。下表列示了我們的地板及牆板產品的主要特性：

	厚度	安裝方式	主要應用場景	無鹵
SPC.....	3.2至8毫米	鎖扣式	住宅及商業	/
LVT	2至5毫米	膠黏式	住宅、商業及公共	/
EPC.....	5至15毫米	鎖扣式	住宅及商業	/
PETG	2.5至6毫米	鎖扣式或膠黏式	住宅及商業	無鹵

下圖展示我們產品的應用場景：



住宅空間－家居(SPC)

業 務



商業空間－酒店(SPC)



商業空間－圖書館(LVT)

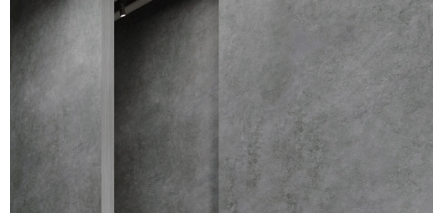


公共空間－學校(LVT)



住宅空間－家居(EPC)

業 務



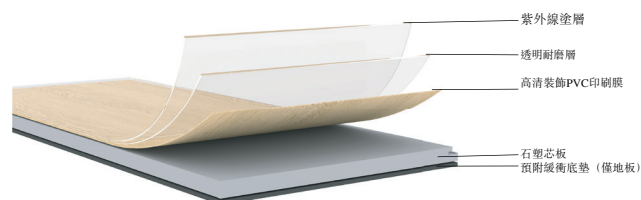
公共空間－辦公室(EPC)



商業空間－酒店(PETG)

SPC地板及牆板

SPC是一種剛性複合材料，由天然碳酸鈣和高分子樹脂複合而成。SPC通過高溫高壓工藝生產，隨後採用高清印花膜進行表面覆膜，以複刻天然木材或石材的紋理外觀。我們在生產SPC時亦使用回收PVC。下圖展示了我們SPC地板及牆板產品的產品構造：



業 務

當在高溫下使用時，SPC地板及牆板產品可以提供更高的穩定性，最大限度地減少變形。SPC地板產品通常採用鎖扣式系統安裝，無需使用膠黏劑，既便於高效施工，也便於在安裝失誤或需要更換時進行重新定位或調整。SPC牆板產品亦以矽膠直接貼附於牆面進行安裝。

LVT地板

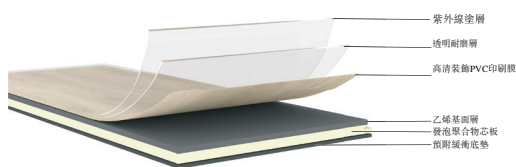
LVT地板是一種由多層優質材料組成的柔性乙烯基地板產品。由於其柔軟舒適的腳感、設計靈活性、較長的耐用性和低維護要求，特別適用於商業及公共空間。下圖展示了我們LVT地板產品的產品構造：



由於LVT產品以水性PVC地板膠黏劑安裝，因此提供更大的安裝靈活性，包括適應定制形狀及設計的能力。與鎖扣式安裝相比，膠黏式安裝方法亦提供更穩定及穩固的黏合，從而提高長期耐用性及穩定性。

EPC地板及牆板

EPC地板及牆板是一種工程輕質複合產品，由天然碳酸鈣、高分子樹脂及發泡劑製成，結合了LVT表層、複合基材層及隔音背襯，在保持乙烯基表面特有彈性的同時，還能提供更優的隔音效果及更高的穩定性。由於其較厚的擠壓複合芯材使其能夠懸浮鋪設在大多數基材上，因此可作為傳統卷材乙烯基地板的替代品。下圖展示了我們EPC地板及牆板產品的產品構造：



(EPC地板)



(EPC牆板)

業 務

與剛性芯材相比，EPC地板通常提供更柔軟且更具彈性的腳感。其結構亦使其能夠適應輕微的基層不平整，無需進行大量的表面處理，並且在防範日常液體濺灑及防潮方面表現可靠。EPC地板及牆板以膨脹聚合物芯材為核心，這使其在保持輕質的同時提供有效的吸音效果。EPC地板的結構中還包含一層豪華乙烯基層，可更逼真地呈現天然硬木或石板的紋理。

PETG地板

PETG是一種非PVC材料，其採用的高分子材料不含增塑劑及鹵化化合物。PETG地板產品具備與乙烯基類產品相當的耐用性及易維護性，同時相比傳統SPC產品具有更高的抗刮擦性能。PETG材料的研發順應了市場對環保考量日益增長的關注，是高分子地板領域內一類新興的材料品類。下圖展示了我們PETG地板產品的產品構造：



我們的設計組合

除了材料構成，我們的地板及牆板產品還通過其圖案主題及表面壓紋進行區分。圖案主題是指決定產品視覺效果的印刷裝飾層，而壓紋則是指施加於表面的立體紋理，可增強產品表面外觀所模擬紋理的真實感。

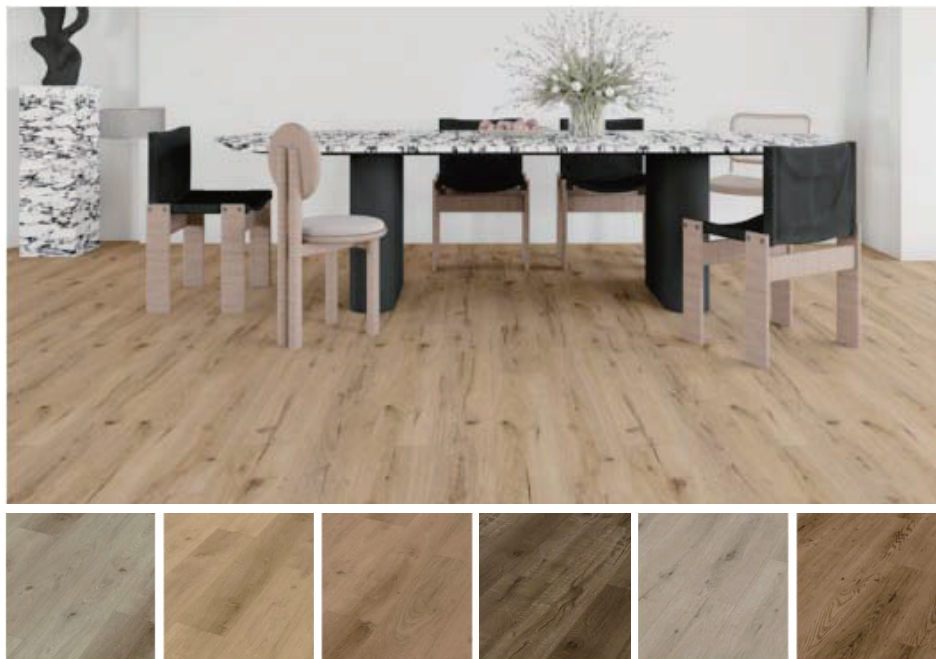
圖案主題

我們的主要圖案主題包括森之風、岩之雅及雲之頌。森之風複製天然木材的形態、顏色及材質，將自然美學引入室內空間，具有可媲美實木地板的視覺吸引力。岩之雅仿重現天然石材的顏色、紋理及特性，精確設計的紋理使外觀可與石材效果地板相媲美。雲之頌展現工藝製作的創新理念，提供為建築空間注入獨創性、視覺動感與設計彈性的圖案。

業 務

以下圖片展示了我們產品可用的圖案主題樣本及其應用場景：

森之風



岩之雅



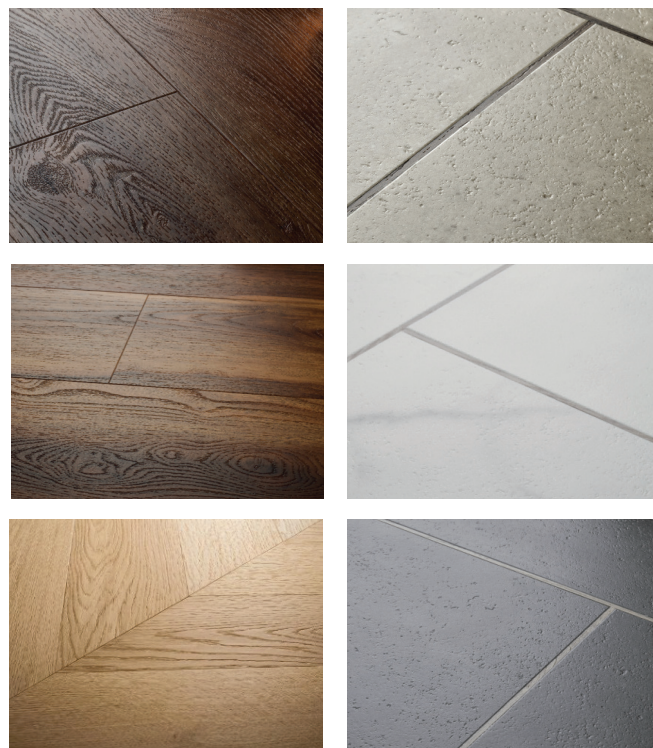
業 務

雲之頌



壓紋

壓紋工藝通過在生產過程中壓制或成型耐磨層，為地板或牆板創造出立體表面紋理。壓紋增強了觸感的真實性，並提升了產品的整體美學表現力。針對木紋或石紋設計，我們推薦採用不同的壓紋類型，以匹配各圖案系列的視覺特徵。以下圖片展示了我們產品壓紋外觀樣本：



