
業 務

概覽

我們的使命

成為能感知實體世界的個人助理。

我們的願景

為奮鬥者打造一個充滿活力、充實、公平且公正的平台，並確保其能長期可持續發展。

我們的價值觀

同見證，共分享。

關於我們

我們為一家總部位於中國的科技公司，專精於車載智慧影像設備，以及支援該等產品的硬件、軟件及算法技術。我們運用AIoT及視覺算法能力，開發可拓展傳統影像設備功能範疇的智慧影像解決方案。在持續研發投資的支援下，該等技術提升影像品質、安全相關功能及用戶體驗，並為我們更廣泛的「移動第三空間」生態系統奠定技術框架基礎。該等改進使我們的設備得以超越基本的錄影功能，並在各類汽車、出行及生活場景中持續提供功能升級。根據弗若斯特沙利文，於2025年，以出貨量計，我們於全球無屏車載智慧影像設備市場中排名第一，市場份額為7.0%，及以出貨量計，我們於全球車載智慧影像設備市場中排名第二，市場份額為4.9%，反映我們穩固的市場地位及全球營運規模。

我們的商業模式

我們主要從事適用於汽車及出行場景的車載智慧影像設備的研發、製造及銷售，其中，行車記錄儀作為我們核心類型的車載智慧影像設備，盯盯拍品牌涵蓋不同產品系列的多個型號，不僅是我們的主要產品類別，亦是我們於往績記錄期的主要收益來源。除行車記錄儀外，我們的產品組合亦包含配套車載產品，例如4G雲盒、車載智慧屏及車載周邊設備，該等產品可延伸或強化核心產品的利用功能。此外，我們主要向汽車製造商供應定制行車記錄儀、後視鏡、車載智慧屏，以及其印刷電路板組件（「PCBA」），該等產品以第三方品牌供應（「第三方品牌產品」）。

我們的行車記錄儀不僅能提升行車安全、記錄行車影像及旅途時刻，更支持智慧互聯功能，其應用範圍已超越傳統錄影功能，成為更廣泛的「移動第三空間」生態系統的一部分。作為該生態系統的組成部分，我們特定系列的行車記錄儀亦整合由AI驅動的增強功能，例如夜間影像優化及前向碰撞警示及鎖定機制，並讓用戶能透過我們的DDPAI App檢視、下載及管理影像，及透過雲端服務獲取編輯功能及共享記錄的內容。

我們根據用戶需求及市場趨勢界定產品規格，並透過內部研發團隊開發硬件、軟件及算法能力。我們與晶片、感測器及鏡頭等關鍵元件供應商保持長期合作關係，並

業 務

在廣東省東莞市營運生產設施（「**東莞設施**」），負責進行IQC、SMT、鏡頭模組調焦、DIP、組裝、老化及測試階段以及包裝等主要製造工序。

我們採用多渠道銷售模式，包括(i)透過主要電子商務平台上的自營商店及直接向消費者（「**DTC**」）渠道進行網上直銷；(ii)線上及線下分銷商；及(iii)其他，主要涉及向汽車製造商進行的第三方品牌產品的B2B銷售。

我們的市場機遇

我們的業務增長得益於海外市場（主要於亞洲（不包括中國內地）及歐洲）的拓展、我們的研發及創新能力、東莞設施的製造能力，以及全球銷售網絡。根據弗若斯特沙利文，預期車載智慧影像設備行業將於我們的主要海外市場經歷顯著增長。具體而言，亞洲（不包括中國內地）的市場規模預計將由2025年人民幣61億元擴大至2030年人民幣153億元，複合年增長率為20.2%。同期，預期歐洲的市場規模將由2025年人民幣57億元增長至2030年人民幣89億元，複合年增長率為9.3%。為把握該等龐大的海外市場機遇，先進的東莞設施提供堅實的製造基礎。憑藉東莞設施完善的供應鏈生態系統，我們不僅具備可擴展的製造能力，亦透過嚴格的措施確保產品符合嚴苛的國際品質標準，使我們能夠迅速應對海外市場日益增長的訂單量。

為促使將生產優勢轉化為全球市場份額，我們已建立一個包含線上及線下渠道的全球銷售網絡，涵蓋廣泛海外市場。我們正透過發展分銷及配送框架以及與多個地區的分銷商及其他海外合作夥伴攜手，推動全球擴張策略。該全球銷售網絡支援我們服務不同國家及地區的用戶，並及時供應產品。

隨著海外市場的增長、先進的研發及創新能力、東莞設施的產能，以及全球銷售網絡的地理覆蓋範圍，我們預期將持續擴大於海外市場的業務版圖。

我們的財務表現

於往績記錄期，我們的業務實現穩健的財務表現。截至2023年及2024年12月31日止年度，我們的收益分別為人民幣394.5百萬元及人民幣352.4百萬元。該輕微下降主要由於我們策略性地減少國內市場低毛利第三方品牌產品的銷售。隨後，截至2025年12月31日止年度，我們的收益大幅增長35.0%至人民幣475.6百萬元。該強勁反彈主要由海外銷售的快速擴張所推動。具體而言，海外市場產生的收益由截至2024年12月31日止年度的人民幣132.4百萬元大幅增長98.9%至截至2025年12月31日止年度的人民幣263.3百萬元。隨著我們持續優化產品組合及全球擴張，盈利能力穩步提升。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，年內溢利分別為人民幣18.6百萬元、人民幣23.0百萬元及人民幣36.6百萬元，2023年至2025年的複合年增長率為40.2%。

我們的優勢

我們認為以下各項乃我們的競爭優勢，有助於我們取得成功，並為持續增長奠定基礎。

業 務

憑藉對行業及技術演進的洞察以及全球用戶反饋，我們透過深度產品創新，在車載智慧影像設備行業中保持領先地位

我們經營所處車載智慧影像設備市場正處於持續穩健的增長階段。根據弗若斯特沙利文，預計全球車載智慧影像設備市場規模將從2025年人民幣316億元快速擴張至2030年人民幣642億元，複合年增長率為15.2%。根據弗若斯特沙利文，於2025年，我們在全球無屏車輛智能影像設備市場的出貨量排名第一，市場佔有率為7.0%；同時，我們在全球車輛智慧影像設備市場的出貨量排名第二，市場佔有率為4.9%，反映了我們已確立的市場地位及全球業務的規模。我們的領導地位歸因於我們全面的全棧式系統能力，能夠提供涵蓋晶片級硬件、端側軟件及算法、雲端連接及儲存，以及DDPAI App管理及用戶體驗的車載智慧影像產品及解決方案。我們亦在用戶體驗及服務、用戶需求的理解及分析、產品及技術設計、零件及整機生產，以及元件級供應鏈管理及端到端質量控制方面表現卓越。此市場地位為我們提供穩定的業務基礎。基於全球渠道的用戶反饋及技術發展趨勢，我們持續專注於產品及技術的創新及迭代，以更好地滿足並超越全球消費者的需求，從而鞏固我們的行業領導地位。

以我們的叮叮拍品牌為起點，我們開創行業先河，將傳統的車輛安全影像攝像機升級為具備AIoT屬性的智能設備，通過DDPAI App實現視頻編輯及分享功能。我們提升各種場景下的影像畫質以促進用戶生成內容的分享，並在用戶的DDPAI App及攝像頭設備上提供系統解決方案，引領行業趨勢。為進一步提升車載體驗，我們推出基於安卓系統的DDPAI App車載版本，讓用戶可以通過車輛的大熒幕便捷地操控行車記錄儀。同時，我們引入支援4G功能的配件，以實現遠程查看車輛狀態、將前後路視頻實時傳輸至用戶的DDPAI App等功能。通過持續開發設備端的硬件、軟件、算法、雲端軟件及DDPAI App，我們實現了全鏈路整合。這為產品開發及迭代提供有力支持，以滿足全球用戶的需求。截至最後實際可行日期，我們的產品已出售至全球逾60個國家及地區，累計服務超過九百萬名終端用戶。

憑藉我們的前瞻性產品定義能力、垂直軟硬件整合的技術優勢、可複製的全球營運模式以及我們持續專注提升用戶體驗，我們已在快速增長的車載智慧影像設備行業中構建顯著的差異化優勢。該等優勢不僅賦予我們更強的產品定價能力及品牌認可度，亦使我們得以累積穩健的財務實力，為我們持續投資新技術及現有產品迭代提供堅實基礎。這進而不斷鞏固我們的長期可持續發展能力、核心競爭力及韌性。

深入鑽研片上系統影像處理管線及軟件系統的底層技術，以透過系統性的平台創新來支持場景化的產品需求

我們深入鑽研底層技術設計，構建了 π Chips硬件驅動平台、 π OS軟件平台，以及 π Lens圖像處理平台。我們的研發流程將產品開發框架與敏捷開發相結合，藉此形成

業 務

雙引擎策略的平台開發及迭代，以及消費者需求驅動的產品創新。這使我們能夠快速開發滿足消費者需求的產品，同時通過底層技術創新持續提升用戶體驗。

π Chips硬件平台集成高精度陀螺儀及GPS定位技術、IPS電源管理技術以及 π Link多鏡頭連接技術。 π Lens圖像處理平台則囊括NightVIS夜視及AI ISP技術等核心技術。 π OS軟件平台包括快速發現及接入技術、模擬現實(「SR」)駕駛體驗技術、端雲協同算法部署以及遠程訪問通知技術。我們通過該等底層技術系統將行車記錄儀轉變為集視覺感知、智能分析、高清錄製及數據傳輸功能於一體的智能終端。我們將傳統行車記錄儀從「事後取證」轉變為具備「事前預防、高效記錄及便捷利用」綜合特性的車載智慧影像產品及解決方案。此外，通過高清錄製及智能編輯及互動功能，我們顯著提升駕駛場景的娛樂價值及用戶體驗。

在產品設計方面，我們的內部D2TOP(盯盯拍設計思維理念)工業設計團隊基於安裝環境、產品理念、以用戶為中心的考量及用戶體驗，打造差異化產品。我們的眾多產品已榮獲iF設計獎及紅點獎，其中包括盯盯拍MINI 3及盯盯拍X3 Pro(2018年紅點獎)、盯盯拍MINI 5(2021年iF設計獎)，以及盯盯拍RANGER M1(2025年iF設計獎)。

憑藉堅實的技術積累及創新成果，我們已獲認定為高新技術企業及國家級專精特新「小巨人」企業。截至最後實際可行日期，我們已在中國取得104項授權且有效的專利，其中包括28項發明專利，及12項待批發明專利申請。

打造「端雲一體」系統架構，以支持全球用戶及設備連接服務

我們深度整合端側運算、雲端運算及儲存、數據管理，以及DDPAI App的互動及編輯功能，形成涵蓋多種設備、雲端運算儲存服務及出行操作系統(「操作系統」)的跨平台 π OS系統。此舉可滿足用戶對設備管理、數據管理及私隱保護的需求，並支持將不同功能需求靈活部署於端側、雲端及DDPAI App上，以服務各個不同國家及地區。

端側主要實現多種傳感器(如視覺傳感器、加速度傳感器、雷達傳感器及音頻傳感器)的融合，以及傳感器數據的本地實時運算處理、編碼、儲存及傳輸。雲端負責處理設備數據、用戶數據及視頻流的處理、分類儲存及優化。DDPAI App端主要促進消費者端功能的業務設置及顯示，以及手機端的本地視頻編輯。透過該等系統的架構，我們提供視頻事件推送通知、遠程設備視頻預覽及回放、一鍵生成旅行相冊、Vlog範本及視頻內容編輯等服務。

隨著以雲端為基礎AI能力持續增強，上述系統的雲端功能升級將能夠藉助本地視頻數據、雲端AI視頻編輯工具及大型AI模型對邊緣設備進行賦能，從而實現用戶體驗的持續迭代及提升。這為AI智能體的未來發展奠定堅實基礎。

業 務

全球化品牌推動價值增長及全渠道營銷構建競爭壁壘

秉持「同見證，共分享」的企業價值觀，我們緊密貼合不同國家及地區的用戶偏好。通過持續提升產品競爭力、建立銷售渠道及零售網絡以及構建用戶營銷平台連同直接面向用戶的反饋及服務渠道，我們不斷深化與用戶的直接聯繫及溝通，旨在打造一個全球信賴的品牌。

在銷售渠道方面，截至最後實際可行日期，我們的產品已在超過60個國家及地區出售，實現了廣闊的線上及線下覆蓋。就銷售渠道建設而言，我們以DTC渠道作為與用戶直接溝通的橋樑，以及展示銷售及用戶服務的企業窗口。同時，我們按國家或地區建立銷售渠道合作夥伴關係，構建線上及線下相結合的分銷及零售網絡，並在部分關鍵市場直接營運本地電子商務渠道。我們亦已建立用戶營銷及售後服務體系。我們在中國內地及亞洲(不包括中國內地)等地區維持穩固的市場份額。於往績記錄期，我們海外市場的收益於2023年至2025年實現74.9%的複合年增長率，海外市場的收益貢獻持續增加，於2025年佔總收益超過50%。

有遠見且務實的核心管理團隊以及強大的驅動創新的人才引擎

我們高度重視人才及秉持以人為本的理念。經過多年的發展及積累，我們已組建一支具備頂尖行業背景、全鏈路實戰經驗、高度穩定性及策略協同的核心管理團隊。此外，我們亦已建立涵蓋技術、市場營銷、供應鏈、財務及營運等領域的全面人才骨幹體系及知識庫。

在人才部署方面，我們已在深圳匯聚產品、管理、研發及營銷專業人才；在東莞配置供應鏈、工程及生產線專業人才；及在桂林設立全球用戶服務組織。我們的核心團隊成員均持有學士學位或以上學歷，且在知名企業擁有約十年的相關領域經驗。核心技術團隊涵蓋上層晶片應用開發、晶片底層驅動開發、算法開發及軟硬件及硬件架構設計等領域。

我們已建立專業及管理雙軌並行的僱員發展路徑。通過培訓計劃、股份激勵計劃及人才梯隊模式，我們支持僱員成長及助力確保業務的連續性。該設計不僅保障關鍵業務在人員變動時的穩定性及持續性，亦營造一個有序內部競爭的高效協作生態，為我們的可持續發展奠定堅實的人才基礎。

我們的策略

我們計劃透過實施以下業務策略，進一步鞏固我們的領先地位。

持續滲透車輛為中心的「移動第三空間」出行市場，構建全球品牌及增長飛輪，並加速全球市場擴張

我們將繼續投資AI技術，特別是系統自主學習及場景理解等領域。我們的產品及市場策略，始終植根於對「人車關係」演變的深刻洞察。我們深知，汽車正從單純的交

業 務

通工具進化為「移動第三空間」，這催生用戶對出行影像需求的本質從單一的安全記錄轉變至更廣闊的基於場景的記錄及提升創意表達。基於此，我們開創並聚焦於「AI出行相機」類並圍繞其構建清晰的產品迭代路線圖及生態擴展策略。

通過聚焦全球近17億輛的車輛相關「移動第三空間」出行市場並實施以不斷變化的客戶需求為中心的策略，我們的目標是成為全球車載智慧影像市場的領先參與者。

我們致力於建立全球市場影響力，以系統性地開發戰略性國際市場並深化在歐洲及北美等關鍵海外國家及地區的滲透，推動品牌價值及市場份額的可持續增長。我們的策略明確聚焦於現有汽車市場的消費升級機遇，通過成熟的本地化運營及清晰的銷售渠道策略，實現可複製及可規模化的全球增長。

在物流方面，我們致力於構建一個高度韌性及一體化的全球履約網路。通過戰略性優化我們的跨境物流基礎設施及擴大多區域倉儲佈局，我們旨在實現無縫本地化庫存管理，最大限度縮短運輸時間，及改善全球用戶的交付體驗及滿意度。

