

業務

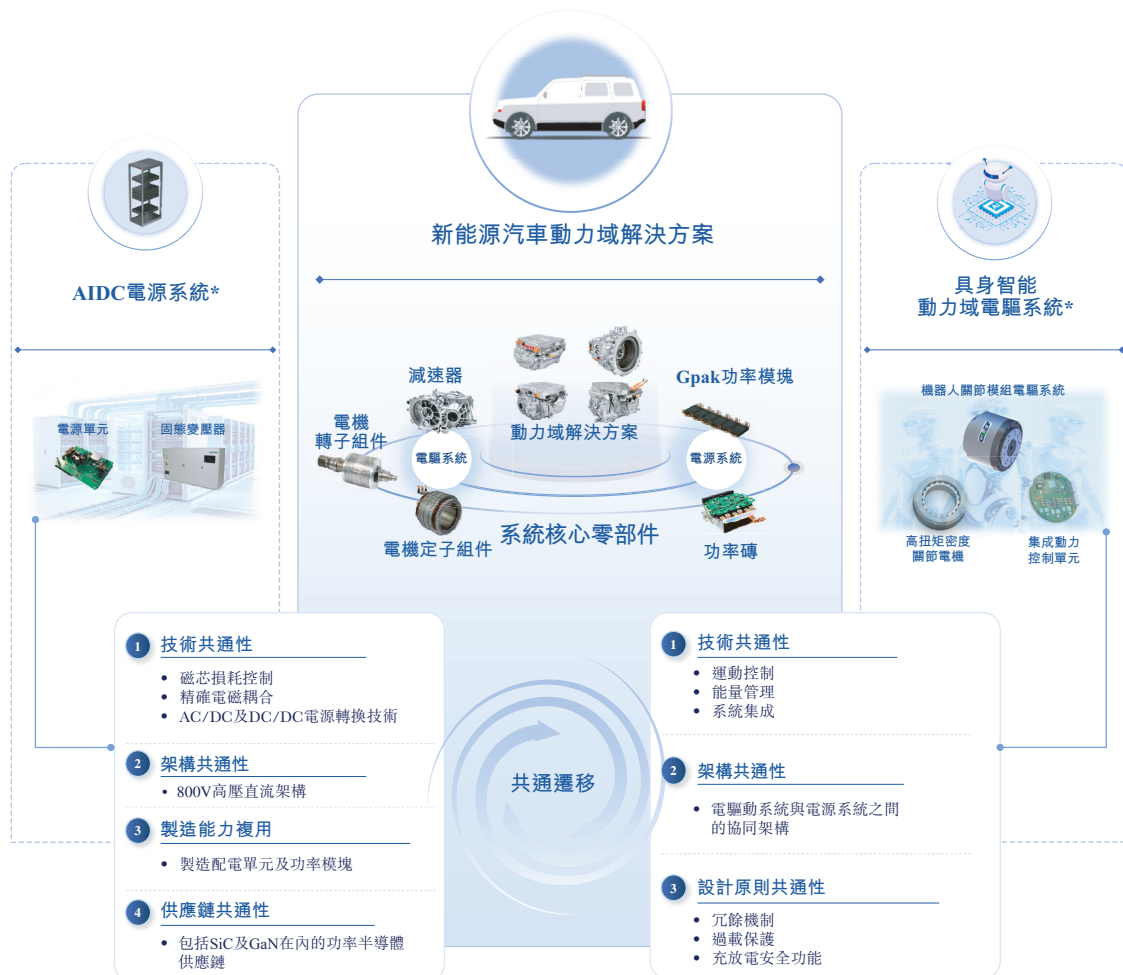
概覽

我們是誰

我們是一家提供智能電動化動力域系統與通用化800V高壓直流供電系統的解決方案之全球提供商。我們以高性能電力電子、電機、軟件、熱管理與平台化集成技術為核心，通過垂直整合與系統優化實現競爭力領先的軟硬件服務一體化方案，於往績記錄期間主要服務於新能源汽車動力域領域，並拓展至AI算力基礎設施供電系統與具身智能動力域電驅系統領域，致力於推動全球能源轉型經濟的低碳化與智能化升級。

於往績記錄期間，我們的主要產品為新能源汽車多合一動力域解決方案，其主要集成電驅系統及電源系統。根據客戶需求，我們的多合一解決方案亦可集成熱管理系統及整車控制系統。

憑藉我們的核心技術，我們正開發：(i)用於AIDC的電源系統；及(ii)用於具身智能的動力域電驅系統。下圖說明我們的主要產品，以及我們的核心技術如何轉移並應用於AIDC及具身智能領域。



* 於往績記錄期間，我們並無自AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統產生收入。

業 務

新能源汽車領域的領先供應商

為滿足國內外市場不同客戶及各類車型的多樣化需求，我們提供不同集成程度的解決方案，包括多合一動力域解決方案、其他電驅動解決方案及相關部件。我們的解決方案乃為順應更高集成度及高壓車輛架構的行業趨勢而開發。我們的解決方案及部件支持多種能源架構車型，包括純電動汽車（「BEVs」）、插電式混合動力汽車（「PHEVs」）和增程式電動汽車（「REEVs」），並能滿足從A0級至D級全系列汽車細分市場的新能源車型的配置需求。



附註：

- (1) 按2025年裝機量計及根據灼識諮詢的資料。
- (2) 根據灼識諮詢的資料。
- (3) 截至2025年8月。
- (4) 根據2025年中國新能源汽車三電系統質量表現研究。
- (5) 截至最後實際可行日期。
- (6) 按2025年全球新能源汽車銷量計及根據灼識諮詢的資料。
- (7) 按2025年中國新能源汽車銷量計及根據灼識諮詢的資料。
- (8) 於往績記錄期間，我們的全球足跡主要通過支持國內主機廠客戶若干車型的國際化生產及銷售而擴張，而非通過我們獨立的海外市場擴展舉措。
- (9) 截至2025年12月。

我們在新能源汽車領域取得的成就歸因於我們的核心客戶戰略，該戰略奠定了我們的研發和生產能力的基礎。自成立以來，我們一直專注於滿足領先新能源汽車製造商（主要為主機廠）對其車型的需求。該等新能源汽車製造商需要具有高集成度、先進技術特性、高產品質量及可靠供應的動力域解決方案。為滿足該等需求，我們於部件層面及集成化解決方案層面建立研發及生產能力。我們相信，通過為領先的新能源汽車製造商提供服務而積累的能力將為我們將業務擴展到更廣泛的客戶分部及新興領域奠定堅實基礎。

業 務

新興領域的探索者

我們正積極探索關鍵零部件與解決方案的新興應用場景，例如AIDC電源系統，以及具身智能動力域電驅系統。我們核心技術的遷移及複用，乃建基於我們於高性能電力電子、電機、熱管理及平台化集成方面的深厚技術專長。

截至最後實際可行日期，我們在AIDC電源系統業務線的開發及早期商業化方面已取得具體進展，包括(i)已完成AIDC電源系統核心組件——功率半導體器件的交付；(ii)已開始向一家專注於AIDC及電網應用固態變壓器解決方案的美國領先電力電子公司供應輔助電源系統樣品，預計將於2026年第三季度交付樣品；(iii)與一家專注於節能技術的丹麥領先工程公司簽署諒解備忘錄，據此雙方擬在AIDC電源系統領域展開合作；及(iv)與國內一所頂尖大學簽署聯合實驗室合作協議，涵蓋AIDC應用的新型電源系統。

截至最後實際可行日期，我們的具身智能動力域電驅系統已進入客戶送樣階段，且已向客戶交付機器人關節模組電驅系統樣品。

我們的市場機會

汽車行業邁向電動化。 新能源汽車動力域解決方案作為新能源汽車的「動力核心」，已成為推動汽車行業全面電動化轉型的關鍵支撐。根據灼識諮詢的資料，預期全球新能源汽車動力域解決方案行業的市場規模將由2025年的人民幣1,977億元增長至2030年的人民幣4,860億元，年複合增長率為19.7%，而中國新能源汽車動力域解決方案行業的市場規模預期將由2025年的人民幣1,278億元增長至2030年的人民幣3,230億元，年複合增長率為20.4%。新能源汽車動力域解決方案設計的主要趨勢概述如下：

- **提高集成化設計水平。** 新能源汽車動力域解決方案設計技術發展的特點是，在搭載不同能源架構的車輛（包括純電動汽車、插電式混合動力汽車和增程式電動汽車）上加強系統集成度及平台化設計。電驅動系統及電源系統等關鍵部件通過平台化、模組化、標準化設計實現持續集成升級。
- **適應高壓架構。** 我們的核心底層技術，即800V高壓直流電子電氣架構和驅控一體化架構，已成為提升整車能效的核心驅動力。在集成化設計與高壓架構加速普及滲透的推動下，新能源汽車動力技術正邁入「高壓化、高效化、高集成化」的新階段。根據灼識諮詢的資料，全球新能源汽車多合一動力域解決方案行業的市場規模預計將由2025年的人民幣620億元增長至2030年的人民幣2,751億元，年複合增長率為34.7%。多合一動力域解決方案在全球新能源汽車動力域解決方案行業的滲透率由2020年的1.4%迅速增長至2025年的31.4%，並預期於2030年達到56.6%。根據灼識諮詢的資料，中國新能源汽車多合一動力域解決方案行業的市場規模預計將由2025年的人民幣433億元增加至2030年的人民幣1,997億元，年複合增長率為35.8%。多合一動力域解決方案在中國新能源汽車動力域解決方案行業的滲透率於2025年達到33.9%，並預期於2030年增加至61.8%。

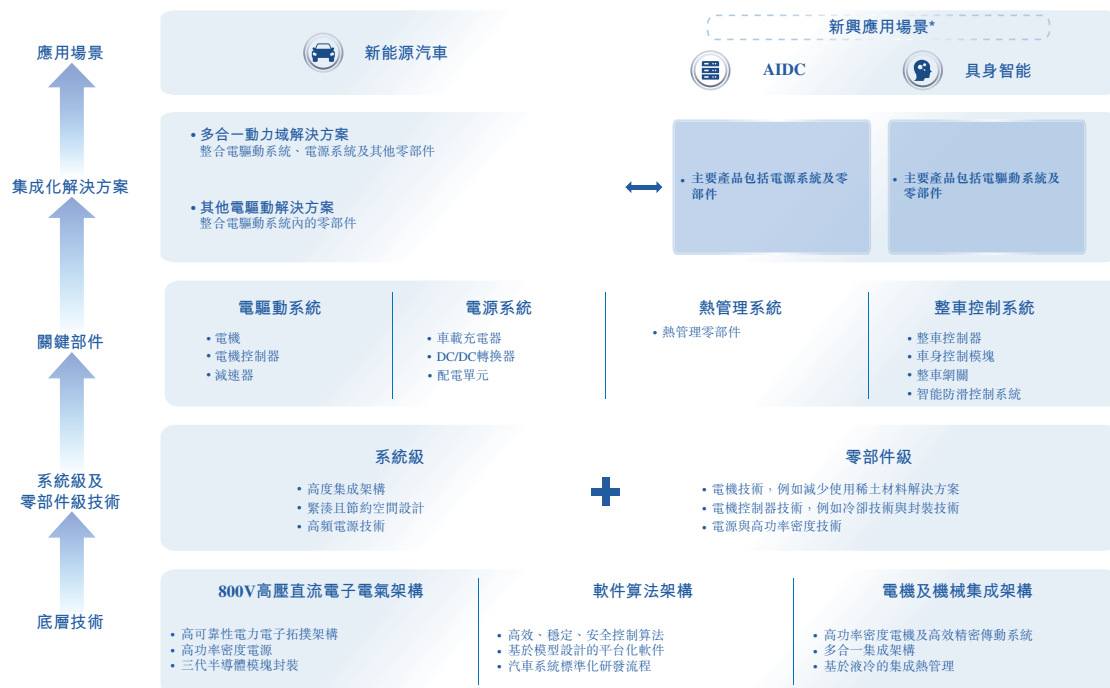
業 務

新興領域快速增長。人工智能技術的突破性發展與規模化應用，推動算力需求迅速增長，數據中心、AI服務器等AI基礎設施的建設與升級速度持續加快。與此相關，具身智能的出現，推動機器人、智能設備等智能終端加速走向工業生產、城市治理、服務消費等多元化應用場景。新能源汽車動力域解決方案若干核心技術在該等新興應用中有顯著的遷移複用潛力及高度適應性，且我們已做好準備，可把握該等領域的快速市場增長：

- **AIDC電源系統行業的市場規模。**根據灼識諮詢的資料，全球AIDC電源系統行業的市場規模預期將由2025年的人民幣549億元增加至2030年的人民幣3,011億元，年複合增長率為40.5%，中國AIDC電源系統行業的市場規模預計將由2025年的人民幣89億元增長至2030年的人民幣686億元，年複合增長率為50.4%。
- **具身智能動力域電驅系統行業的市場規模。**根據灼識諮詢的資料，全球具身智能動力域電驅系統行業的市場規模預計將由2025年的人民幣13億元增加至2030年的人民幣431億元，年複合增長率為102.2%，而中國具身智能動力域電驅系統行業的市場規模預計將由2025年的人民幣12億元增加至2030年的人民幣345億元，年複合增長率為96.4%。

我們的技術及解決方案

憑藉在三個核心學科（即(i)電子電氣及電力電子、(ii)軟件及(iii)機械工程）的深厚專業知識，我們已建立以800V高壓直流電子電氣架構、軟件算法架構及電機及機械集成架構為核心的技術架構，具備高度可轉移性與可擴展性。下圖說明我們的主要技術及解決方案。



* 於往績記錄期間，我們並無自AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統產生收入。

業 務

我們的核心技術可延伸至AIDC電源系統應用領域，乃因其在大功率電氣系統、能量轉換及系統控制方面有相同需求，概述如下：

高壓電源架構。專為新能源汽車開發的800V高壓直流電子電氣架構可實現高效電力傳輸、減少能量損失及改善熱性能，亦適用於需要為服務器和計算集群提供穩定高效高壓供電的AIDC環境。

電力電子及能量轉換。新能源汽車的核心電驅動解決方案部件（如逆變器、變流器及功率模塊）與AIDC中的電源單元具有相似的設計原則，包括高效開關、功率密度優化及持續運行具有可靠性。

熱管理技術。原本為電池及電驅動解決方案而開發的冷卻方案（包括液冷及熱控制算法）可應用於AIDC，以管理高性能計算環境中的散熱。

集成化系統設計及模塊化。我們在將多項功能集成至多合一動力域解決方案方面的專業知識可運用於AIDC，以設計標準化、可擴展的電源及配電模塊。

控制系統及軟件。為車輛動力域開發的實時控制算法及系統管理功能（包括能量管理及故障檢測）可用於優化AIDC運行時的功率分配、效率及系統可靠性。

同樣地，由於在運動控制、能量管理及系統集成方面的共同技術，我們正在擴張至具身智能領域。通過該等技術重疊，我們能夠利用現有的研發能力支持AIDC及具身智能領域的產品開發，同時降低增量開發成本並縮短產品上市時間。

我們的研發能力

紮根基礎學科，技術可遷移性強。我們的研發團隊依據電子電氣及電力電子、軟件工程及機械工程三大核心領域組建，使我們能專注於基礎技術而非單一產品。憑藉全方位的內部研發與垂直整合能力，我們已建立以800V高壓直流電子電氣架構、軟件算法架構及電機及機械集成架構為核心的技術架構，具備高度可轉移性與可擴展性。這使我們能有效應對新能源汽車產業的快速技術變革，並支援我們的產品與解決方案在新興應用場景中的部署。

扁平化與協作團隊架構。我們倡導「ONE TEAM」文化，並維持高度扁平化與協作的組織架構，大幅降低內部溝通成本與管理效率不足，提升研發效率。此架構亦確保我們的產品設計具備高度一致性。因此，我們得以實現敏捷的產品開發與快速迭代，為維持競爭力提供堅實支撐。

模組化研發框架。我們構建了層級分明的研發模式，即：(i)軟件層作為頂層架構，負責系統功能的定義與智能化控制；(ii)電路層作為核心執行載體，實現指令的高效處理與傳導；及(iii)機械層則提供高可靠性的物理硬件為支撐。在不同問題背景下，我們盡可能將軟件層作為第一優先級解決方案。通過先進演算法定義功能、簡化電路結構、減少機械依賴，以期降低系統複雜程度和故障率、提升可靠性、並持續優化成本效率。

業 務

具備實績的內部研發能力。我們致力於建構業界領先的平台化、模組化與標準化研發體系，以有效管控研發成本、持續優化研發生產力，並加速技術的商業化進程。值得強調的是，我們所有關鍵零部件均為自主研發，主要產品展現出高效率、高性能與高可靠性的特點，並具備具競爭力的性能指標。我們的研發能力進一步說明如下：

- **系統級研發能力。**在系統層面，我們專注於動力域解決方案與電源系統的高度集成設計，以及整車層級的性能優化。特別是，我們注重緊湊設計與空間優化，以應對電驅系統體積過大的行業挑戰，並在系統設計中應用高頻電力電子技術。

我們先進的解決方案級技術能力，使我們的集成化動力域解決方案能實現高集成度、高穩定性與高安全性，同時持續提升整體駕乘體驗。

- **部件級研發能力。**在部件層面，我們已開發(i)先進的電機設計技術，涵蓋轉子及定子結構、材料及製造工藝；(ii)針對我們專有功率模塊的兩項關鍵專有技術能力，即冷卻技術與封裝技術；及(iii)旨在提高功率密度及熱性能的專有封裝及電源設計解決方案。
- **底層技術。**我們的底層技術主要包括(i)可擴展至更高電壓水平的800V高壓直流電子電氣架構；(ii)軟件算法架構，憑藉高可靠及高安全性的控制算法，實現智能實時控制；及(iii)液冷熱管理技術，涵蓋水冷、油冷及油水混合冷卻配置，並採用優化的冷卻迴路設計，從而實現對電機定子及轉子的精確熱控制。

詳情請參閱「我們的技術」。

我們的生產與交付能力

隨著新能源汽車動力域解決方案持續向更高集成度演進，業界參與者在設計一致性、零部件耦合、製程精度與生產協同方面面臨日益嚴苛的要求。憑藉我們在電子電氣及電力電子、軟件工程及機械工程方面的深厚技術專長，我們已建立起業界領先的集成化動力域解決方案及輔助部件生產與質量管理體系，使我們能夠實現複雜系統與部件的大規模、穩定且高效的生產。

智能生產基地支持自主生產。截至2025年12月31日，我們運營兩個智能生產基地，具備動力域解決方案以及電機與電機控制器等核心部件的端到端生產能力。在動力域解決方案方面，於2025年，我們的新能源汽車動力域解決方案設計年產能接近700,000套。在部件方面，我們於往績記錄期間已實現新能源汽車動力域解決方案大部分核心部件的內部生產能力。該等內部生產能力確保能為不同技術路線與生產規模的產業項目提供敏捷的產能支持與高品質交付。

關鍵設備的自主開發和生產，確保供應的一致性和質量。我們堅持對關鍵設備（尤其是關鍵製程環節的設備）進行自主開發、驗證與製造。此策略顯著提升了我們的生產一致性與自動化程度，同時也為產能的快速複製與生產的靈活擴張奠定了堅實基礎，從而有效支持客戶的產能爬坡需求。

業 務

嚴格的質量控制及自主實驗室。我們已建立業界領先的質量控制系統，涵蓋從集成式動力域解決方案到關鍵部件的測試、認證及溯源，從而確保高質量的產品交付。我們根據IATF 16949標準維持我們的質量管理體系。我們亦已建立獲得CNAS 17025認證的實驗室，並獲主機廠合作夥伴認可為A級實驗室。

短交期大規模生產。憑藉我們豐富的量產經驗與卓越的營運效率，我們能夠滿足各種複雜程度的交付需求，包括大批量或交期緊迫的訂單。值得注意的是，我們的整體設備效率（「OEE」）達到業界領先水準，並且受惠於供應鏈協調機制，實現了高效的存貨週轉與營運。於2025年，我們的存貨週轉天數達20天，遠低於業界平均值。同時，我們的標準交期（從訂單確認到產品交付）已大幅低於行業平均水平。因此，我們能夠快速回應客戶的產能爬坡需求，並確保工業項目的及時執行。

經驗證成果。因此，我們在交付方面均取得了優異表現。根據灼識諮詢的資料，在新能源汽車動力域解決方案方面，我們於2025年交付了超過500,000套多合一動力域解決方案，在現場故障率方面表現優異，低於120PPM。在零部件方面，截至最後實際可行日期，我們已開始將關鍵零部件（包括定子及轉子）作為獨立產品進行銷售。此外，截至2025年12月31日，我們交付的電機控制器及車載充電器已實現低於30 PPM的零公里故障率。

我們的商業化進展

憑藉於核心底層技術的深厚專業知識，我們已確立自身作為全球領先的第三方新能源汽車高度集成化動力域解決方案供應商。我們實行優先與頂尖主機廠客戶合作的客戶策略，初期聚焦於在選定車型中確立領先供應商地位，繼而拓展至更廣泛的應用場景。憑藉此策略，我們成功構建了多元化的主機廠客戶基礎，涵蓋國內外知名及新興主機廠，廣泛覆蓋各類車型應用場景。截至最後實際可行日期，我們已直接或通過一級供應商累計獲得10名主機廠的40項定點，我們的解決方案及零部件已獲12個汽車品牌的16款商業化發佈車型採用。

值得注意的是，我們於往績記錄期間亦已擴展全球版圖，主要透過支持國內主機廠客戶若干車型的海外生產及銷售而非透過我們獨立的海外市場擴張舉措。值得一提的是，於2025年12月，我們的最高月交付量超過10,000套出口車型多合一動力域電驅動解決方案。我們亦已與一家總部位於沃爾夫斯堡的全球領先汽車及商用車製造商等國際主機廠建立合作關係。此外，我們已直接向一家位於馬來西亞的國際主機廠供應新能源汽車多合一動力域解決方案及零部件，月交付量達1,000套。截至最後實際可行日期，我們亦已與一家專門從事節能技術的領先丹麥工程公司訂立諒解備忘錄，據此，雙方擬於AIDC電源系統領域進行合作。

我們標準化及平台化的研發與生產能力，進一步使我們能夠高效地將產品組合延伸至不同客戶及車型平台，並實現盈利。於往績記錄期間，我們的經營表現快速增長。我們的收入由2023年的人民幣314.1百萬元增加134.9%至2024年的人民幣737.9百萬元，並由2024年的人民幣737.9百萬元進一步增加391.7%至2025年的人民幣3,628.2百萬元。我們於2023年錄得毛損，毛損率為6.8%，並自2024年起錄得毛利，毛利率由2024年的1.0%上升至2025年的7.2%。我們於2025年錄得經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）人民幣36.5百萬元，彰顯我們產品成功實現商業化及業務模式的可擴展性。