業 務

通過結合多樣化的圖案主題與適宜的壓紋方式，我們致力於為SPC、LVT、EPC及PETG產品線打造兼具視覺真實感與觸覺真實感的產品。

安裝方式

我們的SPC、EPC以及部分PETG地板產品採用免工具鎖扣系統設計，通過環保、高效的安裝流程簡化施工，尤其受到海外市場DIY用戶的青睞。該等系統採用斜插及下壓式鎖扣設計，確保板材牢固接合。相較之下，我們的LVT產品利用水性PVC地板黏合劑直接鋪設於底層地板上。我們的牆板產品同樣使用硅膠直接粘貼於牆面進行安裝。

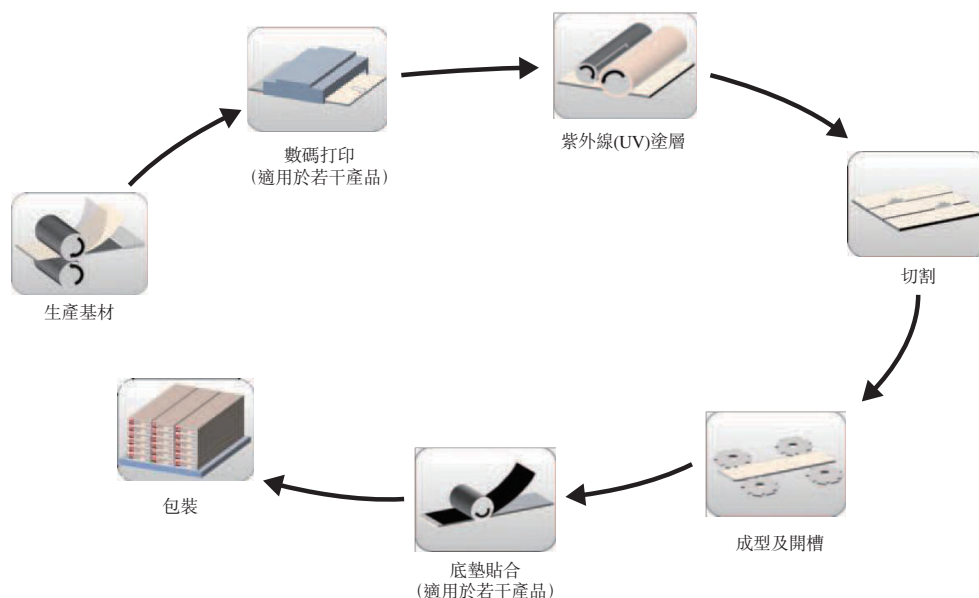
配件

我們亦提供與地板、牆板產品相配套的裝飾配件。本公司的配件包括端蓋、踢腳線、樓梯收口條、高低過渡條、T型壓條、牆板陰角線及牆板陽角線等，均採用與地板、牆板產品相同的可回收材料製成。

生產

生產流程及設備

我們通過原料準備、基材成型、數碼打印與表面塗層、精密加工及包裝等工序，生產地板及牆板產品。生產單張地板或牆板產品通常需要8至14天。下圖展示了我們生產地板及牆板產品的關鍵生產步驟及主要生產設備及機器：



業 務

關鍵生產步驟	所使用的主要設備及機器	流程描述
生產基材	基材擠出生產線	根據配方要求，將PVC、碳酸鈣及穩定劑等原料按比例配比後送入擠出生產線。這些原料在受控的溫度及壓力下混合、熔融並擠出，形成具備所需機械性能的堅固穩定基材層。
↓		
數碼打印（適用於若干產品）	數碼打印線	擠出板材先進行底塗處理，隨後進入高清數碼打印設備。該工序可精準打印定制化裝飾圖案。數碼打印能確保視覺效果精準、低重複率，且不同設計主題間切換迅速。
↓		
紫外線(UV)塗層	UV塗層線	在印刷表面塗覆一層UV固化塗料，以賦予產品耐磨性、抗污性及其他功能特性。UV塗層會形成一層耐用的保護層，適用於產品長期使用。
↓		
切割	鋸切機	大幅板體會根據相關產品規格切割成較小的獨立板體。
↓		
成型及開槽	成型機	應用成型銑削以在產品邊緣形成鎖扣結構，以便於安裝。如有需要，亦可於邊緣加工V型槽效果，並於後續塗裝以提升產品的外觀效果。
↓		
底墊貼合（適用於若干產品）	複合線	為提升隔音性能與行走舒適度，會在板材背面粘貼隔音底墊，如輻照交聯聚乙烯泡沫、乙烯－醋酸乙烯酯泡沫或軟木材質的底墊。背襯材料根據客戶對隔音性能與腳感的具體要求進行甄選。
↓		
包裝	自動化包裝線	生產完成後的板材進入自動化包裝線，依次完成堆疊、裹膜及打托工序。打托完成後的托盤會被轉運至倉庫，等待後續發貨。

我們的生產線設計旨在實現產出穩定、品質如一，並能高效完成不同產品線間的切換。我們生產工藝的若干關鍵環節使用了進口高精度設備，支持高分辨率圖像輸出，使印刷圖案能夠高度還原天然材料的視覺效果及表面質感。

業 務

生產技術

我們在生產過程中運用的關鍵技術如下：

- **人工智能視覺檢驗技術。**我們在產品包裝前，採用AI視覺傳感系統進行在線檢測。該系統可識別表面或尺寸缺陷，自動剔除不合格品，合格品則被傳送至自動化包裝線。該方法可保障產品質量穩定，減少人工檢測需求，提升生產效率。
- **數碼打印技術。**我們在所有主要產品線上均應用數碼打印技術。基材通過輥塗工藝塗上白色底塗層後，會進入數碼打印設備，印制出木紋、石紋或其他定制化圖案。印刷完成後，會通過不同的表面處理工藝生產出多種產品品類，如數碼啞光地板、數碼高光地板及數碼牆板。
- **再生材料應用與環境標準合規。**為響應低碳可持續發展政策，我們在生產過程中同時採用消費前再生材料與消費後再生材料。我們已建立再生材料管理體系，並獲得科學認證體系(SCS)全球服務公司頒發的全球回收標準(GRS)認證。我們含再生材料的GRS認證產品，其再生材料含量不低於51%，這體現了我們對材料創新與低碳生產的承諾。
- **專用塗料及專有固化技術。**我們對表面塗層應用進行了廣泛研究，並開發一項專用的塗層及固化技術，結合多種波長的紫外線固化光源（包括LED、準分子、鎵及氙氣燈），並搭配客製化的塗層配方。該技術使我們能通過多燈固化配置實現廣泛多種表面效果，生產出耐刮擦及抗菌的表面塗層。

業 務

生產設施與生產產能

為更好地服務主要區域市場及目標客戶，我們已建立起一個由四個位於浙江省桐鄉的國內生產基地及一個位於泰國的生產基地組成的網絡，總建築面積約280,000平方米。下表列示了我們生產基地於往績記錄期間的產能、實際產量及產能利用率：

	截至12月31日止年度								
	2023年			2024年			2025年		
	產能 ⁽¹⁾	實際產量 ⁽²⁾	產能利用率	產能	實際產量	產能利用率	產能	實際產量	產能利用率
(除百分比外，單位為千平方米)									
中國生產基地.....	37,064	29,977	80.9%	49,843	45,505	91.3%	51,035	43,906	86.03%
SPC.....	17,523	14,581	83.2%	29,836	26,747	89.6%	30,010	24,597	81.96%
LVT.....	16,876	13,820	81.9%	17,024	17,015	100.0%	18,003	17,646	98.03%
EPC.....	2,665	1,575	59.1%	2,983	1,743	58.5%	3,022	1,663	55.03%
泰國生產基地.....	-	-	-	-	-	-	15,000	2,685	17.9%

附註：

- (1) 期間的產能，系根據單條基材擠出生產線每年的運營天數（300天）及每日的標準運營時長（24小時），乘以生產線數量計算得出。
- (2) 期間的利用率，系根據同期實際生產量除以設計產能計算得出。

研發

我們將自身研發能力視為我們的關鍵競爭優勢之一，並致力於持續增強這一優勢。於往績記錄期間，我們開展各種研發活動，旨在提升產品材料的性能與質量，並優化產品的結構設計。我們致力於持續改進新型高分子裝飾石晶複合材料，作為傳統材料的替代選擇。