引領AI出行相機，定義出行智能助手

關於AI出行相機，我們將持續深化基於AI的智慧影像能力，聚焦於端側輕量化大模型及多模態感知技術的研發。該等發展旨在實現對車內外複雜及動態全域出行場景的更精準理解。此外，我們將持續開發多鏡頭的智能融合及同步技術。通過對行車記錄儀等設備的數據流進行時空對齊及深度整合，能夠為用戶生成更具沉浸感及更多信息的多視角完整敘事。這項技術的突破將革新用戶的「後期編輯」能力，為通過雲端AI工具生成高品質出行短視頻奠定堅實基礎。

基於該等技術能力及透過底層協議與AI能力層所實現的協同效應，我們擬進一步深化整體產品生態策略。我們計劃構建一個涵蓋車內記錄、全域出行場景、智能互動及生活延伸的更廣闊智慧出行生態平台。此外，我們將探索全新的產品類別，例如整合機器人形態及大模型的主動式AI智能體。藉助汽車智能化、網聯化及出行消費多元化的主流趨勢，我們致力於從純硬件銷售向構建智慧出行生態的轉型，從車內場景向全域出行覆蓋的擴展，以及向AI驅動的互動服務演進。

在增量車載智慧影像設備市場中，我們將持續強化品牌認知及用戶心智，為用戶提供原廠預裝系統無法實現的更豐富點滴捕捉能力及靈活的創意體驗。我們將透過旗艦產品平台，系統性地構建覆蓋硬件、軟件及服務的「智慧出行生活」影像生態。我們計劃推出的下一代旗艦產品，不僅將是上述技術的集大成者，更將成為生態建設的核心樞紐。該系統旨在智能解析用戶在各種出行情境（從靜態到動態）中的意圖，於用

業 務

戶整個旅程中提供流暢無縫的智慧影像體驗，並讓利用者能順暢地利用專業級影像功能。以該產品為起點，我們將系統性地引薦涵蓋更廣闊出行生命週期的協同場景配件及雲端增值服務。

建構硬件生態及數字服務整合的增長閉環

為突破傳統硬件增長模式，我們將系統性地構建以AI出行相機為核心的「智慧出行生活」影像生態商業化閉環。在高增值及數字服務雙引擎的驅動下，我們旨在實現從產品製造商向平台型生態企業的轉型。

我們計劃強化硬件生態系統及提升我們向用戶交付的終身價值。我們將以旗艦產品為核心，縱向延伸至不同應用場景的體驗。通過精心設計高度協同的原廠配件，為用戶提供完整的場景化解決方案。該模式旨在滿足全場景下的細緻需求，提升用戶的終身總價值，並增強生態黏性。

我們計劃開發數字服務及創造經常性收益。基於海量影像數據及AI能力，我們將建立多元化的數字服務訂閱體系，實現從售賣「功能」向提供「持續服務」的轉型，例如：(I)智能內容服務：提供AI自動生成的旅行相冊、Vlog範本及數字足跡地圖；(II)數據及安全服務：開發駕駛行為分析報告、車隊管理平台、車輛狀態遠程檢測及預警；及(III)專屬會員體驗：建立分級會員體系，提供雲端儲存升級、高階工具及保險權益。

該等服務將創造穩定的經常性收益，減少由於硬件銷售的銷售週期性波動，交付更具韌性的財務表現。推動硬件與數字化服務相互促進。硬件作為數字服務的用戶流量引流點，而數字服務則提升硬件價值及用戶黏性。這構成強化的增長模型，進而迭代AI及驅動本公司實現可持續、高價值增長。

構建全球客戶服務及管理系統

我們致力於構建以客戶服務及管理為核心的全球市場佈局。通過線上平台及線下渠道直接與全球用戶互動，我們建立深厚的用戶聯繫及品牌忠誠度。我們將持續投資於該等用戶平台的技術升級及本地化營運。具體而言，我們旨在通過收集及回應用戶反饋、根據相關見解快速迭代及改進我們的產品，並持續全面提升我們整體產品及服務質量，輔以AI驅動個性化推薦系統以提供量身定制的支持，從而建立以客戶為中心的營運週期。

同時，我們將已在中國內地市場驗證成功的客戶服務及用戶營運模式——其特點為高度回應的客戶關懷、深厚的用戶洞察積累及生態服務捆綁——快速複製至全球其他地區，以實現高效、可規模化且高質量的全球增長。通過這一全面的客戶管理系統，我們能夠直接獲取實時用戶需求及體驗反饋，該等反饋將無縫反饋至我們的端側人工智能算法及雲端創作服務的優化，持續強化「智慧車生活」影像等於叮叮拍的品牌理念。我們致力於構建一個高度韌性及一體化的全球履約網絡。通過戰略性優化我們的跨境物流基礎設施及擴大多區域倉儲佈局，我們旨在實現無縫的本地化庫存管理，最大限度地縮短運輸時間，並顯著提升全球用戶的交付體驗與滿意度。

業 務

透過我們全面的客戶服務及管理體系，我們將進一步加強品牌競爭力，深化用戶忠誠度，並在全球智能汽車時代「移動第三空間」的競爭中，確立叮叮拍作為AI出行相機首選品牌的領導地位。具體而言，通過提升我們的全生命周期用戶支持及智能服務營運能力，我們旨在將用戶滿意度轉化為長期的品牌價值，從而推動可持續的業務增長，並增強我們的市場韌性。

我們的產品

我們的產品主要包括專為汽車及出行情境設計的車載智慧影像設備。我們運用AIoT及視覺算法技術，開發能拓闊傳統影像設備功能的智慧影像解決方案。在持續研發投資的支持下，該等技術提升影像質量、安全相關功能及用戶便利性，並為我們更廣泛的「移動第三空間」生態系統相關技術框架作出貢獻。在此框架下，我們的產品旨在支援軟件驅動的升級及聯網功能，使特定型號能整合由AI驅動的功能，例如夜間影像優化、前向碰撞警示及鎖定機制，主動向駕駛員發出預警，並於預期碰撞發生前保存影像。該等能力使我們的設備得以超越基本的錄影功能，並在各種汽車、旅行及生活情境中持續提供更佳的實用功能。

我們的產品主要分為兩大類：(i)行車記錄儀，及(ii)其他(包括一系列用以補充或擴展我們核心產品用途的配套車載產品以及第三方品牌產品)。

行車記錄儀為我們的核心產品類別，共有七大系列，即MINI、Z、N、X、A、K及E系列，其中MINI、Z及N系列為主要產品系列。該等主要產品系列共用一套核心智慧影像及錄影功能(「核心智慧影像及錄影功能」)，包括：

- 高畫質錄影，最高支持4K解析度，可精準捕捉路況細節，並將此功能延伸至雙鏡頭機型的前置攝像頭；
- NightVIS夜間影像增強功能，我們基於AI影像訊號處理技術(「AI ISP」)所開發的低光處理技術，可在昏暗或高對比度的環境中提升影像清晰度；
- 內建雙儲存裝置，包含一張嵌入式多媒體卡(「eMMC」)及一張microSD卡；
- 可選配4G雲端互聯功能，支援遠端即時預覽、事件觸發通知、車內遠端對講、遠端車輛定位及搜尋，以及雲端影片存取；
- SR駕駛體驗功能，根據弗若斯特沙利文，我們於2018年首次將此功能引入行車記錄儀領域，利用內建感測器擷取即時動態車輛數據，透過算法將其以圖形化方式渲染並同步，作為虛擬儀表板疊加於錄製畫面之上，為用戶提供沉浸式、宛如賽車遊戲般的視覺體驗；

業 務

- 高動態範圍(「**HDR**」)及寬動態範圍(「**WDR**」)影像技術，可提升動態範圍性能，藉此減少眩光、保留高光及陰影細節，並在隧道、夜間行駛或逆光等高對比環境中提升影像清晰度；
- 透過我們的藍牙配件實現一鍵快照功能；及
- 重力感測器碰撞鎖存，由突然撞擊或車輛急劇加速觸發的自動事件錄製機制。

雖然各系列共享該等核心功能，但每款系列皆以其工業設計、硬件規格及目標市場定位而各具特色。除產品層面的功能外，我們的行車記錄儀在「移動第三空間」生態系統扮演關鍵設備的角色。其符合環球法規標準，並能與車載系統或支援物聯網的設備整合，以支援即時錄影、事件偵測及雲端互聯視訊服務。

其他產品類別主要包括：

- 4G雲盒，用於啟用行動網絡互聯及雲端視訊服務；
- 車載智慧屏，用於資訊娛樂及駕駛相關的視覺介面；
- 車載周邊設備，用於擴展設備安裝及功能整合；及
- 第三方品牌產品。

於往績記錄期，我們的其他產品組合中亦包含少量戶外、運動型及家用智慧影像設備。

我們將產品與DDPAI App整合，讓用家能透過智能手機存取、檢視、下載及分享即時錄影片段。DDPAI App提供安全的雲端連網、遠端直播、播放管理，以及適用於iOS與Android裝置的個性化用戶界面。



下表載列於所示期間按產品分類劃分的產品收益、銷量及平均售價：

業 務

截至12月31日止年度									
	2023年			2024年			2025年		
	收益	銷量	平均售價	收益	銷量	平均售價	收益	銷量	平均售價
	人民幣千元	千台	人民幣元/台	人民幣千元	千台	人民幣元/台	人民幣千元	千台	人民幣元/台
行車記錄儀	273,300	1,084	252.2	260,085	995	261.4	376,547	1,239	303.9
其他	121,163	1,566	77.4	92,308	1,338	69.0	99,057	1,760	56.3
總計	394,463	2,650	148.9	352,393	2,333	151.0	475,604	2,999	158.6

有關進一步詳情，請參閱「財務資料－綜合全面收益表主要組成部分說明－收益－按產品類別劃分的收益」。

行車記錄儀

盯盯拍品牌旗下的行車記錄儀分為七大系列，旨在滿足用戶在行車安全、日常通勤、車內錄影及內容創作等不同偏好與情境的需求。

MINI系列

MINI系列是我們的輕巧型旗艦產品線，價格介乎人民幣110元至人民幣840元，專為講究時尚外觀的都市族群作日常用途而設，採用極簡、無屏或超小型外觀設計，既減少阻擋司機視線，同時具有穩定的錄影表現。該系列特別適合重視隱藏式安裝、頻繁DDPAI App互動，並需要在各種城市環境中保持穩定性能的用戶。作為我們最暢銷的產品之一，該系列在無屏幕類別中佔據相當大的市場份額。

作為各大電子商務平台的暢銷產品之一，該系列深受注重成本並講求可靠且操作簡易的消費者青睞，並在隱藏式分類佔有穩固的市場地位，且因產品穩定性、夜間拍攝表現及操作簡易而獲得用戶好評。



MINI 3

業 務



MINI 7

Z系列

Z系列為多用途中高端行車記錄儀產品，價格介乎人民幣250元至人民幣2,500元。該系列專為需要裝置內重放、多角度錄影及進階駕駛輔助功能的用戶設計，配備內建的2至3吋屏幕，以及靈活的多頻道配置。

除核心智慧影像及錄影功能外，Z系列整合一系列專為家庭、長途及專業駕駛情境設計的進階影像、安全及互聯功能。該等功能包括：

- 三頻道及四頻道錄影，支援前後鏡頭，並可選配車內或側視鏡頭模組，實現多角度同步錄影，為複雜路況及多名用戶的車輛提供更廣闊的視覺覆蓋範圍；
- π Link無線互聯功能，可透過我們的低延遲無線通訊協定，實現裝置之間的專利直接同步及數據傳輸；
- 全功能ADAS警示系統，提供前方碰撞預警、偏離車道警示及其他駕駛輔助通知，以支援更安全的長途行車；
- AI增強影像與互動功能，運用專用處理晶片及大型模型算法，支援即時場景辨識、優化的曝光與動態範圍控制，以及更精確的ADAS警示，同時支援免提語音互動以進行錄影、截圖及切換視角；及
- 採用高效編碼技術，支持最高512GB儲存空間，可在不犧牲影像質量的前提下延長錄影時間並縮小檔案大小，尤其適合長途駕駛及拍攝高清晰度影像。

該等先進功能使Z系列適合家庭用戶、長途駕駛者及專業車隊利用，滿足其對全面覆蓋、裝置內重放及強化駕駛輔助功能的需求。

業 務



Z90

N系列

N系列是我們面向全球市場的雙通道行車記錄儀產品線，價格介乎人民幣170元至人民幣1,150元。除核心智慧影像及錄影功能外，N系列支持雙向雷達輔助停車監控功能，可在車輛停放時偵測周邊動態，並結合基於AI的異常偵測技術，能識別異常活動並在晝夜環境下觸發事件錄影。該系列亦採用夜間視覺增強，可在地下停車場或夜間路邊停車等低光環境中提升亮度及細節。N系列亦支持三通道及四通道錄影配置，配備前後鏡頭，並可選配車內或側視鏡頭模組實現同步多角度錄影，為複雜的路況及多人共乘的車輛提供更廣泛的視覺覆蓋範圍。

該系列專為國際市場設計，包括豐富的產品型號組合及全面的子產品矩陣，旨在滿足不同國家不同消費者分部的本地化需求，並配備諸如多語言支持及對極端環境的適應性等專業特徵。



N1

業 務



N5

X系列

X系列是我們專為性能而生產的雙鏡頭行車記錄儀產品線，價格介乎人民幣1,050元至人民幣2,599元。該系列專為高速、高震動及崎嶇的駕駛環境所設計，具備強化結構設計以提升抗震與抗衝擊能力，並配備反應迅速的影像系統、整個系列的SR功能及增強的耐用性，能應對嚴苛的環境。

除核心智慧影像及錄影功能外，X系列提供全功能ADAS警示系統以及可選配的4G互聯功能並整合一系列專為汽車愛好者和專業駕駛者量身打造、以性能為導向的影像、耐用性及安全功能。

該等性能增強功能使X系列特別適合汽車愛好者及專業用戶，其在高速或崎嶇路況下需要穩定的錄影、快速的反應以及耐用的運作表現。



X5

A系列

A系列是我們專門面向中國內地市場的前置行車記錄儀產品線，價格介乎人民幣359元至人民幣899元。除核心智慧影像及錄影功能外，A系列整合停車監控功能，可在車輛靜止時記錄周邊動態，並具備緊急急剎錄影功能，能捕捉突發急剎事件。A系列專為都市用戶及注重預算的用戶設計，以輕巧且高性價比的配置，提供必要的行車及停車監控功能。

業 務



A2

K系列

K系列是我們專注於提升夜間能見度、ADAS以及雙向雷達輔助停車監控的前置行車記錄儀產品線，價格介乎人民幣420元至人民幣770元。除核心智慧影像與錄影功能外，K系列透過提供針對特定車型量身打造的各種外形設計，滿足特定的美學及整合需求。我們已推出具備特定外形設計的產品，實現與超過500種不同車型兼容。

E系列

E系列為我們的後視鏡形式的行車記錄儀，價格介於人民幣250元至人民幣500元，配備高清的9.35英寸數碼屏幕及整合式前後雙鏡頭。該設計帶來明顯較廣的視野，藉以減少眩光及盲點，並呈現更清晰的即時後方視野，令駕駛及倒車更安全輕鬆。

E系列支援觸控操作及雙向錄影，可同時進行前置1600P及後置1080P視頻擷取。

其亦具備低延遲串流技術，確保畫面流暢清晰，採用AI影像處理器(ISP)增強技術，可在低光環境下提升畫質；並提供倒車輔助線及24小時停車監控功能。



E3

業 務

其他產品

此分類下的產品主要作為我們行車記錄儀產品線的輔助硬件。其部分設計旨在透過支援不同車型、行駛環境及車載介面之間的互聯、顯示、安裝及特定情境應用，以擴展我們具備AI功能的錄影及監控能力。

