

## 概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，其並無載列對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下在決定[編纂][編纂]前，務請細閱本文件全文。

任何[編纂]均涉及風險。[編纂]於[編纂]的部分特有風險載於「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]於[編纂]前，務請細閱該節。

## 概覽

### 關於我們

我們是一家以數字營銷和泵與系統為核心業務的深交所主板上市企業。

經過10餘年的迅速發展，數字營銷業務已成為我們的核心業務。根據弗若斯特沙利文的資料，數字營銷行業高度分散及競爭激烈，而按2025年收入計，我們是中國最大的數字營銷公司，市場份額為1.16%。我們致力於搭建以AI智能體驅動的全鏈路AI營銷系統，覆蓋「需求洞察、創意生成、廣告投放、效果優化、客服響應」的數字營銷全鏈路，配套開發逾百個AI智能體工具和工作流，形成了一套具有商業價值的數字營銷服務體系，能夠充分理解客戶需求，聚焦流量精準度，觸達最終用戶，實現價值轉換。

泵與系統板塊作為本集團的基石業務，為我們帶來了持續穩定的收入與現金流。我們持續夯實競爭壁壘，堅持智能產品開發與工廠建設，打造高度集成的產品體系，構築產銷研一體化平台，逐步從傳統水泵製造業企業進一步發展為泵與系統的智能化解決方案提供商。我們在泵與系統方面追求3R目標（即Reachable, Reliable, Renewable 可達、可淨、可續），已成長為具備廣泛行業覆蓋的龍頭泵與系統提供商，滿足客戶各類需求。我們的產品已出口至全球超過160個國家及地區。聚焦智能控制及效率，實現產品可靠性與低碳環保。我們持續擴大業務邊界，進一步涉足水質提升、循環水系統節能等綜合水科技領域。我們的產品應用於卡塔爾世界盃、南水北調工程、北京冬奧會供水等多個具備國際影響力的項目。根據弗若斯特沙利文的資料，泵與系統行業高度分散及競爭激烈，按照2025年收入計算，我們是國內排名第三的泵與系統提供商。

我們的數字營銷業務及泵與系統業務獨立營運，且一般不共享任何基礎設施、技術平台、研發能力或客戶群。我們擬於[編纂]後繼續並行發展該兩項業務分部。

此外，我們基於主業逐步延伸孵化，強化在電機及控制器兩大泵與系統核心器件領域的核心競爭力。我們率先切入驅動泵運轉的電機領域，利用先進的永磁電機技術為泵與系統產品的節能低碳轉型奠定基礎，構建產業鏈一體化整合優勢。我們投資及成立了獅門半導體，並成為主要股東。獅門半導體已具備規模化商業運營能力，並於2023年、2024年及2025年從向外部客戶銷售分別產生全部人民幣7.8百萬元、人民幣24.4百萬元及人民幣43.1百萬元收入，主要產品包括各種類規格的工業級絕緣柵雙極型晶體管(IGBT)產品和碳化矽(SiC)

## 概 要

高端功率模塊產品。獅門半導體有能力解決控制器中核心功率半導體的技術瓶頸，(i)透過創新的芯片設計和封裝技術提高系統效率；(ii)透過改善散熱管理支援高溫運行及延長系統壽命；(iii)改善電磁相容性及減少電磁干擾；及(iv)從芯片提供系統性解決方案。於往績記錄期間，我們向該等外部客戶採購以獅門半導體的產品製造的產品，用於我們的泵與系統業務。

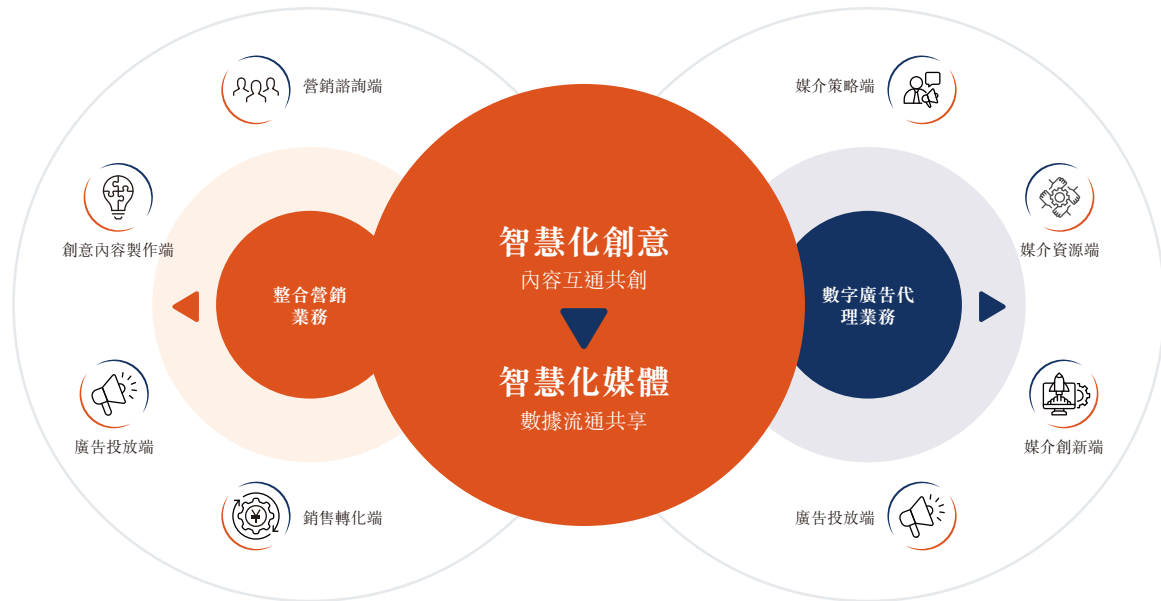
於2023年、2024年及2025年，我們的總收入分別為人民幣20,471.4百萬元、人民幣21,170.5百萬元及人民幣20,050.4百萬元。