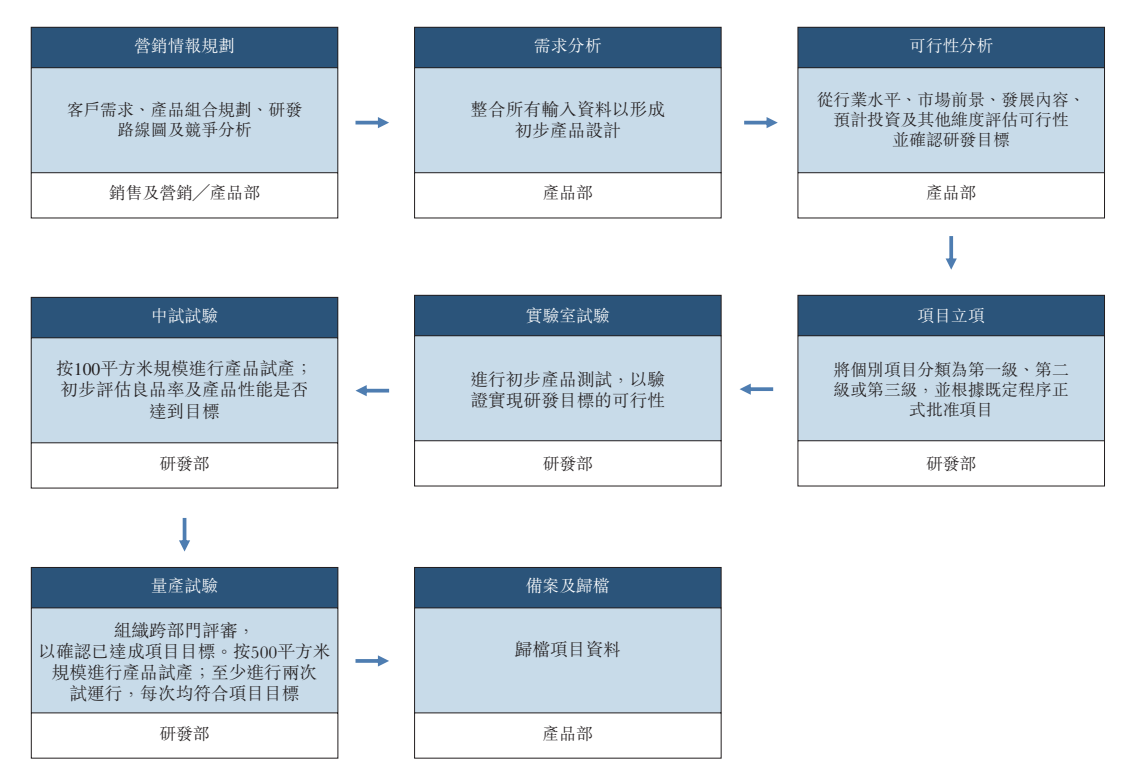
我們的研發活動主要由專職研發團隊負責執行，截至2025年12月31日，該團隊有126名員工，包括材料開發人員、加工應用開發人員、設計人員及產品測試人員。此外，我們的研發團隊成員負責制定生產標準、審核整體研發流程、開展試產期間的可行性驗證，以及就已完成的研發項目匯編研究成果。我們的研發人員均擁有高等學歷、豐富經驗及深厚的行業產品開發專業知識。

業 務

2023年、2024年及2025年，我們產生的研發開支分別約為人民幣74.4百萬元、人民幣85.3百萬元及人民幣83.6百萬元。

我們的研發流程

我們的銷售與產品團隊會不時根據市場需求及技術需求，提出新的研發項目。在承接研發項目前，我們的研發團隊會分析項目可行性，並估算項目所需成本及人員投入。此類成本包括但不限於採購設備及原材料、進行測試以及為員工提供培訓。在決定是否批准啟動研發項目時，管理層會綜合考慮我們集團的業務發展目標、項目的可行性、預期市的場需求以及我們集團的生產能力及資源。獲批項目將經過試生產階段進行評估，隨後整理研究成果並歸檔，以供未來產品開發使用。



業 務

進行中的研發項目

我們高度重視技術研發，這對我們高效妥善應對行業內的技術挑戰至關重要。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們持續進行的研發項目包括以下各項：

低碳足跡材料

我們持續開展配方研究，以將消費後再生材料融入我們的產品中。該研發項目下的產品，擬滿足科學認證體系(SCS)全球服務公司認證的全球回收標準(GRS)要求，以響應全球日趨嚴格的環保法規，助力低碳經濟發展。

在PVC地板系統中，傳統的增塑劑通常為石油基。我們正在研究在LVT地板產品中使用生物基增塑劑，以降低碳強度。此外，我們計劃將研究擴展至PETG地板產品，以進一步拓寬可再生材料及低碳材料的產品組合。

具備先進裝飾功能的數碼打印

我們正在提升數碼打印（包括3D打印能力）的技術水平，以增強地板及牆板圖案設計的範圍、真實外觀及表面美感。數碼打印技術使我們能夠在各種材料的基材上印製高光或啞光石材紋理，並提供更多定制化視覺選擇，同時保持防水、抗刮擦等關鍵性能。

利用回收材料生產rPET

我們正推進再生rPET地板產品的開發，以再生瓶片作為主要樹脂基材，通過與填料及增韌改性劑共混，生產出完全採用再生原料的基板。這些產品已獲得歐美市場認可，並已形成初步量產能力。

我們亦持續開發無鹵rPET，為客戶提供PVC地板及牆板替代方案。我們已實現鎖扣式與非鎖扣式rPET地板產品的量產，其在產能、產品質量及成本效益方面均展現出競爭優勢。

業 務

隔音地板

我們正提升產品的降噪性能，以滿足多樣化的隔音應用需求。此舉順應了市場對高品質住宅及更佳住宅舒適度的日益增長需求，這使得室內材料的有效隔音性能受到越來越多的重視。

輕質牆板

我們開發輕質牆板旨在為終端用戶提供更便捷的安裝、更佳的隔音舒適度以及更強的整體產品性能。我們在輕質牆板研發領域處於領先地位，且已啟動量產工作。輕質牆板有望成為推動我們未來增長的重要驅動力。

船用級地板產品

我們正積極推進船用級地板產品的研發，該類產品需符合歐盟船用設備指令(MED)的技術要求，包括涉及煙霧密度、煙霧毒性和阻燃性等相關標準。我們已成功開發出符合國際海事組織(IMO)制定的嚴格安全標準的產品。這些獲得IMO認證的產品已於2025年實現商業化，專為船舶等海事環境設計，以滿足更高的安全及性能標準。此類產品的推出使我們能夠在這一專業細分市場建立競爭優勢。

SPC高光地磚

我們正在開發具有高光效果的SPC地磚，其外觀可達到與傳統陶瓷磚相當的高光澤效果。通過應用專用塗層及我們的專有塗層技術，該等產品旨在實現高耐磨性的表面效果。此項開發旨在解決現有SPC地板產品的一項已知技術局限，即其歷來未能複製陶瓷磚所具有的高光澤視覺效果。

研發合作

我們還與浙江工業大學開展了一項研究合作項目，合作期限為2023年1月至2024年12月，旨在開發用於國產大型飛機的高性能高分子合金熱塑性板材。在此項目下，我們資助了涉及計算機輔助模擬、結構優化及目標材料性能提升的研究活動，旨在實現適合工業規模生產的設計方案。該合作經浙江省科學技術廳批准，被列為浙江省重大科技計劃「尖兵」項目。我們保留對此合作下產生的專利進行申請的權利。

業 務

於2025年初，我們於上海設立研究院。該研究院專注於可循環、可生物降解及功能性高分子複合材料的研究，致力於成為新材料領域行業領先的創新平台，並推動高分子石晶裝飾複合材料行業向更綠色、多功能的材料解決方案發展。就人才發展而言，該研究院計劃組建由博士級科學家領銜、以碩士學位持有人為主力的研發團隊。透過吸引頂尖人才，我們致力於提升研究能力，並將研究院打造成為高端專業人才的匯聚中心。就實驗室基礎設施而言，該研究院配備世界一流的儀器，包括氣相色譜－質譜聯用儀、熱重分析儀、傅里葉變換紅外光譜儀及差示掃描量熱儀，可深入分析材料特性並於關鍵性能領域取得突破。該研究院亦將作為產學研合作平台，促進與高校及研究機構的合作，建立從「前沿探索－技術開發－產業賦能」的全鏈條創新體系，為我們的可持續增長提供持續創新動力。

知識產權

我們認為，知識產權對我們持續取得成功至關重要。截至2025年12月31日，我們於中國擁有92項註冊專利，包括22項發明專利、50項實用新型專利及20項外觀設計專利。截至2025年12月31日，我們於海外亦擁有23項發明專利。截至同日，我們已提交38項專利申請。我們可能需要就產品、工藝及服務的某些方面尋求或續期相關執照。為保護知識產權，我們已採取以下關鍵措施：(i)實施一套全面的內部政策，以建立對知識產權的穩健管理；(ii)管理和監控我們日常的知識產權相關工作；(iii)及時對我們的知識產權進行註冊、備案及所有權申請；(iv)積極跟進知識產權的註冊與授權狀態，並在發現任何潛在侵權衝突時及時採取行動；及(v)在我們簽訂的僱傭協議中明確約定員工在知識產權歸屬及保護方面的全部權利與義務。

客戶與銷售及營銷

我們的客戶主要包括(i)海外零售商（主要從事透過連鎖超市或家居用品店向終端客戶銷售我們產品的公司），及(ii)海外品牌商。我們也向少數項目承包商銷售產品，這些客戶通常承接酒店及商業地產的建設項目。

業 務

我們與零售商客戶協議的主要條款如下：

有效期：..... 協議的初始有效期為一年，期滿可續簽。

定價：..... 按單筆訂單單獨確定價格。

信用期：..... 自發票開具日起60至90天。

交付：..... 貨物將按FOB條款於約定的海港交付。

終止：..... 任何一方出現履約違約情形，另一方均有權終止協議。

我們與品牌商客戶協議的主要條款如下：

有效期：..... 維持長期有效，直至任何一方書面提出終止。

定價：..... 按單筆訂單單獨確定價格。

交付：..... 如偏離目的地(DAP)交貨條款，我們不承擔運費。

付款：..... 憑商業發票於船舶離港日後90天內支付。

業 務

我們的主要客戶

2023年、2024年及2025年，來自前五大客戶的收入分別為人民幣738.0百萬元、人民幣975.3百萬元及人民幣987.5百萬元，分別佔同期總收入的46.0%、44.0%及42.7%。2023年、2024年及2025年，來自單一最大客戶的收入分別為人民幣321.8百萬元、人民幣420.7百萬元及人民幣343.9百萬元，分別佔同期總收入的20.1%、19.0%及14.9%。下表列示了往績記錄期間我們前五大客戶的詳細信息：