4G雲盒

我們的4G雲盒是一款4G LTE連網設備，價格介乎人民幣190元至人民幣580元。其為兼容的行車記錄儀(包括MINI、N、Z及X系列)提供網絡互聯，使該等設備能持續保持網絡互聯狀態。

透過4G互聯技術，行車記錄儀支援多項進階功能，包括停車模式哨兵監控、遠程雙向語音通話及遠程配置，以及即使處於休眠模式時仍能保持活躍的特定功能，例如用戶發起的遠端車輛查看、遠程碰撞預警、雲端內容儲存，以及當車輛有人進入、出行或離開停車位置時的即時通知，從而克服傳統離線單機設備的局限性。4G雲盒亦鏈接我們的 π Link多設備網絡系統，支持各關連設備的無縫數據傳輸及多視角監控，與我們構建「移動第三空間」生態系統的長期願景相契合。



4G雲盒

車載智慧屏

我們的車載智慧屏價格介乎人民幣1,699元至人民幣2,599元，透過整合高清IPS觸控屏幕，配備無線屏幕鏡像技術，實現無縫導航、媒體播放、語音助手，並能與行車記錄儀即時同步，讓用戶直接在設備上檢視片段。此產品強化行車記錄儀錄影與車載資訊娛樂系統之間的連結，其定位為供追求更具互聯性且流暢操控的用戶之互補升級方案。

該等屏幕支持多項功能，包括藍牙連接、WiFi無線屏幕投射、4G LTE以及GPS。其亦具備耐用的防眩光塗層、節能處理器，以及即插即用的安裝方式。

業 務



車載智慧屏

車載周邊設備

我們的車載周邊設備，根據類型與規格不同，價格介乎人民幣25元至人民幣500元，包括車載充電器、後視鏡及高耐用性microSD卡，所有配件皆旨在支援行車記錄儀的穩定運作，實現全天候停車模式錄影，並提供安全且無縫的電源及數據整合，同時不影響車輛安裝或外觀。

第三方品牌產品

於持續發展盯盯拍品牌時，我們亦主要向汽車製造商提供彼等自有品牌的行車記錄儀、車載智慧屏以及彼等的印刷電路板組件。我們與彼等合作進行產品開發，或依據其規格及設計要求製造產品。

研究及開發

我們已建立由產業專家與技術專才組成的人才團隊架構，營造出創新且具協作精神的研發環境。我們以長期成長為導向配置研發資源，並專注於增長潛力巨大的技術與應用場景。

我們的研發部門由四個主要單位組成：兩個產品開發團隊、一個平台開發團隊，以及一個項目管理團隊。平台開發團隊具體包括 π Chips硬件平台、 π OS軟件平台及 π Lens影像處理平台的開發團隊，以及負責產品結構及包裝設計的支援人員。該等部門共同推動核心技術與終端用戶應用之間的整合。截至2025年12月31日，研發部由102名僱員組成，其中超過80%持有學士或以上學位。我們已投入且將持續投入大額研發資金以支持長期發展。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，研發開支分別為人民幣31.6百萬元、人民幣26.9百萬元及人民幣32.1百萬元，佔各自年度總收益的8.0%、7.6%及6.8%。

我們的核心研發平台

我們三大核心技術平台(即 π Chips硬件平台、 π OS軟件平台及 π Lens圖像處理平台)共同構成我們產品的技術基礎，建立起一個整合硬件驅動、軟件智能與圖像優化的三方互補基礎架構。在市場洞察及不斷演進的產品路線圖驅動下，我們的各產品線作

業 務

為需求驅動的發起者，提出具體的產品需求，而我們的三大技術平台則以高度協調的方式予以回應。透過善用該等技術平台的跨平台可重用性及標準化能力，我們預期加速下一代產品的開發週期，從而實現技術突破的有效商業化及可擴展部署。

π Chips硬件平台

我們的 π Chips硬件平台是端側硬件驅動平台，涵蓋晶片硬件層及板級支持包（「BSP」）軟件層，為我們全系列的智能行車記錄儀配套車載產品及第三方品牌產品提供基礎硬件支援及驅動功能。在元件規範化、硬件平台化及BSP標準化三大核心策略驅動下， π Chips硬件平台整合多代晶片架構，以提升兼容性及供應鏈靈活性，作為橫跨從初期晶片選型到最終PCBA交付的端到端技術基礎，藉此優化我們的PCBA開發效率及產品質量。 π Chips硬件平台的架構設計帶來顯著的營運及技術效率，使我們能夠：(i)透過平台化及元件標準化，減少研發資源配置並加速新產品印刷電路板組件的開發週期；(ii)在標準化的BSP框架下確保驅動程序的穩定性與一致性，從而將底層韌體及驅動程序層級的缺陷降至最低；(iii)透過元件標準化降低原料成本及庫存管理風險，從而強化採購規模經濟效益；及(iv)促進持續的技術積累及次世代晶片技術的實施。

π OS軟件平台

我們的 π OS軟件平台是端側一雲端跨平台軟件平台，涵蓋DDPAI App端、雲端及端側三大獨立功能層，建立了一個作為驅動產品智慧化的核心軟件引擎的整合邊緣一雲端軟件技術中介軟件。我們的 π OS軟件平台的核心架構設計擬採用AI智能體作為橫跨所有三種模式的中央執行環境，該環境旨在透過標準化的命令列介面（「CLI」）調用底層硬件與軟件能力，並藉由我們的專有代理對代理通訊協定，促進各代理之間的直接跨模式通訊與協同運算。

我們的 π OS軟件平台旨在幫助我們在整個產品生態系統中實現端到端的多元模態數據處理及數字服務交付，其中：(i)端側主要實現多種傳感器（如視覺、加速度、雷達及音頻傳感器）的融合，並在低功耗與硬即時運作情況下，對多模態傳感器數據進行本地實時處理、編碼、儲存及傳輸；(ii)雲端運行多個專門處理特定業務功能的服務代理程序，包括用戶操作、消費者服務、數據分析以及在線升級（「OTA」）韌體分發，在運用AI模型進行高效資源分配及任務協作的同時，系統性地處理、分類儲存並精煉裝置數據、用戶數據及視訊串流；(iii) DDPAI App端主要負責客戶端的功能設定與顯示、遠端硬件控制、高速影片預覽，以及在行動裝置上進行本地影片編輯；及(iv)透過這些邊緣、雲端及應用框架的跨層協作與系統層面協作，我們為終端用戶提供穩定且低延遲的數字服務，包括即時影片事件推送通知、遠端裝置影片預覽及播放、一鍵自動生成旅行相簿，以及針對大量影片內容的定製化Vlog模板及進階編輯工作流程。

業 務

π Lens圖像處理平台

我們的 π Lens影像處理平台是影像處理平台，負責鏡頭模組的端到端開發與交付，涵蓋光學設計、鏡頭模組開發、ISP調校及圖像質量優化等全疊層能力。在鏡頭規範化、開發平台化及製程標準化這三大核心策略驅動下，該平台成為我們車載視覺產品在圖像處理領域競爭力的核心技術保障。憑藉此基礎框架的支持，我們已成功開發多項核心技術，包括NightVIS夜間圖像增強技術及AI增強成像及互動功能。

π Lens圖像處理平台旨在帶來顯著的營運及技術效率，使我們能夠：(i)透過鏡頭標準化與開發平台化，大幅縮短新鏡頭解決方案的開發週期；(ii)透過採用標準化的開發工作流程及平台化工具，確保鏡頭模組交付品質的穩定及可控性；(iii)藉由元件標準化降低採購與庫存管理成本，同時透過平台化將冗餘的開發投資降至最低；及(iv)在超高清與低光成像等先進成像領域推動持續的技術突破，從而加速我們在各產品線中技術優勢的商業化進程。

我們的研發流程

我們已建立一套系統化的研發流程，令產品開發與市場需求、技術趨勢及本公司策略目標保持一致。研發流程涵蓋從初步概念到量產的整個研發項目生命週期，並在每個階段實施嚴格的質量控制與高效的資源配置。本公司研發項目的主要階段如下：

- **市場分析及初步概念。**我們進行全面市場研究及技術趨勢分析，以形成初步產品概念，並評估技術可行性、商業價值及資源需要，確保研發方向符合市場需求。
- **研發規劃。**按照初步概念，我們優化產品規格，包括功能及性能目標，並制定詳細的開發計劃，涵蓋時程、里程碑、資源配置、風險管理以及商業及營銷策略，以引導後續階段。
- **設計及開發。**我們進行詳細的產品設計，將可測試性、可製造性、可維護性及可靠性列入考慮，以確保產品體系穩健。
- **產品測試與驗證。**我們進行小批量試產以驗證批量生產能力，隨後則進行系統驗證、合規認證及基準測試以及beta測試。於測試成功完成後，方能確認最終產品規格。
- **產品上市。**我們協調跨職能團隊，包括營銷、製造、供應鏈及銷售方面的人員支援新產品順利推出市場。

我們在車載智慧影像設備(包括AIoT、視覺算法、晶片設計及產品工程)領域取得了一連串技術進步，令我們得以向全球客戶提供高性能且可靠的產品。憑藉深厚的晶

業 務

片層面的二次開發能力，我們構建了一個整合晶片級、模組級及算法級開發的產品平台，其核心優勢在基於高性能片上系統晶片的訊號處理與底層算法。我們獨立開發AI技術(包括機器學習與邊緣運算)已順利應用於ADAS警示、DMS及AI ISP夜間影像擴增等場景。該等技術成果不僅為現有產品系列奠定基礎，更使我們能把握智慧出行與新一代車載電子應用方案帶來的新興機遇，與我們有關「移動第三空間」生態系統的策略方向互相契合。

生產

計劃與執行流程

商務部門提供銷售預測，而計劃部門則根據預測進行原材料分析，以制定排產計劃，據此，我們的年度設計產能乃根據所需的勞動力投入釐定。採購部門其後會與供應商核實原材料。每週及每日計劃乃根據供應商的回饋而制定及執行。生產部門會監測與質量控制及生產效率相關的實時數據。生產完成後，生產部門會彙整出貨數據，及提供予業務部門以進行物流安排，並由我們的製造執行系統(「MES」)提供支援。

生產流程

我們的智能製造流程透過一條自動化且整合的生產流程進行，涵蓋來料品質控制(「IQC」)、SMT、鏡頭模組聚焦、DIP、組裝、老化及測試階段以及包裝。該流程由MES提供支援，以實現生產流程追蹤及追溯，並結合企業資源規劃(「ERP」)及其他內部系統進行協調。下表載列我們的主要生產流程：

步驟	生產流程	描述
1.	來料品質控制(「IQC」)	我們對供應商交付的原材料、零部件及配件在獲准進入生產線前進行嚴格檢驗及測試，以確保其符合我們指定的品質標準。
2.	表面貼裝技術(「SMT」)	印刷電路板(「PCB」)製備及錫膏塗覆。PCB首先裝入SMT生產線。通過印刷機將錫膏塗覆於電路板的焊盤上，並檢查錫膏的覆蓋範圍及厚度。電路板隨後暫存於緩衝區，以待元件貼裝。 元件貼裝及焊接。SMT貼片機根據編程佈局貼裝元件。電路板依次經過2D自動光學檢測、回流焊接及3D自動光學檢測，以驗證焊點質量。按需進行補充元件貼裝或調整。

業 務

步驟	生產流程	描述
3.	鏡頭模組調焦	於SMT工序之後，鏡頭模組進行精密光學校準，以實現最佳清晰度及調焦。
4.	DIP	將特定的電子元件插入電路板上預先鑽好的孔中並牢固地焊接，接著準備結構元件及輔助材料，並將主板與子板分離，以便進行後續的單板測試及組裝。
5.	組裝	從前階段處理而成的單一電路板，將嚴格按照我們的產品製造手冊的要求，與結構組件進行整合，以組裝成半成品單元；隨後進行軟件升級，以確保所需韌體版本已正確安裝。
6.	生產線終端(「生產線終端」)老化及測試	進行整機組裝及生產線終端老化及測試。隨後這些裝置將進行產品功能測試，隨後進行影像測試。最後對成品進行最終檢驗。
7.	包裝	已通過最終檢驗的成品進入包裝工序。

所有該等步驟均在受控的生產環境中進行，而我們的MES系統提供整個工作流程的流程監控及追溯功能。

下圖載列我們的主要生產流程：



生產流程完成後，製成品將轉移至我們的倉儲及物流系統進行儲存及配送。有關我們的倉儲、物流及庫存管理的進一步詳情，請參閱本節「倉儲、物流及庫存管理」。

業 務

生產外判

我們將部分生產外判，具體為少量E系列行車記錄儀及車載智慧屏產品的製造。我們選擇該等特定產品進行外判生產，主要由於其生產複雜程度相對較低，從而使我們能夠優化成本效益。同時，我們利用有關外判生產安排來維持及提高生產靈活性，並有效協調整體產能，尤其在應對波動的市場需求或優化內部資源配置時。

我們挑選主要從事智能硬件及消費電子產品組裝及製造的合資格外判製造商。潛在製造商須經過初步試產期，在此期間將全面評估其生產能力、良率及質量控制標準。成功通過該評估後，彼等可能成為我們的認可外判製造商。我們為生產程序設定嚴格標準，並委聘合資格製造商完成外判生產服務。我們通常按需要與相關製造商訂立外判生產協議。該等協議通常訂明服務範圍、質量要求及付款條款。根據我們的標準外判生產安排，於我們接收產品並收到相關發票後，我們通常獲授30天的信貸期，並通常透過銀行轉賬結算付款。根據我們的實際業務需求，我們發出採購訂單，訂明產品類別、規格、數量及交付時間表。

據我們所知，於往績記錄期，我們的所有外判製造商均為獨立第三方。此外，為避免潛在利益衝突及確保供應鏈管理清晰，於往績記錄期，我們的外判製造商與我們的原材料或元件供應商並無重疊。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們向外判製造商的採購金額分別為人民幣0.9百萬元、人民幣2.4百萬元及人民幣3.7百萬元，而有關產品的銷售額分別佔同期總收益的0.2%、0.7%及0.8%。

生產設施

截至最後實際可行日期，我們經營東莞設施，總建築面積約9,174.4平方米，於2017年開展商業生產。該設施主要生產叮叮拍品牌的車載智慧影像設備，以及第三方品牌產品。該設施擁有三條SMT生產線，每月產能達9,500萬個點；兩條鏡頭模組組裝線，每月產能達280,000件；三條全自動化終端組裝及包裝線，每月產能達250,000套。其配備100%以個人電腦為基礎的功能測試及高溫生產線終端老化。東莞設施已自2018年起取得IATF 16949認證，並由整合的MES、ERP及OA提供支援。

自2021年3月起，我們曾在浙江省平湖市設有生產設施（「平湖設施」），直至2024年2月關閉為止。於往績記錄期，平湖設施與東莞設施並行營運，主要從事行車記錄儀MINI系列型號的組裝及包裝。於2024年1月，為進一步整合生產資源，提高生產效率並增強與大灣區核心電子供應鏈的協同效應，我們已關閉平湖設施，並將生產設施集中於東莞設施。

業 務

產能、產量及利用率

我們製造或組裝行車記錄儀、車載智慧屏幕智慧影像主機，以及第三方品牌產品，以及配套鏡頭模組及周邊設備，即專為增強成品設備功能及營運生態而設計的補充組件，例如4G雲盒及車載周邊設備。