業 務

我們的優勢

行業領導者，擁有深厚專業知識，戰略佈局極具前瞻性

我們在新能源汽車動力域解決方案領域深耕10餘年，積累強大的技術專長及豐富的營運經驗。憑藉對電子電氣及電力電子技術演進趨勢的深入洞察，我們透過持續制定技術標準及產品創新，引領行業轉型與發展。

新能源汽車動力域解決方案領域的行業領先者。根據灼識諮詢的資料，在新能源汽車動力域解決方案領域，我們是首批開發出新能源汽車多合一動力域解決方案的供應商之一。特別是，我們已成功完成多合一動力域解決方案的量產，這反映出我們具備前瞻性視野，識別到行業向更高系統集成水平發展的趨勢，以及我們快速擴大生產規模的能力。憑藉在技術及業務發展方面的先發優勢，我們的市場份額持續提升，商業化進程加速。於2025年，我們交付超過500,000套多合一動力域解決方案，且我們的經調整淨利潤（非國際財務報告準則計量）轉為正數。於2025年，根據灼識諮詢，按裝機量計，我們於全球新能源汽車市場為最大的第三方多合一動力域解決方案供應商，並為全球新能源汽車市場第三大第三方集成動力域解決方案供應商。

戰略擴張至新興領域。基於我們對行業技術趨勢的深刻洞察以及戰略定位的成功往績，我們制定了兼具行業領先型與商業可行性的業務擴張路徑。我們相信，此路徑將有助我們進一步鞏固領導地位，擴展至多個高增長及高毛利領域，並在新興領域建立及強化先發優勢，包括AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統。

此路徑植根於我們經大規模商業部署驗證的機電一體化技術體系，為技術遷移提供堅實基礎，並具備可行的商業化路徑。

高度可遷移及可擴展的平台化技術體系

專注底層技術的通用化研發方法。我們專注於底層技術的持續進步，而非單一產品。憑藉平台化、模組化及標準化的研發體系，我們能夠將核心技術及零部件進行通用化，從而實現同一研發項目跨多款產品的適配，提升了我們的研發效率，並縮短了產品開發週期。此外，通用化策略使我們能夠靈活調整及適配現有解決方案，快速向客戶交付高性能、定制化的動力域解決方案，以滿足特定車型及應用場景的差異化需求。因此，我們在應對多樣化、差異化市場需求方面具備顯著優勢，在產品迭代與發展過程中提升客戶對我們技術的依賴度，並增強客戶的長期黏性。

跨領域協作機制。此外，我們建立了「ONE TEAM」跨學科協同機制，將電子電氣及電力電子、軟件工程及機械工程的研發資源深度整合，此機制使我們能夠減少內部協調成本，並提升開發效率。在我們強大的電驅動系統及電源系統技術中台支撐下，我們能夠有效推進我們的技術以及產品及解決方案的平台化、標準化及快速迭代，使我們能夠快速響應客戶的差異化需求。

業 務

擴張至新興應用場景。再者，我們積極推動以800V高壓直流電子電氣架構、軟件算法架構及電機及機械集成架構為核心的技術體系向新興應用場景的遷移與複製。特別是，我們將在新能源汽車動力域解決方案領域積累的核心技術，例如高頻電源技術、電機控制器技術（包括冷卻技術及封裝技術）以及電源及高密度功率技術，延伸至新興電氣應用領域，例如AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統。透過技術在多個應用場景的標準化及賦能，我們持續拓寬業務範圍，並構建可持續的多賽道業務佈局。

全面產品矩陣滿足客戶多元需求，具有豐富聯合開發經驗

全面的產品矩陣。我們已建立全面的新能源汽車動力域解決方案產品矩陣，涵蓋了高度集成的動力域解決方案、其他多合一電驅動解決方案及其關鍵零部件等全價值鏈。基於平台化、模塊化、標準化的技術架構，我們提供核心零部件，包括電機、電機控制器（包括其功率模塊）、減速器、OBC、DC/DC轉換器、PDU，使客戶能夠根據車型定位靈活選擇不同集成度的解決方案。

強適配度的廣泛應用。我們的解決方案兼容配置不同能源架構的車輛，包括純電動汽車、插電式混合動力汽車及增程式電動汽車。這一兼容性，加上我們具國際競爭力技術體系，使我們能夠靈活地適應全球不同市場的新能源基礎設施條件，並協助客戶制定及實施針對不同市場的產品戰略，有效滿足各類終端客戶要求。目前，我們的產品涵蓋了全系列的功率等級及電壓平台（400V/800V），並在集成度、效率及成本控制方面得到大規模驗證，不斷被領先的汽車主機廠採用。

豐富的客戶合作和聯合開發。我們已超越傳統汽車零部件供應商的角色，在車輛設計及規劃早期便與戰略客戶深度合作。我們與選定客戶在整個開發過程開展合作，涵蓋動力域解決方案定義、系統架構設計及工程實施。我們通過與多個戰略客戶（例如吉利相關集團及零跑汽車）合作，已取得強勁業績。

全面覆蓋各類車型。值得注意的是，我們已為多款熱銷或旗艦車型提供高度集成的動力域解決方案，涵蓋多種能源架構，包括純電動車、插電式混合動力電動車及增程式電動車。涵蓋從大眾市場及中端乘用車到豪華高端車型的多元化細分市場，該等車型旨在滿足從A0級至D級的各種車型的特定配置要求。我們的解決方案亦已應用於商用車領域，並已於2025年開始產生收入。通過在項目規劃的早期階段將我們先進的技術解決方案與客戶對性能和成本的要求相結合，並在項目開發過程中實現行業領先的執行效率，我們有效地支持了該等車型的快速擴張及量產。

我們在戰略客戶項目上的成功記錄，展現了我們透過與這些客戶合作、支持其市場競爭力所創造的顯著價值。這為我們持續拓展客戶群，並進一步滲透至更多戰略車型與客戶平台，奠定了堅實的基礎。

業 務

行業領先的系統集成及自主零部件開發及生產能力

系統集成能力。我們的集成解決方案幫助主機廠客戶通過提高功率效率、減小體積及重量、簡化線束系統及優化車輛佈局來提升整車性能，同時實現更具成本效益的車輛架構。

我們擁有全棧式自主研發能力和領先的垂直整合能力，能夠自主研發及量產動力域解決方案的核心部件，包括定子及轉子、電機、電機控制器（包括其功率模塊）、減速器及配電單元。基於此，我們已建立市場上罕見的集成生產及交付系統，在此系統下，我們能夠在同一智能生產設施內完成從關鍵部件生產到集成裝配、測試和驗證的全過程。該系統不僅使我們能夠實現行業領先的交付響應能力，有效支持客戶的快速量產的需求，且幫助我們的客戶降低供應鏈管理成本，提高整體營運效率。

全方位動力域解決方案供應商。憑藉該等能力，我們能夠採取靈活的供應商角色，為主機廠提供從高度集成的解決方案到關鍵部件和研發服務的全方位的產品，從而全面滿足客戶的多樣化需求。此模式已在多個客戶項目中得到成功驗證，包括吉利相關集團及零跑汽車。通過平台化集成、核心流程自主實施及有效的供應鏈管理，我們能夠在提供高性能及可靠的產品的同時，保持具競爭力的成本結構。

全面質控。我們亦已建立高標準的質量控制體系及專有實驗室。對於電機、電機控制器等關鍵零部件，我們提供涵蓋零部件尺寸、材料、性能、可靠性、耐久性等全面的檢測認證數據，確保有效質量檢測、分析及持續改進。同時，我們一貫確保穩健的產品質量，並以高標準實現交付要求。於往績記錄期間，我們獲得業界及客戶的多項認可，其中包括根據2025年中國新能源汽車三電系統質量表現研究，我們獲評新能源乘用車經濟型車型動力域解決方案供應商質量表現第一名，以及於2026年1月榮獲湖南吉利汽車部件有限公司頒授2025年度突出貢獻獎。

一支獲知名投資者認可的年輕、富有洞察力且勤勉的管理團隊

我們的管理團隊由具有豐富行業知識和廣泛經驗的資深專業人士領導。

聯合創始人管博先生是我們的技術領導者，其背景與我們的業務高度契合。管先生擁有美國俄亥俄州立大學電氣工程與自動化的博士學位，並曾榮獲國際電子電氣工程師學會工業應用學會傑出學術論文一等獎，該獎項是該領域最高國際學術認可之一。管先生曾深度參與中國國家高技術研究發展計劃（863計劃）下的電動車關鍵技術項目，在職業早期也曾參與美國先進電氣化技術的研發。他跨學科的經驗涵蓋國家重大項目及國際領先的產業實踐，使他具備全球化視野、強大的系統化工程能力以及前瞻性的管理洞察力。

業 務

我們其他核心管理成員及關鍵研發人員同樣擁有與業務高度契合的學術背景，或曾在國內外領先的主機廠及一流零部件供應商工作，平均行業經驗超過十年。同時，我們的團隊年齡結構相對年輕，思維活躍，將紮實的經驗與強大的學習及創新能力相結合。我們穩定、經驗豐富、充滿活力且多元化的管理團隊，憑藉前瞻性的視野，確保能準確捕捉技術趨勢、快速響應客戶需求，並成功將技術能力轉化為商業成果。

我們獲得知名投資機構及業界人士的高度認可。自我們成立以來，憑藉我們強大的技術能力及清晰的商業化路徑，我們已吸引來自國內外領先金融投資者及業界參與者的投資。我們的股東不僅為我們的研發和產能擴張提供強有力的資金支持，還在戰略行業洞察、行業資源和公司治理方面提供寶貴的支持。

我們的戰略

聚焦集成化新能源汽車動力域解決方案與關鍵零部件的持續研發

我們將持續深化新能源汽車動力域解決方案領域的系統級創新與關鍵零部件技術升級，以鞏固市場地位。我們將專注於下一代集成化動力域解決方案的研發，重點提升系統整合能力。我們目標將產品從當前的多合一動力域解決方案，逐步升級為涵蓋底盤控制等更多功能的跨領域整合平台。

此外，我們將持續強化內部關鍵零部件的開發能力，聚焦於關鍵技術的深度研發，例如下一代電機技術以及高功率功率模塊的自產能力。我們相信，這些舉措將為集成化動力域解決方案向更高電壓、更高功率密度及更高能效的演進提供堅實的基礎支持，並使我們能夠持續鞏固在新能源汽車動力域解決方案領域的先發優勢。

持續的技術複用及向新興應用場景遷移

我們將積極推動底層技術的遷移及複用，以賦能新興應用場景並打造跨越行業週期的增長動力，旨在實現推動全球能源系統低碳化及智能化轉型的長期願景。

基於我們對電子電氣及電力電子、軟件工程及機械工程等底層技術的深入理解，我們認為以平台為基礎的技術體系，在新興產業如AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統中具有強大的遷移及複用潛力。因此，我們正策略性地將核心技術能力延伸並複製至這些前沿領域，以打造前瞻性的第二收入增長引擎。

- **AIDC電源系統**。我們將對底層技術進行針對性的優化及二次開發，例如在車載電源系統中驗證的高壓架構設計及先進功率半導體應用。藉此，我們期望能快速響應對高功率密度及高效率電源解決方案的剛性需求，應用於大規模AI計算集群。
- **具身智能動力域電驅系統**。同時，我們正探索高精度電驅動控制及動態能量分配等技術在具身智能領域的應用，旨在提供高性能且可靠的具身智能動力域電驅系統，從而將技術優勢轉化為跨行業週期的可持續增長動能。

業 務

在有關橫向拓展的驅動下，我們將持續強化技術能力，拓展成長邊界。我們相信，此策略將使我們在新興領域（即AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統領域）建立並強化先發優勢。

持續垂直整合供應鏈與智能生產產能擴張

我們將持續推進供應鏈垂直整合策略，深化關鍵零部件的自主研發與生產能力，建構穩定、高效且具成本競爭力的供應鏈體系。我們的整合策略將聚焦於向上游關鍵技術延伸，例如高功率密度功率模塊的設計與測試，實現對材料、零部件及整體系統的深度掌控。透過上述舉措，我們旨在有效縮短供應鏈，保障關鍵物料供應的安全性與穩定性，同時透過內部協同優化與採購規模經濟，持續提升成本管控效率與毛利率。

我們已制訂明確的產能擴張路線圖，以模組化、智能化方式系統性提升全球生產與交付能力。我們的規劃以標準年產能500,000套集成化動力域解決方案為基礎。憑藉我們在關鍵生產設備的自主研發能力，我們可快速複製並部署此類標準化產能單位，為產能爬坡提供強力支援。目前，我們正規劃在中國內地設立第三座生產基地，並將依客戶需求分階段推進海外生產設施的建置，從而更好地服務全球客戶。

此外，我們將持續升級徐州與寧波現有生產基地的自動化與數字化水平。透過導入先進的生產執行系統與智能設備，我們旨在提升生產效率與品質管控能力，為業務持續擴張提供堅實的交付支援。

深化戰略客戶關係並擴大客戶群體

我們相信，深化與戰略客戶的關係是推動業務成長與提升經營績效的關鍵。

留存現有客戶。目前，我們已與領先的主機廠建立穩固的客戶合作關係，例如吉利相關集團、零跑汽車、賽力斯、蜂巢傳動（長城汽車的附屬公司）及一家總部位於沃爾夫斯堡的全球領先汽車及商用車製造商。我們將透過聯合研發與供應鏈協同，持續強化與該等戰略客戶的關係。

- 一方面，我們力求早期即參與主機廠的車輛開發流程，運用全價值鏈產品組合回應其多元的開發需求，並透過高品質、高效率的生產能力確保產業項目落地執行。
- 另一方面，我們不僅致力滿足客戶需求，更力求成為值得信賴的創新合作夥伴。透過共同定義下一代動力域解決方案架構、開發新產品類別及主導技術標準制定，我們將積極參與市場開發與生態體系建構。

除協助客戶實現商業成功外，我們亦將持續提升技術領先優勢與市場影響力。透過此類深度合作，我們旨在進一步強化客戶黏性，為業務可持續增長奠定堅實基礎。

業 務

拓展客戶群。同時，我們正積極拓展多元化潛在客戶基礎，以建立更均衡的客戶組合及優化客戶結構。

- 從垂直擴展角度，我們將持續開拓國內外新能源汽車集成化動力域解決方案市場的客戶。憑藉強大的行業資源、高效的市場情報能力及豐富的標桿項目經驗，我們旨在持續獲得更多項目定點及量產項目。
- 從橫向擴展角度，我們正推進業務拓展至新興電氣應用場景，包括AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統。我們擬將我們在電驅動系統及電源系統方面深厚的技術專長，以及在滿足嚴格驗證標準及為領先主機廠大規模交付高品質產品方面的經驗，延伸至該等新應用場景。該等能力及經驗將使我們能夠滿足AIDC及具身智能領域領先客戶在產品性能、可靠性及供應鏈能力方面的高標準。我們相信，這將為我們與全球領先合作夥伴建立長期合作關係奠定堅實基礎。

透過此縱橫結合的客戶拓展策略，我們旨在構建多元化且均衡的客戶基礎，以捕捉不同市場的增長機遇，從而持續優化客戶結構，提升我們抵禦業務及市場風險的能力。

持續推進全球佈局

我們將緊跟汽車電動化及價值鏈重構的全球化趨勢，系統性地推進國際化拓展策略，以捕捉全球市場增長機遇。憑藉與一家總部位於沃爾夫斯堡的全球領先汽車及商用車製造商等國際客戶的既有合作，以及支持國內領先主機廠拓展海外市場的經驗，我們已制定清晰的全球化策略。

集成式動力域解決方案。在該方面，我們將憑藉技術先進的集成化動力域解決方案，推動系統性的全球市場拓展。在成熟市場，我們計劃設立本地化研發及生產基地，以深度融入當地供應鏈體系，從而能夠快速回應客戶對高端集成式解決方案的需求。在新興市場，我們擬優先與戰略客戶合作拓展海外業務，進行技術合作及建立生產線，以實現產品及解決方案的快速適應性調整及本地化交付。

零部件。我們將憑藉自主核心零部件生產能力及深厚的技術專長，進一步擴大零部件業務的全球足跡。在與國際一級供應商（如浩思動力）現有合作的基礎上，我們將持續推動核心零部件的標準化及適應性調整，包括定子及轉子、控制器及功率模塊。通過此舉，我們預期能滿足全球一級供應商及主機廠客戶的多樣化需求，從而高效、靈活地融入全球供應鏈體系，並加強我們關鍵零部件的全球供應能力。

透過此雙軌國際化拓展策略，我們旨在將我們領先的集成化動力域解決方案及配套零部件深度融入全球主要主機廠的車輛平台，持續提升我們在海外市場的品牌知名度及市場份額，並進一步鞏固我們在全球汽車電動化發展中的戰略地位。

業 務

吸引契合企業文化的人才，優化團隊結構，持續提升核心競爭力

我們視人才為長期創新及業務可持續增長的基石。因此，我們致力於透過系統化的人才培養，構建高績效團隊，以匯聚全球專才、激勵卓越表現並鼓勵持續學習。

吸引及保留頂級人才。我們計劃透過提供具市場競爭力的薪酬待遇、與長期價值創造掛鈎的激勵計劃，以及參與尖端行業技術研發的機會，持續吸引來自領先主機廠、科技公司及研究機構的頂尖研發、生產及管理人才。

跨行業人才融合策略。同時，我們將著重構建一支跨學科團隊，結合深厚的汽車工程專業知識與在AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統等應用方面的能力，從而支持我們在新能源及智能技術融合領域的創新突破及商業化。

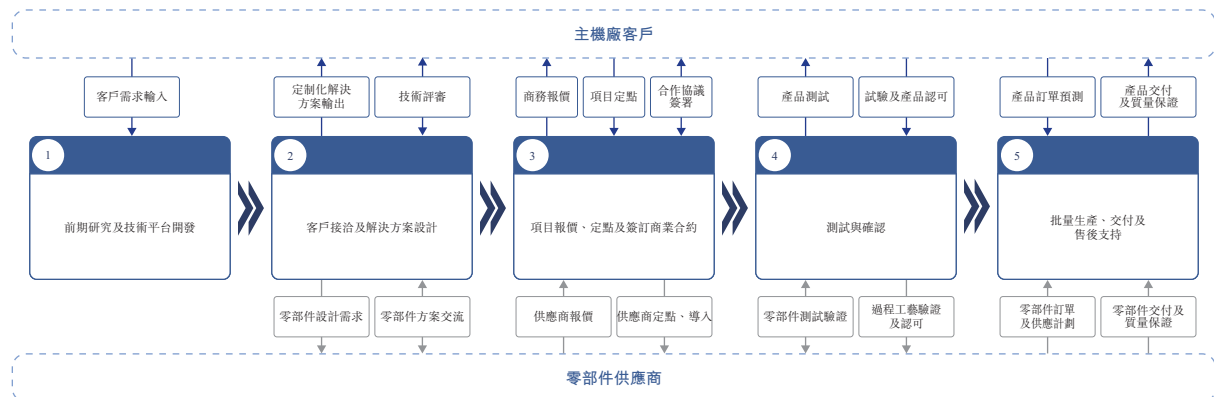
扁平化團隊架構，運營效率提升。我們將持續強化跨領域協作的「ONE TEAM」文化。透過扁平化組織架構及敏捷的項目制管理，我們旨在提升知識共享及協作效率，同時吸引契合多元化業務應用場景的人才。

我們相信，涵蓋人才吸引、發展及部署的全面人才策略，將為我們提升在核心技術突破、新業務領域拓展及全球化運營方面的核心競爭力，提供穩固且可持續的基礎。

我們的業務模式

本集團新能源汽車板塊業務模式

於往績記錄期間，我們與主機廠客戶深度合作，設計及製造專為特定車型定制的新能源汽車動力域解決方案。我們的合作通常涵蓋以下階段：



• 前期研究及技術平台開發

我們針對主機廠客戶的技術路線圖及行業趨勢進行前瞻性研究，以建立標準化及平台化的技術架構，作為支持我們新能源汽車動力域解決方案的基本基礎設施。我們專注於電驅系統及電源系統的自主開發，並累積了系統級、零部件級及底層核心技術。這些技術使我們能夠提供可擴展及適應性強的解決方案框架，以滿足客戶的多樣化需求。請參閱「我們的技術」。由於前期研究構成後續商業化的基礎，該過程通常需要兩至三年。

業 務

- **客戶接洽及解決方案設計**

我們的專屬業務拓展團隊識別主機廠客戶的需求，並將我們的技術儲備轉化為定制化的新能源汽車動力域解決方案。我們提供多元化的新能源汽車動力域解決方案，主機廠客戶能夠根據其車輛平台設計及成本定位，選擇不同集成度的系統集成及模塊化配置，以及獨立部件。為滿足客戶的特定需求，我們亦可提供針對車輛功能的定制化軟件以及經實車測試校準的控制參數，該等軟件及參數可燒錄至硬件零部件中，既可作為獨立部件提供，亦可整合為完整解決方案。

- **項目報價、定點及簽訂商業合約**

我們向主機廠客戶提交全面的建議書，內容包括技術先進的解決方案設計、具競爭力的定價結構及高效的交付時間表。憑藉我們的系統集成能力及內部部件優勢，我們將技術優勢轉化為定點項目與客戶訂單。獲得定點函後，我們被視為已獲得一個定點項目，並將進一步簽訂項目協議，明確合作範圍、技術規格、交付要求及商業化里程碑。

- **測試與確認**

我們實施一套系統化的驗證流程，包含工程確認驗證、設計驗證及生產驗證；同時，我們的軟件亦會接受法規及產業標準測試，例如車載診斷測試以及電氣與電子測試，以確保我們的解決方案在量產前符合設計規格、法規標準及車輛相容性要求。視乎客戶要求，我們可能會委聘第三方服務供應商進行測試、確認及其他相關服務。

- **批量生產、交付及售後支持**

成功確認後，我們展開大規模量產，並以標準化製造系統及供應鏈管理框架作為支持。我們在產能、效率及品質之間取得平衡，確保穩定且合規的交付。透過持續的售後技術支援及品質控制機制，我們在整個產品生命週期中為客戶提供支持，並促進長期合作關係。相關服務包含產品量產後持續配合整車功能升級；倘客戶就我們的動力域解決方案產生新增需求，本公司將分階段交付增量軟件迭代版本，供客戶通過OTA部署落地。由客戶接洽、解決方案設計至量產，該過程通常需要約一兩年。