客戶	收入金額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)	信用期	主要業務活動	付款方式	業務關係 起始年份	背景
截至2023年12月31日止年度							
客戶A.....	321,766	20.1	ETD後90天	購買SPC地板及牆板	電匯	2014年	一家總部位於法國的全球建材零售集團，為歐洲其中一家最大的家居改善零售商，從事家居改善、DIY及裝飾產品的零售業務。
客戶B.....	174,761	10.9	ETD後60天	購買SPC地板	銀行轉賬	2018年	一家成立於1970年的德國跨國建材及家居改善零售集團，為德國其中一家最大的建材零售商，從事家居改善、DIY及裝飾產品的零售業務。

業 務

客戶	收入金額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)	信用期	主要業務活動	付款方式	業務關係 起始年份	背景
客戶C	101,444	6.3	ETD後60天	購買PVC地板及牆板	電匯	2014年	一家成立於1940年的荷蘭品牌商，擁有逾80年歷史，為荷蘭最大的地板及牆面裝飾材料品牌商之一。
客戶D	75,690	4.7	ETD後14天	購買SPC、EPC、LVT地板	銀行轉賬	2021年	一家成立於2005年的德國地板專營零售連鎖企業，從事地板產品的零售業務。
客戶E	64,295	4.0	ETD後90天	購買PVC地板	電匯	2013年	一家成立於1960年的荷蘭地板品牌商，為荷蘭最大的地板品牌商之一。
總計	737,956	46.0					

業 務							
客戶	收入金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總收入 百分比 <i>(%)</i>	信用期	主要業務活動	付款方式	業務關係 起始年份	背景
截至2024年12月31日止年度							
客戶A.....	420,685	19.0	ETD後90天	購買SPC地板及牆板	電匯	2014年	一家總部位於法國的全球建材零售集團，為歐洲其中一家最大的家居改善零售商，從事家居改善、DIY及裝飾產品的零售業務。
客戶B.....	232,714	10.5	ETD後60天	購買SPC地板	銀行轉賬	2018年	一家成立於1970年的德國跨國建材及家居改善零售集團，為德國其中一家最大的建材零售商，從事家居改善、DIY及裝飾產品的零售業務。
客戶C.....	132,208	6.0	ETD後60天	購買PVC地板及牆板	電匯	2014年	一家成立於1940年的荷蘭品牌商，擁有逾80年歷史，為荷蘭最大的地板及牆面裝飾材料品牌商之一。
客戶E.....	100,054	4.5	ETD後90天	購買PVC地板	電匯	2018年	一家成立於1960年的荷蘭地板品牌商，為荷蘭最大的地板品牌商之一。

業 務

客戶	收入金額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)	信用期	主要業務活動	付款方式	業務關係 起始年份	背景
客戶D	89,649	4.0	ETD後14天	購買SPC、 EPC、LVT地 板	銀行轉賬	2021年	一家成立於2005年的 德國地板專營零售 連鎖企業，從事地 板產品的零售業務。
總計	975,310	44.0					

客戶	收入金額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)	信用期	主要業務活動	付款方式	業務關係 起始年份	背景
截至2025年12月31日止年度							
客戶A	343,945	14.9	ETD後90天	購買SPC地板	電匯	2014年	一家總部位於法國 的全球建材零售集 團，為歐洲其中一 家最大的家居改善 零售商，從事家居 改善、DIY及裝飾產 品的零售業務。
客戶B	293,533	12.7	ETD後60天	購買SPC地板	銀行轉賬	2018年	一家成立於1970年的 德國跨國建材及家 居改善零售集團， 為德國其中一家最 大的建材零售商， 從事家居改善、DIY 及裝飾產品的零售 業務。

業 務

客戶	收入金額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)	信用期	主要業務活動	付款方式	業務關係 起始年份	背景
客戶D	123,304	5.3	ETD後14天	購買SPC、 EPC、LVT地 板	銀行轉賬	2021年	一家成立於2005年的 德國地板專營零售 連鎖企業，從事地 板產品的零售業務。
客戶C	118,189	5.1	ETD後60天	購買PVC地板及 牆板	電匯	2014年	一家成立於1940年的 荷蘭品牌商，擁有 逾80年歷史，為荷 蘭最大的地板及牆 面裝飾材料品牌商 之一。
客戶F	108,504	4.7	交付後14天	購買SPC地板及 牆板	銀行轉賬	2019年	成立於1960年，總部 位於德國，為歐洲 領先的DIY家裝、建 材及園藝零售連鎖 店。
總計	<u>987,475</u>	<u>42.7</u>					

據我們所知，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們於往績記錄期間各年度的前五大客戶均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，我們的董事、其各自的關聯人士或任何股東（據董事或監事所知，擁有我們已發行股本超過5%）概無在往績記錄期間各年度的前五大客戶中擁有任何權益。

營 銷

由於我們建立全球網絡以接觸廣泛的客戶，我們已採取利用多種渠道吸引潛在客戶的營銷策略。我們不時進行客戶訪問，以監控不斷變化的消費者偏好及市場趨勢。我們在德國設有專職的本地銷售團隊，為我們提供本土化行業洞察，並能夠為歐洲客戶提供直接的當地服務。我們還積極參與各類行業展會及貿易博覽會，以拓展市場覆蓋範圍並了解行業發展。我們參與過的展會包括：德國慕尼黑建築建材展覽會(BAU)－全球建築、建材及相關系統展會；德國漢諾威及中國上海國際地面材料及鋪裝技術展覽會(DOMOTEX)－國際領先的地面材料專業貿易展會；美國拉斯維加斯表面處理主題展會(The International Surface Event)，以及中國進出口商品交易會（廣交會）。

業 務

截至2025年12月31日，我們的銷售及營銷團隊共有109名員工，他們均具備豐富的行業經驗及深厚的產品專業知識。我們的銷售及營銷團隊下設區域部門，負責管理歐洲、北美、亞太及其他地區的銷售及分銷業務。我們的全球營銷舉措及客戶觸達能力使我們能夠緊跟市場趨勢及客戶需求。

定價

我們致力於以具有競爭力的價格提供優質產品。我們基於多種因素為產品定價，如成本基礎、市場需求、產品定位及競爭格局。我們可能根據市場情況向尊貴客戶提供促銷價格。為加強與客戶的合作並促進產品銷售，我們也可能會根據包括銷量及市場發展等因素，與經挑選的客戶協商銷售返利，並設定採購目標及其他條件。一旦滿足這些條件，我們將按約定提供相應的返利。此類銷售返利條款為可變因素。

第三方付款

背景

於往績記錄期間，我們的若干相關客戶通過第三方付款安排與我們結算款項。第三方付款安排主要包括由相關客戶同屬集團實體、聯屬人士、中介機構及獨立第三方進行結算。於2023年、2024年及2025年，分別有2名、3名及4名相關客戶，根據第三方付款安排與相關客戶結算的總額分別為人民幣7.2百萬元、人民幣8.2百萬及人民幣15.6百萬元，分別佔各年度的總收入約0.4%、0.4%及0.7%。

就我們的董事所深知，第三方付款安排主要是由於：(i)偏好使用第三方付款安排以獲得更優惠的付款條款（如匯率）；(ii)偏好通過同一企業集團內的實體或個人或指定公司進行付款。董事確認，相關客戶及實際付款人為獨立第三方。我們擬終止該等第三方付款安排，惟其中一項我們擬通過訂立三方安排除外。然而，我們僅會在客戶要求時，我們認為合理必要以促進真實交易項下收取付款情況下以及直接匯款並不可行時，方會使用該等安排。同時，我們將繼續監察及評估該等安排及相關監管環境，並將酌情調整或減少使用該等安排，以確保持續合規。根據弗若斯特沙利文的資料，在涉及直接付款並不可行或不利的司法管轄區的跨境交易中，上述第三方付款安排通常符合行業慣例。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發起任何第三方付款安排，而僅應相關客戶的要求接受第三方付款方的付款。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無向任何相關客戶或第三方付款方提供任何折扣、佣金、返利或其他利益，以促成或鼓勵第三方付款安排。

我們董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期：(i)我們的中國附屬公司非金融機構亦非特定非金融機構；(ii)付款代理人向本公司及其中國附屬公司的銀行賬戶匯款時，相關銀行需進行反洗錢核查；(iii)所有已付資金均有真實的商業背景支持，不存在隱瞞或掩飾犯罪所得及其收益來源的行為；(iv)本公司及其中國附屬公司並無《中華人民共和國刑法》第一百九十一條所訂明的意圖隱瞞或掩蓋犯罪所得來源及性質。本公司及其中國附屬公司概不知悉有任何可疑資金來源、懷疑犯罪所得款項、非法用途、洗黑錢活動或有任何違反有關付款代理人付款的適用法律及法規的行為。基於上文所述，我們中國法律顧問認為，接納第三方付款安排項下的付款並未違反中國法律及法規的任何強制性規定。本公司及其中國附屬公司於往績記錄期間接納有關付款構成中國法律項下洗錢罪行的風險甚微。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經董事確認，(1)我們並無與任何相關客戶或第三方付款方發生任何糾紛，亦無接獲彼等提出的任何退款要求，及(2)我們並無就第三方付款安排遭受相關政府當局提出任何糾紛或施加任何行政處罰。