### 數字營銷業務

我們自2014年佈局數字營銷業務，通過產業收購整合到生產力創新的發展路徑，數字營銷業務現已成長為我們最具潛力的業務板塊。於2022年起，伴隨AI應用的爆發式增長，我們迎來以AI技術為核心驅動力的發展新紀元。作為行業領軍者，我們推出了自研的AIGC生態平台LEO AIAD，並持續開發覆蓋數行銷全鏈路的AI智能體框架和工具庫，打造AI智能體驅動的全鏈路AI營銷系統，極大程度地提高人效和優化投放效果。於2025年，我們為首批企業在中國市場推出廣告行業可完全支持模型上下文協議(MCP)的程序化廣告工具(即基於自動化系統及數據介面的全流程廣告交付模型，其使用數據驅動及算法決策以實現廣告資源的智能買賣、精準定位及動態優化)，能為大語言模型與AI智能體無縫整合現有廣告軟件工具，加速程序化廣告市場AI化進程。我們亦積極推動行業內AI應用標準化，並在制定和編撰中國廣告協會和中國通信標準化協會的行業指南方面發揮主導作用。

我們現有的數字營銷業務以「品—效—銷」為一體的全鏈路模式打通了營銷各環節的業務生態，即從品牌建設與行銷諮詢服務出發，通過廣告投放實現傳播效果，最終促成客戶產品及服務的銷售，打通行銷生態全鏈路。由於收入模式不同，我們將數字營銷服務分為兩大類進行管理，分別為：(i)整合營銷服務，即一站式全方位數字營銷服務，主要包括營銷諮詢服務、創意內容製作和廣告投放，以協助我們的客戶實現銷售轉化。我們對營銷諮詢服務和創意內容製作收取固定服務費，對廣告投放則按媒體平台總支出的一定比例收取服務費；及(ii)數字廣告代理服務，主要是廣告投放，即向媒體平台購買廣告資源並投放廣告，向目標受眾推廣客戶的產品和服務；我們亦可能提供整合於數字廣告代理服務中的輔助諮詢和內容創作服務，但在這些情況下，我們會按媒體平台總支出的百分比向客戶收取服務費。在整合營銷服務板塊，我們的客戶主要包括汽車、婦幼保健及醫療保健領域的國內外知名企業。在數字廣告代理服務板塊，我們已在媒體平台、遊戲發行商及互聯網服務平台等主要客戶群構建全鏈路服務能力。

## 概 要



於往績記錄期間，我們的數字營銷板塊業務規模基本保持穩定趨勢，於2023年、2024年及2025年分別實現收入人民幣16,513.8百萬元、人民幣16,434.7百萬元及人民幣15,605.1百萬元。我們已多年蟬聯中科院《互聯網週刊》數字營銷公司排行榜第一的位置，並被上海市廣告協會授予上海市廣告行業「數字廣告領軍企業」榮譽稱號。

### 泵與系統業務

泵與系統業務為我們集團的基石業務，支撐我們的集團長期穩定發展。我們的創始人團隊擁有三十年的行業經驗，以民用泵為創業起點，憑藉戰略視野，創業初期即精準鎖定歐洲消費者，並通過歐洲質量認證，奠定行業拓荒者雛形。

我們通過內生增長和外延併購加速拓寬產品線和應用行業，形成覆蓋建築、水利工程、工業及配套設施、能源和電力、石油化工、市政基礎設施及農業行業的七大系列產品矩陣。我們在傳統應用的基礎上，進軍數據中心、風電及儲能等新領域，進一步拓展公司在高端領域中的應用範圍。

## 概 要



我們已在浙江溫嶺、湖南湘潭、遼寧大連、印度尼西亞及匈牙利建有五大現代化製造基地。憑藉高品質的產品和完善的管理体系，我們構建了具有國際影響力的品牌知名度，建立了遍佈全球的銷售網絡。我們採用直銷、原始設計製造商(ODM)/原始設備製造商(OEM)與經銷相結合的模式進行產品銷售。截至2025年12月31日，我們與超過380名經銷商建立深度合作關係，持續為客戶提供優質高效的全方位服務。公司持續推進國內國際雙循環協同發展，品牌足跡已遍佈160多個國家及地區。我們的主要客戶包括全球知名設備品牌、國內頭部基建類央國企等，具備強大的客戶資源壁壘。

此外，我們基於主業進行業務延伸，對泵的「動力心臟」電機及電機的「中樞」控制器進行研發創新，能夠實現電機的高效節能轉型與控制器的精確智能調控，完善了產品體系，形成了智能泵與系統綜合解決方案的能力。我們將先進的技術應用在永磁電機上，實現更少的能量損耗及更高的響應速度，滿足市場對泵類產品節能、小型及智能的需求。我們已自研完成智能變頻驅動與控制系統產品，自動調節設備性能符合工況要求，滿足不同場景下的智能運行需求——例如家用循環泵根據室溫自動調節轉速、數據中心冷卻泵依據負載變化實時調整循環量。我們基於對水的認知和核心技術的持續研發，進入水質提升、循環水系統節能等綜合水科技領域。

再者，我們堅持技術驅動導向，浙江溫嶺基地作為水泵製造智能工廠，入選國家工信部2025年度卓越級智能工廠名單，從傳統製造邁向智能製造新階段。我們較早完成5G全連接示範車間建設，確保設備數據的實時採集與視頻流的穩定傳輸，並在利歐溫嶺基地全面推廣。在此5G工廠的基礎上，我們運用AI大模型技術，基於AI算法建立故障模型庫，實現