新興應用場景業務模式

我們涵蓋AIDC電源系統板塊及具身智能動力域電驅系統板塊的新興應用場景業務模式，與我們新能源汽車動力域解決方案業務模式高度相近，一般包含前期科研與技術開發、客戶接洽及解決方案設計及項目報價、定點及簽訂商業合約等階段。

我們具備落地該業務模式的充分條件，原因在於：(i)該模式與我們新能源汽車業務的合作模式高度契合，我們已積累豐富的全流程方案設計及生產製造經驗；及(ii)我們擁有服務對性能、可靠性及交付能力有嚴格要求的大型主機廠客戶的成熟經驗。請參閱「一概覽－我們是誰－新興領域的探索者」。

業 務

我們的產品

新能源汽車板塊產品

下表載列於所示年度我們按解決方案或產品類型劃分的收入明細（以絕對金額及佔總收入的百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
新能源汽車動力域解決方案⁽¹⁾						
— 多合一動力域解決方案 . . .	—	—	381,405	51.7	3,136,455	86.5
— 其他電驅動解決方案	312,006	99.3	348,619	47.2	359,886	9.9
小計	312,006	99.3	730,024	98.9	3,496,341	96.4
新能源汽車動力域解決方案						
部件	978	0.3	3,686	0.5	109,093	3.0
其他 ⁽²⁾	1,114	0.4	4,201	0.6	22,799	0.6
總計	314,098	100.0	737,911	100.0	3,628,233	100.0

附註：

- (1) 包括與客戶訂立的各項研發服務合約所產生的研發服務收入。
- (2) 主要包括出售經評估為不再可用的材料及於製造過程中產生的廢料，例如銅扁線及從瑕疵品中拆解的部件。

截至最後實際可行日期，我們已直接或通過一級供應商累計獲得10名主機廠的40個定點，我們的解決方案及零部件已獲12個汽車品牌的16款商業化推出車型採用。截至同日，我們有24個項目處於客戶接洽及解決方案設計階段。下表載列於所示年度的定點資料、搭載我們解決方案的新增車型，以及搭載我們解決方案並持續商業化推出的車型：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
各年度獲得的定點項目 ⁽¹⁾	3	4	17
各年度開始商業化銷售的搭載			
我們解決方案的新增車型 ⁽²⁾	1	3	8
各年度持續商業化推出的搭載			
我們解決方案的車型	5	8	15

附註：

- (1) 我們的定點項目包含已商業化的車型、正在開發且預期將商業化的車型、其後遭客戶終止的車型、車輛平台開發以及概念驗證。
- (2) 於各年內開始商業化銷售的車型數量，指該年內商業化推出並開始銷售的新增車型，不包括過往年度已開始商業化銷售的車型及基於上一代車型升級或迭代的車型。

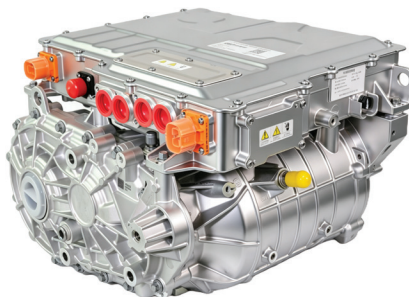
業 務

下表載列於所示年度按解決方案類型劃分的銷量：

	截至12月31日止年度		
	2023年 銷量	2024年 銷量	2025年 銷量
新能源汽車動力域解決方案			
多合一動力域解決方案(套)	—	63,507	548,309
其他電驅動解決方案(套)	69,370	80,992	105,401
小計	69,370	144,499	653,710
新能源汽車動力域解決方案部件(件)	585	2,291	69,700
總計	69,955	146,790	723,410

多合一動力域解決方案

除傳統電驅系統部件(電機、電機控制器及減速器)外，我們的多合一動力域解決方案亦提供各種全面的部件選擇，包括電源系統部件(車載充電器、DC/DC轉換器與配電單元)、車輛控制系統部件(整車控制器、車身控制模塊、整車網關及智能防滑控制系統)、熱管理系統部件(TMS)以及其他部件。我們的多合一動力域解決方案兼容多種能源架構，並可應用於各種車型，涵蓋從星願等A0級車型至領克900等D級車型的全系列車型。



多合一動力域解決方案

我們的多合一動力域解決方案旨在提供一系列支持多元新能源汽車架構及車輛需求的功能：

- **高集成度：**與傳統分體式架構相比，該解決方案將多個功能部件整合於單一組裝體內，從而實現更緊湊的結構、更低的Z向尺寸以及更輕的重量。在適用情況下，該解決方案進一步實現了跨多個車輛領域的綜合集成，包括動力總成領域與車身領域，從而具備協同的跨域控制能力，並提升了系統級效率；
- **電壓兼容：**該解決方案同時適用於400V及800V車輛結構，可滿足不同主機廠客戶及車型的多元需求，同時使我們能夠把握全行業向高壓平台轉型所推動的不斷增長的市場機遇；
- **高效率：**具備高效率油冷或水冷電機及搭配旨在減少攪油損失的高效率減速器，該解決方案提升了整體總成效率。該解決方案進一步納入多工况效率優化，可在各種行車工况下(如適用)實時調整參數，持續提升運行效率與響應性能；

業 務

- **共殼體設計：**電機外殼、電機控制器外殼及減速器外殼集成至單一共用外殼，以實現更高集成、整體重量的減輕及更緊湊的結構，從而盡量減少封裝空間需求；
- **高可靠性：**利用大數據分析主動識別潛在故障模式並優化系統性能，輔以具備人工智能的冗餘設計（該設計包含備用部件及故障安全機制，以確保在部件發生故障時能最大程度持續運行），該解決方案支持穩定的長期運行；
- **高安全性：**我們於軟件設計階段嚴格遵循行業功能安全規範，搭建多層級安全架構。通過融合AI冗餘設計與數據驅動的故障安全機制，我們的動力域解決方案可滿足整車級之嚴苛安全要求；
- **增強駕乘舒適性：**應用電機NVH主動抑制技術，改善震動及噪音控制，有助於帶來更精緻的駕駛體驗；及
- **技術先進性：**根據灼識諮詢的資料，得益於我們自主開發及自行製造的Gpak功率模塊，與傳統模塊化解決方案相比，該系統的載流能力提升逾30%，體積縮減逾20%。

我們新能源汽車動力域解決方案採用軟硬件一體化設計。本集團自有控制軟件及實時控制算法燒錄嵌入控制硬件零部件，特別是以MCU及其他整車控制零部件為主，連同硬件一併交付客戶，並非作為獨立軟件單獨銷售。此軟硬件集成使我們的控制算法能夠與底層硬件緊密協同運作，於整個動力域提供精準的實時控制及動態能量管理。我們的軟件亦結合了AI賦能的冗餘設計及數據驅動的故障安全機制，旨在提升我們新能源汽車動力域解決方案的可靠性、運行安全及使用壽命。

截至最後實際可行日期，我們亦已推出分佈式雙電機驅動系統，並取得定點。該系統解決了傳統四驅系統結構複雜、重量大、成本高昂的設計痛點，突破了單電機系統性能限制，覆蓋了高性能車型動力需求。該系統採用雙電機獨立驅動架構，可搭載整車實現四輪獨立驅動和扭矩矢量控制，提升整車動態穩定、牽引效率和複雜路況適應性。該解決方案基於我們的分佈式高效電驅平台，模塊化搭建系統，支援400V、800V電壓平台及不同級別功率配置需求的靈活切換，優秀的兼容性使該系統可應用於廣泛車型開發並滿足主機廠需求。

案例研究 — 星願：按2025年銷量計，中國內地最暢銷乘用車型

於2023年，吉利相關集團啟動開發戰略重點車型星願，該款車型專門針對競爭激烈的純電動車市場，該市場中電驅及電源系統的緊湊性與成本效益乃決定商業可行性的關鍵因素。在開發該車型的電驅系統時，吉利相關集團尋求能夠在緊湊型電動車固有的嚴苛空間及成本限制下實現卓越性能的解決方案，並基於我們在新能源汽車動力域解決方案集成方面的既有專業知識，選擇本公司作為其核心技術合作夥伴。透過與吉利相關集團研發、質量及採購團隊的緊密合作，我們開發出高度集成的多合一動力域解決方案之一，將多個關鍵電驅系統、電源系統及車輛控制系統部件集成於單一集成架構內，以最大限度減小解決方案體積、減輕重量並降低整體解決方案成本，同時保持優異性能。根據灼識諮詢的資料，自2024年10月推出以來，星願獲得市場高度認可，成為2025年中國內地銷量最好的乘用車車型。

業 務

我們認為，該車型的亮眼市場表現，部分得益於搭載我們的多合一動力域解決方案。為該車型量身研發的此款解決方案，在系統級性能、集成效率及整體可靠度方面均實現可量化的提升，核心價值貢獻如下：

- **超高集成化實現空間與重量優化**

此解決方案將多項關鍵部件集成於單一殼體，實現約66升的緊湊系統體積，經灼識諮詢核實，相較於傳統分佈式電驅系統，體積縮減超30%。根據灼識諮詢的資料，此超高集成度設計亦令系統重量顯著減輕逾15%，不僅支持後驅佈局、釋放前艙及底盤空間，更為車輛包裝設計提供更高靈活性，助力車型提升續航里程、優化車內空間利用率。

- **軟硬件協同優化實現效率與性能平衡**

此解決方案融合優化的硬件設計與智能控制演算法，實現高能效與強動力輸出的雙重平衡，精準契合大眾市場純電動汽車的核心需求。集成式架構減少了能量損耗，同時提升了系統級效率。搭配可動態優化電機工作點及回饋制動策略的先進能量管理演算法，在同等電池容量下，可大幅延長續航里程。同時，高功率密度設計結合瞬時扭矩響應與智能扭矩矢量控制技術，大幅提升車型加速性能與行駛穩定性，為用戶帶來順暢且靈敏的駕駛體驗。

- **集成化與規模化實現成本優效**

根據灼識諮詢的資料，多合一高集成架構減少了零部件數量與佈線複雜度，相較於傳統分體式解決方案，零部件成本降低約15%。自主研發的功率半導體封裝技術與電機自動化製造工藝，進一步降低單位產品成本、提升生產效率。

- **高可靠度與成熟技術驗證**

此多合一動力域解決方案順利通過各項嚴苛驗證，包括3,000小時台架耐久性測試、實際道路測試，以及浸水、高溫耐久、電磁兼容等多項極端工況測試。此外，搭載我們所提供的多合一動力域解決方案的星願於2024年獲得中國汽車技術研究中心有限公司(CATARC)頒發的「高可靠度電驅系統」認證，有效降低車型召回風險與後續售後成本。

總體而言，本公司的多合一動力域解決方案助力主機廠客戶實現更高水準的系統集成、功能優化及成本效益，支撐其研發出性能、效率、可靠度與用戶體驗兼具的高競爭力新能源車型，並最終推動車型獲得市場高度認可。

其他電驅動解決方案

我們的其他電驅動解決方案整合了電驅動系統部件，包括電機、電機控制器及減速器，以滿足客戶要求及車型的特定能源架構需求。

於往績記錄期間，我們推出了專為增程式電動車型設計的集成式增程器發電解決方案，當中內燃機僅作發電單元使用，並不參與車輪驅動。在此架構下，驅動電機全權負責車輛推進，而內燃機則驅動發電電機產生電力。於傳統增程式電動車配置中，發電電機及其電機控制器屬獨立

業 務

分體部件，導致前艙佈局更為複雜，且能量傳輸損耗較高。本集成式增程器發電解決方案透過整合(i)發電電機及(ii)電機控制器為單一緊密單元解決有關問題，無需在內燃機與發電機之間設置獨立傳動機構。



集成式增程器發電解決方案

根據灼識諮詢的資料，我們的集成式增程器發電解決方案代表增程式電動汽車中集成度最高的增程器發電系統之一。此集成式設計不僅大幅簡化了整體動力總成結構，減少了動力傳輸路徑上的能量損耗，還優化了前艙空間運用。本系統適用於B級及C級增程式電動車型，旨在實現性能、成本與可靠性之間的有效平衡。本集成式增程器發電解決方案的主要功能及技術優點包括：

- **高效率：**增程器發電系統實現超過95%的峰值發電效率，有助於提升燃油經濟性並延長續航里程。
- **高性能及電磁兼容性：**該系統整合了全面的電磁輻射及傳導優化策略，並實現嚴格的電磁兼容性能，有效限制電磁輻射發射，確保與車載敏感電子裝置兼容，並支持於高端車型的應用。
- **高乘坐舒適性：**電驅域實現了低聲壓級，有效降低傳入車廂的運行噪音，有助於提升車內乘員的乘坐舒適性。軟件控制方面，本公司優化電機控制策略，抑制噪音並減緩內燃機特定階次振動，實現震動幾乎難以察覺的駕駛體感。

此外，截至最後實際可行日期，我們新推出的商用車集成後驅橋解決方案已取得項目定點。該解決方案將電機與電機控制器結合成集成式解決方案。我們的電機採用無油環式油冷卻解決方案並結合扁線繞組，對繞組端部進行精準噴油，以較低成本實現高效散熱。根據灼識諮詢的資料，該解決方案配備碳化硅（「SiC」）功率模塊，與傳統硅基功率模塊相比，其損耗更低且耐高溫性能更佳。該特性使其非常適合商用車的高負載工況。該解決方案專為滿足商用車運行的嚴苛要求（包括複雜路況及持續高負載工況）而設計，提升了可靠性並降低了系統損耗。

動力域解決方案部件

於往績記錄期間，除向客戶提供動力域解決方案外，我們還供應單獨動力域解決方案部件及其零件作為動力域解決方案的備件。憑藉內部研發實力及垂直整合生產能力，截至最後實際可行日期，我們已開始將關鍵零部件（包括定子及轉子）作為獨立產品銷售。我們計劃擴大動力域

業 務

解決方案部件及其核心元器件的銷售，包括功率模塊、OBC、DC/DC及PDU。下表載列了本公司於往績記錄期間自主研發及生產的主要動力域解決方案部件及其關鍵零件。

新能源汽车動力域

解決方案部件	功能	關鍵零件	關鍵特徵
電機	電機是新能源汽車的關鍵部件，負責將電能轉化為機械動力以驅動車輛，以及將機械能轉化回電能。其性能直接影響車輛加速性能及續航里程。	- 定子：電機的靜止部分，通電時會產生旋轉磁場 - 轉子：電機的旋轉部分，隨定子產生的磁場而旋轉並輸出機械扭矩 - 於往績記錄期間，我們銷售電機及其關鍵零部件（包括定子及轉子）。	- 我們的電機採用具備多變體兼容性的平台化架構開發，涵蓋乘用車及商用車應用。我們已推出多個電機平台，全面覆蓋純電動汽車、插電式混合動力汽車及增程式電動汽車的能源架構，使我們能夠在無需從頭開始進行根本性全新設計的情況下，實現廣泛的市場觸達及跨細分市場的適應。 - 兼容400V及800V電壓架構，並支持多種冷卻解決方案，包括液冷及混合冷卻結構。 - 我們的定子支持用於主驅動應用的三相永磁同步電機以及用於輔助驅動應用的三相異步電機；通過與不同類型的轉子配對，在不同的整車系統中實現靈活集成。
電機控制器	電機控制器是新能源汽車的關鍵部件，其根據車輛運行狀況輸出三相交流電及控制指令，從而控制電機運作。	- 功率模塊：電機控制器的核心組成部分，其核心功能為將動力電池輸出的高壓直流電轉化為變頻變壓的三相交流電，從而控制及調節電機的扭矩與轉速。 - 於往績記錄期間，我們將電機控制器作為零部件銷售，而於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無將功率模塊作為獨立產品銷售。	- 基於專有Gpak功率模塊，我們的電機控制器結合高集成度、緊湊外形及強大可靠性，同時滿足嚴格的功能安全標準。憑藉先進的內部控制軟件，我們的電機控制器在多種運行條件下實現優化的能源效率、精確的扭矩管理及穩定一致的性能，從而有助延長續航里程、提升乘坐舒適度及實現廣泛的應用通用性。 - 作為電機控制器的功率基礎，Gpak功率模塊將開關器件、柵極驅動器及保護電路集成至單一優化封裝中，大幅降低系統複雜度、盡量減少寄生電感並實現更高的功率密度，從而使整體電驅系統能以更高的效率、熱穩定性及響應速度運行。

業 務

新能源汽車動力域 解決方案部件

	功能	關鍵零件	關鍵特徵
減速器	減速器是電驅系統的部件，用於調節驅動電機與車輪之間的扭矩及轉速。	- 齒輪組 - 差速器 - 殼體 - 熱管理模塊	- 我們利用AI賦能的正向設計方法優化齒輪結構，提升載荷分佈及整體傳動性能。 - 我們應用低攪油損失設計，盡量減少旋轉部件與潤滑油之間的黏滯阻力，從而降低高速運行條件下的寄生能量損耗並提高整體系統效率。 - 我們採用高重合度齒輪設計，將載荷分佈於更多同時嚙合的輪齒上，實現更高的扭矩傳輸，同時減少每齒的應力變化，抑制由齒輪引起的噪音及振動，以改善NVH性能。
車載充電器	車載充電器為新能源汽車的核心充電部件，其將來自外部電源的交流電（如220V家用交流電或充電樁交流電）轉化為動力電池可接受的高壓直流電，實現安全高效充電，同時滿足各種充電場景的電壓及電流要求。	- 功率芯片 - 整流橋 - 濾波電容器 - 變壓器	- 與多級設計相比，我們的車載充電器採用單級拓撲結構以提高功率密度。 - 在熱管理方面，我們將自研功率模塊搭配結溫估算算法，實現精確的實時溫度監控，解決行業熱失效問題。
DC/DC轉換器	DC/DC轉換器為新能源汽車的關鍵電壓轉換部件，其根據車輛的用電需求，將動力電池輸出的高壓直流電（如300V-400V）轉化為車輛低壓系統所需的低壓直流電（如12V/24V），為車載電器、電控系統及照明系統等低壓負載供電，同時實現高效的能量轉換及分配。	- 功率開關器件 - 電感器 - 電容器 - 控制芯片	- 我們開發出一款將磁件、功率半導體及電容器整合為單一優化單元的DC/DC功率模塊，克服了絕緣及散熱限制，同時提高了功率密度。 - 我們應用平面變壓器技術，在縮小整體尺寸的同時提高了效率。

業 務

新能源汽车動力域 解決方案部件	功能	關鍵零件	關鍵特徵
配電單元.....	配電單元作為新能源汽车高壓系統的「配電樞紐」，連接包括動力電池、電機控制器、車載充電器及DC/DC轉換器在內的高壓部件，實現高壓電能的分配、控制及保護，確保各高壓部件按需獲得電力，同時切斷故障電流，保障車輛整體高壓系統的安全運行。	- 繼電器 - 熔斷器 - 銅母排 - 接線端子	基於高可靠性的配電模塊及一體化設計，我們的配電單元具備結構緊湊、接線方便及精確保護等特點，同時符合車規級高壓安全標準及EMC要求。

在研產品

憑藉本公司新能源汽车動力域解決方案業務累積的底層通用技術，本公司已針對新興應用場景佈局管線產品，涵蓋AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統。截至最後實際可行日期，該等管線產品之研發與早期商業化進展已落地。請參閱「一概覽－我們是誰－新興領域的探索者」。往績記錄期間，AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統尚未實現營業收入。

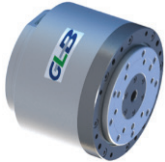
在研產品	產品介紹	核心優勢	新興應用場景
固態變壓器 (「SST」) 系統	SST系統屬中壓電力電子產品，面向超大規模人工智能算力中心與高性能計算場景研發，可將10千伏、35千伏等中壓輸入電源，在機櫃級直接轉換為800V、±800V或±400V直流電。	本公司SST系統省去多級電源變換環節，具備四大優勢：(i)提升中壓轉機櫃級800V、±800V或±400V直流的整體變換效率；(ii)採用模塊化冗餘設計與便捷維護架構，提升設備在線可用時長；(iii)高功率密度設計，可匹配單櫃1兆瓦及以上功率需求；(iv)大幅縮減配電設備佔地面積，釋放數據中心空間用於部署算力服務器。	AIDC電源系統
輔助電源系統	輔助電源系統用於為SST的熱管理及控制設備供電，包含空調、散熱風機、中央控制單元等負載。	產品兼容800V、±800V、±400V高壓直流及24V多規格輸入；可輸出110V有效值、220V有效值、380V有效值多種工頻電源；採用高頻平面磁芯器件與氮化鎵(GaN)功率模塊，變換效率突破99%。	AIDC電源系統

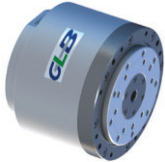


業 務

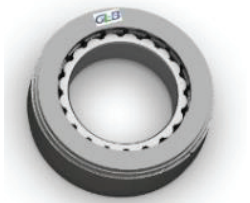
在研產品	產品介紹	核心優勢	新興應用場景
------	------	------	--------

電源模塊..... 	高性能高壓電源模塊，面向AIDC高壓直流側掛式機櫃開發，佈置於數據中心配電鏈路的機櫃層，將前級輸出之800V、±800V、±400V高壓直流轉換為中間母排電壓，為後端算力設備供電。	我們PSU產品特性：(i)兼容800V、±800V或±400V多種輸入電壓；(ii)單台持續輸出功率最高30千瓦；(iii)長壽命、高可靠架構設計；(iv)結構兼容，可引腳對引腳直接替換傳統標準機架式電源；(v)採用第三代半導體器件搭配自研專有功率模塊；(vi)電能轉換效率優異。	AIDC電源系統
--	--	--	----------

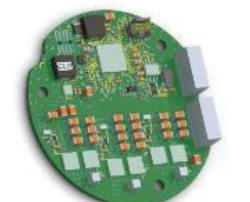
高壓直流供電系統 DC/DC磚型功率模塊..... 	專為AIDC研發之DC/DC磚式電源，設置於AIDC供電架構之直流轉換層，將上游SST輸出之中間匯流排電壓(800V、±800V、±400V直流)轉換為運算板卡所需之12V、48V電壓，達成負載端就近供電。	本產品對應集團自研800V、±800V、±400V多規格高壓直流平台，可做三級電源並支援12V、48V多種輸出規格，實現負載近端供電；可妥善應對AI運算平台用電量攀升、設備安裝空間收縮，以及傳統數據中心電源效率欠佳、佔用空間過大問題。	AIDC電源系統
---	---	---	----------