第三方付款安排的內部控制措施

於往績記錄期間，我們要求相關客戶向我們提供相關資料，其中包括第三方付款安排的原因以及所涉及的第三方付款方的身份。為減輕第三方付款安排的潛在風險並確保合規，我們已開始實施加強的內部控制措施，其中包括：(i)我們已採取第三方收款政策；及(ii)倘必須進行第三方付款，則必須於作出該等付款前簽立書面委託。

董事認為，我們的內部控制措施屬充分，並能大幅減輕我們面臨的風險。鑒於上述情況，我們認為第三方付款終止不會對我們的業務營運產生重大不利影響。

業 務

原材料與供應商

我們採購的原材料主要包括PVC、對苯二甲酸二辛酯(DOTP)、碳酸鈣及UV塗層，供全球生產基地使用。

我們通常與信譽良好的供應商合作，以確保產品質量。影響我們選擇供應商的因素主要包括：產品質量、資質認證、市場口碑及價格。

我們已建立完善的政策及詳盡的流程，以保障向供應商採購的原材料品質。在供應商遴選與評估階段，我們會開展盡職調查，並綜合考量多項因素，包括供應商的市場口碑、資質認證、行業經驗、服務或產品供應能力、報價水平及交付週期。我們要求供應商遵守我們的內部供應鏈管理政策。我們的質量控制部門負責與供應商溝通質量標準，並會徹底檢驗產品樣品，以確保其符合產品設計中規定的所有技術要求。我們可能會對供應商進行定期或不定期的現場檢查，並要求供應商在接到通知後及時整改質量問題。

我們通常會與供應商簽訂框架協議，明確採購合作的通用條款條件，具體如下：

有效期：..... 通常為一年。

定價：..... 合同期內價格固定。

支付及信用條款：..... 我們通常在收到發票後30至90天內按月支付。

風險轉移：..... 在貨物完成我們驗收前，倉儲、運輸、卸貨及其他相關環節的所有風險均由供應商承擔。

退貨安排：..... 若供應商提供的貨物不符合規定質量標準，我們有權要求退貨或採取其他補救措施。

終止：..... 若供應商未履行協議約定的某些義務，我們可終止協議，且供應商應對由此產生的損失承擔賠償責任。

業 務

我們的主要供應商

我們的供應商主要包括原材料供應商。2023年、2024年及2025年，我們向前五大供應商採購的金額分別為人民幣370.9百萬元、人民幣516.2百萬元及人民幣481.1百萬元，分別佔同期總採購額的43.5%、35.2%及32.6%。2023年、2024年及2025年，我們向單一最大供應商採購的金額分別為人民幣147.5百萬元、人民幣141.6百萬元及人民幣195.2百萬元，分別佔同期總採購額的17.3%、9.6%及13.2%。下表列示了往績記錄期間我們前五大供應商的詳細信息：

供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)	業務關係 起始年份	信用期	付款方式	主要業務活動	背景
截至2023年12月31日止年度							
供應商A	147,462	17.3	2022年	10%訂金， 交付前全 額付款	電匯	購買PVC粉	一家於2022年8月成立的中國公司，為一家於中國上市的《財富》世界500強企業的附屬公司，主要從事大宗商品的一體化智慧供應鏈服務。
供應商B	64,707	7.6	2016年	交付前付款	電匯	購買PVC粉	一家總部位於安徽省滁州市的國有中國上市公司，主要從事氯鹼化工產品（包括PVC及燒鹼）的生產。
供應商C	58,936	6.9	2010年	30天	電匯	購買DOTP粉	一家於1997年成立，總部位於廣東省的中國公司，主要從事化學產品（包括DOTP）的生產及銷售。
供應商D	54,902	6.4	2021年	交付前付款	電匯	採購PVC	一家於2021年成立，總部位於浙江省的中國公司，主要從事包括PVC在內的化工新材料的製造。

業 務

供應商	採購金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總採購額 百分比 <i>(%)</i>	業務關係 起始年份	信用期	付款方式	主要業務活動	背景
供應商E	44,876	5.3	2012年	60天	100%銀行 承兌票據	購買複合材 料	一家於2012年1月成立的中國公司，主要從事包括鈣 鋅複合穩定劑及PVC木塑 型材在內的化工產品的研 發、生產及銷售。
總計	370,883	43.5					

供應商	採購金額 <i>(人民幣千元)</i>	佔總採購額 百分比 <i>(%)</i>	業務關係 起始年份	信用期	付款方式	主要 業務活動	背景
截至2024年12月31日止年度							
供應商D	141,557	9.6	2021年	交付前付款	電匯	購買PVC粉	一家於2021年成立的中國 公司，總部位於浙江省， 主要從事新化工材料製造 (包括PVC)。
供應商A	111,349	7.6	2022年	10%訂金，交 付前全額付 款	電匯	購買PVC粉	一家於2022年8月成立的中國公司，是一家《財富》 世界500強企業的附屬公 司，從事大宗商品一體化 智能供應鏈服務。
供應商F	103,599	7.1	2019年	發貨前付款	銀行轉賬	貨代服務	一家於1890年成立、總部位 於瑞士施因德爾萊吉的全 球領先物流服務提供商。
供應商G	87,931	6.0	2022年	ETD後60天	電匯	購買成品	我們在越南註冊成立的聯 營公司，主要從事SPC、 LVT及EPC地板及牆板產 品的生產及銷售。

業 務

供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)	業務關係 起始年份	信用期	付款方式	主要 業務活動	背景
供應商C	71,757	4.9	2010年	30天	電匯	購買DOTP	一家於1997年成立，總部位於廣東省的中國公司，主要從事化學產品（包括DOTP）的生產及銷售。
總計	516,193	35.2					

供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)	業務關係 起始年份	信用期	付款方式	主要 業務活動	背景
-----	-----------------	---------------------	--------------	-----	------	------------	----

截至2025年12月31日止年度

供應商H	195,168	13.2	2024年	交付前付款	電匯	購買PVC粉	一家總部位於浙江省的中國公司，為中國上市公司(SH.600927)的附屬公司，主要從事專業風險管理交易。
供應商F	88,330	6.0	2019年	發貨前付款	銀行轉賬	貨代服務	一家於1890年成立，總部位於瑞士施因德爾萊吉的全球領先物流服務提供商。
供應商D	75,444	5.1	2021年	發貨前付款	電匯	購買PVC粉	一家於2021年成立的中國公司，總部位於浙江省，主要從事新化工材料製造（包括PVC）。
供應商G.....	73,846	5.0	2022年	ETD後60天	電匯	購買成品	我們於越南註冊成立的聯營公司，主要從事SPC、LVT及EPC地板及牆板產品的生產及銷售。

業 務

供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)	業務關係 起始年份	信用期	付款方式	主要 業務活動	背景
供應商C	48,271	3.3	2010年	30天	電匯	購買DOTP 粉	一家於1997年成立，總部位於廣東省的中國公司，主要從事化學產品(包括DOTP)的生產及銷售。
總計	<u>481,059</u>	<u>32.6</u>					

我們的董事確認，於往績記錄期間，我們的供應商未出現定價重大實質性波動或重大合同違約行為，亦未發生訂單交付延遲的情況。截至最後實際可行日期，我們的董事、其各自的關聯人士或任何股東(據董事或監事所知，擁有我們已發行股本超過5%)均未在前五大供應商中擁有任何權益。

就我們所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除供應商G外，我們於往績記錄期間各年度的其餘四大供應商全部均為獨立第三方。供應商G是我們於越南註冊成立的聯營公司，主要從事SPC、LVT及EPC地板及牆板產品的生產及銷售。

供應商與客戶重疊

於2024年及2025年，供應商G負責加工製造我們的訂單，其亦為我們的客戶。由於我們訂單中的若干設計乃我們所獨有，該等設計所需的彩色膠卷及其他原材料需要由我們直接供應予供應商G。因此，我們與供應商G建立了互惠合作關係，據此我們向供應商G出售該等彩色膠卷及原材料。該等銷售僅用於加工製造我們的訂單，並不涉及任何其他活動。

業 務

下表載列於往績記錄期間各期間向供應商G支付的購買金額以及我們來自供應商G的收入的名細：

供應商／客戶	年度／期間	購買額 (人民幣千元)	收入 (人民幣千元)
供應商G.....	2024年	87,931	23,308
	2025年	73,846	12,356

於往績記錄期間，我們向供應商G的銷售分別佔我們於截至2024年及2025年12月31日止年度的總收入約1.1%及0.5%。所有與供應商G的採購安排按公平原則磋商。

董事確認，所有向主要客戶的銷售均於一般及日常業務過程中按正常商業條款進行。根據弗若斯特沙利文的資料，我們向客戶的採購及對客戶的銷售均與行業慣例一致。

訂單管理、物流及存貨

我們已建立以企業資源規劃(ERP)及製造執行系統(MES)為核心的一體化數字中樞，與供應商關係管理(SRM)、倉庫管理系統(WMS)及質量管理系統(QMS)深度整合，形成全面可視、實時協同的「供應鏈控制塔」。該系統實現從客戶訂單、生產、倉儲、配送到物流追蹤的端到端透明化，為明智決策及精準運營提供有力支持。根據弗若斯特沙利文的資料，因此，產品交付週期已從33至35天縮短至21至25天，位居行業領先水平。