下表列示本公司於所示期間針對我們所製造或組裝的智慧影像主機與配套鏡頭模組及周邊設備的設計產能、實際產量及生產設施的利用率：

	截至12月31日止年度								
	2023年			2024年			2025年		
	設計 產能 ⁽²⁾	實際 產量	利用率	設計 產能 ⁽²⁾	實際 產量	利用率	設計 產能 ⁽²⁾	實際 產量	利用率
	台	台	%	台	台	%	台	台	%
智慧影像主機 ⁽¹⁾	1,600,000	1,484,790	92.8	1,675,000 ⁽³⁾	1,397,858	83.5	1,675,000 ⁽³⁾	1,655,886	98.9
配套鏡頭模組 及周邊設備 ⁽¹⁾	420,000	395,182	94.1	450,000 ⁽³⁾	417,788	92.8	700,000 ⁽⁴⁾	676,757	96.7

附註：

- (1) 基於營運重點的不同，我們在營銷及生產上採用不同的產品分類方式。營銷產品分類(即行車記錄儀及其他)以產品功能及消費者利用習慣為核心，旨在優化銷售策略；而生產產品分類(即智慧影像主機，以及配套鏡頭模組及周邊設備)則根據組裝線的複雜程度。生產產品列示實際產能及利用率計算的有意義計算。
- (2) 設計產能依據生產流程與設備按每個星期運作六天、每個月三十天每個工作日每班次10小時，以及我們根據年度銷售預估所配置的生產勞動力計算。
- (3) 與2023年相比，2024年及／或2025年設計產能有所增加主要歸因於年度銷售估計上升造成我們配置的生產勞動力增加。
- (4) 與2024年相比，2025年的設計產能的進一步增加主要由於海外市場對具備多通道配置行車記錄儀N系列型號及Z系列型號的強勁需求。由於該等產品線需要顯著較大量的配套鏡頭模組，我們擴大該等配套模組的產能，以更好地支持對有關產品日益增長的需求。

生產機械與設備

本公司生產設施普遍配備先進的生產機械與設備，以支援產品的高精度自動化製造。我們的生產機械與設備採用直線法計算折舊。

下表載列截至2025年12月31日本公司主要生產機械與設備詳情。

業 務

名稱	主要特點或功能	已利用年期
<i>SMT專用機械與設備</i>		
貼片機(表面貼裝技術機器)	功能是快速且準確地從供料器中拾取表面貼裝元件，並將其精確貼裝到已塗覆錫膏的電路板指定焊盤上。	3年
3D自動光學檢測(「AOI」)	功能是利用三維影像技術，在電子產品生產線上，自動且高精度地檢測電路板上元件的組裝品質(如位置、高度、極性等)。	3年
自動X射線檢測	功能是利用X射線的穿透特性，對已焊接的電路板進行非破壞性檢測。	4.5年
<i>鏡頭模組聚焦、DIP及組裝用機械與設備</i>		
PCB分板機	功能是以安全、高效、低應力的方式，將連片電路板切割成單片。	4.6年
視覺點膠機	功能是透過高精度自動點膠，對攝像頭進行自動定位。	6.3年
無源自動調焦機	功能是自動為攝像頭尋找清晰的調焦點，並具備點膠與固化功能。	1.4年

我們擁有所有生產機械與設備，其中大部分均採購自聲譽良好的製造商。我們的維修與保養團隊與設備供應商及其售後服務人員緊密合作，定期進行保養，確保所有機械一直保持理想運作狀態。我們的內部技術與工程人員會定期升級及重新配置設備，以滿足特定生產需要，並適應不斷演變的技術需求。隨著更先進的技術可供利用，我們會主動更換或升級機械與設備，以支持擴大生產及持續的技術進步。

於往績記錄期，我們未曾因生產流程或設備的意外故障而遭遇任何重大生產中斷。我們通常會向多家供應商採購生產機械與設備，且並無依賴任何單一供應商。我們已與該等供應商建立穩定的長期業務關係，以確保業務運作不受干擾。

生產擴張計劃

為滿足對我們的產品快速增長的需求，我們計劃進一步擴充東莞設施的產能。我們正分階段採購生產設備(例如X射線計數器、回流焊前自動光學檢測儀、自動鏡頭模組清洗及組裝機)，以將智慧影像主機的年產能從1,675,000台提升至2,000,000台，預計將於2026年12月前完成。該等生產擴張計劃將完全由本公司內部資金撥付，不會動用[編纂][編纂]。

業 務

我們相信，我們的生產擴張計劃將進一步強化我們的產能、維持市場地位，並實現市場潛力。

銷售及營銷

銷售及營銷工作由一支勤勉盡責且經驗豐富的團隊領導，該團隊在提升品牌知名度、與消費者互動、發現新興機遇，以及推廣創新AI驅動車載智慧影像設備等方面扮演重要角色。截至2025年12月31日，銷售及營銷團隊共有163名成員，包括網上直銷營運人員、客戶經理、營銷專員、數碼內容寫手及關鍵意見領袖合作經理人。大部分成員駐於深圳總部。

我們已建立一個整合品牌營銷、產品營銷、銷售營銷及用戶管理功能的營銷架構。我們的品牌營銷專注於集中管理全球社交媒體渠道，以及組織國際展會及產品發佈會，來引領我們的全球品牌價值。我們的產品營銷團隊根據產品特徵及用戶場景制定數碼推廣材料，而區域銷售營銷團隊則營運本地化媒體網絡，並與當地內容創作者合作，以滿足區域市場需求。該等職能由負責全渠道視覺資產的內部創意設計團隊，以及促進直接消費者互動及反饋收集的全球用戶管理團隊提供支援。

我們已建立進行多渠道銷售及分銷的全球網絡，包括(i)網上直銷(涵蓋主要電子商務平台上的自營店及DTC渠道)；(ii)線上及線下分銷商；及(iii)其他(主要涉及向汽車製造商進行的第三方品牌產品的B2B銷售)。

下表載列於所示期間按銷售渠道劃分的收益(以絕對金額及所佔總收益百分比表示)明細：

	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	%
中國內地						
網上直銷	94,594	24.0	71,922	20.4	89,715	18.9
分銷商						
—線上分銷商	82,402	20.9	64,739	18.4	52,467	11.0
—線下分銷商	43,743	11.1	21,699	6.2	19,619	4.1
其他	87,657	22.2	61,664	17.5	50,486	10.6
小計	308,396	78.2	220,024	62.5	212,287	44.6
海外						
網上直銷	11,991	3.0	23,065	6.5	67,598	14.2
分銷商						
—線上分銷商	—	—	2,878	0.8	1,579	0.3
—線下分銷商	73,680	18.7	106,196	30.2	192,365	40.5
其他	396	0.1	230	0.0	1,775	0.4
小計	86,067	21.8	132,369	37.5	263,317	55.4
	394,463	100.0	352,393	100.0	475,604	100.0

有關進一步詳情，請參閱「財務資料—綜合全面收益表主要組成部分說明—收益—按銷售渠道的收益」。

業 務

下表載列於所示期間按客戶所在地劃分的收益(以絕對金額及所佔總收益百分比表示)明細：

	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	%
中國內地	308,396	78.2	220,024	62.5	212,287	44.6
亞洲(不包括中國內地)	59,741	15.1	94,142	26.7	205,733	43.3
美洲	6,787	1.7	7,830	2.2	18,894	4.0
歐洲	17,562	4.5	24,043	6.8	24,783	5.2
其他	1,977	0.5	6,354	1.8	13,907	2.9
總計	394,463	100.0	352,393	100.0	475,604	100.0

有關進一步詳情，請參閱「財務資料－綜合全面收益表主要組成部分說明－收益－按客戶所在地劃分的收益」。

網上直銷

網上直銷渠道包括在國內外主要電子商務平台上的自營店，以及透過官方網站和DDPAI App的DTC渠道。此渠道使我們能夠直接向終端消費者出售叮叮拍品牌產品，全面掌控產品展示、定價、推廣及客戶服務及收集實時消費者反饋以優化產品。

分銷商

分銷商渠道涵蓋一個多層級網絡，主要包括(i)電子商務平台，(ii)中國的汽車維修廠，及(iii)海外地區代理商。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，來自分銷商的收益分別為人民幣199.8百萬元、人民幣195.5百萬元及人民幣266.0百萬元，分別佔同期總收益的50.7%、55.6%及55.9%。

於往績記錄期，我們僅與部分分銷商訂立非獨家框架協議。為維持營運靈活性並適應各地不同的商業慣例，我們透過採購訂單(「採購訂單」)進行銷售，而並未與部分中國內地分銷商及所有海外分銷商訂立分銷協議。

我們的標準分銷協議通常涵蓋全面條款，包括指定分銷區域、定價指引、質量標準及嚴格的知識產權政策。相反，分銷商下達的採購訂單一般僅載明基本交易詳情，包括產品類型、規格、數量、單價、交貨地點及付款條款。採購訂單不會對買方施加明確的地域限制或最低採購承諾。

根據弗若斯特沙利文，智慧影像設備製造商與若干分銷商(尤其是海外實體或規模較小的區域從業者)僅透過採購訂單而非框架合約開展業務。此乃主要因為：(i)考慮到車載智慧影像設備行業產品迭代快速、市場需求波動較大，基於採購訂單模式為該等客戶提供了更大的營運靈活性，使其能夠根據終端市場的不斷變化的需求及自身實時庫存水平進行臨時採購，從而顯著降低庫存積壓風險；及(ii)部分海外區域代理商的財務資源往往有限。彼等偏好採用採購訂單模式的靈活性，以便根據流動資金及營運資

業 務

金狀況同步其採購計劃，而毋須作出長期框架協議中常見的任何剛性最低採購承諾、嚴格的業績目標及財務負擔。就此而言，據法律顧問就我們主要海外分銷商所在的相關主要司法權區(包括馬來西亞、沙特阿拉伯及菲律賓)的法律提供的意見，該等分銷商與我們訂立的採購訂單構成根據各自適用的當地法律屬合法、有效及具約束力的協議。

因此，該等客戶通常偏好採購訂單模式所帶來的靈活性，使其能夠根據流動資金及結算能力同步進行採購。在採購訂單模式下，每份採購訂單均構成具有法定約束力的合約，指明定價、產品規格及交付時間表等關鍵條款，從而確保每筆交易的法律效力。

我們根據是否與分銷商訂立協議，採用差異化的工作流程及管理方法：

- 框架協議分銷商：我們採用嚴謹、結構化的流程篩選該等分銷商，評估其市場覆蓋能力、行業專業知識、財務穩定性及營運能力。我們透過ERP系統即時監控其銷售表現，每年針對表現不佳或違規的合作夥伴進行審查。
- 框架非協議分銷商(基於採購訂單)：工作流程經過簡化以最大化交易效率。收到採購訂單後，我們的銷售團隊核實分銷商背景、確認內部產能，並落實價格。雖然我們不與其簽訂長期契約，但會透過內部系統密切監控其訂單頻率、訂單量趨勢及地理配送點行使管控。此外，我們對該等分銷商嚴格執行款到發貨政策，以降低信貸風險。

我們不採用蠶食同業策略人為虛增銷售額。為降低分銷商之間渠道囤積與同業競爭的風險，我們已實施強健的風險管理機制。我們透過地域分散分銷商群體，並仔細審查銷售區域，以盡量減少直接競爭。此外，我們不承擔分銷商未售出存貨的購回義務，僅允許根據適用法律對瑕疵產品進行退回。透過追蹤非訂約分銷商的歷史採購量及頻率，我們確保其採購量符合合理的市場需求。

我們按市場慣例主要與分銷商訂立標準分銷協議，該等協議在性質上屬買賣協議。於往績記錄期，我們亦與若干線上分銷商訂立寄售協議，該等分銷商透過其線上平台將我們的產品轉售予終端客戶。根據該等買賣協議，我們與分銷商之間存在買賣雙方關係，並於其接收我們交付的產品時確認收益。根據該等寄售協議，我們則於終端消費者在相關線上平台確認接受我們的產品時確認收益。我們的分銷商不得將我們的產品轉售予其他第三方。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概不知悉任何轉售我們產品的分銷商。

據我們所深知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的所有分銷商均為獨立第三方，且概無分銷商受前任或現任員工控制。據我們所深知，除根據分銷安排與我們建立的業務關係外，分銷商與本公司、其附屬公司、擁有已發行股份總數5%或以上的股東、董事或高級管理層或彼等各自的任何聯繫人之間並無其他關係。

業 務

分銷商變動

下表載列於所示期間的中國內地分銷商數目變動：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
於期初	54	88	71
新增分銷商	51	19	17
期內遭終止合作之分銷商數目	(17)	(36)	(22)
分銷商淨增加／(減少)	34	(17)	(5)
於期末	88	71	66

下表載列於所示期間的海外分銷商數目變動：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
於期初	35	53	109
新增分銷商	40	82	70
期內遭終止合作之分銷商數目 ⁽¹⁾	(22)	(26)	(56)
分銷商淨增加	18	56	14
於期末	53	109	123

於往績記錄期，我們在中國內地的分銷商數量變動主要受我們的分銷網絡架構的以表現為基礎調整所帶動。為維持渠道效率，我們終止與表現不符合我們的要求的分銷商的合作，並委聘具備合適能力的新合作夥伴。具體而言，我們實施分銷商的內部整合，涉及同一地區內的合併或渠道整合，並因而終止與我們的重複分銷商關係。儘管進行該等調整，惟隨著於往績記錄期激烈的競爭及我們在中國內地市場的整體市場份額相應收窄，我們的中國內地分銷商總數呈整體下降趨勢。

就我們的海外市場而言，分銷商數量的變動反映我們持續的全球擴張策略，加上以表現為基礎篩選機制。為支持進入及開發海外市場，我們最初在各個地區吸納大量新分銷商。隨著擴張推進，我們其後終止與未能達到我們表現要求的分銷商的關係。於往績記錄期我們對分銷商的調整乃擬挽留具備合適能力的合作夥伴，從而確保我們全球分銷網絡的長期穩健性及效率。

以下為我們與第三方分銷商所訂立標準分銷協議(包括寄售協議)中的主要條款概要：

期限	通常為一年，可於期限屆滿前經雙方協商同意後續期。
-----------	--------------------------

業 務

指定分銷區域	分銷商僅獲授權在其指定的特定地理區域或指定的線上/ 線下渠道銷售我們的產品。嚴禁跨區域銷售(渠道衝突)
銷售目標及返利	於若干情況下，我們為分銷商設定季度及年度銷售目標。我們將根據該等目標的達成率提供分級返利。返利僅可用於抵扣後續訂單中指定比例的採購金額，不得兌換現金。
定價政策	於若干情況下，分銷商必須嚴格遵守我們的統一定價系統及建議零售價。嚴禁未經授權的拋售或變相降價。
付款及信貸條款	除非另行約定，否則分銷商通常須在產品交付前支付100%全額支付款項。此外，分銷商須繳納市場訂單按金，以確保遵守我們的定價及區域政策。就寄售協議而言，我們的線上分銷商會在銷售完成後向我們提供記錄，待我們確認後，再將款項匯給我們。
產品退貨	除符合標準保固政策(通常為主機兩年電子保固)的瑕疵產品外，我們不接受任何產品退貨或換貨。
轉移風險	就標準分銷協議而言，分銷商通常承擔產品在接收後發生遺失或毀損的風險。至於寄售協議，我們通常保留產品的所有權，並在產品售予終端客戶之前承擔相關風險。
終止	倘若分銷商未能達到季度最低銷售目標、出售競品、嚴重違反我們的定價或市場訂單政策，或發生其他重大違約行為，則我們有權單方面終止協議、扣除按金並撤銷授權。

其他

其他渠道主要為與汽車製造商的策略性合作關係，據此，我們提供第三方品牌產品，包括根據車型的技術規格與配置要求定制的行車記錄儀、車載智慧屏以及其PCBA。此渠道沿用專業的B2B合作模式，當中產品開發、生產及交付均嚴格遵循汽車製造商合作夥伴的定制需求與質量標準，且合作流程恪守業界針對配套產品的標準化供應與認證規範。