機器人關節模組 電驅系統..... 	機器人關節為機器人核心執行元件。我們機器人關節模組電驅系統將功率驅動、減速傳動、主控與採樣感知功能集成為單體一體化結構，可覆蓋精密裝配至重載搬運等多場景，滿足不同負載、動態響應及運動控制需求。	高扭矩密度關節電機：作為關節動力源，採用海爾巴赫磁陣、分離齒軛結構、非晶合金鐵芯等先進電磁方案，提升扭矩密度與運行效率、抑制溫升；	具身智能動力域電驅系統
---	--	---	-------------

- 高扭矩密度關節電機



- 高集成功率控制單元



高集成功率控制單元：專配高扭矩密度關節電機控制，藉由封裝共集成技術將氮化鎵功率模塊、柵極驅動、電流採樣、邏輯控制電路整合於單一封裝，提升功率密度與系統動態響應速度。

業 務

我們的技術

我們的核心技術均為自主研發、歸屬本集團專有，並無與任何主機廠客戶共同持有或由任何主機廠客戶持有。我們的核心技術以(i)電子電氣及電力電子；(ii)軟件工程；及(iii)電機與機械工程三大核心工程學科為基礎，分為三個層次，即系統級集成技術、部件級技術及底層技術。

我們的系統級技術

高度集成架構

我們對動力域解決方案採用高度集成的多合一架構，解決了傳統分體式架構固有的空間利用率低及整車佈置困難等行業挑戰，以及由獨立設計的分體部件引起的系統兼容性問題、高故障率及高昂維護成本。該架構實現了電驅系統、電源系統、熱管理系統及整車控制系統各關鍵部件的深度集成。透過集成式架構設計（包括跨多個系統及部件的共殼體及共用冷卻通道配置），我們減少了冗餘的接口及線束，提高了部件共封裝效率，並提升了整體系統的可靠性。與傳統分體式設計相比，我們的集成式架構進一步實現跨域功能協同，提升系統兼容性，減少潛在故障點並降低維護成本。此外，我們的高度集成電驅系統技術在具身智能動力域電驅系統中展現出強大的適用性，其基礎為機電控一體化拓撲結構、緊湊的結構設計及共殼體封裝，該等設計原則非常適合機器人關節模塊及類似應用在受限空間及高精度動作方面的要求。

緊湊及節省空間設計

我們注重緊湊設計及空間優化，解決了電驅系統體積過大限制車輛輕量化、複雜裝配工藝限制生產效率，以及底盤佈置緊湊限制電池容量及部件佈局的行業挑戰。我們的軸向集成方法將電機軸及減速器輸入軸統一為單一結構，消除了分體式配置所產生的NVH問題，同時減少了部件數量並簡化了大批量裝配。我們進一步對分佈式雙電機驅動解決方案採用同軸佈局及共殼體設計，且我們的結構設計減少了垂直（Z向）高度，降低了車輛重心，增強了底盤佈局的靈活性，並擴大了車內可用空間。

高頻功率技術

我們在系統設計中應用高頻電力電子技術，包括拓撲及控制算法的優化、高EMC性能，以及基於使用高功率密度磁性元件及寬帶隙半導體器件，例如氮化鎵（「GaN」）及SiC等材料。該等技術有助於提升功率轉換效率，縮小系統體積並增強在高頻運行條件下的性能一致性。

我們的部件級技術

電機技術

我們已開發涵蓋轉子及定子結構、材料及製造流程的先進電機設計技術。特別是，我們採用減少稀土材料的解決方案，在保持同等性能的同時降低稀土用量，從而降低材料成本及供應鏈風險。我們亦利用多支路平衡扁線繞組設計，平衡並聯支路的交流電阻及電感，減輕可能導致溫度分佈不均及效率降低的環流效應。我們亦已開發結合非晶材料及採用0.1至0.2毫米自黏結硅鋼

業 務

片的鐵芯設計的原型電機，進一步降低鐵損並提升電機峰值效率。此外，我們已開發配備碳纖維纏繞轉子及高強度硅鋼片的高速驅動電機原型，旨在滿足未來的高速應用需求。該等電機技術有助於提升電機效率、熱性能及運行穩定性。

電機控制器技術

功率模塊為我們電機控制器的關鍵構件，直接影響熱性能、功率密度及整體系統可靠性。我們就自研功率模塊開發了兩項關鍵的專有技術能力：冷卻技術及封裝技術。

在冷卻方面，我們為電容器及功率模塊採用共用水冷通道設計，實現關鍵器件的直接液冷，降低結溫並增強系統可靠性。我們進一步開發了專有水冷通道結構及針翅設計，以優化冷卻液流動並盡量減少流動阻力。

在封裝方面，我們開發了基於專有Gpak架構的高兼容性、高性能功率模塊封裝解決方案，其採用半橋配置作為基本構件。該設計支持多種電路拓撲，包括升降壓、三相全橋及H橋配置，實現跨多種應用（包括800V及1,200V高壓直流平台）的靈活系統集成。

電源及高密度功率技術

我們已開發專有封裝及功率設計解決方案，以提升功率密度及熱性能。我們採用頂部冷卻封裝取代傳統結構，將裝配步驟由通常不少於18步減少至7步。該設計符合高壓系統的絕緣及爬電要求，可於同等尺寸下兼容400V至800V。此封裝設計亦可減少寄生電感，實現高頻開關及提升效率。本公司研發之DC/DC功率模塊，將磁性元件、功率半導體與電容集成於單一封裝單元，妥善解決絕緣與散熱受限問題，提升功率密度，產品適用於新能源汽車動力域解決方案及AIDC電源系統。本公司亦於上述應用導入平面變壓器技術，藉此提升運作效率並縮減元件體積。

就車載充電器而言，與多級設計相比，我們採用單級拓撲結構將功率密度提高高達10 kW/L。我們對控制軟件採用基於模型的設計及自動化代碼生成。我們的開發涵蓋建模、仿真、代碼生成及硬件在環驗證，提高了迭代速度及測試覆蓋率，並支持動力域解決方案的緊湊及高集成度設計。

我們的底層技術

800V高壓直流電子電氣架構

我們已就我們的動力域解決方案開發了800V高壓直流電子電氣架構，該架構可擴展至更高電壓水平。在該電子電氣架構下，我們的DC/DC轉換器摒棄傳統的移相全橋拓撲，採用Buck-Boost及LLC諧振拓撲以實現寬範圍800V電壓輸入兼容性及高轉換效率。就我們車載充電器及DC/DC轉換器的熱管理而言，我們結合專有功率模塊運用結溫估算算法，實現精確的實時溫度監控，直接應對車載充電器及DC/DC熱故障的行業挑戰。我們的800V高壓直流電子電氣架構亦展現出強大的技術可擴展性，具備應用於固態變壓器及AIDC電源領域的潛力。

業 務

軟件算法架構

我們的控制軟件透過基於模型的開發建立，實現全面的測試覆蓋率及更強的軟件穩定性。為確保系統安全及可靠性，我們採用高度可靠且安全的控制算法，實現智能即時控制，以及採用無傳感器冗餘算法以於故障情況下重建傳感器信號，從而確保系統可靠性，並利用大數據訓練的AI前饋神經網絡算法在控制軟件上實現產品的實時全生命週期監控、早期故障診斷及主動保護。我們的軟件架構符合ASIL-D功能安全要求，並滿足適用於汽車出口市場的信息安全標準。

機械熱管理技術

我們開發涵蓋水冷、油冷及油水混合冷卻配置的液冷熱管理技術，並採用優化冷卻回路設計，實現電機定子及轉子的精確熱控制。我們採用AI驅動的熱管理算法，可根據運行條件動態調整冷卻強度，以平衡熱性能、能源效率及NVH目標。除汽車應用外，我們的液冷技術可擴展至AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統，其中相同的熱管理及負載平衡能力可應用於多級聯網配置，以實現統一的溫度分佈、能耗優化及計算性能最大化。

研發

我們致力於技術創新，此對於提升我們的能力、為客戶創造價值至關重要，並進而提高我們的銷售與盈利能力。我們的研發重點在於系統級集成技術、部件級技術及底層技術，同時拓展至相鄰應用領域，包括AIDC電源系統與具身智能動力域電驅系統。我們採用基於平台化及模組化的研發方法，支持產業化項目的敏捷開發，可實現產品快速迭代，並有效將定點至量產週期縮短至六個月左右，從而加快產品上市速度。

我們的研發中心位於上海辦公室，總建築面積約9,200平方米。我們已自行開發大部分研發設備，包括轉速高達30,000轉／分鐘的高性能測試台架以及具成本效益的耐久性測試台架，令我們能夠模擬極端運行條件及應對不斷變化及客製化的開發需求。實驗室已通過CNAS 17025體系認證，並獲多家主流主機廠評為A級實驗室資質。

本公司動力域解決方案所搭載之全部核心軟件均為自主研發，由具備深厚行業積澱與前沿技術實力的專屬軟件研發團隊負責落地。核心團隊成員均擁有海內外知名主機廠及一級供應商從業經歷，熟稔汽車軟件全生命週期開發流程與主流開發工具鏈。於動力域解決方案研發及量產全週期內，軟件研發團隊與硬件工程部緊密協同配合，確保軟硬件高度兼容、無縫匹配。此外，本公司自主研發專用測試軟件，用於保障產品性能與品質穩定。

我們已並將持續於研發活動進行大量投入。於往績記錄期間，我們於2023年、2024年及2025年的研發成本分別為人民幣77.2百萬元、人民幣93.4百萬元及人民幣111.3百萬元，分別佔同期收入的24.6%、12.7%及3.1%。

業 務

研發團隊

我們的研發團隊是技術能力的基石。我們秉持「ONE TEAM」研發文化，即由單一、緊密協作的研發團隊統一負責關鍵新能源汽車部件的設計工作。這一架構確保了設計語言的一致性，保持了技術基因的純粹性，並最大限度地減少了溝通成本，最大化效率並避免傳統部門制架構中常見的職能重疊。這種組織模式對於我們多合一動力域解決方案的開發尤為有利，因為該方案需要高度融合機電一體化技術，涉及十餘個相互關聯的關鍵部件的深度集成。

在「ONE TEAM」框架下，我們採用雙重研發人員結構以最大化模塊複用並加速項目交付：

- **模塊研發團隊**專注於標準化模塊的迭代優化，將經過驗證的電機、電磁設計、散熱模塊及控制軟件算法等方案固化為平台模塊，複用率高達95%，僅需接口調整即可快速適配其他主機廠車型。
- **集成研發團隊**聚焦客戶定制需求，通過對標準化模塊的適配組合滿足車型特定的安裝與性能要求。借助減速器、電機控制器算法等已通過驗證的模塊，團隊能夠高效完成方案定制，縮短開發週期。

此外，我們採用三層組織架構以支援高效的產品開發與系統整合。

- **產品開發部(頂層)**：產品開發部負責項目整體推進，主要關注成本、質量與交付等關鍵績效指標，並確保於項目全週期內實現跨職能部門有效協調。
- **系統集成與管理部(中層)**：中層包含電驅集成與供電、系統與屬性管理團隊，負責對接客戶需求、進行系統架構設計、系統集成及系統級驗證。
- **核心技術與專業團隊(基礎層)**：基礎層由基於專業的團隊組成，包括硬件、機械、軟件及實驗室功能，專注於內部技術開發，並為產品開發提供技術支援。

我們的平台化及模組化研發模式

我們採用平台化及模組化模式，於新能源汽車動力域解決方案的整個項目週期內提升研發效率。於平台化模式下，我們運用統一技術框架以及共享工具與資源庫。因此，我們的產品基礎技術平台具備高度適用性，並可於不同主機廠的車輛平台廣泛重複使用。憑藉模組化策略，我們將複雜的軟硬件系統劃分為獨立模組或部件，各模組或部件具備特定功能及清晰定義的接口，可獨立進行設計、開發、測試及維護。

業 務

我們的平台化及模組化模式的優點包括：

- **縮短開發週期：**經驗證的模組可直接應用於後續項目，從而減少詳細設計工作及可靠性驗證時間。我們持有已成功通過項目測試及系統級驗證的新能源汽車部件設計數據中央數據庫，有助於日後開發項目高效重複使用有關數據。於軟件方面，我們統一開發環境可盡量減少重複工作，並允許不同功能模組並行開發，從而提升整體開發效率及加快項目進度；
- **降低開發成本：**透過重複使用現有軟硬件模組，我們可大幅降低新研發項目於功能開發、測試及驗證方面所需的增量投資，從而提升整體成本效益；
- **提升產品穩定性：**於多個量產項目經驗證的成熟模組通常具備更高運行可靠性及較低故障率，從而有助改善整體產品表現及一致性；
- **更強靈活性及可擴展性：**我們的平台化及模組化架構可讓新增及更新的新能源汽車部件高效整合至現有動力域解決方案，無須進行大幅重新設計。該模式支持簡化系統擴展及迭代升級，使我們的新能源汽車動力域解決方案可適應不斷變化的技術要求，同時維持架構一致性。

生產

憑藉逾10年的營運經驗，我們建立了穩健的生產能力，能夠滿足主機廠客戶對新能源汽車動力域解決方案大批量及時交付的要求。例如，累計產量由100,000台增至200,000台所需時間約為76天，平均每日產量超過1,300台。根據灼識諮詢的資料，這反映了我們在國內一眾新能源汽車動力域解決方案供應商中領先的產能提升速度。請參閱「一概覽－我們的生產與交付能力」。

我們的生產基地

截至2025年12月31日，我們於中國內地營運以下兩個生產基地來支持我們解決方案及產品的高質量、大規模穩定交付：



徐州生產基地



寧波生產基地

業 務

生產基地	開始時間	截至2025年12月31日 的使用中建築面積	所製造的主要產品
		(平方米)	
徐州生產基地	2023年3月	43,315.9	新能源汽車動力域解決方案及其部件
寧波生產基地 ⁽¹⁾	2025年8月	14,632	新能源汽車動力域解決方案及其部件

附註：

- (1) 我們寧波生產基地的現有生產設施設於租賃物業內。我們計劃於2026年第四季度終止現有的租賃安排，並將生產業務遷往位於同一基地內的新建工廠。

下表載列於所示年度按產品類別劃分的產能、實際產量及產能利用率的詳情：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
新能源汽車動力域解決方案			
產能 ⁽¹⁾ (套)	80,852	159,885	668,993
實際產量 ⁽²⁾ (套)	70,045	147,966	629,639
產能利用率 ⁽³⁾ (%)	86.6	92.5	94.1
新能源汽車動力域解決方案部件⁽⁴⁾			
產能 ⁽¹⁾ (件)	161,704	319,770	1,381,185
實際產量 ⁽²⁾ (件)	140,579	297,924	1,302,613
產能利用率 ⁽³⁾ (%)	86.9	93.2	94.3

附註：

- (1) 產能是基於以下假設計算得出：(i)所有生產線均按其理論滿負荷產能運作；(ii)我們生產設施的年度運作日數為250日；(iii)各設施每日運作約20小時，並已考慮交接班及產品型號調整所需的停機時間。根據灼識諮詢的資料，該計算方法符合市場慣例。
- (2) 年內實際產量指該年度內所生產的解決方案總量。
- (3) 年內產能利用率等於同年實際產量除以設計產能。
- (4) 新能源汽車動力域解決方案部件的產能及實際產量指各年度生產的部件總數，其中絕大部分在內部用作我們動力域解決方案的部件，而其餘所生產的部件則直接出售。

我們會根據市場需求制定年度生產進度及計劃，並同時考慮存貨水平及生產設施的產能利用率。我們亦會每月檢討預計交付計劃，以進一步提升生產計劃預測的準確性。

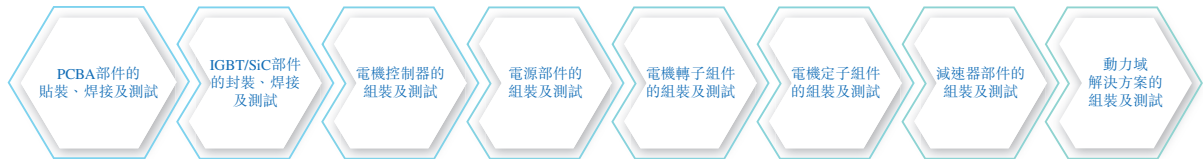
我們的生產流程

我們的動力域解決方案具備結構完善的生產流程，各個階段均按照我們的標準作業程序執行，旨在確保產品質量、生產一致性及營運效率。

業 務

我們的生產流程可分為八個主要單元，全部均由我們內部進行。於每個生產單元開始前，我們對部件進行全面的進料質量控制，以確保僅有合格材料進入後續階段。於每個生產單元完成後，我們會進行在線測試，以確保質量一致性及所生產部件的耐用性。此外，於交付前，我們會對客戶接口信息進行全面檢查，並對包裝及發貨流程實施嚴格控制。

以下流程圖說明動力域解決方案生產流程的八個主要單元：



- (1) **PCBA 部件的貼裝、焊接及測試：**我們首先將電子元件貼裝至印刷電路板(PCB)上，隨後進行熱風回流焊接，然後進行光學外觀檢查及電氣功能測試。
- (2) **IGBT/SiC 部件的封裝、焊接及測試：**我們分別將焊片及直接覆銅基板貼裝至銅底板上，隨後進行真空甲酸回流焊接，然後進行超聲波空洞檢查、真空封裝及電氣功能測試。
- (3) **電機控制器的組裝及測試：**我們分別將電容器部件及母排部件固定至金屬外殼上，然後進行精密激光焊接，以實現主電路的可靠連接。接續裝配PCBA元器件，透過選擇性波峰焊工藝實現控制訊號電路穩固連接，隨後進行密封測試；再在MCU上燒錄定製化測試軟件並完成參數標定，設備依預設測試工況自動循序測試，繼而執行老化測試。
- (4) **電源部件的組裝及測試：**我們分別將PCBA組件與電感總成分別固裝於金屬外殼，隨後注入導熱介質灌膠；接著在電源部件上燒錄定製化測試軟件並完成參數標定，設備依照預設測試工況自動循序測試，再執行老化測試。
- (5) **電機轉子組件的組裝及測試：**我們將永磁體固定於硅鋼片疊片中，然後進行電機軸與疊片的壓裝及組裝，再進行動平衡校準、整體充磁及表磁性能測試。
- (6) **電機定子組件的組裝及測試：**我們將扁銅線彎曲成型，將成型後的線材插入硅鋼片疊片中，隨後進行扭頭及激光焊接，絕緣處理及電氣性能測試。
- (7) **減速器部件的組裝及測試：**我們將軸承及多級齒輪壓裝至金屬外殼中，然後進行運行間隙的動載測量並選擇合適的調整墊片，隨後在密封面塗膠並固定上殼體，再進行密封性測試及啟動扭矩測試。

業 務

- (8) **動力域解決方案的組裝及測試**：我們將定子部件固定至金屬外殼中，然後進行轉子部件與定子部件的集成組裝，隨後組裝電機控制器部件及減速器部件，再進行外特性測試及NVH測試。

我們的生產設備

生產設備及生產線構成我們生產營運的基石。我們的生產線配備先進的製造設備。我們向中國內地具良好聲譽的第三方供應商採購機器及設備。我們設有專責生產線設計團隊，能夠因應下游市場需求靈活配置及調整生產線，從而提升製造靈活性、提高生產線使用率及支持整體營運效率。我們會按照預先制定的計劃，定期對主要生產設備及機器進行保養及維護。我們生產流程中所涉及的主要設備如下：

主要設備	功能	生產流程
精密表面貼裝焊接設備	控制元件的貼裝與焊接	PCBA部件的貼裝、焊接及測試
真空甲酸焊接設備	功率器件的貼裝與焊接	IGBT/SiC部件的封裝、焊接及測試
精密激光焊接設備	主電控迴路銅母排的焊接	電機控制器的組裝及測試
標定與老化測試設備	OD及電機控制器標定， 老化測試	電機控制器的組裝及測試以及 電源部件的組裝及測試
精密在線去重動平衡設備.....	高速轉子的動平衡校準	電機轉子組件的組裝及測試
扁銅線成型設備	扁線彎折與三維成型	電機定子組件的組裝及測試
減速器齒輪軸墊片選配設備....	齒輪軸的動載間隙校準	減速器部件的組裝及測試
下線測試台	外特性及NVH檢測	動力域解決方案的組裝及測試

我們已實施一套內部生產及營運政策，以促進我們遵守適用的國家及國際行業標準。我們會定期進行檢查，以評估生產設施的狀況，並進行必要的維修及保養。我們亦已引入並實施嚴格的申報制度，涵蓋事故及設備故障，並保存相關記錄。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因設施或設備故障或失靈而導致生產流程出現任何重大中斷，亦未發生任何重大事故。

業 務

生產自動化

我們致力於開發自動化、數字化及智能化的生產流程。我們的部件級產品遵循平台化設計原則，生產線設計側重運用先進技術實現高度自動化。本公司針對各類產品方案量身研發專用產線終檢測試軟件，並配套開發多款終檢設備自動執行軟件，實現產品全自動化終檢流程。我們的部件級生產線自動化率超過85%。對於我們的動力域解決方案，由於需要滿足多位客戶的接口要求，我們的生產線設計強調高度靈活性及可靠的質量防錯技術。我們的動力域解決方案的自動化率介乎58%至85%之間。我們的手動工作站均全面配備我們自主研發的基於視覺的防錯系統。

此外，我們在整體生產流程部署製造執行系統，實現了產品物料及關鍵工藝參數在完整週期內的閉環追溯。我們全面應用精益生產管理工具與方法，包括價值流圖、系統化持續改善、現場管理週期及質量保證矩陣，並配合結構化的現場人才培養與指導計劃。

為配合業務高速增長及下游需求上升，我們計劃通過擴建現有生產基地及建立新生產設施，逐步提升整體產能。下表概述我們即將實施的主要產能擴大計劃的詳情。我們的寧波生產基地的設計年產能約為500,000套新能源汽車動力域解決方案及其部件。

生產基地	主要產品類別	總建築面積 (平方米)	預期完工年份
寧波生產基地.....	動力域解決方案及其部件	64,168.6	2026年第四季度

此外，本公司亦計劃於[編纂]後進一步擴大生產能力。更多詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」。

銷售及市場推廣

我們採用純粹的企業對企業（「B2B」）銷售模式，聚焦全球領先的汽車主機廠。由於我們的解決方案具有高度技術性及定制化特性，我們不依賴大規模傳統銷售團隊或廣泛的市場推廣網絡。客戶拓展與業務開發主要由具備深厚行業經驗的高級管理層及技術團隊主導，其深度參與客戶決策與產品開發全流程。

於往績記錄期間，我們的所有產品均透過中國內地的直接銷售模式進行。在直接銷售模式下，我們通過內部銷售與技術團隊直接接觸客戶，與終端用戶緊密協作以理解其生產需求，並提供定制化的產品配置及自動化解決方案。該模式使我們能更有效掌控定價、產品品質、交付進度及售後服務，同時促進更深入的客戶關係，並建立更快的產品優化反饋循環。