## 概 要

故障自主預警、自主診斷、自主決策、自主執行與自主優化，實現預測性維護，減少停機時間。進一步的，我們打通生產要素數據通道，通過搭建數字孿生平台，對設備數據進行實時深度分析與遠程可視化管理，生成多維度運營指標，為生產調度、戰略決策提供精準的數據支撐。

於往績記錄期間，泵與系統業務於2023年、2024年及2025年的收入分別為人民幣3,483.2百萬元、人民幣4,234.0百萬元及人民幣4,141.3百萬元。憑藉技術創新與行業專業知識，我們先後斬獲多項權威榮譽，利歐集團上榜中國製造業企業500強，展現出強勁的綜合實力。憑藉在智慧水利領域的突出貢獻，我們榮獲智慧水利AAA級企業認證；在科技創新方面，我們取得了國家科學技術進步二等獎，公司技術中心為行業內首個國家級企業技術中心，獲批國家級博士後科研工作站，持續以技術創新驅動公司發展。

### 我們的市場機遇

我們以數字營銷為核心業務，AI技術的深度賦能為我們帶來了將現有流量轉化為新一輪增量的增長空間。

- 中國數字營銷行業規模持續擴張且增長穩定。從傳統營銷向數字化、AI化轉型的進程中，互聯網廣告已成為企業觸達用戶及構建品牌的核心載體。根據弗若斯特沙利文的資料，預計中國數字營銷行業市場規模將由2025年的人民幣13,471億元增至2030年的人民幣18,586億元，2025年至2030年的複合年增長率預計為6.6%，保持強勁的增長勢頭。以公司為代表的數字營銷行業領先企業已完成數字營銷全鏈路佈局，覆蓋優質媒體資源與客戶群體，形成較為明顯的規模優勢。
- 營銷AI技術的發展推動了數字營銷AI工具平台的搭建。隨著數字化進程加速，行業對廣告營銷的需求正朝著「內容個性化」與「海量投放」雙向升級。營銷AI技術因此在行業中得到愈發廣泛的應用。根據弗若斯特沙利文的資料，中國AI整合營銷市場價值從2021年的人民幣267億元增加至2025年的人民幣625億元，複合年增長率達到23.7%。於2025年至2030年，市場價值預計將達到人民幣1,498億元，複合年增長率為19.1%。我們是中國率先佈局AI技術的數字營銷企業之一，憑藉前瞻性的AI技術佈局與深厚的行業經驗，我們已形成一整套以AI智能體驅動的全鏈路AI營銷系統，通過AI技術的深度賦能提高人效，從而擴大市場份額，在數字營銷變革中持續領跑。

與此同時，我們以泵與系統為基石業務，將在市場規模整體擴張、傳統行業綠色低碳轉型、新型應用領域擴展等背景下，取得新一輪存量與增量市場業務增長機會。

- 泵作為工業、農業、建築市政及能源供應領域流體傳輸的關鍵設備，整體市場規模呈現穩定增長態勢。根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年，全球泵行業的市場規模為人民幣5,880億元，並預計以3.0%的複合年增長率持續增長，2030年有望

## 概 要

達到人民幣6,804億元。亞太地區將主導全球市場，預計其市場規模將由2025年的人民幣2,994億元增加至2030年的人民幣3,560億元，複合年增長率達3.5%。隨著中國「一帶一路」戰略的深入推進，中國大力參與相關國家的能源基礎設施及傳統能源升級建設、市政與水利工程建設、工業製造與園區配套的建設，給中國泵業企業帶來的巨大的業務增長機會。我們作為中國泵與系統的龍頭公司及中國佈局海外泵與系統產業的先行者之一，緊抓「一帶一路」戰略機會，產品已覆蓋多個沿線國家，在新興市場取得突破性進展，並積極把握政策機遇。

- 在傳統行業綠色低碳轉型的戰略框架下，「雙碳」目標的推進與「以舊換新」等政策的疊加，為以泵為核心的泵與系統行業帶來新的增長機遇，推動產品向高效、節能、環保方向發展。以石化行業為例，在國家政策的推動下，石化泵存量市場的改造需求持續擴大。國家及地方通過資金扶持、補貼激勵、標準引導等方式，鼓勵石化領域開展泵設備節能改造，促使低效率、高能耗產品加速淘汰，推動永磁電機、變頻控制等高效節能型技術的應用普及。憑藉我們的技術優勢，我們的產品亦可應用於渣油加氫項目，實現國產替代。
- 我們已準備就緒把握新應用場景的市場增長。(i) AI的爆發式增長持續驅動數據中心產業演進，其算力需求的急劇擴張亦同步激發出規模空前的能源需求。根據弗若斯特沙利文的資料，於2025年至2030年，中國數據中心液冷市場將由人民幣986億元增長至人民幣3,803億元，複合年增長率超過31.0%，細分液冷泵的市場規模將自人民幣79億元增至人民幣270億元，複合年增長率達27.7%，液冷泵作為數據中心基礎建設中的核心設備，其產品質量關係到數據中心的安全性及穩定性。我們已推出液冷離心泵及創新屏蔽泵等產品，實現高效、免維護、高溫適配功能，並可通過智慧運維平台提供集成式冷卻服務。(ii)飲用水安全行業受益於政策支持與消費者需求上升的雙重驅動，帶動我們快速搶佔淨水系統的市場機遇。