業 務

定價

我們以市場主導和競爭主導的方針釐定產品定價，並考慮到當前的消費者需求、競爭格局、品牌定位，以及產品特性及在目標細分市場中的感知價值。儘管成本結構（包括原材料成本、間接製造成本及研發開支）乃重要參考依據，惟我們的最終定價決策主要取決於市況，而非嚴守成本加成法。

融入先進技術（例如終端AI大模型、強化版ADAS或DMS功能，或多裝置 π Link組網互聯）的新款產品或頂級型號在定位時可能設於範圍中的較高端甚或略高水平，以體現其附加值與創新性。

客戶

概覽

我們主要將產品出售予(i)我們在國內及海外主要電子商務平台的自營店及DTC渠道購買產品的終端用戶，(ii)透過其銷售網絡或直接向終端客戶進一步轉售我們產品線上及線下的分銷商，及(iii)我們按B2B基準向其供應第三方品牌產品的汽車製造商。

主要客戶

於往績記錄期各年度，來自本公司五大客戶的收益分別佔截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度總收益的38.3%、34.9%及34.5%。於往績記錄期各年度，向最大客戶進行銷售分別佔截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度總收益的13.7%、11.9%及9.2%。

下表載列於往績記錄期按收益貢獻計的五大客戶：

截至 2023年12月31日 止年度的五大客戶	開展 業務 關係 的年份	公司背景	所提供主 要產品/ 服務	信貸期	付款方式	交易金額	佔總收益 的百分比
				天數		人民幣千元	
客戶A	2016年	一家於2007年成立、總部位於北京並在納斯達克及港交所上市的跨境電子商務及科技服務企業。主要從事零售、物流服務及科技開發，主要服務包括電子商務平台營運、供應鏈管理及數碼產品銷售。	行車記錄儀	45	銀行轉賬	54,198	13.7

業 務

截至 2023年12月31日 止年度的五大客戶	開展 業務 關係 的年份	公司背景	所提供主 要產品/ 服務	信貸期	付款方式	交易金額	佔總收益 的百分比
				天數		人民幣千元	%
客戶B	2016年	一間於1986年成立、總部位於浙江的私營全球出行出行及汽車技術集團。主要從事汽車製造、新能源技術及智能出行出行生態系統的開發，核心服務包括對多元化的乘用車及商用車品牌組合進行戰略管理、供應鏈整合及先進技術研究。	行車記錄儀	30	銀行承兌票據	40,496	10.3
客戶C	2016年	一間於2016年成立、總部位於深圳的私人科技公司。主要從事物聯網設備及智能交通產品的研發及銷售，主要產品包括車載電子產品、智慧影像設備及相關軟件解決方案。	行車記錄儀	不適用	銀行轉賬	28,662	7.3
客戶D	2022年	一家於2022年成立、總部位於深圳的私人電子產品供應商。主要從事智能硬件及車輛電子配件的研發、銷售及貿易，專注於消費級智能車載終端及周邊設備。	行車記錄儀	不適用	銀行轉賬	14,025	3.6
客戶E	2018年	一間於2018年成立、總部位於香港的私人貿易及電子產品分銷公司。主要從事跨境貿易、批發及分銷各類電子產品、車輛影像設備及相關配件，業務遍及多個海外市場。	行車記錄儀	不適用	銀行轉賬	13,539	3.4
總計						<u>150,920</u>	<u>38.3</u>

業 務							
截至 2024年12月31日 止年度的五大客戶	開展 業務 關係的 年份	公司背景	所提供主 要產品/ 服務	信貸期 天數	付款方式	交易金額 人民幣千元	佔總收益 的百分比 %
客戶A	2016年	一家於2007年成立、總部位於北京並在納斯達克及港交所上市的跨境電子商務及科技服務企業。主要從事零售、物流服務及科技開發，主要服務包括電子商務平台營運、供應鏈管理及數碼產品銷售。	行車記錄儀	45	銀行轉賬	41,792	11.9
客戶B	2016年	一間於1986年成立、總部位於浙江的私營全球出行出行及汽車技術集團。主要從事汽車製造、新能源技術及智能出行出行生態系統的開發，核心服務包括對多元化的乘用車及商用車品牌組合進行戰略管理、供應鏈整合及先進技術研究。	行車記錄儀	30	銀行承兌票據	40,753	11.5
客戶F	2024年	一家於2024年成立、總部位於菲律賓的私人零售商及貿易商。主要從事家用電器、車用電子產品及消費電子產品的銷售及分銷，主要業務涉及電子商務零售及線下分銷。	行車記錄儀	不適用	銀行轉賬	14,305	4.1
客戶D	2022年	一家於2022年成立、總部位於深圳的私人電子產品供應商。主要從事智能硬件及車輛電子配件的研發、銷售及貿易，專注於消費級智能車載終端及周邊設備。	行車記錄儀	不適用	銀行轉賬	13,410	3.8

業 務							
截至 2024年12月31日 止年度的五大客戶	開展 業務 關係的 年份	公司背景	所提供主 要產品／ 服務	信貸期 天數	付款方式	交易金額 人民幣千元	佔總收益 的百分比 %
客戶E	2018年	一間於2018年成立、總部位於香港的私人貿易及電子產品分銷公司。主要從事跨境貿易、批發及分銷各類電子產品、車輛影像設備及相關配件，業務遍及多個海外市場。	行車記錄儀	不適用	銀行轉賬	12,742	3.6
總計						123,002	34.9
截至 2025年12月31日 止年度的五大客戶	開展 業務 關係的 年份	公司背景	所提供主 要產品／ 服務	信貸期 天數	付款方式	交易金額 人民幣千元	佔總收益 的百分比 %
客戶A	2016年	一家於2007年成立、總部位於北京並在納斯達克及港交所上市的跨境電子商務及科技服務企業。主要從事零售、物流服務及科技開發，主要服務包括電子商務平台營運、供應鏈管理及數碼產品銷售。	行車記錄儀	45	銀行轉賬	43,636	9.2

業 務							
截至 2025年12月31日 止年度的五大客戶	開展 業務 關係的 年份	公司背景	所提供主 要產品/ 服務	信貸期 天數	付款方式	交易金額 人民幣千元	佔總收益 的百分比 %
客戶B	2016年	一間於1986年成立、總部位於浙江的私營全球出行出行及汽車技術集團。主要從事汽車製造、新能源技術及智能出行出行生態系統的開發，核心服務包括對多元化的乘用車及商用車品牌組合進行戰略管理、供應鏈整合及先進技術研究。	行車記錄儀	30	銀行承兌票據	37,136	7.8
客戶G	2023年	一間總部位於沙特阿拉伯的私人通訊及電子產品貿易公司。主要從事電訊設備、消費電子產品及相關零部件的批發及分銷，為中東智能交通及通訊設備的重要供應商。	行車記錄儀	不適用	銀行轉賬	34,441	7.2
客戶F	2024年	一家於2024年成立、總部位於菲律賓的私人零售商及貿易商。主要從事家用電器、車用電子產品及消費電子產品的銷售及分銷，主要業務涉及電子商務零售及線下分銷。	行車記錄儀	不適用	銀行轉賬	28,955	6.1

業 務

截至 2025年12月31日 止年度的五大客戶	開展 業務 關係的 年份	公司背景	所提供主 要產品/ 服務	信貸期 天數	付款方式	交易金額 人民幣千元	佔總收益 的百分比 %
客戶H	2023年	一間總部位於馬來西亞的私人電子及汽車配件分銷公司。主要從事電子產品、車輛影像設備及汽車周邊產品的貿易及分銷，為馬來西亞及東南亞的零售市場提供供應鏈解決方案。	行車記錄儀	不適用	銀行轉賬	19,723	4.2
總計						<u>163,891</u>	<u>34.5</u>

於往績記錄期，董事、彼等各自的聯繫人，或本公司任何股東（就董事所知持有本公司已發行股本5%以上），在往績記錄期各年度任何五大客戶中均並無擁有任何權益。於往績記錄期各年度，五大客戶均為獨立第三方。

客戶服務及技術支援

我們致力透過專業的客服專員與產品支援團隊，提供高質量的客戶服務。我們在產品的整個生命週期中為用戶提供協助，包括售前諮詢、產品設置指導、利用支援、軟件更新及故障排除，以確保流暢且可靠的用戶體驗。

我們提供多渠道客戶支援，透過DDPAI App、官方網站、電郵、客服專線（如有）以及社交媒體平台。我們亦在主要海外市場維持在地客戶服務安排，包括與第三方服務中心合作，以及針對電子商務渠道的基於平台的售後機制。我們的內部服務系統會追蹤用戶諮詢及解決情況，以確保及時回應並持續改進。

我們的客戶服務代表會按需要接受產品知識、用戶溝通及問題處理流程的培訓，以維持一致的服務質量。我們將優質的售後支援視為用戶體驗的重要組成部分，亦為強化品牌聲譽的關鍵因素。

保修及售後服務

我們將優質的售後支援視為用戶體驗的重要組成部分，亦為維持客戶滿意度的關鍵因素。我們的售後服務涵蓋產品諮詢、利用支援、故障診斷、維修，以及針對製造缺陷產品的退貨或更換。在中國內地，我們透過客服系統及指定服務中心直接提供

業 務

售後服務。在主要海外市場，我們維持在地售後服務安排，包括與第三方服務中心合作，以提供及時的維修或更換服務。在若干國際市場，根據我們的分銷協議，分銷合作夥伴負責提供售後服務，並須符合我們的服務標準。

根據我們的標準銷售條款，並遵循消費電子產品的行業慣例，我們通常提供為期一至三年的有限保修，具體期限視不同的銷售渠道而定。保修一般涵蓋在正常利用且符合我們規格的情況下，對存在製造缺陷的產品進行維修或更換。

產品退回

我們接受在依據適用消費者保障法律、電子商務平台政策以及與客戶訂立的合約條款下退回產品。退回產品將由售後服務團隊處理，並須待產品收妥後進行檢測以確定合適的處理辦法。

對於已確認存在製造缺陷的產品，我們透過質量及研發團隊進行重新檢驗及根本原因分析。根據缺陷的性質，產品可能予以維修、返工或報廢，及我們會實施相應的糾正措施以防止問題的再次發生。

對於已確認無質量問題的退貨產品，我們根據新品標準進行重新檢驗。倘必要，有關產品將根據新品標準重新包裝，隨後歸入成品庫存以供再次銷售。

於往績記錄期，我們並無面臨任何產品退回、召回或相關糾紛而對本公司業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

第三方支付安排

背景及規模

於往績記錄期，我們有若干客戶（「**相關客戶**」）透過第三方支付人（「**第三方支付人**」）進行銀行轉賬，以向我們支付部分款項（有關安排為「**第三方支付安排**」）。該等安排主要限於以下情況：(i)款項由部分海外分銷商或企業客戶的法定代表人、聯屬人士或僱員支付；及(ii)款項由外部資金提供者或金融機構代表海外客戶支付，以配合既定的行業慣例。我們認為，該等安排符合相關司法權區的標準商業慣例。

於2023年、2024年及2025年，相關客戶的數目分別為7名、10名及11名。下表列示於往績記錄期第三方支付結算的總金額：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
總收益(人民幣千元)	394,463	352,393	475,604
第三方支付結算金額 (人民幣千元)	31,585	40,823	36,776
佔總收益的百分比(%)	8.0	11.6	7.7

業 務

商業理據

據董事所知，相關客戶採用第三方支付安排乃基於以下商業原因：(i)若干司法權區的海外客戶須遵守特定的當地外匯行政程序或美元／人民幣的獲取受限，導致其需透過擁有離岸賬戶的第三方支付人以進行及時結算；(ii)企業集團通常會利用單一指定實體或實際控制人的銀行賬戶，以管理集團資金並為多家附屬公司結算應付款項；及(iii)對於若干小型分銷商或DTC客戶而言，透過第三方支付平台進行結算，是確保付款安全與速度的標準且首選的行業慣例。

法律合規及風險評估

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，(i)第三方支付安排相關的交易具備真實的商業實質，並有有效的採購訂單、發貨文件及發票作為支持；(ii)我們並無因接受第三方支付安排而違反中國法律或其他相關法律而受到主管政府機關的任何查詢、調查或行政處罰；及(iii)我們未曾遭遇來自第三方支付人或相關客戶的任何糾紛或退款要求。

據中國法律顧問告知，鑒於上述，我們接受第三方支付安排並未違反《中華人民共和國民法典》的任何禁止性規定。

據涉及第三方支付安排的主要海外司法權區(包括馬來西亞、沙特阿拉伯及菲律賓)法律顧問告知：(i)法律合規：我們接受第三方支付安排並未違反付款來源地司法權區法律的任何禁止性規定。我們並無因接受第三方支付安排而受到主管政府機關就中國法律或其他相關法律進行的任何查詢、調查或行政處罰；(ii)洗黑錢風險：該等安排被視為違反洗黑錢行為的風險極低。我們的交易具備真實商業實質，並有有效採購訂單、運輸文件及發票作為支持；及(iii)退款風險：於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並未遭遇任何來自第三方支付人或相關客戶之爭議或退款要求。被要求退還有關款項的風險被視為極低。

行業專家的觀點

根據弗若斯特沙利文，在智慧影像設備行業中，企業透過第三方支付方結算款項的情況並不少見。這主要因為：(i)利用獨資經營者、當地中小型公司經營者、其配偶或法定代表人的個人銀行賬戶，能提供更大的現金流及結算靈活性。這對財務資源有限的地區性中小型分銷商特別有利，尤其是在當產品發貨前通常需要全額預付款項及支付市場訂單按金時；(ii)對於若干海外份銷商而言，利用第三方金融機構或關聯集團實體進行結算，有助於促進跨境交易並減輕當地的外匯行政負擔；及(iii)對於規模較小的分銷商而言，為跨區域或跨境結算而開設及維持多個公司銀行賬戶的行政流程可能繁瑣且耗時。

業 務

獨立性及內部控制措施

董事已確認，於往績記錄期，相關客戶指定的第三方付款人概無本集團關連人士，且有關指定第三方付款人獨立於本集團任何董事、高級管理層及股東。

為降低潛在風險，我們已實施以下內部控制措施：(i)自2026年4月起，我們已停止接受第三方付款安排；及(ii)我們已向銷售及財務團隊發佈內部通告，禁止針對所有新訂單進行未經授權的第三方付款。

終止及業務可持續性

自2026年4月起，我們已停止所有第三方付款安排，及預期日後我們將不會有該等第三方付款安排。董事會確認，終止第三方支付安排並未導致及預期將不會導致任何重大客戶流失，亦未對收益造成顯著影響。終止後，多數相關客戶已轉為採用直接付款方式。

供應商

概覽

我們主要從多元化的國內外供應商群組採購產品原材料。我們的採購策略著重確保供應穩定、定價具競爭力及質量良好，以支援我們的生產需求並維持產品可靠性。

我們採購的主要原材料包括SoC、CIS、鏡頭、記憶體晶片(如eMMC、DDR)、PCB、Wi-Fi/4G模組、外殼、線材、包裝材料，以及其他配套電子與結構性元件。

我們備有一份合資格供應商名單，並針對關鍵原材料(例如SoC、CIS、鏡頭、eMMC及DDR)採取雙重採購策略，以緩解供應風險及價格波動。於往績記錄期，我們未曾遭遇任何重大供應中斷而對本公司營運造成不利影響。

主要供應商

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們向最大供應商的採購額分別佔於往績記錄期各年度總採購額的8.2%、10.4%及10.5%，而向五大供應商的採購額合共分別佔於往績記錄期各年度總採購額的22.5%、28.6%及33.0%。下表載列於往績記錄期按採購金額計於往績記錄期各年度的五大供應商：