業 務

客戶通常會組織招標流程，在成功中標後，我們通常與主機廠客戶簽訂框架銷售協議。典型的銷售協議的主要條款如下：

- **期限與終止**。我們一般不與客戶訂立具體合約年期。協議可經雙方協商終止，或任何一方在發生特定事件時（包括資不抵債、重大違約或控制權變更）提前發出書面通知終止。
- **規格**。我們的客戶通常會為所訂購的產品或解決方案設定具體的規格要求，例如名稱、型號及配置。對於與我們主要客戶的定點項目，我們亦會訂立單獨的工程工作說明書，以明確相關產品的技術規格及要求。
- **付款及信貸條款**。我們一般要求客戶根據月度結算單上的產品數量，於收到發票後付款。付款須透過銀行轉賬或銀行承兌匯票方式作出。我們通常提供自開票日起最多60日的信貸期。
- **交付**。我們一般負責將產品及解決方案交付至客戶指定地點。
- **保密及知識產權保護**。雙方均應自覺遵守保密要求並採取措施保護彼此的保密信息。我們保留相關銷售協議生效日期當日我們所持有的知識產權的所有權。為履行銷售協議而創造的任何新知識產權、專有技術及技術信息，應歸我們的主機廠客戶所有。
- **產品保證**。我們根據合同規定，按時間或行駛里程為我們的產品及解決方案提供保證期。

關於客戶拓展，我們通常優先與領先的主機廠合作，透過與行業龍頭的緊密協作及標桿項目的成功執行，累積往績記錄並提升聲譽。憑藉已驗證的量產能力及行業口碑，我們得以通過客戶推薦及主動洽詢進一步吸引新客戶。於B2B市場，我們致力成為頂級客戶的首選供應商，並在特定產品類別建立技術領導地位，從而鞏固市場定位，進而提升我們在專業及工業客戶群體中的品牌認知度。

市場營銷

我們的市場營銷工作透過戰略性規劃開展，旨在透過市場驅動型及機會驅動型渠道提升品牌知名度及促進客戶參與。我們的銷售團隊與客戶溝通以了解其需求，並推動客戶項目進展。在機會驅動模式下，銷售團隊積極運用行業資源及市場情報，早期識別潛在機會，並協同研發團隊透過技術交流與客戶互動，從而提高項目獲取率。合作建立後，我們持續與客戶保持互動，支持產品迭代，以參與客戶後續產品規劃並鞏固長期業務關係。

我們的銷售及市場營銷團隊負責識別市場機會、分析行業趨勢及管理客戶關係。憑藉其行業專業知識，銷售及市場營銷團隊有效傳達我們產品及解決方案的價值主張，戰略重點在於強化與現有客戶的長期合作夥伴關係，同時積極拓展潛在客戶。

業 務

客戶支持及售後服務

我們認為，在產品整個生命週期（從初次接觸至交付後及持續使用階段）為客戶提供支持是我們的責任。為此，我們已建立售後服務支持機制，以及時、系統地處理客戶反饋、產品質量相關事宜及相關諮詢。收到與產品質量相關的客戶反饋後，我們會迅速回應，並按照既定流程啟動處理程序；必要時，將開展現場調查以核實問題情況。問題確認後，我們會透過規範流程進行內部分析，包括評估研發理解、技術支持執行過程中可能存在的問題及相關影響，以期實施糾正及預防措施。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何與產品質量相關的重大客戶投訴、報告、退貨、負面評價或其他導致訂單取消、產品退貨或服務提前終止的事件。

定價

我們致力於提供具競爭力的價格，並透過採用更高效的技術設計及運用供應鏈資源，持續優化成本結構。我們產品及解決方案一般採用成本加成定價政策。產品定價基於對相關車型的市場定位、我們解決方案對整體車輛價值構成的貢獻、特定技術要求、客戶關係的長期價值及現行市場價格水平等多重因素的綜合評估，並充分參考通過初步成本評估確立的成本基礎，進行公平協商後確定。為應對原材料價格波動與客戶價格談判之間的時間差，我們一般採用動態定價調整機制。根據該機制，會參考當前原材料市場價格，按季度或月度定期檢討並重新確認產品價格，確保及時應對成本變動。

我們的客戶

於往績記錄期間，我們的客戶主要為汽車主機廠客戶及汽車一級供應商。於2023年、2024年及2025年，各年度五大客戶產生的收入分別為人民幣313.2百萬元、人民幣737.1百萬元及人民幣3,609.8百萬元，分別佔各年度總收入的99.7%、99.9%及99.5%。於往績記錄期間各年度，吉利相關集團一直為我們的最大客戶。於2023年、2024年及2025年，來自吉利相關集團的收入分別為人民幣190.9百萬元、人民幣556.4百萬元及人民幣3,162.1百萬元，分別佔同年總收入的60.8%、75.4%及87.2%。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所知，除吉利相關集團、客戶B及客戶F（即李書福先生的聯繫人）外，我們任何董事、其聯繫人或任何股東（據董事所知，於我們已發行股本中擁有或曾擁有5%以上權益者），均未在我們任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

下表載列於往績記錄期間各期間我們五大客戶的詳情。

排名	客戶	銷售額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)	所採購產品／服務	客戶背景	信貸期	業務關係 起始時間
截至2023年12月31日止年度							
1	吉利相關集團 ⁽¹⁾	190,860	60.8	動力域解決方案、動力域解決方案部件及研發服務	一家領先的跨國汽車集團，主要從事汽車研發、設計及生產	60日內	2020年
2	零跑汽車	121,260	38.6	動力域解決方案及動力域解決方案部件	一家總部位於杭州並於香港聯交所上市的公司，主要從事新能源汽車研發、設計及生產	60日內	2023年
3	客戶A	561	0.2	廢料	一家總部位於徐州的私人公司，主要從事再生資源回收及加工	不適用	2023年
4	客戶B	313	0.1	動力域解決方案及研發服務	一家總部位於重慶的私人公司，主要從事汽車零部件研發及批發	60日內	2023年
5	客戶C	227	0.1	廢料	一家總部位於江蘇的私人公司，主要從事再生資源的回收及加工	不適用	2023年
總計		313,222	99.7				

業 務

排名	客戶	銷售額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)	所採購產品／服務	客戶背景	信貸期	業務關係 起始時間
截至2024年12月31日止年度							
1	吉利相關集團 ⁽¹⁾	556,431	75.4	動力域解決方案、動力域解決方案部件及研發服務	一家領先的跨國汽車集團，主要從事汽車研發、設計及生產	60日內	2020年
2	零跑汽車	177,327	24.0	動力域解決方案及動力域解決方案部件	一家總部位於杭州並於香港聯交所上市的公司，主要從事新能源汽車研發、設計及生產	60日內	2023年
3	客戶A	2,520	0.3	廢料	一家總部位於徐州的私人公司，主要從事再生資源回收及加工	不適用	2023年
4	客戶D	413	0.1	廢料	一家總部位於江蘇的私人公司，主要從事供應鏈管理	不適用	2024年
5	客戶E	392	0.1	動力域解決方案部件	一家總部位於湖北的私人公司，主要從事新能源技術的研發、諮詢及轉讓	不適用	2022年
總計		<u>737,082</u>	<u>99.9</u>				

業 務

排名	客戶	銷售額 (人民幣千元)	佔總收入 百分比 (%)	所採購產品／服務	客戶背景	信貸期	業務關係 起始時間
截至2025年12月31日止年度							
1	吉利相關集團 ⁽¹⁾	3,162,069	87.2	動力域解決方案、動力域解決方案部件及研發服務	一家領先的跨國汽車集團，主要從事汽車研發、設計及生產	30日內	2020年
2	零跑汽車	312,819	8.6	動力域解決方案及動力域解決方案部件	一家總部位於杭州並於香港聯交所上市的公司，主要從事新能源汽車研發、設計及生產	60日內	2023年
3	客戶F ⁽¹⁾	105,358	2.9	動力域解決方案及動力域解決方案部件	一家總部位於浙江的私人公司，主要從事汽車零部件的研發、設計及生產	30日內	2025年
4	客戶G	22,233	0.6	研發服務	一家總部位於德國並於法蘭克福證券交易所上市的公司，主要從事汽車的研發、設計及生產	不適用	2024年
5	客戶H	7,313	0.2	廢料	一家總部位於江蘇的私人公司，主要從事再生資源的回收及加工	不適用	2025年
總計		3,609,792	99.5				

附註：

- (1) 據董事所知及所信，客戶B及客戶F為吉利相關集團的最終實益擁有人李書福先生的關聯方，李書福先生持有客戶B及客戶F各自超過30%的股權。客戶B及客戶F均不受李書福先生控制。因此，於往績記錄期間，我們分別確認來自客戶B及客戶F的收入，並無與來自吉利相關集團的收入合併計算。

我們與吉利相關集團的業務關係

我們與吉利相關集團之間的業務關係及依賴性質

吉利相關集團為一家領先的跨國汽車集團，主要從事汽車、汽車零部件及相關汽車部件的研發、製造與貿易。根據灼識諮詢的資料，吉利相關集團採用多品牌策略，擁有多個汽車品牌，不同品牌迎合不同的客戶群體。吉利相關集團為本公司關連人士，詳情請參閱「關連交易」。

業 務

自2019年起，我們獲吉利相關集團委任為供應商，提供新能源汽車動力域解決方案及其部件。隨著解決方案表現及技術實力獲得日益認可，截至2025年12月31日，我們與吉利相關集團的合作已擴展至覆蓋8款車型，雙方合作關係持續深化。吉利相關集團於2024年及2025年推出的暢銷新能源汽車車型「星願」及「領克900」均搭載了我們的多合一動力域解決方案。下表載列我們來自吉利相關集團及李書福先生其他聯營公司的收入明細，按解決方案及產品類型劃分，並以絕對金額及佔總收入百分比的形式呈現，涵蓋所示年度。我們與李書福先生其他聯營公司的業務安排，與我們與吉利相關集團的業務安排實質上相同。

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
新能源汽車動力域解決方案⁽¹⁾						
— 新能源汽車多合一						
動力域解決方案	—	—	381,406	51.7	3,136,230	86.4
— 其他電驅動解決方案	190,239	60.6	171,263	23.2	24,863	0.7
小計	190,239	60.6	552,669	74.9	3,161,093	87.1
新能源汽車動力域						
解決方案部件	759	0.2	3,548	0.5	106,167	2.9
其他	175	0.1	236	0.0	167	0.0
總計	191,173	60.9	556,453	75.4	3,267,427	90.0

附註：

(1) 包括與客戶訂立的各項研發服務合約所產生的研發服務收入。

吉利相關集團於新能源汽車市場建立了穩固的商業地位。根據灼識諮詢的資料，其2025年於中國內地新能源乘用車銷量排名第二。星願及領克900車型自推出以來錄得可觀銷售表現，我們相信這將推動我們與吉利相關集團合作的可持續性及持續增長。根據灼識諮詢的資料，2025年星願以銷售量位居中國內地乘用車市場榜首。星願的成功商業化推動吉利相關集團對我們的收入貢獻由2024年至2025年持續增長。我們是星願多合一動力域解決方案的供應商，該解決方案具備高效能、靜音運轉及平順動力響應等優勢。詳情請參閱「一 案例研究 — 星願」。此外，我們亦是領克900車型多合一動力域解決方案的供應商。該車型為2025年推出的旗艦插電式混合動力SUV，根據灼識諮詢的資料，其於2025年在中國內地大型（D級）新能源乘用車中銷量排名第四。這進一步帶動吉利相關集團對我們收入的貢獻由2024年至2025年有所增長。鑒於我們與吉利相關集團就星願及領克900車型的合作取得成功，且該等車型自推出以來已取得顯著的銷售表現，我們相信我們將能夠繼續發展及深化與吉利相關集團的關係及合作。

業 務

我們與吉利相關集團的安排詳情

我們與吉利相關集團內部的目標主機廠（「買方」）訂立的採購合約通常包括：(i) 提名函，(ii) 框架採購協議，(iii) 一般條款及條件（為吉利相關集團委任供應商前對所有供應商的規定），(iv) 月度採購訂單，及(v) 買方與我們可能簽署的其他附屬文件（如價格概要及質量協議）。就向吉利相關集團供應、用於搭載於其車型各項特定動力域解決方案，我們通常與有關買方訂立框架採購協議。其後，買方向我們發出月度採購訂單進行採購。下文載列與吉利相關集團的採購合約的主要條款概要，該等條款普遍適用於我們與吉利相關集團的項目：

定價 產品價格由買方與我們協定，並載於價格概要。

我們須保證向買方供應的所有產品的價格將不會超過於同期向任何第三方出售相同產品的價格。

付款安排 我們通常授予買方自發票日期起計60天內的信貸期。

付款可以銀行承兌匯票支付。

賠償責任 對於不合格產品，儘管我們可能採取補救措施，但我們的賠償責任範圍包括但不限於汽車生產過程中因不合格產品造成的工序異常、生產線中斷或延誤、生產速度減慢、工廠停工等造成的直接損失及利潤損失。

如果產品交付後發現不符合要求，買方保留追索權。

終止 採購合約可由雙方協商一致終止。

若我們違反採購合約（包括但不限於：(i) 未能達成協定的開發或交付里程碑，且於通知後30日內未予以補救；(ii) 延遲交付導致停工停產三次以上，影響生產；(iii) 產品設計生產存在缺陷，導致人身傷亡，或因我方原因致使買方或第三方須承擔「三包」責任或車輛召回），買方有權書面通知本公司單方面終止全部或部分採購合約。買方作出的終止將於我們收到有關終止採購合約的書面通知當日生效，除非該書面通知另有訂明生效日期。

我們不得單方面提出終止採購合約。

業 務

吉利相關集團向我們的新能源汽車動力域解決方案所支付的費用，乃參考當時市價（已考慮我們的生產成本及該等解決方案所需的技術難度等各類因素）後經公平磋商釐定。董事認為此價格及與吉利相關集團協議的其他條款屬公平合理，不遜於獨立第三方提供的條款。具體而言，我們保證根據採購合約向吉利相關集團供應的所有解決方案的價格不得高於同期向獨立第三方出售的價格，同時確保吉利相關集團支付的有關價格與本公司在類似產品規格、訂單規模及供應安排下向獨立第三方提供的價格具可比性。根據灼識諮詢的資料，吉利相關集團支付的價格符合當時新能源汽车動力域解決方案的市場主流價格，我們與吉利相關集團採購合約的整體定價條款於新能源汽车動力域解決方案行業內屬常見。

我們與吉利相關集團訂立的採購合約並未設定任何產能保證及最低採購金額，但我們於量產階段之前及期間與吉利相關集團緊密合作，以確定我們就特定產品應具備的適當產能以及每款車型的採購金額。鑒於為特定車型開發新能源汽车動力域解決方案須作出重大研發投資，我們會有選擇性地與吉利相關集團旗下具備強大增長潛力且符合我們整體業務發展策略的車型開展合作。

除特定產品供應採購合約外，我們亦於2025年9月與吉利相關集團訂立一份戰略供應商合作協議，據此，我們成為吉利相關集團的戰略供應商之一，並有權與吉利相關集團在聯合設計、質量標準制定、測試標準擬定及滯銷存貨管理方面開展深度合作。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與吉利相關集團維持穩定關係，雙方合作並無出現重大中斷或爭議。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未收到吉利相關集團的重大產品退貨要求，亦無發生任何可能觸發雙方協議下吉利相關集團的單方面終止權的事件。

我們與吉利相關集團的關係不大可能出現重大不利變動或終止

我們認為，我們與吉利相關集團的關係不大可能出現重大不利變動或終止，此乃主要由於以下因素：

我們與吉利相關集團的關係基於合作共贏。

新能源汽车動力域解決方案屬高度定制化。根據灼識諮詢的資料，新能源汽车動力域解決方案屬高度定制化，於搭載至車型前（由上市日期至停售為止的整個車型生命週期），須經歷漫長且成本高昂的設計驗證、整合測試及耐久性確認程序。新能源汽车動力域解決方案亦須與車輛的電子電氣架構、電源系統、熱管理系統及車輛控制軟件深度集成。我們通常與包括吉利相關集團在內的主機廠合作，自開發新款車型的初期階段開始，以更深入了解其對動力域解決方案及其他部件的需求及所需技術規格，並開展必要的聯合研發活動。

業 務

行業慣例為每款車型僅委任一至兩家新能源汽車動力域解決方案供應商。根據灼識諮詢的資料，於開發階段，動力域解決方案一般會就特定車型進行定制、校準及驗證，包括性能、能效、噪聲、振動與聲振粗糙度、耐用性及監管認證要求。基於有關車型級別定制、校準及驗證以及高度系統整合，實踐中每款新能源汽車車型一般採用一至兩家供應商的動力域解決方案，導致於整個車型生命週期內形成深度合作的供應安排。此外，於生產生命週期內更換供應商一般需要投入大量時間及成本進行重新設計、重新測試及重新認證，並可能影響現有生產計劃。因此，行業慣例為主機廠一般不會於特定車型之生命週期內更換現有動力域解決方案供應商，除非主機廠與有關供應商之間出現重大質量缺陷或重大爭議。據此，新能源汽車動力域解決方案的採購一般會令主機廠與所選供應商於有關車型之生產生命週期（根據其銷售表現，一般約為兩至五年）內形成深度合作的供應關係。

我們已證明交付能力及豐富的量產經驗。我們擔任供應商的能力進一步憑藉經過驗證的交付能力及豐富的量產經驗作為支持。憑藉為吉利相關集團成功實現規模化生產，我們已建立完善的供應鏈管理體系、高度自動化生產線及全面的品質追溯機制。根據灼識諮詢的資料，有關營運基礎設施讓本公司維持超過99.5%的穩定良率，並實現較行業平均水平短約30%的產能爬坡週期。我們在管理生產高峰期及提供快速售後支持方面的良好往績記錄證明，我們有能力滿足大規模新能源汽車生產的嚴格要求。根據灼識諮詢的資料，在維持嚴格品質標準的同時維持高產量生產的能力，是主機廠選擇及保留供應商的關鍵因素，原因是生產中斷或品質問題可能對車輛製造商造成重大財務損失及聲譽損害。請參閱「一 生產」。

憑藉我們在多個項目中與吉利相關集團的經驗證交付及表現業績記錄，我們理解吉利相關集團的需求，並致力於以更高效及具成本效益的方式實現其預期成果。與吉利相關集團的合作共贏，亦在星願自2024年上市以來銷量的快速增長中得到直接體現。隨著吉利相關集團憑藉星願車型的成功商業化及其銷量的持續增長，進一步鞏固其在新能源車市場的地位並提升在該行業的市場份額，我們也得以增強自身聲譽、創造可持續收入，並積累與其他主機廠合作所需的成功業績記錄。有關模式一直符合本公司的業務發展策略。因此，我們來自吉利相關集團以外客戶的收入由2023年的人民幣123.2百萬元增加47.3%至2024年的人民幣181.5百萬元，並進一步增加約156.9%至2025年的人民幣466.2百萬元。

我們已與吉利相關集團建立穩固的合作關係。

自我們於2019年從吉利相關集團獲得首項定點起，我們已與吉利相關集團建立穩固的合作關係。在發展初期，由於資金、人員、產能及組織規模的限制，我們策略性地將資源集中於與領先的跨國汽車集團吉利相關集團建立深厚且穩定的關係。我們相信此方法使我們能夠在產品部署、技術驗證及市場份額方面實現快速增長。隨著我們的解決方案性能及研發能力日益獲得吉利相關集團認可，截至2025年12月31日，我們與吉利相關集團的合作已擴大至8款車型。此外，我們於2025年9月與吉利相關集團訂立戰略供應商合作協議，據此，我們成為吉利相關集團新能源汽車動力域解決方案為數不多獲選的戰略供應商之一。

業 務

具體而言，我們已成為吉利相關集團已推出的8款車型的供應商，該等車型於2019年至2025年間推出，且均自開始量產以來持續貢獻收入。於最後實際可行日期，我們提供新能源汽車動力域解決方案及其部件的部分車型已於各自車型生命週期完結後停產。我們客戶組合內的其他部分車型仍處於正常量產或較新推出階段，並持續帶來新能源汽車動力域解決方案及其部件的銷售訂單。此外，我們與吉利相關集團擁有多項進行中項目。於2025年1月直至最後實際可行日期，我們再獲得吉利相關集團六項定點，為其開發新能源汽車動力域解決方案及其部件。

客戶集中為行業常態。

主機廠與新能源汽車動力域解決方案供應商之間緊密合作。據灼識諮詢告知，汽車主機廠通常與關鍵新能源汽車動力域解決方案的供應商建立穩定的長期關係，原因為(i)對安全性關鍵及性能決定部件的供應商甄選及驗證要求極為嚴格，(ii)在共同開發及平台整合方面須進行大量工程投資，及(iii)新供應商的行業准入門檻較高。由於新能源汽車動力域解決方案具有高度整合的特性，根據灼識諮詢意見，主機廠客戶在車輛開發早期階段即引入供應商參與電驅動系統的定義工作，並在整個車型生命週期內持續與該供應商合作，此為標準業務策略。一旦在全面的設計驗證、集成測試及耐久性驗證後將動力域解決方案設計到汽車平台中，其通常在整個車型生命週期內持續使用，一般為兩到五年。由於這些過程需要大量成本、時間及工程資源，主機廠傾向於限制每個平台的合格供應商數量，並將越來越多的數量分配予經驗證的合作夥伴，從而導致採購量集中。

對主要主機廠客戶的依賴。此外，根據灼識諮詢的資料，新能源汽車動力域解決方案提供商依賴主要主機廠客戶在行業中相當普遍，這主要歸因於以下原因：

- 中國內地新能源汽車行業呈現相對集中的市場結構，少數領先主機廠佔整體汽車銷量相當大比例。作為上游供應商，解決方案提供商一般自該等領先主機廠取得收入的重要部分，因此其客戶群傾向集中於該等主要市場參與者。
- 新能源汽車動力域解決方案一般與整體車輛架構深度整合。主機廠之間的電子電氣架構、軟件平台及性能規格之差異，要求解決方案提供商為特定客戶進行高度定制化開發，有關情況可能導致一定程度的技術整合及客戶專屬設計。
- 開發成熟的動力域解決方案一般需要龐大的前期研發投入。動力域解決方案供應商通常與大型主機廠客戶合作，將有關技術商業化，並透過量產實現規模經濟，從而可攤銷其開發成本及提升成本效益。
- 進入主機廠的供應鏈一般涉及嚴謹的資格審核程序、技術驗證及產品測試流程。供應商一經獲認可，合作關係通常相對穩定，而轉換至新客戶可能需要投入大量時間及資源。