見「業務 — 概覽 — 我們的市場機遇」。

## 我們的競爭優勢

我們相信，以下優勢有助我們鞏固市場地位、確保我們成功並從競爭對手中脫穎而出：

- 數字營銷板塊優勢：基於AI全鏈路生態佈局，我們已在平台端、技術端及客戶端形成強大競爭壁壘；
- 泵與系統板塊優勢：憑藉三十餘年行業經驗和持續不斷地研發創新，我們已形成

## 概 要

豐富的產品矩陣及系統解決方案，構建了全面的產品開發體系與核心技術，長期積累奠定全球化經營優勢，構築智能化、集成化、平台化競爭壁壘；

- 擁有富經驗的管理團隊及高素質人才梯隊。

### 我們的發展戰略

我們聚焦於構建以持續創新、高效運營、富經驗人才為核心的企業競爭力。我們計劃採取以下戰略：

- 數字營銷業務戰略：以AI智能體重塑營銷全鏈路，構建開放共贏營銷生態平台，引領全球營銷智能化新範式；
- 泵與系統業務戰略：以AI賦能智能泵與系統全生命週期，打造全球領先的智能泵與系統行業標桿；
- 主業延伸戰略：培育半導體新興產業，以先進技術助力泵與系統，協同AI創新，拓展增長新邊界，全面實現可持續發展目標。

### 競爭格局

我們主要在數字營銷行業和泵與系統行業面臨激烈競爭。受技術快速進步和客戶需求多樣化驅動，這兩個行業近年來持續發展，預計未來將保持快速增長。

我們的競爭優勢源自於深厚的行業往績、穩固的市場地位及紮實的研發實力。憑藉全球佈局、多元化產品組合、值得信賴的客戶關係、技術訣竅以及具前瞻性的管理團隊，我們持續鞏固領導地位。因此，我們確信我們具備充分優勢，既能維持我們在數字營銷行業和泵與系統行業的領導地位，亦能把握未來發展機遇。

見「行業概覽」。

### 我們的客戶

於往績記錄期間，數字營銷業務的主要客戶主要包括電商、汽車及科技等領域中存在廣告需求的企業。於2023年、2024年及2025年，數字營銷業務於各年度的五大客戶分別佔總收入約22.5%、18.9%及17.0%，而數字營銷業務於各年度向最大客戶的銷售則分別佔總收入約8.4%、10.1%及6.8%。

於往績記錄期間，泵與系統業務的主要客戶主要包括主要涉及園藝工具、電動工具、泵、五金、機電設備、物流及相關技術或商業服務的國際經銷商、交易商及服務提供商。於2023年、2024年及2025年，泵與系統業務於各年度的五大客戶分別佔我們總收入約2.5%、3.0%及3.1%，而泵與系統業務向最大客戶的銷售則分別佔我們總收入約0.6%、1.0%及1.2%。

截至最後實際可行日期，概無我們的董事、其緊密聯繫人或任何股東於往績記錄期間各期內在任任何五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無客戶要求終止與我們的協議。

## 概 要

見「業務 — 我們的客戶」。

### 我們的供應商

於往績記錄期間，數字營銷業務的主要供應商主要包括媒體平台。於2023年、2024年及2025年，數字營銷業務於各有關期間向五大供應商的採購總額分別佔總採購額約74.7%、63.7%及61.3%，而數字營銷服務於各年度向最大供應商的採購額分別佔總採購額約45.6%、33.2%及28.2%。於2023年、2024年及2025年，五大供應商針對數字營銷業務提供的平均返點率分別為8.8%、12.2%及7.4%。該返點率一般受我們於相關平台的總支出、廣告及客戶群的質量以及媒體平台各自的關鍵績效指標政策所影響。

於往績記錄期間，泵與系統業務的主要供應商主要包括電磁線、電纜、金屬材料以及機械與電機元件的製造商及供應商。於2023年、2024年及2025年，泵與系統業務於各年度向五大供應商的採購總額分別佔我們總採購額約2.5%、3.4%及2.9%，而泵與系統業務向最大供應商的採購總額分別佔我們總採購額約0.7%、0.9%及0.8%。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾遭遇任何與供應商供應相關的重大短缺、中斷、糾紛或延誤，與供應商的合同安排亦無任何重大違約或提前終止。

見「業務 — 我們的供應商」。

### 風險因素

我們相信，我們的業務涉及若干風險與不確定因素，部分超出我們的控制範圍。我們已將該等風險與不確定因素分為以下各類別：(i)與數字營銷業務相關的風險；(ii)與泵與系統業務相關的風險；(iii)與公司從事業務以及所處行業相關的風險；(iv)與財務、會計及稅務相關的風險；(v)與運營相關的風險；及(vi)與[編纂]相關的風險。我們強烈建議閣下在投資我們的股份前，務必詳閱完整內容。有關更多詳情，請參閱「風險因素」。該等風險包括以下各項：

- 我們於往績記錄期間若干年度錄得淨虧損及經營現金流出淨額，並可能於未來持續。
- 於往績記錄期間，我們依賴多家媒體平台為我們的客戶提供數字廣告代理服務。倘我們未能與這些媒體平台維持業務關係，我們的品牌、業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。
- 若我們無法推出新的或升級的服務，以緊貼數字分析行業的技術發展或新業務模式，或廣告主、發佈者及AI技術用戶不斷轉變的需要，則我們的業務、財務狀況及營運業績可能受到重大及不利影響。
- 我們面臨與使用AI技術、開源技術和AI產生的營銷內容相關的道德、法律和聲譽風險。
- 如果數字營銷行業或泵與系統市場無法持續發展與增長，或發展或增長速度較預期緩慢，我們的獲利能力與前景可能會受到重大不利影響。