業 務

截至 2023年12月31日 止年度的五大 供應商	開展 業務 關係的 年份	公司背景	主要 採購／提 供的產 品／服務	信貸期 天數	付款方式	交易金額 人民幣千元	佔總採 購額 的百分比 %
供應商A	2021年	一家於1979年成立、總部位於深圳的私人電子產品供應商。主要從事電子元件的分銷及採購，專注於為電子資料行業提供集成供應鏈服務。	集成電路、 記憶卡	75	銀行轉賬	19,516	8.2
供應商B	2017年	一家於2005年成立、總部位於香港的私人電子產品供應商。主要從事半導體零部件的分銷，專注於為各行業領域提供電子元件採購及技術支援。	集成電路	30	銀行轉賬	9,605	4.0
供應商C	2014年	一家於2006年成立、總部位於深圳的私人電線電纜製造商。主要從事電線電纜的研發及生產，專注於電線、電力電纜及數據傳輸線。	電線	90	銀行轉賬	8,485	3.6
供應商D	2021年	一家於2000年成立、總部位於深圳的私人電子產品供應商。主要從事電子元件的分銷及提供解決方案，專注於消費電子產品、物聯網及車用電子產品。	集成電路	30	銀行轉賬	8,280	3.5

業 務

截至 2023年12月31日 止年度的五大 供應商	開展 業務 關係的 年份	公司背景	主要 採購／提 供的產 品／服務	信貸期 天數	付款方式	交易金額 人民幣千元	佔總採 購額 的百分比 %
供應商E	2019年	一家於2000年成立、總部位於廈門的私人電子產品供應商。主要從事電子元件分銷，專注於為電子設備生產商提供供應鏈管理服務。	集成電路、電阻器、電容器及電感器	120	銀行轉賬	7,629	3.2
總計						53,515	22.5

截至 2024年12月31日 止年度的五大 供應商	開展 業務 關係的 年份	公司背景	主要 採購／提 供的產 品／服務	信貸期 天數	付款方式	交易金額 人民幣千元	佔總採 購額 的百分比 %
供應商A	2021年	一家於1979年成立、總部位於深圳的私人電子產品供應商。主要從事電子元件的分銷及採購，專注於為電子資料行業提供集成供應鏈服務。	集成電路、記憶卡	75	銀行轉賬	19,884	10.4
供應商E	2019年	一家於2000年成立、總部位於廈門的私人電子產品供應商。主要從事電子元件分銷，專注於為電子設備生產商提供供應鏈管理服務。	集成電路、電阻器、電容器及電感器	120	銀行轉賬	14,172	7.4

業 務							
截至 2024年12月31日 止年度的五大 供應商	開展 業務 關係的 年份	公司背景	主要 採購／提 供的產 品／服務	信貸期 天數	付款方式	交易金額 人民幣千元	佔總採 購額 的百分比 %
供應商C	2014年	一家於2006年成立總部位於深圳的私人電線電纜製造商。主要從事電線電纜的研發及生產，專注於電線、電力電纜及數據傳輸線。	電線	90	銀行轉賬	8,289	4.3
供應商F	2022年	一家於2009年成立、總部位於深圳的私人電子產品供應商。主要從事電子元件的分銷，專注於無線通訊、安防監控及車用電子產品。	集成電路	60	銀行轉賬	6,506	3.4
供應商G	2022年	一家位於東莞於2015年成立的私營光學產品製造商。主要從事光學鏡片的研發、生產及銷售，專注於汽車及智慧家庭視覺解決方案。	鏡頭	90	銀行轉賬	5,928	3.1
總計						54,779	28.6

業 務							
截至 2025年12月31日 止年度的五大 供應商	開展 業務 關係的 年份	公司背景	主要採購／提供 的產品／ 服務	信貸期 天數	付款方式	交易金額 人民幣千元	佔總採購額 的百分比 %
供應商A	2021年	一家於1979年成立、總部位於深圳的私人電子產品供應商。主要從事電子元件的分銷及採購，專注於為電子資料行業提供集成供應鏈服務。	集成電路、記憶卡	75	銀行轉賬	33,540	10.4
供應商E	2019年	一家於2000年成立、總部位於廈門的私人電子產品供應商。主要從事電子元件分銷，專注於為電子設備生產商提供供應鏈管理服務。	集成電路、電阻器、電容器及電感器	120	銀行轉賬	23,263	7.2
供應商H	2017年	一家於2021年成立、總部位於深圳的私人電子配件製造商。主要從事電子周邊設備的研發、設計及生產，專注於數據傳輸電纜及無線通訊產品。	集成電路	75	銀行轉賬	21,115	6.6
供應商F	2022年	一家於2009年成立、總部位於深圳的私人電子產品供應商。主要從事電子元件的分銷，專注於無線通訊、安防監控及車用電子產品。	集成電路	60	銀行轉賬	15,570	4.9
供應商C	2014年	一家於2006年成立、總部位於深圳的私人電線電纜製造商。主要從事電線電纜的研發及生產，專注於電線、電力電纜及數據傳輸線。	電線	90	銀行轉賬	12,470	3.9
總計						<u>105,958</u>	<u>33.0</u>

業 務

彼等各自的聯繫人及本公司任何股東(據董事所知擁有本公司已發行股本超過5%者)均未於本公司任何五大供應商中擁有任何權益。於往績記錄期各年度，本公司五大供應商均為獨立第三方。

與供應商所訂立供應協議的主要條款

本公司通常與供應商訂立框架協議。協議的主要條款主要包括：

定價及最低採購承諾

具體採購價格根據現行市場費率，透過相互磋商在採購訂單中釐定。供應協議通常並無規定最低採購要求。

質量保證及退回

供應商必須確保產品符合我們的技術規格及相關國家行業標準。我們有權要求更換或退回任何不合規的批次，所有相關成本均由供應商承擔。

交付

於若干情況下，我們的供應商通常須將製成品交付至我們的指定地點，並負責與交付相關及交付前的所有成本及保險。

終止

任何一方均有權根據協議中訂明的條款終止協議，包括發生重大違約。

信貸條款及付款方式

我們通常按月與供應商結算採購款項。於收到供應商提供的有效增值稅發票後，我們通常享有60至120天的信貸期。付款主要透過銀行轉賬或銀行承兌匯票方式結算，這為我們管理營運資金提供靈活性。

期限及續期

框架供應協議一般設有為期一年的初始固定期限。為確保供應鏈的連續性及穩定性，該等協議在屆滿時通常會自動續期一年，及續期可逐年連續進行，惟任何一方提出異議則除外。倘任何一方不擬續期協議，則須發出事先書面通知，以便我們有充足的緩衝時間尋找替代貨源。

業 務

知識產權及保密

供應商作出絕對保證，其向我們提供的原材料、組件及服務並無侵犯任何第三方知識產權。倘發生任何實際或指控的侵權行為，供應商有義務採取補救措施，並就由此產生的所有損害、損失及法律費用向我們的客戶及我們作出全額賠償。此外，供應商就我們的商業秘密、產品設計及技術資料承擔嚴格的保密義務，該等義務在協議到期或終止後持續有效。

採購

本公司的採購職能採用中央管理模式，並與生產規劃及銷售預測流程緊密融合。此舉確保市場需求、生產排程與供應鏈活動之間能高效適配。

採購流程一般包括以下關鍵步驟：

- 需求預測－由銷售與生產規劃團隊根據歷史銷售數據、當前訂單渠道及市場趨勢而編製。
- 揀選供應商－於我們的合資格供應商名單中進行。針對關鍵原材料，我們會對供應商的生產資質及質量管理系統進行必要的評估。
- 採購訂單－依據批准的生產與採購計劃發出。
- 檢測－由我們的來料質量控制部門在收妥材料後對每個批次進行檢測。檢測事項涵蓋外觀、批次資料、關鍵尺寸及主要表現參數。視乎不合規格的程度而定，我們可能選擇拒收或退回該批貨品，亦可能指示供應商分揀出可用的原材料。

我們會根據供應狀況定期舉行供應商檢討會議，以評估供應質量、交付可靠性及整體表現。供應商須接受動態表現評估，在有需要時將被列入黑名單，並即時啟動異常情況處理程序。此類程序可能包括在發生質量或交付問題的情況下暫停合作。

為有效管理供應鏈風險，我們針對關鍵原材料採取雙採購策略，在適當時訂立長期供應合約，針對高風險或價格波動的品項維持策略性庫存緩衝，並密切監察原材料價格走勢，特別是面臨市場波動風險的片上系統處理器、eMMC及DDR。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在維持可靠的供應來源方面並無經歷重大困難，及預期日後我們將能維持足夠的優質供應來源。

業 務

若干過往交易活動的監管審查

本公司於中國註冊成立，且本集團與美國、歐盟、英國(包括其海外領土)、澳洲或任何其他相關司法權區之間並無任何其本身會導致本集團或任何相關人士就本集團的營運受到主要制裁司法權區所影響的觸發點。本集團的產品並非源自美國，且根據所進行的分析，該等產品被視為不受管制項目(相當於美國《出口管理條例》中的「EAR99」)，其美國原產成分比重按價值計算不超過10%，且未涉及任何由美國擁有而會引發更多美國出口管制或制裁觸發點的知識產權。根據此分析及國際制裁法律顧問(定義見下文)的建議，本集團的產品或服務均無根據美國、歐盟、英國(包括其海外領土)、聯合國或澳洲制裁或出口管制制度受限於對本集團業務屬重大的出口管制或其他限制。

於往績記錄期，本集團向超過60個國家及地區的客戶出售產品。涉及全面制裁司法權區的銷售僅限於若干向伊朗銷售且最終向其交付的硬件終端設備及配套應用程式(「**伊朗交易**」)。於2024年，伊朗交易應佔收益約為3,463.4美元，佔本集團於往績記錄期的綜合收益總額約0.001%，而於2021年、2022年、2023年及2025年各年概無就此錄得收益。本集團已於2025年1月1日前永久停止與伊朗進行的所有銷售、產品交付及業務往來。本集團亦已專為防止日後向伊朗或任何其他全面制裁司法權區或任何受制裁人士、組織或實體推銷、出售或交付其任何產品而制定並實施內部政策及程序。

本集團已確認，且本公司國際制裁法律顧問(「**國際制裁法律顧問**」)已透過其認為適當之盡職審查程序獨立核實，於往績記錄期及直至最後實際可行日期：

- **概無SDN交易對手**：本集團於相關國家之交易對手均未被列入外國資產控制辦公室備有之「特別指定國民及被禁制人士名單」(「**SDN名單**」)，亦未在其他情況下根據任何國際制裁制度被指定或禁制；
- **概無美國人士參與**：本集團涉及相關國家之任何活動(包括任何此類交易的協商、審批或履行)均無美國人士直接或間接參與；
- **概無受限制融資**：概無就與相關國家有關的活動向任何美國、歐盟、英國(包括其海外領土)或澳洲來源獲得或利用任何融資或財務資助；
- **概無所在司法權區或員工方面的觸發點**：本集團並無附屬公司、分公司或聯屬公司，且據董事經審慎查詢後所深知，概無任何董事、高級管理層或僱員屬美國人士，或位於美國、歐盟、英國(包括其海外領土)或澳洲；
- **概無遭禁止行業或最終用戶**：本集團的任何活動均未涉及目前受適用美國制裁法律指定禁止的行業、領域或最終用戶；及

業 務

- **概無可遭制裁活動：**本集團概無從事任何根據美國、聯合國、歐盟、英國(包括其海外領土)或澳洲制裁法律及法規所界定的「主要受制裁活動」或「次要受制裁活動」(各定義見新上市申請人指南)。

本公司已委聘美國律師Stephen Peepels, Esq.先生擔任國際制裁法律顧問，以就[編纂]提供獨立建議。國際制裁法律顧問已向本集團提供一份詳細的制裁盡職審查問卷，而本集團已填妥該問卷，並已補充於2021年1月1日至2025年12月31日期間及直至最後實際可行日期有關本集團國際銷售(包括伊朗交易)的交易記錄、合約及其他文件。國際制裁法律顧問亦已審閱本文件中有關國際制裁的披露事項，並已參與與本集團進行的討論。

國際制裁法律顧問在執行其認為必要的程序，並基於本集團提供的事實、文件及確認後，已告知：本集團於往績記錄期的過往活動(包括符合最低豁免水平的伊朗交易)，並無違反任何對本集團業務屬重大的適用美國、聯合國、歐盟、英國(包括其海外領土)或澳洲國際制裁法律或法規，亦並無根據該等制度而牽連任何重大限制；

- 就新上市申請人指南的指引而言，本集團於往績記錄期的商業交易並未對本集團或任何相關人士造成顯著或重大的制裁風險(不論是主要或次要)；
- 本集團的商業往來並無違反或在其他情況下以對本集團業務構成重大影響的方式牽涉聯合國、歐盟(包括延伸至英國及其海外領土者)或澳洲所採納的限制性措施；及
- 鑒於[編纂]的範圍及[編纂]的擬定用途(包括用於研發活動以擴展本集團的產品組合及提升其研發能力、加強生產效率及效能、擴展其銷售網絡及國際地位，以及作為營運資金及一般企業用途)，本公司、其附屬公司、董事、僱員、[編纂]、股東、聯交所、[編纂]、[編纂]、證監會及任何其他相關人士參與[編纂]本身不會牽連任何適用國際制裁。本集團及所有有關人士所面臨的整體制裁風險被評估為極低。

根據聯交所頒佈的新上市申請人指引所載指引，由於國際制裁法律顧問已確認本集團過往活動或[編纂]並無引致任何明顯或重大的制裁風險，故本集團無需採取任何具體的風險緩解措施或向聯交所作出承諾，亦無需僅因該等活動而在其年度或中期報告中持續披露與制裁相關的資料。

本集團既備有制裁合規政策，亦持續監察國際制裁法律法規的持續發展，並已實施經加強及專為確保日後合規的內部控制。該等內部控制涵蓋(其中包括)交易對手盡職審查、制裁篩查及內部培訓。董事確認，本集團在所有重大方面符合且將繼續符合

業 務

所有適用的國際制裁規定。董事進一步確認，本集團不會以任何可能導致違反國際制裁的方式直接或間接運用[編纂][編纂]。

有關制裁法律及法規變動所涉及一般風險的討論，請參閱「風險因素—有關我們的業務及行業的風險—我們必須遵守經濟制裁及進出口管制法律及法規，否則可能會使我們承擔法律責任並削弱我們在海外市場的競爭能力」。

倉儲、物流及庫存管理

倉儲及物流

我們透過結合內部設施與第三方安排來管理物流與倉儲，以確保在國內外市場都能實現高效儲存、及時生產支援及訂單執行。

我們的主要倉儲整合在東莞設施內，該廠房支援進貨原材料儲存、生產分期、成品存放、包裝及境外出貨工序。我們設有容量充足的專用成品倉庫，並實施系統化及標準化管理，以優化庫存配置、周轉率及可追溯性。針對國內銷售的執行情況，我們與多家第三方物流供應商合作，提供遍及全中國的交付服務。

至於海外市場，我們利用在主要市場(例如美國、波蘭、法國及沙特阿拉伯)的第三方海外倉庫。就產品交付而言，我們委聘第三方物流供應商處理運輸、清關及最後一里交付，其中包括多家知名物流公司，為全球市場提供交付服務，以滿足跨境客戶的需求，同時有效減少跨境物流成本及縮短國際交付所需時間。

於往績記錄期，本公司的物流及倉儲營運保持高效，並未對生產、銷售或財務表現造成重大中斷、延誤或顯著影響成本。我們相信，現行標準化倉儲及多方合作夥伴物流框架能滿足本公司的業務規模及全球擴張策略。