業 務

此外，根據戰略方向，我們並不與吉利相關集團訂立獨家或不競爭協議，這意味著我們初期對吉利相關集團的依賴並不限制進一步的業務增長。我們亦能透過與吉利相關集團就其多款車型迭代開發合作，持續提升技術水平，有關技術成為我們為其他主機廠客戶開發新能源汽車動力域解決方案的基礎，從而得以實現策略性發展目標。

我們將能夠有效減輕相關風險敞口

我們將透過以下方式有效減輕相關風險敞口：

我們已並將持續憑藉產品質量及研發能力，擴大我們的主機廠客戶基礎。

吉利相關集團對其供應商的甄選標準極為嚴格。自2019年獲選為吉利相關集團的供應商以來，我們已建立良好往績，充分展現我們解決方案的質量及我們的研發能力，而我們與吉利相關集團持續緊密的合作又進一步推動這兩者的提升，契合我們的業務發展戰略。

此外，我們採用平台化及模塊化的研發方法，支持在不同主機廠的不同車型之間進行快速開發及部署。此方法使我們能夠快速調整關鍵參數與配置，以滿足特定客戶及車輛要求，同時維持我們已驗證的核心技術架構。請參閱「一 研發 — 我們的平台化及模組化研發模式」。我們的研發框架涵蓋整個電驅動及電源系統的眾多部件，可高效配置以支持不同主機廠及車輛細分領域的快速開發與迭代。此項技術能力顯著降低我們對任何單一車型成功與否的依賴，因為我們平台化及模塊化的研發方法已成功應用於多個合作車型。根據灼識諮詢的資料，與傳統定制開發方式相比，此平台化及模塊化研發方法已將為新客戶及新車型開發項目的平均週期縮短逾30%。通過平台化及模塊化研發方法實現的標準化與規模經濟，亦使我們能夠將新客戶項目的研發成本降低約25%至30%，供應鏈成本降低約15%至20%，從而在尋求新客戶機會時，能在維持質量標準的同時提升價格競爭力。這種技術可複用性與運營效率為我們提供了靈活性，能夠拓展我們的客戶群和車型覆蓋範圍，同時不會損害我們提供滿足主機廠特定需求的高度定制化解決方案的能力。

我們於客戶拓展方面的努力已取得積極成果，於往績記錄期間，自非吉利主機廠及一級供應商獲得的定點持續增加。截至最後實際可行日期，我們已獲得來自九家非吉利主機廠或一級供應商的19項定點，其中八款搭載我們的解決方案的車型已上市。

我們已戰略性拓展至AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統領域，進一步豐富我們的解決方案組合。

我們以標準化800V高壓直流電子電氣架構為核心，持續推進核心技術的遷移與複用，從而將我們的解決方案應用拓展至多元場景，包括AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統。請參閱「我們的戰略 — 持續的技術複用及向新興應用場景遷移」。透過上述努力，我們旨在為更廣泛的客戶群提供先進的電動化與智能電源技術，並支援全球邁向低碳與智能能源系統的轉型。

業 務

於往績記錄期間，我們憑藉在高性能電力電子、電子電氣架構、電機、熱管理及平台化集成方面深厚的技術專長，啟動AIDC電源系統的研發工作。根據灼識諮詢的資料，從新能源汽車動力域解決方案向AIDC電源系統的轉型符合行業趨勢，這歸因於兩種應用在底層技術上存在共通性。請參閱「行業概覽－新能源汽車動力域解決方案行業與AIDC電源系統行業的共通性」。我們尤其專注開發適用於數據中心電源的塑封功率器件，包括維也納整流（交流轉直流）及LLC諧振（直流轉直流）拓撲，涵蓋傳統數據中心及AIDC兩類應用場景。截至最後實際可行日期，該等管線產品之研發與早期商業化進展已落地。請參閱「概覽－我們是誰－新興領域的探索者」。

我們將繼續與中國內地其他領先的主機廠建立關係，並開發AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統，以實現客戶群及收入來源的多元化。

業務可持續性

往績記錄期間，我們實現了業務的持續增長，但一直錄得虧損。在整個往績記錄期間，我們執行了多項增長策略，旨在推動收入增長、提高成本效益並加強營運槓桿。於往績記錄期間，我們觀察到營運指標顯著改善：

- 業務增長：我們獲上市車型採用的解決方案及零部件定點均呈現持續增長。具體而言，每年獲得的定點數目於2023年為3個，於2024年為4個，於2025年則為17個；持續商業化推出的搭載我們動力域解決方案的車型數目由2023年的5款增加至2024年的8款，並進一步增加至2025年的15款；且截至最後實際可行日期，我們已直接或通過一級供應商累計獲得10名主機廠的40項定點，我們的解決方案已獲12個汽車品牌的16款商業化推出車型採用。這反映了我們業務模式的質量及可持續性；
- 收入增長：我們定點及量產項目的增長帶動了我們收入的強勁增長。我們的收入經歷了快速增長，由2023年的人民幣314.1百萬元增長134.9%至2024年的人民幣737.9百萬元，並進一步增長391.7%至2025年的人民幣3,628.2百萬元。此外，我們強勁的定點項目儲備預計將為未來收入的持續增長作出貢獻，並使我們具備實現未來收入持續擴張的良好條件；及
- 年內虧損減少：儘管我們於往績記錄期間錄得年內虧損，但值得注意的是，我們的財務表現一直穩步改善。就經營利潤／虧損而言，我們於2023年及2024年分別錄得經營虧損人民幣154.1百萬元及人民幣155.5百萬元，其後於2025年扭虧為盈，錄得經營利潤人民幣50.3百萬元。我們的年內虧損由2024年的人民幣345.1百萬元減少約16.5%至2025年的人民幣288.1百萬元，反映隨著我們業務規模的擴大，我們的財務表現持續改善。

儘管我們於往績記錄期間擁有強勁的收入增長勢頭以及經營業績及財務狀況有所改善，但我們於整個往績記錄期間錄得淨虧損，主要是由於(i)鑒於我們業務的快速擴張，我們的營收成本尚未完全實現規模經濟，因為我們在戰略上優先考慮與信譽良好的供應商建立具韌性的供應鏈，以確保產品的可靠性並支持客戶驗證，這帶來了較高的早期採購成本；(ii)我們產生了研發成本，因為我們進行了早期研發投資以建立堅實的核心技術基礎，並持續投資以提升我們的產品性能及擴展我們的解決方案組合；及(iii)我們錄得按我們可能須向擁有贖回權的投資者支付的最高金額計量的贖回負債賬面值變動。

業 務

我們旨在透過專注於以下策略確保長期的財務成功：(i)推動收入增長，(ii)優化成本，及(iii)加強營運槓桿。

推動收入增長

於往績記錄期間，我們的收入顯著增長，且在以下因素的推動下，我們預期我們的收入將持續增長：

把握行業積極發展勢頭

根據灼識諮詢的資料，在性能提升、消費者需求增加、更高集成度帶來更高可靠性，以及全球汽車行業持續電動化的推動下，新能源汽車動力域解決方案行業預期於未來將經歷快速增長。根據灼識諮詢的資料，中國新能源汽車動力域解決方案行業的市場規模預計將由2025年的人民幣1,278億元增長至2030年的人民幣3,230億元，2025年至2030年的年複合增長率為20.4%。請參閱「行業概覽－全球新能源汽車動力域解決方案行業分析－全球新能源汽車動力域解決方案行業市場規模」。

憑藉內部研發及商業化生產能力，我們已在新能源汽車動力域解決方案市場確立領先地位。根據灼識諮詢的資料，按2025年集成新能源汽車動力域解決方案的裝機量計，我們是全球第三大第三方新能源汽車動力域解決方案供應商，市場份額為2.6%，且按2025年新能源汽車多合一動力域解決方案的裝機量計，我們是全球最大的第三方新能源汽車動力域解決方案供應商，市場份額為8.2%。受惠於該等積極的行業趨勢，我們於該業務的既有能力將使我們能夠把握市場潛力並持續增長。

海外市場擴張

目前，我們的絕大部分收入來自中國內地。我們計劃透過加強我們的海外銷售及營銷能力，以及深化與國際領先主機廠客戶及一級供應商的戰略合作夥伴關係以鞏固我們的全球佈局。我們亦相信，由於國內主機廠客戶的國際版圖日益擴大，我們與彼等的戰略合作夥伴關係可轉化為全球範圍內巨大的收入增長潛力。為把握該產業發展趨勢，本公司計劃深化與國內主機廠之合作，共同拓展國際市場，透過在地化方案交付，協助客戶新車型於全球各地上市落地。截至最後實際可行日期，我們已獲一家總部位於歐洲的一級客戶委聘為工程服務供應商。根據灼識諮詢的資料，全球新能源汽車動力域解決方案行業的市場規模預計將由2025年的人民幣1,977億元增長至2030年的人民幣4,860億元，2025年至2030年的年複合增長率為19.7%。隨著全球對新能源汽車動力域解決方案的需求不斷增長，我們可透過擴展全球業務版圖來把握該等機遇。

就我們的新能源汽車動力域解決方案而言，我們在滿足中國內地頭部主機廠及一級供應商的高集成度標準方面的專業知識及技術，已為我們進一步提升國際影響力奠定堅實基礎。根據灼識諮詢的資料，我們於2024年開始量產全球集成度最高之一的多合一動力域解決方案。我們旨在持續與客戶合作將我們廣受認可的解決方案推廣至海外市場。

業 務

依託產品、研發及製造能力擴大主機廠客戶群

作為我們培育多元化客戶群戰略的一部分，我們不斷拓展與乘用車及商用車市場廣大主機廠及行業參與者的業務關係。依託我們的技術能力、產品質量及平台化研發架構，我們逐步拓寬了新能源汽車動力域解決方案的應用範圍及市場認可度，使我們能夠進一步使客戶群多元化，並減少對任何單一客戶或車型的依賴。

我們在客戶拓展方面的努力涵蓋多個汽車類別及應用場景（包括乘用車及商用車的插電式混合動力汽車、純電動車及增程式電動汽車），並促使我們與不同地域市場及汽車細分市場的主機廠及一級供應商的業務往來日益增加。詳情請參閱「— 我們與吉利相關集團的業務關係 — 我們將能夠有效減輕相關風險敞口 — 我們於客戶拓展方面的努力已取得積極成果」。

戰略性擴展至AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統領域

以我們的標準化800V高壓直流電子電氣架構為核心，我們持續推進核心技術向多個新興應用場景的遷移與複用，從而將我們解決方案的應用範圍拓寬至多元化終端市場，包括AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統。詳情請參閱「— 我們與吉利相關集團的業務關係 — 我們將能夠有效減輕相關風險敞口 — 我們已戰略性拓展至AIDC電源系統及具身智能動力域電驅系統領域，進一步豐富我們的解決方案組合」。

優化成本

我們致力於優化成本，以改善我們的利潤率狀況並鞏固我們實現可持續盈利的途徑。我們的營收成本由2023年的人民幣335.4百萬元增加至2024年的人民幣730.4百萬元，並進一步增加至2025年的人民幣3,366.7百萬元，基本與我們的收入增長相符。受惠於規模經濟、自動化生產、具有更優惠條款的批量採購及工藝優化，我們由2023年的毛損率6.8%改善至2024年的毛利率1.0%，並進一步改善至2025年的7.2%。基於此進展，我們計劃採取進一步措施，以繼續控制我們的成本及提高我們的毛利率：

透過產品設計優化降低成本

我們的內部研發能力使我們能夠持續優化產品並提高成本效益。憑藉我們持續的研發工作，我們能夠快速響應客戶的要求並提供定製解決方案，同時持續改善產品設計及技術性能。我們計劃繼續向旨在促進創新及提升產品競爭力的研發項目分配資源。藉此，我們能夠靈活地優化產品並進一步改善解決方案的成本結構，從而提升我們的毛利率表現。

憑藉我們的技術專長，我們開發了極具成本效益的多合一動力域解決方案。根據灼識諮詢的資料，高度集成的多合一架構減少了零部件數量及佈線複雜度，與傳統的分體式解決方案相比，零部件成本降低約15%。專有功率半導體封裝及自動化電機製造進一步降低了單位成本並提高了生產效率。

業 務

透過擴大生產能力提升規模經濟效益

我們致力在業務增長過程中利用規模經濟來提升成本效益。隨著產量增加，我們預期將透過擴大生產能力大幅降低成本。隨著生產能力的提高，我們預期能與供應商磋商更有利的條款及更具競爭力的定價條款，從而進一步降低成本。此外，更大規模的生產使我們能夠實現更高效的生產資源配置及更高的營運效率，並降低生產成本。該減少主要歸因於產量增加帶來的規模經濟效益，從而降低了我們的單位生產成本。

較高的銷量亦使我們能夠將固定成本分攤至更多數量的產品上，從而改善我們的營運槓桿及盈利能力。透過最大化規模經濟效益，我們旨在降低單位成本、提高利潤率並增強我們的定價競爭力，從而提升我們在市場上的競爭優勢。我們相信，該等規模經濟效益將繼續支持我們整體毛利率及盈利能力的改善。

提高自產部件比例

基於我們現有的內部生產能力，我們擬進一步擴大我們自製零部件的範圍。我們計劃(i)將目前向第三方供應商採購的少數核心部件轉為內部生產；及(ii)逐步提高我們核心部件組成部分的內部生產比例。透過提高內部生產比例，我們能夠減少對外部供應商的依賴並改善供應鏈協調，從而縮短交貨期並提高營運效率。此外，與外部採購的部件相比，自產部件的生產成本通常較低，這進一步提升了我們的成本競爭力及盈利能力。

優化供應鏈能力

我們致力增強我們的供應鏈能力，以確保穩定及具成本效益的供應。透過將供應商基礎多元化，我們預期即使在需求激增或供應中斷期間亦能確保可靠的供應鏈，支持我們的長期盈利目標。我們亦計劃完善我們的存貨及供應鏈管理以維持符合我們盈利目標的最佳庫存水平，包括實施先進的存貨管理技術及利用數據分析準確預測需求並有效管理存貨。

隨著業務規模擴大，我們採用了平台化及模塊化方法，將複雜的軟硬件系統劃分為獨立的模塊或部件，各模塊或部件均具有特定的功能及明確的接口，可獨立進行設計、開發、測試及維護。在該方法下，我們採用統一的技术框架以及共享的工具及資源庫，且我們產品的底層技術平台具有高度適配性，可於各主機廠的汽車平台廣泛複用。該等策略將協助我們將存貨持有成本降至最低、縮短交貨期，並確保重要材料及零部件的及時供應，最終優化我們的供應鏈營運。

提高營運效率

於往績記錄期間，我們產生了經營開支，包括研發成本、銷售及營銷開支以及行政開支。我們的經營開支佔總收入的百分比由2023年的42.4%大幅下降至2024年的21.6%，並進一步下降至2025年的5.8%，這主要歸因於我們營運效率的提升及總收入的大幅增加。營運槓桿的改善是我們於2025年實現經營利潤（相比之下，2023年及2024年均錄得經營虧損）背後的主要驅動力。

業 務

隨著我們繼續擴大生產及實現收入增長，我們預期將持續提高研發、銷售及營銷以及行政活動的營運效率。儘管我們仍然致力於投資研發以維持我們的技術領先地位（於2023年、2024年及2025年的研發成本分別為人民幣77.2百萬元、人民幣93.4百萬元及人民幣111.3百萬元），但相對於我們的收入增長，研發開支的絕對增長較為溫和，這反映我們的平台化及模組化研發模式能夠令核心技術在各產品線有效複用並適應各產品線。請參閱「一 研發 — 我們的平台化及模組化研發模式」。

我們的供應鏈管理

原材料採購

我們的採購一般基於我們定制的生產計劃，主要包括電子部件與結構部件。電子部件包括但不限於印刷電路板、主芯片、被動部件及線束；結構部件則主要包括外殼、底板、銅母排及其他輔助材料。根據我們的主機廠客戶提供的生產排程，我們會向供應商提供長期與短期需求預測。長期預測涵蓋六個月以上，並按月滾動更新；短期預測則根據實時需求每月更新，並直接轉化為採購訂單。

為降低供應鏈風險及價格波動，我們通過市場趨勢分析、供應商談判及定期價格評估來密切監控原材料成本，並根據預期的價格波動策略性地調整存貨水平，確保在成本控制與供應穩定之間取得最佳平衡。有關存貨管理的進一步資料，請參閱「一 倉儲、物流及存貨管理」。

此外，我們亦在中國內地及海外建立了供應商網絡，並設有綜合採購系統，以支持我們的成功運營。對於集成電路及芯片等若干原材料，我們向國內外領先供應商採購，以降低供應鏈及貿易限制風險。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的採購並無出現對我們的營運造成重大影響的質量問題或短缺。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就原材料價格波動制定任何對沖政策。

供應商

供應商選擇及管理

我們的供應商主要包括(i)半導體功率器件供應商；(ii)漆包線供應商；(iii)電源系統零部件供應商；(iv)電驅動系統零部件供應商及(v)壓鑄殼體供應商。我們設有一個結構性的系統化供應商甄選及管理框架，旨在確保原材料、部件及外包製造工藝的質量保持一致。

在選擇供應商時，我們會考慮多項因素，主要包括供應商的聲譽、資質、技術、資格、經驗、供貨能力、價格及交付時間。我們已實施全面的供應商管理制度，明確供應商准入、合格供應商管理及終止與不合格供應商合作，以確保我們供應商管理的效率。於初步評估供應商時，我們會審核潛在供應商的基本信息，包括其公司地址、註冊資本、供應能力及相關官方認證。於滿

業 務

足這些要求後，我們會審核其生產工藝、產品質量及市場情況。我們可能會對潛在供應商的生產地進行實地考察。潛在供應商亦須提供樣品，以供我們測試及評估。通過評估的供應商隨後會列入我們的合格供應商名單。

此外，在量產前，我們會就特定部件與供應商進行技術及質量對齊，包括技術溝通、設計圖紙澄清、特殊特性識別及質量保證要求確認，旨在確保供應商的理解及執行完全符合我們的規格。

我們的供應商管理常規已納入我們的整體質量管理體系，該體系以書面質量手冊為基礎，並由涵蓋供應商管理、檢驗管理、不合格產品控制及管理評審的程序支持。我們認為該框架使我們能夠在採購、生產及交付過程中保持產品質量始終如一。

我們通常不會訂立附帶固定價格安排或最低採購量的長期供貨協議，此做法符合行業慣例。我們通常與供應商簽訂採購框架協議。我們典型採購協議的主要條款如下：

- **期限。**我們與供應商訂立的框架採購協議，期限通常為一年。
- **規格。**我們通常會就訂購的產品或部件訂明具體規格要求，例如名稱、型號及配置。
- **付款及信貸條款。**付款根據採購訂單或協議中訂明的條款進行。我們亦會向部分主要供應商支付預付款。我們一般獲享最長90天的信用期。
- **定價政策。**協議中包含價格調整機制條款，以應對原材料成本或市場狀況的變動，並以約定的最高稅前價格為上限。
- **交付及物流。**供應商一般負責將原材料及／或組件交付至我們的倉庫，運費由供應商承擔。
- **產品退換。**我們有權退回或更換任何不符合我們產品標準或質量要求的產品，相關費用由供應商承擔。
- **產品保修。**保修期通常為我們驗收之日起計一年。
- **終止。**此等框架協議可經雙方協議終止，或在若干情況下（例如未予糾正的重大合約違約）由單方面終止。

主要供應商

於2023年、2024年及2025年，我們各年向五大供應商的採購額分別為人民幣155.3百萬元、人民幣235.9百萬元及人民幣1,267.6百萬元，分別佔我們總採購額的32.6%、25.2%及33.6%。此外，我們2023年、2024年及2025年向最大供應商的採購額分別為人民幣68.8百萬元、人民幣92.9百萬元及人民幣466.9百萬元，分別佔同年總採購額的14.4%、9.9%及12.4%。

業 務

於往績記錄期間，概無董事、彼等各自之聯繫人，亦無任何本公司股東（就董事所知，擁有本公司已發行股本5%以上者）於我們的任何五大供應商中擁有任何權益。我們的主要供應商均非我們的主要客戶，反之亦然。我們往績記錄期間各年的五大供應商均為獨立第三方。

下表載列往績記錄期間各期間我們五大供應商的詳情：

排名	供應商	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額的 百分比 (%)	所採購產品	供應商背景	信貸期及付款方式	業務關係 起始時間
截至2023年12月31日止年度							
1	供應商A	68,752	14.4	基礎設施建設	一家主要從事為高科技製造業提供諮詢與工程解決方案的國有企業。	不適用	2022年
2	供應商B	26,333	5.5	減速器及IGBT/SiC	一家總部位於江蘇的私人公司，主要從事資源管理	120日內，以銀行轉賬或銀行承兌匯票付款	2023年
3	供應商C	25,732	5.4	減速器	一家總部位於株洲的公司，主要從事汽車變速箱及高精度齒輪的研發、製造與銷售	60日內，以銀行轉賬或銀行承兌匯票付款	2022年
4	供應商D	18,020	3.8	IGBT及IPM	一家總部位於深圳的私人公司，主要從事批發貿易	90日內，銀行轉賬或銀行承兌匯票	2021年
5	供應商E	16,470	3.5	減速器	一家主要從事汽車、引擎及汽車零部件研發、製造與銷售的國有企業，同時也是深圳證券交易所某上市公司的主要股東	60日內，銀行轉賬或銀行承兌匯票	2021年
總計 . .		<u>155,307</u>	<u>32.6</u>				

業 務

排名	供應商	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額 的百分比 (%)	所採購產品	供應商背景	信貸期及付款方式	業務關係 起始時間
截至2024年12月31日止年度							
1	供應商F	92,856	9.9	集成OBC及DC/DC 轉換器	一家總部位於深圳並於深圳證券交易所上市的公司，主要從事電氣自動化領域的軟件、硬件及解決方案的研發、生產及銷售	開具發票並掛賬75天，以六個月銀行承兌匯票付款	2023年
2	供應商G	39,270	4.2	減速器、差速器總成 及電機軸	一家總部位於四川並於深圳證券交易所上市的公司，主要從事汽車零部件的研發、生產及銷售	60天，以電匯或銀行承兌匯票付款	2023年
3	供應商H	35,712	3.8	漆包線及扁銅線	一家總部位於安徽並於上海證券交易所上市的公司，主要從事電磁線的製造	開具發票並掛賬75天加6個月，以銀行承兌匯票付款，於完成後結算	2022年
4	供應商C	34,330	3.7	減速器	一家總部位於株洲的公司，主要從事汽車變速器及高精度齒輪的研發、製造及銷售	60天，以銀行轉賬或銀行承兌匯票付款	2022年
5	供應商I	33,704	3.6	減速器殼體、電機殼 體及電機控制器殼 體	一家於深圳證券交易所上市的公司位於安徽的附屬公司，主要從事各類設備的精密加工	90天，以電匯或銀行承兌匯票付款	2024年
總計 . .		<u>235,872</u>	<u>25.2</u>				