訂單管理與生產計劃

我們通過集成的數字管理系統管理客戶訂單、生產計劃、存貨周轉及交付。該等系統支持製造、倉儲和物流職能的協調，能夠實現存貨水平及發貨狀態的實時監控，並促進高效的訂單履行。

物流

我們主要採用離岸價(FOB)交貨條款，從我們的倉庫發運產品。對於其他訂單，可按客戶指定地點提供直達配送服務。我們還會聘請信譽良好的第三方物流服務供應商向客戶進行配送。據我們所知，此類物流服務供應商均為獨立第三方。

業 務

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、在製品及產成品。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的存貨分別為人民幣238.1百萬元、人民幣351.7百萬元及人民幣452.1百萬元。我們會定期跟進存貨情況，以保持足以履行客戶訂單的存貨水平。我們還積極評估市場條件的變化，並儲存戰略性原材料，以應對潛在的供應短缺風險。我們的供應鏈管理團隊會聯合業務運營團隊定期審閱存貨賬齡報告，並在必要時採取行動以最大程度降低過時風險。

質量控制

我們致力於在產品中保持最高質量標準。我們已設計並落地一套質量管理體系，為產品及流程的持續改進提供了框架。我們還實施了管理評審控制流程，定期對質量管理體系進行系統性評審，以密切監控其實施情況。

基於我們在保持高標準管理與產品質量控制方面的努力，我們已獲得一系列全面的認證。我們的能源管理體系已取得GB/T 23331-2020/ISO 50001:2018認證 — 能源管理領域的頂級國際標準。我們秉持「零缺陷」原則，以ISO 9001為基礎，全面實施全面質量管理（「TQM」）。於整個價值鏈建立詳細的質量控制流程，涵蓋研發、供應鏈採購、生產、產品交付及客戶服務。於研發階段，設計失效模式及影響分析（「DFMEA」）識別潛在缺陷，確保產品已準備好投入生產。於採購階段，供應商分級制度及「源頭檢驗」確保100%符合環保及性能標準。於生產階段，來料質量控制（「IQC」）、製程質量控制（「IPQC」）、最終質量控制（「FQC」）及出貨質量控制（「OQC」）確保從原材料到成品的全流程監控。亦應用統計過程控制技術動態調整參數，將質量波動降至最低。

我們的質量管理體系已通過ISO 9001:2015認證 — 全球公認的持續質量控制基準。我們的環境管理體系已獲得ISO 14001:2015認證 — 環境績效方面的領先標準。我們的職業健康安全管理体系已通過ISO 45001:2018及GB/T 45001-2020認證 — 一個被廣泛認可的工作場所安全管理框架。我們的PVC地板產品已獲得T/CECS 10252-2022認證及CNCA-CGP-13:2023認證 — 中國政府主管部門認可的環保產品標準，同時也獲得了美國、歐盟及其他海外市場認可的認證與質量評級。這些認可表明我們的產品達到甚至超越了環保材料的嚴格要求。

業 務

透過實施質量控制，我們已建立「預防為主、嚴格控制、持續改進」的質量管理閉環。該體系確保產品於整個生命週期內保持一致的質量，並將客戶反饋轉化為研發改進，形成質量、創新及客戶滿意度的良性循環。

於往績記錄期間，我們並未遇到與我們的產品品質有關的任何重大質量事件、重大違規情況或重大客戶投訴。

保修及售後服務

自交付日期起，我們通常就產品質量提供保修期，前提是買方妥善儲存、運輸、安裝及最終使用貨物。我們的保修期至少36個月，按各訂單情況而釐定。自保修期屆滿起，我們一般不再提供進一步的更換或維修。

我們在有限情況下亦提供退貨及更換等售後服務。我們並無維持標準化的退貨政策。我們可能因我方造成的瑕疵按個別情況接受產品退貨，並在進行調查以確定瑕疵原因後，承擔退回我方的該等產品的運費。除此以外，我們可根據自身酌情權按個別情況授權退貨或退款。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何因產品質量或與之相關而產生的重大糾紛，對本集團的營運或財務狀況或[編纂]造成重大不利影響。退回的產品數量微不足道，故於往績記錄期間毋須作出產品退貨撥備。

集團內交易

概覽

於我們的一般業務過程中，我們於相關集團實體之間進行若干集團內交易。於2023年、2024年及2025年，集團內交易主要涉及(i)亞太區樹脂及塑料製品製造業務，(ii)歐洲樹脂及塑料製品分銷業務，(iii)亞太區樹脂及塑料材料分銷業務，及(iv)亞太區樹脂及塑料製品分銷業務。

轉讓定價審閱乃就參與以上集團內部交易的公司進行。

業 務

轉讓定價分析

我們已委聘安永（中國）企業諮詢有限公司（「轉讓定價顧問」）從獨立交易原則的角度審閱我們於往績記錄期間上述集團內交易的轉讓定價安排的合理性，並出具轉讓定價分析報告。轉讓定價顧問所進行的審閱及分析主要基於OECD轉讓定價指南及中國轉讓定價法規。

轉讓定價顧問對相關各方所履行的功能、承擔的風險及使用的資產進行了全面分析，並進行了可比性分析。轉讓定價顧問認為交易淨利潤法為合適方法。就製造業務而言，集團內的製造商被選為被驗證方，並選擇完全成本加成率作為最合適的利潤水平指標(PLI)。分銷業務方面，集團內的分銷商被選為被驗證方，並選擇營業利潤率作為最合適的PLI。

經評估我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的轉讓定價安排後，轉讓定價顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們就上述集團內交易的轉讓定價安排符合獨立交易原則。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就我們的集團內交易而言，我們並不知悉於我們經營所在司法管轄區的任何相關稅務機關曾對我們進行任何重大查詢、審核、調查或質疑。更多資料請參閱「風險因素－與我們財務表現有關的風險－我們的轉讓定價安排可能會受到相關稅務機關的審查」。

競爭

全球新型高分子裝飾石晶複合材料市場的特點是中國供應商正加速全球擴張。中國內地是該領域的全球領先出口國，在2025年佔全球出口價值約45%。隨著中國供應商的產品持續獲得海外客戶認可，其市場份額預計將穩步上升。

我們經營所在的中國PVC裝飾材料出口市場競爭激烈且分散。根據弗若斯特沙利文的資料，按2025年中國內地的總出口額計，PVC裝飾材料市場的前五大供應商合共佔18.8%的市場份額。按2025年中國內地的總出口額計，我們在所有供應商中排名第一，出口價值為262.5百萬美元，市場份額約為6.1%。

根據弗若斯特沙利文的資料，按對歐洲的總出口額計，於2025年全球PVC裝飾材料市場中，前五大中國供應商合共佔34.7%的市場份額。歐洲及美國等發達市場的PVC裝飾材料的國內生產能力有限，嚴重依賴進口。按2025年對歐洲的總出口額計，我們在所有中國供應商¹中排名第一，出口價值為253.3百萬美元，市場份額約為14.5%。

¹ 中國供應商指總部位於中國內地的供應商，包括國內和海外生產基地。

業 務

更多資料請參閱「行業概覽」。

員工

截至2025年12月31日，我們共有1,229名全職員工。下表列示了按職能劃分的員工人數：

	員工人數
銷售及營銷.....	109
研發	126
生產	647
產品及技術.....	71
行政及管理.....	140
供應管理.....	136
總計	1,229

我們的成功深深植根於吸引、留住及激勵合格人才的能力。為了支持全球運營和國際業務佈局，我們根據國內外的人員需求進行招聘，我們堅信，高素質的人才儲備是我們的核心優勢與競爭優勢之一。我們秉持高標準、嚴流程的招聘原則，通過校園招聘、網絡招聘及第三方招聘機構等多種渠道，為不同區域的運營崗位甄選並安置合適的人才。

我們通過在職培訓、定期培訓課程以及結構化內部培訓計劃相結合的方式投資員工培訓。該等舉措旨在提升專業知識、管理能力及技術技能組合，確保員工緊跟與其崗位相關的不斷變化的行業趨勢和標準。我們的培訓體系涵蓋新員工入職培訓、崗位技能發展及領導力培訓等多個方面，支持員工的職業成長，並保障業務的高效運營。

我們一般根據員工的資歷、行業經驗、職位及表現向其提供具競爭力的薪酬組合。我們定期評估員工的表現，並向表現良好的員工發放花紅並加以晉升。

我們根據中國法規要求參加由相關地方省市政府組織的各類員工社會保障計劃，包括住房保險、養老保險、醫療保險、工傷保險、生育保險及失業保險。我們與高管、經理及員工簽訂勞動合同，並就保密、知識產權及競業限制事宜簽訂相關協議。此外，我們通常與核心員工簽訂知識產權及所有權協議。根據該協議，核心員工在任職期間所產生的一切發明創造，其相關全部權利、所有權及權益均歸我們所有。

業 務

我們在部分基礎崗位聘用派遣員工。在簽訂派遣合同前，我們會審慎核查派遣方資質，並在合同中明確約定各方的權利義務。

於往績記錄期間，我們並無按相關中國法律法規要求為僱員繳足社會保險及住房公積金的供款。於往績記錄期間，我們並無就繳納社會保險和住房公積金供款而受到任何行政處罰。根據我們中國法律顧問的意見，因我們未能全數繳納社會保險及住房公積金供款或我們未能及時為所有僱員作出供款而產生集中收款、滯納金或被處以重大行政處罰的風險甚微，前提是適用政策、法規或執行要求無重大變化，僱員無集體投訴或報告且無相關訴訟或仲裁。更多資料，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們若干關於社會保險及住房公積金繳費的做法，可能會使我們面臨逾期繳費罰款或其他行政處罰，從而對我們的業務及經營業績產生不利影響」。