庫存管理

我們設有一套結構化庫存管理系統，以支援高效的生產規劃、盡量減低存放成本，並確保及時執行客戶訂單。我們的庫存主要由製成品、原材料及在製品組成。

製成品包括行車記錄儀及其他產品。原材料包含SoC、CIS、鏡頭、eMMC、DDR、PCBA、Wi-Fi/4G模組、外殼、線材、包裝材料，以及其他配套電子與結構性元件。在製品包括半組裝產品、在製測試組件、定制加工元件、原型樣品及研發試驗產品。

我們的庫存透過專用的倉儲管理系統(「WMS」)進行管理，該系統可實現供應商標籤、零件編號及產品型號的即時網上協作。WMS支援倉儲分區、配置與可追溯性，並與我們的ERP系統無縫整合。其與用於物料需求規劃及生產排程的MES系統協同運作，而ERP系統則提供從採購到成品出貨的端到端可視性。我們採取保守的庫存政策，定期監察周轉率、進行庫存庫齡分析，並針對滯銷或過時品類計提撥備。庫存水

業 務

平會配合銷售預測、生產排程，以及關鍵原材料(特別是片上系統處理器、CIS、鏡頭、eMMC及DDR等價格波動的品類)的交貨期加以調整。我們備有針對關鍵元件的策略性安全庫存，以緩解供應鏈風險，同時避免庫存過度積壓。

於往績記錄期，我們並無任何重大撇減、陳舊存貨撥備或存貨減值而對本公司的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

質量控制

我們已制定一套全面質量管理政策及詳細實施程序，以確保產品質優及安全，並已取得兩項全球公認質量管理標準ISO 9001及IATF 16949國際質量管理系統認證。為符合不同國家及地區的安全規範與質量要求，我們已建立一套涵蓋產品研發、供應鏈管理及生產流程等完整環節的嚴格質量管理系統，並嚴格實施全生命週期質量控制系統。此系統化且標準化的質量控制方式能有效防範潛在的設計瑕疵與產品質量風險。受惠於嚴格執行質量控制政策與程序，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本公司並未發生任何重大產品銷售退回，亦未面臨任何因產品安全及質量問題所引發的重大產品責任索賠或重大法律糾紛。我們的具體質量控制措施如下：

研發階段的質量控制

我們採用產品質量規劃方案，以防止在產品研發階段出現設計瑕疵及質量風險，並指派專人監督及檢測研發流程的完整性以及研發項目各階段中交付成果的質量。

供應鏈的質量控制

我們實施強制性供應商資質審查機制，揀選一批合資格且經認證的指定供應商以建立長期穩定的合作關係，並持續對供應商進行表現評估，以確保其產品質量、定價及交付表現符合要求。例如，我們的來料品質控制部門會根據物料類型，採用一種或多種方法對每批來料進行抽樣檢測，涵蓋外觀、批次資料、關鍵尺寸及主要表現參數等方面；任何不合要求的批次將遭退回。

生產流程的質量控制

我們在生產流程中嚴格遵循既定流程規範，以盡量減少偏離經確認的產品規格；採取及時到位的措施解決生產過程中可能出現的任何質量相關問題；並對生產流程的每個環節進行全流程監督與檢測。舉例而言，我們在所有操作程序中實行精準管理，涵蓋例如SMT貼片的首件檢測、自動光學檢測、焊後檢測及單板測試等關鍵檢測階段。該等控制措施旨在於製造流程中盡早偵測並處理潛在瑕疵。於組裝完成後，每台

業 務

設備都會經過自動化功能測試，隨後進行生產線終端老化測試。該等測試專門用於在模擬運行情況下，驗證並確認製成品的整體功能與表現可靠性。

質量管理系統

我們已建立並實施質量管理系統，將對重大品質風險的零容忍方針制度化。該全面性框架定義了嚴格的管控措施，明確禁止危及電池安全、非法植入惡意軟件、竄改質量紀錄，以及未經授權變更生產線或供應商等行為。為確保該合規文化深入融入各層面，我們要求全體僱員嚴格遵守僱員操守守則中的相關章節。

我們的資訊科技基礎設施

我們已建立一套穩定且具擴展性的資訊科技基礎設施，以支援全球用戶基礎。我們的系統建立於領先的雲端服務平台上，可實現可靠的資料儲存、彈性擴展能力，以及對影像及設備相關數據的高效處理。我們採用具備冗餘功能的分散式部署架構，以提升服務可用性並支持業務增長。

我們已建立正式的信息安全管理系統，並實施針對性的網絡及數據安全管控措施，以防範系統故障及機密信息洩露等潛在安全風險。

我們集中管理所有網絡存取資源，並透過物理及邏輯網絡隔離、部署安全硬件設備，以及定期審核員工的網際網絡存取紀錄，實現內部與外部網絡之間的安全隔離。我們已建立市內及遠端異地災難復原機房，以實施分層數據備份政策，並針對各類業務數據制定差異化的保存期限。就數據庫而言，我們採用多層級存取限制及審核機制，嚴格管控後端存取權限；同時，我們已制定分級安全事件的端到端處理規則，並安排定期進行緊急應變演練。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未曾經歷任何重大服務中斷，確保核心業務流程持續穩定運行。

知識產權

我們倚賴專利、商標及著作權三者的配合。截至最後實際可行日期，我們在中國註冊104項專利，包括28項發明專利、36項實用新型專利及40項外觀設計專利，並有12項發明專利申請有待審批。我們亦已於中國內地註冊342個商標、54個軟件著作權及10個版權。請參閱本文件附錄六「法定及一般資料—有關我們的業務的進一步資料—知識產權」。

我們主要透過專利、著作權、商標、商業機密及反不正當競爭法規，並結合保密協議等合約權利，保護我們的知識產權。我們在所簽訂的所有僱傭協議及商業協議中，均明確載列有關知識產權所有權及保護的所有權利及義務。此外，我們亦透過維護辦公場所的實體安全，以及資訊科技系統的實體及電子安全，致力維護數據及商業機密的完整性及保密性。然而，儘管已採取措施保護我們的知識產權，第三方仍可能未經授權而取得我們的機密資料及商業機密。有關進一步詳情，請參閱「風險因素—有

業 務

關我們的業務及行業的風險－我們可能無法充分保護或執行我們的知識產權，亦無法阻止第三方複製或對我們的產品進行逆向工程，而我們為保護有關知識產權所採取的措施可能成本高昂」。

截至最後實際可行日期，我們並未涉及任何法律、仲裁或行政程序，亦未涉及任何知識產權侵權索賠（不論我們作為原告或被告）。董事確認，截至最後實際可行日期，彼等並不知悉我們涉及任何有關侵犯第三方知識產權之重大法律、仲裁或行政程序。

獎項及認可

於往績記錄期，我們因產品質量、知識產權及研發與創新能力而獲得多個獎項及認可。具代表性的獎項及認可載列如下：

獲獎年份	獎項／認可	頒發機構
2025年	國家級專精特新「小巨人」企業	工業和信息化部
2025年	高新技術企業	深圳市工業和信息化局、深圳市財政局、國家稅務總局深圳市稅務局
2024年	創新型中小企業	深圳市中小企業服務局
2024年	專精特新中小企業	深圳市中小企業服務局
2024年	國際設計卓越獎	美國工業設計師協會
2023年	專精特新中小企業	深圳市中小企業服務局

業 務

獲獎年份	獎項／認可	頒發機構
2022年	高新技術企業	深圳市工業和信息化局、深圳市財政局、國家稅務總局深圳市稅務局
2021年	iF設計獎	iF International Forum Design GmbH
2020年	當代好設計獎	紅點機構
2018年	紅點證書	Design Zentrum Nordrhein Westfalen

競爭

車載智慧影像設備行業競爭非常激烈且市場分散，眾多全球及國內市場參與者在產品性能、軟件功能、品牌實力及銷售渠道覆蓋等方面展開競爭。儘管整體行業集中度仍低，但領先從業者憑藉技術積累、產品迭代及用戶規模等優勢而受益。

我們在中國已躋身領先企業之列，並正在拓展海外業務版圖。

我們與國際及國內製造商競爭，包括全球品牌及中國公司。我們的競爭優勢包括從研發到製造及銷售的全鏈整合，專注於AI驅動的功能、強大的專利組合以及自2020年以來迅速的全球擴張。隨著業內日益重視智慧功能與設備的互聯性，該等優勢增強我們脫穎而出的能力。

有關車載智慧影像設備行業競爭格局的進一步資料，請參閱「行業概覽」。

牌照、批准及許可

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面向相關主管機關取得所有必要的重大牌照、批准及許可。我們須不時續期部分有關牌照、批准及許可，而目前預期有關續期將不會遭遇任何重大困難或法律障礙。

下表載列我們截至最後實際可行日期所持有的重要牌照、批准及許可清單：

業 務

持有人	牌照／批准／ 許可	簽發機關	最新授出／ 備案日期	屆滿日期
叮叮拍東莞	固定污染源排污 登記回執	生態環境部	2026年 5月15日	2031年 5月14日
本公司	跨境電子商務 企業備案	福中海關	2025年 12月18日	2099年 12月31日
本公司	進出口貨物收發 貨人海關備案	福中海關	2025年 12月18日	2099年 12月31日
本公司	聯邦通信委員會認證 編號：2AJFX-DZ003	深圳市安博檢測 股份有限公司	2025年11月 26日	不適用
本公司	歐洲合格認證無線電 設備指令測試 報告編號： 1812C50533322101	深圳市安博檢測 股份有限公司	2025年10月 20日	不適用
本公司	無線電型號核准認證	工業和信息化部	2025年 7月4日	2030年 7月4日
本公司	電信設備進網 許可證	工業和信息化部	2024年 11月28日	2027年 11月28日
叮叮拍東莞	質量管理體系認證	上海恩可埃認證 有限公司	2024年 10月6日	2027年 10月5日
本公司	質量管理體系認證	深圳華凱檢測 認證有限公司	2024年 6月28日	2027年 6月27日

僱員

截至2025年12月31日，我們共有521名全職僱員，均位於中國內地。下表載列截至所示日期本公司全職員工按職能劃分的明細：

業 務

	截至2025年12月31日	
	僱員人數	佔僱員總人數 %
生產	215	41.2
研發技術人員	102	19.6
行政	28	5.4
銷售及營銷	163	31.3
財務	13	2.5
總計	521	100

我們相信，員工是有助我們取得成功的寶貴資產。我們根據工作經驗、教育背景及職位空缺等多項因素招聘員工，並透過網上平台、校園招聘、員工推薦及針對關鍵技術職位的獵頭服務等渠道進行。我們通常根據員工的職位及職責，向其支付固定薪金及其他津貼。

我們與全職員工訂立個別僱傭合約，涵蓋工資、員工福利、僱傭範圍及終止僱用理由等事項。此外，我們備有員工手冊，內容涵蓋行為操守、保密責任、反欺詐措施及合規義務。新員工入職時須簽署保密協議。

我們相信與員工維持良好工作關係。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並未遇到任何重大勞資糾紛、停工、罷工，或任何工作安全相關事故而導致本集團營運中斷。截至最後實際可行日期，我們的僱員並無組建任何工會。

社會保險及住房公積金供款

根據中國適用法律及法規，我們須為中國僱員作出社會保險計劃及繳納住房公積金供款。於往績記錄期，我們未有為若干僱員足額繳納社會保險及住房公積金供款，主要因為若干僱員不願或不願全額社會保險及／或住房公積金供款，因其亦須自行承擔額外供款。

關於未能足額繳納社會保險及住房公積金供款的法律後果及潛在處罰，據中國法律顧問告知，根據適用中國法律及法規，相關主管機關可(i)責令我們在指定期限內繳納未繳足社會保險供款，並按日加收未繳足金額萬分之五的滯納金，倘若未能遵守，則相關主管機關可進一步處以不低於未繳足金額一倍至三倍的罰款；及(ii)責令我們在指定期限內繳納未繳足的住房公積金供款，倘若未能遵守，則相關主管機關可向人民法院申請強制執行。此外，根據於2025年9月1日生效的《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律問題的解釋(二)》(「**新司法解釋**」)，用人單位與勞動者約定或者勞動者向用人單位承諾無需繳納社會保險費的，人民法院應當認定該約定或者承諾無效。用人單位未依法繳納社會保險費，勞動者根據勞動合同法請求解除勞動合同支付經濟補償的，人民法院依法予以支持。

業 務

經考慮於往績記錄期及直至最後實際可行日期：(i)我們已確認，我們並未接獲相關主管機關要求我們補繳社會保險及住房公積金供款差額的整改通知，亦未接獲任何與社會保險及住房公積金繳款有關的訴訟文件，亦未因該等繳款而成為任何法院強制執行之對象；(ii)根據相關主管機關發出的信用報告及本公司的自行審查，我們已確認截至最後實際可行日期，我們並未因繳納社會保險及住房公積金而受到任何重大行政處罰；(iii)根據與相關主管機關的諮詢，除非有僱員投訴，否則主管機關通常不會主動進行查核，亦不會要求公司補繳社會保險及住房公積金以彌補繳款短缺；(iv)我們並不知悉任何僱員就我們的社會保險及住房公積金政策提出任何重大投訴、訴訟或仲裁；(v)根據人力資源社會保障部、財政部、國家稅務總局及國家醫療保障局於2019年4月28日頒佈的《關於貫徹落實〈降低社會保險費率綜合方案〉的通知》，行政機關不得對企業歷史欠繳的社會保險費進行集中清收；及(vi)新司法解釋並未擴大處罰範圍，亦未廢止現行法律法規的相關規定，董事認為，上述事件將不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們承諾，倘接獲相關主管機關通知，要求我們在指定期限內糾正、支付或補繳社會保險及住房公積金供款的通知，我們將即時遵守有關通知的要求。

基於前文所述，中國法律顧問認為，只要有關社會保險及住房公積金的適用政策、法律及法規或地方主管機關的相關執行方式無重大變動，及概無僱員投訴，我們被主管機關要求補繳過往於往績記錄期社會保險及住房公積金繳納不足的歷史欠款，或因未能足額繳納社會保險及住房公積金而面臨重大行政處罰的可能性甚微。

未來，我們擬逐步按照適用法律及法規繳納社會保險及住房公積金。為進一步確保我們遵守有關社會保險及住房公積金供款的相關法律及法規，我們已採取內部控制措施，主要包括：(i)我們已制定並實施相關政策，明確規定須依照相關法規繳納社會保險及住房公積金；(ii)我們將率先對高級管理層及新聘或調任員工的社會保險及住房公積金繳費基數進行第一階段調整，並將於後續階段對中階管理層及所有其他員工進行相應調整；(iii)我們正加強與社會保險及住房公積金繳款相關的內部審批及審查程序，以強化監督並確保合規；及(iv)我們持續與員工保持溝通，以增進其對法定繳款要求的理解及配合。我們的內部控制顧問指出，自加強內部控制措施實施以來，未發現任何重大內部控制缺陷。

保險

我們按法律及法規的規定以及基於我們對營運需求評估及行業慣例投保保險。根據中國相關法律法規要求，我們須投保僱員工傷保險，其承保範圍包括(其中包括)工傷、意外事件或導致僱員罹患職業健康疾病之事故。我們亦根據中國相關法律法規為僱員繳納其他類別的社會保險。

業 務

於現階段，我們選擇不投購若干類別的保險，例如業務中斷保險、任何針對資訊科技基建及系統的保險，亦未為租賃物業投購任何保險。董事認為，我們的現有保險保障範圍就本公司業務規模及類型屬尋常，且符合我們經營所在司法權區的標準商業慣例。於往績記錄期，我們未提出任何保險索賠，亦無經歷任何業務中斷以致對我們的業務或財務狀況造成重大不利影響。

物業

截至最後實際可行日期，我們並未擁有任何物業，我們於中國桂林、深圳及東莞租賃3項物業，總建築面積約為11,992.5平方米。該等租賃物業主要用於我們的營運，包括辦公室、研發及生產活動。