業 務

排名	供應商	採購額 (人民幣千元)	佔總採購額 的百分比 (%)	所採購產品	供應商背景	信貸期及付款方式	業務關係 起始時間
截至2025年12月31日止年度							
1	供應商F	466,942	12.4	集成OBC及DC/DC轉換器	一家總部位於深圳並於深圳證券交易所上市的公司，主要從事電氣自動化領域的軟件、硬件及解決方案的研發、生產及銷售	開具發票並掛賬75天，以六個月銀行承兌匯票付款	2023年
2	供應商G	281,205	7.4	減速器、差速器總成及電機軸	一家總部位於四川並於深圳證券交易所上市的公司，主要從事汽車零部件的研發、生產及銷售	60天，以電匯或銀行承兌匯票付款	2023年
3	供應商J	183,697	4.9	PCBA	一家總部位於北京並於上海證券交易所上市的公司，主要從事提供技術解決方案	開具發票並掛賬75天，以六個月銀行承兌匯票付款	2023年
4	供應商K	175,940	4.7	IGBT/SiC及IPM	一家總部位於浙江並於上海證券交易所上市的公司，主要從事半導體及微電子相關產品的生產及設計	發貨前付款，以電匯或銀行承兌匯票付款	2022年
5	供應商I	159,801	4.2	減速器殼體、電機殼體及控制器殼體	一家於深圳證券交易所上市的公司位於安徽的附屬公司，主要從事各類設備的精密加工	90天，以電匯或銀行承兌匯票付款	2024年
總計 . .		<u><u>1,267,585</u></u>	<u><u>33.6</u></u>				

業 務

重疊的客戶與供應商

於往績記錄期間，據董事所知，我們的若干主要客戶亦為我們的供應商。具體而言，吉利相關集團（我們於2023年、2024年及2025年各年的最大客戶）以及客戶F（我們於2025年的五大客戶之一）於同期亦為我們的供應商。於2023年、2024年及2025年，我們向吉利相關集團的採購額達人民幣6千元、人民幣1.5百萬元及人民幣83.8百萬元，分別佔我們於同年總採購額的0.001%、0.2%及2.2%。我們向吉利相關集團的採購主要包括新能源汽車動力域解決方案部件。於2025年，我們向客戶F的採購額為人民幣141.0百萬元，佔我們於同年總採購額的3.7%，而於2023年及2024年並無向客戶F採購。我們向客戶F的採購主要包括新能源汽車動力域解決方案部件。除吉利相關集團及客戶F外，我們各年的五大供應商／客戶概無於同年亦為我們的客戶／供應商。

我們的董事確認，上述所有交易（包括與吉利相關集團（以其供應商身份）的採購交易及與吉利相關集團（以其客戶身份）的銷售交易）均按一般商業條款並在公平磋商基準下於日常業務過程中進行。

質量控制

我們認為嚴格的質量控制是支撐我們可持續發展的關鍵能力，尤其考慮到我們的客戶身處汽車產業，產品安全性、可靠性、一致性和性能穩定性至關重要。為滿足汽車行業的各項要求，我們已建立一套完整的質量控制措施，涵蓋我們業務運營的每一個關鍵環節，並深度融入我們的商業模式中。

- **供應鏈。**我們制定了全面的政策與詳細程序，以確保從供應商採購的零部件及原材料質量，包括在與新供應商合作前進行篩選，並定期評估其表現及所提供貨品的質量。所有進場材料須附同質量認證文件，並須根據GB2828標準進行檢驗，方可獲批准生產用途。
- **生產。**我們已就產品製造過程建立結構化的質量控制體系，該體系通過分階段質量門式審核機制實施。我們的質量門式審核嵌入整個產品開發生命週期，涵蓋項目規劃、產品設計、工藝開發、產品與工藝驗證，以及上市後反饋與糾正措施。在每個關鍵開發節點，我們會進行跨部門審核，以評估是否已達到有關產品質量、工藝就緒度、成本控制、交付排程及監管合規的預定要求。僅在成功完成相關質量門式審核後，方可進入後續階段；而已識別的不合格項必須在進一步開發活動進行前予以糾正。
- **不合格產品。**我們已制定內部政策與程序，用於在整個生產與質量控制過程中識別、隔離、評估及處置不合格產品。被識別為不合格或質量狀態不確定的產品，將受到受控處理，包括明確標識與物理隔離，以防止非預期使用或交付。我們的質量部門負責確認不符合規格的狀況，並協調追溯評估及根本原因分析。若識別出重大質量問題，我們會在相關階段（包括原材料、在製品及成品）實施及時的遏制措施，並在必要時將問題上報以進行跨部門審核及採取糾正措施。不合格產品的處置依據既定的評估程序決定，並會實施糾正與預防措施以降低復發風險。我們相信這些措施能使我們有效管理質量風險並維持產品質量始終如一。

業 務

- **持續改善。**作為我們質量管理體系的一部分，我們已建立結構化的持續改善框架，旨在提升產品質量與營運效率。我們通過多種渠道識別持續改善機會，包括客戶反饋與滿意度調查、內外部審核、管理評審及過程績效評估。相關部門根據年度質量目標與業務計劃，識別改善項目並對其進行優先排序：關鍵改善項目需經過正式立項批准，並設定明確目標、實施計劃、負責團隊及績效指標，而規模較小的改善則通過糾正與預防措施機制或員工建議計劃實施。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們未曾因產品質量問題而受到主管當局施加的任何重大行政或其他處罰；(ii)我們未曾進行任何有缺陷解決方案的重大產品召回；及(iii)我們未曾與客戶發生任何涉及產品質量的重大爭議。

信息技術

我們認為信息技術（「IT」）對業務持續運作、營運穩定性及內部控制要求至關重要。我們使用的各項信息技術系統涵蓋營運所有重要層面，包括業務運作、人力資源管理、生產與質量控制及研發。信息技術部門負責維護及推廣信息技術系統的使用，以支援業務運作與發展。我們透過用戶存取控制、系統監控及員工意識提升措施管理IT安全風險，並持續強化相關措施以確保IT系統的安全性與穩定性。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾發生任何對業務營運造成重大不利影響的信息技術系統故障或停機事件。

季節性

我們的銷售額受新能源汽車市場的季節性波動影響，而有關波動受主機廠的採購週期所影響。具體而言，主機廠通常會因應促銷活動以及推出新車型或改款而調整其採購計劃，而該等活動通常集中在下半年。因此，我們下半年（尤其是第四季度）的銷售額可能較高，此乃由於主機廠於年底的交付量更大。有關季節性風險的詳細說明，請參閱「風險因素－有關我們業務及行業的風險－我們的銷售可能受季節性影響」。

倉儲、物流及存貨管理

我們已建立倉儲與物流管理程序，以支援生產與交付活動，並提升庫存效率。物流與倉儲功能涵蓋原材料（如結構組件與電子組件）、在製品、成品及在途貨物的儲存與處理，並依據貨物特性與適用儲存要求實施差異化管理措施。於往績記錄期間，我們沒有自營倉庫，而是將成品一般存放在主機廠客戶指定的第三方寄售倉庫。存放於該等倉庫的貨物在交付客戶前仍屬我們所有。我們對第三方倉儲營運商進行盡職審查，並要求其符合我們的內部標準及適用客戶要求。損失或損壞的責任通常依據合約安排分配。

我們根據與客戶商定的物流安排安排產品交付，不同主機廠的安排可能有所不同。對於大部分客戶，當產品可於我們的場地提貨時即通常視為交付完成，運輸事宜由該客戶自行安排。對於其他客戶，我們負責將產品運送至指定地點，例如客戶的倉庫。就由我們安排的交付而言，我們透過年度招標程序遴選合格的第三方物流服務提供商。我們與服務提供商簽訂的合約載明運輸

業 務

及處理要求，並定期評估其表現與合規性以確保交貨順暢。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的產品交付並無出現任何重大中斷，且我們亦未因交貨延誤或貨物處理不當而蒙受重大損失。

我們的庫存管理與生產計劃緊密相連，並受益於與客戶及供應商的穩固關係，這使我們能夠有效管理庫存水平、降低庫存相關風險並提升整體營運效率。為有效管理庫存，我們實施庫存管理系統，定期記錄並監控物料進出，確保維持最佳庫存水平以滿足客戶需求，同時最大限度減少浪費並避免庫存過時。我們嚴密管控庫存水平以支援生產運作。於往績記錄期間，我們錄得的存貨分別為人民幣56.7百萬元、人民幣137.2百萬元及人民幣224.1百萬元。於往績記錄期間，我們的存貨周轉天數分別為73天、48天及20天。

數據安全及隱私

在我們的日常業務運營中，我們會收集源自內部運營流程的產品研發、生產狀態、運輸、成本及銷售等相關數據。我們並無收集用戶數據或任何敏感個人信息。

為進行有效的信息及網絡安全管理，我們設有內部政策及一系列流程。我們的主要政策及流程包括：

- **網絡安全。**我們已實施內部網絡安全管理措施，以保障我們的信息系統及數據安全。我們的核心信息系統部署於受控的內部或私有環境中，並透過網絡分段、存取控制機制及安全監控提供支援。我們根據員工角色，透過集中式賬戶及權限控制來管理系統存取，並設有記錄機制以支援審計及追溯。我們亦定期進行系統維護及安全審查，並已制定事故應變程序，以緩解對系統安全及業務持續運作的潛在風險。
- **數據保護及隱私。**我們已制定數據保護與隱私管理政策，涵蓋業務、生產及研發活動中數據的分類、存取、儲存及使用。我們根據數據的敏感度與重要性進行管理，並對關鍵營運、技術及管理數據實施差異化的存取與使用控制。我們透過授權或審批機制限制數據導出及其他高風險操作，並實施定期的數據備份與恢復安排，以保障數據完整性及營運韌性。
- **僱員培訓及安全意識。**我們為員工提供信息安全及數據保護培訓。我們將信息安全及數據合規要求納入內部政策及日常操作標準，以提升員工對賬戶安全、數據保護及保密義務的意識。
- **持續改善。**我們會因應業務發展及監管要求變化，定期檢視及完善網絡安全、數據保護與隱私管理框架，旨在將信息安全及數據治理維持在與我們營運需求相稱的適當水平。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們並無發生任何重大黑客事件、個人信息洩漏或IT系統故障；及(ii)我們並無發生任何客戶保密信息洩露事件，亦無任何其他可能對我們業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的客戶信息相關事件。與我們IT系統相關的風險，請參閱「風險因素－有關我們業務及行業的風險－信息技術系統出現故障或安全漏洞可能會影響我們的業務」。

業 務

保險

我們為我們的日常業務運營投購保險。我們的保單主要包括針對不同職能的各類僱員相關保險，例如團體人身意外險及交通意外險。我們定期審閱我們的保單以確保我們遵守中國法律法規的強制性規定。我們認為我們現有的保險覆蓋範圍對我們的業務運營而言屬充足，且符合我們經營所在國家的行業標準。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無提出任何與我們業務相關的重大保險索賠。儘管如此，我們可能面臨超出我們保險範圍的索賠及賠償責任。請參閱「風險因素－有關我們業務及行業的風險－我們的保險範圍可能不足以涵蓋所有潛在責任或損失」。

物業

截至2025年12月31日，我們概無持有或租賃賬面值佔我們綜合資產總值15%或以上的物業。根據《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》附表3第34(2)段所述須根據《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條在估值報告載入所有土地或樓宇權益的規定。

自有物業

截至2025年12月31日，我們於中國內地擁有及佔用兩處生產相關物業，總建築面積約為43,000平方米。截至最後實際可行日期，我們已就我們的自有物業取得所有不動產權證。

租賃物業

截至2025年12月31日，我們在中國內地租有兩處建築面積超過100平方米的物業，總建築面積約為65,200平方米，主要用作辦公室及生產基地。就我們租賃的所有物業而言，出租人均已取得相關業權證明及／或出租該等物業所需的相關同意、授權或批准。

知識產權

我們的知識產權對我們的業務運營至關重要。截至2025年12月31日，我們在中國內地擁有131項授權專利，包括27項發明專利、91項實用新型專利及13項設計專利、34項註冊軟件著作權、9個註冊商標及一個註冊域名。截至2025年12月31日，我們擁有一項海外授權專利。有關我們知識產權組合的進一步詳情，請參閱「附錄六－法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－2.知識產權」。

我們主要通過自主開發獲取專利。截至最後實際可行日期，我們擁有我們全部的專利及專利申請。我們依賴專利、著作權、商標法、商業秘密保護，以及與客戶、供應商及僱員簽署的保密協議保護我們的知識產權。我們亦已就知識產權管理採取一套全面的內部規則。該等指引明確我們僱員的職責義務，亦建立知識產權保護相關報告機制。我們指派專人負責知識產權管理與保護工作。我們積極管理並擴充我們的知識產權組合，並利用保密及非競爭協議保護我們的知識產權及商業秘密。我們要求我們的僱員於受僱期間及離職後均須遵守保密義務。該等義務涵蓋涉及本集團的保密資料，包括技術訣竅、知識產權、商業秘密、業務及營運資料，以及關於我們客戶、供應商與僱傭安排的資料。除根據適用法律法規要求或為履行合約職責的正常過程外，未經我們事先書面同意，該等保密資料不得向任何第三方披露。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無知悉任何涉及侵犯知識產權從而可能對我們的業務造成重大不利影響的威脅提出或未決糾紛。

牌照、批准及許可

截至最後實際可行日期，據我們的中國法律顧問告知，我們已自相關政府機關取得對我們於中國內地業務營運而言屬重大的所有必要牌照、批准及許可，且有關業務牌照仍具十足效力。我們須不時重續有關證書、許可及牌照，且我們持續監察有關法律法規的合規情況。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在重續牌照、批准及許可方面並無遭遇任何重大困難，且我們預期有關重續不會出現任何重大困難。

競爭

於往績記錄期間，我們在競爭激烈的新能源汽車動力域解決方案行業中營運。根據灼識諮詢的資料，全球新能源汽車動力域解決方案行業預計將由2025年的人民幣1,977億元增長至2030年的人民幣4,860億元，2025年至2030年的年複合增長率為19.7%。該行業競爭的主要驅動力為汽車電動化加速、技術創新、高壓平台升級及全球擴張戰略。

我們的主要競爭對手包括獨立第三方供應商及與主機廠關聯的供應商。憑藉我們在新能源汽車動力域解決方案方面的研發及製造能力，以及我們在關鍵部件開發及生產方面的內部能力，按2025年集成新能源汽車動力域解決方案的裝機量計算，我們在全球獨立第三方供應商中排名第三，且按2025年新能源汽車多合一動力域解決方案的裝機量計算，我們在全球獨立第三方供應商中排名第一。基於上述因素，我們相信，我們已做好充分準備進行有效競爭。詳情請參閱「我們的優勢」。然而，倘我們未能進行有效競爭，我們未來可能無法維持目前的市場地位。請參閱「風險因素－有關我們業務及行業的風險－我們於所屬行業面臨激烈競爭」。有關我們所在行業的競爭格局的更多資料，請參閱「行業概覽」。

環境、社會及管治

我們認可環境、社會及管治（「ESG」）對業務可持續發展的重要性。我們致力於將可持續發展理念融入日常營運，並積極響應供應鏈合作夥伴及客戶對ESG方面的標準與要求。我們相信，通過滿足客戶的合規需求及不斷優化自身的管理實踐，將有助於我們為股東創造長遠價值。

管治

我們力求在為客戶提供優質解決方案或產品的同時，在環境責任、社會責任和公司治理等方面攜手股東持續提升與改善，共創可持續發展的未來。

可持續發展委員會

我們已設立可持續發展委員會，負責管理可持續發展專項工作。該委員會由4名成員組成，即潘順波先生、殷浩先生、王仁軍先生和任平志先生。其中潘順波先生擔任可持續發展委員會主席。

業 務

企業管治

我們始終將高標準的企業管治視為維護業務合規與保障經營質量的根本。為確保治理水平與國際最佳實務接軌，我們擬於[編纂]後，嚴格恪守上市規則附錄C1所載企業管治守則之各項守則條文。我們致力於透過制度化的管治架構，確保運作的透明度與專業性，從而實現企業的持續健康發展。

董事會多元化政策

我們深信多元化的董事會框架是提升決策質量、強化競爭優勢及吸引優秀人才的核心動能。現任董事會由總計6名成員組成。為持續不斷優化企業管治水平，[編纂]後董事會擬變更為9名成員，且擬包含女性董事。董事會將持之以恆地深化並完善其成員的多元化特徵，包括但不限於性別、年齡、教育背景、學歷、專業技能、行業背景及相關經驗等方面，以此確保其人員構成精確契合我們的戰略發展規劃，從而為業務的長遠可持續成長提供穩健支撐。

往績記錄期間，董事會成員性別構成數據如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
董事會成員男性成員人數.....	6	8	9
董事會成員女性成員人數.....	1	1	2

ESG治理架構

我們已構建由總經理主導的四級ESG治理架構，涵蓋「總經理－可持續發展委員會－可持續發展工作小組－公司各職能部門及工廠端」，由潘順波先生擔任可持續發展委員會主席，保障ESG治理架構穩健、有效運行。可持續發展委員會的主要職責包括分析全球經濟和行業形勢、結合企業實際制定ESG戰略、開展ESG相關風險的識別工作、考核ESG績效、監督ESG執行等工作。可持續發展委員會直接對總經理負責並匯報工作。

可持續發展委員會下設可持續發展工作小組，負責可持續發展戰略和具體措施的落實。該工作小組由鄧昇先生任組長，毛海銀先生任組員。公司各職能部門及工廠，包括人力資源部、質量部、技術中心、供應鏈管理部、實驗室、銷售部、行政部及客戶服務部等負責可持續發展相關工作的日常開展、執行與管理。由各部門業務經理或主管作為第一責任人。

ESG風險管理及機遇評估

我們視健全的風險管理體系為保障業務穩定運行與達成財務目標的根基。我們確保風險識別與處置程序能有效貫穿於戰略規劃及日常營運中。在此基礎上，我們持續深化ESG風險管理對現行風險管理流程的整合，截至最後實際可行日期已將ESG風險識別與管理融入風險管理流程。可持續發展委員會統籌，營運中心積極推動並整體負責內外部因素和相關方需求（如客戶、供應商、政府及行業ESG趨勢等）對我們戰略影響的動態識別、系統化管理與應對。

業 務

商業道德及反貪污

我們將誠信經營與商業道德視為發展基石，致力於構建透明且合規的商業環境。可持續發展委員會負責我們相關風險管理及內部監控系統，並持續檢討其有效性。公司各業務部門、工廠等開展具體風險及廉潔從業管理。

我們承諾將遵循適用的法律法規，堅持反腐倡廉。我們已單獨制定《反舞弊及反賄賂政策》，對反舞弊，反賄賂，利益衝突等進行定義說明，並明確與供應商、承包商及客戶的關係。同時，我們依託《廉潔從業行為準則》實施嚴格的商業合規審核機制，包括要求員工（包括非正式員工）入職前需接受廉潔從業教育，中高級高管入職前需簽署《公司中高管自律承諾書》，供應商准入前需簽署《廉潔自律承諾書》等。公司對外簽署的合同中通常設置廉潔條款。我們遵守一切適用的反不正當競爭法和反壟斷法，維護市場公平競爭秩序。對可能存在的違背商業道德、擾亂市場秩序的不正當競爭行為，我們依據監察制度的相應細則予以處理。為深化合規文化建設，我們同步推動制度化的廉潔專題培訓與政策宣導，包括新員工入職時提供反舞弊及反賄賂培訓等，以保障企業穩健發展。

環境責任

氣候相關風險管理及應對

我們始終高度重視氣候變化相關風險與機遇的識別、管理及應對，透過制定及發佈《應對氣候變化政策》等專項制度文件，逐步將氣候風險管治與節能降碳舉措深度融入全業務環節，並據此確立了清晰的氣候行動計劃與相關目標，包括：

- 制定2050淨零排放計劃，包括設置合理的碳排放目標，規劃碳中和實施路徑，以實現2050年碳中和的長期目標；
- 定期識別和分析氣候變化風險，逐步將所識別的氣候變化風險納入我們的風險管理體系內；研究和把握氣候變化相關機遇，包括在政策、法律、技術與市場等多個方面作出相應調整和改進；
- 在項目投資、產品設計、開發、採購、運營等環節中納入氣候變化因素，包括在生產運營過程中嘗試使用可再生能源替代傳統能源以減少不必要的能源消耗；
- 研究並開發更多環境友好的產品和技術，通過低能耗的電機和電控及驅動系統總成產品，以及環境友好的運營方式，減少溫室氣體排放；
- 鼓勵僱員、供應商和客戶等各相關方在日常業務和生活中減少碳排放。

我們深諳氣候變化對業務運營的潛在影響，已將環境與氣候相關考量融入年度定期開展的SWOT（優勢、劣勢、機遇及威脅）分析框架中，並透過該機制系統性識別潛在的氣候風險與機遇。我們已建立相應的監控及應對機制，以更好回應氣候相關風險及機遇對我們營運造成的影響。

業 務

氣候相關

風險及機遇類別

風險與機遇描述

應對方式

實體風險－急性
實體風險.....