我們與員工始終保持良好關係，並預期未來將繼續維持和諧勞資關係。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未發生重大勞動糾紛，亦未在運營所需人員招聘中遇到重大困難。

保險

截至最後實際可行日期，我們認為，我們的保險覆蓋範圍符合行業慣例，足以涵蓋我們的關鍵資產、設施及負債，包括但不限於產品責任險及出口信用險等。董事認為，我們的保險政策整體符合市場普遍做法，並遵守中國相關規則及法規。更多資料請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的保險範圍可能不足以覆蓋與產品責任、運營及損失相關的風險」。

環境、社會及管治事項

企業管治

我們一貫優先考慮環境、社會及管治(ESG)發展，積極履行企業社會責任，並將可持續發展理念融入日常營運及長期戰略。在社會責任方面，我們透過改善員工福利以及優化工作環境和待遇，不斷增強員工的歸屬感和忠誠度。同時，我們持續參與教育公益事業及鄉村振興項目，以促進社會共同發展。在環境管理方面，我們積極響應國家「碳達峰及碳中和目標」，將綠色低碳理念貫穿於整個產業鏈運營。透過減排、循環經濟及清潔生產等措施，我們有效地降低能源消耗及污染物排放。在管治層面，我們已將ESG理念全面納入我們的戰略管理框架。我們已透過有效的治理架構提高治理透明度，並建立了監控及評估機制以追蹤進度。此外，我們定期委聘獨立第三方評估我們的ESG表現。展望未來，我們將秉承「數智引領品質家居，綠色創新共築美好生

業 務

活」的ESG發展願景，貫徹「綠色循環、高效透明運營、各利益相關方共贏」的戰略，持續推動企業高質量及可持續發展。

ESG管理框架

我們已建立全面的環境、社會及管治(ESG)管治架構，採用「董事會－總裁辦公室－ESG執行小組」的三級體系，形成「決策－領導－執行」一體化的管理體系。總裁辦公室是本公司ESG的協調中心部門，主要負責制定ESG的戰略計劃和年度目標，並提交董事會審批。經董事會批准後，ESG執行小組負責實施年度ESG工作計劃。這確保了職責分工明確及高效執行，推動將ESG原則全面融入企業營運及管理體系。

我們將可持續發展目標納入企業戰略規劃，並將可持續發展理念貫穿於從產品設計及製造到供應鏈管理的整個流程。透過選擇具備環保意識及可持續發展能力的合作夥伴，我們已建立綠色供應鏈體系。同時，我們已設立專門的可持續發展部門或委員會，以加強員工培訓，從而完善保障機制。目前，我們正持續完善環境、社會及管治(ESG)管理辦法的制定，透過制度化及系統化的方式，為推進未來ESG工作提供堅實支撐。

反貪腐治理

我們高度重視合規經營以及反賄賂、反敲詐勒索、反欺詐及反洗錢工作。我們已建立並持續完善《晶通企業文化手冊》，明確將合規風險列為核心管理原則。此外，本公司已實施涵蓋反賄賂措施的合規風險管理體系，以確保所有僱員遵守我們的道德標準及法律法規。我們嚴格遵守《中華人民共和國反洗錢法》、《中華人民共和國反不正當競爭法》及《中華人民共和國刑法》等相關法律法規。我們已建立合同條款合規審查機制，並定期進行法律合規檢查及評估，以確保所有業務活動均合法合規，從而有效降低潛在法律風險。

我們高度重視反貪腐及廉潔管理，並已建立完善的反貪腐預防體系。我們已設立審計部，以帶領開發反貪腐合規機制，當中涵蓋法律支援、員工廉潔承諾、風險識別及應對措施等關鍵範疇。員工均須簽署《廉潔協議》，以加強自律及廉潔意識，從而築

業 務

牢合規經營的防線。我們已建立多渠道、匿名的舉報制度，包括專用審計及監督電子郵件、實體投訴信箱及熱線，確保舉報信息送達及時且安全。我們承諾對舉報人身份嚴格保密，並在收到舉報後三個工作日內啟動核實程序。審計部負責監督日常內部審計及專項檢查。此外，我們聘請合資格第三方機構進行合規評估及審計，建立結合內部及外部監督的雙重監督機制。這確保了反貪腐措施的持續有效性，同時秉持我們對業務營運誠信的承諾，並遵守適用法律及法規。

環境責任

我們時刻保持警惕，並完全遵守《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》及《中華人民共和國大氣污染防治法》等環境法律法規。我們持續改進環境管理措施，為環境保護及可持續發展作出更大貢獻。

環境表現

指標	單位	截至2023年 12月31日 止年度	截至2024年 12月31日 止年度	截至2025年 12月31日 止年度
排放				
溫室氣體排放				
溫室氣體總排放量	公噸二氧化碳當量	55,323.5	75,883.2	88,077.5
範圍一—直接溫室氣體排放	公噸二氧化碳當量	4,474.1	5,346.1	5,737.8
範圍二—間接溫室氣體排放	公噸二氧化碳當量	50,849.4	70,537.1	82,339.7
溫室氣體排放密度	公噸二氧化碳 當量／人	80.1	88.5	76.3
廢氣排放				
非乙烷碳氫化合物	千克	153,753.2	209,688.0	205,546.2
CO	千克	101.9	79.0	92.7
NOx	千克	8.4	6.7	7.9
廢物				
有害廢物總量	噸	89.5	151.5	166.0
有害廢物密度	噸／人	0.1	0.2	0.1
無害廢物總量	噸	1,670.0	2,566.3	4,352.3

業 務

指標	單位	截至2023年 12月31日 止年度	截至2024年 12月31日 止年度	截至2025年 12月31日 止年度
無害廢物密度.....	噸／人	2.4	3.0	3.8
資源使用				
耗水量				
總耗水量.....	噸	117,942.0	149,355.0	151,783.0
耗水密度.....	噸／人	170.7	174.3	131.4
耗電量				
總耗電量.....	兆瓦時	72,230.0	100,210.0	117,000.0
耗電密度.....	兆瓦時／人	104.5	116.9	101.3

附註：

- (1) 廢氣排放源包括固定源及移動源。固定源產生的排放量乃根據《第一次全國污染源普查城鎮生活源產排污系數手冊》並基於實際生產過程中產生的廢氣監測進行計算；移動源產生的排放量乃根據《道路機動車大氣污染物排放清單編製技術指南（試行）》進行計算。
- (2) 溫室氣體排放數據按二氧化碳當量呈列，並根據中國生態環境部發佈的《企業溫室氣體排放核算與報告指南發電設施》（2021年修訂版）及政府間氣候變化專門委員會(IPCC)刊發的《2006年IPCC國家溫室氣體清單指南》進行核算。
- (3) 直接溫室氣體排放主要產生自汽油及天然氣的消耗。
- (4) 間接溫室氣體排放主要產生自電力及水的消耗。
- (5) 我們業務營運涉及的非有害廢物主要包括包裝固體廢物、生活垃圾、廚余以及日常經營活動中的廢料。有害廢棄物包括廢棄物包裝桶及油漆殘餘物。
- (6) 所披露資料包括總部及分公司於2023年、2024年及2025年的資料。

物業

中國

截至2025年12月31日，我們在中國內地擁有十塊主要土地的土地使用權，總土地面積約157.4千平方米。該等土地主要用作我們的辦公室、生產設施或倉庫。據中國法律顧問所告知，我們已取得該等土地的土地使用證，並合法擁有該等土地的使用權。該等土地使用權的屆滿日期介於2066年1月25日至2072年8月18日。

截至2025年12月31日，我們在中國內地擁有14項自有物業（總建築面積約274.3千平方米），主要用於生產或存儲設施。據中國法律顧問所告知，我們已取得該等物業的所有權證書。於往績記錄期間，我們在未事先取得所需的建設工程規劃許可證及建

業 務

築工程施工許可證下，開始興建五項用作生產輔助及支援設施而不涉及核心生產流程的物業。有關不合規的詳情，請參閱「－法律程序與合規情況－合規情況－中國」一分節。

截至2025年12月31日，我們在中國內地透過六項租賃物業（總建築面積約10.2千平方米）經營業務。該等物業主要用作辦公設施及員工宿舍。有關上述六項租賃物業的租賃協議到期日一般介於2026年10月1日至2029年12月31日。我們計劃在現有租約屆滿時重續或磋商新條款。於往績記錄期間，我們在取得或重續租約方面，並未與業主發生任何對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響的問題或爭議。由於我們預料即使未能重續，搬遷上述任何租賃物業亦不會遇到任何困難，故我們認為該等租賃物業對我們的營運並非至關重要，因此未能重續將不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大影響。根據日期為2024年1月1日且租期為三(3)年（至2026年12月31日止）的物業租賃協議，我們一直向我們的控股股東之一杭州晶達進出口貿易租賃若干物業，作為業務營運的辦公處所用途，包括在往績記錄期間進行行政及銷售職能。有關詳情，請參閱「與控股股東的關係－向一名控股股東租賃物業（「該租賃」）」。