## 概 要

- 我們的生產過程可能會受到中斷的影響，從而增加我們泵與系統業務的生產成本。我們可能會因生產困難或潛在意外而導致營運中斷。
- 我們所經營的行業競爭激烈且高度分散，並具有不斷變化的特點。如果我們無法持續創新技術，並提供符合客戶期望的優質產品和服務，我們的業務、財務狀況和經營業績可能會受到重大不利影響。
- 我們以公允價值計量且其變動計入損益的金融資產的公允價值變動，可能對我們的經營業績及財務表現產生重大不利影響。
- 我們可能面臨貿易應收賬款帶來的信貸風險。如果未能及時或根本無法收回貿易應收賬款，可能會對我們的業務、財務狀況、流動資金和前景造成重大不利影響。

### 我們的單一最大股東集團

緊隨[編纂]完成後(不包括[143,536,043]股庫存股、假設[編纂]未獲行使、並無根據我們的2022年股票期權激勵計劃發行額外股份及本公司的已發行股本總額自最後實際可行日期起及直至[編纂]時並無變動)，王相榮先生和王壯利先生將共同有權於本公司股東大會上行使[編纂]%的投票權。王相榮先生和王壯利先生為兄弟關係，於往績記錄期間屬一致行動人士。預期他們於[編纂]後將繼續採取一致行動。於[編纂]後，他們將成為本公司的單一最大股東集團。

見「與單一最大股東集團的關係」。

### 歷史財務資料概要

合併財務資料概要應與本文件附錄一會計師報告的合併財務資料一併閱讀，包括隨附附註及本文件「財務資料」所載資料。

### 合併損益表概要

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	<i>(人民幣千元，百分比除外)</i>					
收入.....	20,471,408	100.0	21,170,505	100.0	20,050,435	100.0
銷售成本.....	(18,761,746)	(91.6)	(19,278,530)	(91.1)	(18,314,230)	(91.3)
<b>毛利.....</b>	<b>1,709,662</b>	<b>8.4</b>	<b>1,891,975</b>	<b>8.9</b>	<b>1,736,205</b>	<b>8.7</b>
一般及行政開支.....	(533,742)	(2.6)	(630,257)	(3.0)	(601,433)	(3.0)
銷售及營銷開支.....	(767,899)	(3.8)	(821,592)	(3.9)	(727,993)	(3.6)
研發開支.....	(134,326)	(0.7)	(177,119)	(0.8)	(193,980)	(1.0)
金融資產及合同資產減值虧損淨額.....	(362,877)	(1.8)	(182,303)	(0.9)	(66,321)	(0.3)
金融資產/負債公允價值變動之收益/虧損淨額.....	1,255,392	6.1	(873,047)	(4.1)	(169,230)	(0.8)
其他收入.....	118,984	0.6	78,167	0.4	64,539	0.3
其他收益/(虧損)淨額.....	1,302,126	6.4	303,050	1.4	155,987	0.7
<b>經營利潤.....</b>	<b>2,587,320</b>	<b>12.6</b>	<b>(411,126)</b>	<b>(1.9)</b>	<b>197,774</b>	<b>1.0</b>
財務收入.....	120,914	0.6	123,035	0.6	67,353	0.3
財務成本.....	(91,164)	(0.4)	(106,037)	(0.5)	(99,524)	(0.5)
財務成本淨額.....	29,750	0.1	16,998	0.1	(32,171)	(0.2)

## 概 要

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%
應佔聯營公司投資淨利潤／ (虧損).....	(18,208)	(0.1)	2,002	*	16,639	0.1
聯營公司投資的減值準備.....	—	—	(20,283)	(0.1)	(145,061)	(0.7)
<b>稅前利潤／(虧損).....</b>	<b>2,598,862</b>	<b>12.7</b>	<b>(412,409)</b>	<b>(1.9)</b>	<b>37,181</b>	<b>0.2</b>
所得稅開支.....	(659,748)	(3.2)	108,198	0.5	(47,306)	(0.3)
<b>年內利潤／(虧損).....</b>	<b>1,939,114</b>	<b>9.5</b>	<b>(304,211)</b>	<b>(1.4)</b>	<b>(10,125)</b>	<b>(0.1)</b>

附註：

\* 指小於0.1的數字

我們於2024年錄得淨虧損人民幣304.2百萬元，而2023年則錄得淨利潤人民幣1,939.1百萬元，主要是由於金融資產公允價值變動淨虧損人民幣873.0百萬元，乃由理想汽車的股價下跌所引致。我們於2025年的年內虧損為人民幣10.1百萬元，主要歸因於與上海創興資源開發股份有限公司投資有關的聯營公司投資的一次性減值虧損人民幣145.1百萬元，反映我們於聯營公司進行終止上市程序後的投資損失，部分被(i)我們減持理想汽車，導致理想汽車的股價波動的影響減少，從而減輕其估值調整對我們損益的影響；及(ii)我們的貿易應收賬款的信貸質素改善，導致金融資產減值虧損減少所抵銷。

2023年的所得稅開支為人民幣659.7百萬元，包括遞延所得稅開支人民幣559.3百萬元，主要歸因於理想汽車的股價大幅升值。此升值導致投資的賬面價值遠高於其於相關中國稅法項下的稅基，繼而引致應課稅暫時性差異及確認大額遞延稅項負債。

有關更多詳情，見「財務資料 — 歷史經營業績回顧」。

## 收入

下表載列於所示期間按業務分部呈列的收入絕對金額及佔總收入百分比的明細：

	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)					
數字營銷業務.....	16,513,802	80.7	16,434,676	77.6	15,605,066	77.8
泵與系統業務.....	3,483,182	17.0	4,234,047	20.0	4,141,255	20.7
其他業務.....	474,424	2.3	501,782	2.4	304,114	1.5
<b>總計.....</b>	<b>20,471,408</b>	<b>100.0</b>	<b>21,170,505</b>	<b>100.0</b>	<b>20,050,435</b>	<b>100.0</b>