極端天氣事件、氣候異常事件等頻繁發生引發的重大風險，如缺少及時、可靠的回應機制，可能會對我們的業務、人員、固定資產等造成影響和損害。

我們已逐步建立氣候預警及應急響應體系以增強營運韌性。在檢測與預警方面，我們已構建極端天氣信息獲取機制，同時設置極端天氣應急值班，確保預警信息內部同步以及時採取必要防範措施。

在員工意識與安全保障方面，我們針對諸如洪災、旱災、地震、冰暴、雪災等極端氣候及其造成的如房屋倒塌、淹沒、道路阻塞等突發事件建立了標準化的應急預案，由製造副總監負責領導自然災害事件工作小組，負責具體落實公司與工廠自然災害事件的預防工作。同時，我們對各層級人員開展常態化的氣候風險教育及應急預案演練與培訓，強化員工的防範意識與處置能力，確保應急預案的有效性。此外，我們制定了彈性的營運安排，確保在極端天氣條件下的有序應對與合規管理，鞏固我們的長期營運韌性。

業 務

氣候相關 風險及機遇類別	風險與機遇描述	應對方式
轉型風險－政策與 法規風險.....	隨著國家對環境保護、碳排放及ESG監管要求日益趨向嚴苛，對我們的ESG相關合規提出了更大挑戰。	我們密切關注國內外ESG法規政策動向，基於對產品的環境特性要求，實施了嚴格的供應商風險管理及原材料質量控制程序，積極開發並培育符合要求的供應商，確保價值鏈ESG表現穩健。同時，我們積極佈局ESG數據管理及披露預備工作；開展申請第三方碳足跡認證並取證，並針對歐盟碳邊境調整機制(CBAM)及聯交所ESG披露等要求進行提前佈局與積極回應。
氣候相關機遇－ 市場機遇.....	隨著電驅動系統替代傳統燃油動力系統成為宏觀行業趨勢，市場對高品質、高性能新能源驅動系統的需求持續上升。	我們積極回應國家對新能源行業的政策支持，持續深化技術研發和生產工藝流程優化，進一步滲透高端及高量產車型配套體系，應對市場對新能源驅動系統的需求增量。

溫室氣體排放

我們將積極回應核心客戶的ESG績效考核要求視為現階段治理的核心抓手。在溫室氣體排放管理方面，我們已將產品碳足跡管理、組織碳管理及第三方取證審核等納入我們2026年度重點工作監控，並同步關注企業節能路徑及綠電規劃等其他關鍵指標，不斷優化內部的環境管理實踐，以確保營運高度契合價值鏈的低碳轉型趨勢。

在產品與供應鏈層面，我們已依託供應商管理平台，對量產項目產品開展碳足跡核算。同時，我們通過優化物流佈局（優先選擇短途供應商）及推廣可回收物料使用，從源頭降低價值鏈的碳排放強度。與此同時，我們積極將減碳要求傳導至二級分供方，要求其開展產品碳足跡核算並制定專項減排規劃。我們協同供應商推動可回收與綠色材料的應用，鼓勵使用可再生能源，並倡導採用新能源物流運輸模式，全方位驅動全供應鏈的減碳實踐，致力於實現價值鏈整體碳排放強度的持續下降。

業 務

在溫室氣體核算方面，由於我們的運營不涉及天然氣、柴油或汽油消耗，公務用車已全數轉為電驅動，且未發生任何製冷劑洩漏或補充加注之情況，我們暫無範圍一排放。範圍二主要源於電力使用，我們於2023年、2024年及2025年度排放分別為2,461.0噸二氧化碳當量，6,582.6噸二氧化碳當量及12,955.8噸二氧化碳當量。針對範圍三的價值鏈排放，我們已制定明確時間表，計劃於2026年下半年啟動集中核算並取得權威第三方證書，以實現完整且具備公信力的碳數據披露。此外，我們還計劃於2026年開展產品碳足跡及組織碳足跡的內部審核，並完成對我們生產基地的第三方外部審核。

環境保護

我們致力於深化環境管理體系建設，包括設立專門的環境、健康與安全領導小組統籌環境合規管理工作。我們積極推動生產基地的標準化建設，目前徐州工廠已成功取得ISO 14001環境管理體系認證，同時我們正有序推進寧波工廠的環境管理體系建構，確保其營運實務與國際標準接軌，預計於2026年內正式完成ISO 14001認證工作，以實現核心生產基地環境管理體系的全覆蓋。

我們高度重視營運過程中的環保責任，已發佈專項《環境保護政策》，並確立廢棄物減排、水資源高效利用及生物多樣性保護等長期目標。在資源管理與污染防治方面，嚴格遵循當地法規，推動廢棄物與水資源的循環再生以從源頭減廢；同時，建立標準化有害廢棄物處置機制，並對危險化學品實施嚴格的分類管理，保障環境安全健康。

我們支持廢棄物減排、水資源利用和生物多樣性相關技術的研究和應用，承諾避免於敏感區域開展與保護生態無關的經營活動，並對無可避免的臨近營運採取嚴格管理，盡可能避免、減少、恢復和消除所產生的負面影響。為確保管治體系高效運轉，我們承諾每年將定期覆盤環境議題管理措施及績效，持續推動綠色可持續發展。

排放物管理

我們秉持清潔生產理念，嚴格恪守營運所在地之環境法律法規與排放標準。在排放物管理方面，我們已建立精確的管控體系，按照行業及當地政策合規排放，並定期獲取第三方環境監測報告。目前我們在營運過程中不涉及廢氣排放及工業廢水排放，僅涉及常規生活廢水及廢棄物排放。我們致力於持續優化排放物管理措施，推動資源的高效利用與環境的可持續發展。2023年至今，我們未發生過任何環境違規事件。

廢棄物管理

針對固體廢棄物，我們制定並落實了《固體廢棄物控制程序》以實施系統化的綜合管理，明確由行政部專責統籌各部門廢棄物的最終處理與合規處置工作。同時，我們要求各職能部門嚴格執行源頭管理職責，負責本部門所產生廢棄物的分類與規範化存放。我們致力於通過科學合理的處置方式，將無法回收的固體廢棄物對環境的影響降至最低。

- 針對一般固體廢棄物，制度規定應對其中經加工可作他用的集中回收，推動回收再利用，減少廢棄物排放；針對無法回收的，集中收集後統一處理，減少排放污染。

業 務

- 針對危險廢棄物，我們遵守《國家危險廢物名錄》的要求，確保集中回收後由行政部聯繫有資質的單位進行處理，並由行政部審查相關方的營業資格和能力。如發現不合格項，要求對方限期整改，必要時可終止合同。同時，我們對危險廢棄物的收集、儲存、處理建立《危險廢物台賬記錄表》及《危險廢物處置單位記錄表》，做好日常管理工作。

廢水管理

我們的廢水排放主要源自僱員生活污水，我們已根據具體需求及當地法規的要求對廢水進行合規管理，並通過有資質的第三方進行處理，確保達標排放。

於往績記錄期間，我們各類型排放物情況如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
廢棄物管理			
危險廢棄物排放量 (噸)	—	—	53.49 ⁽¹⁾
危險廢棄物排放密度 (噸／			
人民幣百萬元營收)	—	—	0.0147
一般固體廢棄物排放量 (噸)	—	42.9 ⁽²⁾	116.6
一般固體廢棄物排放密度 (噸／			
人民幣百萬元營收)	—	0.0581	0.0320
廢水管理 (生活廢水)			
廢水排放總量 (噸) ⁽³⁾	7,584	11,783	26,394
廢水排放密度 (噸／人民幣百萬元營收)	24.1	16.0	7.2

能源管理

我們目前在生產及日常辦公過程中均不涉及天然氣、柴油、汽油及蒸汽的直接消耗，主要能源耗用集中在電力。我們已制定專項《能源政策》，將清潔能源應用與系統化管理視為落實低碳發展的核心路徑，推動能源結構優化。我們確立了如下相關目標：

- 設立合理的能源使用目標，並長期落實；
- 在項目投資、開發、設計、建造、運營等環節中，充分考慮能源效益；
- 增加使用可再生能源或替代能源如風能、太陽能、生物能源等；

(1) 我們2023及2024年度危險廢棄物未處理，累積至2025年度委託第三方集中進行合規處理。三年合計排放量53.49噸

(2) 我們的一般固體廢物於2023年並無處理，並已累積至2024年處置

(3) 廢水排放量與水資源耗用量相同

業 務

- 導入使用能源管控監測平台系統，實時追蹤能效數據與表現；
- 對照明系統、製冷機等設備進行優化升級；
- 面向僱員開展節能倡導和教育，鼓勵在工作和生活中提升節能意識。

我們計劃在生產基地全面推進分佈式光伏發電項目，預計落成後將覆蓋約30%的日常生產用電需求；針對餘下的電力消耗，我們將透過採購國際綠電證書(I-REC)的方式提升綠電使用比例，致力於實現電力消費的綠色抵消。此外，為強化能源管理的規範化水平，我們預計於2027年度推動徐州及寧波兩大生產基地取得ISO 50001能源管理體系認證，透過國際標準化手段持續驅動能效提升。

水資源管理

我們發佈《減少水資源消耗政策》，以確保嚴格遵守運營地相關法律法規，對水資源風險開展分析和評估，以期盡可能降低水資源相關風險。與此同時，我們關注水資源利用率及節水措施，提高僱員節水意識，減少水資源的浪費。目前，我們已設置不斷降低人均用水量的目標，並進行每月監測。

我們積極鼓勵各部門和工廠每年持續開展節水活動，推進水資源回用。通過回收蒸汽冷凝水、改進生產工藝減少蒸汽用量、中水回用、安裝用水計量表減少跑冒滴漏現象等方式，持續監控並改進節水環節。

於往績記錄期間，我們各類型資源使用情況如下：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年 ³
能源管理			
電力消耗量(千瓦時)	4,235,851	11,329,840	22,299,116
水資源管理			
水耗用量(噸)	7,584	11,783	26,394
水耗用密度(噸／人民幣百萬元營收)	24.1	16.0	7.2

社會責任

產品責任

我們視產品責任為企業發展與穩健營運之根本，構建了覆蓋產品全生命週期的質量管控體系，並制定了一系列體系化管理文件，以確保從研發設計、物料檢驗、生產製造到物流交付的每一環節均符合高標準的合規要求與品質基準。

我們將QRQC(快速反應質量控制)機制嵌入日常營運，利用QRQC日清表實現產線問題的實時監控與閉環處理，從而構建起一套由高層履職、專業歸口、全員參與及實時監控組成的產品安全管理體系。我們定期開展、組織產品安全和製造過程安全涉及人員的培訓，確保我們的卓越質量理念貫徹始終。

3 電力消耗量及水資源耗用量於2025年內大幅增長，主要由於徐州工廠產能提升及新產線投運所致，對應產品產量增加，單位產品能耗呈下降趨勢(詳見強度指標)

業 務

客戶服務

我們以客戶需求為核心，建立了完善的客戶服務與反饋機制，致力於提供專業的產品全生命週期支持。我們制定並落實了《售後服務管理程序》，由售後服務部負責對接客戶訴求，確保相關投訴得到及時回應。對於無法在短時間內確定臨時對策的問題，我們亦將執行最高至首席執行官的升級處置流程，以確保對任何售後問題予以回應與解決。

知識產權保護

我們視技術創新為企業的核心競爭資產。我們透過落實《知識產權保護及風險規避制度》，對核心專利、商標及版權實施動態檢核與及時申請，確保關鍵技術優勢受到嚴格的法律保障。同時，我們制定《知識產權激勵辦法》，對符合激勵要求的僱員頒發專利申請獎金及專利授權獎金，以此鼓勵技術創新的積極性。在內部管理層面，我們通過技術委員會，不斷維護公平競爭的商業環境與公司品牌的長期價值。

僱員

我們深信對僱員的持續投入是推動公司長遠發展的核心驅動力。我們嚴格遵守營運所在地的勞動法律法規，秉持尊重與保護人權的原則，透過制定專項《人權政策》致力於打造多元、平等且包容的工作環境。在招聘、培訓與晉升等全流程環節中，我們堅決反對基於性別、年齡、種族或宗教等因素的任何歧視、霸凌及騷擾行為。

我們依法落實勞動合同簽署、同工同酬、工時與法定假期保障，確保無童工及強迫勞動事件發生。同時，我們對女性僱員與殘疾僱員等弱勢群體提供合理支持。我們聘用兩名殘疾僱員，嚴格按照國家相關規定發放薪酬，並在工作量安排上予以合理照顧，支持其穩定就業與職業發展。同時，我們依據法律規定對女性僱員給予關照。除直接參加生產的女性僱員，我們於國際婦女節安排半天帶薪假期，並發放關懷禮品福利、下午茶等。

於往績記錄期間，我們未發生勞務重大糾紛，亦未出現因導致僱員人身或財產損失而向僱員支付賠償的情況。

截至最後實際可行日期，我們僱員構成如下：

	截至最後實際 可行日期
僱員總數(人).....	1,650
僱員性別結構	
女性僱員(人).....	619
男性僱員(人).....	1,031
女性僱員佔全體僱員比例(%).....	37.5%
男性僱員佔全體僱員比例(%).....	62.5%

業 務

我們制定《白領僱員年度績效管理制度》、《藍領僱員年度績效管理制度》、《浮動績效激勵管理制度》等文件，規範僱員績效評核與薪酬標準，確保職業晉升路徑透明且公正。在依法繳納五險一金與落實法定假期的基礎上，我們持續完善福利體系，為僱員提供包括但不限於福利年假、節日福利、體檢等的額外福利補貼，並針對工廠端僱員配備專屬宿舍與食堂，透過完善的後勤保障與基礎設施，切實維護僱員的合法權益與正向積極的工作與生活環境。

在職業健康與安全方面，我們堅守「安全首位」的價值觀，依託《職業健康安全政策》及配套管治程序，致力於為全體僱員（包括正式僱員、勞務派遣僱員、非全日制僱員、實習生、業務外包人員等）、客戶、供應商及合作夥伴等相關方提供安全、健康的工作環境與保障。我們已確立「無因工死亡安全事故」和「無較大及以上生產安全事故」的安全管理目標，並常態化開展業務安全風險和隱患的識別、評估與管理工作。此外，我們面向僱員及供應商等其他相關方組織開展健康與安全培訓，並監察主要績效表現。為強化管治執行力，我們實施嚴格的安全事故責任追究制，將整體健康安全績效與相關管理層的績效薪酬相關聯。我們現已取得ISO 45001認證，並將按照相關原則持續維護並改進職業健康與安全管理實踐。2023年1月1日至2025年12月31日期間，我們未發生任何職業病或疑似職業病案例、未出現因公造成死亡或重傷事件、未出現任何火災、爆炸、設備故障及其他安全責任事故。累計因工傷損失工作日數為0天。

我們提供多元且暢通的僱員申訴與反饋機制，以確保僱員訴求得到精準響應。我們建立完善的《舉報政策》。全體僱員及合作夥伴均可透過專設的保密郵箱與熱線，就涉嫌不當行為、舞弊、賄賂及違規行為進行舉報。我們授權人力資源部／行政部為專責部門，對舉報事項展開公平獨立的調查，承諾對舉報人身份及相關資訊嚴格保密，並允許匿名舉報，以確保舉報者免遭不公平對待。

我們每年開展僱員滿意度調查，涵蓋工作場所環境、薪資水平、僱員福利待遇、僱員發展機會與晉升途徑、工作負荷及壓力、公司領導團隊及對公司的建議等方面，把調查結果作為優化管理與改善工作環境的重要依據。同時，我們為僱員提供合理化建議溝通渠道，並建立常態化溝通機制，每週設置討論會，收集僱員提出的問題與建議，並於管理會議中討論解決方案，推動問題有效整改與持續改進。

負責任採購

我們持續強化供應商管理體系建設，已編製並發佈《供應商管理程序》，明確規範供應商在考察評估、准入審批、履約管理及監督審核等各環節的管理要求，進一步提升供應鏈管理的制度化與規範化水平。在供應商准入階段，我們會考慮包括但不限於經營資質、類似產品經驗、項目開發、質量管控、成本管控、售後服務等因素，並確保對供應商的生產安全、相關資質、產品質量及運營狀況進行定期審核。在供應商管理階段，我們通過樣件認可、OTS認可、PPAP審核、績效評價及年度審核等方式確保供應鏈穩定運行。在退出階段，我們會根據供應商表現進行約談整改，對於改善無效的供應商進行淘汰建議申報，並經公司領導審批後，列入淘汰供應商清單。

業 務

此外，我們透過發佈《供應商行為準則》與《綠色採購政策》，將環境、社會及管治標準全面融入供應商全生命週期管理。在准入與篩選環節，我們優先引入已獲得ISO 14001或ISO 45001等體系認證、擁有自主可持續發展政策、供應商行為準則或可持續採購政策，以及能夠提供環境友好型產品的供應商。在具體採購決策中。我們著重審視供應商產品的環保及健康屬性，傾向選用獲相關綠色認證、無毒無害無污染、易於回收循環的產品，避免或減少使用一次性產品。同時對供應商生產流程中是否採取行動以減少原材料、包材、能源與水資源的消耗等也會予以考量。

為嚴格規範供應鏈操守，我們要求簽約供應商必須簽署並恪守《供應商行為準則》，該準則明確規定合作夥伴須建立反賄賂等廉潔治理機制、及時反饋潛在重大利益衝突，以確保供應商合規治理。在環境保護方面，我們要求供應商採取適當的環境管理機制，以評估並減少營運過程中的能源、水資源使用、降低廢棄物及溫室氣體排放。在勞工與人權方面，我們嚴格禁止供應商使用童工與任何形式的強迫勞工，杜絕基於包括但不限於性別、種族、國籍、婚姻狀況、子女狀況、性取向、宗教或身體殘障等因素的就業歧視及職場霸凌；同時須依法簽訂勞動合同、按時合規發放薪酬、提供法定假期，並保障僱員的結社自由與申訴渠道。此外，我們要求供應商制定完善的職業健康與安全政策，提供必要的安全培訓及適宜的工作環境以降低工傷風險。我們亦積極鼓勵一級供應商將上述責任要求向下延伸至二級供應商及分包商網絡，攜手共建負責任且具韌性的綠色供應鏈生態。

截至2025年12月31日，我們共與270多家供應商維持穩定的合作關係。我們的絕大多數供應商位於中國內地，地理分佈集中且供應結構穩健，有效保障了生產物資的供應安全與質量穩定。

社區參與

我們深刻認識自身業務與周邊社區的緊密聯結，透過發佈《社區管理政策》並主動響應聯合國可持續發展目標，致力於促進社區的協同與可持續發展。依據該政策規定，我們積極將社區發展需求納入產品開發及生產運營全流程，積極開展社區風險評估，審慎考量當地人口結構、年齡構成、原住民權益、文化多樣性、習俗與文化遺產、生物多樣性等；同時，在工廠設計與運營階段提前佈局噪聲、污水及廢氣減排措施，盡可能減輕對周邊社區的潛在影響。

為深化社區共融，我們持續保持暢通的溝通渠道以響應居民訴求，並將自身發展與社區福祉緊密結合，常態化開展工廠周邊慰問等專項公益活動。此外，我們積極倡導僱員參與志願服務以回饋社會，切實履行企業社會責任。

僱員

截至最後實際可行日期，我們共有1,650名全職僱員，全部位於中國內地。下表載列截至最後實際可行日期按職能劃分的僱員明細。

業 務

職能	人數	佔總數的百分比
研發及質量控制	429	26.0%
生產	1,105	67.0%
銷售及營銷	58	3.5%
財務	24	1.5%
人力資源	15	0.9%
行政	19	1.2%
總計	1,650	100.0%

我們與僱員訂立標準僱傭協議，涵蓋保密、不競爭、工作時間、薪酬及員工福利相關事宜。尤其是，保密條文及不競爭條文於其受僱於我們期間及離職後持續生效。

我們高度重視我們僱員的潛力，並於招聘及培訓僱員方面投入大量精力及資源。我們主要通過內部引薦和校園招聘方式招聘僱員，並配合業務發展採取審慎、按需招聘的策略。我們注重系統性入職培訓、崗位專項技能培養與長期職業發展，並依託明確的職級晉升體系，通過導師輔導與績效導向機制支持員工成長。我們通過統一的內部政策進行員工管理，包括《員工手冊》及相關規定，涵蓋員工行為規範、培訓安排與績效管理等內容。

根據適用法律法規的規定，我們參與多項政府法定僱員福利計劃，包括社會保險計劃，即養老、醫療、失業、工傷及生育保險計劃以及住房公積金。詳情請參閱「風險因素－有關我們業務及行業的風險－我們的保險範圍可能不足以涵蓋所有潛在責任或損失」。

截至最後實際可行日期，我們於中國內地的僱員並無成立工會。我們相信，我們與僱員維持良好的工作關係，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭受任何重大勞資糾紛、罷工、抗議或就我們的營運於招募員工時面臨困難。

勞務派遣

除全職僱員外，我們可能不時實施勞務派遣安排，以維持充足且靈活的勞動力水平，滿足營運需求。

於往績記錄期間，我們透過勞務派遣安排聘請派遣勞工，擔任臨時、輔助或替代性崗位。我們已與人力資源機構訂立勞務派遣合同，該等機構均具備相關資質，並向我們及附屬公司提供勞務派遣服務。我們與該等勞務派遣安排項下之派遣勞工之間並不存在僱傭關係。截至最後實際可行日期，我們及附屬公司聘用的派遣勞工佔我們僱員及派遣勞工總數的比例並未超過10%，符合《勞務派遣暫行規定》（「勞務派遣規定」）相關規定。

業 務

法律程序及合規

法律程序

我們在日常業務過程中可能不時捲入各種法律或行政索償及程序。請參閱「風險因素－我們可能會受到投訴、申索、爭議、監管行動及其他法律訴訟的影響，這可能會對我們的經營業績、財務狀況、流動資金、現金流及聲譽造成重大不利影響」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無作為被告或答辯人捲入任何法律、仲裁或行政程序，且我們並不知悉我們或董事面臨待決或遭威脅提起的可能個別或共同對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何法律、仲裁或行政程序。

合規

我們致力於遵守適用於我們業務的法律法規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據中國法律顧問告知，我們已在有關營運的所有重大方面遵守一切適用於我們的相關法律法規。

內部控制及風險管理

我們已制定並實施與業務營運、財務報告和一般合規相關的風險管理政策及內部控制措施。我們致力保持經營和管理的合法合規，致力保護資產，並確保財務報告及相關資料的準確性和完整性。為監控[編纂]後風險管理政策及企業管治措施的持續實施情況，我們已採納並將採納（其中包括）以下內部控制及風險管理措施：

- 我們設計了一套全面的政策來識別、分析、管理和監控各種風險，及定期評估並更新我們的風險管理政策；
- 董事會負責監督整體風險管理及內部控制；
- 我們將採取各種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有關方面；及
- 我們將繼續為董事及高級管理層提供有關上市規則相關規定及香港[編纂]公司董事職責的培訓課程。

獎項及認可

下表載列於往績記錄期間我們所取得的主要獎項及認可。

獎項／認可	頒授年份	頒發機構／部門
實驗室認可證書	2023年	中國合格評定國家認可委員會

業 務

獎項／認可	頒授年份	頒發機構／部門
國家高新技術企業	2024年	上海市科學技術委員會、上海市財政局和國家稅務總局上海市稅務局
鄧白氏註冊認證企業	2025年	鄧白氏公司
專精特新中小企業	2025年	上海市經濟和信息化委員會
中國智能電動汽車核心零部件100強	2025年	電車人
2025汽車新質生產力優秀案例	2025年	中國檢驗認證集團和中國汽車工程研究院