我們相信，現有租賃物業足以滿足我們的近期需求，並可按商業上合理的條款取得額外空間以滿足未來需求。我們預期在租約屆滿時續租不會遭遇太多困難。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在續租所租賃物業方面並無遭遇任何困難。董事確認，就租金開支而言，上述物業對本集團概不構成個別重大事項。

截至最後實際可行日期，我們所租賃的物業中，並無任何一項的賬面值佔本公司綜合總資產的15%或以上。根據香港上市規則第5章及公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條的規定，無須在估值報告中載入所有土地或樓宇權益。

數據保安與保障

我們的業務涉及透過DDPAI App及相關產品(例如具備連網功能的行車記錄儀)收集、儲存、利用、處理、傳輸及以其他方式處理個人資料。我們主要向同意我們私隱政策的終端用戶收集個人資料，該等用戶一旦利用DDPAI App即表示同意我們的私隱政策。我們處理有關數據以提供核心功能，例如影片、雲端儲存、錄像片段分享及客戶支援。

近年來，數據私隱與網絡安全已成為全球公司的企業管治關鍵優先事項。特別是，中國立法及政府當局不時頒佈關於網絡安全、數據安全及私隱合規的新法律及法規。因此，我們有關各類數據收集、處理及傳輸的操作可能面臨更嚴格的監管及行政審查。我們已建立涵蓋組織架構及內部政策的全面數據合規體系，包括但不限於《網絡安全管理制度》、《公司核心系統數據備份管理規定》及《數據備份與恢復管理制度》。

於往績記錄期，我們未發生任何導致個人資料遭未經授權訪問的重大數據洩露、外洩或網絡安全事件。截至最後實際可行日期，我們未受到任何正在進行的調查、罰款、索償，亦不存在違反適用數據保護法律及法規的重大不合規，及我們並未涉及任何與網絡安全、數據合規或個人資料保護問題相關的訴訟、仲裁或重大行政處罰。

業 務

中國法律顧問認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在網絡安全、數據合規及個人資料保護方面的營運在所有重大方面均已遵守中國現行有效的有關網絡安全、數據安全及個人資料保護的法律及法規。

環境、社會及管治

我們致力於成為負責任的企業公民，在遵守適用法律、法規及公認市場慣例的同時，將環境、社會及管治（「ESG」）考慮全面融入日常營運。我們已建立由董事會（「董事會」）領導的ESG管治框架，旨在推動長期可持續發展。

管治

我們已建立一個三層級的ESG管理架構，包括董事會、ESG工作小組及ESG執行團隊。董事會作為ESG相關事項的最高決策及管治機構，負責領導並對我們的ESG管治承擔最終責任。董事會負責監督及審查我們的ESG相關發展策略、目標、計劃及其他可能有重大影響的事項。ESG工作小組由本公司高級管理層成員組成，作為負責ESG管理的執行機構。其主要職責包括識別及管理可能對業務造成重大影響的ESG相關風險及機會；評估本公司的整體ESG表現、監督進展、組織培訓，並提出相應建議。ESG執行團隊隸屬於ESG工作小組，為ESG倡議的執行機構。其主要職責在於推動ESG議題的落實；並定期收集、整理各負責部門所管理的績效及案例研究，並進行匯報。

環境

我們積極實施可持續發展理念，將生態與環境保護要求融入企業發展。我們確保在整個生產及經營過程中將對環境的影響降至最低。

於往績記錄期，我們的溫室氣體排放主要源於自有車輛產生的範圍1直接排放，以及與電力消耗相關的範圍2間接溫室氣體排放。範圍3溫室氣體排放則主要與商務差旅相關。下表列示我們於所示期間的溫室氣體排放量：

		截至12月31日止年度		
溫室氣體(GHG)排放量	單位	2023年	2024年	2025年
範圍1：直接溫室氣體排放 ¹	噸二氧化碳當量	3.29	3.29	3.29
範圍2：間接溫室氣體排放 ²	噸二氧化碳當量	966.15	642.19	734.58
範圍3：其他間接溫室氣體排放 ³	噸二氧化碳當量	32.90	30.02	37.34
溫室氣體總排放量	噸二氧化碳當量	1,002.34	675.50	775.21
溫室氣體總排放密度	噸二氧化碳當量／ 人民幣千元收益	0.0025	0.0019	0.0016

附註：

1. 範圍1排放因子取自《大氣污染物與溫室氣體綜合排放清單編製技術指南（試行）》。
2. 範圍2排放因子取自《國家溫室氣體排放因子數據庫》。

業 務

3. 範圍3排放因子計入第6類(商務差旅)，相關計算乃基於差旅影響模型。

能源消耗

為提升能源利用效率並降低能源消耗，我們已實施多項措施，主要包括以下各項：空調運行管理：根據季節性溫度變化開啟或關閉空調；新能源汽車：我們於2024年購置新能源汽車。

下表列示我們於所示期間內的能源消耗：

能源消耗	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
汽油 ¹	百萬瓦時	8.99	8.99	8.99
電力	兆瓦時	1,820.86	1,210.31	1,384.43
總能源消耗	百萬瓦時	1,829.86	1,219.30	1,393.42
總能源消耗密度	兆瓦時／人民幣千元 收益	0.0046	0.0035	0.0029

附註：

1. 車輛的總行駛里程乃根據《道路機動車輛大氣污染物排放清單編製技術指南(試行)》中所提供的「車輛行駛公里數」估計得出

廢棄物管理

我們的經營產生無害廢棄物。我們已實施廢棄物管理措施，以規範生產及業務經營中產生廢棄物的收集及處理，藉此減少環境污染、確保生產安全，並遵守國家環境保護法規。深圳設施產生的無害廢棄物每月進行回收及出售。

下表載列我們於所示期間產生的無害廢棄物量：

無害廢棄物	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
無害廢棄物 ¹	公斤	380.79	430.83	442.85
無害廢棄物總密度	公斤／人民幣千元 收益	0.0010	0.0012	0.0009

附註：

1. 無害廢棄物僅涵蓋深圳辦公室的用紙。

耗水

市政供水是我們的主要水源。於往績記錄期，我們的耗水量有所增加，主要由於業務增長所致。然而，耗水密度(以每單位收益的耗水量計算)則保持相對穩定。下表載列於所示期間的耗水量：

業 務

耗水量	單位	截至12月31日止年度		
		2023年	2024年	2025年
市政耗水	噸	2,430.12	3,757.54	5,042.13
辦公室飲用水	噸	1.90	1.58	1.51
總耗水量	噸	2,432.02	3,759.12	5,043.64
總耗水密度	噸／人民幣千元 收益	0.0062	0.0107	0.0106

環境目標

為更有效控制能源消耗及監察排放量，我們已根據2023年的能源消耗及溫室氣體排放量，設定以下量化目標。我們亦將於[編纂]後，在外部ESG顧問的協助下，制定更全面的內部措施。

- 以2023年為基準年，於2030年之前實現範圍1及範圍2溫室氣體總排放的密度減少5%。
- 以2023年為基準年，於2030年之前實現電力消耗的密度減少15%。

氣候變化的風險及機會

我們深知，氣候相關議題對我們的經營構成不同程度的威脅，同時帶來新的機會。我們已識別的氣候相關風險可歸類為兩類：實體風險及轉型風險。實體風險指與氣候變化的實體影響相關的風險，包括急性風險及慢性風險。就急性風險而言，我們的經營面臨颱風、暴雨及洪水等極端天氣事件所帶來的風險。該等事故對設施造成特別嚴重的影響，可能導致停電及停工。就慢性風險而言，我們面臨氣候變化的長期風險。全球變暖所導致的持續高溫，可能增加我們的製冷設備的能源消耗，從而增加經營成本。轉型風險指與向低碳經濟轉型相關的中長期財務風險，例如氣候相關政策及規例的變動、技術變革或市場情緒的變化。倘若我們未能及時滿足市場對高效低碳的產品之需求，則可能導致客戶流失及營運表現下滑。例如，倘若我們未能開拓低碳市場，則可能影響我們在亞馬遜等電子商務平台的銷售，原因為平台針對低碳產品會提供流量激勵措施。

我們亦深知，當我們致力於減緩氣候變化並適應其影響時，氣候變化可能為我們的業務經營及財務表現創造機會。具體而言，該等機會涵蓋以下層面：資源效率、產品及服務創新，以及市場拓展。為把握有關機會，我們開發支持可持續應用的低能耗產品，同時滿足車載場景的低能耗需求。作為一家汽車視像產品公司，透過技術創新，我們不僅能支持向低碳經濟的轉型，更能強化市場競爭力並開創新的收益來源。

業 務

社會

僱員權利及福利

我們視高素質人才為競爭優勢的主要來源。我們在所有重大方面均遵守中國適用勞動法律及法規，包括《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》及《勞動合同法實施條例》。我們已制定《招聘管理規定》、《實習管理規定》及《勞務派遣合作管理規定》。我們嚴禁利用童工及任何形式的強制勞工，確保所有僱傭關係均為自願，並致力於維護僱員的合法權益。

培訓及發展

我們高度重視僱員的持續培訓及專業發展。我們已制定培訓計劃，並在《職位資格標準》中指明所有職位的專業要求。

職業健康及安全

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守中國所有適用的勞動、僱傭及職業健康及安全法律及法規，且並無發生任何重大工傷事故、安全事故或相關處罰。

供應鏈管理

我們充分意識到供應鏈管理對我們的長期發展的重要性。因此，我們積極建立並優化供應鏈管理系統，以提升採購效率及質素、有效降低採購成本並確保採購流程順暢。

我們確保所採購的產品符合本公司對質量、環境、職業健康及安全管理，以及無有害物質規定。我們對所有生產材料的採購、外判加工及承包商提供的服務實施環境管控。我們定期對合資格供應商進行評估，以確保其能長期持續且穩定地供應高質量且價格合理的材料。倘供應商在特定期間內質量表現不佳，則我們可要求其在指定期限內進行整改、暫停其供應，或撤銷其供應商資格。

商業道德

我們嚴格禁止並積極打擊一切形式的貪污、賄賂、勒索、詐欺及洗錢行為。我們遵守包括《中華人民共和國反不正當競爭法》及《中華人民共和國反洗錢法》的相關法律及法規，並對貪污及欺詐採取零容忍政策。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並未發現任何涉及欺詐、賄賂或貪污的重大事件，亦未涉及任何相關重大法律程序。

業 務

轉讓定價分析

於往績記錄期，本集團進行若干集團內跨境交易。具體而言，本公司向我們在香港的附屬公司叮叮拍環球銷售製成品，以供後者將產品轉售予第三方海外客戶。於2023年、2024年及2025年，該等集團內跨境交易的銷售金額分別約為零、人民幣1.2百萬元及人民幣12.3百萬元。

為確保我們遵守經營所在司法權區適用的轉讓定價稅務法規，我們已委聘獨立轉讓定價顧問（「轉讓定價顧問」）對上述集團內跨境交易進行轉讓定價審閱。轉讓定價顧問已對相關實體進行功能及風險分析。根據有關分析，本公司在交易鏈中擔任主體實體，負責研發、採購、營銷及售後服務等關鍵功能，並承擔大部分相關風險。叮叮拍環球則作為專注海外銷售的有限風險分銷商運作，承擔有限的市場、存貨及信貸風險。

根據各自的功能及風險概況，轉讓定價顧問選定交易淨利潤率法作為最合適的轉讓定價方法，並採用經營利潤率作為溢利水平指標。叮叮拍環球於2024年及2025年的加權平均經營利潤率為2.9%，處於常規有限風險分銷商的合理公平交易區間（約2%至5%）之內。

因此，轉讓定價顧問認為，於往績記錄期本公司與叮叮拍環球之間的集團內跨境交易定價政策符合公平交易原則。根據轉讓定價顧問的意見，董事認為，於往績記錄期我們的轉讓定價安排符合適用的轉讓定價法律及法規，且我們並無任何與轉讓定價相關而需要計提重大稅項撥備的重大稅務風險。於往績記錄期至最後實際可行日期止，我們並未因該等集團內跨境交易而受到任何相關稅務機關的查詢、審計、調查或質疑。

法律程序及合規

我們可能不時在正常業務過程中涉及法律程序。截至最後實際可行日期，並無任何針對我們、或針對任何董事提起正在進行或可能提起的訴訟或仲裁程序，而有關程序不會對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何違規事件，而董事認為有關事件（不論個別或整體而言）將對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

風險管理及內部控制

本公司已制定風險管理政策及內部控制系統，以識別、評估、監察及緩解與業務經營相關的關鍵風險。該等系統由董事會及高級管理層監督，並定期進行檢討以確保其有效性。

業 務

業務經營風險管理

我們透過一套結構化的框架來識別及管理營運風險，該框架涵蓋供應鏈波動、生產中斷、質量控制問題及海外擴張挑戰。為處理該等風險，我們已建立一系列內部控制措施，例如關鍵元件的雙重採購、長期供應合約、策略安全庫存、供應商表現評估以及動態黑名單機制。我們亦維持綜合資訊科技系統，實時知悉採購、庫存及生產環節的各種變化。一旦發生重大不利事件，相關事項將上報至高級管理層，而董事會可能需要採取適當措施。透過有效的業務經營風險管理，我們預期能透過識別、計量、監督及控制營運風險，以將營運風險控制在合理範圍內，從而降低潛在損失。

財務報告風險管理

我們已制定一套與財務報告風險管理相關的會計政策，例如財務報告管理政策、預算管理政策、財務報表編製政策，以及財務部門及人員管理政策。我們設有各項程序以落實該等會計政策，並由財務部門按照該等程序審閱管理賬目。我們亦定期為財務部門人員提供培訓，以確保彼等充分了解相關會計政策。

數據私隱及安全風險管理

我們已實施各種措施，以確保遵守有關數據私隱及安全的適用法律及法規。我們已指派專人負責資料保護及監控資訊科技基礎設施的運作，該等人員均具備豐富的資訊科技行業經驗。

我們的數據資產均經過加密，並儲存於配備防火牆保護同時採用實體與雲端兩種部署模式的伺服器上。位於東莞的實體伺服器專門用於儲存ERP數據，而位於杭州的雲端伺服器則用於託管我們的營運業務數據，兩者均設有每日資料備份機制。我們定期進行數據復原測試，以驗證備份機制的有效性。我們嚴格依據僱員的職務角色及職責限制其存取數據的權限，並維持詳細的存取記錄以供定期內部審查，定期為僱員提供數據保護培訓，並要求簽署保密承諾，以防止數據遭不當利用或洩露。

有關我們的資料保護常規及防範系統入侵措施的進一步詳情，請參閱本節「數據安全及保護」。

監管合規風險管理

我們已制定並實施嚴格的內部程序，以確保業務經營遵守適用法律及法規。法律及合規部門負責審閱及更新與供應商及客戶簽訂的合約範本。該部門亦與外部法律顧問密切合作，以確認我們已取得並妥善維護營運所需的所有許可及牌照。我們根據法律、法規及行業標準的變動，持續完善內部政策，以持續符合規範。

業 務

審計委員會及董事會監督

為監督風險管理政策的持續實施，我們已成立審計委員會，負責持續檢討及監督財務報告程序及內部控制系統，以確保內部控制系統能有效識別、管理及緩解業務經營所涉及的風險。審計委員會由三名成員組成，分別為李煦先生、李彩雲女士及康毅先生。李煦先生擔任審計委員會主席。請參閱本文件「董事及高級管理層－董事會」一節。

我們的內部控制部門負責審閱內部控制的有效性及報告所發現的問題，以及透過持續識別內部控制的失效及弱點從而改善我們的內部控制系統及程序。內部審計部門會將所發現的任何重大問題，及時報告予審計委員會及董事會。