見「財務資料 — 歷史經營業績回顧」。

## 概 要

### 合併財務狀況表概要

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	金額	金額	金額
	(人民幣千元)		
流動資產總額	15,644,215	14,404,243	14,935,070
流動負債總額	8,185,842	6,565,176	6,324,478
非流動資產總額	9,000,035	7,582,333	6,569,250
非流動負債總額	2,774,859	2,559,601	2,453,893
流動資產淨值	7,458,374	7,839,067	8,610,592
資產淨值	13,683,550	12,861,799	12,725,949

見「財務資料—選定資產負債表項目—流動資產淨值」。

### 合併現金流量表概要

下表列示我們於往績記錄期間的現金流量概要：

	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)		
經營活動產生／(所用)現金淨額	(592,917)	(190,008)	430,875
投資活動產生／(所用)現金淨額	1,841,495	(1,431,017)	87,485
籌資活動產生／(所用)現金淨額	1,250,749	(537,280)	275,602
期初現金及現金等價物	679,734	3,296,882	1,144,331
匯率變動對現金及現金等價物的影響	117,821	5,754	(25,710)
期末現金及現金等價物	<b>3,296,882</b>	<b>1,144,331</b>	<b>1,912,583</b>

2023年及2024年，我們分別錄得經營現金流出淨額人民幣592.9百萬元及人民幣190.0百萬元，主要是由於我們的上游和下游合作夥伴之間的信貸條款不匹配所致。我們對高潛力客戶維持具競爭力的信貸，同時遵守主要平台供應商的現金付款要求。透過嚴謹的營運資金管理及加強貿易應收賬款的催收及回收，我們的經營現金流量顯著轉佳，於2025年錄得流入淨額人民幣430.9百萬元。

有關更多詳情，見「財務資料—經營活動」。

### 關鍵財務比率

下表列示我們截至所示日期或於所示期間的關鍵財務比率：

	截至12月31日止年度／截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
資產負債率(%) <sup>(1)</sup>	15.9	13.3	13.5
流動比率 <sup>(2)</sup>	1.9倍	2.2倍	2.4倍
毛利率(%) <sup>(3)</sup>	8.4	8.9	8.7

---

## 概 要

---

附註：

- (1) 資產負債率：資產負債率按本集團的總債務（總借款加總租賃負債）除以總資產計算。
- (2) 流動比率：流動比率按年／期末的流動資產總額除以流動負債總額計算。
- (3) 毛利率：毛利率按毛利除以收入計算，以百分比表示。

### 我們的投資活動

於往績記錄期間，我們從事投資交易活動，包括對理想汽車的大量股權投資，主要利用閒置資金進行。我們的投資主要包括直接控股與少數股權投資、私募基金投資及固定收益產品以及其他低風險理財產品。該等活動導致我們於往績記錄期間的財務表現波動，尤其是由於我們的投資組合（包括在理想汽車的投資）相關的公允價值變動及已實現收益或虧損。為管理及監控我們的持續投資及交易活動，並將投資風險減至最低，我們已制定若干措施及系統，以規管投資及交易活動的整個流程。有關詳情，請見「財務資料 — 我們的投資活動」。

### 法律訴訟與合規

#### 法律訴訟

我們在日常業務運營中可能不時涉及各類法律或行政程序。無論結果如何，訴訟或其他法律或行政程序均可能導致重大成本支出及資源分散，包括管理層的時間與精力投入。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們涉及一項有關投資糾紛的進行中訴訟及已獲得對我們有利的初審判決（該判決目前正處於上訴階段），並涉及另一項有關同一投資糾紛的訴訟，法院於截至最後實際可行日期已批准我們提出的駁回動議（並准予修改）。除此以外，我們未涉及我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規性產生重大不利影響的任何實際或待決的法律、仲裁或行政程序（包括任何破產或接管程序）。

#### 合規

在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司未涉及任何重大違規事件，該等事件導致的罰款、執法行動或其他處罰（無論單獨或合計）可能對本公司業務、經營成果及財務狀況產生重大不利影響。有關適用於我們的法律法規之更多資料，請見「監管概覽」。

#### 股息

於2023年、2024年及2025年，我們向股東宣派股息分別人民幣201.7百萬元、人民幣193.4百萬元及人民幣229.7百萬元。

我們的過往股息分派記錄未必可作為確定未來宣派或派付股息水平的參考或依據。

完成[編纂]後，我們或會以現金或公司章程允許的其他形式分派股息。任何擬議的股息分派方案均須由我們的董事會制訂並經股東批准方可作實。未來是否宣派或派付任何股息

## 概 要

以及任何股息金額，將取決於多項因素，包括我們的盈利與財務狀況、運營需求、資本需求、業務前景、宣派及派付股息的法令法規與合同限制，以及董事認為重要的任何其他因素。

根據《中國公司法》的規定，在中國註冊成立的公司每年在彌補以往年度累計虧損(如有)後，須從稅後利潤中提取不低於10%的資金列入法定公積金，直至該項公積金累計達到公司註冊資本的50%為止。該等公司在彌補累計虧損及按前述規定提取公積金後，從稅後利潤派付股息。經我們的中國法律顧問確認，根據中國相關法律規定，本公司或我們的任何中國境內子公司未來產生的任何淨利潤須優先用於彌補任何歷史累計虧損(如有)，其後須將淨利潤的10%提取作為法定公積金，直至該等公積金累計額超過我們註冊資本的50%為止。因此，惟在滿足以下兩項條件後，我們方可宣派股息：(i)所有歷史累計虧損(如有)已獲全額彌補；及(ii)已按前述規定將足額淨利潤計提至法定公積金。