截至最後實際可行日期，我們有四份租賃協議尚未向中國相關機關辦理登記。有關此項不合規情況的詳情，請參閱「－法律程序與合規情況－合規情況－中國」分節。

海外

此外，我們擁有並租賃多項海外物業，以便業務營運。截至最後實際可行日期，我們在泰國擁有五幅土地及四項物業。截至同日，我們於德國租賃五項物業。這些海外物業主要用於製造、倉儲及辦公用途。

截至2025年12月31日，概無組成本集團物業活動一部分的單一物業權益賬面值佔我們總資產1%或以上及概無組成本集團非物業活動一部分的單一物業權益賬面值佔我們總資產15%或以上。根據公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，因

業 務

此，本文件獲豁免公司（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3第34(2)段所述載入所有土地或樓宇權益的物業估值報告的規定。

牌照、批准及許可

我們須接受當地監管機構的定期檢查、審查及審核，並須根據我們經營所在司法管轄區的法律及法規的規定，從政府機關取得各種許可證、牌照、批准及證書。截至最後實際可行日期，我們已從適用機關取得對我們的營運至關重要的必要牌照、批准及許可證，且該等牌照、許可證、批准及證書均屬有效及有效。

我們不時更新牌照、許可證、批准及證書，以遵守相關法律及法規。

法律程序與合規情況

法律程序

在日常業務過程中，我們可能不時成為各類法律、仲裁或行政程序的當事方。截至最後實際可行日期，不存在針對我們或任何董事的、可能對我們的財務狀況或經營業績產生重大不利影響的待決或擬提起的重大訴訟、仲裁或行政程序。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，不存在針對本公司或任何董事的、已對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟、仲裁或行政程序。

合規情況

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除下文所述者外，我們未發生任何重大的違法違規行為；董事認為，就整體而言，上述情況均不太可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

中國

根據中國適用法律法規，租賃協議須向主管地方房地產管理部門登記。

業 務

截至最後實際可行日期，四項就我們在中國租賃物業的租賃協議尚未向相關中國機關登記。未登記有關租賃協議不會影響我們與相關出租人之間的租賃協議的有效性，亦不影響我們的合法佔有或使用相關租賃物業。

根據適用中國法律法規，未登記租賃協議可能導致訂約方須於指定期間內完成登記，並可能引致行政處分，包括每項未登記租賃協議最高人民幣10,000元的罰款。我們正在或已採取措施在可行的情況下改正以上不合規情況。根據我們的中國法律顧問的意見，我們未有辦妥租賃備案登記極不可能對我們的業務及財務狀況造成重大影響。

於往績記錄期間，我們在未先取得必要的建設工程規劃許可證及建築工程施工許可證的情況下於中國動工建設五項物業作為生產輔助及配套設施，不涉及我們的核心生產工序。該等物業佔我們自有物業總建築面積約0.51%。根據《中華人民共和國城鄉規劃法》、《中華人民共和國建築法》及《建築工程施工許可管理辦法》，該等不合規行為可能會導致停工，處以建造成本5%至10%或工程合約價1%至2%的罰款，且在影響無法糾正的情況下，可能會被責令拆除有關構築物或沒收有關物業。截至最後實際可行日期，我們並未受到任何與上述有關的行政處罰。根據我們中國法律顧問意見，由於所涉物業規模較小且屬輔助性質，上述不合規行為不會對我們的生產及經營造成重大不利影響，也不構成[編纂]重大法律障礙。

泰國

我們的泰國附屬公司就我們於泰國的生產設施所購置及使用的若干建築物於購置時並無根據BCA必要的建設許可及證書，原因是原擁有人並未取得該等許可證及證書。根據BCA，於等待必要許可證及證書期間使用該等建築物構成不合規。於購置後，我們的泰國附屬公司已積極與相關地方機關接洽，因此已根據BCA取得以其名義發出的必要建設相關許可證及證書。鑒於已取得所有根據BCA必要的建設相關許可證及證書，且相關地方機關一直知悉有關情況，根據我們的泰國法律顧問的意見，上述情況引發的監管後果風險應該不大。董事認為，倘出現有關後果，將不會對我們的業務及經營業績有重大影響。

業 務

此外，轉讓我們所購置的廠房附屬的若干建築物並未正式登記。該等配套建築物大部分自此已被拆除。就餘下的未登記建築物而言，根據適用的泰國法律，並與截至最後實際可行日期的泰國最高法院判決一致，我們的泰國法律顧問認為，儘管轉讓該建築物未正式登記，但由於該建築物構成其所佔土地不可分割的一部分，泰國附屬公司應被視為已取得該餘下建築物的擁有權。

德國

根據《德國反洗錢法》(*Geldwäschegesetz, GwG*)，德國有限責任公司的實益擁有人必須登記於透明度登記冊(*Transparenzregister*)中。該登記要求旨在打擊洗黑錢、提高公司所有權結構的透明度，以及遏制濫用空殼公司的情況。

截至2026年4月30日，透明度登記冊確認戴會斌為Decoflooring GmbH的唯一實益擁有人。然而，一份日期為2014年6月10日的協議表明，戴會斌已同意與章樹紅一致行動，雙方各自的實際持股比例為50%，且章樹紅於Decoflooring GmbH的股權由戴會斌以受託人身份代為持有。因此，戴會斌及章樹紅均符合Decoflooring GmbH實益擁有人的資格，因此現有的透明度登記冊條目並不完整。

根據我們的德國法律顧問的意見，根據德國法律，透明度登記冊中不完整的條目可能被處以最高150,000歐元的行政罰款，金額視乎違規的嚴重程度、是否有意違反及其他因素，在某些情況下最高可達1,000,000歐元。除潛在罰款外，違規行為及公司名稱可能會在德國聯邦行政辦公室(*Bundesverwaltungsamt*)的網站上公佈，為期五(5)年。

自2026年5月18日起，戴會斌與張樹紅均已於透明度登記冊中登記為該附屬公司的實益擁有人。儘管我們無法排除德國當局可能針對過往的違規施加行政制裁，但鑒於該附屬公司已主動採取糾正措施，我們的德國法律顧問認為因本次違規而遭處以嚴厲行政制裁的風險為低。

業 務

新加坡

根據新加坡《1947年所得稅法》(「**所得稅法**」)，所得稅法第63(1A)條規定，除獲得部長酌情豁免外，凡經營或從事任何貿易、業務、專業或職業而未根據所得稅法第62條就任何課稅年度提交報稅表者，必須在該課稅年度相關會計期間結束後三(3)個月內或審計官准許的延長期限內，向審計官提交其個人應課稅收入估算。所得稅法第63(2)條進一步規定，任何人士如無合理辯解而未能或疏於提交應課稅收入估算，即屬違法。如未依照所得稅法第63(1A)條提交公司的ECI，則所得稅法第94(2)條規定，任何人士犯本條所訂罪行而該罪行並無其他罰則規定，一經定罪，可處罰款不超過5,000新加坡元；如不繳付罰款則可處監禁不超過6個月。然而，稅務局長可對第94條所訂的任何罪行進行和解，並可在判決前暫緩或就該條規定的任何法律程序進行和解。

於最後實際可行日期，我們確認，未有因未能按時提交2024年及2025年課稅年度的相關「估計應課稅收入」(「**ECI**」)申報而遭受任何罰款。然而，我們知悉如未能按時提交所需ECI申報，我們可能面對進一步罰款。鑒於我們於上述兩個課稅年度分別延遲七(7)個月及六(6)個月提交ECI申報，儘管仍存在被處以罰款的可能性，自我們補正有關申報後未有被處任何罰款，加上沒有任何加重處罰的情節，根據我們的新加坡法律顧問的意見，我們或任何董事及高級人員被裁定違法且被判處監禁的可能性極低。

風險管理與內部控制

我們已制定一套內部控制與風險管理政策及程序，以應對在運營過程中識別的潛在運營風險、財務風險、法律風險及市場風險。我們亦會定期審核這些程序以確保其有效性。為持續監控風險管理政策及企業管治措施的實施情況，我們已採取(包括但不限於)以下風險管理措施：

- 設立審核委員會，負責審核監督我們的財務報告流程及內部控制體系。有關該委員會成員的資格及經驗的更多資料，請參閱「董事及高級管理層－董事－審核及風險委員會」；
- 採納相關政策以確保遵守上市規則，包括但不限於風險管理、關連交易及信息披露相關方面；

業 務

- 為董事及高級管理層組織有關上市規則相關要求及香港上市公司董事職責的培訓課程；
- 制定重大質量相關問題的應急處理流程；
- 提供強化版質量保證及安全生產培訓課程；及
- 發放員工手冊，以提升員工的法律法規合規意識。

獎項與榮譽

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們在業務方面獲得了多項獎項與榮譽。我們所獲得的部分重要獎項與榮譽列示如下。

獎項與榮譽	頒獎方	獲獎年份
2025年嘉興市國家高新技術 企業創新能力百強	嘉興市高新技術企業協會	2025年
德國紅點iF獎	德國漢諾威工業設計論壇	2024年
彈性地板行業十大品牌	中國建築裝飾裝修材料協會	2018年至2025年
牆板行業領軍品牌	中國建築裝飾裝修材料協會	2022年至2025年
彈性地板行業牆板創新中心	中國建築裝飾裝修材料協會	2024年
浙江製造精品	浙江省經濟和信息化廳	2023年
浙江出口名牌	浙江省商務廳	2018年至2026年
IAI全球設計獎	亞太設計師聯盟	2021年
國際CMF設計獎	國際CMF設計獎組委會	2021年
繆斯設計獎	國際獎項協會	2021年