概無法保證會在任何年度宣派或分派任何金額的股息。目前，我們無意在[編纂]後採用正式的股息政策或固定的股息分派比率。

### 未來計劃及[編纂]

假設[編纂]未獲行使及[編纂]為每股H股[編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數)，經扣除[編纂]應付的[編纂]、費用及估計開支後，我們估計自[編纂]獲得的[編纂]將約為[編纂]港元。

我們計劃將[編纂][編纂]用於下列用途：

- 約[編纂](或[編纂]港元)將用於我們業務相關的AI基礎設施的投資。
- 約[編纂](或[編纂]港元)將用於產能建設與全球化佈局。
- 約[編纂](或[編纂]港元)將用於智能泵與系統及半導體的技術研發。
- 餘下約[編纂](或[編纂]港元)將分配至運營資金。

有關更多詳情，見「未來計劃及[編纂]」。

### [編纂]的數據

下表呈列的所有數據均假設[編纂]未獲行使，且並無根據2022年股票期權激勵計劃發行額外股份：

	基於[編纂]每股H股 [編纂]港元	基於[編纂]每股H股 [編纂]港元
H股[編纂] <sup>(1)</sup> .....	[編纂]港元	[編纂]港元
[編纂]完成後我們股份的[編纂] <sup>(2)</sup> .....	[編纂]港元	[編纂]港元

## 概 要

	基於[編纂]每股H股 [編纂]港元	基於[編纂]每股H股 [編纂]港元
每股未經審核[編纂]經調整合併有形資產 淨值 <sup>(3)</sup> .....	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 股份[編纂]基於緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)預期已[編纂]的[編纂]股H股計算。
- (2) 我們股份總[編纂]基於：(i)截至最後實際可行日期已發行的6,628,242,660股A股(不包括143,536,043股庫存股)按本公司A股緊接最後實際可行日期前五個營業日的平均收市價每股人民幣6.89元(或約7.89港元)；及(ii)緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)[編纂]股H股的[編纂]計算。有關詳情，見「股本—[編纂]完成後」。
- (3) 每股股份未經審核[編纂]經調整合併有形資產淨值乃經作出上文各段所述調整後得出，並基於假設[編纂]已於2025年12月31日完成時已發行股份為[編纂]股(包括[236,236,043]股庫存股)，但不計及本公司因[編纂]獲行使而可能配發及發行的任何股份、本公司根據2022年股票期權激勵計劃已授出或不時可能授出的期權獲行使或受限制股份或其他獎勵獲歸屬而可能發行的任何股份或本公司於最後實際可行日期後可能發行或購回的任何股份。

### [編纂]開支

我們的[編纂]開支主要包括(i)[編纂]相關開支，例如[編纂]費用及佣金，及(ii)非[編纂]相關開支，包括就法律顧問及申報會計師提供的[編纂]及[編纂]相關服務向其支付的專業費用，以及其他費用及開支。假設[編纂]為每股H股[編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數)，[編纂]的估計[編纂]總額約為人民幣[編纂]元(相當於[編纂]港元)，佔我們[編纂]約[編纂]%，其中人民幣[編纂]元([編纂]港元)已於合併損益表中確認為開支，而人民幣[編纂]元([編纂]港元)來自[編纂]及將從權益中扣除。於該估計[編纂]開支總額中，我們預期支付[編纂]相關開支人民幣[編纂]元(相當於[編纂]港元)、法律顧問及申報會計師專業費用人民幣[編纂]元(相當於[編纂]港元)以及其他費用及開支人民幣[編纂]元(相當於[編纂]港元)。

### 於深圳證券交易所上市

於2007年4月27日，我們的A股於深圳證券交易所上市(股份代號：002131.SZ)。我們就A股上市發行合共19,000,000股A股，佔當時經擴大股本約25.2%，籌集所得款項淨額約為人民幣240.0百萬元。於緊隨A股發售完成後的本公司股權架構如下：

編號	股東	股份數目	於本公司的 股權百分比 (%)
1.	王相榮先生 .....	20,260,800	26.91
2.	王壯利先生 .....	15,195,600	20.19
3.	張靈正先生 .....	15,195,600	20.19
4.	溫嶺中恒投資有限公司 .....	4,502,400	5.98
5.	其他A股股東 <sup>(1)</sup> .....	20,125,600	26.73
	總計 .....	<b>75,280,000</b>	<b>100.00</b>

## 概 要

附註：

- (1) 我們當時的其他A股股東概無持有本公司已發行股本超過1%。

### 有關受制裁國家的業務活動

美國及其他司法管轄區或組織(包括歐盟、英國及其他相關制裁機關)，通過行政命令、立法或其他政府手段，針對實體及個人(包括受制裁對象、部分被制裁國家的國民或位於該等國家的實體及個人，以及與特定國家的某些行業或領域有關聯的實體及個人)實施國際制裁。

於往績記錄期間，我們向受國際制裁影響的司法管轄區內的客戶銷售及交付泵與系統，包括伊朗、敘利亞、俄羅斯、白俄羅斯及委內瑞拉(各自為「**相關地區**」，統稱為「**相關地區**」)的客戶。在相關地區中，伊朗及敘利亞受到美國的全面經濟制裁。俄羅斯、白俄羅斯及委內瑞拉目前並未受到美國的全面經濟制裁，但俄羅斯、白俄羅斯及委內瑞拉的大量實體、個人及行業受到美國的經濟制裁。

### 制裁風險

#### 美國制裁

##### 一級制裁風險

於往績記錄期間，我們透過我們的子公司向伊朗及敘利亞的客戶銷售泵與系統，而該兩個國家均受到美國全面經濟制裁。向伊朗及敘利亞的銷售包括以人民幣及其他貨幣計值的銷售。然而，我們就向伊朗的部分銷售(「**伊朗美元銷售**」)及向敘利亞的部分銷售(「**敘利亞美元銷售**」)收取美元付款。誠如我們的國際制裁法律顧問告知，上述與伊朗及敘利亞有關的以美元計值的交易似乎違反美國一級制裁法律，相關法律禁止使用美國金融系統與伊朗和敘利亞進行此類貿易。就於往績記錄期間與伊朗美元銷售及敘利亞美元銷售有關的以美元計值的交易所收取付款總額約為22.75百萬美元，佔往績記錄期間總收入約0.2%。

經諮詢我們的國際制裁法律顧問後，我們於2025年9月26日向OFAC發出有關伊朗美元銷售和敘利亞美元銷售的VSD的初步通知，並於2026年4月29日向OFAC提交一份全面的VSD報告。該VSD已獲OFAC知悉。

根據OFAC執法指南所訂明的基準罰款矩陣，倘透過VSD披露明顯違規行為，可使民事罰款的基準金額減少50%。在非嚴重違規案件中，本集團適用的基準罰款金額為交易價值的50%，每項違規行為的基準罰款上限為188,850美元，惟倘該明顯違規行為適用的法定最高罰款低於377,700美元時，則擬議民事罰款的基準金額上限應為該明顯違規行為適用的法定最高罰款的50%；在嚴重違規情況下，適用於本集團的基準罰款金額為該違規行為所適用法定最高罰款額的50%。然而，我們的情況是否應被視為嚴重違規須由OFAC酌情決定。誠如我們的國際制裁顧問所告知，實際上，當提交VSD時，OFAC不太可能處以高於交易價值的民事罰款，且在協商和解過程中，倘考量首次違規、自願披露及配合OFAC調查等減刑因素，OFAC可能處以遠低於擬議民事罰款50%的金額，甚至終止調查而不採取進一步行動。

## 概 要

於9月初收到國際制裁法律顧問基於必要盡職調查程序提出的建議後，本集團隨即終止當時受全面制裁影響的伊朗美元銷售及敘利亞美元銷售。自2025年9月26日起，我們已終止一切受全面制裁影響的伊朗及敘利亞相關業務活動。

### 次級制裁風險

美國已實施次級制裁，針對與伊朗、俄羅斯及白俄羅斯特定領域有往來的非美籍人士。

子公司向伊朗銷售產品可能被視為在伊朗經濟中受制裁的能源、建造、採礦及製造業領域營運，因而使我們面臨次級制裁風險。鑑於目前尚無伊朗交易對手方被列入SDN名單，且我們已終止對伊朗的銷售業務，在可預見的未來，我們在伊朗制裁制度下承受的次級制裁風險仍相對有限。

子公司向俄羅斯銷售產品及我們在俄羅斯設立子公司可能被視為在俄羅斯經濟中受制裁的建築、工程、建造、金屬與採礦、能源及製造業領域營運，因而使我們面臨次級制裁風險。鑑於目前尚無俄羅斯交易對手方被列入SDN名單，在可預見的未來，我們在俄羅斯制裁制度下承受的次級制裁風險仍相對有限。

子公司向白俄羅斯銷售產品可能被視為在白俄羅斯經濟中受制裁的能源及建造業領域營運，因而使我們面臨次級制裁風險。鑑於目前尚無白俄羅斯交易對手方被列入SDN名單，在可預見的未來，我們在白俄羅斯制裁制度下承受的次級制裁風險仍相對有限。

此外，美國亦對敘利亞及委內瑞拉實施次級制裁。

考慮到尚無敘利亞交易對手方與敘利亞政府有任何關係或被列入SDN名單，且美國政府已解除對敘利亞的制裁，在可預見的未來，我們在敘利亞制裁制度下承受次級制裁風險的可能性屬甚微。

考慮到尚無委內瑞拉交易對手方與委內瑞拉政府或Petroleos de Venezuela, S.A.有任何關係或被列入SDN名單，在可預見的未來，我們在委內瑞拉制裁制度下承受次級制裁風險的可能性屬甚微。

然而，誠如我們的國際制裁法律顧問所告知，倘我們持續在敘利亞、俄羅斯、白俄羅斯及委內瑞拉開展銷售業務，而未來任何位於該等相關地區的交易對手方被列入SDN名單，我們面臨的次級制裁風險將相應增加。因此，董事已決定在我們逐步終止交易後終止一切與伊朗、敘利亞、俄羅斯、白俄羅斯及委內瑞拉相關的可能受到次級制裁的現有銷售及任何未來業務活動。

見「業務—有關受制裁國家的業務活動」。

### [編纂]於聯交所[編纂]

我們根據上市規則第8.05(3)條向聯交所申請[編纂]，並已符合上市規則第8.05(3)條項下的市值／收入測試，當中經參考(i)我們截至2025年12月31日止年度的收入超過500百萬港元；及(ii)根據[編纂]，我們於[編纂]時的預計[編纂]超過40億港元。

---

## 概 要

---

### 近期發展及無重大不利變動

我們的董事已確認，自2025年12月31日(即本文件附錄一所載合併財務報表的最近期資產負債表的日期)起及直至本文件日期止期間，我們的業務、財務狀況及經營業績並無發生重大不利變動。